

TAKE AND GIVE.NEEDS

Corporate Presentation

August 9, 2006 2007年3月期 第1四半期決算説明会

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

4331

1

Result of First quarter

FY Ending MARCH 31, 2007

2007年3月期第1 四半期業績報告



1 Result of First quarter FY Ending MARCH 31, 2007



• **連結決算概要**

2007年3月期第1四半期 連結決算概要

【損益計算書主要科目】

科目	2007年3月期1Q
売上高	10,322
売上総利益	5,755
売上総利益率	55.8%
販管費	4,229
販管费率	41.0%
営業利益	1,525
営業利益率	14.8%
経常利益	1,550
経常利益率	15.0%
当期利益	836
当期利益率	8.1%

【貸借対照表主要科目】

科目	2006年6月末	構成比
資産合計	20,599	100.0%
流動資産合計	3,270	15.9%
現金及び預金	2,257	
受取手形及び売掛金	351	
たな卸資産	135	
前払費用	429	
固定資産合計	17,328	84.1%
有形固定資産合計	9,651	46.8%
無形固定資産合計	146	0.7%
投資その他の資産合計	7,530	36.6%
差入敷金保証金	4,424	
長期貸付金	1,514	

(単位: 百万円)

科目	2006年6月末	構成比
負債・純資産合計	20,599	100.0%
流動負債合計	8,234	40.0%
支払手形及び買掛金	1,574	
短期借入金	3,128	
1年以内返済予定長期借入金	949	
未払法人税等	617	
前受金	1,066	
固定負債合計	155	0.7%
純資産合計	12,209	
株主資本合計	12,175	59.1%

■損益計算書

- 売上高の99.2%にあたる10,242百万円が、個別の事業によるもの

⇒個別決算にて詳細を解説 (スライド②以降)

■貸借対照表

- 受取手形及び売掛金: 351百万円のうち、営業貸付金 (株式会社ライフエンジェル) は261百万円

⇒個別決算の解説はスライド⑩・⑪にて

2 Result of First quarter FY Ending MARCH 31, 2007

個別決算概要及び解説

2007年3月期第1四半期 個別決算概要 ①

【損益計算書主要科目】

(単位:百万円)

	第 1 四半期			(参考) 通期業績		
	2006年3月期 1Q	2007年3月期 1Q	対前年	2006年3月期	2007年3月期 (予)	対前年
売上高	7,788	10,242	+31.5%	33,962	45,367	+33.6%
売上総利益	4,267	5,687	+33.3%	18,617		
売上総利益率	54.8%	55.5%		54.8%		
販管費	2,753	4,122	+49.7%	13,636		
販管费率	35.4%	40.3%		40.1%		
営業利益	1,513	1,564	+3.4%	4,981		
営業利益率	19.4%	15.3%		14.7%		
経常利益	1,544	1,628	+5.4%	5,153	7,156	+38.9%
経常利益率	19.8%	15.9%		15.2%	15.8%	
当期利益	896	904	+0.9%	2,905	4,186	+44.1%
当期利益率	11.5%	8.8%		8.6%	9.2%	

【主な資産の状況】

(単位:百万円)

	第 1 四半期末			期末	
	2005年6月末	2006年6月末	増減	2006年3月末	増減
総資産	15,932	19,993	+4,060	19,212	+780
自己資本	9,855	12,408	+2,553	11,865	+543
自己資本比率	61.9%	62.1%		61.8%	
有利子負債	2,699	3,469	+770	1,680	+1,789
有利子負債比率	16.9%	17.4%		8.7%	

2007年3月期第1四半期 個別決算概要 ②

【部門別売上高】

(単位:百万円)

	2006年3月期 1Q		2007年3月期 1Q		対前年
売上高合計	7,788	100.0%	10,242	100.0%	+31.5%
直営店型	6,942	89.1%	9,313	90.9%	+34.2%
レストラン提携型	579	7.4%	696	6.8%	+20.2%
その他	266	3.5%	233	2.3%	-12.6%
直営店舗数	32		45		+13
直営会場数	45		66		+21
オフバランス会場数	12		33		+21
提携レストラン数	11		13		+2

【直営部門 取扱組数・平均単価】

	2006年3月期 1Q	2007年3月期 1Q	対前年
取扱組数 (※)	1,594	2,099	+505
拳式披露宴平均単価 (千円)	4,328	4,390	+62

※取扱組数には、拳式のための組数が、2006年3月期 1Q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 1Q	2007年3月期 1Q	対前年
取扱組数	244	261	+17
拳式披露宴平均単価 (千円)	2,358	2,646	+288

個別業績解説 (PL) : 直営部門 ①総括

	2006年3月期 1Q	2007年3月期 1Q	前年差異	前年増加率
売上高 (百万円)	6,942	9,313	+2,371	+34.2%
期末会場数	45	66	+21	+46.7%
オフバランス会場	12	33	+21	+175.0%
取扱組数 (※1)	1,594	2,099	+505	+31.7%
稼働率 (※2)	60.8%	56.4%	-4.4point	—
挙式披露宴単価 (千円) A	4,328	4,390	+62	+1.4%
1挙式披露宴平均出席人数 (人) B	81	79	-2	-2.5%
1人あたりの単価 (円) (A/B)	53,432	55,569	+2,137	+4.0%

※1 組数には、挙式のみ組数が、2006年3月期 1Qは**3組**含まれています。(現在、挙式のみ販売は終了)

※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。

■稼働率減少要因

・2007年3月期は、5月の大型連休中は食材の保存等衛生管理上の理由から仕入れを控えたため、前もって受注を控えた。

⇒5月の稼働率は前年と比較して大幅に減少

・一部の既存店が営業不振だったことも影響した。(スライド ⑤・⑥ を参照)

⇒不振店6店舗平均で稼働率は前年より17.2ポイント低下

※上記の内容については計画策定時に想定。2007年3月期1Qの稼働率は計画通りに推移

業績解説(PL):直営部門 ②既存店の状況 -1

	2006年3月期 1Q	2007年3月期 1Q	前年差異	前年比
売上高 (百万円)	6,519	6,035	-484	-7.4%
組数	1,490	1,353	-137	-9.2%
単価	4,375	4,460	85	1.9%
売上総利益 (百万円)	3,620	3,419	-200	-5.5%
売上高売上総利益率	55.5%	56.7%	0.8point	
販管費(百万円)	1,893	1,969	75	3.9%
売上高販管費率	24.0%	26.5%	2.4%	
経常利益 (百万円)	1,763	1,487	-276	-15.6%
経常利益率	27.1%	24.6%		

※2005年3月末までにオープンした29店舗を既存店として集計した。

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

■売上高

既存店の中で一部店舗が社内体制等による要因で不振。売上高は前年を下回った。
前年の売上高を下回った主な店舗:金沢・富山・広島・郡山・水戸・新潟
※上記6店舗合計で、前年同期を売上高で491百万円、経常利益で254百万円下回っている。

■売上総利益

一部店舗において、装花の内製化を進めたことにより、前年を0.8ポイント上回った。
装花の内製化を行った店舗:3店舗

■販管費

白金店における食中毒事故対応費用及び安全衛生管理体制強化のための費用が発生したため、前年を75百万円上回った。(安全衛生管理体制にかかわる費用は今後も発生。計画時に想定済み)

個別業績解説 (PL) : 直営部門 ②既存店の状況 -2

■不振の要因

- 前年度の店舗運営体制等、内部体制の不備が主な要因

店舗	開店	2007年3月期1Q 前年差異	
		売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)
金沢	2004年7月	-107	-64
富山	2004年7月	-84	-43
郡山	2004年4月	-83	-46
広島	2004年2月	-82	-49
水戸	2004年1月	-68	-23
新潟	2004年3月	-67	-29
合計		-491	-254

■対策

金沢・富山・新潟

- ・2005年秋より、営業体制を全面的に見直し(営業ツールの一新・接客方法の見直し等)
- ・2006年6月より、新しい支配人を着任させ、グループマネージャー(元スーパーバイザー)を変更
- ・新しくウェディングプランナーも補充し、抜本的にチーム作りから見直し

広島

- ・2005年秋以降、グループマネージャーが集中的に施策を見直し
⇒2007年3月期1Qの成約率は48%と、**前年同期の31%を大幅に上回る**

水戸

- ・2006年1月より、優秀な支配人を着任させたが、1名では建て直しができなかった
- ・2006年7月より、営業統括部付の教育担当者(フィールドトレーナー)を3名配属し、8月までに集中的に建て直しを実施

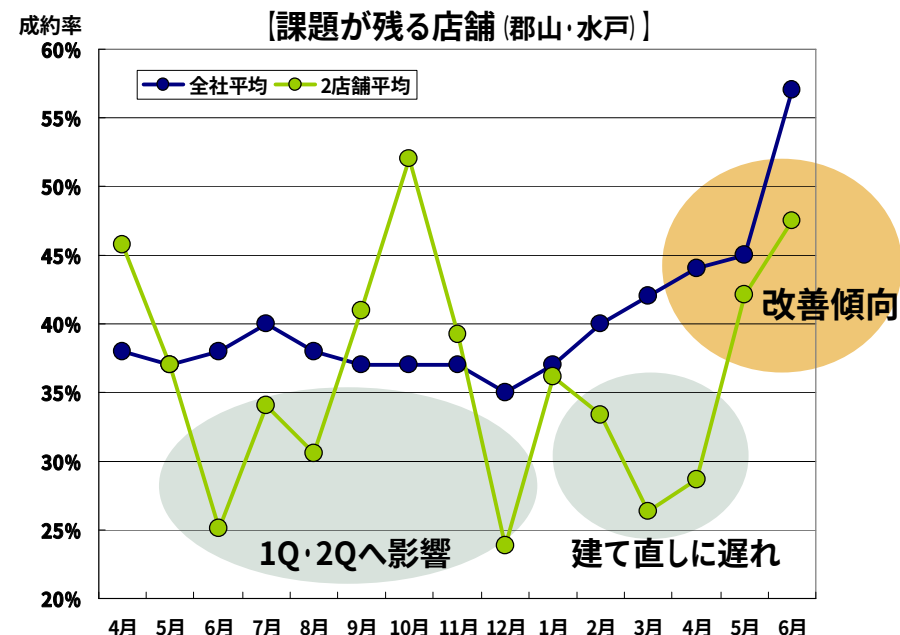
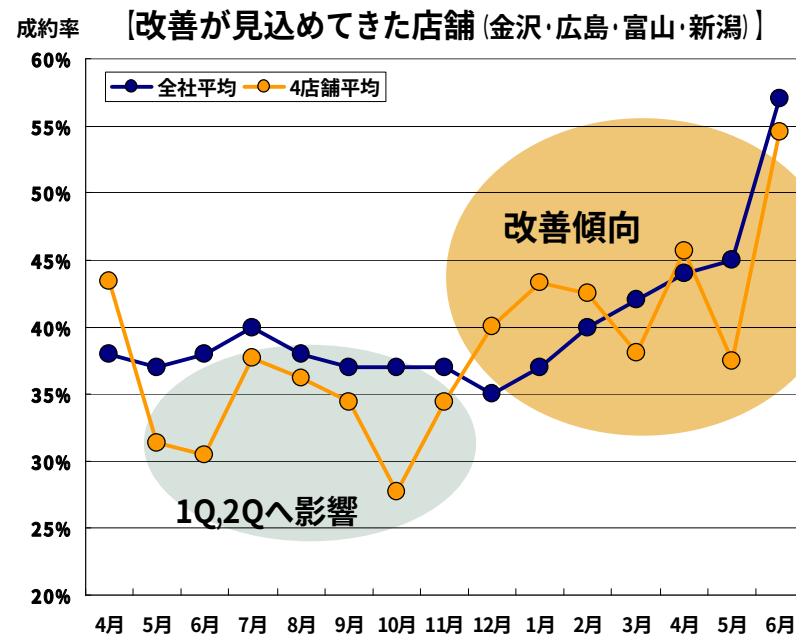
郡山

- ・建物を自由に見ていただく「オープンハウス」による集客を実施
会場に接する機会を増やし、市場内での認知を高める
- ・今後、ウェディングプランナーの異動等により、全体の平均スキルを改善することを検討

個別業績解説 (PL) : 直営部門 ②既存店の状況 -3

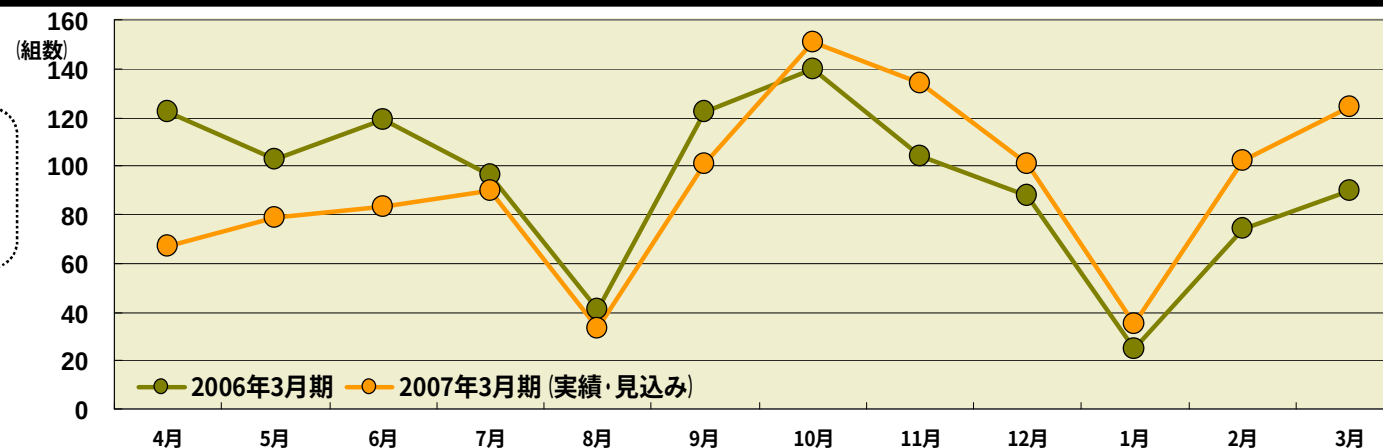
■改善状況

● 一部課題は残るが、全般的に改善傾向。第3四半期以降の業績は回復の見込み



2006年7月現在では、第3四半期以降の組数は前年を上回る見込み

各月の6店舗
合計組数の比較



個別業績解説 (PL) : 提携レストラン部門

	2006年3月期 1Q	2007年3月期 1Q	前年差異	前年比
売上高 (百万円)	579	696	+117	+20.2%
期末会場数	11	13	+2	
取扱組数	244	261	+17	+7.0%
拳式披露宴単価 (千円)	2,358	2,646	+288	+12.2%

■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

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1Q) **54.8%** → (今1Q) **55.5%**

- ・社内一部店舗において、装花を内製化したことにより、売上高売上総利益率は0.7ポイント改善
内製化を実施した店舗での平均改善ポイント:3.4ポイント(6店舗・8会場)

■販売費及び一般管理費

●売上高販管費率

(前1Q) **35.4%** → (今1Q) **40.3%**

- ・2005年1月からSPCや不動産リースによるオフバランス出店を本格化しているため、
地代家賃の比率が高くなったことが影響(売上高地代家賃比率 2.7ポイントアップ)
- ・ゴールデンウィークにおける広告強化、店舗体制強化のための人員増に伴う広告費、人件費増加
広告費・人件費率合計で1.5ポイントアップ
- ・開業前準備費用及び管理費用の負担率は、前年なみ
開業前準備費用:前1Q **218百万円**(売上高比率 2.8%) ⇒ 今1Q:**256百万円**(売上高比率 2.5%)
管理部門費用 :前1Q **360百万円**(売上高比率4.6%) ⇒ 今1Q:**460百万円**(売上高比率4.5%)

上記の内容は、計画策定時に想定しております。

個別業績解説 (BS) : 資産の状況

(単位: 百万円)

	2005年6月末	2006年3月末	2006年6月末	増減① (6月末比較)	増減② (3月末比較)
流動資産合計	2,826	3,611	2,786	-40	-825
現金及び預金	2,200	2,877	2,124	-76	-752
売掛金	115	40	66	-49	+26
たな卸資産	11	92	74	+62	-17
前払費用	256	366	424	+167	+58
その他	245	242	103	-142	-139
貸倒引当金	-3	-7	-7	-3	±0
固定資産合計	13,105	15,601	17,207	+4,101	+1,606
有形固定資産計	7,951	8,530	9,539	+1,588	+1,009
建物・構築物	7,398	7,866	7,799	+400	-67
土地	107	107	987	+879	+879
建設仮勘定	56	16	223	+167	+207
その他	388	540	529	+140	-11
無形固定資産計	116	102	107	-8	+4
投資その他の資産計	5,037	6,967	7,559	+2,522	+592
投資有価証券	236	782	1,095	+858	+312
関連会社株式	5	91	91	+86	±0
長期貸付金	1,778	1,697	1,514	-263	-182
差入敷金保証金	2,532	3,922	4,389	+1,856	+467
その他	484	474	469	-15	-4
資産合計	15,932	19,212	19,993	+4,060	+780

①税金の支払及び出店資金充当に伴う減少

②店舗数増加に伴う家賃増

③新規出店に伴う増加 (参:スライド⑬)

④SPC出資に関わる増加

⑤店舗増加に伴う増加
(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)

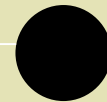
	2005年6月末	2006年3月末	2006年6月末	増減① (6月末比較)	増減② (3月末比較)
負債合計	6,076	7,347	7,584	+1,507	+237
流動負債合計	5,131	7,010	7,581	+2,449	+570
買掛金	1,142	1,852	1,559	+417	-292
短期借入金	—	—	2,528	+2,528	+2,528
1年以内返済予定長期借入金	1,557	1,346	941	-615	-404
1年以内償還予定社債	200	—	—	-200	—
未払法人税等	566	1,277	615	+48	-661
前受金	981	1,012	1,060	+78	+48
その他	682	1,521	875	+192	-645
固定負債合計	945	336	3	-941	-333
長期借入金	941	333	—	-941	-333
その他	3	3	3	±0	±0
純資産合計	9,855	11,865	12,408	+2,553	+543
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	4,010	6,020	6,563	+2,553	+543
負債・純資産合計	15,932	19,212	19,993	+4,060	+780

① 納税資金及び土地購入資金充当のため
(土地購入資金はオープンまでは短期借入金で対応)

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（一部自社保有にて出店）

※5月公表からの変更点

新規出店数:16店舗・23会場 → 16店舗22会場

オープン時期:松本 12月→11月 高松 1月→12月

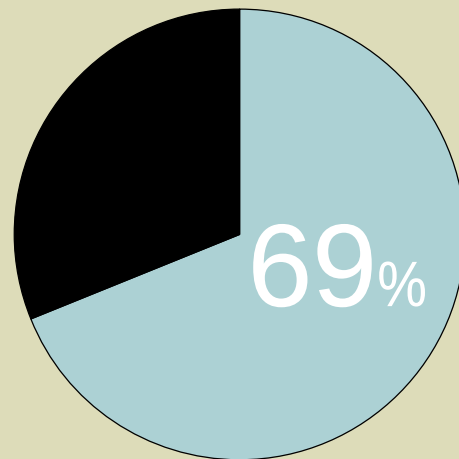
⇒新設会場数の変更に伴う業績への影響は軽微であるため、業績予想の変更はありません。

出店計画

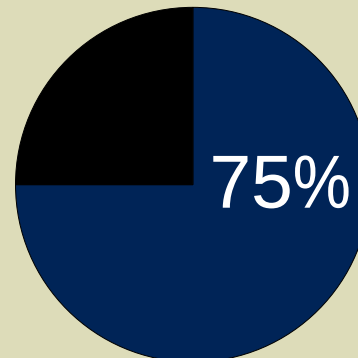
■16店舗・22会場の新設を予定 →すべての店舗が契約済み

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	アクアガーデン迎賓館 (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	名称未定 (札幌)	1 Banquet	土地建物保有

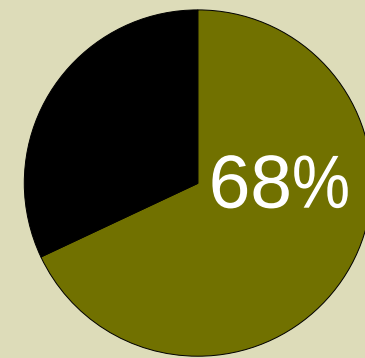
受注状況 (6月30日現在)



2006年6月30日現在の予約組数/2007年3月期計画総組数



2005年



2004年

■昨年と比較して受注獲得に遅れ

- ・新規出店が年度後半に集中したこと及び開業前準備期間が短かったことが影響

[平均開業前準備期間] 2007年3月期: 6.5 ヶ月 2006年3月期: 7.4 ヶ月

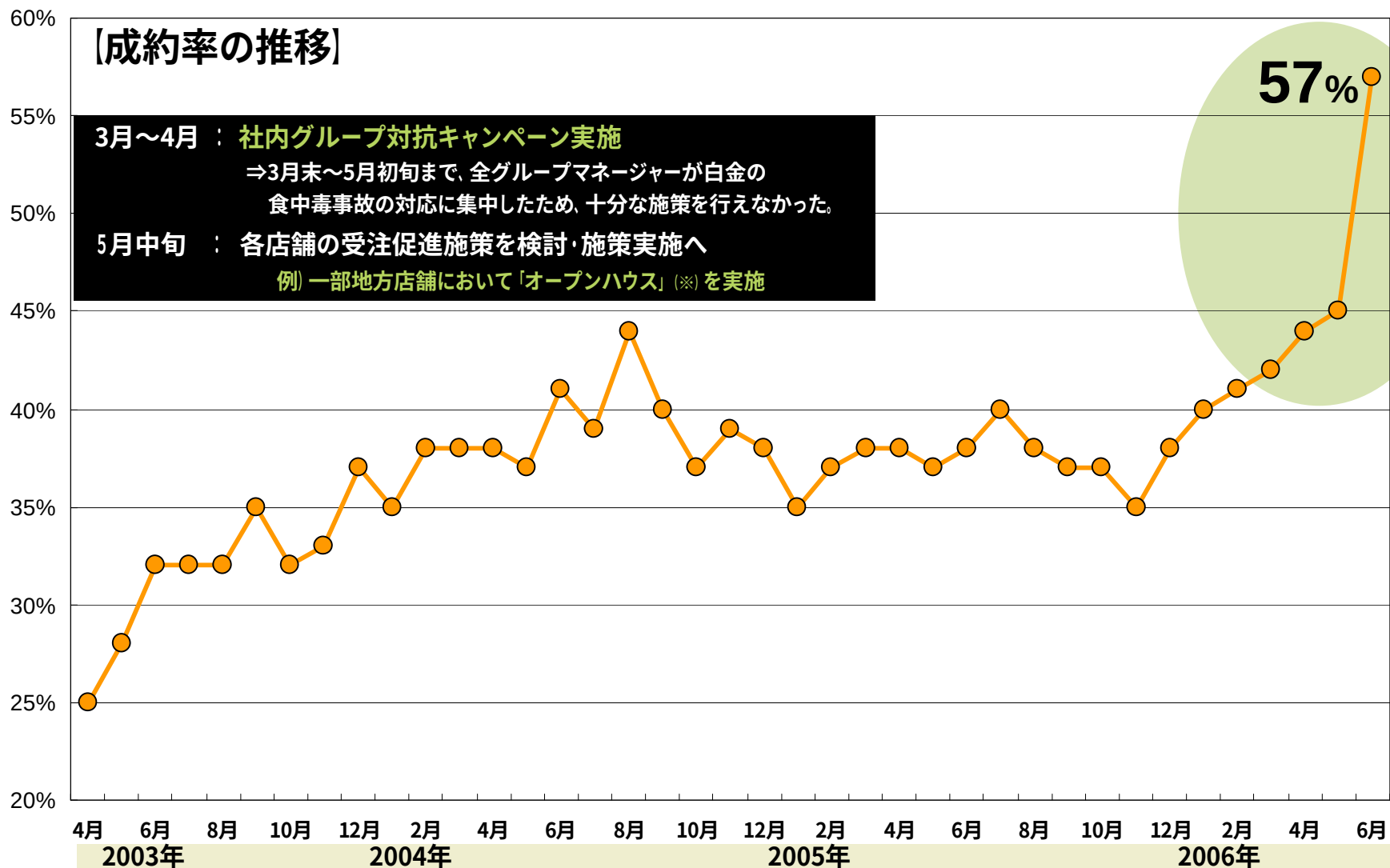
[新規出店店舗の達成率] 2006年6月末: 66% 2005年6月末: 69%

- ・達成率60%以下の店舗には集中的な対策を実施中

例) フィールドトレーナーを設置し、集中的に体制の立て直しを実施

[対象店舗] 東北:1、首都圏:1、北陸:1、中国・四国:1、関西:1、九州:2

組数達成に向けた取り組み

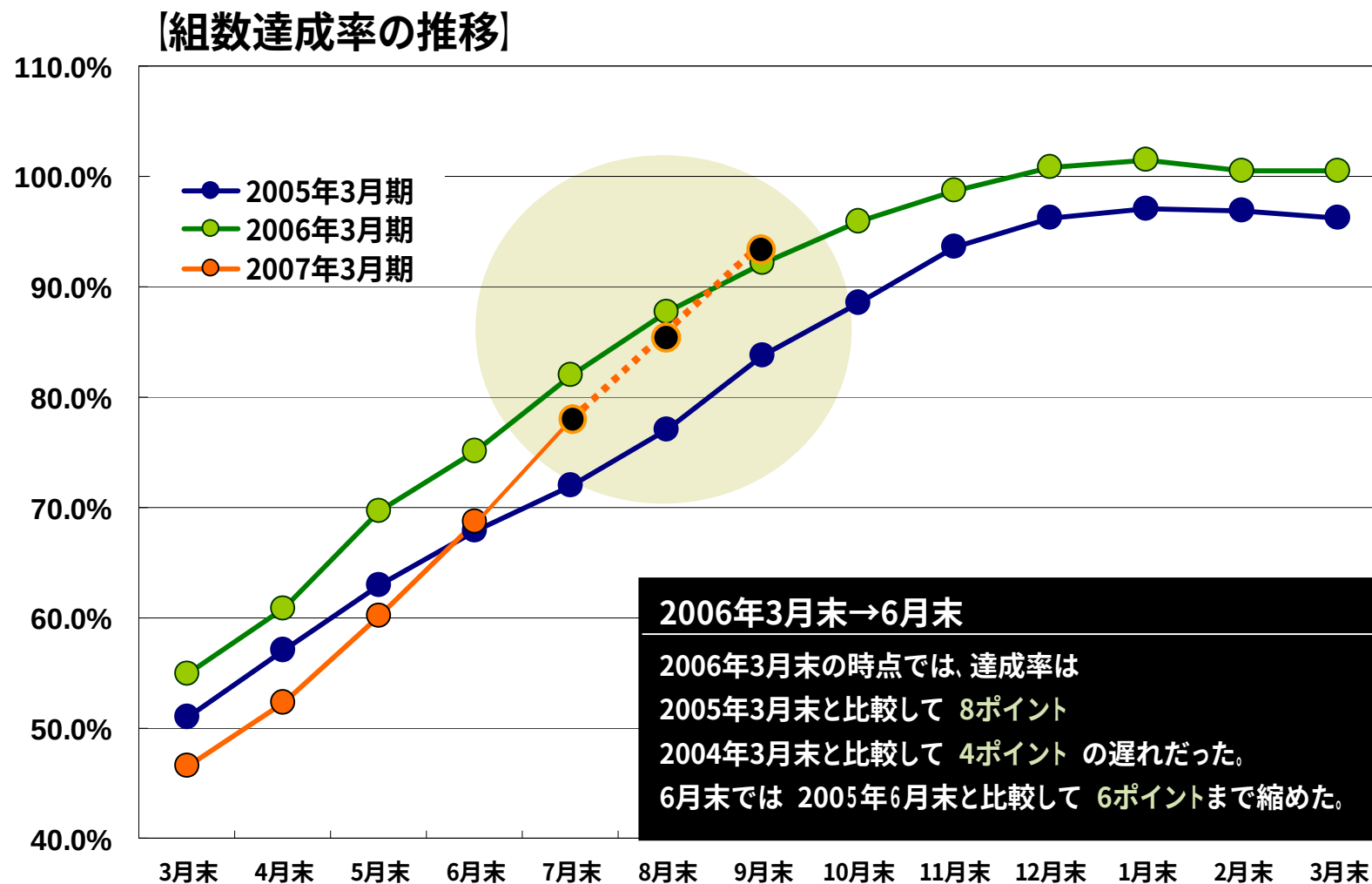


「オープンハウス」とは

通常、T & Gではお客様に店舗を見学していただくのに完全予約制としておりますが、一部の店舗では建物を完全開放する日程を設定しています。当日は挙式披露宴で実際に行われる数々の演出を自由に見ていただくことで、より具体的なパーティーのイメージを持っていただけます。

組数達成率の推移

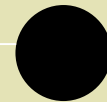
■ 9月末までに、2006年3月期と同じ達成率に



3

Progress of New Business

新規事業進捗状況



ポータルサイト事業

株式会社総合生活



2005年9月開設

PV (page view) 数・訪問者数は順調に拡大中

6月の実績

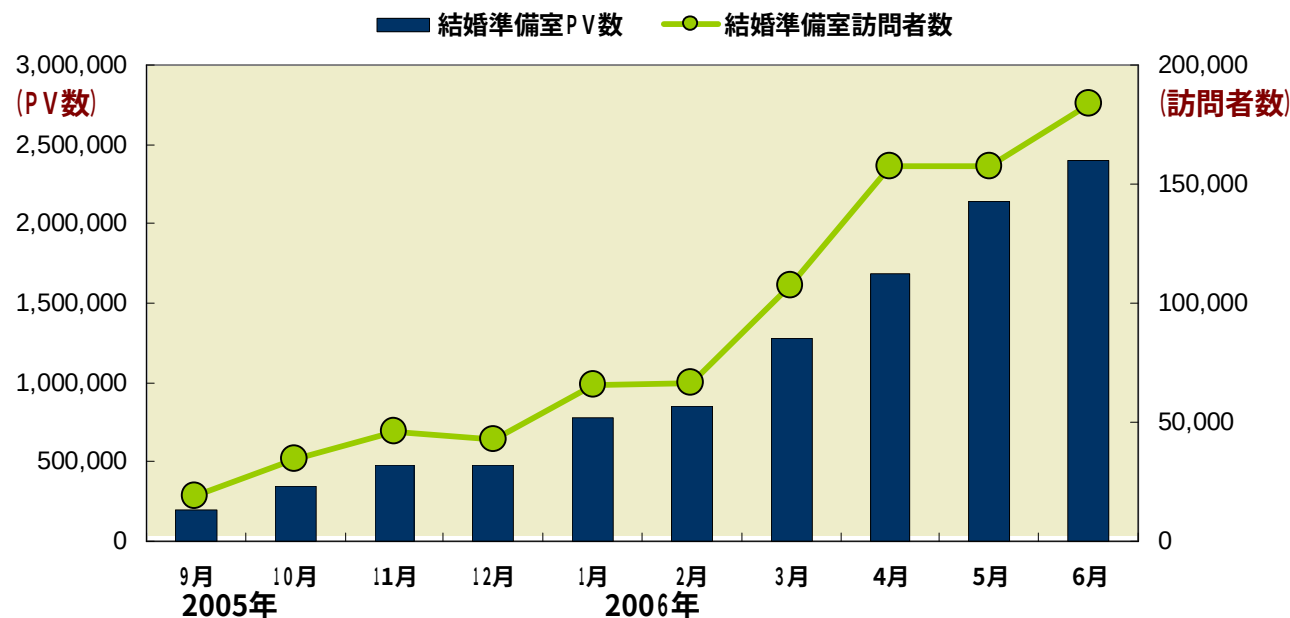
PV数: **2,402,713**

訪問者数: **183,723**

2007年3月期第1四半期 (連結調整前)

売上高: 38百万円

経常利益: 4百万円



■四半期TOPICS

- ・コンテンツ強化 ブログ等の顧客参加数増加、モバイルからの閲覧機能追加等
- ・会員登録開始 (6月19日)



2006年6月にはT & G顧客利用率 6%を突破

2007年3月期中にT & G顧客利用率 10%を目指す

2007年3月期第1四半期 (連結調整前)

売上高:7百万円

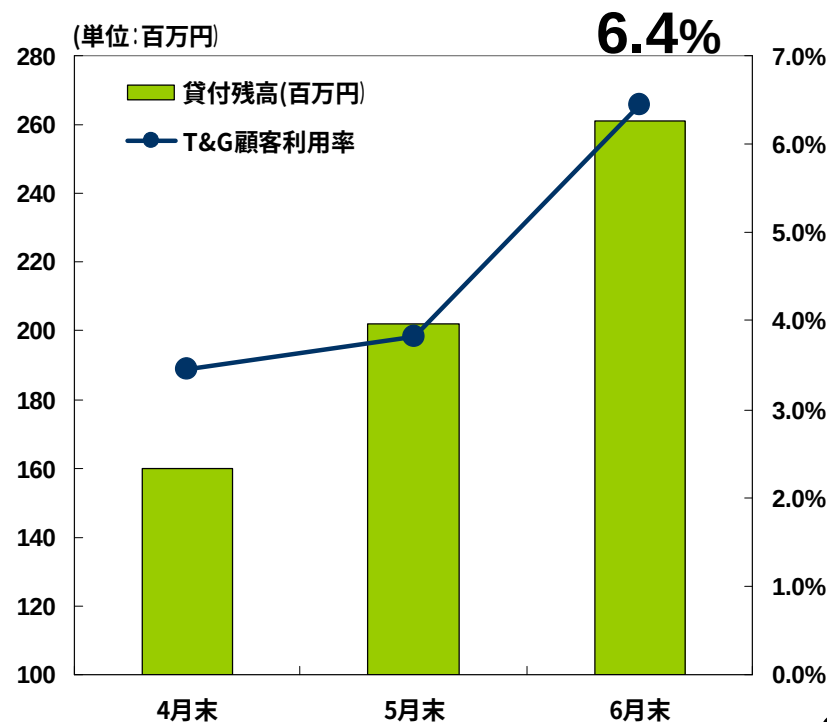
経常損失:11百万円

6月末貸付残高:261百万円 6月末貸付組数:200組

⇒融資残高が6億円以上となれば、単月黒字へ。今期下期中には単月黒字化を果たす予定

■四半期TOPICS

- ・社内体制の強化
人員増員
- ・T & Gプランナー向けマニュアルを作成
- ・商品内容を見直し
⇒保証条件等、多様化





2006年5月より営業開始

8月中には第一種旅行業の資格を取得予定

2007年3月期第1四半期 (連結調整前)

取扱金額: 29百万円

営業収入: 3百万円

経常損失: 15百万円

⇒営業準備のための費用が先行したため

■四半期TOPICS

・旅行業開始のための準備

13社との受託販売契約／決済体制

・ウェブサイト運営開始

顧客ごとに作成する「マイページ」にて
商品紹介を開始

・旅行業免許変更手続き

自社オリジナル商品を販売するために、
第一種旅行業へ変更申請 (8月中取得予定)

・T & G顧客向け営業を強化

各会場のウェディングイベントに参加





2006年5月 第1号店オープン (代官山)

2007年3月期は合計で6店舗の新規出店の予定

2007年3月期第1四半期 (連結調整前)

売上高: 14百万円

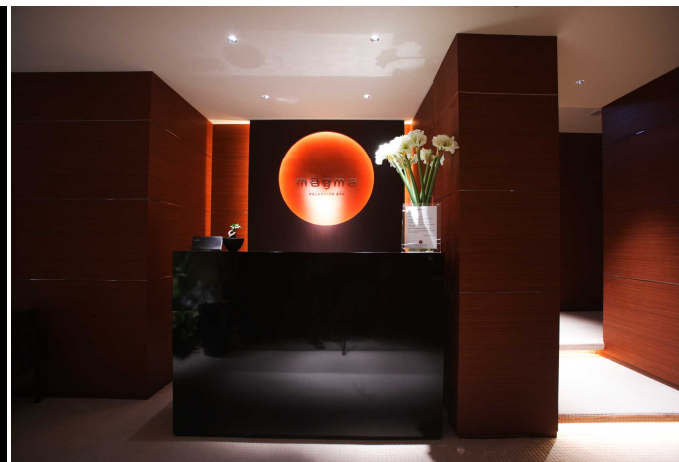
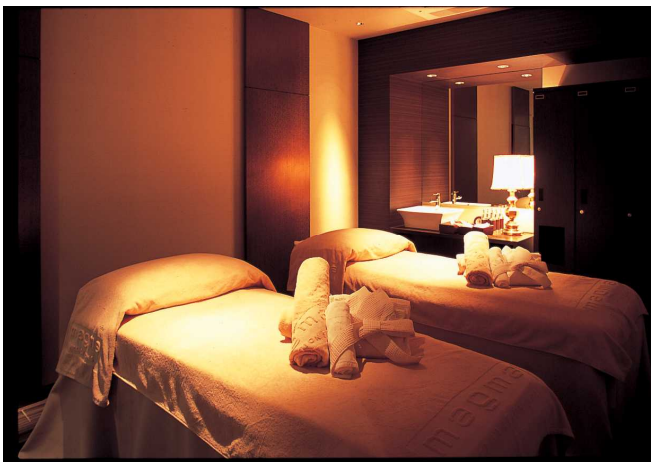
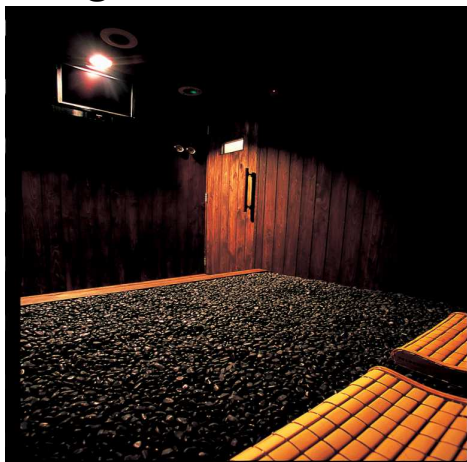
経常損失: 18百万円

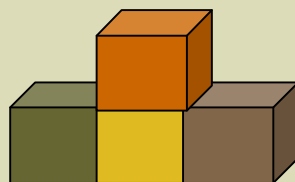
⇒出店準備のための費用が先行したため

■ 今後出店を予定している地域

大阪、福岡、東京 (赤坂、表参道等)

magma RELAXATION SPA (代官山)





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1四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 合 せ 先



代表取締役社長 : 野尻 佳孝

社長室 IR グループ : 吉村 美代子・堀 友美・浦川 智子

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

T&G

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