

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2013年3月期

第1四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2013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。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 経営企画部

Tel 03-6833-1172

E-Mail ir@tgn.co.jp

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

I. 2013年3月期 第1四半期 連結決算概要	P4-P13
1. 総括	P5
2. 業績計画の修正	P6
3-1. 連結 損益計算書	P7-P11
3-2. 連結 貸借対照表	P12-P13
II. 2013年3月期 連結業績計画及び重点方針	P14-P23
1. 2013年3月期の位置づけ	P15
2. 重点方針及びTopics	P16-P21
3. 連結 業績計画	P22
4. 配当予想について	P23
参考. 153P (3ヵ年中期経営計画) 概要	P24-P28

Results of First Quarter
FY Ending March 2013

2013年3月期 第1四半期 連結決算概要

I 1. 2013年3月期第1四半期総括

増収増益（前年同期比 売上高8.6%、 営業利益25.0%、四半期純利益36.2%増） 第2四半期業績計画を上方修正

提案力の向上により取扱組数が増加

直営店の取扱組数は前年同期比**6.6%**増

海外・リゾートウェディングの拡大が進む

前年同期比**10%**増収、アジアも順調に受注拡大

ホテル婚礼受託事業の新規提携が進む

3件目となるホテル婚礼事業を受託

有利子負債の削減が進む

前期末比約**11**億円削減

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓まず始めに、2013年3月期第1四半期を総括いたします。

✓当第1四半期における業績は、順調に推移し、前年同期に対し増収増益となりました。

✓ポイントとして、次の4点が挙げられます。

✓一つ目に、提案力の向上により、直営店の取扱組数が増加し、前年同期に対し6.6%増となりました。

✓二つ目に、海外・リゾートウェディングの拡大が進み、前年同期比10%の増収となりました。リゾートウェディング事業はハワイを中心にシェアを拡大、また、上海を中心としたアジア婚礼プロデュースもアッパーミドル層の受注が順調に進捗しております。

✓三つ目に、ホテル婚礼受託事業において、3件目となる受託が決定し、ホテル婚礼受託の事業基盤を着実に構築しております。

✓四つ目に、有利子負債削減を計画通り推進しております。当第1四半期末時点では、前期末と比較して約11億円減少し165億円となりました。

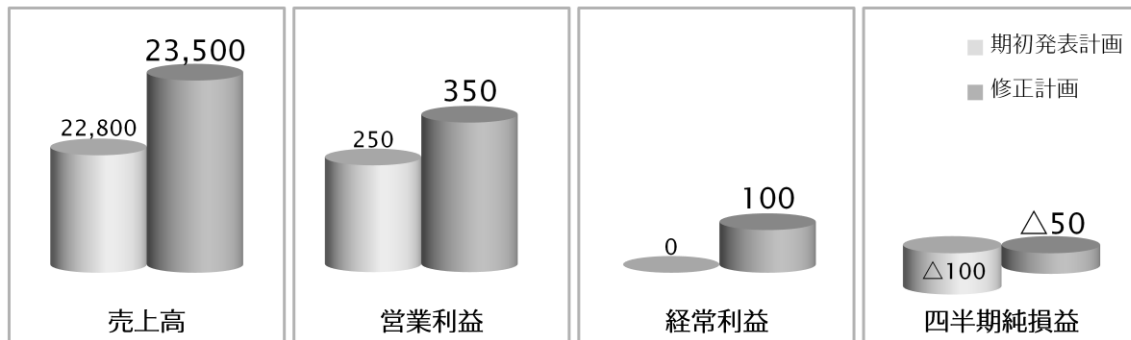
✓こうした状況を踏まえ、期初に発表しました第2四半期業績計画を上方修正いたしました。

I 2. 業績計画の修正

第2四半期業績計画を上方修正

第2四半期連結業績計画（累計）

（単位：百万円）



単位:百万円	<A> 期初発表計画 (5/11発表)	 修正計画 (8/3発表)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売上高	22,800	23,500	+700	+3.1%
営業利益	250	350	+100	+40.0%
経常利益	0	100	+100	-
四半期純損益	△100	△50	+50	-

✓当期業績計画の修正について、ご説明いたします。

✓前述のとおり、当第1四半期の業績が計画を上回り推移したことを踏まえ、期初（2012年5月11日）に発表いたしました2013年3月期第2四半期累計期間の業績計画を上方修正いたしました。

✓修正内容は下記のとおりです。
（括弧内は、期初発表計画比）

売上高 23,500百万円（+700百万円）
 営業利益 350百万円（+100百万円）
 経常利益 100百万円（+100百万円）
 四半期純利益 △50百万円（+50百万円）

✓なお、2013年3月期通期業績計画につきましては、現時点での修正はございません。

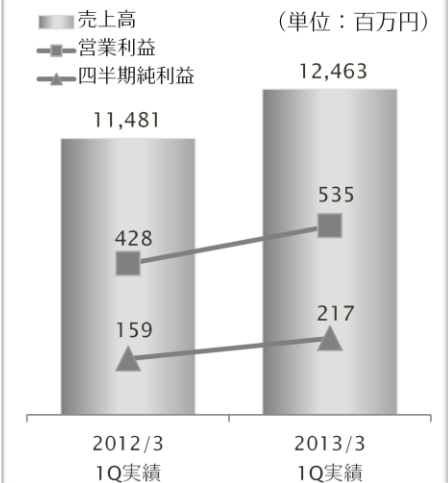
I 3-1-1. 連結 損益計算書 概要

直営店が順調に推移し、増収増益 計画を上回る業績を確保

単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年 同期比
売上高	11,900	12,463	+563	11,481	+982
売上 総利益	6,560 55.1%	6,696 53.7%	+136 -1.4pt	6,186 53.9%	+510 -0.2pt
販管費	6,170 51.8%	6,160 49.4%	-9 -2.4pt	5,757 50.1%	+403 -0.7pt
営業 利益	390 3.3%	535 4.3%	+145 +1.0pt	428 3.7%	+107 +0.6pt
経常 利益	270 2.3%	431 3.5%	+161 +1.2pt	323 2.8%	+107 +0.7pt
四半期 純利益	140 1.2%	217 1.7%	+77 +0.5pt	159 1.4%	+57 +0.3pt

※ %は売上高比

(第1四半期) 売上高・ 営業利益・四半期純利益推移



前年同期比 売上高8.6%、
営業利益25.0%、四半期純利益36.2%増

✓連結損益計算書の概要をご説明いたします。

✓当第1四半期は、前年同期に対し増収増益となりました。

✓今期より3ヵ年中期経営計画「153P」（2012年2月3日発表）を開始し、成長戦略に舵をきっております。そのスタートとなる当第1四半期は、これまでの事業基盤構築に向けた様々な取組みにより、特に直営店が順調に推移し、計画を上回る業績となりました。

✓売上高は12,463百万円となり、前年同期と比較して982百万円増加、8.6%の増収となりました。

✓また、成長に向けた人材やハード・ソフトの強み創り等への投資を積極化する一方、コストの効率化も推進しました。そのため販管費は、6,160百万円（前年同期比+403百万円）となり、販管費率は前年同期と比較して0.7pt低下しました。

✓その結果、営業利益は535百万円（前年同期比+107百万円）、経常利益は431百万円（前年同期比+107百万円）、四半期純利益は217百万円（前年同期比+57百万円）となり、それぞれ前年同期と比較して、+25.0%、+33.1%、+36.2%の増益となりました。

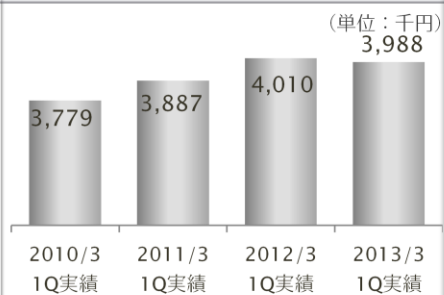
I 3-1-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店は提案力の向上で取扱組数6.6%増
受注進捗は計画を上回り、進捗率前年同期比+4.5pt

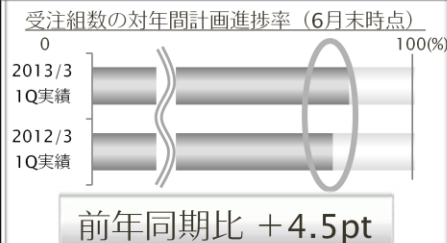
単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年 同期比
直営店					
売上高	9,690	10,038	+348	9,517	+521
取扱組数	2,420	2,503	+83	2,347	+156
平均単価 (千円)	3,980	3,988	+8	4,010	-21
平均人数	71	71	0	73	-2
プロデュース型					
売上高	530	644	+114	463	+181
取扱組数	190	215	+25	168	+47
平均単価 (千円)	2,780	2,980	+200	2,738	+242

※ プロデュース型にはホテル婚礼運営受託、レストラン提携、
ビル内施設プロデュースを含む

(第1四半期) 直営店単価推移



今期受注進捗 (直営店)



✓続きまして、国内ウェディング事業についてご説明いたします。

✓直営店は差別化戦略を今期の重点方針のひとつに位置づけております。

✓業界での競争環境は激化しておりますが、当社は真のオリジナルウェディングを“One Heart Wedding”と掲げ追求することで、差別化を推進しております。その結果、提案力や顧客満足度が向上し、当第1四半期の取扱組数は前年同期と比較して6.6%増の2,503件となりました。また、挙式披露宴単価は3,988千円となりました。

✓その結果、売上高は10,038百万円となり（前年同期比+521百万円）、増収を確保いたしました。

✓プロデュース型は、特にホテルの婚礼受託事業の拡大を推進しております。

✓当第1四半期は、主にホテルの受注件数の拡大により、取扱組数は前年同期と比較して28.0%増の215件となり、平均単価は前年同期と比較して242千円増の2,980千円となりました。

✓その結果、売上高は644百万円（前年同期比+181百万円）となり、39.1%の増収となりました。

✓なお、当第1四半期の直営店の今期受注進捗率（受注組数実績÷年間受注組数計画）は、前年同期と比較して4.5pt増となり、順調に推移しております。

I 3-1-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

前年同期比10%の増収を実現
アジア(上海)は収益化が進む

単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年 同期比
売上高	1,080	1,121	+41	1,022	+98



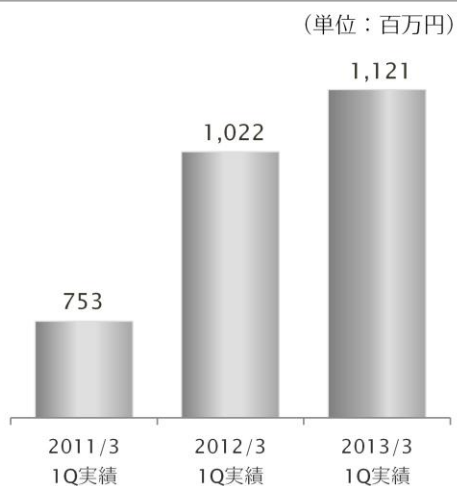
上海ウェディングサロン



ハワイ モアナサーフライダー
ウェスティン リゾート&スパ

※ 海外・リゾートウェディング事業には、
リゾートウェディング、アジア婚礼プロデュースを含む

(第1四半期)
売上高推移



計画を上回る進捗で推移

✓続きまして、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。

✓リゾートウェディングは躍進を続けており、特に主力であるハワイが好調に推移しました。

✓アジア婚礼プロデュースは、教育、販促といった先行投資を積極的に行っております。その結果、アッパーミドル層の受注が積みあがっており、順調に進捗しております。

✓これらにより、当第1四半期の海外・リゾートウェディング事業は計画を上回り、売上高は前年同期と比較して約10%増の1,121百万円（前年同期比+98百万円）となりました。

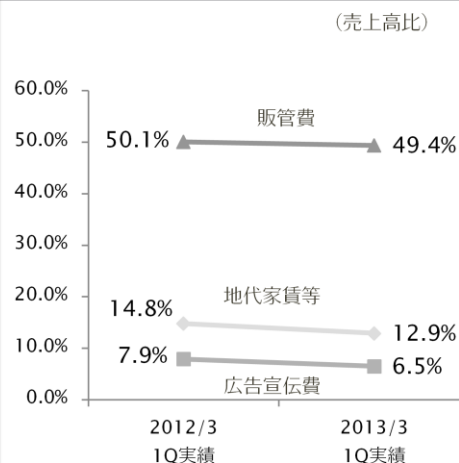
I 3-1-4. 連結 売上総利益・営業利益

コスト効率化により販管費率は0.7pt低下
営業利益は計画を上回り、前年同期比25.0%増益

単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年 同期比
売上高	11,900	12,463	+563	11,481	+982
売上 原価	5,340 44.9%	5,767 46.3%	+427 +1.4pt	5,295 46.1%	+472 +0.2pt
売上 総利益	6,560 55.1%	6,696 53.7%	+136 -1.4pt	6,186 53.9%	+510 -0.2pt
販管費	6,170 51.8%	6,160 49.4%	-9 -2.4pt	5,757 50.1%	+403 -0.7pt
営業 利益	390 3.3%	535 4.3%	+145 +1.0pt	428 3.7%	+107 +0.6pt

※ %は売上高比

(第1四半期) 販管費率等推移



コストの効率化が進む
・地代家賃等 14.8% → 12.9%
・広告宣伝費 7.9% → 6.5%

✓売上総利益及び営業利益に係る項目についてご説明いたします。

✓売上総利益は、売上の拡大により、前年同期と比較して510百万円増加し、6,696百万円となりました。

✓今期は前述のとおり、3ヵ年中期経営計画「153P」を達成するための人材やハード・ソフトの強み創りといった事業基盤投資や、新規出店、新規提携及び海外戦略の強化などの成長投資を行っております。一方で、WEBの活用による広告宣伝費の低減や地代家賃等の削減など、コストの効率化を進めました。

✓その結果、販管費は6,160百万円（前年同期比+403百万円）となり、販管費率が前年同期と比較して0.7pt（50.1%→49.4%）低下しました。

✓これらにより、営業利益は535百万円（前年同期比+107百万円）となり、25.0%の増益となりました。

I 3-1-5. 連結 経常利益・四半期純利益

営業利益、経常利益、四半期純利益とも 前年同期に対し増益

単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年 同期比
営業 利益	390	535	+145	428	+107
営業外 損益	△120	△104	+15	△104	0
経常 利益	270	431	+161	323	+107
特別 損益	△18	0	+18	△36	+37
四半期 純利益	140	217	+77	159	+57

主な増減要因

支払利息 109百万円
※前年同期比 -20百万円



✓経常利益及び四半期純利益に係る項目についてご説明いたします。

✓営業外損益の内訳となりますが、有利子負債の削減、金利の低減により支払利息が前年同期と比較して20百万円減少しました。

✓その結果、経常利益は、前年同期と比較して107百万円増の431百万円となり、33.1%の増益を確保いたしました。

✓また、四半期純利益は、前年同期と比較して57百万円増の217百万円となり、36.2%の増益となりました。

I 3-2-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

引き続き資産の効率化を推進

単位: 百万円	2012/ 3末	2012/ 6末	増減	主な増減要因
流動資産	7,779	6,465	-1,314	
現金及び預金	5,035	3,700	-1,335	
固定資産	35,610	35,231	-379	
有形固定資産	20,803	20,683	-119	
無形固定資産	557	613	56	
投資その他 資産計	14,249	13,933	-315	
資産計	43,390	41,697	-1,693	

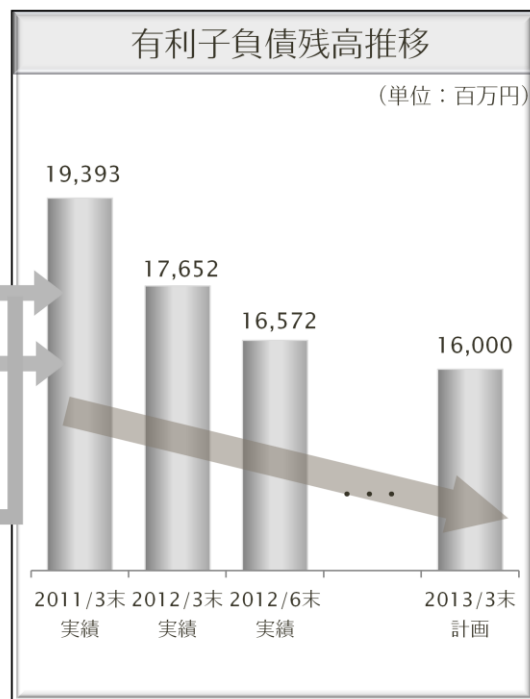
敷金及び保証金の減少
 前期末比 -246百万円
 主な要因
 ・ リース料と保証金の相殺

- ✓ 連結貸借対照表の資産の部の解説です。
- ✓ 現金及び預金は、資金の効率化を図り、前期末と比較して1,335百万円減少し、3,700百万円となりました。
- ✓ 前期に引き続き、建物リースのうち一定期間を経過した店舗について、リース料と保証金との相殺を行っております。
- ✓ それに伴い、敷金及び保証金は前期末と比較して246百万円減少し、投資その他資産計は13,933百万円となりました。
- ✓ その結果、当第1四半期末の総資産は、前期末と比較して1,693百万円減少し、41,697百万円となりました。
- ✓ 今後も、計画的に資産の効率化を進めてまいります。

I 3-2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債は前期末比約11億円の削減を実現

単位: 百万円	2012/ 3末	2012/ 6末	増減
負債合計	26,598	24,730	-1,867
流動負債計	15,158	13,854	-1,303
短期借入金	2,140	1,480	-660
(一年内) 長期借入金	6,445	6,521	75
固定負債計	11,439	10,875	-564
長期借入金	9,066	8,571	-495
純資産計	16,792	16,966	174
負債・ 純資産計	43,390	41,697	-1,693



✓連結貸借対照表の負債・純資産の部の解説です。

✓当期も引き続き、財務基盤を強化するため、計画的に有利子負債の削減を推し進めております。

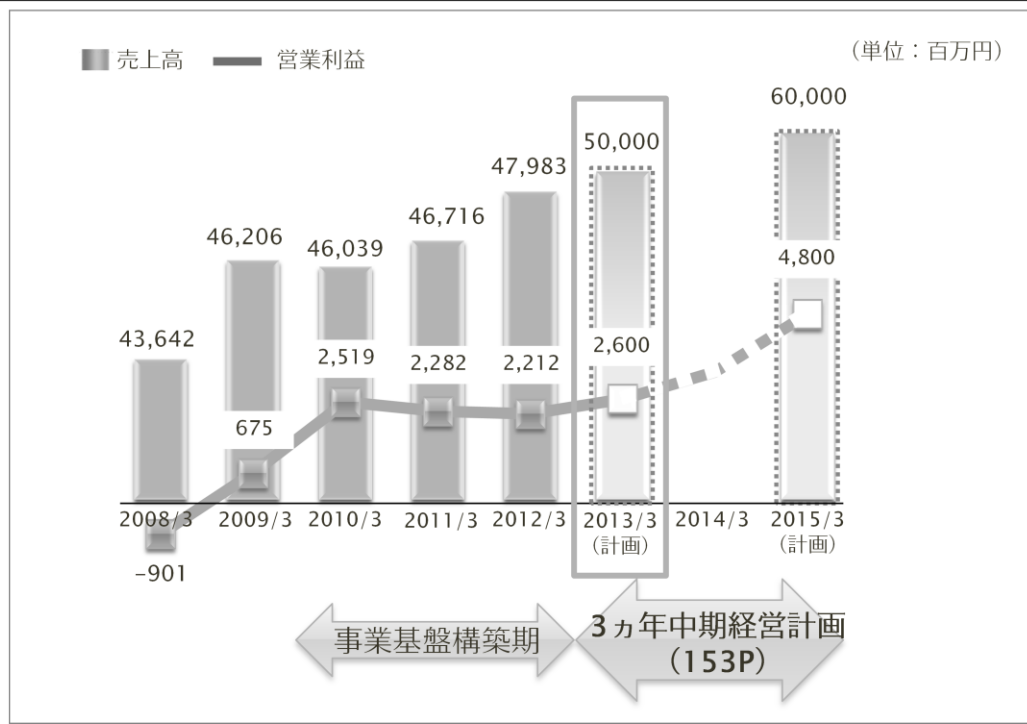
✓その結果、当第1四半期末の有利子負債額は前期末と比較して1,079百万円減の16,572百万円となりました。

Forecast and Plans FY Ending March 2013

2013年3月期 連結業績計画及び重点方針

Ⅱ 1. 2013年3月期の位置付け

成長戦略の3ヵ年中期経営計画（153P）を開始
初年度は収益力を高め、成長の礎を築く



✓2013年3月期の位置付けをご説明いたします。

✓前述のとおり、今期より3ヵ年中期経営計画153Pを開始し、成長戦略に舵をきっております。2013年3月期はその初年度として、成長の布石を打つ年と位置付けております。

✓これまで着実に積み上げてきた事業基盤をベースに、既存店の収益性を高め、また新規出店やホテル婚礼受託事業、アジアを中心とした海外展開といった領域にて新たな収益源を創出し、成長の礎を築いてまいります。

Ⅱ 2. 2013年3月期の重点方針

3つの成長戦略を確実に実行 積極投資を行いつつも有利子負債削減を目指す

< 153P 重点戦略 >

海外戦略の加速

< ※：連結売上高構成比10%強へ >

ホテル婚礼受託 事業の拡大

< ※：ホテル婚礼受託
売上高50億円 >

直営店舗の強化

< 153P期間：差別化戦略の推進
成長、事業基盤投資額倍増 >

強固な財務基盤の 構築

< 重点方針 >

受注件数拡大で、アジア市場創出
リゾートウェディングシェアの拡大

ホテル提携数の拡大

確実な新規出店
ハード・ソフトの更なる強み創り
次世代ウェディングスタイルの創出

積極投資を行いつつもフリーCF増加
(2013/3末有利子負債目標額：160億円)

※：2015年3月期目標数値

✓続きまして、2013年3月期の重点方針をご説明いたします。

✓153Pで掲げている3つの成長戦略を確実に実行いたします。

✓直営店舗の強化として、「確実な新規出店」、「ハード・ソフトの更なる強み創り」を推進いたします。また、「次世代ウェディングスタイルの創出」に挑戦し、差別化戦略を強化いたします。

✓ホテル婚礼受託事業の拡大として、「ホテルの提携数の拡大」に注力いたします。

✓海外戦略の加速として、上海を中心にアジア婚礼プロデュースの受注件数を拡大し、「アジア市場の創出」を図ります。また、引き続き「リゾートウェディングシェアの拡大」を目指します。

✓その一方で、財務戦略として、積極投資を行いつつも、「フリー・キャッシュ・フロー増加」を図り、2013年3月期末の有利子負債額を160億円（前期末比-16億円）まで削減させることを目指します。

Ⅱ 2-1. <Topic1> ホテル婚礼受託事業の拡大：ホテル提携数の拡大

世界最大規模の仏系グループ 「ノボテル甲子園」の婚礼事業を受託



ノボテル甲子園外観



バンケット The Loom

ノボテル甲子園

Operating Company

夙川土地株式会社
ホテル事業部

Address

兵庫県西宮市甲子園高潮町
3-30

Open

2002年9月

Facility

地上15階、地下駐車場

Guest Rooms : 200

Banquet Rooms : 4
(収容人数2名~400名)

Chapel : 1

Shrine : 1

Access

阪神電鉄 甲子園駅西口より
徒歩2分

JR甲子園駅よりタクシーで
10分

✓世界的な4つ星ブランド「ノボテル」日本第1号ホテル「ノボテル甲子園」（兵庫県西宮市）の婚礼事業を受託いたしました。

✓今回の案件で、ホテル婚礼事業の受託は3件目となります。

✓「ノボテル」は、フランスの世界最大規模のホテルチェーン、アコーホテルズグループの上級ブランドであり、「ノボテル甲子園」はそのブランド力に加え、ホテルとしては希少なガーデンのあるバンケットを備えているなど様々な強みを有しております。

✓この度の提携は当社の婚礼事業におけるノウハウ、プロデュース力等が認められたものであり、両社の強みを融合し、Win-Winの関係で高品質なブライダルサービスの提供を目指してまいります。

✓今後も引き続き、有力なホテルとの新規提携に注力し、提携数拡大を図ってまいります。

Ⅱ 2-2. <Topic2>直営店舗の強化：次世代ウェディングスタイルの創出

“Haute couture Design” によるホテルプロデュース ウェスティンホテル東京とウェディングプラン提携

ウェスティンホテル東京

“ヨーロッパ・ロイヤルウェディングプラン”

“Haute couture Design”（オートクチュールデザイン）がプロデュースする
恵比寿ガーデンプレイス（時計広場）での屋外セレモニーを組み込んだ
ウェディングプラン（2012年7月1日より販売開始）

¥8,000,000～（50名様）



ウェスティンホテル東京外観



ロビー

ウェスティンホテル
東京

Address

目黒区三田1-4-1

恵比寿ガーデンプレイス内

Open

1994年

Wedding

アンピール様式を取り入れたこだわりの建築でヨーロッパスタイルのエレガントなウェディングを提供

Haute couture
Design

URL

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

プロフェッショナルチームによる、
場所や概念に捉われないトータル
ウェディングプロデュースサービス

お客様のヒアリングをもとに、会場
探しから当日の施工・進行までを
トータルプロデュース

✓この度、ウェスティンホテル東京と提携し、新たなウェディングプラン（ヨーロッパ・ロイヤルウェディングプラン）のプロデュースを手掛けることになりました。

✓当社では、これまでの国内外での著名人等のウェディングプロデュースの実績とノウハウをベースに、“Haute couture Design”（オートクチュールデザイン）という新サービスを展開し、“日本発 世界基準”の次世代ウェディングスタイルの創出を目指しております。

✓今回のように、ホテルのウェディングプランの設計から関わることは初めての試みであり、当社のプロデュース力が高く評価されたものであります。

Ⅱ 2-3. <Topic3>直営店舗の強化：次世代ウェディングスタイルの創出

“Haute couture Design” がウェディング業界初 KEITA MARUYAMAのウェディングドレスと提携

KEITA MARUYAMAとのウェディングドレス提携

「女性が人生の中で、一番HAPPYで美しく輝く時を迎えるために、その女性が輝く特別な1着をデザインする」をコンセプトに、ブレタポルテだけでなく、丸山敬太氏自らがデザインする、フルオーダーメイドのウェディングドレスの提供が可能に。



自分のスタイルを持つ大人の女性をイメージし、エイジレスで装うことの楽しさと、華になる喜びを体感できる服づくりが特徴。その服作りはDreams Come Trueをはじめとする様々なアーティストや女優など、ファッションを愛する多くの女性から支持を得ている。

KEITA MARUYAMA

デザイナー：丸山敬太氏

東京・原宿生まれ

フリーランスデザイナーとして活動を開始し、CMおよびタレント、ミュージシャンなどのコスチュームデザイン製作を手掛け注目を集める

1997年にはパリコレクションにデビューし、2005年パリにショップをオープン

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓また、“Haute couture Design”（オートクチュールデザイン、以下HCD）は、デザイナー丸山敬太氏が手掛けるブランド“KEITA MARUYAMA”とウェディング業界で初めて提携し、同ブランドのウェディングドレスの販売を開始いたしました。

✓この度の業務提携は、世界的に有名なトップデザイナー丸山敬太氏が、HCDの「次世代ウェディングスタイルを創出する」というコンセプトに共感したことにより実現いたしました。

✓今後も、先進的なウェディングスタイルをより進化させていくため、様々な業界のブランドやプロフェッショナルとの協力関係を一層強化してまいります。

✓また、HCDで培った新たなノウハウは、直営店での展開を視野に入れ、商品とサービスの強化に繋げてまいります。

Ⅱ 2-4. <Topic4>直営店舗の強化：ハード・ソフトの更なる強み創り

既存優良店舗の更なる強み創りへ積極投資 アーククラブ迎賓館 新潟を戦略リニューアル

チャペル、ガーデンを
戦略的にリニューアル

お客様ニーズを踏まえ、
デザイン変更・利便性向上により、
より魅力的な会場へ



会場外観



チャペルイメージ

アーククラブ迎賓館 新潟

Renewal
2012年8月（予定）

Open
2004年3月

Address
新潟県新潟市東区新松崎
2-24-7

Tel
0037-6169-1737

✓「アーククラブ迎賓館 新潟」はオープンして8年経過しておりますが、今なお、お客様から高い支持を頂戴し、毎年多くのお客様の挙式披露宴を執り行っております。

✓このことは、ハード面の投資だけでなく、お客様対応などのソフト面でのサービス力を充実させ、ハードとソフトの両面からバランスの取れた投資を行ってきたことによるものです。これは、当社が長期安定的に業績を維持させるノウハウを有している証左であると考えております。

✓この度のリニューアルは、すでにご報告のリニューアル計画（今回は6店舗を計画）に基づいたものであり、競争環境の激化が予想される当エリアにおいて、既存の優良店舗を、今後も長期的により高い支持を得られる店舗として維持するための戦略的なものです。

II 2-5. <Topic5> 海外戦略の加速：受注件数拡大で、アジア市場創出

アジア市場創出に向け、受注件数は順調に拡大



アジア施行事例①
ハイアット オン ザ バンド



アジア施行事例②
ザ・ペニンシュラ上海

天愿结婚庆（上海）
有限公司

Address
中国 上海市

Representative
董事長 野尻佳孝

Establishment
2011年1月

上海ウェディングサロン

Address
中国 上海市

Open
2011年5月

✓海外戦略において、アジアでの婚礼プロデュースは順調に拡大しております。

✓著名人ウェディングを始めとしたアジアでの挙式披露宴の実績が高く評価され、上海ウェディングサロンを中心に、アップーミドル層の受注が順調に拡大しております。

✓受注している案件の多くは、5つ星ホテルなどの著名なホテルを会場としたものであり、お客様や参列されたゲストの方々だけではなく、こうしたホテルからも高い評価を頂いており、アジア市場創出への第一歩を順調に踏み出しております。

✓今後も、こうしたアップーミドル層でのプロデュース実績を積み重ねることで、T&Gのブランドイメージの確立を図り、ホテルとの連携による受注の拡大に繋げてまいります。

Ⅱ 3. 連結 業績計画

通期業績計画は、売上高500億円、
営業利益26億円の増収増益を計画

単位: 百万円	期初発表 上期計画 (5/11発表)	修正 上期計画 (8/3発表)	<A> 2013/3 通期計画 (5/11発表)	 2012/3 通期実績	前期比 増減額 (A-B) 増減率((A-B)/B)
売上高	22,800	23,500	50,000	47,983	+2,016 +4.2%
営業利益	250	350	2,600	2,212	+387 +17.5%
経常利益	0	100	2,000	1,588	+411 +25.9%
当期純利益	△100	△50	800	453	+346 +76.6%

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期の連結業績計画をご説明いたします。

✓前述のとおり、第2四半期累計期間の業績計画は、上方修正をいたしました。一方で、通期業績計画は現時点での修正はございません。

✓従って、通期計画は下記のとおりです。
(括弧内は、前期比)

売上高 50,000百万円 (+2,016百万円)
営業利益 2,600百万円 (+387百万円)
経常利益 2,000百万円 (+411百万円)
当期純利益 800百万円 (+346百万円)

Ⅱ 4. 2013年3月期 配当予想について

2012年3月期と同水準の期末配当を予定

	1株当たりの配当金		
	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2012/3	0円	100円	100円
2013/3 (予想)	0円	100円	100円

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期の配当予想をご説明いたします。

✓適正かつ安定的に利益配分を行う基本方針に則り、中長期的な成長を実現するための投資の必要性等を総合的に勘案し、2012年3月期と同水準となる1株当たり100円の年間配当金を予定しております。

参考

Medium-term Business Plan FY Ending March 2015

153P (2013/3-2015/3の3ヵ年中期経営計画)

※2012年2月3日発表

詳細はこちらをご覧ください

<http://pdf.irpocket.com/C4331/oWM7/VU7I/JVyi.pdf>

参考 1. T&G「2020 Target」

T&G「2020 Target」では、

企業理念「人の心を、人生を豊かにする」をベースに

- ◆ グローバルカンパニーとしての地位確立を目指します。
- ◆ 総合生活カンパニーへの進化を目指します。

そして、売上高1,000億円の達成を目指します。

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期からの3ヵ年中期経営計画153P（2012年2月3日発表）について、ご説明いたします。

✓中期経営計画を策定するにあたり、当社の2021年3月期（2020年度）の目指す姿を“T&G「2020Target」”として描きました。

✓“T&G「2020Target」”は、企業理念「人の心を、人生を豊かにする」をベースに、次の2つのことを掲げています。

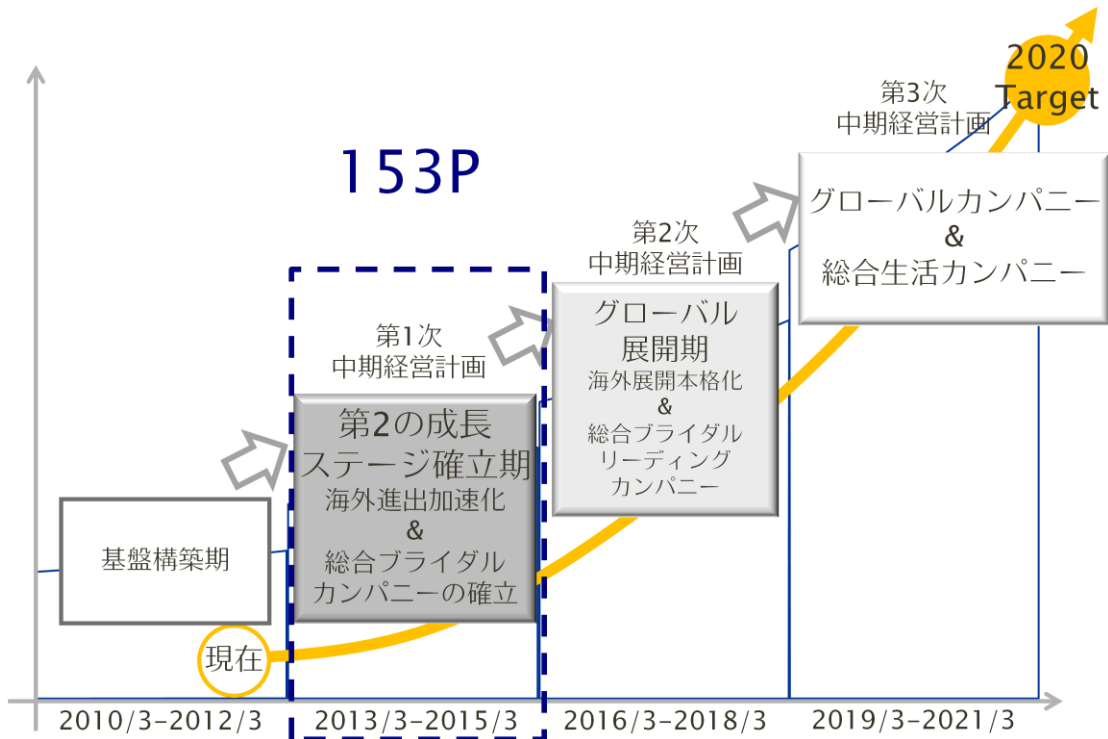
✓一つは、当社のプロデュース力とホスピタリティの高さをグローバルに展開し、「グローバルカンパニーとしての地位確立」を目指します。

✓もう一つは、結婚及びその周辺事業から、お客様の生活領域全般における総合的なビジネスを展開する「総合生活カンパニーへの進化」を目指します。

✓そして、当社グループ連結売上高1,000億円の達成を目指します。

参考

「第2の成長」ステージを確立
2020Target実現へのファーストステップ



✓「2020Target」は、3段階の3ヵ年中期経営計画で実現を目指します。

✓第一次中期経営計画である153Pは、そのファーストステップであり、「第2の成長ステージ確立期」と定義しております。

✓ここでは、大きく2つのことを目指します。
それは、「海外進出加速化」と「総合ブライ
ダルカンパニーの確立」です。

✓このことにより、次のステージである「グローバル展開期一海外展開本格化&総合ブランドリーディングカンパニー」への布石を打ってまいります。

※153P：創業『15』年目からの
『3』ヵ年中期経営計画(『P』lan)

参考 3. 153P最終年度（2015年3月期）目標数値

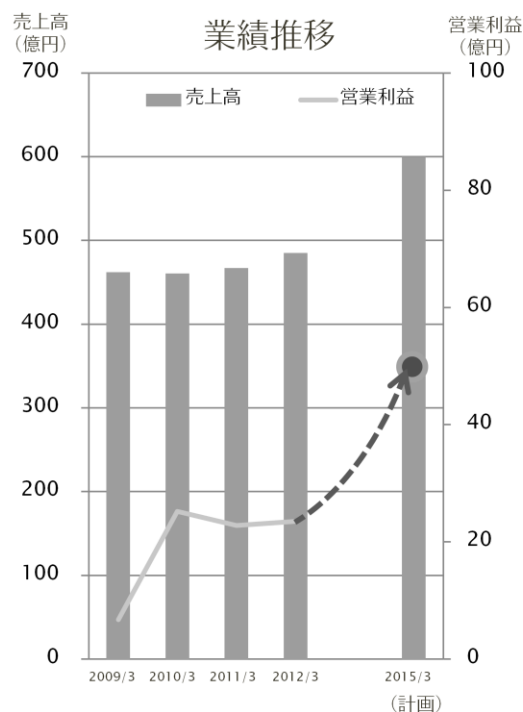
売上高600億円、営業利益48億円（営業利益率8%）
健全なる成長により財務基盤を強固に

■ 定量目標（連結）

（単位：億円）	2011/3 実績	2012/3 実績	2015/3 計画
売上高	467	479	600
営業利益 （対売上高 営業利益率）	22.8 (4.9%)	22.1 (4.6%)	48 (8%)
当期純利益	2.1	4.5	25
ROCE※	8.3%	8.7%	18%
自己資本 比率	36.7%	38.4%	50%
有利子負債	193	176	130

※ROCE（Return on Capital Employed）

=EBITDA（営業利益+減価償却費）÷投下資本（有利子負債+純資産+リース債務）



✓153P目標数値について、ご説明いたします。

✓153Pでは、成長と財務基盤の強化の両面を重視し、健全なる成長を目指します。

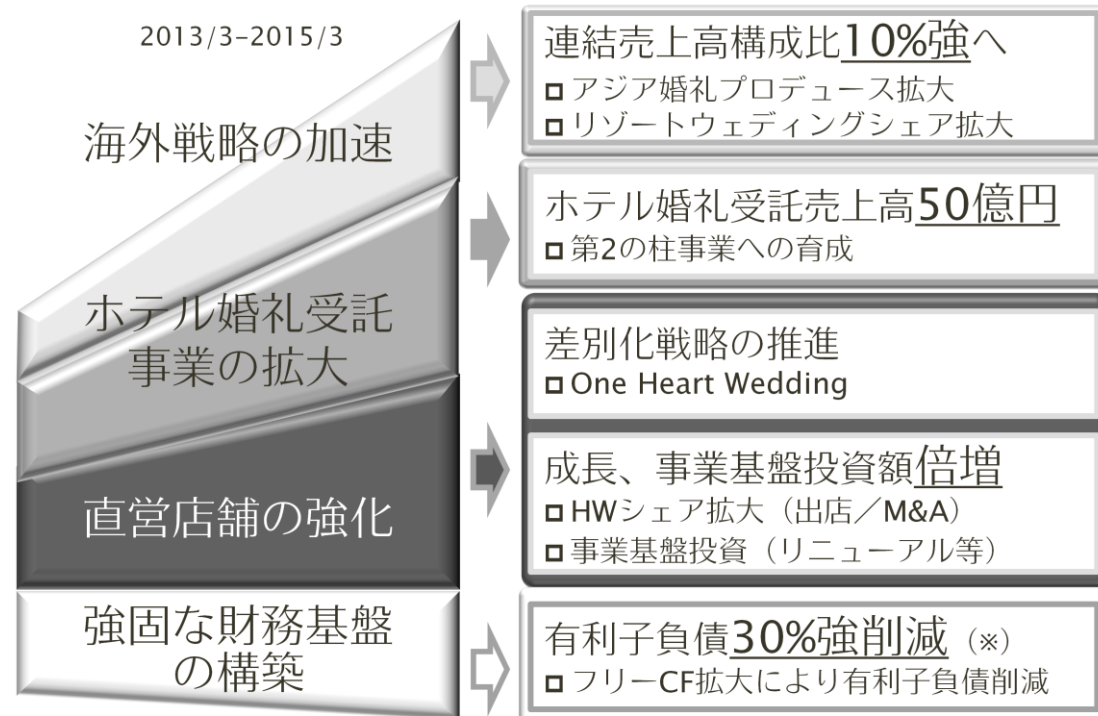
✓最終年度である2015年3月期において、売上高600億円、営業利益は2012年3月期の倍増となる48億円（営業利益率8%）、当期純利益25億円の達成を目指します。

✓また、投資効率性を重視した経営を推進いたします。「ROCE」を重要指標として設定し、18%への向上を目指します。

✓これにより、自己資本比率50%、有利子負債は130億円を目指し、財務基盤の強化を図ります。

参考 4. 153P成長イメージと重点戦略

海外と国内事業拡大により売上600億円を実現
強固な財務基盤構築で有利子負債削減



※2011年3月期末比

✓153P成長イメージと重点戦略について、ご説明いたします。

✓連結売上高600億円を実現するため、3つの成長戦略に取り組みます。

✓一つ目は、「直営店舗の強化」です。ここでは、差別化戦略として“One Heart Wedding”の追求を推進してまいります。また、シェア拡大と事業基盤強化を目的に、投資額を倍増させます。

✓二つ目は、「ホテル婚礼受託事業の拡大」です。第2の柱事業として育成し、売上高50億円の達成を実現いたします。

✓三つ目は、「海外戦略の加速」です。アジア婚礼プロデュース拡大とリゾートウェディングシェア拡大により、連結売上高における構成比を10%強にまで成長させます。

✓また、財務戦略として「強固な財務基盤の構築」を実現いたします。フリー・キャッシュ・フロー拡大により、2011年3月期末比30%強の有利子負債の削減(残高130億円)を実現いたします。

人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS