

Appendix

T & G

Appendix - 1

婚礼市場環境について

挙式披露宴市場規模



挙式披露宴市場規模：約2兆円

■2008年の婚姻組数

731,000

DATA:厚生労働省 平成20年 人口動態統計(年間推計)の概況

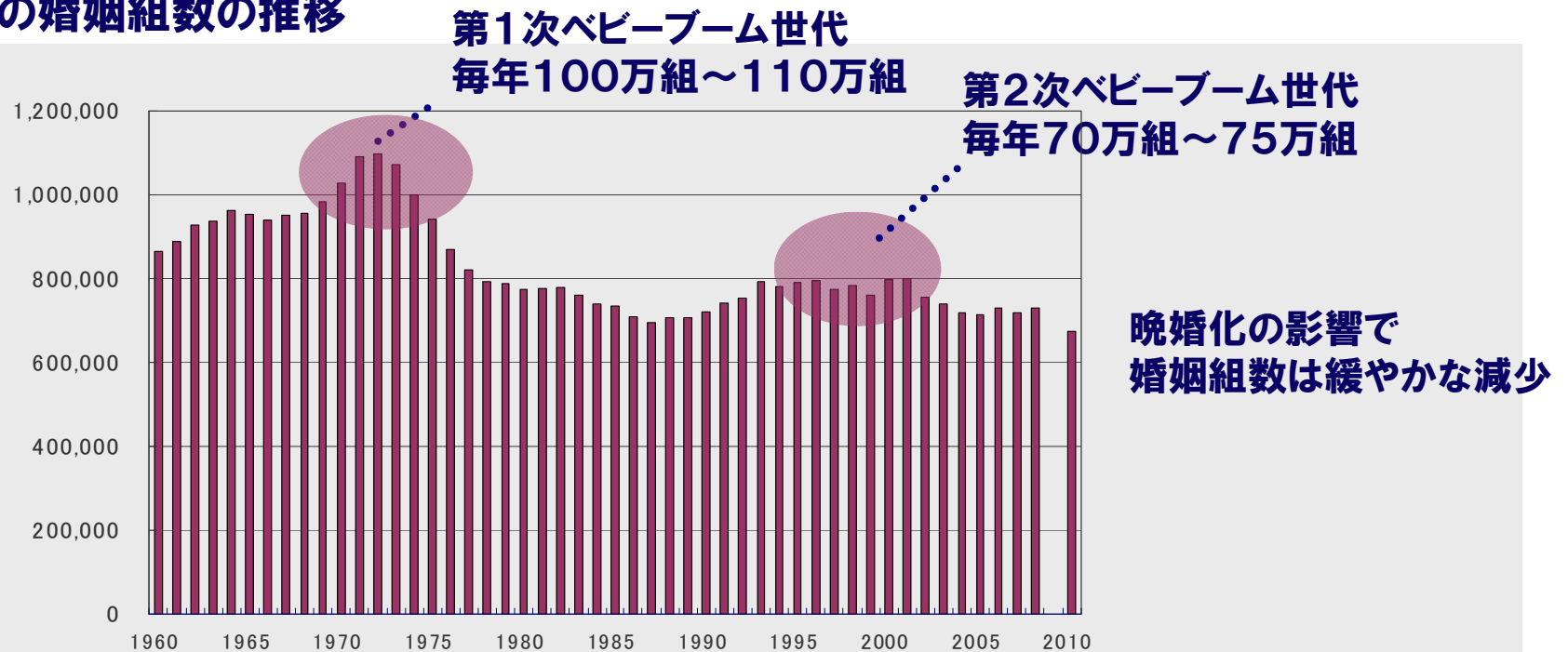
■挙式披露宴平均単価

3,174千円

DATA:株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査2008

婚姻組数の推移

日本の婚姻組数の推移

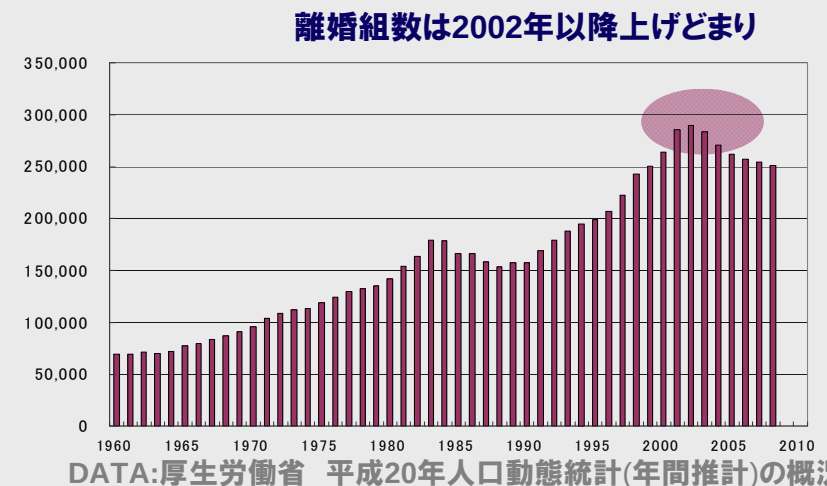


初婚年齢の推移

	夫 年齢	妻 年齢
1989	28.4	25.9
1994	28.5	26.3
1999	28.8	27.0
2003	29.4	27.6
2007	30.1	28.3

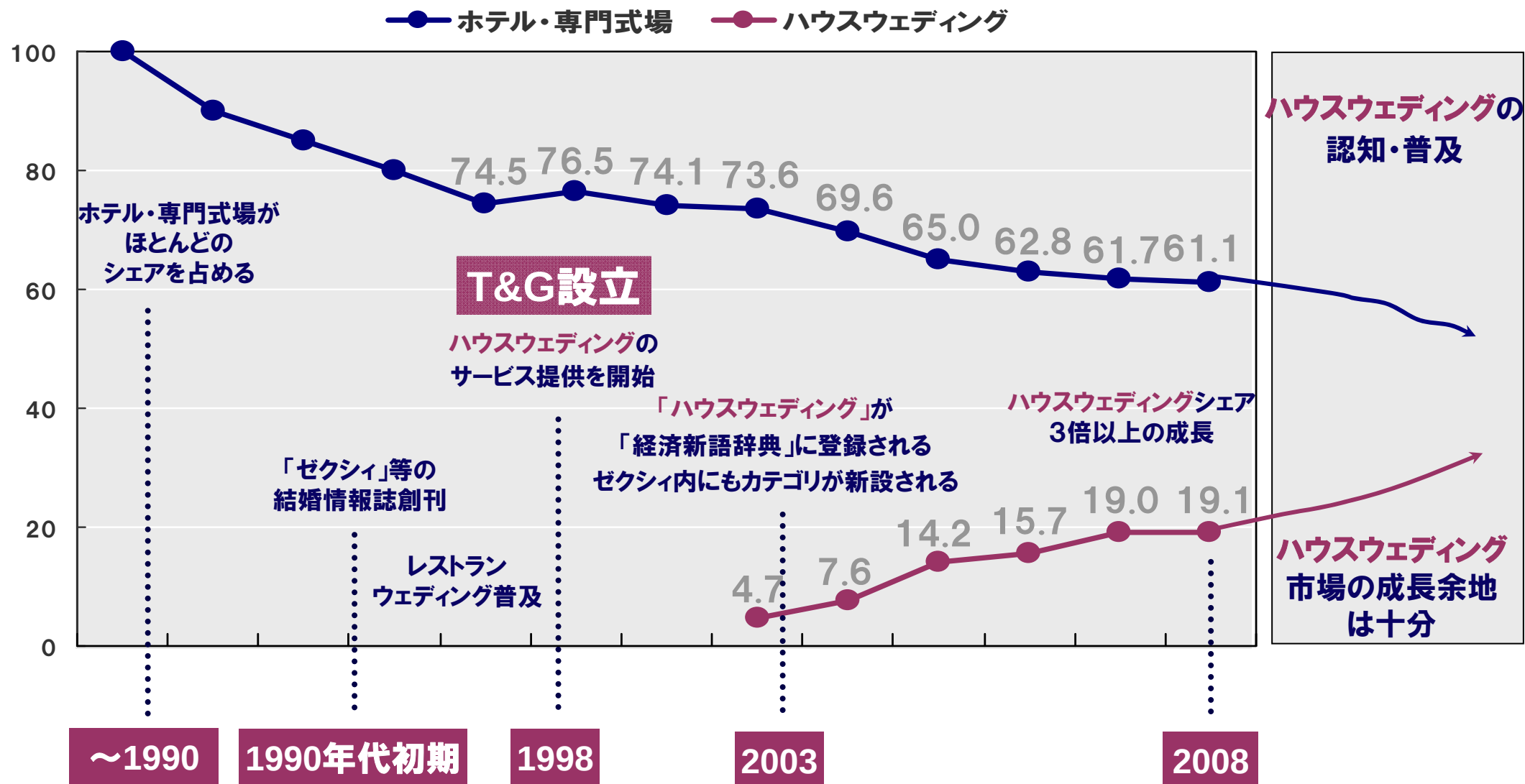
DATA:厚生労働省 平成18年人口動態統計月報年計(概数)の概況

(参考)日本の離婚組数の推移



挙式披露宴市場動向

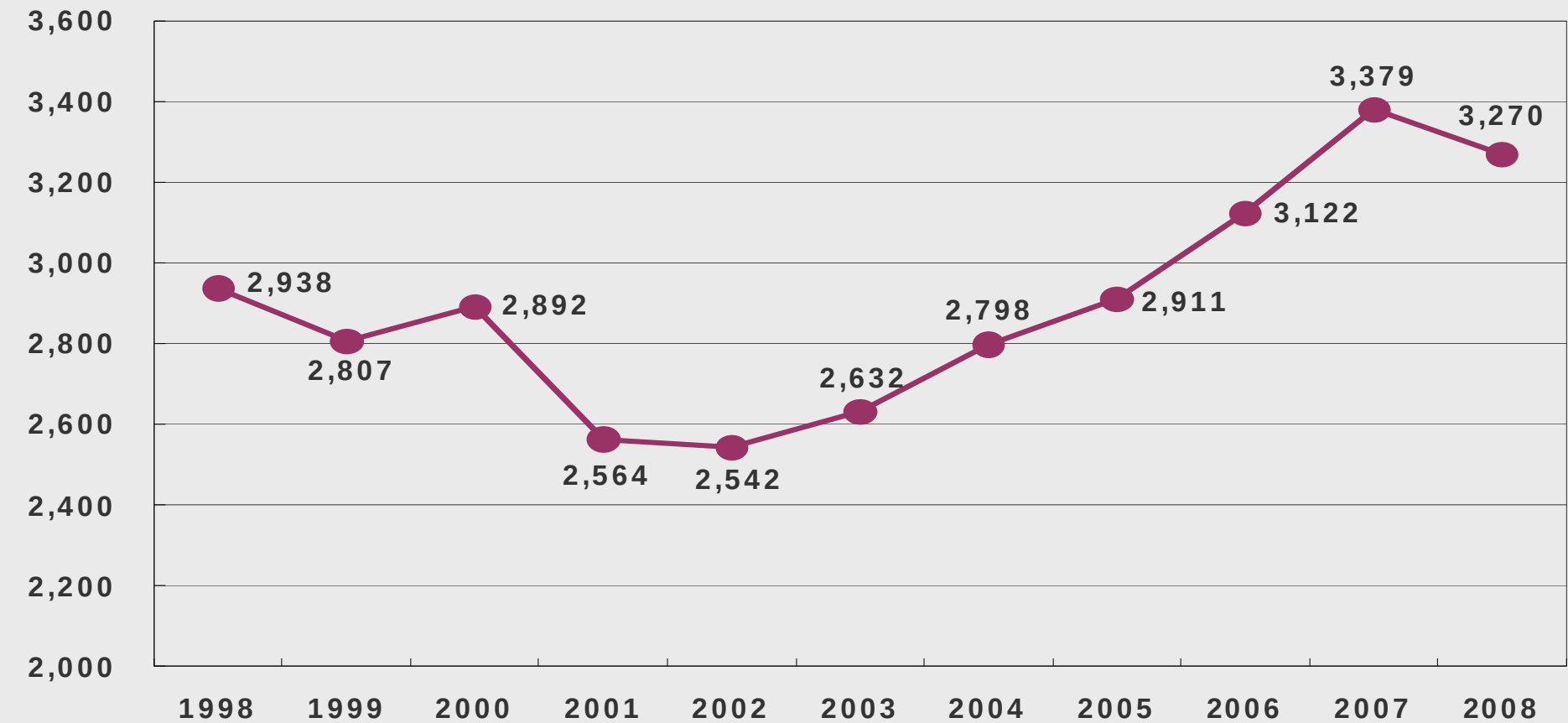
■挙式披露宴実施会場の動向(全国)



挙式披露宴平均単価の推移

■首都圏の挙式披露宴平均単価の推移

(千円) ハウスウェディングの普及により、近年単価は上昇を続け高い水準を維持している



DATA:株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査2008

Appendix - 2

T & Gの沿革と、ハウスウェディング事業について

連結業績推移

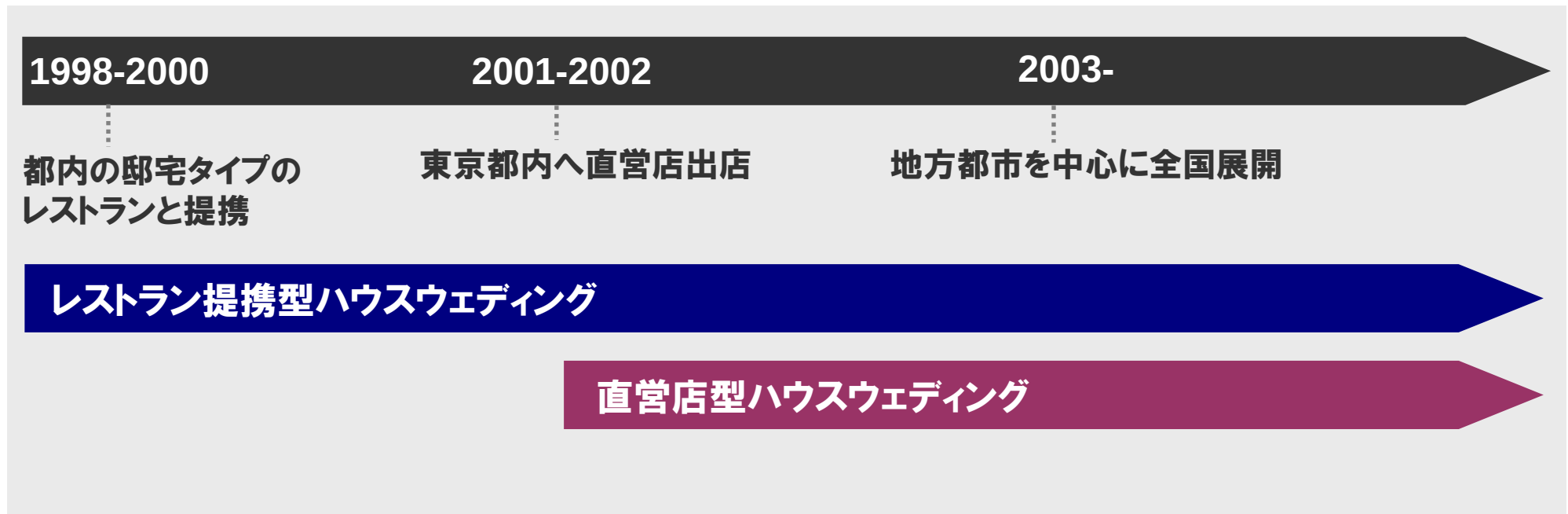
■主要項目推移 連結

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	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	+5.9%
取扱組数	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	9,921	10,996	+10.8%
単価(直営)	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	3,825	-7.4%
経常利益(百万円)	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-1,403	31	-
経常利益率(%)	7.7%	8.9%	12.7%	16.0%	15.2%	15.0%	-3.2%	0.1%	-
当期利益(百万円)	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-2,055	-1,048	-
当期利益率(%)	4.0%	4.1%	5.9%	9.5%	8.6%	9.2%	-4.7%	-2.3%	-
期末直営店会場数	3	8	22	41	62	84	88	87	-1
期末直営店舗数	3	7	16	29	42	58	62	61	-1
期末提携レストラン会場数	10	10	11	12	13	13	17	16	-1
総資産(百万円)	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	41,160	41,425	+454
自己資本比率(%)	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	39.2%	30.6%	29.7%	-3.3pt
ROE(%)	13.8%	18.1%	16.5%	25.9%	27.9%	30.3%	-	-	-
社員数	78	136	342	535	797	1,093	1,303	1,185	-118

2007/3以降は連結

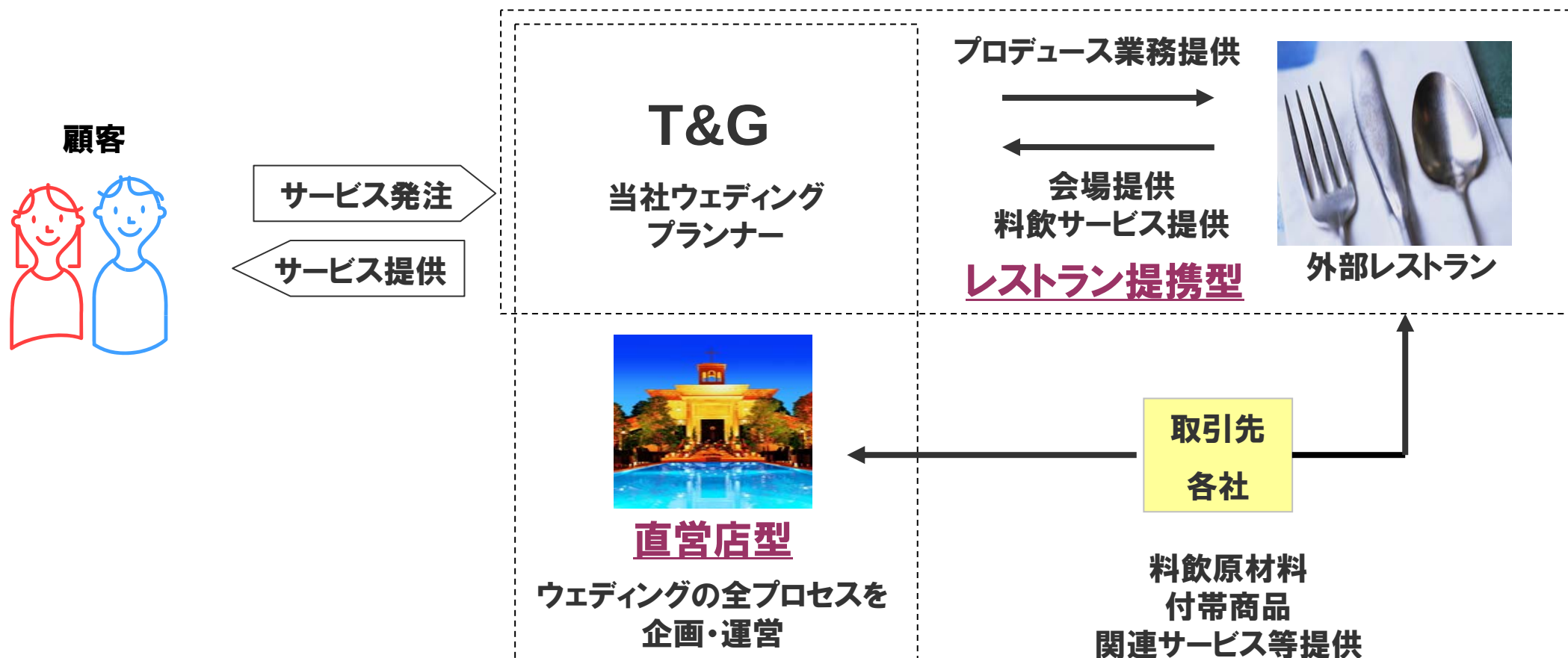
T&Gの事業展開推移

- 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年からハウスウェディング直営店の展開を開始
- 2009年3月末現在、直営店型87店、提携型16店



直営店型とレストラン提携型の運営形態

創業事業であるレストランとの提携型と自社店舗による直営店型の2形態

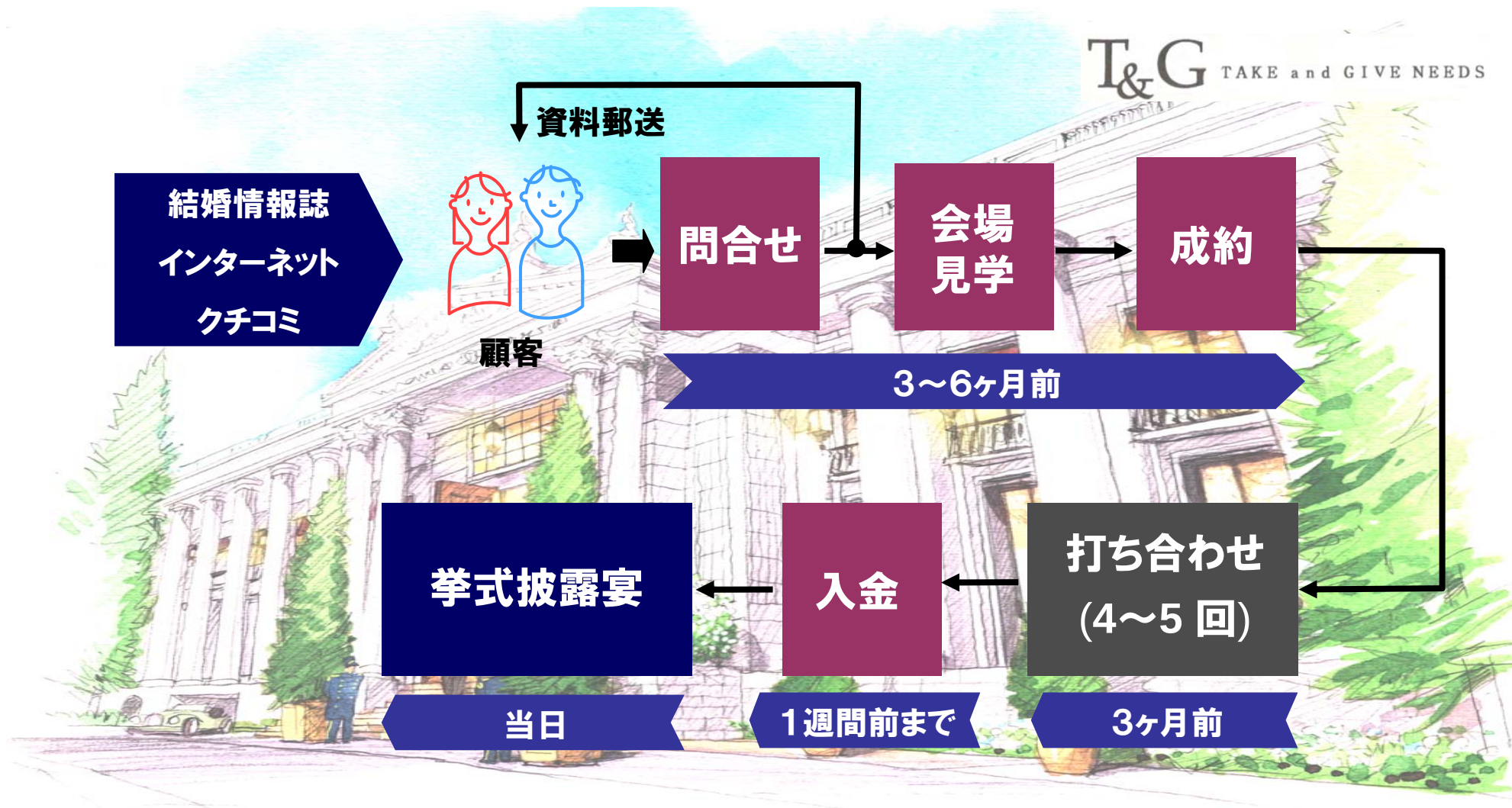


運営モデルケース

	レストラン提携型	直営店型
平均人数(人)	50～60	70～100
平均単価(千円)	2,200～3,200	3,800～4,800
売上高売上総利益率(%)	22～31	53～60

※レストラン提携型は
売上高の約半分を占める
料飲売上高の約90%を
レストランへ還元

ビジネスフロー



T&Gのハウスウェディングの強み

- ハード面**
- 映画のワンシーンのような壮麗な施設
 - ロケーション及び地型に応じた柔軟な店舗デザイン
 - 会場一棟完全貸切による親密感・安心感



- ソフト面**
- ハウスウェディングのパイオニアとしての豊富な企画提案力
 - 全国のプランナーが、成功ノウハウを共有できる仕組みを確立
 - 一顧客一担当制による、きめこまやかなお客様対応を実現



T&G wedding venues

■ 北海道地区

ヒルサイドクラブ迎賓館(札幌)

■ 東北地区

アーカンジェル迎賓館(仙台)

アーセンティア迎賓館(仙台泉中央)

アーククラブ迎賓館(郡山)

■ 北陸/中部地区

アーカンジェル迎賓館(名古屋)

アーククラブ迎賓館(新潟)

アーヴェリール迎賓館(名古屋)

アーヴェリール迎賓館(富山)

アーククラブ迎賓館(金沢)

アーセンティア迎賓館(浜松)

アーフェリーク迎賓館(岐阜)

ガーデンヒルズ迎賓館(長野)

アクアガーデン迎賓館(沼津)

ガーデンヒルズ迎賓館(松本)

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)

■ 四国地区

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)

61店舗(87会場)

● 店舗所在地



■ 関東地区

アーカンジェル代官山

麻布迎賓館

アーフェリーク白金

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)

ベイサイド迎賓館(横浜みなとみらい)

ヒルサイドクラブ迎賓館(八王子)

ガーデンヒルズ迎賓館(さいたま新都心)

SHOTO GALLERY(松涛)

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

青山迎賓館

表参道TERRACE

■ 近畿/中国地区

アーセンティア迎賓館(大阪)

アーククラブ迎賓館(広島)

アーヴェリール迎賓館(姫路)

アーヴェリール迎賓館(岡山)

ベイサイド迎賓館(神戸)

山手迎賓館(神戸三宮)

アーセンティア大使館(大阪)

北山迎賓館(京都)

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)

アーククラブ迎賓館(福山)

アクアガーデンテラス(大阪)

ベイサイド迎賓館(和歌山)

アクアテラス迎賓館(大津)

■ 九州地区

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)

T&G's Profile

(2009年3月31日現在)

社名

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
東京証券取引所 市場第一部(証券コード:4331)

本社所在地

〒106-0031
東京都港区西麻布4-12-24
TEL.03-5469-3070

役員

代表取締役社長	野尻 佳孝
取締役	菱田 敏明
取締役	古小路 勝利
常勤監査役	二宮 功
監査役	窪川 秀一
監査役	佐々木 公明
監査役	平田 毅彦

設立

1998年10月

資本金

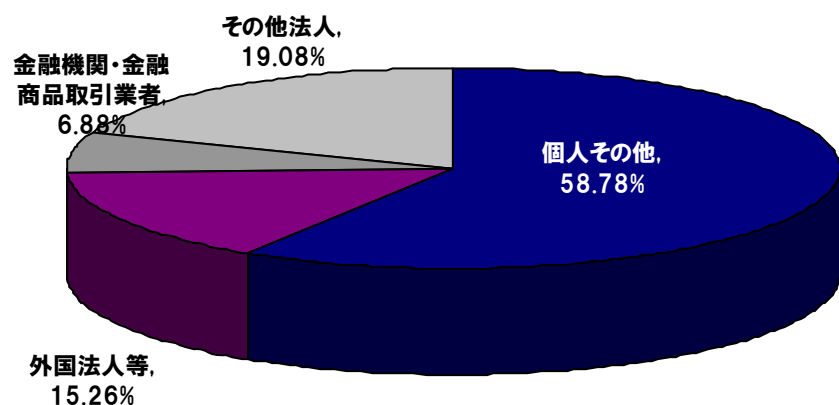
3,449,350千円

社員数

[連結]1,185名 [単体]996名 (2009年3月31日現在)

株式保有状況(2009年3月31日現在)

■所有者別分布



■大株主上位10名

野尻佳孝	152,350株 (18.5%)
株式会社東京ウェルズ	50,360株 (6.1%)
ウェルズ通商株式会社	48,000株 (5.8%)
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505025	47,977株 (5.8%)
株式会社ユニマツ不動産	25,000株 (3.0%)
株式会社ユニマツホールディング	25,000株 (3.0%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	23,790株 (2.9%)
ビービーエイチルクスフィデリティファンズパシフィックファンド	23,387株 (2.8%)
ザチェースマンハッタンバンク385036	14,020株 (1.7%)
ビーエヌピーパリバセキュリティーズサービスパリスアクサジャ スデックフランス	12,000株 (1.5%)

株 式 数	822,700
株 主 数	17,265

T&Gグループ企業理念

私たちの存在する意味

「人の心を、人生を豊かにする」

私たちの大切にすること

「社員と企業の成長」

「感動商品づくり」

「環境」