

東証マザーズ CODE : 2418

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

BEST BRIDAL

株式会社ベストブライダル

2010年12月期 第2四半期累計期間 決算説明会

August 06, 2010

1. 2010/12期 第2四半期累計期間 連結決算概要

- P3 2010年12月期 第2四半期累計期間 連結業績概要
- P4 期初予想比(予実対比)
- P5 連結売上総利益の状況
- P6 販管費・開業準備費用の状況
- P7 連結営業利益・経常利益・四半期純利益の状況
- P8 国内事業の状況 総括
- P9 国内事業の状況 既存店の状況(個別決算ベース)
- P10 国内事業の状況 新規出店 伊勢山ヒルズ
- P12 国内事業の状況 店舗展開の状況

- P13 海外事業の状況 総括
- P14 海外事業の状況 施設の状況

- P15 連結貸借対照表
- P16 有利子負債残高と、自己資本・自己資本比率の状況

2. 2010/12期 通期業績予想

- P18 2010年12月期 連結業績予想
- P19 連結業績の推移
- P20 国内事業 業績予想
- P21 国内事業 施行件数及び進捗率の状況
- P22 海外事業 業績予想

3. 今後の戦略

- P24 今後の戦略
- P25 国内事業戦略 「地域1番店」戦略の推進
- P26 国内事業戦略 出店戦略
- P27 国内事業戦略 今後の新規出店予定
大宮アートグレイス ウエディングシャトー
- P28 国内事業戦略 事業ポートフォリオの構築
- P29 海外事業・子会社戦略

- P30 会社概要

2010年12月期

第2四半期累計期間

決算概要

単位:百万円	実績		前年同期比	
	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	増減額	増減率
連結売上高	15,021	17,186	+ 2,165	+ 14.4%
国内事業 売上高	13,812	15,811	+ 1,998	+ 14.5%
海外事業 売上高	1,208	1,375	+ 167	+ 13.8%
連結営業利益	2,484	2,696	+ 211	+ 8.5%
連結経常利益	2,497	2,540	+ 43	+ 1.8%
連結四半期純利益	1,402	1,367	△ 34	△ 2.5%
1株当たり中間配当金	2,500円	2,500円	-円	

国内・海外ともに増収となり、過去最高の売上高を達成。増収効果で営業・経常利益も過去最高を更新。

- 国内事業は、既存店の好調に加え、前期開業の名古屋 野跡店、当期開業の横浜 伊勢山店が増収に大きく寄与。
- 海外事業は、施行件数の増加により前年同期比で増収。
- 増収効果による売上総利益の増加が、販管費の増加を吸収し、営業利益は引き続き過去最高を更新。
- 為替差損が発生したものの、営業利益の増加により、経常利益も前年同期比で増加し、引き続き過去最高を更新。
- 四半期純利益は、税金費用の増加により、前年同期比で微減。

期初計画比(予実対比)

単位:百万円	2010/12期 2Q累計期間		計画比	
	期初計画	実績	増加額	達成率
連結売上高	16,000	17,186	+ 1,186	107.4%
国内事業 売上高	14,685	15,811	+ 1,126	107.7%
海外事業 売上高	1,315	1,375	+ 60	104.6%
連結営業利益	2,240	2,696	+ 456	120.4%
連結経常利益	2,110	2,540	+ 430	120.4%
連結四半期純利益	1,170	1,367	+ 197	116.8%

国内事業・海外事業ともに好調に推移し、売上高・利益ともに期初計画を大きく上回る。

- 国内事業の1組当たり平均単価が、期初計画比で大きく向上。
- 新規開業の横浜 伊勢山店の施行件数が、期初計画比で大きく増加。
- 上記の2要因を主因として、売上高・売上総利益が期初計画に対して大きく増加。
- 売上総利益が期初計画に対し増加した一方、販管費はほぼ計画通りとなり、営業利益・経常利益・四半期純利益ともに、期初計画を大幅に上回る利益額を達成。

連結売上総利益の状況

単位:百万円	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
連結売上総利益	5,247	6,045	+ 797	+ 15.2%
国内事業 売上総利益	4,879	5,697	+ 818	+ 16.8%
海外事業 売上総利益	367	347	△ 20	△ 5.5%

	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比
連結売上総利益率	34.9%	35.2%	+ 0.3p
国内事業 売上総利益率	35.3%	36.0%	+ 0.7p
海外事業 売上総利益率	30.4%	25.3%	△ 5.1p

国内の増益により、連結売上総利益は増加。海外は増収となったものの、利益率低下により減益。

【 国内事業 】

- 売上総利益は、既存店が好調に推移したことや、前期および当期新規開業店の収益貢献により、前年同期比増加。
- 売上総利益率は、1組当たり平均単価の上昇などの要因により、前年同期比で向上。

【 海外事業 】

- 前年同期比で増収となったものの、拳式事業と比較して利益率の低い旅行事業の売上構成比が高くなったため、売上総利益・利益率は前年同期比で低下。

販管費・開業準備費用の状況

【 販売費及び一般管理費 】

単位:百万円	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	2,762	3,348	+ 586	+ 21.2%
売上高販管費比率	18.4%	19.5%	+ 1.1p	-

大型店の新規開業や、グループ力の強化に向けた人員増などの要因により、前年同期比で増加。

- 伊勢山店の出店に伴う人員増や、グループ力強化に向けた人員増などにより、人件費が前年同期比で増加。
- 広告費は店舗増に伴い微増となったが、増収効果により売上高比では4.4%と低水準を維持。

【 開業準備費用 】

単位:百万円	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	203	316	+ 112	+ 155.3%
対売上高比率	1.4%	1.8%	+ 0.4p	-

※新規店舗の開業までに発生した賃料・人件費等は、開業準備費用として販管費に計上しております。

※開業月に発生した消耗品費等(売上原価)を含んでおります。

横浜 伊勢山店(6ゲストハウス)の開業準備費用等を計上したことにより、前年同期比で増加。

- 横浜 伊勢山店の5月開業に伴い、開業時の消耗品費等を計上。(売上原価)
- オープン前の開業準備室の「人件費・賃借料等」についても、開業準備費用として計上。(販管費)

連結営業利益・経常利益・四半期純利益の状況

単位:百万円	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	2,484	2,696	+ 211	+ 8.5%
営業利益率	16.5%	15.7%	△ 0.8p	-
連結経常利益	2,497	2,540	+ 43	+ 1.8%
経常利益率	16.6%	14.8%	△ 1.8p	-
連結四半期純利益	1,402	1,367	△ 34	△ 2.5%
四半期純利益率	9.3%	8.0%	△ 1.3p	-

国内事業の増益が牽引し、営業利益・経常利益ともに、2Q累計期間の過去最高益を更新。

【営業利益】

- 好調な国内事業が、新規大型店の開業費用や、人件費等の販管費の増加を吸収し、引き続き最高益を更新。

【経常利益】

- 韓国ウォン安により、為替差損112百万円を計上(前年同期は47百万円の為替差益)。
営業外収支は前年同期比で悪化したもの、営業利益の増加により吸収し、過去最高益を更新。

【四半期純利益】

- 固定資産除却損22百万円を特別損失として計上したものの、税金等調整前四半期純利益は前年同期比で増加。
四半期純利益については、税金費用の増加により前年同期比で微減。

国内事業の状況 総括

	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	13,812百万円	15,811百万円	+ 1,998百万円	+ 14.4%
第2四半期末ゲストハウス数	46	53	+ 7	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	31	40	+ 9	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	10	8	*△ 2	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	5	5	-	-
施行件数	3,200件	3,561件	+ 361件	+ 11.3%
稼働率	62.1%	62.6%	+ 0.5p	-
1組当たり平均単価 [※]	4,208千円	4,218千円	+ 10千円	+ 0.2%

※1組当たり平均単価の算出に当たっては、「挙式のみ」および「一般宴会」を除外しております。

※ダブルゲストハウス・タイプ数が09/12期2Q末比で減少しているのは、青山店をマルチゲストハウス・タイプへ区分変更したためであり、店舗閉鎖による減少ではありません。

既存店が好調に推移したことに加え、新規開業店舗の貢献もあり、売上高は前年同期比で大きく増加。

- 既存店が好調に推移したことに加え、前期開業の名古屋 野跡店が収益増に貢献。
- 横浜 伊勢山店は5月開業であるものの、好調なスタートを切り、収益増・1組当たり平均単価の向上に大きく貢献。
- 横浜 伊勢山店の開業および前期の青山店の1ゲストハウス追加により、2Q期末のゲストハウス数は46から53へ増加。

国内事業の状況 既存店の状況(個別決算ベース)

単位:百万円	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	13,502	13,763	+ 261	+ 1.9%
売上総利益	3,968	3,968	+ 0	+ 0.0%
売上総利益率	29.4%	28.8%	△ 0.6p	-
販管費	821	824	+ 2	+ 0.3%
販管費比率	6.1%	6.0%	△ 0.1p	-
営業利益	3,146	3,144	△ 2	△ 0.1%
営業利益率	23.3%	22.8%	△ 0.5p	-
施行件数	3,126件	3,178件	+ 52件	+ 1.7%
稼働率	62.7%	62.5%	△ 0.2p	-
1組当たり平均単価 [※]	4,208千円	4,193千円	△ 14千円	△ 0.3%

対象店舗:日本橋、白金、横浜、大阪、仙台、名古屋星ヶ丘、新浦安、大宮、青山、市ヶ谷、心齋橋、名古屋丸の内、京都、名古屋八事、千葉、赤坂、お台場(計17店舗)
期間比較可能な既存店舗のみを対象に集計しております。

※1組当たり平均単価の算出に当たっては、「拳式のみ」および「一般宴会」を除外しております。

既存店は好調に推移し、施行件数・売上高が増加。営業利益については前年同期と同水準。

- 好調な受注状況を受け、既存店の施行件数は増加し、売上高は前年同期比で増収を達成。
- 1組当たり平均単価は、少人数タイプのゲストハウスでの施行件数増が全体平均を押し下げ、前年同期比で若干低下。
- 1組当たり平均単価の低下により、利益率は若干低下したものの、増収効果により営業利益は前年同期と同水準。



2010年5月オープン

地域1番店を目指す大型店舗

横浜・桜木町駅から徒歩5分という好立地

当社初の2チャペル・本格的な神前挙式にも対応

趣きの異なる6ゲストハウス

セントグレース大聖堂



高くそびえ立つ尖塔・ステンドグラスが
彩る本格的な大聖堂

サンクチュアリーコート



リゾート感あふれる「水の教会」

神前式挙式



隣接する伊勢山皇大神宮での
本格的な神前式挙式



オックスフォードガーデン



ベネチア グラン



バンブーコート



タイプ・コンセプトが異なる、多様なゲストハウス

パリ ブランシェ



ニューヨーク オリエンタル



グラマシースイート



マルチ・タイプ
10店舗
40ゲストハウス



New 伊勢山店(6)



横浜店(4)



青山店(3)



新浦安店(5)



大宮店(4)



名古屋八事店(4)



名古屋野跡店(3)



大阪店(5)



京都店(3)



仙台店(3)

ダブル・タイプ
4店舗
8ゲストハウス



白金店(2)



千葉店(2)



星ヶ丘店(2)



心斎橋店(2)

シングル・タイプ
5店舗
5ゲストハウス



日本橋店(1)



市ヶ谷店(1)



赤坂店(1)



お台場店(1)



名古屋丸の内店(1)

New は、10/12期中に
 開業した店舗です。
 また、()内は各店舗
 のゲストハウス数を
 示しています。

地域別	東京	首都圏	名古屋	関西圏	首都圏以北	合計
ゲストハウス数	9	21	10	10	3	53

	2009/12期 2Q累計期間	2010/12期 2Q累計期間	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,208百万円	1,375百万円	+ 167百万円	+ 13.8%
期末 施設数	9	9	—	—
施行件数	1,115件	1,253件	+ 138件	+ 12.4%
国内直販営業	324件	422件	+ 98件	+ 30.2%
旅行会社等提携営業	596件	564件	△ 32件	△ 5.4%
ハワイ/バリ営業(DW)	195件	267件	+ 72件	+ 36.9%

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

好調な直販営業、デスティネーション・ウェディングへの注力等により、施行件数・売上高ともに増加。

- 国内直販営業・DWの施行件数が前年同期比で増加し、海外事業全体の売上高は前年同期比で大きく増加。
- 燃油サーチャージの低下と円高によるマーケット回復を受けて、直販営業は順調に進捗。
- デスティネーション・ウェディング(DW:外国人挙式)については、当期も順調に施行件数が増加。

【 米国ハワイに7施設、インドネシア・バリ島に2施設、合計9施設を展開。】

ハワイ 直営 4教会・独占使用 3教会

【 直 営 】



Hilton Hawaiian Village Ocean Crystal Chapel
ヒルトン ハワイアンビレッジ オーシャン クリスタル チャペル

【 直 営 】



Paradise Cove Crystal Chapel
パラダイス コーブ クリスタルチャペル

【 直 営 】



Blue Lagoon Chapel
ブルーラグーン・チャペル

【 直 営 】



House of Iris
ハウス・オブ・イリス

【 独占使用 】



St. Andrew's Cathedral
セント・アンドリュース教会 大聖堂

【 独占使用 】



Waioli Chapel
ワイオリ・チャペル

【 独占使用 】



St. Mark's Episcopal Church
セント・マークス エピスコパル教会

バリ 直営2施設



Tirtha Uluwatu
ティルタ・ウルワツ



Tirtha Luhur Uluwatu
ティルタ・ルフル・ウルワツ

連結貸借対照表

資産の部

有形固定資産の増減

建物・構築物の増加：10年開業店舗(横浜伊勢山)等の増加分
 工具器具備品の増加：10年開業店舗(横浜伊勢山)等の増加分
 建設仮勘定の減少：横浜伊勢山の開業に伴い、建物・構築物の勘定科目へ

負債・純資産の部

※ 詳細は次ページ

有利子負債の状況

有利子負債額：17,402百万円(09/12末比 + 331百万円)

純資産の状況

純資産：13,654百万円(09/12末比 + 1,108百万円)

単位：百万円	09/12末	10/6末	増減
流動資産	9,536	9,503	△ 32
現金及び預金	7,933	7,647	△ 286
売掛金	72	266	194
商品	95	98	3
原材料及び貯蔵品	303	358	55
固定資産	27,985	30,447	2,461
有形固定資産	20,849	21,487	638
建物及び構築物	18,550	23,132	4,581
その他	2,460	2,862	402
減価償却累計額 合計	△ 8,383	△ 9,338	△ 954
土地	4,569	4,569	-
建設仮勘定	3,652	261	△ 3,390
無形固定資産	310	274	△ 35
投資その他の資産	6,826	8,685	1,859
投資有価証券	903	1,659	756
敷金及び保証金	2,708	3,889	1,181
建設協力金	1,151	1,086	△ 64
繰延資産	8	16	7
総資産	37,530	39,968	2,437

単位：百万円	09/12末	10/6末	増減
負債合計	24,984	26,287	1,302
流動負債	9,511	9,683	171
買掛金	1,484	1,686	201
短期借入金	300	0	△ 300
1年内返済予定の長期借入金	2,433	2,743	310
1年内償還予定の社債	376	436	60
未払法人税等	1,976	1,164	△ 812
前受金	1,453	2,203	750
固定負債	15,472	16,603	1,131
社債	890	1,162	272
長期借入金	13,072	13,061	△ 10
賃貸借契約解約損失引当金	261	231	△ 30
純資産	12,546	13,680	1,134
株主資本	12,679	13,843	1,163
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	11,573	12,737	1,163
評価換算差額等	△ 133	△ 189	△ 55
少数株主持分	-	25	25
負債純資産合計	37,530	39,968	2,437

有利子負債の状況 有利子負債残高と、自己資本・自己資本比率の状況

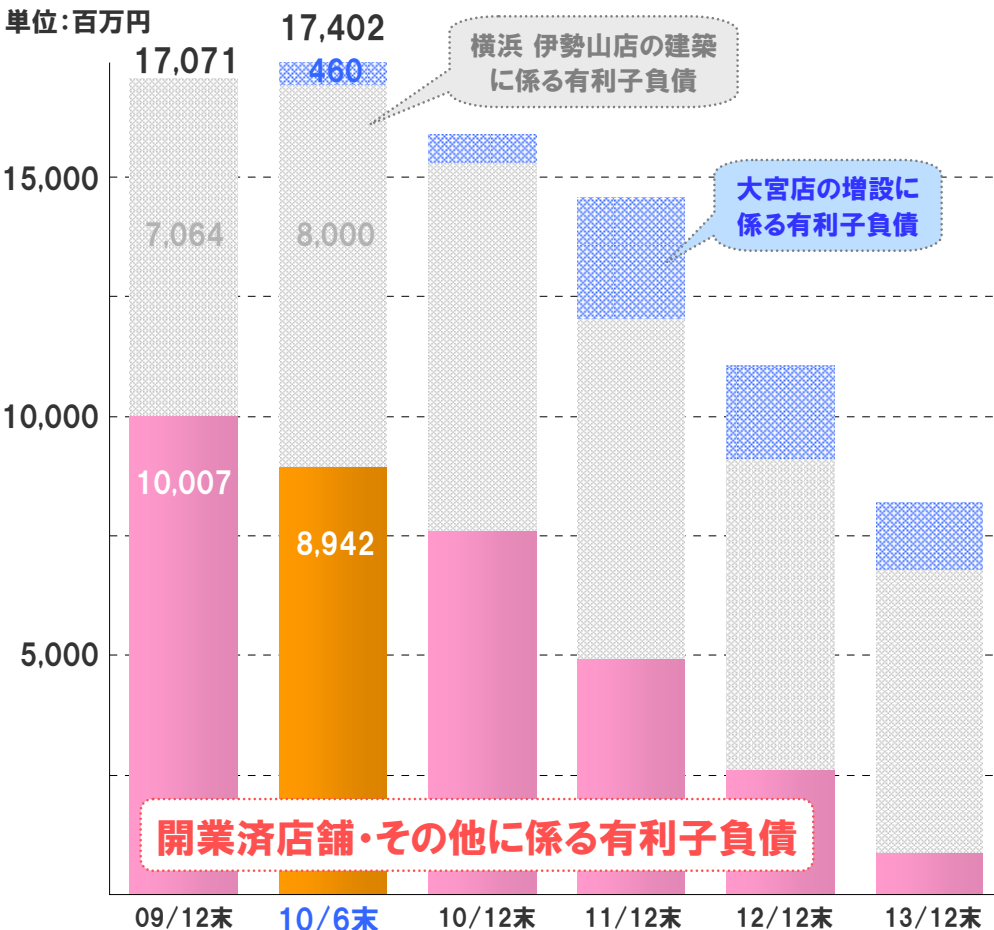
開業済店舗分の有利子負債は、4期後にほぼ返済完了

開業済店舗分の有利子負債は、每期大幅に圧縮が進む見込み

10/6末の残高が微増となったのは、横浜 伊勢山店の建築資金

10/6末現在の有利子負債残高と、今後の期末残高見通し

現在の借入・償還契約に基づく期末有利子負債の残高予想



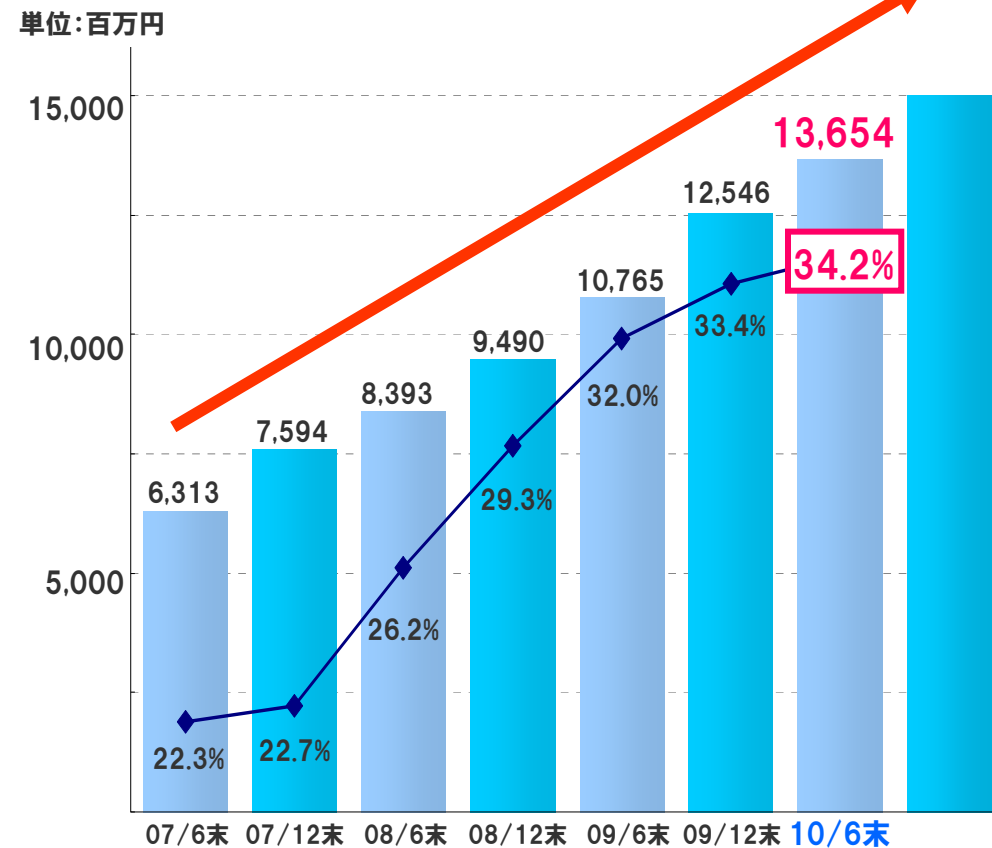
自己資本・自己資本比率の推移

自己資本は136億円を超え、自己資本比率も34%超に向上

前期末比:自己資本は1,108百万円・自己資本比率は0.7%向上

10/12期末の予想自己資本比率は、40%に迫る

現在の10/12期の業績予想に基づく自己資本比率の試算



2010年12月期

業 績 予 想

2010年12月期 連結業績予想

単位:百万円	09年12月期 実績	10年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	32,491	37,700	+ 5,208	+ 16.0%
営業利益	6,269	6,800	+ 530	+ 8.5%
営業利益率	19.3%	18.0%	△ 1.3p	—
経常利益	6,167	6,500	+ 332	+ 5.4%
経常利益率	19.0%	17.2%	△ 1.8p	—
当期純利益	3,390	3,600	+ 209	+ 6.2%
当期純利益率	10.4%	9.5%	△ 0.9p	—
連結EPS	41,548円42銭	44,117円65銭	+ 6.2%	
一株当たり年間配当金	5,000円	5,000円	— %	

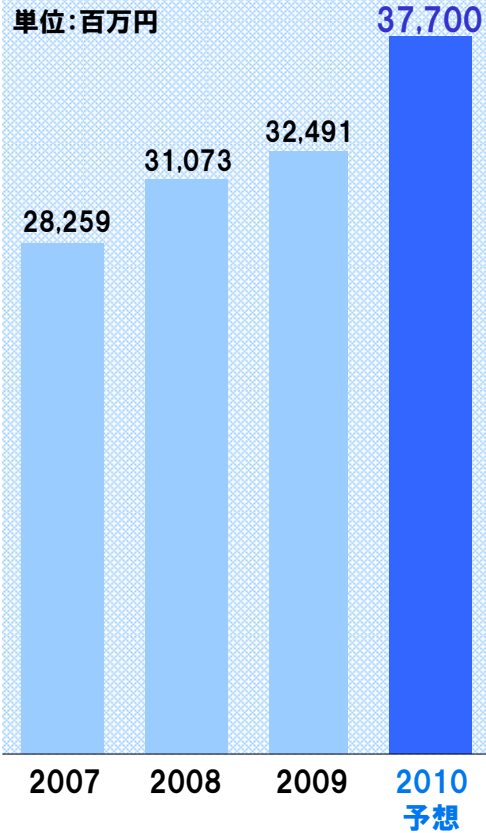
※ 新設子会社(株)ベストホスピタリティハートの業績影響度は、連結売上高1,240百万円、連結当期純損失20百万円を見込んでおり、上記の数値に織り込んでおります。

国内事業が全社収益を牽引。当期も増収・増益となり、過去最高益を更新する見込み。

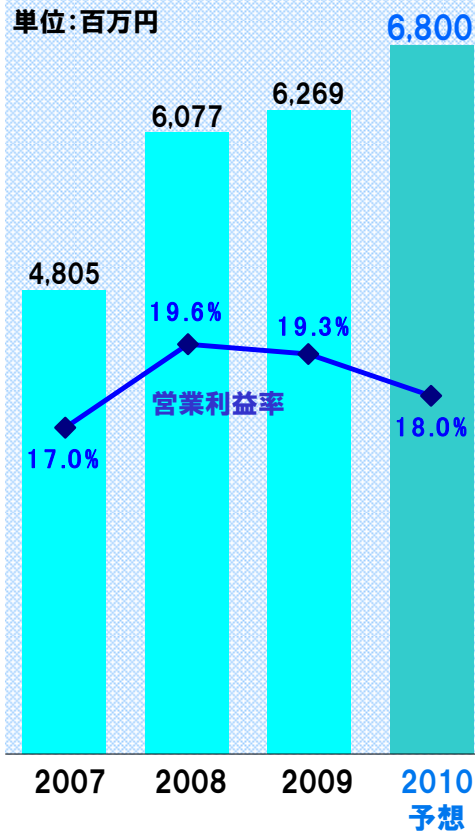
- 国内事業が引き続き全社収益を牽引し、連結売上高は創業以来15期連続[※]で過去最高を更新。
- 増収効果により売上総利益が増加。販管費が微増に留まり、営業利益も創業以来15期連続[※]で過去最高を更新。
- 国内事業の増収効果、海外子会社の業績好転により、経常利益・当期純利益ともに増益となるとともに、経常利益は創業以来15期連続[※]、当期純利益は7期連続で過去最高を更新。

※ 決算期変更により、5ヶ月間の変則決算期間となった2000年12月期を除く。

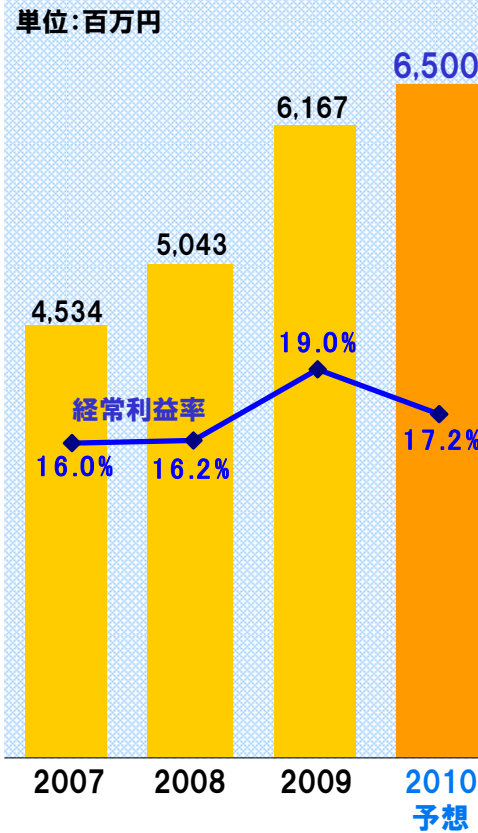
売上高の推移



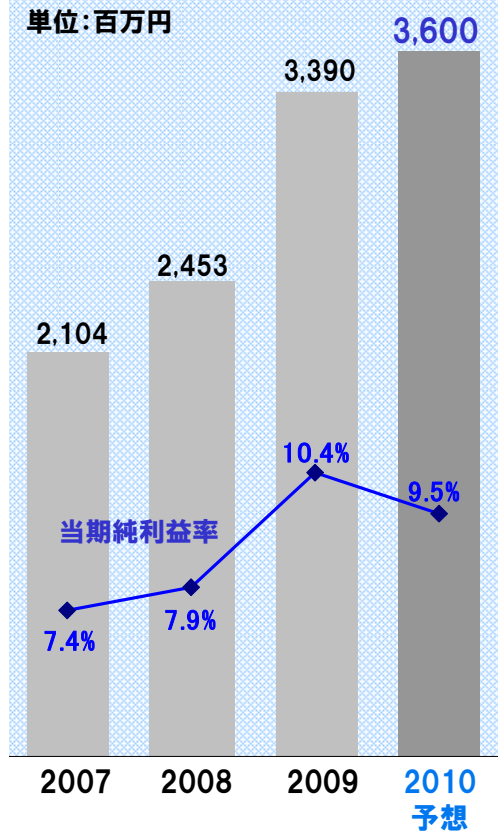
営業利益の推移



経常利益の推移



当期純利益の推移



単位:百万円	2007年12月期	2008年12月期	2009年12月期	2010年12月期(予)
売上高	28,259	31,073	32,491	37,700
営業利益	4,805	6,077	6,269	6,800
経常利益	4,534	5,043	6,167	6,500
当期純利益	2,104	2,453	3,390	3,600

国内事業 業績予想

	09年12月期 実績	10年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	29,978百万円	※34,950百万円	+ 4,971百万円	+ 16.6%
期末ゲストハウス 合計	47	53	+ 6	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	34	40	+ 6	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	8	8	-	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	5	5	-	-
施行件数	6,952件	※7,900件	+ 948件	+ 13.6%

※ 上記の国内事業売上高予想には、新設子会社(株)ベストホスピタリティハートの連結売上高予想1,240百万円を含んでおります。

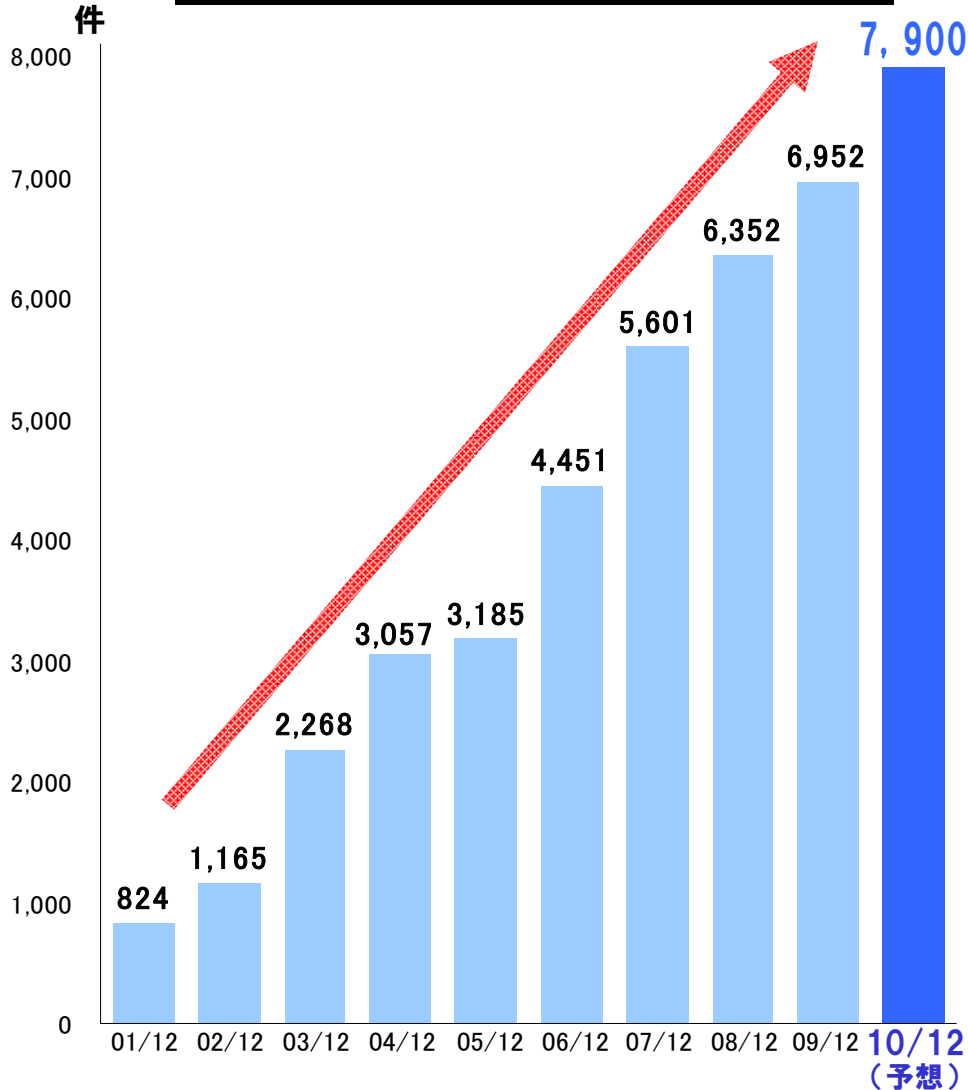
※ 上記の施行件数予想には、(株)ベストホスピタリティハートの運営受託による施行件数は含んでおりません。

新設子会社による増収要因、新規店の開業効果等により、当期も引き続き増収を見込む。

- 新設子会社(株)ベストホスピタリティハートの連結子会社化による増収、並びに09年3月開業の名古屋 野跡店も通期で収益に貢献し、引き続き前期比増収の見込み。
- 2010年5月開業の横浜 伊勢山店も売上増に大きく貢献。
- 新規開業(稼働)は、6ゲストハウス(伊勢山)となり、期末ゲストハウス数は47から53に増加。

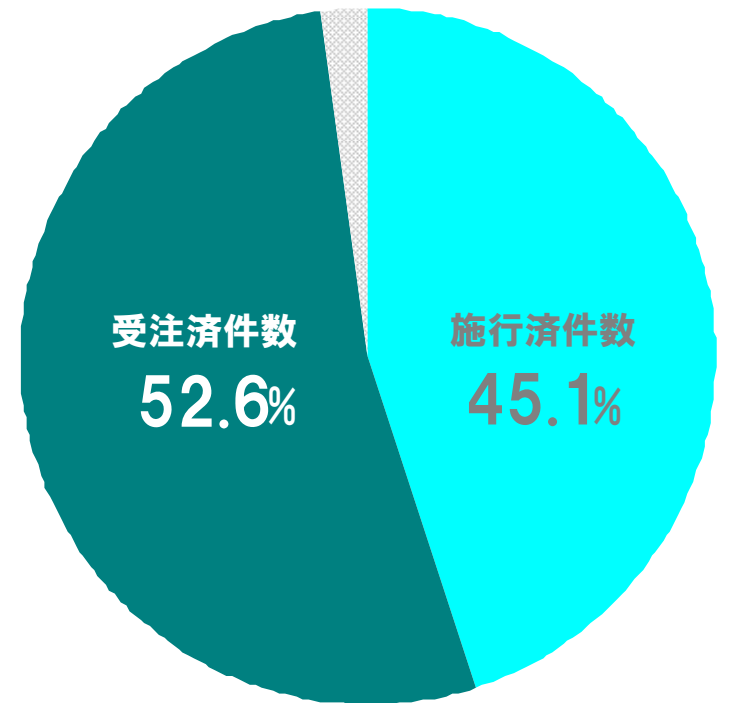
【当期の施行件数予想は前期比大幅増。受注も好調に推移し、ほぼ当期分の受注を完了。】

通期の施行件数 推移



$$\text{進捗率} = \frac{\text{施行済件数} + \text{受注済件数(当期分)}}{\text{通期の施行計画件数}}$$

通期の施行計画件数 **7,900 件**
 2Q末時点での進捗率 **97.7%**



※上記の施行件数予想には、(株)ベストホスピタリティハートの運営受託による施行件数は含んでおりません。

	09年12月期 実績	10年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	2,513百万円	2,750百万円	+ 236百万円	+ 9.4%
期末 直営・独占使用教会数	9	9	-	-
施行件数	2,278件	2,800件	+ 522件	+ 22.9%

受注好調な直販営業に加え、クラウドディア社との提携効果もあり、施行件数・売上高ともに増加を見込む。

- 円高により、旅行代金等が下落するマイナス要因がある一方、渡航者数の増加というプラス要因も見込む。
- 09/12期の国内サロンの統廃合により、店舗数は減少したものの、燃油サーチャージの低下と円高によるマーケット回復を受けて、直販営業は順調に進捗。
- デスティネーション・ウエディング(DW:外国人挙式)の施行件数は今期も増加を見込む。

今後の戦略

今後の戦略

今後も、継続的かつ安定的な成長を可能とする企業体を目指し、新たな事業戦略を実施。

国内事業戦略

1. 地域1番店戦略（大都市への大型店の出店、隣接地の追加開発 など）
2. 多様な挙式ニーズへの対応（和婚・少人数プラン・挙式オンリープラン など）
3. 効果的・効率的なリ・イノベーションの実施による既存店の強化
4. 事業ポートフォリオの構築（運営受託型ビジネス・再生型ビジネスへのアプローチ）
5. 2次会ビジネスへの取組み強化

海外事業戦略

6. ハワイでの、多様化する顧客ニーズに対応した挙式の提供（大聖堂挙式・ハウスウエディング等）
7. デスティネーション・ウエディング（DW：外国人挙式）への積極的な取組みを継続

全社戦略

8. 更なる財務の健全化へ向け、体質強化への取組みを継続
9. 新卒採用と人材育成の強化を継続
10. 子会社を含めた、グループ全体のガバナンス機能・リスク管理機能を更に強化

国内事業戦略 「地域1番店」戦略の推進

様々な挙式スタイルへ応えると同時に、多様なコンセプトの披露宴スタイルを提供し、地域NO. 1店舗へ。

出店地域における圧倒的なNO. 1店舗を目指すとともに、従来はホテル・ウエディングへ流れていた顧客層の取り込みも行う。

挙式会場

様々な挙式シーンを演出するチャペル・本格神殿



スタンドグラスの大聖堂



海が見える教会



森の教会



水の教会



本格神殿



神社挙式

ゲストハウス

タイプ・コンセプトが異なる、多様なゲストハウス



イギリス風



フランス風



イタリア風



アメリカ風



パリ風



オリエンタル風



ジャポネ風

お客様の多様なウエディングニーズに応える、「地域1番店」戦略を推進。

国内事業戦略 出店戦略

大市場の首都圏(東京・神奈川・千葉・埼玉)・中京圏・関西圏へ、大型店を中心とした出店を進める。

新規出店の中期的な基本方針

大型店を中心とした新規出店

市場規模の大きな地域へ集中出店

出店地域における1番店戦略



今後の新規開業予定

【地域別 ゲストハウス数】

	2009年末	新規開業予定		2011年末
		2010年	2011年	
全社	47	+ 6	+ 4	57
東京	9	-	-	9
首都圏 (神奈川・千葉・埼玉)	15	+ 6	+ 4	25
首都圏以北	3	-	-	3
関西圏 (大阪・京都)	10	-	-	10
名古屋	10	-	-	10

【タイプ別 ゲストハウス数】

	2009年末	新規開業予定		2011年末
		2010年	2011年	
全社	47	+ 6	+ 4	57
マルチ・タイプ	34	+ 6	+ 4	44
ダブル・タイプ	8	-	-	8
シングル・タイプ	5	-	-	5

好調な大宮店をさらに強化。埼玉県内における圧倒的な地域1番店を目指して、2011年春に増設。

大宮 アートグレイス ウェディングシャトー
Omiya - ArtGrace WEDDING CHATEAUX

2006年3月オープン 既存 **4 Guesthouse Type**

当社有数の高い収益性を持つ、埼玉県内を代表する魅力ある挙式会場

日本最大級の本格大聖堂

趣き、収容人数の異なる4ゲストハウス

高い集客力と高稼働率

+

既存店の隣接地に **4 Guesthouse** を増設 (2011年春オープン予定)

大宮 璃宮 (仮称) 多様な挙式ニーズへの対応と附帯設備の充実等により圧倒的な地域1番店に向けて、更に進化

本格的な日本庭園
・大型ロビーなど
附帯設備を充実



水上の神殿
水の教会など
挙式会場も充実



水上の神殿



水の教会

最上階の水に浮かぶ
ペントハウスなど、
リゾート挙式にも対応



更 に

和婚ニーズに対応する2つのゲストハウスを設置

店舗の大型化により、運営効率と収益性をさらに向上

国内事業戦略 事業ポートフォリオの構築

多様な事業形態により、財務基盤を健全化しつつ、安定的かつ高利益率の事業ポートフォリオを構築。

運営受託型

ホテルインターコンチネンタル東京ベイを運営する(株)ホスピタリティ・ネットワークと提携し、合併子会社を設立。

婚礼・宴会事業の一切を同子会社を通じて受託し、当社のブライダル事業におけるノウハウを注入。

従来型店舗

首都圏・中京圏・関西圏など大市場を中心に店舗展開。

定期的・効果的・効率的なリ・イノベーションを実施し、常に高い店舗競争力と高収益性を実現。

大規模店舗

店舗の大型化によって、挙式会場の複数化や、附帯設備のさらなる充実化。

従来型店舗と比較し、投資額は大きくなるものの、地域1番店として、より高い集客力と高収益性を実現。

ホテルインターコンチネンタル東京ベイ



再生型

既存施設を活用し、新規建設と比較して、より短期間・低投資額で新規出店。

当社のノウハウを注入することで短期間で事業を再生。

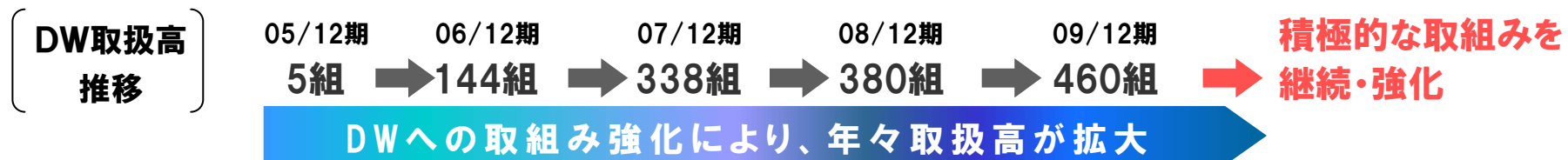
伊勢山ヒルズ



海外事業は、新たな布石を打ちながら業務提携と固定費削減で体質強化。マーケット回復を機に再成長へ。

デスティネーション・ウエディング (DW) への取組み継続・強化

直営プロデュースを通じ、当社のクオリティ、ブランド力を提供することで、DW（外国人挙式）への積極的な取組みを継続。



(株)アクア・グラツィエ：青山ベルコモンズに旗艦店を、横浜ランドマーク内に大型店を開業し、収益性を更に強化。

Bridal Styling
アクア・グラツィエ 青山本店



青山ベルコモンズ3F

レンタルドレスを中心に、高収益ビジネスを展開する
(株)アクア・グラツィエを更に強化。

従来の青山本店・青山ノルド店を統合・大型化。更に品揃えを強化し、高集客力・高収益を目指す。



横浜ランドマークタワー内に大型店を今夏オープン。横浜店・伊勢山店との相乗効果で収益を拡大。



横浜ランドマークタワー10Fに今夏オープン

ランドマークタワー横浜店



会社概要

社名	株式会社ベストブライダル（英文表記: BEST BRIDAL Inc.）
設立	1996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 塚田正之
資本金	472百万円
従業員	【連結】 1,106名 【個別】 422名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株主数	1,086名
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 国内外のホテル、レストラン、結婚式場及びそれに類する施設の企画、立案、運営、経営及びコンサルタント 2. 会食・宴会・パーティーの企画、運営、実施、斡旋及び紹介 3. 旅行業法に基づく旅行業 4. その他附帯事業
連結子会社	(株)ベストプランニング (株)アクア・グラツィエ (株)ベストホスピタリティハート Best Bridal Hawaii, Inc.(米国法人) Best Bridal Korea, Inc.(韓国法人) PT. Tirtha Bridal (インドネシア法人)
持分法適用会社	Marizin Inc

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、注記を行っている場合を除き、本資料の決算データ・会社データは2010年6月30日現在のデータに基づいて作成されています。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・本資料に関する問合せ先 : 株式会社ベストブライダル 広報IR担当

TEL:03-5464-0081 e-mail : ir-sec@bestbridal.co.jp