

株式会社ツカダ・グローバルホールディング

統合報告書 2023

TSUKADA
GLOBALH
OLDINGS

Chapter 1 Vision

03 企業理念

04 TOP MESSAGE

04 代表取締役社長 塚田 正由記

06 取締役 塚田 健斗

Chapter 2 価値創造

08 創業ストーリー

09 沿革年譜

10 価値創造プロセス

11 財務ハイライト・非財務ハイライト

Chapter 3 事業ハイライト

12 事業セグメントの紹介

13 婚礼セグメントハイライト

15 ホテルセグメントハイライト

16 W&Rセグメントハイライト

Chapter 4 ガバナンス

17 SDGs

19 コーポレートガバナンス

20 役員一覧

Chapter 5 DATA

21 グループ概要

22 財務データ

23 株式情報・会社概要

見通しに関する注意事項

本報告書に掲載されている情報には、計画や戦略等に関する将来の見通し・予測が含まれています。これらは本報告書作成時点の当社の判断に基づくものであり、潜在的なリスク及び不確実な要素を含んでいます。今後、様々な要因によって、記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。

Slogan

BEYOND
the
SATISFACTION

満足を超える

Mission

私たちの使命、存在意義

心に灼きつく
プロのおもてなしで、
人々が集うシーンを
プロデュースする

時代のニーズを先取りした時間と空間を
お客様に提供し、人々がふれあい、感動を
わかちあえる「人が集いたくなる場所」を
創造し続けること。

Vision

私たちの目指す未来 ①

感動で、人と人を結ぶ
幸せがあふれる
心豊かな社会へ

私たちの目指す未来 ②

志ある人々が集い
時代と共に
進化し続ける最高の
おもてなし企業へ

Behavior

社会貢献

当社は顧客感動の提供を通じて売上・利益をあげ、納税することで地域社会に貢献します。私たちは良き企業人、良き市民として諸法令を順守し、また、自然環境と資源の保護に努めます。

パートナーとともに

当社は、成長し続けることで、すべてのステークホルダーに報い、共存共栄を図ります。

尊敬、健康、成長を礎として

当社は、社員一人ひとりを大切にし、心身の健康に配慮しつつ、就業できる環境をつくります。私たちはお互いの人格とプライバシーを尊重し、目上を敬い、自らの成長によって会社を発展させます。

ブランドを育てる

当社はここにしかない新しい価値を創造し続け、多くのお客様にご利用いただくことでブランドを育てます。会社のブランドを守るのは自分たちであるという誇りと自覚、責任感を持って仕事にのぞみます。

時代や社会の変化を捉えた進化 国内成長と海外躍進への 新たな挑戦



代表取締役社長
塚田 正由記

V字回復の2022年

167億円。2020年からの2年間で計上した純損失です。創業からこれまで四半世紀以上、右肩上がり成長を続けてきた当社ですが、新型コロナウイルス感染症の拡大という未曾有の事態により、2年連続で赤字を計上することになりました。そこから、2022年はV字回復を果たし、黒字へと転換することができました。意識しつづけたのは、「時代と社会の変化に合わせて変革していく」というマインドです。

創業の背景

そもそも当社の創業、そして今日までの発展は、ゲストハウスウエディングという、これまでにないまったく新しいウエディングのスタイルを創ったことに始まります。当時、女性の社会進出が進み、結婚式を挙げる若いカップルの環境や価値観は大きく移り変わっていく状況にありました。彼らが望む結婚式にもまた、変化が求められるのは必然でした。こうして誕生したのが1998年開業の東京 アフロディテです。外国映画に登場するような一軒家のゲストハウスを貸し切り、自分たちらしい結婚式が追求できるこの結婚式場は、好評を博し、現在の当社の礎となりました。

この当時から私が大切にしているのが、時代と社会の変化に合わせて、そのときそのときにお客様が本当に喜ぶものを創っていくことです。常識や過去の成功体験に囚われることなく、常に新しいチャレンジをし、お客様のニーズに応えていくことが、高い付加価値となり、安定した収益の確保につながります。こうして厚い純資産がストックされたことが、コロナ禍を乗り切ることができた一つの要因でもあると考えています。



感染症の影響

新型コロナウイルス感染症は、他の業界同様に、もしくはそれ以上に、婚礼やホテルといったサービス業界に大きな変化をもたらしました。婚礼においては、これまでの日本の伝統的な常識が崩れてきています。これまでは、結婚式に自分が今までお世話になった人、友人、会社に入ってお世話になった人、あるいは上司等をお呼びする、そして結婚式を挙げた後に入籍するというスタイルが一般的でした。ところが、結婚式に会社の人は呼ばないでほしいという風潮が出てきたり、そもそも会社での働き方が変化するなかで職場のつながりが希薄化したり、いくつかの変化が生じました。それによって結婚式にお呼びする人数も減ってくると同時に、やり方そのものも友人を中心として楽しむものへと変わっていききました。そうすると、これまで私たちが常識だと考えていた売上も変化してくる。招待客が減少することで料理や飲料の面での売上が減り、収益に変化が出てくる。これが今回起きたことだと考えております。

お招きする人が変わり、結婚式のやり方も変わり、お客様が求めているものも変わった。となれば当然のことながら、結婚式の中身も、当社が提供すべきことも変わってくる。どうしたらこの新しい時代に合った、今の若者に求められる結婚式を提供できるか、真摯に向き合っていかなければなりません。



今ある時間と空間を いかに価値に変えていくか 過去の成功体験に囚われず 常に新しいチャレンジを続ける

新しい時代のチャレンジ

そのときに考えるポイントになったのが、結婚式の写真です。最近、結婚式の写真として新郎または新婦お一人やお二人での式服写真を撮影しなくなってきました。ですが、ご親族の集合写真だけは撮影している。これはどういうことなのだろうと紐解いてみると、実はコロナにおいて入籍のタイミングが変化していたことが原因でした。結婚式を挙げてから入籍をするのではなくて、入籍が先にあり、結婚式はそのあと時期をみて、という方が増加するなかで、結婚式はまだにせよ写真だけでも撮影しておこうかという考えがでてきました。ここで新郎新婦お二人の写真を撮影していたから、結婚式では親族の集合写真だけを撮影される方が増加していたというわけです。私たちはこの変化を見逃すのではなく、新郎新婦お二人の写真撮影を結婚式のスタートとして取り込んでいきたいと考えています。挙式や披露宴に並ぶ新たなウエディングストーリーとして、これまでの前撮りとは異なる付加価値をつけていくことを目指しています。

実はこれは、当社がウエディングに関わるコンテンツを内製化してきたからこそ実現できることです。写真を撮るカメラマンだけでなく、衣裳、ヘアメイク、装花、演出、音響、そうしたすべてのコンテンツを自社で抱えているからこそ、ニーズがあるとみればすぐに商品を作り、お客様に提供することが可能です。これはただ売上を伸ばすためだけではなくて、こうした環境が変わり、必要とされるものが変わったときに、いかに早くお客様のニーズを捉えて変革していくため、そしてそれを次の時代の成長につなげていくためです。

あくまで前撮り・フォトウエディングは一例ですが、

これからもっと社会が、若者の生き方が変わり、そうすると結婚の仕方も変わり、それに対して私たちも変わっていくという総合的な視点を常に持ち、環境が変わったから駄目になる、そういう考えではなく、新しい時代とともにチャレンジできるいろいろな要素があると捉えていければ、より成長性は高まっていくのではないかと考えています。

時間と空間を価値に変える

ホテル事業は、当社のもう一つの成長の柱です。もともとは、ゲストハウスウエディングから、海外・リゾート、プロデュースなど、ウエディングのスタイルを拡張していったときに、ホテルウエディングへの需要が根強いことを知り、進出したいと思っていた事業でした。機会に恵まれて進出したあとは、ウエディングだけでなくホテル全体の運営まで行うようになりました。

婚礼と同じく、コロナで大きなダメージを受けた事業ですが、その回復は婚礼よりも早かったように思います。当社は都内に3つ、名古屋に1つのホテルを運営しておりますが、特に都内の3ホテルは、外資系ブランドを冠していることもあり、宿泊の単価が非常に大きく伸びました。稼働率にはまだ余裕があるため、さらに成長できるというふうに考えています。ただ、宿泊だけが伸びているのではなく、レストランや宴会など、すべての部門が成長しています。これも婚礼事業と同じように、今の常識に囚われずに、常に新しいチャレンジをしていくこと、時代と社会の変化に合わせて、お客様のニーズに応えるために変わっていくこと、これに取り組んだからです。ドッグフレンドリールームを用意したのもそうですが、レストランでは、ホテルインターコンチネンタル東京ベイに新しく和のクラブラウンジをつくりました。クラブラウンジといえば

洋風で、それだけがいいということは決してなく、お客様に選んでいただければいい。アフタヌーンティーでランチとディナーの間のアイドルタイムを価値に変えたように、今ある時間と空間をいかに売上・価値に変えていくかを常に考えています。

海外にもチャレンジをしていこうと思っています。海外といえば、今はバリでインターナショナルウエディングを進めていますが、やはりブライダルは国によって個性や文化の違いが強く、一筋縄ではいかない。時間をかけて着実に進めていきます。ほかに私たちのサービスを輸出していこうと考えたときに、ホテル業での進出を検討しました。そこで2020年から運営を開始したのがハワイのカイマナビーチホテルです。まずはこれの収益を安定的に上げていくことに尽力しております。これまでハワイでは日本人向けの婚礼ビジネスを展開してきましたが、ホテルとしても展開をしていきます。ハワイ以外にも、成長著しいテキサス州に新しいホテルを開発する、あるいは投資するということを考えています。

バランスをとった成長へ

当社の祖業である婚礼事業のマーケットは、どうしても少子化の影響で縮小傾向にあります。そのなかで常に変化をチャンスと捉え、移りゆくお客様のニーズに応えていくことで、安定かつ着実な成長を実現していきたいと考えています。そして成長著しい海外ホテルマーケットには、チャンスがあれば積極的に投資し、海外売上比率を上げていくことを目指しています。緩やかな国内婚礼・国内ホテルと成長著しい海外ホテルの両輪でバランスを取りながら成長していく方針です。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、引き続きよろしくお願いいたします。

理念を軸とした事業と組織の再構築 創業期の迫力を取り戻す



取締役
塚田 健斗

「企業の寿命」

企業の寿命は30年、という説があります。当社は創業から28年余りが経過し、まさにいまこの30年の壁に立ち向かっていくところのように思えます。

過去28年間、私たちは成長を遂げ、成功と失敗を経験し、多くの価値を生み出してきたと自負しております。しかし、社会は変化し、人々の価値観も変わります。私たちは、なぜ私たちの理念が社会から求められているのかを考える必要があると考えました。そして、改めてこの理念を軸に、事業と組織を再構築し、さらなる未来と成長に向けて挑戦していきます。

目指すのは「ベストなブライダル」

コロナ禍を経て社会はより発展的な方向へ変化し、進化しようとしているなかで、私たちが提供するブライダルは、コロナ禍前の在り方に固執していたように感じます。

私たちは、結婚式はお客様にとって一生のなかで最も特別な瞬間であると信じています。しかし、現実には、コロナ禍においてその価値がお客様によって選ばれない場面も増えました。価値観が変わり、お客様が結婚式に求めるものも変化しました。お客様から厳しいお言葉を頂く機会もあります。

再びお客様にとってベストなブライダルを提供することが最も重要なテーマとなっています。ベストなブライダルを追求していくことは、創業時に当たり前に行っていたこと、そしてお客様のために挙げたい結婚식을創り上げる情熱を再び取り戻すことです。

結婚式は次の時代を担う方々の商品だと思っています。その方々にこれからも選ばれつづける会社であるために私自身、様々なことに挑戦していきます。

今年から、一つひとつの事業所を巡り、そこで働いている方と直接コミュニケーションをとっています。お店の見せ方、お客様の迎え方やオペレーションなど、一つひとつのおもてなしから徹底的に再確認しています。環境の変化に合わせて、結婚式もそれを構成する細かなところから一体となって変えていきます。



我々はこうした商品を持っているので、このなかから選んでくださいというのでは、今の多様なお客様に応えることができないと思います。そうではなくて、お二人の夢や希望を描き、お二人にとって最高の結婚式をともに創っていく、そうしてお二人の期待以上のものを提供していく。それが新しい時代のベストなブライダルであり、私たちが目指していくものです。



時流を読み、躊躇なく、新たな チャレンジができる体制へ すべてのステークホルダー、 お客様から選ばれる 事業、企業を目指す

お客様とのつながり

結婚式はお客様の人生のなかで特別な一瞬です。ですが、特別な一瞬は結婚式だけではありません。誕生日や子供の七五三、父親の米寿のお祝いなど、人生には無数の特別な瞬間があります。

私たちは、それらの瞬間を一生涯心に残る思い出に変える、そのためのお手伝いをしていきたいと考えています。ブライダルだけにとどまらず、お客様との関係を築き、その人生のあらゆるステージをともに歩む。私たちのサービスが提供するの単なる一日のイベントではなく、人生の特別な瞬間と思い出です。私たちは、こうした特別な瞬間に寄り添い、お客様にとって愛される存在でありたいと考えています。

そのために、プロポーズや七五三といった一つひとつの記念日にプロデューサーやフォトグラファー、シェフといった結婚式を支えるプロフェッショナルが向き合い、新たな思い出をつくる商品として提供していきます。なにが最初のきっかけになるかはわかりませんが、その最初のきっかけを私たちが提供して、そこから一生涯そのお客様に寄り添いつづけることを目指します。

サービス業としての健康需要へのアプローチ

ウェルネス&リラクゼーションというセグメントは、健康志向という広がりつつあるマーケットに対して、「おもてなし」の視点からアプローチしたものです。当社はグループの共通理念としておもてなしを掲げているので、おもてなしによって心と身体の両方の健康に貢献し、この新しい層にリーチしていきます。

ウェルネス分野では、BEST STYLE FITNESSというフィットネスクラブを展開しています。様々なレッスンやプログラム、最新のフィットネス機器を取り入れ、お客様がアクティブなライフスタイルを追求できるようサポートします。

フィットネスクラブが動的なアプローチだとすれば、リラクゼーションのQueenswayは、静的なアプローチといえます。これは、フットリフレクソロジーを中心とした事業です。メインターゲットは女性ですが、なかには働いている方もいれば、ご家庭で頑張っている方もいる。そうした方々にちょっとした息抜きや癒やしを提供し、日常のストレスや疲労を和らげ、リフレッシュするお手伝いをしています。

スパ・温浴施設のSPA-HERBSは、この2つのアプローチを組み合わせ、お客様に総合的な健康と癒やしの体験を提供するために立ち上げられました。これまでの経験と専門知識を活かし、各フロアに静的なリラクゼーションと動的なフィットネスを提供できる施設を整備し、おもてなしを基盤に事業を行っています。

結婚式やホテルといったある意味ではわかりやすいおもてなしの分野だけではなく、こうした新たな分野にもおもてなしを軸として進出していきたいと考えています。

サステナビリティ

私たちは、世界中の人々に選ばれるホテルやビジネスに成長させるために、サステナビリティやSDGsへの取り組みが欠かせないと考えています。当社グループの中で、ベスト・アニバーサリーという事業会社がSDGsプロジェクトを始動しました。このプロジェクトは、私が主宰と

なって、まずは多様な人材が参加し議論できる環境を構築しています。様々な部門や職種、職位の人材が一堂に会し、成長機会や働き方の多様性について積極的に話し合っています。

このプロジェクトから生まれた一つの取組みが、産学連携プロジェクトです。専門学校と協力し、ブライダルのプロフェッショナルたちが持つ高い技術や経験を活かし、新しい教育機会を提供しています。基本的なビジネスモデルや現場で活躍するプロフェッショナルの講義から学ぶことで、学生たちは具体的な職業像を把握しやすくなり、座学だけでなく実践的な技術研修により多様な能力を身につけることができます。

この産学連携プロジェクトは、学生だけでなく当社にも多くのメリットをもたらします。待っているだけでは優秀な人材を確保できないなか、採用・教育・育成にまで踏み込んでいくことで、人材を確保します。実際の結婚式を当社のプロフェッショナルと作り上げていく過程を通じて、当社の結婚式を良いものだと感じてもらい、就職先の一つに選んでもらいたいと考えています。将来のブライダル業界のリーダーたちが、実践的な経験を通じてより高い専門性を身につけ、今後さらに業界全体を盛り上げてくれることを期待しています。

28年の歴史を持つ当社は、今まさに企業の寿命と語られる30年の壁に立ち向かっています。変化する社会と価値観に直面しているなか、これまでの成功体験に囚われることなく、私たちは再び企業理念を軸に事業と組織を再構築し、未来への挑戦を続けていきます。

はじまりの話

1995年、東京日本橋の問屋街の一角に昭和初期に建てられた洋館をリノベーションしてベストブライダル第1号店はオープン。

塚田正由記はかねてより高級賃貸などを手掛ける不動産会社に依頼し邸宅風一軒家の物件を探索し、日本橋馬喰町の物件に巡り合いました。大正15年に建造された洋館は建物のディテールに面白さがあり、日本で前例のないゲストハウスウェディングを実現するにはうってつけと思われ、問屋街という立地のハンデを跳ね返すべく、自身のコンセプトを貫き、究極のゲストハウスづくりを推し進め「東京アフロディテ」を完成させました。



歴史のある建造物を利用したゲストハウスが完成

since 1968

塚田は1968年、高度経済成長期の真っただ中にブライダルビジネスに足を踏み入れました。大学を卒業後、友人たちのほとんどがメーカー、金融、商社などに就職する中、当時オープンラッシュを迎えていた結婚式場への就職を決意した塚田の道のはその後、ベストブライダルの創業と躍進へと続き、それは日本のブライダル産業の変革そのものでした。



塚田正由記社長と塚田啓子専務

塚田啓子専務との二人三脚

塚田正由記と塚田啓子。この出会いがなければ日本のゲストハウスウェディング誕生はもっと時を待つ必要があったかもしれません。最高のパートナーを得てそれまでになかったウェディングのイメージを現実のものとして創り上げていきました。



ゲストハウスウェディングヒットの社会的背景

1980年代、男女雇用機会均等法が施行され、女性の社会進出のきっかけとなりました。それまでの日本の結婚式では「両家の結び付き」「お披露目」という意味合いが色濃く、新郎新婦は一段高い高砂に、媒酌人と両家両親の間に座り、列席者の祝辞が続く中で、食事をしていました。主役であるはずの新郎新婦の印象は薄いものであったと言わざるを得ません。カップルは自分たちらしい「ふたりとゲストの結び付き」に重きを置いた結婚式を追求し、最高に幸せな日を自分で演出し、大切なゲストをおもてなししたいと考えるようになり、こうした憧れに応える結婚式場が求められ始めます。

お仕着せではない、手作りの結婚式がしたい、このような憧れを持つ人々の増加を背景に1993年に「ゼクシィ」が創刊されました。そして、そこに登場したのがベストブライダルのゲストハウスでした。

1号店となった東京 アフロディテ
一軒家の洋館で外国映画のワンシーンの様な空間を創り出した

オリジナルウェディングが求められる時代の到来

結婚式で夢や憧れを叶えたい。オリジナル結婚式へのニーズが高まってゆく中、新郎新婦に寄り添い、笑顔や感動が溢れる思い出深い結婚式を実現するウェディングプロデューサーは特に女性の間で人気のある職業となっていきました。ベストブライダルではすべてのカップルに専任のウェディングプロデューサーを配置し、細やかなフォローや感動的なシーンの演出を提案しています。こうしたアプローチによって、ベストブライダルは「個々のニーズに応えるオリジナル結婚式」という、結婚式の新たなスタンダードを築いていきました。



2023年 3月 新館「ノリータ」ニューオープン
ニューヨーク・マンハッタンの流行発信地「ノリータ」にインスパイアされたデザイン

遊休不動産活用と価値創造

バブル崩壊後、塚田の「ゲストハウスウェディング」は、社会的課題となっていた遊休不動産の再活性化に見事にマッチするビジネスとして一躍注目を浴び、ベストブライダルは創業以来、新たな式場を次々にオープンさせていきました。

既存の建造物をリノベーションして結婚式場に生まれ変わらせ、高収益を上げるビジネスが評価され、塚田はさらに理想的なウェディングの舞台となる一軒家型「ゲストハウス」を実現すべく、遊休土地に結婚式のための自社物件を建設しました。非日常的な「映画のワンシーン」を実現できる式場を次々にオープンし、ゲストハウスウェディングの人気を確固たるものとししました。

国内拠点

1998

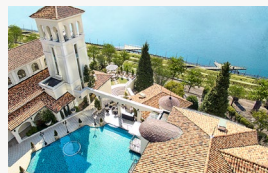


東京 アフロディテ開業(東京都)

2000

白金 アートグレイスクラブ開業(東京都)

2001

アートグレイス ポートサイドヴィラ
開業(神奈川県)

2003

アートグレイス ウエディングコースト
開業(大阪府)

アートグレイス ウエディングフォレスト開業(宮城県)

2005

星ヶ丘 アートグレイスクラブ開業(愛知県)

アートグレイス ウエディングコースト新浦安開業(千葉県)

2006

アートグレイス ウエディングシャトー大宮開業(埼玉県)

青山 セントグレース大聖堂
開業(東京都)

アプローズスクエア東京開業(東京都)

セントグレース ヴィラ心斎橋開業(大阪府)

アプローズスクエア NAGOYA開業(愛知県)

2010

伊勢山ヒルズ開業
(神奈川県)

2011

ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ運営開始
(東京都)

海外展開

1999

米国法人Best Bridal Hawaii,Inc.(現連結子会社)設立

2007

インドネシア法人PT.Tirtha Bridal(現連結子会社)
を設立

2014

ストリングスホテル 東京インターコンチネンタル事業
譲受(東京都)

2016

ストリングスホテル
名古屋開業(愛知県)SPA HARBS開業
(埼玉県)

2017

ザ ストリングス 表参道開業
(東京都)

2020

キンプトン新宿東京開業
(東京都)

創業期

発展期

拡大期

会社の歩み

1995 設立

株式会社ツカダ・グローバルホールディング商号変更
株式会社RAJA子会社化

2014

株式会社ホスピタリティ・ネットワーク(現株式会社
ベストホスピタリティーネットワーク)を子会社化

2011

アクアグラツィエ(現ベスト・アニバーサリー)合併

2007

東証一部上場

2010

2013 株式会社ベストグローバル
(現連結子会社)を設立株式会社ベストライフスタイル
(現連結子会社)を設立

2019

● 婚礼施行件数
■ 総資産(百万円)
■ 売上高(百万円)

1995

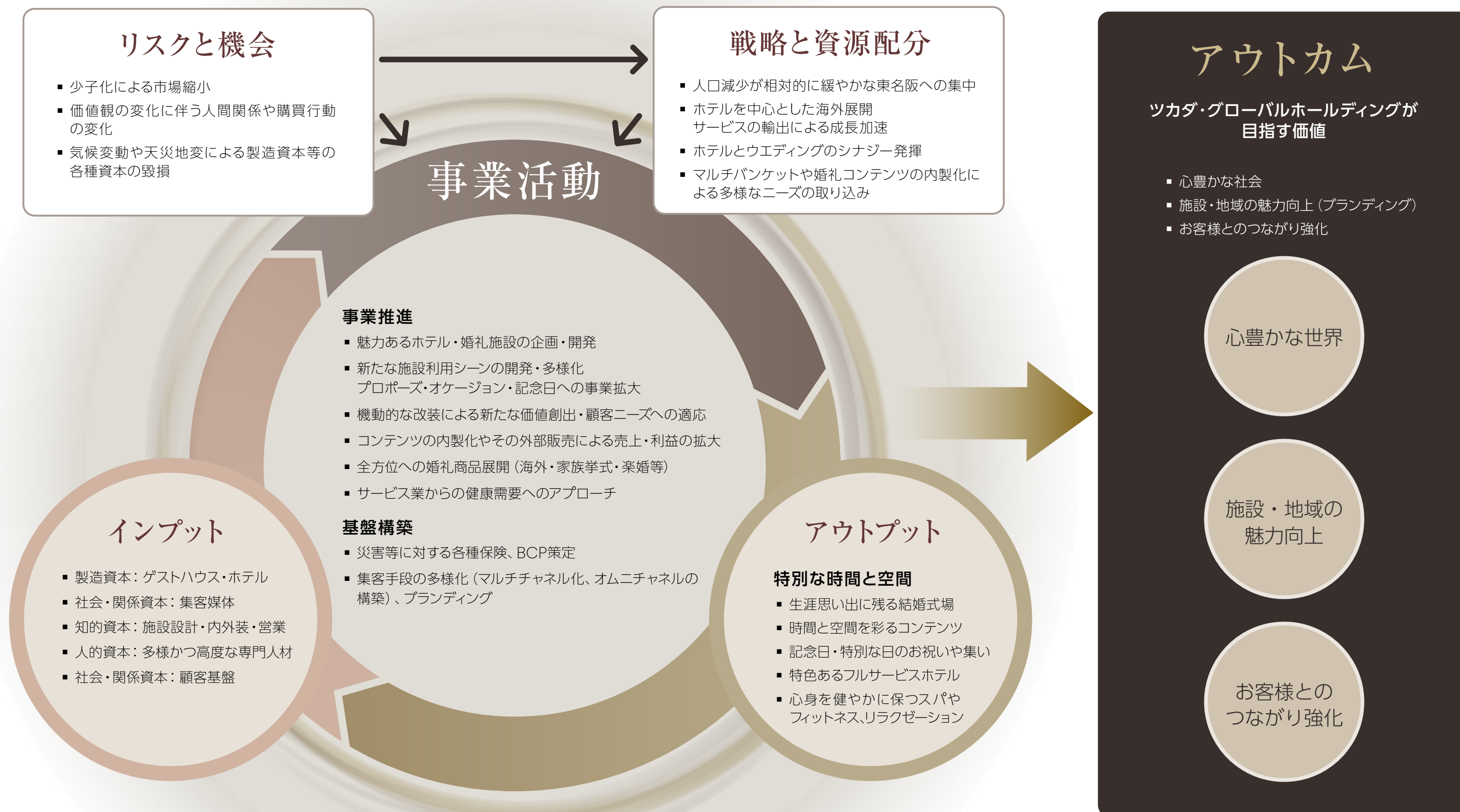
2002(連結FS作成開始)

2005

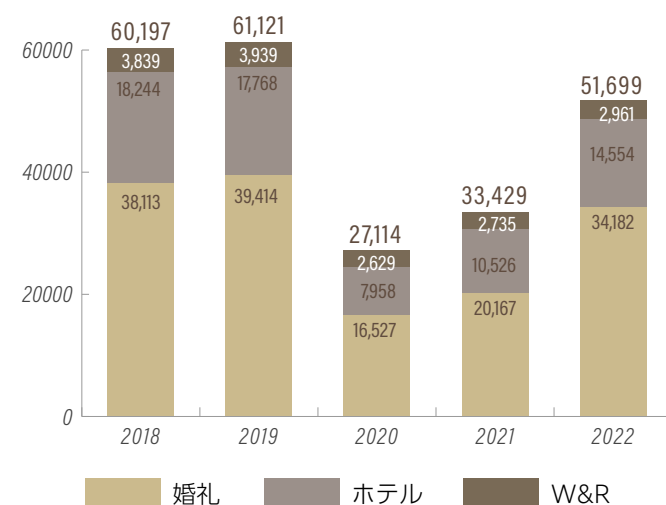
2014

2022

1995年の創業以来、日本初の『ゲストハウスウェディング』施設を開設した当社は社会の変化や課題からリスクと機会を見出し、多様なソリューションを提供することで課題解決に繋げる取り組みを進めています。当社グループならではの資源や強みを活かし、企業価値向上と社会における持続的な価値創造を実現することにより、ステークホルダーの期待を超えていくことが、当社グループの価値創造ストーリーです。

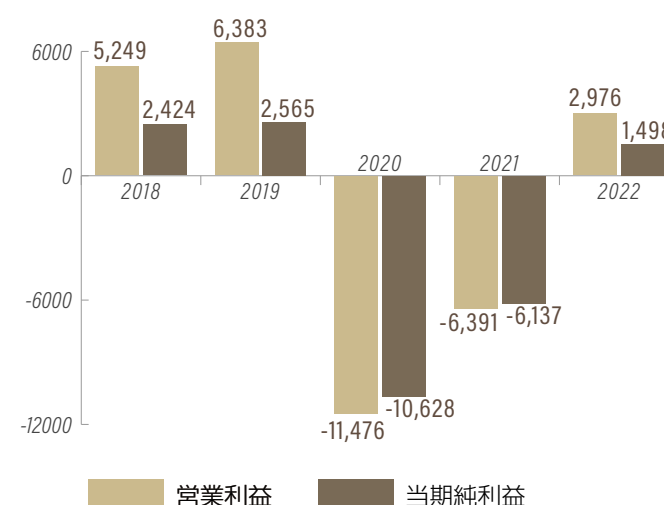


売上高（百万円）



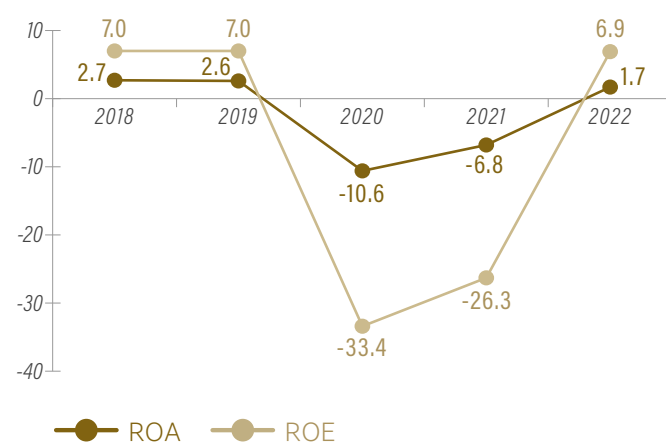
2022年の売上高は、前年同期比54.6%と大幅に増加しました。セグメント別にみても、すべてで前年同期を上回っています。婚礼事業では、婚礼施行件数の増加、ホテル事業では宿泊の稼働率及び単価の向上が寄与しました。

営業利益・当期純利益（百万円）



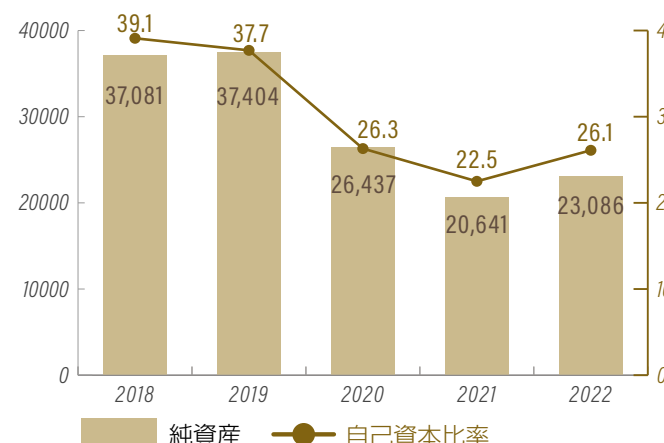
営業利益及び当期純利益は、売上高が大きく成長したことを受けて前年からさらに回復し、2019年以来の黒字となりました。営業利益は9,367百万円、純利益は7,636百万円、それぞれ増加しました。

ROA・ROE（%）



ROA及びROEも、黒字化に伴い前年から大きく回復しました。特にROEは、新型コロナウイルス感染症の影響を受ける前の2018年・2019年と同程度の水準である6.9%となっています。

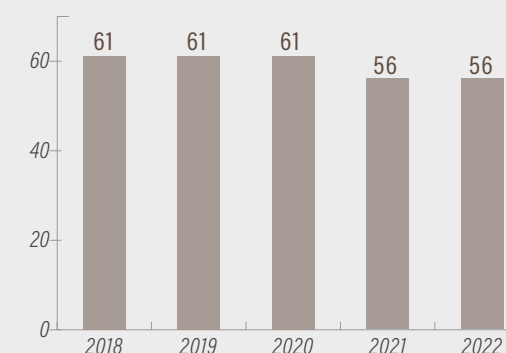
純資産（百万円）・自己資本比率（%）



純資産は、黒字化により前年から回復しました。これに伴い自己資本比率も向上しました。

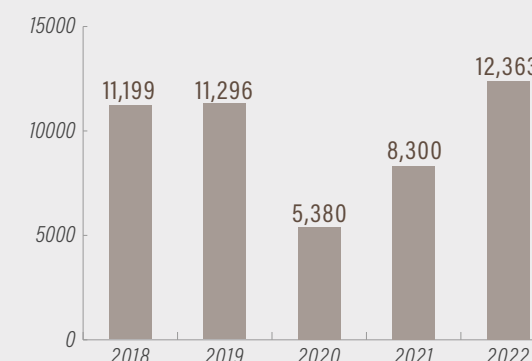
非財務ハイライト

ゲストハウス数



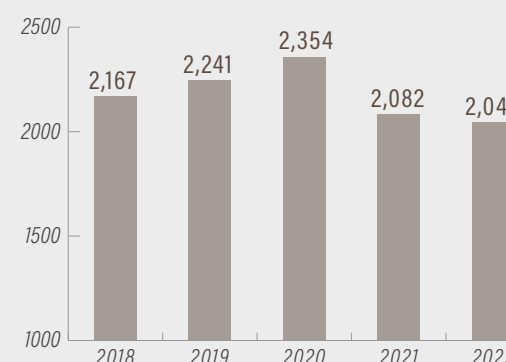
婚礼事業における宴会場の数は、2021年と変わらず56となっています。2020年から2021年にかけては、一部の事業所を閉店したことにより減少しました。

国内事業婚礼施行件数



国内における婚礼施行件数は、前年以前の婚礼施行が延期された影響もあって12,363件となり、新型コロナウイルス感染症の影響を受ける前の2018年及び2019年を超える結果となりました。

従業員数



従業員数は、2,041人となり、前年からわずかに減少しました。

婚礼事業



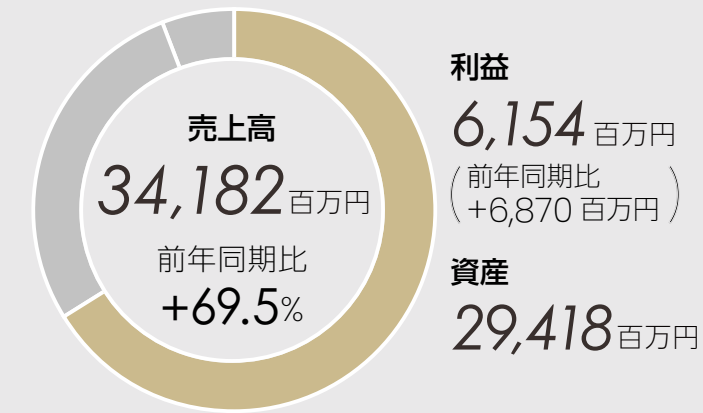
【主な事業内容】

- ・国内・海外結婚式場の運営、婚礼プロデュース
- ・衣装・美容・装花・写真・映像などブライダルコンテンツの提供
- ・婚礼受託事業、レストランの運営

ハード + ソフト + 人のトリニティ。

当社は、社内に建築装飾の専門部署を置き、多数のプロフェッショナルスタッフを配することで、常に時代の求めるハードや新しい婚礼スタイルをプロデュースしています。そして、ハード、ソフト、人が一体となつての顧客感動体験の提供を通じて、高い施設稼働率と収益性を実現しています。

2022年12月期 売上収益・事業利益



【実績・概況】

売上高・セグメント利益ともに前年同期から大きく回復。計画には及ばなかったものの、売上高は前年の約1.7倍、施行件数は同じく1.5倍で着地。

施行件数は10,000件を突破した。課題となっている平均施行単価にも回復の兆し。

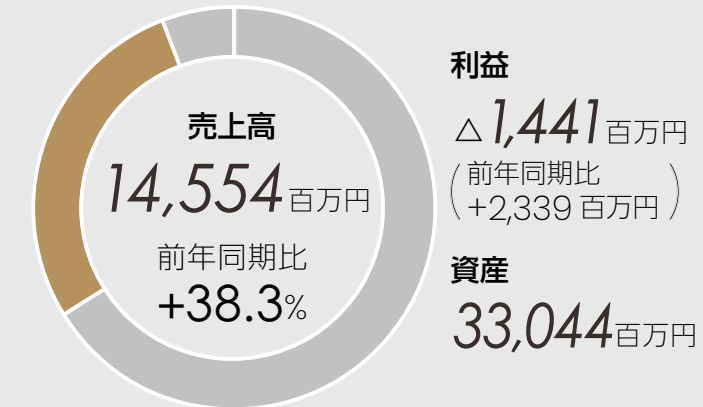
ホテル事業



【主な事業内容】

当社グループは、2011年に「ホテルインターコンチネンタル東京ベイ」の運営を、2013年に「ストリングスホテル東京インターコンチネンタル」の経営を開始しており、世界60か国以上に広がるインターコンチネンタルホテルズ&リゾーツから受け継ぐ、質の高いおもてなしを提供しています。その後、2016年に「ストリングスホテル 名古屋」を、2020年には日本初上陸のブランドを冠するライフスタイルホテル「キンプトン新宿東京」をオープンしており、現在は4つのホテルを展開しています。

2022年12月期 売上収益・事業利益



【実績・概況】

売上高が前年同期比+38.3%と回復。これに伴いセグメント損失も改善。

ホテル全体の稼働率は年間を通じて回復傾向にあったなか、特に10月以降は、個人旅行解禁による訪日外客数の増加に伴い大幅に回復した。

W&R事業



【主な事業内容】

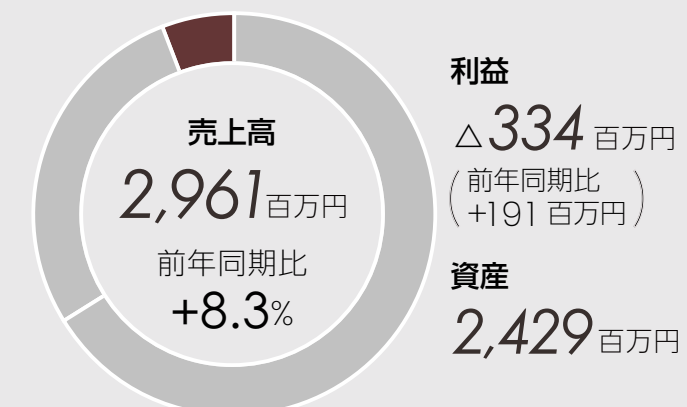
- ・リラクゼーション&ビューティー

リフレクソロジーブームを牽引したブランド「Queensway」を起点とし、年間50万人のお客様が訪れるサロンを全国主要都市に展開。高い技術力とグループシナジーを活かし、オリジナル領域を開拓。

- ・スパ&フィットネス

3年連続「ニフティ温泉ランキング第1位」を獲得した埼玉県最大級「美楽温泉 SPA HERBS」を運営、全国4店舗を展開する「ベストスタイルフィットネス」の運営。

2022年12月期 売上収益・事業利益



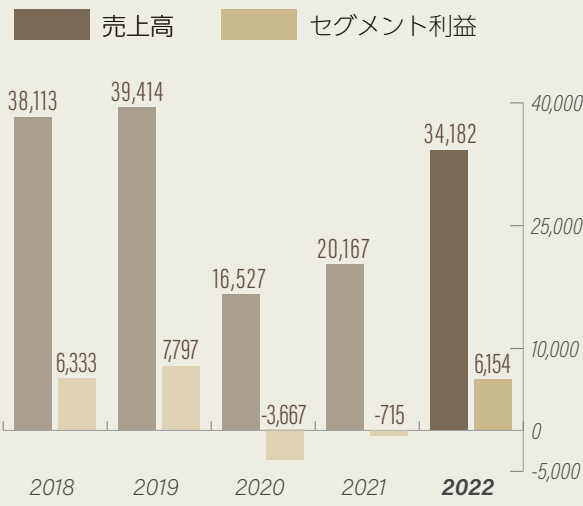
【実績・概況】

W&R事業は、売上高が前年同期比+8.3%と小幅回復。

スパ事業（SPA-HERBS）は来場者の高評価が定着し、ニフティ温泉ランキング3年連続1位を獲得。サ活ブームの追い風もあいまって、来館者数が前年同期比10%以上成長。

婚礼事業の概要と今後の方針

売上高の推移



売上高 **34,182** 百万円

セグメント利益 **6,154** 百万円

セグメント利益率 **18.0** %

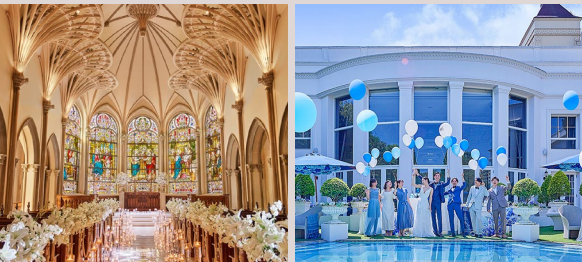
全方位型婚礼事業戦略

当社の主力事業である婚礼事業は、日本初のゲストハウスウェディング施設を開設したことに始まります。時代の流れに合致したこれまでにない新しいスタイルは好評を博し、展開エリアも政令指定都市を中心に一気に拡張していきます。それと同時にカップルのニーズは時代と共に多角化の歩みを加速。当社はゲストハウスウェディング以外にも、ホテルウェディング、国内外リゾート、少人数での会食、なし婚層をターゲットにした楽婚、神社結婚式の和婚スタイルなど、多様なニーズに対応し、業態を拡大してきました。これにより業界全体のマクロ・ミクロ的視点で動向変化を掴み、グループの多種多様なリソース・ノウハウを駆使、変幻自在に時間と空間をプロデュースし、新たな価値へ転換させていく、これこそが私たちの婚礼事業の強みなのです。

T A R G E T I N G	POSITIONING	SEGMENT
	NEO ホテルウェディング（西新宿・浜松町・品川）	【挙式＋披露宴】 ブランド力・大人数・付帯設備・接客スキル重視
	ザ スtrings（表参道・名古屋駅）	【挙式＋披露宴】 料理・サービスのハイクオリティ・好立地
	NEO ゲストハウス ウェディング（伊勢山ヒルズ 他 17 施設）	【挙式＋披露宴】 貸切感・オリジナリティ・多様性に対応した商品ラインアップ
	楽婚	【挙式＋披露宴】 コストパフォーマンス・手軽さ
	海外・リゾートウェディング	【挙式のみ／挙式＋会食】 リゾート感重視
	家族挙式・会費制ウェディング	【挙式のみ／挙式＋会食／挙式＋披露パーティ】 カジュアル感重視
	和婚スタイル（神社）	【挙式のみ／挙式＋会食】 価格重視・日本伝統
	2人で結婚式・スタジオフォトパーク	【挙式のみ／フォト結婚式／フォト＋会食／前撮り】 手軽さ・自分らしさ

ゲストハウスウェディング

まるでゲストをお招きする感覚で、一軒家を貸切したようなアットホームなおもてなしが叶うゲストハウスウェディング。感動的な演出・きめ細やかなおもてなしで、心に残る1日をお過ごしいただけます。



婚礼プロデュース

海外・リゾートウェディングに加えて、手軽さや価格重視をした「楽婚」、家族や親族だけで行う「家族挙式」など、婚礼サービスの多様化を視野にいれ満足度の高い商品を開発し続けています。



アニバーサリー

ウェディングで培ったプロフェッショナル技術を最大限に活かし、結婚式に関わらず、もっと多くのライフイベントに輝きをもたらすアニバーサリープロデュースを実現します。





変幻自在な事業展開を支えるコンテンツ

全方位に幅広い事業展開を可能にしてきたのが、社内で蓄積してきた豊富なリソースです。結婚式には、料理や衣裳、会場装花など様々な職種の人たちが携わっています。こうしたウエディングに必要なものすべてをワンストップで提供してきたからこそ、各分野のプロフェッショナルを備えることができています。これらのプロフェッショナルが一つのチームとなってお客様のニーズに向き合い、商品を作り上げてきたことが、多彩な展開につながっています。



今後の方針

当社は、一つのゲストハウスからスタートし、25年以上の歴史を経て業態を大幅に拡大してきました。今後も、ホテルを含む婚礼運営の受託、フォトウエディング、プロポーズをはじめとした記念日など、総合ブライダル企業としての自社リソースを活用し、新たな成長機会を追求します。時代や社会の変化に対応し、多様なニーズに応える結婚式やアニバーサリーをプロデュースし続けます。

今期トピックス

フォトウエディング・前撮り

コロナ禍において、結婚式に対する価値観が変化しました。従来結婚式と同時だった入籍を、結婚式よりも先に行う傾向があります。そのなかで、せめて記念に写真だけでも、という需要が増加しました。私たちは、この変化を見逃すことなく、前撮りを結婚式の一部とした新しいウエディングストーリーを提供することを目指します。これまでにない全く新しい時間と空間を提供し、アーティスティックな前撮りを通じて、新しい時代のお客様に応えます。

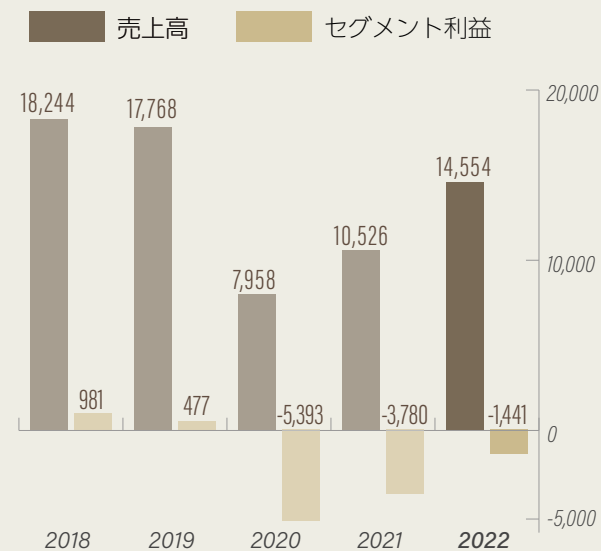


婚礼運営受託

成長機会として、自社店舗の開発・拡大だけでなく、婚礼運営の受託やウエディングに必要なコンテンツの外販を推進しています。従来は自社施設での活用が中心だった、人材やノウハウといった競争優位性を最大限に活用するべく、活躍の場を拡げています。固定資産を持たないため、これまで進出してこなかったエリアやポジションにも柔軟に進出し、新たな売上を創出していきます。

ホテル事業の概要と今後の方針

売上高の推移



売上高 **14,554** 百万円

セグメント利益 Δ **1,441** 百万円

施行件数 **1,660** 件

事業概要

当社グループは、2011年に「ホテルインターコンチネンタル東京ベイ」の運営を開始したのを皮切りに、現在は国内に4つのホテルを展開しています。いずれもIHGホテルズ&リゾーツのブランドを冠したり、大聖堂や大型のバンケットといった特色ある豊富な施設を備えるなど、付加価値の高い上質なホテルとして運営しています。婚礼で培った質の高いおもてなしとプレミアムな施設を活かし、婚礼だけでなく、宿泊やレストラン、宴会も同時にクオリティを上げていけることが我々の強みです。

今後の方針

国内においては、現在の4つのホテルにおいて、宿泊・婚礼・レストラン・宴会、それぞれのシナジーを活かしながら、高い付加価値をつけて利益率を上げていくこと、それによって着実に成長していくことを目指しています。ドッグフレンドリールームや和 -NAGOMI- LOUNGEのように、時代や社会の変化に合わせて常に新しい取組みを続けていきます。

また、海外への投資も行っていきます。2020年に、ハワイにあるホテル「Kaimana Beach Hotel」の運営を承継し、営業を開始しています。従来からハワイには婚礼事業で進出しておりましたが、まだまだ成長の期待できるアメリカにおいて事業を展開していくことで、海外売上比率を上げ、国内とのバランスを取りながら成長していきたいと考えています。



ホテル インターコンチネンタル 東京ベイ (浜松町) (330室 6バンケット 1チャペル) スtringsホテル東京インターコンチネンタル (品川) (203室 2バンケット 1チャペル) スtringsホテル 名古屋 (名古屋駅) (126室 7バンケット 2チャペル) キムプトン新宿東京 (西新宿) (151室 3バンケット 1チャペル)

東京都内に3、名古屋市内に1、あわせて4つのホテルを運営

当社は、ホテル事業として東京都内に3、愛知県名古屋市内に1、あわせて4つのホテルを運営しています。東京都内では、日本初進出のブランド「KIMPTON」及び「Intercontinental」のブランドを、一方で名古屋では自社ブランド「スリングス」を展開しています。

今期トピックス

Kaimana Beach Hotel

カイマナビーチホテルはワイキキのゴールドコーストにあるホテルです。改装によりモダンで魅力的な内装に生まれ変わりました。静かなロケーションで、カラフルな装飾品で飾られたロビーや客室がくつろぎを提供。ビーチは賑やかなワイキキから離れており、ダイヤモンドヘッドや美しいワイキキビーチの眺望も楽しめるホテルです。

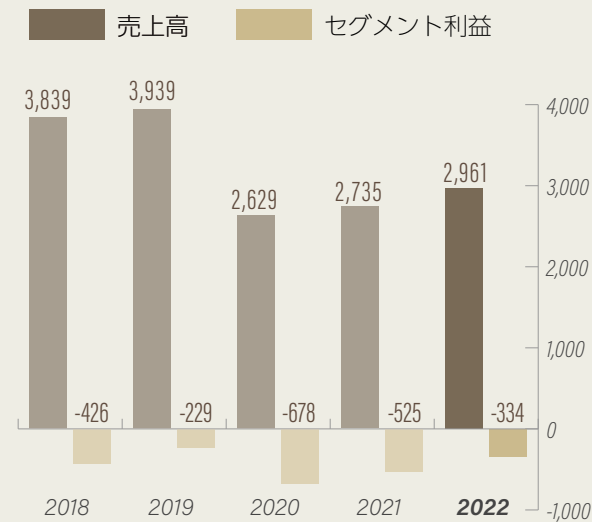


和 -NAGOMI- LOUNGE

和 -NAGOMI- ラウンジでは、ジャパニーズモダンな空間で和素材をアレンジした食事やスイーツを楽しめ、抹茶体験や浴衣・うちわのレンタルなど伝統文化に触れる機会も提供。アフタヌーンティー、和風スタイルの朝食、夕食では厳選された食材を用いた料理が楽しめ、アルコールも提供。NAGOMIラウンジでリラックスし、心温まるひとときを過ごせます。

W&R(ウェルネス&リラクゼーション)事業の概要と今後の方針

売上高の推移



売上高 **2,961** 百万円

セグメント利益 **△334** 百万円

SPA-HERBS 来館者数 **530,620** 人

フィットネス 会員数 **4,987** 人

Queensway 来館者数 **281,274** 人

Queensway 店舗数 **41** 店

SPA HERBS

SPA-HERBS

お手軽に、便利に、楽しめるテーマパーク

美容、健康、くつろぎ、そして楽しい時間をご提供する新感覚の温浴施設「SPA-HERBS」。現在は、埼玉県大宮市に1店舗を運営。まるで温泉地で過ごしているような「くつろぎの空間」で、身体も心も美しくなる“Beauty&Relax”。温泉に行く時間がなかなか作れないというお客様に、もっとお手軽に、もっと便利に、もっと楽しめるテーマパークをご提供します。

ライト層でも楽しめるイベントを提供

今後も継続して新たなお客様を取り込み、幅広い方々に楽しんでいただける施設を目指してまいります。今期はサウナブームもあり、ロウリュウなどに多くのお客様にお越しいただきました。イベントへの外出モチベーションが回復しつつある今、さらに子供からお年寄りまでライト層でも楽しめる魅力的なイベントを提供することで、「SPA-HERBS」という選択肢をお客様に持ていただきたいと考えています。



BEST STYLE FITNESS

オーダーメイド型フィットネスクラブ

人それぞれ違う自分にとっての“BEST”。それを叶えるのが「BEST STYLE FITNESS」です。現在は、埼玉県に1店舗、千葉県に2店舗を展開。価格もプログラムもあなたの思うまま。なりたい自分になるための、新しいオーダーメイド型フィットネスクラブです。最新鋭のジム設備・洗練された新しい空間のプール・スパ・豊富なスタジオプログラムなど、自分のスタイルで楽しめる多彩なプログラムをご用意しています。

地元を大切に、地域に密着した運営

地元を大切に、いろいろなシーンでご利用いただける施設を目指していきます。千葉県・海浜幕張の店舗は、フィットネスだけでなくスパ施設も備えており、今回漫画ゾーンの拡充などのリニューアルを行いました。これによりお客様にゆったりとした時間をお過ごしいただけるようにするなど、各店舗が属する地域に密着した運営を行っていきます。



Queensway

日本人に合うリフレクソロジーを追究

気軽にリフレクソロジーが受けられる癒しのサロンとして、日本で初めて誕生したのが「Queensway」です。現在は、全国に約40店舗を運営。Queenswayで受けられる“英国式リフレクソロジー”は、日本人好みのちょっぴり強めな“イタ気持イイ”刺激。日本人に合うリフレクソロジーを徹底的に追及した技術開発が、驚異的なリピート率を誇っています。

ブランドの維持・発展で、持続的な成長を

高いクオリティの技術と接客に定評があるQueenswayブランドを維持・発展させることで、持続的な成長を目指します。定期的な研修によるスタッフの技術と接客のクオリティをコントロールし、既存のお客様にご満足いただきながら、新しいお客様の取り込みに取り組んでまいります。

サステナビリティの取組み

当社は、「心に灼きつくプロのおもてなしで、人々が集うシーンをプロデュースする」というミッションのもと、「感動で、人と人と結ぶ 幸せがあふれる心豊かな社会へ」というビジョンの実現を目指しています。

当社は、この実現に向けて、そして、顧客、環境、社会、従業員、企業、様々なステークホルダーが長期にわたり持続的に成長しつづけるために、「記念日」、「人」、「街」、「経営基盤」を起点に、グループの意志を込めた4つのマテリアリティ（重点課題）テーマと、それぞれに2つのマテリアリティを定め、活動を推進しています。

マテリアリティと、関連するSDGs

		3 4 5 8 9 10 11 12 17							
すべての人へ もっと思い出を。 もっと感動的に。	■ ウエディング以外の多様な記念日・イベント開発	●			●	●	●	●	●
	■ あらゆる人へ感動を提供できるサービス基盤構築			●	●	●	●	●	●
「個」の成長が 「集」の成長、 「社会」の成長へ。	■ 外部への技術・職業研修の積極実施		●		●	●	●		
	■ 多彩なライフ・ワークスタイルへの対応	●	●	●	●		●		
人々が安心、 ワクワクして集い、 つながる場所の創出を。	■ 都市・地域の魅力度の向上	●			●	●		●	●
	■ 安心・安全な店舗、施設の開発・運営				●		●	●	
新たな価値創造で、 新たな時代を 共にきり拓く力を。	■ DX推進・技術開発・新たなパートナーシップ強化		●		●	●			●
	■ ガバナンス強化／ダイバーシティ推進／人材育成		●	●	●		●		

独自テーマ（18番目のゴール）

もっと世界中に
心の豊かさを



もっと世界中に 心の豊かさを

ツカダ・グローバルホールディング独自の18番目のゴールは「時間と空間のプロデュース」を通して、世の中の多くの人々へ、感動と喜び、かけがえのない思い出を提供することを目標としております。

婚礼・ホテル・記念日・W&R事業を通じて、「つながる感動」「集う喜び」「心に灼きつく思い出」目に見える世の中に必要なものだけではなく、人々の心・人生にとって「大切なもの」、人々の「心の豊かさ」を提供することがツカダ・グローバルホールディングが世の中に貢献できる最大の価値と考えます。

今期の主な取組み



産学連携による 「学生が創り上げる結婚式」 プロジェクト

結婚式の最前線で活躍するベスト・アニバーサリーのスタッフがウェディングプロフェッショナルを目指す学生をサポートしながら、実際の結婚式をともに作り上げることで業界全体の魅力付与や人材育成を図ります。



生産者とのつながりで育む、 未来に向けた地域応援

NPO法人日本プロ農業総合支援機構との協業

当社が運営するホテル「ストリングスホテル東京インターコンチネンタル」では、農業と民間企業の相互研鑽による新しいビジネス創出を支援するNPO法人日本プロ農業総合支援機構との協業により、国産の生産物を採用し、日本全国の生産者を応援するプロジェクトに積極的に取り組んでいます。

糖度や味は販売品と変わらない「規格外のマンゴー」を活用

今期は、完熟マンゴーの中でもより糖度が高く、特別なブランドとして販売されている「太陽のタマゴ」を生産する宮崎の宮野原農園を訪問。ほんの少しの傷や、サイズの問題により販売できずに廃棄されてしまう規格外マンゴーを、今回の取り組みにより、通常の半額以下の金額で直接仕入れすることが可能に。生食はもちろんピューレなどに加工し使用しました。



「Happinessカップルフォト キャンペーン」開催

ジェンダーや障害の有無に関わらず、すべてのカップルに幸せを届けたいという想いのもと、『Happinessカップルフォトキャンペーン』を開催。応募いただいた方の中から抽選で3組に、プロのフォトグラファーによるロケーションフォト撮影とチャペルでの挙式セレモニーをプレゼントさせていただきました。

「Happinessプロジェクト」とは

社会において様々な需要が高まるなか、更にお客様満足の向上を目指し、障害のある方やLGBTQ+の方、ご高齢の方、外国の方など多様な方の視点に立ち、サービス内容を改めて見つめ直すための取り組みです。ベストブライダルでは、まずは当事者の視点を知るために知識の習得からスタートし、学んだ視点をどのようにサービスに活かしていけるのかを話し合い、適切なサービスを整えていくことを目指しています。

基本方針

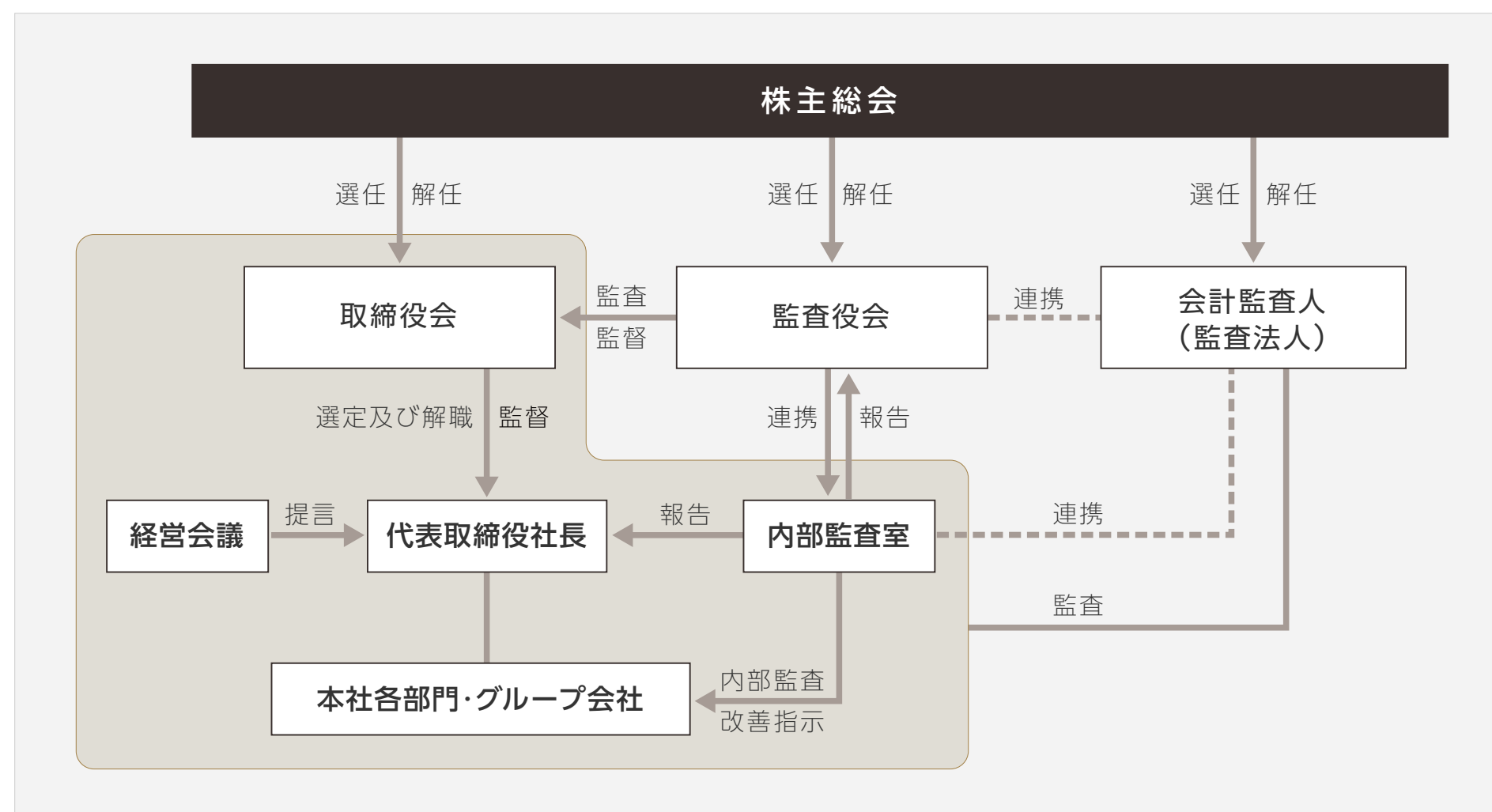
当社グループのコーポレート・ガバナンスの基本方針は、経営の効率性向上と健全性の維持を確保し、経営環境の変化に対して迅速に対応できる透明性の高い組織とすることにより、企業価値を高めることであります。

今後も企業利益と社会的責任の調和する誠実な企業活動を展開しながら、経営の透明性・効率性・公正性・機動性を重視し、株主を含めた全てのステークホルダーの利益に適う経営の実現、グループ全体の収益力の向上と企業価値の極大化を目指して、コーポレート・ガバナンスの充実を図ってまいります。

経営の監視を客観的に行うため、社外取締役ならびに社外監査役を置き、取締役会等の重要な会議において監督・監査を行っております。取締役につきましては、経営環境の変化に対する機動性を高めるために、その任期を1年としております。

また、株主や投資家の皆様に対しましては、四半期決算ならびに事業計画等の迅速かつ正確な公表と開示を基本とし、企業の透明性を高めてまいります。

コーポレート・ガバナンス体制



- 当社は監査役制度を採用しております。
- 当社取締役会は、原則毎月開催されております。取締役会は代表取締役1名を含む3名の業務執行取締役と独立役員である3名の社外取締役に
より構成されております。
- 当社監査役会は、原則毎月開催されております。監査役会は1名の常勤監査役と独立役員である2名の社外監査役に
より構成されております。各
監査役は取締役会に出席し、各取締役の業務執行状況を監査しております。
- 当社と社外取締役及び社外監査役全員は、会社法第427条第1項の規定に基づき、それぞれ同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約
を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、法令が規定する最低責任限度額であります。
- 内部監査を担当する部署として内部監査室を設置しております。
- 当社は太陽有限責任監査法人との間で会社法及び金融商品取引法に基づく監査について監査契約を締結しており、同時に会社法第427条第1
項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、法令
が規定する最低責任限度額であります。



代表取締役
塚田 正之

所有株式 7,267,700 株

1997年6月
当社 代表取締役社長就任(現任)

1999年6月
Best Bridal Hawaii,Inc. CEO 就任(現任)

2000年8月
株式会社ベストプランニング 代表取締役社長就任(現任)

2006年10月
株式会社アクア・グラツィエ(現 株式会社ベスト・アニバーサリー) 代表取締役社長就任

2011年1月
株式会社ホスピタリティ・ネットワーク(現 株式会社ベストホスピタリティーネットワーク) 代表取締役社長就任(現任)

2013年11月
株式会社ベストグローバル 代表取締役社長就任(現任)

2014年9月
株式会社 FAJA(現 株式会社 BEST HERBS) 代表取締役社長就任(現任)
株式会社RAJA代表取締役社長就任(現任)

2018年1月
株式会社ベストアニバーサリー 代表取締役会長就任(現任)

2019年5月
株式会社ベストライフスタイル 代表取締役社長就任(現任)

2020年8月
グロリアブライダルジャパン株式会社 代表取締役社長 就任(現任)



取締役
塚田 啓子

所有株式 1,224,400 株

1995年12月
当社 入社

1997年6月
当社 専務取締役就任(現任)

2002年12月
ファインエクスパンド有限会社 代表取締役就任(現任)

2005年3月
Best Bridal Hawaii,Inc. President 就任(現任)

2007年7月
当社 マーケティング部長

2014年7月
当社 事業開発部長

2016年4月
当社 事業開発部管掌

2019年5月
株式会社ベストライフスタイル 取締役就任(現任)



取締役
塚田 健斗

所有株式 577,200 株

2014年9月
株式会社 FAJA(現 株式会社 BEST HERBS) 取締役就任

株式会社 RAJA 取締役就任

2016年2月
株式会社 FAJA(現 株式会社 BEST HERBS) 常務取締役就任(現任)

2016年3月
当社 取締役就任(現任)

2018年1月
株式会社ベスト・アニバーサリー 代表取締役社長就任(現任)

2019年5月
株式会社ベストライフスタイル 取締役就任

2019年8月
株式会社 RAJA 常務取締役就任(現任)

2021年3月
株 式 会 社 ベ ス ト ホ ス ピ タ リ テ ィ ー ネットワーク 常務取締役就任(現任)

2021年3月
株式会社ベストライフスタイル 常務取締役就任(現任)

2022年3月
当社 人事総務部管掌(現任)



社外取締役
西堀 敬

所有株式 2,000 株

1983年4月
日立造船株式会社 入社

1987年3月
和光証券株式会社(現 みずほ証券株式会社)入社

1996年10月
株式会社ウェザーニューズ 入社

1999年12月
株式会社ビッグストアドットコム 入社

2006年3月
当社 社外取締役就任(現任)

2007年11月
株式会社 ANAP 社外取締役就任(現任)

2011年9月
株式会社 日本ビジネスイノベーション 代表取締役社長就任(現任)

2018年3月
株式会社遺伝子治療研究所 社外取締役就任(現任)

2018年11月
株式会社吉村 監査役就任(現任)

2021年6月
株式会社 TNBI 取締役就任(現任)

2022年3月
GATES GROUP 株式会社 社外取締役就任(現任)



社外取締役
寺地 孝之

1998年4月
関西学院大学 商学部教授(現任)

2010年1月
株式会社アンカーアソシエイツ 代表取締役社長就任(現任)

2011年4月
関西学院大学 教務部長

2014年4月
関西学院大学 商学部長

2016年3月
当社 社外取締役就任(現任)

2018年10月
株式会社神明ホールディングス 社外取締役就任(現任)

2021年3月
株式会社アイグランホールディングス 社外取締役就任(現任)



社外取締役
西谷 秀人

1983年4月
オリエント・リース株式会社(現 オリックス株式会社)入社

2011年1月
オリックス株式会社 執行役就任

2012年10月
Houlihan Lokey Inc Board Director 就任

2014年1月
オリックス株式会社 常務執行役 就任

2015年4月
ORIX Corporation USA CEO 就任

2019年9月
オリックス株式会社 常務執行役 CEO 補佐就任

2020年7月
Virtuous Capital LLC CEO 就任(現任)

2022年3月
当社 社外取締役就任(現任)

2022年6月
ポケットワーク株式会社 社外取締役 就任(現任)



監査役
及川 俊一

1978年4月
株式会社三和銀行(現 株式会社三菱 UFJ 銀行)入行

1996年4月
同行 三河島支店長

1998年5月
株式会社アプラス出向 営業開発 部長

2003年2月
株式会社 UFJ 銀行(現 株式会社三菱 UFJ 銀行) 審査 6 部 主任審査役

2003年12月
株式会社ビーコン IT 出向 専務執行役員 支援本部長

2005年8月
同社転籍

2012年6月
同社 常勤監査役就任

2014年6月
株式会社みどり会 常勤監査役

2016年6月
当社入社

2017年3月
当社監査役就任(現任)



社外監査役
千原 曜

所有株式 2,000 株

1988年4月
弁護士登録

さくら共同法律事務所 入所

1994年6月
同事務所 パートナー就任(現任)

2005年3月
当社社外監査役就任(現任)

2008年12月
株式会社マネジメント・ソリューション 社外監査役就任(現任)



社外監査役
柳澤 宏之

所有株式 2,000 株

1990年3月
公認会計士登録

1997年12月
柳澤 公認会計士事務所(現 柳澤・浅野公認会計士事務所) 開設 代表者就任(現任)

2001年11月
株式会社フィナンテック 監査役 就任

2005年3月
当社社外監査役就任(現任)

2010年5月
あると築地監査法人(現 あると築地有限責任監査法人) 社員就任(現任)

2017年11月
株式会社フィナンテック 社外取締役就任(現任)

取締役会メンバーのスキル・マトリックス 当社の取締役及び監査役の有するスキル等の組み合わせ(スキル・マトリックス)は、以下のとおりです。

経営	◎		○	◎	◎					
マーケティング	○	◎								
財務・会計	○				○		◎		◎	
人事・組織			○	○		○		○		
法務・統制		○					○	◎	○	
多様性・サステナビリティ		○	◎			◎				

国内拠点

- 結婚式場・・・18 施設
- ホテル・・・4 施設
- レストラン・・・3 店舗
- ブライダルサロン・・・51 店舗
- ドレスショップ・・・17 店舗
- フォトスタジオ・・・4 店舗
- リラクゼーションサロン・・・41 店舗
- フィットネススタジオ〈BEST STYLE FITNESS〉・・・3 店舗
- スパ／美楽温泉〈SPA HERBS〉・・・1 店舗

中国・四国・九州・沖縄エリア

- 結婚式場・・・1施設
- ブライダルサロン・・・11店舗
- ドレスショップ・・・4 店舗
- リラクゼーションサロン・・・1店舗

北海道・東北エリア

- 結婚式場・・・1施設
- ブライダルサロン・・・2 店舗
- ドレスショップ・・・1 店舗
- リラクゼーションサロン・・・2 店舗

関東エリア

- 結婚式場・・・10 施設
- ホテル・・・3 施設
- レストラン・・・3 店舗
- ブライダルサロン・・・22 店舗
- ドレスショップ・・・8 店舗
- フォトスタジオ・・・1 店舗
- リラクゼーションサロン・・・22 店舗
- フィットネススタジオ
〈BEST STYLE FITNESS〉・・・3 店舗
- スパ／美楽温泉〈SPA HERBS〉・・・1 店舗

近畿・中部エリア

- 結婚式場・・・6 施設
- ホテル・・・1 施設
- ブライダルサロン・・・16 店舗
- ドレスショップ・・・4 店舗
- フォトスタジオ・・・3 店舗
- リラクゼーションサロン・・・10 店舗

海外拠点

ハワイ

- セント・カタリナ・シーサイドチャペル
- プルメリアガーデン
- ザ・ハウスオブイリス

バリ

- ティルタ・ウルワツ
- グラスハウス・バイ・ティルタ

持株会社

株式会社 ツカダ・グローバルホールディング
所在地：〒105-0022 東京都港区海岸一丁目16番1号

グループ会社

国内

- 婚礼事業・・・株式会社ベストブライダル
- 婚礼事業・・・株式会社ベスト - アニバーサリー
- 婚礼事業・・・株式会社ベストプランニング
- ホテル事業・・・株式会社ベストホスピタリティーネットワーク
- ホテル事業・・・株式会社ベストグローバル
- ホテル事業・・・株式会社ベストライフスタイル
- W&R事業・・・株式会社BEST HERBS
- W&R事業・・・株式会社RAJA

海外

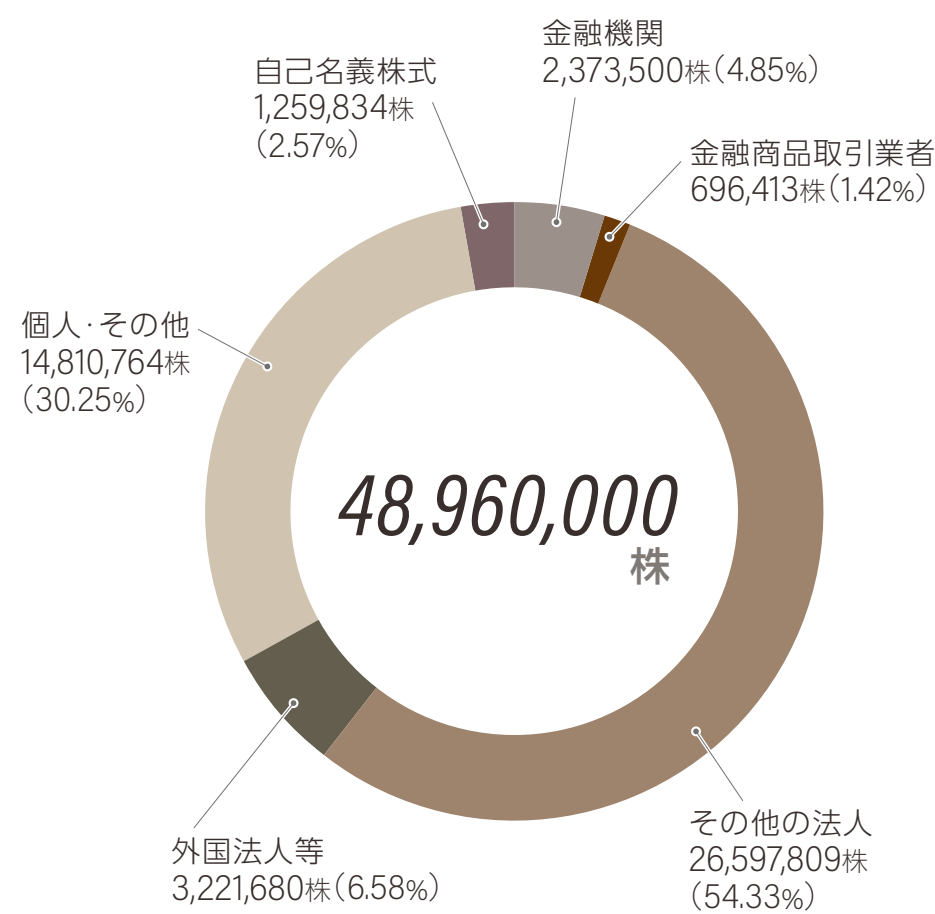
- Best Bridal Hawaii, Inc.（米国法人）
- PT.Tirtha Bridal（インドネシア法人）

(単位:百万円)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
損益状況（会計年度）											
売上高	44,494	47,426	51,691	53,804	55,365	57,253	60,197	61,121	27,114	33,429	51,699
営業利益	6,519	6,856	6,406	5,392	3,515	4,268	5,249	6,383	△11,476	△6,391	2,976
経常利益	6,610	7,129	6,708	5,431	3,598	4,398	5,257	6,222	△11,227	△5,452	4,758
親会社株主に帰属する当期純利益(△純損失)	3,270	4,236	4,294	3,880	1,951	2,203	2,424	2,565	△10,628	△6,137	1,498
財政状況（会計年度末）											
純資産	20,815	24,668	28,710	31,807	34,228	35,781	37,081	37,404	26,437	20,641	23,086
総資産	48,381	53,968	67,269	80,327	84,752	84,447	90,841	99,343	99,814	90,901	87,472
現金及び現金同等物の期末残高	11,205	13,758	17,354	17,863	15,380	14,896	24,117	28,259	22,202	16,451	21,149
キャッシュ・フロー状況											
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,223	6,022	6,960	5,686	6,559	7,062	6,050	7,297	△8,871	△899	7,958
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,409	△5,457	△10,780	△12,887	△12,352	△3,976	△375	△12,838	△7,702	△1,916	2,077
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,198	1,897	7,108	7,712	3,131	△3,573	3,704	9,686	10,545	△2,978	△5,420
1株当たり情報											
1株当たり純資産額	425.15	505.21	587.99	651.42	683.81	717.16	745.24	784.15	550.65	428.77	479.39
1株当たり当期純利益(△純損失)金額	66.79	86.62	87.95	79.48	40.37	46.19	50.82	53.78	△222.82	△128.67	31.42
1株当たり配当額	10	10	10	10	10	10	10	10	-	-	5
配当性向	15.0	11.5	11.4	12.6	24.8	21.6	19.7	18.6	-	-	15.9
その他財務データ											
自己資本比率(%)	43.0	45.7	42.7	39.6	38.5	40.5	39.1	37.7	26.3	22.5	26.1
ROE(%)	16.9	18.6	16.1	12.8	6.1	6.6	7.0	7.0	△33.4	△26.3	6.9
ROA(%)	6.8	7.8	6.4	4.8	2.3	2.6	2.7	2.6	△10.6	△6.8	1.7

2013年7月1日付で、株式1株につき200株の株式分割を行っております。2012年の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額及び1株当たり配当額を算定しております。

株式の状況



発行可能株式総数…195,840,000 株

発行済株式総数…48,960,000 株

単元株式数…100 株

株主数…15,164 人

大株主

ファインエクスパンド有限公司	23,048,300株	48.32%
塚田 正之	7,267,700株	15.24%
株式会社AOKIホールディングス	3,351,100株	7.03%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,378,500株	2.89%
QUINTET PRIVATE BANK (EUROPE) S.A. 107705	1,257,500株	2.64%

株価の推移 (2023年3月31日現在)



会社概要

事業内容 持株会社、グループ企業の経営管理・監督、
ゲストハウス・ホテル・レストランの企画開発・所有

代表者 代表取締役社長 塚田 正之

役員 専務取締役 塚田 啓子

取締役 塚田 健斗

取締役 (社外) 西堀 敬

取締役 (社外) 寺地 孝之

取締役 (社外) 西谷 秀人

監査役 及川 俊一

監査役 (社外) 千原 曜

監査役 (社外) 柳澤 宏之

設立 1995 年 10 月 6 日

従業員数 単体 63 名 (2022年12月31日現在)
連結 2,041 名 (2022年12月31日現在)

所在地 〒105-0022
東京都港区海岸 一丁目16 番1 号
(2023年3月30日移転)

資本金 4 億 7,200 万円

発行済株式総数 48,960,000 株

決算 12 月

上場金融取引所 東京証券取引所スタンダード市場
(2023年10月20日移行)

TSUKADA
GLOBALH
OLDINGS

統合報告書 2023

株式会社ツカダ・グローバルホールディング

TSUKADA GLOBAL HOLDINGS Inc.

www.tsukada-global.holdings
Tokyo Stock Exchange Standard Market