

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。

2024 年 3 月期第 2 四半期の決算についてご説明いたします。

最初に、決算のポイントをエグゼクティブサマリーとしてまとめております。

1 点目、ウェディング事業の新規問合せ数が増加し、下期の受注残が前年比プラスに転じました。

2 点目、ホテル事業が非常に好調です。新たに札幌への出店も決定いたしました。

3 点目、上期は計画を上回る着地となりました。この余力を持って来期を見据えて、こういった戦略で進めていくか、詳細を後ほどご説明いたします。

ここから重要な経営指標を一つ一つご説明いたします。

まずは新規問合せ数と、受注残の状況です。新規問合せ数は、左のグラフに記載のとおり、第 2 四半期は前年比 103.8%と、第 1 四半期に比べて 12.6%ポイント増加いたしました。

また、足元 10 月の問合せ数も前年比 104.8%と引き続き好調に推移しております。広告出稿などの積極投資の結果が出ているためです。その結果、右側のグラフにありますとおり、下期の受注残組数は前年同時期比 102%とプラスに転じました。

新規問合せ数の増加というポジティブなニュースの背景もご説明いたします。左上のグラフにありますとおり、ウェディングマーケットは婚姻件数がこの中で 60 万件から 50 万件に減少したまま、残念ながらなかなか回復しておりません。

左下のグラフにありますとおり、広告出稿を積極的にされる会場数も引き続き減少しており、マーケット全体が活況とは言えない状態です。そのような環境下で、なぜ当社の数が増加しているのか、それは右のページにありますとおり、広告投資に限らず、様々な面で着実に投資を行っているためです。

例えば、いただいたお問い合わせをきちんと来館まで繋げ、信頼を得てお申し込みいただくには、ウェディングプランナーのスキルが不可欠です。そのため、教育を初めとした人材投資には最も注力しております。

また、お客様はチャペルや式場の見た目の美しさだけでなく、会社全体のバックアップ体制も視野に入れて会場を選ばれます。当社は忙しいお客様にできる限りわかりやすく、楽しんで結婚式の準備を進めていただけるよう、独自のオンラインシステムを開発いたしました。

もちろん問合せ数の増加は、広告出稿など直接的な営業投資の影響が大きいです。お客様に私どもを選んでいただくための、全方位的な投資を余力のある今だからこそ実施するという判断をしております。

このように、上期は業績予想を上回って着地いたしました。来期以降を見据えて、今、実施すべき投資を継続的に行うため、通期業績予想は据え置きとしています。

こちらで、営業利益の上期と下期の前年比詳細を図解いたしました。

上期は、当初の計画とおりに施行組数が前年比で減少しながらも、婚礼単価が増加。また、様々な投資を行うことで販管費は増加いたしました。ウェディング以外のホテルの事業や周辺事業は計画を上回り、前年比 3 億 2,500 万円のプラスとなっています。

一方下期は施行組数、婚礼単価ともに増加。昨年的大幅修繕投資などの反動で販管費が減少し、営業利益は大幅な増加を見込んでおりますが、上期でそうした余力を来期に向けての追加投資として一部使用する予定です。ホテル事業や周辺事業は引き続き前年を上回り好調に推移すると見込んでおります。

そして、昨年 36 億 8,100 万円であった営業利益に対して 3 億 1,800 万円増益し、通期 40 億円の営業利益を見込んでおります。

ここで改めて経年の営業利益の状況を振り返っておきます。コロナ前の 2019 年 3 月期、過去 10 年の最高益、42 億 8,100 万円という数字を作ることができました。

翌年上期までは堅調に推移しておりましたが、下期からコロナの影響を受け、2020 年 2 月から 3 月にかけて約 600 組のお客様が挙式日延期となり、2020 年 3 月期は通期 35 億 8,000 万円で着地。ご承知のとおり、2021 年 3 月から 2022 年 3 月期の上期まではコロナで甚大な影響を受けました。

2022 年 3 月期下期は、挙式日延期により蓄積されてきたご予約の施行を行い、通期 20 億 9,000 万円で着地。前年 2023 年 3 月期の上期も、挙式日延期により蓄積されてきたお客様の施行が一定数発生したため、27 億 9,000 万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



前年下期はご説明してまいりましたとおり、この中でストップしていた修繕投資などを大幅に実施し、通期で 36 億 8100 万円となりました。今年度上期は、かねてからの挙式日延期による結婚式は施行済みであり、かつこの中での問合せ数低迷の影響が残っているため、前年比で減益となりましたが、下期から本来の実力値が見える状態となり、コロナ前を上回る 25 億 9,000 万円の営業利益予想となっております。

本年度最終着地は昨年を上回り、かつコロナ前の 42 億 8,100 万円にあと一步の水準まで回復させ、40 億円を実現いたします。

ここからはホテル事業の状況をご説明いたします。TRUNK(HOTEL) 1 号店である渋谷区神宮前の TRUNK(HOTEL) CAT STREET は、平均客室単価が引き続き上昇し、第 2 四半期は 7 万 2,288 円となっております。

稼働率も引き続き 90%を超えております。9 月に新たにオープンした TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK も堅調に始動しており、10 月の平均客室単価は 7 万 5,802 円。メインターゲットとしている外国人のお客様比率も 81%となっております。

1 号店の TRUNK(HOTEL)の成功が 2 号店以降も、汎用的に実現できることが見えてきております。

ここで TRUNK(HOTEL)の役員から、この成功の背景を少しお話させていただきます。

話者：はい。2017 年に開業した TRUNK(HOTEL) CAT STREET と今年の 9 月に開業した TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK、どちらもおかげさまで大変好調です。アトリエは 15 名のメンバーで形成されておりまして、建築担当、インテリアデザイナー、マーチャンダイザー、グラフィックデザイナー、プロダクトデザイナー、企画担当、そのようなメンバーでホテルを作っております。

われわれはコンセプトメイク、コンテンツ開発、内外装のデザイン、アメニティ、備品まで細部に至るところまで徹底的にこだわっておりますので、セグメントしたターゲットに新しい価値として受け入れていただいているというふうに理解をしております。

これからは様々な権威あるホスピタリティアワード、デザインアワード、そしてメディア掲載を戦略的に獲得する活動を行っていきますので、我々がターゲットとしているライフスタイル感度の高い新富裕層を中心に様々なお客様にご利用いただけることと考えております。今後ともぜひご期待ください。

サポート

日本 050-5212-7790 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



岩瀬：お聞きいただいたとおり、TRUNK(HOTEL)は徹底的に外国人の嗜好、海外のホテルを研究し、コンセプト設計、アメニティの細部に至るまで、外部ではなく内部の社員がディレクションして作り上げております。

結果として、インバウンド需要を取り込むことができ、高い外国人比率、高い平均客室単価を実現できております。これら TRUNK(HOTEL)の独自性に魅力を感じて、ホテル出店のお話をいただくことも非常に増えてまいりました。

新たにダイビル株式会社様から、札幌ダイビル再開発プロジェクトにお声がけいただき、TRUNKブランドとして6店舗目の出店が決定いたしました。開業は2027年春を予定しています。今後の成長ドライバーとなるホテル事業に関して、新たに札幌を含めて現在3店舗の出店が決定しております。

3店舗の事業モデルを今回開示させていただきました。右の表にありますとおり、売上高は1店舗当たり35億から40億円規模、営業利益率は10%から13%を計画しております。引き続きホテル事業の拡大に注力してまいります。

それではここからは第2四半期の連結決算概要に関してご説明いたします。

まずはPLの状況です。売上高216億6,200万円、売上総利益143億7,300万円、販売管理費129億6,300万円、営業利益14億1,000万円、経常利益11億6,900万円となりました。

期初の業績予想からご説明しておりますとおり、今期は施行組数が前年より約620組少ない影響で、前年同期比9億4,000万円減収しております。

先々の受注増に向けた広告や人材投資により、販管費は10億8,100万円増加。結果として、営業利益、経常利益は約14億円の減益となりました。

親会社株主に帰属する四半期純利益は7億4,400万円。前年同期には減収に伴う繰延税金資産の回収可能性の見直しを行ったため、四半期純利益が14億200万円増加しており、その反動のため、減益幅が大きくなっております。

国内ウェディング事業に関してより詳細にご説明いたします。当セグメントの売上高は210億9,900万円。施行組数は、先ほど申し上げましたとおり、前年同期比620組少ない4,899組。単価は平均人数が2.9名増加し、前年同期比15万1,000円増の385万1,000円となりました。

サポート

日本	050-5212-7790	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



今期の施行組数が減少している理由は、第1四半期でも申し上げましたとおり、大きく2点です。
1点目、ウェディング事業は、申し込みから施行まで約半年から8ヶ月間のリードタイムがあり、現在の施行組数はこの中での問合せ減少による受注低迷が影響しているためです。

2点目、前年は2021年から挙式を延期されたお客様の婚礼が一時的に増加していたことが理由です。

一方で、右のグラフにありますとおり、婚礼単価は堅調に増加しております。売上総利益は前年同期比3億9,700万円減の140億9,600万円。営業利益は前年同期比13億9,600万円減の22億9,100万円となっております。

連結のBSはご覧のとおりです。資産の部は、TRUNK(HOTEL)新店のため、固定資産が増加し、その質のための現預金が30億円ほど減少しておりますが、通常の資金繰りに支障のない現預金水準を維持しております。

負債純資産の部は、計画的に借入金返済を行っているため、有利子負債が減少し、自己資本比率は30%まで回復してまいりました。先般、9月30日を基準日とする配当を決議させていただきましたが、今後の配当予想に関しても変更はございません。

ここからは、トピックスをいくつかご紹介させていただきます。

婚礼運営受託に関しては、お手伝いさせていただき施設数の増加に伴い、受注残組数も前年同期比151.3%と増加しております。著名人の方々のウェディングを数多く手がけてきたオートクチュールデザインチームへ、引き続き、海外富裕層の方々からお問い合わせが増えており、4月から10月までの約半年で、前年の3倍のお問い合わせをいただいております。日本で結婚式をされたいというものや、旅行と合わせて、ウェディングフォトを希望される方など様々です。

ウェディング施設のリニューアルは、受注を伸ばすための有効な施策の一つではありますが、既に来期の計画にも着手しており、継続的にリニューアルを実施する予定です。

冒頭でもご説明いたしましたが、お客様が結婚式のご準備をされる際に、より便利に、かつ楽しんで進めていただけるよう、オンラインシステムを開発いたしました。挙式当日までに行うべきタスクがウェブ上で一目でわかり、席次表や進行表などもWeb上で準備が進められます。

また、結婚式だけに限らず、結婚前後に役立つ情報へもアクセスできるように工夫されております。こういった競争優位に繋がる投資を今後も継続的に実施してまいります。

最後に、決算発表後、投資家の方々からいただいた代表的な質問に回答いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 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



一つ目のご質問です。問合せ数の増加に対して、契約率の状況はどうか。

契約率も引き続き高い水準を維持しております。兼ねてからコロナ前に比べて高い契約率で推移していると申し上げてまいりましたが、現在もその水準を維持しております。先にご説明しましたとおり、これらを実現するための教育投資を積極的に行っている結果です。

二つ目のご質問です。ホテルの人員は確保できているのか。

確保できております。TRUNK(HOTEL)はマニュアルを作らず、スタッフそれぞれの自主性を重視する、ホテル業界ではユニークな運営方針であることから、キャリアアップのために外資ラグジュアリーホテルからの転職も多くあります。

入社した社員が仲間同士の口コミで、紹介によって入社をいただくリファレンス採用も多く、その割合は40%を超えています。現在は計画以上に好調な稼働率のため、引き続き採用は強化しておりますが、採用におけるブランド力も高く、今後も安定した人材確保が可能だと見込んでおります。

以上です。今後も皆様の信頼に応えられるよう、一つ一つ丁寧に進めてまいります。

最後までご視聴いただき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	050-5212-7790	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



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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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	050-5212-7790	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