

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2023 年 3 月期 3Q 決算説明動画

2023 年 2 月 10 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]	2023 年 3 月期 3Q 決算説明動画		
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期		
[日程]	2023 年 2 月 10 日		
[ページ数]	34		
[時間]	15:30 – 15:43 (合計：13 分、登壇：11 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）		

0

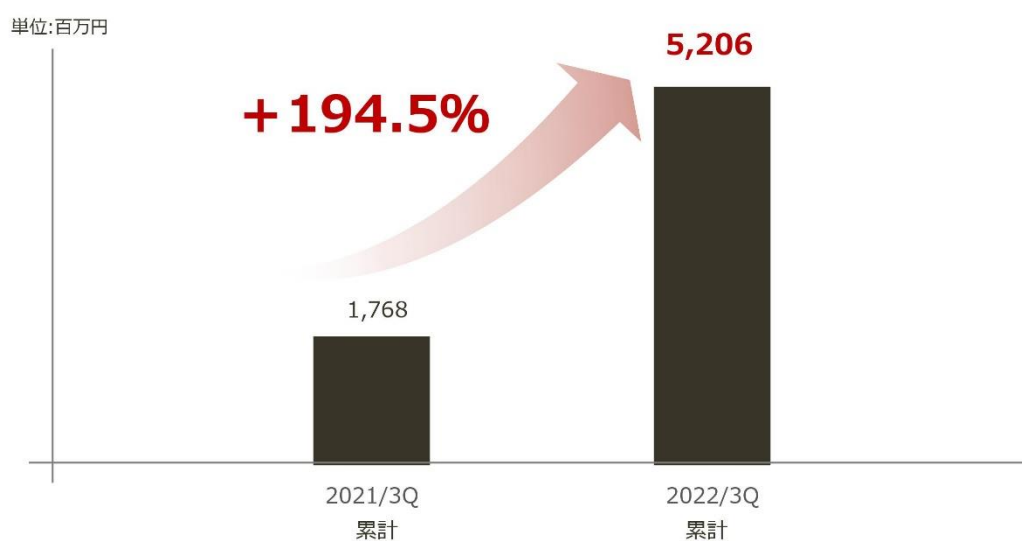
1. 業績進捗好調

T&G TAKE and GIVE NEEDS

業績好調

営業利益 前年同期比 +194.5%

第3四半期累計 営業利益（前年同期比）



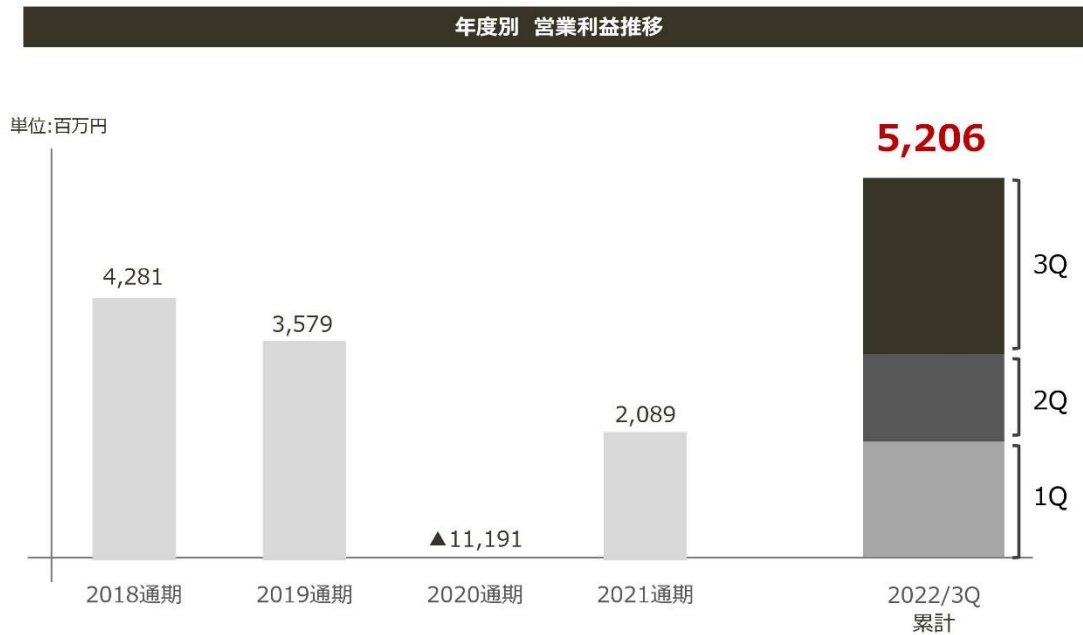
5

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。2023年3月期第3四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ました。

第3四半期も非常に好調な業績を維持し、累計の営業利益は前年対比で194.5%増、52億600万円となりました。

第3四半期累計時点で 近年の通期営業利益を大幅超過



6

営業利益 52 億円という水準は、新型コロナ前の 2018 年も含む直近 4 年間の通期の営業利益を大きく超える結果となっております。2018 年通期の業績は、売上高 668 億円、営業利益で 42 億円でした。

コロナ禍で苦渋の判断の上、海外リゾートウェディング事業を売却し売上高は減少しましたが、従前を超える利益が創出できていることは、この数年間に全ての社員が、一つ一つのことに真正面から取り組んでくれた賜物であり、T&G の底力に自信を持つことができました。

配当予想修正 復配

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2023/3 (今回予想)	0円	20円	20円
2023/3 (前回予想)	0円	未定	未定
2022/3 実績	0円	0円	0円
2021/3 実績	0円	0円	0円
2020/3 実績	10円	10円	20円

7

コロナ禍からの本格的な回復、好調な業績を受けて、未定としていた配当予想を 20 円とさせていただきます。この 2 年間、新型コロナに見舞われ無配という悔しい結果でしたが、経営努力を積み重ねた結果、ようやく復配をお知らせすることができました。

今後もホテル出店など、攻めの投資とのバランスを取りながら、安定的な配当を維持できるよう努めてまいります。

前年比 大幅増益予想

	第2四半期（累計）			通期		
単位:百万円	前年同期 実績 (A)	2023/3実績 (B)	増減額 (B-A)	前年実績 (C)	2023/3予想 (2022/11 発表) (D)	増減額 (D-C)
売上高	18,004	22,602	+ 4,598	39,482	44,500	+ 5,018
営業利益	▲119	2,789	+ 2,908	2,089	3,300	+1,211
経常利益	▲373	2,580	+ 2,953	1,548	2,700	+1,152
当期純利益	(※1) 445	(※2) 4,178	+ 3,733	1,877	3,100	+ 1,223

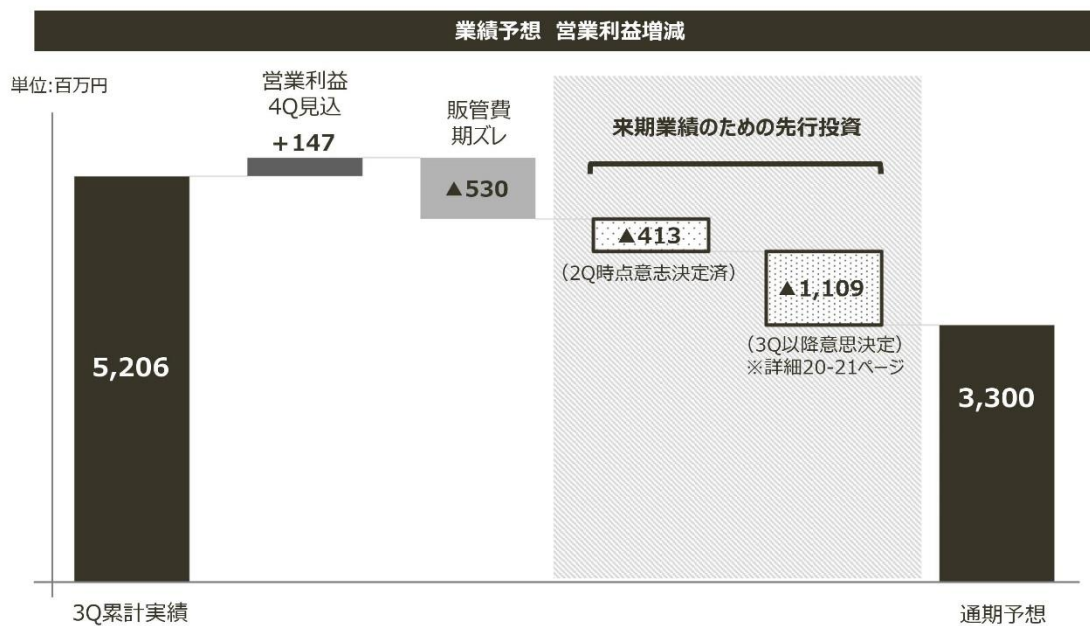
(※1) 2022/3期：新型コロナ関連補助金（特別利益+1,962百万円）、店舗等の減損損失（特別損失▲1,664百万円）
繰延税金資産繰入れ（法人税等調整額▲824百万円）計上

(※2) 2023/3期：減資による繰延税金資産繰入れ（法人税等調整額▲1,687百万円）計上

8

通期業績予想はご覧の通り、前年比大幅増益の見通しです。

目線を来期に 第4四半期 先行投資を実施



9

現在の好調な業績を背景に目線を来期以降に移し、第4四半期は積極的な先行投資を実施いたします。投資内容の詳細は後ほどご説明いたします。

I 1-1. 連結損益計算書 概要

営業利益52億円 大幅増益

単位：百万円	2023/3	前年同期	
	3Q累計	実績	増減
売上高	35,767	29,651	(※1) 6,116
■国内ウェディング事業	35,247	29,325	5,922
TRUNK (HOTEL)	3,487	2,463	1,024
■その他	519	325	193
売上総利益	23,300	19,336	3,963
	65.1%	65.2%	-0.1pt
販管費	18,094	17,568	(※2) 525
	50.6%	59.3%	-8.7pt
営業利益	5,206	1,768	3,438
	14.6%	6.0%	8.6pt
経常利益	4,880	1,383	3,497
	13.7%	4.7%	9.0pt
親会社株主に帰属する	5,830	2,686	3,143
四半期純利益	16.3%	9.1%	7.2pt

%は売上高比

前年同期差異要因

■売上高 (※1)

- 前年同期比 +6,116百万円
- ✓ 婚礼の取扱組数、単価の回復
- ✓ 宿泊、宴会、レストラン等の稼働回復

■販管費 (※2)

- 前年同期比 +525百万円
- ✓ 取扱組数の増加に伴い変動費増加
- ✓ 来期以降の増益を見据えた先行投資（修繕、広告等）

特別利益 378百万円

- ✓ 営業時間短縮協力金等のコロナ関連補助金の受領

法人税等調整額 ▲759百万円

- ✓ 減資による繰延税金資産繰入

11

それでは、連結の損益計算書についてご説明いたします。

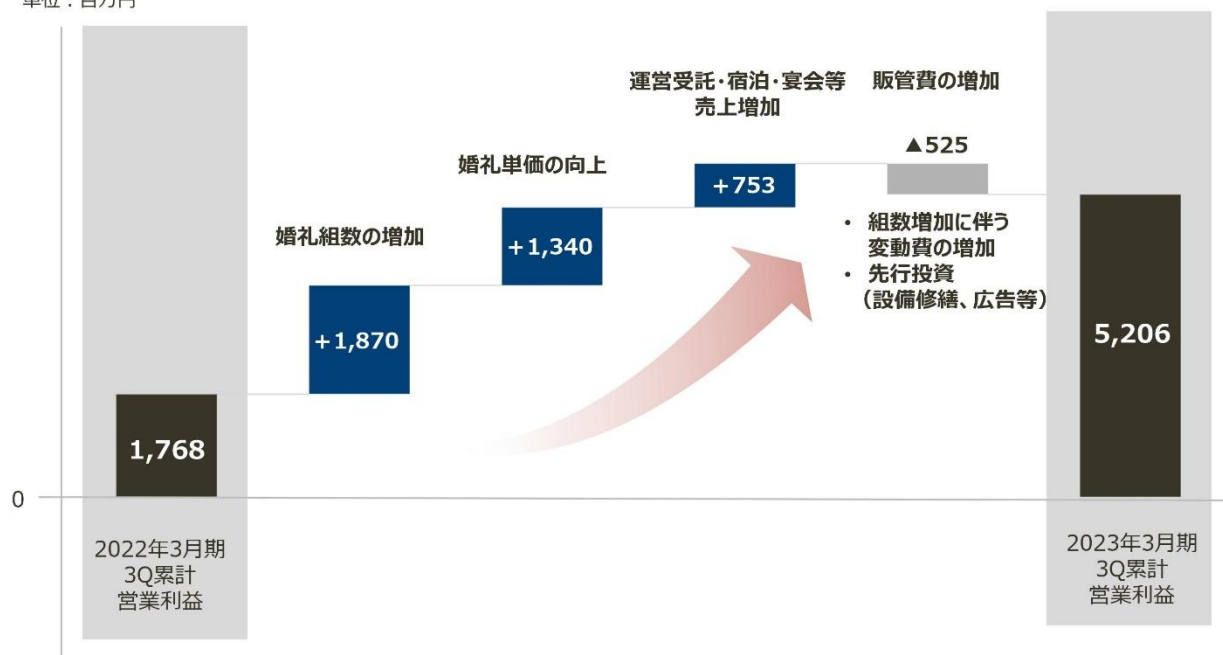
売上高 357 億 6,700 万円。売上総利益 233 億円。販売管理費 180 億 9,400 万円。営業利益 52 億 600 万円となりました。経常利益は 48 億 8,000 万円、四半期純利益は 58 億 3,000 万円となりました。

第 1 四半期の決算でご説明しましたが、減資の影響で繰越欠損金の控除額が増加したため、回収可能性が見込まれる部分について、繰延税金資産が計上されております。

I 1-2. 連結営業利益変動要因

営業利益 前年比増益要因

単位：百万円



12

こちらは営業利益の前年比増減要因を図解しております。

婚礼組数、単価、その他事業全てにおいて前年比プラスの状況であり、稼働の回復に伴い変動費が一部増加しております。

I 2-1. 国内ウェディング事業 内訳

婚礼、宿泊、レストラン部門 稼働回復

単位：百万円	2023/3 3Q累計	前年同期	
		実績	増減
売上高	35,247	29,325	5,922
直営店婚礼（TRUNK含）	32,219	27,302	4,917
■取扱組数（組） ※1	8,626	7,745	881
■平均単価（千円） ※2	3,738	3,567	171
■平均人数（人） ※2	56.6	50.5	6.1
コンサルティング	815	506	309
宿泊、レストラン、等	2,212	1,516	695
売上総利益	23,017 65.3%	19,047 65.0%	3,970 0.3pt
営業利益	6,542 18.5%	3,010 10.3%	3,531 8.2pt

国内ウェディング事業は、(株)T&G (株)TRUNK (株)Dressmore (株)GENTLE

%は売上高比

(※1) 取扱組数は、挙式のみ（披露宴実施無）の施行組数を含み算出
(※2) 平均単価、平均人数は、挙式のみ（披露宴実施無）の施行組数を含み算出



※直営婚礼店舗数（12月末時点の稼働店舗）と取扱組数

13

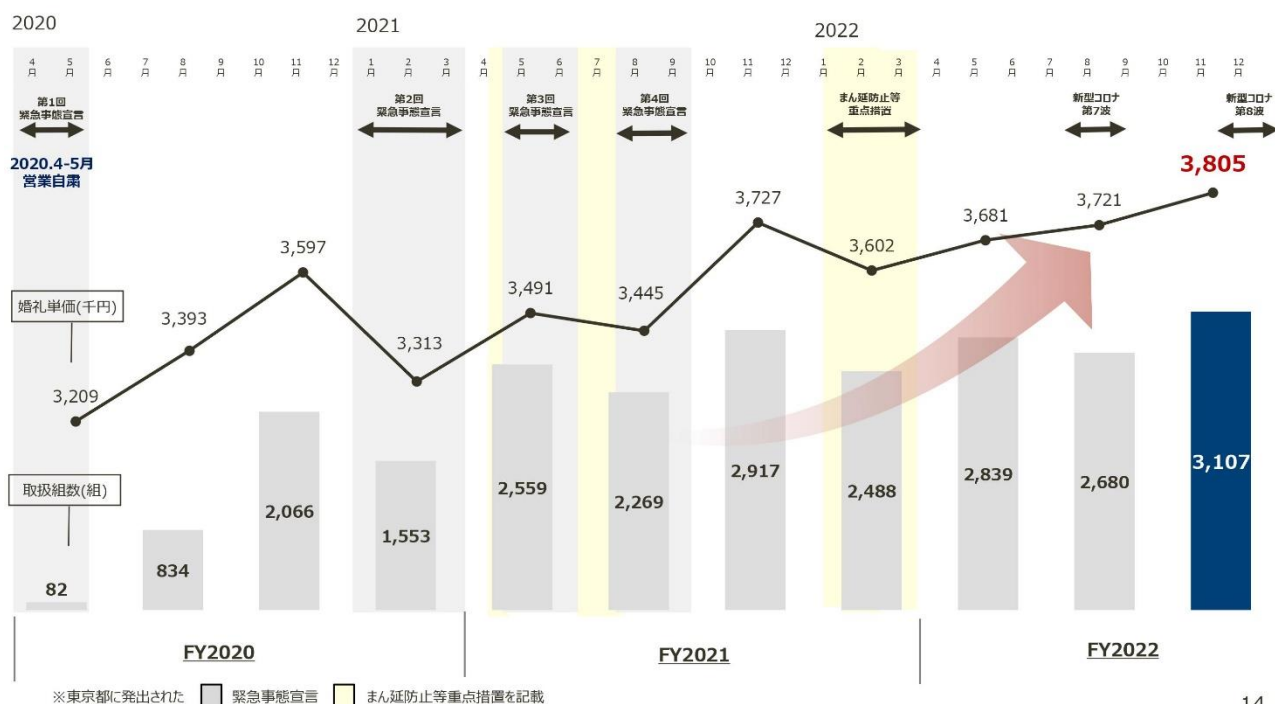
それでは、国内ウェディング事業の詳細をご説明します。

当セグメントの売上高は、前年同期比 59 億 2,200 万円増の 352 億 4,700 万円。取扱組数は前年同期比 881 組増の 8,626 組。単価は平均人数が 6.1 名増加し、前年同期比 17 万 1,000 円増の 373 万 8,000 円となりました。単価の状況に関しましては、次のページで推移をご説明いたします。

売上総利益は前年同期比 39 億 7,000 万円増の 230 億 1,700 万円。営業利益は前年同期比 35 億 3,100 万円増の 65 億 4,200 万円となっております。

I 2-2. 取扱組数、婚礼単価の推移

取扱組数、単価は回復傾向



14

こちらは四半期別の取扱組数、婚礼単価の推移です。

単価に関しましてはコロナ前 390 万円ほどの水準であったのに対し、あと一步のところまで回復しております。特に都内、横浜では平均人数が 6 名から 8 名ほど少ない状況ですが、コロナ前と同等もしくはそれ以上の単価を出せるようになっております。

単価はもう元には戻らないのではないか。そういった不安を払拭する兆しが見えてきております。

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

単位:百万円		2022/3末	2022/12末	増減	主な増減要因 ■現金及び預金 +462百万円 ・ 婚礼組数の増加 ■投資その他資産 +771百万円 ・ 繰延税金資産繰入
流動資産		15,644	16,584	940	
	現金及び預金	11,792	12,255	462	
固定資産		38,387	38,776	388	
	有形固定資産	29,110	28,749	-360	
	無形固定資産	222	199	-22	
	投資その他資産	9,054	9,826	771	
資産計		54,032	55,360	1,328	

15

連結の貸借対照表、資産の部はご覧の通りです。

I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

自己資本比率改善

単位:百万円	2022/3末	2022/12末	増減	主な増減要因
負債合計	42,188	37,878	-4,309	
流動負債計	24,449	20,959	-3,489	■流動負債 ▲3,489百万円 ✓ 未払法人税、消費税等の納税
短期借入金	10,280	10,475	195	
(一年内)長期借入金	4,938	4,492	-445	
固定負債計	17,739	16,918	-820	
長期借入金	13,111	12,431	-680	■無償減資 (効力発生日 2022年7月15日) ✓ 資本金、資本準備金を各100百万円に減額し、 その他資本剰余金に振替
純資産計	11,843	17,482	5,638	
負債・純資産計	54,032	55,360	1,328	
有利子負債	28,329	27,398	-930	
自己資本比率	21.9%	31.6%	9.7pt	

16

負債・純資産の部は以下の通りです。自己資本比率は 31.6%まで回復してまいりました。

前年比 大幅増益予想

	第2四半期（累計）			通期		
単位:百万円	前年同期 実績 (A)	2023/3実績 (B)	増減額 (B-A)	前年実績 (C)	2023/3予想 (2022/11 発表) (D)	増減額 (D-C)
売上高	18,004	22,602	+ 4,598	39,482	44,500	+ 5,018
営業利益	▲119	2,789	+ 2,908	2,089	3,300	+1,211
経常利益	▲373	2,580	+ 2,953	1,548	2,700	+1,152
当期純利益	(※1) 445	(※2) 4,178	+ 3,733	1,877	3,100	+ 1,223

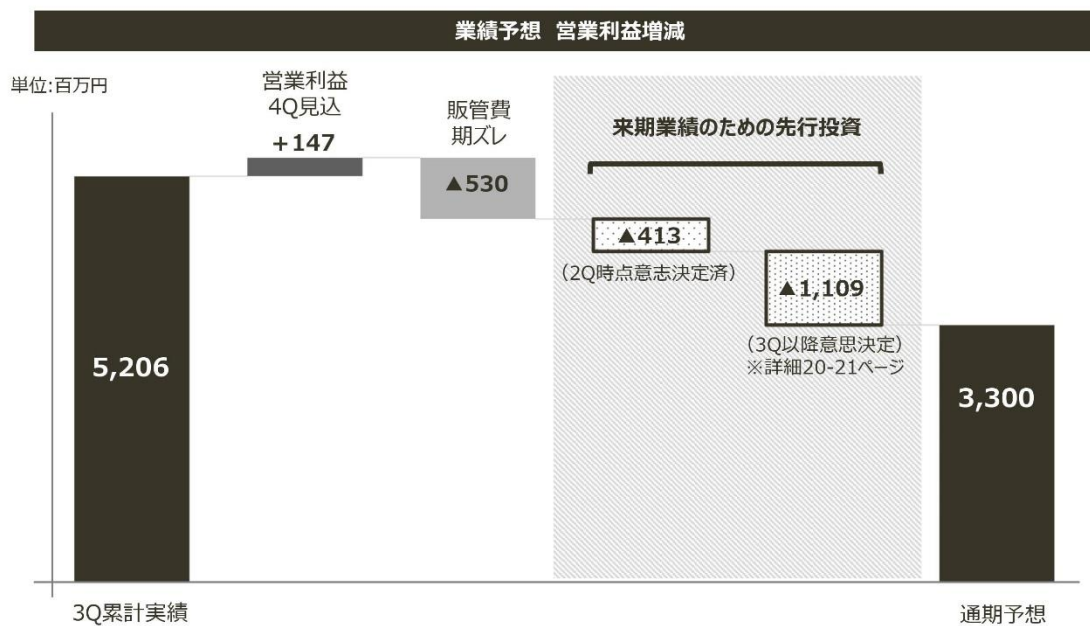
(※1) 2022/3期：新型コロナ関連補助金（特別利益+1,962百万円）、店舗等の減損損失（特別損失▲1,664百万円）
繰延税金資産繰入れ（法人税等調整額▲824百万円）計上

(※2) 2023/3期：減資による繰延税金資産繰入れ（法人税等調整額▲1,687百万円）計上

18

2023年3月期の通期連結業績予想は前回発表を据え置きとさせていただいております。

目線を来期に 第4四半期 先行投資を実施



19

第3四半期累計で業績が非常に好調でしたので、第4四半期はコロナ禍で抑制してきた建物修繕や広告、社員研修などへの積極的な投資を追加で判断をいたしました。

第2四半期の決算時点で開示したものも含めて、全体で15億円の大規模な投資となりますが、来期以降の業績に寄与するものを優先的に指示しております。

コロナ禍で抑制した設備投資を再開

設備・リニューアル投資

当初計画比

+ 9 億円

来期受注増に繋がる会場装飾の
リニューアルや家具修繕等



装飾リニューアル



塗装修繕



家具修繕

施工後



披露宴会場、チャペルの内覧装飾入替え

施工後



プール内面のコーティング、塗装修繕

施工後



色褪せたガーデンデッキを塗装修繕

施工後



外壁、階段等の塗装修繕

20

ここでは投資内容の代表的なものをまとめております。

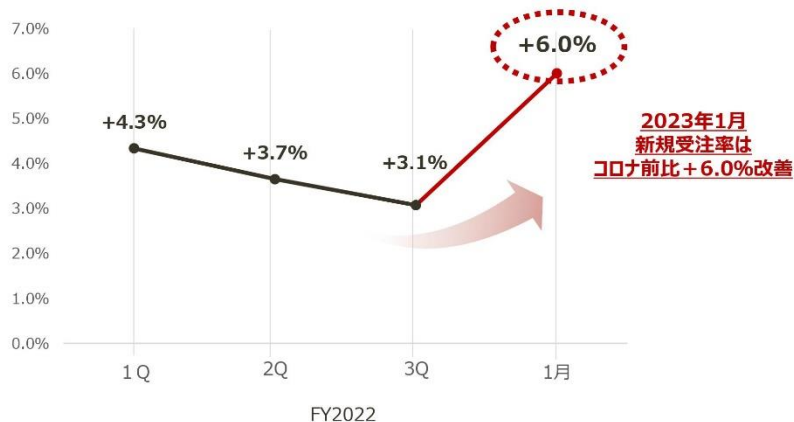
まず設備投資では装飾の入れ替えや外壁、ガーデンデッキの塗装など、全国全ての店舗の状況を担当部署にチェックをさせ、必要な修繕を実施しております。

新規受注率は改善基調 受注積上げ加速のため 広告投資増



新規受注率の改善幅※1 FY2019（コロナ前）比較

※1 FY2022とFY2019（コロナ前）の「新規受注率 = 受注数 ÷ 接客数」差異を改善幅として記載
※ 対象店舗：既存店62店舗（閉店5店舗除く）



21

こちらは広告投資に関してです。

この後のページで受注残組数をご説明しますが、来期の受注組数を増やすために広告投資を積極的に行います。マーケットにおいて、お客様が結婚式場を探される動きが少しずつ戻ってきていること、またお問い合わせをいただいた後、実際に契約になるかどうかという新規の受注率も社内での様々な施策の結果、コロナ前よりプラスになっているため広告投資を加速する判断をいたしました。

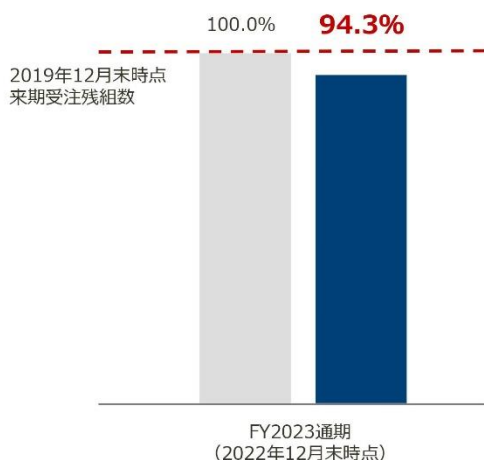
II 2-1. 足元の状況 来期受注残組数

コロナ影響を受けていない
2019年同時期と比較しています。

来期受注残組数 2019年同時期比 94.3%

来期受注残組数 2019年同時期比

※ 2019年12月末時点の「来期受注残組数」を100%とした場合の2022年12月末時点「来期受注残組数」のパーセンテージをグラフ表示
※ 対象店舗：既存店62店舗（閉店5店舗除く）



課題

新型コロナ感染拡大の長期化により、
婚姻組数、集客数の回復に遅れあり

対策

▶ 広告投資の増加により集客回復

- ・ 高ポテンシャル店舗を選定し、広告露出を強化

▶ 高契約率の継続

- ・ 営業研修内容の変更、継続により、
新規受注率は、コロナ禍前比で大幅に上昇（※前頁を参照）

来期以降の受注積み上げを加速

22

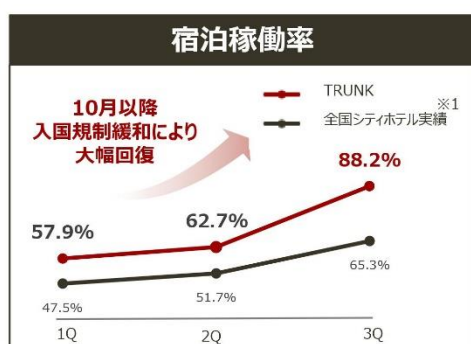
こちらが現時点の受注残組数です。

12月末の時点で、コロナ前の2019年と比較して94.3%の水準となっております。第2四半期の決算でもご説明しましたが、長きにわたるコロナ禍で減少した問合せの影響を受けて、100%を下回っております。

この状況を早期に回復するために、先ほど述べた広告投資、設備投資を判断しております。コロナ禍では非常に強く販管費の効率化を進めてまいりました。結果として現在の高利益体質が出来上がりましたが、広告に関しても効率化を重視していたため、現時点で受注残が弱いことは反省しております。

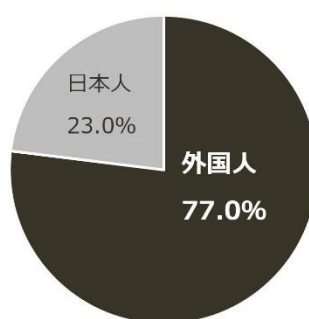
効率化を維持しながらも、競争環境を見ながら、積極投資に舵を切り、バランスを取りながら、早期に受注残を回復させます。

TRUNK (HOTEL) 好調



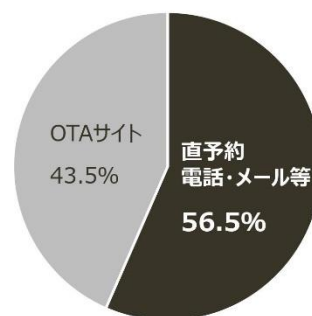
※1.出所 国土交通省 観光庁「宿泊旅行統計調査」
2022年4-11月数値：第2次速報値
2022年12月数値：第1次速報値

宿泊者 外国人比率



※2022年10-12月実績

宿泊 直予約（電話・メール）比率



※2022年10-12月実績

23

こちらは TRUNK (HOTEL) の状況です。

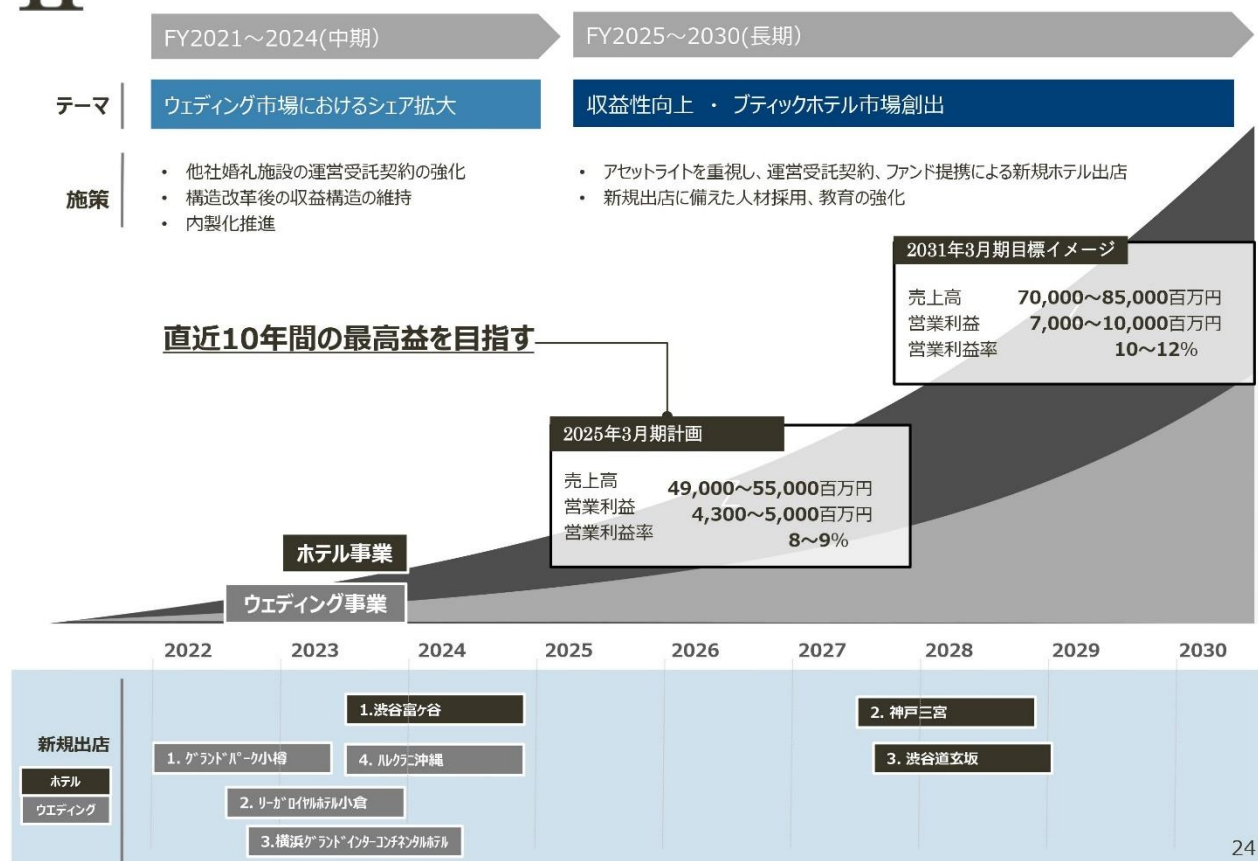
直近の 10 月から 12 月の ADR は 6 万円を超えました。

ほぼ 8 割が外国人のお客様の利用となり、インバウンド層の戻りをダイレクトに感じております。

II

3-1. 新規出店計画の進捗

T&G TAKE and GIVE NEEDS



24

長期経営方針で発表しております通り、今後もブティックホテルを増やしていく予定ですが、こちらで改めて既の開示済みの出店予定のパイプラインを開示しております。

渋谷富ヶ谷 TRUNK (HOTEL)

工事順調 2023年夏開業予定

- ホテル名 TRUNK (HOTEL) YOYOGIPARK
- 建設地 東京都渋谷区富ヶ谷1丁目
- 付帯施設 ルーフトッププール&バーラウンジ
オールデーダイニング、客室数 25室〜30室
- 客室単価 48,000円〜180,000円



最上階のルーフトップデッキからは、東京都心最大規模の代々木公園を一望できる

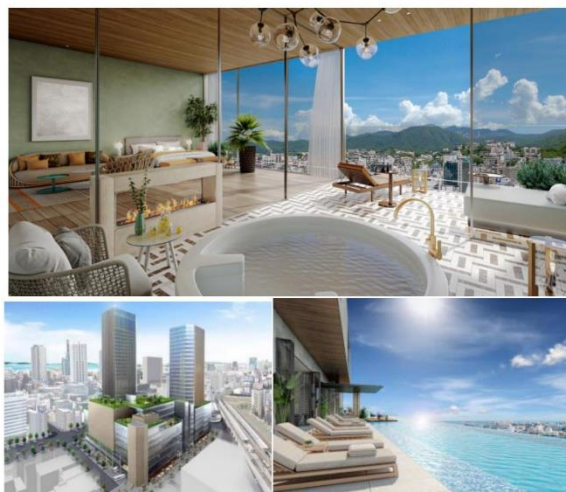


1Fレストランは、窓から光が降り注ぐ心地よい空間。開放感あるテラス席もあり 25

ホテル出店においては、直近では本年 2023 年に渋谷の富ヶ谷にオープンを予定し、建物工事および先行の PR の準備も順調に進んでおります。

神戸三宮、渋谷道玄坂 HOTEL 2027年竣工（予定）

- 建設地 兵庫県神戸市中央区雲井通5丁目
- 客室数 60室～70室
- 客室単価 30,000円～200,000円



上 : 客室
左下 : 外観（参考：事業協力者選定時）
右下 : ルーフトッププール

- 建設地 東京都渋谷区道玄坂2丁目
- 客室数 120室～130室
- 客室単価 50,000円～300,000円



上 : 外観
左下 : ルーフトッププール
右下 : スパ

26

以前より開示しておりますが、2027年には神戸三宮と渋谷の道玄坂にオープン予定です。

新規提携決定 2023年10月 ハレクラニホテル沖縄

- 業務提携先 三井不動産リゾートマネジメント株式会社
- 所在地 沖縄県国頭郡恩納村
- 運営受託開始 2023年10月
- 運営受託内容 婚礼部門の運営
- 婚礼設備 ガーデンチャペル1 / バンケット（宴会場）1



恩納村の沖縄海岸国定公園内の約1.7kmにわたる海岸線に立つハレクラニ沖縄



ホスピタリティを格付けする世界有数の「フォーブス・トラベルガイド2022」で沖縄初・日本のリゾートホテル初の5つ星を獲得したラグジュアリーホテル

27

ホテル出店と並行してウェディング事業においては、成長戦略の一つとして、他社様の婚礼をお手伝いする運営受託を推進しております。2023年10月より新たに沖縄のハレクラニホテル様と提携させていただくことができました。

II

3-5. 式場・ホテル 婚礼運営受託先

T&G TAKE and GIVE NEEDS



28

続々と新たな提携を発表することができておりますが、今後も引き続き強化をしてまいります。

戦略的リニューアル 新規受注数 前年同期比147.9%

2023/3期 リニューアル店舗※1

新規受注数 前年同期比※2

※1 2023/3期竣工の2店舗

※2 リニューアル告知から2023年1月末までの前年同期間の新規受注数を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示



2022年9月完成 千葉みなと



2023年2月完成（予定）神戸



32

ここからは第3四半期のトピックスをご紹介します。

今期は千葉と神戸の店舗のリニューアルを実施し、計画通り2店舗の新規受注数は増加しております。

戦略的リニューアル 来期5店舗を計画

2024/3期 リニューアル投資計画

- 対象店舗（地域）：5店舗（東京、神奈川、大阪）
- 1店舗投資額：50～70百万円
- リニューアル内容：チャペルのデザイン変更

2023年7月完成予定 表参道



2023年7月完成予定 大阪



2023年8月完成予定 横浜



完成前

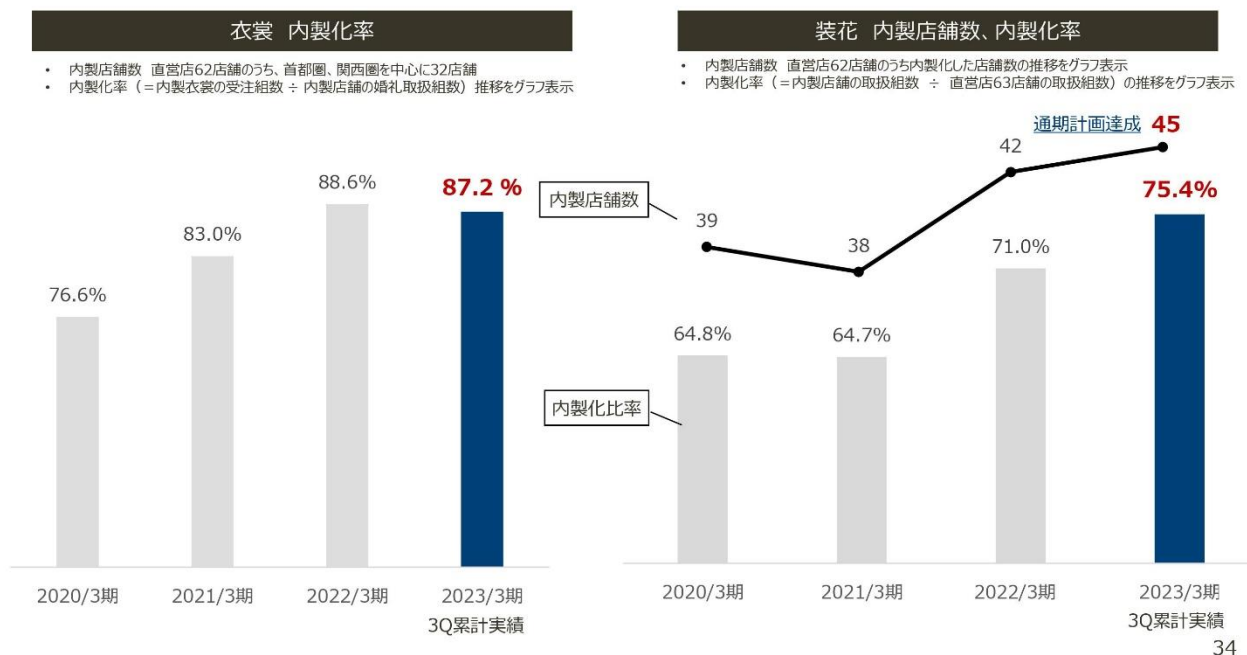


完成後

33

来期は5店舗のリニューアルを実施予定です。

内製化の強化を継続

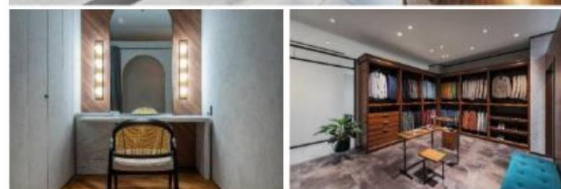


内製化施策の状況は記載の通りです。

衣裳内製化率上昇に伴い 関西ドレスサロン設備増設

- ドレスサロン名称 DRESSMORE大阪
- リニューアルオープン 2023年1月
- 所在地 大阪府大阪市中央区南船場

	完成前	完成後
衣装 試着室	8 室	12 室
メイクルーム	0 室	2 室
フォト スタジオ	無	有



上 : ウエディングドレスフロア
左下 : メイクルーム
右下 : メンズルーム

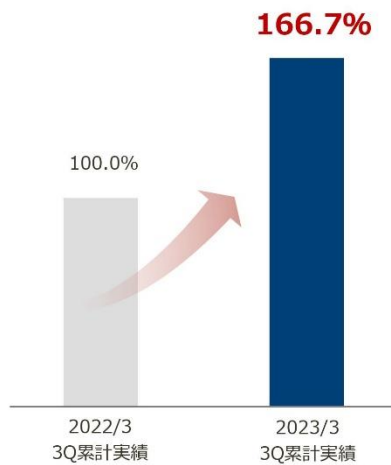
35

関西における衣裳の内製化比率が増加をしたため、ドレスサロンも設備投資をいたしました。

宴会、レストランの売上高 大幅回復

宴会・イベント売上高 前年同期比

2021年4-12月に実施した直営店62店舗（TRUNK（HOTEL）含）の宴会・イベント等の売上高を100%としたパーセンテージをグラフ表示

**レストラン売上高 前年同期比**

2021年4-12月の直営レストラン6店舗（TRUNK（HOTEL）含）の売上高を100%としたパーセンテージをグラフ表示



GENTLE Italian & Sushi Bar

表参道にあるイタリアンと鮨処の2業態を併設したレストラン

イタリアンをベースに、スペインやギリシアなどのエッセンスを織り交ぜた地中海料理を楽しむ

36

また、婚礼以外の法人宴会やレストランの売上も増加しております。

顧客データの有効活用 他社協業イベント堅調

ライフスタイル型 モデルハウス見学会

■ 協業先

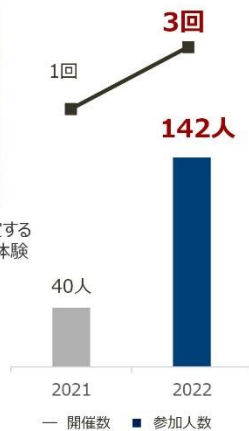
積水ハウス株式会社



モデルハウスの家族像をペルソナ設定することで、リアリティある住環境・空間を体験

毎回定員を上回る
応募あり

開催数と参加人数



ママを対象にしたイベント

■ 協業先

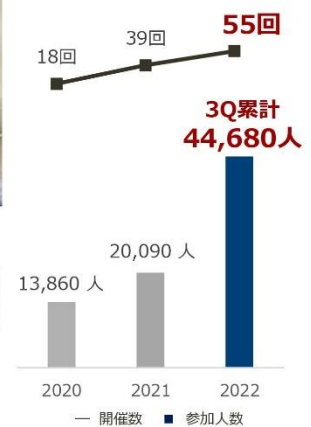
(株) ほけんのぜんぶ、オイシックス・ラ・大地 (株) 他



お子様との撮影や、ワークショップ、コンサートなどを実施

2018年開始以降
累計10万人の参加あり

開催数と参加人数



37

以前からお伝えしております通り、婚礼の延長線上にある住宅購入やお子様と一緒に参加できるイベント開催など、ライフタイムバリューを意識した活動も推進しております。

アップサイクルドレスのレンタル開始 環境保全活動として 多数メディア掲載

廃棄予定ドレスを再構築 アップサイクルドレスとしてレンタル開始

- 廃棄予定の良質素材ドレスを選定
- アップサイクルドレスを9着制作
- 1着につき平均5着分のパーツ（生地、レース、ビーズ等）を組み合わせ



【アップサイクルドレス作成工程】

レンタル期間終了

手作業で解体

使用可能素材を厳選

新ドレスとして再構築

代表的な掲載メディア

SPUR.JP / ethica
J-WAVE / ラジオ日本
ブライダル産業新聞 / Wedding Park
織研新聞（誌面、WEB）



38

ここからはサステナビリティに関する取り組みのトピックスです。

廃棄予定ながらも良質な素材を再度蘇らせるアップサイクルドレスの制作や

SDGsブース出展 持続可能なまちづくりに貢献

全国32都道府県に直営店を運営する当社は、各地域の自治体との連携を強化し、地域活性化とともに持続可能なまちづくりの実現に向けた取り組みを推進しています。2022年12月に横浜で開催された「BALLPARK FANTASIA2022」において、サステナビリティに関連するワークショップ、アイテム展示を行い、賑わいの場を提供することと同時に、環境保全活動の認知向上に貢献いたしました。

SDGsブース 出展内容

アップサイクルドレス
展示ロス食材活用
メニュー販売廃棄コルク活用
アイテム販売ロスフラワー活用
キャンドル制作廃棄品を利用した
フォトブース

ロス食材メニューをキッチンカー販売



端肉を使用したミートパイ等、ロス食材をスペシャルな料理へ昇華し販売

ロスフラワーキャンドルのワークショップ



ロスフラワーを活用したキャンドル制作でサステナブルなワークショップを開催

39

外部のイベントにサステナビリティに関するワークショップを出展するなど、様々な取り組みが広がっております。

障がい者雇用チーム 永年勤続表彰式を開催 細やかなサポート体制で高い定着率を維持



勤続10年の中島健さん。ご本人の努力はもちろん、周囲のサポートを称えるため、お母様にお越しいただき記念品贈呈が行われました。

障がい者雇用チーム 勤続年数の内訳※2



従業員25名中18名(全体の72%)が
全国平均(7年)以上勤続

※2 障がい者雇用チーム25名の勤続年数の内訳（2023年1月末時点）

40

また、T&G では法定雇用率を上回る、障害者雇用を以前より続けております。

地域・社員との関係性を良好に保てるようにサポートすることで、勤続年数も全国平均を大きく上回る環境を提供できております。

ダイバーシティ&インクルージョンの実現を目指し 研修、制度導入を強化



全社員対象 LGBTQ研修

社外取締役 村木氏の監修で、全社員を対象とした研修を行いました。

【研修内容】

・知識理解

LGBTQ

+

SOGIE

・ケーススタディ

アライとしての姿勢



新制度の導入

ダイバーシティ&インクルージョン実現にむけ、新制度の導入を強化しています。

パートナーシップ制度：同性パートナーを配偶者とみなし、社内規定を適用
エリア限定社員：ライフステージの変化に応じ、勤務地の変更を可能に
副社員制度：出勤日数・勤務時間の選択が可能に

41

その他、社外取締役として経営に参画いただいております村木さんの指導のもと、全社員がLGBTQ研修を受けるなど、一過性ではない様々な取り組みを今後も丁寧に積み重ねてまいります。

最後に、決算後に投資家の方々から頂いた代表的な質問にご回答いたします。

一婚姻件数など、マーケット環境はどうなっているのか

婚姻件数は、厚生労働省の調査を見てもまだ本格的な回復には至っていません。一方で、婚活などのイベントは増加傾向にあります。そのような環境下で、ウェディング業界各社は少しずつ広告投資を再開しており、当社もしっかりと競争環境を見極めながら投資を行ってまいります。

一第4四半期の大規模投資を判断した経緯はどのようなものか

第二四半期途中から順調な今期業績を背景に来期を視野に入れて、積極投資を判断いたしました。第三四半期も引き続き順調に推移をいたしましたので、毎月業績数値を追いながら経営陣でこまめに会議を行い、来期以降の業績に寄与するものを優先的に選定し、こちらはトップダウンで担当部署に指示を出しております。

一復配のタイミングと水準について、判断の背景を教えて欲しい

まずはコロナ前に 20 円の配当を決めたときと同水準の利益を早く生み出し、復配したいと考えておりましたので、同水準以上の利益を創出し、今回復配の発表ができて本当に良かった、それが正直な思いです。今後も安定配当を維持していきたいと考えております。

業績向上に伴い、社会に貢献できる取り組みも徐々に増やすことができてまいりました。株主の皆様、お客様、ご融資いただいている金融機関様、お取引先様、そして社員と、多くのステークホルダーにコロナ禍での支援に対して、企業価値を向上することでお応えできるようこれからも努力してまいります。

ご視聴いただきありがとうございました。

[了]