

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2016年3月期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2016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.	2016年3月期 連結決算概要	
1.	連結 損益計算書 概要	P6
2~3.	2016年3月期の重点施策と営業利益実績	P7-8
II.	2016年3月期 通期連結決算セグメント情報/貸借対照表	
1.	セグメント情報	P10-14
2.	連結 貸借対照表	P15-16
III.	2017年3月期 経営方針および通期連結業績計画	
1~2.	経営方針	P18-19
3.	通期業績計画	P20
4~5.	重点施策	P21-38
IV.	2017年3月期 配当予想	P40
V.	トピックス	P42-46

2016年3月期 サマリー

通期 業績

- 海外・リゾートウェディング事業の売上増加、新規事業投資によるコスト増により増収減益。売上高は595億円(2015年3月期比+0.4%)、営業利益は15億円(2015年3月期比▲48.8%)

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2016年3月期比104.4%、既存店ベースで同比102.5%
- 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113.8%

今後の 方向性

- 既存店の受注回復に向け、2017年3月期より10数店舗でリニューアル実施
- 国内では、自社ドレスショップを横浜にてオープン予定
- 海外・リゾートウェディング事業では、台湾(初の海外直営店)、沖縄に新店オープン予定
- 成長戦略に向けた先行投資(2017年5月TRUNK HOTEL開業)を実施



2016年3月期 連結決算概要

*Results of
FY March 2016*

I 1. 連結 損益計算書 概要

海外・リゾートウェディング事業の売上増加、新店準備費用等のコスト増により2015年3月期比で増収減益

単位: 百万円	2016/3 修正計画 (16/2/5 発表)	2016/3 実績	計画比	(参考) 2015/3 実績	(参考) 前期比
売上高	59,000	59,524	+524	59,269	+254 (※1)
売上 総利益	34,700 58.8%	34,611 58.1%	-89 -0.7pt	33,895 57.2%	+715 (※2) +0.9pt
販管費	33,350 56.5%	33,065 55.5%	-285 -1.0pt	30,874 52.1%	+2,191 (※3) +3.4%
営業 利益	1,350 2.3%	1,545 2.6%	+195 (※5) +0.3pt	3,021 5.1%	-1,476 -2.5pt
経常 利益	1,250 2.1%	1,377 2.3%	+127 +0.2pt	2,784 4.7%	-1,406 -2.4pt
当期 純利益	270 0.5%	230 0.4%	-40 -0.1pt	1,008 1.7%	-778 (※4) -1.3pt

%は売上高比

通期 前期比差異要因

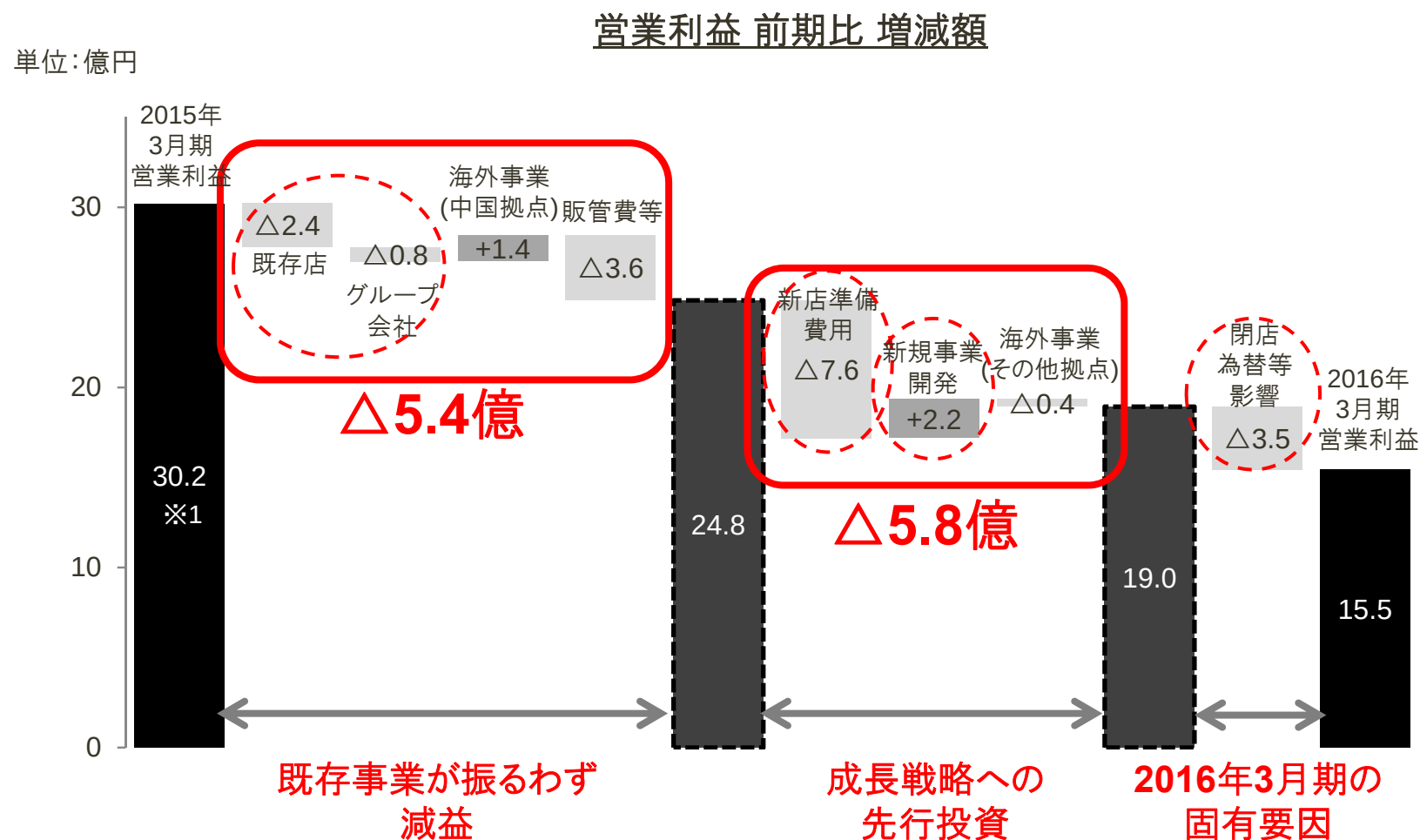
- 売上高(※1)
前期比 + 254百万円
✓ 海外売上高の増加
- 売上総利益率(※2)
前期比 +0.9pt
✓ 継続的な収益改善取組およびドレス内製化
- 販管費(※3)
前期比 +2,191百万円
✓ 新店(3店舗)費用、新店開設準備費用
✓ 店舗数増加に伴う人件費増
- 特別損失(※4)
✓ 国内・海外事業の整理損
✓ 一部店舗の減損処理

通期 計画比差異要因

- 営業利益(※5)
計画比 +195百万円
✓ 費用の圧縮

I 2. 2016年3月期の重点施策と営業利益実績

既存店及び一部グループ会社営業利益が前期比を下回り、
営業利益は15億円



※1) 従来、不動産賃貸収入については営業外収益の「受取賃貸料」に計上しておりましたが、定款変更により、平成28年3月期より「売上高」に計上する方法に変更いたしました。当該変更により、前期実績において営業外収益の「受取賃貸料」で表示していた48百万円を「売上高」に組み替えております。

I 3. 主な重点施策取組と営業利益実績

既存店の単価下落により減益 グループ会社は一部店舗の業績不振により減益

	項目	前期比 差異	主な要因
マイナス 要因	既存店・ グループ会社	-3.2億	● 競合環境激化及び少人数婚の導入に伴い、単価が前期比で ダウン
プラス 要因	新規事業 開発	+2.2億	● 2014年11月にリニューアルオープンをした渋谷の新コンセプトの 店舗が堅調に推移
先行 投資	新店準備 費用	-7.6億	● 新店、ホテル事業の開業準備金として費用が発生
今期 有要因	閉店為替等 影響	-3.5億	● 契約期限満了による閉店(2店舗)の影響により減益 ● 円安の影響により海外事業が減益



2016年3月期 通期連結決算
セグメント情報/貸借対照表

Results of FY March 2016
Segment Information / Balance Sheet

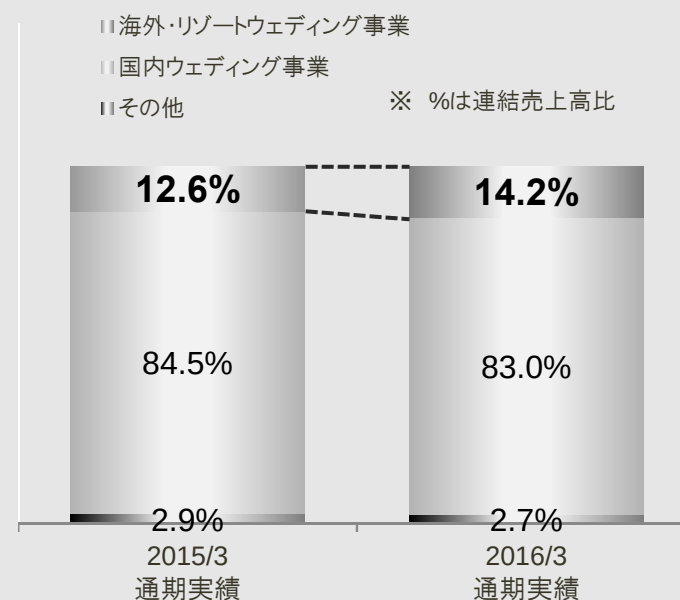
II 1-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

国内ウェディング事業の売上高は前期比98.7%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比113.8%

単位:百万円	2015/3 実績	2016/3 実績	(参考) 前期比
国内ウェディング事業	50,108	49,433	98.7%
直営店	45,059	44,609	99.0%
コンサルティング型	2,220	1,942	87.5%
(参考)取扱高	5,328	4,725	88.7%
その他	2,827	2,881	101.9%
海外・リゾートウェディング事業	7,445	8,471	113.8%
その他	1,715	1,620	94.4%
連結売上高	59,269	59,524	100.4%

通期累計 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12.6% → 14.2%

※ 直営店には、(株)T&G、(株)ブライズワードを含む。

※ コンサルティング型にはホテル婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。

※ コンサルティング型取扱高: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)

II 1-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店において、取扱組数・単価がそれぞれ
前期比で7組増・46千円減

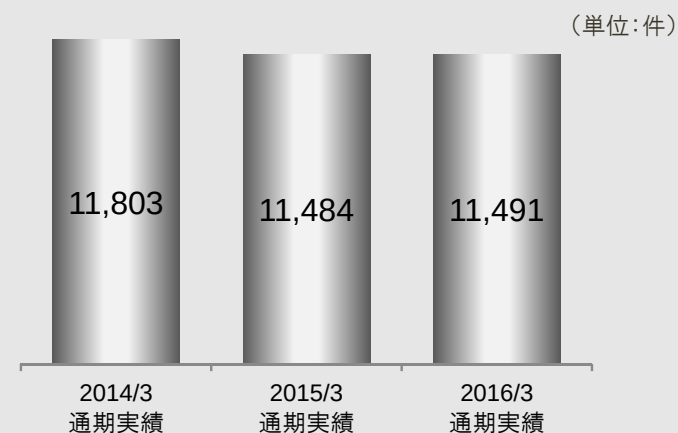
単位: 百万円	2016/3 計画	2016/3 実績	計画比	(参考) 2015/3 実績	(参考) 前期比
国内ウェディング事業					
売上高	52,176	49,433	-2,743	50,108	-675
売上総利益	30,842	28,830	-2,012	28,892	-62
営業利益	4,111	3,438	-673	4,890	-1,452
セグメント別					
直営店					
売上高	46,285	44,609	-1,676	45,059	-450
取扱組数	11,981	11,491	-490	11,484	7
平均単価 (千円)	3,989	3,971	-18	4,017	-46
平均人数	76	75	-1	76	-1
コンサルティング型					
取扱高	5,161	4,725	-436	5,328	-603
取扱組数	1,856	1,700	-156	1,901	-201

※ 直営店には、(株)T&G、(株)ブライズワードを含む。

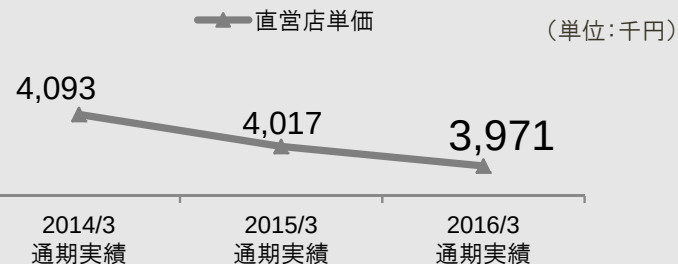
※ コンサルティング型にはホテル婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。

※ コンサルティング型取扱高: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)

(通期)直営店取扱組数推移



(通期)直営店 単価推移

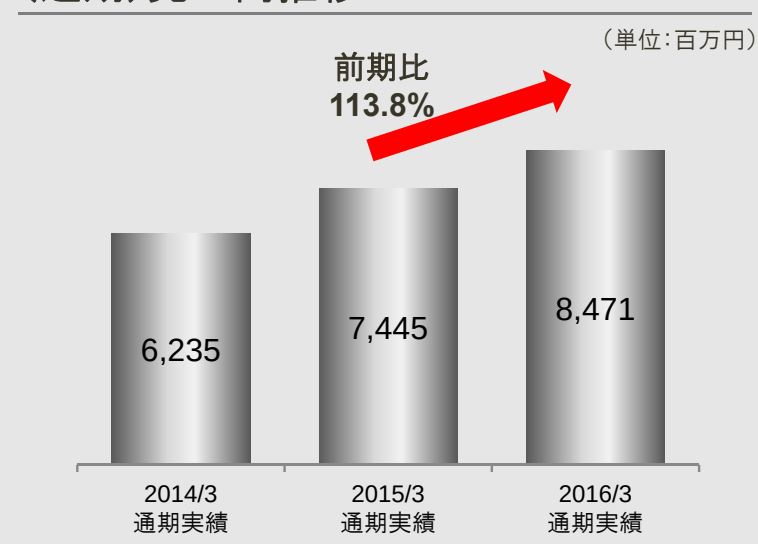


II 1-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

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113.8%

単位: 百万円	2016/3 計画	2016/3 実績	計画比	(参考) 2015/3 実績	(参考) 前期比 (比率)
海外・リゾートウェディング全体					
売上高	8,185	8,471	+286	7,445	+1,025
売上 総利益	5,095 62.2%	5,277 62.3%	+182 +0.1pt	4,495 60.4%	+781 +1.9pt
営業 利益	218 2.7%	300 3.5%	+82 0.8pt	347 4.7%	-46 -1.2pt
(内中国子会社)					
売上高	135	108	-27	257	-149
売上 総利益	47 35.0%	25 23.7%	-22 -11.3pt	85 33.3%	-60 -9.6pt
営業 利益	▲80	▲54	+26	▲197	+142

(通期)売上高推移

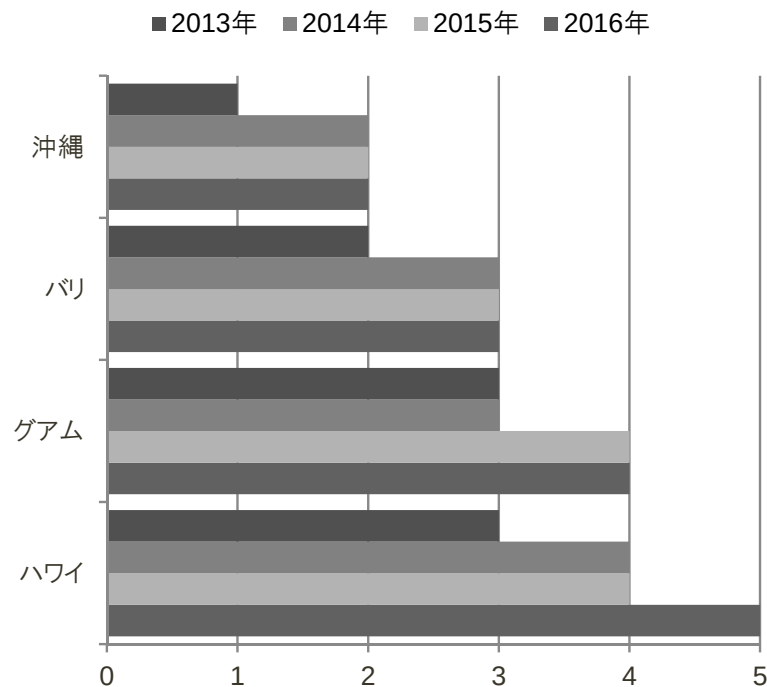


II 【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

海外・リゾートウェディング事業の拠点数増加により 2013年から施行件数が堅調に増加

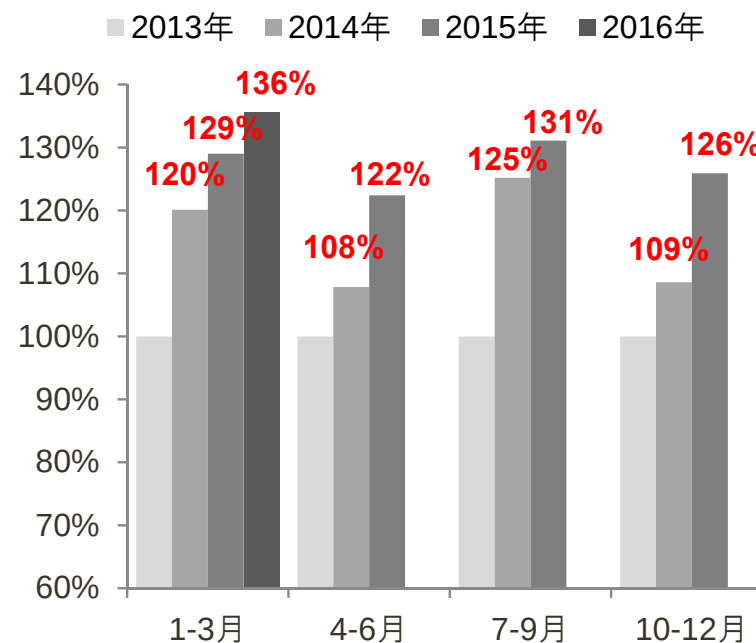
拠点数比較*1

*1拠点数の比較は、各年3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・2015年及び2016年のパーセンテージをグラフで表示

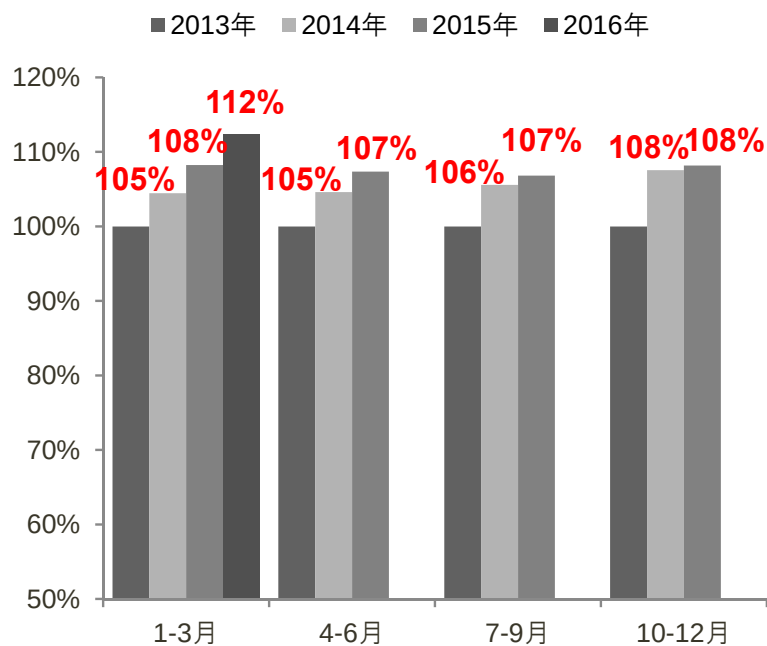


II 【参考】海外・リゾート単価・内製化比率推移

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

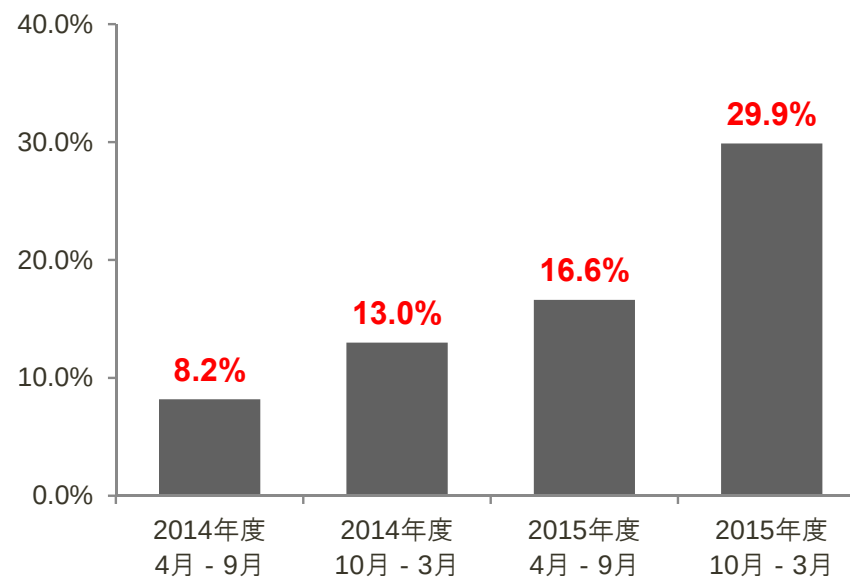
単価比較*1

*12013年の各四半期の単価を100%とした場合の2014年・2015年及び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



II 2-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

新店により有形固定資産が前期末比3,676百万円増

単位:百万円	2015/3末	2016/3末	増減
流動資産	9,485	8,237	-1,248
現金及び預金	5,111	3,871	-1,239
固定資産	38,605	41,048	+2,442
有形固定資産	25,564	29,240	+3,676 (※1)
無形固定資産	2,187	1,981	-205
投資その他資産	10,853	9,826	-1,027 (※2)
資産計	48,091	49,286	+1,195

主な増減要因

- 有形固定資産の増加(※1)
前期末比 +3,676百万円
✓ 新店建築コスト他 +2,995 百万円
- 投資その他資産の減少(※2)
前期末比 -1,027百万円
✓ 敷金保証金 -647百万円
✓ 関係会社株式 -210百万円

II 2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債残高は171億円 長期借入比率アップ

単位:百万円	2015/3末	2016/3末	増減
負債合計	27,628	28,901	+1,355
流動負債計	14,058	13,648	-410
短期借入金	1,370	570	- 800 (※1)
(一年内)長期 借入金・社債	4,124	4,320	+195
固定負債計	13,569	15,252	+1,682
長期借入金 ・社債	10,790	12,225	+1,435 (※2)
純資産計	20,463	20,385	-78
負債・ 純資産計	48,091	49,268	+1,177
有利子負債	16,285	17,116	+830

主な増減要因

- 借入の長期化を実施
 - 短期借入金の減少(※1)
前期末比 - 800百万円
 - 長期借入金の増加(※2)
前期末比 +1,435百万円
- ✓ 新店への先行投資



2017年3月期
経営方針および通期 連結業績計画

*Management Policies and Financial plan
of FY Ending March 2017*

III 1. 経営資源の効率的配置

経営資源の効率的配置

各種事業の見直し

国内

■既存店舗の見直し

- 一部店舗からの撤退
マーケット動向を見極め、店舗の閉鎖や委託運営への切替え

■周辺事業の見直し

- 周辺事業を整理し、事業環境の変化に対応するため本社組織のスリム化を実施

海外

■海外事業の整理

- プロデュース事業の終了・清算
上海は清算着手(2015年12月)
香港は事業終了(2016年4月)
- 蘇州工場の清算着手(2015年10月)

今後の基本戦略

■既存店舗の強化

- 人材層の強化
- 既存店リニューアルの前倒し実施

■ホテルなどの新規事業への展開

- 人材・資金投下による収益源構築

■リゾートウェディング新規拠点開業

- ハワイ・沖縄等への新規施設を展開

■現地向け海外直営店を出店

- 台湾にローカルウェディングの直営店を初出店

■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本格化

III 2. 2017年3月期 経営方針

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	詳細内容
既存店強化	● ハード投資(リニューアル)の前倒し実施、人材強化により既存店強化 ● 個店毎の競争環境に応じたマーケティング・営業施策を実行する ● 装花・ドレスなど内製化事業の推進
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
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・神宮前にてTRUNK HOTEL開業予定、開業準備室は2016年6月にオープン
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 ● 2017年1月、沖縄に大規模新店開業予定、2017年初旬、台湾にグループ初の直営店開業予定

III 3. 2017年3月期 連結 通期業績計画

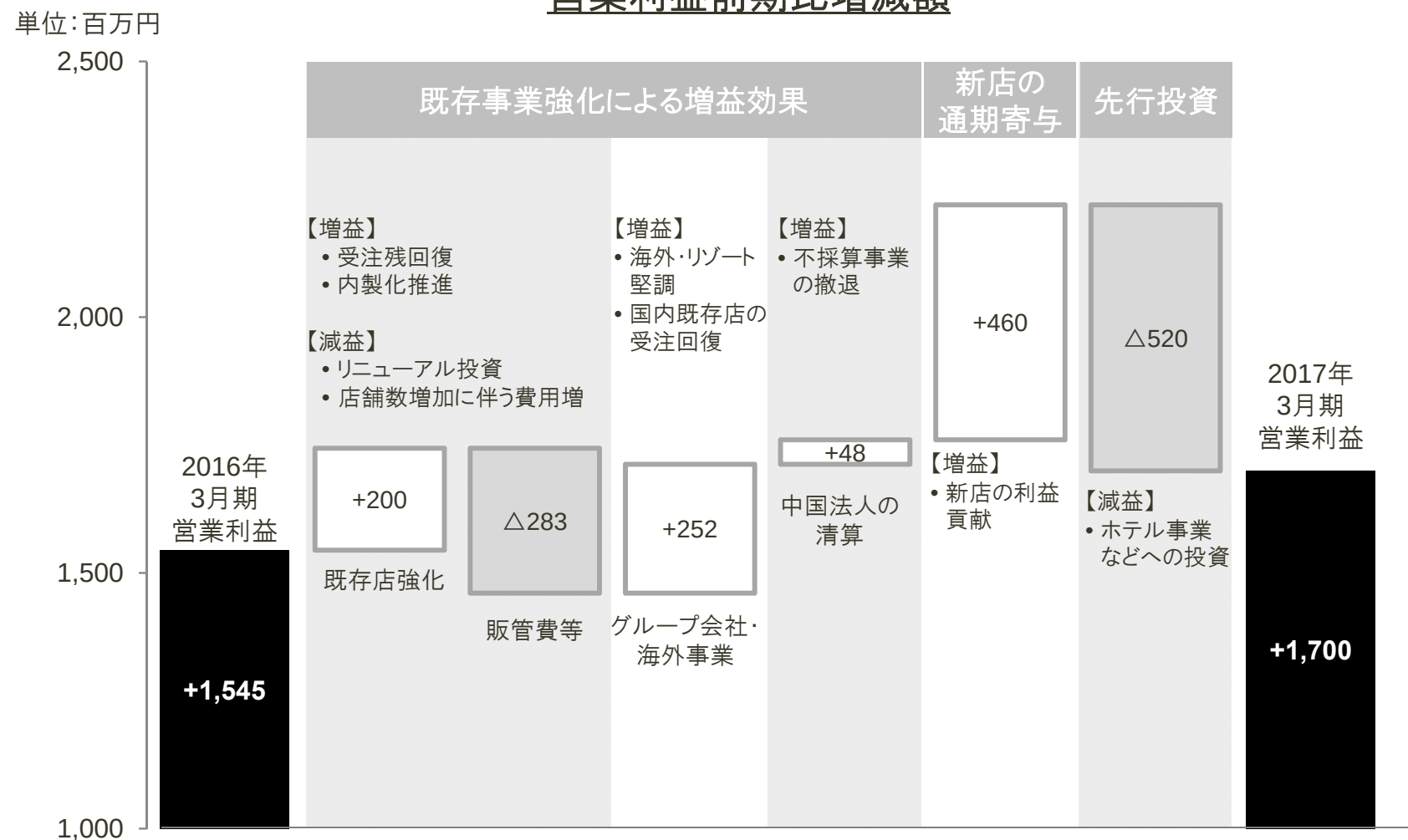
売上高600億円、営業利益17億円を計画

	第2四半期(累計)			通期		
単位: 百万円	2016/3 実績 (A)	2017/3 計画 (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	+291	59,524	60,000	+476
営業利益	275	0	-275	1,545	1,700	+155
経常利益	239	△70	-309	1,377	1,500	+123
当期利益	△168	△275	-107	230	650	+420

III 4. 2017年3月期の重点施策と営業利益

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



III 5-1. 既存店強化:リニューアル

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

問い合わせ増・契約率向上を目的に、2017年3月期より10数店舗で
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

種別	対象 店舗数	投資額	リニューアル内容
大規模 リニューアル	1~3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
部分 リニューアル	5~6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
家具入替	10数店舗	10百万円	会場内の家具・調度品のデザインチェンジ

III 5-1. 既存店強化：問い合わせから契約までの各種施策

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

受注件数増加に向け、契約までの各段階で各種施策を遂行 パイロットの取り組みの横展開を開始

対策

具体的取組内容

問
い
合
わ
せ

接
客

契
約

- マーケティング改革実施
 - WEB・スマートフォン向けサイトの拡充、SNS戦略を強化
 - 「プランナー訴求」など「人」に焦点をあてた広告手法への挑戦
- 広告媒体への追加投資
 - Web系媒体への投資をすることで当社HPへの流入の増加を図る
- 「コンタクトセンター」の拡大
 - 新規お問合せへの対応品質向上の為に設立したコンタクトセンター拡大
 - 4店舗でのパイロットを横展開開始
- 接客枠の本部管理
 - 高契約率プランナーの接客枠を本部で管理
- 営業スーパーバイザー拡大
 - 営業推進専門部隊を配置し、営業に特化した環境と仕組みの拡大
 - 大阪4店舗でのパイロットを都内へと横展開開始
- 接客スタンダードの刷新
 - 接客スタンダードを刷新し、浸透させる
 - 接客ツールの刷新

III 【参考】受注組数進捗

既存店
強化

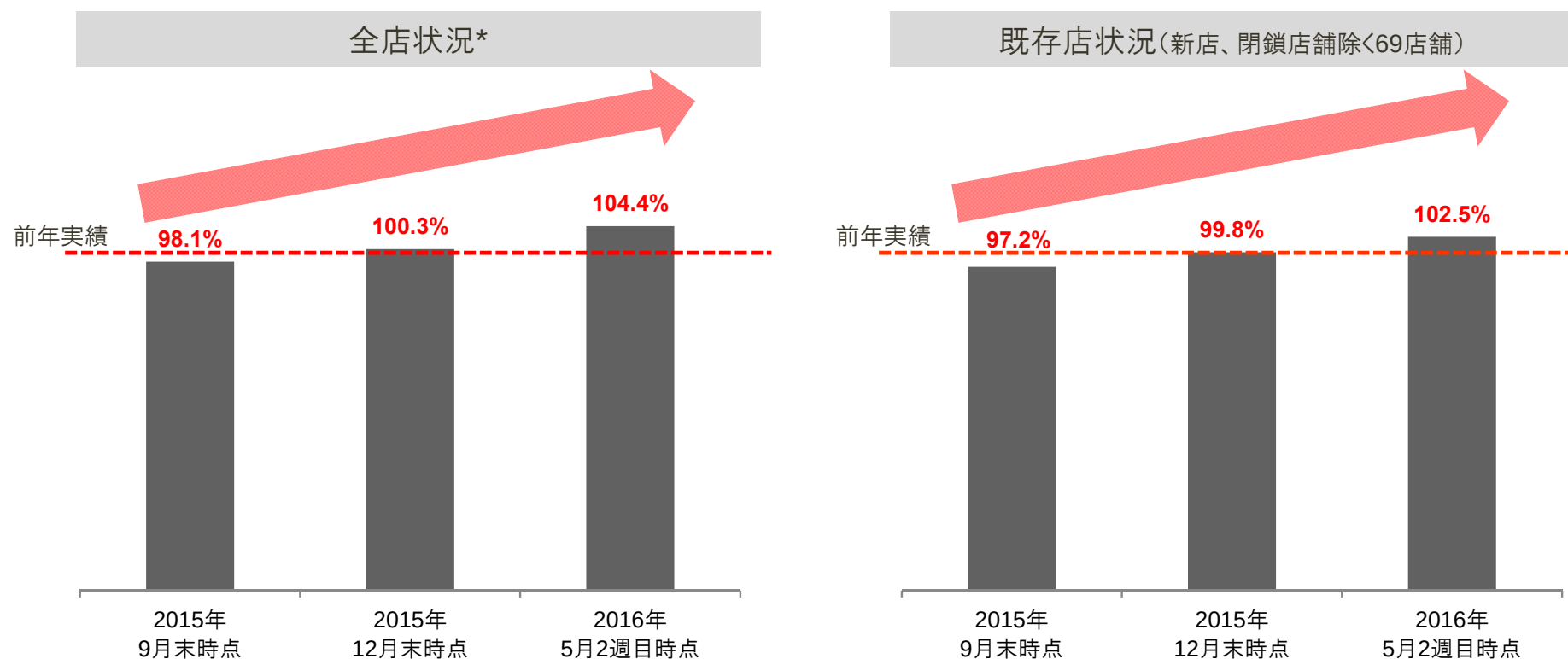
新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

2017年3月期受注組数はグループ全店で、
2016年3月期比104.4%で推移（2016年5月2週時点）

2017年3月期受注組数 対前年比



※全店 2014年9月末71店舗106会場 2015年9月末73店舗109会場
 2014年12月末71店舗106会場 2015年12月末72店舗107会場
 2015年5月末72店舗108会場 2016年5月末72店舗107会場

III 【参考】内製化事業の推進

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

都内のドレスショップにてドレスの内製化を本格推進 ドレスショップ2号店を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

【参考】ドレスショップ1号店(MIRROR MIRROR)

オープン: 2014年10月31日

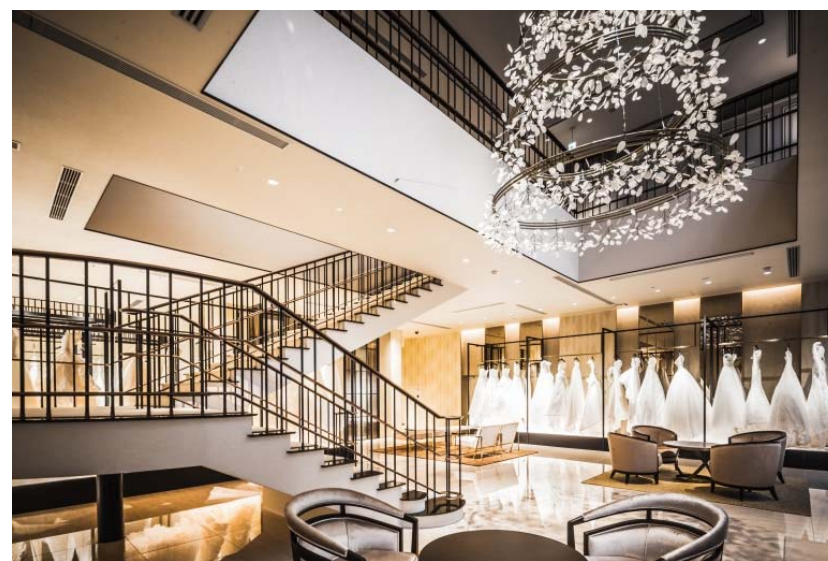
出店場所: 東京都港区北青山3-9-3 表参道393 1-2F

交通: 銀座線、半蔵門線、千代田線表参道駅より徒歩4分

取扱うドレスブランド: Temperley LONDON, DAVID FIELDEN(イギリス)、MARCHESA, INES DI SANTO, TONY HAMAWY, Austin Scarlett(アメリカ)、PETERLANGNER, ANTONIO RIVA, Giuseppe Papini(イタリア)他多数



MIRROR MIRROR1号店外観



MIRROR MIRROR1号店内装

III 5-2. 新店・新規事業の発展

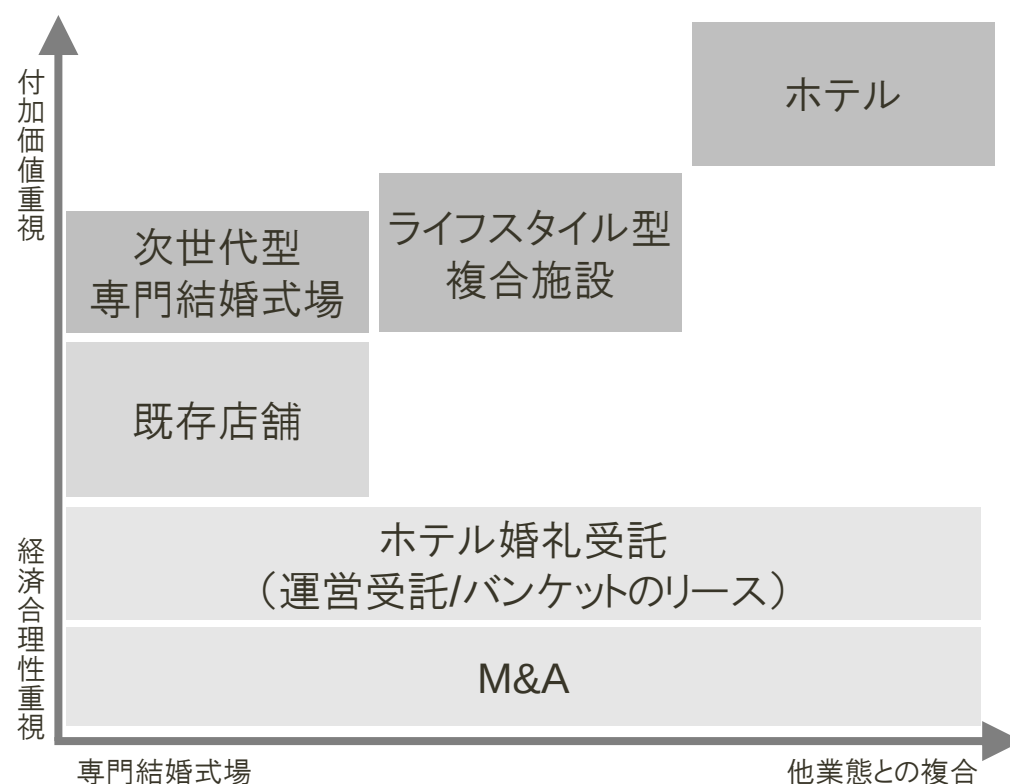
既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

「次世代型専門結婚式場」「ライフスタイル型複合施設」の出店 新たにホテル事業に参入し、新しい市場を創出する



コンセプト型ホテル

婚礼における装飾、演出力で培ったノウハウと魅力あるコンテンツの開発企画力を持つ当社が個性的なデザインにこだわったコンセプト型ホテル事業を展開

ライフスタイル型複合施設

レストラン、カフェ、バー、多目的スペースなど、最新のトレンドに合わせたライフスタイル型のコンテンツとの融合による情報発信力の高い複合施設

次世代型専門結婚式場

ゼロから建込みを行い、空間そのものをコーディネートする新たなウェディングを競争力のある価格で提供

III 【参考】InStyle wedding KYOTO

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

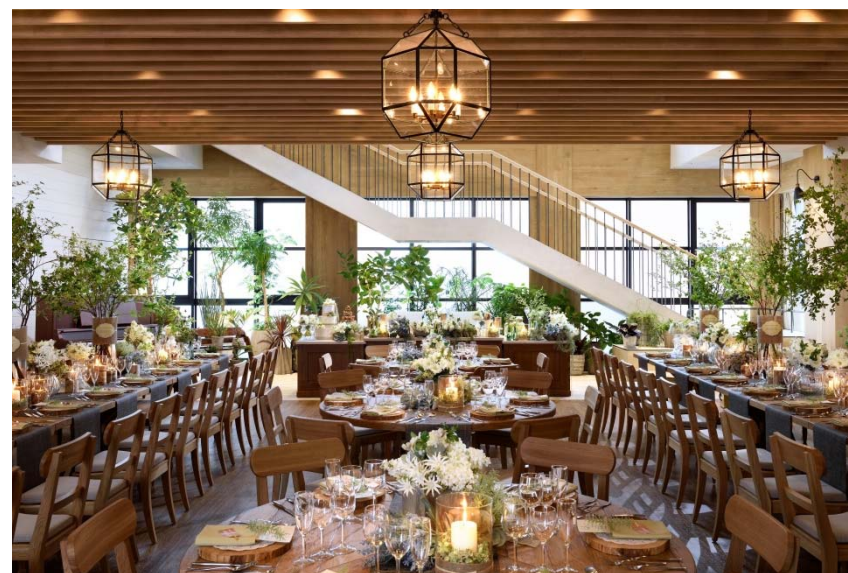
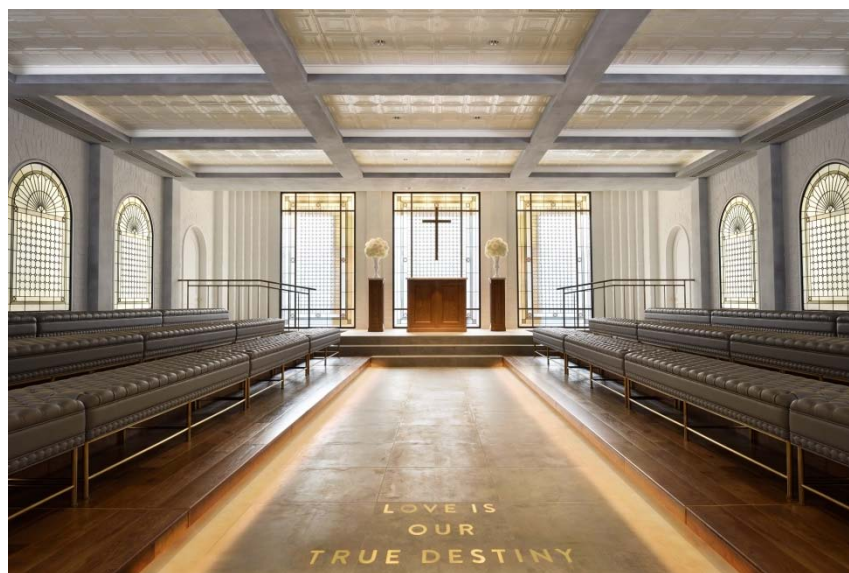
2015年9月、InStyle wedding KYOTOがグランドオープン 2バンケットで稼働

オープン:2015年9月

住所:京都府京都市下京区烏丸通綾小路下る二帖半敷町647-1 オンリー烏丸ビル4F

交通:阪急京都線「烏丸」駅、地下鉄烏丸線「四条」駅両駅より徒歩1分

街並みとの調和を大切にしたシックで上質感あるエントランスや、トレンドを発信する街ニューヨーク・ブルックリンのスタイルをイメージしたデザインが特徴的。伝統と革新が息づく京都にふさわしい空間が創られている。優れたデザイン性と新たなスタイルのウェディングサービスを通じて、話題性の高い施設づくりをしていくとともに、京都の歴史と顧客の心に深く刻まれる結婚式を提供する。



BAYSIDE GEIHIKAN VERANDA minatomiraiが 1バンケットにて2016年3月グランドオープン

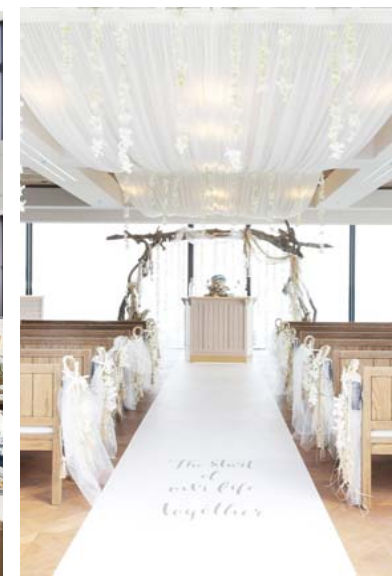
オープン:2016年3月

住所:神奈川県横浜市中区新港1-12-3、12-8、12-9

交通:みなとみらい線 馬車道駅6番出口より徒歩9分 JR・市営地下鉄 桜木町駅より徒歩15分

「自由で、オシャレで、心地よい」をコンセプトに、世界各地から厳選した最旬のアイテムと、形式に捉われることなく空間も時間も自由にコーディネートできる完全貸切り型の会場で、新しいウェディングスタイルを提供する。

また、同店舗はシンプルな美しさ、ニュアンスのある素材感、ユニークなディテール、グラフィックなど、日本でも改めて注目されているアメリカ西海岸、カリフォルニアカルチャーのインスピレーションにあふれた空間となっている。



III 【参考】新店レストラン Pie Holic

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

カリフォルニアスタイルのパイ専門店

Pie Holic(パイ ホリック)が2016年3月にグランドオープン

オープン:2016年3月

住所:神奈川県横浜市中区新港1 - 3 - 1 MARINE&WALK YOKOHAMA内

営業時間:11:00~21:30LO(23:00CLOSE)

収容人数:109席(ホール79席・テラス30席)

交通:みなとみらい線 馬車道駅または日本大通り駅より徒歩6分 JR・市営地下鉄 桜木町駅より徒歩15分

「Pie Holic」は、L.A.やサンフランシスコを中心に、アメリカの西海岸エリアで広く親しまれている“ソウルフード”であるパイを、食材や調理法に捉われず自由な発想で楽しむことが特徴の、カリフォルニアスタイルのパイ専門店です。当店舗では、セイボリーパイ(惣菜パイ)からスイーツパイまで20種類以上の豊富なパイをご用意しています。デザートとしてはもちろん、食事としてパイを楽しんで頂き、テイクアウトもできるというシーンの多様さを提供することで、パイを通して、喜び・楽しみ・感動・ワクワク感という「プレミアムな日常」を提供いたします。



III 【参考】シェラトンホテル広島

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

シェラトンホテル広島にて婚礼部門のコンサルティング業務受託 中国エリアで初の提携

提携時期：2016年1月

運営会社：株式会社 A・I・C広島マネジメント

住所：広島県広島市東区若草町12 番1 号

オープン：2011年3月28日

施設規模・構成：地下1階地上21階・チャペル1、バンケット3、客室238室、料飲施設4



渋谷区 原宿・神宮前にホテル第1号 TRUNK HOTELを開業 ～日本初のソーシャライジングホテル～



オープン:2017年5月

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

延床面積:4,652平米(A棟 2995.47平米 / B棟2116.45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

契約形態:定期建物質貸借契約

T&Gでは、ソーシャライジングを「一人一人が日々のライフスタイルの中で、自分らしく、無理せず、等身大に社会的な目的を持って活動すること」と定義づけ、TRUNK HOTELが多種多様な人々の交流のハブとなり、新しい社会貢献のスタイルを生み出す発信拠点となることを目指しております。

そこで、ホテルに集まる人々の生活にソーシャライジングを取り入れることを提案し、「誰かのために」「何かのために」になりたい、そう思う多くの人々の“何かをはじめるきっかけ”を提供したいと考えています。

III 5-4.海外・リゾート事業の強化

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

海外・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	詳細内容
リゾート ウェディング	新規拠点開設	● <u>2017年1月に沖縄に直営チャペルをオープン</u> ● 引き続き、ハワイ・沖縄宜野座への新規施設展開の準備を進める
	販売店網の拡大	● <u>新宿、梅田にサロンをオープン、名古屋、横浜サロンのリニューアルを実施。</u>今後もより強固な販売網を構築していく
	収益力向上	● <u>新宿・横浜・梅田・名古屋・福岡・仙台にて、ドレスショップをオープン</u>させ、継続的に収益向上を図る ● ドレスショップへの送客数も堅調に推移し、<u>粗利改善に寄与</u>
ローカル ウェディング	現地向けサービスの 進展	● <u>台湾にローカル向けウェディングの直営店を初出店</u> ● ジャカルタでの婚礼プロデュース事業は、受注件数が堅調。今後単価を上げる為の施策を遂行
ローカル × リゾート	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本格化

III 【参考】ギノザリゾート「美らの教会」

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

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

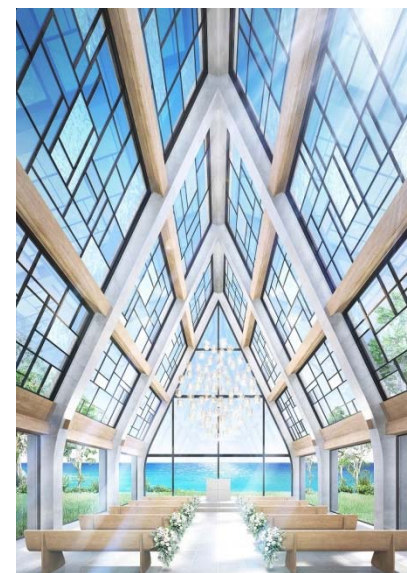
収容人数:チャペル64名

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る。
“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する。



ARLUIS WEDDING



T&G TAKE and GIVE NEEDS

III 【参考】ザ モダン ウェディング

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

ハワイのデザイナーズホテル「ザ モダン ホノルル」と業務提携 「ザ モダン ウェディング」の挙式を開始

オープン:2016年1月

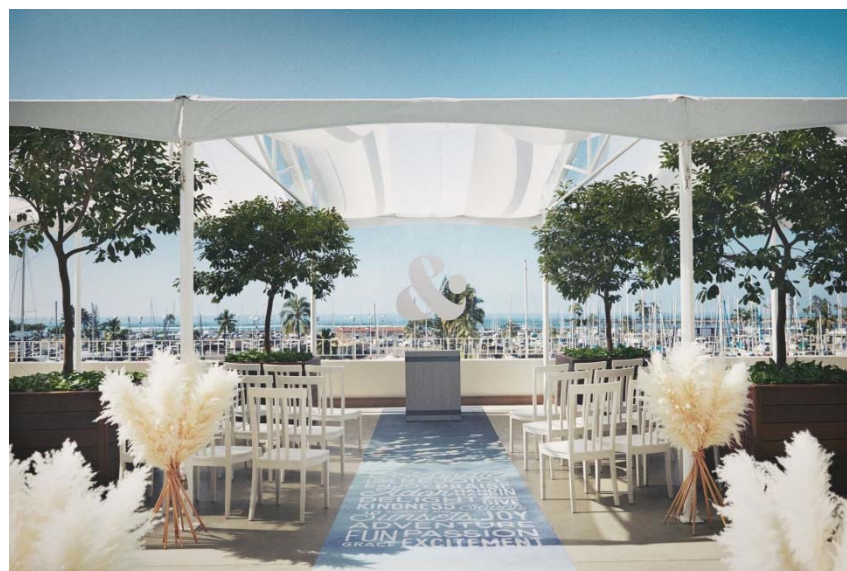
住所:1775 Ala Moana Boulevard Honolulu, Hawaii 96815

この度、新たに挙式の取扱いを開始するデザイナーズホテル「ザ モダン ホノルル」は、数々の有名なホテルを手掛けたイアン・シュレーガー氏がプロデュースし、米「フォーブス」誌で4つ星を獲得している注目のホテルである。日本のプロデュース会社としては初めて独占取組が決定し、ホテルの中でも象徴的な場所・アラワイハーバーを一望できるラグジュアリーなロケーションに、緑に囲まれたテラスチャペルを新設。

アラワイハーバーの開放感あふれる立地とアートが融合した新しいスタイルのウェディングである。



ARLUIS WEDDING



国内最大級の広さと情報量を誇る旗艦店

「アールイズ・ウェディング新宿サロン」が2015年12月グランドオープン

オープン：2015年12月

所在地：〒160-0022 東京都新宿区新宿4丁目2-23 新四curumuビル 7F

店舗面積：450.03平米（事務室やドレスストックを除く）

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

総面積450平米を超える国内最大級の広さの中に、「リゾートウェディング ヒント アンド ライブラリー」コーナーを設置し、すでに式を挙げたお客様の事例を閲覧できる「事例検索カウンター」や、あらゆる現地情報やウェディング情報を得られる「ライブラリー」、リハーサルメイクやドレスの試着、ウォーキングレッスンなどができる「レッスンコーナー」などパーフェクトな花嫁になるため、より現実的に挙式当日をイメージできるサービスを充実させる。またリゾートウェディング専門のドレスサロン「ウィズ ア ホワイト」も併設することで、挙式のみならずご衣装までトータルにサポートする。



ARLUIS WEDDING



台湾にグループ初の直営店を開業

物件概要

- オープン:2017年初旬予定
- 所在地:台北市敦化北路(松山空港駅より徒歩8分)
- 敷地面積:2,794.24平米
- 延床面積:2,198平米(4階合計)
- 構造・規模:地上5階建ての内1～4階部分を賃借
- 施設構成:1チャペル、3バンケット
- 契約形態:定期建物賃貸借契約

台湾直営店 事業計画

松山空港から近く、高級エリア内に立地する既存建物のリニューアルにより、ミドルクラスにデザイン性と挙式提案力を併せ持った会場を提供することで、台湾国内での挙式事業の展開を推進する

III 【参考】ジャカルタにて新規業務提携

既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

ジャカルタにて婚礼プロデュース新規業務提携

オープン: 2015年4月

T&Gグループは、更なるグローバル化を推進するために、このほど成長著しいASEAN市場本格進出の第一弾として、「PT TAKE AND GIVE. NEEDS INDONESIA」(インドネシア・ジャカルタ)を設立。

ジャカルタにおける事業展開としてまず、今年オープンの5つ星ホテル「フェアモントジャカルタ」において婚礼プロデュース事業を開始する。このほど、ホテルオーナーの鹿島建設株式会社のインドネシア関連会社「スナヤン・トリカリア・スンパナ」と業務提携契約を締結し、同ホテルで専属ウェディング・プランナーとしてハイエンドの顧客層をターゲットとした婚礼サービスを提供する。



III 【参考】アジアからの送客

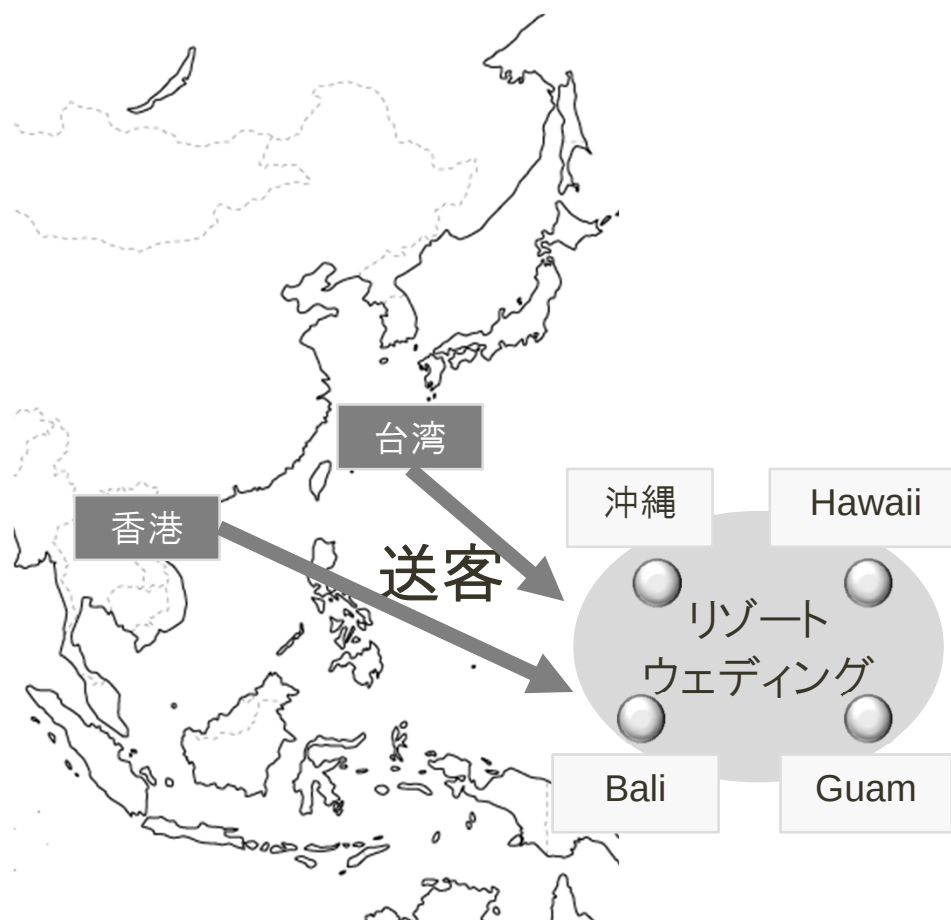
既存店
強化

新店
新規
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

アジア現地からのリゾートウェディング送客を本格化



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

2015/3期
1～12月
施工件数実績

前期比
162%

2016/3期
1～12月
施工件数実績

IV

2017年3月期 配当予想

*Dividend Forecast of
FY Ending March 2017*

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

V

トピックス

TOPICS

V 婚育プロジェクト

少子化対策として「婚育プロジェクト」第二弾を開催 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

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:

前回第一弾は2015年8月3日(月)に開催し、第二弾として2016年3月29日(火)に、「結婚」をテーマに小学生から高校生を対象としたワークショップ「婚育サマープログラム」を開催し、結婚についてのディスカッションや結婚式の模擬体験などを行った。



^{*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)

V スペシャルオリンピックス

人事部の森田赳人さんが、2015年スペシャルオリンピックス 夏季世界大会・ロサンゼルス体操部門にてメダル獲得

スペシャルオリンピックとは：

スペシャルオリンピックは、知的障がいのある人たちの自立や社会参加を目的に1968年に設立された国際的なスポーツ組織で、オリンピック種目に準じたスポーツトレーニングと、その成果を発表する競技会を提供している。オリンピックと同様、夏季・冬季それぞれ4年に一度開催され、14回目を迎える本大会は、177の国と地域から7,000名の選手団が参加し、9日間にわたり25競技を競う。

森田選手のスペシャルオリンピックでの過去実績：

2007年スペシャルオリンピック夏季世界大会・上海 男子床運動 金メダル、男子跳馬 銀メダル受賞

2011年スペシャルオリンピック夏季世界大会・アテネ 男子床運動 銀メダル受賞

テイクアンドギヴ・ニーズの障がい者雇用について：

多様な人材を雇用するために柔軟な対応が求められている昨今、T&Gでは2005年より障がいのある人たちの安定雇用と戦力化に前向きに取り組んでおり、現在17名が勤務。施設のバンケットやチャペル、ガーデンなどの清掃業務を担当している。



岡山店舗での8年越しの結婚式が 各種メディアで取り上げられ書籍化

8年前、ご結婚式を挙げる予定だったおふたり。しかし、挙式の3ヵ月前にご新婦が突然のご病気により意識不明に...

ご新婦がいつ目を覚ますかわからない状況で、ずっと一途に待ち続けたご新郎。

そして、6年間待ち続けたある日、奇跡的にご新婦の意識が回復。

ご新婦の体調の回復を待って、当時ご結婚式を考えた時と同じ、アーヴェリール迎賓館で迎えた「8年越しの結婚式」
ご新郎ご新婦、ご家族様、ご友人様...たくさんの想いが込められたご結婚式。会場スタッフも8年間待ち続けていた。

各種メディアで取り上げられ、2015年7月1日、『8年越しの花嫁 キミの目が覚めたなら』（主婦の友社）が発行された。



新婦が眠っている間にご友人・ご家族・
新郎でつくった7千羽鶴の一部



V 東京都教育委員会事業貢献企業

T&G、平成27年度「東京都教育委員会事業貢献企業」に選出 障がい者就労支援に貢献したことが評価

「東京都教育委員会事業貢献企業等に対する表彰」とは、東京都教育委員会の施策の推進に対し、多大な貢献を行った企業等を毎年表彰しているものであり、本年度の教育委員会事業貢献企業として選ばれたのは企業及びその他の団体12社、個人7名となった。

T&Gでは、「人の心を、人生を豊かにする」の企業理念に基づき、障がいを抱えた方々が自立していきいきと自信をもって働ける環境を整える手助けをしていきたいと考えており、平成21年以降、都立特別支援学校からの就労支援（インターシップ）の受入れを開始。これまで、総勢472名に実習生として、ウェディング施設のバンケットやチャペル、ガーデンなどの清掃業務を担当する体験実習の機会を創出してきた。

また、T&Gは、東京都教育委員会からの委嘱を受け、特別支援学校の就労支援アドバイザーと港特別支援学校の学校運営協議会協議委員として、障がい者が十分に力を発揮できる適切な就労機会の拡大に従事。これまでの積極的な障がい者就労支援をはじめ、本年度の港特別支援学校のインターンシップへ貢献したことが評価され、このたび選出にいたった。



V GPTW「働きがいのある会社」ベストカンパニーに初選出

2016年GPTW「働きがいのある会社」に初選出 ～ 従業員1000名以上の部門で14位にランクイン ～

Great Place to Work® Institute Japan(東京都品川区 代表:岡元 利奈子 以下、GPTWジャパン)が実施した、321社が参加する2016年版の日本における「働きがいのある会社」ランキングにおいて、従業員1000名以上の部門で14位に選出されました。

Great Place to Work® Instituteは、世界50カ国以上で「働きがいのある会社」を従業員からのアンケート情報に基づき評価・分析し、一定の水準に達していると認められた会社や組織を発表する専門機関です。

本調査は、「働きがいのある会社」を「従業員が会社や経営者、管理者を信頼し、自分の仕事に誇りを持ち、一緒に働いている人たちと連帯感を持てる会社」と定義づけ、「信用」「尊敬」「公正」「誇り」「連帯感」の5つの要素に関して従業員アンケートを実施し、評価します。今回T&Gにおける働きがいとの相関関係が特に高いと分析された要素は、「楽しく働ける会社であるという“連帯感”」と「この会社で働くことに対する“誇り”」という結果になりました。

T&Gでは、「人の心を、人生を豊かにする」という企業理念をもとに、従業員一人ひとりが働きがいを感じられるような組織づくりと人事制度の運用に日々取り組んでおります。今後も、従業員が挑戦し成長できる環境を整えることで、働きがいを感じながら個々の力を最大限に発揮できる会社を目指してまいります。

「働きがいのある会社」ランキング

順位	企業名
1	日本マイクロソフト
2	アメリカン・エクスプレス
3	ワークスアプリケーションズ
14	テイクアンドギヴ・ニーズ
15	ノボ ノルディスク ファーマ



出典:「Great Place to Work® Institute Japan」
ホームページより抜粋

人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS