

Appendix -1

市場動向及びT & Gの優位性



挙式披露宴市場規模 = 2兆円

- 年間婚姻組数 約70万組 ~ 80万組
- 挙式披露宴平均単価 283万円

$$74\text{万組} \times 283\text{万円} = \text{約}2\text{兆円}$$

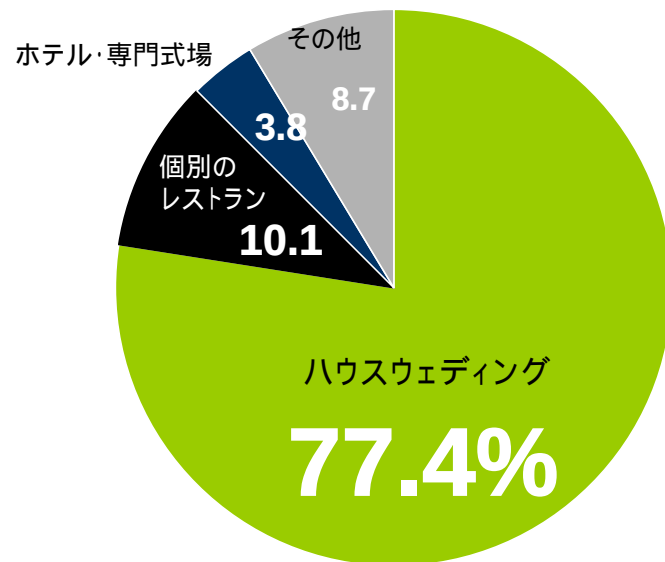
- 2003年 婚姻組数 … 740,190組

Source: 2003 厚生労働省人口動態統計

- 挙式披露宴費用 (全国) 283万円
(首都圏) 279万円

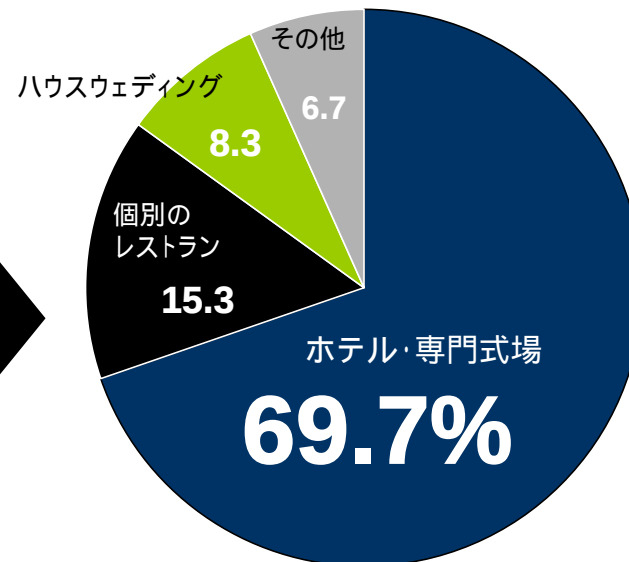
Source: リクルート「ゼクシィ」結婚トレンド調査 2004

顧客ニーズの変化と需給ギャップ



【挙式披露宴を行いたい場所】

T & G ホームページアンケート
(対象期間2002.4/1 ~ 2003.9/30)



【実際に挙式披露宴を行った場所】

ゼクシィ結婚トレンド調査2004 リクルート社

- ・ハウスウェディングを望む顧客が**70%以上**であるのに対し、実際に挙式披露宴を実施した会場のうち、ハウスウェディングの割合は**10%未満**(昨年は4.7%)
- ・ハウスウェディング会場の供給不足により、日本全国において需要と供給にギャップがある状態

2003年より新しく「ハウスウェディング」というカテゴリが定義されました。

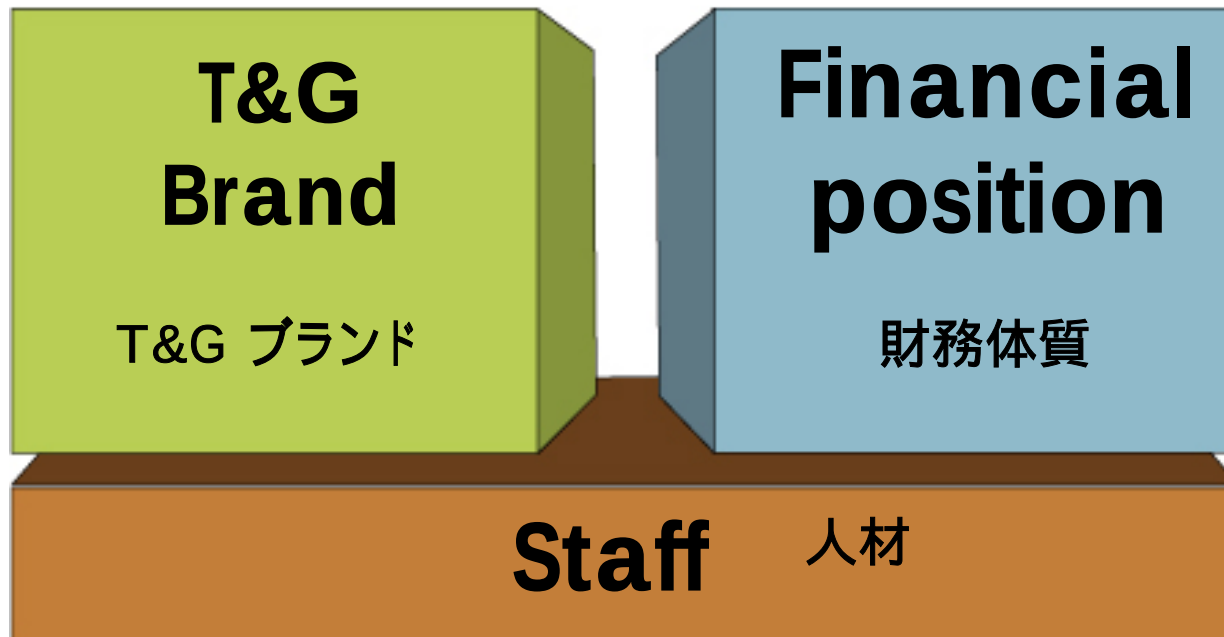
T&Gの優位性

建物、取扱商品、プランニング、
すべてのお客様に
Special なウェディングを提供する

「T&Gブランド」

「キャッシュベースで投資回収3年以内」
を現実とした高収益な店舗モデルと不動
産流動化スキームの確立により実現した

「バランスのとれた財務体質」



T&Gブランドを創り上げ、かつ高収益体制を実現する社員を育てる「環境・教育システム」

**T&G
Brand**

445万円

全国平均 **283**万円

1 顧客ニーズを捉えた贅沢な施設

チャペル、バンケット等挙式披露宴に必要な施設をすべて揃えた豪華なハウス

2 本格的フランス料理

手作りの本格フランス料理をオリジナルメニューでご提供

3 完全なるフルオーダーメイド

1顧客1担当者制度により、顧客のオリジナリティを追求したパーティを実現

4 魅力ある商品アイテム

業界最多の取扱商品

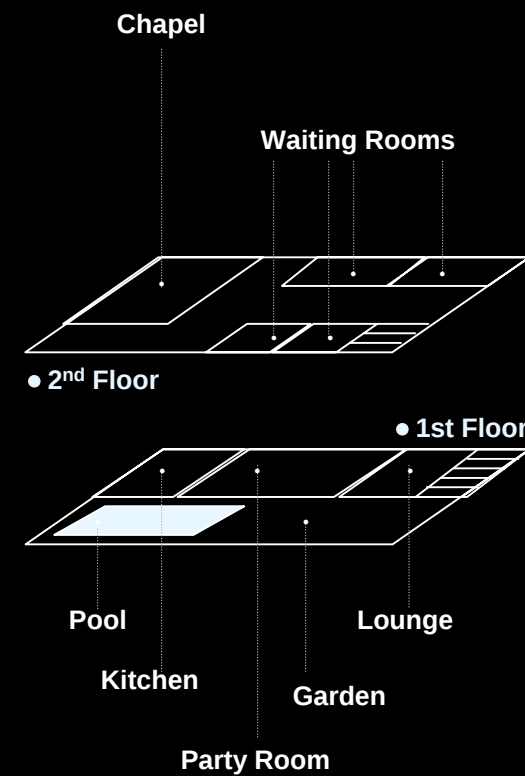
5 業界初のエンターテインメント商品

芸能人メッセージビデオ、タレント派遣等エンターテインメント商品の開発

6 セレブからの高い評価

多くの芸能人・スポーツ選手が当会場を利用

T & Gの優位性 T&Gブランド - 顧客ニーズを捉えた施設



- ・欧米の豪華な邸宅をイメージした外観をもつ会場内に、チャペル、バンケット、控え室など、すべてを完備。
- ・敷地内には、ガーデンやプールなどを備え、非日常的な演出を可能にする施設を全会場に用意。

T & Gの優位性 T&Gブランド - 本格フレンチと多彩な商品



- ・料飲商品: 本格フレンチを、手作りでオリジナルメニューにてご提供
- ・付帯商品: 様々なラインアップにより、質の高い商品をご提供
- ・サービス: 専属のウェディングプランナーが、オーダーメイドのウェディングを提供

➡ 常に、お客様の「ニーズ」に合った商品をご提供

業界を超えたコラボレーションにより、数々のオリジナル商品を企画・開発
T&G's Original Entertainment Service

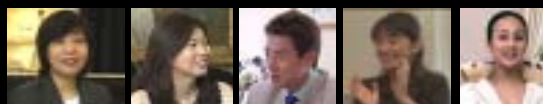


秋元 康

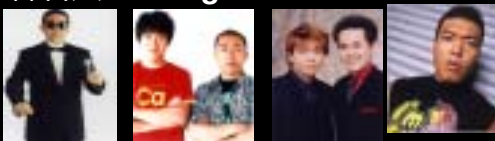
‘56年5月2日生まれ 中央大学文学部中退
 高校時代から放送作家として頭角をあらわし、
 数多くの番組構成を手がける。
 ‘83年ごろから作詞家として活躍。20代後半か
 ら30代前半までの人はよくご存知のおニャン
 子クラブ、小泉今日子‘なんてったってアイドル’
 やとんねるずの数々のヒット作を手がけ、
 美空ひばりの‘川の流れるように’は幅広く親
 しまれている。最近では中島美嘉の‘STARS’
 など。
 野尻佳孝の経営観とハウスウェディングに共
 感し、T & GのCMに親子で出演するなど、共
 同で仕掛けていくことにお互いの意志が一致。

秋元 康氏による「協力ウェディングプロジェクト」、続々始動

T&Gホームページ上における著名人対談



著名人Message Video



TV Program 「T&Gで結婚しました」
 2004年7月3日 オンエア (東京MXTV)

おち まさと

1965年12月23日生まれ 東京都出身
 現在まで、数多くのバラエティ番組の
 企画・構成・演出・プロデュースを手掛け
 る。さらに、音楽プロデュース、作詞、テ
 レビの司会、ラジオパーソナリティ、CM
 監督、服飾、メガネデザイン、本の執筆
 等で活躍。

代表作

■「ぶっすま(ANB) ■ゲータン〜自分
 探しバラエティ〜(CX) ■内村プロデュ
 ース(TBS) ■爆笑問題のバク天！(TBS)
 ■学校へ行こう(TBS) など多数。



おち まさと氏プロデュース
 オリジナル映像商品

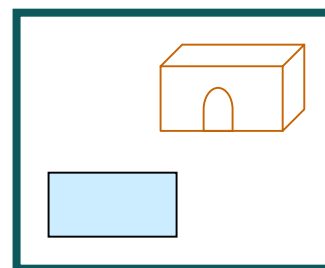
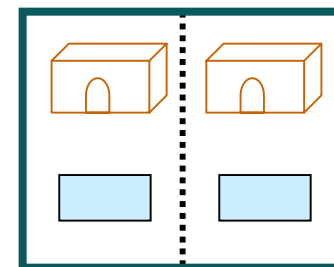


■ 1バンケットタイプ収支モデル

投資 (建築費 + 敷金保証金)	312	
建築費	270	
敷金保証金	42	
売上高	590	100.0%
売上総利益	348	59.0%
販管費	200	33.9%
人件費	56	9.5%
広告費	32	5.4%
地代家賃	42	7.1%
減価償却費	16	2.9%
その他	52	8.9%
営業利益	147	25.1%
当期利益	76	13.0%
償却前利益	93	15.9%
ROI (/)	30.1%	

(単位: 百万円)

出店基準 = 3年回収

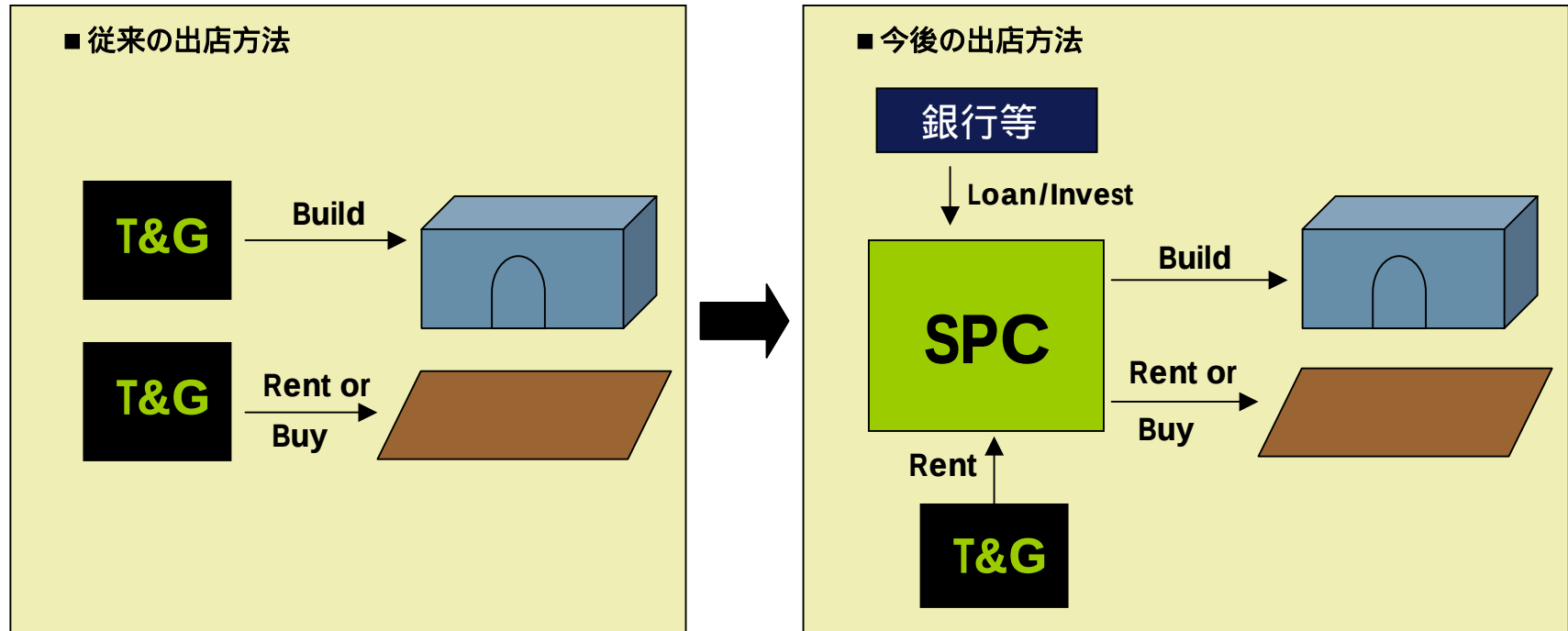
1 Banquet
Type2 Banquet
Type

当社では、1つの敷地内に1つの邸宅風施設を設置する「1バンケットタイプ」と1つの敷地内を完全に2つに仕切り、2つの邸宅風施設を設置する「2バンケットタイプ」の2つの店舗タイプを設定しています。

それぞれの邸宅内には、チャペル、パーティールーム等婚礼に必要なすべての施設を備えており、2バンケットタイプにおいても、当社のコンセプトである「完全な貸切」を実現することができます。

SPC & REIT

不動産流動化スキームの活用で、バランスの良い財務体質を実現



初期投資を抑えた出店により、財務指標の大幅な改善へ

● 有利子負債ゼロ (= 無借金) へ

● ROE 30 % 以上 ROA 20 % 以上 へ

■ ウェディングプランナーが人気職種に

“カリスマプランナー” 有賀 明美の活躍

■ 全国的に、多くの応募

新卒採用(募集:10名)

2003年度新卒採用(昨年)応募者:約5,000名

2004年度新卒採用(今年)応募者:約10,000名

中途採用(募集:若干名)

都内開催会社説明会(1ヶ月~1ヶ月半に1度開催)応募者:200名以上

地方説明会(募集:4名~8名)

100~150名



各種メディアへの掲載



日本全国にて講演、講習会を実施



WEDDING PLANNER

今までにないウェディングパーティーを実現できる人材を教育

- プランナー全員が商品開発担当
- 企画力・発想力・実行力を養うため社内イベントを積極的に実施
- 原価計算を理解し、ディスカウント権限を持つことで高い利益意識を養う
- 日本全国のパーティー情報をプランナー全員で共有

- 顧客カルテ・勉強会の実施により全プランナーがすべてのパーティー内容を把握、アイデアの共有化へ



MANAGER

経営者の視点・スキルを持つ、マネージャー/幹部候補の育成

- 週1回のインターネット会議、月に1回の営業会議で情報共有・勉強会
- 経営者育成塾・野尻塾の実施
- 完全独立採算制(経営者としての意識)

Appendix -2

T & Gのビジネスの基本情報及びデータ

T&Gのハウスウェディング運営形態

- レストラン提携型と直営店型 -

当社は設立当初、いち早くハウスウェディングサービスを提供するため、都心を中心とした「一軒家の」レストランと提携し、サービスを開始(レストラン提携型ハウスウェディング)。

レストラン提携型においては、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するため、直営店型と比較して利益率が低くなっております。

2001年6月より直営店型の店舗の展開を行っております。

■ レストラン提携型と直営店型の主な相違点

	レストラン提携型	直営店型
平均人数(人)	50 ~ 60	80 ~ 100
平均単価(千円)	2,200 ~ 3,200	4,000 ~ 4,700
売上高売上総利益率(%)	22 ~ 30	57 ~ 60
売上高営業利益率(%)	13 ~ 15	25 ~ 35

稼働率の考え方

- ・日本では、一般的に土日祝日に挙式披露宴を実施する傾向が強く、当社では「稼働可能日」を土日祝日に設定しています。
- ・当社では、贅沢感を重視した挙式披露宴を実現するため、直営店及び提携レストラン共に、1日最大2組までの取扱としています。

$$\text{稼働率 (\%)} = \frac{\text{組数}}{\text{稼働可能日 : 期間内の土日祝日数} \times 2}$$

【稼働率の設定について】

当社では、運営・収益性等のバランスを考慮し、下記のように稼働率を設定しております。

	稼働率 (%)
提携レストラン	38 ~ 40
直営店(1Bタイプ)	60 ~ 65
直営店(2Bタイプ)	50 ~ 55

■ ブライダル商品構成

付帯商品
ドレス、花、写真、
引出物、司会
etc.

料飲商品
フルコース料理、
ドリンク、ケーキ
etc.

■ 顧客単価例(80名様の場合)

適要	単価 (円)	備考
SPACE	400,000	会場使用料
CEREMONY	200,000	キリスト教式
FLOWER	200,000	会場装花・ブーケ・ブートニア等
PHOTO・VIDEO	200,000	アルバム、ビデオ等
PRINT	150,000	招待状、席次表等
DRESS	150,000	ドレス等衣装
HAIR MAKE	50,000	ヘアメイク
PRESENT	240,000	引出物、引き菓子等
ENTERTAINMENT	200,000	司会、弦楽四重奏等
付帯商品計	1,790,000	
FOOD	2,000,000	フルコース
DRINK	320,000	フリードリンク
CAKE	80,000	オリジナル生ケーキ
小計	2,400,000	
サービス料(10%)	240,000	
料飲商品計	2,640,000	
合計 (+)	4,430,000	

直営店オープンモデル

オープンの8ヶ月前から 開業前準備費用が発生



ビジネス フロー



直営店一覧(出店形態別)

(2004年11月現在)

事業用定期借地

店舗名	所在地	OPEN日	タイプ
アーカンジェル代官山	東京都目黒区	2001/8/24	1B
アーセンティア迎賓館	千葉県柏市	2002/9/17	1B
アーカンジェル迎賓館(宇都宮)	栃木県宇都宮市	2003/2/1	2B
アーカンジェル迎賓館(福岡)	福岡県福岡市	2003/3/1	1B
アーフェリーク迎賓館(熊本)	熊本県熊本市	2003/10/4	1B
アーセンティア迎賓館(大阪)	大阪府大阪市	2003/12/13	1B
アークラブ迎賓館(水戸)	茨城県水戸市	2004/1/10	2B
アークラブ迎賓館(郡山)	福島県郡山市	2004/4/3	1B
アーヴェリール迎賓館(姫路)	兵庫県姫路市	2004/5/1	1B
アーヴェリール迎賓館(八事)	愛知県名古屋市中区	2004/6/5	1B
アーヴェリール迎賓館(大宮)	埼玉県大宮市	2004/9/4	1B
山手迎賓館(横浜)	神奈川県横浜市	2004/9/11	1B
ベイサイド迎賓館(横浜みなとみらい)	神奈川県横浜市	2004/10/2	2B

OPEN済み直営店

25店

開業準備室

8店

SPC

店舗名	所在地	OPEN日	タイプ
アーカンジェル迎賓館(名古屋)	愛知県名古屋市中区	2003/4/5	1B
アーフェリーク迎賓館(福岡)	福岡県福岡市	2003/8/2	1B
アーヴェリール迎賓館(岡山)	岡山県岡山市	2005/1(予)	2B
ベイサイド迎賓館(神戸)	兵庫県神戸市	2005/2(予)	1B
山手迎賓館(神戸三宮)	兵庫県神戸市	2005/3(予)	1B
アーセンティア大使館	大阪府大阪市中央区	2005/4(予)	1B
北山迎賓館	京都府京都市	2005/6(予)	1B
ベイサイドパーク迎賓館	大阪府	2005/7(予)	2B

不動産リース

店舗名	所在地	OPEN日	タイプ
ヒルサイドクラブ迎賓館(八王子)	東京都八王子市	2004/11/6	2B
ベイサイド迎賓館(鹿児島)	鹿児島県鹿児島市	2005/5(予)	2B

閑静な住宅街
主要幹線道路沿い

デートスポット・人の集まるエリア
主要駅の近辺

定期借家

店舗名	所在地	OPEN日	タイプ
麻布迎賓館	東京都港区	2002/6/29	1B
アーフェリーク白金	東京都港区	2002/12/1	1B
アーカンジェル迎賓館(仙台)	宮城県仙台市	2003/6/7	1B
アーセンティア迎賓館(仙台)	宮城県仙台市	2003/11/29	2B
アーセンティア迎賓館(高崎)	群馬県高崎市	2003/12/6	2B
アークラブ迎賓館(広島)	広島県広島市	2004/2/1	2B
アークラブ迎賓館(新潟)	新潟県新潟市	2004/3/6	2B
アーヴェリール迎賓館(富山)	富山県富山市	2004/7/3	2B
アークラブ迎賓館(金沢)	石川県金沢市	2004/7/31	2B
アーセンティア迎賓館(浜松)	静岡県浜松市	2004/12(予)	2B

提携レストラン一覧 (2004年11月現在)



アンティコ ブッテロ
/ イル ブッテロ



リヴァデリエトゥルスキ



寺子屋



ヴィア アクアサンタ



マノワール・ディノ



クイーンアリス迎賓館



レストランテ アガペ



クイーンアリス
イクスピアリ



フェリチタ



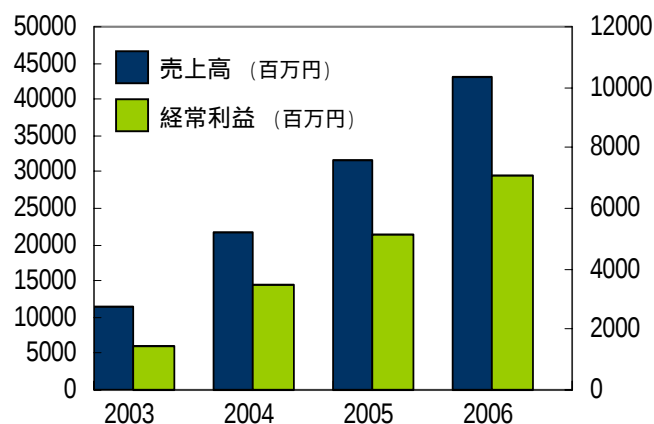
ブルーポイント

営業開始	レストラン名
1998/10	アンティコ ブッテロ (東京都渋谷区)
1999/02	リヴァデリ エトゥルスキ (東京都港区)
1999/05	寺子屋 (東京都小金井市)
1999/12	ヴィア アクアサンタ (東京都港区)
2000/01	マノワール・ディノ (東京都渋谷区)
2000/04	クイーンアリス迎賓館 (東京都港区)
2000/06	レストランテ アガペ (東京都港区)
2000/07	クイーンアリス イクスピアリ (千葉県浦安市)
2000/12	フェリチタ (東京都港区)
2000/12	イル ブッテロ (東京都渋谷区)
2004/02	ブルーポイント (東京都港区)
2004/09	タンガ (東京都港区)

3ヵ年中期収益計画 (2004年5月17日公表)

単位(百万円)

	2003年度	2004年度	対前年	2005年度	対前年	2006年度	対前年
売上高	11,444	21,675	+89.4%	32,153	+48.3%	42,961	+33.6%
経常利益	1,447	3,501	+141.8%	5,146	+47.0%	7,156	+39.1%
経常利益率	12.7%	16.2%		16.0%		16.7%	
当期利益	674	2,065	+206.2%	3,036	+47.0%	4,222	+39.1%
当期利益率	5.9%	9.5%		9.4%		9.8%	
期末店舗数	27	41	+14	55	+14	69	+14
直営店	16	29	+13	43	+14	57	+14
1バンケットタイプ	10	17	+7	24	+7	31	+7
2バンケットタイプ	6	12	+6	19	+7	26	+7
提携レストラン	11	12	+1	12	±0	12	±0



【策定前提】

・2005年度及び2006年度

➡ 直営店を新規に各14店舗出店予定。

・2007年度以降の直営店新規出店は計画しておりません。

・2005年度以降の新規出店は、

すべてSPCによる出店を前提としております。

■ 商品力の強化

- 競合が増えていく中、今まで以上に「T&Gならではの」サービスを強化できるか
「秋元康氏」に加え、テレビ番組等で絶大な人気を誇る「おちまさと氏」を
T&Gの映像プロデューサーとして迎え入れる

■ 人材の教育

- 新規出店に伴い、人員は今後も大幅に増加
組織体制の強化、マネージャーの育成に注力(野尻塾、インターネット会議、社外研修の実施)
- ウェディングプランナー、シェフ等職種別の教育を強化することが必要
カリブラ勉強会の実施、定期的なテストの実施、情報共有ツール(顧客カルテ等)の積極活用

■ 管理体制

- 施設管理の徹底 専門会社((株)太平エンジニアリング)へ施設管理及びチェックを委託
- 衛生管理の徹底 専門会社((株)町田衛生予防研究所等)によるキッチン及びシェフの衛生検査を実施
- 労務管理の徹底 各会場で業務の効率化及び作業環境の整備など、勤務時間管理を徹底
- 内部監査室を新設 専門部門により、内部管理体制を徹底的にチェック。

T&G's Profile

社名

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

本社

〒107-0062
東京都港区南青山六丁目7番14号
TEL.+81-3-5469-3070

役員

代表取締役社長	野尻 佳孝
取締役	佐久間 英徳
取締役	美濃部 哲也
常勤監査役	二宮 功
監査役	新井 達雄
監査役	窪川 秀一
監査役	佐々木 公明

設立

1998年10月

資本金

2,948,600千円

社員数

441名(2004年9月30日現在)

T&G wedding venues

■ 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)

■ 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)
アークラブ迎賓館(金沢)
アーセンティア迎賓館(浜松) 04/12(予)

■ 近畿/中国地区

アーセンティア迎賓館(大阪)
アークラブ迎賓館(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) 05/1(予)
ベイサイド迎賓館(神戸) 05/2(予)
山手迎賓館(神戸三宮) 05/3(予)
アーセンティア大使館(大阪) 05/4(予)
北山迎賓館(京都) 05/6(予)
ベイサイドパーク迎賓館(大阪) 05/7(予)

■ 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) 05/5(予)

