

T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2012年3月期

第3四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2012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。

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 経営企画部

Tel 03-6833-1172

E-Mail ir@tgn.co.jp

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

I. 2012年3月期 第3四半期 連結決算概要	P4
1. 総括	P5
2-1. 連結 損益計算書	P6-P10
2-2. 連結 貸借対照表	P11-P12
II. 2012年3月期 重点施策	P13
1. 事業基盤の更なる強化	P15-P17
2. 成長への足固め	P18-P19
3. 海外・リゾートウェディングの積極展開	P20-P23
III. 2012年3月期 通期業績計画	P24
1. 連結 通期業績計画	P25
2. 配当予想について	P26

Results of Third Quarter FY Ending March 2012

2012年3月期 第3四半期 連結決算概要

I 1. 第3四半期総括

計画通りの進捗
既存店が堅調に推移

挙式披露宴単価は上昇基調を継続
既存店は前年比約9万円増加

海外・リゾートウェディングが順調拡大
リゾートウェディングは売上高前年比10%増

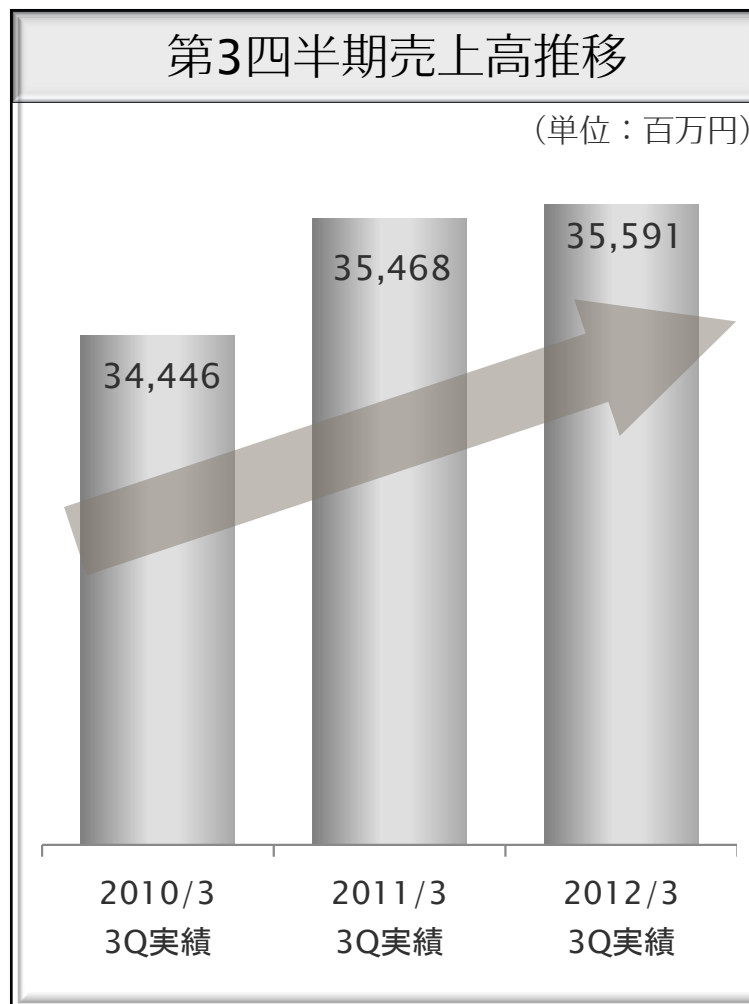
財務基盤の強化を推進
有利子負債は第2四半期末比約12億円削減

I 2-1-1. 連結損益計算書 概要

既存店が堅調に推移し、計画通りに進捗

単位: 百万円	2012/3 3Q計画	2012/3 3Q実績	計画比	(参考) 2011/3 3Q実績
売上高	35,490	35,591	+101	35,468
売上 総利益	19,110 53.8%	19,154 53.8%	+44 ±0	19,027 53.6%
販管費	17,660 49.8%	17,613 49.5%	-46 -0.3pt	16,865 47.5%
営業 利益	1,450 4.1%	1,540 4.3%	+90 +0.2pt	2,161 6.1%
経常 利益	1,040 2.9%	1,159 3.3%	+119 +0.4pt	1,573 4.4%
四半期 純利益	280 0.8%	298 0.8%	+18 ±0	749 2.1%

※ %は売上高比



I 2-1-2. 国内ウェディング事業 売上高内訳

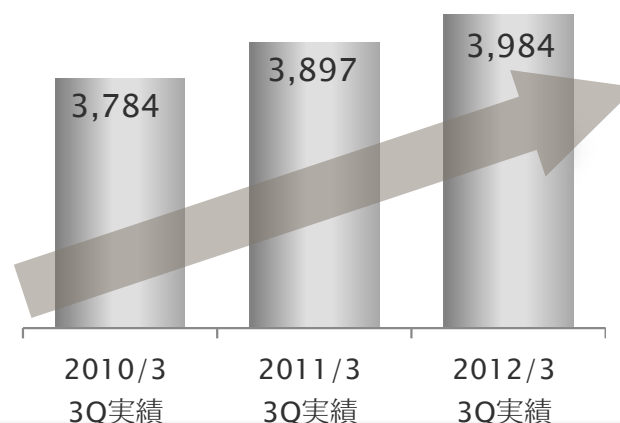
単価は上昇基調を継続、前年比約9万円増加
来期受注進捗も順調に推移

単位: 百万円	2012/3 3Q計画	2012/3 3Q実績	計画比	(参考) 2011/3 3Q実績
直営店				
売上高	29,210	29,249	+39	29,744
取扱組数	7,356	7,271	-85	7,547
平均単価 (千円)	3,933	3,984	+51	3,897
平均人数	72	72	±0	74
プロデュース型				
売上高	1,700	1,726	+26	1,491
取扱組数	679	604	-75	527
平均単価 (千円)	2,500	2,842	+342	2,739

※ プロデュース型には提携レストラン・提携ホテルを含む

直営店単価推移

第3四半期直営店単価推移 (単位：千円)



来期受注組数進捗

2013年3月期の受注組数残高前年同期比

直営店	プロデュース型
104%	155%

(1月末日時点)

I 2-1-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

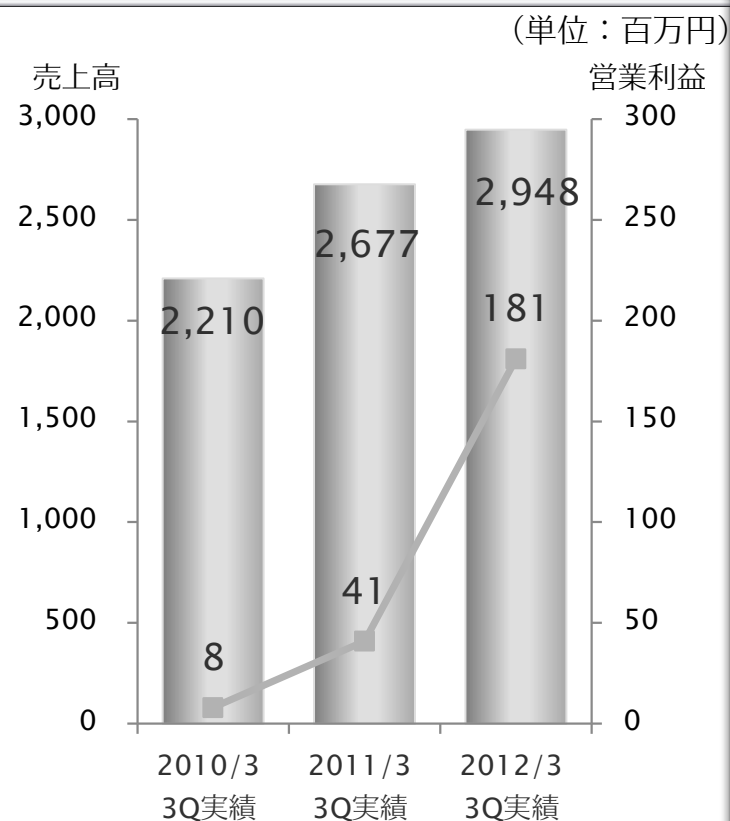
海外・リゾートウェディングは躍進

単位: 百万円	2010/3 3Q実績	2011/3 3Q実績	2012/3 3Q実績	差異
売上高	2,210	2,677	2,948	+271
営業利益	8	41	181	+140



ハワイ モアナサーフライダー ウェスティン リゾート&スパ

(第3四半期) 売上・営利推移



I 2-1-4. 連結 売上総利益・営業利益

中長期的な成長に向けた投資をしながらも
計画水準を確保

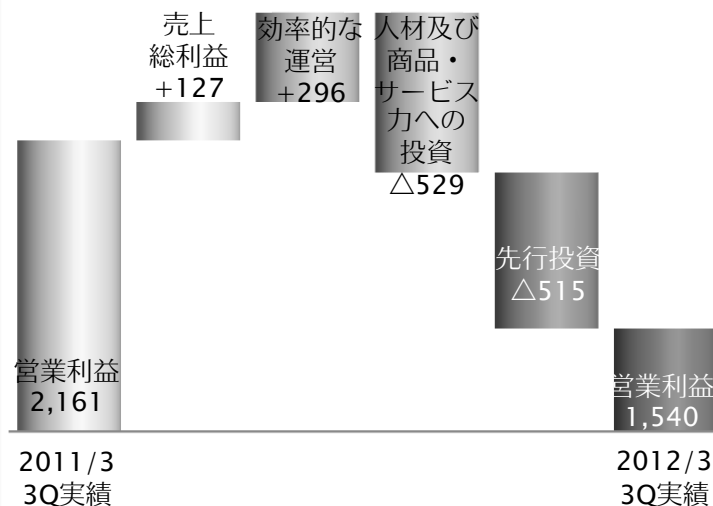
単位: 百万円	2012/3 3Q計画	2012/3 3Q実績	計画比	(参考) 2011/3 3Q実績
売上高	35,490	35,591	+101	35,468
売上 原価	16,380 46.2%	16,436 46.2%	+56 ±0	16,441 46.4%
売上 総利益	19,110 53.8%	19,154 53.8%	+44 ±0	19,027 53.6%
販管費	17,660 49.8%	17,613 49.5%	-46 -0.3pt	16,865 47.5%
営業 利益	1,450 4.1%	1,540 4.3%	+90 +0.2pt	2,161 6.1%

※ %は売上高比

営業利益前年比増減

(単位：百万円)

今期の重点施策に対する
投資も計画通り



I 2-1-5. 連結 営業外損益・特別損益・純利益

経常利益・四半期純利益も計画水準を確保

単位: 百万円	2012/3 3Q計画	2012/3 3Q実績	計画比	(参考) 2011/3 3Q実績
営業 利益	1,450	1,540	+90	2,161
営業外 損益	△410	△380	+29	△587
経常 利益	1,040	1,159	+119	1,573
特別 損益	△100	△137	-37	△758
税前 利益	940	1,022	+82	815
四半期 純利益	280	298	+18	749

主要要因等

(参考) 2011年3月期第1四半期
資産除去債務会計基準の適用に
伴う影響額 △647百万円

2012年3月期第3四半期
税制改正に伴う税効果会計適用に
よる影響額 △231百万円

I 2-2-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

戦略的に資産の効率化を推進

単位: 百万円	2011/ 3末	2011/ 12末	増減
流動資産	6,801	6,897	+95
現金及び預金	4,094	4,397	+303
固定資産	37,832	36,486	-1,345
有形固定資産	20,927	21,096	+168
無形固定資産	607	575	-31
投資その他 資産計	16,297	14,815	-1,482
資産計	44,634	43,384	-1,249

主な増減要因

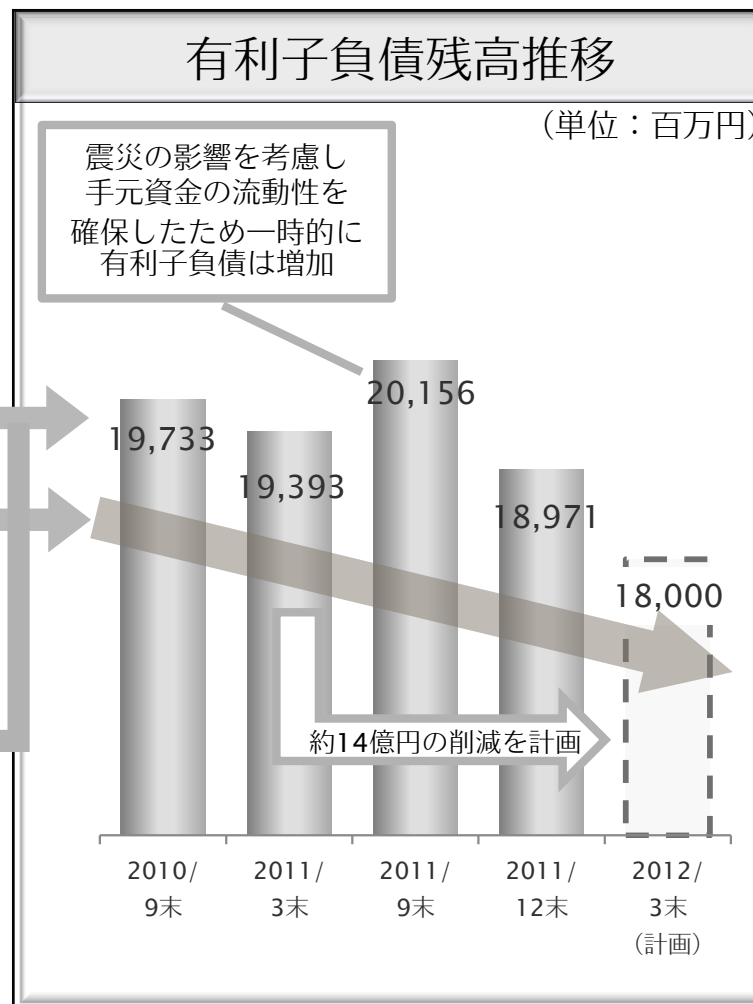
キャッシュポジションを適正化
現金及び預金第2四半期末比
△627百万円

敷金及び保証金の減少
・リース資産の買取
・リース料と保証金の相殺

I 2-2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債は前期末比約14億円の削減を計画

単位: 百万円	2011/ 3末	2011/ 12末	増減
負債合計	28,186	26,756	-1,429
流動負債計	12,598	15,285	+2,686
短期借入金	1,770	3,171	+1,401
(一年内) 長期借入金	4,823	6,815	+1,991
固定負債計	15,587	11,471	-4,116
長期借入金	12,800	8,985	-3,814
純資産計	16,447	16,627	+179
負債・ 純資産計	44,634	43,384	-1,249



Revenue Plans FY Ending March 2012

2012年3月期 重点施策

事業基盤の更なる強化

One Heart Weddingの追求による差別化戦略の推進

成長への足固め

新規出店、ホテル婚礼受託の強化

海外・リゾートウェディングの積極展開

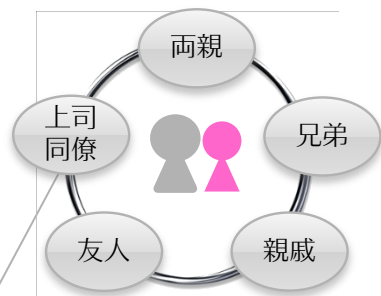
事業基盤の構築、リゾートウェディングの強化

1. 事業基盤の更なる強化

結婚式の本質的な価値(=One Heart Wedding)の追求による差別化戦略を強化

「心がひとつになる瞬間」

「心がひとつになる瞬間」を生み出すことが結婚式の本質であり、このような結婚式を“**One Heart Wedding**”と名付け、更なるサービスの向上に取り組む。



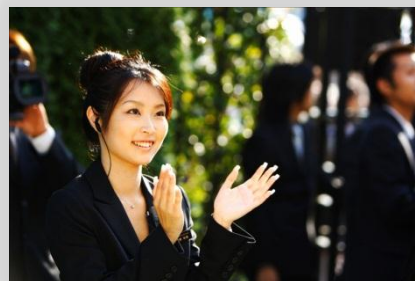
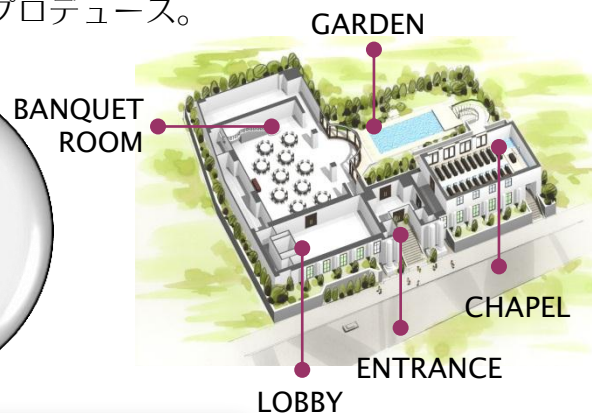
ご新郎様・ご新婦様や親御様
参列された方々の
「心がひとつになる瞬間」

きめ細やかな提案で オリジナルの感動を実現する

ご新郎様・ご新婦様の想いをくみ取り最高の一日を創り上げるため、ご成約からパーティ施行まで、全てを一人のウェディングプランナーが担当。
長い時間をかけて会話を重ね、
きめ細かくニーズをくみ取る。

一組一組にプライベートな空間と時間を提供

チャペル、パーティ会場、ガーデン。
その全てをご新郎様・ご新婦様と
参列されたゲストの方々に完全貸切。
「心がひとつになる瞬間」を演出する環境を
プロデュース。



Ⅱ 1-1. 事業基盤の更なる強化

“One Heart Wedding”を伝える映像商品 「One Heart Story」の販売を開始



One Heart Story

Start

2011年11月11日

内容

映像演出商品

Price

¥262,500（税込）

販売場所

T&Gの直営店および提携店、
プロデュース会場
全国110会場

Ⅱ 1-2. 事業基盤の更なる強化

当社を代表するプランナー有賀明美の書籍出版 One Heart Weddingに基づく12の実話を収載



日常生活で忘れがちな大切な人の存在に気付く

12の結婚式の実話が収載された書籍

有賀が12年間に自身が手掛けた印象に残っている結婚式の実話と、T&Gに在籍するウェディングプランナーが創り上げた結婚式の実話を収載

タイトル：ウェディングストーリー

大切な人に会いたくなる結婚式の物語

著者：有賀明美（ありが あけみ）

出版社：ダイヤモンド社

ページ数：133ページ

定価：1,260円（税込）

30年目の結婚式
■
ありがたいがとうでは伝えきれない
想いがあつた。
その日、結婚式を迎えた息子。
育ててくれた両親に
感謝の気持ちを伝えたい。
ありがとうの代わりに息子は、
おめでとうを言うことにした。
式を挙げていない父と母のために
内緒で準備した30年目の結婚式。

長い長い兄弟げんかだった。
仲のいい兄弟がふとしたことで、
もう2年も口をきかなくなっていた。
そんな中迎えた、弟の結婚式。
言えずにいた想いを弟は
結婚式で兄に伝えた。

■
「父から娘に伝えたい溢れる想い」
その想いを託した手紙を結婚式で
父が読んだ時小さな奇跡が起こった。

■
優しい記憶
「ウェディングストーリー
大切な人に会いたくなる
結婚式の物語」（一部抜粋）

ウェディングプランナー
有賀明美

数多くの芸能人やアーティスト、プロスポーツ選手などから指名を受け結婚式をプロデュースしてきた実績を持つ。

「サプライズ」という新しい概念をつくりだした先駆者的存在。

ブライダルにおける大胆な発想力と、それを支えるエネルギーな行動力は高く評価され、多くの番組に出演ドラマでのウェディング監修を担当。

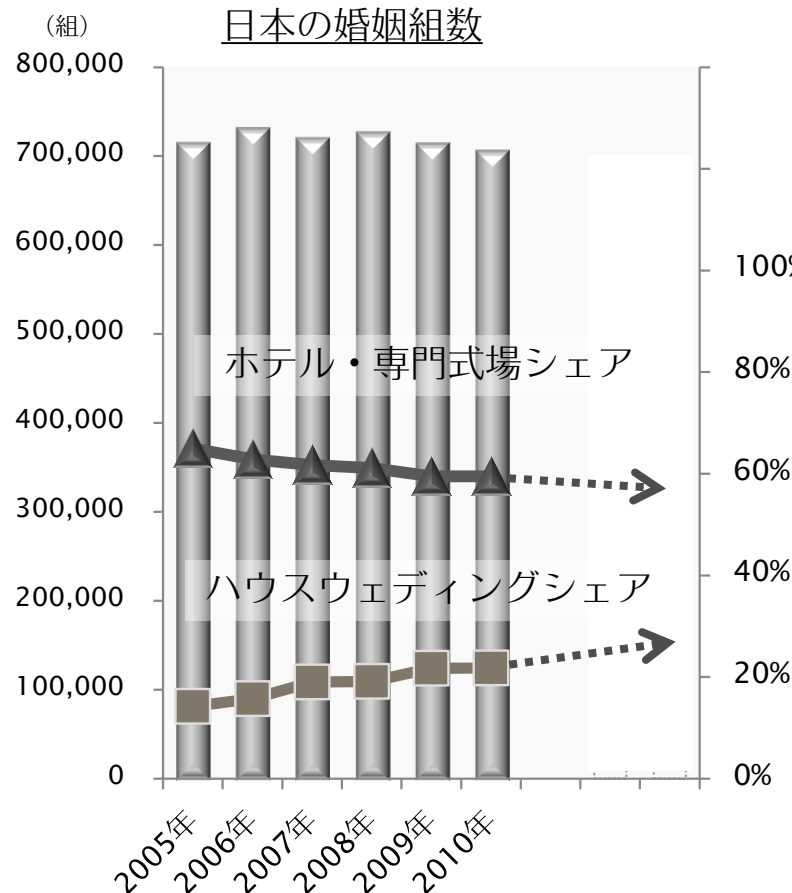
著者に『なりたい自分になれる魔法の幸せ計画』がある。

オフィシャルブログ
(<http://ameblo.jp/a-ariga/>)



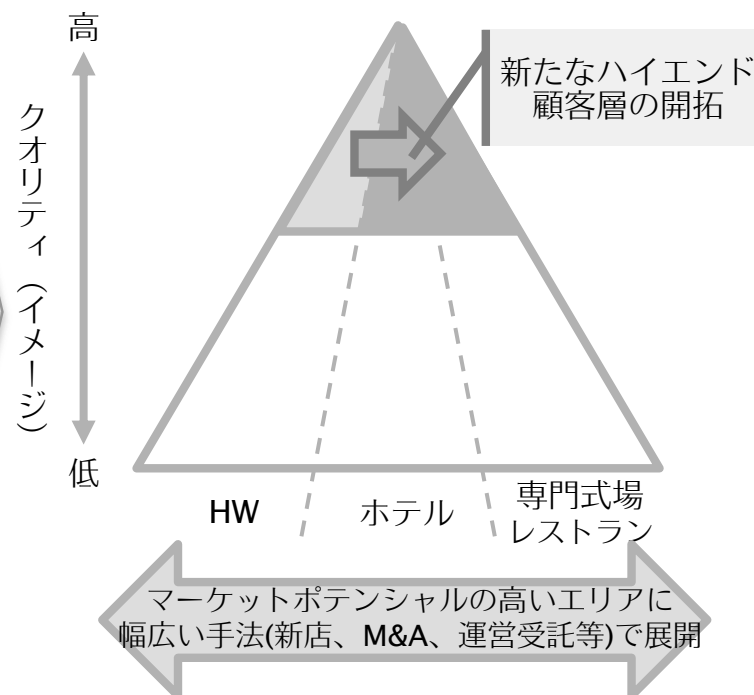
※他、結婚式の実話12の物語を収載

拡大余地のあるハウスウェディング強化 ソフト面を活かし他業態の新顧客開拓



市場シェア拡大の考え方

HW：ハウスウェディング



エリア戦略を前提に、
「格式」「知名度」といった、
HWとは異なるニーズを持つ他業態の
ハイエンド顧客層を新たに開拓

自治体との連携プロジェクト 北海道三大夜景が望める藻岩山でウェディング



(イメージ) 藻岩山展望台山頂



(イメージ) プラネタリウム演出

THE JEWELS

Data

北海道札幌市南区北の沢
1956番地先 藻岩山山頂

Tel

011-513-0531

Open

2011年12月23日

Time

夏11:30~21:00

冬12:00~20:00

Seat

90席

T&Gブランドを海外へ アジア市場でプロデュース事業を展開



上海サロンを拠点にアップーミドル層の顧客に対しプロデュース展開
ハイエンドホテル等との提携・海外リゾートへの送客

3-1. 海外・リゾートウェディングの積極展開

中国での事業基盤をベースに アッパーミドル層の挙式披露宴施行を開始

挙式披露宴の様子（ザ・リッツ・カールトン上海-浦東）

上海ウェディングサロン



コンラッド三亜海棠湾外観



2011/11・12月

アッパーミドル層の
挙式披露宴施行

2011/7

上海現地法人増資

2011/5

上海サロン設立

2011/5

ヒルトン系列
2ホテルと提携

2011/3

著名人ウェディング実施

2011/1

上海現地法人設立

2010/4

香港現地法人設立



アジア人気女優の徐熙媛様と汪小菲様

ハワイカハラホテルと提携 業界初のホテル内専属サロンを開設



カハラホテル外観



ガーデンパーティの会場

The Kahala Hotel & Resort

Data

5000 Kahala Ave
Honolulu, Hawaii
96816-5498 U.S.A.

Access

ワイキキより車で約10分
ホノルル国際空港より車で
約20分

Room

306室
スイートルーム32室

Restaurant

5カ所（リージョナルキュー
イジーヌ/グリル/カフェレ
ストラン/和食/ラウンジ）

URL

<http://www.kahalaresort.com/>

Alliance date

2012年4月

沖縄のゲストハウスをリニューアル テーマは“沖縄モダンなリゾート感”



(イメージ) TERRACE SUITE (パーティ会場)

沖縄の文化② 青海波（せいがいは）文様

青い海原の大きな波を表現する伝統的な模様で、「無限に広がる吉祥（めでたい・福德）の波」という意味がある模様を、新郎新婦席の後方などにあしらい、より沖縄らしい雰囲気醸し出します。



(イメージ) GUEST ROOM (親族控室)

沖縄の文化① 紅型 (びんがた)

沖縄を代表する伝統的な紅型という染色法で染められ、琉球時代に王族や貴族の衣装に利用された模様をシャンドリアにあしらいます。

ARLUIS SUITE海の教会 ホワイト・テラス

Data

沖縄県国頭郡恩納村字山田
3085-1

Open

2005年9月6日

Renewal

◇TERRACE SUITE
(パーティ会場)

◇LOBBY

◇GUEST ROOM
(ゲスト用控室)

沖縄の文化がモダンに散り
ばめられた会場に

◇OCEAN FRONT SUITE
(新郎新婦控室)

ヘアメイク中も美ら海を眺
められるようメイクデスク
を配置

◇GUEST ROOM
(親族控室)

観光についても会話が弾む
よう沖縄のオリジナル映像
を上映

Forecast FY Ending March 2012

2012年3月期 通期業績計画

通期の業績計画は据え置き

単位: 百万円	2012/3 通期計画 (A)	2011/3 通期実績 (B)	増減額 (A-B)	増減率 (%)
売上高	48,500	46,716	+1,784	+3.8
営業利益	2,350	2,282	+68	+3.0
経常利益	1,650	1,541	+109	+7.0
当期純利益	550	214	+336	+156.2

Ⅲ 2. 2012年3月期 配当予想について

2011年3月期と同水準の期末配当を予定

	1株当たりの配当金		
	中間配当金	期末配当金	年間配当金
2011年3月期	0円	100円	100円
2012年3月期 (予想)	0円	100円	100円

2011年3月11日に発生した「東日本大震災」によりお亡くなりになられた方々に対し、深く哀悼の意を表するとともに、被災されました皆様に謹んでお見舞い申し上げます。

この震災により被災された方々や地域に対し、「100万人のOne Heart」というチャリティー企画を実施しておりますが、下記の通り第3回の送金が完了いたしましたのでご報告いたします。

被災地へのご支援につきまして、当社は今後も息の長い活動として継続してまいりたいと考えております。

被災地におかれましては、一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

1. 送付総額 14,264,361円 （累計39,533,952円）
2. 送付先 日本赤十字社
3. 内訳

「One Heart義援金」

当社で開催される挙式披露宴1組当たり5,000円を寄付

「One Heart募金」

全国の直営店及びブライダルサロンに設置した募金箱への募金全額

「義援金付きエコバッグ」

引き出物袋である当社オリジナルエコバッグの売上の一部を寄付



人の心を、人生を豊かにする

T&G TAKE and GIVE NEEDS