

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

2008年12月期 中間決算説明会

August 21, 2008

1. 2008年12月期中間期 連結決算概要

- P3 2008年12月期 中間期 連結業績概要
- P4 2008年12月期 中間期 期初業績予想を上方修正
- 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 2006年12月期～2008年12月期
第1・2四半期 連結業績推移
- P9 国内事業の状況 総括
- P10 国内事業の状況 既存店の状況
- P11 国内事業の状況 新規出店
- P12 国内事業の状況 タイプ別の店舗展開状況
- 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

2. 2008年12月期 業績予想

- P17 2008年12月期 連結業績予想
- P18 国内事業 2008年12月期の計画
- P19 国内事業 施行件数及び受注状況
- P20 国内事業 新規出店計画
- P21 海外事業 2008年12月期の計画

3. 今後の戦略

- P23 国内事業戦略 今後の戦略
- P24 国内事業戦略 出店戦略
- P25 海外事業戦略 DWへの取り組み強化
- P26 業績推移
- P27 会社概要

2008年12月期 中間期

決算概要

国内事業が収益を牽引し、前年同期比で大幅増収・増益。中間期として過去最高を達成。

❖ 前年同期比

売上高: **2,078百万円up 17.0%up** 経常利益: **730百万円up 54.3%up** 中間純利益: **409百万円up 64.3%up**

単位: 百万円	実績		前年同期比	
	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	増減額	増減率
売上高	12,233	14,312	+ 2,078	+ 17.0%
国内事業 売上高	10,292	12,776	2,484	+ 24.1%
海外事業 売上高	1,940	1,535	△ 405	△ 20.9%
売上総利益	4,066	5,109	+ 1,042	+ 25.6%
売上総利益率	33.2%	35.7%	+ 2.5p	-
販管費	2,680	2,698	18	+ 0.7%
販管費比率	21.9%	18.9%	△ 3.1p	-
営業利益	1,386	2,410	1,024	+ 73.9%
営業利益率	11.3%	16.8%	+ 5.5p	-
経常利益	1,345	2,075	730	+ 54.3%
経常利益率	11.0%	14.5%	+ 3.5p	-
中間純利益	637	1,047	410	+ 64.3%
中間純利益率	5.2%	7.3%	+ 2.1p	-

1株当たり中間期末配当	1,000円	2,000円	+ 1,000円
-------------	--------	--------	----------

国内事業が好調に推移し、期初予想に対して上方修正。また、中間配当の増配も決定。

単位:百万円	期初予想値	実績	対 期初予想値	
			増減額	増減率
連結売上高	14,300	14,312	+ 12	+ 0.1%
連結営業利益	1,800	2,410	+ 610	+ 33.9%
連結経常利益	1,700	2,075	+ 375	+ 22.1%
連結中間純利益	850	1,047	+ 197	+ 23.2%

1株当たり中間期末配当	1,000円	2,000円	+ 1,000円
-------------	--------	--------	----------

連結売上高

- ❖ 国内事業が好調に推移し、期初予算を達成。
- ❖ 国内事業は、営業努力により1組当たり平均単価が上昇。
- ❖ 海外事業は、原油価格高騰によるサーチャージの上昇等により渡航者数が減少し、ハワイビジネスにおける売上高が減少。

連結営業利益

- ❖ 国内事業の1組当たり平均単価の上昇による利益率向上により、売上総利益が大きく増加。
- ❖ 効率的な業務推進の結果、人件費等の販管費が期初予算比で減少。

1株当たり中間期末配当

- ❖ 業績が好調に推移したため、株主還元策の強化を図ることとし、期初予想に対して1,000円の増配を決定。

連結売上総利益の状況

【売上総利益】

施行件数増、平均単価上昇など国内事業の増収効果が牽引し、売上総利益は大幅増加。

- ❖ 前期開業の3店舗(名古屋八事、京都鴨川、千葉)が全期間稼働したことで施行件数が増加し、国内事業の売上総利益が増加。
- ❖ 1組当たり平均単価の上昇により、国内事業の売上総利益が増加。
- ❖ 海外事業は、売上高減少により、売上総利益も前年同期比で減少。

単位:百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
	金額	金額	増減額	増減率
連結売上総利益	4,066	5,109	+ 1,042	+ 25.6%
国内事業 売上総利益	3,476	4,639	+ 1,163	+ 33.5%
海外事業 売上総利益	590	469	△ 121	△ 20.5%

【売上総利益率】

国内事業の増収効果、平均単価上昇などにより、連結の売上総利益率が2.5ポイント向上。

- ❖ 増収効果により、会場運営費などの固定原価比率が低下し、国内事業の利益率は大きく向上。
- ❖ 1組当たり平均単価の上昇により、国内事業の利益率が向上。
- ❖ 海外事業は、売上総利益は減少したものの、利益率の高いバリ島拳式が通年稼働したことにより、前年同期比で向上。

	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比
連結売上総利益率	33.2%	35.7%	+ 2.5p
国内事業 売上総利益率	33.8%	36.3%	+ 2.5p
海外事業 売上総利益率	30.4%	30.6%	+ 0.1p

販管費・開業準備費用の状況

【販売費及び一般管理費】

国内事業の増収効果により、販管費比率は3.1ポイント低下。

- ❖ 売上高が前年同期比で大幅増収となったのに対し、販管費は微増にとどまり、売上高販管費比率は大きく低下。
- ❖ 店舗増により広告費は増加したものの、対売上高比率では依然として低水準を維持。
- ❖ 販管費として計上する開業準備室スタッフの人件費が前年同期比で減少したため、単体及び連結の人件費が減少。
※店舗スタッフの人件費は、開業前は販管費、開業後は会場運営費として売上原価に計上しております。

単位:百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	2,680	2,698	18	+ 0.7%
販管費比率	21.9%	18.9%	△ 3.1p	-

【開業準備費用】

新規開業が赤坂店のみであったため前年同期比で大幅に減少し、利益額・利益率が向上。

- ❖ 新規開業が赤坂店(1ゲストハウス)のみのため、前年同期の2店舗・7ゲストハウスの新規開業と比べ、開業準備費用が減少。

単位:百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	388	77	△ 310	△ 79.9%
対売上高比率	3.2%	0.5%	△ 2.7p	-

※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。

※開業準備費用には、開業月に発生した消耗品費等(売上原価)23百万円を含んでおります。

【営業利益】

増収効果・売上総利益率の向上により、営業利益額・利益率ともに大幅に向上。

単位: 百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結営業利益	1,386	2,410	+ 1,024	+ 73.9%
営業利益率	11.3%	16.8%	+ 5.5p	-

【経常利益】

円高による為替差損等が発生したものの、営業利益増により、経常利益額・利益率は大幅に向上。

❖ 07/12期中間期: 32百万円の為替差益 08/12期中間期: 220百万円の為替差損

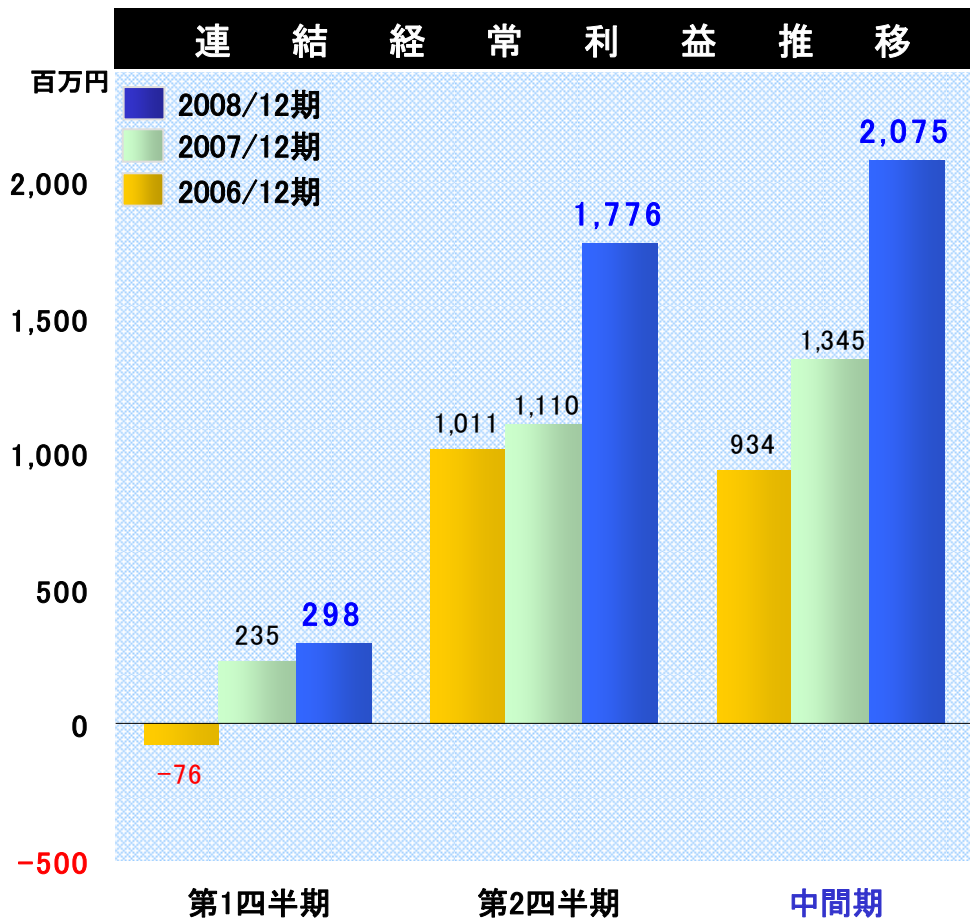
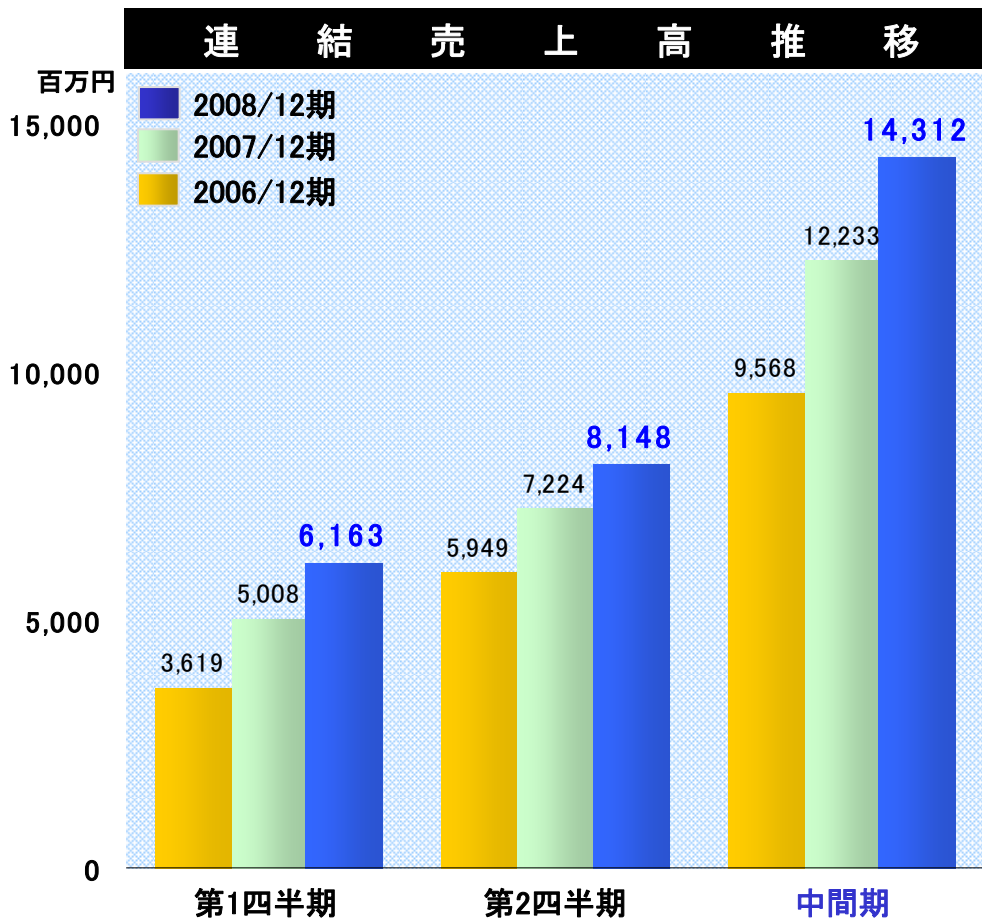
単位: 百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結経常利益	1,345	2,075	+ 730	+ 54.3%
経常利益率	11.0%	14.5%	+ 3.5p	-

【中間純利益】

中間純利益は前年同期比で大幅増となり、引き続き過去最高を達成。

単位: 百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
連結中間純利益	637	1,047	+ 409	+ 64.3%
中間純利益率	5.2%	7.3%	+ 2.1p	-

第1四半期・第2四半期ともに前年同期を上回り、中間期として過去最高の売上高・利益を達成。



単位:百万円	第1四半期	第2四半期	中間期
08年12月期	6,163	8,148	14,312
07年12月期	5,008	7,224	12,233
06年12月期	3,619	5,949	9,568

単位:百万円	第1四半期	第2四半期	中間期
08年12月期	298	1,776	2,075
07年12月期	235	1,110	1,345
06年12月期	△ 76	1,011	934

【国内事業 概況】

07/12期開業店舗の収益寄与、平均単価の向上等により、大幅増収を達成。

- ❖ 07/12期開業店(名古屋八事:5月、京都鴨川:6月、千葉:9月)が全期間稼働したことで施行件数が増加し、売上高が増加。
- ❖ 施行件数の増加と1組当たり平均単価により、大幅な増収を達成。

	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	10,292百万円	12,776百万円	+ 2,484百万円	+ 24.1%
期末ゲストハウス数	38	42	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	27	28	+ 1	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	8	10	+ 2	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	3	4	+ 1	-
施行件数	2,392件	2,875件	+ 483件	+ 20.2%
稼働率	64.0%	59.9%	△ 4.0p	
1組当たり平均単価 [※]	4,167千円	4,268千円	+ 100千円	+ 2.4%

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

良好な受注状況の継続により、期中の受注件数、期末受注残高ともに前年同期比で大幅増加。

	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減	増減率
受注件数	3,408件	3,689件	+ 281件	+ 8.2%
期末受注残高	4,122件	4,611件	+ 489件	+ 11.9%

国内事業の状況 既存店の状況

施行件数は微減となったものの、平均単価上昇により、売上高・利益は前年同期比で増加。

- ❖ 施行件数は微減となったものの、営業努力による平均単価の上昇により、売上高・利益は前年同期比で増加。
- ❖ 広告宣伝費は増加したものの、対売上高比率は3.9%と、依然として低水準を維持。

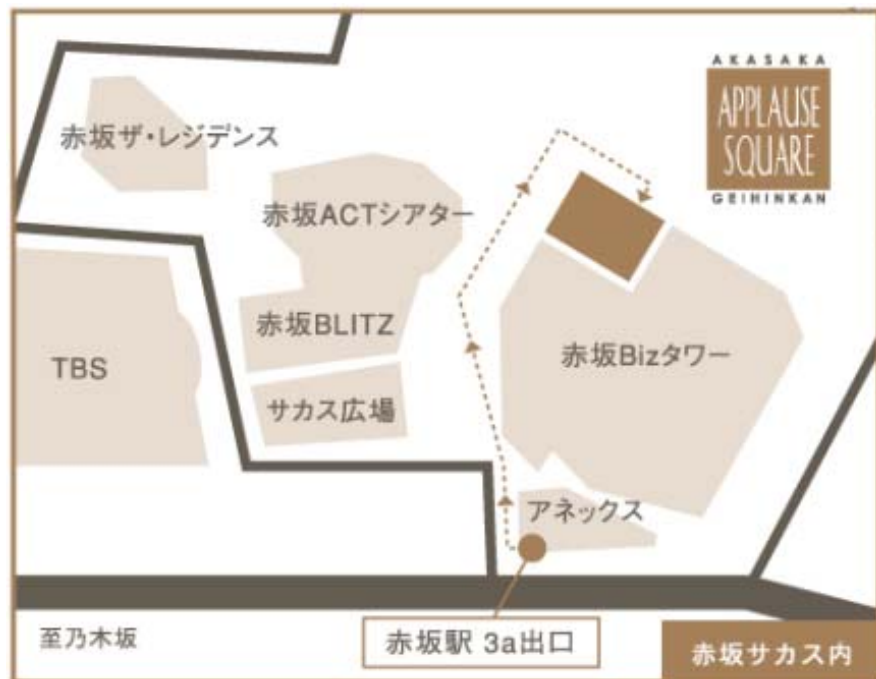
単位：百万円	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	10,006	10,233	+ 227	+ 2.3%
売上総利益	3,078	3,171	+ 93	+ 3.0%
売上総利益率	30.8%	31.0%	+ 0.2p	-
販管費	546	592	+ 46	+ 8.5%
販管费率	5.5%	5.8%	+ 0.3p	-
営業利益	2,532	2,578	+ 46	+ 1.8%
営業利益率	25.3%	25.2%	△ 0.1p	-
施行件数	2,383件	2,365件	△ 18件	△ 0.8%
稼働率	67.4%	63.7%	△ 3.7p	-
1組当たり平均単価 [※]	4,171千円	4,294千円	+ 123千円	+ 3.0%

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(計12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」・「写真のみ」および「一般宴会」を除外しております。

都心部の大規模都市再開発「赤坂サカス」敷地内に、赤坂アプローズスクエア迎賓館を3月に開業。

赤坂都市再開発において誕生する「新しい街づくり」の一端を担う施設として3月に開業。



TBS再開発プロジェクトの赤坂サカス内にOPEN

赤坂 アプローズスクエア迎賓館

AKASAKA APPLAUSE SQUARE GEIHINKAN

2008年3月オープン

1 Guesthouse Type



※都心部の好立地を活かし、平日はゆったりとした空間で、
独創的なフレンチを楽しめるレストランとしても活用。

マルチ・ダブルゲストハウスを中心に、16店舗・42ゲストハウスをバランス良く展開。

❖ マルチゲストハウス・タイプ

7店舗
28ゲストハウス



横浜店(4)



新浦安店(5)



大宮店(4)



八事店(4)



大阪店(5)



京都店(3)



仙台店(3)

❖ ダブルゲストハウス・タイプ

5店舗
10ゲストハウス



白金店(2)



青山店(2)



千葉店(2)



星ヶ丘店(2)



心齋橋店(2)

❖ シングルゲストハウス・タイプ

4店舗
4ゲストハウス



日本橋店(1)



市ヶ谷店(1)



New 赤坂店(1)



名古屋丸の内店(1)

New は、08/12期に開業した店舗です。また、()内は、各店舗のゲストハウス数です。

【海外事業 概況】

バリ島挙式は堅調に推移するものの、ハワイ挙式の施行件数が減少。

- ❖ 原油価格高騰によるサーチャージの上昇等により渡航者数が減少し、ハワイビジネスにおける売上高が減少。
- ❖ インドネシア・バリ島の施行件数は堅調に推移し、海外事業部門の売上高を下支えするが、全体では前期比で減少。
- ❖ 市場シェアのアップを図るため、提携販売の強化策を継続。
- ❖ ハワイサロン・バリサロンの受注強化により、デスティネーション・ウエディング(DW:外国人挙式)の施行件数が増加。

	2007/12期 中間期	2008/12期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,940百万円	1,535百万円	△ 405百万円	△ 20.9%
期末 施設数	9	9	—	—
施行件数	1,291件	1,197件	△ 94件	△ 7.3%
国内直販営業	573件	381件	△ 192件	△ 33.5%
旅行会社等提携営業	598件	632件	+ 34件	+ 5.7%
ハワイ/バリ営業(DW)	120件	184件	+ 64件	+ 53.3%

※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。

※海外事業の施行件数には、挙式・衣裳のみ等の件数が含まれているため、稼働率は算出しておりません。

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agoon・チャペル

【直営】



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

【独占使用】



Epiphany Episcopal Church
エピファニー教会

【独占使用】



Angel Garden
エンジェル・ガーデン

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

単位:百万円	07/12	08/6	増減
流動資産	8,445	7,105	△ 1,339
現金・預金	7,019	5,380	△ 1,638
たな卸資産	451	559	108
前渡金・前払費用	426	455	28
固定資産	24,926	24,908	△ 17
有形固定資産	19,306	19,130	△ 175
建物・構築物	17,560	17,737	176
工具器具備品・車両運搬具	1,985	2,109	124
減価償却累計額	△ 4,849	△ 5,747	△ 897
土地	4,353	4,432	79
建設仮勘定	257	597	340
無形固定資産	452	409	△ 42
投資その他の資産	5,167	5,368	200
保証金	2,215	2,389	173
繰延資産	13	12	△ 1
総資産	33,386	32,027	△ 1,358

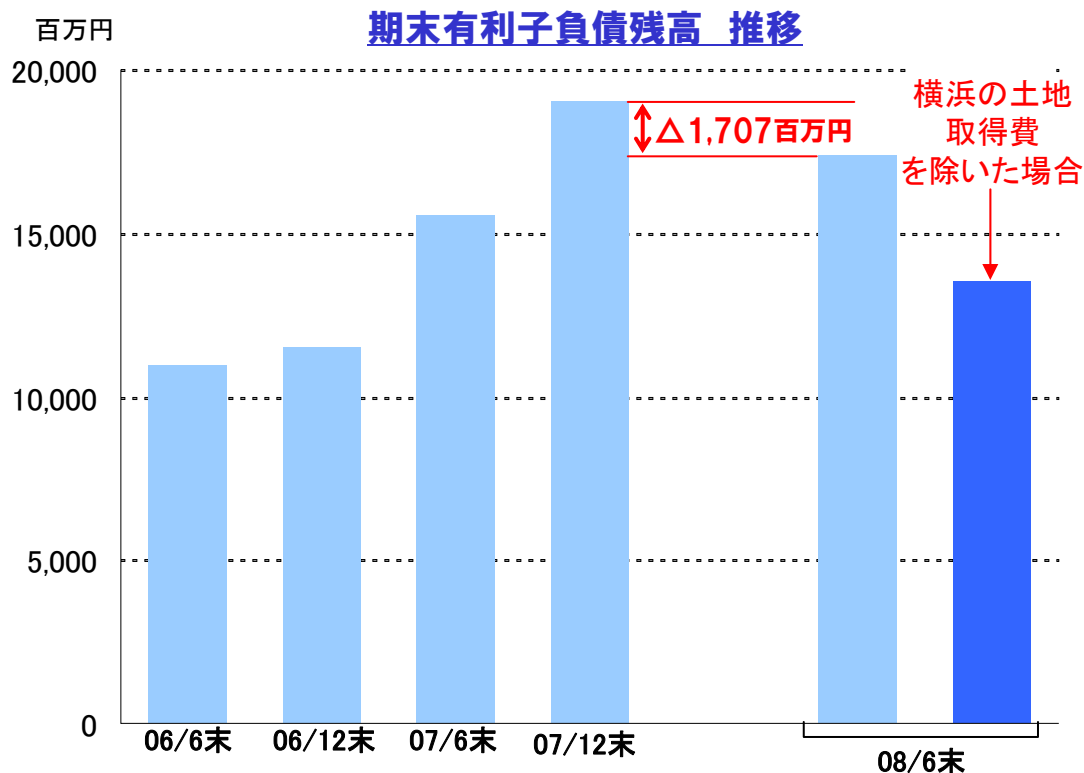
負債合計	25,791	23,633	△ 2,158
流動負債	13,338	11,837	△ 1,500
買掛金	1,462	1,377	△ 85
短期借入金	4,881	3,800	△ 1,081
1年内返済予定長期借入金	2,309	2,380	70
1年内償還社債	436	436	-
未払金・未払費用	917	980	63
前受金	1,141	1,458	317
固定負債	12,453	11,796	△ 657
社債	1,702	1,484	△ 218
長期借入金	9,721	9,242	△ 479
預り保証金	548	600	51
純資産	7,594	8,393	799
株主資本	7,611	8,495	884
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	6,504	7,388	884
評価換算差額等	△ 17	△ 102	△ 85
負債・純資産合計	33,386	32,027	△ 1,358

**当中間期末の有利子負債残高は、前期末比で17億円減少。
また、新店用の土地取得費を除いた場合、07/6末比でも減少。**

	07/12末	08/6末	前期末比
有利子負債残高	19,050百万円	17,342百万円	△ 1,707百万円
有利子負債依存度	57.1%	54.1%	△ 2.9p

※有利子負債のうち、3,800百万円は横浜の新店舗用の土地取得費

	07/12末	08/6末	前期末比
土地取得費を除いた有利子負債残高	15,250百万円	13,542百万円	△ 1,707百万円
土地取得費を除いた有利子負債依存度	51.5%	48.0%	△ 3.5p



2008年12月期 業績予想

【通期 業績予想】

国内事業部門が全社収益を牽引し、大幅増収・増益となり、過去最高を更新する見込み。

単位:百万円	07年12月期 実績	08年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	28,259	31,400	+ 3,140	+ 11.1%
営業利益	4,805	5,600	+ 794	+ 16.5%
営業利益率	17.0%	17.8%	+ 0.8p	—
経常利益	4,534	5,200	+ 665	+ 14.7%
経常利益率	16.0%	16.6%	+ 0.5p	—
当期純利益	2,104	2,700	+ 595	+ 28.3%
当期純利益率	7.4%	8.6%	+ 1.2p	—
EPS	25,792 円 37 銭	33,088 円 24 銭	+ 7,295 円 87 銭	+ 28.3%
1株当たり年間配当金	3,000円	4,000円	+ 1,000円	+ 33.3%

【国内事業 売上高計画】

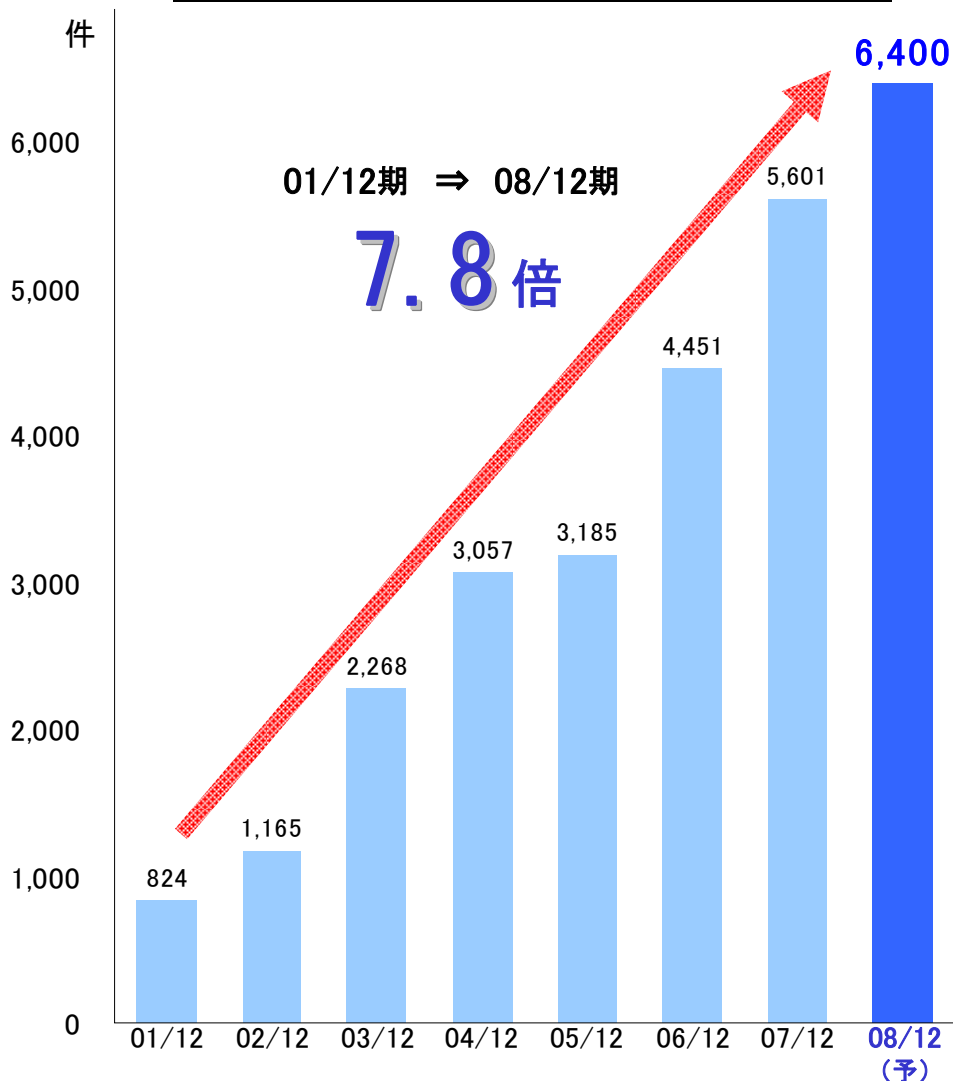
07/12期の開業店舗が通期で収益に寄与することにより、前期比で大幅増収を見込む。

- ❖ 2008年12月期開業の赤坂店が収益に貢献。
- ❖ 2007年12月期開業の名古屋八事、京都鴨川、千葉の3店舗が通期で収益に貢献。
- ❖ 2006年12月期開業店舗も引き続き収益を拡大し、国内事業部門の収益増に貢献。

	07年12月期 実績	08年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	24,297百万円	28,200百万円	+ 3,902百万円	+ 16.1%
期末ゲストハウス 合計	41	43	+ 2	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	28	28	-	-
内 ダブルゲストハウス・タイプ	10	10	-	-
内 シングルゲストハウス・タイプ	3	5	+ 2	-
施行件数	5,601件	6,400件	+ 799件	+ 14.3%

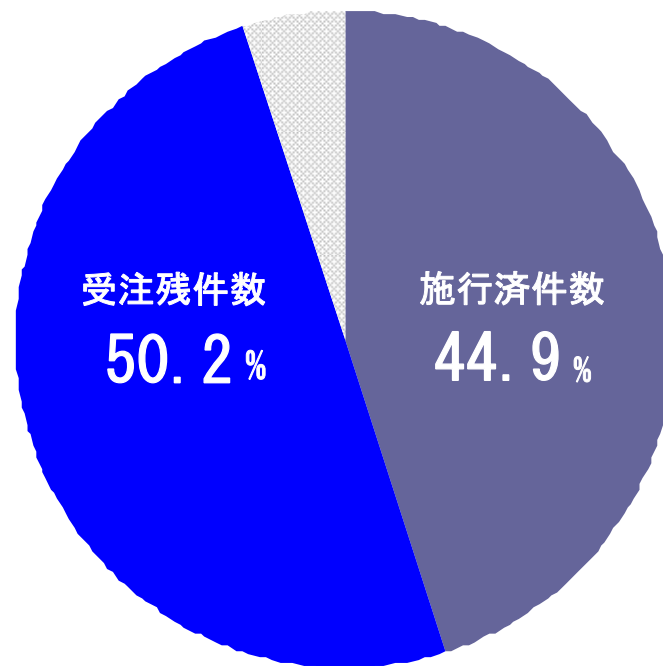
当期の施行件数予想は前期比大幅増。受注も好調に推移し、ほぼ当期分の受注を完了。

通期施行件数 推移



$$\text{達成率} = \frac{\text{施行済件数} + \text{受注残(当期施行分)}}{\text{通期拳式施行件数}}$$

通期施行件数見込み **6,400 件**
中間期末時達成率 **95.1%**



2008年12月期 中間期末現在

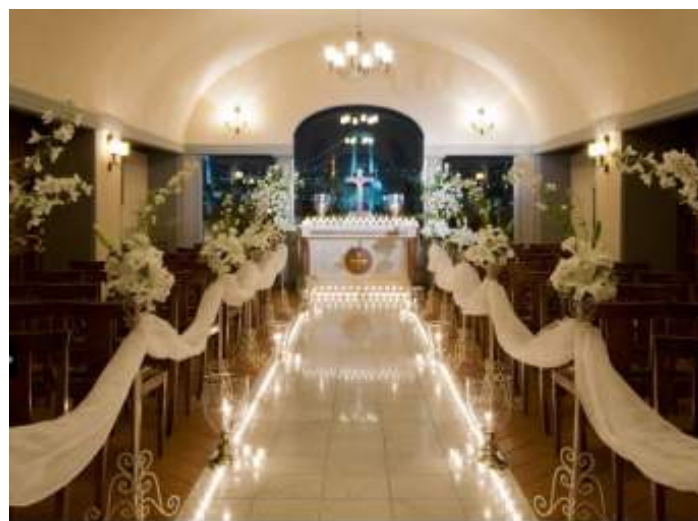
八事に続く再生ビジネス型店舗の第2弾として、下半期に台場店(1ゲストハウス)を開業。

お台場エリアのランドマーク的施設『アクアシティお台場』に、既存施設を活用した再生ビジネス型店舗を開業。

再生ビジネス型出店のメリット

初期投資額の低減(既存設備の活用による初期投資コストの低減)

開業準備期間の短縮(新規に建設する場合と比べ、圧倒的に短期間で開業)



台場 パラッツォ エマーレ

東京都港区台場 アクアシティお台場5F

2008年9月オープン(予定)

1 Guesthouse Type

婚礼部門の本格稼働は、2009年春を予定

レインボーブリッジや自由の女神などのベイエリアの夜景、海越しに東京タワーや都心のビルを望む絶好のロケーション。

エリア随一の眺望を活かし、「パーティーハウスウェディング」を提供する多目的店舗*として運営。

*ブライダル以外のビジネスユースを中心としたご会食・ご宴会にも対応する施設

【海外事業 売上高計画】

バリ島拳式は堅調に推移するものの、ハワイ拳式施行件数が減少し、前期比で減少。

- ❖ 原油価格高騰によるサーチャージの上昇等により渡航者数が減少し、ハワイビジネスにおける売上高が減少。
- ❖ インドネシア・バリ島の施行件数は堅調に推移し、海外事業部門の売上高を下支えするが、全体では前期比で減少。
- ❖ 市場シェアのアップを図るため、提携販売の強化策を継続。
- ❖ 中期的にはデスティネーション・ウェディング(DW:外国人拳式)の更なる強化が課題。

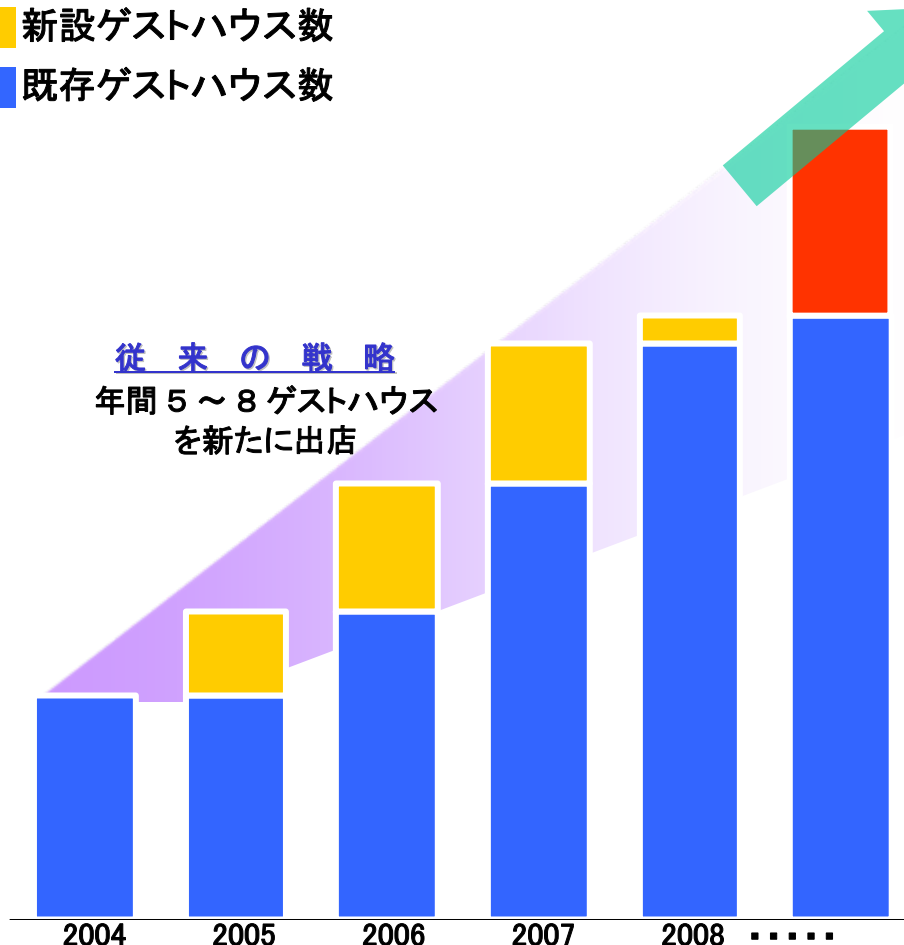
	2007年12月期 実績	2008年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,962百万円	3,200百万円	△ 763百万円	△ 19.2%
期末 施設数	9	9	-	-
施行件数	2,785件	2,450件	△ 335件	△ 12.0%

今後の戦略

継続的かつ安定的な成長を目指すための新たな事業戦略。

★ 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



今後の戦略

1. 人材育成策の強化
2. 出店戦略の転換
3. 土地取得も含めた大型直営店の新規出店
4. レストランとの提携ビジネス開始
5. ドレス販売の強化
6. デスティネーション・ウエディング(外国人挙式)の取組み強化
7. 再生ビジネスへのアプローチ

期 初	16	16	22	31	41
増加数	—	6	9	10	2
期 末	16	22	31	41	43

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



2009年12月期 新規開業予定

【地域別 ゲストハウス数】

	期 初	新規 開業数	期 末
全社	43	+ 5	48
東京	8	-	8
首都圏(神奈川・千葉・埼玉)	15	-	15
首都圏以北	3	-	3
関西圏(大阪・京都)	10	+ 2	12
名古屋	7	+ 3	10

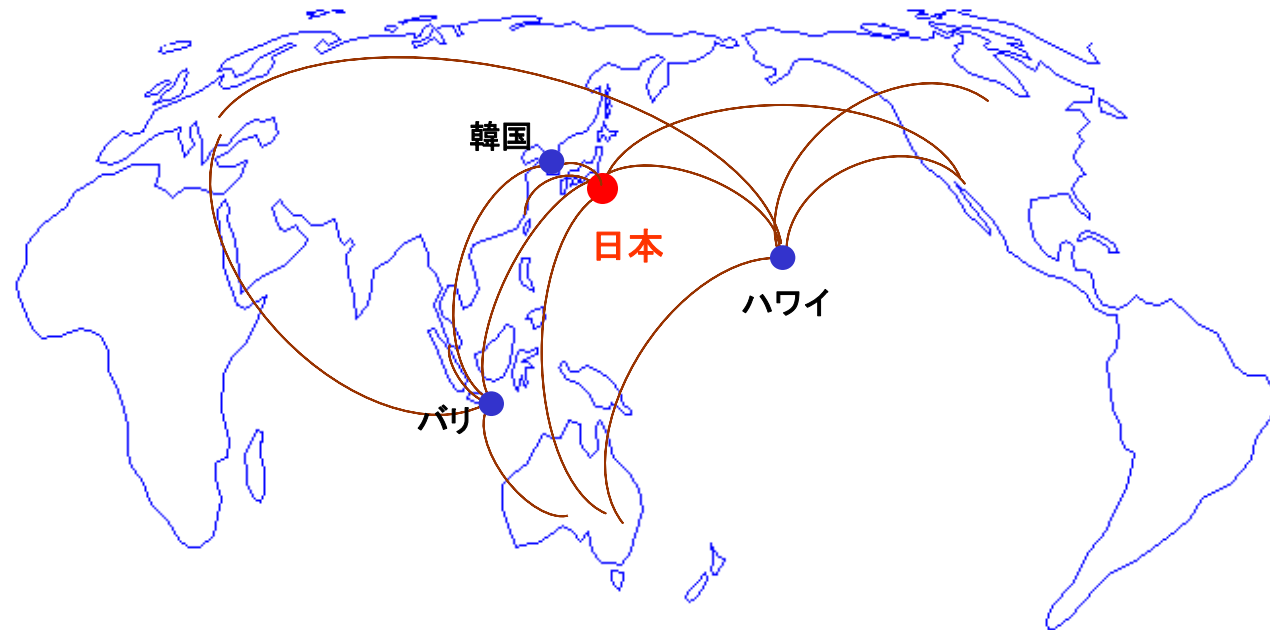
【タイプ別】

	期 初	新規 開業数	期 末
全社	43	+ 5	48
内 マルチゲストハウス	28	+ 3	31
内 ダブルゲストハウス	10	+ 2	12
内 シングルゲストハウス	5	-	5

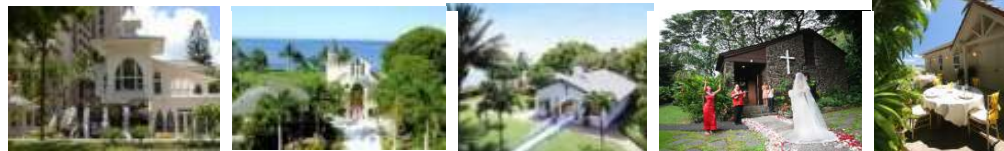
バリ島への拠点拡大により、デスティネーション・ウェディングへの取組みを更に強化。

バリ島施設が通年稼働する当期より、デスティネーション・ウェディングの取組みを更に強化。
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、デスティネーション・ウェディング
(DW:外国人挙式)の取扱高を拡大。

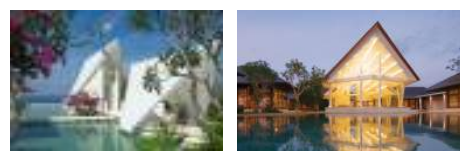
05/12期実績 **5組** → 06/12期実績 **144組** → 07/12期実績 **338組** → **さらなる取組み強化**



ハワイ 9施設



バリ 2施設



韓国 2ゲストハウス



2008年12月期 計画

百万円

連結売上高 314億円
連結経常利益 52億円



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】 935名 【個別】 354名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株主数	971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. 海外挙式・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)アクア・グラツィエ Best Bridal Korea, Inc.(韓国法人) PT. Tirtha Bridal (インドネシア法人) 他 1社
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、特に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2008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・本資料に関する問合せ先 : 株式会社ベストブライダル 管理部 経営企画

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