

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2021年3月期

第1四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2021年3月期第1四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-presen@tgn.co.jp

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

I．2021年3月期第1四半期 連結決算概要

- | | |
|----------------|--------|
| 1. 連結 損益計算書 概要 | P6 |
| 2. セグメント情報 | P7-9 |
| 3. 連結 貸借対照表 | P10-11 |

II．2021年3月期 通期連結業績予想

- | | |
|-------------|--------|
| 1. 通期連結業績予想 | P13-15 |
| 2. 業績予想の前提 | P16-17 |
| 3. 配当予想 | P18 |

III．直近の状況と中期展望

- | | |
|---------------------------|--------|
| 1. サマリー | P20 |
| 2. マーケット動向（新郎新婦・招待客の意向） | P21 |
| 3. 新規問合せ数の推移、キャンセル率、受注残組数 | P22-25 |
| 4. 中期展望 選択と集中 | P26 |

IV．Withコロナ時代の顧客ニーズ変化に伴う当社対応

P28-31

V．市場環境と当社の競争優位性

P33-44

VI．補足資料

P46-51

1 21年3月期 第1四半期業績は、新型コロナ影響で減収減益

売上高 26.0億円（前年同期比 ▲83.7%）

営業利益 ▲34.8億円（前年同四半期 営業利益 8.5億円）

▶臨時休業及び挙式日延期により、国内ウエディングの取扱組数が82組(前期比▲2,988組)となったことが要因

2 21年3月期 下期は、営業赤字幅 縮小予想

▶上期：売上高 55億円、 営業利益 ▲94億円

▶下期：売上高 165～195億円、 営業利益 ▲56～▲26億円

▶下期以降に、挙式日の延期が集中。21年3月期 下期は、営業赤字幅縮小の見通し

3 22年3月期は、前年同時期を上回る受注残組数を確保

▶受注残組数の状況

国内ウエディング事業	22/3期上期 前期比274.6%	22/3期下期 前期比167.1%
海外・リゾートウエディング事業	22/3期上期 前期比120.2%	22/3期下期 前期比242.4%

I

2021年3月期第1四半期 連結決算概要

Results for the 1Q of FY 03/2021

1. 連結 損益計算書 概要

4・5月の臨時休業、挙式日延期の影響で、大幅な減収減益

単位：百万円	2021/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	2,602	16,012	(※1) -13,410
■ 国内ウェディング事業	498	13,399	-12,900
TRUNK (HOTEL)	15	1,180	-1,165
■ 海外・リゾートウェディング事業	1,955	2,227	-272
■ その他	148	385	-237
売上総利益	1,666 64.0%	10,049 62.8%	-8,382 +1.2pt
販管費	5,149 198.9%	9,195 57.4%	(※2) -4,045 +140.7pt
営業利益	△3,483 —	854 5.3%	-4,337 —
経常利益	△3,563 —	821 5.1%	-4,385 —
四半期純利益	△5,992 (※3) —	468 2.9%	-6,461 —

前期差異要因

■ 売上高 (※1)

前期比 ▲13,410百万円

✓ 臨時休業、挙式日延期による取扱組数減のため

■ 販管費 (※2)

前期比 ▲4,045百万円

✓ 広告宣伝費 ▲541百万円

✓ 人件費 ▲169百万円

✓ 旅費交通費及び消耗品費等 ▲241百万円

✓ その他コスト削減 ▲162百万円

■ 主な特別損失等の内訳 (※3)

✓ 臨時休業中の損失（人件費、賃借料等） 2,311百万円

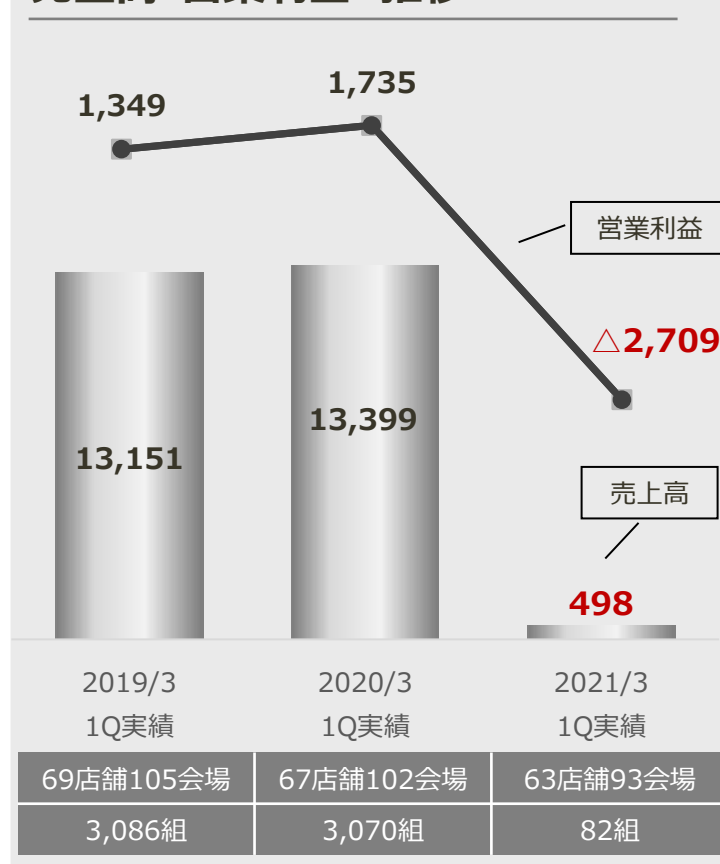
✓ 海外、リゾート拠点の減損損失 1,459百万円

✓ 海外、リゾート拠点縮小、
子会社の精算等で発生する費用 81百万円✓ 海外・リゾートウェディング事業
における繰延税金資産取崩し 419百万円

臨時休業により 直営店の取扱組数は、前期比▲2,988組
 販管費削減を推進するも、営業損失27億円

単位：百万円	2021/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	498	13,399	-12,900
直営店（TRUNK含）	352	12,013	-11,661
■取扱組数（組）	82	3,070	-2,988
■平均単価（千円）	—	3,910	—
■平均人数（人）	—	69.3	—
コンサルティング	12	430	-418
宿泊、レストラン、等	133	955	-822
売上総利益	265 53.1%	8,455 63.1%	-8,190 (※1) -10.0%
営業利益	△2,709 —	1,735 12.9%	-4,444 —

売上高・営業利益 推移 (単位：百万円)



(※1) 直前の挙式日延期に伴い、手配物のキャンセルが発生したことにより原価が増加

注) 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 2020/3期1Q：67店舗102会場、2021/3期1Q：63店舗93会場)

※各期末時点の直営婚礼施設数と取扱組数

I 2-2. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

新型コロナ影響で取扱組数が減少

営業損失3.7億円（前年同四半期 営業損失3.6億円）

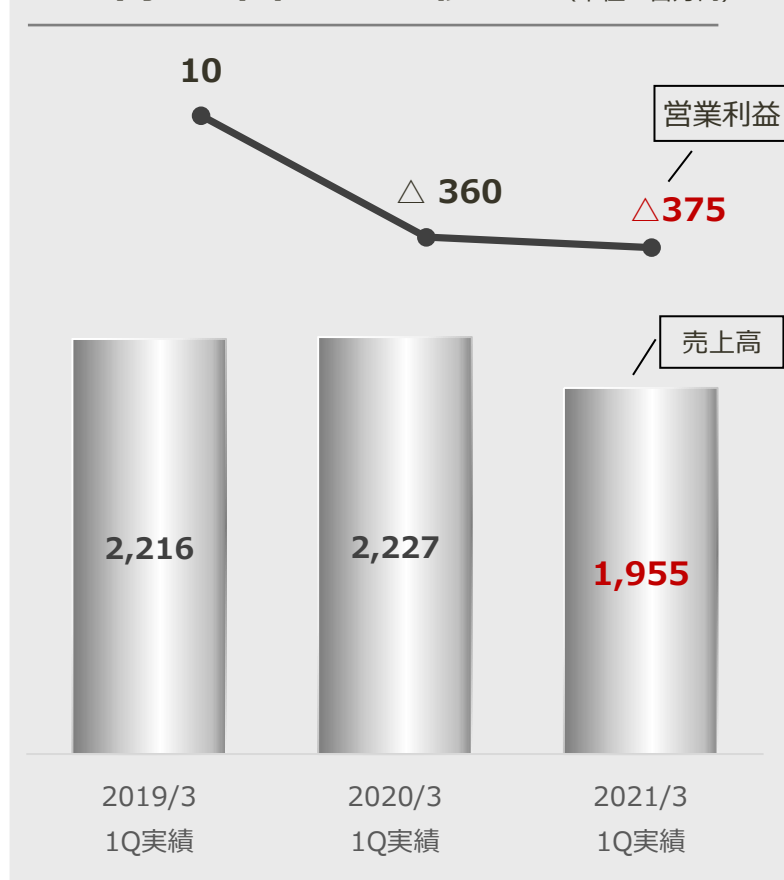
単位：百万円	2021/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	1,955	2,227	-272
売上総利益	1,253 64.1%	1,435 64.4%	-181 -0.6pt
営業利益	△375 —	△360 —	-32 —

%は売上高比

※新型コロナ影響を勘案し、保有する施設等の固定資産について、減損損失1,459百万円計上
※海外・リゾートウェディング事業は12月期決算

売上高・営業利益の推移

（単位：百万円）

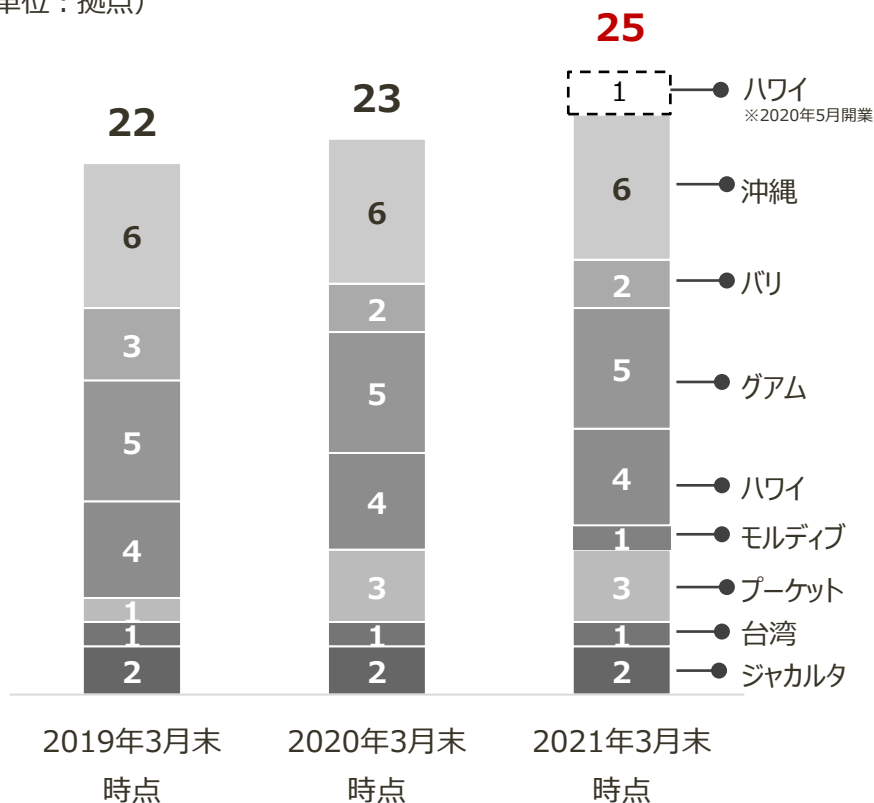


営業本部再編、教育の見直しにより、受注回復傾向にも関わらず 新型コロナ影響で取扱組数が減少

拠点数比較*1

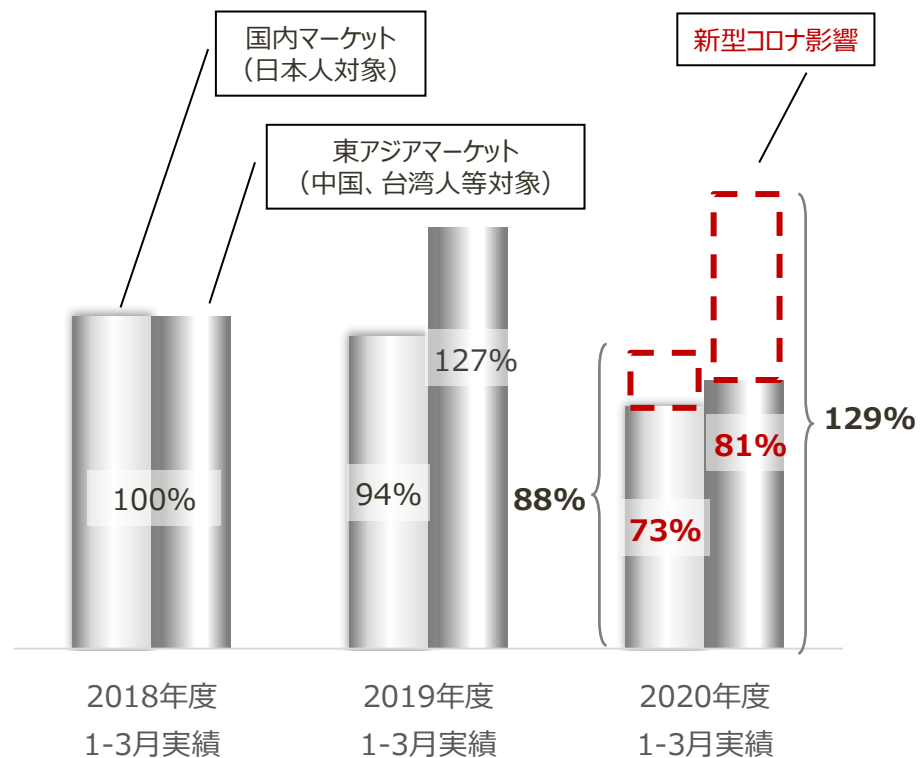
*1海外・リゾートウェディング事業は12月期決算のため、3月末時点の拠点数を表示

(単位：拠点)



挙式取扱組数比較*2

*2国内マーケットと東アジアマーケット各々の 2018年度1-3月の挙式取扱組数を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



海外拠点の減損損失により、有形固定資産減少

単位:百万円		2020/3末	2020/6末	増減
流動資産		11,428	10,172	-1,255
	現金及び預金	6,455	6,005	(※1) -449
固定資産		46,769	46,499	-269
	有形固定資産	37,124	35,682	-1,441
	無形固定資産	462	352	-110
	投資その他資産	9,182	10,465	+1,282
資産計		58,197	56,672	-1,525

主な増減要因

■ 有形固定資産 ▲1,441百万円

✓ 海外、リゾート拠点の減損損失

(※1)

2021年3月期1Qにて、当座貸越枠165億円を締結し、
運転資金を確保

I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

当面の資金繰りに対応するため、有利子負債が増加

単位:百万円		2020/3末	2020/6末	増減
負債合計		34,400	39,184	4,783
	流動負債計	16,175	18,971	2,796
	短期借入金	2,330	7,890	5,560
	(一年内) 長期借入金	5,554	5,018	-536
	固定負債計	18,225	20,212	1,987
	長期借入金	12,741	14,723	1,982
純資産計		23,797	17,488	-6,309
負債・純資産計		58,197	56,672	-1,525

有利子負債	20,625	27,632	+ 7,006
自己資本比率	40.6%	30.8%	-9.8pt

主な増減要因

- 有利子負債 + 7,006百万円

II

2021年3月期 通期連結業績予想

Financial Plan of FY 03/2021

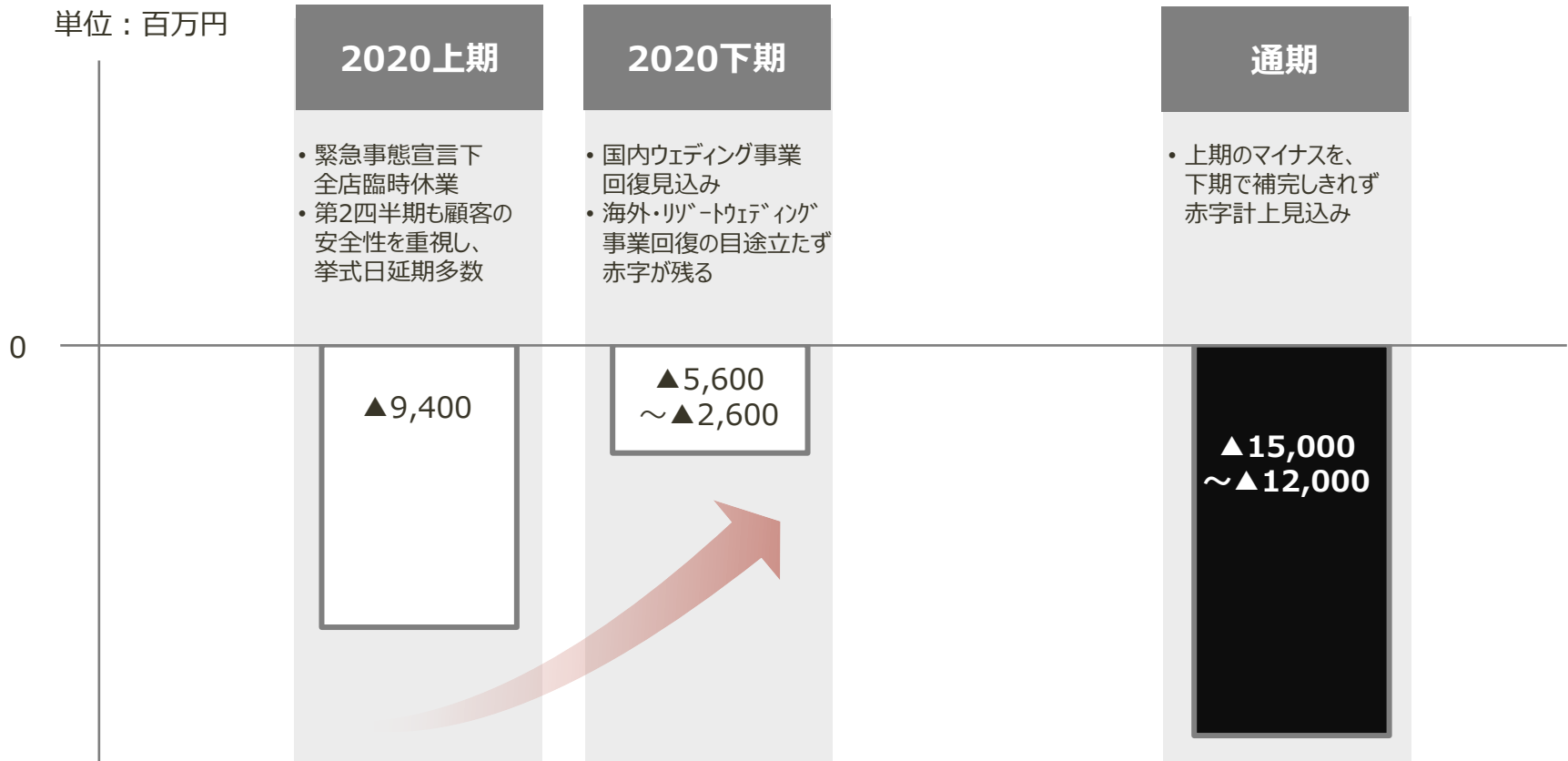
臨時休業や、来期への挙式日延期の影響により大幅赤字 当座貸越契約等、資金繰り対応済

	第2四半期（累計）			通期		
単位: 百万円	2020/3 実績 (A)	2021/3 予想 (B)	増減額 (B-A)	2020/3 実績 (A)	2021/3 予想 (B)	増減額 (B-A)
売上高	32,741	5,500	-27,241	63,678	22,000 ～25,000	-41,678 ～-38,678
営業利益	2,214	△9,400	-11,614	3,579	△15,000 ～△12,000	-18,579 ～-15,579
経常利益	2,079	△9,600	-11,679	3,381	△15,500 ～△12,500	-18,881 ～-15,881
当期利益	946	△10,000	-10,946	1,003	△16,500 ～△13,000	-17,503 ～-14,003

業績予想の前提

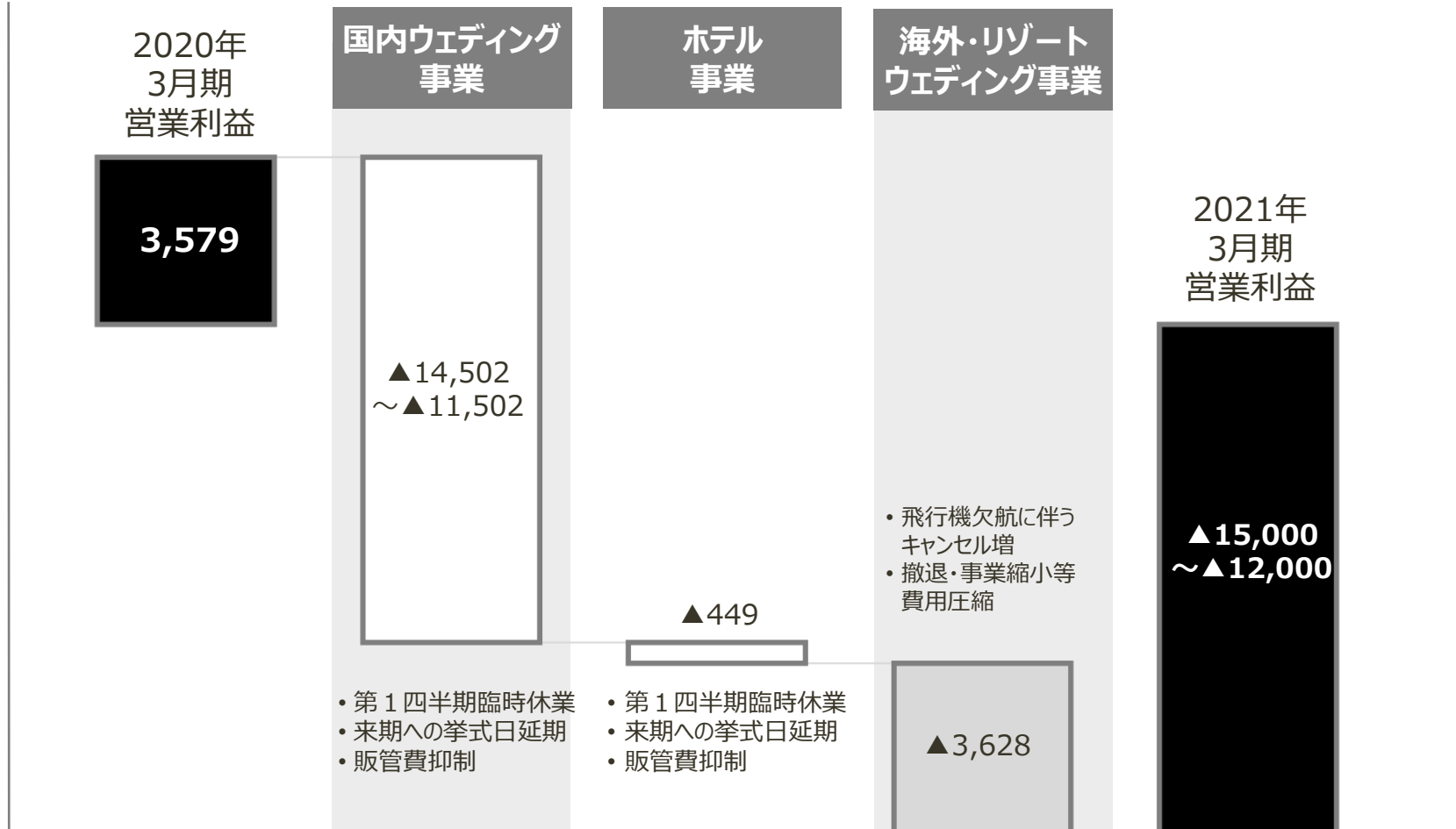
2020年6月末時点での顧客の婚礼実施率、キャンセル率、日程変更割合から業績予想
昨今の新型コロナウイルス感染者数拡大による傾向変化等を加味し、レンジで開示
再度の全国規模の緊急事態宣言発令や、全店臨時休業は当該予想には見込んでおりません

下期に向けて、赤字幅縮小

半期ごとの営業利益予想

事業別営業利益 前期比増減額

単位：百万円

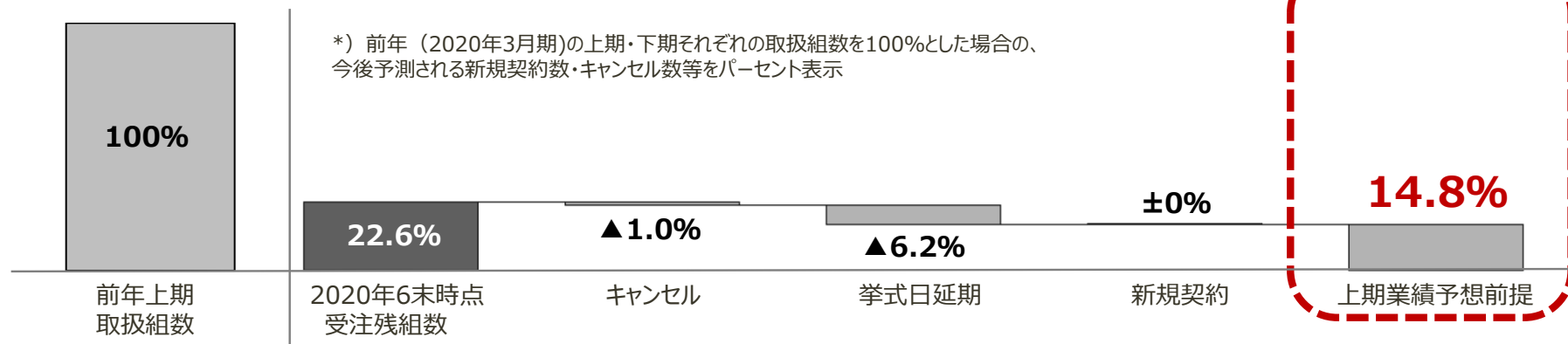


II

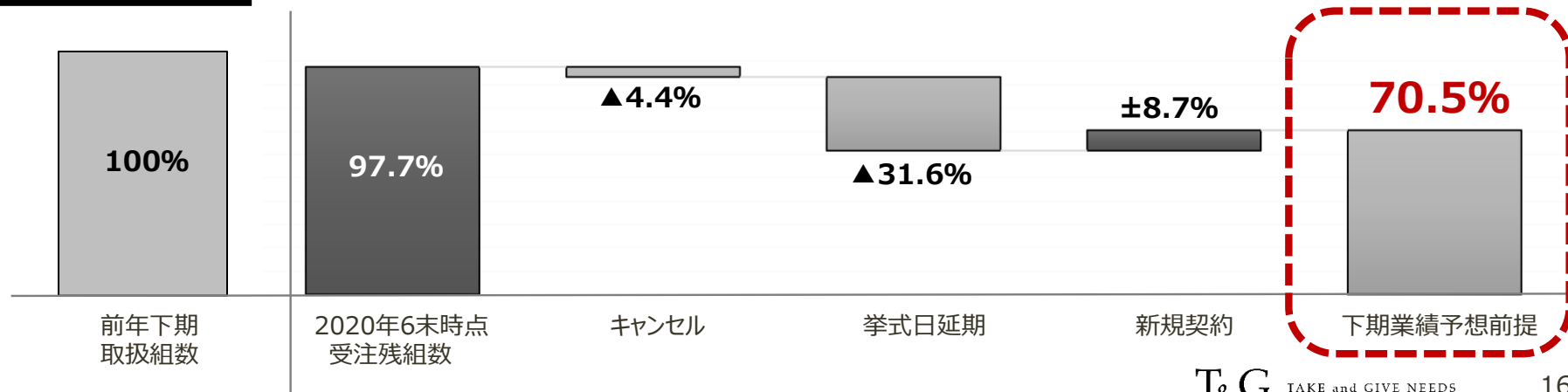
2-1. 業績予想の前提 国内ウェディング事業

現時点の受注残組数から、今後の変化を見込み
業績予想の前提となる件数を予測

上期



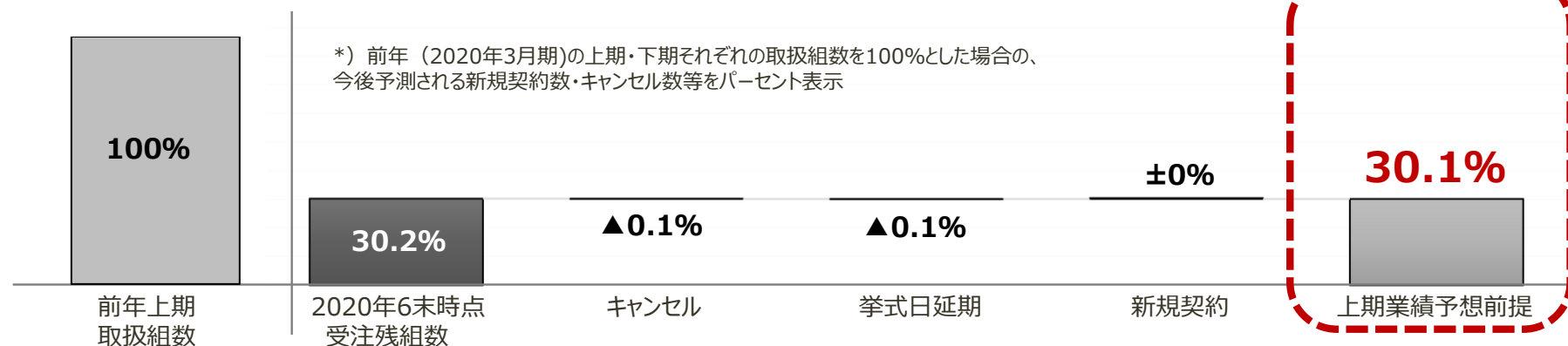
下期



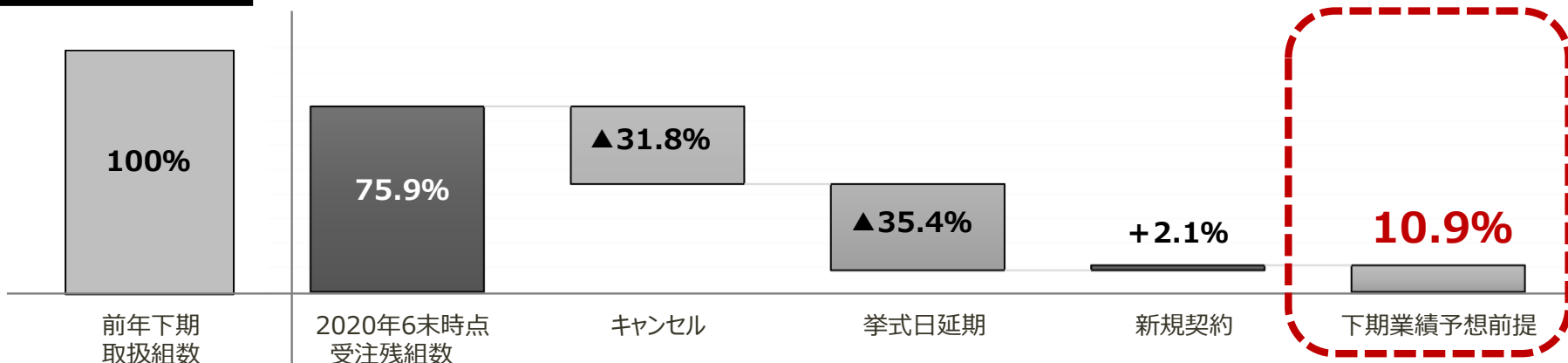
II 2-2. 業績予想の前提 海外・リゾートウェディング事業

現時点の受注残組数から、今後の変化を見込み
業績予想の前提となる件数を予測

上期



下期



II 3. 配当予想

最終利益大幅赤字に伴い、今期配当は見送り

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2020/3	10円	10円	20円
2021/3（予定）	0円	0円	0円

III

直近の状況 と 中期展望

Current aspect and Medium-term Outlook

感染者数の拡大など 不透明な要素はあるが、 中長期を予測できる各種指標は、想定に反し、良い水準

国内ウェディング

TRUNK(HOTEL)

海外・リゾートウェディング

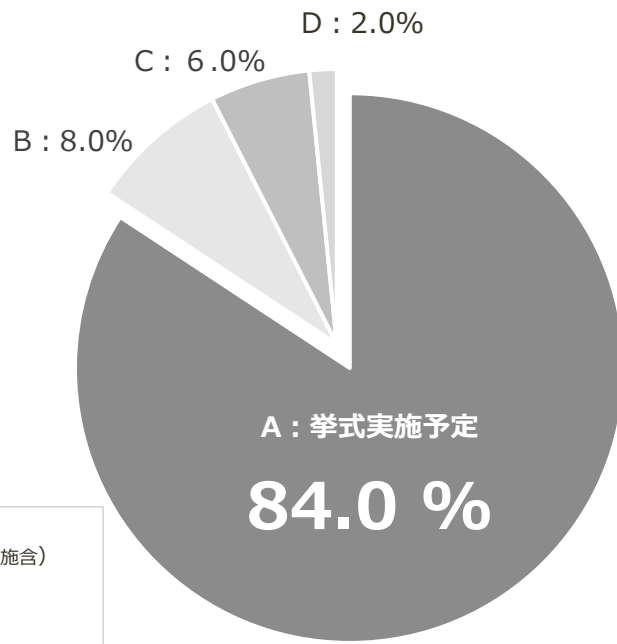
- 「新規問合せ数」は前期比75.8%まで回復
 - 「都道府県別問合せ数」は、大都市圏、地方に大きな差はなく、東京都や大阪府など、感染者数増加傾向の地域も前期比70%以上に回復
 - 顧客の挙式実施意向は強く、「新規契約率」は6月・7月計 +7.3%（前期比）
 - 新規申込時の「招待客数」は、例年同水準 6月・7月計 ▲1.8人（前期比）
-
- 7月1日より営業再開（レストランは東京都の営業自粛要請に協力）
 - 宿泊は、ブランド価値を維持するため、一時的な値下げ策は取らず
再開直後のため、まだ稼働は低いが、7月のADR 75,382円
-
- 「新規問合せ数」は前期比61.7%まで回復
 - 「キャンセル数」は飛行機の欠航や旅行代理店のツアー中止の影響により、増加
 - 唯一の国内拠点である沖縄も感染者数増加により、今後の見通し不透明
 - 拠点の撤退・縮小、固定費圧縮などキャッシュフローを重視した改革に着手済

III 2. マーケット動向 新郎新婦・招待客の意向

婚礼マーケットの底堅い需要は継続する見通し

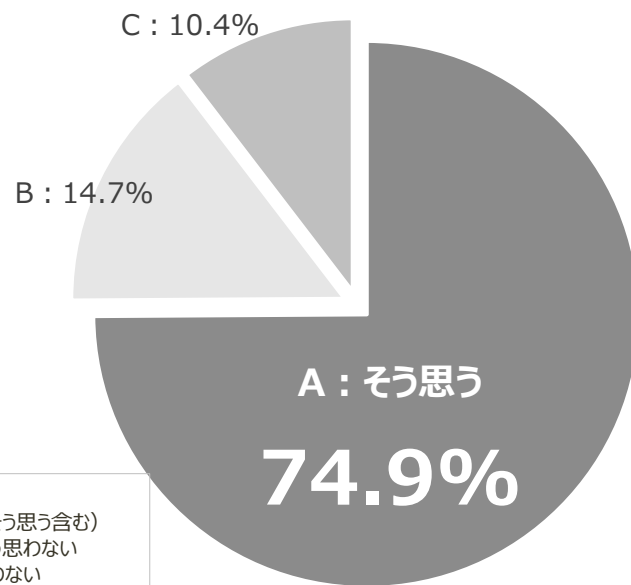
式場探し中カップルへのアンケート

問) コロナ禍で、結婚式は実施するか



招待客へのアンケート

問) 安全面の不安払拭ができれば、結婚式は実施してほしいか



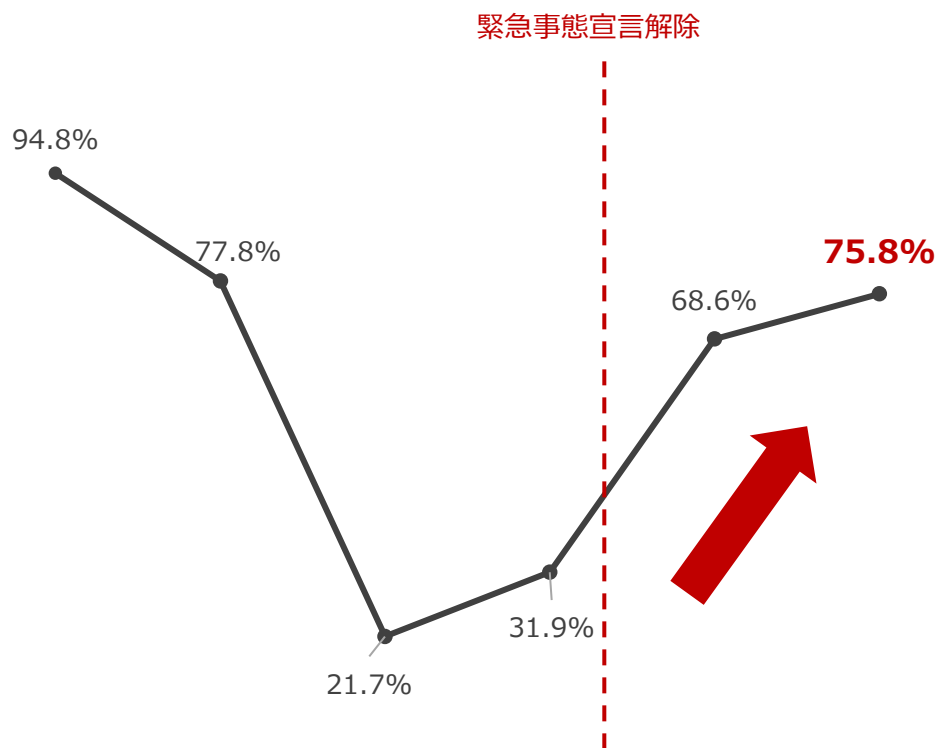
出所：(株)リクルート・マーケティングパートナーズ
調査数：式場情報アプリゼクシネット利用者2991人
調査時期：2020年5月

出所：(株)リクルート・マーケティングパートナーズ

緊急事態宣言解除後、新規問合せは回復傾向

既存顧客のキャンセル率は低水準を維持（業界平均比▲6.9pt）

国内ウェディング新規問合せ数 前期比



国内ウェディングキャンセル率 業界平均比

2020年4-6月に挙式予定だった顧客の7月2週時点の状況



【出所】

業界平均値は、株式会社リクルートマーケティングパートナーズが、ゼクシィ掲載屋号各社にヒアリング（7月2週時点）した数値を当社がグラフ化

2020年2月 2020年3月 2020年4月 2020年5月 2020年6月 2020年7月

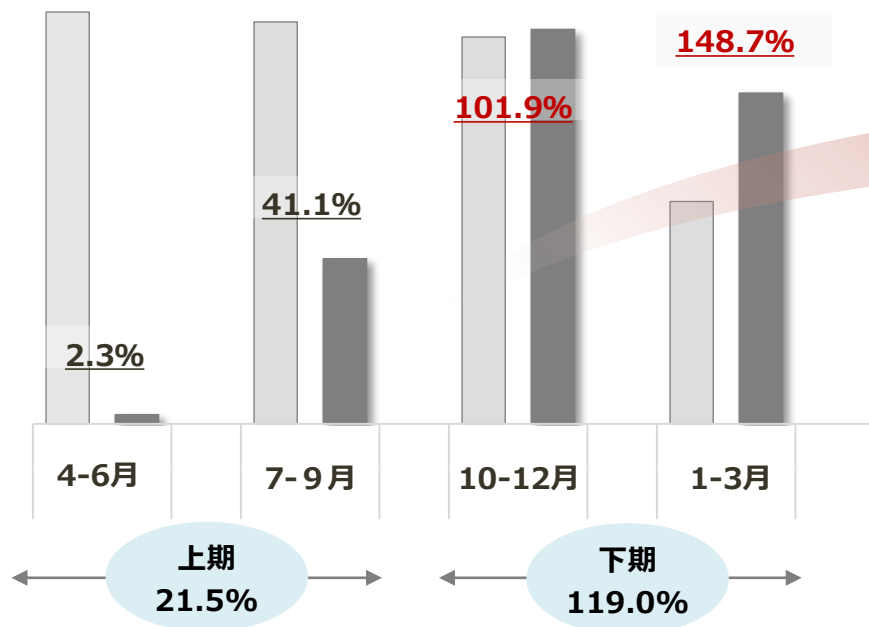
III 3-2. 国内ウェディング 受注残組数状況

21年3月期下期以降の受注残組数は、前年同時期を上回る

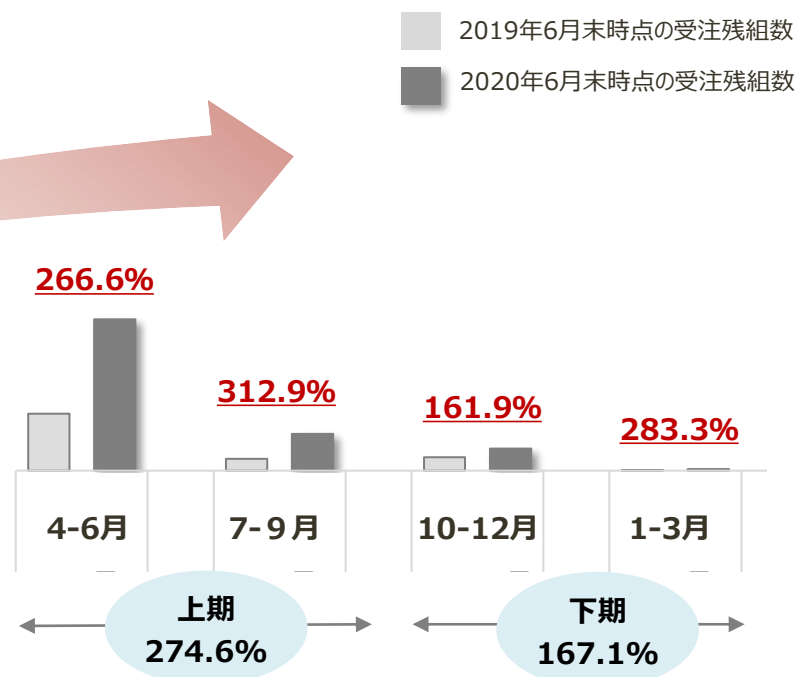
受注残組数 前年同時期比（20年6月末時点）

※前年同時期（2019年6月末時点）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
※2019年6月末時点 直営店65店舗 / 2020年6月末時点 直営店63店舗

2021/3期



2022/3期



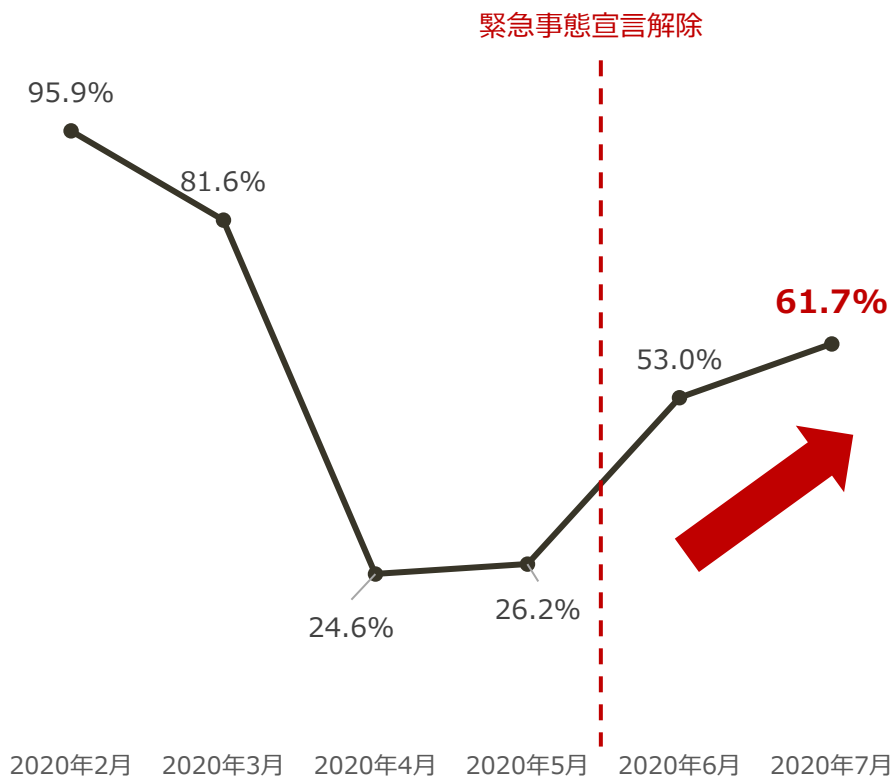
III 3-3. 海外・リゾートウェディング 新規問合せ数の推移とキャンセル率

新規問合せは回復傾向も

旅行代理店ツアー中止により、既存顧客のキャンセル率は国内に比べ高い

海外・リゾートウェディング新規問合せ数 前期比

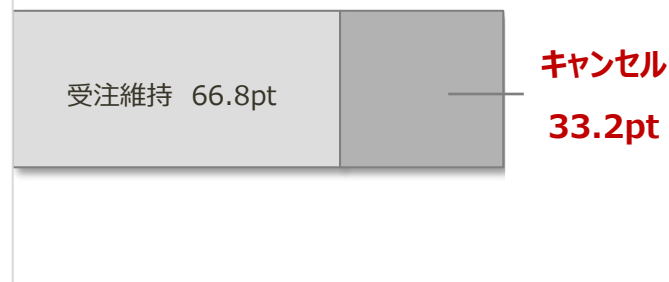
注) 国内マーケット（日本人対象）のみの数値



海外・リゾートウェディングキャンセル率

2020年4-6月に挙式予定だった顧客の7月2週時点の状況

当社

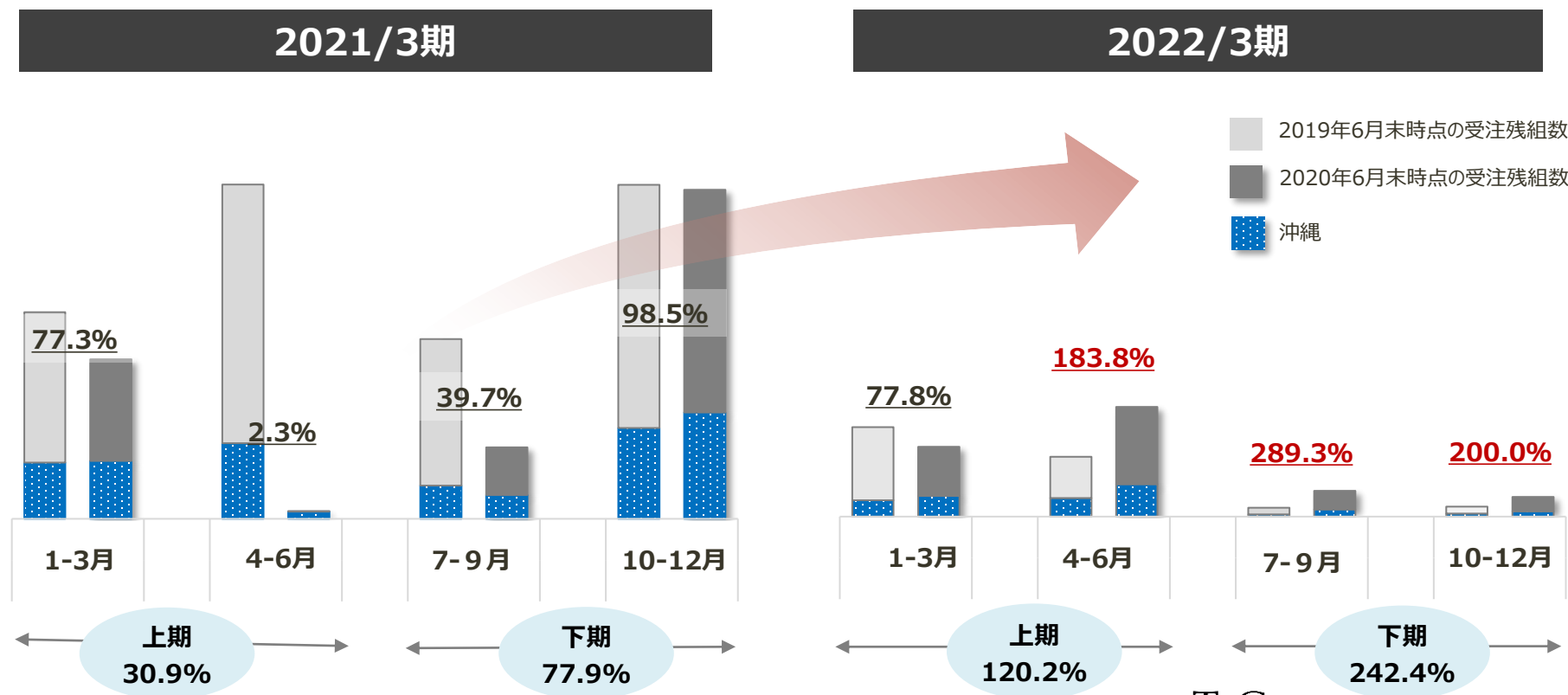


6月以降、沖縄のみ挙式施行再開

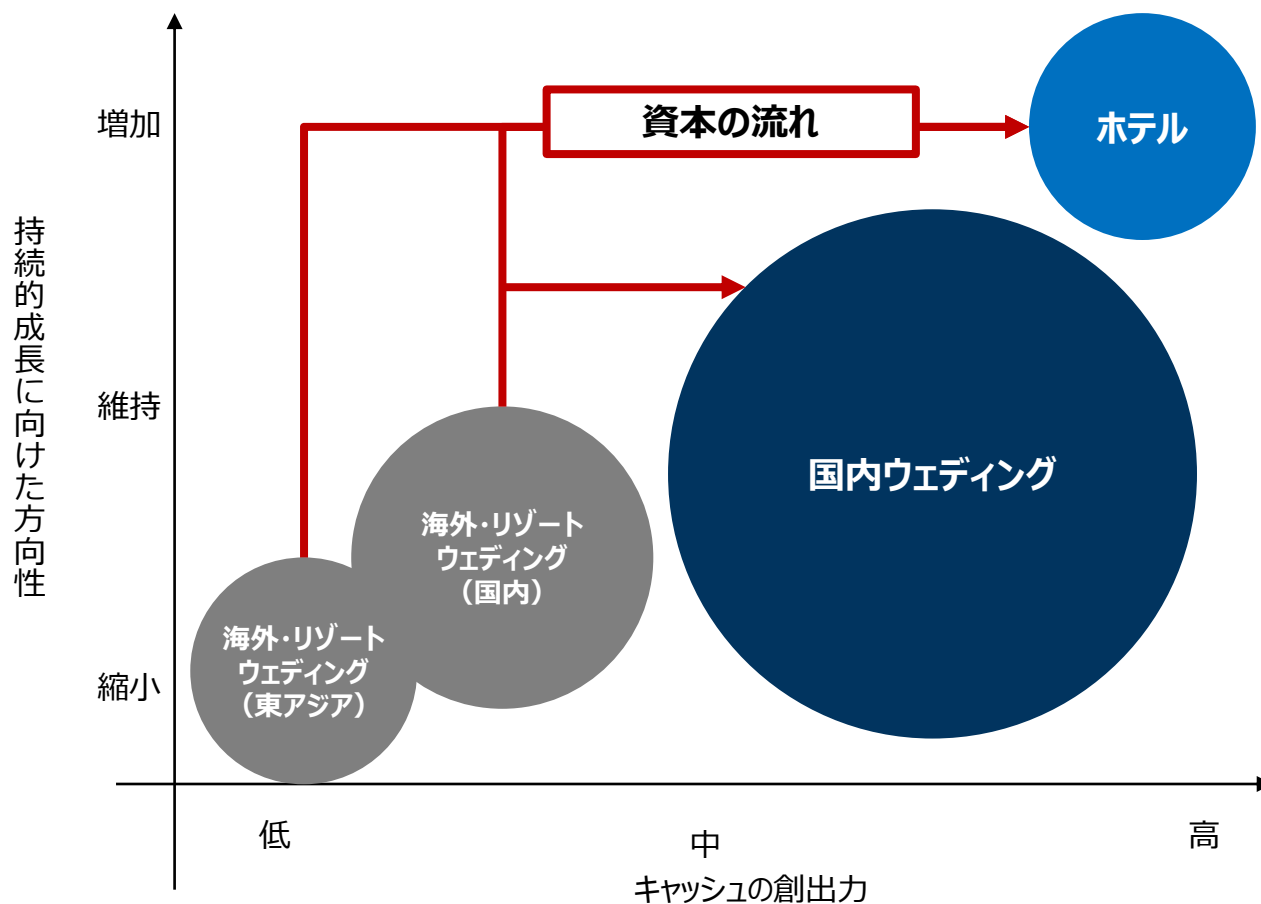
各国の入国制限等により、海外拠点の再開時期は不透明

受注残組数 前年同時期比（20年6月末時点）

※前年同時期（2019年6月末時点）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
※海外・リゾートウェディング事業は12月決算



マーケット環境の激変に伴い、選択と集中 海外・リゾートウェディング事業の縮小、高収益体質を目指す



海外・リゾートウェディング(東アジア) 縮小

第1四半期に着手済
減損損失 1,459百万円計上

詳細	
ジャカルタ拠点	撤退
ブーケット拠点	大幅縮小
香港・上海（営業所）	大幅縮小
台湾拠点	大幅縮小

海外・リゾートウェディング(国内) 縮小

旅行代理店チャネル機能の大幅縮小
販管費削減予定 年額▲24%

IV

Withコロナ時代の顧客ニーズ変化に伴う当社対応

Response to the changing needs of the New Normal

IV 1. 市場環境（顧客ニーズ）変化に伴う当社対応

コロナ禍の市場環境（顧客ニーズ）変化に鑑み、各種対応を実施

市場環境 （顧客ニーズ）

- 外出機会を減らした式場見学、事前打ち合わせ
- 非接触を担保するオペレーション
- 3密を回避する、安全・安心な環境
- 挙式日延期への柔軟な対応

T & G （商品・サービス・接客）

- オンライン打合せ、新規顧客向けブライダルフェアの実施
- 「感染拡大防止オペレーション」を全店舗に義務化
- 安全を伝える列席者向け動画作成、QRコードを招待状と共に配布
- 婚礼規約の見直し（挙式日延期手数料の加算時期を見直し）
- 2部制披露宴の推奨（例：1部 親族のみ 2部：友人のみ）

業界

- 全国1,500以上の式場が、Withコロナ時代の業界ガイドラインに賛同

IV

1-2. 新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応例

営業再開前に、招待客100名規模の模擬披露宴を実施
改定を重ねた「感染拡大防止オペレーションマニュアル」を全店舗で義務化



- ▶ 感染拡大防止オペレーションマニュアルに基づき、招待客100名を想定した模擬披露宴を社内で実施
- ▶ 各オペレーションに対する課題抽出後、内容検討、改定を重ねたうえで、直営全店舗で義務化

IV 1-3. 新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応例

新型コロナ感染拡大の長期化を見据え、
「挙式日延期 手数料」の不安払拭を目的に、手数料加算時期を変更

■ 挙式日延期の手数料額

挙式日までの日数	従前	改定後（2020年8月以降）
365日前まで	無料	無料
364日前～120日前まで		
119日前～90日前まで	10万円	10万円
89日前～60日前まで	50万円	10万円
59日前～30日前まで	見積書の40%	見積書の20%
29日前～11日前まで	見積書の45%	見積書の30%
10日前～2日前まで	請求金額の50%	請求金額の50%
前日	請求金額の80%	請求金額の80%
当日	請求金額の全額	請求金額の全額

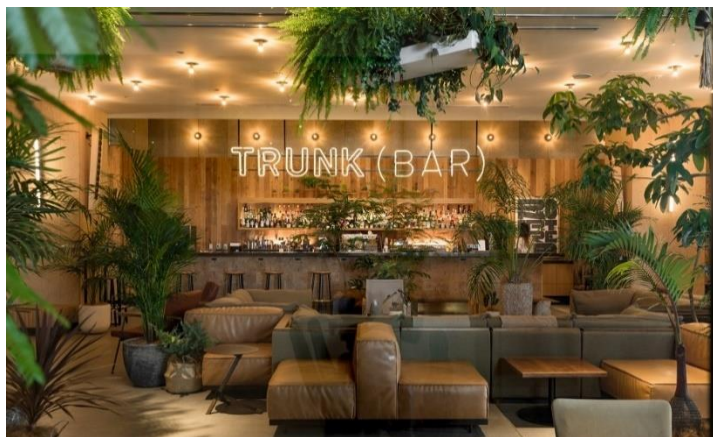
挙式予定日
89日前～11日前
の延期に対する
顧客負担を軽減

▶ 挙式日まで89日前～11日前の期間の「挙式日延期 手数料」見直しを実施

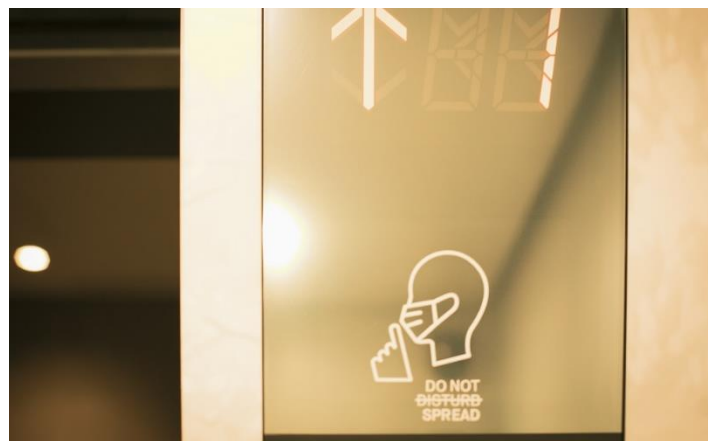
▶ 時期や条件によっては最大80%の減額となる

IV 1-4. 新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応例

TRUNK (HOTEL) 感染拡大防止策を体験価値に
「義務」から「楽しめる」ものに変える 独創的でクリエイティブな取り組みを実施



▶ソーシャルディスタンスを確保するため、ジャングルのように沢山の観葉植物を設置。新たな空間演出が話題に



▶館内各所に感染拡大防止に関連したメッセージを込めたアートを表現。その他、細かい箇所にクリエイティブな仕掛けがある



市場環境と当社の競争優位性

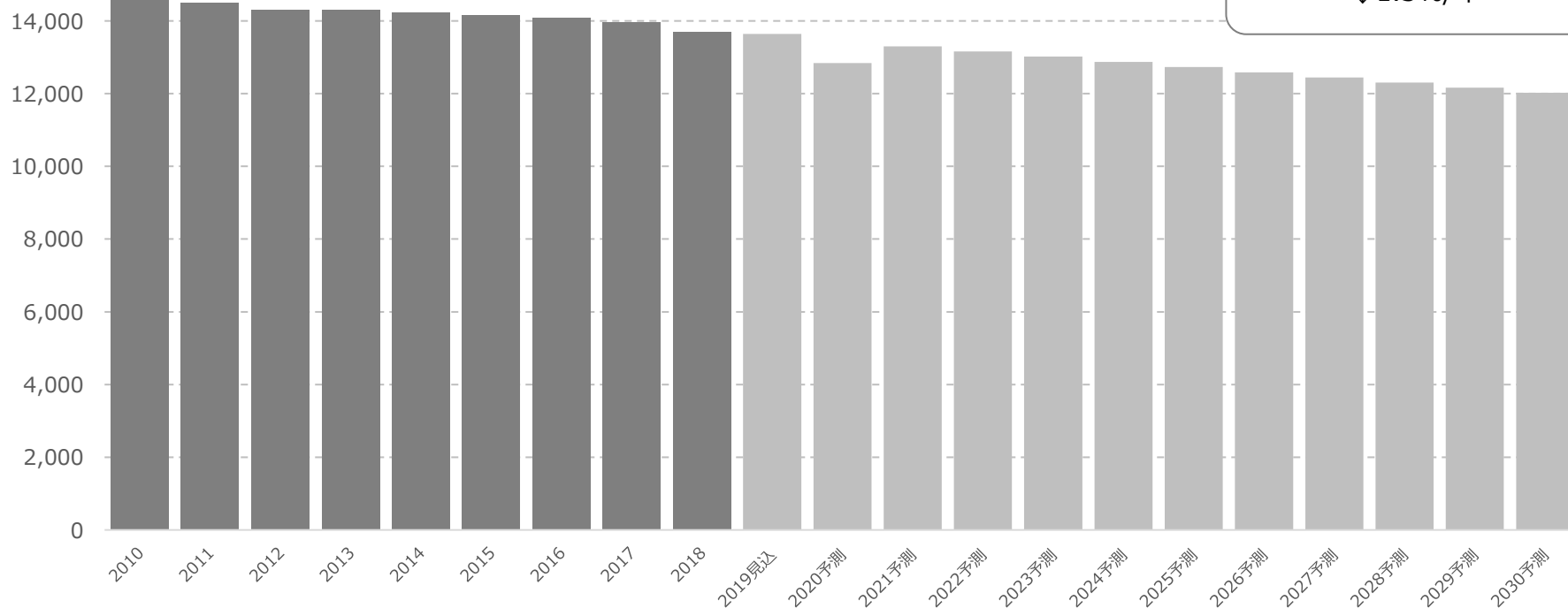
Market environment / Competitive Advantage



少子化影響により、マーケット規模は微減
縮小度合は僅少。10年後も1兆円越えの魅力的な規模が健在

挙式・披露宴市場規模

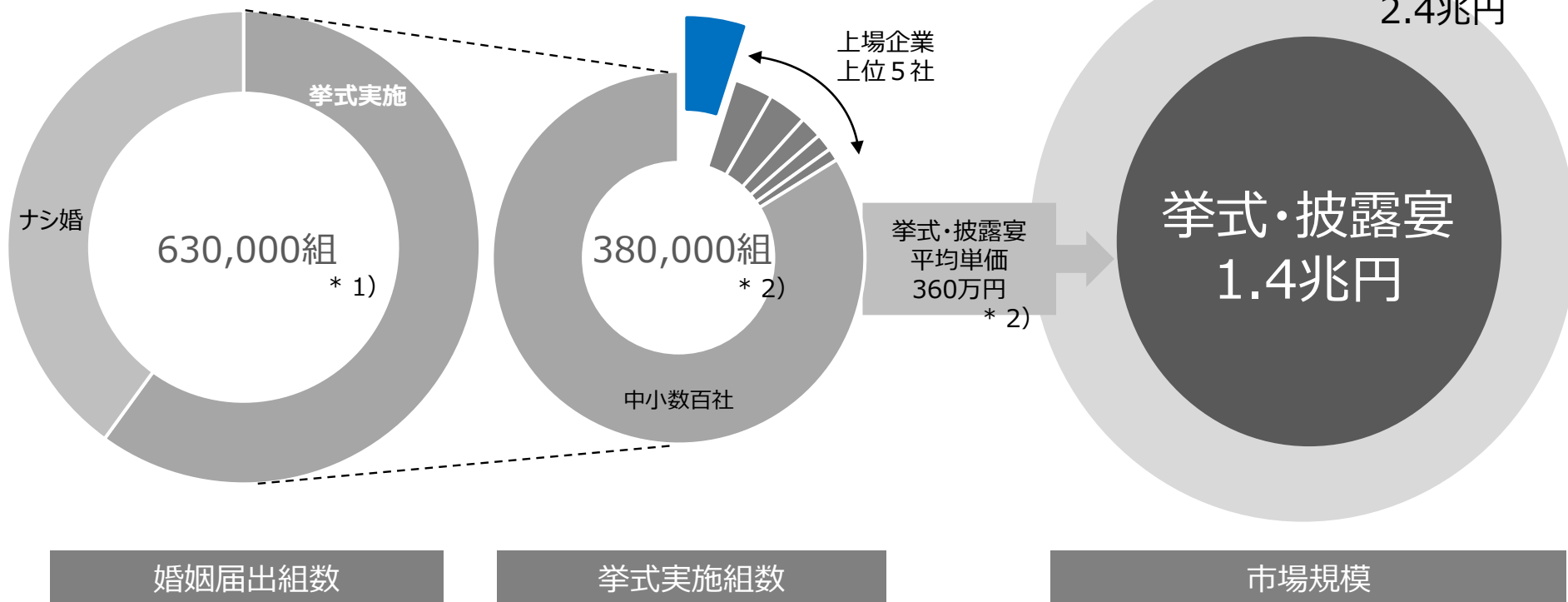
(単位：億円)





市場規模1.4兆円 T & Gは売上高シェアNo.1
シェア拡大余地は大きい

T&G 売上高No.1



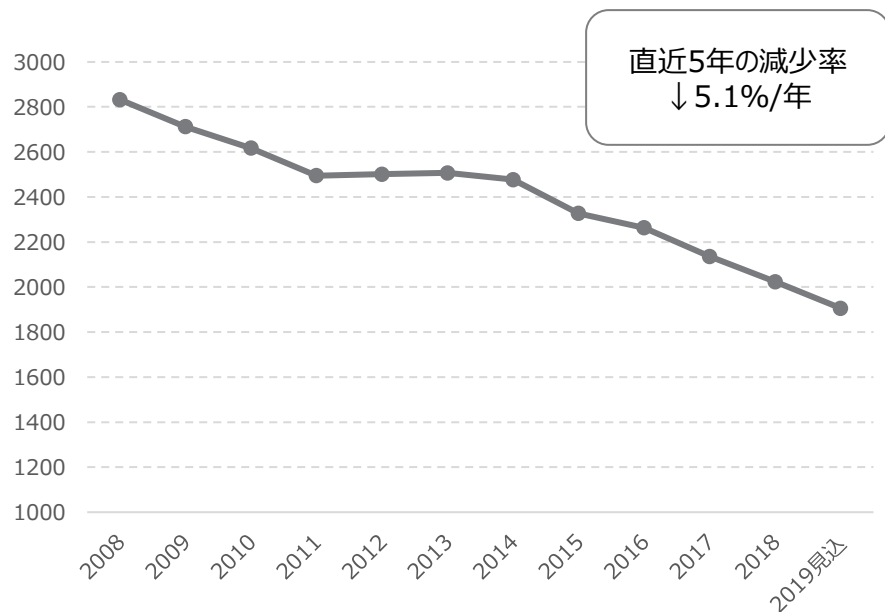
※出典 *1 厚生労働省「人口動態統計速報（2020年4月）」

*2 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ「ゼクシットレンド調査（2019年）」 挙式・披露宴実施率から当社算出

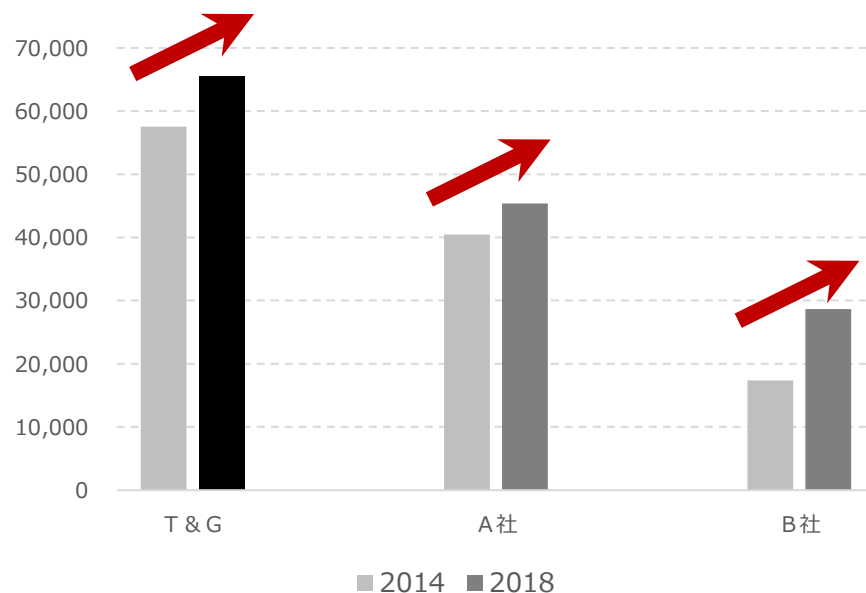


プレーヤーが減少し、大手は売上伸長
新型コロナウイルス感染症影響後、寡占化は加速する予想

プレーヤー数推移



国内ウェディング上場大手3社 婚礼売上推移





年間10,000組以上の結婚式で積み重ねたノウハウを元に
独自の仕組みでNo.1を維持

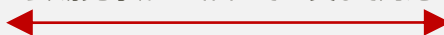
全国 100施設以上

年間取扱組数10,000組以上



一顧客一担当制

会場見学から当日まで一貫して対応



専属プランナー

他社) 担当者が場面ごとに変わる



案内担当

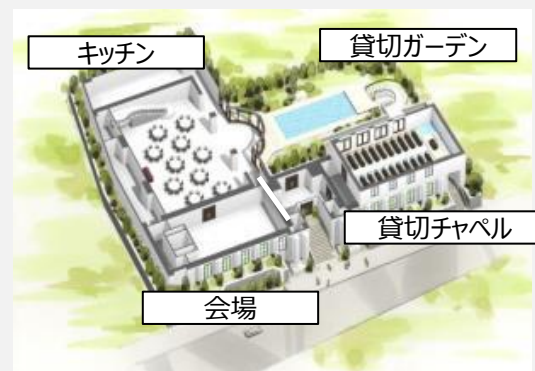


打合せ担当



当日担当

一軒家完全貸切

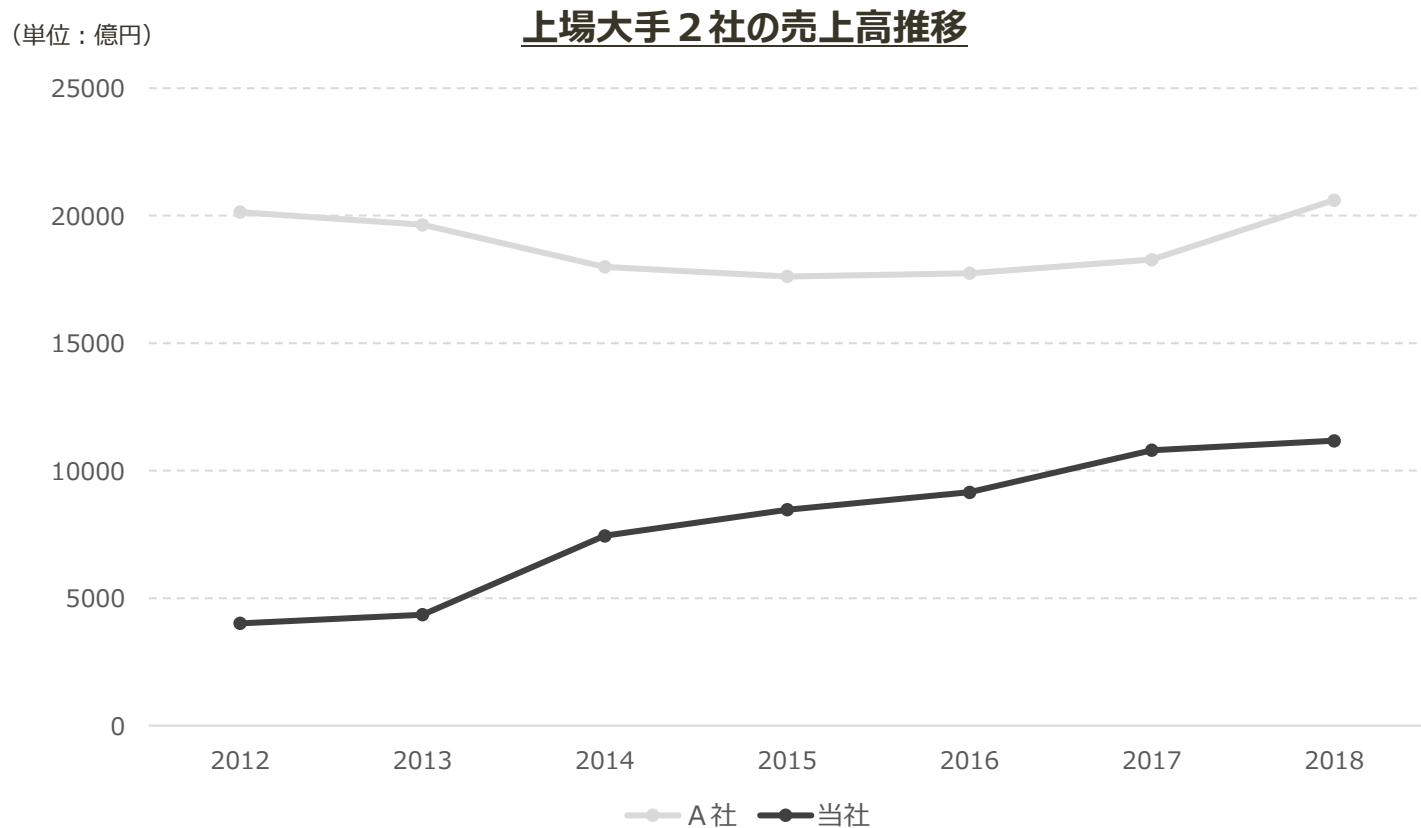


完全オリジナルウェディング





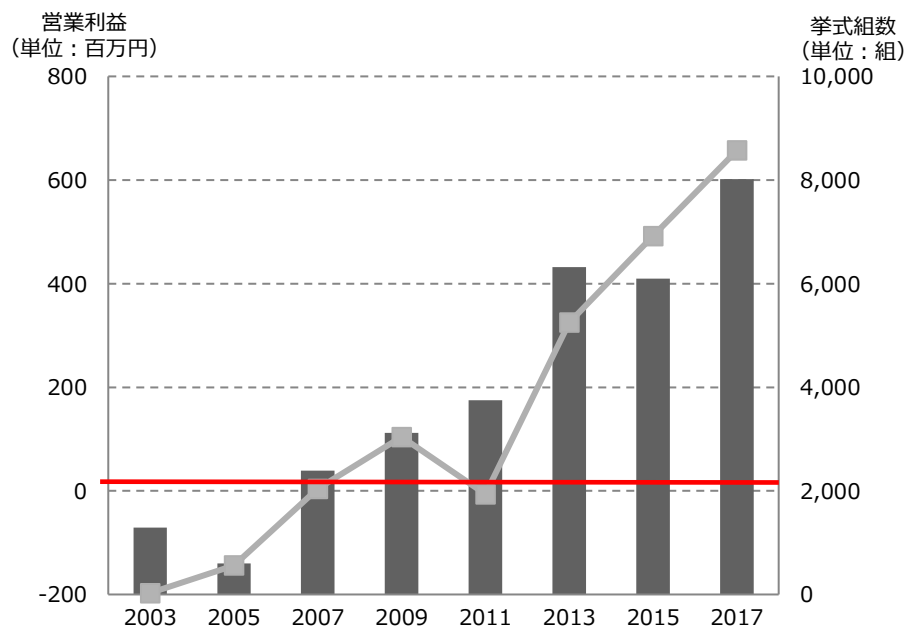
海外・リゾートウェディング市場は大手 2 強 当社は後発ながら国内マーケットシェア 2 位に成長





損益分岐点の高さ、限定的な開発地要件から 参入障壁が高い

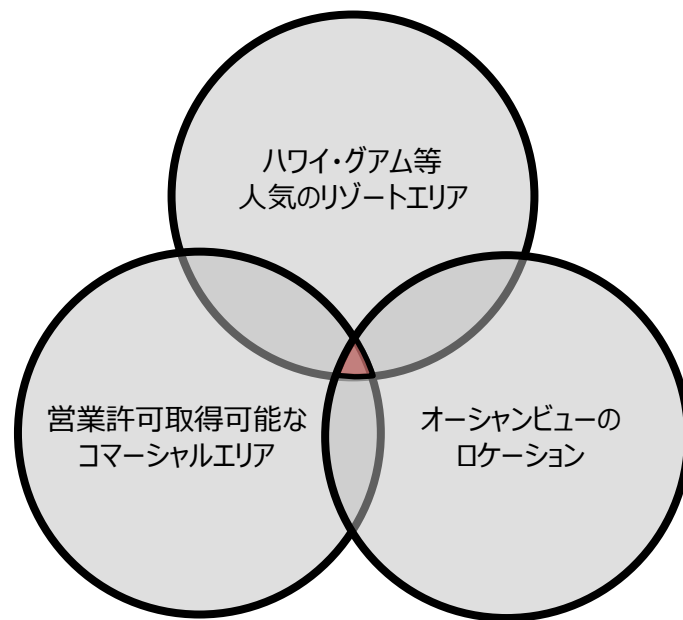
損益分岐ライン



※2011年度より決算期を6月から12月に変更しており、2011年度は7月から12月までの半期変則決算

2,000組前後が損益分岐ライン。一定の組数を獲得するための海外拠点・国内営業カウンター等販売コストが高い

限定された開発地要件



これら3つの条件を満たす物件は非常に希少のため、
出店難易度が高い。



参入障壁の高い業界で、3つの優位性により成長

各地のベストポジションを獲得済

他社が参入できない先行者利益

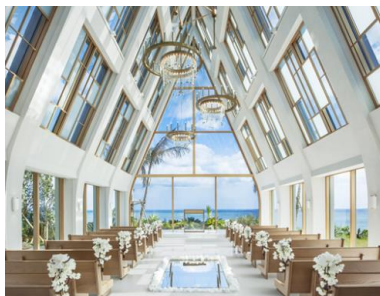


世界の一流ブランドホテルとの開発実績

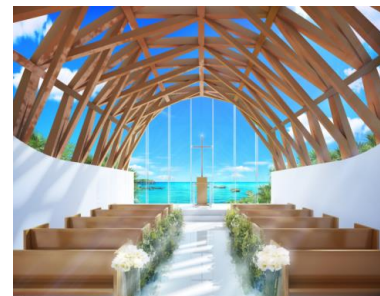
新規開発案件のタイアップ依頼を、最初に得やすい



著名な建築デザイナーによるオリジナリティの高い施設開発



大堀 伸
代表作「LOG ROAD DAIKANYAMA」
「SPRING VALLEY BREWERY TOKYO」等



橋本 夕紀夫
代表作「ザ・ペニンシュラ東京」
「相田みつを美術館」等





主にビジネスホテル・外資系チェーンホテルの増加

ホテル施設数推移と予測

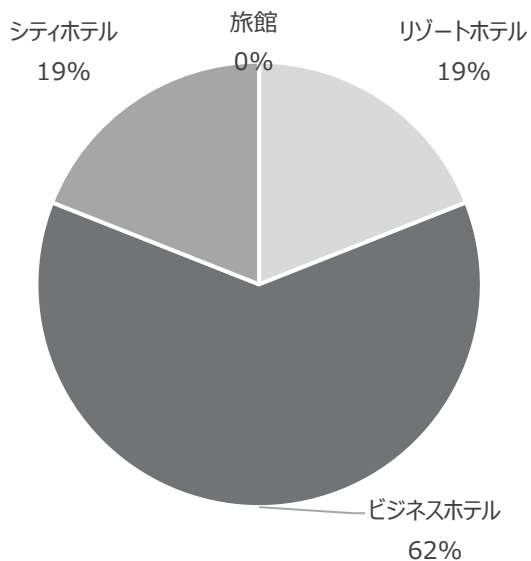
(単位：軒)



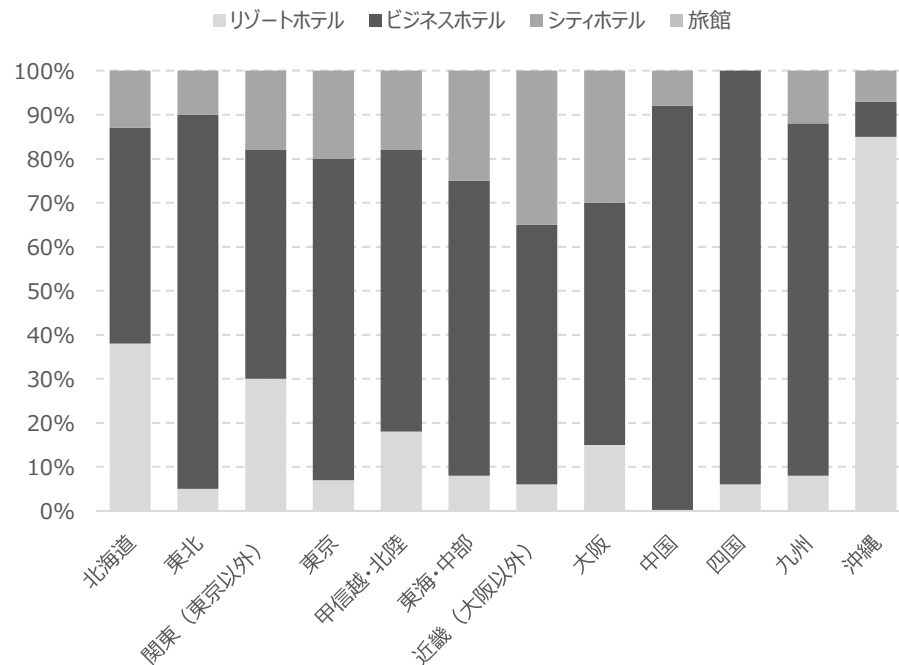


今後の開発予定のホテルタイプは大半がビジネスホテル

タイプ別のホテルオープン計画割合



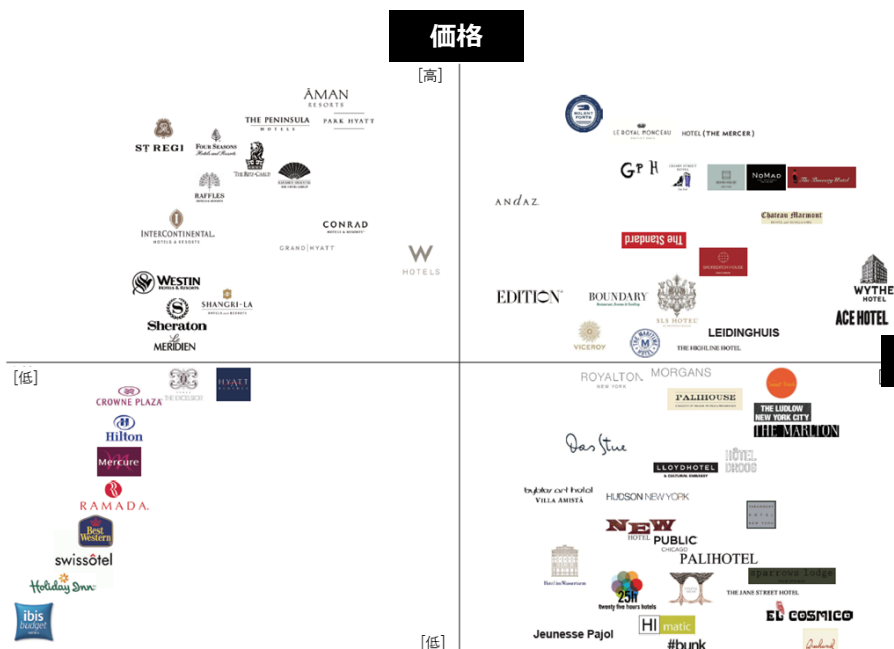
地域別・タイプ別オープン計画割合



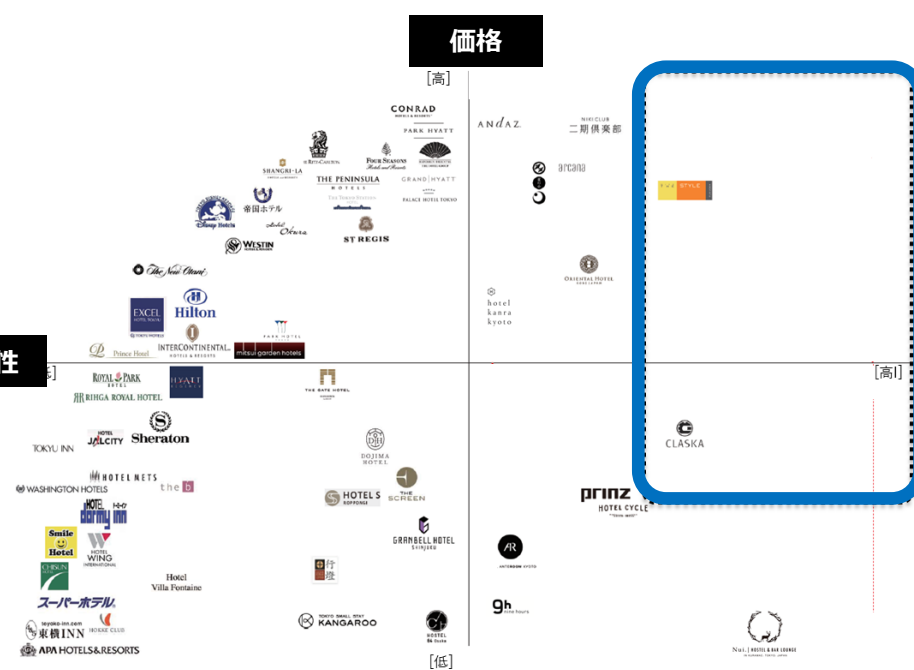


ビジネスホテル・外資系チェーンホテルは飽和しているが
日本では高価格帯・独自性の強いブティックホテル市場が未開拓

世界のホテル市場ポジショニングマップ



日本のホテル市場ポジショニングマップ





T & Gは日本において未開拓のブティックホテル市場へ進出

ブティックホテルとは？

「唯一無二なホテル」

- ✓ 欧米ではすでに多く存在
- ✓ 独創的
- ✓ 高いクリエイティビティを持つ
- ✓ 店舗ごとコンセプトが異なる
- ✓ オペレーションマニュアルがない
- ✓ 高品質高価格

世界のブティックホテル

UK

HAM YARD HOTEL
ACE HOTEL LONDON
THE NED
SHOREDITCH HOUSE
LITTLE HOUSE MAYFAIR
CHILTERN FIREHOUSE

PARIS

LA MAISON CHAMPS ELYSÉES
LES ROCHES ROUGES
HOTEL PARADIS PARIS
RELAIS CHRISTINE
HOTEL DU PETIT MOULIN

CHINA

MIDDLE HOUSE SHANGHAI
VUE HOTEL BEIJIN
THE TEMPLE HOUSE CHENGDU
ÉCLAT BEIJING
THE PULI HOTEL AND SPA

SINGAPORE

THE WAREHOUSE HOTEL
WANDERLUST HOTEL
VILLA SAMADHI
NAUMI SINGAPORE
THE VAGABOND CLUB SINGAPORE

USA

ACE HOTEL NEW YORK
WYTHE HOTEL NEW YORK
HIGH LINE NYC
THE MERCER HOTEL
CROSBY STREET HOTEL
LUDLOW HOTEL
THE NOMAD HOTEL NEWYORK
THE BEEKMAN A THOMPSON HOTEL
REFINERY HOTEL NEWYORK
GRAMERCY PARK HOTEL NEWYORK
THE BOWERY HOTEL

日本のホテルマーケットの常識を覆した強み

強いマーケティング力

海外富裕層、特に欧米のメディアリレーションが豊富

100 views | Nov 27, 2019, 02:34pm

Five Cool Design Hotels Around the World

Forbes

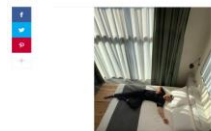
TRUNK Hotel - Tokyo - Japan



A standard guest room at TRUNK HOTEL in Tokyo, Japan. Photo credit: TRUNK

VOGUE

Stargazing in Tokyo and Glamping Near Mt. Fuji: Ed Droste's Epic Japan Travel Diary



Stay close at the TRUNK HOTEL, Tokyo

The New York Times Style Magazine

NOTES ON THE CULTURE

A Tokyo Itinerary, Over-the-Top Hats and More

It's roundup of people, places and things to know now.



The entrance to Trunk (House). Tomoko Kengaku/Courtesy of Trunk

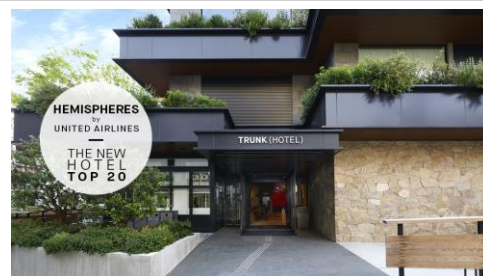
Kuma also oversaw the 2010 restoration of the Akagi shrine, a 15th-century Shinto holy site — here, the sound of ringing bells is joined by that of gentle clapping as visitors ward off evil spirits. Afterward, you might enjoy dinner at one of Kagurazaka's classic ryotei — *Toriya Bettei* has the best udon suki — or the new outpost of Toriko, which serves yakitori and wine, and then wander back to *Trunk (House)*, a 70-year-old former geisha house that was converted to a rental property in August. The two-story structure's *genkan*-style entryway looks onto a small indoor courtyard with azaleas, irises, Japanese holly ferns and stones salvaged from the wall that once encircled Edo Castle. — EMILY TOBIN

アワード実績

戦略的アワード受賞により海外で認知が広まり、宿泊者欧米比率80%以上

「New Concept of the Year (ニューコンセプト賞)」
「AHEAD Asia Hotel of the Year (ベストホテル賞)」第4位
アメリカCondé Nast TravelerのHot List受賞

アメリカの旅行誌「Travel + Leisure」「Travel + Leisure It List 2018」に選出
イギリス発のグローバル情報誌「MONOCLE」編集部が選ぶ「MONOCLE Travel Top 50」選出
アメリカン航空のメディア「American Way」読者アワード
「wallpaper」誌の、Best Urban Hotels 2019受賞



高いデザイン性を支える内製クリエイティブチーム

TRUNK内製クリエイティブチーム
TRUNK ATLIER

建築ディレクター

内装ディレクター

ランドスケープ
ディレクター

FFEディレクター

映像ディレクター

クリエイティブ
ディレクター

FBディレクター

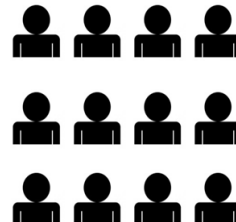
グラフィック
ディレクター

コンセプト
ディレクター

プロダクト
ディレクター



各業界を牽引する
トップクリエイター



VI

補足資料

APPENDIX

連結業績推移

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
売上高（百万円）	2,961	5,275	11,444	21,830	33,962	45,833	43,642	46,206	46,039	46,716
営業利益（百万円）	255	494	1,595	3,454	4,981	6,625	-901	675	2,519	2,282
営業利益率（%）	8.6%	9.4%	13.9%	15.8%	14.7%	14.5%	-2.1%	1.5%	5.5%	4.9%
経常利益（百万円）	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-1,403	31	1,882	1,541
経常利益率（%）	7.7%	8.9%	12.7%	16.0%	15.2%	15.0%	-3.2%	0.1%	4.1%	3.3%
当期利益（百万円）	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-2,055	-1,048	371	214
当期利益率（%）	4.0%	4.1%	5.9%	9.5%	8.6%	9.2%	-4.7%	-2.3%	0.8%	0.5%
取扱組数合計（組）	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	11,440	13,567	13,807	14,250
直営店型単価（千円）	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	3,825	3,773	3,890
期末直営店会場数	1	7	22	41	62	84	88	87	87	87
期末直営店舗数	1	6	16	29	42	58	62	61	61	61
期末提携プロデュース会場数	10	10	11	12	13	13	17	16	15	11
総資産（百万円）	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	41,160	41,425	43,456	44,634
自己資本比率（%）	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	39.2%	30.6%	29.7%	37.4%	36.7%

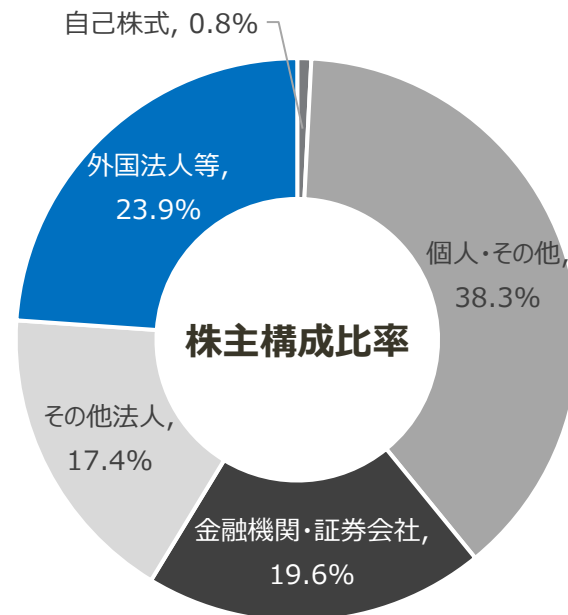
	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
売上高（百万円）	47,983	52,804	60,714	59,269	59,524	60,184	64,590	66,871	63,678
営業利益（百万円）	2,212	2,832	3,706	3,021	1,545	2,439	2,785	4,281	3,579
営業利益率（%）	4.6%	5.4%	6.1%	5.1%	2.6%	4.1%	4.3%	6.4%	5.6%
経常利益（百万円）	1,588	2,459	3,342	2,784	1,377	2,100	2,489	3,900	3,381
経常利益率（%）	3.3%	4.7%	5.5%	4.7%	2.3%	3.5%	3.9%	5.8%	5.3%
当期利益（百万円）	453	1,086	1,370	1,008	230	360	888	2,283	1,003
当期利益率（%）	0.9%	2.1%	2.3%	1.7%	0.4%	0.6%	1.4%	3.4%	1.6%
取扱組数合計（組）	14,446	15,838	18,762	19,451	19,872	19,894	20,360	21,160	19,104
直営店型単価（千円）	3,975	4,019	4,093	4,017	3,971	3,837	3,892	3,868	3,947
期末直営店会場数	87	99	101	103	105	103	105	102	94
期末直営店舗数	61	68	69	70	70	69	69	67	64
期末提携プロデュース会場数	13	14	17	17	17	14	7	6	6
総資産（百万円）	43,390	46,510	48,282	48,091	49,286	52,176	56,025	57,130	58,197
自己資本比率（%）	38.4%	38.2%	39.6%	42.2%	41.0%	38.9%	37.3%	40.2%	40.6%

株主保有状況（2020年3月31日現在）

1.発行済株式総数 13,059,330株

2.株主総数 8,598名

3.大株主（上位10名）



株主名	持株数	持株比率 (%)
野尻佳孝	2,460,950	18.99
株式会社東京ウエルズ	1,045,970	8.07
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	785,400	6.06
株式会社ユニマットライフ	543,200	4.19
ウエルズ通商株式会社	450,000	3.47
INTERACTIVE BROKERS LLC	330,800	2.55
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIN/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	317,500	2.45
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	276,950	2.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	271,000	2.09
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	252,300	1.94

直営店舗：全国63店舗（92会場）

（2020年6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エイトハウス（大阪）
 アルモニーアッシュ（姫路）

■ 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）

■ 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）

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）
 アルモニーヴィラ オーザルダン（常滑）

■ 北海道・東北エリア

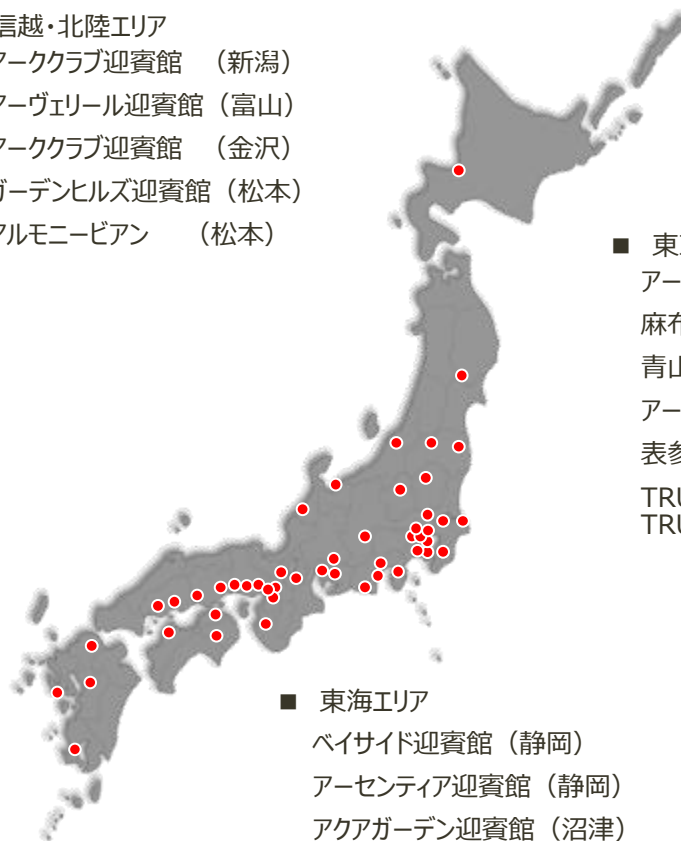
ヒルサイドクラブ迎賓館（札幌）
 アーカンジェル迎賓館（仙台）
 アーククラブ迎賓館（郡山）

■ 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
 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
 minatimirai（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13施設

(2020年6月30日現在)

■ 直営ホテル（3施設）

- ✓ TRUNK(HOTEL) (神宮前)
- ✓ TRUNK(HOUSE) (神楽坂)
- ✓ アルモニーアンブラッセ (大阪)

■ 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）

- ✓ 東京會舘 (丸の内)
- ✓ マノワール・ディノ (表参道)
- ✓ REIMS YANAGIDATE (表参道)
- ✓ イル・ブッテロ (広尾)
- ✓ TERAKOYA (武蔵野)
- ✓ 長良川の郷 (岐阜)

海外・リゾート：22拠点、海外ローカル：3拠点

(2020年6月30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

<Bali>

- ✓ 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

■ 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

Bali

- : 海外ローカル
- : リゾートウェディング

(2020年6月30日現在)



■ 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