



February.8, 2005

TAKE AND GIVE.NEEDS

2005年3月期 第3四半期 決算説明資料



THE TERM
3rd Quarter
MARCH, 2005

2005年3月期 第3四半期事業報告

T&G

売上高	：	155億 5百万円	（前年同期 79億62百万円	+ 94.7%）
経常利益	：	28億52百万円	（前年同期 12億57百万円	+126.7%）
当期利益	：	16億59百万円	（前年同期 5億79百万円	+186.3%）

Point

1

■計画通りに直営店出店を実現 ⇒ 直営店事業が大幅に伸長

- 第3四半期末店舗数 ： 13店舗 ⇒ 26店舗へ
- 直営店の事業比率 ： 71.3% ⇒ 80.4%へ
- 売上総利益率 ： 52.4% ⇒ 55.9%へ

2

■提携レストラン・直営店ともに、単価アップを実現 ⇒ 業績に貢献

- 提携レストラン単価 ： 2,527千円 ⇒ 2,603千円
- 直営店単価 ： 4,184千円 ⇒ 4,451千円

損益計算書 (2004年4月～2004年12月)

3rd Quarter of
FY March 2005

単位 (百万円)

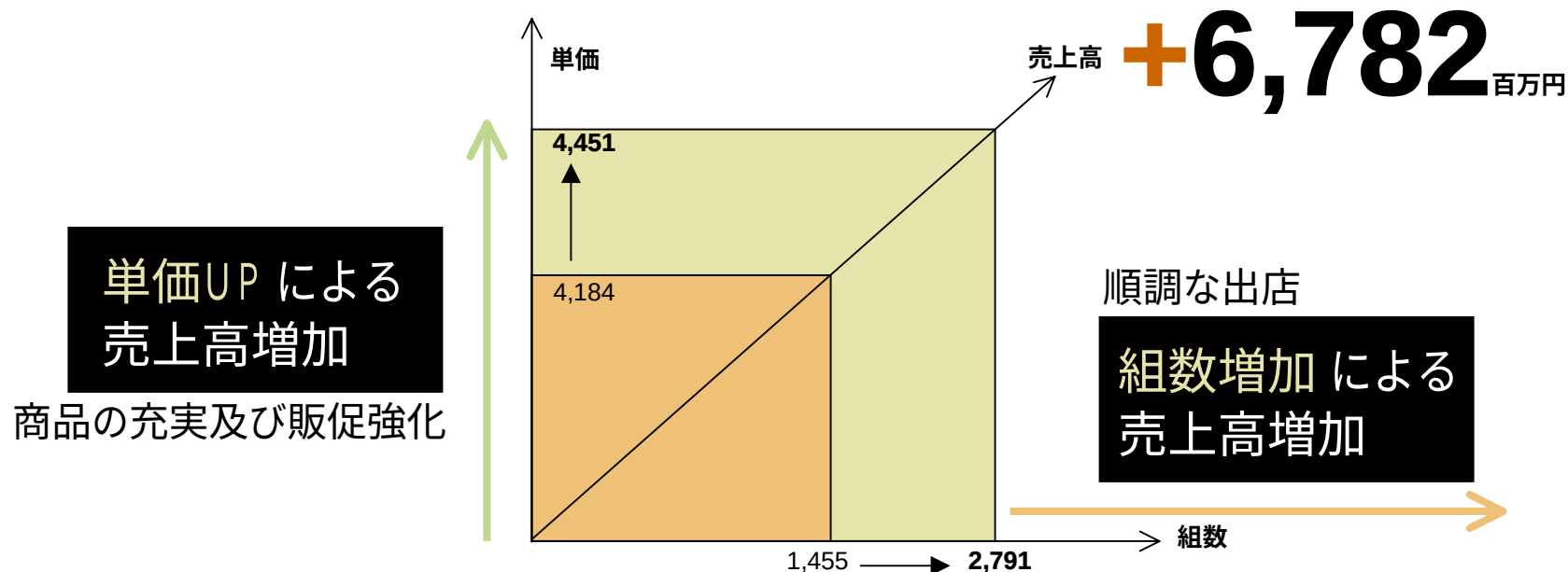
	2003/4-2003/12		2004/4-2004/12		対前年
売上高	7,962		15,505		+94.7%
レストラン提携型	1,877	23.6%	2,147	13.8%	+14.4%
直営店型	5,677	71.3%	12,459	80.4%	+119.4%
その他	407	5.1%	898	5.8%	+120.6%
売上総利益	4,172	52.4%	8,661	55.9%	+107.6%
販管費	2,852	35.8%	5,832	37.6%	+104.5%
営業利益	1,320	16.6%	2,828	18.3%	+114.3%
経常利益	1,257	15.8%	2,852	18.4%	+126.7%
当期利益	579	7.3%	1,659	10.7%	+186.3%

	2003年12月末	2004年12月末
直営店数	13	26
バンケット数 ※	16	37
提携レストラン数	10	12

※直営店には1店舗に1つの挙式披露宴会場 (バンケット) をもつ「1バンケットタイプ」と1店舗に2つの挙式披露宴会場をもつ「2バンケットタイプ」があります。

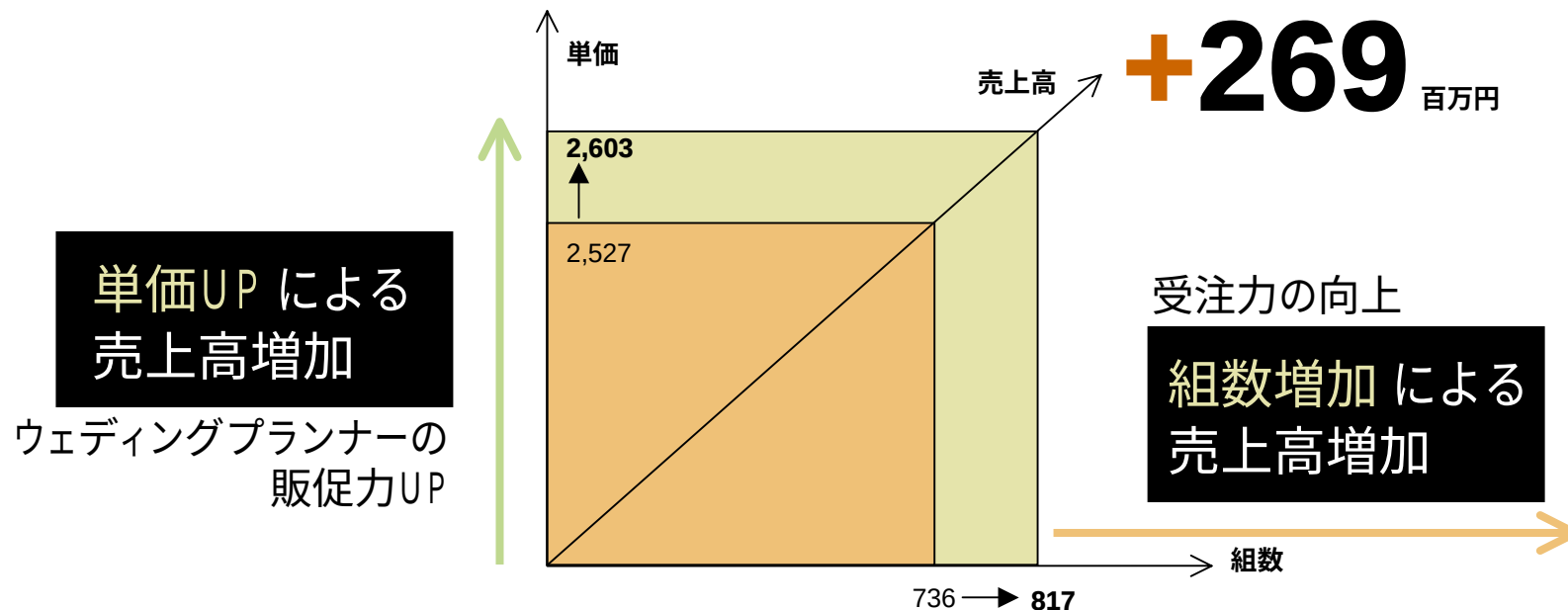
- 売上高 **94.7%増** : 直営店舗数が増加 (2004年12月末店舗数で26店舗) ⇒ 直営店型部門の売上高が大幅に増加
提携レストランは単価及び受注が好調
- 売上総利益率 **3.5ポイント増** : 高収益である直営店型部門の売上高比率が **80.4%**まで増加
⇒全社的な売上総利益率が **55.9%**と、大幅に向上
- 経常利益 **126.7%増** : 店舗数増加に伴う営業費用の増加、開業前準備費用 (主に人件費、広告費) の増加、
及び管理部門の強化により全社的に販管費が増加 (**104.5%増**)
⇒販管費増を上回る増収により前年同期より経常利益は**15億94百万円**の増加

★売上高のその他には、新規出店に伴う取引先からの協賛金、一般企業向け宴会、試食会など婚礼以外の売上を含んでおります。



	2003/4 - 2003/12	2004/4 - 2004/12	対前年差異	対前年増加率
売上高(百万円)	5,677	12,459	+6,782	+119.4%
第3四半期末店舗数	13	26	+13	+100.0%
1バンケットタイプ	10	15	+5	+50.0%
2バンケットタイプ	3	11	+8	+266.7%
バンケット数合計	16	37	+21	+131.3%
組数 ※	1,455	2,791	+1,336	+91.8%
挙式披露宴単価(千円)	4,184	4,451	+267	+6.4%
1挙式披露宴出席人数(人)	86	84	-2	-2.3%
1人あたりの単価(円) (挙式披露宴平均単価/出席人数)	48,661	52,995	+4,334	+8.9%

※組数には、挙式のみ組数が [2003/4-2003/12] は115組、[2004/4-2004/12] は14組含まれています。(2004/7以降、挙式のみ販売は中止しております)



	2003/4-2003/12	2004/4-2004/12	対前年差異	対前年増加率
売上高(百万円)	1,877	2,147	+269	+14.4%
第3四半期末店舗数	10	12	+2	+20.0%
組数	736	817	+81	+11.0%
拳式披露宴単価(千円)	2,527	2,603	+76	+3.0%

※ 設立以来継続しているレストラン提携事業は、ウェディングプランナーの受注力、販売力がバランスよく向上したことで、継続的な成長を実現しています。なお、[2002/4-2002/12]の組数は **666**組、単価は **2,401**千円でした。

- 直営店の売上高比率増加により、売上総利益が大きく増加
- 結果として、販管費の増加を吸収し、大幅な増益を達成

売上高売上総利益率の向上

52.4% → 55.9%

収益率の高い直営店型の売上高比率の増加により向上

● 売上高比率



	直営店	提携レストラン
単価(千円)	4,000～4,700	2,200～3,200
売上高売上総利益率 (%)	57～60	22～30

売上総利益増加: **+44億88百万円**

販管費増加: **△29億80百万円**

営業利益増加: **+15億 8百万円**

開業前準備費用(※)の増加 : △263百万円 (441百万円 ⇒ 704百万円)
(2003/4-2003/12) (2004/4-2004/12)
 管理部門強化に伴う費用の増加: △247百万円 (635百万円 ⇒ 882百万円)
(2003/4-2003/12) (2004/4-2004/12)
 その他の販管費増加は、店舗数増加に伴った営業費用の増加です。

※当社の直営店は、原則として営業開始の8ヶ月前から受注活動を開始するため、営業開始前から広告費、人件費等の開業前準備費用が発生します。

•売上高・利益ともに安定推移

【業績比較（既存店合計値）】

	2003/4-2003/12	2004/4-2004/12	対前年
売上高 (百万円)	4,333	4,361	+0.7%
組数	1,015	976	-3.8%
単価	4,269	4,469	+4.7%
売上総利益 (百万円)	2,524	2,572	+1.9%
売上総利益率	58.3%	59.0%	
経常利益 (百万円)	1,409	1,421	+0.9%
経常利益率	32.5%	32.6%	

■上記の表は、**2003年4月以前にOPEN**した店舗の売上高、売上総利益等を合計値で示しています。

■**2003年4月以前にOPEN**した店舗:代官山・麻布・柏・白金・宇都宮・福岡平和・名古屋

【単価比較】

	2003/4-2003/12	2004/4-2004/12	対前年
1挙式披露宴出席人数 (人)	85	84	-1
1人あたりの単価(円)	50,224	53,201	+5.9%
挙式披露宴平均単価/出席人数			

貸借対照表 (2004年12月31日現在)

3rd Quarter of
FY March 2005

【資産】

項目 (百万円)	2004年3月末	2004年12月末	差異	差異率
流動資産合計	5,976	2,550	-3,425	-57.3%
現金及び預金	5,725	2,045	-3,680	-64.3%
売掛金	14	122	108	741.8%
商品 (たな卸資産)	15	16	1	8.6%
前払費用	135	197	62	46.4%
その他	86	169	82	96.0%
固定資産合計	8,274	12,697	4,422	53.5%
【有形固定資産合計】	5,055	8,048	2,992	59.2%
建物	3,434	6,206	2,772	80.7%
構築物	610	1,048	437	71.8%
建設仮勘定	822	437	-384	-46.7%
その他	188	355	167	88.6%
【無形固定資産合計】	94	128	33	35.4%
【投資等合計】	3,124	4,520	1,396	44.7%
長期貸付金	1,382	1,820	437	31.7%
差入敷金保証金	1,323	2,088	765	57.8%
その他	417	611	193	46.3%
資産合計	14,250	15,248	997	7.0%

【負債・資本】

項目 (百万円)	2004年3月末	2004年12月末	差異	差異率
負債合計	7,364	6,680	-684	-9.3%
【流動負債合計】	3,889	4,975	1,085	27.9%
買掛金	647	786	139	21.6%
1年内返済予定長期借入金	1,433	1,632	198	13.8%
1年以内償還予定社債	300	400	100	33.3%
未払法人税等	498	982	483	97.1%
前受金	465	496	30	6.6%
その他	544	677	132	24.4%
【固定負債合計】	3,475	1,705	-1,770	-50.9%
社債	200	—	-200	—
長期借入金	3,275	1,705	-1,570	-47.9%
資本合計	6,886	8,567	1,681	24.4%
負債・資本合計	14,250	15,248	997	7.0%

■資産の状況

- ・計画通りの出店に伴い、固定資産は44億22百万円の増加
関連勘定科目：有形固定資産 (建物・構築物・建設仮勘定)
：投資その他の資産 (長期貸付金 ← 建築協力金のため)
- ・2004年1月に実施した公募増資で得た資金を主に出店費用へ充当したため、現金は減少

■負債・資本の状況

- ・有利子負債は2004年3月末時点から減少 5,209百万円 ⇒ **3,737**百万円へ
※今後、有利子負債を増加させない方針であり、今期は期中**約17億円の返済を予定**
- ・自己資本比率の向上 48.3% (2004年3月末) ⇒ **56.2%** (2004年12月末)

Progress of
TERM ENDING
MARCH, 2005

2005年3月期 進捗状況

T&G

	2005年 3月期 計画	2004年 3月期 実績	対 前 年
売上高	216億75百万円	114億44百万円	+89.4%
経常利益	35億 1百万円	14億47百万円	+141.8%
当期利益	20億65百万円	6億74百万円	+206.2%

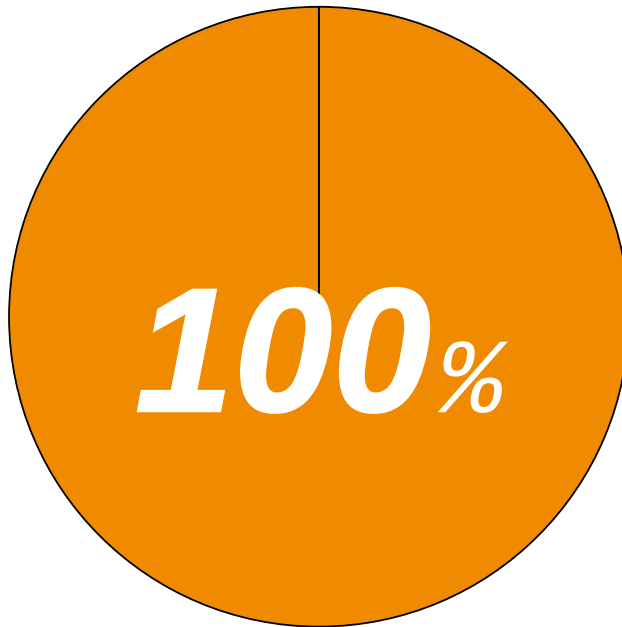
●13店舗の新規出店は計画どおり

●売上高・利益共にほぼ計画どおりに着地する見込み

OPEN (予定)	店舗名称	店舗タイプ
2004. 4月	アーククラブ迎賓館 (郡山) <i>OPEN !</i>	1 Banquet
2004. 5月	アーヴェリール迎賓館 (姫路) <i>OPEN !</i>	1 Banquet
2004. 6月	アーヴェリール迎賓館 (名古屋八事) <i>OPEN !</i>	1 Banquet
2004. 7月	アーヴェリール迎賓館 (富山) <i>OPEN !</i>	2 Banquet
2004. 7月	アーククラブ迎賓館 (金沢) <i>OPEN !</i>	2 Banquet
2004. 9月	アーヴェリール迎賓館 (大宮) <i>OPEN !</i>	1 Banquet
2004. 9月	山手迎賓館 (横浜) <i>OPEN !</i>	1 Banquet
2004. 10月	ベイサイド迎賓館 (横浜みなとみらい) <i>OPEN !</i>	2 Banquet
2004. 11月	ヒルサイドクラブ迎賓館 (八王子) <i>OPEN !</i>	2 Banquet
2004. 12月	アーセンティア迎賓館 (浜松) <i>OPEN !</i>	2 Banquet
2005. 1月	アーヴェリール迎賓館 (岡山) <i>OPEN !</i>	2 Banquet
2005. 2月	ベイサイド迎賓館 (神戸) <i>OPEN !</i>	1 Banquet
2005. 3月	山手迎賓館 (神戸三宮)	1 Banquet

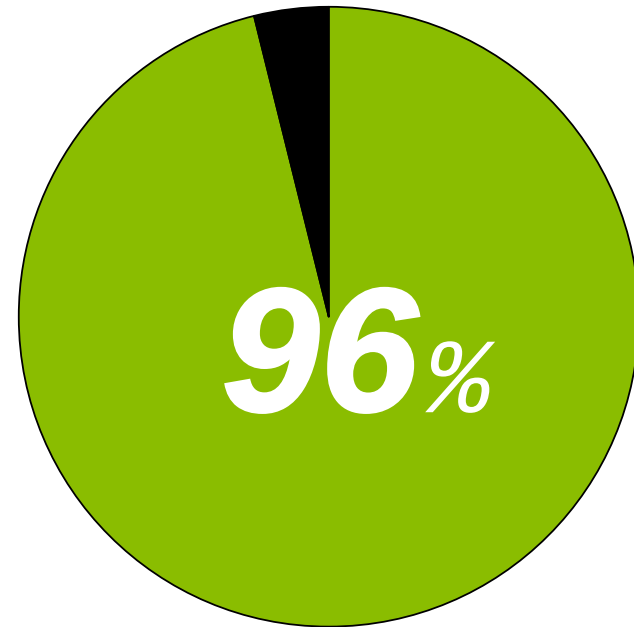
■単価の上昇が先行したため、今期の売上高は既に達成できる見込み

【売上高達成見込み】



(2005年2月8日現在の実績見込み/今期売上高計画)

【組数達成率】



(2004年12月31日現在の実績・予約組数/今期計画組数)

組数と単価について

■前期から全社的に単価の上昇に注力し、大幅な単価アップを実現

➡ 単価上昇に伴う課題と、各地域において地域特性を考慮する必要性が発生

2003年3月期

2004年3月期

2005年3月期 (4月～12月)

3,796 (千円) ➡ **4,248** (千円) ➡ **4,451** (千円)

課題① 単価の過上昇に伴う組数未達成店舗の発生

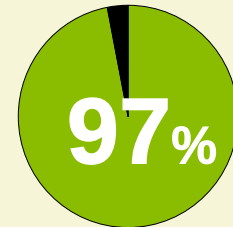
例) アーカンジェル迎賓館 (宇都宮)

単価上昇率(対計画値)



+5.5%

組数達成率



(2004年12月31日現在の実績・予約組数/今期計画総組数)

課題② 地域特性を考慮した単価設定が必要

・出席人数の地域性 ・ご祝儀の地域性 など

⇒ 来期以降、地域別の単価設定を本格的に実施する方針

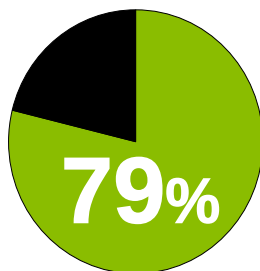
⇒ 収益モデルに合わせた組数・単価の設定を各店舗で行っていく

- ゼクシィ以外の媒体による集客が必要な店舗は、今期は集客改善に注力した
⇒来期以降の受注状況は改善したが、今期は計画に及ばない店舗が出現

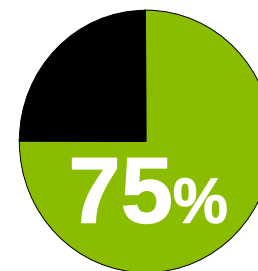
【各タイプにおける今期「 Worst 」店舗の組数達成率】

(2004年12月31日現在の実績・予約組数/今期計画総組数)

1バンケットタイプ
アーククラブ迎賓館 (郡山)



2バンケットタイプ
アーククラブ迎賓館 (広島)



4月

9月

12月

各地域で有効な媒体を模索

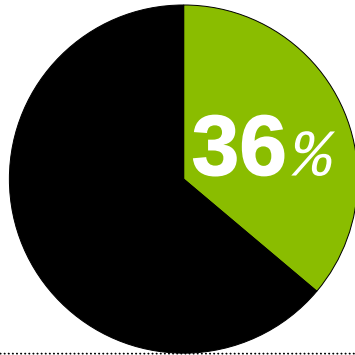
各地域で有効な媒体へ掲載

集客改善により、受注増加へ

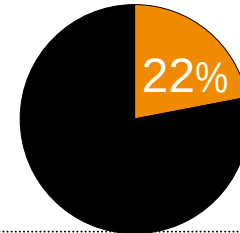
今期「ワースト店舗」の来期受注状況

FY March
2006

【アーククラブ迎賓館 (郡山)】

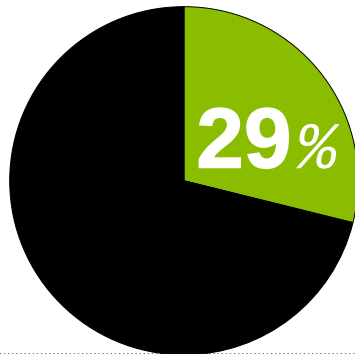


(2004年12月31日現在の予約組数/来期計画総組数)

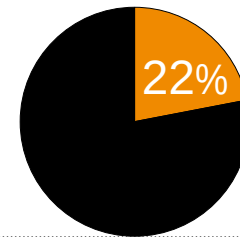


(2003年12月31日現在の予約組数/次期計画総組数)

【アーククラブ迎賓館 (広島)】



(2004年12月31日現在の予約組数/来期計画総組数)



(2003年12月31日現在の予約組数/次期計画総組数)

Progress of
TERM ENDING
MARCH, 2006

2006年3月期 進捗状況

T&G

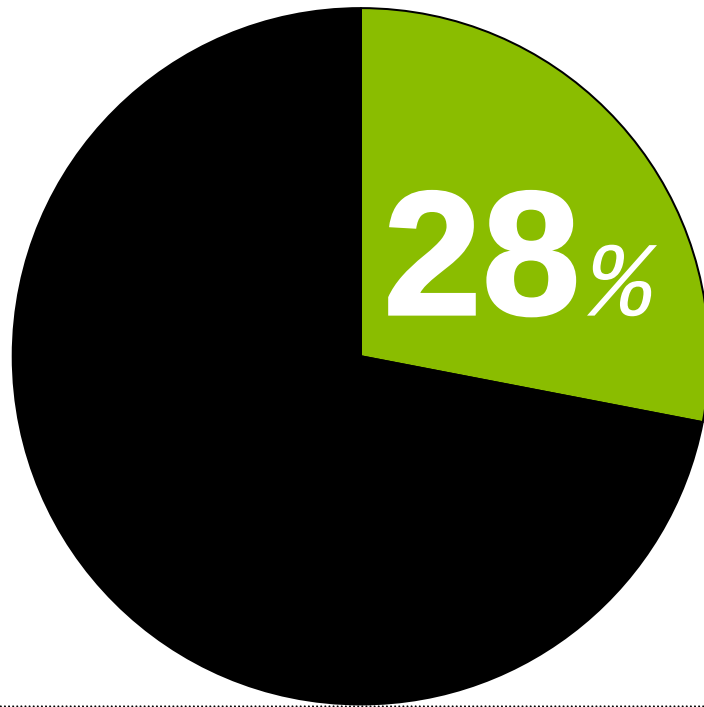
	2006年 3月期 計画	2005年 3月期 計画	対 前 年
売上高	321億53百万円	216億75百万円	+48.3%
経常利益	51億46百万円	35億 1百万円	+47.0%
当期利益	30億36百万円	20億65百万円	+47.0%

- 14店舗の新規出店予定のうち9店舗が契約済み
- 地方店の受注状況も改善へ

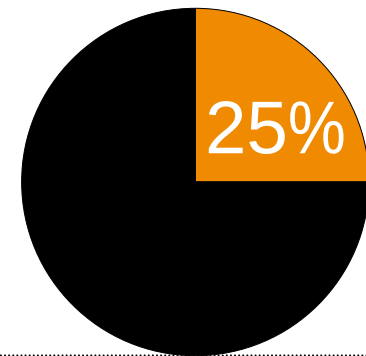
■来期14店出店予定のうち、9店が契約済み (2005年2月8日現在)

OPEN予定	店舗名称	店舗タイプ
2005. 4月	アーセンティア大使館 (大阪)	1 Banquet
2005. 5月	ベイサイド迎賓館 (鹿児島)	2 Banquet
2005. 6月	北山迎賓館 (京都)	1 Banquet
2005. 7月	アーフェリーク迎賓館 (大阪)	1 Banquet
2005. 8月	ガーデンヒルズ迎賓館 (さいたま新都心)	2 Banquet
2005. 9月	アーフェリーク迎賓館 (岐阜)	2 Banquet
2005. 10月	ベイサイドパーク迎賓館 (大阪)	2 Banquet
2005. 11月	アーククラブ迎賓館 (福山)	1 Banquet
2005. 12月	名称未定 (小倉)	2 Banquet

■ 来期計画組数の28%の受注を獲得済み (2004年12月31日現在)



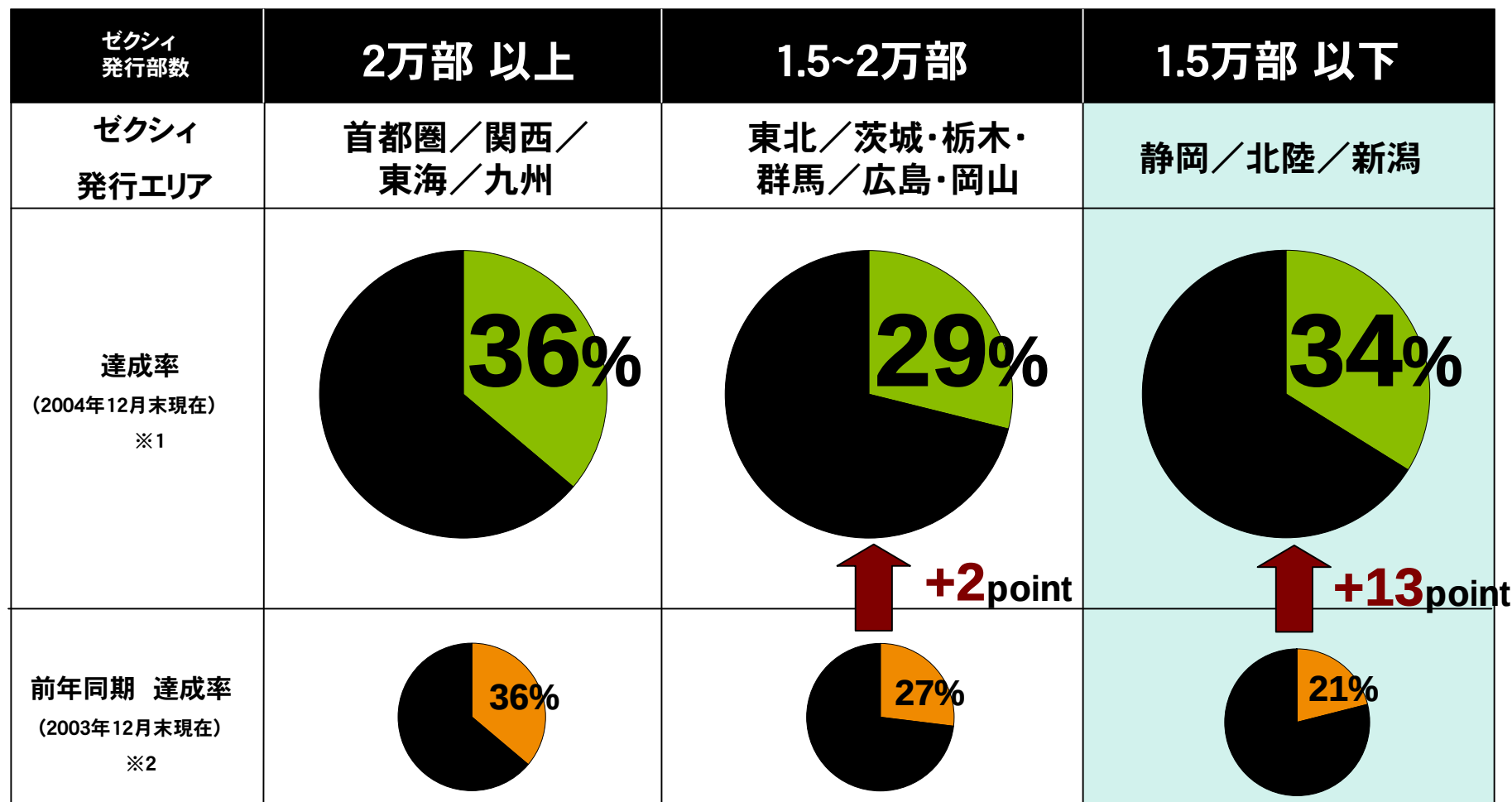
2004年12月31日現在の予約組数/来期計画総組数



2003年12月31日現在の予約組数/次期計画総組数

■集客が課題だった地域の達成率も改善へ

特に集客が課題となっていた地域



※1 対象店舗 【2万部以上の地域】代官山・麻布・白金・柏・八王子・横浜・みなとみらい・大宮・さいたま新都心・大阪・神戸・神戸三宮・姫路・京都・名古屋・名古屋八事・福岡平和・福岡祇園・熊本・鹿児島

【1.5~2万部】仙台・仙台和泉中央・郡山・宇都宮・高崎・水戸・広島・岡山

【1.5万部以下】浜松・富山・金沢・新潟

※2 対象店舗 【2万部以上の地域】代官山・麻布・白金・柏・大阪・姫路・名古屋・名古屋八事・福岡平和・福岡祇園・熊本

【1.5~2万部】仙台・仙台和泉中央・郡山・宇都宮・高崎・水戸・広島

【1.5万部以下】浜松・富山・金沢・新潟

中期収益計画

単位 (百万円)

	2003年度	2004年度	対前年	2005年度	対前年	2006年度	対前年
売上高	11,444	21,675	+89.4%	32,153	+48.3%	42,961	+33.6%
経常利益	1,447	3,501	+141.8%	5,146	+47.0%	7,156	+39.1%
経常利益率	12.7%	16.2%		16.0%		16.7%	
当期利益	674	2,065	+206.2%	3,036	+47.0%	4,222	+39.1%
当期利益率	5.9%	9.5%		9.4%		9.8%	
期末店舗数	27	41	+14	55	+14	69	+14
直営店	16	29	+13	43	+14	57	+14
バンケット数	22	41	+19	62	+21	83	+21
提携レストラン	11	12	+1	12	±0	12	±0



本資料は、2005年3月期第3四半期の業績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。

■ 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

TEL : 03-5469-3070 e – MAIL : ir@tgn.co.jp
<http://www.tgn.co.jp>

T&G