

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 経営説明会

T&G

2009年6月26日

2009年3月期の事業展開について

「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

「真の顧客主義」の追究

①営業力の強化

②マーケティングの強化

③組織力の強化

2009年3月期の事業展開について①

「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

「真の顧客主義」の追究

①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

2009年3月期の事業展開について②

「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

「真の顧客主義」の追究

②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

2009年3月期の事業展開について③

「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

「真の顧客主義」の追究

③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

2009年3月期の事業展開について～総括～

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

①営業力の強化

②マーケティングの強化

③組織力の強化

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

2010年3月期 経営方針

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

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

真の復活

- 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毎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

国内ウェディング事業 2010年3月期 事業展開

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

体質の
強化

攻めの
施策

次のステージへ

体質強化の施策

①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

攻めの施策

次のステージへ

体質強化の施策

②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

攻めの
施策

次のステージへ

体質強化の施策

③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

次のステージへ

体質強化の施策

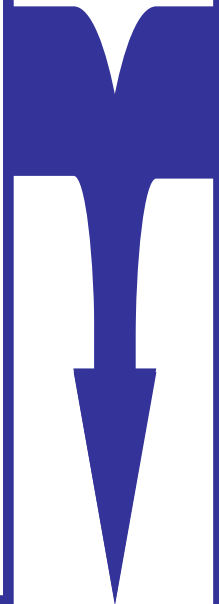
攻めの施策

①結婚周辺他業種との協業強化

当社顧客の特性を活かし
関係性の高い業種のサービス提携を呼び込む

次のステージへ

体質強化の施策



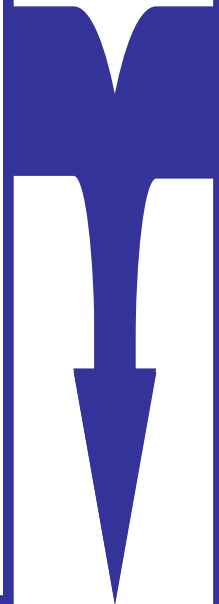
攻めの施策

②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

次のステージへ

体質強化の施策



攻めの施策

③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

次のステージへ

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

**体質の
強化**

**攻めの
施策**

**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

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】	FY2009/3 実績	FY2010/3 Q2計画	FY2010/3 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	-
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、利息支払い等を想定

2010年3月期 セグメント別 業績予想

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)

	FY2009/03 実績		FY2010/03 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
A)国内ウェディング事業	41,482	2,395	41,816	3,322	+334	+927
B)海外・リゾートウェディング事業	2,977	141	3,994	44	+1,017	-97
C)結婚派生事業	1,746	△ 108	2,219	120	+473	+228

A) 次ページでご説明

B) 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

C) 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

2010年3月期 国内ウェディング事業 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

	FY2009/03 FY2010/03	
	実績	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

「真の復活」

これまでにご説明してきたように、今期はそれぞれの改革が結
実し、磐石な組織により每期安定的な業績を確保できる状態、
「真の復活」と呼べる姿を目指してまいります。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

代表取締役社長 野尻 佳孝

T&G

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

(IR お問い合わせ先)

TEL : 03-5469-3070

Email : ir@tgn.co.jp