

2022年9月2日

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

ウェディング×スポーツで新たな価値を
テイクアンドギヴ・ニーズが千葉ジェッツふなばしと人材交流で連携
～異業種のスキルを活用し、人材育成と顧客満足度向上を目指す～

全国でウェディングプロデュースを手がける婚礼大手の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：岩瀬 賢治、以下 T&G）は、2021年9月に導入した「社外留職制度」を活用し、プロバスケットボールチームを運営する株式会社千葉ジェッツふなばし（本社：千葉県船橋市、代表取締役社長：田村征也、以下 千葉ジェッツ）と人材交流で連携いたします。



「社外留職制度」は、T&Gに在籍したまま他社で数年間働く経験ができる制度です。当社社員として他社に勤務するからこそ体験できることや見える景色を通して、成長の幅を広げ、市場価値を高めることをサポートし、新たな視点やスキルで社内に変革をもたらす人材となることを期待しています。

今回の人材交流では、ウェディング事業のサービス部門に所属する社員が2022年9月から2023年6月まで千葉ジェッツに勤務し、プロバスケットボールの興行運営を担当。スポーツという異なるビジネス領域で、興行運営の企画から手配、現場でのオペレーションまで幅広い業務を担うことにより、結婚式の運営で培ったオペレーションスキルをさらに磨くだけでなく、千葉ジェッツの持つ高いエンターテインメント性やファン・地域との強い繋がりに触れ、新しい発想や視点を身につけることを目指します。

また、留職先の千葉ジェッツは、より地域の方々に愛されるチームになることを目標とし、さらなるファンの創出や顧客満足度の高い興行に取り組まれています。人材交流を通じ、ウェディング人材が持つ高いホスピタリティや顧客の潜在ニーズを掴むスキルを活用することで、留職先企業のサービス向上にも寄与したいと考えています。

昨年スタートした「社外留職制度」では、既に専門学校の講師やブライダルメディアの運営企業で当社社員が勤務を行っています。当社は今後も、人事制度や人材に関する取り組みを通して社員の成長を後押しし、自分らしく活躍できる環境づくりを目指してまいります。

株式会社千葉ジェッツふなばし 代表取締役社長 田村征也氏のコメント

今回、株式会社テイクアンドギヴ・ニーズさまよりお声がけをいただきまして、留職の受け入れをさせていただきます。千葉ジェッツふなばしとしてはグループ会社以外で人材の受け入れをする事は初めての取り組みとなります。

テイクアンドギヴ・ニーズさまのスタッフと弊社のスタッフが一緒に業務を行うことで、ウェディング業界の高いホスピタリティやロイヤリティの高い空間づくりのノウハウを学べる良い機会だと思っています。そして何よりも、今回の人材交流を通じて両社のスタッフ同士が互いに刺激を受け、個人としても組織としてもさらなる成長に繋がることを期待しております。

千葉ジェッツふなばしは今後もこういった人材交流の機会を積極的に受け入れ、組織力の向上、提供サービスの向上に努めて参ります。

<社外留職制度活用者の声>

2021年11月より、留職制度を活用して株式会社ウェディングパークに留職中の、当社社員のインタビューをご覧ください。

<https://vimeo.com/744945305/7934a37324>

【お問い合わせ先】

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 広報

〒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 : 03-3471-6824 FAX : 03-3471-6819 MAIL : pr@tgn.co.jp URL : <https://www.tgn.co.jp/>

T&Gの直営店・提携店（2022年9月現在）



■直営ホテル

TRUNK(HOTEL) (神宮前) / TRUNK(HOUSE) (神楽坂)
 アルモニーアンブラッセ (大阪)

■直営レストラン

Pie Holic (横浜) / GENTLE (表参道)

■直営ドレスショップ

MIRROR MIRROR (表参道 / 丸の内 / 横浜 / 千葉)
 Dressmore (京都 / 大阪 / 梅田 / 神戸 / 姫路)

【業務提携】

■提携レストラン及び会場

東京會館 (丸の内) / REIMS YANAGIDATE (表参道) / TERAKOYA (武蔵野)
 SUD Restaurant TERAKOYA (竹芝) / T-LOTUS M (天王洲アイランド)
 Harmonie agréable (表参道) / グランドパーク小樽 (小樽)

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

1998年創業。企業理念は「人の心を、人生を豊かにする」。婚礼市場において「一顧客一担当制」「一軒家貸し切り」が魅力のハウスウェディングのパイオニアであり、婚礼で培ったホスピタリティを礎に、ホテル事業を展開開始。日本にブティックホテル市場を創るという新たな戦略を柱とし、経営基盤の強化と資本効率改善による企業価値向上に取り組んでいる。