

平成 15 年 5 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 野尻 佳孝
 (コード番号：4331 ヘラクレス市場)
 本社所在地 東京都港区南青山六丁目7番14号
 問 合 せ 先 取締役社長室長 佐久間 英徳
 TEL (03) 5469 - 3070

3 年収益計画策定に関するお知らせ

当社は、このたび、店舗開発体制並びに人材開発体制が整ったことにより出店計画の増加とそれに伴う3年収益計画の策定を行い、平成15年5月22日の取締役会で承認されましたのでお知らせいたします。

1. 中期収益計画

(単位：百万円)

	平成 16 年 3 月期	平成 17 年 3 月期	平成 18 年 3 月期
売上高	9,951	19,660	29,451
経常利益	907	2,458	4,262
当期純利益	363	1,278	2,216

2. 新規出店計画(中期収益計画の前提条件)

(単位：店)

	平成 16 年 3 月期	平成 17 年 3 月期	平成 18 年 3 月期
直営店型 新規出店	10	12	12
期末店数	16	28	40
レストラン提携型 期末店数	10	10	10
合計 新規出店	10	12	12
期末店数	26	38	50

平成 16 年 3 月期中において、「アーケイディア」は運営委託契約解消の見込みとしております。

3. 経営戦略

現在、第二次ベビーブーム世代が婚礼期を迎えており、さらに顧客のニーズがオリジナリティを重視したアットホームなウェディング形式へ移行しております。そのような状況下で当社は、邸宅風の施設を貸切で利用する新しいウェディングスタイル「ハウスウェディング」の展開を、直営店の出店を中心に行ってまいりました。最近では、当社

が推奨し続けてきた「ハウスウェディング」が、お客様をはじめ、世間一般に認知されることとなり、それに伴って従来のホテルや専門式場並びに新規企業の参入が進み、ブライダル業界全体が活性化されております。少子化の影響が現れ始める数年後以降、競争はますます激化することが予想されます。

このような状況下において、当社はハウスウェディングのパイオニアとしてハウスウェディング市場を確立し、確固たる地位を築くために、今後はさらに出店スピードを加速し、ハウスウェディングの直営店を全国に展開してまいります。

直営店を全国に展開するにあたり、当社は下記のとおり「お客様に支持される商品づくり」「高収益モデルの確立」「直営による出店体制の強化」を実施しております。

お客様に支持される商品づくり

当社は、「映画のワンシーンのような」ウェディングスタイルの実現を商品コンセプトとし、建物・内装をはじめ、贅沢な雰囲気演出することが可能な店舗づくりを実現しております。また、当社は1日に2組までのご利用とさせていただき、お客様には邸宅のすべてを貸切で使用していただくことで時間と空間を独占し、アットホームで贅沢なウェディングパーティーを提供しております。さらに、当社は1組のお客様に対し、専属のウェディングプランナーが担当することで、お客様とより密なコミュニケーションが可能となり、満足度の高いサービスを提供することを可能としております。

高収益モデルの確立

当社は、直営店の各店舗において、投資の早期回収を基本としております。そのため、全社員に対し利益意識を持てるよう教育を実施し、各店舗において損益管理を徹底して行っております。また、当社は部材の調達方法を工夫するなどして、初期投資を抑えた出店を可能とし、その結果、ROI(当期純利益/(建築費+保証金))30%以上の店舗づくりを実現しております。

直営による出店体制の強化

当社は今後、日本全国へハウスウェディングスタイルを普及させるため、出店ペースを加速させますが、サービスの質を保ちながら出店を実施することが必須であると考えております。そのためには、当社の直営店舗にて展開を行うことが、現状最善であると考え、当面は直営による店舗の出店のみを行ってまいります。

直営店のスピーディーな出店を可能とするために、2002年4月から営業統括本部、人事部を、2002年10月から店舗開発部を新設し、組織的な出店体制を確立してまいりました。

以上の戦略をもって、収益計画を達成すべく努力を続けてまいります。

以上