

Vision Of
TAKE and GIVE, NEEDS
(ナスダック・ジャパン:4331)

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2002年11月19日(火) 2002年度 中間決算説明会



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



目次

•	2002/9 中間実績報告	1
–	2002/9 中間損益報告書	2
–	収益性アップについて	3
–	2002/9 中間貸借対照表	4
–	2003/3 通期見込み	5
•	今後の拡大戦略 ～全国展開へ向けて～	6
–	T&Gの優位性	7
–	T&Gの優位性① 高収益店舗	8
–	T&Gの優位性② 直営店スピード展開体制	9
–	T&Gの優位性③ ブランド展開	10
–	今後の展開	11
–	今後の展開 ① 今後は地方展開に注力	12
–	今後の展開 ② 広報戦略	13
–	今後の展開 ③ 出店戦略	14
–	今後の展開 ④ 資金調達	15
–	今後の展開 ⑤ 採用教育	16
–	中期計画 (1)	17
–	中期計画 (2)	18
•	参考資料	



Vision of T&G

2002/9 中間実績報告



Vision of T&G

2002/9 中間損益計算書

単位 (百万円)

	2001/9 (中間)		2002/9 (中間)		対前年
売上高	1,066		2,024		+89.9%
レストラン提携型	908	85.2%	942	46.5%	+3.8%
直営店型	150	14.1%	1,045	51.6%	+597.0%
その他	8	0.7%	35	1.8%	+343.6%
売上総利益	335	31.5%	870	43.0%	+159.2%
販管費	285	26.7%	707	34.9%	+147.9%
営業利益	50	4.8%	163	8.1%	+222.7%
経常利益	50	4.7%	147	7.3%	+192.5%
中間 (当期) 純利益	26	2.5%	77	3.8%	+195.1%

- 売上高 89.9%増 :新規直営店営業開始 (2店舗)、既存直営店 (3店舗) 及び提携レストラン10店舗が好調に推移したことによる
- 売上総利益率 11.5ポイント増 :収益性の高い直営店の売上高が増加したことによる
- 営業利益 222.7%増 :直営店出店に伴う開業前準備費用 (主に人件費、広告費) の増加により販管費 が大幅に増加したにも関わらず、それを上回る増収により対前年比222.7%の増加となる

★売上高のその他には、一般企業向け宴会、試食会及びアカデミーなど婚礼以外の売上が含まれております。



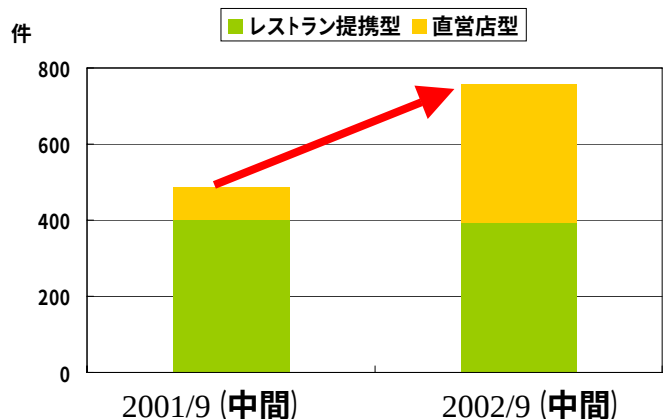
Vision of T&G

収益性アップについて

収益性の高い直営店型の増加により、収益性アップ

件数の比較

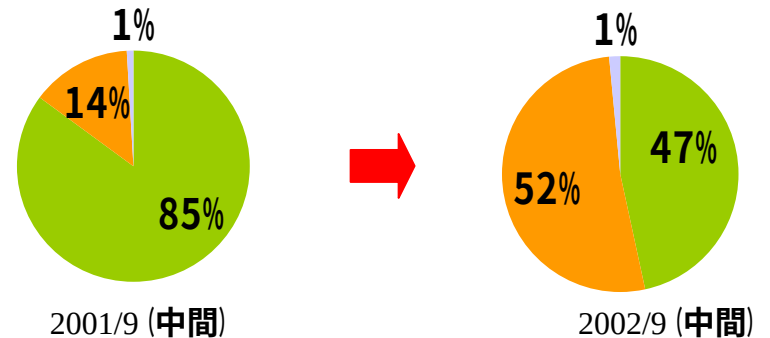
	2001/9 (中間)	2002/9 (中間)
レストラン提携型		
実績件数	401	395
店舗数	10	10
直営店型		
実績件数	86	363
挙式披露宴	43	286
挙式のみ	43	77
店舗数	2	5



売上高の構成比の比較

	2001/9 (中間)		2002/9 (中間)	
	売上高(百万円)	構成比 (%)	売上高(百万円)	構成比 (%)
レストラン提携型	908	85.2	942	46.5
直営店型	150	14.2	1,045	51.6
その他	8	0.7	35	1.8

■ レストラン提携型 ■ 直営店型 ■ その他



今期末には、さらに直営店型の比率が増加し、(約60%を予定) 売上総利益率も47%となる見込み



Vision of T&G
単位 (百万円)

2002/9 中間貸借対照表

	2001/9(中間)	2002/9(中間)	対前年
流動資産計	723	1,129	+56.1%
現金及び預金	575	443	-22.9%
売掛金	17	95	+440.6%
未収入金	88	513	478.2%
その他	41	77	86.2%
固定資産計	457	1,939	+324.3%
有形固定資産計	273	1,418	+419.4%
建物	226	546	+141.6%
土地	—	740	—
その他	46	132	+187.0%
無形固定資産計	1	65	+3578.1%
投資等	182	455	+149.2%
差入敷金保証金	95	375	+292.8%
その他	87	80	-0.8%
総資産計	1,181	3,068	+159.8%
流動負債計	339	909	+168.2%
買掛金	144	174	+20.8%
短期借入金	33	40	+19.9%
1年以内返済予定長期借入金	31	313	+896.7%
1年以内償還社債	—	100	—
前受金	60	107	+77.6%
その他	69	173	+150.4%
固定負債計	163	1,002	+514.8%
社債	—	550	—
長期借入金	163	449	+175.8%
その他	—	3	—
資本計	678	1,156	+70.3%
負債・資本合計	1,181	3,068	+159.8%

キャッシュフロー

単位 (百万円)

	2001/9(中間)	2002/9(中間)
営業活動によるキャッシュフロー	113	145
投資活動によるキャッシュフロー	△ 288	△ 1,327
フリーキャッシュフロー	△ 175	△ 1,182
財務活動によるキャッシュフロー	96	491
現金及び現金同等物の期末残高	545	403

- 直営店の順調な新規出店により有形固定資産が増加
増加分のうち、「土地」740百万円は将来のREIT等を見込んで信託設定済み
- 設備投資の増加分は、間接金融にて資金調達を実施
有利子負債残高14億53百万円
- 株主資本比率37.7%

出店ペースの加速に伴い、フリーキャッシュフローはマイナスだが、3年以内の2006/3までにはプラスに転換する見込み

※2004/3,2005/3は新規7店の出店に伴い年間約32億円の設備投資を計画



2003/3 通期業績見込み

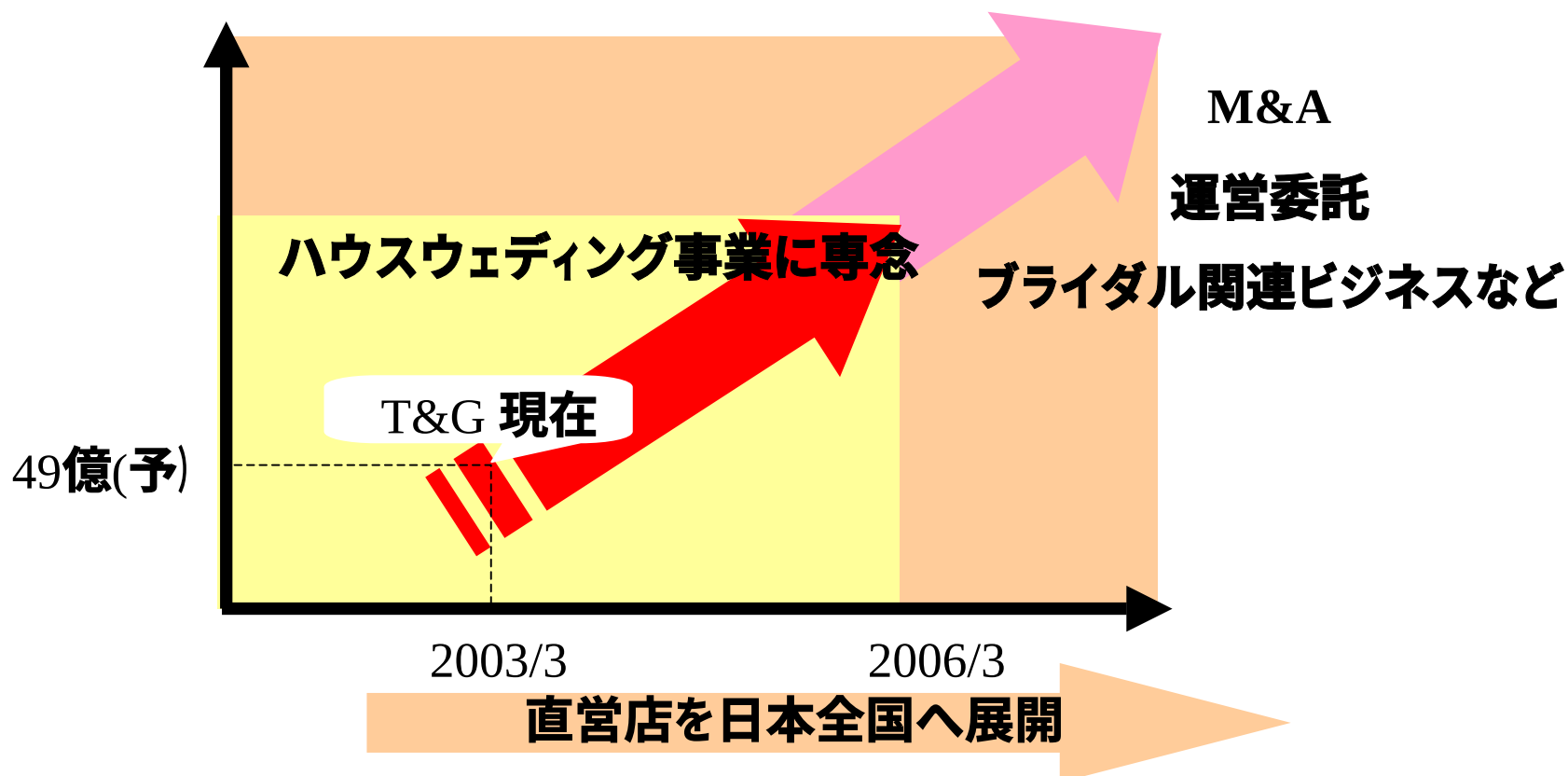
通期上方修正

	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	EPS (円)
前回発表予想 (A)	4,804	350	155	22,518
売上高経常利益率/当期純利益率	—	7.3	3.2	
今回修正予想 (B)	4,976	458	211	30,491
売上高経常利益率/当期純利益率	—	9.2	4.2	—
増減額 (B) - (A)	172	107	56	7,973
増減率 (%)	3.6	30.8	35.9	35.4
前年同期実績 (平成14年3月期)	2,961	229	119	23,255
対前年増減率 (%)	68.1	100.0	78.0	31.1

- ・今期中に出店予定の宇都宮店、福岡店において、協賛金による収入を見込んだため
- ・協賛金で得た資金を利用し、CM制作等ブランド展開を実施

今後の拡大戦略 ～全国展開へむけて～

2006/3(第8期)までに30店舗の直営店展開を目指します





Vision of T&G

今後の展開における T & Gの優位性



T&Gの優位性① 高収益店舗

ROI30%以上、営業利益率25%以上の高収益な店舗づくりを実現していること

全社員が利益意識、コスト意識を持てる体制

- 支配人は、各店舗のPL表に基づく収益管理を行い、営業利益まで管理
- 各プランナーは原価計算を研修時に習得し、全商品の原価を把握し、さらにディスカウント権限を持つ
- シェフ、キッチンスタッフは料飲原価20%以内の商品開発を行う
- 成約率、売上高、粗利益に連動したインセンティブ制度を導入し、成果を即時に給与に反映



コストを抑えた店舗開発に成功

従来の式場と比較して1/3~1/5の建築費



ROI (当期純利益/(建築費+保証金)) 30%以上の店舗づくりを実現

例)アーカンジェル代官山

2001.9~2002.8の年間収支においてROI 30.6%

営業利益率25.1%

実際の管理帳票のサンプルは参7を参照してください。

	アーカンジェル代官山
年間収支	(2001.9-2002.8)
売上高(百万円)	809
営業利益(百万円)	203
売上高営業利益率	25.1%
当期純利益(百万円)	111
投資	
保証金(百万円)	84
建築費等(百万円)	279
投資額(百万円)	363
ROI (当期純利益/(保証金+建築費等))	30.6%
備考	定期借地契約



T&Gの優位性② 直営店スピード展開体制

店舗を直営にてスピーディーに展開できる体制を確立していること

- ・株式上場により、様々な資金調達方法を準備

- 株式市場からの資金調達

- 銀行借入 (シンジゲートローン等)

- 不動産リース

- 建築協力金による出店

- 不動産投信

- SPC

- ・店舗開発部を新設し、物件情報収集力を高め、出店スピードを加速

- 不動産会社、建築業社、マンションデベロッパー等から幅広く情報を収集

- 銀行、生損保等金融機関から遊休地情報を市場に出る前に入手



Vision of T&G

T&Gの優位性③ ブランド展開

**メディアを有効活用やエンターテインメント企業との共同企画など、
ブランド展開を視野に入れた広報戦略を実施していること**

- ・TV局等各メディアに対する積極的なPR活動
- ・エンターテインメント企業との提携による商品提供
- ・ドラマ制作及び総合監修
- ・秋元康プランニング制作のTVCMを近日放映開始
- ・充実したコンテンツを揃えたホームページによりタイムリーに情報発信
- ・有名レストランとの提携



ホームページは月に2～3回の頻度で更新
パーティーの様子やオリジナルサプライズ等

当社独自のサービスをはじめ、さまざまなコンテンツを用意



フジテレビ系列「ウェディングプランナー」

2002年4月～2002年6月放映

全国的にウェディングプランナーという職業が認知された。



フジテレビとのタイアップ企画「KISS ME ODAIBA」

当社が紹介されたテレビ番組 (一部) (2002年4月～)

- ・テレビ朝日「スーパー」チャンネル
- ・フジテレビ「とくダネ！」
- ・日本テレビ「スーパーテレビ情報最前線」
- ・NHK-BS1「BS23 経済最前線」
- ・テレビ朝日「スーパーモーニング」
- ・テレビ東京「IRリポート」
- ・BSジャパン「ネクスト経済研」
- ・東京MXTV「東京リトルガリバー」

積極的なPR活動により、TVをはじめとしたラジオ、
新聞、雑誌等の様々な媒体にて紹介されました。



ウェディングプランナーを目指す若い女性に大人気
「ウェディングプランナー」は全国書店にて発売中

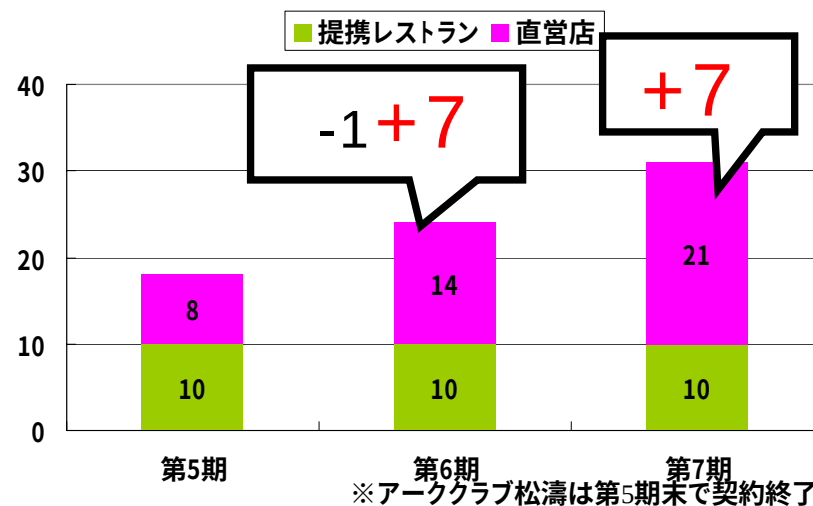
今後の展開

単位: 百万円	第6期 (2003年度)	対前年比	第7期 (2004年度)	対前年比
売上高	9,747	+95.9%	15,219	+56.1%
経常利益	907	+98.0%	1,822	+100.9%
当期純利益	471	+123.2%	947	+101.2%
直営店	14	+6	21	+7
提携レストラン	10	±0	10	±0

新規に直営店を7店舗/年OPEN

1バンケットタイプ: 4月、6月、8月、12月

2バンケットタイプ: 10月、1月、3月





Vision of T&G

今後の展開 ①今後の店舗展開方針

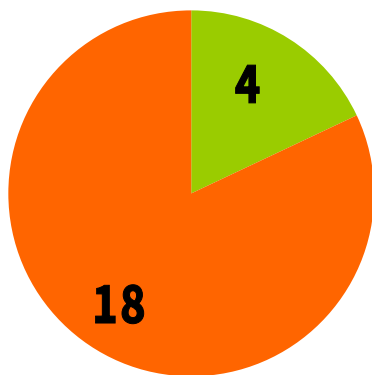
今後は地方展開に注力

★ハウスウェディングの需要は現在首都圏から日本全国へ拡大中

2002年度下半期OPEN予定の ハウスウェディング施設

(DATA:ブライダル産業新聞 11月第486号より)

■ 首都圏 ■ その他の地域



さらに、専門式場のリニューアルが全国的に行われており、ハウスウェディング施設の増加が進んでおります。

他社の地方出店状況

2002年11月現在出店済み

- ・ A 社
大宮、ひたちなか、金沢、岐阜、宝ヶ池、新潟、名古屋
- ・ B 社
博多

T&Gの地方出店予定

- 千葉 : アーセンティア迎賓館 (02/9 OPEN)
- 栃木 : アーカンジェル迎賓館 (03/2 OPEN予定)
- 福岡 : アーカンジェル迎賓館 (03/3 OPEN予定)
- 名古屋 : アーカンジェル迎賓館 (03/4 OPEN予定)
- 仙台 : アーカンジェル迎賓館 (03/6 OPEN予定)

今後の展開 ②地方展開における広報戦略

地域密着メディアにも着目し、より効率的な集客を実現

地域密着メディア

その地域で若者たちに支持されている媒体(ラジオ、雑誌、TV番組等)

放映予定の番組

■福岡 (12月放映開始予定)

局名:RKB毎日

番組名:ハッピー＊ハッピー

時間:毎週日曜日13:00～13:54

■名古屋 (12月放映開始予定)

局名:RKB毎日

番組名:Bella Spirito

時間:毎週土曜日10:55

※<http://www.nbn.co.jp/bella/>

■仙台 (12月放映開始予定)

局名:東北放送 (TBS系)

番組名:体感TVぐらまらず

時間:毎週木曜日18:55～19:54

その地域で支持されている
結婚情報誌



ARKANGEL
092-534-8225

主要幹線道路沿いへ看板

東京都心における店舗展開時と同様に、メディアを有効活用した効率的な集客を実現してまいります。

全国メディア

全国的に圧倒的な支持を受けている
結婚情報誌:ゼクシィ



今後の展開 ③出店戦略

婚姻組数の多い都市へ優先して出店

東京都心部にて確立した

高収益の店舗モデル(★)を



婚姻組数の多い都市へ優先して出店



さらに全国へ

(★)東京都心部の店舗の年間実績例につきましては、「参6」を参照してください。

T&G地方店の受注状況

東京都心の店舗以上の受注ペースを実現

	接客開始	接客期間	2002年10月末現在 成約済件数	接客開始からの同期間 都心店舗成約済件数 (東山)
宇都宮(2バンケット)	2002年8月	3ヶ月	91	—
福岡	2002年8月	3ヶ月	47	46
名古屋	2002年9月	2ヶ月	35	29
仙台	2002年10月	1ヶ月	18	11

都道府県別婚姻組数ベスト20			
順位	都道府県	婚姻組数(平成13年)	備考
1	東京	88,538	アーフェリーク白金(02/12OPEN予定) +直営店4店舗(松涛、代官山、東山、麻布) +提携レストラン10店舗
2	神奈川	61,763	契約交渉中
3	大阪	59,864	契約交渉中
4	愛知	48,296	アーカンジェル迎賓館(名古屋)(03/4OPEN予定)
5	埼玉	45,720	契約交渉中
6	千葉	39,532	アーセンティア迎賓館(02/9OPEN)
7	兵庫	35,124	契約交渉中
8	北海道	34,427	
9	福岡	31,143	アーカンジェル迎賓館(福岡)(03/3OPEN予定)
10	静岡	24,019	契約交渉中
11	茨城	18,013	
12	広島	17,387	契約交渉中
13	京都	15,775	契約交渉中
14	宮城	15,194	アーカンジェル迎賓館(仙台)(03/6OPEN予定)
15	長野	13,385	
16	新潟	12,893	
17	栃木	12,695	アーカンジェル迎賓館(宇都宮)(03/2OPEN予定)
18	福島	12,623	
19	群馬	12,320	契約交渉中
20	岐阜	12,013	

T&G直営店の主な立地条件

閑静な住宅街 / デートスポット /
主要幹線道路沿い



Vision of T&G

今後の展開 ④資金調達 様々な資金調達方法を活用

1. 銀行借入による資金調達

シンジゲートローン契約締結(平成14年11月18日)

・アレンジャー	株式会社みずほ銀行
・金額	8億円
・使用用途	設備投資資金
・期間	3年6ヶ月
・担保	無担保
・金利	全銀協Tibor +1.125%
・参加銀行	みずほ銀行、中京銀行、東和銀行、東京とみん銀行
その他さらなるシンジゲートローン、コミットメントラインの設定も検討中	

私募債(無担保社債)の発行(平成14年9月、10月)

東京三菱銀行 5,000万円 三井住友銀行 5億円 みずほ銀行 5,000万円

2. リースの活用

従来の什器備品のリースに加え、不動産リースも検討中

3. 不動産投信の活用による出店

4. SPCの活用による出店

全国展開へむけて ⑤採用教育 モデルに沿った採用・教育を実現

早めに人材を確保 (採用) し、配属はモデルに沿って効率的に。

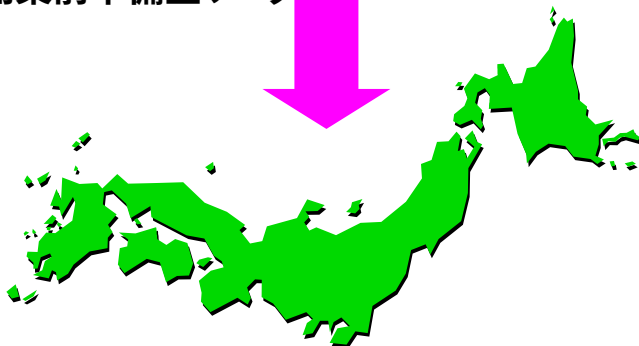
スーパーバイザーが全国にて教育を実施

T&Gスーパーバイザー



新人研修/プランナー研修
/支配人研修等の教育

開業前準備室リーダー



要員は出店地にて採用

募集方法

- ・採用情報誌に掲載
- ・ホームページ

その他、TV、雑誌を見た方からの応募を多数頂いております。

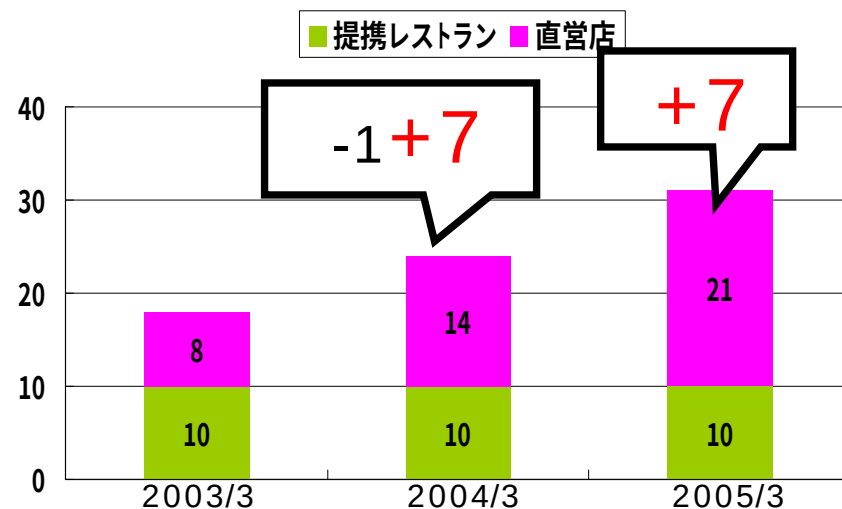
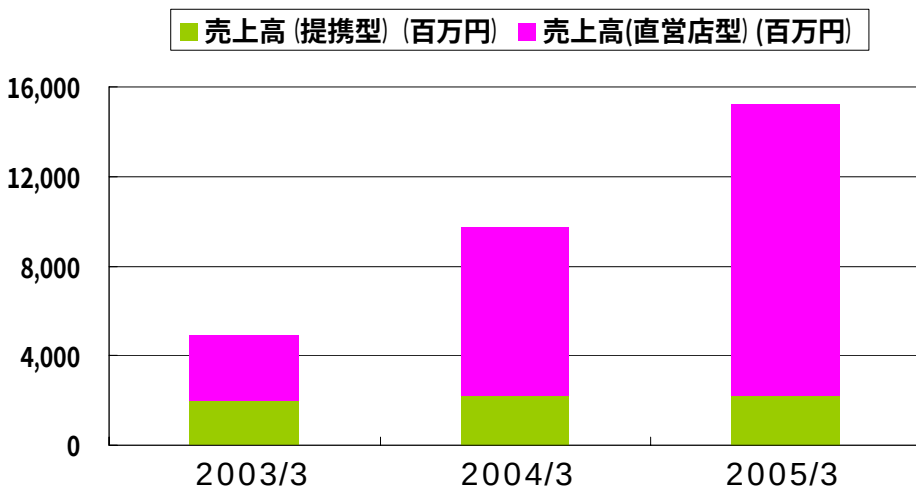
店舗モデルの要員計画に沿った募集を行っているため、競争率は地方店においても高くなっており、宇都宮店の募集におきましては、30倍を超える競争率となりました。

宇都宮会社説明会の模様



中期計画 (1)

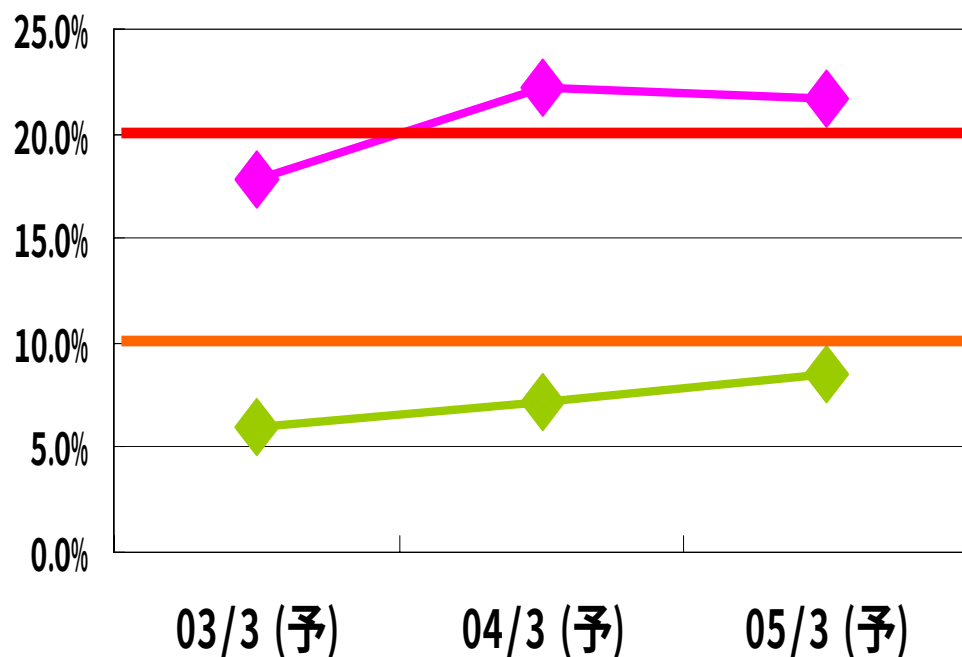
	2002/3	2003/3	対前年	2004/3	対前年	2005/3	対前年
売上高 (百万円)	2,961	4,976	+68.1%	9,747	+95.9%	15,219	+56.1%
経常利益 (百万円)	229	458	+100.0%	907	+98.0%	1,822	+100.9%
売上高経常利益率	7.7%	9.2%		9.3%		12.0%	
当期純利益 (百万円)	119	211	+78.0%	471	+123.2%	947	+101.2%
売上高当期純利益率	4.0%	4.2%		4.8%		6.2%	
直営店数 (店)	3	8	+5	14	+6	21	+7
提携レストラン数 (店)	10	10	±0	10	±0	10	±0



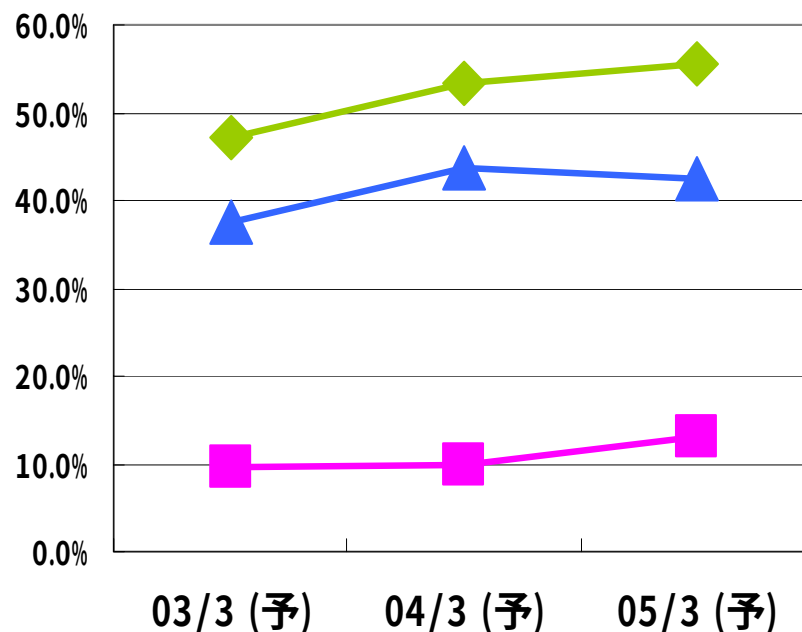
中期計画 (2)

ROE 20% ROA 10%以上 を目指してまいります

株主資本利益率 (ROE) % 総資本当期利益率 (ROA) %



売上高総利益率 (%) 売上高営業利益率 (%)
売上高販管比率 (%)





Vision of T&G

本資料は、2003年3月期 中間期の業績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。また、本資料は2002年9月30日現在のデータに基づき作成しております。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。

【IRお問合せ先】

IR統括責任者：野尻佳孝

IR担当：佐久間、吉村

E-mail : ir@tgn.co.jp

TEL : 03-5469-3070



参考資料

市場環境について

- ・挙式披露宴市場規模 参1
- ・挙式披露宴商品 参2
- ・顧客ニーズの変化と需給ギャップ 参3

T&Gの商品及び店舗について

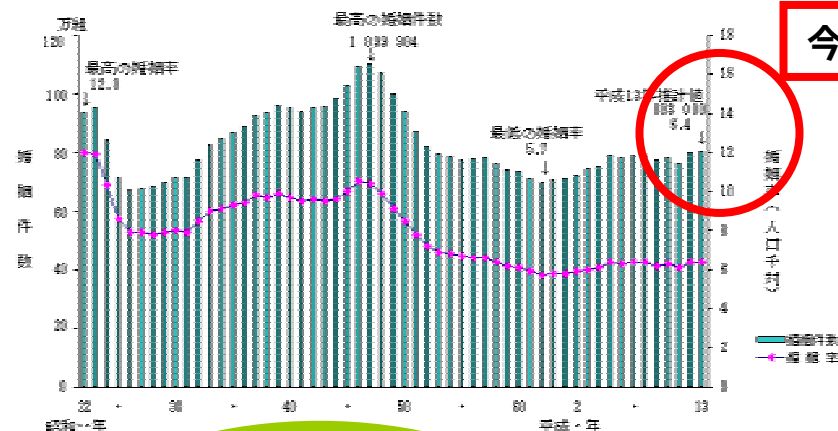
- ・T&Gが提供する「ハウスウェディング」 参4
- ・T&G直営店型店舗一覧 参5
- ・T&G直営店型店舗の年間実績例 参6
- ・T&G内部管理資料サンプル 参7

T&Gの株主構成 (2002年9月30日現在) 参8



挙式披露宴市場規模

第二次ベビーブーマーが婚礼期を迎えており、平成13年24年ぶりに婚姻組数が80万組を超えるなど、市場は活性化しております。

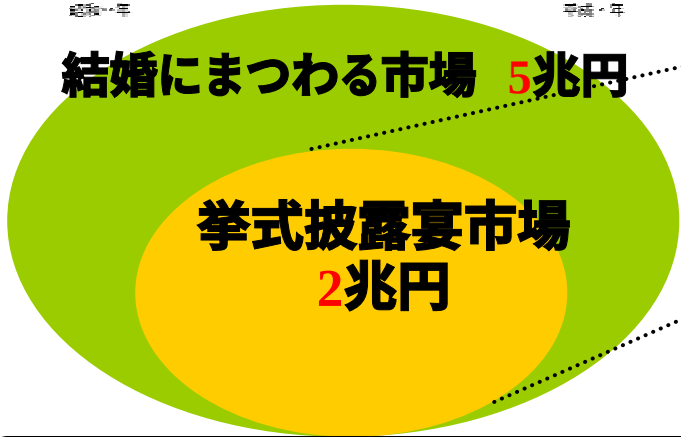


今後数年間はほぼ同水準で推移すると予測されております。

ブライダルにかかわる主な産業

(資料: 同文書院 「ブライダルコーディネーターになりたい」)

市場分類	関連事業
プレ・ブライダル市場 (結婚前)	結婚相談業 式場斡旋業 宝石・貴金属業
挙式披露宴市場	結婚式場業、貸衣装業など 神社、教会 貸衣装業 写真業 その他
ハネムーン市場 (新婚旅行)	旅行代理業 鉄道・航空・運輸業 ホテル・旅館業 その他
ニューライフ市場 (新生活準備)	家電業 家電産業 寝装品業 住宅産業 日用・雑貨小売店・その他



結婚時にかける費用は約700万円 挙式披露宴にかかる費用は約300万円 婚姻数は平均70～80万組

挙式披露宴商品

ブライダル商品は料飲商品、付帯商品に大別され、全体的に高利益率であるのが特徴です。

ほぼ同比率

料飲商品

付帯商品

料飲商品



コース料理、飲み物
ケーキなど



付帯商品

ドレス、招待状、引き出物、花
その他演出など



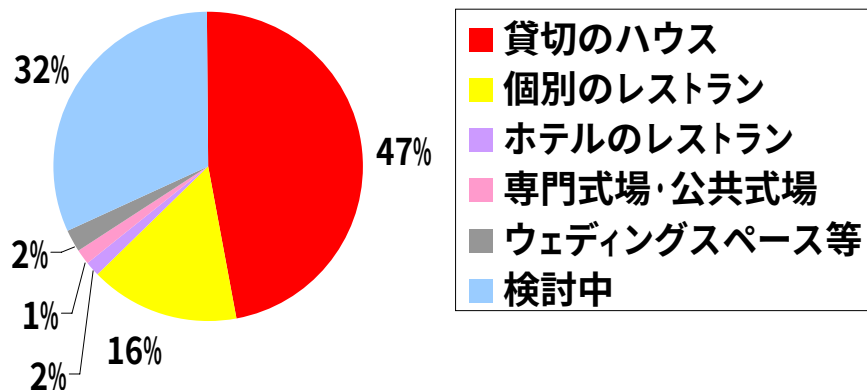


Vision of T&G

顧客ニーズの変化と需給ギャップ

顧客ニーズは一軒家ウェディングへ

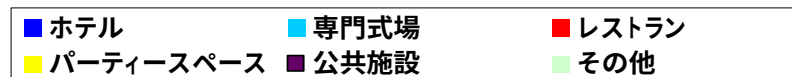
披露宴を行いたい場所



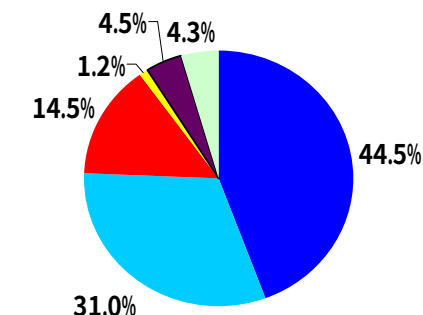
ギャップ

実際は、まだホテル・専門式場が主流

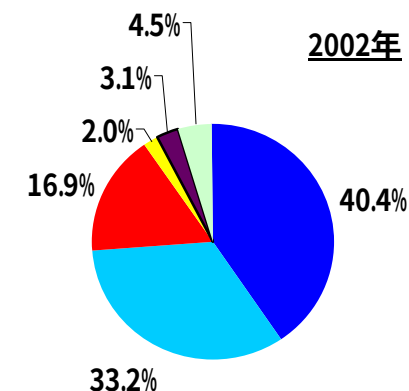
披露宴を行った会場



2001年



2002年



ハウスウェディング形式に近い「レストラン」、「パティースペース」の割合は15.7%⇒18.9%と増加傾向にありますが、まだ全国的な施設不足からホテル・専門式場の割合が多くなっております。

DATA: ゼクシィ「結婚トレンド調査2001、2002」

それぞれブライダルマーケット編。上記データは地域別のデータを北海道を除いて集計したものです。

対象地域 2001年: 東北、首都圏、東海、静岡、関西、広島・岡山、九州

2002年: 東北、北関東、首都圏、新潟、長野、北陸、東海、

静岡、関西、広島・岡山、九州

DATA: 当社ホームページアンケートより

(対象期間2001年8月1日～2002年9月31日 有効回答数: 346)

回答者性別 女性: 83.7% 男性: 16.3%

回答者住居 東京53.0% その他関東地方 32.7% その他14.3%

回答者年齢 ～19歳: 1.4% 20～24歳: 12.5% 25～29歳: 65.6%

30～34歳: 18.2% 35歳～ 2.3%

T&Gが提供する「ハウスウェディング」

T&Gは、**時間と空間を独占できる**贅沢な「ハウスウェディング」を商品として提供しております。

ホテル



レストラン



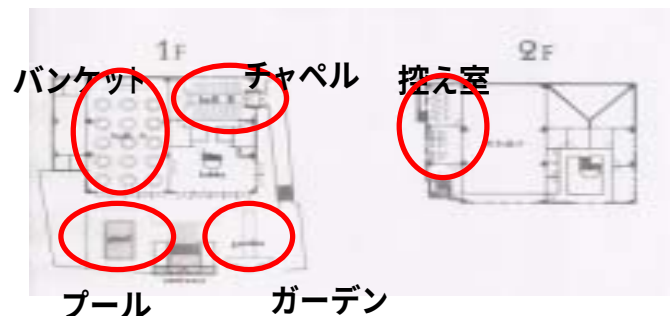
豪華な一軒家を敷地ごとすべて貸切で使用していただきます。



専門式場



ハウス



●一軒家を貸しきって、

ホームパーティーウェディング

●1日2組限定で時間と空間を独占する

贅沢ウェディング

一日何組ものお客様を扱うホテルなどの
他会場と違い、貸切の贅沢感を重視



Vision of T&G

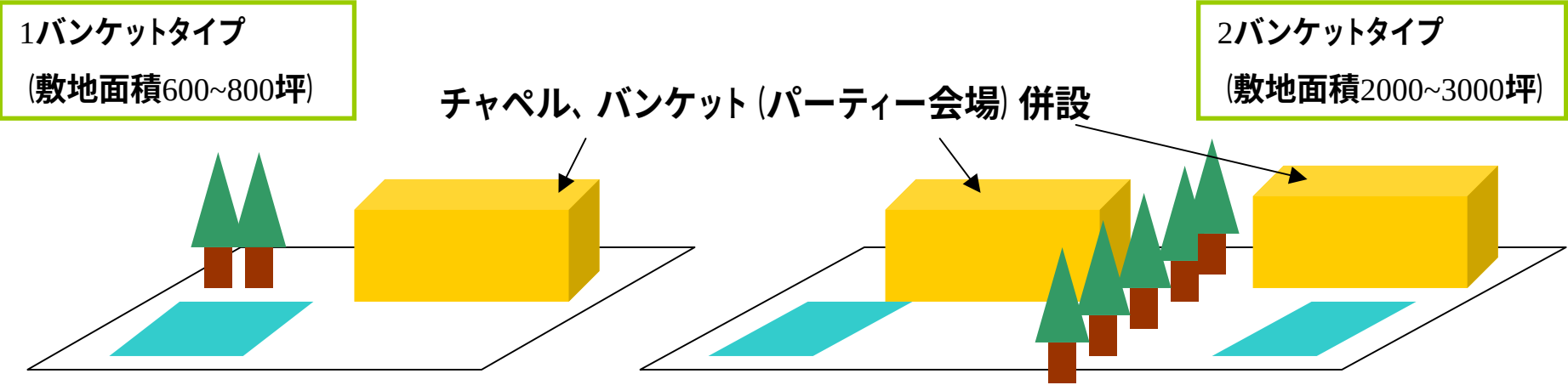
T&G直営店型店舗一覧

2002年11月現在

店舗名	出店地	契約形態	開店	タイプ	収容人数 (着席)	備考
アーククラブ松涛	東京都渋谷区	運営委託	2001/6/1	1B	60～100名	平成14年3月末をもって契約終了
アーカンジェル代官山	東京都目黒区	定期借地	2001/8/24	1B+CP	60～100名	挙式のための販売も行っている
アーケイディア	東京都目黒区	運営委託	2002/1/19	1B	70～120名	ワタベウェディング株式会社
麻布迎賓館	東京都港区	定期借家	2002/6/29	1B	45～90名	森トラスト株式会社
アーセンティア迎賓館	千葉県柏市	定期借地	2002/9/17	1B	70～120名	
アーフェリーク白金	東京都港区	定期借家	2002/12(予)	1B	70～120名	建築協力金
アーカンジェル迎賓館(宇都宮)	栃木県宇都宮市	定期借地	2003/2(予)	2B	60～120名	
アーカンジェル迎賓館(福岡)	福岡県福岡市	定期借地	2003/3(予)	1B	60～140名	
アーカンジェル迎賓館(名古屋)	愛知県名古屋市	購入	2003/4(予)	1B	70～130名	信託設定済み
アーカンジェル迎賓館(仙台)	宮城県仙台市	定期借家	2003/6(予)	1B	60～120名	建築協力金

 閑静な住宅街
 デートスポット
 主要幹線道路沿い

※1B:1バンケットタイプ 2B:2バンケットタイプ CP:独立チャペル (挙式のための販売あり)





T&G直営店型店舗の年間実績例

	アーククラブ松濤	アーカンジェル代官山
年間収支	(2001.7-2002.6)	(2001.9-2002.8)
売上高(百万円)	462	809
営業利益(百万円)	144	203
売上高営業利益率	31.2%	25.1%
当期純利益(百万円)	79	111
投資		
保証金(百万円)	41	84
建築費等(百万円)	52	279
投資額(百万円)	93	363
ROI (当期純利益/(保証金+建築費等))	84.9%	30.6%
備考	運営委託契約(改修型)	定期借地契約



Vision of T&G

T&G内部管理資料サンプル

毎月の会議で支配人が提出する店舗のPL表

各支配人が担当店舗の
営業利益まで細かく管
理しております。

プランナー週報

プランナーごとに毎週成約状況のほか
に、営業推進、販売促進、サプライズ
の報告を行います。

T&G 2002年度 10月社員総会

- I 人事部報告
 - 1. 新入社員紹介
 - 2. 人事部より
- II 営業報告
 - 1. 来期予算発表
 - 2. 9月成績発表
 - 3. 上半期発表
 - 4. 下半期状況
- III 総合評価

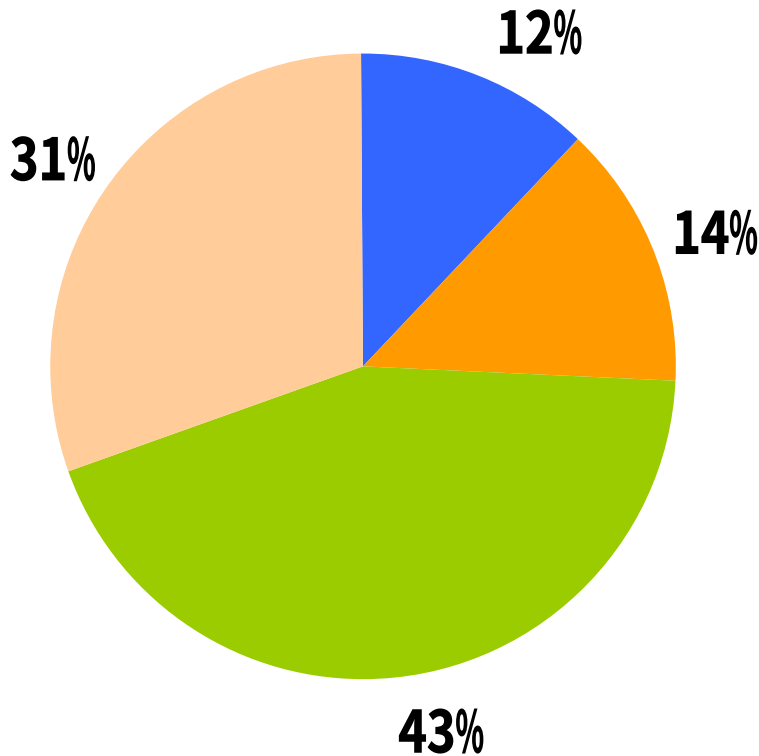
各店舗の業績や、予算等は毎月
1回開催される社員総会にて発表
され、全社員で情報を共有します。



Vision of T&G

T&Gの株主構成(2002年9月30日現在)

株数: 6,920株 株主数: 528名



- 機関投資家
(投資信託・年金信託設定・その他)
- その他法人
- 個人 (当社役員、社員、役員血縁)
- 個人その他