

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2019 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2018 年 11 月 13 日

イベント概要

[企業名]	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019 年 3 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2018 年度 第 2 四半期
[日程]	2018 年 11 月 13 日
[ページ数]	47
[時間]	17:00 – 17:54 (合計：54 分、登壇：46 分、質疑応答：8 分)
[開催場所]	〒103-0027 東京都中央区日本橋 1-17-10 日本投資環境研究所 9 階ホール
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 岩瀬 賢治（以下、岩瀬） 取締役 谷田 昌広（以下、谷田）
[アナリスト名]*	いちよし経済研究所 鮫島 誠一郎

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	03-4405-3160	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



登壇

司会: お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまより株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ、2019年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。はじめに会社側の出席者をご紹介します。代表取締役社長、岩瀬賢治様でございます。

取締役、谷田昌広様でございます。

どうぞよろしくお願いいたします。お手元にお配りいたしました資料についてご確認いたします。本日の決算説明資料、決算短信、アンケート用紙、以上をお配りしております。不足のものがございましたら、お手を挙げてお知らせください。

本日の説明会のスケジュールですが、会社側からプレゼンテーションいただき、その後、皆様からのご質問を頂戴したいと存じます。なお今後のIR活動の参考にさせていただきたく、お配りいたしましたアンケート用紙へのご記入、ご協力をよろしくお願いいたします。

それでは岩瀬社長、よろしくお願いいたします。

岩瀬: 改めまして、本日は、お忙しい中、本当に決算説明会、お越しいただきましてありがとうございます。社長でこうやって説明会をするようになってから、一番たくさんの方々に来ていただいております。ありがとうございます。

まず、概要の説明に移る前に、この半年の施策のトピックスをビデオにまとめておりますので、そちらをご覧ください。

映像: (歌)

サポート

日本	03-4405-3160	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



2019年3月期第2四半期 サマリー

業績		- 売上高327億円(前期比105.3%)、営業利益22億円(前期比334.2%) 3事業全てが前期比増収増益 2019年3月期業績予想を営業利益34億円から38億円に上方修正
今期 施策 進捗	国内 ウェディング 事業	2019年3月期 婚礼受注組数は前期比104.9% - 既存店強化のため、施設リニューアルを5店舗で実施（今期19店舗を計画） - ドレス内製化の推進 - インバウンド挙式の受注強化 - 平日稼働、アニバーサリーサービスの強化などにより収益機会を拡大
	ホテル事業	2019年3月期 婚礼受注組数は前期比125.9% - コンセプトが注目され、国内外の経済誌・ライフスタイル誌に掲載 - オープンコミュニティ（人・地域の交流）を実現する多数のパブリックイベント開催 - ADR（平均客室単価）は52,769円。宿泊者の外国人比率は77.0%
	海外・リゾート ウェディング 事業	2019年3月期 婚礼受注組数は前期比100.6% - ハワイ、台湾の受注増により、売上高が前期比105.0% - プーケットに3拠点同時オープン

T&G TAKE and GIVE NEEDS 4

岩瀬: それではお手元の資料でご説明をいたします。同じものをスライドで出しますが、見えにくいこともあるかと思いますが。スライド4ページですね。まずはじめに2019年3月期の、第2四半期の総括をいたします。

業績は売上高前期比105.3%、327億円となりました。営業利益は前期比334.2%、22億円。国内ウェディング、ホテル事業、海外リゾート、3事業全てにおいて増収増益となりました。また、先週の7日に発表いたしましたとおり、通期の業績予想についても上方修正をいたしました。

今期の施策の進捗について、後ほど具体的にご説明をいたしますが、トピックスのみご説明をいたします。国内ウェディング事業は今期の受注組数が前期の同時期と比較して104.9%となり、堅調に推移をしております。また、引き続き既存店のリニューアル、ドレス内製化も推進を行ってまいります。

ホテル事業は、今期の受注組数が前期の同時期と比較して125.9%。引き続き、国内外の経済誌、ライフスタイル誌に取り上げられ、注目をいただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



海外リゾートウェディング事業は、グアムの受注減を、主にハワイ、台湾でカバーをし、前期同時期と比較して、100.6%と、前年にまで追いつくことができました。また、沖縄の3施設のオープンに加えて、タイのプーケットに3施設をオープンさせることが決まりました。

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

売上高327億円（前期比105.3%）、 営業利益22億円（前期比334.2%）の増収増益

単位: 百万円	2019/3 2Q計画	2019/3 2Q実績	計画比	2018/3 2Q実績	前年 同期比	前期比差異要因
売上高	32,000	32,742	+742	31,082	+1,659 (※1)	■ 売上高 (※1) 前期比 +1,659百万円 ✓ 国内ウェディング、リニューアル店舗が好調 ✓ TRUNK(HOTEL)好調に推移 ✓ 海外ウェディング、グアムマイナス分を他エリアでカバー
売上 総利益	20,100 62.8%	20,713 63.3%	+613 +0.5pt (※4)	19,032 61.2%	+1,681 +2.1pt (※2)	■ 売上総利益率 (※2) 前期比 +2.1pt ✓ 内製化による収益改善効果
販管費	18,600 58.1%	18,429 56.3%	-171 -1.8pt	18,349 59.0%	+80 -2.7pt (※3)	■ 販管費 (※3) 前期比 +80百万円 ✓ 新店開業に伴い人件費が増加
営業 利益	1,500 4.7%	2,284 7.0%	+784 (※5) +2.3pt	683 2.2%	+1,600 +4.8pt	■ 計画比差異要因 ■ 売上総利益率 (※4) 計画比 +0.5pt ✓ 内製化による収益改善効果 ■ 営業利益 (※5) 計画比 +784百万円 ✓ 国内ウェディングが好調であり売上増加 ✓ 販管費の期ずれ
経常 利益	1,350 4.2%	2,090 6.4%	+740 +2.2pt	491 1.6%	+1,599 +4.8pt	
当期 純利益	750 2.3%	1,342 4.1%	+592 +1.8pt	36 0.1%	+1,305 +4.0pt	

%は売上高比

T&G TAKE and GIVE NEEDS

6

それではスライド6ページ、連結の損益計算書の概要についてご説明をいたします。

2019年3月期、第2四半期の累計は、売上高についてはTRUNKホテルを含む国内ウェディングの受注組数の増加と、海外リゾートウェディングにてグアムのマイナス分をハワイ、沖縄でカバーできたこともあり、前期比16億5,900万円増の327億4,200万円となりました。売上総利益は内製化の推進の結果、利益率が2.1ポイント向上し、前期比で16億8,100万円増の207億1,300万円となりました。販売管理費は前期開業した店舗の運営費、人件費などが増加しました。その結果、前期比8,000万円増の184億2,900万円となりました。よって営業利益はご覧のとおり前期比16億円増の22億8,400万円。経常利益前期比15億9,900万円増の20億9,000万。純利益は前期比13億500万増の13億4,200万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



I 1-2. 2019年3月期2Q 増益要因

国内既存店の組数増・TRUNK (HOTEL)通期稼働により

前期比1,600百万円の営業増益

営業利益上期累計 前期比



T&G TAKE and GIVE NEEDS

7

次にご覧いただいている表は、前期の上期の営業利益の実績から、今期の増益の要因を示したものです。前期、上期の累計が6億8,300万円でしたので、そこにまず国内ウェディングで主に組数の増加と売上総利益率の向上、この要因で8億7,100万円の増。ホテルにつきましては、前期は5月の後半に開業したこともございまして、開業費用の負担がなかったこと、それから約2か月分の売上が貢献し、5億6,500万円の増。海外リゾートにつきましては、組数の減少を他のエリアでカバーすることができたこと、ドレスの内製化の比率が前年と比較して10%程度高まったことで、結果として1億6,400万円の増となりまして、対前期16億円増の営業利益増益となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

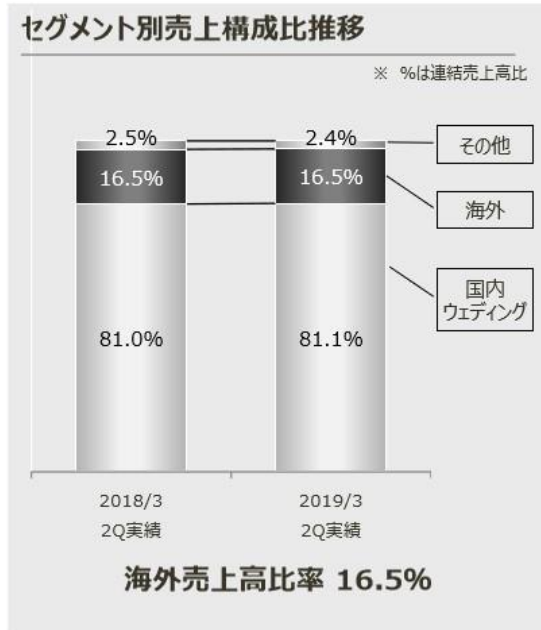
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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105.6%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比105.0%

単位：百万円	2018/3 2Q実績	2019/3 2Q実績	前年 同期比
国内ウェディング事業	25,162	26,566	+1,403
ホテル (TRUNK)	1,588	2,262	+673
海外・リゾート ウェディング事業	5,142	5,397	+254
その他	777	778	+1
連結売上高	31,082	32,742	+1,659



T&G TAKE and GIVE NEEDS 8

続きまして 8 ページ。事業セグメント別の売上高・売上構成についてご説明をいたします。

まず国内ウェディング全体は、前期比 14 億 300 万円増、265 億 6,600 万円となりました。その内数になりますが、TRUNK ホテルは前期比 6 億 7,300 万円増の 22 億 6,200 万円となりました。海外・リゾートウェディング事業は、前期比 2 億 5,400 万円増の 53 億 9,700 万円となり、売上に占める比率は 16.5%となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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 リニューアル効果、ホテル通期稼働、内製率の向上により増収増益

単位: 百万円	2019/3 2Q計画	2019/3 2Q実績	計画比	2018/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	25,900	26,566	+666	25,162	+1,403
売上 総利益	16,150 62.4%	16,644 62.7%	+494 +0.3pt	15,247 60.6%	+1,396 +2.1pt
営業 利益	2,400 9.3%	2,893 10.9%	+493 +1.6pt	1,454 5.8%	+1,439 +5.1pt

%は売上高比

※国内ウェディング事業は、(株)T&G、(株)TRUNK（2017年9月末時点：69店舗105会場、2018年9月末時点：68店舗103会場）

売上高の推移



T&G TAKE and GIVE NEEDS

9

それでは国内ウェディング事業についてご説明をいたします。売上高は先ほど申し上げましたとおり、前期比 14 億 300 万円増の 265 億 6,600 万円。売上総利益は、主にドレスの内製化、それと料理の単価の向上により、利益率が 2.1 ポイント改善され、前期比 13 億 9,600 万円増の 166 億 4,400 万円となりました。また、セグメントの営業利益率も 5.1 ポイント改善をされ、前期比 14 億 3,900 万円増の 28 億 9,300 万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店の取扱組数は前期比106.9% 単価は少人数婚の受注増により 前期比で下落

単位: 百万円	2019/3 2Q計画	2019/3 2Q実績	計画比	2018/3 2Q実績	前年 同期比
直営店					
売上高	23,300	23,915	+615	22,640	+1,275
取扱組数	6,050	6,207	+157	5,804	+403
平均単価 (千円)	3,850	3,846	-4	3,896	-50
平均人数	69.5	68.6	-0.9	71.1	-2.5
コンサルティング					
売上高	710	713	+3	737	-23
取扱高	639	649	+10	975	-326
取扱組数	230	242	+12	306	-64
その他（宿泊、レストランなど）					
売上高	1,900	1,936	+36	1,784	+152

※ 直営店には、㈱T&G、㈱TRUNK を含む。（2017年9月末時点：69店舗105会場、2018年9月末時点：68店舗103会場）

※ 直営店の平均単価は㈱ブライズワードを吸収合併したことにより定義を変更（詳細は参考資料P55を参照）

※ コンサルティングには婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。（2017年9月末時点9施設、2018年9月末時点で7施設）

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



T&G TAKE and GIVE NEEDS 10

続いて国内ウェディング事業の売上の内訳についてご説明をいたします。直営店は一部店舗の閉鎖もございましたが、既存店のリニューアルの効果と TRUNK ホテルの稼働が2か月増えたことで、取扱組数が前期比で403組増えました。一方で、少人数の受注も増えたため、平均人数が前期比で2.5名減少いたしました。それに伴いまして平均単価は前期比で5万円の減少となりました。この掛け合わせで売上高は前期比12億7,500万円増の239億1,500万円となりました。

コンサルティング型は、前期のうちに効率の悪い契約の見直し、もしくは提携の解除などを進めたことによりまして、売上高は前期比で2,300万円減の7億1,300万円となりました。

その他につきましては、宿泊、レストランなどですが、TRUNK ホテルの2か月の稼働もありまして、前期比で1億5,200万円増の19億3,600万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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期比105.0%
グアムの地政学リスクの影響をハワイ・沖縄でカバーし増収増益

単位: 百万円	2019/3 2Q計画	2019/3 2Q実績	計画比	2018/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	5,350	5,397	+47	5,142	+254
売上 総利益	3,650 68.2%	3,727 69.1%	+77 +0.9pt	3,515 68.3%	+211 +0.7pt
営業 利益	200 3.7%	403 7.5%	+203 +3.8pt	239 4.6%	+164 +2.8pt

%は売上高比
海外・リゾートウェディングは12月期決算

売上高の推移



T&G TAKE and GIVE NEEDS 11

続いて 11 ページになります。海外リゾートウェディング事業についてご説明をいたします。前期比よりグアムの受注の鈍化については懸念をされましたが、ハワイ・沖縄で受注組数をカバーすることができて、結果、売上高は前期比 2 億 5,400 万円増の 53 億 9,700 万円となりました。

売上総利益は前期比 2 億 1,100 万円増の 37 億 2,700 万円となり、セグメントの営業利益は、利益率も 2.8 ポイント改善をされ、前期比で 1 億 6,400 万円増の 4 億 300 万円となりました。

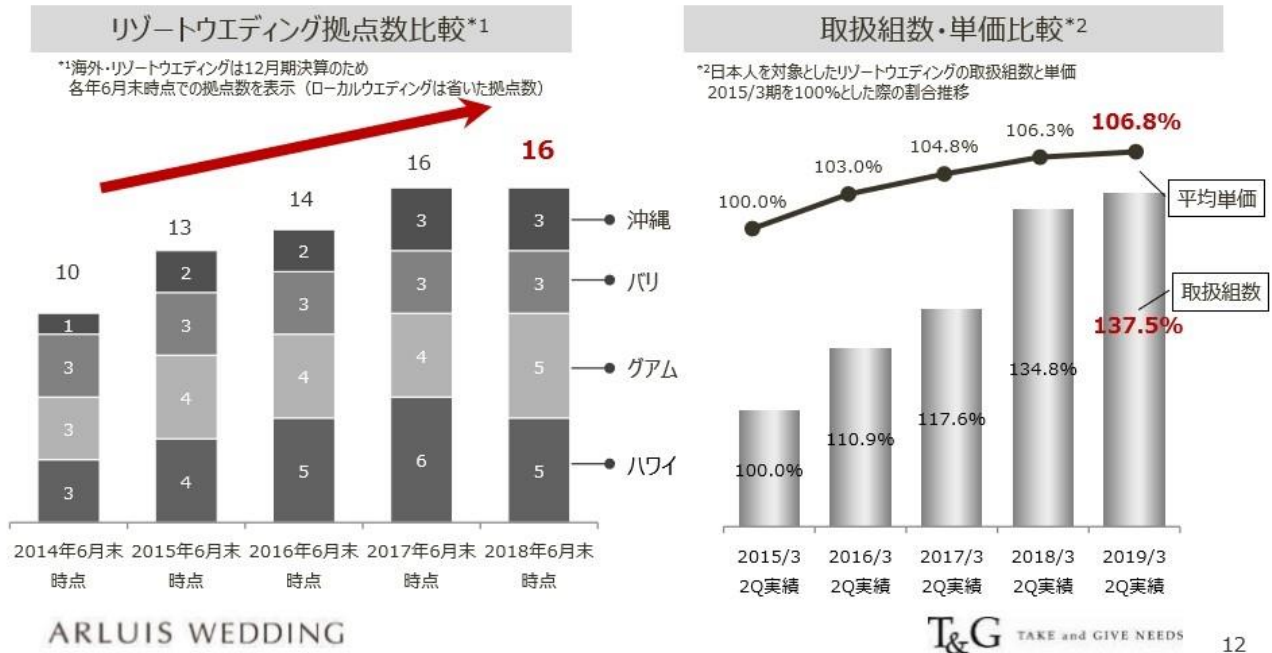
サポート

日本 03-4405-3160 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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

I 2-3. 【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

海外情勢悪化の影響を受けるも 施行組数、単価ともに前期比で上昇



参考に、リゾートウェディングの拠点数の増え方ですね。これがそれぞれの年、6月末の時点での店舗数になりますが、そのグラフと、それに伴い取扱組数が増えていることと、単価も順調に向上していることがご覧いただけるかと思っています。ちょうど昨年ところでグアムのショックがあったり拠点数が増えなかったことで横ばいになっておりますけれども、基本、店舗数に応じて売上高は伸びていっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

第2四半期の資産は前期末同水準

単位:百万円	2018/3末	2018/9末	増減
流動資産	10,520	11,086	+ 565
現金及び預金	4,769	5,111	+ 341
固定資産	45,505	45,019	-486
有形固定資産	35,037	34,549	-487
無形固定資産	887	864	-23
投資その他資産	9,580	9,605	+ 24
資産計	56,025	56,105	+79

主な増減要因

■ 特になし

T&G TAKE and GIVE NEEDS 13

続いてスライド 13 番です。BS ですが、貸借対照表につきましては特に大きな変動はございません。前期と比較して、資産につきまして 7,900 万円増加し、561 億 500 万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債残高は前期末6億円減

単位:百万円	2018/3末	2018/9末	増減
負債合計	34,889	33,878	-1,010
流動負債計	15,597	16,017	+419
短期借入金	1,310	1,250	-60
(一年内) 長期借入金	4,990	5,629	+638
固定負債計	19,291	17,861	-1,430
長期借入金	12,912	11,736	-1,175
純資産計	21,136	22,226	+1,090
負債・純資産計	56,025	56,105	+79
有利子負債	19,213	18,615	-598

主な増減要因

- 有利子負債 -598百万円

T&G TAKE and GIVE NEEDS 14

続いて、負債・純資産の部につきましても、大きな変動はございません。一番下、有利子負債につきましては、前期末よりも5億9,800万円減少して、186億1,500万円となっております。

これまでが上期のご説明になります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

II 1. 2019年3月期 連結 通期業績予想

売上、利益ともに通期業績予想を上方修正

単位: 百万円	第2四半期（累計）				通期			
	2018/3 実績 (A)	2019/3 予想	2019/3 実績 (B)	増減額 (B-A)	2018/3 実績 (A)	2019/3予想		増減額 (C-A)
						8月発表 (B)	11月発表 (C)	
売上高	31,082	32,000	32,742	+1,659	64,590	66,000	66,500	+1,910
営業利益	683	1,500	2,284	+1,600	2,785	3,400	3,800	+1,015
経常利益	491	1,350	2,090	+1,599	2,489	3,000	3,400	+911
当期利益	36	750	1,342	+1,305	888	1,200	1,400	+512

T&G TAKE and GIVE NEEDS 16

それでは 2019 年の 3 月期、業績予想について最初にご説明をいたします。先週 7 日に修正をいたしましたとおり、売上高は前期比 19 億 1,000 万円増の 665 億円。営業利益は前期比 10 億 1,500 万円増の 38 億円。続いて経常利益、前期比 9 億 1,100 万円増の 34 億、当期利益は前期比 5 億 1,200 万円増の 14 億円といたしました。期初から比較をしますと 8 月に一度修正をいたしておりますので、営業利益につきましては期初の計画 32 億から、結果として 38 億を計画しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2019年3月期は3つの事業の成長戦略を推進

重点テーマ	概要
国内ウェディング事業	● 既存店舗の戦略的リニューアルを継続 ● ドレス内製化の強化（丸の内と関西ドレスショップの通年稼働） ● 吸収合併による効率化の推進 ● 東京會館施行開始 ● LTV（顧客生涯価値）サービスの構築と推進 ● 収益機会拡大に向け協業サービスを拡充 ● 保育事業の拠点拡大
ホテル事業	● TRUNK（HOTEL）通年稼働 ● ホテルの出店を計画
海外・リゾートウェディング事業	● 沖縄「瀬良垣島教会」が2018年9月にオープン ● グアム「ジュエル・バイ・ザ・シー」をリニューアル ● アジア地域の拠点拡大、人材育成

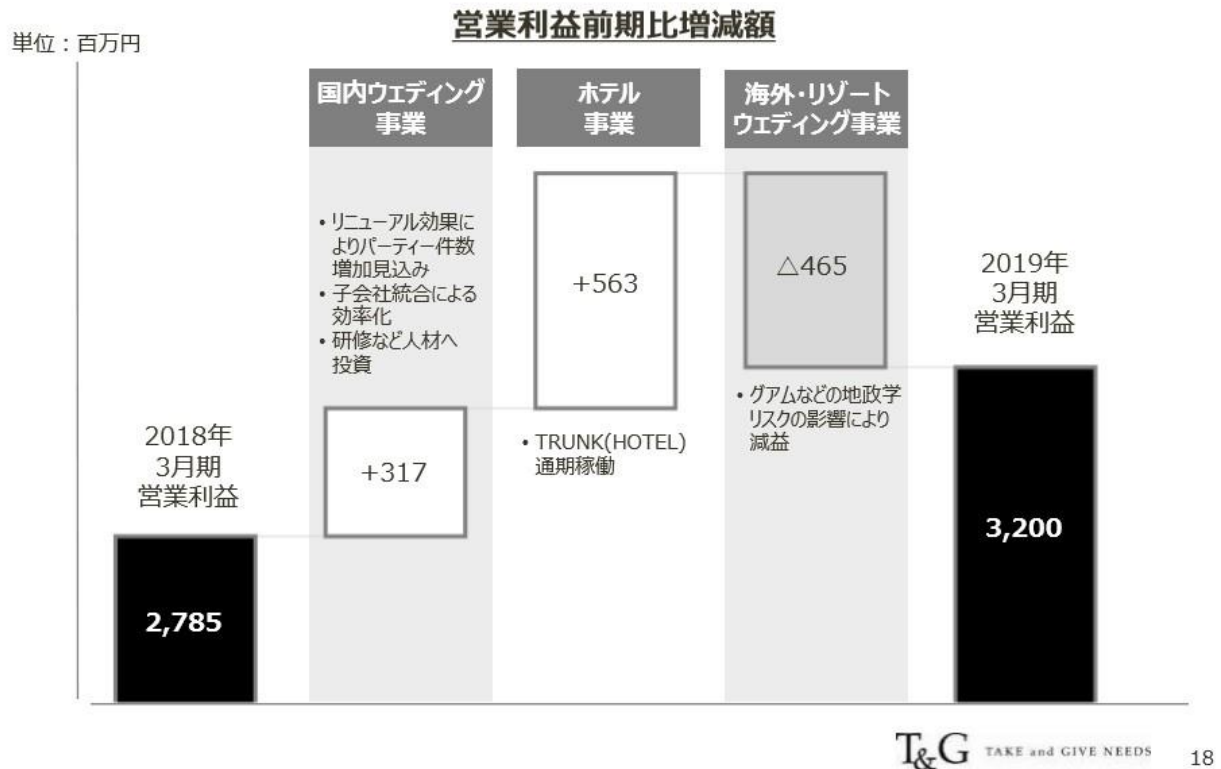
T&G TAKE and GIVE NEEDS 17

次のページです。こちらは、5月の決算説明会のときに記載した資料をそのまま再掲をしておりますが、今期、このようなものを、それぞれの事業において注力して、施策を中心に進めております。後ほどこの具体的なことにつきましてはご説明をいたします。次、お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

2019年3月期営業利益は32億円（+15.0%）を計画

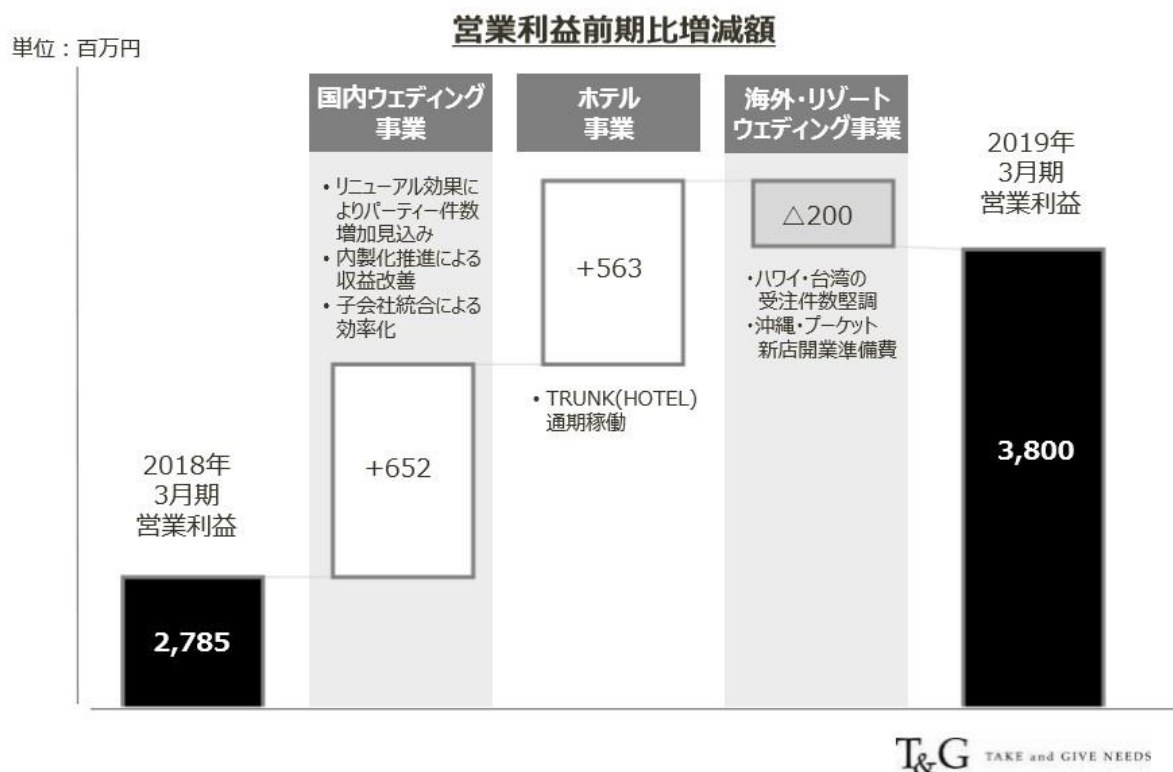


サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

II 2. 2019年3月期の経営方針と営業利益

2019年3月期営業利益は38億円（+36.4%）に上方修正



これは 18 ページと 19 ページ、ちょうど皆さんのお手元の資料ですと縦に並んでいるかと思いますが、下のものが今回修正を出した、38 億の営業利益に対して通期どのような増減の要因があるかを示したものです。一番左、昨年の実績の 27 億 8,500 万円に対して、国内ウェディング事業、先ほど申しましたとおり、組数が堅調であることが主にございますが、6 億 5,200 万円の増と計画をしております。その上に書いてある期初の計画でいきますと、3 億 1,700 万円で計画をしておりましたので、国内ウェディングのところで約倍の貢献をしてくれることになります。

それからホテル事業、ここは TRUNK ホテルだけになりますけれども、こちらは、通期で稼働することと、開業準備の費用の負担がなくなったことで 5 億 6,300 万円の増となります。これは、期初の計画とほぼ変わりはありません。

それから海外・リゾートウェディングですが、期初、計画を作りましたときには、非常にグアムの受注が不安定だった時期でございまして、保守的な計画でスタートしておりました。前期、営業を頑張って、4 億 6,500 万円減としておりましたが、他エリアの受注の増加が堅調であること、単価もアップしていること、内製化の比率もアップしていることがございまして、期初の計画よりは 2

サポート

日本 03-4405-3160 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

億 6,500 万円利益が向上し、マイナス 2 億円という計画にしております。結果として足し上げまして営業利益は 38 億円の計画にしているということでございます。

II 2. 2019年3月期の経営方針と営業利益

下期は各セグメントの成長投資と自然災害の補修工事を実施

- 大規模・中規模リニューアルへの投資実施

- 来期受注強化のための広告投資

- 台風・地震影響による補修工事

- 沖縄・プーケット 新店6店舗の開業準備費

- 新店開業に向けた人材採用



<アークラブ迎賓館 広島 2019年4月リニューアル完成>



<宮古島 シギラリゾート2019年1月オープン>

T&G TAKE and GIVE NEEDS 20

それから、この通期の計画をご覧くださいますと、下期の利益が去年よりも減るじゃないかということに当然なってくるんですけども、まずはこの上期の業績の進捗を踏まえて、来期の受注を増やしていくことにきちんと投資をすることを決めました。それから、この9月に非常に自然災害が多かった。台風・地震。これによって当初予定をしていたリニューアルですとか修繕ができなかったこと。広告の撮影などもできなかった。一部、集合で、全員が集まってする予定の研修もできなかったことで、期ずれになっているものもございます。ですので、ここに記載しております五つ。これは通期で予定していたものもございますけれども、この五つについてはきちんと投資をしようと考えております。

まずは当初より計画しておりました大規模・中規模のリニューアルの投資を引き続き実施をしていくこと。

それから、来期の受注を強化する。これは、とりわけこのお正月の商戦が最初の肝になるんですが、こちらに向けて広告の投資をしようと考えております。ゼクシィなどの媒体に載せる広告

サポート

日本 03-4405-3160 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

の撮影、それから広告の量を増やす、それから、お客様を誘致するためのツールを増やしていく、こういったことに投資をしていくことを決めています。

それから、申し上げましたとおり、台風・地震の影響による施設の補修工事、もしくは設備の手直し。これを応急処置だけで済ませている店舗もございますので、下期に入って、きちんとこれを直していこうと考えております。

それから、沖縄、プーケット合わせて6店舗、新店が開くことで、こちらの開業についてきちんと準備をしていくこと。

それから、こういった開業の準備、それから EVOL ということで中期の計画を発表いたしましたけれども、その準備のために新しい人材を確保すること。それからその教育をしていくこと。そのことについてもきちんと投資をしていこうと考えております。

II 3-1. 国内ウェディング事業：既存店強化

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

戦略的リニューアルを継続

2019年3月期は19店舗でリニューアルを計画、5店舗完了

◆ 2019年3月期 店舗リニューアル計画

種別	対象店舗	1店舗あたり 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	150M	チャペル・バンケット・ガーデンの 全館改装	2店舗着手 (来春完成予定)
中規模 リニューアル	7店舗	20M~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	4店舗完了 3店舗着手
家具入替	10店舗	10M~20M	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ	1店舗完了 他デザイン企画中

T&G TAKE and GIVE NEEDS

22

それでは、それぞれの事業について、施策の進捗についてご説明をいたします。

まずは国内ウェディング事業です。記載しておりますのは、この数年続けておりますリニューアルについてです。今期は19店舗でリニューアルを計画しております。実はまだ5店舗しか完了して

サポート

日本 03-4405-3160 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

おりません。リニューアル後の業績貢献の大きい大規模については2店舗を予定しておりますが、実はこれから着手をして来春完成予定でございます。それから中規模のリニューアルについても7店舗の計画のうち4店舗完了しているだけでございまして、残り3店舗につきましても、現在仕掛けておりまして、今期中に完了の予定です。結果としてこの大規模2店舗と、中規模の3店舗のリニューアルが、来期の受注にそのまま貢献をしてくると考えております。

II 3-1. 国内ウェディング事業：【参考】リニューアル店舗の受注状況

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

リニューアル店舗の2019年3月期受注組数は 前期比119.8%と大幅増（2018年10月2週時点）



<チャペルリニューアル アクアガーデンテラス岡崎>



<バンケットリニューアル 麻布迎賓館>

T&G TAKE and GIVE NEEDS 23

それでは参考に、リニューアルの店舗がどのように直近業績に貢献をするかをご説明しておきます。こちらのグラフは昨年大規模および中規模のリニューアルを実施した11店舗、この店舗の受注状況が10月の2週時点で昨年の10月の2週とどのような進捗になっているかです。昨년을100とした場合、現状は119.8%の受注になっておりますので、非常にリニューアルの効果は大きいと言えると思います。リニューアルをし始めて、どのような貢献があったかを説明し始めて、ほぼいつも20%近くの増加ということでご説明ができていないかと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

マーケティング強化による戦略的リニューアルで 新たなターゲットの獲得に成功



T&G TAKE and GIVE NEEDS

24

どんなリニューアルをしているかを、よくご質問をされましたので、チャペルにフォーカスをして写真をお載せしています。これは神戸、名古屋、それから千葉の柏の一例ですけども、ご覧いただきたいのは、チャペルをリニューアルしたことと、それぞれ、これ、3種類、違うリニューアルをしていることです。

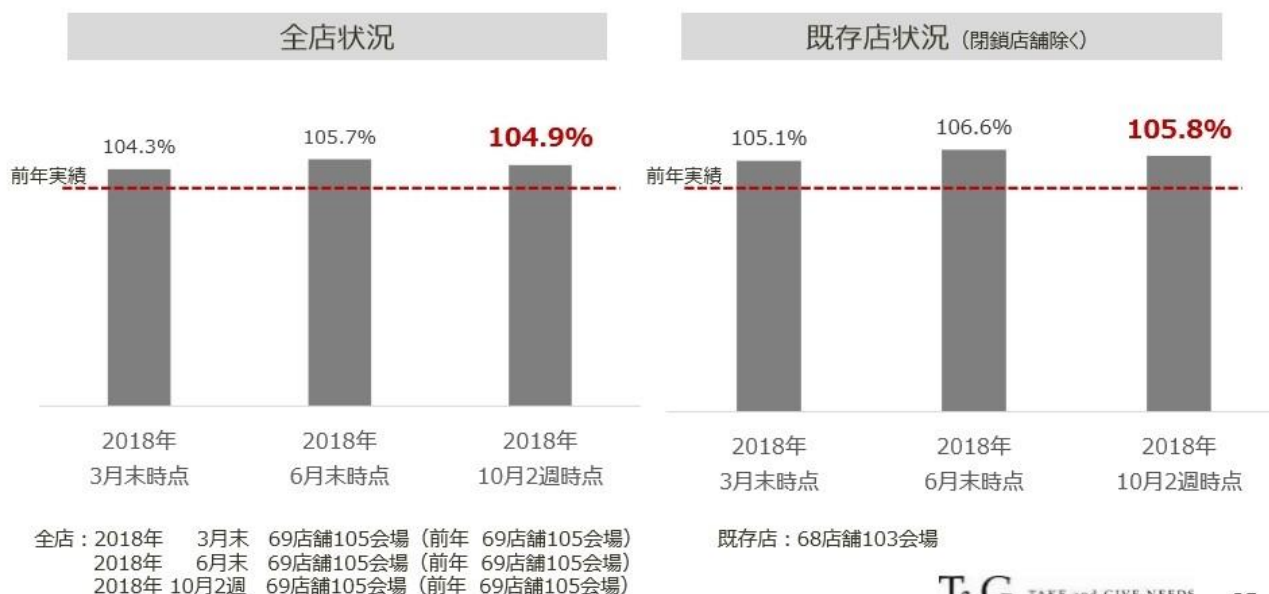
当社のような事業は、どこもリニューアルを積極的にされていらっしゃいます。もちろん効果が出てるところもあれば、出てないところもあります。私どもはリニューアルするときに、まずその地域で競合となっている他社の結婚式場さんが何を強みで戦っているか、当社の施設がそこに対してどんなふうに負けているか。これは、10年、15年、その土地で結婚式場を運営しておりますので一定のデータがたまっております。そのデータを基にどういうリニューアルをすべきか。その強みをどんなふうにデザインに反映していくかを、1店舗ずつやりながらやっております。このことが、結果として効果的なリニューアルができていく要因だと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

2019年3月期受注組数はグループ全店で
前期比104.9%で推移（2018年10月2週時点）

2019年3月期受注組数 対前期比



次に、受注状況のご説明をいたします。今期の受注組数につきましては、全店舗では、1店舗2会場、閉鎖をしておりますけれども、104.9%。これは、昨年の10月2週現在と、今年の10月2週現在で比べております。閉鎖店舗を除いた既存店においては105.8%となりまして、非常に堅調に推移をしていることがご覧いただけると思っております。

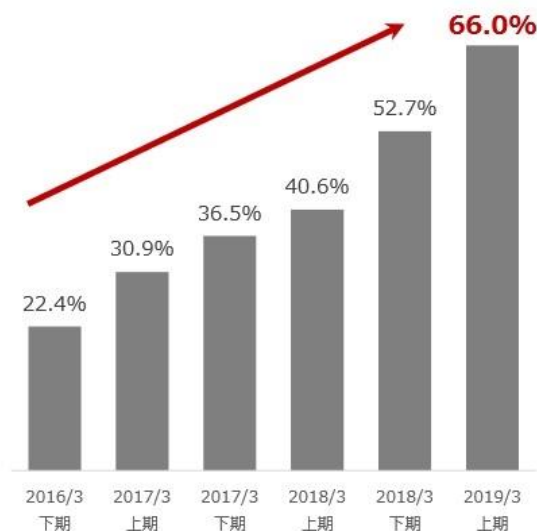
サポート

日本 03-4405-3160 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

ドレス内製化は順調に進捗

都内、横浜エリア 内製比率推移*1

*1各年6ヶ月間のドレス内製化比率
(=内製化した店舗のドレス受注件数÷婚礼件数) の推移をグラフで表示



関西エリア 内製比率推移

関西エリア4店舗
内製化比率
(2019/3 上期)

67.9%



T&G TAKE and GIVE NEEDS

26

それからずっと続けておりましたドレスの内製化の進捗についてもご説明をいたします。左側、こちらは都内、横浜エリアの内製化の比率でございます。1店舗目を表参道にドレスショップ開業してから、順調に内製化の比率は高まっております。現在では、横浜みなとみらい、それから東京の丸の内を含め3店舗での展開となっております。内製化比率は66%まで向上をいたしました。

一方で右側、67.9%という表現がございますが、こちらは取引先から営業の譲り受けをして内製化を始めました関西エリアにおいても、非常に70%近くまで伸ばすことができいております。当初、これ、目標は80%まで内製化比率を伸ばしたいということで行っておりますが、11月から始めておりますので、非常に順調に滑り出していると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

海外富裕層からの問合せ増加

場所・空間を選ばないハイクオリティなフルオーダーメイドウェディング

**オーダーメイドを実現できる
T&Gの態勢**

- 1,600名のウェディング専門スタッフ
- 全国規模の取引先
- 効率的な資材調達スキーム
- 国内外の旅行手配

過去20万組以上の
ウェディングのノウハウ

オーダーメイドウェディングを
SNS情報発信 

**旅行行程を含め
「テーマ」に沿って企画・運営・設営をトータルプロデュース**

200名で草原でのパーティ、コース料理提供



高級温泉を貸切、オリジナル浴衣で日本舞踊鑑賞



装飾の制作・設営、フィナーレには打ち上げ花火





T&G TAKE and GIVE NEEDS 27

続いて、冒頭のビデオにもございましたけれども、取り組みの一つとしてご紹介をさせていただきたいんですが、当社には国内外の富裕層の方々の結婚式をプロデュースするオートクチュールデザインというチームがございます。主にいろんなホテルでさせていただくことが多いんですけども、一方で、廃校になった小学校、美術館、両国国技館、海外でいうとハワイやバリのビーチでのプロデュースを、ずっと実績を積んでまいりました。

前期の後半ぐらいから、積極的に一度、海外の富裕層向けにこの情報を配信してみようということを始めました。これまでの実績の写真を全て英語のキャプションを付けて SNS にアップを始めました。結果として、台湾、マレーシア、それから今度カナダの方もありますけれども、そういった海外の富裕層の方々に思い留めていただいて、ダイレクトでお申し込みをいただいております。

直近この写真は、これはマレーシアの方々が北海道で結婚式をするというリクエストがございまして、そのゲストの方々に、国内で、どんなふうに観光していただくかというプロデュースから始まって、結果として洞爺湖での結婚式のプロデュースをさせていただいた一例でございます。多くの場合は、これはバジェットとしては 3,000 万円を超えるパーティーのプロデュースをさせていただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

23

顧客獲得の単価が国内は非常に上がってきておりますけれども、現状、このインバウンドについてはほぼ手作業でSNSでアップするだけでやっておりますし、先日のマレーシアの方も、以前、当社がハイナン島でプロデュースをさせていただいた結婚式にご参列をいただいている方々ということがございました。こちら、一つ大きなビジネスに育てていきたいと考えております。

II 3-1. 国内ウェディング事業：LTVサービスの構築

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

新たな収益機会の創出

結婚式後も、顧客と繋がる情報配信を強化



次に、今期より取り組んでおりますライフタイムバリューサービスのご説明をさせていただきたいと思えます。表は表として、こんなことを考えているということなんですけれども、現状は今、13万人ぐらいの方々にアプローチできるようなところまで進捗をしております。情報配信は、まだメールで行っておりますけれども、そのメールに対しての開封率は約40%。一般的なメールマガジンが6%から8%出ておりますので、非常に驚異的な開封率だと自身でも考えております。効率的に情報を届けられることができるようになってまいりました。

このことで、いくつか提携をしたいと言っていたようなスポンサーも出てきましたし、結果として、当社が持つオリジナルのサービスのご利用者も増えてまいりました。これは、どのように効率的に情報を届けるシステムを作っていくかと、ご利用いただけるサービスを拡充させていくかを実施していくことで、これも安定した収益を生み出せるものにしたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

II 3-1. 国内ウェディング事業：平日稼働の向上と顧客接点を拡大

国内
ウェディ
ング

ホテル

海外・
リゾート

T&Gオリジナル配信メディアで 地域イベント開催、式後顧客向けのサービスを拡充

地域イベント

地域交流、新たな顧客との接点を目的に、全国25会場でイベントを開催。
地元企業と協業した企画は、各会場で満員御礼となっています。



SUMMER 泡FES (参加者 224名)

地元花火大会に協賛。
老若男女問わず、
多くのお客様に参加いただき
大盛況となりました。

<ベイサイド迎賓館 松山>

THANKS FESTA! KITAYAMA (参加者 600名)

オープンハウス形式で実施。
多くの地域人気店に
出店いただき、交流の場を
提供できました。



<北山迎賓館>

アニバーサリー サービス

Anniversary Restaurant



結婚式後も、思い出が詰まった会場に
訪れていただく機会を創るため、
結婚記念日やご家族のイベントの
お祝いが叶う「アニバーサリーレストラン」
を開始しました。

4～9月で全国37会場で開催
特別記念コース ¥10,000円（税抜）

Anniversary Photo

平日に結婚式場を貸し切り、
ゆっくり撮影できる贅沢な
Photoメニューの販売を開始。
専属のフォトグラファーが、
大切な家族写真を撮影します。

通常価格：50,000円（税抜）



T&G TAKE and GIVE NEEDS 29

下のページに、どんな取り組みをしているかという一部記載がございます。こちらは、ずっとこの2年言っております、地域に貢献をする。店舗に触れていただく顧客を増やす取り組みも合わせてご説明をしておりますけれども、左側、地域のイベント。今年の夏は25の店舗において、地域の方々にご参加いただけるイベントを実施しました。それぞれ地域の地元の企業様と協業しながら実施できたことで、非常に地域に貢献していける店舗になろうということを掲げていることで考えれば、大変意味のあることだと考えています。

この25店舗以外にも、この夏には子どもたちを対象にした婚育ですとか食育イベントを私どもはキッズプロジェクトと称して実施しております。それが30店舗、約2,000名を超える参加者にご利用いただくことができました。非常にこの2年、夏に、いろんな方々、いろんな趣旨で私どもの店舗を結婚式以外でご利用いただくことができるようになってまいりました。

それから右側、アニバーサリーサービスと記載がございますけれども、既に結婚式を挙げていただいた顧客に対して、当社にもう一度帰ってきていただく。もしくはもう一度ご利用いただく仕組みをいくつか用意をしております。記載のアニバーサリーレストラン、アニバーサリーフォト以外にも、いくつかのサービスを始めました。ここに記載していないものでいきますと、結婚記念日の2

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

か月ぐらい前にこちらからもうすぐ結婚記念日ですねという情報を配信して、結婚式当日と同じウェディングケーキのミニチュアが結婚記念日に届くサービスを始めたり、そこに花束ですとかシャパンを、ECの仕組みを、例えば作ったり、そんなようなことも始めさせていただいております。

まだそれは10月に入ってから始めたことですので、どのぐらいマネタイズできるかは見えておりませんが、一つずつのサービスを拡充することで、結果として長く顧客とお付き合いできる事業にしていきたいと考えております。

II 3-1. 国内ウェディング事業：協業サービスの拡充

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

企画力・資材調達スキームの活用 結婚式場向け「装飾レンタル事業」の受注堅調

ビジネスモデル概要



次に、これも以前お知らせしました B to B の事業ですけれども、リクルートマーケティングパートナーズ様と協業しております。他社様の結婚式場に装飾のレンタルをする事業でございます。今年の4月ぐらいに初めてブライダルフェアを行って、5月ぐらいから営業に回り始めたということですが、現在は24都道府県、非常に曖昧な表現ですけれども、24都道府県にある結婚式場様にお申し込みをいただいていると。実績があるということです。

実際にはいろんなカテゴリーの装飾を持っておりますので、実際に出ている受注の数はもっと多いんですけれども、2泊3日で貸出をして、結婚式場様はそれを撮影に使う。それをもって、ゼクシ

サポート

日本 03-4405-3160 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

ィだとかの広告に使う。弊社のほうは、その2泊3日のレンタルで約200万円ほどのレンタル費を頂戴するというをしております。営業活動はリクルートマーケティングパートナーズ様にお願いをする。資材の調達、作成は当社のほうで引き受ける。どんなデザインを企画していくかについては協業でやっている、こんなビジネスでございます。下期に入って受注の増え方は伸びておりますので、来期、どのぐらい大きくできるかは分かりませんが、一定の規模感にできたらいいなと考えております。

II 3-1. 国内ウェディング事業：新規事業の推進

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

企業主導型保育事業「も、の保育園みなとみらい」 第12回キッズデザイン賞を受賞

妊娠・出産・子育てに関わる人が利用する製品、建築・空間、サービス、活動、研究において、安全かつ楽しく育児に取り組める工夫がなされたデザインを表彰する「子どもたちを産み育てやすいデザイン部門」で受賞



◆も、の保育園 概要◆
運営形態：内閣府企業主導型保育
園名：「も、の保育園 みなとみらい」
施設規模：専有面積：390.57㎡
時間：7:30 ～ 20:30（最大延長21:30）
休園日：なし（日祝も開園）
定員：30名

当社は、はたら「も」、育つ「も」、おとな「も」、子ども「も」、全員が思いっきり楽しんでいたきたいという願いから、特にサービス業向けに休園日を設けない「も、の保育園」を開設、運営しています。働くこと、育てることを応援し、個人と社会の未来を豊かにする保育園を目指しています。

T&G TAKE and GIVE NEEDS 31

次です。これは一つの情報ですけれども、昨年10月1日にみなとみらいに開園をしましたも、の保育園みなとみらいですけれども、先日のキッズデザイン賞、第12回の賞をいただきました。開園したときには提携企業、これは5社から始まりましたけれども、今現状は40社の企業と、連携企業として契約をさせていただくことができております。もともと、日祝も営業して、平日の夜遅くもお預かりをして、サービス業で働く人たちの応援をしようという思いで始めた保育園でございますので、この40社のうちに、みなとみらいにあるホテル、それから結婚式場の方々、それからドレスのレンタルショップなど、サービス業の会社がいくつか入っておることは、非常にやってよ

サポート

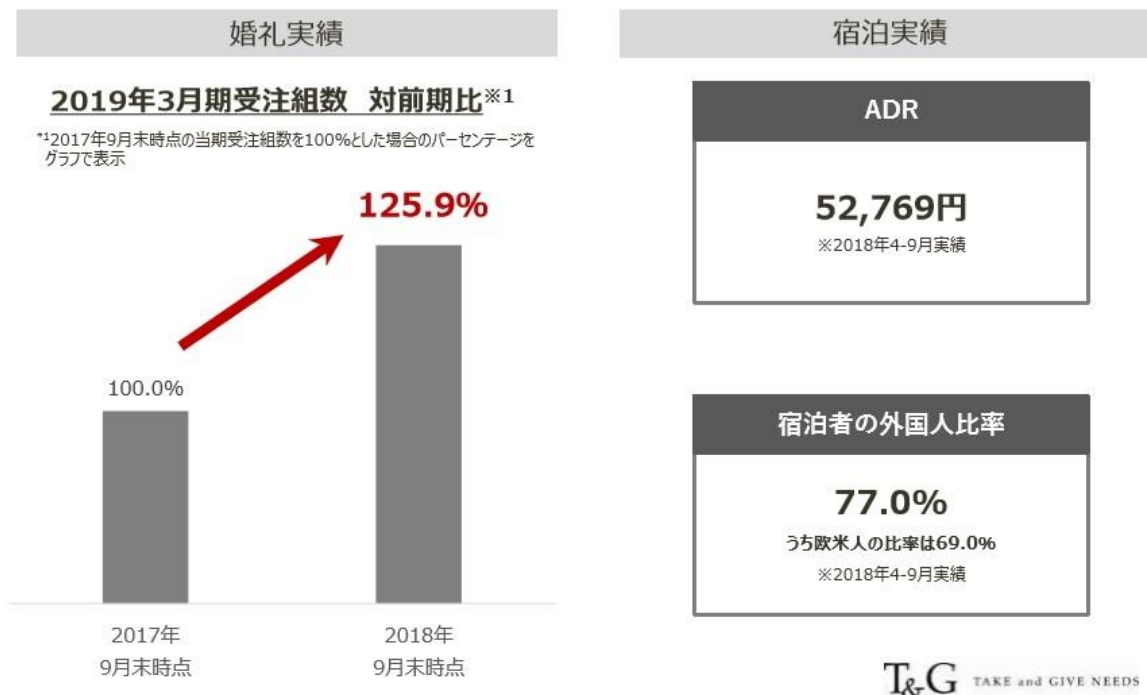
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



かったなと思っています。保育のほうも安定して続けることができているので、順調な事業になっているかと思っています。

II 3-2. ホテル事業

2019年3月期の婚礼受注は堅調 平均客室単価は高単価を維持



それでは次は TRUNK ホテルについてご説明をいたします。堅調に推移をしておりますので、特別何かトピックスがあるかということはありません。まず、左側、婚礼の実績ですが、対前年9月末で比較をしますと125.9%の受注です。一方で、昨年は4月と5月の半分ぐらいが営業しておりませんので、当然多いのは多いんですけども、それを上回る伸び率になっていると考えております。宿泊の実績も、ADR5万2,000円を超えております。これは、今年の上期の平均のADRです。

多分、いくつか決算資料を後で見いただくと、減っているんじゃないかとか指摘いただくこともあるかもしれませんが、60万円近いテラススイートという部屋が全体の15部屋しかないうちの1部屋を占めていますので、この部屋の稼働が何パーセントかで、実はこのADRは非常に大きく影響します。ですので、そこを除いたものでいくと、実は昨年の上期と比較すると稼働率もADRも上がっていることを付け加えておきます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

それから宿泊者の方々の外国人比率は、8割ぐらいでずっと推移しておりますので、これもほとんど変わっておりません。そのうちの欧米人の比率についても7割から8割で変わっておりませんので、当初予定をしてターゲットとしていた方々にご利用いただいているのは変わっていないと考えております。

II 3-2. ホテル事業

国内
ウェディ
ング

ホテル

海外・
リゾート

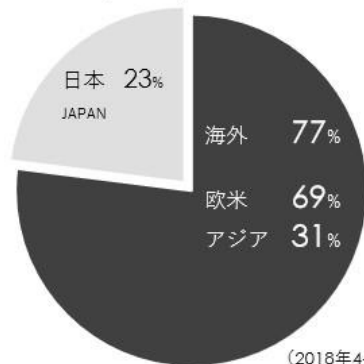
アメリカン航空機ファーストクラス機内誌 「The 2018 Platinum List Awards」国内から唯一の選出

2018年9月に発表されたアメリカン航空のファーストクラス機内誌「Celebrated Living」が選ぶ「The Platinum List Awards」のベストブティックホテル部門に、国内から唯一選出されました。
「The Platinum List Awards」はトラベル、ファッション、メディア、スポーツ、アートなど多岐にわたるジャンルの審査員によってノミネートされ、読者投票によりその中でも特に優れたホテルが選ばれる賞です。

9月に発表となった最新のリストでは、世界中215軒のホテル、リゾート、飲食施設、スパ等のうち、読者投票により19カ国77軒がベスト・オブ・ベストに選出される中、日本からはTRUNK(HOTEL)が唯一受賞いたしました。
オリジナリティ溢れる客室や、ユニークな宿泊ゲスト向けアクティビティなどを高くご評価頂きました。



■ TRUNK(HOTEL) 宿泊者国籍内訳



(2018年4-9月実績)

T&G TAKE and GIVE NEEDS 34

次に一つトピックスとしては、いくつか受賞をしておりますけれども、この上期の間でいきますと、アメリカン航空のファーストクラスの機内誌の読者が選ぶ The Platinum List Awards という賞がございます。この中のベストブティックホテル、ブティックホテルというのがキーワードですけれども、ベストブティックホテルの部門で日本で唯一受賞することができました。

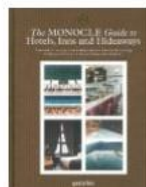
サポート

日本 03-4405-3160 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

環境に配慮したコンセプトやオーナーシップを意識した人材教育が 経済誌・ライフスタイル誌で話題



Oct 31, 2018.
How A Wedding Titan Created Trunk Hotel,
Tokyo's Coolest Property



英グローバル情報誌「MONOCLE」の初ホテルBOOK。
巻頭の編集部おすすめのホテル100選で紹介。
都内での掲載は2ホテルのみ。

日本経済新聞

若者やインバウンドに支持を集める環境に配慮した宿泊施設として、
当ホテルのコンセプトや実例が紹介。



価値観の多様化に合わせ
マニュアルを不要とする
人材教育が特集。



ホテル出店ラッシュの中で、
「こだわりと独創性」があり、
欧米人に支持されるホテル
として紹介。



デザイン誌「Casa BRUTUS」の
ライフスタイルホテル特集で、
コンセプトである
「ソーシャライジング」が評価され、
6ページ掲載



ライフスタイル誌「Pen」の
新しい働き方特集で、
人事戦略である
「オーナーシップ」「福利厚生」
が評価され、4ページ掲載

T&G TAKE and GIVE NEEDS 35

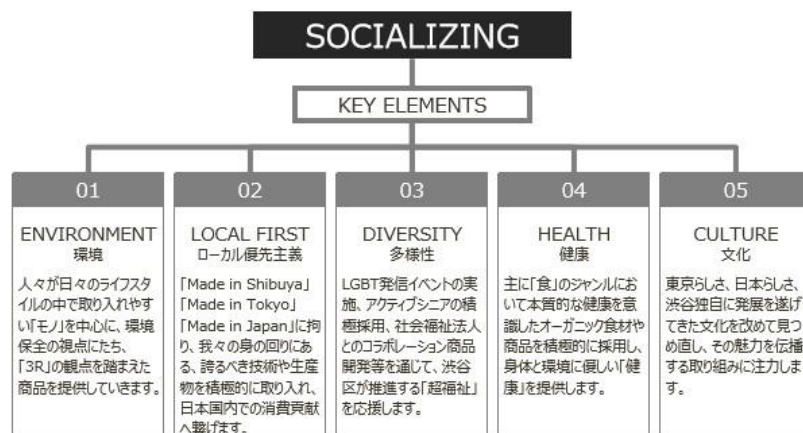
また、さまざまな媒体にも、1年たった今でも取り扱いをいただけていまして、大変ありがたく思っております。一つのポイントは中期の経営計画を発表したこともございますが、ライフスタイル誌だけではなくて、経済誌に多く取り上げていただいたことがございます。また、ライフスタイル誌においても、人材系のキーワードで取り上げていただいたことが特徴的であったんじゃないかなと考えております。直近でございますと、10月に英語版のForbesにも取り上げていただくことができました。これは、会長の野尻のインタビューが結構長い状態で掲載をされました。

■ TRUNK(HOTEL)コンセプト

TRUNK(HOTEL)のコンセプトは「SOCIALIZING」。

「ENVIRONMENT（環境）」「LOCAL FIRST（ローカル優先主義）」「DIVERSITY（多様性）」「HEALTH（健康）」「CULTURE（文化）」という5つのカテゴリーに注力しながら、「一人ひとりが日々のライフスタイルの中で、自分らしく、無理せず等身大で、社会的な目的を持って生活すること。」という「ソーシャライジング」をコンセプトに掲げる。

誰もが取り入れやすい社会的活動を生み出し提供することで、社会的価値と経済的価値を満たすビジネスモデルの創出を目指している。



T&G TAKE and GIVE NEEDS 37

次です。こちらはさまざまなイベントをやっていますけれども、TRUNK のソーシャライジングで大切にしているキーワードが、お手元の資料でいきますと五つ。環境から始まって文化がございすけれども、このキーワードに応じてこんなイベントを開催させていただいているとご理解いただけたらと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

オープンコミュニティ（人・地域の交流）を実現する 多数のパブリックイベント開催

－ ダイバーシティ － LGBT-MIX ラウンジパーティ

ダイバーシティをコンセプトにするTRUNK（HOTEL）は、社会福祉法人やLGBT支援団体との商品開発やイベント開催を通じ、年齢、性格、学歴、価値観を超えた社会生活を推進しています。

今回のLGBTパーティでのチャリティカクテルの売上はLGBTコミュニティや、HIV/STDの予防啓発へ全額寄付。招待制だったパーティ形式も、今回からは誰でも出入りできるエントランスフリー形式に変更しました。



－ 環境 － 伐採、廃棄された竹をアートワークに

荒廃した竹林の竹、干からびた筍や球根、農家畑に落ちている花びら。廃棄される運命の植物を輪にし、植物の最後の力を引き出す作家活動をしているアーティスト「二名良日氏」による作品を展示。多くの来館者を魅了しています。



－ 地域交流 － アップサイクル※テーマに ワークショップを開催

パブリックテラスで開催したワークショップでは、“アップサイクル”をコンセプトに、

- ✓ コルクのミニプランター作り
- ✓ Tシャツペイント
- ✓ パーテンダーとノンアルコールカクテルを作る キッズバーテンダー体験

などを実施しました。



※廃物や素材をそのまま再利用だけでなく、商品としての価値を高めること

T&G

TAKE and GIVE NEEDS

36

基本はテラス。ラウンジでございますので、地域に開かれたホテルということで、多数のパブリックイベントを開催しております。中でも趣旨は、LGBTのチャリティパーティであったり、廃棄されるもしくは廃材になるであろう植物や竹などを利用したアートワークですとか、リサイクルだけではなく、それをすることによって価値を高めようというアップサイクルをテーマに、いろんな方々が集まってワークショップを開催したりというイベントを実際に実施をいたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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・リゾートウェディング事業は 新規拠点開拓を強化

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	● 「ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド沖縄」内にチャペルを新設 ● 宮古島「シガラリゾート」内に2チャペルを新設 ● グアム「ジュエル・バイ・ザ・シー」のリニューアル
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強化 ● プークエットに3拠点同時オープン
海外 ローカル ウェディング	新規拠点	● 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

T&G TAKE and GIVE NEEDS 39

それでは海外ウェディングのところまで。スライド 39 番ですが、海外・リゾートウェディング事業は、ご覧いただいているとおり、事業の領域を三つに分けています。まずは日本人をリゾートへ送客をすること。それからアジアの方をリゾートへ送客すること。それからその地域のローカルのウェディングをする。この三つでございます。それぞれについては、多くは新規の出店をきちんとしていこうということを施策の第1優先順位として実施をしていました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

ハイアットリージェンシー 瀬良垣アイランド 沖縄に 「瀬良垣島教会」 2018年9月オープン

オープン：2018年9月
チャペル名：瀬良垣島教会
所在地：沖縄県国頭郡恩納村字瀬良垣都田原1108番地
収容人数：最大40名（着席）

那覇空港から車で約60分、沖縄本島屈指のビーチリゾートである恩納村・西海岸エリアの沖縄海岸国定公園区域内に位置し、沖縄本島と一本の橋で繋がった瀬良垣島。ハイアット初の国内ビーチリゾート「ハイアットリージェンシー瀬良垣アイランド沖縄」内に誕生する『瀬良垣島教会』は、島の中でも爽やかな風が吹く海に近い絶景のチャペルで、前面のガラス越しに美ら海を臨むことができます。



<日本のウェディング業界初となるティファニー製の十字架を使用>

ARLUIS WEDDING



<チャペル外観>

T&G

TAKE and GIVE NEEDS

40

まずリゾートウェディングで出店が決まりましたので、そのご紹介をしておきます。リゾートウェディングでは、沖縄に3拠点、オープンをいたします。一つ目は、沖縄の国定公園区域に位置する瀬良垣島。これは本島から1本の橋でつながっている島ですけれども、そこにハイアット初のビーチリゾートが誕生します。ハイアットリージェンシー内に瀬良垣島教会を既に9月にオープンいたしました。非常に受注は堅調です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

宮古島 シギラリゾート内に 「奏の教会」「葵の教会」 2拠点オープン（2019年1月）

オープン：2019年1月
チャペル名：「葵の教会」「奏の教会」
所在地：沖縄県宮古島市上野字新里 1405-212
収容人数：38名（奏の教会）／ 27名（葵の教会）

沖縄本島から南西300kmの世界屈指の透明度を誇る美しい海に囲まれた宮古島。2019年1月に、宮古島の自然を活かした沖縄最大級のリゾートホテル「シギラリゾート」内に2拠点を同時オープンいたします。～より記憶に残る挙式に～という想いのもと、五感を通して“音”を感じる「奏の教会」と、“香り”で感じる「葵の教会」。東洋一美しいビーチと言われる人気スポットでの「トリップフォト」など宮古島の魅力を体験できる商品も話題となっています。



＜葵の教会＞



＜奏の教会＞



ARLUIS WEDDING

T&G TAKE and GIVE NEEDS

41

それから宮古島に2拠点オープンをします。宮古島のシギラリゾート内に奏の教会と葵の教会、これを来年1月にオープンをいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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 2019年1月にリニューアルオープン

オープン：2019年1月
チャペル名：ジュエル・バイ・ザ・シー
所在地：1155 Pale San Vitores Road, Tumon, Guam 96913
収容人数：最大45名（着席）

ジュエル・バイ・ザ・シーは、スワロフスキー社製のクリスタルをシャンデリアと祭壇に無数に用いて“海辺の宝石箱”をコンセプトに創られたグアムの数あるチャペルの中でいちばん海に近いチャペルです。今回のリニューアルでは、ラグジュアリーな輝きだけでなく、海をより近くに感じられるような爽やかな優しさと明るさを感じられる、まさにグアムの海を楽しむウェディング空間に生まれ変わります。

また、セレモニーの後は、ドリンクを片手にグアムの美しい海を寛気に楽しめる『ホワイツンズカフェ』がオープンします。



<チャペル内観>



<チャペル外観>

ARLUIS WEDDING

T&G

TAKE and GIVE NEEDS

42

それからリニューアルのほうのご説明もしておきます。これはグアムのハイアット リージェンシーにございます教会、ジュエル・バイ・ザ・シーですが、これはリニューアルをして、来年1月にオープンを行います。グアムの中でちゃんと強みを持って、グアムに来る方の中でもちゃんと選んでいただくことに対して投資をしようとリニューアルすることを決めました。

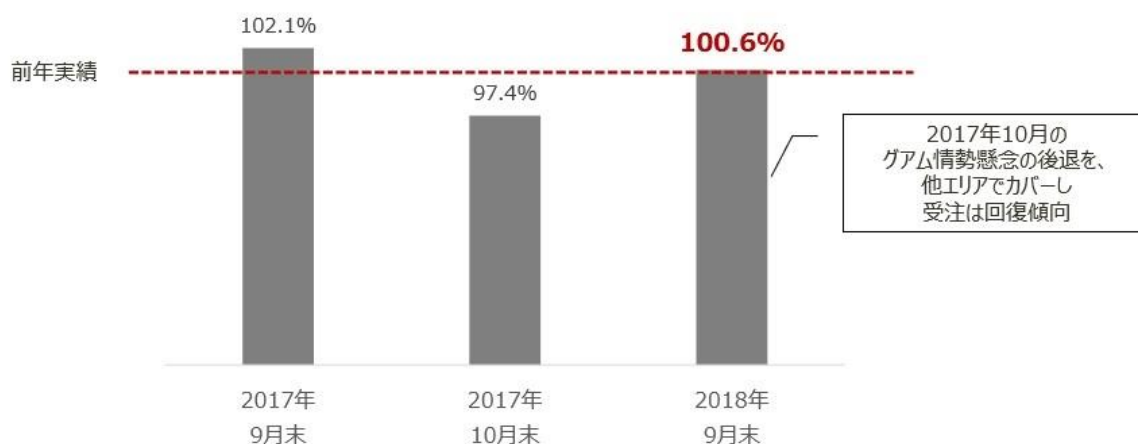
サポート

日本 03-4405-3160 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

2019年3月期受注組数は、前期並みに回復

(2018年9月末時点)

2019年3月期受注組数 対前期比



ARLUIS WEDDING

T&G TAKE and GIVE NEEDS 43

じゃあ、こういったことをしながら、受注状況はどうなっているかですが、ご覧いただいているとおり、9月末時点では、やっ和对前年 100.6%。前年を上回るところまで来ることができました。ちょうどグアムの受注の問題が顕在化した昨年の10月頃から、なかなか前年に追いつくことができませんでしたが、他のエリアでカバーすることと、グアムもだんだん受注が戻ってきたことがございまして、対前年 100.6%まで来ることができました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

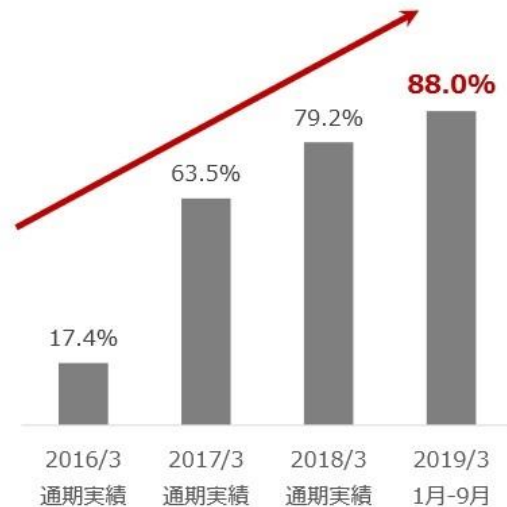
ドレス内製化が好調に推移 単価・売上総利益率向上に寄与



ARLUIS WEDDING

ドレス内製率推移*1

*1 ドレス内製率（＝内製化した組数＋全施行組数）の推移をグラフで表示



T&G TAKE and GIVE NEEDS 44

それからドレスの内製化の比率です。これも順調に上がってきています。80%ぐらいまでが上限かなと思っていましたが、88%まで現状上げることができております。結果として、単価への貢献、利益の貢献も大きくなってきておりますので、これからも注力してまいりたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

アジアマーケットに本格参入 東アジアで人気エリア プーケットに3拠点同時オープン

3つのホテルとウェディング事業の独占販売契約を締結



プーケット初！ 絶景のオーシャンビューチャペル「カタタニリゾート」

ホテル名称 : The Shore at Katathani Resort
収容人数 : チャペル40名 / バンケット36名
挙式開始日 : 2018年11月



雄大な自然をバックに 究極のビーチウェディング「アナタラ」

ホテル名称 : Anantara Mai Khao Phuket Villas
収容人数 : 60名
挙式開始日 : 2019年4月



プーケットから船で5分の 幻想的なアイランドウェディング「ナカアイランド」

ホテル名称 : The Naka Island, A Luxury Collection Resort & Spa Phuket
収容人数 : 40名
挙式開始日 : 2019年4月

T&G TAKE and GIVE NEEDS 45

次です。タイのプーケットに3拠点同時にオープンすることです。これはアジアマーケットに本格参入という記載がございますけれども、経営説明会でお話ししたとおり、アジアの顧客をもっと増やすことについて強化をしていこうと。その取り組みの一つです。

プーケットに3拠点の一つ目は、いわゆる沖縄やハワイにあるようなオーシャンビューのチャペルを11月にオープンいたします。二つ目はチャペルではなくビーチでウェディングをしていただく。こういったコンセプトでオープンをします。三つ目はプーケットから船、ジェットボートで5分ぐらいのところに島がございます。そこでマリOTTさんがヴィラを持っているホテルをやられているんですが、そのヴィラを貸し切った結婚式のコンセプトでございます。このビーチとヴィラのウェディングについては来年の4月開業でございます。

まずは、中国の方々、今、現状、プーケットには年間240万人ほど観光に訪れていらっしゃるそうです。ですので、中国にとっては非常に人気のリゾート地であること。それから、この三つの違ったタイプのコンセプトの、いわゆるリゾートウェディングを持つことで、非常に中国本土のお客様にアピールがしやすいのではないか。そんなことを考えて三つ同時にオープンすることを決めました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

今はよく香港と台湾の方々の送客についてグラフでご説明しますが、1年ぐらいたつと、きっと中国本土の方々の送客についても実績がご説明できるのではないかと考えております。

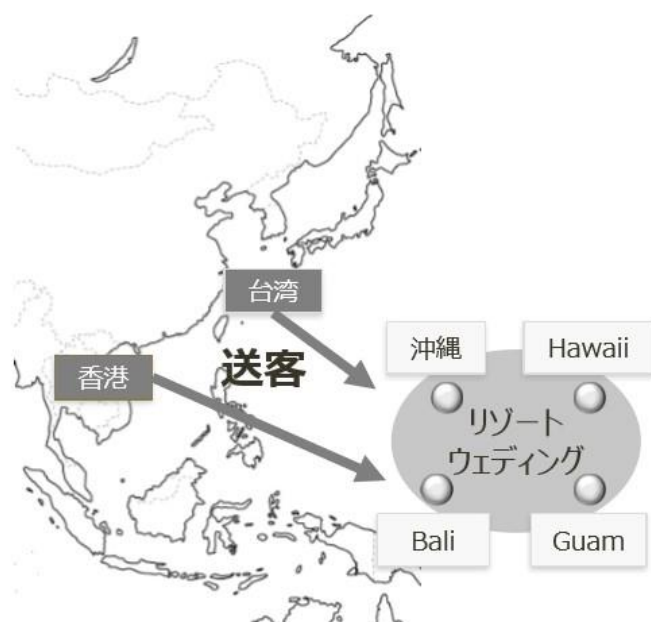
II 3-3. リゾート×アジア

国内
ウェディ
ング

ホテル

海外・
リゾート

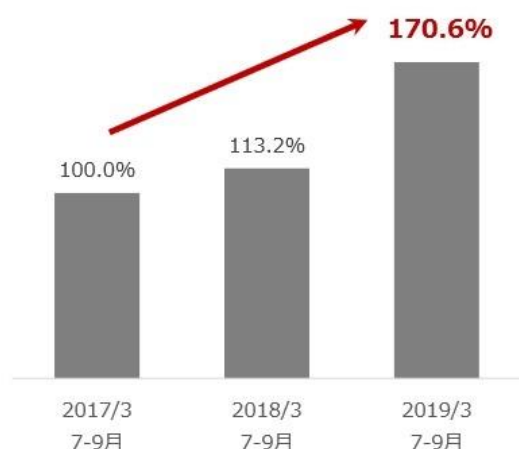
沖縄の拠点数増により、 アジア現地からのリゾートウェディング送客は前期比170.6%



ARLUIS WEDDING

施行組数 推移*1

*1 アジア各国から当社リゾート施設で施行した組数
2017/3期を100%とした際の割合推移。



T&G TAKE and GIVE NEEDS

46

次に、こちらは今度、台湾と香港からの送客の比率をご説明いたします。これはどちらも、このグラフは7月から9月の3か月の施行組数ですので、昨年と比較をしますと非常に伸びが大きいと考えられると思います。2年前と比べると170.6%まで伸びております。これは一つは9月に沖縄にオープンをしたこともございますけれども、この8月、9月に非常に香港・台湾からの受注がよかったことがございます。ですので、分母の数がまだそれほど多くありませんので、2か月間非常に受注が高まるとこのような数字になりますけれども、順調に推移をしていると考えております。

サポート

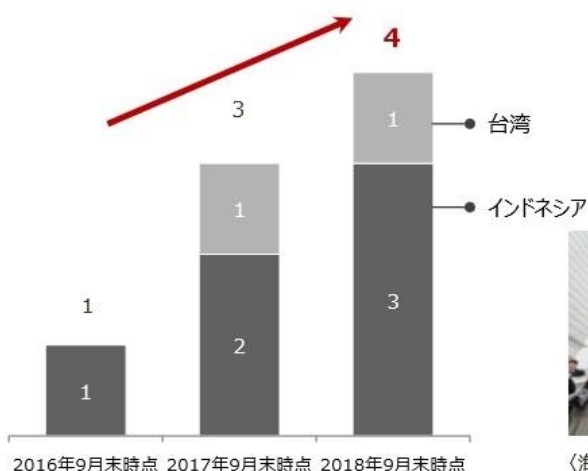
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

海外向けの拠点をアジアで拡大 台湾直営店は受注組数・単価ともに前期比増

海外ローカル 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



台湾直営店 実績*2

*2単価、施工組数：2019年3月期7-9月の実績を前期比較
受注組数：2017年の次期受注組数を100%とした場合のパーセンテージ

単価	前期比 101.1%
2018年7-9月 施行組数	前期比 162.5%
2019年3月期 受注組数	前期比 166.7%



〈海外直営1号店 シャトーデュフェリシテ〉



〈台湾で唯一のチャペル併設の式場〉

T&G TAKE and GIVE NEEDS 47

続いてこちらはローカルウェディングですが、ローカルウェディングの拠点数は、インドネシアでまた一つ増えて三つになっています。こちらはどちらかというと運営受託、お手伝いをしているところですので、そんなに業績にはヒットしてきませんが、台湾につきましては直営の結婚式場ですので、数は増えておりません。直営店の実績について右側にご説明してございますが、まず単価につきましては昨年と比較をして101.1%、微増です。ただし施行の件数は、昨年の7-9月に比較をすると、162.5%、非常に増加をしております。それから通期の受注の組数についても、前期と比較をすると166.7%と非常に堅調に推移をしております。

一時、非常に立ち上がり弱いというご説明もしましたが、すぐにマーケットに合わせたリニューアルを実施したり、営業活動も含めててこ入れをした結果、このように改善が見られております。

海外リゾートの領域でいけば、非常に出店も順調に決まっておりますし、先日の経営説明会でご説明したところには、一番分かりやすく順調に、出店も含めて決められているのではないかと考えております。

以上が三つの事業の今期の施策の進捗についてご説明をいたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

III 2019年3月期 配当予想

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
2018/3	0円	15円	15円
2019/3 (予想)	0円	15円	15円

T&G TAKE and GIVE NEEDS 49

それでは最後に配当について。皆さんのお手元にございますが、配当は、20周年だということもありますが、特に変更はなく、大変申し訳ありません。2019年3月期の配当予想については、従来どおり、期初の計画どおり1株当たり15円で予定をさせていただいております。これは、経営説明会でもお話ししたとおり、これから出店の投資をきちんとしていくことで15円と考えております。

以上で駆け足になりましたが、2019年3月期の第2四半期の決算のご説明と、今期の施策の進捗についての説明を終了いたします。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会: ご説明ありがとうございました。それでは質疑応答に移らせていただきます。係の者がマイクをお持ちいたしますので、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。また、このお時間を利用してアンケートへのご記入もよろしくお願いいたします。それではご質問いかがでしょうか。

鮫島: 28 ページですね。資料の。御社は、どちらかというと、今までは売り切り商売だったんですけども、この 28 ページがうまくいくと、ストックビジネスになってくるのかなと感じたんですけども。ただ、旅行だとか、結婚記念日は御社の店でできたりするんでしょうけども、住宅だとかいろいろあるんですが、ここの具体的なポテンシャルの規模とか利益は、大体どれぐらいをイメージしておけばよろしいのでしょうか。ちょっとざっくりとした質問ですけども、よろしくお願いいたします。

岩瀬: ありがとうございます。ここで言っちゃうと、非常に既成事実になってしまうので言えませんが。ただ、年間、当社の国内の結婚式はざっくり 1 万組ぐらいですね。で、海外・リゾート入れると 2 万組ぐらいです。いつも考えていますのは、国内ですと 400 万円ぐらいお使いいただける。それに伴って金融も実はお使いいただいている、ハネムーンもお使いいただいている。実はここで売り切りだということで、鮫島さんのお話でいくとそうだったと思うんですけども。

いつも話をしているのは、1 万組のお客様に 10 万円使ってもらったら 10 億円だという話をしています。これを、どんなふうに減耗していくかですね。1 万組の、国内の話ですけども、1 万組のロイヤリティの最も高いお客様が、翌年になってどういうふうに減耗していくか、この減耗を実は僕たちでは今分かっていません。この減耗していくスピードに対して、どのタイミングでどういう商品を当てていったら一番お買い求めいただけるかも、実はまだ分かっていません。

でもはっきりしているのは、1 年後、2 年後のタイミングでご飯を食べにきませんかというのと、2 人で 2 万円とか 3 万円消費する食事に非常に高い確率で来ていただけることが、今は分かっています。じゃあどうやったら、今度は第 1 子が生まれたタイミングの情報を取れるかになると、保険だとか、いろんな事業を今度つないでいかなくてはいけません。第 1 子の誕生日が分かった時点で、今度はファミリーフォトだとか七五三だとか、そんなビジネスが展開できると思っています。

ただ、この 4 月から始めたことですので、実は、僕たちも手探りでやっています。ですので、この減耗率と、どのサービスをヒットさせていくかということで、実は僕たちも分かっていないというのが、残念ですが実際のところです。

サポート

日本 03-4405-3160 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

もう一つ、ストックビジネスにしていく話で、この先の話ばかりしているんですけども、実はこのメールを送るということは、結婚式の前の人たちにも送っています。ここで起こっていることは、テイクアンドギヴ・ニーズという会社へのロイヤリティをお客様に高めてもらうことです。なぜならば、売り切りだったビジネスですので、お客様がロイヤリティを持っているのは、ウェディングプランナーとその会場だけだったんです。極端に言うと、顧客でさえ、テイクアンドギヴ・ニーズという名前を知りませんでした。ですので私たちはこの打ち合わせをしている6か月、8か月間の間で、どうこの顧客へアプローチをして、T&Gという会社へのロイヤリティを高めていただくかということを始めました。ここは実は非常に成果が出ていると考えています。

もう一つ、このお客様、非常に消費をする方々です。極端に言うとエステをする、引っ越しをする、高い化粧品を買う、みたいなことです。ですので、この部分に実はスポンサーも付き始めています。ですので、この先だけではなくて、当社にお申し込みをいただいた時点から、どんなふうにビジネスを作っていくかを、今、再構築をしている最中だと思っております。ですので、これでいったん今日のところは、すいません、勘弁してください。

司会: 他にご質問、いかがでしょうか。

質問者: ご説明ありがとうございました。2点ございまして、1点目は、海外・リゾートの拠点数なんですけれども、来期、再来期と、これは増やしていくお考えでいらっしゃるのか。その点が1点目。2点目は、マーケットサイドの話で申し訳ないんですけど、御社の株主比率を見ると、かなり国内機関投資家の持っている比率が高いのかなと感じております。今後、海外機関投資家さんの新規開拓ですとか、海外IR、どんどん海外の投資家にアピールしていくとか、そういったお考えなどございましたらご教示いただけますと幸いです。

岩瀬: ご質問ありがとうございます。一つ目は、海外・リゾートの拠点については、積極的に出店を考えております。先日の経営説明会では50店舗。今日は海外・リゾートの社長も来ていますので、50店舗までこの10年で増やしていくと考えております。

それから、今の投資家のお話ですけども、実は一部海外のIR活動も始めましたので、これからもう少し積極的にさせていただこうと考えております。以上でお答えとさせていただきます。

質問者: ありがとうございます。

司会: 他にご質問いかがでしょうか。それではこの辺りで質疑応答を終わらせていただきます。以上をもちまして、株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ、2019年3月期、第2四半期決算説明会を

サポート

日本 03-4405-3160 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



終了させていただきます。本日はお忙しい中、お集まりいただきまして、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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をしてはなりません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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	03-4405-3160	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