

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2017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2017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.	2017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
2.	セグメント情報	P7-10
3.	連結 貸借対照表	P11-12
II.	2017年3月期 経営方針および重点施策進捗	
1.	通期業績計画	P14-15
2.	経営方針と進捗状況	P16
3.	重点施策	P17-35
III.	2017年3月期 配当予想	P37
IV.	会場一覧	P39-41
V.	トピックス	P43-44

業績		売上高288億円(前期比100.5%)、営業利益5.7億円(前期比208.7%)の増収増益
事業状況		- 国内ウェディング事業については、2017年3月期受注件数が全店ベースで前期比102.5%、既存店ベースで同比102.0% - 海外・リゾートウェディング事業は堅調に進捗し、売上高が前期比109.7%
今期施策	国内	- ドレス・装花・ケーキの内製化を推進 - 既存店の受注増に向け、22店舗でリニューアル実施予定 - 成長戦略に向けた先行投資(2017年5月TRUNK HOTEL開業)を実施
	リゾート	- ハワイで新規ホテルの挙式取扱開始、沖縄、グアム、ハワイに新施設をオープンし、新規拠点開設を加速 - 札幌に国内7拠点目となるドレスショップをオープン
	ローカル海外	グループ初の海外直営店を台湾に出店



2017年3月期第2四半期 連結決算概要

*Results of Second Quarter
FY Ending March 2017*

I 1. 連結 損益計算書 概要

売上高288億円(前期比100.5%)、
営業利益5.7億円(前期比208.7%)の増収増益

単位: 百万円	2017/3 2Q計画	2017/3 2Q実績	計画比	2016/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	29,000	28,852	-148	28,709	+143 (※1)
売上 総利益	17,168 59.2%	17,137 59.4%	-31 +0.2pt	16,792 58.5%	+344 (※2) +0.9pt
販管費	17,168 59.2%	16,562 57.4%	-606 -1.8pt	16,517 57.5%	+45 (※3) -0.1pt
営業 利益	0	574 2.0%	+574 (※4) +2.0pt	275 1.0%	+298 +1.0pt
経常 利益	△70 △0.2%	282 1.0%	+352 +1.2pt	239 0.8%	+42 +0.2pt
当期 純利益	△275 △0.9%	35 0.1%	+310 +1.1pt	△168 △0.6%	+204 +0.7pt

%は売上高比

前期比差異要因

- 売上高(※1)
前期比 +143百万円
✓ 海外リゾートウェディング事業が堅調に推移
- 売上総利益率(※2)
前期比 +0.9pt
✓ 内製化による収益改善効果
- 販管費(※3)
前期比 +45百万円
✓ 新店開設による販促費、地代家賃の増加
✓ 拠点増加に伴う人件費の増加

計画比差異要因

- 営業利益(※4)
計画比 +574百万円
✓ 人件費、店舗管理費等の抑制
✓ 広告宣伝費などの期ズレ

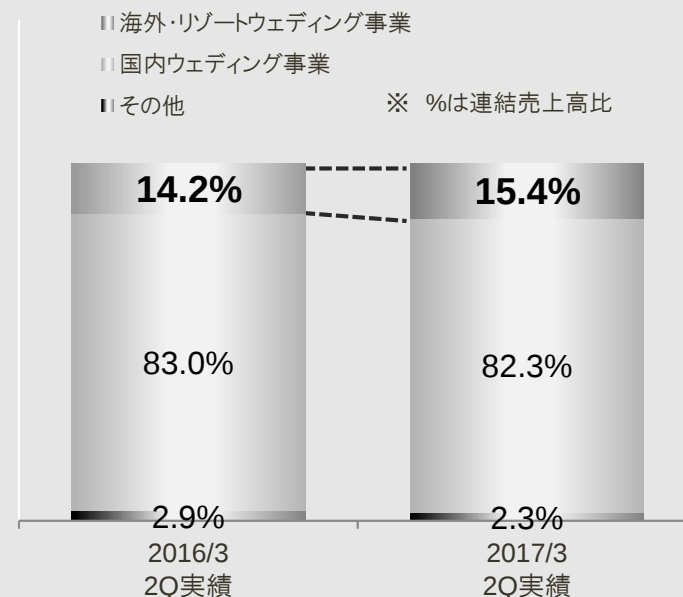
I 2-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

国内ウェディング事業の売上高は前期比99.7%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比109.7%

単位:百万円	2016/3 2Q実績	2017/3 2Q実績	前年 同期比
国内ウェディング事業	23,823	23,743	-79
直営店	21,437	21,433	-3
コンサルティング	993	810	-183
(参考)取扱高	2,290	1,748	-541
その他	1,392	1,501	+109
海外・リゾートウェディング事業	4,063	4,455	+392
その他	823	652	-170
連結売上高	28,709	28,852	+143

セグメント別売上構成比推移



前期比で海外売上高比率増
海外・リゾート14.2% → 15.4%

※ 直営店には、(株)T&G、(株)プライズワードを含む。(2015年9月末時点:72店舗108会場、2016年9月末時点:69店舗103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。(2015年9月末時点で16施設、2016年9月末時点で15施設)

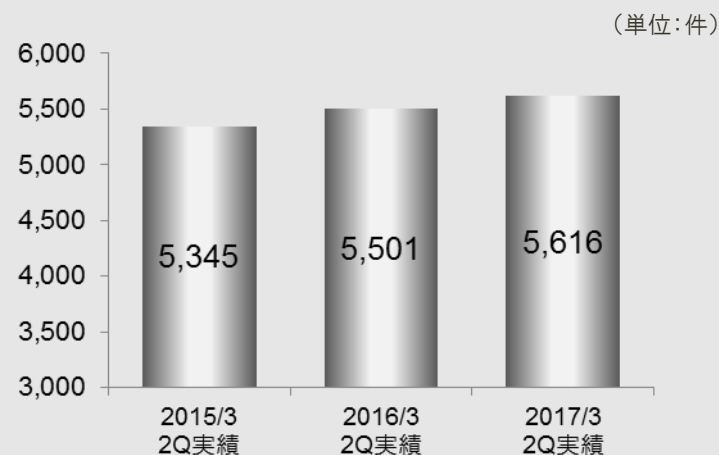
※ コンサルティング取扱高:対象ホテルにおける売上高(ホテル婚礼運営受託分)+T&G売上高(レストラン提携等)

I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店において、平均単価は下落するも、
取扱組数は増加

単位: 百万円	2017/3 2Q計画	2017/3 2Q実績	計画比	2016/3 2Q実績	前期比
国内ウェディング事業					
売上高	23,830	23,743	-87	23,823	-79
売上総利益	14,107	13,994	-113	14,011	-16
営業利益	985	1,223	+238	1,165	+58
セグメント別					
直営店					
売上高	21,500	21,433	-67	21,437	-3
取扱組数	5,580	5,616	+36	5,501	+115
平均単価 (千円)	3,970	3,901	-69	3,995	-93
平均人数	74	72	-2	75	-3
コンサルティング					
取扱高	1,813	1,748	-65	2,290	-541
取扱組数	602	589	-13	827	-238

直営店取扱組数推移



直営店 単価推移



※ 直営店には、(株)T&G、(株)プライズワードを含む。(2015年9月末時点:72店舗108会場、2016年9月末時点:69店舗103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。(2015年9月末時点で16施設、2016年9月末時点で15施設)

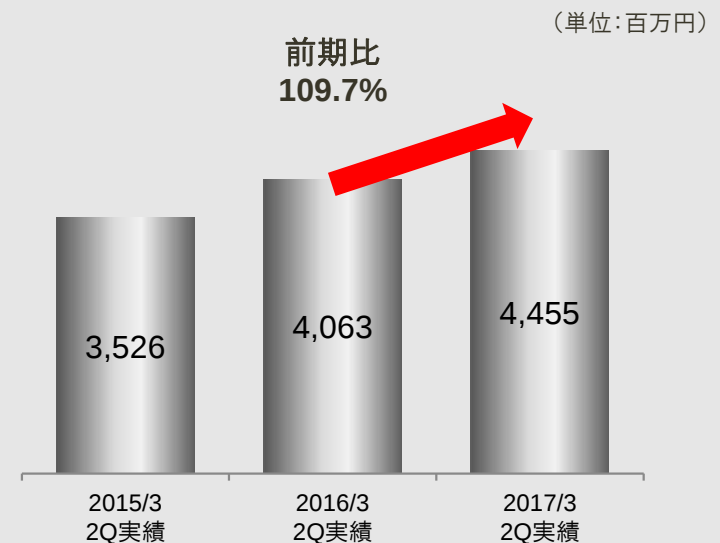
※ コンサルティング取扱高:対象ホテルにおける売上高(ホテル婚礼運営受託分)+T&G売上高(レストラン提携等)

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堅調に推移し、
売上高が前期比109.7%、営業利益が前期比154.6%と
増収増益

単位: 百万円	2017/3 2Q計画	2017/3 2Q実績	計画比	2016/3 2Q実績	前期比
売上高	4,467	4,455	-12	4,063	+392
売上 総利益	2,857 64.0%	2,886 64.8%	+29 ±0.8pt	2,543 62.6%	+343 +2.2pt
営業 利益	110 2.5%	287 6.4%	+177 +3.9pt	186 4.5%	+101 +1.9pt

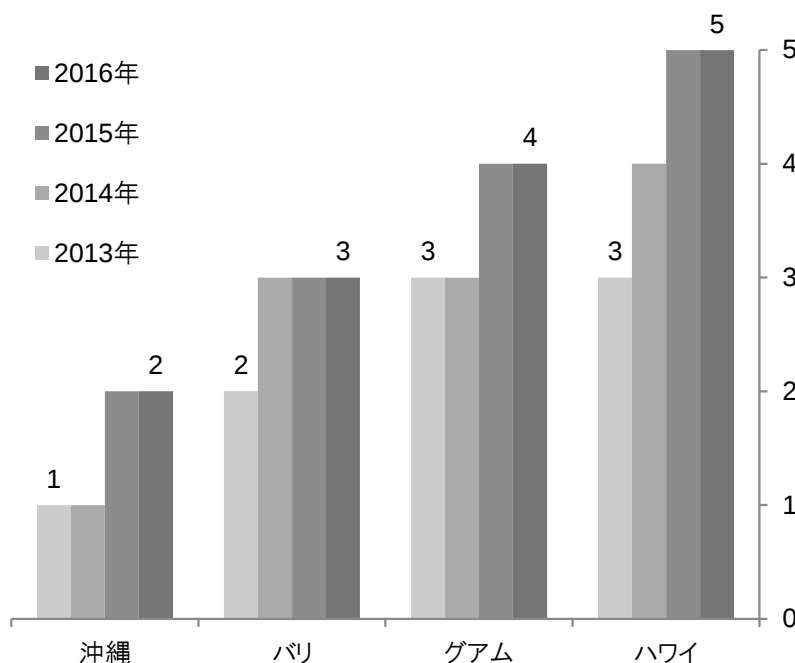
売上高推移



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

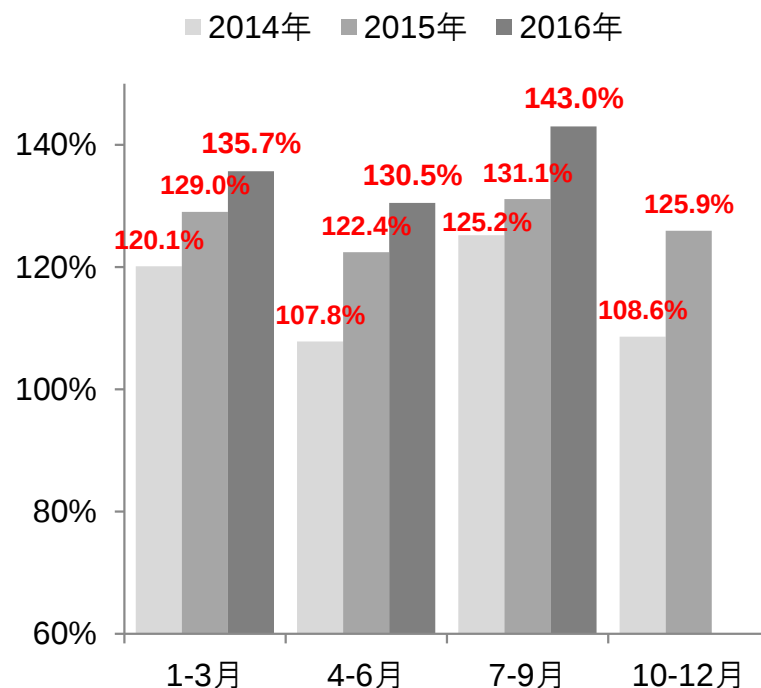
拠点数比較*1

*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2四半期は資産は増加

単位:百万円	2016/3末	2016/9末	増減
流動資産	8,237	9,631	+1,394
現金及び預金	3,871	4,917	+1,045 (※1)
固定資産	41,048	40,741	-306
有形固定資産	29,240	29,501	+261
無形固定資産	1,981	1,759	-222
投資その他資産	9,826	9,480	-345
資産計	49,286	50,373	+1,087

主な増減要因

- 現預金の増加(※1)
前期末比 +1,045百万円
✓ 季節変動による資金増

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191億円

単位:百万円	2016/3末	2016/9末	増減
負債合計	28,901	30,619	+1,718
流動負債計	13,648	15,498	+1,850
短期借入金	570	200	-370
(一年内)長期借入金・社債	4,320	6,833	+2,513
固定負債計	15,252	15,121	-131
長期借入金・社債	12,225	12,163	-61
純資産計	20,385	19,754	-630
負債・純資産計	49,286	50,373	+1,087
有利子負債	17,116	19,197	+2,081 (※1)

主な増減要因

- 有利子負債の増加(※1)
前期末比 +2,081百万円
✓ リニューアル、ホテルへの設備投資



2017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 2017*

売上高600億円、営業利益17億円を計画

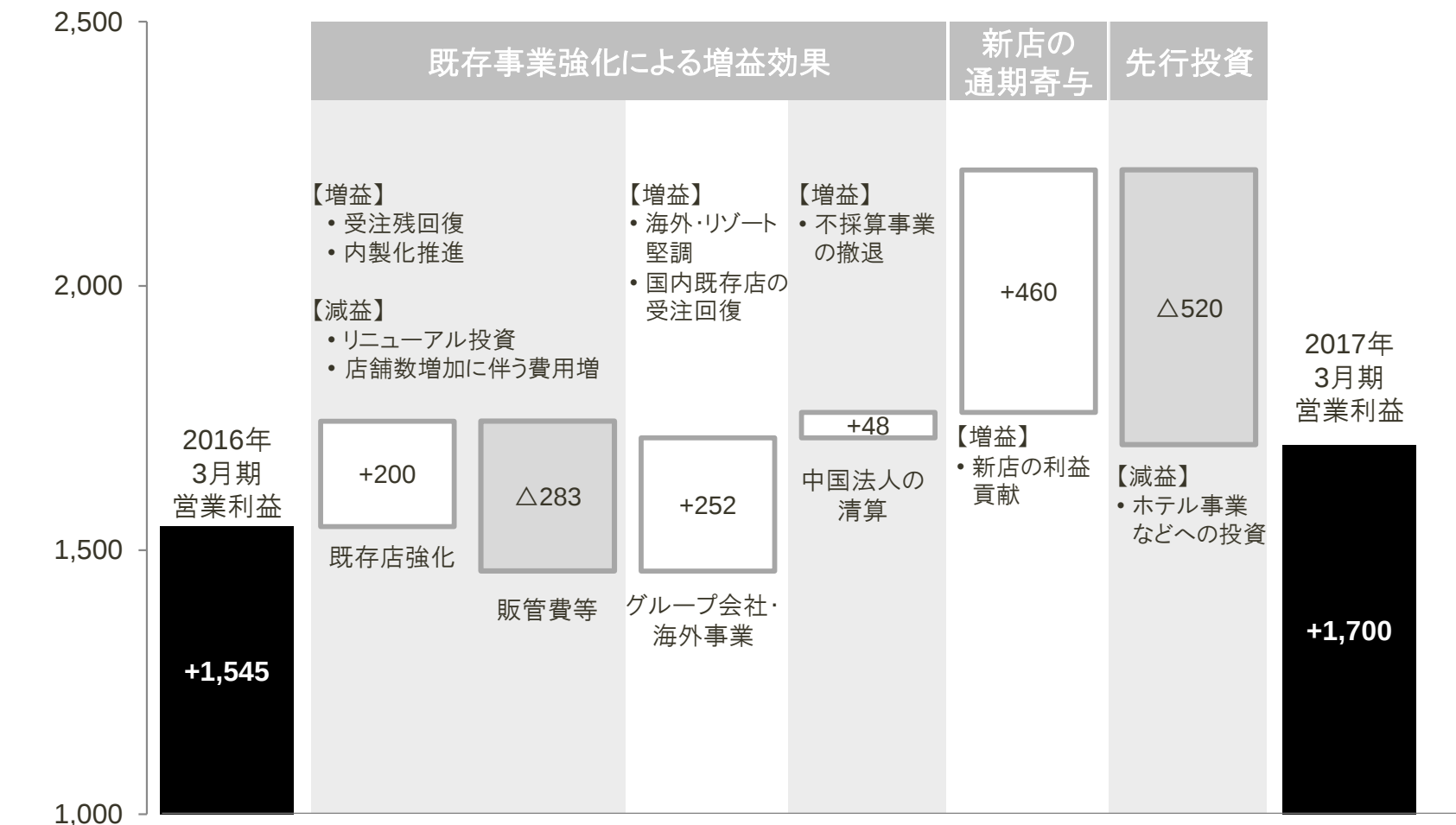
	第2四半期(累計)				通期		
単位: 百万円	2016/3 実績	2017/3 計画 (A)	2017/3 実績 (B)	増減額 (B-A)	2016/3 実績 (A)	2017/3 計画 (B)	増減額 (B-A)
売上高	28,709	29,000	28,852	-148	59,524	60,000	+476
営業利益	275	0	574	+574	1,545	1,700	+155
経常利益	239	△70	282	+352	1,377	1,500	+123
当期利益	△168	△275	35	+310	230	650	+420

II 1-2. 2017年3月期の重点施策と営業利益計画

2017年3月期営業利益は1.55億円増(+10%)を計画

営業利益前期比増減額

単位:百万円



2017年3月期は経営資源の効率的配置を軸に 4つの戦略を実行

重点テーマ	概要	進捗
既存店強化	- ハード投資(リニューアル)を前倒しで実施、人材強化により既存店強化 - ドレス・装花・ケーキの内製化の推進 - 個店毎の競争環境に応じたマーケティング・営業施策を実施	- リニューアル、内製化は計画通り進捗 - 各種営業手法は順調に推移 - 経営資源の再配分として一部店舗を譲渡
新店・新規事業の発展	2016年3月期出店店舗の通期稼働 - ゼロから創り上げる、新しいウェディングスタイルの洗練・横展開	- 横浜みなとみらいの新店はレストラン含め堅調に推移 - 京都の新店は集客に課題があり対応中
ホテル複合事業参入	- 新たにホテル事業に参入し、新しい市場を創出する 2017年5月に渋谷区 原宿・神宮前に TRUNK HOTEL開業予定	- 開業準備室を2016年6月にオープン - 受注は順調に推移
海外・リゾートウェディング事業の強化	- リゾートウェディングにおいて新店を拡大し、国内の販売体制を強化 2016年11月に台湾にグループ初の直営店開業予定、2017年1月に沖縄に新施設を開設	- 札幌の自社サロンを新設 - 新店のオープンも予定通りに進捗

問い合わせ増・契約率向上を目的に、今期22店舗で 大規模リニューアル及び部分リニューアルを実施

リニューアル計画と進捗

種別	計画 店舗数	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	2店舗	200~350 百万円	建築/内装/会場コンセプト に及ぶ一斉リニューアル	2016年11月(大宮)と12月(岡山) に着工予定 2017年春グランドオープン
部分 リニューアル	8店舗	20~40 百万円	チャペル、ガーデン、 サロン等、独立した空間 単独でのリニューアル	2016年8月に4店舗完了 - 今期残り4店舗実施予定
家具入替	12店舗	10 百万円	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ	2016年9月末までに9店舗完了 - 今期残り3店舗実施予定

「ガーデンヒルズ迎賓館 大宮(さいたま新都心)」をリニューアル 2017年春に2つのチャペルがグランドオープン

～緑・光・水をコンセプトにデザイン性を向上し、より魅力的な会場に～

オープン：ヴィクトリアハウス2017年2月予定、ホワイトハウス2017年5月予定

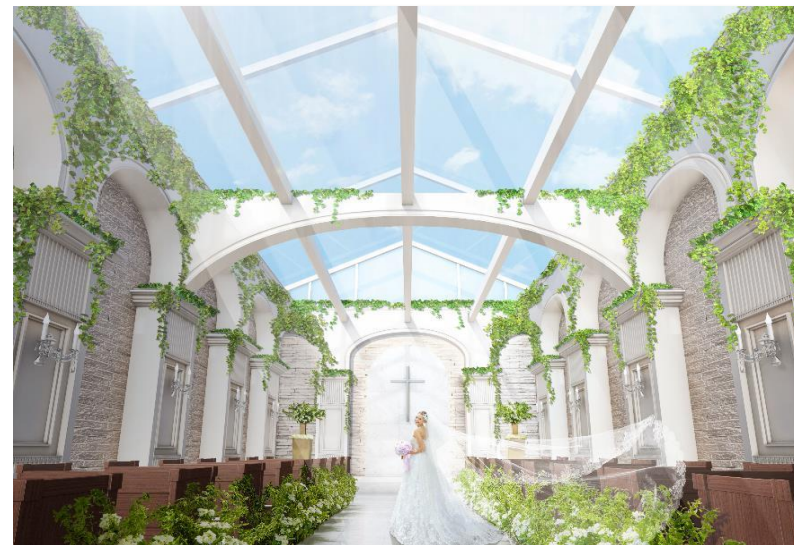
住所：埼玉県さいたま市大宮区吉敷町4-230-1 コクーンシティ内

「ガーデンヒルズ迎賓館 大宮」は「ホワイトハウス」と「ヴィクトリアハウス」の異なるコンセプトの邸宅を備えるゲストハウスウェディングの会場です。この度のリニューアルでは、緑豊かなガーデンが魅力の「ヴィクトリアハウス」は、光に包まれたガラス張りのチャペルに生まれ変わります。全天候型のアトリウムチャペルにすることで、室内に居ながらも自然光や緑に包まれて、挙式を行うことができます。

「ホワイトハウス」のリニューアルでは、敷地内に緑・光・水をコンセプトとした独立型チャペルを新設いたします。さいたま新都心駅から徒歩5分という立地にありながら、森の中で挙式を行う幻想的な空間が新たに誕生いたします。



＜ホワイトハウスチャペル＞



＜ヴィクトリアハウスチャペル＞

「アーヴェリール迎賓館 岡山」全面リニューアル 2017年春グランドオープン

～「FOREST(森)」をコンセプトに、自然光溢れる幻想的な会場へ～

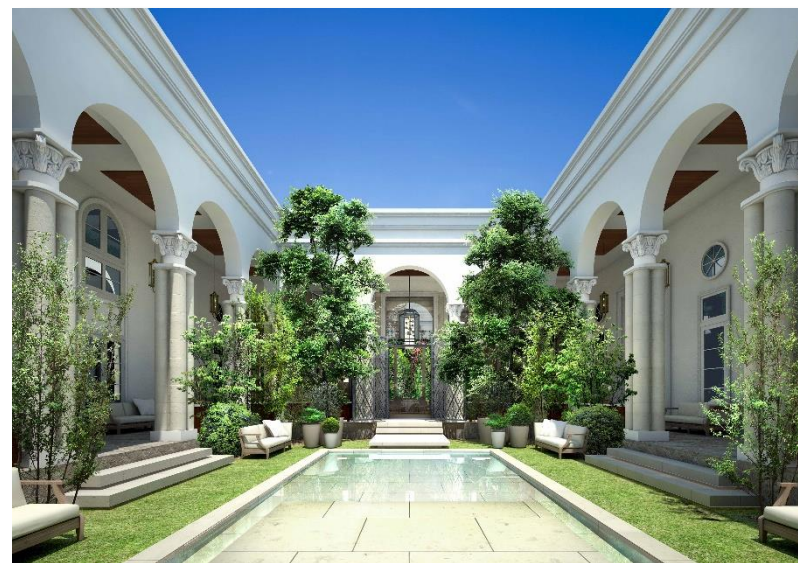
オープン：2017年5月予定

住所：岡山県岡山市南区大福342

「アーヴェリール迎賓館 岡山」は、1,000坪の敷地を有し、邸宅を贅沢に貸切ることができるゲストハウスウェディング会場です。この度のリニューアルでは、森にいたような神秘的で幻想的な世界観を演出するために、チャペル、バンケット、ガーデンなど全館を一新します。木のぬくもりを感じられるようデザインされたチャペルは、天井高を高くし前面をガラス張りにすることで、自然光溢れる開放的な空間に生まれ変わります。またバンケットにおいては、「エレガントナチュラル」をテーマに、上品さを残しつつも、室内に居ながらも自然の安らぎを感じることができるよう、片面一面の壁に緑を埋め込んだグリーンウォールを配置しました。さらに木漏れ日が差し込む中庭は、緑のアーチを新設し、プールは森の泉として生まれ変わり、幻想的な空間を創り上げます。



＜チャペル＞



＜ガーデン＞

ドレスショップ2号店「MIRROR MIRROR YOKOHAMA」

2016年11月横浜にオープン

オープン:2016年11月

出店場所:神奈川県横浜市西区高島1-2-15みなとみらい学園ビル1F

交通: JR横浜駅東口より徒歩9分、みなとみらい線新高島駅より徒歩2分、市営地下鉄高島町駅より徒歩6分

取扱ドレスブランド: Austin Scarlett, MARCHESA, TONY HAMAWY, THEIA, KELLY FAETANINI, ENZOANI(アメリカ),
INES DI SANTO(カナダ), ANTONIO RIVA, PETER LANGNER, Giuseppe Papini(イタリア), YOLAN CRIS(スペイン)
ELISE HAMAEU, CYMBELINE(フランス), Temperley LONDON, DAVID FIELDEN, EMMA HUNT(イギリス)等

MIRROR MIRRORでは、お客様ひとりひとりの個性を大切に、花嫁さまのお好みやウェディングテーマに加え、トータルビューティーを考慮したコーディネートを提供しております。おしゃれを楽しむのと同じ感覚でドレスを選んで頂けるよう、日本初上陸のブランドを含め、世界中からの選りすぐりのドレスを揃えております。いわゆる「ウェディングドレス」のイメージにとどまらない、新たな発見のあるラインナップにご期待ください。



<外観>



<ドレスルーム>



装花、ケーキの内製化を順次拡大

装花内製化

- 2016年6月大阪エリア、2016年10月横浜エリアで順次拡大

＜横浜店内風景＞



ケーキ内製化

- 2016年5月都内にオープン

＜ケーキ工房内＞



＜ウェディングケーキ＞

各種取組みにより、問合せ数は前年比増 接客率、契約率は前年並みで推移

対策

成果進捗状況(2Q累計)

問 い 合 わ せ

- マーケティング改革実施 ➤ 問合せ数は前年比+6.8%増加
- 広告媒体への追加投資 ➤ 外部Webの問い合わせ数は前年比+7.4%改善

接 客

- 「コンタクトセンター」の拡大 ➤ 3店舗にてパイロットを実施し、接客率が前年比+7.9%改善
- 接客枠の本部管理 ➤ 接客率は前年と同水準で推移

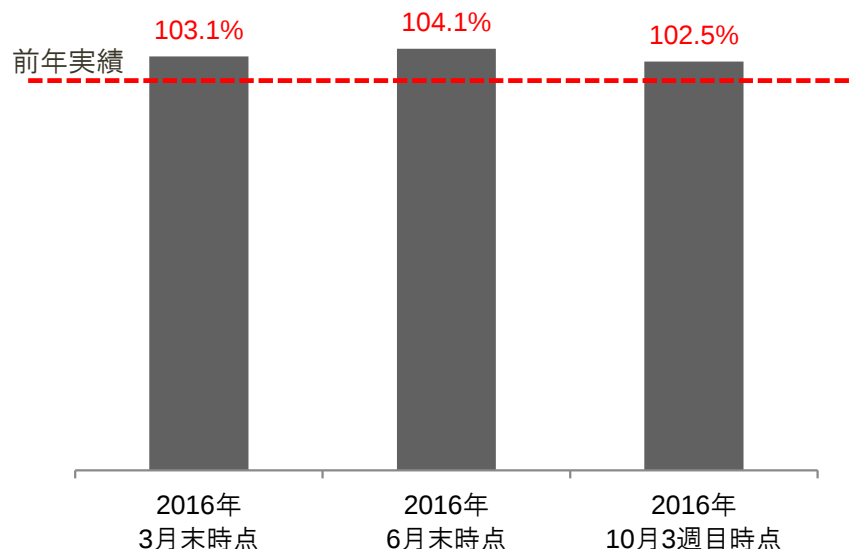
契 約

- トレーニング専門部隊設置 ➤ 契約率は前年と同水準で推移
- 営業スーパーバイザー拡大

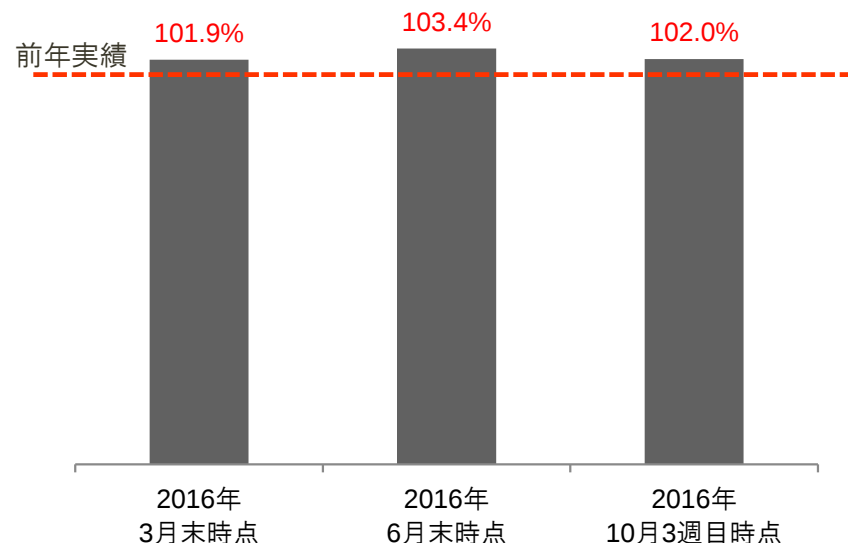
2017年3月期受注組数はグループ全店で、
2016年3月期比102.5%で推移（2016年10月3週時点）

2017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69店舗)



※全店 2015年3月末72店舗108会場
2015年6月末72店舗108会場
2015年10月3週目73店舗109会場

2016年3月末72店舗107会場
2016年6月末69店舗103会場
2016年10月3週目69店舗103会場

2019年リオープンに向けて 伝統ある国際的社交場「東京會館」と業務提携



＜外観イメージ＞



＜バンケットイメージ＞



＜バンケットイメージ＞

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)

リオープンする東京會館本館は、丸の内地区最大級となる2,000名を収容する大バンケット会場をはじめ、皇居二重橋を一望できる披露宴会場やチャペルなど魅力的な施設を備えています。T&Gと東京會館は、2019年のリオープンに向けて、婚礼事業の立ち上げに必要なマーケティング調査やコンセプト設計、料理や演出などの商品開発を開始します。この度の提携により、大正時代から続く伝統はもちろん、良質な設備と環境に恵まれた東京會館がもつ強みと、T&Gがハウスウェディング事業において培ったプロデュース力やノウハウを融合させることで、婚礼部門の業績の拡大を図ってまいります。

三菱地所・東京商工会議所・東京會館による共同プロジェクト「(仮称)丸の内3-2計画」として、3棟の一体建て替えを行い、2019年にリオープン予定

2017年5月渋谷区 原宿・神宮前にTRUNK HOTEL開業 婚礼受注数は堅調に推移

【TRUNK HOTEL概要】

住所:東京都渋谷区神宮前5丁目31番

敷地面積:2,794.24平米

構造・規模:地上4階地下1階建て

施設構成:宿泊収容人数60~70人、多目的施設6、料飲施設4

開業にむけ、各種イベントを実施:20名~2,000名規模

「渋谷フューチャーセッションズトークセッション」「ソトコト×TRUNKコラボイベント」「東北コットンを使ったアパレルブランドの展示会、トークショー」「10年後の日本の不動産市場講演会~AIと高齢化が市場に与える影響~」「ソーシャルイーティング」「小麦食を通じたコミュニケーションで日本を元気にするイベント」「~ベビーママのパーティーコミュニケーション~でソーシャライジングを目指す」「real localサミット」「marry×TRUNK」など

<当日風景>



モデル・スタイリスト・デザイナーフリマ

実施時期:2016/9/24~9/25

総来館人数:2,000名

テーマ:洋服や雑貨のリユースを目的にモデルやスタイリストなどのアパレル関係者が出品する、リアルクローゼットをテーマにした新しい形のフリーマーケット

リゾートウェディング事業において新店を展開

事業領域	重点テーマ	詳細
リゾート ウェディング	新規拠点開設	● 2016年11月にハワイでホテルとの新規業務提携開始 ● 2017年1月に沖縄に直営チャペルをオープン ● 2017年4月にグアムに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
	販売店網の拡大	● 2016年9月札幌に直営サロンをオープン ● 札幌に国内7店舗目となるドレスショップをオープンし、継続的に収益向上を図る
	収益力向上	● ドレスショップへの送客数も堅調に推移し、粗利改善に寄与
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を推進

2016年11月ハワイで人気のラグジュアリーホテル 「フォーシーズンズリゾート オアフ アット コオリナ」で 「コオリナ ロイヤル チャペル」をオープン

挙式開始:2016年11月

チャペル名:コオリナ ロイヤル チャペル

所在地:92-1001 Olani Street, Kapolei, Hawaii 96707(フォーシーズンズリゾート オアフ アット コオリナ内)

収容人数:チャペル約40人

この度「フォーシーズンズリゾート オアフ アット コオリナ」がオープンするのは、ハワイ王族の愛したリゾート地と知られ、スピリチュアルでラグジュアリーな場所として多くの著名人が訪れる人気のエリアです。ハワイの王族達の帰依する教会の趣を取り入れたステンドガラスの美しいチャペルからは、青い海を一望できます。目の前に広がる美しいラグーン、雄大なサンセット、ハワイの大自然などに囲まれながら、ハワイアンスピリットに溢れるウェディングを叶えます。

美しい海と自然を存分に活かし、おふたりのみならずご家族やゲストの思い出に残る究極のハワイアンウェディングをご提案します。



<ホテル外観>



<チャペル>

2017年1月人気の国内リゾート地 沖縄宜野座に 直営チャペル ギノザリゾート「美らの教会」オープン

オープン:2017年1月

所在地:沖縄県国頭郡宜野座村字惣慶下袋原396-398-1182

敷地面積:12,753平米

収容人数:チャペル約65名

アクセス:車で那覇空港から約60分 恩納村から約20分

この度「美らの教会」がオープンするのは、沖縄随一の自然の多さが特徴的な宜野座村で、12,753平米と沖縄県最大級の敷地面積を誇っております。“美ら海と緑に抱かれたハイダウェイ〜ふたりと家族のリゾートウェディング〜”をコンセプトに、南国の花や森に囲まれながらも一面に広がる青い海を一望できる贅沢な空間で、自然と一体になったリゾートウェディングを実現してまいります。



<チャペル外観>



<チャペル内観>

2017年4月グアムに5施設目となる 「ザ レインボーチャペル」をオープン

オープン:2017年4月

チャペル名:ザ レインボーチャペル

所在地:P.O.Box 9370,Tamuning,Guam 96931(パシフィック・アイランド・クラブ グアム内)

収容人数:チャペル約40名

「ザ レインボーチャペル」がオープンするグアムは、ハワイに次ぐ人気の海外挙式エリアとして、高い人気を誇っています。グアムは、日本から3時間半で到着し、時差も1時間しかないため、短い滞在日数でも満喫できることはもちろん、ご家族やゲストを招待しやすい環境であることから、多くの新郎新婦に選ばれています。「ザ レインボーチャペル」は、アールイズ・ウェディングとして、グアムで5箇所目のウェディング施設となります。「ザ レインボーチャペル」は、扉を開くと七色の輝きに包まれた神秘的な空間が広がっており、青く澄んだ海の目の前で永遠の愛を誓うことができるチャペルです。美しい海と自然を存分に活かし、おふたりのみならずご家族やゲストの思い出に残るリゾートウェディングをご提案します。



＜チャペル外観＞

ARLUIS WEDDING



＜チャペル内観＞

T&G

TAKE and GIVE NEEDS

2017年7月ハワイで人気のリゾートホテル 「シェラトン・ワイキキ・リゾート」で「ザ・マカナチャペル」 リニューアルオープン

オープン:2017年7月

チャペル名:シェラトン・ワイキキ・ザ・マカナチャペル

所在地:シェラントン・ワイキキ・リゾート内

収容人数:チャペル約46名

今回のリニューアルでは、ピンクを基調としたチャペルからピュアホワイトの空間に一新いたします。チャペルの前面はガラス張りで絶景のオーシャンビューとなっており、海の美しいブルーと、チャペルの白のコントラストが新郎新婦様をより引き立てます。ラウンドソファを配置し、ゲストが新郎新婦様の表情を見守ることができるのも特徴のひとつです。また、チャペルに隣接する「アロハテラス」は、ワイキキビーチやダイヤモンドヘッドを見渡すプライベート空間となっています。永遠の愛を誓ったあとに最高の舞台で行うフラワーシャワー、アフターパーティでのフラダンスやハワイアンカクテルでの乾杯など、忘れられない思い出となる演出をお楽しみいただくことができます。



＜ザ・マカナチャペル＞



＜アロハテラス＞

2016年9月札幌にリゾートウェディング特化型サロンをオープン

オープン:2016年9月

所在地:〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西4-6-1 札幌大通西4ビル 7階

店舗面積:137.35坪

席数:アールイズサロン席数:18席(VIPROOM含む)、フィッティングルーム数:12部屋、オープンスペースの席数:7席

敷地面積137.35坪、道内最大級の敷地面積を誇る「アールイズ・ウェディング 札幌サロン」では、先輩カップルやモデル、著名人のリゾートウェディングの実例を紹介する「実例ウェディングBOOK」や、リゾートウェディングのイメージを分かりやすく伝えるウェディングアルバム、リゾート映像閲覧コーナーなどの多彩な情報を用意しています。また、お客様一人ひとりの要望にお応えできるよう、専属のウェディングプランナーがサポートすることで、リゾートウェディングだからこそ叶えられる、世界に一つだけのオリジナルウェディングプランをご提案いたします。



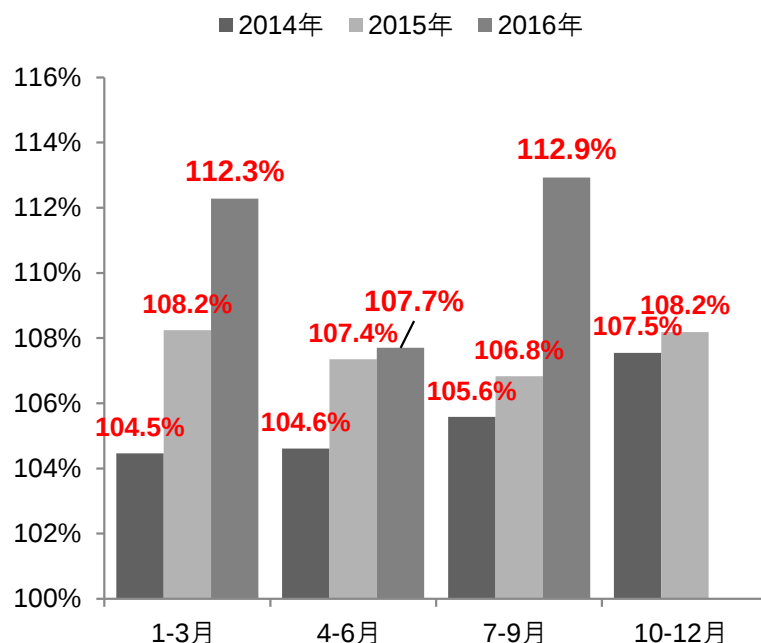
ARLUIS WEDDING

T&G TAKE and GIVE NEEDS

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

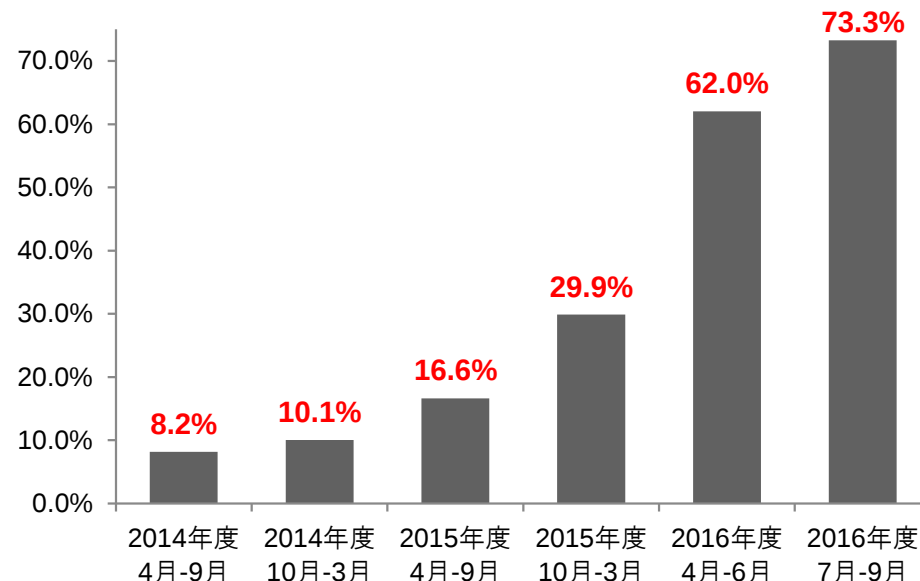
単価比較*1

*12013年の各四半期の単価を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

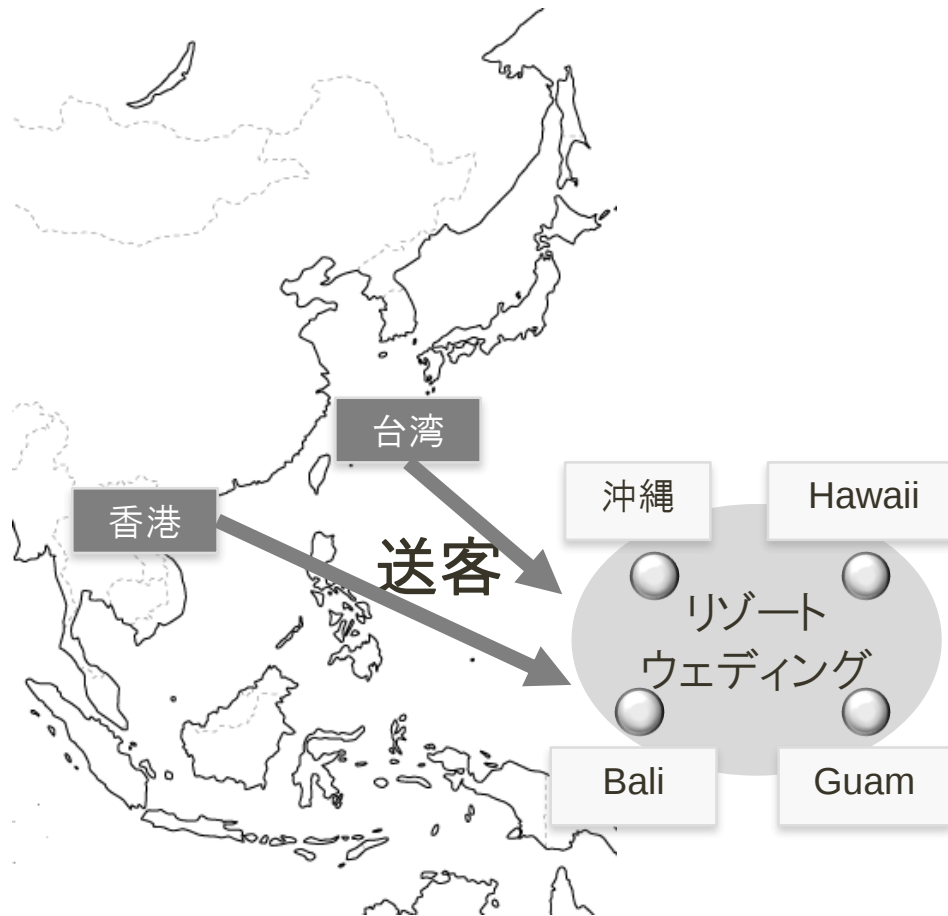


内製化比率推移*2

*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



件数前年比較*

*アジア各国から当社リゾート施設で施工した件数の前年比較

2015年
1月-9月
施行件数実績

前期比
131.4%

2016年
1月-9月
施行件数実績

海外ローカルウェディングの直営店展開を開始

事業領域	重点テーマ	詳細内容
海外 ローカル ウェディング	台湾にて 直営店ビジネスの 立ち上げ	● 2013年から台湾でリゾートウェディングサロンを営業。現地顧客のニーズの変化を掴み、毎年受注実績を伸長。 ● 2016年11月に当社第一号となる台湾にローカル向けウェディングの直営店を出店し、現地向けサービスを本格始動
	ジャカルタにて 婚礼プロデュース業務 の提携先拡大	● 2016年8月にジャカルタでホテルの婚礼プロデュース業務を新規受託

2016年11月台湾に海外直営店当社第一号となる 「シャトー・ドウ・フェリシテ」をオープン

オープン:2016年11月

所在地:台北市松山區敦化北路232號

敷地面積:2,829平米

収容人数:チャペル70名/ガーデン60名/バンケット①408名/バンケット②372名/バンケット③216名

他施設:ウェディングサロン、ブライズルーム

台北市中心の高級エリアに誕生する「シャトー・ドウ・フェリシテ」は「ヨーロッパスタイルのウェディング」をコンセプトに、大型チャペル、ガーデンウェディングスペースを備えたウェディング施設となります。また、結婚の写真にこだわる台湾カップルのニーズに応えるため、フォトジェニックなスポットも多数用意しています。同施設では、GLCが創業以来世界のブランドホテルと共同し、リゾートウェディングを展開する中で培ってきたグローバルスタンダードのホスピタリティを提供してまいります。



<外観>



<チャペル>



<ガーデンチャペル>



2017年3月期 配当予想

*Dividend Forecast of
FY Ending March 2017*

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
2016/3	0円	15円	15円
2017/3 (予想)	0円	15円	15円

IV

会場一覧

Venue List

直営店:69店舗(103会場) ※(株)ブライズワード 10店舗 21会場

(2016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ッセ(大阪)※
 アルモニーアンブラッセイトハウス(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(福岡)
 アーフェリーク迎賓館(小倉)
 ガーデンヒルズ迎賓館(大分)

■ 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)※

■ 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)
 アルモニーテラッセ(岐阜)※
 アルモニーヴィラ オージャールダン(常滑)※

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)※

■ 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
 白金倶楽部
 表参道TERRACE

TRUNK BY SHOTO GALLERY(松涛)
 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※
 アルモニーソルーナ表参道※

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



コンサルティング:14施設(ホテル・レストラン等)

(2016年9月30日現在)

- :提携ホテル
- :提携レストラン等

■ 提携ホテル

- ✓ ホテルグリーンタワー幕張 (幕張)
- ✓ 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)
- ✓ シェラトングランドホテル広島 (広島)



■ 提携レストラン等

- ✓ THE JEWELS (札幌)
- ✓ フェリチタ (表参道)
- ✓ REIMS YANAGIDATE (表参道)
- ✓ マノワール・ディノ (表参道)
- ✓ 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)
- ✓ トゥーランドット 游仙境 (横浜)

海外・リゾート:20店舗

(2016年9月30日現在)



■ 海外ローカルウェディング

<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

<台湾>

- ✓ シャトー・ドゥ・フェリシテ
(2016/11オープン予定)

● : 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
(2016/11オープン予定)
- ✓ ザ・モアナチャペル
- ✓ ザ・カハラ オーシャンウエディング
- ✓ 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 ウエディング

<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 (2017/1オープン予定)

○ 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 (2017/4オープン予定)

<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

少子化対策として「婚育プロジェクト」第三弾を開催 子供たちが結婚の意味について考える「婚育」の機会を創出

背景：

内閣府は、「多くの若者が将来家庭を持つことを望み、希望する子どもの数は平均2人以上となっている。しかしながら、晩婚化が進むとともに生涯未婚率は上昇し、国民の希望を叶えることが出来ていない現状がある。」^{*1}とし、少子化進行の一つに未婚率の上昇が考えられている。

プロジェクト概要：

「社会で子どもを育てる」をコンセプトにした小中学生児童の放課後事業を展開する特定非営利活動法人放課後NPO アフタースクールと共同で、少子化の抑止に寄与する社会貢献活動「婚育プロジェクト」を開始。子供たちが結婚の意味について考える「婚育(こんいく)」の機会を創出。

活動内容：

2015年8月東京開催、2016年3月大阪開催に続き、2016年8月に「婚育サマープログラム」を東京・白金で実施。
本プロジェクトは、今後全国展開を予定。



^{*1}内閣府政府統括官による「家族と地域における子育てに関する意識調査報告書[概要版]」(平成26年3月)

T&Gウェディングアドバイザー有賀明美 明星大学経営学部客員教授に就任

ウェディングアドバイザーは、女性から業種としての評価が高く、また女性が活躍できる業種であることから、同大学の経営学部「観光・ブライダルコース」を新設することとなりました。そこで、有賀のウェディングアドバイザーとして第一線で活躍してきた実績が高く評価され、この度、経営学部客員教授に就任することとなりました。

有賀は、2017年4月より経営学部において「ブライダル・マーケティング論」を担当します。これまで1,000組以上の国内外のウェディングを監修・担当してきた経験や実績を活かし、本講義では、ウェディングアドバイザーの業務内容をはじめ、求められる知識やスキルなどを、座学だけではなく、実務と理論を融合させた体験型授業を実施します。

明星大学について：

明星大学は、東京都日野市に位置する今年で52年目を迎える私立総合大学。「自己実現を目指し社会に貢献できる人の育成」を教育目標に掲げ、体験教育を重視したプログラムを実践。



ウェディングアドバイザー有賀明美プロフィール：

型にはまった結婚式が一般的だった中、「結婚式にサプライズ」という新しい概念をつくりだした「オリジナルウェディング」の先駆者で業界のカリスマ的存在。これまで16年間に渡り1,000組以上の国内外のウェディングを監修・担当してきました。そのクリエイティビティは高く評価され、業界外でも秋元康氏やおちまさ氏とのコラボレーションによる商品開発にも携わりました。

また、新郎新婦の心に深く入り込みつくりだすウェディングは時に「絆の修復」などの奇跡を生み「これまで参加した結婚式でもっとも感動した」と、数多くの芸能人、アーティスト、スポーツ選手から指名を受け、結婚式を手がけてきました。自らのブログに掲載した感動ウェディングストーリー「優しい記憶」は、たちまちTwitterで拡散され、2011年の年間注目記事ランキングで7位にランクインされ話題となりました。