



WATABE
WEDDING

第45期 中間期営業報告書
平成20年4月1日から平成20年9月30日まで



ワタベウェディング株式会社

(証券コード:4696)

ワタベウェディングは、 「世界最高のブライダル企業を目指します」

経営基本理念

わたくしたちの目的は、真心の奉仕と知恵ある提案を通じて、
すてきな生活文化を創造し、心豊かな社会の実現に
貢献することにある。



ごあいさつ



株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご支援を賜り、有り難く厚く御礼申し上げます。

当社グループは、世界最高のブライダル企業を目指し、「すてきな生活文化の
創造」を経営基本理念として掲げ、お客様に価値ある情報・サービス・ネットワー
ク・システムをご提供できるよう邁進し、今年で創業55周年を迎えることができ
ました。これもひとえに皆さま方のお力添えの賜物と、厚く御礼申し上げます。

さて、当中間期は、米国の金融不安や原油価格の高騰などの影響により、国内
の景気も一段と減速感が高まっています。当中間期の連結業績は、売上高16,426
百万円、経常利益562百万円、中間純利益259百万円となりました。国内挙式事
業においては、現在年間70万組ある総婚姻組数は今後減少することが予想され
ています。このような中で、当社グループは、平成20年9月に締結したメルバル
ク運営に関わる事業承継をはじめ、今後も積極的に挙式取扱組数の増加に努め、
シェア拡大を図って参ります。また、海外挙式事業においては、「挙式」と「旅行」
がセットになった、居住地以外の地域で挙式を行うウェディングスタイルである
デスティネーション挙式のニーズがますます高まっています。さらに、中国をはじ
めとしたアジアの方からのニーズも高く、当社グループは世界各地に持つネット
ワークを最大限に活かして、デスティネーション挙式市場で確固たる地位を築き
たいと考えています。

株主の皆さまにおかれましては、引き続き変わらぬご支援ご協力を賜りますよ
うお願い申し上げます。

平成20年12月

代表取締役社長

渡部 秀敏

お客様の声に耳を傾け、 「Fair and Go」の精神を実践 できる企業を目指しています。

Fair and Go:理にかなえば実行する

Q 社長に就任されて半年が過ぎましたが、経営に
あたり大切にされていることをお聞かせください。

私は、「お客様の声に耳を傾ける」ことを、経営の基本
としています。会長は、新しい価値を創造することで事業
を拡大してきましたが、お客さまの数が増えた現在では、
お客様一人ひとりの声を聞き、よりご満足いただけるよう
な競争力の高い商品・サービスを提供することがますます
重要になっています。

また、私は就任後、全国の各店舗を回り、現場のスタッ
フの意見を聞いて回りました。お客様に直接接しているフ
ロントラインのスタッフが、会社の中で一番お客様の声を
聞いており、そのフロントラインにいるスタッフの意見を
直接聞くことで、お客様にどういった付加価値が提供でき
るかを考え、実践することで、より良い会社にしていくこ
とができていると考えています。

私は7年間駐在したオーストラリアの「Fair and Go(理
にかなえば実行する)」という言葉をもットーにしていま
す。オーストラリアは移民の国で、いろいろな人種が集
まっているため、互いの価値観が異なるときにフェアかど
うかを考え、フェアであれば実行するという精神が浸透し
ています。これにはチャレンジャブルな精神も含まれてい



代表取締役社長 渡部 秀敏

平成4年10月に入社以来、海外挙式の現場に長く身を置き経験を積む。オーストラリアのゴールドコーストとシドニーに足掛け7年、その後アメリカの各地で3年。最初は小さな店の店長を任せられ、徐々に責任のある仕事に就いた。帰国後は企画部門に2年、その後もう一度海外の責任者に就き、平成20年6月に代表取締役社長に就任、現在に至る。

ます。「Fair and Go」の精神は、会社にとっては当たり前の
ことですが、実践に移すのは難しいのが現実だと思いま
す。私の役目は、お客様の声に耳を傾けた上で、「Fair
and Go」の精神を実践できる企業体質を構築することだと
考えています。

Q ワタベウェディンググループの強みはどこにある
とお考えですか？

まず、当社グループの競争力の源は、お客様のために
自分に何ができるかを常に考え、働く喜びを感じている

ホスピタリティが高いスタッフが多く集まっていること
です。この一人ひとりの高い志を集結させることが、企業
価値を高めると考えています。

2つ目に、当社グループは、業界のリーディングカンパ
ニーとして35年にわたり海外展開をしており、その拠点の
多さだけでなく、中間幹部に海外駐在経験者が多数いる
ことです。海外は、価値観の異なる人々が集まっている国
が多く、コミュニケーションが非常に重要です。これを
経験した幹部が多いことは、社内コミュニケーションの活
性化に繋がると考えています。

3つ目は、国内外のネットワーク力です。今後、特に、
アジアのお客様の海外ウェディングを積極的に展開して
いくにあたり、人気のビーチフロントのチャペルやレセプ
ション会場が既に整備されているのが強みです。

最後は、挙式取扱組数の多さです。現在年間2万5千組
の取扱いがありますが、これにメルパルクを加えると3万
組超の挙式に携わることになります。業界2番手の会社
でも1万組弱なので、当社の挙式取扱組数は世界最大と言
えます。3万組のお客様のニーズを直接汲み取り、新商品
の開発、サービスの向上に反映できるのが強みです。



Q 今後の成長を支える事業についてお聞かせくだ
さい。

今後ますます競争が激化することが予想されているブ
ライダル業界において、当社は4つの事業に注力すること
で、成長を加速したいと考えています。

まず1つ目は、海外ウェディンググローバル事業です。
デスティネーション挙式が日本人だけでなく、あらゆる国
のお客様からの需要が高まると考えており、既に築き上げ
た世界規模のネットワークを活かして展開していきます。

2つ目は国内ローカル挙式事業です。国内の景気は下降
局面に入り、市場競争の激化により、核になる強みを持た
ない企業は淘汰されます。このような中で、当社グループ
は、国内のリゾート地への展開や店舗網の拡大を行い、一
人でも多くのお客様へ価値ある情報・サービス・ネットワ
ーク・システムの提供に努めるとともに、ますますのシェア
拡大を図ります。

3つ目は衣裳・映像などの商品力です。既にドレス・ア
ルバムなど、国内外に製造拠点があり、質の高い商品をス
ピーディーに提供できるよう整備しています。今後はこの
商品力を、当社以外のウェディング会社を利用するお客様
にも受け入れていただけるよう、積極的に展開します。

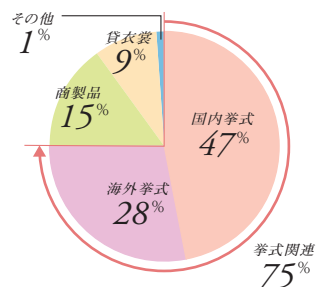
最後はアジア、特に中国市場です。結婚適齢期の人口
が増えている中国は非常に有望で、特に結婚式のようなお
祝い事に対して購買意欲が高い人たちが多いため、潜在
的な需要は高いと見込んでいます。

これからも当社グループは、社員一人ひとりがさらに高
い志を持ってお客様に接し、質の高い商品・サービスを提供
することで、世界中の人々の幸せのお手伝いができる企
業を目指します。

事業紹介

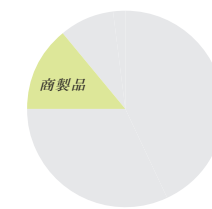
当社グループでは、国内・海外での挙式・披露宴のプロデュース、ウェディングドレスやタキシードの製造販売、婚礼衣裳のレンタル、写真撮影やアルバム・DVDの製作、美容・着付、ハネムーンの手配まで、ブライダルに関する様々な情報・サービス・商品を総合的に提案し、お客様の美しいかどでの日をサポートしています。

平成21年3月期中間連結売上高



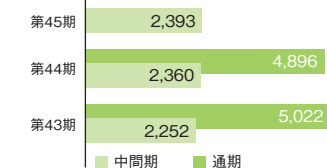
国内挙式サービス、海外挙式サービス、商製品、貸衣裳事業とそれぞれの事業が収益の柱として機能するよう一層の改革を行い、バランスのとれた収益構造を確立。

商製品



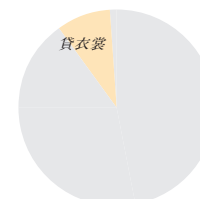
2,393 百万円

連結売上高 (単位:百万円)



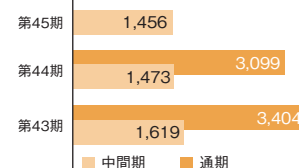
上海工場〔「ISO9001」認証取得〕とベトナム工場を基盤としたドレスの製販一貫体制により受注から納品まで1ヶ月という短納期を実現し、当社独自の高品質・高付加価値商品を提供。新調のウェディングドレスを、挙式される現地でお渡ししてご着用いただくという「ドレスファーストレンタル」を展開。

貸衣裳



1,456 百万円

連結売上高 (単位:百万円)



衣裳レンタルサービス

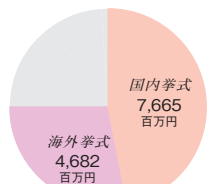
和装の婚礼衣裳や列席者用衣裳などのレンタルサービスを提供。打掛、留袖、カラードレスはカタログでも予約ができ、国内店舗では海外にて着用するウェディングドレスやタキシードを試着・予約できるサービスを充実。

写真サービス

自社にて商品企画から写真撮影、上海の自社工場でのアルバム製造までを完全内製化することにより、短納期・高品質を実現。国内店舗では、スタジオのデジタル化にともなって商品力を強化。挙式日前後の婚礼写真撮影や記念写真など、衣裳・美容着付をセットにしたオリジナルフォトサービスがますます充実。

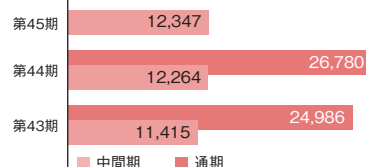


挙式関連



12,347 百万円

連結売上高 (単位:百万円)



国内挙式サービス

国内19ヶ所の自社運営施設にてサービスを提供。日本最大級の総合挙式施設「目黒雅叙園」での和風モダンな挙式や文化財を活用した挙式の提案と海外挙式で培ったノウハウにより沖縄・軽井沢・京都・北海道などでのリゾート挙式サービスを実施。挙式・披露宴を軸とした国内挙式事業を展開。

海外挙式サービス

海外17ヶ所の自社挙式施設を運営。日本人の海外挙式者を対象に、日本全国に広がる直営52店舗を窓口として、海外挙式の相談・手配を行う海外デスク・挙式サービスを提供。また、海外の19ヶ所の直営店舗を中心に、地元の外国人挙式者にも結婚式とパーティを展開。

トピックス

グループ間の相乗効果を図りメルパルク11施設事業承継へ

日本郵政株式会社が各地に保有する「メルパルク」11施設について、運営を受託していた財団法人 ゆうちょ財団との間で平成20年9月、事業譲渡契約を締結し、10月より、当社グループであるメルパルク株式会社(平成20年8月設立/代表取締役 渡部隆夫)が運営を行うことになりました。

日本の主要都市にあり利便性も良く、11施設で年間5,700組もの挙式取扱組数を誇るブランド力を評価。当社店舗の近隣に位置し店舗網との相乗効果が望める地元密着型の施設であることに加え、海外のお客様を日本に迎えるグローバル戦略の新たな拠点となることから、自社ネットワークの充実と国内ローカル挙式事業の強化・拡大により、今後もより一層の成長戦略を描いてまいります。



財団法人 ゆうちょ財団の清水英雄理事長を囲む
メルパルク株式会社: 渡部隆夫社長(左)、
ワタベウェディング株式会社: 渡部秀敏社長(右)

全国に広がるメルパルク11施設



宮古島に「アラマンダ チャペル」オープン 高級リゾート・ラグジュアリーウェディング新提案



沖縄リゾート挙式組数(離島含む)は、平成19年に前年比120%超えとなる7,000組を突破し、平成23年には1万組を見込んでいます(沖縄県観光振興課調べ)。

この成長市場を背景に、平成20年10月から株式会社ユニマツトリパティエーの高級リゾート施設「南西楽園 宮古島リゾート シギラベイサイドスイート アラマンダ」に誕生した「アラマンダ チャペル」の運営を開始。挙式・パーティ・宿泊をセットにしたラグジュアリーホテル滞在型の提案を行い、高級リゾート挙式市場の拡大を狙います。

年5～10%の婚姻組数アップ 上海2号店となるブライダルショップをオープン

人口増加が著しいアジアの中でも、特に中国は、2007年から2010年にかけてベビーブーマーの結婚ラッシュを迎え、婚姻組数は年5～10%の伸びが見込まれています。

それに伴い当社グループでは、2008年6月、中国・上海に2店舗目となる「薇蒔(ウィズ) 上海湾店」をグランドオープン。5つ星ホテル「オークラガーデン上海」にある「薇蒔(ウィズ) 花園店」で培ったサービス品質・ノウハウ



に加え、ドレス・タキシードショップ、フラワーショップ、婚礼写真スタジオの機能をもたせ、中国の婚礼スタイルに合わせてサービスを展開してまいります。

多彩なシーンのご利用へ 目黒雅叙園「クラブラウンジ」リニューアル

目黒雅叙園では、平成20年7月、レストラン施設である西欧料理「クラブラウンジ」をリニューアル。“シンプル×ラグジュアリー”をテーマとし、ダークブラウンとライムグリーンを基調としたシンプルな空間に生まれ変わりました。



ラグジュアリー感あふれる個室感覚の“アッパーラウンジ”を備え、気軽なブッフェからパーティ、記念日まで、お客様の多彩なシーンにご利用いただける本格的なブッフェレストランとして、心を込めておもてなしいたします。

ブラジル移民100周年記念 「日本の結婚式」で婚礼衣裳協力

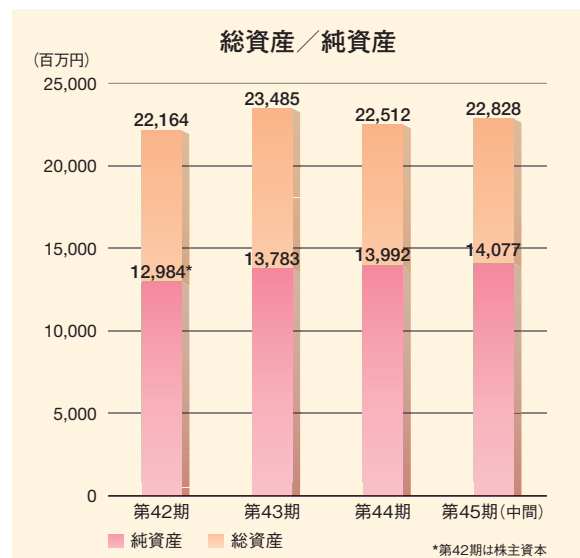
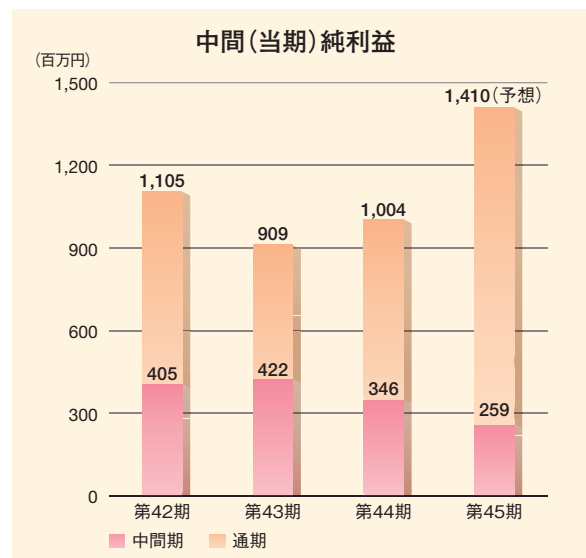
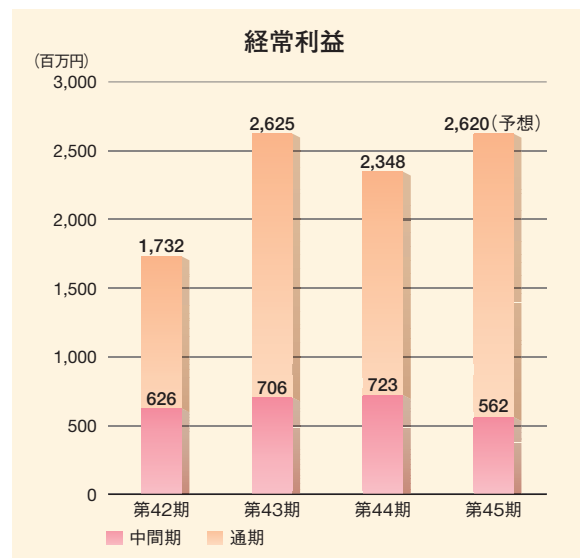
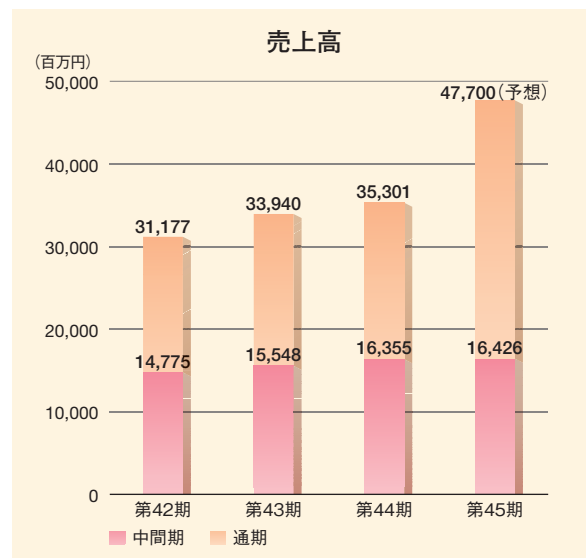
ブラジル移民100周年を記念し、ブラジル・サンパウロで2008年9月に開催された「京都文化・産業フェア」において、京都ブラジル文化協会が、日系3世の夫婦を対象に、神前結婚式を行いました。

日系移民には、移住後の様々な苦難で結婚式をあげずに暮らす人が多いため、同協会に協力し、3組のご夫婦に婚礼衣裳と美容サービスを提供いたしました。

今後も本業である婚礼事業を中心とするCSR活動の一環として、「すてきな生活文化の創造」と「心豊かな社会の実現」に貢献してまいります。



営業の概況(連結)



中間連結売上高 16,426百万円 (前年同期比 0.4%増)
 中間連結経常利益 562百万円 (前年同期比22.3%減)
 連結中間純利益 259百万円 (前年同期比25.2%減)

当2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、米国のサブプライムローン問題に端を発した世界的な金融不安や原材料価格の高騰、世界的な景気後退懸念により、景気の停滞感が続いております。国内のブライダル業界におきましては、依然として少子化による婚姻組数の減少という傾向に変わりはありません。

このような状況のなかで、当社グループは、個性化・多様化するお客様のニーズに対応すべく、トータル・ブライダル・ソリューションの実現とグローバル展開により、「お客様満足度の向上」と「感動の最大化」を図るため、中期事業計画『WATABE VISION 2010』に基づく事業展開をおこなってまいりました。

国内挙式事業におきましては、前連結会計年度に新規開設した沖縄や福岡の挙式施設が堅調に推移し、増収となりましたが、海外挙式事業におきましては、平成20年6月、中国上海市にローカル挙式事業の2号店として「上海湾店」をオープンしたものの、既存エリアにおいては、燃油サーチャージ料等の影響もあり、挙式取扱組数が減少した結果、減収となりました。

なお、平成20年9月、当社の連結子会社であるメルパルク株式会社が財団法人 ゆうちょう財団と事業譲渡契約を締結し、平成20年10月よりメルパルク11施設の運営を開始しております。

所在地別セグメントの実績

日本	前連結会計年度に開設した沖縄や福岡の挙式施設の本格稼働により、挙式取扱組数が増加し、売上高は15,307百万円(前年同期比0.3%増)、営業利益は292百万円(同5.6%増)となりました。
ハワイ	自社教会の利用比率が増加し一組当たり単価が上昇しましたが、挙式取扱組数が減少したため、売上高は2,219百万円(同19.9%減)、営業利益は227百万円(同14.1%減)となりました。
中国	挙式取扱組数の減少に伴い、ウェディングドレスや写真アルバムの販売数が減少し、売上高は864百万円(同12.0%減)、営業利益は6百万円(同94.6%減)となりました。
オセアニア	挙式取扱組数が減少し、売上高は472百万円(同20.2%減)、営業損失は48百万円(前年同期 営業損失141百万円)となりました。
ミクロネシア	挙式取扱組数が減少し、売上高は980百万円(同25.1%減)、営業利益は37百万円(同62.6%減)となりました。
その他の地域	香港店開設及びバリ挙式の営業再開により挙式取扱組数が増加し、また、ベトナム工場における操業度が上昇したことにより、売上高は702百万円(同18.1%増)、営業利益は52百万円(同128.2%増)となりました。

なお、前年同期比(もしくは前年同期の金額)は参考に記載しています。

財務諸表の概要(連結)

中間連結貸借対照表 (単位:百万円)

科目	当中間期	前中間期	前期	科目	当中間期	前中間期	前期
	(平成20年 9月30日現在)	(平成19年 9月30日現在)	(平成19年 3月31日現在)		(平成20年 9月30日現在)	(平成19年 9月30日現在)	(平成20年 3月31日現在)
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産	6,403	7,383	6,657	流動負債	7,839	7,962	7,248
現金及び預金	3,112	4,169	3,540	買掛金	1,269	1,606	1,397
売掛金	1,243	1,288	1,266	短期借入金	1,867	869	956
商品及び製品	350	371	346	未払法人税等	150	129	408
仕掛品	20	14	23	前受金	2,609	2,249	2,046
原材料及び貯蔵品	491	593	560	賞与引当金	356	271	381
その他	1,214	975	947	その他	1,585	2,835	2,056
貸倒引当金	△ 28	△ 28	△ 27	固定負債	911	1,625	1,271
固定資産	16,424	15,909	15,854	長期借入金	480	960	650
有形固定資産	10,508	10,636	10,358	退職給付引当金	121	128	119
建物及び構築物(純額)	6,336	6,524	6,359	負ののれん	46	79	62
その他(純額)	4,172	4,112	3,999	その他	263	457	439
無形固定資産	1,173	1,098	1,160	負債合計	8,751	9,588	8,520
投資その他の資産	4,742	4,173	4,335	(純資産の部)			
差入保証金	3,558	2,986	2,855	株主資本	14,866	14,241	14,751
その他	1,215	1,246	1,539	資本金	4,176	4,176	4,176
貸倒引当金	△ 32	△ 59	△ 59	資本剰余金	4,038	4,038	4,038
資産合計	22,828	23,293	22,512	利益剰余金	6,652	6,027	6,537
				自己株式	△ 0	△ 0	△ 0
				評価・換算差額等	△ 789	△ 537	△ 759
				その他有価証券評価差額金	41	95	69
				繰延ヘッジ損益	△ 1	△ 13	△ 33
				土地再評価差額金	△ 913	△ 913	△ 913
				為替換算調整勘定	84	294	118
				少数株主持分	0	0	0
				純資産合計	14,077	13,705	13,992
				負債純資産合計	22,828	23,293	22,512

(注)前中間期は参考値として表示しております。

中間連結損益計算書 (単位:百万円)

科目	当中間期	前中間期	前期
	(平成20年4月1日から 平成20年9月30日まで)	(平成19年4月1日から 平成19年9月30日まで)	(平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで)
売上高	16,426	16,355	35,301
売上原価	5,864	5,918	12,782
売上総利益	10,562	10,437	22,519
販売費及び一般管理費	10,014	9,738	20,233
営業利益	548	698	2,285
営業外収益	77	101	290
営業外費用	62	76	228
経常利益	562	723	2,348
特別利益	—	0	176
特別損失	107	65	747
税金等調整前中間(当期)純利益	454	658	1,777
法人税等	195	312	773
少数株主損失	△ 0	0	0
中間(当期)純利益	259	346	1,004

中間連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

科目	当中間期	前中間期	前期
	(平成20年4月1日から 平成20年9月30日まで)	(平成19年4月1日から 平成19年9月30日まで)	(平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	493	393	1,733
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,427	△ 921	△ 2,200
財務活動によるキャッシュ・フロー	586	△ 477	△ 859
現金及び現金同等物に係る換算差額	20	21	△ 94
現金及び現金同等物の増加(△減少)額	△ 326	△ 983	△ 1,420
現金及び現金同等物の期首残高	3,429	4,849	4,849
現金及び現金同等物の中間期末(期末)残高	3,102	3,866	3,429

会社概要

(平成20年9月30日現在)

■ **商号**
ワタベウェディング株式会社

■ **本店所在地**
京都市下京区烏丸通仏光寺上る
二帖半敷町671番地

■ **設立**
昭和39年10月3日

■ **資本金**
41億7,637万2,000円

■ **従業員数** ※契約社員は含まれておりません
(単体)537名 (連結)1,941名

■ **支社**
ハワイ支社
オーストラリア支社

■ **役員**

代表取締役社長	渡部 秀敏
取締役	川口 博司
取締役	山本 弘也
取締役	翁長 良晴
取締役(社外)	落合 敏男
取締役(社外)	松永 幸廣
常勤監査役(社外)	岩崎 久
監査役	藤本 壽雄
監査役(社外)	清水 久雄
監査役(社外)	工藤 雅史

■ **国内関係会社**
株式会社目黒雅叙園
沖縄ワタベウェディング株式会社
メルパルク株式会社
ワタベファミリークラブ株式会社
ワタベエンタープライズ株式会社
ワタベヒューマンサポート株式会社

■ **海外関係会社**
WATABE U.S.A., INC.
WATABE WEDDING CANADA, INC.
WATABE GUAM, INC.
WATABE SAIPAN, INC.
WATABE AUSTRALIA PTY. LTD.
WATABE EUROPE S.A.R.L.
WATABE U.K., LTD.
PT. WATABE BALI
華德培婚紗(上海)有限公司
上海先衆貿易有限公司
上海先衆西服有限公司
華德培婚礼用品(上海)有限公司
華德培婚礼創意(上海)有限公司
華德培婚礼服務(上海)有限公司
WATABE WEDDING VIETNAM CO., LTD.
華德培薇婷香港有限公司

※メルパルク株式会社は平成20年8月1日に設立いたしました。

株式情報

(平成20年9月30日現在)

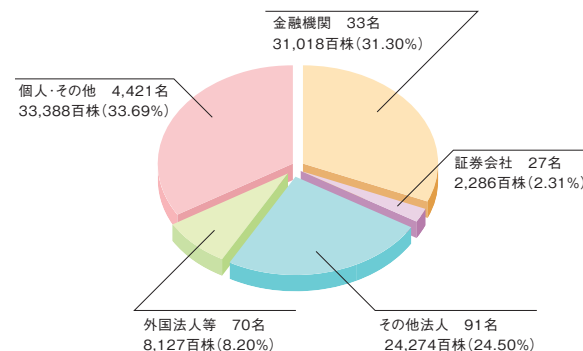
■ **株式の状況**

発行可能株式総数	22,000,000株
発行済株式総数	9,909,400株
株主数	4,642名

大株主	株主名		当社への出資状況	
	株主名	持株数(株)	出資比率(%)	
株式会社寿泉		2,005,400	20.23	
日本マスタートラスト信託銀行株式会社		579,500	5.84	
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社		569,600	5.74	
日興シティ信託銀行株式会社		512,200	5.19	
渡部 隆夫		305,300	3.08	
株式会社三菱東京UFJ銀行		300,000	3.02	
株式会社京都銀行		300,000	3.02	
ワタベウェディング従業員持株会		249,100	2.51	
有限会社シュー		200,000	2.01	
渡部 義夫		183,300	1.84	

(注)上記信託銀行の持株数は、すべて信託業務に係るものであります。

所有者別分布状況



株主インフォメーション

■ ご案内

● **配当金はお早めにお受け取りください**
配当金領収証による配当金のお受け取り期間は、平成21年1月5日までとなっております。配当金領収証をご持参の上、お近くのゆうちょ銀行でお早めにお受け取りください。

● **お受け取り期間が過ぎってしまった場合**
お受け取り期間を過ぎますと、ゆうちょ銀行でのお受け取りができなくなります。三菱UFJ信託銀行の本・支店窓口でお受け取りになるか、配当金領収証の裏面記載のお受け取り方法欄に必要事項をご記入の上、三菱UFJ信託銀行証券代行部までご郵送ください。

● **配当金領収証を紛失された場合**
三菱UFJ信託銀行証券代行部までご連絡ください。なお、お支払の手続きに時間を要しますので、あらかじめご了承ください。

● **銀行振込指定のおすすめ**
配当金領収証による配当金のお受け取りは、お忘れになることもありますので、安心・確実な銀行振込によるお受け取り方法をおすすめします。詳しくは三菱UFJ信託銀行証券代行部までお問い合わせください。
(お問い合わせ先につきましては、裏面の株主メモをご参照ください)

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月中
期末配当金受領株主確定日	毎年3月31日
中間配当金受領株主確定日	毎年9月30日
公告掲載新聞	日本経済新聞
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部 大阪証券取引所市場第一部
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (お問い合わせ先)	〒530-0004 大阪市北区堂島浜一丁目1番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 電話(通話料無料)0120-094-777
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店(下記ご注意ください)

○株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行のフリーダイヤルおよびインターネットで24時間承っております。なお、株券電子化実施後は、特別口座に記録された株式についてのお手続き用紙のみとなりますので、ご注意ください。

電話(通話料無料) 0120-244-479(本店証券代行部)

0120-684-479(大阪証券代行部)

インターネットホームページ <http://www.tr.mufj.jp/daikou/>

(ご注意) 株主名簿管理人の「取次所」の定めについて

株券電子化後、株主様の各種お手続きは、原則として口座を開設されている証券会社経由で行っていただくこととなるため、株主名簿管理人の「取次所」は、株券電子化の実施時をもって廃止いたします。

なお、未受領の配当金のお支払いにつきましては、引き続き株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行の全国本支店でお支払いいたします。



WATABE
WEDDING

ワタベウェディング株式会社

本社 〒600-8540 京都市下京区烏丸通仏光寺上二帖半敷町 671 番地

TEL (075)352-4111 (代) FAX (075)352-4139 (代)

<http://www.watabe-wedding.co.jp>

株券電子化前後における単元未満株式買取のご請求について

株券電子化の前後においては、単元未満株式買取請求につきまして、以下のとおりとなりますので、ご注意ください。

- 証券保管振替制度をご利用でない単元未満株式
平成21年1月5日(月)から平成21年1月25日(日)までは、受付をいたしません。
また、平成20年12月25日(木)から12月30日(火)までのご請求受付分につきましては、買取価格はご請求受付日の終値を適用いたしますが、買取代金のお支払いは平成21年1月30日(金)とさせていただきます。
- 証券保管振替制度をご利用の単元未満株式
株券電子化実施の前後一定期間において、お取引の証券会社で取次ぎを行わないと承っております。
具体的な日程につきましては、証券会社により異なることが考えられますので、お取引の証券会社にお問い合わせください。