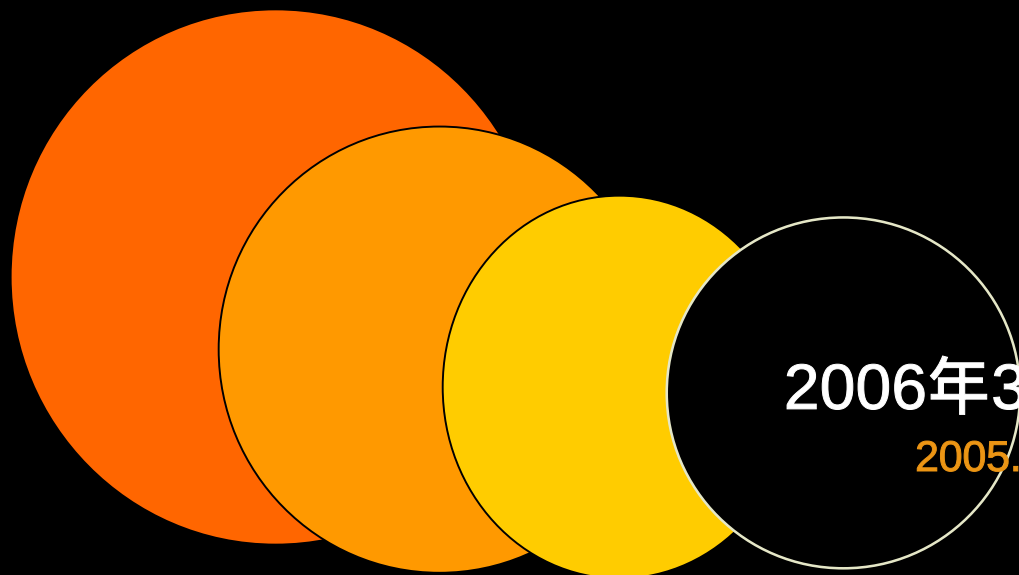




2006年3月期第一四半期説明会

2005.8 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

TAKE AND
GIVE.NEEDS

2006年3月期第一四半期決算報告

2006年3月期第一四半期決算概要

【損益計算書主要科目】

(単位:百万円)

	第一四半期			(参考) 通期業績		
	2005年3月期 1Q	2006年3月期 1Q	対前年	2005年3月期	2006年3月期 (予)	対前年
売上高	4,654	7,788	+67.3%	21,830	32,868	+50.6%
売上総利益	2,537	4,267	+68.2%	12,088		
売上総利益率	54.5%	54.8%		55.4%		
販管費	1,612	2,753	+70.8%	8,634		
販管費率	34.6%	35.4%		39.6%		
営業利益	924	1,513	+63.6%	3,454		
営業利益率	19.9%	19.4%		15.8%		
経常利益	935	1,544	+65.2%	3,501	5,150	+47.1%
経常利益率	20.1%	19.8%		16.0%	15.7%	
当期利益	545	896	+64.3%	2,049	3,013	+47.0%
当期利益率	11.7%	11.5%		9.4%	9.2%	

【主な資産の状況】

(単位:百万円)

	第一四半期末			期末	
	2004年6月末	2005年6月末	増減	2005年3月末	増減
総資産	14,185	15,932	1,747	17,185	-1,253
自己資本	7,454	9,855	2,401	8,959	896
自己資本比率	52.5%	61.9%		52.1%	
有利子負債	4,721	2,699	-2,022	3,475	-775
有利子負債比率	33.3%	16.9%		20.2%	

2006年3月期第一四半期決算概要

【部門別売上高】

(単位:百万円)

	2005年3月期 1Q		2006年3月期 1Q		対前年
売上高合計	4,654	100.0%	7,788	100.0%	+67.3%
直営店型	3,799	81.6%	6,942	89.1%	+82.7%
レストラン提携型	718	15.4%	579	7.4%	-19.4%
その他	136	3.0%	266	3.5%	+94.6%
直営店舗数	19		32		+13
直営会場数	25		45		+20
提携レストラン数	11		11		±0

【直営部門 取扱組数・平均単価】

	2005年3月期 1Q	2006年3月期 1Q	対前年
取扱組数 ()	848	1,594	+746
拳式披露宴平均単価(千円)	4,491	4,328	-163

取扱組数には、拳式のための組数が2005年3月期 1Qには10組、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】

● 全体合計比較

	2005年3月期 1Q	2006年3月期 1Q	対前年
取扱組数	278	244	-34
拳式披露宴平均単価(千円)	2,559	2,358	-201

● 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 1Q	2006年3月期 1Q	対前年
取扱組数	189	205	+16
拳式披露宴平均単価(千円)	2,435	2,344	-90

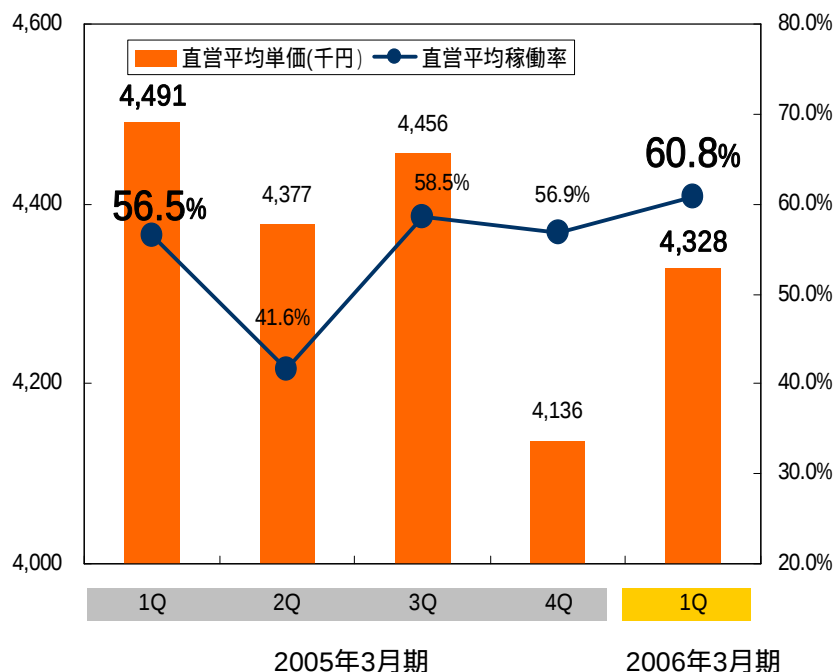
2006年3月期第一四半期のポイント

稼動改善 56.5% ➡ 60.8%

・直営店の地域別特性を考慮した単価設定を実施したこと、2005年3月期3Qから実施した社内受注キャンペーンにより、地方店を中心に、稼動が向上した。

稼働率は改善へ(前1Q:56.5% 今1Q:60.8%)

・平均単価は、前年同期を下回ったが、地域別特性を考慮した計画単価(1Q 4,239千円)は上回った。

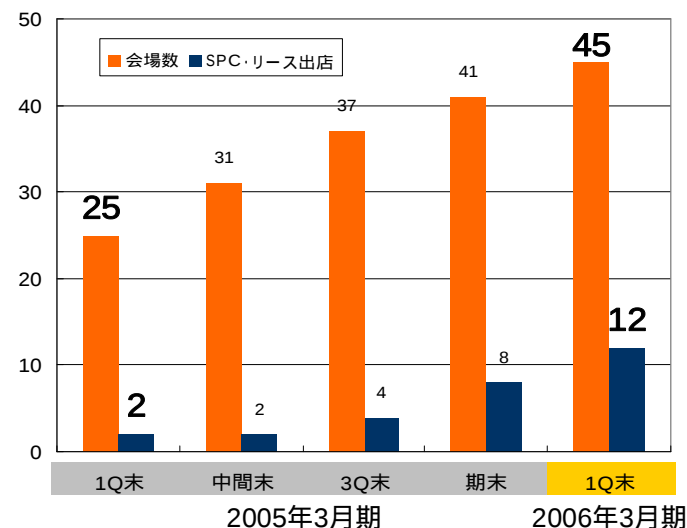


**オフバランス
本格化**

・2005年1月から**オフバランス出店**を本格化

・今1Qは、計画どおり **4会場**を新規増設

・オフバランス化による収益への影響により、売上高販管費率は増加(34.6% 35.4%)。



新規事業

・日本人向け海外挙式事業

・ウェディング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 総括

	2005年3月期 1Q	2006年3月期 1Q	対前年差異	対前年増加率
売上高(百万円)	3,799	6,942	+3,143	+82.7%
期末会場数	25	45	+20	+80.0%
オフバランス会場	2	12	+10	+500.0%
取扱組数 (1)	848	1,594	+746	+88.0%
稼働率 (2)	56.5%	60.8%	+4.3point	-
挙式披露宴単価(千円) A	4,491	4,328	-163	-3.6%
1挙式披露宴平均出席人数(人) B	87	81	-6	-6.9%
1人あたりの単価(円)(A / B)	51,629	53,432	+1,803	+3.5%

1 組数には、挙式のための組数が2005年3月期 1Qには**10組**、2006年3月期 1Q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。

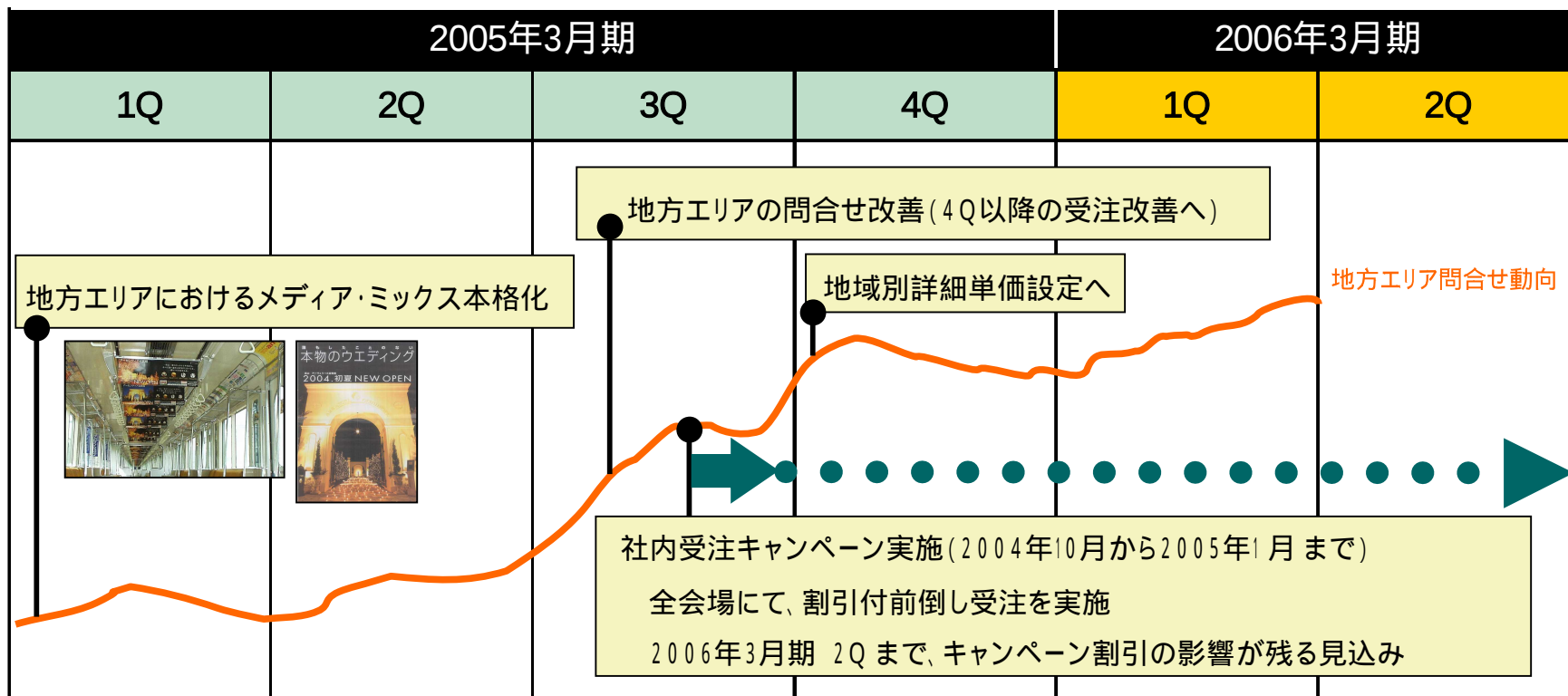
■ 増収要因

- ・2006年3月期 1Qでは、計画通り4会場を新設。2005年3月期 1Q末と比較して20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したため、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 2Q まで残る見込み。

■ 2005年3月期からの取組み状況



■ 受注改善状況

[1会場あたりの月間平均受注数]

(前1Q)

(今1Q)

8.9 → 12.4

■ 課題店改善状況

(株)リクルート「ゼクシィ結婚トレンド調査 2004」

	2005年3月期 1Q			2006年3月期 1Q			参考 ()	
	平均単価 (千円)	稼働率	売上高 (百万円)	平均単価 (千円)	稼働率	売上高 (百万円)	地域平均単価 (千円)	単価乖離率
郡山 (1B)	4,676	53.2%	154	4,631	58.3%	162	3,297	40.5%
広島 (2B)	4,650	41.1%	237	4,277	47.5%	243	2,578	65.9%
新潟 (2B)	4,463	49.2%	272	4,153	55.0%	274	3,105	33.8%

業績解説(PL):直営部門 既存店の状況

	2005年3月期 1Q	2006年3月期 1Q	前年差異	前年比
売上高 (百万円)	3,488	3,590	+102	+2.9%
組数	762	799	+37	+4.9%
単価	4,577	4,493	-84	-1.8%
売上総利益 (百万円)	2,034	2,011	-23	-1.1%
売上高売上総利益率	58.3%	56.0%		
販管費(百万円)	927	1,035	+107	+11.6%
売上高販管費率	26.6%	28.8%		
経常利益 (百万円)	1,140	1,010	-130	-11.5%
経常利益率	32.7%	28.1%		

2004年3月末までにオープンした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

■ 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4.9%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1.8%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2.3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 2Q まで残る見込み。

■ 販管費

- ・5月の大型連休における受注強化のために、広告費を約50百万円増加させた。
- ・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 1Q	2006年3月期 1Q	前年差異	前年比
売上高	718	579	-138	-19.4%
期末会場数	11	11	±0	-
取扱組数	278	244	-34	-12.2%
通常営業を行った会場の取扱組数	189	205	+16	+8.5%
拳式披露宴単価(千円)	2,559	2,358	-201	-7.9%
の会場における平均単価(千円)	2,435	2,344	-91	-3.7%

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月から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。

■ 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(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、今期の本格的な稼動は下期からの予定。

■ 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。(2Qまでは影響が残る見込み)

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) **54.5%** → (今1Q) **54.8%**

・収益性の高い直営部門の割合が 81.6% 89.1%まで高まったが、社内受注キャンペーン実施により直営・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0.3ポイントアップにとどまった。

■ 販売費及び一般管理費

- 売上高販管費率

(前1Q) **34.6%** → (今1Q) **35.4%**

- ・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 0.6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、前期を下回る

開業前準備費用:前1Q 242百万円(売上高比率 5.2%) 今1Q:218百万円 (売上高比率 2.8%)

管理部門費用 :前1Q 263百万円(売上高比率5.6%) 今1Q:360百万円(売上高比率4.6%)

売上総利益・販管費の内容は、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 (BS) : 資産の状況

(単位: 百万円)

	2004年6月末	2005年3月末	2005年6月末	増減 (6月末比較)	増減 (3月末比較)
流動資産合計	4,299	4,473	2,826	-1,472	-1,647
現金及び預金	4,002	3,821	2,200	-1,801	-1,620
売掛金	22	56	115	+93	+59
たな卸資産	11	22	11	0	-10
前払費用	170	225	256	+86	+31
その他	92	351	245	+152	-106
貸倒引当金	0	-4	-3	-3	0
固定資産合計	9,886	12,712	13,105	+3,219	+393
有形固定資産計	6,001	7,836	7,951	+1,949	+114
建物・構築物	5,202	7,274	7,398	+2,196	+124
土地	-	107	107	+107	-
建設仮勘定	580	95	56	-524	-39
その他	218	359	388	+170	+29
無形固定資産計	107	122	116	+9	-5
投資その他の資産計	3,777	4,752	5,037	+1,260	+284
投資有価証券	-	208	236	+236	+28
関連会社株式	-	-	5	+5	+5
長期貸付金	1,725	1,800	1,778	+53	-21
差入敷金保証金	1,568	2,296	2,532	+964	+236
その他	483	447	484	+1	+37
資産合計	14,185	17,185	15,932	+1,747	-1,253

借入金の返済・税金の支払に伴う減少
一般企業からの売上増加に伴う増加

店舗数増加に伴う家賃増

SPC出店本格化に伴う減少

SPC出資に関わる増加
(株)グッドラック・コーポレーションへの出資

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6月末	2005年3月末	2005年6月末	増減 (6月末比較)	増減 (3月末比較)
負債合計	6,731	8,226	6,076	-654	-2,149
流動負債合計	4,031	6,542	5,131	+1,099	-1,411
買掛金	581	1,308	1,142	+561	-166
1年以内返済予定長期借入金	1,722	1,595	1,557	-164	-37
1年以内償還予定社債	300	200	200	-100	-
未払法人税等	401	1,379	566	+165	-812
前受金	495	1,120	981	+486	-138
その他	531	938	682	+150	-256
固定負債合計	2,699	1,683	945	-1,754	-738
社債	200	-	-	-200	-
長期借入金	2,499	1,680	941	-1,557	-738
その他	-	3	3	3	-
資本合計	7,454	8,959	9,855	+2,401	+896
資本金	2,948	2,949	2,949	0	-
資本剰余金	2,894	2,895	2,895	0	-
利益剰余金	1,610	3,114	4,010	+2,400	+896
負債・資本合計	14,185	17,185	15,932	+1,747	-1,253

有利子負債は、3月末から775百万円減少

3月末からの減少は、一般企業からの
前受金減少による

2006年3月期について

2006年3月期収益計画

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

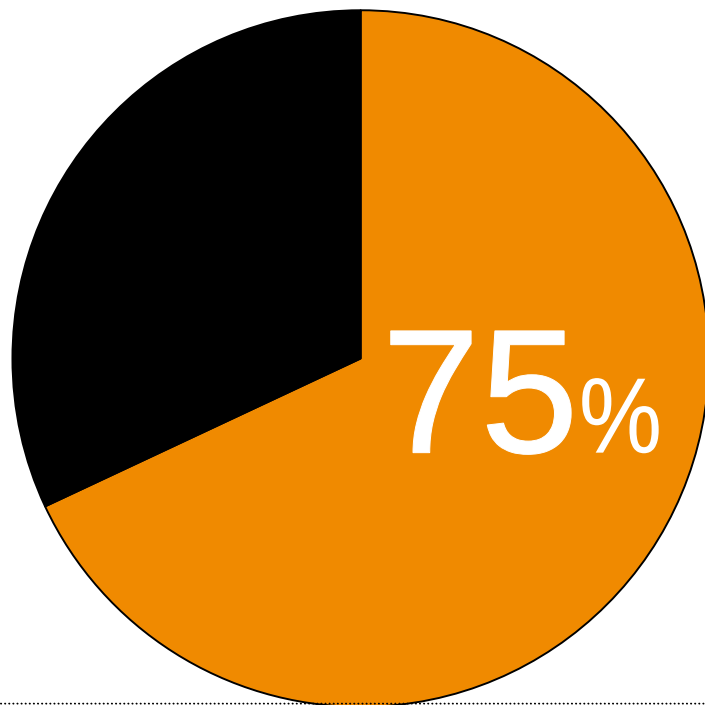
- 増設する21会場はすべてオフバランスによる出店(17会場がSPC・4会場は不動産リース)
- フリーキャッシュフローは上場来初の黒字転換へ

■ 13店舗・21会場の新設を予定

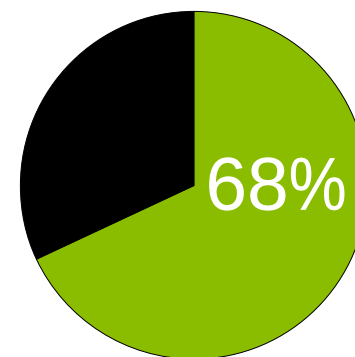
すべての店舗において出店契約を完了

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）	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（予）	アーフェリーク迎賓館（岐阜）	2 Banquet
2005. 10月（予）	ベイサイドパーク迎賓館（大阪）	2 Banquet
2005. 11月（予）	アーククラブ迎賓館（福山）	1 Banquet
2005. 11月（予）	SHOTO GALLERY（松涛）	1 Banquet
2005. 12月（予）	アーフェリーク迎賓館（小倉）	2 Banquet
2006. 1月（予）	ベイサイドパーク迎賓館（千葉）	2 Banquet
2006. 2月（予）	ベイサイド迎賓館（長崎）	2 Banquet
2006. 3月（予）	ガーデンヒルズ迎賓館（長野）	2 Banquet

- 今期計画組数の75%の受注を獲得済み(2005年6月30日現在)



2005年6月30日現在の予約組数 / 2006年3月期計画総組数



2004年6月30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

T&Gは、今までに築いた
挙式披露宴事業におけるノウハウと人材をもって、



“結婚関連市場全体”をターゲットにした
ビジネスに挑戦していきます。

結婚関連市場の魅力とビジネスチャンス

- 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

1. 市場規模

10兆円

- 挙式披露宴市場だけでも、2兆円の規模

年間婚姻組数： 720,429組 (2004)

挙式披露宴平均単価： 283万円 (2004)

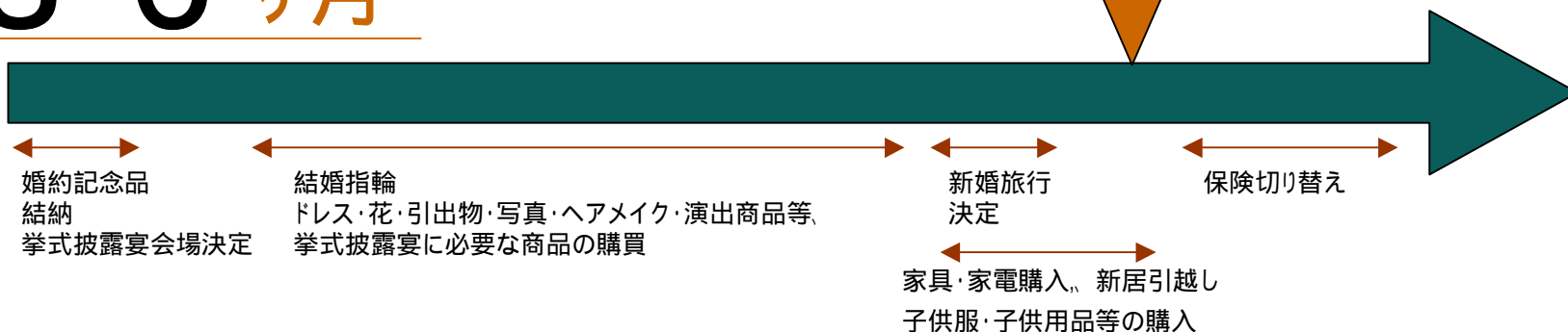


DATA :厚生労働省 平成16年人口動態統計月報年計(概数)の概況、(株)リクルート ゼクシィ結婚トレンド調査(2004)

2. 短期間の集中購買

3-6ヶ月

挙式披露宴



- 日本全国の結婚準備期間中の70～80万組がターゲット

1. ウェディングポータルサイトの構築へ

・顧客からの要望が多い「窓口の一本化」を実現

TARGET

日本の年間婚姻組数

70~80

万組

SERVICE

【ポータルサイトで提供するサービス】

結納	婚約記念品	招待状
ドレス	装花	ブーケ
ヘアメイク	写真	席札
引出物	引菓子	小物
演出商品	写真	ビデオ
ホテル宿泊	アルバム	結婚指輪
ブライダルエステ	2次会	結婚報告葉書
新婚旅行	家具	家電
新居	引越し	生命保険
車買替	マタニティ用品	子供服
結婚前に関わるサービス		
結婚後に関わるサービス		

2. ブライダルに関わる融資事業をスタート

・顧客からの要望が多かった新生活をサポートするための融資事業

Portal Site

ウェディングポータルサイト事業戦略

戦略概要

- 結婚前から結婚準備、そして新生活をサポートするポータルサイトへ
まずは、需要の高い結婚準備期間中のサービスに特化し、差別化を図る

	結婚前	結婚決定	結婚・新生活準備
主な顧客行動	・出会い ・デートスポット ・記念日イベント ・プレゼント ・恋愛相談	・結納・ご両親顔合わせの会場選び ・結婚式場選び ・婚約指輪購入	・挙式披露宴の準備 (招待状・ドレス・花・ビデオ・写真・演出などの決定・購入) ・ブライダルエステ ・新婚旅行 ・結婚指輪 ・新居選び ・家具・家電の購入 ・引越し ・保険選定など 一番顧客が情報を求めており、コンテンツづくりには、ノウハウが必要となる分野
主なサイト	・Yahoo!・楽天等のポータルサイト ・Walker plus, OZmall等雑誌媒体を発行する企業の運営サイト	・ゼクシィnet・Wedding Walkerなど結婚情報誌を発行する企業の運営サイト ・Wedding park などWeb広告を事業とする企業の運営サイト	T & Gのノウハウを活かし、充実したサービスを提供し、既存サイトとの差別化を図る 結婚準備期間中、毎日訪問したくなるサイトづくり

基本戦略

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
- ・会員制を導入。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

ポータルサイト概要

ブログ・パーティー紹介・商品紹介からスタート(2005年6月13日開設)



ARIGA Blog ~ カリスマウェディングプランナーのブログ ~



多くの著名人のパーティーを手がけたカリスマプランナー・有賀明美が、演出の工夫や挙式披露宴のちょっとしたアイデアなど、すぐに参考になる情報をウェディングプランナーの視点から、具体的に紹介。

知っ得アイテム ~ 挙式披露宴アイテムの紹介 ~



挙式披露宴に役立つアイテムの数々を、実際の利用方法も合わせて、幅広くご紹介。将来的には、このサイトから販売を行う予定。(現在は紹介のみ)

PARTY! PARTY! PARTY! ~ 実際のパーティー紹介 ~



今までほとんど見ることができなかった自分以外の挙式披露宴の模様を、具体的に映像と写真で紹介していきます。ポイントとなった演出の解説も行う。

今後の予定

コンテンツをさらに充実。コミュニティ・商品販売を強化

コンテンツ充実

紹介商品の拡大 / 新コンテンツの追加

コミュニティ機能を強化・新設

ユーザーの結婚準備ブログ(実際の顧客・芸能人等)の新設

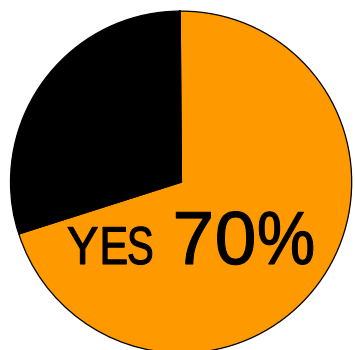
商品販売・結婚サポートサービスを開始

「知っ得アイテム」からの商品販売を開始
ローンや旅行紹介等、新サービスを開始

融資事業について

融資事業概要

T&Gからブライダルに関する
融資サービスを希望しますか？



【T & G顧客アンケート(2004年度)】

● 顧客からの需要が高かった結婚準備に関わる目的融資

- ・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、ブライダル専用の融資サービスを提供しているところはない
- ・挙式披露宴、ジュエリー、旅行など目的融資事業を展開

● 対象は、全国の結婚準備中の顧客

- ・T & Gの顧客だけでなく、全国のホテル・専門式場・レストランと提携

● 貸倒れリスクについて

- ・対象となる結婚準備期間中の顧客は一般と比較して「優良顧客」

● 収益性について

- ・広告費・審査に関わる費用は低く抑えられる 高収益ビジネスへ

● 資金調達について

- ・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念頭に事業を進めていく



本資料は、2006年3月期 第一四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/ir>

[http://m-ir.jp/c/4331\(mobile\)](http://m-ir.jp/c/4331(mobile))

