

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
第5期 第1四半期業績説明
2002年7月29日(月)



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

第1四半期業績について	1
第1四半期業績概要	2
直営店舗別実績	3
今期の見通し	4
出店と出店準備状況	5
拡大するハウスウェディング市場	6
拡大傾向① 広がる「ハウスウェディング」需要	7
拡大傾向② すすむ専門式場のリニューアル	8
拡大傾向③ 他社による地方展開	9
T & G拡大戦略	10
T & G拡大戦略	11
拡大戦略① さまざまな資金調達方法	12
拡大戦略② 低コスト出店	13
拡大戦略③ 既存店の売上高、利益の拡大	14
現在の出店候補地	15



第1四半期業績について



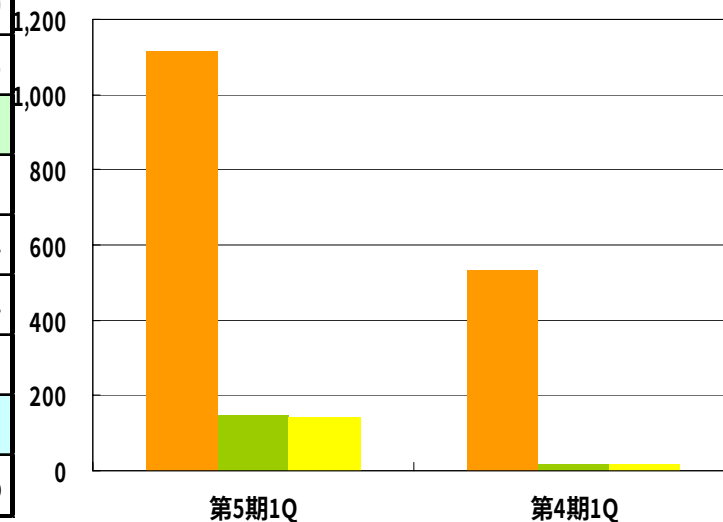
順調に推移

第1四半期業績概要

	第5期1Q	第4期1Q	対前年
売上高 (百万円)	1,115	535	+108.2%
営業利益 (百万円)	145	20	+596.3%
経常利益 (百万円)	143	20	+614.2%
提携型ハウスウェディング			
売上高 (百万円)	569	535	+6.3%
店舗数	10	10	+0
実績件数	231	236	-5
直営店型ハウスウェディング			
売上高 (百万円)	539	0	—
店舗数	4	0	+4
実績件数	199	—	+394
うち挙式のみ	54	—	+172
その他			
売上高 (百万円)	7	0	+1459.4%

- ・提携型、直営店型ともに順調に推移
- ・提携型、直営型ともにパーティー単価アップ
- ・経費削減モデルの実施が順調に運び、営業利益は計画よりも大幅に上回る

■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円) ■ 経常利益 (百万円)



直営店舗別実績

	アーククラブ松涛	アーカンジェル代官山	アーケイディア
売上高 (百万円)	170	236	131 (177)
営業利益 (百万円)	64	76	32 (58)
営業利益率 (%)	37.6	32.1	24.4 (32.8)
挙式披露宴件数	44	54	44
挙式のみ件数	—	54	—

※ () 内の数値はアーケイディア店舗単体の収支

備考:

アーケイディアに関してはワタベウェディング社との提携店のため、営業利益はワタベウェディング社とシェアすることとなっております。

今期の見通し

業績は計画どおり推移

— 直営店新規5店舗出店 / 直営店の利益貢献により利益率向上

単位: 百万円

	第5期計画	第4期実績	対前年
売上	4,804	2,961	162.2%
売上総利益	2,142	1,067	200.7%
構成比	44.6%	36.0%	
販管費	1,776	812	218.6%
構成比	37.0%	27.4%	
営業利益	366	255	143.5%
構成比	7.6%	8.6%	
経常利益	350	229	152.9%
構成比	7.3%	7.7%	
当期純利益	155	119	130.9%
構成比	3.2%	4.0%	

受注状況も順調に推移

店舗別受注状況

	対計画達成率	備考
提携レストラン	64.8%	10店舗合計
直営店 OPEN済み		
松濤	75.5%	2003年3月で終了
代官山(挙式披露宴)	77.1%	
代官山(教会のみ)	43.2%	
東山	64.9%	
麻布	46.5%	
今後OPEN		
柏	40.0%	
白金	11.1%	2002/6 接客開始
宇都宮		2002/8 接客開始
福岡		2002/8 接客開始

出店と出店準備状況

今期出店は計画とおり

- 2002年6月29日 麻布迎賓館(東京都港区) オープン
 - 森トラストとの定期借家契約
- 第5期出店予定の店舗はすべて営業告知開始済み
 - 2002年9月 アーセンティア迎賓館(千葉県柏市)
 - 2002年12月 アーフェリーク白金(東京都港区)
 - 2003年2月 アーカンジェル迎賓館(栃木県宇都宮市)
 - 2003年3月 アーカンジェル迎賓館(福岡県福岡市)

アーセンティア迎賓館
(千葉県柏市)



アーフェリーク白金
(東京都港区)



アーカンジェル迎賓館
(宇都宮市)



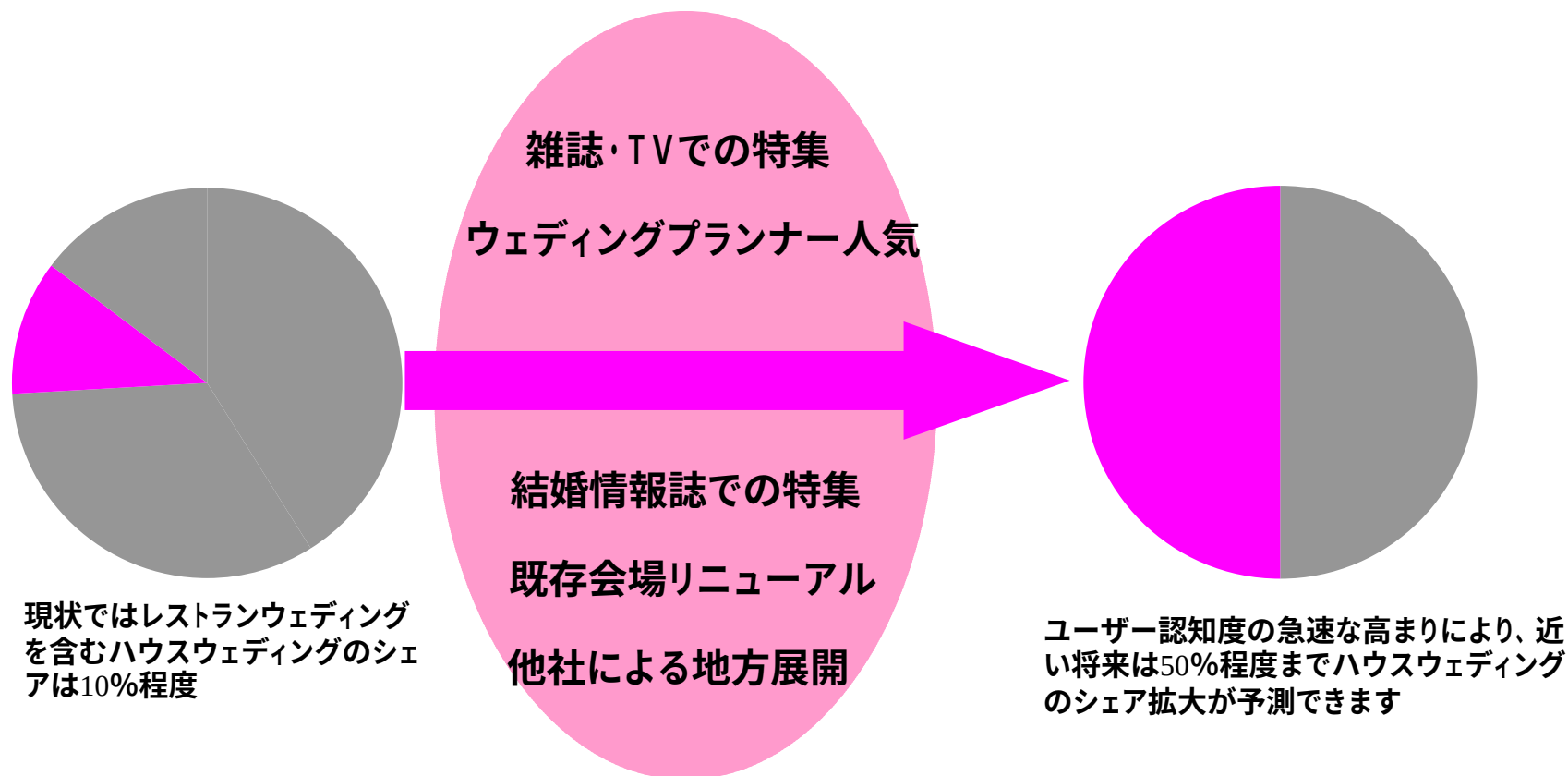
麻布迎賓館
(東京都港区)



アーカンジェル迎賓館
(福岡県福岡市)



拡大するハウスウェディング市場



拡大傾向① 拡大する「ハウスウェディング」需要

集客のためには「ハウスウェディング」に関するキーワードが必須

例) ゼクシ東海版 6月号

名古屋・尾張地区内掲載60会場のうち約半数が「ハウスウェディング」に関するキーワードを使用

- 話題沸騰！庭つき邸宅でかなう本格ハウスW
- ワンフロアすべてを貸切利用可能！
- 「アットホームなハウスWを行いたい」というふたりは注目
- 貸切りで「おもてなしパーティー」
- さらにシックで優美な英国風邸宅へ 9月下旬リニューアルOPEN！
- プールつきの庭を眺めながら過ごすワンランク上のサマーパーティーに注目
- 吹き抜けの一軒家をゆったりと使い心の贅沢を感じるおもてなし

など・・・

リクルート「ゼクシ東海版6月号」

拡大傾向② すすむ専門式場リニューアル

事例) マリエール 東海地区 (名古屋冠婚葬祭互助会系列)

2000年から各会場、大幅にリニューアル

会場名	エリア	会場数
マリエール一宮	一宮市中島通	4
マリエール小牧	小牧市郷中	5
マリエール山手	名古屋市千種区	3
マリエール岡崎	岡崎市戸崎町	3
マリエール豊橋	豊橋市中浜町	3

※各会場におけるパーティーは1日2組まで

各会場とも受注は好調な模様

拡大傾向③ 他社による地方展開

事例) 株式会社ウェディングス

<直営>

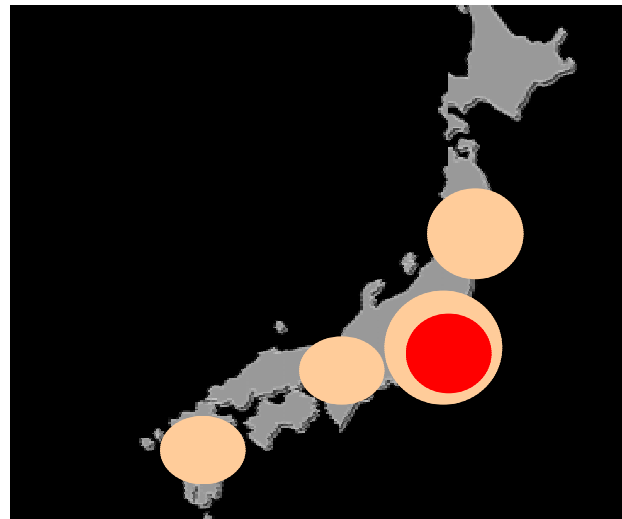
ルーデンス立川ウエディングビレッジ
パルティーレ大宮ウエディングビレッジ
東京ベイウエディングビレッジ

<FC>

アジュールひたちなかウエディングビレッジ
マルキーノ金沢ウエディングビレッジ
マリーザ岐阜ウエディングビレッジ
アイネス宝ヶ池ウエディングビレッジ
リージェンス新潟ウエディングビレッジ
アルカンシエル名古屋ウエディングビレッジ

T & G拡大戦略

他社の追隨を許さないT&Gの拡大戦略

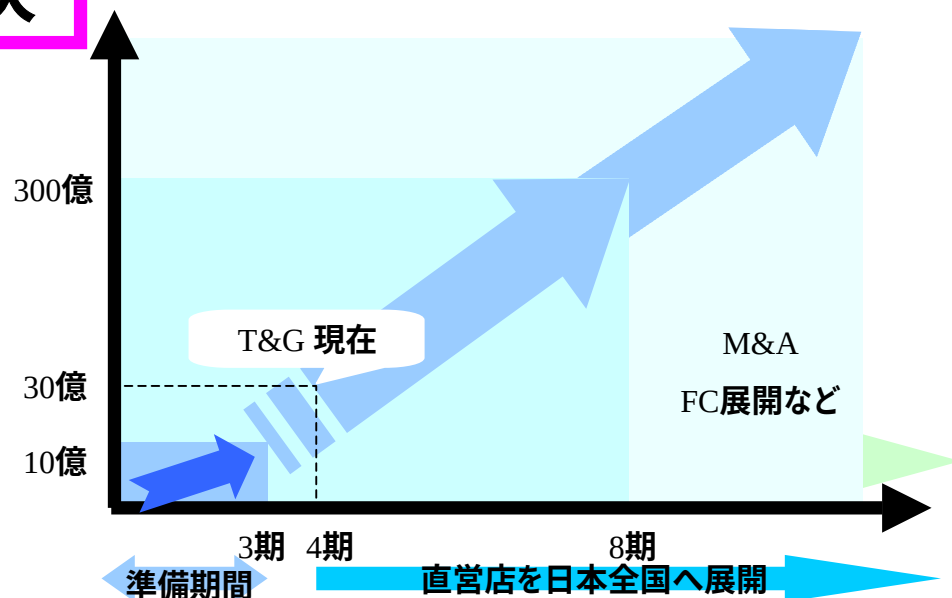


T&G拡大戦略

直営店を日本全国へ出店開始。第8期までに30店舗の直営店出店を目指します

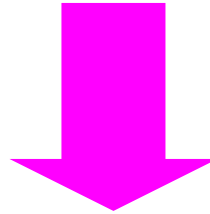
他社との差別化をはかるT&Gの拡大戦略

- ①多様な資金調達モデル
- ②低コスト出店
- ③既存店における売上高、利益の拡大



拡大戦略① 様々な資金調達方法

- T&Gは2001年12月12日にナスダック・ジャパンへ上場
 - しかし、調達コストは銀行借入等と比較すると割高なのが現状



低コストの資金調達
オフバランス調達

①銀行借入による資金調達

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

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

開発型不動産投信を来期より実現へ

④SPCの活用による出店

財務内容を悪化させずに
出店スピードを加速

拡大戦略② 低コスト出店

• ROI 30%以上の出店条件

- 低コストの店舗開発に成功。投資額を抑え、早期回収へ
- 安全性も配慮し、デザイン重視

宇都宮店 (会場数:2)

(2003年2月OPEN予定)

投資予定額:6億5百万円



他社事例

株式会社ウェディングスの東京ベイ店 (会場数:3)

(2002年4月末OPEN)

投資額:27億円 ※2002/5/29 日経金融新聞より

T&G出店モデル

(単位:千円)	Aタイプ		Bタイプ		Cタイプ	
年間収支						
売上	627,000		843,000		1,188,000	
売上総利益	376,200	60.0%	505,800	60.0%	712,800	60.0%
営業利益	164,274	26.2%	224,667	26.7%	330,635	27.8%
当期利益 (税率47%) (①)	87,065	13.9%	119,074	14.1%	175,237	14.8%
投資 (②)	290,000		350,000		560,000	
建築費	250,000		300,000		500,000	
保証金	40,000		50,000		60,000	
ROI	30.0%		34.0%		31.3%	

どのタイプも3年以内の回収
を見込んで出店します

※ROI = 当期利益 / (保証金 + 建築費)

拡大戦略③ 既存店の売上高、利益の拡大

・既存店においては、さらなる売上高、利益の拡大を目指します。

成約までと成約後の作業を分業する新体制を検討中

今まで	見学	成約	打合せ (数回)	当日オペレーション
新規体制	見学	成約	打合せ (数回)	当日オペレーション

★それぞれ、成約、オペレーションに専念できるため成約率アップ (受注件数増加)、単価アップにつながる

★打合せから当日まではすべて今までどおり1人の担当者のため、お客様と密な関係を崩すことなく運営可能

さらなる受注の増加、単価アップにより
既存店の売上高、利益を拡大していきます

現在

1店舗あたり実施件数 : 150～180件/年
設定単価 : 330万円/件



目標

1店舗あたり実施件数 : 180～220/年
設定単価 : 380万円/件

現在の出店候補地

・具体的に契約交渉を行っている候補地

名古屋 仙台 福岡 大阪 神戸 広島など政令指定都市

八王子、千葉、浦和、大宮など16号線沿線

その他全国的に情報収集し、検討中



本資料は、2003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、本資料は2002年6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