

登壇

映像：英語での説明

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。2024年3月期の通期の決算についてご説明いたします。

00. エグゼクティブサマリー

T&G TAKE and GIVE NEEDS

1 3年連続 増収増益（営業利益）

- 期初の業績予想以上に婚礼単価、ホテル事業が推移し、減収増益予想から増収増益に着地
- 営業利益率9.0%（コロナ禍前2019/3期比+2.6pt）

2 婚礼単価上昇 ホテル平均客室単価も高水準を維持

- 婚礼単価 3,924千円（前年比+4.3%）
- TRUNK(HOTEL) CAT STREET 第4四半期 平均客室単価81,750円

3 来期業績予想 営業利益 過去10年の最高益

- 婚姻件数の低迷による取扱件数減少を単価向上、ホテル事業へのシフトでカバー
- 営業利益率続伸を目指す

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、3年連続増収、営業利益、経常利益においても3年連続増益という結果を残すことができました。2点目、婚礼単価は引き続き上昇。ホテル事業の平均客室単価も、高水準を維持しております。3点目、2025年3月期の業績予想も、引き続き増益を目指しております。営業利益においてはコロナ禍前の水準を超過し、過去10年の最高益を目指してまいります。ここから、重要な経営指標を一つ一つご説明いたします。

増収増益（営業利益）、計画超過 上期のマイナスを下期で大幅に挽回

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	第2四半期（累計）			通期				
	2023/3 実績 (A)	2024/3 実績 (B)	前年比 増減額 (B-A)	2023/3 実績 (C)	2024/3 計画 (D)	2024/3 実績 (E)	前年比 増減額 (E-C)	計画比 増減額 (E-D)
売上高	22,602	21,662	-940	45,532	46,000	47,020	+1,487	+1,020
営業利益	2,789	1,410	-1,379	3,681	4,150	4,208	+527	+58
経常利益	2,580	1,169	-1,410	3,181	3,550	3,754	+572	+204
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,178	744	-3,433	4,108 ^{(*)1}	1,700	1,831 ^{(*)2}	-2,277 ^{(*)1}	+131

(*1) 2023/3期：減資による繰延税金資産繰入れ（法人税等調整額▲1,573百万円）/新型コロナ関連補助金380百万円 / 婚礼店舗の減損損失▲710百万円

(*2) 2024/3期：婚礼店舗の減損損失計上 ▲530百万円

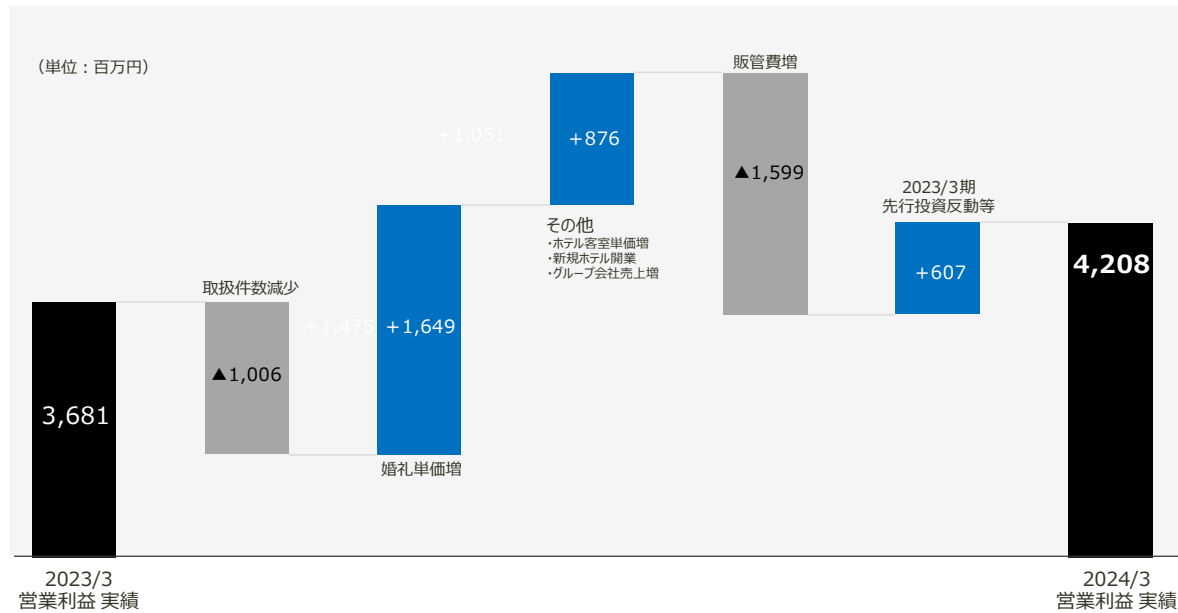
2024年3月期は、前年比増収、営業利益、経常利益においては増益となり、公表計画を上回る結果を出すことができました。上期は前年比マイナスの着地でしたが、下期で大幅に挽回することができました。

当期純利益は前年、減収に伴う繰延税金資産の回収可能性の見直しを行った影響により、15億3,000万円増加していた反動のため、減益となっております。

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

取扱件数減少を単価向上、ホテル事業で補完し増益



* グラフ内数値は百万円未満切捨て

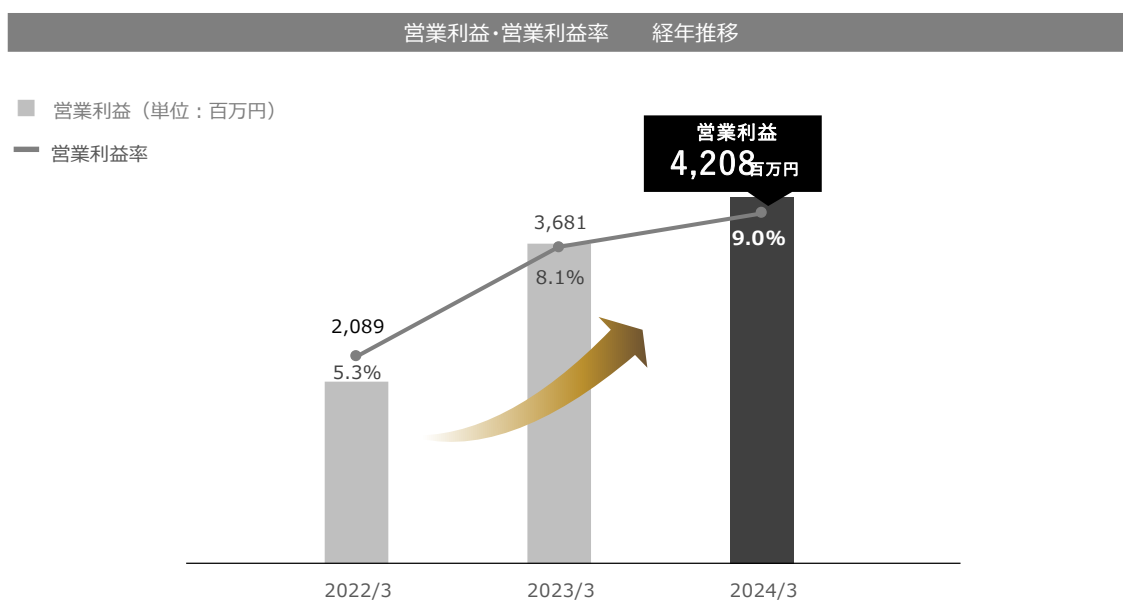
営業利益の前年比詳細は、こちらのスライドのとおりとなっています。婚礼事業の取扱件数減少による減益分を、婚礼単価の向上により補完できております。ホテルの新規開業や積極的営業推進により、販売管理費は増加しておりますが、ホテル新店の好調なスタート、グループ会社の伸長により、前年比プラスの業績となりました。

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

1-3. 営業利益 経年推移

3年連続 営業利益増 営業利益率も右肩上がり

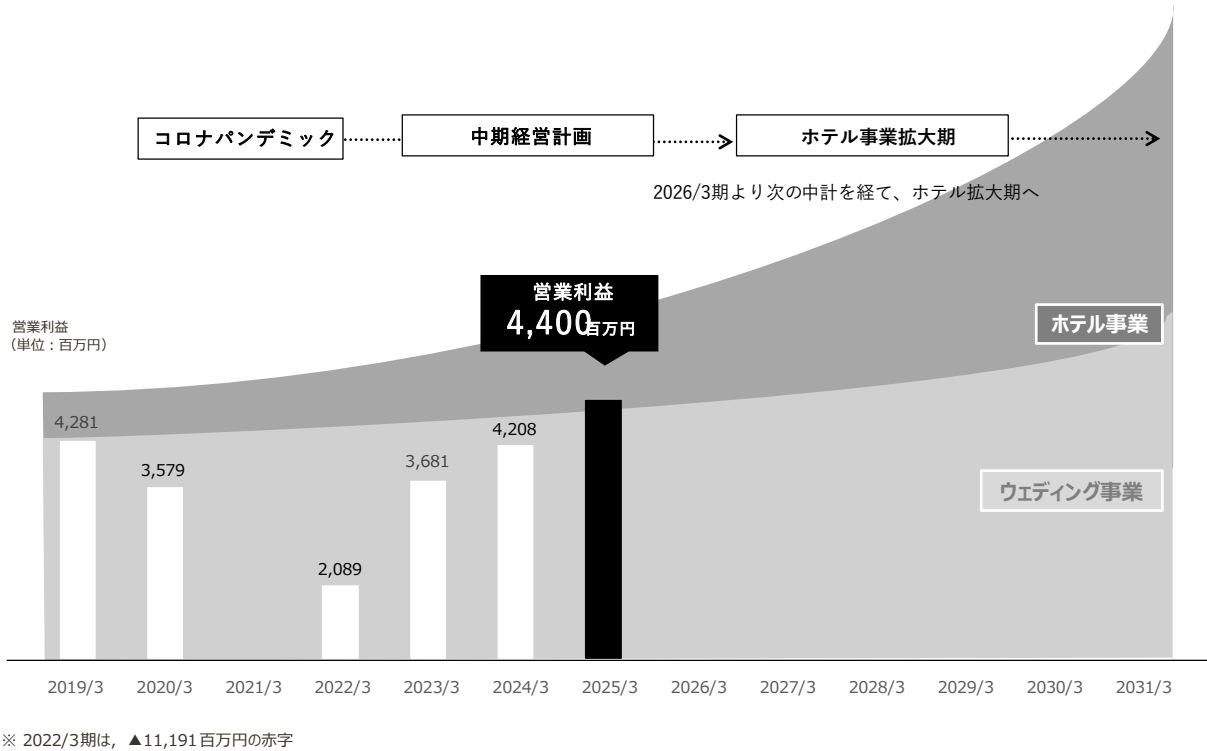


営業利益の向上とともに、営業利益率も右肩上がりに改善しております。

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

4年連続増益
営業利益 過去10年の最高益を目指す



2025年3月期は、過去10年で最高となる44億円の営業利益創出を目指してまいります。

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

各段階利益 通期増益を目指す

(百万円未満切捨て)

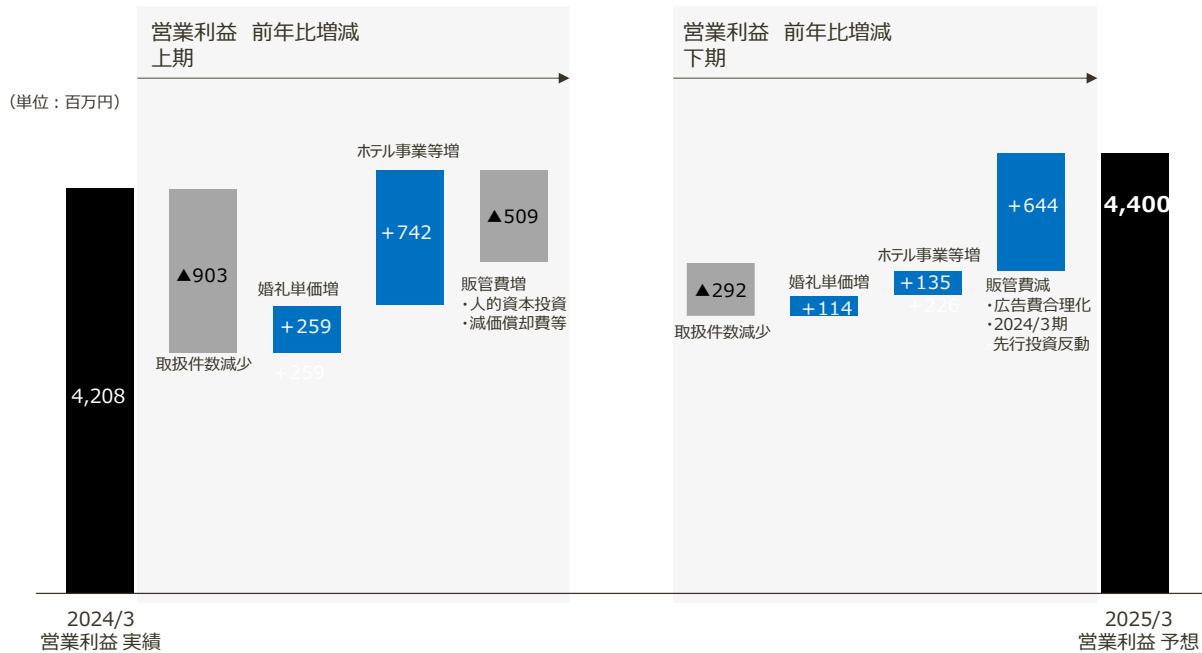
単位:百万円	第2四半期 (累計)			通期		
	2024/3 実績 (A)	2025/3 計画 (B)	前年比 増減額 (B-A)	2024/3 実績 (C)	2025/3 計画 (D)	前年比 増減額 (D-C)
売上高	21,662	21,000	-662	47,020	47,000	-20
営業利益	1,410	1,000	-410	4,208	4,400	+192
経常利益	1,169	750	-419	3,754	3,900	+146
親会社株主に帰属する 当期純利益	744	450	-294	1,831	2,000	+169

通期の売上高は同水準、全ての段階利益において増益を目指します。

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

取扱件数減少を単価向上、ホテル事業で補完し増益



* グラフ内数値は百万円未満切捨て

こちらのスライドで、営業利益の前年比詳細をご説明いたします。上期は取扱件数の減少が大きく、減益予想となります。分母となる婚姻件数がコロナ禍で減少したまま低迷しており、その影響が受注残組数にも及んでいる状況です。今後もこの傾向は続くと考え、取扱件数の減少だけでも上期で9億円ほどのマイナスを見込んでおります。

その減益分を婚礼単価の向上、ホテル事業などを伸ばすことで補完いたしますが、上期はトータルで4億円ほどの減益となる見込みです。

下期も同様に、婚礼単価やホテル事業の伸長に努めてまいります。各種販売管理費の増減、前年の先行投資の反動なども合わせて6億円ほど増益し、通期増益を達成いたします。

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

4年連続増益（営業利益）を目指す

<p>ホテル^(*)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ レベニューマネジメントの実施。客室単価のさらなる向上。 ➤ 稼働率、客室単価の急激な上昇に対応するため、店舗の部分修繕、リニューアル実施。 ➤ 国内外での出店開発。デベロッパー、ファンド等と積極的開発交渉。 ➤ ホテル事業拡大期に向け、教育・PR等投資を継続。
<p>ウェディング</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 高いクオリティの高単価商品ラインナップを充実、販売強化。婚礼単価のさらなる向上。 ➤ マーケット環境の厳しい中で、集客に効果的なリニューアルの継続実施。 ➤ 婚礼部門運営受託先の増加。 ➤ 教育、システム化推進等、内部体制への投資も重視。
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ グループ各社過去最高益を目指す（ドレス事業、レストラン事業、旅行事業、ブライダルクレジット事業）。 ➤ 新規事業の創出。

(*1) 開示セグメントでは、国内ウェディング事業に内包されています

2025年3月期の各事業における注力施策は、こちらのスライドにまとめております。ホテル事業におきましては、部分修繕やリニューアルを実施することで、客室単価のさらなる向上を図ってまいります。また国内外への出店拡大を視野に入れて、人材の育成、PRなどへの投資も継続していく予定です。

ウェディング事業に関しては、よりクオリティの高い高単価商品のラインナップを増やし、販売促進を強化することで、婚礼単価の向上を目指します。集客に直結する店舗のリニューアルも、継続して実施してまいります。さらに婚礼運営受託の新規案件獲得も、引き続き注力いたします。

また、その他事業に含まれておりますグループ会社においては、各社過去最高益を目指してまいります。

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@scriptsasias.com

1-7. ホテル事業の状況

平均客室単価の高水準維持を目指す



- ▶ 訪日外国人旅行者数の増加に加え、為替影響を一因とした1人あたり旅行支出額もコロナ禍前より増加。
- ▶ 2025年の訪日外国人旅行者数は3,310万人予想 (出典：株式会社JTB「2024年(1月～12月)の旅行動向見通し」)
- ▶ 外国人比率の維持と、旅行エージェントを経由しない直接予約比率の向上、及び、マーケットの動向に応じて客室単価をコントロールし、2025/3期も平均客室単価の高水準維持を目指す



ここから注力施策の前提となる、現状を確認してまいります。まずはホテル事業の状況です。TRUNK ホテル1号店である、渋谷のTRUNK(HOTEL)CAT STREETの平均客室単価は、直近第4四半期は8万1,750円と、8万円を超える水準を維持しております。

訪日外国人旅行消費高が、コロナ禍前よりも大幅に増加しているマーケット環境を受け、当社も引き続き客室単価向上に努めてまいります。

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@scriptasia.com

TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK 客室単価・稼働率ともに向上を目指す



TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK (渋谷区富ヶ谷)

2024/3期 Q4実績

平均客室単価 **77,533円**

稼働率 **84.8%**

外国人比率 **95.3%**

昨年9月に新たにオープンした、TRNK(HOTEL)YOYOGI PARKも、さらに人気が高まっており、直近の第4四半期の実績として、平均客室単価は7万7,533円、稼働率84.8%。外国人比率は95.3%と、開業から継続して数字が伸びております。

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

クオリティの高い高価格商品ラインナップを増加 婚礼単価の向上



料理単価向上



- 料理のコース内容を大幅変更
- より魅力的な高単価コースのラインナップを増加
- ケーキ等のオリジナル対応も一層のクオリティ向上

ドレス単価向上



- 海外から最新のドレスを仕入れ高単価ラインナップ増強
- よりハイクオリティな小物類も増加し、販売強化

装花単価向上



- 新しい装飾アイテムの増強
- 会場リニューアルと併せて装飾可能スペースの拡充

続いて、ウェディング事業です。ご覧のとおり、婚礼単価は順調にコロナ禍前の水準まで回復しております。原価高騰を価格に上乗せするのではなく、クオリティの高い高単価商品を開発し、そのラインナップを増やすことで、各種単価を向上させてまいります。

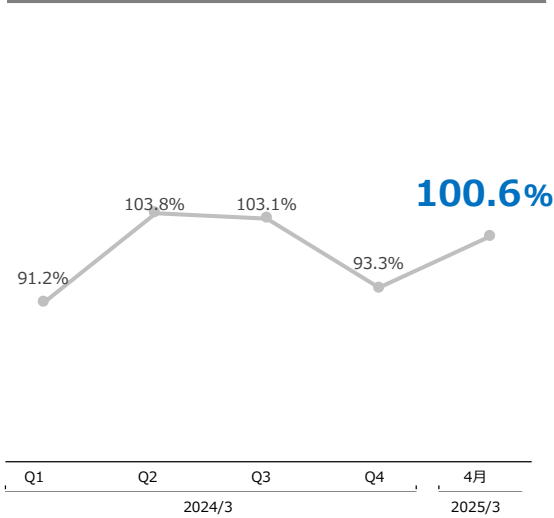
例えばゲストへのおもてなしに直結するお料理に関しては、より魅力的な食材を利用した高単価のコースをつくり、販売促進をしております。また会場リニューアルと併せて、新たな装飾設備を増強し、装飾の単価向上なども図っております。

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

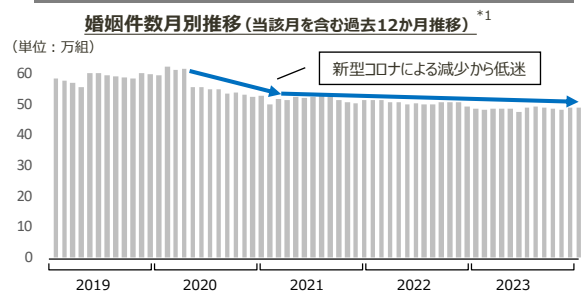
婚姻件数低迷により問合せ数は一進一退 リニューアル投資等により問合せ数確保を図る

問合せ数 前年同期比推移



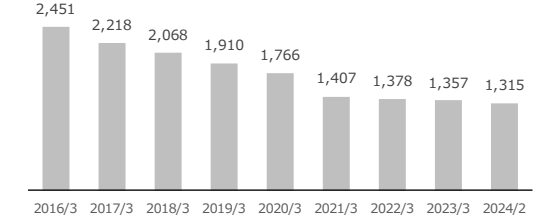
* 2023/3 Q1-2023/4月の「問合せ数」「当期純増」を100%とした場合の
2024/3 Q1-2024/4月の「問合せ数」パーセンテージをグラフ表示
* 対象店舗：既存店 62店舗

競争環境



*1 厚生労働省「人口動態統計」

ウェディング情報誌掲載屋号数推移 *2



*2 各時期のウェディング情報誌掲載屋号数（少人数会場合）を当社カウントで作成

ここからは、取扱件数に影響する指標の現状をお伝えします。新規問合せ数は左のグラフに記載のとおり、2024年4月、最新の数値で100.6%となっておりますが、右のグラフにありますとおり、婚姻件数が低迷しており、四半期ごとに一進一退の状況です。

ただし競合となる屋号数も減少しており、厳しいマーケット内で競争に勝てるよう、引き続きリニューアルなどの投資継続が必要と判断しております。

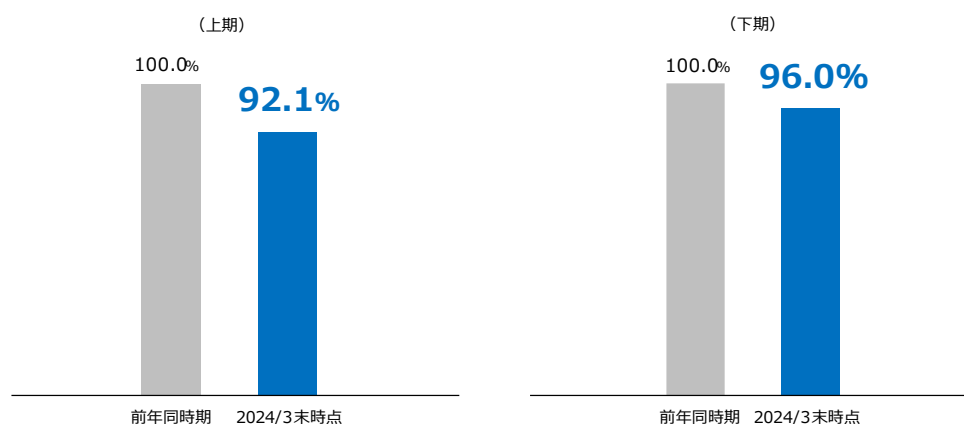
サポート

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

閉店等に伴う受注残組数減少を 婚礼単価、ホテル事業で補完し増益

2025/3期 受注残組数 前年同時期比

旗艦店大規模リニューアルに伴う工事期間中の受注停止、
2店舗閉店、婚姻件数低迷による問合せ減少影響



* 2023/3 末時点の、2024/3 上期・下期それぞれの「受注残組数」を 100%とした場合の
2024/3 末時点の、2025/3 上期・下期それぞれの「受注残組数」パーセンテージをグラフ表示
* 対象店舗：全店 62店舗

3 月末時点の受注残組数に関しては、開示のとおりです。通期で前年比マイナスとなっております。理由は先に述べました問合せ数の影響に加えて、2 点ございます。1 点目は今期 2 店舗の閉店を決定しており、その店舗の受注をストップしていること。2 点目は都内の旗艦店の全館リニューアルを予定しており、工事期間の受注ができないことです。

マーケット全体の状況を踏まえると、取扱件数は厳しい状況が続くと思いますが、その分、婚礼単価に注力し、今後の成長ドライバーであるホテル事業や婚礼運営受託事業を伸ばすことで、補填してまいります。

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@scriptsasias.com

大小リニューアルを42店舗で実施 受注件数増、婚礼単価向上を目指す

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	全館リニューアル
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 一部設備のリニューアル
部分リニューアル (家具入替等)	37店舗 (前年比+32)	3～5百万円	単価向上のための装飾備品 家具・サロン等のデザインチェンジ

ウェディング施設のリニューアルは、受注を伸ばすための有効な施策の一つであると考えているため、今期も継続して行っていく予定です。全てが受注件数増加のためだけではなく、例えば部分リニューアルにおいては、会場内の装飾を増やせるような設備を強化し、装飾単価を向上させるねらいもございます。

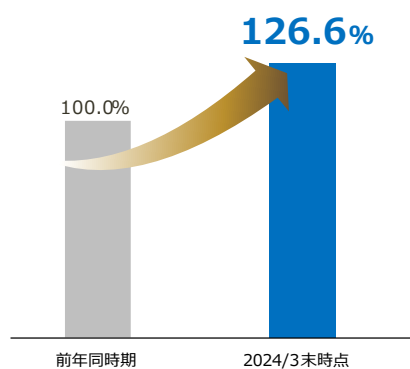
サポート

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. ウェディング事業の状況

運営受託提携先の増加
取扱組数増加を目指す

2025/3期 (運営受託)受注残組数 前年同時期比



- * 2023/3末時点の婚礼運営受託施設（他社ホテル）の「受注残組数」を100%とした場合の2024/3末時点の「受注残組数」のパーセンテージをグラフ表示
- * 対象店舗：2023/3末時点 4店舗 2024/3末時点 5店舗

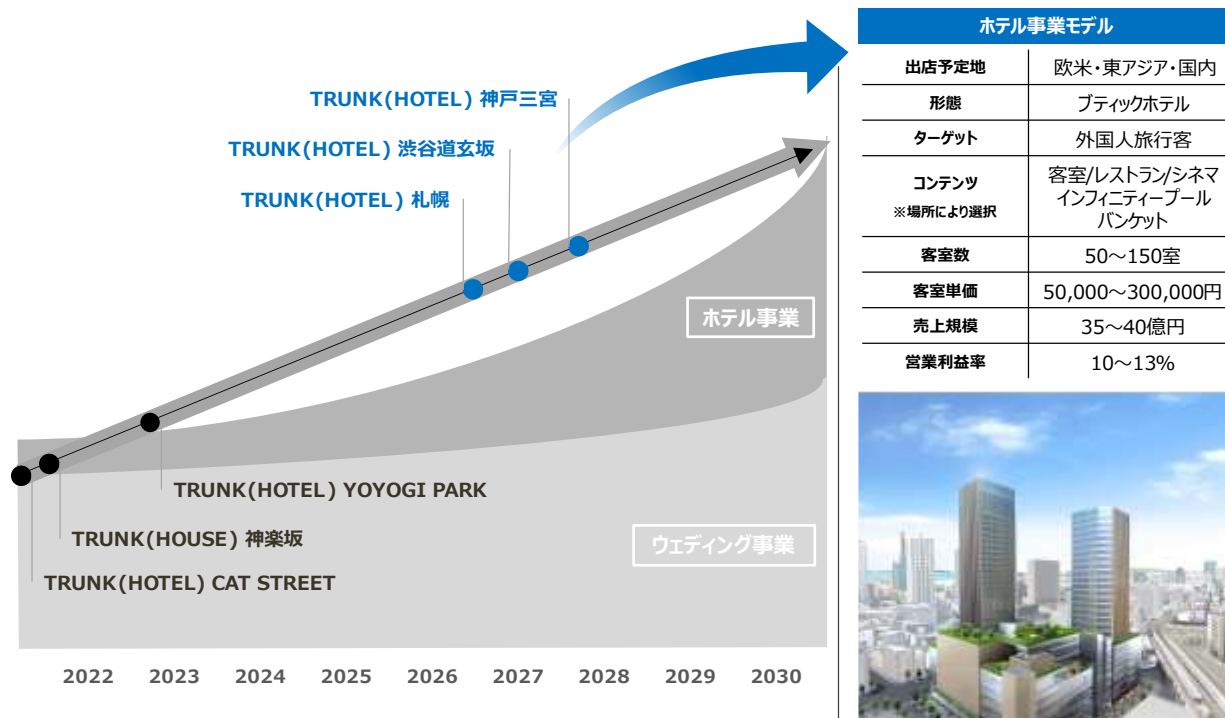


こちらは、婚礼運営受託の状況です。お手伝いをさせていただいてから、多くのホテル様の受注を伸ばすことができ、前年同時期比 126.6%となっております。

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

日本初のグローバルホテルブランドを目指し 出店開発を推進



今後の成長ドライバーとなるホテル事業に関しては、現在3店舗の出店が決定しております。3店舗の事業モデルは、以前より開示させていただいております。右の表にありますとおり、売上高は1店舗当たり35億円から40億円規模、営業利益率は10%から13%を計画しております。引き続き、出店開発に注力してまいります。

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

安定配当を基本方針とし 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	10円	20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

2025年3月期は、20円の配当予想とさせていただきます。ホテル出店など、攻めの投資とのバランスをとりながら、業績を向上させ、株主還元強化を目指してまいります。

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@scriptsasias.com

2-1. 連結損益計算書 概要

増収増益（営業利益・経常利益）

(百万円未満切捨て)

単位：百万円 (%：売上高比)	2024/3	前年	
	実績	実績	増減
売上高	47,020	45,532	+1,487
■国内ウェディング事業	45,886	44,853	+1,033
TRUNK(HOTEL)	5,627	4,647	+979
■その他	1,133	679	+454
売上総利益	31,310 66.6%	29,692 65.2%	+1,617 +1.4pt
販管費	27,101 57.6%	26,011 57.1%	+1,090 +0.5pt
営業利益	4,208 9.0%	3,681 8.1%	+527 +0.9pt
経常利益	3,754 8.0%	3,181 7.0%	+572 +1.0pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,831 3.9%	4,108 9.0%	-2,277 -5.1pt
EBITDA	6,089	5,469	+619

前年差異要因

■ 売上高

- 前年比 +1,487百万円
- ✓ 婚礼取扱件数 -507件
 - ・長期化したコロナ禍の受注低調による余波
 - ・前年（2023/3）実績は、一昨年前からの挙式日延期による一時的な件数増があったため
 - ✓ 婚礼単価 +160千円
 - ✓ ホテル事業（TRUNK）好調、婚礼運営受託事業、その他（旅行、法人宴会等）の増加

■ 販管費

- 前年比 +1,090百万円
- ✓ 新規ホテル運営費の増加
 - ✓ 受注件数増加のため、積極的営業投資

■ 当期純利益

- 前年比 -2,277百万円
- ✓ 前年（2023/3）コロナ補助金 380百万円計上
 - ✓ 前年（2023/3）減資に伴う繰延税金資産繰入法人税等調整額▲1,573百万円計上
 - ✓ 前年（2023/3）店舗の減損損失▲710百万円計上
 - ✓ 2024/3 店舗の減損損失▲530百万円計上（2025/3閉店予定の2店舗含）

* EBITDA

営業利益 + 償却費

ここからは、連結の損益計算書についてご説明いたします。売上高 470 億 2,000 万円、前年比約 14 億円の増収。売上総利益 313 億 1,000 万円、販売管理費 271 億 100 万円、営業利益 42 億 800 万円、経常利益 37 億 5,400 万円。

営業利益、経常利益ともに前年比約 5 億円の増益となります。新規ホテルの運営費増加や、積極的な営業投資を実施し、販売管理費は前年比約 10 億円の増加となりましたが、営業利益率は 0.9%ポイント向上しており、コロナ禍で良化した利益体質は維持できております。

親会社株主に帰属する当期純利益は、18 億 3,100 万となりました。

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

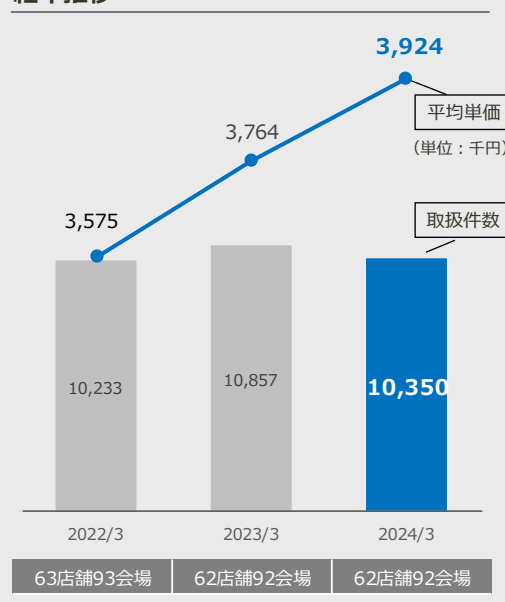
2-2. 国内ウェディング事業 内訳

ウェディング事業 婚礼単価続伸 運営受託・ホテル事業 増加

(百万円未満切捨て)

単位：百万円 (%：売上高比)	2024/3	前年	
	実績	実績	増減
売上高	45,886	44,853	+1,033
直営店婚礼 (TRUNK含)	40,513	40,848	-335
■取扱件数 (件) (*1)	10,350	10,857	-507
■平均単価 (千円) (*2)	3,924	3,764	+160
■平均人数 (人) (*2)	59.9	57.3	+2.7
コンサルティング	1,339	1,102	+236
■取扱件数 (件) (*3)	2,021	1,482	+539
宿泊、レストラン、等	4,034	2,901	+1,132
売上総利益	30,729	29,312	+1,416
	67.0%	65.4%	+1.6pt
営業利益	5,977	5,548	+429
	13.0%	12.4%	+0.6pt

経年推移



(*1) 取扱件数は、挙式のみ (披露宴実施無) の件数を含み算出
 (*2) 平均単価、平均人数は、挙式のみ (披露宴実施無) の取扱件数を含まず算出
 (*3) 婚礼運営受託、レストラン婚礼、オートチャールディングの取扱件数計

* 国内ウェディング事業は、(株)T&G (株)TRUNK (株)Dressmore (株)GENTLE

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 10 億 3,300 万円増の 458 億 8,600 万円、取扱件数は前年同期比 507 件減少し、1 万 350 件。単価は平均人数が 2.7 名増加し、前年同期比 16 万円増の 392 万 4,000 円となりました。

売上総利益は前年同期比 14 億 1,600 万円増の 307 億 2,900 万円、営業利益は前年同期比 4 億 2,900 万円増の 59 億 7,700 万円となっております。

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

ホテル出店に伴う固定資産増

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	2023/3末	2024/3末	増減	主な増減要因
流動資産	17,281	14,750	-2,530	■ 現金及び預金 -3,127百万円 ・ TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK 建築関連支出 ・ 借入金返済 ■ 有形固定資産 +2,809百万円 ・ 新規ホテル開業
現金及び預金	12,527	9,399	-3,127	
固定資産	37,953	39,629	+1,676	
有形固定資産	27,112	29,921	+2,809	
無形固定資産	226	375	+149	
投資その他資産	10,614	9,331	-1,282	
資産計	55,235	54,380	-854	

連結の貸借対照表、資産の部はご覧のとおりです。ホテル出店に伴い、固定資産が増加いたしました。また計画的に借入金の返済を実施し、総資産は全体で約8億円の減少となりました。

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

利益剰余金増加、有利子負債返済 自己資本比率+2.7pt

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	2023/3末	2024/3末	増減	主な増減要因
負債合計	39,481	37,416	-2,065	
流動負債計	15,290	13,789	-1,500	
短期借入金	1,410	640	-770	
(1年以内)長期借入金	5,447	5,350	-96	
固定負債計	24,191	23,626	-564	
長期借入金	19,621	16,949	-2,671	
純資産計	15,753	16,963	+1,210	
負債・純資産計	55,235	54,380	-854	
有利子負債	26,478	22,939	-3,538	
自己資本比率	28.5%	31.2%	+2.7pt	

負債、純資産の部は以下のとおりです。利益剰余金が増加し、有利子負債は約 35 億円減少しています。自己資本比率は 31.2%にまで回復してまいりました。

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

第一種優先株式 全株式の取得・消却 コロナ禍で実施した資本増強策 終結

第一種優先株式 概要

保有者	農林中金キャピタル2019投資事業有限責任組合
株式数	2,000株
価額	1株につき 金1,000,000円
資金調達額	20億円
優先配当年率	8.8% (年)
	※2024年4月 取得 希薄化リスク解消、優先株式配当 2024年6月で終了

第二種優先株式 概要

割当先	Tsunagu Investments Pte.Ltd.
株式数	1,000株
価額	1株につき 金1,000,000円
資金調達額	10億円
優先配当年率	3.0% (年)
	※2023年4月 消却済

- **2021年2月**
第三者割当による第一種、第二種優先株式の発行を決定
- **2021年4月**
第一種、第二種優先株式の払込完了
- **2022年12月**
第一種優先株式 割当先農林中央金庫から、農林中金キャピタルへ譲渡
- **2023年4月**
第二種優先株式 普通株式へ転換
- **2023年4月**
自己株式（第二種優先株式）消却
- **2024年4月**
第一種優先株式 金銭による償還、消却

また第1種優先株式につきましては、2024年4月に全株式の取得、消却が完了いたしました。これにて、コロナ禍で実施した資本増強施策を終結することができました。

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

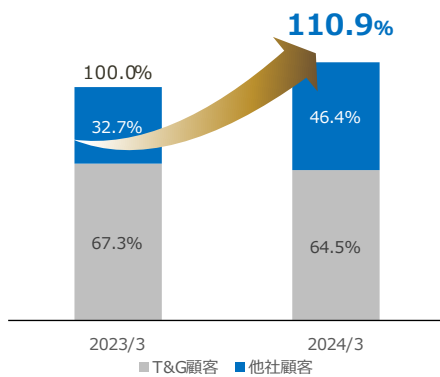
グループ会社も業績伸長

■ ライフエンジェル

結婚式費用の後払いを支援するブライダルクレジット事業を運営。T&Gグループだけでなく、提携する同業他社のお客様も支援。

申込件数・内訳前年比

提携企業数の増加により申込件数増加



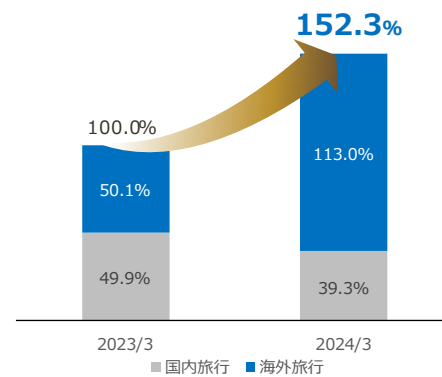
* 2023/3 の申込件数合計（T&G顧客・他社顧客計）を100%とした場合の2024/3 の申込件数、内訳（T&G顧客/他社顧客）をパーセンテージ表示

■ アニバーサリートラベル

T&Gグループで結婚式をされたお客様のハネムーン手配事業を運営。結婚式同様オリジナルな行程作成が強み。

申込件数・内訳前年比

申込率の増加により件数増。海外旅行者数が倍増。



* 2023/3 の申込件数合計（国内旅行・海外旅行計）を100%とした場合の2024/3 の申込件数、内訳（国内旅行/海外旅行）をパーセンテージ表示

ここからは、トピックスをいくつかご紹介させていただきます。グループ会社であるライフエンジェルは、結婚式費用の後払を支援するブライダルクレジット事業を運営しておりますが、T&Gグループだけではなく同業他社様との提携により、加盟店が増加し、申込件数が前年比110.9%まで増加しております。

またハネムーン手配を主な事業とするグループ会社、アニバーサリートラベルは結婚式同様、カスタマイズされたオリジナル旅行を提案することが強みです。こちらもお客様の申込率が増加し、前年比152.3%と申込件数が増加しております。

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@scriptsasias.com

TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK ホテルアワード受賞

2023/9オープン直後から海外のアワードを多数受賞。訪日外国人旅行者の認知度向上に繋がっている。



メディア等

受賞アワード

Condé Nast Traveler

Hot List 2024



Travel + Leisure

It List 2024



LIV Hospitality Awards

Hotel-Boutique/Brand New/Asia



DestinAsian

THE LUXE LIST 2023



UPROXX

Spring Travel Hot List 2024



FWA

FWA of the Day



TRNK(HOTEL)YOYOGI PARK は、昨年9月のオープン直後から海外の数々のアワードを受賞しており、訪日外国人への認知度向上につながっております。結果として、TRNK(HOTEL)は90%を超える外国人比率を維持しております。

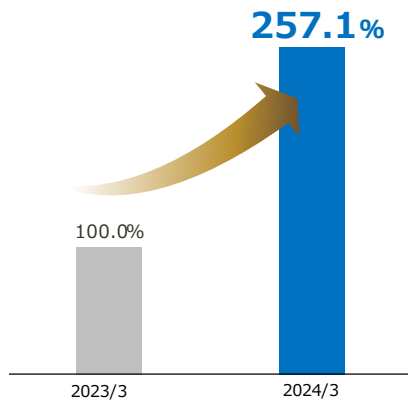
サポート

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

海外からの問合せ 引き続き増加 「T&Gオートクチュールデザインウェディング」

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」発足から10年、場所や形態を問わず、ウェディングフォト、セレモニー、パーティーまで幅広く対応。

■ 問合せ数 前年同期比



* 2023/3 の海外からの問合せ数を100%とした場合の
2024/3 の問合せ数のパーセンテージをグラフ表示



引き続き、日本でご結婚式をされたいという海外からのお問合せも増加しており、オートクチュールデザインウェディングへの問合せ数は、2024年3月期通期で前年比257.1%となりました。

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

「働きがいのある会社」ランキング 6年連続選出

社員の成長を手厚くバックアップし、モチベーションを維持する独自の人事制度に加え、個人の成果を認め合う文化が評価され、6年連続7回目の選出を果たす。

■ T&Gオリジナルの人事制度事例

VALUEシェアリング

企業理念(creativity, challenge, kindness)を体現した結婚式を社内SNSにて共有し、全社員でその挑戦を讃える。全国の情報を迅速に共有することで、全国的なクオリティの維持・向上に繋がっている。

俺の私のチャンス制度

年2回行われる、公募制の人事異動制度。自薦他薦を問わずエントリーでき、キャリア形成において挑戦を後押しする風土の醸成に繋がっている。



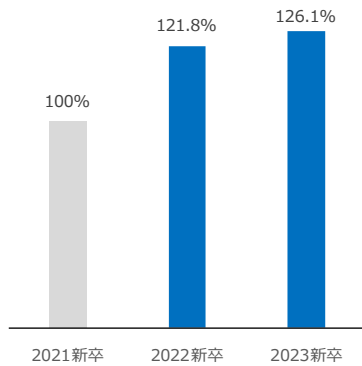
人的資本への取組みも、引き続き注力しております。働きがいのある会社ランキングにおいて、独自の人事制度などが評価され、6年連続、7回目の選出を果たしました。

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

新卒採用市場における強い競争力を保持 2024年は202名の新卒社員が入社

■ 新卒採用 エントリー数推移



* 2021新卒のエントリー数を100%とした場合の
2022-2023新卒のエントリー数のパーセンテージをグラフ表示



2024年4月入社式。
リクルートスーツではなく、ホワイトのドレスコードで入社式を迎えた2024年新卒生。
中長期経営計画を踏まえた採用が進んでいる。

今後のホテル事業などの展開に向けて、採用も順調に進んでおります。2024年に新たに仲間となった新卒社員は、202名となりました。新卒採用市場において、当社は強い競争力を有しております。

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

TRUNK(HOTEL) 社員紹介による採用42.1% ※2024/3 実績

TRUNK(HOTEL) では企業理解のある社員からの紹介による採用が高水準を維持しています。入社後、カルチャーフィットする可能性も高く、エンゲージメント指標、採用費削減にも繋がっています。

■社員紹介（リファラル）採用事例



Aさん 30代
外資系都内ホテル
→TRUNK(HOTEL) フロントスタッフ



Bさん 30代
外資系地方ホテル
→TRUNK(HOTEL) 宿泊部門長



Cさん 20代
外資系都内ホテル
→TRUNK(HOTEL) レストランサービススタッフ



TRNK(HOTEL)では社員からの紹介、いわゆるリファラル採用が40%以上の割合で、非常に多くございます。社員がTRNK(HOTEL)での仕事、環境を良いと思って知人に紹介してくれていることが明確であり、採用費の削減だけでなく、エンゲージメントの向上にもつながっています。

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@scriptsasias.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。婚礼単価が向上しているのはなぜか。

岩瀬 [A]：結婚式の招待客数が増加するともちろん婚礼単価は上がりますが、現在の婚礼単価の上昇は列席者数の増加よりも、一つ一つの販売アイテムの単価が向上していることが、大きな要因となっております。

具体的には、コロナ禍前の2018年の単価は386万8,000円でした。列席者数の平均人数は69.5名でしたが、直近で開示しました単価は392万4,000円です。平均人数は59.9名です。平均人数は減少しているのに単価は上がっている結果になります。

内訳としては、お料理や衣装の単価が上がっている結果です。例えばお料理のコースは毎年見直し、より魅力的なコースやドリンクのラインナップを増やしているため、コロナ禍前に比べて列席者1人当たりの料飲単価は約1,500円プラスとなっており、婚礼1件当たりで10万円近い単価上昇の影響があります。今期も高品質、高単価商品の開発、ラインナップの増加により、単価向上に努めてまいります。

質問者 [Q]：二つ目の質問です。TRNK(HOTEL)に対する、ファンドやデベロッパーからの評価はどうか。

岩瀬 [A]：アワード受賞や現地メディアへの積極的なアプローチの結果から、海外ではTRNK(HOTEL)の認知度が高まっています。外資系ファンドやホテルオーナーの方々から、開発のお声かけをいただくことも増えてまいりました。

どのような点が評価されているかという点、日本におけるラグジュアリーブティックホテルのパイオニアである点、アワードという客観的評価に裏づけされたデザイン性の高さ。それらの結果として、高い客室単価、平米単価、稼働率を実現していることなどが挙げられます。

また国内デベロッパーの方々からも、外資系ホテルチェーンが乱立する中で、特徴あるブランドを新たに都市開発に取り入れたいという理由から、お声かけをいただくことが増えてまいりました。

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



コンペティションにおいても、TRNK のデザイナーが作り上げるテーマ設計、スペースデザイン、アメニティ提案などが独創的であると高評価をいただき、選考に残ることが多くなってまいりました。新しいホテル出店のお知らせをいち早くお届けできるよう、邁進してまいります。

以上でございます。ウェディングマーケットは厳しい環境が続きますが、単価の向上や合理化の推進、ホテル事業という第2の事業の柱をつくり、企業価値を向上させていけるよう、今期も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ついては[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

