

BEST BRIDAL

2013年12月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ベストブライダル
<http://www.bestbridal.co.jp/>

2013年8月9日

1. 2013年12月期第2四半期決算概要

連結決算概要	3
連結四半期業績推移	4
連結貸借対照表	5
国内事業の状況 国内ゲストハウスの状況（個別決算ベース）	6
国内事業の状況 ホテル インターコンチネンタル 東京ベイの状況	7
国内事業の状況 ホテル インターコンチネンタル 東京ベイの状況	8
国内事業の状況 受注件数・受注残高の状況	9
海外事業の状況 総括	10

2. 2013年12月期業績予想

連結業績予想	12
連結業績予想	13

3. 今後の事業戦略

今後の事業戦略	15
国内事業戦略 「地域1番店戦略」の強化拡充	16
国内事業戦略 「地域1番店戦略」の強化拡充	17
国内事業戦略 ホテル事業の強化	18
国内事業戦略 家族挙式への取り組み強化	19
国内事業戦略 婚礼プロデュースビジネスへの取り組み強化 受託ビジネスへの参入	20

付属資料

国内事業 店舗展開の状況（所在地別）	21
国内事業 店舗展開の状況（ブランド別）	22
国内事業 店舗展開の状況	23
海外事業 店舗展開の状況	24
会社概要	25

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2013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、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証しまた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。

2013年12月期 第2四半期決算概要

前年同期比増収増益。計画比も堅調に推移。

- ・国内事業、海外事業ともに、施行件数の増加に伴い売上高も堅調に推移し、前年同期比増収となる。
- ・売上原価として、ホテル インターコンチネンタル東京ベイの改装に伴う一時費用184百万円を計上。
- ・販管費は、家族挙式・楽婚の広告宣伝費増加、子会社の人員増による人件費増加等により372百万円増加したものの、増収効果により営業利益、経常利益ともに増加。四半期純利益も大幅に増加。

(単位：百万円)

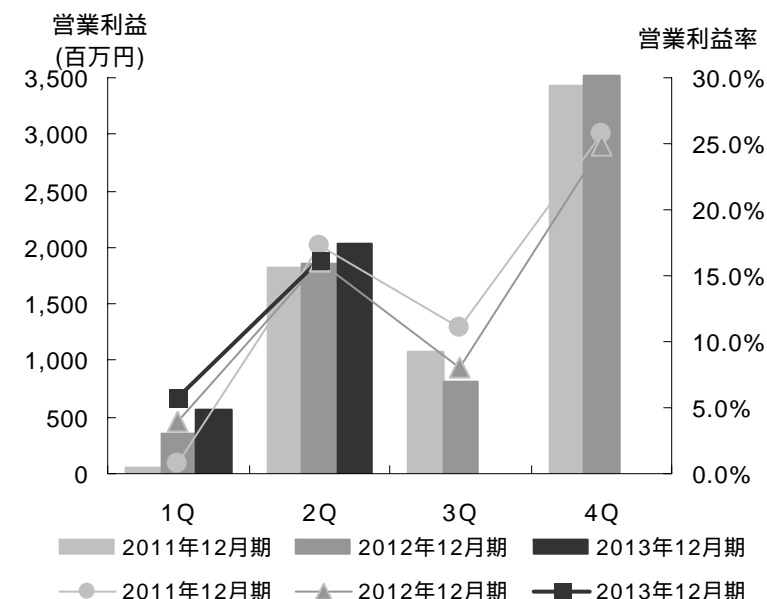
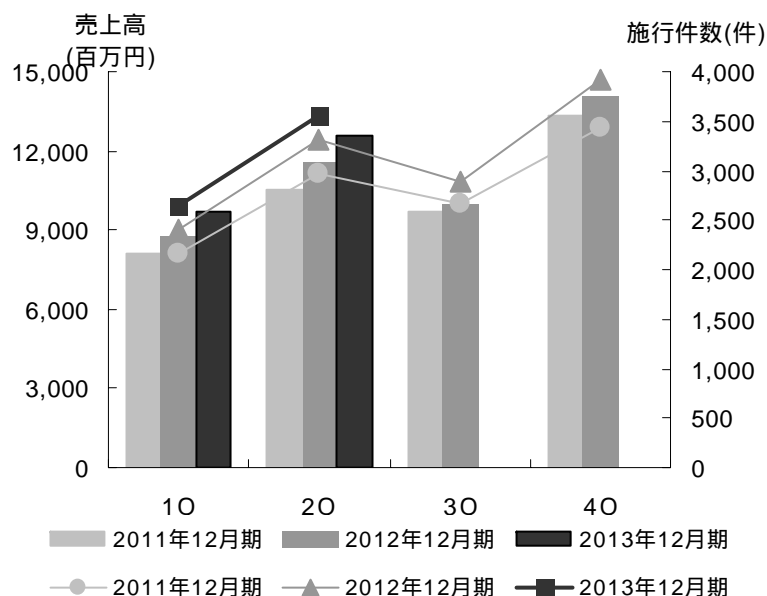
	2012/12期 第2Q実績	2013/12期 第2Q実績	前年同期比 増減率	2013/12期 第2Q計画	計画比 増減率
売上高	20,369	22,265	+9.3%	22,600	1.5%
国内事業売上高	19,011	20,879	+9.8%	21,250	1.7%
海外事業売上高	1,358	1,385	+2.0%	1,350	+2.6%
売上総利益	6,717	7,484	+11.4%	7,550	0.9%
販売費及び一般管理費	4,514	4,886	+8.2%	4,850	+0.8%
営業利益	2,203	2,597	+17.9%	2,700	3.8%
経常利益	2,204	2,684	+21.8%	2,650	+1.3%
四半期純利益	999	1,431	+43.1%	1,450	1.3%
施行件数	5,710	6,200	+8.6%	6,310	1.7%
国内事業	4,317	4,787	+10.9%	4,895	2.2%
海外事業	1,393	1,413	+1.4%	1,415	0.1%
1株当たり四半期純利益 ¹	20 ^円 42 ^銭	29 ^円 23 ^銭	-	29 ^円 62 ^銭	-
1株当たり中間配当金 ²	1,000 ^円	1,000 ^円	-	1,000 ^円	-

平成25年7月1日付で普通株式1株を200株にする株式分割を行いました。

1. 前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり四半期純利益を算定しております。
2. 6月30日現在の株式数で1株当たり中間配当金を算定しております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定した場合の1株当たり中間配当金は、2012/12期第2Q実績、2013/12期第2Q実績ともに5円となります。

連結四半期業績推移

売上高、利益ともに堅調に推移。



売上高(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
2011/12	8,124	10,548	9,716	13,351
2012/12	8,769	11,600	10,031	14,093
2013/12	9,687	12,577	-	-
施行件数(件)	1Q	2Q	3Q	4Q
2011/12	2,166	2,971	2,668	3,441
2012/12	2,400	3,310	2,895	3,912
2013/12	2,649	3,551	-	-

営業利益(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q
2011/12	53	1,828	1,076	3,436
2012/12	345	1,857	805	3,510
2013/12	560	2,036	-	-
営業利益率	1Q	2Q	3Q	4Q
2011/12	0.7%	17.3%	11.1%	25.7%
2012/12	3.9%	16.0%	8.0%	24.9%
2013/12	5.8%	16.2%	-	-

- ・国内事業、海外事業ともに売上高は堅調に推移。
- ・国内ゲストハウス、ホテル インターコンチネンタル東京ベイともに施行件数が増加。

- ・第1四半期については、売上高の増加により営業利益率も改善。
- ・第2四半期については、ホテル インターコンチネンタル東京ベイの改装に伴う費用を計上したものの、増収効果により、営業利益率も前年同期を上回る。

連結貸借対照表

BEST BRIDAL

前期末と比較し総資産額が減少。自己資本比率は46.3%に上昇。

- ・自己資本比率は前期末と比較し3.3ポイントアップし46.3%となる。
- ・有利子負債の減少に伴い、同依存度も改善。

(単位：百万円)

	2012/12期 期末	2013/12期 6月末	増減
流動資産	13,154	12,093	1,060
固定資産	35,195	35,771	+576
有形固定資産	22,224	22,116	107
無形固定資産	1,273	1,206	67
投資その他の資産	11,697	12,448	+751
繰延資産	32	28	4
資産合計	48,381	47,892	488

現金及び預金 1,121百万円

流動負債	11,722	10,682	1,039
固定負債	15,844	15,015	828
負債合計	27,566	25,697	1,868
純資産合計	20,815	22,195	+1,379
負債純資産合計	48,381	47,892	488

未払法人税等 992百万円
社債 316百万円 長期借入金 684百万円

自己資本比率	43.0%	46.3%	+3.3p
有利子負債	16,647	15,641	1,005
有利子負債依存度	34.4%	32.7%	1.7p

国内事業の状況 国内ゲストハウスの状況（個別決算ベース）

BEST BRIDAL

増収効果に加え、経費管理により売上総利益・営業利益ともに増加し、同利益率も改善。

- ・施行件数の増加により、売上高も順調に推移。
- ・サービス人件費の適正化により、売上総利益率は1.7ポイントの改善。
- ・販管費は前年同期並みとなり、営業利益、営業利益率ともに改善。
- ・1組当たり平均単価は、オフシーズン向けの営業施策強化により前年同期比で低下。前期通期実績（4,048千円）と比較するとほぼ横ばい。

（単位：百万円）

	2012/12期 第2Q	2013/12期 第2Q	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	15,580	16,564	+983	+6.3%
売上総利益	3,991	4,525	+534	+13.4%
売上総利益率	25.6%	27.3%	+1.7p	-
販売費及び一般管理費	1,330	1,323	7	0.6%
販管費比率	8.5%	8.0%	0.6p	-
営業利益	2,660	3,202	+541	+20.4%
営業利益率	17.1%	19.3%	+2.3p	-
施行件数	3,668件	3,861件	+193件	+5.3%
稼働率	57.5%	58.4%	+0.9p	-
1組当たり平均単価	4,084千円	4,045千円	39千円	1.0%

対象店舗：期間比較可能な19店舗（58ゲストハウス）。

1組当たり平均単価の算出にあたっては、「挙式のみ」及び「一般宴会」を除外しております。

売上高・施行件数ともに大幅に増加したものの、改装費用計上により前年同期比で減益。

- ・改装効果により、レストラン・宿泊部門の売上高が増加。
- ・施行件数の増加に伴い婚礼売上も増加。
- ・宿泊部門の改装費用184百万円計上により、前年同期比で減益。

(単位：百万円)

	2012/12期 第2Q	2013/12期 第2Q	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	2,711	3,239	+527	+19.5%
営業利益	145	270	124	-
婚礼施行件数	289件	338件	+49件	+17.0%

宿泊フロアの改装完了（2013年4月）

世界基準のおもてなし「安心」「安全」「快適」

「エグゼクティブフロア」（18-19F）（3月オープン）

「クラブインターコンチネンタルラウンジ」（20F）（4月オープン）



・東京ベイのレインボーブリッジが目の前に広がるクラブフロア専用ラウンジ「クラブラウンジ」
・ブレイクファースト・ティータイム・カクテルタイムと、新たにエクスプレスディナーをご用意

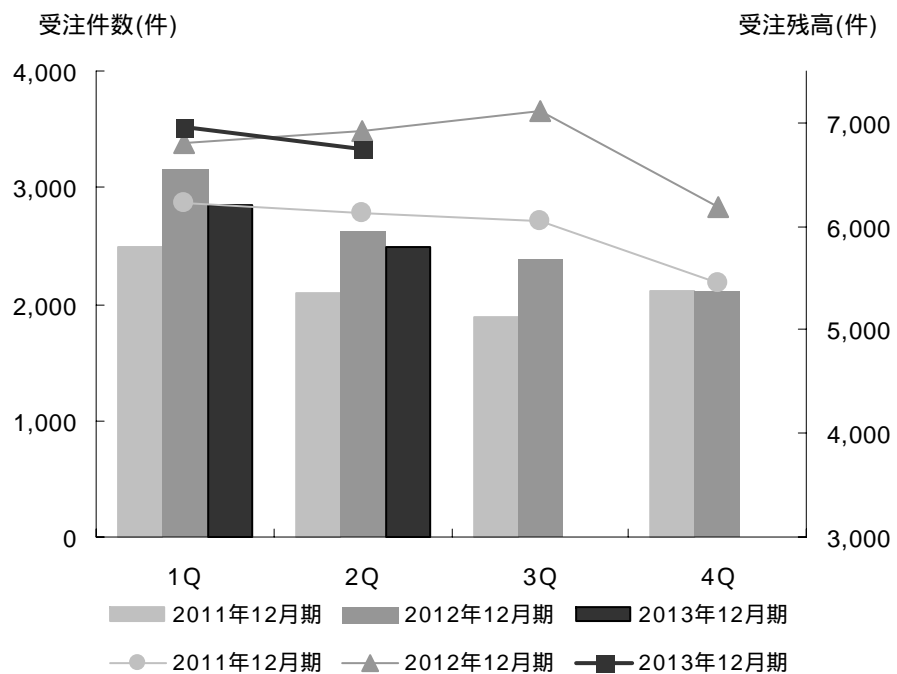
「クラブインターコンチネンタル&クラブエグゼクティブフロア」（20-24F）（4月オープン）



画像はスイートルーム（全7室）

・シーリー社とのコンセプトベッドや昭和西川社とのコンセプト寝具を開発
・アメニティ（アグラリア）やリネン類（GASTALDI社のシーツ・今治タオル）をご用意

国内事業の状況 受注件数・受注残高の状況



- 第1Qの受注件数は、1月の受注が遅れたことにより前年同期比で減少。
- 第2Qは、前年同期には及ばないものの、受注活動は堅調に推移。

受注件数(件)	1Q	2Q	3Q	4Q
2011/12	2,494	2,093	1,892	2,117
2012/12	3,163	2,622	2,381	2,111
2013/12	2,851	2,491	-	-
受注残高(件)	1Q	2Q	3Q	4Q
2011/12	6,223	6,134	6,044	5,462
2012/12	6,813	6,930	7,120	6,196
2013/12	6,963	6,751	-	-

施行件数・売上高ともに増加。

・DWも引き続き堅調に推移。

(単位：百万円)

	2012/12期 第2Q	2013/12期 第2Q	前年同期比	
			増減	増減率
売上高	1,358	1,385	+26	+2.0%
期末施設数	8	9	1	-
施行件数	1,393件	1,413件	+20件	+1.4%
ハワイ	1,157件	1,129件	28件	2.4%
バリ	236件	284件	+48件	+20.3%
ハワイ/バリ DW	260件	298件	+38件	+14.6%

海外事業では、旅行代金の有無により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。

DW = デスティネーション・ウエディング (外国人挙式)

2013年12月期業績予想

増収増益で過去最高益更新を見込む。

- ・国内ゲストハウスの婚礼売上ならびに事業領域の拡大により、その他売上も増加し、増収を見込む。
- ・(株)ホスピタリティ・ネットワークの収益が大幅に改善し、営業利益ベースで黒字化を見込む。
- ・営業利益、経常利益、当期純利益ともに、過去最高益更新を見込む。

(単位：百万円)

	2012/12期 実績	2013/12期 計画	前 期 比	
			増減	増減率
売上高	44,494	48,200	+3,705	+8.3%
営業利益	6,519	7,400	+880	+13.5%
営業利益率	14.7%	15.4%	+0.7p	
経常利益	6,610	7,300	+689	+10.4%
経常利益率	14.9%	15.1%	+0.3p	
当期純利益	3,270	4,300	+1,029	+31.5%
当期純利益率	7.3%	8.9%	+1.6p	
1株当たり当期純利益 ¹	66 ^円 79 ^銭	87 ^円 83 ^銭	21 ^円 3 ^銭	+31.5%
1株当たり年間配当金 ²	2,000円	—		

平成25年7月1日付で普通株式1株を200株にする株式分割を行いました。

1 前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり四半期純利益を算定しております。

2 2013/12期の1株当たり中間配当金は1,000円、期末配当金（計画）は5円となります。

国内事業、海外事業ともに増収を見込む。

【国内事業】

- ・国内ゲストハウスの施行件数が増加し、売上増加を見込む。
- ・改装効果によりホテル インターコンチネンタル 東京ベイの全部門での売上増加を見込む。

【海外事業】

- ・施行件数については引き続き増加を見込む。
- ・destinationウエディング（DW:外国人挙式）の施行件数については今後も増加を見込む。

(単位：百万円)

	2012/12期 実績	2013/12期 計画	前 期 比	
			増減	増減率
売上高	44,494	48,200	+3,705	+8.3%
国内事業	41,633	45,200	+3,566	+8.6%
海外事業	2,861	3,000	+138	+4.8%
施行件数	12,517件	13,630件	+1,113件	+8.9%
国内事業	9,543件	10,430件	+887件	+9.3%
海外事業	2,974件	3,200件	+226件	+7.6%

今後の事業戦略

継続的かつ安定的な成長を可能にする企業体構築を目指し、新たな事業戦略を実践。

今後の少子化への対応策として、ゲストハウスウェディングの事業基盤を再構築しつつ、既存店の更なる活性化と収益性向上を図る。

【国内事業戦略】

・「地域1番店戦略」の強化拡充

既存店の更なる活性化により収益性向上を図る
新規大型店舗の開発 - 名古屋（ささしま）

・ホテル事業の強化

ホテル インターコンチネンタル 東京ベイの収益力強化

・家族挙式への取り組み強化

「挙式・披露宴非実施層」の積極的な取り込み

・婚礼プロデュースビジネスへの取り組み強化

「楽婚」の強化・拡充

・受託ビジネスへの参入

当社のソフト力を生かした新たなビジネスモデルへの取り組み

【海外事業戦略】

・海外挙式事業では、マーケット拡大が見込まれるハワイとバリ島に経営資源を集中

多様化する挙式ニーズ（ホテル内チャペル、大聖堂、ハウスウェディング等）に応え、収益基盤を確立

・デスティネーション・ウェディング（DW:外国人挙式）への積極的な取り組みの継続

中長期的には、アジアからの挙式顧客の大幅増を見込む

・アジア戦略への取り組み強化

シンガポールへの進出

レストランビジネスへの取り組み強化

- ・各施設において、挙式済み顧客の取り込みを図る－結婚記念日・誕生日・入学祝い・卒業祝い・クリスマス・七五三等
- ・「点から線へ」- 婚礼を契機に、その後の人生のさまざまな節目でご利用いただけるサービスの提供（一生のお付き合い）
- ・知名度を上げてブランディングに生かしながら、施設稼働率の向上を目指す。
- ・イタリアンレストラン「マンジャーレ」の展開（伊勢山、お台場、千葉、新浦安、名古屋八事、心斎橋、横浜、大宮）



宴会ビジネスへの取り組み強化

- ・ホテル インターコンチネンタル 東京ベイの営業部門とゲストハウスにおける営業担当が一体となって積極的な営業活動を展開。
- ・東京・横浜・名古屋・大阪の各エリアに専門の営業チームを設置。
- ・平日の宴会需要を取り込み、施設稼働率の向上を目指す。



当社がこれまで培ってきたゲストハウスウェディング事業におけるノウハウを最大限に活用。
各施設の平日稼働率を向上させ、活性化させることにより収益性を更に高める。

名古屋（ささしま）への新規出店

1. 契約概要

賃貸人	日本郵便株式会社
住所	名古屋市中村区ささしまライブ24土地区画整理事業仮換地1街区1番
仮換地面積	10,166.00m ²
契約期間	平成25年9月1日～平成42年7月31日

2. 出店概要

本出店を通じて「交流と賑わい創出」に資するため
 当社主事業である婚礼を核に
 「ハピネスを感じる時間と体験の提供」をテーマとして
 宿泊機能、レストラン等、開放的な事業が複合する開発を行う

平成27年秋 開業予定

ささしまライブ24

名古屋駅の南に広がる、旧国鉄笹島貨物駅跡地を含む大規模開発エリア。
 歩道橋が整備され、シネコンやライブホール、大学キャンパス等が既にオープン。
 今後も、超高層ビル（オフィス・商業施設）の建設や放送局の移転等が予定されている。



出典：名古屋市HP

当社
 シネコン・アミューズメント等、ライブホール
 国際交流・研修施設
 事務所・ホテル・コンベンション・商業等
 大学（愛知大学名古屋キャンパス）
 賃貸住宅等
 放送局（中京テレビ放送社屋）

ホテル インターコンチネンタル 東京ベイの更なる収益力の強化

ブライダルを中核とした目的性の高いホテルへと転換を図り、収益性向上への取り組みを継続。



ブライダル部門の強化

2013年12月期第2四半期

婚礼施行件数 338件（前年同期比17%増）

ロビー・レストラン・宿泊フロアのリニューアル

オールデイダイニング「シェフズ ライブ キッチン」オープン（2012年3月）

外観・メインエントランスのリニューアル（2012年12月）

- ・メインロビー
- ・フロント
- ・ニューヨーククラウンジ
- ・N.Y.ラウンジ プティック

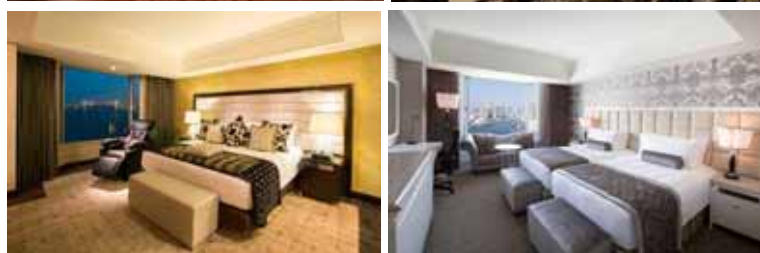
レストランのオープン&リニューアル（2012年12月～2013年3月）

- ・ファインダイニング「ラ・プロヴァンス」
- ・プライベートダイニング「プティ・プロヴァンス」
- ・鉄板焼「匠」
- ・イタリアンダイニング「ジリオン」

宿泊フロアのリニューアル（2013年3月～4月）

- ・エグゼクティブフロア（18-19F）
- ・クラブインターコンチネンタル&クラブエグゼクティブフロア（20-24F）
- ・クラブインターコンチネンタルラウンジ（20F）

フロアごとの商品特性を明確に打ち出すことで、異なる客層を確実に取り込む



「家族挙式」の展開により「挙式・披露宴非実施層」の積極的な取り込みを図る

家族の「絆」をテーマにしたアットホームな少人数挙式を提供

婚姻件数 66万8千組（厚生労働省 人口動態調査より 2012年）

挙式・披露宴件数 35万1千組（経済産業省 特定サービス産業実態調査より 2005年）

婚姻件数のうち、約半数が挙式・披露宴を実施していない

挙式・披露宴非実施層のうち、本当はやりたかった「心残り層」のシェアは30.5%（ブライダル総研 結婚総合意識調査2012より）

年間約10万組のマーケットが存在（当社推計）

さらに過去の挙式・披露宴非実施層もターゲットとなる

自社施設での積極的展開（2012年～）

- ・オーシャンビューチャペル・トーキョーベイ（ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ 24F）
- ・セントアクアチャペル梅田（大阪マルビル）
- ・その他自社施設チャペル



提携施設での展開（2013年秋～）

- ・楽婚事業で培ったネットワークを活用

国内事業戦略 婚礼プロデュースビジネスへの取り組み強化/受託ビジネスへの参入 **BEST BRIDAL**

「楽婚」という新しい婚礼スタイルを通して、潜在需要の掘り起こしを図る

高品質な会場（ホテル・専門式場・レストラン）をお手頃な価格で提供

- ・大阪梅田店オープン（6月） - 関西での楽婚事業開始
- ・楽婚専用集客拠点（ブライダルサロン）
 - 新宿店・東京店・横浜店・千葉店・名古屋店・梅田店の6店舗
- ・提携会場数 - 関東エリア 141会場
東海エリア 68会場
関西エリア 15会場（8月末までに + 30会場）
提携会場の一例：目黒雅叙園、ロイヤルパークホテル、ウェスティン名古屋キャッスル、ホテル日航大阪
- ・イメージキャラクターに鈴木奈々さんを起用
 - 更なる知名度UPを図る

式場探しに迷ったら、
予算に困ったら、
楽婚。

貯金がなくても、時間がなくても、
一流会場で結婚式が挙げられる
革新的なブライダルサービスです。

まずは店舗で
無料相談!!

東京店 03-5201-6880
新宿店 03-5388-8857
横浜店 045-640-3885
千葉店 043-379-4818
名古屋店 052-955-2867
大阪梅田店 06-6348-0588

祝 私楽婚しました
鈴木奈々

楽婚
rakukon

受託ビジネスへの参入

既存施設の集客から婚礼プロデュースまでを一括して請け負う新たなビジネスモデルへの取り組み

- ・2013年1月～ T'SUKI sur la mer（ツキ シュール ラ メール）
- ・2013年4月～ その他1施設



国内事業 店舗展開の状況 (所在地別)

20店舗63ゲストハウス

- 日本橋 : アフロディテ(1)
- 白金 : アートグレイスクラブ(2)
- 青山 : セントグレース大聖堂(3)
- 市ヶ谷 : アプローチスクエアTOKYO(1)
- 赤坂 : アプローチスクエア迎賓館(1)
- お台場 : パラッツォ エ マーレ(1)
- 浜松町 : ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ(5)

京都 : アートグレイス ウエディングヒルズ(3)

大阪 : アートグレイス・ウエディングコースト(5)
心斎橋 : セントグレース ヴィラ(2)

仙台 : A.R.E.仙台アートグレイス・ウエディングフォレスト(3)

大宮 : アートグレイス ウエディングシャトー(4)
アートグレイス 大宮璃宮(4)

千葉 : セントグレース ヴィラ(2)
新浦安 : アートグレイス・ウエディングコースト(5)

横浜 : アートグレイス・ポートサイドヴィラ(4)
伊勢山 : 伊勢山ヒルズ(7)

星ヶ丘 : 星ヶ丘・アートグレイスクラブ(2)
名古屋丸の内 : アプローチスクエア名古屋(1)
名古屋八事 : サー ウィンストン ホテル(4)
名古屋港 : セントグレース大聖堂(3)

国内事業 店舗展開の状況 (ブランド別)

BEST BRIDAL



ArtGrace アートグレイス

マルチゲストハウスタイプの大型店舗。
2ゲストハウスタイプは「アートグレイスクラブ」。
ベストブライダルのメインブランド。

- ・A.R.E.仙台アートグレイス・ウエディングフォレスト (仙台)
- ・アートグレイス ウエディングシャトー (大宮)
- ・アートグレイス 大宮璃宮 (大宮)
- ・アートグレイスクラブ (白金)
- ・アートグレイス・ウエディングコースト (新浦安)
- ・アートグレイス・ポートサイドヴィラ (横浜)
- ・星ヶ丘・アートグレイスクラブ (星ヶ丘)
- ・アートグレイス・ウエディングコースト (大阪)
- ・アートグレイス ウエディングヒルズ (京都)



セントグレース

本格的な大聖堂が特徴。
2ゲストハウス以上の規模。

- ・セントグレース ヴィラ (千葉)
- ・セントグレース大聖堂 (青山)
- ・セントグレース大聖堂 (名古屋港)
- ・セントグレース ヴィラ (心齋橋)

- ・伊勢山ヒルズ (伊勢山)



アプローズスクエア

ハイクオリティにこだわった
1ゲストハウスタイプの店舗。

- ・アプローズスクエアTOKYO (市ヶ谷)
- ・アプローズスクエア迎賓館 (赤坂)
- ・アプローズスクエア名古屋 (名古屋丸の内)

- ・アフロディテ (日本橋)
- ・パラッツォ エ マーレ (お台場)



ホテル

- ・ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ（浜松町）
 - ・ニューヨーククラウンジ
 - ・ラ・プロヴァンス/プティ・プロヴァンス
 - ・鉄板焼「匠」
 - ・ジリオン
 - ・シェフズライブキッチン
- ・サー ウィンストン ホテル（名古屋八事）
 - ・鉄板焼レストラン YAGOTO-TEI
 - ・焼魚レストラン SAKANA - TEI
 - ・しゃぶしゃぶ亭
 - ・ヴィラ スカラ マンジャーレ
 - ・カフェ&ブッフェ W café



家族挙式

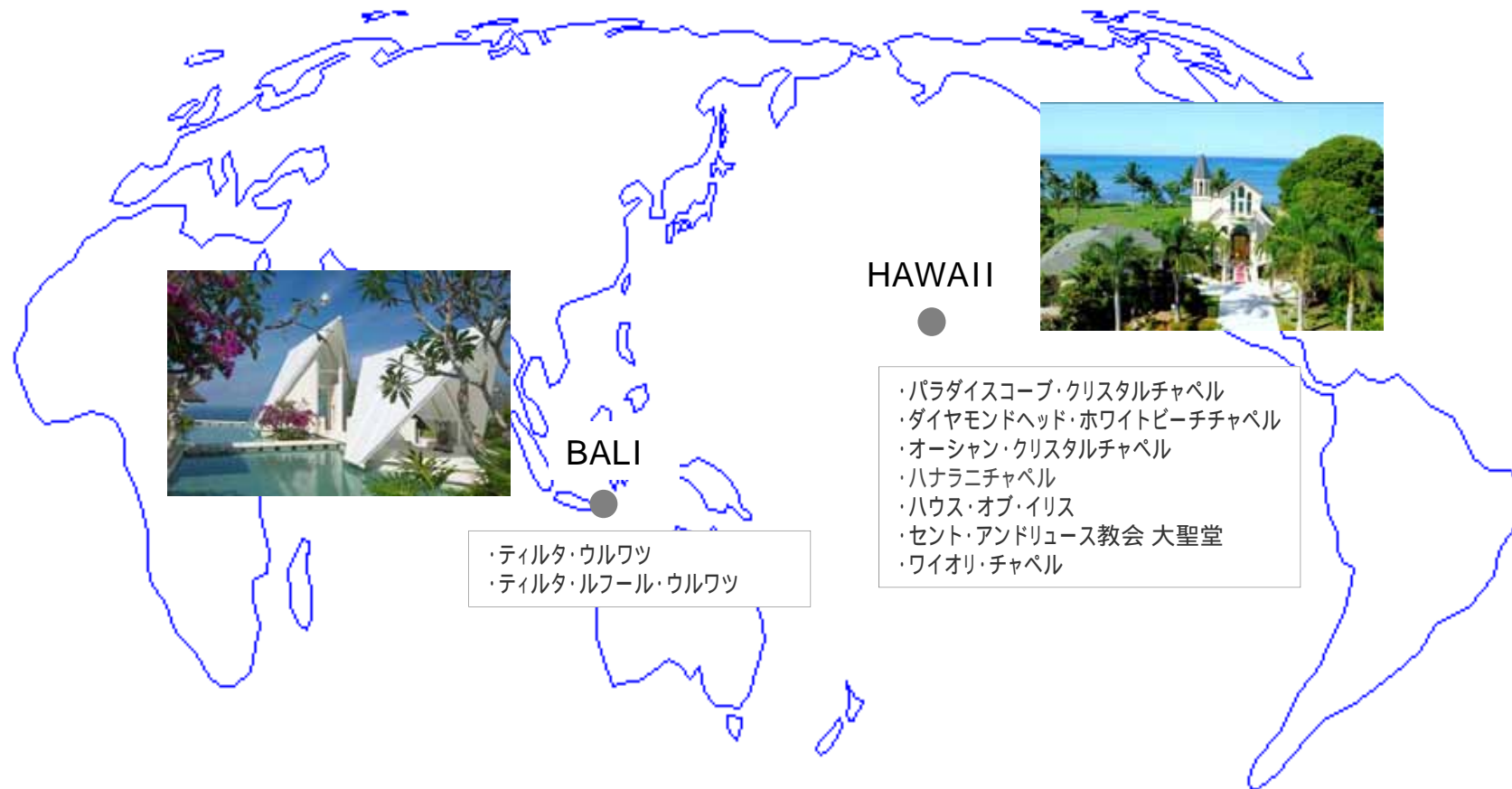
- ・オーシャンビューチャペル・トーキョーベイ（浜松町）
- ・セントアクアチャペル（梅田）



レストラン

- ・四季庭（大宮）
- ・VINO BUONO（青山）
- ・リストランテ マンジャーレ（伊勢山・お台場・千葉・新浦安・心斎橋・横浜・大宮）
- ・Café MANGIARE（新浦安）

アメリカ・ハワイに7施設、インドネシア・バリに2施設、合計9施設を展開



会社概要

BEST BRIDAL

会社名	株式会社ベストブライダル
英 文 名	BEST BRIDAL Inc.
設 立	1995年10月
本 社	東京都渋谷区東三丁目11番10号
代 表 者	代表取締役社長 塚田 正之
資 本 金	472百万円
従 業 員 数	連結 1,406名 個別 477名
発行済株式の総数	48,960,000株（単元株制度あり）（2013年7月1日現在）
株 主 数	2,945名
事 業 内 容	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 2．会食・宴会・パーティーの企画、運営、実施、斡旋及び紹介 3．旅行業法に基づく旅行業 4．その他附帯事業
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)ホスピタリティ・ネットワーク Best Bridal Hawaii, Inc.（米国法人） PT.Tirtha Bridal（インドネシア法人） Best Bridal Korea Inc.（韓国法人）
持分法適用会社	Marizin Inc.（韓国法人）