

Vision Of
TAKE and GIVE,NEEDS
(大阪証券取引所 ヘラクレス市場:4331)

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2003年11月 2004年3月期 中間決算説明資料



<http://www.tgn.co.jp>

2004年3月期通期業績見込み

このたび、通期業績予想を上方修正させていただきました。

売上高 : **107億10百万円**(対前年 **+103.0%**)

当初計画 99億51百万円(+7億58百万円 差異率 +7.8%)

経常利益 : **11億81百万円**(対前年 **+152.9%**)

当初計画 9億07百万円(+2億74百万円 差異率 +30.2%)

当期利益 : **5億44百万円**(対前年 **+153.2%**)

当初計画 3億63百万円(+1億81百万円 差異率 +50.1%)

2004年3月期 中間期事業報告

2004年3月期 中間期事業報告

計画通りの出店及び既存店の順調な推移により、業績伸長

売上高 : **43億83**百万円

(前年同期**20億24**百万円 **+116.5%**)

経常利益 : **4億76**百万円

(前年同期**1億47**百万円 **+222.7%**)

損益計算書(2003年4月～2003年9月)

単位(百万円)

	2002/4-2002/9		2003/4-2003/9		対前年
売上高	2,024		4,383		+116.5%
レストラン提携型	942	46.6%	1,062	24.2%	+12.7%
直営店型	1,045	51.6%	3,169	72.3%	+203.0%
その他	35	1.8%	151	3.5%	+321.9%
売上総利益	870	43.0%	2,219	50.6%	+154.9%
販管費	707	34.9%	1,708	38.9%	+141.6%
営業利益	163	8.1%	510	11.7%	+212.4%
経常利益	147	7.3%	476	10.9%	+222.7%
中間(当期)純利益	77	3.8%	177	4.0%	+127.2%

■売上高 116.5%増

: 直営店の店舗数が増加したこと(前年+6店舗)で直営店型部門の売上が大幅に増加した。なお、提携レストラン10店舗との提携も維持し、好調に推移した。

■売上総利益率 7.6ポイント増

: 高収益である直営店型部門の売上高比率が70%以上まで増加したことにより、売上総利益率が50%以上と、大幅に向上した。

■営業利益 212.4%増

: 直営店出店に伴う開業前準備費用(主に人件費、広告費)の増加及び管理部門の強化により、販管費が増加(141.6%増)したが、それを上回る増収により前年同期より3億47百万円の増加と大幅な増益となった。

★売上高のその他には、新規出店に伴う取引先からの協賛金、一般企業向け宴会、試食会など婚礼以外の売上が含まれております

業績向上要因①(売上高の向上)

直営店の順調な出店と受注力、販売促進力の向上により全社的に業績向上

【レストラン提携型】

	2002/4-2002/9	2003/4-2003/9	対前年
店舗数	10	10	±0
組数	395	428	+33
売上高(百万円)	942	1,062	+12.7%
稼働日合計 ※	570	570	±0
平均単価(千円)	2,358	2,457	+4.1%

前年から引き続き受注力を維持し、組数は前年同期と比較し、33組アップ。さらに、前年より顧客単価が約10万円アップしたことにより、売上高は前年と比較して12.7%増となった。

【直営店型（挙式披露宴）】

挙式披露宴	2002/4-2002/9	2003/4-2003/9	対前年
店舗数	5	9	+4
組数	286	773	+170.2%
売上高(百万円)	1,045	3,169	+203.8%
稼働日合計 ※	205	528	+157.5%
平均単価(千円) ※	3,578	4,086	+14.1%
【参考】代官山(挙式披露宴)	2002/4-2002/9	2003/4-2003/9	対前年
売上高(百万円)	316	327	+3.4%
平均単価(千円)	3,514	4,088	+6.3%

・新規直営店型店舗の業績寄与
 白金(02/12) 宇都宮(03/2) 福岡平和(03/3)
 名古屋(03/4) 仙台(03/6) 福岡祇園(03/8)

・販売促進力の向上により平均パーティー単価が50万円以上上昇し、売上高の増加率は203.8%となった。

・2001年8月にオープンした代官山店(アーカンジェル代官山)の業績は、前年同期以上の売上高を達成し、順調に推移。

※稼働日合計はブライダル業界において一般的に営業日とされている土日祝日数から算出しております。期中にOPENした店舗は、OPEN日からの計算となります。

※直営店型(挙式披露宴)における単価は、ワタベウェディング株式会社との提携出店により運営を行っていたアーケイディアを除いて算出しております。

(アーケイディアは2003年9月15日をもちまして運営終了となりました。)

業績向上要因②(利益の向上)

直営店型の売上高の増加により、利益率が向上。販管費の増加を吸収

売上高売上総利益率の向上 (**43.0%⇒50.6%**)

収益性の高い直営店型の売上高比率の増加により向上
(**51.7%⇒72.3%**)

売上高販管費率の増加について
(**34.9%⇒38.9%**)

①開業前準備費用(※)の増加

新規出店数の増加に伴い、大幅に増加

87百万円 ⇒ 318百万円(+262.8%)

(2002/4-2002/9)

(2003/4-2003/9)

【対象店舗】

・**2002/4-2002/9**

麻布、柏、白金、宇都宮、福岡(平和)、名古屋、仙台

・**2003/4-2003/9**

仙台、福岡(祇園)、熊本、仙台(泉中央)、高崎、大阪、水戸、広島、新潟、郡山、姫路、富山、大宮

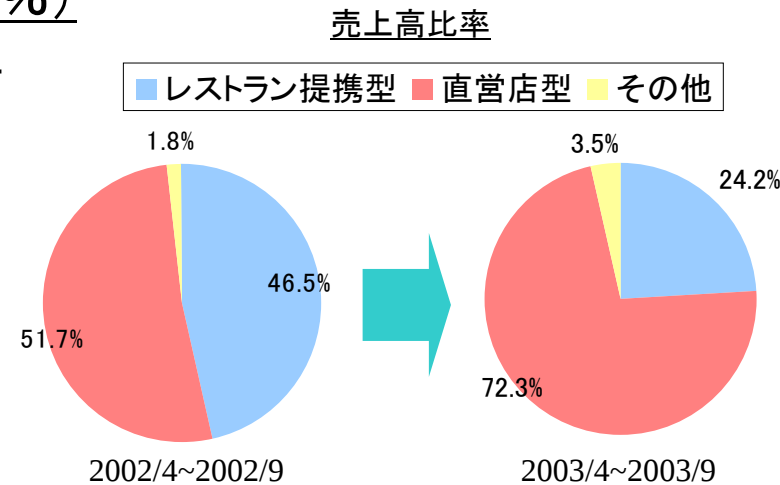
※当社の店舗は、原則として営業開始の8ヶ月前から受注活動を開始するため、営業開始前から広告費、人件費等の費用が発生します。現在、日本全国に**50**店舗の直営店展開を計画しており、新規出店を続ける期間は開業準備費用が発生することとなります。

②社内管理体制及び出店体制(店舗開発部、営業統括本部、人事部)強化による管理費用の増加

191百万円 ⇒ 403百万円(+110.4%)

(2002/4-2002/9)

(2003/4-2003/9)



貸借対照表(2003年9月30日現在)

資産の比較

(単位: 百万円)	2002/9	2003/3	2003/9
流動資産	1,129	1,089	758
有形固定資産	1,418	3,401	4,648
無形固定資産	65	74	83
投資その他の資産	455	689	1,686
総資産	3,068	5,254	7,176

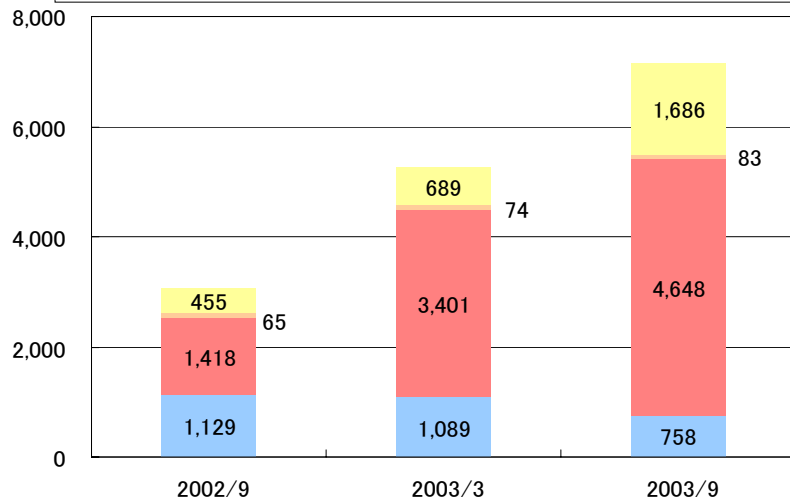
2003年3月末時点からの資産増加は直営店の新規出店に伴う有形固定資産、敷金保証金等の増加によるものである。なお、2003年9月末時点の有形固定資産は46億48百万円と大幅に増加しているが、そのうち14億96百万円が不動産流動化スキーム実現のため一時的に保有している土地であり、さらに対象店舗約6億円分も信託設定を完了しており、SPCもしくはREITへの転換準備は完了している。

負債・資本の比較

(単位: 百万円)	2002/9	2003/3	2003/9
流動負債	909	2,499	2,402
固定負債	1,002	1,461	3,300
資本	1,156	1,293	1,473
負債・資本合計	3,068	5,254	7,176

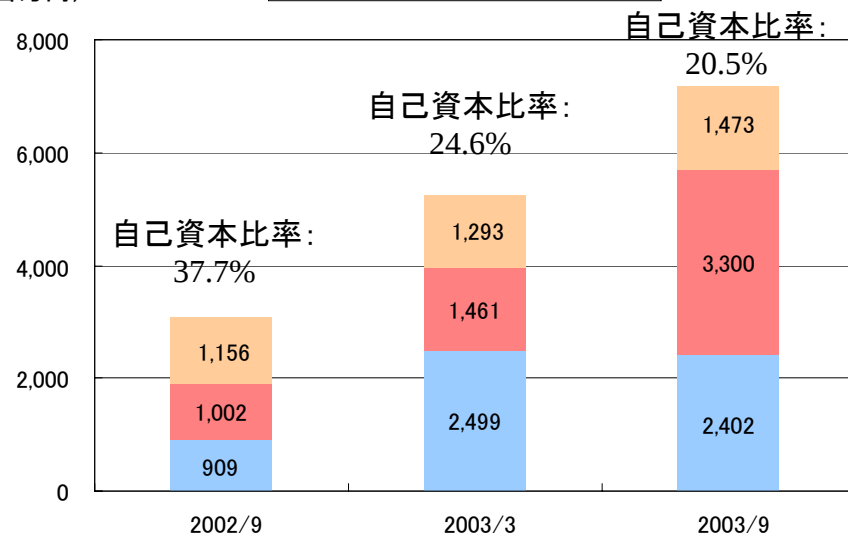
新規出店に伴う資金に関しては、今期までは資本コストが低い銀行借入や社債等の活用にて調達を行う方針。そのため、出店数が増加するに従って、全体的に負債が増加することとなったが、来期以降は不動産流動化スキームを積極的に導入し、オフバランス化を実現していく。また、自己資本比率は20%以上を維持することを目標として、資金調達を行っていく。

(百万円) 流動資産 有形固定資産 無形固定資産 投資その他の資産



(百万円)

流動負債 固定負債 資本



上方修正のポイントと**T&G**の優位性について

今期(2004年3月期)業績予想の上方修正のポイント

売上高の増加について(+7億58百万円)

- 直営店においては単価が当初予算を大幅に上回る見込み(約40万円のアップ)です。
- 提携レストランにおいては、単価及び組数が計画を上回る見込みです。

経常利益の増加について(+2億74百万円)

- 販管費については、ほぼ当初の計画通りに推移する見込みです。
- 売上高の増加に伴う増益が見込める予定です。

当期利益の増加について(+1億81百万円)

- アーケイディア運営終了に伴う特別損失が当初計画よりも少なく抑えられました。

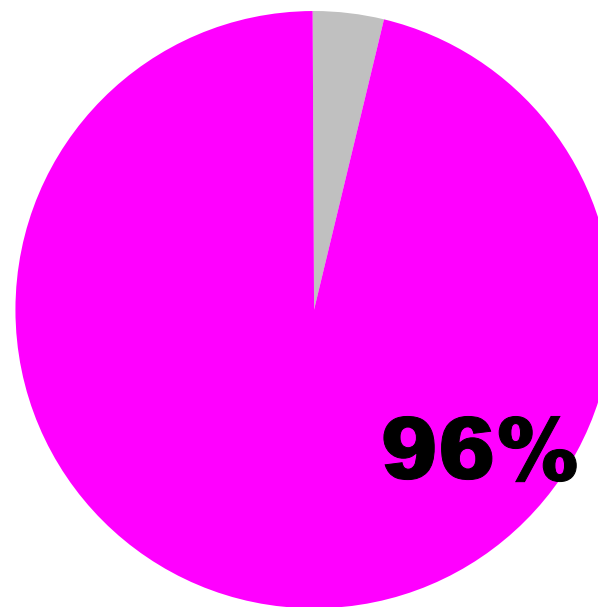
2003年10月末現在受注状況

今期計画組数の95%以上の受注を達成しております。

	今期計画達成状況 (2003年10月末現在)	受注開始月
代官山	98%	OPEN済
麻布	98%	OPEN済
柏	98%	OPEN済
白金	100%	OPEN済
宇都宮	98%	OPEN済
福岡①	95%	OPEN済
名古屋	98%	OPEN済
仙台①	97%	OPEN済
福岡②	93%	OPEN済
熊本	91%	OPEN済
仙台②	86%	2003年5月
高崎	94%	2003年4月
大阪	98%	2003年5月
水戸	89%	2003年5月
広島	89%	2003年6月
新潟	65%	2003年6月
直営全体	96%	
提携レストラン 10店舗	95%	OPEN済
全社	96%	

今期計画組数: 2,969組

組数達成率



(2003年10月末現在の実績・予約組数/今期計画組数)

※計画組数は11月19日公表の業績上方修正に伴い、2,940組から2,969組といたしました。

順調な業績を達成できる**T&G**の優位性

- ①ブランド力
- ②商品力
- ③人材
- ④「直営」によるスピード出店

T&Gの優位性① ブランド力

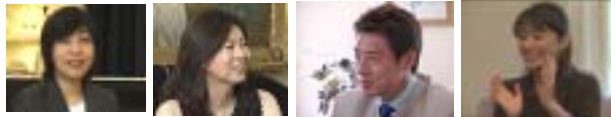
- ・多くの芸能人が当社会場を利用
- ・ブライダルに関するドラマの監修



- ・秋元康プロデュースによる様々な企画商品の提案



著名人による対談シリーズ



林真理子さん 紫門 ふみさん 松岡 修三さん 高田 万由子さん

芸能人のビデオメッセージ



- ・ブランド認知の高い企業とのコラボレーション
- ・TV・女性誌など多数の媒体への掲載



全国的に認知度アップ

T&Gの優位性② 商品力

- ・料飲商品: 本格フレンチを、手作りでオリジナルメニューにてご提供



試食会の実施
⇒高成約率



- ・付帯商品: 様々なラインアップにより、質の高い商品をご提供

当社ウェディングプランナー全員が「商品開発担当者」
頻繁に模擬披露宴を実施し、常に新しい商品を発掘



常に、お客様の「ニーズ」に合った商品をご提供

T&Gの優位性③ 人材(営業力)

・高収益体制を実現する支配人の育成

徹底した独立採算制度により、営業利益に対する意識を徹底

“野尻塾”を開講し、経営学を指導

インターネット会議を頻繁に実施



・高成約率を誇るウェディングプランナーの育成

ディスカウント権限の譲与

成約、売上高及び利益の達成率による明確なインセンティブの支給

一顧客一担当者制の導入により、高いモチベーションを維持



各店舗営業利益率25%以上の高収益体制を実現

T&Gの優位性③ 人材(採用・教育)

・優秀な人材を確保

“カリスマプランナー”有賀 明美の活躍

日本全国へ講演・講習会の実施

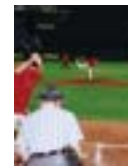


有賀 明美

・企画力・発想力・実行力をもつ人材の創出

社内イベントを積極的に実施

今までにないパーティー演出の提案



直営店をクラブに改造。
人気DJや芸能人とクラブパーティー

仮装パーティー。パーティー後
は全員プールへ

豪華客船貸切で船上パーティー

東京ドーム貸切で野球大会

青山墓地で花見パーティー



今までにないウェディングパーティーを実現できる人材を採用・教育

T&Gの優位性④ 「直営」によるスピード展開

・店舗開発力

不動産会社、建設業者、マンションデベロッパー等から幅広く情報を収集
銀行、生損保等金融機関の遊休地情報を市場へ流通する前に入手
日本全国の土地オーナー向けのセミナー、講習会を実施

・資金調達力

結婚式場業としては、初の株式上場により、資金調達力の強化
不動産投信、SPCなど不動産流動化スキームをいち早く確立



T&Gの目指す経営指標

SPC、不動産投信等を導入し、オフバランス化を実現
→無借金経営へ

- ・自己資本比率の向上
- ・ROEの向上
- ・1株あたりのキャッシュフローの向上

来期の出店状況について

来期12店出店予定のうち7店舗はすでに契約済

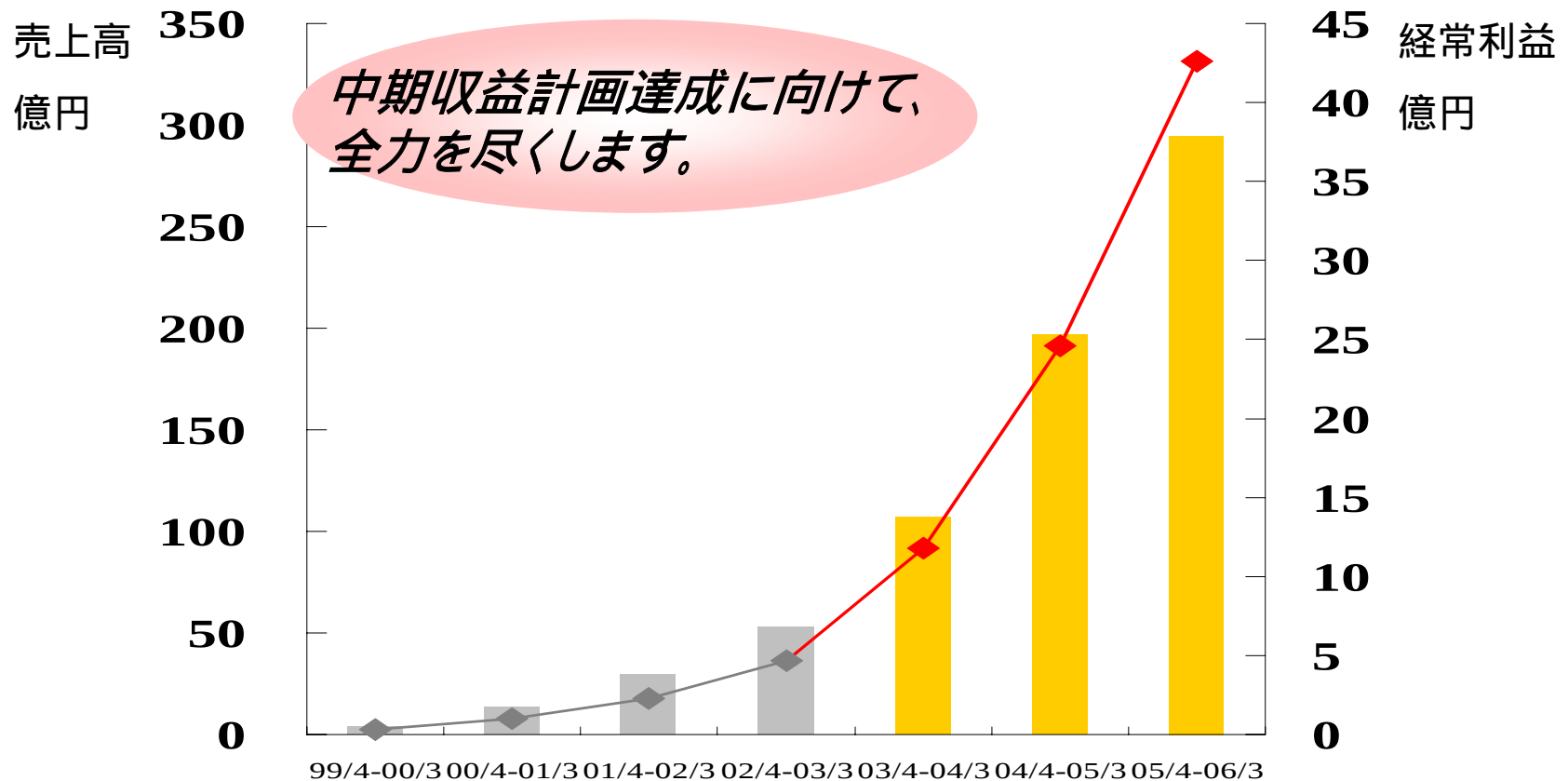
(2003年11月20日現在)

2005年3月期新設店舗（12店舗を予定）

契約済み店舗一覧

-4月	アーククラブ迎賓館(郡山)	1バンケットタイプ
-5月	アーヴェリール迎賓館(姫路)	1バンケットタイプ
-6月	アーヴェリール迎賓館(八事)	1バンケットタイプ
-7月	アーヴェリール迎賓館(富山)	2バンケットタイプ
-8月	アーククラブ迎賓館(金沢)	2バンケットタイプ
-9月	アーヴェリール迎賓館(大宮)	1バンケットタイプ
-10月	アーククラブ迎賓館(仮)(横浜)	1バンケットタイプ

中期収益計画(2003年5月22日公表)



	2003/3	対前年	2004/3	対前年	2005/3	対前年	2006/3	対前年
売上高(百万円)	5,275	+78.1%	10,710	+103.0%	19,660	+83.6%	29,451	+49.8%
経常利益(百万円)	467	+104.0%	1,181	+152.9%	2,458	+108.1%	4,262	+73.4%
売上高経常利益率	8.9%		11.0%		12.5%		14.5%	
当期純利益(百万円)	215	+80.8%	544	+153.2%	1,278	+134.7%	2,216	+73.4%
売上高当期純利益率	4.1%		5.1%		6.5%		7.5%	
直営店数(店)	7	+4	16	+9	28	+12	40	+12
提携レストラン数	10	±0	10	±0	10	±0	10	±0



本資料は、2004年3月期中間期の業績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。また、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、完全性を保証し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。

【IRお問合せ先】

最新の情報は当社IRホームページ

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

<http://www.tgn.co.jp/ir>

社長室 IR担当

吉村美代子

にてご提供しております。

E-mail : ir@tgn.co.jp

TEL :03-5469-3070



參考資料



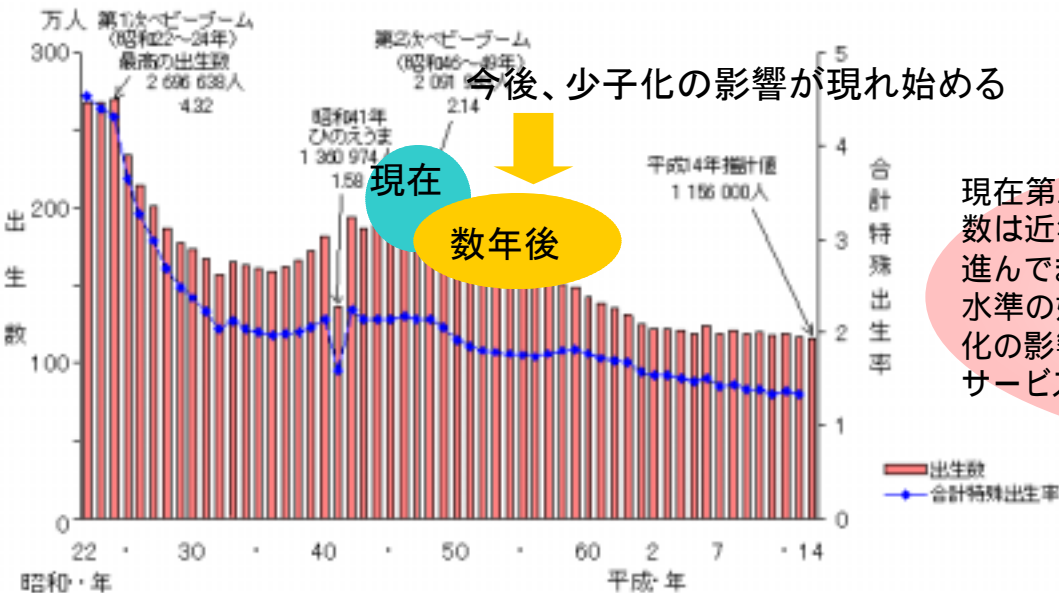
挙式披露宴市場規模

挙式披露宴規模＝2兆円

平成14年婚姻組数 : 757,331組 (平成14年人口動態統計 厚生労働省)

挙式披露宴平均費用 : 280万円 (ゼクシィ結婚トレンド調査2003 株式会社リクルート)

出生数及び合計特殊出生率の年次推移

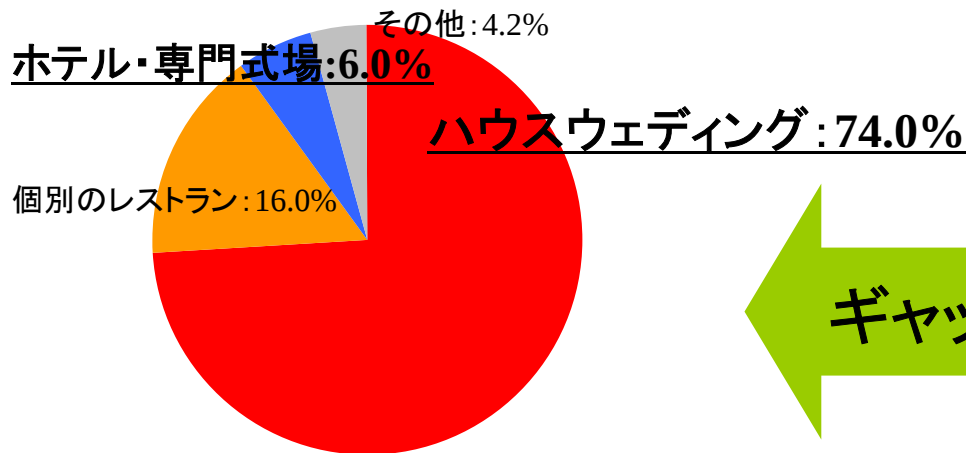


現在第二次ベビーブーム世代が婚礼期を迎えているため、婚姻組数は近年75～80万組で推移しております。今後は徐々に少子化が進んでまいりますが、同時に晩婚化が進んでいるため、数年間は同水準の婚姻組数で推移することが予測されます。その後は、少子化の影響により市場縮小が進むため、より顧客ニーズに応えられるサービスを提供することが求められます。

顧客ニーズの変化と需給ギャップ

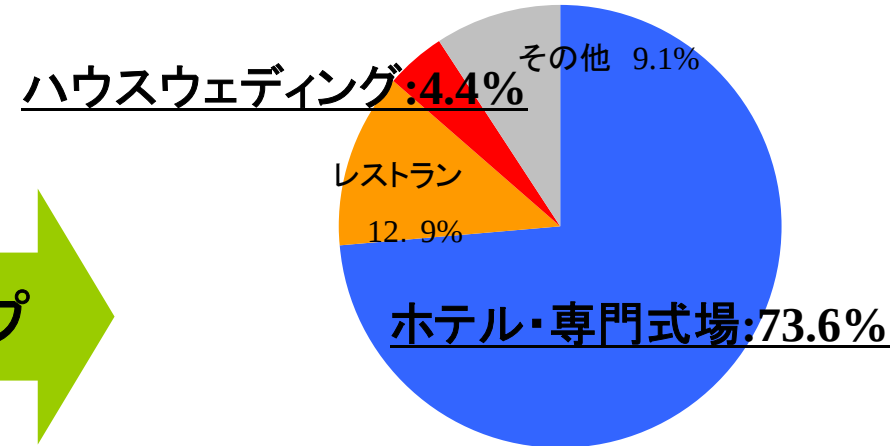
- ・ハウスウェディングを望む顧客が70%以上であるのに対し、
- ・実際に挙式披露宴を実施した会場のうち、ハウスウェディングの割合は5%未満です。
- ・ハウスウェディング会場の供給不足により、日本全国において需要と供給にギャップがある状態です。

【挙式披露宴を行いたい場所】



T&Gホームページアンケート
(対象期間2002年4月1日～2003年10月31日)

【実際に挙式披露宴を行った場所】



ゼクシィ結婚トレンド調査2003 リクルート社
※2003年より新しく「ハウスウェディング」というカテゴリが定義されました。

T&Gの商品と収支モデル

1 バンケットタイプ収支モデル

投資① (建築費＋敷金保証金)	312	
建築費	270	
敷金保証金	42	
売上高	590	100.0%
売上総利益	348	59.0%
販管費	200	33.9%
人件費	56	9.5%
広告費	32	5.4%
地代家賃	42	7.1%
減価償却費	16	2.9%
その他	52	8.9%
営業利益	147	25.1%
当期利益	76	13.0%
償却前利益 ②	93	15.9%
ROI(①/②)	30.1%	

3年回収を出店基準としております。

顧客単価例(80名様の場合)

適要	単価 (円)	備考
SPACE	400,000	会場使用料
CEREMONY	200,000	キリスト教式
FLOWER	200,000	会場装花・ブーケ・ブートニア等
PHOTO・VIDEO	200,000	アルバム、ビデオ等
PRINT	150,000	招待状、席次表等
DRESS	150,000	ドレス等衣装
HAIR MAKE	50,000	ヘアメイク
PRESENT	240,000	引出物、引き菓子等
ENTERTAINMENT	200,000	司会、弦楽四重奏等
付帯商品計	1,790,000	
FOOD	1,600,000	フルコース
DRINK	320,000	フリードリンク
CAKE	100,000	オリジナル生ケーキ
小計	2,020,000	
サービス料(10%)	202,000	
料飲商品計	2,222,000	
合計(+)	4,012,000	

T&Gのハウスウェディング提供形態

～レストラン提携型と直営店型～

- 当社は設立当初、いち早くハウスウェディングサービスを提供するため、都心を中心とした「一軒家の」レストランと提携し、サービスを開始しました（レストラン提携型ハウスウェディング）。

※レストラン提携型においては、売上高の約半分を占める料飲売上高の約90%をレストランへ還元するため、直営店型と比較して利益率が低くなっております。

- 2001年6月より直営店型の店舗の展開を行っております。
- レストラン提携型と直営店型の主な相違点は下記のとおりです。

	レストラン提携型	直営店型
平均人数(人)	50～60	80～100
平均単価(千円)	2,300～2,400	4,000～4,200
売上高売上総利益率(%)	27～30	55～60
売上高営業利益率(%)	13～15	25～35

※今後の地方展開に伴い、直営店型における平均人数は増加する可能性があります。

直営店オープンモデル

オープンの8ヶ月前から開業前準備費用が発生いたします。



12~10ヶ月前



開業準備室



8ヶ月前



OPEN!!

店舗・営業

出店予定地契約

広告出稿開始
開業準備室OPEN
受注開始



設計・施工

人事

採用活動

研修・配属

T&G掲載媒体・撮影実績（抜粋）～2003年11月

TV・ラジオ

TBS「ブロードキャスター」	NHK福岡「おっしょい福岡」
BS-i「LIVE! LOVE! EVE!」	名古屋テレビ「スーパーJチャンネル」
テレビ朝日「スーパーモーニング」	名古屋テレビ「ANNニュース&スポーツ」
テレビ東京「株式ワイド オープニングベル」	NHK仙台「てれまさむねTODAY」
MXテレビ「東京リトルガリバー」	NHK広島「おこのみワイド」
日本テレビ「スーパーテレビ情報最前線」	東日本放送「スーパーJチャンネル」
フジテレビ「とくダネ」	福岡放送「ハナキン通1丁目」
テレビ朝日「スーパーJチャンネル」	毎日放送「VOICE」
テレビ西日本「もち報道K宣言」	東海テレビ「スーパーニュース」
日本テレビ「リモート」	熊本放送「シンデレラの法則」
テレビ東京「WINNERS」	テレビ熊本「スーパーニュースぴゅあぴゅあ」
TBS「JUST」	広島ホームテレビ「HOME情報ランド」
フジテレビ「F2」	熊本県民テレビ「テレビタミン」
フジテレビ「HEYHEYHEY緊急直前スペシャル」	中国放送「中村克洋のごじテレ」
フジテレビ「おおみそか開運生テレビ～今年最後の人助け～」	仙台放送「スーパーニュース」
テレビ朝日「現代進行形TV イマジン!」	TOKYO-FM「サントリーサタデー・ウェディングバー」
テレビ朝日「神様がくれた結婚SP ふり返れば・・・奇跡!」	J-WAVE「Make IT 21」
日本テレビ「伝説のマダム」	TOKYO-FM「柴田玲のSupreme」
フジテレビ「マルサ!!」	文化放送「レ・レ・レのレ」
フジテレビ「ワッツ! ? ニッポン」	TOKYO-FM「HAPPY-GO-LUCKY!」
TBS「王様のブランチ」	FM豊橋「Daily Yashino Mix」
NHK「ニュース10」	Date fm「e-PLANETS」
東海テレビ「ロードオブザウェディング内輪物語」	東北放送ラジオ「FIVE」
RKBテレビ「happy * ハッピー」	Date fm「アーティストミュージックボックス」
RKBテレビ「タ方どんどん」	

CM・撮影・発表会等

味の素「クイックパスタ」
 東京海上火災保険「超保険」
 テレビ朝日 年末ドラマSP「ナンバーワン」
 フジテレビ「ウェディングプランナー」
 フジテレビ「いつもふたりで」
 フジテレビ「マルサ!」
 日本テレビ「リモート」
 日本テレビ「FUN」
 フジテレビ「コリコミラクルタイプ」オープニング
 テレビ朝日「Matthew's Best Hit TV」
 TBS 「叶姉妹2世」
 花王新作発表会
 カネボウ新作発表会
 エスティーローダー新作発表会
 資生堂新作発表会
 カルティエ新作発表会
 ルイヴィトン受注会 & ファッションショー
 クリスマスチャリティ発表会
 ピアジェ新作発表会
 BMW新作発表会
 ポルシェレーシングチームパーティー
 Hanako主催「モンスーンウェディング」試写会
 25ans
 Ray
 Oggi

雑誌

AERA
 Best Gear
 B-ing
 BOYS RUSH
 CanCam
 Casa BRUTUS
 DIME
 FRaU
 Gainer
 Grand Magasin
 Hanako
 mina
 MISS
 MORE
 Ray
 SENSE
 ダイヤモンド
 エコノミスト
 VoCE
 とらばーゆ
 トレ・サンパ
 ビーカム
 日経キャリアマガジン
 日経ビジネスアソシエ
 日経ペンチャー
 宝島

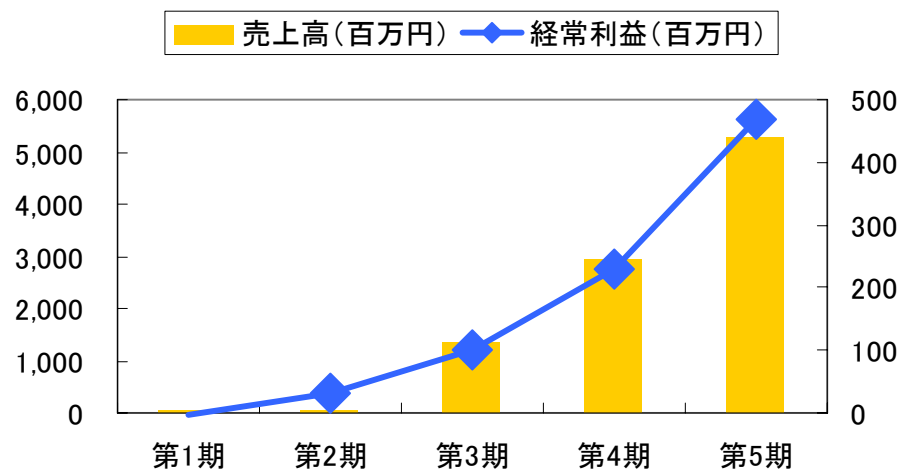


T&G's DATA



会社概要

商号 : 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
上場取引所 : 大阪証券取引所 ヘラクレス市場 (2001年12月12日上場)
証券コード : 4331
事業内容 : ハウスウェディング会場(結婚式場)の開発・運営
本社所在地 : 〒107-0062 東京都港区南青山六丁目7番14号
HPアドレス : <http://www.tgn.co.jp> (IR) <http://www.tgn.co.jp/ir>
創立 : 1998年10月19日
資本金 : 479,750千円
決算 : 3月
社員 : 235名(2003年9月30日現在) ※契約社員を含む
発行済株式数 : 6,925株



提携レストラン一覧



アンティコ ブッテロ
/ イル ブッテロ



リヴァデリエトウルスキ



寺子屋



ヴィア アクアサンタ



マノワール・ディノ

2003年11月現在



クイーンアリス迎賓館



リストランテ アガペ



クイーンアリス イクスピアリ



フェリチタ

営業開始	レストラン名
1998/10	アンティコ ブッテロ（東京都渋谷区）
1999/02	リヴァデリ エトウルスキ（東京都港区）
1999/05	寺子屋（東京都小金井市）
1999/12	ヴィア アクアサンタ（東京都港区）
2000/01	マノワール・ディノ（東京都渋谷区）
2000/04	クイーンアリス迎賓館（東京都港区）
2000/06	リストランテ アガペ（東京都港区）
2000/07	クイーンアリス イクスピアリ（千葉県浦安市）
2000/12	フェリチタ（東京都港区）
2000/12	イル ブッテロ（東京都渋谷区）

直営店型店舗一覧

2003年11月現在

店舗名	出店地	契約形態	開店	タイプ	備考
アーカンジェル代官山	東京都目黒区	定期借地	2001/8/24	1B+CP	挙式のための販売も行っている
麻布迎賓館	東京都港区	定期借家	2002/6/29	1B	森トラスト株式会社所有物件
アーセンティア迎賓館	千葉県柏市	定期借地	2002/9/17	1B	
アーフェリーク白金	東京都港区	定期借家	2002/12/1	1B	建築協力金
アーカンジェル迎賓館(宇都宮)	栃木県宇都宮市	定期借地	2003/2/1	2B	
アーカンジェル迎賓館(福岡)	福岡県福岡市	定期借地	2003/3/1	1B	
アーカンジェル迎賓館(名古屋)	愛知県名古屋市	購入	2003/4/5	1B	土地購入・信託設定済み
アーカンジェル迎賓館(仙台)	宮城県仙台市	定期借家	2003/6/7	1B	建築協力金
アーフェリーク迎賓館(福岡)	福岡県福岡市	購入	2003/8(予)	1B	土地購入・信託設定済み
アーフェリーク迎賓館(熊本)	熊本県熊本市	定期借地	2003/10(予)	1B	
アーセンティア迎賓館(仙台)	宮城県仙台市	定期借家	2003/11(予)	2B	建築協力金
アーセンティア迎賓館(高崎)	群馬県高崎市	定期借家	2003/12(予)	2B	建築協力金
アーセンティア迎賓館(大阪)	大阪府大阪市	定期借地	2003/12(予)	1B	
アーククラブ迎賓館(水戸)	茨城県水戸市	定期借地	2004/1(予)	2B	
アーククラブ迎賓館(広島)	広島県広島市	定期借家	2004/2(予)	2B	建築協力金
アーククラブ迎賓館(新潟)	新潟県新潟市	定期借家	2004/3(予)	2B	建築協力金
アーククラブ迎賓館(郡山)	福岡県郡山市	定期借地	2004/4(予)	1B	
アーヴェリール迎賓館(姫路)	兵庫県姫路市	定期借地	2004/5(予)	1B	
アーヴェリール迎賓館(八事)	愛知県名古屋市	定期借地	2004/6(予)	1B	
アーヴェリール迎賓館(富山)	富山県富山市	定期借地	2004/7(予)	2B	
アーククラブ迎賓館(金沢)	石川県金沢市	定期借地	2004/8(予)	2B	
アーヴェリール迎賓館(大宮)	埼玉県大宮市	定期借地	2004/9(予)	1B	
アーククラブ迎賓館(仮称)(横浜)	神奈川県横浜市	定期借地	2004/10(予)	1B	

閑静な住宅街
 デートスポット・人の集まるエリア
 主要幹線道路沿い
 主要駅の近辺

※1B:1バンケットタイプ 2B:2バンケットタイプ CP:独立チャペル(挙式のための販売あり)

※当社では、1つの敷地内に1つの邸宅風施設を設置する「1バンケットタイプ」と1つの敷地内を完全に2つに仕切り、2つの邸宅風施設を設置する「2バンケットタイプ」の2つの店舗タイプを設定しております。