

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2021 年 3 月期決算説明会

2021 年 5 月 19 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		
[企業 ID]	4331		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 通期		
[日程]	2021 年 5 月 19 日		
[ページ数]	21		
[時間]	15:30 -15:50 (合計：20 分、登壇：18 分、質疑応答：2 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 岩瀬 賢治（以下、岩瀬）		

登壇

岩瀬：株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの岩瀬でございます。それでは、2021年3月期通期の決算の概要と、2022年3月期の業績予想につきましてご説明をいたします。



エグゼクティブ・サマリー

1 新型コロナによる営業自粛、挙式日延期、単価低下の影響で減収減益

売上高 200.4億円（前期比 ▲68.5%）

営業利益 ▲111.9億円（前期実績 35.7億円）

▶下期は緩やかに回復傾向も、第2回緊急事態宣言後、1～3月婚礼の延期、招待客数減による単価低下が発生

2 22年3月期 受注残組数は、20年3月期の同時期を上回る

▶受注残組数の状況（2021年5月1週時点 vs 2019年5月1週時点）

22年3月期は、20年3月期の同時期比107%

3 22年3月期は、下期にかけて業績回復見込み

▶22年3月期 連結業績予想

第2四半期 売上高195～200億円 営業利益 △6.5～△3億円 経常利益 △9.5～△6億円

通 期 売上高420～450億円 営業利益 6～25億円 経常利益 0～19億円

4

最初に、サマリーとして3点記載しております。

1点目です。2021年3月期は、昨年春の2カ月あまりの営業自粛、継続的に発生した挙式日延期および招待客数の減少による婚礼単価の下落により、売上高200億4,000万円、営業損失111億9,000万円の赤字となりました。

2点目です。2022年3月期の先行指標となる受注残組数は、コロナ感染影響が軽微であった一昨年の2020年3月期同時期と比較して107%となっています。

3 点目です。2022 年 3 月期通期の業績予想は、依然不透明な状況が続いているため、記載のとおりレンジ開示としています。上期は赤字ですが、通期は黒字化を目指していきたいと考えております。後ほど、予想の前提条件をご説明いたします。

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

T&G TAKE and GIVE NEEDS

営業自粛や拳式日延期による取扱組数減により、大幅な減収減益

単位：百万円	2021/03 累計	前期 実績	増減
売上高	20,044	63,678	(※1)-43,634
■ 国内ウェディング事業	17,495	51,145	-33,650
TRUNK (HOTEL)	1,176	4,649	-3,473
■ 海外・リゾートウェディング事業 (2020年9月末に株式譲渡)	2,066	11,106	-9,039
■ その他	499	1,426	-927
売上総利益	12,778 63.8%	40,330 63.4%	-27,551 +0.4pt
販管費	23,969 119.6%	36,750 57.7%	(※2)-12,780 +61.9pt
営業利益	△11,191 -	3,579 5.6%	-14,770 -
経常利益	△11,687 -	3,381 5.3%	-15,068 -
親会社株主に帰属する 当期純利益	△16,214 -	1,003 1.6%	-17,218 -

%は売上高比

前年同期差異要因

■ 売上高 (※1)
前期比 ▲43,634百万円
✓ 新型コロナ影響で取扱組数、単価が大幅減

■ 販管費 (※2)
前期比 ▲12,780百万円
✓ 削減費目の詳細は次ページ参照

特別利益 (2,613百万円) の内訳

✓ 雇用調整助成金 (1,897百万円)
✓ 海外子会社売却益 (715百万円)

特別損失 (6,782百万円) の内訳

✓ 臨時休業中の一部販管費 (2,443百万円)
✓ 国内拠点の減損損失 (961百万円)
✓ 海外・リゾート拠点の減損損失 (1,464百万円)
✓ グループ子会社の株式売却損 (1,096百万円)
✓ 海外子会社の清算費用等 (739百万円)

6

それでは、連結の損益計算書の概要についてご説明いたします。

売上高は 200 億 4,400 万円、売上総利益は 127 億 7,800 万円となりました。

取扱組数および単価の減少に加えて、業績回復に時間のかかると見込んだ海外・リゾートウェディング事業を昨年 9 月末に株式譲渡した影響によるものです。

販売管理費は前期比 127 億 8,000 万円削減し、239 億 6,900 万円となりました。詳細は次ページでご説明をいたします。

結果、営業損失 111 億 9,100 万円の赤字、経常損失 116 億 8,700 万円の赤字となりました。当期純損失は記載のと通りの特別利益および特別損失を計上し、162 億 1,400 万円の赤字となりました。

I 1-2. 2021年3月期 販管費削減内訳

運転資金の確保を最重要事項とし、販管費削減を徹底
オンライン推進により、採用・研修費、交通費等は恒常的に削減

販管費 削減内訳 前期比



(※1) GLC: 海外・リゾートウェディング事業を運営するグループ子会社 株式会社グッドラック・コーポレーションの略称 (2020年9月末株式譲渡)
(※2) 新型コロナ影響による損失である特別損失計上分の費用 (人件費、地代家賃、減価償却費) 2,443百万円を含む

7

次に、販売管理費の削減内訳についてご説明いたします。

特別損失に計上している緊急事態宣言中の費用 24 億 4,300 万円も含めて記載をしております。

前期比での削減額は 103 億円。

左から 2 番目、GLC、海外・リゾートウェディング事業の株式売却効果で 47 億 1,000 万円削減。

また、国内ウェディング、ホテル事業を中心に 56 億 1,000 万円の削減を実施いたしました。

詳細の項目は記載のとおりです。

I 2-1. 国内ウェディング事業 内訳

挙式日延期により、取扱組数は、前期比▲7,040組
 少人数婚比率の上昇により、平均単価は、前期比▲492千円

単位：百万円	2021/03	前期	
	累計	実績	増減
売上高	17,478	51,145	-33,667
直営店婚礼（TRUNK含）	15,572	45,824	-30,252
■取扱組数（組）（※1）	4,556	11,596	-7,040
■平均単価（千円）（※2）	3,455	3,947	-492
■平均人数（人）（※2）	47.1	69.7	-22.6
コンサルティング	461	1,535	-906
宿泊、レストラン、等	1,461	3,785	-2,324
売上総利益	10,952	32,383	-21,431
	62.7%	63.3%	-0.6%
営業利益	△8,241	5,709	-13,950
	—	11.2%	—

売上高・営業利益 推移 (単位：百万円)



(※1) 取扱組数は、挙式のみ（披露宴実施なし）施行の組数を含み算出。

%は売上高比

(※2) 平均単価、平均人数は、挙式のみ（披露宴実施なし）施行の組数を含み算出。

※期末時点で稼働している直営店挙式施設数と取扱組数

※国内ウェディング事業は、㈱T&G ㈱TRUNK ㈱Dressmore ㈱GENTLE
 （直営挙式施設 20年3月期：64店舗94会場、21年3月期：63店舗93会場）

8

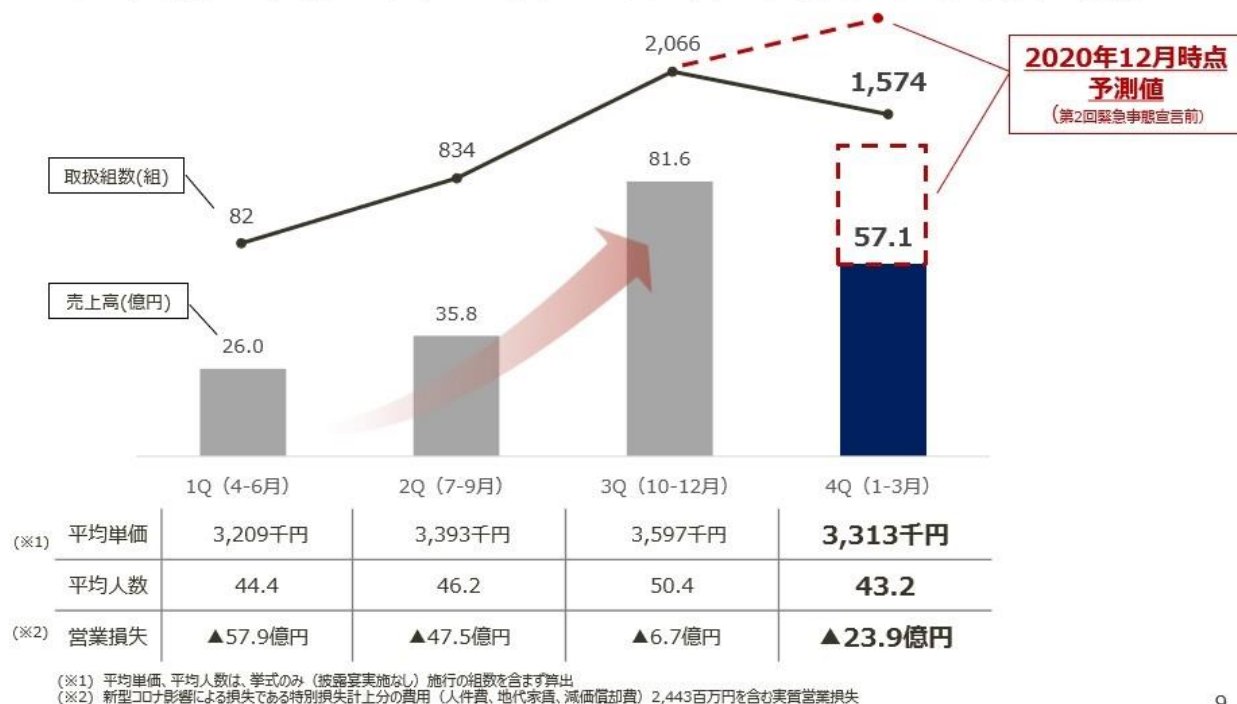
次に、国内ウェディング事業についてご説明いたします。

売上高は前期比 336 億 6,700 万円減の 174 億 7,800 万円となりました。取扱組数は前期比 7,040 組減の 4,556 組。単価は平均人数が 22.6 名減少し、前期比 49 万 2,000 円減の 345 万 5,000 円となりました。

売上総利益もそのまま影響を受け、前期比 214 億 3,100 万円減の 109 億 5,200 万円となり、セグメント営業損失は、前期比 139 億 5,000 万円減の 82 億 4,100 万円の赤字となりました。

I 2-2. 四半期別 業績推移

下期は、回復基調。第4四半期は、大幅な回復を見込むも、第2回緊急事態宣言の影響により、取扱組数、平均単価が減少



9

次に、四半期別の業績推移を参考に記載しております。

四半期を追うごとに取扱組数の増加、平均人数の増加により単価も向上してまいりました。

12月時点で第4四半期の業績は2,000組以上の受注残がございましたが、年明け、第2回目の緊急事態宣言発出の影響により、残念ながら日程延期が発生し、併せて少人数化により平均単価が減少いたしました。

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

グループ子会社の株式譲渡により、
総資産は486億円（2020年3月末比 ▲96億円）

単位:百万円	2020/03末	2021/03末	増減	主な増減要因
流動資産	11,428	7,912	-3,515	■ 固定資産 ▲6,104百万円 ✓ 設備投資の抑制 ✓ 繰延税金資産の取崩し ✓ 海外・リゾートウェディング事業を運営するグループ子会社を株式譲渡
現金及び預金	6,455	4,594	-1,860	
固定資産	46,769	40,665	-6,104	
有形固定資産	37,124	32,214	-4,909	
無形固定資産	462	256	-206	
投資その他資産	9,182	8,194	-988	
資産計	58,197	48,578	-9,619	

10

それでは、連結の貸借対照表についてご説明いたします。

最初に、資産の部です。

前期末と比較し、総資産は 96 億 1,900 万円減少し、485 億 7,800 万円となりました。

主に海外・リゾートウェディング事業の株式売却により固定資産が減少したことが要因です。

財務体質の改善を図るべく、第三者割当による優先株式発行

単位:百万円	2020/03末	2021/03末	増減
負債合計	34,400	41,340	6,940
流動負債計	16,175	22,345	6,181
短期借入金	2,330	11,105	8,775
(一年内)長期借入金	5,554	4,689	-864
固定負債計	18,225	18,995	770
長期借入金	12,741	13,992	1,251
純資産計	23,797	7,237	-16,560
負債・純資産計	58,197	48,578	-9,619
有利子負債	20,625	29,788	(※1) +9,163
自己資本比率	40.6%	14.9%	(※2) -25.7%

主な増減要因

■ 有利子負債 +9,163百万円

(※1)
 ✓ 第1四半期に締結した当座貸越契約枠（165億円）のうち、82.5億円の借入実行（2021年3月末時点）

資本増強策

(※2)
 ✓ 第三者割当 優先株式発行による30億円の増資
 2021年4月20日 払込完了

11

次に、負債・純資産の部です。

有利子負債は前期末と比較して 91 億 6,300 万円増加いたしました。コロナ枠として金融機関と締結している 165 億円のうち、第 3 四半期までに 82 億 5,000 万円の借入を実行いたしました。第 4 四半期に新たな借入の実行はありませんでした。

また、自己資本比率は 14.9%まで低下したこともあり、財務基盤の安定化を図るために優先株発行をいたしました。優先株 30 億円の資金調達については、4 月 20 日に払込も完了しております。

新型コロナ収束後に向け、 新たな成長の基礎固めとなる各種取り組みに着手

財務	資金調達	自己資本比率及び財務基盤の安定化を図るため、資金調達を実施 ● 第三者割当増資により第一種優先株20億円、第二種優先株10億円を発行 ● 当座貸越契約枠130億円を、2022年3月まで契約延長 ● 主力金融機関2行と、各10億円のコミットメントライン契約を締結
	子会社の株式譲渡	経営資源の選択と集中を目的にグループ子会社の全株式を譲渡 ● 投資効率向上を図るべく、海外・リゾートウェディング事業を運営するグループ子会社を株式譲渡
収益性	コスト削減	業務プロセスの改善により、コスト構造の見直しを図る ● オンライン推進により、採用費、研修費、旅費交通費、オフィス賃料等を削減 ● 営業活動費の削減（広告媒体、出稿量の見直し、販売促進費の適正化） ● プランナーの業務時間の短縮を目指し、オンラインとオフラインを合わせた業務プロセスを構築
	競争力の強化	寡占化が加速する市場でのシェア拡大を見据え、競争力の強化を図る ● 低契約率者向けの営業スタイルを構築。2021年3期下期は、契約率が、前年同期比 2.2%上昇 ● Withコロナ期間の顧客需要に対応する新たな婚礼商品、サービスを企画 ● 新規事業や、婚礼業務受託先の開拓を強化

12

次に、収束に備えての取組みについて、財務と収益性の側面からご説明いたします。

財務面では、まず自己資本比率および財務基盤の安定化のために、記載の3点を実施しています。

1 点目、優先株発行による増資は前述のとおりです。

2 点目、前期に契約締結した当座貸越契約のうち 130 億円は 2022 年 3 月まで延長いたしました。

3 点目、主力金融機関 2 行と各 10 億円のコミットメントライン契約を締結いたしました。

併せて、業績回復に時間を要すと見込んだ海外・リゾートウェディング事業の株式を売却し、経営資源を国内ウェディング事業とホテル事業に集中することといたしました。

収益面では、コスト削減策として、コスト構造の抜本的な見直しに着手いたしました。販売管理費の項目でお話したとおり、売却した海外・リゾートウェディング事業の販管費を除き、56 億円の削減が実現できました。

また、収束後のシェア拡大を見据え、競争力強化の取組みを実施いたしました。

取組み内容は、営業力の強化、新たな顧客ニーズに対応するための商品、サービス開発に加えて、新たな収益源となる新規事業の準備や、婚礼業務受託先の開拓などです。

結婚式場は「休業要請」対象外 要請内容を遵守し、婚礼施行を実施

	要請内容（5/10時点）※1	当社対応（5/10時点）
結婚式場	酒類提供休止 及び、カラオケ設備の提供停止	酒類提供休止、カラオケ（及び大声を出す余興等）は無し ✓ ノンアルコールドリンクを拡充し対応（アルコールとの差額は返金） ✓ 酒類提供不可に代わるおもてなしとして、お持帰り用の「酒類ギフト」を紹介
	営業時間の短縮	20時までの閉寮を推奨
	1.5時間開催の協力	オペレーションの工夫により、料理提供時間を1.5時間に短縮
	50人または収容人数の50%制限の協力	列席人数は50人以下を推奨
	不要不急の外出自粛	✓ 顧客とのオンライン打合せの推奨 ✓ 本社部門のテレワーク強化、出勤7割減の徹底
飲食店	酒類提供停止 20時までの時間短縮営業	酒類提供休止し、20時までの時間短縮営業

上記に加え、業種別ガイドラインの遵守、感染防止対策の徹底も併せて強化しております。

（※1）緊急事態宣言対象地域（東京、大阪、兵庫、京都、愛知、福岡）の感染拡大防止の要請内容

なお、まん延防止等重点措置の対象地域（宮城、神奈川、千葉、埼玉、愛媛等）も、自治体の要請に準拠し、対応しております。

14

続きまして、2022年3月期 通期連結業績予想についてご説明いたします。

まず、足元の状況です。最初に、第3回の緊急事態宣言対応についてご説明します。

今回は、多くの事業主に対して休業要請がなされた中、結婚式場は休業要請の対象外であります。結婚式場に対する要請内容は、飲食店同様に酒類の提供、カラオケ設備の提供停止と、20時までの時短要請。1.5時間の披露宴開催や、収容人数の制限など、記載のとおりです。

全ての要請内容を、当社含めて業界全体で遵守し、感染防止対策を徹底することで、結婚式からクラスター発生がないよう運営しています。

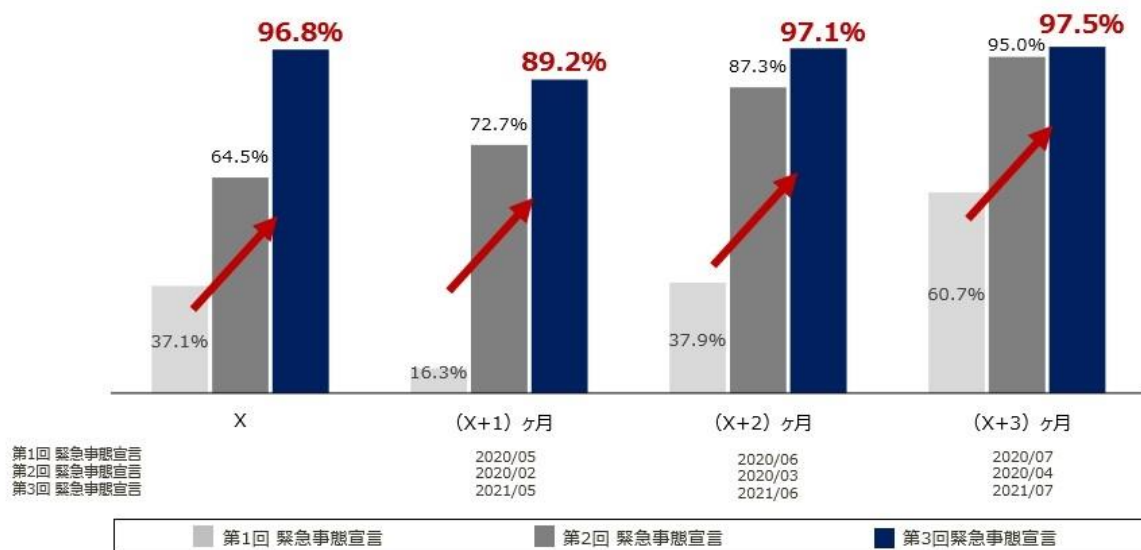
まん延防止措置の対象地域につきましても、自治体の要請に従って運営をしています。

挙式日延期をせずに留まる顧客の割合は 宣言を経るごとに上昇

【比較】緊急事態宣言発出後の受注残組数残存割合 第1回 緊急事態宣言 VS 第2回 緊急事態宣言 VS 第3回 緊急事態宣言

※宣言当月をXと置く

※宣言発出2週間後に挙式日延期やキャンセルをせずに留まっている各月組数 ÷ 宣言発出時点の各月受注残組数



15

次に、現在のお客様の反応につきまして説明をいたします。

宣言発出時点で、発出から2週間後に全国で延期などを選択されずに、そのままの日程で結婚式を予定されているお客様の割合をグラフで比較しています。

それぞれの発出月から1カ月先、2カ月先、3カ月先に予約されている顧客の変動割合を記載しています。

回を追うごとにお客様の動きが少なく、落ち着いて判断されていることがお分かりいただけると思います。

新規問合せ回復基調

【2019年同月比】新規問合せ数

2020/04～2020/12 : 2019/04～2019/12 数値との比較
2021/01～2021/03 : 2019/01～2019/03 数値との比較



16

次に、新規問合せ数の推移をご説明いたします。

コロナ影響が無かった 2019 年と同月比較をグラフに表しています。まん延防止措置や緊急事態宣言が発出されても、その影響は徐々に小さくなり、少しずつ回復しております。

今回は、できる限り直近の数字を開示するため、5 月 1 週目の数値を記載いたしました。

新型コロナ影響継続ながら、黒字化を目指す

	第2四半期（累計）			通期		
単位: 百万円	2021/03 実績 (A)	2022/03 予想 (B)	増減額 (B-A)	2021/03 実績 (A)	2022/03 予想 (B)	増減額 (B-A)
売上高	6,183	19,500 ~20,000	+13,316 ~+13,816	20,044	42,000 ~45,000	+21,955 ~+24,955
営業利益	△8,103	△650 ~△300	+7,453 ~+7,803	△11,191	600 ~2,500	+11,791 ~+13,691
経常利益	△8,380	△950 ~△600	+7,430 ~+7,780	△11,687	0 ~1,900	+11,687 ~+13,587
当期利益	△13,159	△900 ~△550	+12,259 ~+12,609	△16,214	△700 ~800	+15,514 ~+17,014

18

次に、2022年3月期の通期連結業績予想についてご説明します。

2022年3月期は黒字化を目指します。しかしながら、感染影響が不透明な状況が続くと考えられますので、業績予想につきましてはレンジ開示としました。

上期は、発出中の宣言の影響を受け、赤字となる予想ですが、下期にかけ回復し、通期の業績予想は売上高420億円~450億円、営業利益6億円~25億円、経常利益0円~19億円、当期純利益は7億円赤字~8億円黒字としています。

	前提	2020年3月期比*1)	
		第2四半期 (累計)	通期
取扱組数	現時点の受注残組数は、一昨年（20年3月期）比 107%ながら、新規問合せが100%まで回復していないことに加え、挙式日延期も継続的に発生することを想定	87.1%	97.2%
平均単価	招待客数の減少が継続的に発生することを想定 第2四半期（累計）▲17.1人 通期▲12.9人	87.4%	90.7%
販管費	2021年3月期に海外・リゾートウェディング事業譲渡済、コロナ禍での収益構造改革による効果で約30%削減。既存事業だけでも通期11.4%の削減。	70.1%	70.1%
特別利益	雇用調整助成金（2021年4月末時点で申請済分）を想定	-	-

*1) 2021年3月期は、新型コロナ影響があるため、2020年3月期との比較数値を記載

第3回緊急事態宣言解除後も、感染者数が年間を通じて収まらず、再度緊急事態宣言が発出される事態を想定し、下限数値も予想し、レンジ開示

- 取扱組数 上記予想よりも 通期△529組
- 平均単価 上記予想よりも 通期△84,781円（招待客数 上記予想よりも △2.6人）

19

業績予想前提を4つの視点からご説明いたします。

1点目、取扱組数です。現時点で受注組数は、一昨年比107%ですが、新規の問合せが100%まで回復していないことに加え、挙式日の延期も少数ながら継続的に発生し、通期では、一昨年比97.2%となると想定しています。

2点目、平均単価です。今期は、招待客数の減少が継続的に発生し、通期で12.9名減少。その影響により、平均単価は一昨年比90.7%と予想をしています。

3点目、販売管理費です。昨年9月末に海外・リゾートウェディング事業を譲渡したことに加えて、コロナ禍において構造改革を進めたことで、一昨年比70.1%まで削減可能と考えています。

4点目、特別利益です。4月末時点で申請している雇用助成金を想定しています。

この4点は、売上高450億円、営業利益25億円となる「上限値の前提条件」となります。

一方、「下限値の前提条件」は、「上限値の前提条件」から更に取扱組数は▲529組、招待客数は▲2.6名となり予想で算出いたしました。下限値は、第3回緊急事態宣言の解除以降も、感染者数が年間を通じて減少せず、4度目となる緊急事態宣言が発出されることを前提にしています。

なお、4 度目となる緊急事態宣言が発出された際、取扱組数は上限値から▲529 組と算出した参考グラフを次ページに記載しています。

II 2-2. 業績予想前提の根拠_顧客反応予測

T&G TAKE and GIVE NEEDS

挙式日延期をせずに留まる顧客は増加傾向

【比較】宣言発出後の対象・非対象地域別 受注残組数変動割合 第2回 緊急事態宣言 VS 第3回緊急事態宣言

※宣言当月をXと置く

※宣言発出から3週間後の各月受注残組数（新規受注、挙式日延期（例：X月→X+2月）による増加を含む）÷ 宣言発出時の各月受注残組数



20

このグラフは、今年1月と4月に発出された緊急事態宣言で、3週間後の受注残組数の変動を比較したものです。

15 ページでご説明したグラフは、既存顧客のみの状況でしたが、このグラフは新規予約や挙式日延期の動きなども含めた受注残組数となり、対象地域（まん延防止措置含む）、非対象地域別に示しています。

例えば、対象地域の「X+2 月」100.4%は、挙式日延期と新規予約による純増により、結果として、宣言発出時より受注残数が増えています。非対象地域は、大きな影響はなく挙式日延期の数も僅少となります。

以上のことから、発出の回数を追うごとに、顧客の反応は落ち着いてきており、挙式日を延期する際も4～5 カ月以内の日程で再決定されていることから、上限値と下限値の差異は529 組といたしました。

コロナ禍で、各種取組みにより収益構造改善

【一昨年比】2022年3月期 費目別販管費

※2020年3月期の各費目の額を100%とした場合の2022年3月期予算のパーセンテージを表示



採用・研修費

70.5%減



広告宣伝費等

16.1%減



旅費交通費

29.1%減



オフィス賃料

14.2%減

営業利益へ寄与

21

販売管理費は、前期の取組みによって、一昨年と比較して、各項目で記載の削減が可能となり、大きく損益分岐点を下げることができました。

記載以外の項目も含めて営業利益への寄与は20億円を超えると想定しております。

2022年3月期配当予想は、未定

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2021/3	0円	0円	0円
2022/3	未定	未定	未定

22

最後に、配当予想につきましてご説明いたします。

第2四半期末および期末につきましては、現状は未定といたしております。

以上で2021年3月期決算および2022年3月期の業績予想についての説明を終わります。

質疑応答

岩瀬：決算発表後、投資家の方々からご質問をいくつかいただいておりますので、代表的なものをご紹介しますと思います。

1 点目 結婚式が恒常的に小規模になっていくのではないか。

当社のターゲット顧客層については、恒常的に小規模になっていくとは現状は考えておりません。現時点で新たにご予約をいただいているお客様の申込時の招待客数は新型コロナ前と大きな変動はございません。特に来年 1 月以降にご予約をいただいているお客様につきましては、ほぼコロナ前と同数のお申し込みでご予約をいただいております。

2 点目 販売管理費の削減は恒常的か

多くの部分は恒常的に進められると考えております。T&G 単体だけでも 20 億円近い削減効果があり、損益分岐点を大きく下げることができています。

3 点目 単価を上げる施策はどういったものがあるかというご質問をいただきました。

現在は、招待客数が減少しております。その分、一人一人へのおもてなしの度合いを高めようという趣旨で、地産地消にこだわった特別料理のコースを増やしたり、装花のオプションをセット販売するなど、一つ一つお客様の選択肢を多く用意することで、ご提案の機会を増やし、単価向上に努力いたします。

2022 年 3 月期、不透明な状況が続きますが、必ず黒字化をいたします。

よろしくお願いいたします。

