

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2018年3月期
第2四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2018年3月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 社長室

Tel 03-3471-6806

E-Mail ir@tgn.co.jp

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

I. 2018年3月期第2四半期 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. 2018年3月期 経営方針および重点施策進捗

- | | |
|----------------|--------|
| 1. 通期業績計予想 | P16 |
| 2. 経営方針 | P17-18 |
| 3. 重点施策と営利変動 | |
| 4. 重点施策進捗 | |
| 4-1. 国内主力事業 | P19-29 |
| 4-2. ホテル複合事業 | P30-31 |
| 4-3. 海外・リゾート強化 | P32-39 |
| 4-4. 新規事業 | P40-42 |

III. 2018年3月期 配当予想	P43-P44
--------------------	---------

IV. 会場一覧	P45-P48
----------	---------

V. TOPIX	P49-P54
----------	---------

2018年3月期第2四半期 サマリー

業績		- 売上高は310億円(前期比107.7%)、営業利益6億円(前期比119.0%) 国内ウェディングが店舗リニューアル効果により増収増益。 - 通期見通しについては、受注状況により据え置き
今期施策進捗	国内	- 国内主力事業については、2018年3月期受注件数が全店ベースで前期比103.4%、既存店ベースで同比99.6% - リニューアルを21店舗で実施 - ドレス内製化推進として直営店3店舗目のオープンと関西エリアの譲受け
	ホテル	2017年5月、TRUNK(HOTEL)開業 - 婚礼受注、MICE、宿泊が順調
	海外	- 拠点数増加に伴い、売上高が前期比115.4% - インドネシアで3拠点目の婚礼業務受託事業を開始（スイスホテルと提携）
	新規	2017年10月、横浜みなとみらいに直営保育園を開園 - 高島屋との提携、外商顧客向けにパーティプロデュースサービスを開始

I

2018年3月期第2四半期 連結決算概要

*Results of Second Quarter
FY Ending March 2018*

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

国内店舗リニューアル効果を受け増収増益

売上高は310億円(前期比107.7%)、営業利益6億円(前期比119.0%)

単位: 百万円	2018/3 2Q計画	2018/3 2Q実績	計画比	2017/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	30,500	31,082	+582	28,852	+2,230 (※1)
売上 総利益	18,600 61.0%	19,032 61.2%	+432 +0.2pt	17,137 59.4%	+1,895 +1.8pt (※2)
販管費	18,600 61.0%	18,349 59.0%	-251 -2.0pt	16,562 57.4%	+1,786 (※3) +1.6pt
営業 利益	0 0.0%	683 2.2%	+683 (※4) +2.2pt	574 2.0%	+109 +0.2pt
経常 利益	-200 -	491 1.6%	+691 -	282 1.0%	+209 +0.6pt
当期 純利益	-400 -	36 0.1%	+436 -	35 0.1%	+0 +0.0pt

%は売上高比

前期比差異要因

- 売上高 (※1)
前期比 +2,230百万円
✓ 国内ウェディング、リニューアル店舗が好調
✓ TRUNK(HOTEL)が稼動
- 売上総利益率 (※2)
前期比 +1.8pt
✓ 内製化による収益改善効果
- 販管費 (※3)
前期比 +1,786百万円
✓ 新店開業費用など

計画比差異要因

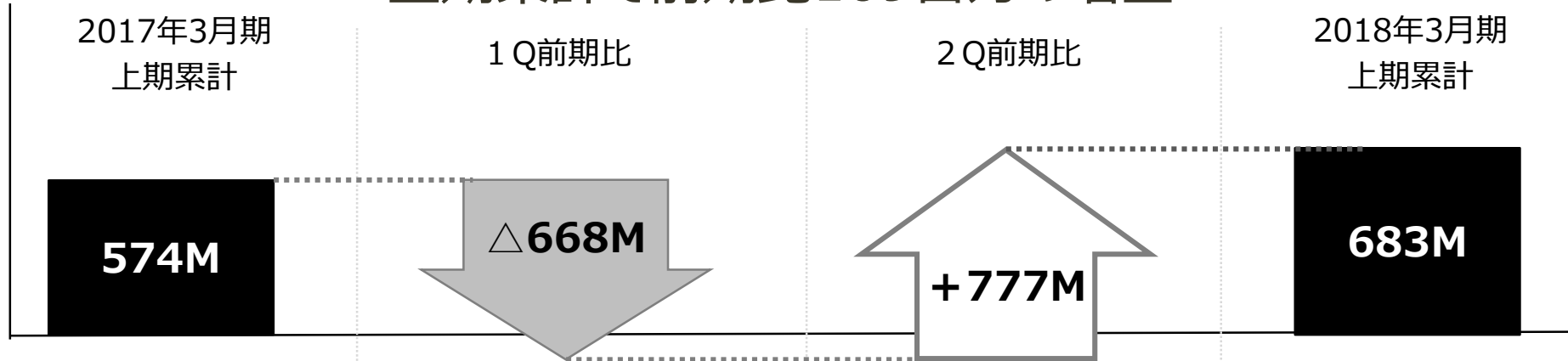
- 営業利益 (※4) 詳細は次ページ参照
計画比 + 683百万円
✓ リニューアル効果による売上増

特別損失の計上

- 主な特別損失の内訳
✓ 店舗閉鎖に伴う損失 (72百万円)
✓ システム切り替えに伴う除去損 (76百万円)

国内施工件数増加・TRUNK(HOTEL)運営好調により

上期累計で前期比109百万の増益



差異要因	国内主力	△60M ・ 祝日数の影響で、前年比施工件数が減少	+411M ・ リニューアル効果により件数増加
	ホテル複合	△415M ・ TRUNK(HOTEL)開業初期費用負担	+223M ・ TRUNK(HOTEL)稼動
	海外リゾート	△192M ・ 新店3店舗 ・ 開業初期費用負担	+144M ・ 件数増による増収効果

I 2-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

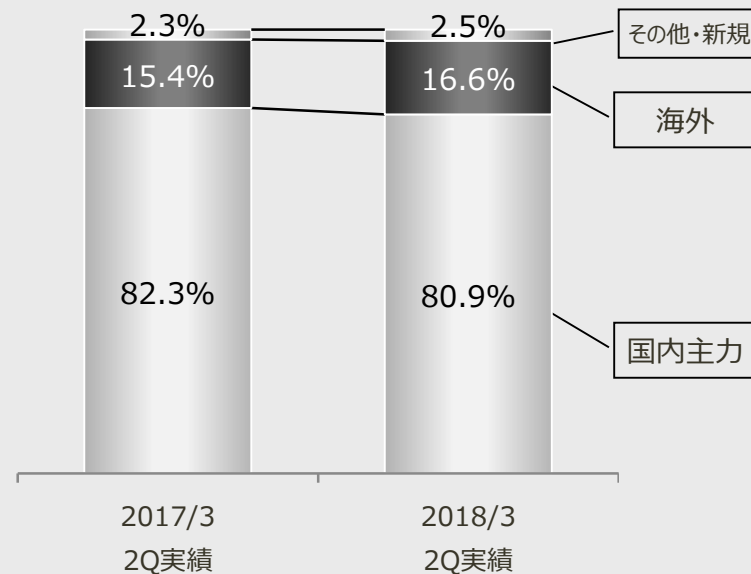
国内ウェディング事業の売上高は前期比106.0%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比115.4%

単位：百万円	2017/3 2Q実績	2018/3 2Q実績	前年 同期比
国内ウェディング事業	23,743	25,162	+1,418
海外・リゾート ウェディング事業	4,455	5,142	+687
その他・新規	652	777	+124
連結売上高	28,852	31,082	+2,230

セグメント別売上構成比推移

※ %は連結売上高比



海外売上高比率 15.4% → 16.6%

※ 国内ウェディング事業：(株)T&G、(株)TRUNK、(株)ブライズワードの合計

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は、リニューアル店舗効果や TRUNK(HOTEL)稼動により増収増益

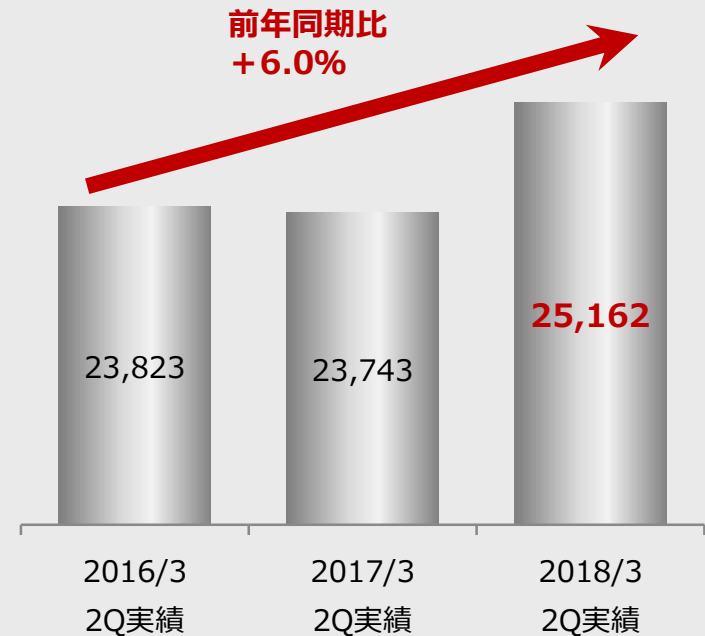
単位: 百万円	2018/3 2Q計画	2018/3 2Q実績	計画比	2017/3 2Q実績	前期比
売上高	24,320	25,162	+842	23,743	+1,419
売上 総利益	14,786 60.8%	15,247 60.6%	+461 -0.2pt	13,994 58.9%	+1,253 +1.7pt
営業 利益	850 3.5%	1,454 5.8%	+604 +2.3pt	1,223 5.2%	+230 +0.6pt

%は売上高比

※直営店には、(株)T&G、(株)TRUNK、(株)ブライズワードを含む。(2016年9月末時点：69店舗103会場、2017年9月末時点：69店舗105会場)

第2四半期 売上高の推移

(単位：百万円)

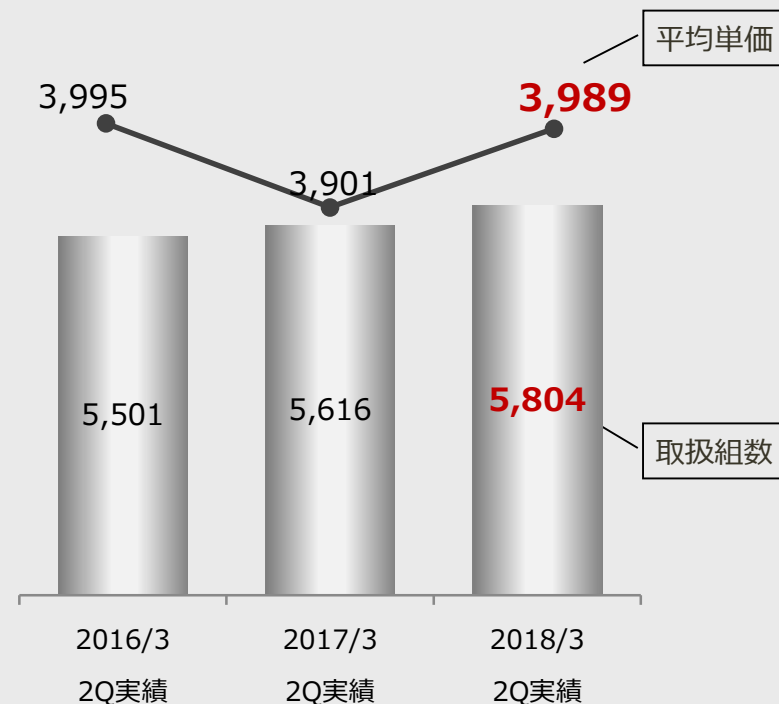


I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店の取扱組数は増加 平均単価も上昇

単位: 百万円	2018/3 2Q計画	2018/3 2Q実績	計画比	2017/3 2Q実績	前期比
国内ウェディング事業					
直営店					
売上高	22,000	22,640	+640	21,433	+1,207
取扱組数	5,700	5,804	+104	5,616	+188
平均単価 (千円)	3,928	3,989	+61	3,901	+88
平均人数	73.0	74.7	+1.7	72	+2.7
コンサルティング					
売上高	630	784	+154	810	-26
取扱高	850	975	+125	1,748	-773
取扱組数	302	306	+4	589	-283
その他（宿泊、レストランなど）					
売上高	1,690	1,738	+48	1,501	+237

直営店 取扱組数・単価推移 (単位：件数、千円)



- ※ 直営店には、(株)T&G、(株)TRUNK、(株)ブライズワードを含む。(2016年9月末時点：69店舗103会場、2017年9月末時点：69店舗105会場)
- ※ コンサルティングにはホテル婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。(2016年9月末時点で15施設、2017年9月末時点で10施設)
- ※ コンサルティング取扱高：対象ホテルにおける売上高（ホテル婚礼運営受託分）+ T&G売上高（レストラン提携等）
- ※ 件数には(株)T&G、(株)TRUNK、(株)ブライズワードの施工件数を含む。

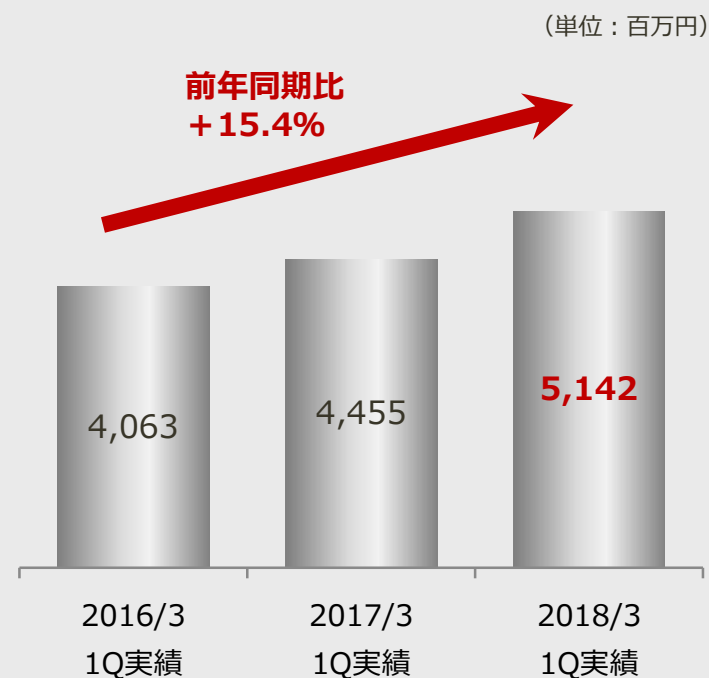
I 2-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

海外・リゾートウェディング事業は売上高が前年比115.4% 新店の開業初期費用負担で減益

単位: 百万円	2018/3 2Q計画	2018/3 2Q実績	計画比	2017/3 実績	前期比
売上高	5,400	5,142	-258	4,455	+687
売上 総利益	3,331 67.8%	3,515 68.3%	+184 +0.5pt	2,886 64.8%	+629 +3.5pt
営業 利益	165 3.1%	239 4.6%	+74 +1.5%	287 6.4%	-48 -1.8pt

%は売上高比

第2四半期 売上高の推移

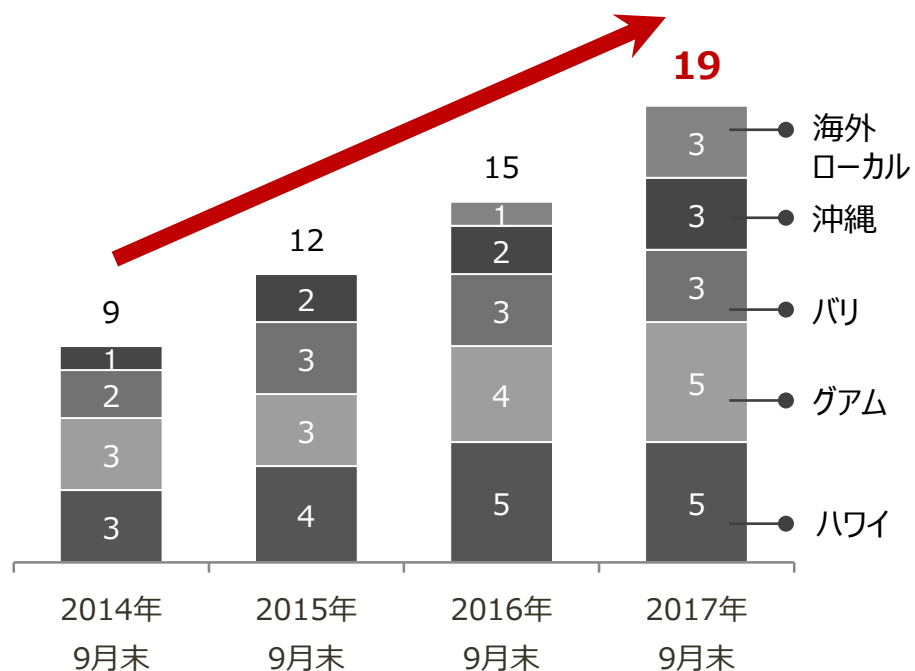


I 2-3 【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

海外・リゾートウェディング事業の拠点数増加により 2014年から施行件数が堅調に増加

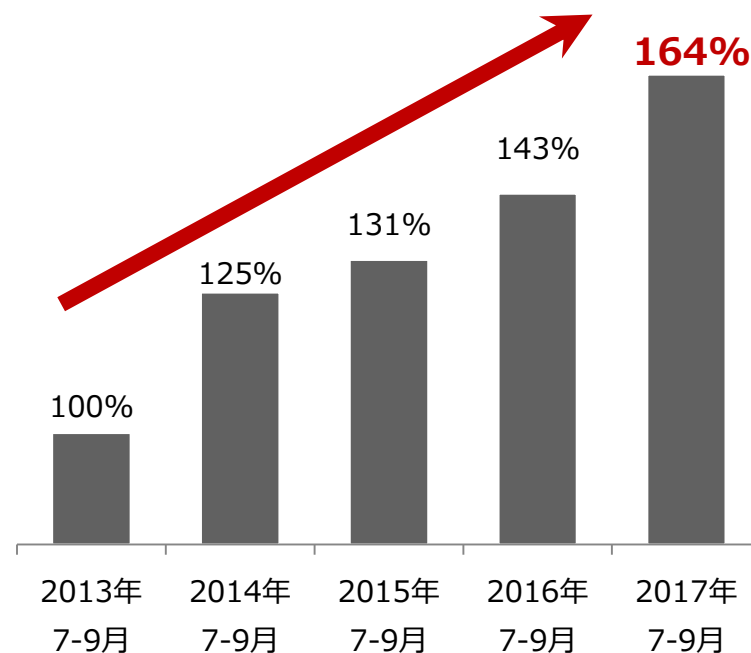
拠点数比較*1

*1拠点数の比較は、各年9月末時点での拠点数を表示



件数比較*2

*22013年の各四半期の件数を100%とした場合の、2014年から2016年のパーセンテージをグラフで表示



I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

第2四半期は新店開業により資産は増加

単位:百万円		2017/3末	2017/9末	増減
流動資産		9,643	10,583	+940
	現金及び預金	4,918	4,357	-560
固定資産		42,533	45,680	+3,146
	有形固定資産	31,743	35,030	+3,287
	無形固定資産	1,143	976	-166
	投資その他資産	9,647	9,673	26
資産計		52,176	56,263	+4,087

主な増減要因

- 有形固定資産 +3,287百万円
 - ✓ TRUNK(HOTEL)
 - ✓ 国内店舗リニューアル
 - ✓ 海外リゾート新店

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204億円

単位:百万円	2017/3末	2017/9末	増減
負債合計	31,690	36,005	+4,314
流動負債計	16,510	15,389	-1,121
短期借入金	800	1,350	550
(一年内) 長期借入金・社債	6,311	5,082	-1,228
固定負債計	15,180	20,615	5,435 (※2)
長期借入金・社債	12,422	14,015	1,592
純資産計	20,485	20,258	-227
負債・純資産計	52,176	56,263	+4,087

有利子負債	19,534	20,448	+913 (※1)
-------	--------	--------	-----------

主な増減要因

- 有利子負債の増加 (※1)
前期末比 +913百万円
- 長期リース債務の増加 (※2)
前期末比 +3,549百万円

II

2018年3月期

経営方針および重点施策進捗

*Management Policies and Key Measures Progress
of FY Ending March 2018*

II 1. 2018年3月期 連結 通期業績予想

受注状況等を考慮し、通期見通しは据え置き

	第2四半期（累計）				通期		
単位： 百万円	2017/3 実績 (A)	2018/3 予想	2018/3 実績 (B)	増減額 (B-A)	2017/3 実績 (A)	2018/3 予想 (B)	増減額 (B-A)
売上高	28,852	30,500	31,082	+2,230	60,186	65,000	+4,813
営業利益	574	0	683	+109	2,439	2,600	+160
経常利益	282	-200	491	+209	2,100	2,200	+99
当期利益	35	-400	36	+1	360	750	+389

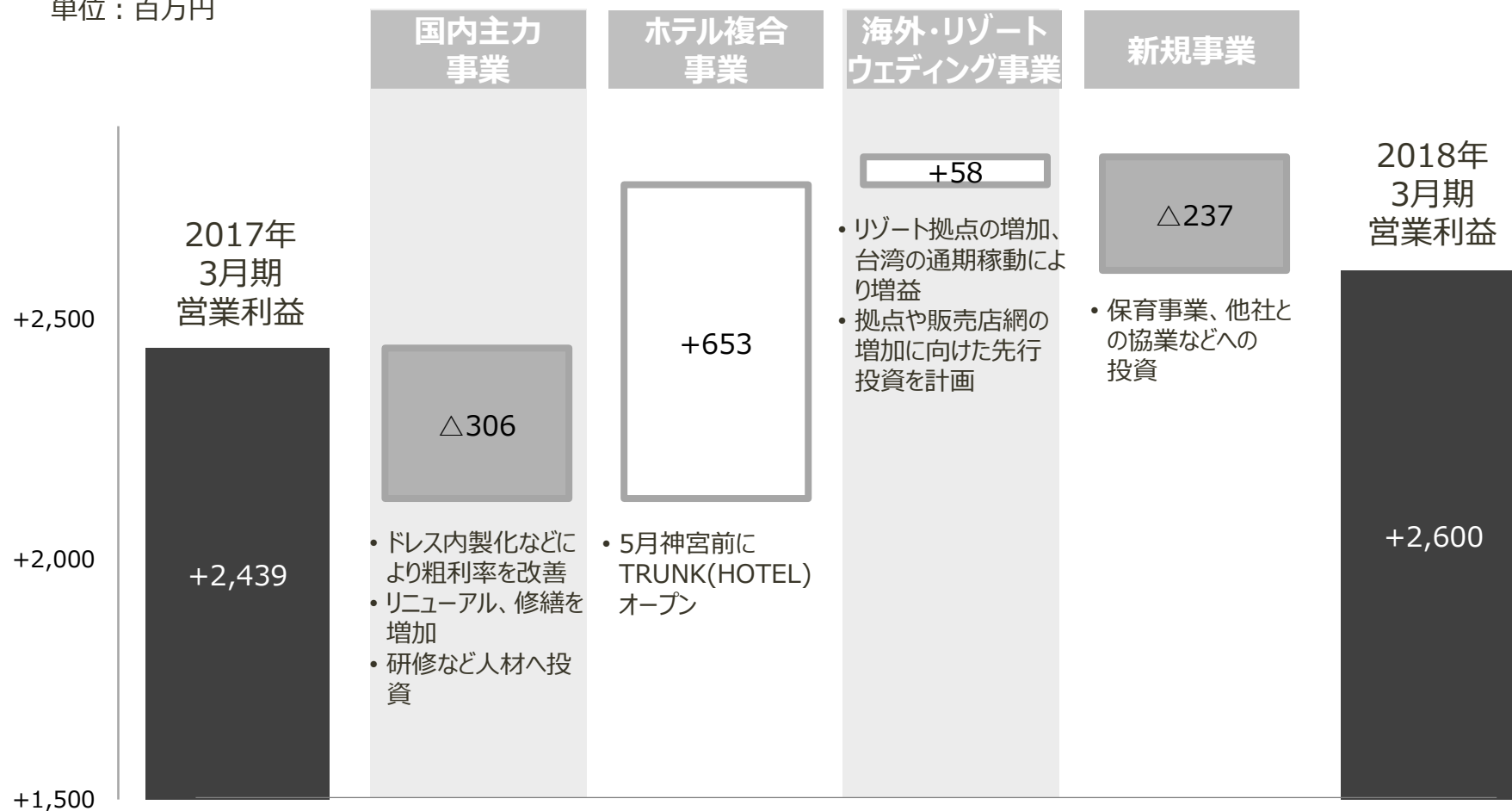
2018年3月期は4つの事業の成長への投資を実行

重点テーマ	概要
国内主力事業	● 店舗リニューアルの前倒し実施 ● コールセンターの拡大、人材育成 ● ドレス内製化の加速（丸の内への出店と関西4店舗の譲受け） ● テノハ代官山施行開始、東京會館受注開始
ホテル複合事業	● 2017年5月に渋谷区 原宿・神宮前にTRUNK（HOTEL）を開業
海外・リゾートウェディング事業	● アジア地域の組織強化、人材育成 ● 国内での直営店やドレス業務提携店舗などの販売網の強化 ● 台湾ローカル向けウェディング直営店の通年稼動
新規事業	● 保育事業への参画（2017年10月に横浜に保育園を開園予定） ● 他社との協業の積極化

2018年3月期営業利益は1.6億円増を計画

営業利益前期比増減額

単位：百万円



国内主力事業 施策進捗



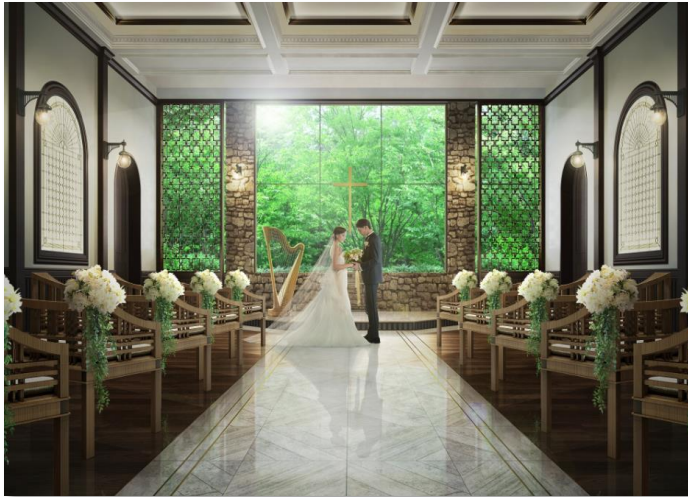
戦略的リニューアル3年計画を2年で前倒し実施 2018年3月期は21店舗でリニューアルを実施、15店舗が完了

◆ 2018年3月期 店舗リニューアル計画、及び進捗状況

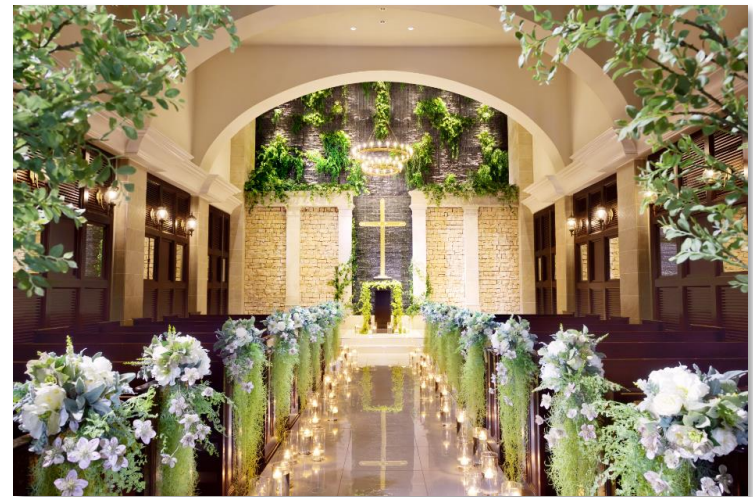
種別	対象店舗	1店舗当たり 投資額	リニューアル内容	進捗状況
大規模 リニューアル	1店舗	200M	独立型チャペル増設	着手
中規模 リニューアル	11店舗	10M～50M	チャペル、ガーデン、 サロン等、独立した空間単独の リニューアル	7店舗完了 3店舗着手
家具入替	9店舗	10M～20M	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ	8店舗完了

■リニューアル 7店舗（チャペル、ガーデン、ロビー）

＜InStyle wedding KYOTO＞



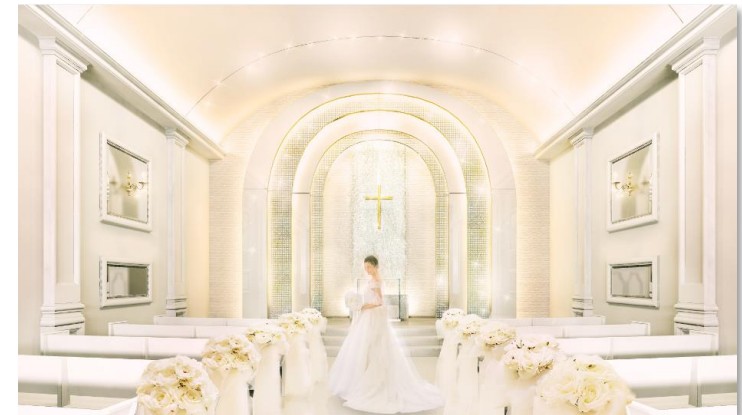
＜アーカンジェル迎賓館 宇都宮＞



＜バイサイド迎賓館 和歌山＞



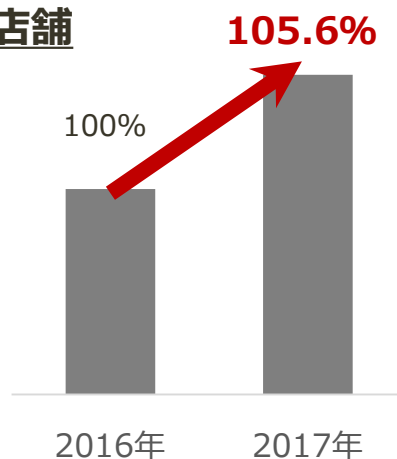
＜アーククラブ迎賓館 水戸＞



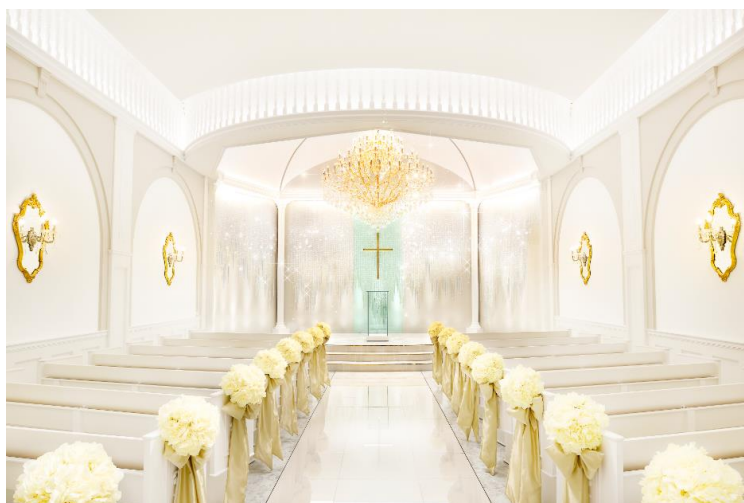
■リニューアル 7店舗（チャペル、ガーデン、ロビー）

リニューアル実施17店舗 受注組数前年比較

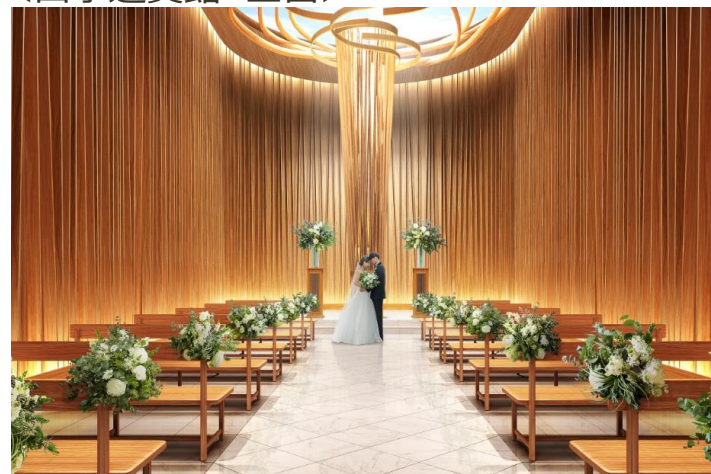
（10月2週時点）



＜アーフェリック迎賓館 小倉＞



＜山手迎賓館 三宮＞



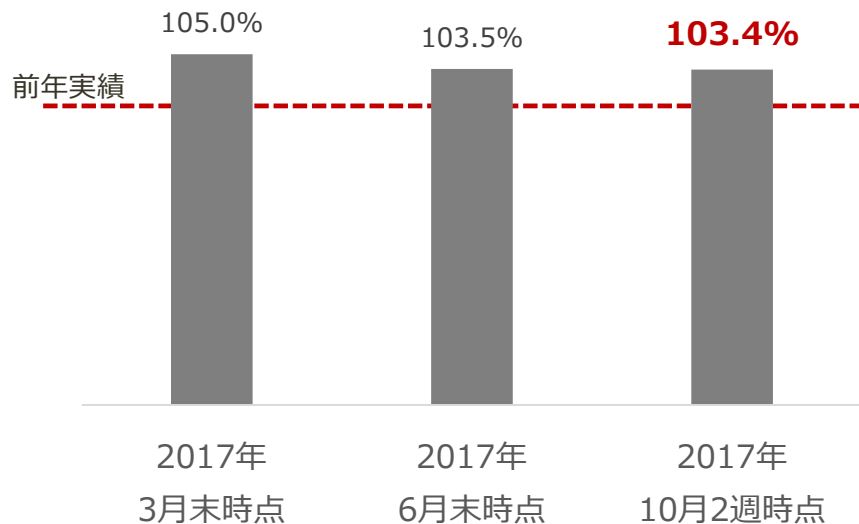
＜アーヴェリール迎賓館 大宮＞



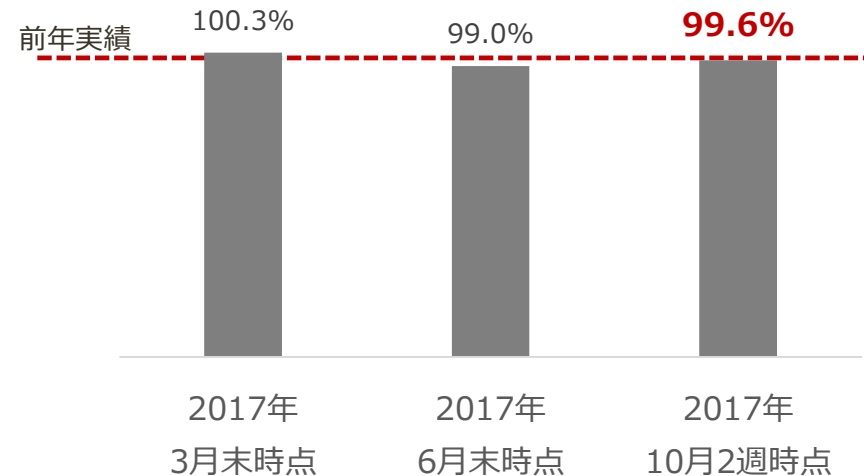
2018年3月期受注組数はグループ全店で、
2017年3月期比103.4%で推移（2017年10月2週時点）

2018年3月期受注組数 対前年比

全店状況



既存店状況（新店、閉鎖店舗除く68店舗）



全店：2017年3月末 69店舗105会場（前年 72店舗107会場）
 2017年6月末 69店舗105会場（前年 70店舗107会場）
 2017年9月末 69店舗105会場（前年 70店舗107会場）

既存店：68店舗101会場（新店、閉鎖店舗除く）

より多くのご新郎ご新婦、ご家族のご要望に応えるため 挙式時の不安に寄り添う安心サポートをスタート

マタニティウェディング

挙式時に助産師や医師の待機も可能となります。貸切施設と経験豊富なプランナーにより体調に合わせて挙式を進行頂けます。更に特典もご用意し、挙式前後のマタニティライフを楽しく豊かに過ごして頂く為のサービスです。



ケアアテンドサービス（結婚式専門の付き添い介護）

結婚式専門の介護員が式中の介護全般・見守りを行ないます。晩婚化に伴いご高齢の参列者も増えており、ご家族全員で安心して挙式を楽しんで頂くサービスです。



TRUNK BY SHOTO GALLERY、従来とは異なる マーケティングが成功し「憧れの式場」として認知トップに

TRUNK BY SHOTO GALLERY のマーケティング

- SNSや書籍で会場の魅力を伝え、認知の向上に成功



<オリジナル書籍>

DIY挙式をテーマにした書籍を出版。
DIY専属社員の独自のこだわりやノウハウを凝縮し、会場のコンセプトを発信



個人顧客向けにオリジナル装飾の写真を
多く掲載。スタッフや会場の魅力とコンセ
プトを日々更新中。
書籍発行に関わった社員と会場のフォロ
ワー合計が約13万人に達成。

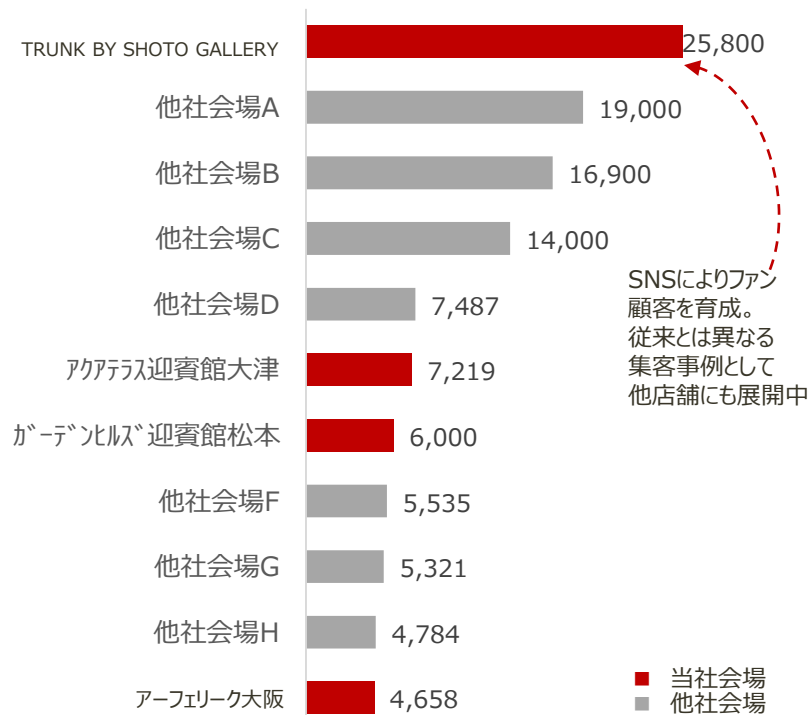


企業・マスコミ向けのPRに活用。
平日のパーティーやイベント、マスコミ撮影
の会場利用を促進。

全国挙式会場Instagram フォロワー数

- 会場アカウントのフォロワー数比較で、当社会場がトップに。

(2017/10 当社調べ)



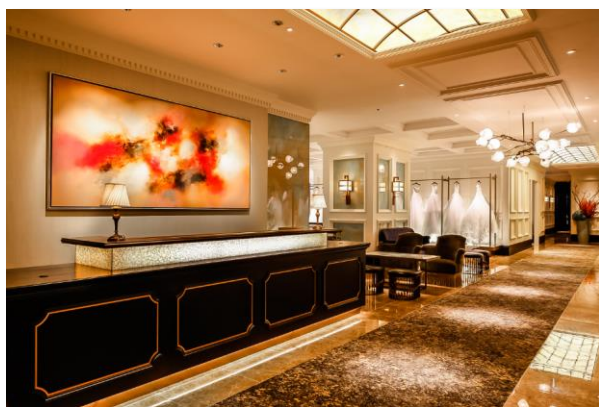
直営ドレスショップ3号店「MIRROR MIRROR」 都心エリアの更なる内製化推進と、外販取り扱いを強化

オープン日：2017年9月22日

出店場所：東京都千代田区丸の内2-1-1明治安田生命ビル2階

取扱ドレスブランド：Ines Di Santo、MARCHESA、Austin Scarlett、MM BY YUKO NOGAMI（オリジナルブランド）他

MIRROR MIRRORでは初となる和装から、インポートドレスまで、国内外の洗練されたウェディングドレスをラインナップ。ラグジュアリーホテル等が集中する丸の内エリアの立地に合わせて、インポートブランドの中でも特にクラシカルでエレガントなデザインを厳選し数多くのドレスを取り揃えています。丸の内エリアへのドレスショップ出店は、業界初となります。



＜丸の内にあうエレガントなレセプション＞



＜当社初となる着物ルーム＞



＜多様なインポートドレスのラインナップ＞

II 4-1. 国内主力事業：内製化事業の推進

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

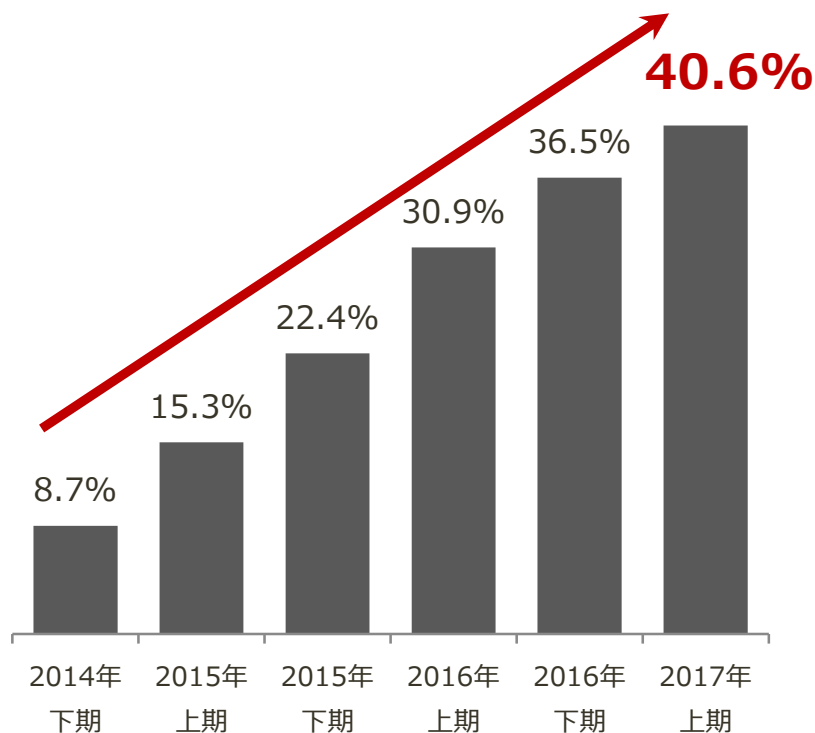
海外・
リゾート
強化

新規
事業

都内のドレス内製化は順調に進捗

都内、横浜エリア 内製化比率推移

各年の6ヶ月間のドレスの内製化比率
(=内製化した件数÷対象店舗のパーティー件数) の推移をグラフで表示



<MIRROR MIRROR表参道>



< MIRROR MIRROR YOKOHAMA >

T&G TAKE and GIVE NEEDS

2017年11月 (株)Dressmore 運営スタート ドレス内製化を関西エリアに拡充し、1億円の収支改善を図る

アイリーナ4店舗（京都、大阪、神戸、姫路）のドレスショップを2017年11月に譲受け
関西エリアのドレス内製化比率を80%とする



最高の装いで理想のトータルコーディネート

Sweet & Luxury をコンセプトに、ヨーロッパの最高級ドレス、オリジナルブランドドレスから、オリジナルメンズラインや伝統を重視した着物まで、素材・質感・シルエット、細部まで徹底的に追求された“本物”を取り揃え、お二人が望む全てをトータルコーディネート。



横浜みなとみらい1号店の大反響を受け、 パイ専門店「Pie Holic」 六本木ヒルズに期間限定ショップオープン

オープン日：2017年9月28日

住所：東京都港区六本木6丁目2番31号 六本木ヒルズノースタワー1階

「Pie Holic 六本木」では、テイクアウトを中心に、大切な人への“手土産”や“ホームパーティー”の卓上を華やかに彩る数々の商品取り揃えています。国際色豊かな東京の街を代表する六本木エリアでの展開により、旗艦店である横浜店に幅広いお客様層に足を運んでいただき、より一層の「Pie Holic」の発展を図ってまいります。



< 外観 >



< 店内 >



< 商品メニューの一例 >

ホテル複合事業 施策進捗



神宮前TRUNK(HOTEL)、ソーシャライジングをコンセプトに 婚礼・宿泊の他、MICE・イベント受注も拡大

法人やメディアのパーティー、音楽・アートに関するイベントの他、日本経済活性化に向け取り組むビジネスイベントまで、幅広く実施



カルチャーマガジンNero新刊 ローンチパーティー

期間限定展示会や、ショーン・レノンさんが
ホテルラウンジにてライブイベントを実施

メトロポリス METROPOLIS

メトロポリス月末パーティー

国内最多部数の在日外国人向けメディアの月例
パーティー。多くの在日外国人や海外企業参加。



<パネリスト>

公共R不動産/東京R不動産 馬場正尊氏
一般社団法人公民連携事業機構、内閣官房地域活性化伝道師 木下斉氏
株式会社TRUNK 代表取締役社長 野尻佳孝

パブリックアライアンストーク

570兆円の公的不動産活用を活用する仕組み構
築に向け語り合う場。タリーズコーヒー創業者 松田
公太氏やエイベックス代表取締役社長 CEO 松浦
勝人氏をはじめ、日本を代表するビジネスプレー
ヤーの方々がゲストとしてご参加。

海外・リゾートウェディング 施策進捗



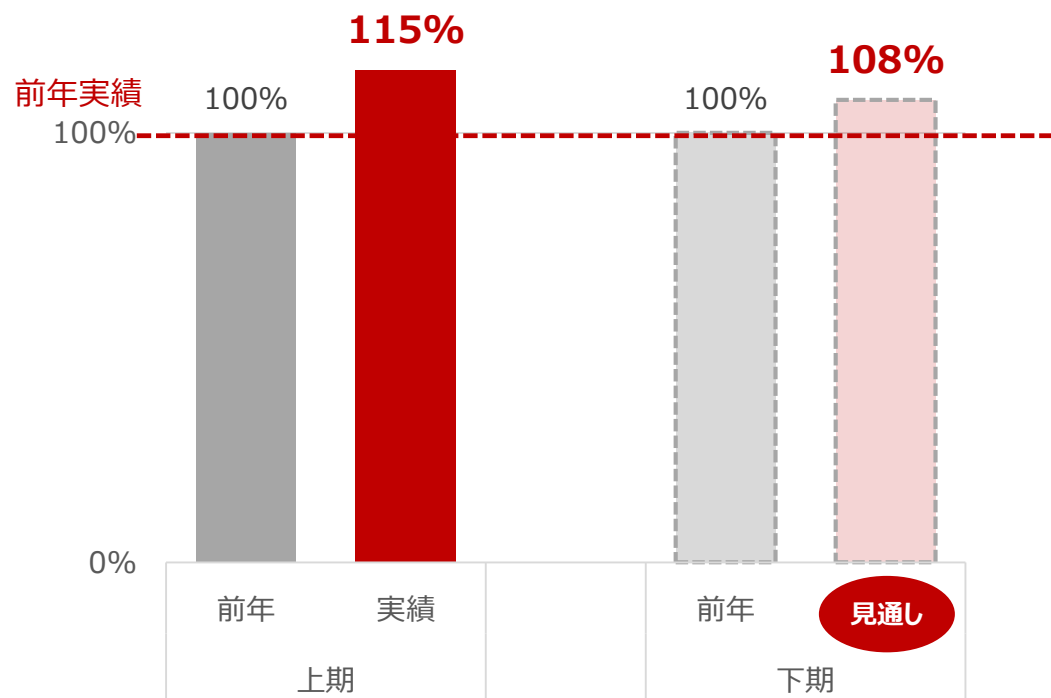
＜台湾直営店：シャトードウフェリシテ＞

海外・リゾートウェディング事業は 新店の展開と販売網の強化を図る

事業領域	重点テーマ	詳細
リゾート ウェディング	新規拠点	● 2017年4月にグアムに5施設目の直営チャペルをオープン ● 2017年7月にハワイのチャペルをリニューアルオープン ● 2017年8月にグアムのチャペルをリニューアルオープン
	販売店網の拡大	● 2017年8月にバーニーズ ニューヨーク銀座本店にリゾートウェディング銀座サロンを期間限定オープン
リゾート ×アジア	アジアからの送客	● アジア現地からのリゾートウェディング送客は前期比121%
海外 ローカル ウェディング	新規拠点	● 芸能人挙式実施後、テレビ、雑誌でも話題となり、問合せ好調 ● インドネシア、スイスホテルと独占提携

海外情勢のリスク懸念により、下期は不透明

拳式披露宴件数の前年比



グアム

- ・ 海外情勢に起因するキャンセル増加。
- ・ グアム行きの減便が発表される等、見通しは不透明。

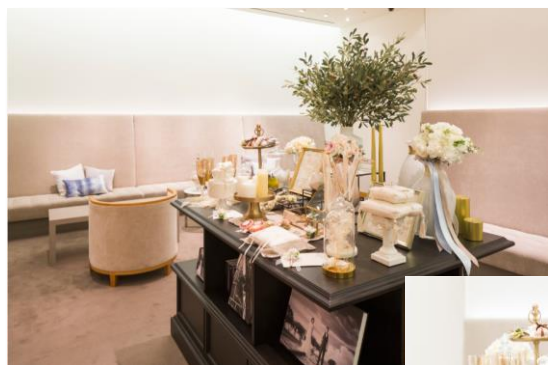
2017年8月よりバーニーズ ニューヨーク銀座本店に 「リゾートウエディング銀座サロン」を期間限定オープン

開催期間：2017年8月17日から10月15日まで

開催場所：東京都中央区銀座6-8-7 交詢ビル「バーニーズ ニューヨーク銀座本店2F」

年間約8,000組のお客様を担当・プロデュースするプランナーがプロデュースし、“大人リゾート”をテーマにしたリゾートウエディング専用サロンとしてバーニーズ ニューヨーク銀座本店内に期間限定でオープン。充実した設備によりリゾートウエディング当日を具体的にイメージ可能で、リゾートウエディングを希望・検討中のお客様だけではなく、挙式スタイルを迷われている方でも具体的にイメージしやすい環境を用意しています。

バーニーズニューヨークとコラボする事で、ファッション感覚が高く洗練された本物志向の大人の顧客をターゲットに「世界に一つだけの大人ウエディング」実現に向け、専任で提案・サポートいたします。



<打合せサロンの風景>



リゾートウエディング ヒント&ライブラリー
HINT & LIBRARY
RESORT WEDDING

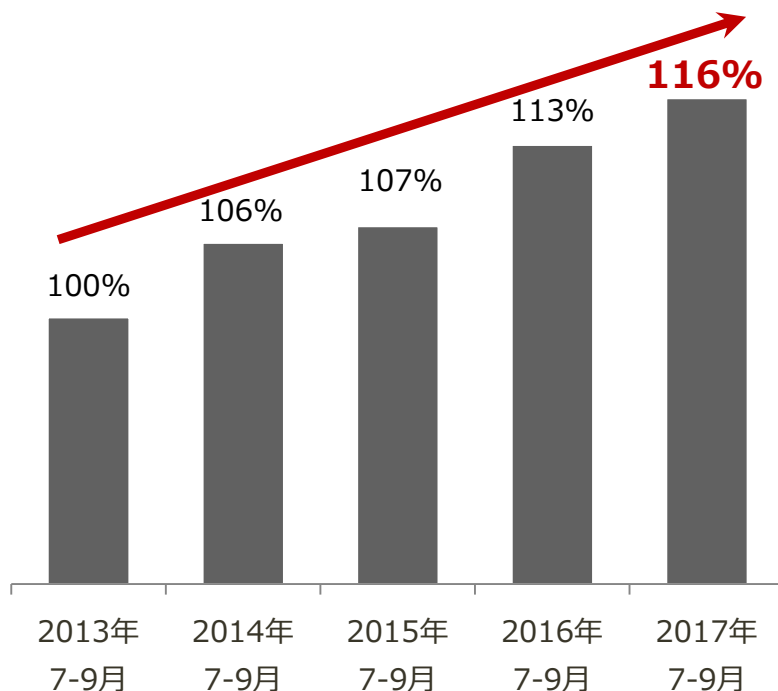


<実例検索タブレット・STYLE BOOK>

単価・ドレス内製化も堅調に推移し 売上総利益率向上に寄与

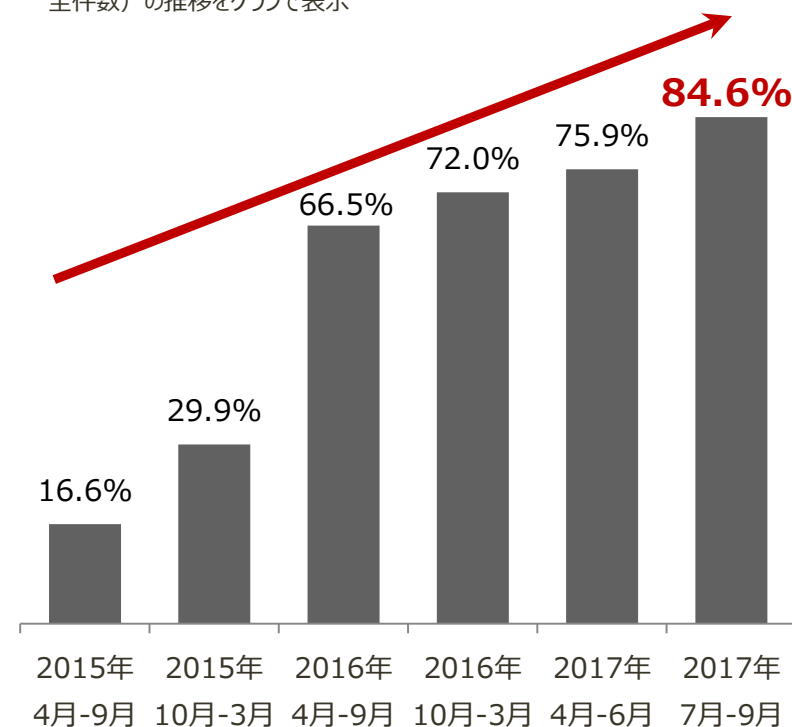
単価 前年比較*1

*1 2013年の各四半期の単価を100%とした場合の2013年から2017年のパーセンテージをグラフで表示。比較対象期間は各年7-9月期。

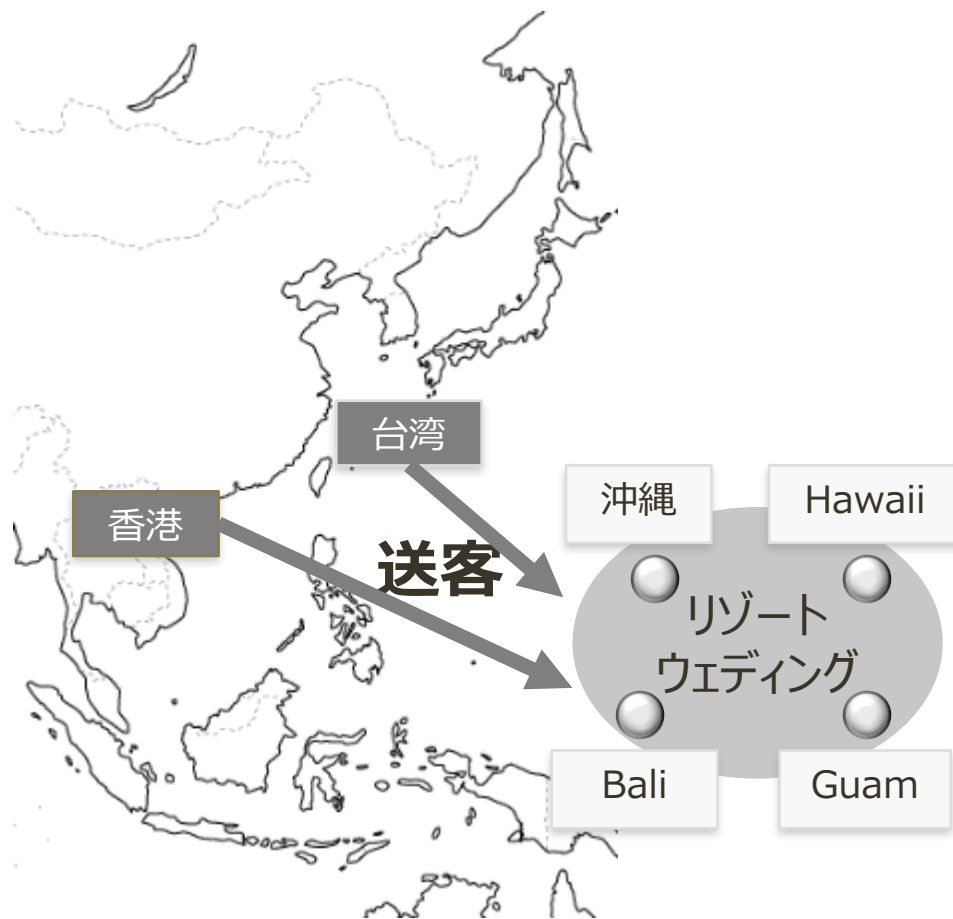


内製化比率推移*2

*2 各年の6ヶ月間と直近3か月のドレスの内製化比率（＝内製化した件数÷全件数）の推移をグラフで表示

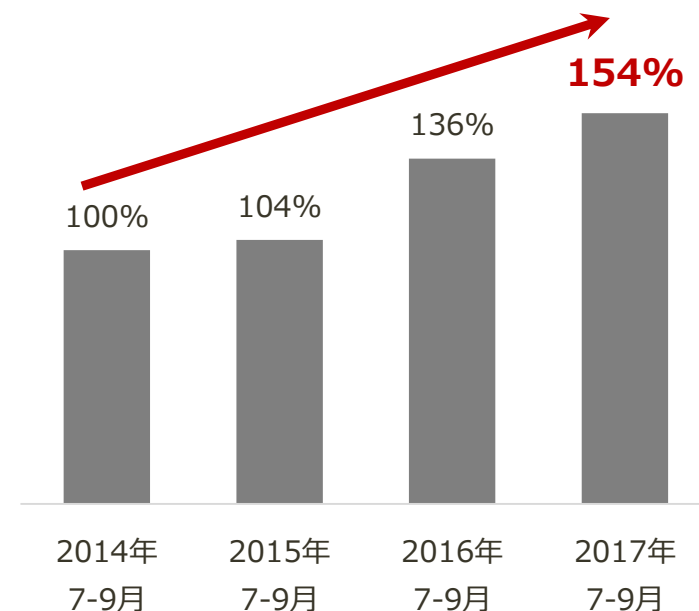


アジア現地からのリゾートウェディング送客は堅調に推移



施工件数 推移*

* アジア各国から当社リゾート施設で施工した件数。
2013年同期を100%とした際の割合推移。



2017年11月よりインドネシア3拠点目の婚礼業務受託事業を開始 スイスホテル(現バンダラインターナショナルホテル)と独占契約締結

■ スイスホテル(現バンダラインターナショナルホテル) 概要

住所：Bandara Soekarno-Hatta, Jakarta 19110, Indonesia

2003年にオープン。旧Sheraton Bandara Hotel。2017年にアコーホテルズグループとマネジメント契約締結。

2018年にスイスホテルとしてリブランドすることが決定。

スカルノ・ハッタ国際空港から約1.5km、ゴルフコースや湖が徒歩圏内と、最高のロケーションに位置する5つ星ホテル。

プール&ガーデンや湖、開放的な空間が有り、都市型リゾートウェディングの展開が可能

バンダラはジャカルタより北西約20km、インドネシア第2の規模の都市。



<ホテル外観>



<客室>

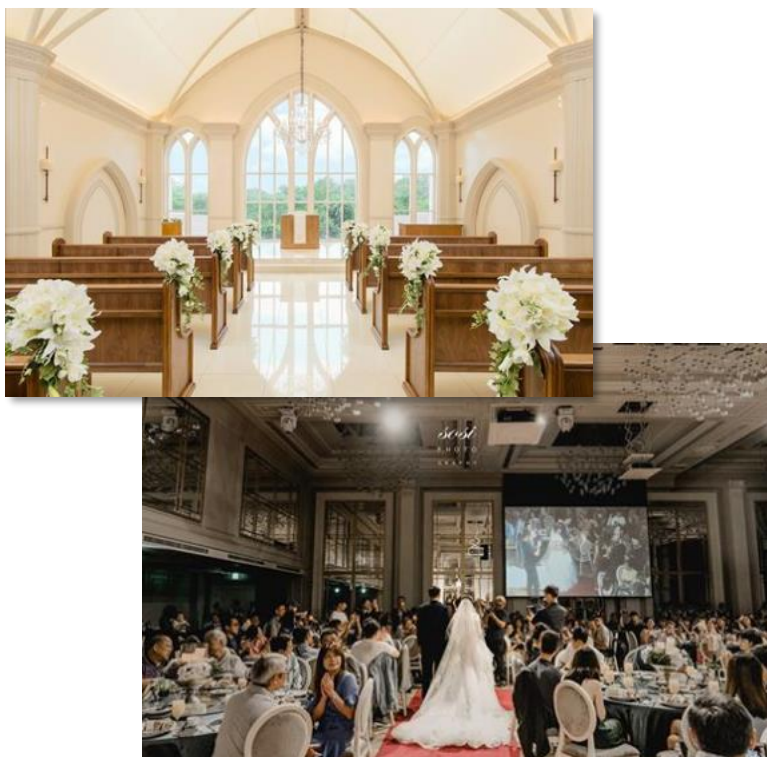


<ロケーション>

海外直営1号店「シャトー・ドゥ・フェリシテ」 日本式と台湾式を融合させた新しい挙式スタイルを展開中

台湾で唯一のチャペル併設の挙式場

7階建ての3バンケット1チャペルの建物が差別化ポイントで有り反響に繋がっている。



台湾スタイルのおもてなし

現地の好みや文化、習慣に合わせた、バンケット、料理、装飾、音響など、挙式披露宴メニューをご提供。



＜現地の趣向にあわせバンケットをリニューアル＞



＜オリジナル料理の一例＞

新規事業 施策進捗



2017年10月「企業主導型保育事業」を活用し、 横浜みなとみらいに「も、の保育園」を開園

開園予定日：2017年10月

運営会社：株式会社アンドカンパニー（株式会社テイクアンドギヴ・ニーズとまちの研究所株式会社による合併会社）

所在地：神奈川県横浜市西区高島1丁目2番15号みなとみらい学園ビル2階

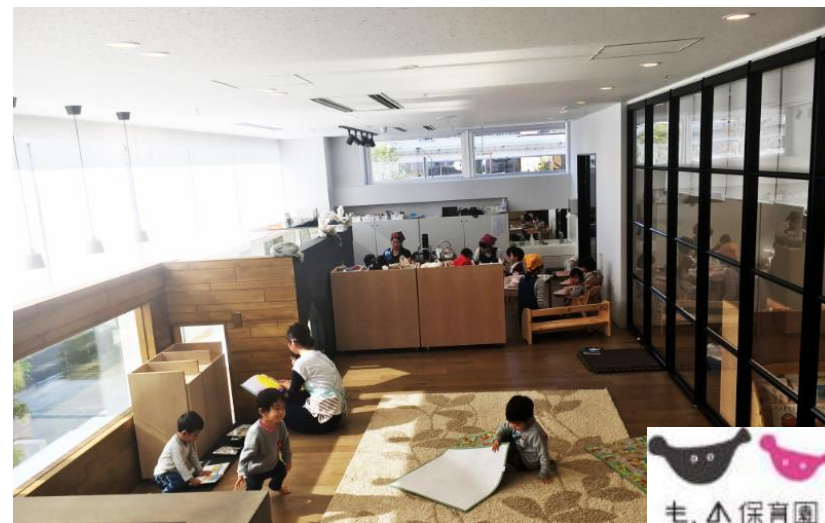
定員：30名（2018年4月より40名）

従来当社は、女性従業員が多い婚礼業界において、女性の活躍は企業の成長にとって必要不可欠なものと考えておりました。また、同時に地域住民の支援によって成り立つ婚礼会場の使命として「地域貢献」と「会社の成長」を実現すべく様々な取り組みを行ってまいりました。アンドカンパニーでは、結婚や出産を経験した従業員が、待機児童問題など様々な社会問題により働けない環境を改善するために、従業員が長く安心して、働くことをサポートする保育所を展開してまいります。T&Gの他、提携先の企業を受け入れ、自社だけではなく本取り組みが社会全体に広がり、一人でも多くの働きたいと願っている子育て世代が安心して働ける会社づくり、環境づくりを目指しています。



<保育園外観>

Photo by Studio Bauhaus Kenjiro Yoshimi



<保育室 イメージ>

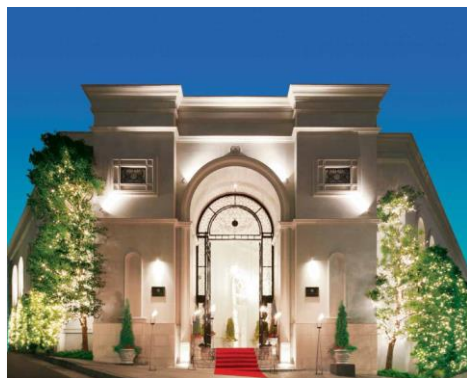
高島屋との協業を開始

共催イベントや、外商のお客様向けにオーダーメイド企画を提供

共催イベント

当社会場を利用した共催イベントを実施。
着物に触れる場を幅広いお客様に向け、ご提供。

<会場となる山手迎賓館>



■ イベント詳細：

1部：美しいきもの日
11月24日（金）12:00～
（既に着物をお持ちの方向け）

2部：KIMONO de NIGHT
11月24日（金）19:00～
（初めて着物に触れる方向け）



外商のお客様向けオーダーメイド企画

著名人の結婚式などを手掛ける当社トップクラスのスタッフが完全オーダーメイドでパーティー・イベントを運営企画。

<外商お客様専用サイトにて申込受付>



<挙式その他、企業向け・ご家庭向けのイベント企画を提供>



III

2018年3月期 配当予想

*Dividend Forecast of
FY Ending March 2018*

1株当たり15円の期末配当を予想

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2017/3	0円	15円	15円
2018/3 (予想)	0円	15円	15円

IV

会場一覧

Venue List

直営店舗：全国68店舗（101会場）

※（株）ブライズワード 10店舗 21会場

（2017年9月30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）※

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

■ 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）

■ 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）
 アーカンジェル迎賓館（名古屋）
 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）
 ガーデンクラブ迎賓館（三重）
 アルモニーテラス（岐阜）※
 アルモニーヴィラ オーシャルダン（常滑）※

■ 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（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）
 アルモニーサンク（小倉）※

■ 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）
 コットンハーバークラブ（横浜）
 山手迎賓館（横浜山手）
 BAYSIDE GEIHINGAN VERANDA minatomirai（横浜）
 茅ヶ崎迎賓館
 THE SEASON'S（横浜）※



直営ホテル・レストラン、業務提携先：全国18施設

(2017年9月30日現在)

■ 直営ホテル（4施設）

- ✓ TRUNK(HOTEL)（神宮前）
- ✓ 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（福岡）

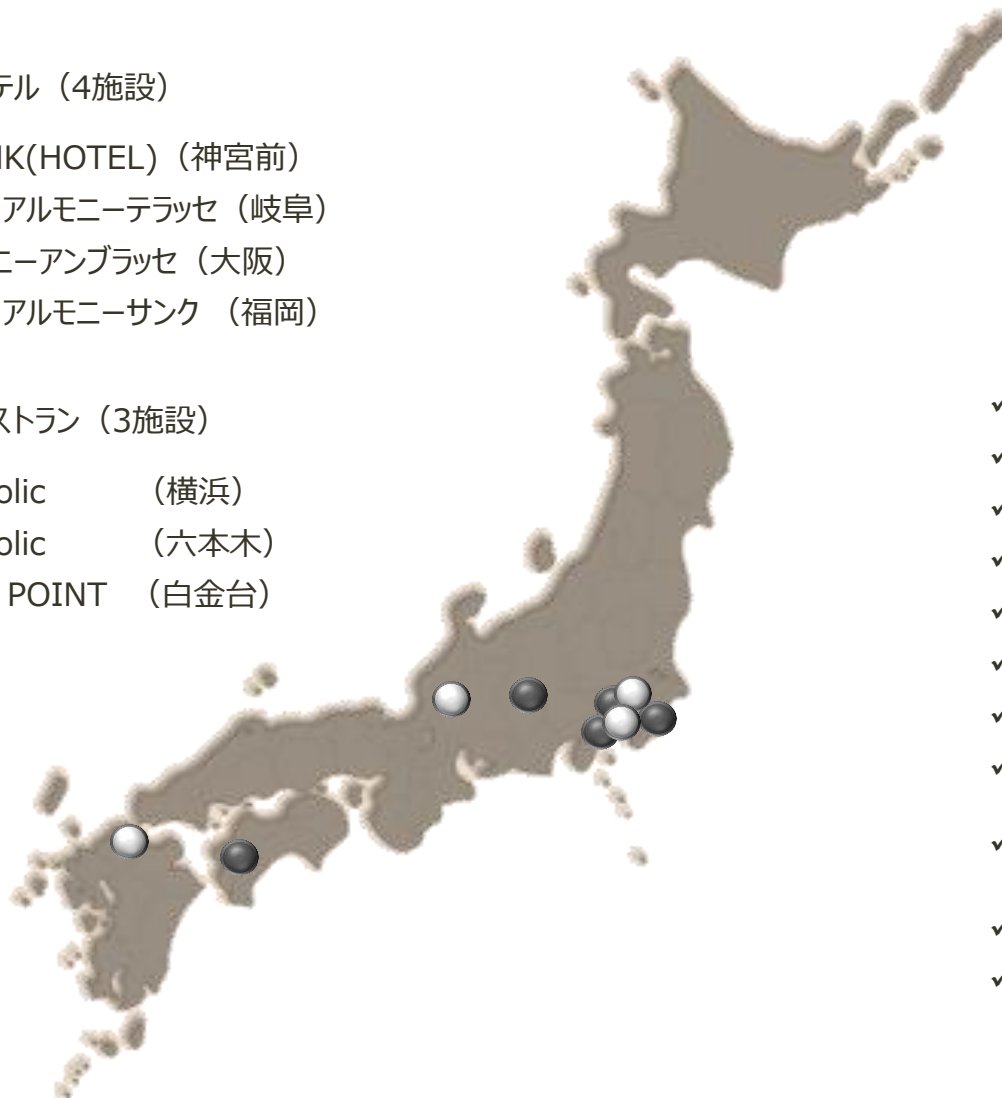
■ 直営レストラン（3施設）

- ✓ Pie Holic（横浜）
- ✓ Pie Holic（六本木）
- ✓ BLUE POINT（白金台）

- ：業務提携先
- ：直営ホテル・レストラン

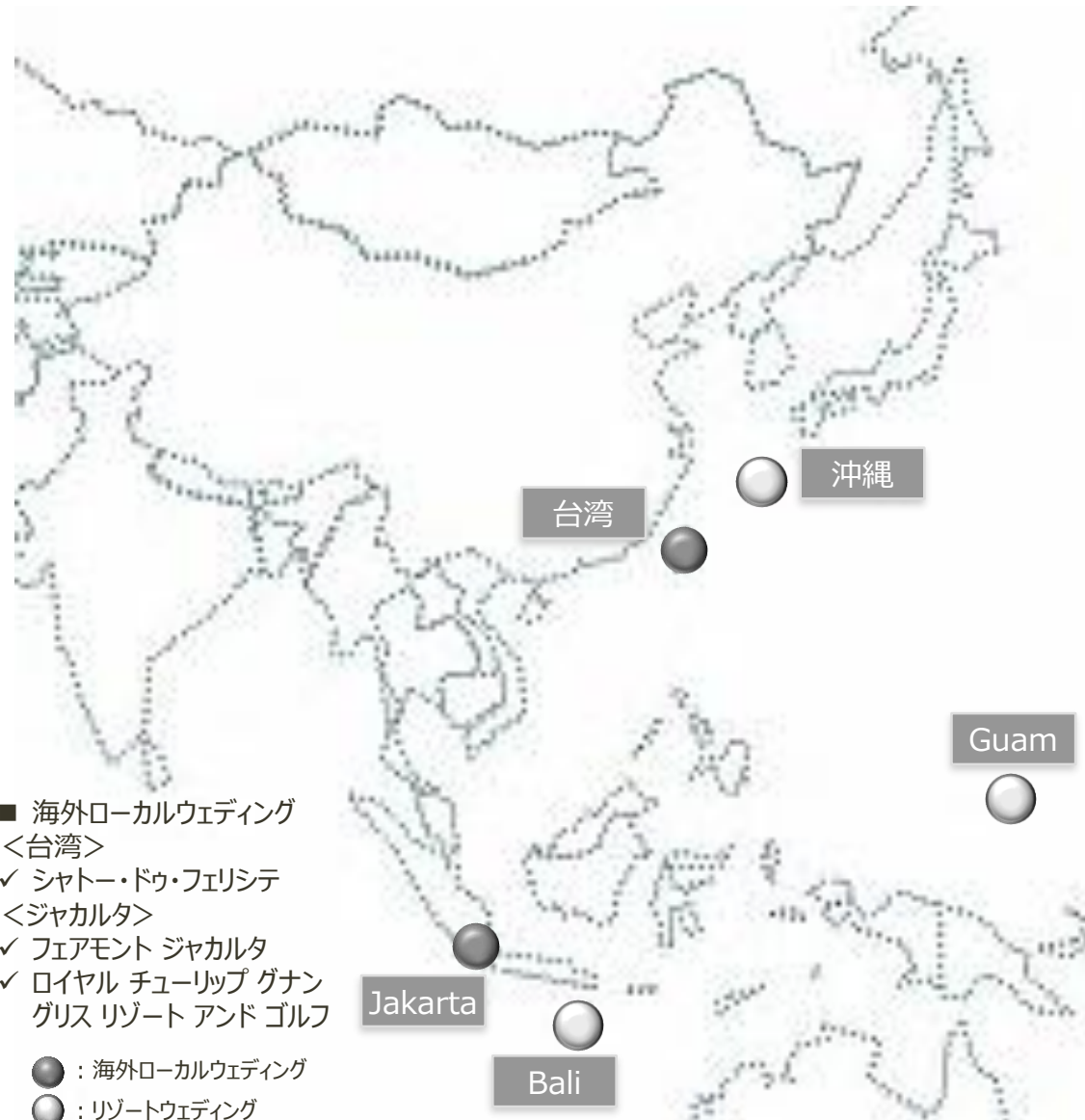
■ 業務提携先（11施設）

- ✓ 東京會館（丸の内）
- ✓ REIMS YANAGIDATE（表参道）
- ✓ マノワール・ディノ（表参道）
- ✓ TENOHA DAIKANYAMA（代官山）
- ✓ ミラキュルーズ（有楽町）
- ✓ アンティコ・ブッテロ（広尾）
- ✓ イル・ブッテロ（広尾）
- ✓ TERAKOYA（武蔵野）
- ✓ 横浜ベイシェラトン
ホテル&タワーズ（横浜）
- ✓ ホテルブエナビスタ（松本）
- ✓ ザ クラウンパレス新阪急高知（高知）



海外・リゾート：16店舗、海外ローカル：3店舗

(2017年9月30日現在)



- 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
- <ジャカルタ>
- ✓ 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

●：海外ローカルウェディング
○：リゾートウェディング

■ 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
- ✓ ザ モダン ウェディング

<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

○ Hawaii

<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

<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

V

トピックス

TOPICS

未婚率上昇への対策として『T&G キッズプロジェクト』を実施 全国11会場にて1300名の親子が参加し、12の媒体で特集

実施期間：2017年7月30日～8月24日

『T&G キッズプロジェクト』は、未婚率上昇・少子化対策の一環として、子どもたちが結婚式場に足を運び、「結婚式の意味や大切さ」「結婚式の仕事の楽しさ」などを4つのプログラムを通して学び、結婚式をより身近に感じてもらうきっかけになることを目的に実施しました。

プログラム：「婚育プログラム」：「結婚式って何？」「どんな意味があるの？」結婚式の意味を学ぶ
「食育プログラム」：「大切な人に料理を作ろう」結婚式場のシェフの仕事を学ぶ
「仕事体験プログラム」：「結婚式場のお仕事ってどんなことをするの？」ウェディングの仕事を学ぶ
「Family Photo」：結婚式場で家族写真を撮り、新しい思い出を



<Family Photoの様子>



<職業体験の様子>



<食育の様子>

T&G直営の結婚式場で実際に起こった奇跡の物語が映画化 「8年越しの花嫁」 2017年12月全国公開



<映画予告ポスター>

公開日：2017年12月16日

主演：佐藤健 土屋太鳳

このエピソードは結婚式の3ヶ月前、突如原因不明の病にかかり長い昏睡状態になった新婦と、回復を待ち続けた新郎が、リハビリ生活を経て8年越しに結婚式を挙げた奇跡の実話です。

YouTubeの当社チャンネル内では136万回を超える再生回数、書籍は3万4,000冊発行された後、多くのメディアからも取り上げられ、この度、錚々たるキャストにより映画公開となりました。



<3万4,000部発行された書籍> <舞台となった当社会場、アーヴェリール迎賓館岡山>



八王子市の市制100周年を記念した「100年婚姻届」に協賛 市役所はじめ 3 箇所にオリジナルフォトブースを設置

届出期間：2017年7月31日～2018年3月31日

公式サイト：<http://100nen-kon802.tokyo/>

価格：500円（税込）／ 部数：1,000部

『100年婚姻届』は、八王子の老舗染工場の技術のシルクスクリーンプリントによる印刷と、提出用・控え用の複写式2枚綴りにより、おふたりの筆跡をそのまま100年後に残せるようになっております。また、メッセージカードを専用の封筒に入れて、婚姻届と一緒に八王子市に提出すると、3年後に郵送で手元に届くようになっています。



<オリジナルフォトブース>



<100年婚姻届>

三幸学園と業務提携。業界全体の人材育成・発展を図り、 「ウェディングプランナー教育事業」をスタート

◆三幸学園について

東京都文京区本郷3丁目23番16号 / 設立日：1985年3月 / 代表者：理事長 昼間一彦

職員数：約2,600名 / 生徒数：約21,000名 / 学校数：64校(専門学校:60、大学:1、短大:1、通信制高校:2)

三幸学園は、東京、大阪など全国11拠点で、ウェディング・ブライダル専門学校を展開しています。今回の「ウェディングプランナー教育事業」では、現役のT&G社員を講師として授業に派遣いたします。

本カリキュラムでは、実践的な授業プログラムを通して、仕事への理解の深まりや、現場力のある学生の育成、就職率の向上などが期待できます。

本提携を機に、今後も業界全体のプランナー育成・発展を図ってまいります。



<T&G社員による授業の様子>



<東京ウェディング&ブライダル専門学校・ウェディングプランナー科>

世界で活躍する競泳選手、五十嵐 千尋選手 2018年4月入社予定

◆選手プロフィール

競泳・自由形 五十嵐千尋選手

高校3年生の2013年、日本選手権の400m自由形に優勝して以来、2017年4月には、日本選手権で5連覇を達成。日本代表選手として、リオデジャネイロオリンピックにも出場し、日本女子自由形のリーダーとして個人種目とリレーで、国際舞台で活躍しています

このたび採用が内定した五十嵐選手は、当社初となるアスリート人材の採用であり、競泳競技の練習に集中し、日本を代表する選手として世界に挑み続けます。T&Gは、五十嵐選手が競技に集中できる環境を整え、その競技活動を通じて、「人の心を、人生を豊かにする」という企業理念に貢献されることを期待し採用に至りました。



<内定式の様子>



<競技風景>