

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
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ないとさせていただきます。

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 第3四半期連結決算概要	
1.	連結 損益計算書 概要	P6
2~3.	2016年3月期通期計画	P7-9
4.	主な重点施策 進捗状況	P10-14
II.	2016年3月期 第3四半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	P16-20
2.	連結 貸借対照表	P21-22
III.	2016年3月期 重点施策	
1~2.	経営方針	P24-35
3.	本社組織及びグループ会社の構造改革	P36
IV.	2016年3月期 配当予想	P38
V.	トピックス	P40-43

2016年3月期第3四半期サマリー

第3四半期 業績

- 第3四半期において、国内事業での施行件数減及び単価低下により、前期比で減収減益
- 第3四半期の業績低下が響き、第3四半期累計業績も前期比で減収減益

通期計画 修正

- 既存店業績の前年割れ及び一部グループ会社店舗の不振により、通期計画を売上高590億円営業利益13.5億円に下方修正

事業 状況

- 国内ウェディング事業については、来期受注件数が全店ベースで前期比100.2%、既存店ベースで前期比98.7%
- 海外売上高は堅調に推移し、前期比112.8%

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、新店を京都・横浜みなとみらいにて、自社ドレスショップ2号店を横浜にてオープン予定
- 海外・リゾートでは、新店をハワイ・沖縄にてオープン予定



2016年3月期 第3四半期連結決算概要

*Results of Third Quarter
FY Ending March 2016*

I 1. 連結 損益計算書 概要

国内事業での施行件数減・単価低下により 前期比で減収減益

単位: 百万円	2016/3 3Q計画	2016/3 3Q実績	計画比	(参考) 2015/3 3Q実績	(参考) 前年 同期比
売上高	45,400	44,270	-1,129	44,440	-170 (※1)
売上 総利益	26,500 58.4%	25,939 58.6%	-560 +0.2pt	25,357 57.1%	+581 (※2) +1.5pt
販管費	25,450 56.1%	24,507 55.4%	-942 -0.7pt	23,232 52.3%	+1,275 (※3) +3.1pt
営業 利益	1,050 2.3%	1,431 3.2%	+381 (※5) +0.9pt	2,125 4.8%	-694 -1.6pt
経常 利益	800 1.8%	1,327 3.0%	+527 +1.2pt	1,950 4.4%	-622 -1.4pt
四半期 純利益	600 1.3%	372 0.8%	-227 -0.5pt	923 2.1%	-551 (※4) -1.3pt

%は売上高比

第3四半期 前期比差異要因

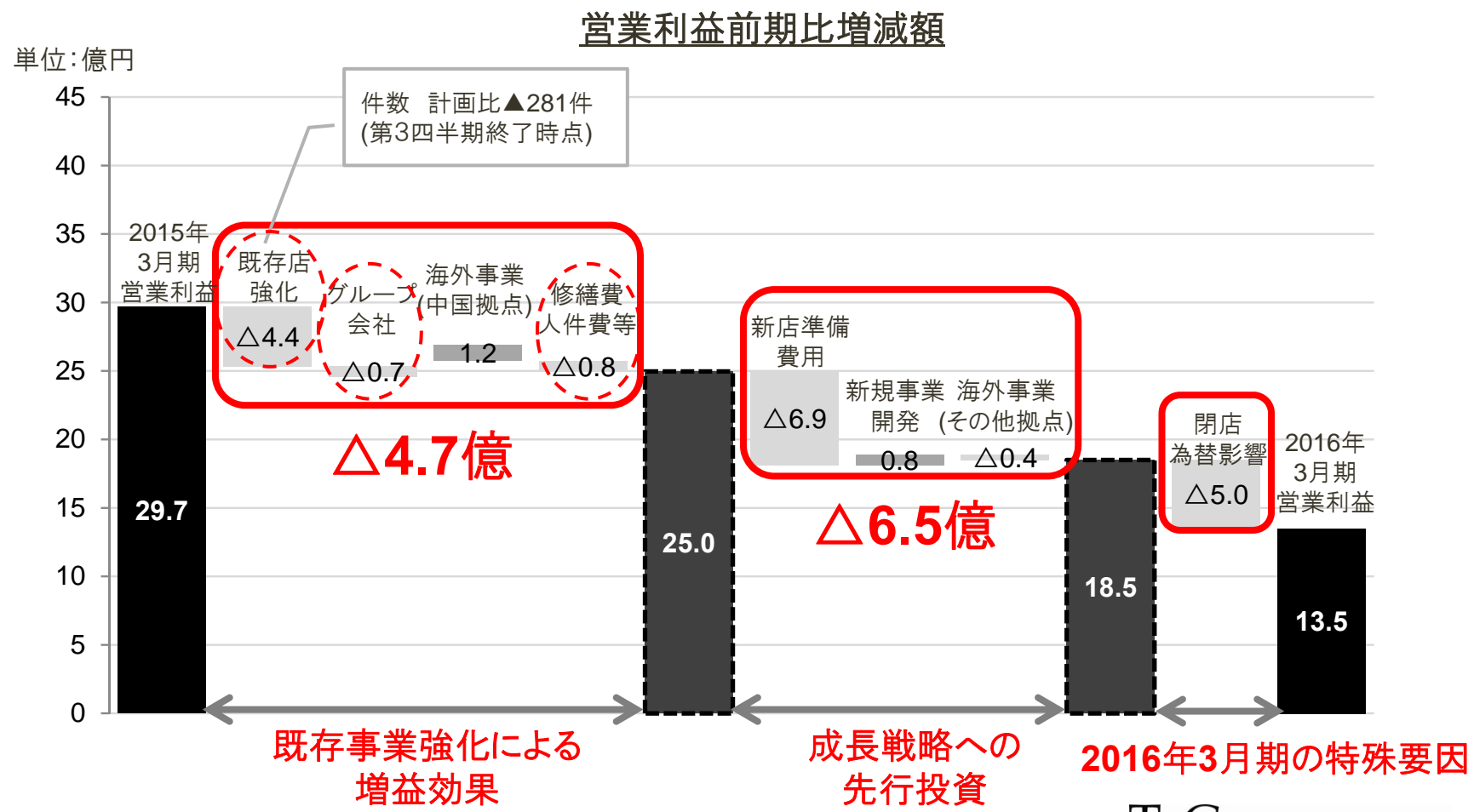
- 売上高(※1)
前期比 -170百万円
✓ 施行件数減及び単価減
- 売上総利益率(※2)
前期比 +1.5pt
✓ 継続的な収益改善取組
- 販管費(※3)
前期比 +1,275百万円
✓ 新店準備費用
✓ 成長戦略に向けた人件費増
- 特別損失(※4)
✓ 深セン・香港・蘇州株式評価損
✓ 店舗の減損

第3四半期 計画比差異要因

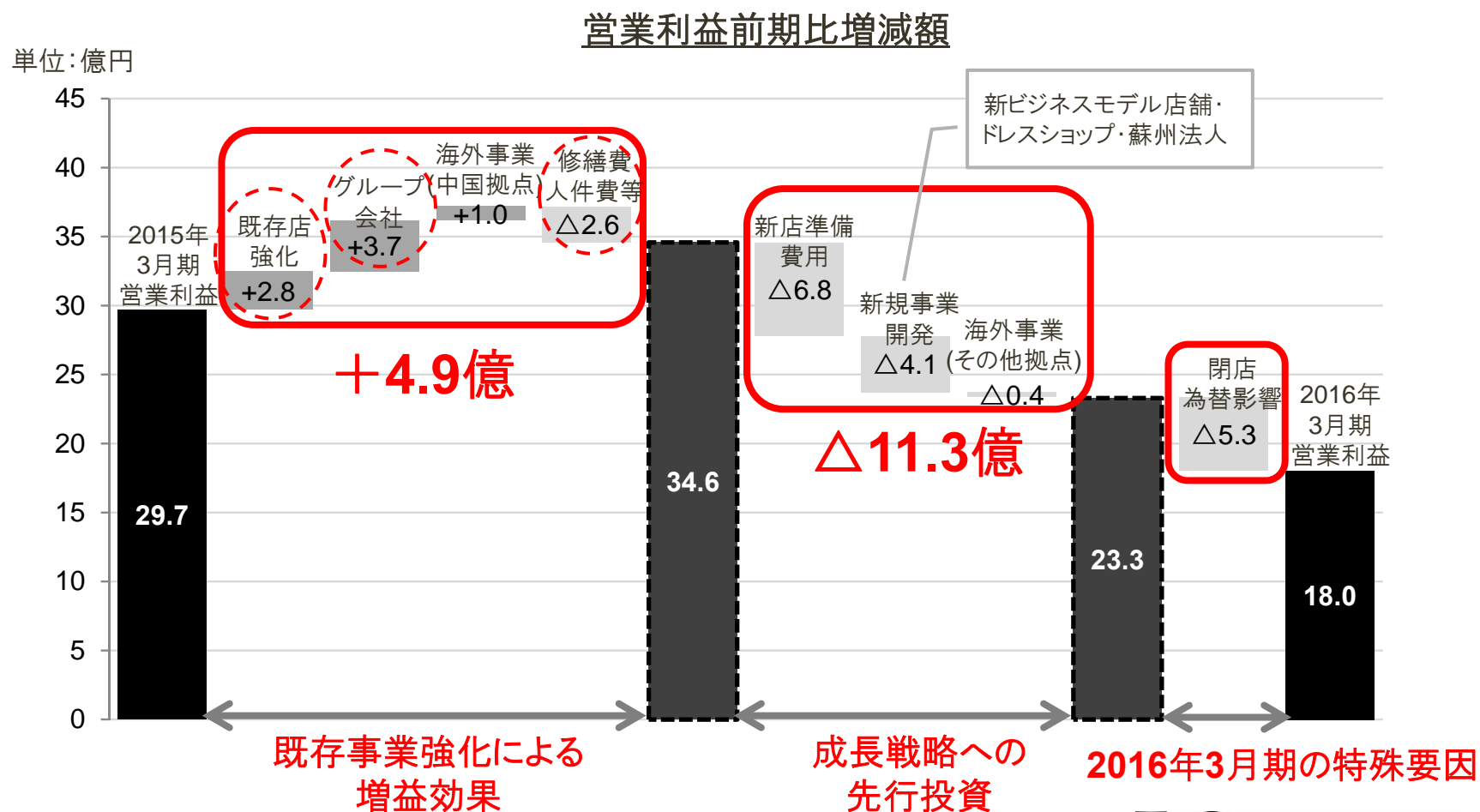
- 営業利益(※5)
計画比 +381百万円
✓ 費用の期ずれ

I 2. 2016年3月期通期計画修正

既存店及び一部グループ会社営業利益の前年割れにより、
2016年3月期の通期計画を売上高590億円 営業利益13.5億円に下方修正



2016年3月期初時点の営業利益計画は18億円



I 3. 2016年3月期 通期連結業績計画

2016年3月期の連結通期業績計画を 売上高590億円、営業利益13.5億円へ下方修正

2016年3月期 連結業績計画

単位:百万円	期初発表計画 (A)	修正計画 (B)	増減額 (B - A)	前年同時期 実績(C)	増減額 (B - C)
売上高	61,500	59,000	-2,500	59,269*	-269
営業損益	1,800	1,350	-450	3,021*	-1,671
経常損益	1,500	1,250	-250	2,784	-1,534
当期損益	700	270	-430	1,008	-738

*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 4-1. 主な重点施策 進捗状況

修繕費・人件費を抑制するも、既存店は件数・単価が計画未達
グループ会社は一部店舗が業績未達

項目	期初営業利益 通期見通し (前年対比)	修正営業利益 通期見通し (前年対比)	差異	要因	
マイナス要因	既存店	+2.8億	△4.4億	-7.2億	<ul style="list-style-type: none"> ● 競合環境激化及び少人数婚の導入に伴い、通期の件数及び単価見通しが計画に到達しない見込みの為 ● 原価率改善が計画未達であり、全社の粗利率が計画値ほど上昇しなかった為
	店舗運営 グループ 会社	+3.7億	△0.7億	-4.4億	<ul style="list-style-type: none"> ● 一部新店において、想定した程、認知度が上がらず、集客が計画未達であった為 ● 一部既存店において、競合環境激化により、顧客の回遊にのれず、問い合わせが減少し受注件数が減少した為
プラス要因	修繕費・ 人件費等	△2.6億	△0.8億	+1.8億	<ul style="list-style-type: none"> ● 人件費・修繕費を計画よりも抑制し、営業利益に対してプラスに寄与

I 4-2. 既存店強化対策 問い合わせから契約までの各種施策

問い合わせ数の減少を契約率で補いきれず受注件数が前期比減
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

		対策		具体的取組内容	
		■ 上期取組	■ 下期取組		
問い合わせ 接客 契約	問い合わせ数 低下	<ul style="list-style-type: none"> ■ マーケティング改革実施 ■ 広告媒体への追加投資 		<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗毎に最適な広告媒体ミックスの見直しを実施 ● WEB・スマートフォン向けサイトの拡充、SNS戦略を強化 ● <u>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</u> 	
	接客率 ほぼ不変	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「コンタクトセンター」新設 ■ 接客枠の本部管理 ■ ギフト送付 		<ul style="list-style-type: none"> ● 新規お問合せへの対応品質向上の為、コンタクトセンターを設置 ● 高契約率プランナーの接客枠を本部で管理 ● <u>来館予約のあったお客様に来館前にギフトを送付</u> 	
	契約率 上昇	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業スーパーバイザー設置 ■ トレーニング専門部隊新設 ■ 少人数婚プランの導入 		<ul style="list-style-type: none"> ● 営業推進専門部隊を配置し、<u>営業に特化した環境と仕組みを整える</u> ● 人材教育機能を統合した上で、<u>営業力強化に向けたきめ細やかな教育</u>により現場力のレベルアップを実現 ● <u>昨今のライフスタイルの変化に対応し、新たな商品を投入稼働率向上にも寄与</u> 	

I 【参考】既存店強化対策 各種施策の成果進捗

各種施策により、既存店での第3四半期の受注件数は前年比102.4%
パイロットの取組が奏功 横展開を準備

対策		成果と今後の取組	
		■ 上期取組	■ 下期取組
問 い 合 わ せ	■ マーケティング改革実施		● 10~12月の <u>問い合わせ数は前年比102%と向上</u>
	■ 広告媒体への追加投資		● メディア系Webの <u>問い合わせ数は10~12月で前年比+300組</u> ● 自社HPからの問い合わせも第3四半期に入り改善傾向
接 客	■ 「コンタクトセンター」新設		● 4店舗にて8月よりパイロットを実施し、8月以降の <u>接客率が10%以上改善</u> ● 今後の横展開を準備中
	■ 接客枠の本部管理		● 10~12月の、 <u>接客数が前年比103%</u>
契 約	■ 営業スーパーバイザー設置		● 大阪4店舗にてパイロットを実施し、4~12月の <u>契約率が10%以上改善</u> ● 今後、関東エリアへの横展開を予定

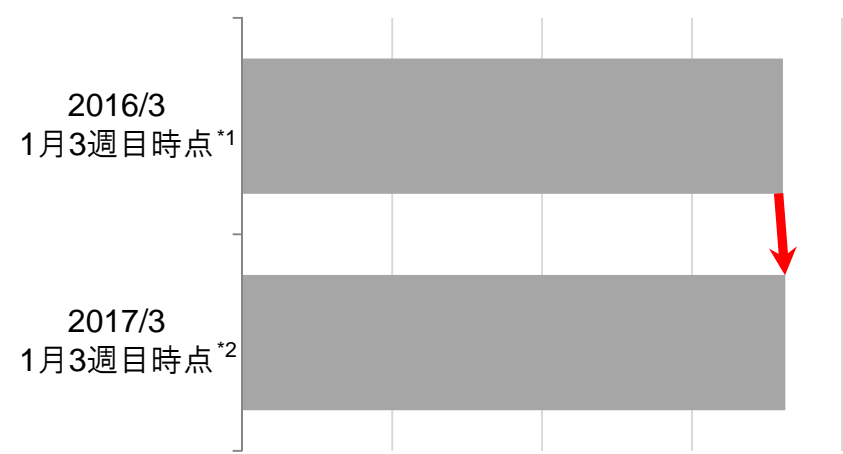
T&G既存店の第3四半期の受注件数は前年比102.4%に

I 【参考】受注組数進捗

2016年1月3週時点^{*}で2017年3月期受注組数は
グループ全店ベースで、前期比100.2%

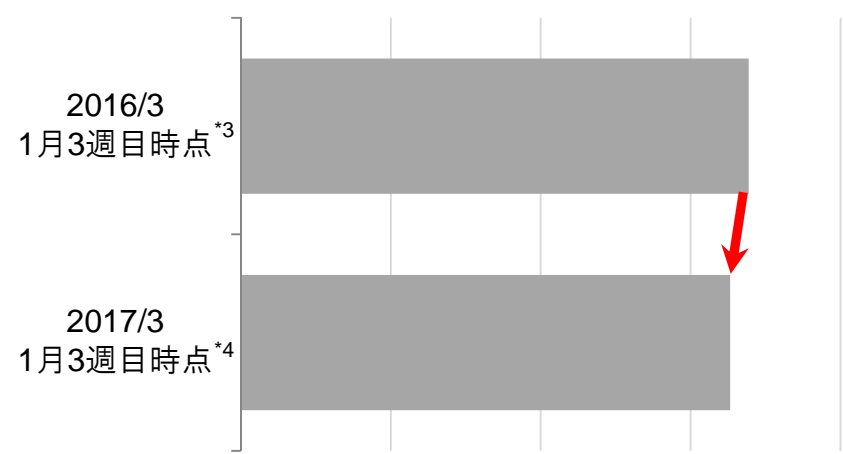
2017年3月期受注組数 対前期比

全店状況



前期比
100.2%

既存店状況(2016年3月期閉店店舗除く)



前期比
98.7%

^{*1}2015年3月期1月3週目時点での全店69店舗((株)T&G、(株)ブライズワード、(株)courtshipを含む。以下同様)
^{*2}2016年3月期1月3週目時点での全店70店舗
^{*3}2015年3月期1月3週目時点での既存店68店舗
^{*4}2016年3月期1月3週目時点での既存店68店舗

I 4-3. 既存店強化対策 リニューアル

問い合わせ増・契約率向上を目指し、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	10数店舗	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

広告媒体へリニューアルと新デザインを謳い、問い合わせ数を上げる
また、内覧時の印象を上げ、契約率を高める



2016年3月期 第3四半期連結決算
セグメント情報/貸借対照表

*Results of Third Quarter FY Ending March 2016
Segment Information / Balance Sheet*

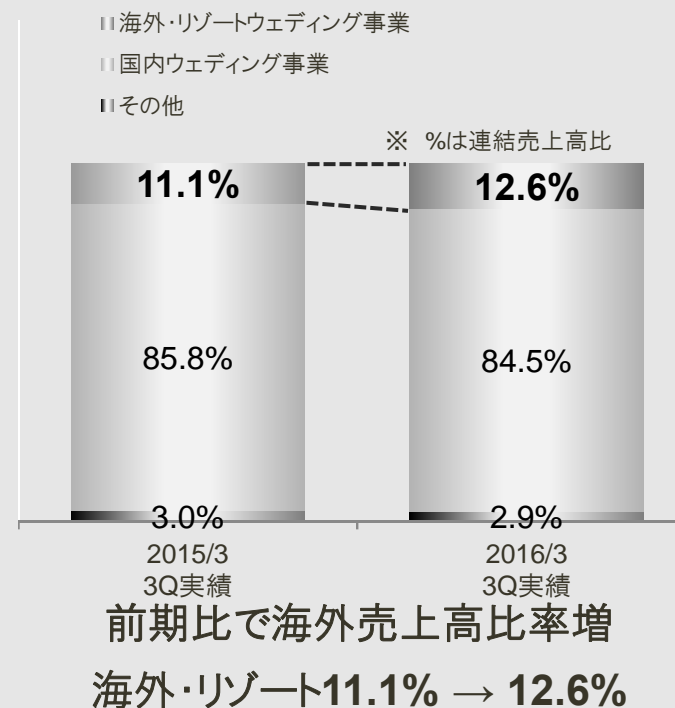
II 1-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

国内ウェディング事業の売上高は前期比98.1%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比112.8%

単位:百万円	2015/3 3Q実績	(参考) 前期比	2016/3 3Q実績	(参考) 前期比
国内ウェディング事業	38,147	95.7%	37,420	98.1%
直営店	34,220	95.9%	33,676	98.4%
コンサルティング型	1,735	79.9%	1,527	88.1%
(参考)取扱高	4,152	137.4%	3,730	89.8%
その他	2,191	110.1%	2,216	101.1%
海外・リゾートウェディング事業	4,945	121.0%	5,576	112.8%
その他	1,348	109.2%	1,273	94.5%
連結売上高	44,440	98.4%	44,270	99.6%

第3四半期累計 セグメント別売上構成比推移



※ 直営店には、(株)T&G、(株)ブライズワード、(株)courtship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、単価・取扱い組数がそれぞれ
前期比で▲49千円・▲67組

単位: 百万円	2016/3 3Q計画	2016/3 3Q実績	計画比	(参考) 2015/3 3Q実績	(参考) 前年 同期比
国内ウェディング事業					
売上高	39,253	37,420	-1,833	38,147	-727
売上総利益	23,195	22,072	-1,122	22,013	+59
営業利益	3,110	2,957	-152	3,835	-877
セグメント別					
直営店					
売上高	34,850	33,676	-1,174	34,220	-544
取扱い組数	8,885	8,604	-281	8,671	-67
平均単価 (千円)	4,004	4,009	+6	4,059	-49
平均人数	76	75	-1	75	±0
コンサルティング型					
取扱高	3,928	3,730	-197	4,152	-421
取扱組数	1,402	1,333	-69	1,477	-144

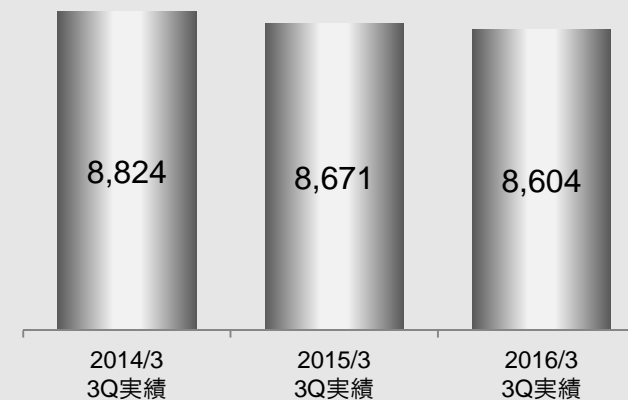
※ 直営店には、(株)T&G、(株)ブライズワード、(株)courtshipを含む。

※ 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)

(第3四半期)直営店取扱い組数推移

(単位:件)



(第3四半期)直営店 単価推移

(単位:千円)

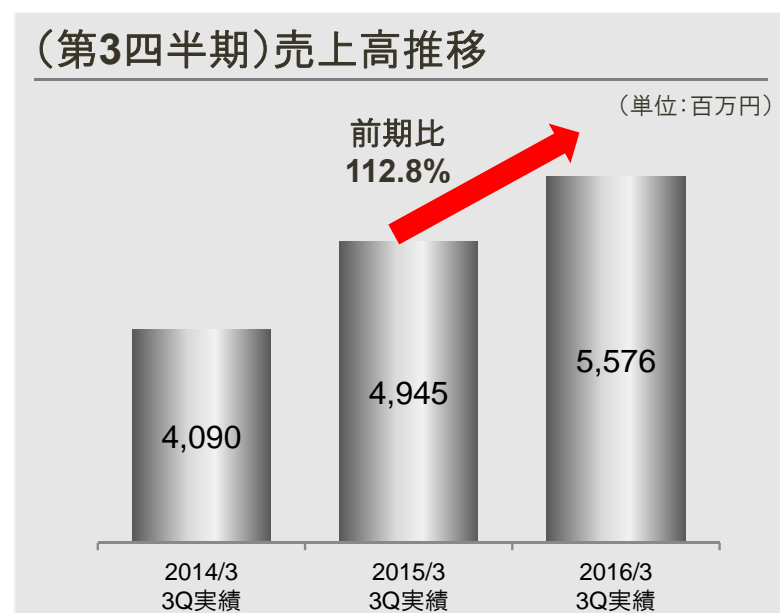


II 1-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

海外売上高は堅調に推移し、前期比112.8%

単位: 百万円	2016/3 3Q計画	2016/3 3Q実績	計画比	(参考) 2015/3 3Q実績	(参考) 前年 同期比 (比率)
売上高	5,580	5,576	-4	4,945	+631 (112.8%)
売上 総利益	3,488 62.5%	3,487 62.5%	-1 ±0.0pt	2,953 59.7%	+533 +2.8pt
営業 利益	△74 △1.3%	△12 △0.2%	+62 +1.1pt	△34 △0.7%	+22 +0.5pt

※ 海外・リゾートウェディング、アジア婚礼プロデュースを含む

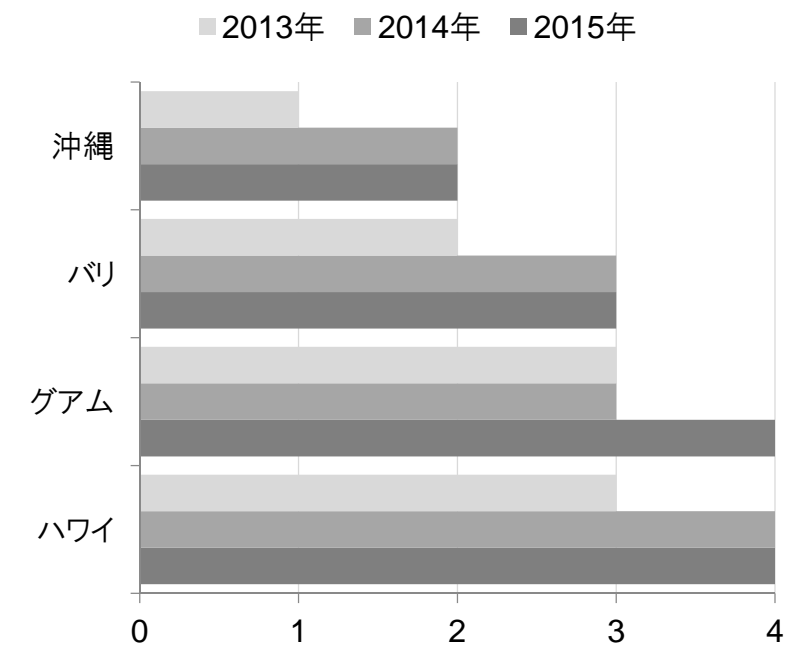


II 【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

海外リゾートウェディングの拠点数増加により 2013年から件数が堅調に増加

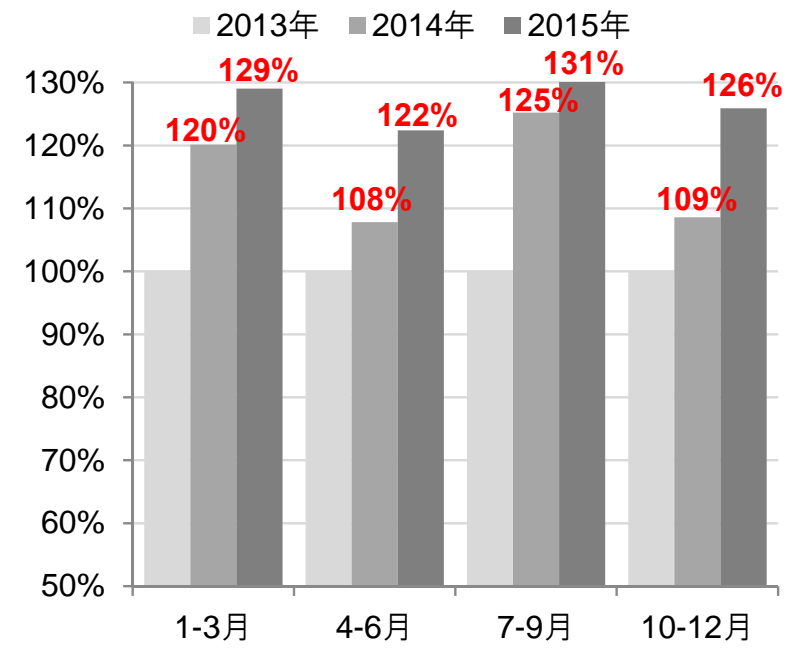
拠点数比較*1

*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、2014年及び2015年のパーセンテージをグラフで表示

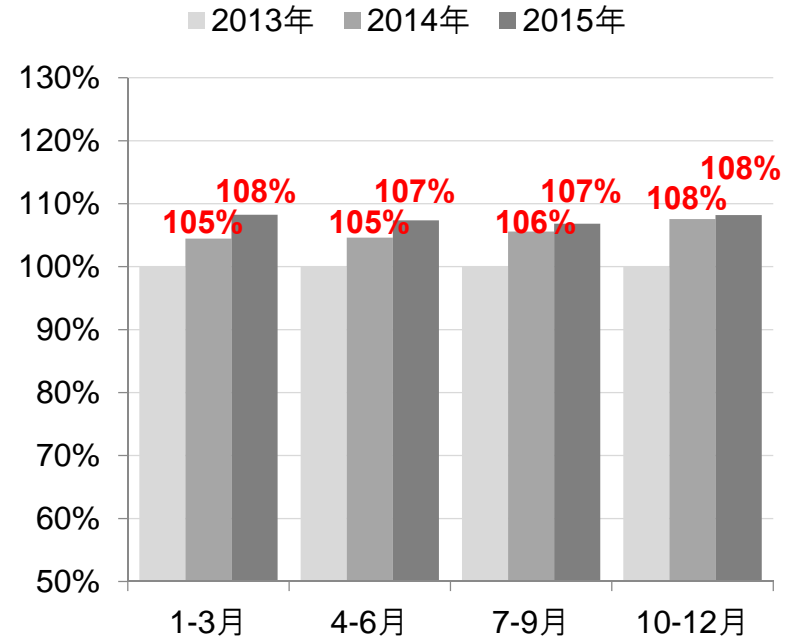


II 【参考】海外・リゾート単価・内製化比率推移

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

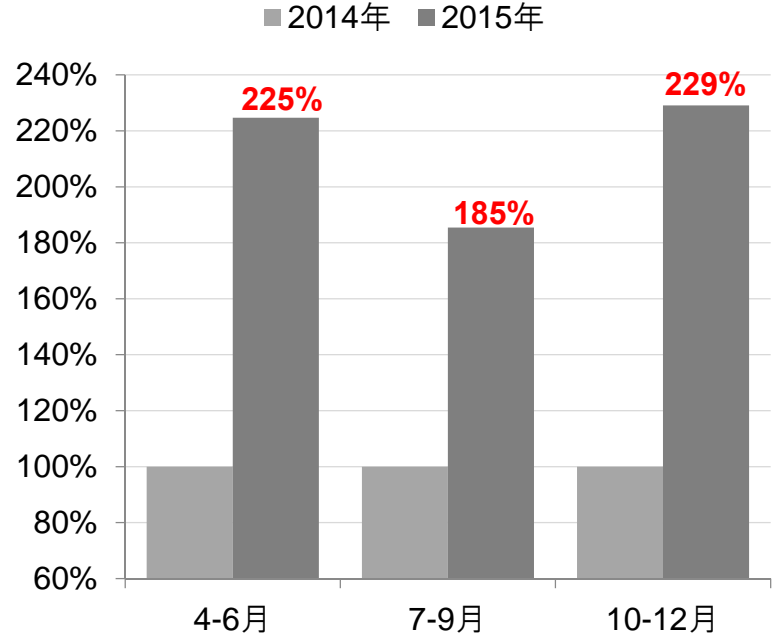
単価比較*1

*12013年の各四半期の単価を100%とした場合の2014年及び2015年のパーセンテージをグラフで表示



内製化比率推移*2

*22014年の各四半期のドレスの内製化比率(=内製化した件数÷全件数)を100%とした場合の2015年のパーセンテージをグラフで表示



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2,348百万円増

単位:百万円	2015/3末	2015/12末	増減
流動資産	9,485	8,374	-1,111
現金及び預金	5,111	4,125	-985
固定資産	38,605	39,975	+1,369
有形固定資産	25,564	27,913	+2,348 (※1)
無形固定資産	2,187	2,147	-39
投資その他資産	10,853	9,914	-939 (※2)
資産計	48,091	48,349	+258

主な増減要因

- 有形固定資産の増加(※1)
前期末比 +2,348百万円
 - ✓ 新店 +1,675 百万円
- 投資その他資産の減少(※2)
前期末比 -939百万円
 - ✓ 敷金保証金 -498百万円
 - ✓ 関係会社株式 -245百万円

II 2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

新店への先行投資を実施 有利子負債残高は186億円

単位:百万円	2015/3末	2015/12末	増減
負債合計	27,628	27,826	+198
流動負債計	14,058	13,497	-560
短期借入金	1,370	2,770	+1,400 (※1)
(一年内)長期借入金・社債	4,124	4,226	+101
固定負債計	13,569	14,328	+759
長期借入金・社債	10,790	11,625	+835 (※2)
純資産計	20,463	20,523	+59
負債・純資産計	48,091	48,349	+258
有利子負債	16,285	18,622	+2,337

主な増減要因

- 短期借入金の増加(※1)
前期末比 +1,400百万円
✓ 季節資金による借入金増
- 長期借入金の増加(※2)
前期末比 +835百万円
✓ 新店への先行投資



2016年3月期 重点施策

*Key Measures
FY Ending March 2016*

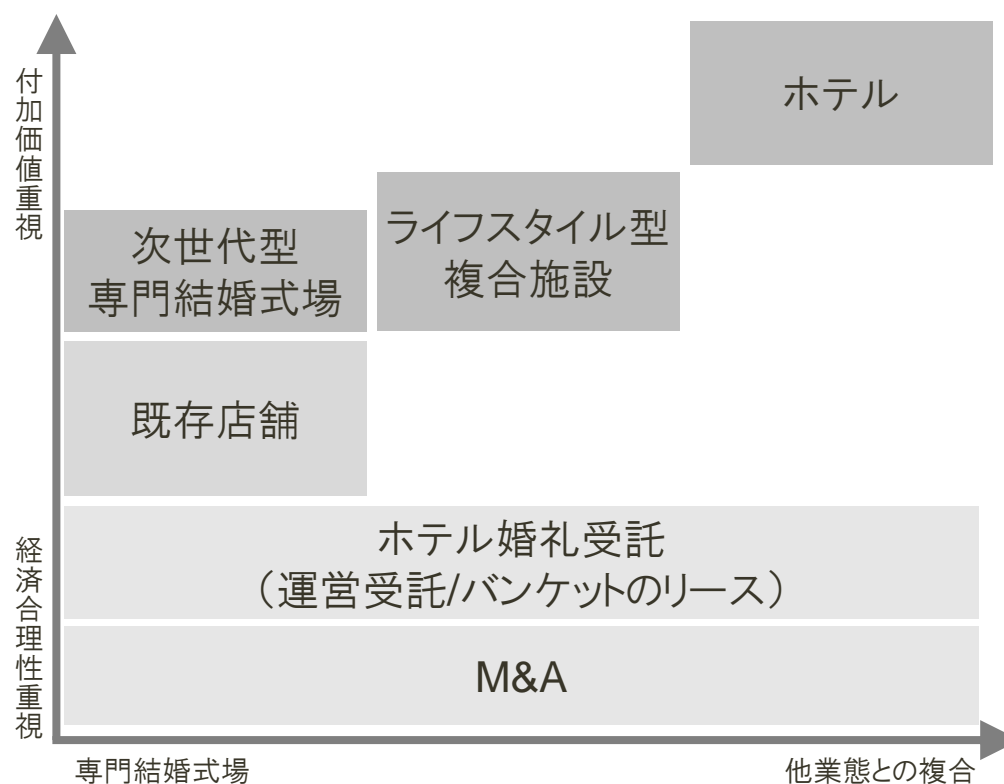
2016年3月期は既存店強化及び 3つの成長戦略を柱とする

重点テーマ	詳細内容	
既存店強化	<ul style="list-style-type: none">● マーケティング強化、ハード投資、人材強化といったあらゆる観点から既存店強化を図る● 個店毎の競争環境に応じた施策を実行する	
成長戦略	新規出店	<ul style="list-style-type: none">● 「次世代型専門結婚式場」「ライフスタイル型複合施設」を出店する● 新たにホテル事業に参入し、新しい市場を創出する
	新規事業開発	<ul style="list-style-type: none">● ゼロから創り上げる、新しいウェディングスタイルを一層洗練させる● ドレスの内製化を本格的に推進する
	海外事業展開の強化	<ul style="list-style-type: none">● リゾートウェディングにおいて新店を展開し、国内の販売体制を強化する● インドネシアでの事業を開始する

III 2-1. 新規出店概要

既存店 強化	新規 出店	新規 事業 開発	海外 展開 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

新規
出店

新規
事業
開発

海外
展開
強化

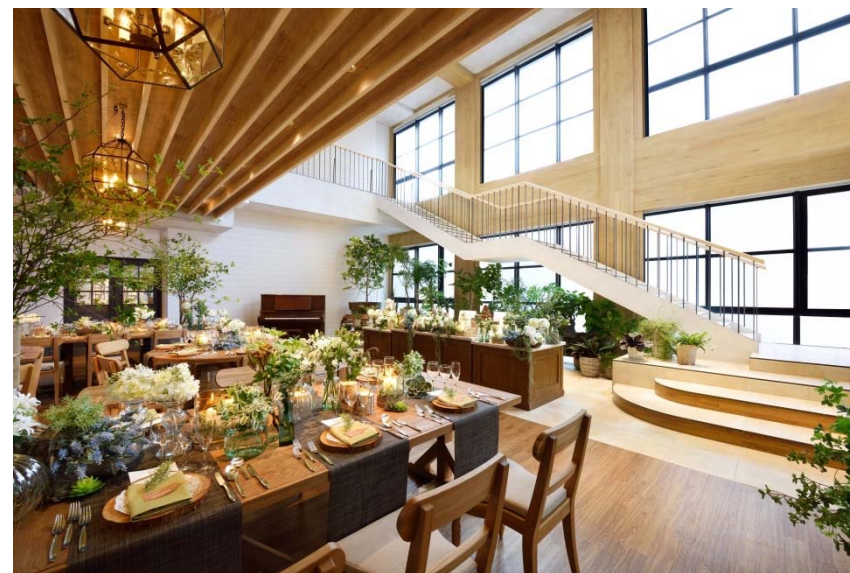
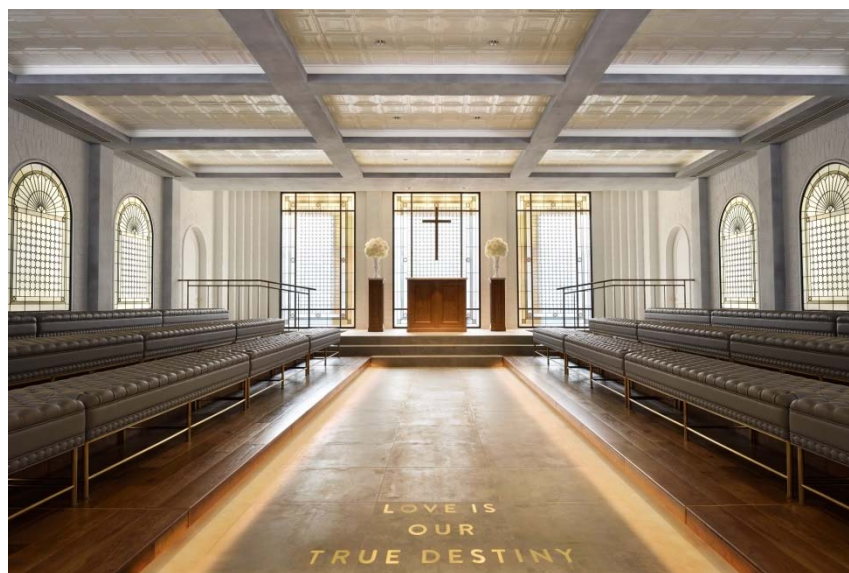
InStyle wedding KYOTOが2バンケットにて、 2015年9月グランドオープン 受注活動を開始

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 GEIHKAN VERANDA minatomiraiが 1バンケットにて2016年春グランドオープン

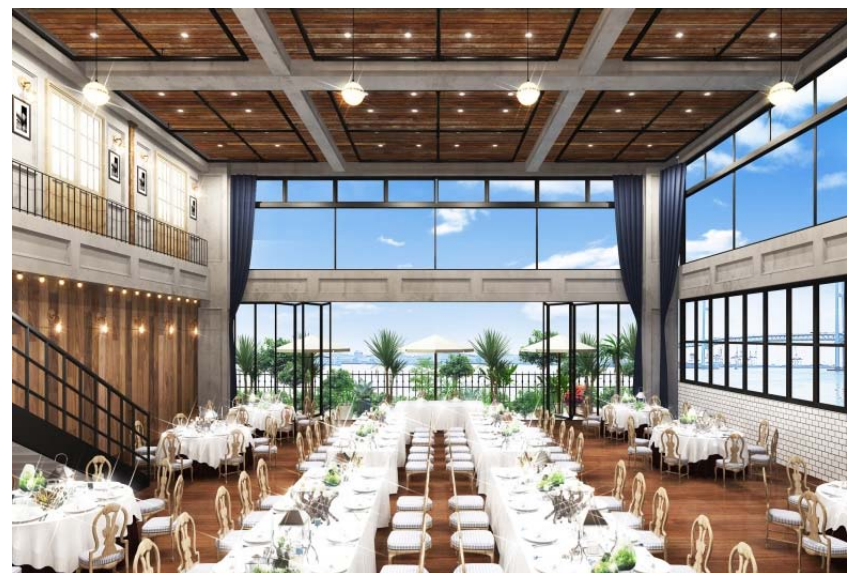
オープン:2016年春

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】シェラトン広島

既存店
強化

新規
出店

新規
事業
開発

海外
展開
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

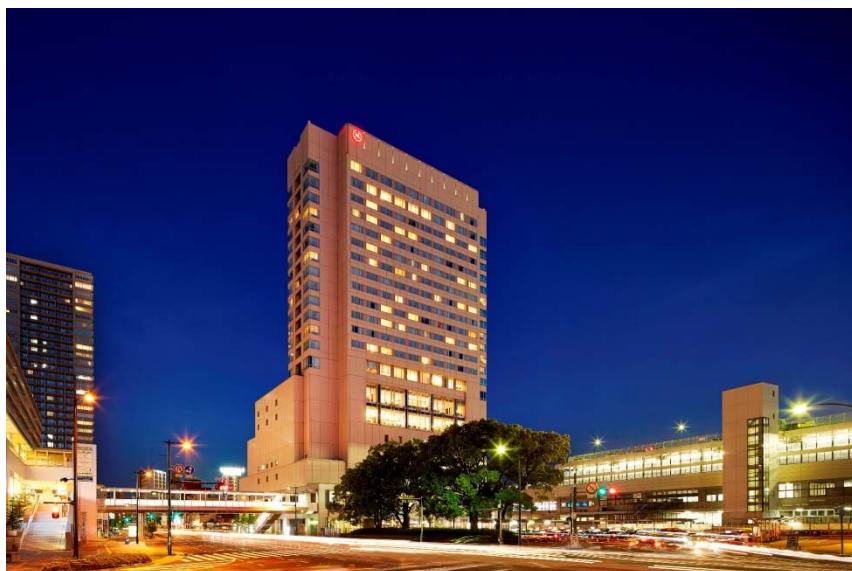
提携時期: 2016年1月

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

開業: 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



III 2-2. 新規事業開発

既存店
強化

新規
出店

新規
事業
開発

海外
展開
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号店を来秋横浜にオープン

オープン:2016年秋
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(イギリス), DAVID FIELDEN(イギリス), INES DI SANTO(アメリカ), PETERLANGNER(イタリア), ANTONIO RIVA(イタリア), TONY HAMAWY(アメリカ), Austin Scarlett(アメリカ), Giuseppe Papini(イタリア)他多数



MIRROR MIRROR1号店外観



MIRROR MIRROR1号店内装

各種事業の整理を行い 収益性の高い事業に経営資源を投下

事業領域	重点テーマ	詳細内容
ローカル ウェディング 蘇州法人	各種事業の整理	<ul style="list-style-type: none"> ● 上海・香港での婚礼プロデュース事業に関して、<u>上海は2015年12月、香港は2016年6月に終了</u> ● ウェディング商品を自社生産していた蘇州法人を<u>2016年に清算予定</u>
ローカル ウェディング	好調な地域への注力	<ul style="list-style-type: none"> ● ジャカルタでの婚礼プロデュース事業は、<u>受注件数が堅調</u>。今後単価を上げる為に、認知度を高めていくべく施策を遂行 ● 直営店舗開業に向けマーケットリサーチを徹底
リゾート ウェディング	新規拠点開設	<ul style="list-style-type: none"> ● 2015年度及び2016年度以降、<u>ハワイ・沖縄への新規施設展開の準備を進める</u>
	販売店網の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>2015年1月に梅田にて、2015年12月に新宿にてサロンを新設</u>し、今後もより強固な販売網を構築していく
	収益力向上	<ul style="list-style-type: none"> ● <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 × リゾート	アジアからの送客	<ul style="list-style-type: none"> ● 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】ジャカルタにて新規業務提携

既存店
強化

新規
出店

新規
事業
開発

海外
展開
強化

ジャカルタにて婚礼プロデュース新規業務提携

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、今年オープンした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】ザ モダン ウェディング

既存店
強化

新規
出店

新規
事業
開発

海外
展開
強化

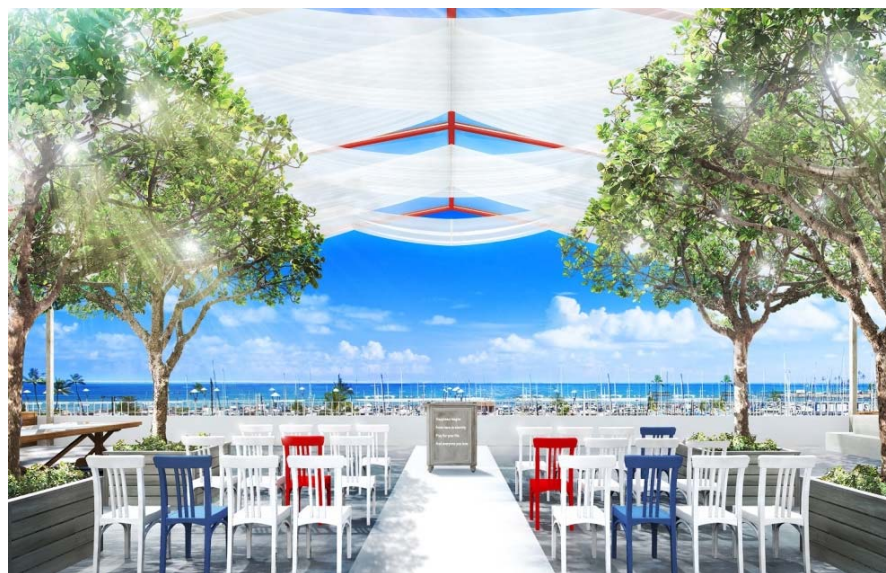
ハワイのデザイナーズホテル「ザ モダン ホノルル」と業務提携 「ザ モダン ウェディング」の発売を開始

挙式開始: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

T&G TAKE and GIVE NEEDS

国内最大級の広さと情報量を誇る旗艦店

「アールイズ・ウエ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11日

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(予定)

総面積450平米を超える国内最大級の広さの中に、「リゾートウエディング ヒント アンド ライブラリー」コーナーを設置し、すでに挙式を上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エ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。またリゾートウエディング専門のドレスサロン「ウイズ 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。



III 【参考】ギノザリゾート「美らの教会」

既存店
強化

新規
出店

新規
事業
開発

海外
展開
強化

人気の国内リゾート地 沖縄に 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

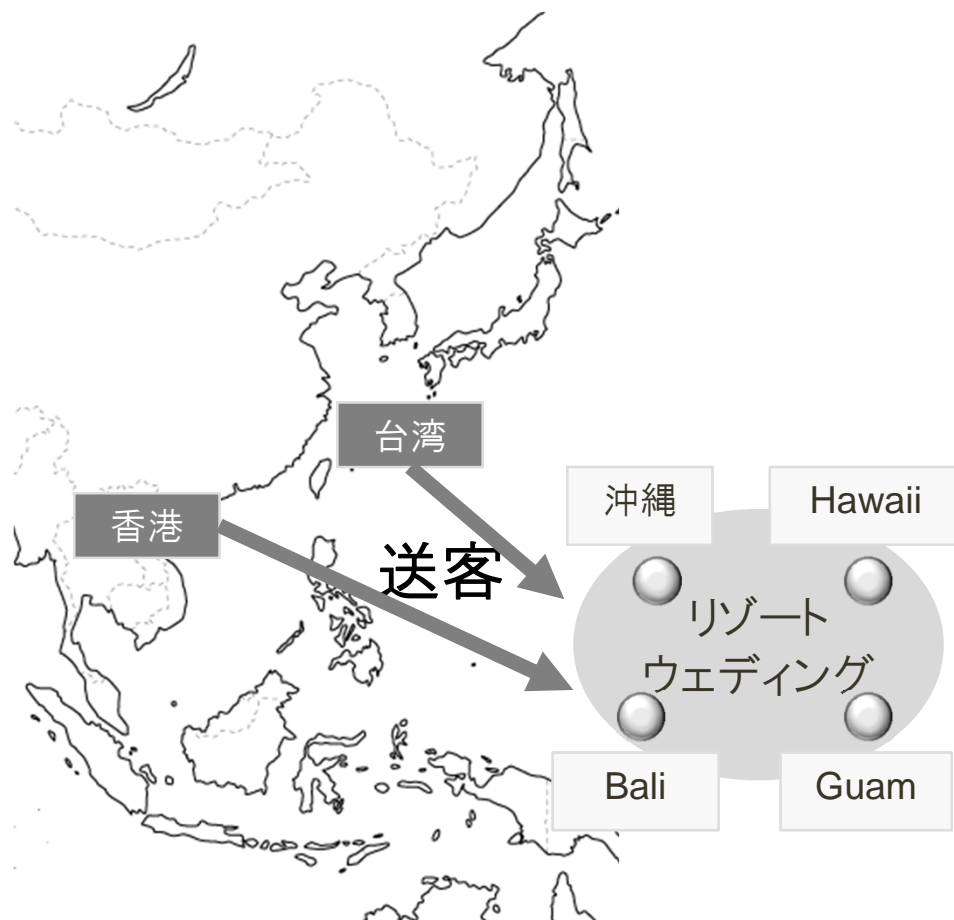
この度「美らの教会」がオープンするのは、沖縄随一の自然の多さが特徴的な宜野座村で、12,753平米と沖縄県最大級の敷地面積を誇る。“美ら海と森に抱かれたハイダウェイ～ふたりと家族のリゾートウェディング～”をコンセプトに、南国の花や森に囲まれながらも一面に広がる青い海を一望できる贅沢な空間で、自然と一体になったリゾートウェディングを実現する。



ARLUIS WEDDING

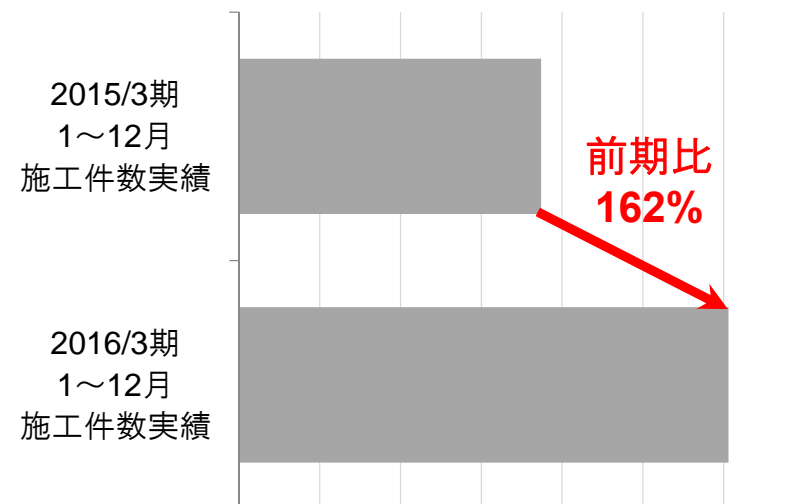
T&G TAKE and GIVE NEEDS

アジアでの今後の事業としては 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



III 3. 本社組織及びグループ会社の構造改革

本社組織をスリム化・グループ会社を整理・再編することで
実行のスピードを上げ、収益性の向上を図る

重点テーマ

詳細内容

T&G本社の 組織改編

- **3本部 26 部室を3本部18 部室に改編**

既存事業の強化と新規事業育成に向け、迅速な意思決定と施策の実行のスピードを上げることを目的とする

グループ会社 整理・再編

- **上海・香港の婚礼プロデュース事業を終了**

- **蘇州法人を清算**

- **上海・香港事業の2016年3月期の営業利益見通し△80百万円が2017年3月期は解消**

IV

2016年3月期 配当予想

*Dividend Forecast of
FY Ending March 2016*

IV 2016年3月期 配当予想

1株当たり15円の期末配当を予想
2015年3月期決算発表時と変更なし

1株当たりの配当金			
	第2四半期末	期末	年間合計
2015/3	0円	15円	15円
2016/3 (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」を始動

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:

第一弾として2015年8月3日(月)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

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

スペシャルオリンピックスとは：

スペシャルオリンピックスは、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スでの過去実績：

2007年スペシャルオリンピックス夏季世界大会・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ス夏季世界大会・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。



V OPEN化プロジェクト

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カ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。



人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS