

2019年3月第2四半期 決算説明資料



2018年11月22日

目次

I .2019年3月期第 2 四半期業績

II .2019年3月期重点施策



I

**2019年3月期
第2四半期業績**

2019年3月期第2四半期決算の概況について

当第2四半期は繁忙期に向けた飲食事業の新規出店、人材採用等により費用が先行しております。

単位(百万円)	2019年3月期 第2四半期	構成比	2019年3月期 通期予想	構成比
売上高	3,314	100.0%	7,232	100.0%
売上総利益	2,206	66.6%	4,859	67.2%
販管費および 一般管理費	2,206	66.6%	4,561	63.1%
営業損益	0	0.0%	297	4.1%
経常損益	0	0.0%	293	4.1%
当期純損益	-3	—	187	2.6%

■ セグメント別売上・営業利益

① 飲食事業

売上高 **2,212**百万円
営業損失 **-19**百万円

② ブライダル事業

売上高 **1,101**百万円
営業利益 **20**百万円

当期計画において、第1四半期および第2四半期は、飲食事業部の最大繁忙期である12月に向け、集中して出店を進める方針であり、新規出店に向け新卒41名の採用に加え、キャリア社員の採用を積極的に行ってまいりました。

それによる採用費の増加、新卒採用およびキャリア社員の採用による人員増での人件費増に加え、飲食事業の新規出店に係るコスト、屋台屋博多劇場の外部販促やキャンペーン強化およびブライダル事業での来館数増加に向けた販促強化などによる広告宣伝費の増加などにより、上半期の利益を押し下げましたが、売上・利益ともに第3四半期を中心に下半期に偏重しており、通期計画はこれらを織り込んで策定しております。

2019年3月期第2四半期業績動向 (会社計：ハイライト・前期比)

当第2四半期は前年同期比で増収・減益で着地。

単位(百万円)

	18.3月期 第2四半期	構成比	19.3月期 第2四半期	構成比	前期比	増減率
売上高	2,923	100.0%	3,314	100.0%	390	13.4%
売上総利益	1,931	66.1%	2,206	66.6%	275	14.2%
販管費および 一般管理費	1,883	64.4%	2,206	66.6%	322	17.1%
営業利益	47	1.6%	0	0.0%	-46	-98.8%
経常利益	46	1.6%	0	0.0%	-45	-99.0%
当期純利益	28	1.0%	-3	—	-31	—

2019年3月期第2四半期業績動向 (飲食事業：ハイライト・前期比)

飲食事業は前年同期比で増収・減益で着地。

単位(百万円)

	18.3月期 第2四半期	構成比	19.3月期 第2四半期	構成比	前期比	増減率
売上高	1,761	100.0%	2,212	100.0%	451	25.6%
売上総利益	1,247	70.8%	1,576	71.2%	328	26.4%
販管費および 一般管理費	1,236	70.2%	1,596	72.1%	359	29.0%
営業利益	10	0.6%	-19	—	-30	—

台風などの悪天候の影響の他、屋台屋博多劇場業態での戦略的な値下げにより、既存店売上高（こだわりもん一家業態・屋台屋博多劇場業態）は前年比99.0%にとどまりました。

前年同期8店舗の新規出店に対し、今期はさらに出店時期を早め、1店舗多い9店舗の出店を致しました。その為、前期に比べ開業コスト等が増加しておりますが、出店時期を早め集中して出店した分、より第3～4四半期への寄与も大きくなります。それにより、今期は前期よりさらに第3～4四半期への売上・利益偏重が強くなる傾向にあります。

【売上高】

- ・既存店売上99.0%。
- ・前期OPEN10店舗の通期売上への寄与および今期OPEN9店舗による増加。

【売上総利益】

- ・仕入れ価格の見直し。
- ・メニュー変更、ポーション見直し等による原価率改善。
- ・店舗増によるビール会社の専売料、リベート金の増加。

【販管費および一般管理費】

- ①店舗増による経費増加
 - ・人件費
 - ・水道光熱費
 - ・広告宣伝費
 - ・消耗品
 - ・採用費
 - ・地代家賃
 - ・減価償却費など
- ②外形標準課税による事業税増加

2019年3月期第2四半期業績動向 (ブライダル事業：ハイライト・前期比)

ブライダル事業は前年同期比で減収・減益で着地。

単位(百万円)

	18.3月期 第2四半期	構成比	19.3月期 第2四半期	構成比	前期比	増減率
売上高	1,162	100.0%	1,101	100.0%	-60	-5.2%
売上総利益	683	58.8%	630	57.2%	-53	-7.8%
販管費および 一般管理費	646	55.7%	609	55.4%	-36	-5.7%
営業利益	36	3.2%	20	1.8%	-16	-45.2%

ブライダル事業においては、結婚式の多様化により少人数婚のニーズが高まり、婚礼1組当たりの人数が減少傾向にあります。前年同期比で施行数、成約率は上昇しておりますが、1組当たりの人数が減少しました。

今後、さらに外部販促媒体との連携を強化し、さらなる来館数・成約率の向上、サービス力の向上に注力してまいります。

【売上高】

- ・施行数、成約率は上昇
- ・少人数婚のニーズの高まりによる人数の減少

【売上総利益】

- ・少人数婚増加による婚礼付帯原価率の上昇

【販管費および一般管理費】

- ・少人数婚増加による婚礼サービスのアウトソーシング費の減少
- ・減価償却費の減少
- ・外部コンサル契約満了による支払報酬の減少

業績の季節変動について

飲食事業・ブライダル事業ともに第3四半期に売上・利益ともに増加する傾向にあります。

当社において、過去の実績からも飲食事業では12月の忘年会等の需要による客数の増加およびコース予約増加による客単価の向上、ブライダル事業では、婚礼の需要が高まる10～11月の施行件数の増加などにより第3四半期の売上高が他四半期に比べ増加する傾向にあります。

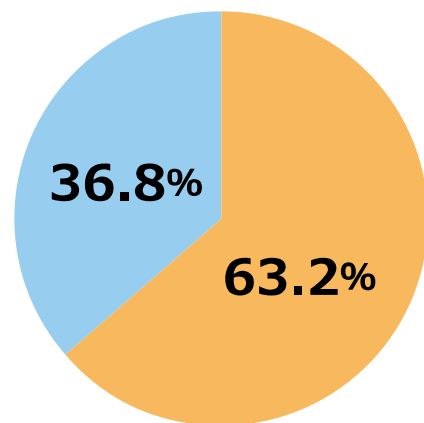
加えて、当第1～2四半期においては、飲食事業の新規出店を集中し、それに伴う出店コストや人員確保のための採用費、新卒入社での人員増による人件費の増加などにより、費用が先行する形になりますが、第3四半期は第1～2四半期に新規出店した店舗の売上の寄与もあり、より売上高および営業利益が増加する傾向があります。

通期業績予想に関しては、上記を前提とした計画を立てております。

セグメント別売上構成比 (前年実績・今期予想比)

ブライダル事業は既存施設の「The Place of Tokyo」の安定的な収益確保を継続しつつ、今後は主力業態である「屋台屋博多劇場」の出店戦略により飲食事業を拡大。

■ 2018年3月期実績

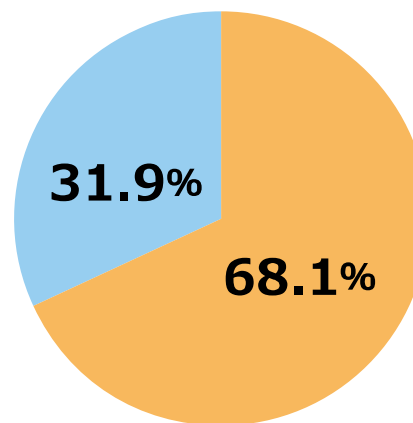


■ 飲食事業 ■ ブライダル事業

(百万円)

全社	6,149	100%
飲食事業	3,885	63.2%
ブライダル事業	2,264	36.8%

■ 2019年3月期予算



■ 飲食事業 ■ ブライダル事業

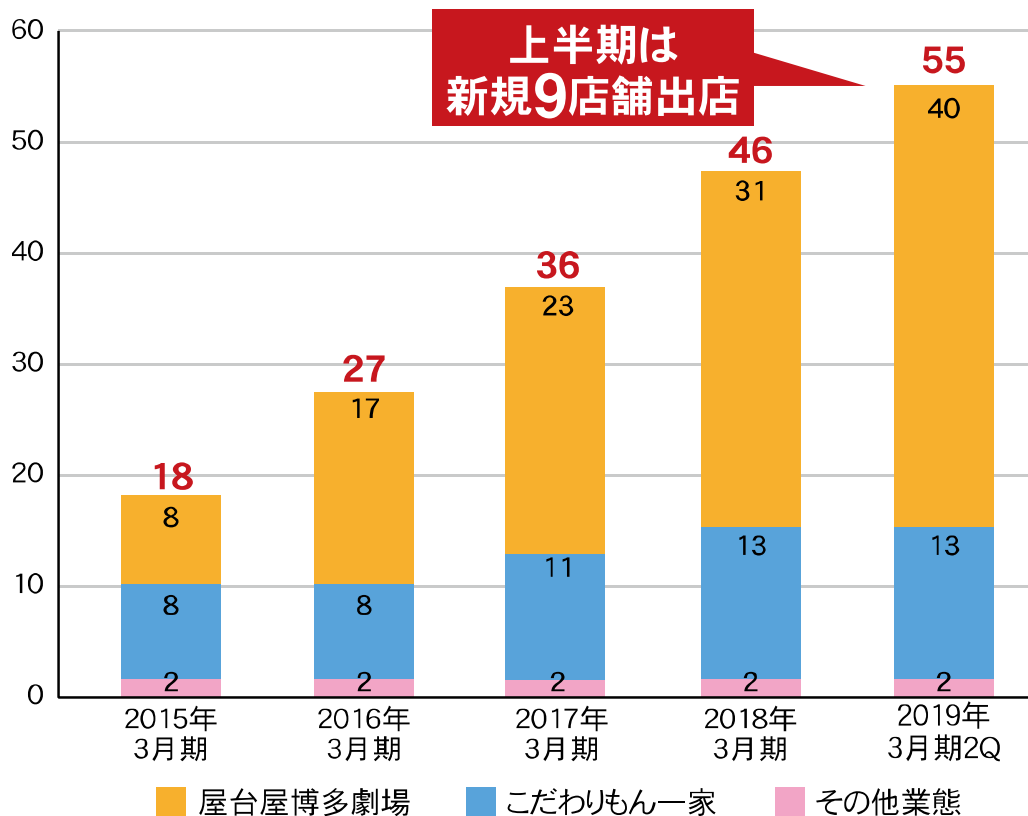
(百万円)

全社	7,232	100%
飲食事業	4,922	68.1%
ブライダル事業	2,310	31.9%

店舗数推移

今期は新規12店舗の出店を計画。上半期は計画通り新規9店舗を出店し、直営店は合計55店舗となりました。

■ 店舗数推移



■ 出店数内訳

東京 エリア	千葉 エリア	埼玉 エリア	合計
7 店舗	1 店舗	1 店舗	9 店舗

■ 山手線沿線の都心部の出店 (ブランド認知向上)

屋台屋 博多劇場
池袋東口店・大手町店・高田馬場店・
上野広小路店・五反田店・新橋2号店

■ 小田急線沿線への出店 (都内出店エリアの拡大)

屋台屋 博多劇場 町田店

■ 千葉県郊外エリアへの出店 (収益性の高い地域への出店)

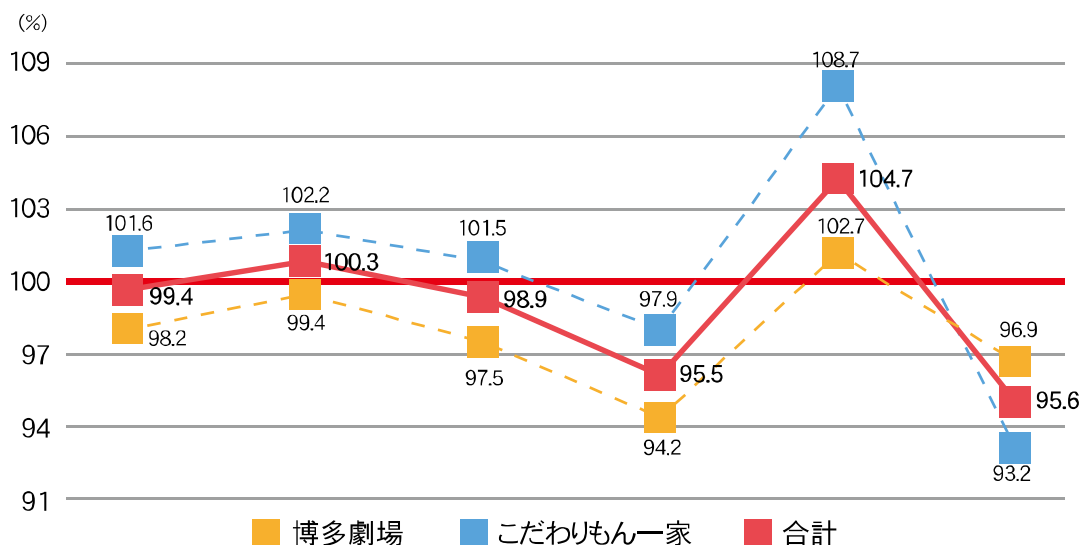
屋台屋 博多劇場 五井店

■ 埼玉県への出店 (埼玉県の出店エリア拡大)

屋台屋 博多劇場 武蔵浦和店

既存店売上高前年比推移

台風などの悪天候の影響の他、屋台屋博多劇場業態での戦略的な値下げにより、既存店売上高は前年比99.0%にとどまりました。



	2018年4月	2018年5月	2018年6月	2018年7月	2018年8月	2018年9月	累計
屋台屋 博多劇場	98.2%	99.4%	97.5%	94.2%	102.7%	96.9%	98.1%
こだわりもん一家	101.6%	102.2%	101.5%	97.9%	108.7%	93.2%	100.7%
合計	99.4%	100.3%	98.9%	95.5%	104.7%	95.6%	99.0%

(注) 1.既存店とは、新規開店した月を除き、18ヶ月以上経過した店舗としております。ただし、改装等により稼働していない期間があった店舗は当該月の除外しております。
2.直営店舗のみを対象としております。

株主還元

平成30年9月30日現在の株主名簿に記載された株主様を対象に株主優待を開始。

■ 優待制度の内容

① 株主優待制度目的

当社は、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社店舗のご利用を通じて、より多くの皆様に、当社の事業内容へのご理解と継続的なご支援を頂くことを目的として、株主優待制度を導入いたします。

② 株主優待制度の内容

(1) 対象となる株主様

毎年3月末日及び9月末日現在の株主名簿に記載された当社株式1単元(100株)以上を保有される株主様を対象といたします。

(2) 株主優待の内容

対象の株主様に対して、右記を贈呈いたします。

所有株式数	ご優待内容
100株以上200株未満	5,000円相当のお食事ご優待券
200株以上	10,000円相当のお食事ご優待券

(3) 株主ご優待券のご利用条件

- ①お食事ご優待券は、「屋台屋 博多劇場」「こだわりもん一家」「TANGO」「あらた」全店でご飲食代金としてご利用いただけます。
- ②お食事ご優待券のご利用期間は、以下のとおりといたします。
3月末基準日の株主様：株主優待券到着後、同年12月末まで
9月末基準日の株主様：株主優待券到着後、翌年6月末まで
- ③5,000円(1,000円×5枚)、10,000円(1,000円×10枚)となっており、お釣りは出ません。
- ④その他サービス券やアプリサービス等との併用はできません。

(4) 贈呈の時期

3月末基準日の株主様：毎年6月下旬にお送りする「定時株主総会決議ご通知」とともに発送を予定しております。
9月末基準日の株主様：毎年11月下旬に発送を予定しております。

③ 株主優待制度の開始時期

平成30年9月30日現在の株主名簿に記載された株主様を対象として開始いたします。したがって、第一回の株主優待の発送は、平成30年11月下旬を予定しております。

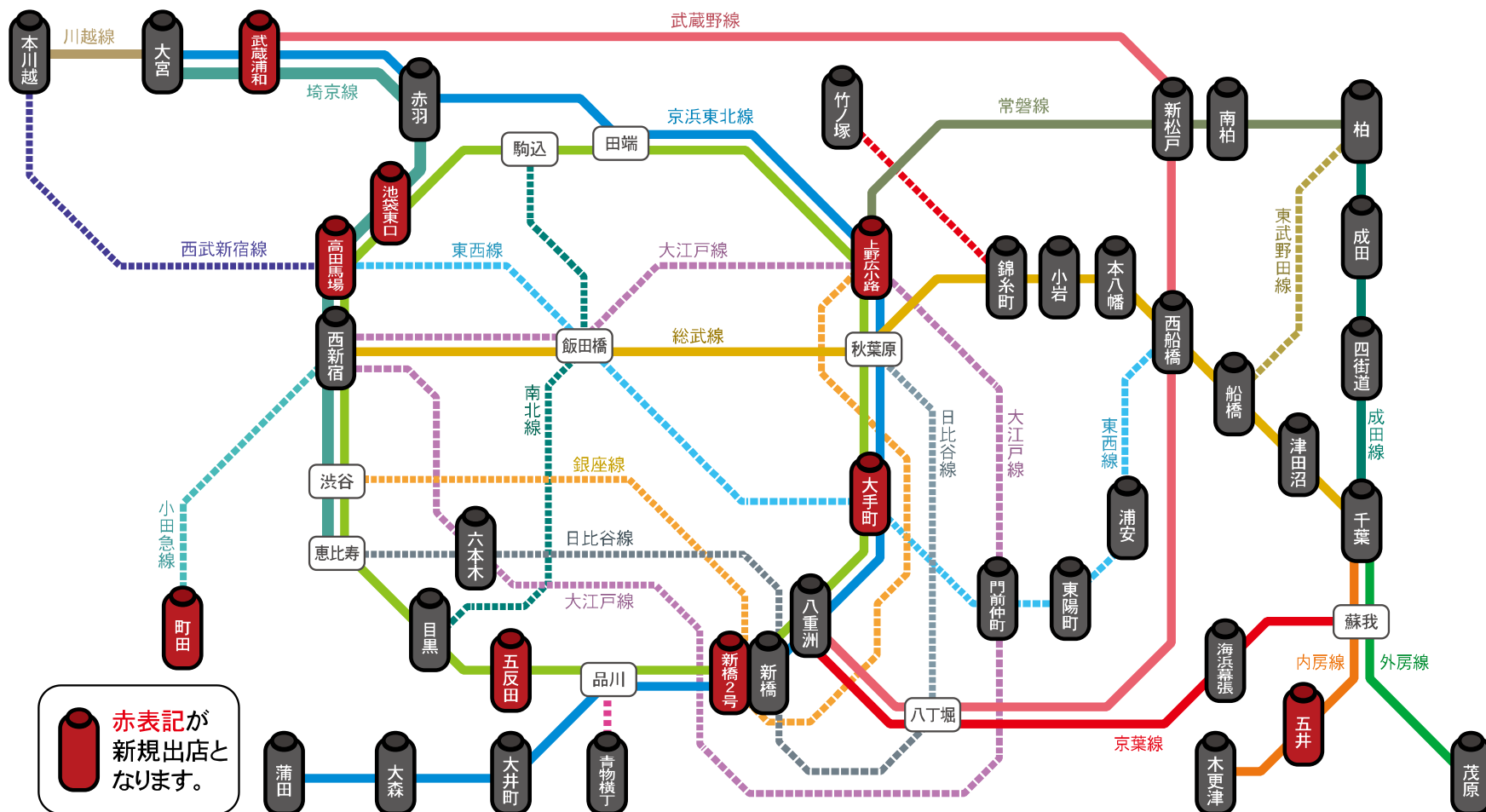


II

2019年3月期 重点施策

屋台屋博多劇場 新規出店詳細

山手線沿線の都心部を中心に、屋台屋博多劇場を新規9店舗出店。



新店情報【屋台屋 博多劇場丸の内店】

11月28日（水）に屋台屋博多劇場丸の内店を新規OPEN。

屋台屋 博多劇場丸の内店



【山手線沿線の出店強化】

東京を代表するビジネス街の丸の内に屋台屋博多劇場を新規OPEN致します。

近隣の八重洲店、大手町店、新橋店、新橋2号店との相乗効果を発揮し、更なるブランド認知向上を図ります。

【アクセス】

東京都千代田区丸の内1-10-7
 JR東京駅 丸の内南口徒歩3分
 JR有楽町駅 国際フォーラム口徒歩3分

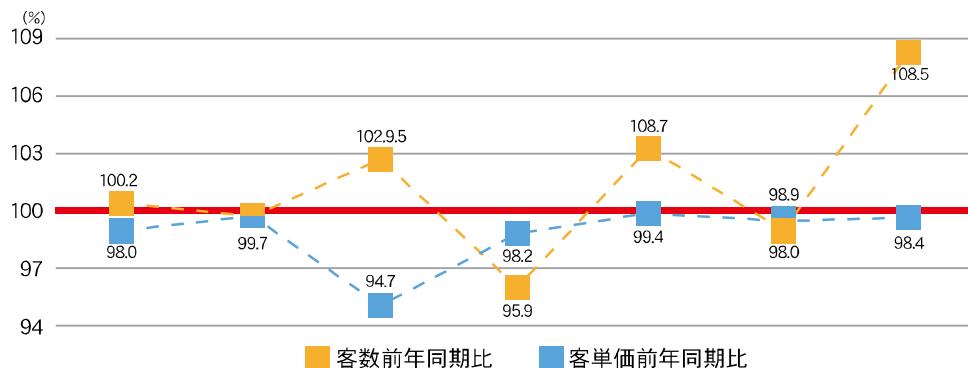
屋台屋博多劇場 客単価施策

2018年4月に「180円」メニューを増品。よりリーズナブルに、より気軽に楽しめるお店づくりをする事により、さらなる客数増、リピート率UPを目指してまいります。

■ 2016.3月期より段階的に客単価を引き下げ。

- 2015年10月～ ハイボール330円→280円
- 2016年4月～ 鉄鍋餃子360円→290円
- 2016年7月～ 逸品メニュー、サワー類の単価見直し
- 2016年10月～ アプリ会員企画スタート
- 2017年4月～ 180円メニュースタート
- 2017年11月～ 「餃子の日」スタート
- 2018年4月～ **180円メニュー増品**

■ 屋台屋博多劇場 既存店客数・客単価前年同期比推移



	2018年4月	2018年5月	2018年6月	2018年7月	2018年8月	2018年9月	2018年10月
客数前年同期比	100.2%	99.7%	102.9%	95.9%	103.3%	98.0%	108.5%
客単価前年同期比	98.0%	99.7%	94.7%	98.2%	99.4%	98.9%	98.4%



どんぐり



茶豆



新生姜



マカロニサラダ(カレー風味)



ピリ辛メンマ



めんたい高菜



きんぴらごぼう



冷奴



梅ダレきゅうり



茄子のおひたし

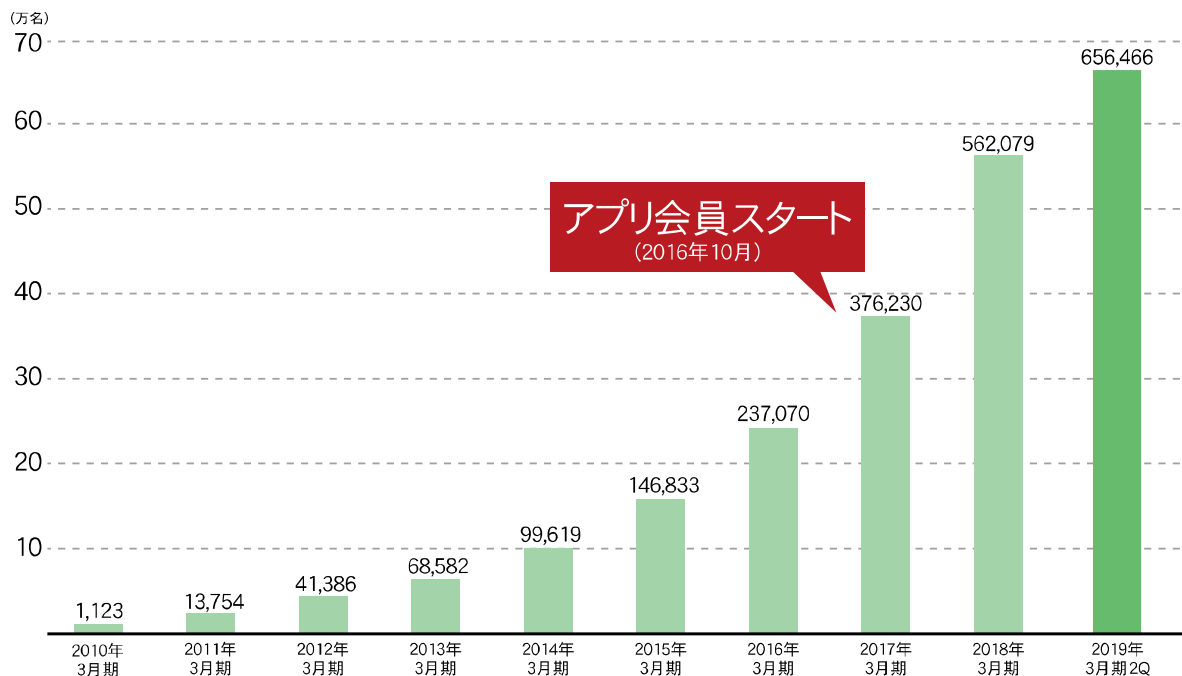
※価格は全て税抜き価格です。

屋台屋博多劇場 屋台屋会員推移

継続した会員獲得とアプリ企画のブラッシュアップで
客数増・リピート率UPを目指します。

- 1号店オープンからの8年間の累計会員数は【65万人】を突破
- アプリ会員は【23万人】を突破
(2018年9月末時点)

■ 屋台屋会員総数



屋台屋博多劇場 アプリ会員施策 (プッシュ通知企画)

会員アプリのプッシュ通知機能を活用し、毎月会員様に楽しんで頂けるような独自の販促企画を打ち出しております。

- 4月 持ち出せ企画 (8mmCD)
- 5月 持ち出せ企画 (リモコン)
- 6月 持ち出せ企画 (ネクタイ)
- 7月 第1回看板男子女子総選挙
- 8月 持ち出せ企画 (サングラス)
- 9月 持ち出せ企画 (平成元年コイン)
- 10月 第2回看板男子女子総選挙
(ハロウィン総選挙)



屋台屋博多劇場 アプリ会員施策 (餃子の日)

毎月13日を「餃子の日」と題し、アプリ会員様には餃子一人前を290円→130円でご提供しております。

博多劇場全店にて実施。店頭へのぼりも設置し告知。多くの会員様から喜びの声をいただいております。



※価格は税抜き表記です。



屋台屋博多劇場 アプリ会員施策 (アプリ予約サービス)

屋台屋博多劇場・こだわりもん一家アプリ共に「アプリ予約」機能を実装。
会員アプリが、より便利にご利用いただけるようになりました。

いつでも簡単!!
アプリde予約
はじめました

専用アプリで席や宴会の予約が簡単にできる♪

アプリトップページの
一番上に登場!!
希望の店舗と日時を
入れるだけで楽々予約♪

未登録の方は... QRコードから

一家
アプリ
入会金 200円

お得な会員特典が
盛りだくさん!!

いつでも簡単!!
アプリde予約
はじめました

専用アプリで席や宴会の予約が簡単にできる♪

アプリトップページの
一番上に登場!!
希望の店舗と日時を
入れるだけで楽々予約♪

未登録の方は... QRコードから

博多
アプリ
入会金 200円

お得な会員特典が
盛りだくさん!!

The Place of TOKYO 婚礼施策

結婚式の多様化により少人数婚のニーズが高まり、婚礼1組当たりの人数が減少傾向にある中、来館数・成約率の向上、サービス力向上を図っております。

来館数向上

- 自社ブライダルHPの全面リニューアル（年内完成予定）
- 口コミサイト、instaglamなどの販促強化
- 送客カウンターとの連携強化
- 「なし婚」層へのアプローチ（キャンペーンの実施）

成約率向上

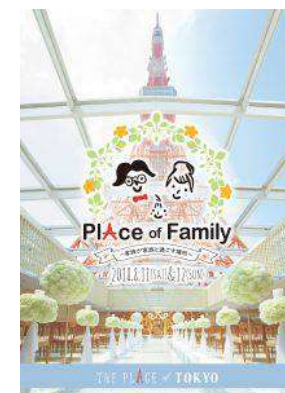
- ブライダルフェアのブラッシュアップ
- プランナー育成（社内ロールプレイングの継続的な実施）
- プランナーの外部研修の活用

組人数増加

- 多人数の披露宴向けのプランのブラッシュアップ
- 人数UPキャンペーンの打ち出し

サービス力向上

- 社内サービス勉強会の実施
- 当式場で結婚式を挙げたお客様を対象とした周年イベント「Place of Family～家族が家族と過ごす場所～」を開催



The Place of TOKYO 口コミ強化

新郎新婦様の口コミからの流入が増加傾向にある中、
口コミサイトでの評価向上に注力してまいりました。

■ みんなのウエディングの2018年度
(2017年10月1日～2018年9月30日)
の結婚式場ランキングにおいて、
東京（品川・目黒・世田谷エリア）
で、3部門において第1位を獲得し
ました。また、同エリアにおいて
全体の結婚式場ランキング第2位。
(2018年11月15日現在)

The Place of Tokyo
ランキング評価
★★★★★ 4.32 450件
品川・目黒・世田谷エリア
ゲストハウス
お気に入り フェアークラスへ

■ ウエディングパークの東京
(浜松町・目黒・世田谷・港区) エリ
アの結婚式場クリップ数ランキン
グで第2位を獲得。また、東京の結婚
式場941施設の中で、注目順の項目で
第2位を獲得。
(2018年11月15日現在)

クリップ数 結婚式場クチコミランキング
エリア：関東 > 東京都 > 浜松町・品川・目黒・世田谷・港区

1位
ホテルウエディング / 浜松町・品川・目黒・世田谷・港区 / 東京都
→ セレスティンホテル
クリップ数：307件
お気に入りポイント
1. 宴会場の天井が高い 2. 宴会場に窓がある 3. 取寄物あり

2位
ゲストハウスのウエディング / 品川・目黒・世田谷・港区 / 東京都
→ The Place of Tokyo
11月17日～18日 豪華オマール海老・フォアグラ試食付 SPECIAL BRIDAL FAIR
クリップ数：252件 取寄人数：6～130名
お気に入りポイント
1. チャペルに自然光が入る 2. 宴会場に窓がある 3. 挙式での生演奏
プラン料金を見る 公開IPを見る

①東京都 品川・目黒・世田谷エリア
ゲストハウス 第1位

②東京都 品川・目黒・世田谷エリア
総合 料理 第1位

③東京都 品川・目黒・世田谷エリア
総合 進行演出 第1位

941件の東京の結婚式・結婚式場1～20件を表示 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 次へ >>>

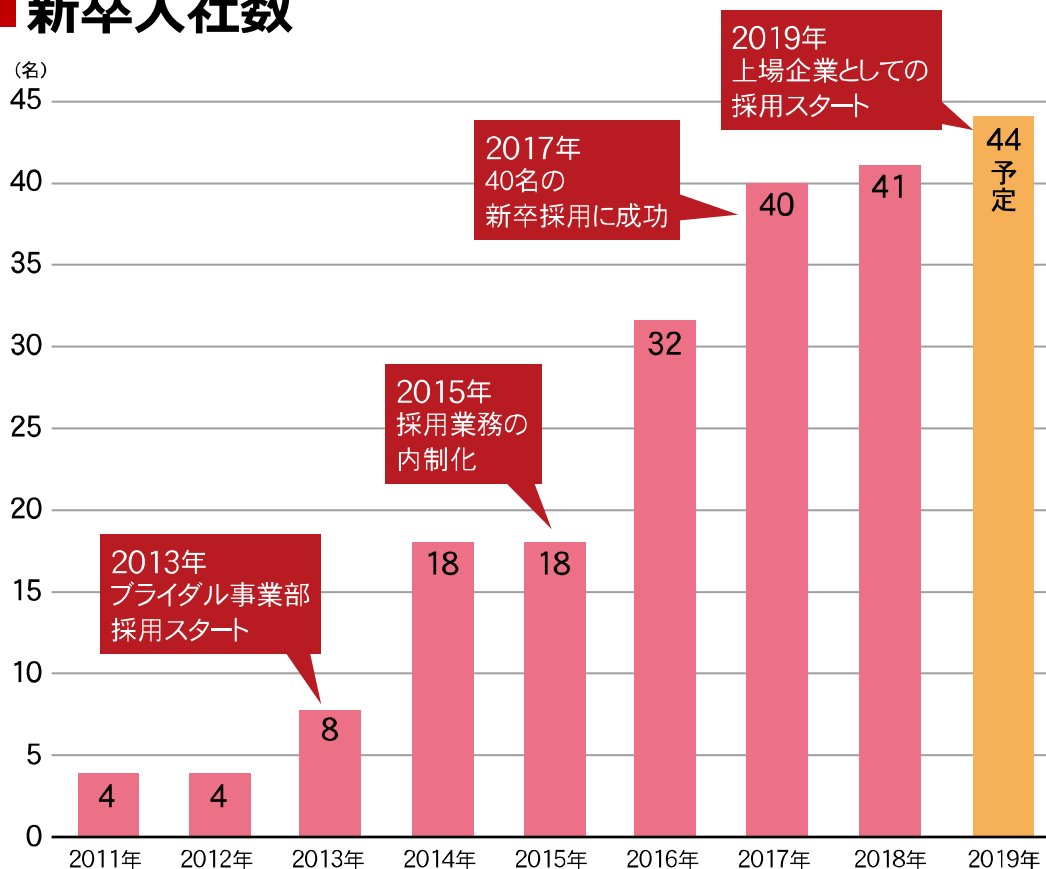
レストラン・料亭ウエディング
東京駅（丸の内線・丸の内線）(東京都)
→ サンス・エ・サグール(ひらまつウエディング)
東京駅丸の内線徒歩1分 | 駅前に有名料理の美味しさと3階からの眺望が両方ありの結婚式場
★★★★★ 4.4 20件 公開IPを見る
宴会人数 42 | 最高宴会人数 44 | コスパ 3.8 | ロケーション 4.7 | 料理 4.7 | スタッフ 4.8
[公開人数] 30～99名 [公式見積] 245万円～ (60%)
※ 東京のブライダルフェア
11/17 (土) [お祝い] [豪華] [ウエディング] [結婚] [ウェディング] [結婚] [ウェディング]

レストランのウエディング
大江戸線 高輪駅 (浜松町・品川・目黒・世田谷・港区) (東京都)
→ The Place of Tokyo
11月17日～18日 豪華オマール海老・フォアグラ試食付 SPECIAL BRIDAL FAIR
★★★★★ 4.3 45件 1位
宴会人数 42 | 最高宴会人数 42 | コスパ 3.8 | ロケーション 4.4 | 料理 4.3 | スタッフ 4.2
[公開人数] 9～120名 [公式見積] 200万円～ (60%)
PICK UP
フェア 11/17 (土) 【予約NO1】豪華式典×チャペル×会食豪華×よくほり体験
東京タワーまで徒歩10分×チャペル×会食豪華×よくほり体験

新卒採用の強化

2019年3月期は上場企業としての新卒採用がスタートし、過去最多の44名採用を予定しております。

■ 新卒入社数



採用が困難と言われている中で、継続して安定した新卒採用に成功しております。

2018年10月30日に内定式を行いました。



免責事項

本資料は、株式会社一家ダイニングプロジェクト（以下、当社）についての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではございません。

本資料に記載される当社の実績・計画・見積もり・予測・その他将来情報については、現時点で入手可能な情報や現時点における判断・考えであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。また、本資料は、現時点で一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成しているものですが、経済情勢の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。

掲載内容に関して、細心の注意を払い作成しておりますが、不可抗力により情報誤伝を生ずる可能性もありますのでご注意ください。

尚、無断での複製、転用等は行わない様、宜しくお願い申し上げます。

お問い合わせ先

株式会社一家ダイニングプロジェクト 管理部

TEL : 047-302-5115

<https://ikkadining.co.jp/ir/>



參考資料

会社概要

社名： 株式会社 一家ダイニングプロジェクト

本社： 千葉県市川市八幡二丁目5番6号

設立： 1997年10月27日

代表者： 代表取締役社長 武長 太郎

資本金： 365,591,200円

発行済株式数： 3,084,000株

事業内容： 他業種飲食店の経営/ブライダル事業

(2018年9月末現在)



株式会社

一家ダイニングプロジェクト

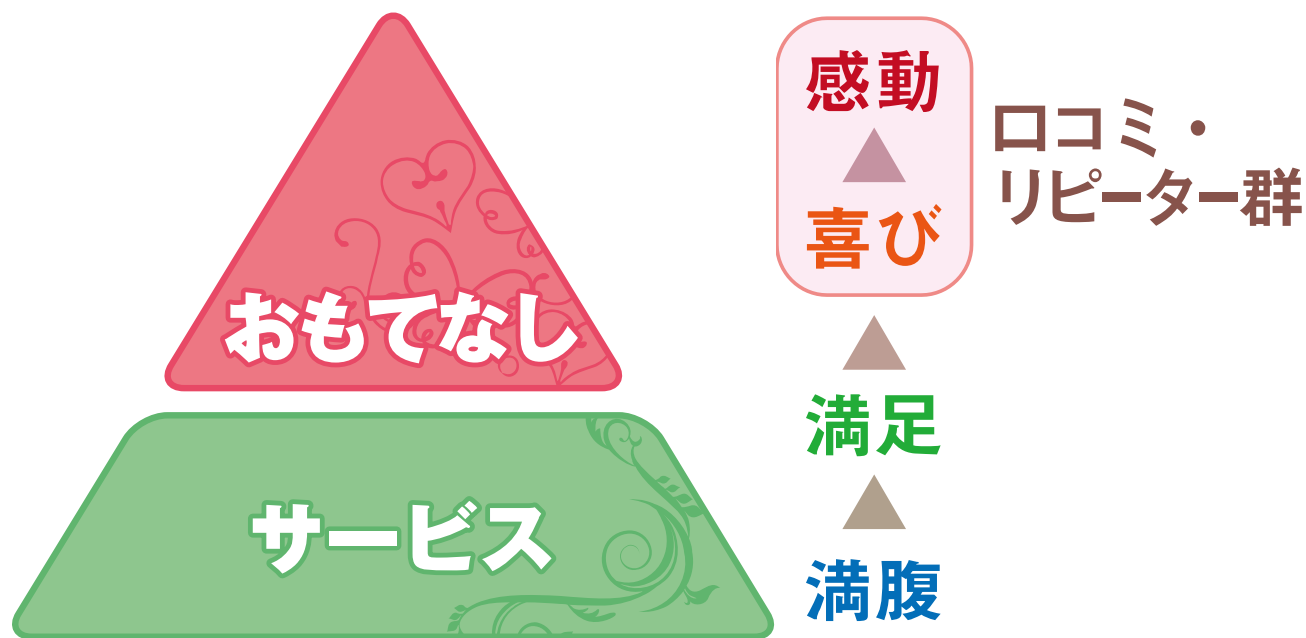
IKKA Dining Project.,Ltd.

沿革

1997年10月	千葉県市川市に有限会社ロイスカンパニー(資本金3,000千円)を設立。
12月	1号店として「くいどころバー一家(現こだわりもん一家)本八幡店」を千葉県市川市にオープン。
1998年 6月	「くいどころバー一家(現こだわりもん一家)船橋店」を千葉県船橋市にオープン。
2000年 5月	「こだわりもん一家柏店」を千葉県柏市にオープン。 同時にくいどころバー一家からこだわりもん一家に屋号変更。
8月	有限会社から株式会社へ組織変更し、同時に商号を「株式会社一家ダイニングプロジェクト」へ変更。
2001年 3月	「こだわりもん一家 津田沼店」を千葉県船橋市にオープン。
2007年11月	古民家を改築した一軒家型の「こだわりもん一家 成田店」を千葉県成田市にオープン。
2010年 2月	屋台屋博多劇場1号店目として「屋台屋博多劇場 成田店」を千葉県成田市にオープン。
2011年 8月	屋台屋博多劇場の初の都心部の出店となる「屋台屋博多劇場 八重洲店」を東京都中央区にオープン。
2012年 8月	ブライダル施設「The Place of Tokyo」を東京都港区にオープンし、ブライダル事業へ参入。
2013年10月	こだわりもん一家の都内旗艦店となる「こだわりもん一家銀座店」を東京都中央区にオープン。
2014年12月	「Trattoria&Winebar TANGO六本木店」を東京都港区にオープン。
2015年2月	本格江戸前鮨「鮨 あらた銀座店」を東京都中央区にオープン。
5月	屋台屋博多劇場10号店目となる「屋台屋博多劇場 西新宿店」を東京都新宿区にオープン。
2016年3月	株式会社ダイヤモンドダイニング(現 株式会社DDホールディングス)より出資を受け資本提携。
3月	埼玉県初出店となる「屋台屋博多劇場 大宮店」を埼玉県さいたま市にオープン。
5月	東京本社を東京都港区に開設。
7月	直営店30店舗目となる「こだわりもん一家 東陽町店」を東京都江東区にオープン。
8月	こだわりもん一家10店舗目となる「こだわりもん一家 西船橋店」を千葉県船橋市にオープン。
2017年6月	ガレージダイニングプロジェクト1号店となる「屋台屋博多劇場 大井町店」を東京都品川区にオープン。
12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場。
2018年6月	直営店50店舗目となる「屋台屋博多劇場 武蔵浦和店」を埼玉県さいたま市にオープン。

事業概要

サービス業を超えた“おもてなし”業でありたい



経営理念/グループミッション

創業時から変わらぬ経営理念。

経営理念

1. お客様、関わる全ての人と喜びと感動を分かち合う。
2. 誇りの持てる「家族のような会社」であり続ける。
3. 夢を持ち、限りなき挑戦をしていく。

グループミッション

あらゆる人の幸せに関わる日本一の「おもてなし」集団



事業内容

“おもてなし”を軸に飲食事業とブライダル事業を展開



株式会社
一家ダイニングプロジェクト
IKKA Dining Project.,Ltd.

飲食事業

屋台屋博多劇場

こだわりもん一家

Trattoria&WineBar TANGO

鮨あらた

ブライダル事業

婚礼事業

宴席事業

Terrace Dining TANGO

飲食事業 「屋台屋 博多劇場」



博多業態

餃子・串焼き・もつ鍋

博多劇場

— 業態概要 —

客単価 2,500円

店舗数 40店舗

(2018年9月末時点)

— コンセプト —

「博多中洲の屋台村」

九州博多の風物詩「屋台」を再現。
鉄鍋餃子や博多料理をご用意。
元気と活気・笑顔が溢れる空間。



飲食事業 「こだわりもん一家」



一家業態 炉端・蒸焼・大鍋

一家
いっか

— 業態概要 —

客単価 3,800円

店舗数 13店舗

(2018年9月末時点)

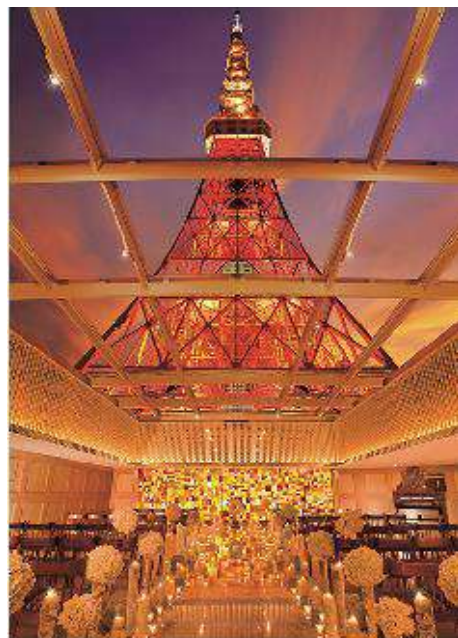
— コンセプト —

「第二の我が家」

10年ぶりに最愛の人が帰ってきた
ような「お帰りなさい」でお迎えする
ほっとくつろげる空間。



ブライダル事業 「 The Place of TOKYO 」



THE PLACE of TOKYO

東京タワーの麓のロケーション。
チャペルと3つのバンケットを有する
婚礼施設。

設立：2012年8月1日
住所：東京都港区芝公園3-5-4
敷地：約1,000坪

雰囲気異なる3つのバンケット

