

Corporate Presentation

2009年3月期第3四半期決算説明資料

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 2009年3月期 第3四半期決算説明資料

1 連結決算概要および解説

- P1 連結決算概要(PL)
- P2 連結決算概要(PL)第3四半期実績(08年10月～12月)
- P3 売上高の状況＜国内ウェディング事業詳細①＞
- P4 売上高の状況＜国内ウェディング事業詳細②＞
- P5 売上高の状況＜海外・リゾートウェディング事業詳細＞
- P6 販管費の状況
- P7 営業利益の状況
- P8 営業利益の状況 第3四半期実績(08年10月～12月)
- P9 連結決算概要(BS)

2 今期の概要と来期の展望

I .2009年3月期の概要

- P10 第3四半期の振り返り
- P11 結婚派生事業(グループ会社)決算概要
- P12 総評価と課題

II . 来期に向けた取組みと展望

- P13 収益構造改革～営業施策～
- P14 コスト構造改革
- P15 来期の展望



Results of Third Period FY Ending March 31 , 2009

2009年3月期第3四半期連結決算概要及び解説

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

(単位:百万円)

累計	08年3月期第3四半期連結累計期間		09年3月期第3四半期連結累計期間		増減率
	実績	%	実績	%	%
売上高	31,912	100.0%	34,716	100.0%	8.8%
国内ウェディング事業	30,067	—	31,501	—	4.8%
海外・リゾートウェディング事業	889	—	1,933	—	117.4%
結婚派生事業	955	—	1,281	—	34.1%
売上総利益	16,556	53.0%	17,561	50.6%	6.1%
販管費	17,657	59.0%	17,778	51.2%	0.7%
営業利益	△ 1,100	△6.1%	△ 216	△0.6%	—
経常利益	△ 1,524	△6.9%	△ 629	△1.8%	—
当期純利益	△ 1,482	△5.9%	△ 651	△1.9%	—

連結損益計算書の概要

- 国内ウェディング事業は取扱組数の増加により前年対比14億34百万円の増収
- 海外・リゾートウェディング事業は、新規出店および積極的な営業努力の結果前年対比10億44百万円の増収
- 結婚派生事業は旅行事業と金融事業の売上が寄与し、3億25百万円の増収

(単位:百万円)

四半期	08年3月期第3四半期連結会計期間		09年3月期第3四半期連結会計期間		増減率
	実績	%	実績	%	
売上高	12,516	100.0%	13,710	100.0%	9.5%
国内ウェディング事業	11,764	—	12,738	—	8.3%
海外・リゾートウェディング事業	340	—	419	—	23.0%
結婚派生事業	411	—	551	—	34.1%
売上総利益	6,449	51.5%	7,025	51.2%	8.9%
販管費	5,895	47.1%	5,623	41.0%	△4.6%
営業利益	554	4.4%	1,401	10.2%	152.9%
経常利益	263	2.1%	1,364	9.9%	417.5%
当期純利益	△ 33	△0.3%	748	5.5%	—

連結損益計算書の概要(Q3実績)

- 売上高については全セグメントの営業努力が寄与し、11億93百万円の増収
- 営業利益については、販管費を4.6%削減したこと等により、8億47百万円の増益
- 経常利益、当期純利益共に大幅な増益を達成

(単位:百万円)

累計	08年3月期第3四半期連結累計期間		09年3月期第3四半期連結累計期間		増減率 %	09年3月期第3四半期連結会計期間	
	実績	%	実績	%		実績	%
国内ウェディング事業	30,067	100.0%	31,501	100.0%	4.8%	12,738	100.0%
直営店	27,668	92.0%	28,624	90.9%	3.5%	11,616	91.2%
提携店	2,085	6.9%	2,521	8.0%	20.9%	973	7.6%
一般宴会及び試食会	128	0.4%	349	1.1%	173.5%	149	1.2%
その他	185	0.6%	4	0.0%	△97.4%	0	0.0%

国内ウェディング事業売上高状況

- 直営店は、取扱組数が増加したことにより、前年対比9億56百万円の増収
- 提携店は、取扱組数が増加したことにより、前年対比4億36百万円の増収
- 一般宴会・試食会等については、積極的な営業が寄与し、大幅に増加

売上高の状況 <国内ウェディング事業詳細②>

—2009年3月期 第3四半期—

(単位:百万円)

	08年3月期第3四半期 連結累計期間	09年3月期第3四半期 連結累計期間	増減率	09年3月期第3四半期 連結会計期間
直営店	累計実績	累計実績		四半期実績
売上高 (百万円)	27,668	28,624	3.5%	11,616
会場数	86	87	1.2%	87
取扱組数	6,545	7,284	11.3%	2,991
稼働率	43.7%	48.4%	10.8%	57.3%
挙式披露宴単価 (千円)	4,174	3,879	△7.1%	3,842
平均出席人数	77	76	△1.0%	75
一人当たり単価	54,570	51,254	△6.1%	50,957

	08年3月期第3四半期 連結累計期間	09年3月期第3四半期 連結累計期間	増減率	09年3月期第3四半期 連結会計期間
提携店	累計実績	累計実績		四半期実績
売上高 (百万円)	2,085	2,521	20.9%	973
会場数	16	16	0.0%	16
取扱組数	772	967	25.3%	370
挙式披露宴単価 (千円)	2,678	2,587	△3.4%	2,612

国内ウェディング事業状況

- ・ 直営店部門においては、挙式披露宴単価が低下したものの、取扱組数が増加したことにより前年対比9億56百円の増収
- ・ 提携店部門においては、取扱組数ならびに売上高は大幅に向上

売上高の状況<海外・リゾートウェディング事業詳細> —2009年3月期 第3四半期—

(単位:百万円)

	08年3月期第3四半期 連結累計期間	09年3月期第3四半期 連結累計期間	増減率
海外・リゾートウェディング	累計実績	累計実績	%
売上高 (百万円)	889	1,933	117.4%
会場数	3	4	33.3%
取扱組数	770	1,716	122.9%
挙式披露宴単価 (千円)	1,155	1,126	△1.8%

海外・リゾートウェディング事業状況

- ・売上高は、新規チャペルの出店と営業体制の強化により10億44百万円増収
- ・取扱組数は、直営店、代理店の営業体制の強化により、122%増収

(単位:百万円)

累計	08年3月期第3四半期連結累計期間		09年3月期第3四半期連結累計期間		増減率 %
	実績	%	実績	%	
販管費	17,657	100.0%	17,778	100.0%	0.7%
国内ウェディング事業	14,218	80.5%	14,651	82.4%	3.0%
海外・リゾートウェディング事業	652	3.7%	1,082	6.1%	65.9%
結婚派生事業	1,332	7.5%	734	4.1%	△44.9%

※「消去または全社」の数値は加味していないため、事業別合計は販管費計と一致していません。

販管費の状況

- ・ 海外・リゾートウェディング事業においては、新規出店による人件費と地代家賃の増加等により前年対比65.9%の増加
- ・ 結婚派生事業においては、結婚情報サービス事業の譲渡、不採算店舗の閉鎖等により前年対比44.9%の削減

営業利益の状況

—2009年3月期 第3四半期—

(単位:百万円)

累計	08年3月期第3四半期連結累計期間		09年3月期第3四半期連結累計期間		増減率
	実績	%	実績	%	%
営業利益	△ 1,100	100.0%	△ 216	100.0%	—
国内ウェディング事業	1,309		1,321		0.9%
海外・リゾートウェディング事業	△ 290		△ 69		—
結婚派生事業	△ 661		△ 58		—
総合生活	△ 97		△ 41		—
ライフエンジェル	△ 66		9		—
アニバーサリートラベル	△ 38		28		—
T&G Beauty	△ 112		△ 31		—

※「消去または全社」の数値は加味していないため、事業別合計は営業利益計と一致していません。

※重要性が低い関係会社の記載は省略しております。

営業利益の状況

- 海外・リゾートウェディング事業は、新規出店等が寄与し、前年対比2億20百万円の増益
- 結婚派生事業は、各グループ会社が大きく好転した事ならびに美容事業の不採算店舗を閉鎖したこと等により前年対比6億3百万円の増益

営業利益の状況 第3四半期実績(08年10月～12月)

—2009年3月期 第3四半期—

(単位:百万円)

四半期	08年3月期第3四半期連結会計期間 四半期実績 %	09年3月期第3四半期連結会計期間 四半期実績 %	増減額
営業利益	554	1,401	847
国内ウェディング事業	1,336	1,935	599
海外・リゾートウェディング事業	△ 94	△ 134	△ 39
結婚派生事業	△ 216	19	235
総合生活	△ 33	△ 13	20
ライフエンジェル	△ 25	8	33
アニバーサリートラベル	△ 5	35	40
T&G Beauty	△ 52	△ 12	39

※「消去または全社」の数値は加味していないため、事業別合計は営業利益計と一致しておりません。

※重要性が低い関係会社の記載は省略しております。

営業利益の状況(Q3実績)

- ・ 第3四半期の連結営業利益はグループ全体で8億47百万円の増益
- ・ 国内ウェディング事業は取扱組数が増加したことにより前年対比5億99百万円の増益
- ・ 結婚派生事業は金融事業と旅行事業の営業努力が寄与し前年対比2億35百万円の増益

連結決算概要 BS

—2009年3月期 第3四半期—

(単位:百万円)

	08年3月期末	%	09年3月期第3四半期末	%		08年3月期末	%	09年3月期第3四半期末	%
流動資産	4,934	12.0%	3,802	9.4%	負債合計	28,528	69.3%	27,666	68.2%
固定資産	36,225	88.0%	36,748	90.6%	流動負債	11,224	27.3%	12,104	29.9%
					固定負債	17,304	42.0%	15,561	38.4%
					純資産合計	12,631	30.7%	12,883	32.0%
総資産	41,160	100.0%	40,550	100.0%	総資産	41,160	100.0%	40,550	100.0%

主な資産の状況	08年3月期末	%	09年3月期第3四半期末	%
◆当座資産（当座比率）	2,762	24.6%	1,594	13.2%
◆自己資本（自己資本比率）	12,596	30.6%	12,853	31.7%
◆有利子負債（有利子負債比率）	22,522	178.8%	22,765	177.1%
◆短期借入金	5,945	—	8,027	—
◆長期借入金	16,577	—	14,737	—
◆一株当たり純資産	17,429.46	—	15,623.08	—

2

Results of FY Ending March 2009 and Revenue plans for FY ending March 2010

今期の概要と来期の展望

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp



Results of FY Ending March 31 , 2009

2009年3月期の概要

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

「真の顧客主義」の追究

- ◆安心感のある接客・サービスを提供するための基盤構築
- ◆顧客ニーズの追究と施策へのスピーディーな落としこみ
- ◆集客・接客・契約受注力の向上と効率化の追求



- ・キャンセル数の大幅な低減 ⇒前年対比で半分以下に
- ・高い顧客満足の実現 ⇒約95%の挙式で”満足”の評価に
- ・集客力・集客効率の向上 ⇒広告宣伝費を約30%削減

2009年3月期第3四半期グループ会社決算概要

グループ会社は第3四半期を終え、前年比で大きく好転し、2社が黒字化を達成※(株)パートナーエージェントを除く)

前年対比

売上

16億円増

営業利益

5.3億円増

グループ会社の主な成果



グッドラック・コーポレーション

・新規チャペルの出店と営業体制の強化により取扱組数が大幅に増加。



ライフエンジェル

・創業からの営業努力が実を結び、第3四半期経常黒字を達成。
・全国に提携店舗が増加、12月単月でT & G以外の提携先への貸付実績が50%を超えた。



総合生活

・結婚準備室はユニークユーザーが60万人を超え、業界上位のメディアに成長。
・T & Gの直営会場を使った“婚活”パーティーで売上の向上を目指す。



アニバーサリートラベル

・第3四半期、経常黒字を達成。
・T & Gからの紹介件数の増加、提案力強化により高収益のオリジナル商品の販売が増加。



T & G Beauty

・不採算店舗の閉鎖が進み、今後は都内3店舗の営業力強化に専念する。
・集客数向上のため、WEBを活用したアプローチを積極的に進める。

2009年3月期第3四半期の総評価と課題

業績予想の修正に至った原因分析を行い、早急な対策に着手

今期取り組みにおける反省点と課題

■パッケージプラン導入による提案力・客単価の低下
⇒商品構成が要因で、付帯商品の追加販売が伸び悩む結果に

■店舗・エリア対策の遅れによる競争力の低下

⇒オペレーションの統一を優先し、営業施策面での個別対策や
フォロー体制が不十分だった

改善後（現在）

◎パッケージプランの商品
構成を見直し付帯商品の
追加販売に注力

◎各店舗が個別に施策を打
てるフォロー体制を再
整備。来期の受注数は
順調に推移

<ご参考：業績予想修正内容 2009年2月9日発表>

業績予想修正の主な原因

- ◆挙式披露宴組数が計画値を下回る見通し
- ◆挙式披露宴単価が計画値を下回る見通し

* 国内ウェディング事業が全体の主たる
部分を占めるため連結業績にも影響

【個別】	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期 (平成20年3月期) 実績
売上高	44,600	41,610	△ 2,990	△ 6.7%	40,520
営業利益	1,470	210	△ 1,260	△ 85.7%	△ 207
経常利益	1,400	130	△ 1,270	△ 90.7%	△ 167
当期純利益	570	△ 370	△ 940	-	△ 1,697

【連結】	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B - A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期 (平成20年3月期) 実績
売上高	49,060	46,190	△ 2,870	△ 5.8%	43,642
営業利益	1,830	620	△ 1,210	△ 66.1%	△ 901
経常利益	1,270	10	△ 1,260	△ 99.2%	△ 1,403
当期純利益	450	△ 330	△ 780	-	△ 2,055

II

Revenue plans for FY Ending March 31 , 2010

来期に向けた取組みと展望

TAKE AND GIVE. NEEDS Co., Ltd.

TSE 1ST SECTION:4331

www.tgn.co.jp

確実に収益を生み出す体質への変革

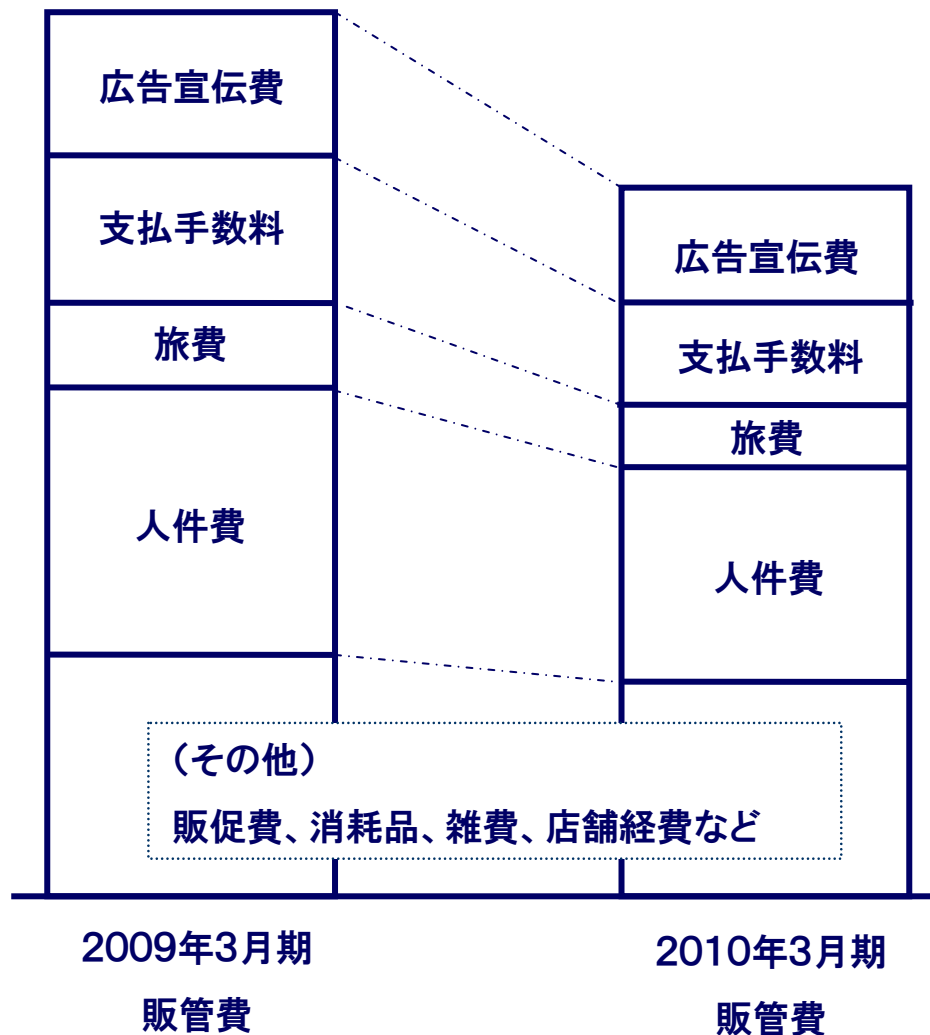
営業戦略・施策 の改善

- ◎エリアマーケティングを強化し、エリア・店舗ごとのプランや個別の強みを活かした施策を打ち出せる営業体制に
- ◎付帯商品の構成見直しと効果的な販売促進
- ◎全店舗における一般宴会の積極的な営業を推進
- ◎各種アライアンスの積極的な展開による集客間口の拡大

粗利改善

- ◎スケールメリットを活かした調達方法、各種契約の抜本的な見直し
- ◎挙式披露宴の運営効率向上
披露宴運営における各種外注コストの効率化

販管費の抜本的な見直し



販管費削減の主な内容

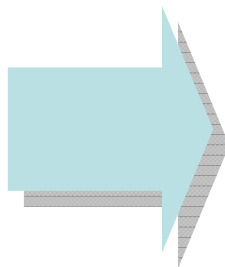
- ・広告宣伝費: Web活用、出稿基準・手法の見直し
- ・支払手数料: サービススタッフの発注・管理方法変更
- ・旅費: 出張業務、集合研修、全社会議等の見直しによる費用の削減
- ・人件費: 店舗運営の定員数見直し、本社組織統合による間接部門の人件費見直し
- ・その他: 販促ツール、植栽管理方法、各種保険契約消耗品管理等、管理・ルールから抜本的な見直し

削減目標: 前年対比5%以上

来期の展望

収益構造を抜本的に改善し、早期V字回復を達成します

粗利率の改善



2%以上 改善

販管費の削減



10億円以上 削減

損益分岐点(取扱組数で換算し約10%)を引き下げ

確実に利益確保ができる構造に変革！

「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月期第3四半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 お問い合わせ先) 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 社長室 IRグループ

Tel : 03-5469-3070

Email : ir@tgn.co.jp

T&G

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