



February 6, 2006

Corporate Presentation

TAKE AND GIVE. NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 2006年3月期 第3四半期決算説明会

CONTENTS

2006年3月期 第3四半期決算報告

2006年3月期 第3四半期決算概要①	1
2006年3月期 第3四半期決算概要②	2
2006年3月期 第3四半期期のポイント	3
業績解説（P L）：直営店部門 ①総括	4
業績解説（P L）：直営店部門 ②稼動向上への取組み	5
業績解説（P L）：直営店部門 ③既存店の状況	6
業績解説（P L）：提携レストラン部門	7
業績解説（P L）：売上総利益・販管費	8
業績解説（B S）：資産の状況	9
業績解説（B S）：負債・資本の状況	10

2006年3月期の状況 及び 最新トピックス

2006年3月期収益計画	11
受注状況	12
出店状況	13
新規事業（旅行）	14-15

1

2006年3月期 第3四半期決算報告

2006年3月期 第3四半期決算概要 ①

【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		
	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	対前年	2005年3月期	2006年3月期(予)	対前年
売上高	15,505	25,825	+66.6%	21,830	32,868	+50.6%
売上総利益	8,661	14,136	+63.2%	12,088		
売上総利益率	55.9%	54.7%		55.4%		
販管費	5,832	9,360	+60.5%	8,634		
販管费率	37.6%	36.2%		39.6%		
営業利益	2,828	4,775	+68.8%	3,454		
営業利益率	18.2%	18.5%		15.8%		
経常利益	2,852	4,886	+71.3%	3,501	5,150	+47.1%
経常利益率	18.4%	18.9%		16.0%	15.7%	
当期利益	1,659	2,834	+70.8%	2,049	3,013	+47.0%
当期利益率	10.7%	11.0%		9.4%	9.2%	

【主な資産の状況】

	第3四半期末			期末	
	2004年12月末	2005年12月末	増減	2005年3月末	増減
総資産	15,248	17,665	+2,416	17,185	+479
自己資本	8,567	11,794	+3,226	8,959	+2,834
自己資本比率	56.2%	66.8%		52.1%	
有利子負債	3,737	1,705	-2,032	3,475	-1,770
有利子負債比率	24.5%	9.7%		20.2%	

2006年3月期 第3四半期決算概要 ②

【部門別売上高】

(単位:百万円)

	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	対前年
売上高合計	15,505 100.0%	25,825 100.0%	+66.6%
直営店型	12,459 80.4%	23,090 89.4%	+85.3%
レストラン提携型	2,147 13.8%	1,991 7.7%	-7.2%
その他	898 5.8%	742 2.9%	-17.3%
直営店舗数	26	39	+13
直営会場数	37	56	+19
提携レストラン数	12	14	+2

【直営部門 取扱組数・平均単価】

	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	対前年
取扱組数(※)	2,791	5,263	+2,472
挙式披露宴平均単価(千円)	4,451	4,353	-98

※取扱組数には、挙式のための組数が2005年3月期 4月-12月には14組、
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)

【提携部門 取扱組数・平均単価】

	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	対前年
取扱組数	817	799	-18
挙式披露宴平均単価(千円)	2,603	2,475	-127

①

稼働改善

地方エリアを中心に、稼働が改善

直営店稼働率 52.4% ➡ 61.1%

2005年3月期4月-12月 2006年3月期4月-12月

2006年3月期は単価と稼働のバランスを重視した運営を実施した。

【四半期別の直営店稼働改善状況】

1Q:56.5% ⇒ 60.8% 2Q:41.6% ⇒ 56.6% 3Q:58.5% ⇒ 65.1%

②

オフバランス 本格化

新規出店はすべてオフバランス出店

期中投資額 4,654 百万円 ➡ 1,907 百万円

2005年3月期4月-12月 2006年3月期4月-12月

2005年3月期及び2006年3月期は4月-12月で10店舗 15会場の新規出店を実施

(参考) 2005年3月期の出店及び設備投資

出店数：13店舗19会場 通期投資額：48億99百万円 フリーキャッシュフロー：△169百万円

業績解説 (PL) : 直営部門 ①総括

	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	対前年差異	対前年増加率
売上高(百万円)	12,459	23,090	+10,631	+85.3%
期末会場数	37	56	+19	+61.3%
オフバランス会場	2	23	+21	
取扱組数 (※1)	2,791	5,263	+2,472	+88.6%
稼働率 (※2)	52.4%	61.1%	+8.7point	—
挙式披露宴単価(千円) A	4,451	4,353	-98	-2.2%
1挙式披露宴平均出席人数(人) B	84	79	-5	-5.5%
1人あたりの単価(円) (A/B)	52,988	54,843	+1,855	+3.5%

※1 組数には、挙式のための組数が2005年3月期 4月-12月には14組、2006年3月期 4月-12月は3組含まれています。(現在、挙式のみは販売終了)

※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。

■増収要因

- ・ 2006年3月期においては12月までに計画通り15会場を新設。前年と比較して19会場の増設。
- ・ 稼働率向上により、取扱組数増加率は会場増設率を上回った。

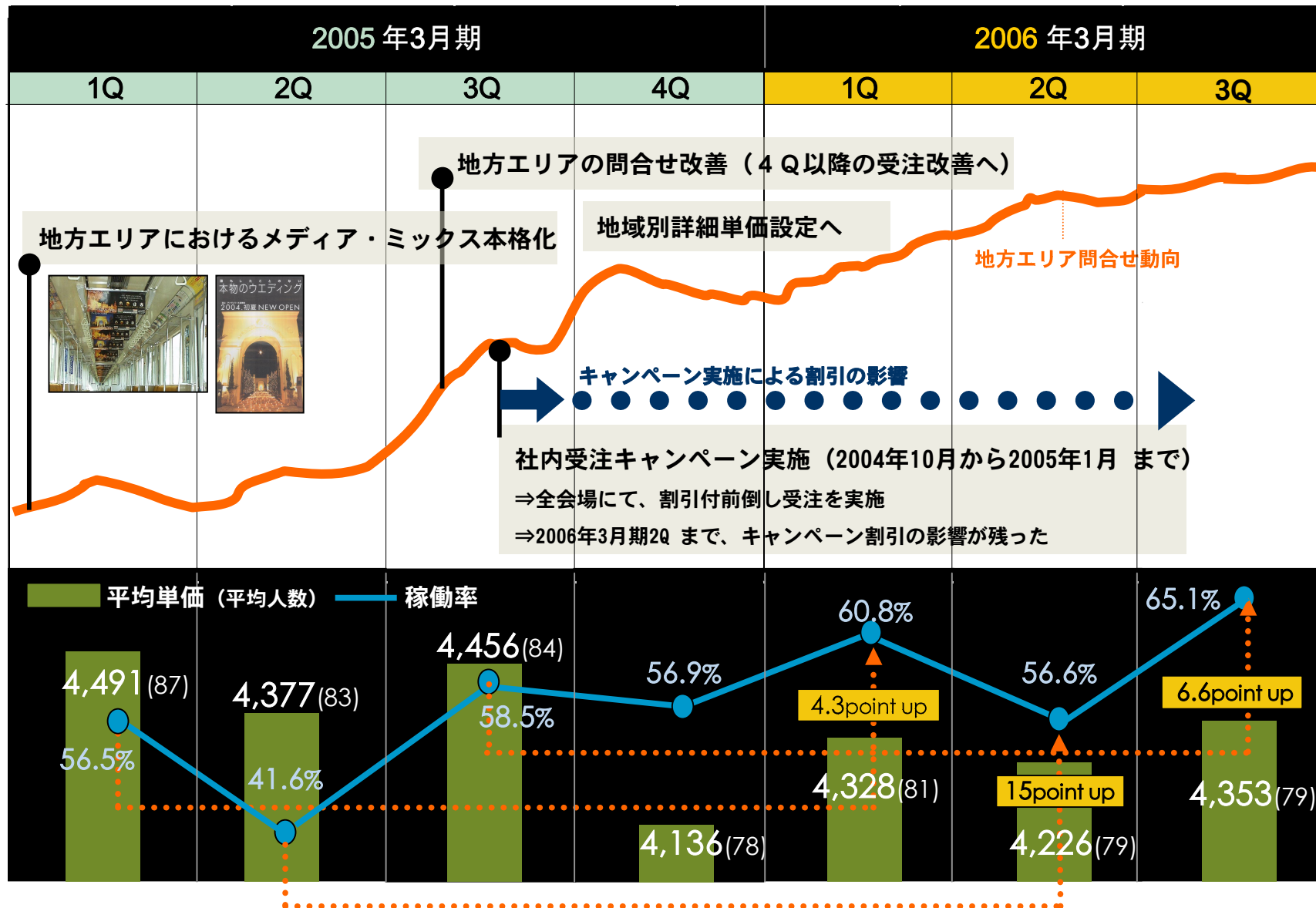
■単価減少要因

- ・ 2005年3月期4Qより、地域性を考慮した単価設定を実施。少人数パーティーの制限も緩和。
→ 平均出席人数が少ない地域の増加に伴い、平均人数が減少し単価は前期を下回った。
- ・ 2005年3月期に実施した受注キャンペーン(※4)の割引も若干影響した。

※4 社内で行った割引付前倒し受注を、2004年10月から2005年1月 まで実施いたしました。(スライド⑤を参照)

業績解説 (PL) : 直営部門 ②稼動向上への取組み

■ 2005年3月期からの取組み状況



業績解説 (PL) : 直営部門 ③既存店の状況

	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	前年差異	前年比
売上高 (百万円)	9,919	10,866	+947	+9.5%
組数	2,187	2,444	+257	+11.8%
拳式披露宴単価 (千円)	4,535	4,446	-89	-2.0%
1拳式披露宴平均出席人数 (人)	86	83	-3	-3.5%
売上総利益 (百万円)	5,748	6,052	+303	+5.3%
売上高売上総利益率	58.0%	55.7%	-2.3point	
販管費 (百万円)	3,053	3,292	+238	+7.8%
売上高販管費率	30.8%	30.3%		
経常利益 (百万円)	2,791	2,854	63	+2.3%
経常利益率	28.1%	26.3%		

※2005年3月期4月-12月及び2006年3月期4月-12月で比較できる店舗を対象とした。

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

■組数と単価

- ・特に地方店において稼働改善のため、取扱組数は11.8%前年同期を上回った。
- ・2005年3月期 4Q から実施した地域別単価設定と、平均出席人数の減少により拳式披露宴単価は、前年同期を2.0%下回った。
- ※特に平均出席人数に変化があった店舗：水戸(△10)、高崎・広島(△7)、名古屋(△6)

■売上総利益

- ・平均出席人数の減少及び社内キャンペーン割引の影響により、売上高売上総利益率は前年同期を2.3ポイント下回ったが、売上高の増加に伴い売上総利益は5.3%前年同期を上回った。

■販管費

- ・5月の大型連休や8月における受注強化等により、広告費を125百万円増加させた。
- ・シェフ・キッチン人員を増員し、体制を強化した。

業績解説（PL）：提携レストラン部門

	2005年3月期 4月-12月	2006年3月期 4月-12月	前年差異	前年比
売上高（百万円）	2,147	1,991	-156	-7.2%
期末会場数	12	14	+2	
取扱組数	817	799	-18	-2.2%
拳式披露宴単価(千円)	2,603	2,475	-127	-4.9%

※ 2006年3月期中の提携数の増減

2005年4月：クイーンアリス迎賓館閉店により、提携終了

2005年7月：ゼックス代官山、ゼックス大阪と提携開始 2005年10月：ゼックス愛宕と提携開始

■減収要因

- ・ レストラン所有者側の事情により、稼動が減少したことが原因

クイーンアリス迎賓館：2005年4月をもって営業終了

レストラン側の諸事情により、受注活動を停止していた店舗が2店舗存在した。

⇒受注活動を再開したのが、2005年2月以降のため、今期の本格的な稼動は下期から

- ・ 新規提携のレストラン（7月2店舗、10月1店舗）の本格的な稼動は、来期からの予定。

■単価減少要因

- ・ 2005年3月期に実施した社内キャンペーンの影響及び高単価店舗の営業終了のため、拳式披露宴単価は前年同期を4.9%下回った。

上記の内容は、計画策定時に想定。今期の利益計画に影響はありません。

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) **55.9%** → (今 4月-12月) **54.7%**

- ・収益性の高い直営部門の売上高比率が 80.4% ⇒ 89.4%まで高まったが、上期までの社内割引キャンペーンの影響等により、直営部門の売上高売上総利益率が低下したため、前年同期と比較して1.2ポイント低下した。
⇒社内割引キャンペーンの影響は下期から減少していくが、出席人数の低下による影響もあるため、今後は料飲売上高の増加等、売上高売上総利益率を向上させるための施策を強化していく。

売上総利益の内容は、計画策定時に想定。今期の利益計画に影響はありません。

■販売費及び一般管理費

●売上高販管費率 (前 4月-12月) **37.6%** → (今 4月-12月) **36.2%**

- ・開業前準備費用及び管理費用の負担が、前期を下回った。
開業前準備費用：前3Q 704百万円 (売上高比率4.5%) ⇒ 今3Q : 785百万円 (売上高比率 3.0%)
管理部門費用 : 前3Q 882百万円 (売上高比率 5.7%) ⇒ 今3Q : 1,175百万円 (売上高比率4.6%)
- ・SPC・不動産リース導入により地代家賃の比率が高くなったが、(売上高地代家賃比率0.9ポイントアップ) 一方で、地方店の広告効果の高まりにより、広告費の負担は前期を下回った。(0.9ポイントダウン)

業績解説 (BS) : 資産の状況

	2004年12月末	2005年3月末	2005年12月末	増減① (12月末比較)	増減② (3月末比較)
流動資産合計	2,550	4,473	2,762	+211	-1,711
現金及び預金	2,045	3,821	2,084	+39	-1,737
売掛金	122	56	123	+0	+67
たな卸資産	16	22	23	+7	+0
前払費用	197	225	296	+98	+70
その他	174	351	244	+69	-107
貸倒引当金	-5	-4	-9	-4	-5
固定資産合計	12,697	12,712	14,902	+2,205	+2,190
有形固定資産計	8,048	7,836	8,402	+354	+566
建物・構築物	7,254	7,274	7,627	+372	+353
土地	—	107	107	+107	—
建設仮勘定	437	95	205	-231	+110
その他	355	359	461	+105	+102
無形固定資産計	128	122	109	-19	-13
投資その他の資産計	4,520	4,752	6,391	+1,870	+1,638
投資有価証券	180	208	742	+562	+533
関連会社株式	—	—	5	+5	+5
子会社株式	—	—	30	+30	+30
長期貸付金	1,820	1,800	1,726	-94	-73
差入敷金保証金	2,088	2,296	3,416	+1,327	+1,119
その他	431	447	471	+40	+23
資産合計	15,248	17,185	17,665	+2,416	+479

(単位：百万円)

①借入金の返済・税金の支払に伴う減少
(3月末比較)

②一般企業からの売上増加に伴う増加

③店舗数増加に伴う家賃増

④SPC出資に関わる増加

⑤(株)グッドラック・コーポレーション
への出資

⑥店舗増加に伴う増加
(SPC導入後も継続して発生)

業績解説 (BS) : 負債・資本の状況

(単位:百万円)

	2004年12月末	2005年3月末	2005年12月末	増減① (12月末比較)	増減② (3月末比較)
負債合計	6,680	8,226	5,870	-809	-2,355
流動負債合計	4,975	6,542	5,533	+558	-1,008
買掛金	786	1,308	1,434	+647	+125
1年以内返済予定長期借入金	1,632	1,595	1,371	-260	-223
1年以内償還予定社債	400	200	—	-400	-200
未払金	569	714	661	+91	-53
未払法人税等	982	1,379	1,173	+190	-206
前受金	496	1,120	579	+83	-540
その他	107	223	313	206	+89
固定負債合計	1,705	1,683	336	-1,368	-1,346
長期借入金	1,705	1,680	333	-1,371	-1,346
その他	—	3	3	+3	0
資本合計	8,567	8,959	11,794	+3,226	+2,834
資本金	2,948	2,949	2,949	0	0
資本剰余金	2,894	2,895	2,895	0	0
利益剰余金	2,724	3,114	5,949	+3,224	+2,834
負債・資本合計	15,248	17,185	17,665	+2,416	+479

①有利子負債は、3月末から1,770百万円減少

2

2006年3月期の状況 及び 最新トピックス

2006年3月期収益計画

FY March
2006

売上高	:	328億68百万円	(前年同期 218億30百万円 +50.6%)
経常利益	:	51億50百万円	(前年同期 35億01百万円 + 47.1%)
当期利益	:	30億13百万円	(前年同期 20億49百万円 + 47.0%)

■ 21会場（13店舗）を新規増設 → 直営店事業がさらに伸長

●期末会場数 → 41会場 から 62会場へ ●直営店比率 → 90% へ

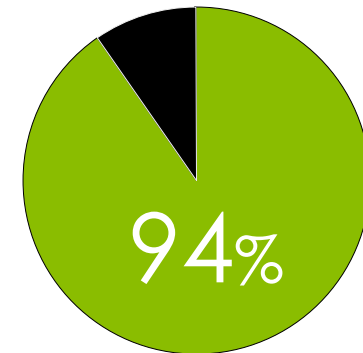
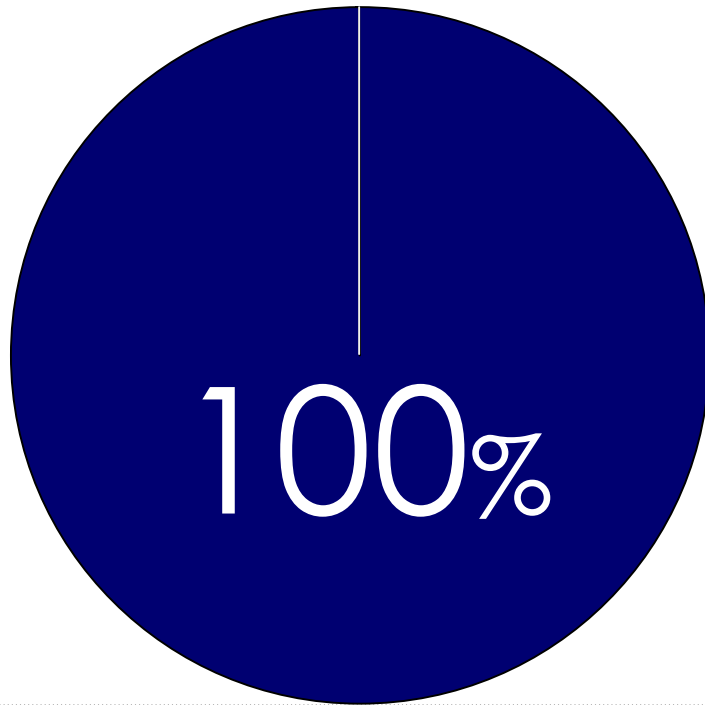
■ SPC活用による新規出店を本格化

- 増設する21会場はすべてオフバランスによる出店（16会場がSPC・5会場は不動産リース）
- フリーキャッシュフローは上場来初の黒字転換へ

今期計画組数の 100%の受注を獲得済み

Order
condition

(2005年12月末現在)



2005年12月末現在の実績＋予約組数/2006年3月期計画総組数

2004年12月末現在の実績＋予約組数/2005年3月期計画総組数

来期は7店舗 10会場が契約済み

■来期出店状況

OPEN予定	店舗名称	店舗タイプ
2006. 4月	アクアガーデンテラス（大阪）	1 Banquet
2006. 5月	ベイサイド迎賓館（松山）	2 Banquet
2006. 6月	アクアテラス迎賓館（新横浜）	1 Banquet
2006. 7月	アクアガーデン迎賓館（沼津）	1 Banquet
2006. 8月	ベイサイド迎賓館（和歌山）	2 Banquet
2006. 8月	ガーデンヒルズ迎賓館（札幌）	1 Banquet
2006. 10月	ガーデンクラブ迎賓館（四日市）	2 Banquet

■今期出店状況 （13店舗 21会場）

4月：アーセンティア迎賓館（大阪）	1B	10月：ベイサイドパーク迎賓館（大阪）	2B
5月：ベイサイド迎賓館（鹿児島）	2B	11月：アーククラブ迎賓館（福山） / SHOTO GALLERY（松涛）	各1B
6月：北山迎賓館（京都）	1B	12月：アーフェリーク迎賓館（小倉）	2B
7月：アーフェリーク迎賓館（大阪）	1B	1月：ベイサイド迎賓館（千葉）	2B
8月：ガーデンヒルズ迎賓館（さいたま新都心）	2B	2月：ベイサイド迎賓館（長崎）	2B
9月：アーフェリーク迎賓館（岐阜）	2B	3月（予）：ガーデンヒルズ迎賓館（長野）	2B

新規事業（旅行）

New
business

挙式披露宴事業で培ったノウハウを活用して、
カスタムメイドのオリジナル旅行事業へ進出



TRAVEL

新婚旅行・記念旅行事業

2006年2月：

(株)アニバーサリートラベルを(株)JTBとの合併会社として設立。

新婚旅行・記念旅行をオーダーメイド型で販売。

Release

挙式披露宴事業で培ったノウハウを活用して、カスタムメイドのオリジナル旅行事業へ進出

New
business



TRAVEL

需 要

80%以上の顧客が新婚旅行を実施

- ・新婚旅行客の87%がパッケージツアーを利用。

⇒ 挙式披露宴同様、新婚旅行においてもオリジナリティに対するニーズが高いと認識。

差 別 化

T&Gの企画提案力 ・ JTBのネットワーク活用のオリジナル商品

- 商品企画・提案：カスタムメイドでお客様の要望に応じたサービスを提供するノウハウを持つ**T&G**
- +
- 旅行手配：世界各国に幅広いチャネルを持ち、豊富な選択肢を用意できる**JTB**

⇒ 2社のコラボレーションが可能にする高付加価値商品の提供。

T&G

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

本資料は、当社の事業内容及び事業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。また、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。

当社IRページでは、短信等の開示情報を適時に開示するだけでなく、決算説明会の模様を動画にて、説明会の同日にアップするなど、より皆様にご活用いただけるページを目指しております。また、T&Gでは決算情報や店舗オープン情報等、最新IR情報をメールでお送りするサービスを行っております。



IR専用ページ を ぜひ ご利用ください

(PC) <http://www.tgn.co.jp/ir>

(mobile) <http://m-ir.jp/c/4331>

■ IR お問い合わせ先 代表取締役社長 ： 野尻 佳孝 社長室IR担当 ： 吉村 美代子・浦川 智子

TEL : 03-5469-3070

e – MAIL : ir@tgn.co.jp

T&G