

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2012年3月期

第1四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2012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 . 2012年3月期 第1四半期 連結決算概要	P4
1. 総括	P5
2-1. 連結 損益計算書	P6-P9
2-2. 連結 貸借対照表	P10-P11
II . 2012年3月期 重点施策及び通期業績計画	P12
1. 事業基盤の更なる強化	P14-P15
2. 成長への足固め	P16-P17
3. 海外事業へ積極展開	P18-P19
4. 連結通期業績計画	P20
5. 配当予想について	P21

Results of First quarter
FY Ending March 2012

2012年3月期 第1四半期 連結決算概要

I 1. 第1四半期総括

計画通りの進捗
既存店が順調に推移

披露宴単価は上昇基調を継続
直営店は**400**万円を超える

成長への足固めが進む
新規出店店舗、提携案件の業績は堅調に推移

T&G
LANE AND GIVE NEEDS

✓まず始めに、第1四半期の総括についてご報告いたします。

✓2012年3月期第1四半期における業績は既存店が順調に推移し、計画通りの進捗となりました。

✓さらに、重要指数である挙式披露宴単価は前年からの上昇基調を継続し、直営店においては400万円を超える結果となりました。

✓また、新規出店店舗や、提携案件等の業績も堅調に推移し、成長への足固めが進んでおります。

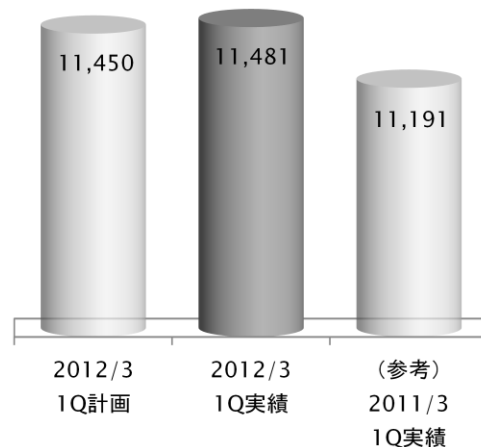
I 2-1-1. 連結損益計算書 概要

既存店が順調に推移し、計画通りの進捗

単位: 百万円	2012/3 1Q計画	2012/3 1Q実績	計画比	(参考) 2011/3 1Q
売上高	11,450	11,481	+31	11,191
売上 総利益	6,150 53.7%	6,186 53.9%	+36 +0.2pt	6,030 53.9%
販管費	5,950 52.0%	5,757 50.1%	-193 -1.9pt	5,503 49.2%
営業 利益	200 1.7%	428 3.7%	+228 +2.0pt	526 4.7%
経常 利益	100 0.9%	323 2.8%	+223 +1.9pt	362 3.2%
四半期 純損益	50 0.4%	159 1.4%	+109 +1.0pt	△253 -2.3%

※ %は売上高比

(第1四半期) 売上高



✓連結損益計算書の概要です。

✓当四半期連結会計期間におきましては、既存店の業績が順調に推移し、すべての項目において計画を上回る結果となりました。

✓売上高は概ね計画通りに推移し、前年同期と比較して290百万円増加し、11,481百万円、2.6%の増収となりました。

✓また、今期は事業基盤構築の最終年度として人材及び商品・サービス力強化への投資を継続するとともに、中長期的な成長に向けた投資も行っております。一方で効率的な運営を進めており、販管費は5,757百万円（計画比 -193百万円）となりました。

✓その結果、営業利益は428百万円（計画比 +228百万円）、経常利益は323百万円（計画比 +223百万円）、四半期純利益は159百万円（計画比 +109百万円）となりました。

I 2-1-2. 国内ウェディング事業 売上高内訳

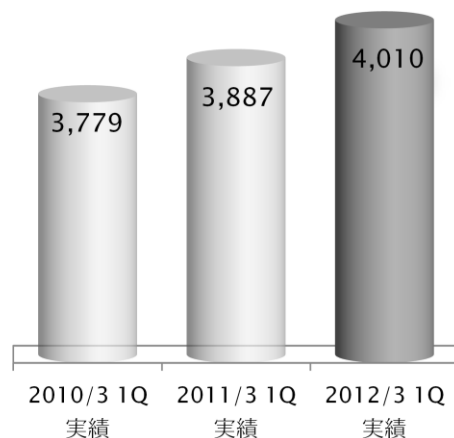
直営店は提案力の向上と順調な受注進捗が奏功
単価は上昇基調を継続、400万円を超える

単位: 百万円	2012/3 1Q計画	2012/3 1Q実績	計画比	(参考) 2011/3 1Q
直営店				
売上高	9,480	9,517	+37	9,405
取扱組数	2,345	2,347	+2	2,395
平均単価 (千円)	4,000	4,010	+10	3,887
平均人数	73	73	±0	74
プロデュース型				
売上高	450	463	+13	537
取扱組数	165	168	+3	187
平均単価 (千円)	2,730	2,738	+8	2,784

※ プロデュース型には提携レストラン、提携ホテルを含む

(第1四半期) 直営店単価推移

(単位：千円)



T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして国内ウェディング事業の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が懸念されたものの、取扱組数は計画通りに進捗いたしました。

✓挙式披露宴単価も上昇基調を継続しております。これは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の向上や、受注進捗の順調な推移によるものであります。

✓また、緻密なマーケティング活動による地域特性に応じた施策を展開した他、クオリティを高めた料飲メニューや付帯商品の拡充を行ったことも寄与いたしました。

✓その結果、単価は前年同期と比較して123千円増の4,010千円となり、上昇基調が続く中、4,000千円を超えました。

✓業界では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ておりますが、当社は挙式披露宴単価を重要指標と捉え、今後も、一組一組のお客様の想いを汲み取った、クオリティを重視した挙式披露宴の実現にこだわり続けてまいります。

✓以上のことから、直営店の売上高は前年同期と比較して112百万円増加し9,517百万円となりました。

✓プロデュース型は、当社のプロデュース力を活かし、様々な個性とブランド力を有するレストランと提携するとともに、新たにホテルとの提携を進めました。その結果、平均単価は2,738千円となり、売上高は463百万円となりました。

I 2-1-3. 連結 売上総利益・営業利益

効率的な運営により販管費を抑制 営業利益は計画を上回る

単位: 百万円	2012/3 1Q計画	2012/3 1Q実績	計画比	(参考) 2011/3 1Q
売上高	11,450	11,481	+31	11,191
売上 原価	5,300 46.3%	5,295 46.1%	-5 -0.2pt	5,161 46.1%
売上 総利益	6,150 53.7%	6,186 53.9%	+36 +0.2pt	6,030 53.9%
販管費	5,950 52.0%	5,757 50.1%	-193 -1.9pt	5,503 49.2%
営業 利益	200 1.7%	428 3.7%	+228 +2.0pt	526 4.7%

※ %は売上高比

営業利益前年比

(単位：百万円)

今期の重点施策である
投資も計画通り



✓売上総利益及び営業利益に係る項目の内訳についてご説明いたします。

✓売上総利益は、取扱組数及び挙式披露宴単価が順調に推移した結果、計画通りの水準を確保し、前年同期との比較では155百万円の増加し、6,186百万円となりました。

✓また、今期は人材及び商品・サービス力強化への投資を継続するとともに、中長期的な成長に向け、新規出店及び新規提携案件について先行投資を行いました。その一方で効率的な運営を進め、販管費は計画と比較して193百万円抑制し5,757百万円となりました。

✓この結果、営業利益は計画と比較して228百万円増加し428百万円となり、計画を上回る水準を確保いたしました。

I 2-1-4. 連結 営業外損益・特別損益・純損益

営業利益が計画を上回った結果 経常利益、四半期純利益も計画を上回る

単位: 百万円	2012/3 1Q計画	2012/3 1Q実績	計画比	(参考) 2011/3 1Q
営業 利益	200	428	+228	526
営業外 損益	△100	△104	-4	△164
経常 利益	100	323	+223	362
特別 損益	△50	△36	+14	△698
四半期 純損益	50	159	+109	△253

主要因等

(参考) 2011年3月期1Q
資産除去債務会計基準の適用に
伴う影響額 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。

✓営業利益が計画を上回ったことから、経常利益は323百万円（計画比 +223百万円）、四半期純利益は159百万円（計画比 +109百万円）となりました。

I 2-2-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

震災影響を考慮し手元資金の流動性を確保

単位: 百万円	2011/3 末	2011/6 末	増減	主な増減要因
流動資産	6,801	7,242	+441	震災の影響を考慮し 手元資金の流動性を確保
現金及び預金	4,094	4,519	+425	
固定資産	37,832	37,800	-32	2012/3期 資産効率を重視し 戦略的に資産の効率化を 推進する方針
有形固定資産	20,927	20,984	+56	
無形固定資産	607	596	-11	
投資その他 資産計	16,297	16,219	-77	
資産計	44,634	45,043	+408	

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45,043百万円（前会計年度末比+408百万円）となりました。

✓震災の影響を考慮し手元資金の流動性を確保した結果、現金及び預金は4,519百万円となり、前期末との比較では425百万円の増加、前年同期との比較では1,419百万円の増加となりました。
（※ 参考：2010/6末は3,100百万円）

✓震災の影響が落ち着いてきたことから、今後キャッシュポジションの適正化を図ります。

I 2-2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

財務体質の強化 資産の効率化、有利子負債の圧縮を推進

単位: 百万円	2011/3 末	2011/6 末	増減	主な内訳
負債合計	28,186	28,529	+343	
流動負債計	12,598	13,028	+430	震災の影響を考慮し 手元資金の流動性を確保したため 一時的に有利子負債は増加 →今後資産の効率化も推進し 有利子負債の圧縮を図る
短期借入金	1,770	3,247	+1,477	
(一年内) 長期借入金	4,823	4,275	-547	
固定負債計	15,587	15,501	-86	
長期借入金	12,800	12,814	+14	
純資産計	16,447	16,513	+65	
負債・ 純資産計	44,634	45,043	+408	

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。

✓前述のとおり、震災の影響を考慮し手元資金の流動性を確保したため、一時的に有利子負債は増加しております。

✓現段階では、業績に与える震災の影響は落ち着いてきており、今後資産の効率化も推進し進めることで、計画的に有利子負債は圧縮できる見込みであります。

Forecast and Revenue Plans FY Ending March 2012

2012年3月期 重点施策及び通期業績計画

Ⅱ 2012年3月期の重点施策

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月期における重点施策の取り組み状況についてご説明いたします。

✓1つ目は、結婚式の本質的価値(=“One Heart Wedding”)の実現により他社との差別化を図ることで既存店を強化いたします。

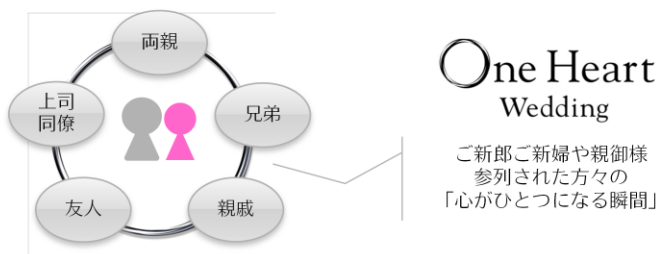
✓2つ目は、成長への足固めとして、前期より取り組んでまいりました新規出店、提携案件を着実に収益化いたします。

✓3つ目は、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 1-1. 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の追求と発信～



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、事業基盤の更なる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、ご新郎様・ご新婦様や親御様、参列されたゲストの方々の「心がひとつになる瞬間」を生み出すことが結婚式の本質であると考えており、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、推進しております。

✓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活動により一体化するための運営体制を整えました。また、引き続き年間1万組の取組事例をT&Gナレッジシステムに蓄積、共有する仕組みを強化しております。

II 1-2. 事業基盤の更なる強化

イベント企画企業と資本提携 オリジナルウェディングの強化へ



中国・海南島での結婚式の模様
(T&Gプロデュース)



ディオールの商品発表イベントの模様
(レキップ社プロデュース)

T&G

- ・国内年間1万組の
挙式披露宴実績
- ・ハイエンド層
ウェディングの実績



レキップ・トロワ

- ・一流ブランドの
イベント施工実績

- オリジナルウェディングの強化
- 新たな事業領域の創出
 - カスタムオーダーウェディングの獲得
 - 二次会、法人需要の獲得
 - 大手企業イベントの受注

レキップ・トロワ社

Name
株式会社レキップ・トロワ

Address
東京都渋谷区神宮前1丁目2-8

Establishment
2006

Data
ファッションショーやコンサート、一流ブランドの企業イベント等を企画・演出・運営を行う。
主なイベント実績はディオールやアウディなど企業の商品発表イベントや、ドームクラスのコンサート演出等。日本で培った経験をもとにアジアマーケットへの進出を図る。

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2011年7月、イベント企画を手掛ける株式会社レキップ・トロワと資本提携をいたしました。

✓レキップ社はファッションショーやコンサート、企業イベント等の企画・演出・運営を行う企業であり、挙式披露宴とは異なる分野で「プロデュース力」を発揮し、世界の一流ブランドのイベントを多数手掛けた実績を持っております。

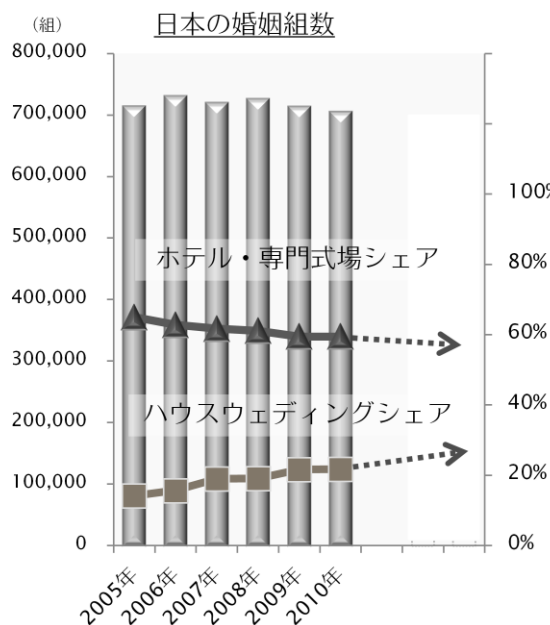
✓当社は、世界の一流ブランドも評価するレキップ社のイベント企画・運営力とノウハウを取り入れ、当社のプロデュース力と融合することで、オリジナルウェディングの更なる強化を実現します。

✓具体的には、プレミアム層（富裕層）の挙式披露宴“カスタムオーダーウェディング”の獲得を積極的に推進してまいります。さらに、二次会需要や法人需要等幅広い大型イベントの受注にも積極的に取り組んでまいります。

✓将来的には、大手企業のイベント受注並びに海外展開等を視野に入れ、T&Gグループとしての新たな事業領域の創出を目指します。

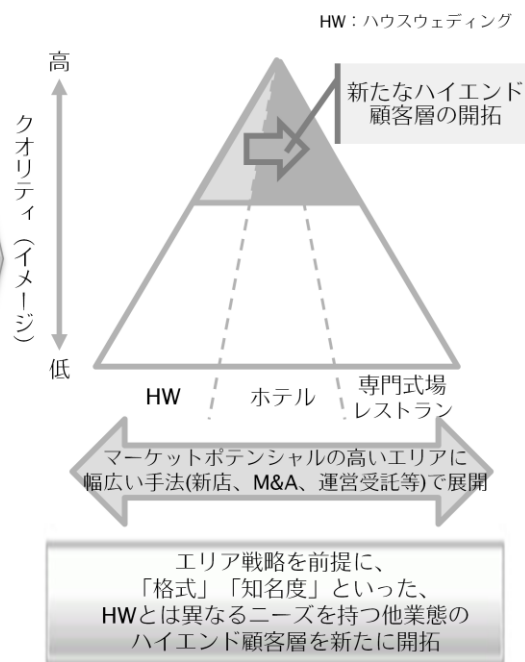
Ⅱ 2-1. 成長への足固め

拡大余地のあるハウスウェディング強化 ソフト面を活かし他業態の新顧客開拓



出典：リクルート「ゼクシィ結婚トレンド調査」、厚生労働省「人口動態統計」
矢野経済研究所「ブライダル産業白書」をもとにT&G推計

市場シェア拡大の考え方



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。

✓日本においては、中長期的に人口の減少による婚姻組数の減少が予想されています。一方で、当社が主たる事業として展開するハウスウェディングについては、オリジナルウェディングのニーズの高まりとともに市場シェアが拡大すると予想しております。

✓当社はこの市場において、マーケットポテンシャルの高いエリアを選定し、引き続き既存店強化に加え、新規出店やM&Aといった幅広い手法によってハウスウェディング市場の拡大とシェア獲得を図ってまいります。

✓また、ハウスウェディングとは異なるニーズを持つホテル、専門式場、レストランといった他業態に対しても展開を積極化します。具体的には、当社のソフト面を活かし、運営受託・提携により新たなハイエンドの顧客層を開拓してまいります。

✓これらにより、ウェディング市場全体におけるシェア拡大を目指します。

Ⅱ 2-2. 成長への足固めーホテル運営受託

ホテル運営受託による ホテルブライダルマーケットへの参入を強化



お客様

著名ホテルと当社の融合による高い品質のブライダルサービスの提供



高いブランド力・ホテルのホスピタリティ

ホテルブエナビスタ

広告ノウハウ
人材育成・教育制度の提供

エリア特性を活かした展開

T&G TAKE and GIVE NEEDS

年間1万組のノウハウ

テイクアンドギヴ・ニーズ



エリア特性の熟知

ガーデンヒルズ迎賓館松本（直営店）

ホテルブエナビスタ

Data

長野県松本市本庄 1-2-1
0263-37-0333

Ceremony

チャペル THE COZY MUSIC
HALL
神殿 出雲

Cuisine

フレンチ
和食
フレンチ&和食
モダンチャイニーズ

Party Room

バンケットGRANDE <400名>
バンケットMEDIANO <180名>
バンケットAMBASSADEUR
<50名>
料亭 深志楼<62名>
レストランSORPRESA<70名>

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓ホテルのブライダルマーケット参入への重点戦略として、ホテルの婚礼受託事業を推進しております。

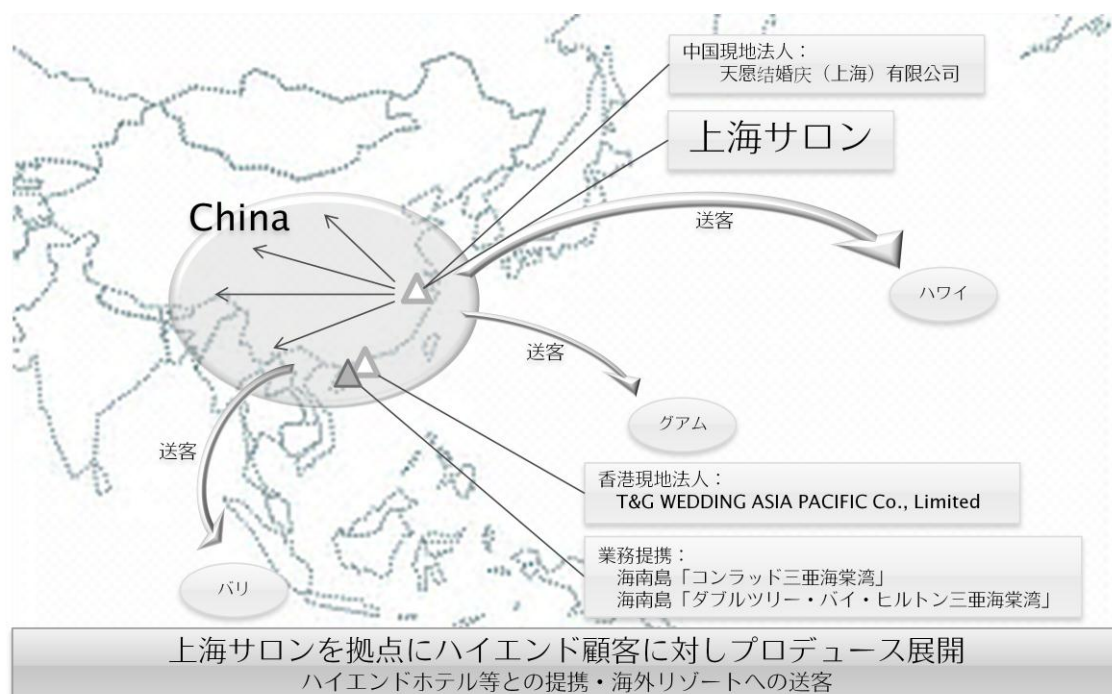
✓当社は長野県に直営店を2店舗有しておりますが、すでにご報告の通り、信州の著名な老舗ホテルである「ホテルブエナビスタ」（長野県松本市）の婚礼事業の受託をスタートしております。

✓両社の強みを融合することで、Win-Winの関係で高品質なブライダルサービスを提供しております。

✓今後も、マーケットポテンシャルのあるエリアにおいて、高いホスピタリティとブランド力を有している著名ホテルとの提携を積極化いたします。

Ⅱ 3-1. 海外事業への積極展開

T&Gブランドを海外へ アジア市場でプロデュース事業を展開



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。

✓当社は香港及び上海に現地法人を設立し、成長マーケットであるアジアへの展開を強力に推進しております。

✓2011年3月に中国海南島で実施した、アジア全域で絶大な人気を誇る女優『大S』こと徐熙媛（バービー・スー）様と、中国の高級レストラン『俏江南』グループの執行役員である汪小菲（ワン・シャオフェイ）様のウェディングでは、当社のプロデュース力が高く評価されました。

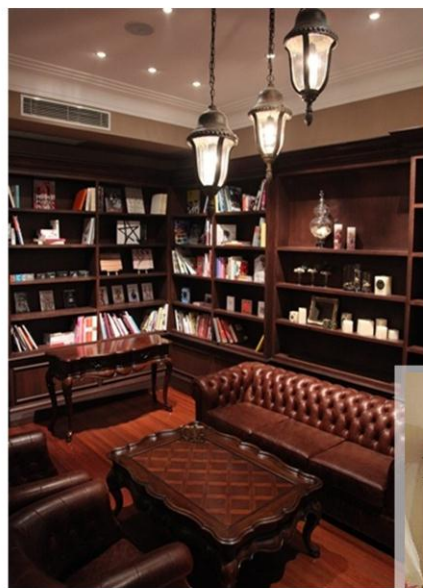
✓この実績を踏まえ、まずはハイエンドの顧客層をターゲットとしたプロデュース事業でアジア市場に参入し、新たなブライダルマーケットの創出とT&Gブランドの確立を目指します。

✓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イベントプロデュースも積極的に展開する予定です。

✓さらに、グループ会社で展開するハワイ、グアム等のリゾートウェディング施設への送客も行うほか、将来的にはアジア市場において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 3-2. 海外事業への積極展開

海外戦略の拠点となるサロンを上海に設立 事業強化のため現地法人の増資を実施



上海ウェディングサロン

Open
2011年5月



上海現地法人概要

名称
天愿结婚庆（上海）
有限公司

董事長
野尻佳孝

住所
上海市徐汇区宝庆路10
号4 幢102 室

増資後の資本金
17,800千HKD

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2011年5月、上海市にウェディングサロンを出店いたしました。同サロンを海外戦略の拠点とし、アジア市場におけるプロデュース事業を展開いたします。

✓また、2011年7月に中国の現地法人である天愿结婚庆（上海）有限公司の増資を行いました。これによりアジアにおける事業展開の推進を更に強化してまいります。

Ⅱ 4. 連結 通期業績計画

第2四半期の業績予想を上方修正 通期は3期連続営業利益20億円確保を目指す

単位: 百万円	前回発表 上期予想 (A)	今回修正 上期予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	2012/3 通期計画
売上高	22,000	22,000	±0	±0%	48,500
営業利益	△140	0	+140	-	2,350
経常利益	△450	△300	+150	-	1,650
当期純利益	△460	△400	+60	-	550

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓2012年3月期の第2四半期及び通期の連結業績予想です。

✓第1四半期において、利益面で計画を上回っていること、及び受注進捗が順調なことから、2011年5月13日に公表した第2四半期累計期間の業績予想を上方修正いたしました。

✓通期の業績予想につきましては現時点での修正はございません。売上高は前年同期比3.8%の増収、営業利益、経常利益はそれぞれ3%、7%の増益計画としております。

✓事業基盤の強化と成長への足固めを同時に行いながら、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 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 (予想)	0円	100円	100円

T&G
TAKE and GIVE NEEDS

✓最後に、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。

この震災により被災された方々や地域に対し、「100万人のOne Heart」というチャリティー企画を実施し、下記の通り第一回の送金が完了いたしましたのでご報告いたします。

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。



1. 送付総額 ¥11,061,890－
2. 送付先 日本赤十字社及び財団法人日本ユニセフ協会
3. 内訳
 「One Heart義援金」
 当社で開催される挙式披露宴1組当たり5,000円を寄付
 （4～6月受注分として）
 「One Heart募金」
 全国の直営店及びブライダルサロンに設置した募金箱への募金全額
 （4～6月分として）
 「今だからこそ絆～有賀明美が語るストーリーナイト」
 チャリティーイベント売上全額
 「One Heart 試食会・フェア」の売上全額
 「チャリティーフラワー販売」売上全額

人の心を、人生を豊かにする

T&G

TAKE and GIVE NEEDS