



November 25, 2005

# Corporate Presentation

## TAKE AND GIVE. NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 2006年3月期中間決算説明会

# CONTENTS

## 2006年3月期中間決算報告

|                            |    |
|----------------------------|----|
| 2006年3月期中間決算概要①            | 1  |
| 2006年3月期中間決算概要②            | 2  |
| 2006年3月期中間期のポイント           | 3  |
| 業績解説(PL):直営店部門 ①総括         | 4  |
| 業績解説(PL):直営店部門 ②稼動向上への取り組み | 5  |
| 業績解説(PL):直営店部門 ③既存店の状況     | 6  |
| 業績解説(PL):提携レストラン部門         | 7  |
| 業績解説(PL):売上総利益・販管費         | 8  |
| 業績解説(BS):資産の状況             | 9  |
| 業績解説(BS):負債・資本の状況          | 10 |
| 業績解説(CF):キャッシュフローの状況       | 11 |

## 2006年3月期について

|              |    |
|--------------|----|
| 2006年3月期収益計画 | 12 |
| 出店計画         | 13 |
| 受注状況         | 14 |

## T&Gの事業戦略

|                    |    |
|--------------------|----|
| 結婚関連市場の魅力とビジネスチャンス | 15 |
| 挙式披露宴事業拡大戦略        | 16 |
| 結婚関連事業拡大戦略         | 17 |
| ポータルサイト事業の概要       | 18 |
| ポータルサイト事業の状況       | 19 |
| 融資事業の概要            | 20 |
| 融資事業の状況            | 21 |

# 2006年3月期中間決算報告

# 2006年3月期中間決算概要 ①

## 【損益計算書主要科目】

(単位:百万円)

|          | 中間期         |             |        | (参考)通期業績 |             |        |
|----------|-------------|-------------|--------|----------|-------------|--------|
|          | 2005年3月期 中間 | 2006年3月期 中間 | 対前年    | 2005年3月期 | 2006年3月期(予) | 対前年    |
| 売上高      | 8,765       | 15,307      | +74.6% | 21,830   | 32,868      | +50.6% |
| 売上総利益    | 4,898       | 8,385       | +71.2% | 12,088   |             |        |
| 売上総利益率   | 55.9%       | 54.8%       |        | 55.4%    |             |        |
| 販管費      | 3,540       | 5,972       | +68.7% | 8,634    |             |        |
| 販管费率     | 40.4%       | 39.0%       |        | 39.6%    |             |        |
| 営業利益     | 1,357       | 2,412       | +77.6% | 3,454    |             |        |
| 営業利益率    | 15.5%       | 15.8%       |        | 15.8%    |             |        |
| 経常利益     | 1,375       | 2,471       | +79.6% | 3,501    | 5,150       | +47.1% |
| 経常利益率    | 15.7%       | 16.1%       |        | 16.0%    | 15.7%       |        |
| 当期(中間)利益 | 798         | 1,397       | +75.1% | 2,049    | 3,013       | +47.0% |
| 当期利益率    | 9.1%        | 9.1%        |        | 9.4%     | 9.2%        |        |

## 【主な資産の状況】

|         | 中間期末     |          |        | 期末       |        |
|---------|----------|----------|--------|----------|--------|
|         | 2004年9月末 | 2005年9月末 | 増減     | 2005年3月末 | 増減     |
| 総資産     | 15,061   | 18,164   | +3,103 | 17,185   | +978   |
| 自己資本    | 7,706    | 10,356   | +2,650 | 8,959    | +1,397 |
| 自己資本比率  | 51.2%    | 57.0%    |        | 52.1%    |        |
| 有利子負債   | 4,530    | 2,497    | -2,032 | 3,475    | -977   |
| 有利子負債比率 | 30.1%    | 13.7%    |        | 20.2%    |        |

# 2006年3月期中間決算概要 ②

## 【部門別売上高】

(単位:百万円)

|          | 2005年3月期 中間 |        | 2006年3月期 中間 |        | 対前年    |
|----------|-------------|--------|-------------|--------|--------|
| 売上高合計    | 8,765       | 100.0% | 15,307      | 100.0% | +74.6% |
| 直営店型     | 6,975       | 79.6%  | 13,651      | 89.2%  | +95.7% |
| レストラン提携型 | 1,252       | 14.3%  | 1,150       | 7.5%   | -8.2%  |
| その他      | 537         | 6.1%   | 506         | 3.3%   | -5.7%  |
| 直営店舗数    | 23          |        | 35          |        | +12    |
| 直営会場数    | 31          |        | 50          |        | +19    |
| 提携レストラン数 | 12          |        | 13          |        | +1     |

## 【直営部門 取扱組数・平均単価】

|               | 2005年3月期 中間 | 2006年3月期 中間 | 対前年    |
|---------------|-------------|-------------|--------|
| 取扱組数(※)       | 1,567       | 3,168       | +1,601 |
| 挙式披露宴平均単価(千円) | 4,447       | 4,277       | -169   |

※取扱組数には、挙式のための組数が2005年3月期 中間には13組、  
2006年3月期 中間は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】

### ●全体合計比較

|               | 2005年3月期 中間 | 2006年3月期 中間 | 対前年  |
|---------------|-------------|-------------|------|
| 取扱組数          | 482         | 481         | -1   |
| 挙式披露宴平均単価(千円) | 2,577       | 2,371       | -205 |

### ●営業終了等、特殊事情(※)を除く レストランの比較

|               | 2005年3月期 中間 | 2006年3月期 中間 | 対前年  |
|---------------|-------------|-------------|------|
| 取扱組数          | 332         | 374         | +42  |
| 挙式披露宴平均単価(千円) | 2,494       | 2,351       | -143 |

※スライド⑦ 参照

# 2006年3月期中間期のポイント

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      48.5%      ➡      58.7%

2005年3月期中間

2006年3月期中間

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      3,225 百万円      ➡      1,377 百万円

2005年3月期中間

2006年3月期中間

フリーキャッシュフローは上場来初の黒字化

③

## 新規事業

海外・国内リゾート挙式事業・結婚関連事業スタート

2005. 6 株式会社グッドラック・コーポレーションへの出資(33. 3%)

2005. 7 子会社2社設立。(ポータルサイト事業・ブライダル融資事業)

# 業績解説(PL):直営部門 ①総括

|                   | 2005年3月期 中間 | 2006年3月期 中間 | 対前年差異      | 対前年増加率  |
|-------------------|-------------|-------------|------------|---------|
| 売上高(百万円)          | 6,975       | 13,651      | +6,675     | +95.7%  |
| 期末会場数             | 31          | 50          | +19        | +61.3%  |
| オフバランス会場          | 2           | 17          | +15        |         |
| 取扱組数 (※1)         | 1,567       | 3,168       | +1,601     | +102.2% |
| 稼働率 (※2)          | 48.5%       | 58.7%       | +10.2point | —       |
| 挙式披露宴単価(千円) A     | 4,447       | 4,277       | -169       | -3.8%   |
| 1挙式披露宴平均出席人数(人) B | 85          | 79          | -6         | -7.1%   |
| 1人あたりの単価(円)(A/B)  | 52,318      | 54,139      | +1,821     | +3.5%   |

※1 組数には、挙式のための組数が2005年3月期 中間には**13組**、2006年3月期 中間は**3組**含まれています。(現在、挙式のための販売は終了)

※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。

## ■増収要因

- ・2006年3月期 中間期では、計画通り9会場を新設。前中間期末と比較して 9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。

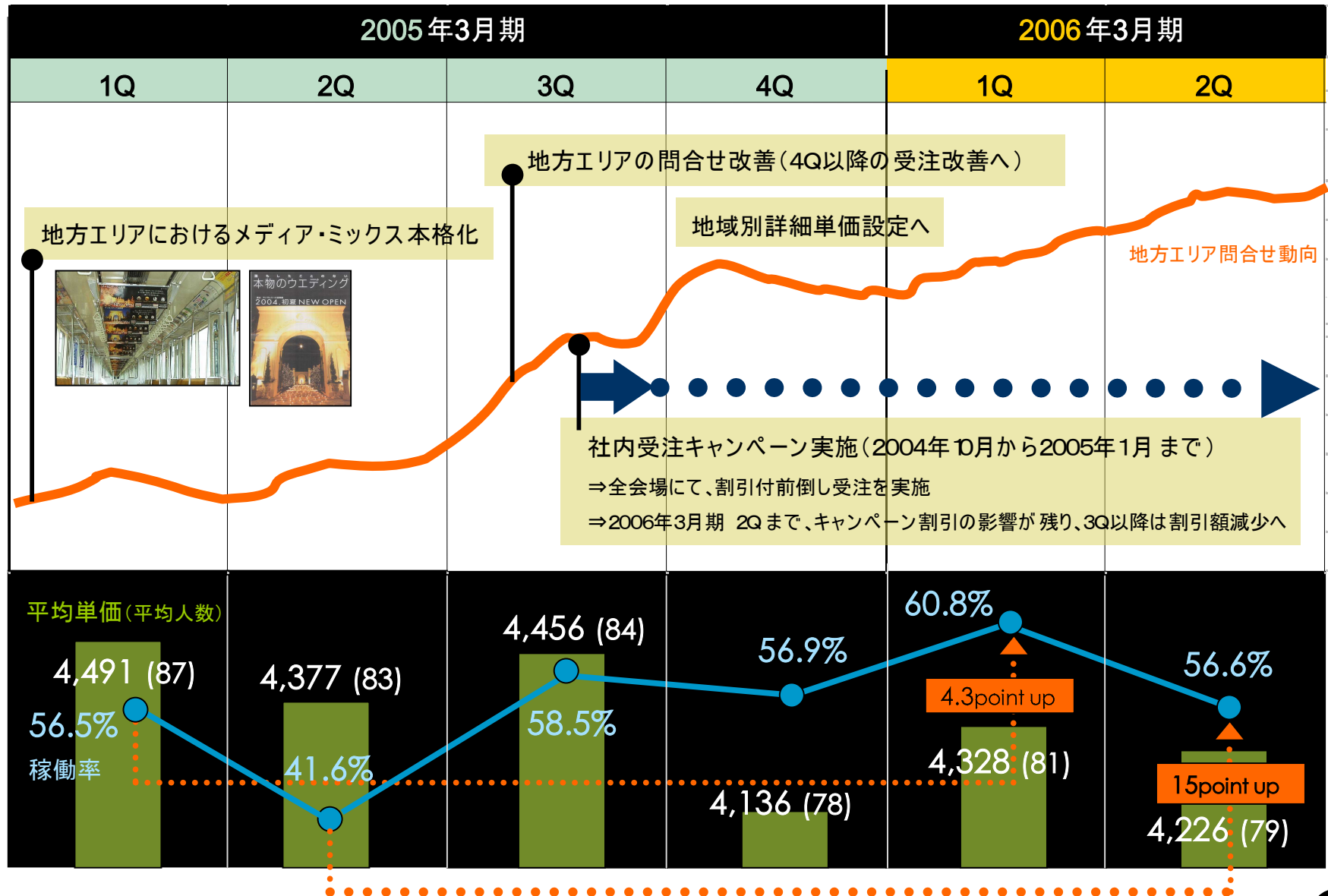
## ■単価減少要因

- ・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)により実施した割引も一部影響した。
  - キャンペーンの割引影響は、2006年3月期 3Q以降減少する見込み。

※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 中間 | 2006年3月期 中間 | 前年差異 | 前年比    |
|------------|-------------|-------------|------|--------|
| 売上高(百万円)   | 6,210       | 6,878       | +667 | +10.8% |
| 組数         | 1,366       | 1,562       | +196 | +14.3% |
| 単価         | 4,546       | 4,403       | -142 | -3.1%  |
| 売上総利益(百万円) | 3,611       | 3,836       | +224 | +6.2%  |
| 売上高売上総利益率  | 58.2%       | 55.8%       |      |        |
| 販管費(百万円)   | 1,976       | 2,210       | +234 | +11.9% |
| 売上高販管費率    | 31.8%       | 32.1%       |      |        |
| 経常利益(百万円)  | 1,699       | 1,685       | -13  | -0.8%  |
| 経常利益率      | 27.4%       | 24.5%       |      |        |

※2005年3月期中間期及び2006年3月期中間期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14.3%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、2005年3月期中に実施した社内キャンペーンの影響により、単価は3.1%前年同期を下回った。

## ■売上総利益

- ・社内キャンペーンの割引による影響で、売上高売上総利益率は2.4ポイント前年同期を下回った。なお、キャンペーン割引の影響は2006年3月期3Q以降、減少する見込み。

## ■販管費

- ・5月の大型連休や8月における受注強化のために、広告費を約100百万円増加させた。
- ・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 中間 | 2006年3月期 中間 | 前年差異 | 前年比    |
|-------------------|-------------|-------------|------|--------|
| 売上高(百万円)          | 1,252       | 1,150       | -102 | -8.2%  |
| 期末会場数             | 12          | 13          | +1   |        |
| 取扱組数              | 482         | 481         | -1   | -0.2%  |
| 通常営業を行った会場の取扱組数 ※ | 332         | 374         | +42  | +12.7% |
| 挙式披露宴単価(千円)       | 2,577       | 2,371       | -205 | -8.0%  |
| ※の会場における平均単価(千円)  | 2,494       | 2,351       | -143 | -5.7%  |

※2005年1月にブライダルを終了する予定だった2店舗、及び2005年4月に営業終了となったクイーンアリス迎賓館の組数を除いた比較  
2004年9月以降に提携を開始したレストランも比較対象には含めていない。

└ レストランタンガ(2004年9月より)、XEX DAIKANYAMA(2005年7月より)、XEX WEST(2005年7月より)

## ■減収要因

- ・レストラン所有者側の事情により、稼働が減少したことが原因(通常営業レストランは受注増加)  
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、今期の本格的な稼働は下期からの予定。

## ■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。(3Q以降、割引の影響は減少する見込み)

上記の内容は、計画策定時に想定。今期の利益計画には影響ありません。

# 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 中間) **55.9%** → (今 中間) **54.8%**

- ・収益性の高い直営部門の割合が 79.6% ⇒ 89.2%まで高まったが、前期中に実施した社内受注キャンペーンによる割引の影響で直営・提携ともに売上高売上総利益率が一時的に低下したため、前年同期と比較して 11ポイント低下した。3Q以降は回復する見込み。

売上総利益の内容は、計画策定時に想定。今期の利益計画には影響ありません。

## ■ 販売費及び一般管理費

● 売上高販管費率 (前 中間) **40.4%** → (今 中間) **39.0%**

- ・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 中間 476百万円(売上高比率 5.4%) ⇒ 今 中間: 499百万円 (売上高比率 3.3%)

管理部門費用 : 前 中間 545百万円(売上高比率6.2%) ⇒ 今 中間: 784百万円(売上高比率 5.1%)

- ・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 0.3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9月末      | 2005年3月末      | 2005年9月末      | 増減①<br>(9月末比較) | 増減②<br>(3月末比較) | (単位: 百万円)                 |
|------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|---------------------------|
| <b>流動資産合計</b>    | <b>3,787</b>  | <b>4,473</b>  | <b>4,003</b>  | <b>216</b>     | <b>-470</b>    |                           |
| 現金及び預金           | 3,354         | 3,821         | <b>3,303</b>  | -51            | -518           | ●●①借入金の返済・税金の支払に伴う減少      |
| 売掛金              | 101           | 56            | <b>146</b>    | +45            | +89            | ●●②一般企業からの売上増加に伴う増加       |
| たな卸資産            | 13            | 22            | <b>54</b>     | +41            | +32            |                           |
| 前払費用             | 177           | 225           | <b>282</b>    | +105           | +56            | ●●③店舗数増加に伴う家賃増            |
| その他              | 142           | 351           | <b>224</b>    | +82            | -127           |                           |
| 貸倒引当金            | -1            | -4            | <b>-7</b>     | -5             | -3             |                           |
| <b>固定資産合計</b>    | <b>11,274</b> | <b>12,712</b> | <b>14,161</b> | <b>+2,886</b>  | <b>+1,449</b>  |                           |
| <b>有形固定資産計</b>   | <b>7,185</b>  | <b>7,836</b>  | <b>8,285</b>  | <b>+1,100</b>  | <b>+449</b>    |                           |
| 建物・構築物           | 6,815         | 7,274         | <b>7,734</b>  | +918           | +460           |                           |
| 土地               | —             | 107           | <b>107</b>    | +107           | 0              |                           |
| 建設仮勘定            | 75            | 95            | <b>1</b>      | -74            | -93            | ●●④SPC出店本格化に伴う減少          |
| その他              | 293           | 359           | <b>442</b>    | +148           | +83            |                           |
| <b>無形固定資産計</b>   | <b>129</b>    | <b>122</b>    | <b>112</b>    | <b>-16</b>     | <b>-10</b>     |                           |
| <b>投資その他の資産計</b> | <b>3,960</b>  | <b>4,752</b>  | <b>5,762</b>  | <b>+1,802</b>  | <b>+1,010</b>  |                           |
| 投資有価証券           | —             | 208           | <b>463</b>    | +463           | +254           | ●●⑤SPC出資に関わる増加            |
| 関連会社株式           | —             | —             | <b>5</b>      | +5             | +5             | ●●⑥(株)グッドラック・コーポレーションへの出資 |
| 子会社株式            | —             | —             | <b>30</b>     | +30            | +30            |                           |
| 長期貸付金            | 1,737         | 1,800         | <b>1,755</b>  | +17            | -44            |                           |
| 差入敷金保証金          | 1,657         | 2,296         | <b>3,031</b>  | +1,374         | +735           | ●●⑦店舗増加に伴う増加              |
| その他              | 564           | 447           | <b>476</b>    | -88            | +29            | (SPC導入後も継続して発生)           |
| <b>資産合計</b>      | <b>15,061</b> | <b>17,185</b> | <b>18,164</b> | <b>+3,103</b>  | <b>+978</b>    |                           |

# 業績解説(BS): 負債・資本の状況

(単位: 百万円)

|               | 2004年9月末 | 2005年3月末 | 2005年9月末 | 増減①<br>(9月末比較) | 増減②<br>(3月末比較) |
|---------------|----------|----------|----------|----------------|----------------|
| 負債合計          | 7,354    | 8,226    | 7,807    | +452           | -418           |
| 流動負債合計        | 4,857    | 6,542    | 6,887    | +2,030         | +345           |
| 買掛金           | 791      | 1,308    | 1,627    | +836           | +318           |
| 1年以内返済予定長期借入金 | 1,682    | 1,595    | 1,530    | -152           | -64            |
| 1年以内償還予定社債    | 350      | 200      | 50       | -300           | -150           |
| 未払金           | 511      | 714      | 1,051    | +539           | +336           |
| 未払法人税等        | 620      | 1,379    | 1,030    | +410           | -348           |
| 前受金           | 858      | 1,120    | 1,397    | +539           | +276           |
| その他           | 43       | 223      | 200      | 156            | -23            |
| 固定負債合計        | 2,497    | 1,683    | 920      | -1,577         | -763           |
| 社債            | 50       | —        | —        | -50            | —              |
| 長期借入金         | 2,447    | 1,680    | 916      | -1,530         | -763           |
| その他           | —        | 3        | 3        | +3             | 0              |
| 資本合計          | 7,706    | 8,959    | 10,356   | +2,650         | +1,397         |
| 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         | 1,863    | 3,114    | 4,511    | +2,648         | +1,397         |
| 負債・資本合計       | 15,061   | 17,185   | 18,164   | +3,103         | +978           |

①有利子負債は、3月末から977百万円減少

# 業績解説(CF): キャッシュフローの状況

(単位: 百万円)

|                    | 2004年3月 期中間 | 2005年3月 期 | 2006年3月 期中間 |
|--------------------|-------------|-----------|-------------|
| 営業活動によるキャッシュフロー(①) | 1,371       | 4,737     | 1,794       |
| 税引き前中間(当期)純利益      | 1,375       | 3,499     | 2,471       |
| 減価償却費              | 218         | 549       | 328         |
| 法人税等の支払額           | -488        | -817      | -1,329      |
| その他                | 266         | 1,506     | 324         |
| 投資活動によるキャッシュフロー(②) | -3,075      | -4,907    | -1,335      |
| 貸付による支出            | -387        | -489      | —           |
| 有形固定資産の取得による支出     | -2,254      | -3,344    | -362        |
| 敷金保証金の差入による支出      | -359        | -1,018    | -795        |
| その他                | -74         | -55       | -176        |
| 財務活動によるキャッシュフロー    | -666        | -1,733    | -977        |
| 長期借入金の返済による支出      | -578        | -1,433    | -827        |
| 社債の償還による支出         | -100        | -300      | -150        |
| その他                | 12          | —         | —           |
| 現金及び現金同等物の期末残高     | 3,314       | 3,781     | 3,263       |
| フリーキャッシュフロー(①+②)   | -1,704      | -170      | 459         |

2006年3月期について

# 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(17会場がSPC・4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

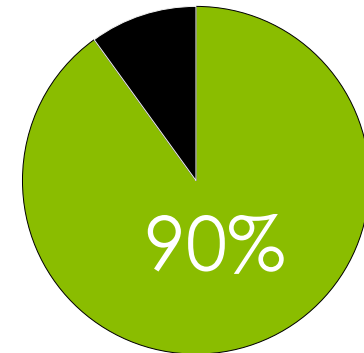
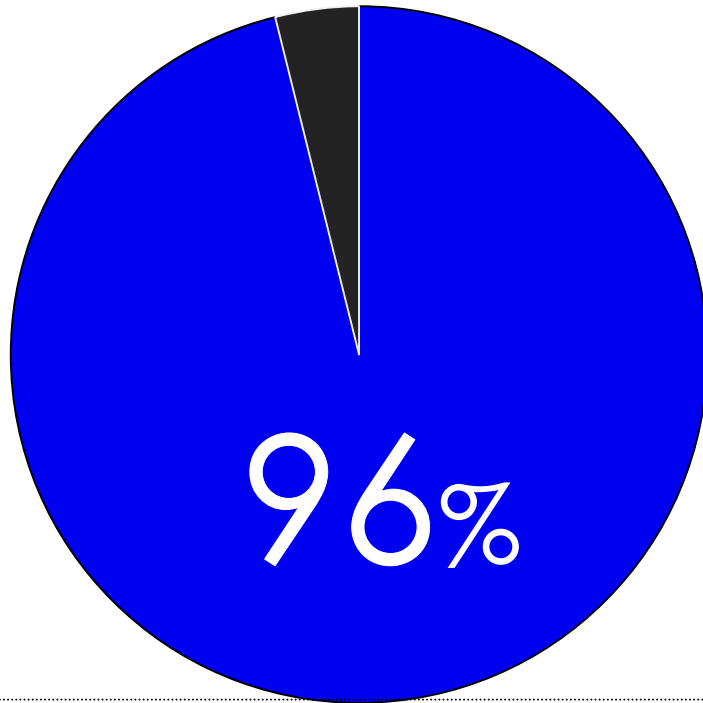
# 13店舗・21会場の新設を予定

9店舗・13会場がオープン済み。すべての店舗において出店契約を完了

| OPEN         | 店舗名称                | 店舗タイプ            |
|--------------|---------------------|------------------|
| 2005. 4月     | アーセンティア大使館（大阪）      | <b>1 Banquet</b> |
| 2005. 5月     | ベイサイド迎賓館（鹿児島）       | <b>2 Banquet</b> |
| 2005. 6月     | 北山迎賓館（京都）           | <b>1 Banquet</b> |
| 2005. 7月     | アーフェリーク迎賓館（大阪）      | <b>1 Banquet</b> |
| 2005. 8月     | ガーデンヒルズ迎賓館（さいたま新都心） | <b>2 Banquet</b> |
| 2005. 9月     | アーフェリーク迎賓館（岐阜）      | <b>2 Banquet</b> |
| 2005. 10月    | ベイサイドパーク迎賓館（大阪）     | <b>2 Banquet</b> |
| 2005. 11月    | アーククラブ迎賓館（福山）       | <b>1 Banquet</b> |
| 2005. 11月    | SHOTO GALLERY（松涛）   | <b>1 Banquet</b> |
| 2005. 12月（予） | アーフェリーク迎賓館（小倉）      | <b>2 Banquet</b> |
| 2006. 1月（予）  | ベイサイドパーク迎賓館（千葉）     | <b>2 Banquet</b> |
| 2006. 2月（予）  | ベイサイド迎賓館（長崎）        | <b>2 Banquet</b> |
| 2006. 3月（予）  | ガーデンヒルズ迎賓館（長野）      | <b>2 Banquet</b> |

# 今期計画組数の 96%の受注を獲得済み

(2005年11月6日現在)



2005年11月6日現在の予約組数/2006年3月期計画総組数

2004年11月7日現在の予約組数/2005年3月期計画総組数

## T & Gの事業戦略

# 結婚関連市場は規模が大きく、 短期間で集中購買が起こる特殊な市場

Market

結婚関連市場の魅力と  
ビジネスチャンス

## 1 市場規模

● 挙式披露宴市場だけでも、2兆円の規模

# 10兆円

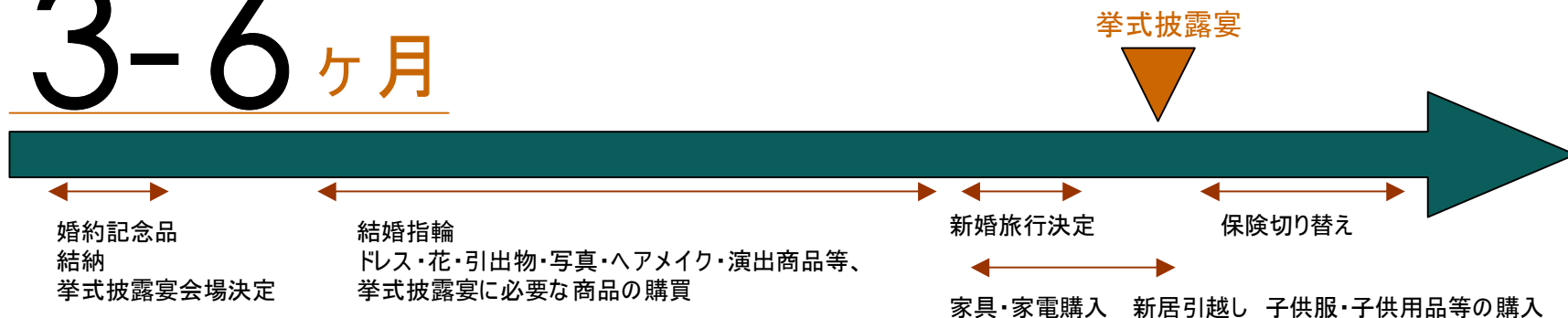
年間婚姻組数：720,417組（2004） 挙式披露宴平均単価：283万円（2004）

DATA：厚生労働省 平成16年人口動態統計、(株)リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査(2004)



## 2 短期間の集中購買

# 3-6ヶ月



# 挙式披露宴事業拡大戦略： 5%シェア獲得が目標

T&G  
FUTURE STRATEGY

3つの事業で、2兆円市場の5%シェア獲得を目指す

# 5%

## ① ハウスウェディング事業

2.5%

- 2007年3月期：T&Gのハウスウェディングは日本全国で83会場へ
- 2008年3月期：83会場がフル稼働。500億円の売上高へ

## ② 海外挙式事業

1~2%

- 海外や国内のリゾート地で挙式を行う日本人顧客がターゲット
- ハワイ・グアム・サイパン・沖縄などのリゾート地にチャペルを建設

■ 2005.6 株式会社グッドラック・コーポレーションへ資本参加(33.3%)

## ③ ホテル・専門式場等から運営受託・コンサルティング

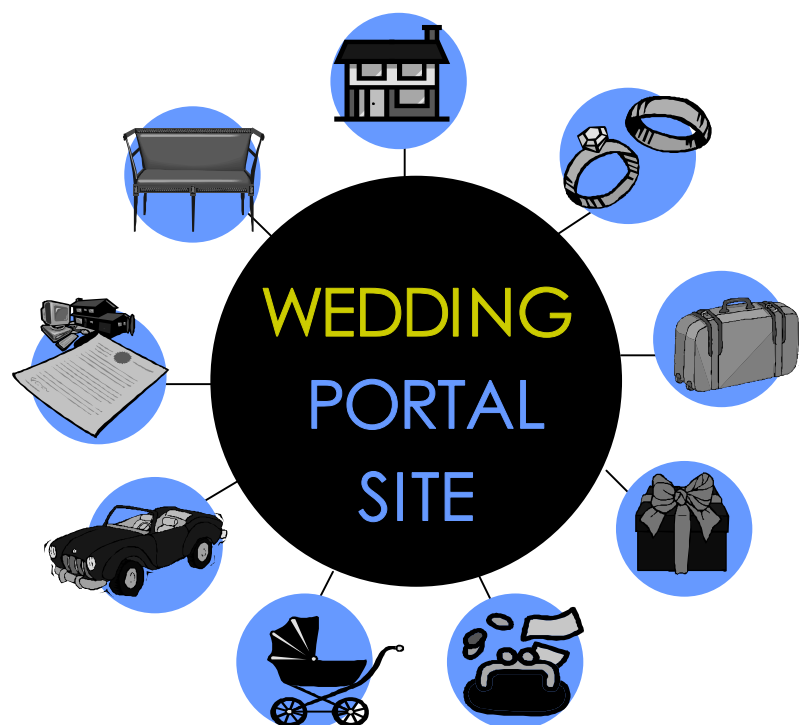
1~2%

- 日本のホテルや専門式場等におけるT&Gのノウハウを活かしたコンサルティング、ブライダル事業運営

# 結婚関連事業拡大戦略： 総合窓口の作成からスタート

T&G  
FUTURE STRATEGY

顧客の総合窓口となるポータルサイトを構築



## T&G の取組み

### 1 ブライダル ポータルサイト 事業

2005年7月：

(株)総合生活を100%子会社として設立

### 2 ブライダル 融資 事業

2005年7月：

(株)ライフエンジェルを100%子会社として設立

# 結婚準備に関する生の情報を多く掲載し、 コミュニティづくりを重視

## コンテンツ

### 結婚準備に関する「生の声」+幅広い商品ラインアップ

- ・結婚準備の生の情報が豊富な**コミュニティ重視**のコンテンツ（ブログ・掲示板・投稿コーナーなど）
- ・結婚準備に関わる商品を幅広く掲載し、販売
- ・今後はポイント制を導入。サイト内の購入についてポイントを付与し、キャッシュバック

## 集客

### 結婚準備期間中、すべての人が訪れるサイトへ

- ・T & Gのアクセス数（月間 200万以上のPage View）を利用したアクセス確保
- ・T & Gの広告網（結婚情報誌・TVCM・折込チラシ等のメディア・ミックス）を利用した認知度向上
- ・既存のポータルサイトとの連携による集客強化

## 収益

### 送客手数料+広告収入

- ・ブライダルは多くの商品が高収益
- ・顧客データの確実性（＝訪れるユーザーの目的はすべて“結婚準備”）による高送客率を利用し、高収益性を実現

# 2005年9月1日開設。 現在は、コンテンツ充実を優先

T&G  
FUTURE STRATEGY



## コンテンツ充実中

### ■ バージンロードまでの相談室

結婚に関するあらゆる質問に、ウェディングプランナーが丁寧に回答。

### ■ ウェディングブログ

ウェディングプランナー、結婚準備中の顧客など様々なブログ。

### ■ 世界で一番素敵な結婚式

結婚式を挙げられたお客様の実際の結婚式の様子をご紹介します。スタイルはハウス、レストラン、ホテルなど様々。

### ■ 結婚モノマガジン

結婚式に役立つ様々な具体的な商品を具体的にご紹介。

## 広告・提携販売拡大中

### ■ 広告掲載

テキスト広告から特集記事まで、様々な形態で広告を掲載。  
現在、コンテンツ充実を重視しているため、広告枠は限定販売。  
掲載企業：旅行会社、ドレス販売会社、引出物会社、エステ会社など

### ■ 提携販売

キャンペーン販売等、提携販売を実施(ジュエリーキャンペーンなど)

# ブライダルに関わる「目的融資」。 高い需要を背景に、幅広い顧客をターゲット

## 需要

### 70%以上の顧客が 分割払いサービスを希望

- ・T & G顧客アンケートによると、70%の顧客がブライダル 融資サービスを希望  
⇒現在、ブライダル 融資サービスを専業とする企業はほとんどない

## リスク回避

### 目的融資によるリスク回避

- ・対象は、優良顧客である「結婚顧客」
- ・目的融資により「なりすまし」等のリスクを回避

## 収益

### 広告費等販管費を抑え、高収益を実現

- ・分割手数料等の条件は、他社と比較して顧客有利
- ・T & Gの顧客網・広告網を利用することにより認知度向上 ⇒販管費を抑えた運営により、高収益を実現

## 資金調達

### 低コスト調達 & オフバランス検討

- ・金融機関とのコミットメントライン設定等により、調達を予定(調達コストは 1%前後となる見込み)
- ・将来的には、連結財務諸表への影響を考慮して、オフバランスすることを検討

# 2005年10月15日より営業開始

## 株式会社ライフエンジェル 分割払いサービスの特徴

- ① 婚礼費用を最大60回までの  
分割払いが可能。  
ボーナス払いの併用も可能

⇒住宅ローンを除けば最長の分割サービス

【例）100万円を60回払いにてお支払いいただいた場合のお支払い額】

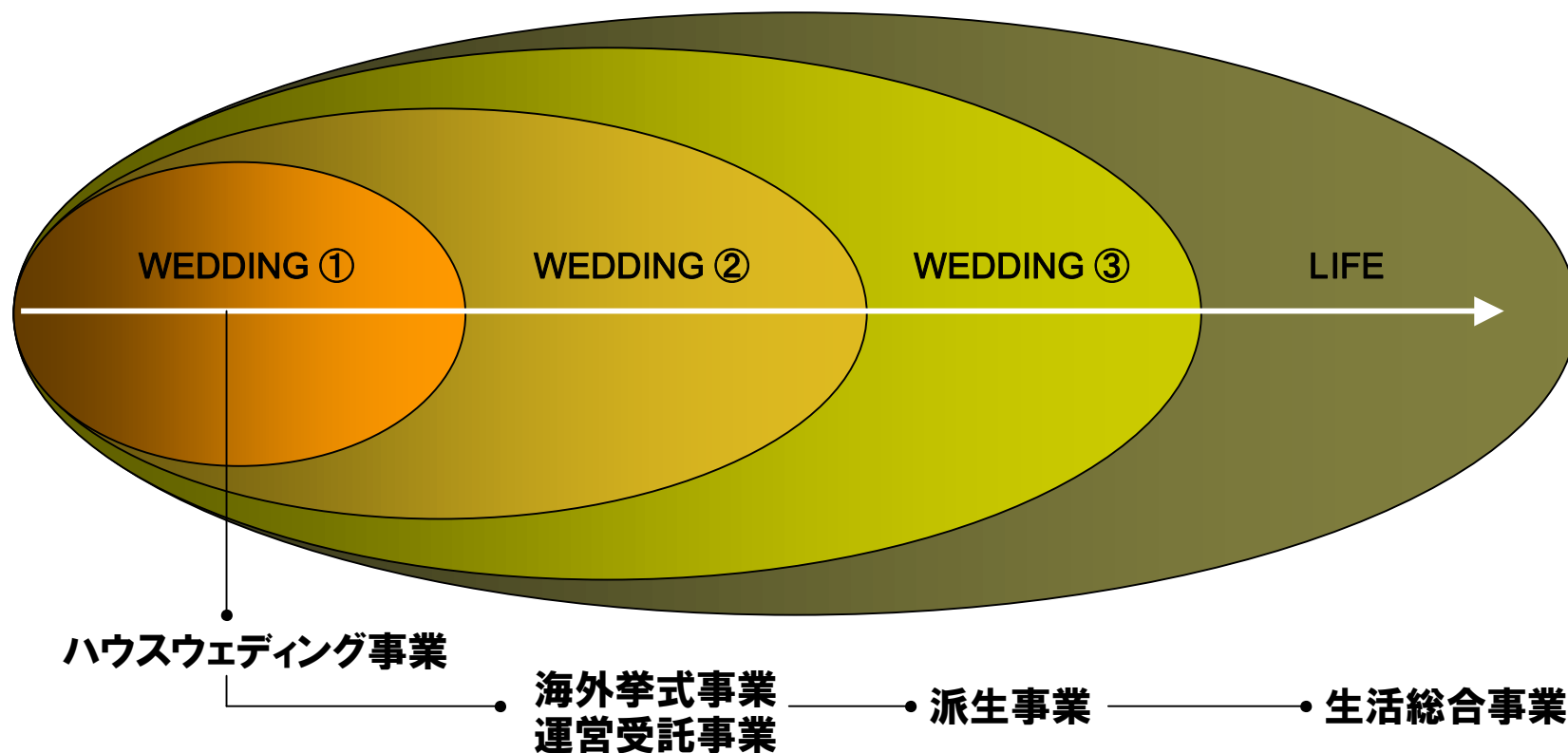
|         |         |       |
|---------|---------|-------|
| 月々のお支払額 | 15,630円 | × 60回 |
| ボーナス支払額 | 50,000円 | × 10回 |

- ② 婚礼費用の300万円まで  
ご利用可能。  
1年以上前から申込み可能

- ③ 分割手数料は  
年8.7%～15.9%

# 将来は、「結婚」を軸に 生活総合カンパニーを目指す

T&G  
FUTURE STRATEGY



# TAKE AND GIVE. NEEDS

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](mailto:ir@tgn.co.jp)

T&G