

Corporate Presentation

2008年3月期 中間決算説明資料

A large, white, stylized logo consisting of the letters 'T' and 'G' connected by an ampersand '&'. The 'T' is a simple, bold, sans-serif letter. The '&' is a decorative, cursive-style ampersand. The 'G' is a large, bold, sans-serif letter with a thick stroke.

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
東京証券取引所市場第一部(証券コード:4331)
www.tgn.co.jp



Results of First half FY Ending March 31 , 2008

2008年3月期中間業績報告

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

**Results of First half
FY Ending March 31, 2008**

**2008年3月期中間
連結決算概要及び解説**

2008年3月期中間 連結決算概要(PL)

損益計算書主要科目

(単位:百万円)

	中間期			(参考)通期業績		
	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	前年比	2007年3月期	2008年3月期 (予)	前年比
売上高	19,846	19,395	-2.3%	46,417	44,201	-4.7%
売上総利益	11,141	10,106	-9.3%	25,028		
売上総利益率	56.1%	52.1%	-4.0pt	53.9%		
販管費	8,536	11,761	+37.8%	18,403		
販管費率	43.0%	60.6%	+17.6pt	39.6%		
営業利益	2,604	-1,654	-163.5%	6,625	-980	-114.7%
営業利益率	13.1%	-8.5%	-21.7pt	14.3%	-2.2%	
経常利益	2,497	-1,787	-171.6%	6,325	-980	-115.4%
経常利益率	12.6%	-9.2%	-21.8pt	13.6%	-2.2%	
当期純利益	1,327	-1,449	-209.2%	3,666	-1,200	-126.7%
当期純利益率	6.7%	-7.5%	-14.2pt	7.9%	-2.2%	

損益計算書

- 売上高の94.4%にあたる18,303百万円が、個別の事業によるもの
単体決算にて詳細を解説
- 販管費の増加については『基盤固めに係るコスト』が主たる要因
単体決算にて詳細を解説

2008年3月期中間 連結決算概要(BS)

主な資産の状況

(単位:百万円)

	中間期末			期末	
	2006年9月末	2007年9月末	増減	2007年3月末	増減
流動資産合計	5,666	7,567	+1,901	8,886	-1,318
現金及び預金	2,971	4,847	+1,875	6,876	-2,028
売掛金	471	177	-293	120	+56
営業貸付金	438	1,032	+594	797	+235
たな卸資産	134	118	-16	141	-23
その他	1,664	1,410	-254	965	+444
貸倒引当金	-13	-17	-4	-15	-1
固定資産合計	26,654	34,595	+7,940	29,385	+5,209
有形固定資産合計	19,083	24,497	+5,413	20,446	+4,050
無形固定資産合計	167	393	+225	320	+73
投資その他の資産合計	7,403	9,704	+2,301	8,619	+1,085
長期貸付金	1,487	1,386	-101	1,441	-54
差入敷金保証金	4,964	7,062	+2,097	6,165	+896
その他	950	1,255	+305	1,012	+137
資産合計	32,321	42,163	+9,841	38,271	+3,891

	中間期末			期末	
	2006年9月末	2007年9月末	増減	2007年3月末	増減
負債合計	19,624	28,903	+9,278	23,248	+5,655
流動負債合計	14,249	11,572	-2,676	12,131	-559
買掛金	1,903	2,381	+478	2,980	-598
短期借入金	7,602	4,606	-2,996	2,730	+1,875
1年以内返済予定長期借入金	1,218	2,366	+1,147	1,869	+496
未払法人税等	1,169	123	-1,045	2,211	-2,087
その他	2,354	2,094	-260	2,340	-245
固定負債合計	5,375	17,331	+11,955	11,116	+6,215
長期借入金	5,108	17,198	+12,089	11,018	+6,180
その他	267	133	-134	98	+35
純資産合計	12,696	13,259	+563	15,023	-1,764
資本金	2,949	2,949	+0	2,949	+0
資本剰余金	2,895	2,895	+0	2,895	+0
利益剰余金	6,820	7,350	+529	9,160	-1,810
為替換算調整勘定	—	7	+7	—	+7
少数株主持分	30	56	+25	18	+38
負債・純資産合計	32,321	42,163	+9,841	38,271	+3,891

貸借対照表

- 有形固定資産の対2007年3月末増加額4,050百万円のうち、569百万円についてはグッドラック・コーポレーション社のチャペル新設によるもの
- 短期借入金の対2007年3月末増加額1,875百万円のうち、190百万円については、ライフエンジェル社の営業貸付金の増加に伴う資金調達によるもの

その他は単体決算にて詳細を解説

**Results of First half
FY Ending March 31, 2008**

**2008年3月期中間
単体決算概要及び解説**

2008年3月期中間 単体決算概要(1)

損益計算書主要項目

(単位: 百万円)

	中間期			(参考) 通期業績		
	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	前年比	2007年3月期	2008年3月期(予)	前年比
売上高	19,653	18,303	-6.9%	45,833	41,075	-10.3%
売上総利益	10,972	9,474	-13.6%	24,573		
売上総利益率	55.8%	51.8%	-4.1pt	53.6%		
販管費	8,463	10,676	+26.2%	17,922		
販管費率	43.1%	58.3%	+15.3pt	39.1%		
営業利益	2,508	-1,202	-147.9%	6,651	0	-100.0%
営業利益率	12.8%	-6.6%	-19.3pt	14.5%	0.0%	
経常利益	2,659	-1,146	-143.1%	6,857	0	-100.0%
経常利益率	13.5%	-6.3%	-19.8pt	15.0%	0.0%	
当期純利益	1,475	-758	-151.4%	4,172	-220	-105.2%
当期純利益率	7.5%	-4.1%	-11.7pt	9.1%	-0.5%	

主な資産の状況

(単位: 百万円)

	中間期末			期末	
	2006年9月末	2007年9月末	増減	2007年3月末	増減
総資産	26,609	36,514	+9,905	32,340	+4,174
自己資本	12,979	14,556	+1,576	15,676	-1,120
自己資本比率	48.8%	39.9%	-8.9pt	48.5%	-8.6pt
有利子負債	8,088	17,812	+9,723	9,578	+8,233
有利子負債比率	30.4%	48.8%	+18.4pt	29.6%	+19.2pt

2008年3月期中間 単体決算概要(2)

部門別売上高

(単位:百万円)

	2007年3月期中間		2008年3月期中間		前年比
売上高	19,653	100.0%	18,303	100.0%	-6.9%
直営店型	17,445	88.8%	16,758	91.6%	-3.9%
レストラン提携型	1,280	6.5%	1,286	7.0%	+0.4%
その他	927	4.7%	258	1.4%	-72.1%

直営部門

(単位:百万円)

	2007年3月期中間	2008年3月期中間	前年差異	前年比
売上高 (*1)	17,445	16,758	-687	-3.9%
会場数	72	86	+14	+19.4%
オフバランス会場	32	42	+10	+31.3%
取扱組数	4,010	3,965	-45	-1.1%
稼働率 (*2)	51.8%	39.7%	-12.2pt	
挙式披露宴単価(千円) (A)	4,302	4,171	-131	-3.1%
平均出席人数 (B)	79	76	-3	-3.8%
一人当たり単価 (円) (A/B)	54,455	54,881	+426	+0.8%

1 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。

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))

提携部門

	2007年3月期中間	2008年3月期中間	前年差異	前年比
売上高(百万円)	1,280	1,286	+5	+0.4%
会場数	13	13	±0	±0.0%
取扱組数	485	476	-9	-1.9%
挙式披露宴単価(千円)	2,621	2,679	+58	+2.2%

単体決算解説 (PL):直営部門

(単位:百万円)

	2007年3月期中間	2008年3月期中間	前年差異	前年比
売上高 (*1)	17,445	16,758	-687	-3.9%
会場数	72	86	+14	+19.4%
オフバランス会場	32	42	+10	+31.3%
取扱組数	4,010	3,965	-45	-1.1%
稼働率 (*2)	51.8%	39.7%	-12.2pt	
拳式披露宴単価(千円) (A)	4,302	4,171	-131	-3.1%
平均出席人数 (B)	79	76	-3	-3.8%
一人当たり単価 (円) (A/B)	54,455	54,881	+426	+0.8%

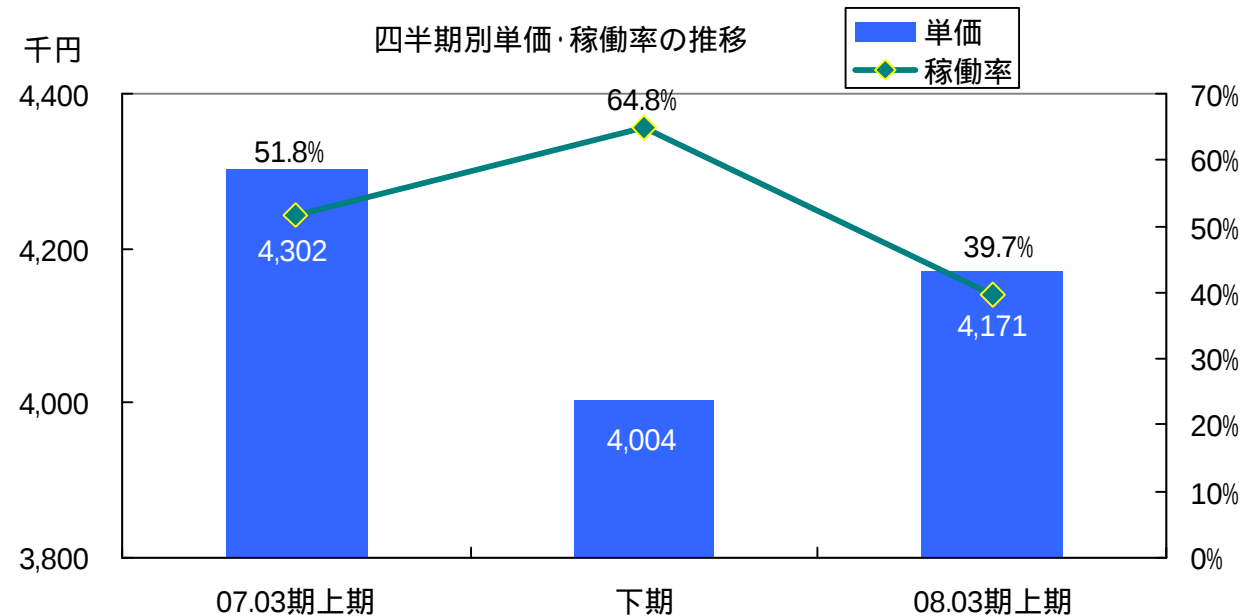
- 1 売上高には、拳式・拳式披露宴当日の売上以外に、結婚式後の追加売上高(写真の焼増し等)が含まれております。
- 2 稼働率の算出方法:対象期間中の取扱組数÷(対象期間中の土日祝日数×会場数×2(当社の最大回転数))

組数・稼働率

本質的な強みを強化する研修とそれらをさらに伸ばす文化の醸成を進めたことで、一時的に低下

単価

前期に実施した割引等の営業施策を見直したことにより、2007年下期と比較して大きく改善



単体決算解説 (PL):提携レストラン部門

	2007年3月期中間	2008年3月期中間	前年差異	前年比
売上高(百万円)	1,280	1,286	+5	+0.4%
会場数	13	13	± 0	± 0.0%
取扱組数	485	476	-9	-1.9%
拳式披露宴単価(千円)	2,621	2,679	+58	+2.2%

売上・単価

- 単価の増加により、前年同期比約5百万円の増加
- 積極的な営業推進により、組数はほぼ前年並み
- 教育ならびに管理体制も整備されつつある当部門においては、売上高は順調に推移した。
また、営業施策の見直しにより、単価が増加した。

単体決算解説 (PL):販売費および一般管理費

(単位:百万円)

	2007年3月期中間	2008年3月期中間	前年差異
販売費および一般管理費計	8,463	10,676	+2,213
地代家賃	2,234	2,728	+494
人件費	2,083	2,518	+435
広告費	1,611	1,928	+316
減価償却費	386	717	+331
修繕費	48	116	+68
新店舗開業準備費用	485	153	-331
間接部門費用	953	1,319	+366

コメント

- ・地代家賃 }
- ・人件費 }
- } 新規出店による増加
- ・広告費 広告戦略の見直しによる増加ならびに新規出店による増加
- ・減価償却費 新規出店による増加ならびに定期借地契約物件の償却期間を変更したことによる増加
- ・新店舗開業準備費用 新規出店数の減少によるもの
- ・間接部門費用 間接部門の強化ならびに組織体制の強化によるもの
基盤固めによる増加が主な要因(計画どおりの推移)

単体決算解説 (BS):資産の状況

(単位:百万円)

	2006年9月末	2007年3月末	2007年9月末	増減 (9月末比較)	増減 (3月末比較)
流動資産合計	4,883	8,867	7,416	+2,533	-1,450
現金及び預金	2,459	5,638	3,435	+975	-2,203
売掛金	446	67	59	-387	-8
商品	73	71	56	-17	-15
短期貸付金	1,248	2,370	2,584	+1,336	+214
その他	667	732	1,296	+629	+564
貸倒引当金	-12	-12	-14	-2	-2
固定資産合計	21,725	23,473	29,098	+7,372	+5,625
有形固定資産計	13,093	13,327	16,861	+3,767	+3,534
建物	6,934	7,716	7,844	+909	+127
構築物	1,594	1,705	1,760	+165	+55
土地	3,309	2,772	6,238	+2,928	+3,465
建設仮勘定	661	166	160	-501	-5
その他	593	966	858	+264	-108
無形固定資産計	106	101	97	-9	-3
投資その他の資産計	8,525	10,044	12,138	+3,613	+2,094
長期貸付金	1,487	1,434	1,386	-101	-47
差入敷金保証金	4,890	5,993	6,851	+1,961	+858
その他	2,147	2,616	3,900	+1,753	+1,283
資産合計	26,609	32,340	36,514	+9,905	+4,174

営業キャッシュフローの減少によるもの

子会社への貸付

繰延税金資産の増加によるもの

新規出店に伴う増加

建物リースに伴う増加

子会社株式への追加出資

単体決算解説 (BS):負債・純資産の状況

(単位:百万円)

	2006年9月末	2007年3月末	2007年9月末	増減 (9月末比較)	増減 (3月末比較)
負債合計	13,630	16,664	21,958	+8,328	+5,294
流動負債合計	13,626	10,574	9,522	-4,103	-1,051
買掛金	1,898	2,903	2,293	+395	-609
短期借入金	7,172	1,920	3,356	-3,816	+1,435
一年以内返済予定長期借入金	916	1,572	2,068	+1,152	+496
未払金	796	785	836	+40	+51
未払法人税等	1,168	2,209	115	-1,053	-2,094
前受金	1,169	827	647	-521	-179
その他	504	356	204	-300	-151
固定負債合計	3	6,090	12,435	+12,432	+6,345
長期借入金	—	6,086	12,387	+12,387	+6,300
その他	3	3	48	+45	+45
純資産合計	12,979	15,676	14,556	+1,576	-1,120
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	7,134	9,831	8,711	+1,576	-1,120
負債・純資産合計	26,609	32,340	36,514	+9,905	+4,174

子会社への投融資

新規出店に伴う土地購入資金
充当および運転資金

2

Revisions to full year forecast for FY ending March 2008

通期業績予想の修正について

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

通期業績予想の修正内容について

最近の業績動向を踏まえ、誠に遺憾ながら、平成19年5月24日公表の平成20年3月期の業績予想を下記のとおり修正致しました。

(金額の単位: 百万円)

【単体】	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期 (平成19年3月期) 実績
売上高	49,088	41,075	-8,013	-12.1%	45,833
営業利益	4,004	0	-4,004	-100.0%	6,651
経常利益	3,824	0	-3,824	-100.0%	6,857
当期純利益	2,217	-220	-2,437	-109.9%	4,172

(金額の単位: 百万円)

【連結】	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期 (平成19年3月期) 実績
売上高	52,930	44,201	-8,729	-16.4%	46,417
営業利益	3,171	-980	-4,151	-130.9%	6,625
経常利益	2,991	-980	-3,971	-132.7%	6,325
当期純利益	1,380	-1,200	-2,580	-186.9%	3,666

通期業績予想の修正に至った背景

まずは、業績予想を修正するに至った背景や根本的な理由を、経営者の総括としてご説明します。

4年前の姿

強みを創り出す文化・環境
他社を圧倒するプロデュース力

大量出店
による急速な
規模の拡大

現在の姿

規模に応じた体制ではない
マニュアル化が進んでしまった
強みを創る文化が希薄化した

通期業績予想の具体的な修正理由

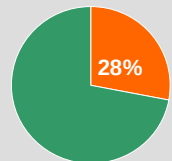
業績予想を修正する主な理由は、集客の低下ならびに成約率の低下による、受注数の減少である。

業績修正に至った
具体的な事象

- マニュアルによる営業推進が進んだことで、本来の強みであるプロデュース力が薄れた
- 規模拡大に応じた十分な体制作りができていなかった(広告宣伝部が存在しなかった等)

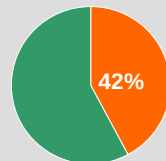
- マニュアル化された営業を脱するため、プロデュース力を強みにした営業を推進したが、本来の強みが薄れていることから、現場が戸惑ってしまった

2008年
3月期の
受注状況



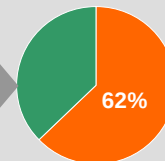
1月

集客数の低下



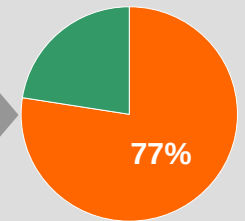
4月

集客数の低下
高い成約率の維持



6月

集客数の回復
成約率の低下



9月

修正理由 (1月～6月の事象)

集客数の低下による受注数減少

受注数への影響 **約800件**

修正理由 (7月以降の事象)

成約率の低下による受注数減少

受注数への影響 **約1,100件**

修正理由 : 集客数低下の原因と対策

急速に規模を拡大してきた一方、十分な体制作りができなかったことで、T & Gの強みを訴求するための活動が弱まってしまった。しかしながら、現在進めている体制作りの強化により、成果は出始めている。

集客数低下の原因

十分な体制作りができなかったことで、T & Gの強みが伝わっていなかった

4月～6月の事象(結果)

集客数の
低下による
受注数の減少

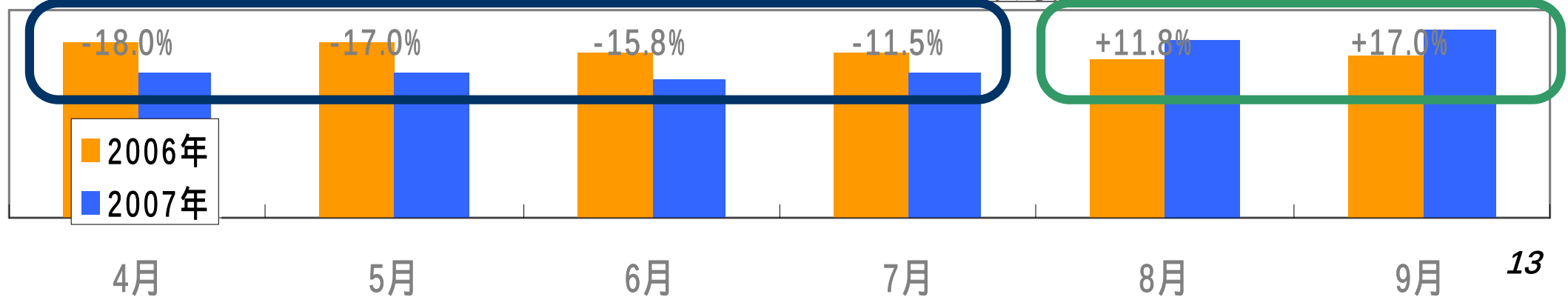
集客力向上に向けた対策

- 広告宣伝部の新設
(2007年4月)
- 地元密着のメディア対策

結果

対策

1店舗あたり問合せ数(集客数)の前年対比



広告宣伝部の新設(広告戦略の見直し)

十分な体制作りが
できなかったことで
T & Gの強みが
伝わっていなかった

広告宣伝部の新設
(広告戦略の見直し)

• ホームページの大幅な刷新

- ▶トップページの情報量を削り、アクセスの多い(=顧客ニーズの高い)コンテンツを中心に表示
- ▶パーティーレポート・フェア情報をリアルタイムに更新
- ▶会場ごとの詳細情報を掲載したページを追加

• 結婚体験サイト(kekkon-taiken.jp)の開設

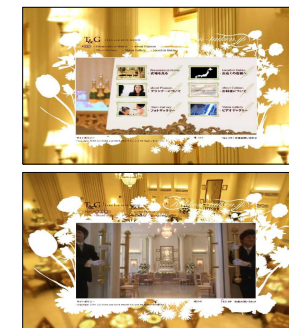
- ▶会場の様子やパーティーシーンを動画を使用して紹介



トップページ



T&Gトップページ(9/1 リニューアル)

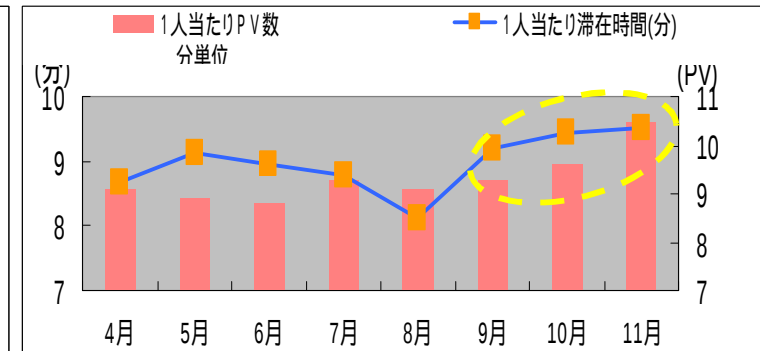
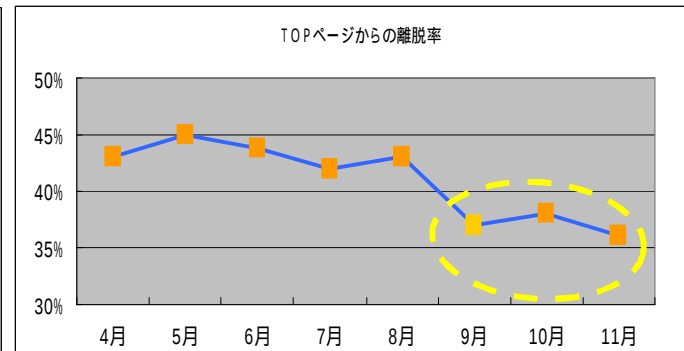
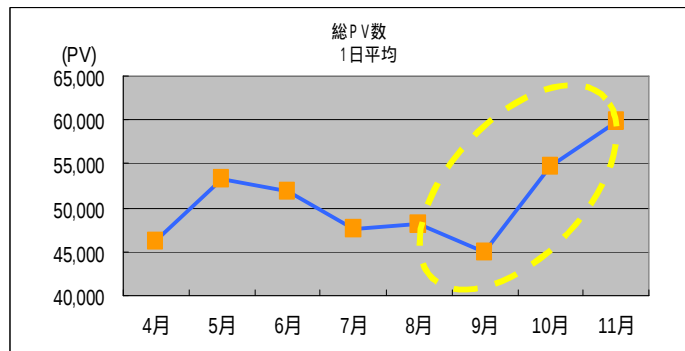


結婚体験サイト
kekkon-taiken.jp (9/21オープン)



レストランウェディングサイト
restaurantwedding.jp
(11/1オープン)

リニューアル後、総PV数、トップページからの離脱率、1人あたりの滞在時間及びPV数ともに改善



地元密着のメディア対策

本社で集中して
営業推進した結果、
地元密着した訴求が
できていなかった

地元密着の
メディア対策

- 地域マーケティングの強化
- 地元密着のメディア対策推進
 - 地方を含むメディア各社とのリレーション強化
 - 地元有力企業との自社会場を使用したイベント開催
 - 積極的なプレス活動の推進

【掲載媒体(2007/4-2007/10)】

■ テレビ・ラジオ・WEB (順不同):

神奈川テレビ「パプやっちゃいなよ」/チューリップテレビ「イブニングニュース」/KNB「ニュースリアルタイム」/テレビ大阪「必殺!運び人」/テレビ東京「YA-YA-yah」/お仕事交換/テレビ朝日「ザ・クイズマンショー」/日経ビジネスオンライン「東京癒しの便利帳」/JFN系列全国ネット「Applause! ~週末の主演達~」/FM「デイリーフライヤー」ウェディング事情2007/フジテレビ「エコラボ」「めざましどようび」「ぼくらの時代」/日経CNBC「昼エクスプレス」/日本テレビ「GOOD LOOIN' CLUB」/BBT「スーパーニュース」

■ ファッション誌 (順不同):

CIRCUS / OZ Wedding / CLASSY / Oggi / GLAMOROUS / with / Domani / LEE / an'an / 美的 / CanCam / Grazia / BOAO / mina / GLITTER / VoCE / JJ / Ray / Dear / InRed / PINKY / GRACE / BLEND / SWEET / UOMO / Premo / biz-mom

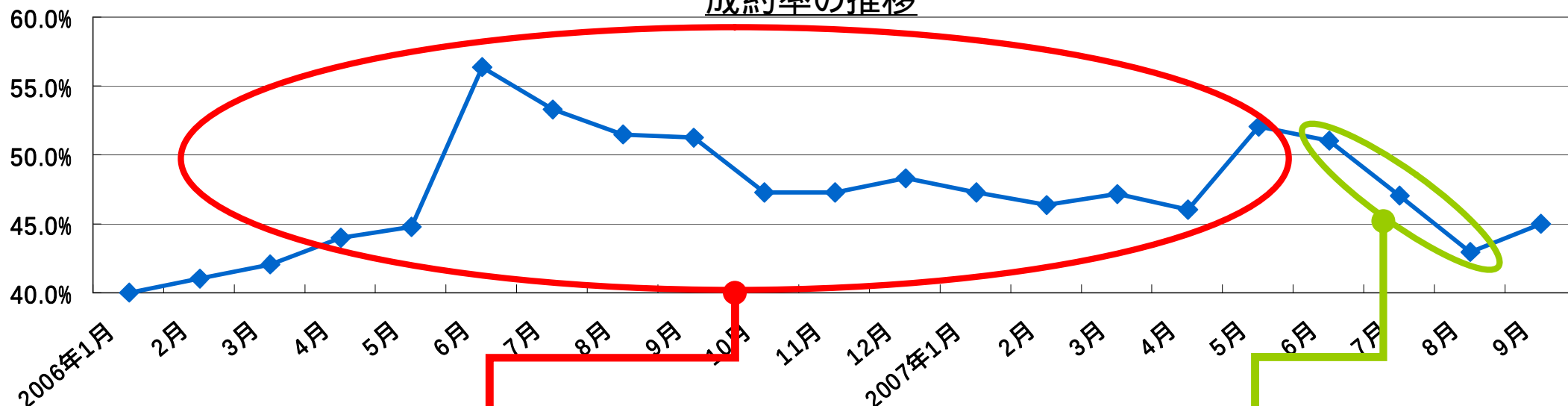


地域に受け入れていただける店舗になるためのメディア対策

修正理由 : 成約率低下の原因と対策

急速な店舗展開によって人材の層が薄まり、本来の強みであるプロデュース力ではなく、マニュアルによる営業を強く推進してしまった。また、本質的な強みを急激に追求した結果、営業現場に混乱が生じた。

成約率の推移



原因

マニュアルによる営業を強く推進した結果、当社の強みであるプロデュース力が薄れてしまった

本質的な強み(演出力・商品力・プロデュース力)による営業推進に方向転換したが、その進捗が遅れてしまった

対策

- 「マニュアル化」を脱し、自ら考える人材を育成する
- プロデュース力の優れた人材を育成する文化と環境を整備する
- 営業力とプロデュース力を両方備えた人材を育成する

人材育成のさらなる強化

オリジナリティが薄れ、
マニュアルに頼った
営業を推進していた

「マニュアル化」を
脱する人材育成

- プロデュース力を持った人材が育つ文化・環境を創る
- 人事部門による体系的な研修

研修の主な内容

(1) 営業部門による研修

支配人研修

- 月次ミーティング、週次ミーティングの内容刷新(トップダウンからひとりひとりが考える姿勢へ)
- OJT研修の見直し(理想の支配人像の確立)
- 権限委譲により自発的に考える姿勢を育てる

ウェディングプランナー研修

- 同業他社への派遣研修(他者のサービスを知り、自社の強みを知る)
- T & Gの本来の強みを研究する(過去の伝説やパーティーの映像を通して、強みを研究する)
- 社員の家族や取引先が参加するイベントの開催(イベントを通じてプロデュース力を高める)

(2) 人事部門による研修

マネージャー研修

- 支配人の機能を理解する勉強会
- リーダースキル研修(外部講師による研修)

ウェディングプランナー研修

- 接客マナー向上研修(外部講師による研修)
顧客心理を踏まえたワンランク上のマナーの習得
- タイムマネジメント研修
- 婚礼知識・オペレーション研修
- 企画提案力・発想力研修
- トレーナースキル研修



本質的な強みを持った人材の育成

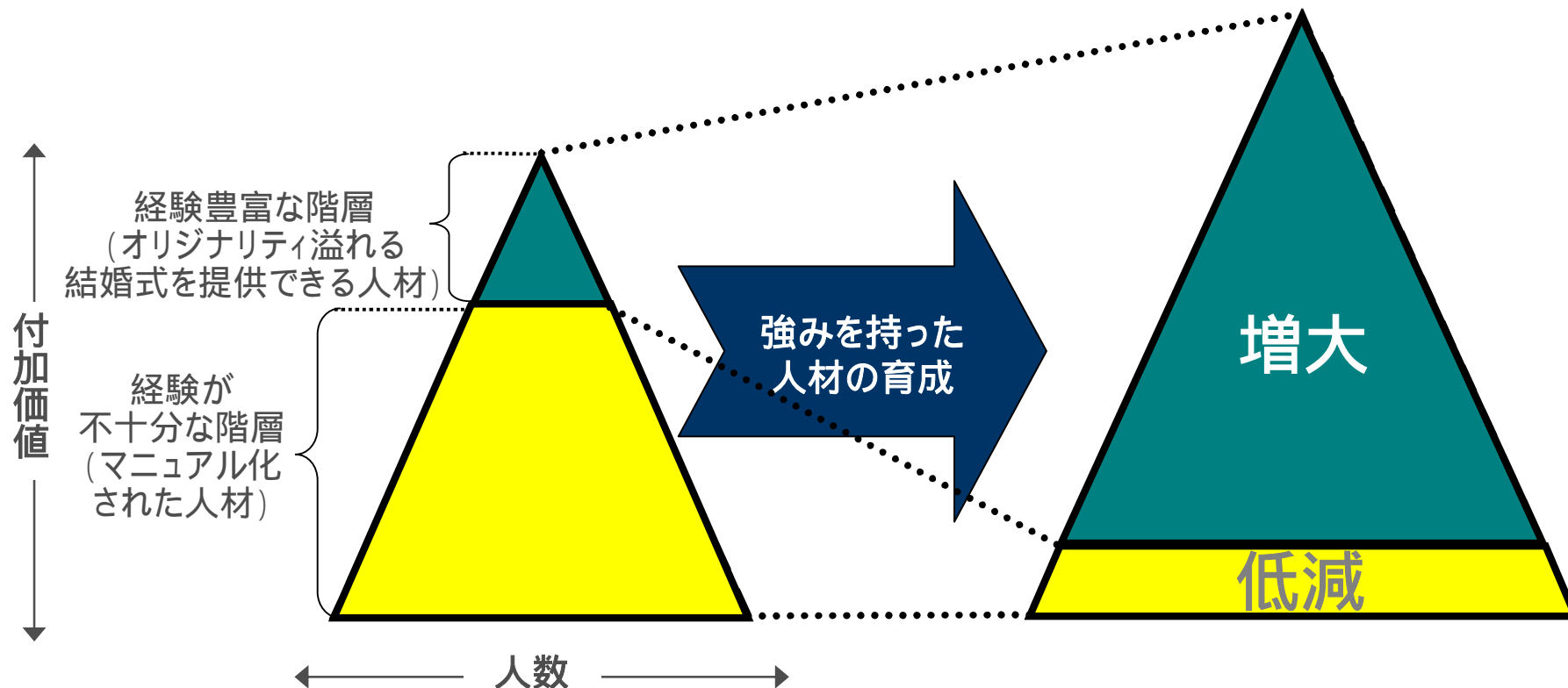
本質的な強みではなく
マニュアル化された
営業力に頼っていた

T & Gが理想とする
人材を育成する

- 営業力のみではなく、本質的な強み(プロデュース力)を持った人材を育成する
- オリジナリティ溢れる結婚式を提供できる人材を増やしていく

現在の状態

目指している姿



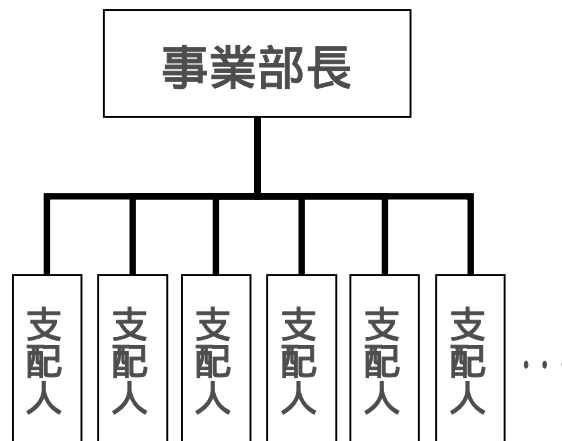
その他の課題 - 営業部門の組織力強化

規模に応じた
体制を構築し、
組織力を高める

営業部門の
体制作り

- 理想の支配人像を確立し、支配人全体のレベルを高める
- 統括マネージャーのレベルを高める
- 営業部門の頭脳となるチームを確立する

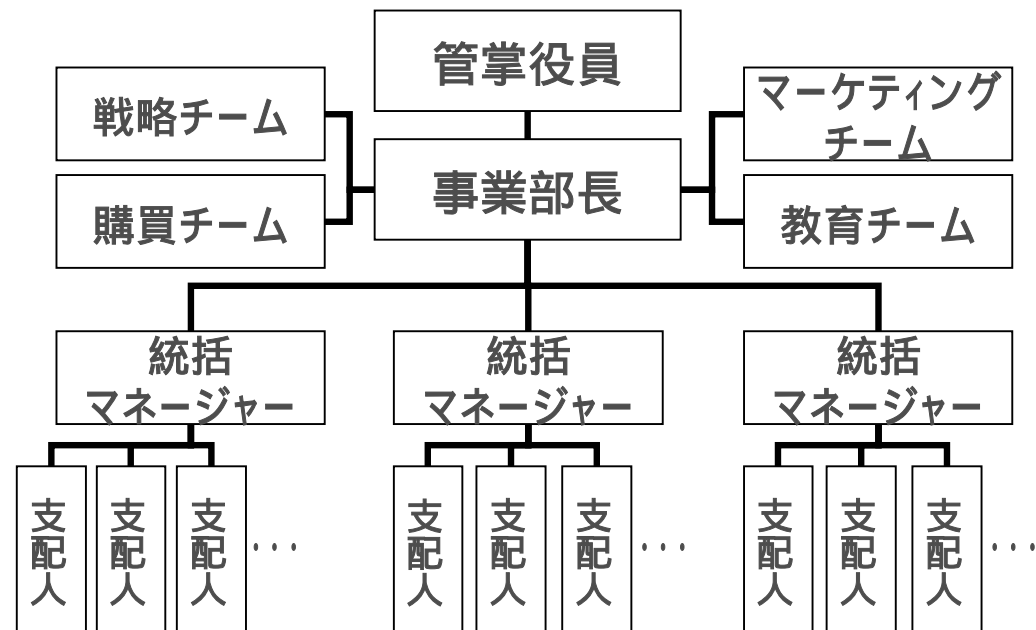
現在の体制



組織階層をフラットにし、
原点に戻って見直すとともに、
競争意識を高めさせる

変革

理想の体制



規模に応じた体制を構築し、
組織力を高めていく

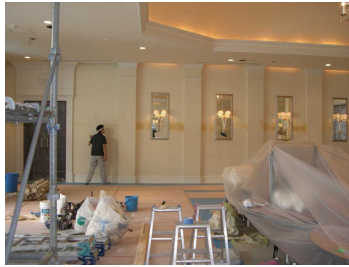
その他の課題 - 施設面での競争力強化

直営店舗の
経年劣化による
競争力の低下

施設面での
競争力強化

- 営業現場主導によるリニューアルの推進
- 新規出店のデザイン見直し

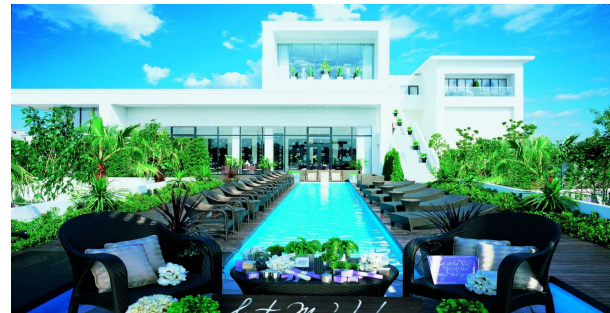
リニューアル風景



店舗開発部と営業現場が主体となって、
リニューアルを推進

営業現場と本社が一体となって、
メンテナンスや装飾推進に取り組み始めた

新規出店のデザインの見直し内容



コットンハーバークラブ 07.03オープン



ヒルサイドクラブ迎賓館(徳島) 07.09オープン



青山迎賓館 08.02オープン予定



表参道TERRACE 08.03オープン予定

各店舗の立地に合わせたコンセプトを設定し、コンセプトからデザインを起こす。
高級リゾート、ビーチリゾート、ブリティッシュガーデンなど。

その他の課題 - 地域密着型の営業推進

● 地域住民の方々に愛される店舗になるための取り組みを推進

地元小学生を対象にした食育セミナー



↑ 7月25日北日本新聞朝刊31面

民放各局による放送

<富山>

- ・ チューリップテレビ「イブニングニュース」「ニュース深夜便」
- ・ KNB「ニュースリアルタイム」
- ・ BBT「スーパーニュース」

<仙台>

- ・ FNN仙台「スーパーニュース」
- ・ TBC東北「朝スバッ」

記念日のお客様を対象にしたレストラン営業



● 地域密着型の営業推進

地域住民の方々に受け入れてもらえる店舗になるため、様々な取り組みを推進

中長期的な営業活動として推進する

3

Progress of New Business

新規事業進捗状況

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

2008年3月期中間期グループ会社決算概要

		売上高 (百万円)	経常損失 (百万円)
 (株)総合生活 設立: 2005年7月 100%子会社		99	64
 (株)ライフエンジェル 設立: 2005年7月 100%子会社		60	40
 (株)グッドラック・コーポレーション 設立: 2003年10月 (2007年1月子会社化)91%子会社		548	165
 (株)アニバーサリートラベル 設立: 2006年2月 51%子会社		125	33
 (株)パートナーエージェント 設立: 2006年9月 100%子会社		77	239
 (株)T&G Beauty 設立: 2006年3月 51%子会社		164	70

グループ会社決算解説 - 主な取り組み状況

2008年3月期中間期におけるグループ会社の主な取り組み状況は以下のとおり。

総合生活

2008年3月期中間期の取り組み

- － 結婚準備SNSの推進(T & Gならびに一般顧客向け推進)
- － ECビジネスの推進(結婚披露宴関連を中心に品揃え強化)
- － ママ専門サイトの開設に向けた準備

2008年3月期中間期の実績

- － 総PV数(累計): 26百万PV
- － ユニークユーザー数: 36万人
- － ユーザー平均滞在時間: 13分

ライフエンジェル

- － 一般顧客への認知度向上に向けた広告展開
- － ホテル・専門式場との提携の推進
- － その他の事業における提携先(ジュエリー等)の開拓

- － 貸付残高: 879百万円
- － 提携数: 19件
- － 貸倒実績: 0件

グッドラック・コーポレーション

- － T & Gから営業人員を投下し、営業を強化(直営サロンでの営業・旅行代理店への営業)
- － 新規出店に向けた店舗開発の推進

- － 実施件数: 451件
- － 平均単価: 1,216千円

KEKKON Junbi



Life Angel



ARLUIS
T&G WEDDING RESORT



愛する人と、旅をしよう。
Anniversary
Travel



PARTNER AGENT

magma
RELAXATION SPA

4

Revenue plans for FY ending March 2008 and 2009

来期以降の収益計画について

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

来期以降の収益計画について

主に国内ウェディング事業において、現在推進している取り組みが徐々に成果となって表れてきており、現在の状況を勘案した結果、3ヵ年収益計画は変更しないものといたします。

現在推進している体制作りへの取り組み

広告戦略の見直し
地元密着のメディア対策

人材育成(プロデュース力の育成)と
それらをさらに伸ばす文化・環境の確立

組織力強化

施設面での競争力強化

地域密着型の営業推進

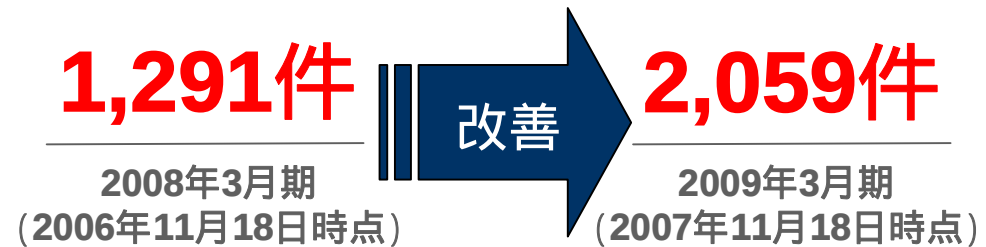
新人事制度の導入

システムの導入

内部統制の強化

現在の状況(成果の途中経過)

来期の受注状況



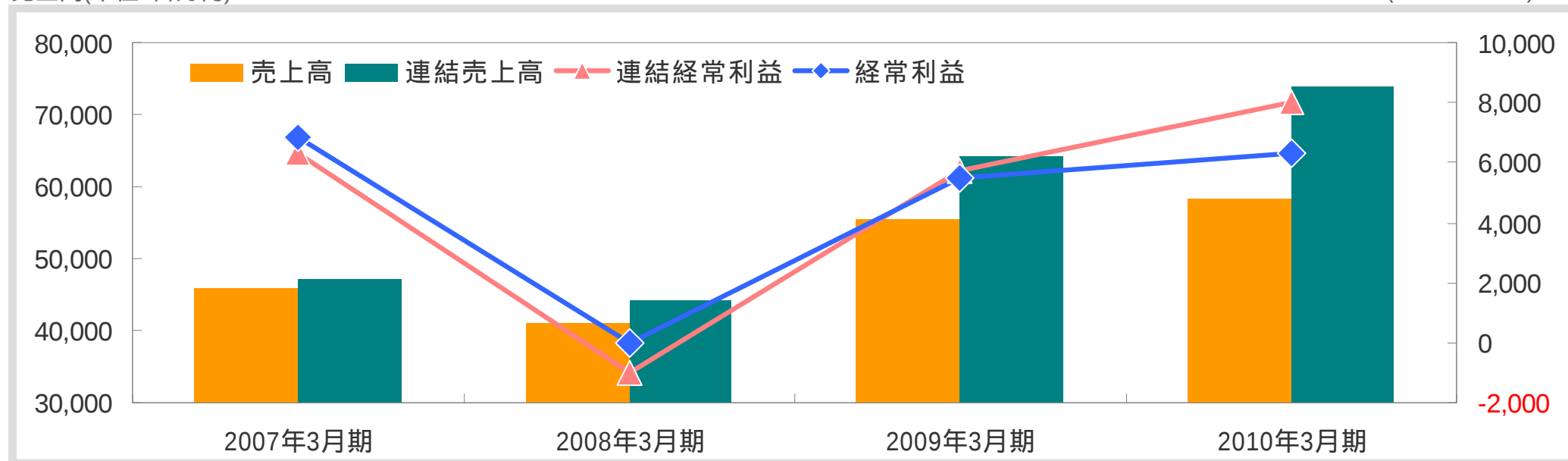
それぞれの取り組みが成果となって表れてきていることから、
来期以降の計画は修正しない

来期以降の収益計画について

現状の取り組み状況を鑑み、来期以降の計画については変更致しません。

売上高(単位:百万円)

経常利益(単位:百万円)



(単位:百万円)

単体3ヵ年計画	2007年3月期(実績)	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期
売上高	45,833	41,075	55,348	58,314
経常利益	6,857	0	5,513	6,320
当期純利益	4,172	-220	3,198	3,666

連結3ヵ年計画	2007年3月期(実績)	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期
売上高	46,417	44,201	64,268	73,902
経常利益	6,325	-980	5,725	8,010
当期純利益	3,666	-1,200	3,204	4,646

「人の心を、人生を豊かにする」

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2008年3月期中間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。

代表取締役社長

: 野尻 佳孝

経営企画部 IR グループ

: 柳瀬 光太郎 ・ 浦川 智子 ・ 土屋 由美

T&G

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

(IR お 問 合 せ 先) TEL : 03-5469-3070

Email : ir@tgn.co.jp

