

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2021 年 3 月期第 3 四半期決算説明

2021 年 2 月 15 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 月期第 3 四半期決算説明		
[決算期]	2020 年度 第 3 四半期		
[日程]	2021 年 2 月 15 日		
[ページ数]	28		
[時間]	15:30 – 15:51 (合計：21 分、登壇：18 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）		

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 3 四半期の決算についてご説明をいたします。

エグゼクティブ・サマリー

1 第3四半期（10-12月期） 取扱組数回復と徹底したコスト削減により、営業赤字幅縮小

▶第3四半期（10-12月期）実績

取扱組数 2,066組（前年同期比：65.8%）

販管費 5,926百万円（前年同期比：64.3%）

2 緊急事態宣言により、通期業績予想を下方修正

▶21年3月期 通期連結業績予想

売上高 185～200億円、営業利益 ▲130～▲120億円、経常利益 ▲135億円～▲125億円

3 22年3月期受注残組数は、前年同期比138.0%

最初にサマリーとして、3点記載しております。

1点目、第3四半期である10月から12月は、挙式披露宴の施行が前期比65%まで回復したことに加え、販売管理費の削減効果もあり、営業赤字は大幅に縮小いたしました。

2点目、1月28日に発表しましたとおり、今回発出された緊急事態宣言の影響を鑑み、今期の通期業績予想を下方修正いたしました。

3点目、業績の先行指標となる来期の受注残組数は、前年同時期比138%と堅調に推移しています。

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

第3四半期（10-12月期）は、営業赤字大幅縮小

単位：百万円	2021/03 3Q累計	前年同期 実績	増減
売上高	14,348	49,086	(※1)-34,738
■国内ウェディング事業	11,888	40,584	-28,693
TRUNK (HOTEL)	756	3,685	-2,929
■海外・リゾートウェディング事業 (2020年9月末に株式売却)	2,066	7,322	-5,255
■その他	390	1,179	-788
売上総利益	9,214 64.2%	30,982 63.1%	-21,767 +1.1pt
販管費	17,994 125.4%	27,334 55.7%	(※2)-9,340 +69.7pt
営業利益	△8,780 —	3,647 7.4%	-12,427 —
経常利益	△9,135 —	3,432 7.0%	-12,576 —
四半期純利益	△13,156 —	1,814 3.7%	-14,970 —

%は売上高比

前年同期差異要因

- 売上高（※1）
前年同期比 ▲34,738百万円
✓ 新型コロナ影響で取扱組数が大幅減

- 販管費（※2）
前年同期比 ▲9,340百万円
✓ 削減費目の詳細は次ページ参照

特別利益（2,400百万円）の内訳

- ✓ 雇用調整助成金（1,684百万円）
- ✓ 海外子会社売却益（715百万円）

特別損失（5,812百万円）の内訳

- ✓ 臨時休業中の一部販管費（2,443百万円）
- ✓ 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）

それでは、連結の損益計算書の概要についてご説明をいたします。

売上高、売上総利益は大幅な組数減の影響で前期比 30%程度となり、それぞれ 143 億 4,800 万円、92 億 1,400 万円となりました。

販売管理費は、9 月末の子会社の売却および国内ウェディング事業の販売管理費削減効果で大幅に減少し、179 億 9,400 万円となりました。

よって、営業利益は 87 億 8,000 万円の赤字、経常利益は 91 億 3,500 万円の赤字となりました。

純利益は、記載のと通りの特別利益および特別損失などが発生し、131 億 5,600 万円の赤字となりました。

全社の収益レベルや資金繰りを見極め、各種販管費を削減

販管費 削減内訳 前年同期比



(※1) GLC：海外・リグ・トリフィング事業を運営するグループ会社 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、販売管理費の削減状況をご説明をいたします。

前提として、特別損失計上の臨時休業中の人件費、家賃など、24 億 4,300 万円を含んで表示しております。

第3四半期累計では、グループ全体で69 億円のコスト削減ができました。

左から2番目、GLC削減額27 億 7,000 万円とありますが、GLCは9月末に株式譲渡したグループ会社グッドラック・コーポレーションの略称です。上期までの削減額が9 億 4,000 万円でしたので、譲渡により18 億円のコスト削減効果がありました。

次から、国内ウェディング事業の販売管理費となります。組数減の影響に加えてオンラインを推進したこと、広告出稿料の見直しなどにより、それぞれ記載のコスト削減が実現できました。

I 2-1. 国内ウェディング事業 内訳

10-12月期は、取扱組数、平均単価共に回復傾向

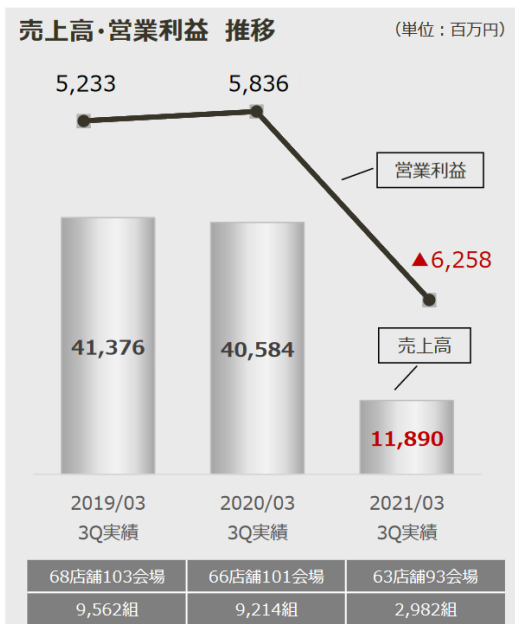
単位：百万円	2021/03 3Q累計	前年同期	
		実績	増減
売上高	11,890	40,584	-28,693
直営店婚礼（TRUNK含）	10,459	36,290	-25,831
■取扱組数（組）（※1）	2,982	9,214	-6,232
■平均単価（千円）（※2）	3,532	3,935	-403
■平均人数（人）（※2）	49.1	69.5	-20.4
コンサルティング	317	1,223	-906
宿泊、レストラン、等	1,114	3,069	-1,955
売上総利益	7,497	25,697	-18,200
	63.1%	63.3%	-0.2%
営業利益	△6,258	5,836	-12,094
	—	14.4%	—

（※1）取扱組数は、挙式のみ（披露宴実施なし）組数を含む。

（※2）平均単価、平均人数は、挙式のみ（披露宴実施なし）組数を含まない。

※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 3Q：66店舗101会場、21年3月期 3Q：63店舗93会場）

%は売上高比



※各四半期末時点で稼働している直営店挙式施設数と取扱組数

次に、国内ウェディング事業の内訳についてご説明をいたします。

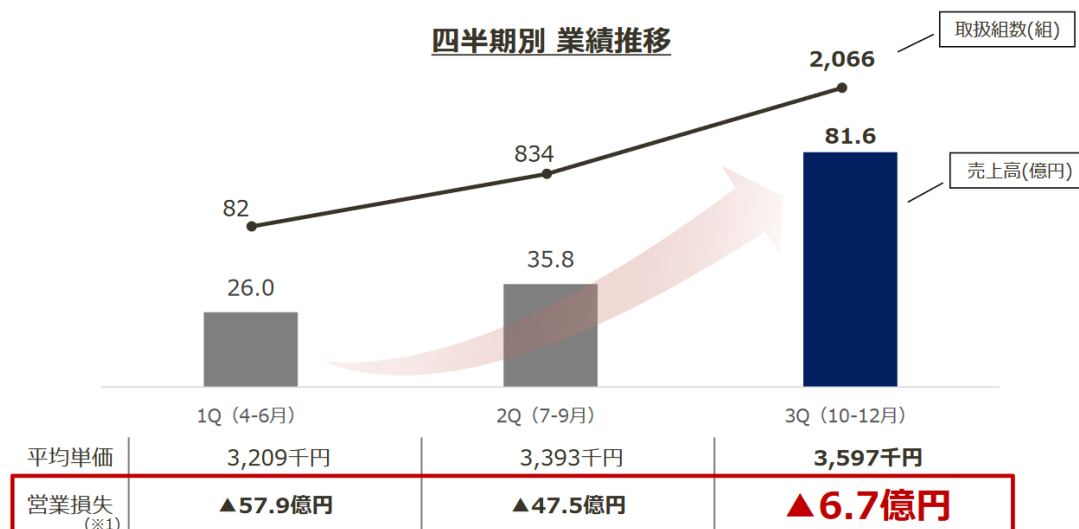
売上高は、組数が前期比 6,232 組減少し 2,982 組、平均単価は、招待客数が前期比 20 名減少し、40 万 3,000 円減の 353 万 2,000 円となりました。

結果、売上高は 118 億 9,000 万円となっております。

売上総利益率は 63%と、前期並みまで回復していますが、売上高減少の影響を受け、74 億 9,700 万円、セグメントの営業利益は 62 億 5,800 万円の赤字となりました。

I 2-2. 四半期別 業績推移

取扱組数、平均単価の回復に伴い、売上高は増加
10-12月期の営業損失は大幅縮小



赤字幅縮小

- ✓ グループ会社株式譲渡
- ✓ 取扱組数の回復
- ✓ コスト削減の徹底

(※1) 新型コロナウイルス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）2,443百万円を含む実質営業損失

9

参考に、四半期別の業績推移についてご説明いたします。

上から取扱組数、売上高、平均単価、営業損失で記載をしております。

緊急事態宣言下であった第1クォーターは82組、第2波の影響があった第2クォーターは834組、この第3クォーターは11月中旬から第3波の影響が出始めましたが2,066組と、組数は大幅に向上し、前年同時期比65%まで回復をいたしました。

また、下段に記載の平均単価につきましても、招待客数の増加に伴い、徐々に回復をし、第1クォーターと比較をすると約40万円向上し、359万7,000円となりました。

結果、第3クォーターの売上高は大幅に増加し、ご説明した販売管理費の削減効果もあり、営業損失も6億7,000万円まで縮小することができました。

また、四半期中においては、11月に単月黒字を計上することもできました。

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512.8億円（2020年3月末比 ▲69.1億円）

単位:百万円	2020/03末	2020/12末	増減
流動資産	11,428	9,519	-1,908
現金及び預金	6,455	6,024	-430
固定資産	46,769	41,765	-5,004
有形固定資産	37,124	33,472	-3,652
無形固定資産	462	287	-175
投資その他資産	9,182	8,005	-1,177
資産計	58,197	51,284	-6,913

主な増減要因

- 固定資産 ▲5,004百万円
- ✓ 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

連結の貸借対照表についてご説明をいたします。まず資産の部です。

上期までに発生した、海外リゾート事業の子会社の株式譲渡、繰延税金資産の取崩しの影響と、リニューアル投資等の抑制により、固定資産が3月末と比較して50億400万円減少しております。

I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

資金繰りに対応するため、有利子負債が増加

単位:百万円		2020/03末	2020/12末	増減
負債合計		34,400	41,044	6,644
	流動負債計	16,175	21,944	5,769
	短期借入金	2,330	11,143	8,813
	(一年内)長期借入金	5,554	4,755	-799
	固定負債計	18,225	19,100	875
	長期借入金	12,741	13,925	1,184
純資産計		23,797	10,239	-13,557
負債・純資産計		58,197	51,284	-6,913
有利子負債		20,625	29,823	(※1) +9,198
自己資本比率		40.6%	20.0%	-20.6%

主な増減要因

■ 有利子負債 +9,198百万円

(※1) 2021年3月期 第1四半期に締結した
当座貸越契約(165億円)のうち、
82.5億円の借入実行(2020年12月末時点)

次に、負債・純資産の部です。

運転資金確保のため、有利子負債は3月末と比較して、91億9,800万円増加をしております。

昨年、第1四半期に新型コロナ対応の融資枠として締結した当座貸越枠165億円のうち、12月末時点では50%に当たる82億5,000万円が実行済となります。

また純資産は、赤字の影響から利益剰余金がマイナスとなり、上半期末同様、自己資本比率は約20%まで低下をしております。

緊急事態宣言の影響を受け、業績予想を修正

(2021年1月28日 適時開示済)

	通期			
単位:百万円	前年実績 (A)	2021/03予想		前期比 (C-A)
		11月発表 (B)	今回発表 (C)	
売上高	63,678	22,000 ~25,000	18,500 ~20,000	-45,178 ~-43,678
営業利益	3,579	△12,000 ~△10,000	△13,000 ~△12,000	-16,579 ~-15,579
経常利益	3,381	△12,500 ~△10,500	△13,500 ~△12,500	-16,881 ~-15,881
当期利益	1,003	△16,500 ~△14,500	△18,500 ~△17,000	-19,503 ~-18,003

業績予想の前提

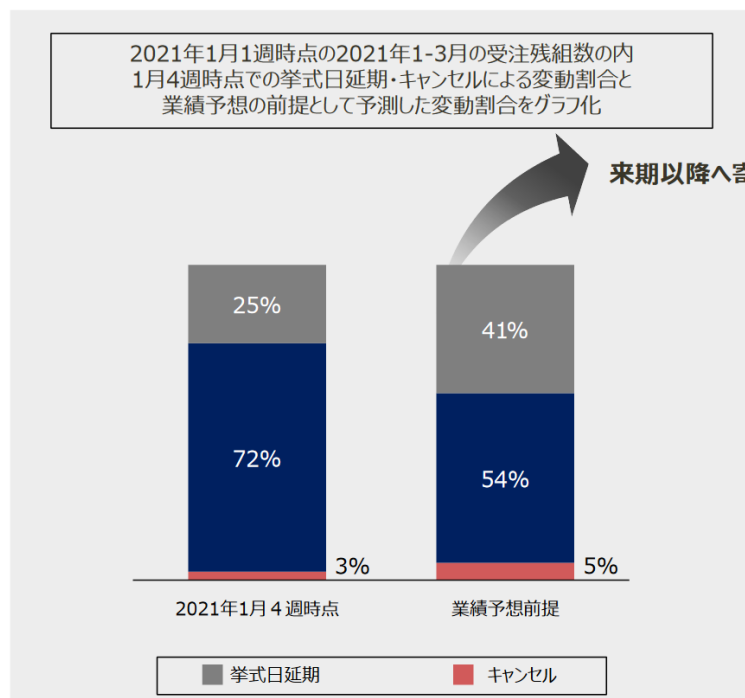
2021年1月4週時点での顧客の挙式実施率、キャンセル率、挙式日延期割合から、今後の施行予定組数を予測し、業績予想を設計
新型コロナウイルス感染症影響に伴い、販管費や単価の変動に不透明な部分があるため、レンジ開示

13

2021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。

1月28日に開示しましたとおり、再発出された緊急事態宣言の影響で、11月発表の業績予想比
で、売上高で40億円程度、利益で20億円程度の方修正をいたしました。

2021年1-3月の受注残組数の内 延期41%・キャンセル5%予測にて業績予想を算出



緊急事態宣言の業績影響は
全国的に2021年3月末まで継続する予測
にて、業績予想を算出

1月4週時点では 延期25%
業績予想の前提は 延期41%
約1,000組が来期以降へ延期の予測

キャンセルは低水準見込み

14

次に、業績予想の前提についてご説明いたします。

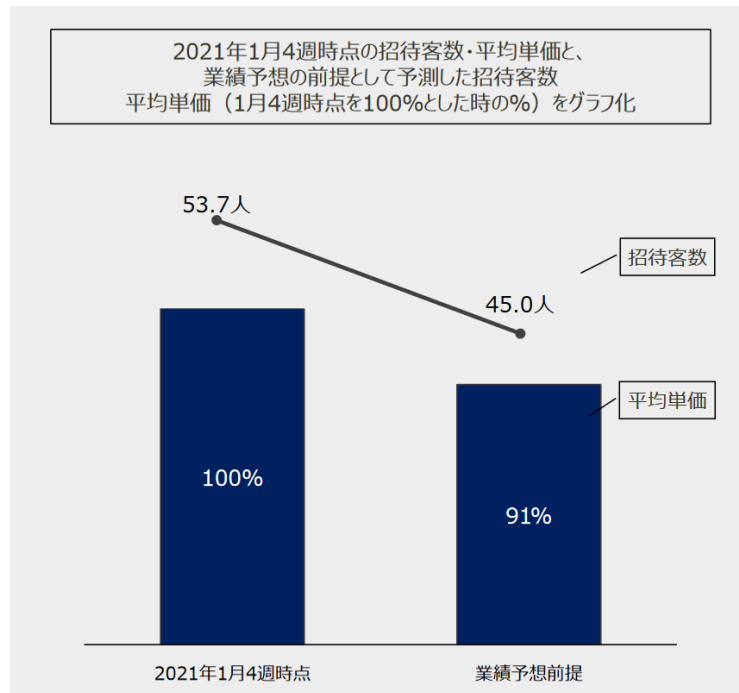
業績予想の前提は、1月28日に説明動画を開示しておりますので、そちらもご参照ください。

今回の業績予想は、緊急事態宣言による業績影響が、2021年3月末まで継続することを前提とし、算出いたしました。婚礼組数は、緊急事態宣言が発出した1月7日から1月4週までのお客様の動向を基に予測しております。

1月4週目時点の状況は、左のグラフのとおり、25%のお客様が日程延期を選択され、3%のお客様がキャンセルを選択されています。

この動きから、最終的に日程延期は41%まで増加、キャンセルは5%まで増加し、約1,000組のお客様が来期以降へ日程延期されると予測し、業績予想を算出しています。

業績予想は、招待客数の減少による 平均単価の低下も見込んで算出



緊急事態宣言対象地域からの招待客が
欠席になる可能性等を鑑み
現時点から平均8.7名マイナスを見込む

招待客数の減少に連動して
単価が現時点から9%マイナスを見込み
業績予想を算出

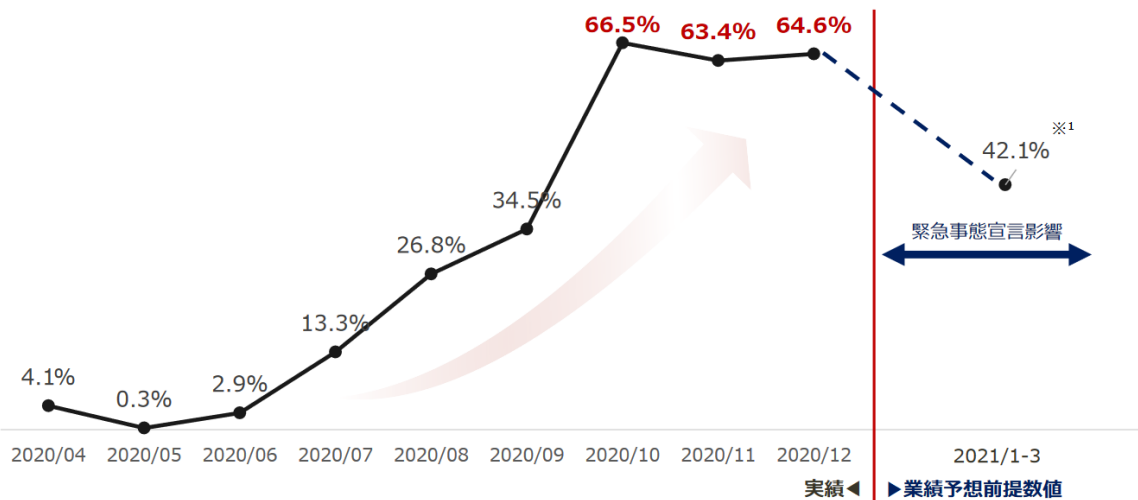
単価は、1月4週目までの招待客数や平均単価の動向を基に予測をしています。

2021年4Qに関して、1月4週目時点での見込みから、招待客数は8.7名減少。それに伴い、平均単価は9%程度減少すると予測し、業績予想を算出しています。

取扱組数 第3四半期回復傾向

【前年同時期比】取扱組数、および1月以降挙式施行予定数

※2020/04-2020/12 取扱組数実績 ÷ 各月前年取扱組数実績
 ※2021/01-2021/03 業績予想の前提となる施行見込組数 ÷ 各月前年取扱組数実績※¹



※¹ 前年の2020/1-2020/3は新型コロナウイルス感染症影響による挙式日延期の影響を受け、取扱組数が約600組減少しました。正しい状況を開示するため、減少後の数値ではなく、新型コロナウイルス感染症影響を受ける前の受注残組数と比較しております。

16

それでは、婚礼組数の推移についてご説明いたします。

第3四半期である10月から12月の期間は、前年同時期比65%程度まで回復をいたしました。

第4四半期は、緊急事態宣言の発出の影響により、前年同時期比42.1%程度になると予測しています。

昨年春の緊急事態宣言と比較すると、お客様が落ち着いて判断されるようになり、発出の影響も緩やかになっています。

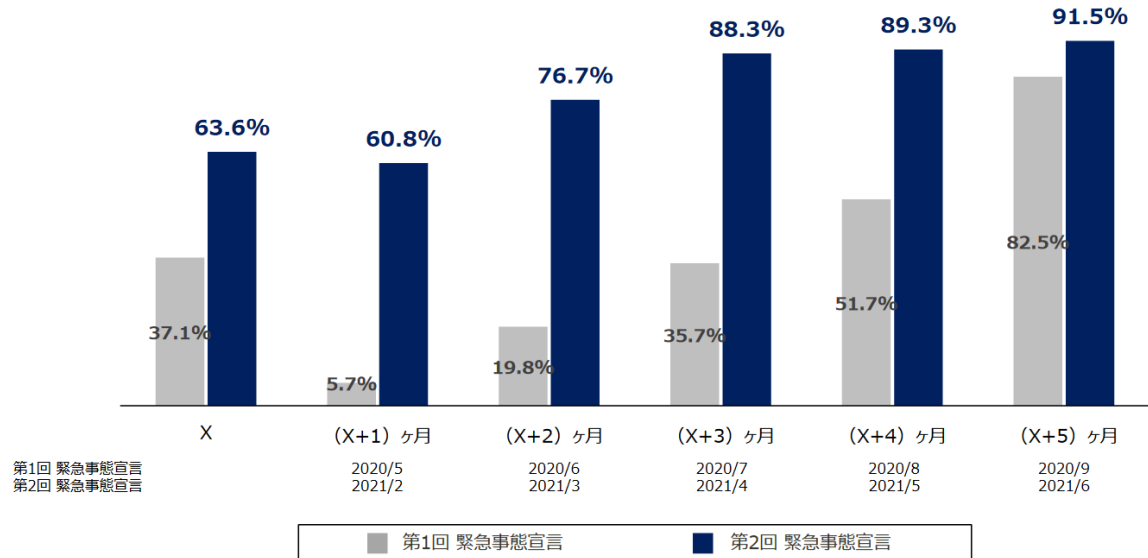
なお1点、グラフ値について補足させていただきます。

2020年3月は感染拡大により、予約済みの挙式、披露宴が約600組減少いたしました。正しい状況をご理解いただくため、減少影響を受ける前の受注残組数と比較した数値を表示しております。

第1回 緊急事態宣言発出時と異なり 顧客は挙式日延期をせずに留まっている

【比較】緊急事態宣言発出時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

※宣言当月（Xと置く）から1-5か月後の各月受注残組数の内、宣言発出後4週間で挙式日延期やキャンセルをせずに留まっている組数÷発出時点の各月受注残組数



17

現在、2回目の緊急事態宣言の発出から約1カ月経ちました。

この1カ月間のお客様の動きを、1回目の緊急事態宣言時と比較しています。

発出された月を起点として、先の受注残がどの程度残っているかを表しています。

例えば、今回発出の3カ月後、4月の受注残は、88.3%のお客様が延期、キャンセルを選択することなく残っていただいています。

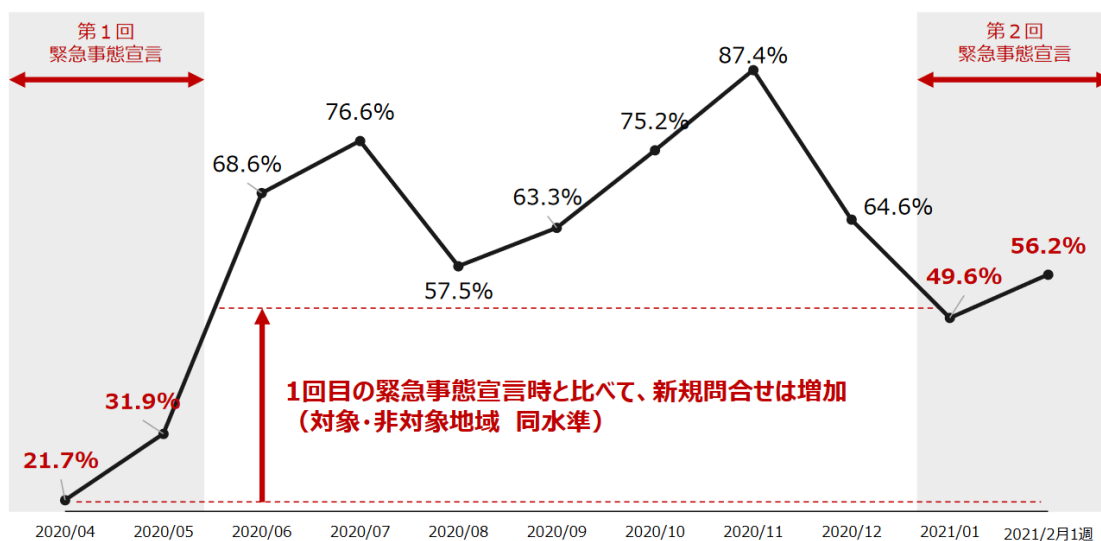
一方で、昨年、1回目の緊急事態宣言3カ月後は、35.7%の残存率でした。

グラフをご覧くださいと、第1回目の緊急事態宣言発出時と比べて、今回の緊急事態宣言では、延期やキャンセルの変動が非常に少なくなっていることが、おわかりいただけたと思います。

多くのお客様が、予約継続いただいていることを、大変ありがたく思っています。

緊急事態宣言中も全国的に一定の問合せを確保

【前年同月比】国内ウェディング事業 新規問合せ数



18

次に、新規問合せ状況についてご説明いたします。

1 回目の緊急事態宣言と比較すると、6 割程度の減少影響にとどまっています。

この傾向は、対象地域、非対象地域に大きな差はございません。

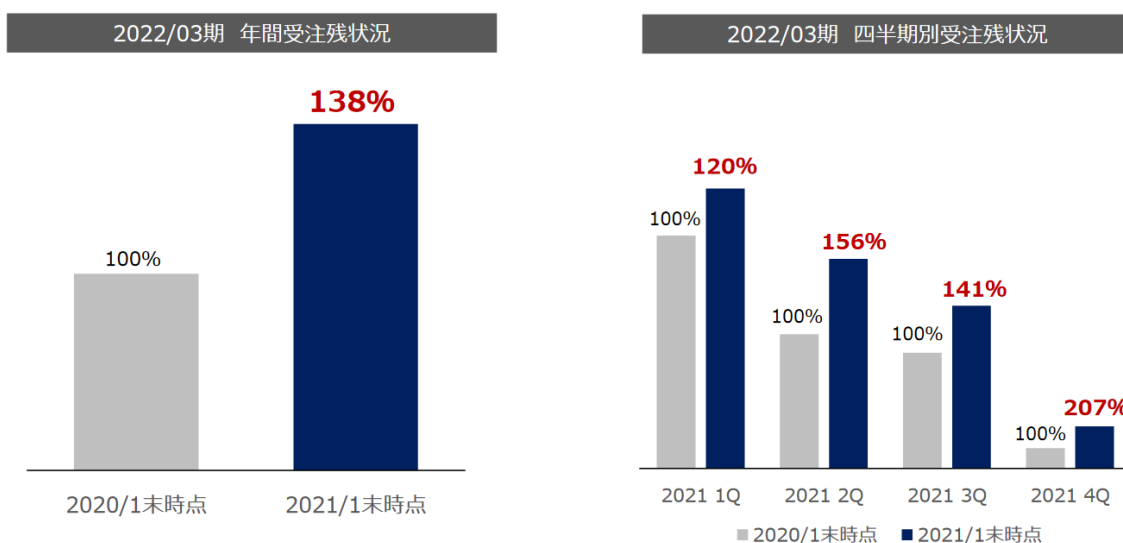
また直近、2 月の 1 週目は前期比 56.2%まで回復しております。

来期受注残 前年同時期比138%

今回の緊急事態宣言による挙式日延期も来期へ寄与

【前年同時期比】2022/03期 受注残組数

※前年同時期（2020年1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
 ※既存店（閉店店舗抜）比較（2021年1月末時点 直営店63店舗93会場）



このような足元の状況を踏まえ、現在の来期受注残組数についてご説明いたします。

2022年3月期通期の受注残組数は、前年同時期比138%となっています。

四半期ごとの前年同時期比もそれぞれご覧のとおりとなっております。

足元の新規の問合せは低い水準になっていますが、今期から来期に日程延期をされるお客様が今後増加することを考えると、来期受注は堅調に維持できていると考えています。

新型コロナ危機により激変した経営環境を踏まえ 新たな成長の基礎固めとなる取り組みを実施

グループ子会社 株式譲渡		● 海外・リゾートウエディング事業を運営するグループ子会社を株式譲渡 経営資源の集中、投資効率の向上により、国内ウエディング及びホテル事業の競争力を強化
オンライン 推進	コスト削減	● オンライン、オフラインを組み合わせた人事採用、研修の仕組みを構築し、諸経費を削減 ● テレワーク、リモート会議の推進により、オフィス賃料、交通費を削減
	業務効率	● 事務作業のシステム化と共に、一部の婚礼打合せをオンライン化 ウエディングプランナーの業務時間を短縮
内製化の推進		● 取扱組数の増加に伴い、収益性向上を図るべく、内製化事業を強化
Withコロナ 新婚礼スタイル構築		● 感染拡大防止ガイドラインに準拠し、新たな婚礼オペレーションを確立 ● Withコロナ期間の顧客需要を鑑み、新たな婚礼商品を考案

次に、コロナ禍を契機として始めた取り組みについて、ご説明をいたします。

サマリーとして、4点記載しています。

1点目のグループ子会社の株式譲渡につきましては、上期決算時に発表していますので割愛をいたします。

2点目、コスト削減、業務効率の観点からオンラインの推進を図っております。

3点目、来期以降、コロナ収束後の取扱組数増加に伴い、収益性向上の観点から内製化事業を強化いたします。

4点目、このコロナ禍で結婚準備期間を楽しんでいただける、また少人数の結婚式においても、ご利用いただきやすい商品開発を随時しております。

本社部門のテレワーク、オンライン化を推進
新たな仕組みの構築により、継続的なコスト削減が可能に

オンライン推進により削減となった費目の削減率

※T&G単体の2020年3月期3Q累計期間の各費目の額を100%とした場合のパーセンテージを表示



人事採用費

78.5%減



研修費

91.5%減



旅費交通費

※本社部門のみ

76.6%減



通勤交通費

※本社部門のみ

40.3%減

オンライン化により、将来的にもコスト削減が可能に

2点目のオンラインの推進と、4点目の商品開発について、ご紹介をいたします。

このコロナ禍の状況で、人が動くことが制限され、対面で行ってきた多くの業務をオンライン化することで、本社部門では大幅にコスト削減することができました。

人事採用費はインターンシップ開催、会社説明会の実施、その後5回程度の面接、面談を実施していましたが、今期は最終面接を除き、オンラインで実施することにより、78.5%の削減。

研修費はオンライン研修をこれまで以上に強化することで91.5%の削減。

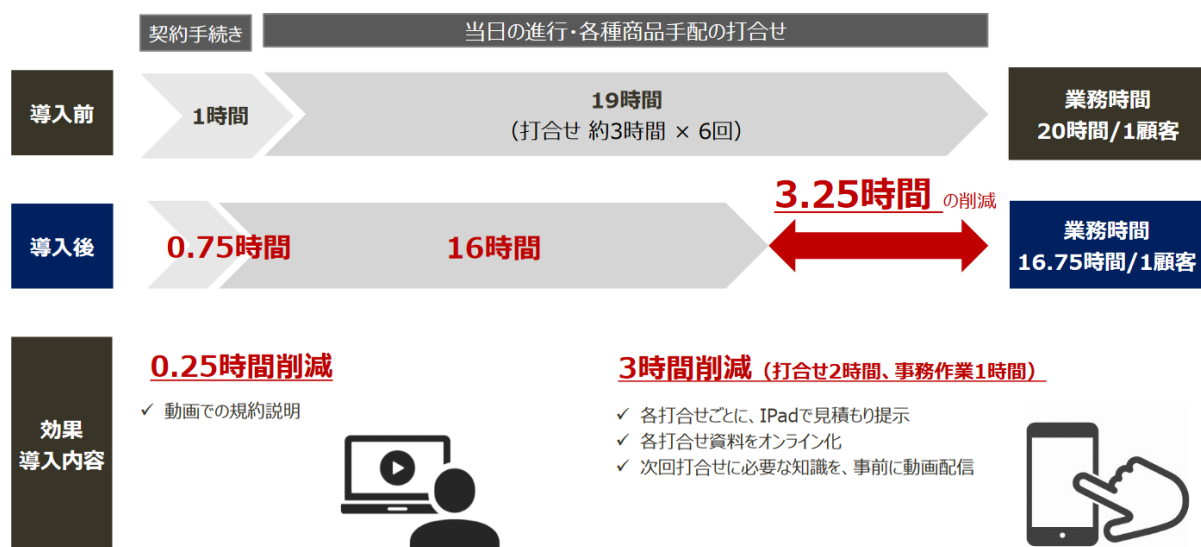
旅費交通費は、札幌から鹿児島まで、全国に点在する店舗のマネジメントに関して、オンラインで行う体制を整備し、76.6%の削減。

通勤交通費はリモートワークを推奨することで、40.3%の削減、となりました。

これらの多くの項目は、来期以降も継続的に削減できると考えています。

オンライン、オフラインを組み合わせた「婚礼打合せ」導入により ウェディングプランナー業務を効率化

業務時間 オンライン導入前後比較



弊社では、ウェディングプランナーが1組の結婚式を創り上げるために、お客様と約20時間のお打合せをしております。

現在、結婚式の準備を、動画やオンラインを利用し、よりわかりやすくお伝えすることで、ウェディングプランナーの業務を効率化させる推進をしています。

効率化される時間数は、1組のお客様当たり3時間15分を目標としています。

年間での影響は大きく、3万5,000時間以上の削減効果になります。

お客様、社員の健康と安全を第一に より一層強固な感染防止対策にすべく、改善を重ねる

第2回 緊急事態宣言の対応（2021年1月末時点）



- ✓ 要請内容に準拠したオペレーション、感染拡大防止の徹底により、全店営業を継続



- ✓ オンライン打合せの推奨
- ✓ テレワークやローテーション勤務の徹底



- ✓ 披露宴時の酒類の提供は、可能な限り19時迄とし、20時までの閉宴を推奨



- ✓ 受付、挙式会場の祭壇、披露宴会場の全席に飛沫感染防止用のアクリル板設置を義務化
- ✓ 対象地域は、収容人数50%以下を推奨

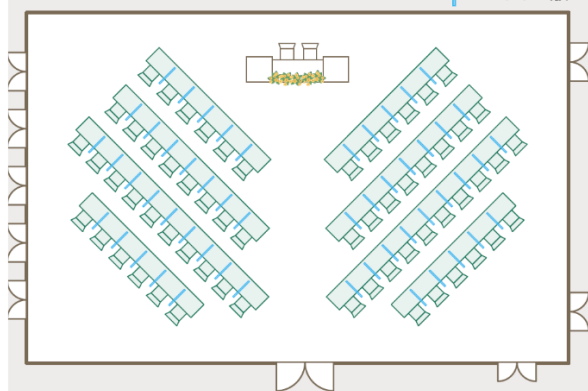
飛沫感染防止 新テーブルレイアウト

- ✓ 身体的距離を保てる新たな披露宴用テーブルレイアウトを7パターン考案

感染拡大防止テーブルレイアウトの留意点

- 3密防止のため、スクール形式で招待客の席を配置
- 全席にアクリル板を設置

… アクリル版



感染拡大防止対策においては、より安全に結婚式を提供できるよう、改善を重ねてまいりました。

記載のレイアウトのように、招待客同士が向き合わないテーブルレイアウト考案などを含め、もうこれでいいんだと、改善活動を止めずに努力し続けることが重要だと考えています。

長期化するWithコロナ期間の顧客心理、需要を鑑み 新たな婚礼商品・サービスを考案

挙式・披露宴を延期されたお客様へ

オンラインセミナー

- ✓ 婚礼準備の基礎知識、トレンドを開発するYouTubeチャンネル
- ✓ 現役ウエディングプランナーが解説



私服で式場撮影

- ✓ 気張らずに私服で思い出の撮影
- ✓ 延期期間も、明るい気持ちで準備を進められるように
- ✓ 撮影写真は挙式当日の演出に利用



全お客様へ（非接触対応）

WEB招待状

- ✓ クレジットカードで、ご祝儀の事前決済が可能
- ✓ オンラインで出欠確認
Excelファイルで抽出可能
- ✓ 感染防止対策を同時にご案内



挙式招待と共に、
感染防止対策を
同時案内

新挙式スタイル

- ✓ 親御様に対して結婚の誓いを立てるT&Gオリジナル挙式
- ✓ 家族の絆、時間に焦点をあて、挙式商品、進行を考案



28

また、コロナ禍で結婚式準備の不安が大きくなっていく中で、楽しく準備を進めていただくこと。加えてコロナ禍だからこそ非接触型の商品の開発。

少人数の結婚式でもご利用いただきやすい商品を開発することで、結婚式をより良いものにするのと同時に、単価向上を目指しています。

旧来からの当座貸越契約に加えて 財務基盤を強化

借入金

上期中に、新型コロナ対策として長期借入金25億円調達

上期中に、新型コロナ対策として当座貸越契約枠165億円確保
(残高82.5億円)

資本

第三者割当による優先株式の発行 30億円調達

31

最後に、決算発表と同時に開示した「第三者割当による優先株の発行」についてご説明いたします。

これまで、長期借入金の調達、当座貸越枠の締結など、金融機関のご支援で、コロナ禍における財務基盤の強化を図ってまいりました。

一方で、資本増強についても、かねてから経営陣で議論を続けており、2021年3月30日開催の臨時株主総会の決議を前提とした「第三者割当による30億円の優先株発行」を、取締役会において決議いたしました。

第三者割当による優先株式発行 既存の少数株主様に最大限配慮

	第一種優先株式	第二種優先株式
資金調達額	20億円	10億円
割当先	農林中央金庫	Tsunagu Investments Pte.Ltd. (シンガポールをベースにした投資持株会社 Pavilion Capital Holdings Pte.Ltd.保有の子会社)
選定理由等	食材・花材等の仕入れ効率化による 利益率向上	投資先との積極的な協業による 企業価値向上実績
詳細	・普通株式への取得請求権なし ・議決権付与なし ・配当 年率8.8%※¹⁾	・普通株式への取得請求は、2年後から 行使可能期間を2023年4月1日から2026年 3月31日までの3年間に限定 (1,596,934株 希薄化率12.2%) ・転換価額 626.2円※²⁾ ・議決権付与なし ・配当 年率3.0%※¹⁾

※¹⁾ 剰余金の配当に関する優先列互関係は、第1順位 第一種優先株式→第2順位 第二種優先株式→第3順位 普通株式

※²⁾ 直近の連続する30取引日のVWAP（出来高加重平均）×105%

32

その概要についてご説明いたします。

今回の優先株発行は、資金調達の確実性ととも、既存の株主様への配慮として、急激な希薄化、株主構成への変化を回避することを重視して選択をいたしました。

今回、農林中央金庫様と Tsunagu Investments 様から出資のご意向をいただきました。

Tsunagu Investments 様は、シンガポールをベースとした投資持株会社、Pavilion Capital Holdings 様が保有する子会社となります。

第一種優先株式として、農林中央金庫様から 20 億円。こちらは普通株式への取得請求権はなく、議決権の付与もございません。年間の配当は年率 8.8%となります。

第二種優先株式として、Tsunagu Investments 様から 10 億円。こちらは普通株式への取得請求権があり、転換時には 12%程度の希薄化が発生いたします。

しかし、行使は 2 年後から。2023 年 4 月 1 日から 2026 年 3 月 31 日までの 3 年間に限定することで、早期の希薄化を回避できる設定といたしました。転換価格は、直近 30 日間の出来高加重平均

に 5% のプレミアムを乗せた 626 円 20 銭、年間の配当は、年率 3% となります。なお、第二種優先株式も議決権はありません。

IV 2-2. 資金使途 リニューアル投資

T&G TAKE and GIVE NEEDS

リニューアル戦略によりシェアを向上させる

リニューアル戦略

2017/03期から継続的に施設リニューアルを実施
リニューアルを実施した店舗は、約20%取扱組数が増加
経年の当社の成長を牽引してきた

[リニューアル後]



[リニューアル後]



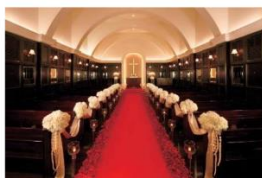
[リニューアル後]



[リニューアル後]



[リニューアル前]



[リニューアル前]



[リニューアル前]



[リニューアル前]

システム投資を推進し 業務効率化、コスト削減を図る

顧客打合せのシステム化
労働時間の短縮、人的生産性向上



在宅勤務推進 子育て中のOB活用
OB社員の在宅勤務活用により、繁忙期の人件費効率向上



本社管理業務のシステム化
各種システム導入を通じて、本社管理機能をスリム化



受発注業務のシステム化
原材料仕入のシステム化を推進 労働時間短縮・生産性向上



34

今回の優先株発行により調達する 30 億円の資金は、この数年、弊社の業績を牽引してきた既存店舗のリニューアルと生産性を高めるためのシステム投資に使用し、新型コロナ収束後の業績向上の準備を進めてまいります。

質疑応答

岩瀬：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います。代表的なものをこちらで共有いたします。

一つ目。今回のファイナンスの意図についてご質問を承りました。

先ほど言及しましたとおり、借入金による金融機関のご支援に加え、業績回復が少しずつ見えてきていることから一定の資金的余裕がございます。一方で、財務投資の強化および戦略的投資を見据えて、資本政策も同時に議論をまいりました。その過程で、農林中央金庫様、Tsunagu Investments 様から出資のご意向をいただき、既存の株主様にも配慮した商品設計を進め、今回の優先株式発行を決断いたしました。

二つ目の質問です。婚礼単価の動向についてご質問をいただきました。

第2四半期の婚礼単価は339万3,000円、第3四半期の婚礼単価は359万7,000円と、少しずつ単価は回復しております。ただ、新型コロナ前の2020年3月期390万円強の水準に戻すまでには時間を要すると考えています。単価の回復を待つだけでなく、各種新商品の販売やコスト構造の抜本的改革による販売管理費削減を通じて、従来の利益水準に戻せるよう、各種施策を講じています。

三つ目の質問です。足元のお客様の動向についてご質問を承りました。

新規問合せにおいては、1月の緊急事態宣言前では90%近くまで回復をしており、「結婚式をしたい」というお客様の需要は依然として健在であると考えます。また先に説明したとおり、緊急事態宣言後の日程延期やキャンセルも、以前より減少しており、お客様の反応が落ち着いていると実感しています。感染症対策を講じた新たな結婚式オペレーションの改善を続け、親御様を含め招待客の皆様に事前にお伝え、安心いただくことで、3Q以降は、結婚式を実施されるお客様も増加をしております。

以上で、2021年3月期第3四半期の決算説明を終わります。

ご視聴いただきありがとうございました。
