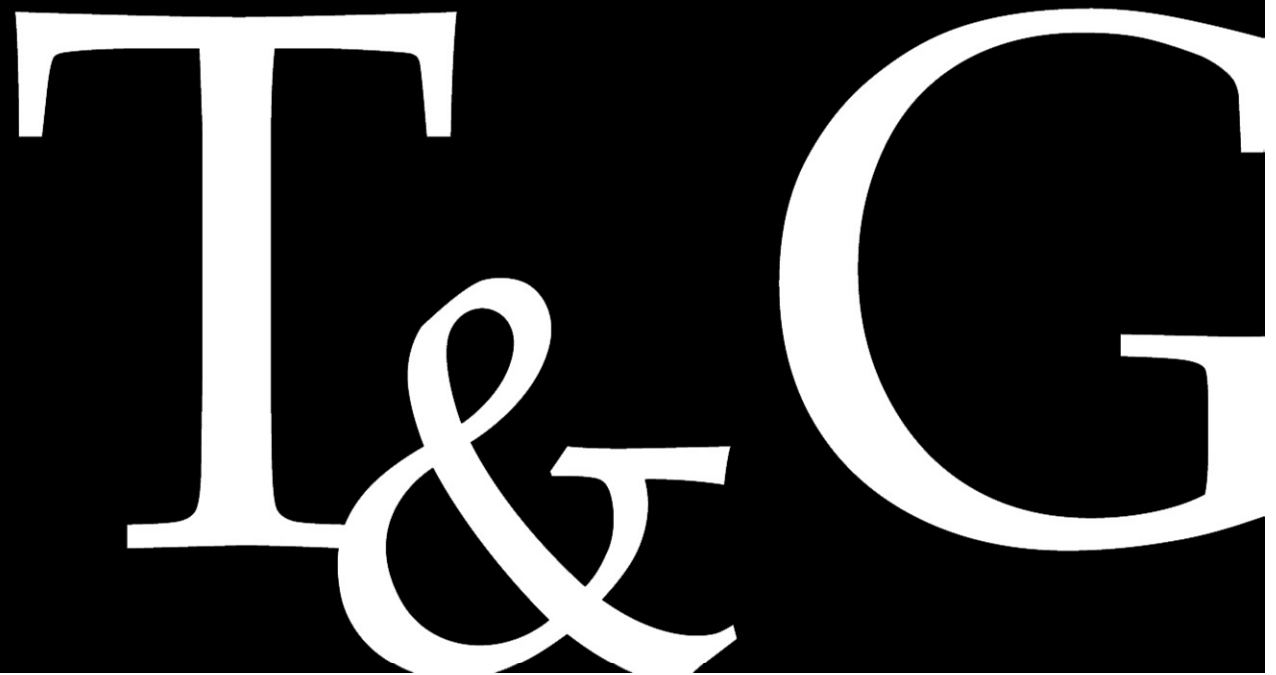


Corporate Presentation

2008年3月期決算説明資料

A large, white, stylized logo consisting of the letters 'T' and 'G' connected by an ampersand '&'. The 'T' is a simple, bold, sans-serif character. The '&' is a decorative, calligraphic script. The 'G' is a bold, sans-serif character with a thick stroke. The entire logo is set against a black background.

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 FY Ending March 31 , 2008

2008年3月期業績報告

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

TOPICS:2008年3月期業績予想の修正内容について ①連結

「選択と集中」の考え方に基づき、事業領域の再構築を検討した結果、以下の取り組みについて決算処理を実施することとし、2007年11月22日公表の2008年3月期の連結業績予想を下記のとおり修正致しました。

(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 (%)	(参考) 前期 (2007年3月期) 実績
売上高	44,201	43,642	-559	-1.3%	46,417
営業利益	-980	-901	79	+8.1%	6,625
経常利益	-980	-1,403	-423	-43.2%	6,325
当期純利益	-1,200	-2,055	-855	-71.3%	3,666

業績修正の主な要因

- ・ 国内ウェディング事業直営店舗(九州地区)の減損損失:570百万円
- ・ T&G Beauty(美容事業)の店舗閉鎖(一部予定)に係る特別損失:266百万円
- ・ パートナーエージェント(結婚情報サービス事業)の撤退に係る特別損失:102百万円
- ・ グッドラック・コーポレーション(海外・リゾートウェディング事業)の遊休資産に係る減損損失:30百万円

2008年3月期に計上する特別損失:1,034百万円

TOPICS:2008年3月期業績予想の修正内容について ②個別

「選択と集中」の考え方に基づき、事業領域の再構築を検討した結果、以下の取り組みについて決算処理を実施することとし、2007年11月22日公表の2008年3月期の個別業績予想を下記のとおり修正致しました。

(単位:百万円)

【個別】	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B－A)	増減率 (%)	(参考) 前期 (2007年3月期) 実績
売上高	41,075	40,520	-555	-1.4%	45,833
営業利益	0	-207	-207	-	6,651
経常利益	0	-167	-167	-	6,857
当期純利益	-220	-1,697	-1,477	-	4,172

業績修正の主な要因

- ・ 国内ウェディング事業直営店舗(九州地区)の減損損失:613百万円
- ・ T&G Beauty(美容事業)への貸付金に対する貸倒引当金他:588百万円
- ・ パートナーエージェント(結婚情報サービス事業)への貸付金に対する貸倒引当金他:675百万円

2008年3月期に計上する特別損失:1,892百万円

Results of FY Ending March 31, 2008

2008年3月期連結決算概要及び解説

(単位:百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	前年比	2008年3月期 四半期別			
				1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	46,417	43,642	-6.0%	9,483	9,912	12,516	11,730
売上総利益	25,028	22,449	-10.3%	5,022	5,083	6,449	5,892
売上総利益率	53.9%	51.4%	-2.5pt	53.0%	51.3%	51.5%	50.2%
販管費	18,403	23,350	+26.9%	5,598	6,162	5,895	5,693
販管费率	39.6%	53.5%	+13.9pt	59.0%	62.2%	47.1%	48.5%
営業利益	6,625	-901	-	-575	-1,079	554	199
営業利益率	14.3%	-2.1%	-16.3pt	-6.1%	-10.9%	4.4%	1.7%
経常利益	6,325	-1,403	-	-658	-1,129	263	120
経常利益率	13.6%	-3.2%	-16.8pt	-6.9%	-11.4%	2.1%	1.0%
当期純利益	3,666	-2,055	-	-557	-891	-33	-573
当期純利益率	7.9%	-4.7%	-12.6pt	-5.9%	-9.0%	-0.3%	-4.9%

損益計算書

- 売上高の92.8%にあたる40,520百万円が、国内ウェディング事業によるもの
⇒個別決算にて詳細を解説
- 販管費の増加は、国内ウェディング事業における新規出店ならびに
- 『基盤固めに係るコスト』が主な要因
⇒個別決算にて詳細を解説

連結決算概要(BS)

—2008年3月期—

(単位:百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減
流動資産合計	8,886	4,934	-3,951
現金及び預金	6,876	2,515	-4,361
売掛金	120	268	+147
営業貸付金	797	1,061	+264
たな卸資産	141	106	-34
その他	965	1,004	+38
貸倒引当金	-15	-20	-4
固定資産合計	29,385	36,225	+6,840
有形固定資産合計	20,446	23,873	+3,427
無形固定資産合計	320	1,091	+771
投資その他の資産合計	8,619	11,260	+2,641
長期貸付金	1,441	1,331	-109
差入敷金保証金	6,165	8,236	+2,071
その他	1,012	1,692	+544
資産合計	38,271	41,160	+2,888

	2007年3月末	2008年3月末	増減
負債合計	23,248	28,528	+5,280
流動負債合計	12,131	11,224	-906
買掛金	2,980	2,681	-298
短期借入金	2,730	3,505	+774
1年以内返済予定長期借入金	1,869	2,440	+570
未払法人税等	2,211	45	-2,165
閉店損失引当金	—	94	-
関係会社事業損失引当金	—	102	-
リース資産減損勘定	—	42	-
その他	2,340	2,312	-27
固定負債合計	11,116	17,304	+6,187
長期借入金	11,018	16,577	+5,559
リース資産減損勘定	—	507	-
その他	98	219	+121
純資産合計	15,023	12,631	-2,392
資本金	2,949	2,949	+0
資本剰余金	2,895	2,895	+0
利益剰余金	9,160	6,743	-2,416
為替換算調整勘定	—	7	+7
少数株主持分	18	35	+16
負債・純資産合計	38,271	41,160	+2,888

貸借対照表

- 固定資産の増加額6,840百万円のうち、3,444百万円については、国内ウェディング事業の新規出店(青山迎賓館他)によるもの
- 短期借入金の増加額774百万円のうち、280百万円については、(株)ライフエンジェルの営業貸付金の増加に伴う資金調達によるもの

⇒その他は個別決算にて詳細を解説

Results of FY Ending March 31, 2008

2008年3月期個別決算概要及び解説

損益計算書主要項目

(単位: 百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	前年比	2008年3月期 四半期別			
				1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	45,833	40,520	-11.6%	9,062	9,240	11,767	10,449
売上総利益	24,573	20,787	-15.4%	4,747	4,727	6,053	5,258
売上総利益率	53.6%	51.3%	-2.3pt	52.4%	51.2%	51.4%	50.3%
販管費	17,922	20,994	+17.1%	5,101	5,575	5,281	5,036
販管費率	39.1%	51.8%	+12.7pt	56.3%	60.3%	44.9%	48.2%
営業利益	6,651	-207	-	-353	-848	772	221
営業利益率	14.5%	-0.5%	-15.0pt	-3.9%	-9.2%	6.6%	2.1%
経常利益	6,857	-167	-	-320	-826	734	245
経常利益率	15.0%	-0.4%	-15.4pt	-3.5%	-8.9%	6.2%	2.3%
当期純利益	4,172	-1,697	-	-226	-532	402	-1,340
当期純利益率	9.1%	-4.2%	-13.3pt	-2.5%	-5.8%	3.4%	-12.8%

主な資産の状況

(単位: 百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減
総資産	32,340	35,082	+2,741
純資産	15,676	13,617	-2,058
自己資本比率	48.5%	38.8%	-9.7pt
有利子負債	9,578	16,386	+6,807
有利子負債比率	29.6%	46.7%	+17.1pt

部門別売上高

(単位:百万円)

	2007年3月期		2008年3月期		前年比
売上高	45,833	100.0%	40,520	100.0%	-11.6%
直営店型	41,752	91.1%	37,463	92.5%	-10.3%
レストラン提携型	2,741	6.0%	2,639	6.5%	-3.7%
その他	1,339	3.1%	417	1.0%	-68.8%

直営部門

	2007年3月期	2008年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円) (*1)	41,752	37,463	-4,288	-10.3%
会場数	84	88	+4	+4.8%
オフバランス会場	41	42	+1	+2.4%
取扱組数	10,011	8,944	-1,067	-10.7%
稼働率 (*2)	58.9%	44.3%	-14.6pt	
挙式披露宴単価(千円) (A)	4,123	4,137	+13	+0.3%
平均出席人数 (B)	76	77	+1	1.3%
一人当たり単価(円) (A/B)	54,262	53,727	-535	-1.0%

※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。

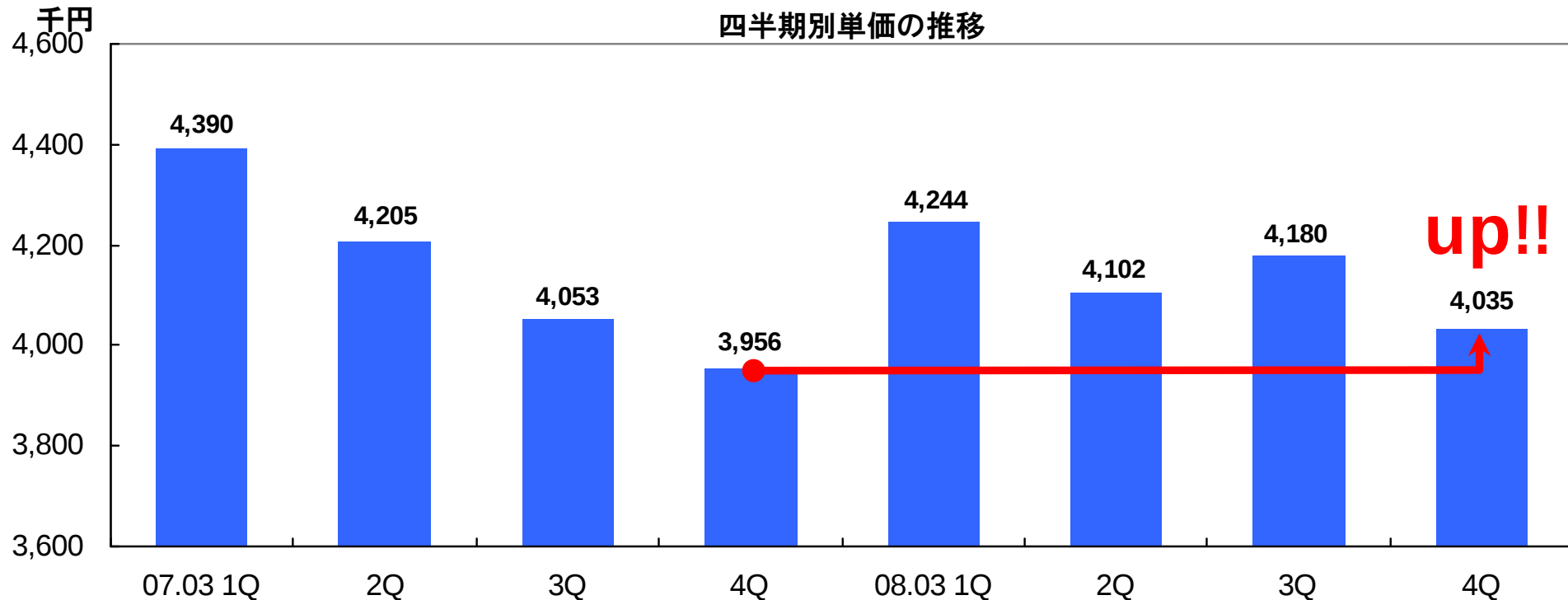
※2 稼働率の算出方法:対象期間中の取扱組数÷(対象期間中の土日祝日数×会場数×2(当社の最大回転数))

提携部門

	2007年3月期	2008年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円)	2,741	2,639	-102	-3.7%
会場数 (*3)	13	17	+4	+30.8%
取扱組数	1,037	977	-60	-5.8%
挙式披露宴単価(千円)	2,623	2,678	+55	+2.1%

※3 2008年3月期は4店舗と新規期中提携しております。(レストランテ ヴェントマリーノ、レスタジ、サンパウ、アストランス)

挙式披露宴単価は、割引等の営業施策の見直しにより、前期と比較して総体的に上昇しました。



	2007年3月期1-3月	2008年3月期1-3月	前年差異	前年比
売上高(百万円) (*1)	12,192	9,795	-2,396	-19.7%
取扱組数	3,015	2,399	-616	-20.4%
稼働率 (*2)	63.8%	46.1%	-17.7pt	
挙式披露宴単価(千円) (A)	3,956	4,035	+78	+2.0%
平均出席人数 (B)	77	77	-	-
一人当たり単価 (円) (A/B)	51,964	52,403	+439	+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))

単価

前期は割引等の営業施策により全体的に下落傾向にあったが、今期は施策の見直しを行った結果、総体的に上昇した。

	2007年3月期	2008年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円)	2,741	2,639	-102	-3.7%
会場数 (*)	13	17	+4	+30.8%
取扱組数	1,037	977	-60	-5.8%
挙式披露宴単価(千円)	2,623	2,678	+55	+2.1%

※ 2008年3月期は4店舗と新規期中提携しております。(レストランテ ヴェントマリーノ、レスタジ、サンパウ、アストランス)

コメント

- 管理体制整備・営業施策の見直しにより、単価が増加
- 集客力の低下により、取扱組数が減少
- 提携店の新規開拓は非常に好調(新規提携店4店舗)

販売費及び一般管理費は、概ね計画(2007年11月22日公表の修正計画)どおりとなりました。

(単位:百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	前年差異
販売費および一般管理費計	17,922	20,994	+3,072

以下、主な内訳

地代家賃	4,785	5,535	+750
人件費	4,483	4,916	+433
広告費	3,157	3,490	+332
減価償却費	912	1,355	+443
修繕費	84	293	+208

コメント

前年差異の主な要因

- ・地代家賃
 - ・人件費
- } 2007年3月期に出店した店舗が1年間稼動したことによる増加
2008年3月期の新規出店による増加
「基盤固め」による人員の増強による増加
- ・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

(単位:百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減
流動資産合計	8,867	4,243	-4,624
現金及び預金	5,638	1,677	-3,961
売掛金	67	54	-13
商品	71	36	-35
短期貸付金	2,370	1,672	-698
その他	732	815	+83
貸倒引当金	-12	-12	-
固定資産合計	23,473	30,838	+7,365
有形固定資産計	13,327	16,947	+3,619
建物及び構築物	9,421	10,004	+583
土地	2,772	6,246	+3,473
その他	1,132	696	-436
無形固定資産計	101	109	+8
投資その他の資産計	10,044	13,782	+3,737
長期貸付金	1,441	2,521	+1,080
差入敷金保証金	5,993	7,985	+1,991
その他	2,609	3,275	+666
資産合計	32,340	35,082	+2,742

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

新規出店に伴う増加

建物リースに伴う増加

子会社への追加出資

個別BS解説＜負債・純資産の状況＞

—2008年3月期—

(単位:百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減
負債合計	16,664	21,464	+4,800
流動負債合計	10,574	8,934	-1,640
買掛金	2,903	2,596	-306
短期借入金	1,920	2,300	+379
一年以内返済予定長期借入金	1,572	2,198	+626
その他	4,178	1,840	-2,340
固定負債合計	6,090	12,530	+6,440
長期借入金	6,086	11,887	+5,801
その他	3	642	+639
純資産合計	15,676	13,617	-2,058
資本金	2,949	2,949	-
資本剰余金	2,895	2,895	-
利益剰余金	9,831	7,772	-2,058
負債・純資産合計	32,340	35,082	+2,742

未払法人税等の減少

主に新規出店に伴う土地購入
資金への充当

Results of FY Ending March 31, 2008

2008年3月期グループ会社決算概要及び解説

		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		231	122
 (株)ライフエンジェル 設立:2005年7月 100%子会社		137	69
 (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		1,724	381
 (株)アニバーサリートラベル 設立:2006年2月 51%子会社		506	37
 (株)パートナーエージェント 設立:2006年9月 100%子会社		207	415
 (株)T&G Beauty 設立:2006年3月 51%子会社		292	166

2

Revenue plans for FY ending March 2009

2009年3月期計画

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

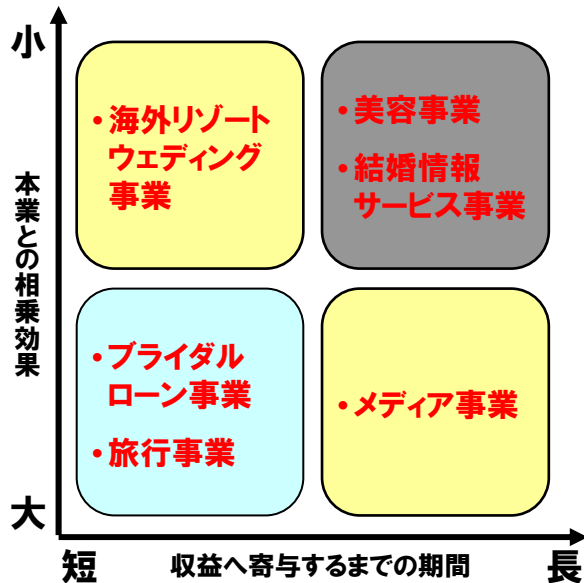
TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

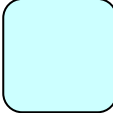
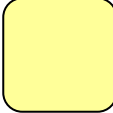
経営資源の最適な配分－選択と集中－

限られた経営資源を最適に配分するため、国内ウェディング事業により注力するとともに、事業領域の選択と集中を進めます。結果、2007年5月に公表した3ヵ年収益計画については、見直しを行います。

事業領域の考え方



選択と集中の進め方

-  • 国内ウェディング事業との相乗効果をさらに高めつつ、収益面での貢献に向けて注力していく
-  • 「選択と集中」を進める過程で、収益性や相乗効果の大きさを考慮しつつ、最善の方向性を探る
-  • 経営資源を効果的に配分するため、事業の縮小や撤退を進める
• 既に想定される損失については、2008年3月期決算で計上している

2007年5月24日に公表した「3ヵ年収益計画」については見直しを行う

- 事業の「選択と集中」を進め、最も効果の高い経営資源の配分を追究する
- まずは本業である国内ウェディング事業に注力し、経営資源の拡充を図る
- 上記に伴い、本業との相乗効果が小さく、収益化するまでに時間を要する事業を見直し、事業領域の再構築を行う

2009年3月期の業績予想について

2009年3月期の業績予想は、「選択と集中」の考え方に基づき、事業領域の見直しを実施したうえで、以下のとおり公表致しました。

(単位:百万円)

【連結】	2008年3月期 実績	2009年3月期 通期計画	増減額	増減率 (%)
売上高	43,642	51,912	8,270	+18.9%
営業利益	-901	2,079	2,980	-
経常利益	-1,403	1,963	3,366	-
当期純利益	-2,055	1,049	3,104	-

(単位:百万円)

【個別】	2008年3月期 実績	2009年3月期 通期計画	増減額	増減率 (%)
売上高	40,520	47,080	6,560	+9.3%
営業利益	-207	2,075	2,282	-
経常利益	-167	1,981	2,148	-
当期純利益	-1,697	1,069	2,766	-

2009年3月期上期の個別業績予想分析

2009年3月期上期の個別業績予想における経常利益については、以下の要因により、2008年3月期上期を下回る予想となりました。

2008年3月期実績と2009年3月期業績予想の比較(個別／上期)

(単位:百万円)

【個別】	2008年3月期 上期実績	2009年3月期 上期(計画)	増減額	増減率 (%)
売上高	18,303	18,874	571	3.1%
営業利益	-1,202	-1,487	-285	-23.7%
経常利益	-1,146	-1,542	-396	-34.6%
当期純利益	-758	-971	-213	-28.1%

2008年3月期上期との差異の要因

1. 2008年3月期下期の営業推進が原因で、成約数が想定したレベルに達していない
⇒ 詳細は後述
2. 組織拡充(体制作り)が主たる要因となり、販売費および一般管理費が増加
主な増加額の要因
⇒ 人件費(340百万円):組織拡充ならびに新規出店に伴う増加
⇒ 地代家賃(190百万円):新規出店に伴う増加
⇒ 販売促進費(140百万円):集客イベント等、新たな営業戦術に係るコスト

国内ウェディング事業の取り組み－過去の経緯－

2007年3月期と2008年3月期において経営上で意識していたこととその取り組み、ならびに成果と反省は以下のとおりです。急速な規模拡大を進めた結果、企業としての基盤が弱まりました。

	2007年3月期まで	2008年3月期 (次ページ以降で詳述)	2009年3月期
経営上で意識していたこと	・3ヵ年収益計画の達成(事業計画の必達) ・経営の多角化	・企業規模にあった基盤固め(体制作り) ・顧客視点を重視した営業の追究	詳細は後述
主な取り組み	・急速な店舗展開(年間十数店舗) ・新規事業推進(グループ会社の創設)	・企業理念の策定と浸透(顧客視点の営業) ・組織の拡充(企業規模にあった体制作り)	
結果	・3ヵ年収益計画は達成できた ・急速な規模拡大(多角化)によって、人材の付加価値が希薄化し、国内ウェディング事業のサービスレベルが低下した ・顧客視点を欠いた営業に偏ってしまった ・組織や体制作りの整備に注力できなかった	・企業理念の浸透や組織の拡充等、全体的には取り組みを実現することが出来た ・マーケティングが不十分であったため、自らの仮説のみに基づいた取り組みに陥ってしまった ・戦術を打ち出さぬまま現場に権限を委譲したことで、結果的にオペレーションがバラバラになってしまった	
振り返り (反省点)	・顧客目線を持った営業を推進することと、企業規模に合った組織を確立することが急務	・マーケティングにより戦略・戦術を打ち出すことが必要 ・打ち出した戦術や施策の推進を補い、統制することができる組織体制が必要	

2008年3月期の推進と反省点

顧客視点を意識したサービス提供を目指したが、全体的にマーケティングができていなかったことから、十分な結果を残せませんでした。

2008年3月期に取り組んだこととその結果

取り組んだこと

集客力の向上に向けた取り組み

- 広告戦略の見直し
- 地元密着の営業推進(メディア対策等)

施設の競争力強化に向けた取り組み

- 積極的なハードメンテナンス
- 装飾等のソフト面の強化

人材強化に向けた取り組み

- 企画提案力を高めるための研修強化
- 営業部門、料飲部門、人事部門による体系的な研修の推進

商品力の強化に向けた取り組み

- T&Gならではの挙式披露宴サービスの確立
- 既存商品の見直しによる競争力の強化

結果

十分なマーケティングをせずに施策を打ち出した結果、地域に即した訴求が実現できなかった

お客様の声ではなく、自らの仮説により進めたことで、実施時期に遅れが生じ、効果の高い施設強化ができなかった

顧客心理の把握が不十分であったため、優位性ばかりを追求し、結果、サービス業として重要な「安心感」を備える教育に欠けた

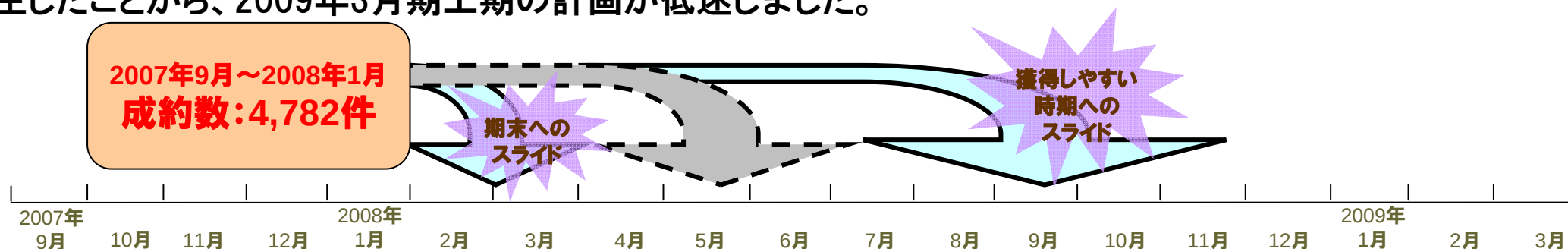
現場主導で商品力強化を進めた結果、各自の方向性にズレが生じてしまった

自社の仮説のみに頼った分析により、真相を見誤った
具体的な戦術を遂行するための戦略と組織がなかった

十分な結果を残せなかった

2008年3月期の営業推進による影響

2008年3月期(主に下期)の成約数が当初の見込みを下回ったこと、ならびに施行時期の構成に偏りが生じたことから、2009年3月期上期の計画が低迷しました。



1.マーケティングができておらず、成約数が低迷した

- ・マーケティングができていなかったことで、十分な結果を残せず、計画どおり進まなかった。

2.成約数の構成に偏りが生じ、2009年3月期上期の計画が低迷した

- ・本来目標とする構成と乖離したことで、今上期の成約数(計画)が低下してしまった。

成約数4,782件の構成	2008年3月まで	2008年4月～2008年8月	2008年9月以降
実績	27.9%	39.6%	32.5%
目標とする構成	20.0%	60.0%	20.0%

結果、2009年3月期上期の稼働率は想定を下回る計画となった

	2007年3月期上期実績	2008年3月期上期実績	2009年3月期上期(計画)
稼働率	51.8%	39.6%	41.0%

国内ウェディング事業の取り組み－2009年3月期－

今期は、会社の戦略に沿った戦術を遂行するための組織体制を拡充し、「真の顧客主義」を追求します。
下記の概要は、今期行っていく取り組みの一例であり、既に結果が出始めているものもあります。

2007年3月期

2008年3月期

2009年3月期

経営上の命題

取り組みの
基礎となる
アクション

前ページに記載のとおり

既に結果が
出始めている
取り組みの例

「真の顧客主義」の追究

- ・戦術・施策を打ち出すための徹底的なマーケティング
 - 「3C」(顧客・競合他社・自社)分析による徹底研究
- ・打ち出した戦術や施策を遂行できる組織体制の確立
 - 戦術を生み出す専門部署が横ラインを形成し、統制強化を図る縦ラインの部門をサポートするマトリックスの組織体制を確立

集客方法の見直し(マーケティング結果の反映)

地域ごとにマーケティングを行い、それぞれの地域に即した媒体に変更することで、集客方法を具体的に見直した結果、集客数は上昇傾向にある

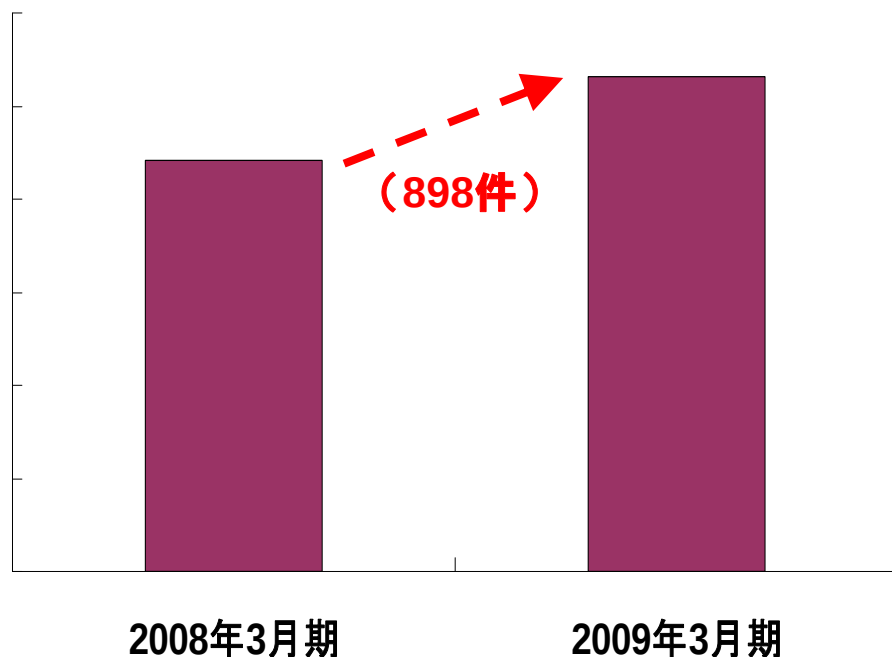
接客方法の見直し(統一オペレーションの推進)

お客様にご納得・ご満足いただく接客方法をオペレーションとして統一したことで、ご成約後のキャンセルが著しく減少した

2009年3月期の計画達成に向けた見込み

これらの取り組みを確実に遂行していくことで、今期の計画は達成できるものと確信しております。
なお、前期の推進状況との比較は以下のとおりであり、通期業績の達成に向け邁進します。

3月31日時点の成約数の比較



前年同時期との達成率の比較

前期との 達成率比較	3月31日時点
2008年3月期 (2007年3月末)	49.3%
2009年3月期 (2008年3月末)	約50.5%

前期と比較して達成率が約1.2ポイント上回っていることから、

- ・(業績修正をした)前期と同様の推進であっても達成可能な水準にある
- ・戦術を推進することにより、前期実績以上の推移を目指す

2009年3月期グループ会社計画

		売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)
 (株)総合生活 設立:2005年7月 100%子会社		450	1
 (株)ライフエンジェル 設立:2005年7月 100%子会社		194	10
 (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		2,802	47
 (株)アニバーサリートラベル 設立:2006年2月 51%子会社		1,010	11
 (株)パートナーエージェント 設立:2006年9月 100%子会社		35	△15
 (株)T&G Beauty 設立:2006年3月 51%子会社		268	△58

「選択と集中」の一環で抜本的な見直しを実施
(詳細は後述)

グループ会社決算解説ー収益化に向けて注力

本業への相乗効果が見込まれる、もしくは早期に収益面での貢献が見込まれる事業については、前向きに注力してまいります。

2009年3月期の取り組み計画

2009年3月期の目標KPI

総合生活

- ー 収益化が見込まれるメディア運営に特化した事業推進
- ー ECの拡充(商品点数の増強・出店数の増加)
- ー メディアを通じたユーザー管理強化(データベースの拡充)

- ー 総PV数(累計):77百万PV
- ー ユニークユーザー数:40万人
- ー ユーザー平均滞在時間22分

ライフエンジェル

- ー T&G顧客への営業推進強化
- ー 販管費構造の見直しによる収益性向上
- ー 一般顧客の流入ルート確立と効率性向上

- ー 貸付残高:1,600百万円
- ー 提携数:73会場
- ー T&Gグループ外構成比:50%

グッドラック・コーポレーション

- ー 既存販売ルートの強化による営業コスト削減
- ー 新規出店による事業規模拡大
- ー 商品の見直しによる収益性向上

- ー 実施件数:2,800件
- ー 平均単価:1,030千円

アニバーサリー トラベル

- ー T&G顧客への営業推進強化
- ー オリジナル商品(企画商品)強化による収益性向上
- ー 販売コスト削減(成約率向上)に向けた効率化への注力

- ー ハネムーン実施件数:1,250件
- ー オリジナル比率:60%

グループ会社取り組み状況－抜本的な見直しを実施

本業への相乗効果が小さく、収益化までに時間を要する事業については、抜本的に見直しを行います。
下記の2事業については、撤退もしくは縮小を実施する見込みです。

パートナー エージェント

事業の撤退・縮小に至った経緯

- － 事業譲渡により、当該事業から完全に撤退する
- － 新規会員数が当初の計画に達せず、結果、会費収入が低迷し、広告費の費用対効果が低下した
- － 『選択と集中』の過程において、経営資源の効率的な配分を実現するため、撤退を決定した

撤退・縮小に係るコスト項目

- － 貸付金評価損
- － 出資金評価損
- － その他諸経費

T&G Beauty

- － 地方3店舗(福岡店・心斎橋店・神戸店)の収益性の改善は見込まれず、当期においても好転することは厳しいため、閉鎖を前提として検討している
- － マーケットと競合状況のバランスが悪く、これ以上の営業施策は効果が低いと判断し、閉鎖に向けた検討を進める

- － 固定資産除却損
- － 撤退に係る原状回復費用
- － リース等の精算コスト
- － その他諸経費

撤退・縮小に係るコストについては、2008年3月期決算にて計上済み

「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
社長室

野尻 佳孝
柳瀬 光太郎 ・ 土屋 由美 ・ 佐々木 明子

T&G

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

(IR お問い合わせ先) TEL : 03-5469-3070

Email : ir@tgn.co.jp