

Corporate Presentation

2010年3月期 決算説明資料

T&G

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
東京証券取引所市場第一部(証券コード:4331)
www.tgn.co.jp

目次 2010年3月期 決算説明資料

1 2010年3月期連結決算概要

- P3 連結業績推移
- P4 業績サマリー
- P5 連結損益計算書 概要
- P6 売上高内訳 解説
- P7 連結 売上総利益・営業利益 解説
- P8 連結 営業外損益 特別損益 純損益 解説
- P9 事業セグメント別 解説
- P10 連結貸借対照表 解説＜資産の部＞
- P11 連結貸借対照表 解説＜負債・純資産の部＞
- P12 連結キャッシュ・フロー計算書 解説
- P13 財務戦略 資金調達とリファイナンス

2 2011年3月期事業施策及び業績予想

- P15 2011年3月期の位置づけ
- P16 2011年3月期 国内ウェディング事業重点施策
- P18 2011年3月期 重点投資施策
- P19 2011年3月期 連結業績予想
- P20 2011年3月期 主要指数計画

3 新経営体制と中長期ビジョン

- P22 新経営体制について
- P23 中期ビジョンについて
- P29 長期ビジョン

1

Results of FY Ended March 31 2010

2010年3月期 連結決算概要

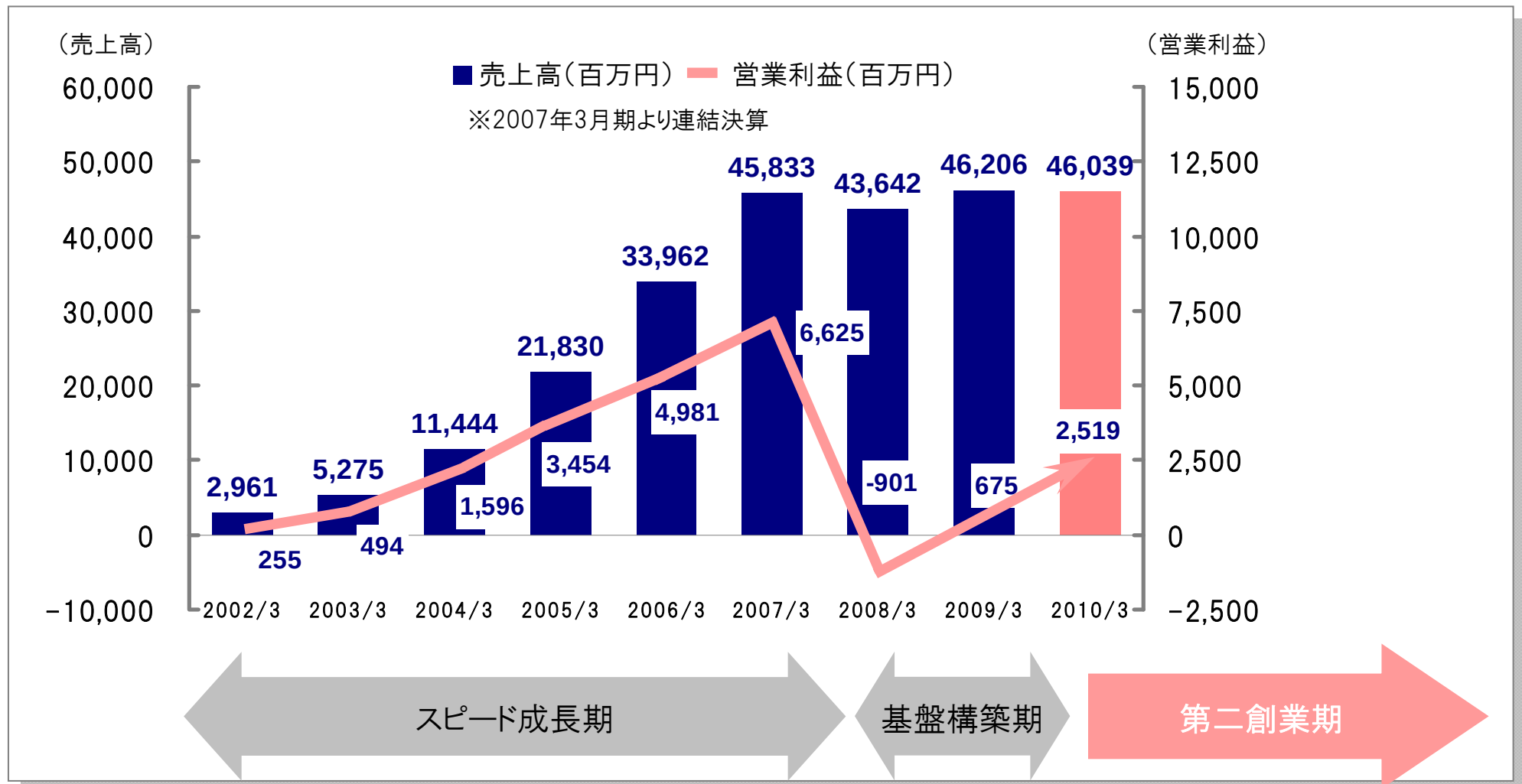
TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

1-1 連結業績推移

「第二創業期」・・・V字回復 『真の復活』へ



次の成長へのビジョンの共有と基盤固めを徹底し
大幅な増益を達成

営業利益、経常利益は 公表計画(09年12月上方修正)を達成

主力の国内ウェディング事業が大幅な収益改善
有利子負債の圧縮も計画通りに進む

3年ぶりに当期純利益が黒字へ

事業構造を徹底的に見直し
確実に利益を出す仕組みを確立

《収益の基盤を強化・・・V字回復を実現》

営業推進と、事業構造の改革を実施

(単位:百万円)

	2009年3月期	2010年3月期	前年比
売上高	46,206	46,039	-0.4%
売上総利益	23,650	24,655	+4.2%
売上総利益率	51.2%	53.6%	+2.4pt
販管費	22,974	22,135	-3.6%
販管费率	49.7%	48.1%	-1.6pt
営業利益	675	2,519	+272.7%
営業利益率	1.5%	5.5%	+4.0pt
経常利益	31	1,882	+0.0%
経常利益率	0.1%	4.1%	+4.0pt
当期純利益	△ 1,048	371	-
当期純利益率	-2.3%	0.8%	+3.1pt

・売上高

主力の国内ウェディング(直営店型)事業及び海外・リゾートウェディング事業における営業推進が寄与し、計画通りの売上高を確保

・利益

各種営業施策及びあらゆる業務プロセスの見直しにより、売上総利益率の改善及び販管費の削減が実現し、営業利益、経常利益が大幅に増加し、当期純利益も大幅に改善

《主力の直営店型が増収を確保》

(単位:百万円)

	2009年3月期 売上高	2010年3月期 売上高	構成比	前年比
売上高	41,482	41,429	100.0%	-0.1%
直営店型	37,874	38,422	92.7%	+1.4%
レストラン提携型	3,150	2,452	5.9%	-22.2%
その他(一般宴会・試食会等)	458	555	1.3%	+21.1%

国内ウェディング事業

直営店型 詳細

レストラン提携型 詳細

	2009年3月期	2010年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円) (*1)	37,874	38,422	+548	+1.4%
会場数	87	87	+0	+0.0%
取扱組数	9,799	10,071	+272	+2.8%
挙式披露宴単価(千円) (A)	3,825	3,773	-51	-1.4%
上期	3,906	3,736	-169	-4.3%
下期	3,762	3,805	+43	+1.1%
平均出席人数 (B)	75	74	-1	-1.7%
一人当たり単価(円) (A/B)	51,007	51,203	+196	+0.4%

※1 売上高には、挙式・挙式披露宴当日の売上以外に、結婚式後の追加売上高(写真の焼増し等)が含まれております。

プロデュース力の強化によって、取扱組数は過去最高となり、増収を確保
単価は上期における施策が奏功し、下期では前年を上回る

	2009年3月期	2010年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円)	3,150	2,452	-698	-22.2%
会場数	16	15	-1	-6.3%
取扱組数	1,197	965	-232	-19.4%
挙式披露宴単価(千円)	2,608	2,520	-87	-3.4%

期中の実質的な稼働会場の減少により、売上高は減少
単価は下期において改善しており、今後も上昇する見込み

《売上総利益・営業利益は大幅増益》

積極的に投資を実施しながらコスト構造の改善を実現

(単位:百万円)

	2009年3月期	2010年3月期	前年差異
売上高	46,206	46,039	-167
売上原価	22,556	21,383	-1,172
売上総利益	23,650	24,655	+1,004
販売費及び一般管理費計	22,974	22,135	-838
営業利益	675	2,519	+1,843

・売上総利益

品質基準の確立と規模を活かした購買戦略等によって、
効率的な仕入れプロセスが確立し、売上総利益は大幅に増加

・営業利益

施設のリニューアルのための修繕及びブランド力強化のための投資を
積極的に行ったものの、一方で徹底した業務プロセスの見直し等の
コスト構造改革を実現したことにより販管費は減少し、営業利益は増加

《営業利益25億円を確保し純損益は黒字転換》
 V字回復を果たし、基盤固めが進んだことから、
 より保守的に先の見通しを試算し、減損損失を積み増す

(単位:百万円)

	2009年3月期	2010年3月期	前年差異
営業利益	675	2,519	+1,843
営業外損益合計	△ 644	△ 637	+6
経常利益	31	1,882	+1,850
特別損益合計	△ 1,244	△ 1,669	-424
当期純利益	△ 1,048	371	+1,420

・営業外損益 支払利息:612百万円
 ・特別損益 減損損失:1,211百万円
 投資有価証券評価損:308百万円(SPC清算に伴う出資金の評価損(2Q))

《国内ウェディング事業が大幅な収益改善》

(単位:百万円)

	2009年3月期		2010年3月期		前年差異	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
国内ウェディング事業	41,482	2,395	41,429	4,143	-53	+1,748
海外・リゾートウェディング事業	2,977	141	3,246	108	+268	-33
結婚派生事業	1,746	△ 108	1,363	△ 4	-383	+104
小計	46,206	2,428	46,039	4,247	-167	+1,819
消去及び全社費用	-	△ 1,752	-	△ 1,728	-	+24
連結	46,206	675	46,039	2,519	-167	+1,843

・国内ウェディング事業:(株)ティクアンドギヴ・ニーズ

・海外・リゾートウェディング事業:(株)グッドラック・コーポレーション

・結婚派生事業:(株)アニバーサリトラベル(旅行)、(株)ライフエンジェル(結婚資金融資)
(株)T&G Beauty(美容事業)、など

・国内ウェディング事業

レストラン提携型の期中稼働会場数減少による減収要因があったものの、
主力の直営店の取扱組数が増加し、売上高は前年水準を確保
コスト構造の見直しに取り組んだ結果、営業利益は大幅増益

・海外・リゾートウェディング事業

グアムのチャペルの本格稼働により売上高が増加

2010年3月にオープンしたハワイのチャペルの開業準備費用により営業利益は微減

・結婚派生事業

一部事業からの撤退及び収益化した事業の更なる躍進により営業利益は大幅に改善

《財務体質の強化が進む》

資金調達により流動資産が1,662百万円増加

(単位:百万円)

【増減要因】

	2009年3月末	2010年3月末	増減	
流動資産合計	5,195	6,858	+1,662	
現金及び預金	2,865	4,559	+1,694	キャッシュフロー計算書をご参照ください
売掛金	243	214	-28	
その他	2,087	2,083	-3	
固定資産合計	36,229	36,598	+368	
有形固定資産計	22,345	21,095	-1,249	
建物及び構築物	11,844	10,878	-966	減損処理及び減価償却による減少
土地	9,661	9,661	+0	
その他	838	555	-282	減価償却による減少・建設仮勘定の減少
無形固定資産計	846	743	-102	
投資その他の資産計	13,037	14,758	+1,721	
長期貸付金	1,223	1,112	-110	
敷金及び保証金	10,010	11,640	+1,630	不動産リースに係る積立保証金の増加
その他	1,803	2,005	+201	
資産合計	41,425	43,456	+2,031	

《財務体質の強化が進む》

有利子負債は△3,274百万円の圧縮、純資産は3,995百万円の増加

(単位:百万円)

【増減要因】

	2009年3月末	2010年3月末	増減
負債合計	29,098	27,134	-1,963
流動負債合計	11,251	13,397	+2,146
買掛金	2,246	2,347	+100
短期借入金	3,530	2,790	-740
一年内返済予定長期借入金	2,429	4,496	+2,066
その他	3,045	3,762	+718
固定負債合計	17,846	13,736	-4,109
長期借入金	16,447	11,846	-4,600
長期リース資産減損勘定	1,038	1,434	+396
その他	361	456	+95
純資産合計	12,326	16,322	+3,995
資本金	3,449	5,239	+1,789
資本剰余金	3,395	5,185	+1,789
利益剰余金	5,696	6,068	+371
その他	△ 214	△ 170	+43
負債・純資産合計	41,425	43,456	+2,031

借入金返済など

未払法人税・未払金の増加

第三者割当増資(2009年6月)

公募増資(2010年2月)による増加

《収益力の強化により、営業キャッシュ・フローが大幅改善》

(単位:百万円)

	2009年3月期 実績	2010年3月期 実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,618	3,383
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,128	△ 2,030
財務活動によるキャッシュ・フロー	900	287

・営業活動によるキャッシュ・フロー	
⇒税金等調整前当期純利益の計上	+212百万円
減価償却費の計上	+1,296百万円
減損損失の計上	+1,211百万円
投資有価証券評価損の計上	+308百万円
・投資活動によるキャッシュ・フロー	
⇒敷金及び保証金の差入による支出	△1,940百万円
・財務活動によるキャッシュ・フロー	
⇒株式の発行による収入	+3,238百万円
長期借入金の返済による支出	△2,434百万円

《財務基盤固めをし、経営の安定化を実現》

第三者割当増資と公募増資により、約32億円を調達



「設備投資による競争力強化」
（店舗リニューアル及びメンテナンス・システム基盤の構築）
「財務基盤の強化」
（有利子負債の圧縮）

リファイナンス（2011年3月期実施予定）



借入の長期化と返済の平準化により、キャッシュポジションを改善
財務基盤を強化し、経営の安定化を図る

2

Plans and Forecasts for FY ending 31 March 2011

2011年3月期 事業施策及び業績予想

2-1 2011年3月期の位置づけ

— 2011年3月期 —

2011年3月期はステップの年

短期的な収益に目を向けるのではなく、永続的な事業基盤の安定と成長のために積極的に資源を投入

2012年3月期

《業界でのポジションを確固たるものに》

T & Gだからこそその結婚式を創る集団に

強固な基盤を背景にさらなるクオリティの追求 <名実ともに業界随一のブランド確立を実現>

2011年3月期

《更なるお客様満足度の向上》

過去の利益追求や、業績の低迷により先送りしてきた
本質的な仕組み創りに積極的に投資

当社の財産である「人」を中心に投資をすることでお客様満足度の最大化を目指す

2010年3月期

《真の復活の基礎固めの1年》

利益を確保しながら、お客様に満足いただく体制の基礎を確立

次の成長に向けて、ビジョンの共有と基礎固め <体質強化の施策 × 攻めの施策>

お客様満足度の更なる向上

結婚式のクオリティの本質的な根幹を強化

最大の財産である人材への投資

「人材のクオリティアップ」

- ・当社独自の強みである「一顧客一担当制」を担う人材育成の更なる強化
- ・人材の早期戦力化に向けた研修・教育体制の強化

「従業員満足度の向上」

- ・やりがいを創出する雇用環境に資する、教育及び人事・報酬制度の整備

商品・サービスのクオリティ向上

「T & Gにしかできない強みの展開」

- ・最先端かつ高水準の空間プロデュースやウェディングトレンドの研究、上質商品の登用
- ・T & G独自の品質基準の更なる進化とお取引先様との徹底した共有

「競争優位性を保持する施設の強化」

- ・マーケティングに基づいた大型リニューアルや細部のメンテナンス等の投資を随時実施

お客様を真に感じ、心からのホスピタリティをもって
最高の結婚式を創り上げる人材の育成

お客様満足度の更なる向上

結婚式のクオリティの本質的な根幹を強化

最大の財産である人材への投資

「人材のクオリティアップ」

- ・当社独自の強みである「一顧客一担当制」を担う人材育成の更なる強化
- ・人材の早期戦力化に向けた研修・教育体制の強化

「従業員満足度の向上」

- ・やりがいを創出する雇用環境に資する、教育及び人事・報酬制度の整備

商品・サービスのクオリティ向上

「T & Gにしかできない強みの展開」

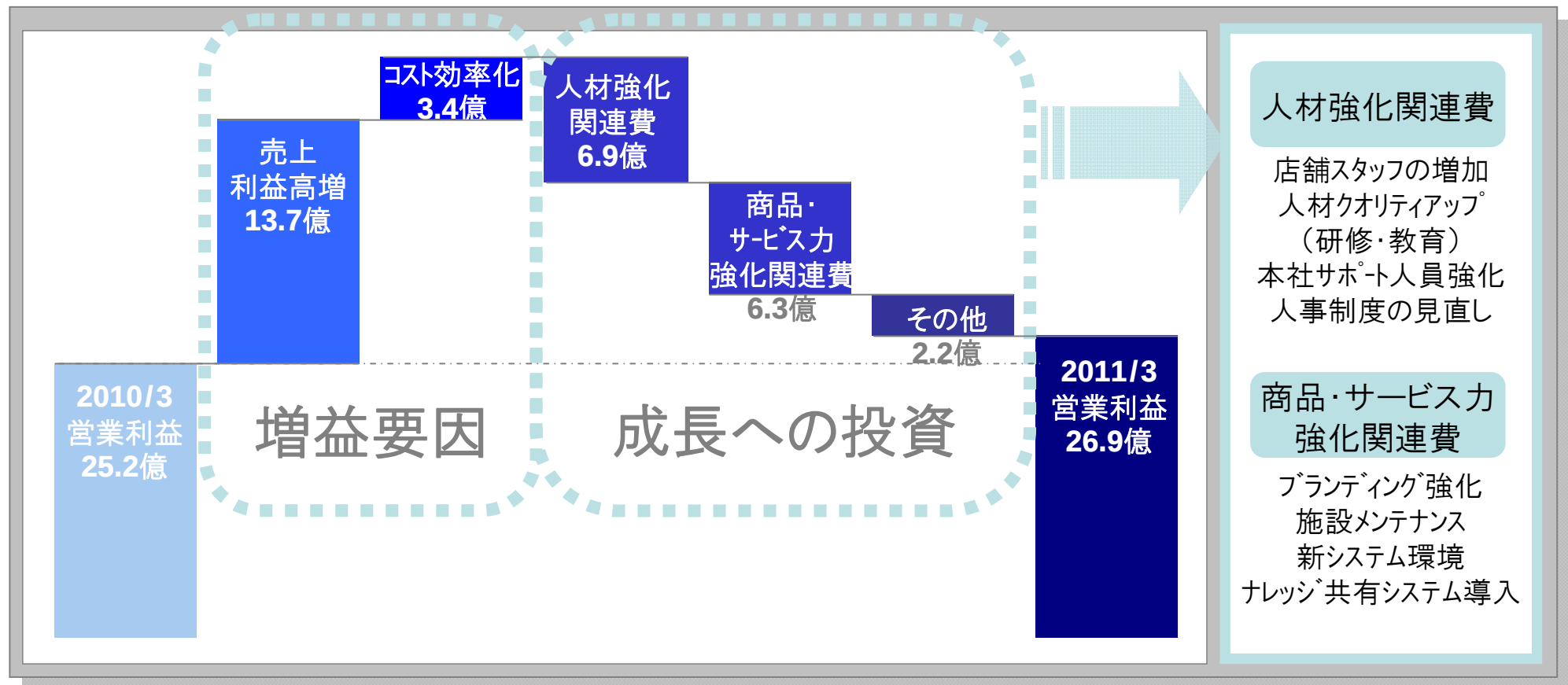
- ・最先端かつ高水準の空間プロデュースやウェディングトレンドの研究、上質商品の登用
- ・T & G独自の品質基準の更なる進化とお取引先様との徹底した共有

「競争優位性を保持する施設の強化」

- ・マーケティングに基づいた大型リニューアルや細部のメンテナンス等の投資を随時実施

最高の結婚式の時間と空間のクオリティ
それらの体験価値を最大限に高めるための投資を実施

中長期的な成長を実現する基盤構築に投資



中長期的な成長には一定以上の投資が必要
 人材・商品・サービス力強化関連費等に積極的に費用を投下

2-4 2011年3月期 連結業績予想

— 2011年3月期 計画 —

着実に業績を向上させつつも将来に向けた事業基盤の構築に注力する

(単位:百万円)

【連結】	2010年3月期 実績	2011年3月期 第2四半期累計計画	2011年3月期 通期計画	通期 前期比 増減額	増減率 (%)
売上高	46,039	21,727	47,759	+1,720	+3.7%
営業利益	2,519	273	2,688	+169	+6.7%
経常利益	1,882	△ 145	1,984	+102	+5.4%
当期純利益	371	△ 439	857	+486	+130.6%

- ・主力国内ウェディング事業及び海外・リゾートウェディング事業が売上高増に寄与する
- ・中長期的な成長を視野に入れ、人材強化関連、商品・サービス力強化関連費等に積極的に費用を投下するため、利益は微増の計画
- ・会計基準の変更により、資産除去債務を期首に6億円を特別損失として計上

国内ウェディング事業 主要指数計画

直営店型	2010年3月期実績	2011年3月期計画
取扱組数(単位:組)	10,071	10,202
挙式披露宴単価(単位:千円)	3,773	3,867

取扱組数は、お客様のニーズに合致したサービス提案により増加する見通し
 単価は、前年度からの施策が奏功し、下期に引き続き上昇する見通し

レストラン提携型	2010年3月期実績	2011年3月期計画
取扱組数(単位:組)	965	670
挙式披露宴単価(単位:千円)	2,520	2,757

取扱組数は、提携会場数の減少により減少する見通し
 単価は、付帯商品販売の強化施策により上昇する見通し

3

Our Medium-term Growth Strategy

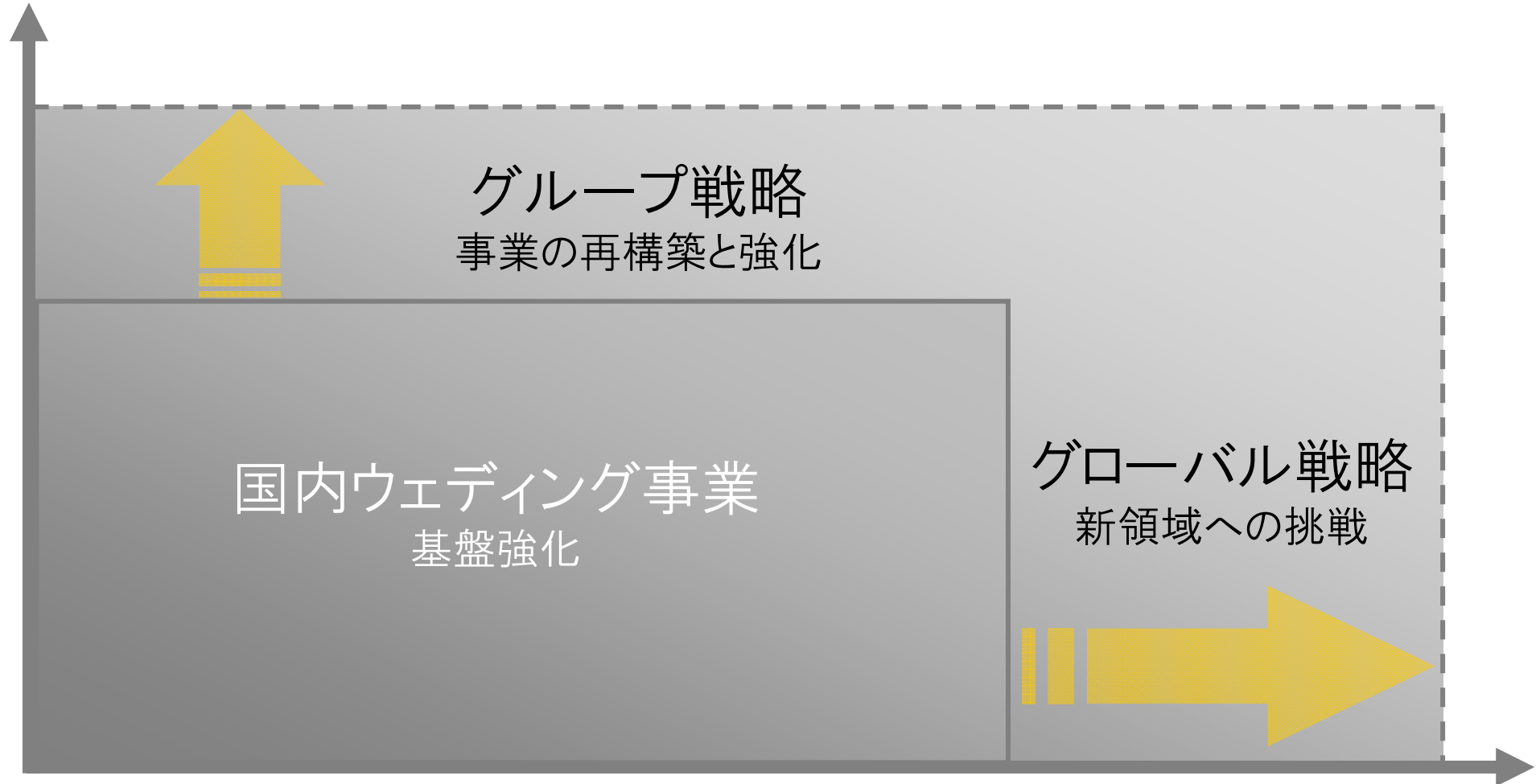
中長期ビジョン

3-1 新経営体制について

代表取締役2名体制により、基盤をさらに強化し成長戦略への道筋を拡幅

代表取締役会長：野尻 佳孝※1・・・広範なグループ戦略、国内W事業強化、グローバル展開推進

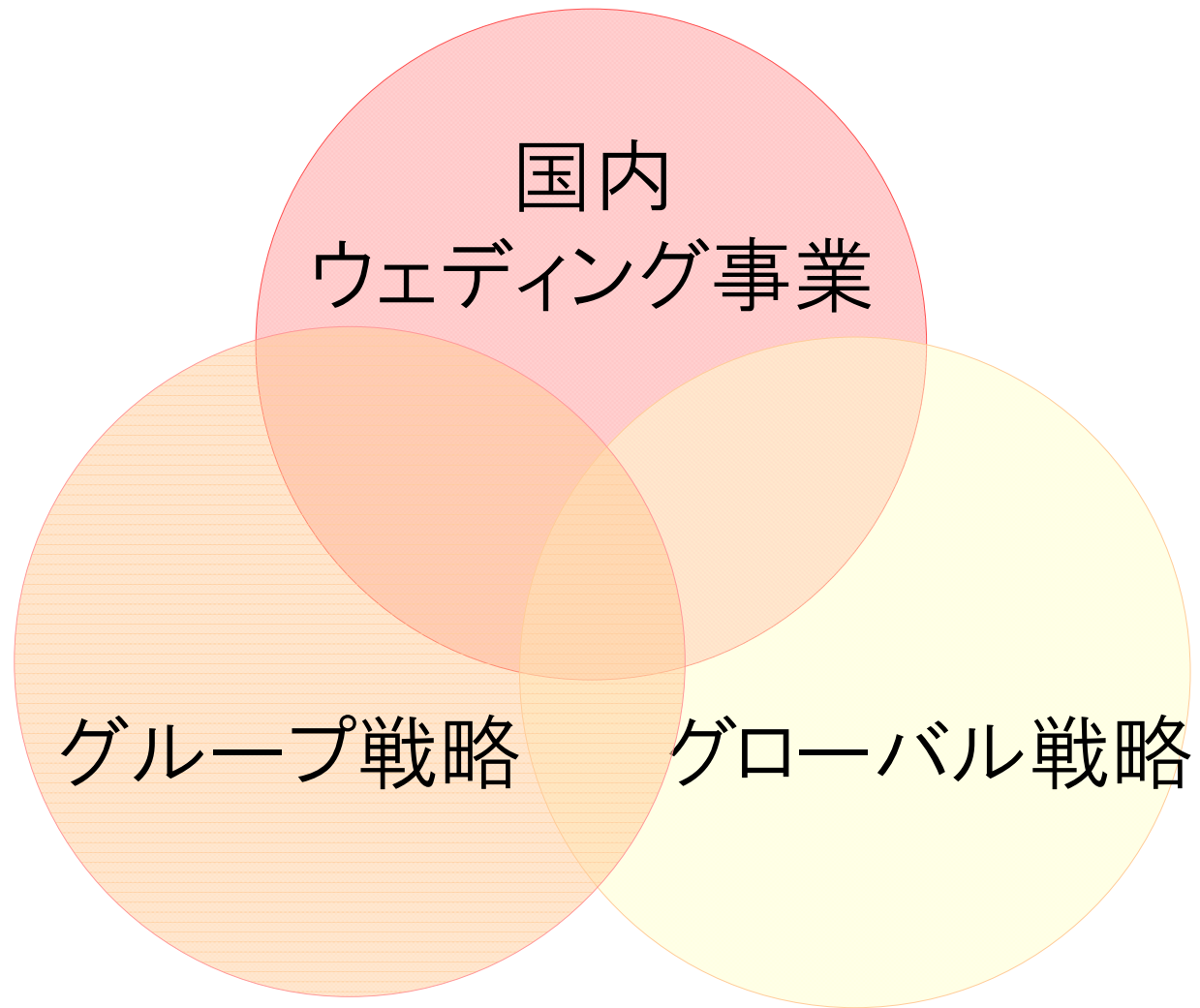
代表取締役社長：知識 賢治※2・・・国内ウェディング事業の基盤強化と成長戦略



※1. 2010年6月29日開催予定の株主総会終了後の取締役会における決議を経て就任予定

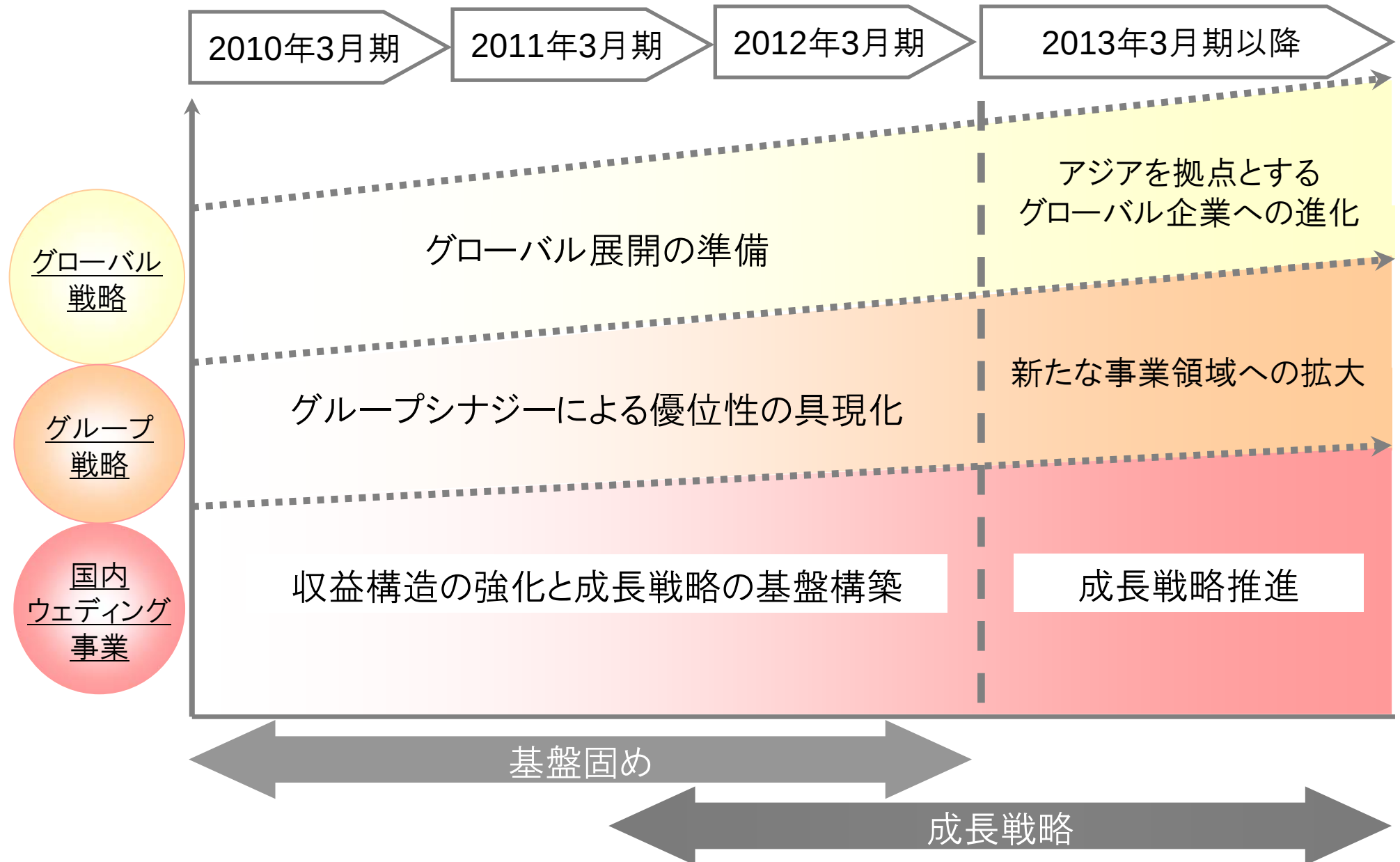
※2. 2010年6月29日開催予定の株主総会における取締役の選任及び総会終了後の取締役会における決議を経て就任予定

3-2 中期ビジョンを構成する三つの領域



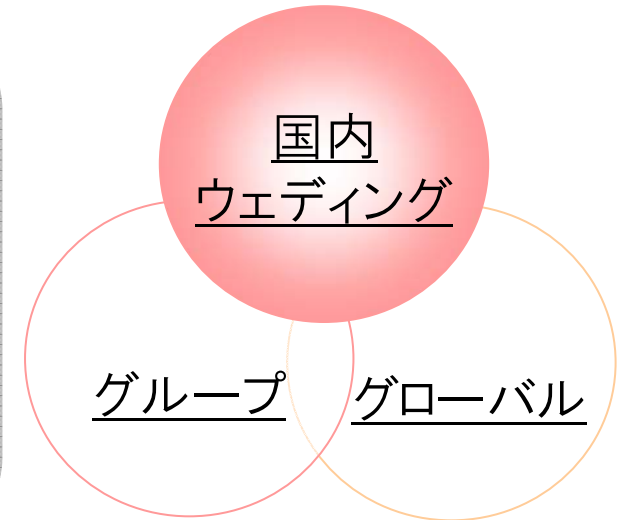
3-3 中期ビジョンロードマップ

基盤固めから成長戦略の実現へ



3-4 中期施策①国内ウェディング事業戦略について

リーディングカンパニーとしての
確固たるマーケットポジションの確立

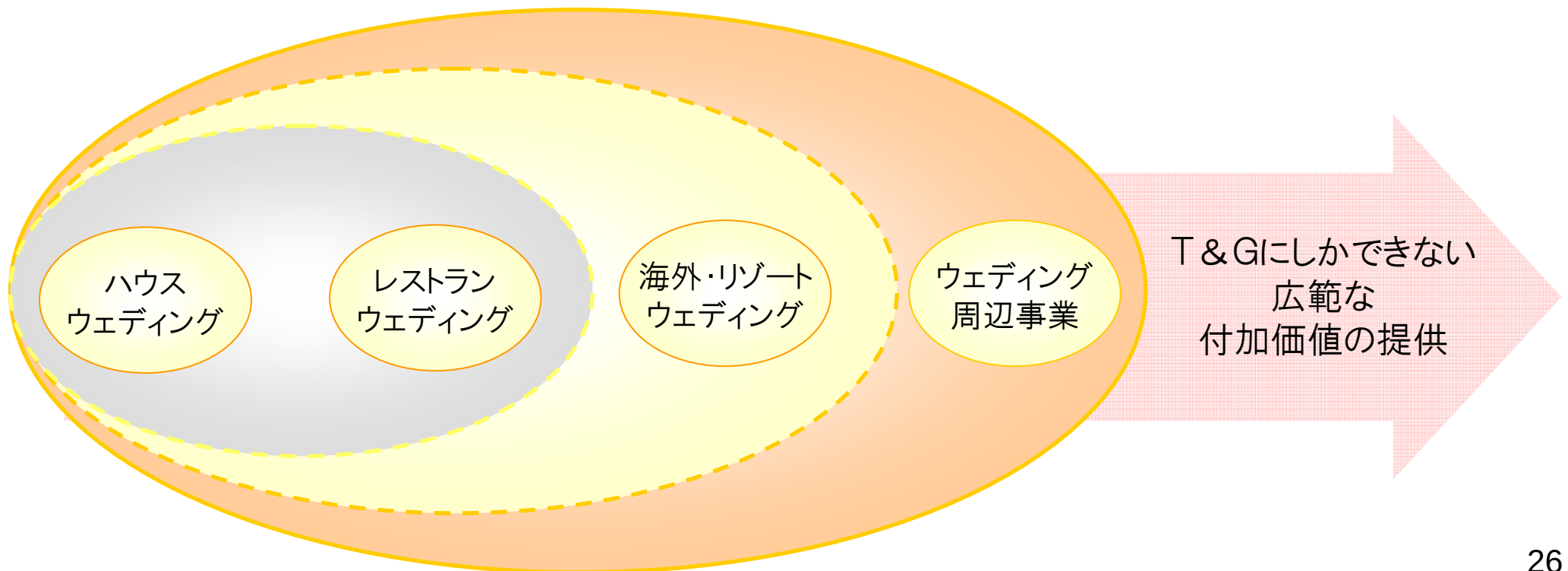
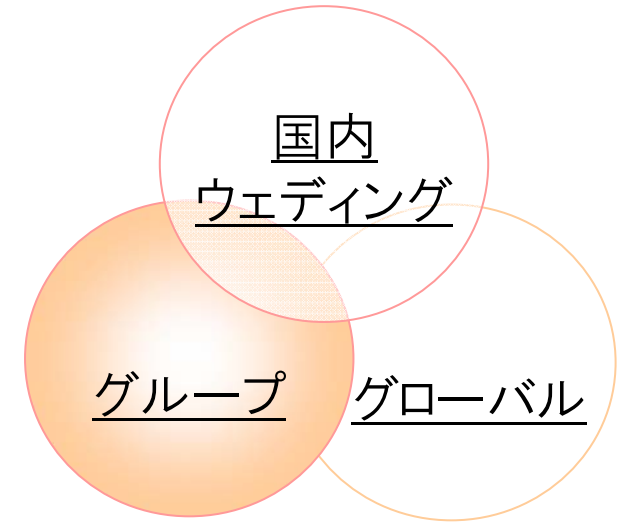


国内ウェディング事業の主要戦略

直営店舗網の再構築と有力エリアへの積極的新規出店
受託型事業の拡大
レストランの提携先の拡大
再生型事業及びM&Aの推進
セグメント別ブランド戦略の推進
新しいスタイルのウェディング開発

3-5-1 中期施策②グループ戦略について

T & Gグループ一体での
付加価値の提供と
新たな事業領域への拡大



規模とグループ会社のシナジーを活かし、業界初の総合ブライダルサロンを開設

会場選びからハネムーンまで一貫した提案とサービス提供を実現



店舗名:T & G WEDDING LOUNGE

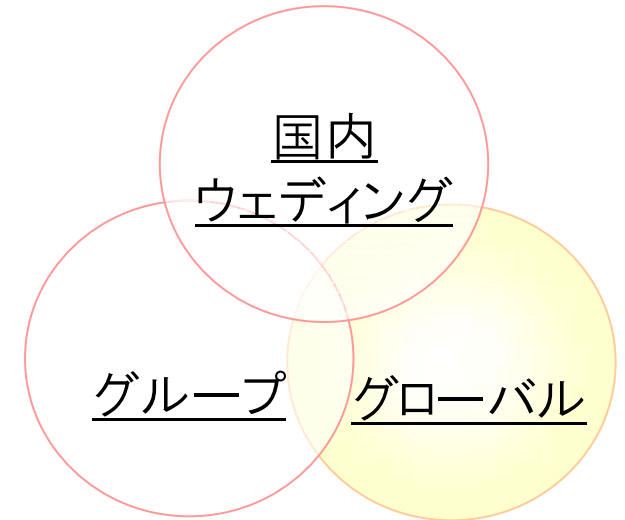
オープン日:2010年4月28日

住所:東京都港区北青山3-5-12

営業時間:11時~20時

3-6 中期施策③グローバル戦略について

グローバル展開の事業基盤構築と
アジアを拠点とした
グローバルカンパニーへの躍進



2020年

総合生活カンパニー

アジアを拠点とするグローバルカンパニー

として

売上高1,000億円

を目指します

「人の心を、人生を豊かにする」

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2010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、完全性を保証し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。

代表取締役社長 野尻 佳孝

(IR お 問 合 せ 先) 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 経営管理部
Tel : 03-6833-1172
Email : ir@tgn.co.jp



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