

Appendix

T & G

Appendix - 1

婚礼市場環境について

市場規模

4 兆円

結婚周辺市場規模

結婚周辺市場規模

■結婚周辺市場規模

約3兆円 + 約1兆円 = 約4兆円

結婚費用 新生活準備費用 結婚周辺市場規模

挙式披露宴市場規模

■挙式披露宴平均単価

346万円

■2008年の婚姻組数

726,113組

DATA:厚生労働省 平成20年 人口動態統計(確定数)の概況

ハウスウェディング市場規模

■挙式・披露宴の実施会場(シェア)

21.7%

T&G

■2009年3月期年間挙式披露宴実施組数

提携レストラン
直営店舗 合計

10,996組

1兆円

新生活準備費用

新居・家具・家電・車・ローン
各種保険・妊娠・出産・育児

3兆円 結婚費用

結婚指輪 婚約指輪 贈答品
ウェディングドレス ブライダル美容

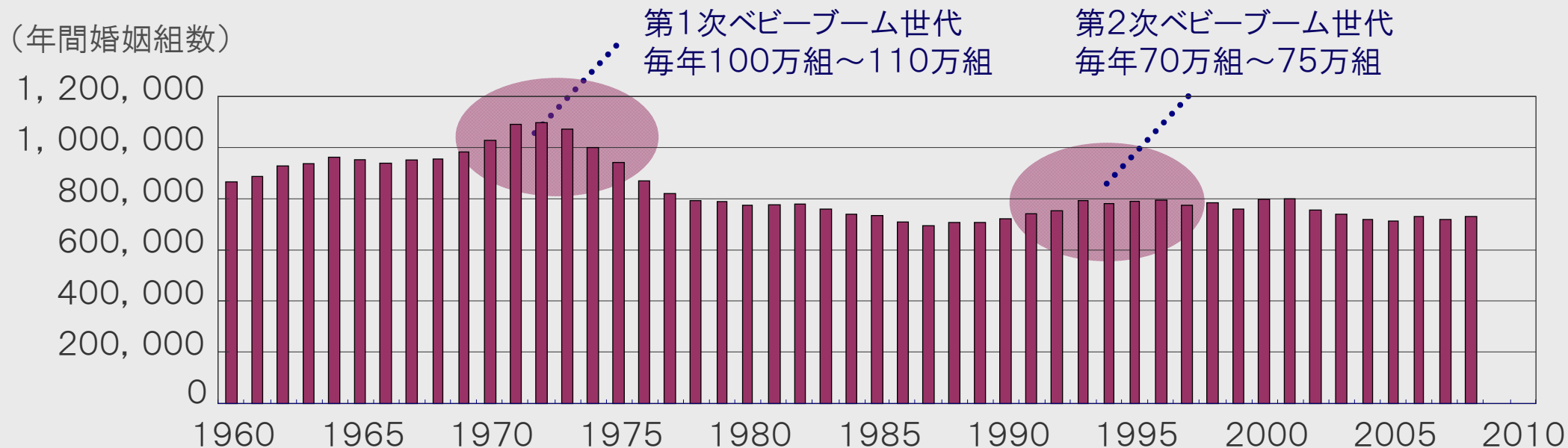
T&G 関連事業

挙式 披露宴 新婚旅行
ブライダルローン 美容事業

婚姻組数の推移

■ 日本の婚姻組数の推移

DATA:厚生労働省 平成20年 人口動態統計(確定数)の概況

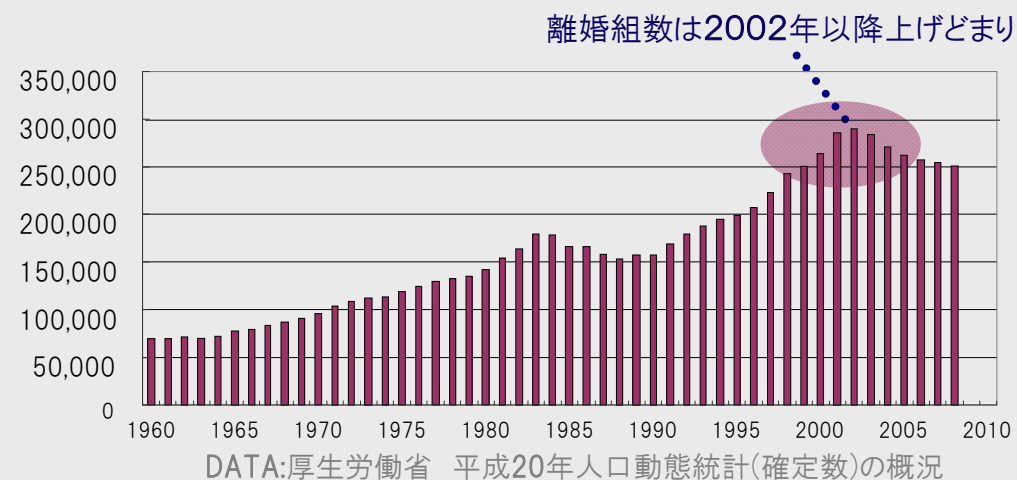


■ 初婚年齢の推移

	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

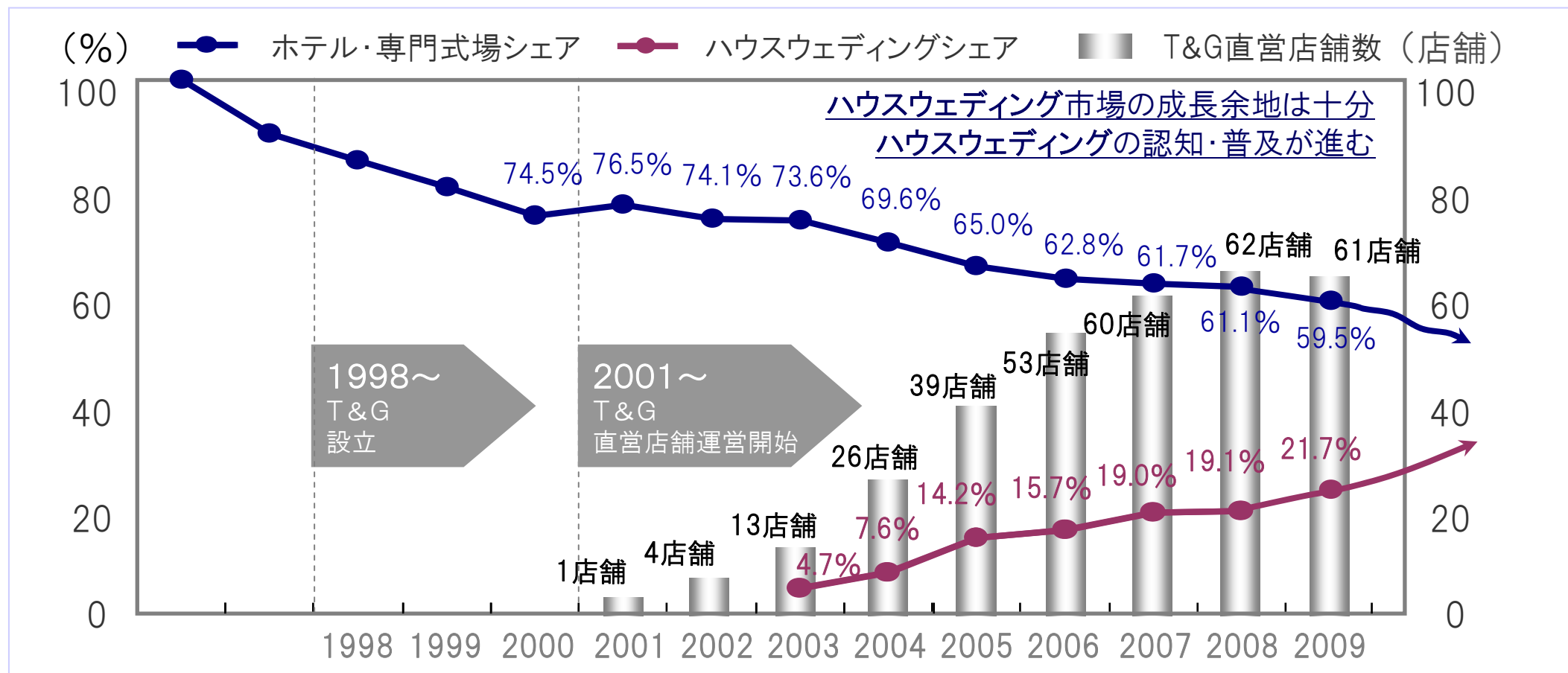
DATA:厚生労働省 平成18年人口動態統計月報年計(概数)の概況

■ (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)



～1990
ホテル・専門式場が
シェアを占める

1990～
「ゼクシィ」等の
結婚情報誌創刊

1990～
レストラン
ウェディング普及

2003～
「ハウスウェディング」が「経済新語辞典」に登録される
ゼクシィ内にもカテゴリが新設される

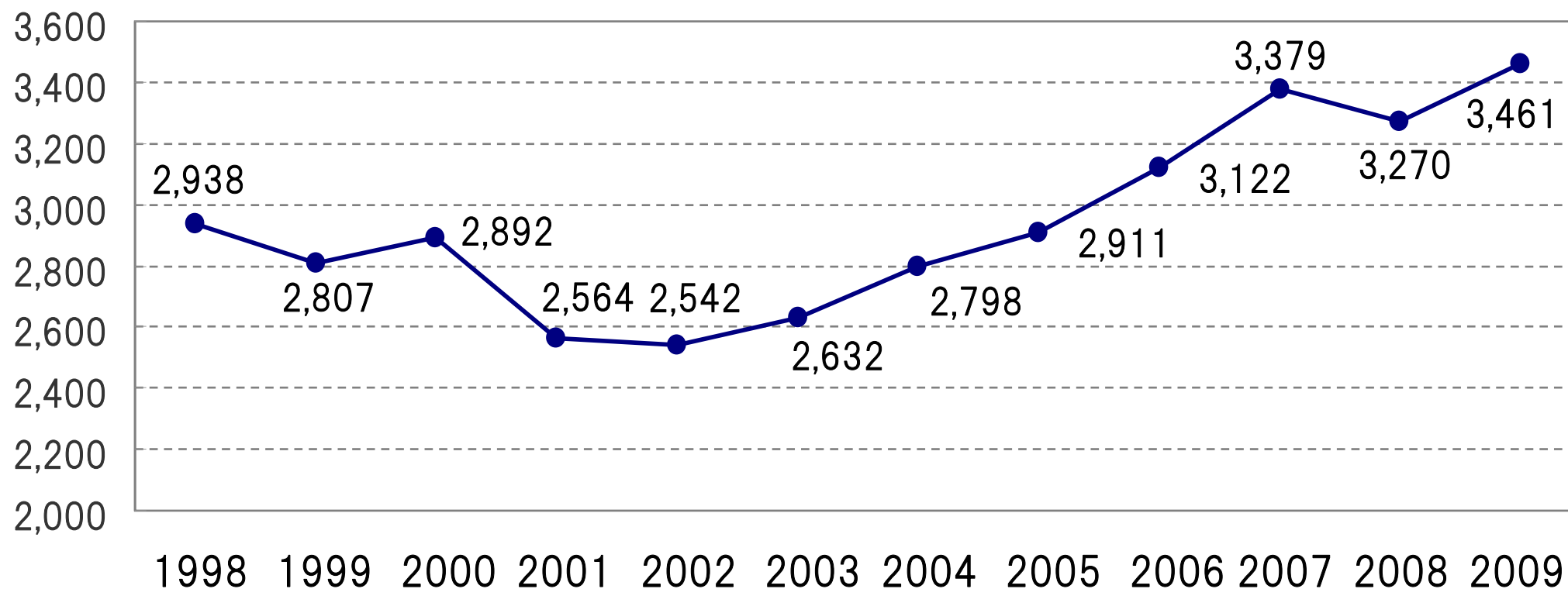
シェアは
順調に伸び
3倍以上に

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

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

(千円) ● 首都圏挙式披露宴平均単価



DATA:株式会社リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査1998-2009

Appendix - 2

T&G の沿革と、ハウスウェディング事業について

T&G 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 ヘラクレス)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	株式会社総合生活(現 結婚準備室)を設立し、インターネットメディア事業を開始
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 (株式会社ジェイティービーと共同出資)
2006年 3月	東京証券取引所市場第一部へ上場
2006年 3月	株式会社T&G Beautyを設立し、美容事業を開始
2007年 1月	株式会社グッドラック・コーポレーションを子会社化(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%)

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	2010/3(予)	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	47,918	+5.9%
取扱組数	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	9,921	10,996	9,803	+10.8%
単価(直営)	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	3,825	3,905	-7.4%
営業利益(百万円)	255	494	1,595	3,454	4,981	6,625	-901	675	1,961	-
営業利益率(%)	8.6%	9.4%	13.9%	15.8%	14.7%	14.5%	-2.1%	1.5%	4.1%	-
経常利益(百万円)	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-1,403	31	1,285	-
経常利益率(%)	7.7%	8.9%	12.7%	16.0%	15.2%	15.0%	-3.2%	0.1%	2.7%	-
当期利益(百万円)	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-2,055	-1,048	695	-
当期利益率(%)	4.0%	4.1%	5.9%	9.5%	8.6%	9.2%	-4.7%	-2.3%	1.5%	-
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

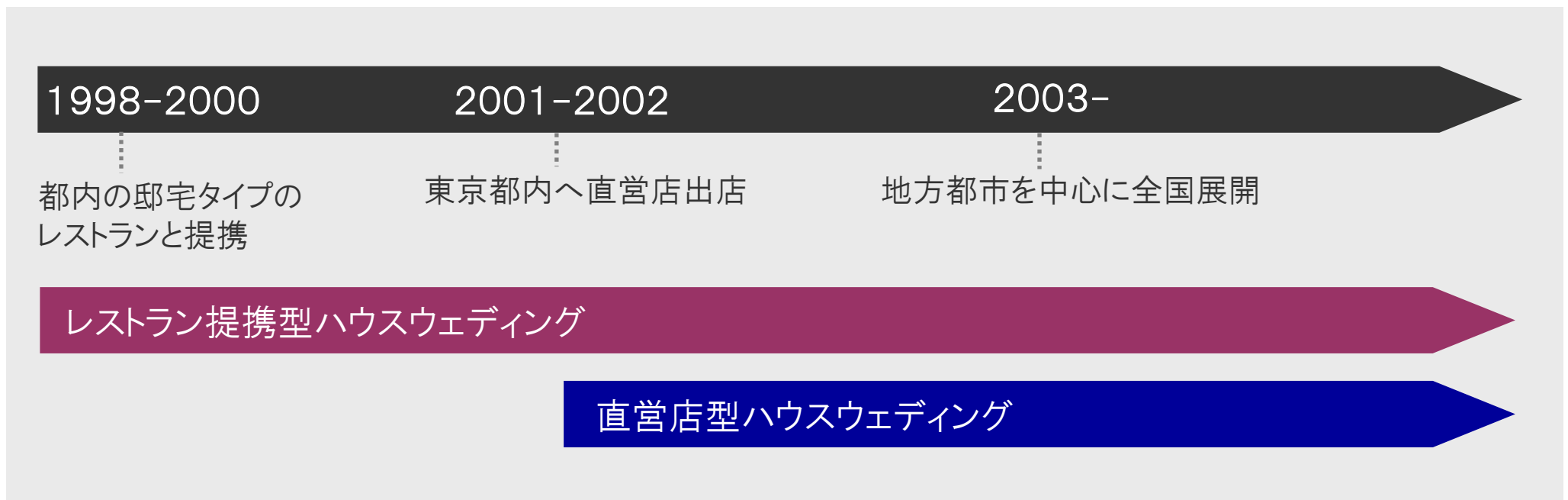
※2007/3以降は連結

※2010/3は通期業績予想

※2010/3は通期業績予想の為、取扱拳式組数は直営店のみ反映

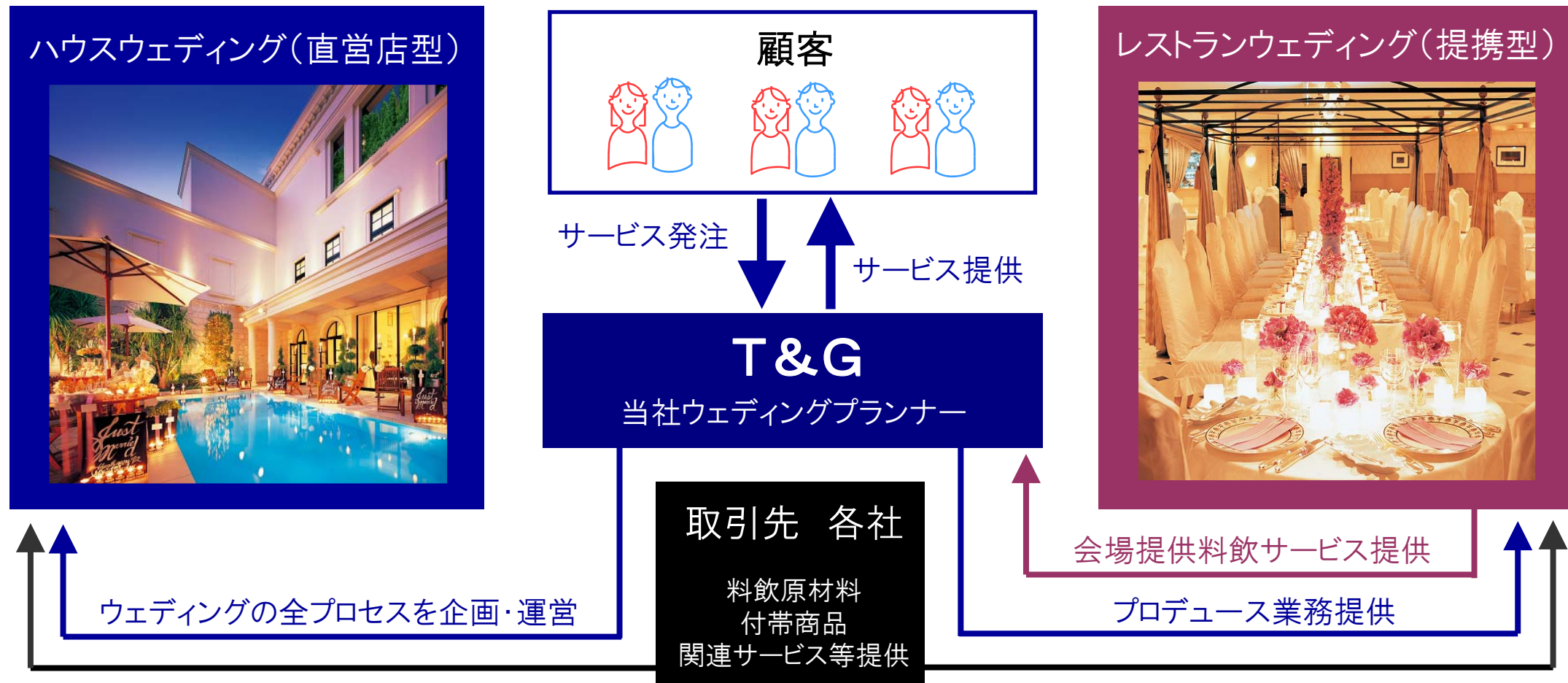
T&G の事業展開推移

- 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9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

■ 全体の流れ

【集客】

結婚情報誌
インターネット
クチコミ

資料郵送

顧客



問合せ

会場
見学

成約

3~6ヶ月前

挙式
披露宴

入金

打ち合わせ
(4~5 回)

当日

1週間前まで

3ヶ月前

T&G TAKE and GIVE NEEDS

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



代表的な直営店舗

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 5.8m
チャペル面積 113.36㎡

■設立 2008年2月23日



表参道TERRACE(東京都渋谷区)

■コンセプトは、「フォーマルオリエンタルリゾート」

極上のオリエンタルと洗練されたフォーマル感を融合

■特徴 ガラス張りのチャペル/海外現地から直接仕入れた調度品等

■収容人数 着席:98名・立食:130名

■面積 敷地面積 987㎡・建築面積 569㎡
バンケット面積 165㎡・バンケット天井高 4.15m
チャペル面積 94.52㎡

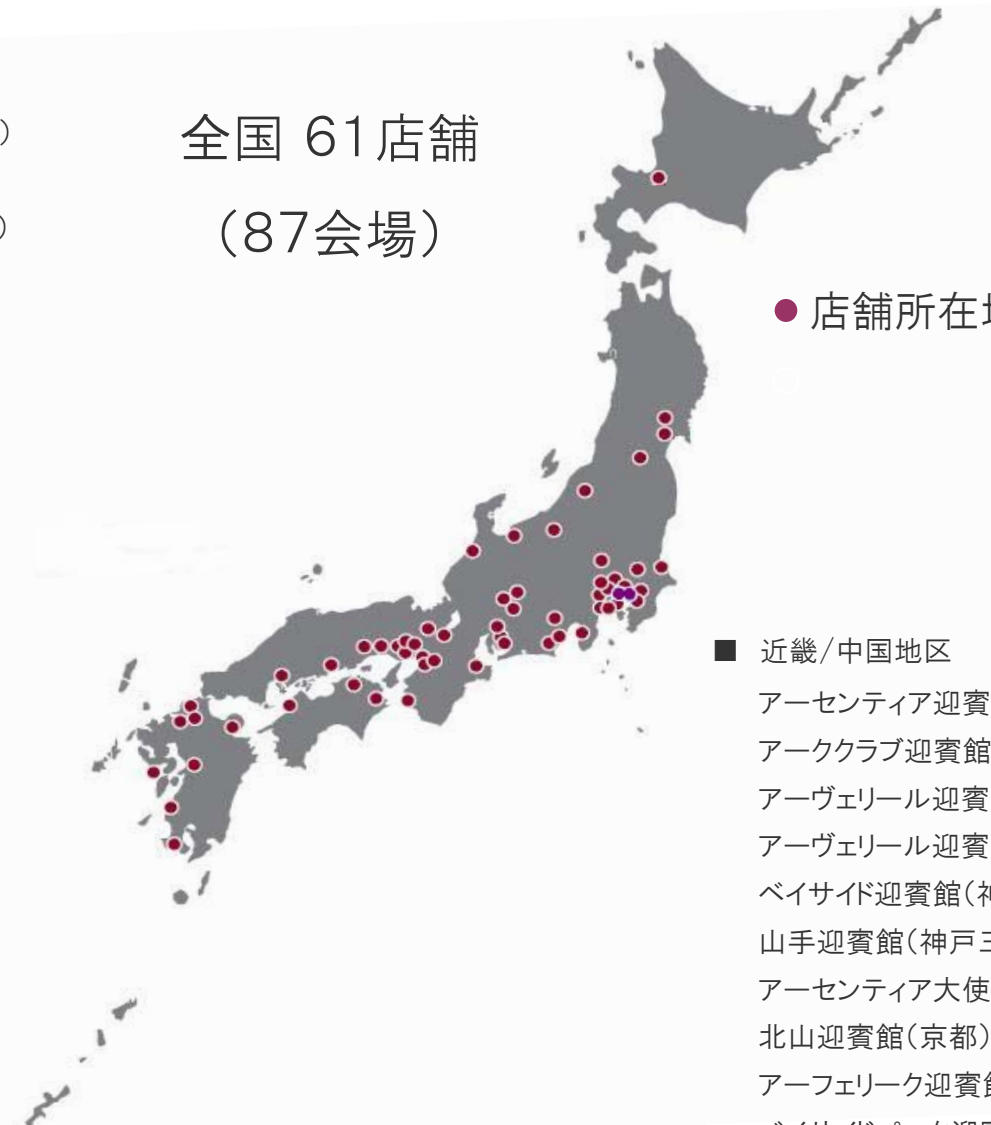
■設立 2008年3月8日



T&G 直営店舗

全国 61店舗 (87会場)

● 店舗所在地



■ 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)

■ 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)

■ 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)

■ 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)

■ 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)

会社概要

(2009年9月30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

〒140-0002

東京都品川区東品川二丁目3番12号

役員

代表取締役社長	野尻 佳孝
取締役	菱田 敏明
取締役	桐山 大介
取締役	岩瀬 賢治
取締役	室山 真一郎
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

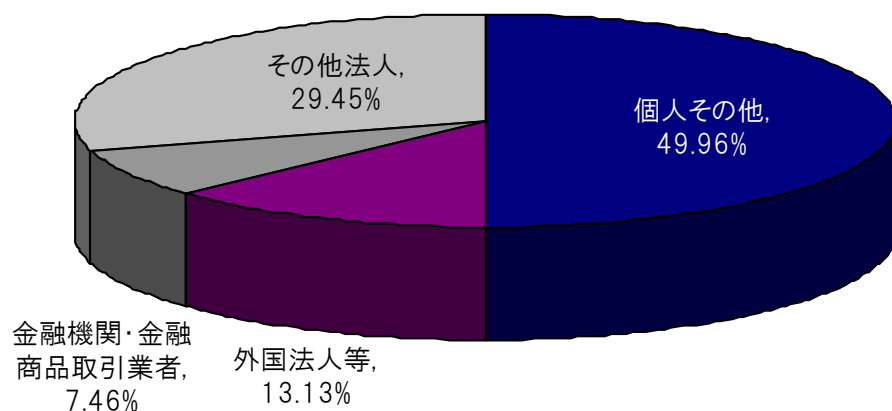
4, 199, 337千円

社員数

[連結]1, 289名 [単体]1, 050名

株式保有状況（2009年9月30日現在）

■所有者別分布



■大株主上位10名

野尻佳孝	237,095株 (22.0%)
株式会社東京ウエルズ	104,597株 (9.7%)
ウエルズ通商株式会社	48,000株 (4.5%)
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	42,854株 (4.0%)
TGグロス投資事業有限責任組合	40,183株 (3.7%)
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	26,756株 (2.5%)
株式会社ユニマットホールディング	25,000株 (2.3%)
株式会社ユニマット不動産	25,000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)	24,302株 (2.3%)
ザチェースマンハッタンバンク385036	19,449株 (1.8%)

株 式 数	1,076,933
株 主	16,785

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」