

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2017年3月期決算説明資料

I.	2017年3月期 連結決算概要	
1.	連結 損益計算書 概要	P6-P7
II.	2017年3月期 経営方針および重点施策進捗	
1.	セグメント情報	P9-12
2.	連結 貸借対照表	P13-14
III.	2018年3月期 経営方針および通期連結業績計画	
1.	経営方針	P16
2-3.	通期業績計画	P17-18
4-7.	重点施策	P19-36
IV.	2018年3月期 配当予想	P38
V.	会場一覧	P40-42
VI.	トピックス	P44-47

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

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

2017年3月期 サマリー

業績	<ul style="list-style-type: none">● 売上高601億円(前期比101.1%)、営業利益24億円(前期比157.8%)の増収増益
事業状況	<ul style="list-style-type: none">● 国内ウェディング事業については、2018年3月期受注件数が全店ベースで前期比104.8%、既存店ベースで同比99.4%● 海外・リゾートウェディング事業は堅調に進捗し、売上高が前期比108.1%
国内	<ul style="list-style-type: none">● ドレスの内製化を加速(丸の内への出店、関西エリア4店舗の譲受け)● 装花・ケーキの内製化を実施● 既存店の受注増に向け、22店舗でリニューアル実施● 成長戦略に向けた先行投資(2017年5月TRUNK(HOTEL)開業)を実施
リゾート	<ul style="list-style-type: none">● ハワイで新規ホテルの挙式取扱開始、沖縄、グアム、ハワイに新施設をオープンし、新規拠点開設を加速● 札幌に国内7拠点目となるドレスショップをオープン
ローカル 海外	<ul style="list-style-type: none">● グループ初の海外直営店を台湾にオープン



2017年3月期 連結決算概要

*Results of
FY March 2017*

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

売上高601億円(前期比101.1%)、
営業利益24億円(前期比157.8%)の増収増益

単位: 百万円	2017/3 修正計画	2017/3 実績	計画比	2016/3 実績	前期比
売上高	60,000	60,186	+186	59,524	+661 (※1)
売上 総利益	35,790 59.7%	35,922 59.7%	+132 +0.0pt	34,611 58.1%	+1,311 (※2) +1.6pt
販管費	33,790 56.4%	33,483 55.6%	-307 -0.8pt	33,065 55.5%	+417 (※3) +0.1pt
営業 利益	2,000 3.3%	2,439 4.1%	+439 +0.8pt	1,545 2.6%	+893 +1.5pt
経常 利益	1,600 2.7%	2,100 3.5%	+500 +0.8pt	1,377 2.3%	+722 +1.2pt
当期 純利益	650 1.1%	360 0.6%	-290 (※4) -0.5pt	230 0.4%	+130 +0.2pt

%は売上高比

前期比差異要因

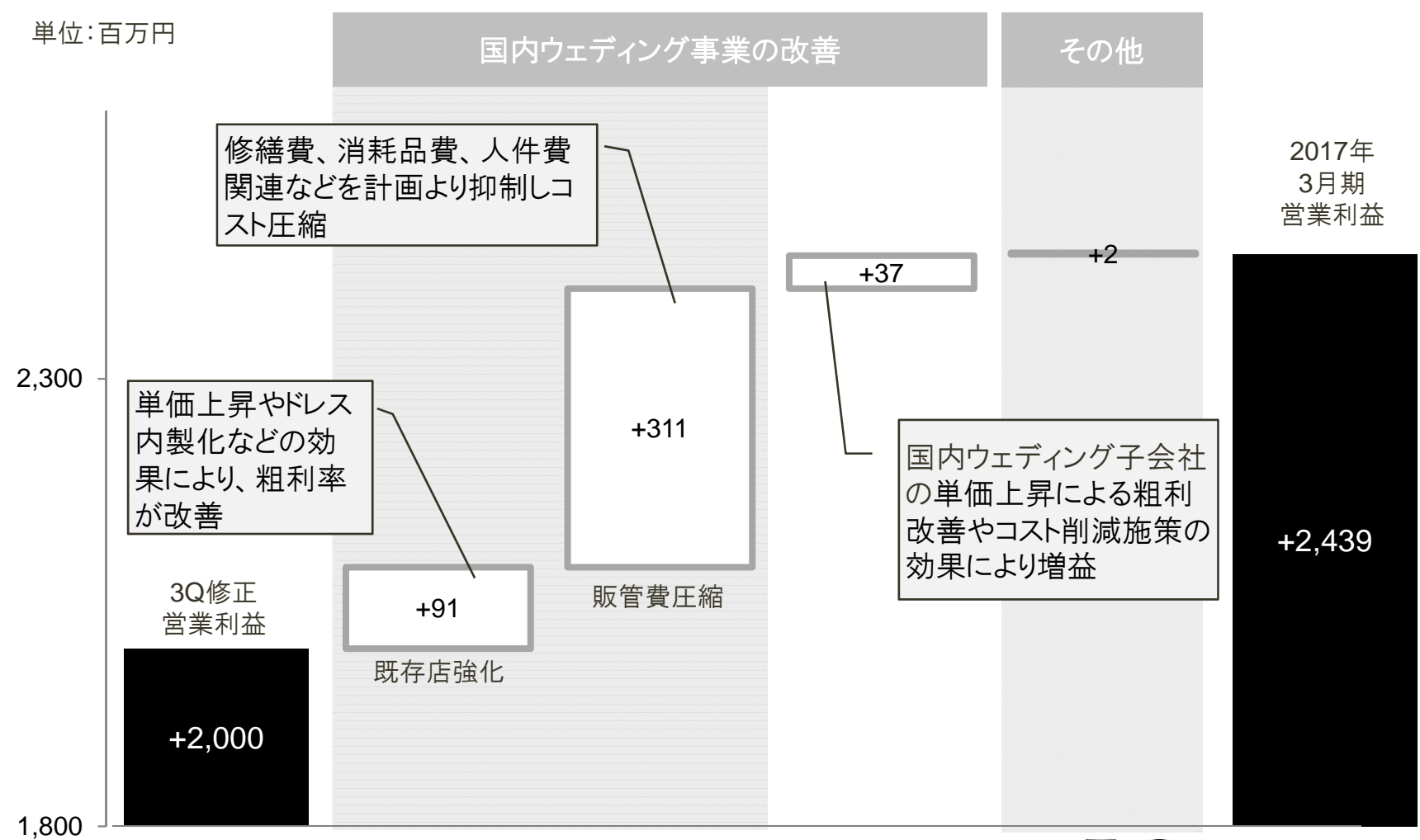
- 売上高(※1)
前期比 +661百万円
✓ 国内ウェディング事業が件数増加により増収
✓ 海外リゾートウェディング事業が堅調に推移
- 売上総利益率(※2)
前期比 +1.6pt
✓ 内製化による収益改善効果
- 販管費(※3)
前期比 +417百万円
✓ 新店開設による販促費、地代家賃の増加
✓ 拠点増加に伴う人件費の増加

特別損失の計上

- 主な特別損失の内訳(※4)
✓ 国内5店舗の固定資産を減損計上(671百万円)
✓ 2012年に買収をした国内ウェディング子会社ののれんを一括償却(510百万円)

I 1-2. 2017年3月期通期業績(3Q修正計画対比)

前回修正計画と比較し、国内既存店の利益率の改善及び
 販管費抑制により営業利益を4.3億円上方修正





2017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 2017
Segment Information / Balance Sheet*

II 2-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

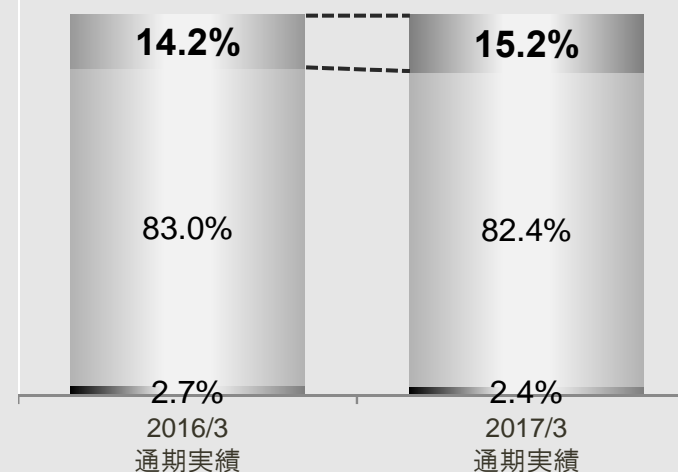
国内ウェディング事業の売上高は前期比100.3%

海外・リゾートウェディング事業の売上高は前期比108.1%

単位:百万円	2016/3 実績	2017/3 実績	前期比
国内ウェディング 事業	49,433	49,568	+135
直営店	44,609	44,869	+260
コンサルティング	1,942	1,557	-384
(参考)取扱高	4,725	3,726	-999
その他	2,881	3,140	+259
海外・リゾート ウェディング事業	8,471	9,156	+685
その他	1,620	1,461	-158
連結売上高	59,524	60,186	+661

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14.2% → 15.2%

※ 直営店には、(株)T&G、(株)プライズワードを含む。(2016年3月末時点:72店舗107会場、2017年3月末時点:69店舗103会場)

※ コンサルティングにはホテル婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。(2016年3月末時点で16施設、2017年3月末時点で14施設)

※ コンサルティング取扱高: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 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、
取扱組数は前期比204件増加

単位: 百万円	2017/3 修正計画	2017/3 実績	計画比	2016/3 実績	前期比
国内ウェディング事業					
売上高	49,500	49,568	+68	49,433	+135
売上総利益	29,150	29,284	+134	28,830	+453
営業利益	3,100	3,469	+369	3,438	+31
セグメント別					
直営店					
売上高	44,800	44,869	+69	44,609	+260
取扱組数	11,680	11,695	+15	11,491	+204
平均単価 (千円)	3,900	3,923	+23	3,971	-48
平均人数	72.8	72.8	0	75.1	-2.3
コンサルティング					
取扱高	3,750	3,726	-24	4,725	-999
取扱組数	1,230	1,226	-4	1,700	-474

直営店取扱組数推移



直営店 単価推移



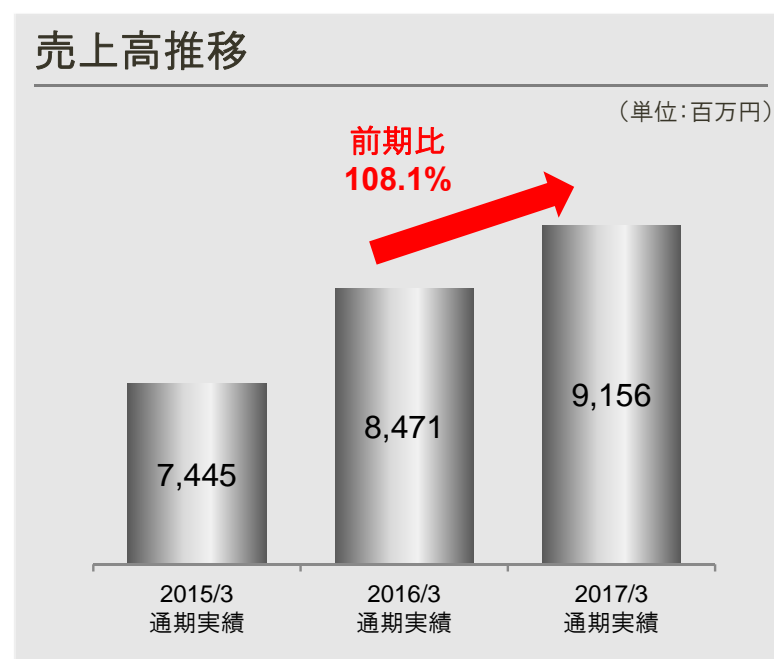
※ 直営店には、(株)T&G、(株)プライズワードを含む。(2016年3月末時点:72店舗107会場、2017年3月末時点:69店舗103会場)
 ※ コンサルティングにはホテル婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。(2016年3月末時点で16施設、2017年3月末時点で14施設)
 ※ コンサルティング取扱高:対象ホテルにおける売上高(ホテル婚礼運営受託分)+T&G売上高(レストラン提携等)

II 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108.1%と増収増益

単位: 百万円	2017/3 修正計画	2017/3 実績	計画比	2016/3 実績	前期比
売上高	9,100	9,156	+56	8,471	+685
売上 総利益	6,080 66.8%	6,113 66.8%	+33 +0.0pt	5,277 62.3%	+835 +4.5pt
営業 利益	550 6.0%	565 6.2%	+15 +0.2pt	300 3.5%	+264 +2.7pt

%は売上高比

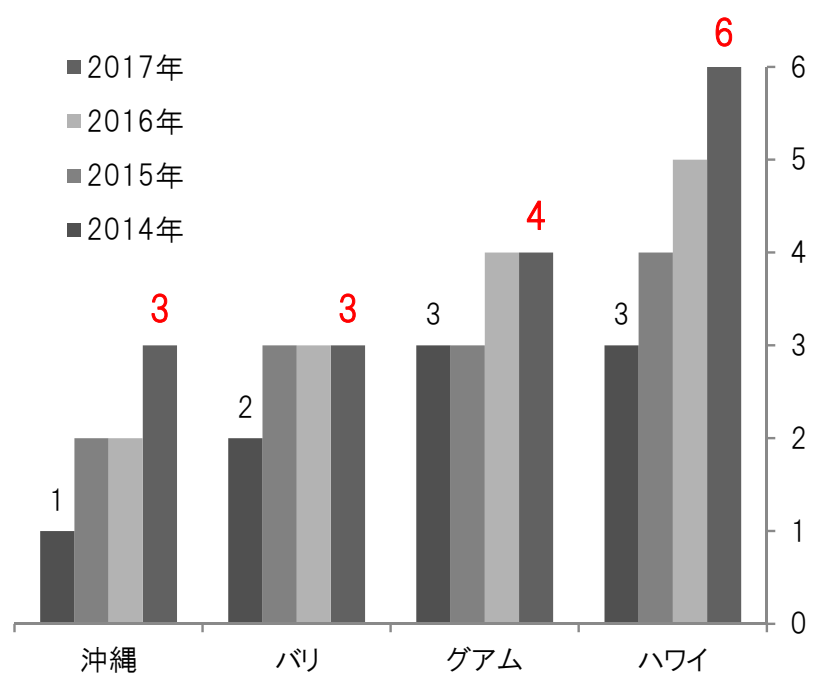


II 【参考】海外・リゾート拠点数・件数比較

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

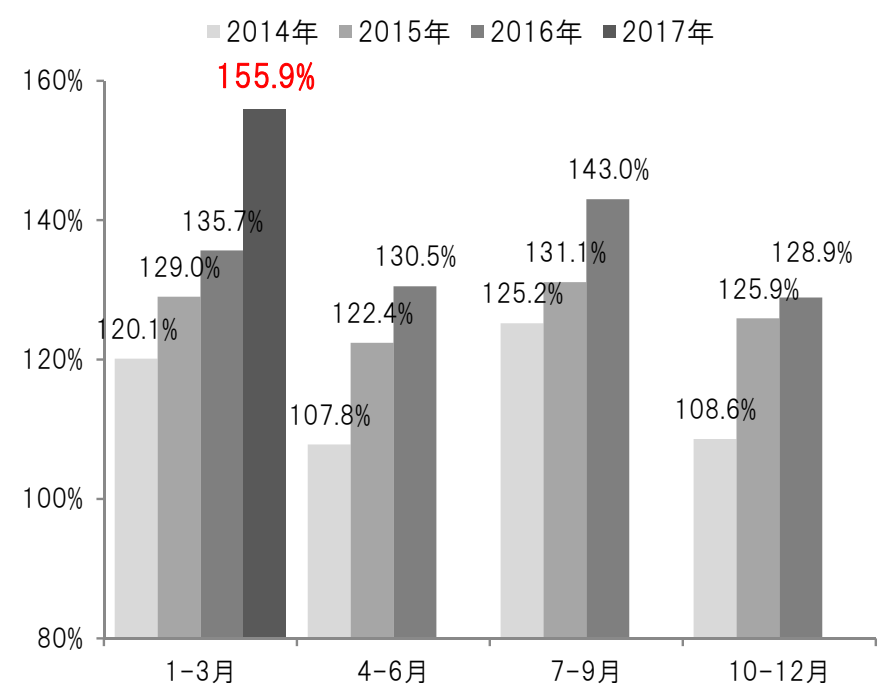
拠点数比較*1

*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年から2017年のパーセンテージをグラフで表示



II 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

2017年3月期は前期比資産増

単位:百万円	2016/3末	2017/3末	増減
流動資産	8,237	9,643	+1,405
現金及び預金	3,871	4,918	+1,046
固定資産	41,048	42,533	+1,484
有形固定資産	29,240	31,743	+2,502 (※1)
無形固定資産	1,981	1,143	-838 (※2)
投資その他資産	9,826	9,647	-179
資産計	49,286	52,176	+2,890

主な増減要因

- 有形固定資産の増加(※1)
 前期末比 +2,502百万円
 ✓ ホテル、リゾート新店、台湾現地新店、
 リニューアルへの設備投資
- 無形固定資産の減少(※2)
 前期末比 -838百万円
 ✓ 株式会社ブライズワードののれん一括償却

II 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債残高は24億円増

単位:百万円	2016/3末	2017/3末	増減
負債合計	28,901	31,690	+2,789
流動負債計	13,648	16,510	+2,862
短期借入金	570	800	+230
(一年内)長期借入金・社債	4,320	6,311	+1,990
固定負債計	15,252	15,180	-72
長期借入金・社債	12,225	12,422	+197
純資産計	20,385	20,485	+100
負債・純資産計	49,286	52,176	+2,890
有利子負債	17,116	19,534	+2,418 (※1)

主な増減要因

- 有利子負債の増加(※1)
前期末比 +2,418百万円
- ✓ ホテル、リゾート新店、台湾現地新店、
リニューアルへの設備投資



2018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 2018*

III 1. 2018年3月期 経営方針

2018年3月期は4つの事業の成長への投資を実行

重点テーマ	詳細内容
国内主力事業	<ul style="list-style-type: none">• 店舗リニューアルの前倒し実施• コールセンターの拡大、人材育成• ドレス内製化の加速(丸の内への出店と関西4店舗の譲受け)• テノハ代官山施行開始、東京會館受注開始
ホテル複合事業	<ul style="list-style-type: none">• 2017年5月に渋谷区 原宿・神宮前にTRUNK(HOTEL)を開業
海外・リゾートウェディング事業	<ul style="list-style-type: none">• アジア地域の組織強化、人材育成• 国内での直営店やドレス業務提携店舗などの販売網の強化• 台湾ローカル向けウェディング直営店の通年稼働
新規事業	<ul style="list-style-type: none">• 保育事業への参画(2017年10月に横浜に保育園を開園予定)• 他社との協業の積極化

III 2. 2018年3月期 連結 通期業績計画

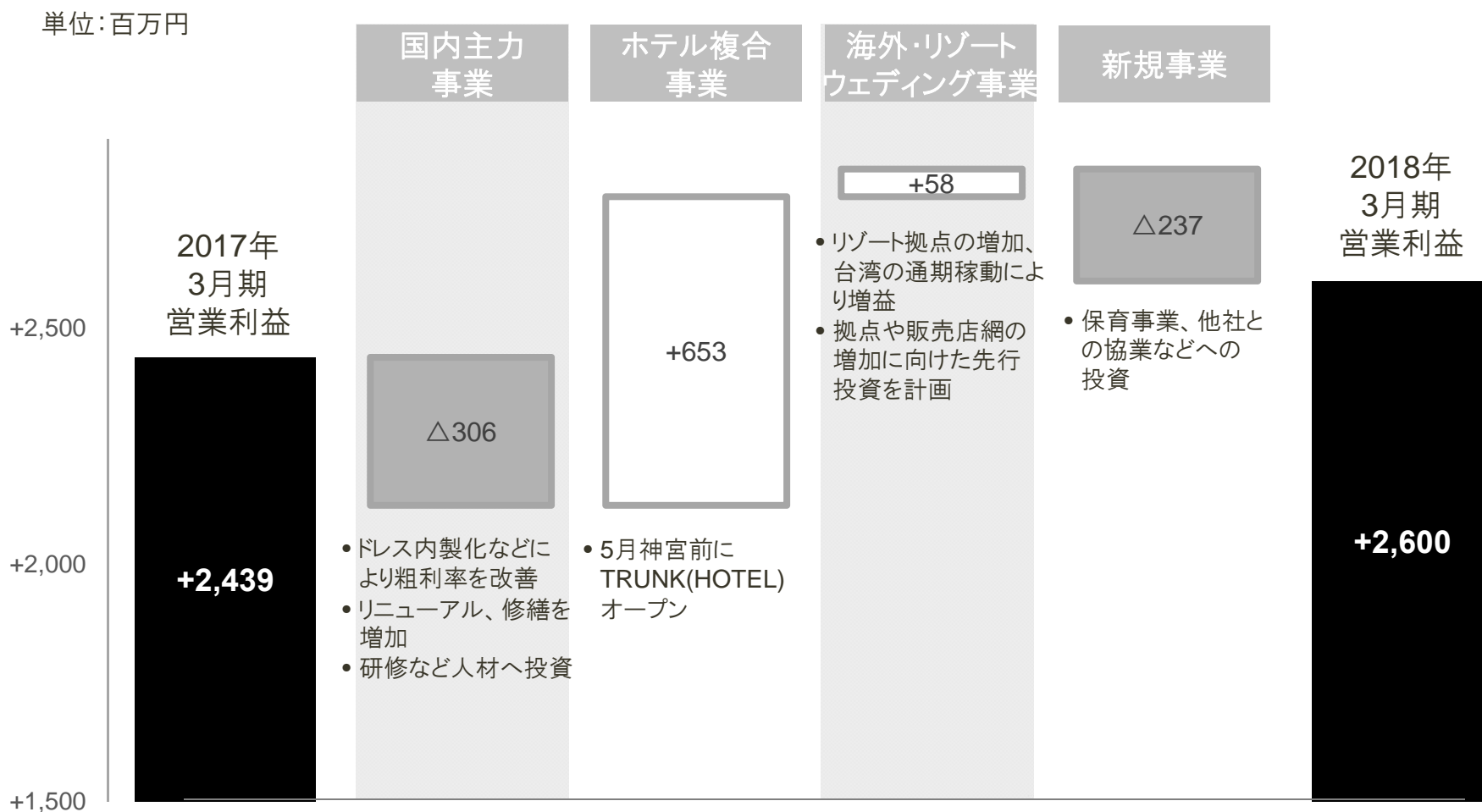
売上高650億円、営業利益26億円を計画

単位: 百万円	第2四半期(累計)			通期		
	2017/3 実績 (A)	2018/3 計画 (B)	増減額 (B-A)	2017/3 実績 (A)	2018/3 計画 (B)	増減額 (B-A)
売上高	28,852	30,500	+1,648	60,186	65,000	+4,813
営業利益	574	0	-574	2,439	2,600	+160
経常利益	282	-200	-482	2,100	2,200	+99
当期利益	35	-400	-435	360	750	+389

III 3. 2018年3月期の重点施策と営業利益

2018年3月期営業利益は1.6億円増を計画

営業利益前期比増減額



戦略的リニューアル3年計画を2年で前倒し実施 2018年3月期は21店舗でリニューアルを実施

◆ 2018年3月期 店舗リニューアル計画

種別	対象店舗	1店舗当たり 投資額	リニューアル内容
大規模 リニューアル	1店舗	200M	独立型チャペル増設
中規模 リニューアル	13店舗	10M～50M	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	7店舗	10M～20M	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ

III 【参考】リニューアル店舗の受注状況

国内
主力
事業

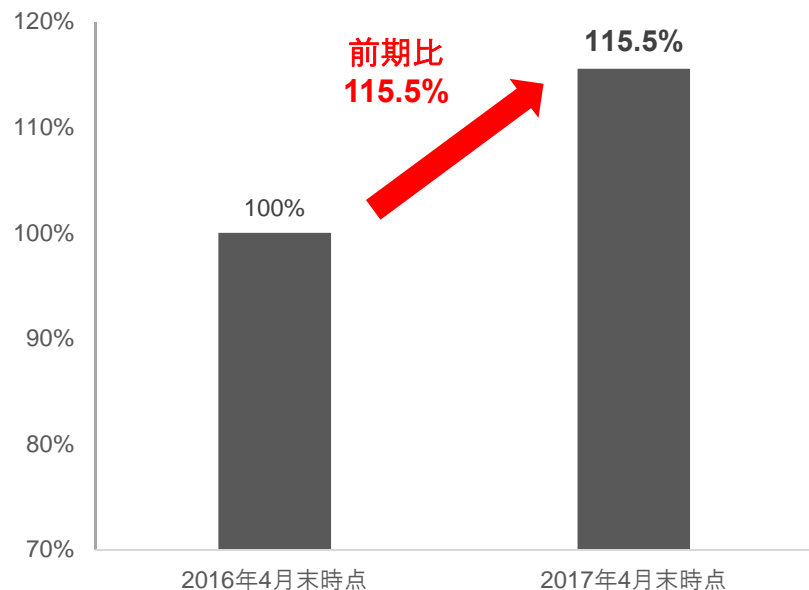
ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

新規
事業

2017年3月期実施の大規模リニューアル、中規模リニューアルの受注は2017年3月期比115.5%で推移(2017年4月末時点)

リニューアル店舗 受注組数前年比



＜アーヴェリール迎賓館 岡山＞



＜ガーデンヒルズ迎賓館 大宮(さいたま新都心)＞

III 【参考】受注組数進捗

国内
主力
事業

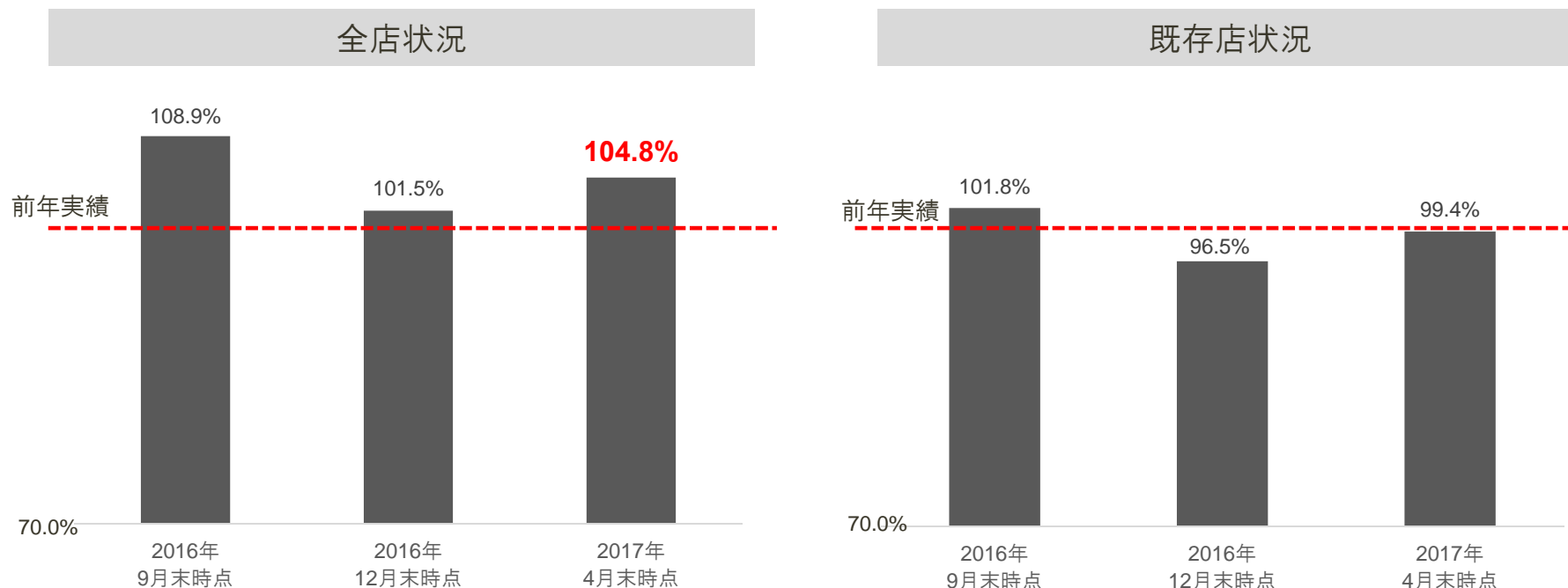
ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

新規
事業

2018年3月期受注組数はグループ全店で、
2017年3月期比104.8%で推移（2017年4月末時点）

2018年3月期受注組数 対前年比



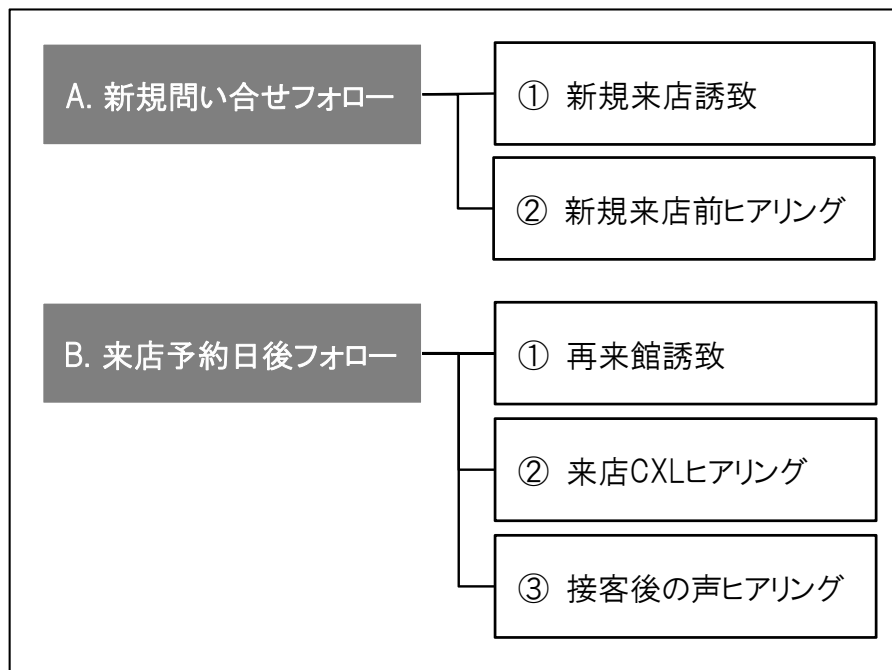
全店：2016年9月末 70店舗107会場（前年 73店舗109会場）
 2016年12月末 69店舗105会場（前年 72店舗107会場）
 2017年4月末 69店舗105会場（前年 71店舗105会場）

既存店：68店舗101会場（新店、閉鎖店舗除く）

接客率向上を目指し、コールセンターを拡大 働き方改革の一環として教育体制を刷新

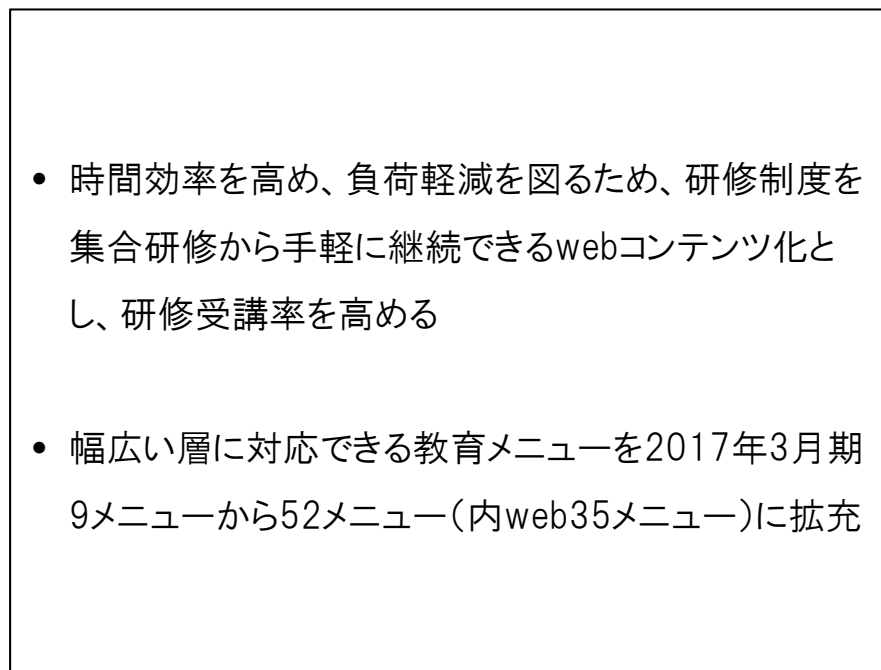
◆ コールセンター拡大

- 都内・横浜を中心に2店舗(2017年3月末時点)から10店舗に拡大
- 対象店舗の接客率を5pt程度改善し、受注増を図る



◆ 教育体制の刷新

- 「学べる機会の拡充」を目的に教育メニューを拡充



III 4-1. 既存店強化:ドレス内製化

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

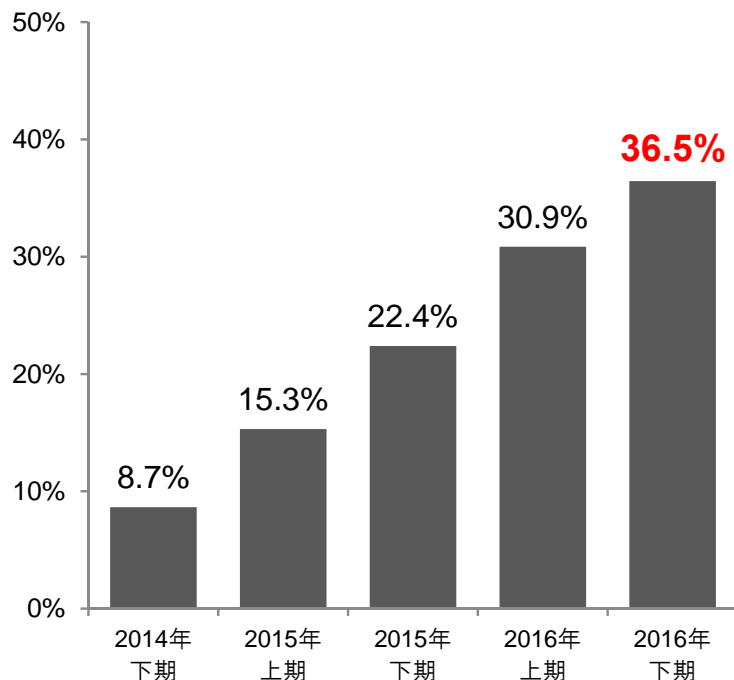
海外・
リゾート
強化

新規
事業

都内での内製化の一層の強化を図るため、
2017年秋、丸の内にドレスショップ3号店を出店

都内、横浜エリア 内製化比率推移

各年の6ヶ月間のドレスの内製化比率(=内製化した件数÷対象店舗のパ
ーティー件数)の推移をグラフで表示



<MIRROR MIRROR表参道>



< MIRROR MIRROR YOKOHAMA >

T&G TAKE and GIVE NEEDS

III 4-1. 既存店強化:ドレス内製化

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

新規
事業

ドレス内製化を関西エリアに拡充

2017年11月に4店舗を譲受け、1億円の収支改善を図る

アイリーナ4店舗(京都、大阪、神戸、姫路)のドレスショップを譲受け
関西エリアのドレス内製化比率を**80%**とする



2017年3月「TENOH A DAIKANYAMAと業務提携」 代官山駅3分のレストランでウェディングプロデュースを開始

婚礼予約開始:2017年3月

運営会社:株式会社ボネリート

所在地:東京都渋谷区代官山町20-23 TENOH A代官山

収容人数:着席94名、立食200名、挙式会場:2会場、パーティ会場1会場

2014年11月に代官山にオープンしたTENOH A DAIKANYAMAは、シェアオフィスやライフスタイルショップなどを擁する複合施設です。「TENOH A DAIKANYAMA & STYLE RESTAURANT」は代官山駅徒歩3分の好立地にあるイタリアンレストランで、130席という広々とした店内に、個室やキッチンスタジオ、テラスを備え、様々なシーンで活用されています。ウェディングプロデュース開始に合わせ、開放的で緑に囲まれている中庭に50名が着席可能なガーデンチャペルを新設いたします。



<外観>



<内観>

2017年5月渋谷区 原宿・神宮前にTRUNK(HOTEL)開業 婚礼受注数は堅調に推移

【TRUNK(HOTEL) (トランク ホテル)概要】

オープン:2017年5月13日

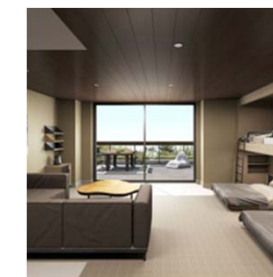
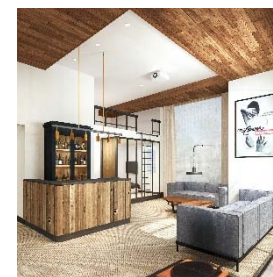
住所:東京都渋谷区神宮前5丁目31番

敷地面積:2,794.24平米

構造・規模:地上4階地下1階建て

施設構成:客室数15室、バンケット4、チャペル1、料飲施設2、ショップ1

TRUNK(HOTEL)は、「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て「ソーシャライジング」を体現していきます。「人のため、社会のためになりたい」という想いを誰もが等身大で行動に移せる、持続可能でグッドテイストな社会貢献のソリューションを提供します。



海外・リゾートウェディング事業は 新店の展開と販売網の強化を図る

事業領域	重点テーマ	詳細
リゾート ウェディング	新規拠点開設	<ul style="list-style-type: none"> ● 2017年4月にグアムに5施設目の直営チャペルをオープン ● 2017年7月にハワイのチャペルをリニューアルオープン ● 2017年8月にグアムのチャペルをリニューアルオープン
	販売店網の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内直営店舗の開発や自社ドレスショップへの送客強化
リゾート ×アジア	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推進

2017年4月グアムに5施設目となる 「ザ レインボーチャペル」をオープン

オープン:2017年4月

チャペル名:ザ レインボーチャペル

所在地:P.O.Box 9370,Tamuning,Guam 96931(パシフィック・アイランド・クラブ グアム内)

収容人数:チャペル約40名

「ザレインボーチャペル」がオープンするグアムは、ハワイに次ぐ人気の海外挙式エリアとして、高い人気を誇っています。グアムは、日本から3時間半で到着し、時差も1時間しかないため、短い滞在日数でも満喫できることはもちろん、ご家族やゲストを招待しやすい環境であることから、多くの新郎新婦様に選ばれています。「ザレインボーチャペル」は、アールイズ・ウェディングとして、グアムで5箇所目のウェディング施設となります。「ザレインボーチャペル」は、扉を開くと七色の輝きに包まれた神秘的な空間が広がっており、青く澄んだ海の目の前で永遠の愛を誓うことができるチャペルです。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リゾートウェディングをご提案します。



<チャペル外観>

ARLUIS WEDDING



<チャペル内観>

T&G TAKE and GIVE NEEDS

2017年7月ハワイで人気のリゾートホテル 「シェラトン・ワイキキ・リゾート」で「ザ・マカナチャペル」 リニューアルオープン

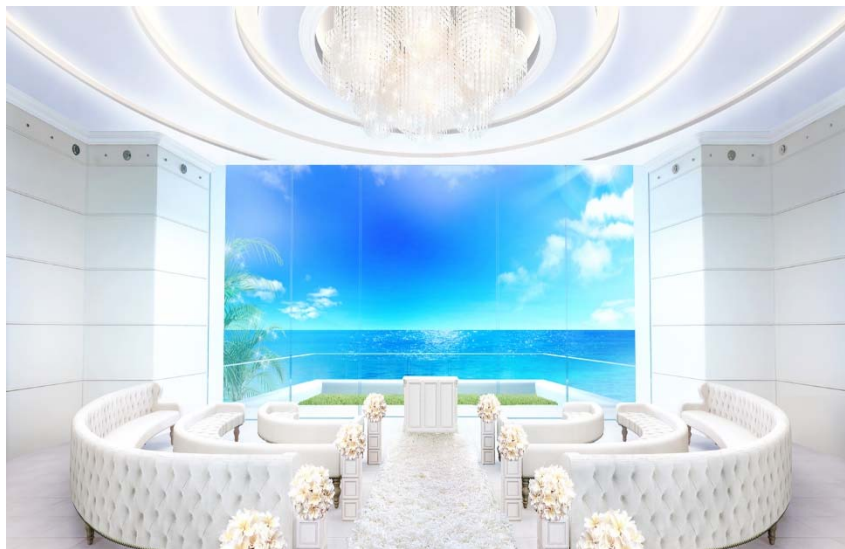
オープン:2017年7月

チャペル名:シェラトン・ワイキキ・ザ・マカナチャペル

所在地:シェラトン・ワイキキ・リゾート内

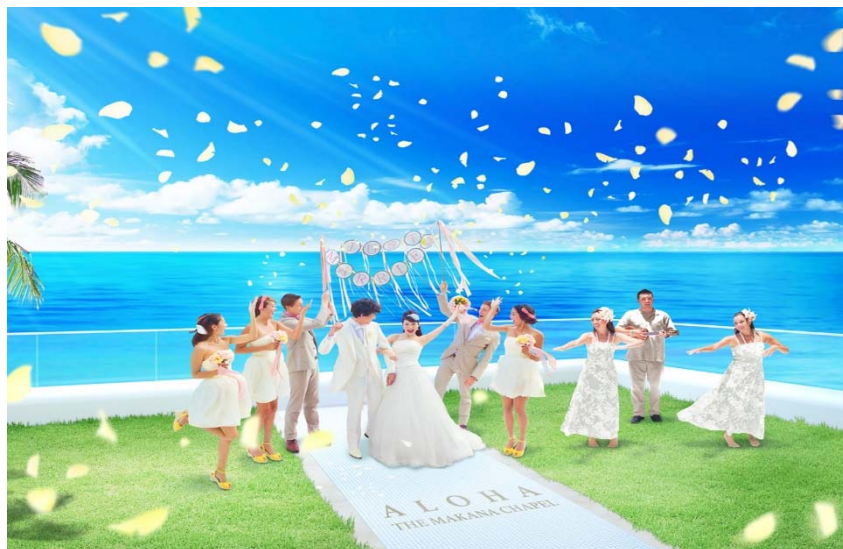
収容人数:チャペル約46名

今回のリニューアルでは、ピンクを基調としたチャペルからピュアホワイトの空間に一変いたします。チャペルの前面はガラス張りで絶景のオーシャンビューとなっており、海の美しいブルーと、チャペルの白のコントラストが新郎新婦様をより引き立てます。ラウンドソファを配置し、ゲストが新郎新婦様の表情を見守ることができるのも特徴のひとつです。また、チャペルに隣接する「アロハテラス」は、ワイキキビーチやダイヤモンドヘッドを見渡すプライベート空間となっています。永遠の愛を誓ったあとに最高の舞台上で行うフラワーシャワー、アフターパーティでのフラダンスやハワイアンカクテルでの乾杯など、忘れられない思い出となる演出をお楽しみいただくことができます。



<ザ・マカナチャペル>

ARLUIS WEDDING



<アロハテラス>

T&G TAKE and GIVE NEEDS

2017年8月グアム 「シェラトン・ラゲーナ ホワイトアロウチャペル」 10周年を記念してリニューアルオープン

オープン:2017年8月

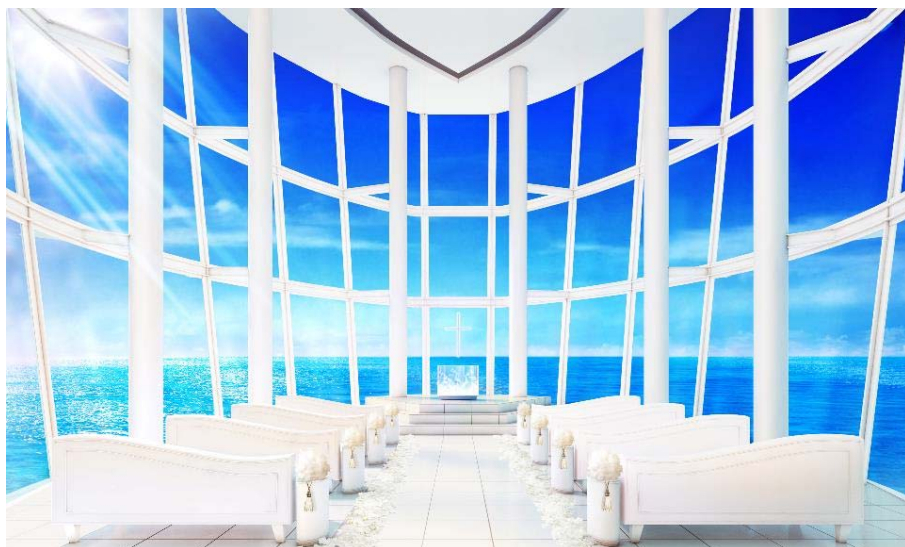
チャペル名:シェラトン・ラゲーナ ホワイトアロウチャペル

所在地:470 Farenholt Avenue, Tamuning, Guam 96913(シェラトン・ラゲーナ・グアム・リゾート内)

収容人数:チャペル約50名

「ホワイトアロウチャペル」は、「シェラトン・ラゲーナ・グアム・リゾート」内に2007年7月にオープンして以来、タモン湾の水平線を望む270度のウォータービューと天から白い羽根が舞い降りるオリジナルセレモニーが人気で、「アールイズ・ウエディング」がグアムで運営する5つのチャペルのうち、挙式組数累計No.1を誇るチャペルです。この度、オープン10周年を記念してチャペルをリニューアルいたします。

「ホワイトアロウチャペル」は、「今までも、これからも。幸せを紡ぎ続けるチャペル」をコンセプトに、ピュアホワイトの空間に生まれ変わります。「モエ・エ・シャンドン」がサポートするゲストラウンジで、心も華やぐシャンパンを手に、パーティ前の特別なひと時をお楽しみいただけます。



<チャペル内観>

ARLUIS WEDDING



<ゲストラウンジ>

T&G TAKE and GIVE NEEDS

III 【参考】海外・リゾート単価・内製化比率推移

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

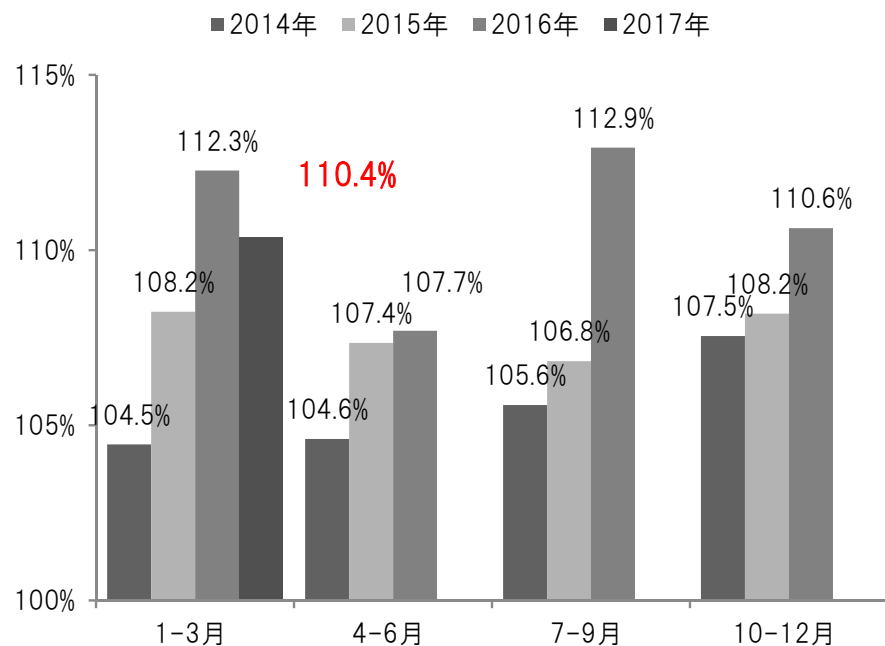
海外・
リゾート
強化

新規
事業

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

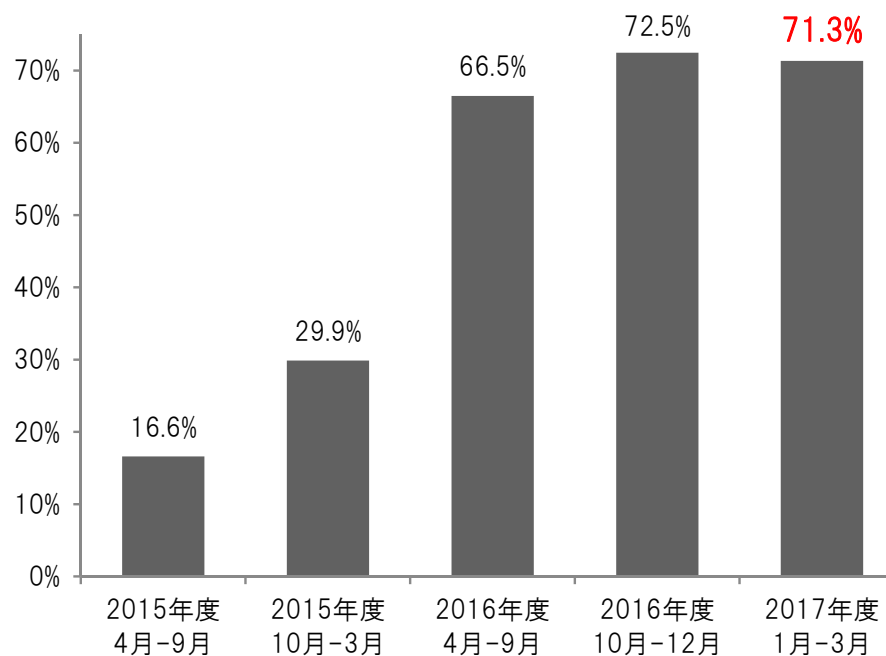
単価比較*1

*12013年の各四半期の単価を100%とした場合の2014年から2017年のパーセンテージをグラフで表示

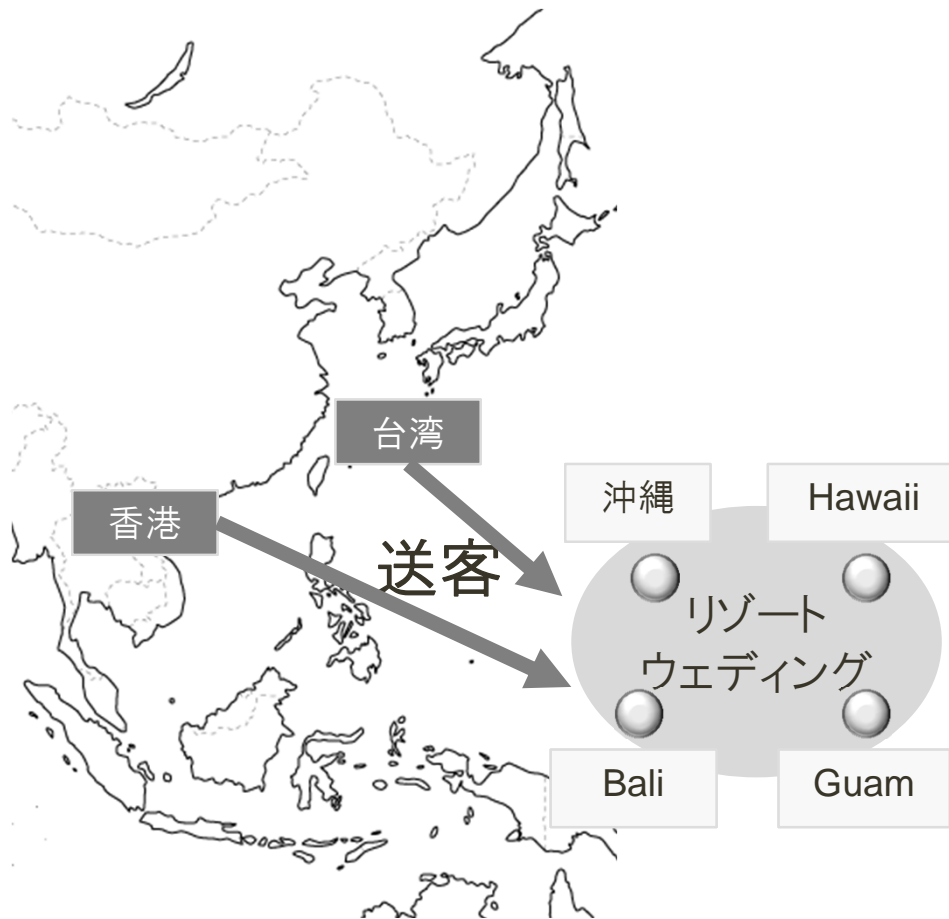


内製化比率推移*2

*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



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

2016年
1月-3月

2017年
1月-3月

前期比
121.0%

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"> ● 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 ● 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オープンし、現地向けサービスを本格始動
	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"> ● 2016年8月よりジャカルタでホテルの婚礼プロデュース業務を受託 ● 2拠点でプロデュースを運営

III 6-4. 海外ローカルウェディング

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

新規
事業

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、グッドラックコーポレーション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。



<外観>



<内観>

III 7-1. 新規事業:T&G Films

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

新規
事業

平日稼働の向上を図るためT&G Filmsを 全国の会場で展開

サービス開始予定日:2017年5月下旬

協業企業:株式会社パシフィックボイス(SHORTSHORTS FILM FESTIVAL & ASIAを企画運営)

「素敵な一軒家×ショートフィルム×語らい」

日常の喧騒を離れて、素敵な一軒家で、グラスをかたむけながら、たった数分間で人の心を揺さぶる「ショートフィルム」をゆったりと楽しんで頂く新しいイベントです。

全国でハウスウェディング会場を展開し、映画のワンシーンのような結婚式をプロデュースする当社と米国アカデミー賞公認、日本発・アジア最大級の国際短編映画祭「ショートショート フィルムフェスティバル & アジア」(SSFF & ASIA)が、新たな映画イベントを開始します。



「平日稼働の向上」
「地域、顧客との接点の拡大」

T&G TAKE and GIVE NEEDS



SHORTSHORTS
FILM FESTIVAL & ASIA

T&G TAKE and GIVE NEEDS

III 7-1. 新規事業:も、の保育園

国内
主力
事業

ホテル
複合
事業

海外・
リゾート
強化

新規
事業

2017年10月「企業主導型保育事業」を活用し、 横浜みなとみらいに「も、の保育園」を開園予定

開園予定日:2017年10月

運営会社:株式会社アンドカンパニー(株式会社テイクアンドギヴ・ニーズとまちの研究所株式会社による合併会社)

所在地:神奈川県横浜市西区高島1丁目2番15号みなとみらい学園ビル2階

定員:30名(今後、状況により50名まで増員する可能性あり)

従来当社は、女性従業員が多い婚礼業界において、女性の活躍は企業の成長にとって必要不可欠なものと考えておりました。また、同時に地域住民の支援によって成り立つ婚礼会場の使命として「地域貢献」と「会社の成長」を実現すべく様々な取り組みを行ってまいりました。アンドカンパニーでは、結婚や出産を経験した従業員が、待機児童問題など様々な社会問題により働けない環境を改善するために、従業員が長く安心して、働くことをサポートする保育所を展開してまいります。T&Gの他、提携先の企業を受け入れ、自社だけではなく本取り組みが社会全体に広がり、一人でも多くの働きたいと願っている子育て世代が安心して働ける会社づくり、環境づくりを目指しています。



<保育室 イメージ>



IV

2018年3月期 配当予想

*Dividend Forecast of
FY Ending March 2018*

IV 2018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
2017/3	0円	15円	15円
2018/3 (予想)	0円	15円	15円

V

会場一覧

Venue List

直営店:68店舗(101会場)※(株)ブライズワード 10店舗 21会場

(2017年4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

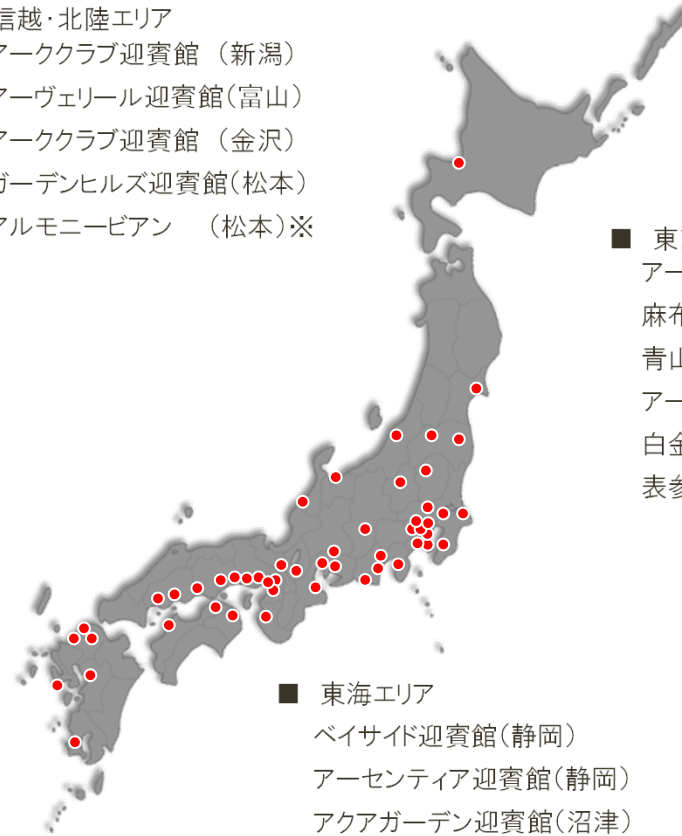
- アーククラブ迎賓館(広島)
- アーククラブ迎賓館(福山)
- アーヴェリール迎賓館(岡山)
- アーヴェリール迎賓館(高松)
- ベイサイド迎賓館(松山)
- ヒルサイドクラブ迎賓館(徳島)

■ 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)
- ベイサイド迎賓館(長崎)

■ 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)※



■ 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※

■ 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 オージャルダン(常滑)※

■ 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:12施設(ホテル・レストラン等)

(2017年4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)
- ✓ 横浜ベイシェラトン 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)



■ 提携レストラン等

- ✓ 東京會館 (丸の内)
- ✓ REIMS YANAGIDATE (表参道)
- ✓ マノワール・ディノ (表参道)
- ✓ TENOHA DAIKANYAMA (代官山)
- ✓ 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)

海外・リゾート:20店舗

(2017年4月30日現在)



- 海外ローカルウェディング
- <台湾>
- ✓ シャトー・ドゥ・フェリシテ
- <ジャカルタ>
- ✓ フェアモント ジャカルタ
- ✓ ロイヤル チューリップ グナン
グリス リゾート アンド ゴルフ

- : 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>

- ✓ フォーシーズンズ リゾート オアフ アット コオリナ
- ✓ 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・ラグーナ 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
- ✓ ザ レインボーチャペル

<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

VI

トピックス

TOPICS

2016年3月にオープンをしたPie Holicが好調

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

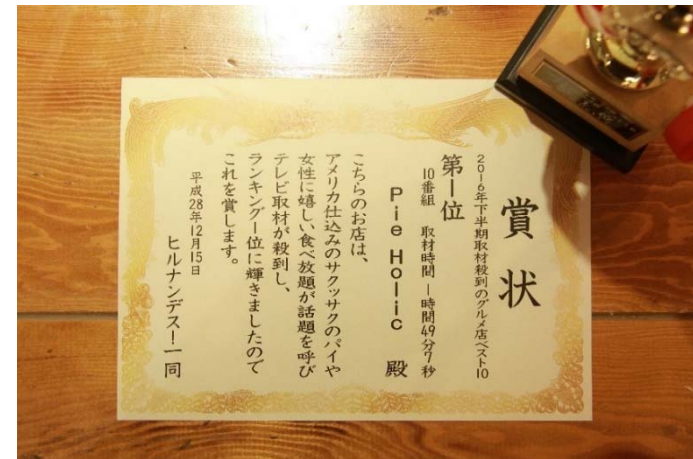
営業時間:11:00~21:30LO(23:00CLOSE)

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

昨年オープンしたカリフォルニアスタイルのパイ専門店「Pie Holic」が、月間の平均来客数が12,000人を超えるお客様に引き続きご来店をいただいております。

また、テレビ、雑誌からの取材でも多く取り上げていただいております、「2016年度下半期取材殺到ランキング1位」(ヒルナンデス(日本テレビ))の店舗として表彰されました。



VI 婚育プロジェクト

少子化対策として「婚育プロジェクト」第四弾を福岡で開催 子供たちが結婚の意味について考える「婚育」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：

2015年より東京、大阪で実施している「婚育スプリングプログラム」を2017年3月30日に福岡で開催。
本プロジェクトは、今後全国展開を予定。



*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)

VI 松山婚活イベント

地域における未婚率上昇・少子化対策として 「えひめ結婚支援センター」と連携し、婚活イベントを開催

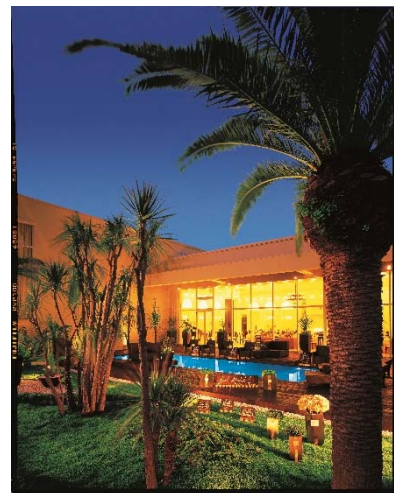
婚活(結婚支援)は、若年層の県外流出を防ぎ、少子化対策に繋がることとして各自治体が取組みを強化しています。「えひめ結婚支援センター」は、愛媛県少子化対策事業として2008年11月に開設されました。開設8年で約2,000回にせまる出会いイベントの開催と、2013年には全国に先駆けて運用開始したビッグデータ活用によるマッチングシステムで着実に成婚実績を伸ばし、全国の自治体のモデルケースになっています。

今回の婚活イベントは、愛媛県における若者の県外流出・未婚率上昇といった課題を解決するため、「ベイサイド迎賓館 松山」の社員チームの発案から、結婚支援において豊富なノウハウを持つえひめ結婚支援センターの協力を得て実現に至ったものです。ベイサイド迎賓館 松山にとつて、初の婚活イベントを2017年12月24日に開催いたしました。

えひめ結婚支援センターの豊富なイベント実績、データに基づいてマッチング率が高まるよう研究を重ねたイベント設計と、ロコミサイトで「式場設備」「スタッフ」などが愛媛県でランキング1位となるなど、憧れの結婚式場として評価の高いベイサイド迎賓館 松山のハードの魅力、T&Gの結婚式における高いプロデュース力の相乗効果により、他では体験できない素敵なクリスマスイブとなる、実りある婚活イベントとなりました。



〈えひめ結婚支援センターとの事前打合せ〉



〈ベイサイド迎賓館 松山〉



〈えひめ結婚支援センターHPより〉

VI 「8年越しの花嫁」映画化

直営の結婚式場で実際に起こった奇跡の物語がついに映画化

『8年越しの花嫁』2017年冬全国ロードショー

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岡山で迎えた「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。

このエピソードは当社オフィシャルyoutubeで公開し多くの反響を呼び、2015年7月に『8年越しの花嫁～キミの目が覚めたなら～』（主婦の友社刊）というタイトルで書籍化され、現在までに3万4000部を発行しています。

公開した結婚式のエピソードは、100万回を超える再生回数を記録し、その後も数多くのメディアに取り上げて頂いています。



<映画概要>

- 映画タイトル: 8年越しの花嫁
- 主演: 佐藤健、土屋太鳳
- 監督: 瀬々敬久
- 脚本: 岡田恵和
- 配給: 松竹
- 公開: 2017年冬
- 公式HP: <http://8nengoshi.jp/>

人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS