

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1四半期決算説明資料

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](mailto:ir@tgn.co.jp)

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

I.	2017年3月期第1四半期 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	P16
3.	重点施策	P17-32
III.	2017年3月期 配当予想	P34
IV.	会場一覧	P36-38

## 2017年3月期第1四半期 サマリー

業績		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国内ウェディング事業は単価低下も件数増加により、売上高は前年比で微減の141億円(前期比▲1.1%)</li> </ul>
事業状況		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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104.4%、既存店ベースで同比103.0%</li> <li>● 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113.1%</li> </ul>
今 期 施 策	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ドレス・装花・ケーキの内製化を推進</li> <li>● 既存店の受注増に向け、15店舗でリニューアル実施</li> <li>● 成長戦略に向けた先行投資(2017年5月TRUNK HOTEL開業)を実施</li> </ul>
	リ ゾ ー ト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ハワイで新規ホテルの挙式取扱開始(2016年11月)、沖縄宜野座に新施設をオープン(2017年1月)し、新規拠点開設を加速</li> <li>● 札幌に国内7拠点目となるドレスショップをオープン(2016年9月)</li> </ul>
	ロ ー カ ル 海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ初の海外直営店を台湾に出店(2016年11月)</li> </ul>



# 2017年3月期第1四半期 連結決算概要

---

*Results of First Quarter  
FY Ending March 2017*

## I 1. 連結 損益計算書 概要

国内ウェディング事業は単価低下も件数増加により、  
売上高は前年比で微減の141億円

単位: 百万円	2017/3 1Q計画	2017/3 1Q実績	計画比	2016/3 1Q実績	前年 同期比
売上高	14,200	14,158	-41	14,319	-161 (※1)
売上 総利益	8,400 59.2%	8,355 59.0%	-44 -0.2pt	8,380 58.5%	-24 +0.5pt (※2)
販管費	8,450 59.5%	8,162 57.7%	-287 -1.8pt	8,055 56.3%	+107 +1.4pt (※3)
営業 利益	△50 -0.4%	192 1.4%	+242 +1.8pt (※4)	324 2.3%	-132 -0.9pt
経常 利益	△150 -1.1%	97 0.7%	+247 +1.8pt	302 2.1%	-205 -1.4pt
当期 純利益	△200 -1.4%	13 0.1%	+213 +1.5pt	51 0.4%	-38 -0.3pt

%は売上高比

### 通期 前期比差異要因

- 売上高(※1)  
前期比 - 161百万円  
✓ 国内ウェディングにおける単価低下
- 売上総利益率(※2)  
前期比 +0.5pt  
✓ 内製化による収益改善効果
- 販管費(※3)  
前期比 +107百万円  
✓ 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

### 通期 計画比差異要因

- 営業利益(※4)  
計画比 +242百万円  
✓ 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

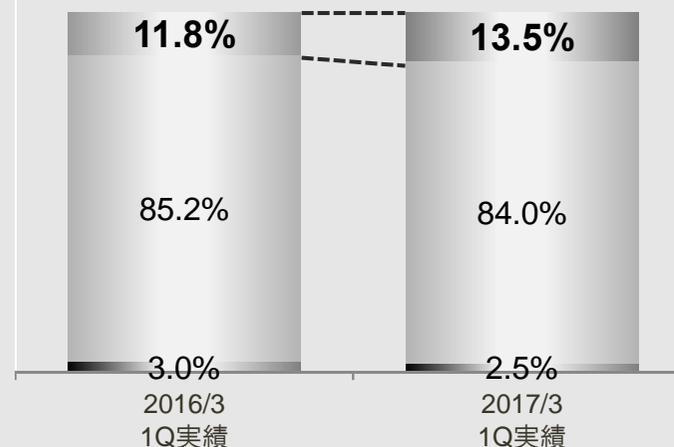
国内ウェディング事業の売上高は前期比97.5%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比113.1%

単位:百万円	2016/3 1Q実績	2017/3 1Q実績	前年 同期比
国内ウェディング 事業	12,204	11,897	-307
直営店	10,980	10,734	-246
コンサルティング型	480	374	-105
(参考)取扱高	1,199	841	-357
その他	743	788	+45
海外・リゾート ウェディング事業	1,688	1,910	+221
その他	426	350	-75
連結売上高	14,319	14,158	-161

### 通期累計 セグメント別売上構成比推移

■ 海外・リゾートウェディング事業  
■ 国内ウェディング事業  
■ その他 ※ %は連結売上高比



前期比で海外売上高比率増  
海外・リゾート11.8% → 13.5%

※ 直営店には、(株)T&G、(株)ブライズワードを含む。(2015年6月末時点で71店舗106会場、2016年6月末時点で69店舗103会場)

※ 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。(2015年6月末時点で16施設、2016年6月末時点で15施設)

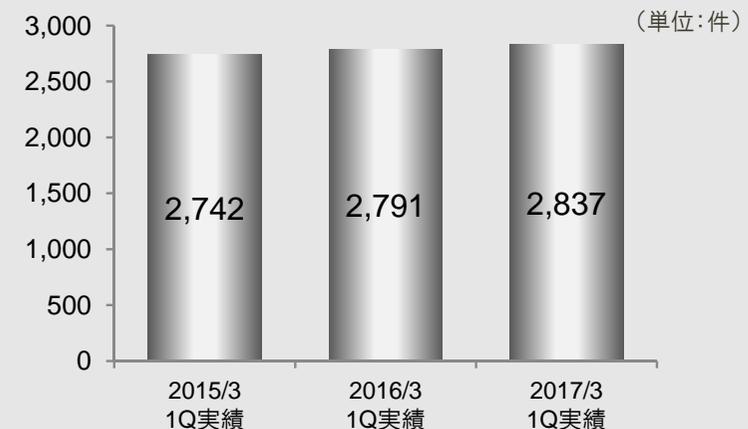
※ コンサルティング型取扱高:対象ホテルにおける売上高(ホテル婚礼運営受託分)+T&G売上高(レストラン提携等)

## 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

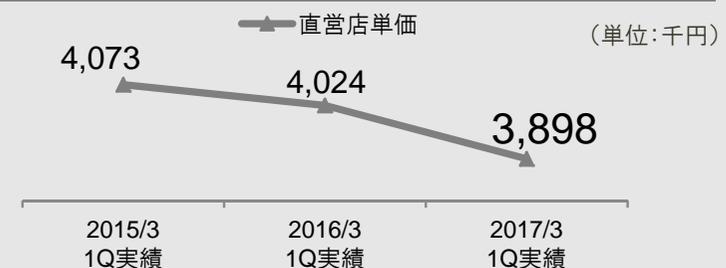
直営店において、平均単価は下落するも、  
取扱組数は増加

単位: 百万円	2017/3 1Q計画	2017/3 1Q実績	計画比	2016/3 1Q実績	前期比
国内ウェディング事業					
売上高	12,000	11,897	-103	12,204	-307
売上総利益	7,250	7,019	-231	7,194	-175
営業利益	700	652	-48	884	-231
セグメント別					
直営店					
売上高	10,800	10,734	-66	10,980	-246
取扱組数	2,806	2,837	+31	2,791	46
平均単価 (千円)	3,970	3,898	-72	4,024	-125
平均人数	73	72	-1	75	-3
コンサルティング型					
取扱高	888	841	-47	1,199	-357
取扱組数	296	291	-5	423	-132

(通期)直営店取扱組数推移



(通期)直営店 単価推移



※ 直営店には、(株)T&G、(株)ブライズワードを含む。(2015年6月末時点:71店舗106会場、2016年6月末時点:69店舗103会場)

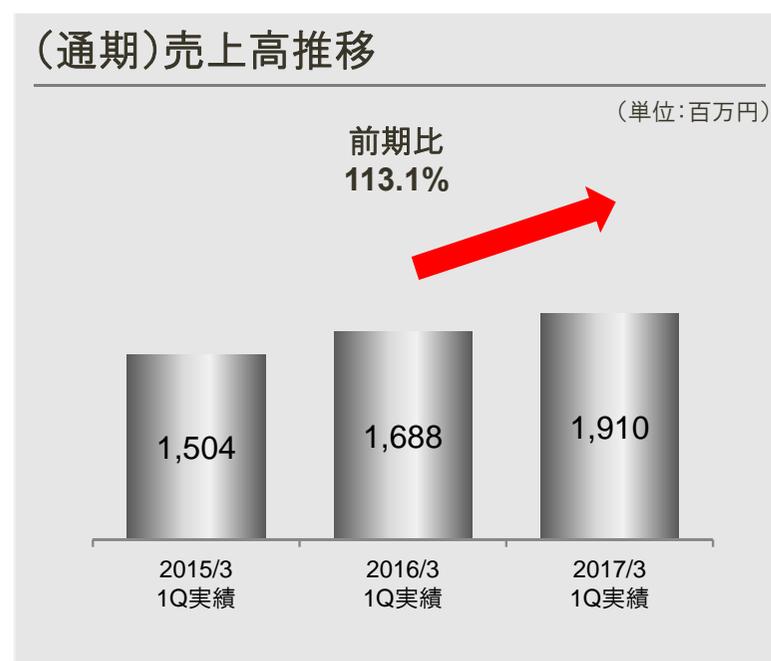
※ コンサルティング型にはホテル婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。(2015年6月末時点で16施設、2016年6月末時点で15施設)

※ 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)

## 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113.1%

単位: 百万円	2017/3 1Q計画	2017/3 1Q実績	計画比	2016/3 実績	前期比
売上高	1,899	1,910	+11	1,688	+221
売上 総利益	1,198 63.1%	1,207 63.2%	+9 +0.1pt	1,065 63.1%	+142 +0.1pt
営業 利益	▲98 -5.2%	29 1.5%	+127 +6.7pt	▲6 -0.4%	+35 +1.9pt

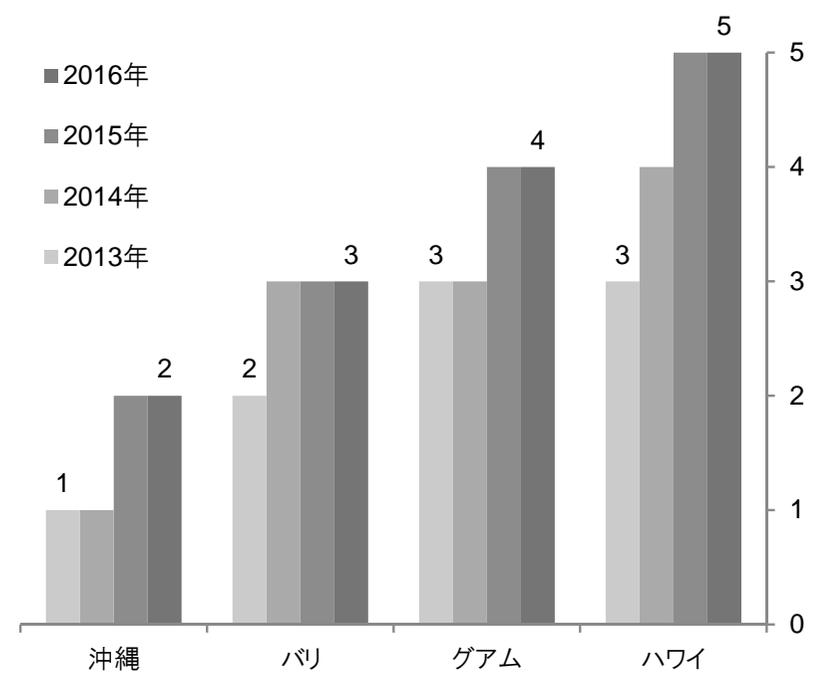


【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

# 海外・リゾートウェディング事業の拠点数増加により 2014年から施行件数が堅調に増加

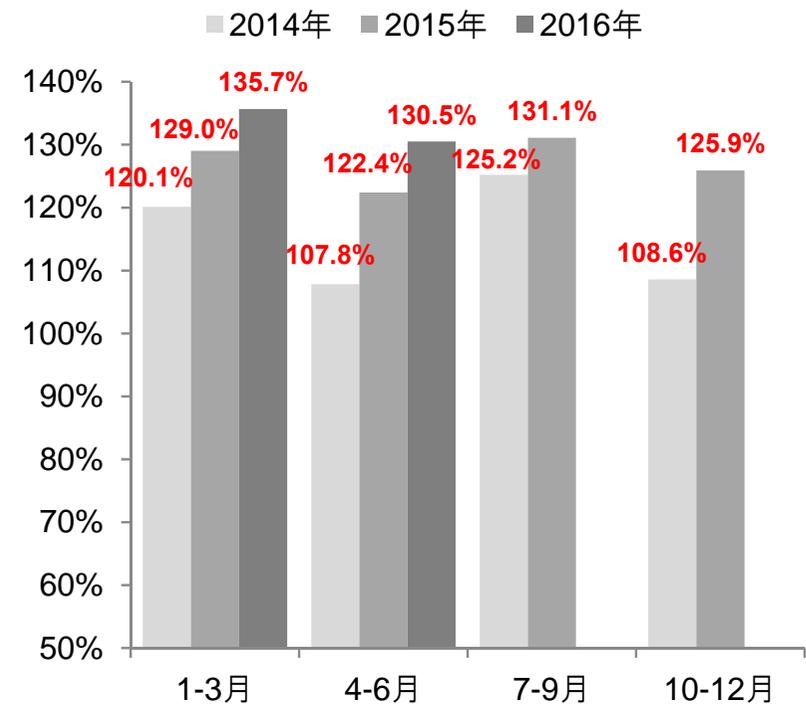
拠点数比較\*1

\*1拠点数の比較は、各年6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1四半期は資産は微減

単位:百万円	2016/3末	2016/6末	増減
流動資産	8,237	8,019	-217
現金及び預金	3,871	3,561	-310
固定資産	41,048	40,572	-476
有形固定資産	29,240	29,087	-152
無形固定資産	1,981	1,871	-110
投資その他資産	9,826	9,613	-212
資産計	49,286	48,592	-693

#### 主な増減要因

- 特になし

## 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181億円

単位:百万円	2016/3末	2016/6末	増減
負債合計	28,901	28,646	-254
流動負債計	13,648	13,669	+21
短期借入金	570	2,070	+1,500 (※1)
(一年内)長期借入金・社債	4,320	4,170	-150
固定負債計	15,252	14,976	-275
長期借入金・社債	12,225	11,951	-273
純資産計	20,385	19,945	-439
負債・純資産計	49,286	48,592	-693
有利子負債	17,116	18,192	+1,075

#### 主な増減要因

- 短期借入金の増加(※1)  
前期末比 +1,500百万円
- ✓ 季節変動による短期借入増



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*

## II 1-1. 2017年3月期 連結 通期業績計画

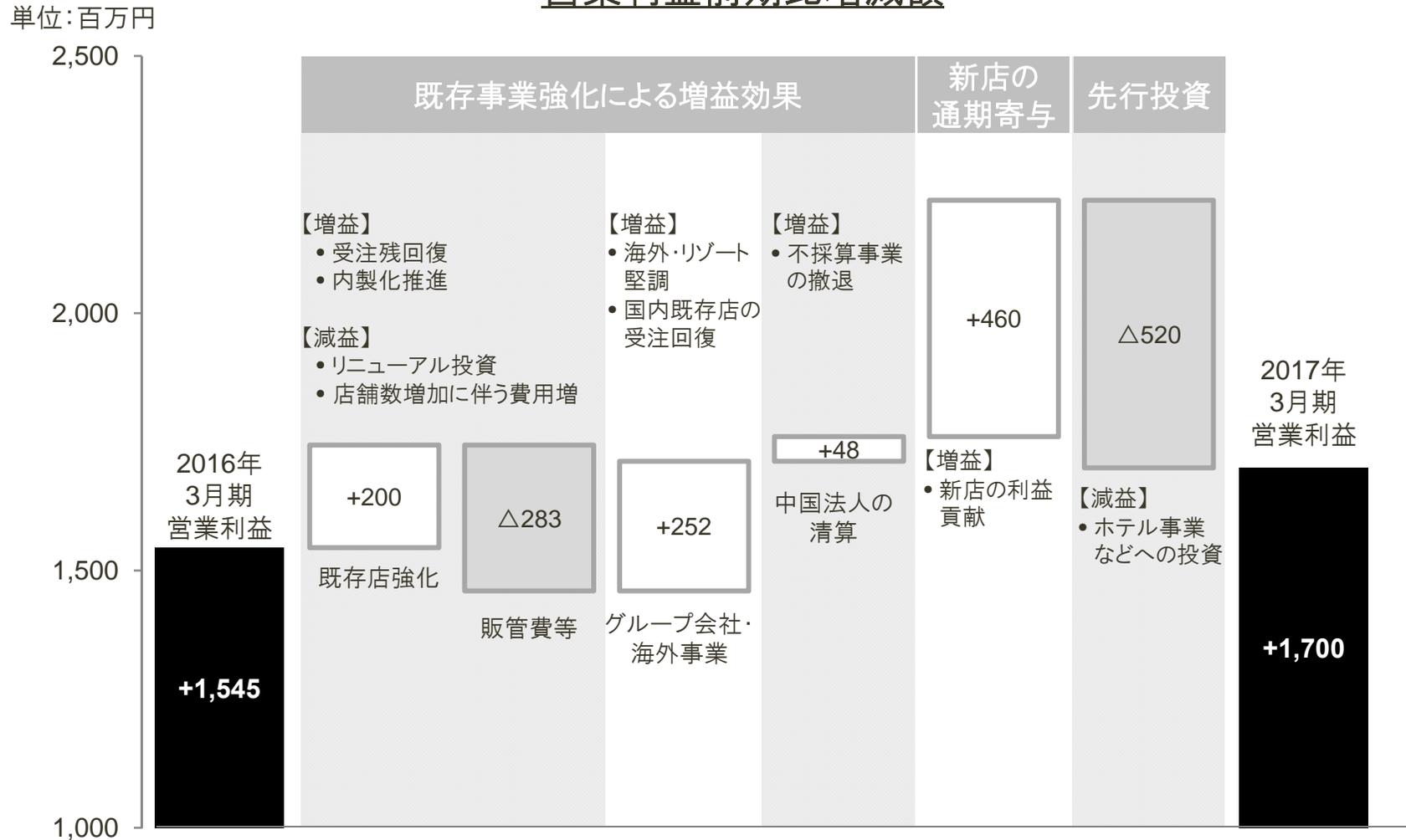
### 売上高600億円、営業利益17億円を計画

単位: 百万円	第2四半期(累計)			通期		
	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

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



## II 1-3. 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	概要
既存店強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● ドレス・装花・ケーキの内製化の推進</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>
新店・新規事業の発展	<ul style="list-style-type: none"><li>● 2016年3月期出店店舗の通期稼働</li><li>● 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</li></ul>
ホテル複合事業参入	<ul style="list-style-type: none"><li>● 新たにホテル事業に参入し、新しい市場を創出する</li><li>● 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</li></ul>
海外・リゾートウェディング事業の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>

## II 2-1. 内製化事業の推進:ドレス・装花・ケーキ

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

# 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2日

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

取扱うドレスブランド: 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常に提供しております。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。



## 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



<アトリエ内>



<打合せスペース>



<装飾現場>

### ケーキ内製化

- 2016年5月以降、都内にケーキ工房をオープン



<ウェディングケーキ>



<ケーキ工房内>



## II 2-3. 既存店強化:リニューアル進捗状況

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、今期15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	対象 店舗数	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年11月と12月に1店舗ずつ 着工予定</li> </ul>
部分 リニューアル	5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	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年8月に4店舗完了予定</li> <li>2017年1月に1店舗完了予定</li> </ul>
家具入替	8店舗	10 百万円	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ	<ul style="list-style-type: none"> <li>2016年4月に4店舗完了</li> <li>2016年7月に4店舗完了</li> </ul>

## 各種取組みにより、営業指標は改善

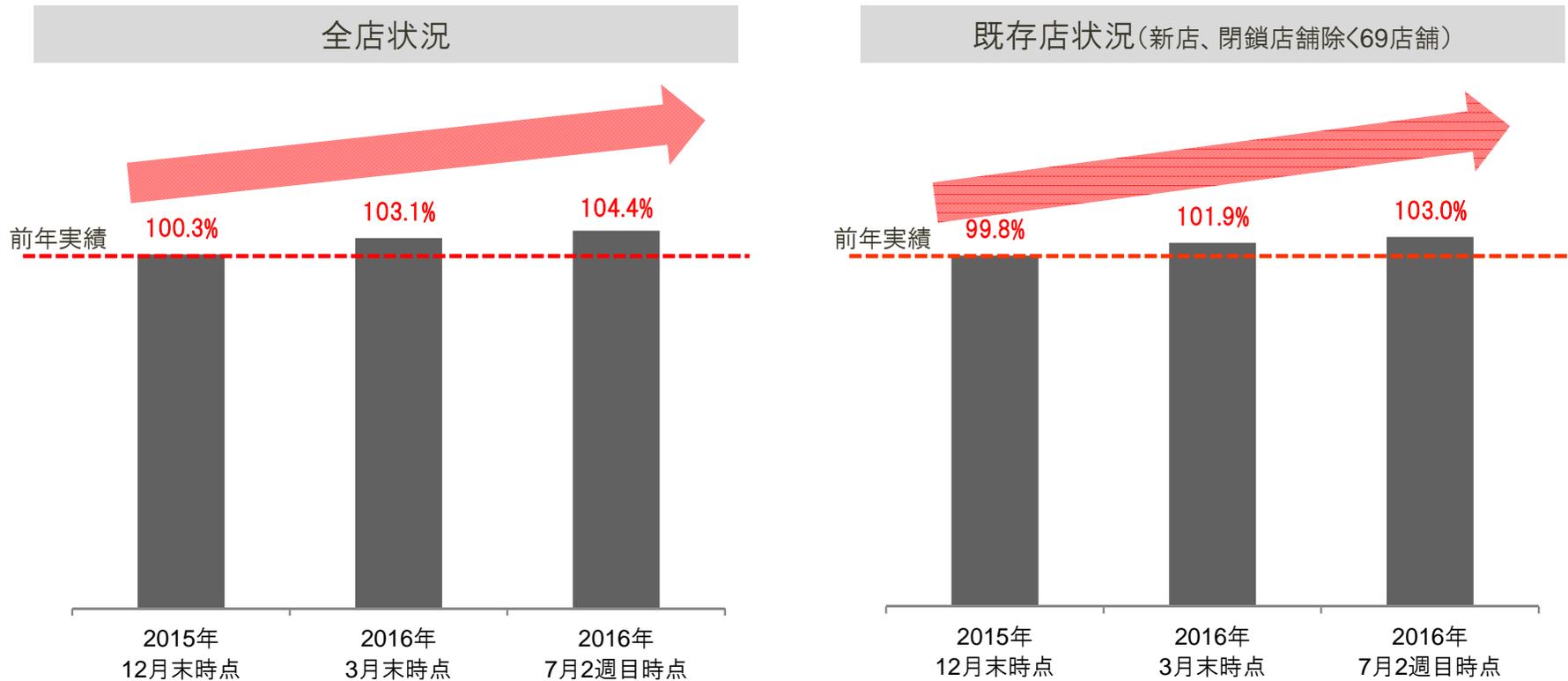
	対策	成果進捗状況
問 い 合 わ せ	● マーケティング改革実施	➤ 4月~6月の問合せ数は前年比+3.1%改善
	● 広告媒体への追加投資	➤ 外部Webの問い合わせ数は4月~6月で+12.8%改善
接 客	● 「コンタクトセンター」の拡大	➤ 3店舗にてパイロットを実施し、接客率が前年比+10.0%改善
	● 接客枠の本部管理	➤ 4月~6月の接客率が前年比+2.2%改善
契 約	● トレーニング専門部隊設置	➤ 4月~6月の契約率は前年比+0.3%改善
	● 営業スーパーバイザー拡大	

## II 【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7月2週時点）

### 2017年3月期受注組数 対前年比



※全店 2014年12月末71店舗106会場 2015年12月末72店舗107会場  
 2015年3月末72店舗108会場 2016年3月末72店舗107会場  
 2015年7月末72店舗108会場 2016年7月末69店舗103会場

## II 3-1. 横浜みなとみらい新店

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

# 2016年3月「自由で、オシャレで、心地よい」をコンセプトに BAYSIDE GEIHKAN VERANDA minatomirai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いたします。

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おります。



## II 3-2. 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、食材や調理法に拘わら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。



## II 4-1. ホテル複合事業参入

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

# 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:定期建物賃借契約

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「何かをはじめのきっかけ」を提供したいと考えています。

## II 4-2. ホテル複合事業参入

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

# TRUNK HOTEL 開業準備室が2016年6月に表参道にオープン 婚礼受注数は堅調に推移

オープン:2016年6月

所在地:〒107-0061東京都港区北青山 3-5-12 青山クリスタルビル B1 - B2

営業時間:10:00 - 20:00

延床面積:826平米(250坪)

構造・規模:地下2階建て

TRUNK HOTEL開業準備室は、2017年5月開業のTRUNK HOTELのコンセプトである「ソーシャライジング」の体験が出来る商業施設です。「ソーシャライジング」とは「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、当施設の内装やコンテンツ全てが社会貢献につながる施設作りとなっています。施設には、ブックスタンド・コーヒースタンド・ジェネラルストア・FABスペース・ポップアップ・キッチン・コワーキングスペースなどを中心に10コンテンツから構成されます。



## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2016年11月にハワイでホテルとの新規業務提携開始</li> <li>● 2017年1月に沖縄に直営チャペルをオープン</li> </ul>
	販売店網の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。今後もより強固な販売網を構築していく</li> </ul>
	収益力向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新宿・横浜・大阪・名古屋・福岡・仙台に加えて、札幌にドレスショップをオープンさせ、継続的に収益向上を図る</li> <li>● 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</li> </ul>
リゾート ×アジア	アジアからの送客	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アジア現地からのリゾートウェディング送客を推進</li> </ul>

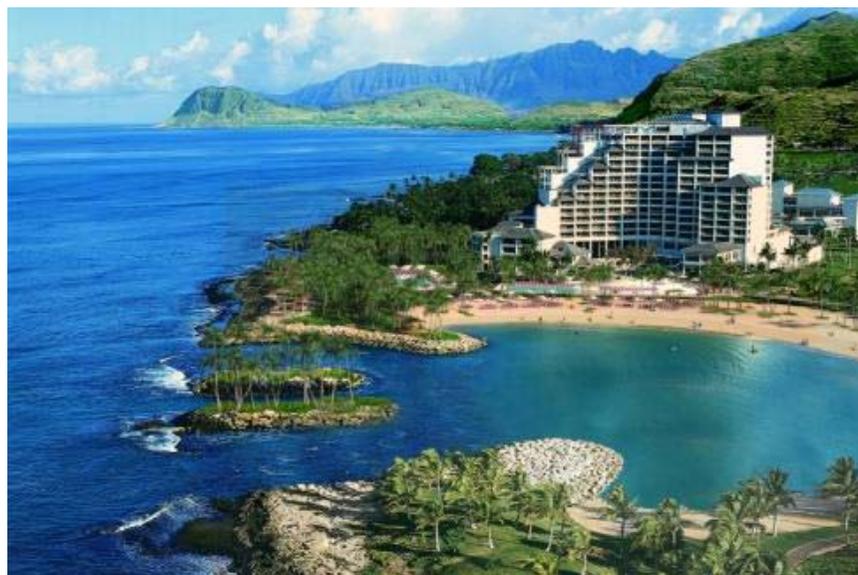
## 2016年11月ハワイで人気のラグジュアリーホテル 「フォーシーズンズ リゾート オアフ アット コオリナ」で挙式開始

挙式開始:2016年11月

所在地:92-1001 Olani Street, Kapolei, Hawaii 96707

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グ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。



## II 5-2. リゾートウェディング

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

# 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。



ARLUIS WEDDING

T&G TAKE and GIVE NEEDS

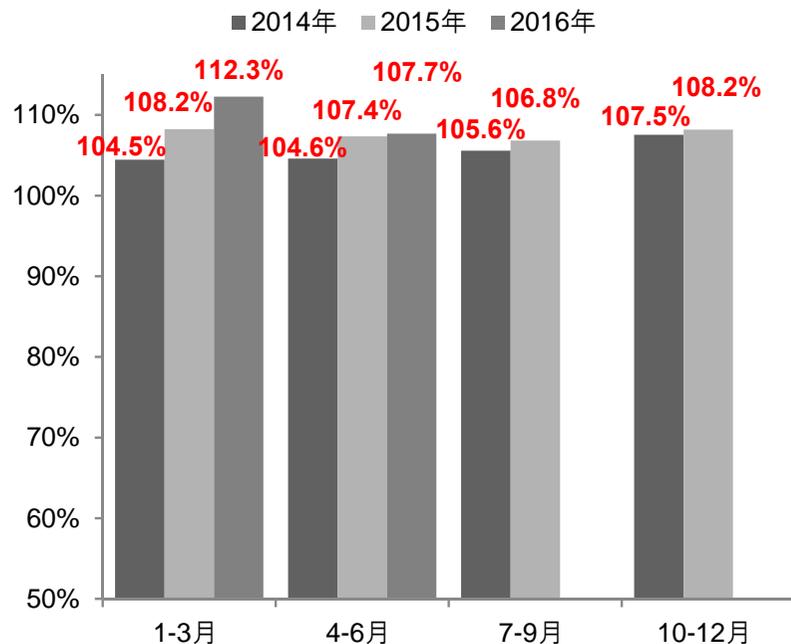
## II 【参考】海外・リゾート単価・内製化比率推移

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
-----------	----------------	-----------------	-------------------

# 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

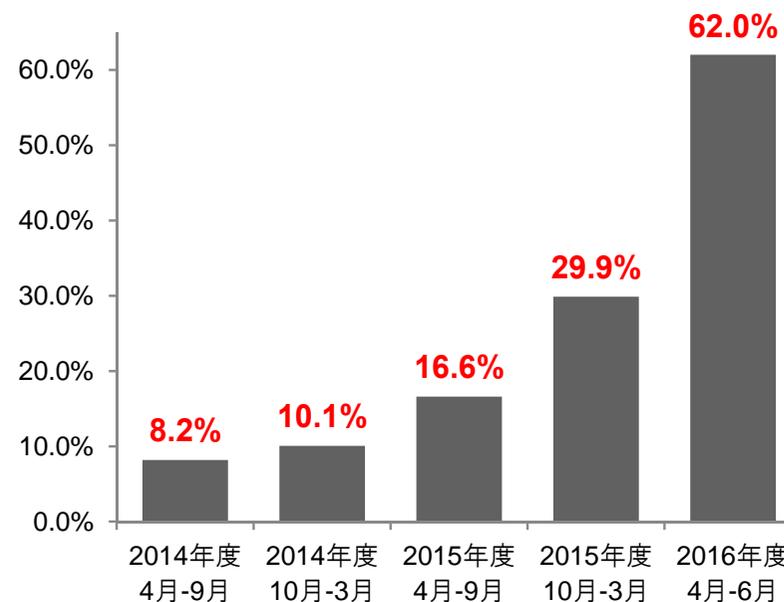
### 単価比較\*1

\*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

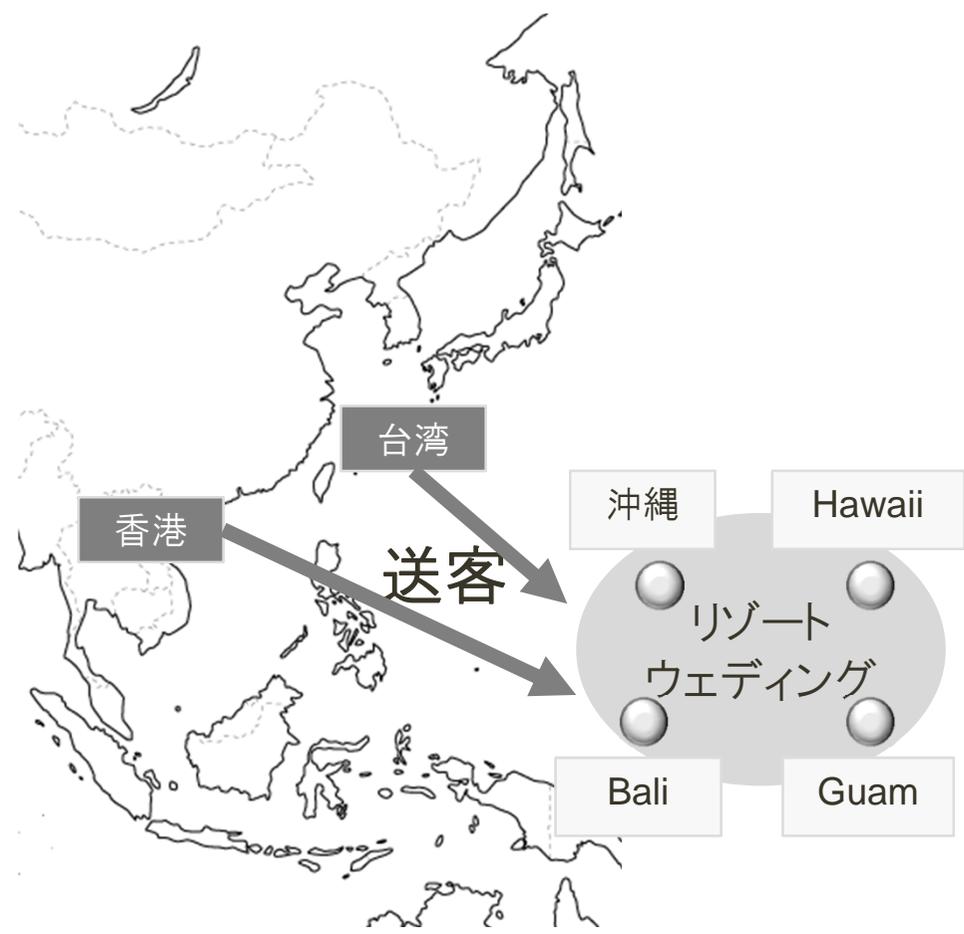


### 内製化比率推移\*2

\*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



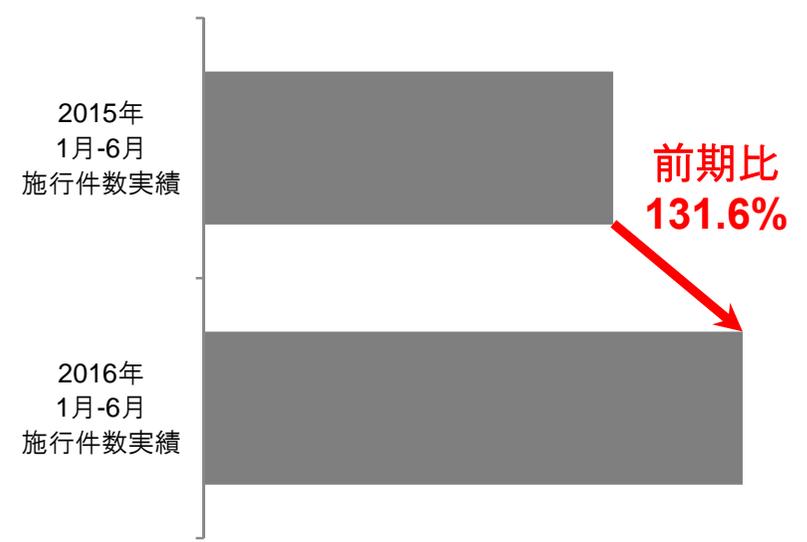
## アジア現地からのリゾートウェディング送客は堅調に推移



ARLUIS WEDDING

### 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



## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● 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</li> </ul>
	ジャカルタにて 婚礼プロデュース業務 の提携先拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> </ul>

## II 5-5. 海外ローカルウェディング

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

# 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

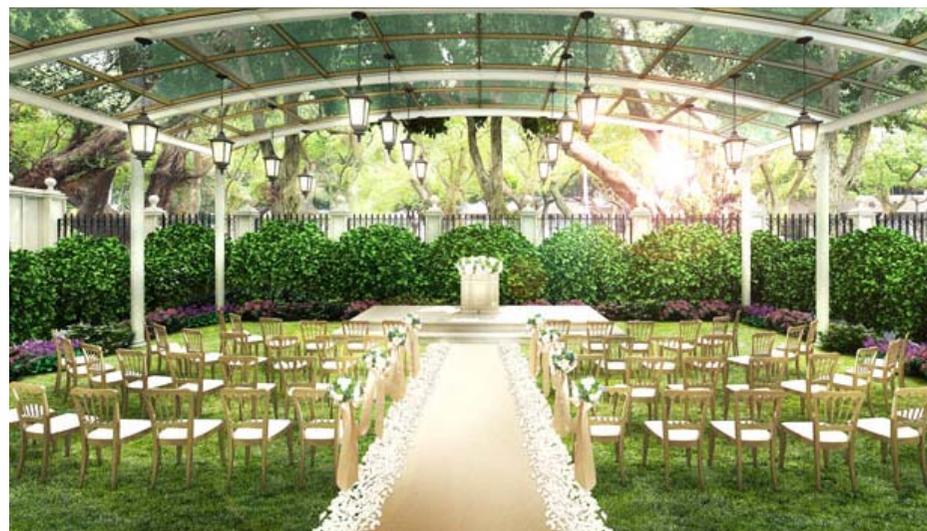
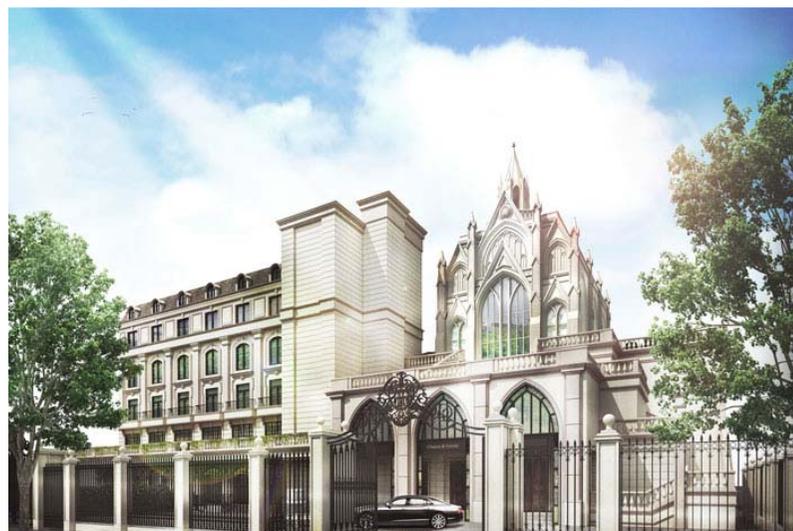
所在地:台北市松山區敦化北路232號

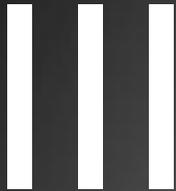
敷地面積:2,829平米

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。





## 2017年3月期 配当予想

---

*Dividend Forecast of  
FY Ending March 2017*

### III 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

# IV

会場一覧

---

*Venue List*

# 直営店舗: 全国69店舗(103会場) ※(株)プライズワード 10店舗 21会場

(2016年6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 GEIHIKANKAN VERANDA minatomirai(横浜)
- 茅ヶ崎迎賓館
- THE SEASON'S(横浜)※

# コンサルティング型：全国15施設(ホテル・レストラン等)

(2016年6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)
- ✓ Fish Bank TOKYO (汐留)
- ✓ 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:17店舗

(2016年6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
- <台湾>
- ✓ シャトー・ドゥ・フェリシテ

- :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>

- ✓ 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

### ● Hawaii

### <Guam>

- ✓ シェラトン・ラゲーナ 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

### <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