

東証マザーズ CODE : 2418

<http://www.bestbridal.co.jp/>



株式会社ベストブライダル

2006年12月期中間期 決算説明会



August 21, 2006

社名	株式会社ベストブライダル (英文表記: BEST BRIDAL Inc.)
設立	平成7年10月
本社	東京都渋谷区東3-11-10
代表者	代表取締役社長 塚田正由記
資本金	4億7200万円
従業員	【連結】 582名 【単体】 274名
発行済株式数	40,800株 単元株制度なし
株主数	734名
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. 結婚式場・ゲストハウス・チャペル及びそれに付随する施設計画・企画・立案・運営2. 宴会・立食・パーティー・イベントの企画・立案・運営3. レストラン・カフェの企画・立案・運営4. 海外でのチャペル・ゲストハウスの施設計画・企画・立案・運営5. 海外拳式・披露パーティー及びそれに付随する商品の企画・制作・販売6. 旅行業法に基づく旅行業
連結子会社	Best Bridal Hawaii, Inc.(米国法人) (株)ベストプランニング (株)ア・リリアーレ (有)アクア・グラツィエ
持分法適用関連会社	Marizin Inc.

2 0 0 6 年 1 2 月 期
中 間 期 決 算 概 要

単位:百万円	05/12期 中間期	06/12期 中間期	前期比	公表値 (06/2発表)	対公表値 達成率
売上高	7,060	9,568	+35.5%	9,600	0.3%
経常利益	665	934	+40.5%	870	+7.5%
中間純利益	331	480	+45.2%	435	+10.6%

【売上高】

ほぼ期初計画通り推移し、中間期としては過去最高の売上高となっております。

昨年4月オープンの名古屋星ヶ丘店、同9月オープンの新浦安店が、当中間期ではフルに業績に寄与いたしました。また、大宮店(3ゲストハウス)、青山店(2ゲストハウス)の新規開業、好調が続く新浦安店において1ゲストハウスの追加開業効果により、売上高は前中間期と比較して大きく増加しております。

【経常利益・中間純利益】

増収効果と粗利率の向上により、経常利益・中間純利益ともに、期初公表値を上回る結果となっております。

増収効果と粗利率の向上により売上総利益が大幅に増加いたしました。一方で、新規開業費用の発生により販管費は増加いたしましたが増収効果により吸収し、経常利益・中間純利益ともに前年同期比大幅増となるとともに、粗利率の向上・販管費の抑制により、期初公表値を上回る結果となっております。

国内新規開業

7
ゲストハウス

05/12末 22 ゲストハウス 06/6末 28 ゲストハウス

06年12月期中間期は、3店舗、7ゲストハウスを新規開業いたしました。

大宮店(3ゲストハウス)、青山店(2ゲストハウス)を新規開業し、また、広尾店の移転店舗である市ヶ谷店(1ゲストハウス)や、好調が続く新浦安店において1ゲストハウスの追加開業を行いました。結果、直営ゲストハウス数は、05/12期末比で6ゲストハウス増加しております。

連結売上総利益率

33.9 %

05/12期 中間期 30.5% 06/12期 中間期 33.9%

前年同期比で、3.4ポイント向上しております。

1組平均単価の上昇により利益率が増加しております。また、売上規模の拡大に伴うバイイング・パワーの向上や取引先の見直し等により、仕入・外注費比率が低下し、マルチゲストハウスの構成比が上がり、会場運営費比率が低下したことで原価率が低下しております。

新規開業費用
開業準備費用451
百万円

05/12期 中間期 171 百万円 06/12期 中間期 451 百万円

前年同期比で、280百万円増加しております。

大宮店、青山店、市ヶ谷店の新規開業及び新浦安店の1ゲストハウス追加に伴う新規開業費用が発生し、また、下期開業の名古屋丸の内店、大阪心斎橋店の開業準備費用を計上しております。05/12期中間期と比べ増加しておりますが、将来への先行投資費用となります。

連結営業利益率

10.9 %

05/12期 中間期 9.6% 06/12期 中間期 10.9%

前年同期比で、1.3ポイント向上しております。

新規開業費用・開業準備費用の発生を、増収効果および粗利率向上による売上総利益の大幅増により吸収いたしました。また、販管費の抑制に努めたことにより、連結営業利益率は前年同期比で1.3ポイント向上しております。

前年同期比で大幅増収・増益を達成

【連結損益計算書】

単位:百万円	05年12月期			06年12月期					
	実績			実績			増減率		
	1Q 1~3月	2Q 4~6月	中間期	1Q 1~3月	2Q 4~6月	中間期	1Q 1~3月	2Q 4~6月	中間期
売上高	2,809	4,251	7,060	3,619	5,949	9,568	28.8%	39.9%	35.5%
売上総利益	740	1,414	2,154	1,052	2,185	3,238	42.3%	54.5%	50.3%
売上総利益率	26.3%	33.3%	30.5%	29.1%	36.7%	33.9%	+2.7p	+3.5p	+3.4p
販管費	685	788	1,474	1,091	1,106	2,198	59.2%	40.4%	49.1%
販管費率	24.4%	18.5%	20.9%	30.2%	18.6%	23.0%	+5.8p	+0.1p	+2.1p
営業利益	54	626	680	39	1,078	1,039	-	72.3%	52.8%
営業利益率	1.9%	14.7%	9.6%	1.1%	18.1%	10.9%	3.0p	+3.4p	+1.3p
経常利益	47	617	665	76	1,011	934	-	63.9%	40.5%
経常利益率	1.7%	14.5%	9.4%	2.1%	17.0%	9.8%	3.8p	+2.5p	+0.4p
中間純利益	17	313	331	56	537	480	-	71.5%	45.2%
中間純利益率	0.6%	7.4%	4.7%	1.6%	9.0%	5.0%	2.2p	+1.6p	+0.3p

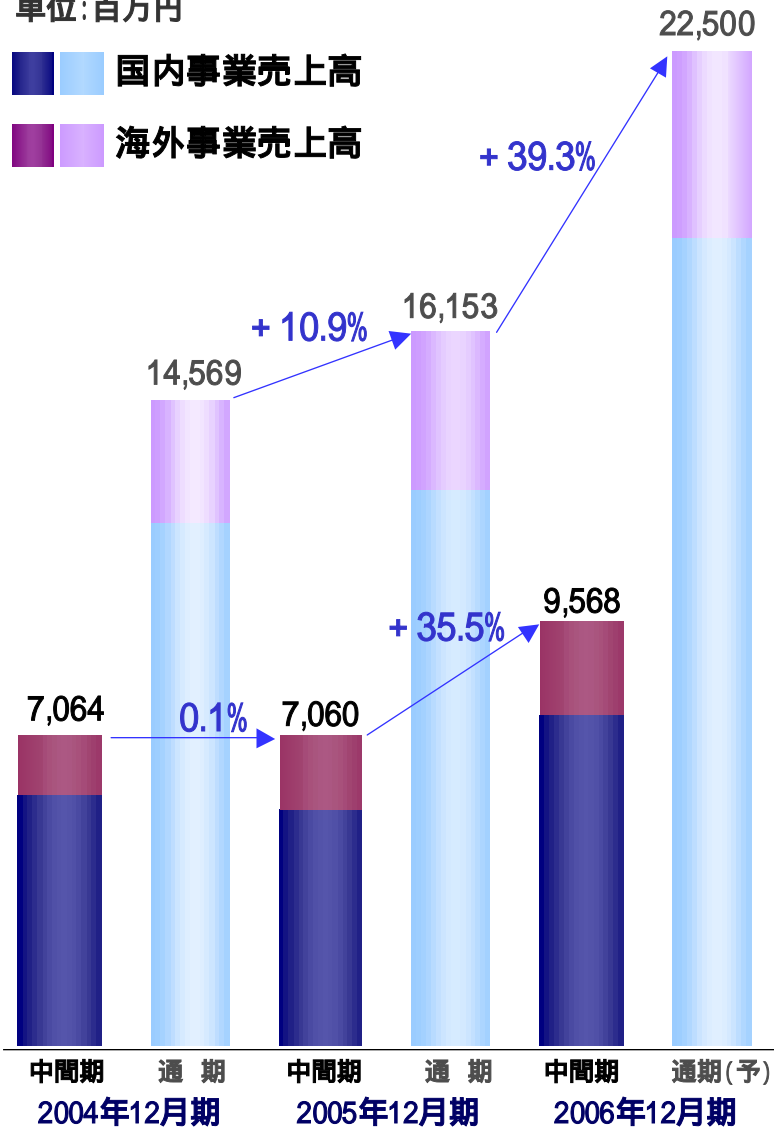
【ゲストハウス数】

期初	16	16	16	22	24	22
増減	-	+ 2	-	+3 1	+4	+7 1
期末	16	18	18	24	28	28

【連結売上高推移】

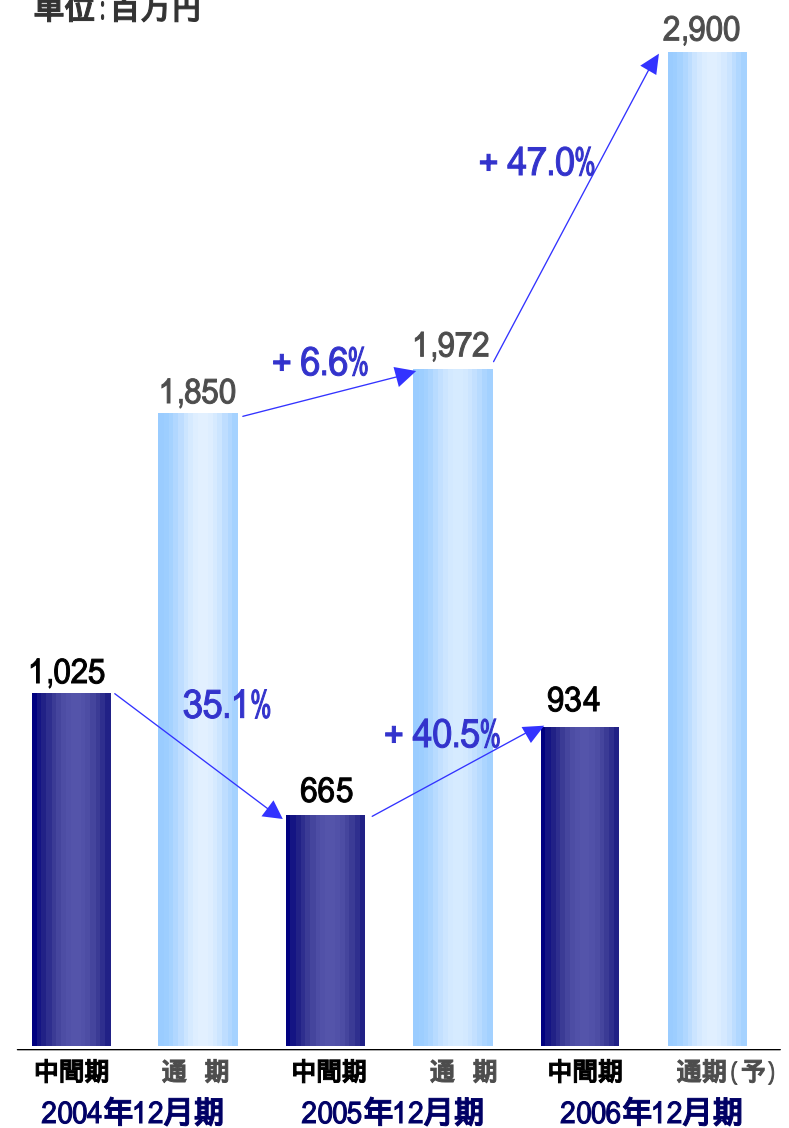
単位:百万円

■ 国内事業売上高
■ 海外事業売上高



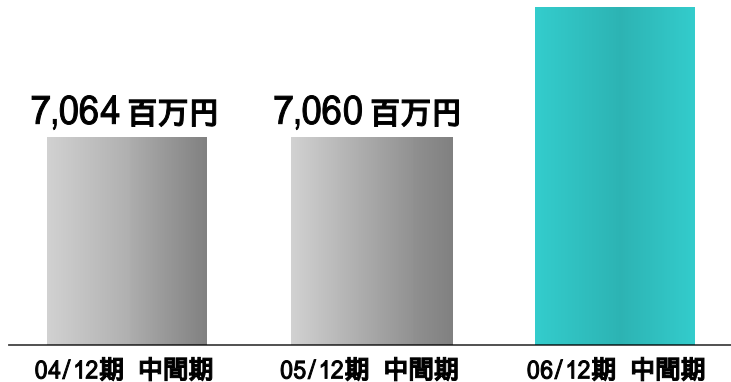
【連結経常利益推移】

単位:百万円



【中間期売上高】

9,568 百万円



前年同期比：+ 2,507 百万円

国内事業部門

前期開業店、当上半期新規開業店舗が業績に寄与

前期開業の星ヶ丘店(4月)、新浦安店(9月)が当上半期収益に貢献。また、大宮店・青山店の新規開業及び新浦安店の1ゲストハウス追加開業により、前期比+41.1%の大幅増。

海外事業部門

直販営業・提携営業とも、順調に拡大

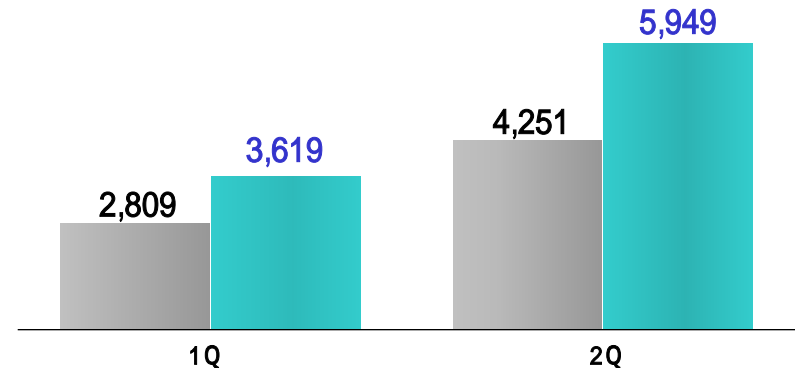
直営サロン強化(新規直営店の出店、既存直営店の増床)による受注好調と、提携営業強化により、前期比+17.3%と好調に推移。

【四半期別売上高】

■ 05年12月期

■ 06年12月期

単位:百万円



第1、2四半期ともに前年同期比大幅増

第1四半期概況：前年同期比 + 28.8%

国内:大宮店開業 海外:オーシャンクリスタル・チャペル開業

国内では3月に大宮店が開業。海外では1月にヒルトンハワイアンビレッジ内オーシャンクリスタル・チャペルが開業。収益面では、前期開業店(星ヶ丘店、新浦安店)が貢献し、大幅増。

第2四半期概況：前年同期比：+ 39.9%

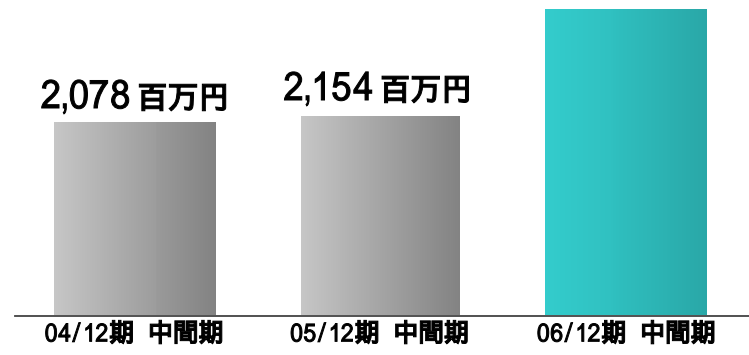
国内:青山店、市ヶ谷店開業 新浦安店1ゲストハウス追加

5月に青山店、市ヶ谷店が開業。また、4月に集客好調の新浦安店で1ゲストハウス追加開業。収益面では、前期開業店舗に加え、新規開業店舗の貢献により、大幅増。

連結売上総利益

【売上総利益】

3,238 百万円



前年同期比：+ 1,083 百万円

国内：+ 1,001 百万円

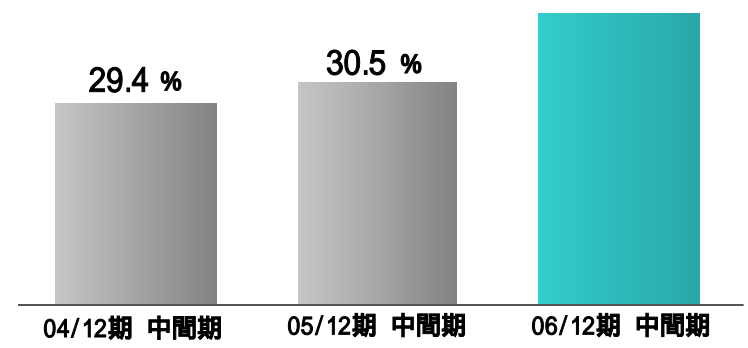
既存店の利益率向上 + 新店の好調。
 既存店の外注費見直しなどの営業効率の改善に加え、
 新店が順調に推移したことで大幅増加。

海外：+ 81 百万円

増収効果による増益。
 利益率の高い国内サロンにおける直販営業の好調により、
 売上総利益は増加。

【売上総利益率】

33.9 %



前年同期比：+ 3.4 ポイント

国内：30.4% 34.7%

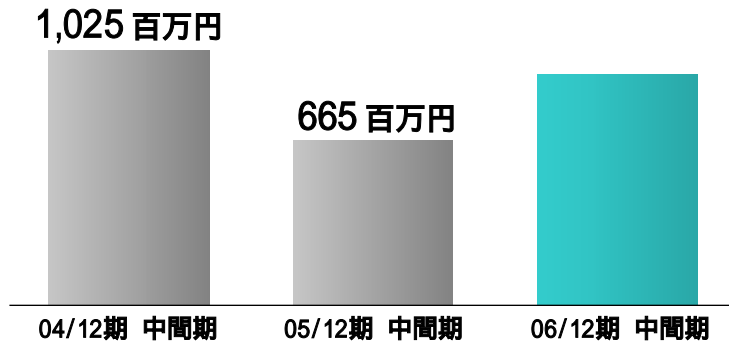
外注費の見直しと、固定費比率の低下。
 各種仕入・外注費の見直しと、売上規模の大きいマルチゲスト
 ハウスの売上構成比上昇による変動費比率の低下。

海外：30.8% 30.5%

新規チャペルの開業により固定コストが増加。
 ヒルトンハワイアンビレッジ内オーシャンクリスタル・チャペルの
 開業や、昨年6月のブルー・ラグーン チャペルの独占使用権
 取得で、支払地代家賃や減価償却費等の固定コストが増加。

【 経常利益 】

934 百万円



前年同期比：+269 百万円

新規開業費用・開業準備費用の発生

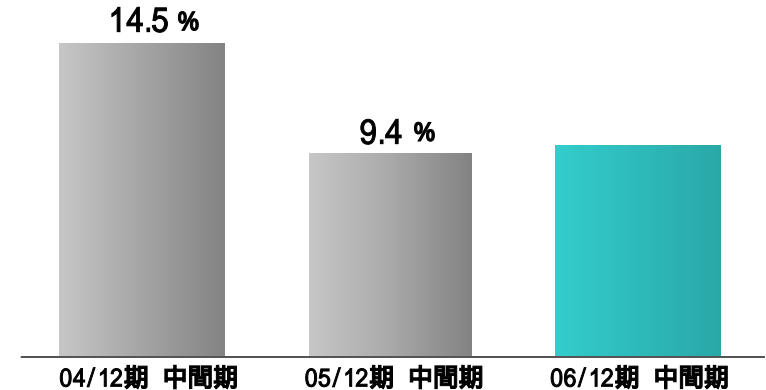
大宮店、青山店、市ヶ谷店が新規開業。新浦安店で追加開業
当中間期は7ゲストハウス(前年同期:2ゲストハウス)を開業し、新規開業費用が増加。また、下期の開業準備費用の発生により、新規開業費用・開業準備費用は、280百万円増加。

営業外費用

対売上高比率では、前年同期比で微減。
営業外費用は、前年同期比で27百万円増加。
ただし、対売上高比率では、前年同期比 0.1%。

【 経常利益率 】

9.8 %



前年同期比：+0.4 ポイント

経常利益：+40.5%

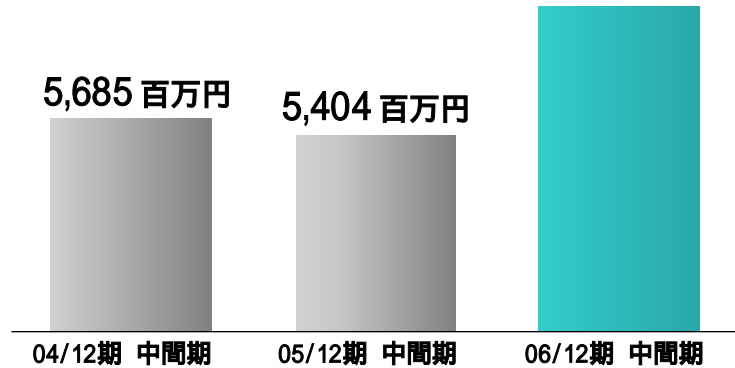
新規開業費用を増益効果により吸収。
増収効果・利益率の向上による売上総利益の大幅増加により、新規開業費用・開業準備費用増加や、将来の店舗増に向けた人員強化人件費増を吸収し、経常利益は前年同期から改善。

経常利益率：+0.4ポイントの上昇

先行投資を行いつつ、利益率は向上。
売上総利益率の向上により、新規開業費用等や人件費増加による販管費比率の増加を吸収し、経常利益率は向上。
広告宣伝費は、対売上高比率で前年同期比 0.2%。

【 売 上 高 】

7,626 百万円



前年同期比：+ 2,221百万円

中間期過去最高の売上高を更新

前期開業店舗及び新規開業店舗が貢献。

前期に開業した星ヶ丘店、新浦安店がフル寄与したことに加え、3月の大宮店、5月に青山店の新規開業により、前年同期比 + 41.1%と大幅増。

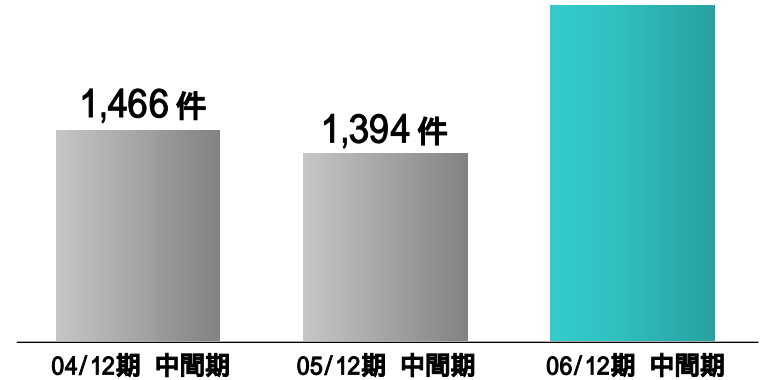
拳式件数：1,394件 1,863件

前年同期比：+ 469件と大幅増加。

既存店は営業日数が、2日減少したことで前年同期比で微減。一方、新規開業店舗及び前期開業の新浦安店の貢献などにより、前年同期比 + 33.6%(+ 469件)の大幅増加。

【 拳 式 件 数 】

1,863 件



前年同期比：+ 469件

1組単価：379.8万円 403.3万円

前年同期比：+ 23.5万円と大幅増加。

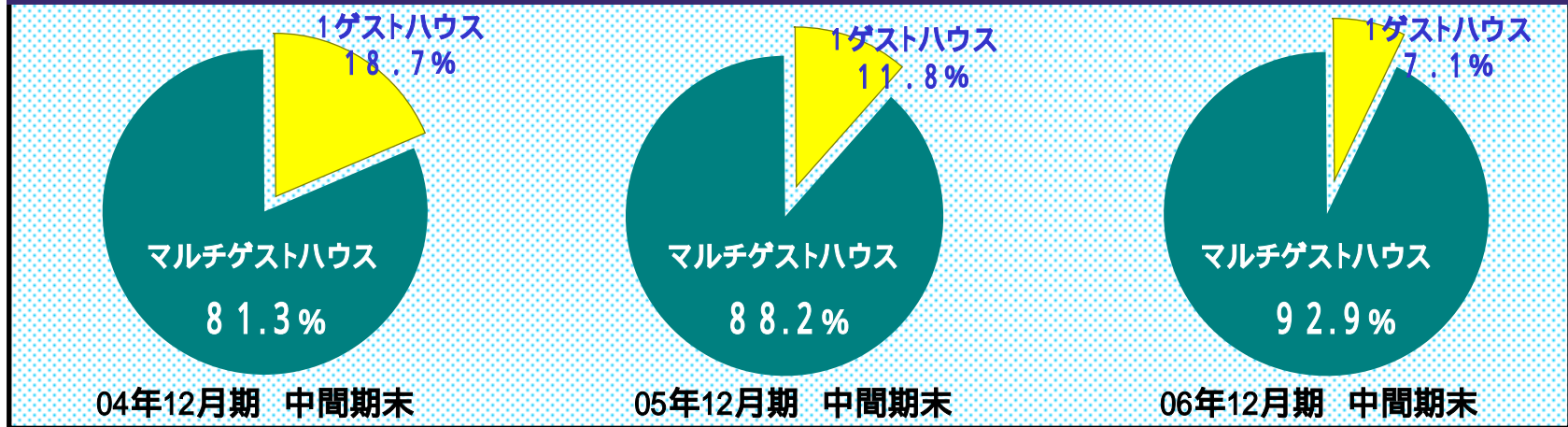
既存店の1組単価が上昇したことに加え、新規開業店の1組単価が400万円を大きく超えたことで、前年同期比で大幅上昇。
平均単価は「拳式のみ施行」を除外して計算しております。

稼働率：71.1% 70.2%

前年同期比：0.9%と、前年同期並みの高水準を維持。

前期に開業した新浦安店、星ヶ丘店の好調が、全社稼働率の向上に貢献。

マルチゲストハウスの売上構成比の上昇(国内事業)



営業効率の向上

高稼働率の実現・維持 バイニング・パワーの増加 会場運営費比率の低下

国内事業売上原価率の低下

仕入・外注費 + 会場運営費(人件費、地代・家賃・施設減価償却費など)

04年12月期 中間期	05年12月期 中間期	06年12月期 中間期
71.1%	69.6%	65.3%

利益率 **28.9%** **1.5ポイント UP** 利益率 **30.4%** **4.3ポイント UP** 利益率 **34.7%**

収益性重視の経営への転換

単位:百万円	決算期		増減		
	05/12期中間	06/12期中間	増減額	増減率	
売上高	4,963	4,879	74	1.7%	前年同期比で、営業日数2日(3.5%)減少の影響を、単価上昇効果が吸収
売上総利益	1,413	1,551	+138	+9.8%	1組単価の上昇、仕入・外注費見直しにより、売上原価率が低下。
売上総利益率	28.5%	31.8%	+3.3p	-	
販管費	278	239	39	14.0%	効率的な出稿戦略による広告費の減少等により販管費は減少。
販管費率	5.6%	4.9%	0.7p	-	
営業利益	1,135	1,312	+177	+15.6%	売上高は減少したが、売上総利益の増加、販管費の抑制により、営業利益・利益率とも上昇
営業利益率	22.9%	26.9%	+4.0p	-	

対象店舗：日本橋店・白金店・横浜店・大阪店・仙台店・星ヶ丘店（計 6店舗・17ゲストハウス）

期間比較可能な既存店舗を対象に集計しております。星ヶ丘店は2005年4月開業のため、05/12期・06/12期とも第2四半期データのみ上記に加算しております。

売上高分析

拳式組数：1,297組 1,247組

前年同期比：50件と微減。

営業日数が、前年同期と比較し、2日減少した影響により微減。また、稼働率は、前年同期比 0.3%の70.6%とほぼ横ばい。

1組単価：379.8万円 389.7万円

前年同期比：+9.9万円上昇。

拳式プロデュースにおける商品・サービスの提案力の強化により、1組当たり平均単価は上昇し、売上高増加に貢献。平均単価は「拳式のみ施行」を除外して計算しております。

利益増加要因

売上総利益の増加

売上総利益率：前年同期比+3.3ポイント

1組単価の上昇により、営業効率が改善。また、取引先の見直しも含めた仕入・外注費管理により、売上原価が低下。

販管費の低下

広告費・宣伝費：前年同期比 44百万円

出稿媒体・広告期間等の出稿戦略を見直し、効率的な広告展開を行ったことにより、広告・宣伝費が減少。

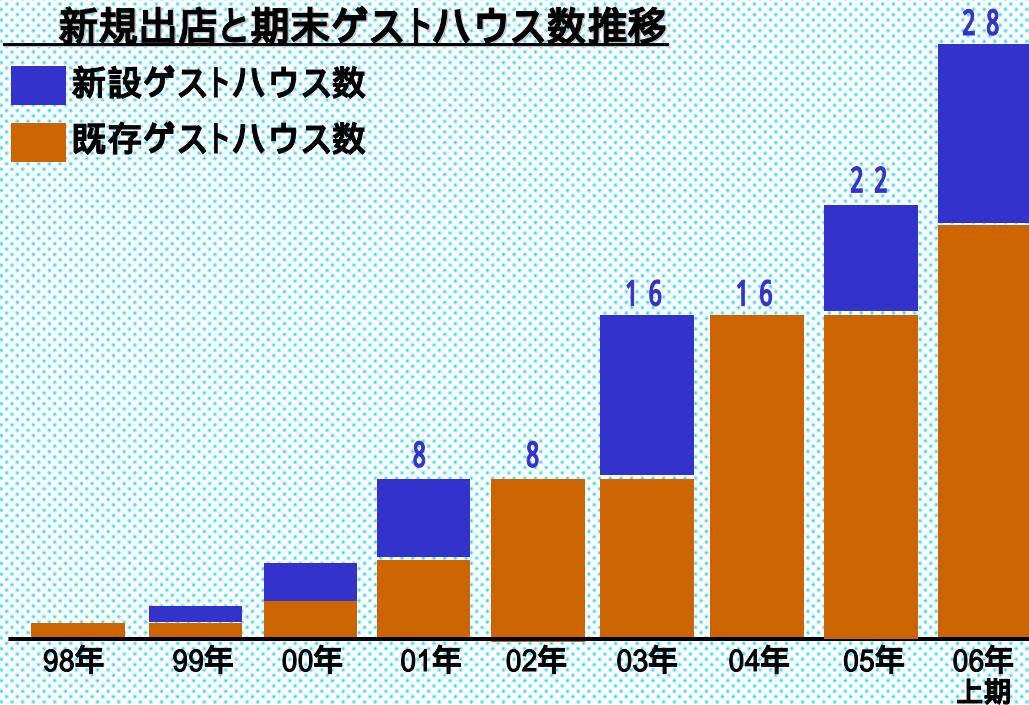
7 ゲストハウスを新規開業

中間期末ゲストハウス数は、28ゲストハウスに増加。

出店戦略の加速により、大宮店(3ゲストハウス)、青山店(2ゲストハウス)の2店舗を新たに開業。また、広尾店の移転店舗である市ヶ谷店(1ゲストハウス)や、好調が続く新浦安店において1ゲストハウスの追加開業により、当中間期で7ゲストハウスを開業。

新規出店と期末ゲストハウス数推移

■ 新設ゲストハウス数
■ 既存ゲストハウス数



既存	1	2	4	8	8	16	16	22
増減	1	2	4	-	8	-	6	7 (1)
内マルチ	-	2	4	-	8	-	6	6
内シングル	1	-	-	-	-	-	-	1
合計	2	4	8	8	16	16	22	28

ArtGrace Wedding Chateaux

大宮 アートグレース ウエディングシャトー



3 Guesthouse Type
2006.3 ~

St. Grace Cathedral

青山 セントグレース大聖堂



2 Guesthouse Type
2006.5 ~

APPLAUSE SQUARE TOKYO

市ヶ谷 アプロースクエアTOKYO



1 Guesthouse Type
2006.5 ~

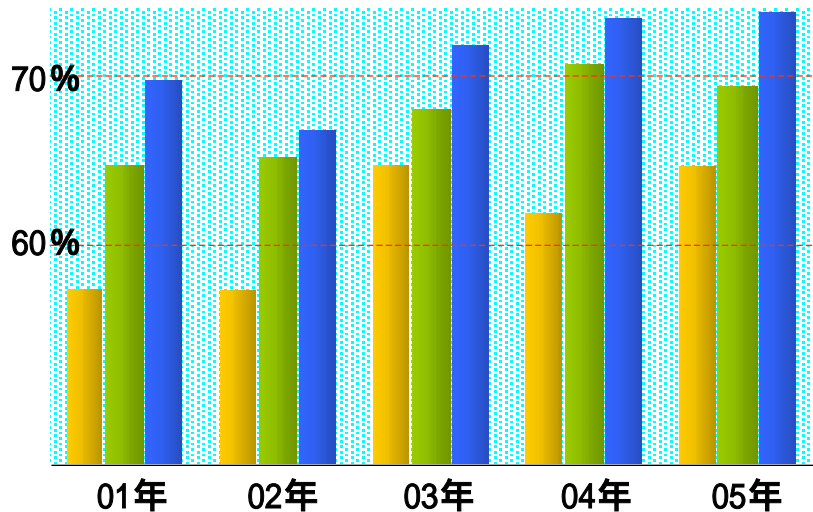
広尾店の移転店舗

上記店舗の他、新浦安店において1ゲストハウス追加開業しております。

教会式での挙式実施比率の増加

出所: ゼクシィ 結婚トレンド調査

■首都圏 ■関西圏 ■東海圏



本格的なチャペルへの需要増

従来以上に建設費をかけ、
内装・備品にまでこだわった
本格的なチャペルの提供

地上28m



重厚なゴシック様式

St. Grace Cathedral
青山 セントグレース大聖堂

画一的でなく、お客様の嗜好に
合わせた自由でオリジナルな
挙式サービスの提供

自由でオリジナルな挙式への需要増

ArtGrace Wedding Chateaux

大宮 アートグレイス ウエディングシャトー



日本最大級の 本格大聖堂

ゴシック様式 地上52m
最大列席者数 182名
23mのバージンロード



挙式・チャペルの 単品商品としての魅力

「本格的なチャペル」の提供

「自由でオリジナルな」
挙式サービスの提供

近隣のランドマークとして、
従来店舗以上の高い集客力



高い集客力・決定率による
更なる高収益の実現



当社独自のマルチゲストハウスに
よる高集客力・高収益性

大規模施設として
多様な顧客の嗜好に対応

タイプ・コンセプトの異なる3ゲストハウス



シャトー・シャンパーニュ



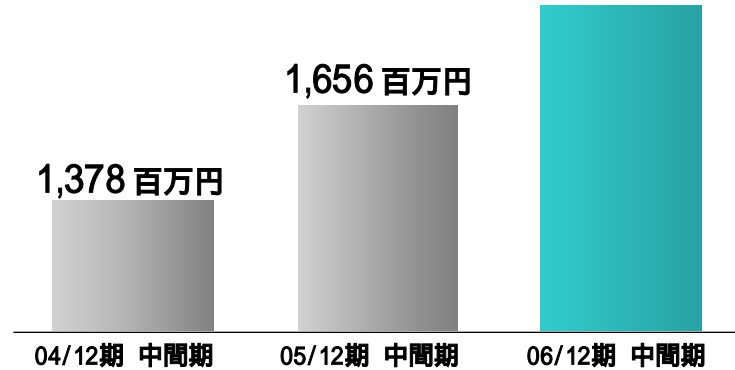
メゾン・ド・パリ



シャトー・プロヴァンス

【 売 上 高 】

1,942 百万円



前年同期比：+ 286 百万円

直販営業(国内サロン)の好調

拳式件数、1組単価ともに大幅増。

拳式件数は前年同期比4.5%の微増であったのに対し、国内サロンの新設・拡充や、商品・サービス提案力の強化による1組単価の向上等により、売上高は17.3%増と大きく拡大。

拳式件数の増加

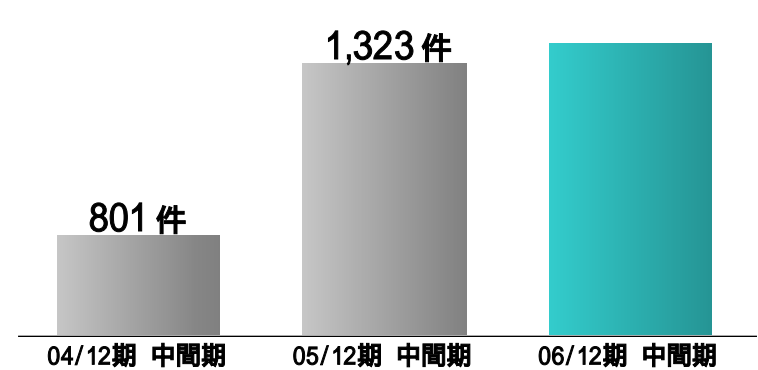
直販営業、提携営業ともに順調。

概ね期初計画通り順調に推移し、前年同期比+ 60件。

提携営業では、直販営業と違い旅行代金等が含まれておらず、直販営業とは1組単価が大きく異なるため、海外事業全体の平均単価は算出しておりません。

【 拳 式 件 数 】

1,383 件



前年同期比：+ 60 件

ベストブライズスクエア

ブライダル関連・周辺事業の展開。

ベストブライズスクエアにおけるブライダル関連・周辺事業に注力。衣裳・ジュエリー等の販売も増収に貢献。

コラボ企画によるオリジナルドレスを開発

TV・雑誌・CMで人気のモデル「押切 もえ」さん「蛸原 友里」さんとのコラボ企画でオリジナル・ドレスを開発。
5月よりレンタル・一般小売・特約店への卸売り開始のため、収益への本格寄与は下半期以降。

国内ウエディングサロン (海外ウエディング営業所) 全国 9ヶ所



国内サロンの拡充

直販営業の拠点である国内サロンの強化を実施し、好調な直販営業の受注活動を強化。

大阪:心斎橋サロン (06年3月~)

東京:新宿サロン (06年春)

新宿サロンは、既存の新宿サロンの増床

高単価顧客層の囲い込み強化

海外直営チャペルの状況

Hilton Hawaiian Village Crystal Ocean Chapel



ヒルトン・ハワイアン・ヴィレッジ
オーシャン クリスタル・チャペル

2006年1月 オープン



米国ハワイ

直営・独占使用7教会
提携16教会



Paradise Cove



Waikiki Salon
(現地サロン)

Waioli Chapel



Blue Lagoon Chapel



St. Mark's Episcopal Church



Angel Garden

コラボ企画でオリジナルドレスの開発



押切もえ & 蛭原友里プロデュース

「ドリーム♥ウエディングプロジェクト」

ロマプリモード・コレクション

ロマンティック&プリティー
Romantic & Pretty



♥ ROSA

♥ ANGELA

プリティー&モード
Pretty & Mode



♥ GIOIA

♥ BRILLANTE



♥ ROMANTICA

♥ PETALO



♥ CROCE

♥ FIOCCO

卸 売 販 売

全国特約店への卸売販売

小売販売・レンタル

当社で挙式を行う顧客以外への一般小売・レンタル

当社(国内)で挙式を行う顧客への小売・レンタル

当社(海外)で挙式を行う顧客への小売・レンタル

【連結】比較貸借対照表

資産の部 固定資産の増加

建物・構築物の増加：大宮店・青山店・市ヶ谷店の
新規開業に伴う増加

建設仮勘定の減少：上記の新規開業に伴う減少。

保証金の増加：大宮店の借地保証金
新浦安店のリース保証金

負債・資本の部 自己資本比率:21.3%

有利子負債増加：05/12末比：+2,694百万円

純資産の増加：05/12末比：+400百万円

自己資本比率：05/12末比：2.9P

単位:百万円	05/12	06/6	増減
流動資産	5,735	5,484	251
現金・預金	4,543	4,156	386
たな卸資産	265	324	58
前渡金	247	180	66
前払費用	149	202	52
固定資産	10,843	15,232	4,388
有形固定資産	8,427	12,246	3,819
建物・構築物	7,824	12,441	4,616
車両運搬具	19	25	5
その他	876	1,290	413
減価償却累計額()	2,157	2,616	458
土地(信託含む)	968	968	-
建設仮勘定	895	137	757
無形固定資産	215	216	0
投資その他の資産	2,200	2,769	569
保証金	1,383	1,605	222
繰延資産	22	24	1
総資産	16,601	20,740	4,139

単位:百万円	05/12	06/6	増減
流動負債	6,082	7,414	1,331
買掛金	824	1,036	211
短期借入金	687	628	59
1年内返済長期借入金	1,337	1,648	310
1年内償還社債	580	652	72
未払金	712	885	173
前受金	763	1,579	815
固定負債	6,495	8,902	2,407
社債	1,510	1,798	288
長期借入金	4,144	6,227	2,083
預り保証金	545	565	20
負債合計	12,577	16,317	3,739
純資産	4,023	4,423	400
株主資本	4,020	4,419	399
資本金・資本準備金	1,106	1,106	-
利益剰余金	2,913	3,312	399
評価換算差額等	3	3	0
負債・資本合計	16,601	20,740	4,139

**2006年12月期 業績予想
前期比大幅増収・増益達成の見込み**

【 連結業績予想 】

(単位:百万円)	通期決算		増減	
	05年12月期 実績	06年12月期 予想	増減額	増減率
売上高	16,153	22,500	+ 6,347	+ 39.3%
国内事業部門	12,590	18,300	+ 5,710	+ 45.4%
海外事業部門	3,562	4,200	+ 638	+ 17.9%
経常利益	1,972	2,900	+ 928	+ 47.1%
経常利益率	12.2%	12.9%	-	+ 0.7%
当期純利益	894	1,450	+ 556	+ 62.2%
当期純利益率	5.5%	6.4%	-	+ 0.9%



【 四半期業績 】

	実績		予想	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	3,619	5,949	5,200	7,732
経常利益	76	1,011	479	1,486

【 ゲストハウス数 】

期初	22	24	28	30
増減	+3(1)	+4	+2	+1
期末	24	28	30	31

国内新規開業

10 ゲストハウス

05/12期末 22 ゲストハウス 06/12期末(予) 31 ゲストハウス

06年12月期は、5店舗・10ゲストハウスの開業を計画しております。

上半期の大宮店・青山店・市ヶ谷店(広尾店の移転)・新浦安店(1ゲストハウス追加)の開業に加え、下半期は大阪心斎橋店・名古屋丸の内店の2店舗・3ゲストハウスの開業を予定しております。結果、当期末のゲストハウス数は前期末比+9の31となる見込みです。

国内事業売上高

18,300
百万円

前期比 45.4% 増加

前期比で、+5,710百万円を計画しております。

05/12期に開業した星ヶ丘店、新浦安店の売上高が通期で寄与することに加え、当期5店舗・9ゲストハウスと新浦安店の追加1ゲストハウスの計10ゲストハウスを開業することにより、前年同期比で大幅増を見込んでおります。

海外事業売上高

4,200
百万円

前期比 17.9% 増加

前期比で、+638百万円を計画しております。

05/12期に独占使用権を取得したブルーラグーン・チャペルに加え、当期はヒルトン・ハワイアンヴィレッジに新チャペルがオープンいたしました。前期より進めた国内サロンの強化、旅行会社との業務提携強化により、前期比で大幅増を見込んでおります。

連結経常利益

2,900
百万円

前期比 47.1% 増加

前期比で、+928百万円を計画しております。

当期においても積極的な出店戦略を継続いたしますが、国内・海外事業の売上高の増加や利益率向上による売上総利益の増加により、新規開業費用を吸収し、前年同期比で大幅増を見込んでおります。

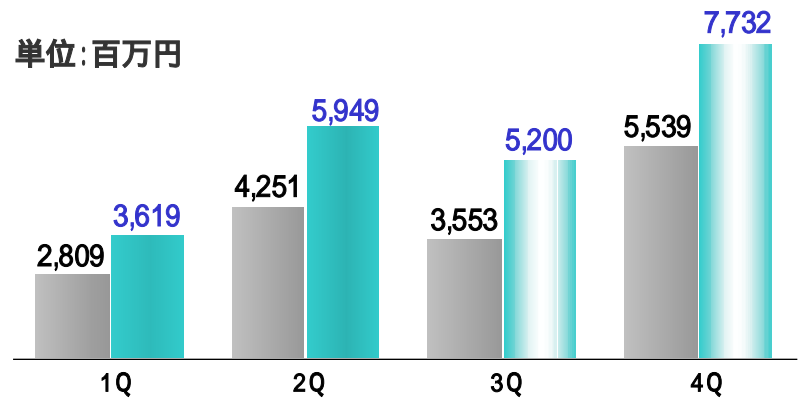
上半期の出店効果により、大幅な増収増益を計画

	実績			予想		
	第1四半期	第2四半期	上半期	第3四半期	第4四半期	下半期
売上高	3,619	5,949	9,568	5,200	7,732	12,932
前年同期比	+28.8%	+39.9%	+35.5%	+46.4%	+39.6%	+42.2%
経常利益	76	1,011	934	480	1,486	1,966
前年同期比	-	+63.9%	+40.5%	+313.8%	+24.8%	+50.4%
	中間純利益			当期純利益		
	480			970		
	前年同期比 +45.2%			前年同期比 +72.6%		

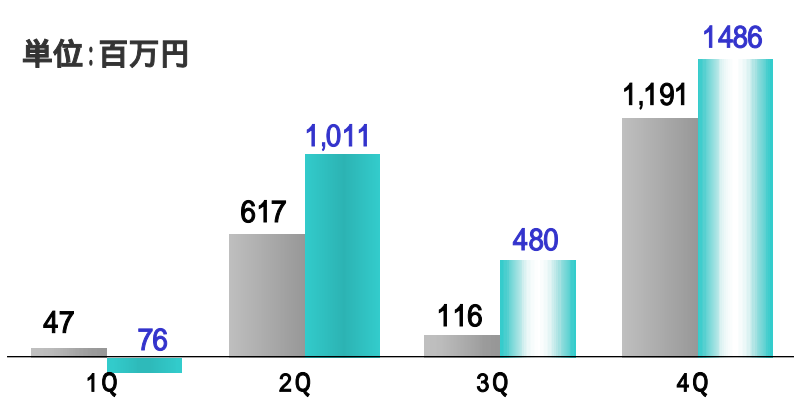
前下半期に対する プラス要素	上半期開業ゲストハウスの収益寄与 前期下期開業の新浦安店の収益フル寄与 (前期下期: 第3Q、当期下期: 第3,4Q) 開業費用の減少 (前期下期: 4ゲストハウス、当期下期: 3ゲストハウス)	前下半期に対する マイナス要素	ハワイへの 渡航便減少
-------------------	---	--------------------	----------------

■ 05年12月期 ■ 06年12月期 (第3、第4Qは予想)

【 四 半 期 別 売 上 高 】



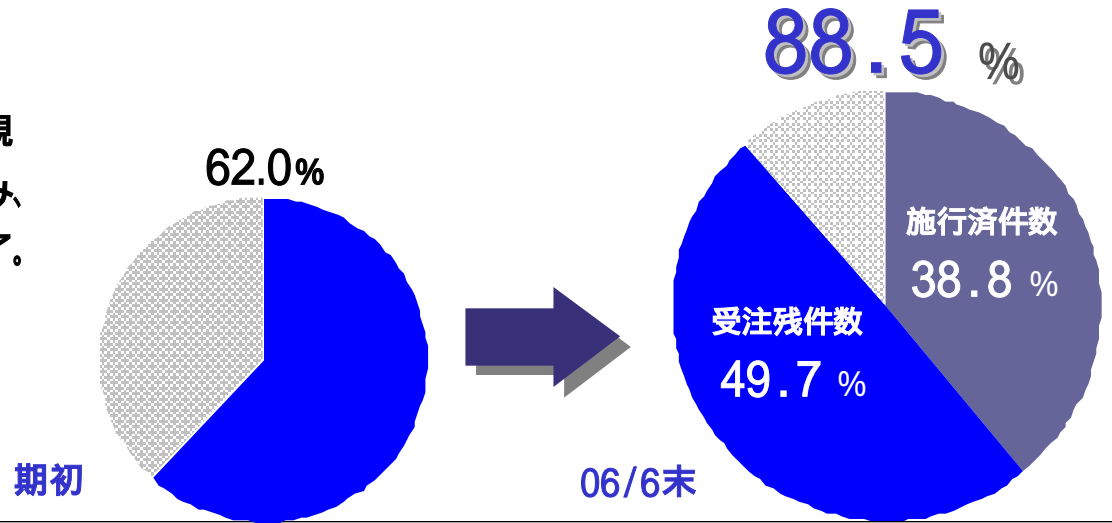
【 四 半 期 別 経 常 利 益 】



受 注 率 当期施行分の受注残 ÷ 期初拳式計画件数

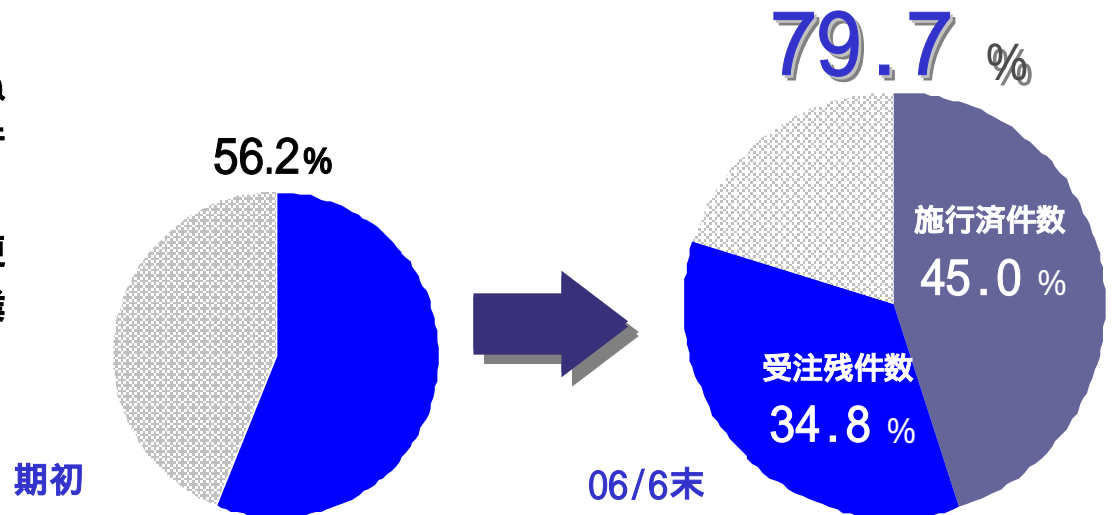
国内事業

既存店、新規開業予定店、新規開業予定店とも順調に受注が進み、当期施行計画件数の90%弱を完了。期初計画値を達成の見込み。



海外事業

直販営業、提携営業ともに、概ね期初計画通りに進捗し、当期施行計画件数の80%弱を完了。ただし、今後はハワイへの航空便の減少の影響を、当社海外事業においても若干受ける見込み。



3大都市圏に、通期で10ゲストハウスを開業(下半期は3ゲストハウス)

店舗	首都圏				近畿	名古屋	合計
	大宮	新浦安	青山	市ヶ谷	心齋橋	丸の内	
開業予定	3月	4月	5月	5月	9月	10月	-
ゲストハウス数	3	追加 1	2	1	2	1	10

上半期開業店舗

大宮 2006年3月オープン



新浦安 2006年4月



青山 2006年5月オープン



市ヶ谷 2006年5月オープン



下半期開業店舗

心齋橋 セントグレースヴィラ



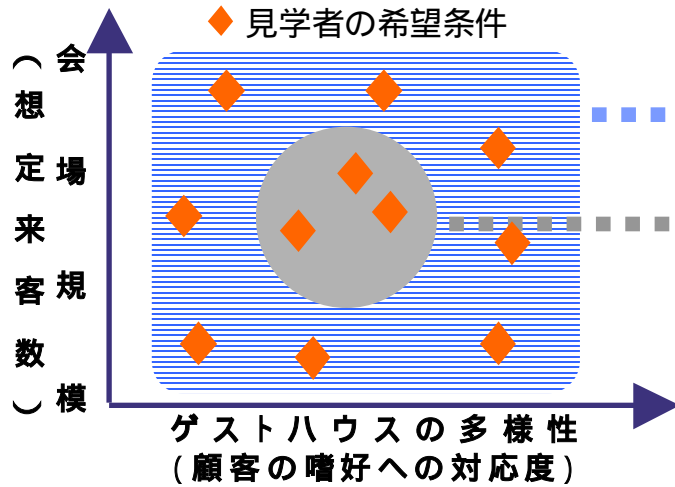
2006年9月
オープン予定

アプローズスクエア NAGOYA



2006年10月
オープン予定





多様な顧客需要に応え、高集客力・高決定率を実現

▨ マルチゲストハウス・タイプの対応範囲

● シングルゲストハウス・タイプの対応範囲

多様なコンセプト・収容人数のゲストハウスを有する当社店舗は、見学者の幅広いニーズに対応したゲストハウスの提供が可能であり、かつ高品質であるため、当然、来店客の決定率は高まる。

高稼働率に基づく、高収益性の実現

一般的な他社シングルゲストハウスの場合

投資額(百万円)	320
集客数	450件
受注客数(決定率)	135件(30%)
稼働率	55%
売上高	580 100.0%
売上総利益	345 59.0%
販管費	195 33.6%
人件費	55 9.5%
広告費	35 6.0%
地代家賃	45 7.8%
減価償却費	16 2.8%
その他	44 7.6%
営業利益	150 25.9%
当期純利益	85 14.7%
償却前利益	101 17.4%
ROI	31.6%

当社マルチゲストハウスの標準モデル(1ゲストハウス当たりデータ)

投資額(百万円)	500
集客数	500件
受注客数(決定率)	180件(36%)
稼働率	75%
売上高	700 100.0%
売上総利益	445 63.5%
販管費	175 24.3%
人件費	37 5.3%
広告費	21 3.0%
地代家賃	45 6.4%
減価償却費	32 4.5%
その他	40 5.7%
営業利益	270 29.2%
当期純利益	130 18.6%
償却前利益	162 23.1%
ROI	32.4%

—マルチゲストハウスによる高決定率

—マルチゲストハウスによる人員効率効果
—高決定率による広告費削減効果

償却期間15年(他社20年)とし、財務を健全化

当社は、会計処理上は会場運営費(人件費・地代家賃・減価償却費等)を原価に組み入れておりますが、他社比較のために、左記の表は組替えを行っております。

新たなビジネスモデルとともに、3年でゲストハウス数はほぼ倍増

新モデルによる収益性の向上

他社の1歩先へ行く新しい店舗創り

高品質物件の建設

本格的なチャペルを備えた差別化商品

高単価顧客の取込み

多様な需要の取込み

単価up = 粗利up

新市場の開拓

高収益力

高集客力

従来店舗以上の高収益性

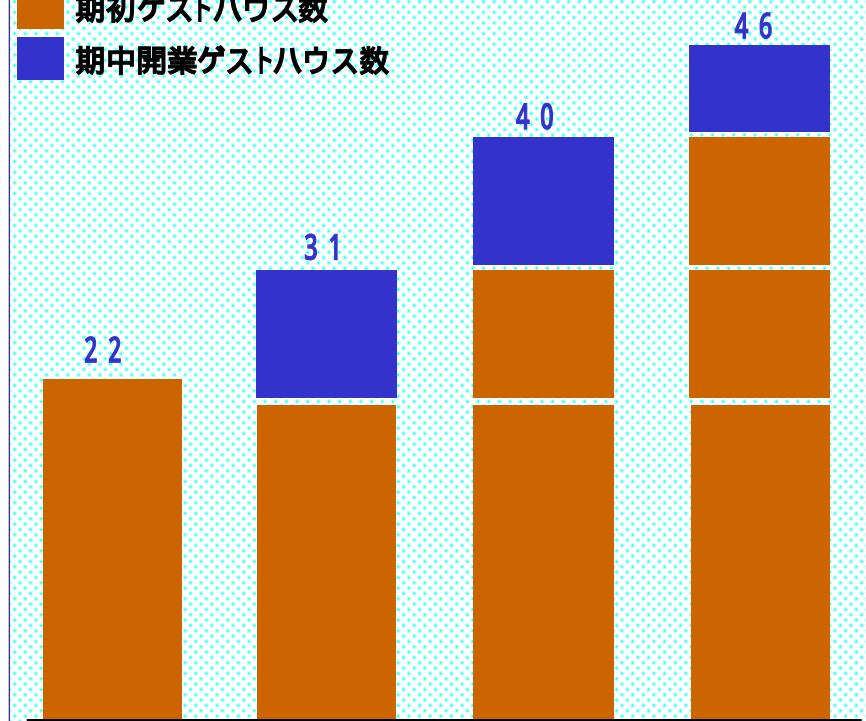
粗利率up + 新市場創造

➡ 高収益力モデルの実現

新設ゲストハウス計画

■ 期初ゲストハウス数

■ 期中開業ゲストハウス数



	05年	06年	07年	08年
期初	22	31	40	
新設		10	9	6
移転		1	-	-
期末	22	31	40	46

ハワイ向け直行便減少の影響を受けるが、新規収益機会の創出とコスト管理強化を図る

直近1年間のハワイ訪問者数推移(対前年比)

出所: ハワイ州産業経済開発局資料



2006年に入り減少傾向

アジア直行便が増発された影響により、ハワイへの直行便が減少。

特に、関西空港からの減便の影響で、ハワイでの拳式をメインとする海外事業部門に影響。

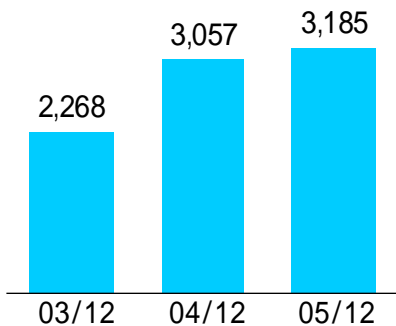


海外事業部門は、当面緩やかに。

新たな収益機会の創出

ハネムーン需要の取り込み

国内事業拳式件数



年間3000件を超える国内事業部門の顧客に対し、ハネムーン旅行を販売。



拳式関連ビジネス強化

固定コスト削減策の実施

現地家賃支払い額の削減

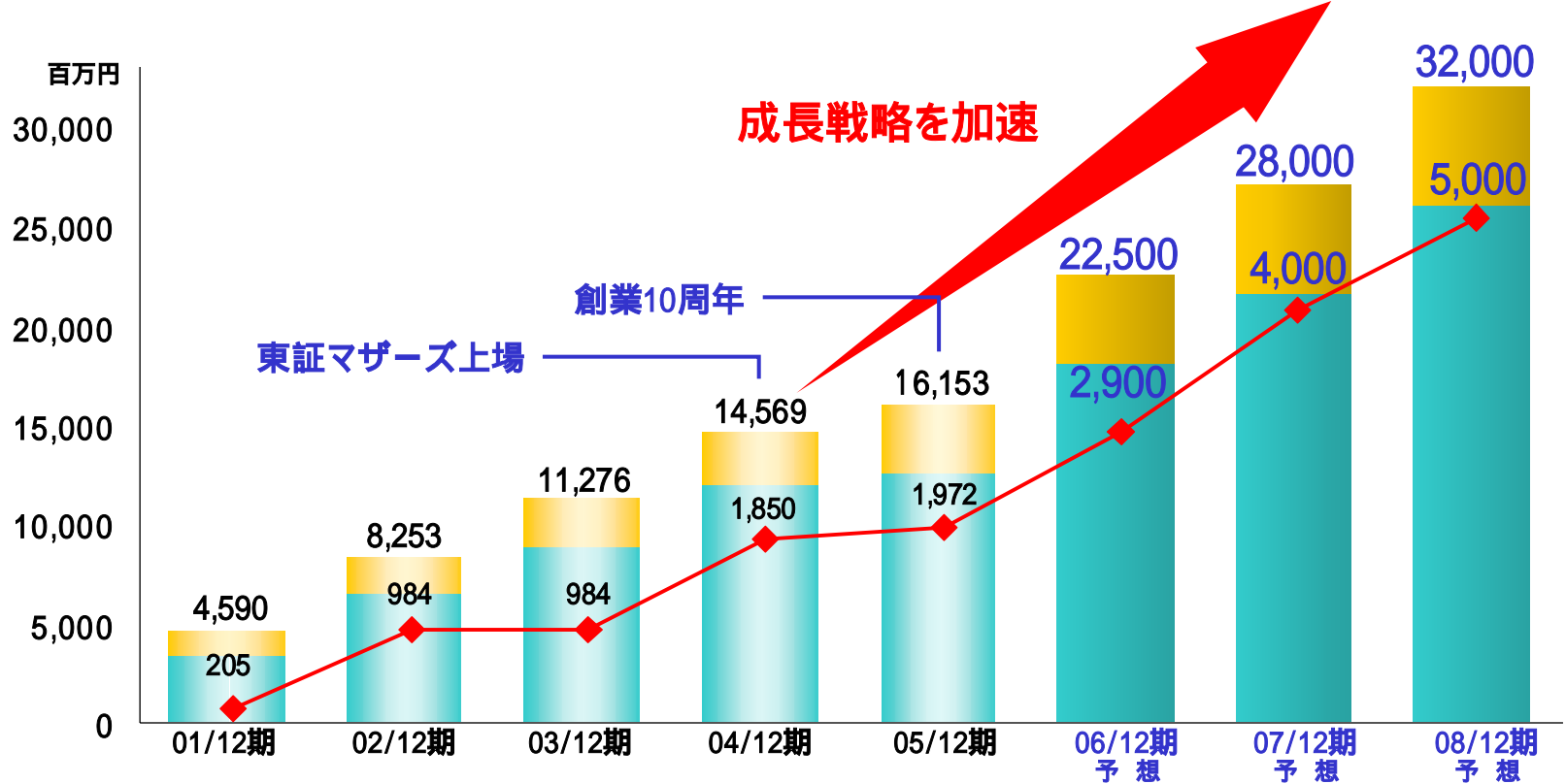
一昨年秋のMATZKI..Incの営業権取得後、当中間期まで、従来のMATZKI..Incの事務所を継続して賃借。

従来のハワイ・サロンと二重支払となっていた事務所賃料を削減。

固定コスト削減により、利益体質を強化

【連結】中期利益計画

単位:百万円	06年 12月期		07年 12月期		08年 12月期	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
連結売上高	22,500	+ 6,347	28,000	+ 5,500	32,000	+ 4,000
国内事業部門	18,300	+ 5,710	23,000	+ 4,700	26,300	+ 3,300
海外事業部門	4,200	+ 638	5,000	+ 800	5,700	+ 700
連結経常利益	2,900	+ 928	4,000	+ 1,100	5,000	+ 1,000
連結当期純利益	1,450	+ 556	2,000	+ 550	2,500	+ 500



BEST BRIDAL

本資料は、当社の事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は決算データ・会社データについては2006年6月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

IRに関する問合せ先 株式会社ベストブライダル 経営企画室 Tel:03-5464-0081 e-mail:ir@bestbridal.co.jp