

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2023 年 3 月期 1Q 決算説明動画

2022 年 8 月 10 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 1Q 決算説明動画		
[決算期]	2022 年 第 1 四半期		
[日程]	2022 年 8 月 10 日		
[ページ数]	25		
[時間]	15:30 – 15:45 (合計：15 分、登壇：13 分、質疑応答：2 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）		

エグゼクティブ・サマリー

1 2023年3月期第1四半期 営業利益は大幅増益

- 売上高 11,512百万円 (前年同期差 +2,036百万円)
- 営業利益 1,590百万円 (前年同期差 +1,485百万円)

2 2023年3月期業績予想を上方修正

- 上期業績予想
 - 売上高 21,000百万円 (前回発表差 +1,000百万円)
 - 営業利益 2,000百万円 (前回発表差 + 800百万円)
- 通期業績予想
 - 売上高 44,500百万円 (前回発表差 +1,000百万円)
 - 営業利益 3,000百万円 (前回発表差 ± 0百万円)

3 来期以降の持続的成長に向け、先行投資を本格化

- 先行投資の内容
 - ・既存店の設備・リニューアル投資 200百万円
 - ・ホテル・運営受託開拓に向けた投資 100百万円
 - ・広告投資（オウンドメディア強化） 100百万円

4

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1四半期の決算について、ご説明いたします。

最初にサマリーとして3点。1点目、2023年3月期第1四半期は、売上高115億1,200万円、営業利益15億9,000万円と大幅増益となりました。3月下旬の行動制限解除以降、婚礼の取扱組数、単価はもちろん、宿泊・宴会、レストランなど、婚礼部門以外の稼働も回復したことが要因です。

2点目、第1四半期の業績、動向を踏まえて、業績予想を上方修正いたしました。詳細につきましては、後ほどご説明いたします。

3点目、堅調な業績を背景に、来期以降の持続的成長に向けた投資を本格化いたします。期初計画比で4億円程度の追加投資を考えております。こちらも詳細は後ほどご説明させていただきます。

I 1-1. 連結 損益計算書 概要

営業利益15.9億円 大幅増益

単位：百万円	2023/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	11,512	9,475 ^(※1)	2,036
■ 国内ウェディング事業	11,371	9,365	2,006
TRUNK (HOTEL)	1,056	701	355
■ その他	140	110	30
売上総利益	7,470 64.9%	6,110 64.5%	1,359 0.4%
販管費	5,880 51.1%	6,006 ^(※2) 63.4%	-126 -12.3%
営業利益	1,590 13.8%	104 1.1%	1,485 12.7%
経常利益	1,485 12.9%	△84 —	1,570 —
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,363 29.2%	383 4.0%	2,980 25.2%

%は売上高比

前年同期差異要因

■ 売上高 (※1)

- 前年同期比 +2,036百万円
- ✓ 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 ▲126百万円
- ✓ コロナ禍に効率化したコスト構造を維持
- ✓ 成長投資のコストは一部期ずれ

特別利益 250百万円

- ✓ 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 ▲1,687百万円

- ✓ 減資による繰延税金資産繰入

6

それでは、連結の損益計算書の概要についてご説明いたします。

売上高は115億1,200万円、売上総利益は74億7,000万円となりました。販売管理費は前年同期比1億2,600万円減少しております。コロナ禍に効率化したコスト構造が維持できていることに加え、状況を見ながら投資判断しているコストが一部、下期に期ずれしていることが大きな要因です。

結果、営業利益15億9,000万円、経常利益14億8,500万円となりました。

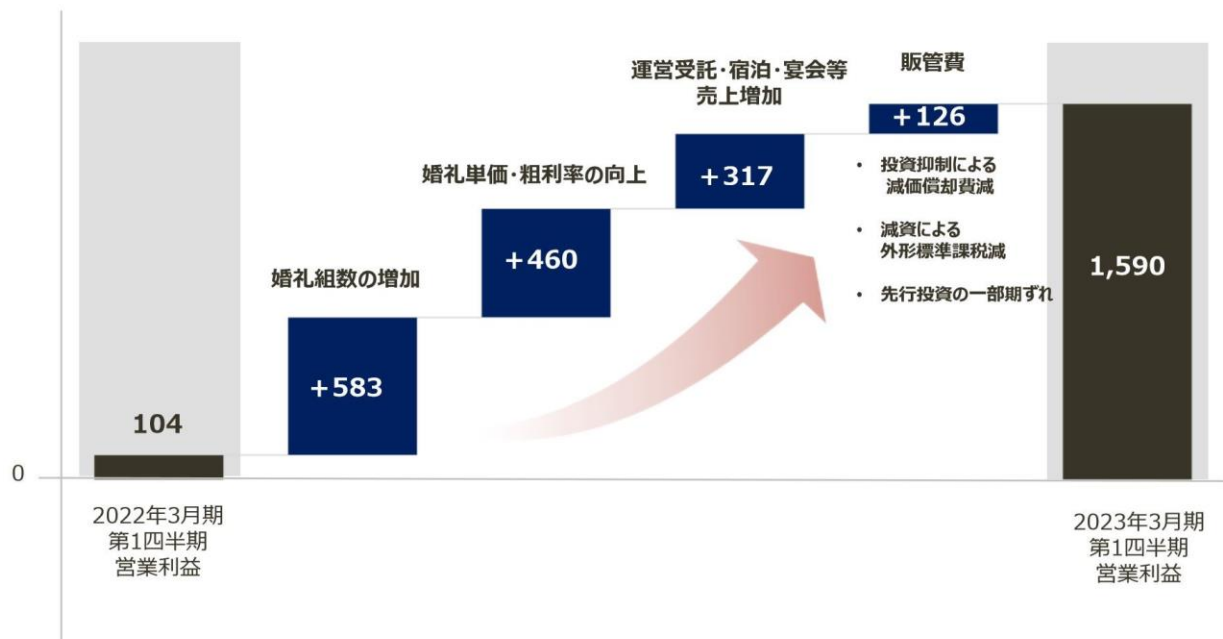
なお7月15日を効力発生日とした減資による影響で、繰越欠損金の控除額が増加したため、回収可能性が見込まれる部分について、この第1四半期で繰延税金資産が計上されました。

その影響で、法人税等調整額がマイナス16億8,700万円計上され、四半期純利益は33億6,300万円となりました。

I 1-2. 連結営業利益増額要因

営業利益 前年比増益要因

単位：百万円



7

次に、営業利益の増益要因についてご説明いたします。

冒頭でご説明しましたように、行動制限解除後、婚礼はもちろん婚礼以外の各部門において、稼働が回復してまいりました。それぞれの利益影響額は、グラフのとおりとなっています。

I 2-1. 国内ウェディング事業 内訳

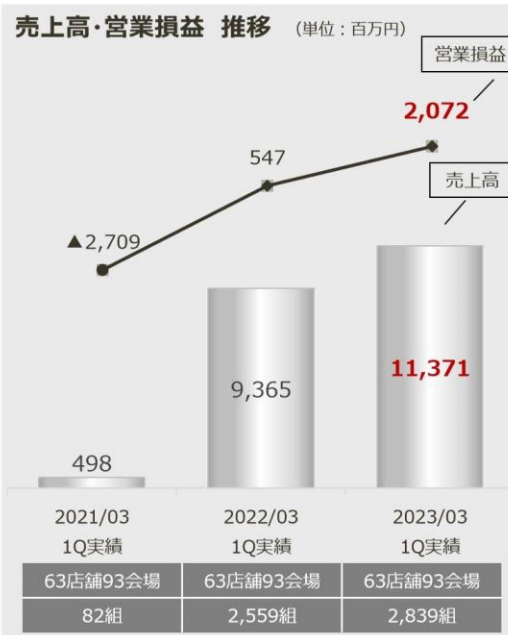
婚礼、宿泊、レストラン部門 稼働回復

単位：百万円	2023/3 1Q実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	11,371	9,365	2,006
直営店婚礼（TRUNK含）	10,457	8,772	1,684
■取扱組数（組） ※1	2,839	2,559	280
■平均単価（千円） ※2	3,681	3,491	189
■平均人数（人） ※2	55.1	48.6	6.5
コンサルティング	288	192	96
宿泊、レストラン、等	625	400	225
売上総利益	7,386 65.0%	6,012 64.2%	1,374 0.8%
営業利益	2,072 18.2%	547 5.8%	1,525 12.4%

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

(※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



※直営婚礼店舗数（2022年3月末時点）と取扱組数

8

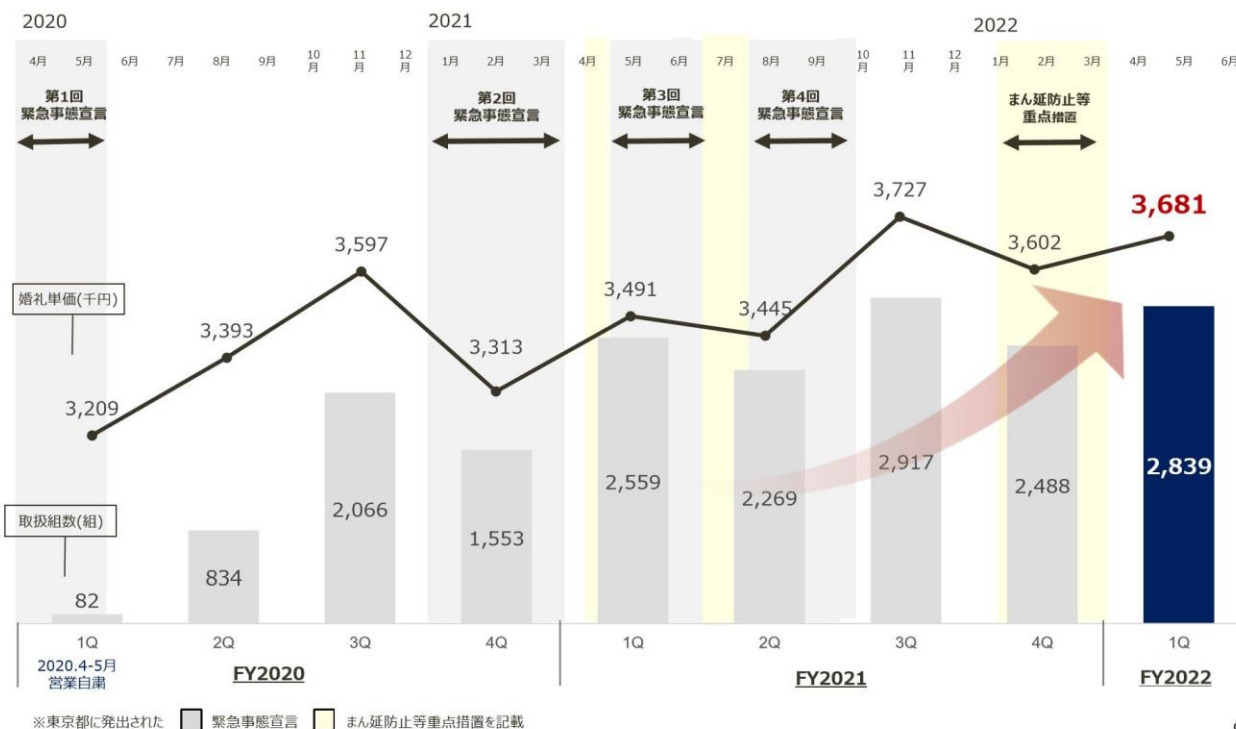
次に、国内ウェディング事業の詳細です。

売上高は前年同期比 20 億 600 万円増の、113 億 7,100 万円となりました。取扱組数は前年同期比 280 組増の 2,839 組。単価は平均人数が 6.5 名増加し、前年同期比 18 万 9,000 円増の 368 万 1,000 円となりました。

売上総利益は前年同期比 13 億 7,400 万円増の、73 億 8,600 万円。セグメント営業利益は前年同期比 15 億 2,500 万円増の、20 億 7,200 万円となっています。

I 2-2. 取扱組数、婚礼単価の推移

行動制限解除以降、堅調に推移



9

こちらは四半期別の取扱組数、単価の推移です。

前年度第4四半期にあたる2022年1月から3月は、行動制限の影響を受けておりましたが、4月以降、取扱組数、単価ともに回復しております。

前年度第1四半期と比較しても、大幅に回復していることがご覧いただけると思います。

I 3-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

単位:百万円	2022/3末	2022/6末	増減
流動資産	15,644	13,475	-2,168
現金及び預金	11,792	9,443	-2,349
固定資産	38,387	40,011	1,623
有形固定資産	29,110	29,088	-22
無形固定資産	222	195	-26
投資その他資産	9,054	10,726	1,672
資産計	54,032	53,486	-545

主な増減要因

- 現金及び預金 ▲2,349百万円
 - ・ 年度末納税
- 投資その他資産 +1,672百万円
 - ・ 繰延税金資産繰入

10

それでは連結の貸借対照表についてご説明いたします。

最初に資産の部です。前期末と比較して、総資産は5億4,500万円減少し、534億8,600万円となりました。前期分の納税により、現預金は23億4,900万円減少しておりますが、90億円強の十分な預金残高を確保できております。

投資その他資産の増加に関しては先にご説明しましたとおり、繰延税金資産の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>

自己資本比率改善

単位:百万円	2022/3末	2022/6末	増減	
負債合計	42,188	38,389	-3,799	主な増減要因 ■有利子負債 ▲942百万円 ■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
流動負債計	24,449	21,489	-2,959	
短期借入金	10,280	10,645	365	
(一年内) 長期借入金	4,938	4,396	-541	
固定負債計	17,739	16,900	-839	
長期借入金	13,111	12,344	-766	
純資産計	11,843	15,097	3,253	
負債・純資産計	54,032	53,486	-545	
有利子負債	28,329	27,386	-942	
自己資本比率	21.9%	28.2%	6.3%	

11

次に負債・純資産の部です。

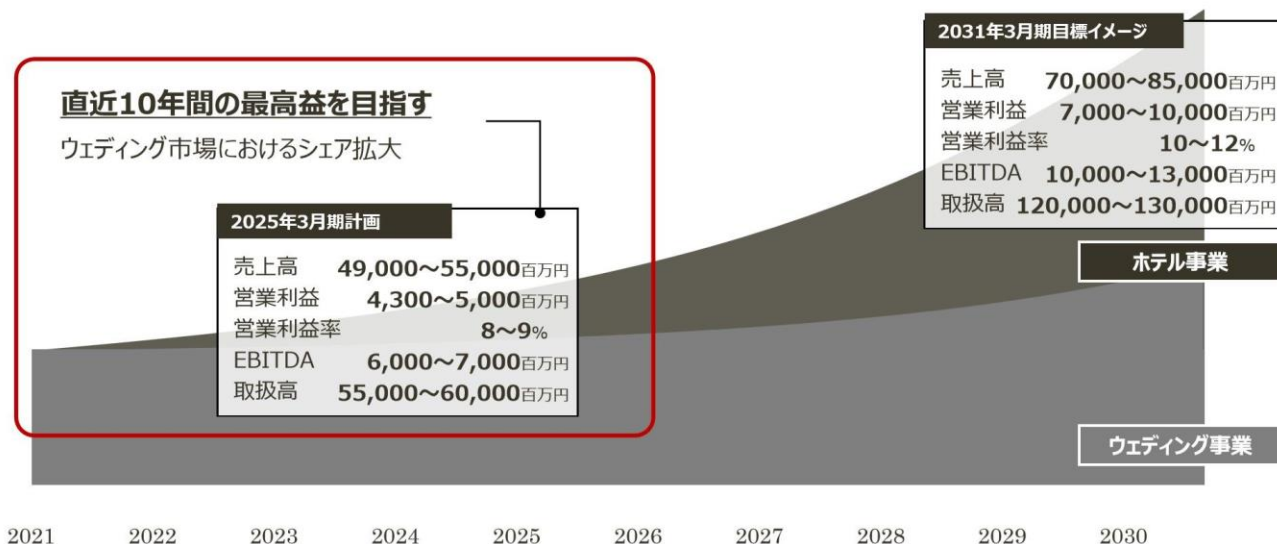
有利子負債は前期末と比較して、9億4,200万円減少いたしました。自己資本比率は前期末から増加し、28.2%と徐々に改善しております。

II

1-1. 2023年3月期の位置づけ

T&G TAKE and GIVE NEEDS

2025年3月期計画に向けた1年目 堅調に推移



13

続きまして、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。

当社は5月に発表した長期経営方針のマイルストーンとして、2025年3月期までの3年間で中期経営計画としております。今期はこの中期経営計画の1期目となります。

業績予想 上方修正

	第2四半期（累計）			通期		
単位:百万円	5月発表 (A)	今回発表 (B)	増減 (B-A)	5月発表 (A)	今回発表 (B)	増減 (B-A)
売上高	20,000	21,000	+1,000	43,500	44,500	+1,000
営業利益	1,200	2,000	+800	3,000	3,000	±0
経常利益	900	1,700	+800	2,400	2,400	±0
当期純利益	600	(※1) 3,500	+2,900	2,500	(※1) 3,000	+500

(※1) 2023/3期：減資に伴う税効果 ▲1,687百万円（法人税等調整額）計上

14

中計1期目となる今期の業績予想は、第1四半期の好調な実績と足元の状況を鑑み、上方修正いたしました。

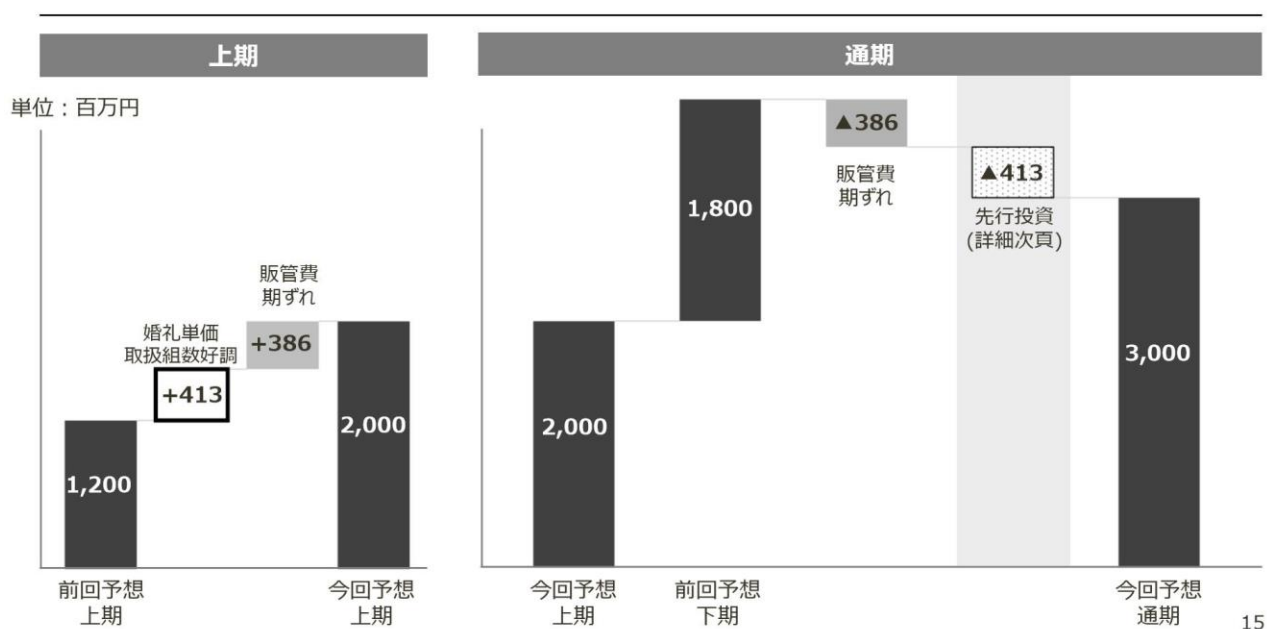
売上高は第1四半期の業績が前回予想の想定を上回ったこと、新型コロナの感染拡大が続く足元の状況下でも、第2四半期以降も堅調に推移する見込みであることから、上期、通期ともに上方修正いたしました。

営業利益、経常利益は一部の販管費において期ずれが発生する見込みであること、来期以降を見据えて下期に先行投資の実施を判断したことから、上期は上方修正、通期は据え置きといたしました。

なお四半期純利益の差異は、前回予想では見込んでいなかった新型コロナ補助金収入と、第1四半期の税効果の会計影響を織り込み、修正しております。

好調な業績を背景に、先行投資を実施

営業利益予想 増減要因

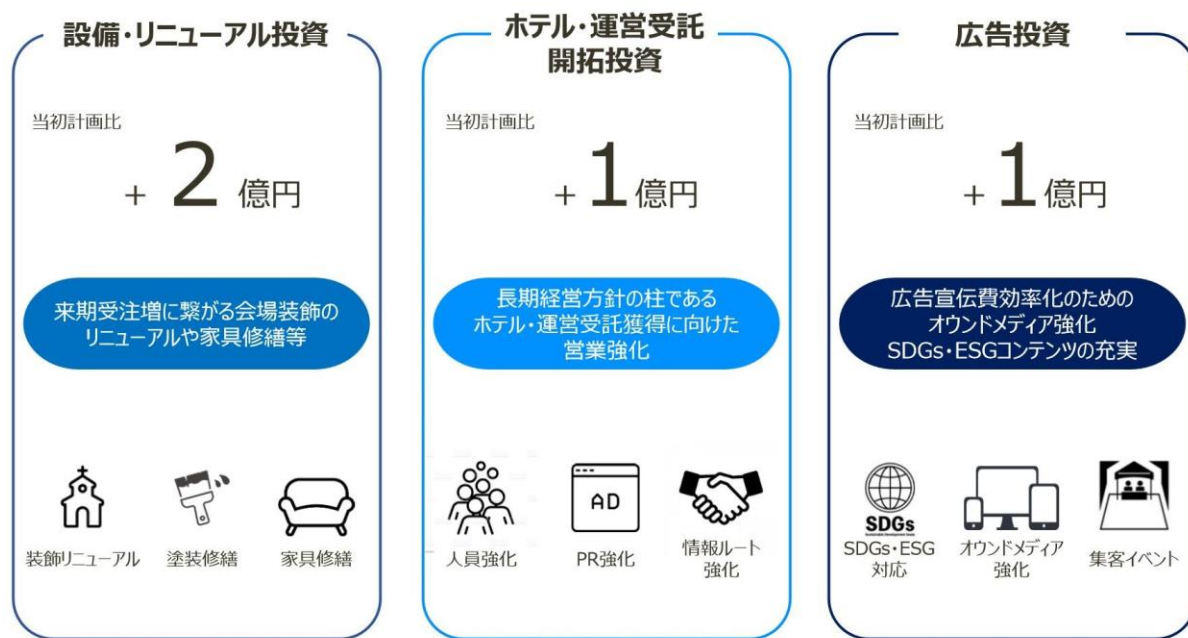


こちらのページは前回予想の上期営業利益 12 億円から、今回予想の通期営業利益 30 億円までの増減要因を示したものです。

先ほどご説明しましたように、上期は取扱組数および単価好調の影響、そして販管費の期ずれの影響で、営業利益は 20 億円と予想しております。

前回予想時の下期の営業利益は 18 億円でしたので、通期営業利益は 38 億円となるのですが、上期の販管費の期ずれ 3 億 8,000 万円と 4 億円の先行投資を予定していることにより、通期の営業利益予想を 30 億円としております。

来期以降の増益に向け、積極投資を再開



16

続いて下期に実施する先行投資、4 億円の内容をご説明いたします。長期経営方針を踏まえ、大きく三つの観点での投資をいたします。

1 点目、既存店の修繕、リニューアルなどの投資です。ウェディング市場におけるシェア拡大を図るため、既存店の修繕、装飾などに投資をし、来期以降の受注強化を図ります。

2 点目、ホテル・運営受託獲得に向けたリソースに投資をいたします。不動産開発人員の増員、PR、情報ルート強化など、長期経営方針に掲げた新規出店計画実現に向け、一層の営業強化を図ります。

3 点目は広告投資です。長年の経営課題であった広告宣伝費の効率化は、コロナ禍の各種の取り組みを経て大きく改善しています。この流れを加速させるため、コーポレートブランディングの再考とともに、オウンドメディアを強化し、より一層自社サイトでの集客に力を入れてまいります。また、企業価値向上の重要なファクターであるサステナビリティに関しても、施策を推進してまいります。

2023年開業ホテル



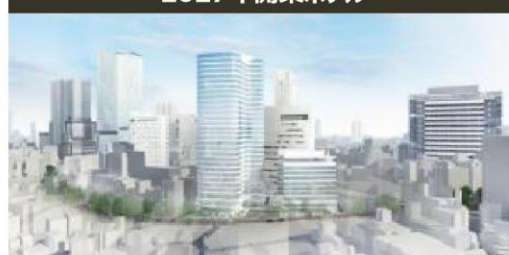
- 開業日 2023年秋（予定）
- 建設地 東京都渋谷区富ヶ谷1丁目
- 付帯施設 ルーフトッププール&バーラウンジ、オールデーダイニング（予定）
- 客室数 25室～30室
- 客室単価 48,000円～180,000円

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

17

続いて、決定済みの出店案件についてご報告いたします。

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

シーサイドリゾートホテル グランドパーク小樽 2022年4月より婚礼運営受託開始

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、北海道小樽市のベ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 グランドパーク小樽
- 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

18

次に婚礼運営受託の決定案件です。

北海道小樽のグランドパーク小樽様と業務委託契約を締結し、今期4月より婚礼運営受託がスタートいたしました。

II 3. 足元の状況 受注残組数

先行指標として、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6月末時点）

2023年3月期受注残組数 2018年同時期比

※ 2018年6月末時点の「FY2018受注残組数」を100%とした場合の2022年6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6月末時点 直営店63店舗93会場）



19

続いて先行指標である、受注残組数の状況についてです。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。

6 月末時点で営業中の既存店比較では、2018 年度とほぼ同水準の進捗となっています。

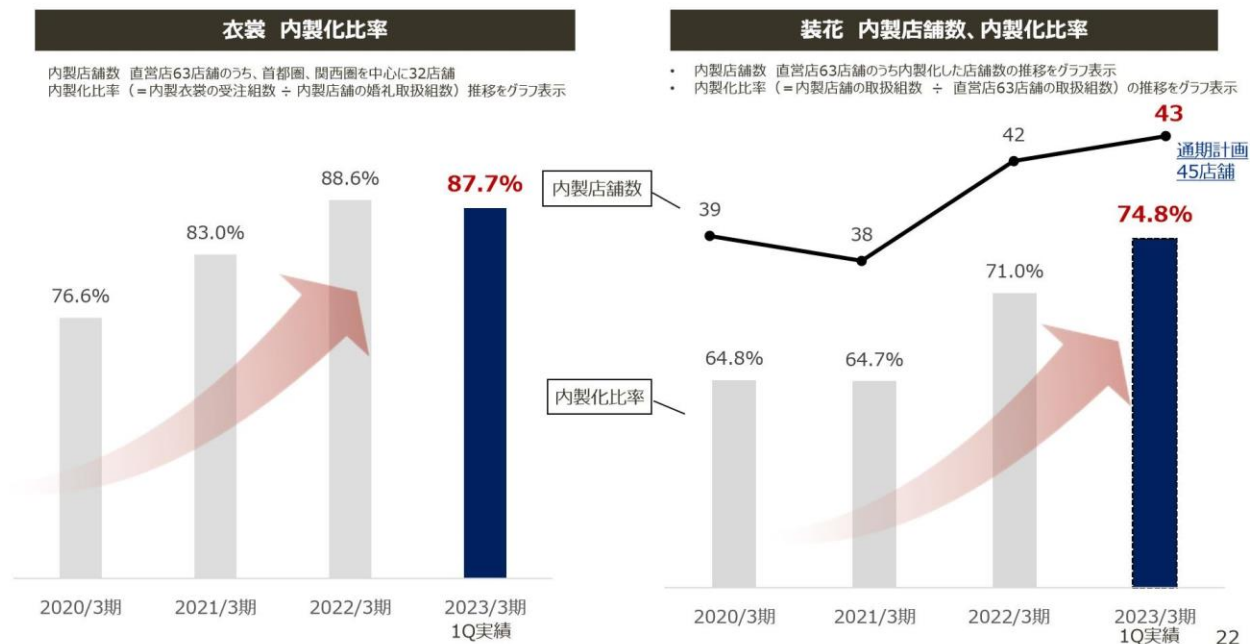
早期の業績回復、復配を目指す

	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

20

配当予想に関しては、前回からの変更はございません。

内製化の強化を継続



次に 2023 年 3 月期第 1 四半期のトピックスです。

内製化推進施策の状況は、記載のとおりです。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。第 1 四半期の実績は 87.7%となり、高水準を維持しております。

装花はこの第 1 四半期に 1 店舗増加いたしました。装花は全国的に内製化を進めており、全直営店の取扱組数を分母として、内製化比率を表しています。第 1 四半期の実績は 74.8%と、前期末から 3.8 ポイント上昇しています。

2店舗で戦略的リニューアルを計画

2022年9月完成予定

ベイサイドパーク迎賓館千葉みなと チャペルリニューアルの例

計画店舗	2店舗
投資額	50百万円～70百万円
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



23

次に既存店強化策です。今期は2店舗で戦略的リニューアルを計画しています。

この2年は一定規模のリニューアルはストップしておりましたが、今期以降はマーケット環境を鑑みながら再開していく予定です。

なお過去の実績では、リニューアルした店舗は新規受注数が25%程度増加する傾向にあり、非常に投資効率の高い施策となります。

顧客データ資産を活用した他社協業イベント好調

当社グループが蓄積してきた顧客データを活用。他社協業により、婚禮ビジネスに留まらない価値の提供を行うことで、新たな収益機会創出を目指しています。

顧客データシステム等で集客

ライフスタイル型※1 モデルハウス見学会

- 2022年4～6月の期間で合計2回開催（関西、関東）
- 参加者 41組82名参加
- 協業先 積水ハウス株式会社



※1.ニーズの多様化に対応した積水ハウス初の見学会。
モデルハウスの家族像をペルソナ設定し、リアリティある住環境、空間を体験することで、暮らしのシーンがよりイメージしやすくなっています

ママを対象にしたイベント

- 2022年4～6月の期間で合計19回開催
- 参加者 延べ 14,240名
- 協業先 (株)ほけんのぜんぶ、オイシックス・ラ・大地(株)他、多数



当社のお客様がオリジナルフォトブースで撮影会を行っている様子

24

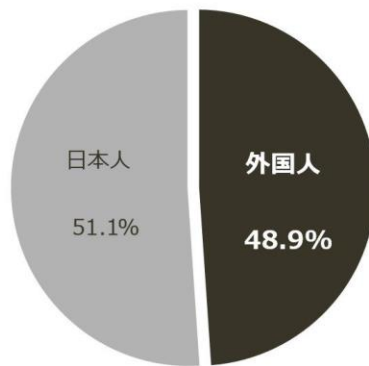
次に、顧客生涯価値の最大化を目指した活動についてです。

結婚式後もお客様と長く信頼関係を構築できる仕組みづくりを強化し、他社との協業イベントも再開しており、第1四半期も多くのお客様にご利用いただいております。

TRUNK (HOTEL) 回復基調



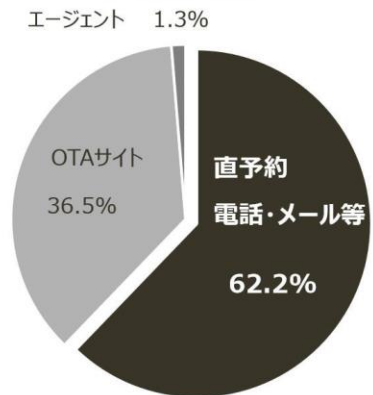
■ 宿泊者 外国人比率



※2022年1Q実績

参考：6月実績56.9%

■ 宿泊予約経路



※2022年1Q実績

参考：6月実績66.1%

続いて TRUNK(HOTEL)の宿泊部門の状況です。

入国規制が緩和されたことや行動制限が解除されていることで、ADR、稼働率ともに回復傾向にあります。さらに開業時と変わらず、60%以上の方が旅行エージェントなどを介さずに、ホテルへ直接ご予約をいただいています。

TRUNK (HOUSE)

デザイン性、企画力が評価され、国際的なAWARD受賞

TRUNK(HOUSE)が、INTERNATIONAL PROPERTY AWARDSのアジアパシフィック部門にて、ホテルインテリアのカテゴリーでWINNER に選定

INTERNATIONAL PROPERTY AWARDSとは？

イギリスを拠点とし、1993年から続く国際的に権威あるアワード。2005年からはUKに特化した地域アワードを立ち上げ、次第にヨーロッパ、アラビア、アジアパシフィックといった地域で区分したアワード形式を展開。不動産、開発、建築、デザイン、マーケティングなどのカテゴリーにおける最も優れた企画、物件や企業を表彰。

審査員は100人規模の建築、インテリア、マーケティング、不動産開発などの領域の専門家によって形成されています。



26

続いてアワード受賞についてです。神楽坂にある TRUNK(HOUSE)が国際的なアワードを受賞いたしました。

このような国際的に権威のあるアワード受賞が、TRUNK のブランド構築に良い影響を与えており、先ほどご説明しましたような「ホテルへ直接ご予約いただく割合の多さ」を維持していると考えています。

NPO 認定法人 虹色ダイバーシティ理事長 村木真紀氏 独立社外取締役役に就任

2022年6月開催の第24回定時株主総会にて、NPO認定法人虹色ダイバーシティ理事長の村木氏が独立社外取締役に就任。
村木氏の豊富な経験や知識を経営に取り入れ、多様な顧客ニーズへの対応、従業員の多様性に配慮した労働環境づくりなど、企業価値向上に努めてまいります。

ダイバーシティ&インクルージョン 取り組み例



役員・社員向け
LGBTQ+研修



同性カップルその子供にも
福利厚生適用



障がい者雇用率3.0%
2022年3月末時点
(法定雇用率2.3%)



多様な働き方を推進

LGBTQ+研修で講師を務める村木真紀社外取締役



村木真紀氏 プロフィール

京都大学卒業後、サッポロビール株式会社(現サッポロホールディングス株式会社)に入社。その後、外資系コンサルティング会社を含む複数企業にて、主に決算業務の効率化のためのシステムコンサルティングを歴任。その後、LGBTQと職場の問題解決のため、2013年にNPO法人虹色ダイバーシティを設立し、理事長に就任。関西学院大学非常勤講師も務める。

27

続いて、ダイバーシティ&インクルージョンの推進についてです。

2022年6月開催の株主総会を経て、独立社外取締役として村木真紀さんにご就任いただきました。

村木さんは性的マイノリティの方がいきいきと働ける社会環境を目指す「NPO 認定法人虹色ダイバーシティ」の理事長を務められている方です。女性活躍とともに、個々のアイデンティティを尊重した環境づくりやサービス提供は、当社の持続的成長に不可欠であると考えています。

今後は村木さんの経験や知識を経営に取り入れ、多様性に配慮した取り組みを強化してまいります。

質疑応答

最後に、決算後に投資家の方々からいただいた、代表的な質問に回答いたします。

一つ目。足元の感染拡大の影響は出ているか。

第7波により過去最高の感染者数という報道が続いていますが、お客様の判断は慎重であり、婚礼日の延期を希望される方は過去と比較しても少なく、限定的です。とはいえ今後の感染拡大の状況においては、いまだ不透明な状況が続くため、業績管理、衛生管理など、リスク管理体制をさらに強化してまいります。

二つ目。食材、資材高騰の影響はあるか。

エネルギー価格や食材、資材価格などの高騰に関しては既に対策を講じており、今期の業績予想の計画にも織り込み済みです。また来期以降へも影響が長期化することを想定して、料理メニューや商品構成の見直し、原価上昇分の補填策など、既にさまざまな施策に着手しております。

以上となります。第2四半期以降もグループ一丸となって、今後の企業成長を目指し、取り組んでまいります。

ご視聴いただき、ありがとうございました。

[了]