T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2012 年 8 月 3 日

T&G、既存優良店舗「アーククラブ迎賓館 新潟」をリニューアル

～153P 初年度として、店舗の更なる強み創りへ積極投資～

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ（本社：東京都品川区　代表取締役社長：知識賢治 以下 T&G）は、既存優良店舗「アーククラブ迎賓館 新潟」（新潟県新潟市）のリニューアルを 2012 年 8 月より実施いたします。

2013 年 3 月期からの 3 ヵ年中期経営計画（2012 年 2 月 3 日発表、以下 153P※1）に基づき、既存店舗のリニューアル計画※2 を策定しております。この度のリニューアルはこの計画に基づくものであり、オープンから一定期間を経過した既存店舗を、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、活性化することを目指します。

※1 創業 15 年目からの 3 ヵ年中期経営計画（Plan）の頭文字をとり、「153P」と名付けております。

※2 詳しくは、2012 年 5 月 11 日リリースをご参照ください。

◆リニューアル計画に基づき店舗の更なる強み創りへ積極投資、長期安定的に業績を維持するノウハウを投入

「アーククラブ迎賓館 新潟」は 2004 年 3 月のオープンより 8 年経過しておりますが、今なお、お客様からの高い支持を頂戴し、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、お客様対応などのソフト面でのサービス力を充実させ、ハード（施設）とソフト（人材）の両面からバランスの取れた投資を行ってきたことによるものであり、当社が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おります。

この度のリニューアルは、すでにご報告のリニューアル計画（153P に基づき策定した店舗リニューアル投資計画、2013 年 3 月期は 6 店舗実施）に基づいたものであり、今後も長期的により高い支持を得られる店舗として維持するための戦略的なものです。これにより、ソフト面の強化との相乗効果も含め、既存の優良店舗の更なる強み創りを実現してまいります。

◆お客様ニーズに応えつつエリア内での差別化を強化、お客様のオリジナルウェディングをより一層演出

具体的には、当店舗が有する 2 つの会場（ホワイトハウスとヴィクトリアハウス）において、それぞれの会場が持つ魅力を際立たせてまいります。チャペルはデザイン強化により、ホワイトハウスは「高級感のある可愛さ」を、ヴィクトリアハウスは「大人のおもてなし」をより一層演出いたします。

また、ガーデンにおいては、外観の視覚的な魅力を強化しつつ、スペースを拡張することで、お客様のオリジナルウェディングをより一層演出いたします。

このように、それぞれの会場の異なる強みを訴求しつつ、競争環境の激化が予想される当エリアにおいて、他会場との差別化を強化いたします。



＜チャペルイメージ＞



＜会場外観＞

今後もリニューアル計画に基づく積極投資により、既存店舗の活性化に繋げてまいります。

この件に関するお問い合わせ先
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ　執行役員　岡崎 守隆
〒140-0002　東京都品川区東品川 2-3-12 シーフォートスクエアセンタービル 17F
TEL：03-6833-1172（経営企画部）FAX：03-6833-1170　MAIL：ir-info@tgn.co.jp　URL：http://www.tgn.co.jp/

参考資料

◆アーククラブ迎賓館 新潟

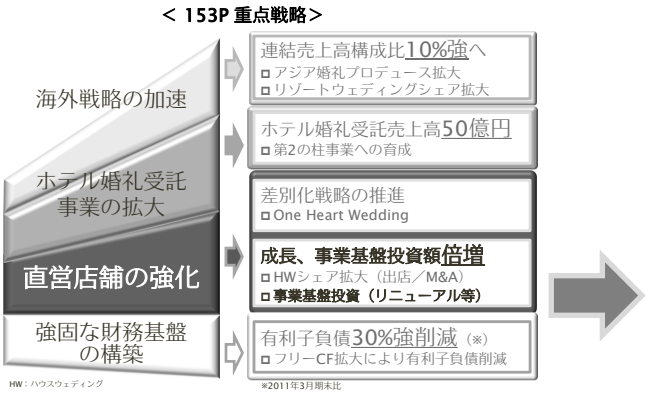
住　　所：新潟県新潟市東区新松崎 2-24-7
営 業 時 間：平日 11:00～20:00
　　土日祝 9：30～21：00
　　（年末年始、火曜定休）
改 装 予 定：2012 年 8 月より順次

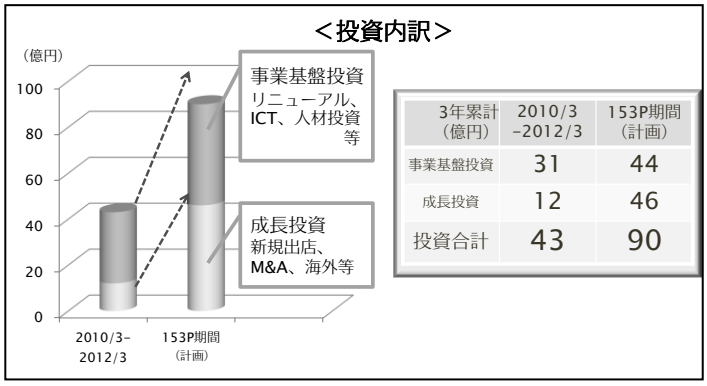
◆153P に基づくリニューアル計画（2012 年 5 月 11 日リリースより）

T&G は、153P 重点戦略のひとつとして「直営店舗の強化」を掲げており、ハウスウェディングシェア拡大と事業基盤強化を目的に、過去 3 年間の投資額の倍増となる 90 億円の積極投資を計画しております。その内訳となる事業基盤投資において、人材投資等のソフト面とともに、施設のリニューアルといったハード面の強みを強化するための投資も、積極的に進めてまいります。

これに基づき、既存店舗のリニューアル計画を策定し、153P 初年度である今期には、既存の好調店である 6 店舗に対して、戦略的リニューアルを実施いたします。

これらの店舗は、オープンより一定期間を経過した今もなお、お客様より高い支持を頂戴しております。今回のリニューアルは、こうした店舗の業績を今後も長期安定的に維持、活性化するための投資であり、ソフト面の強化との相乗効果も含め、既存店舗の更なる強み創りを実現してまいります。





3年累計（億円）	2010/3-2012/3	153P期間（計画）
事業基盤投資	31	44
成長投資	12	46
投資合計	43	90

中期経営計画 153Ｐについての開示資料は次の URL からご覧いただくことができます。
http://pdf.irpocket.com/C4331/oWM7/VU7I/JVyi.pdf