

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2013年3月期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2013年3月期の業績及び経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 経営企画部

Tel 03-6833-1172

E-Mail ir@tgn.co.jp

HP <http://www.tgn.co.jp/company/ir>

I. 2013年3月期 連結決算概要	P4-17
1. 総括	P5
2. 通期業績計画及び実績	P6
3-1. 連結 損益計算書	P7-13
3-2. 連結 貸借対照表	P14-15
3-3. 連結 キャッシュ・フロー計算書	P16
4. 剰余金の配当について	P17
II. 153P進捗状況及び2014年3月期 連結業績計画	P18-P23
1. 153P（2015年3月期）最終年度目標数値	P19
2. 2014年3月期の位置づけ	P20
3. 2014年3月期 重点施策	P21-24
4. 2014年3月期 業績計画	P25-26
III. 2014年3月期配当予想	P27-P30
1. 2014年3月期配当予想について	P28
2. 株式分割・単元株制度の採用	P29
3. 自己株式の買取	P30

Results of FY Ending March 2013

2013年3月期 連結決算概要

I 1. 2013年3月期 総括

売上高は過去最高、当期純利益は**140%**増
上方修正を更に上回り増収増益

■ T&G直営店の取扱組数は過去最高、単価も好調

取扱組数は前年同期比**4.5%**増、単価は5期ぶりの**400**万円超

■ 海外・リゾートWの売上比率は約**10%**へ拡大

売上高は、前年同期比**16%**増、**50**億円を超える

■ ホテル提携が拡大、プロデュース型は増収

売上高は前年同期比**21%**増収

■ 有利子負債の削減が進む

前期末比 約**34**億円削減 ((株)ブライズワード関連分除く)

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓まず始めに、2013年3月期を総括いたします。

✓当期は、3ヵ年中期経営計画「153P」（2012年2月3日発表）の初年度として成長戦略に舵をきり、各施策に取り組んでまいりました。その結果、業績は順調に推移し、売上高は過去最高、当期純利益は前年同期と比較して140%の増益となり、2013年2月13日に上方修正しました2013年3月期の通期業績計画を上回り着地いたしました。

✓ポイントとして、次の4点が挙げられます。

✓一つ目に、直営店は取扱組数が前年同期比4.5%増、また当期の平均単価は、2008年3月期以来5期ぶりの400万円超えとなりました。

✓二つ目に、海外・リゾートウェディング事業の売上高は前年同期と比較して16%増となり、50億円を超え、連結売上高に占める比率は約10%へ拡大いたしました。リゾートウェディングではハワイ・グアムの取扱組数が増加、またアジア婚礼プロデュースもパーティの施行数が順調に拡大しております。

✓三つ目に、ホテル婚礼受託事業は、提携先が拡大し、プロデュース型の売上高は前年同期と比較して21%の増収となりました。

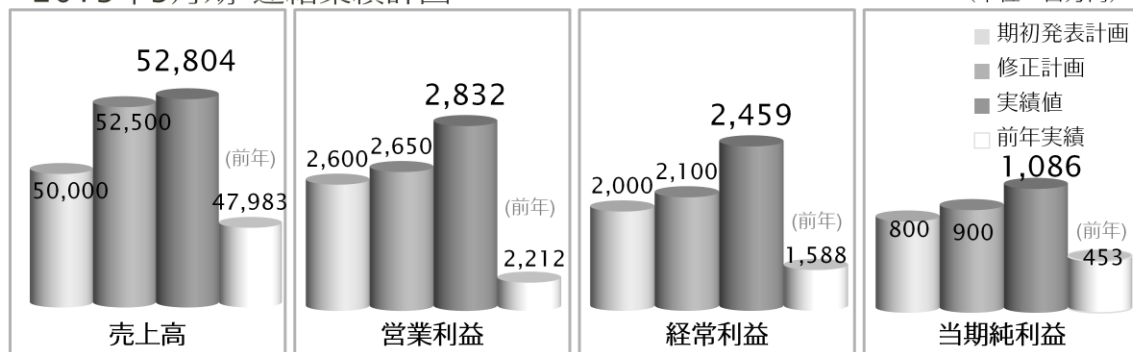
✓四つ目に、有利子負債は、昨年末に連結子会社化した(株)ブライズワード及び同社取得に伴う有利子負債を除くと、前期末と比較して約34億円減少し141億円となりました。

I 2. 通期業績計画及び実績

T&G直営店が好調に推移し 修正計画を更に上回り着地

2013年3月期 連結業績計画

(単位：百万円)



単位:百万円	(5/11発表) 期初 発表計画	(2/13発表) 修正計画 <A>	実績値 	増減額 <B-A>	(参考) 前年実績	前年増減率 (%)
売上高	50,000	52,500	52,804	+304	47,983	+10.0%
営業利益	2,600	2,650	2,832	+182	2,212	+28.0%
経常利益	2,000	2,100	2,459	+359	1,588	+54.9%
当期純利益	800	900	1,086	+186	453	+139.9%

✓通期業績計画及び実績について、ご説明いたします。

✓T&G直営店が好調に推移し、2013年2月13日に発表いたしました通期業績計画を上回り着地いたしました。

✓詳細は下記のとおりです。
(括弧内は、2/13発表 修正計画比)

売上高 52,804 百万円 (+304 百万円)
 営業利益 2,832 百万円 (+182 百万円)
 経常利益 2,459 百万円 (+359 百万円)
 当期純利益 1,086 百万円 (+186 百万円)

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

I 3-1-1. 連結 損益計算書 概要

売上高 過去最高、売上、利益ともに計画を上回る
売上高は前年同期比10%増、営業利益は同28%増

単位: 百万円	2013/3 計画	2013/3 実績	計画比	(参考) 2012/3 実績	(参考) 前年比
売上高	52,500	52,804	+304	47,983	+4,821
売上 総利益	28,300 53.9%	28,499 54.0%	+199 +0.1pt	25,801 53.8%	+2,697 +0.2pt
販管費	25,650 48.9%	25,666 48.6%	-16 -0.3pt	23,588 49.2%	+2,077 -0.6pt
営業 利益	2,650 5.0%	2,832 5.4%	182 +0.4pt	2,212 4.6%	+620 +0.8pt
経常 利益	2,100 4.0%	2,459 4.7%	+359 +0.7pt	1,588 3.3%	+871 +1.4pt
当期 純利益	900 1.7%	1,086 2.1%	+186 +0.4pt	453 0.9%	+633 +1.2pt

※ %は売上高比、「2013/3計画」は、2/13発表の修正計画。



✓連結損益計算書の概要をご説明いたします。

✓当期は、売上、利益ともに計画を上回り、前年同期に対し増収増益となりました。

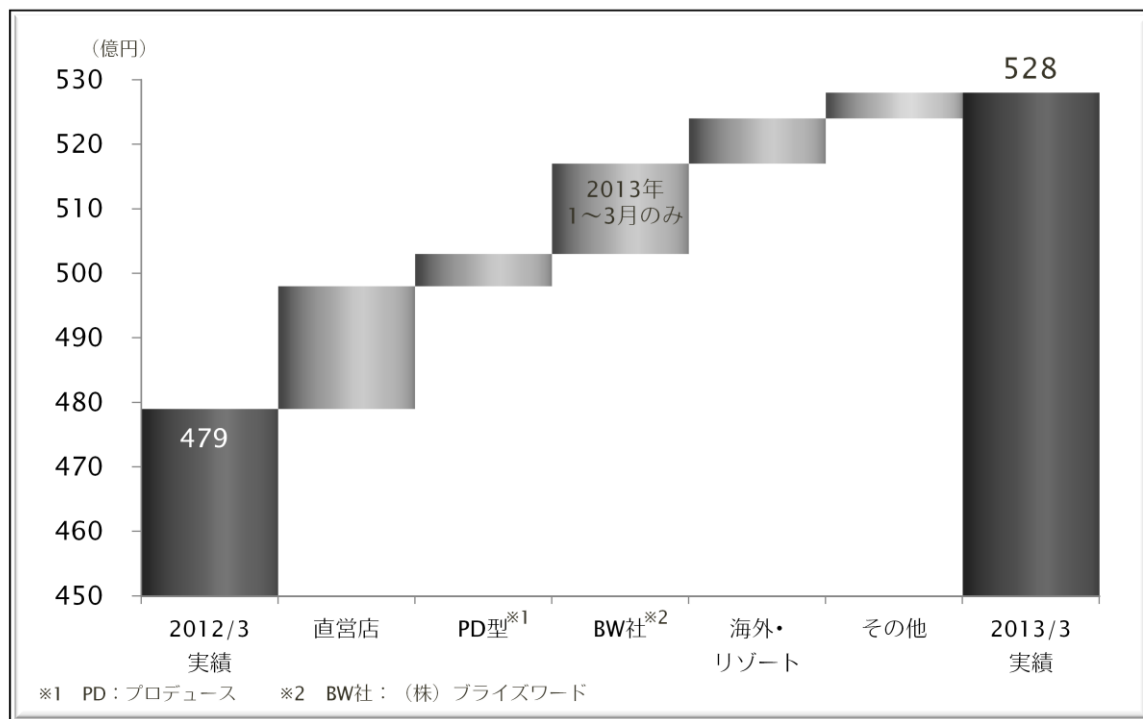
✓売上高は過去最高の52,804百万円となり、前年同期と比較して4,821百万円増、10.0%増となりました。

✓販管費は、引き続き成長投資を行う一方で、コストの効率化を推進し、25,666百万円（前年同期比+2,077百万円）となり、販管費率は前年同期と比較して0.6pt低下しました。

✓その結果、営業利益は2,832百万円（前年同期比+620百万円、28.0%増）、経常利益は2,459百万円（前年同期比+871百万円、54.9%増）、当期純利益は1,086百万円（前年同期比+633百万円、139.9%増）となりました。

I 3-1-2. 売上高 主な増加要因

直営店及び成長領域の売上増加に加え (株)ブライズワードの連結子会社化が寄与



✓当期における連結売上高の主な増加要因についてご説明いたします。

✓グラフは、2012年3月期から、2013年3月期の売上高の増加要因と規模を示しています。

✓大きな要因としては、次の3つが挙げられます。

✓一つ目は、直営店の件数及び単価アップによるものです。

✓二つ目は、成長領域と位置付けている海外・リゾートウェディング事業及びホテル提携を中心としたプロデュース事業の伸長によるものです。

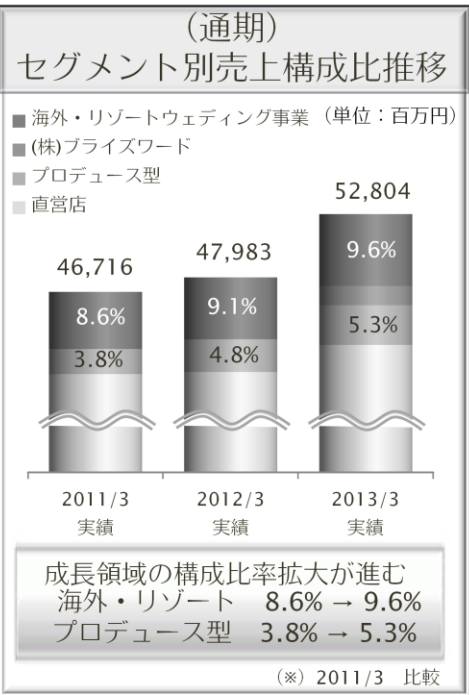
✓三つ目は、昨年末の(株)ブライズワードの連結子会社化に伴うものです。

✓なお、当期の(株)ブライズワードの業績寄与は2013年1月～3月に限定されますが、2014年3月期は通年寄与となり、更なる押し上げ効果が期待されます。

I 3-1-3. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

海外売上高比率は約10%へ
中期経営計画目標 同10%超に向け順調に進捗

単位：百万円	2011/3 実績	2012/3 実績	2013/3 実績
国内ウェディング事業	41,253 (88.3%)	42,036 (87.6%)	46,138 (87.4%)
直営店	38,915 (83.3%)	39,057 (81.4%)	40,965 (77.6%)
プロデュース型	1,764 (3.8%)	2,304 (4.8%)	2,792 (5.3%)
(株)ブライズワード	—	—	1,361 (2.6%)
その他	573 (1.2%)	674 (1.4%)	1,019 (1.9%)
海外・リゾートウェディング事業	4,014 (8.6%)	4,355 (9.1%)	5,046 (9.6%)
その他	1,448 (3.1%)	1,591 (3.3%)	1,619 (3.1%)
連結売上高	46,716	47,983	52,804



※ %は連結売上高比

✓事業セグメント別の売上高及び売上構成比の推移についてご説明いたします。

✓中期経営計画「153P」では3つの成長戦略を掲げ推進しております。

✓一つ目は「直営店舗の強化」ですが、同事業は連結売上高の約80%を占める主力事業であり、順調に増収を確保しております。

✓二つ目は「海外戦略の加速」ですが、アジアの婚礼プロデュース及びリゾートウェディングは取扱組数が増加し、連結売上高に対する海外比率が約10%まで拡大し、中期経営計画最終年度の計画である海外売上高比率10%超に向け、順調に進捗しております。

✓三つ目は「ホテル婚礼受託事業の拡大」ですが、ホテル提携数の拡大により、プロデュース型の連結売上高比率は5.3%となりました。

✓引き続き、直営店舗の強化を進めるとともに、成長領域である「海外」及び「ホテル婚礼受託」の事業拡大を図ります。

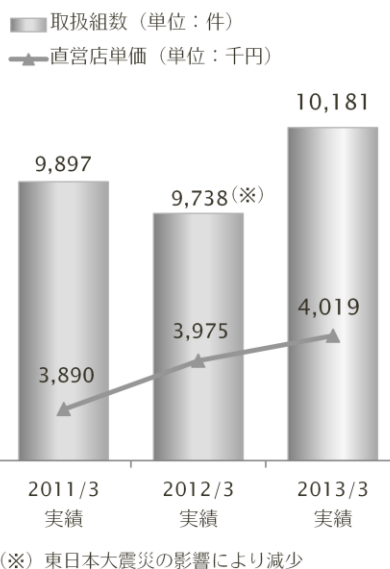
I 3-1-4. 国内ウェディング事業 内訳

直営店の取扱組数は契約率の向上により過去最高
平均単価は5期ぶりに400万円を超える

単位: 百万円	2013/3 計画	2013/3 実績	計画比	(参考) 2012/3 実績	(参考) 前年比
直営店					
売上高	40,750	40,965	+215	39,057	+1,908
取扱組数	10,165	10,181	+16	9,738	+443
平均単価 (千円)	3,993	4,019	+26	3,975	+44
平均人数	74	74	±0	72	+3
プロデュース型					
売上高	2,760	2,792	+32	2,304	+487
取扱組数	970	978	+8	805	+173
平均単価 (千円)	2,850	2,870	+20	2,844	+26

※ プロデュース型にはホテル婚礼運営受託、レストラン提携、ビル内施設プロデュースを含む。
平均単価は挙式のみ利用や少人数施設を除く。

(通期)
直営店 単価・取扱組数推移



✓続きまして、国内ウェディング事業についてご説明いたします。

✓直営店において、当社は真のオリジナルウェディングを“One Heart Wedding”と掲げ追求することで差別化戦略を推進しております。当期は、契約率の向上等により取扱組数が前年同期と比較して4.5%増の10,181件と過去最高となりました。また、挙式披露宴単価は受注進捗が順調であったことや平均人数の増加等により前年同期と比較して44千円増の4,019千円となり、5期ぶりの400万円超えとなりました。

✓その結果、売上高は40,965百万円（前年同期比+1,908百万円）となり、4.9%の増収となりました。

✓プロデュース型は、特にホテルの婚礼受託事業の拡大に注力しております。当期は、主にホテルの受注組数の拡大により、取扱組数は前年同期と比較して21.5%増の978件となりました。平均単価はホテルの取扱比率が高まったことにより、前年同期と比較して26千円増の2,870千円となりました。

✓その結果、売上高は2,792百万円（前年同期比+487百万円）となり、21.2%の増収となりました。

✓また、左記の表には含まれておりませんが、2012年末に連結子会社化しました(株)プライズワードの1-3月期は、取扱組数287件、売上高981百万円となりました。T&Gの直営店と合計すると、取扱組数10,468件、売上高41,947百万円となります。

I 3-1-5. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

売上高は前年同期比16%の増収、50億円を超えるアジアにおける事業拡大に向けた先行投資を実施

単位: 百万円	2013/3 計画	2013/3 実績	計画比	(参考) 2012/3 実績	(参考) 前年比
売上高	5,040	5,046	+6	4,355	+691
営業利益	250	258	+8	376	-117

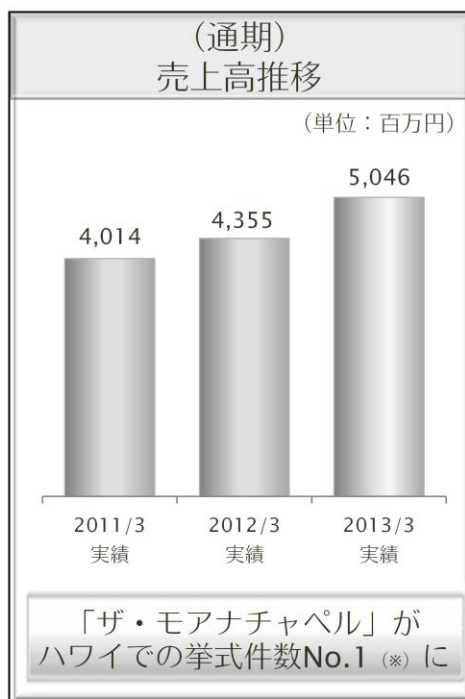


ザ・リッツ・カールトン
上海-浦東

「ザ・モアナチャペル」
ハワイ モアナサーフライダー
ウェスティン リゾート&スパ内



※ 海外・リゾートウェディング事業には、
リゾートウェディング、アジア婚礼プロデュースを含む



(※) リクルート社「ゼクシィ海外ウェディング調査2012」調べ

✓続きまして、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。

✓リゾートウェディングは販売網拡大により取扱組数が増加し、特に主力であるハワイが好調に推移しました。なお、ハワイ「モアナサーフライダー ウェスティンリゾート&スパ」内に2010年3月にオープンした、自社チャペル「ザ・モアナチャペル」は、ハワイにおける挙式件数が最多の実績を誇っております。

(リクルート社「ゼクシィ海外ウェディング調査2012」調べ)

✓アジア婚礼プロデュースは、ターゲットとなるアップー層に高いクオリティが認知され紹介や、ザ・リッツ・カールトン上海-浦東をはじめとする5つ星ホテルとの提携拡大により、売上高の増加に寄与しはじめております。

✓これらにより、当期の海外・リゾートウェディング事業の売上高は前年同期比15.9%増となり、5,046百万円(前年同期比+691百万円)となりました。なお、営業利益については、アジアにおける事業の拡大に向けた先行投資を実施した結果、258百万円(前年同期比-117百万円、31.2%減)となりました。

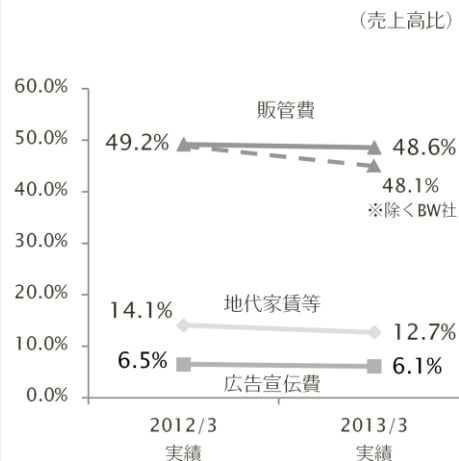
I 3-1-6. 連結 売上総利益・営業利益

売上高の増加に伴い、売上総利益は計画を上回る
販管費率はコストの効率化が進み、前年同期比0.6pt低下

単位: 百万円	2013/3 計画	2013/3 実績	計画比	(参考) 2012/3 実績	(参考) 前年比
売上高	52,500	52,804	+304	47,983	+4,821
売上 原価	24,200 46.1%	24,305 46.0%	+199 -0.1pt	22,181 46.2%	+2,123 -0.2pt
売上 総利益	28,300 53.9%	28,499 54.0%	+199 +0.1pt	25,801 53.8%	+2,697 +0.2pt
販管費	25,650 48.9%	25,666 48.6%	-16 -0.3pt	23,588 49.2%	+2,077 -0.6pt
営業 利益	2,650 5.0%	2,832 5.4%	182 +0.4pt	2,212 4.6%	+620 +0.8pt

※ %は売上高比、「2013/3計画」は、2/13発表の修正計画。

(通期) 販管費率等推移



コストの効率化が進む
・地代家賃等 14.1% → 12.7%
・広告宣伝費 6.5% → 6.1%

※BW社：(株)ブライズワード

✓売上総利益及び営業利益に係る項目についてご説明いたします。

✓売上総利益は、売上高増加により、前年同期と比較して2,697百万円増加し、28,499百万円となりました。なお、利益率の改善については、利益率の高い(株)ブライズワード及びリゾートウェディングの売上増によるものです。

✓当期は、3ヵ年中期経営計画「153P」を達成するための人材やハード・ソフトの強み創りといった事業基盤投資や、新規出店、新規提携及び海外戦略の強化などの成長投資を行っております。一方で、エリア制導入に伴うきめ細かい広告戦略の実施やWEB戦略の強化による広告宣伝費の低減、そして不動産の契約見直しによる地代家賃等の削減など、コストの効率化を進めました。

✓その結果、販管費は25,666百万円（前年同期比+2,077百万円）となり、販管費率は前年同期と比較して0.6pt（49.2%→48.6%）低下しました。なお、(株)ブライズワードを除くと、販管費は24,767百万円となり、前年同期と比較して1.1pt低下しております。

✓これらにより、営業利益は2,832百万円（前年同期比+620百万円）となり、28.0%の増益となりました。

I 3-1-7. 連結 経常利益・当期純利益

有利子負債の削減等により支払利息減少
経常利益は前年同期比55%増、当期純利益10億円超

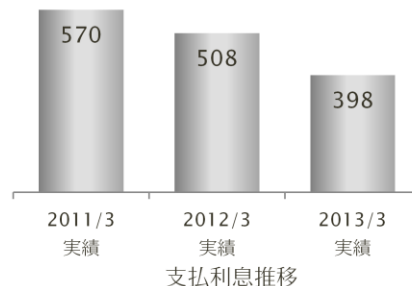
単位: 百万円	2013/3 計画	2013/3 実績	計画比	(参考) 2012/3 実績	(参考) 前年比
営業 利益	2,650	2,832	182	2,212	+620
営業外 損益	△550	△373	+176	△624	+251
経常 利益	2,100	2,459	+359	1,588	+871
特別 損益	△300	△226	+73	△338	+111
当期 純利益	900	1,086	+186	453	+633

※ %は売上高比、「2013/3計画」は、2/13発表の修正計画。

主な増減要因

支払利息 398百万円
※前年同期比 -109百万円

(単位：百万円)



✓経常利益及び当期純利益に係る項目についてご説明いたします。

✓営業外損益の内訳となりますが、有利子負債の削減、金利の低減により支払利息が前年同期と比較して109百万円減少（前年同期比22%減）しました。

✓経常利益は前年同期と比較して54.9%増の2,459百万円（前年同期比+871百万円）となりました。

✓また、当期純利益は前年同期と比較して139.9%増の1,086百万円（前年同期比+633百万円）となりました。

I 3-2-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

**BW社※の連結子会社化等により資産が31億円増加
投資その他資産はリース料との相殺等により20億円減**

単位: 百万円	2012/ 3末	2013/ 3末	増減
流動資産	7,779	7,612	-167
現金及び預金	5,035	4,170	-864
固定資産	35,610	38,898	+3,288
有形固定資産	20,803	24,514	+3,711 (※1)
無形固定資産	557	2,191	+1,634 (※2)
投資その他 資産	14,249	12,192	-2,057 (※3)
資産計	43,390	46,510	+3,120

その他の主な増減要因

- ◆有形固定資産の増加 (※1)
前期末比 +3,711百万円
(主な要因)
・BW社の連結子会社化
- ◆無形固定資産の増加 (※2)
前期末比 +1,634百万円
(主な要因)
・のれんの増加 (BW社他)
・新システム開発によるソフトウェアの増加
- ◆投資その他資産の減少 (※3)
前期末比 -2,057百万円
(主な要因)
・リース物件買取及びリース料と保証金の相殺による敷金及び保証金の減少

※BW社：(株)ブライズワード

✓連結貸借対照表の資産の部の解説です。

✓当期末における総資産は前期末と比較して3,120百万円増加し、46,510百万円となりました。

✓主な増減要因は次の3つとなります。

✓一つ目は、(株)ブライズワードの連結子会社化等により有形固定資産が3,711百万円増加しました。

✓二つ目は、新システムのソフトウェア並びに(株)ブライズワード連結子会社化によるのれん等で無形固定資産が1,634百万円増加しました。

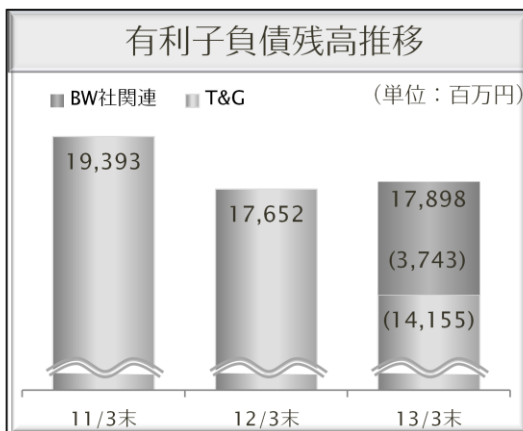
✓三つ目は、リース物件買取及びリース料と保証金の相殺等により投資その他資産が2,057百万円減少しました。

I 3-2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

**BW社※の連結子会社化により有利子負債残高は178億円
除くBW社※関連分では、前期末比34億円削減**

単位: 百万円	2012/ 3末	2013/ 3末	増減
負債合計	26,598	28,550	+1,952
流動負債計	15,158	13,270	-1,887
短期借入金	2,140	1,257	-882
(一年内)長期 借入金・社債	6,445	3,986	-2,459
固定負債計	11,439	15,279	+3,839
長期借入金 ・社債	9,066	12,655	+3,588
純資産計	16,792	17,960	+1,168
負債・ 純資産計	43,390	46,510	+3,120

※BW社：(株)ブライズワード



有利子負債残高内訳

前期末比	
T&G	-34億円
BW社	+37億円
	(取得関連費用含む)

✓連結貸借対照表の負債・純資産の部の解説です。

✓有利子負債残高は前期末と比較し246百万円増の178億円となりました。なお、(株)ブライズワード関連有利子負債を除く残高は、前期末と比較し34億円減少の141億円となりました。

✓今後も、有利子負債残高の削減を推し進めてまいります。

I 3-3. 連結 キャッシュ・フロー計算書

BW社※の連結子会社化やソフトウェア取得等の積極的な投資活動を実施

単位: 百万円	2012/3	2013/3	主な増減要因
営業活動 によるCF	3,687	3,870	
投資活動 によるCF	△880	△2,197	投資活動によるCF (主な要因) ・BW社連結子会社化 ・施設の取得 ・ソフトウェアの取得
財務活動 によるCF	△1,828	△2,377	
現金及び 預金残高	4,614	3,939	

※ BW社：(株) ブライズワード

✓連結キャッシュ・フロー計算書についてご説明いたします。

✓営業活動の結果得られた資金は3,870百万円、投資活動の結果使用した資金は2,197百万円、財務活動の結果使用した資金は、2,377百万円となりました。

✓投資活動の結果使用した資金の主な内訳は、(株)ブライズワード等の株式の取得973百万円、直営店強化のための施設の取得699百万円、新システム導入に伴うソフトウェアの取得339百万円等であります。

Ⅲ 4. 2013年3月期 剰余金の配当について

期末配当は1株当たり120円を実施予定

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2012/3	0円	100円	100円
2013/3 予定	0円	120円	120円

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期末の剰余金の配当についてご説明いたします。

✓当社グループは、企業の継続的な成長を実現するための投資を行いつつ、株主の皆様への利益還元を適正かつ安定的に行うことを基本方針に掲げております。

✓期末配当につきましては、上記の基本方針並びに当期の業績を勘案し、1株当たり120円とさせていただく予定であります。

153P Progress and Plans FY Ending March 2014

153P進捗状況及び 2014年3月期 連結業績計画

※153P：2013/3-2015/3の3ヵ年中期経営計画
(2012年2月3日発表)

詳細はこちらをご覧ください

<http://pdf.irpocket.com/C4331/oWM7/VU7I/JVyi.pdf>

Ⅱ 1. 153P最終年度（2015年3月期）目標数値

**153P初年度は、期初計画を上回り着地
計画達成に向け順調に進捗**

■ 定量目標（連結）

（単位：億円）

（単位：億円）	2011/3 実績	2012/3 実績	2013/3 期初計画	2013/3 実績	2015/3 計画
売上高	467	479	500	528	600
営業利益 （対売上高 営業利益率）	22.8 (4.9%)	22.1 (4.6%)	26.0 (5.2%)	28.3 (5.4%)	48 (8%)
当期 純利益	2.1	4.5	8.0	10.8	25
ROCE※	8.3%	8.7%	—	10.4%	18%
自己資本 比率	36.7%	38.4 %	—	38.2%	50%
有利子 負債	193	176	—	178	130

*ROCE（Return on Capital Employed）

= EBITDA（営業利益＋減価償却費）÷ 投下資本（有利子負債＋純資産＋リース債務）

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓3ヵ年中期経営計画「153P」はすでに公表
しているとおりですが、最終年度の目標数値
について、改めてご説明いたします。

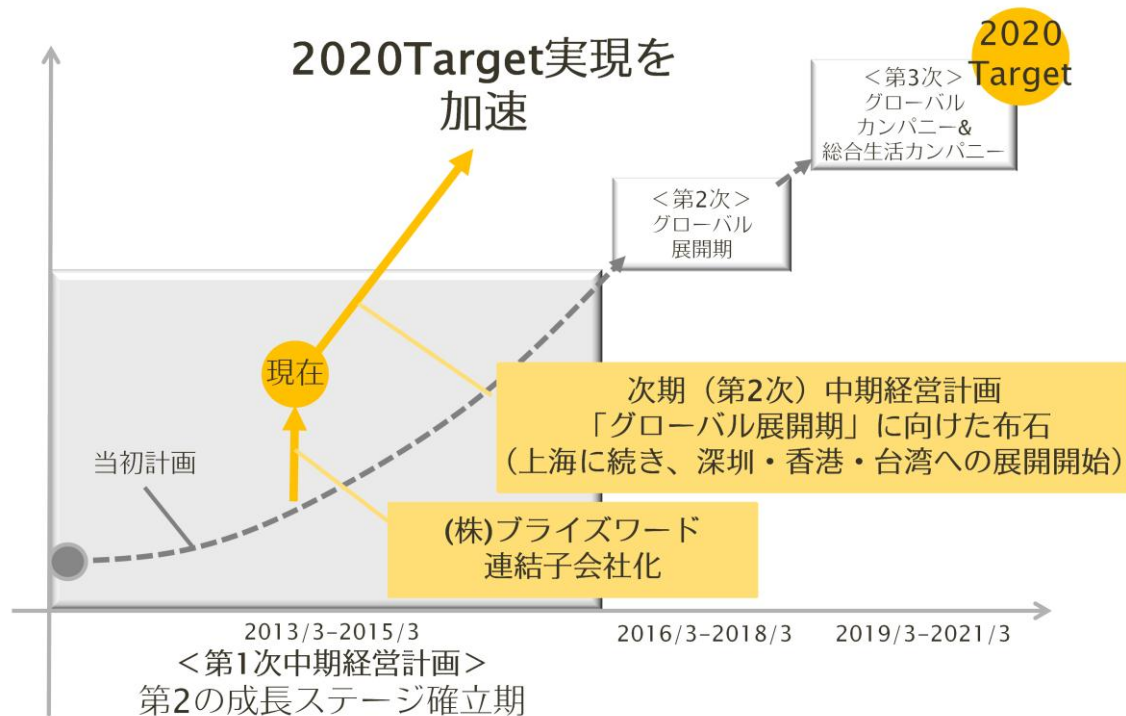
✓最終年度である2015年3月期において、
売上高600億円、営業利益は48億円（営業利
益率8%）、当期純利益25億円の達成を目指
しております。

✓初年度は前述のとおり、期初計画を上回り
着地し、153P達成に向け順調に進捗してお
ります。

※153P： 創業『15』年目からの
『3』ヵ年中期経営計画（『P』lan）

Ⅱ 2. 2014年3月期の位置づけ

中期経営計画達成を確固たるものとし、
次期中計に向けた取り組みを開始



✓2014年3月期の位置づけをご説明いたします。

✓2014年3月期は3ヵ年の中期経営計画2年目として、この153P達成を確固たるものとする1年と位置付けております。

✓2013年3月期においては、（株）ブライズワードの連結子会社化等により、期初計画を上回る進捗となり、いよいよ153P達成が見えてきております。

✓また、海外戦略にも積極的投資を行い、上海に続き、深圳・香港・台湾への展開を開始いたします。これにより、2016年3月期からの次期（第2次）中期経営計画「グローバル展開期」に向けた布石を着実にうってまいります。

Ⅱ 3-1. 2014年3月期 重点施策

既存店の確実な伸長とBW社※の通年寄与 新規出店・提携の収益化及び収益構造改革の実施

<153P 重点戦略>

海外戦略の加速

ホテル婚礼受託
事業の拡大

直営店舗の強化

強固な財務基盤
の構築

<重点施策>

<アジア婚礼プロデュース>

深圳、香港、台湾、ASEANへの展開

<海外・リゾートウェディング>

ハワイの名門シェラトン・ワイキキ・ホテル内に新
チャペルオープン（2013年6月オープン）

<ホテル提携数の拡大>

既存提携先の通年寄与
（ノボテル甲子園、ザ・クラウンパレス新阪急高知）
新規提携先の拡大

<既存店強化>

- ①エリア制の更なる強化 ②戦略的リニューアル
- ③新システムの導入 ④収益構造改革

<M&A効果>

BW社※通年寄与 及び シナジー効果

<新店準備>

153P 最終年度に向けた出店準備

※BW社：（株）ブライズワード

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2014年3月期重点施策についてご説明いたします。

✓直営店舗の強化として、引き続き既存店の業績を確実に伸長させるため、様々な強化施策を展開いたします。また、2012年12月に連結子会社化した（株）ブライズワードが通年寄与するとともに、シナジー効果を生み出してまいります。加えて、来期に向けた新店準備を万全に行います。

✓ホテル婚礼受託事業においては、前期に提携を開始した2つのホテルが通年寄与いたします。引き続き提携数の拡大を推進してまいります。

✓海外戦略では、アジア婚礼プロデュースにおいて、上海に続き、深圳、香港、台湾、ASEANへの展開を進めてまいります。

✓海外・リゾートウェディングにおいては、新たな拠点として、シェラトン・ワイキキ・ホテル内にチャペルをオープンいたします。既に受注活動は開始しておりますが順調に推移しており、約7か月の業績寄与※を想定しております。

※グループ会社である（株）グッドラック・コーポレーションが1月-12月期決算のため。

Ⅱ 3-2.海外戦略の加速

アジア現地でのウェディング拠点拡大 リゾートウェディングへの送客も開始

<アジア展開エリアの拡大>



✓トレンド情報拠点「T&Gウェディング
リサーチセンター」との連携によるク
オリティ向上

✓販売拠点の拡大
上海に続き、深圳・香港・台湾・
ASEANに現地法人設立

✓5つ星ホテルとの提携
 ・パークハイアット上海
 ・ザ・リッツ・カールトン上海-浦東
 ・フォーシーズンズホテル上海浦東
 ・コンラッド三亜海棠湾
 ・ダブルツリー・バイ・ヒルトン三亜海棠湾

✓前述の重点施策の詳細について、ご説明いたします。まずは、海外戦略についてです。

✓アジアの婚礼プロデュースは現在上海を中心に展開しております。T&Gがプロデュースする挙式披露宴の多くは著名なホテルを会場としており、T&Gのクオリティの高さが評価され、現時点で5軒の5つ星ホテルと提携しております。今後も引き続き5つ星ホテルとの提携拡大を進めるとともに、ウェディングリサーチセンターとの連携を図り、クオリティ向上を推し進めてまいります。

✓今後これらをベースに、上海に続き深圳、香港、台湾、ASEANに現地法人の設立及びサロンの設置を行い、アジアでの展開エリアを拡大してまいります。

✓また、海外・リゾートウェディングへの送客を本格的に開始いたします。

✓この2つの展開を軸に、海外事業の拡大を推進してまいります。

Ⅱ 3-3.ホテル婚礼受託事業の拡大

グループシナジーにより、幅広い支援を実現
提携ホテル数を増やし、事業拡大を図る

<当社ホテル事業の掲載実績(抜粋)>

- 2012年7月 日経流通新聞(MJ)
日経産業新聞
- 2012年8月 日本経済新聞
週刊ダイヤモンド
- 2012年10月 HOTERES
- 2013年1月 HOTERES
- 2013年2月 日経流通新聞(MJ)
- 2013年5月 月刊ホテル旅館

婚礼受託事業拡大

◆ 婚礼周辺領域

- ホテル運営全般
- 内製化商品の提供
(ドレス、装花など)
- 内装デザイン・設計

◆ 婚礼周辺領域

- ブライダルローン
- ハネムーン
- 内祝い商品

◆ 婚礼支援ノウハウ

- 教育、評価制度
- 集客、接客手法
- 演出、装飾スキル

当社単独
提供

当社グループシナジー

✓次に、ホテル婚礼受託事業の拡大について、ご説明いたします。

✓2013年3月期は「ノホテル甲子園」（兵庫県西宮市）、「ザ クラウンパレス新阪急高知（旧高知新阪急ホテル）」（高知県高知市）との提携を開始し、着実に提携ホテル数を拡大してまいりました。

✓また、ホテルに提供する機能においても、婚礼支援ノウハウから、広がりを見せております。具体的には、当社グループ会社や、(株)ブライズワードの連結子会社化によるホテル運営全般や内製化商品といった、婚礼周辺領域での支援の提供を可能としております。こうした当社のグループシナジーを提供することで、提携ホテルのメリットはより拡大すると考えております。

✓業界においても当社の提携実績は注目されてきており、メディアでも多く取り上げられるようになってきております。今後も積極的に提携ホテル数を増やし、婚礼受託事業の拡大を推進してまいります。

Ⅱ 3-4. 直営店舗の強化

エリア戦略でのきめ細やかな施策展開に一定の成果 収益構造改革とインフラ構築で、更に企業体質を強化

エリア戦略の加速

①事業部へ強化、②戦略的リニューアル

- ◆ エリア戦略をより加速する施策の推進
 - ・ 2013年3月期よりエリア制を導入し、一定の成果。この効果を拡大するため「事業部」へと機能強化し、エリア戦略を加速。
 - ・ 業績拡大の伸び代がある店舗に対しては、エリア特性に合わせた戦略的リニューアルの重点投資を実施。
(2014年3月期 7～8店舗実施予定)



【5つのエリア事業部】

- ✓ 東日本事業部
 - ・ 北海道、東北、信越、北関東、北陸エリア
- ✓ 関東事業部
 - ・ 1都3県エリア
- ✓ 東海事業部
 - ・ 東海エリア
- ✓ 関西事業部
 - ・ 近畿エリア
- ✓ 西日本事業部
 - ・ 四国、中国、九州エリア

企業体質の強化

③新システムの導入、④収益構造改革

- ◆ 企業体質の強化により収益性を向上
 - ・ 新システム導入。お客様への付加価値提供を強化。
 - ・ スケールメリット、グループシナジー効果により、原価構造、コスト構造の見直しに着手。



お客様に向き合う時間を創出し、
付加価値の提供を強化

✓最後に、直営店舗の強化について、ご説明いたします。

✓前期よりエリア制を導入し、エリア特性に応じたきめ細かい施策展開により、一定の成果があがってきております。この効果を拡大するため、事業部へと機能強化いたしました。

✓エリア毎に業績拡大の伸び代がある店舗に対しては、戦略的にリニューアルの重点投資を実施するなど、エリア事業部の裁量を高め、きめ細かい迅速な対応を図ってまいります。
(2014年3月期においては、7～8店舗を計画)

✓また、企業体質の強化に取り組んでまいります。新システムを本格導入し、お客様への付加価値の提供を強化いたします。また、スケールメリットやグループシナジー効果を最大化し、原価やコスト構造の見直しに着手することで、直営店舗全体の収益性向上を実現してまいります。

Ⅱ 4-1. 2014年3月期 連結 通期業績計画

売上高580億、営業利益34億、当期純利益15億を計画
10%増収、営業利益20%、当期純利益38%増益

単位: 百万円	2012/3 通期実績	2013/3 通期実績 (A)	2014/3 通期計画 (B)	増減額 (B-A)	増減率 ((B-A)/A)
売上高	47,983	52,804	58,000	+5,195	+9.8%
営業利益	2,212	2,832	3,400	+567	+20.1%
経常利益	1,588	2,459	3,000	+540	+22.0%
当期純利益	453	1,086	1,500	+413	+38.0%

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓以上のことを踏まえ、2014年3月期の連結通期業績計画は下記のとおりとなります。

売上高	58,000百万円 (前年比 +5,195百万円)
営業利益	3,400百万円 (前年比 +567百万円)
経常利益	3,000百万円 (前年比 +540百万円)
当期純利益	1,500百万円 (前年比 +413百万円)

✓売上高は10%の増収、利益につきましては、新店の開業準備や海外戦略の加速に伴う先行投資を行います。営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ20%、22%、38%の増益計画といたします。

Ⅱ 4-2. 国内ウェディング事業 主要指標計画

直営店の取扱組数は既存店の伸長 及び
BW社※1の通年寄与により10%増の計画

直営店		2013年3月期実績	2014年3月期計画
取扱組数（単位：組） T&G + BW社		10,468	11,500
挙式披露宴単価 （単位：千円）	T&G + BW社	4,008 ※2	3,950

※1 BW社：（株）ブライズワード

※2 2013年3月期のBW社の実績は1-3月のみの連結となります。

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓次に、国内ウェディング事業の主要指標の計画です。

✓直営店の取扱組数は（株）ブライズワードも含め、前年より1,032組増の11,500組を計画しております。

✓また、挙式披露宴単価は（株）ブライズワードの実績が通年寄与することを鑑み、3,950千円としております。なお、T&Gの直営店のみの平均単価は前年並みとしております。

Dividend Forecast FY Ending March 2014

2014年3月期配当予想

Ⅲ 1. 2014年3月期 配当予想について

2013年3月期と同水準の期末配当を予定

	1株当たりの配当金		
	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2012/3	0円	100円	100円
2013/3	0円	120円 (予定)	120円 (予定)
2014/3 (予想)	0円	120円	120円

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2014年3月期の配当予想についてご説明させていただきます。

✓適正かつ安定的に利益配分を行う基本方針に則り、中長期的な成長を実現するための投資の必要性等を総合的に勘案し、2013年3月期と同水準となる1株当たり120円の年間配当金を予定しております。

Ⅲ 2. 株式分割及び単元株制度の採用

全国証券取引所の「行動計画」に基づき 株式分割及び単元株制度を採用

- 株式分割

分割方法 1株につき10株の割合

基準日 2013年9月30日

分割後の発行済株式総数 13,059,330株
(増加する株式数 11,753,397株)

- 単元株制度の採用

単元株式数 100株

効力発生日 2013年10月1日

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓株式分割及び単元株制度の採用についてご説明いたします。

✓全国証券取引所が定める「売買単位の集約に向けた行動計画」（2007年11月27日公表）に基づき、単元株制度を採用し、2013年10月1日より、売買単位（単元株式数）を100株へ変更いたします。

✓また、単元株制度の導入に伴い、株式1株につき10株の割合をもって分割する株式分割を実施いたします。

✓株式分割の理由としましては、東京証券取引所の有価証券上場規程第445条において、望ましい投資単位の水準が5万円以上50万未満と定められているためであります。

✓なお、上記については、2013年6月27日開催予定の定時株主総会において承認されることが前提となります。

Ⅲ 3. 自己株式の買取の実施

経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を行うため
自己株式の買取を実施

- 自己株式の買取
 - 取得し得る株式の総数 12,000株（上限）
 - 取得する株式価格の総額 2億円（上限）
 - 取得期間 2013年5月13日～2013年6月21日

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓自己株式の取得についてご説明いたします。

✓経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を行うため、自己株式の買取を実施いたします。

✓取得し得る株式の総数は、発行済株式数の0.9%となる12,000株（上限）、株式価格にして総額2億円（上限）とします。

人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS