

APPENDIX

補足資料

目次

1. 市場概要	P3-8
2. 事業内容	P9-19
3. 当社の強み	P20-24
4. 会社概要	P25-31

1.市場概要

国内ウェディング市場規模

結婚周辺市場規模

2.5兆円

結婚周辺市場規模

=

1.4兆円

挙式披露宴費用

挙式披露宴パーティー
(海外挙式含む)

+

1.1兆円

ブライダル関連費用

家具・新婚旅行・ブライダルジュエリー
結納式・結納品・情報サービス

T&G関連事業

挙式 披露宴 ウェディングドレス
新婚旅行 ブライダルローン

DATA: 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2018年版」およびゼクシィ新生活準備調査2017より当社作成

挙式披露宴市場規模

- 挙式披露宴平均単価(全国)

354.8万円

DATA: 株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査2017

- 2017年の婚姻組数

607,000組

DATA: 厚生労働省 平成29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)

54.2%

DATA: 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2018年版」

T&G

- 2018年3月期年間挙式披露宴組数(実績)

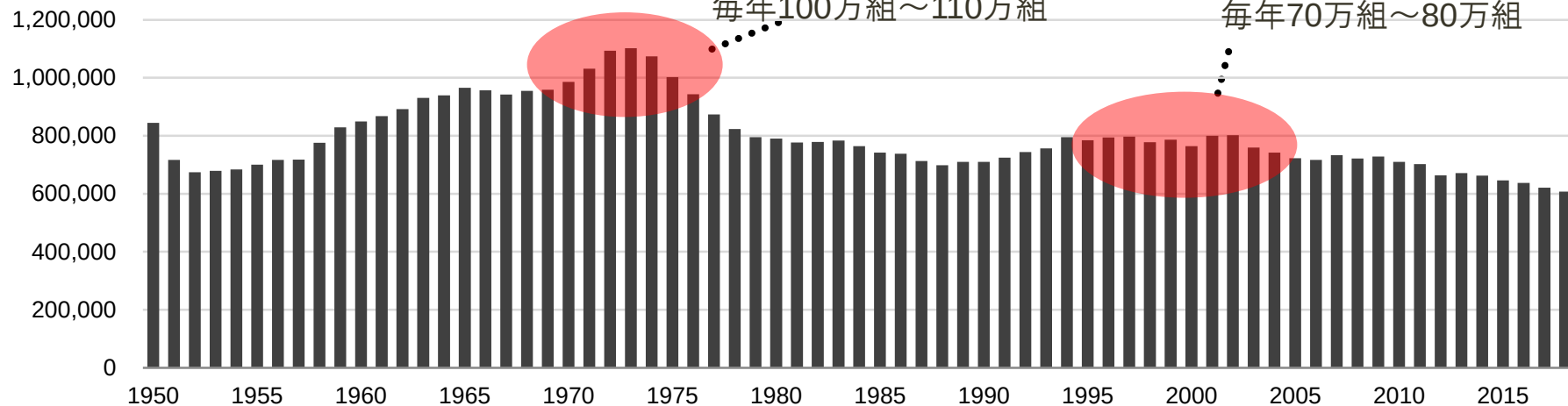
直営店
コンサルティング型
リゾート 合計

20,360組

国内婚姻組数の推移

日本の婚姻組数の推移

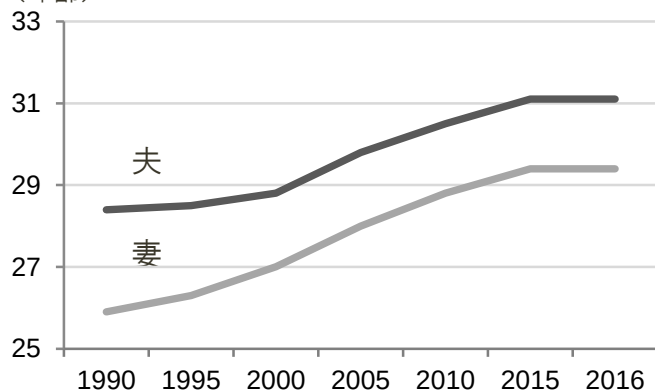
(年間婚姻組数)



DATA:厚生労働省 平成29年人口動態調査(推計数)

(参考)初婚年齢の推移

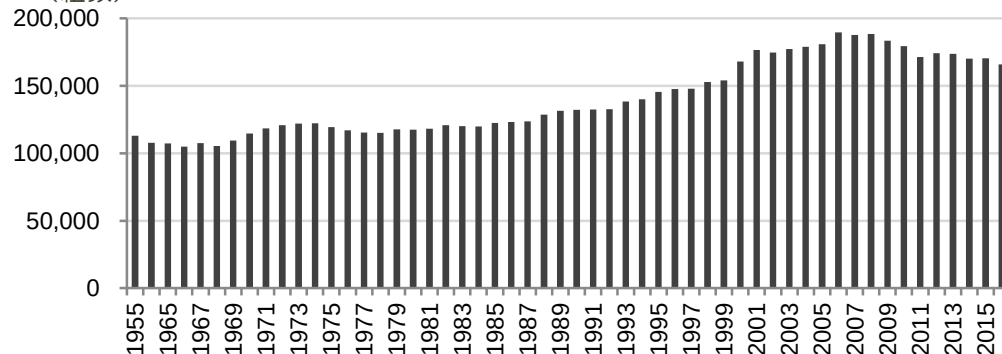
(年齢)



DATA:厚生労働省 平成29年人口動態調査

(参考)日本の再婚組数の推移

(組数)

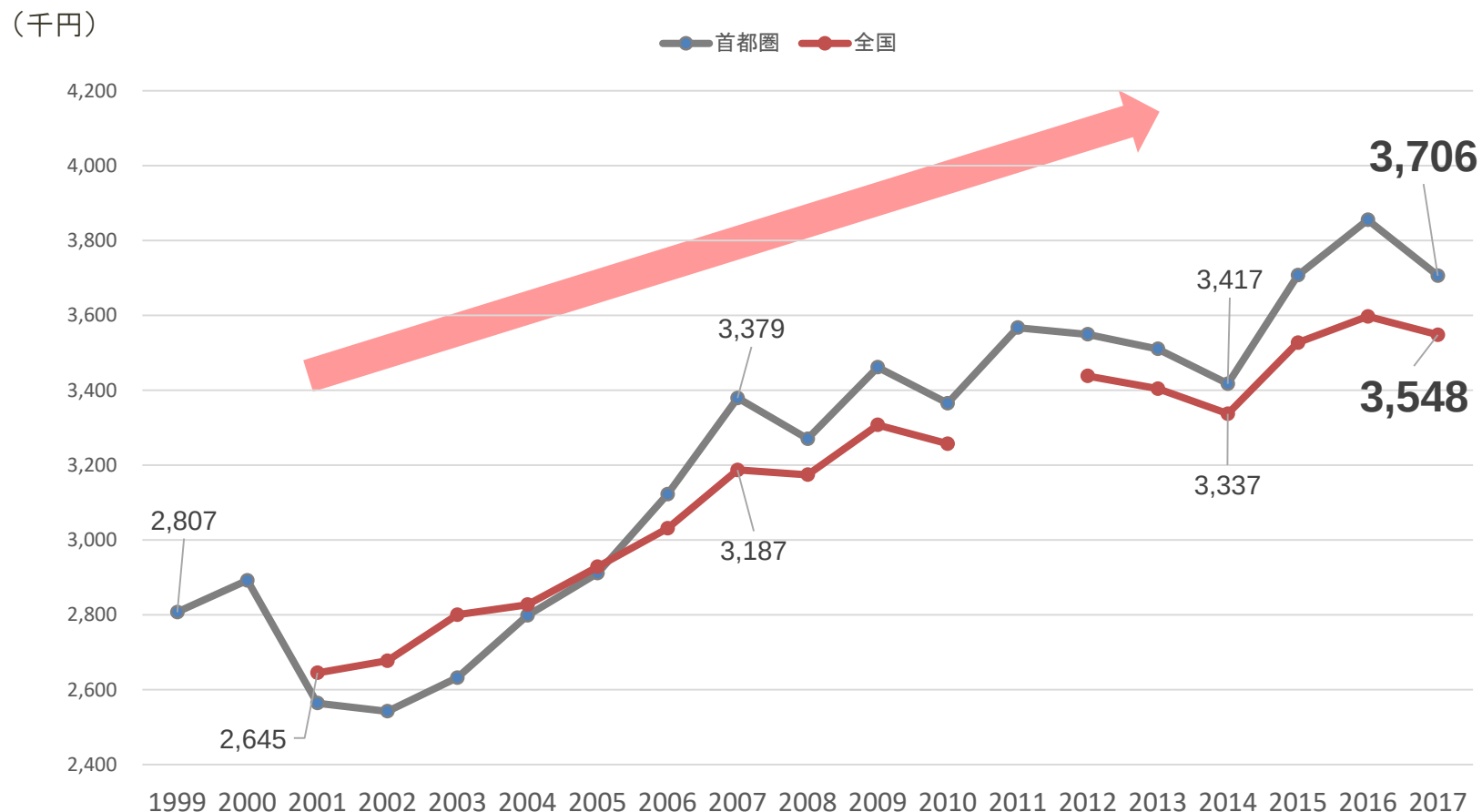


DATA:厚生労働省 平成29年人口動態統計調査特殊報告

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

挙式披露宴平均単価の推移

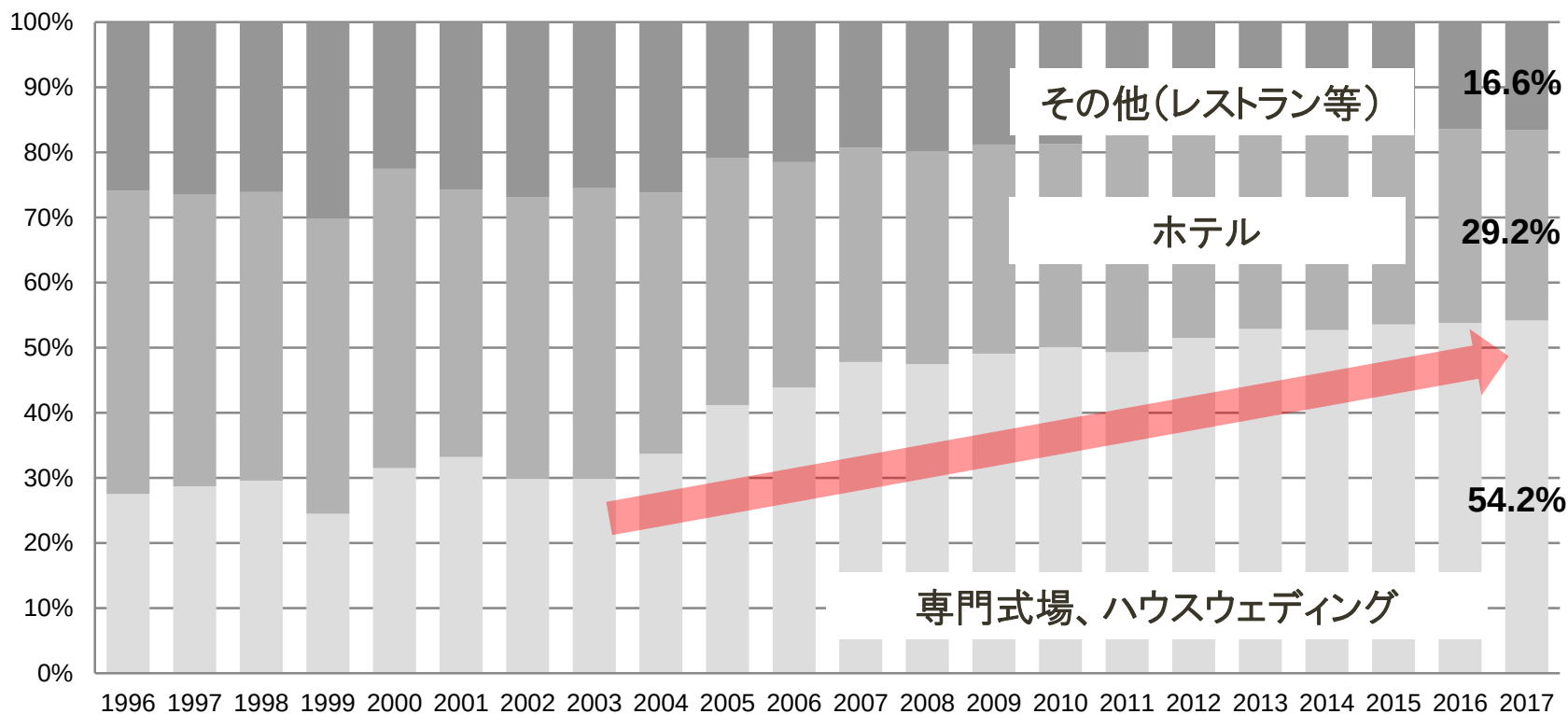


DATA:株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査1998-2017(2011年度は東日本大震災の影響により、「全国版」の集計無)

国内挙式披露宴市場動向

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)

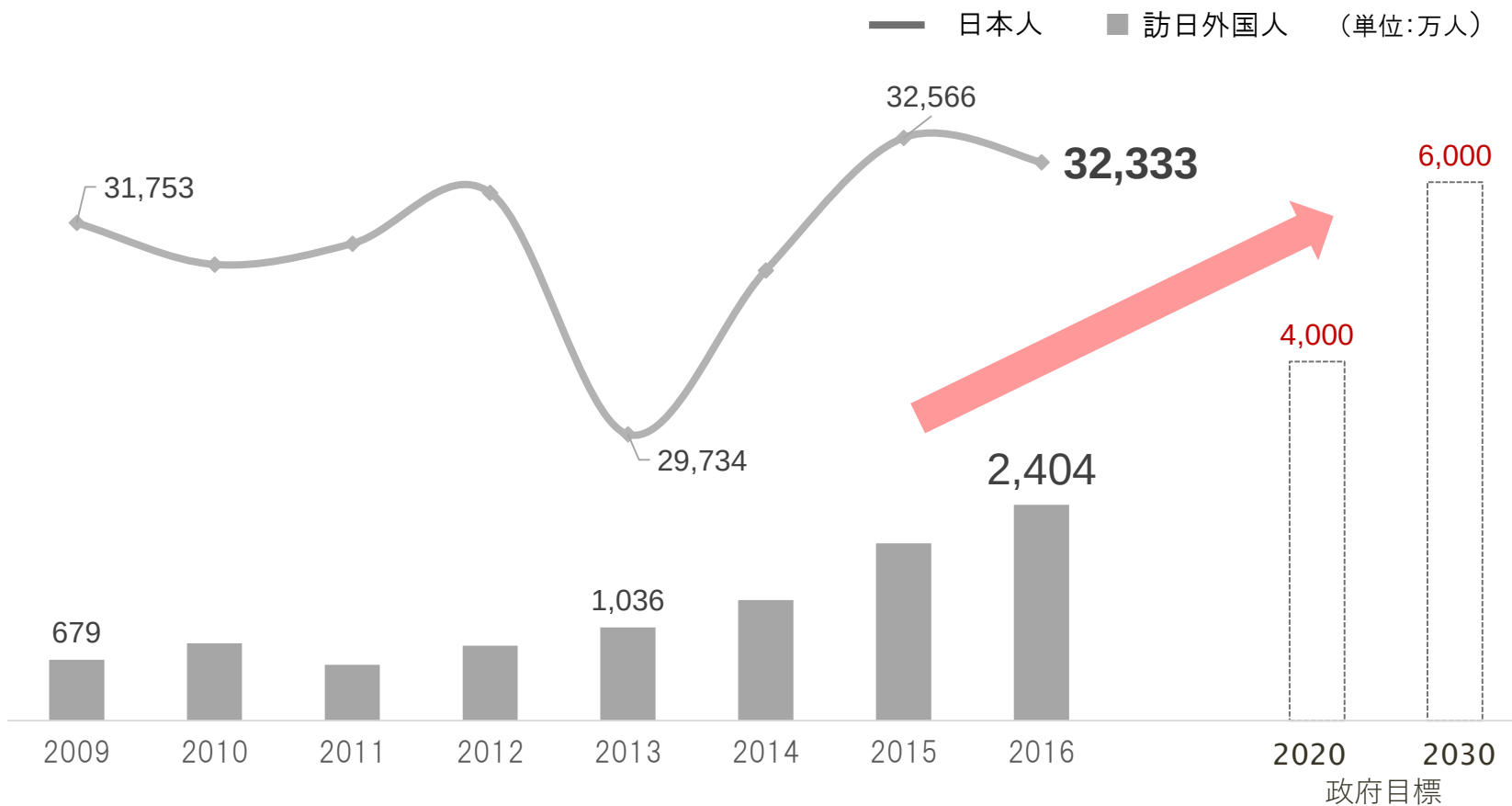


1998～
T&G設立

2001～
T&G直営店舗運営開始

訪日外国人数は年々増加傾向

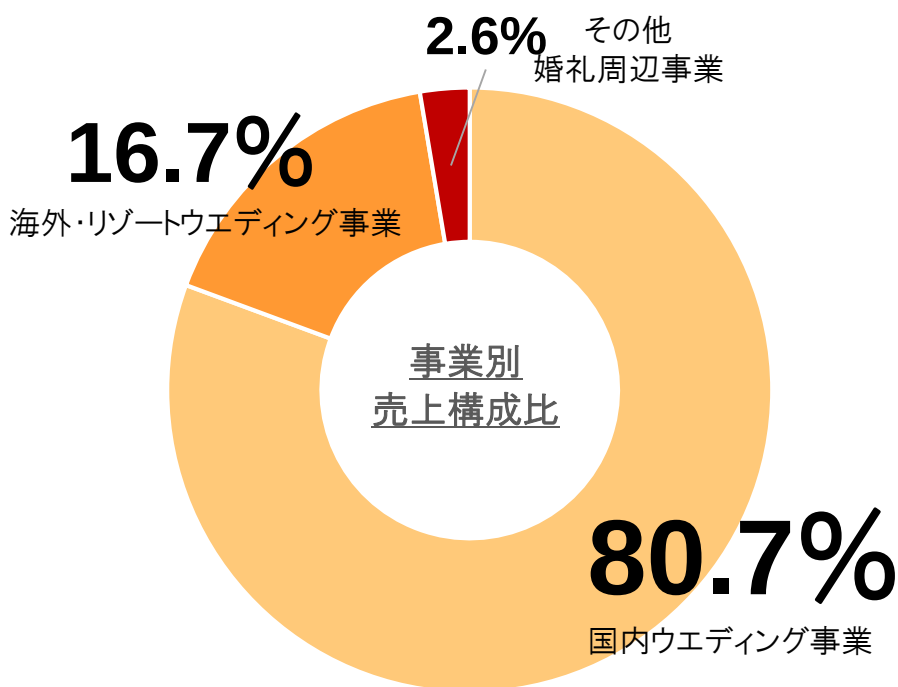
訪日外国人・日本人の国内宿泊旅行者数の推移



2.事業内容

事業領域

「国内ウエディング」「海外・リゾートウエディング」を主とし
「その他 婚礼に関わる周辺サービス」を事業展開



※ 2018年3月期実績



国内ハウスウェディング事業

会場代表例：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

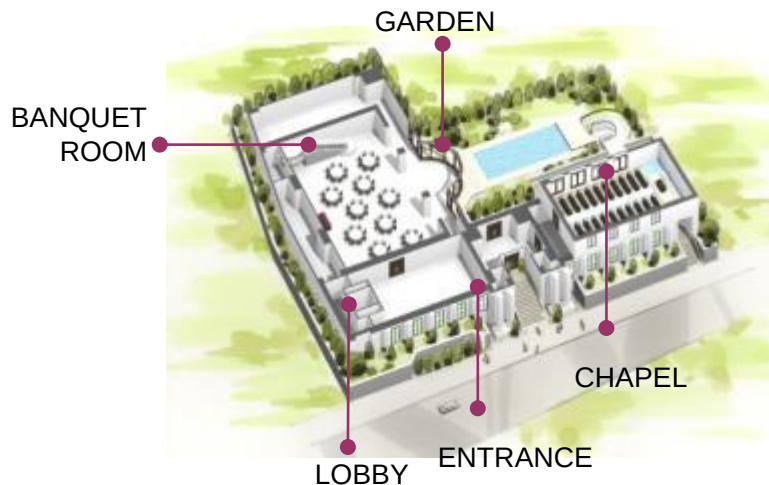
- 特徴 天井開放可能なチャペル/大理石のバーカウンター等
- 収容人数 着席：120名・立食：150名
- 面積 敷地面積 1,359㎡・建築面積 856㎡
バンケット面積 207㎡・バンケット天井高 5.8 m
チャペル面積 113.36 ㎡
- 設立 2008年2月



＜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で完全貸切。
「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。



海外・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」をかがげ、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

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



会場代表例：コオリナロイヤルチャペル（ハワイ）

- ハワイの王族達の帰依する教会の趣を取り入れた
ステンドガラスの美しいチャペルから青い海を一望



会場代表例：美らの教会（沖縄）

- 南国の花や森に囲まれながらも一面に広がる青い海を一望できる贅沢な空間で、自然と一体になった
リゾートウェディング



ホテル運営、レストラン運営

＜ホテル代表例＞

TRUNK(HOTEL)（原宿・神宮前）

- コンセプトは、新しい社会貢献のスタイル「ソーシャライジング」
- コンセプト・デザイン性・ホスピタリティが評価され、革新的なホテルとして2017年度に多くの海外のAWARDを受賞
- 客室数15室、バンケット4、チャペル1、料飲施設2、ショップ1



＜レストラン代表例＞

Pie Holic(横浜みなとみらい)

- みなとみらいに2016年3月にオープンした「MARINE & WALK YOKOHAMA」内にパイの専門カフェ&レストランとして初出店
- アメリカ西海岸のソウルフードであるパイを食材や調理法に捉われず自由な発想で楽しむことが特徴のカリフォルニアスタイルのパイ専門店



その他事業

保育事業

- コンセプトは、「はたらく」も、「育つ」も、思い切り楽しみたい。
- 2017年秋、横浜みなとみらいに、はたらく女性にやさしい新しい保育園「も、の保育園」を開園。
- 企業主導型保育事業を活用し、T&Gの他、提携先の企業を受け入れ、一人でも多くの働きたいと願っている子育て世代が安心して働ける会社づくり、環境づくりを目指します。



ブライダルローン事業

- ブライダルローンを中心に、ライフサポートサービスを提供。
ご新郎、ご新婦様の新生活を資金面から応援します。



Life Angel

ツーリズム事業

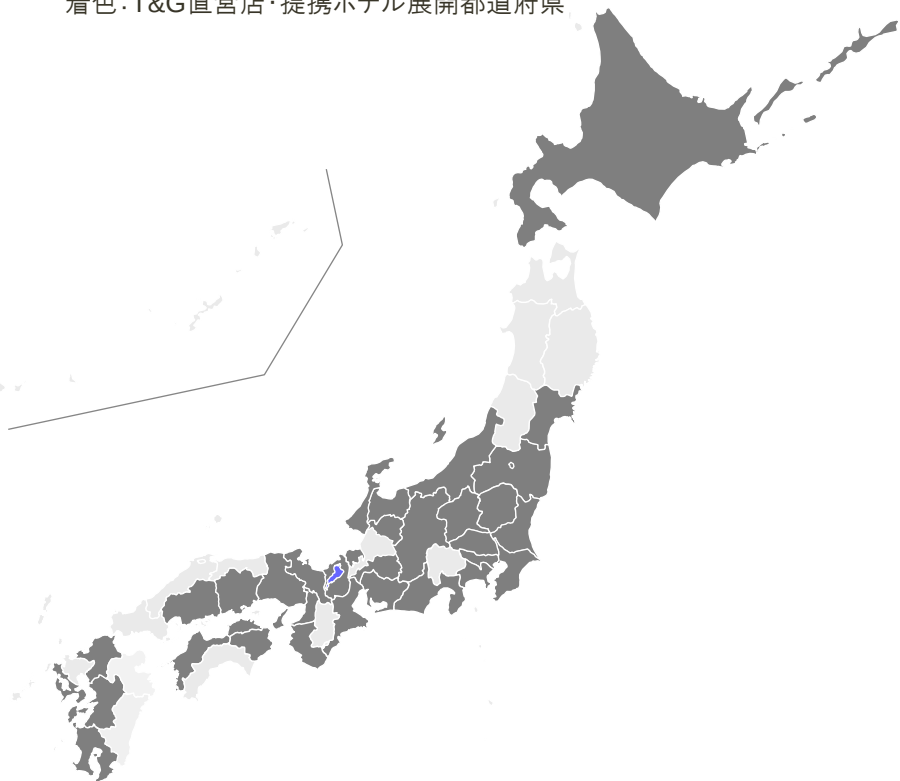
- オーダーメイドのハネムーンを提案する新しいスタイルの旅行会社。
- ハネムーン専門店の専属トラベルプランナーが、ふたりだけの新婚旅行を提案、サポートします。



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

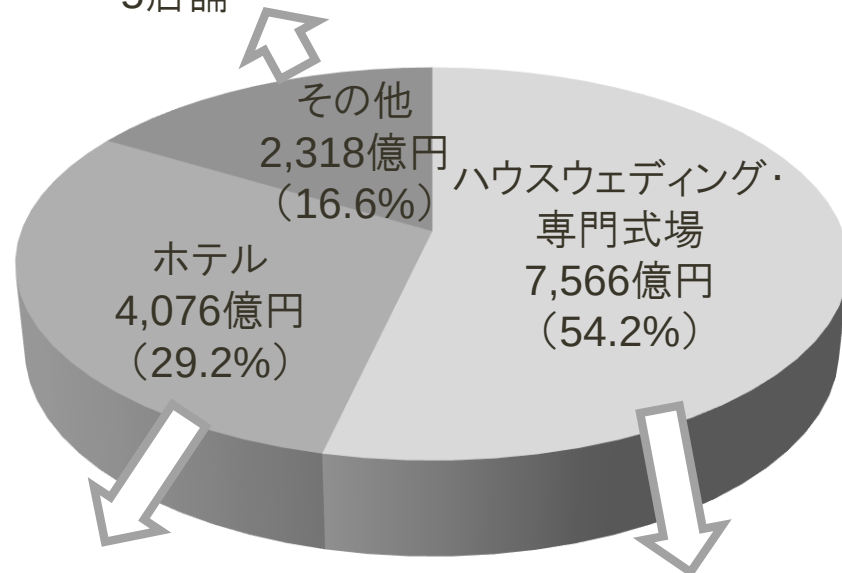


- ハウスウェディング直営店・提携ホテル(婚礼運営受託等)を全国32都道府県に展開

国内店舗数・市場シェア

国内挙式・披露宴市場
1兆3,960億円
(2017年推計)

T&G提携レストラン等
5店舗



T&G直営ホテル
4店舗

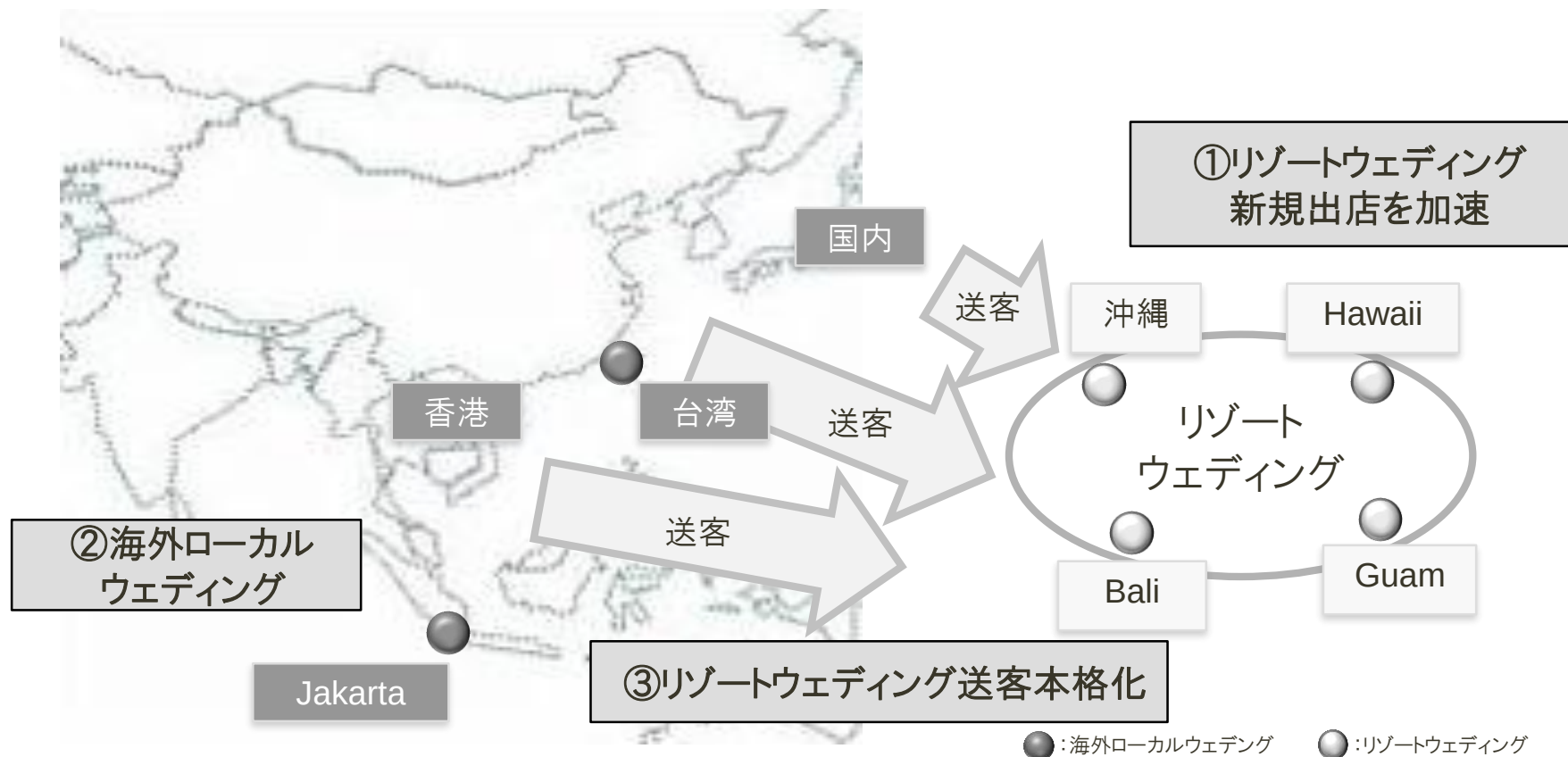
T&G直営店
68店舗

- 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6.9% (T&G 売上高523億円)

T&Gグループの海外・リゾートウェディング事業展開

海外・リゾートウェディングと 海外ローカルウェディングを拡大

海外戦略全体像(イメージ)



直営店:68店舗(101会場)

(2018年4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)
アクアガーデンテラス(大阪)
ベイサイド迎賓館(神戸)
山手迎賓館(神戸三宮)
アーヴェリール迎賓館(姫路)
北山迎賓館(京都)
InStyle wedding KYOTO(京都)
アクアテラス迎賓館(大津)
ベイサイド迎賓館(和歌山)
アルモニーアンブラッセ(大阪)
アルモニーアンブラッセイトハウス(大阪)
アルモニーアッシュ(姫路)

■ 中国・四国エリア

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

■ 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(松本)
アルモニーピアン(松本)

■ 東海エリア

ベイサイド迎賓館(静岡)
アーセンティア迎賓館(静岡)
アクアガーデン迎賓館(沼津)
アーセンティア迎賓館(浜松)
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)
アクアガーデン迎賓館(岡崎)
アーフェリーク迎賓館(岐阜)
ガーデンクラブ迎賓館(三重)
アルモニーテラッセ(岐阜)
アルモニーヴィラ オージャールダン(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
青山迎賓館
アーフェリーク白金
白金倶楽部
表参道TERRACE
TRUNK BY SHOTO GALLERY(松涛)
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
アルモニーソルーナ表参道

■ 関東エリア

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



直営ホテル・レストラン、業務提携先：全国15施設

(2018年4月30日現在)

■ 直営ホテル(4施設)

- ✓ TRUNK(HOTEL) (神宮前)
- ✓ ホテルアルモニーテラッセ (岐阜)
- ✓ アルモニーアンブラッセ (大阪)
- ✓ ホテルアルモニーサンク (小倉)

■ 直営レストラン(3施設)

- ✓ Pie Holic (横浜/六本木)
- ✓ BLUE POINT(白金台)

●:業務提携先

●:直営ホテル・レストラン

■ 業務提携先(8施設)

- ✓ 東京會館 (丸の内)
- ✓ REIMS YANAGIDATE (表参道)
- ✓ マノワール・ディノ (表参道)
- ✓ TENOHA DAIKANYAMA (代官山)
- ✓ イル・ブッテロ (広尾)
- ✓ TERA KOYA (武蔵野)
- ✓ 横浜ベイシェラトン
ホテル&タワーズ (横浜)
- ✓ ホテル ブエナビスタ (松本)



海外・リゾート:17店舗、海外ローカル:4店舗

(2018年4月30日現在)



- 海外ローカルウェディング
- <台湾>
- ✓ シャトー・ドゥ・フェリシテ
- <ジャカルタ>
- ✓ フェアモント ジャカルタ
 - ✓ ロイヤル チューリップ グナングリス リゾート アンド ゴルフ
 - ✓ スイスホテル

● : 海外ローカル
● : リゾートウェディング

■ リゾートウェディング

<Hawaii>

- ✓ フォーシーズンズ リゾート オアフ アット コオリナ
 - ✓ ザ・モアナチャペル
 - ✓ シェラトン・ワイキキ ザ・マカナチャペル
 - ✓ 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～
 - ✓ 白の教会
 - ✓ ギノザリゾート 美らの教会
 - ✓ 瀬良垣島教会 (2018年9月オープン)

Hawaii

<Guam>

- ✓ シェラトン・ラグーナ ホワイトアロウチャペル
- ✓ ザ・シーサイド・スイート アット ヒルトン・グアム
アクアステラチャペル
- ✓ ジュエル・バイ・ザ・シー アット ハイアット
リージェンシー グアム
- ✓ クリスタルチャペル
- ✓ ザ レインボーチャペル

<Bali>

- ✓ アールイズ・ブルーポイント・バイ・ザ・シー
- ✓ コンラッド インフィニティ
- ✓ ドア・カハヤ アット ブルーヘブン

3. 当社の強み



国内直営**68**店舗**101**会場

年間施行組数**20,360**組 ※1

うち、国内**12,551**組



600名のウェディングプランナー

&**400**名のシェフ

&**180**名のフラワーコーディネーター



顧客満足度**98.8%** ※2

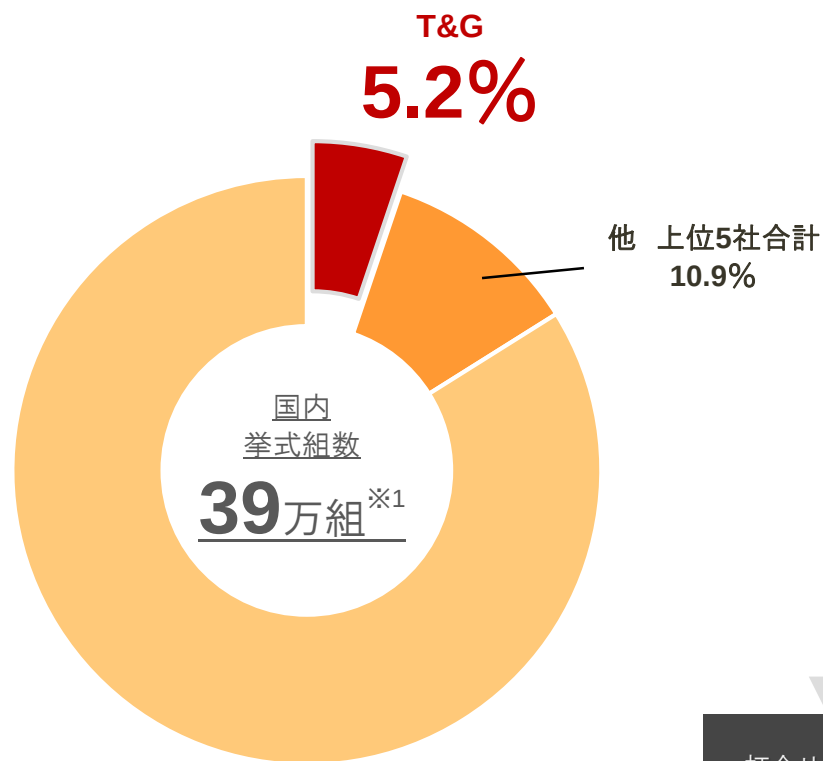
トータルコーディネート力(デザイン力、空間演出力)

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



顧客満足度を高める仕組み

業界No.1の挙式組数と98.8%の顧客満足度に
裏付けられた競争力で、更なるシェア拡大を目指す



お客様の声をもとに 絶え間ない改善を実施

※1 矢野経済研究所およびゼクシィ新生活準備調査より当社作成

※2 2017年3月期当社調べ

内製化の推進

ドレス・装花・料理の内製化により 国内ウェディングの売上総利益率は上昇

ドレス内製化

直営ドレスショップが表参道・横浜・丸の内店にオープン。
更に、2018年3月期に関西エリアのドレスショップを譲り受け。
都内・横浜・関西を中心にドレス内製化を強化しています。



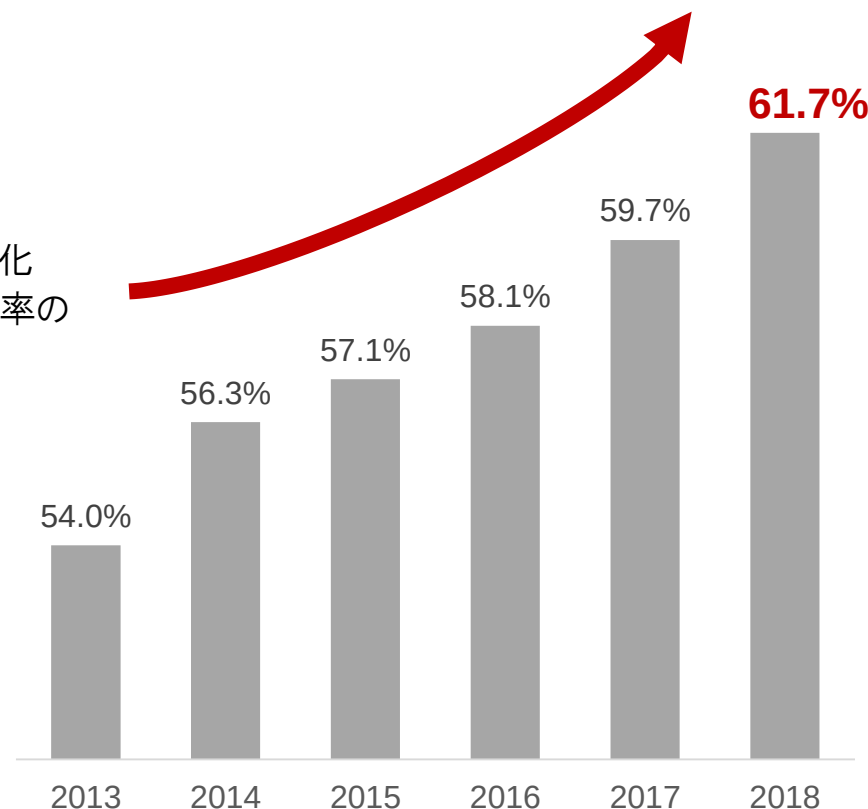
料理・装花の内製化

料理に続き、都内・横浜はウェディングケーキを内製化。
また、装花は「アトリエ」を新設し、直営店の63%が内製完了。
料理・装花ともに提案の幅が広がり、満足度も向上しています。



売上総利益率推移

収益力強化
売上総利益率の
向上



4.会社概要

会社概要

(2018年3月31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	64,590百万円	
	営業利益	2,785百万円	
	当期純利益	888百万円 ※2018年3月期連結	
社員数	[連結]2,364名 [単体]1,322名 ※2018年3月31日現在		

Mission

人の心を、人生を豊かにする

その時間のひとつひとつを、
「幸せな瞬間」に変えるプロフェッショナルになる。
「時間」を、「思い出」に変える仕事をつくる。

そして、人の心を、人生を豊かにする

Value

One Heart

ひとつになったからこそ、感謝できる過去。
ひとつになったからこそ、認め合い、よろこび合える今。
ひとつになったからこそ、誓い合い、分かち合える未来。

「One Heart」を産出し続ける約束。

Vision

EVOL

EVOLUTION(進化)の裏側には、必ずLOVEがあり、
LOVEのその先には、
必ずEVOLUTION(進化)があることを信じて。

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
2016年	12月	株式会社TRUNK、株式会社アンドカンパニーを設立
2017年	9月	株式会社Dressmoreを設立
2018年	4月	株式会社ブライズワードを吸収合併

T&Gグループの事業展開推移

- 1998年 設立／一軒家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
- 2017年 Boutique Hotelの展開を開始

— 1998 ——— 2001 ——— 2007 ——— 2010 ——— 2012 ——— 2017 ———

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

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

コンサルティング型
ホテル婚礼受託事業(コンサルティング等)を開始

再生、歴史的建造物の運営
(株)ブライズワード連結子会社化

Boutique Hotelの展開
TRUNK(HOTEL)出店

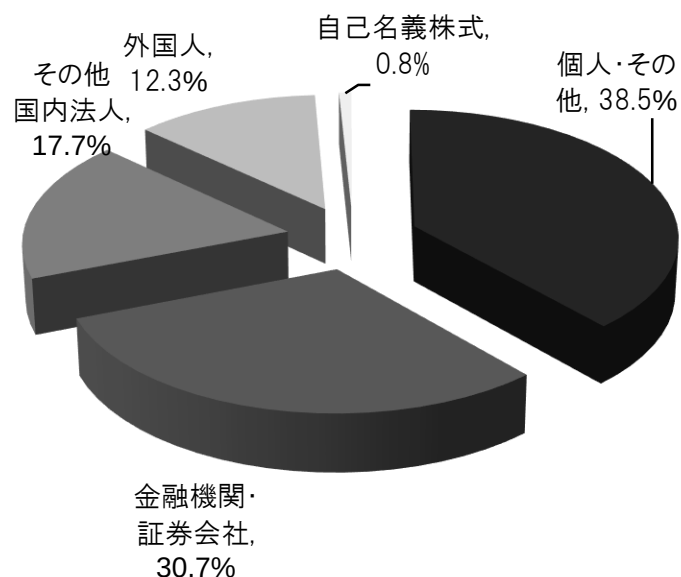
連結業績推移(2007/3以降は連結)

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
売上高(百万円)	2,961	5,275	11,444	21,830	33,962	45,833	43,642	46,206	46,039
営業利益(百万円)	255	494	1,595	3,454	4,981	6,625	-901	675	2,519
営業利益率(%)	8.6%	9.4%	13.9%	15.8%	14.7%	14.5%	-2.1%	1.5%	5.5%
経常利益(百万円)	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-1,403	31	1,882
経常利益率(%)	7.7%	8.9%	12.7%	16.0%	15.2%	15.0%	-3.2%	0.1%	4.1%
当期利益(百万円)	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-2,055	-1,048	371
当期利益率(%)	4.0%	4.1%	5.9%	9.5%	8.6%	9.2%	-4.7%	-2.3%	0.8%
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
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
海外取扱組数(組)	—	—	—	—	—	—	1,519	2,571	2,771
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
期末直営店会場数	1	7	22	41	62	84	88	87	87
期末直営店舗数	1	6	16	29	42	58	62	61	61
期末提携プロデュース会場数	10	10	11	12	13	13	17	16	15
総資産(百万円)	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	41,160	41,425	43,456
自己資本比率(%)	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	39.2%	30.6%	29.7%	37.4%
社員数	78	136	342	535	797	1,093	1,303	1,185	1,259

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
売上高(百万円)	46,716	47,983	52,804	60,714	59,269	59,524	60,184	64,590
営業利益(百万円)	2,282	2,212	2,832	3,706	3,021	1,545	2,439	2,785
営業利益率(%)	4.9%	4.6%	5.4%	6.1%	5.1%	2.6%	4.1%	4.3%
経常利益(百万円)	1,541	1,588	2,459	3,342	2,784	1,377	2,100	2,489
経常利益率(%)	3.3%	3.3%	4.7%	5.5%	4.7%	2.3%	3.5%	3.9%
当期利益(百万円)	214	453	1,086	1,370	1,008	230	360	888
当期利益率(%)	0.5%	0.9%	2.1%	2.3%	1.7%	0.4%	0.6%	1.4%
取扱組数合計(組)	14,250	14,446	15,838	18,762	19,451	19,872	19,894	20,360
国内取扱組数(組)	10,535	10,543	11,480	13,408	13,385	13,191	12,921	12,551
海外取扱組数(組)	3,715	3,903	4,358	5,354	6,066	6,681	6,973	7,809
直営店型単価(千円)	3,890	3,975	4,019	4,093	4,017	3,971	3,923	3,980
期末直営店会場数	87	87	99	101	103	105	103	105
期末直営店舗数	61	61	68	69	70	70	69	69
期末提携プロデュース会場数	11	13	14	17	17	17	14	8
総資産(百万円)	44,634	43,390	46,510	48,282	48,091	49,286	52,176	56,025
自己資本比率(%)	36.7%	38.4%	38.2%	39.6%	42.2%	41.0%	38.9%	37.3%
社員数	1,544	1,545	1,879	1,911	2,059	2,101	2,196	2,364

株式保有状況(2018年3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
1	野尻 佳孝	2,460,950株	18.8%
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,666,100株	12.8%
3	株式会社東京ウエルズ	1,045,970株	8.0%
4	株式会社ユニマットライフ	543,200株	4.2%
5	ウェルズ通商株式会社	450,000株	3.4%
6	資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	429,800株	3.3%
7	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	378,900株	2.9%
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	243,300株	1.9%
9	GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	210,600株	1.6%
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	170,500株	1.3%

発行済株式総数

13,059,330株

株主総数

8,990名

人の心を、人生を豊かにする

T&G TAKE and GIVE NEEDS