

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2019 年 11 月 13 日

イベント概要

[企業名]	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2019 年度 第 2 四半期		
[日程]	2019 年 11 月 13 日		
[ページ数]	49		
[時間]	17:00 – 17:49 (合計：49 分、登壇：46 分、質疑応答：3 分)		
[開催場所]	103-0028 東京都中央区八重洲 1-3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル 3F ベルサール八重洲 Room2,3		
[会場面積]	222 m ²		
[出席人数]	46 名		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長	岩瀬 賢治	(以下、岩瀬)
	取締役	谷田 昌広	(以下、谷田)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

登壇

司会：皆様、大変長らくお待たせをいたしました。本日はお忙しい中、またお足元の悪い中、多数の方にお集まりいただきまして誠にありがとうございます。それでは、ただいまより株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。それでははじめに、会社側の出席者をご紹介します。皆様より向かって左手から、代表取締役社長の岩瀬賢治でございます。

岩瀬：岩瀬でございます。今日はありがとうございます。

司会：続いて、取締役の谷田昌広でございます。

谷田：谷田です。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。

それでは、次に皆様にお配りいたしております資料についてご案内いたします。まず 1 点目が本日の決算説明資料、さらに決算短信、そして第 2 四半期連結業績予想の修正に関するお知らせ、そしてアンケート用紙の合計 4 点でございます。以上、皆様にお配りいたしておりますが、不足等がございましたら、どうぞ後方のスタッフまでお知らせください。

続きまして、本日のスケジュールを簡単にご案内いたします。まずは、代表取締役社長の岩瀬より 2020 年 3 月期第 2 四半期の決算概要を、さらに 2020 年 3 月期の経営方針および重点施策の進捗状況についてご説明を申し上げます。そして、プレゼンテーションのあとは質疑応答のお時間を設けておりますので、どうぞ活発なご意見をお願いいたします。会の終了予定時刻ですが、18 時を予定いたしております。なお、今後の IR 活動の参考にさせていただきたく存じますので、お配りいたしておりますアンケート用紙にぜひご協力のほど、よろしくお願いいたします。

それでは、早速説明会を開始いたします。まずは冒頭に 2020 年 3 月期第 2 四半期のトピックスを簡単にまとめた映像がございますのでご覧ください。それでは、どうぞスクリーンにご注目ください。

岩瀬：改めまして、本日はご参加いただきましてありがとうございます。テイクアンドギヴ・ニーズの岩瀬でございます。よろしくお願いいたします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



2020年3月期 第2四半期サマリー

業績		第2四半期（累計）連結業績予想 上方修正 売上高 327億円（前期比100.0%） 営業利益 22億円（前期比 96.9%） 経常利益 20億円（前期比 99.5%）
今 期 施 策 進 捗	国内 ウェディング 事業	● 2020年3月期 婚礼受注組数は前期比 全店99.1% 既存店99.8% ● リニューアル戦略は引き続き好調 今期は18店舗実施予定 ● 東京會館のコンサルティング事業通期寄与 受注組数1,000組越え ● LTV（顧客生涯価値）事業 売上増 ● CRM運用代行サービス 外販開始
	ホテル事業	● 2020年3月期 婚礼受注組数は前期比101.8% ● TRUNK(HOTEL) 3年目もOPEN当初の高水準を維持 平均客室単価63,950円 宿泊者の外国人比率87.0%
	海外・リゾート ウェディング 事業	● 2020年3月期 国内マーケット婚礼受注組数は前期比90.4% 足元の新規契約数は復調、集客・管理コスト効率化は継続対応中 ● 東アジアマーケット リゾート挙式施行組数増加、単価も堅調

T&G TAKE and GIVE NEEDS

4

まずはじめに、上期の決算の総括をいたします。業績は先週7日に修正しましたとおり、当初予想を営業利益、経常利益が大きく上回り、売上高は327億円、営業利益は22億円、経常利益は20億円となり、売上高から経常利益は前年とほぼ同水準となりました。今期の進捗につきましては、後ほど詳しくご説明をいたしますので、トピックスのみお伝えいたします。

国内ウェディング事業は、今期の受注数はほぼ前期と同様の進捗となっております。引き続きリニューアルを計画的に進め、いくつか新しく始めた事業も少しずつ大きくなってきています。ホテル事業は、TRUNK 開業3年目に入りましたが、引き続き堅調となり、婚礼の今期の受注数も前期比101.8%、その他の部門も好調です。

海外・リゾートウェディング事業は、国内マーケットの今期受注組数が、前期比90.4%と苦戦しておりますが、足元の新規契約数は徐々に回復傾向になっています。一方で、中国本土、台湾、香港の顧客を対象とした、東アジアマーケットは施行数、受注数、単価についても伸びています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



I 1-1. 連結 損益計算書 概要

売上高327億円（前期比100.0%）

営業利益22億円（前期比96.9% 計画比147.6%）

単位: 百万円	2020/3 2Q計画	2020/3 2Q実績	計画比	2019/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	33,000	32,741	-258	32,742	-1 (※1)
売上 総利益	20,610 62.5%	20,632 63.0%	+21 +0.5pt	20,713 63.3%	-81 -0.3pt (※2)
販管費	19,110 57.9%	18,418 56.3%	-692 -1.6pt	18,429 56.3%	-11 -0.0pt (※3)
営業 利益	1,500 4.5%	2,214 6.8%	+714 +2.3pt	2,284 7.0%	-70 -0.2pt (※4)
経常 利益	1,300 3.9%	2,079 6.4%	+779 +2.5pt	2,090 6.4%	-11 -0.0pt (※4)
当期 純利益	700 2.1%	946 2.9%	+246 +0.8pt	1,342 4.1%	-395 -1.2pt (※5)

%は売上高比

差異要因

- **売上高 (※1)**
前期比 -1百万円
✓ 国内ウェディング 不採算店閉鎖で組数減。単価向上
✓ 海外ウェディング 旅行事業、東アジアマーケット増
- **売上総利益 (※2)**
前期比 -81百万円
✓ 海外ウェディング粗利率低下
- **販管費 (※3)**
前期比 -11百万円 計画比 -692百万円
✓ 国内ウェディング 期ずれ及び効率化による純減
✓ 海外ウェディング 東アジア・新拠点展開により増加
- **営業利益・経常利益 (※4)**
営業前期比 -70百万円 経常前期比-11百万円
✓ 海外ウェディングの減益幅を国内ウェディングが補完
- **当期純利益 (※5)**
前期比 -395百万円
✓ 減損損失計上475百万円

T&G TAKE and GIVE NEEDS

6

それでは、スライドの6ページ、連結の損益計算書の概要についてご説明いたします。2020年3月期第2四半期の累計は、売上高は前期とほぼ同水準の327億4,100万円となりました。後ほど内訳についてはご説明いたします。売上総利益率は、海外・リゾートウェディング事業の旅行の取扱い高が増加したことで、利益率は前期比0.3ポイント減の63.0%となり、206億3,200万円となりました。販売管理費は、前期とほぼ同様の水準となりましたが、計画に対しては約7億減の184億1,800万円となりました。

これは、海外ウェディング事業での北京、上海の営業所、また国内サロンの開業およびその運営コストなどのコスト増がありましたが、期初より海外ウェディング事業の営業不振を補填するため、コストの効率化をグループ全体で実施したこと、それに加え、国内ウェディング事業の期ずれコストが、約4億円発生していることが要因です。よって、営業利益は前期と同水準の22億1,400万円。経常利益も前期と同水準の20億7,900万円となりました。当期の純利益は売却を決定した店舗などの減損失を計上したこともあり、前期比で3億9,500万円減の9億4,600万円となりました。

サポート

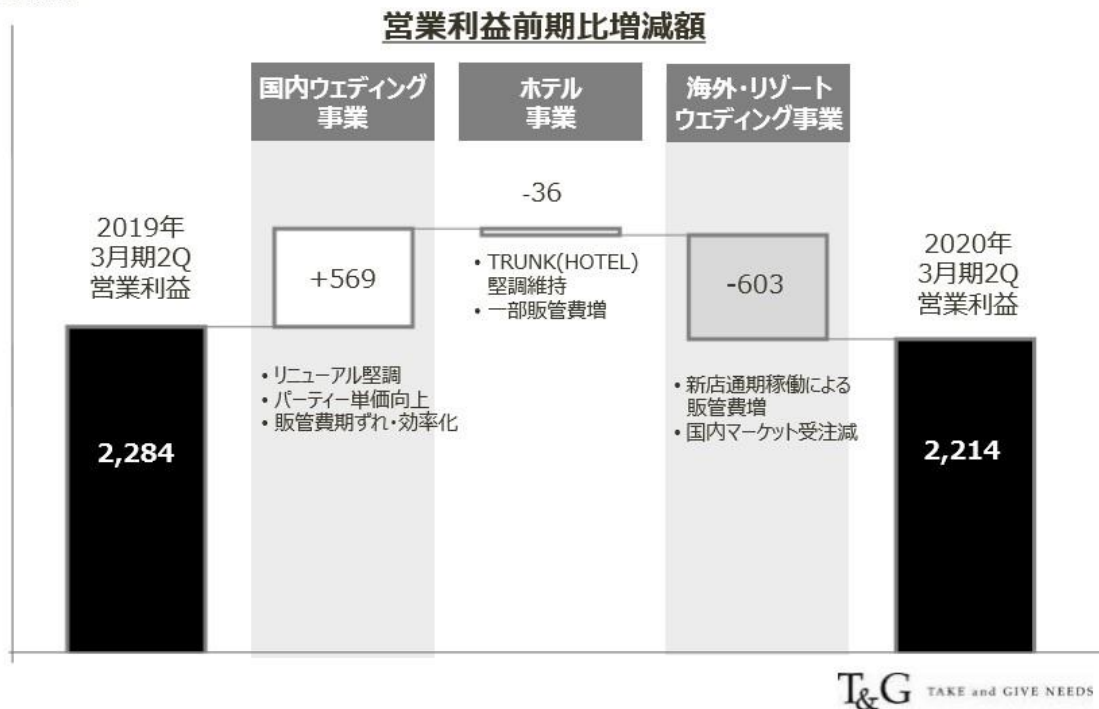
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

I 1-2. 2020年3月期第2四半期 差異要因

海外・リゾートウェディング事業の減益幅を 国内ウェディング事業が補完

単位：百万円



次に、営業利益について、事業ごとの前期比増減額についてご説明いたします。前期 22 億 8,400 万円の営業利益に対しまして、国内ウェディング事業が、パーティー単価の向上、内製化による粗利率の向上、そして販管費の期ずれを主要因とし、前期比で 5 億 6,900 万円の増。ホテル事業は、TRUNK(HOTEL)自体は前年を上回る業績でしたが、ブランディングを目的とした神楽坂 TRUNK(HOUSE)の開業費用及び運営費が発生し、3,600 万円の減。海外・リゾートウェディング事業は、先行投資として国内サロン開業や運営コストが増加している中で、国内マーケットの受注に苦戦していることから、前期比で 6 億 300 万円の減。結果として 22 億 1,400 万円となりました。これが上期の現状です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

I 2-1. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

国内ウェディング事業売上高 前期比99.7%

海外・リゾートウェディング事業売上高 前期比101.3%

単位：百万円	2019/3 2Q実績	2020/3 2Q実績	前年 同期比
国内ウェディング事業	26,566	26,488	-77
ホテル (TRUNK)	2,262	2,366	+104
海外・リゾート ウェディング事業	5,397	5,469	+71
その他	778	783	+5
連結売上高	32,742	32,741	-1



T&G TAKE and GIVE NEEDS

8

続きまして、8 ページ、事業セグメント別の売上高・売上構成についてご説明をいたします。まず、国内ウェディング事業全体は前期比 7,700 万円減の 264 億 8,800 万円となりました。その内数になりますが、TRUNK(HOTEL)は前期比 1 億 400 万円増の 23 億 6,600 万円となりました。海外・リゾートウェディング事業は、国内マーケットの受注不振を、前期 7 月より開始した旅行事業と東アジアマーケットで補填し、売上は前期比 7,100 万円増の 54 億 6,900 万円となりました。その他の売上と合わせまして連結の売上高は 327 億 4,100 万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

国内ウェディング事業 減収増益 営業利益33億円（前期比115.9%）

単位: 百万円	2020/3 2Q計画	2020/3 2Q実績	計画比	2019/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	26,802	26,488	-314	26,566	-77
売上 総利益	16,800 62.7%	16,732 63.2%	-67 +0.5pt	16,644 62.7%	+88 +0.5pt
営業 利益	2,849 10.6%	3,354 12.7%	+505 +2.1pt	2,893 10.9%	+461 +1.8pt

%は売上高比

※国内ウェディング事業は、(株)T&G (株)TRUNK (株)Dressmore (株)GENTLE
(直営婚礼施設 2019/3期2Q：68店舗103会場、2020/3期2Q：66店舗101会場)

売上高・営業利益の推移



T&G TAKE and GIVE NEEDS

9

それでは次に、国内ウェディング事業の内訳についてご説明いたします。売上は、前期比 7,700 万円減の 264 億 8,800 万円となっています。こちらは、表の下に記載がある店舗数をご覧くださいとお分かりいただけますが、前期比で閉鎖店舗が 2 店舗あったことが主な要因です。売上総利益率は内製化の進捗が進み、前期比 0.5 ポイント良化し 63.2%、実額では前期比 8,800 万円増の 167 億 3,200 万円となりました。セグメント別の営業利益では、前期比 4 億 6,100 万円増の 33 億 5,400 万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

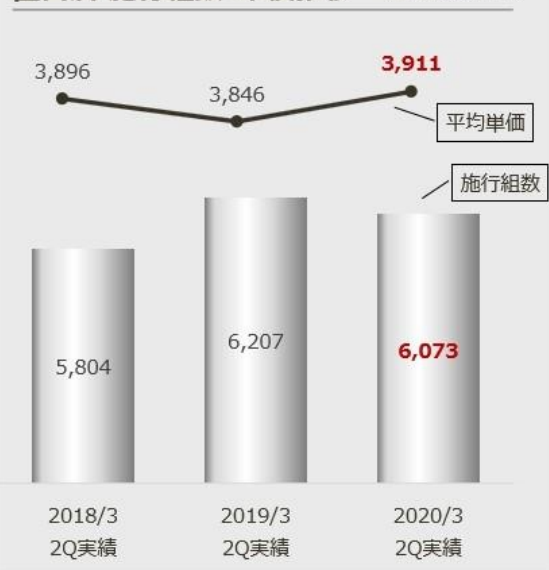
I 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

閉店影響により施行組数減するも 商品の販売強化により、単価は前期比+65千円

単位: 百万円	2020/3 2Q計画	2020/3 2Q実績	計画比	2019/3 2Q実績	前年 同期比
直営店					
売上高	23,900	23,775	-125	23,915	-139
施行組数	6,120	6,073	-47	6,207	-134
平均単価 (千円)	3,900	3,911	+11	3,846	+65
平均人数	69.7	69.4	-0.3	68.8	+0.6
コンサルティング					
売上高	870	829	-41	713	+115
取扱高	3,200	3,168	-32	649	+2,518
施行組数	785	771	-14	242	+529
その他(宿泊、レストランなど)					
売上高	2,030	1,883	-147	1,936	-53

※ 直営店には、(株)T&G、(株)TRUNK を含む。(2019/3期2Q: 68店舗103会場、2020/3期2Q: 66店舗101会場)
 ※ コンサルティングには婚礼運営受託、レストラン提携等を含む。(2019/3期2Q: 8施設、2020/3期2Q: 6施設)
 ※ コンサルティング取扱高: 対象施設における売上高(婚礼運営受託分) + T&G売上高(レストラン提携等)

直営店 施行組数・単価推移 (単位: 組数、千円)



T&G TAKE and GIVE NEEDS 10

続いて、その国内ウェディング事業の売上内訳をご説明いたします。直営店は閉店店舗の影響もあり、組数は前期比で134組減の6,073組となりました。一方で、1組単価は平均人数が0.6名増加したこともあり6万5,000円増加し、391万1,000円となりました。よって、この掛け算で直営店の売上高は、前期比1億3,900万円減の237億7,500万円となりました。コンサルティングの売上高は、東京會舘様が1月から開業したことで、前期比1億1,500万円増の8億2,900万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

I 2-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

東アジアマーケット、旅行事業好調 国内マーケット受注不調、投資による販管費増

単位: 百万円	2020/3 2Q計画	2020/3 2Q実績	計画比	2019/3 2Q実績	前年 同期比
売上高	5,534	5,469	-64	5,397	+71
売上 総利益	3,619 65.4%	3,541 64.8%	-78 -0.6pt	3,727 69.1%	-185 -4.3pt (※1)
営業 利益	△322 -5.8%	△199 -3.6%	+123 +2.2%	403 7.5%	-603 -11.1pt

%は売上高比 海外・リゾートウェディングは12月期決算

*1) 2018年7月より、海外・リゾートウェディングに付随する旅行手配を、グループ会社より移管し、自社内で旅行事業として開始。オリジナル旅行販売の原価が発生したため。

売上高・営業利益の推移



T&G TAKE and GIVE NEEDS

11

続いて 11 ページ、海外・リゾートウェディング事業についてご説明いたします。売上高は国内マーケットの受注に苦戦をしましたが、挙式に付随する新郎新婦、もしくは家族、ご友人の旅行の取扱い組数が増加したこと、および東アジアマーケットの業績が向上し始めていることから、前期比 7,100 万円増の 54 億 6,900 万円。売上総利益は挙式と比較して、粗利率の低い旅行事業の取扱いが増えたことから、利益率では前期比 4.3 ポイント減の 64.8%となり、実額では前期比 1 億 8,500 万円減の 35 億 4,100 万円となりました。営業利益は、国内マーケットの苦戦に加えて、先行投資の増があり、前期比 6 億 300 万円減の 1 億 9,900 万円の赤字となりました。

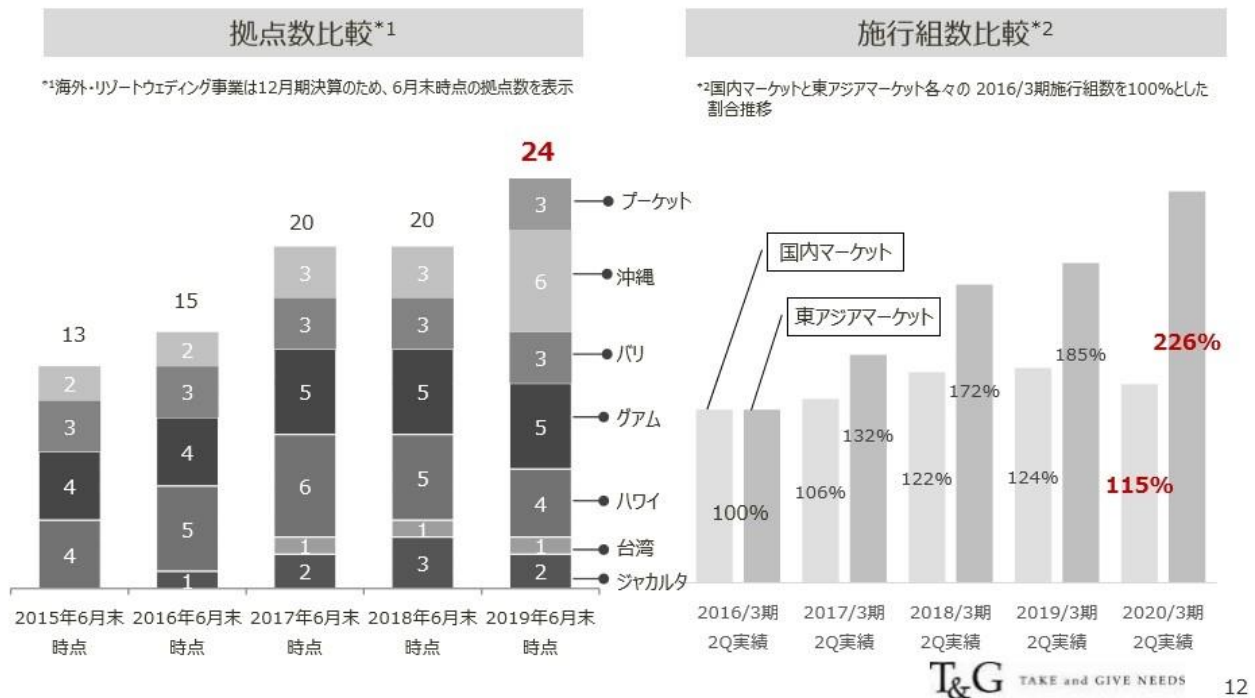
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



I 2-3. 【参考】海外・リゾート拠点数・組数比較

国内マーケットは、施行組数減少 東アジアマーケットは、拠点拡大とともに、施行組数増加



続いて、参考にリゾートの拠点数と組数の経年の比較をご覧ください。拠点数は、一番左 2015 年 6 月末から、東アジアマーケット向けの拠点を含めて 11 拠点増加をしております。施行組数もそれに伴って増加をしておりますが、東アジアマーケットの伸びが非常に堅調であることがご覧いただけたと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

第2四半期の有形固定資産は増加

単位:百万円	2019/3末	2019/9末	増減
流動資産	12,647	12,569	-77
現金及び預金	6,782	7,389	+607
固定資産	44,483	48,097	+3,614
有形固定資産	34,331	38,265	+3,934
無形固定資産	798	701	-97
投資その他資産	9,352	9,130	-222
資産計	57,130	60,667	+3,537

主な増減要因

- 現金及び預金増 +607百万円
 ✓ 季節変動要因
- 有形固定資産 +3,934百万円
 ✓ 第1四半期に、高収益店舗の土地を所得

T&G TAKE and GIVE NEEDS 13

続いて、13 ページ目、連結の貸借対照表についてご説明いたします。まず、資産についてです。3 月末と比較して、現預金は 9 月の結婚式の施行が多かったことにより若干増加しております。また、期初、収益性の高い店舗の土地を取得したことにより、有形固定資産が増加をしております。その他は特に特筆すべきことはございません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債残高は土地購入により増加

単位:百万円	2019/3末	2019/9末	増減
負債合計	33,949	36,838	+2,889
流動負債計	17,084	17,240	+156
短期借入金	990	2,210	+1,220
(一年内) 長期借入金	5,741	5,856	+115
固定負債計	16,864	19,597	+2,732
長期借入金	10,994	13,887	+2,893
純資産計	23,181	23,829	+648
負債・純資産計	57,130	60,667	+3,537
有利子負債	17,725	21,954	+4,229

主な増減要因

■ 有利子負債 +4,229百万円

✓ 第1四半期に、土地を購入

T&G TAKE and GIVE NEEDS 14

続いて、負債、純資産についてです。先ほど土地の取得につきましては、資金を金融機関からの借入れで調達しましたので、有利子負債が増加し、219億5,400万円となっています。以上が第2四半期累計の決算の概要になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

II 1. 2020年3月期 連結 通期業績予想

第2四半期（累計）は、業績予想を上回り、上方修正
販管費の期ずれにより、通期予想は据え置き

	第2四半期（累計）					通期		
単位： 百万円	2019/3 実績 (A)	2020/3 5月予想 (B)	2020/3 実績 (C)	前期比 (C-A)	予想比 (C-B)	2019/3 実績 (A)	2020/3 予想 (B)	前期比 (B-A)
売上高	32,742	33,000	32,741	-1	-258	66,871	67,500	+628
営業利益	2,284	1,500	2,214	-70	+714	4,281	4,000	-281
経常利益	2,090	1,300	2,079	-11	+779	3,900	3,600	-300
当期利益	1,342	700	946	-395	+246	2,283	1,700	-583

T&G TAKE and GIVE NEEDS 17

続いて、今期に実施している重点施策の進捗についてご説明をいたします。まず、通期の業績見込みですが、第2四半期の累計で利益の実績は計画を大きく上回ることができましたが、通期の見込みは据置きとしています。その理由を営業利益の観点からご説明したいと思います。

サポート

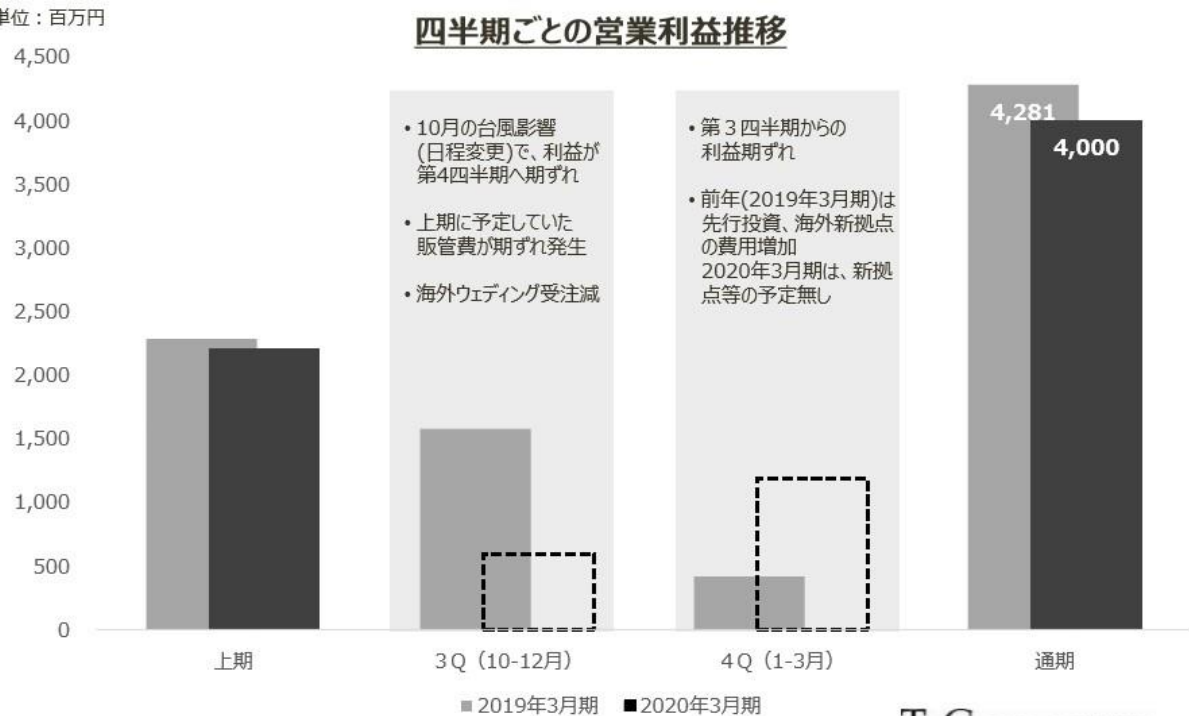
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



II 2. 2020年3月期 営業利益見通し

通期営業利益は、40億円据え置き

単位：百万円



T&G

TAKE and GIVE NEEDS

18

こちらの表は、左から上期の累計、第3クォーター、第4クォーターの営業利益見込みを、前期実績と比較したものです。ポイントは3点です。

1点目、国内ウェディングの売上高です。これは3クォーターと4クォーターを同時に説明していきます。3クォーターは前年と比較して施行組数が減少していることに加えて、10月の3連休の台風で約60件の結婚式が日程変更になりました。逆に、4クォーターは前期と比較し受注が堅調であること、また台風で変更になった60件の大半がこの4クォーターに日程変更していること。前期比で見ると、3クォーターが凹んで4クォーターは伸びると見込んでいます。

2点目です。海外・リゾートウェディング事業の営業利益です。海外・リゾートウェディング事業は、12月決算ですので、この3クォーターの該当月は7月から9月となります。ウェディング業界において7月、8月は閑散期となり、季節性に加え、受注が低迷していることが大きく影響してきます。当然、国内サロン開業の運営費はそのままコスト増となり、3クォーターの利益は前期比で大きく凹みます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

一方で、4 クォーターは、若干ですが、トップラインが改善されてきたことに加え、コストの効率化を実施していることから、前期を超える利益の見込みを立てております。よって、海外・リゾートウェディング事業についても、3 クォーターが凹んで4 クォーターは伸びると見込んでいます。

それから、3 点目は全体のコストの話です。3 クォーターは上期から期ずれしたコストである約4 億円が発生いたします。一方で、4 クォーターは、前期には、先行投資して修繕や広告で4 億から5 億円の投資を行いました。これが今期の4 クォーターには発生しないということ。

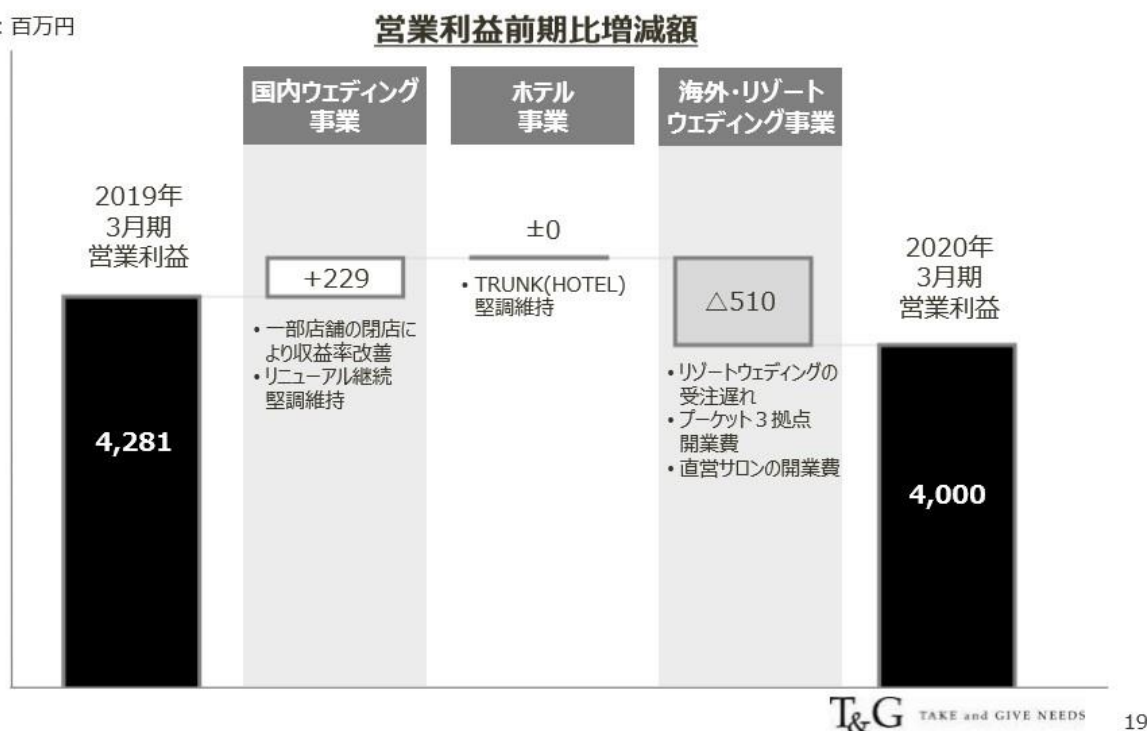
よって、期ずれの4 億が発生する3 クォーターと、先行投資の4～5 億が発生しない4 クォーター。このような下期の結果、通期の見込みは40 億据置きということにしております。

II 3. 2020年3月期 営業利益前期比増減額

5/14発表 2019年3月期通期
決算説明資料 再掲

海外・リゾートウェディング事業で成長にむけた投資を実施

単位：百万円



サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

II 3. 2020年3月期 営業利益前期比増減額

海外リゾート・ウェディング事業は、受注遅れにより前期比8億円の減益予想
国内ウェディング事業の増益で補完



それでは、次のページをご覧ください。今度は事業別の通期の営業利益の増減についてご説明をします。決算説明資料の19～20ページに、5月決算発表のときにご説明した事業別の営業利益の計画、それから今回の修正を受けた営業利益の計画を、比較していただけるように記載しております。国内ウェディングは5月の時点では2億2,900万円の増益を計画しておりました。現状では約3億円増加して5億2,200万円の増と考えております。上期の時点では5億6,900万円増しておりましたので、ほぼこのまま前年と同様の水準で着地をすると見込んでおります。

ホテル事業は神楽坂のTRUNK(HOUSE)の運営費をカバーし、ほぼ前期比プラスマイナス0で着地をすることを考えております。海外・リゾートウェディング事業は、当初5億1,000万円の減益を計画しておりました。5月より、営業体制の強化を行ったものの、直近の受注には見込みどおりの成果が出せなかったこと、また、コストの効率化も図りましたが、期初の計画よりも減益幅が約3億広がり、8億300万円の減益を見込んでおります。よって、営業利益は40億円ということになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

II 3-1. 国内ウェディング事業：進捗サマリ

商品の販売強化により、直営店の単価、利益率が向上 CRM運用代行サービスの外販開始。新たな収益機会創出に挑戦

重点テーマ	詳細
既存店強化	● リニューアル店舗の受注組数増加 ● 商品販売強化、サービス拡充により、平均単価、利益率向上 ● 不採算、契約満了に伴う店舗閉鎖により、リソースの再配置を実施
コンサルティング	● 東京會館 受注堅調。年間受注は1,000組超え
新規事業	● LTV（顧客生涯価値）事業の売上は、前期比大幅増 ● 結婚式場向け「装飾レンタル事業」が黒字化 ● 社内構築したノウハウを基に、「CRM運用代行サービス」の外販開始

T&G TAKE and GIVE NEEDS 22

それでは、それぞれの事業別の進捗をご説明したいと思います。国内ウェディング事業は、重点テーマは記載のとおり3点です。既存店の強化、コンサルティング、新規事業ということになります。次ページより、それぞれの詳細につきましてご説明をいたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

戦略的リニューアルを継続 2020年3月期は18店舗でリニューアルを計画

◆ 2020年3月期 店舗リニューアル計画（2019年9月末点）

種別	対象店舗	1店舗あたり 投資額 (単位：百万円)	リニューアル内容
大規模 リニューアル	1店舗	200M	チャペル・バンケット・ガーデンの 全館改装
中規模 リニューアル	6店舗	20M～50M	チャペル、ガーデン、バンケット 独立した空間単独リニューアル
家具入替	11店舗	10M	会場内の家具・調度品の デザインチェンジ

T&G TAKE and GIVE NEEDS 23

まず、今期も引き続きリニューアルを実施しております。大型リニューアルが1店舗、2,000万円から5,000万円程度とする中規模を6店舗、家具の入れ替えを11店舗の、計18店舗を予定しております。これは計画どおりに進んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

II 3-1. 国内ウェディング事業：【参考】リニューアル店舗の受注状況

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

大・中規模リニューアル店舗 2020年3月期受注組数は 前期比117.3%と大幅増（2019年10月2週時点）

リニューアル店舗※1
2020年3月期 受注組数 前期比※2

※12019年3月期の大規模、中規模リニューアル実施9店舗

※22018年10月2週時点の「当期の施行組数」を100%とした場合のパーセンテージを
グラフ表示



<チャペルリニューアル アーフェリーク迎賓館 熊本>



<バンケットリニューアル ヒルサイドクラブ迎賓館 札幌>

T&G

TAKE and GIVE NEEDS

24

参考に次ページに大規模、もしくは中規模のリニューアルを前期に実施した9店舗の前年同時期の受注組数比較を記載しております。10月の2週時点での受注組数は前期比で117.3%となり、引き続き問題ない良い成果を残していると考えております。

次ページに、どのようなリニューアルを実施してきたかを参考に記載しておりますので、お時間があるときにご覧ください。

サポート

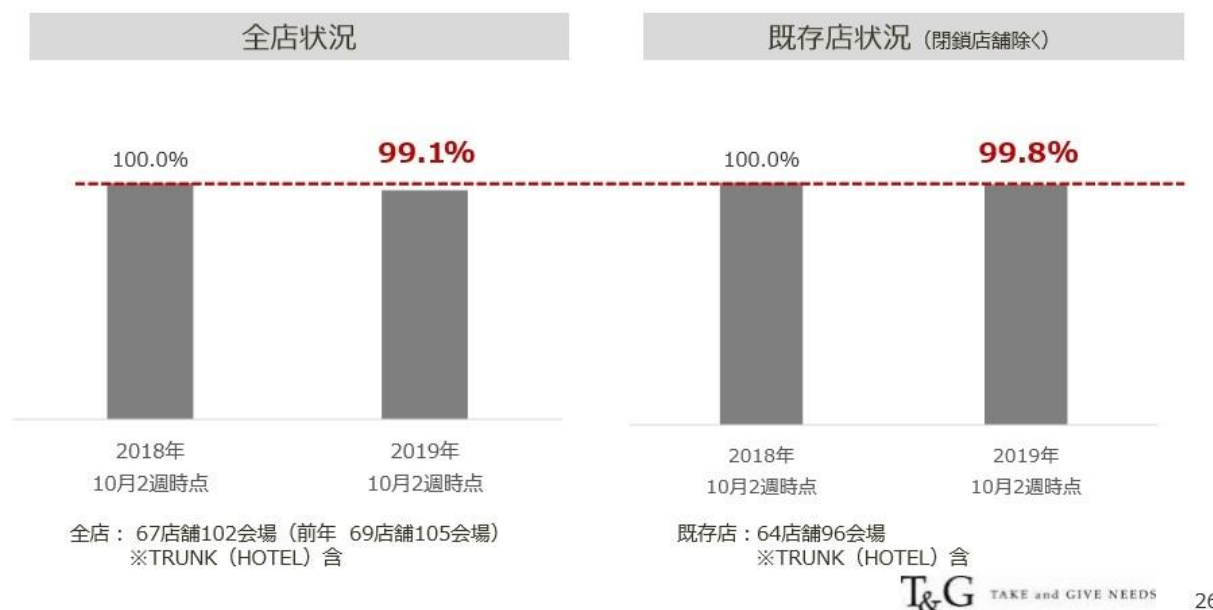
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2020年3月期受注組数の前期比は 全店99.1%、既存店99.8%で推移（2019年10月2週時点）

2020年3月期受注組数 対前期比※

※2018年10月2週時点の「当期の施行組数」を100%とした場合の
パーセンテージをグラフ表示



続いて、26 ページです。国内ウェディングの受注組数の進捗を記載しております。今期の受注組数は全店ベースで 99.1%、閉鎖店舗を除く既存店舗で 99.8%となっており、ほぼ、先ほど申し上げたとおり前年と同水準で推移しております。

II 3-1. 国内ウェディング事業：平均単価の推移

国内
ウェディング

ホテル

海外・
リゾート

商品販売強化により、招待客1人あたり単価向上
直営店の平均単価は 3,911千円（前期比+65千円）

直営店 平均単価推移

（単位：千円）



2015/3 2Q実績 2016/3 2Q実績 2017/3 2Q実績 2018/3 2Q実績 2019/3 2Q実績 2020/3 2Q実績

直営店 平均人数と招待客単価推移

（単位：人数、円）



2015/3 2Q実績 2016/3 2Q実績 2017/3 2Q実績 2018/3 2Q実績 2019/3 2Q実績 2020/3 2Q実績

※ 直営店には、(株)T&G（閉店店舗含む）、旧(株)プライズワード、(株)TRUNK 含む

T&G TAKE and GIVE NEEDS

27

次に、平均単価の推移についてご説明をいたします。左のグラフは直営店の平均単価の経年の推移、右のグラフは平均人数と招待客1人あたりの単価の推移です。ご覧いただきたいのは、2015年3月期、一番左の第2クォーターの平均単価が392万2,000円、そのときの平均人数は73.2名。今期の第2クォーターの単価は391万1,000円ですが、平均人数は69.4名。平均人数が3.8名減少いたしました。平均単価では1万1,000円の減少にとどめることができます。招待客1人単価も大きく上昇しており、この背景には、商品力と提案力の強化があると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

コンサルティング事業 堅調

東京會館 婚礼部門の年間受注は 1,000組を超える

オープン日：2019年1月8日
住所：東京都千代田区丸の内3-2-1
披露宴会場：8会場
挙式会場：2会場（チャペル1会場、神殿1会場）

婚礼部門のコンサルティングを請け負う東京會館では、既存に加え、新たな顧客層を獲得できたことにより、当初予想を上回る取扱組数となり、年間受注は1,000組を超えています。当社は、マーケティング調査、コンセプト設計、料理や演出などの商品開発などを行って、新ウェディングコンセプト「NEW CLASSICS」を東京會館側と協働で創り上げました。新たなコンセプトをもとに、集客施策から営業教育、接客に至るまでを担当し、高い契約率を維持しております。

【総合コンサルティング内容】



東京駅3分。歴史ある社交場のエントランス



皇居を一望できるチャペル

T&G

TAKE and GIVE NEEDS

28

次です。コンサルティング事業は、東京會館様の今期の受注は 1,000 組を超え、今も堅調に推移をしております。数字につきましては、先方のクライアント先のことがございますので、これ以上は申し上げられませんが、堅調だご理解ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

新ホテルのメインダイニングとなるレストランをオープン 多様性が評価され、ターゲットメディアに多数掲載

レストラン名：GENTLE（ジェントル）
 オープン日：2019年7月16日
 住所：東京都渋谷区神宮前5-47-6
 定休日：日曜日
 フロア構成：【1F】イタリアン 121席 / BAR 7席 【B1F】鮨処 16席（カウンターのみ） / 個室 2部屋（8名用）

当社は、長期経営方針「EVOL2027」で発表した新規ホテルプロジェクトの一環として、今後全国に展開するホテルのメインダイニングとなるレストランを東京・表参道エリアにオープンいたしました。イタリアンと鮨処の2業態を併設したレストランとなり、1Fのイタリアンは、異なる食習慣の人たちが楽しくテーブルを囲めるよう、メニューの約半分をビーガン料理※とし、B1F鮨処では、プライベート感を重視したカウンター席で、価格と品目を明示した、お任せコース1種類のみとしております。※動物性食品を使用しない料理のこと



＜人気の選べる前菜ワゴンサービスは、メニューの約半分がビーガン料理＞



MATCHA

Open 100, open right, and down right pictures courtesy of GENTLE.

Are you hungry and looking for something suitable for celebrating with family and friends?

GENTLE Italian & Sushi Bar, located on a side street of Omotesando, near Harajuku, is a restaurant that will answer these needs. Ideal for dining looking for something out of the ordinary and catering to diverse food needs and preferences, this restaurant is a great place to enjoy a special treat. 100% vegetarian restaurant, serving vegetarian and vegan options and meat and seafood based dishes, and a sushi restaurant where guests can try a full course sushi dinner, there is something everyone can enjoy.

Continued to read to learn about the menu and why GENTLE is a must visit restaurant in...

【主要掲載メディア】

YAHOO! JAPAN ニュース

livedoor NEWS

MENS Precious

Buono

VOGUE

T&G TAKE and GIVE NEEDS

29

それから次に、レストランの新店です。地方都市にホテルを出店していくため、出店候補地を探しておりますが、地方ホテルのメインダイニングとして必要な100席以上の大きさのレストランのオペレーション、それから寿司、鉄板焼きなどのスペシャルティのレストランのオペレーション。こういったものの構築と、多様な人種・年齢の方が利用されるホテルのレストランとしての強みづくりをしていくため、コンセプト創りとメニュー開発に取り組みました。

GENTLEは、当社がハウスウェディングとして運営する「表参道テラス」の1階と地下1階に出店をいたしました。

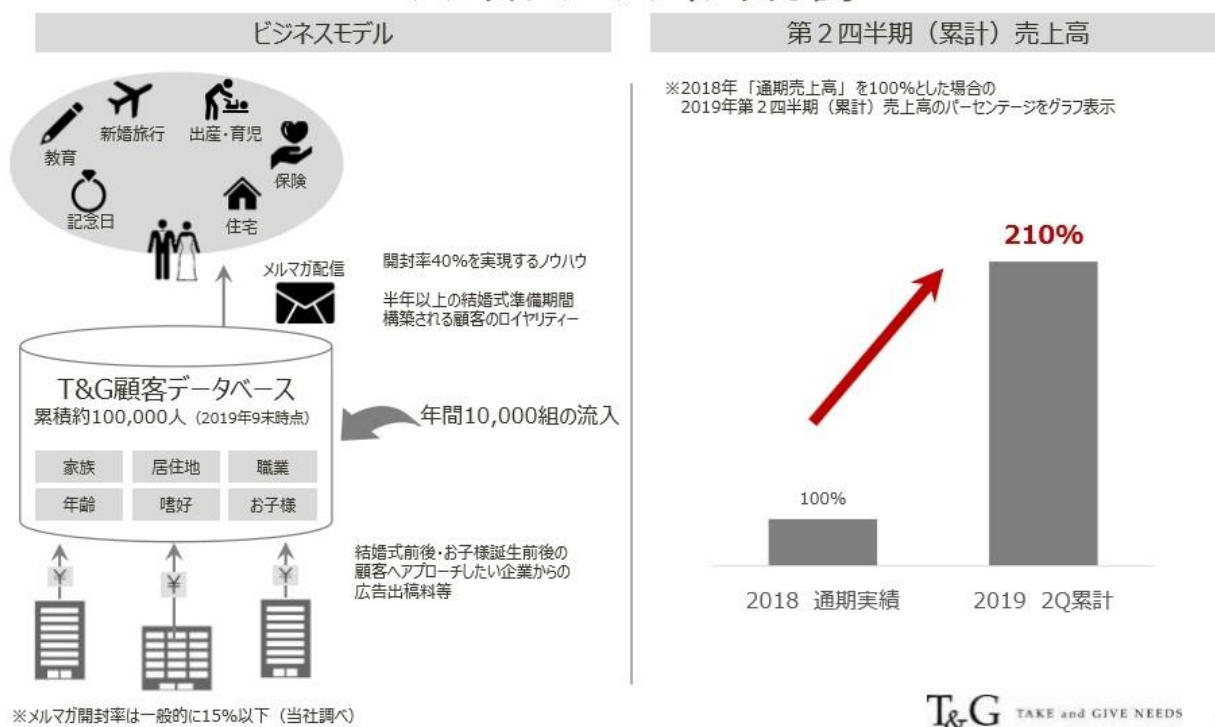
1階には、インバウンドの増加を背景に、食の多様性に対応するため、ビーガンメニューを全メニューの50%取り入れ、さまざまな食のポリシーの方が、一つのテーブルを囲んで楽しく食事ができることをコンセプトにしたイタリアン。

地下1階には、寿司のカウンター特有の所作や緊張感をなくし、気軽に欧米の方々やカウンターデビューの方にも楽しんでいただけるコンセプトの鮨処をご用意いたしました。7月16日にオープンしております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

特徴的な顧客データへの関心度高く デジタルマーケティング好調



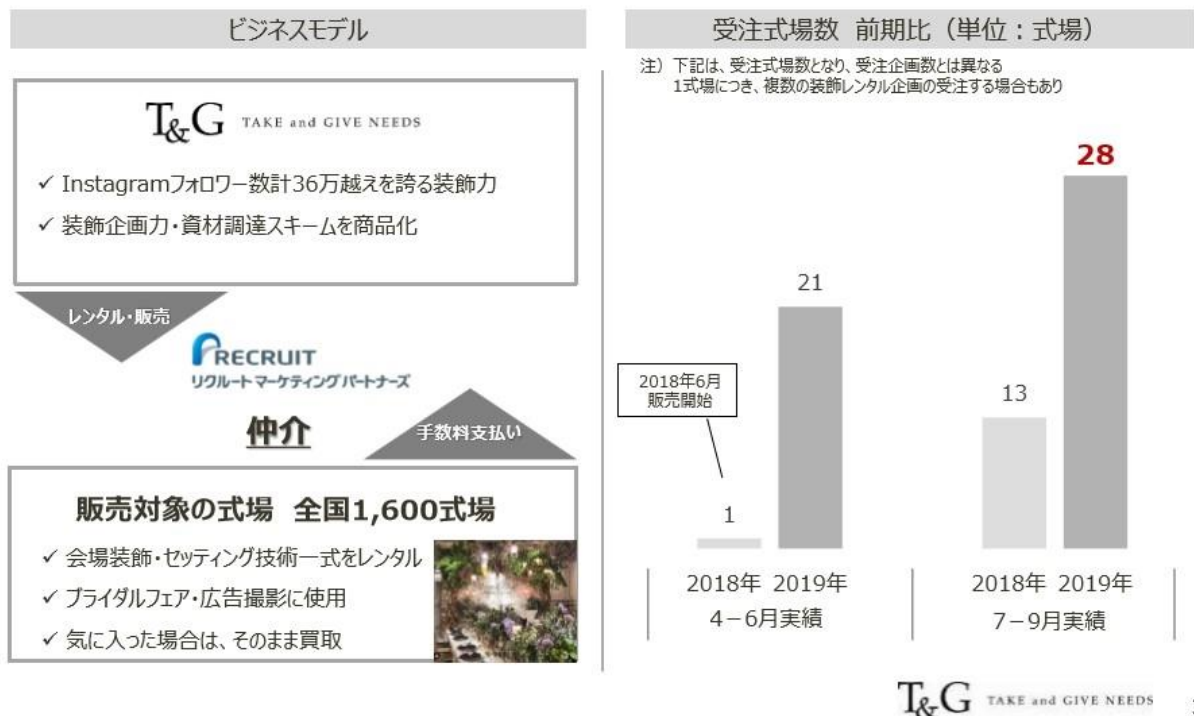
次に、LTV 関連の事業についてご説明をいたします。結婚式を通じ顧客となっていた方々と長くつながる仕組み、コンテンツ創りを前期より力を入れてまいりましたが、順調に稼働しております。

結婚式後に顧客を集めリアルイベントを開催することでの参加料、また出店企業様からいただく出店料の売上、そのほか、定期的に配信するメールへの広告出稿など、まだ売上高は大きくはないですが、前期1年間の売上と比較しても、半期ですでに2倍の売上を計上できるような事業になってきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

資産を活用した「装飾レンタル事業」 延べ受注式場数は、100以上となり黒字化



次に、ほかの結婚式場へ装飾レンタルをする事業の実績についてご説明をいたします。事業を始めて2年目となり、前期比で受注式場数が増加しております。また、既にリピート率も10%弱となり、レンタル時の商品評価から買い取りしていただける会場も発生してくるようになりました。レンタル料は、1企画200万円、買い取りは500万円程度となります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

CRM運用代行サービスを外販開始 弁護士ドットコムと提携で幅広い業界にサービス提案が可能に



次に、この LTV 事業を推進するために、社内構築したデジタルマーケティングの仕組みを、同様の課題を持つ同業他社に、外販を始めました。8 月の、業界向けのブライダルシンポジウムで販売を開始しまして 3 カ月ほどになりますが、現状 5 社ほど導入が決定いたしました。売上 150 億から 200 億程度の企業もいらっしゃる、20 億程度の企業もございます。様々な企業様で利用価値を見出していただいております。

なお、営業活動においては現状、専任の営業マンを一人しか置いておりません。多くのブライダル企業をコンサルティングしている会社に営業代行をお願いし、多くのホテル、式場取引されている会社、例えば、装花や写真の企業に営業代行を頼むことによって、効率的な方法で営業推進しております。

それから、右側はトピックスですが、ウェディング業界はまだ IT 化が非常に遅れておりますので、IT 化に向けての取り組みとして、クラウドサインサービスを本格的に販売開始された弁護士ドットコム様と業務提携をして、新たな販路を拡大しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

TRUNK(HOTEL)1号店は 3年目も、宿泊、婚礼共に高水準を維持

婚礼受注実績

2020年3月期受注組数 対前期比※1

※1 2018年10月2週時点の「当期の施行組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



宿泊実績

ADR（平均客室単価）

63,950円

※2019年4-9月実績

宿泊者の外国人比率

87.0%

うち欧米人の比率は81.0%

※2019年4-9月実績

T&G TAKE and GIVE NEEDS

34

次に、ホテル事業についてご説明をいたします。TRUNK(HOTEL)は引き続き好調です。今期の婚礼受注は前期同時期比 101.8%で進捗。宿泊のほうも平均客室単価は約 6 万 4,000 円。外国人の比率も 8 割を超え、そのうち 8 割が欧米人。これも変わっておりません。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ブランディングを目的とした施設を神楽坂にオープン 独創性が評価され 多くの海外メディアで掲載

<築七十年の外観を残し、内装のみフルリノベーション>

❖ **DEPARTURES**
アメリカン・エクスプレスのプラチナカード会員向け会報誌

❖ **MONOCLE**
欧米を中心に世界中の高感度なビジネスマン・文化人を読者にもち、
世界65か国以上で販売されている グローバル情報誌

❖ **VOGUE LIVING**
オーストラリア版VOGUEのインテリア&ライフスタイルマガジン
内装からインテリア小物まで、ハイセンスで洗練されたアイディアを提供する雑誌

❖ **Madame Figaro**
モード系ファッション誌のひとつ。海外名門ブランド商品の掲載が多いハイエンドライフスタイルマガジン
Figaro Japonの編集長が、東京ガイドの情報として紹介される

❖ **T Magazine**
ニューヨークタイムズが展開するライフスタイルメディア。東京ガイドの情報として紹介される



T&G TAKE and GIVE NEEDS 35

次に、神楽坂の TRUNK(HOUSE)についてご説明いたします。こちらは、ブランディングを目的とした施設となります。先週は、イギリスのライフスタイル誌「Wallpaper」で、ベストアーバンホテルとして、世界で1位の評価をいただくことができました。TRUNK(HOTEL)よりも2ポイントほど点数が高く、HOUSEのほうが1位になっています。ブランディング目的の施設としては大きく寄与してくれていると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

メインダイニング TRUNK(KITCHEN)のメニュー、価格を一新 来店数は、リニューアル前後比178.8%

コンセプトは「TRUNKER'S DINER」

TRUNK(HOTEL)のメインダイニングであるTRUNK(KITCHEN)が、メニュー、価格を一新し、リニューアルオープンいたしました。産地にこだわった国産の野菜、肉類やシーフードの素材を生かした料理を中心に提供し、ベジタリアンやグルテンフリーなどの要望にも応えてまいります。日常使いできるホテルのメインダイニングとしてカジュアルに生まれ変わったことで、リニューアルオープン後（2019年5月以降）の来店数は、**前年同期比178.8%**となっております。



＜カジュアルダウンしたメニュー、価格に一新したことで来店数が増加＞

来店数 リニューアル前後比※1

※1リニューアル前となる前年同時期の実績を100%とした場合のパーセンテージを表示
※リニューアルオープンは2019年4月のため、5-9月の来店数（累計）を反映



36

続いて、TRUNK(HOTEL)では、4月にレストランのコンセプトを大きく見直しました。それに伴いレストラン内のリニューアルとメニュー変更をしたことで、来館数は前期比178.8%となっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

国内マーケットは、営業体制の再構築により業績回復を図る 東アジアマーケットは、モルディブに拠点拡大

事業領域	重点テーマ	詳細
国内 マーケット	業績回復	● 組織、教育体制の見直しにより新規契約数は復調 ● 広島・名古屋・銀座に直営サロンをオープン
	新規出店	● 2019年1月 宮古島「シガラリゾート」内に2チャペルをオープン ● 2020年3月 沖縄 備瀬地区に「ふくぎの写真館」を出店決定 ● 2020年5月 ハワイ「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」を出店決定
東アジア マーケット	ローカル・リゾート ウェディング受注強化	● 2019年4月 営業販売網拡大のため、北京・上海に営業所設置
	新規出店	● 2019年4月 プークットに2拠点オープン ● 「コンラッド・モルディブ・ランガリ・アイランド」と契約締結 2020年1月より販売開始

T&G TAKE and GIVE NEEDS 38

次に、海外・リゾートウェディング事業の進捗についてご説明をいたします。今期の重点テーマは記載してあります4点ですが、最も注力すべきは、国内マーケットの受注回復につきます。次ページより詳細のご説明をいたしますが、まず全体像についてお話いたします。

今期、海外・リゾートウェディング事業は、前期比で8億ほど減益いたします。これは、成長のための先行投資が膨らんでいることに加えて、国内マーケットの受注が苦戦していること、これが全てです。

先行投資は2点。

1点は、販売商品となるチャペルを出店していること。宮古島、プークットをはじめ、この先にもいくつか投資を予定しています。2点目は、そのチャペルを販売する営業拠点を増やしていること。国内マーケットのシェア向上のために、ユーザーが見込める地域への直営サロンの出店をしていること。東アジアマーケット開拓のために、上海、北京に営業拠点を構えて営業活動を開始したことです。一方で国内マーケットの受注については、主に旅行代理店からの送客減が大きく、その営業体制の構築につつまして、現状半ばということになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ハワイ5拠点目の「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」 2020年5月 シェラトンホテルの最上階に出店決定



販売開始：2019年10月
オープン：2020年5月（予定）
チャペル名：「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」
所在地：2255 Kalakaua Ave., Honolulu, HI

ハワイ ワイキキの一等地に行む名門ホテル シェラトン・ワイキキ リゾートの最上階にハワイエリア5拠点目となる「ザ・ダイヤモンドヘッドチャペル」をオープンすることが決定いたしました。
2Fのバンケットでは、予約が取れないハワイの名門イタリアンレストラン「アランチーノ」のお料理をお召し上がりいただけます。



T&G TAKE and GIVE NEEDS 39

それでは、次ページより詳細をお話いたします。まずは、新規出店についてです。ハワイ 5 拠点目となるチャペルをワイキキのシェラトンホテルの最上階に 2020 年 5 月に出店をいたします。シェラトンホテルには、既にマカナチャペルという名前でチャペルを一つ持っております。大変好評いただいている施設の一つとなっておりますが、2019 年 1 月よりシェラトンホテルの全館大幅リニューアルあり、その完成も 2020 年 5 月ということで、このホテルの話題性が受注の後押しになると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

既存店の商品力強化のため

2020年3月 沖縄 人気観光エリアに「ふくぎの写真館」出店決定



＜ 人気フォトスポット 備瀬地区のフクギ並木 ＞
沖縄の原風景が残る観光名所。「幸福を呼ぶ」と呼ばれる
2万本の「フクギ（福木）」が1kmの並木を作る神秘的空間

販売開始：2019年8月
オープン：2020年3月（予定）
施設名：「ふくぎの写真館」
所在地：沖縄県本部町字備瀬地区

沖縄本島の本部半島先端部の備瀬地区に「ふくぎの写真館」をオープンすることを決定いたしました。那覇から車で1時間30分の備瀬地区は、樹齢300年以上とも言われる2万本のフクギ並木が集落を囲い、その神秘的な光景が「パワースポット」として、人気の高い観光エリアとなっています。当施設は、既存商品の付加価値向上に加え、国内外で拡大するフォトウェディングマーケットの新規開拓を目的としております。



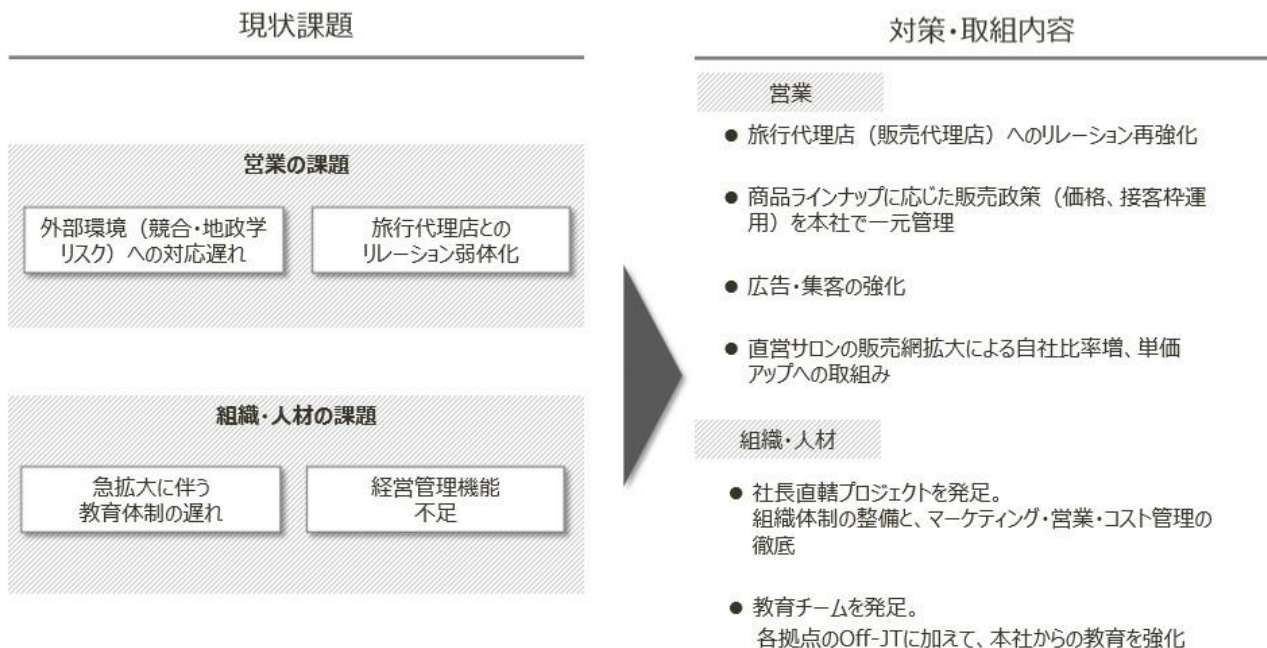
T&G TAKE and GIVE NEEDS 40

それから次に、沖縄で非常にフォトスポットとして人気の備瀬地区という、ご覧いただいている写真のような場所があります。そちらに写真スタジオ、ふくぎの写真館を2020年3月にオープンいたします。この備瀬地区の近くにオリオンビール様が運営されている、オリオンモトブリゾートというホテルがあります。そのホテル内に、弊社は白の教会という名前の教会を持っております。その白の教会をはじめ、沖縄で持っている教会のさらなる付加価値と商品力の強化、そういった目的と、続いては引き続き国内外で広がるフォトウェディングのマーケットの取り込みを視野に入れた施設となります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

営業面、組織人材面、双方の対策を講じ、 業績向上を図る



T&G TAKE and GIVE NEEDS 41

次に、ご覧いただいているものは、5月の決算発表のときに海外・リゾートウェディングマーケットにつきまして、こういった施策でがんばっていきますということを再掲しておりますので、この半年が経過した現状について次ページ以降でご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

営業体制の再構築により

契約数は復調するも、集客、単価、コスト管理は継続課題

分野	結果 (19年9月末時点)	継続課題	対策・取組内容 (19年5月公表)	実施内容 (19年5月～9月)
営業	△ 集客	旅行代理店本部との 関係性構築	✓ 旅行代理店 リレーション強化 ✓ 広告・集客の強化 ✓ 直営サロンの新規出店	・ 高スキル人材をフロントへ配置転換 ・ 代理店マーケティング担当へのトップアプローチ ・ タレントプロモーションにより、自社ホームページ導線強化 ・ 3サロン出店。ハウスウェディング66店舗で相談受付開始
	△ 単価	戦略的な商品開発 MD計画	✓ 直営サロン比率増加 ✓ 価格の本社一元管理	・ 高収益率の付帯商品をプラン化 ・ 商品紹介時間を拡大（従前より30分延長） ・ 各拠点のKPI見える化、マネジメント強化
組織・人材	○ 契約数	—	✓ 教育チームの発足	・ 高契約率の選抜人材が、新人教育に着手 ・ バディ制度導入
	△ 数値・コスト管理	管理コストの効率化	✓ 組織体制の整備 ✓ 営業・コスト管理の徹底	・ 営業本部を再編。営業管理体制を再構築 ・ 新規採用抑制、不採算拠点の契約交渉 ・ 管理コストの見直し

T&G TAKE and GIVE NEEDS

42

営業、組織・人材面で4点のKPIを設定しています。集客、単価、契約数、数値・コスト管理とですが、ご覧いただいているとおり、△、△、○、△、ということになっております。

集客面では、タレントを使用したプロモーションの効果もあり、直営サロンの来館数は増加傾向です。一方で、旅行代理店様からの送客数は、まだ効果が出ておりません。法人間の関係構築は上手くいっていると思っています。それから、旅行代理店様に常駐している店舗スタッフの教育、再配置も終わりました。あとは、実際に旅行代理店の接客スタッフが送客しやすいトピックス創るための計画を考案しています。。

単価面では、各地域、各チャペルのポートフォリオ作成も終わり、それぞれのチャペルの価値に合わせた料金設定を実施して、本社一元管理で販売を始めました。

契約数全体は、教育の成果もあり、契約率も上がり、足元では成果が出始めています。

コスト面では、必要な先行投資以外の精査と効率化について進んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

2020年3月期受注組数 前期比は90.4% (2019年9月末時点)

2020年3月期受注組数 対前期比※

※各時点の前年同期実績を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



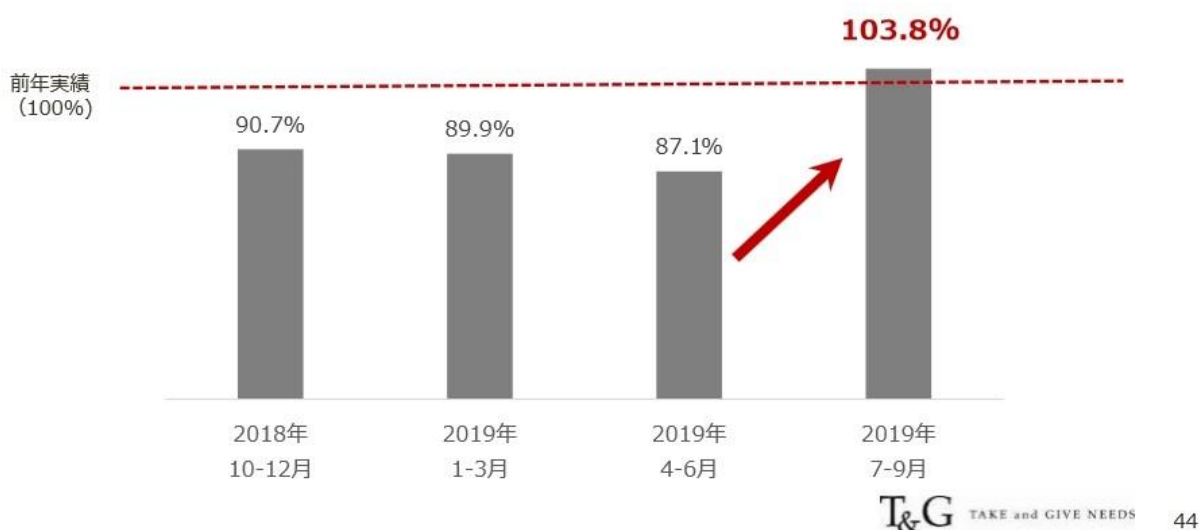
次に、今期の施行組組み数を前年同時期と比較をしたグラフについて、ご説明します。

5月から営業強化を実施いたしましたので、今期12月までの取り込みについてはほぼ影響が出せず、前期比10%減のまま着地をすることになると思っております。現状は前期と比較して90.4%の受注になります。

営業体制の強化、教育プログラムの見直しにより 新規契約数は復調傾向

四半期別 新規契約数 対前期比※

※新規契約した組数（来期以降の施行含）の
前年同期実績を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



一方で、毎月の受注活動の状況についてご説明します。3 カ月ごとの前期比をこちらに記載しております。7 月から 9 月の 3 カ月間での新規の契約数は前期比 103.8%となっております。代理店の不振を直営サロンがカバーする形となりますが、復調する兆しが見えてきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

商品企画、価格の本社一元管理により 国内マーケット リゾートウェディングの平均単価は向上

四半期別 平均単価 対前期比※

※各期間の施行単価の前年同期実績を100%とした場合の
パーセンテージをグラフ表示



次に、単価についてですが、前期比で 102.8%と向上いたしました。これは、施策の効果でなく、代理店様で販売いただいた挙式と直営サロンで販売した挙式では、直営サロンで販売した挙式のほうが単価は高くいため、直営の占有率が高まったことが要因でございます。

5 月から実施している単価施策の効果につきましては、4 クォーター以降に成果としてあらわれてくると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

国内営業販売網を拡大 直営サロン10店舗目 銀座店が2019年8月オープン

国内販売網



2020年3月期開業 直営サロン



銀座サロン 2019年8月オープン

- ✓ オープン日：2019年8月1日
- ✓ 最寄駅：「銀座」駅 徒歩1分
- ✓ 席数：接客カウンター7席



新宿サロン
2019年2月フロア拡張



広島サロン
2019年3月オープン



名駅サロン
2019年6月オープン

集客拡大を目的に、
ハウスウェディング全国66店舗でも、
海外リゾート相談受付を開始



T&G TAKE and GIVE NEEDS 46

次に、国内サロンの出店ですが、新宿、広島、名古屋に続き、8月に銀座サロンをオープンし、直営サロンは10店舗となりました。併せて、集客拡大のため、弊社が持つハウスウェディングの会場でも海外リゾートの相談受付開始しております。最初の一報は本社で集約をして、その後どこで接客するかを、お客様にご案内するというオペレーションです。徐々に効果も出てきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

集客、認知度向上を目的に タレントプロモーション開始 ソーシャルメディア、自社ホームページ導線を強化



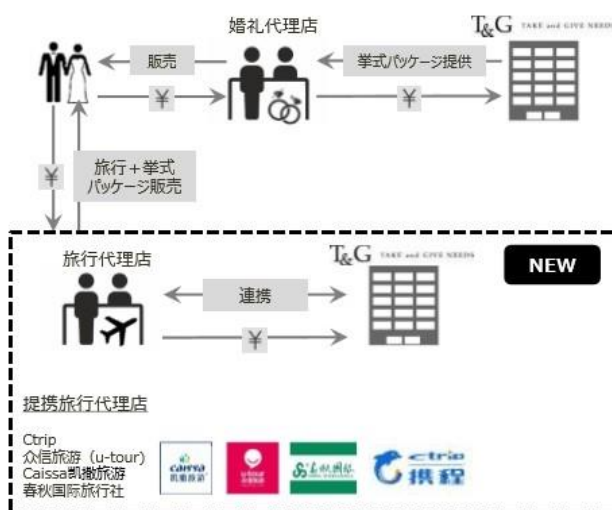
それから、8月に実施したタレントの吉岡里帆さんを起用したプロモーション結果をご説明いたします。ご覧いただいているとおり、自社ホームページ導線の強化を一つの大きな目的としてプロモーションを実施いたしました。自社ホームページへ来ていただけるユニークユーザー、来館予約数ともに、プロモーション後、増加しております。

GDPの成長に沿って、中国の海外挙式数も伸長予測

ビジネスモデル

中国大手旅行代理店と「旅行＋海外挙式」連携販売スキームを構築

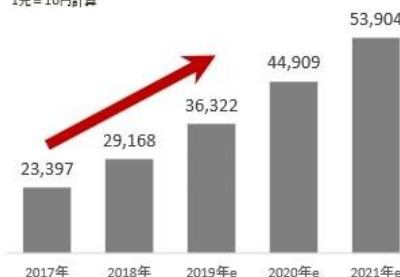
*中国では、カップルの9割が婚礼代理店を訪れ、挙式会場や写真のパッケージを購入。海外挙式の航空券等は、通常、旅行代理店へ自己手配。



市場規模

中国婚礼市場規模予測 (単位：十億円)

1元 = 16円計算



海外挙式実施率 (単位：%)



出典：「2018中国婚嫁产业发展报告」「2018国人海外婚礼趋势调研报告」
「百合网2017中国人婚礼状况调研报告」[sohu.com 2018-11-04]

T&G TAKE and GIVE NEEDS

48

次に、東アジアマーケットで営業活動についてご説明をいたします。左側にビジネスモデルの話が少し図解してありますが、中国では挙式から旅行までワンストップで申し込む術がなく、挙式はブライダルエージェントに申込み、旅行は旅行代理店に申し込む、顧客が挙式と旅行をそれぞれのエージェントに申し込むというのが一般的です。

私どもは婚礼エージェントへの営業活動はもちろんのこと、中国の旅行代理店で日本と同様に「旅行と挙式をパッケージ化」して販売いただけないかという営業活動に力を入れております。

右側に、中国の市場規模の大きさを記載していますが、伸びしろがある市場だと実感しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

東アジアマーケットのウェディングは堅調に推移 リゾート挙式は組数、単価共に伸長

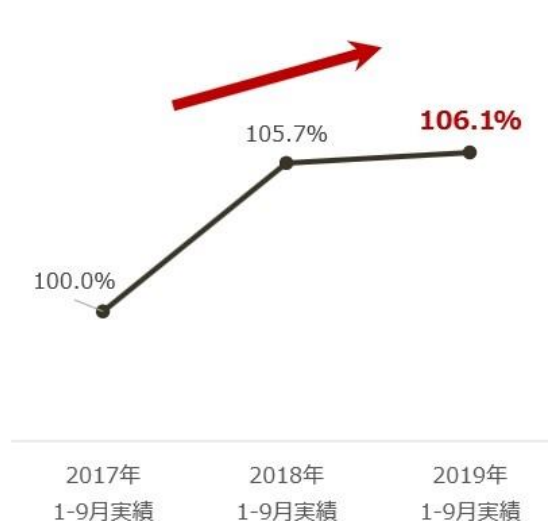
リゾート挙式 施行組数 推移*1

*1 東アジアマーケットにおいて、当社リゾート施設で施行した組数。
2017年1-9月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



リゾート挙式 単価推移*2

*2 東アジアマーケットにおいて、当社リゾート施設で施行した挙式単価。
2017年1-9月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



T&G TAKE and GIVE NEEDS 50

次に、東アジアマーケットの組数は、年を追うごとに増えていっております。また、単価につきましても上がってきておりますので、このまま、まだ始めたばかりですので右肩上がりが表現できていくんじゃないかと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

東アジアマーケット 台湾直営店は 施行組数伸長 単価も一昨年水準へ復調

台湾直営店挙式 施行組数 推移*1

*1 東アジアマーケットにおいて、当社台湾直営店で施行した組数。
2017年1-9月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



台湾直営店挙式 単価推移*2

*2 東アジアマーケットにおいて、当社台湾直営店で施行した挙式単価。
2017年1-9月を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



T&G TAKE and GIVE NEEDS

51

それから、進捗の最後は台湾の直営の結婚式場についてご説明いたします。ご覧いただいているとおり、組数も堅調に推移をしており、単価についても安定しております。

以上が、現在の進捗となります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

Ⅲ 2020年3月期の位置づけ

営業利益は過去10年最高水準を維持 次の成長への足固め



最後に、この10年の営業利益の推移をまとめたものを記載いたしました。

最近有難いことに、興味をお持ちいただける投資家の方々も増えてまして、社長に就任したときと比べますと、四半期ごとに面談いただける機会も2倍以上に増えてまいりました。本日も初めて説明会にご参加いただいた投資家の方々もいらっしゃいますので、少しこの営業利益の変遷についてお話をしておきたいと思います。

まず、このグラフに記載される前のことからのお話になります。当社はハウスウェディングのパイオニアとして急速に成長をしてきました。一方で、そのスピードに組織体制が追いつくことができず、最高益を出した翌年、2008年の3月期に、赤字に転じました。その赤字の1年が始まる、そのときにちょうど僕は営業部長の立場になりました。この最高益から赤字、そして翌年何とか少しですが黒字化する、この3年間は今のT&G、当社が大切にしている多くのことを企業カルチャーとして生み出すことができました。会社にとっても私自身にとっても、大変よい経験をさせていただいたと思っております。

その3年間を経て、このグラフにのっている一番左の2010年3月期が始まりました。そこからは、さらなる経営管理の体制を構築するために、カネボウ化粧品の前社長をしていた、前任の知識さ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

んを社長として迎え入れ、また上海にウェディング事業のプロデュース事業で参入をして、野尻が自身で上海に乗り込み、当時 60 億円規模の売上があったブライズワード社をウェディング業界では当時珍しく M&A をし、会社としてもこれまでにない経験をしてきました。

残念ながら、継続的に成果を出せるような事業少なく、大変苦勞をしました。このグラフでも一際グラフが下がっている 2016 年の 3 月期、このときは営業利益 15 億円にまで下がりました。この 2016 年 3 月期に私は社長になりました。この数年、不採算事業、例えば、中国、上海のプロデュース事業や、その当時中国につくっていた工場の閉鎖、もしくは利益率の低いコンサル事業の契約の見直し。また、不採算店舗の撤退、家賃、水光熱、レンタルの貸鉢の一つずつまで取引の内容を見直して、図体はでかくなりましたけれども、ずいぶん筋肉質になることができたと考えております。

シェアの拡大、利益向上が狙える基盤ができた、昨年来そう思っております。

一方で、海外ウェディングはこの数年、会社の成長を支えてくれましたけれども、過去のハウスウェディングと同様に、組織体制が追いつかず見直しの時期が来ていると思っております。私自身は 100 億くらいの売上の規模でこの見直しの時期が訪れたことは、グッドラック社にとって、大変未来にとってよいことだと考えております。

国内ウェディングの経験を生かして、前よりも対応のスピードは速くできていると思っておりますし、来期以降復調させることができると思っております。

そして今、ブティックホテルの出店を進めております。既に TRUNK2 号店は発表しましたが、5 月の決算発表のときに、今期中に 2 件発表したいというお話をしました。お約束通り、今期中にもう 1 件決めたいと、いくつかの話を進めております。皆様からするとじれったいスピードだと感じられることもあると思いますが、過去のハウスウェディングのスピード出店と同じ轍を踏まないためにも、成功する物件しかつかまないと。一番じれったいのが嫌な、会長の野尻が非常に冷静に物件については分析してくれていると思っております。

前期と今期の 40 億円程度の営業利益は、過去 10 年でいくと最高の水準となっております。何よりも、今期のような海外事業の大きな落ち込みを全体でカバーする、グループ全体で力がついてきていると考えております。EVOL2027 で掲げた 1,000 億の売上規模に向けて、海外ウェディングの東アジアマーケットの拡大、それからホテル出店などを着実に実行しながら、同時に利益水準も維持できるように今後も邁進したいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

また、長期的な視点で弊社のことをご覧いただけると大変ありがたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



Ⅲ 2020年3月期 配当予想

2020年3月期 中間配当金10円を決議
年間配当は5円増配し、1株当たり20円の配当を予想

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2019/3	0円	15円	15円
2020/3 (予想)	10円 (決定額)	10円	20円

T&G TAKE and GIVE NEEDS 54

最後に、配当になります。四半期の末に 10 円、期末に 10 円、年間の合計 20 円ということで、5 円の増配ということで変わらず配当については考えております。

以上でご説明は終わります。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

司会：ありがとうございました。それでは引き続きまして、質疑応答の時間とさせていただきます。

質問者：二つあります。一つは、決算、来期に向けて結構いいなというのはわかったんですけども、今期の ROE がたぶん 7%前後ぐらいで、今 1 株純資産が 1,800 円ぐらいだったと思うんですけども、今のタイミングで自社株買いとか、この辺りを考えているのか検討しているのか。ざっくりなイメージで結構なんですけれども、ちょっとお願いしたいなと思っています。資本政策について。これが 1 点目です。

2 点目なんですけども、ちょっと調べたらすぐ出るんですけども、社長が就任して直営のウェディング施設を何店舗ぐらい閉鎖したというふうに理解してよろしいでしょうかという、この 2 点です。

岩瀬：ありがとうございます。1 点目の資本政策の件ですが、さまざまな方法がありますが、自社株買いについては方法の一つだということで、いつも検討はしております。ただ、当社が自社株買いにより、どのぐらい市場に対して影響が出せるのかということもありますので、検討はしておりますが、今何か特段決めていることがあるということではございません。

それから、閉鎖店舗は 8 店舗閉鎖をしております。コンサルティング契約の見直しをしたものが 5 店舗あります。8 店舗閉め、トップラインはほぼ前年同時期を毎年上回っている、営業利益も上回っているということが大きなポイントでございます。そう、ご理解いただけると有難いなと思っております。

司会：よろしいでしょうか。ありがとうございます。続いてご質問がございます方、挙手にてお知らせください。いかがでしょうか。

岩瀬：よろしいでしょうか。それでは、ぜひご質問がございましたら、面談のアポイントを入れていただきましたら、すぐに飛んでまいりますので、ぜひよろしくお願いします。

司会：それでは、一旦ここで質疑応答を終了とさせていただきます。

それでは、以上をもちまして株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了といたします。本日はご多忙の中、またお足元の悪い中お越しくださいませ誠にありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

岩瀬：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com