

TAKE AND GIVE.NEEDS

Corporate Presentation

February 15, 2007

2007年3月期 第3四半期決算説明会

T&G

TSE 1st section:4331
<http://www.tgn.co.jp/ir>

4331

CONTENTS

1. 2007年3月期第3四半期決算報告

● 連結決算概要	
・2007年3月期第3四半期連結決算概要	1
● 個別決算概要及び解説	
・2007年3月期第3四半期個別決算概要	2-3
・[PL] 直営部門 総括	4
・[PL] 直営部門 単価減少の要因	5
・[PL] 直営部門 既存店の状況	6
・[PL] 提携レストラン部門	7
・[PL] 売上総利益・販管費	8
・[BS] 資産の状況	9
・[BS] 負債・純資産の状況	10

2. 2007年3月期について

・2007年3月期収益計画(個別)	11
・出店計画	12
・受注状況(12月31日現在)	13

3. 新規事業進捗状況

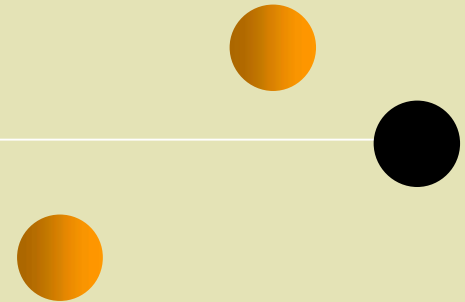
● 新規事業:各事業業績	14
< ポータルサイト事業 >	15-17
< 派生事業 >	
ブライダル融資事業	18
旅行事業	19
美容事業	20
結婚情報サービス事業	21

1

Result of Third Period

FY Ending MARCH 31, 2007

2007年3月期第3四半期業績報告



1 Result of Third period

FY Ending MARCH 31, 2007

• 連結決算概要

2007年3月期 第3四半期 連結決算概要

【損益計算書主要科目】

科目	2007年3月期4月-12月
売上高	33,336
売上総利益	18,320
売上総利益率	55.0%
販管費	13,239
販管費率	39.7%
営業利益	5,081
営業利益率	15.2%
経常利益	4,787
経常利益率	14.4%
当期利益	2,581
当期利益率	7.7%

【貸借対照表主要科目】

科目	2006年12月末	構成比
資産合計	36,727	100.0%
流動資産合計	7,347	20.0%
現金及び預金	4,134	
受取手形及び売掛金	371	
短期貸付金	1,345	
営業貸付金	544	
固定資産合計	29,379	80.0%
有形固定資産合計	21,323	58.0%
無形固定資産合計	168	0.5%
投資その他の資産合計	7,887	21.5%
差入敷金保証金	5,451	
長期貸付金	1,468	

(単位:百万円)

科目	2006年12月末	構成比
負債・純資産合計	36,727	100.0%
流動負債合計	11,884	32.3%
支払手形・買掛金	1,875	
短期借入金	5,123	
1年以内返済予定長期借入金	1,630	
未払法人税等	1,147	
未払金	1,269	
固定負債合計	10,898	29.7%
純資産合計	13,944	
株主資本合計	13,919	37.9%

■ 損益計算書

- 売上高の99%にあたる33,007百万円が、個別の事業によるもの

個別決算にて解説(スライド 以降)

■ 貸借対照

- 総資産の増加は、主に新規出店に伴う固定資産の増加によるもの

個別決算にて解説(スライド)

2 Result of Third period

FY Ending MARCH 31, 2007

- 個別決算概要及び解説

2007年3月期第3四半期 個別決算概要

【損益計算書主要科目】

(単位:百万円)

	第3四半期累計			(参考)通期業績		
	2006年3月期 4月-12月	2007年3月期 4月-12月	対前年比	2006年3月期	2007年3月期(予)	対前年比
売上高	25,825	33,007	+27.8%	33,962	45,367	+33.6%
売上総利益	14,136	18,031	+27.6%	18,617		
売上総利益率	54.7%	54.6%		54.8%		
販管費	9,360	13,003	+38.9%	13,636		
販管费率	36.2%	39.4%		40.1%		
営業利益	4,775	5,027	+5.3%	4,981		
営業利益率	18.5%	15.2%		14.7%		
経常利益	4,886	5,190	+6.2%	5,153	7,156	+38.9%
経常利益率	18.9%	15.7%		15.2%	15.8%	
当期利益	2,834	2,964	+4.6%	2,905	4,186	+44.1%
当期利益率	11.0%	9.0%		8.6%	9.2%	

【主な資産の状況】

(単位:百万円)

	第3四半期末			期末	
	2005年12月末	2006年12月末	増減	2006年3月末	増減
総資産	17,665	30,916	+13,251	19,212	+11,704
株主資本	11,794	14,468	+2,674	11,865	+2,603
株主資本比率	66.8%	46.8%		61.8%	
有利子負債	1,705	11,489	+9,784	1,680	+9,809
有利子負債比率	9.7%	37.2%		8.7%	

2007年3月期第3四半期 個別決算概要

【部門別売上高】

(単位: 百万円)

	2006年3月期 4月-12月		2007年3月期 4月-12月		対前年
売上高合計	25,825	100.0%	33,007	100.0%	27.8%
直営店型	23,090	89.4%	29,688	89.9%	28.6%
レストラン提携型	1,991	7.7%	2,116	6.4%	6.3%
その他	742	2.9%	1,202	3.7%	61.9%
直営店舗数	39		53		+14
直営会場数	56		79		+23
提携レストラン数	14		13		-1

【直営部門 取扱組数・平均単価】

	2006年3月期 4月-12月	2007年3月期 4月-12月	対前年
取扱組数	5,263	6,996	+1,733
拳式披露宴平均単価(千円)	4,353	4,196	-157

取扱組数には、拳式のための組数が、2006年3月期 4月-12月は**3組**含まれています。(現在、拳式のための販売は終了)

【提携部門 取扱組数・平均単価】

	2006年3月期 4月-12月	2007年3月期 4月-12月	対前年
取扱組数	799	810	+11
拳式披露宴平均単価(千円)	2,475	2,594	+118

個別業績解説(PL):直営部門 総括

	2006年3月期 4月-12月	2007年3月期 4月-12月	対前年差異	対前年増加率
売上高	23,090	29,688	+6,598	+28.6%
期末会場数	56	79	+23	+41.1%
オフバランスによる会場	23	37	+14	+60.9%
取扱組数 (1)	5,263	6,996	+1,733	+32.9%
稼働率 (2)	61.1%	57.3%	-3.8ppt	-
挙式披露宴単価(千円) A	4,353	4,196	-157	-3.6%
1挙式披露宴平均出席人数(人) B	79	78	-1	-1.3%
1人あたりの単価(円)(A / B)	55,101	53,795	-1,306	-2.4%

1 組数には、挙式のための組数が、2006年3月期 4月 - 12月は3組含まれています。(現在、挙式のための販売は終了)

2 稼働率の算出方法: 対象期間中の取扱組数 ÷ (対象期間中の土日祝日数 × 会場数 × 2 (当社の最大回転数))

3 上記売上高には、挙式・挙式披露宴当日の売上以外に、結婚式後の追加売上高(写真の焼増し等)が含まれております。

■ 稼働率・単価減少要因

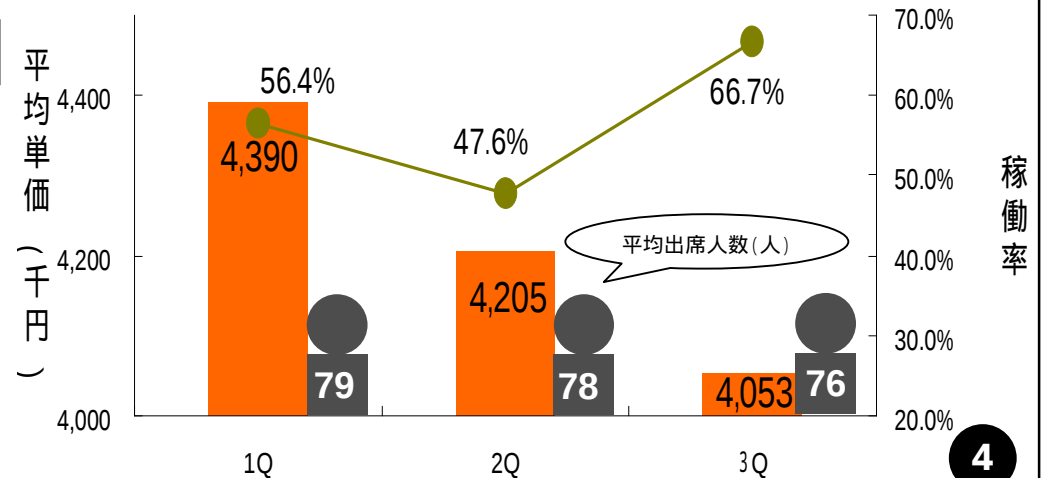
・期初からの受注の遅れによる影響

稼働率: 上期中の下落の影響

3Qより、受注回復により大幅に改善

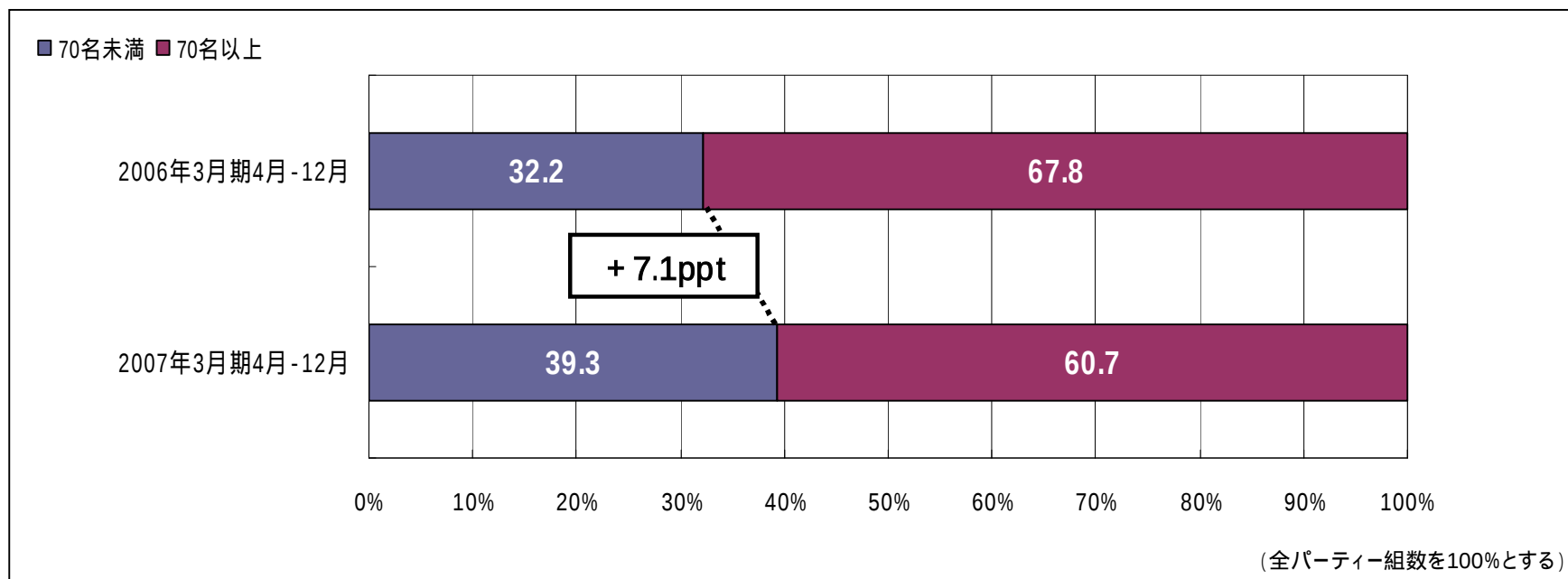
単価: 詳細説明はスライド にて

今期稼働率・平均出席人数・単価の推移(四半期別)



個別業績解説(PL):直営部門 単価減少要因

招待客人数別パーティ分布図



■ 単価減少要因

3Qより、招待客の少ない少人数パーティーの売上が増加

受注獲得を優先し、招待客の人数制限を緩和

招待客70名未満の少人数パーティーの売上全体に占める割合が前年に比べ7.1ポイント増加（上図参照）

割引施策を実施したことによる影響

主に受注の遅れている店舗において、受注キャンペーンを実施

個別業績解説(PL):直営部門 既存店の状況

	2006年3月期 4月-12月	2007年3月期 4月-12月	前年差異	前年比
売上高 (百万円)	19,381	17,825	-1,555	-8.0%
組数	4,406	4,150	-256	-5.8%
単価	4,399	4,295	-104	-2.4%
売上総利益 (百万円)	10,829	9,822	-1,007	-9.3%
売上高売上総利益率	55.9%	55.1%	-0.8point	
販管費(百万円)	5,771	5,765	-5	-0.1%
売上高販管費率	29.8%	32.3%		
経常利益 (百万円)	5,162	4,190	-971	-18.8%
経常利益率	26.6%	23.5%		

2005年3月末までにオープンした店舗を既存店として集計。

対象店舗:代官山、麻布、柏、白金、宇都宮、福岡(平和)、名古屋(白壁)、仙台、福岡(祇園)、熊本、仙台(泉中央)、高崎、大阪、水戸、広島、新潟郡山、姫路、名古屋(八事)、富山、金沢、大宮、横浜、横浜みなとみらい、八王子、浜松、岡山、神戸、神戸三宮 合計29店舗

■ 売上高

・受注獲得のための施策による単価減少の影響

■ 売上総利益

招待客の人数制限の緩和を実施、少人数パーティーの売上が増加
招待客の人数は、利益率の高い料飲商品に連動し、売上高総利益率にも影響
一部店舗において、割引施策を実施したことによる単価減少

個別業績解説(PL):提携レストラン部門

	2006年3月期 4月-12月	2007年3月期 4月-12月	対前年差異
売上高	1,991	2,116	+125
期末会場数	14	13	-1
取扱組数	799	810	+11
拳式披露宴単価(千円)	2,475	2,594	+118

■ 増収要因

- ・(株)ワイズテーブルコーポレーションとの新規提携レストラン3店舗が増収に寄与
(ヴィア・アクアサンタはレストラン側の事情で提携終了)
- ・割引減少の影響で、単価は大幅に増加
- ・商品の販売施策の見直しも寄与

個別業績解説(PL): 売上総利益・販管費

■ 売上総利益

● 売上高売上総利益率

(前 4月-12月) **54.7%** → (今 4月-12月) **54.6%**

売上高売上総利益率は、前年同期比0.1ポイント低下

単価減少による影響

- ・招待客の人数制限の緩和を実施、少人数パーティーの売上の増加
- ・一部店舗による割引施策の実施

(スライド を参照)

■ 販売費及び一般管理費

● 売上高販管費率

(前 4月-12月) **36.2%** → (今 4月-12月) **39.4%**

売上高販売管理費率は、前年同期比3.2ポイントアップ

オフバランス出店の本格化による地代家賃の増加 (売上高地代家賃比率 2.2ポイントアップ)

集客強化のための広告費の増加および規模拡大に伴う人件費増加

(広告費・人件費比率合計で1.1ポイントアップ)

個別業績解説 (BS) : 資産の状況

(単位: 百万円)

	2005年12月末	2006年3月末	2006年12月末	増減 (12月末比較)	増減 (3月末比較)
流動資産合計	2,762	3,611	6,636	+3,874	+3,025
現金及び預金	2,084	2,877	3,553	+1,469	+676
短期貸付金	70	10	2,039	+1,969	+2,029
売掛金	123	40	345	+221	+305
前払費用	296	366	478	+182	+112
その他	197	324	232	+35	-92
貸倒引当金	-9	-7	-12	-3	-5
固定資産合計	14,902	15,601	24,280	+9,377	+8,679
有形固定資産計	8,402	8,530	15,165	+6,762	+6,635
建物・構築物	7,627	7,866	9,080	+1,452	+1,214
土地	107	107	4,784	+4,676	+4,676
建設仮勘定	205	16	298	+92	+282
その他	461	540	1,002	+541	+461
無形固定資産計	109	102	99	-9	-2
投資その他の資産計	6,391	6,967	9,014	+2,623	+2,046
投資有価証券	742	782	1,266	+524	+484
子会社・関連会社株式	35	91	481	+446	+390
長期貸付金	1,726	1,697	1,468	-258	-229
差入敷金保証金	3,416	3,922	5,331	+1,914	+1,408
その他	471	474	467	-4	-7
資産合計	17,665	19,212	30,916	+13,251	+11,704

借入金増加に伴う
関連会社への貸付による増加

店舗数増加に伴う家賃増

新規出店に伴う増加(スライド 参照)

SPC出資に関わる増加

店舗数増加に伴う
(SPC導入後も継続して発生)

個別業績解説 (BS) : 負債・純資産の状況

(単位: 百万円)

	2005年12月末	2006年3月末	2006年12月末	増減 (12月末比較)	増減 (3月末比較)
負債合計	5,870	7,347	16,447	+10,577	+9,100
流動負債合計	5,533	7,010	10,841	+5,308	+3,831
買掛金	1,434	1,852	1,869	+435	+16
短期借入金	—	—	4,553	+4,553	+4,553
1年以内返済予定長期借入金	1,371	1,346	1,333	-38	-13
未払法人税等	1,173	1,277	1,146	-26	-131
前受金	579	1,012	575	-4	-437
その他	975	1,521	1,364	+389	-156
固定負債合計	336	336	5,606	+5,269	+5,269
長期借入金	333	333	5,602	+5,269	+5,269
その他	3	3	3	±0	±0
純資産合計	11,794	11,865	14,468	+2,674	+2,603
資本金	2,949	2,949	2,949	±0	±0
資本剰余金	2,895	2,895	2,895	±0	±0
利益剰余金	5,949	6,020	8,623	+2,674	+2,603
負債・純資産合計	17,665	19,212	30,916	+13,251	+11,704

土地購入資金充当及び子会社投資等のため
(土地購入資金はオープンまでは短期借入金で対応)

土地購入資金充当及び子会社投資等のため

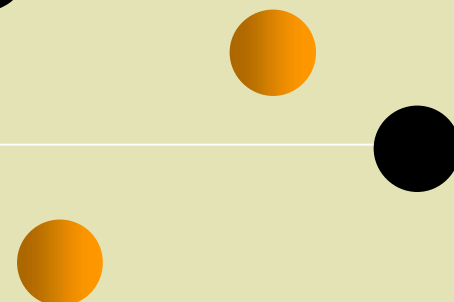
利益貢献による資本増強のため

2

FISCAL YEAR ENDING

MARCH 31, 2007

2007年3月期計画について



2007年3月期収益計画(個別)

売上高	:	453億67百万円	(前年同期 339億62百万円 + 33.6%)
経常利益	:	71億56百万円	(前年同期 51億53百万円 + 38.9%)
当期利益	:	41億86百万円	(前年同期 29億05百万円 + 44.1%)
EPS	:	5,793.08円	(前年同期 4,020.88円 + 44.1%)

前提

- 出店 ————— ● 年間**16店舗・22会場**を新設 (一部自社保有含む)

出店状況 : 計画どおりに進捗

12月末までに、**11店舗・17会場**出店済み

2月末現在、**14店舗・20会場**出店済み

出店計画

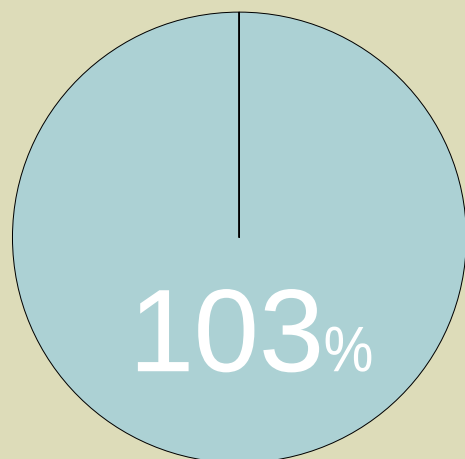
■ 今期16店舗・22会場の新設を予定 →すべての店舗が契約済み

OPEN予定	店舗名称	店舗タイプ	出店形態
2006. 4月	アクアガーデンテラス(大阪)	1 Banquet	建物型SPC
2006. 5月	ベイサイド迎賓館(松山)	2 Banquet	土地建物型SPC
2006. 6月	アクアテラス迎賓館(新横浜)	1 Banquet	建物型SPC
2006. 7月	アクアガーデ迎賓館(沼津)	1 Banquet	建物型SPC
2006. 8月	ベイサイド迎賓館(和歌山)	2 Banquet	建物型SPC
2006. 8月	ガーデンヒルズ迎賓館(札幌)	1 Banquet	土地:定期借地 建物:自社保有
2006. 9月	ガーデンクラブ迎賓館(四日市)	2 Banquet	建物型SPC
2006. 10月	アクアテラス迎賓館(大津)	1 Banquet	土地建物ファンド
2006. 10月	ガーデンヒルズ迎賓館(大分)	2 Banquet	土地建物保有
2006. 11月	ガーデンヒルズ迎賓館(松本)	2 Banquet	建物型SPC
2006. 12月	アーヴェリール迎賓館(高松)	2 Banquet	建物型SPC
2007. 1月	ベイサイド迎賓館(静岡)	1 Banquet	土地建物ファンド
2007. 2月	アクアガーデン迎賓館(岡崎)	1 Banquet	建物型SPC
2007. 2月	アーセンティア迎賓館(静岡)	1 Banquet	土地建物ファンド
2007. 3月	コットンハーバークラブ(横浜)	1 Banquet	建物型SPC
2007.3月	ヒルサイドクラブ迎賓館(札幌)	1 Banquet	土地建物保有

■ 来期2店舗・2会場が契約済み →来期新設予定数は検討中

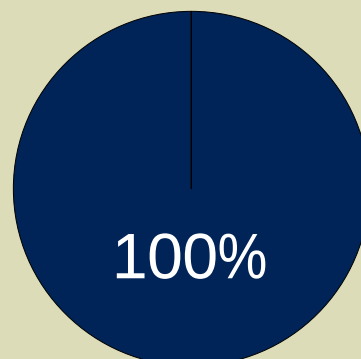
2007. 6月	茅ヶ崎迎賓館(茅ヶ崎)	1 Banquet	土地建物保有
2007. 9月	ヒルサイドクラブ迎賓館(徳島)	1 Banquet	定期借家

受注状況 (12月31日現在)

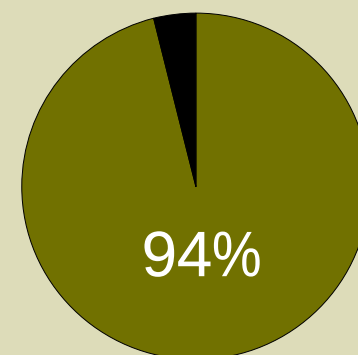


2006年

12月31日現在の予約組数 / 2007年3月期計画総組数



2005年



2004年

■ 計画組数以上の達成率

・受注獲得が優先課題

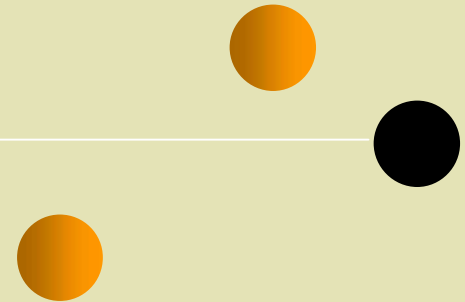
期初からの受注の遅れ (06年3月末時点 対前年同期比8ポイントの遅れ)

・人数制限緩和・割引施策による単価下落 < 受注件数増加

3

Progress of New Business

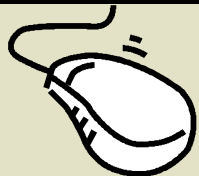
新規事業進捗状況



新規事業：各事業 業績

(単位：百万円)

		売上高	経常損失
 Portal site (株)総合生活 設立：2005年7月 100%子会社		129	0.3
 Loan (株)ライフエンジェル 設立：2005年7月 100%子会社		38	16
 Travel (株)アニバーサルトラベル 設立：2006年2月 51%子会社		36	34
 Beauty (株)T&G Beauty 設立：2006年3月 51%子会社		86	97
 Arranging Marriage (株)パートナーエージェント 設立：2006年9月 100%子会社		0.5	73



結婚準備サイトのコンテンツ充実に注力
魅力あるサイトをもって、来期から積極的な営業展開へ

■ TOPICS

PV数、訪問者数の3Q実績(平均値)

PV数: **2,805,610**

訪問者数: **169,053**

システム(CGM)の切替により一時的に減少

利用者増加に向けた新サービスの投入:

CGM型サイト*への移行

・10月: Q&Aのオープン化

・4Q以降(予定):

→ EC(電子商取引)の導入

→ ブログのオープン化

→ **SNSの本格導入**

ビジネスモデル特許申請中

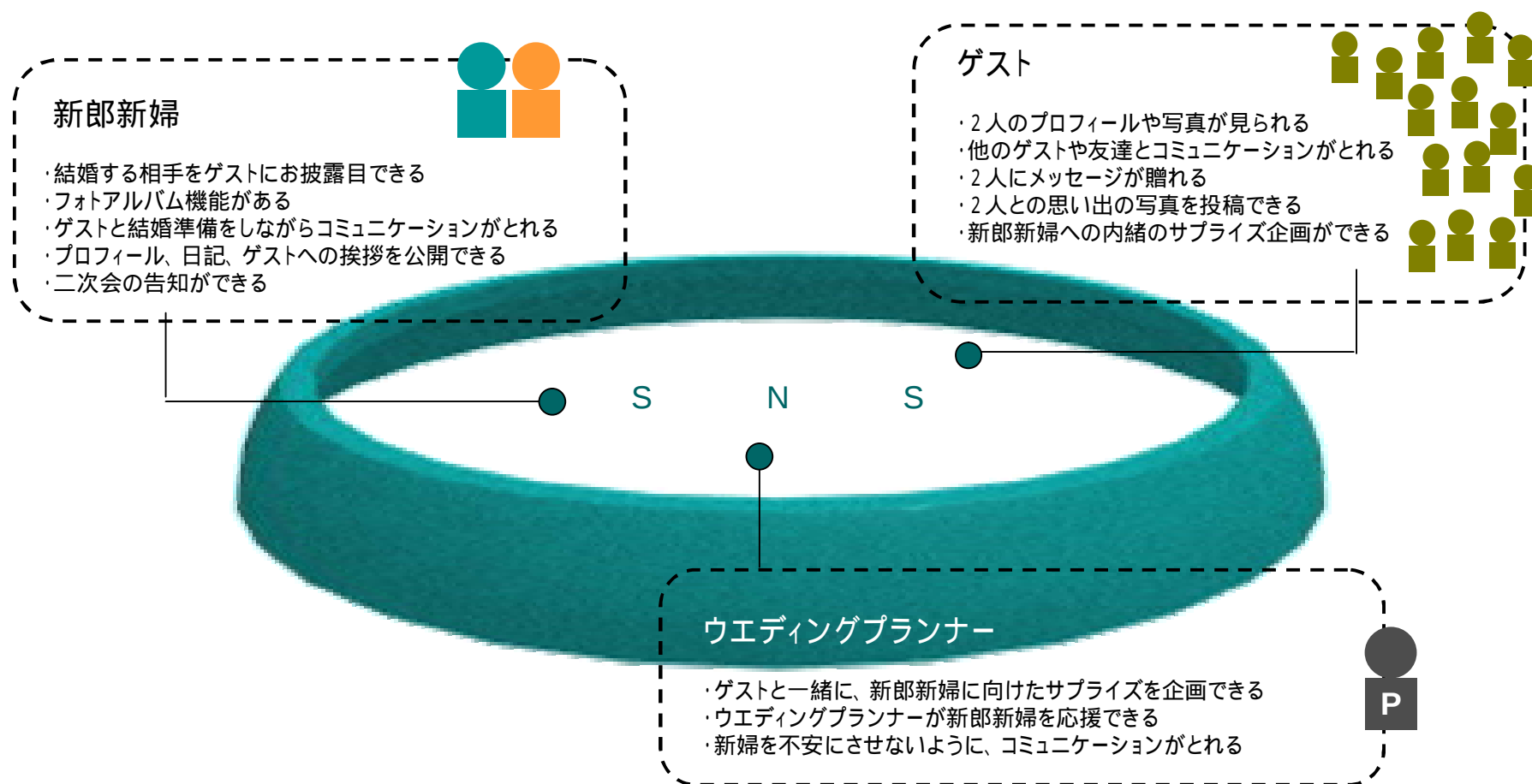
(詳細はスライドにて)



*1. **Consumer Generated Media**(コンシューマ・ジェネレイテッド・メディア): 消費者型発信型メディアの意味。ブログやSNSなどのように、個人が情報を発信するネット媒体

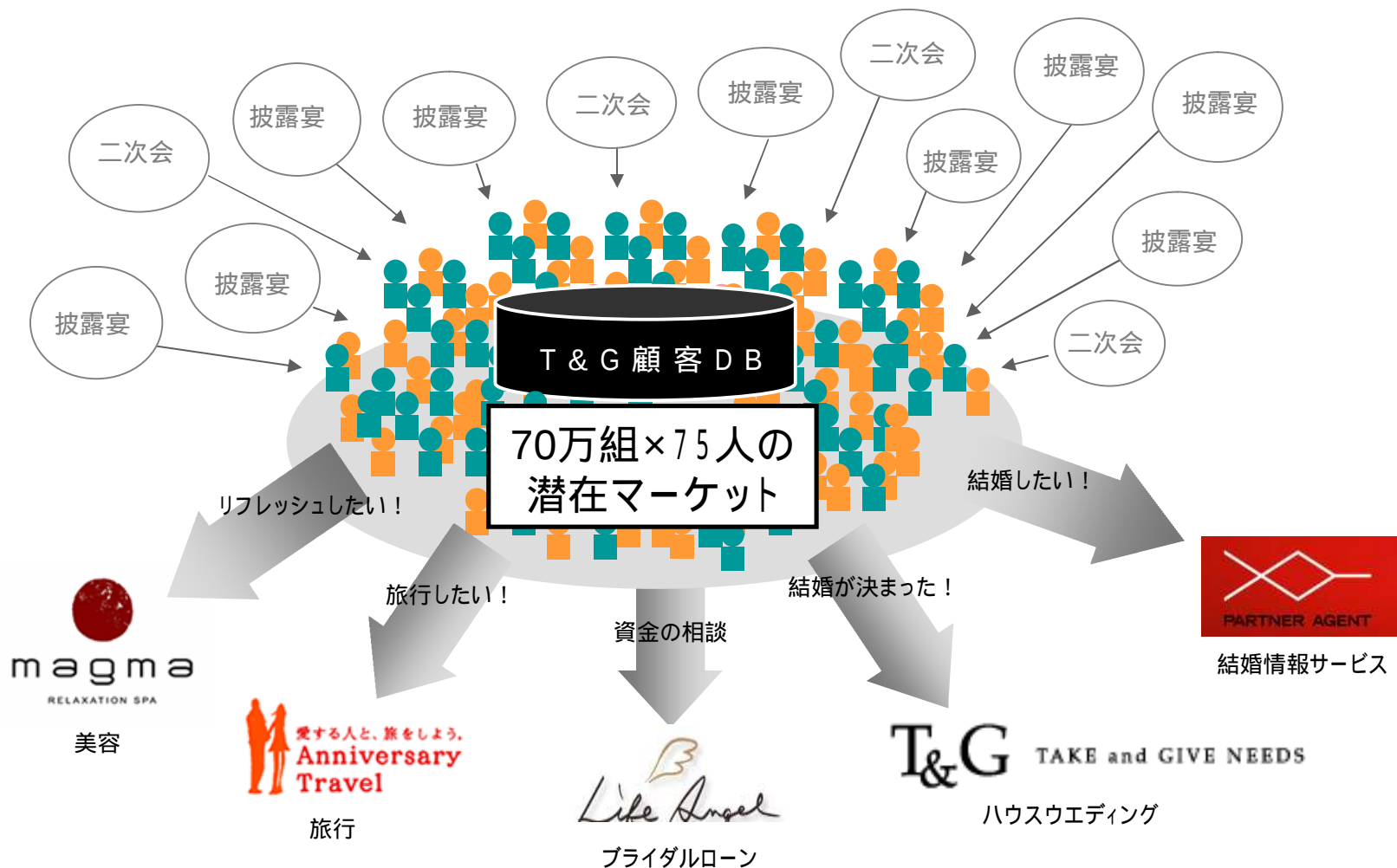
「結婚準備室」 SNS の位置づけ

「結婚準備室」SNSは、新郎新婦、ゲスト、担当のウェディングプランナーが「結婚式・二次会」を通じて、結婚式当日より前から、「ウェブ」上でコミュニケーションをとることができる新しいネットワークツールです。



SNS導入によるメリット

- 新郎新婦に限らず、ゲストを取り込み、「総合生活カンパニー」の潜在顧客(=ゲスト)を開拓
- 潜在マーケットは、日本の婚姻組数×平均招待人数（全国平均75人*） *、ゼクシィ結婚トレンド調査2006





体制基盤が早期に確立

利用者拡大に向け、積極的な広告戦略・営業展開へ

■ TOPICS

11月、12月は、単月黒字化を実現

一般利用者向けサービスを開始(2月より)
積極的な**広告戦略**の必要性

- ・ブライダルローン認知向上
- ・メディアミックス(・紙媒体)効果の追求
わかりやすさを重視し、**Webリニューアル**
- ・広告との連動強化

提携先の式場(11会場)からの送客にも注力

● 3Q利用実績

- ・12月末貸付組数: 480組
- ・12月末貸付残高: 544百万円
- ・T&G顧客利用率: 5.4% (2Q比 - 0.7%)
件数ベースでは増加

● 1組あたりの平均利用実績

- ・貸付金額: 120 ~ 130万円



ホームページ

「体験談」など具体的な利用イメージの
持てるコンテンツを掲載



↑ 紙媒体掲載の広告例



商品開発の遅れが顕著、商品力が弱点
新婚旅行を主とした記念日旅行等、商品ラインナップの充実が急務

TOPICS

顧客の期待値

- ・旅行にも、**こだわり**と**オリジナル**を要望
- ・価格の安さより、**高い満足度**を重視

要望を満たす商品力・サービススキルが不可欠

新婚旅行プランの拡充は急務

- ・他、親子旅行、プレゼント旅行 等

営業手法に工夫

- ・パンフレット、Webサイトの充実
- ・プランナーによるサービスのレベルアップ

3Q実績

- ・1組あたり平均単価: 約**50 ~ 80万円**

The screenshot displays the Anniversary Travel website. The top navigation bar includes links for HOME, サービス案内, マイページ, 営業時間, 旅行の準備, and トラベルギャラリー. The main content area features a large banner for 'Anniversary Travel' with a couple holding hands. Below this, there are sections for '海外旅行' (Overseas Travel) and '国内旅行' (Domestic Travel), both offering 'ベストプラン' (Best Plan) creation. A 'メンバーズページ' (Members Page) is also visible. On the right, there's a 'トラベルギャラリー' (Travel Gallery) section with a list of featured travel photos. The bottom part of the page shows a grid of travel photos and a sidebar with 'WHAT'S NEW' and 'おすすめ' (Recommended) sections.

「トラベルギャラリー」では、実際の利用者の旅行を写真とともにご紹介



リピートビジネスに試行錯誤 既存店運営の中から最善策を模索
様々な施策の結果を受け、今後の出店方針を決定する予定

■ TOPIX

店舗作りを工夫

- 顧客層拡大のため、高級感から
“入りやすさ・通いやすさ”を重視
- 店舗あたりの出店コストを低減



知名度とリピート率の向上の施策を展開

- 広告戦略・イメージの訴求
- Webサイトのリニューアル・広告との連動
- サービス単価の見直し

今期出店計画

- 現在、4店舗(代官山、福岡、大阪、表参道)
- 神戸(2月Open予定)、赤坂(3月Open予定)

● 3Q実績

- セラピスト人数: 38名(12月末現在)
- 平均単価: 約4,000 ~ 6,500円 (溶岩浴のみ利用含む)

身体にしみこむ、富士山のエネルギー。
30種類以上のミネラルを体内摂取。
富士山溶岩浴
magma
RELAXATION SPA
http://www.magnas.jp

溶岩浴 price list	
standard room	private room
60min ¥2,800	60min ¥3,800 (tax ¥300)
90min ¥4,200	90min ¥5,700 (tax ¥300)
120min ¥5,600	120min ¥7,600 (tax ¥400)

トリートメント price list	
body spa	reflexology spa
aromatherapy treatment	reflexology treatment
60min ¥8,400	30min ¥4,200
90min ¥12,600	60min ¥8,400
120min ¥16,800	
facial spa	head spa
facial treatment	head spa treatment
30min ¥7,350	30min ¥5,250
60min ¥14,700	60min ¥10,500
	special sunset treatment
	200min ¥29,400

ホットベッパオープン企画
女性限定 OFF クーポン (お一人様1枚限り)
身体ケア 90分 (税別 ¥1,000) + ¥5,500 (お一人様)
リフレクソロジー 30分 + ¥7,500 (お一人様)
フェイシャル 30分 + ¥8,500 (お一人様)
ボディケア 60分
お風呂・お風呂限定 OFF クーポン (お一人様1枚限り)
身体ケア 90分 (税別 ¥1,000) + ¥9,500 (お一人様)
リフレクソロジー 30分 + ¥13,500 (お一人様)
フェイシャル 30分 + ¥15,500 (お一人様)
ボディケア 60分

2/9(金) グランドオープン 神戸店
tel.078-334-7470 OPEN 10:00a.m.-0:00a.m.
兵庫県神戸市中央区北長狭通2-5-9
グランドアピアス・ビル1F

心斎橋店
tel.06-6484-3085 OPEN 11:00a.m.-11:00p.m.
大阪府大阪市中央区南船場2-12-1
グランドアピアス・ビル1F

Coupon 溶岩浴全コース 20% off
Coupon フェイシャルコース 30% off
magma RELAXATION SPA



12月中旬、新宿に第1号店をオープン 会員獲得を開始
2月より、紹介(コンシェルジュ・リコメンド)開始

■ TOPIX

9月設立に伴い費用が先行
・主に、出店費用および広告費

サービスへの顧客評価

・費用への納得性が高い
・「紹介システム」への期待

推薦メッセージ付きの紹介状
担当コンシェルジュの手厚いサービス

紹介状以外のサービスメニューの充実

・エンターテインメント性の高いパーティーの開催
マッチング重視でなく、認知度向上が狙い
・「デートプラン」の提供

法人営業進捗

・今期100件見込みのうち、70件獲得済み

(紹介カードイメージ)

会員番号 No. 29999907 2ふりがな 07 終さま 2所属 07 高終

生年月日: 2007年02月 現住所: 2 0 7 東2江東区枝川 07 高終

コンシェルジュのおすすめメッセージ

2 担当コンシェルジュからの推薦メッセージ 0 7 1 高終

2 担当コンシェルジュからの推薦メッセージ 0 7 2 高終

2 担当コンシェルジュからの推薦メッセージ 0 7 3 高終

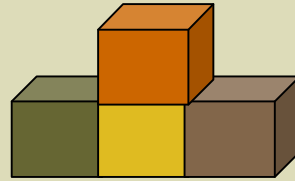
2 担当コンシェルジュからの推薦メッセージ 0 7 4 高終

面談内容に基づいた推薦メッセージ付きの紹介状

● 希望条件(学歴、年収等)だけでなく、行動特性や価値観から相性を判断し、人柄・人物像が伝わる紹介状の作成



● 今期出店計画 : 横浜(2月Open予定)



T A K E A N D G I V E N E E D S

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2007年3月期第3四半期の業績及び経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

■ IR お問い合わせ先



代表取締役社長 : 野尻 佳孝

社長室 IR グループ : 堀 友美・浦川 智子

TEL : 03-5469-3070 Email : ir@tgn.co.jp

T&G

<http://www.tgn.co.jp/ir>