

# APPENDIX

補足資料

# 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（全国） ■2009年の婚姻組数

# 326万円

# 707,734組

DATA:厚生労働省 平成21年 人口動態統計（確定数）の概況

# 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

## 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）

# 21.8%

## T & G

■2010年3月期年間挙式披露宴実施組数

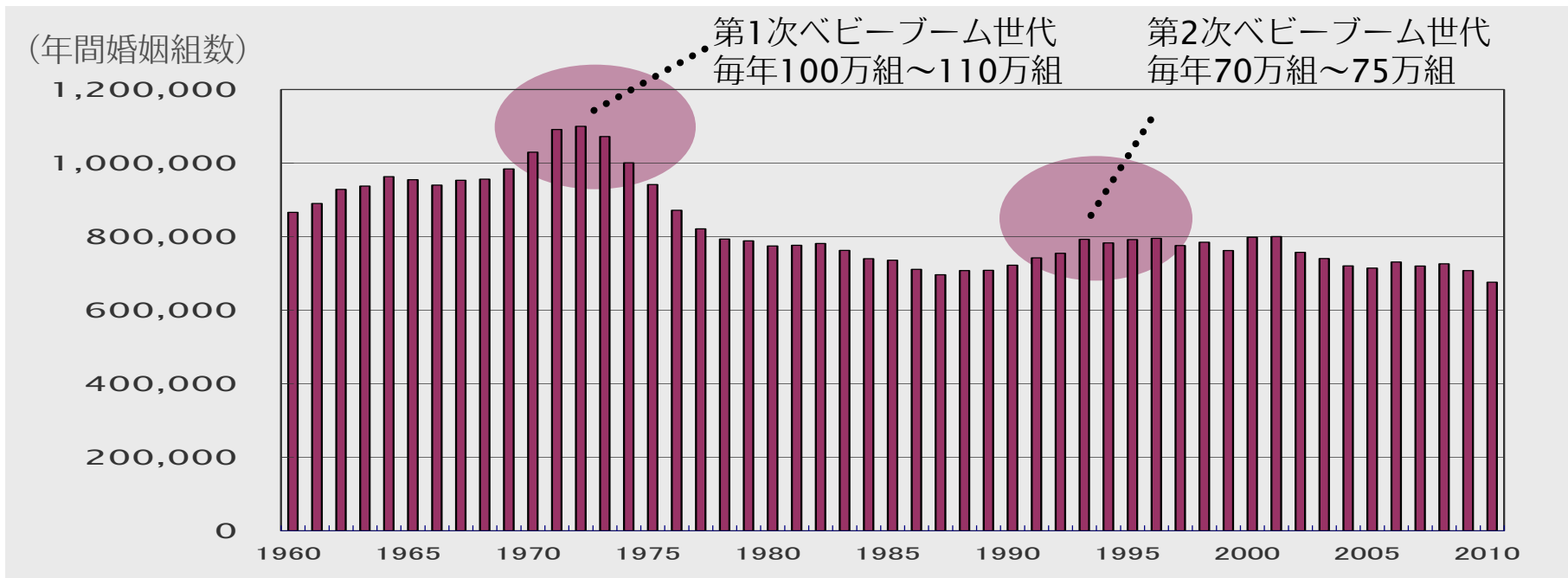
提携レストラン  
直営店舗 合計

# 11,036組

# 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21年 人口動態統計(確定数)の概況

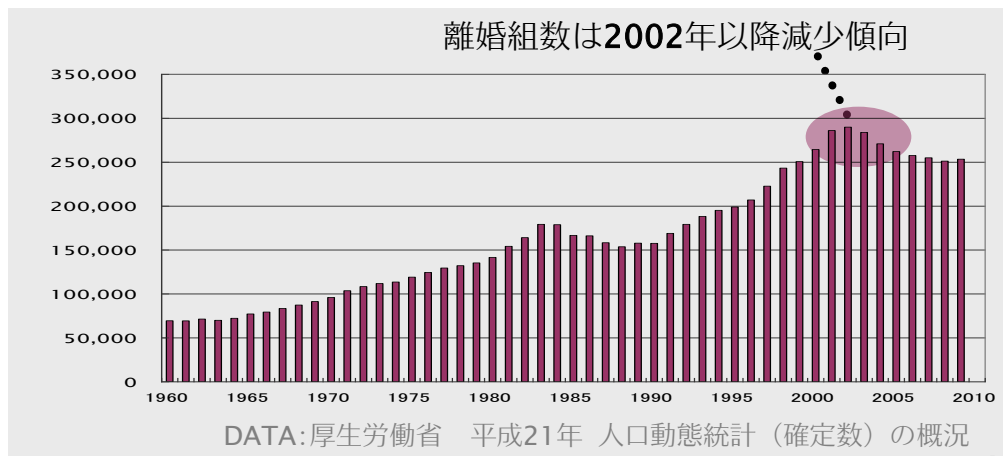


## 初婚年齢の推移

	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
2009	30.4	28.6

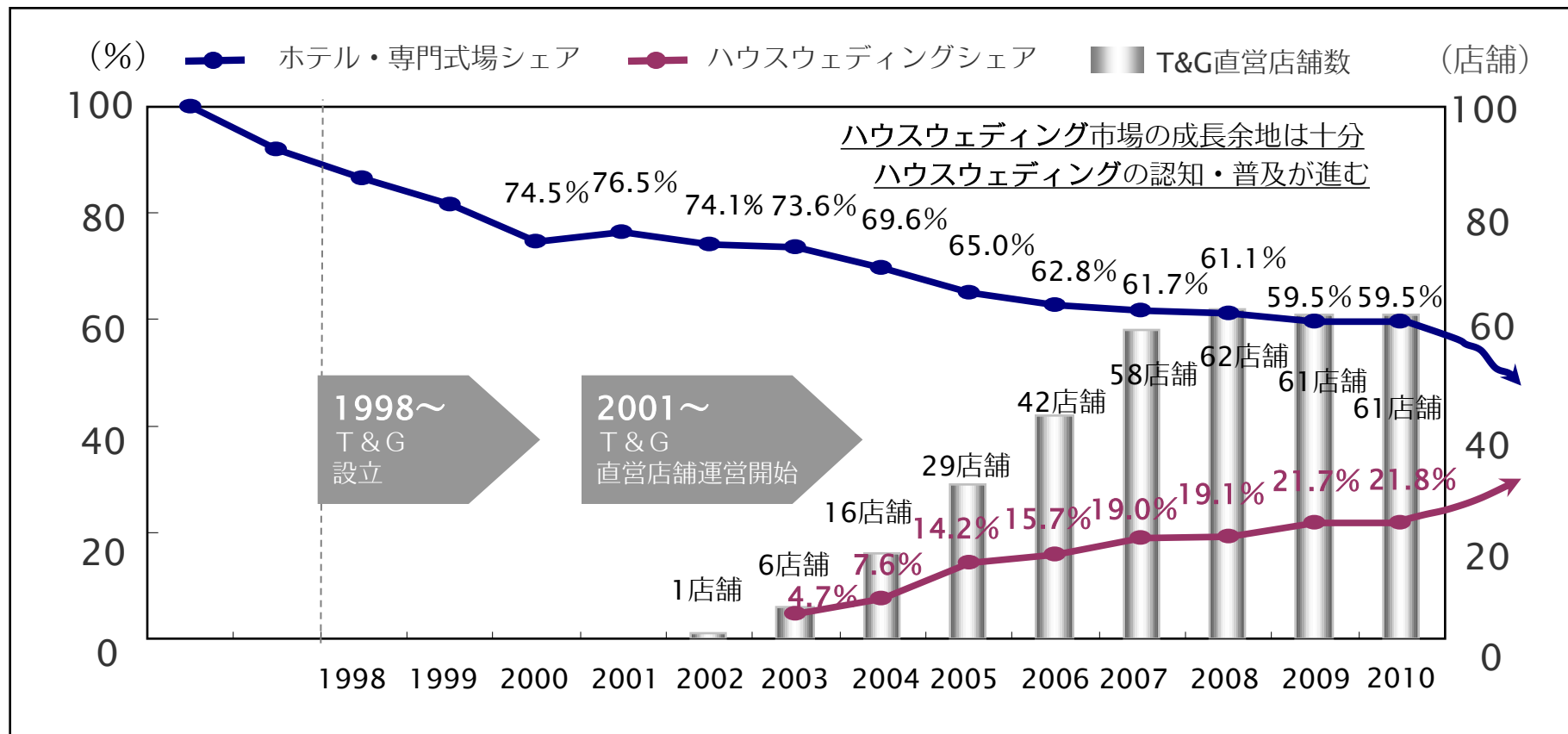
DATA:厚生労働省 平成21年 人口動態統計(確定数)の概況

## (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

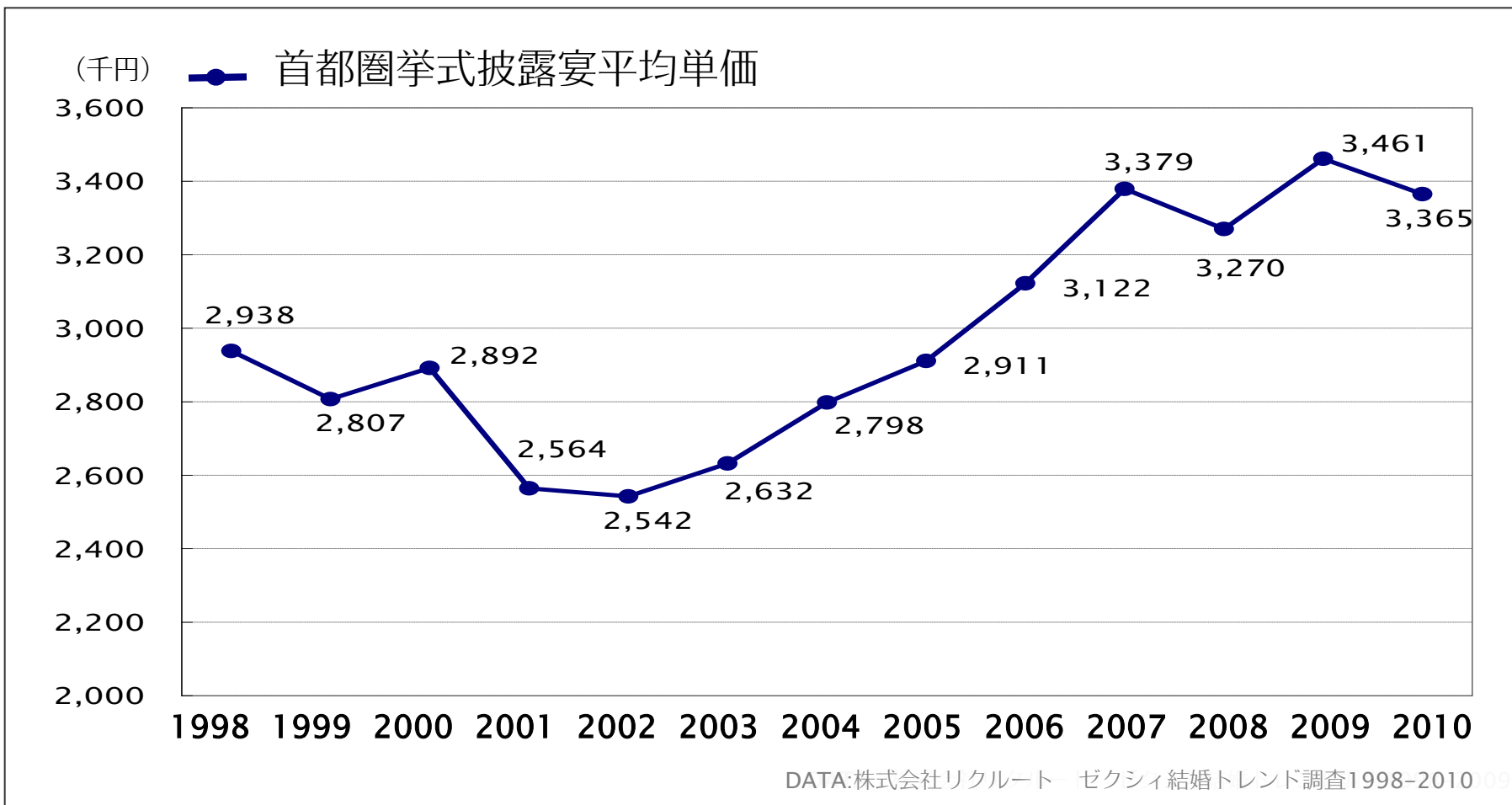
2003～  
「ハウスウェディング」が「経済新語辞典」に  
登録される  
ゼクシィ内にもカテゴリが新設される

シェアは  
順調に伸び  
3倍以上に

# 挙式披露宴単価の推移

## ■首都圏の挙式披露宴平均単価の推移

ハウスメディンクの普及により、近年単価は上昇を続け高い水準を維持している



- |           |   |
|-----------|---|
| 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<br>（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指定   |
| 2006年 3月  | 株式会社T & G B e a u t y 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連結子会社化（73.8%）し、<br>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	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	46,039	-0.4%
取扱組数	1,294	1,794	3,020	5,132	7,942	11,048	9,921	10,996	11,036	0.4%
単価(直営)	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	3,825	3,773	-1.4%
営業利益 (百万円)	255	494	1,595	3,454	4,981	6,625	-901	675	2,519	272.7%
営業利益率 (%)	8.6%	9.4%	13.9%	15.8%	14.7%	14.5%	-2.1%	1.5%	5.5%	4.0%
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%	4.0%
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%	3.1%
期末直営店会場数	1	7	22	41	62	84	88	87	87	0
期末直営店舗数	1	6	16	29	42	58	62	61	61	0
期末提携レストラン会場数	10	10	11	12	13	13	17	16	15	-1
総資産 (百万円)	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	41,160	41,425	43,456	+2,031
自己資本比率 (%)	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	39.2%	30.6%	29.7%	37.4%	7.7%
ROE (%)	13.8%	18.1%	16.5%	25.9%	27.9%	30.3%	-	-	2.6%	-
社員数	78	136	342	535	797	1,093	1,303	1,185	1,259	+74

※2007/3以降は連結

# T & Gの事業展開推移

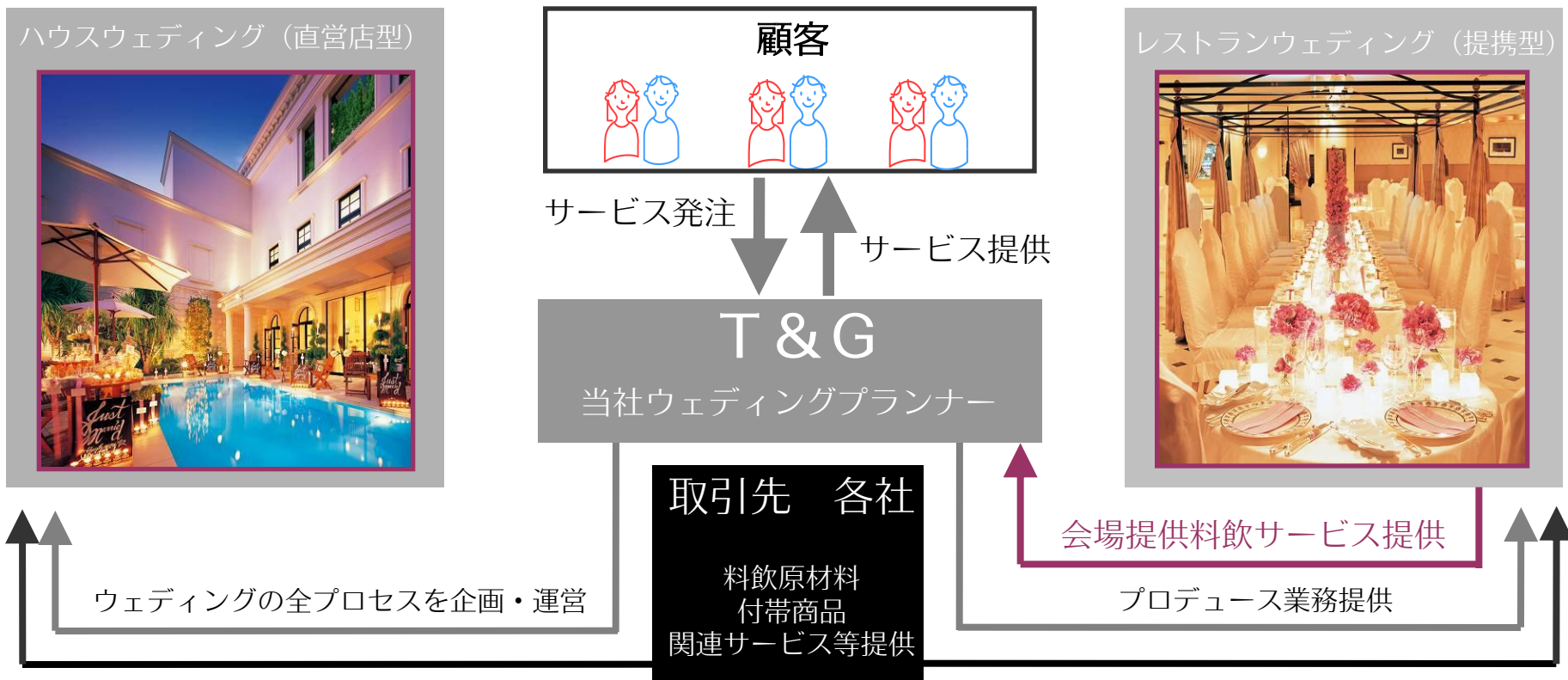
- 設立後は、ノウハウ蓄積を優先し、レストラン提携によるハウスウェディング事業を開始
- 2001年からハウスウェディング直営店の展開を開始
- 2010年9月末現在、直営店型61店舗（87会場）、提携型10店舗





# 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



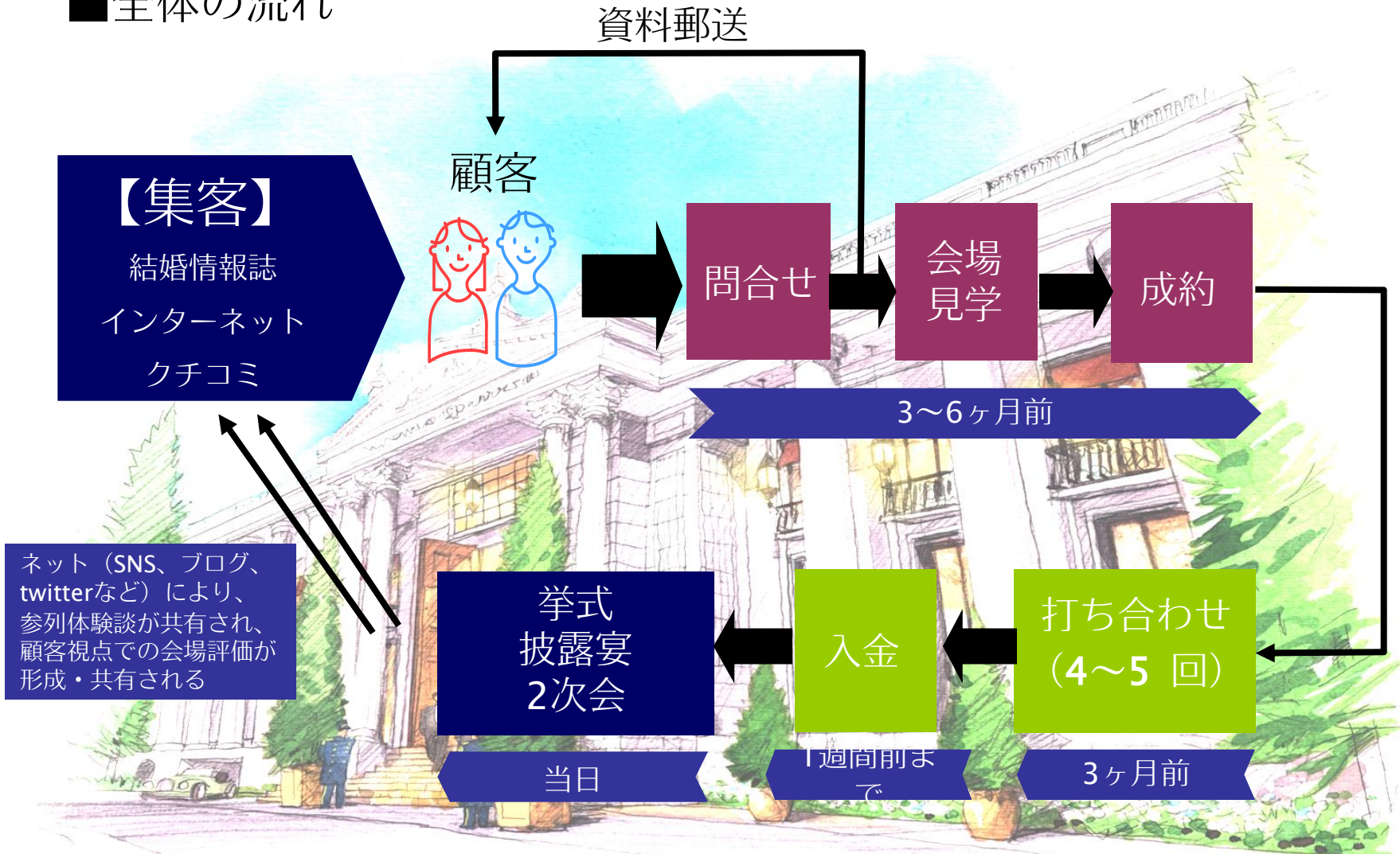
### 運営モデルケース

	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



・演出、料理、装花、リハーサル。その他式に係る各種ご提案

# 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形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 5.8 m  
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

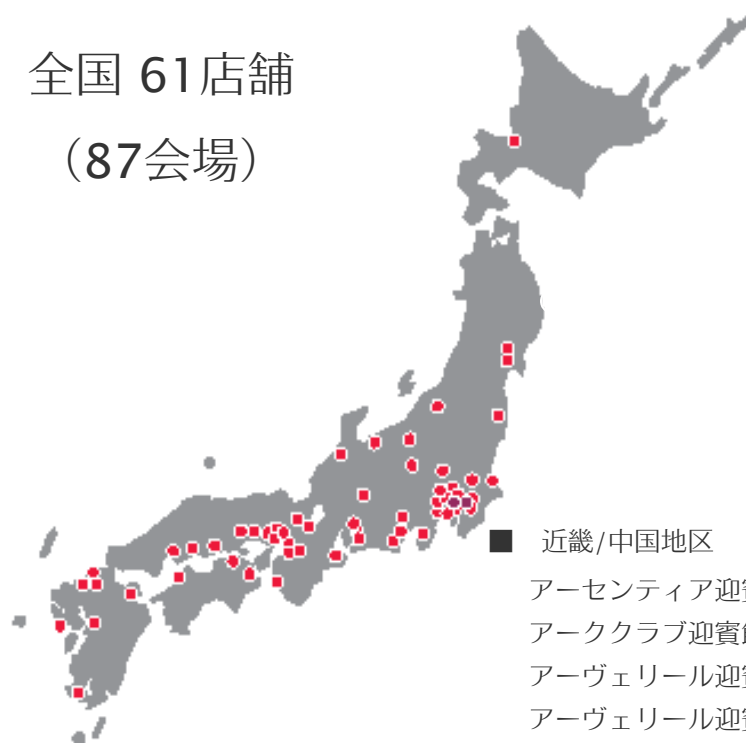
■面積 敷地面積 987 ㎡・建築面積 569 ㎡  
バンケット面積 165 ㎡・バンケット天井高 4.15 m  
チャペル面積 94.52 ㎡

■設立 2008年3月8日



(2010年9月30日現在)

## 全国 61店舗 (87会場)



### ■ 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)
- アーフェリック迎賓館 (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)
- アーフェリック迎賓館 (福岡)
- アーフェリック迎賓館 (熊本)
- ベイサイド迎賓館 (鹿児島)
- アーフェリック迎賓館 (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
- アーフェリック白金
- 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

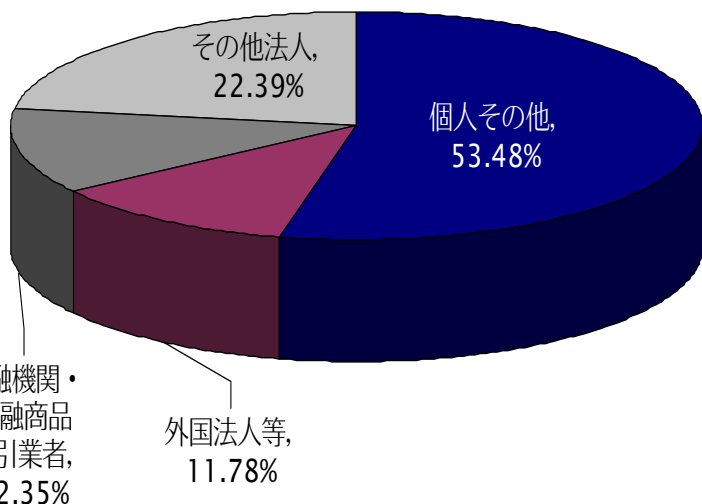
- アーセンティア迎賓館 (大阪)
- アーククラブ迎賓館 (広島)
- アーヴェリール迎賓館 (姫路)
- アーヴェリール迎賓館 (岡山)
- ベイサイド迎賓館 (神戸)
- 山手迎賓館 (神戸三宮)
- アーセンティア大使館 (大阪)
- 北山迎賓館 (京都)
- アーフェリック迎賓館 (大阪)
- ベイサイドパーク迎賓館 (大阪)
- アーククラブ迎賓館 (福山)
- アクアガーデンテラス (大阪)
- ベイサイド迎賓館 (和歌山)
- アクアテラス迎賓館(大津)

(2010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	東京都品川区東品川二丁目3番12号
役員	代表取締役会長 野尻 佳孝 代表取締役社長 知識 賢治 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	5,239,332 千円
社員数	[連結] 1,507名 [単体] 1,300名

# 株式保有状況（2010年9月現在）

## 所有者別分布



## 大株主上位10位

野尻佳孝	237,095株 (18.3%)
株式会社東京ウエルズ	104,597株 (8.1%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	78,929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 5 0 5 0 2 5	68,000株 (5.2%)
ウェルズ通商株式会社	48,000株 (3.7%)
株式会社ユニマットホールディング	25,000株 (1.9%)
株式会社ユニマット不動産	25,000株 (1.9%)
有限会社サムライパワー	16,949株 (1.3%)
CBC株式会社	16,949株 (1.3%)
e-まちタウン株式会社	12,711株 (1.0%)
株式会社光通信	12,711株 (1.0%)

株式数	1,296,933
株主数	17,933