

登壇

岩瀬：株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの岩瀬でございます。2025年3月期、第2四半期の決算についてご説明いたします。



00 Executive Summary

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

- 1 婚礼事業 広告投資効果により受注好調**
 - 第2四半期以降、広告積極投資 問合せ数 前年同期比108.0%まで回復
 - 第4四半期受注残 前年同期比101.5%
- 2 ホテル事業 引き続き好調**
 - 稼働率90%台・平均客室単価80,000円超の高水準を維持
 - 世界的アワード「AHEAD Asia」にて、最優秀賞「Hotel of the Year」受賞
- 3 通期各段階利益 前年比増益見込みは計画通り**
 - 販売促進施策等により、婚礼単価は前年同期比103.6%まで上昇
 - 好調なホテル事業、婚礼事業の回復により、通期増益を目指す

最初に、決算のポイントをエグゼクティブサマリーとしてまとめております。1点目、第2四半期から広告投資を強化した結果、受注は回復してきています。足元10月の問合せ数は、前年同時期比108%となっています。

2点目、ホテル事業は引き続き好調であり、稼働率90%台、平均客室単価8万円超えの水準を維持しております。また世界的アワード、AHEAD Asiaにおいて、アジアパシフィック圏全カテゴリーのノミネートから最も優れたホテルを選出する特別賞、Hotel of the Yearを受賞いたしました。

3点目、通期の段階利益において、前年比増益見込みは当初の業績予想のとおり変更はございません。受注獲得のために積極的投資を判断し、上期は業績予想を下回る結果となりましたが、その分、先々の受注は上向いており、婚礼単価などの上昇と併せて増益を目指してまいります。

1-1. 第2四半期（中間期）実績と業績予想

(百万円未満切捨て)

売上高は、計画超過・前年同期比増益

広告追加投資等により
各種段階利益は計画を下回ったが、
通期前年比増益は計画通り

■ 売上高

- ✓ (前年比) 婚礼事業の取扱件数減少を婚礼単価向上、ホテル事業、レストラン、婚礼運営受託、その他事業伸長で補填
- ✓ (計画比) 婚礼単価好調 +約20,000円
ホテル新店 平均客室単価上昇 +約 5,000円
稼働率好調 +約 7.5%
レストラン、婚礼運営受託、その他事業等が計画超過

■ 営業利益

- ✓ (前年比) 婚礼事業の減価償却費、人件費増、ホテル新店の販管費増加等
- ✓ (計画比) 取扱件数減少に伴う婚礼マーケットの落ち込みに対し、今後の受注を強化するため、広告費・修繕費等追加投資
ホテル事業、その他事業の稼働上昇に伴う人件費等増加

■ 通期予想

- ✓ 早急に判断した広告追加投資等が功を奏し、受注好調 (P8-9参照)
- ✓ 中間期の追加投資により増加した販管費分を好調な婚礼単価、ホテル事業等で補完しつつ、販管費の合理化により、前年比増益見込み

単位:百万円	第2四半期（中間期）					通期		
	2025/3 計画 (A)	2025/3 実績 (B)	計画比 (B-A)	2024/3 実績 (C)	前年比 (B-C)	2025/3 計画 (D)	2024/3 実績 (E)	前年比 (D-E)
売上高	21,000	21,724	+724	21,662	+62	47,000	47,020	-20
営業利益	1,000	583	-416	1,410	-826	4,400	4,208	+192
経常利益	750	314	-435	1,169	-855	3,900	3,754	+146
親会社株主に 帰属する中間純利益	450	*1 437	-12	744	-307	2,000	1,831	+169

*1 特別利益計上：2024年4月 固定資産譲渡（大分県土地・建物）譲渡益469百万円

6

それでは、第2四半期の詳細をご報告いたします。ご覧のとおり、第2四半期は前年比、計画比ともに増収減益となりました。期初から申し上げておりますとおり、婚礼事業の取扱件数は前年比で大きくマイナスしておりますが、婚礼単価が計画以上に伸びていること、また昨年9月にオープンしたTRUNK HOTEL2号店のYOYOGI PARKの稼働も含め、ホテル事業のADRや稼働率が好調であること。加えてレストラン事業、婚礼運営受託事業など、そのほかの事業も計画を上回る推移により、増収となりました。

婚礼事業の減価償却費、人件費などの増加、またサマリーで申し上げましたとおり、今後の受注強化のために広告出稿を主とした投資を実施して販管費が増加し、減益となりましたが、その投資効果は顕著に表れており、受注が回復していることから、通期の業績予想は前年比増益見込みのまま据え置きといたします。

経常利益の前年比、計画比と中間純利益の前年比、計画比に大きく差異がございますが、これは第1四半期に申し上げましたとおり、固定資産の譲渡による譲渡益が4億6,900万円発生し、特別利益を計上しているためです。

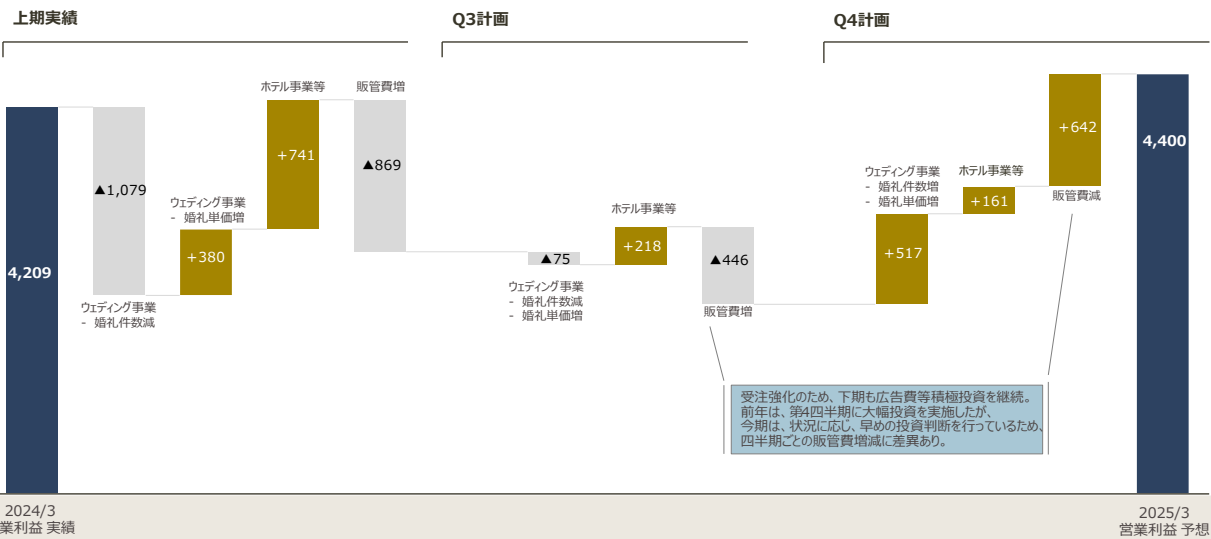
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1-2. 営業利益 前年比詳細

(百万円未満切捨て)

(単位：百万円)



7

営業利益の前年比詳細をグラフにまとめました。中間期は婚礼の取扱件数減少の影響が10億7,900万円と大きく、約4億円婚礼単価の向上で補完しましたが、減益となりました。ホテル事業等は好調で、7億4,100万円の増益となりましたが、広告投資などの販管費増加を含め、グループ全体では減益となっています。

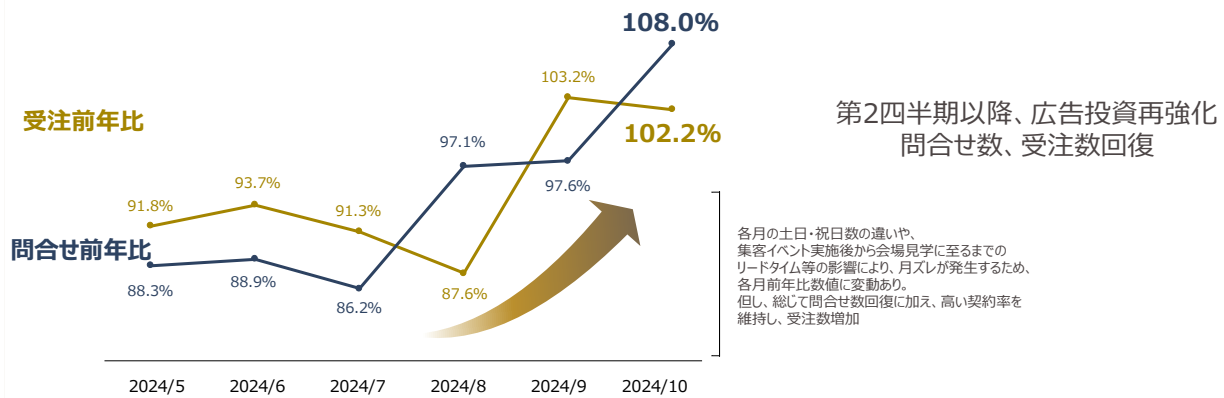
第3四半期以降の受注強化のため、広告投資などは継続いたしますが、婚礼受注が回復傾向にあることや、ホテル事業、そのほかの事業などが計画を上回る好調さであることから、第4四半期以降、大きく増益に転じる見込みです。

昨年は期末に大きな投資判断をいたしました。今期はマーケット状況を見ながら早めに投資判断を行っており、四半期ごとに前年比で見ると販管費の増減の差が出ております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1-3. ウェディング事業 広告積極投資により問合せ、受注回復



8

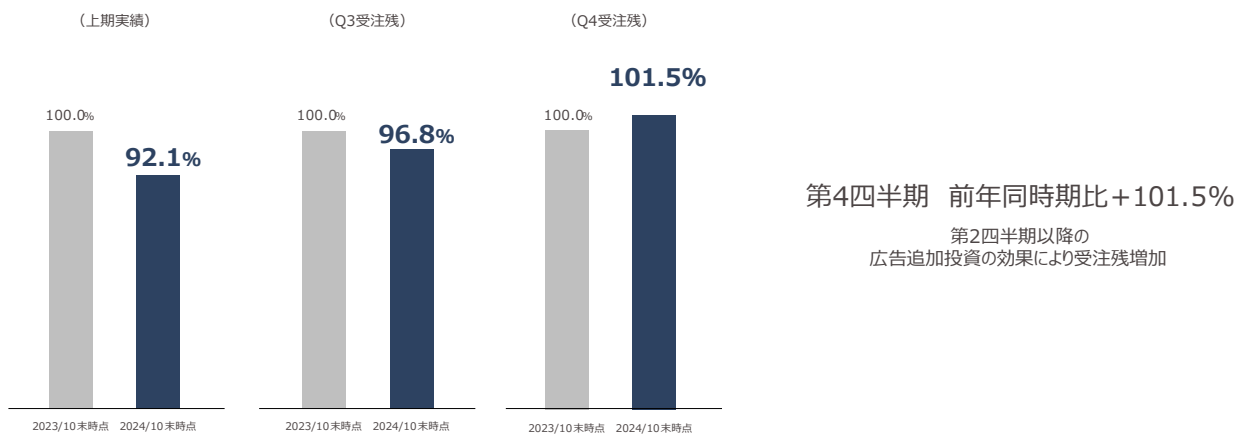
それでは、まずは受注回復の状況に関してご説明いたします。第1四半期の受注は前年比で100%を下回り、苦戦したことを申し上げます。そのため第2四半期以降、一定の広告投資が受注にプラスの影響を及ぼすと判断し、投資を行いました。結果、グラフのように受注は回復傾向にあります。問合せから受注に至るまでの契約率も、高い水準を維持しております。

集客イベントなどを行った結果、そのお客様が来館され、契約に至るまでにリードタイムがあり、受注が月をまたいだり、各月の土日、祝日数が異なることで、受注の前年比率が月によって変動しておりますが、総じて問合せ数、受注数ともに増加しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1-4. ウェディング事業 受注残組数状況（前年同時期比）



9

受注残の状況はご覧のとおりです。前回報告の時点では、下期の受注残は前年同時期比 95.8%でしたが、第3四半期は 96.8%と増加。第4四半期は前年比 100%を超え、101.5%の状況まで回復することができております。

1-5. ウェディング事業 重点施策リニューアル

広告投資に加え、リニューアルにより
受注件数増を目指す

種別	対象店舗数	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 (前年比±0)	400 百万円	全館
中規模リニューアル	4店舗 (前年比±0)	60~85 百万円	チャペル・付帯施設等
部分リニューアル (家具入替等)	37店舗 (前年比+32)	~5 百万円	装飾備品・家具等



10

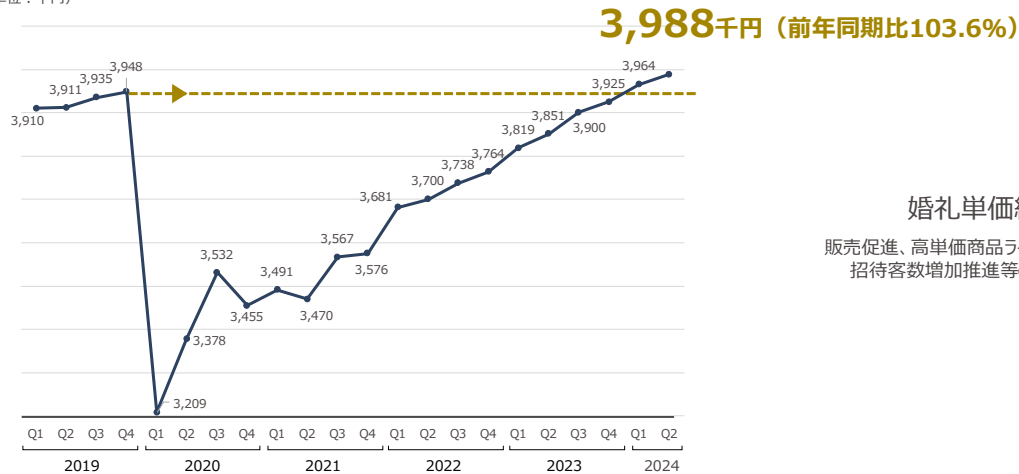
広告投資に加え、問合せ数増加のためのリニューアルも計画的に行っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1-6. ウェディング事業 婚礼単価状況

(単位：千円)



婚礼単価続伸

販売促進、高単価商品ラインアップの強化、招待客数増加推進等の施策が好調

*数値は四半期累計の推移

11

婚礼単価は右肩上がりで伸びており、前年同期比 103.6%となりました。付加価値の高い商品づくりや、各部門の販売促進が成功している結果となっています。

1-7. オートクチュールウェディング インバウンド需要増加

海外からの問合せ増

2024/9末時点の受注残、前年同期比 166.7%

- 国内外の著名人の結婚式を数多く手がけてきた「T&Gオートクチュールデザインウェディング」。
- 既存の式場や形態を問わず、セレモニー、大規模パーティーまで幅広く対応。
- 昨年より、海外富裕層のお客様から、日本で行うウェディングの問合せが急増。
- 1パーティーあたりの単価は、1,000万円を超過。



©TAKE and GIVE NEEDS Haute couture Design-Wedding

12

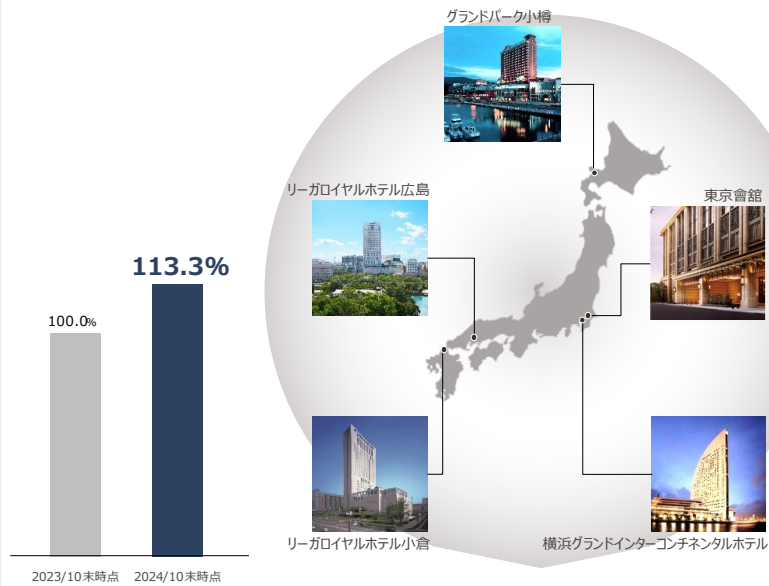
引き続き、海外のお客様からの問合せも増えております。今期既に受注している件数は、前年同期比で 166.7%となっています。オートクチュールデザインチームが手がける海外富裕層のお客様の結婚式は、平均単価が 1,000 万円を超過する規模のものもたくさんございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1-8. ウェディング事業 運営受託の受注残組数状況（前年同時期比）

提携先の受注向上
今後も、提携会場数増加を目指す



自社施設ではなく、他社様の施設の婚礼運営受託の取扱件数が伸びております。10月の時点の受注残組数は、前年比 113.3%となっています。

1-9. ウェディング事業 業界支援を企図した新たなビジネスモデルに挑戦

自社リソースを全国の式場へ外販
業界支援を企図



前報告しましたとおり、同じ婚礼マーケットの事業者様に教育やシステムなどの自社リソースを提供し、婚礼マーケット全体をマネージし、双方に利益がある事業転換に挑戦しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1-10. ホテル事業好調 各種KPI

CAT STREET (渋谷区神宮前)

■稼働率

■平均客室単価

92.8%

(前年同期比+1.3%)

82,886円

(前年同期比+11,782円)

YOYOGI PARK (渋谷区富ヶ谷)

■稼働率

■平均客室単価

93.4%

85,476円

*数値は全て、2025/3 第2四半期(中間期)実績
*YOYOGI PARKは、2023年9月OPENのため、前年同期比記載なし

15

ここからは、ホテル事業に関してご説明いたします。各種 KPI はご覧のとおり、きわめて好調です。非常に高い稼働率を維持しながら、1号店である TRUNK HOTEL、CAT STREET の ADR は、前年同期比 1 万 1,782 円プラスとなりました。2号店である TRUNK HOTEL、YOYOGI PARK は1号店の ADR を超え、8 万 5,000 円台となっています。

TRUNK HOTEL が高い稼働率、ADR を実現できている一つの要因として、海外の方々の認知度が高く、宿泊客の外国人比率が高いというものがあります。その理由は一般的な広告や宿泊予約サイトでの PR ではなく、世界的なアワードを受賞し、そのニュースが各地のメディアに掲載され、情報の拡散に成功しているためです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

世界的なアワードAHEAD Asiaで 「Hotel of the Year 2024」を含む3つの賞を獲得

- イギリスのホテルデザイン誌「Sleeper」が主催する「AHEADアワード」。最も革新的なホテルを表彰するアワードとしてホスピタリティ体験やデザインを軸にホテルを評価。
- アジアパシフィック圏で全カテゴリーのノミネートから最も優れたホテルを選出する特別賞「Hotel of the Year」を受賞。
- TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARKは、その高いクリエイティビティを評価され「Guestrooms (客室)」「Hotel Newbuild (新築ホテル)」カテゴリーにおいても最優秀賞に選出。
- 世界的なアワードを受賞することで、世界各地のメディアに取り上げられ、それが、TRUNK(HOTEL)の高い直接予約比率、外国人比率に繋がっている。



TRUNK が世界各地でのアワードを受賞していることは既に何度もお伝えしておりますが、つい先日9月に世界的なアワード、AHEAD Asia にてアジアパシフィック圏で全カテゴリーのノミネートから、最優秀賞となる Hotel of the Year2024 を受賞いたしました。

そのほか、同アワードでは Guestrooms、Hotel Newbuild の二つのカテゴリーでも最優秀賞に選出されました。このアワードはイギリスのホテルデザイン誌が主催しているため、このニュースが各地メディアで取り上げられ、TRUNK HOTEL の認知度向上に寄与しています。ここで、AHEAD ASIA の審査員でもあるシンガポールの Director に、TRUNK(HOTEL) の魅力、評価されているポイントを、インタビューさせて頂きましたので、そちらをご覧ください。

— (インタビュー映像) —

TRUNK(HOTEL)が、海外の方からどのように評価されているか、客観的な視点がお分かりいただけたかと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

米国デザイン専門誌「Architectural Digest」が選ぶ 「2024 AD Great Design Awards」を受賞

- 米大手出版社の建築・デザイン媒体『アーキテクチュラル・ダイジェスト (Architectural Digest)』が発表した「2024 AD Great Design Awards : Hotels」に選出。
- 「AD Great Design Awards」は、VOGUEやGQなどの雑誌を発行しているコンテナスト社の歴史あるデザインインテリア専門誌『アーキテクチュラル・ダイジェスト』が発表するアワード。過去1年間に開業した世界中の宿泊施設の中から、同誌の編集者により、デザインやインテリアにおいて特に優れた施設が選出。
- 2020年にはTRUNK(HOUSE) も同アワードを受賞。



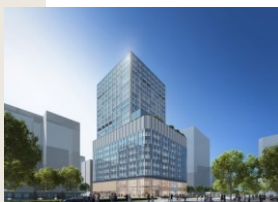
17

そのほか、Architectural Digest が選ぶ Great Design Awards も受賞しています。

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

日本を代表する
グローバルホテルブランドを目指し
出店開発を推進

01.

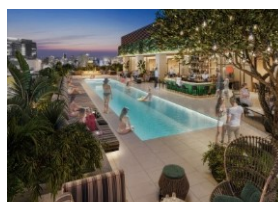


2027 Spring OPEN

TRUNK(HOTEL) SAPPORO (仮称)

客室数 100~110室
北海道 札幌市中央区南2条西4丁目

02.

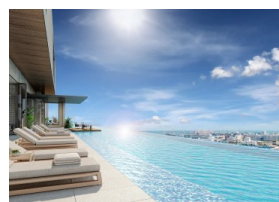


2027 Summer OPEN

TRUNK(HOTEL) DOGENZAKA (仮称)

客室数 120~130室
東京都 渋谷区道玄坂2丁目

03.



2028 Spring OPEN

TRUNK(HOTEL) KOBE (仮称)

客室数 60~70室
兵庫県 神戸市中央区雲井通5丁目

19

今後の出店予定に変更はございません。引き続き、出店開発を推し進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2-1. 連結損益計算書 概要

売上高・売上総利益は堅調に増益
 広告投資等強化により減益

■ 売上高	
✓ (前年比) 婚礼事業の取扱件数減少	▲約1,600百万円
婚礼単価上昇	+約 550百万円
新店ホテル通期稼働	+約 500百万円
婚礼運営委託、その他事業等	+約 600百万円
■ 販管費	
✓ (前年比) 婚礼事業の減価償却費、広告投資等増	+約 500百万円
ホテル新店、稼働率上昇に伴う販管費等	+約 300百万円
その他事業 稼働上昇に伴う販管費増	+約 100百万円
■ 親会社株主に帰属する中間純利益	
✓ (特別利益) 固定資産譲渡益 (大分県土地・建物)	469百万円

単位：百万円 (%：売上高比)	2025/3 第2四半期 (中間期) 実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	21,724	21,662	+62
■ 国内ウェディング事業	21,001	21,099	-97
TRUNK(HOTEL)	3,080	2,520	+559
■ その他	722	563	+159
売上総利益	14,483	14,373	+110
	66.7%	66.4%	+0.3pt
販管費	13,900	12,963	+937
	64.0%	59.8%	+4.2pt
営業利益	583	1,410	-826
	2.7%	6.5%	-3.8pt
経常利益	314	1,169	-855
	1.4%	5.4%	-4.0pt
親会社株主に帰属する 中間純利益	437	744	-307
	2.0%	3.4%	-1.4pt

21

ここからは、連結の計算書についてご説明いたします。売上高 217 億 2,400 万円、前年比 6,200 万円の増収。売上総利益 144 億 8,300 万円、前年比 1 億 1,000 万円の増益となりました。

利益率の高いホテル事業が大幅に伸びている影響で、グループ全体のトップラインを稼ぐ力は強くなっています。今後の増益のため追加投資を実施したこともあり、販売管理費は前年比 9 億 3,700 万円増加し、139 億円となったため、営業利益 5 億 8,300 万円、経常利益 3 億 1,400 万円、親会社株主に帰属する中間純利益 4 億 3,700 万円と、いずれも中間期、現時点では減益となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-2. 国内ウェディング事業 内訳

閉店等の影響も含め、婚礼取扱件数減少
 婚礼単価は引き続き上昇
 ホテル事業、婚礼運営受託、
 その他事業等好調

単位：百万円 (%：売上高比)	2025/3 第2四半期（中間期）実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	21,001	21,099	-97
直営店婚礼（TRUNK含）	17,869	18,870	-1,001
■取扱件数（件）	4,431	4,899	-468
■平均単価（千円）	3,988	3,851	+137
■平均人数（人）	60.1	58.7	+1.4
コンサルティング	766	554	+211
■取扱件数（件）	1,111	919	+192
宿泊、レストラン、等	2,365	1,673	+692
売上総利益	14,112 67.2%	14,096 66.8%	+16 +0.4pt
営業利益	1,437 6.8%	2,291 10.9%	-853 -4.1pt

22

続いて、国内ウェディング事業の詳細です。当セグメントの売上高は、前年同期比 9,700 万円減の 210 億 100 万円、取扱件数は前年同期比 468 件減少し、4,431 件。単価は平均人数が 1.4 名増加したことに加え、販売促進も順調なため、前年同期比約 14 万円増の 398 万 8,000 円となりました。売上総利益は前年同期比 1,600 万円増の 141 億 1,200 万円、営業利益は前年同期比 8 億 5,300 万円減の 14 億 3,700 万円となっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-3. 連結 貸借対照表（資産の部）

第1四半期の優先株式取得により
現預金減
不動産売却により固定資産減

(百万円未満切捨て)			
単位:百万円	2024/3末	2024/9末	増減
流動資産	14,750	13,033	-1,717
現金及び預金	9,399	7,722	-1,677
固定資産	39,629	38,938	-690
有形固定資産	29,921	29,326	-595
無形固定資産	375	360	-15
投資その他資産	9,331	9,251	-79
資産計	54,380	51,972	-2,407

23

連結のBSはご覧のとおりです。不動産の売却や優先株式の取得、消却などの変動要素により、総資産が約24億円減少いたしました。

2-4. 連結 貸借対照表（負債・純資産の部）

第1四半期 優先株式取得・消却
有利子負債 計画通り減少

(百万円未満切捨て)			
単位:百万円	2024/3末	2024/9末	増減
負債合計	37,416	36,798	-618
流動負債計	13,789	13,856	+66
短期借入金	640	910	+270
1年以内返済予定 長期借入金	5,350	5,275	-74
固定負債計	23,626	22,941	-684
長期借入金	16,949	16,240	-709
純資産計	16,963	15,174	-1,789
負債・純資産計	54,380	51,972	-2,407
有利子負債	22,939	22,425	-513
自己資本比率	31.2%	29.2%	-2.0pt

24

負債・純資産の部は以下のとおりです。コロナ禍で約300億円にまで膨れ上がった有利子負債は、引き続き計画的に返済できています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2-5. 配当予想

業績向上
株主還元強化を目指す

	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	通期
2025/3 予想	—	10円	20円
2025/3 実績	10円	—	—
2024/3 実績	10円	10円	20円

2023/3 実績	0円	20円	20円
2022/3 実績	0円	0円	0円
2021/3 実績	0円	0円	0円
2020/3 実績	10円	10円	20円

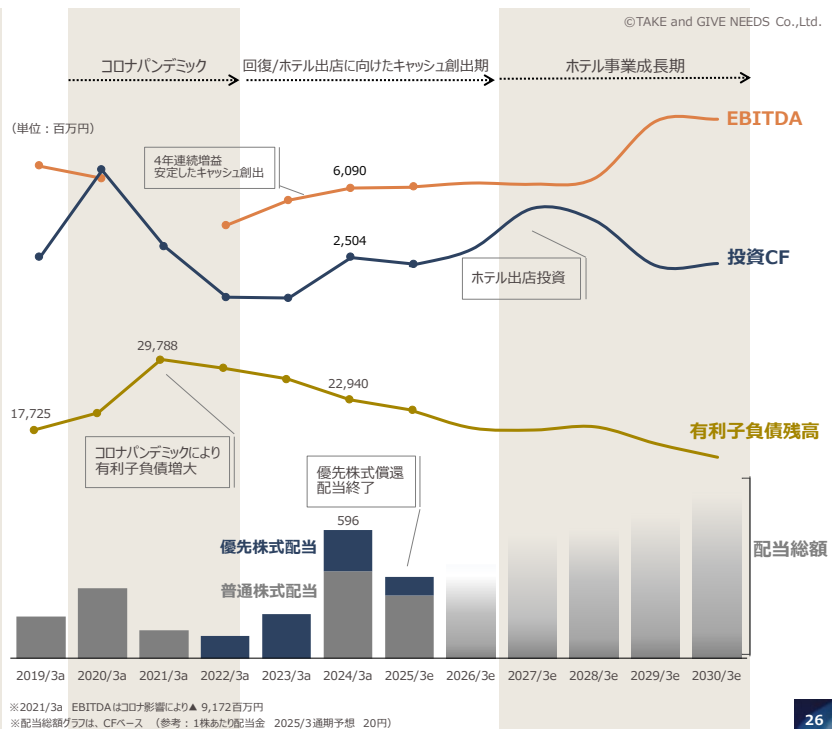
25

2025年3月期の配当予想に関しましては、現時点で変更はございません。

2-6. 長期キャッシュアロケーションイメージ

2021/3期コロナパンデミック後
2022/3期より安定的にキャッシュを創出
有利子負債を計画的に減少

次の成長を支えるホテル事業へ必要な投資を
実施しつつ、EBITDAの推移を見ながら
配当政策を検討中（近日発表予定）



26

これまで述べてきたように、コロナ禍から業績を回復しながら、4年連続増益と、しっかりとキャッシュを稼ぎつつ、有利子負債を計画的に返済してまいりました。また今年度のはじめには優先株

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

式も全て償還、消却。コロナ禍で実施した財務政策は全て終了し、今後の成長に向けての財務基盤を整えることができました。

しかしながら株価は婚姻件数の減少という大きなマーケットと練度を背景に、今後の成長を期待いただける水準には至っていないと課題視しております。このことは経営陣も非常に重要な問題と受け止めており、長期のキャッシュアロケーション、および株主の皆様への還元方針をかねてから議論してまいりました。

近日中に今後の方針を発表できるよう進めておりますが、先に現時点で議論しているイメージをこちらのスライドにまとめております。

世界的にも高い評価を受け、ブランド価値を持つ TRUNK HOTEL を中心としたホテル事業の成長期に向けて、しっかりとキャッシュを稼ぎ、EBITDA の状況を見ながら株主の皆様へ還元できるよう、近日中に方針を発表したいと思っています。

3-1. Topics

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

FRY to FLY Project

国内資源循環による脱炭素社会実現に向けた「FRY to FLY Project」に参画

- 日揮ホールディングス株式会社が推進する「Fry to Fly Project」に参画。
- 廃食用油を再利用して持続可能な航空燃料「SAF（サフ）」を国内で製造し、航空機の運航に利用するプロジェクト。
- 全国の結婚式場の調理過程で生じる廃食用油を回収し、資源として提供することで、食用油の廃棄削減、及び、SAFの生産量増加への寄与を通してエネルギーの安定供給や大気汚染の抑制を目指している。

Photo by Tatsuya Tanaka

日揮ホールディングス株式会社提供

29

ここからは、最近のトピックスをいくつかご紹介いたします。日揮ホールディングス様が推進するFRY to FLY Project に弊社も参画しております。全国の式場で生じる廃食用油を資源として回収、提供しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3-1. Topics

業界初となるリアルな結婚式費用シミュレーション サービス「mieruu」を(株)ウエディングパーク共同開発

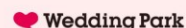
- 「デジタル×ウエディング」で事業を展開する株式会社ウエディングパーク（株式会社サイバーエージェントのグループ会社 1999年設立）と共同開発。
- 実際の料金データを元に結婚式場毎のリアルな費用シミュレーションができるWEBサービス。当社が運営する全国20の結婚式場でβ版のテスト運用を実施中。
- ウエディング事業者が提供する正式な料金データを元にして、消費者が式場見学に行く前に、自由に費用のシミュレーションができるWEBサービスは業界初。（2024年8月 当社調べ）



挙式済みカップルの
支払総額データが見えるから

費用の感覚がつかめる

※画像はイメージです



30

サイバーエージェント社様のグループ会社である株式会社ウエディングパーク様と、結婚式の費用が事前にシミュレーションできるWEBサービスを開発いたしました。こちらは業界初の試みとなります。

3-1. Topics

プロバスケットボールチーム「千葉ジェッツ」の ホームゲーム会場VIPエリアの運営受託

- Resona Group B.LEAGUE 2024-25 SEASONより開始。
- 株式会社千葉ジェッツふなばしとの契約により、バスケットボールのホームゲーム会場である『LaLa arena TOKYO-BAY』において、VIPエリアの飲食やドリンク提供、サービスの運営を受託。
- 試合の前後をVIPラウンジでゆったり過ごし、試合中はコートサイド席や、コートサイドラウンジで観戦というスポーツの新しい楽しみ方を提供する施設。
- ホスピタリティ産業における20年以上のオペレーション力が評価されての運営受託オファー。2023年～楽天モバイルパーク宮城での運営に続き、ウエディング・ホテル領域以外の可能性も広がっている。



31

プロバスケットボールチーム、千葉ジェッツ様のホームゲーム会場VIPエリアの運営受託も開始しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



3-1. Topics

東京都知事賞受賞

障がい者雇用における特色ある優れた取組みを評価

- 障がい者雇用において特色ある優れた取組みを行う企業として、「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」の東京都知事賞を受賞。
- 2007年から障がい者雇用に取り組み、現在計28名の社員が都内の当社結婚式場の清掃業務を担当。雇用率は法定雇用率（2.5%）を上回る2.94%。
- 就業困難性が高い重度障がい者を中心に雇用し、他社平均の61.5%（*障害者職業総合センター調べ）を大幅に超える約80%という高い定着率を維持している。
- 今後も社員一人ひとりが働きがいを感じながら能力を最大限に発揮できる環境づくりとともに、ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）の推進を目指す。



32

2007年から長期にわたって取り組んできた障がい者雇用の取組みが評価され、東京都知事賞を受賞いたしました。今後もサステナビリティ、ダイバーシティ&インクルージョンなど、企業価値向上の取組みを推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

岩瀬 [M]：最後に決算発表後、投資家の方々からいただいた代表的な質問に回答いたします。

質問者 [Q]：一つ目の質問です。婚礼単価向上が成功している要因は何なのか。また今後も上昇する可能性があるのか。

岩瀬 [A]：成功要因の一つは、付加価値が高く、お客様にもお選びいただけるであろう高単価の商品ラインナップを増やしているため、自然にそちらをご選択いただけるようになっていることが大きいと考えています。

また説明内でも申し上げましたが、弊社は一定のシステム投資をしてきたため、結婚式準備のため、お客様それぞれがWEBサービスとしてマイページをお持ちです。そのマイページ上で準備を進めていく上で、お客様の嗜好に合わせたレコメンドができるなど、仕組みが機能していることも成功要因の一つです。そのため、今後も上昇する可能性は十分にあると考えています。

質問者 [Q]：二つ目のご質問です。配当政策を議論中とあるが、どのような方向性で検討しているのか。

岩瀬 [A]：資料説明の中でも申し上げましたとおり、コロナ後、2021年3月期を底に売上高を伸ばし、着実に増益を重ねてまいりました。営業キャッシュフローの拡大により、2021年3月期にはマイナスだったEBITDAも、2024年3月期には60億円を超えるまで伸長できました。

しかしながら婚礼市場の縮小という構造的な課題が目立ち、バリュエーションが低いままとなっています。当社は婚礼市場に依存した成長戦略から、ホテル事業を第2の成長ドライバーとする。婚礼事業で得られる安定したキャッシュフローを背景に、ホテル事業の先行投資を進めています。今後もEBITDAの範囲で投資を進めていく方針です。

足元ではホテル事業は好調に推移し、新設ホテルの出店も決定しています。新設ホテルの稼働と利益貢献まで3年程度を見込んでおりますが、それまでの間は先々の成長にご期待いただいている株主の皆様に対して、還元を強化することで報いていきたいと考えています。

株主還元の方法はより直接的に還元できる配当が望ましいと考えておりますが、どのようなベンチマークに基づいて配当を行うべきか議論しています。繰り返しにはなりますが、ホテル新店のオープンまでの2年から3年は、現在の主力事業である婚礼事業を安定成長させていくことが当社の課

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



題となりますが、婚礼事業の成長投資の道筋も見えてまいりましたので、近いタイミングで今後の株主還元の方針を発表したいと考えるに至っております。

以上でございます。引き続き、企業価値向上に向け尽力してまいります。最後までご視聴いただき、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

