

NOVARESE

PRODUCED BY

株式会社ノバレーゼ

2008年12月期 第3四半期決算説明資料

(2008年1月～2008年9月)

2008年11月10日

目次

I. 2008年12月期 第3四半期決算概要

損益計算書の概要	-----	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
既存店の状況（婚礼プロデュース事業）	-----	12
既存店の状況（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3四半期出店実績	-----	18
婚礼施設の新規出店①～③	-----	19
婚礼施設の新規出店予定	-----	22
ドレスショップの新規出店	-----	23
期末店舗数計画と出店方針	-----	24
積極出店戦略への転換	-----	25
C S R活動について	-----	26
受賞実績	-----	27

I. 2008年12月期 第3四半期決算概要

損益計算書の概要

(単位：百万円 / %)

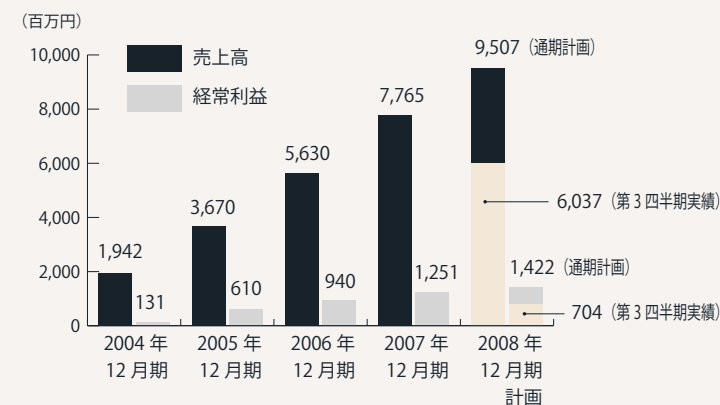
	2007年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期比	2008年12月期 第3四半期当初計画	計画比
売上高	5,108	6,037	118.2%	6,149	98.2%
売上原価	2,237	2,831	126.6%	2,745	103.1%
売上総利益	2,870	3,205	111.7%	3,404	94.2%
売上総利益率	56.2%	53.1%	—	55.4%	—
販管費	2,199	2,530	115.0%	2,789	90.7%
営業利益	671	675	100.7%	614	109.9%
営業利益率	13.1%	11.2%	—	10.0%	—
経常利益	690	704	102.1%	628	112.0%
経常利益率	13.5%	11.7%	—	10.2%	—
四半期(当期)純利益	376	384	102.0%	333	115.3%
四半期(当期)純利益率	7.4%	6.4%	—	5.4%	—
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	7,397	7,375	—	—	—

Points

前年同期比で 18.2%増収、 当初計画を上回る利益水準を確保

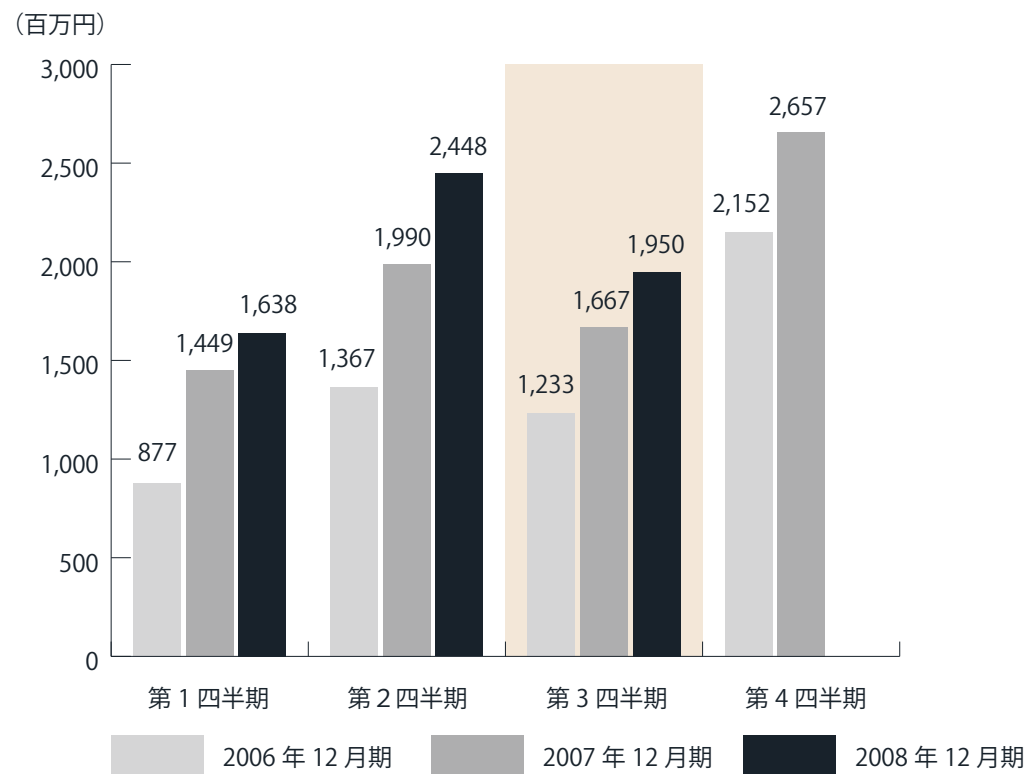
売上高は当初計画を若干下回ったが、対前年同期比で 18.2%の増収となった。経常利益は人員増加や教育研修部新設、広告宣伝などによる費用上昇分を吸収し、前年同期比で 2.1%増加。当初計画を 75 百万円上回る 704 百万円となった。

【売上高・経常利益の推移】



四半期業績の推移 (売上高)

売上高の四半期業績



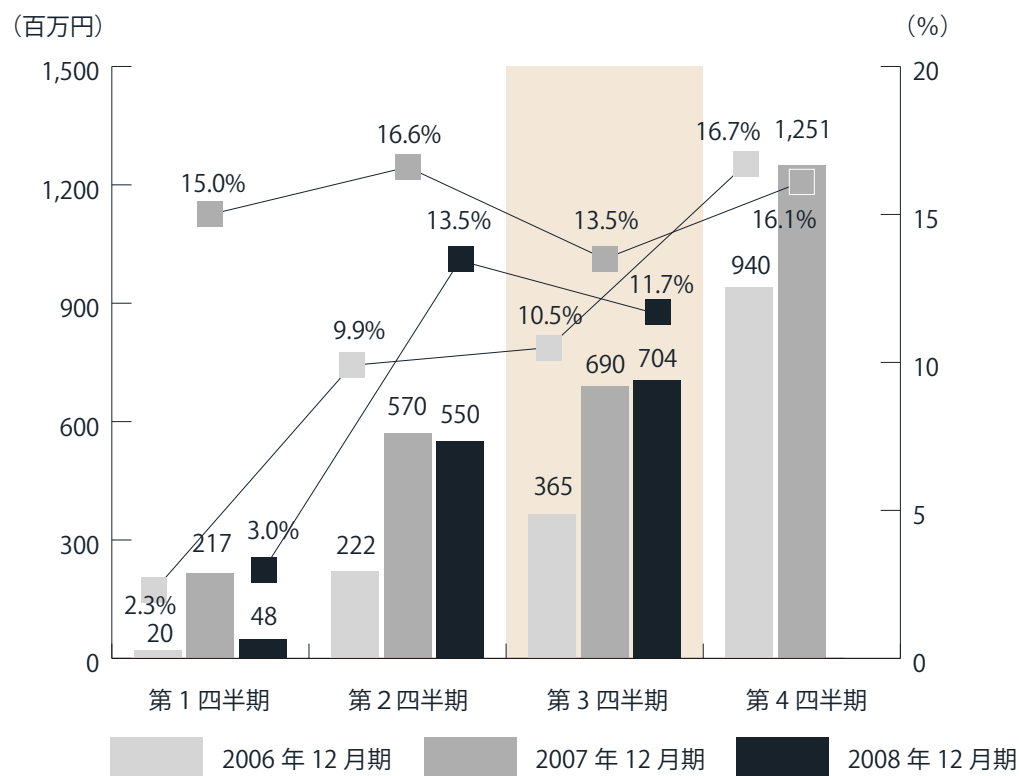
Points

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

2008年12月期第3四半期の
経常利益は当初計画628百万円を上回り、
704百万円の実績となる

2008年12月期第3四半期において、当初計画での経常利益は628百万円と見込んでいたが、業務効率化に努め売上高増に対する経費の伸びを抑えたことより、販管費を当初計画2,789百万円を下回る2,530百万円に抑えることができたため、当初計画を75百万円上回る704百万円の実績となった。

セグメント別売上高

(単位：百万円 /%)

	2007年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期比	2008年12月期 第3四半期当初計画	計画比
売上高合計	5,108	6,037	118.2%	6,149	98.2%
婚礼プロデュース事業	1,933	2,296	118.8%	2,325	98.8%
婚礼衣裳事業 ※	1,124	1,255	111.7%	1,227	102.3%
内) 自社施行	668	811	121.3%	—	—
内) 他社施行	456	444	97.5%	—	—
ホテル・レストラン事業	2,049	2,484	121.2%	2,596	95.7%
内) 婚礼飲食	1,677	1,960	116.9%	1,985	98.7%
内) 宴会・一般・宿泊	372	524	140.9%	610	85.9%

※ 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。

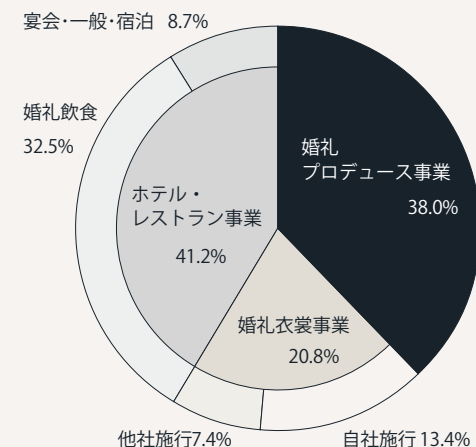
他社施行とは他社が経営するホテル、専門式場、ゲストハウス等で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売です。

Points

全セグメントで二桁の増収

価格競争激化による影響で稼働率の低下は避けられず、婚礼プロデュース事業、ホテル・レストラン事業においては当初計画を若干下回ったが、全ての事業において前年同期比で二桁の増収。また、婚礼衣裳事業においては単価向上努力が実り、当初計画を上回る業績結果となる。

【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 /%)

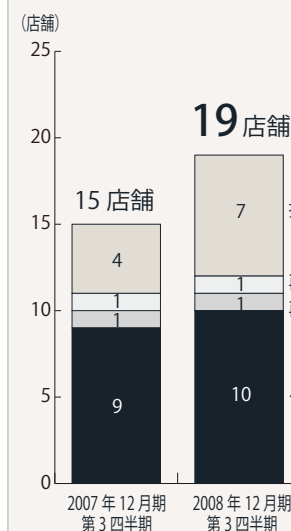
	2007年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	1,933	2,296	362	118.8%
売上総利益	1,000	1,131	131	113.2%
売上総利益率	51.7%	49.3%	△2.4%	—
期末店舗数 (店)	15	19	4	—
ゲストハウス	9	10	1	—
再生型 (結婚式場)	1	1	0	—
再生型 (ホテル)	1	1	0	—
提携施設	4	7	3	—
施行組数 (組)	1,156	1,402	246	121.3%
受注組数 (組)	1,436	1,894	458	131.9%
受注残組数 (組)	1,298	1,747	449	134.6%

Points

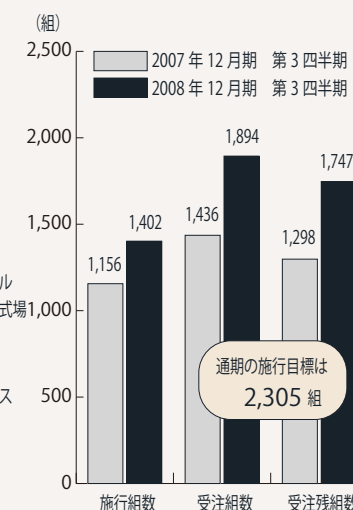
前年同期比 18.8%の増収

今期の提携戦略の主力施設である「ホテル ザ・エルシィ町田」が順調に立ち上がり売上拡大に貢献。昨年オープンしたゲストハウス「アマンダンライズ」、「北山モノリス」、提携施設「観季館 二期倶楽部庭内」も本格稼働する。施行組数は前年同期比で246組増加、受注組数は1,894組で前年同期比3割増。

【期末店舗数】



【施行・受注・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3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減	前年同期比
稼働率 (直営店舗)	71.1%	55.2%	△15.9%	—
平均組単価 (千円)	3,751	3,789	37	101.0%
ゲストハウス	4,024	3,959	△64	98.4%
再生型 (結婚式場・ホテル)	3,027	3,252	225	107.4%
平均参列者人数 (人)	71.9	71.1	△0.8	98.9%
1人当たり平均単価 (円)	52,159	53,263	1,104	102.1%
ゲストハウス	55,620	55,418	△202	99.6%
再生型 (結婚式場・ホテル)	42,773	46,365	3,592	108.4%

稼働率： 対象期間取扱組数 / (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、平均組単価、平均参列者人数及び 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。

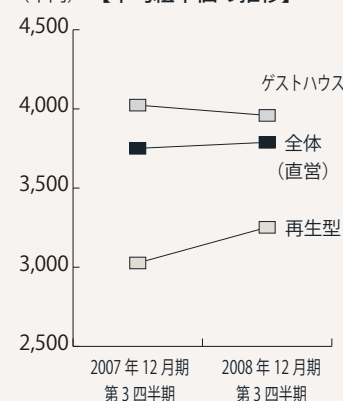
Points

全体の平均単価は上昇傾向を継続

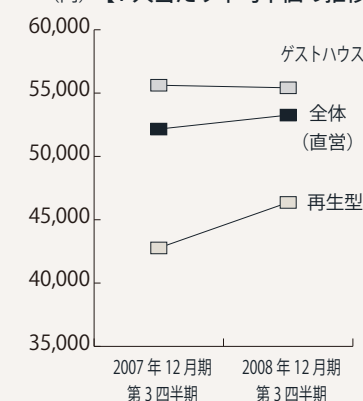
ゲストハウスの平均組単価は微減となるが、再生型が好調で平均組単価は 225 千円向上した。要因は、「ホテル諏訪湖の森」の健闘で、前撮り撮影や映像演出等への需要をうまく喚起できたことによるもの。また、婚礼衣裳の単価上昇や参列者人数の多い地方都市の受注好調により全体の平均単価も上昇傾向を継続。

平均組単価 **3,789** 千円 1 人当たり平均単価 **53,263** 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3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計 ※	1,124	1,255	131	111.7%
自社施行	668	811	142	121.3%
他社施行	456	444	△11	97.5%
売上総利益	906	1,047	141	115.6%
売上総利益率	80.6%	83.4%	2.8%	—
期末店舗数 (店)	13	14	1	—
ノバレーゼ	8	8	0	—
エクリュスポーゼ	5	6	1	—
取扱組数 (組) ※	2,051	2,135	84	104.1%
自社施行	1,089	1,300	211	119.4%
他社施行	962	835	△127	86.8%
平均組単価 (千円)	548	588	39	107.3%

※ 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。

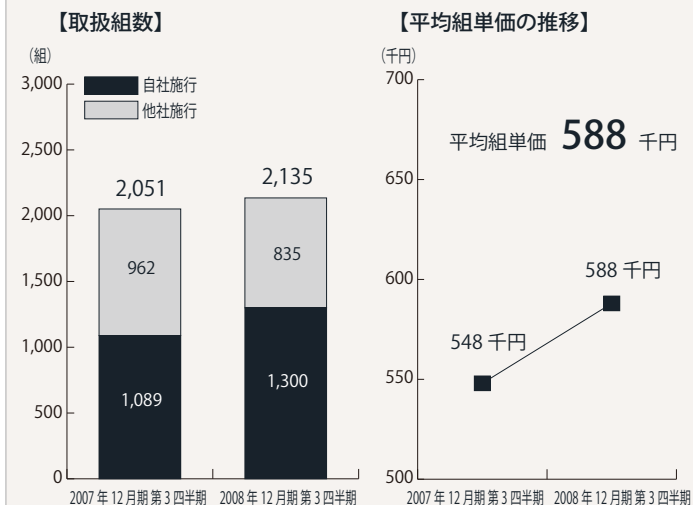
他社施行とは他社が経営するホテル、専門式場、ゲストハウス等で行う挙式・披露宴用衣裳のレンタル・販売です。

Points

自社施行売上高が好調。

平均組単価も上昇傾向を維持。

直営婚礼施設及び提携施設の増加により、自社婚礼施設向け売上高が好調。特にエクリュスポーゼ浜松店、諏訪店、宇都宮店、町田店が好調。また、ノバレーゼ横浜も提携施設からの送客増加により売上を伸ばす。平均組単価は高単価アクセサリーや親族衣裳のレンタル増加、前撮り撮影の推進により上昇。



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3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	2,049	2,484	435	121.2%
婚礼飲食	1,677	1,960	282	116.9%
宴会・一般飲食・宿泊	372	524	152	140.9%
売上総利益	964	1,026	62	106.5%
売上総利益率	47.1%	41.3%	△5.8%	—
期末店舗数 (店)	15	19	4	—
直営	11	12	1	—
提携	4	7	3	—
1人当たり婚礼飲食平均単価 (円) ※	20,250	20,881	631	103.1%

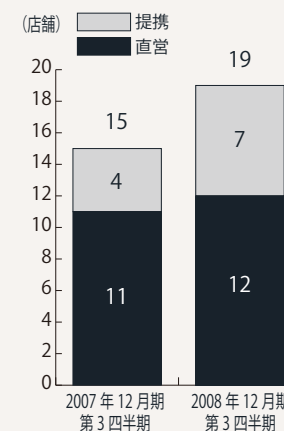
※ 1人当たり婚礼飲食平均単価は当社直営店舗を対象に算出しています。

Points

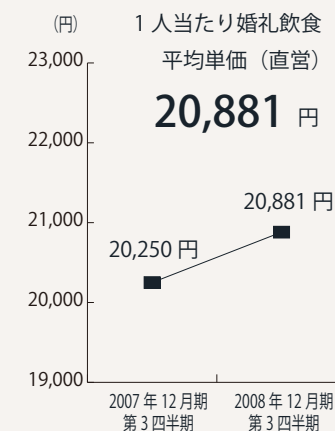
前年同期比 21.2%増収

店舗数の増加に伴い 21.2%の増収となるが、人件費などの原価上昇により売上総利益率は低下。宴会・一般飲食・宿泊も前年同期比で 40.9%の増収となるものの、「ホテル諏訪湖の森」のホテル部門など一部店舗で苦戦。

【期末店舗数】



【平均単価の推移】



既存店の状況（婚礼プロデュース事業）

(単位：百万円 / %)

	2007年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高合計	3,520	3,027	△492	86.0%
婚礼プロデュース事業 ※婚礼飲食含む	3,209	2,706	△503	84.3%
宴会・一般飲食	310	321	10	103.4%
売上総利益	1,860	1,513	△347	81.3%
売上総利益率	52.9%	50.0%	△2.9%	—
稼働率	71.1%	59.6%	△11.5%	—
施行組数（組）	1,013	849	△164	83.8%
平均組単価（千円） ※婚礼飲食代及び衣裳代含む	3,767	3,797	30	100.8%

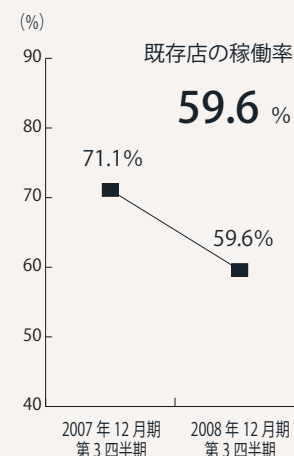
※既存店の定義は2006年12月までにオープンした店舗としており、「アマンダンテラス」、「葵モノリス」、「芦屋モノリス」、「大宮モノリス」、「ザロイヤルダイナスティ」、「アマンダンヒルズ」、「アマンダンヴィラ」、「宇都宮モノリス」の8店舗が対象となっています。

Points

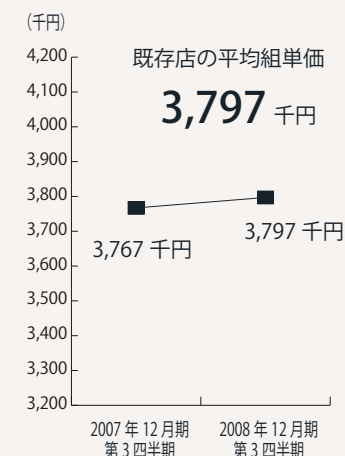
競争激化により既存店の稼働率は低下

既存店売上高は前年同期比で14.0%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するが、商品力・提案力の強化により平均組単価は前年同期水準を上回る。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】



既存店の状況（婚礼衣裳事業）

(単位：百万円 / %)

	2007年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減	前年同期比
売上高	1,095	1,095	0	100.0%
売上総利益	913	914	0	100.0%
売上総利益率	83.4%	83.5%	0.1%	—
取扱組数（組）	2,000	1,868	△132	93.4%
平均組単価（千円）	547	586	38	107.1%

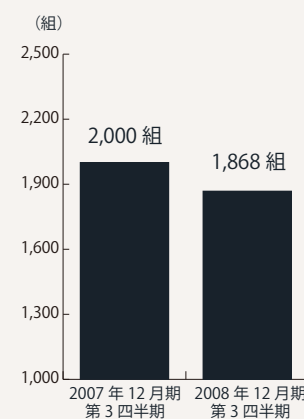
※既存店の定義は2006年12月までにオープンした店舗としており、「ノバレーゼ名古屋」、「ノバレーゼ銀座」、「ノバレーゼ青山」、「ノバレーゼ大阪」、「ノバレーゼ京都」、「ノバレーゼ横浜」、「ノバレーゼ神戸」、「ノバレーゼ金沢」、「エクリュスポーゼ大宮店」、「エクリュスポーゼ宇都宮店」の10店舗が対象となっています。

Points

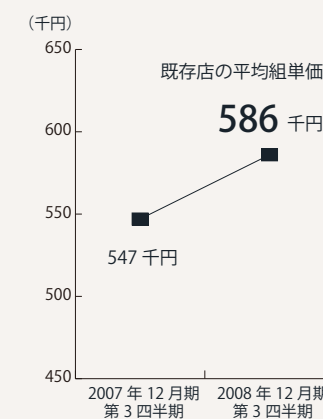
平均組単価が前年同期比 7.1%増加

当社ゲストハウス出店に伴う競合先からの送客減少の影響で、取扱組数は減少したものの、売上高は前年同期レベルを維持する。親族衣裳や高単価アクセサリーなどのレンタル積極化や前撮り撮影の推進によって平均組単価が7.1%上昇したことが要因。

【既存店の取扱組数】



【既存店の平均組単価】



貸借対照表の概要

(単位：百万円 / %)

	2007年12月期 第3四半期末	2007年12月期 期末	2008年12月期 第3四半期末	前期末増減
総資産	5,268	5,256	5,447	191
純資産	2,252	2,566	2,916	349
資本金	572	579	580	1
自己資本比率	42.8%	48.8%	53.5%	4.7%
一株当たり純資産 (円)	43,776	49,340	55,931	6,591
有利子負債	1,714	1,061	879	△182
有利子負債依存度 ※	32.5%	20.2%	16.1%	△4.1%

※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3四半期末における資産合計は5,447百万円で、前事業年度末に比べ191百万円増加する。前受金増加等による現預金増加が主な要因。

有利子負債

第3四半期末における有利子負債残高は879百万円で、前事業年度末に比べ182百万円減少する。なお、当座貸越極度額2,550百万円のうち借入実行残高は300百万円となっている。

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3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減
設備投資	1,685	91	—
減価償却費	304	359	54

(単位：百万円)

	2007年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 第3四半期実績	前年同期増減
営業キャッシュ・フロー	609	810	201
投資キャッシュ・フロー	△1,670	△317	1,353
財務キャッシュ・フロー	472	△216	△688
現金及び現金同等物期末残高	524	817	292

Points

営業キャッシュ・フロー

税引前第3四半期純利益 +703百万円。

減価償却費 +359百万円。

前受金の増加 +365百万円。

法人税等支払い △566百万円。

投資キャッシュ・フロー

新規出店に伴う有形固定資産の取得 △236百万円。

貸付けによる支出 △62百万円。

差入保証金の差し入れによる支出 △18百万円。

財務キャッシュ・フロー

短期借入金の純増額 +200百万円。

長期借入金の返済による支出 △482百万円。

配当金の支払額 △37百万円。

2008年12月期 業績計画

(単位：百万円 /%)

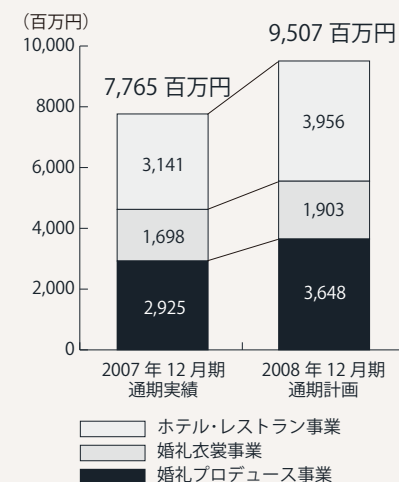
	2008年12月期 中間期実績	2008年12月期 第3四半期実績	2008年12月期 通期計画	前年同期比
売上高	4,087	6,037	9,507	122.4%
売上総利益	2,205	3,205	—	—
営業利益	531	675	1,400	114.5%
営業利益率	13.0%	11.2%	14.7%	—
経常利益	550	704	1,422	113.6%
経常利益率	13.5%	11.7%	15.0%	—
当期純利益	303	384	754	111.0%
1株当たり当期純利益 (円)	5,830	7,375	14,586	—

Points

増収増益基調を継続

第3四半期においては売上高、売上総利益が当初計画を若干下回ったが、受注が好調に推移しているため業績予想は変更せず従来どおり。

【セグメント別売上高計画】



II. トピックス

2008年12月期 第3四半期出店実績

■出店実績

提携施設			ドレスショップ
ピエール・ガニエール・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	アークヒルズクラブ 受託開始：6月 スタイル：提携 バンケット数：1 収容人数：60 所在地：東京都港区	エクリュスポーゼ 町田店 オープン：4月 所在地：東京都町田市

■第3四半期末店舗数

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
33 店舗	10 店舗	2 店舗	7 店舗	14 店舗

婚礼施設の新規出店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)

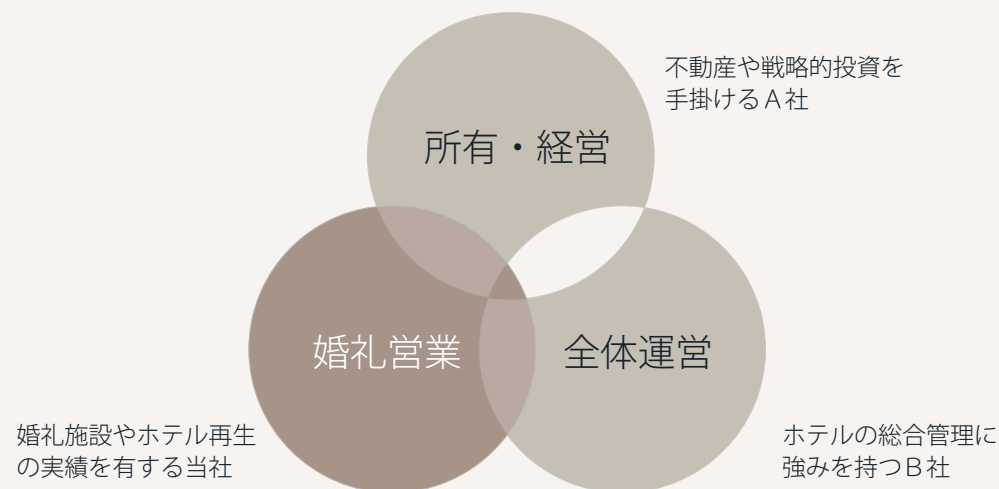


ピエール・ガニエール・ア・東京：提携施設、1バンケット、収容人数46名

婚礼施設の新規出店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。かつては有力ホテルであった「ホテル ザ・エルシィ町田」を、「所有・経営」、「全体運営」、「婚礼営業」の3つの分野のエキスパート企業がそれぞれ分担し、再生・活性化させるホテル再生の新スキーム。当社が「婚礼営業」を担当、デザイン・プロデュースを手掛け、ホテル施設を大改修とチャペル&バンケットの新設を行った。



ホテル ザ・エルシィ町田：提携施設、3バンケット、収容人数 534名

婚礼施設の新規出店③

アークヒルズクラブ (6月受託開始)

アーク森ビル（東京都港区）の最上階にある、日本屈指のインターナショナルプライベートクラブである「アークヒルズクラブ」とブライダル販売促進・受注活動のアライアンスをスタート。

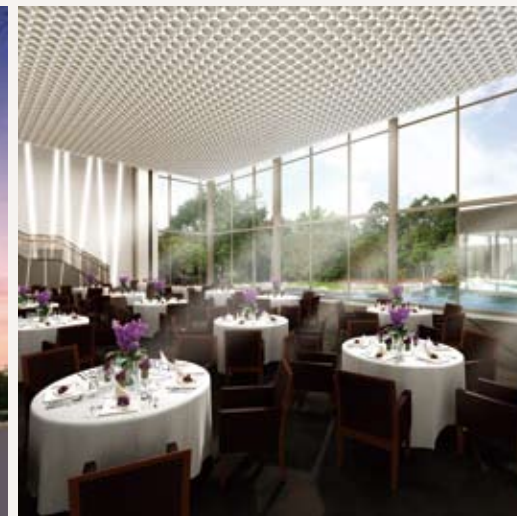


アークヒルズクラブ：提携施設、1バンケット、収容人数 60名

婚礼施設の新規出店予定

高崎モノリス（群馬県高崎市）

群馬県高崎市に直営ゲストハウス「高崎モノリス」を11月29日にオープンする予定。グランドオープン（レストラン営業開始）は12月8日。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、開業準備室をオープンした。



高崎モノリス：都市型タイプ、1バンケット、収容人数140名

ドレスショップの新規出店

エクリュスポーゼの出店

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

エクリュスポーゼ 高崎店

10月18日オープン、群馬県高崎市



期末店舗数計画と出店方針

期末店舗数計画

(2008年12月期)

ゲストハウス	11 店舗
再生型	2 店舗
提携	7 店舗
ドレスショップ	15 店舗
合計 35 店舗	

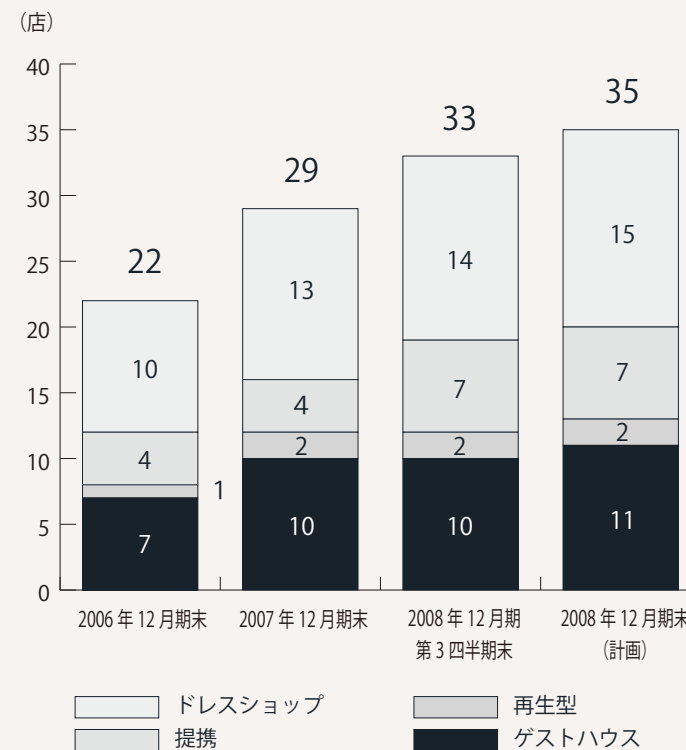
出店方針

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】



積極出店戦略への転換

“守り”の低リスクモデルから、“積極出店”へ転換

昨年後半から今年前半までの戦略

一般的な投資環境

- ・ 土地価格上昇による賃料の高騰
- ・ 建設コストの上昇
- ・ 金融機関の積極的な融資

出店戦略

直営店舗の出店を控え、
低リスクの提携戦略による出店に絞る

融資枠は利用せず、借入金返済によるBS健全化に努めた

年末から来年にかけての戦略

一般的な投資環境

- ・ 土地価格下落と建設コスト低下
- ・ 金融機関の慎重な貸し出し姿勢
- ・ 経営悪化による再生案件の増加

出店戦略

出店コストの低下を好機ととらえ、
直営店舗の積極出店戦略に転換

当社の良好な財務体質が評価され、機動的な資金調達が可能

CSR活動について

地球温暖化防止への貢献・・・「新郎新婦一組で一本の植林活動」

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ました。「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所在の国有林から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いました。今後、毎年継続的に実施する予定です。

「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」植林地

受賞実績

「北米照明学会賞」を受賞

安井秀夫氏の設計による「北山モノリス」（京都市左京区）が、北米照明学会が主催する2008年度北米照明学会賞を受賞しました。すべての照明が間接照明になっている設計で、華やかな空間演出を避けながら自然で温かい光の美しい情景を創り出した空間スケールの大きさが評価されました。



「Best Under A Billion」を受賞

当社はフォーブス・アジア2008年9月29日号掲載の「Best Under A Billion」に選出されました。「Best Under A Billion」は、アジア太平洋地域を代表する売上高10億ドル（約1,000億円）未満の上場企業24,155社の中からフォーブスが選んだ、過去3年間に亘り堅実な収益性と成長性を維持している優良企業200社です。当社は、日本企業23社のうち、ブライダル業界として唯一選出されました。

選出された日本企業は23社

ブライダル業界で唯一の受賞

NOVARESE

No table 注目に値する

Va luable 価値のある貴重な

Re novate 新しく元気にする

Se nsational 感動や驚きを与える

お問い合わせ： 株式会社ノバレーゼ 社長室 松井 〒106-0041 東京都港区麻布台 1-7-2 神谷町サンケイビル 3F Tel： 03-5549-9922 Mail： t-matsui@novarese.co.jp