

APPENDIX

補足資料

目次

1. 業界概況	P3-7
2. 当社の事業内容	P8-12
3. 当社のポジショニング	P13-18
4. 当社の強み	P19-26
5. 会社概要	P27-32

1. 業界概況

国内ウェディング市場規模

結婚周辺市場規模



T&G関連事業

挙式 披露宴 新婚旅行
ブライダルローン 美容事業

DATA: 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2015」およびゼクシィ新生活準備調査2014より弊社作成

挙式披露宴市場規模

- 挙式披露宴平均単価(全国)

334万円

DATA: 株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査2014

- 2014年の婚姻組数

649,000組

DATA: 厚生労働省 平成26年人口動態統計(推計数)

専門式場・ハウスウェディング市場規模

- 専門式場・ハウスウェディングの実施会場(シェア)

52.7%

DATA: 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2015年版」

T&G

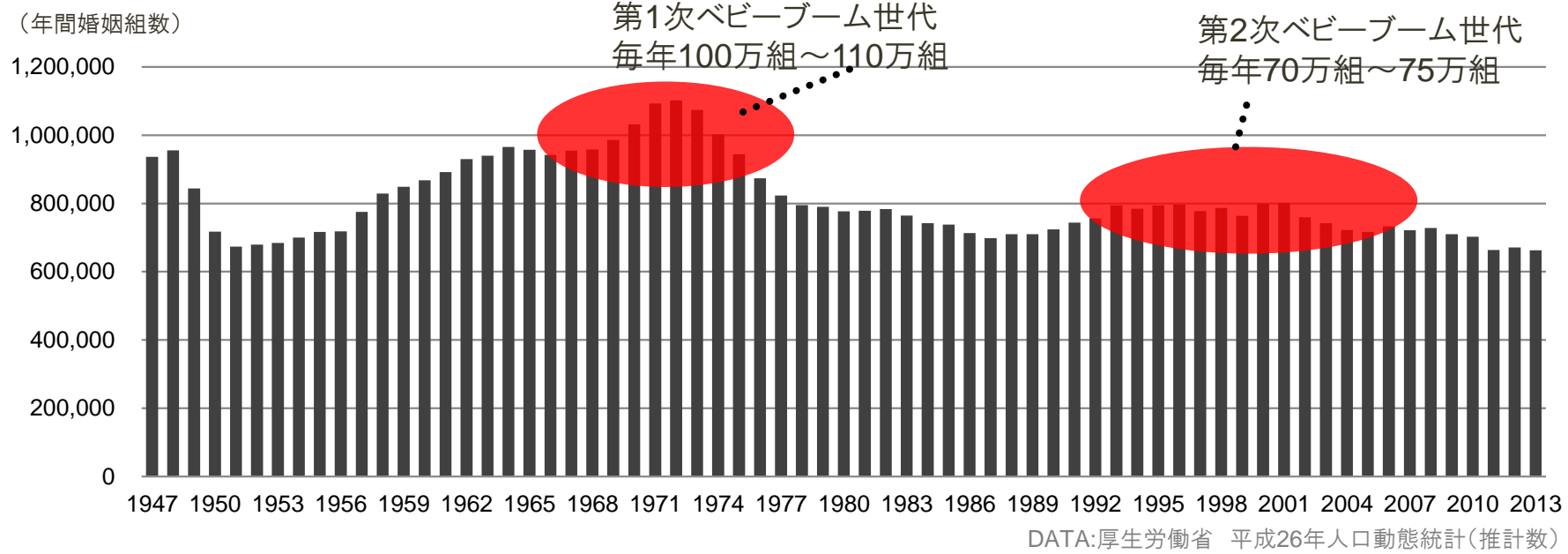
- 2015年3月期年間挙式披露宴組数(実績)

直営店
コンサルティング型
リゾート 合計

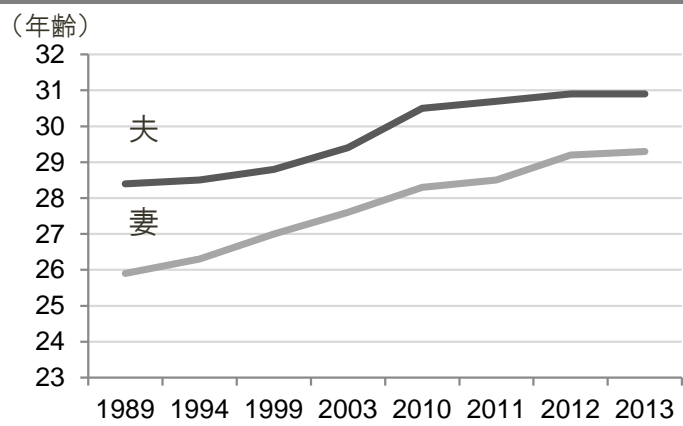
19,451組

国内婚姻組数の推移

日本の婚姻組数の推移

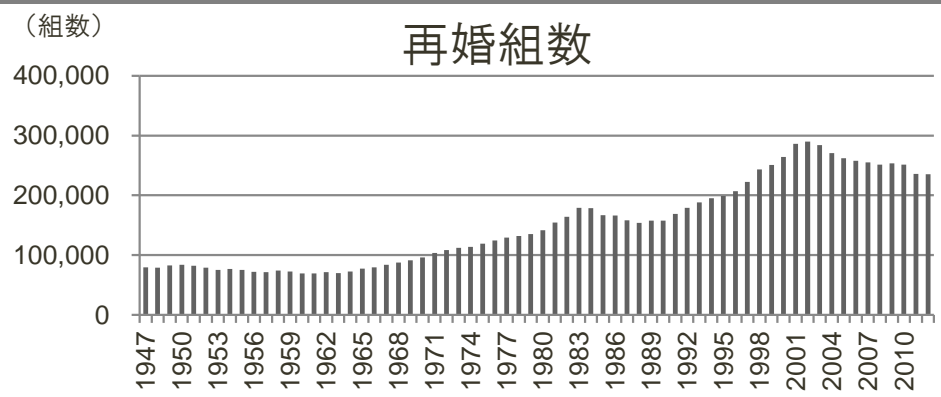


初婚年齢の推移



DATA:厚生労働省 平成25年人口動態統計

(参考)日本の再婚組数の推移

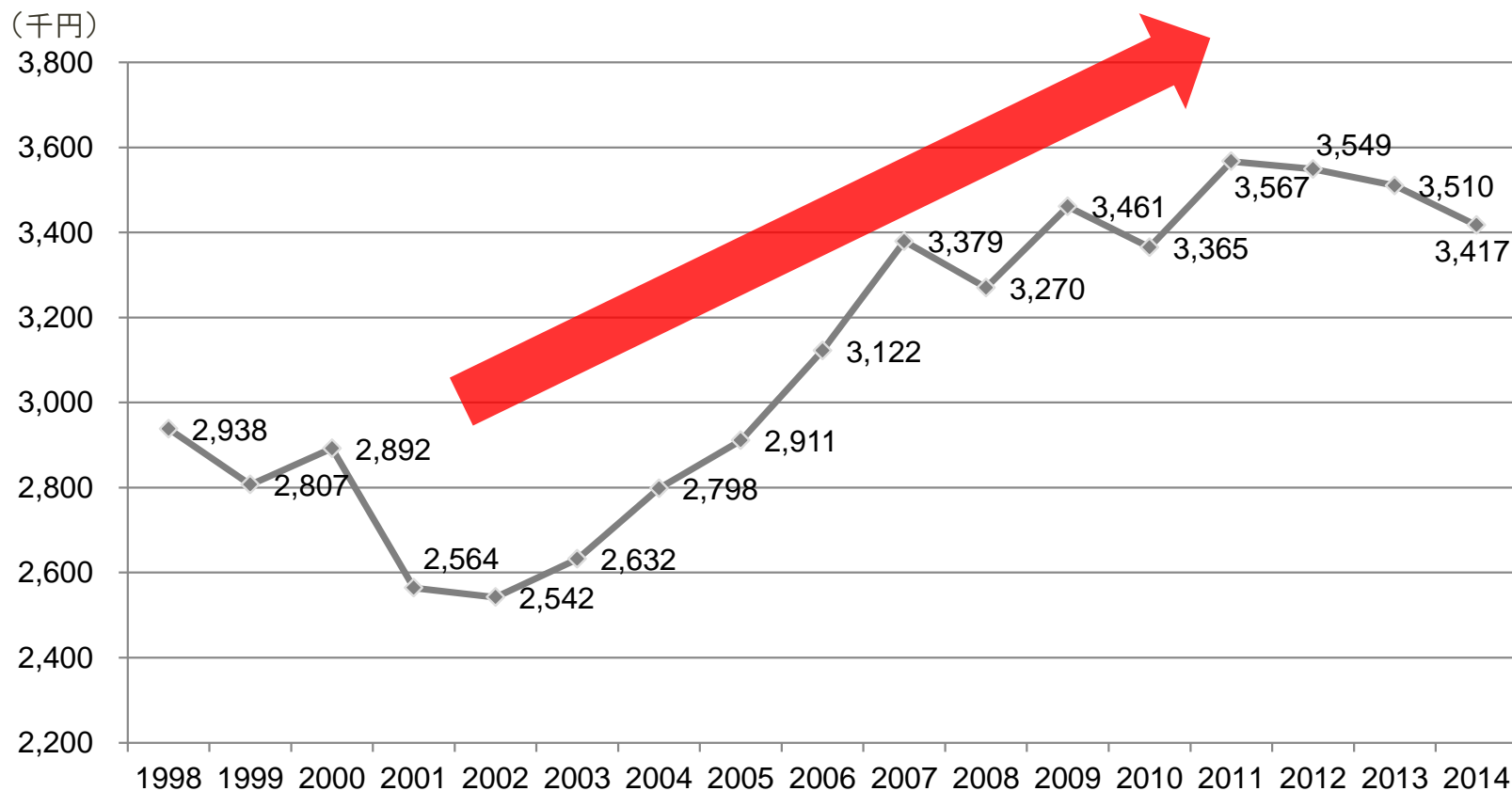


DATA:厚生労働省 平成25年人口動態統計

国内挙式披露宴単価の推移

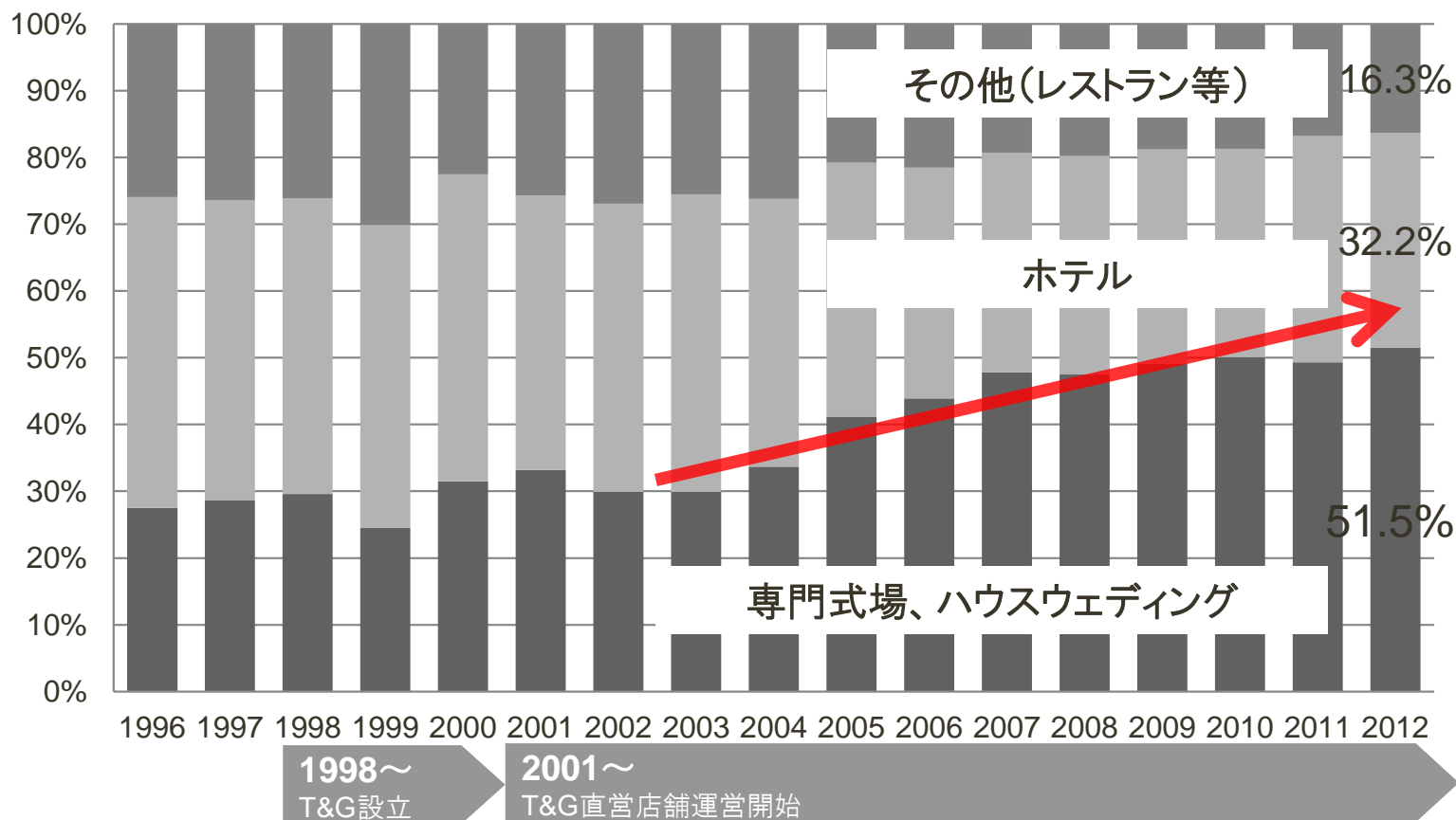
ハウスウェディングの普及により
近年単価は高い水準を維持している

首都圏の挙式披露宴平均単価の推移



国内挙式における ハウスウェディングのシェアは右肩上がり

挙式披露宴実施会場の動向(全国)



2. 当社の事業内容

事業領域

ウェディングプロデュース

- ハウスウェディング
- レストランウェディング
- ホテルウェディング
- レストラン併設型ウェディング



海外 ウェディング プロデュース



オリジナル ハネムーン

ブライダルクレジット
トリートメント&スパ



オートクチュール デザイン

著名人
ウェディング



レストラン運営

ホテル運営



イベントプロデュース

Premium Party &
Conference



直営店舗：全国71店舗(104会場) ※(株)ブライズワード 7店舗 14会場

(2015年9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)
- ベイサイドパーク迎賓館(大阪)
- アクアガーデンテラス (大阪)
- アーセンティア大使館 (大阪)
- ベイサイド迎賓館 (和歌山)
- アーヴェリール迎賓館 (姫路)
- ベイサイド迎賓館 (神戸)
- 山手迎賓館 (神戸三宮)
- 北山迎賓館 (京都)
- アクアテラス迎賓館 (大津)
- アルモニーアンブラッセ(大阪)※
- アルモニーアッシュ (姫路)※
- InStyle wedding KYOTO(京都)

■ 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(長野)
- ガーデンヒルズ迎賓館(松本)
- アルモニーピアン (松本)※

■ 中国・四国エリア

- アーククラブ迎賓館 (広島)
- アーヴェリール迎賓館 (岡山)
- アーククラブ迎賓館 (福山)
- ベイサイド迎賓館 (松山)
- アーヴェリール迎賓館 (高松)
- 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(熊本)
- ベイサイド迎賓館 (鹿児島)

- アーフェリーク迎賓館(小倉)
- ベイサイド迎賓館 (長崎)
- ガーデンヒルズ迎賓館(大分)
- アルモニーサンク (小倉)※

■ 東海エリア

- 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)
- アーセンティア迎賓館(浜松)
- アーフェリーク迎賓館(岐阜)
- アクアガーデン迎賓館(沼津)
- ガーデンクラブ迎賓館(三重)
- ベイサイド迎賓館 (静岡)
- アクアガーデン迎賓館(岡崎)
- アーセンティア迎賓館(静岡)
- アルモニーテラッセ (岐阜)※
- アルモニーヴィラ オージュアルダン (常滑)※

■ 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
- アーフェリーク白金
- TRUNK BY SHOTO GALLERY (松涛)
- 表参道TERRACE
- アルモニーソルーナ 表参道 ※
- 青山迎賓館
- 白金倶楽部
- 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

■ 関東エリア

- アーセンティア迎賓館 (柏)
- 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)
- アーヴェリール迎賓館 (大宮)
- 山手迎賓館 (横浜山手)
- 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)
- 茅ヶ崎迎賓館
- THE SEASON'S(横浜)
- BAYSIDE GEIHINGAN VERANDA minatomirai(横浜)



コンサルティング型：全国16施設(ホテル・レストラン等)

(2015年9月30日現在)

■ 提携レストラン等

THE JEWELS (札幌)

フェリチタ (表参道)

マノワール・ディノ (表参道)

アンティコ・ブッテロ (広尾)

イル・ブッテロ (広尾)

TERAKOYA (武蔵野)

Fish Bank TOKYO (汐留)

トゥーランドット 游仙境 (みなとみらい)

ミラキュルーズ (有楽町)

REIMS YANAGIDATE (表参道)

●: 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)

ホテルポストプラザ草津(滋賀)

ザクラウンパレス新阪急高知(高知)

宮崎観光ホテル(宮崎)

海外拠点：展開都市と提携ホテル

(2015年9月30日現在)



- アジア婚礼プロデュース
- <ジャカルタ>
- ✓ フェアモント ジャカルタ

- : アジア婚礼プロデュース
- : リゾートウェディング

■ リゾートウェディング

<Hawaii>

- ✓ モアナ サーフライダー
- ウェスティン リゾート&スパ
- ✓ ザ・カハラ・ホテル&リゾート
- ✓ シェラトン・ワイキキ・リゾート
- ✓ キャルバリー・バイ・ザ・シー教会
- ✓ ザ モダン ウェディング

<沖縄>

- ✓ アールイズ・スイート～海の教会～【独立型】
- ✓ ホテル オリオンモトブリゾート&スパ 白の教会

Guam

<Guam>

- ✓ シェラトン・ラゲーナ・グアム・リゾート
- ✓ ヒルトン・グアム・リゾート&スパ
- ✓ ハイアットリージェンシー グアム
- ✓ ホテル・ニッコー・グアム

<Bali>

- ✓ ブルーポイント・ベイ・ヴィラ&スパ
- ✓ コンラッド・バリ
- ✓ ブルーヘブン パダンパダンビーチ

Hawaii

3.当社のポジショニング

代表的な直営店舗

青山迎賓館(東京都港区)

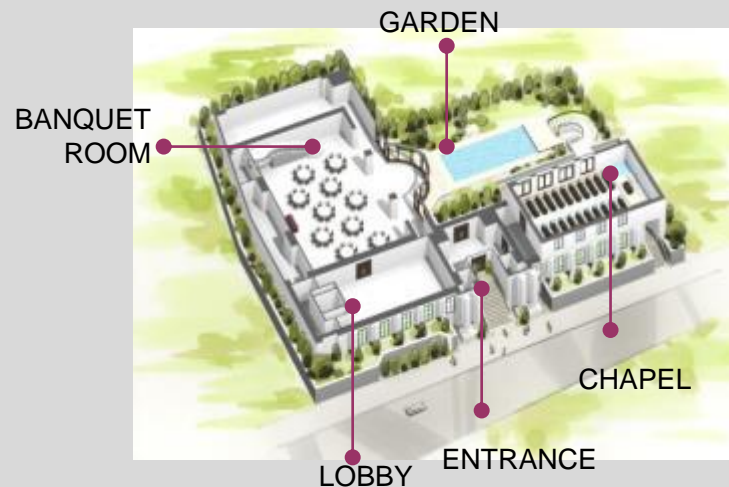
- コンセプトは、「エレガント」
遊び慣れたフランス貴族たちの邸宅をイメージ
- 特徴 天井開放可能なチャペル/大理石のバーカウンター等
- 収容人数 着席:120名・立食:150名
- 面積 敷地面積 1,359㎡・建築面積 856㎡
バンケット面積 207㎡・バンケット天井高 5.8 m
チャペル面積 113.36 ㎡
- 設立 2008年2月



<当社会場の特徴>

■ 一軒家貸切

チャペル、パーティ会場、ガーデン、その全てをご新郎様・ご新婦様と参列されたゲストの方々に完全貸切。「心がひとつになる瞬間」を演出する環境をプロデュース



■ 一顧客一担当制

ご新郎様・ご新婦様の想いをくみ取り最高の一日を創り上げるため、ご成約からパーティ施行まで、全てを一人のウェディングプランナーが担当

長い時間をかけて会話を重ね、きめ細かくニーズをくみ取る



リゾートウェディング

リゾートウェディングの特徴

- コンセプトは、「風までも、思い出になるウェディング」
- 海外のチャペルは世界の憧れを集める一流ブランドホテルとのコラボレーションを展開
- 「All in One Hotel」をかかげ、ホテルの敷地内ですべてが叶えられるリゾートウェディングスタイルを中心に
ご提案

会場例：ザ モダン ウェディング

- 純白に統一されたチャペルに一步足を踏み入ると... 目の前には、はるかな水平線。神々の島・ハワイならではの壮麗さが宿る
- 場所：モアナ サーフライダー ウェスティンリゾート&スパ
2365 Kalakaua Ave, Honolulu, HI 96815



自社ドレスサロン WITH A WHITE

- リゾートウェディングに適した人気のデザインを オリジナルで豊富にラインアップ
- これまでのお客様からの声をもとに、リゾートウェディングの為に仕立てたオリジナルドレスをはじめ、上質なドレスと充実したラインアップを用意し、お客様の多様なニーズに応える
- 会場特性を熟知したスタッフが、会場の雰囲気とお客様のイメージに適したドレスを提案するため、より満足度の高いドレスをお客様へ提供する



ホテル運営、レストラン運営

＜ホテル運営 代表例＞

アルモニーアンブラッセ(大阪市北区)

- 2010年4月にオープンしたスモールラグジュアリーホテル
- 顧客満足度を何よりも重視した上質なサービスとホスピタリティが高く評価され、『ミシュランガイド 関西2014』にて、開業以来4年連続で「3レッドパビリオン(非常に快適の中でも特に快適)」を獲得
- 客室38室、レストラン1、チャペル1、バンケット2、ドレスショップ、エステルーム



＜レストラン運営 代表例＞

ブルーポイント(東京都港区白金台)

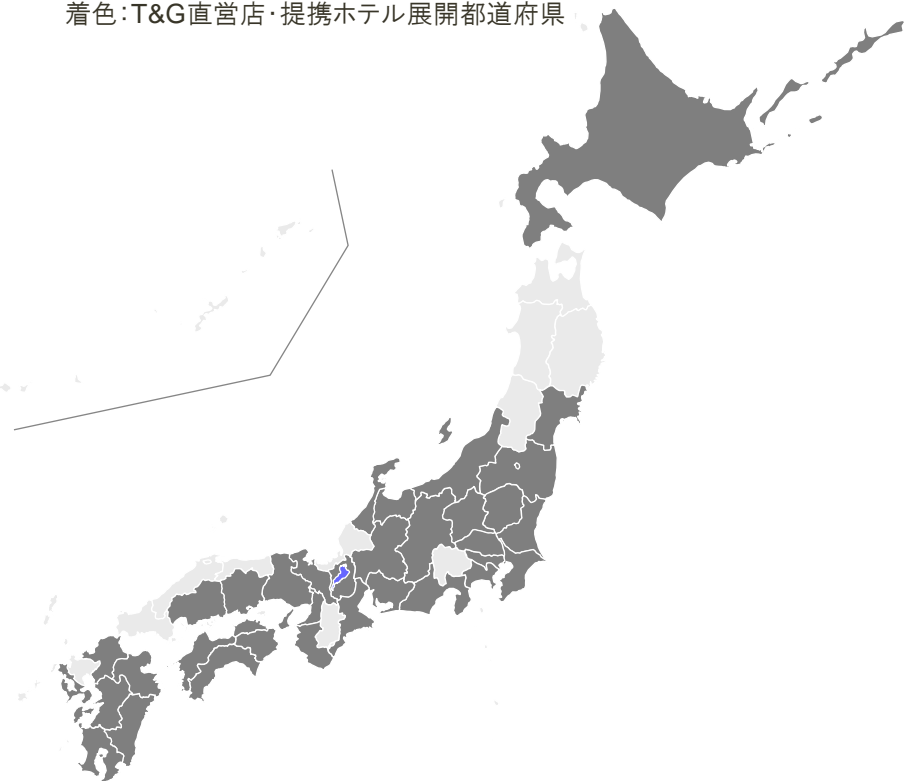
- 白金プラチナ通りに佇む、カジュアルフレンチレストラン
- 世界的に活躍するデザイナー「森田恭通」氏のデザインでリニューアルオープン
- 五つ星ホテルのロビーのように落ち着いた大人の雰囲気が漂う店内と、プラチナ通りに面したスタイリッシュで開放的なオープンテラスが特徴



T&Gグループの国内事業展開・市場シェア

国内事業展開エリア

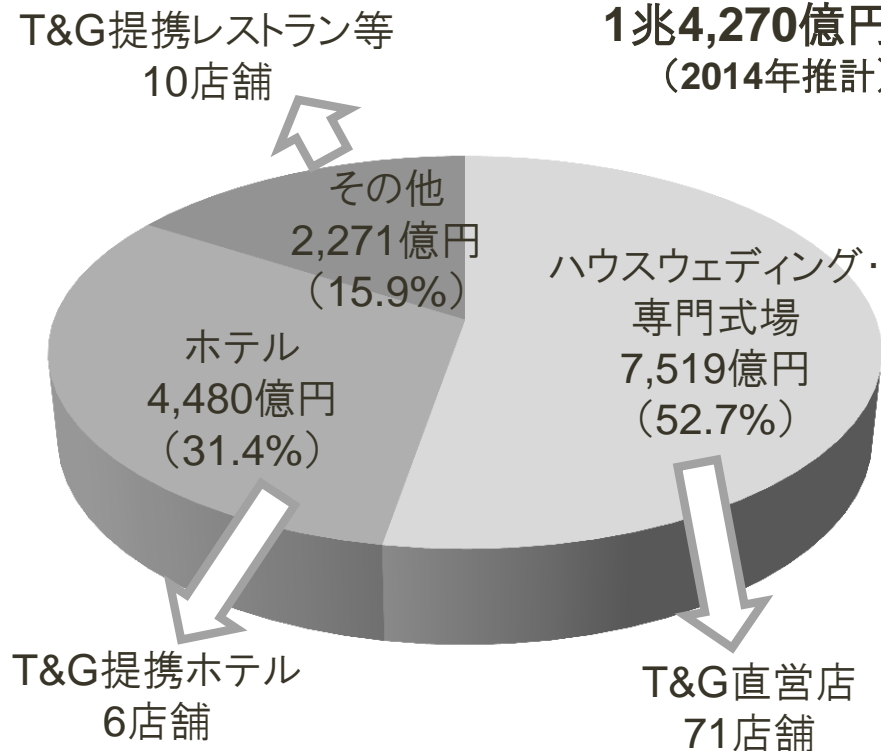
着色:T&G直営店・提携ホテル展開都道府県



- ハウスウェディング直営店・提携ホテル(婚礼運営受託等)を全国35都道府県に展開

国内店舗数・市場シェア

国内挙式・披露宴市場
1兆4,270億円
(2014年推計)



- ハウスウェディングを中心に、ホテル、その他へも事業を展開
- ハウスウェディング市場におけるシェアは14.6%
(T&G+BW直営店 売上高436億円)

T&Gグループの海外事業展開

アジア現地でのウェディング展開をASEANへ拡大
アジア現地からのリゾートウェディング送客も本格化

海外戦略全体像(イメージ)



4. 当社の強み



国内直営**71**店舗**104**会場



年間施行組数**19,451**組 ※1

うち、国内**13,385**組



700名のウェディングプランナー、
&**400**名のシェフ



顧客満足度**98.8%** ※2

T&Gの強み全体像

T&Gは「トータルコーディネート力」「心の想いの表現力」
「ニーズをくみ取り実現する力」「発信する力」の4つを強みに優位性を確保

発信する力

- コーポレートブランドの浸透
- T&Gの強みや魅力を、社内外へ伝え、世の中にT&Gファンを増やす

トータルコーディネート力

- コンセプトに基づいた統一した世界観を創り出し、空間デザインや装飾を展開する力

ニーズをくみ取り 実現する力

- お客様の声に基づく“絶えざる改善”により蓄積された優れたオペレーション
- お客様の潜在的なニーズをもくみ取り実現する仕組み

心の想いの表現力

- One Heart Wedding
(新郎新婦の「心の想い」を感じ取り、表現する力。みんなの心が一つになる瞬間を創り出す力)
- One Stop Service
(ホスピタリティ“おもてなし”)

トータルコーディネート力(デザイン力、空間演出力)

パーティコンセプトに基づき、統一した世界観を創り出す
デッサンを描きおこし、空間デザイン・装飾へ展開



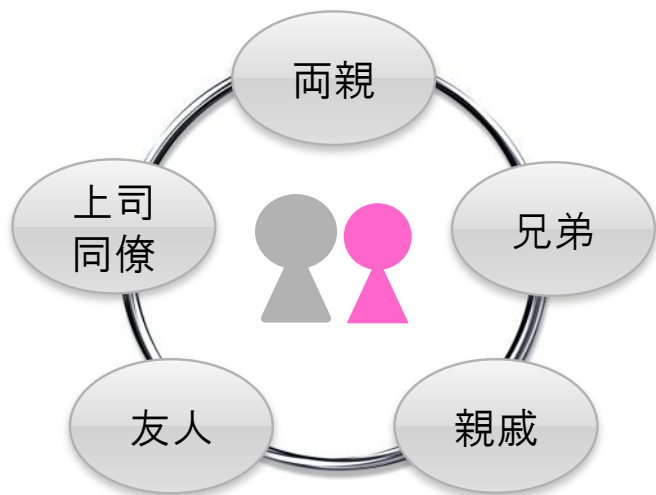
新郎新婦の「心の想い」を感じ取り、表現する みんなの心がひとつになる瞬間を創り出す

One Heart Wedding

ご新郎ご新婦様やご親族様、
参列されたゲストの方々の
「心がひとつになる瞬間」



日常生活で忘れがちな大切な人の存在に気付く
12の結婚式の実話が収録された書籍
有賀が12年間に自身が手掛けた印象に残っている
結婚式の実話と、T&Gに在籍するウェディング
プランナーが創り上げた結婚式の実話を収録



「ウェディングストーリー」
大切な人に会いたくなる
結婚式の物語（一部抜粋）

■ 優しい記憶

「父から娘に伝えたい溢れる想い」
その想いを託した手紙を結婚式で
父が読んだ時小さな奇跡が起こった。

■ 言えなかった言葉

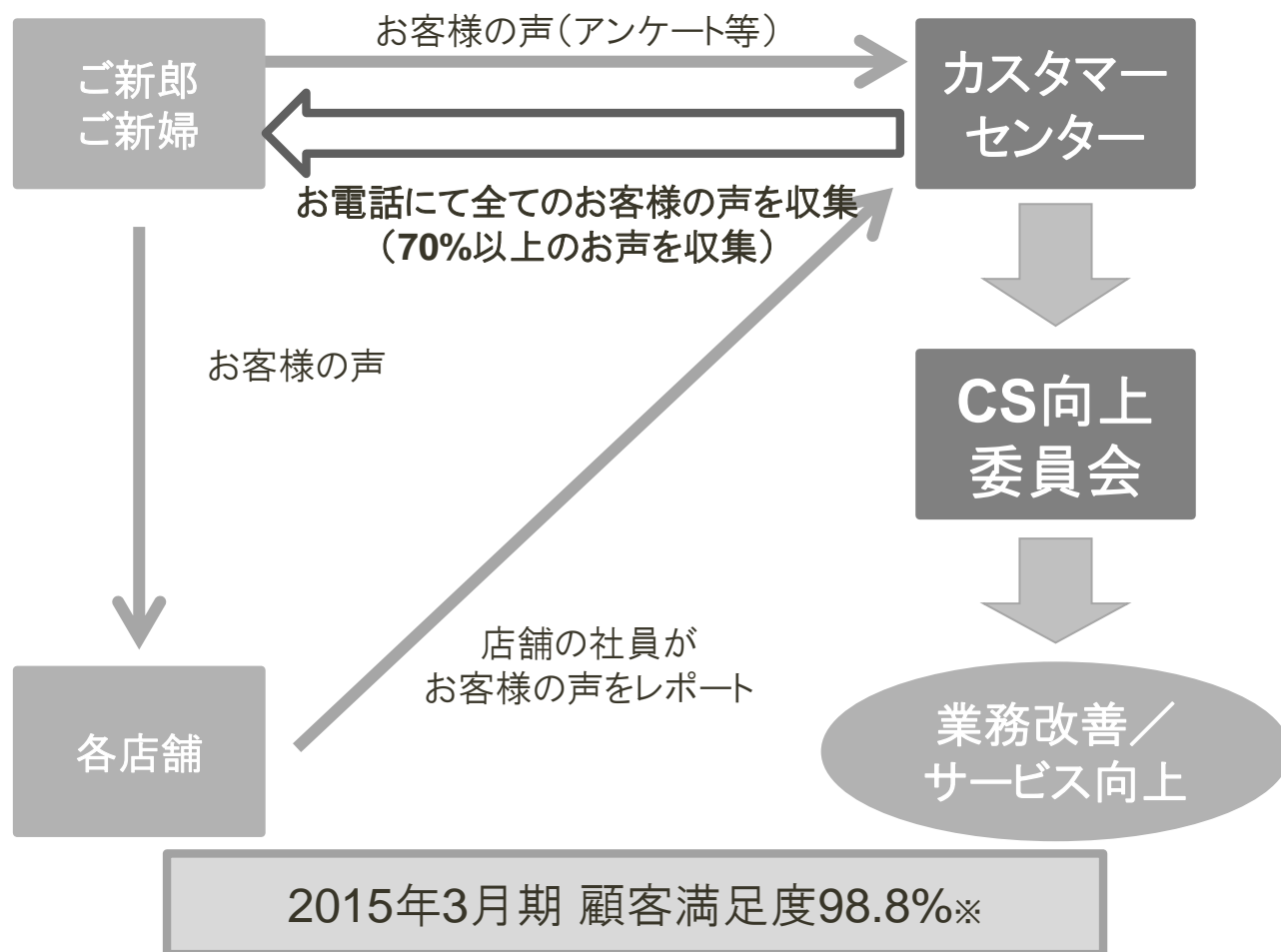
長い長い兄弟げんかだった。
仲のいい兄弟がふとしたことで、
もう二年も口をきかなくなっていた。
そんな中迎えた、弟の結婚式。
言えずにいた想いを弟は
結婚式で兄に伝えた。

■ 三十年目の結婚式

ありがとうでは伝えきれない
想いがあった。
その日、結婚式を迎えた息子。
育ててくれた両親に
感謝の気持ちを伝えたい。
ありがとうの代わりに息子は、
おめでとうを言うことにした。
式を挙げていない父と母のために
内緒で準備した三十年目の結婚式。

ニーズをくみ取り実現する力(仕組み①:カスタマーセンター)

顕在化したニーズだけでなく、潜在的なニーズも自らヒアリング
お客様の声に基づく“絶えざる改善”を実行し、高いCSを維持



カスタマーセンター

設立:2012年4月1日

お客様からの様々なお声を一元的に収集する組織

2012年10月よりお客様からの生の声を業務改善やサービス向上へつなげる「テレフォンレポート」制度を全店舗対象に導入

CS向上委員会

設立:2012年4月1日

全取締役と関係部門の責任者がカスタマーセンターに集約されたお客様のお声をもとに、業務改善・サービス向上策などを検討する組織

※ ご新郎・ご新婦アンケートにて満足度が高いと回答された方。

T&Gのサービスの根底にある企業理念を、世界中で徹底して浸透
業界を先んじた“人の成長が企業の成長を支える”仕組みを導入

企業理念

Mission(使命) 私たちの存在する意味

人の心を、人生を豊かにする

Value(約束) 私たちの大切にすること

One Heart

Vision(展望) 私たちが目指すもの

EVOL

T&Gの人材成長の主な仕組み

- 海外研修
- プロフェッショナルチョイス
- フリープランナー制度
- シェフ独立支援制度
- ジョブローテーション／
キャリア(職種)チェンジ
- マスター店舗責任者制度
- クリエイティブグレード制度
- T&G Assist Member制度

発信する力

T&Gの強みや魅力を、社内外へ伝え
世の中にT&Gのファンを増やす

ホームページ (トップページ)



SNS (Youtube)



ホームページ (メディアページ)



SNS (Facebook)



5.会社概要

会社概要

(2015年9月30日現在)

社名	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ		
本社所在地	東京都品川区東品川2丁目3番12号		
設立	1998年10月19日		
代表者	代表取締役会長	野尻 佳孝	
	代表取締役社長	岩瀬 賢治	
資本金	5,264百万円		
上場取引所	東京証券取引市場第一部(証券コード:4331)		
業績	売上高	59,269百万円	
	営業利益	3,021百万円	
	当期純利益	1,008百万円	※2015年3月期連結
社員数	[連結]2,201名 [単体]1,469名 ※2015年9月30日現在		

T&Gグループ沿革

- | | | |
|-------|-----|---|
| 1998年 | 10月 | 当社設立 提携レストランにて、ハウスウェディング事業を開始 |
| 2001年 | 6月 | 直営店型ハウスウェディング事業を開始 |
| 2001年 | 12月 | ナスダック・ジャパン(現東京証券取引所JASDAQ)市場へ上場 |
| 2004年 | 2月 | 東京証券取引市場第二部へ上場 |
| 2005年 | 6月 | 株式会社グッドラック・コーポレーションへ出資参加 |
| 2005年 | 7月 | 株式会社ライフエンジェルを設立し、金融事業を開始 |
| 2006年 | 2月 | 株式会社アニバーサリートラベルを設立し旅行事業を開始 |
| 2006年 | 3月 | 東京証券取引所市場第一部へ指定 |
| 2007年 | 1月 | 株式会社グッドラック・コーポレーションを連結子会社化(73.8%)し、
海外・リゾートウェディング事業を開始 |
| 2007年 | 4月 | 株式会社グッドラック・コーポレーションへ追加出資(91.8%) |
| 2012年 | 12月 | 株式会社ブライズワードを連結子会社化(2013年3月末時点100%) |
| 2013年 | 8月 | 株式会社グッドラック・コーポレーションの台湾現地法人を設立 |
| 2013年 | 9月 | 台湾サロンを開設し、アジアからのリゾートウェディング送客を本格化 |
| 2014年 | 12月 | PT TAKE AND GIVE. NEEDS INDONESIA(インドネシア・ジャカルタ)を設立 |

T&Gグループの事業展開推移

- 設立後は、ノウハウ蓄積を優先し、レストラン提携によるハウスウェディング事業を開始
- 2001年 ハウスウェディング直営店の展開を開始
- 2007年 海外・リゾートウェディングの展開を開始
- 2010年 ホテル婚礼受託にて、その他施設のコンサルティング型事業を開始
- 2012年 再生、歴史的建造物、ホテル運営を開始

1998 2001 2007 2010 2012 2015

レストラン提携型ハウスウェディング

都内の邸宅タイプのレストランと提携

コンサルティング型

ホテル婚礼受託事業などその他施設の
プロデュース・コンサルティングを開始

直営店ハウスウェディング

東京都内へ直営店出店～地方都市に全国展開

海外・リゾートウェディング

グアム・バリ・ハワイ・沖縄に自社チャペル保有

再生、歴史的建造物、 ホテル、レストラン・カフェ

(株)ブライズワード連結子会社化

連結業績推移

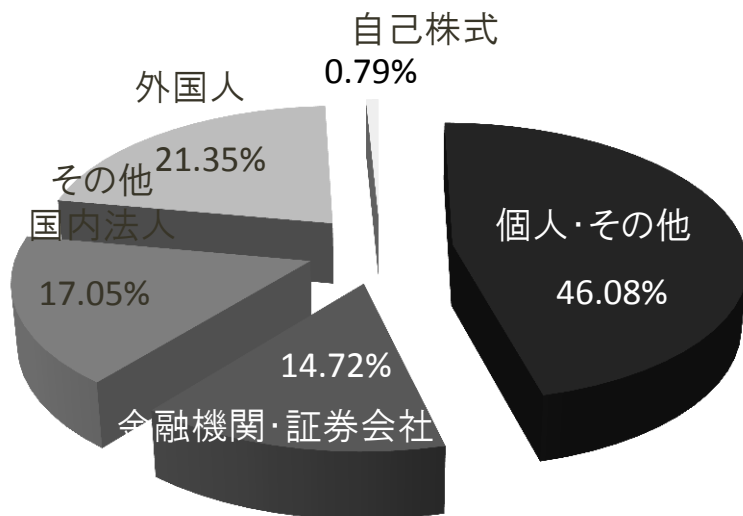
■ 主要項目推移(2007/3以降は連結)

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	対前年
売上高(百万円)	2,961	5,275	11,444	21,830	33,962	45,833	43,642	46,206	46,039	46,716	47,983	52,804	60,714	59,269	-2.4%
取扱組数合計(組)	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	11,440	13,567	13,807	14,250	14,446	15,838	18,762	19,451	+3.7%
国内取扱組数(組)	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	9,921	10,996	11,036	10,535	10,543	11,480	13,408	13,385	-0.2%
海外取扱組数(組)	—	—	—	—	—	—	1,519	2,571	2,771	3,715	3,903	4,358	5,354	6,066	+13.3%
直営店型単価(千円)	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	3,825	3,773	3,890	3,975	4,019	4,094	4,017	-1.9%
営業利益(百万円)	255	494	1,595	3,454	4,981	6,625	-901	675	2,519	2,282	2,212	2,832	3,706	3,021	-18.5%
営業利益率(%)	8.6%	9.4%	13.9%	15.8%	14.7%	14.5%	-2.1%	1.5%	5.5%	4.9%	4.6%	5.4%	6.1%	5.1%	-1.0pt
経常利益(百万円)	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-1,403	31	1,882	1,541	1,588	2,459	3,342	2,784	-16.7%
経常利益率(%)	7.7%	8.9%	12.7%	16.0%	15.2%	15.0%	-3.2%	0.1%	4.1%	3.3%	3.3%	4.7%	5.5%	4.7%	-0.8pt
当期利益(百万円)	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-2,055	-1,048	371	214	453	1,086	1,370	1,008	-26.4%
当期利益率(%)	4.0%	4.1%	5.9%	9.5%	8.6%	9.2%	-4.7%	-2.3%	0.8%	0.5%	0.9%	2.1%	2.3%	1.7%	-0.6pt
期末直営店会場数※	1	7	22	41	62	84	88	87	87	87	87	99	101	103	+2
期末直営店舗数	1	6	16	29	42	58	62	61	61	61	61	68	69	70	+1
総資産(百万円)	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	41,160	41,425	43,456	44,634	43,390	46,510	48,282	48,091	-191
自己資本比率(%)	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	39.2%	30.6%	29.7%	37.4%	36.7%	38.4%	38.2%	39.6%	42.2%	+2.6pt
社員数	78	136	342	535	797	1,093	1,303	1,185	1,259	1,544	1,545	1,879	1,911	2,059	+148

※ 直営店舗数及び会場数は、(株)プライズワード含む

株式保有状況(2015年9月現在)

所有者別分布



大株主上位10位

株主名	所有株数	持株比率
野尻佳孝	2,460,950株	18.8%
株式会社東京ウエルズ	1,045,970株	8.0%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG(FE-AC)	500,290株	3.8%
株式会社ユニマツライフ	500,000株	3.8%
ウエルズ通商株式会社	450,000株	3.4%
MSIP CLIENT SECURITIES	322,457株	2.5%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	288,000株	2.2%
CBNY DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	255,590株	2.0%
BNY FOR GCM RE GASBU	236,270株	1.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	225,900株	1.7%

株式数

13,059,330株

株主数

11,107名

人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS