

Vision Of
TAKE and GIVE, NEEDS
(大阪証券取引所 ヘラクレス市場:4331)

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2003年7月 2004年3月期第1四半期決算説明資料



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

2004年3月期第1四半期 事業報告

計画通りの出店及び既存店の順調な推移により、業績伸長

売上高 : 23億50百万円

(前年同期11億15百万円 +110.6%)

営業利益 : 4億08百万円

(前年同期1億45百万円 +181.0%)

損益計算書(2003年4月～2003年6月)

単位(百万円)

	2002/4-2002/6		2003/4-2003/6		対前年
売上高	1,115		2,350		+110.6%
レストラン提携型	569	51.0%	612	26.1%	+7.7%
直営店型	539	48.3%	1,642	69.9%	+204.5%
その他	7	0.7%	95	4.0%	+1179.5%
売上総利益	465	41.7%	1,180	50.2%	+153.7%
販管費	320	28.7%	772	32.8%	+141.3%
営業利益	145	13.0%	408	17.4%	+181.0%
経常利益	143	12.9%	392	16.7%	+173.6%
四半期(当期)純利益	76	6.8%	203	8.6%	+167.3%

■売上高 110.6%増

: 直営店の店舗数が増加したこと(前年+5店舗)で直営店型部門の売上が大幅に増加した。なお、提携レストラン10店舗との提携も維持し、好調に推移した。

■売上総利益率8.5ポイント増

: 高収益である直営店型部門の売上高比率が約70%まで増加したことにより、売上総利益率が50%以上と、大幅に向上した。

■営業利益 181.0%増

: 直営店出店に伴う開業前準備費用(主に人件費、広告費)の増加及び管理部門の強化により、販管費が増加(141.3%増)したが、それを上回る増収により前年同期より2億62百万円の増加と大幅な増益となった。

★売上高のその他には、新規出店に伴う取引先からの協賛金、一般企業向け宴会、試食会など婚礼以外の売上が含まれております

業績向上要因①(売上高の向上)

直営店の順調な出店と受注力、販売促進力の向上により全社的に業績向上

【レストラン提携型】

	2002/4-2002/6	2003/4-2003/6	対前年
店舗数	10	10	±0
組数	231	245	+6.1%
売上高(百万円)	569	612	7.7%
稼働日合計 ※	290	280	-3.5%
平均単価(千円)	2,463	2,501	+1.5%

稼働日合計数が前年同期より少なかったにもかかわらず、受注力の向上により、組数は増加。単価も高単価を維持し、売上高は前年と比較して7.7%増となった。

【直営店型 (挙式披露宴)】

挙式披露宴	2002/4-2002/6	2003/4-2003/6	対前年
店舗数	4	9	+5
組数	145	403	+177.9%
売上高(百万円)	494	1,621	+228.1%
稼働日合計 ※	89	260	+192.1%
平均単価(千円)	3,407	4,022	+18.0%
平均単価(千円) 参考※	3,715	4,122	+11.0%

・新規直営店型店舗の業績寄与

柏(02/9) 白金(02/12) 宇都宮(03/02)

福岡(03/03) 名古屋(03/04) 仙台(03/06)

※03/3末をもって契約満了のため松濤店を閉店いたしました。従って、店舗の増加数は5となっております。

・販売促進力の向上により平均パーティー単価が約60万円上昇し、売上高の増加率は228.1%となった

※稼働日合計はブライダル業界において一般的に営業日とされている土日祝日数から算出しております。期中にOPENした店舗は、OPEN日からの計算となります。

※「アーケイディア」はワタベウェディング株式会社との提携出店であり、売上高は店舗全体の約75%となります。表中の参考値は店舗全体の売上高から算出した単価です。

業績向上要因②(利益の向上)

直営店型の売上高の増加により、利益率が向上。販管費の増加を吸収

売上高売上総利益率の向上(41.7%⇒50.2%)

収益性の高い直営店型の売上高比率の増加により向上
(48.3%⇒69.9%)

売上高販管費率の増加について

(28.7%⇒32.8%)

①開業前準備費用(※)の増加

新規出店数の増加に伴い、大幅に増加
44百万円 ⇒ 110百万円(+150.2%)

(2002/4-2002/6)

(2003/4-2003/6)

【対象店舗】

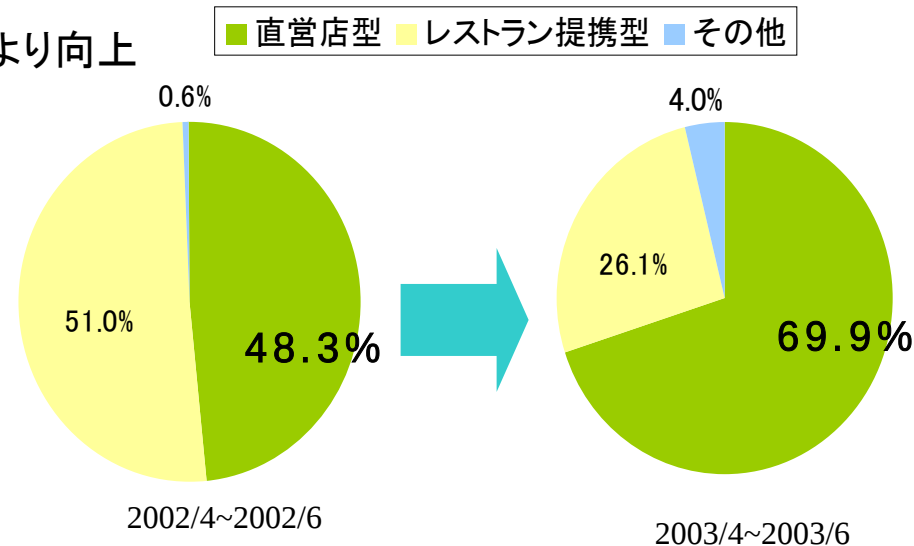
・2002/4-2002/6

麻布、柏、白金、宇都宮、福岡(平和)

・2003/4-2003/6

仙台、福岡(祇園)、熊本、高崎、仙台(泉中央)、大阪、水戸、広島、新潟

※当社の店舗は、営業開始の8ヶ月前から受注活動を開始するため、営業開始前から広告費、人件費等の費用が発生します。



②社内管理体制及び出店体制(店舗開発部、営業統括本部、人事部)強化による管理費用の増加

92百万円 ⇒ 187百万円(+102.3%)

(2002/4-2002/6)

(2003/4-2003/6)

貸借対照表(2003年6月30日現在)

資産の比較

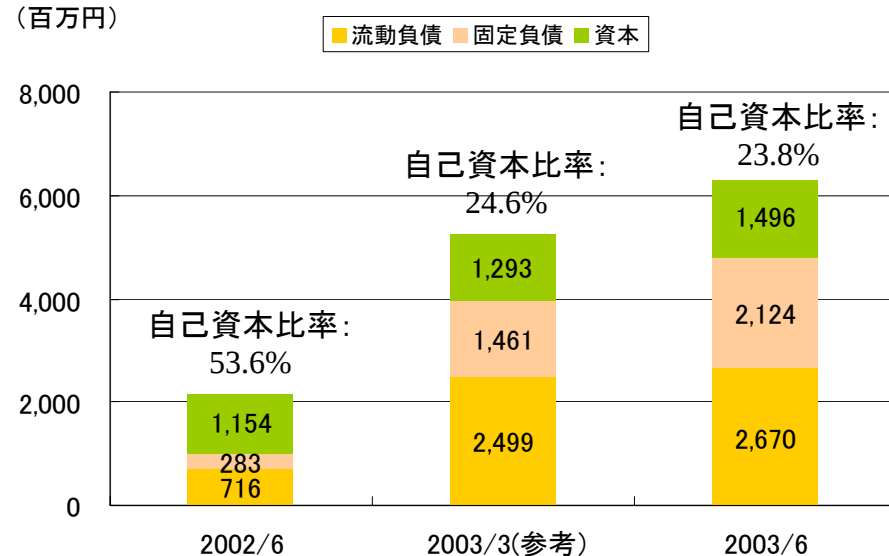
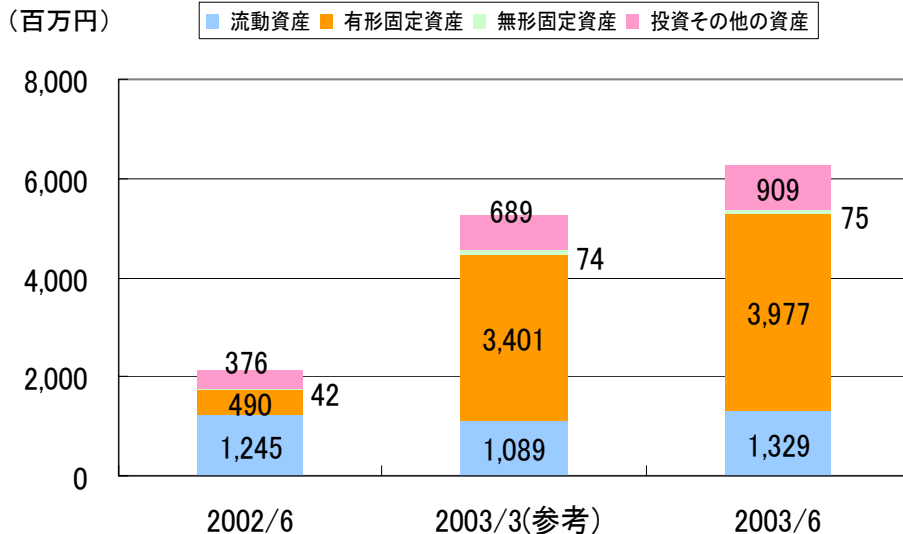
(単位:百万円)	2002/6	2003/3(参考)	2003/6
流動資産	1,245	1,089	1,329
有形固定資産	490	3,401	3,977
無形固定資産	42	74	75
投資その他の資産	376	689	909
総資産	2,154	5,254	6,291

2002年6月末時点においては、営業を開始した直営店4店舗のうち、2店舗が改修物件(松濤、麻布)であったため、有形固定資産は店舗数に対して大幅に少なくなっている。なお、2003年6月末時点における有形固定資産は39億77百万円と大幅に増加しているが、そのうち14億96百万円が将来不動産流動化スキーム実現のための土地となっており、9店舗の店舗数に対しては少なく抑えられている。

負債・資本の比較

(単位:百万円)	2002/6	2003/3(参考)	2003/6
流動負債	716	2,499	2,670
固定負債	283	1,461	2,124
資本	1,154	1,293	1,496
負債・資本合計	2,154	5,254	6,291

新規出店に伴う資金に関しては、当面の間は資本コストが低い銀行借入や社債等の活用にて調達を行う方針。そのため、出店数が増加するに従って、全体的に負債が増加することとなった。今後も資本コストを鑑みて調達を実施していくが、自己資本比率は20%以上を維持することを目標として、資金調達を行っていく。

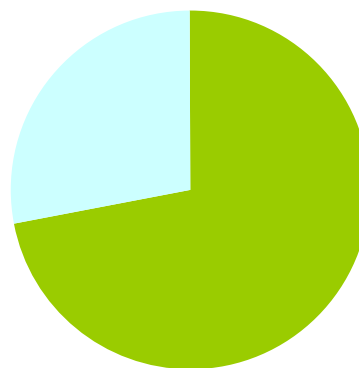


2004年3月期について

売上高 : 99億51百万円

経常利益 : 9億 7百万円

当期利益 : 3億 63百万円



出店状況

今期計画の10店舗は、すべて契約終了。受注活動を開始

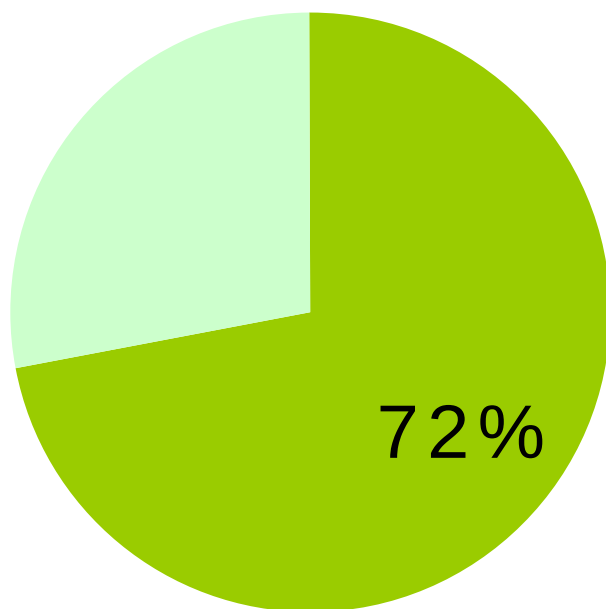
	開店月	店舗名(出店地)	状況
1Q	4月	アーカンジェル迎賓館(名古屋)	営業開始
	6月	アーカンジェル迎賓館(仙台)	営業開始
2Q	8月	アーフェリーク迎賓館(福岡)	受注開始(今週末OPEN!)
3Q	10月	アーフェリーク迎賓館(熊本)	受注開始
	12月	アーセンティア迎賓館(仙台)	受注開始
		アーセンティア迎賓館(高崎)	受注開始
		アーセンティア迎賓館(大阪)	受注開始
4Q	1月	アーククラブ迎賓館(水戸)	受注開始
	2月	アーククラブ迎賓館(広島)	受注開始
	3月	アーククラブ迎賓館(新潟)	受注開始

今期計画組数の70%以上の受注を達成しております。

今期計画組数: 2,940組

組数達成率 (※1)

(2003年6月30日現在)



参考) 2002年6月末時点における全社計画組数に対する達成率: 55.5%

(※1) 2003年6月末現在の(実績+予約組数)/今期計画組数

	今期計画達成状況 (2003年6月末現在)	受注開始月
代官山	86.9%	営業開始
麻布	93.9%	営業開始
柏	76.9%	営業開始
白金	89.9%	営業開始
宇都宮	73.7%	営業開始
福岡平和	63.8%	営業開始
名古屋	93.2%	営業開始
仙台	85.4%	営業開始
福岡祇園	61.0%	2003年2月
熊本	44.3%	2003年4月
仙台泉中央	11.3%	2003年4月
高崎	53.8%	2003年5月
大阪	63.2%	2003年5月
水戸	14.5%	2003年5月
広島	14.8%	2003年6月
新潟(※2)	—	2003年6月
直営全体	72.2%	
提携レストラン (10店舗)	71.6%	営業開始
全社	72.0%	

(※2) 上記新潟店につきましては、受注活動を2003年6月28日から開始したため、実質ご案内期間は3日間でした。

さらに・・・

来期以降の計画達成に向けて、順調に出店準備中

- 2004年4月 アーククラブ迎賓館(福島県郡山市)
- 2004年5月 アーヴェリール迎賓館(兵庫県姫路市)

その他候補地:

北海道(札幌)、岩手、富山、石川、長野、千葉、東京、神奈川、埼玉、静岡、愛知、大阪、京都、兵庫(神戸)、岡山、愛媛、香川、長崎、鹿児島・・・

最新の出店状況は随時ホームページにてお知らせいたします。

中期収益計画

中期収益計画達成に向けて、全力を尽くします。

中期収益計画(2003年5月22日公表)

	2003/3	対前年	2004/3	対前年	2005/3	対前年	2006/3	対前年
売上高(百万円)	5,275	+78.1%	9,951	+88.6%	19,660	+97.6%	29,451	+49.8%
経常利益(百万円)	467	+104.0%	907	+94.2%	2,458	+171.0%	4,262	+73.4%
売上高経常利益率	8.9%		9.1%		12.5%		14.5%	
当期純利益(百万円)	215	+80.8%	363	+68.8%	1,278	+252.1%	2,216	+73.4%
売上高当期純利益率	4.1%		3.6%		6.5%		7.5%	
直営店数(店)	7	+4	16	+9	28	+12	40	+12
提携レストラン数	10	±0	10	±0	10	±0	10	±0

【直営店数の増加数について】

- ・2003年3月期においては、5店舗の出店を行いましたが、2003年3月末をもって契約期間満了のため、松濤店を閉店したため、+4となっております。
- ・2004年3月期においては、10店舗の出店を行う予定ですが、2003年9月15日をもって東山店が契約終了となるため、+9となっております。



本資料は、2004年3月期第1四半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】

最新の情報は当社IRホームページ

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

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

社長室 IR担当

吉村美代子

にてご提供しております。

E-mail :ir@tgn.co.jp

TEL :03-5469-3070

參考資料



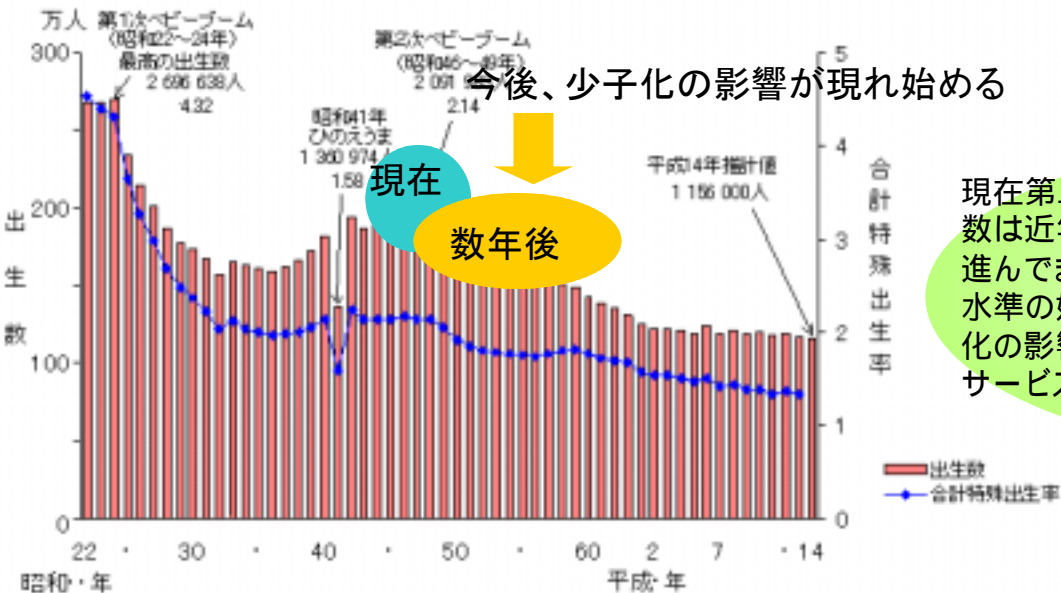
挙式披露宴市場規模

挙式披露宴規模＝2兆円

平成14年婚姻組数 : 757,331組 (平成14年人口動態統計月報年計(概数)の概況 厚生労働省)

挙式披露宴平均費用 : 267万円 (結婚トレンド調査2002 株式会社リクルート)

出生数及び合計特殊出生率の年次推移

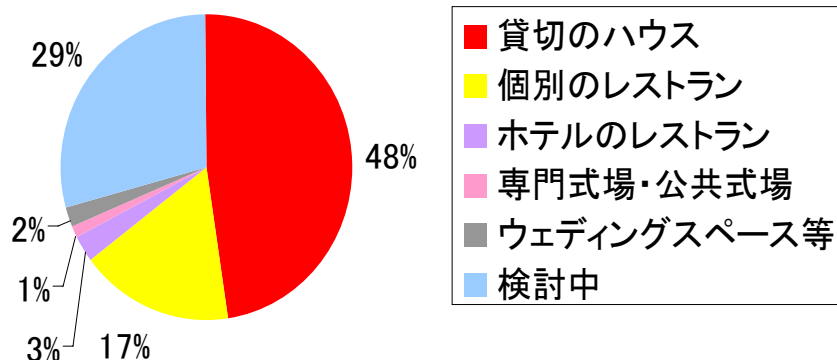


現在第二次ベビーブーム世代が婚礼期を迎えているため、婚姻組数は近年75~80万組で推移しております。今後は徐々に少子化が進んでまいりますが、同時に晩婚化が進んでいるため、数年間は同水準の婚姻組数で推移することが予測されます。その後は、少子化の影響により市場縮小が進むため、より顧客ニーズに応えられるサービスを提供することが求められます。

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

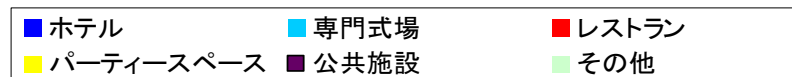
披露宴を行いたい場所



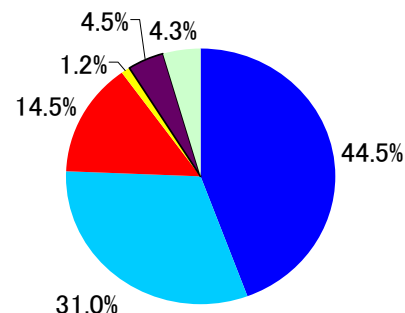
ギャップ

実際は、まだホテル・専門式場が主流

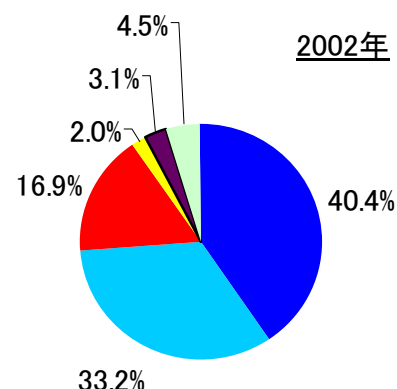
披露宴を行った会場



2001年



2002年



DATA: 当社ホームページアンケートより

(対象期間2002年4月1日～2003年3月31日 有効回答数:542)

回答者性別 女性:83.0% 男性:17.0%

回答者住居 東京52.0% その他関東地方 33.6% その他14.4%

回答者年齢 ～19歳:1.6% 20～24歳:12.5% 25～29歳:64.4%
30～34歳:19.4% 35歳～ 2.1%

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。

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

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。

急増する“ハウスウェディング”

近年、“ハウスウェディング”会場
が急増しております。

● 2002年6月～2003年6月までにオープンした
ハウスウェディング会場 ※リニューアルを含む

ホテル最多組数を誇るシェラトン・グランデ・
トーキョーベイ・ホテルもホテル敷地内に
“ハウスウェディング”をオープン

ブライダル産業新聞第486号、497号、及び当社調べ

T&Gはこのような状況の中、当社ならではの優位性を
確立し、直営店展開を実施してまいります。今後は日
本全国へ展開してまいります。無制限に出店せず、
全国で50店舗の直営店の出店を目標としております。

T&Gの優位性

ブランド力

- － ハウスウェディングNO.1企業としての認知度

商品力

- － *Hard*

「欧米の映画のワンシーン」を実現する「完全貸切」のコンセプト・建築物

- － *Soft*

【料理】本格フレンチをすべて手作りでご提供

【取扱商品】多数の取引先との提携により良質な商品を豊富にご提供
今までにないエンターテインメント商品の開発

【人材】1顧客1担当者制を導入。オーダーメイドのパーティーをご提供

展開力

- － 高収益モデル

出店基準はROI 30%以上

全社員へコスト意識を徹底。さらに独立採算制度の導入により、高収益な店舗を実現

- － 「直営」によるスピード展開

多様な出店スキームの確立

メディアの有効活用により知名度向上。全国的に多くの入社希望があり人材獲得も順調に

T&G掲載媒体(2003年1月～7月 抜粋)

日本経済新聞(7/21)

DODA7月23日号

日経CNBCエクスプレス(7/10 21:30-23:00)

Bーing7/9号

Hanako7/16号

日本経済新聞(6/14)

日刊スポーツ新聞(6/11)

茨城新聞(6/10)

朝日新聞(中部版 6/10)

東日本放送「スーパーJチャンネル」

ビジスタMOOK「この世で売れないものはない」メルマガ「キャリアビタミン」(4月15日号)

GQ7月号

NHK広島「おこのみワイド」(6/2)

ザ・ビジネスサポート6月号

日刊建設新聞(5/30)

日経金融新聞(5/28)

KANSAI1週間6月10日号

日経マネー7月号

NHK仙台「テレまさむねTODAY」(5/28)

日経産業新聞(5/27)

朝日新聞(5/24)

西日本新聞(5/17)

朝日新聞 北関東版(5/17)

日経金融新聞(5/15)

日経流通新聞(5/13)

Casa BRUTUS6月号

日本経済新聞 東北版(5/10)

日本経済新聞 北関東版(5/3)

MORE6月号

CanCam6月号

トレサンパ5月号

ぐんま経済新聞(ダイジェスト版)(4/26)

週刊ホテルレストラン4月18日号

週刊くまもと経済4月15日号

フジテレビ「マルサ！！」(4/15 22:00～)

テレビ朝日「神様がくれた結婚SP ふり返れば..奇跡！」

エコノミスト4月15日号

とらばーゆ関西版4月2日号

とらばーゆ関東版4月2日号

NHK福岡「おっしょい福岡」(3/28)

ぐんま経済新聞(3/27)

株式市場新聞(3/14)

ふくおか経済4月号

日経金融新聞(3/14)

日本経済新聞(3/14)

日本経済新聞(3/13)

RKB毎日放送「夕方どどん」(3/11 16:50-)

RKB毎日放送「happy＊ハッピー」(3/9 12:57-)

AERA3月10日号

DODA関西版3月5日号

月刊ぎふと3月号

河北アルファ3月号

仙台経済界3-4月号

BIGtomorrow4月号天神FM「Daytime GANG！！」
(2/24 12:00-16:00)

日経産業新聞(2/24)

東海テレビ「ロードオブザウェディング」
(2/22 13:00-14:55)

ラジオDate fm「アーティストミュージックボックス」
(2/22 21:30-21:55)

週刊ふくおか経済(2/18)

旬刊東北経済(2/18)

フジテレビドラマ「いつもふたりで」(2/17 21:00-22:00)

名古屋タイムズ(2/13)にアーカンジェル迎賓館(名古屋)

Hanako2月19日号

ビジネススタンダード3月号

Bーing2月5日号

株式市場新聞(1/31)

日本経済新聞(1/30)

日経産業新聞(1/21)

テレビ朝日「現代進行形TV イマジン！」(1/14 20:00-20:54)

T&Gの商品と収支モデル

1 バンケットタイプ収支モデル

投資① (建築費＋敷金保証金)	312	
建築費	270	
敷金保証金	42	
売上高	590	100.0%
売上総利益	348	59.0%
販管費	200	33.9%
人件費	56	9.5%
広告費	32	5.4%
地代家賃	42	7.1%
減価償却費	16	2.9%
その他	52	8.9%
営業利益	147	25.1%
当期利益	76	13.0%
償却前利益 ②	93	15.9%
ROI(①/②)	30.1%	

3年回収を出店基準としております。

顧客単価例(80名様の場合)

適要	単価	備考
SPACE	400,000	会場使用料
CEREMONY	200,000	キリスト教式
FLOWER	200,000	会場装花・ブーケ・ブートニア等
PHOTO・VIDEO	200,000	アルバム、ビデオ等
PRINT	150,000	招待状、席次表等
DRESS	150,000	ドレス等衣装
HAIR MAKE	20,000	ヘアメイク
PRESENT	240,000	引出物、引き菓子等
ENTERTAINMENT	200,000	司会、弦楽四重奏等
付帯商品計	1,760,000	
FOOD	1,440,000	フルコース
DRINK	320,000	フリードリンク
CAKE	100,000	オリジナル生ケーキ
小計	1,860,000	
サービス料(10%)	186,000	
料飲商品計	2,046,000	
合計(+)	3,806,000	

T&Gのハウスウェディング提供形態

～レストラン提携型と直営店型～

- 当社は設立当初、いち早くハウスウェディングサービスを提供するため、都心を中心とした「一軒家の」レストランと提携し、サービスを開始しました(レストラン提携型ハウスウェディング)。

※レストラン提携型においては、売上高の約半分を占める料飲売上高の約90%をレストランへ還元するため、直営店型と比較して利益率が低くなっております。

- 2001年6月より直営店型の店舗の展開を行っております。
- レストラン提携型と直営店型の主な相違点は下記のとおりです。

	レストラン提携型	直営店型
平均人数(人)	50～60	80～100
平均単価(千円)	2,300～2,400	3,800～4,000
売上高売上総利益率(%)	27～30	55～60
売上高営業利益率(%)	13～15	25～35

※今後の地方展開に伴い、直営店型における平均人数は増加する可能性があります。

直営店オープンモデル

オープンの8ヶ月前から開業前準備費用が発生いたします。



12~10ヶ月前



開業準備室



8ヶ月前



OPEN!!

店舗・営業

出店予定地契約

広告出稿開始
開業準備室OPEN
受注開始



設計・施工

人事

採用活動

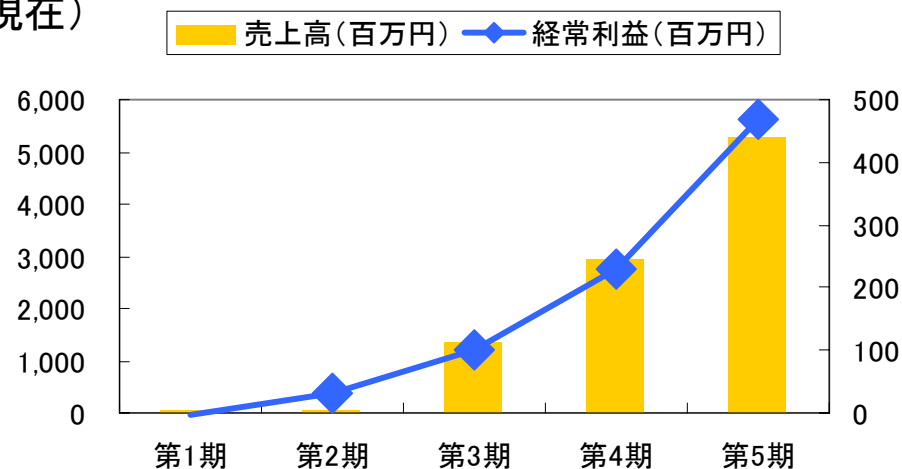
研修・配属

T&G's DATA



会社概要

商号 : 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
上場取引所 : 大阪証券取引所 ヘラクレス市場 (2001年12月12日上場)
証券コード : 4331
事業内容 : ハウスウェディング会場(結婚式場)の開発・運営
本社所在地 : 〒107-0062 東京都港区南青山六丁目7番14号
HPアドレス : <http://www.tgn.co.jp> (IR)<http://www.tgn.co.jp/ir>
創立 : 1998年10月19日
資本金 : 478,500千円
決算 : 3月
従業員 : 169名(2003年6月30日現在)
発行済株式数 : 6,920株



提携レストラン一覧



アンティコ ブッテロ
/ イル ブッテロ



リヴァデリエトウルスキ



寺子屋



ヴィア アクアサンタ



マノワール・ディノ

2003年7月現在



クイーンアリス迎賓館



リストランテ アガペ



クイーンアリス イクスピアリ



フェリチタ

営業開始	レストラン名
1998/10	アンティコ ブッテロ（東京都渋谷区）
1999/02	リヴァデリ エトウルスキ（東京都港区）
1999/05	寺子屋（東京都小金井市）
1999/12	ヴィア アクアサンタ（東京都港区）
2000/01	マノワール・ディノ（東京都渋谷区）
2000/04	クイーンアリス迎賓館（東京都港区）
2000/06	リストランテ アガペ（東京都港区）
2000/07	クイーンアリス イクスピアリ（千葉県浦安市）
2000/12	フェリチタ（東京都港区）
2000/12	イル ブッテロ（東京都渋谷区）

直営店型店舗一覧

2003年7月現在

店舗名	出店地	契約形態	開店	タイプ	収容人数(着席)/1B	備考
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	2003/9/15をもって運営終了
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所有物件
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	2002/12/1	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	2003/2/1	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	2003/3/1	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	2003/4/5	1B	70~130名	土地購入・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	2003/6/7	1B	60~120名	建築協力金
アーフェリーク迎賓館(福岡)	福岡県福岡市	購入	2003/8(予)	1B	60~130名	土地購入・信託設定済み
アーフェリーク迎賓館(熊本)	熊本県熊本市	定期借地	2003/10(予)	1B	60~120名	
アーセンティア迎賓館(高崎)	群馬県高崎市	定期借家	2003/12(予)	2B	60~120名	建築協力金
アーセンティア迎賓館(仙台)	宮城県仙台市	定期借家	2003/12(予)	2B	60~120名	建築協力金
アーセンティア迎賓館(大阪)	大阪府大阪市	定期借地	2003/12(予)	1B	60~120名	
アーククラブ迎賓館(水戸)	茨城県水戸市	定期借地	2004/1(予)	2B	60~120名	
アーククラブ迎賓館(広島)	広島県広島市	定期借家	2004/2(予)	2B	60~120名	建築協力金
アーククラブ迎賓館(新潟)	新潟県新潟市	定期借家	2004/3(予)	2B	60~120名	建築協力金
アーククラブ迎賓館(郡山)	福岡県郡山市	定期借地	2004/4(予)	1B	60~120名	

 閑静な住宅街
 デートスポット・人の集まるエリア
 主要幹線道路沿い
 主要駅の近辺

※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)

