

# T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ  
2020年3月期  
第3四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2020年3月期第3四半期の業績及び経営戦略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。

本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又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。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 総合企画部

Tel 03-3471-6806

E-Mail ir@tgn.co.jp

HP <https://www.tgn.co.jp/company/ir>

## I. 2020年3月期第3四半期 連結決算概要

- |                |        |
|----------------|--------|
| 1. 連結 損益計算書 概要 | P6-7   |
| 2. セグメント情報     | P8-12  |
| 3. 連結 貸借対照表    | P13-14 |

## II. 2020年3月期 経営方針および重点施策進捗

- |                      |        |
|----------------------|--------|
| 1. 通期業績予想            | P16-18 |
| 2. 重点施策              |        |
| 2-1. 国内ウエディング事業      | P20-28 |
| 2-2. ホテル事業           | P30-31 |
| 2-3. 海外・リゾートウエディング事業 | P33-42 |

## III. 2020年3月期 配当予想

P44-45

## IV. 会場一覧

P47-50

## 2020年3月期 第3四半期サマリー

### 業績

売上高 490億円 (前期比 97.9%)

営業利益 36億円 (前期比 94.4%)

経常利益 34億円 (前期比 95.3%)

2020年3月期通期業績予想を上方修正 営業利益40億→45億

### 今期施策進捗

#### 国内 ウェディング 事業

- 今期施設リニューアル 全18店舗実施
- パーティー単価向上
- 2021年3月期 婚礼受注組数は前期比 上期88.5% 下期113.6%  
高稼働店舗において、受注減が予想されるオリンピック・パラリンピック期間の受注を計画的にストップし、施設リニューアルを実施

#### ホテル事業

- TRUNK(HOTEL) 3年目もOPEN当初の高水準を維持  
平均客室単価63,040円 宿泊者の外国人比率87.0%
- 2021年3月期 婚礼受注組数は前期比96.2%  
オリンピック・パラリンピック期間は、法人需要対応のために、計画的に受注をストップ

#### 海外・リゾート ウェディング 事業

- 国内マーケット受注減少。東アジアマーケットは、施行組数増。
- 2021年3月期 国内マーケット婚礼受注組数は前期比106.2%  
足元復調。単価・管理体制は引き続き対応中

# I

## 2020年3月期第3四半期 連結決算概要

---

*Results for the Third Quarter  
of FY03/2020*

# I 1-1. 連結 損益計算書 概要

売上高490億円（前期比97.9%）

営業利益36億円（前期比94.4% 計画比125.8%）

単位: 百万円	2020/3 3Q計画	2020/3 3Q実績	計画比	2019/3 3Q実績	前年 同期比
売上高	49,500	49,086	-414	50,144	-1,057 (※1)
売上 総利益	30,900 62.4%	30,982 63.1%	+82 +0.7pt	31,585 63.0%	-603 +0.1pt (※2)
販管費	28,000 56.6%	27,334 55.7%	-666 -0.9pt	27,723 55.3%	-388 +0.4pt (※3)
営業 利益	2,900 5.9%	3,647 7.4%	+747 +1.5pt	3,862 7.7%	-215 -0.3pt (※4)
経常 利益	2,600 5.3%	3,432 7.0%	+832 +1.7pt	3,603 7.2%	-170 -0.2p (※4)
当期 純利益	1,600 3.2%	1,814 3.7%	+214 +0.5pt	2,287 4.6%	-473 -0.9pt (※5)

%は売上高比

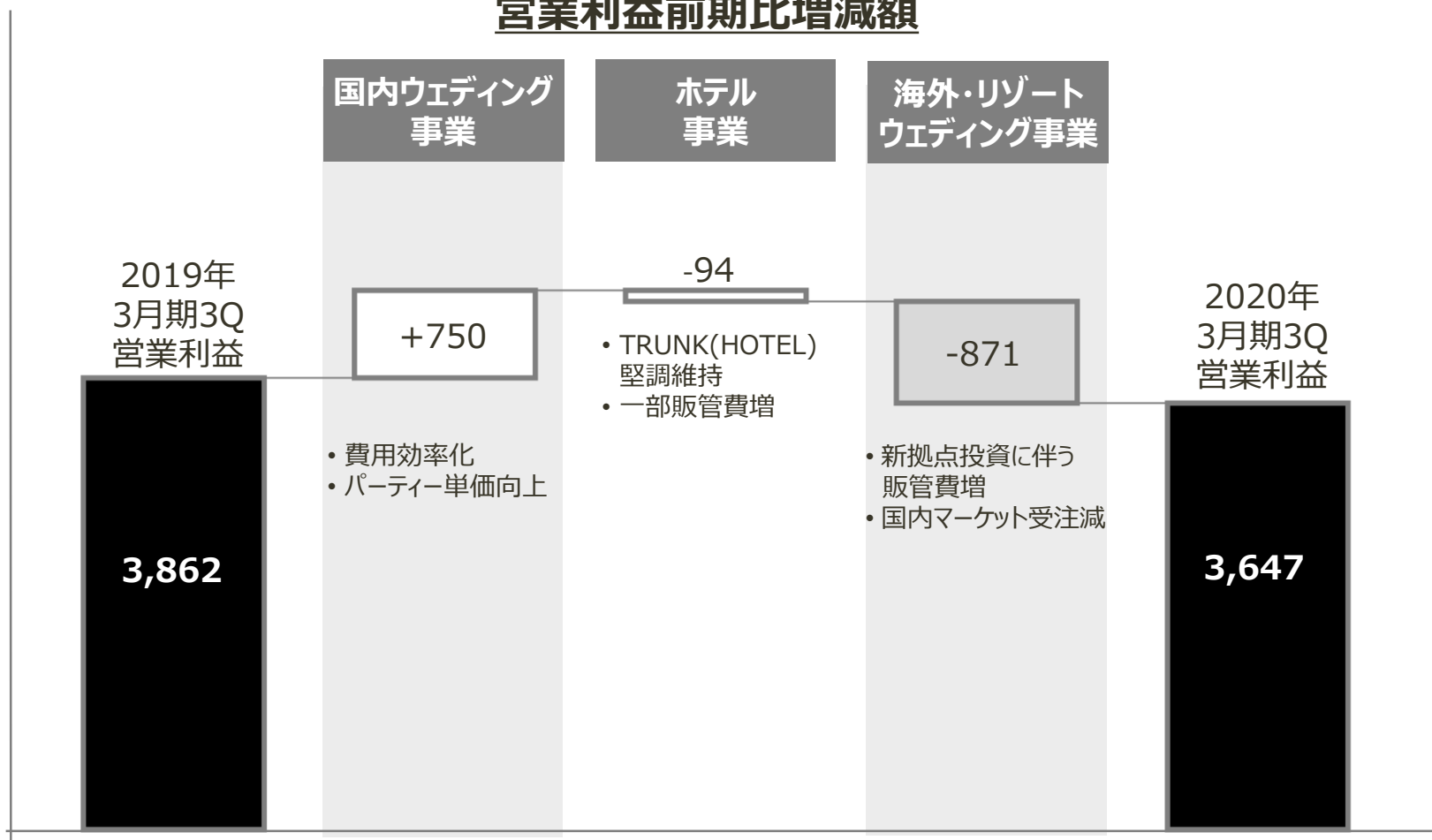
## 差異要因

- **売上高 (※1)**  
 前期比 -1,057百万円  
 ✓ 国内ウェディング 不採算店舗閉鎖により組数減  
 ✓ 海外ウェディング 国内マーケット受注減
- **売上総利益 (※2)**  
 前期比 -603百万円  
 ✓ 売上高マイナスによるもの。粗利率は増加。
- **販管費 (※3)**  
 前期比 -388百万円  
 ✓ 国内ウェディング 費用効率化  
 ✓ 海外ウェディング 東アジア等新拠点投資に伴い増加
- **営業利益・経常利益 (※4)**  
 営利前期比 -215百万円 経常前期比-170百万円  
 ✓ 海外ウェディングの減益幅を国内ウェディングが補完
- **当期純利益 (※5)**  
 前期比 -473百万円  
 ✓ 特別損失計上516百万円

## 海外・リゾートウェディング事業の減益幅を 国内ウェディング事業が補完

単位：百万円

### 営業利益前期比増減額



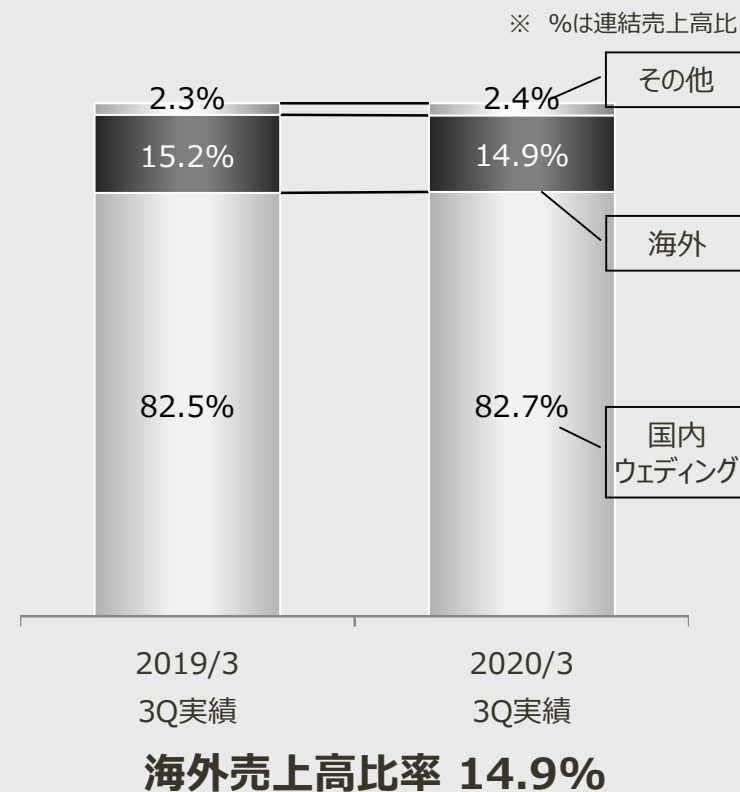
## I 2-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

国内ウェディング事業売上高 前期比98.1%

海外・リゾートウェディング事業売上高 前期比96.0%

単位：百万円	2019/3 3Q実績	2020/3 3Q実績	前年 同期比
国内ウェディング事業	41,376	40,584	-791
ホテル (TRUNK)	3,577	3,685	+108
海外・リゾート ウェディング事業	7,627	7,322	-304
その他	1,140	1,179	+38
連結売上高	50,144	49,086	-1,057

### セグメント別売上構成比推移





## I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

# 国内ウェディング事業 連続増益 営業利益58億円（前期比111.5%）

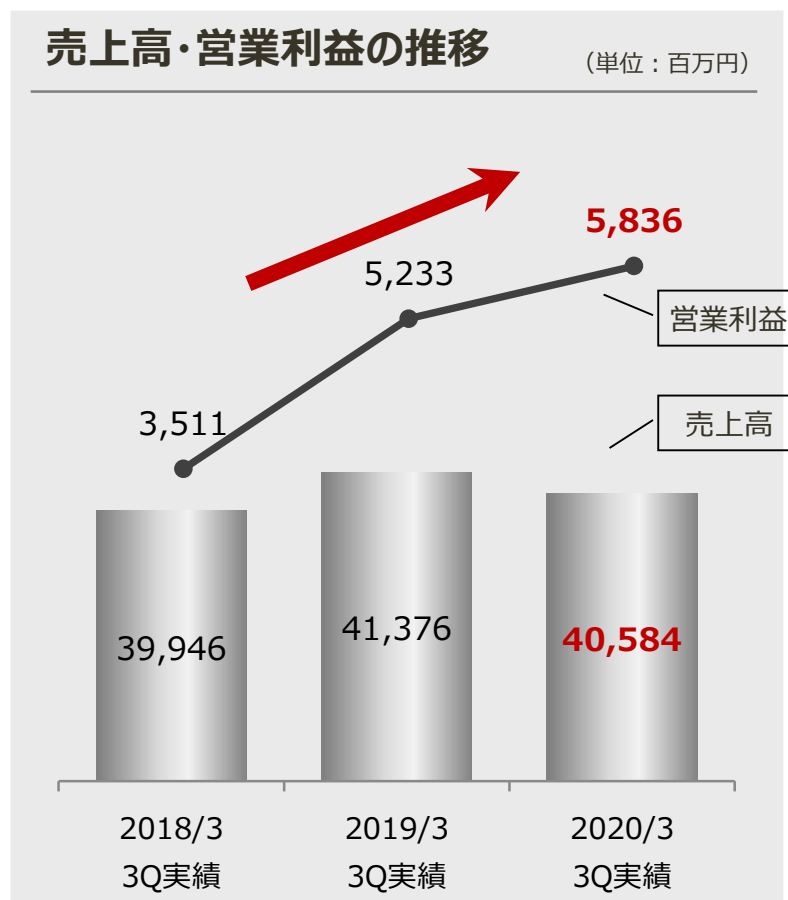
単位: 百万円	2020/3 3Q計画	2020/3 3Q実績	計画比	2019/3 3Q実績	前年 同期比
売上高	41,274	40,584	-690	41,376	-791
売上 総利益	25,903 62.8%	25,697 63.3%	-206 +0.5pt	25,843 62.5%	-145 +0.8pt
営業 利益	5,137 12.4%	5,836 14.4%	+699 +2.0pt	5,233 12.6%	+602 +1.8pt

%は売上高比

※国内ウェディング事業は、(株)T&G (株)TRUNK (株)Dressmore (株)GENTLE  
(直営婚礼施設 2019/3期3Q：68店舗103会場、2020/3期3Q：66店舗101会場)

### 売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)



## I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

閉店、台風影響により施行組数減少するも  
商品の販売強化により、単価は前期比+64千円

単位: 百万円	2020/3 3Q計画	2020/3 3Q実績	計画比	2019/3 3Q実績	前年 同期比
<b>直営店</b>					
売上高	36,694	36,290	-404	37,064	-773
施行組数	9,360	9,214	-146	9,562	-348
平均単価 (千円)	3,915	3,935	+20	3,871	+64
平均人数	69.4	69.5	+0.1	69.2	+0.3
<b>コンサルティング</b>					
売上高	1,280	1,223	-37	1,179	+43
取扱高	4,780	4,714	-51	1,080	+3,633
施行組数	1,140	1,121	-14	387	+734
<b>その他（宴会、宿泊、レストランなど）</b>					
売上高	3,300	3,069	-231	3,131	-62

直営店 施行組数・単価推移 (単位：組数、千円)



※ 直営店には、(株)T&G、(株)TRUNK を含む。(2019/3期3Q：68店舗103会場、2020/3期3Q：66店舗101会場)

※ コンサルティングには婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。(2019/3期3Q：7施設、2020/3期3Q：6施設)

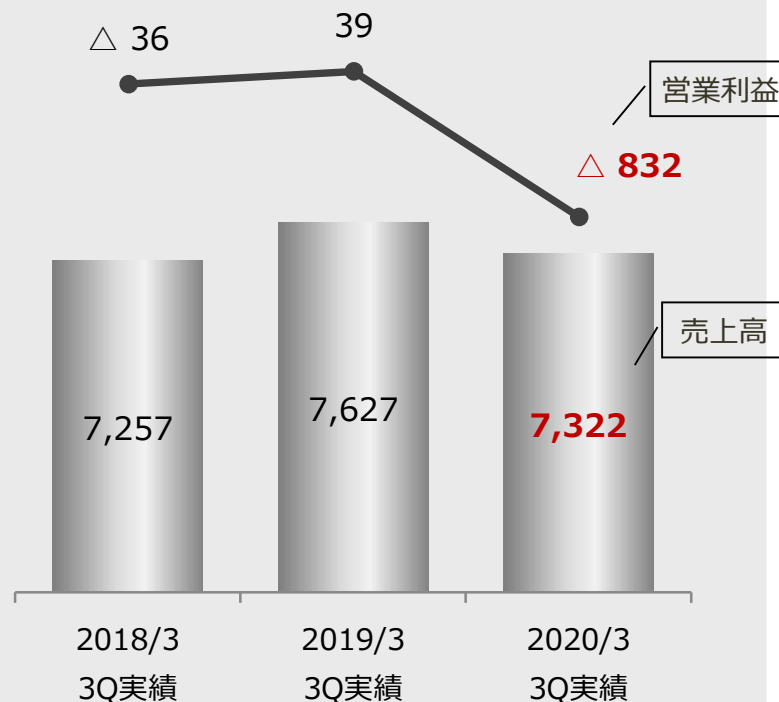
※ コンサルティング取扱高：対象施設における売上高（婚礼運営受託分）+ T&G売上高（レストラン提携等）

## 国内マーケット受注減、東アジアマーケットは伸長中 新拠点投資に伴う販管費増

単位: 百万円	2020/3 3Q計画	2020/3 3Q実績	計画比	2019/3 3Q実績	前年 同期比
売上高	7,265	7,322	+56	7,627	-304
売上 総利益	4,695 64.6%	4,739 64.7%	+44 +0.1pt	5,225 68.5%	-485 -3.8pt (※1)
営業 利益	△865 -11.9%	△832 -11.4%	+33 +0.5%	39 0.5%	-871 -11.9pt

売上高・営業利益の推移

(単位:百万円)



%は売上高比 海外・リゾートウェディングは12月期決算

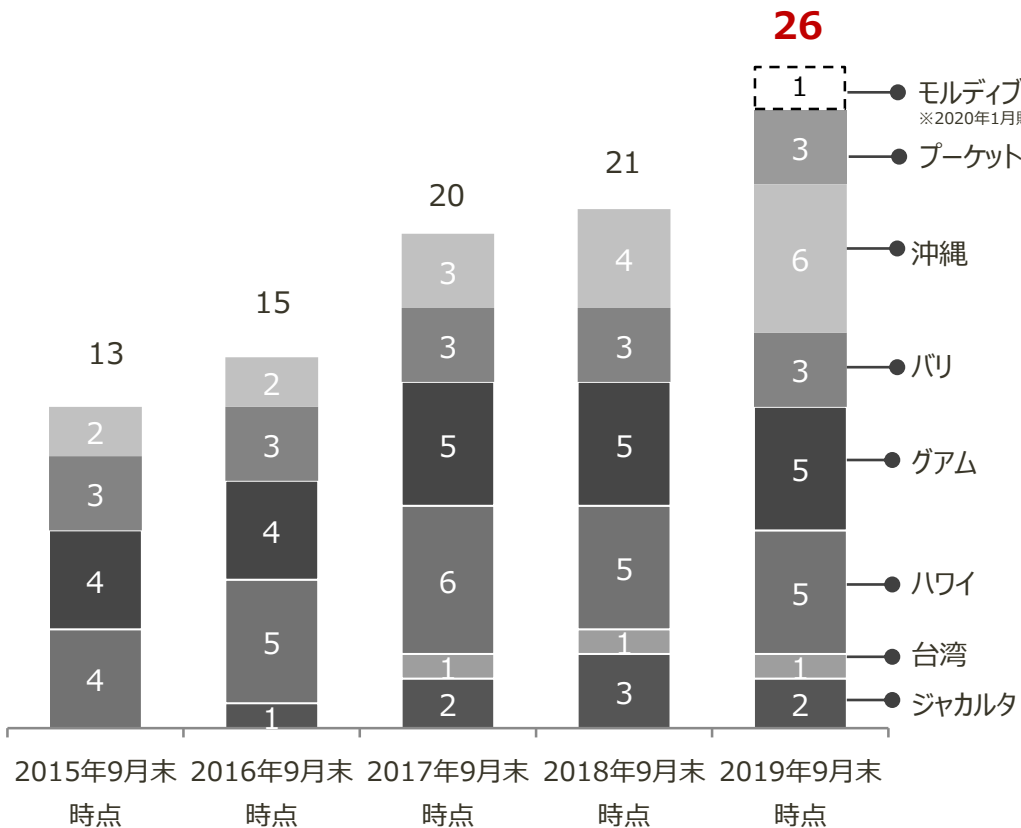
※1) 2018年7月より、海外・リゾートウェディングに付随する旅行手配を、グループ会社より移管し、自社内で旅行事業として開始。オリジナル旅行販売の原価が発生したため。

## I 2-3. 【参考】海外・リゾート拠点数・組数比較

国内マーケットは、受注苦戦により施行組数減  
 東アジアマーケットは、拠点拡大とともに、施行組数増

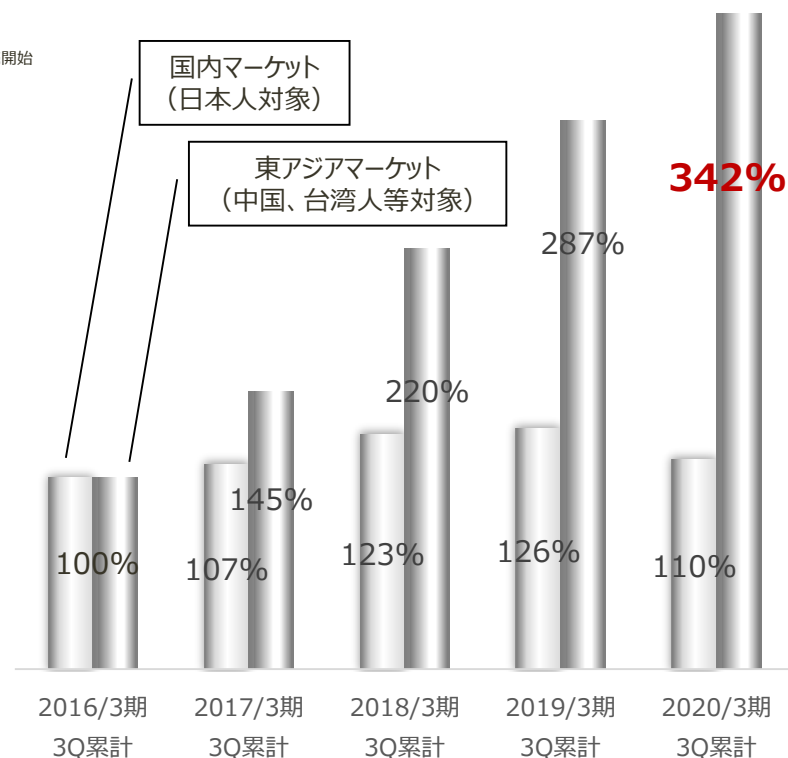
拠点数比較\*1

\*1海外・リゾートウェディング事業は12月期決算のため、9月末時点の拠点数を表示



挙式施行組数比較\*2

\*2国内マーケットと東アジアマーケット各々の 2016/3期3Q累計の挙式施行組数を100%とした割合推移



## I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

### 有形固定資産の増加は 第1四半期、高収益店舗の土地購入によるもの

単位:百万円	2019/3末	2019/12末	増減
流動資産	12,647	11,909	-737
現金及び預金	6,782	6,588	-194
固定資産	44,483	47,927	+3,444
有形固定資産	34,331	37,987	+3,655
無形固定資産	798	666	-132
投資その他資産	9,352	9,272	-79
資産計	57,130	59,836	+2,706

#### 主な増減要因

■ 有形固定資産 +3,655百万円

✓ 第1四半期に、高収益店舗の土地を取得

## I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

### 有利子負債残高は 第1四半期土地購入により増加

単位:百万円	2019/3末	2019/12末	増減
負債合計	33,949	35,302	+1,353
流動負債計	17,084	17,013	-70
短期借入金	990	3,272	+2,282
(一年内) 長期借入金	5,741	5,609	-132
固定負債計	16,864	18,288	+1,423
長期借入金	10,994	12,729	+1,735
純資産計	23,181	24,534	+1,353
負債・純資産計	57,130	59,836	+2,706
有利子負債	17,725	21,610	+3,885

#### 主な増減要因

- 有利子負債 +3,885百万円
  - ✓ 第1四半期に、土地を購入

# II

2020年3月期

経営方針および重点施策進捗

---

*Management policies and Key Measures progress  
of FY03/2020*

II 1-1. 2020年3月期 連結 通期業績予想

20年3月期 通期業績予想を上方修正

営業利益は増益転換へ

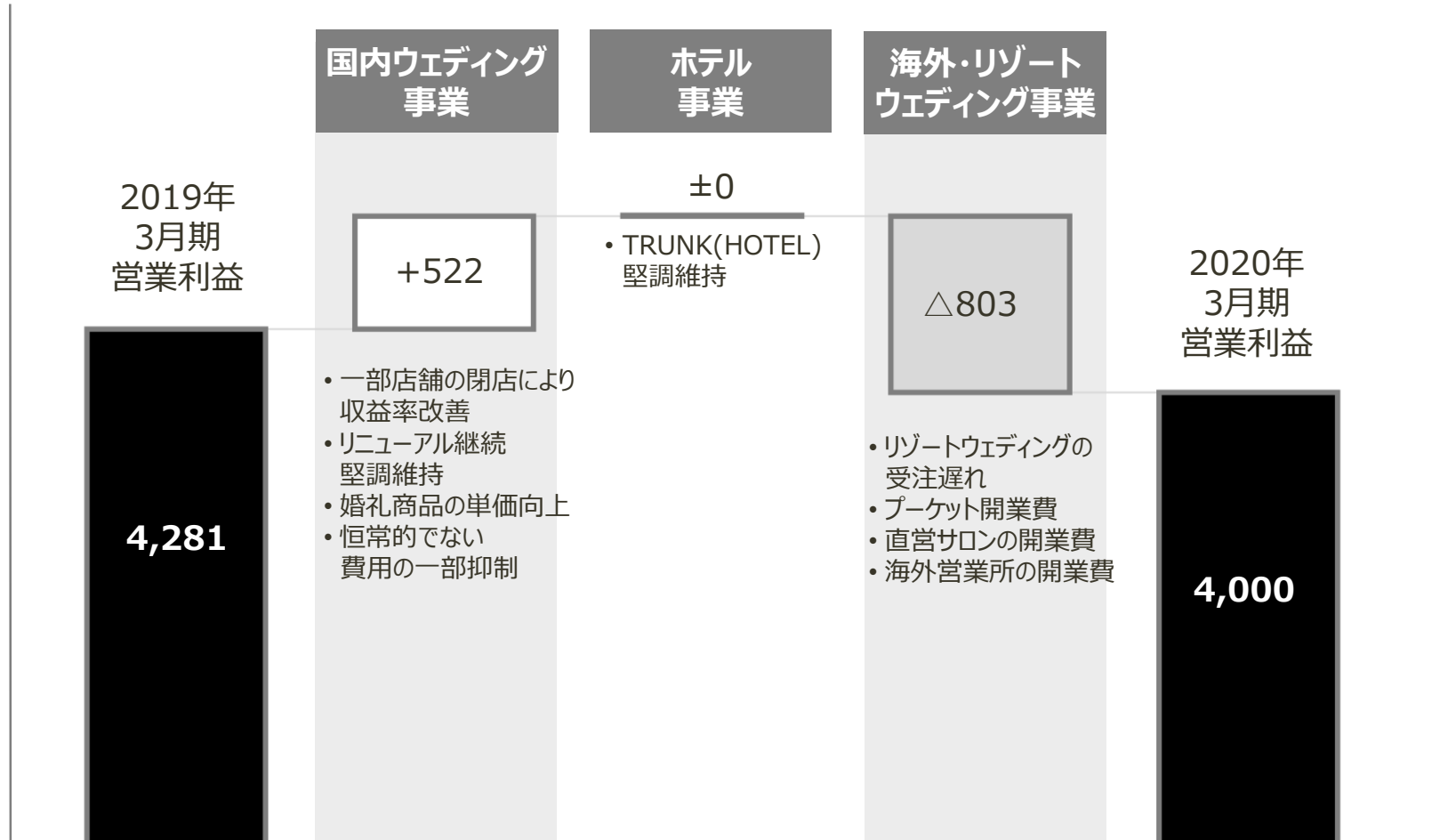
単位: 百万円	第2四半期 (累計)			通期			
	2019/3 実績 (A)	2020/3 実績 (B)	増減額 (B-A)	2019/3 実績 (A)	2020/3予想		増減額 (C-A)
					11月発表 (B)	2月発表 (C)	
売上高	32,742	32,741	-1	66,871	67,500	66,000	-871
営業利益	2,284	2,214	-70	4,281	4,000	4,500	+219
経常利益	2,090	2,079	-11	3,900	3,600	4,200	+300
当期利益	1,342	946	-395	2,283	1,700	1,750	-533



海外リゾート・ウェディング事業は、受注遅れにより前期比8億円の減益予想  
国内ウェディング事業の増益で補完

単位：百万円

営業利益前期比増減額

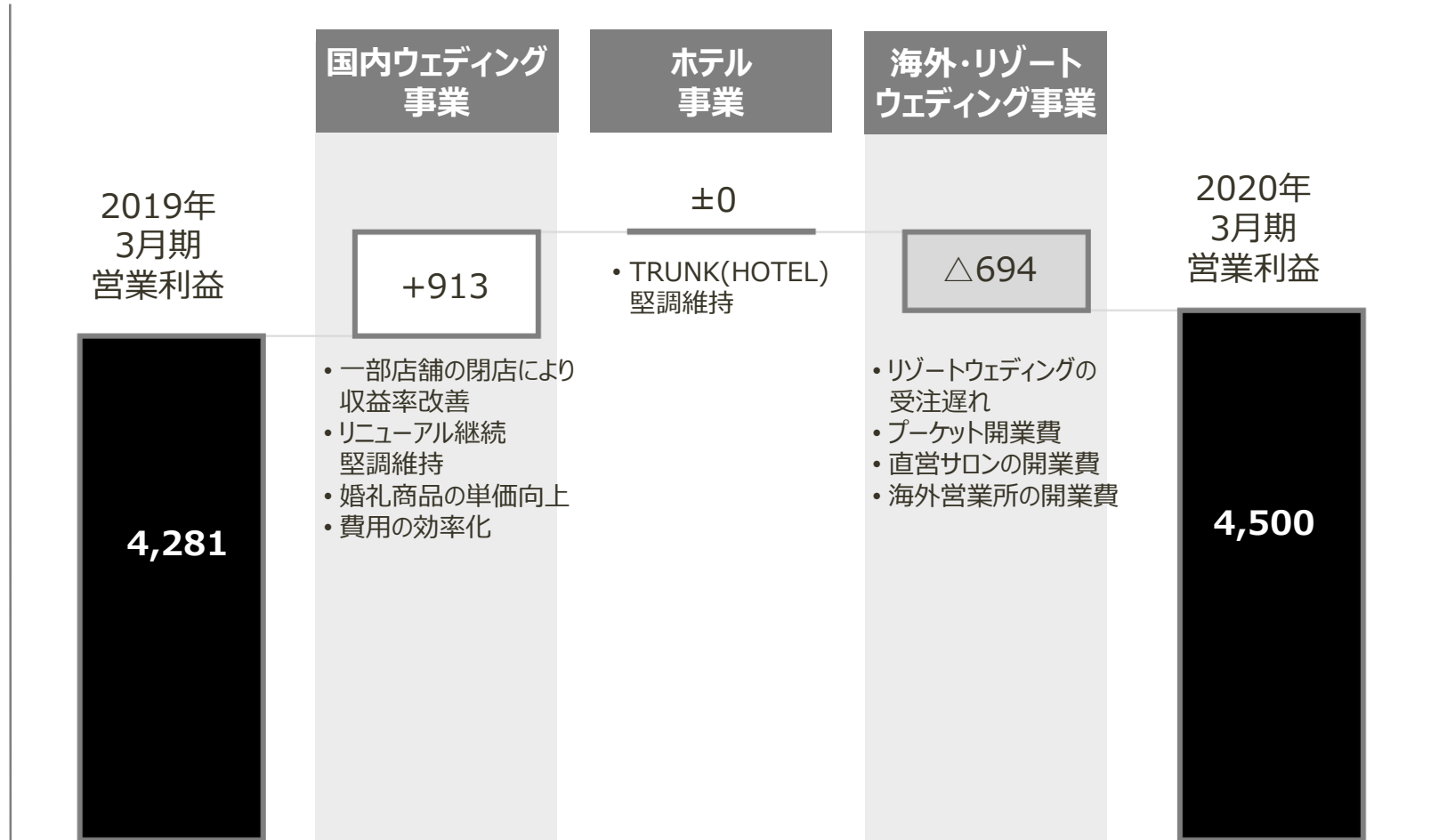


## II 1-2. 2020年3月期 営業利益前期比増減額

海外リゾート・ウェディング事業は、前期比6.9億円の減益  
国内ウェディング事業は、単価向上、費用の効率化で増益

単位：百万円

### 営業利益前期比増減額



# 国内ウェディング事業



〈アーセンティア迎賓館大阪 2019年9月リニューアル完成〉

販売強化、サービス拡充により単価、利益率向上  
オリンピック・パラリンピック影響で、21年3月期受注残組数は前期比減

重点テーマ	詳細
既存店強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● リニューアル店舗の受注組数増加</li><li>● 商品販売強化、サービス拡充により、平均単価、利益率向上</li><li>● 不採算、契約満了に伴い、20年3月期に3店舗閉鎖。リソースの再配置を実施</li><li>● 21年3月期オリンピック・パラリンピック影響により首都圏中心に受注減</li></ul>
コンサルティング	<ul style="list-style-type: none"><li>● 東京會館 受注堅調。年間受注は1,000組超え</li></ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● LTV（顧客生涯価値）事業は堅調に推移</li><li>● 結婚式場向け「装飾レンタル事業」が黒字化</li><li>● 社内構築したノウハウを基に、「CRM運用代行サービス」の外販開始</li></ul>

## 20年3月期 戦略的リニューアル 全18店舗完工予定

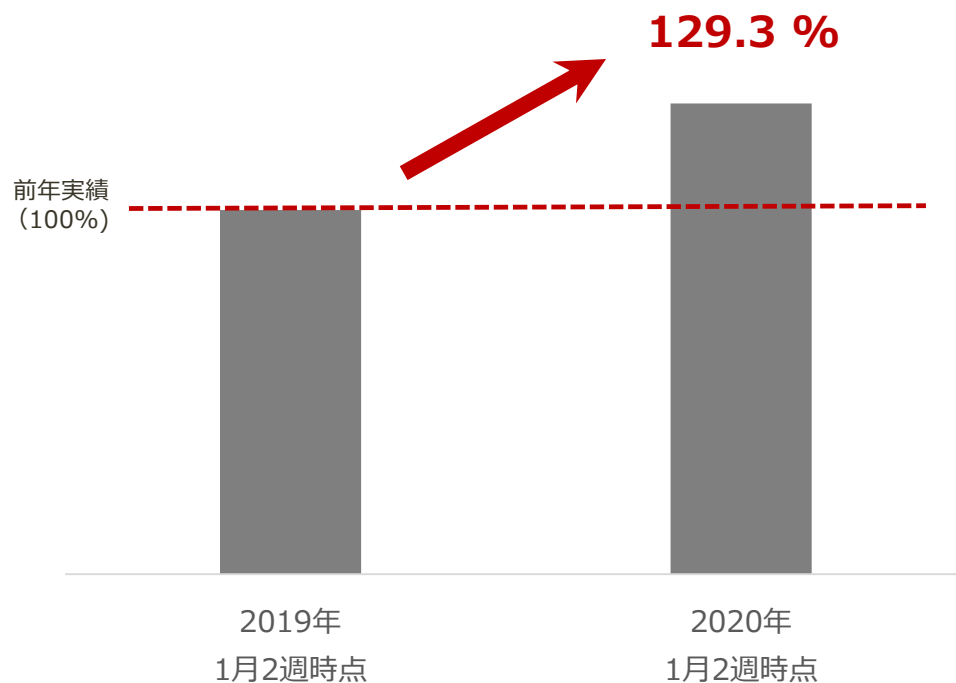
◆ 2020年3月期 店舗リニューアル計画と進捗（2020年1月末時点）

種別	対象店舗	1店舗あたり 投資額	リニューアル内容
大規模 リニューアル	1店舗	200百万円	チャペル・バンケット・ガーデンの 全館改装
中規模 リニューアル	6店舗	20～50百万円	チャペル、ガーデン、バンケット 独立した空間単独リニューアル
家具入替	11店舗	10百万円	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ

# リニューアル店舗の来期（21年3月期）受注残組数は 前期比129.3%と大幅増（2020年1月2週時点）

## リニューアル店舗※1 2021年3月期 受注残組数 前期比※2

※12020年3月期の大規模、中規模リニューアル実施7店舗  
※22019年1月2週時点「来期施行の受注残組数」を100%とした場合の  
パーセンテージをグラフ表示



<チャペルリニューアル アーフェリーク迎賓館 熊本>



<バンケットリニューアル ヒルサイドクラブ迎賓館 札幌>

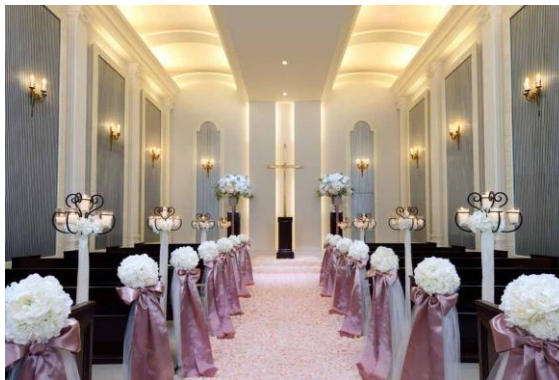
全国展開で培ったマーケティング力を駆使し、  
課題に沿った戦略的リニューアルで、受注組数、単価は向上

バイサイド迎賓館 鹿児島

アーセンティア迎賓館 大阪

アーセンティア迎賓館 浜松

リ  
ニ  
ュ  
ー  
ア  
ル  
（  
前  
）



リ  
ニ  
ュ  
ー  
ア  
ル  
（  
後  
）



## 21年3月期 受注残組数

稼働店舗（閉鎖店舗除く） 前期比 93.5%

### 2021年3月期受注残組数 対前期比※1

※12019年1月2週時点「来期施行の受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示

#### 全店状況

#### 既存店状況（閉鎖店舗除く）

前年実績  
(100%)

91.1%

93.5%

2019年

2020年

2019年

2020年

1月2週時点

1月2週時点

1月2週時点

1月2週時点

67店舗（102会場）  
TRUNK（HOTEL）含

64店舗（94会場）  
TRUNK（HOTEL）含

63店舗（93会場）  
TRUNK（HOTEL）含

63店舗（93会場）  
TRUNK（HOTEL）含

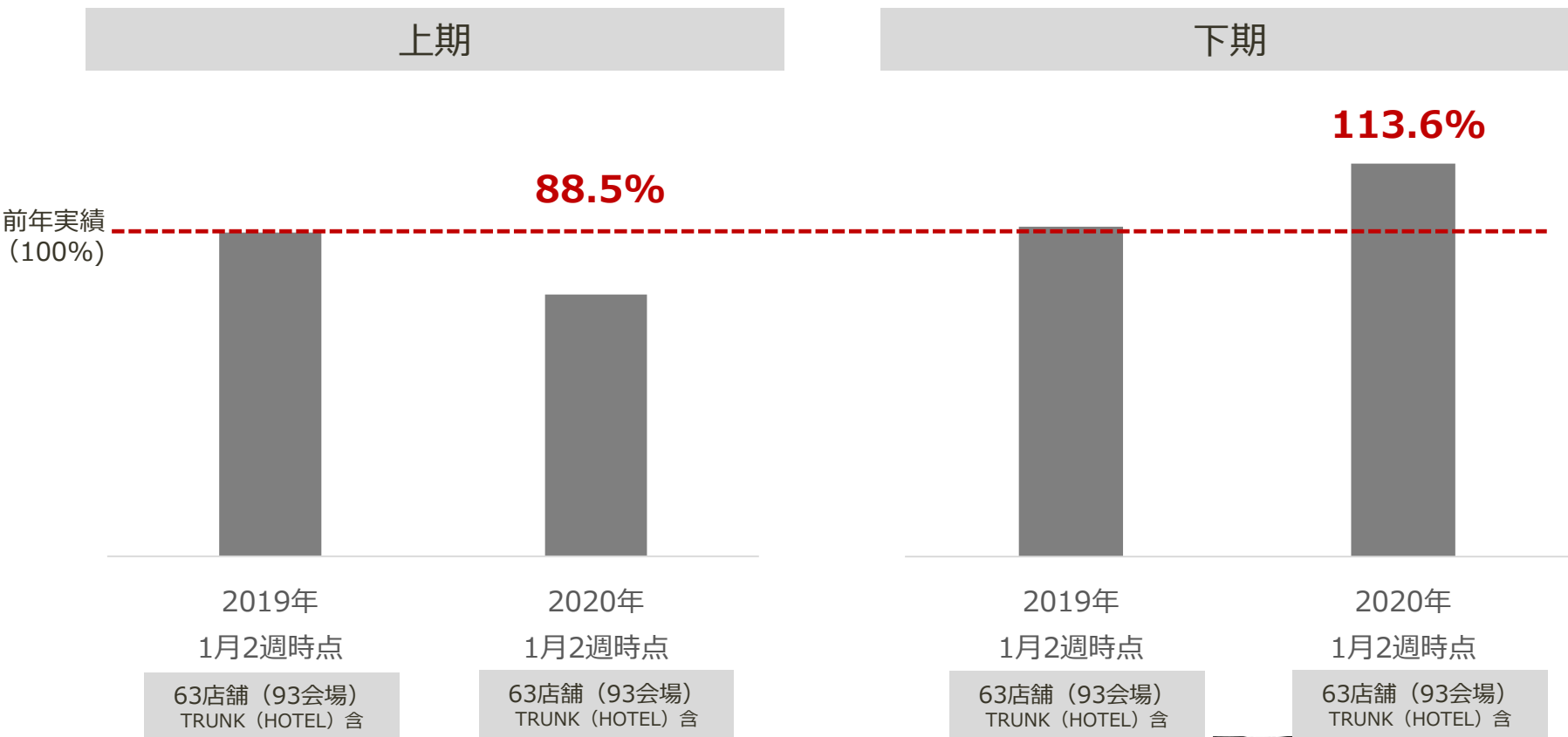


## オリンピック・パラリンピックの影響により

21年3月期受注残組数 前期比 上期88.5% 下期113.6%

### 2021年3月期受注残組数 対前期比※1

※12019年1月2週時点「来期施行の受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



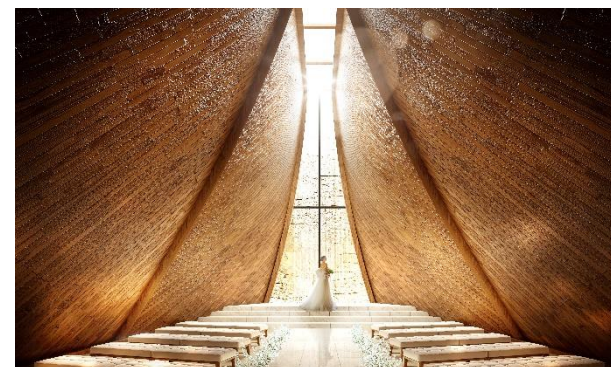
## オリンピック・パラリンピック期間を利用し 首都圏中心に高稼働6店舗の戦略的リニューアルを計画

### ◆ リニューアル計画

種別	対象店舗	1店舗あたり 投資額
大規模 リニューアル	2店舗	200～300百万円
中規模 リニューアル	4店舗	20～50百万円



**継続的な付加価値創出のため  
低稼働期間を利用し 戦略的リニューアルを計画**

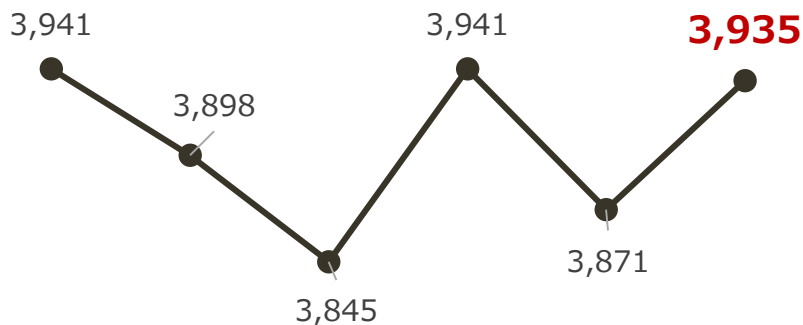


旗艦店「アーフェリーク白金」リニューアルイメージ図

商品販売強化により、招待客1人あたり単価向上  
直営店の平均単価は 3,935千円（前期比+65千円）

**直営店 平均単価推移**

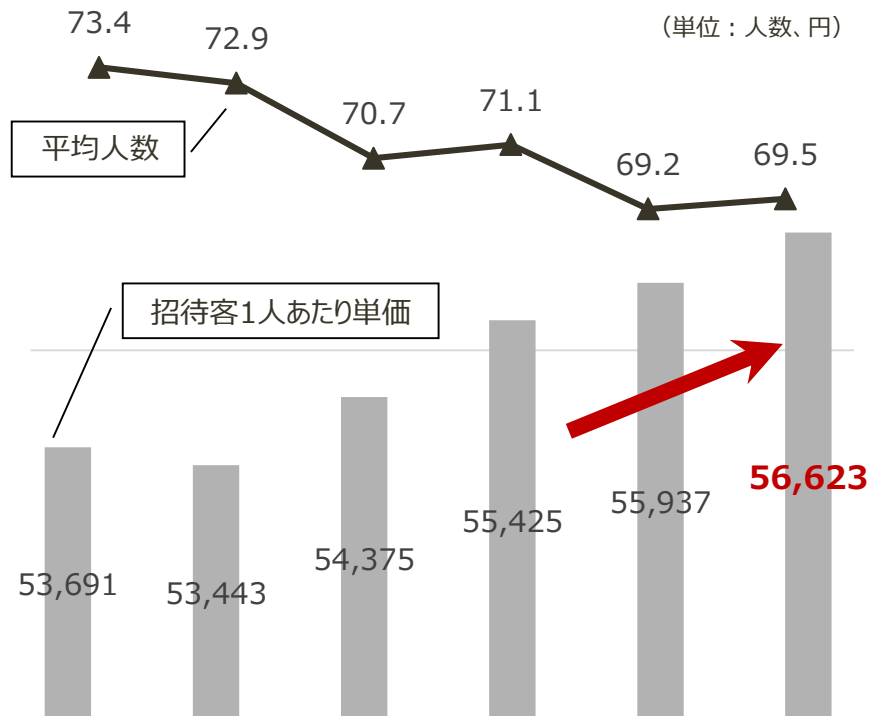
(単位：千円)



2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2019/3 2020/3  
3Q累計 3Q累計 3Q累計 3Q累計 3Q累計 3Q累計

**直営店 平均人数と招待客単価推移**

(単位：人数、円)



2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2019/3 2020/3  
3Q累計 3Q累計 3Q累計 3Q累計 3Q累計 3Q累計

※ 直営店には、(株)T&G（閉店店舗含む）、旧(株)ブライズワード、(株)TRUNK 含む

# デジタルマーケティング※を活用した顧客コミュニケーションで LTV（顧客生涯価値）事業は堅調に推移

## LTV事業 サービス例



協業体験イベント



「T&Gメルマガ広告掲載」



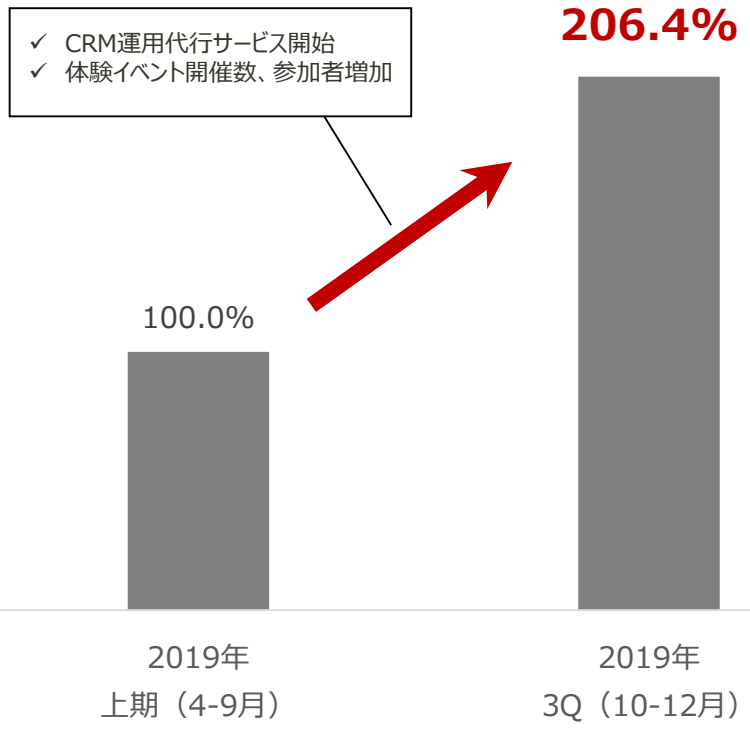
「CRM運用代行サービス」

デジタルマーケティング施策を代行  
(顧客データ管理、メール製作、配信)

広告掲載・CRM運用代行

## 第3四半期（累計）売上高※1

※12019年上期（4-9月）売上高を100%とした場合の  
2019年3Q（10-12月）売上高パーセンテージをグラフ表示



※デジタルマーケティング：インターネットの各種デジタル媒体を活用して商品マーケティングを行い、顧客と関係構築を行う手法

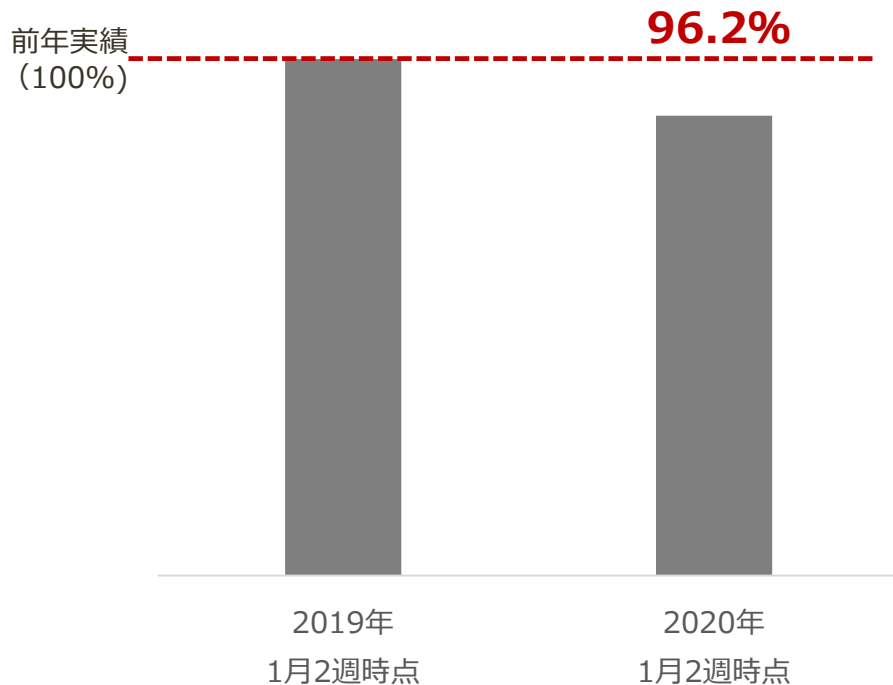


# 21年3月期 オリンピック・パラリンピック期間の法人需要増加に伴い TRUNK (HOTEL) 婚礼受注を抑制

## 婚礼受注実績

### 2021年3月期受注組数 対前期比<sup>※1</sup>

<sup>※1</sup>2019年1月2週時点「来期施行の受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



## 宿泊実績

### ADR (平均客室単価)

**63,040円**

※2019年4-12月実績

### 宿泊者の外国人比率

**87.0%**

うち欧米人の比率は80.0%

※2019年4-12月実績

# ブランディングを目的とした TRUNK (HOUSE) 神楽坂 デザイン性、コンセプトが評価され、多数の海外アワードを受賞

## ❖ Wallpaper\* 「Best Urban Hotels 2019」 1位受賞

イギリス発のデザイン＆ライフスタイル誌「Wallpaper\*」の編集部とデザイン＆アート業界の審査員が、2019年にオープンした世界中のホテルから「ベスト都市型ホテル」を選出するアワード  
デザイン性の高さやユニークなコンセプトが高く評価され、1位受賞となりました



## ❖ JETSETTER 「2020 Best of the Best Hotel Awards」 Best Design受賞

アメリカのトラベルメディア「Jetsetter」の編集チームが  
世界中のホテルから21の категорияで最も優れているホテルを選出するアワード  
デザイン性の高さやコンテンツのユニークさが高く評価され、「Best Design Award」を受賞しました



## ❖ 「International Design Awards」 インテリアデザイン部門ホテル＆リゾートカテゴリー Bronze（銅賞）受賞

毎年世界中の建築、ファッション、インテリアなど広域なデザインを表彰するエントリー制のアワード  
他のカテゴリーを含め、日本のホテルでは唯一の入選となりました



# 海外・リゾートウェディング事業



<ハワイ モアナ・ガーデンチャペル（モアナ・サーフライダー・ウェスティン・リゾート&スパ内）2020年9月施行開始>



国内マーケットは、営業体制の再構築により復調  
東アジアマーケットは、拠点拡大とともに施行組数増

事業領域	重点テーマ	詳細
<p>国内 マーケット (日本人対象)</p>	<p>業績回復</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 組織、教育体制の見直しにより新規契約数は復調</li> <li>● 直営サロン10店舗が稼働</li> </ul>
	<p>新規出店</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2019年1月 宮古島「シギラリゾート」内に2チャペルをオープン</li> <li>● 2020年3月 沖縄 備瀬地区「ふくぎの写真館」営業開始</li> <li>● 2020年5月 ハワイ「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」施行開始</li> </ul>
<p>東アジア マーケット (中国、香港、 台湾対象)</p>	<p>ローカル・リゾート ウェディング受注強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2019年4月 営業販売網拡大のため、北京・上海に営業所設置</li> </ul>
	<p>新規出店</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2019年4月 プーケット2拠点 販売開始</li> <li>● 「コンラッド・モルディブ・ランガリ・アイランド」と契約締結 2020年1月より販売開始</li> </ul>

## 営業面、組織人材面、双方の対策を講じ、 業績向上を図る

### 現状課題

#### 営業の課題

外部環境（競合・地政学  
リスク）への対応遅れ

旅行代理店との  
リレーション弱体化

#### 組織・人材の課題

急拡大に伴う  
教育体制の遅れ

経営管理機能  
不足

### 対策・取組内容

#### 営業

- 旅行代理店（販売代理店）へのリレーション再強化
- 商品ラインナップに応じた販売政策（価格、接客枠運用）を本社で一元管理
- 広告・集客の強化
- 直営サロンの販売網拡大による自社比率増、単価アップへの取組み

#### 組織・人材

- 社長直轄プロジェクトを発足。  
組織体制の整備と、マーケティング・営業・コスト管理の徹底
- 教育チームを発足。  
各拠点のOff-JTに加えて、本社からの教育を強化

## 戦略的リニューアルにより集客、契約数は復調 単価、コスト管理は継続課題

分野	結果 (19年12月末時点)	継続課題	対策・取組内容 (19年5月公表)	実施内容 (19年5月-12月 ※赤字は10-12月実施内容)
営業	 集客	—	✓ 旅行代理店 リレーション強化 ✓ 広告・集客の強化 ✓ 直営サロンの新規出店	<ul style="list-style-type: none"> <li>高スキル人材をフロントへ配置転換</li> <li>代理店マーケティング担当へのトップアプローチ</li> <li>タレントプロモーションにより、自社ホームページ導線強化</li> <li>3サロン出店。ハウスウェディング65店舗で相談受付開始</li> <li><b>3チャペルの戦略的リニューアル</b></li> </ul>
	 単価	戦略的な商品開発 MD計画	✓ 直営サロン比率増加 ✓ 価格の本社一元管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>高収益率の付帯商品をプラン化</li> <li>商品紹介時間を拡大（従前より30分延長）</li> <li>各拠点のKPI見える化、マネジメント強化</li> <li><b>戦略的リニューアルにより販売価格の見直し</b></li> </ul>
組織・人材	 契約数	—	✓ 教育チームの発足	<ul style="list-style-type: none"> <li>高契約率の選抜人材が、新人教育に着手</li> <li>バディ制度導入</li> <li><b>3チャペルの戦略的リニューアル</b></li> </ul>
	 数値・コスト管理	管理コストの効率化	✓ 組織体制の整備 ✓ 営業・コスト管理の徹底	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業本部を再編。営業管理体制を再構築</li> <li>新規採用抑制、不採算拠点の契約交渉</li> <li>管理コストの見直し</li> </ul>

20年3月 沖縄 人気観光エリアに「ふくぎの写真館」営業開始

20年5月 ハワイ5拠点目「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」施行開始

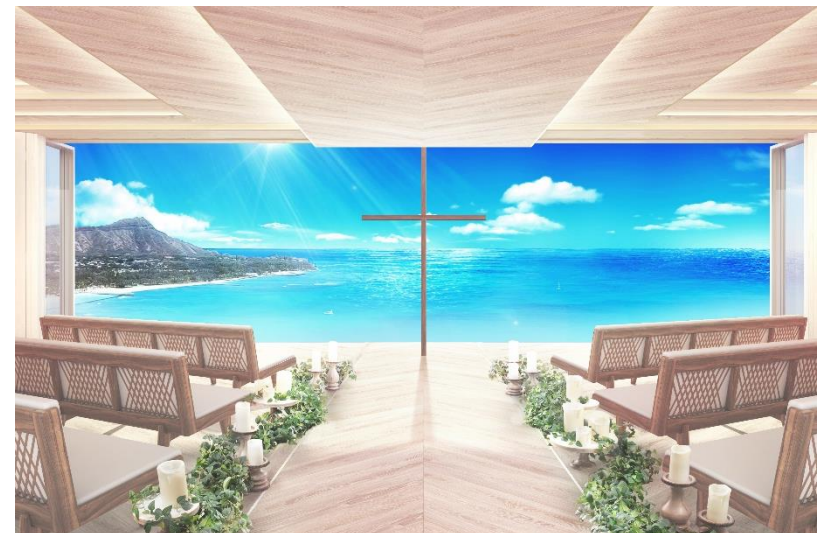
### 沖縄新店

- 販売開始：2019年8月
- 営業開始：2020年3月（予定）
- 施設名：「ふくぎの写真館」
- 所在地：沖縄県本部町字備瀬地区

### ハワイ新店

- 販売開始：2019年10月
- 施行開始：2020年5月（予定）
- チャペル名：「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」
- 所在地：2255 Kalakaua Avenue, Honolulu, Oahu, Hawaii 96815, US  
(シェラトン・ワイキキホテル最上階)

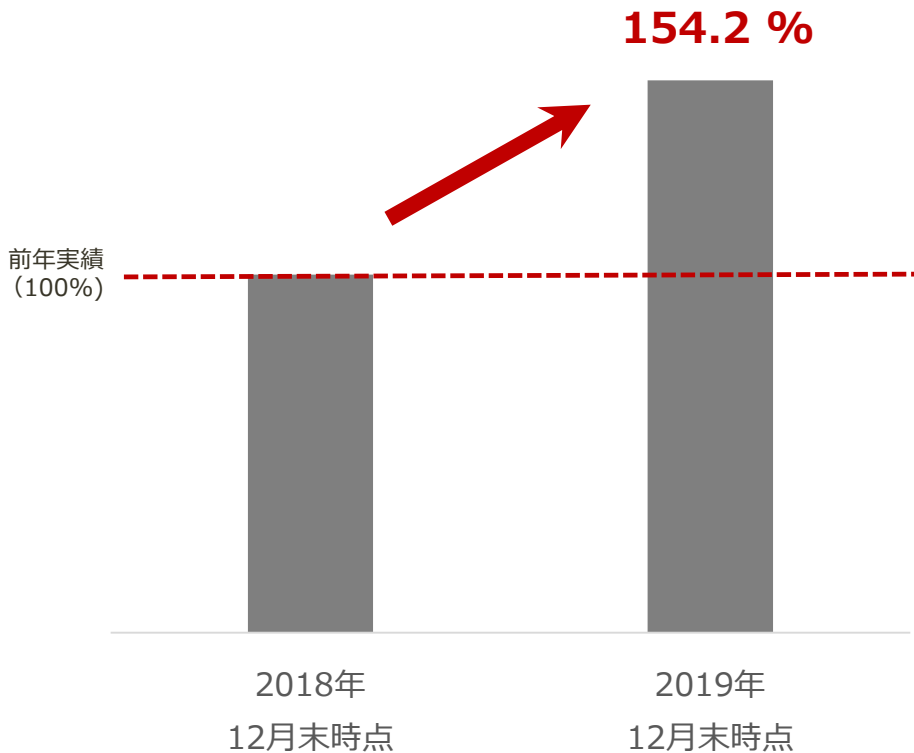
「ふくぎの写真館」オープン  
(2020年3月予定)



## 競争優位性の強化、販売価格の見直しを目的に 主要3エリアの高稼働チャペルをリニューアル

リニューアル店舗※1  
2021年3月期 受注残組数 前期比※2

※1リニューアル告知開始3チャペル (Hawaii、Guam、沖縄 各1チャペル)  
※22018年12月末時点「当期施行の受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージを  
グラフ表示



<ガーデンチャペル新設 Hawaii モアナ・ガーデンチャペル>

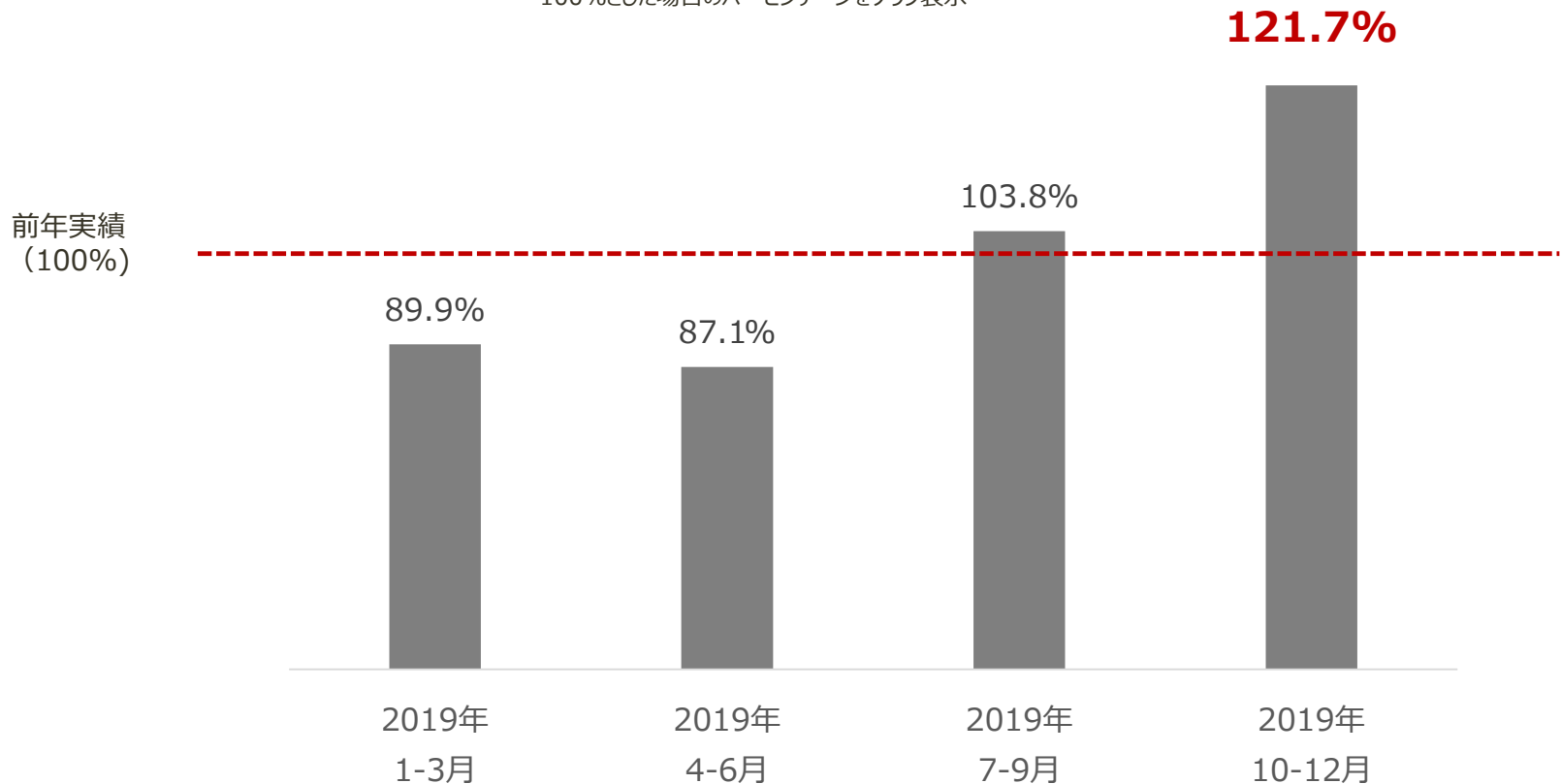


<パーティ会場新設 Guam ジュエル・バイ・ザ・シー>

## 営業体制の再構築、戦略的リニューアル告知開始により 集客、契約数は復調

### 四半期別 新規契約数 対前期比※1

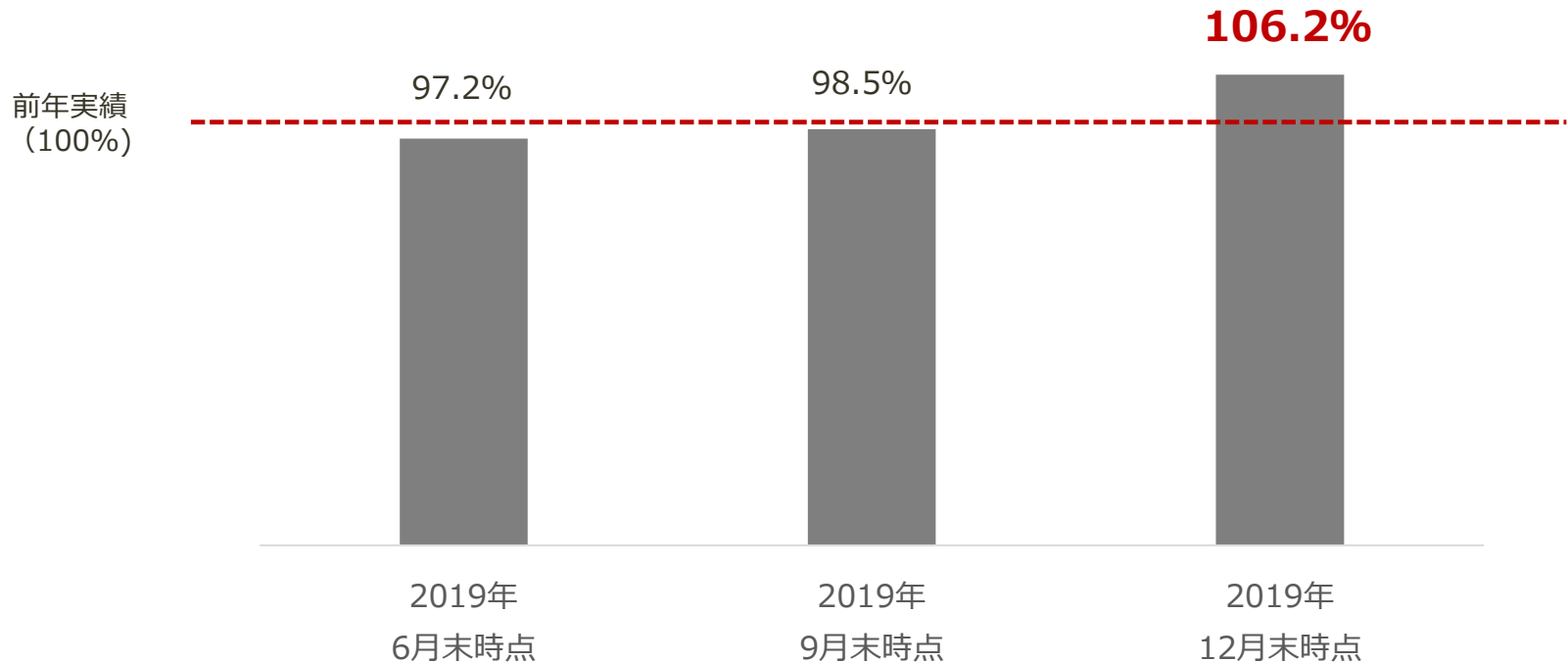
※1前年同四半期の「新規契約数（新たに受注した挙式組数）」を  
100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



## 2021年3月期受注残組数は 前期比106.2%（2019年12月末時点）

### 2021年3月期受注残組数の推移 対前期比<sup>※1</sup>

※1前年同時点の「来期施行の受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



# 営業販売網を拡大 国内直営サロン10店舗が稼働

## 国内販売網



## 2020年3月期開業 直営サロン



新宿サロン  
2019年2月フロア拡張



広島サロン  
2019年3月オープン



名駅サロン  
2019年6月オープン



### 銀座サロン 2019年8月オープン

- ✓ オープン日：2019年8月1日
- ✓ 最寄駅：「銀座」駅 徒歩1分
- ✓ 席数：接客カウンター7席



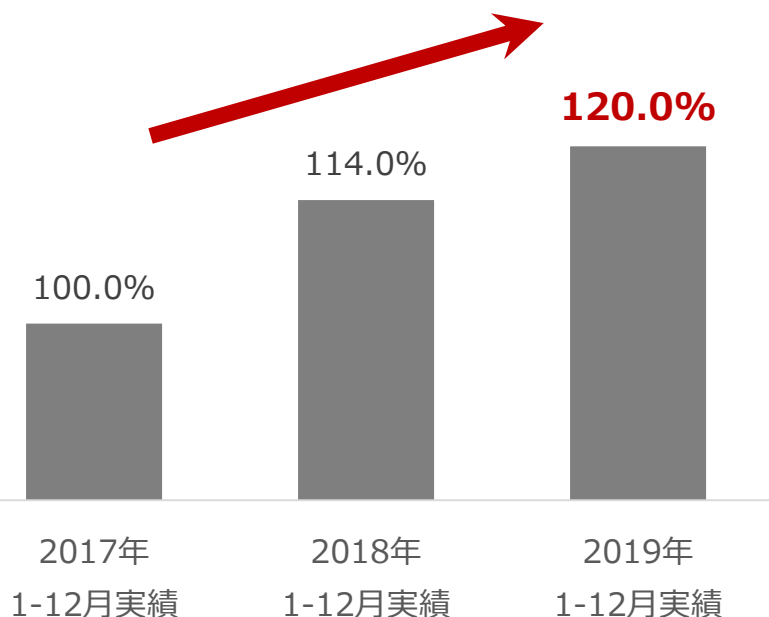
ハウスウェディング全国65店舗で、  
海外リゾート相談受付を開始



## 東アジアマーケットのウェディングは堅調に推移 リゾート挙式は組数、単価共に伸長

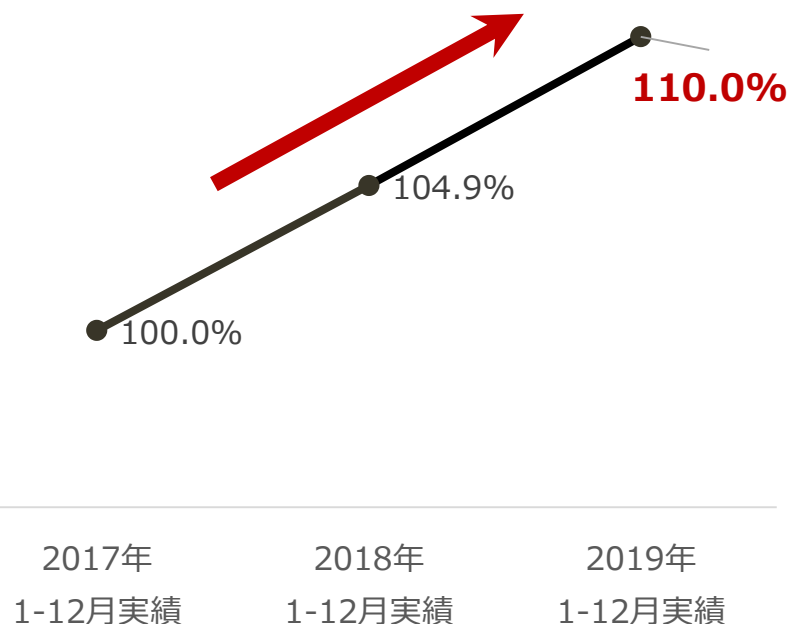
### リゾート挙式 施行組数 推移\*1

\*1 東アジアマーケットにおいて、当社リゾート施設で施行した組数。  
2017年1-12月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



### リゾート挙式 単価推移\*2

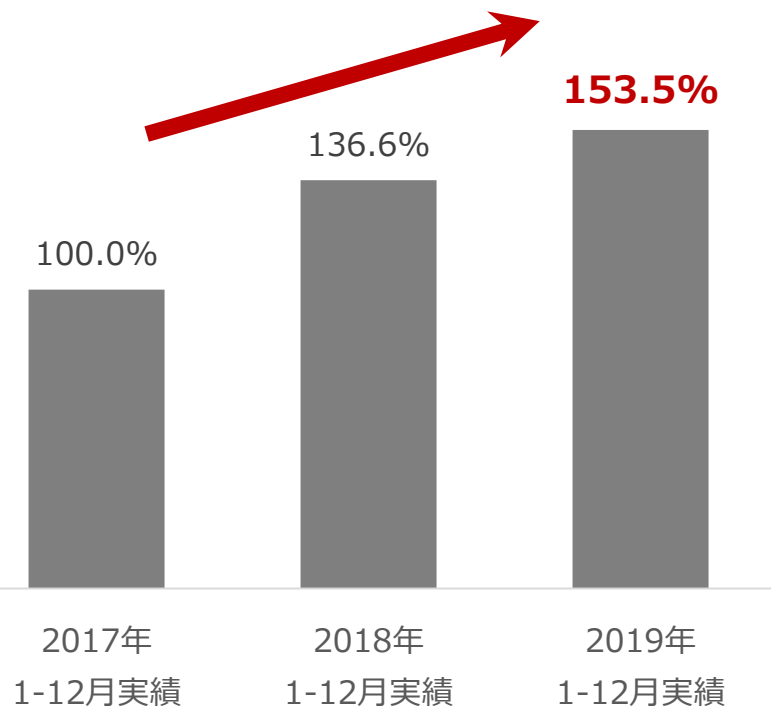
\*2 東アジアマーケットにおいて、当社リゾート施設で施行した挙式単価。  
2017年1-12月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



## 東アジアマーケット 台湾直営店は 施行組数伸長 単価アップ強化中

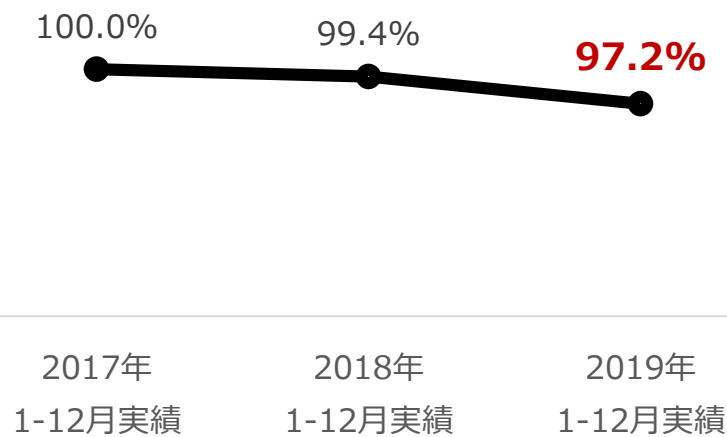
台湾直営店挙式 施行組数 推移\*1

\*1 東アジアマーケットにおいて、当社台湾直営店で施行した組数。  
2017年1-12月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



台湾直営店挙式 単価推移\*2

\*2 東アジアマーケットにおいて、当社台湾直営店で施行した挙式単価。  
2017年1-12月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



# III

2020年3月期 配当予想

---

*Dividend forecast for FY03/2020*

# 4年連続 営業利益増益 次の成長への足固め

## 経営管理体制強化

ハウスウェディングの  
パイオニアとして市場開拓終了

新規参入増加

経営管理体制を強化

## M&A・収益性向上

経営管理体制整い、利益率向上

プライズワード社を買収  
統合に苦戦

## 選択と集中

リニューアル戦略の成功  
不採算店舗の閉鎖・内製化推進

選択と集中により、利益率向上

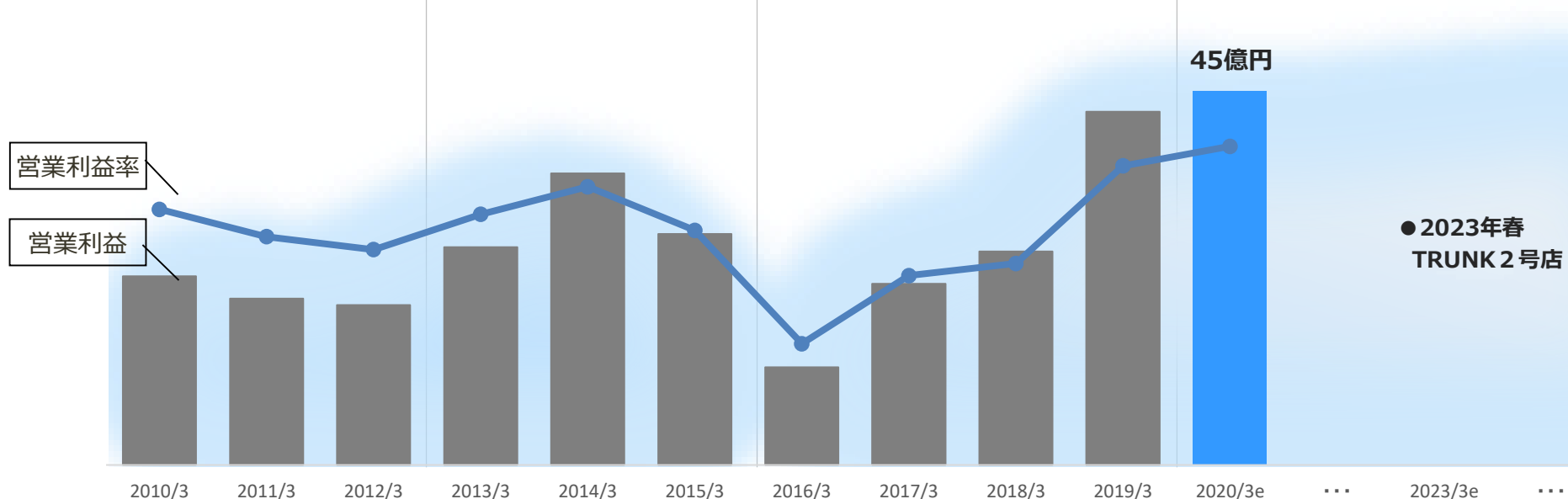
海外ウェディング成長

## EVOL2027

国内ウェディングは勝ち負け明確化  
シェア拡張

東アジアマーケット進出

ブティックホテルのパイオニアとして  
新店開発中



20年3月期の年間配当は5円増配  
1株当たり20円の配当を予想

1株当たりの配当金			
	第2四半期末	期末	年間合計
2019/3	0円	15円	15円
2020/3 (予想)	<b>10円</b>	<b>10円</b>	<b>20円</b>

# IV

会場一覽

---

*Venues*

# 直営店舗：全国65店舗（98会場）

（2019年12月31日現在）

## ■ 近畿エリア

アーセンティア迎賓館（大阪）  
アーフェリーク迎賓館（大阪）  
アクアガーデンテラス（大阪）  
ベイサイド迎賓館（神戸）  
山手迎賓館（神戸三宮）  
アーヴェリール迎賓館（姫路）  
北山迎賓館（京都）  
InStyle wedding KYOTO（京都）  
アクアテラス迎賓館（大津）  
ベイサイド迎賓館（和歌山）  
アルモニーアンブラス（大阪）  
アルモニーアンブラスセイトハウス（大阪）  
アルモニーアッシュ（姫路）

## ■ 信越・北陸エリア

アーククラブ迎賓館（新潟）  
アーヴェリール迎賓館（富山）  
アーククラブ迎賓館（金沢）  
ガーデンヒルズ迎賓館（松本）  
アルモニーピアン（松本）

## ■ 中国・四国エリア

アーククラブ迎賓館（広島）  
アーククラブ迎賓館（福山）  
アーヴェリール迎賓館（岡山）  
アーヴェリール迎賓館（高松）  
ベイサイド迎賓館（松山）  
ヒルサイドクラブ迎賓館（徳島）

## ■ 九州エリア

アーカンジェル迎賓館（福岡）  
アーフェリーク迎賓館（小倉）  
ベイサイド迎賓館（長崎）  
アーフェリーク迎賓館（熊本）

ベイサイド迎賓館（鹿児島）

## ■ 東海エリア

ベイサイド迎賓館（静岡）  
アーセンティア迎賓館（静岡）  
アクアガーデン迎賓館（沼津）  
アーセンティア迎賓館（浜松）  
アーヴェリール迎賓館（名古屋）  
アクアガーデン迎賓館（岡崎）  
アーフェリーク迎賓館（岐阜）  
アルモニーテラス（岐阜）  
アルモニーヴィラ オージャルダン（常滑）

## ■ 北海道・東北エリア

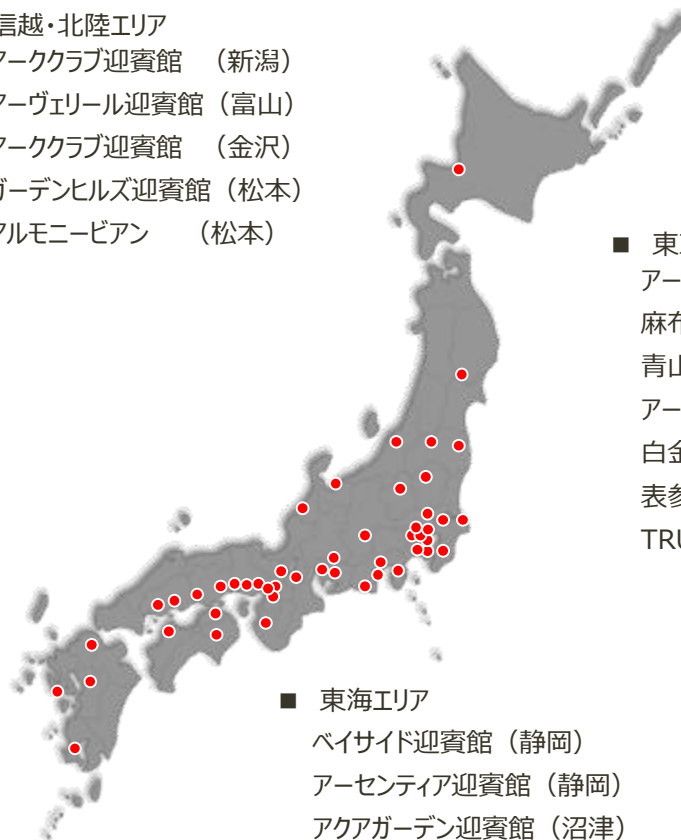
ヒルサイドクラブ迎賓館（札幌）  
アーカンジェル迎賓館（仙台）  
アーククラブ迎賓館（郡山）

## ■ 東京

アーカンジェル代官山  
麻布迎賓館  
青山迎賓館  
アーフェリーク白金  
白金倶楽部  
表参道TERRACE  
TRUNK(HOTEL)  
TRUNK BY SHOTO  
GALLERY（渋谷）  
ヒルサイドクラブ迎賓館  
（八王子）  
ヴィクトリアガーデン  
恵比寿迎賓館  
アルモニーソルナ表参道

## ■ 関東エリア

アーカンジェル迎賓館（宇都宮）  
アーセンティア迎賓館（高崎）  
アーククラブ迎賓館（水戸）  
アーセンティア迎賓館（柏）  
アーヴェリール迎賓館（大宮）  
ガーデンヒルズ迎賓館（さいたま新都心）  
ベイサイドパーク迎賓館（千葉）  
アクアテラス迎賓館（新横浜）  
山手迎賓館（横浜山手）  
コットンハーバークラブ（横浜）  
BAYSIDE GEIHINGAN VERANDA  
minatmirai（横浜）  
THE SEASON'S（横浜）  
茅ヶ崎迎賓館（茅ヶ崎）



# 直営ホテル・レストラン、業務提携先：全国14施設

(2019年12月31日現在)

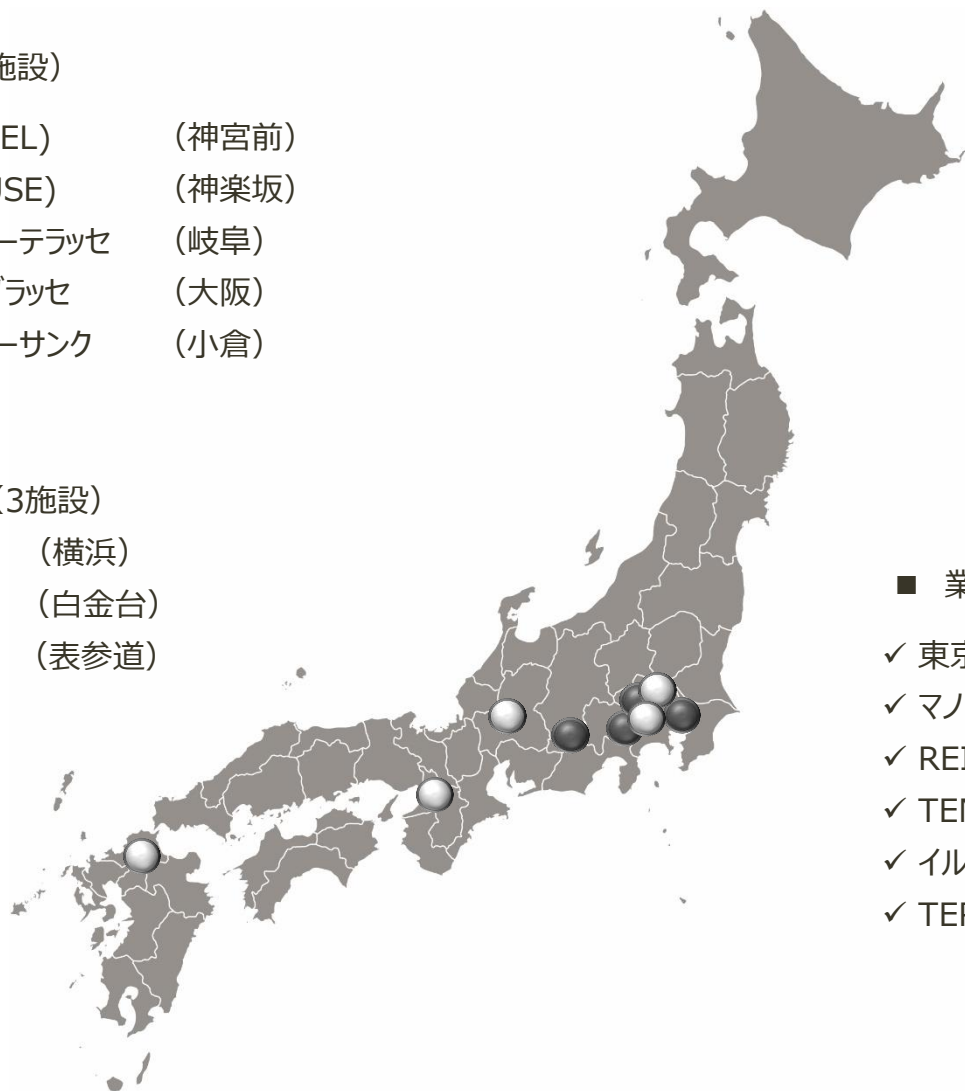
## ■ 直営ホテル（5施設）

- ✓ TRUNK(HOTEL) (神宮前)
- ✓ TRUNK(HOUSE) (神楽坂)
- ✓ ホテル アルモニーテラッセ (岐阜)
- ✓ アルモニーアンブラッセ (大阪)
- ✓ ホテル アルモニーサンク (小倉)

## ■ 直営レストラン（3施設）

- ✓ Pie Holic (横浜)
- ✓ BLUE POINT (白金台)
- ✓ GENTLE (表参道)

- ：業務提携先
- ：直営ホテル・レストラン



## ■ 業務提携先（6施設）

- ✓ 東京會館 (丸の内)
- ✓ マノワール・ディノ (表参道)
- ✓ REIMS YANAGIDATE (表参道)
- ✓ TENOHA DAIKANYAMA (代官山)
- ✓ イル・ブッテロ (広尾)
- ✓ TERAKOYA (武蔵野)



# 海外・リゾート：23拠点、海外ローカル：3拠点

(2019年12月31日現在)

## ■ リゾートウェディング

### <Hawaii>

- ✓ フォーシーズンズ リゾート オアフ アット コオリナ
- ✓ ザ・モアナチャペル
- ✓ シェラトン・ワイキキ ザ・マカナチャペル
- ✓ キャルバリー・バイ・ザ・シー教会
- ✓ シェラトン・ワイキキ ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル  
(2020年5月オープン)

### <Bali>

- ✓ アールイズ・ブルーポイント・バイ・ザ・シー
- ✓ コンラッド インフィニティ
- ✓ ドア・カハヤ アット ブルーヘブン

### <沖縄>

- ✓ アールイズ・スイート～海の教会～
- ✓ 白の教会
- ✓ ギノザリゾート 美らの教会
- ✓ 瀬良垣島教会
- ✓ 奏の教会 (宮古島)
- ✓ 葵の教会 (宮古島)

### <Guam>

- ✓ シェラトン・ラグーナ ホワイトアロウチャペル
- ✓ ザ・シーサイド・スイート アット ヒルトン・グアム  
アクアステラチャペル
- ✓ ジュエル・バイ・ザ・シー アット ハイアット  
リージェンシー グアム
- ✓ クリスタルチャペル
- ✓ ザ レインボーチャペル

### <Phuket>

- ✓ カタニ プークット ビーチ リゾート
- ✓ アナンタラ プークット ヴィラ
- ✓ ザ ナカ アイランド

### <Maldives>

- ✓ コンラッド・モルディブ・ランガリ・アイランド

Maldives

Phuket

Guam

Hawaii

Jakarta

Bali

## ■ 海外ローカルウェディング

### <台湾>

- ✓ シャトー・ドゥ・フェリシテ

### <Jakarta>

- ✓ フェアモント ジャカルタ
- ✓ ロイヤル チューリップ グナン  
グリス リゾート アンド ゴルフ

● : 海外ローカル  
● : リゾートウェディング

(2019年12月31日現在)

■ 国内サテライトサロン (65施設)  
直営ハウスウェディング店舗65施設で  
海外リゾート相談を開始



## ■ 国内直営サロン (10店舗)

- ✓ 札幌
- ✓ 仙台
- ✓ 東京 (新宿本店)
- ✓ 東京 (銀座)
- ✓ 横浜
- ✓ 名古屋 (栄)
- ✓ 名古屋 (名駅)
- ✓ 大阪 (梅田)
- ✓ 広島
- ✓ 福岡 (天神)

## ■ 海外営業所 (4店舗)

- ✓ 香港
- ✓ 台湾
- ✓ 上海
- ✓ 北京