

第二回地域中小企業政策小委員会

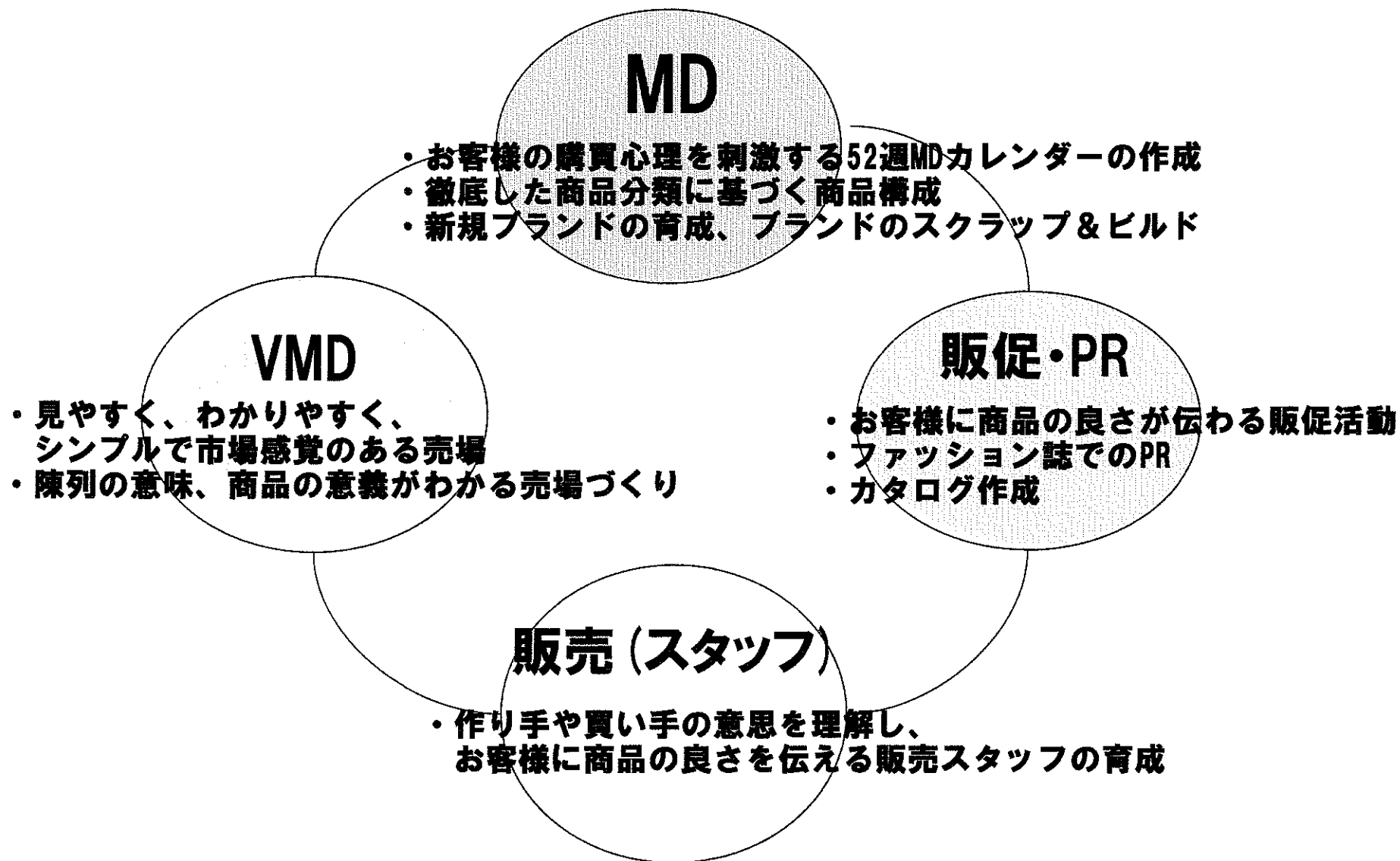
2006. 11. 1

1. ブランドのロイヤリティ向上の4つのポイント
2. アパレル業界からの事例
和吾毛織株式会社
3. 飲食、ホテル業界からの事例
株式会社ブラン・ドゥー・シー

株式会社トランジットジェネラルオフィス
4. リビング業界からの事例
公大株式会社

発表者 イトーヨーカ堂
取締役 藤巻 幸夫

1. ブランドロイヤリティ向上の4つのポイント



2. アパレル業界からの事例

社名： 和吾毛織 株式会社
株式会社 トライアングル
代表取締役 五藤三佐樹

年代	和吾毛織の取り組み	日本のファッションの流れ
明治42年	一宮市にて創業	
平成9年	海外輸出 イタリア有名ブランドからオファーがあり、直接イタリアへ渡航し直接交渉。 これをきっかけに輸出をスタートさせる。	スポーツブランド／セレクトショップ急増 新宿高島屋開店／百貨店リニューアル競争（自主編集MD）
平成14年	大手アパレルメーカーへの直接販売路の構築 井上定徳の繊維事業を譲り受け、コンパーターを仲介せずに大手アパレルメーカー（オノート・三陽商会・ヨシヤマトなど）と直接販売体制を構築させる。	銀座、青山に海外プレステージブランドの直営店が相次いでオープン
平成15年	オリジナルブランド開発（SPA） 原価率が悪くなっていく状況の中で自らの手でブランドを開発し販売をスタートさせる。「ヒートツ・レーベル」「南京豆印」を全国の専門店、伊勢丹、阪急百貨店などで展開。表参道や銀座では直営店展開を行っている。	六本木ヒルズがオープン
平成17年	婦人服ブランド「Washwash」を展開させる。	



会社概要

会社名: 和舌毛織 株式会社

創業: 明治42年

設立: 昭和30年

資本金: 3,600万円

代表者: 代表取締役社長 五藤 三佐樹

本社所在地: 愛知県一宮市木曾川町外割田字西郷中65番
TEL: 0586-87-3175Peanuts Label: 東京都渋谷区神宮前4-16-8
事業部所在地 TEL: 03-5414-1500

従業員数: 15人

業務内容: 毛織物を主体とする織物メーカー。
国内アパレルメーカーへの素材供給及び有名海外ブランドへの素材輸出も行う。主な取引先としては、三陽商会、マーガレットハウエル、ヨウジヤマト、ミナ その他海外トッパブランドなど

通販販売方法（訪問販売法）に基づく表示

販売者: ピーナツ・レーベル

運営統括責任者: 佐藤 大輔

所在地: 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 4-16-8

TEL: 03-5414-1500

FAX: 03-5414-1502

E-MAIL: info@peanutslabel.com

引渡し時期: ご注文から1週間以内

お支払方法: 代金引き換え（ヤマト運輸）

返品について: 基本的に返品は受け付けておりませんが、万が一弊社の手違いでご注文と違う商品が届いた場合は商品到着から一週間以内であれば返品が可能となっておりますのでご連絡下さい。

Peanuts Label

| Top | Peanuts News Blog | Shop List | About Us | Contact U

STUDIO IS

Shop List

Peanuts Label Store

〒150-0001
東京都渋谷区神宮前4-16-8
Phone: 03.5414.1501
12:00 ~ 19:00
土・日祝は、しばらくの間お休みさせて頂きます。

 地図はこちらから



Peanuts Label Store モザイク銀座阪急店

〒104-0061
東京都中央区銀座5-2-1
Phone: 03.3575.2083
10:30 ~ 21:00
元日のみ休み

 銀座阪急
MOSAIC
モザイク銀座阪急

 地図はこちらから



阪急百貨店 うめだ本店 3Fアル・ア・ア内
〒530-8350 大阪府大阪市北区角田町8番7号 / Phone: 06.6367.2363

阪急百貨店 四条河原町店 4F
〒600-8510 京都府京都市下京区四条通河原町東入真町68 / Phone: 075.223.8724

阪急百貨店 有楽町店 5Fスチールアージュ内
〒100-8488 東京都千代田区有楽町2丁目5番1号 / Phone: 03.3575.2247

お取り扱い店

シーガルデイルクシヨン 【秋田】
Phone: 018-824-3011

GRAYON KIT 【福島】
Phone: 0248-31-1610

Leaps 【埼玉】
Phone: 049-225-1129

伊勢丹 BPGC (B2F) 【東京】
Phone: 03-3352-1111

デルミニュス 【横浜】
Phone: 045-662-6480

エルトウーラ 【岐阜】

Phone: 058-266-5036

近鉄百貨店 パティシエ (2F) 【奈良】
Phone: 0742-30-2644

The Angel 【神戸】
Phone: 078-272-1296

Calm Dawn 【神戸】
Phone: 078-222-6565

MARE 【岡山】
Phone: 086-226-3527

MARE II 【岡山】
Phone: 086-227-7511

jasrin jasmín 【高松】
Phone: 087-826-2237

the OUT POST 小倉店 【小倉】
Phone: 093-531-2710

the OUT POST 福岡店 【福岡】
Phone: 092-733-7065

ALLEN 【福岡】
Phone: 092-411-2788

3. 飲食、ホテル業界からの事例

株式会社ブラン・ドゥー・シー

ブラン・ドゥー・シーにおける店舗展開の考え方

弊社が店舗展開を検討するに当り、最も重視するポイントは、この案件であれば10年あるいは30年経ってもお客様に喜ばれるような、世紀を超えるホテル・レストランを創ることが出来るかどうかである。上記の条件を満たすためには、立地や建造物だけではなく周辺環境も非常に重要なポイントである。

誰もが真似できない環境や、二度とつくることの出来ない本物のハコ等に対して、現代のトレンドにマッチしたソフトを提供することにより、世の中に新たな価値（シーン）を提供することを目指している。

「I am one of the customer」という考え方

ブラン・ドゥー・シーの店舗展開に当り、商品開発やサービス・スタイルについては、「I am one of the customer」という考え方がベースとなっている。この言葉は、単純に言うと「自分自身を一人の顧客として見立て、自分がお客様だったら・・・という視点から全てを考える」ということである。

「自分だったら、このホテルで、どんなサービス・価格・商品内容だったら嬉しいか？」ということを徹底的に考えて、実際のサービス内容、価格設定、商品開発に反映させる仕組みである。PDS初のホテル「WITH THE STYLE」では、この「I am one the customer」という考え方に基づいて全てのサービス内容を考えたため、ホテル業界の常識を覆すようなサービスを数多く提供している。

例えば、お客様が欲しいサービスを誰もが迅速に対応できるように、サービスマンには敢えて細かな役割分担（部門の垣根）を設けていなかったり、冷蔵庫の中にあるドリンクは全て無料（シャンパン等のアルコールも含む）というサービスを提供している。この冷蔵庫のオール・フリー・サービスは、彼女と特別な時間を過ごすため1泊何万円もするホテルに泊まっているのに、冷蔵庫のドリンクを少し飲んだだけで、チェックアウト時に自己申請で精算するのは、自分がお客様だったら嫌である、という発想から生まれたサービスである。

また、チェックアウトの時間に関しても、上記の考え方に基づいてチェックアウト時間が設定されている。自分がお客様であれば、特別な日をホテルで過ごす場合には夜遅いはずであり、起きる時間が10時過ぎだとして、朝食をゆっくり食べて、シャワーを浴びて少しゆっくり休憩してからチェックアウトという風に自分達だったらしたい、という発想のもと、ホテルのチェックアウト時間を14時に設定している。一般的にはホテルでのチェックアウト時間は遅いところでも12時が限界であり、ホテル業界の常識では、14時チェックアウトは清掃オペレーションもあるため実現が難しいと考えられることが多いが、お客さまの目線からサービス提供を行い、そのサービスを実現するためのオペレーションを構築するという発想から、このホテルのサービスは作られています。

ブラン・ドゥー・シーの全店舗では上記の視点からサービス提供を行なっていることが、他社と比較した場合の大きな強みとなっています。

店舗開発の事例： THE FUJIYA GOHONJIN（長野県長野市大門町）

＜御本陳 藤屋旅館について ： 広報用資料より抜粋＞

御本陳藤屋旅館は、創業1661年（万治四年）よりおよそ400年近く長野市内において旅館業を営んでまいり、現在の当主は数えて17代目となります。江戸期には加賀百万石大納言卿の御本陳（藩主が泊まる宿）としての名称を授かり地域を代表する宿としての榮譽に浴することとなりき、伊藤博文、福沢諭吉、東郷平八郎、野口雨情などが度々訪れております。

明治期から普請を重ねた数々の建物群のうち表参道に威容を示す本館は、木造3階建ての本ました。また、大正、明治、昭和の時代には、政治・文化・芸能関係の著名人に数多く宿泊いただ格的な洋館建築で、現在の善光寺仁王門と同じ棟梁の手により大正14年に落成されました。外観は当時では珍しいアールデコ調のデザインで纏められ、現在は文化庁による登録有形文化財（第20-0004号）並びに長野市景観重要建築物（第1号）の指定を受けております。また、多くの建物の内部は数奇屋づくりの純日本風建築となっており、歴史を感じさせる設えを随所に見出すことができます。

＜プロデュースに至った経緯＞

長野市大門町界隈の商店街は、県内有数の観光資源である「善光寺」の門前に位置し、善光寺への参拝客や観光客を中心に商業活動が盛んに行なわれてきたエリアであったが、長野五輪オリンピック開催をピークに年々経済状況が停滞・下降傾向となり、地元有志企業によって「大門町界隈の活性化」を目的とした団体が発足した。その団体幹事役であった北野建設の方が東京広尾にあるプラン・ドゥ・シーのプロデュース店舗「THE HANEZAWA GARDEN」の営業活動を知り、ホームページ経由で直接、会場見学の訪問予約を依頼され、大門町エリアの最大のシンボルであった「藤屋旅館」のオーナーに声をかけて、一緒にご来館し、現地スタッフが館内をご案内したのが最初のきっかけである。

その後、別案件で長野県松本市のホテルに対するコンサルティングを行っていたプラン・ドゥ・シー担当者が現地を訪問し、旅館の歴史や施設的なポテンシャル面から十分に再生可能と判断。野田社長の承諾を得て、プラン・ドゥ・シーがプロデュースのお手伝いをさせて頂く場合の営業活動の内容、投資金額、業績予測などのプレゼンを、藤屋旅館のオーナー、八十二銀行、北野建設地元商店街の有志の方々へ行う。その後、北野建設、八十二銀行、地元商店街の一部有志メンバーが再生プランに対して非常に興味を示し、藤屋旅館のオーナーに声をかけて、プラン・ドゥ・シーの関西にある店舗を現地視察し、プラン・ドゥ・シーのプロデュース手腕に確信を持って頂く。

また、藤屋旅館側の事情としては、丁度良く世代交代のタイミングであり、今回のリニューアル・プロジェクトに伴って、16代当主から17代当主（36歳）への引継ぎが行なわれたことも、今回のプロジェクト実現に大きな影響を与えている。その後、約4ヶ月の契約交渉を経て、2005年9月よりプロジェクト・チームを発足し、予定通り2006年4月にリニューアル・オープンを迎え、当初営業予算を超えるペースで順調な営業活動を続けている。



PDS
Plan・Do・See Inc.

Corporate Profile

- 商号:株式会社プラン・ドウ・シー
- 本社所在地:
〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-3-14
TEL 03-5791-3805
- 設立: 1993年4月
- 資本金: 1億円
- 社員数: 230名<総従業員数 555名>
(2005年10月31日現在)
- 取引銀行: 三井住友銀行 渋谷駅前支店
三菱東京UFJ銀行 恵比寿支店
みずほ銀行 渋谷支店
東京都民銀行 本店営業部
商工組合中央金庫 渋谷支店
- 事業概要:
 1. レストラン・バンケット(ウェディング)
・ホテル等の運営・企画・コンサルティング
 2. インテリア・グラフィックデザイン・店舗設計

URL: [http:// www.plandosee.co.jp](http://www.plandosee.co.jp)

President's Profile

野田豊(Yutaka Noda) 1968年1月11日生まれ。O型。
大阪芸術大学芸術計画学科卒業。
在学中から各種イベント企画運営、多方面のプランニングに参加。
91年大学卒業後、オーディオメーカー「ボーズ(株)」入社。
営業・企画等のセクションからイベントプランニング会社「ディタ・プランニング」に出向。
のち、93年4月恵比寿に、(株)プラン・ドウ・シー設立。
専務取締役就任。同11月代表取締役就任。
94年3月に代官山に移転。
04年7月に現在の広尾に本社を移転。

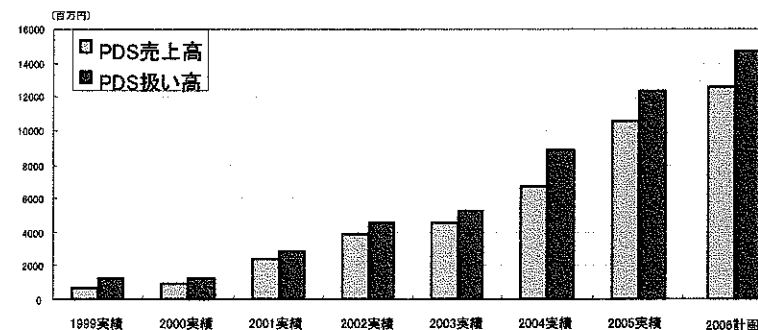
History of Branching

1994/08	THE DAIKANYAMA PLACE 渋谷区猿楽町14-24 (2004年5月閉店)
1995/10	THE GARDEN ORIENTAL SOSHUEN 神戸市東灘区住吉山手4-7-28
1998/08	THE TOKYO RESTAURANT 港区南麻布2-4-1
2000/05	THE RIVER ORIENTAL 京都市木屋町通松原上ル
2000/11	THE HANEZAWA GARDEN (produce) 渋谷区広尾3-12-15
2001/04	THE HOUSE OF PACIFIC 神戸市中央区北野町1-5-10
2003/05	THE PACIFIC HARBOR 徳島県中洲町3-5-1
2003/05	THE STRINGS HOTEL TOKYO (Wedding produce)
2003/07	コンサルティング事業開始
2003/11	THE GARDEN ORIENTAL KYOTO 京都市東山区八坂通下河原東入八坂上町 366
2004/09	WITH THE STYLE FUKUOKA 福岡市博多区博多駅南1-9-18
2004/12	ソフトソリューション事業 オペレーション・マネジメント室 開設
2006/03	THE FUJIYA GOHONJIN (produce) 長野県長野市大門町80

Sales Transition

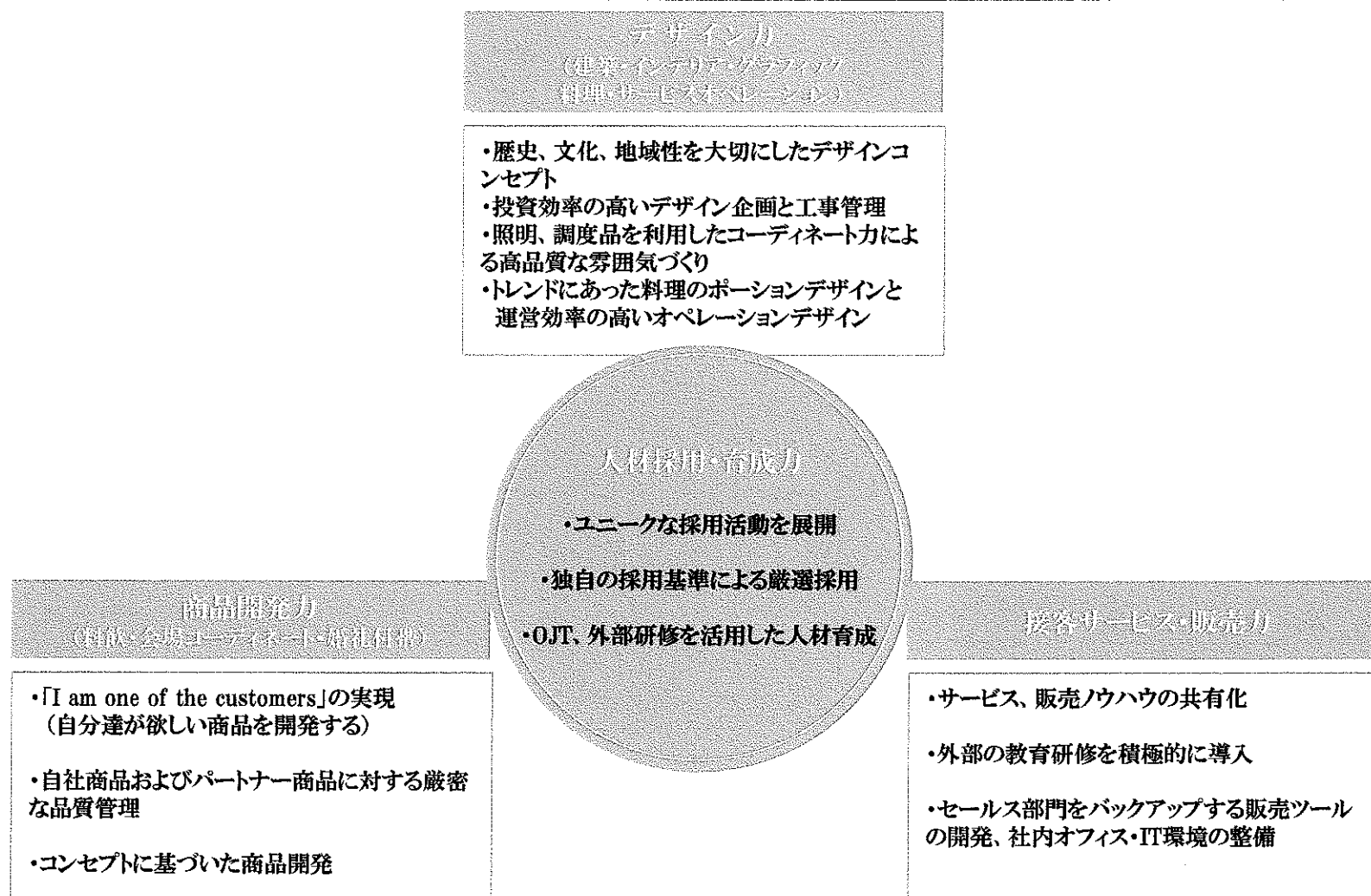
■ 実績 (2004年11月～2005年10月 23期)

売上高 101億円 / 取扱高 123億円



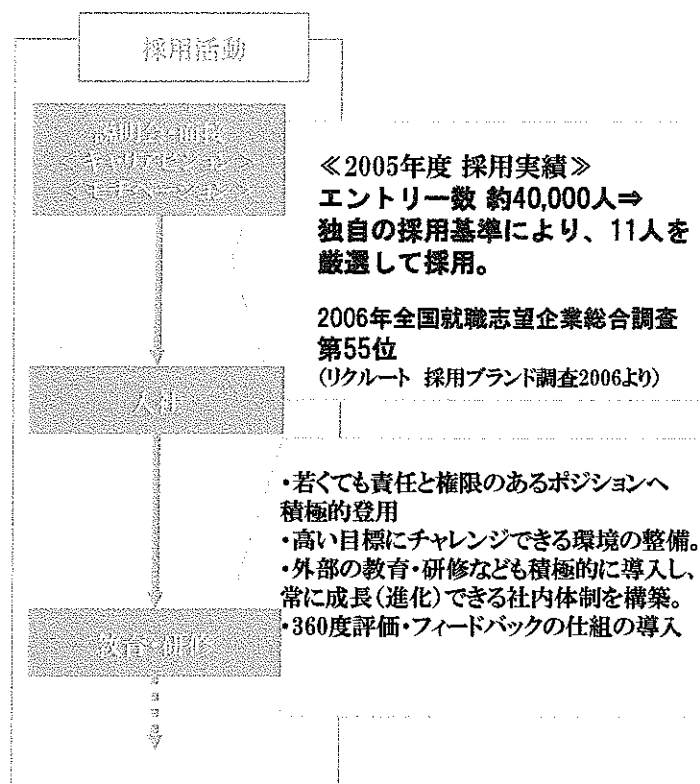
プラン・ドウ・シーの主な経営資源(ビジネスを行う上での強みの源泉)

ユニークな採用活動を展開し、感性・サービス精神・モチベーションの高い人材を厳選採用して育成し、お客様の視点から「デザイン」、「商品開発」、「サービス・販売」を行っている。



プラン・ドゥ・シーの人材採用と育成活動

サービス業である以上、人材のサービス精神、感性が最大の強みにつながるという考えのもと、採用活動に変化を持たせ、優秀で感度が高く、サービス精神の高い人材を厳選し、育成している。



リクルート採用ブランド 2006年度 就職志望(サービス業)		
順位	企業名	総合順位
1	ベネッセコーポレーション	12
2	高見	28
3	オリエンタルランド	31
4	プラン・ドゥ・シー	55
5	ワイキューブ	66
6	リンクアンドモチベーション	70
7	三井不動産	77
8	NOVA	81
9	日本郵船	87
10	中部電力	88

(リクルート採用ブランド調査2006より抜粋)

日経新聞 業種別企業ランキング 2005年度(調査・コンサルタント他)		
順位	企業名	昨年順位
1	野村総合研究所	3
2	アクセンチュア	1
3	大和総研	2
4	ボストン コンサルティング グループ	7
5	マッキンゼー・アンド・カンパニー	6
6	プラン・ドゥ・シー	17
6	帝国データバンク	5
8	ワイキューブ	—
9	ベンチャー・オンライン	10
10	リンクアンドモチベーション	37

(日経新聞社全国就職志望調査より抜粋)

プラン・ドゥ・シーのデザイン

建物の本来持っている歴史・文化・地域性を大切にしながら、
ローコストでハイクオリティなデザイン性を実現させているため、早期に投資回収が可能であり、
次代のニーズ変化に対しても更なるデザイン投資ができるビジネスモデルを確立させている。

歴史・文化・地域性を大切にした デザインコンセプト

《歴史・文化・地域性を大切にする》

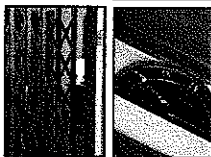
既存の建物が持っている歴史、文化、地域性を重視し、温故知新の観点から必要最小限のデザインを施して、建物の魅力を最大化させ、商業的に魅力ある施設開発を行っています。

《充実したデザインパートナー》

デザインコンセプトを実現するための手段として、日本有数の建築デザイナー、インテリアデザイナーから造園デザインの専門家、風水専門家まで強力なデザインパートナーが多数いることがプラン・ドゥ・シーのデザイン力を高い水準で維持する源泉となっています。



THE SODOHでは、建物の持主であった日本画の大家である「竹内栖鳳」の絵画をあしらったグラフィックアートを表示している。



細部に関しても、趣のある建築物や備品をうまく生かしたデザインを行っている。



投資効率的な高いデザイン企画と工事管理

《専門性の高いデザインと 投資効率のバランスを維持》

プラン・ドゥ・シーのデザイン部門は、レストラン、ブライダル、ホテルなどの施設を専門的にデザインしている集団であり、オペレーションに関しても深く理解できているため、収益源のスペース以外に対しては必要以上にお金をかけず、既存建築物の雰囲気を尊重したデザインを展開しています。また、高級素材をあまり多用せず、色づかいや照明を利用して高級感を演出するため、投資効率の高いデザイン性を実現させています。

また、海外に独自の仕入ルートがあり、建築素材の一部で高品質なものを低価格で仕入れできる独自のルートも確立しております。

《部分発注を利用した工事管理》

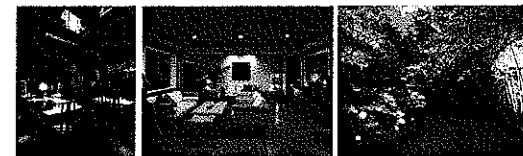
ゼネコンに対しては、単なる工事の丸投げはせず、必要部分は信頼のある専門家に分割発注することで、ローコストで高品質な工事管理を実現しています。

照明・調度品を利用した コーディネート力による高品質な雰囲気づくり

《照明計画と調度品を活用し、 マーケットニーズに合致した雰囲気づくり》

内装をシンプルにして、照明や調度品、火や水を利用した付帯施設をうまく利用することで「高級感」と「色気」を同時に備えた雰囲気づくりを行っており、マーケットからも高い評価を頂いております。

また、バンケット等に関しては、敢えて内装をシンプルにデザインして、コーディネート力で魅力ある商品プレゼンテーションを行っています。



プラン・ドゥ・シーの商品開発

「I am one of the customers」
顧客としての視点から、自分たちが選びたいと思える商品を開発する。

料理&ドリンクの商品開発

《全店舗共通レシピによる品質管理の維持》

ブライダルおよびレストラン事業を行う上でフード&ビバレッジは重要なアイテムの1つとなっており、顧客満足度を向上させるための重要なポイントとなります。そのため、弊社では全店舗のブライダルおよびレストランメニューについて、共通レシピに基づく展開を行っており、全社的な品質管理を実現しています。

《顧客ニーズに合致した価格帯の実現》

フード&ビバレッジメニューを開発する上で、価格帯を決定するポイントとしては、「自分たちがその価格で買いたいかどうか」を最重要視しています。自分達が見たい金額での価格設定をまずは行い、その金額でお客様に十分満足頂ける商品開発を行います。



料理に関しては、プレート、盛り付け方などのビジュアルプレゼンテーションも重視しています。

ブライダル付帯アイテムの 商品開発

《「自分の結婚式で選びたいアイテム」 という観点からパートナーを厳選》

顧客へ提案する婚礼付帯アイテムの品揃え、商品力は会場決定の要素としてだけでなく、顧客満足度を向上させるための重要なポイントとなります。プラン・ドゥ・シーでは、掛率の低さで商品およびパートナーを選ぶのではなく、顧客の視点（I am one of the customers）から、自分が新郎新婦だったら、絶対にこの商品を選びたいという商品のみを厳選して取り扱いを行っています。

また、創業当初から常に商品力を高めるために、ブライダルに関しては持込料、保管料は頂かないシステムを維持しながら、組単価の向上を実現しています。

《プラン・ドゥ・シーのオリジナルアイテム 開発》

現在、プラン・ドゥ・シーでは、より高品質な商品開発を行うため、優秀なパートナーと提携して、プラン・ドゥ・シーオリジナルの引出物・引菓子やドレスなども独自で開発（一部、予定）しております。

会場コーディネート の商品開発

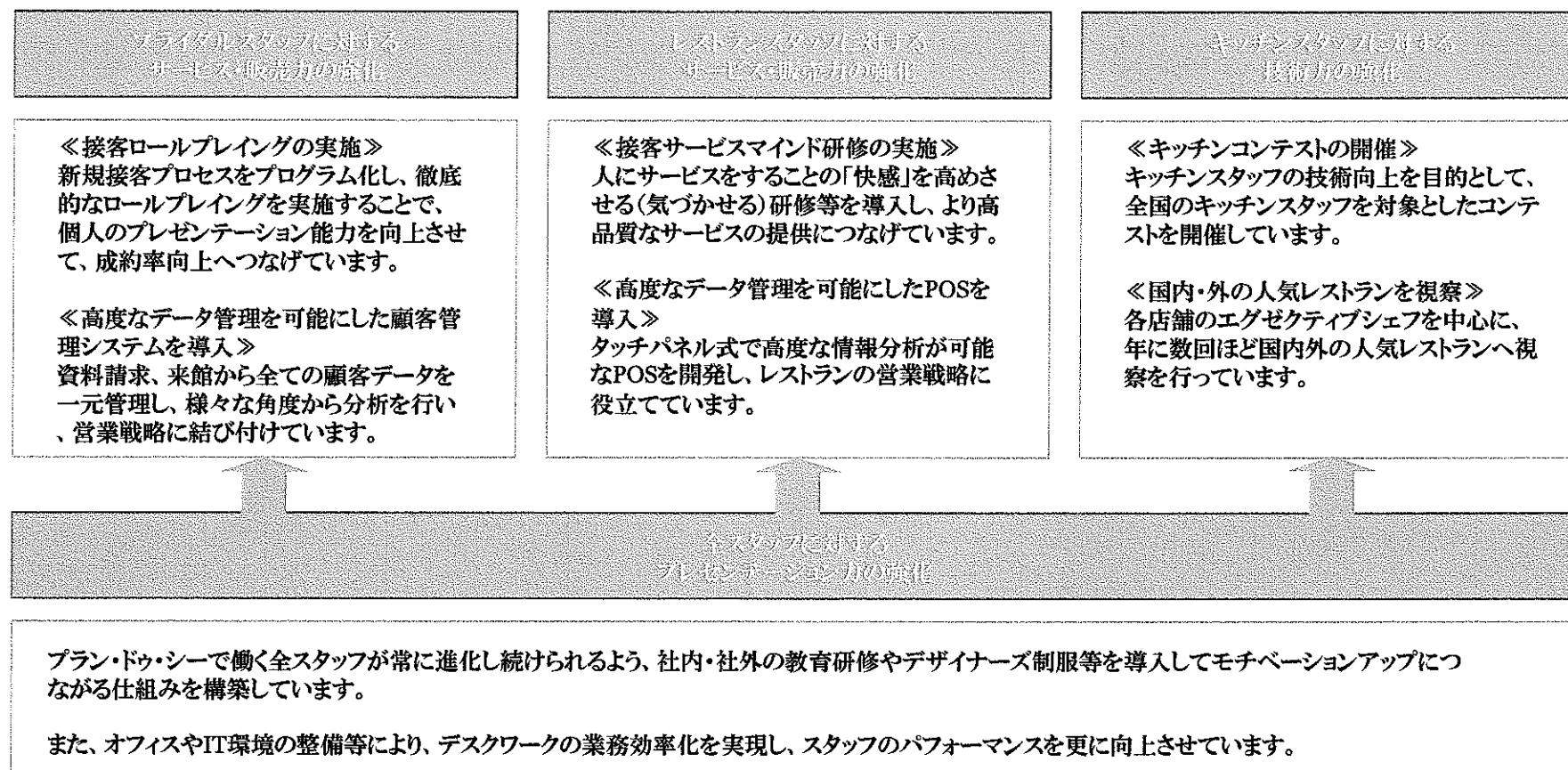
《トータルコンセプトに基づいた 会場コーディネートづくり》

新規来館のお客様で、会場決定の重要なポイントが「会場の雰囲気」であるため、ブライダルイベント時には、各会場の季節、イメージに合わせてコンセプトづくりを行い、そのコンセプトに基づいてテーブルクロス質感から色彩、食器からシルバー、テーブルナプキン、会場装花に至るまで全てを統一感のあるスタイルで会場コーディネートを行っています。



プラン・ドゥ・シーの接客サービス、販売セールス力の向上

社内での合言葉は、「進化してるか？」
常に人材が進化しつづける社内体制を整備している。



PRODUCE CASE
プラン・ドゥ・シー プロデュースの再生ビジネス案件

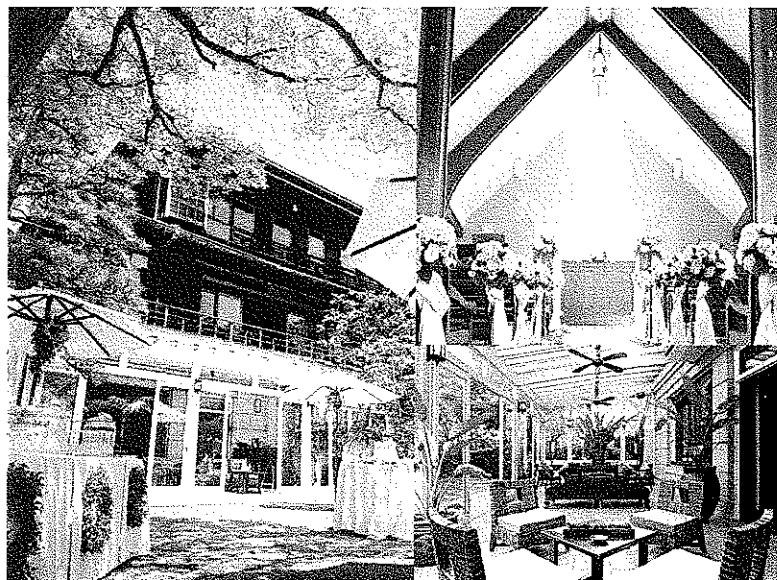


PDS

Plan・Do・See Inc.

THE GARDEN ORIENTAL SOSHUEN

Mikage, Kobe



THE GARDEN ORIENTAL SOSHUEN

ファロデュース概要

■ 改装投資費用(チャペル建設費含む) : 初期投資額 226,000千円

■ バンケットルーム数 : 3

■ 改装後のオープン時期 : 2001年 9月

■ 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 96,000千円
(1994年度)

■ 弊社プロデュース後

2004年度 営業実績 : 売上高 1,203,554千円

(2003年11月-2004年10月)

2005年度 営業実績 : 売上高 1,474,965千円

(2004年11月-2005年10月)

2006年度 営業計画 : 売上高 2,018,032千円

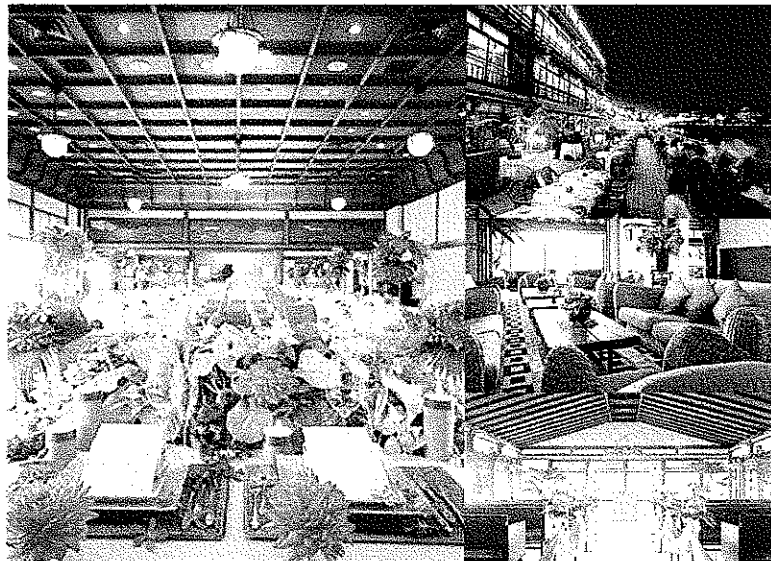
(2005年11月-2006年10月)

■ 婚礼組数実績 : 454組 (2004年11月-2005年10月)
600組 (2005年11月-2006年10月計画)

■ 契約形態 : マネジメント・コントラクト(契約)

THE RIVER ORIENTAL

Kiyamachi, Kyoto



THE RIVER ORIENTAL

エロティックな空間

■ 改装投資費用(チャペル建設費含む) : 初期投資額 220,000千円

■ バンケットルーム数 : 2

■ 改装後のオープン時期 : 2000年 5月

■ 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 200,100千円
(1999年度)

■ 弊社プロデュース後

2004年度 営業実績 : 売上高 1,343,425千円

(2003年11月-2004年10月)

2005年度 営業実績 : 売上高 1,502,598千円

(2004年11月-2005年10月)

2006年度 営業計画 : 売上高 1,723,110千円

(2005年11月-2006年10月)

■ 婚礼組数実績 : 386組 (2004年11月-2005年10月)
408組 (2005年11月-2006年10月計画)

■ 契約形態 : 賃貸借契約

THE HANEZAWA GARDEN

Hiroo, Tokyo



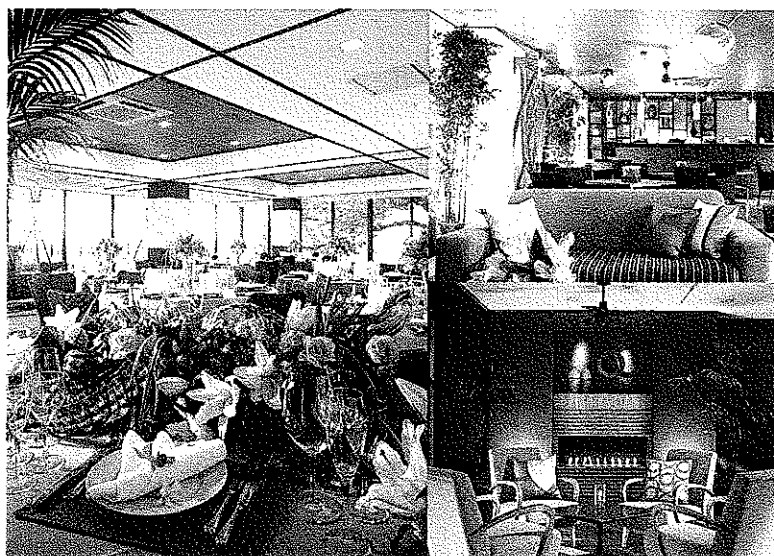
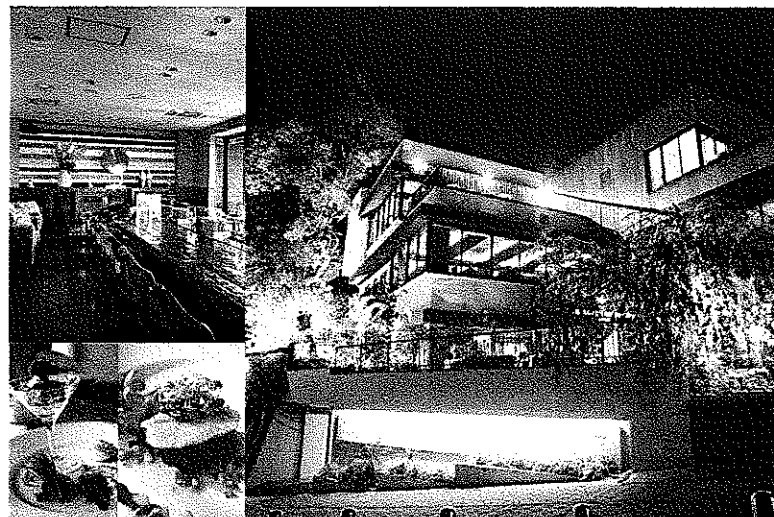
THE HANEZAWA GARDEN (dated 12/18/2005)

プロデュース概要

- 改装投資費用 : 初期投資額 140,000千円
- バンケットルーム数 : 2
- 改装後のオープン時期 : 2000年 11月
- 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 約 210,000千円
(1999年度)
- 弊社プロデュース後
2004年度 営業実績 : 売上高 1,499,520千円
(2003年11月－2004年10月)
2005年度 営業実績 : 売上高 1,936,307千円
(2004年11月－2005年10月)
- 婚礼組数実績 : 352組 (2004年11月－2005年10月)
- 契約形態 : 実質的な賃貸借契約(但し、厳密には別契約形態)

THE HOUSE OF PACIFIC

Kitano, Kobe



THE HOUSE OF PACIFIC

フロアハウス経営

■ 改装投資費用 : 初期投資額 200,000千円

■ バンケットルーム数 : 2

■ 改装後のオープン時期 : 2001年 5月

■ 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 約195,500千円
(1994年度)

■ 弊社プロデュース後

2004年度 営業実績 : 売上高 1,141,105千円
(2003年11月－2004年10月)

2005年度 営業実績 : 売上高 1,235,292千円
(2004年11月－2005年10月)

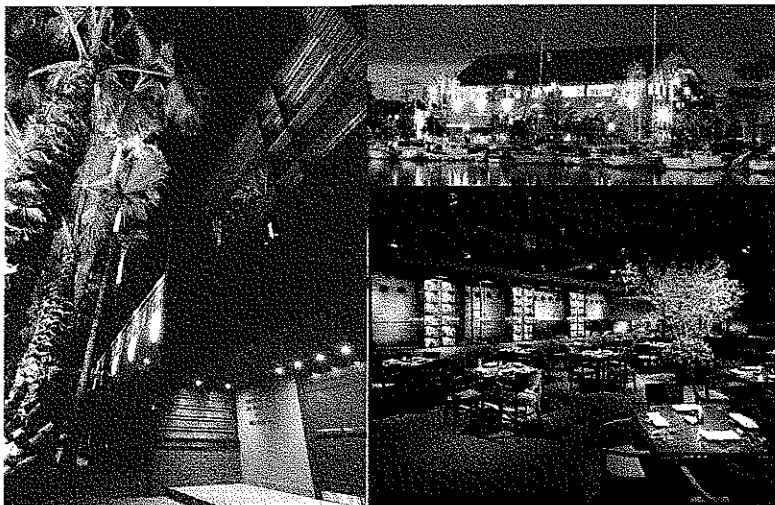
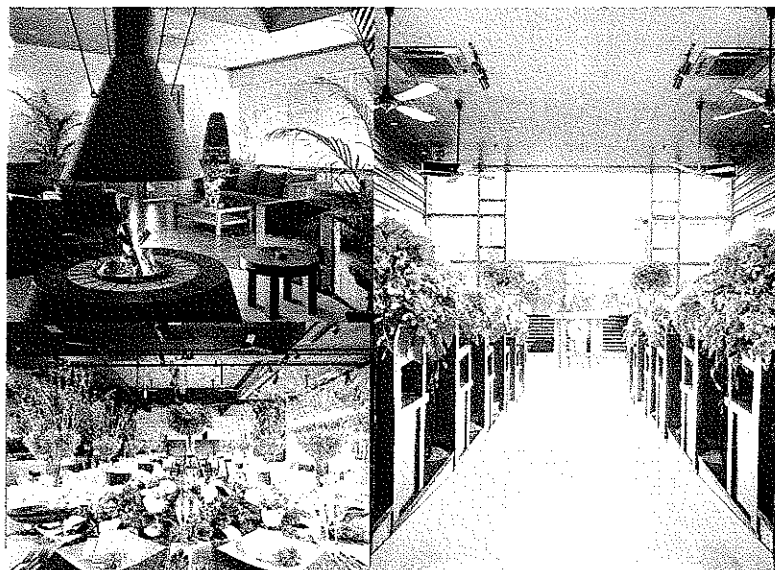
2006年度 営業計画 : 売上高 1,417,922千円
(2005年11月－2006年10月)

■ 婚礼組数実績 : 374組 (2004年11月－2005年10月)
394組 (2005年11月－2006年10月計画)

■ 契約形態 : 賃貸借契約

THE PACIFIC HARBOR

Nakasu, Tokushima



THE PACIFIC HARBOR

ファクトース概要

■ 改装投資費用(チャペル建設費含む) : 初期投資額 325,130千円

■ バンケットルーム数 : 2

■ 改装後のオープン時期 : 2003年 5月

■ 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 290,272千円
(2001年度)

■ 弊社プロデュース後

2004年度 営業実績 : 売上高 936,260千円
(2003年11月-2004年10月)

2005年度 営業実績 : 売上高 991,101千円
(2004年11月-2005年10月)

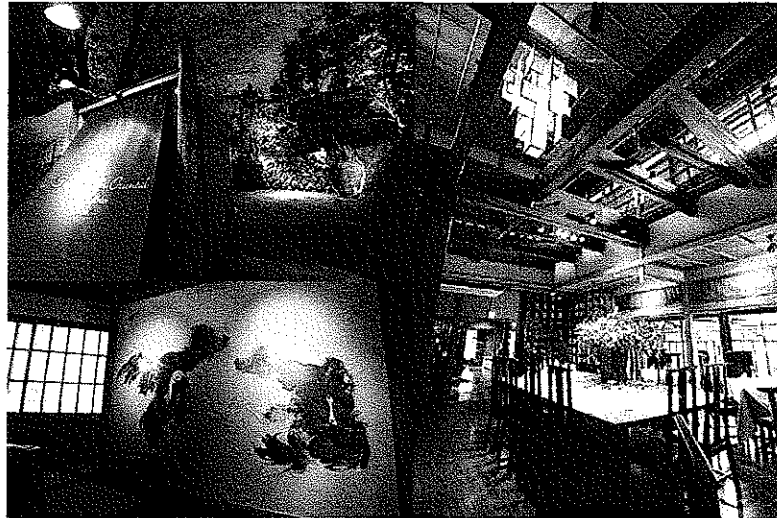
2006年度 営業計画 : 売上高 1,204,815千円
(2005年11月-2006年10月)

■ 婚礼組数実績 : 227組 (2004年11月-2005年10月)
265組 (2005年11月-2006年10月計画)

■ 契約形態 : マネジメント・コントラクト(契約)

THE GARDEN ORIENTAL KYOTO

Higashiyama, Kyoto



THE GARDEN ORIENTAL KYOTO プロデュース概要

■ 改装投資費用(チャペル建設費含む) : 初期投資額 725,000千円

■ バンケットルーム数 : 4

■ 改装後のオープン時期 : 2003年 11月

■ 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 0 千円
(2002年度)

■ 弊社プロデュース後

2004年度 営業実績 : 売上高 1,599,152千円
(2003年11月-2004年10月)

2005年度 営業実績 : 売上高 2,440,693千円
(2004年11月-2005年10月)

2006年度 営業計画 : 売上高 3,078,482千円
(2005年11月-2006年10月)

■ 婚礼組数実績 : 693組 (2004年11月-2005年10月)
870組 (2005年11月-2006年10月計画)

■ 契約形態 : 賃貸借契約

WITH THE STYLE FUKUOKA

Hakata.,Fukuoka



WITH THE STYLE フレンチ・ブティック

■ 新築投資費用(チャペル建設費含む) 初期投資額 1,253,000千円

■ バンケットルーム数 : 3

■ オープン時期 : 2004年9月

■ 2005年度 営業実績 : 売上高 1,576,320千円
(2004年11月-2005年10月)

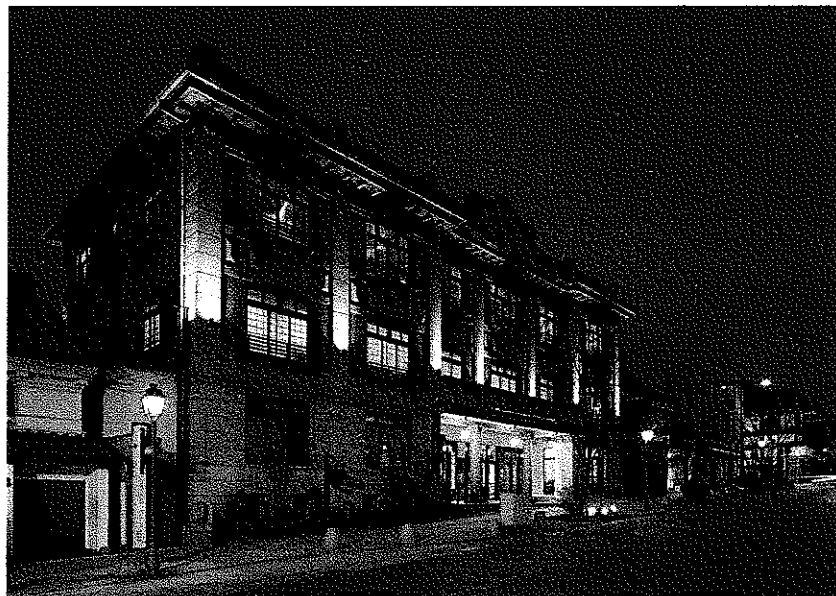
2005年度 営業計画 : 売上高 2,427,141千円
(2005年11月-2006年10月)

■ 婚礼組数実績 : 402組 (2004年11月-2005年10月)
600組 (2005年11月-2006年10月計画)

■ 契約形態 : 賃貸借契約

THE FUJIYA GOHONJIN

Daimoncho ,Nagano



THE FUJIYA GOHONJIN

フジヤゴホンジン

■ 改装投資費用(チャペル建設費含む) : 初期投資額 350,000 千円

■ バンケットルーム数 : 2

■ 改装後のオープン時期 : 2006年4月

■ 弊社プロデュース前 営業実績 : 売上高 100,000 千円
(2004年度)

■ 弊社プロデュース後

2006年度 営業計画 : 売上高 439,655 千円
(2006年4月-2006年10月)

2007年度 営業計画 : 売上高 1,013,532 千円
(2006年11月-2007年10月)

■ 婚礼組数実績 : N/A(開業後1年未満のため)

■ 契約形態 : マネジメント契約

HOTEL BUENA VISTA

Matsumoto, Nagano



HOTEL BUENA VISTA コンサルティング概要

■ 改装投資費用(チャペル建設費含む) : 初期投資額 400,000 千円

■ 改装後のオープン時期 : 2005年 3月

■ 契約形態 : コンサルティング契約

■ コンサルティング成果

・ コンサルティング開始時:2004度婚礼施行件数282件

→ 2005年度451件

OTHERS

THE STRINGS HOTEL TOKYO (ANAホテルズ) ホテルスプリングス概要

- 投資費用 : 初期投資額 0千円
- オープン時期 : 2003年 5月
- 契約形態 : ブライダル事業運営受託契約(1バンケットのみ)
- 弊社プロデュース後 営業実績 : 売上高 684,067 千円
経常利益 147,635千円
- クライアント予測対比売上実績 : 4.2倍

その他 コンサルティング&プロデュース実績

- その他外部クライアントに対するコンサルティング実績
- 首都圏 某大手航空会社系ホテル 婚礼事業再生 2件
- 某政令指定都市 運輸系旗艦ホテル 婚礼事業再生及び
リノベーション案件
- 中部地区 某大型新規開業ホテル開発 開発企画

3. 飲食、ホテル業界からの事例

社名： トランジットシエネラルオフィス

中村 貞裕

年代	トランジットの取り組み
平成13年	トランジット有限会社設立 両親が経営する「イルカミネット」の休憩所として使用されていたビルのワンフロアを改装し、カフェ「OFFICE」をフロンティアする。 その後伊勢丹を退社、独立する。
平成14年	「イルカミネット」B1-2Fを改装し、カフェ「Sign」・イタリアンレストラン「caminetto」をフロンティアする。 ケータリング事業展開
平成15年	ホテル事業進出 ホテル「CLASKA」の運営業務受託・ラウンジ「the lobby」をフロンティアする。
平成16年	カフェ「Sign daikanyama」 ヨガ事業展開 「mellow beaute」代官山店・麻布十番店をフロンティアする。
平成18年	「堂島ホテル」リブランディング バー「北青山サロン」、カフェ「GARDEN CAFE」をフロンティアする。



TRANSIT GENERAL OFFICE INC.

Company Profile

株式会社 トランジットジェネラルオフィス (TRANSIT GENERAL OFFICE INC.)

ファッション、音楽、デザイン、アート、食をコンテンツに東京に遊び場を創造する企業。
エッジの効いたテイストやセンスに加え、信頼されるサービスを心がけ、常にゲストや顧客の皆様にご満足いただくことが私たちの喜びです。

所在地	〒107-0062 東京都港区南青山5-5-10-202
設立	2001年8月29日
売上高	161百万円(02年10月期)、255百万円(03年10月期)、521百万円(04年10月期)、659百万円(05年10月期)
従業員数	103名(うち社員43名) 06年1月現在
資本金	2,000万円
取引先	株式会社セイヴェル、株式会社都市デザインシステム、株式会社電通、株式会社博報堂 ほか多数
金融機関	三井住友銀行、商工中金、城南信用金庫ほか

中村貞裕 (TGO代表取締役社長、プロデューサー)

1971年東京都生まれ。

慶應義塾大学卒業。95年伊勢丹に入社。01年に同社を退職。

01年にトランジット有限会社(現:株式会社トランジットジェネラルオフィス)を設立し、カフェレストラン事業、ケータリング事業を展開する。

03年にホテル事業に進出し、Hotel CLASKA(クラスカ)の企画及び事業運営に参加する。05年にヨガ事業を展開する。

06年もカフェ、バーのプロデュースやホテルのリノベーションプロジェクトなど、今後も話題の遊び場を創造すべく精力的に活動中。

野尻健一郎 (TGO取締役副社長)

1971年北海道生まれ。

明治大学卒業、成蹊大学大学院修了の後、税理士資格を取得。大手税理士事務所や一般法人を経たのち、弊社経営陣として設立に参画する。
管理部門全般の統括のほか、新規事業の立ち上げを担当。

岡田光 (TGO執行役員、Hotel CLASKA支配人)

1971年東京生まれ。

Hotel Management School Cesar Ritz Le Bouveret Switzerland卒業。95年パークハイアット東京に入社。03年に同社を退職。

03年Hotel CLASKA支配人に就任。執行役員としてマーケティング・セールス業務全般の統括のほか、新規事業の立ち上げを担当。

TRANSIT FOOD AND BEVERAGE (TFB)

カフェレストラン事業
カフェ及びレストランの企画、運営業務

TRANSIT CATERING SERVICE (TCS)

ケータリング・イベント事業
パーティーの趣旨に合わせたオーダーメイド方式による演出と最適なキャスティング
ファッション関係を中心に豊富な実績と信頼

TRANSIT HOTEL OPERATIONS (THO)

ホテル事業
ホテルの企画、運営業務
デザインホテル、ブティックホテル、サービスアパートメントのプロデュース及びアドバイザリー業務

TRANSIT YOGA OPERATIONS (TYO)

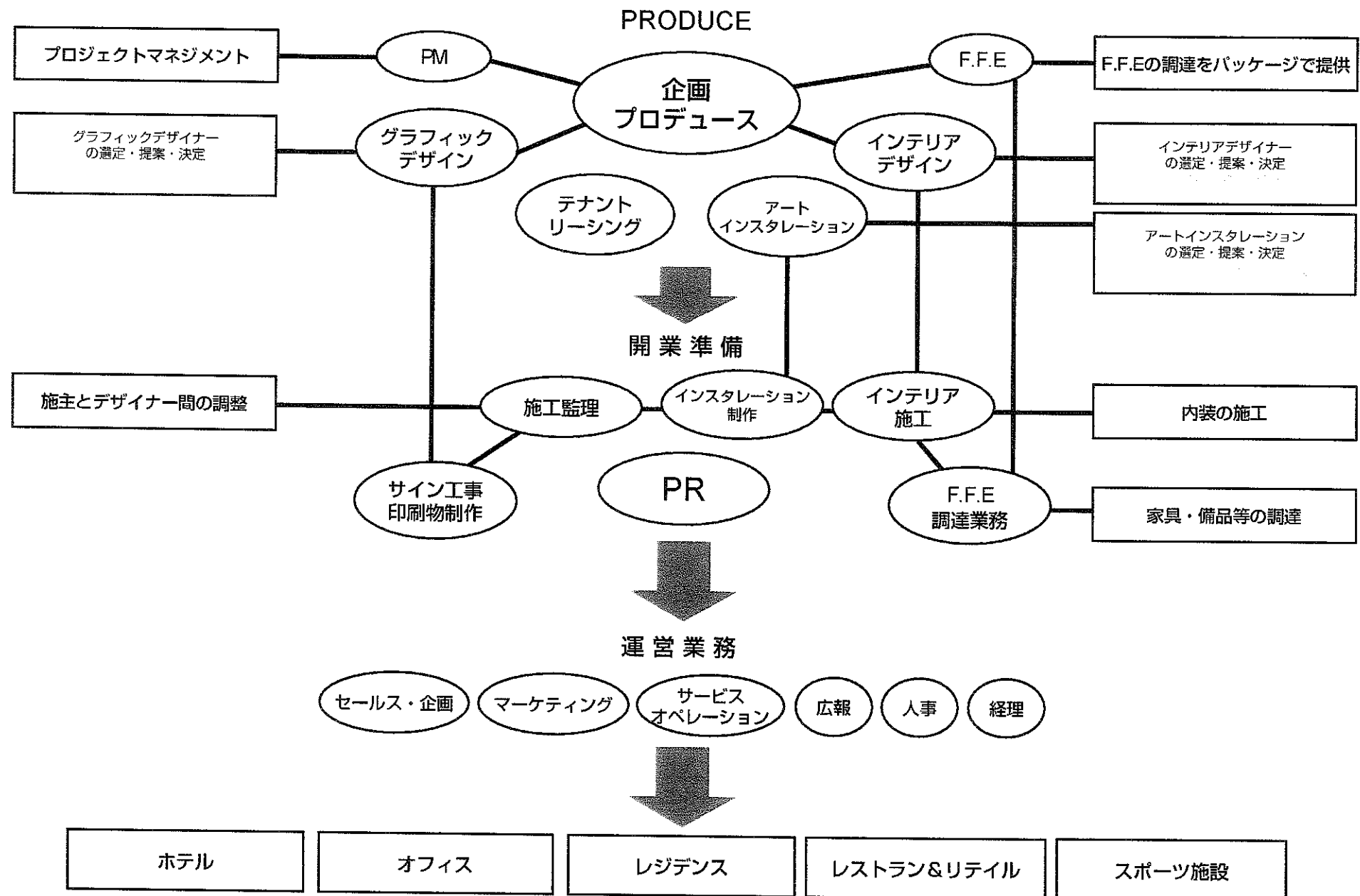
ヨガ事業
ヨガスタジオの企画、運営業務

TRANSIT CREATIVE WORKS (TCW)

プロデュース・SP事業
オペレーション事業のコンテンツやノウハウを基礎とした、マーケティング及びプロデュース業務
ショッププロモーションやイベント企画によるセールスプロモーション業務

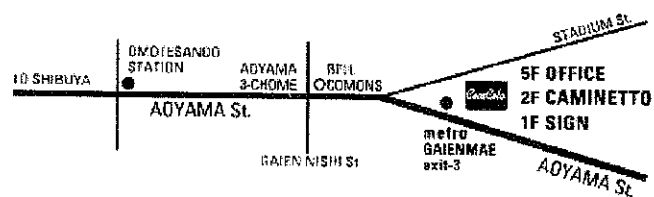
TRANSIT RECORDING STUDIO (TRS)

音楽・派遣事業
各種イベントや結婚披露宴に、幅広いDJや演奏者を派遣
オリジナルCDといった音楽コンテンツの企画製作



Food & Beverage

OFFICE[®]



東京都港区北青山2-7-18山崎ビル5F

open: everyday 7:00pm-3:00am

tel: 03 5786 1052

fax: 03 5786 1053

2001.MAR OPEN / 33seat

企画・運営: TRANSIT

logo design: Masuo Kuroda

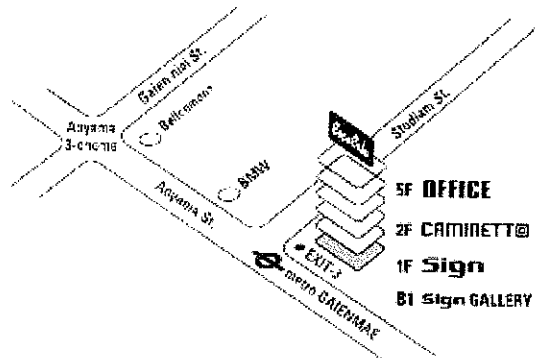
interior design: matt / Lee Myeong-Hee

concept: カフェで仕事をする



Food & Beverage

Sign gaienmae



東京都港区北青山2-7-18山崎ビル1F

open: everyday 10:00am-3:00am

tel: 03 5474 5040

2001.MAR OPEN / 32seat + B1F 16seat

企画・運営: TRANSIT

logo design: Masuo Kuroda

interior design: matt / Lee Myeong-Hee

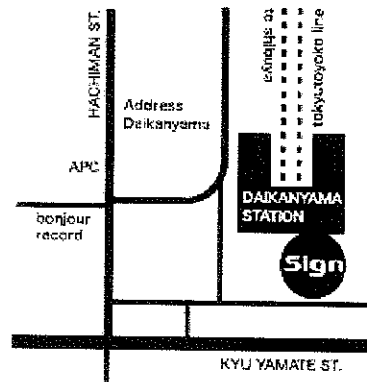
concept: すべては「待ち合わせ」時間を快適なものにするために



TRANSIT
FOOD AND
BEVERAGE

Food & Beverage

Sign daikanyama



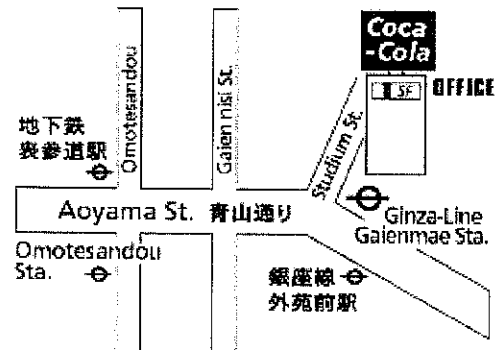
東京都渋谷区代官山町19-4代官山駅ビル1F
open: everyday 11:00am-11:00pm
tel: 03 3780 9570

2004.APR OPEN / 26seat + terrace15seat
企画・運営: TRANSIT
logo design: Masuo Kuroda
interior design: matt / Lee Myeong-Hee
concept: すべては「待ち合わせ」時間を
快適なものにするために



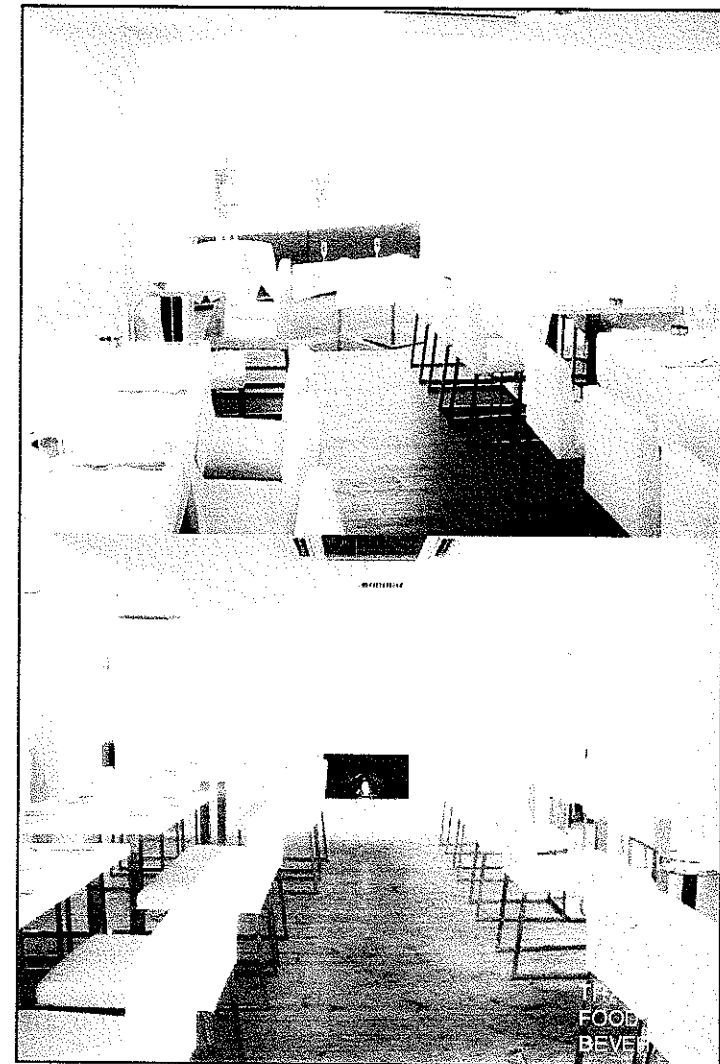
Food & Beverage

CAMINETTO



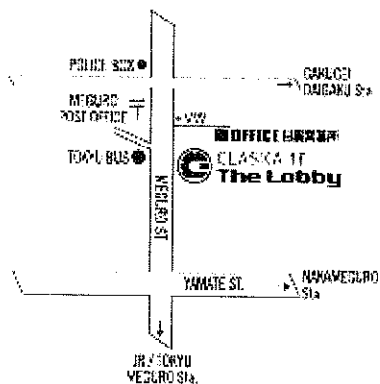
東京都港区北青山2-7-18山崎ビル2F
close: monday
open: 12:00am-3:00pm 6:00pm-11:00pm
tel: 03 3479 7553

2002.APR OPEN / 30seat
企画・運営: TRANSIT
logo design: Masuo Kuroda
interior design: matt / Lee Myeong-Hee
concept: カミネット(暖炉)のあるダイニングルーム



Food & Beverage

The Lobby



東京都目黒区中央町1-3-18
open: everyday 10:00pm-4:00am
tel: 03 5773 8620
fax: 03 5773 8621

2003.SEP OPEN / 70seat
企画・運営: TRANSIT
logo design: Masuo Kuroda
interior design: intentionallies
concept: ホテルのリビングで遊ぼう



Hotel Operations



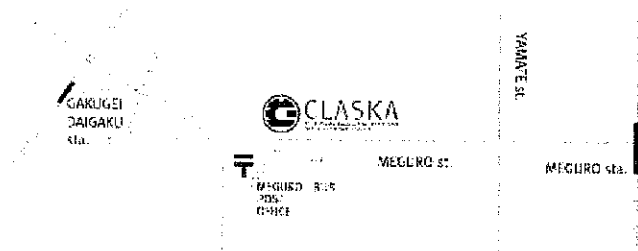
3F シェア型ワークプレイスPlatform

2F ギャラリー Gallery CLASKA

1F 洋書店 essence

ドッグトリミングサロン DogMan

ダイニングThe Lobby



東京都目黒区中央町1-3-18

www.claska.com

tel:03 5773 8621

fax:03 5773 8622

2003.SEP OPEN

Guest room/9+Residential/23+Monthly & Weekly/3

企画・運営: TRANSIT

logo design: TYCOON GRAPHICS

interior design: intentionallies

concept: 新しいカタチのホテル

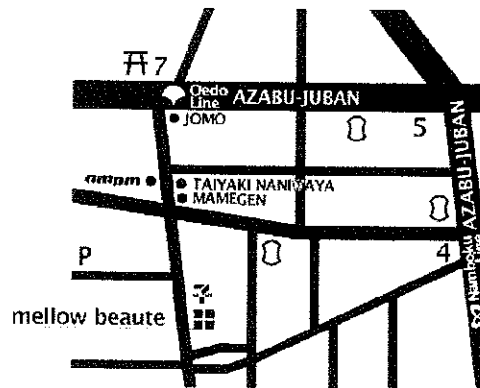


Yoga Operations

mellow beauté

■ mind&body Beauty Tuning

Azabu-juban



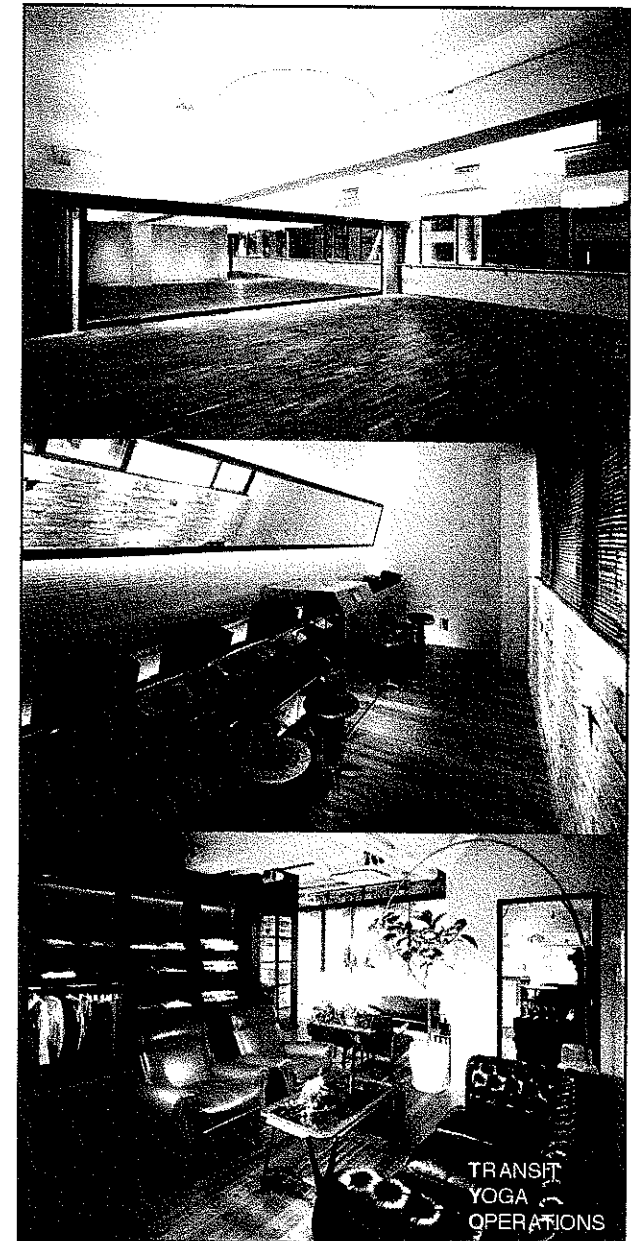
YOGA
MELLOW HOT
PILATES
BALLET
GERMANIUM

東京都港区麻布十番2-3-9 桂亭ビル4-5F
open: everyday 10:00am-10:00pm
(only Saturday&holiday-8:00pm)

www.mellowbeaute.com

tel: 03 5484 6028

2006.JAN OPEN
企画・運営: TRANSIT



Yoga Operations

mellow beauté

■ mind&body Beauty Tuning

Daikanyama



東京都渋谷区代官山町19-4 代官山駅ビル2F

open: everyday 11:00am-10:00pm

(only Saturday&holiday-8:00pm)

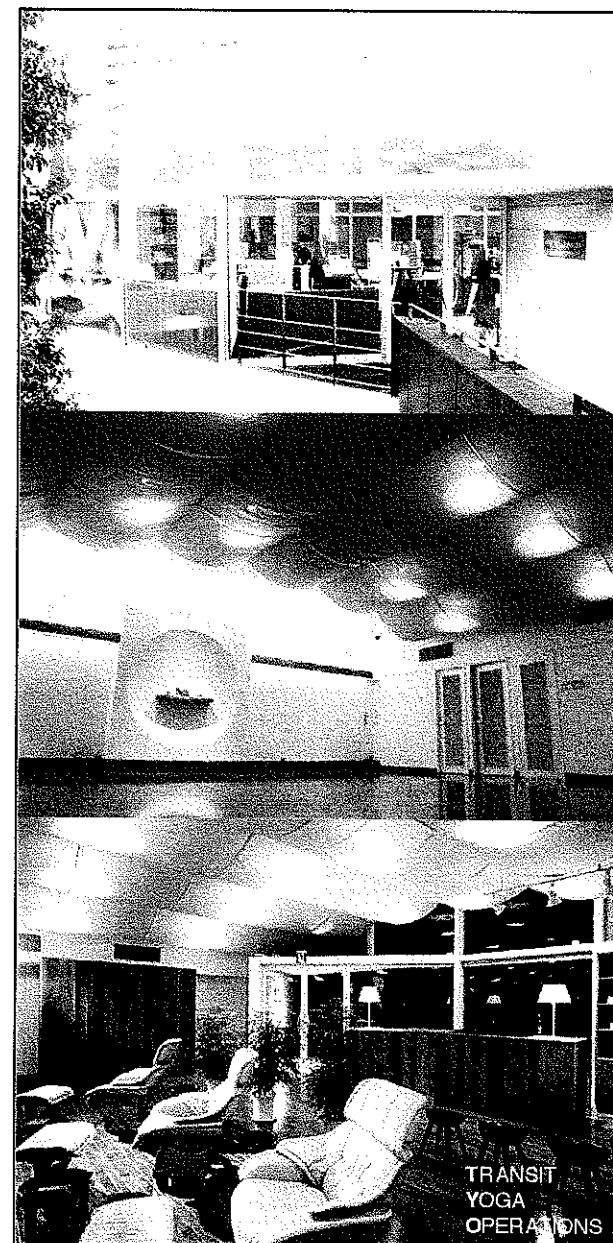
www.mellowbeaute.com

tel: 03 5428 2780

2004.NOV OPEN

企画・運営: TRANSIT

YOGA
PILATES
GERMANIUM
REFLEXOLOGY
ENDAMOROLOGY



1. The first part of the paper discusses the importance of the research and the objectives of the study.



Creative Works

TOKYO DESIGNER'S WEEK
DesignTide
in Tokyo 2005

SUMMER NIGHT T
 PRINTEMPS GINZA 07 JUNE - 22 JUNE 2005

DOUBLE STANDARD CLOTHING/HOKKY TONK/GAMPHY
 ARERENCHYBIENFITCH/HOLLISTER/SLY/02/GARCIA MARQUEZ
 DON KO HARDY /VEGAS/0 SHOCK MIN

GENIUS CAFE

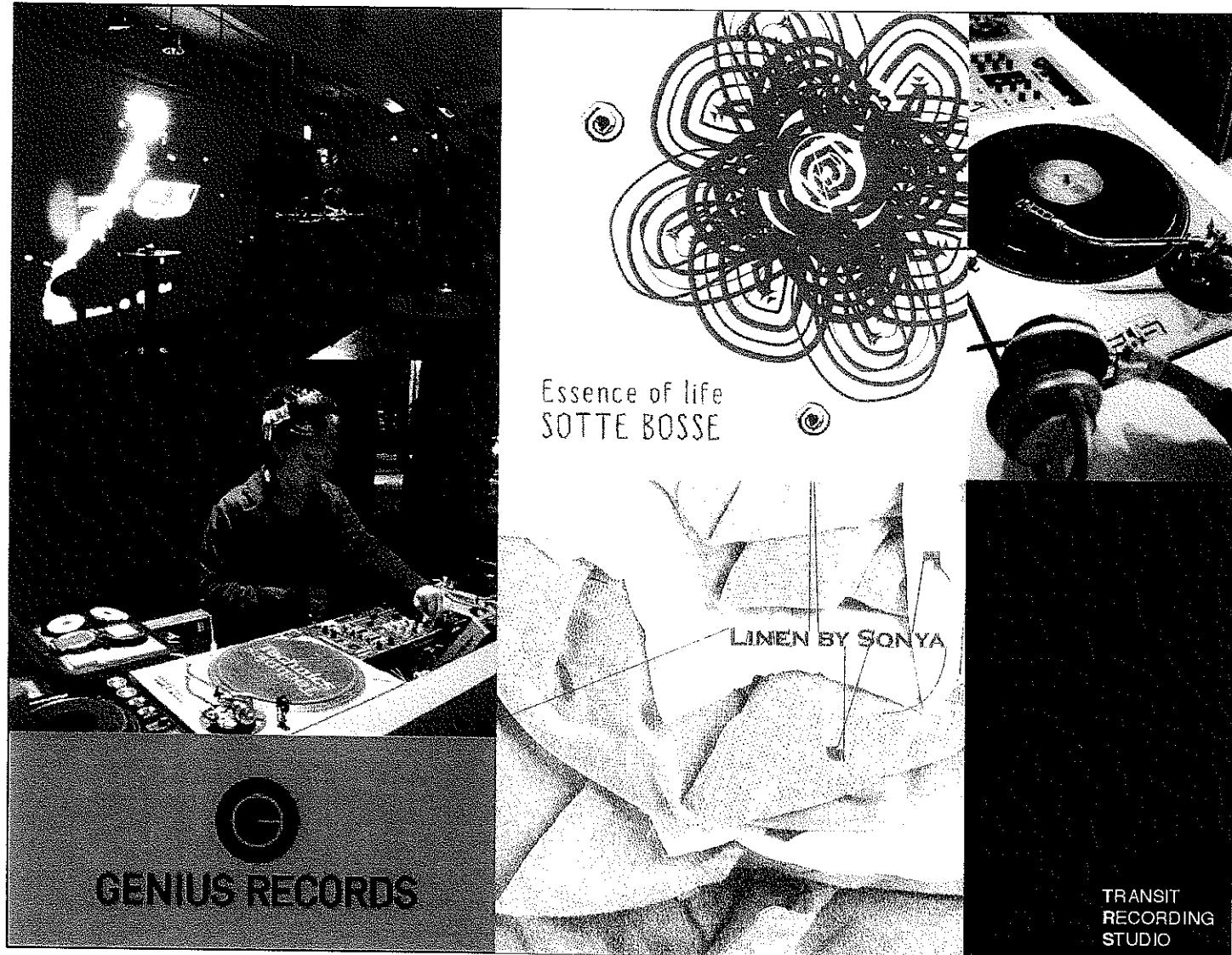
CUOCA

TYLL × WOMB
 In store installation

CAFFÈRA GALLERIA



Recording Studio



4. リンク業界からの事例

社名： 公大株式会社

代表取締役 鈴木 岳嗣

年代	公大の取り組み
昭和24年	愛知県蒲都市創業
平成10年	インターネット販売スタート インターネットで新しい販売チャネルを開拓し、楽天ショップ・オブ・ザ・イヤーを受賞する。 新商品開発 「タクロンQDにカム敷きハット」と「キノックアンダーソン」を開発し、通販で販売する。
平成13年	東京国際ギフトショー参加 ギフトショーへの出展により大手雑貨店、専門通販と取引開始する。
平成16年	同梱チラシスタート 社内でお客様の目線に立ったチラシ作りをスタートし通信販売で購入された方へ同梱している。
平成18年	ジャガードフロッグプロジェクトスタート 地域活性化のためジャガード織を中心にフロッグユース企画をスタートさせる。 デザイナークラフトプロジェクトスタート デザイナー鈴木明氏とのコラボレーションを行い、記録的な売上を作る。

※その他、通販会社のカタログの
コピーを資料として使用