

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 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 第1四半期 連結決算概要及び連結業績予想

|                     |         |
|---------------------|---------|
| 1. 第1四半期総括          | P5      |
| 2-1. 連結損益計算書        | P6-P9   |
| 2-2. 連結貸借対照表        | P10-P11 |
| 2-3. 連結キャッシュ・フロー計算書 | P12     |
| 3. 連結業績予想           | P13     |

## II. 2011年3月期 今後の主な施策

|            |         |
|------------|---------|
| 1. 今後の主な施策 | P15-P21 |
|------------|---------|

Results of First quarter  
and Forecast FY Ending March 2011

---

2011年3月期 第1四半期 連結決算概要  
及び連結業績予想

## I 1. 第1四半期総括

計画通りの進捗

重要指数である挙式披露宴単価が上昇

第2四半期の業績予想を上方修正

T&G  
TAKE 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。詳細は後述いたします。

✓2011年3月期第1四半期における業績は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、様々な施策が奏功し、前年同時期と比較し大幅に上昇いたしました。

✓また、適正な収益を確保しながら、事業構造の効率化をさらに進めた結果、第1四半期において営業利益及び経常利益が計画を上回ったため、2010年5月14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。

## I 2-1-1. 連結損益計算書 概要

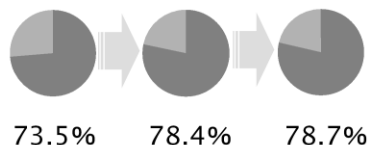
### 計画を上回る利益を確保、受注進捗も計画通り

| (単位:<br>百万円) | 2011/3<br>1Q計画   | 2011/3<br>1Q実績   | 計画比            | (参考)<br>2010/3<br>1Q |
|--------------|------------------|------------------|----------------|----------------------|
| 売上高          | 11,220<br>100.0% | 11,191<br>100.0% | -29<br>-       | 11,617               |
| 売上<br>総利益    | 6,081<br>54.2%   | 6,030<br>53.9%   | -51<br>-0.3pt  | 6,283<br>54.1%       |
| 販管費          | 5,729<br>51.1%   | 5,503<br>49.2%   | -226<br>-1.9pt | 5,399<br>46.5%       |
| 営業<br>利益     | 352<br>3.1%      | 526<br>4.7%      | +174<br>+1.6pt | 884<br>7.6%          |
| 経常<br>利益     | 136<br>1.2%      | 362<br>3.2%      | +226<br>+2.0pt | 734<br>6.3%          |
| 四半期<br>純損益   | △298<br>-2.7%    | △253<br>-2.3%    | +45<br>+0.4%   | 187<br>1.6%          |

※ %は売上高比

#### 受注進捗率（6月末時点）

|          | 2009/3<br>実績 | 2010/3<br>実績 | 2011/3<br>計画 |
|----------|--------------|--------------|--------------|
| 取扱<br>組数 | 9,799        | 10,071       | 10,202       |
| 進捗率      | 73.5%        | 78.4%        | 78.7%        |



✓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、事業基盤の安定と企業の成長の実現に向け、人材及び商品・サービス力への先行投資を優先した結果、前年を下回る計画となっておりますが、業績は順調に推移し、ほぼ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、11,191百万円となりました。

また6月末時点での受注達成率は昨年実績を上回り78.7%を確保しております。

✓今年度の重点施策である「中長期的な成長を見据えた人材への投資」を行う一方で、業務の効率化を更に進め、販管費は5,503百万円（計画比 -226）、営業利益は526百万円（同 +174）、経常利益は362百万円（同 +226）となりました。

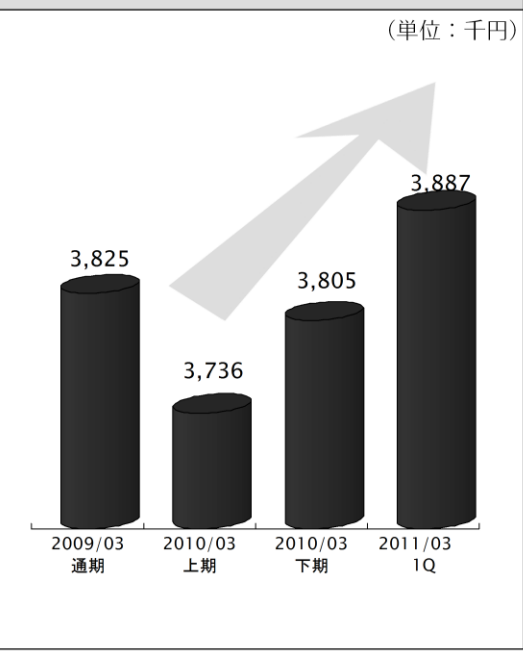
✓資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額を647百万円計上したこと等により、四半期純損失は△253百万円（同 +45）となりました。

I 2-1-2. 国内ウェディング事業 売上高内訳

重要指数の挙式披露宴単価は計画を上回る

| (単位：<br>百万円) | 2011/3<br>1Q計画 | 2011/3<br>1Q実績 | 計画比  | (参考)<br>2010/3<br>1Q |
|--------------|----------------|----------------|------|----------------------|
| 直営店型         |                |                |      |                      |
| 売上高          | 9,604          | 9,405          | -199 | 9,657                |
| 会場数          | 87             | 87             | ±0   | 87                   |
| 取扱組数         | 2,435          | 2,395          | -40  | 2,520                |
| 平均単価<br>(千円) | 3,870          | 3,887          | +17  | 3,799                |
| 平均人<br>数     | 76             | 74             | -2   | 74                   |
| レストラン提携型     |                |                |      |                      |
| 売上高          | 538            | 537            | -1   | 703                  |
| 会場数          | 14             | 14             | ±0   | 15                   |
| 取扱組数         | 182            | 187            | +5   | 277                  |
| 平均単価<br>(千円) | 2,738          | 2,784          | +46  | 2,516                |

直営店型挙式披露宴単価の推移



✓国内ウェディング事業の売上高の内訳の解説です。

✓直営店型の取扱組数は概ね計画通りに進捗し、2,395件となりました。

✓重要指数である挙式披露宴単価は計画と比較し17千円増加し、3,887千円となりました。

これは人材及び商品・サービス力の強化への投資を積極的に実施し、お客様への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、付帯商品の拡充などを行った成果が現れてきたものです。

✓レストラン提携型の取扱組数は計画通りに進捗し187件となりました。

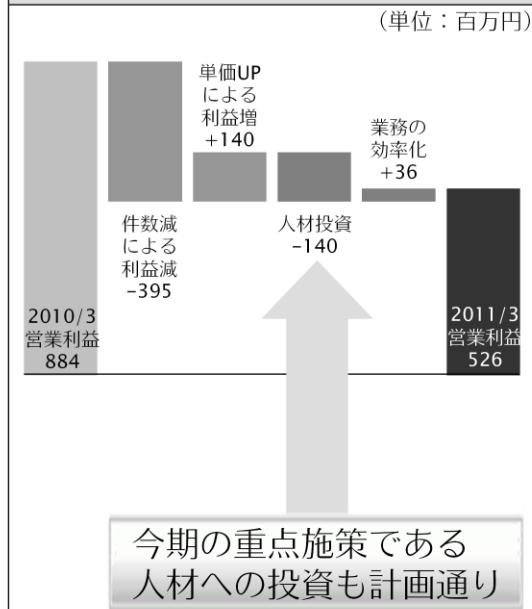
✓挙式披露宴単価は比較的高単価の提携店の取扱組数が上昇したこと等により計画を上回り、2,784千円となりました。

## I 2-1-3. 連結 売上総利益・営業利益 解説

売上総利益は計画水準を確保  
営業利益は計画を上回る

| (単位：<br>百万円) | 2011/3<br>1Q計画   | 2011/3<br>1Q実績   | 計画比            | (参考)<br>2010/3<br>1Q |
|--------------|------------------|------------------|----------------|----------------------|
| 売上高          | 11,220<br>100.0% | 11,191<br>100.0% | -29<br>-       | 11,617<br>100.0%     |
| 売上<br>原価     | 5,140<br>45.8%   | 5,161<br>46.1%   | +21<br>+0.3pt  | 5,333<br>45.9%       |
| 売上<br>総利益    | 6,081<br>54.2%   | 6,030<br>53.9%   | -51<br>-0.3pt  | 6,283<br>54.1%       |
| 販管費          | 5,729<br>51.1%   | 5,503<br>49.2%   | -226<br>-1.9pt | 5,399<br>46.5%       |
| 営業<br>利益     | 352<br>3.1%      | 526<br>4.7%      | +174<br>+1.6pt | 884<br>7.6%          |

### (参考)前年同期との営業利益比較



✓売上総利益・営業利益に係る項目の内訳についての解説です。

✓売上総利益は適正な利益率確保に注力し、計画水準を確保することができました。

✓今期の重点施策である人材及び商品・サービス力の強化への投資を計画通り行った一方で、コスト構造の改善によって販管費削減を実現し、販管費は5,503百万円（計画比 -226）となり、営業利益は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 解説

### 経常利益・四半期純利益共に計画を上回る

| (単位：<br>百万円) | 2011/3<br>1Q計画 | 2011/3<br>1Q実績 | 計画比  | (参考)<br>2010/3<br>1Q | 主な要因                       |
|--------------|----------------|----------------|------|----------------------|----------------------------|
| 営業<br>利益     | 352            | 526            | +174 | 884                  |                            |
| 営業外<br>損益    | △216           | △164           | +52  | △149                 |                            |
| 経常<br>利益     | 136            | 362            | +226 | 734                  |                            |
| 特別<br>損益     | △586           | △698           | -112 | △402                 | 資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額 647百万円 |
| 税前<br>利益     | △450           | △336           | +114 | 331                  |                            |
| 四半期<br>純損益   | △298           | △253           | +45  | 187                  |                            |

✓経常損益・純損益に係る項目の解説です。

✓経常利益は、営業利益が計画を上回ったことにより、計画と比較し226百万円の増益となりました。

✓資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額を特別損失として647百万円計上しておりますが、計画に織り込み済みであります。  
従って、四半期純損失は△253百万円となり、計画と比較し45百万円の改善となりました。

I 2-2-1. 連結 貸借対照表 解説 <資産の部>

増資資金を積極的に投資へ充当

| (単位：<br>百万円) | 2010/3<br>末 | 2010/6<br>末 | 増減     | 主な増減要因                                                                           |
|--------------|-------------|-------------|--------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 流動資産         | 6,858       | 5,447       | -1,410 |                                                                                  |
| 現金及び預金       | 4,559       | 3,100       | -1,459 | <div>2010年2月公募増資により調達した資金22億円は投資に充当</div> <div>参考：2009/6末現金及び預金残高 2,472百万円</div> |
| 固定資産         | 36,598      | 37,669      | +1,070 |                                                                                  |
| 有形固定資産       | 21,095      | 21,749      | +653   | 建物及び構築物 +745百万円                                                                  |
| 無形固定資産       | 743         | 719         | -24    |                                                                                  |
| 投資その他<br>資産計 | 14,758      | 15,199      | +441   | <div>繰延税金資産 +259百万円</div> <div>敷金及び保証金 +101百万円</div>                             |
| 資産計          | 43,456      | 43,117      | -339   |                                                                                  |

✓連結貸借対照表の資産の部の解説です。

✓2010年2月に公募増資を行い約22億円を調達いたしました。重点施策として掲げている人材及び商品・サービス力の強化を図るため、当四半期会計期間において施設のリニューアル・強化等に充当いたしました。

✓この結果、有形固定資産は653百万円増加しております。これは建物及び構築物が745百万円増加したことが主な要因です。これにより、2010年3月末と比較すると現金及び預金が1,459百万円減少しております。ただし、キャッシュポジションは前年同期末の2,472百万円を上回った水準を確保しております。

✓投資その他資産の増加は主に繰延税金資産と敷金及び保証金の増加によるものです。

## 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 | 2010/6<br>末 | 増減   | 主な増減要因           |
|----------------|-------------|-------------|------|------------------|
| 負債合計           | 27,134      | 27,035      | -99  |                  |
| 流動負債計          | 13,397      | 12,446      | -951 | 買掛金 -599百万円      |
| 短期借入金          | 2,790       | 2,760       | -30  |                  |
| (一年内)<br>長期借入金 | 4,496       | 4,633       | +136 |                  |
| 固定負債計          | 13,736      | 14,589      | +852 | 資産除去債務 +1,070百万円 |
| 長期借入金          | 11,846      | 11,774      | -71  |                  |
| 純資産計           | 16,322      | 16,082      | -240 |                  |
| 負債・<br>純資産計    | 43,456      | 43,117      | -339 |                  |

参考：2009/6末買掛金 1,371百万円  
2010/6末買掛金 1,748百万円

✓連結貸借対照表の負債・純資産の部の解説です。

✓まず、2010年3月末との比較では買掛金が減少しておりますが、これは、季節的要因によるものであり、前年同期並の水準であります。

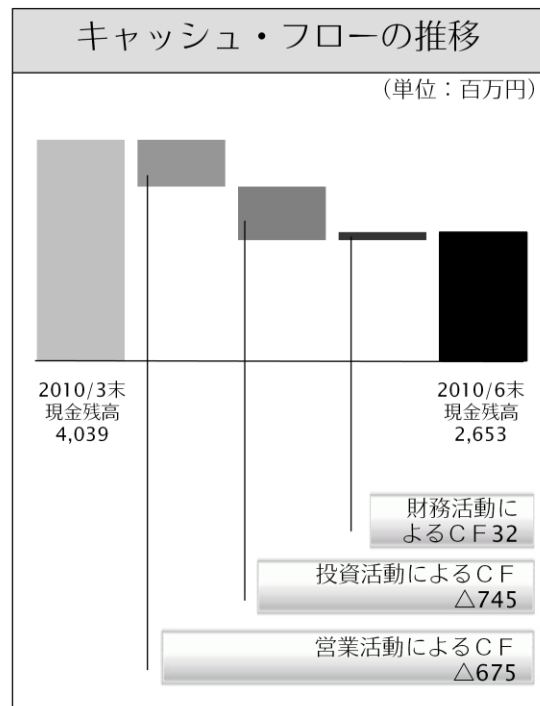
✓次に、固定負債は852百万円増加しております。これは前述の資産除去債務を1,070百万円計上したことが主な要因です。

✓なお、財務基盤の安定のため、引き続き有利子負債の圧縮を図るとともに、リファイナンスによる返済額の平準化を進めてまいります。リファイナンスについては、スケジュールが決定次第お知らせいたします。

## 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<br>1Q | 2011/3<br>1Q |
|---------------|--------------|--------------|
| 営業活動<br>によるCF | 22           | △675         |
| 投資活動<br>によるCF | △754         | △745         |
| 財務活動<br>によるCF | 402          | 32           |



✓連結キャッシュ・フロー計算書の解説です。

✓短期的な収益に目を向けるのではなく、事業基盤の安定と企業の成長のために、人材及び商品・サービス力の強化への投資を行った結果、現金及び現金同等物の残高は前連結会計年度末と比較して1,386百万円減少し、2,653百万円となりました。

✓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しております。

### I 3. 連結 業績予想

#### 第2四半期の業績予想について 営業利益・経常利益を上方修正

| (百万円) | 前回発表<br>予想 (A) | 今回修正<br>予想 (B) | 増減額<br>(B - A) | 増減率<br>(%) | (参考)<br>2011/3<br>通期計画 |
|-------|----------------|----------------|----------------|------------|------------------------|
| 売上高   | 21,727         | 21,727         | ±0             | 0.0%       | 47,759                 |
| 営業利益  | 273            | 375            | +102           | 37.4%      | 2,688                  |
| 経常利益  | △145           | △90            | +55            | -          | 1,984                  |
| 当期純利益 | △439           | △439           | ±0             | -          | 857                    |

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓当社の2011年3月期の第2四半期及び通期の連結業績予想です。

✓中長期的な成長に向けた事業基盤の構築のための投資を行うと同時に、事業構造の効率化をさらに進めた結果、営業利益及び経常利益が計画を上回ったため、第2四半期の業績予想について、営業利益及び経常利益を上方修正いたしました。

✓今後も引き続き、事業基盤の安定と企業の成長の実現に向け、人材及び商品・サービス力への投資を優先させ、一方で当期計画について計画どおりの進捗を目指してまいります。

Revenue plans FY Ending March 2011

---

2011年3月期 今後の主な施策

## II 1. 今後の主な施策

### 将来の成長戦略への布石

今後の成長戦略に向けた新規出店の再開  
主力店舗の戦略的リニューアル実施

### クオリティ重視型T & Gウェディングの進化

常に新しいスタイルの結婚式を提案  
著名人ウェディングプロデュースの増加

### グループシナジーを活かしたサービス提供

好調な総合ブライダルサロンを拡大

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓今後の主な施策について順にご説明いたします。

## Ⅱ 1-1. 将来の成長戦略への布石①

### 今後の成長戦略に向けた新規出店の再開



#### 白金倶楽部

2011年2月  
都内人気エリアに  
オープン

Point  
森田恭通氏デザイン

森田氏は五つ星ホテルの  
インテリアやグラフィック  
など幅広い創作活動を行う  
デザイナーであり、白金・  
プラチナストリートで洗練  
された大人のウェディング  
を叶えるスタイリッシュな  
空間をプロデュース

所在地：  
港区白金台4-19-19  
営業時間：  
12時～20時  
電話番号：  
03-5475-1641

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓まず1つ目は、今後の成長戦略に向けた新規出店です。

✓2011年2月、都内人気エリアである港区白金台に、当社の62店舗目の直営店型ハウスウェディング施設となる「白金倶楽部」がオープンいたします。

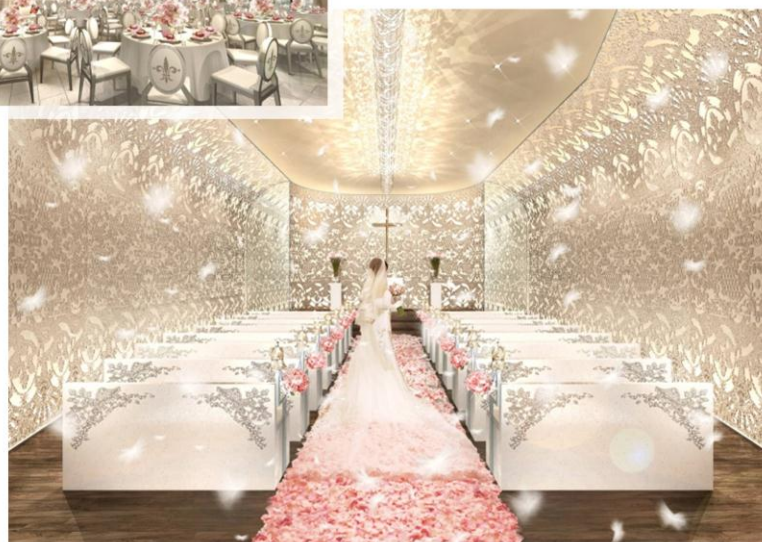
✓デザインは世界の五つ星ホテルのインテリアを手がける森田恭通氏によるもので、洗練された大人のウェディングをかなえるため、優雅な趣きをコンセプトにした贅沢なインテリアをそろえました。

✓今後も、当社のポリシーとコンセプトに相応しい立地を厳選しながら、積極的に出店を行ってまいります。



## II 1-1. 将来の成長戦略への布石②

### 主力店舗の戦略的リニューアル実施-1



#### アーフェリーク白金

2011年2月  
リニューアル

##### Point

稼働率の高い人気店舗  
ハードの魅力をさらに高めることで、人気店舗の位置を不動のものに  
各所にヨーロピアン・レースとウエディングベルをモチーフにしたアイテムが配され、ロマンチックな空間へと変貌を遂げる

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

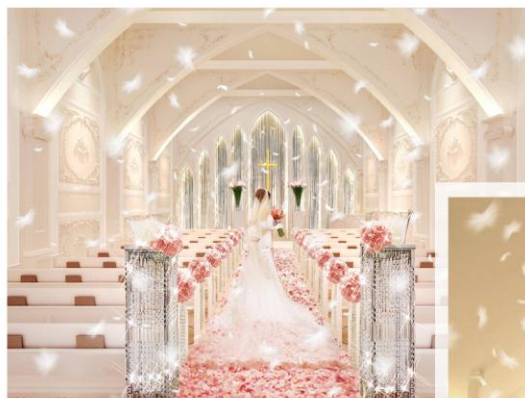
✓次に、当期の重点施策である商品・サービスの強化の実現に向けて、主力店舗の戦略的リニューアルを実施いたします。

✓当社は従来より結婚式のクオリティの高さによって他社との差別化を図ってまいりました。今後は、さらにハード面の魅力を高めることで、競争優位性を確立いたします。

✓アーフェリーク白金は稼働率の高い都内人気店舗です。リニューアルによりその位置を不動のものにするため、白金倶楽部と同様に森田恭通氏のデザインで訴求力向上を図ります。

## Ⅱ 1-1. 将来への成長戦略への布石②

### 主力店舗の戦略的リニューアル実施-2



#### アークラブ 迎賓館広島

##### Point

ロビーやバンケットをはじめ、チャペルも女性的な印象を与える空間へ

#### アーカンジェル迎賓館仙台

##### Point

仙台初の独立型チャペルを建設

#### アークラブ 迎賓館宇都宮

##### Point

二つの会場のロビー、バンケット、チャペルすべてを、異なる個性でリニューアル

✓アークラブ迎賓館広島では、ロビー、バンケット、チャペルをより女性らしく刷新いたします。

✓アーカンジェル迎賓館仙台では、仙台のハウスウェディングでは初となる独立型チャペルを設置します。

✓アークラブ迎賓館宇都宮では、二つの会場のロビー、バンケット、チャペルすべてを、異なる個性でリニューアルいたします。

✓以上のとおり、当期はこれらの大型リニューアルを含む店舗強化のため約12億円の投資を予定しており、新規出店とあわせ、既存店の活性化を戦略的に実施してまいります。

## II 1-2. クオリティ重視型T & Gウェディングの進化①

### 常に新しいスタイルの結婚式を提案



お客様のニーズを汲み取り  
T & Gオリジナル商品を開発

■記念日のたびに結婚式を  
思い出せるファーストバイ  
トのためのスプーンを仏  
メーカーと共同制作

■家族同様のペットと一緒に  
結婚式ができるペット用  
のドレス・タキシードを発  
売

T & G独自の品質基準を進化

■最新ウェディングの調査  
と研究

■T & G独自の品質基準の  
進化

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓当社では、結婚式のクオリティこそがT & Gの強みの源泉であると捉えており、それらを常に進化させ、新しいスタイルのハイクオリティな結婚式を提供するための施策を随時進めております。

✓当期におきましても、お客様のニーズを汲み取り、今までになかったT & Gオリジナル商品の開発を積極的に進めました。

✓さらに、当社のトップクラスのウェディングプランナーが自ら欧米各国へ出向き、最新のウェディングの調査・研究を進めるとともに、それらの商品化を開始いたしました。

✓また、現在当社内のみならずお取引先様も含めて運用しているT & G独自の品質基準についても、常に進化させてまいります。



## Ⅱ 1-2. クオリティ重視型T & Gウェディングの進化②

### 著名人ウェディングプロデュースの増加 そこから新商品やトレンド開発へ

#### おふたりからのコメント

ハワイで挙式をしていたけれど、今回の披露宴は挙式とはまた違った感動がありました！こんなにたくさんの方々に支えられているからこそ、今の自分達がいることを実感しました。  
お互いに内緒でサプライズを考えていたことにもびっくりし、全てに感動しっぱなしの夢のような時間でした。

#### ■エコ箸



#### ■エコバック



#### 新しい商品（例）

##### ■エコバック

「エコ」がテーマのお二人のプロデュースから生まれた新しいエコバックの引き出物袋は環境に優しいだけでなく、丈夫で繰り返し利用できるため、ゲストの皆様にも大好評

##### ■エコ箸

同じく「エコ」がテーマのお二人から生まれたアイテムー当日使用したエコ箸を持ち帰り、結婚式後もお使いいただける

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓また、当社のプロデュース力に評価をいただき数々の著名人ウェディングを手がけてまいりました。

✓一組一組のお客様の背景の奥深くまで入り込んで創り出されるこれらのウェディングは、多くの著名人の皆様にも大変好評を賜り、お喜びの言葉も数多く頂戴しています。

✓また、これらのウェディングのプロデュースを通じて、従来にない全く新しいアイディアや最新トレンドを取り入れた商品が生まれ、T & Gが発信し続けるウェディングトレンドの開発につながります。

✓これからも常にお客様満足度の更なる向上を目指し、T & Gの優位性を高めてまいります。

## Ⅱ 1-3. グループシナジーを活かしたサービス提供

### 好調な総合ブライダルサロンを拡大



#### T&G WEDDING LOUNGE

**Open**  
2010年4月28日

**Address**  
東京都港区  
北青山3-5-12

**Office hour**  
11:00~20:00

**Tel**  
03-5775-5547

**E-mail**  
navi@tgn.co.jp

T&G  
TAKE and GIVE NEEDS

✓2010年4月、東京・青山に総合ブライダルサロン、T&G WEDDING LOUNGEをオープンいたしました。

✓当社は国内ウェディング事業の他に海外・リゾートウェディング事業、ハネムーン旅行や資金融資等の事業を行っており、そのグループ会社のシナジーを活かした業界初の総合ブライダルサロンとなります。

✓このオープンにより、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が実現しております。

✓さらにグループ会社のシナジーを活かし、当社ならではの一貫した結婚式周辺サービスを提供するため、総合ブライダルサロンの拡大を検討してまいります。  
サロンの設立については確定次第お知らせいたします。

人の心を、人生を豊かにする

T&G TAKE and GIVE NEEDS