

Appendix

T & G

Appendix - 1

婚礼市場環境について

挙式披露宴市場規模

The wider wedding market

Children's goods

New housing

Honeymoon
travel
Cars

Jewelry

Furniture

Insurance

Gifts

Loans

2
兆円

挙式披露宴市場

T&G's current market → T&G's potential market

挙式披露宴市場規模：約2兆円

● 2007年の婚姻組数

719,822

DATA:厚生労働省 平成19年 人口動態統計(確定数)の概況

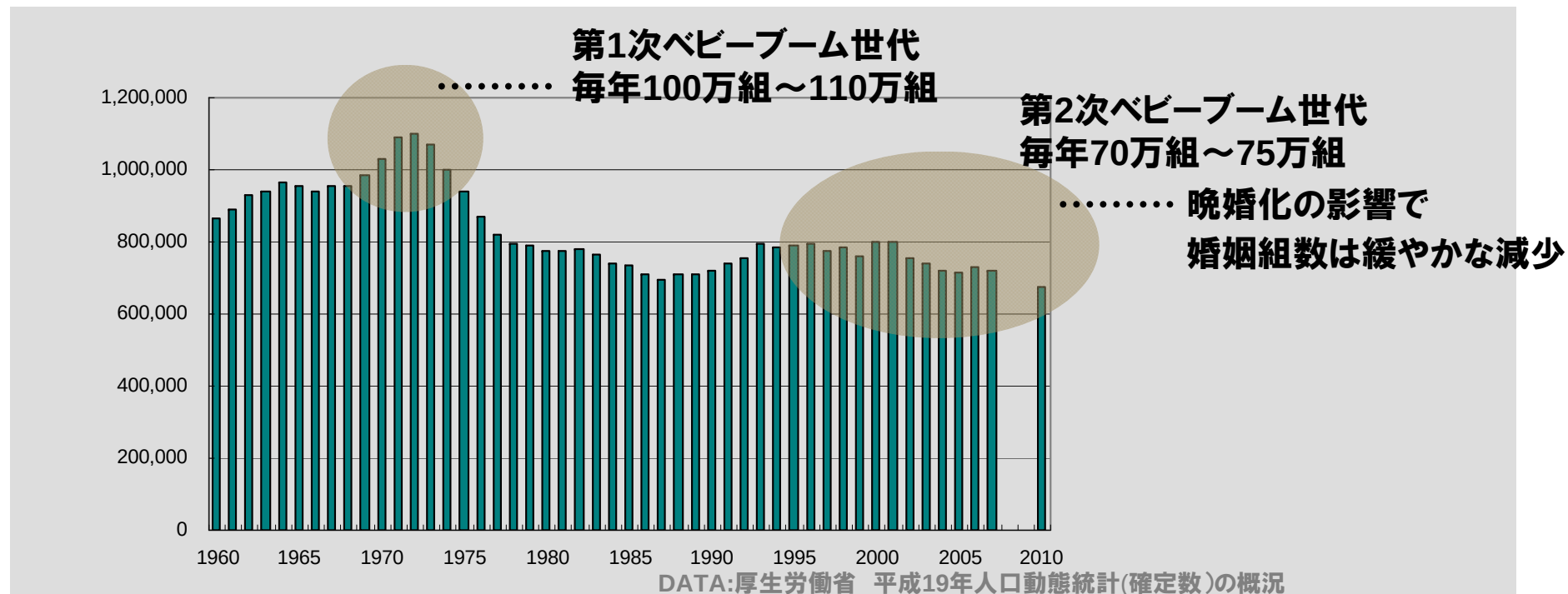
● 挙式披露宴平均単価

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

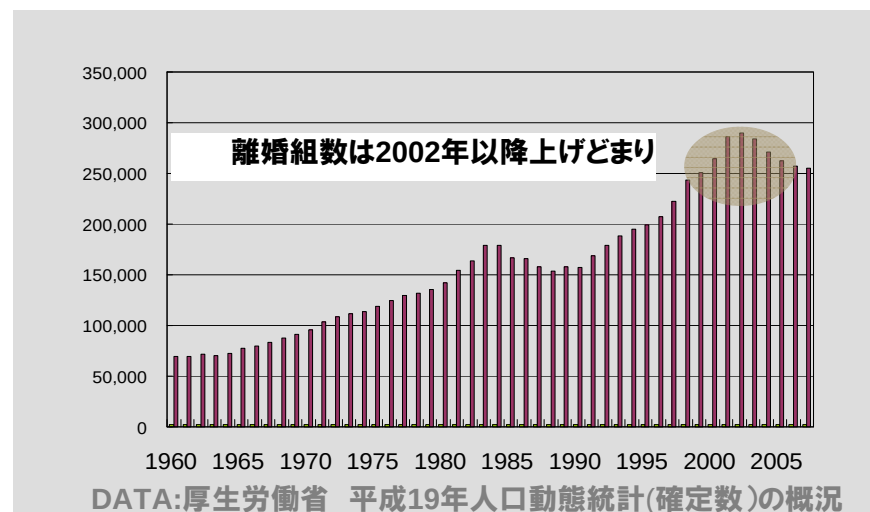


●初婚年齢の推移

	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
2006	30.0	28.2

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



未婚者の結婚意識

■20代、30代女性の初婚率の減少傾向に歯止め

■結婚願望が上昇、結婚の意志をもつ未婚者は9割

●未婚者の生涯の結婚意志

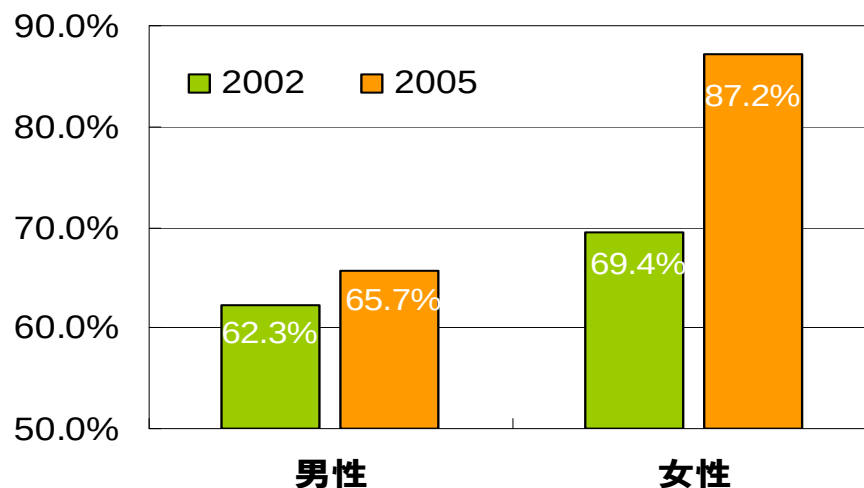


【男 性】	1982年	1987年	1992年	1997年	2002年	2005年
いずれ結婚するつもり	95.9%	91.8%	90.0%	85.9%	87.0%	87.0%
一生結婚するつもりはない	2.3%	4.5%	4.9%	6.3%	5.4%	7.1%
不詳	1.8%	3.7%	5.1%	7.8%	7.7%	5.9%



【女 性】	1982年	1987年	1992年	1997年	2002年	2005年
いずれ結婚するつもり	94.2%	92.9%	90.2%	89.1%	88.3%	90.0%
一生結婚するつもりはない	4.1%	4.6%	5.2%	4.9%	5.0%	5.6%
不詳	1.7%	2.5%	4.6%	6.0%	6.7%	4.3%

●結婚に利点があると考える未婚者の推移

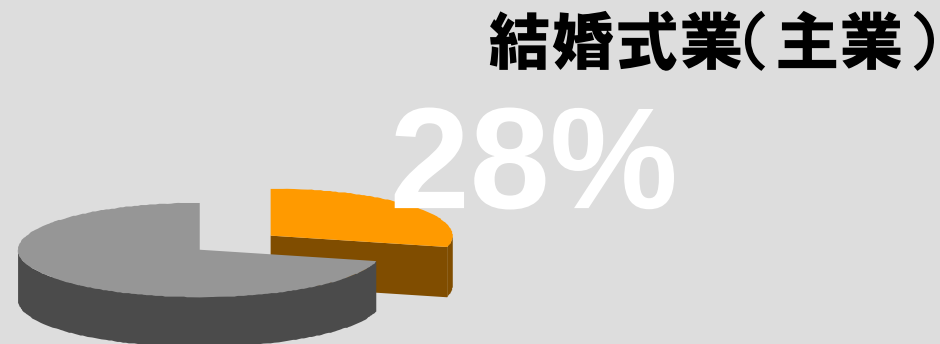


対象は18～34歳未婚者

DATA: 国立社会保障・人口問題研究所「結婚と出産に関する全国調査」

市場における事業者の状況

■事業所形態別構成比

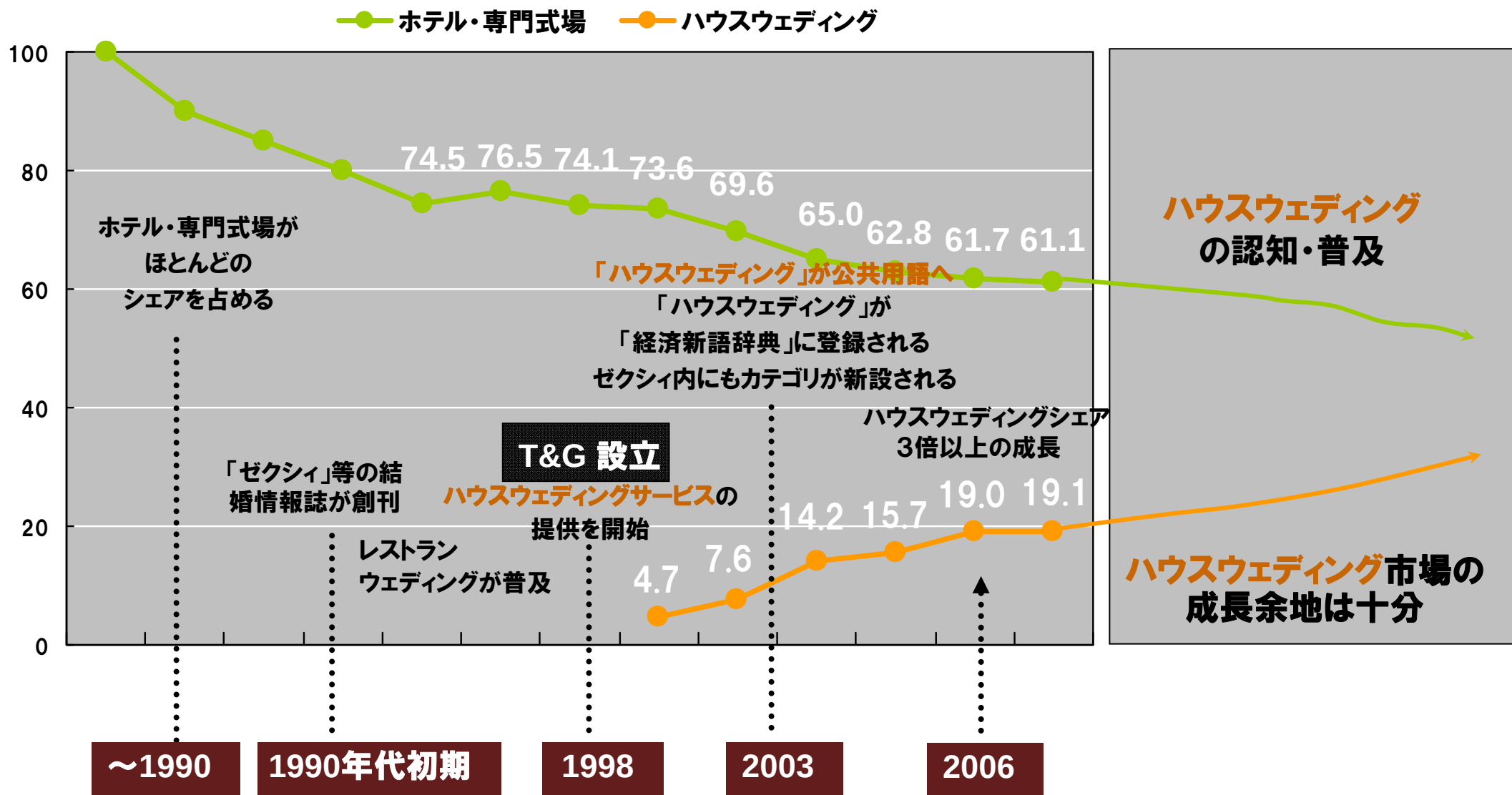


	1996年		2002年		2005年	
事業所数合計	3,029		2,853		2,826	
結婚式場(主業)	699	23.1%	695	24.4%	796	28.2%
ホテル、旅館	1,533	50.6%	1,496	52.4%	1,373	48.6%
共済・基金等の施設	212	7.0%	167	5.9%	153	5.4%
その他	585	19.3%	495	17.4%	504	17.8%

DATA: 経済産業省 平成17年特定サービス産業実態調査

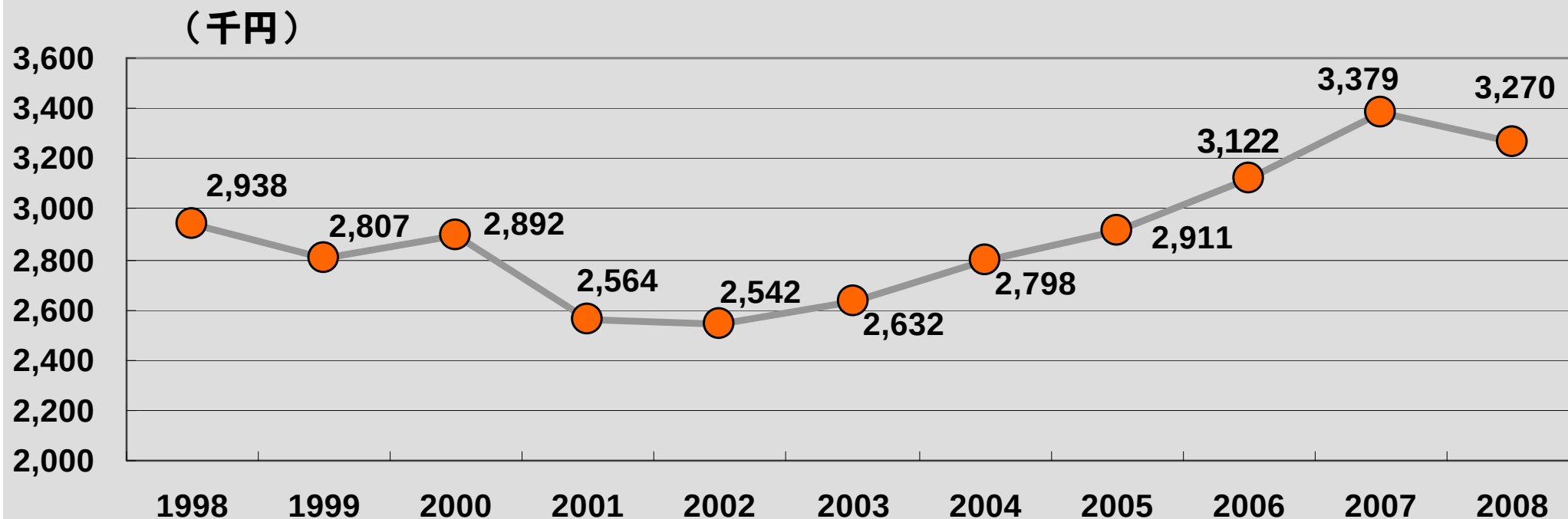
挙式披露宴市場動向

■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



DATA:株式会社リクルート ゼクシ結婚トレンド調査2008

Appendix - 2

T & Gのハウスウェディング事業について

T&Gのハウスウェディング事業展開推移

■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年から直営店の展開を開始

1998-2000

都内の邸宅タイプの
レストランと提携

2001-2002

東京都内へ直営店出店

2003-

地方都市(※)を中心に、全国展開

レストラン提携型ハウスウェディング

直営店型ハウスウェディング

(※)T & Gでは、商圏人口30万人以上・年間婚姻組数2,000組以上の都市に出店することを基準の一部としている

●店舗数・会場数推移

	1999/3	2000/3	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3
提携レストラン数	2	5	10	10	10	11	12	13	13	17
直営店店舗数	—	—	—	3	7	16	29	42	58	62
直営会場数(※)	—	—	—	3	8	22	41	62	84	88

(※)T & Gでは、1敷地内に1つの挙式披露宴会場を設置する1バンケットタイプと2つの会場を設置する2バンケットタイプと、2種類の店舗タイプを設定しています

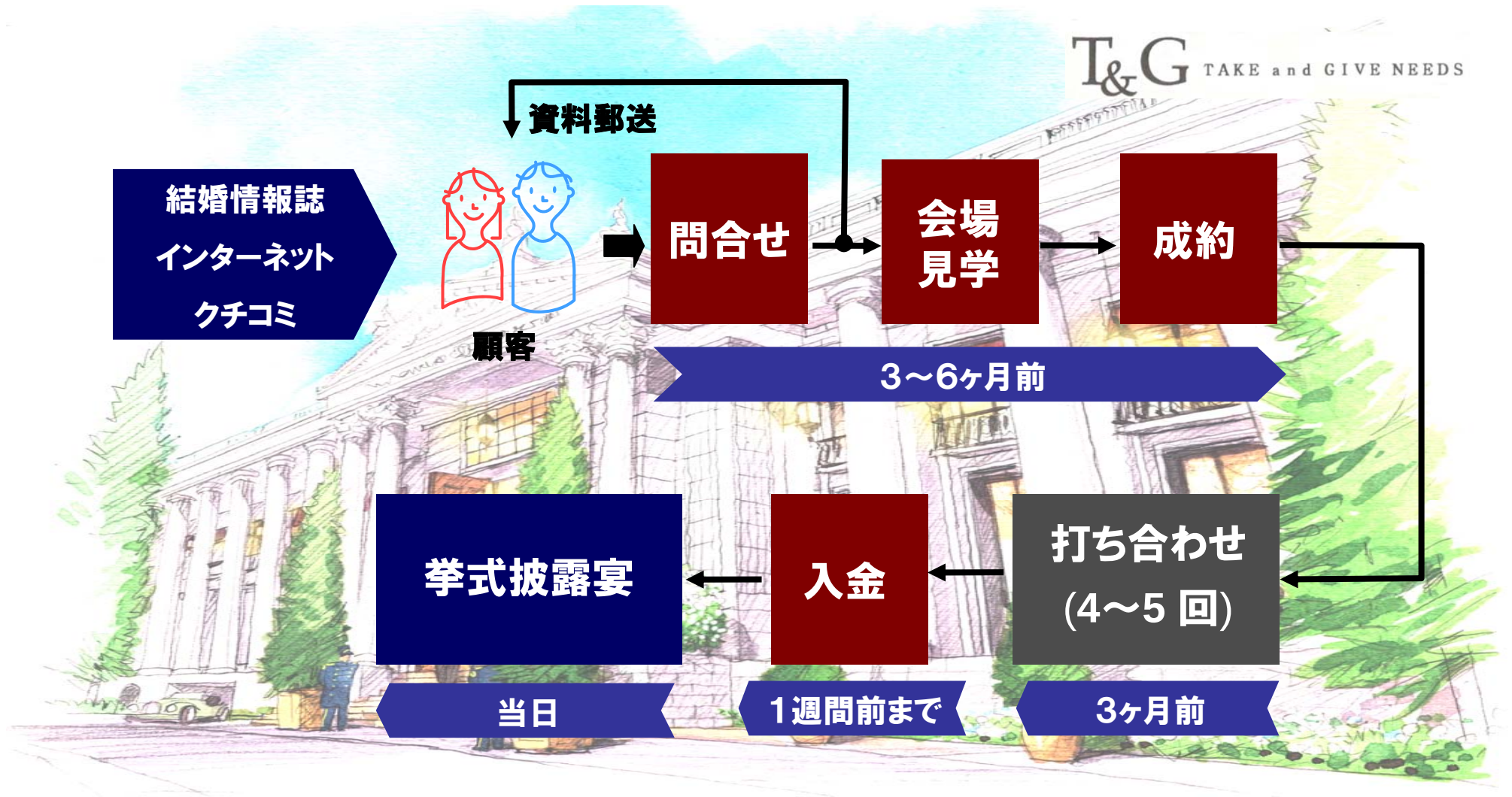
T&Gのハウスウェディングの強み

ハード面：■映画のワンシーンのような結婚式
■新しい店舗デザインをロケーション及び地型に応じて開発
■会場一棟完全貸切

ソフト面：■企画提案力
■全国のプランナーがノウハウを共有できる仕組みの導入



ビジネスフロー



運営形態

■T & G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)

●2001年6月より直営店の運営を開始(直営店型ハウスウェディング)



	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
売上高営業利益率(%)	13~16	23~35

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。

稼働率の考え方

■運営・収益性等のバランスを考慮し稼働率を設定

	提携レストラン	直営店	
		1バンケットタイプ	2バンケットタイプ
稼働率(%)	35～45	60～70	50～60

●稼働率の設定について

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

Appendix - 3

グループ会社事業の市場環境について



分割払いに対するニーズはジュエリー、新婚旅行とならんで高い

●従来の結婚式では、「現金一括前払い」



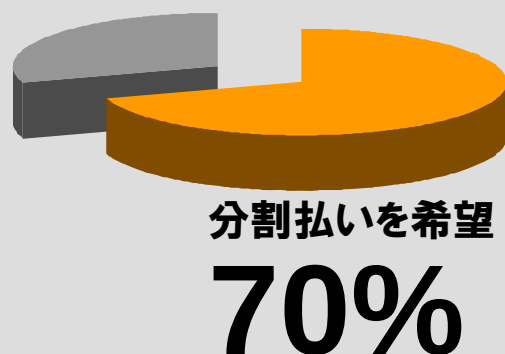
(結納・挙式・披露宴・披露パーティー・二次会・新婚旅行)

●両親からの援助があった割合 **78.2%**

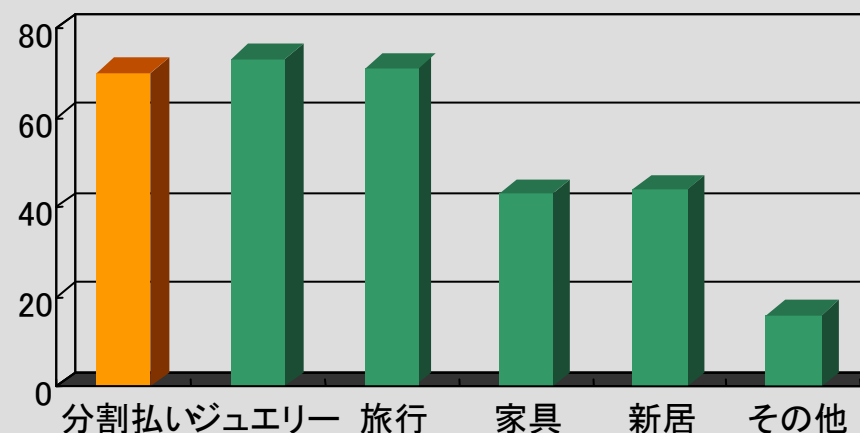
●援助金額の平均 **全国平均1,938千円**

DATA:株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査2008

●分割払いに対するニーズはジュエリー、旅行とならんで70%台



「結婚式場に求める付帯サービス」アンケート結果
(複数回答 H16T & G実施)





8割のカップルが新婚旅行を実施。一般旅行より高単価

●新婚旅行の実施有無



新婚旅行を実施した

80.0%

●新婚旅行平均単価

一般旅行に比べて高単価

53.6万円

●(株)アニバーサリートラベル平均単価

65.0万円



8割以上の新婦がブライダルエステを実施。今後の成長が見込まれる市場

●ブライダルエステの実施状況



ブライダルエステを実施した



86.5%

DATA (実施状況)株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査2007

●エステティック市場規模

約4,000億円

(市場規模)
株式会社矢野経済研究所 エステティックサロンマーケティング総鑑 2007年版

Appendix – 4

会社概要

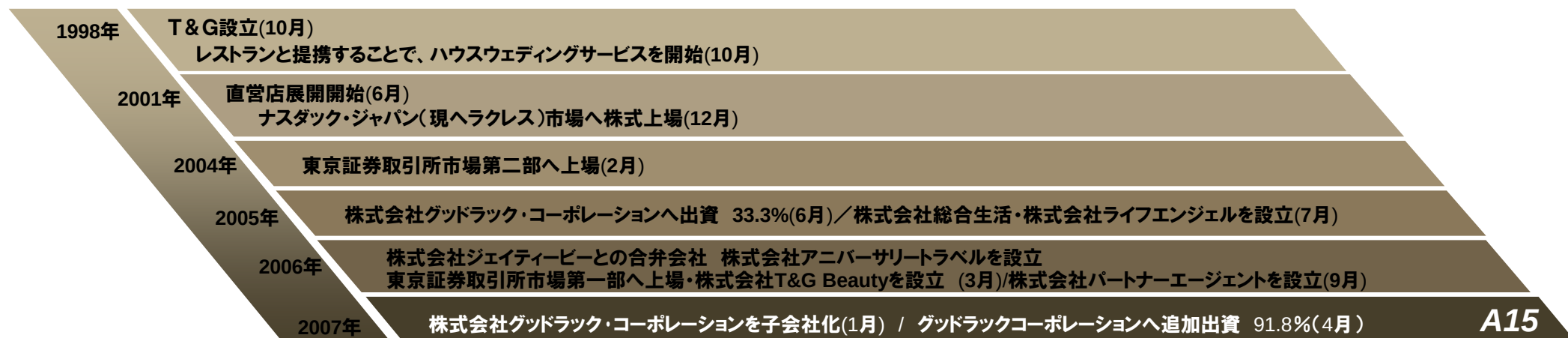
業績推移(個別)

●主要項目推移

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	対前年
売上高(百万円)	2,961	5,275	11,444	21,830	33,962	45,833	40,520	+11.6%
取扱組数 *1	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	8,944	-10.7%
単価(直営)	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	+0.3%
経常利益(百万円)	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-167	-
経常利益率(%)	7.7%	8.9%	12.7%	16.0%	15.2%	15.0%	-0.4%	-
当期利益(百万円)	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-1,697	-
当期利益率(%)	4.0%	4.1%	5.9%	9.5%	8.6%	9.2%	-4.2%	-
期末提携レストラン会場数	10	10	11	12	13	13	17	+4
期末直営店会場数	3	8	22	41	62	84	88	+4
期末直営店舗数	3	7	16	29	42	58	62	+4
総資産(百万円)	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	35,082	+2,741
自己資本比率(%)	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	48.5%	38.8%	-9.7pt
ROE(%)	13.8%	18.1%	16.5%	25.9%	27.9%	30.3%	-	-
社員数 *2	78	136	342	535	797	1,093	1,303	+210

*1 2005/3以前は挙式のみを含む(現在挙式のみは販売中止) *2 2007/3以降は連結の社員数

●T&G沿革



T&G wedding venues

■ 北海道地区

ガーデンヒルズ迎賓館(札幌)
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

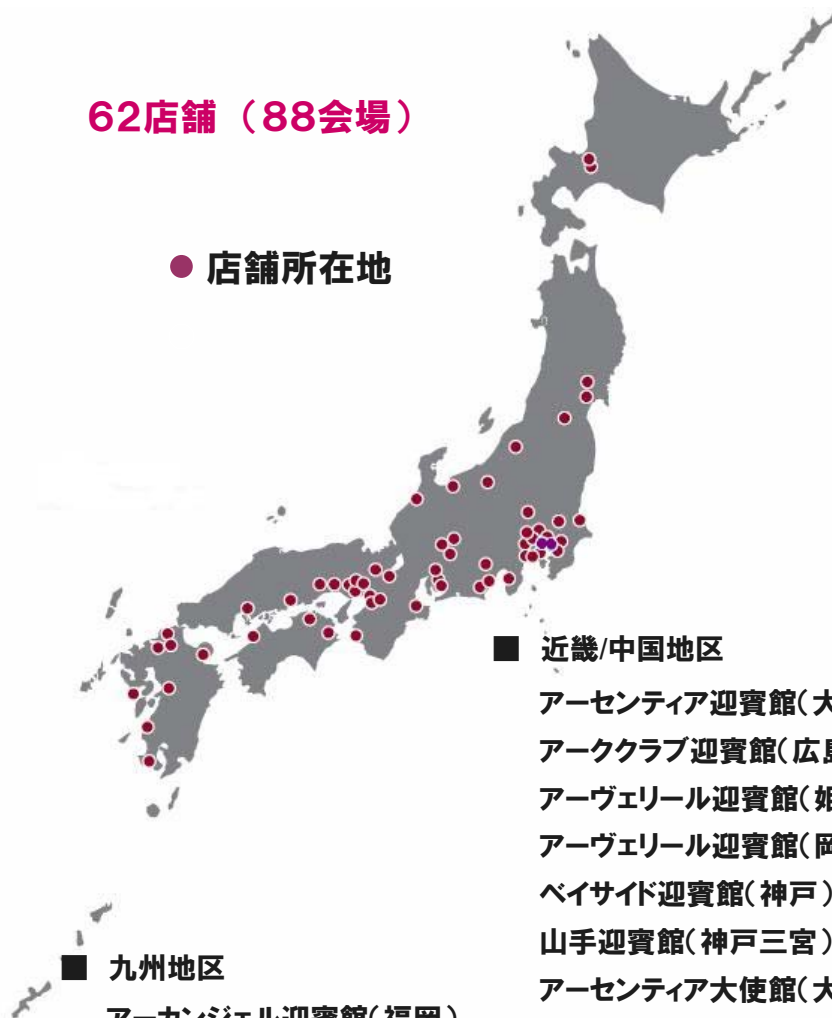
アーカンジェル迎賓館(名古屋)
アーククラブ迎賓館(新潟)
アーヴェリール迎賓館(名古屋)
アーヴェリール迎賓館(富山)
アーククラブ迎賓館(金沢)
アーセンティア迎賓館(浜松)
アーフェリーク迎賓館(岐阜)
ガーデンヒルズ迎賓館(長野)
アクアガーデン迎賓館(沼津)
ガーデンヒルズ迎賓館(松本)
ガーデンクラブ迎賓館(三重)
ベイサイド迎賓館(静岡)
アクアガーデン迎賓館(岡崎)
アーセンティア迎賓館(静岡)

■ 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)

62店舗(88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

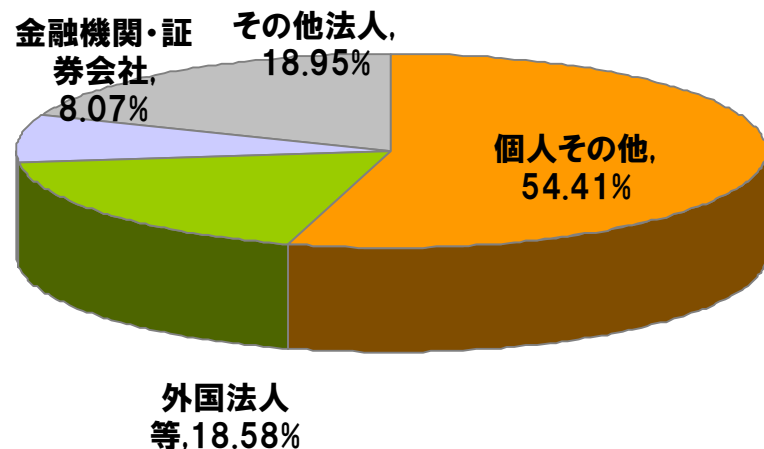
アーセンティア迎賓館(大阪)
アーククラブ迎賓館(広島)
アーヴェリール迎賓館(姫路)
アーヴェリール迎賓館(岡山)
ベイサイド迎賓館(神戸)
山手迎賓館(神戸三宮)
アーセンティア大使館(大阪)
北山迎賓館(京都)
アーフェリーク迎賓館(大阪)
ベイサイドパーク迎賓館(大阪)
アーククラブ迎賓館(福山)
アクアガーデンテラス(大阪)
ベイサイド迎賓館(和歌山)
アクアテラス迎賓館(大津)

■ 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)

株式保有状況(2008年9月30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%)
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	48,994株 (6.0%)
ウェルズ通商株式会社	48,000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%)
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	18,706株 (2.3%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	16,265株 (2.0%)
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	15,170株 (1.8%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	11,449株 (1.4%)

株 式 数	822,700
株 主 数	17,682

※2008年4月に第三者割当増資を行い、株式数が822,700株となっております。

(2008年9月30日現在)

役員

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)

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

代表取締役社長	野尻 佳孝
取締役	菱田 敏明
取締役	才門 麻子
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)1,301名 (単体)1,067名 (2008年9月30日現在)

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」