

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2021 年 3 月期第 1 四半期決算説明

2020 年 8 月 12 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]	2021 年 3 月期第 1 四半期決算説明		
[決算期]	2020 年度 第 1 四半期		
[日程]	2020 年 8 月 12 日		
[ページ数]	29		
[時間]	15:30 – 15:57 (合計：27 分、登壇：24 分、質疑応答：3 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：テイクアンドギヴ・ニーズの岩瀬でございます。2021年3月期第1四半期の決算内容と、通期連結業績予想についてご説明いたします。

エグゼクティブ・サマリー

1 21年3月期 第1四半期業績は、新型コロナ影響で減収減益

売上高 26.0億円（前年同期比 ▲83.7%）

営業利益 ▲34.8億円（前年同四半期 営業利益 8.5億円）

▶臨時休業及び挙式日延期により、国内ウェディングの取扱組数が82組(前期比▲2,988組)となったことが要因

2 21年3月期 下期は、営業赤字幅 縮小予想

▶上期：売上高 55億円、営業利益 ▲94億円

▶下期：売上高 165～195億円、営業利益 ▲56～▲26億円

▶下期以降に、挙式日の延期が集中。21年3月期 下期は、営業赤字幅縮小の見通し

3 22年3月期は、前年同時期を上回る受注残組数を確保

▶受注残組数の状況

国内ウェディング事業	22/3期上期 前期比274.6%	22/3期下期 前期比167.1%
------------	-------------------	-------------------

海外・リゾートウェディング事業	22/3期上期 前期比120.2%	22/3期下期 前期比242.4%
-----------------	-------------------	-------------------

T&G TAKE and GIVE NEEDS

4

最初に、サマリーとして、3点お話しします。

1点目、第1四半期の業績はご覧の通り、緊急事態宣言中の休業および挙式日の延期が多数発生したため、売上高26億円、営業利益34億8,000万円の赤字となりました。

2点目、上期、下期の営業利益予想についてです。後ほど詳細をご説明しますが、上期は臨時休業と挙式日延期の影響を受けて、売上高は55億円、営業利益は94億円の赤字と予想しています。

一方で、下期は売上高165億円から195億円、営業利益は56億円から26億円の赤字と予想しており、営業赤字幅は縮小できると考えています。

3 点目、来期業績の先行指標である 2022 年 3 月期の受注残についてです。

国内ウェディングは上期 274%、下期 167%、海外・リゾートは上期 120%、下期 242%と、

いずれも前年同時期を大きく上回る受注残を確保しています。

I 1. 連結 損益計算書 概要

4・5月の臨時休業、挙式日延期の影響で、大幅な減収減益

単位：百万円	2021/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	2,602	16,012	(※1) -13,410
■ 国内ウェディング事業	498	13,399	-12,900
TRUNK (HOTEL)	15	1,180	-1,165
■ 海外・リゾートウェディング事業	1,955	2,227	-272
■ その他	148	385	-237
売上総利益	1,666 64.0%	10,049 62.8%	-8,382 +1.2pt
販管費	5,149 198.9%	9,195 57.4%	(※2) -4,045 +140.7pt
営業利益	△3,483 —	854 5.3%	-4,337 —
経常利益	△3,563 —	821 5.1%	-4,385 —
四半期純利益	△5,992 (※3) —	468 2.9%	-6,461 —

前期差異要因

■ 売上高 (※1)

前期比 ▲13,410百万円

✓ 臨時休業、挙式日延期による取扱組数減のため

■ 販管費 (※2)

前期比 ▲4,045百万円

✓ 広告宣伝費 ▲541百万円

✓ 人件費 ▲169百万円

✓ 旅費交通費及び消耗品費等 ▲241百万円

✓ その他コスト削減 ▲162百万円

■ 主な特別損失等の内訳 (※3)

✓ 臨時休業中の損失（人件費、賃借料等）2,311百万円

✓ 海外、リゾート拠点の減損損失 1,459百万円

✓ 海外、リゾート拠点縮小、

子会社の精算等で発生する費用 81百万円

✓ 海外・リゾートウェディング事業
における繰延税金資産取崩し 419百万円

%は売上高比

T&G TAKE and GIVE NEEDS

6

それでは、第 1 四半期の連結業績についてご説明いたします。

売上高は、前期比 134 億円の減収となり、26 億 200 万円となりました。26 億円のうち約 20 億は、決算期が 12 月である海外・リゾートウェディング事業の 1 月から 3 月の売上となります。

売上総利益は、売上減少の影響をそのまま受け、前期比 84 億円減少し、16 億 6,600 万円となりました。売上総利益率が前年よりも良化しているのは、海外・リゾート事業の売上占有率が高かったことによるものです。

販売管理費は、広告費、施行減少による変動費削減をはじめ、不要不急の施策実施を延期および中止したこと、また、臨時休業期間中の人件費および家賃などが特別損失に計上されたことから、前期比約 40 億円の減少となりました。

よって、営業利益は 34 億 8,300 万円の赤字、経常利益は 35 億 6,300 万円の赤字となりました。

四半期純利益は、大きな特別損失を計上したこともあり、59 億 9,200 万円の赤字となりました。

特別損失は、大きく 2 点です。1 点目は、緊急事態宣言期間の休業中の人件費、家賃などで 23 億円、2 点目は、海外・リゾートウェディング事業の特別損失 15 億円です。

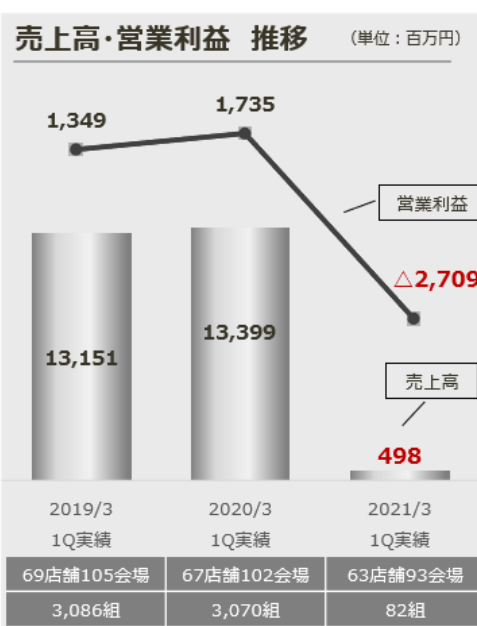
海外・リゾートウェディング事業は、渡航制限解除による施行再開の目途が見えない状況であることから、利益幅の低い事業領域の縮小、拠点の撤退を早期に実施いたしました。

海外・リゾートウェディング事業に対する判断の詳細は、後ほどご説明いたします。

I 2-1. 国内ウェディング事業 内訳

臨時休業により 直営店の取扱組数は、前期比▲2,988組
販管費削減を推進するも、営業損失27億円

単位：百万円	2021/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	498	13,399	-12,900
直営店 (TRUNK含)	352	12,013	-11,661
■取扱組数 (組)	82	3,070	-2,988
■平均単価 (千円)	—	3,910	—
■平均人数 (人)	—	69.3	—
コンサルティング	12	430	-418
宿泊、レストラン、等	133	955	-822
売上総利益	265 53.1%	8,455 63.1%	-8,190 (※1) -10.0%
営業利益	△2,709 —	1,735 12.9%	-4,444 —



(※1) 直前の挙式日延期に伴い、手配物のキャンセルが発生したことにより原価が増加

注) 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 2020/3期1Q：67店舗102会場、2021/3期1Q：63店舗93会場)

※各期末時点の直営婚礼施設数と取扱組数

T&G TAKE and GIVE NEEDS

7

続いて、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。

売上高は、施行組数が前期比約 3,000 組減少し、82 組という実績になり、4 億 9,800 万円となりました。コンサルティングや宿泊、レストランなども、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、記載の通りの売上高となりました。

売上総利益は、利益率が 10%程度下がっていますが、直近のお客様の日程延期に伴う食材などのロスや、納品済みの仕入れ原価が計上されているためです。

営業利益は、記載の通り 27 億 900 万円の赤字となりました。

I 2-2. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

新型コロナ影響で取扱組数が減少 営業損失3.7億円（前年同四半期 営業損失3.6億円）

単位：百万円	2021/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	1,955	2,227	-272
売上総利益	1,253 64.1%	1,435 64.4%	-181 -0.6pt
営業利益	△375 —	△360 —	-32 —

%は売上高比

※新型コロナ影響を勘案し、保有する施設等の固定資産について、減損損失1,459百万円計上
※海外・リゾートウェディング事業は12月期決算



T&G TAKE and GIVE NEEDS

8

続いて、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。

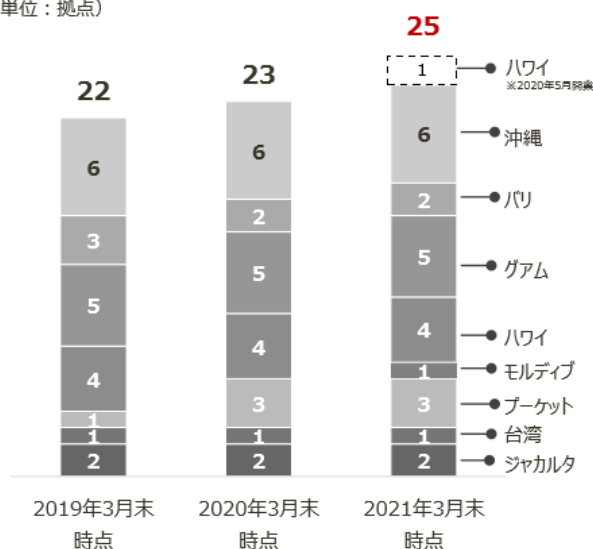
売上高は、営業力の改善もあり、受注組数が回復傾向にありましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を 2 月中旬より受け、前期比 2 億 7,000 万円減の 19 億 5,500 万円となりました。

I 【参考】海外・リゾート拠点数・組数比較

営業本部再編、教育の見直しにより、受注回復傾向にも関わらず
新型コロナ影響で取扱組数が減少

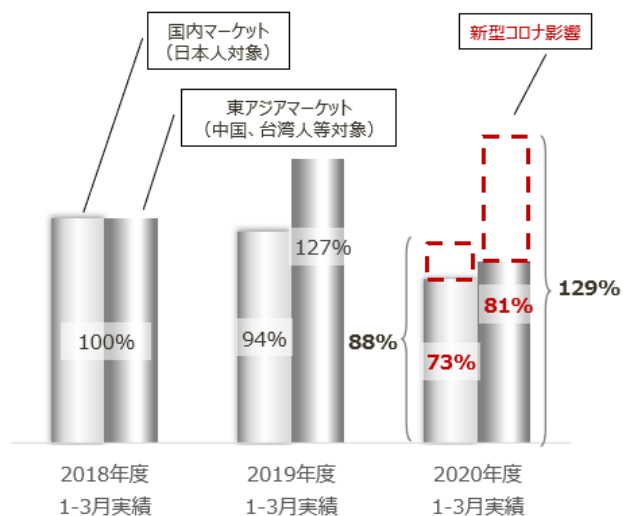
拠点数比較*1

*1海外・リゾートウェディング事業は12月期決算のため、3月末時点の拠点数を表示
(単位：拠点)



挙式取扱組数比較*2

*2国内マーケットと東アジアマーケット各々の2018年度1-3月の挙式取扱組数を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

9

参考に、海外・リゾートの拠点数の推移と、日本人マーケットと東アジアマーケットの取扱組数の推移を記載しておりますので、ご確認ください。

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

海外拠点の減損損失により、有形固定資産減少

単位:百万円	2020/3末	2020/6末	増減
流動資産	11,428	10,172	-1,255
現金及び預金	6,455	6,005	(※1) -449
固定資産	46,769	46,499	-269
有形固定資産	37,124	35,682	-1,441
無形固定資産	462	352	-110
投資その他資産	9,182	10,465	+1,282
資産計	58,197	56,672	-1,525

主な増減要因

- 有形固定資産 ▲1,441百万円
- ✓ 海外、リゾート拠点の減損損失

(※1)

2021年3月期 1 Qにて、当座貸越枠165億円を締結し、運転資金を確保

次に、連結の貸借対照表についてご説明いたします。

まずは、資産の部です。流動資産は 12 億 5,500 万円減少し、101 億 7,200 万円となりました。現預金残高は 60 億円程度ですが、現状、165 億円の当座貸越枠について締結し、運転資金は確保しています。

固定資産は全体で大きな変化はございませんが、有形固定資産は海外・リゾートウェディング事業の減損により 14 億円減少し、一方で繰延税金資産が 13 億円増加しております。

I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

当面の資金繰りに対応するため、有利子負債が増加

単位:百万円	2020/3末	2020/6末	増減
負債合計	34,400	39,184	4,783
流動負債計	16,175	18,971	2,796
短期借入金	2,330	7,890	5,560
(一年内)長期借入金	5,554	5,018	-536
固定負債計	18,225	20,212	1,987
長期借入金	12,741	14,723	1,982
純資産計	23,797	17,488	-6,309
負債・純資産計	58,197	56,672	-1,525

有利子負債	20,625	27,632	+ 7,006
自己資本比率	40.6%	30.8%	-9.8pt

主な増減要因

■ 有利子負債 +7,006百万円

次に、負債・純資産の部です。

当面の資金繰りを確保するため、有利子負債が70億円増加いたしました。

また、純資産においては、利益剰余金60億円の取り崩しがあり、減少しております。自己資本比率も、9.8ポイント減少し、30.8%となりました。

以上が、第1四半期の業績についてのご説明です。

II 1-1. 21年3月期 通期連結業績予想

臨時休業や、来期への挙式日延期の影響により大幅赤字 当座貸越契約等、資金繰り対応済

	第2四半期（累計）			通期		
単位： 百万円	2020/3 実績 (A)	2021/3 予想 (B)	増減額 (B-A)	2020/3 実績 (A)	2021/3 予想 (B)	増減額 (B-A)
売上高	32,741	5,500	-27,241	63,678	22,000 ～25,000	-41,678 ～-38,678
営業利益	2,214	△9,400	-11,614	3,579	△15,000 ～△12,000	-18,579 ～-15,579
経常利益	2,079	△9,600	-11,679	3,381	△15,500 ～△12,500	-18,881 ～-15,881
当期利益	946	△10,000	-10,946	1,003	△16,500 ～△13,000	-17,503 ～-14,003

業績予想の前提

2020年6月末時点での顧客の婚礼実施率、キャンセル率、日程変更割合から業績予想
昨今の新型コロナウイルス感染者数拡大による傾向変化等を加味し、レンジで開示
再度の全国規模の緊急事態宣言発令や、全店臨時休業は当該予想には見込んでおりません

T&G TAKE and GIVE NEEDS

13

続きまして、通期連結業績予想についてご説明いたします。

今回、通期業績予想は、30 億円のレンジを設けて開示しています。これは、7 月下旬から全国での新型コロナ感染者数が急激に増加しており、婚礼業界を取り巻く環境も変化しているためです。

業績予想は上期売上高 55 億円、各段階利益はそれぞれ営業利益 94 億円、経常利益 96 億円、純利益 100 億円の赤字。

通期においては、売上高 220 億円から 250 億円、前年 30%から 40%になると予想しております。

各段階利益は記載の通りです。当期純利益には、約 10 億円から 15 億円の新たな特別損失を見込んだ上で、130 億円から 165 億円の赤字を予想しております。

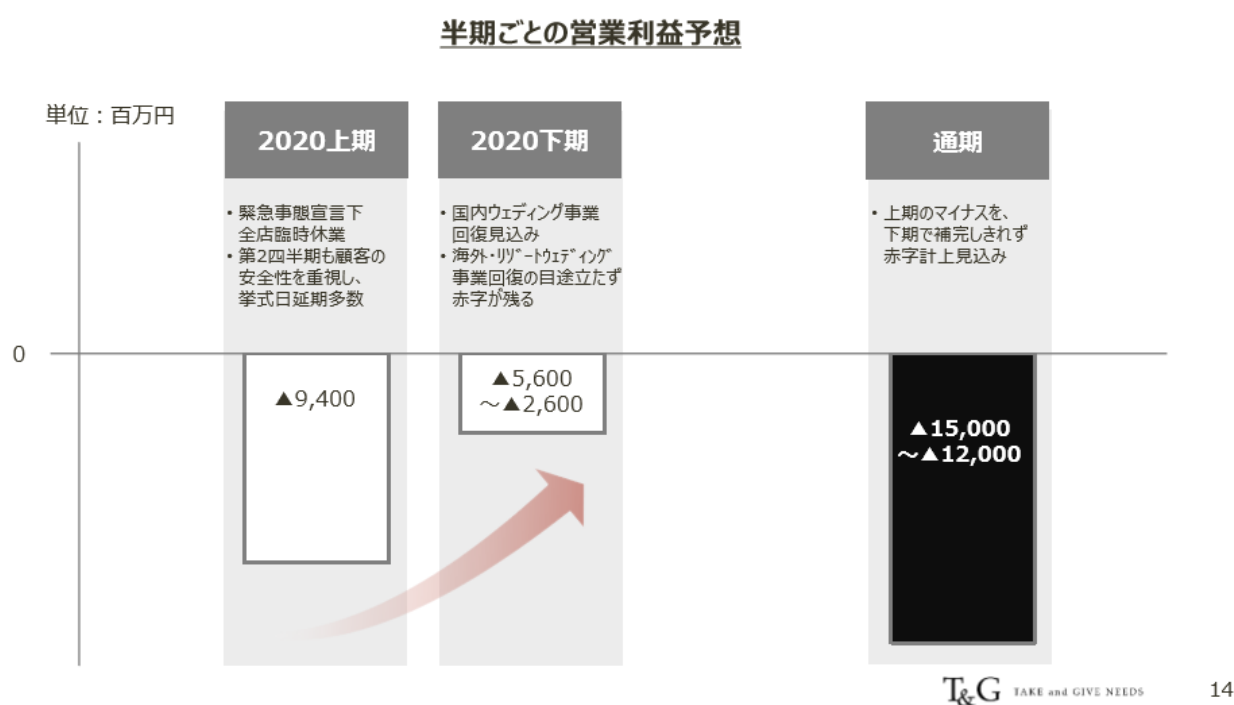
不透明な要素が多く、業界内でも通期業績予想を未定としている企業が多数ある中で、今回、開示した理由は、前回 5 月の決算発表時に、7 月までに社内で今期の修正予算を作成し、開示したいとお話しし、実際に修正予算作成に取り組んでおりました。

7月下旬から感染者数の増加に伴い、環境の不透明さが増しましたが、社内で策定した数値と合わせて、今後の不透明な要素とは何か、業績予想の前提はどう考えているかも開示することで、投資家の皆様の見通しの一助になると考え、この度、開示の判断をいたしました。

次のスライド以降、この業績予想の前提をご説明いたします。

Ⅱ 1-2. 21年3月期 通期連結業績予想

下期に向けて、赤字幅縮小



まずは、上期と下期それぞれの営業利益についてです。

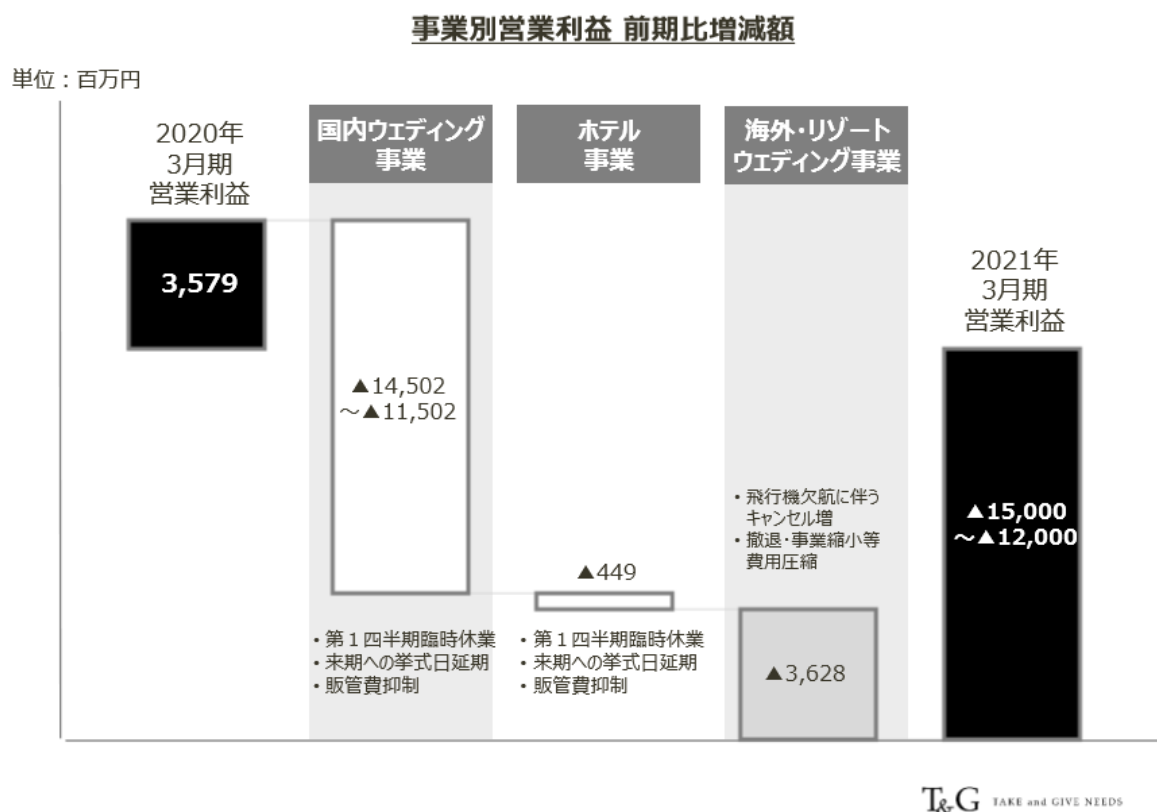
上期は、結婚式の施行数が回復することなく、販管費の抑制を実施するも、94億円の赤字予想としています。

第1四半期が34億円の赤字のため、第2四半期の赤字幅が大きくなっていますが、その要因は2点です。1点目は、第1四半期では、緊急事態宣言中の販管費23億円が特損計上となったこと。2点目は、12月を決算期とする海外・リゾートウェディング事業の売上が4月から6月対象となり、ほぼ売上が立っていないことです。

下期は、国内ウェディング事業に関しては日程延期が継続的に発生する見込みながら、施行の絶対数は一定回復すると考えています。

一方で、海外・リゾートウェディング事業は、ハワイ、グアムといった海外拠点における施行の実施めどが立たないこともあり、26 億円から 56 億円の赤字を予想しています。

II 1-3. 21年3月期 通期連結業績予想



次に、前年の通期営業利益実績からの、各事業の変動についてご説明いたします。

ご覧の通り、通期業績予想をレンジで開示した変動要素は、主力事業の国内ウェディング事業のみとしています。

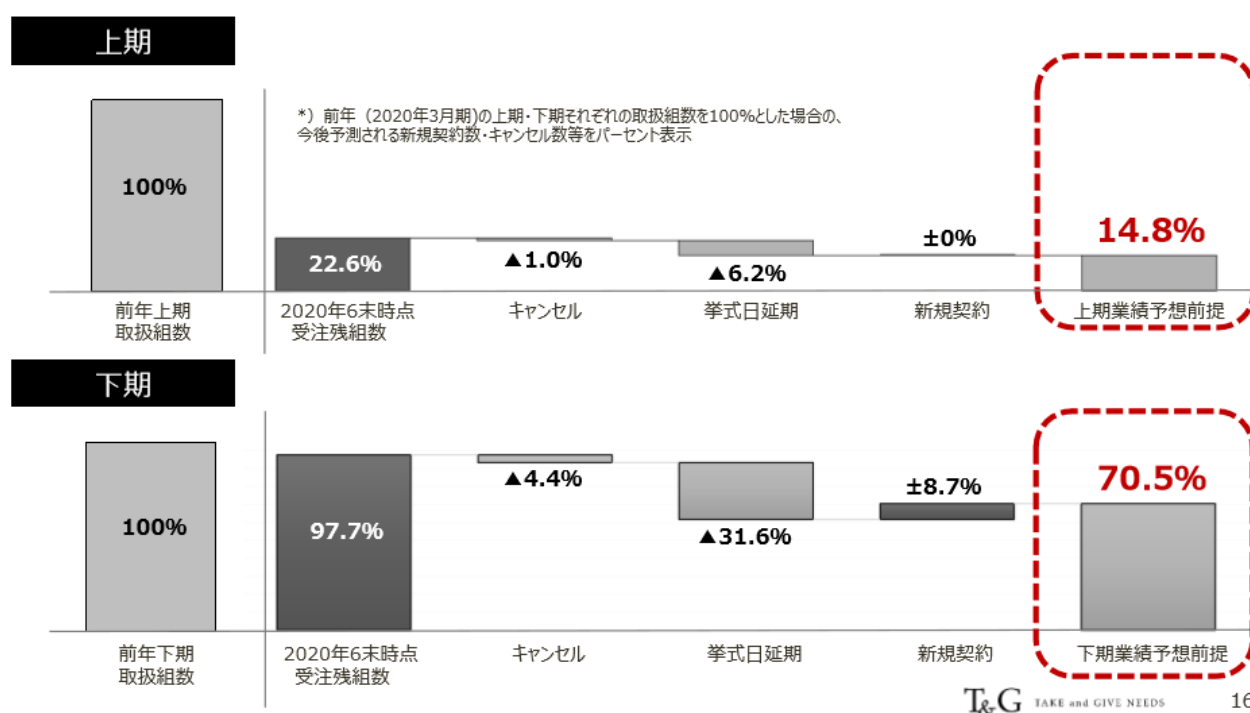
国内ウェディング事業の予想は、主に取扱組数の変動が大きく、約 1,000 組の幅をもって予想しております。

ホテル事業は、ウェディング部門においては、国内ウェディングと同様の傾向ですが、1 店舗の取扱組数の影響額は大きくないため、保守的な予想を前提とし、現時点の開示はしていません。宿泊やレストラン機能に関しては、入国規制緩和の状況や営業時間短縮の要請なども加味して、稼働が低い前提で考えております。

海外・リゾートウェディング事業は、渡航制限解除のめどが立たず、飛行機の欠航、旅行代理店のツアー中止に伴うキャンセル発生が続く見込みです。よって、事業再編による費用圧縮効果を加えても、36億円の赤字予想となります。

Ⅱ 2-1. 業績予想の前提 国内ウェディング事業

現時点の受注残組数から、今後の変化を見込み 業績予想の前提となる件数を予測



次に、業績予想前提の最大因子である、取扱組数予想について説明いたします。

まずは、国内ウェディング事業です。ご覧いただいているグラフは、それぞれ前年の上期、下期の取扱組数実績を100%として、現時点での受注残が何パーセントあるか、そこからキャンセルや日程延期がどのように影響し、今期の最終的な取扱組数を前期比何パーセントで予測しているかを図解したものです。

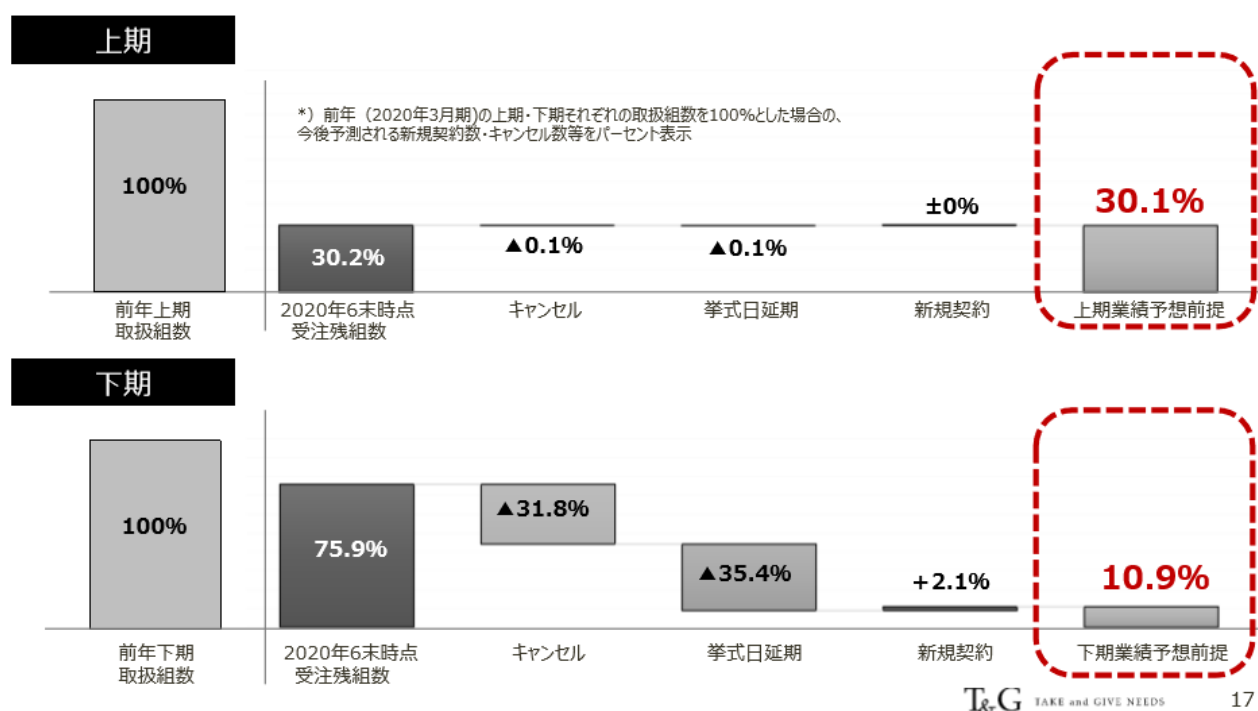
上期は、前年の取扱組数に対して6月末時点での受注残22.6%となっていました。そこから、今後のキャンセル予測でマイナス1%、日程延期予測でマイナス6.2%とし、業績予想の前提となる組数は前年実績と比較して14.8%としております。

同様に下期は、6月末時点での受注残が、前年実績とほぼ同程度の97.7%ありますが、昨今の感染者数増加の影響を考慮し、キャンセル予測でマイナス4.4%、日程延期予測でマイナス31.6%、新規受注による増加でプラス8.7%。結果、業績予想の前提となる組数は、前年実績と比較して70.5%としております。

新規受注のプラスは、なかなか想像できないかもしれませんが、実際に毎週末、今期中の日程をご希望されるお客様の新しいご契約が発生していることから、業績予想に反映しております。

Ⅱ 2-2. 業績予想の前提 海外・リゾートウェディング事業

現時点の受注残組数から、今後の変化を見込み 業績予想の前提となる件数を予測



次に、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。

上期は、1月から6月の期間でございますので、説明は割愛いたします。

下期は、6月末時点での受注残が前年実績と比較して75.9%、キャンセルは海外での挙式実施めどが立たないことから、31.8%と高めに織り込んでおります。同様に、挙式延期の発生も35.4%と考えております。

新規のご契約は、沖縄での施行を中心にプラス2.1%とし、結果、業績予想となる組数は、前年実績と比較して10.9%としております。

III

1. サマリー

感染者数の拡大など 不透明な要素はあるが、 中長期を予測できる各種指標は、想定に反し、良い水準



- 「新規問合せ数」は前期比75.8%まで回復
 - 「都道府県別問合せ数」は、大都市圏、地方に大きな差はなく、東京都や大阪府など、感染者数増加傾向の地域も前期比70%以上に回復
 - 顧客の挙式実施意向は強く、「新規契約率」は6月・7月計 +7.3%（前期比）
 - 新規申込時の「招待客数」は、例年同水準 6月・7月計 ▲1.8人（前期比）
-
- 7月1日より営業再開（レストランは東京都の営業自粛要請に協力）
 - 宿泊は、ブランド価値を維持するため、一時的な値下げ策は取らず再開直後のため、まだ稼働は低いが、7月のADR 75,382円
-
- 「新規問合せ数」は前期比61.7%まで回復
 - 「キャンセル数」は飛行機の欠航や旅行代理店のツアー中止の影響により、増加
 - 唯一の国内拠点である沖縄も感染者数増加により、今後の見通し不透明
 - 拠点の撤退・縮小、固定費圧縮などキャッシュフローを重視した改革に着手済

T&G TAKE and GIVE NEEDS

20

続いて、直近の状況と中期の展望についてご説明いたします。

3月からの新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、外出自粛、三密を避けることが呼びかけられるようになり、当社としても長期的な婚礼需要の減退や小規模な結婚式の増加など、ワーストシナリオを想定しておりました。

しかしながら、6月、7月の新規契約に関する数値は、想定よりも良い水準となり、結婚式の需要の底堅さを感じております。

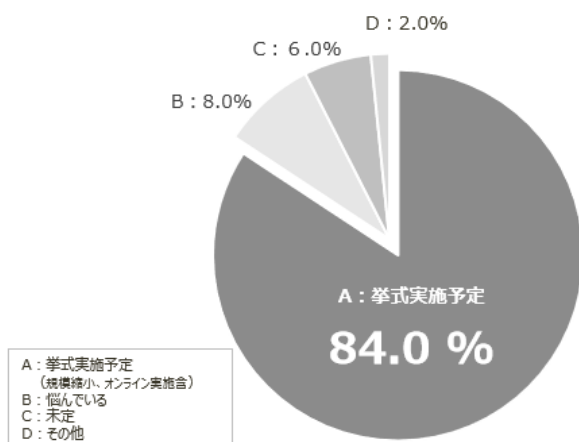
7月下旬より、感染者数の急増が報道されていることから、不透明な要素は多くありますが、中長期的な予想を立てていただきやすいように、直近の状況に関して各指標を開示させていただきます。

III 2. マーケット動向 新郎新婦・招待客の意向

婚礼マーケットの底堅い需要は継続する見通し

式場探し中カップルへのアンケート

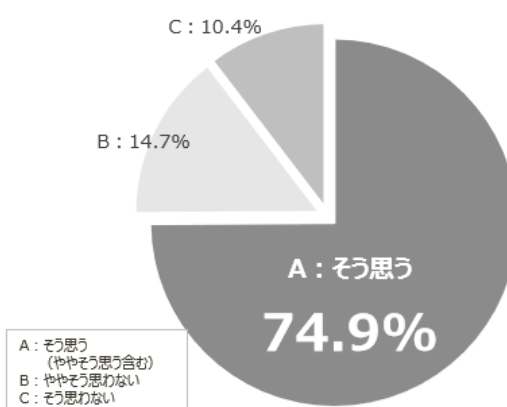
問) コロナ禍で、結婚式は実施するか



出所：(株)リクルートマーケティングパートナーズ
調査数：式場情報アプリゼクシィネット利用者2991人
調査時期：2020年5月

招待客へのアンケート

問) 安全面の不安払拭ができれば、結婚式は実施してほしいか



出所：(株)リクルートマーケティングパートナーズ

T&G TAKE and GIVE NEEDS

21

この円グラフは、緊急事態宣言中にリクルートマーケティングパートナーズ様が実施した、式場を探しているご新郎、ご新婦様、実際に結婚式に招待されているゲストに対するアンケートの結果です。

このような、新型コロナウイルスが感染拡大する環境においても、結婚式の実施を望んでいらっしゃる新郎新婦様、ゲストが多くいらっしゃることも、おわかりいただけると思います。

また、リクルートマーケティングパートナーズ様が開示されている別のデータでは、オンラインなどでなく、コロナ禍以前から予定していた新郎新婦が望むスタイルでの結婚式を70%を超えるゲストが、希望されています。式場側の安全対策をしっかりとお伝えし、新郎新婦様が望む形での結婚式をお手伝いすることが、私どもにとって、とても大切であると改めて感じております。

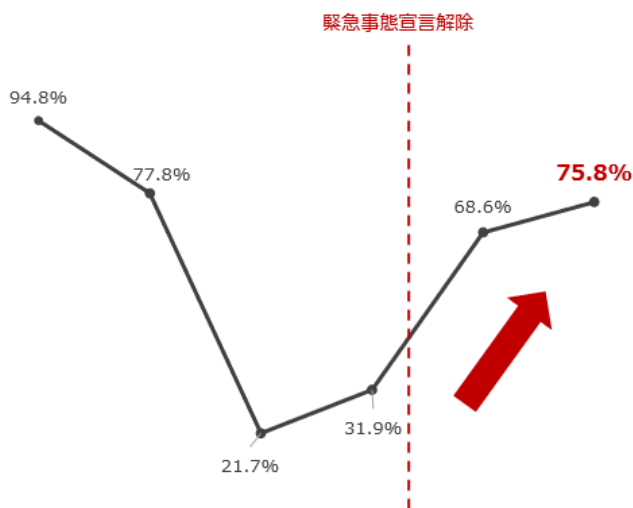
このようなデータや、営業再開後にご来館されるお客様の実際のご意見をうかがっていますと、新型コロナウイルス感染症拡大懸念はあるものの、婚礼マーケットの底堅い需要は継続していくものと感じております。

III

3-1. 国内ウェディング 新規問合せ数の推移とキャンセル率

緊急事態宣言解除後、新規問合せは回復傾向
既存顧客のキャンセル率は低水準を維持（業界平均比▲6.9pt）

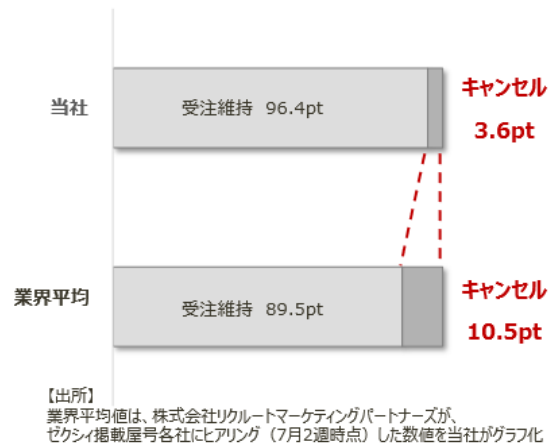
国内ウェディング新規問合せ数 前期比



2020年2月 2020年3月 2020年4月 2020年5月 2020年6月 2020年7月

国内ウェディングキャンセル率 業界平均比

2020年4-6月に挙式予定だった顧客の7月2週時点の状況



T&G TAKE and GIVE NEEDS

22

次に、国内ウェディング事業の直近の状況についてご説明いたします。

左のグラフは、問合せ数の前期比をグラフ化したものです。緊急事態宣言解除後、週を追うごとに問合せ数は増加しています。このトレンドは、大都市圏、地方都市に大きな差は出ていません。

また、緊急事態宣言解除後の契約率は前期比 7%以上良化しており、さらに契約時に予定している招待客数は前期比マイナス 1.8 名となり、例年と比較して大きな減少がないことから、懸念していた少人数化の傾向は、現状は見えておりません。

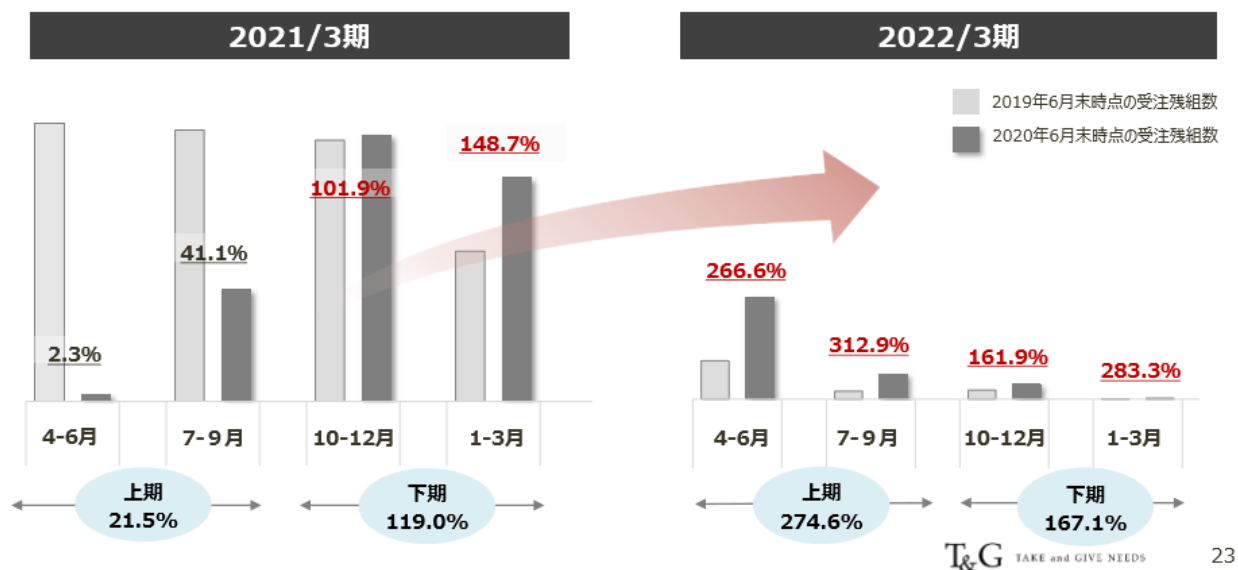
右のグラフは、リクルートマーケティングパートナーズ様がヒアリングされた全国の式場でのキャンセル率の平均と、私どものキャンセル率の比較です。5 月発表時の開示内容と同様に、現状も低水準を維持しております。

III 3-2. 国内ウェディング 受注残組数状況

21年3月期下期以降の受注残組数は、前年同時期を上回る

受注残組数 前年同時期比（20年6月末時点）

※前年同時期（2019年6月末時点）の「受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示
 ※2019年6月末時点 直営店65店舗 / 2020年6月末時点 直営店63店舗



23

続いて、受注残数の状況です。

受注残の傾向は、5月の発表時と変化はございません。下期以降、日程延期によるお客様が多く、前年同時期を大きく上回って進捗しております。ただし、下期の受注残においては、今後の感染者数の動向でさらなる延期が発生すると考えておりますが、現在のお客様の反応を考慮すると、今回発表いたしました業績予想は、達成できる内容であると考えております。

一方、来期についてはまだ絶対数が小さくはありますが、記載の6月末時点においては、前年同時期比で1,000組を超える受注をいただいております。今期から来期への日程延期の発生や、現在の新規の契約の状況を踏まえると、来期には業績の回復を見込んでおります。

III

3-3. 海外・リゾートウェディング 新規問合せ数の推移とキャンセル率

新規問合せは回復傾向も

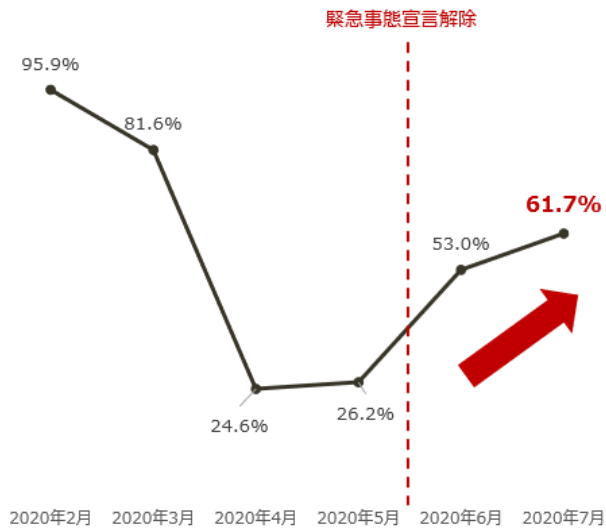
旅行代理店ツアー中止により、既存顧客のキャンセル率は国内に比べ高い

海外・リゾートウェディング新規問合せ数 前期比

注) 国内マーケット（日本人対象）のみの数値

海外・リゾートウェディングキャンセル率

2020年4-6月に挙式予定だった顧客の7月2週時点の状況



T&G TAKE and GIVE NEEDS

24

続いて、海外・リゾートウェディング事業の直近の状況です。

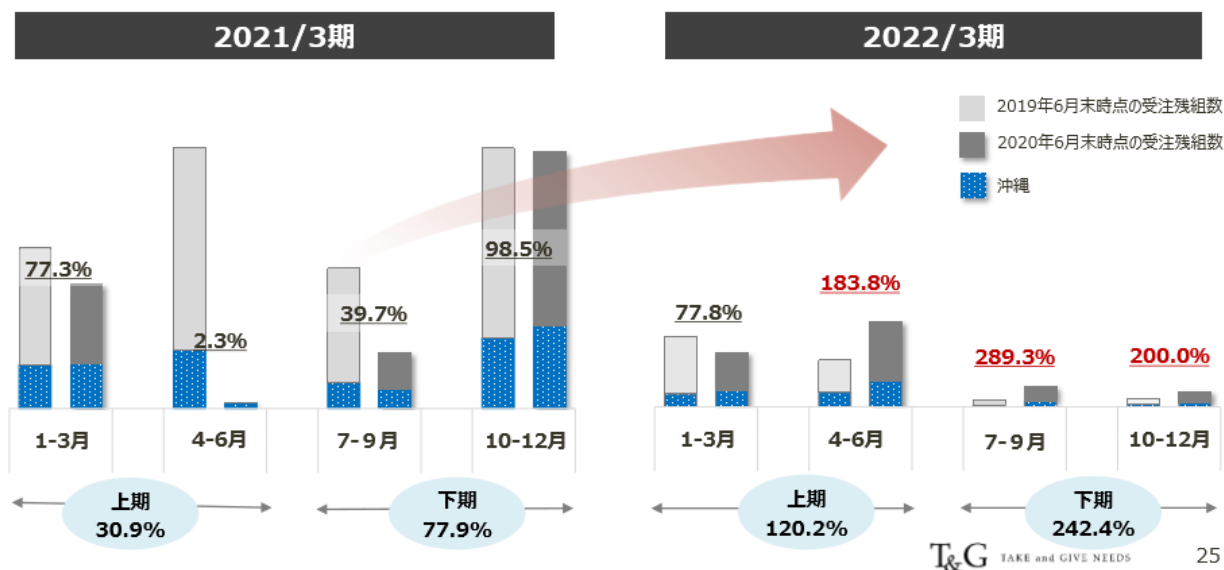
海外・リゾートウェディングについても、新規問合せは戻りつつあります。しかしながら、先ほどご説明したように、飛行機の欠航、減便によるツアー中止により、キャンセルが多い状況です。現状は、「8月の初旬に9月末までの飛行機が欠航する」「ツアー中止が決定する」などの連絡が入るような、先行きが見通せない状況となっております。

III 3-4. 海外・リゾートウェディング 受注残組数状況

6月以降、沖縄のみ挙式施行再開 各国の入国制限等により、海外拠点の再開時期は不透明

受注残組数 前年同時期比（20年6月末時点）

※前年同時期（2019年6月末時点）の「受注残組数」を100%とした場合のパーセンテージをグラフ表示
※海外・リゾートウェディング事業は12月決算

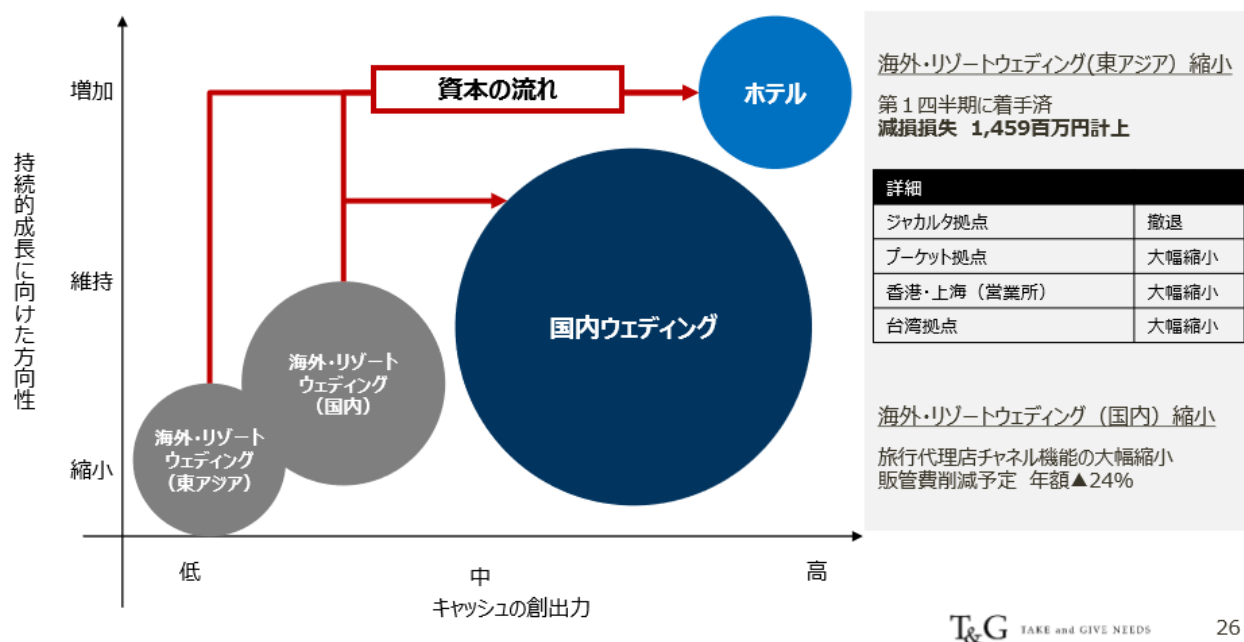


グラフの通り、受注残が先々プラスであることは、国内ウェディングと変わりませんが、ハワイやグアムといった海外での挙式施行は、しばらくの間めどが立たず、日程延期やキャンセル発生が長期化すると見込んでおります。よって、国内拠点である沖縄の受注残状況だけをハイライトにし、グラフ作成しております。

III

4. 中期展望 選択と集中

マーケット環境の激変に伴い、選択と集中 海外・リゾートウェディング事業の縮小、高収益体質を目指す



海外・リゾートウェディング事業は、このような困難な状況から、一定の経営判断が必要と考えております。

結論として、海外・リゾートウェディング事業は縮小、特に利益幅の小さな拠点や不採算拠点は撤退、大幅縮小の判断をいたしました。

今後のグループ全体のキャッシュフローを重視し、事業ポートフォリオの再編を図ります。

本事業の改革は、第1四半期においては減損の計上が主でしたが、第2四半期にはコスト削減をより一層進めている状況です。

IV 1-1. 市場環境（顧客ニーズ）変化に伴う当社対応

コロナ禍の市場環境（顧客ニーズ）変化に鑑み、各種対応を実施

市場環境 (顧客ニーズ)	● 外出機会を減らした式場見学、事前打ち合わせ ● 非接触を担保するオペレーション ● 3密を回避する、安全・安心な環境 ● 挙式日延期への柔軟な対応
T & G (商品・サービス・接客)	● オンライン打合せ、新規顧客向けブライダルフェアの実施 ● 「感染拡大防止オペレーション」を全店舗に義務化 ● 安全を伝える列席者向け動画作成、QRコードを招待状と共に配布 ● 婚礼規約の見直し（挙式日延期手数料の加算時期を見直し） ● 2部制披露宴の推奨（例：1部 親族のみ 2部：友人のみ）
業界	● 全国1,500以上の式場が、Withコロナ時代の業界ガイドラインに賛同

T&G TAKE and GIVE NEEDS

28

次に、感染症拡大に伴う顧客ニーズの変化を踏まえた当社の対応についてご説明いたします。

感染症拡大に伴い、安全面を重視したお客様のニーズは大変大きくなっております。

当社は業界に先駆け、お客様にご安心して挙式を挙げていただけるよう、拡大防止のための対応を当然ながらニーズに応じた商品、サービス、接客の見直しを行っております。

IV 1-2. 新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応例

営業再開前に、招待客100名規模の模擬披露宴を実施
改定を重ねた「感染拡大防止オペレーションマニュアル」を全店舗で義務化



- ▶感染拡大防止オペレーションマニュアルに基づき、招待客100名を想定した模擬披露宴を社内で実施
- ▶各オペレーションに対する課題抽出後、内容検討、改定を重ねたうえで、直営全店舗で義務化

T&G TAKE and GIVE NEEDS

29

いくつか例を挙げてお話しいたします。

6月より結婚式の施行はすでに始まっております。施行開始のために、早い段階から安全対策についてのオペレーションガイドラインを作成してまいりました。

机上のガイドラインを作成しても、施行当日にお客様に必要以上の負荷がかからないのか、当社として提供したいサービスの品質は維持できるのか、そもそもお客様と従業員の安全が確保できるのか。そういった、実際に運営上でしか確認できない様々なことを確認するために、社員、お取引先様、100名での模擬披露宴を実施し、そこでの課題、反省を踏まえ、修正を重ねて改定したガイドラインの遵守を全店に義務化しております。

IV 1-3. 新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応例

新型コロナ感染拡大の長期化を見据え、
「挙式日延期 手数料」の不安払拭を目的に、手数料加算時期を変更

■挙式日延期の手数料額

挙式日までの日数	従前	改定後（2020年8月以降）
365日前まで	無料	無料
364日前～120日前まで		
119日前～90日前まで	10万円	10万円
89日前～60日前まで	50万円	10万円
59日前～30日前まで	見積書の40%	見積書の20%
29日前～11日前まで	見積書の45%	見積書の30%
10日前～2日前まで	請求金額の50%	請求金額の50%
前日	請求金額の80%	請求金額の80%
当日	請求金額の全額	請求金額の全額

挙式予定日
89日前～11日前
の延期に対する
顧客負担を軽減

▶挙式日まで89日前～11日前の期間の「挙式日延期 手数料」見直しを実施

▶時期や条件によっては最大80%の減額となる

T&G TAKE and GIVE NEEDS

30

次に、日程変更、キャンセルに伴う手数料の規約についての改定です。

SNS など、今回の新型コロナ感染拡大に伴う同業他社様を含めた日程の延期、キャンセル時の対応など、およびその手数料についてお客様の反応を拝見すると、大変多くの方々が心配されている現状が確認できました。

ウェディング業界への信頼感をお持ちいただくこと、その優先順位が高いと考え、従来よりもお客様に寄り添った規約に変更しております。

決算説明資料には、延期の手数料のみ記載をしておりますが、キャンセル料についても同様の考え方で変更しております。

IV 1-4. 新型コロナウイルス感染症拡大防止への対応例

TRUNK (HOTEL) 感染拡大防止策を体験価値に
「義務」から「楽しめる」ものに変える 独創的でクリエイティブな取り組みを実施



▶ソーシャルディスタンスを確保するため、ジャングルのように沢山の観葉植物を設置。新たな空間演出が話題に



▶館内各所に感染拡大防止に関連したメッセージを込めたアートを表現。その他、細かい箇所にクリエイティブな仕掛けがある

31

また、TRUNK (HOTEL) においては、徹底した感染対策はもちろん、TRUNK (HOTEL) らしく、社員それぞれが強みであるクリエイティビティを発揮し、遊び心を取り入れた取り組みを実施しております。

以上で、決算の説明とさせていただきます。

質疑応答

岩瀬：ここからは、7日の決算発表後、投資家の方々からいくつかご質問をいただいておりますので、代表的なものに関してご回答させていただきます。

最初のご質問です。ホテル事業の新開発は進めているか、というご質問をいただいています。

しばらくの間、キャッシュの確保が重要なことは前提に置いていますが、4年から5年先のオープンを見越したホテルの開発は継続して行っております。また、足元の交渉は順調に進んでおります。

次の質問です。婚礼需要の減退、小規模化の傾向を感じるか、というご質問になります。

小規模な挙式の増加や、また挙式形態が多様化することは予測しております。また、業界にとっては、とても良いことだと考えております。

実際、当社も、10名から20名規模の招待客数の減少を予想しておりましたが、来期の挙式を予定のお客様は、ほぼ従来通りの予定招待客数で申し込みをいただいております、少人数化の傾向は感じておりません。

理由の一つは、当社がターゲットとしてきた顧客は、平均よりも高単価であり、挙式をしっかりと、ある程度の規模で行いたいという希望があるということです。当社のマーケットシェアは、買う地域で5%から10%程度です。

つまり、マーケット全体では小規模な挙式が増加することはあっても、5%から10%の当社ターゲット層には意向の変化はなく、需要の底堅さが数字に表れていると感じています。

次の質問です。環境変化を踏まえ、新たな経営戦略、事業戦略を検討しているか。

この一年は延期による取扱組数の減少、招待客数の減少を見込んで大幅赤字を予想し、それを前提に不採算事業の縮小、販管費の効率化などを優先しています。

一方で、先に述べた需要の底堅さ、および来期の受注残の好調さから、来年の業績は良い数字が予測できています。今回の危機を契機とし、販管費の効率化や事業再編を進め、筋肉質になった体質を維持しながら、2年後は従来よりも利益が出せる構造に変化させる予定です。

同時に、今進めているデジタルマーケティングなどの新規事業を伸ばせるよう尽力して参ります。

以上となります。

弊社では、これからも、人生の節目となる大切な結婚式を実施したい、そう願うご新郎、ご新婦様のために、安全で良い思い出となるような結婚式を全力で提供してまいりたいと考えております。

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

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。