

# T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ  
2011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2011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. 2011年3月期 連結決算概要             | P4      |
| 1. 総括                          | P5      |
| 2-1. 連結 損益計算書                  | P6-P11  |
| 2-2. 連結 貸借対照表                  | P12-P13 |
| 2-3. 連結 キャッシュ・フロー計算書           | P14     |
| 3. 剰余金の配当について                  | P15     |
| II. 2012年3月期<br>連結業績計画及び通期事業戦略 | P16     |
| 1. 連結 業績推移                     | P17     |
| 2. 連結 通期業績計画                   | P18-P20 |
| 3. 主要指標計画                      | P21     |
| 4. 2012年3月期の主な取り組み             | P22-P28 |
| 5. 配当予想について                    | P29     |

Results of FY Ended March 2011

---

2011年3月期 連結決算概要

## I 1. 2011年3月期総括

震災の影響があったものの増収を確保  
営業利益は**22**億円を確保し2期連続20億円超

披露宴単価は上昇基調継続  
直営店で前年比約**12**万円の上昇

成長に向けた取り組みスタート  
**3**年ぶり新規出店、ホテル提携開始など

<TOPIC> 2011年3月期 **復配** (1株当たり**100**円)

✓まず始めに、2011年3月期の総括についてご報告いたします。

✓当期は、事業基盤の安定と中長期的な成長のために、人材及び商品・サービス力の強化を重点施策として事業基盤の構築を行ってまいりました。この結果、順調に計画を上回る進捗をしていたものの、東日本大震災による影響がありました。しかしながら、売上高は増収を確保するとともに、営業利益は22億円を確保し2年連続で20億円を超えることができました。

✓受注が順調に進捗したことに加え、お客様への提案力が向上したことにより、直営店の挙式披露宴単価は前年同期と比較して約12万円上昇いたしました。

✓また、3年ぶりとなる新規出店や、新しい事業形態となるホテルの婚礼受託へ参入するなど、成長に向けた取り組みをスタートした1年でした。

✓当期は事業基盤の構築が進み、今後安定した収益を確保できる体制が整ったと判断し、1株あたり100円の復配を決定いたしました。概要は後ほどご説明いたします。

## I 2-1-1. 連結損益計算書 概要

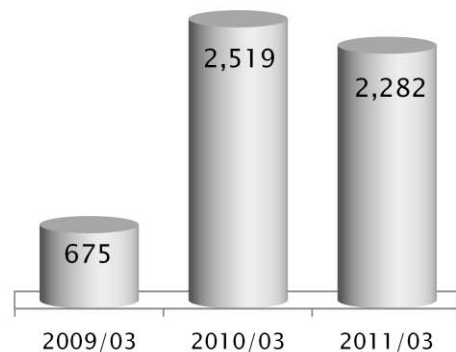
震災の影響があったものの約7億円の増収  
営業利益は2期連続20億円を上回る

| 単位:<br>百万円 | 2009/3           | 2010/3          | 2011/3          | 前年<br>差異         |
|------------|------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 売上高        | 46,206           | 46,039          | 46,716          | + 677            |
| 売上<br>総利益  | 23,650<br>51.2%  | 24,655<br>53.6% | 24,954<br>53.4% | + 299<br>- 0.2pt |
| 販管費        | 22,974<br>49.7%  | 22,135<br>48.1% | 22,672<br>48.5% | + 536<br>+ 0.4pt |
| 営業<br>利益   | 675<br>1.5%      | 2,519<br>5.5%   | 2,282<br>4.9%   | △ 236<br>- 0.6pt |
| 経常<br>利益   | 31<br>0.1%       | 1,882<br>4.1%   | 1,541<br>3.3%   | △ 340<br>- 0.8pt |
| 当期<br>利益   | △ 1.048<br>-2.3% | 371<br>0.8%     | 214<br>0.5%     | △ 156<br>- 0.3pt |

※ %は売上高比

営業利益推移

(単位：百万円)



事業基盤は確実に強化

✓連結損益計算書の概要です。

✓売上高につきましては、エリアの特性に応じたきめ細やかな営業戦略を実施したことや、お客様への提案力が向上したこと等により、着実な伸びを収めることができました。3月の東日本大震災による挙式披露宴の一部延期等にもかかわらず、前年同期と比較して677百万円増加し、46,716百万円、1.5%の増収となりました。

✓営業利益につきましても増益傾向で推移していましたが、震災の影響により、前年同期と比較し236百万円減少し、2,282百万円となりました。

✓しかしながら、営業利益は2年連続で20億円を確保し、事業基盤は着実に強化してきたものと考えております。

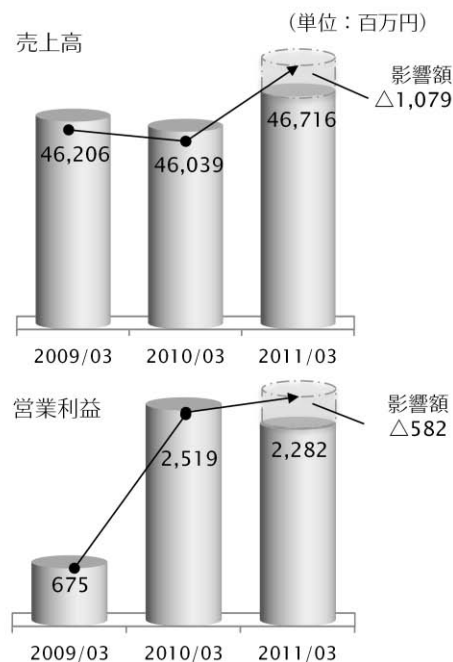


# I (参考) 震災影響について－2011年3月期への影響

## 震災影響を除くと、当初計画を上回る

| 単位:<br>百万円 | 2011/3<br>実績<br>(A) | 震災影響<br>(B) | (参考)<br>震災影響<br>がなかった場合<br>(A+B) | (参考)<br>当初計画 |
|------------|---------------------|-------------|----------------------------------|--------------|
| 売上高        | 46,716              | 1,079       | 47,795                           | 47,759       |
| 営業<br>利益   | 2,282               | 582         | 2,864                            | 2,688        |
| 経常<br>利益   | 1,541               | 582         | 2,123                            | 1,984        |

披露宴延期により、売上高で△1,079百万円、  
営業利益・経常利益で△582百万円の影響が発生



✓ここで東日本大震災の影響について詳しくご説明させていただきます。

✓当社グループは、日本国内及び海外・リゾートエリアに店舗を展開しており、そのうち東日本大震災の被災地となる東北地方・北関東地方においては、計5か所（宮城県2、福島県1、茨城県1、栃木県1）で直営店舗を運営しております。

✓この震災により、3月に予定されていた挙式披露宴の延期等の影響がありました。また一部店舗の設備破損や、営業を見合わせせざるを得なくなった店舗の損失引当を計上いたしました。

✓この影響額は、売上高の減少1,079百万円、営業利益・経常利益の減少582百万円、特別損失の計上566百万円です。

✓震災の影響がなかったと仮定いたしますと、概算で、売上高は47,795百万円、営業利益は2,864百万円、経常利益は2,123百万円となり、当初の計画値を上回る水準を確保し、かつ前年比で2桁の増益を確保できたものと思われます。

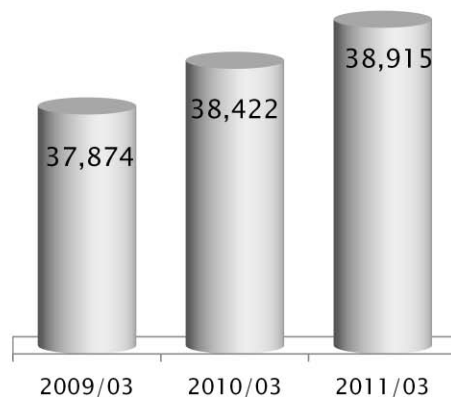
## I 2-1-2. 国内ウェディング事業 売上高内訳

### 直営店は単価が上昇し、前年同期比約5億円増

| 単位:<br>百万円   | 2010/3 | 2011/3 | 前年差異  |
|--------------|--------|--------|-------|
| 直営店          |        |        |       |
| 売上高          | 38,422 | 38,915 | +493  |
| 取扱組数         | 10,071 | 9,897  | △ 174 |
| 平均単価<br>(千円) | 3,773  | 3,890  | + 117 |
| 平均人数         | 74     | 73     | - 1   |
| レストラン提携型     |        |        |       |
| 売上高          | 2,452  | 1,764  | △ 688 |
| 取扱組数         | 965    | 638    | △ 327 |
| 平均単価<br>(千円) | 2,520  | 2,739  | + 219 |

直営店売上高推移

(単位：百万円)



✓続きまして国内ウェディング事業売上高の内訳をご説明いたします。

✓直営店は、東日本大震災の影響により、挙式披露宴の延期等が発生したため取扱組数は前年同期と比較して減少いたしました。一方で、挙式披露宴単価が上昇した結果、売上高は前年同期と比較して493百万円増加し38,915百万円となりました。

(※挙式披露宴単価の詳細はP.9でご説明)

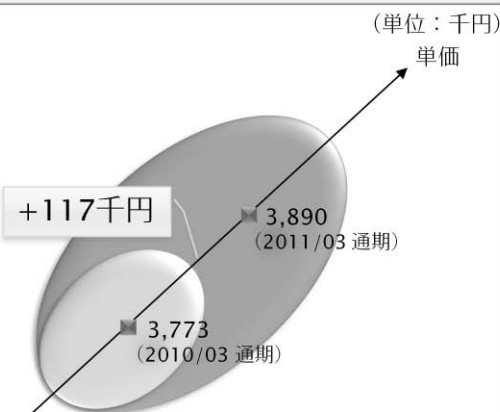
✓レストラン提携型の売上高は、様々な個性とブランド力を有するレストランと提携し、当社のプロデュース力を活かした展開を進めた結果、平均単価は前年同期と比較して219千円上昇し2,739千円となり、売上高は1,764百万円となりました。



## I 2-1-2'. 直営店 挙式披露宴単価

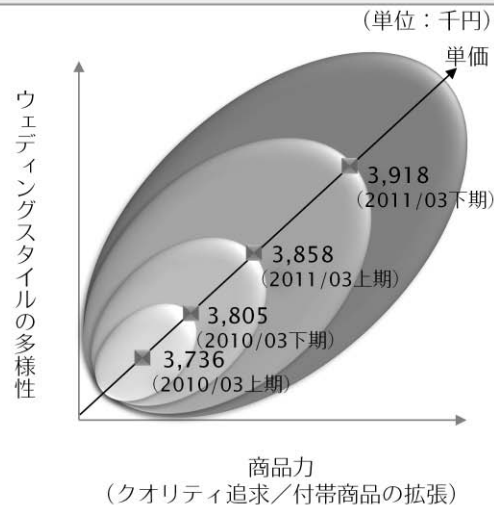
### 挙式披露宴単価は前年同期比約12万円の上昇

直営店 挙式披露宴単価 前年同期比



2011/03 通期は  
前年同期比で + 117千円

直営店 挙式披露宴単価 推移



お客様のウェディングスタイル多様化に応じた  
商品ラインアップの拡張により単価は着実に上昇

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓国内ウェディング事業の直営店における挙式披露宴単価の解説です。

✓画一的なパッケージプランや過当な価格競争が展開される中、当社は一組一組のお客様の想いを汲み取った挙式披露宴の実現にこだわり続けてまいりました。

✓お客様のウェディングスタイルの多様化に応じた提案力が向上したこと、またクオリティを高めた料飲メニューの投入や付帯商品の拡充を行ってきたこと等により、直営店の挙式披露宴単価は前年同期と比較して117千円増の3,890千円となり、着実に上昇しております。

## I 2-1-3. 連結 売上総利益・営業利益 解説

### 人材、商品・サービス力への投資を 計画通りに実施し、事業基盤強化が進む

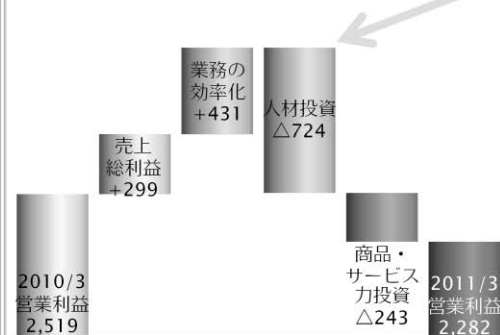
| 単位:<br>百万円 | 2010/3          | 2011/3          | 前年差異             |
|------------|-----------------|-----------------|------------------|
| 売上高        | 46,039          | 46,716          | + 677            |
| 売上<br>原価   | 21,383<br>46.4% | 21,762<br>46.6% | + 378<br>+ 0.2pt |
| 売上<br>総利益  | 24,655<br>53.6% | 24,954<br>53.4% | + 299<br>- 0.2pt |
| 販管費        | 22,135<br>48.1% | 22,672<br>48.5% | + 536<br>+ 0.4pt |
| 営業<br>利益   | 2,519<br>5.5%   | 2,282<br>4.9%   | △ 236<br>- 0.6pt |

※ %は売上高比

#### (参考)前年同期との営業利益比較

(単位：百万円)

今期の重点施策である  
人材への投資も計画通り



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓売上総利益及び営業利益に係る項目の内訳についての解説です。

✓売上総利益は震災の影響があったものの、前年同期と比較して299百万円増加いたしました。

✓販管費はWEBの強化等、集客媒体への投資の適正配分を行い効率化を図る一方で、今期の重点施策である人材及び商品・サービス力への投資を積極的に行った結果、前年同期と比較して536百万円増加し、22,672百万円となりました。

✓こうした投資を行いながらも、営業利益は2,282百万円を確保することができました。

## I 2-1-4. 連結 営業外損益・特別損益・純損益 解説

### 震災関連等の特別損失を計上

| 単位:<br>百万円 | 2010/3  | 2011/3  | 前年差異  |
|------------|---------|---------|-------|
| 営業<br>利益   | 2,519   | 2,282   | △ 236 |
| 営業外<br>損益  | △ 637   | △ 741   | △ 103 |
| 経常<br>利益   | 1,882   | 1,541   | △ 340 |
| 特別<br>損益   | △ 1,669 | △ 1,882 | △ 212 |
| 当期<br>純利益  | 371     | 214     | △ 156 |

#### 主な要因等

##### 【主な特別損失の内容】

災害による損失 566百万円  
 減損損失 536百万円  
 資産除去債務 647百万円

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓経常損益及び四半期純損益に係る項目の解説です。

✓経常利益は1,541百万円となりました。

✓特別損失として災害による損失566百万円、減損損失536百万円、資産除去債務を647百万円を計上した結果、当期純利益は214百万円となりました。

## I 2-2-1. 連結 貸借対照表 解説 <資産の部>

### 将来の成長に向けた投資を実施

| 単位:<br>百万円   | 2010/3<br>末 | 2011/3<br>末 | 増減     |
|--------------|-------------|-------------|--------|
| 流動資産         | 6,858       | 6,801       | △ 56   |
| 現金及び預金       | 4,559       | 4,094       | △ 465  |
| 固定資産         | 36,598      | 37,832      | +1,234 |
| 有形固定資産       | 21,095      | 20,927      | △ 168  |
| 無形固定資産       | 743         | 607         | △ 136  |
| 投資その他<br>資産計 | 14,758      | 16,297      | +1,538 |
| 資産計          | 43,456      | 44,634      | +1,177 |

#### 主な増減要因

建物及び構築物の増加額  
+ 1,371百万円

- ・宇都宮・広島等の  
大型リニューアル投資
- ・ハワイチャペルの取得等



(ハワイ モアナサーフライダー リゾート&スパ)

繰延税金資産  
敷金及び保証金 } 等の増加

T&G TAKE AND GIVE NEEDS

✓連結貸借対照表の資産の部の解説です。

✓総資産は44,634百万円（前会計年度末比+1,177百万円）となりました。

✓先程触れました通り、当期は既存直営店でも前年同期と比較し約5億円の成長を実現しておりますが、更に来期以降の成長を実現するため、施設のリニューアル（宇都宮、広島、仙台等）並びに新規出店である白金倶楽部への投資を行いました。

✓これらの結果、固定資産は1,234百万円増加いたしました。

## I 2-2-2. 連結 貸借対照表 解説 <負債・純資産の部>

### 財務基盤の安定化を進める

| 単位:<br>百万円     | 2010/3<br>末 | 2011/3<br>末 | 増減     | 主な内訳 |                   |
|----------------|-------------|-------------|--------|------|-------------------|
| 負債合計           | 27,134      | 28,186      | +1,052 |      |                   |
| 流動負債計          | 13,397      | 12,598      | △ 799  |      |                   |
| 短期借入金          | 2,790       | 1,770       | △1,020 | →    | 2010年8月 リファイナンス実施 |
| (一年内)<br>長期借入金 | 4,496       | 4,823       | +326   |      |                   |
| 固定負債計          | 13,736      | 15,587      | +1,851 | →    | 資産除去債務 +1,094百万円  |
| 長期借入金          | 11,846      | 12,800      | +954   |      |                   |
| 純資産計           | 16,322      | 16,447      | +125   |      |                   |
| 負債・<br>純資産計    | 43,456      | 44,634      | +1,177 |      |                   |

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓連結貸借対照表の負債・純資産の部の解説です。

✓すでにご報告の通りですが、2010年8月にリファイナンスを実施した結果、短期借入金が増加し、長期借入金が増加しております。これにより、借入金返済の平準化を実現し、財務基盤の安定化が進みました。

✓また、期初に資産除去債務を計上したこと等により、固定負債は前連結会計年度末と比較して1,851百万円増加いたしました。

## I 2-3. 連結 キャッシュ・フロー計算書 解説

### 積極的な投資を行いながら 適正なキャッシュポジションを確保

| 単位:<br>百万円    | 2010/3  | 2011/3  | 主な増減要因                                                                                                                                                                     |
|---------------|---------|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業活動<br>によるCF | 3,383   | 1,449   | <p>中長期的な成長のための投資<br/>商品・サービス力の強化<br/>・大型リニューアルの実施<br/>・新規出店 等</p>  <p>(アーククラブ迎賓館広島)</p> |
| 投資活動<br>によるCF | △ 2,030 | △ 2,138 |                                                                                                                                                                            |
| 財務活動<br>によるCF | 287     | 232     |                                                                                                                                                                            |
| 現金及び<br>預金残高  | 4,039   | 3,556   |                                                                                                                                                                            |

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓連結キャッシュ・フロー計算書の解説です。

✓当期の方針の通り、事業基盤の安定と中長期的な成長のために、商品・サービス力の強化として大型リニューアルや新店への投資を行っております。

✓震災の影響により営業活動によるキャッシュ・フローは減少したものの、2011年3月末の現金及び預金残高は3,556百万円を確保しております。



### I 3. 剰余金の配当について

#### 4年ぶりとなる期末配当を実施

|                   | 1株当たりの配当金 |       |       |
|-------------------|-----------|-------|-------|
|                   | 中間配当金     | 期末配当金 | 年間配当金 |
| 2011/3実績          | 0円        | 100円  | 100円  |
| 前期実績<br>(2010/3期) | 0円        | 0円    | 0円    |

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓2011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方針としております。

✓期末配当につきましては、2008年3月期以降、誠に遺憾ながら無配としてまいりましたが、この期間に人材及び商品・サービス力強化への投資等による事業基盤の構築に努めてまいりました。

✓前述の施策等の効果により事業基盤が安定化してきたと判断し、4年ぶりとなる復配を決定いたしました。

✓1株あたりの配当金額は、中長期的な成長を実現するための投資の必要性等も総合的に勘案し、100円とさせていただきます。

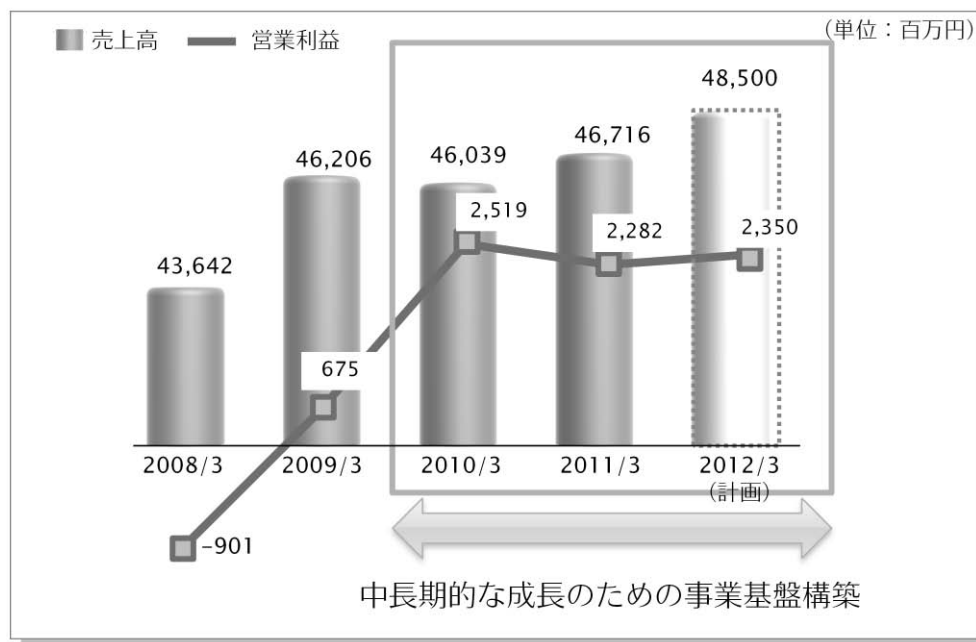
## Forecast and Plans FY Ending March 2012

---

2012年3月期  
連結業績計画及び通期事業戦略

## Ⅱ 1. 連結 業績推移

### 中長期的な成長に向けた事業基盤構築の最終年度



T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして2012年3月期の事業戦略についてご説明いたします。

✓まずは2012年3月期の位置づけについてご説明させていただきます。

✓当社は、1998年の創業以来ハウスウェディングという新しい結婚式スタイルを提案し、直営店舗の拡大により急成長を遂げ、新たな市場を確立してまいりました。

✓その後2010年3月期より3年間を「第二創業期」と位置づけ、中長期的な成長に向けた事業基盤の構築を進め、堅実な成長と収益性の強化を実現し、2期連続で20億円を超える営業利益を確保することができました。

✓2012年3月期はその事業基盤構築の最終年度であります。

✓着実に増収増益を果たし次なる成長ステージへの準備を進めてまいります。

## Ⅱ 2-1. 連結 通期業績計画

震災影響及び先行投資をこなし、着実に増収増益  
3期連続営業利益20億円確保を目指す

| 単位:<br>百万円 | 2010/3<br>通期実績 | 2011/3<br>通期実績<br>(A) | 2012/3<br>通期計画<br>(B) | 通期前期比増<br>減額<br>(B-A) | 増減率<br>(%) |
|------------|----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------|
| 売上高        | 46,039         | 46,716                | 48,500                | +1,784                | +3.8       |
| 営業利益       | 2,519          | 2,282                 | 2,350                 | +68                   | +3.0       |
| 経常利益       | 1,882          | 1,541                 | 1,650                 | +109                  | +7.0       |
| 当期純利益      | 371            | 214                   | 550                   | +336                  | +156.2     |

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓2012年3月期の連結通期業績計画は次の通りであります。

売上高は48,500百万円  
(前年同期比+1,784百万円)  
営業利益は2,350百万円  
(前年同期比+68百万円)  
経常利益は1,650百万円  
(前年同期比+109百万円)  
当期純利益は550百万円  
(前年同期比+336百万円)

✓震災による先行き不透明感を加味しつつも、震災の影響が無かった場合の前年売上伸長と同水準となる3.8%の増収を目指します。その一方で、事業基盤構築の最終年度として、引き続き人材及び商品・サービス力への投資を継続するとともに中長期の成長に向けた先行投資も実施し、営業利益、経常利益はそれぞれ3%、7%の増益計画といたします。

✓これにより3期連続で営業利益20億円以上を確保し、安定した事業基盤の構築を目指します。

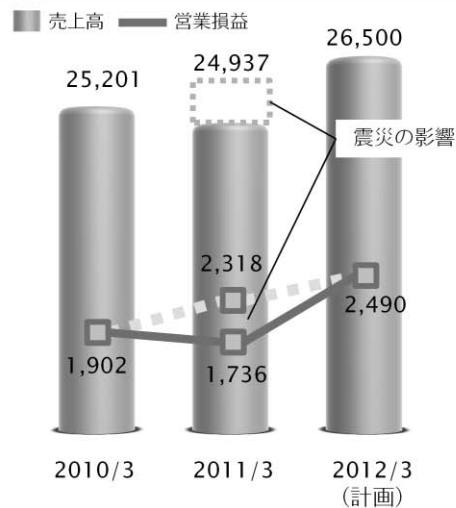
## Ⅱ 2-2. 連結 上・下期業績計画—売上高・営業利益

上期は震災の影響及び新店・ブランディング等の先行投資  
下期は着実に売上・利益を確保

上期（2011年4月～2011年9月）



下期（2011年10月～2012年3月）



(単位：百万円)

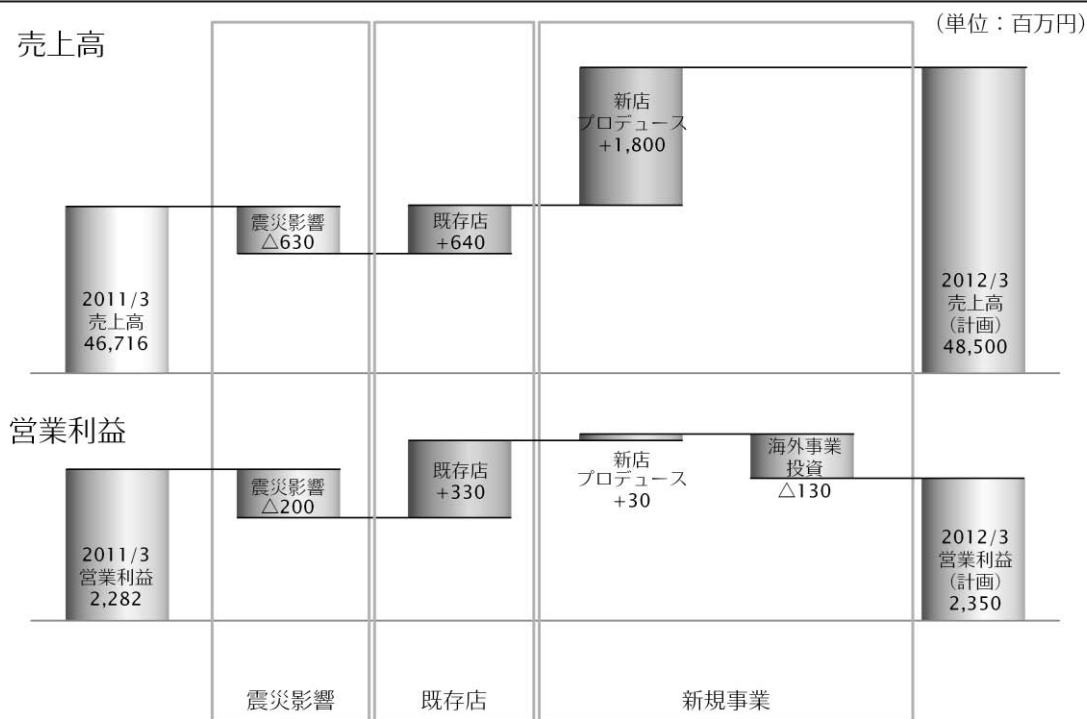
✓続きまして、上期と下期の計画をご説明いたします。

✓上期におきましては、売上高は震災の影響を加味し22,000百万円を計画、営業利益は震災の影響として200百万円の利益押し下げ要因に加え、ブランディング強化に300百万円、新規出店に70百万円、海外事業に80百万円等の先行投資費用が発生することにより、△140百万円となる見通しを立てております。

✓当社は、事業構造上、下期の利益水準が高くなっており、当期におきましては売上高26,500百万円、営業利益2,490百万円を計画しております。

## Ⅱ 2-3. 連結 通期業績計画—売上高・営業利益

### 18億円の増収を計画 先行投資を実施するが既存店強化により増益を確保



T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして通期計画の売上高、営業利益の増減要因を2011年3月期との比較でご説明いたします。

✓売上高につきましては、震災により一時的に営業が停止したこと、計画停電の実施や余震の断続的な発生による集客の減少及び先行き不透明感等を保守的に勘案し、△630百万円の影響を見込んでおります。一方で、これまで継続してきた事業基盤の強化やブランディングへの投資により既存店で640百万円、新店・プロデュース等の拡大により1,800百万円の増収を見込み、48,500百万円（前年同期比 +1,784百万円）を計画しております。

✓営業利益につきましては、同じく震災の影響額△200百万円を見込むものの、既存店の強化により330百万円の増益を目指します。一方で、中長期的な成長に向けた先行投資を実施し、海外事業で130百万円の費用が増加し、2,350百万円を計画しております。



## Ⅱ 3. 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保守的に9,930組を計画  
プロデュース型の取扱組数1.5倍を目指す

| 直営店            | 2011年3月期実績 | 2012年3月期計画 |
|----------------|------------|------------|
| 挙式披露宴単価（単位：千円） | 3,890      | 3,919      |
| 取扱組数（単位：組）     | 9,897      | 9,930      |

| プロデュース型        | 2011年3月期実績 | 2012年3月期計画 |
|----------------|------------|------------|
| 挙式披露宴単価（単位：千円） | 2,739      | 2,870      |
| 取扱組数（単位：組）     | 638        | 961        |

※ プロデュース型にはレストラン提携、婚礼運営受託、ビル内施設プロデュース含む

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓国内ウェディング事業の主要指標の計画です。

✓直営店は、ここ数年挙式披露宴の単価が上昇基調で推移してまいりましたが、震災の影響及び先行き不透明感を加味し、保守的に微増となる3,919千円、取扱組数につきましては9,930組を計画しております。

✓プロデュース型は、単価は引き続き上昇を見込み、2011年3月期と比較して131千円増の2,870千円を見込んでおります。取扱組数につきましては、ホテルの婚礼受託等の新規提携がスタートすることにより、2011年3月期と比較して1.5倍となる961組を計画しております。

## II 4. 2012年3月期の主な取り組み

### 事業基盤の更なる強化

結婚式の本質的価値(= “One Heart Wedding” )の実現による差別化

### 成長への足固め

新規出店、提携案件を着実に収益化

### 海外事業へ積極展開

上海サロンを拠点としたプロデュース展開をスタート

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして2012年3月期における主な取り組みを3つ説明させていただきます。

✓まず結婚式の本質的価値(=“One Heart Wedding”)の実現により差別化を図ることで既存店を強化いたします。

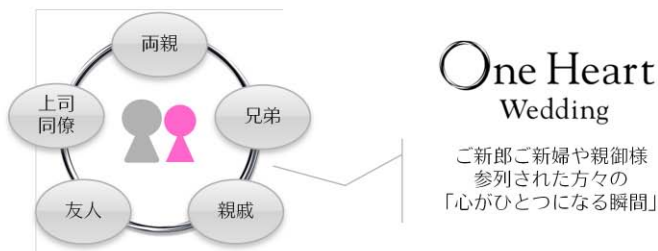
✓次に、成長の足固めとして、2011年3月期より取り組んでまいりました新規出店、提携案件を着実に収益化いたします。

✓また、海外事業への積極展開として、上海サロンを拠点としたプロデュース展開をスタートいたします。

## II 4-1. 事業基盤の更なる強化

### 結婚式の本質的価値(=One Heart Wedding)の実現による差別化

#### ブランディング強化～「One Heart Wedding」の追求～



#### One Heart Weddingを支える基盤の強化～T&Gのクオリティ水準を高める活動～



T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓まず、事業基盤の強化についてご説明いたします。

✓当社は、施設の「一軒家貸切」、一人のウェディングプランナーが最初からパーティ施工まで全てを担当させていただく「一顧客一担当制」という業界の中でもユニークなシステムによって、ご新郎・ご新婦様一人一人の歩んでこられた人生や想いをくみ取り、オリジナルなウェディングを提供してまいりました。

✓こうしたスタイルにこだわり多くの挙式披露宴に携わる中で、ご新郎・ご新婦様や親御様、参列されたゲストの方々「心がひとつになる瞬間」を生み出すことが挙式披露宴の大切な要素であると再認識いたしました。当社はこれこそが忘れてはならない結婚式の本質であり、このような結婚式を当社の提供する価値と位置づけ、「One Heart Wedding」と名付けております。

✓この“One Heart Wedding”を支えるものとして、ガーデン、サロン、チャペル、装飾、会場など、結婚式創りにかかわるすべてをVMD活動により一体化し、運営体制を強化します。また、年間1万組の取組み事例をT&Gナレッジシステムに蓄積、共有する仕組みを強化します。

✓“One Heart Wedding”を実現し、T&Gウェディングのクオリティを高めるとともに、ブランディングとしても打ち出していくことで差別化を図り既存店の強化を実現してまいります。

## Ⅱ 4-2-1. 成長への足固め

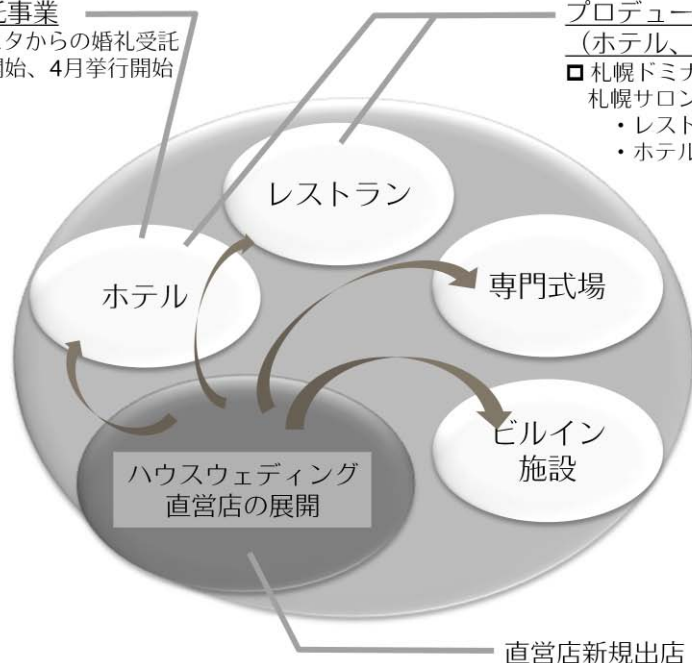
### 新規直営店や提携案件を着実に収益化

#### ホテルの婚礼受託事業

- ホテルブエナビスタからの婚礼受託  
2011年2月営業開始、4月挙行開始

#### プロデュース

- (ホテル、レストラン)
- 札幌ドミナント戦略  
札幌サロン出店（2011年1月）
  - ・レストラン提携 : 7店舗
  - ・ホテル提携 : 1ホテル



#### 直営店新規出店

- 白金倶楽部（東京都港区）オープン  
2011年2月、3年ぶりの直営店出店

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓次に、成長への足固めについてご説明いたします。

✓中長期的な成長の実現に向け、ポテンシャルの高いエリアを選定し、従来のハウスウェディングに加え、他形態についても運営受託、提携等により積極的に進出してまいります。

✓すでに公表しておりますが、3年ぶりの新規出店をはじめとして、ホテルの婚礼受託事業への参入、ブランド力のあるホテル・レストランの婚礼プロデュース等、次なる成長に向けた新しい取り組みをスタートしております。

✓これらの拡大を図るとともに着実に収益化し、成長への足固めを行います。

## Ⅱ 4-2-2. 成長への足固め

### ホテルの婚礼部門の運営受託により より高い品質のブライダルサービスを提供



T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓ホテルの婚礼受託事業の取り組み事例をご紹介します。

✓すでにご報告の通り、信州の著名な老舗ホテルである「ホテルブエナビスタ」（長野県松本市）の婚礼事業を受託いたしました。

✓ホテルブエナビスタは高いホスピタリティにより、このエリアにおいて圧倒的なブランド力を有しております。これに対して当社は、年間1万組の取扱組数実績に基づく広告ノウハウや人材育成、教育制度の提供を行います。

✓また、当社はこのエリアに直営店舗（ガーデンヒルズ迎賓館松本）を展開しているため、地域特性を活かした展開が可能です。

✓このように、両社の強みを融合した Win-Winの関係をベースに高品質なブライダルサービスを提供してまいります。

✓今後もこのようなスキームで積極的にホテル等の婚礼受託事業の拡大を図ります。



## Ⅱ 4-2-3. 成長への足固め

### ドミナント戦略により エリアでのポジショニングを強化



T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓また、プロデュースの取り組み事例として、札幌ドミナント戦略がございます。

✓すでにご報告の通り、2011年1月、お客様への会場紹介に加え、プロデュース機能も有したサロンを札幌に出店いたしました。また独立型チャペルや、「札幌パークホテル」といった高いブランド力を有するホテルやレストランと複数提携いたしました。

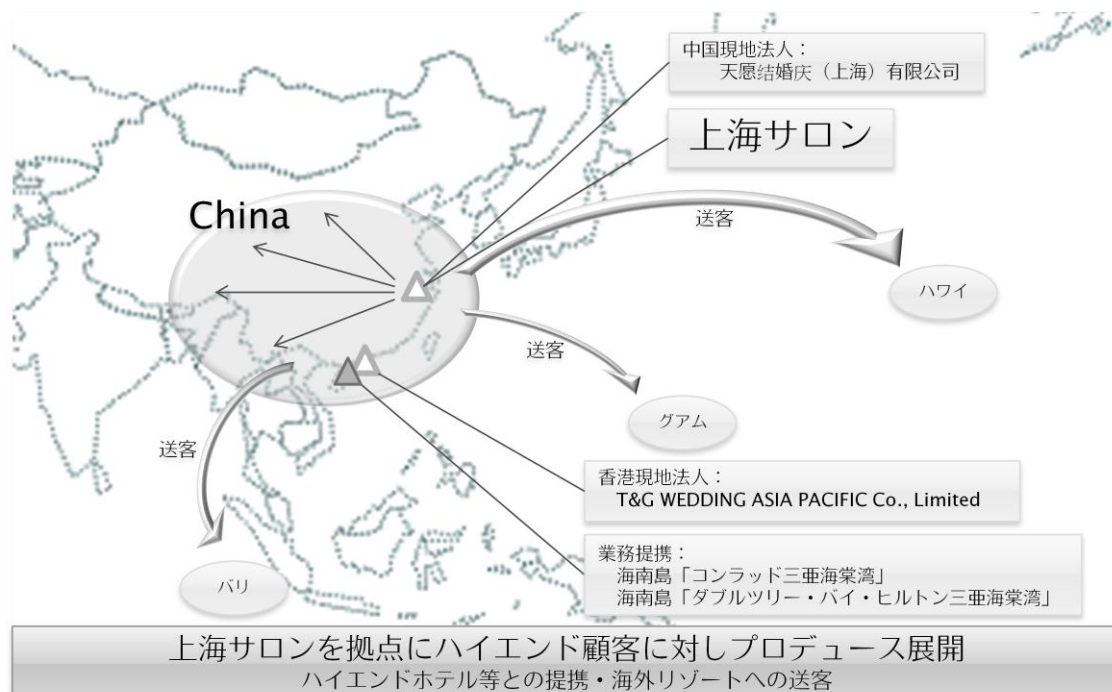
✓これらにより、札幌エリアにおいてお客様の様々なニーズに対し、業態を越えたプロデュースのご提案が可能となり、取扱組数増加とシェア獲得によってポテンシャルの高い札幌エリアにおけるポジショニングの強化を狙います。

✓また、今後こうした取り組みを、他エリアにも順次拡大を図ってまいります。



## Ⅱ 4-3-1. 海外事業の積極展開

### 上海サロンを拠点に プロデュース事業を展開へ



T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして、海外事業の展開についてご説明いたします。

✓成長マーケットであるアジアへの展開を強力に推進するため、香港及び上海に現地法人を設立いたしました。これにより、ハイエンドの顧客層をターゲットとしたプロデュース事業を中心にアジア市場に参入し、新たなブライダルマーケットの創出を目指します。

✓まず最初にウェディングサロンを上海市に出店し（2011年5月末予定）プロデュース事業を中心に展開いたします。

✓また、ブライダルプロデュースのみならず、国内外のスーパーブランド・政府関連機関のパーティ等のプロデュース事業を積極的に展開してまいります。

✓また、グループ会社で展開するハワイ、グアム等におけるリゾートウェディング施設への送客も強化し、将来的には直営店の展開も視野に入れた事業拡大を予定しております。

## II 4-3-2. 海外事業の積極展開

### アジアの著名人ウェディングをプロデュース ハイエンドターゲットのホテルと業務提携開始



アジア人気女優の徐熙媛様と汪小菲様  
～海南島の2つのヒルトン系列を貸し切り  
盛大なウェディングを実施～  
(2011年4月27日リリース)



コンラッド三亜海棠湾外観

#### アジアの著名人 ウェディングを実施

徐熙媛（バービー・スー）様  
1976年10月6日生まれ（34歳）  
台湾台北市出身  
女優、司会者  
日本の人気漫画「花より男子」がド  
ラマ化された「流星花園」で主人公  
「杉菜=つくし」を務める

汪小菲（ワン・シャオフェイ）様  
1981年6月28日生まれ（29歳）  
中国出身  
中国の高級レストラングループであ  
る俏江南の執行役員

・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

Data  
Haitang Road Haitang Bay 三亜,  
572000 PRC China  
(86)898 8882 6666

Open  
2010年12月

Room  
101室+463室

Party Room  
バンケット1、レストラン9+7

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓具体的なプロデュース事例として、2011年3月、中国海南島の2つのホテルを完全に貸し切り、アジアの著名人のウェディングのプロデュースを行いました。

✓お二人のご要望をお伺いし、ホテル選びからコンセプト作り、空間デザインのみならず、関係者の安全な移動を確保するチャーター機の手配等の送迎及びセキュリティ対応、空港との交渉による保安体制の整備、地元行政との交渉、100名以上のマスコミ関係者への対応といった、周辺のケアに至る全てを総合的にプロデュースいたしました。

✓日本国内におけるノウハウをベースに、企画・演出・運営まで総合プロデュースした実績は高く評価を受け、今後も今回のようなプロジェクトを積極的に受託し、T&Gのプロデュース力をアジア全域に発信してまいります。

✓また、海南島で実施されるハイエンドの顧客層をターゲットとしたプライダルプロデュースを開始するため、世界的ラグジュアリー・ホテルブランドであるHilton Hotels Corporationの五つ星ホテル「コンラッド三亜海棠湾」及び「ダブルツリー・バイ・ヒルトン三亜海棠湾」と、婚礼部門における業務提携を開始いたしました。

✓当社グループは、こうしたアジアでの取り組みにより、5年後には海外事業をグループ売上高の10%を占める事業とすることを目指してまいります。

## Ⅱ 5. 2012年3月期 配当予想について

### 2011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 |
| 2011/3期         | 0円        | 100円  | 100円  |
| 2012/3期<br>(予想) | 0円        | 100円  | 100円  |

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓最後となりますが、2012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。

✓2012年3月期は、適正かつ安定的に利益配分を行う基本方針に則り、2011年3月期と同水準となる1株当たり100円の年間配当金を予定しております。

2011年3月11日に発生した「東日本大震災」により  
お亡くなりになられた方々に対し、深く哀悼の意を表するとともに、  
被災されました皆様に謹んでお見舞い申し上げます。

被災地におかれましては、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

## Ⅱ (参考)被災地に対する当社支援活動

### 「100万人のOne Heart」 東日本大震災チャリティープロジェクト実施



#### One Heart 義援金

T&Gで開催される挙式披露宴1組当たり5,000円を  
支援団体を通じて被災された方々に寄付  
総額約5,000万円の寄付を想定  
(年間の想定組数約1万組×5,000円)

#### 炊き出し



普段結婚式で提供する料理の食材  
を利用し、フレンチをテーマにし  
た炊き出しを実施

第1回 新潟県聖籠町 町民会館  
第2回 新潟県聖籠町 町民会館  
第3回 仙台市若林区 六郷中学校

#### その他

- チャリティーイベント  
「～今だからこそ絆～有賀明美が語るストーリーナイト」  
2011年4月24日実施、参加費全額を寄付
- チャリティーフラワー  
都内会場にて結婚式で使用する花材を利用した  
「チャリティーフラワー」を販売、全額を寄付
- エコバッグ  
好評頂いている引出物袋「オリジナルエコバッグ」を  
「100万人のOne Heart」ロゴ付で販売、売上の一部を寄付

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓ここで東日本大震災における当社の支援活動についてご報告いたします。

✓結婚式を通じて夢や未来への希望をお届けし、被災地の復興に対して少しでもお役に立てばと願っております。

✓当社は年間約1万組の挙式披露宴を執り行っており、ご新郎・ご新婦、ご参列されるゲストの方々、お取引先様、T&Gのスタッフを含めると1組当たり約100名の方々が関わっております。これら年間約100万人（1万組×100名）の心をひとつにした支援活動ができないかと考え、T&G「100万人のOne Heart」チャリティー企画を実施しております。

✓当社会場で開催される挙式披露宴1組当たり5,000円を、支援団体を通じ被災された方々に「One Heart義援金」として寄付させて頂く他、被災された方々の避難所にて、当社シェフによるフランス料理の炊き出しを実施しました。

✓他にも、挙式披露宴に使用される装花を「チャリティーフラワー」として販売し、売上全額を寄付、また「One Heartエコバッグ」を販売し、売上の一部を被災された方々へ寄付いたします。



人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS