

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明動画

2022 年 2 月 16 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]	2022 年 3 月期第 3 四半期決算説明動画		
[決算期]	2021 年度 第 3 四半期		
[日程]	2022 年 2 月 16 日		
[ページ数]	23		
[時間]	15:30 – 15:47 (合計：17 分、登壇：17 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。2022年3月期、第3四半期の決算についてご説明いたします。

第3四半期は、全期間にわたり、緊急事態宣言等の行動制限が発出されませんでした。コロナ禍が長期化する中で延期を繰り返されたお客様の婚礼施行が多く、婚礼単価は引き続き影響を受けております。

しかしながら、昨年からの積み重ねてきた単価向上施策や、コスト削減効果により、新型コロナウイルス感染拡大前と同水準の営業利益を達成することができました。

それでは、足元のオミクロン株による影響も含め、詳細をご説明してまいります。

T&G TAKE and GIVE NEEDS

エグゼクティブ・サマリー

1 第3四半期累計は、全ての段階利益において、大幅増益

- | | | | |
|--------|----------|---------|-------------|
| ■ 営業利益 | 1,768百万円 | (前年同期差異 | +10,548百万円) |
| ■ 最終利益 | 2,686百万円 | (前年同期差異 | +15,843百万円) |

2 第3四半期は、取扱組数、婚礼単価が急速に回復 営業利益は、2019年同四半期と同水準

- | | |
|-------------------------|---------------|
| ■ 2021年第3四半期 国内ウエディング事業 | 営業利益：2,290百万円 |
| ■ 2019年第3四半期 国内ウエディング事業 | 営業利益：2,481百万円 |

3 オミクロン株影響を鑑み、2022年3月期通期業績予想は据え置き

それでは最初に、サマリーとして3点。

1点目、第3四半期累計は、全ての段階利益において、前年対比で大幅増益となりました。

2点目、第3四半期だけに言及いたしますと、取扱組数、婚礼単価ともに急速に回復いたしました。コスト削減も成果を上げ、営業利益で、2019年度の第3四半期と同水準まで回復させることができました。

3点目、好調な業績ではございますが、足元のオミクロン株の影響は予断を許さず、業績予想は据え置きといたしました。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

T&G TAKE and GIVE NEEDS

売上高の回復と、コスト削減の徹底により大幅増益

単位：百万円	2022/3 3Q累計	前年同期	
		実績	増減
売上高	29,651	14,348	(※1) 15,302
■ 国内ウェディング事業	29,325	11,890	17,434
TRUNK (HOTEL)	2,463	756	1,706
■ 海外・リゾートウェディング事業 (2020年9月末に株式譲渡)	-	2,066	-2,066
■ その他	325	390	-64
売上総利益	19,336 65.2%	9,214 64.2%	10,122 1.0pt
販管費	17,568 59.2%	17,994 125.4%	(※2) -425 -66.2pt
営業利益	1,768 6.0%	△8,780 -	10,548 -
経常利益	1,383 4.7%	△9,135 -	10,519 -
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,686 9.1%	△13,156 -	15,843 -

前年同期差異要因

■ 売上高 (※1)
前期比 +15,302百万円
✓ 前年同期4-5月は、営業自粛
✓ 取扱組数、平均単価は回復傾向

■ 販管費 (※2)
前期比 ▲425百万円
✓ 海外・リゾートウェディング事業譲渡 ▲2,664百万円
✓ 取扱組数増に伴う営業活動費増加 +1,808百万円
※前年同期は、営業自粛中の一部販管費 (2,443百万円) を、特別損失に計上しているため、
実質は、前期比▲2,869百万円となります。

特別利益
✓ 営業時間短縮協力金等のコロナ関連補助金 (1,557百万円)

6

それでは、連結の損益計算書の概要につきましてご説明いたします。

売上高は296億5,100万円、売上総利益は193億3,600万円となりました。販売管理費は175億6,800万円となり、前年同時期比4億2,500万円減少しております。販売管理費の削減詳細につきましては、次ページにてご説明いたします。

結果、営業利益17億6,800万円、経常利益13億8,300万円、四半期純利益は、営業時間短縮協力金など、新型コロナ関連の補助金による特別利益の計上があり、26億8,600万円の黒字とな

りました。補助金は入金ベースでの計上であるため、主に第2四半期の行動制限時の協力金が第3四半期に計上されております。

I 1-2. 新型コロナ前比較 販管費変動要因

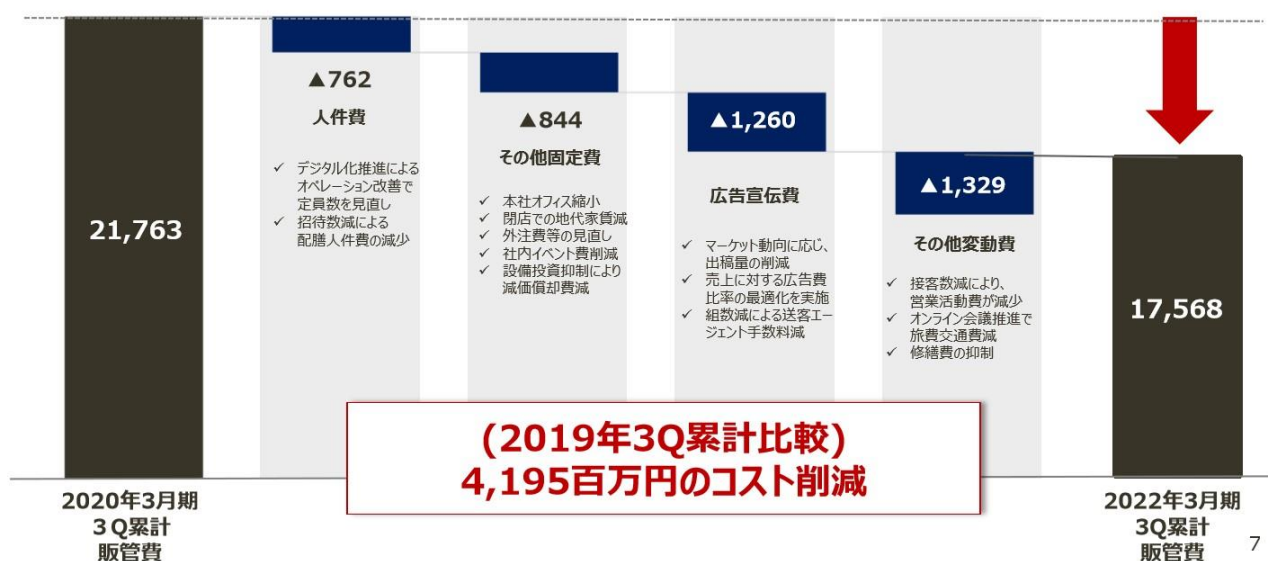
前期（21/3期）は、新型コロナ影響が大きいため
コロナ影響前となる前々期（20/3期）と比較しております

前々期比 19.3%減

販管費変動額

※事業譲渡した海外ウエディング事業を除き、新型コロナ前（2020年3月期同四半期）の販管費と比較しています

単位：百万円



次に、コスト削減の詳細についてご説明いたします。

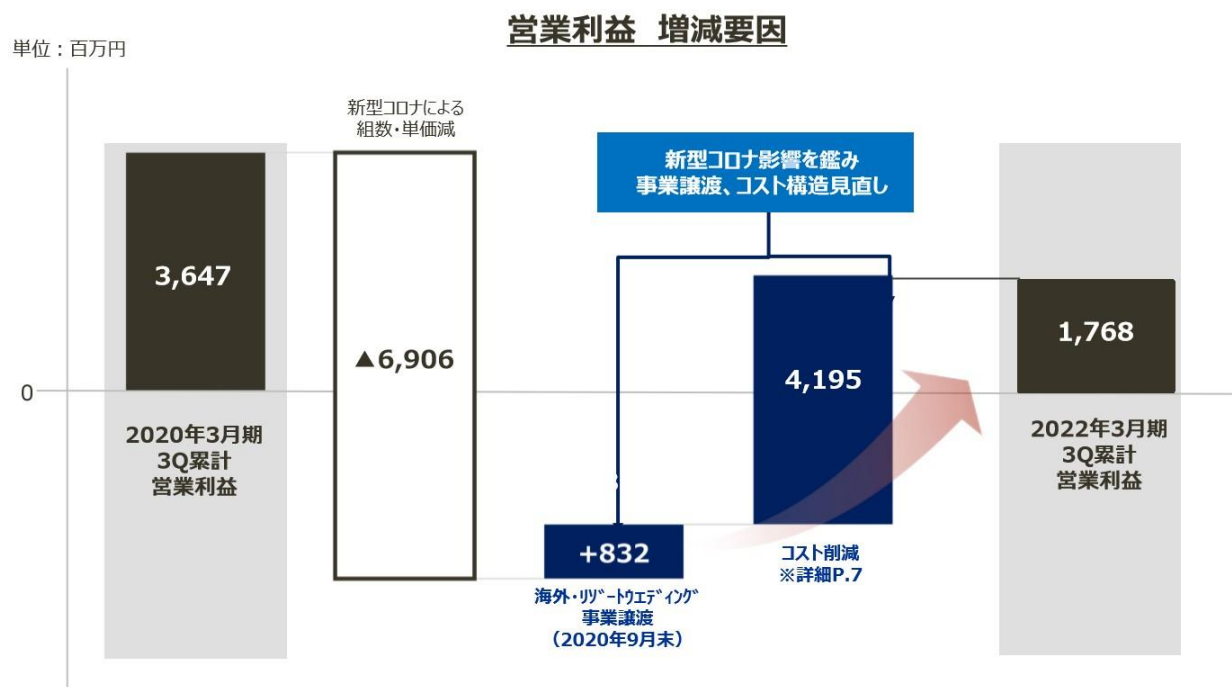
この表は、新型コロナ感染拡大前の2019年度と比較し、かつ譲渡した海外・リゾートウェディング事業を除いた第3四半期累計の販売管理費を比較しております。

第3四半期累計で41億9,500万円の削減ができております。組数減少に伴う変動費以外にも、オフィスの縮小、広告宣伝費の見直し、オンラインへのシフトによる旅費・交通費の削減など、抜本的なオペレーションの改善を行った結果です。一定の削減額は今後も継続できるものと考えております。

I 1-3. 新型コロナ前比較 連結営業利益増減要因

前期（21/3期）は、新型コロナ影響が大きいため
コロナ影響前となる前々期（20/3期）と比較しております

コスト構造見直しにより、収益性改善



こちらのページも、新型コロナ感染拡大影響を受ける前の2019年度と営業利益の増減を比較しております。

前ページでご説明したコスト削減に加え、海外・リゾートウェディング事業を譲渡したことによる利益改善効果が、約50億円ございます。各種の収益性改善活動が、取扱組数や単価の減少によるマイナス分を大きくカバーしております。

I 2-1. 国内ウェディング事業 内訳

国内ウェディング事業は、回復基調

単位：百万円	2022/3 3Q累計	前年同期	
		実績	増減
売上高	29,325	11,890	17,434
直営店婚礼（TRUNK含）	27,302	10,459	16,843
■取扱組数（組） ※1	7,745	2,982	4,763
■平均単価（千円） ※2	3,567	3,532	35
■平均人数（人） ※2	50.5	49.1	1.4
コンサルティング	506	317	189
宿泊、レストラン、等	1,516	1,114	402
売上総利益	19,047 65.0%	7,497 63.1%	11,549 1.9pt
営業利益	3,010 10.3%	△6,258 —	9,268 —



(※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）の施行組数を含まず算出。

※ 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

※12月末時点で稼働している直営婚礼店舗数と取扱組数

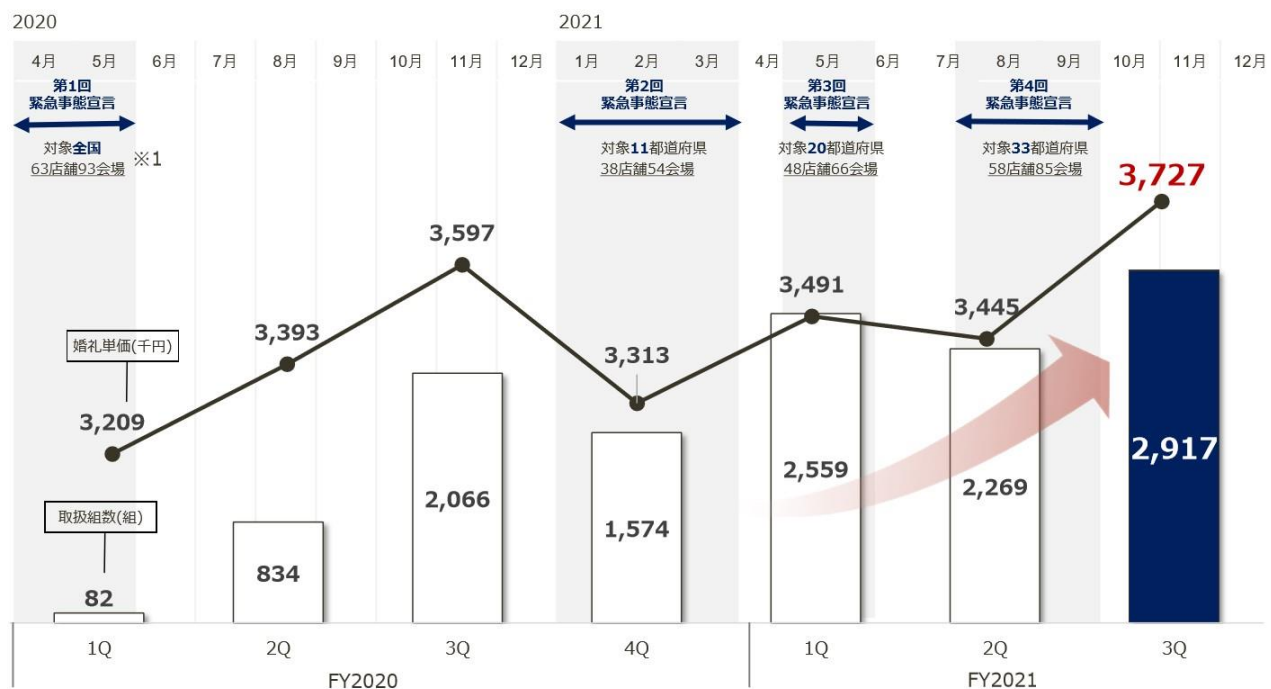
次に、国内ウェディング事業の内訳についてご説明いたします。

売上高は 293 億 2,500 万円、前期比 174 億 3,400 万円の大幅なプラスとなりました。取扱組数は 7,745 組、前期比 4,763 組のプラス。平均単価は、人数が 1.4 名増加し、356 万 7,000 円、前期比 3 万 5,000 円のプラスとなりました。

売上総利益、営業利益は、記載のとおりです。

I 2-2. 取扱組数、婚礼単価の推移

10月以降は、取扱組数、単価共に大幅回復



※1 緊急事態宣言、まん延防止等重点措置が発出された地域の数。及び対象地域の直営婚礼店舗数と会場数

10

こちらのページに、四半期別の単価、取扱組数の推移を掲載しております。

この第3四半期は、婚礼単価が大きく回復いたしました。婚礼単価の回復の要因は、招待客数の増加したことに加え、新型コロナウイルス感染拡大前から取り組んできた商品開発等、細かな単価向上施策の積み重ねによる効果が大きくあります。

影響額は、次のページにまとめております。

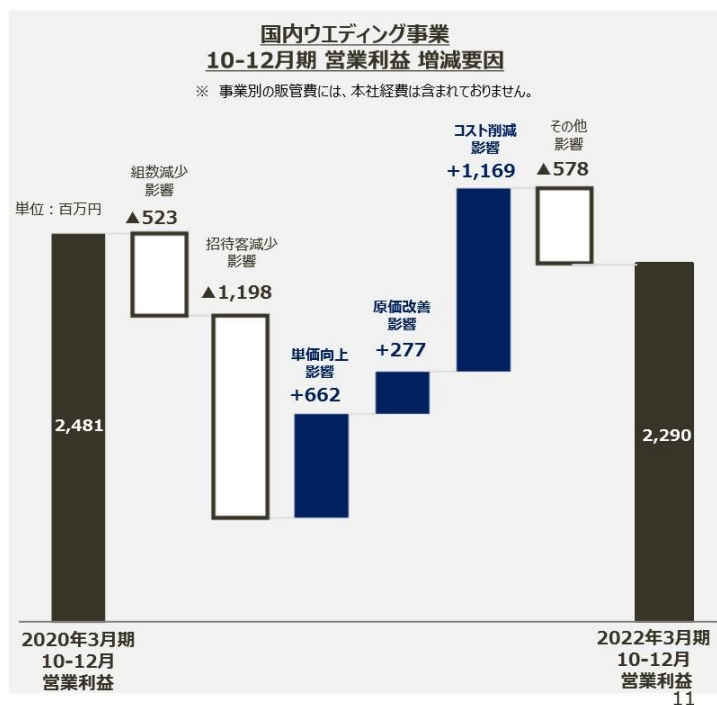
I 2-3. 10-12月期 営業利益増減要因

前期（21/3期）は、新型コロナ影響が大きいため
コロナ影響前となる前々期（20/3期）と比較しております

10-12月期 営業利益は、新型コロナ前の同水準を達成

単位：百万円	2022/3 10-12月期 (当期)	2020/3 10-12月期 (前々期)	増減
売上高	11,542	14,095	-2,553
売上総利益	7,605	8,964	-1,358
売上総利益率	65.9%	63.5%	2.4pt
営業利益	2,290	2,481	-190
営業利益率	19.8%	17.6%	2.2pt

**新型コロナ影響による売上高減少分を
収益改善施策で補完**



こちらのページでは、第3四半期のみの営業利益の増減について詳細を記載しております。

先ほど申し上げた単価向上施策や原価改善施策が、コスト削減の影響に加えて、取扱組数、単価の減少をカバーしていることがよくわかりいただけると思います。

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

総資産は557億円（2021年3月末比 +72億円）

単位:百万円	2021/3末	2021/12末	増減	主な増減要因
流動資産	7,912	15,989	8,076	■ 現金及び預金 +7,964百万円 ✓ 優先株式発行による3,000百万円増資 ✓ シンジケートローン契約締結 3,560百万円
現金及び預金	4,594	12,559	7,964	
固定資産	40,665	39,789	-876	
有形固定資産	32,214	30,927	-1,287	
無形固定資産	256	174	-82	
投資その他資産	8,194	8,687	493	
資産計	48,578	55,778	7,200	

12

次に、連結の貸借対照表につきましてご説明いたします。

まず、資産の部です。

前期末と比較して、現預金が79億6,400万円増加いたしました。これは優先株の発行や、シンジケートローンによるものに加え、第3四半期の利益計上によるものです。

I 3-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

長期借入金の借り換えを実行

単位:百万円	2021/3末	2021/12末	増減
負債合計	41,340	43,144	1,804
流動負債計	22,345	24,206	1,861
短期借入金	11,105	10,930	-175
(一年内) 長期借入金	4,689	5,016	326
固定負債計	18,995	18,938	-56
長期借入金	13,992	14,216	224
純資産計	7,237	12,633	5,396
負債・純資産計	48,578	55,778	7,200
有利子負債	29,788	30,163	375
自己資本比率	14.9%	22.6%	7.7%

主な増減要因

- 長期借入金 +224百万円
- 株主資本 +5,433百万円
- ✓ 第三者割当 優先株式発行による3,000百万円の増資
2021年4月20日 払込完了
- 自己資本比率 +7.7%改善

13

次に、負債・純資産の部です。

有利子負債は前期末と同水準です。金融機関からも継続的な支援を得られており、長期借入金の借り換えを実行しております。

オミクロン株の影響不透明 通期予想は据え置き

	第3四半期累計		通期			
単位: 百万円	前年同期 実績 (A)	2022/3 実績 (B)	前年実績 (A)	2022/3 予想		
				5月発表 (B)	今回発表 (C)	増減額 (C-B)
売上高	14,348	29,651	20,044	42,000 ~45,000	38,000	-4,000 ~-7,000
営業利益	△8,780	1,768	△11,191	600 ~2,500	800	+200 ~-1,700
経常利益	△9,135	1,383	△11,687	0 ~1,900	300	+300 ~-1,600
当期利益	△13,156	2,686	△16,214	△700 ~800	400	+1,100 ~-400

15

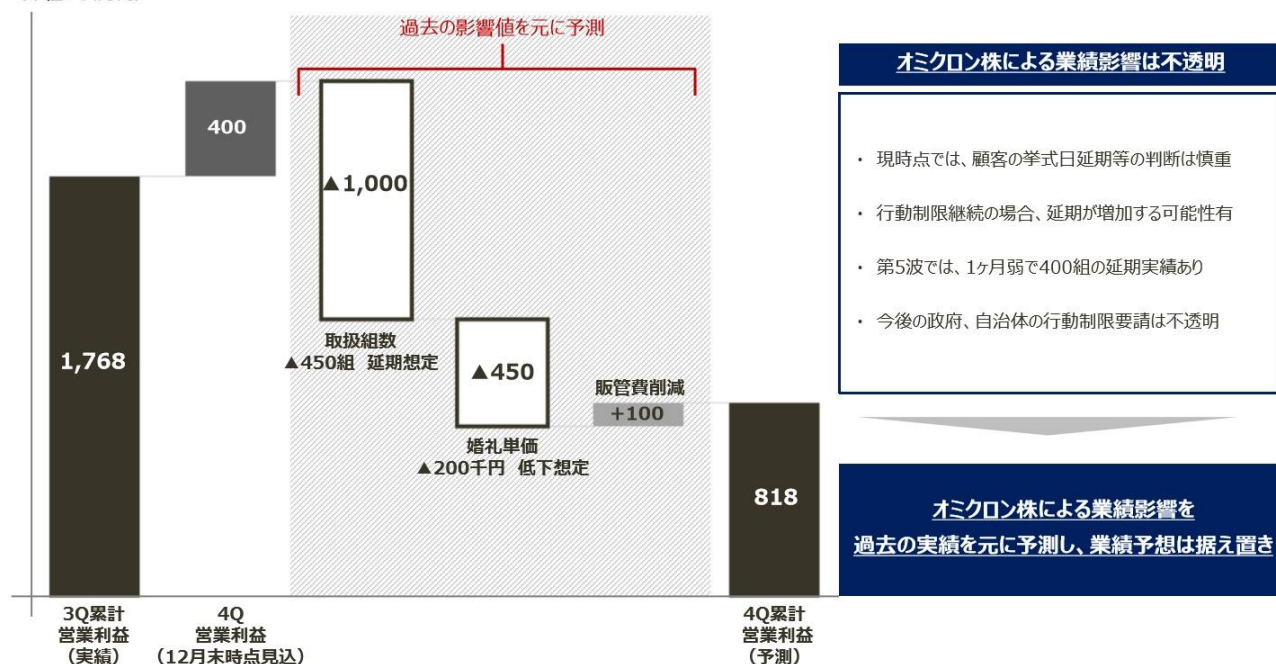
続きまして、2022年3月期の通期連結業績予想についてご説明いたします。

第3四半期累計の業績は、好調に推移しておりますが、足元のオミクロン株影響は、2月中旬の現時点でもまだ不透明な状況です。現時点では、お客様の延期が多発しているわけではございませんが、昨年の第5波の際には、8月中旬から緊急事態宣言等の行動制限が全国的に発出され、1カ月半で多くのお客様が延期をされました。

今後のさまざまな事態を想定した上で、通期業績予想は据え置きとさせていただきます。

過去の感染拡大時の影響値を元に予測

(単位：百万円)



16

12月末時点では、第4四半期業績は、業績予想どおりの水準を見込んでおりました。しかしながら、年末から年始にかけて急速な感染拡大により、行動制限の対象地域は広がっています。

過去の感染者数拡大時の経験から、今期残り1カ月半という現在でも予断を許しません。

オミクロン株の今後の状況は非常に不透明であるため、過去の感染拡大時の影響値をもとに、取扱組数や婚礼単価の変動を暫定予測し、業績予想数値を計算しております。

その詳細をこちらのページで記載をいたしました。

II 2. 配当予想

期末配当 無配

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2022年3月期 (前回11月11日発表)	0円	未定	未定
2022年3月期 (今回修正)	0円	0円	0円
2021年3月期 (前期)	0円	0円	0円

17

こ不透明な状況から、大変申し訳ございませんが、期末の配当は、無配とさせていただきます。

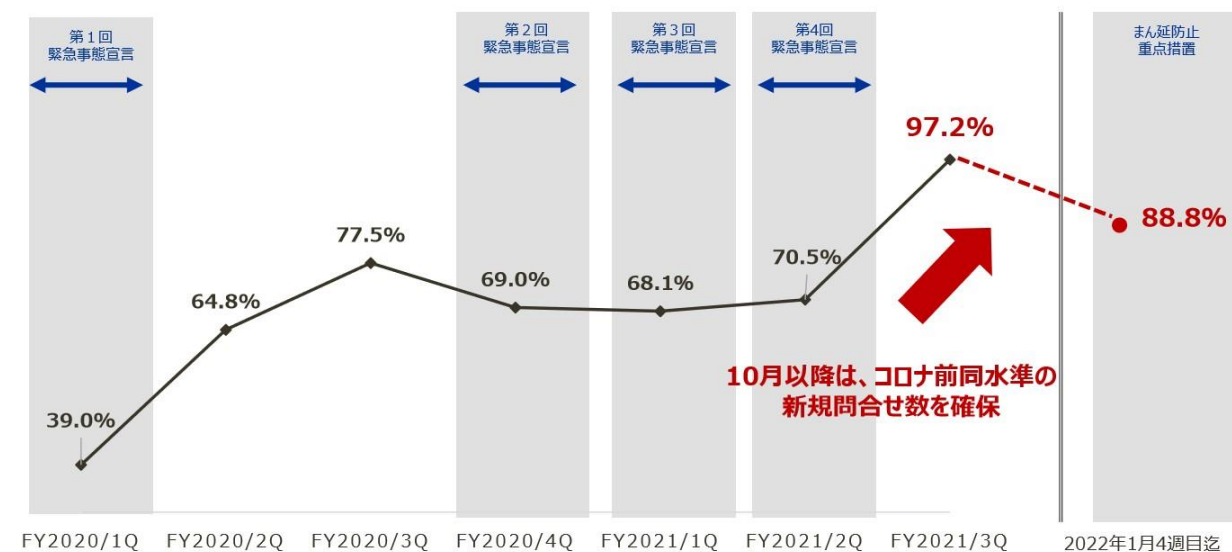
II

3-1. 足元の状況_新規問合せ数の推移

前年（2020年）は、新型コロナ影響が大きいため
コロナ影響前となる前々年（2019年）と比較しております

10月以降は、急速に回復

【割合】 新規問合せ数 2019年同時期比



※ FY2020/1Q～3Q : FY2019/1Q～3Q比較
FY2020/4Q～FY2021/2Q : FY2018/4Q～2019/2Q比較

18

ここからは、足元の状況の各種指標を掲載しております。数値比較が必要なものは、新型コロナ感染拡大前の2019年度と比較しております。

まず初めに、新規で式場見学のお申込みをいただく問合せ数は、緊急事態宣言の影響を受け、2019年度比70%前後の数値で推移をしてきましたが、行動制限解除後、第3四半期は97.2%まで回復いたしました。

新規問合せ数は100%に届いておりませんが、契約率は向上しているため、契約数は問合せ以上の回復となりました。1月月間（4週目迄）の数値は、行動制限の影響を受け、88.8%になっております。

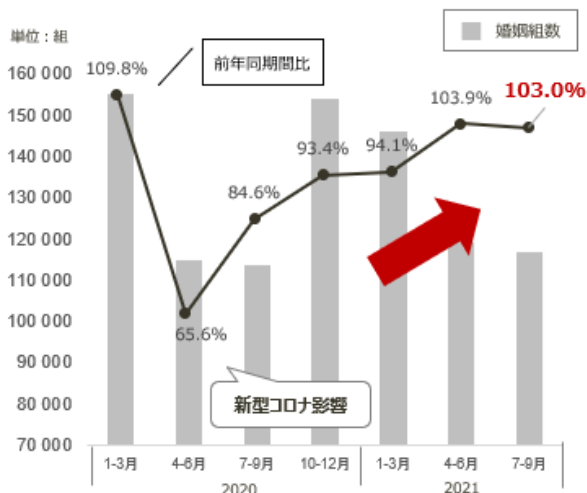
II 3-2. ウェディング市場動向

T&G TAKE and GIVE NEEDS

婚姻組数は、緩やかに回復する一方、他式場数は減少

婚姻組数の推移

比較対象期間 2020年1月～12月 : 2019年1月～12月
比較対象期間 2021年1月～9月 : 2020年1月～9月



※厚生労働省 人口動態調査 / 人口動態統計 月報 (概数) より当社作成

広告媒体掲載屋号数の推移



※広告媒体掲載屋号数: ウェディング情報誌に掲載されている「屋号数」の年度平均値
※当社作成

19

こちらは、マーケットの概況をまとめたものです。

左のグラフは、婚姻組数の推移および前年同期間比を四半期ごとにまとめたものです。新型コロナ禍で落ち込んだ婚姻組数は、2021年4月から6月の段階で、前年同期間比プラスに転じており、市場規模は緩やかに回復傾向にあります。

一方、右のグラフをご覧くださいと、ウェディング関連の情報誌に広告掲載をしている式場数は依然として減少が継続しております。競争環境の変化がおわかりいただけると思います。

II 3-3. 足元の状況_受注残組数

前年（2020年）は、新型コロナ影響が大きい
ため、コロナ影響前となる前々年（2019年）と比較しております

来期受注組数は 堅調に推移

【割合】 受注残組数 2019年同時期比



※ 2019年1月末時点の「受注残組数」を100%とした場合の2022年1月末時点「受注残組数」のパーセンテージをグラフ表示
 ※ 既存店（閉店店舗を除く）比較（2022年1月4週時点 直営店63店舗93会場）

20

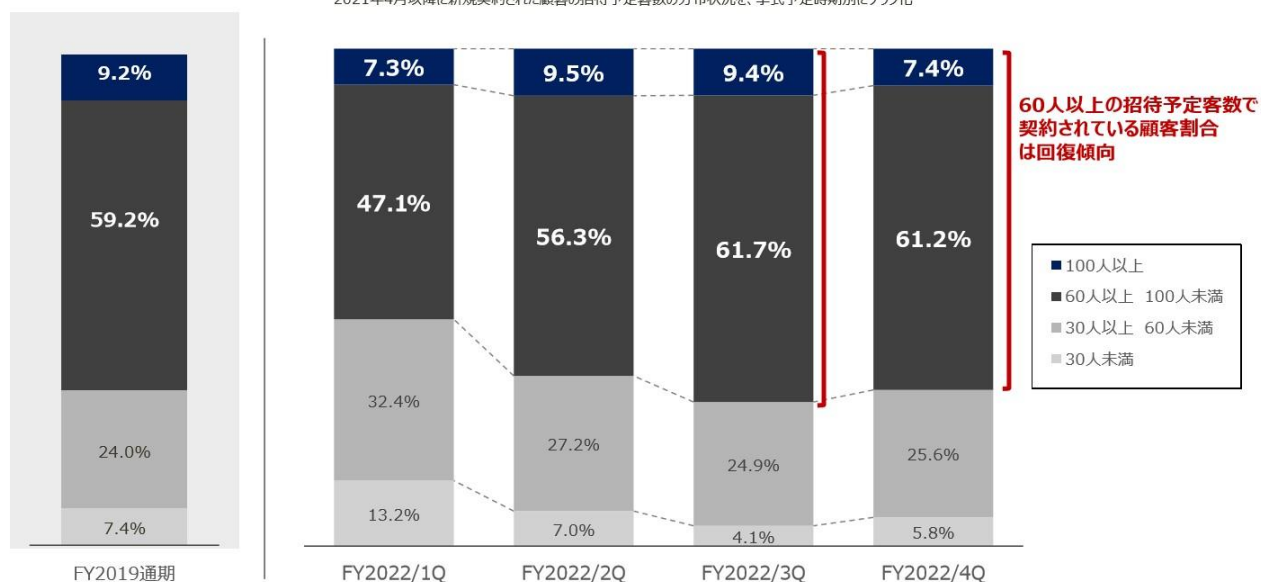
次に、直近1月末時点での来期受注残組数についてです。新型コロナ影響前の2019年1月末時点の来期受注残組数と比較すると、プラスで推移しております。

依然、キャンセル数は少ない状況のため、オミクロン株の影響による第4四半期の延期は、来期の受注残組数の増加に繋がって参ります。

婚礼単価の回復は、2022年度下期以降

【割合】 挙式予定時期別の招待予定客数分布

2021年4月以降に新規契約された顧客の招待予定客数の分布状況を、挙式予定時期別にグラフ化



21

こちらのグラフは、当社式場で挙式をご契約されたお客様の予定招待客数を、挙式予定時期ごとに表したものです。ご契約日は2021年4月1日以降となっております。

挙式日が先になるにつれ、招待客60名以上の挙式割合は増加しており、新型コロナ前の2019年度と比較しても遜色はない状況です。

当社がターゲットとする顧客層は、新型コロナ影響前と同様に、大人数帯の披露宴を希望されていることがわかりいただけると思います。

各自治体の要請内容を遵守し、婚礼施行を実施

要請内容（2021/2/7時点）	要請対象地域（対象店舗数・会場数）
人数制限 	35都道府県（59店舗87会場）
酒類提供の禁止 	※1 4県（5店舗9会場）

※1 新型コロナウイルス等対策特別措置法第31条の6に基づく要請が発令された地域



一部店舗は、自治体の要請に従い、ワクチン・検査パッケージ制度を実施。実証実験でのオペレーション経験を活かして、ゲスト全員の陰性証明、ワクチン接種証明書の確認を行っております。

23

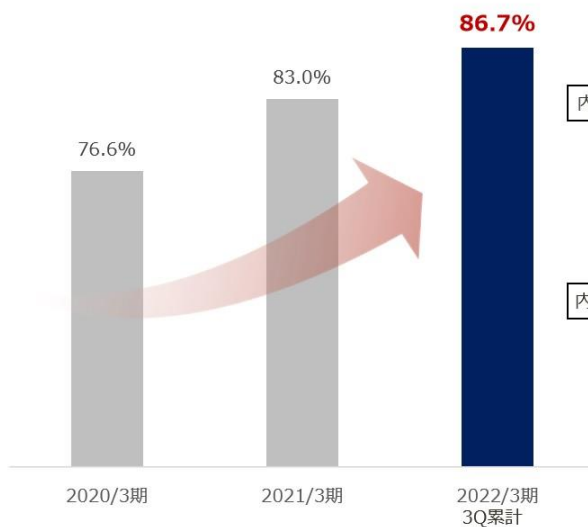
次に、アフターコロナを見据えた取り組みに関してご説明いたします。

各自治体によって、制限の内容は多種多様になっております。それぞれの要請を遵守し、安全に結婚式を施行しております。

衣裳、装花の内製化を拡大 内製率は着実に上昇

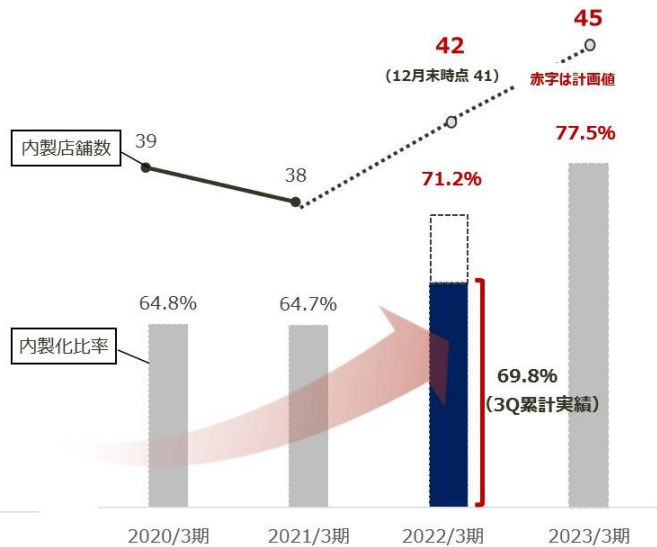
衣裳 内製化比率

内製化比率（＝内製化した店舗の衣裳受注件数 ÷ 取扱組数）の推移をグラフ表示



装花 内製店舗数、内製化比率

- ・ 内製店舗数 直営店63店舗のうち内製化した店舗数の推移をグラフ表示
- ・ 内製化比率（＝内製した店舗の取扱組数 ÷ 直営店63店舗の取扱組数）の推移をグラフ表示



24

このページでは、内製化による利益率向上施策の推進状況を記載しております。

衣裳の内製化比率は、主に関東・関西地区の内製化対象地域での内製化比率を表しています。装花は、全国での取扱組数を分母として、内製化比率を表しています。

来期迄に、内製化店舗を7店舗増やす計画であり、足元は計画どおりに推進できております。

第一種優先株主「農林中央金庫」様と協業 国産の厳選食材を活かした料理コースを開発

千葉県南房総産 伊勢海老

- ✓ 南房総を中心に活動する「東安房漁業協同組合」様から仕入れ
- ✓ 仕入コスト平均単価 15.2%圧縮 ※1 2021年10-12月実績
- ✓ 安定供給の確保



千葉県南房総市を中心に地域漁業を支える「東安房漁業協同組合」様より仕入れ



Qromies 国産伊勢海老マリネ 海藻ヴィシソワーズ

岩手県産 ほろほろ鳥

- ✓ 日本で唯一の専門農場「石黒農場」様から仕入れ
- ✓ 高品質で希少性の高い食材仕入れ先を開拓
- ✓ 国産食材を用いた高単価コースの開発



岩手県花巻市で、日本唯一の「ほろほろ鳥」専門農場を営む「石黒農場」様より仕入れ



Qrie 岩手県産ほろほろ鶏 すべての味わうピスク 胸肉の炙り

25

次に、増資を引き受けていただいた農林中央金庫様との連携についてです。

引き続き、当社独自では出会えない生産者様をご紹介いただき、新しいメニュー開発に反映できております。このような連携により、全国から特色ある食材を仕入れることで、生産者の方々に応援し、地域活性化につながる動きを続けていきたいと思っております。

最後に、決算発表後に投資家の方々からいただいた代表的なご質問に回答をいたします。

一つ目、「第3四半期の業績は業績予想に対してどのような水準だったのか」というご質問です。

業績予想と比較し、売上高、営業利益とも大変良かったと感じております。行動制限を伴う要請がなければ、このような業績がつかれることを改めて確認できました。

9月末の宣言解除後、想定以上に日程延期のお申し出が少なく、また、単価についても、昨年より進めてきた商品開発の成果が出ております。また、内製化比率を向上させたことが原価低減につながっており、コロナ禍を契機として、収益改善の取り組みを一つ一つ積み重ねてきた結果、予想以上の業績を残すことが出来たと考えております。

二つ目です。「業績予想の据え置きはかなり保守的ではないか」というご質問をいただきました。

説明の中でも申し上げましたが、第5波の際の業績影響を加味し業績予想を算出しておりますが、現状は、お客様の判断は慎重であり、延期のお申し出は想定より少なく、大変落ち着いていらっしゃいます。ただ、行動制限の要請により、わずか1カ月で受注組数や単価が大きく変動した第5波の実績を踏まえると、まだまだ見通ししづらい要因がありますので、現段階では従来の業績予想を据え置きとしております。

三つ目です。「来期の業績予想はどのように考えているのか」というご質問いただきました。

感染拡大の収束が見通せない状況のため、来期の通期業績について説明することは、時期早尚だと考えております。先行指標として、1月月間の式場見学の新規問合せ数は、2019年度同時期比88%となりました。2月、3月の行動制限期間中は、70%から80%程度を見込んでおります。この水準であれば、2022年3月末時点での来期（2023年3月期）受注残組数は、2019年3月末時点の来期（2020年3月期）受注残組数と比較しても、100%以上を維持できるものと想定しています。この1年程度は、社員の努力により契約率も向上してきております。厳しい状況下でも、来期の績の土台を、しっかりとつくっていきたいと考えております。

以上でございます。引き続き、ご支援をよろしくお願いいたします。

本日はご視聴いただき、ありがとうございました。