

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2023 年 3 月期 2Q 決算説明動画

2022 年 11 月 17 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 2Q 決算説明動画		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 11 日		
[ページ数]	27		
[時間]	15:30 – 15:48 (合計：18 分、登壇：17 分、質疑応答：1 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。2023年3月期 第2四半期の決算についてご説明いたします。

T&G TAKE and GIVE NEEDS

エグゼクティブ・サマリー

1 第2四半期 取扱組数、婚礼単価堅調により増収増益

- 売上高 22,602百万円 (前年同期差 +4,598百万円)
- 営業利益 2,789百万円 (前年同期差 +2,909百万円)

2 2023年3月期 通期業績予想を上方修正

- 売上高 44,500百万円 (前回発表差 ±0百万円)
- 営業利益 3,300百万円 (前回発表差 +300百万円)

3 婚礼運営受託 2つのホテルで新規提携決定 業界内で更なるシェア拡大を目指す

4

最初にサマリーとして3点。

1点目、前年同期比で大幅な増収増益を実現することができました。売上高は、前年同期比45億9,800万円増収、営業利益は29億900万円増益。懸念していた第7波の影響下でも取扱組数、婚礼単価が堅調に推移した結果です。

2点目、通期予想を全ての段階利益において上方修正いたしました。

3点目、新たに婚礼運営受託契約を二つのホテル様と締結することができました。長期経営方針で発表している通り、国内ウェディングの取扱組数、シェア向上を目指し、他社様が運営されている

ホテルなどの婚礼部門の運営受託を増やすことにも注力しており、順調に案件を増やすことができ
ております。

I 1-1. 連結損益計算書 概要

T&G TAKE and GIVE NEEDS

営業利益27.8億円 大幅増益

単位：百万円	2023/3	前年同期	
	上期実績	実績	増減
売上高	22,602	18,004	(※1) 4,598
■ 国内ウェディング事業	22,269	17,783	4,485
TRUNK (HOTEL)	2,162	1,361	800
■ その他	333	221	112
売上総利益	14,671	11,635	3,036
	64.9%	64.6%	0.3pt
販管費	11,881	11,754	(※2) 127
	52.6%	65.3%	-12.7pt
営業利益	2,789	△119	2,909
	12.3%	-	12.3pt
経常利益	2,580	△373	2,953
	11.4%	-	11.4pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,178	445	3,733
	18.5%	2.5%	16.0pt

%は売上高比

前年同期差異要因

- 売上高 (※1)
前年同期比 +4,598百万円
✓ 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 +127百万円
✓ 取扱組数の増加に伴い変動費増加

特別利益 377百万円

- ✓ 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 ▲1,340百万円

- ✓ 減資による繰延税金資産繰入

6

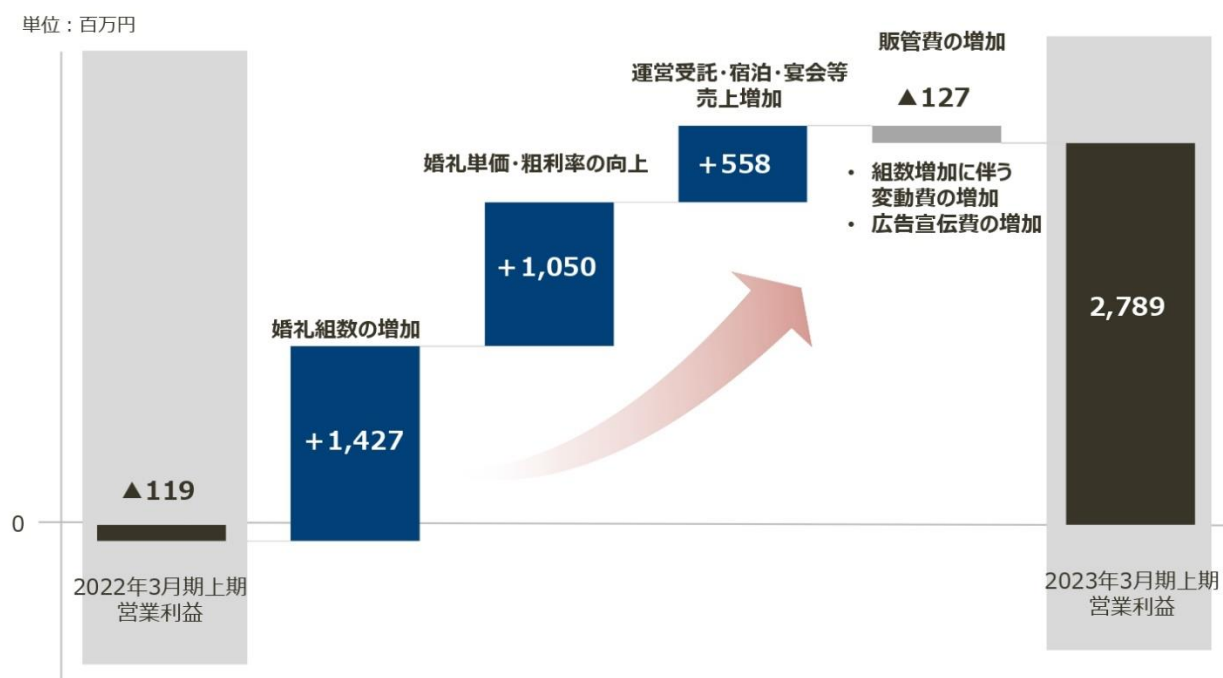
それでは、連結の損益計算書についてご説明いたします。

売上高 226 億 200 万円、売上総利益 146 億 7,100 万円、販売管理費 118 億 8,100 万円、営業利益 27 億 8,900 万円となりました。前年に比べて売上高が堅調に推移していることに加え、コロナ禍で効率化した筋肉質なコスト構造を維持できた結果です。

経常利益は 25 億 8,000 万円、四半期純利益は 41 億 7,800 万円となりました。第 1 四半期の決算でもご説明しましたが、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. 連結営業利益増額要因

営業利益 前年比増益要因



7

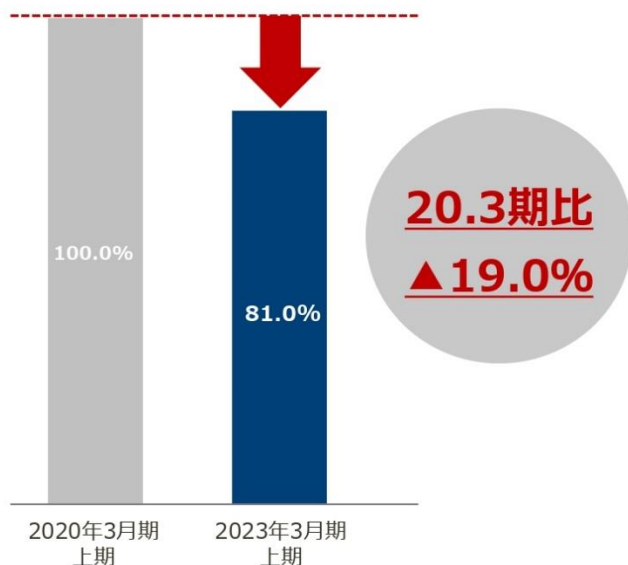
こちらは、営業利益の前年比増減要因に関して図解しております。

婚礼だけでなく、運営受託や宿泊・宴会などの稼働も回復していることが好調な業績の要因です。

損益分岐点の低下により 収益性は大幅に改善

販売管理費 20.3期上期比較

※ 20.3期上期の販売管理費の実績を100%とした場合の23.3期上期実績のパーセンテージをグラフ表示
 ※ 20.3期実績は、海外リポートウエディング除く、販売管理費実績となります。



主なコスト構造の変化

- 人件費
 - デジタル推進により定員減
- 広告宣伝費
 - 出稿媒体絞り込み
 - マーケット動向に応じた出稿量の最適化
- 販売促進費
 - 新規営業コスト（試食、特典等）見直し
- 地代家賃
 - 本社オフィス縮小による家賃減
 - 事務所移転、統合による家賃減
- 旅費交通費
 - オンライン会議の徹底
 - ハイブリット型の採用面接、社員研修

8

こちらのページでは、収益構造の変化について解説しております。

上期の販売管理費はコロナ前の2019年同期比較で81%となっており、一部期ずれへの影響や変動費を除いても損益分岐点が低下しております。

収益構造を大幅に改善させることができた結果、婚礼単価がコロナ前と比較して若干弱い水準ながらも一定の利益を上げられる体質になりました。今後はコロナ禍での構造改革フェーズを経て、筋肉質なコスト構造は維持しながらも、来期、再来期を見据えて業績に直結する広告や修繕、人員の採用へ積極投資も行ってまいります。

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 上期実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	22,269	17,783	4,485
直営店婚礼（TRUNK含）	20,401	16,666	3,735
■取扱組数（組） ※1	5,519	4,828	691
■平均単価（千円） ※2	3,700	3,470	230
■平均人数（人） ※2	55.8	48.4	7.4
コンサルティング	546	314	232
宿泊、レストラン、等	1,320	802	518
売上総利益	14,493 65.1%	11,441 64.3%	3,052 0.8pt
営業利益	3,688 16.6%	719 4.0%	2,968 12.6pt

国内ウェディング事業は、㈱T&G ㈱TRUNK ㈱Dressmore ㈱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（9月末時点）と取扱組数

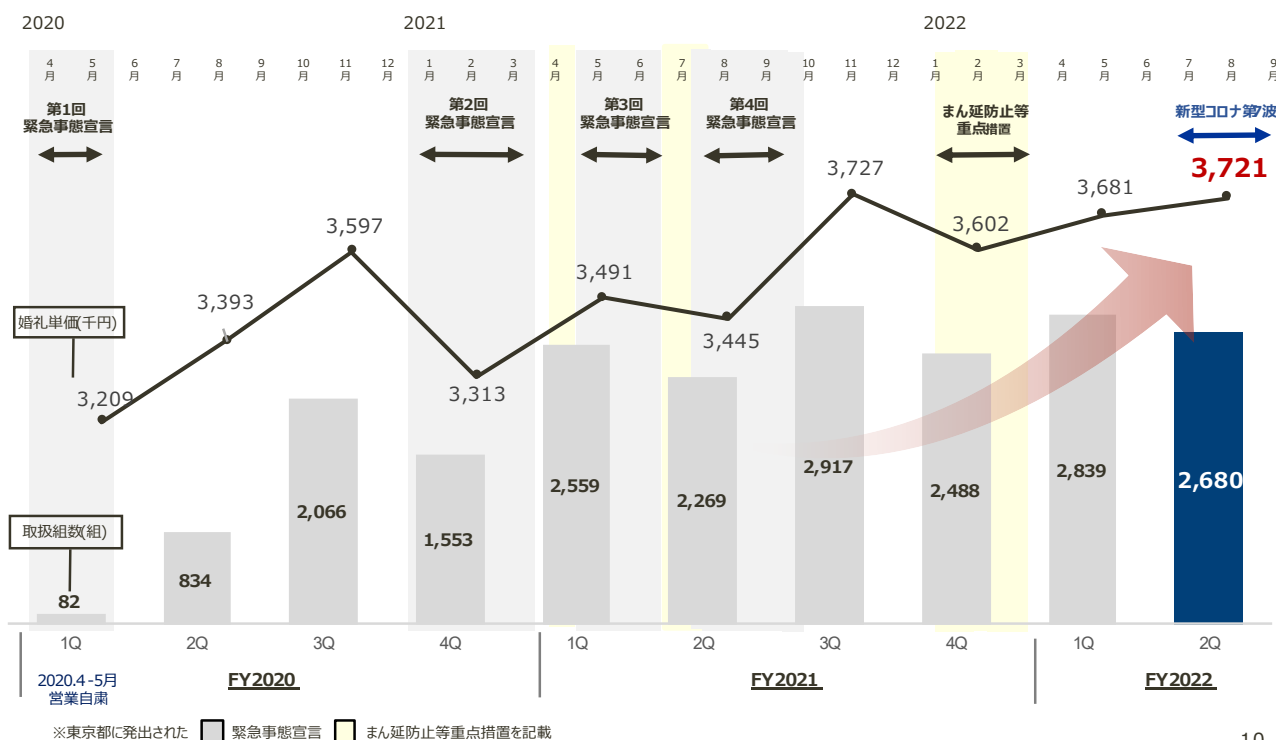
それでは、国内ウェディング事業の詳細をご説明いたします。

当セグメントの売上高は、前年同期比 44 億 8,500 万円増の 222 億 6,900 万円。取扱組数は、前年同期比 691 組増の 5,519 組。単価は平均人数が 7.4 名増加し、前年同期比 23 万円増の 370 万円となりました。第 1 四半期の平均人数が 55.1 名でしたので、先般から申し上げております通り、平均人数、平均単価は緩やかに回復しております。

売上総利益は、前年同期比 30 億 5,200 万円増の 144 億 9,300 万円。営業利益は、前年同期比 29 億 6,800 万円増の 36 億 8,800 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



10

こちらは、四半期別の取扱組数、婚礼単価の推移です。同期比で徐々に回復していることがご覧いただけると思います。

第2四半期の新型コロナ第7波の影響は限定的でした。ご新郎ご新婦やご家族が新型コロナに感染、もしくは濃厚接触者になられた場合は日程変更を余儀なくされますが、以前のように情勢を不安視して日程を延期されるお客様は減少しているためです。

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

単位:百万円		2022/3末	2022/9末	増減	主な増減要因
流動資産		15,644	16,881	1,237	
	現金及び預金	11,792	12,416	623	■ 現金及び預金 +623百万円 ・ 婚礼組数の増加 ■ 投資その他資産 +1,346百万円 ・ 繰延税金資産繰入
固定資産		38,387	39,495	1,107	
	有形固定資産	29,110	28,873	-236	
	無形固定資産	222	220	-1	
	投資その他資産	9,054	10,400	1,346	
資産計		54,032	56,376	2,344	

11

連結の貸借対照表はご覧の通りです。

資産の部に関しては、現預金が6億2,300万円増加。繰延税金資産の繰入などの影響もあり、前期末に比べて資産総額は23億4,400万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>

自己資本比率改善

単位:百万円		2022/3末	2022/9末	増減
負債合計		42,188	40,443	-1,744
	流動負債計	24,449	22,454	-1,995
	短期借入金	10,280	10,160	-120
	(一年内) 長期借入金	4,938	4,667	-270
	固定負債計	17,739	17,989	250
	長期借入金	13,111	13,481	370
純資産計		11,843	15,932	4,089
負債・純資産計		54,032	56,376	2,344
有利子負債		28,329	28,309	-19
自己資本比率		21.9%	28.3%	6.3pt

主な増減要因

■流動負債 ▲1,995百万円
 ✓ 未払法人税、消費税等の納税

■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

12

負債、純資産の部に関しては流動負債が19億9,500万円減少。これは法人税や消費税などの納税によるものです。自己資本比率は28.3%と徐々に改善しております。

全ての段階利益 上方修正

	第2四半期（累計）				通期			
単位:百万円	前年同期 実績	8月発表 (A)	今期実績 (B)	増減 (B-A)	前年 実績	8月発表 (C)	今回発表 (D)	増減 (D-C)
売上高	18,004	21,000	22,602	+1,602	39,482	44,500	44,500	±0
営業利益	▲119	2,000	2,789	+789	2,089	3,000	3,300	+300
経常利益	▲373	1,700	2,580	+880	1,548	2,400	2,700	+300
当期純利益	445	3,500	(※1) 4,138	+638	1,877	3,000	(※1) 3,100	+100

(※1) 2023/3期：減資に伴う税効果（法人税等調整額）計上

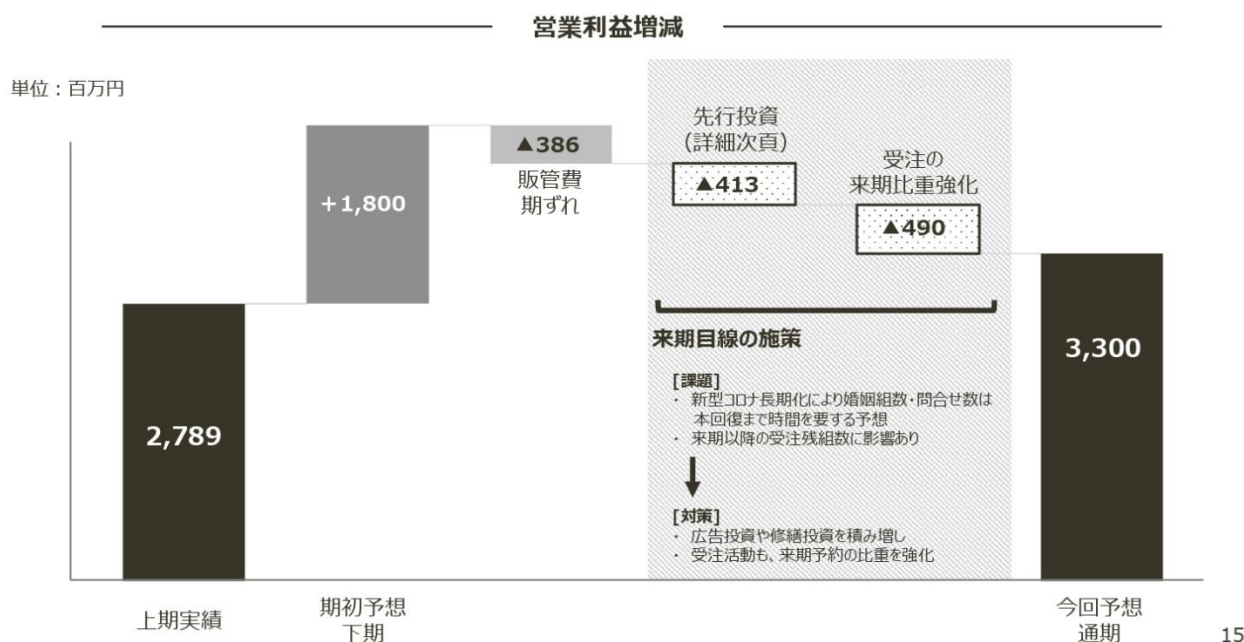
14

それでは、2023年3月期の通期連結業績予想についてご説明いたします。今回、通期業績予想を全ての段階利益において上方修正いたしました。

上期の業績は、売上高が予想よりも堅調であったことと、販管費の一部期ずれにより計画を大きく上回りました。上回った利益のうち、一部を先行投資に使用する予定であること。また、期ずれ費用が下期に使用予定となっていることから、通期は営業利益、経常利益を3億円、当期純利益を1億円上方修正いたしました。

一方で、売上高を据え置いた理由などに関して、次のページでご説明いたします。

来期に目線をシフト 先行投資・来期受注強化



15

こちらのページで営業利益予想に関して図解しております。

一番左に上期実績 27 億 8,900 万円。次に、期初予想していた下期の営業利益 18 億円です。ここから、上期期ずれのため未消化だった販売管理費 3 億 8,600 万円を下期で使用予定。設備投資やホテルなどの開拓投資、オウンドメディア強化などへ 4 億 1,300 万円を先行投資予定。ここまでは第 1 四半期の決算時にご説明をいたしました。

今回新たに受注の来期比重強化として、4 億 9,000 万円を利益減少要因として記載しておりますのでご説明いたします。

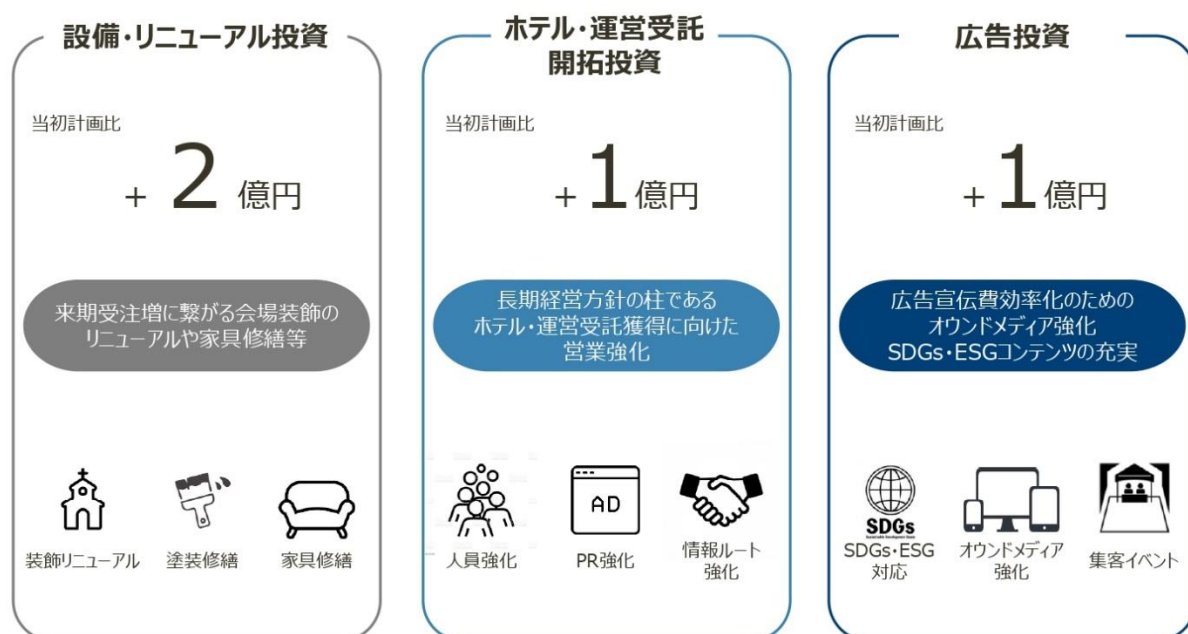
以前からご説明している通り、新型コロナが長期化し現在に至るまで、新規のお問い合わせは、コロナ前と比較して 100%まで回復はしていません。一方で、ご見学いただいたお客様の契約率は改善傾向であり、問い合わせの減少影響は最小限にとどまっています。ただしこのまま推移すれば、来期以降の受注残への影響が徐々に大きくなる可能性があると考えています。幸い今期の業績見通しが良いこともあり、例年より早い段階で来期の受注を強化することを判断いたしました。

従来であれば、11月末ぐらいまで今期受注の積み上げに注力をいたしますが、今期は広告の打ち出し方なども含めて、早めに来期受注へシフトをいたしました。結果として、今期の取扱組数が当初計画よりも減少する見込みであるため、通期の売上高予想を据え置きとし、営業利益の影響額を記載しております。以上の要因により、通期の営業利益予想は33億円としております。

II 1-2. 業績予想修正 営業利益増減要因

T&G TAKE and GIVE NEEDS

来期以降の増益に向け、積極投資を再開



16

こちらは再掲となります。4億1,300万円の先行投資の内容はご覧の通りです。

2025年3月期 直近10年間の最高益を目指す

2025年3月期計画に向けた施策

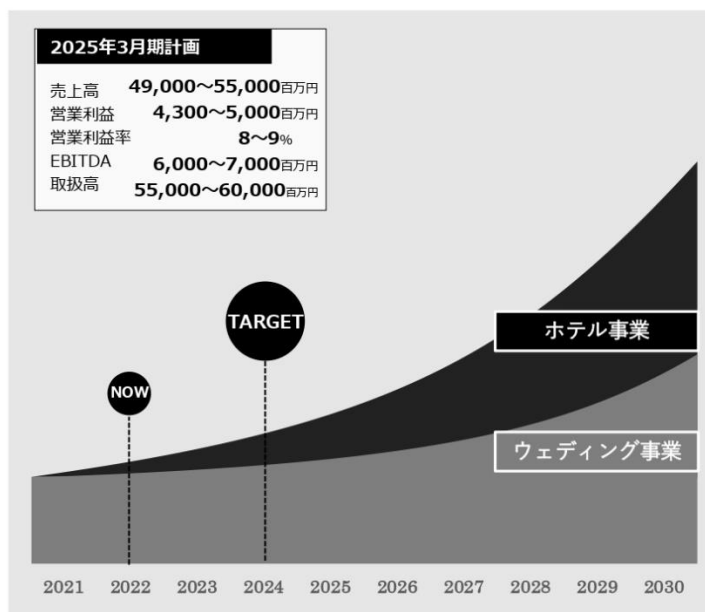
ホテル出店フェーズに入る前段階は、ウェディング事業による増益を目指しコロナ前を越える営業利益を創出する

婚礼運営受託の増加

大規模な初期投資がなく、当社の広告・営業・教育ノウハウを活かした他社婚礼施設の運営受託により、国内取扱婚礼組数を増加させる

内製化の継続推進・改善した収益構造の維持

新型コロナをきっかけとした構造改革後の収益構造の維持及び衣装や花の継続的な内製化推進



17

さて、ここで改めて、2023年3月期の位置づけを確認させていただきます。

今年の5月に発表した長期経営方針の中で、2025年3月期までを中期経営計画と位置づけています。長期的にはホテル事業を第二の柱として成長させることが主な方針ですが、具体的なホテル出店が始まるまでのこの3年間は、主にウェディング事業における増益を計画しています。

施策は2点。一つが婚礼運営受託の拡大、もう一つが内製化やコスト効率化の継続推進となります。

婚礼運営受託とは

運営受託の特徴と狙い

直営店に加え 運営受託施設を増加

それぞれの形態の特徴を踏まえ
効率的に国内婚礼取扱組数シェアを
UPする



直営店

売上規模大

婚礼単価高

初期投資有

オリジナル
ウェディング層



運営受託

手数料収入

粗利率高

初期投資小

ホテル
ウェディング層

スキーム



18

婚礼運営受託に関しては、こちらのページで収益スキームやねらいに関して解説をしております。

当社の現状を鑑みて、アセットライトを重視し、初期投資を抑えたかたちで実現できるというのが特徴です。他社様のホテルやレストランにおける婚礼部門の運営を受託し、国内ウェディングの取扱組数シェアを伸ばしていきたいと考えております。

このような方針のもと、運営受託の営業を強化してきた中で複数の案件が決定しております。

新規提携決定

2022年12月 リーガロイヤルホテル小倉

長期経営方針「EVOL2030」で掲げた重点戦略に沿い、婚礼運営受託契約を締結。
2022年12月より、福岡県のリーガロイヤルホテル小倉との提携開始。

- 業務提携先 株式会社リーガロイヤルホテル小倉
- 住所 福岡県北九州市小倉北区
- 運営受託開始日 2022年12月
- 運営受託内容 婚礼部門の運営
- 婚礼設備 チャペル3 / メインバンケット（宴会場）5



5つのメインバンケットを筆頭に、大中小全15室の宴会場を保有



小倉駅直結。1935年開業の名門リーガロイヤルホテルグループが九州に唯一展開する北九州のランドマークホテル

19

2022年12月から、リーガロイヤルホテル小倉様の婚礼部門のお手伝いをさせていただきます。

新規提携決定

2023年1月 横浜グランドインターコンチネンタルホテル

長期経営方針「EVOL2030」で掲げた重点戦略に沿い、婚礼運営受託契約を締結。
2023年1月より、横浜市のグランドインターコンチネンタルホテルとの提携開始。

- 業務提携先 株式会社横浜グランドインターコンチネンタルホテル
- 住所 神奈川県横浜市西区
- 運営受託開始日 2023年1月
- 運営受託内容 婚礼部門の運営
- 婚礼設備 チャペル1 / バンケット（宴会場）9



横浜ベイエリアを見渡せる絶景で人気のバンケット



1991年誕生 ヨットの白い帆をイメージした横浜・みなとみらいを代表する国際ホテル

20

2023年1月からは、横浜グランドインターコンチネンタルホテル様の婚礼部門のお手伝いをさせていただきます。

これまでの多くのレストラン様や東京會舘様での婚礼運営受託の実績をご評価いただき、グローバルでブランド力のあるホテル様や、国内大手のホテル様と契約することができました。

2022年4月～運営受託開始 シーサイドリゾートホテル グランドパーク小樽

当社は、長期経営方針に沿い、創業より培ってきた婚礼運営のノウハウを活かし、運営受託先拡大のため営業強化を図っております。
2022年4月より、北海道小樽市のバイエリアに建つシーサイドリゾートホテル「グランドパーク小樽」において、婚礼運営受託を開始いたしました。

- 業務提携先 株式会社パーク・オタルチック・オペレーションズ
- 住所 北海道小樽市築港 1 1 - 3
- 運営受託開始日 2022年4月
- 運営受託内容 婚礼部門の運営
- 婚礼設備 チャペル2（ガーデンチャペル含）
神殿 1 / バンケット 8



120名～380名収容の宴会場（樹林）



札幌中心部から電車又は車で30分
三方を山に囲まれ、目の前には石狩湾の大パノラマが広がるロケーション

21

すでに発表させていただいた通り、グランドパーク小樽様とは 2022 年 4 月より運営受託を開始しております。

2023年開業ホテル



- 開業日 2023年秋（予定）
- 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（予定）
- 客室数 25室～30室
- 客室単価 48,000円～180,000円

2027年開業ホテル



- 開業日 2027年（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

2027年開業ホテル



- 開業日 2027年3月（予定）
- 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

22

こちらはホテル出店予定の再掲となります。

新規出店ホテルは3店舗決定しており、客室数や客室単価などの現時点の計画値も記載しております。

II 3. 足元の状況 受注残組数

コロナ影響を受けていない
2018年同時期と比較しています。

2023年3月期受注残組数は、コロナ前同水準（2022年10月末時点）

2023年3月期受注残組数 2018年同時期比

※ 2018年10月末時点の「FY2018受注残組数」を100%とした場合の2022年10月末時点「FY2022受注残組数」のパーセンテージをグラフ表示
※ 既存店（閉店店舗5店舗を除く）比較（2022年10月末時点 直営店63店舗93会場）



23

続いて、先行指標である受注残組数の状況についてご説明します。

まず初めに、前提として2019年度後半から新型コロナ影響を大幅に受けたため、影響を全く受けていない2018年度の受注残組数と比較しております。

コロナ前の2018年度と比較して、下期は97.1%となっております。業績予想修正のページでもご説明しました通り、長引くコロナ禍における問い合わせ減少の影響を徐々に受けており、若干弱い水準となっております。来期以降もこの影響は続くと想定し、早めに手を打つべく、先行投資や受注の来期シフトへ舵を切っております。

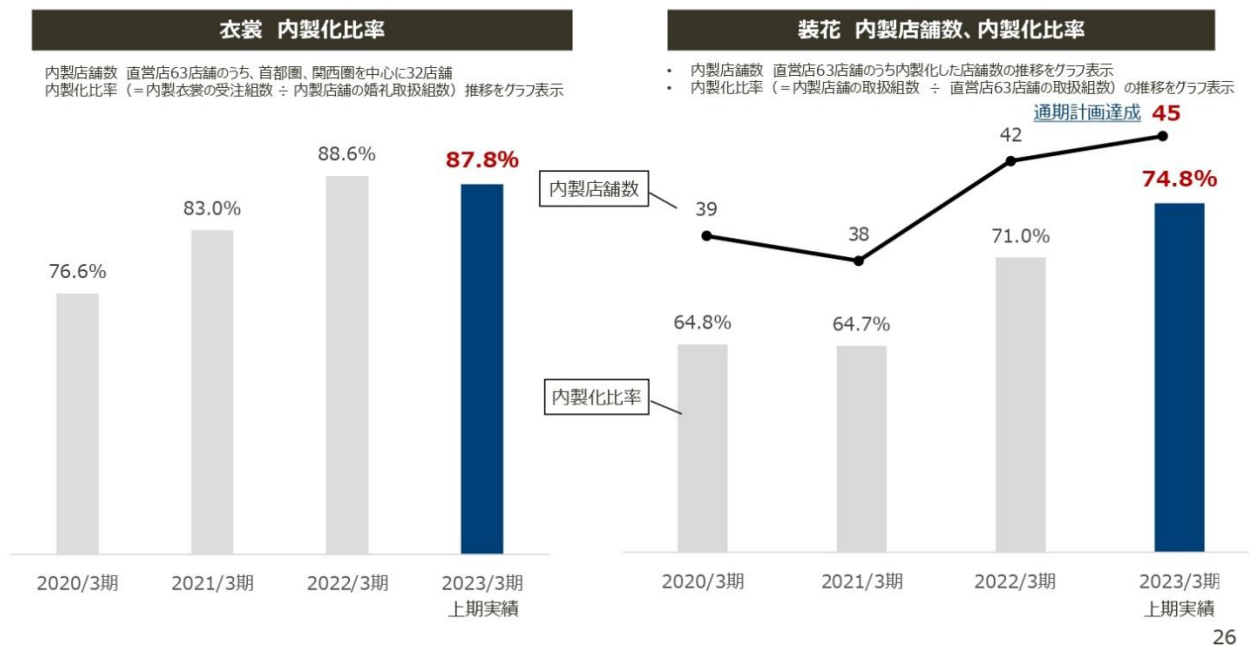
業績向上により、復配を目指す

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2022/3	0円	0円	0円
2023/3	0円	未定	未定

24

期末の配当予想に関しては、引き続き未定としております。業績をしっかりと固め、できるだけ早めの復配を目指したいと考えております。

内製化の強化を継続

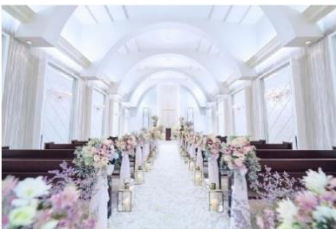


ここからは 2023 年 3 月期 第 2 四半期のトピックスです。内製化施策の状況は記載の通りです。

衣装は主に首都圏、関西地域 32 店舗で推進しており、対象店舗の婚礼取扱組数を分母として、内製化比率を計算しています。

装花はこの第 2 四半期で 2 店舗増加をいたしました。中期経営計画達成に向けて確実に推進してまいります。

新規受注数増加を目的に、戦略的リニューアルを実施

		2022年9月完成	2023年2月完成（予定）		
		店舗所在地：千葉みなと	店舗所在地：神戸		
完成前			リニューアル店舗	2店舗	
			投資額（1店舗）	50～70百万円	
完成後			リニューアル内容	チャペルのデザイン変更	
			投資効果	新規受注数 前年比 25%増 ※過去の戦略的リニューアル店舗の実績	27

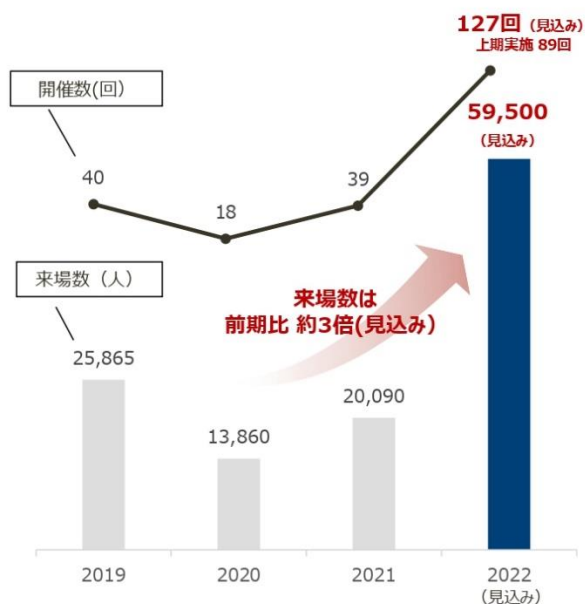
次にリニューアル施策です。

過去の実績では、リニューアルした店舗は新規受注数が25%増加する傾向にあり、非常に投資効果の高い施策となります。今期施工の2店舗に関しても、一定期間の後しっかりと効果を確認し、改善しながら来期以降も継続してまいります。

顧客データの有効活用

親子イベント来場数は、前期比3倍（見込み）

親子イベント開催数、来場者数の推移



FunFenFant

結婚式場で行うベビーとママで楽しめる体験型イベント。子育て期に役立つ企業のブース出展や、ワークショップ、プロカメラマンによる撮影会、チャペルで行うハイハイレースなど多数のコンテンツを用意しています。



T&G KIDS PROJECT
キッズプロジェクト

地域貢献活動として、全国の子供たちに体験と学びを提供するイベントを開催しています。食育体験含め、3つのコンテンツを用意。

2022年夏は、3年ぶりに過去最多の全国52ヶ所で3年ぶりに開催しました。



28

こちらは婚礼以外の側面での、店舗活用に関するトピックスです。

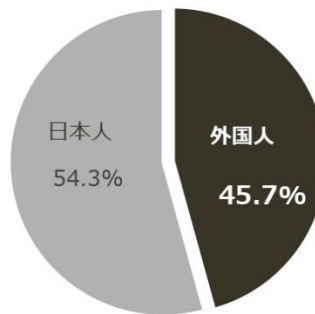
小さなお子様がいらっしゃる親御様を対象としたイベントの開催や、夏休みに地域のお子様を招いてのキッズイベントの開催など、年を経るごとに開催回数が増え、ご利用いただくお客様の数も増加しております。

TRUNK (HOTEL) 回復



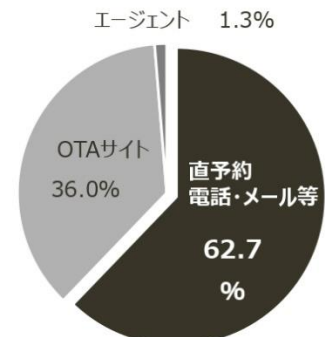
※1.出所 国土交通省 観光庁「宿泊旅行統計調査」
2022年4-8月数値：第2次速報値
2022年9月数値：第1次速報値

宿泊者 外国人比率



※2022年上期実績
参考：10月実績 78.2%

宿泊 直予約（電話・メール）比率



※2022年上期実績
参考：10月実績64.7%

続いて、TRUNK (HOTEL) の宿泊部門の状況です。

稼働率が10月直近の数字で81.3%と大幅に回復しております。外国人比率は10月実績で78.2%、ADRも5万6,000円台とほぼコロナ前の水準に戻っております。

企業成長と持続可能な社会実現を目指し サステナビリティ推進室を新設

サステナビリティ推進室の役割



基本方針等の立案
マテリアリティ・KPIの設定



施策の企画・推進



社内啓蒙活動の
企画・推進



IR・PRと連携した
適切な情報開示



サステナビリティ推進室 室長

金井 友香里

2003年入社。直営店立ち上げ、営業統括部長、カスタマーセンター長、人事部長を経て、2022年7月より、サステナビリティ推進室長に就任。グループ全体の事業活動を通じて、持続的な社会の実現に貢献すべく、課題、施策を精査する。特に、当社事業の根幹である人的資本投資、ウェルビーイングの実現に向けた取り組みを、より一層強化する方針。

30

続きまして、ESG に関するトピックスです。

かねてから様々な ESG 活動に取り組んでおりますが、それらを全グループ会社に渡って情報集約、推進し、外部への情報開示をまとめる機能として、7月にサステナビリティ推進室を新設いたしました。

多様な才能、価値観を有する人材採用を強化 母集団形成は順調

新卒採用人数の推移



2024新卒採用活動の状況

- 事業の中核を担う人材の採用強化
- 選考プロセス改善
 - ターゲット特化型の媒体に出稿
 - 当社ロールモデルとなる人材と早期面談
 - インターンシップ、座談会のコンテンツ拡充



2023年新卒内定式の様子。3年ぶりの完全オフラインでの開催

31

こちらは新卒採用の状況です。

婚礼運営受託案件やホテルの増加を見据えて、新卒採用数を増やしております。中途採用市場はご承知の通り、人材不足が顕著であり、当社も同様に苦しい戦いとなります。

一方で、新卒採用市場においては、当社は応募者数も非常に多く、2024年に向けた母集団形成も順調に推移しております。優秀な人材の確保に向けて、新卒採用、経験者採用をバランスよく推進してまいります。

最後に、決算後に投資家の方からいただいた代表的な質問に回答いたします。一つ目、原材料や資材高騰の影響はあるか。こちらは第1四半期でも回答いたしましたが、同様のご質問を多くいただきましたので、改めてご説明いたします。

主に粗利率に影響する食材などに関しては、半期ごとのメニュー改定などにより柔軟に対応できています。一方で、水光熱に代表されるエネルギー価格や建築資材の高騰に関しては、今後影響を受けるものと想定し、その分の業績向上施策の検討とあわせてすでに対応に着手しております。

二つ目、新たな婚礼運営受託の2店舗の今期業績影響はどの程度か。今期に関しては、コンサル人員の事前派遣や、広告出稿など準備の費用が先行しますが、その影響額は軽微であり、すでに業績予想には織り込み済みです。本格的な業績寄与は来期以降となります。

以上となります。今期業績だけでなく来期、再来期を早めに見据えながら、グループ一丸となって企業価値向上に努めてまいります。

ご視聴いただきありがとうございました。

[了]