

# 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

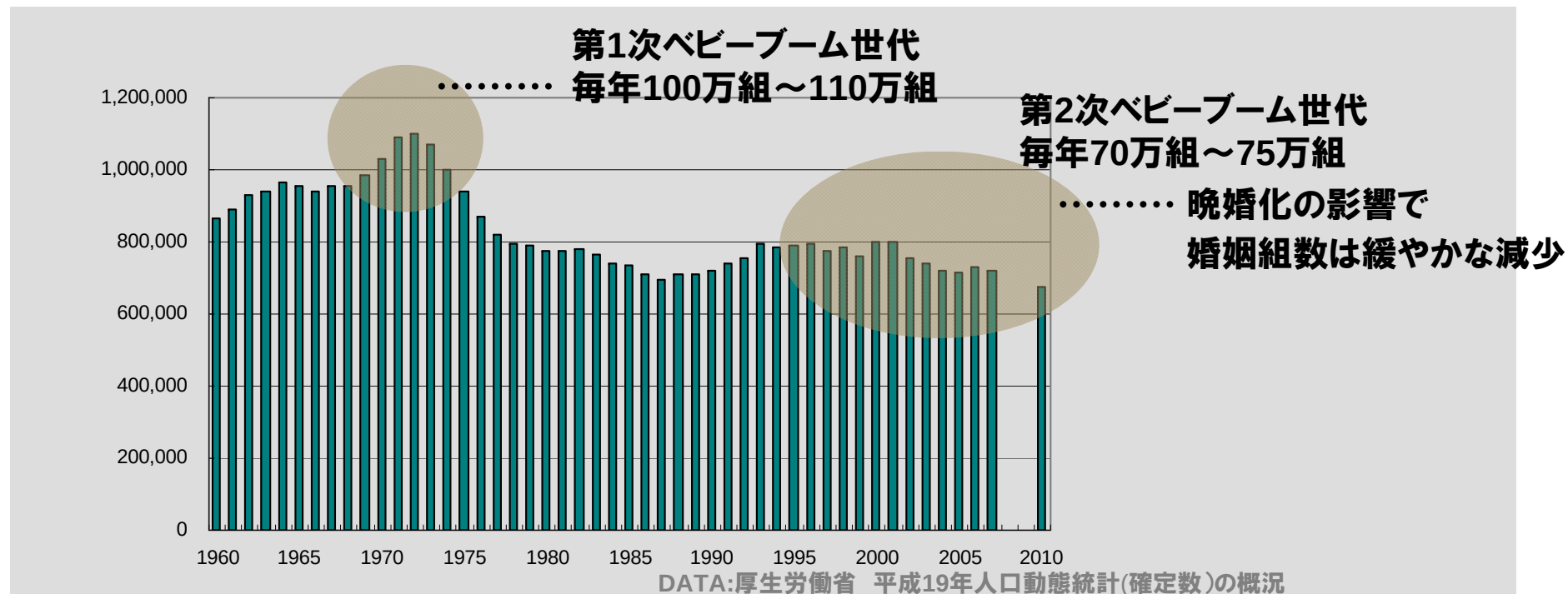
● 挙式披露宴平均単価

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

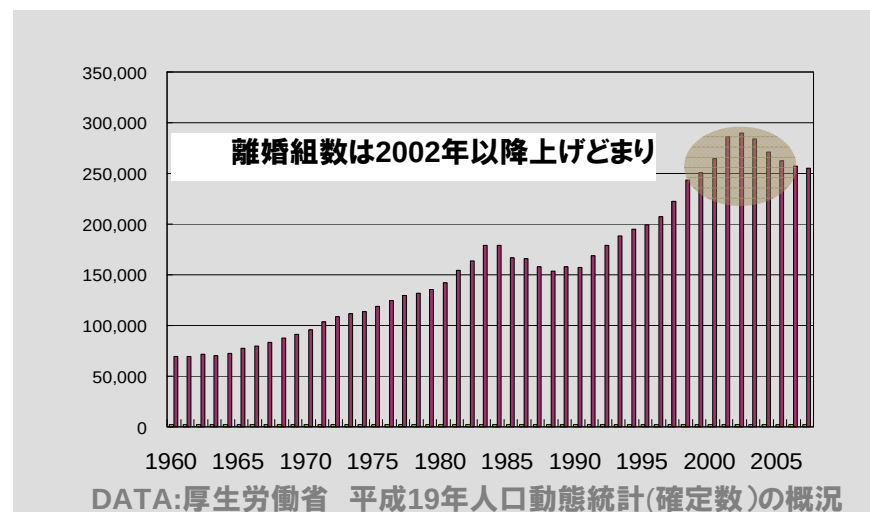


## ●初婚年齢の推移

|      | 夫<br>年齢 | 妻<br>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

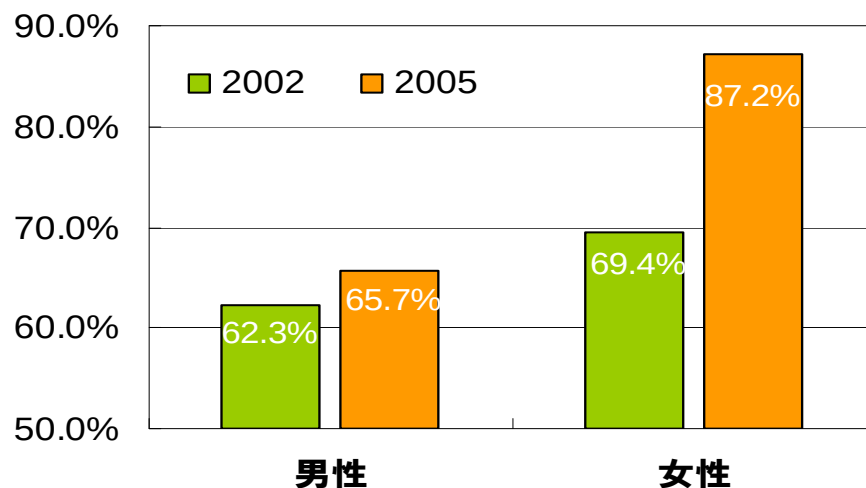


| 【男 性】        | 1982年 | 1987年 | 1992年 | 1997年 | 2002年 | 2005年 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| いずれ結婚するつもり   | 95.9% | 91.8% | 90.0% | 85.9% | 87.0% | 87.0% |
| 一生結婚するつもりはない | 2.3%  | 4.5%  | 4.9%  | 6.3%  | 5.4%  | 7.1%  |
| 不詳           | 1.8%  | 3.7%  | 5.1%  | 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する未婚者の推移

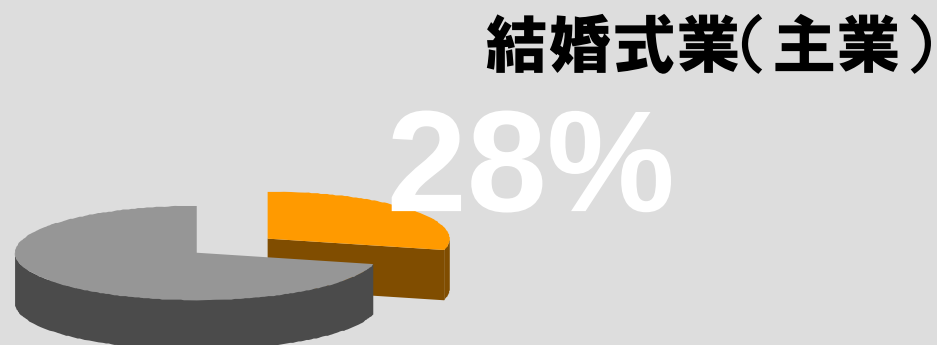


対象は18～34歳未婚者

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

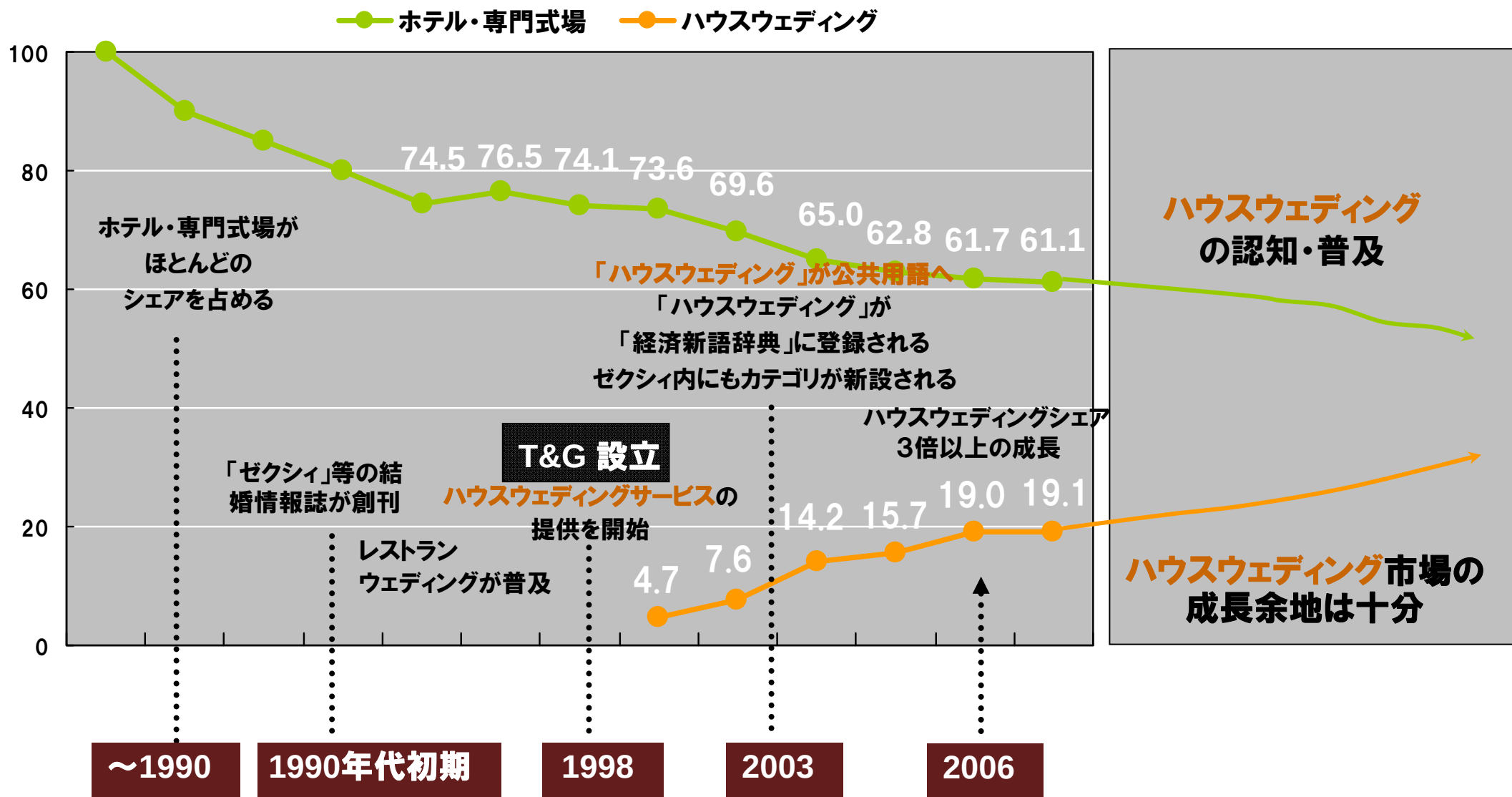


|           | 1996年 |       | 2002年 |       | 2005年 |       |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 事業所数合計    | 3,029 |       | 2,853 |       | 2,826 |       |
| 結婚式場(主業)  | 699   | 23.1% | 695   | 24.4% | 796   | 28.2% |
| ホテル、旅館    | 1,533 | 50.6% | 1,496 | 52.4% | 1,373 | 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

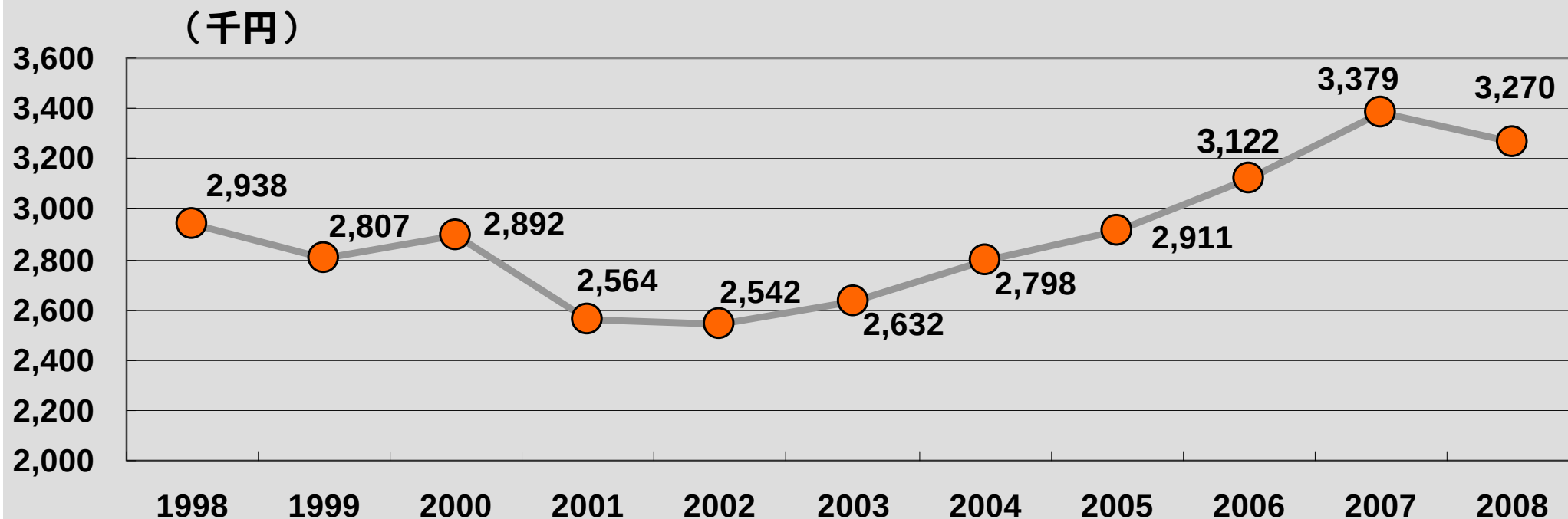
# 挙式披露宴市場動向

## ■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 ゼクシィ結婚トレンド調査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

2001-2002

2003-

都内の邸宅タイプの  
レストランと提携

東京都内へ直営店出店

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

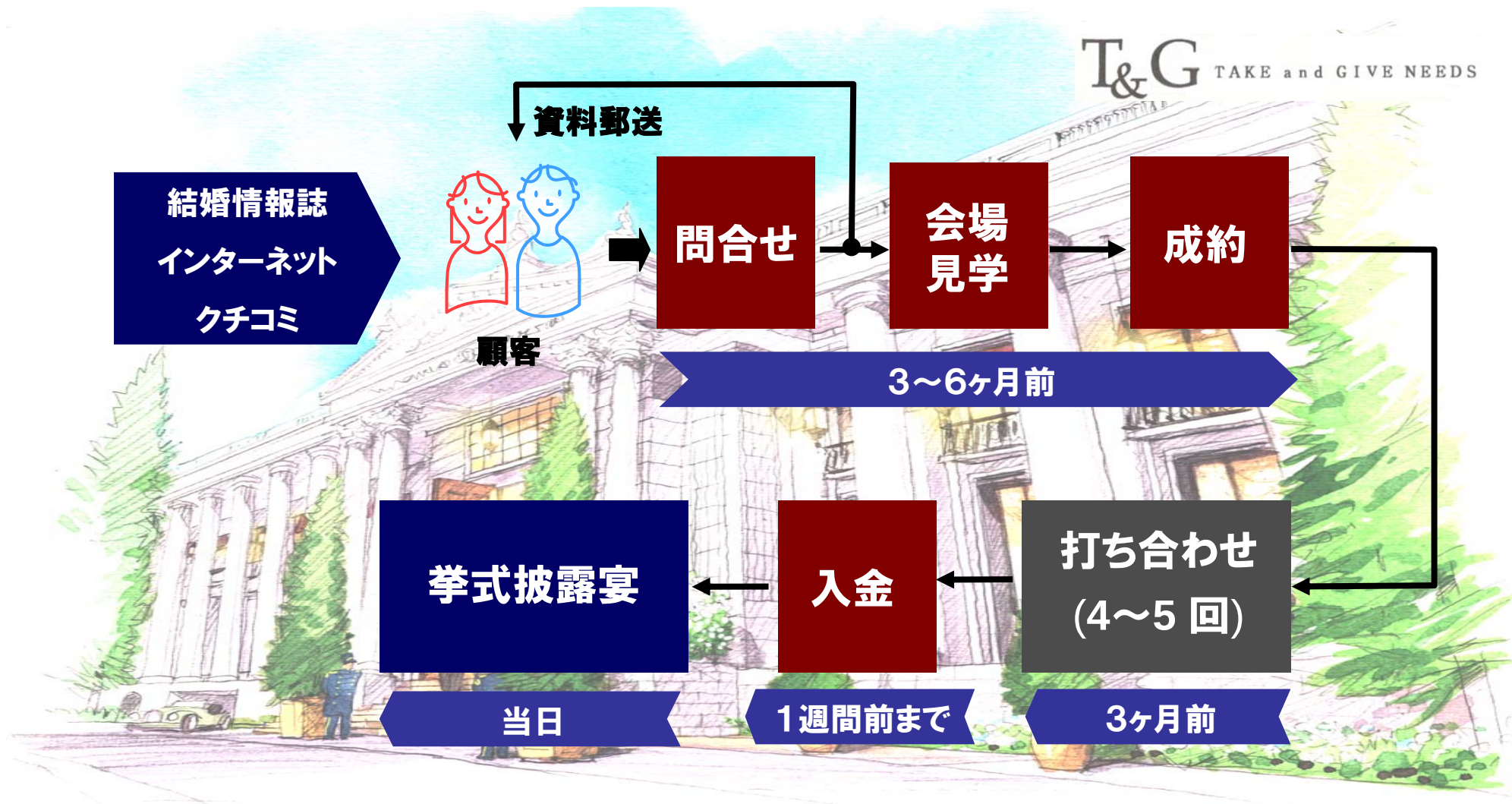
# T&Gのハウスウェディングの強み

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

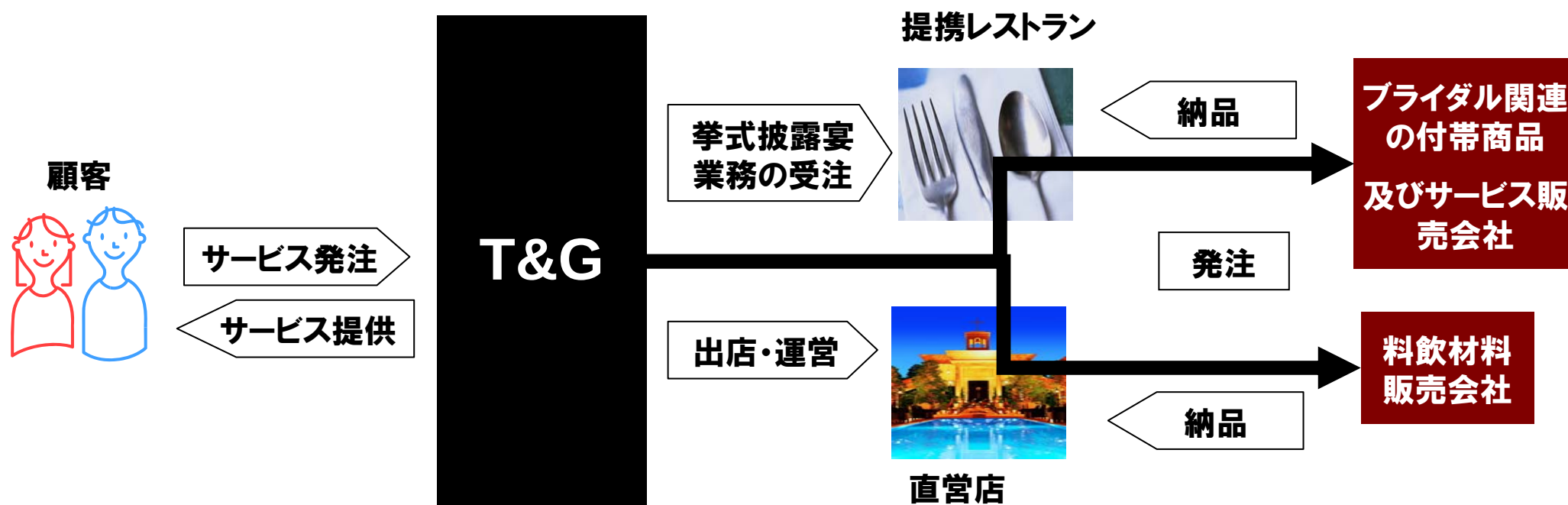




# 運営形態

■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」



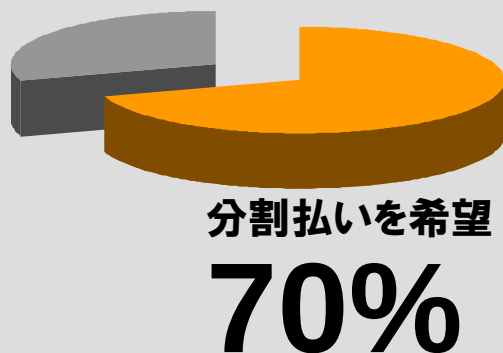
(結納・挙式・披露宴・披露パーティー・二次会・新婚旅行)

●両親からの援助があった割合 **78.2%**

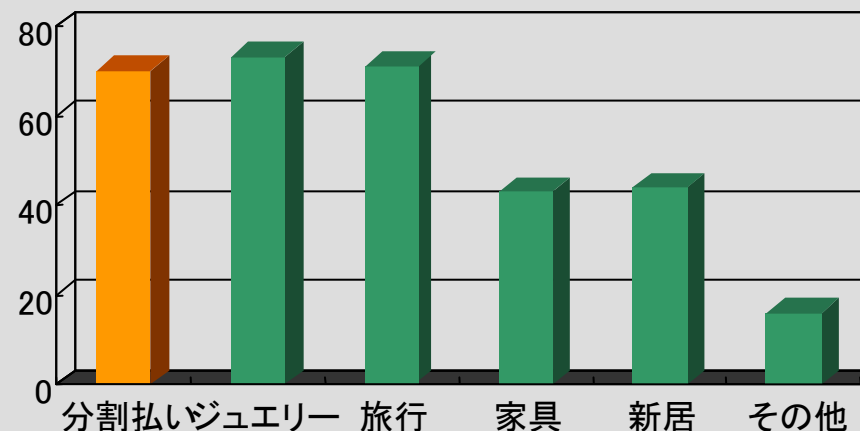
●援助金額の平均 **全国平均1,938千円**

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

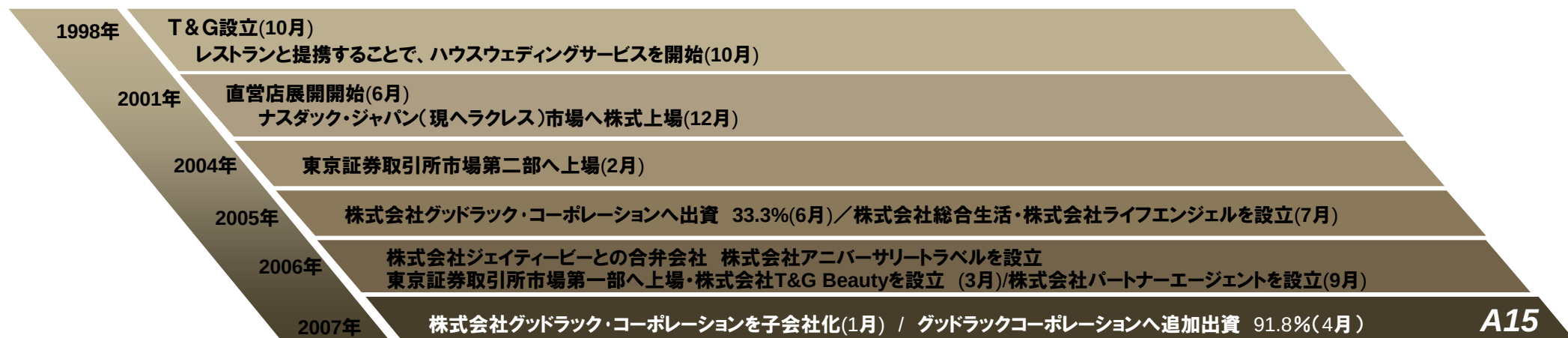
# 業績推移(個別)

## ●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

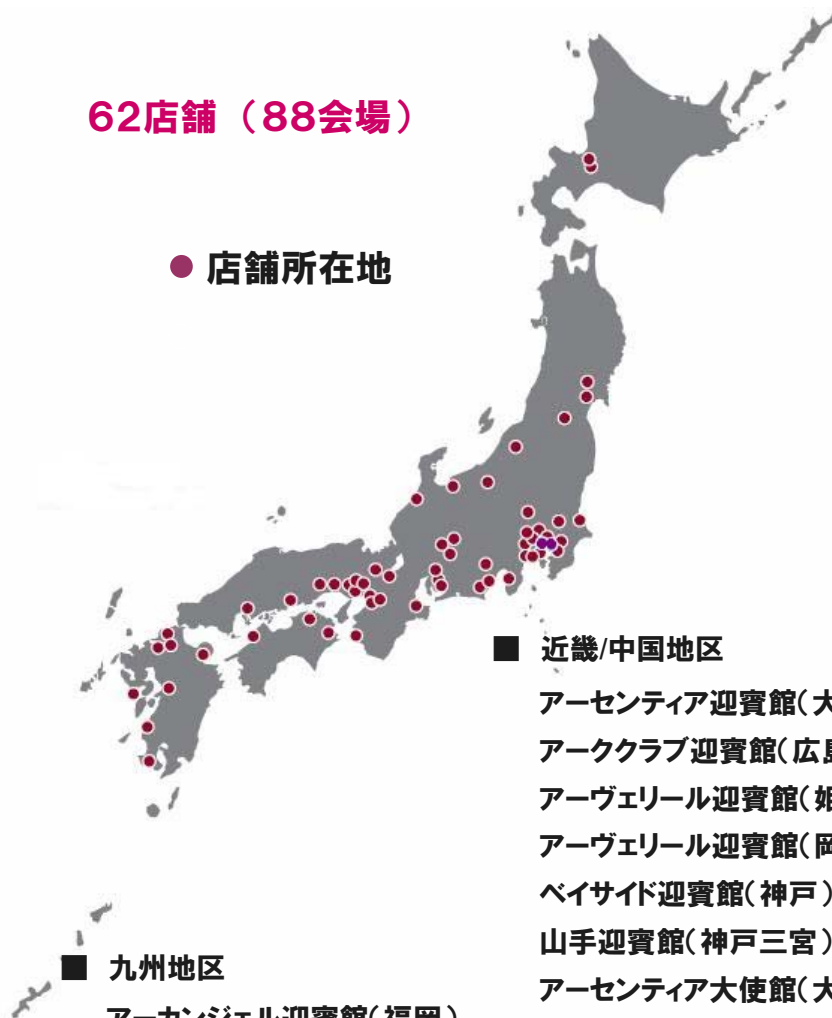
アーカンジェル迎賓館(名古屋)  
アーククラブ迎賓館(新潟)  
アーヴェリール迎賓館(名古屋)  
アーヴェリール迎賓館(富山)  
アーククラブ迎賓館(金沢)  
アーセンティア迎賓館(浜松)  
アーフェリーク迎賓館(岐阜)  
ガーデンヒルズ迎賓館(長野)  
アクアガーデン迎賓館(沼津)  
ガーデンヒルズ迎賓館(松本)  
ガーデンクラブ迎賓館(三重)  
ベイサイド迎賓館(静岡)  
アクアガーデン迎賓館(岡崎)  
アーセンティア迎賓館(静岡)

## ■ 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

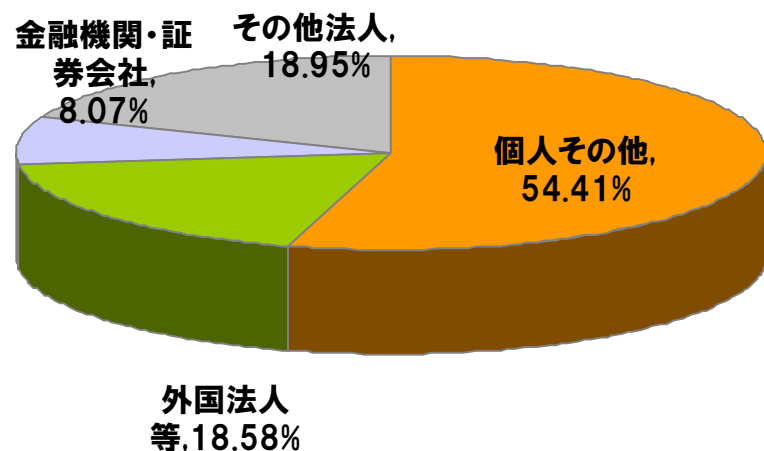
アーセンティア迎賓館(大阪)  
アーククラブ迎賓館(広島)  
アーヴェリール迎賓館(姫路)  
アーヴェリール迎賓館(岡山)  
ベイサイド迎賓館(神戸)  
山手迎賓館(神戸三宮)  
アーセンティア大使館(大阪)  
北山迎賓館(京都)  
アーフェリーク迎賓館(大阪)  
ベイサイドパーク迎賓館(大阪)  
アーククラブ迎賓館(福山)  
アクアガーデンテラス(大阪)  
ベイサイド迎賓館(和歌山)  
アクアテラス迎賓館(大津)

## ■ 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12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)1,262名 (単体)1,035名 (2008年12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」