

東証一部 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 決算説明会**

*February 17, 2011*

## 1. 2010年12月期 決算概要

- P3 2010年12月期 連結業績概要
- P4 連結業績の推移
- 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・当期純利益の状況
- 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
- P11 国内事業の状況 店舗展開の状況
  
- P12 海外事業の状況 総括
- P13 海外事業の状況 施設の状況
  
- P14 連結貸借対照表
- P15 連結キャッシュ・フローの状況

## 2. 2011年12月期 業績予想

- P17 2011年12月期 連結業績予想
- P18 国内事業戦略 業績予想
- P19 海外事業戦略 業績予想

## 3. 今後の戦略

- P21 今後の戦略
- P22 国内事業戦略 出店戦略
- P23 国内事業戦略 今後の新規出店予定 大宮璃宮
- P24 国内事業戦略 ホテルインターコンチネンタル東京ベイ
- P25 国内事業戦略 事業ポートフォリオの構築
  
- P26 会社概要

# 2010年12月期 決算概要

単位:百万円	実績		前期比	
	2009/12期	2010/12期	増減額	増減率
連結売上高	32,491	38,444	+ 5,952	+ 18.3%
国内事業 売上高	29,978	35,641	+ 5,663	+ 18.9%
海外事業 売上高	2,513	2,802	+ 289	+ 11.5%
連結営業利益	6,269	7,221	+ 952	+ 15.2%
連結経常利益	6,167	6,946	+ 779	+ 12.6%
連結当期純利益	3,390	3,774	+ 384	+ 11.3%
連結EPS	※41,548円42銭	15,418円91銭	※+ 1,569円44銭	
1株当たり年間配当金	※5,000円	4,200円	※+ 866円66銭	

※2010年10月1日付で、1株を3株とする株式分割を実施しております。

2010年12月末の発行済株式数で計算した場合の2009年12月期 連結EPS：13,849円47銭となります。

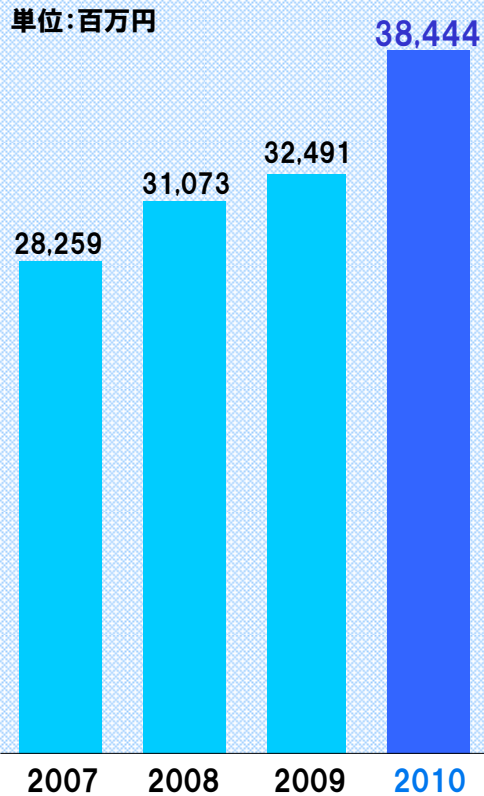
同じく、2009年12月期の1株当たり年間配当金は、3,333円33銭（第2四半期末配当金：2,500円、期末配当金833円33銭）となります。

## 国内事業が全社収益を牽引。また、海外事業の業績も好転し、売上高・利益ともに過去最高益を更新。

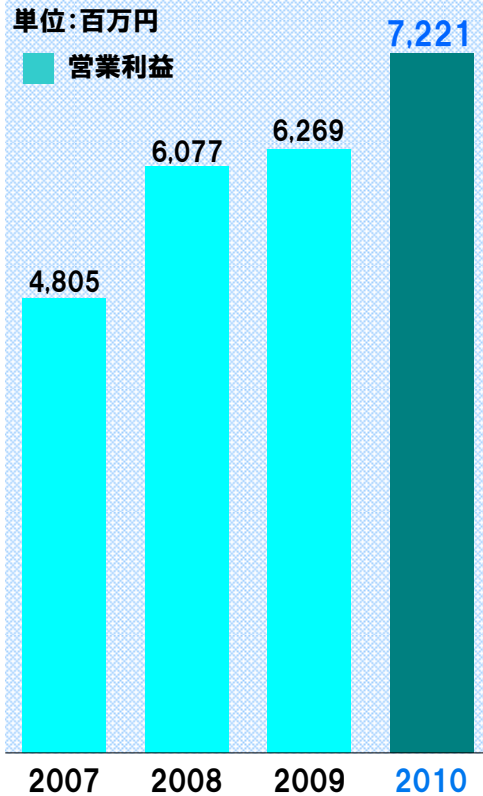
- 国内事業が引き続き全社収益を牽引し、連結売上高は創業以来15期連続<sup>※</sup>で過去最高を更新。
- 売上総利益の増加、効率的な事業運営による販管費の抑制により、営業・経常利益も創業以来15期連続<sup>※</sup>で過去最高を更新。
- 期末配当金予想については、業績好調による増配および創業15周年の記念配当により、大幅に増額修正。

※ 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。

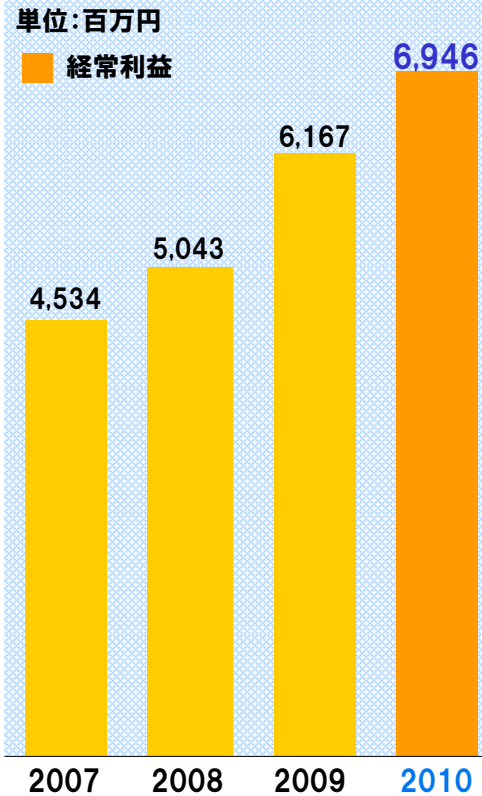
## 売上高の推移



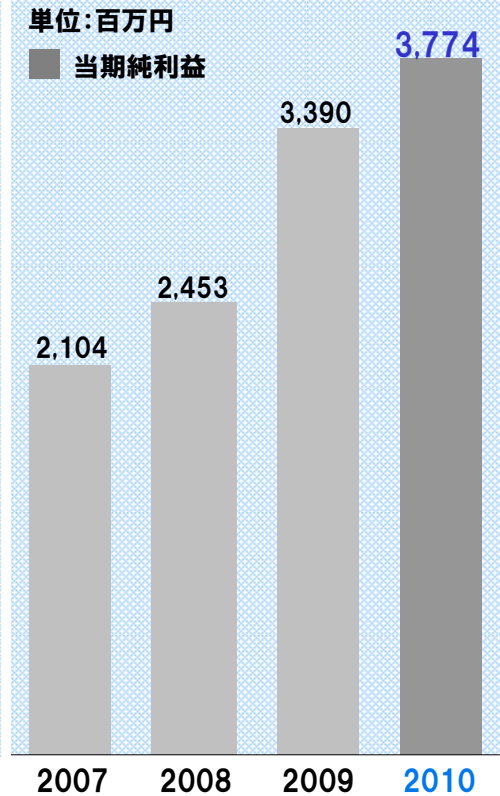
## 営業利益の推移



## 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
売上高	28,259	31,073	32,491	38,444
営業利益	4,805	6,077	6,269	7,221
経常利益	4,534	5,043	6,167	6,946
当期純利益	2,104	2,453	3,390	3,774

## 連結売上総利益の状況

単位:百万円	2009/12期	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
連結売上総利益	11,978	14,148	+ 2,170	+ 18.1%
国内事業	11,232	13,386	+ 2,154	+ 19.2%
海外事業	746	761	+ 15	+ 2.1%

	2009/12期	2010/12期	前期比
連結売上総利益率	36.9%	36.8%	△ 0.1p
国内事業	37.5%	37.6%	+ 0.1p
海外事業	29.7%	27.2%	△ 2.5p

**国内事業・海外事業ともに売上総利益は増加し、連結売上総利益は大きく増加。**

### 【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、前期比増加。
- 売上総利益率は、前期比でほぼ同水準を維持。

### 【海外事業】

- 増収により売上総利益は前期比で増加。旅行売上の構成比が高くなったため、売上利益率は前期比で低下。

# 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	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	5,708	6,926	+ 1,218	+ 21.3%
売上高販管費比率	17.6%	18.0%	+ 0.4p	-

大型店の新規開業や、ブランド力強化に向けた広告費の増加などの要因により、前期比で増加。

- ブランド力強化に向けたテレビCMの開始などにより、広告費が前期比で278百万円増加。(対売上高比率は横ばい)
- 伊勢山店開業に伴う人件費増等はあったものの、効率的な事業運営による全社のローコスト・オペレーションは維持。

## 【 開業準備費用 】

単位:百万円	2009/12期	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	314	343	+ 28	+ 9.0%
対売上高比率	1.0%	0.9%	△ 0.1p	-

※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、大宮店の増設に伴う開業準備費用等を計上したことにより、前期比で増加。

- 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)
- 横浜 伊勢山店、大宮店の増設について、オープン前の「人件費・賃借料等」を開業準備費用として計上。(販管費)

## 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況

単位:百万円	2009/12期	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	6,269	7,221	+ 952	+ 15.2%
営業利益率	19.3%	18.8%	△ 0.5p	-
連結経常利益	6,167	6,946	+ 779	+ 12.6%
経常利益率	19.0%	18.1%	△ 0.9p	-
連結当期純利益	3,390	3,774	+ 384	+ 11.3%
当期純利益率	10.4%	9.8%	△ 0.6p	-

**国内事業の増益が牽引し、営業利益・経常利益、当期純利益ともに、過去最高益を大きく更新。**

### 【 営業利益 】

- 好調な国内事業の収益が、新規大型店の開業費用・人件費増や、広告費の増加を吸収し、引き続き最高益を更新。

### 【 経常利益 】

- 急速な円高ドル安の進行、韓国ウォン安により、為替差損198百万円を計上(前期は45百万円の為替差益)。営業外収支は前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。

### 【 当期純利益 】

- 固定資産除却損など特別損失162百万円を計上したものの、経常利益の大幅増により吸収し、過去最高を更新。



# 国内事業の状況 総括

	2009/12期	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	29,978百万円	35,641百万円	+ 5,663百万円	+ 18.9%
期末ゲストハウス数	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	8,157件	+ 1,205件	+ 17.3%
稼働率 <sup>※1</sup>	65.5%	67.4%	+ 1.9p	-
1組当たり平均単価 <sup>※2</sup>	4,192千円	4,203千円	+ 11千円	+ 0.3%

※1:稼働率の計算には、(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。

※2:1組当たり平均単価の算出に当たっては、「挙式のみ」、「一般宴会」および(株)ベストホスピタリティハートの運営受託を除外しております。

**既存店の売上増に加え、新規開業店舗の貢献もあり、国内事業売上高は前期比で大きく増加。**

- 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 伊勢山店の開業により、期末のゲストハウス数は47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	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	28,811	29,119	+ 308	+ 1.1%
売上総利益	8,716	8,558	△ 157	△ 1.8%
<b>売上総利益率</b>	<b>30.3%</b>	<b>29.4%</b>	<b>△ 0.9p</b>	<b>-</b>
販管費	1,700	1,773	+ 73	+ 4.3%
<b>販管費比率</b>	<b>5.9%</b>	<b>6.1%</b>	<b>+ 0.2p</b>	<b>-</b>
営業利益	7,016	6,784	△ 231	△ 3.3%
<b>営業利益率</b>	<b>24.4%</b>	<b>23.3%</b>	<b>△ 1.1p</b>	<b>-</b>
施行件数	6,682件	6,769件	+ 87件	+ 1.3%
稼働率	66.0%	67.5%	+ 1.5p	-
1組当たり平均単価 <sup>※</sup>	4,187千円	4,163千円	△ 23千円	△ 0.6%

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、心斎橋、名古屋丸の内、京都、名古屋八事、千葉、赤坂、お台場(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、「挙式のみ」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。営業利益は前期比で若干低下。**

- 受注活動は順調に推移し、既存店の施行件数は増加。各種営業努力もあり、売上高は前期比で増収を達成。
- 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、前期比で若干低下。
- 1組当たり平均単価の低下により、営業利益・営業利益率は前期比で若干低下。



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



**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)



心齋橋店(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	2010/12期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,513百万円	2,802百万円	+ 289百万円	+ 11.5%
期末 施設数	9	9	—	—
施行件数	2,278件	2,594件	+ 316件	+ 13.9%
ハワイ	1,815件	2,225件	+ 410件	+ 22.6%
バリ	463件	369件	△ 94件	△ 20.3%
ハワイ/バリ DW	335件	471件	+ 136件	+ 40.6%

※海外事業では、旅行代金の有無等により1組単価が大きく異なるため、平均単価は算出しておりません。

## ハワイ拳式の急速な回復、DW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、ハワイ拳式は急速に回復。
- バリ拳式は、JAL直行便の廃止の影響を受け、前期比で減少。
- デスティネーション・ウエディング(DW:外国人拳式)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

その他  
1施設

## 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



## 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

### 有利子負債の状況

有利子負債額：15,773百万円(09/12末比△1,298百万円)

### 純資産の状況

純資産：15,832百万円(09/12末比+3,285百万円)

単位：百万円	09/12末	10/12末	増減
<b>流動資産</b>	9,536	10,448	912
現金及び預金	7,933	8,581	647
売掛金	72	317	245
商品	95	92	△2
原材料及び貯蔵品	303	384	81
<b>固定資産</b>	27,985	30,429	2,443
有形固定資産	20,849	20,932	83
建物及び構築物	18,550	23,352	4,802
その他	2,460	2,958	498
減価償却累計額 合計	△8,383	△10,279	△1,896
土地	4,569	4,563	△5
建設仮勘定	3,652	337	△3,315
無形固定資産	310	175	△135
投資その他の資産	6,826	9,320	2,494
投資有価証券	903	1,819	916
敷金及び保証金	2,708	4,011	1,302
建設協力金	1,151	1,020	△130
<b>繰延資産</b>	8	14	5
<b>総資産</b>	37,530	40,891	3,361

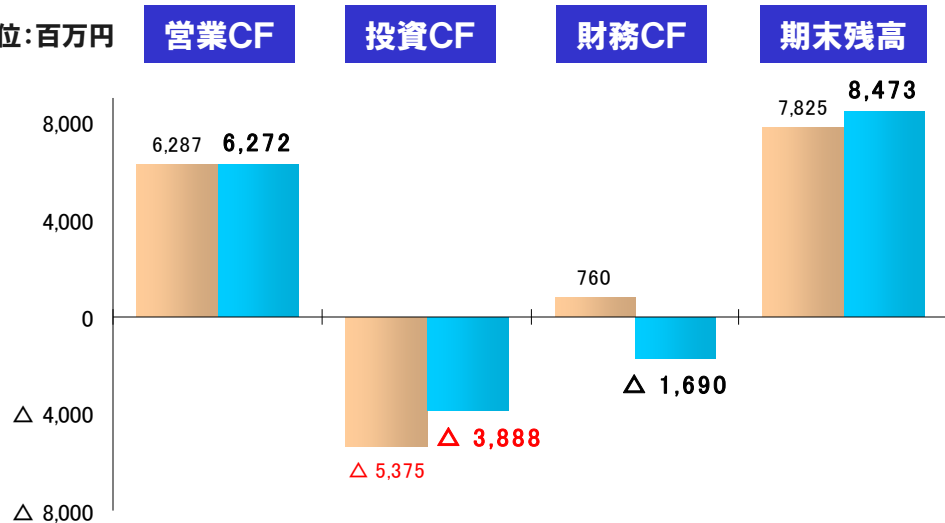
単位：百万円	09/12末	10/12末	増減
<b>負債合計</b>	24,984	25,059	75
<b>流動負債</b>	9,511	10,105	593
買掛金	1,484	1,733	249
短期借入金	300	-	△300
1年内返済予定の長期借入金	2,433	2,789	356
1年内償還予定の社債	376	356	△20
未払法人税等	1,976	2,164	187
前受金	1,453	1,196	△256
<b>固定負債</b>	15,472	14,954	△518
社債	890	984	94
長期借入金	13,072	11,643	△1,428
賃貸借契約解約損失引当金	261	205	△56
<b>純資産</b>	12,546	15,832	3,285
<b>株主資本</b>	12,679	1,604	3,366
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	11,573	14,939	3,366
<b>評価換算差額等</b>	△133	△214	△80
少数株主持分	-	-	-
<b>負債純資産合計</b>	37,530	40,891	3,361

【営業CFの大幅な黒字により、新店投資を行いつつも、3期連続でフリーCFは黒字化】

## 連結キャッシュ・フローの状況

09/12期 10/12期

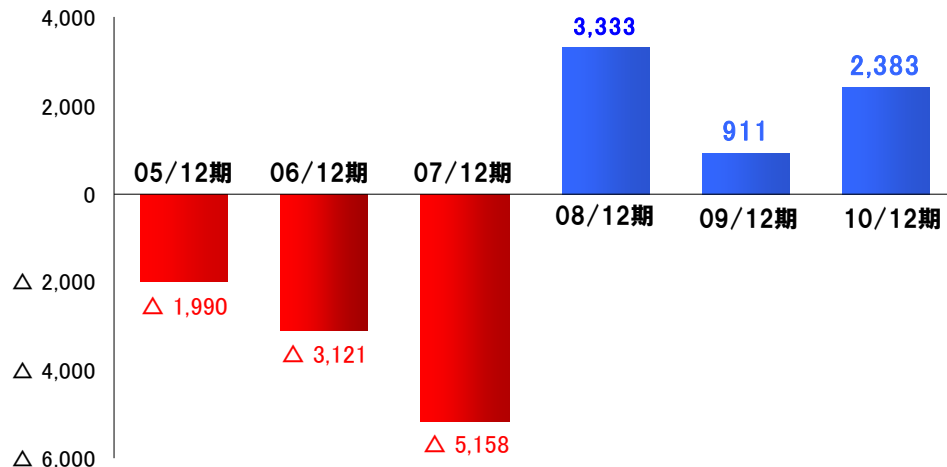
単位:百万円



## フリーキャッシュ・フローの推移

フリーキャッシュ・フロー = 営業CF + 投資CF

単位:百万円



単位:百万円

	09/12期	10/12期
営業キャッシュ・フロー	6,287	6,272
投資キャッシュ・フロー	△ 5,375	△ 3,888
フリーキャッシュ・フロー	911	2,383
財務キャッシュ・フロー	760	△ 1,690
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 10	△ 44
現金及び現金同等物の増減額	1,661	647
現金及び現金同等物 期首残高	6,164	7,825
現金及び現金同等物 期末残高	7,825	8,473

主  
な  
要  
因

### ○ 営業CF

税金等調整前当期純利益	6,784百万円
減価償却費	2,310百万円
法人税支払額	△ 3,234百万円

### ○ 投資CF

有形固定資産の取得による支出	△ 2,441百万円
敷金及び保証金の差入による支出	△ 696百万円

### ○ 財務CF

短期借入金の純増減額	△ 300百万円
長期借入金の純増減額	△ 1,072百万円
社債の償還による支出	△ 426百万円
配当金の支払額	△ 407百万円



**2011年12月期**

**業績予想**

単位:百万円	10年12月期 実績	11年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	38,444	43,000	+ 4,555	+ 11.8%
営業利益	7,221	7,250	+ 28	+ 0.4%
営業利益率	18.8%	16.8%	△ 2.0p	—
経常利益	6,946	6,950	+ 3	+ 0.1%
経常利益率	18.1%	16.2%	△ 1.9p	—
当期純利益	3,774	3,500	△ 274	△ 7.3%
当期純利益率	9.8%	8.2%	△ 1.6p	—

連結EPS	15,418円91銭	14,297円38銭	△ 1,121円52銭
一株当たり年間配当金	*4,200円	2,000円	*△ 533円33銭

※2010年10月1日付けで、1株を3株とする株式分割を実施しております。

2010年12月期の1株当たり年間配当金は、第2四半期末配当：2,500円、期末配当1,200円、記念配当500円であり、増減額は分割を勘案した数値です。

### 国内事業が全社収益を牽引し、増収を見込む。当期純利益の減少は会計基準変更の影響。

- 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16期連続\*で過去最高を更新を見込む。
- 営業利益・経常利益も16期連続\*で過去最高を更新を見込む。ホテル事業開始により、利益率は低下を見込む。
- 当期純利益については、会計基準の変更に伴う資産除去債務費用の過年度分(460百万円)を特別損失として計上するため、前期比で減少。

※ 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。

# 国内事業戦略 業績予想

	10年12月期 実績	11年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	※35,641百万円	※40,350百万円	※+ 4,708百万円	+ 13.2%
期末ゲストハウス 合計	53	57	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	40	44	+ 4	-
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	8,157件	8,750件	+ 593件	+ 7.3%

※2010年12月期の国内事業売上高には、連結子会社(株)ベストホスピタリティハートの連結売上高1,333百万円を含んでおり、2011年12月期の国内事業売上高予想には新規連結子会社(株)ホスピタリティ・ネットワークの連結売上高予想5,450百万円が含まれております。  
両社の影響を除いた2011年12月期の国内事業の増収額は、591百万円を見込んでおります。

## 新規連結子会社による増収要因、大宮店の増設、伊勢山店の通年寄与により、引き続き増収を見込む。

- 新規連結子会社化した(株)ホスピタリティ・ネットワークによる増収、並びに2010年5月開業の伊勢山店の通年寄与、2011年開業の大宮店の増設などにより増収を見込む。
- 既存店については、平均単価を保守的に予想していることから、売上高はやや減少と見込む。
- 新規開業(稼働)は、4ゲストハウス(大宮店の増設)となり、期末ゲストハウス数は53から57に増加。
- 施行件数予想についても、売上高の増加要因と同様の理由で、大幅増加を見込む。

	10年12月期 実績	11年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	2,802百万円	2,650百万円	△ 152百万円	△ 5.4%
期末 直営・独占使用教会数	9	8	△ 1	-
施行件数	2,594件	2,670件	+ 76件	+ 2.9%

**好調な受注状況が続き、施行件数は増加を見込むものの、円高の影響により減収を見込む。**

- 燃油サーチャージの低下と円高ドル安等による渡航者数増というプラス要因があるものの、一方では旅行代金等が下落するマイナス要因により減収を見込む。
- ハワイ拳式の施行件数については、マーケット環境の好転により、引き続き増加を見込む。
- バリ拳式の施行件数については、直行便廃止の影響が続くものの、DWの増加により前期比増加を見込む。
- デスティネーション・ウエディング(DW:外国人拳式)の施行件数は今期も増加を見込む。
- 契約終了により、ハワイの独占契約教会のうち1施設が減少。(売上高への影響は軽微)

# 今後の戦略

新しい時代の潜在需要を常に捉え、それを顕在化する「新しい価値の創造」を継続してまいります。

## 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. 多種多様な新しい挙式ニーズへの提案～柔軟な商品設計（おめでた婚・セカンド婚・挙式のみプラン 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. 2次会ビジネスへの取組み強化
5. 再生型ビジネスへのアプローチ

## 海外事業戦略

6. ハワイでの、クラウディア社との戦略的業務提携による施設の稼働率向上
7. 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・ハウスウェディング等）
8. デスティネーション・ウェディング(DW:外国人挙式)への積極的な取組みを継続

## 全社戦略

9. 更なる財務基盤の強化へ向けての取組みを継続
10. 新卒採用と人材育成の強化を継続
11. 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 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	2011年末
		2011年	
全社	53	+ 4	57
東京	9	-	9
首都圏 (神奈川・千葉・埼玉)	21	+ 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	2011年末
		2011年	
全社	53	+ 4	57
マルチ・タイプ	40	+ 4	44
ダブル・タイプ	8	-	8
シングル・タイプ	5	-	5



# 国内事業戦略 今後の新規出店予定 大宮璃宮

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 既存 4 *Guesthouse Type*  
Omiya - ArtGrace WEDDING CHATEAUX

+

**大宮 璃宮** 既存店隣接地に **4 *Guesthouse*** を増設

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



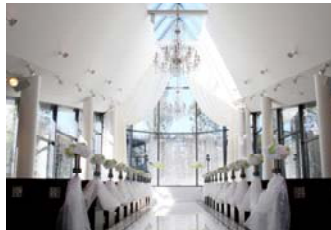
本格的な日本庭園  
・大型ロビーなど  
附帯設備を充実



水上の神殿  
水の教会など  
挙式会場も充実

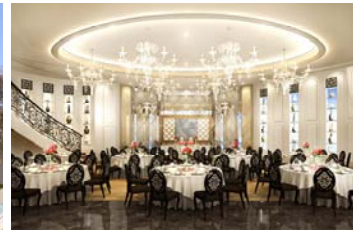


水上の神殿



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

上記の庭園、挙式会場、ゲストハウスの絵は、一部イメージ図となります



(株)ホスピタリティ・ネットワークを子会社化し、ホテルインターコンチネンタル東京ベイ全体の運営を開始。

## ホテルインターコンチネンタル東京ベイ



インターコンチネンタルホテルズ&リゾートの高品質のホスピタリティを受け継ぐ ブライダル施設としての高いポテンシャル

ゆりかもめ「竹芝」駅から直通という交通の至便性

東京湾・レインボーブリッジを臨む都会の贅沢な空間

遠方からの招待客にも対応できる宿泊施設

当社の高いノウハウと人材を投入し、ブライダルを軸とした収益性の高いホテルへの転換を目指す

### 従来

- 宿泊・レストラン売上が中心  
⇒ ホテル間の価格競争が激化
- パーティ等は法人向けが中心  
⇒ ホテル周辺企業の移転、近隣への新規ホテル建設、景気低迷などで需要が低下
- リーマンショック後は外国人宿泊客が減少

当社のノウハウ・人材を投入



ブライダル事業を活性化することでホテル全体の活性化につなげる

東京都心における中核施設へ

### 今後

- ブライダルを軸としたホテルに転換
- ブライダルの他にも、個人向けの  
・お祝い  
・記念日  
・ご宴会、お集まり  
などの各種需要を取り込む

# 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、財務基盤を強化しつつ、安定的かつ高利益率の事業ポートフォリオを構築。

## ホテル型

名古屋八事店に続き、ホテルインターコンチネンタル東京ベイの全体運営を開始。

当社のノウハウ・人材を投入し、ブライダルを中核としたホテルにビジネス・モデルを転換し、高収益性の実現を目指す。

ホテルインターコンチネンタル東京ベイ



## 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、より高い集客力と収益性を実現。

伊勢山ヒルズ



## 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。

# 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】 1,063名 【個別】 401名
発行済株式の総数	244,800株 単元株制度なし
株主数	4,688名
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2. 会食・宴会・パーティーの企画、運営、実施、斡旋及び紹介</li> <li>3. 旅行業法に基づく旅行業</li> <li>4. その他附帯事業</li> </ol>
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

※ 2010年12月末現在

# 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12月31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・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