

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. 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. 重点施策進捗 | |
| 3-1. 国内主力事業 | P19-26 |
| 3-2. ホテル複合事業 | P27-28 |
| 3-3. 海外・リゾート強化 | P29-34 |
| 3-4. 新規事業 | P35-37 |
| 3-5. トピックス | P38 |

III. 2018年3月期 配当予想

	P39-40
--	--------

IV. 会場一覧

	P41-44
--	--------

業績		売上高484億円(前期比107.6%)、営業利益21億円(前期比101.6%) 国内ウェディングは店舗リニューアル効果・新店ホテル稼動により増収増益
今期施策進捗	国内	- 国内主力事業については、2019年3月期受注件数が全店ベースで前期比106.3%、既存店ベースで同比105.5% - 東京會館が有楽町に開業準備室オープン。婚礼受注を開始 - 連結子会社株式会社ブライズワードを2018年4月に吸収合併
	ホテル	- TRUNK (HOTEL) 婚礼受注、法人宴会、イベント受注、宿泊が順調 - Forbesで「世界のデザインホテル5選」に選出
	海外	- 拠点数増加に伴い、売上高が前期比117.2% - 沖縄でハイアットリージェンシーと提携「瀬良垣島教会」の受注を開始 - 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	- KDDIとIoTでコラボレーション「with HOME」において共同開発 - 平日稼動向上を目的に幅広いイベントを開催

I

2018年3月期第3四半期 連結決算概要

*Results of Third Quarter
FY Ending March 2018*

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

売上高484億円（前期比107.6%）、 営業利益21億円（前期比101.6%）の増収増益

単位: 百万円	2018/3 3Q計画	2018/3 3Q実績	計画比	2017/3 3Q実績	前年 同期比
売上高	48,400	48,494	+94	45,075	+3,418 (※1)
売上 総利益	29,600 61.2%	29,763 61.4%	+157 +0.2pt	26,830 59.5%	+2,933 +1.9pt (※2)
販管費	27,600 57.0%	27,631 57.0%	+25 +0.0pt	24,731 54.9%	+2,900 +2.1pt (※3)
営業 利益	2,000 4.1%	2,131 4.4%	+131 +0.3pt (※4)	2,099 4.7%	+32 -0.3pt
経常 利益	1,600 3.3%	1,871 3.9%	+271 +0.6pt	1,682 3.7%	+189 +0.2pt
当期 純利益	700 1.4%	814 1.7%	+114 +0.3pt	728 1.6%	+85 +0.1pt

%は売上高比

前期比差異要因

- 売上高（※1）
前期比 +3,418百万円
✓ 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 +1.9pt
✓ 内製化による収益改善効果
- 販管費（※3）
前期比 +2,900百万円
✓ 新店開業費用など

計画比差異要因

- 営業利益（※4）
計画比 +131百万円
✓ 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（130百万円）
✓ システム切り替えに伴う除去損（88百万円）

暦の影響と海外情勢悪化の影響を受けるも TRUNK(HOTEL)・海外新店により件数増加、増収増益

2017年3月期 3Q累計		上期 前期比	3Q 前期比	2018年3月期 3Q累計
2,099M		+ 109M	△ 77M	2,131M
差異要因	国内 主力	+ 351M ・ リニューアル効果による 件数増加	△ 119M ・ 子会社の業績不振 (2018年4月吸収合併予定) ・ 暦の影響による件数減	
	ホテル 複合	△ 192M ・ TRUNK(HOTEL)開業 初期費用負担	+ 166M ・ TRUNK(HOTEL) 稼動	
	海外 リゾート	△ 48M ・ 開業初期費用負担	△ 124M ・ グアムの海外情勢による キャンセル増加 ・ 新店の立上りの遅れ	

 今後の継続が考えられる変動要因
 一時的と考えられる変動要因

I 2-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

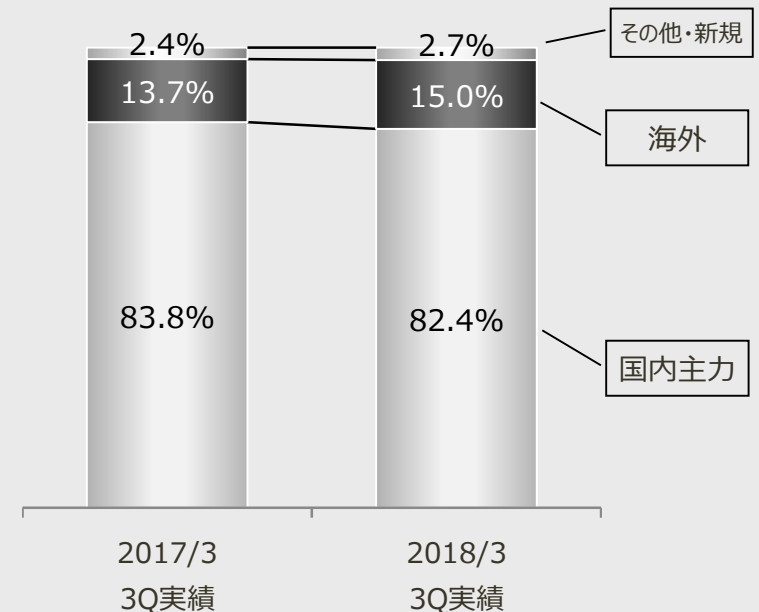
国内ウェディング事業の売上高は前期比105.7%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比117.2%

単位：百万円	2017/3 3Q実績	2018/3 3Q実績	前年 同期比
国内ウェディング事業	37,784	39,946	+2,162
海外・リゾート ウェディング事業	6,191	7,257	+1,065
その他・新規	1,099	1,290	+190
連結売上高	45,075	48,494	+3,418

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 13.7% → 15.0%

※ 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 TRUNK(HOTEL)稼動により増収増益

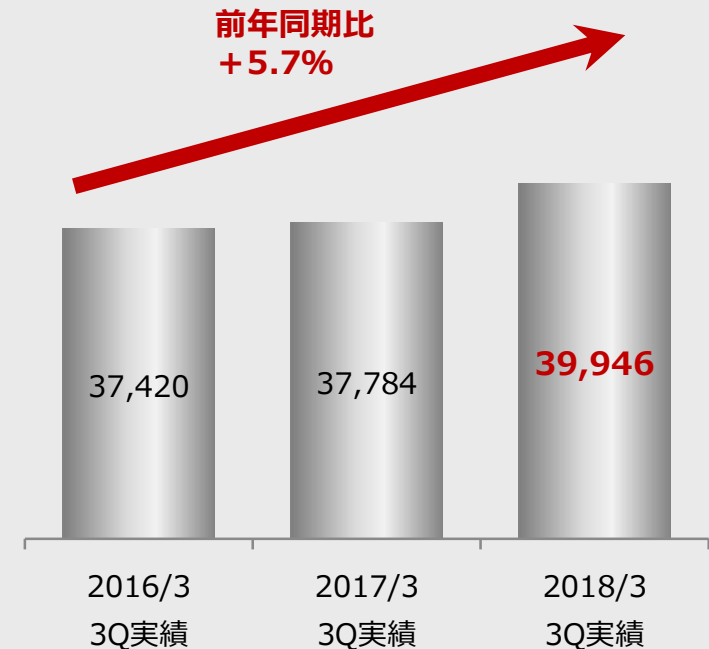
単位: 百万円	2018/3 3Q計画	2018/3 3Q実績	計画比	2017/3 3Q実績	前期比
売上高	39,450	39,946	+496	37,784	+2,162
売上 総利益	23,980 60.8%	24,315 60.8%	+335 +0.0pt	22,326 59.1%	+1,989 +1.7pt
営業 利益	3,050 7.8%	3,511 8.8%	+461 +1.0pt	3,098 8.2%	+412 +0.6pt

%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12月末時点：69店舗103会場、2017年12月末時点：69店舗105会場)

第3四半期 売上高の推移

(単位：百万円)

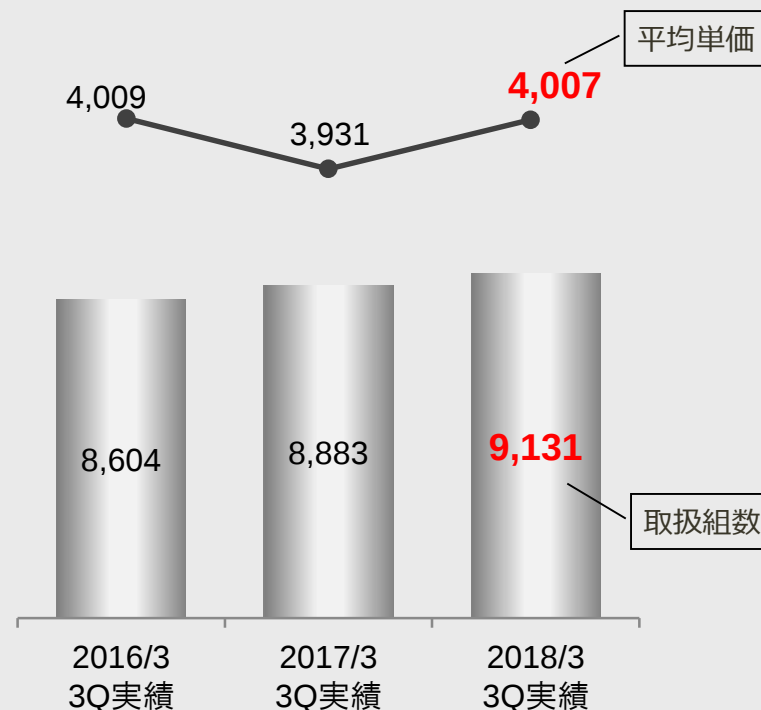


I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店において、取扱組数・平均単価ともに上昇

単位: 百万円	2018/3 3Q計画	2018/3 3Q実績	計画比	2017/3 3Q実績	前期比
国内ウェディング事業					
直営店					
売上高	35,650	35,795	+145	34,139	+1,656
取扱組数	9,150	9,131	-19	8,883	+248
平均単価 (千円)	3,934	4,007	+73	3,931	+76
平均人数	72.0	72.6	+0.6	72.5	+0.1
コンサルティング					
売上高	1,000	1,272	+272	1,229	+42
取扱高	1,255	1,416	+161	2,897	-1,480
取扱組数	455	460	+5	953	-493
その他（宿泊、レストランなど）					
売上高	2,800	2,879	+79	2,416	+463

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12月末時点：69店舗103会場、2017年12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12月末時点12施設、2017年12月末時点で8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

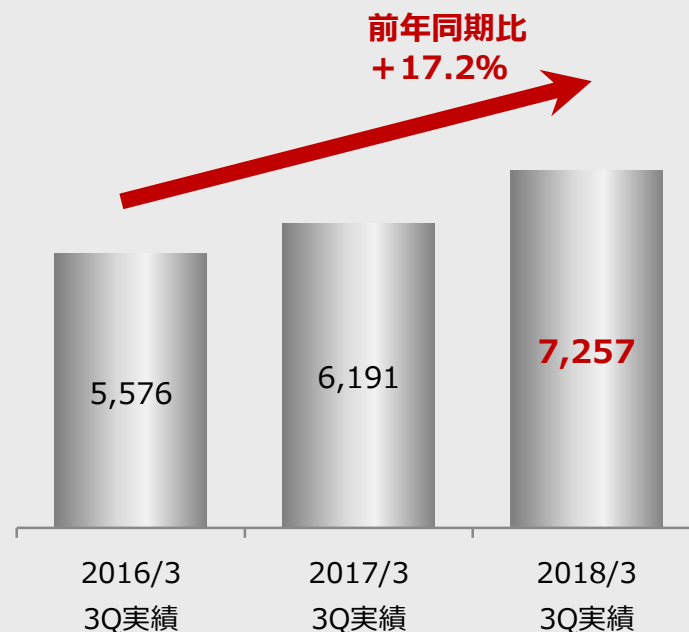
海外・リゾートウェディング事業は売上高が前年比117.2% 新店開業費用により増収減益

単位: 百万円	2018/3 3Q計画	2018/3 3Q実績	計画比	2017/3 実績	前期比
売上高	7,700	7,257	-443	6,191	+1,065
売上 総利益	5,230 68.0%	4,982 68.6%	-248 +0.6pt	4,090 66.1%	+892 +2.5pt
営業 利益	△100 △1.3%	△36 △0.5%	+64 +0.8pt	136 2.2%	-172 -2.7pt

%は売上高比

第3四半期 売上高の推移

(単位：百万円)

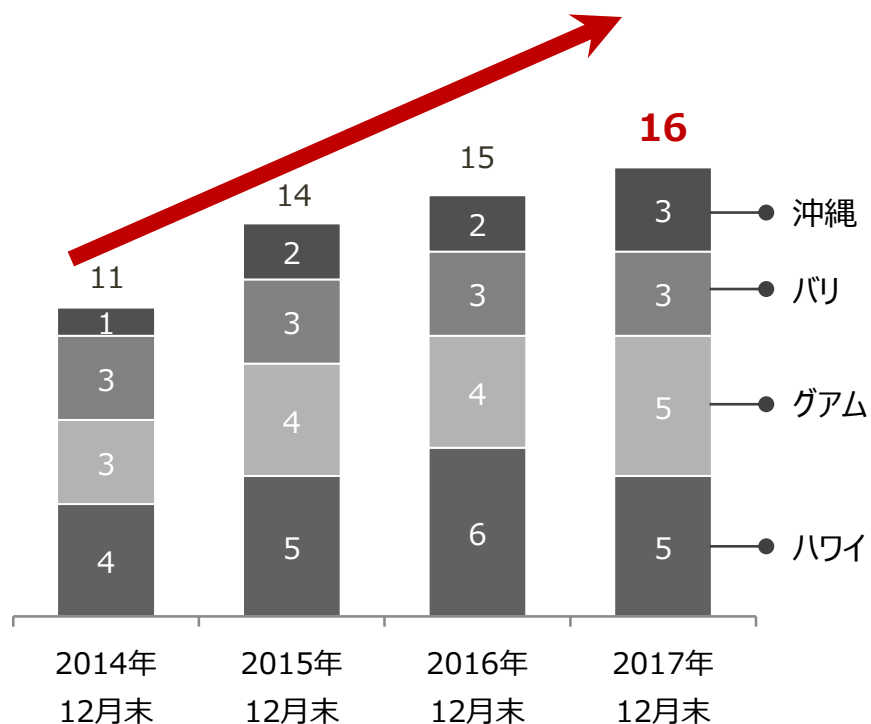


I 2-3 【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

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

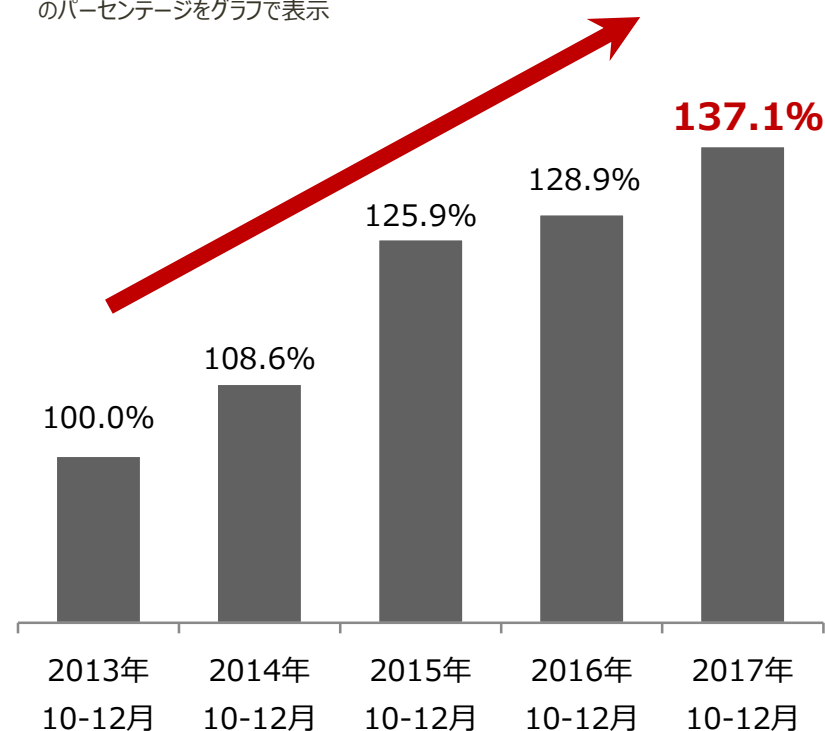
拠点数比較*1

*1拠点数の比較は、各年12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、2013年から2017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3四半期は新店開業により固定資産が増加

単位:百万円		2017/3末	2017/12末	増減
流動資産		9,643	10,403	+760
	現金及び預金	4,918	4,501	-416
固定資産		42,533	45,383	+2,849
	有形固定資産	31,743	34,881	+3,138
	無形固定資産	1,143	935	-207
	投資その他資産	9,647	9,566	-80
資産計		52,176	55,787	+3,610

主な増減要因

- 有形固定資産 +3,138百万円
 - ✓ 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205億円（2017年9月末と同水準）

単位:百万円	2017/3末	2017/12末	増減
負債合計	31,690	34,737	+3,046
流動負債計	16,510	15,372	-1,137
短期借入金	800	2,709	+1,909
(一年内) 長期借入金・社債	6,311	4,922	-1,389
固定負債計	15,180	19,379	+4,199 (※2)
長期借入金・社債	12,422	12,896	+473
純資産計	20,485	21,034	+549
負債・純資産計	52,176	55,787	+3,610
有利子負債	19,534	20,527	+993 (※1)

主な増減要因

- 有利子負債の増加 (※1)
前期末比 +993百万円
- 長期リース債務の増加 (※2)
前期末比 +3,509百万円

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 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	31,082	+ 2,230	60,186	65,000	+4,813
営業利益	574	683	+ 109	2,439	2,600	+160
経常利益	282	491	+ 209	2,100	2,200	+99
当期利益	35	36	+ 1	360	750	+389

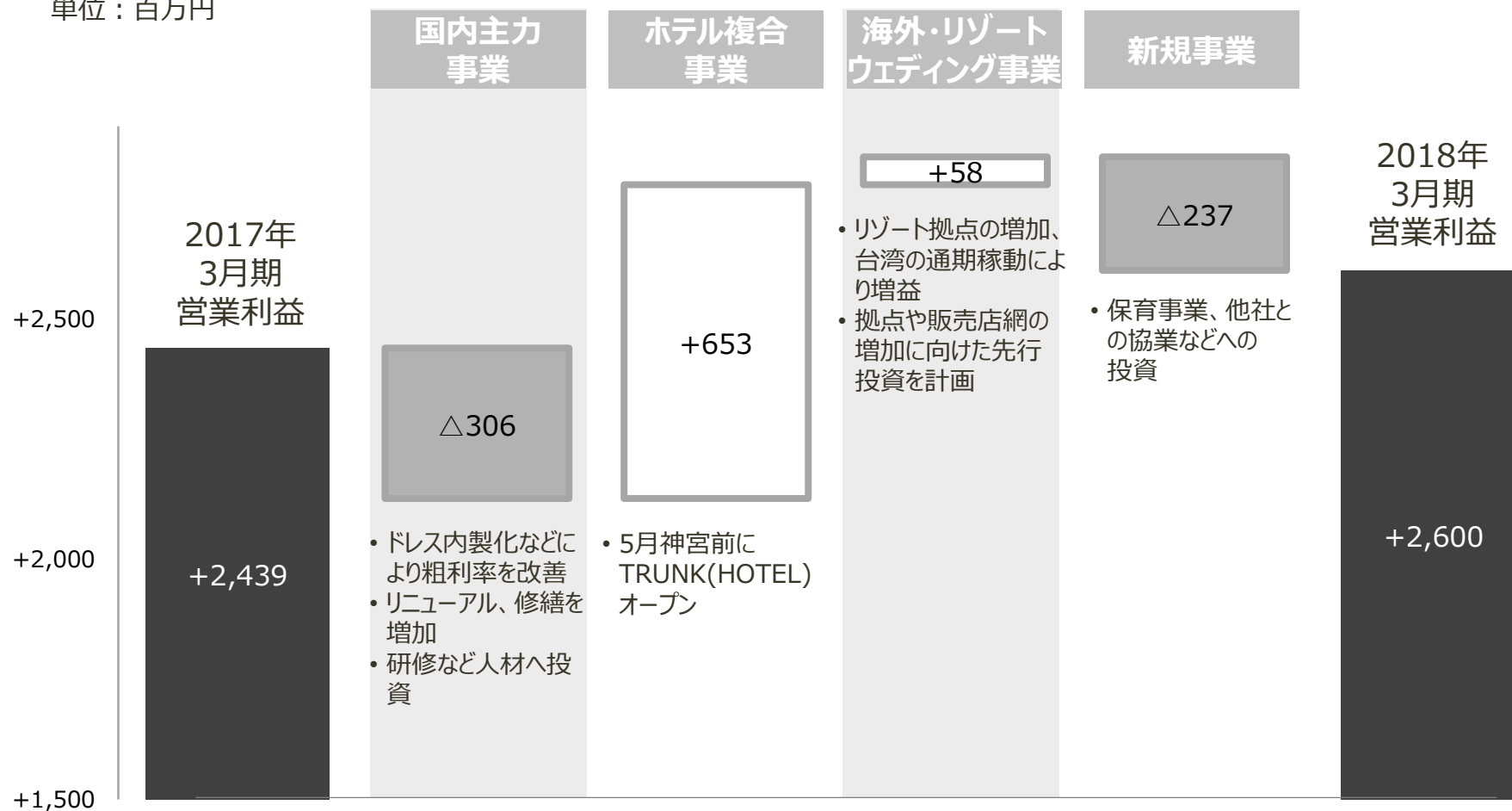
2018年3月期は4つの事業の成長への投資を実行

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25店舗でリニューアルを実施、16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

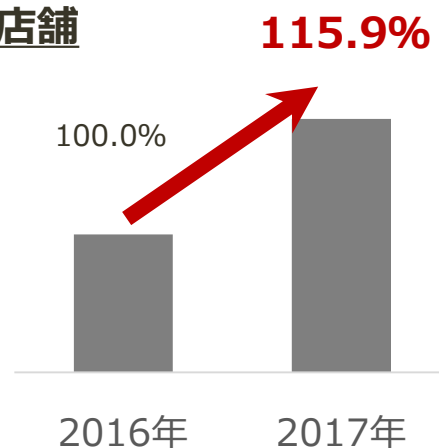
種別	対象店舗	1店舗当たり 投資額	リニューアル内容	進捗状況
大規模 リニューアル	1店舗	200M	独立型チャペル増設	2018年夏完成予定 (高崎)
中規模 リニューアル	11店舗	10M～50M	チャペル、ガーデン、バンケット 独立した空間単独リニューアル	8店舗完了 2018年春 3店舗完成予定
家具入替	13店舗※	10M～20M	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ	8店舗完了 2018年春 5店舗完成予定

※3Qに4店舗の追加実施を決定

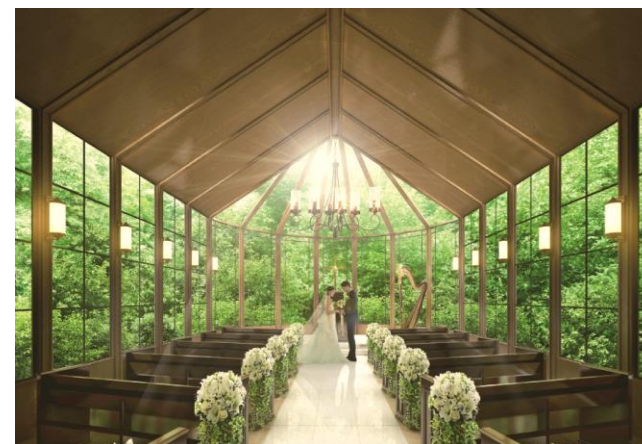
■リニューアル 店舗（チャペル、バンケット、ガーデン）

リニューアル実施17店舗 受注組数前年比較

（2017年12月末時点）



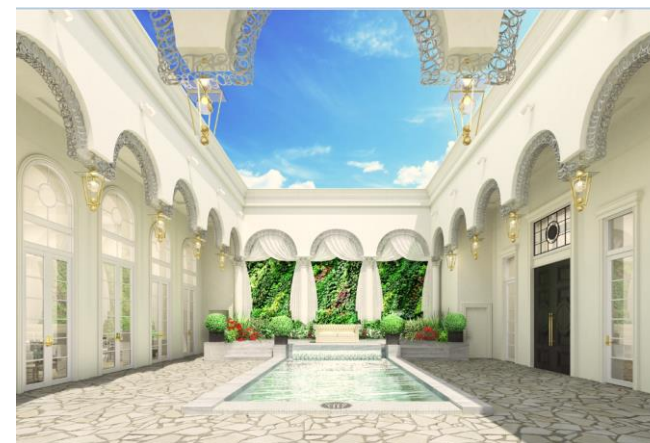
＜アーヴェリール迎賓館 名古屋＞



＜ベイサイド迎賓館 神戸＞



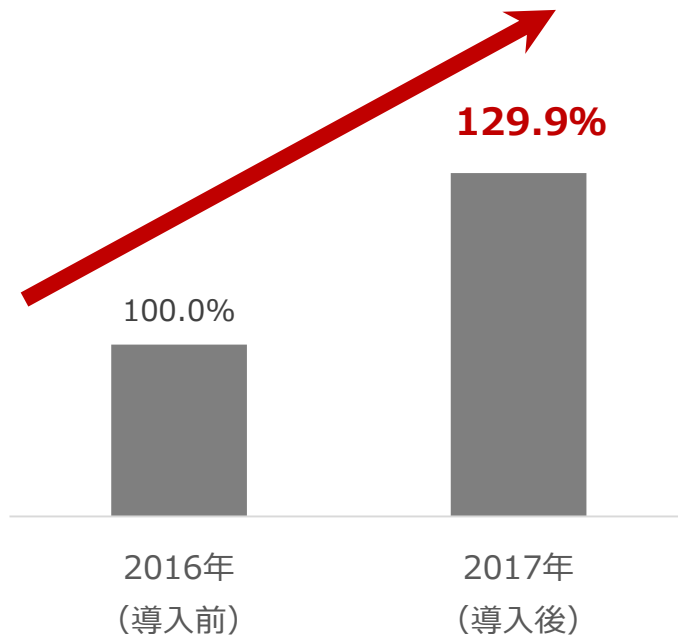
＜北山迎賓館＞



都内・横浜中心に11店舗にコールセンター機能を拡充 契約数の増加と共に、働き方改革を実施

契約数比較*1

*12016年の契約数を100%とした場合のパーセンテージをグラフで表示



コールセンター機能

新規問合せ対応をコールセンターに集約したことで、
ウェディングプランナーの業務時間短縮にも寄与

A. 新規問い合わせフォロー

- ① 新規来店誘致
- ② 来店前ヒアリング

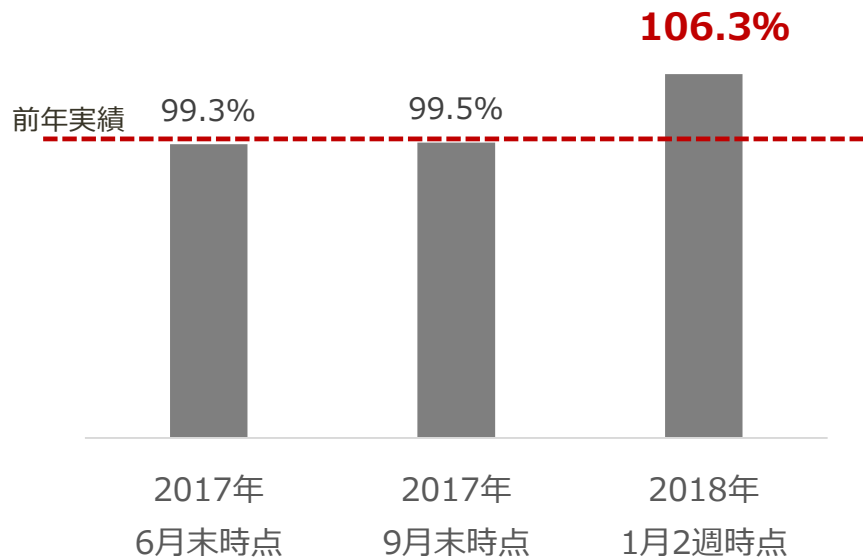
B. 来店予約日後フォロー

- ① 再来館誘致
- ② 来店CXLヒアリング
- ③ 接客後の声ヒアリング

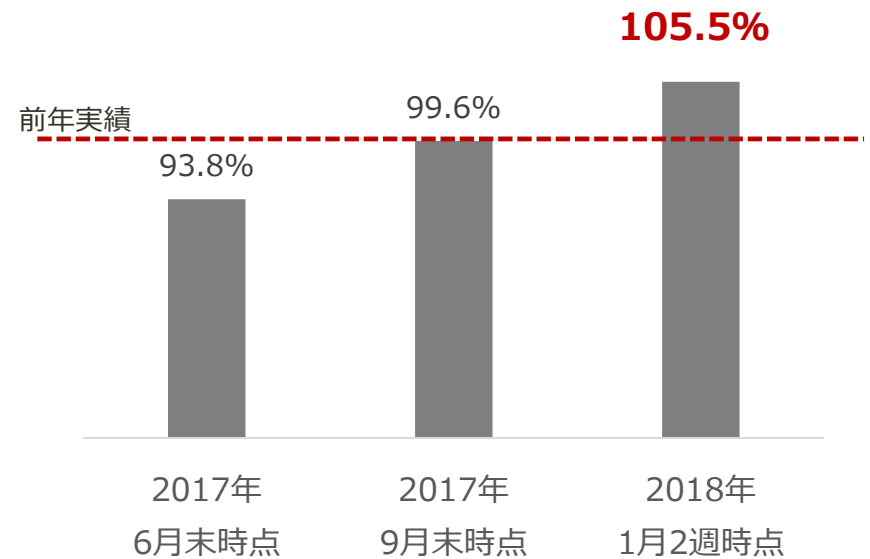
2019年3月期受注組数はグループ全店で、
2018年3月期比106.3%で推移（2018年1月2週時点）

2019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 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）
 2018年 1月2週 69店舗105会場（前年 69店舗105会場）

既存店：68店舗101会場（新店、閉鎖店舗除く）

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

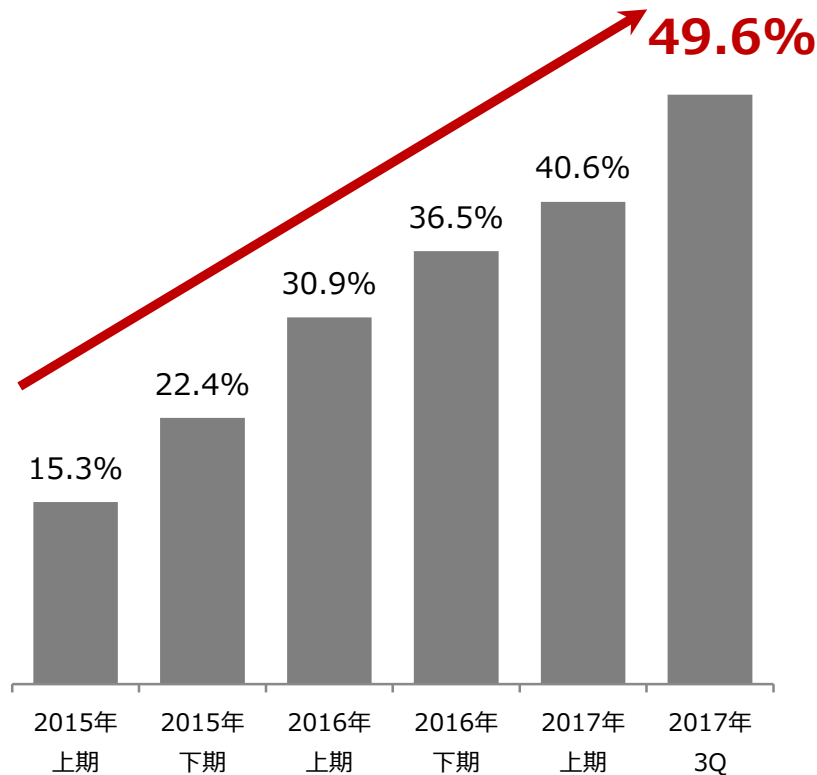
海外・
リゾート
強化

新規
事業

2017年9月に直営ドレスショップ3号店を丸の内にオープン 都内・横浜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*1

*1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



＜MIRROR MIRROR丸の内＞



＜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＞

東京會館 開業準備室が2017年12月有楽町にオープン 婚礼受注数は堅調に推移

オープン予定日：2019年1月予定
住所：東京都千代田区丸の内3-2
披露宴会場：8会場
挙式会場：2会場（チャペル1会場、神殿1会場）

T&Gと東京會館は、2016年10月に婚礼部門の業務提携を行い、東京・丸の内にある東京會館本館のリオープンに向けて、マーケティング調査、コンセプト設計、料理や演出などの商品開発を行ってまいりました。
そして2017年12月に「ウェディングサロン開業準備室」を東京・有楽町にオープンし、婚礼受注を開始しました。
丸の内エリア最大級の大型バンケットや伝統的な建築様式の神殿を設置し、大正時代から続く伝統を重んじながら、革新的で格式の高さを備えた「NEWCLASSICS.」をテーマに、新たな婚礼スタイルをご提案します。



＜東京駅3分。歴史ある社交場がリオープン＞



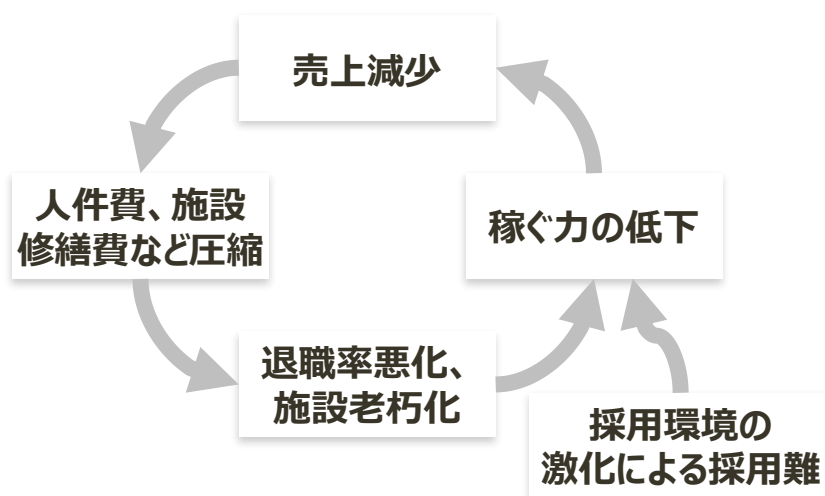
＜光が降り注ぎ皇居が一望できるチャペル＞



＜丸の内最大級2,000名収容バンケット＞

連結子会社 株式会社ブライズワードを吸収合併（2018年4月1日） 企業価値の更なる向上を目指す

ブライズワードの課題



合併目的

悪循環を断ち切るために、

- ・ 人事全般（採用、教育、評価）の
共通化による人材確保/育成/定着化
- ・ 本社機能の統合による運用能力
（店舗支援、経営管理、施設管理など）
の強化
- ・ 施設修繕、リニューアルの実行

【(株)ブライズワード概要】 平成29年3月31日現在

事業内容	ブライダル事業／ホテル事業	総資産	6,100百万円
資本金	100百万円	売上高	8,441百万円
株主	テイクアンドギヴ・ニーズ100% （連結子会社）	店舗数	10店舗

ホテル複合事業 施策進捗



経済誌 フォーブス

「Five Cool Design Hotels Around the World」に選出

高いデザイン性と独自性が評価され、「世界のCoolなデザインホテル5選」に選出

デザイン性

- 歴史と現代の融合
- 自然なマテリアル、リユース素材を多用

エコ活動

- 家具にリサイクル素材を使用
- クローゼットのハンガーは廃棄された鉄から再生
- ROOMスリッパは、ビーチサンダルで持ち帰り可能
- 放置自転車のパーツから再生した自転車の貸出し
- オーガニック素材のOriginalバスグッズ

コミュニティスペースの提供

- ラウンジは多種多様な人の交流が叶う設備を完備
- 居心地の良さを追求した空間



コンセプトは、等身大の社会貢献を意味する〈ソーシャライジング〉

海外・リゾートウェディング 施策進捗



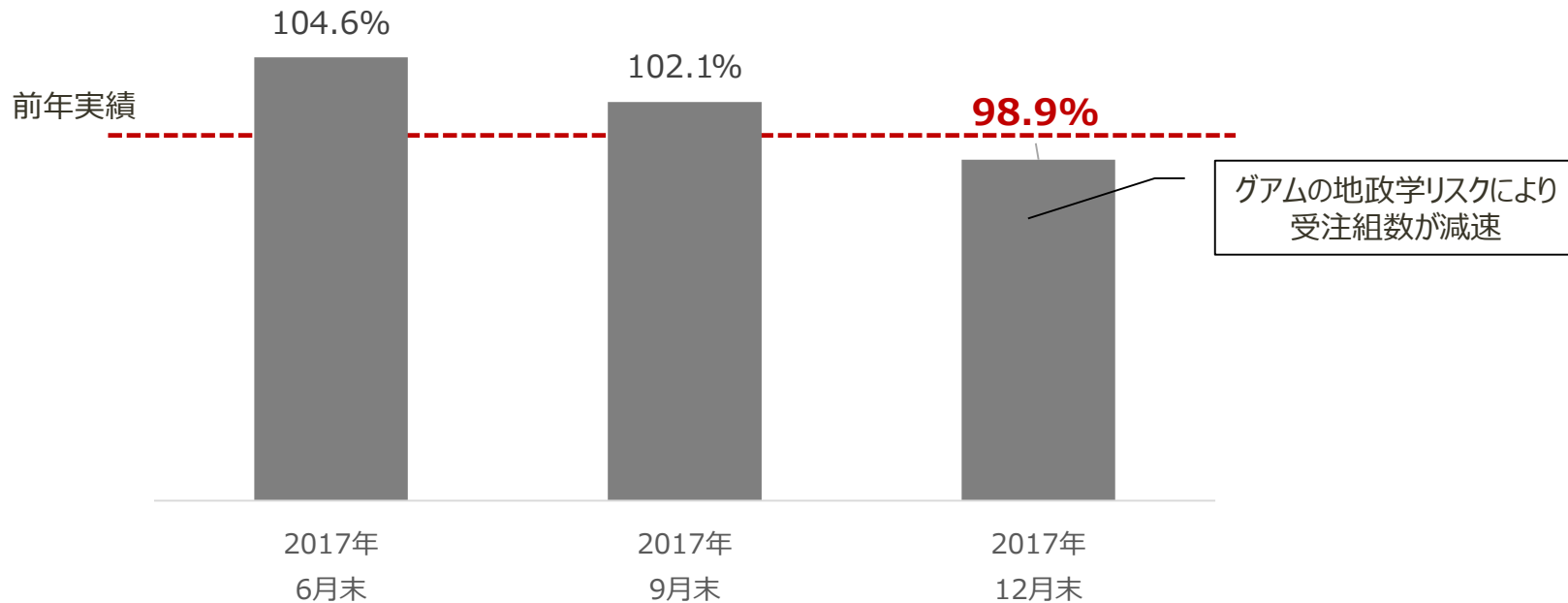
<台湾直営店：シャトー・ドウ・フェリシテ>

海外・リゾートウェディング事業は 新店効果により前年並みに推移

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12月より挙式予約開始 『瀬良垣島教会』 「ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄」内に360度海に囲まれた光溢れるチャペル新設 (2018年9月開業予定)
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大幅増
海外 ローカル ウェディング	新規拠点	- インドネシア、スイスホテルと独占提携 - 台湾の直営ゲストハウス「シャトー・ドゥ・フェリシテ」集客・受注共に好調に推移

2019年3月期受注組数は、地政学リスクなどの影響で
2018年3月期比98.9%で推移（2017年12月末時点）

2019年3月期受注組数 対前年比

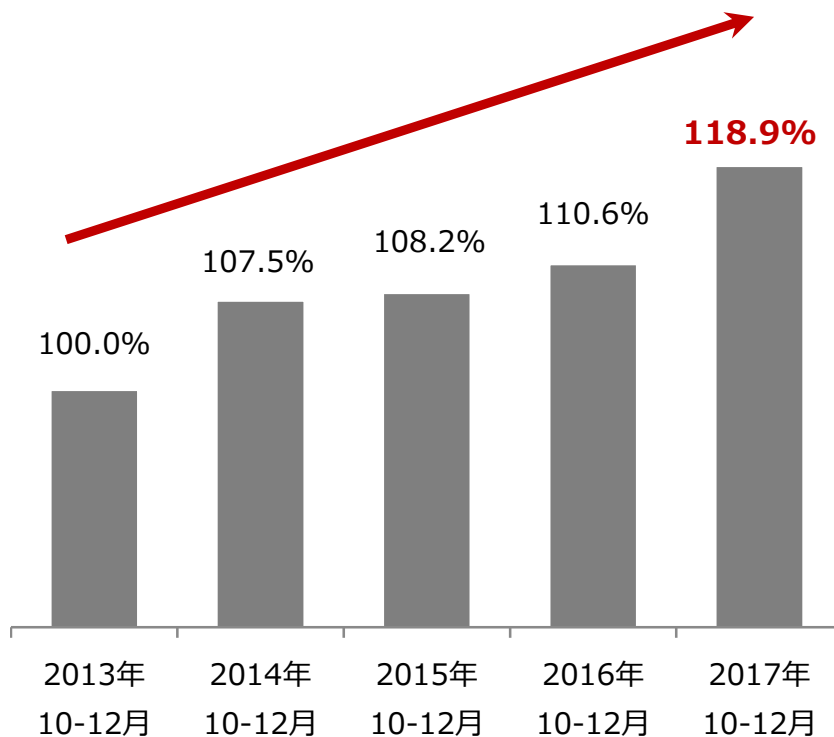


全店：2017年 6月末 16店舗（前年 15店舗）
 2017年 9月末 16店舗（前年 17店舗）
 2017年12月末 17店舗（前年 17店舗）

単価・ドレス内製化が好調に推移し 売上総利益率向上に寄与

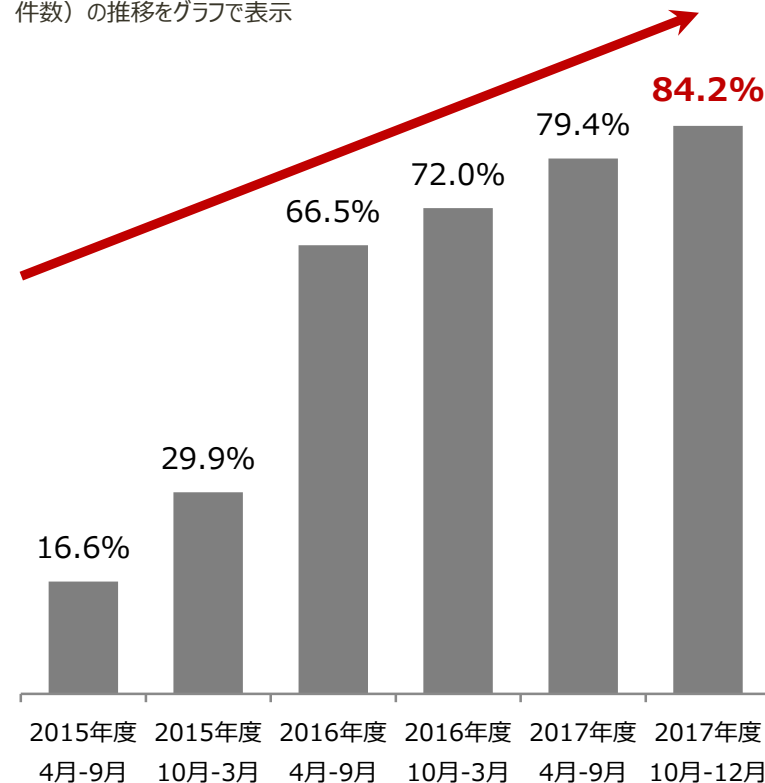
単価 前年比較*1

*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10-12月期。

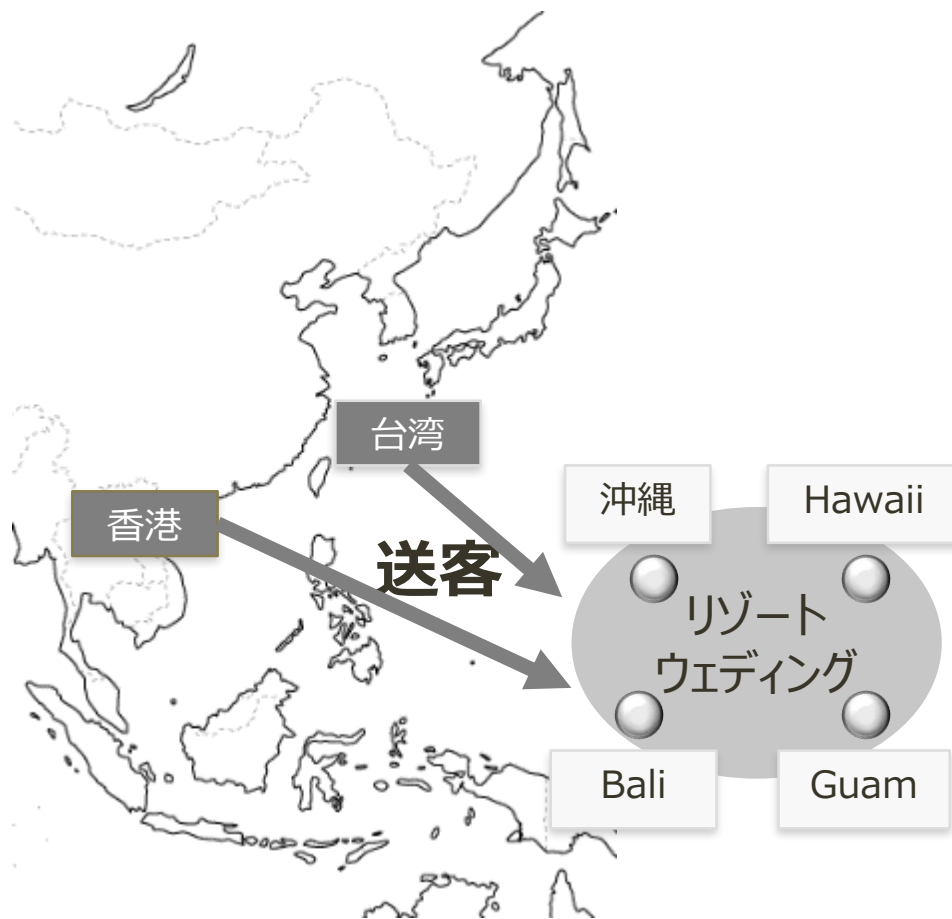


内製化比率推移*2

*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

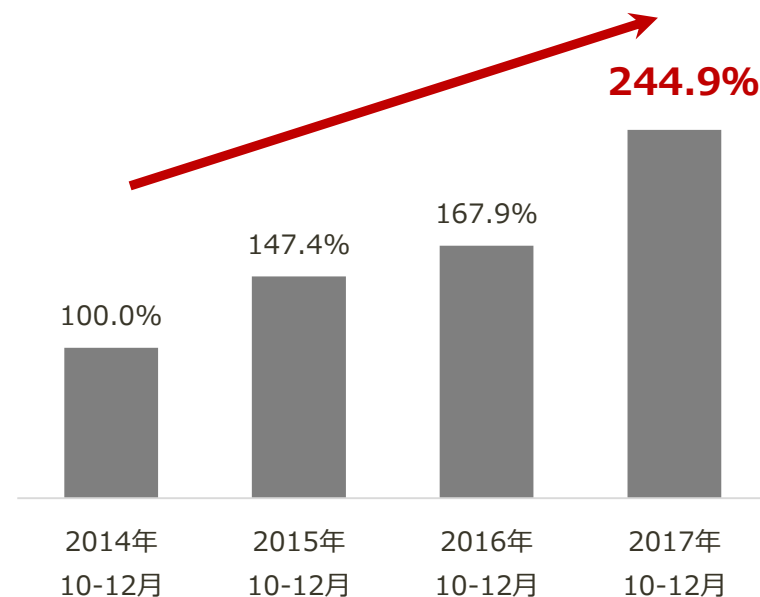


アジア現地からのリゾートウェディング送客は好調に推移



施工件数 推移*1

*1 アジア各国から当社リゾート施設で施工した件数。
2014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

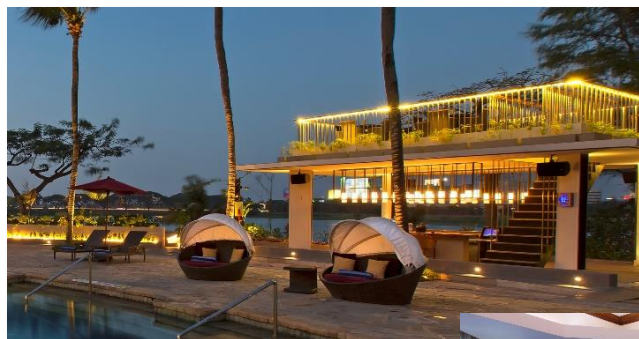
2003年にオープン。旧Sheraton Bandara Hotel。2017年にアコーホテルズグループとマネジメント契約締結。

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。



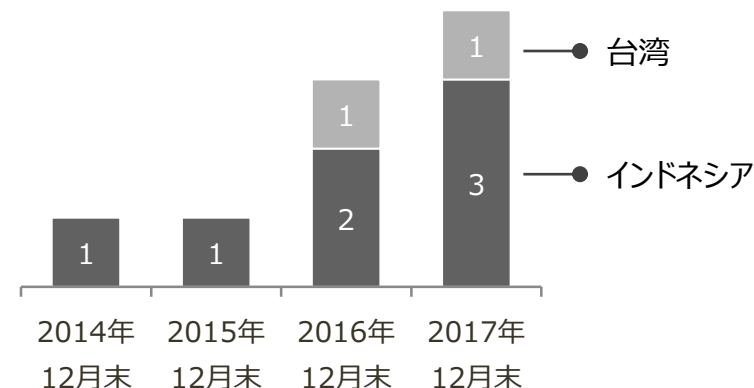
<ホテル外観>



<客室>

拠点数比較*1

*1拠点数の比較は、各年12月末時点での拠点数を表示



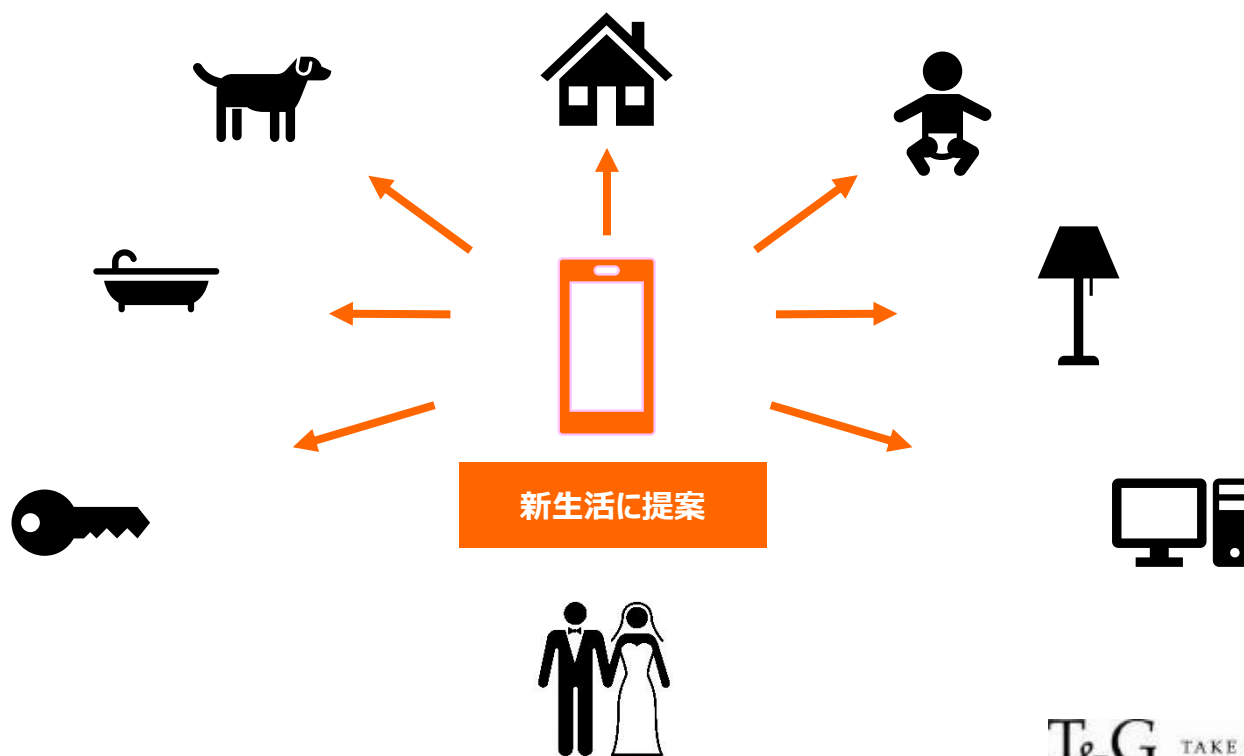
新規事業 施策進捗



KDDIとホームIoTサービスでコラボレーション 「with HOME」の普及に向け共同で検討を開始

スマートフォンの世帯保有率が71.8%*に達し、今後更なる普及が期待されるIoT市場において、KDDIは多業種のパートナー企業とコラボレーションしたホームIoTサービスを企画・開発することにより、国内におけるホームIoTの普及を目指しています。約24社の企業が賛同する今回の新サービス「with HOME」にて、T&Gは婚礼業界の中で唯一のパートナー企業となりました。今後も、異業種との提携を積極的に推進していくことで、新たな価値提供を目指してまいります。

*出展：総務省「2017年版 情報通信白書」P.4 情報通信端末の世帯保有率の推移



平日稼働の向上と、地域・顧客との接点の拡大するため、 幅広いイベントを開催

「お子様連れ限定」 ママのためのT&G Filmsが好評

お子様が泣いてしまうから映画館に行けない
そんなママの為に企画。
「お子様連れのママ限定」で、ショートMOVIE
上映会を実施。地域コミュニティ創りのきっか
けにもなり、高い満足度をいただいています。

- 挙式後の顧客との接点
- 地域コミュニティ創りのきっかけ



写真提供:saitaPULS(サイトプラス)

Wine Night ～produced by T&G ソムリエ～

T&Gのソムリエが、「身近に愉しめるワインの
飲み方」を一般の方にレクチャーする企画。
コンビニやスーパーなど手軽に購入できる
ワイン・アペリティフの愉しみ方から、オリジナル
サングリアの製作まで行います。

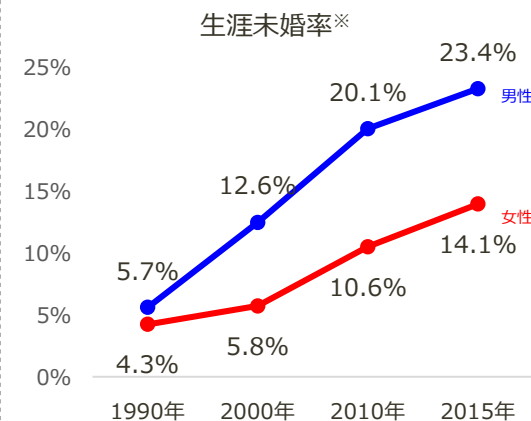
- 挙式前後の顧客との接点
- サービス品質の向上とノウハウの活用



未婚率上昇に伴い新ターゲットを 発掘「代理婚活」をサポート

未婚率上昇がすすむ昨今。
子の代理で親が結婚相手を探す結婚活動
「代理婚活」の需要が高まっています。
新しいターゲットの発掘も見据え、代理婚活
イベントのサポートを開始しています。

- 新しいターゲットの発掘



※総務省統計局『国勢調査報告』より

II 4-5. トピックス：8年越しの花嫁

映画の舞台となった直営店※は映画上映後、 契約者数前年比128.3%



<映画予告ポスター>



<3万4,000部発行された書籍>



<公開記念イベントをアーフェリーク白金で実施>

PR活動	内容	効果
映画試写会	7店舗の直営店で実施	全国で819名参加
完成イベント	アーフェリーク白金にて実施	30名参加
媒体露出	雑誌・TVなどのメディア掲載	全195媒体

YouTubeの当社チャンネル内では、本動画が再生回数165万回を超えています

※アーヴェリール迎賓館（岡山）、アーククラブ迎賓館（福山）

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3四半期末	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エイトハウス（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	アルモニーソルーナ表参道※
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 オーチャルダン（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 GEIHIKANKAN 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16施設

(2017年12月31日現在)

■ 直営ホテル（4施設）

- ✓ TRUNK(HOTEL)（神宮前）
- ✓ ホテル アルモニーテラス（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）

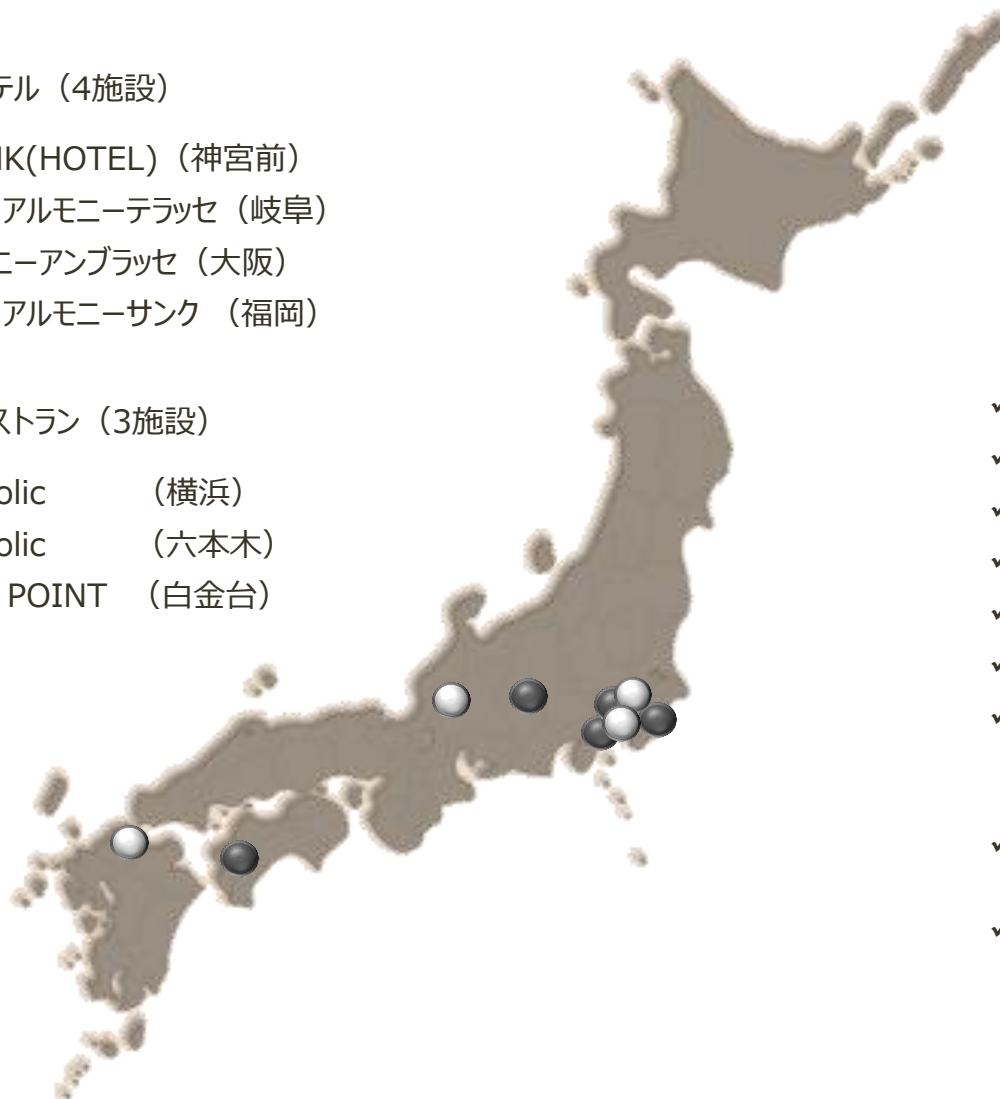
■ 直営レストラン（3施設）

- ✓ 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（9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）
- ✓ 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）



海外・リゾート：17店舗、海外ローカル：4店舗

(2017年12月31日現在)



- 海外ローカルウェディング
<台湾>
✓ シアター・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
✓ スイスホテル

● : 海外ローカル
● : 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
- ✓ 瀬良垣島教会 (2018年9月オープン)

● 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