

NOVARESE

PRODUCED BY

株式会社ノバレーゼ

2008年12月期 第1四半期決算説明資料

(2008年1月～2008年3月)

2008年5月

# 目次

## I. 2008年12月期 第1四半期決算概要

損益計算書概要	-----	4
四半期業績の推移（売上高）	-----	5
四半期業績の推移（経常利益）	-----	6
セグメント別売上高	-----	7
婚礼プロデュース事業の業績状況①	-----	8
婚礼プロデュース事業の業績状況②	-----	9
婚礼衣裳事業の業績状況	-----	10
ホテル・レストラン事業の業績状況	-----	11
既存店状況（婚礼プロデュース事業）	-----	12
既存店状況（婚礼衣裳事業）	-----	13
貸借対照表の概要	-----	14
設備投資、減価償却費、キャッシュ・フロー	-----	15
2008年12月期 業績計画	-----	16

## II. トピックス

2008年12月期 第1四半期出店実績	-----	18
新規店舗概要 提携施設①	-----	19
新規店舗概要 提携施設②	-----	20
第2四半期の出店 ドレスショップ	-----	21
新規出店予定 ゲストハウス	-----	22
CSR活動について	-----	23
今後の店舗展開について	-----	24

# I. 2008年12月期 第1四半期決算概要

# 損益計算書概要

(単位：百万円 / %)

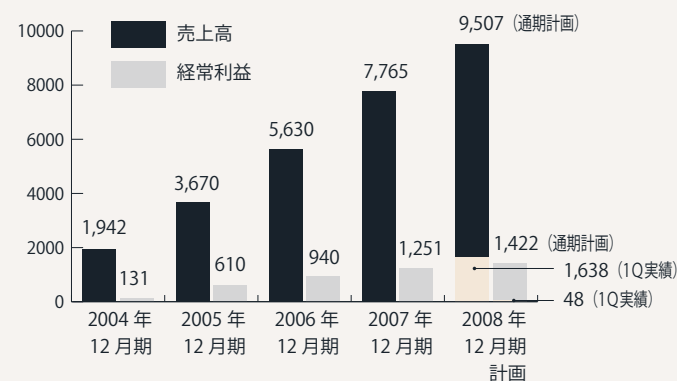
	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期比	2008年12月期 第1四半期当初計画	計画比
売上高	1,449	1,638	113.0%	1,515	108.1%
売上原価	633	804	127.1%	712	113.0%
売上総利益	816	834	102.1%	803	103.8%
売上総利益率	56.3%	50.9%	—	53.0%	—
販売管理費	602	790	131.1%	848	93.1%
営業利益	214	44	20.6%	△44	—
営業利益率	14.8%	2.7%	—	△2.9%	—
経常利益	217	48	22.4%	△41	—
経常利益率	15.0%	3.0%	—	△2.7%	—
第1四半期純利益	121	19	16.5%	△21	—
第1四半期純利益率	8.4%	1.2%	—	△1.4%	—
1株当たり四半期純利益 (円)	2,398	384	—	—	—

## Points

### 前年同期比で13.0%増収、 当初計画を上回る業績結果に

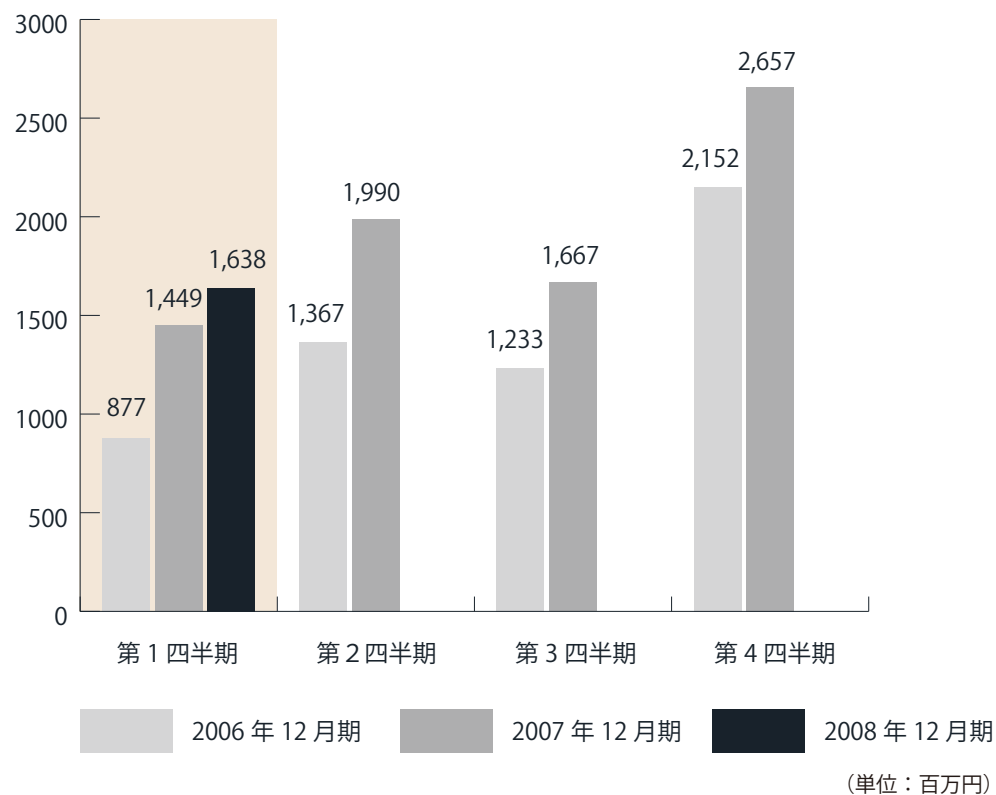
売上高は当初計画を8.1%上回り、対前年同期比で13.0%増となる。営業利益は前事業年度後半に出店したゲストハウスの費用先行や教育研修部新設に伴う費用計上などにより前年同期と比べ減益となるものの、単価向上を目指した営業努力などにより当初計画を上回る44百万円の黒字となる。

【売上高・経常利益の推移 (百万円)】



# 四半期業績の推移 (売上高)

## 売上高の四半期業績



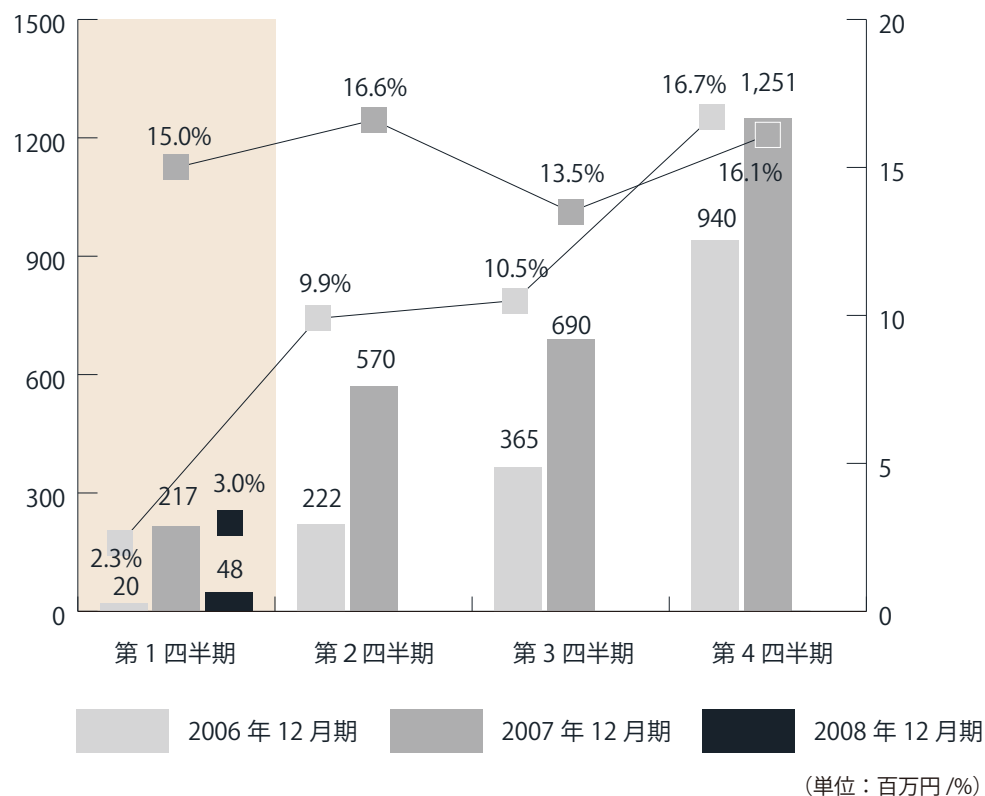
## Points

季節変動要因としては、  
気候が良くて休日が多い  
第2、第4四半期の比重が高い

挙式・披露宴は土日・祝日に集中する傾向があり、  
季節的には気候が良く連休のある4月、5月の属する  
第2四半期と、10月、11月の属する第4四半期の  
売上高の比重が高いという傾向がある。

# 四半期業績の推移 (経常利益)

## 経常利益の四半期業績推移



## Points

**第1四半期の経常利益は  
当初計画△41百万円だったが、  
48百万円の実績となる**

2008年12月期第1四半期においては、新卒社員の人員増加や前期開店店舗の設備費の増加が見込まれたため、事業計画上の経常利益を△41百万円と見込んでいたが、①当初計画以上の売上総利益（834百万円、当初計画803百万円）を計上できたことや、②広告宣伝費用や採用広告費用の効率化により販売管理費も当初計画848百万円を下回る790百万円に抑えることができ、経常利益は48百万円の実績となった。

# セグメント別売上高

(単位：百万円 /%)

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期比	2008年12月期 第1四半期当初計画	計画比
売上高合計	1,449	1,638	113.0%	1,515	108.1%
婚礼プロデュース事業	554	615	111.0%	564	109.0%
婚礼衣裳事業 ※	308	348	113.1%	300	116.2%
内) 自社施行	182	220	120.8%	—	—
内) 他社施行	125	128	101.9%	—	—
ホテル・レストラン事業	587	674	114.9%	651	103.6%
内) 婚礼飲食	477	519	108.8%	483	107.4%
内) 宴会・一般・宿泊	109	155	141.5%	167	92.7%

※ 自社施行とは当社直営会場及び提携先で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売です。

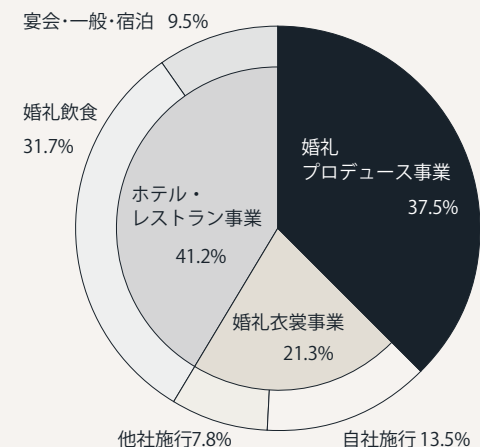
他社施行とは他社が経営するホテル、専門式場、ゲストハウスで行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売です。

## Points

### すべての事業で当初計画を達成

婚礼プロデュース事業、婚礼衣裳事業、ホテル・レストラン事業すべてにおいて当初計画を達成。なお、ホテル・レストラン事業の一般飲食においては、一部店舗における一般飲食や宿泊が不調で92.7%の達成率となる。

【セグメント別売上高構成比】



# 婚礼プロデュース事業の業績状況①

(単位：百万円 / %)

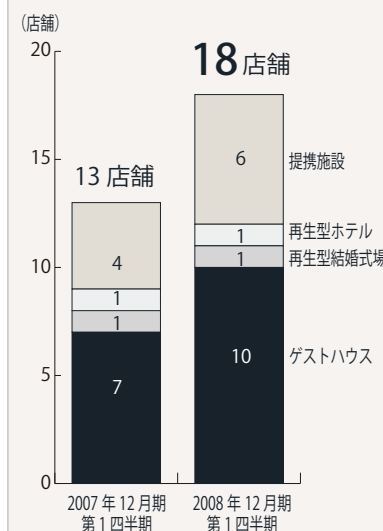
	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	554	615	60	111.0%
売上総利益	292	302	9	103.4%
売上総利益率	52.7%	49.1%	△3.6%	—
期末店舗数 (店)	13	18	5	—
ゲストハウス	7	10	3	—
再生型 (結婚式場)	1	1	0	—
再生型 (ホテル)	1	1	0	—
提携施設	4	6	2	—
施行組数 (組)	331	371	40	112.1%
受注組数 (組)	514	693	179	134.8%
受注残組数 (組)	1,202	1,577	375	131.2%

## Points

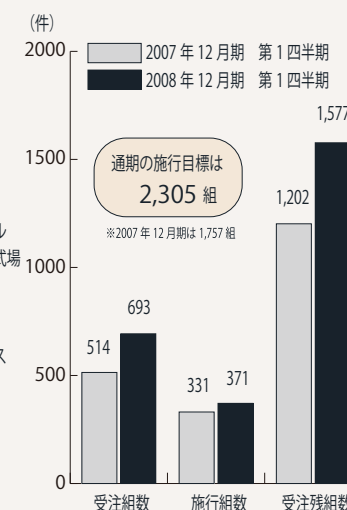
### 前年同期比 11.0%の増収

婚礼プロデュース事業の売上高は615百万円で前年同期比11.0%増となる。受注も好調で、通期ベースの施行組数は2007年12月期に比べ548組増の2,305組となる見通し。第1四半期の稼働率の低下は、昨年オープンした店舗の施行予定が第2四半期以降に集中したため。

【期末店舗数】



【受注・施行・受注残組数】



NOVARESE Inc. Presentation for Financial Result

# 婚礼プロデュース事業の業績状況②

(単位：百万円 / %)

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期増減	前年同期比
稼働率 (直営店舗)	64.6%	46.1%	△18.5%	—
平均組単価 (千円)	3,737	3,820	82	102.2%
ゲストハウス	4,015	4,076	61	101.5%
再生型 (結婚式場・ホテル)	3,024	3,079	54	101.8%
平均参列者人数 (人)	74.4	71.1	△3.3	95.6%
1人当たり平均単価 (円)	49,939	53,419	3,480	107.0%
ゲストハウス	54,036	55,662	1,626	103.0%
再生型 (結婚式場・ホテル)	40,501	46,287	5,786	114.3%

稼働率： 対象期間取扱実績 / (対象期間の営業可能日数 × バンケット数 × 2 回転)

平均単価： 組単価および1人当たり単価については婚礼飲食代及び衣裳代を含む

※稼働率、組単価及び1人当たり平均単価は当社直営店舗を対象に算出しています。

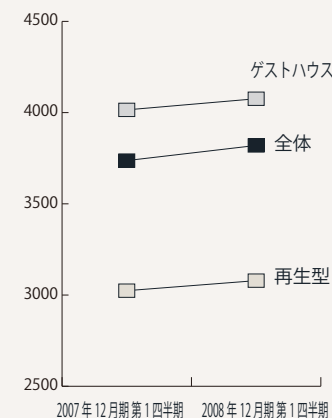
## Points

### 組単価、1人当たり単価ともに上昇傾向を継続

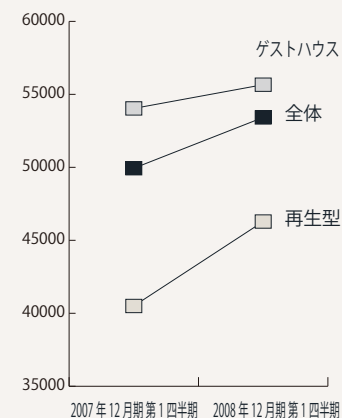
単価向上は、ワンランク上の演出方法の提案やオリジナル商品の開発及び提供、婚礼衣裳の単価上昇、参列者人数の多い地方都市の受注好調による。

平均組単価 **3,820** 千円      1人当たり平均単価 **53,419** 円

【平均組単価の推移】



【1人当たり平均単価の推移】



NOVARESE Inc. Presentation for Financial Result

# 婚礼衣裳事業の業績状況

(単位：百万円 / %)

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	308	348	40	113.1%
自社施行	182	220	37	120.8%
他社施行	125	128	2	101.9%
売上総利益	249	287	38	115.1%
売上総利益率	80.8%	82.3%	1.5%	—
期末店舗数 (店)	11	13	2	—
ノバレーゼ	8	8	0	—
エクリュスポーゼ	3	5	2	—
取扱組数 (組) ※	581	601	20	103.4%
自社施行	315	343	28	108.9%
他社施行	266	258	△8	97.0%
平均組単価 (千円)	530	580	50	109.3%

※ 自社施行とは当社直営会場及び提携先で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売です。

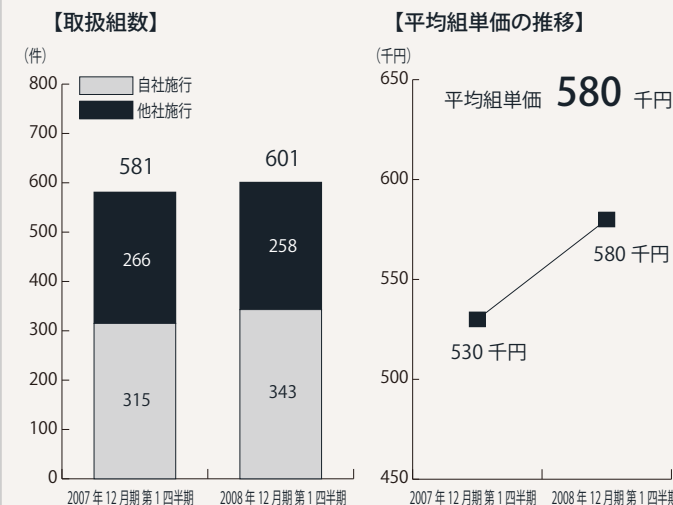
他社施行とは他社が経営するホテル、専門式場、ゲストハウスで行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売です。

## Points

自社施行売上高が好調。

平均組単価も上昇傾向を維持。

自社婚礼施設向け売上高が好調。前期に出店したエクリュスポーゼ浜松店、諏訪店の取扱組数の伸びが大きく寄与する。また、平均組単価は和装レンタルや親族衣裳レンタルの増加により上昇。



NOVARESE Inc. Presentation for Financial Result

# ホテル・レストラン事業の業績状況

(単位：百万円 /%)

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	587	674	87	114.9%
婚礼飲食	477	519	42	108.8%
宴会・一般飲食・宿泊	109	155	45	141.5%
売上総利益	275	244	△30	89.0%
売上総利益率	46.9%	36.3%	△10.6%	—
期末店舗数 (店)	9	12	3	—
1人当たり婚礼飲食平均単価 (円)	19,443	19,937	494	102.5%

## Points

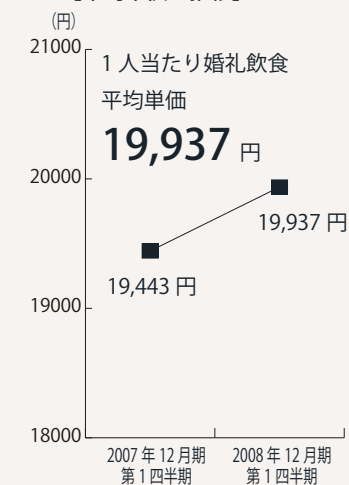
### 14.9%増収、平均単価 2.5%上昇

店舗数の増加に伴い 14.9%の増収となるが、食材費や人件費などの原価上昇により売上総利益率は低下する。宴会・一般飲食・宿泊も前年同期比で 41.5%の増収となるが、「ホテル諏訪湖の森」のホテル部門など一部店舗が不調。1人当たり婚礼飲食平均単価は 19,937 円と前年同期比で 2.5%上昇。

【期末店舗数】



【平均単価の推移】



# 既存店状況（婚礼プロデュース事業）

(単位：百万円 / %)

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	1,070	939	△131	87.8%
婚礼プロデュース事業 ※婚礼飲食含む	966	828	△138	85.7%
宴会・一般飲食	104	111	6	106.6%
売上総利益	558	454	△103	81.4%
売上総利益率	52.2%	48.4%	△3.8%	—
稼働率	64.6%	54.7%	△9.9%	—
施行組数	307	260	△47	84.7%
平均組単価 (千円) ※衣裳代含む	3,739	3,855	116	103.1%

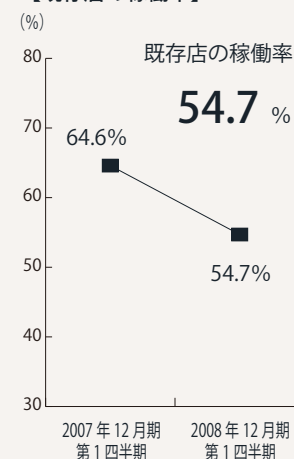
※既存店の定義は2006年12月までにオープンした店舗としており、「アマンダンテラス」、「葵モノリス」、「芦屋モノリス」、「大宮モノリス」、「ザロイヤルダイナスティ」、「アマンダンヒルズ」、「アマンダンヴィラ」、「宇都宮モノリス」の8店舗が対象となっています。

## Points

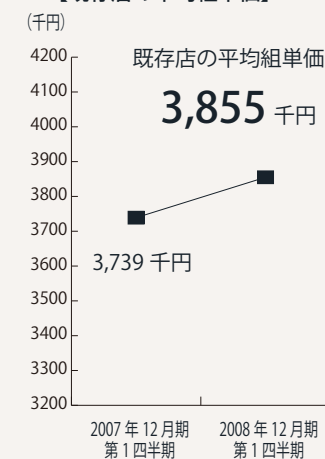
### 稼働率は低下するが、 平均組単価は向上

既存店売上高は前年同期比で12.2%の減収となる。好調だった前期の反動や価格競争激化などの影響で稼働率は低下（通期ベースの受注は好調）するが、商品力・提案力の強化により平均組単価は上昇傾向を維持。今後、人材教育体制のさらなる強化や継続的な施設リニューアルで稼働率向上を目指す。

【既存店の稼働率】



【既存店の平均組単価】



# 既存店状況（婚礼衣裳事業）

（単位：百万円 / %）

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高	308	311	3	101.1%
売上総利益	244	255	10	104.2%
売上総利益率	79.4%	81.8%	2.4%	—
取扱組数	581	543	△38	93.5%
平均組単価（千円）	530	574	43	108.2%

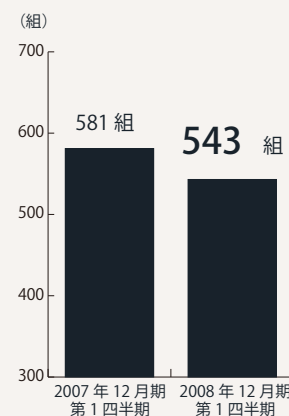
※既存店の定義は2006年12月までにオープンした店舗としており、「ノバレーゼ名古屋」、「ノバレーゼ銀座」、「ノバレーゼ青山」、「ノバレーゼ大阪」、「ノバレーゼ京都」、「ノバレーゼ横浜」、「ノバレーゼ神戸」、「ノバレーゼ金沢」、「エクリュスポーゼ大宮店」、「エクリュスポーゼ宇都宮店」の10店舗が対象となっています。

## Points

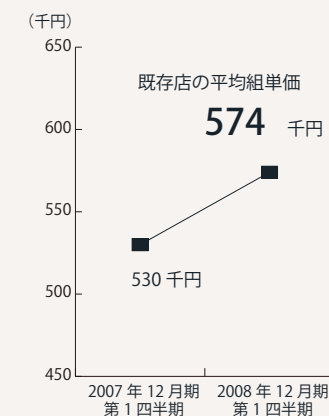
### 売上高は前年並みの水準、 平均組単価が向上

「ノバレーゼ横浜」、「エクリュスポーゼ大宮店」、「エクリュスポーゼ宇都宮店」が好調。当社ゲストハウス出店に伴い競合先からの送客は減少するが、自社施行を軸に売上を伸ばす。また、商品力・サービス力の向上で平均組単価は8.2%上昇する。

【既存店取扱組数】



【既存店平均組単価】



# 貸借対照表の概要

(単位：百万円 /%)

	2007年12月期 期末	2008年12月期 第1四半期末	前期末増減
総資産	5,256	5,203	△53
純資産	2,566	2,551	△15
資本金	579	580	1
自己資本比率	48.8%	49.0%	0.2%
一株当たり純資産 (円)	49,340	48,962	△378
有利子負債	1,061	1,365	303
有利子負債依存度 ※	20.2%	26.2%	6.0%

※有利子負債依存度＝有利子負債残高 / 総資産残高

## Points

### 総資産

第1四半期末における資産合計は5,203百万円で、前事業年度末に比べ53百万円減少する。減価償却費の計上による有形固定資産の減少が要因。

### 有利子負債

第1四半期末における有利子負債は1,365百万円で、前事業年度末に比べ303百万円増加する。これは主に法人税納付を目的とした短期借入金の一時的な増加によるもの。

# 設備投資、減価償却費、キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2007年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 第1四半期実績	前期末増減
設備投資	65	21	—
減価償却費	71	113	42

(単位：百万円)

	2007年12月期 第1四半期	2008年12月期 第1四半期	前期末増減
営業キャッシュ・フロー	120	△160	△280
投資キャッシュ・フロー	△400	△49	350
財務キャッシュ・フロー	△144	271	415
現金及び現金同等物期末残高	689	604	△85

## Points

### 営業キャッシュ・フロー

税引前第1四半期純利益 +48百万円。

減価償却費 +113百万円。

法人税等支払い △355百万円。

### 投資キャッシュ・フロー

衣裳の仕入れに伴う有形固定資産の取得 △50百万円。

### 財務キャッシュ・フロー

短期借入金の借入 +500百万円。

長期借入金の返済による支出 △196百万円。

# 2008年12月期 業績計画

(単位：百万円 /%)

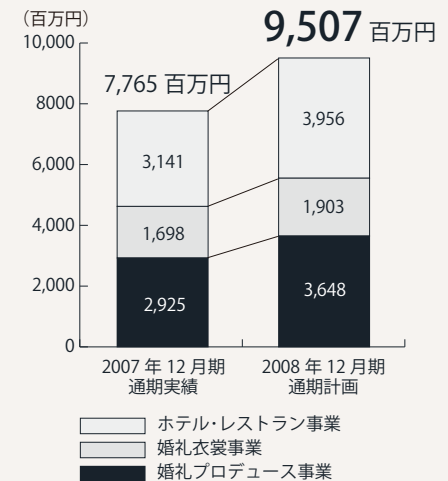
	2008年12月期 第1四半期実績	2008年12月期 中間期計画	2008年12月期 通期計画	前年同期比
売上高	1,638	3,997	9,507	122.4%
売上総利益	834	—	—	—
営業利益	44	443	1,400	114.5%
営業利益率	2.7%	11.1%	14.7%	—
経常利益	48	450	1,422	113.6%
経常利益率	3.0%	11.3%	15.0%	—
当期純利益	19	241	754	111.0%
1株当たり当期純利益 (円)	384	4,633	14,586	—

## Points

### 増収増益基調を継続

下期への施行集中や積極的な新卒採用に伴う人材投資、教育研修部新設の費用計上などにより、中間期は対前年同期比で減益となるものの、通期ベースでは増収増益基調を継続する。

【セグメント別売上高計画】



NOVARESE Inc. Presentation for Financial Result

## II. トピックス

# 2008年12月期 第1四半期出店実績

## ■出店店舗

ピエール・ガニェール・ア・東京	
受託開始：	1月
スタイル：	提携
バンケット数：	1
収容人数：	46
所在地：	東京都港区

ホテル ザ・エルシィ町田	
受託開始：	2月
リニューアルオープン：	3月1日
スタイル：	提携
バンケット数：	3
収容人数：	534
所在地：	東京都町田市

## ■第1四半期末店舗数

合計	直営ゲストハウス	再生型 ホテル・結婚式場	提携施設	ドレスショップ
31 店舗	10 店舗	2 店舗	6 店舗	13 店舗

# 新規店舗概要 提携施設①

## ピエール・ガニエール・ア・東京 (1月受託開始)

仏ミシュランガイドで三ツ星を獲得したピエール・ガニエール氏が手掛けるフレンチレストラン、「ピエール・ガニエール・ア・東京」と業務提携、婚礼プロデュースサービスの提供を開始した。婚礼は1日1組限定。(2007年発売の「ミシュランガイド東京」でも二ツ星を獲得)



ピエール・ガニエール・ア・東京：提携施設、1バンケット、収容人数 46名

## 新規店舗概要 提携施設②

### ホテル ザ・エルシィ町田 (2月受託開始、3月1日リニューアルオープン)

3バンケットで全収容人数534名の大型提携案件。「ホテル ザ・エルシィ町田」の婚礼業務を当社が受託し、当社がデザイン・プロデュースを手掛け、スタイリッシュモダンなホテル施設へと大改修ならびにチャペル&バンケットを新設した。



ホテル ザ・エルシィ町田：提携施設、3バンケット、全収容人数 534名

# 第2四半期の出店 ドレスショップ

## エクリュスポーゼ 町田店 (4月5日オープン)

「ホテル ザ・エルシィ町田」内に、シナジー効果を見込み「エクリュスポーゼ町田店」を4月5日にオープン。



# 新規出店予定 ゲストハウス

## 高崎モノリス（群馬県高崎市）

11月下旬に直営ゲストハウス「高崎モノリス」を群馬県高崎市にオープン予定。高崎市は人口34万人を抱える代表的な商業都市であり隣接する前橋市、伊勢崎市を合わせ約86万人という北関東エリア最大級の商圈を形成している。JR高崎駅より車で5分、関越自動車道の高崎インターチェンジから車で10分の好立地に開発を進めている。5月3日、開業準備室オープン。



高崎モノリス：都市型タイプ、1バンケット、収容人数140名

# CSR活動について

## ノバレーゼ 未来の森 (5月開始)

当社は企業としての社会的責任（CSR）を果たすため、地球温暖化防止に寄与すべく、ブライダル業界初の試みとして植樹活動をスタートさせた。「ノバレーゼ 未来の森」は国の環境政策である林野庁の「法人の森制度」を活用するもので、本年度実施分においては、千葉県君津市久留里の国有林から1ヘクタール（100m×100m、約3000坪）を「ノバレーゼ 未来の森」と命名し、ヒノキ苗木の植林を行う。今後、毎年継続的に実施する予定。

### 「ノバレーゼ 未来の森」

期間： 2008年5月開始

場所： 千葉県君津市大字寺沢（JR久留里線久留里駅より車で20分）

内容： 植林活動による森林整備環境レポートに基づいたCO2削減数値の公表

規模： 1ヘクタール（100m×100m、約3000坪）



「ノバレーゼ 未来の森」植林予定地

# 今後の店舗展開について

## 期末店舗数計画

(2008年12月期)

ゲストハウス	12 店舗
再生型	2 店舗
提携	6 店舗
ドレスショップ	16 店舗
合計 36 店舗	

### 出店方針

商圈規模、地域特性、景観などを考慮しながら、

原則として、再生型を含むゲストハウス **4** 店舗、

ドレスショップ **3** 店舗の出店を毎年計画。

【期末店舗数の推移イメージ】

