

Corporate Presentation

2009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

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. 2009年3月期 連結業績について | 3P |
| 2. 2010年3月期 業績予想と事業計画 | 13P |
| 3. 補足資料 | 20P |

1

Results of FY Ending March 31 , 2009

2009年3月期 連結業績について

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

《 連結決算概況 》

- ・営業利益・経常利益は黒字転換を果たし、業績は回復基調
- ・当初計画比では、売上高の未達や、特別損失の発生により計画を下回った

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前年比	2009年3月期 四半期別			
				1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	43,642	46,206	+5.9%	10,890	10,115	13,710	11,490
売上総利益	22,449	23,650	+5.4%	5,415	5,120	7,025	6,088
売上総利益率	51.4%	51.2%	-0.3pt	49.7%	50.6%	51.2%	53.0%
販管費	23,350	22,974	-1.6%	6,248	5,906	5,623	5,195
販管费率	53.5%	49.7%	-3.8pt	57.4%	58.4%	41.0%	45.2%
営業利益	△ 901	675	-	△ 832	△ 786	1,401	892
営業利益率	-2.1%	1.5%	+3.5pt	-7.6%	-7.8%	10.2%	7.8%
経常利益	△ 1,403	31	-	△ 1,181	△ 812	1,364	660
経常利益率	-3.2%	0.1%	+3.3pt	-10.8%	-8.0%	10.0%	5.8%
当期純利益	△ 2,055	△ 1,048	-	△ 842	△ 557	748	△ 397
当期純利益率	-4.7%	-2.3%	+2.4pt	-7.7%	-5.5%	5.5%	-3.5%

- ・売上高の89.8%にあたる41,482百万円が、国内ウェディング事業によるもの
- ・国内ウェディング事業の営業力回復により、売上高は前期を上回った
- ・販管費は昨年比で削減に成功し、営業利益率改善に寄与
- ・店舗の減損損失により特別損失が発生し、純損益は赤字となった
- ・下期以降、各種改善が奏功し、各損益は回復基調

《 個別決算 概況 》

- ・連結同様、国内ウェディング事業の復調により業績回復基調

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前年比	2009年3月期 四半期別			
				1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	40,520	41,484	+2.4%	9,872	8,889	12,739	9,981
売上総利益	20,787	21,257	+2.3%	4,959	4,423	6,589	5,284
売上総利益率	51.3%	51.2%	-0.1pt	50.2%	49.8%	51.7%	52.9%
販管費	20,994	21,015	+0.1%	5,805	5,383	5,173	4,653
販管费率	51.8%	50.7%	-1.2pt	58.8%	60.6%	40.6%	46.6%
営業利益	△ 207	241	-	△ 845	△ 960	1,415	631
営業利益率	-0.5%	0.6%	+1.1pt	-8.6%	-10.8%	11.1%	6.3%
経常利益	△ 167	208	-	△ 851	△ 985	1,417	627
経常利益率	-0.4%	0.5%	+0.9pt	-8.6%	-11.1%	11.1%	6.3%
当期純利益	△ 1,697	△ 2,449	-	△ 548	△ 747	612	△ 1,766
当期純利益率	-4.2%	-5.9%	-1.7pt	-5.6%	-8.4%	4.8%	-17.7%

- ・個別は、国内ウェディング事業で全てを構成
- ・減損損失に加え、子会社関連の投融資に対する引当もあり、純損益は赤字に

《 国内ウェディング事業 売上高 》

・直営店型、提携店型共に売上高は前期を上回り、回復基調にある

(単位:百万円)

国内ウェディング事業

	2008年3月期 売上高	2009年3月期 売上高	構成比	前年比
売上高	40,515	41,482	100.0%	+2.4%
直営店型	37,463	37,874	91.3%	+1.1%
レストラン提携型	2,639	3,150	7.6%	+19.4%
その他(一般宴会・試食会等)	413	458	1.1%	+10.1%

直営店型 詳細

	2008年3月期	2009年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円) (*1)	37,463	37,874	+410	+1.1%
会場数	88	87	-1	-1.1%
取扱組数	8,944	9,799	+855	+9.6%
挙式披露宴単価(千円) (A)	4,137	3,825	-311	-7.5%
平均出席人数 (B)	77	75	-2	-2.6%
一人当たり単価(円) (A/B)	53,727	51,007	-2,730	-5.1%

※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

- ・営業力回復により、取扱組数は増加し、売上は昨年を上回る
- ・プラン導入により、挙式披露宴単価は下落

レストラン提携型 詳細

	2008年3月期	2009年3月期	前年差異	前年比
売上高(百万円)	2,639	3,150	+511	+19.4%
会場数	17	16	-1	-5.9%
取扱組数	977	1,197	+220	+22.5%
挙式披露宴単価(千円)	2,673	2,608	-70	-2.6%

- ・取扱組数増加で安定成長

《 販売費および一般管理費・営業利益 》

・販管費の適正化が進み、営業利益は黒字転換した

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前年差異
売上高	43,642	46,206	+2,564
売上原価	21,193	22,556	+1,362
販売費および一般管理費計	23,350	22,974	-375
(以下、主な内訳)			
広告宣伝費	4,097	2,766	-1,331
人件費	5,007	5,325	+318
地代家賃	5,341	5,509	+167
営業利益	△901	675	+1,577

・広告宣伝費

媒体や手法、出稿量の全般的な見直しにより大幅に削減

・地代家賃

2008年3月期出店の店舗が年間を通して稼働しているため増加

《 営業外損益・特別損益・純損益 》

- ・営業外損益では、支払利息が主である
- ・特別損益としては、店舗の減損損失が大きい

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	前年差異
営業利益	△ 901	675	+1,577
営業外損益 合計	△ 502	△ 644	-141
経常利益	△ 1,403	31	+1,435
特別損益 合計	△ 1,034	△ 1,244	-211
税前利益	△ 2,437	△ 1,212	+1,224
当期純利益	△ 2,055	△ 1,048	+1,006

- ・営業外損益
 - 匿名組合収益(+97百万円) SPC化した物件からの収益
 - 支払利息(-633百万円)
 - 為替差損(-121百万円)等
- ・特別損益
 - 減損損失(-996百万円) 店舗に関する減損処理

《 事業セグメント別 実績 》

- ・国内ウェディング事業は回復基調
- ・海外・リゾートウェディング事業は売上拡大を果たし、黒字転換
- ・結婚派生事業は一部事業において営業赤字が継続し、課題を残す

(単位:百万円)

	2008年3月期		2009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	40,515	2,084	41,482	2,395	+967	+311
海外・リゾートウェディング事業	1,717	△ 313	2,977	141	+1,260	+454
結婚派生事業	1,409	△ 790	1,746	△ 108	+337	+682

・国内ウェディング事業:株式会社テイクアンドギヴ・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)アニバーサリートラベル(旅行)、(株)総合生活(結婚ポータルサイト)、
(株)ライフエンジェル(結婚資金融資)など

・国内ウェディング事業

⇒ 営業力の回復、コスト見直しなどが奏功し、増収増益

・海外・リゾートウェディング事業

⇒ 新規出店と営業強化により、取扱組数が大幅増加し、通期黒字化を達成
増収増益

・結婚派生事業

⇒ 旅行事業・結婚資金融資事業が通期黒字転換

その他一部事業では業績改善に至らなかったが、全体として損益は改善

《 連結BS 資産の部 主要変動項目 》

- ・流動資産は、現預金の増加により、増加
- ・固定資産は、減価償却により、減少
- ・投資その他資産は、差入敷金保証金が積みあがったことにより、増加

(単位:百万円)

	2008年3月末	2009年3月末	増減
流動資産合計	4,934	5,195	+260
現金及び預金	2,515	2,865	+350
売掛金	268	243	-25
その他	2,151	2,086	-64
固定資産合計	36,225	36,229	+3
有形固定資産計	23,873	22,345	-1,528
建物及び構築物	12,931	11,844	-1,086
土地	9,961	9,661	-299
その他	980	838	-141
無形固定資産計	1,091	846	-244
投資その他の資産計	11,260	13,037	+1,777
長期貸付金	1,331	1,223	-107
差入敷金保証金	8,236	10,010	+1,773
その他	1,692	1,803	+111
資産合計	41,160	41,425	+264

下期の営業回復により、現預金増加

減価償却

不動産リースに係る積立保証金の増加

《 連結BS 負債・純資産の部 主要変動項目 》

・昨年末に比べて大きな変動なし

(単位:百万円)

	2008年3月末	2009年3月末	増減
負債合計	28,528	29,098	+569
流動負債合計	11,224	11,251	+26
買掛金	2,681	2,246	-434
短期借入金	3,505	3,530	+25
一年以内返済予定長期借入金	2,440	2,429	-10
その他	2,597	3,044	+446
固定負債合計	17,304	17,846	+542
長期借入金	16,577	16,447	-129
長期リース資産減損勘定	507	1,038	+530
その他	219	361	+141
純資産合計	12,631	12,326	-304
資本金	2,949	3,449	+500
資本剰余金	2,895	3,395	+500
利益剰余金	6,743	5,696	-1,047
その他	42	△ 214	-257
負債・純資産合計	41,160	41,425	+264

当期の減損処理により増加

2008年4月に第三者割当増資を実施

《 連結キャッシュフロー計算書 》

(単位:百万円)

	2008年3月期 実績	2009年3月期 実績
営業活動による キャッシュフロー	△ 2,833	1,618
投資活動による キャッシュフロー	△ 8,128	△ 2,128
財務活動による キャッシュフロー	6,547	900

- ・営業活動によるキャッシュフロー
 - ⇒ 税金等調整前当期純損失の回復によりプラスに転換
- ・投資活動によるキャッシュフロー
 - ⇒ 新規出店を行わなかったため、投資額は大幅に減少
- ・財務活動によるキャッシュフロー
 - ⇒ 第三者割当増資による新株発行等

2

Revenue plans for FY ending March 2010

2010年3月期 業績予想と事業計画

- ・2009年3月期は、「真の顧客主義」というテーマの下、国内ウェディング事業の強化に注力
- ・特に下期より成果が現れ、業績の回復に大きく貢献した

「真の顧客主義」の追究

営業力の強化

- ・「統一オペレーション」による接客水準向上
- ・多様なプランの導入と法人営業の推進による、施設稼働率向上

マーケティングの強化

- ・全国各地域の婚礼事情を把握し、店舗展開戦略、広告戦略に落とし込み
- ・お客様アンケートを活用し、多様な意見・感想の収集と改善活動を推進

組織力の強化

- ・戦略の共有強化と、現場の方針徹底を支える組織体制構築
- ・カスタマーセンターによるお客様対応の強化及び効率化

高い顧客満足度の実現、キャンセル率の低減、集客効率の向上を実現
業績回復への確かな足がかりを構築

・業績回復に安住せず、長期・安定的に成長を続け、信頼される企業へ

2010年3月期経営方針

真の復活

◆強固な組織と効率的な仕組みにより、継続して成果を生み出す強い企業へ

◆お客様第一主義のもと、あらゆる営業活動を見直し、
T & Gのブランド力を再強化

- 2009年3月期の取り組みは一定の成果を挙げ、今期の基礎を成している
- 2010年3月期は、単年度の目標のみでなく、每期安定的に業績を成長させることにフォーカスし、営業力、組織力、仕組み化を一層強化することに注力

- ・前期から推進している各種改善を一層強化し、安定的な利益体質の事業への進化を目指す

・体質強化の施策

・原価、販管費の見直しを継続

昨年度の施策を活かしつつ、引き続きあらゆるコストと価格設定の妥当性を検証

・販売管理システムの刷新

現場の入力負担を軽減し、接客とプランニングへの注力を支援

・クオリティの確保と向上

お客様アンケートの活用と、社内品質評価部隊の活動により、「T&Gだからこそ」のクオリティを全国で実現

・攻めの施策

・結婚周辺他業種との協業強化

当社顧客の特性を活かし、相関性の高い業種のサービス提携を呼び込む

・マーケティングの活用

地域戦略の更なる深化を実現、競争力のある個別店舗へと成長

・営業推進の強化

より戦略的なプラン販売の実施、法人営業の強化、店舗の大型リニューアル実施など

・新たな取り組みの推進

ノウハウの水平転換による新規の取り組みを各種進行中

体質強化による業績安定と、成長のための新たな挑戦を両立
国内ウェディング事業は復活を経て、次の成長ステージへ

2010年3月期の連結業績予想について

— 2010年3月期 計画 —

《 2010年3月期 連結業績予想 》

- ・前期からの業績回復基調を加速し、持続的な成長路線へ

(単位:百万円)

【連結】	2009年3月期 実績	2010年3月期 第2四半期累計計画	2010年3月期 通期計画	通期 前期比 増減額	増減率 (%)
売上高	46,206	21,454	47,918	1,712	+3.7%
営業利益	675	△ 189	1,961	1,286	+190.5%
経常利益	31	△ 525	1,285	1,254	+4045.2%
当期純利益	△ 1,048	△ 234	695	1,743	-

- ・各項目で、増収増益を計画
- ・原価及び販管費の見直しは期中も継続し、更なる改善を進める
- ・営業外損益では、SPC収入や、利息支払いを想定

《 事業セグメント別 計画 》

- ・各事業セグメントで一層の体質強化を推進し、安定的な収益貢献を実現する

(単位:百万円)

	2009年3月期 実績		2010年3月期 計画		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	41,816	3,322	+334	+927
海外ウェディング事業	2,977	141	3,994	44	+1,017	-97
結婚派生事業	1,746	△ 108	2,219	120	+473	+228

・国内ウェディング事業 計画

⇒ 15ページご参照のこと

・海外・リゾートウェディング事業 計画

⇒ 売上高は増加するものの、新規出店に伴う費用増により、
2010年3月期の利益は限定的

・結婚派生事業 計画

⇒ 黒字化した事業は一層の取り組みを進める一方で、
不振事業の見直しを進め、当面は出血の手当てを急ぐ

《 国内ウェディング事業 直営店型 主要指標計画 》

- ・営業施策の最適化を進め、確実な計画達成を期す

	2009年3月期 実績	2010年3月期 計画
取扱組数(単位:組)	9,799	9,803
挙式披露宴単価(単位:千円)	3,825	3,905

- ・営業力の回復により、取扱組数・単価の計画は、十分達成可能
- ・さらに体質改善を進め、パーティあたりの収益性を向上させ、
高収益な事業構造を確立する

「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2009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 : 03-5469-3070

Email : ir@tgn.co.jp

T&G

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