

T&G TAKE and GIVE NEEDS

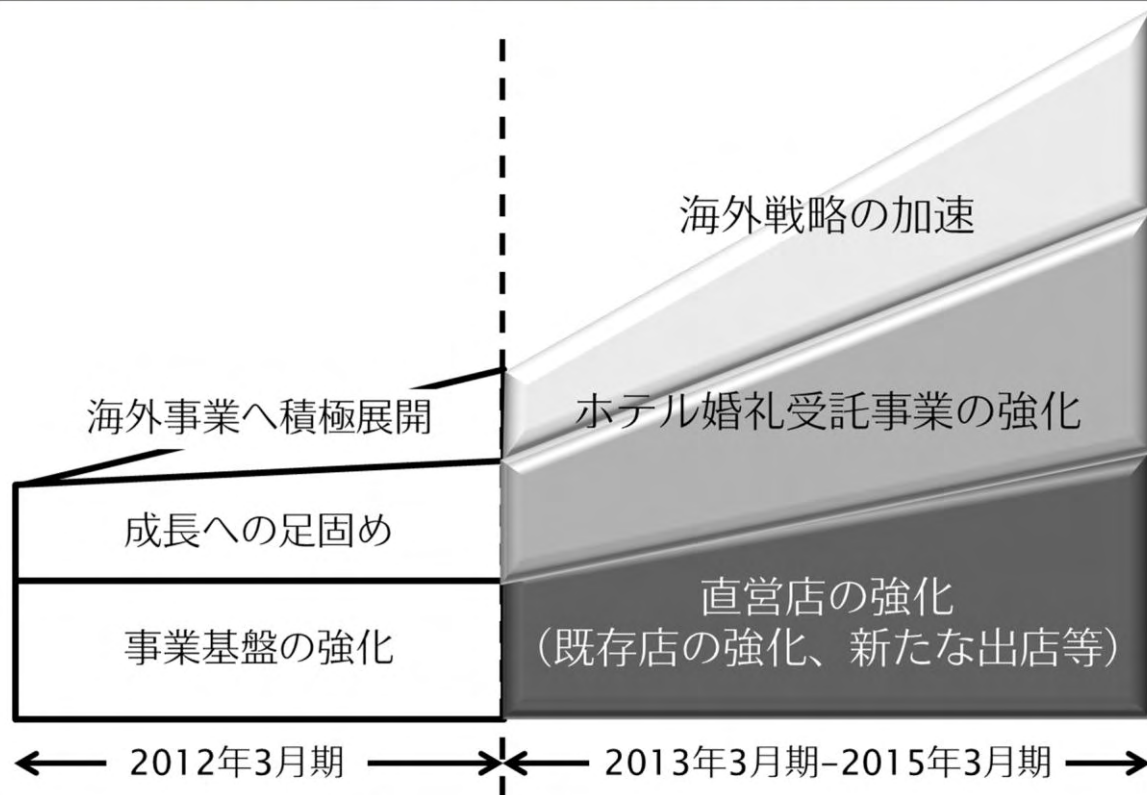
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2012年3月期
第2四半期決算説明資料
Part2

Revenue Plans FY Ending March 2012

2012年3月期 重点施策

Ⅱ 中期ビジョン

「事業基盤構築」の最終年度
2013年3月期から成長戦略の3ヵ年をスタート



T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓まずは、中期ビジョンについてご説明いたします。

✓来期2013年3月期から、成長戦略の3ヵ年をスタートいたします。成長の軸は「直営店の強化」「ホテル婚礼受託事業の強化」「海外戦略の加速」の3つです。

✓「直営店の強化」は、既存店を強化するとともに、新たな出店も見据えた成長を目指します。

✓「ホテル婚礼受託事業の強化」は、当社のプロデュース力を最大限活用し、ホテルとのWin-Winの関係での市場参入を目指します。

✓「海外戦略の加速」は、中国を始めとしたアジアマーケットの創出及びリゾートウェディングのシェア拡大を目指します。

✓今期2012年3月期は「事業基盤構築」の最終年度であり、基盤構築の総仕上げを行いつつ、来期からの成長戦略に向けた準備を進めております。

Ⅱ 2012年3月期の重点施策

事業基盤の更なる強化

One Heart Weddingの追求、既存店リニューアル

成長への足固め

新規出店、ホテル婚礼受託の強化

海外事業の積極展開

事業基盤の構築、リゾートウェディングの強化

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓それでは、2012年3月期における重点施策の取り組み状況についてご説明いたします。

✓1つ目は、事業基盤の更なる強化として、結婚式の本質的価値(=“One Heart Wedding”)の追求に引き続き取り組んでおります。
また、戦略的に既存店のリニューアルを実施し、既存店の更なる強化を進めております。

✓2つ目は、成長への足固めとして、新規出店、提携によるシェアの拡大を進めており、特にホテル婚礼受託の強化を推進しております。

✓3つ目は、海外事業の積極展開として、上海サロンを拠点としたアジア市場での事業基盤の構築や、リゾートウェディングの強化を推進しております。

II 1. 事業基盤の更なる強化

結婚式の本質的な価値(=One Heart Wedding) の追求による差別化戦略を強化

「心がひとつになる瞬間」

「心がひとつになる瞬間」を生み出すことが結婚式の本質であり、このような結婚式を“One Heart Wedding”と名付け、さらなるサービスの向上に取り組む。

一組一組にプライベートな空間と時間を提供

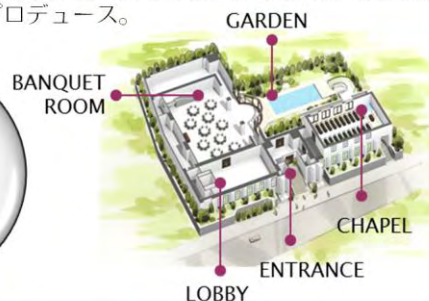
チャペル、パーティ会場、ガーデン。その全てをご新郎様・ご新婦様と参列されたゲストの方々で完全貸切。「心がひとつになる瞬間」を演出する環境をプロデュース。



ご新郎様・ご新婦様や親御様
参列された方々の
「心がひとつになる瞬間」

きめ細やかな提案で オリジナルの感動を実現する

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。



T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓まず、事業基盤の更なる強化についてご説明いたします。

✓当社は、施設の「一軒家貸切」、一人のウェディングプランナーが最初からパーティ施行まで全てを担当させていただく「一顧客一担当制」という業界の中でもユニークなシステムによって、ご新郎様・ご新婦様一人一人の歩んでこられた人生や想いをくみ取り、オリジナルなウェディングを提供しております。

✓また、挙式披露宴において、ご新郎様・ご新婦様や親御様、参列されたゲストの方々の「心がひとつになる瞬間」を生み出すことが結婚式の本質であると考えております。このような結婚式を当社の提供する価値と位置づけ、“One Heart Wedding”と名付け、推進しております。

✓これらのハード面、ソフト面の独自スタイルを当社は今後も大切にし、お客様一組一組に対してクオリティの高いサービス(“One Heart Wedding”)をご提供することを差別化戦略として強化しております。

Ⅱ 1-1. 事業基盤の更なる強化

One Heart Weddingを推進する仕組みの強化

ブランディングの強化

- “ビジュアルクオリティ”の追求と全体の統一化を推進。
- 対象は「目に見える全てのもの」。(広告、ホームページ、営業ツール、店舗施設、付帯商品、人材の見え方等)

<取り組みの例>

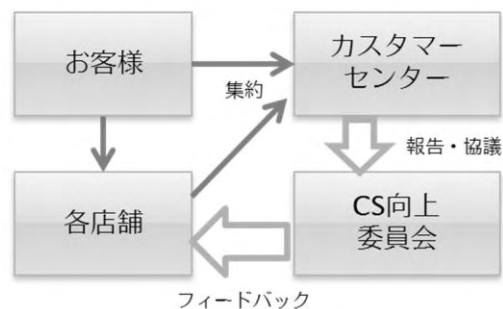
2011年10月ホームページリニューアル



お客様ニーズのくみ取りと反映の仕組みの強化

- ご新郎様・ご新婦様やゲストの方々からのアンケートに加え、カスタマーセンター設置による情報収集機能を強化。
- 本社内にCS向上委員会を設置し、お客様の声を業務改善につなげていく活動を更に強化。

<仕組みのイメージ>



✓One Heart Weddingを推進する仕組みの強化策として、具体的には二つの取り組みを行っております。

✓一つは、「ブランディングの強化」です。広告、ホームページ、営業ツールのみならず、店舗施設、付帯商品、人材の見え方といった目に見える全てのものについて、“ビジュアルクオリティ”を徹底的に高めるとともに、全体の統一化を図ります。その取り組みの一つとして、ホームページをリニューアルいたしました。

✓もう一つは、「お客様の声をくみ取り、反映する仕組みの強化」です。現在も、ご新郎様・ご新婦様やゲストの方々にご回答頂いたアンケート結果を、業務改善につなげる活動を行っておりますが、今後はこうした一連の仕組みを更に強化し、お客様の声に、より迅速かつ的確に応え、お客様満足度の向上を図ってまいります。

✓これらの取り組みによって、より高い水準でOne Heart Weddingをご提供してまいります。

II 1-2. 事業基盤の更なる強化

一号店「アーカンジェル代官山」リニューアル 長期安定的に業績を維持するノウハウを投入

バンケット、外観、ロビー、キッチン、
サロンを戦略的にリニューアル
お客様ニーズに応えつつ先進的な会場へ

【主なリニューアルポイント】

- ・バンケット（披露宴会場）拡張
- ・外観、ロビーのデザイン変更
- ・キッチン、接客サロンの機能拡張

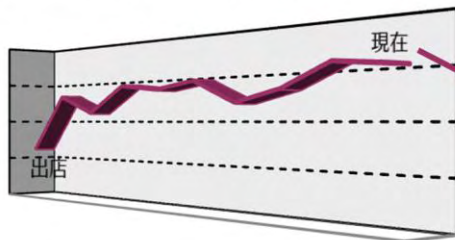


バンケットイメージ



外観イメージ

（参考）アーカンジェル代官山の取扱組数の推移



投資だけに頼らず、ソフト面の強化により、出店から10年が経過してもなお、お客様から高い支持を受けている。

アーカンジェル代官山

リニューアル時期（予定）
2011年12月より順次

Open
2001年8月

Data
東京都目黒区青葉台1-4-6

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓「アーカンジェル代官山」は当社第一号の直営店ですが、今なお、お客様から高い支持を頂戴し、毎年多くのお客様の挙式披露宴を執り行っております。

✓このことは、ハード面の投資だけでなく、お客様対応などソフト面でのサービス力を充実させてきたことによるものであり、当社はハードとソフトの両面からバランスの取れた投資を行い、長期安定的に業績を維持させるノウハウを有している証左であると考えています。

✓この度のリニューアルは、オープンから10年を経過したこの店舗を、今後もより高い支持を得られる店舗として長期安定的に維持するための戦略的なものです。

✓具体的には、バンケット（披露宴会場）を拡張し、ガーデンとの融合感を高めることで、キャパシティを拡大しつつ、より一体感のある演出が可能な空間を実現します。また、外観・ロビーのデザイン変更により、T&Gのパイオニアとしてのイメージを保ちながら、より先進的なイメージに進化させます。また接客サロンの機能拡張により、お客様により快適にお過ごし頂ける空間をご提供します。

✓今後も長期安定的に業績を維持させるノウハウを駆使し、既存店の活性化につなげてまいります。

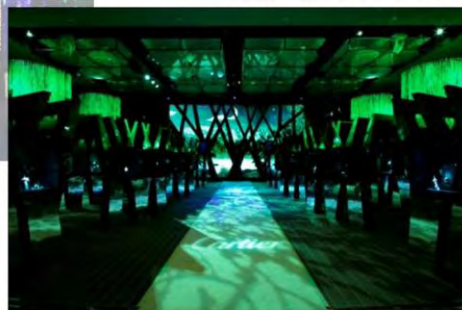
II 1-3. 事業基盤の更なる強化

ハイブランド企業のイベントプロデュース 資本提携によりプロデュース力の強化を加速



メインホール
(装飾：花のシャンデリア)

メインディスプレイエントランス
(装飾：宙を舞う胡蝶蘭)



T&G

- ・国内年間1万組の挙式披露宴で培ったプロデュース力
- ・ハイエンド層ウェディングのノウハウ

レキップ・トロワ

- ・イベント企画、運営力
- ・一流ブランドのクライアント実績

- ✓ プレミアム層（富裕層）の挙式披露宴獲得の強化
- ✓ イベント受注並びに海外展開等の新たな事業領域の創出

レキップ・トロワ社

Name
株式会社レキップ・トロワ

Address
東京都渋谷区神宮前1丁目
2-8

Establishment
2006

Data
ファッションショーやコンサート、一流ブランドの企業イベント等の企画・演出・運営を行う。

主なイベント実績はディオールやアウディなどハイブランド企業の商品発表イベントや、ドームクラスのコンサート演出等。日本で培った経験をもとにアジアマーケットへの進出を図る。

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓すでにご報告の通り、2011年7月、イベント企画を手掛ける株式会社レキップ・トロワと資本提携いたしました。

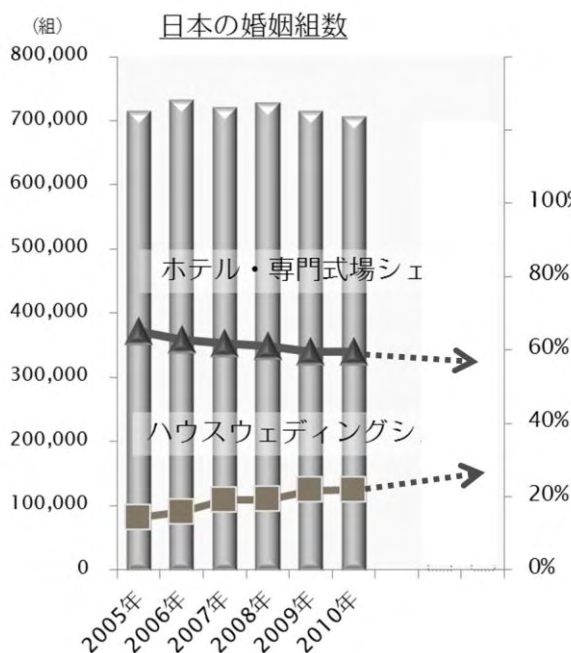
✓この度、この提携をベースとして、ハイブランド企業のイベントプロデュースを実施いたしました。この事例において、当社は年間1万組の挙式披露宴で培ったプロデュース力を発揮し、クオリティの高い装飾等で高い評価を頂きました。

✓今後も、両社ノウハウの融合によりこうした実績を積み重ねていくことで、当社のプロデュース力強化を加速してまいります。

✓また将来的には、プレミアム層（富裕層）の挙式披露宴の獲得を強化するとともに、大手企業のイベント受注並びに海外展開等を視野に入れ、T&Gグループとしての新たな事業領域の創出を目指します。

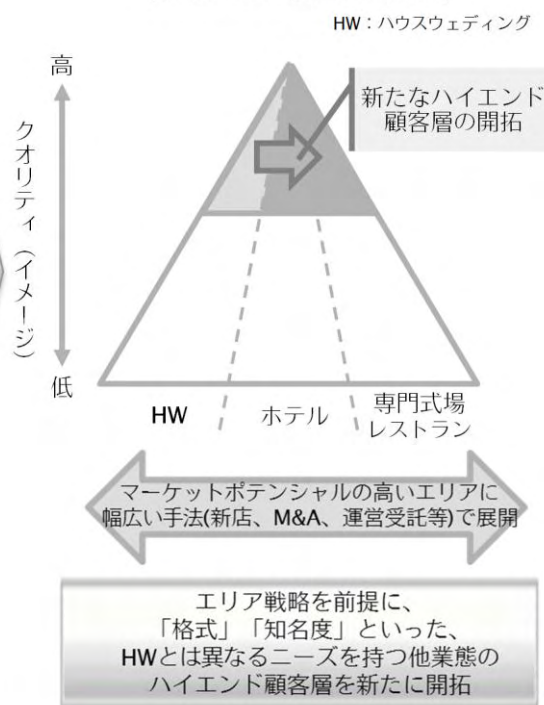
Ⅱ 2. 成長への足固め

拡大余地のあるハウスウェディング強化 ソフト面を活かし他業態の新顧客開拓



出典：リクルート「ゼクシィ結婚トレンド調査」、厚生労働省「人口動態統計」
矢野経済研究所「ブライダル産業白書」をもとにT&G推計

市場シェア拡大の考え方



✓次に、成長への足固めについてご説明いたします。

✓日本においては、中長期的に人口の減少による婚姻組数の減少が予想されています。一方で、当社が主たる事業として展開するハウスウェディング市場については、オリジナルウェディングのニーズの高まりとともに市場シェアが拡大すると予想しております。

✓当社はこの市場において、引き続き既存店を強化していくとともに、マーケットポテンシャルの高いエリアを選定し、新規出店やM&Aといった幅広い手法によってハウスウェディング市場でのシェア拡大を図ってまいります。

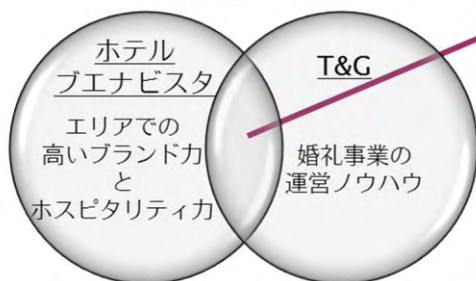
✓また、ハウスウェディングとは異なるニーズを持つホテル、専門式場、レストランといった他業態に対しても積極的な展開を図ってまいります。具体的には、当社のソフト面を活かし、運営受託・提携により新たなハイエンドの顧客層を開拓してまいります。

✓これらにより、ウェディング市場全体におけるシェア拡大を目指します。

Ⅱ 2-1. 成長への足固め

ホテルの婚礼受託事業強化

ホテルブエナビスタとの
連携による成果



ホテルの高いブランド力及び
ホスピタリティカと、T&Gの
婚礼事業運営ノウハウが融合



人材交流による、文化の融合も
始まっており、Win-Winの関係が
構築されつつある

事業展開イメージ



- ✓ 既存店舗が持つエリアでのノウハウを足がかりに、著名なホテルとの提携を積極的に展開
- ✓ ホテル婚礼事業の専門組織を設置し、成長戦略を加速化

ホテルブエナビスタ

Data
長野県松本市本庄 1-2-1
0263-37-0333

専門組織設置

組織名：事業推進室

ホテル婚礼受託事業を更に加速
する目的で、2011年10月1日
設置

5年後にはグループ売上高の
10%を目指す

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓すでにご報告の通り、信州の著名な老舗ホテルである「ホテルブエナビスタ」（長野県松本市）の婚礼事業の受託をスタートしております。

✓この事例においては、ホテルの高いブランド力及びホスピタリティカと、当社の婚礼事業運営ノウハウだけではなく、人材交流によるお互いの文化の融合も始まっており、Win-Winの関係が構築されつつあります。

✓2011年10月には、ホテル婚礼事業を更に加速することを目的とし、専門組織（事業推進室）を設置いたしました。

✓今後、当社の既存店舗を展開しているエリアでのノウハウを活かし、高いブランド力を有する著名ホテルとの提携を積極的に展開してまいります。

Ⅱ 2-2. 成長への足固め

ビルイン施設「ミラキュルーズ」 婚礼プロデューススタート



バンケット



エントランス

ミラキュルーズ

Start

2011年8月

Data

東京都千代田区丸の内
3-5-1

Point

東京駅直結徒歩5分

Salon

東京都中央区銀座2-2-4
ヒューリック西銀座
第二ビル5F
03-5524-1770
(11:00~20:00)

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2011年8月、「ミラキュルーズ」
(東京都・有楽町)の婚礼プロデュースを
開始いたしました。

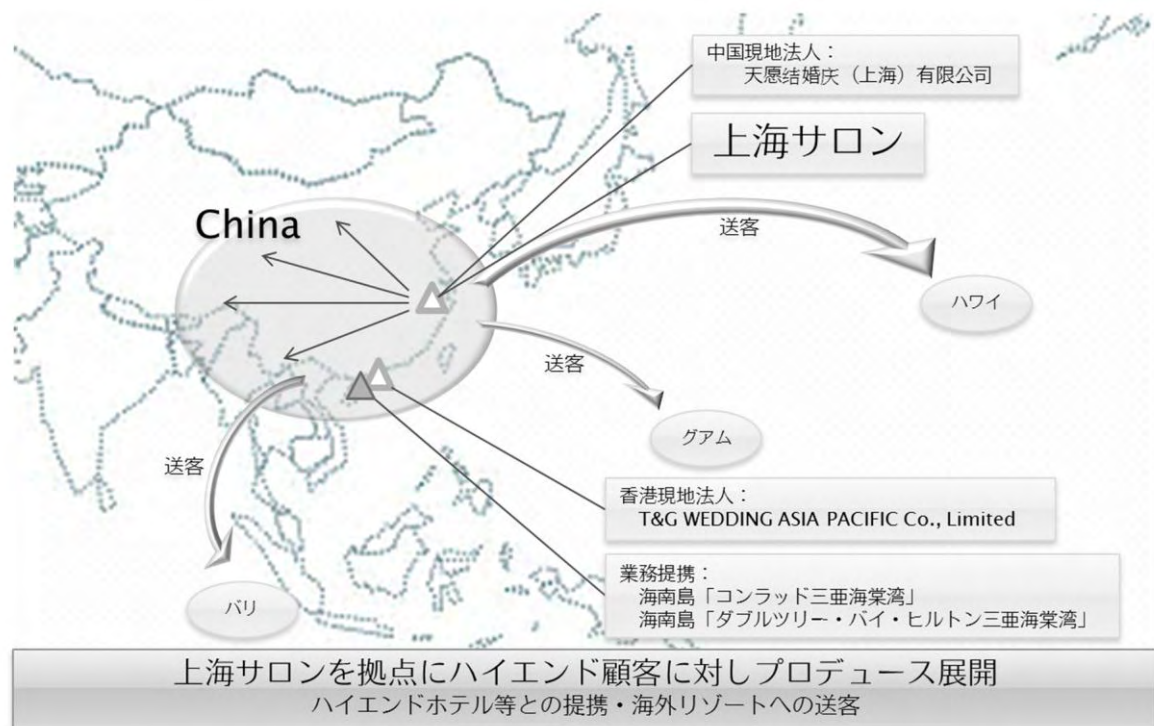
✓「ミラキュルーズ」は、東京駅地下直結、
徒歩5分という好立地に位置し、当社としては
丸の内・銀座周辺エリアで初のプロデュース
案件となります。

✓当社は、著名人ウェディング等を当社直営
店以外の施設でも多数手掛けております。
今回のプロデュースに至ったのは、こうした
実績に裏付けられる当社のノウハウ、
プロデュース力をご評価頂いたものであると
捉えております。

✓今後も、時代に先駆けたニーズを形にする
パイオニア企業として、直営店を積極的に
展開しながらも、このようなプロデュース
展開も強化してまいります。

II 3. 海外事業の積極展開

T&Gブランドを海外へ アジア市場でプロデュース事業を展開



✓続きまして、海外事業の展開についてご説明いたします。

✓すでにご報告のとおり、当社は成長マーケットであるアジアへの展開をめざし、香港及び上海に現地法人を設立しました。2011年5月には、ヒルトン系列の5つ星ホテル「コンラッド三亚海棠湾」「ダブルツリー・バイ・ヒルトン三亚海棠湾」と業務提携、また海外戦略の拠点となる上海サロンを設立するなど、アジア市場での事業基盤の構築を順次進めております。

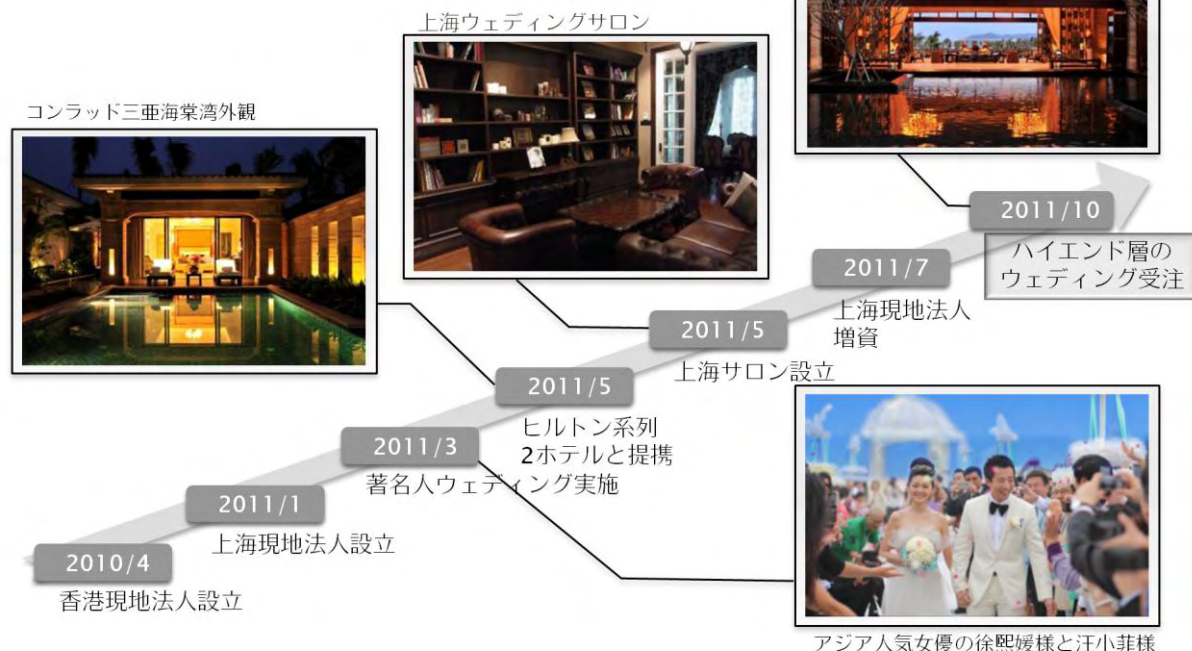
✓これらをもとに、アジア市場において、ハイエンドの顧客層をターゲットとしたプロデュース事業を展開し、新たなブライダルマーケットの創出を図り、T&Gブランドの確立を目指します。

✓更に、グループ会社で展開するハワイ、グアム等のリゾートウェディング施設への送客も行うほか、将来的にはアジア市場において直営店の展開も視野に入れた事業拡大を予定しております。

Ⅱ 3-1. 海外事業の積極展開

中国での事業基盤をベースに ハイエンド層のウェディング受注を開始

<イメージ>ハイエンド層の挙式を行う5つ星ホテル



T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2011年3月の中国海南島で実施した著名人のウェディングでは、当社のプロデュース力が高く評価され、口コミや紹介等により、ハイエンド層のお客様からのプロデュース依頼が増加しております。

✓現在受注している案件の多くは、挙式披露宴総額が日本円で約1,000万円超の高額なものであり、5つ星ホテルなどの著名なホテルを会場としたものであります。

✓こうしたハイエンド層でのプロデュース実績を積み重ねることで、T&Gのブランドイメージの確立を図り、業務提携先ホテルとプロデュース受注の拡大につなげてまいります。

✓2011年7月には上海現地法人の増資を行いました。今後も積極的に事業展開を加速し、アジアでの市場創出に向けて邁進してまいります。

Forecast FY Ending March 2012

2012年3月期 通期業績計画

Ⅲ 1. 連結 通期業績計画

通期の業績計画は据え置き

単位: 百万円	2012/3 通期計画 (A)	2011/3 通期実績 (B)	増減額 (A-B)	増減率 (%)
売上高	48,500	46,716	+1,784	+3.8
営業利益	2,350	2,282	+68	+3.0
経常利益	1,650	1,541	+109	+7.0
当期純利益	550	214	+336	+156.2

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2012年3月期通期の連結業績計画です。

✓前述のとおり、当期は事業基盤構築期の最終年度と位置づけ、継続的な事業の安定と成長のために積極的に資源を投入していくことを事業方針としております。

✓従いまして、第2四半期において業績の上方修正を行いました。事業基盤構築の総仕上げや、今後の成長戦略に向けた体制整備等を勘案し、通期の業績計画は据え置きとしております。

Ⅲ 2. 2012年3月期 配当予想について

2011年3月期と同水準の期末配当を予定

	1株当たりの配当金		
	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2011年3月期	0円	100円	100円
2012年3月期 (予想)	0円	100円	100円

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓最後に、2012年3月期の配当予想についてご説明させていただきます。

✓適正かつ安定的に利益配分を行う基本方針に則り、2011年3月期と同水準となる1株当たり100円の年間配当金を予定しております。

2011年3月11日に発生した「東日本大震災」によりお亡くなりになられた方々に対し、深く哀悼の意を表するとともに、被災されました皆様に謹んでお見舞い申し上げます。

この震災により被災された方々や地域に対し、「100万人のOne Heart」というチャリティー企画を実施しておりますが、下記の通り第二回の送金が完了いたしましたのでご報告いたします。

被災地へのご支援につきまして、当社は今後も息の長い活動として継続してまいりたいと考えております。

被災地におかれましては、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

1. 送付総額 14,207,701円 (累計25,269,591円)
2. 送付先 日本赤十字社
3. 内訳 (全て、7～9月分)

「One Heart義援金」

当社で開催される挙式披露宴1組当たり5,000円を寄付

「One Heart募金」

全国の直営店及びブライダルサロンに設置した募金箱への募金全額

「義援金付きエコバッグ」

引き出物袋である当社オリジナルエコバッグの売上の一部を寄付



水戸の地域復興と発展に貢献するため、
サッカーJ2リーグ「水戸ホーリーホック」を応援



野外フェス「LIVE福島 風とロックSUPER野馬追」の
企画の一つとして被災地支援団体「福島リアル」の公募により
選出されたカップルの挙式をプロデュース

人の心を、人生を豊かにする

T&G TAKE and GIVE NEEDS