

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

2008年12月期 決算説明会

February 20, 2009

1. 2008年12月期 連結決算概要

- P3 2008年12月期 連結業績概要
- P4 連結業績推移
- P5 四半期別業績推移
- P6 連結売上総利益の状況
- P7 販管費・開業準備費用の状況
- P8 連結営業利益・経常利益・当期純利益の状況

- P9 国内事業 総括
- P10 国内事業 既存店の状況
- P11 国内事業 新規出店
- P12 国内事業 全国展開の状況

- P13 海外事業 総括
- P14 海外事業 施設の状況

- P15 連結貸借対照表
- P16 有利子負債の状況
- P17 有利子負債の状況 今後の有利子負債残高の見通し
- P18 連結キャッシュフローの状況

2. 2009年12月期 業績予想

- P20 2009年12月期 連結業績予想
- P21 国内事業戦略 2009年12月期の計画
- P22 海外事業戦略 2009年12月期の計画

3. 今後の戦略

- P24 今後の戦略
- P25 国内事業戦略 出店戦略
- P26 国内事業戦略 今後の新規出店予定
- P27 国内事業戦略 多様な挙式ニーズへの対応
- P28 国内事業戦略 「地域1番店」戦略の推進
- P29 海外事業戦略

- P30 会社概要

2008年12月期 決算概要

国内事業が全社収益を牽引。前期比で大幅増収・増益を達成し、過去最高を更新。

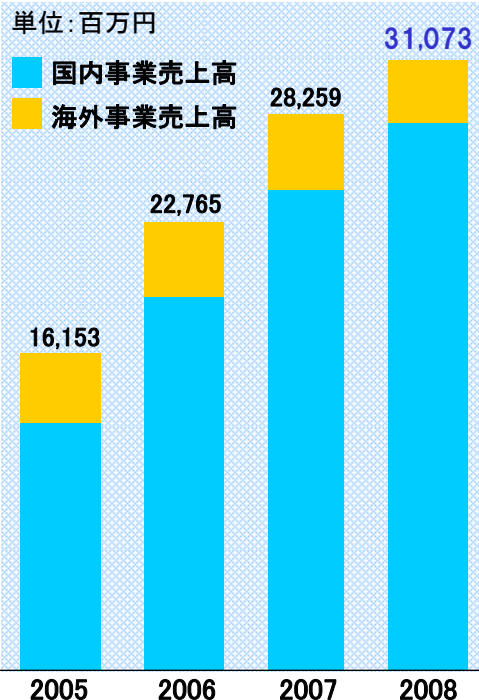
❖ 前年同期比

売上高 **2,813百万円up 10.0%up** 営業利益 **1,271百万円up 26.5%up** 経常利益 **509百万円up 11.2%up** 当期純利益 **348百万円up 16.6%up**

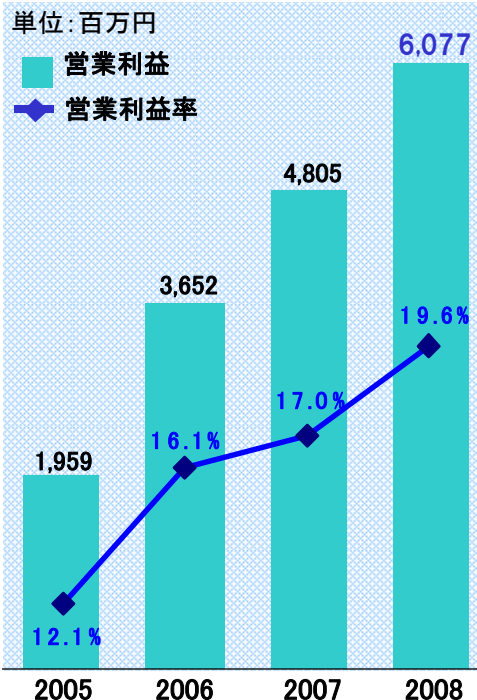
単位:百万円	実績		前年同期比	
	2007/12期	2008/12期	増減額	増減率
売上高	28,259	31,073	+ 2,813	+ 10.0%
国内事業 売上高	24,297	27,931	3,634	+ 15.0%
海外事業 売上高	3,962	3,141	△ 820	△ 20.7%
売上総利益	10,188	11,548	+ 1,359	+ 13.3%
売上総利益率	36.1%	37.2%	+ 1.1p	—
販管費	5,382	5,471	+ 88	+ 1.6%
販管費比率	19.1%	17.6%	△ 1.5p	—
営業利益	4,805	6,077	+ 1,271	+ 26.5%
営業利益率	17.0%	19.6%	+ 2.6p	—
経常利益	4,534	5,043	+ 509	+ 11.2%
経常利益率	16.0%	16.2%	+ 0.2p	—
当期純利益	2,104	2,453	+ 348	+ 16.6%
当期純利益率	7.4%	7.9%	+ 0.5p	—
連結EPS	25,792円37銭	30,065円64銭	+ 16.6%	
1株当たり年間配当	3,000円	5,000円	+ 2,000円	

増収・増益を継続。連結売上高・営業利益・経常利益・当期純利益すべて、過去最高を更新。

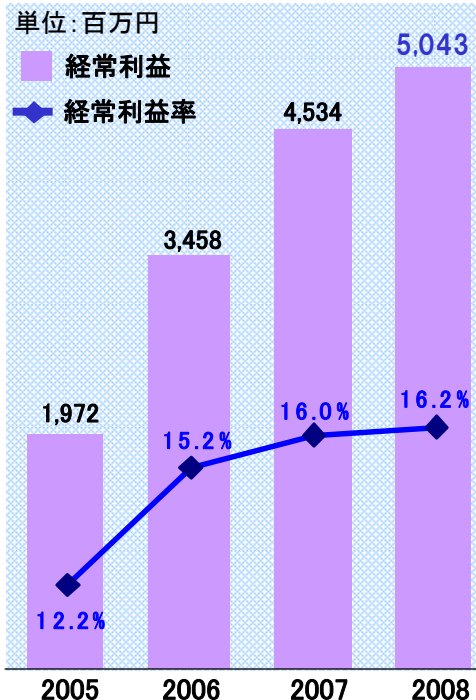
連結売上高推移



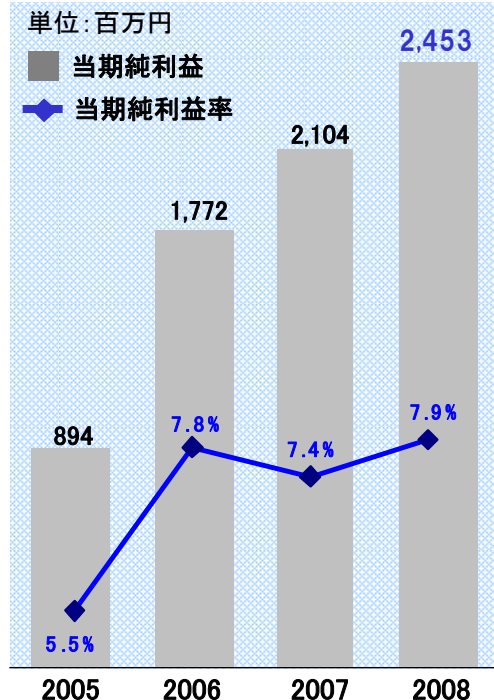
連結営業利益推移



連結経常利益推移



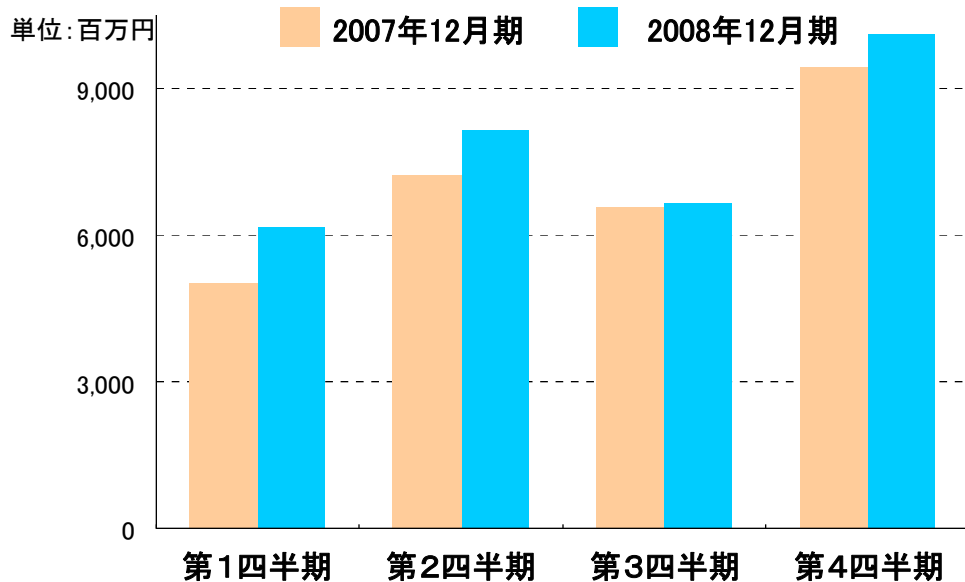
連結当期純利益推移



単位:百万円	2005年12月期		2006年12月期		2007年12月期		2008年12月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
連結売上高	16,153		22,765	40.9%	28,259	24.1%	31,073	10.0%
国内事業	12,590		18,845	49.7%	24,297	28.9%	27,931	15.0%
海外事業	3,562		3,920	10.0%	3,962	1.1%	3,141	△20.7%
連結営業利益	1,959		3,652	86.4%	4,805	31.6%	6,077	26.5%
連結経常利益	1,972		3,458	75.3%	4,534	31.1%	5,043	11.2%
連結当期純利益	894		1,772	98.2%	2,104	18.8%	2,453	16.6%

各四半期とも売上高は前年同期比で増加。各四半期ともに営業利益は黒字を計上。

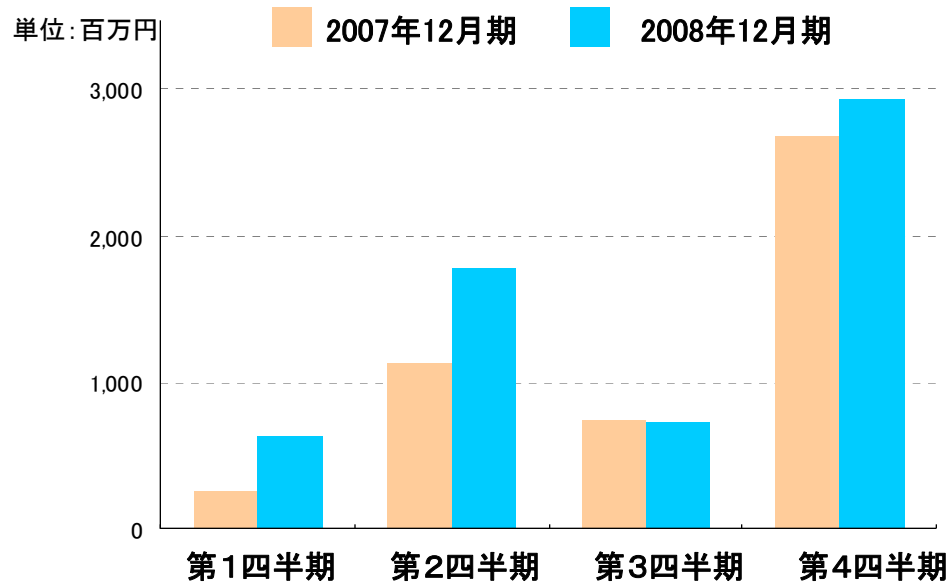
四半期別 連結売上高推移



08/12期実績	6,163	8,148	6,675	10,085
対通期構成比	19.8%	26.2%	21.5%	32.5%
ゲストハウス数	42	42	43	43

07/12期実績	5,008	7,224	6,576	9,448
対通期構成比	17.7%	25.6%	23.3%	33.4%
ゲストハウス数	31	38	40	41

四半期別 連結営業利益推移



08/12期実績	634	1,776	729	2,937
対通期構成比	10.5%	29.2%	12.0%	48.3%
ゲストハウス数	42	42	43	43

07/12期実績	256	1,129	740	2,678
対通期構成比	5.4%	23.5%	15.4%	55.7%
ゲストハウス数	31	38	40	41

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、前期比で大幅に増加。

- ❖ 前期開業の3店舗(名古屋八事、京都鴨川、千葉)が通年稼働し、国内事業の施行件数・売上高が増加し、売上総利益も増加。
- ❖ 1組当たり平均単価の上昇も、国内事業の売上総利益の増加に貢献。
- ❖ 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年12月期	2008年12月期	前期比	
	金額	金額	増減額	増減率
連結売上総利益	10,188	11,548	+ 1,359	+ 13.3%
国内事業 売上総利益	8,964	10,555	+1,590	+ 17.7%
海外事業 売上総利益	1,224	993	△ 230	△ 18.9%

【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は1.1ポイント向上。

- ❖ 前期開業の3店舗の通年・安定稼働などにより、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、固定経費の削減策の実施等により、前期比で向上。

	2007年12月期	2008年12月期	前期比
連結売上総利益率	36.1%	37.2%	+ 1.1p
国内事業 売上総利益率	36.9%	37.8%	+ 0.9p
海外事業 売上総利益率	30.9%	31.6%	+ 0.7p

【販売費及び一般管理費】

前期比微増に留まった結果、対売上高比率では前期比△1.5ポイントと大きく低下。

- ❖ 店舗増などによる広告費の増加(対売上高比率では、前期比ほぼ横ばい)。
- ❖ 増収効果により、対売上高比率では前期比で△1.5ポイントと、大きく低下。

単位:百万円	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
販売費及び一般管理費	5,382	5,471	+ 88	+ 1.6%
売上高販管費比率	19.1%	17.6%	△ 1.5p	-

【開業準備費用】

08/12期の新規開業は2ゲストハウス(07/12期:10ゲストハウス)であったため、前期比で大きく減少。

- ❖ 新規開業が赤坂店・お台場店の2店舗・2ゲストハウスであったため、前期の2店舗・7ゲストハウス開業と比較し、大きく減少。

単位:百万円	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
開業準備費用	540	191	△ 349	△ 64.6%
対売上高比率	1.9%	0.6%	△ 1.3p	-

※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。

【営業利益】

増収効果・売上総利益率の向上に加え、販管費が微増に留まったことにより、前期比で大幅に増加。

単位: 百万円	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
営業利益	4,805	6,077	+ 1,271	+ 26.5%
営業利益率	17.0%	19.6%	+ 2.6p	-

【経常利益】

営業利益増により前期比で増加したものの、ウォン安に伴う為替差損の発生等により、営業外費用は増加。

❖ 為替差損 △ 688百万円(内訳: 円ドル△ 170百万円、円ウォン △ 527百万円、円ルピア + 17百万円 その他 △ 8百万円)

単位: 百万円	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
経常利益	4,534	5,043	+ 509	+ 11.2%
経常利益率	16.0%	16.2%	+ 0.2p	-

【当期純利益】

京都出店中止等により、特別損失120百万円を計上したものの、過去最高を更新。

単位: 百万円	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
当期純利益	2,104	2,453	+ 348	+ 16.6%
当期純利益率	7.4%	7.9%	+ 0.5p	-

07/12期開業店舗の通期収益寄与、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・売上高は大幅増加。
- ❖ 施行件数の増加と、1組当たり平均単価の上昇により、大幅な増収を達成。

	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	24,297百万円	27,931百万円	+ 3,634百万円	+ 15.0%
期末ゲストハウス数	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	6,352件	+ 751件	+ 13.4%
稼働率	68.9%	66.1%	△ 2.8p	-
1組当たり平均単価	4,201千円	4,233千円	+ 32千円	+ 0.8%

※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。

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期比で大幅増加。

単位:件	2007年12月期		2008年12月期		前期比	
	受注件数	期末受注残高	受注件数	期末受注残高	受注件数	期末受注残高
受注状況	6,292	3,797	7,003	4,448	+ 711	+ 651

前期比微減となったものの、高利益率・低コストオペレーションにより、依然として高い収益性を維持。

- ❖ 施行件数は若干減少したものの、営業努力による平均単価の上昇により、売上高・利益は前期比で微減に留まる。
- ❖ 外注費等の見直し等により、売上総利益率は引き続き高水準を維持。
- ❖ 広告宣伝費は微増となったものの、施設の高い集客力により、対売上高比率は3.6%と、依然として低水準を維持。

単位:百万円	2007/12期	2008/12期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	22,470	22,257	△ 213	△ 0.9%
売上総利益	7,382	7,175	△ 207	△ 2.8%
売上総利益率	32.9%	32.2%	△ 0.7p	-
販管費	1,134	1,205	+ 71	+ 6.3%
販管费率	5.0%	5.4%	+ 0.4p	-
営業利益	6,248	5,969	△ 278	△ 4.5%
営業利益率	27.8%	26.8%	△ 1.0p	-
施行件数	5,299件	5,191件	△ 108件	△ 2.0%
稼働率	75.0%	70.5%	△ 4.5p	-
1組当たり平均単価 [※]	4,204千円	4,258千円	+ 54千円	+ 1.3%

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(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」および「一般宴会」を除外しております。

08/12期は大規模都市開発「赤坂サカス」内の赤坂店、再生ビジネス型店舗第2弾となるお台場店を開業。

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 1Guesthouse Type



都心の好立地を活かし、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。

都心部の大規模都市再開発「赤坂サカス」内に開業

「新しい街づくり」の一端を担うために開発した新型店舗

お台場 パラッツォ エ マーレ

DAIBA Palazzo e mare

2008年9月オープン 1Guesthouse Type



既存施設を活用した再生ビジネス型店舗として開業

「パーティーハウスウェディング」を提供する多目的店舗

マルチゲストハウス・ダブルゲストハウスを中心に、17店舗・43ゲストハウスを全国にバランス良く展開。

【タイプ別】

マルチ・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・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・タイプ

5店舗
5ゲストハウス



日本橋店(1)



市ヶ谷店(1)



New 赤坂店(1)



New お台場店(1)



名古屋丸の内店(1)

New は、08/12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	首都圏以北	関西圏	名古屋	合計
ゲストハウス数	8	15	3	10	7	43

バリ島拳式は堅調に推移したものの、ハワイ拳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。
- ❖ ハワイについては、契約教会の見直し等により、固定経費の削減を実施。
- ❖ 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。
- ❖ 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:外国人拳式)の施行件数が増加。

	2007年12月期	2008年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,962百万円	3,141百万円	△ 820百万円	△ 20.7%
期末直営・独占使用教会数	9	8	△ 1	—
施行件数	2,785件	2,249件	△ 536件	△ 19.2%
国内直販営業	1,081件	774件	△ 307件	△ 28.4%
旅行会社等提携営業	1,366件	1,095件	△ 271件	△ 19.8%
ハワイ/バリ直販営業(DW)	338件	380件	+ 42件	+ 12.4%

※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。

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】



New House of Iris
ハウス・オブ・イリス

※

【独占使用】



New 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

※ ハウス・オブ・イリスは、2009年2月にオープンしております。
また、セント・アンドリュース教会との独占使用契約は、2009年1月より開始しております。

資産の部

有形固定資産の増加

建物・構築物の増加 : 2008年新規開業店舗の増加分
 建設仮勘定の増加 : 2009年以降の開業予定店舗の増加分

投資その他資産の増加

保証金 : 新浦安店の積立保証金の増加

負債・純資産の部

有利子負債の状況

有利子負債額 : 15,862百万円 (07/12末比 Δ 3,187百万円)
 有利子負債依存度 : 48.9% (07/12末比 Δ 8.2ポイント)

純資産の状況

純資産額 : 9,490百万円 (07/12末比 + 1,896百万円)
 自己資本比率 : 29.3% (07/12末比 + 6.6ポイント)

単位:百万円	07/12末	08/12末	増減
流動資産	8,445	7,870	Δ 574
現金・預金	7,019	6,272	Δ 747
たな卸資産	451	541	90
前渡金	208	122	Δ 86
前払費用	218	273	55
固定資産	24,926	24,545	Δ 381
有形固定資産	19,306	18,144	Δ 1,162
建物・構築物	17,560	17,709	149
工具器具備品	1,938	2,160	221
車両運搬具	46	53	7
減価償却累計額	Δ 4,849	Δ 6,631	Δ 1,782
土地	4,353	4,421	68
建設仮勘定	257	430	173
無形固定資産	452	370	Δ 81
投資その他の資産	5,167	6,030	863
保証金	2,215	2,387	171
繰延資産	13	11	Δ 2
総資産	33,386	32,427	Δ 958

単位:百万円	07/12末	08/12末	増減
負債合計	25,791	22,937	Δ 2,854
流動負債	13,338	8,781	Δ 4,556
買掛金	1,462	1,359	Δ 102
短期借入金	4,881	-	Δ 4,881
1年内返済予定長期借入金	2,309	2,350	41
1年内償還予定社債	436	436	-
未払金	454	477	22
前受金	1,141	1,244	103
固定負債	12,453	14,155	1,701
社債	1,702	1,266	Δ 436
長期借入金	9,721	11,809	2,088
預り保証金	548	612	64
純資産	7,594	9,490	1,896
株主資本	7,611	9,738	2,126
資本金/資本剰余金	1,106	1,106	-
利益剰余金	6,504	8,631	2,126
評価換算差額等	Δ 17	Δ 247	Δ 230
負債・純資産合計	33,386	32,427	Δ 958

財務内容の健全化に向けて、有利子負債残高を前期末比で大幅に圧縮。

期末有利子負債残高の推移

期末有利子負債残高 前期末比△3,187百万円

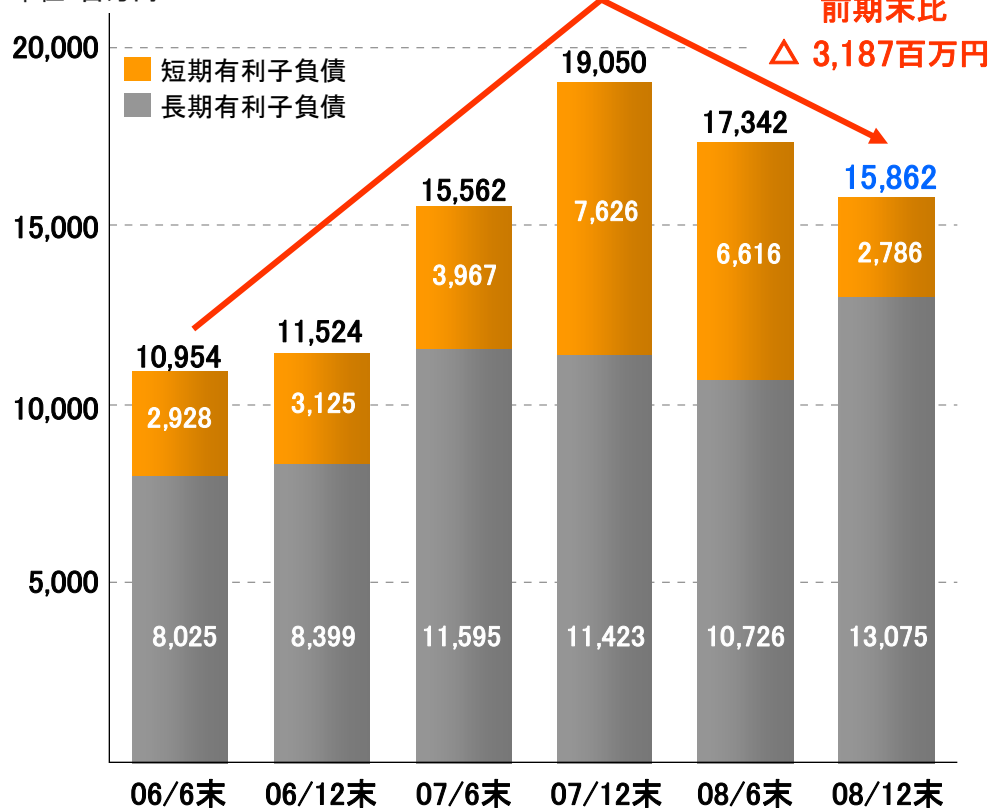
当期純利益の増加・減価償却費の増加等によって営業CFが高水準を維持した一方、投資CFの縮小により、期末有利子負債残高は、前期末で大幅に減少。

長期・短期有利子負債の内訳

短期借入金 は「0」まで圧縮

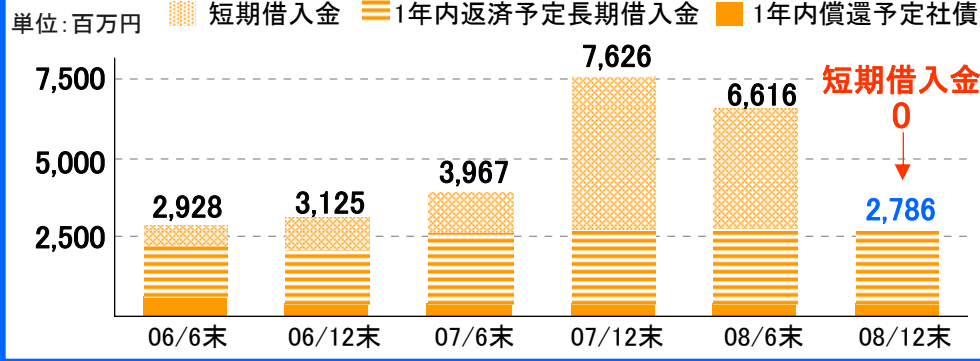
店舗開発等の設備投資資金のみ、長期有利子負債で充当。運転資金については、内部留保・月次売上等で対応できる健全な財務体質を維持。

単位:百万円



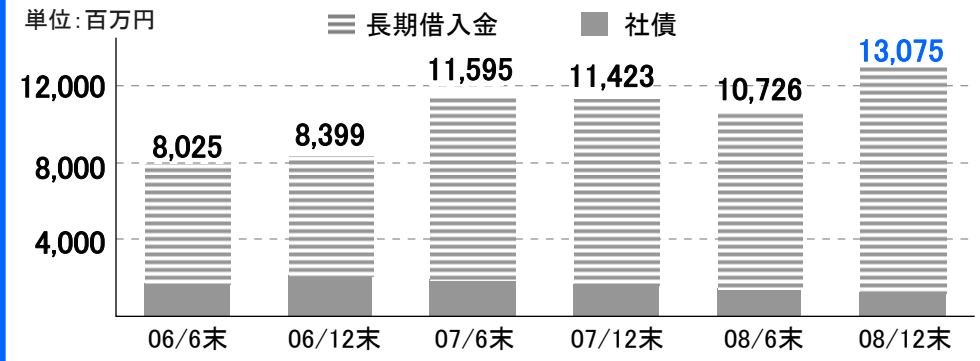
短期有利子負債の状況

単位:百万円



長期有利子負債の状況

単位:百万円



既存施設の生む営業CFにより、既存施設への設備投資資金として調達した有利子負債は短期で圧縮。

土地取得費を除く有利子負債は、6期後にほぼ返済完了

高水準の営業CFが財務健全化を後押し

既存の有利子負債については、每期大幅に圧縮が進む見込み

債務償還年数：2.3年（土地取得費分を除く）

財務改善が進み、09/12期末の予想自己資本比率は33%に向上。

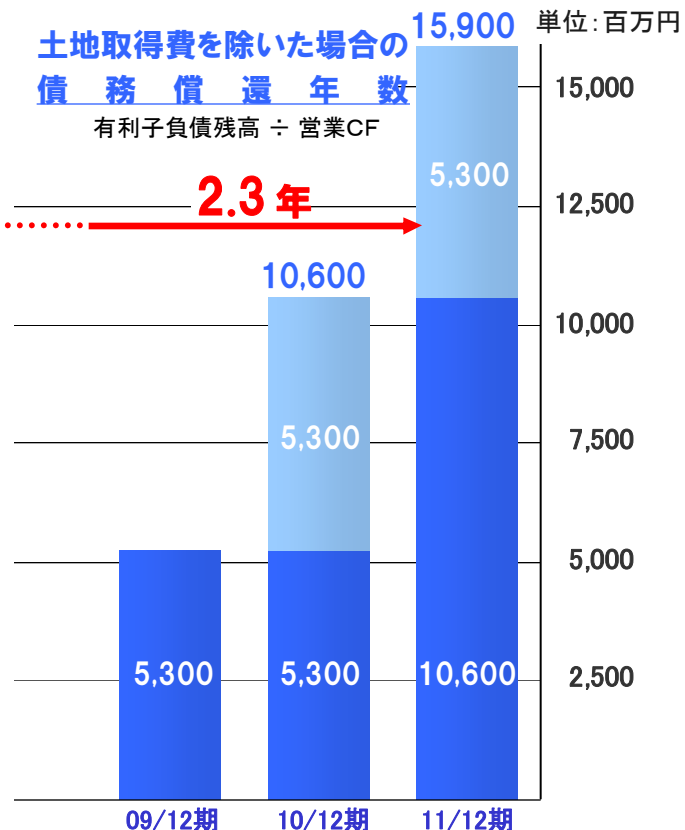
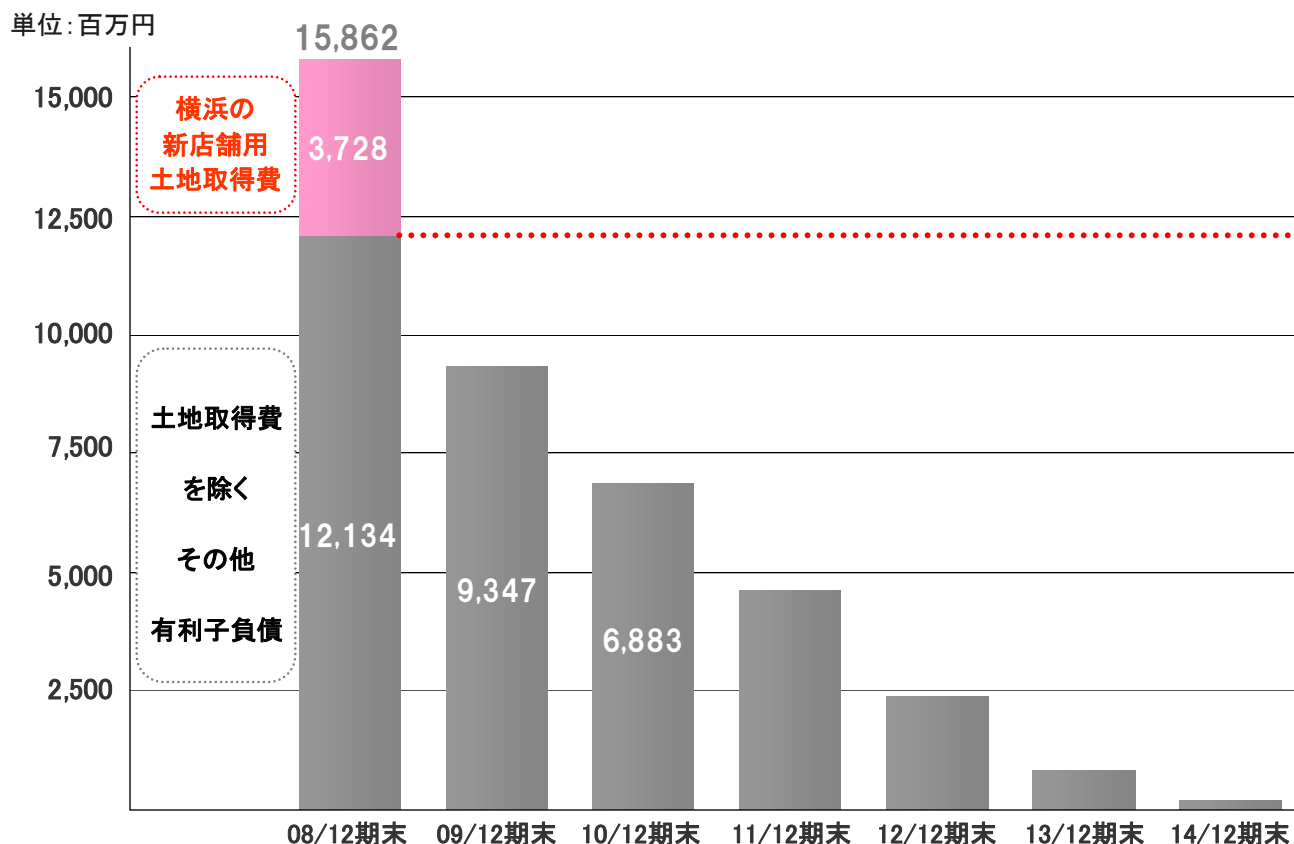
前期並みの営業CF予想でも、2年強で投資資金を回収。

08/12期末現在の有利子負債の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残高予想（土地取得費を除く）
- ・改装費用など、今後の既存店向け追加借入れは、下記のグラフに含まれません。

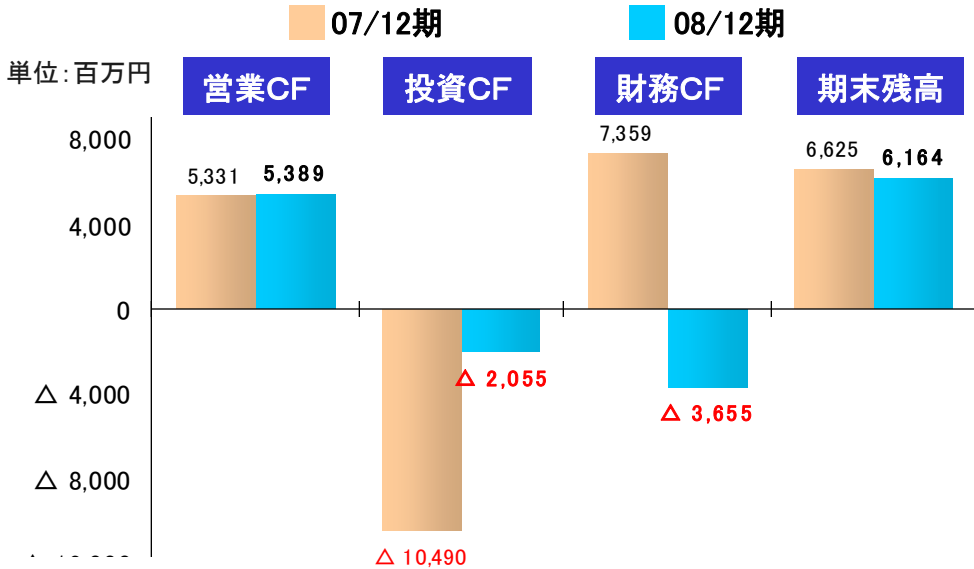
営業キャッシュフローの累計金額予想

営業CF予想を08/12期と同水準とした場合

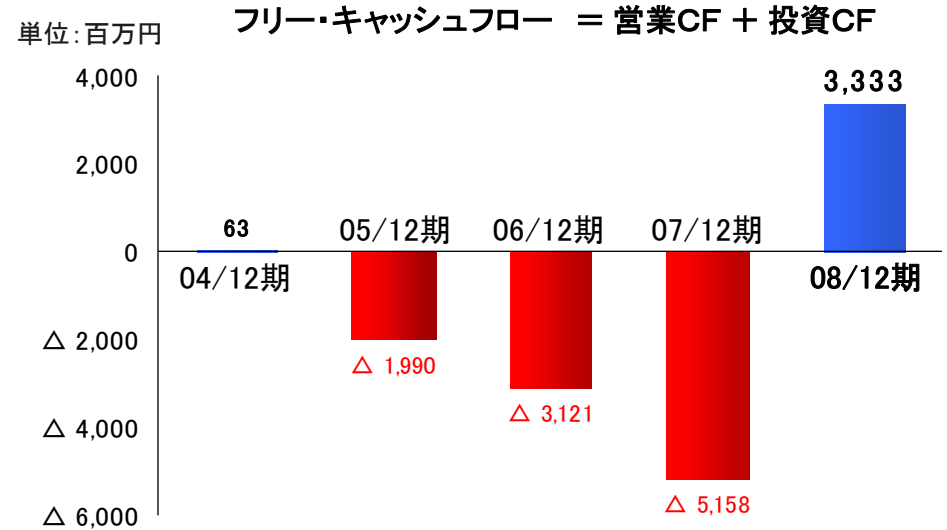


営業CFの増加、投資CFの減少により、フリー・キャッシュフローが大幅に黒字化。

連結キャッシュフローの状況



フリー・キャッシュフローの推移



単位: 百万円	07/12期	08/12期
営業キャッシュフロー	5,331	5,389
投資キャッシュフロー	△ 10,490	△ 2,055
財務キャッシュフロー	7,359	△ 3,639
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	△ 156
現金及び現金同等物の増減額	2,200	△ 461
現金及び現金同等物 期首残高	4,425	6,625
現金及び現金同等物 期末残高	6,625	6,164

主
な
要
因

○ 営業CF

税前当期純利益	4,928百万円
減価償却費	2,018百万円
法人税支払額	△ 2,777百万円

○ 投資CF

有形固定資産の取得による支出	△ 1,759百万円
保証金の差入による支出	△ 304百万円

○ 財務CF

短期借入金の増減額	△ 4,856百万円
長期借入金の増減額	1,979百万円
社債の償還による支出	△ 436百万円

2009年12月期 業績予想

【通期 業績予想】

当期も引き続き国内事業部門が全社収益を牽引。為替差損も縮小し、前期比大幅増収・増益の見込み。

単位:百万円	08年12月期 実績	09年12月期 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	31,073	32,800	+ 1,726	+ 5.6%
営業利益	6,077	6,200	+ 122	+ 2.0%
営業利益率	19.6%	18.9%	△ 0.7p	—
経常利益	5,043	5,900	+ 856	+ 17.0%
経常利益率	16.2%	18.0%	+ 1.8p	—
当期純利益	2,453	3,200	+ 747	+ 30.4%
当期純利益率	7.9%	9.8%	+ 1.9p	—
連結EPS	30,065円64銭	39,215円69銭	+ 30.4%	
一株当たり年間配当金	5,000円	5,000円	— %	

【第2四半期累計期間 業績予想】

単位:百万円	08年12月期 2Q累計 実績	09年12月期 2Q累計 予想	増 減	
			増減額	増減率
売上高	14,312	14,800	+ 487	+ 3.4%
営業利益	2,410	2,200	△ 210	△ 8.7%
経常利益	2,075	2,000	△ 75	△ 3.6%
四半期純利益	1,047	1,100	+ 52	+ 5.0%

【国内事業 計画】

既存店の受注は、現在好調に推移。新規店の開業効果もあり、当期も引き続き増収を見込む。

- ❖ 既存店の受注状況は好調に推移しており、08/12期比で増収の見込み。
- ❖ 2009年春開業予定の名古屋・野跡店も売上増に貢献。
- ❖ 青山店は、2009年秋より附帯設備を拡充し、現在のダブル・タイプ(2ゲストハウス)からマルチ・タイプ(3ゲストハウス)に変更。
- ❖ 1組当たり平均単価は、少人数プラン等の増加により、全体では08/12期比で若干低下。
- ❖ 新規開業(稼働)予定は、現在4ゲストハウス(野跡:3、青山:追加稼働1)であり、開業準備費用は08/12期比若干増の見込み。

	08年12月期 実績	09年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	27,931百万円	29,900百万円	+ 1,968百万円	+ 7.0%
期末ゲストハウス 合計	43	47	+ 4	-
内 マルチゲストハウス・タイプ	28	34	+ 6	-
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	6,352件	7,000件	+ 648件	+ 10.2%

※ダブルゲストハウス・タイプ数が08/12期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ことによるものであり、店舗閉鎖による減少ではありません。

【海外事業 計画】

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

- ❖ サーチャージ下落・円高効果はあるものの、渡航便の減少や顧客の「安・近・短」志向を受けて、ハワイ挙式マーケット全体の急速な回復は見込めない。
- ❖ 当社がメインターゲットとしてきた比較的高単価な層は国内挙式へ流れる傾向が顕著。
- ❖ 競争激化に伴う値崩れも加わり、ハワイビジネスの施行件数・売上高は減少を見込む。
- ❖ 縮小したマーケットにあっても、確実に利益を上げられる規模へ再編を進める。
 - ・ 国内サロンの統廃合(三宮、京都、心齋橋、大宮)による経費削減効果 …… △ 50百万円
 - ・ ハワイでの賃料見直し、プロジェクト撤退による経費削減効果 …… △ 70万ドル
- ❖ 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。
- ❖ デスティネーション・ウェディング(DW:外国人挙式)への取組みは、引き続き継続。

	2008年12月期 実績	2009年12月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,141百万円	2,900百万円	△ 241百万円	△ 7.7%
期末直営・独占使用教会数	8	9	+ 1	-
施行件数	2,249件	※ 1,750件	△ 499件	△ 22.2%

※上記の施行件数の他、2009年1月より独占使用契約を締結したセント・アンドリュース教会での施行件数(約 700件)が、加算される見込みです。

今後の戦略

今後も、継続的かつ安定的な成長を目指していくため、新たな事業戦略を実施。

2007/12期までの戦略

国内事業戦略

1. 年間5～8ゲストハウスの積極出店
2. 大都市 + 政令指定都市への出店
3. リ・イノベーションによる既存店の強化

海外事業戦略

4. 直営サロンの拡充と強化
5. 提携営業戦略の強化

全社戦略

6. 資金調達手法の多様化
7. 人材育成の強化

2008/12期以降の戦略

国内事業戦略

1. 地域1番店戦略(大都市への大型店出店、隣接地の追加開発)
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 など)
3. 効率的なリ・イノベーションによる既存店の強化
4. 再生型ビジネスへのアプローチ

海外事業戦略

5. 固定経費の削減による収益改善策の継続
6. 投資を抑制しつつ売上向上を図る(既存教会との提携、施設のリ・イノベーション)
7. デスティネーション・ウエディング(外国人挙式)への取組みを継続

全社戦略

8. 更なる財務の健全化へ向け、財務体質強化への取組みを継続
9. 人材育成の強化を継続

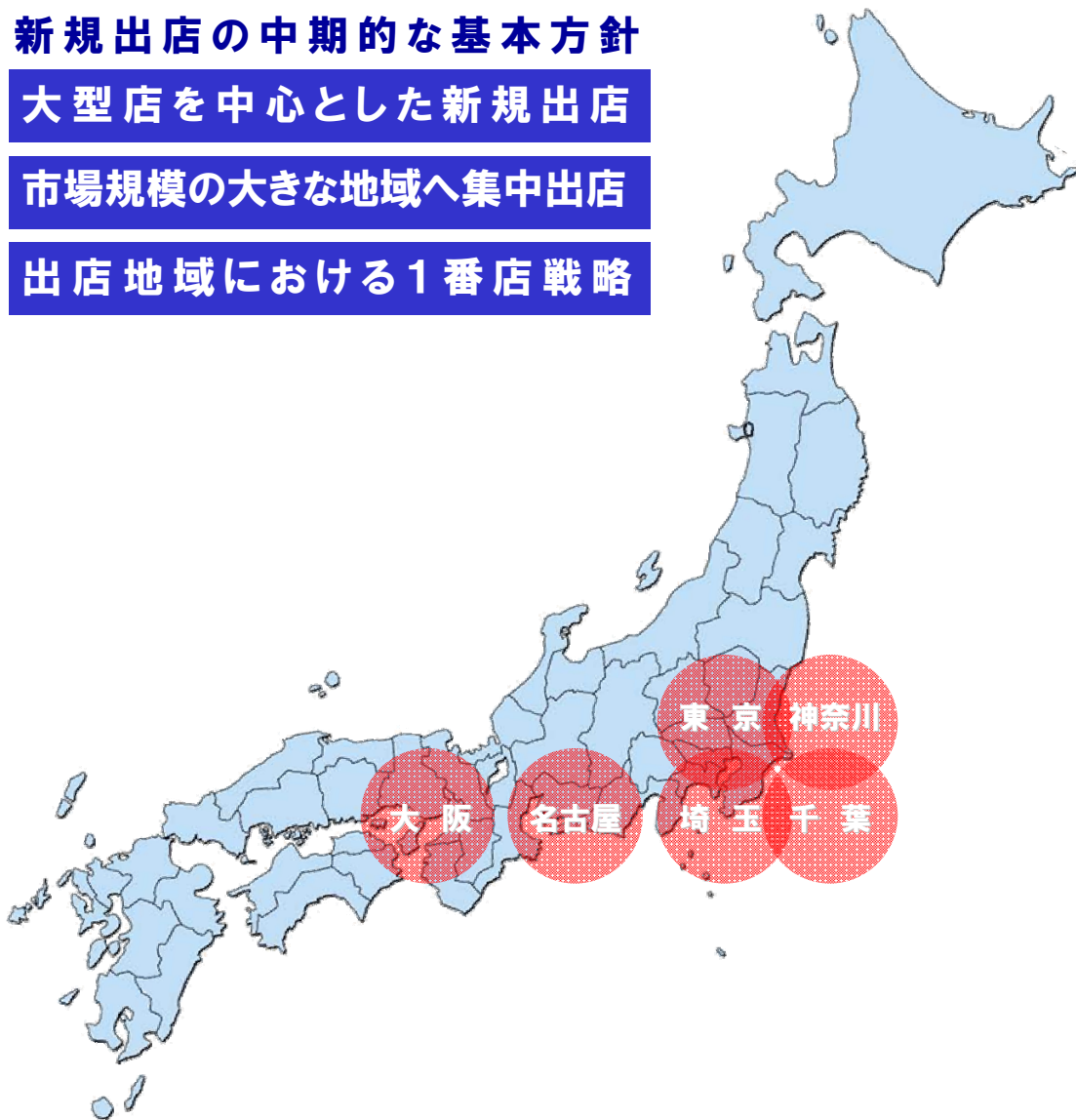
大市場の首都圏(東京・神奈川・千葉・埼玉)・中京圏・関西圏へ、大型店を中心とした出店を進める。

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(現状計画のみ)

【地域別 ゲストハウス数】

	2008年末	新規開業予定		2010年末
		2009年	2010年	
全社	43	+ 4	+6	53
東京	8	+ 1	-	9
首都圏 (神奈川・千葉・埼玉)	15	-	+ 6	21
首都圏以北	3	-	-	3
関西圏 (大阪・京都)	10	-	-	10
名古屋	7	+ 3	-	10

【タイプ別 ゲストハウス数】

	2008年末	新規開業予定		2010年末
		2009年	2010年	
全社	43	+ 4	+ 6	53
マルチ・タイプ	28	+ 6	+ 6	40
ダブル・タイプ	10	※△ 2	-	※ 8
シングル・タイプ	5	-	-	5

※ダブル・タイプ数の前期比減は、青山店をマルチ・タイプへ区分変更したことによるものであり、店舗閉鎖による減少ではありません。

09年春オープンの名古屋・野跡、10年春オープンの横浜・伊勢山と、地域1番店を目指す大型店舗を開業。

名古屋地区で初となる港エリアでの開業

野跡 セントグレース大聖堂

St. Grace Cathedral

2009年春オープン予定 3 Guesthouse Type



名古屋駅から直通で約20分の港エリアに、名古屋地区では2番目となるマルチゲストハウスを開業。

イギリスの教会から譲受けた鮮やかなアンティークのステンドグラスが彩る、ゴシック様式を再現した本格的な大聖堂。

青空・水・緑が広がるガーデン付の3邸宅でのゲストハウス・ウェディングに加え、和装婚礼にも対応。

2チャペル・6ゲストハウスの最大規模の店舗を開業

伊勢山ウエディング・ヒルズ Yokohama (仮称)

Iseyama - Weddinghills Yokohama

2010年春オープン予定 6 Guesthouse Type



横浜・桜木町駅北口から徒歩7分という交通至便の立地に、2チャペル・6ゲストハウスを備える最大規模の店舗を開業。

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と、リゾート感あふれる「水に浮かぶ教会」の2つのチャペル。隣接する伊勢山皇大神宮での本格的な神前挙式も可能。

多様なニーズに対応する、趣きの異なる6ゲストハウスを建設。緑に彩られたガーデンテラスを備える開放感のある邸宅で、光と風を感じながらのゲストハウス・ウェディングを提供。

多様な顧客ニーズを取り込むため、和婚、少人数プラン、挙式オンリープランの提供を行う。

和装婚礼ニーズに対応した「オリジナルの和婚」の提供を開始

お客様の和装婚礼へのニーズに応えるため、商品メーの拡充を行い、和装婚礼メニュー「華日和」を開始。



ベストブライダルが贈る
オリジナル和婚の新スタイル

華日和 Wedding

華やかに彩る空間。
日本の伝統美を纏う喜び。
和やかに過ごす宴の時間。



当社が有する経験・ノウハウと店舗を活用し、和の要素を取り入れた本格的な「オリジナルの和婚」をトータルで提案
当期より、新浦安店において、提供を開始

少人数プランの提供

少人数ウェディングへのニーズに応えるため、10名から完全貸切とする少人数プランを提供。



挙式オンリープランの提供

当社ゲストハウスの大型チャペルを活用し、挙式オンリープランも提供。



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・ウェ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



ステ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



神前挙式

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



フランス風



アメリカ風



イギリス風



イタリア風



ジャポネ風



パリ風



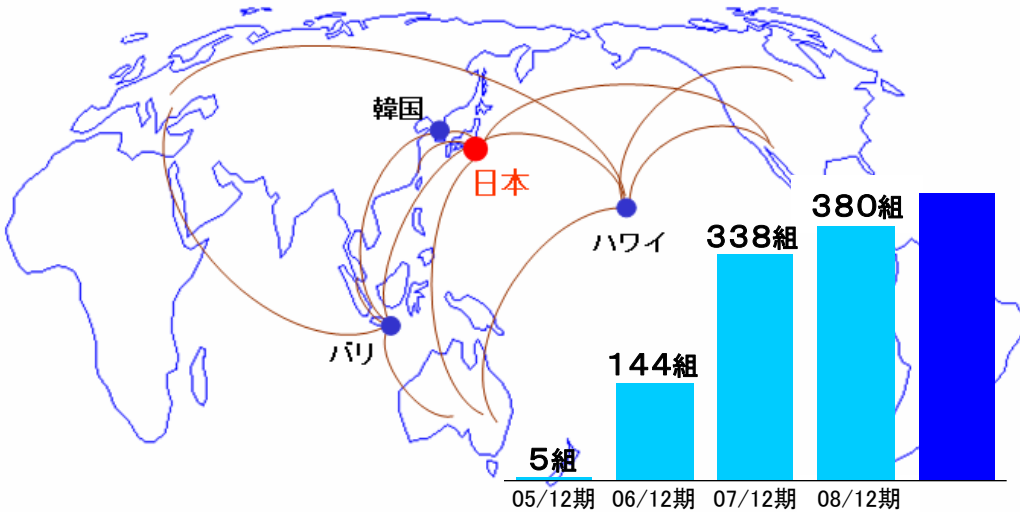
オリエンタル風

お客様の多様なウェディング・ニーズに応える、「地域1番店」戦略を推進。

デスティネーション・ウエディングへの取組みを継続。また、ハワイビジネスでは、新施設を開業。

デスティネーション・ウエディング(DW)への取組み継続

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）への取組みを継続。



ハワイ 7施設



パリ 2施設



韓国 2ゲストハウス



ハワイに新施設をオープン

現在の市場のトレンド・ニーズに適合した新施設をオープンし、常にお客様に新しい価値を提供。

THE HOUSE OF IRIS

ハウス・オブ・イリス
2009.02 OPEN



チャペルやプール、プライベートガーデン付の贅沢な敷地内で、セレモニーからパーティへと祝宴の全てを、1日2組限定で提供。

青い海と空と緑を独占できる
デイライトウエディング

陽光から夕日へと移りゆく
トワイライトウエディング

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】 890名 【個別】 349名
発行済株式の総数	81,600株 単元株制度なし
株主数	1,015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)
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2008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 管理部 経営企画

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