

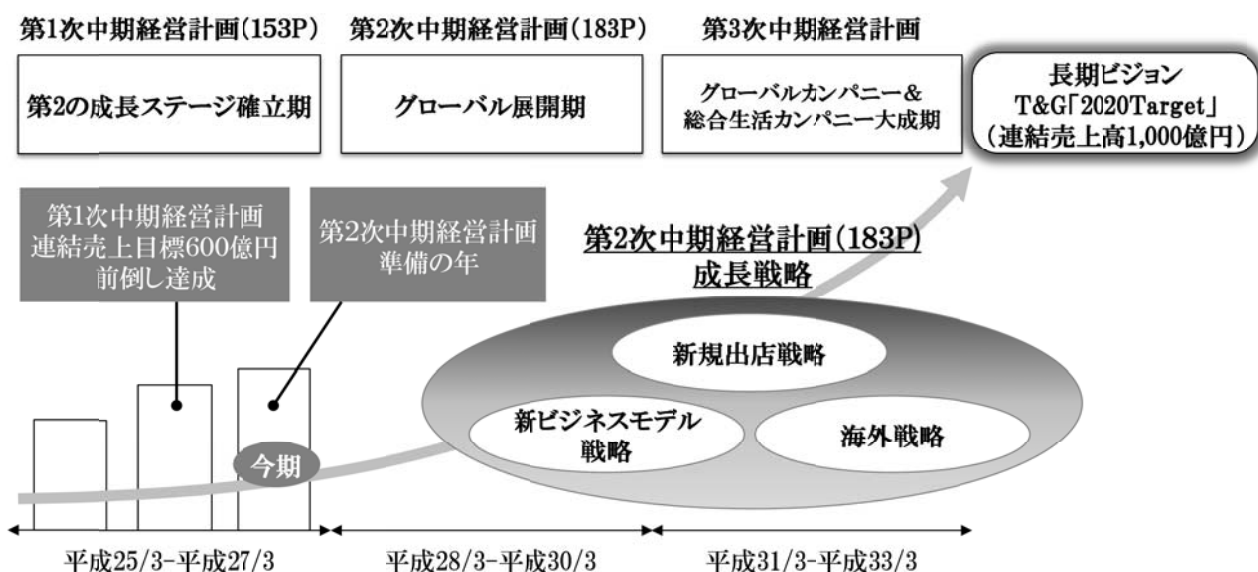
平成 26 年 10 月 22 日

各 位

会社名 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
 代表者名 代表取締役社長 知識 賢治
 (コード番号:4331 東証一部)
 本店所在地 東京都品川区東品川2丁目3番 12 号
 問合せ先 取締役 経営企画部長 岡崎 守隆
 TEL:03-6833-1172

2020Target 連結売上高 1,000 億円に向けた成長戦略 第 2 弾「新ビジネスモデル戦略」のお知らせ

当社は、長期ビジョン「2020Target」(平成33年3月期)として「グローバルカンパニー&総合生活カンパニー」を掲げ、連結売上高1,000億円を目指しております。現在、平成27年3月期を終了年度とする第1次中期経営計画(153P)に取り組んでおり、平成26年3月期において、1年前倒しで売上目標の600億円を達成、今年度は更なる成長に向けた第 2 次中期経営計画(183P)の準備の1年と位置付けております。



第2次中期経営計画(183P)では、「新規出店戦略」、「新ビジネスモデル戦略」、「海外戦略」を成長戦略の 3 本柱と位置付けており、第 1 弾として 2014 年 7 月に「新規出店戦略」を発表していますが、今般、第 2 弾として「新ビジネスモデル戦略」の基本方針および具体的な導入店舗を発表致します。なお、第3弾の「海外戦略」については、今後、発表する予定です。

1. 背景

日本の一般的な挙式会場では、あらかじめ決められた選択肢の中から花や装飾品を選ぶ仕組みになっており、また装飾の範囲もテーブルコーディネート中心のものに留まっています。オリジナルウェディングと称しながらも、必ずしもお客様の要望を満たしているものではありません。

T&Gは2012年に、T&Gリサーチセンター(東京、NY、ロス、他)を立上げ、海外の最先端のウェディング情報を取り入れるとともに、プロフェッショナルチームによるウェディングプロデュースサービス“Haute couture Design”(オートクチュールデザイン 以下、HCD)をスタートさせ、これまでの装飾、演出の域を超えた、挙式会場の空間全体をゼロから作り上げる先進的なウェディングスタイルを提案してまいりました。

HCD の提供単価は一般の挙式に比べ高価格となるため、利用者は著名人や富裕層のお客様に限られていましたが、一般のお客様からの問い合わせも多数いただいていたことを踏まえ、今回、多くのお客様に同様のサービスをご提供することを可能にする新しいビジネスモデルを構築いたしました。

2. 新しいビジネスモデルとは

第一に、従来のテーブルコーディネート中心の装飾の域を脱し、会場の天井、壁面を含めた空間全体をコーディネートするものであります。お客様の思い描くイメージを、空間全体を用いて表現することで、世界観を感じる演出が可能となります。



第二に、装飾品については、自社工場で生産することにより、従来にない豊富な品揃えを用意いたしました。また、お客様のご要望に基づいてお客様オリジナルの装飾品を制作することも可能です。このように装飾品の種類の充実を図るとともに、T&Gリサーチセンターによる最先端の情報を取り入れた斬新な商品開発により、常にお客様の要望にお応えできる体制を確立いたします。

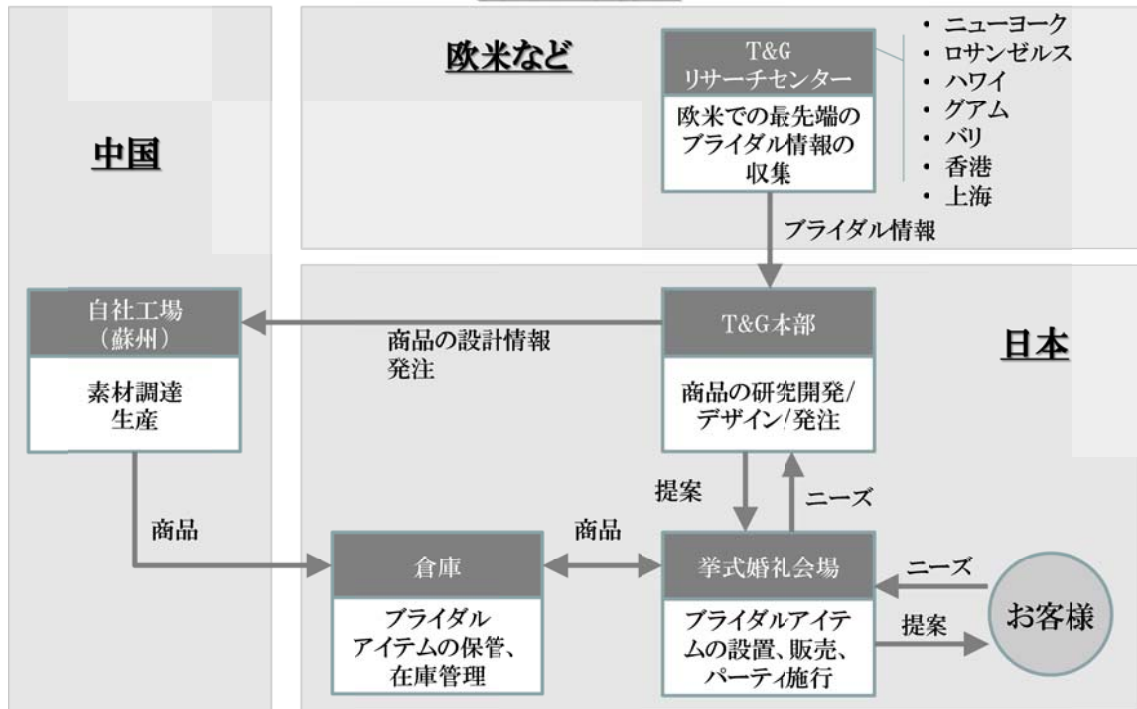
— 装飾品の例 —



第三に、こうした装飾品をリーズナブルな価格でご提供できる商品供給体制を構築しました。先に述べた通り、自社工場(中国・蘇州)を新設し、企画、開発、製造までを一貫して行います。徹底したクオリティ管理のもと、全ての工程を自社で行うことにより、お客様のニーズに沿った高品質な商品を低コストで生産することができます。

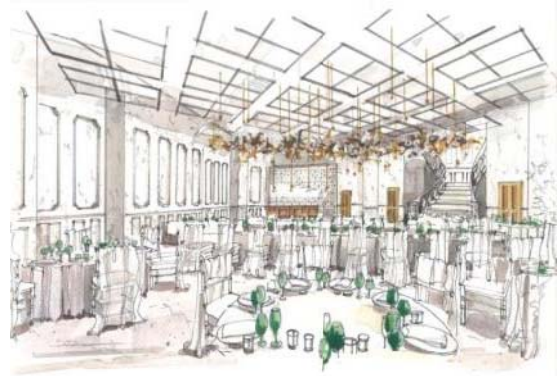
これにより、これまで特定の方に限られていた「空間全体をゼロから作り上げるような会場装飾」が、一般的な挙式会場での装飾にかかる費用に近い価格でご提供することが可能になります。

— 商品供給体制 —



3. 新ビジネスモデル展開の第一号店舗を本年11月にオープン

新しいビジネスモデルの第一号店舗として、既存店の SHOTO GALLERY(2005年11月開業、東京都渋谷区松涛1-5-4)をリニューアルし、「TRUNK BY SHOTO GALLERY」として2014年11月にリニューアルオープンします。今後は首都圏および地方大都市圏を中心に既存店舗に段階的に導入していきます。



以上が、第2次中期経営計画(183P)の中核をなす成長戦略の第2弾「新ビジネスモデル戦略」の概要です。

「挙式会場の空間全体をゼロから作り上げる会場装飾」、「お客様のご要望をすべてかなえる圧倒的な装飾品の品揃え」、「お客様だけのオリジナル装飾品」、「これらを一般的な挙式会場の装飾にかかる費用に近い価格でご提供できる自社生産体制」

これらの「新ビジネスモデル」の仕組みによって、新たなウェディングスタイル市場を創造してまいります。

以上