T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2013年3月期
第1四半期決算説明資料

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2013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ございません。

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

T&G TAKE and GIVE NEEDS

Ⅰ. 2013年3月期 第1四半期 連結決算概要　P4–P13

1.　総括　P5
2.　業績計画の修正　P6
3–1. 連結 損益計算書　P7–P11
3–2. 連結 貸借対照表　P12–P13

Ⅱ. 2013年3月期 連結業績計画及び重点方針　P14–P23

1.　2013年3月期の位置づけ　P15
2.　重点方針及びTopics　P16–P21
3.　連結 業績計画　P22
4.　配当予想について　P23

参考. 153P（3ヵ年中期経営計画）概要　P24–P28

T&G TAKE and GIVE NEEDS

I

Results of First Quarter FY Ending March 2013

2013年3月期 第1四半期 連結決算概要

I 1．2013年3月期第1四半期総括

増収増益（前年同期比　売上高8.6%、営業利益25.0%、四半期純利益36.2%増）
第2四半期業績計画を上方修正

提案力の向上により取扱組数が増加
直営店の取扱組数は前年同期比**6.6**%増

海外・リゾートウェディングの拡大が進む
前年同期比**10**%増収、アジアも順調に受注拡大

ホテル婚礼受託事業の新規提携が進む
3件目となるホテル婚礼事業を受託

有利子負債の削減が進む
前期末比約**11**億円削減

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓まず始めに、2013年3月期第1四半期を総括いたします。

✓当第1四半期における業績は、順調に推移し、前年同期に対し増収増益となりました。

✓ポイントとして、次の4点が挙げられます。

✓一つ目に、提案力の向上により、直営店の取扱組数が増加し、前年同期に対し6.6%増となりました。

✓二つ目に、海外・リゾートウェディングの拡大が進み、前年同期比10%の増収となりました。リゾートウェディング事業はハワイを中心にシェアを拡大、また、上海を中心としたアジア婚礼プロデュースもアッパーミドル層の受注が順調に進捗しております。

✓三つ目に、ホテル婚礼受託事業において、3件目となる受託が決定し、ホテル婚礼受託の事業基盤を着実に構築しております。

✓四つ目に、有利子負債削減を計画通り推進しております。当第1四半期末時点では、前期末と比較して約11億円減少し165億円となりました。

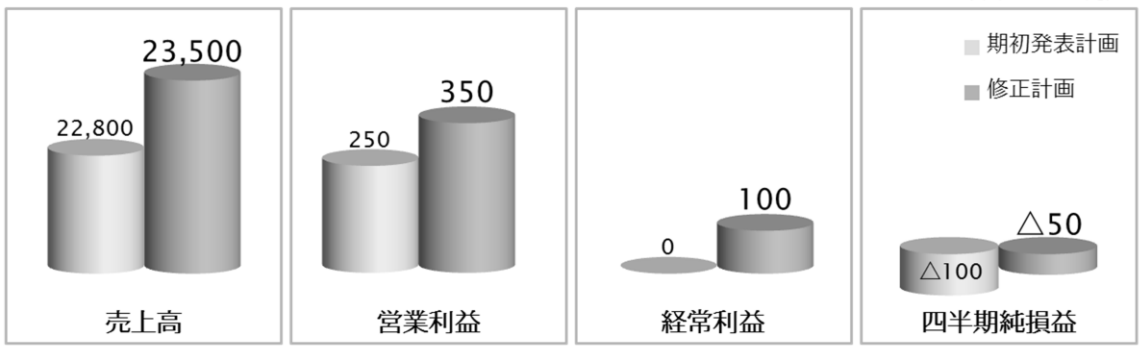
✓こうした状況を踏まえ、期初に発表しました第2四半期業績計画を上方修正いたしました。

I 2. 業績計画の修正

第2四半期業績計画を上方修正

第2四半期連結業績計画（累計）

（単位：百万円）



単位:百万円	＜A＞ 期初発表計画 (5/11発表)	＜B＞ 修正計画 (8/3発表)	増減額 (B－A)	増減率（%）
売上高	22,800	23,500	+700	+3.1%
営業利益	250	350	+100	+40.0%
経常利益	0	100	+100	-
四半期純損益	△100	△50	+50	-

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓当期業績計画の修正について、ご説明いたします。

✓前述のとおり、当第1四半期の業績が計画を上回り推移したことを踏まえ、期初（2012年5月11日）に発表いたしました2013年3月期第2四半期累計期間の業績計画を上方修正いたしました。

✓修正内容は下記のとおりです。
（括弧内は、期初発表計画比）

売上高	23,500百万円	(+700百万円)
営業利益	350百万円	(+100百万円)
経常利益	100百万円	(+100百万円)
四半期純利益	△50百万円	(+50百万円)

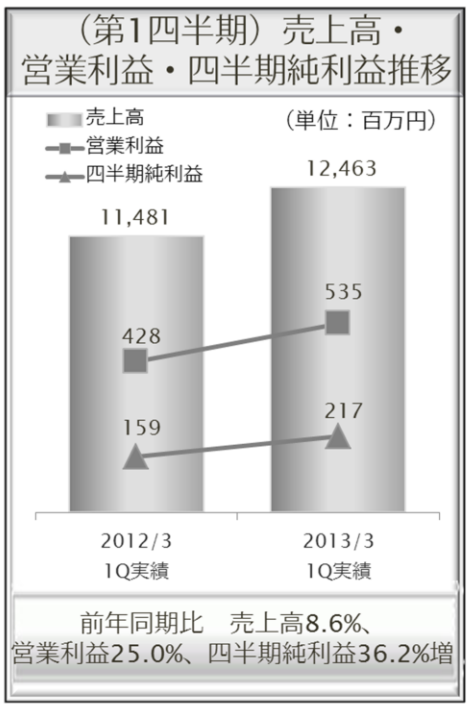
✓なお、2013年3月期通期業績計画につきましては、現時点での修正はございません。

I 3-1-1. 連結 損益計算書 概要

直営店が順調に推移し、増収増益 計画を上回る業績を確保

単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
売上高	11,900	12,463	+563	11,481	+982
売上総利益	6,560 55.1%	6,696 53.7%	+136 -1.4pt	6,186 53.9%	+510 -0.2pt
販管費	6,170 51.8%	6,160 49.4%	-9 -2.4pt	5,757 50.1%	+403 -0.7pt
営業利益	390 3.3%	535 4.3%	+145 +1.0pt	428 3.7%	+107 +0.6pt
経常利益	270 2.3%	431 3.5%	+161 +1.2pt	323 2.8%	+107 +0.7pt
四半期純利益	140 1.2%	217 1.7%	+77 +0.5pt	159 1.4%	+57 +0.3pt

※ %は売上高比



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓連結損益計算書の概要をご説明いたします。

✓当第1四半期は、前年同期に対し増収増益となりました。

✓今期より3ヵ年中期経営計画「153P」（2012年2月3日発表）を開始し、成長戦略に舵をきっております。そのスタートとなる当第1四半期は、これまでの事業基盤構築に向けた様々な取組みにより、特に直営店が順調に推移し、計画を上回る業績となりました。

✓売上高は12,463百万円となり、前年同期と比較して982百万円増加、8.6%の増収となりました。

✓また、成長に向けた人材やハード・ソフトの強み創り等への投資を積極化する一方、コストの効率化も推進しました。そのため販管費は、6,160百万円（前年同期比+403百万円）となり、販管費率は前年同期と比較して0.7pt低下しました。

✓その結果、営業利益は535百万円（前年同期比+107百万円）、経常利益は431百万円（前年同期比+107百万円）、四半期純利益は217百万円（前年同期比+57百万円）となり、それぞれ前年同期と比較して、+25.0%、+33.1%、+36.2%の増益となりました。

I 3-1-2. 国内ウェディング事業 内訳

直営店は提案力の向上で取扱組数6.6%増
受注進捗は計画を上回り、進捗率前年同期比+4.5pt

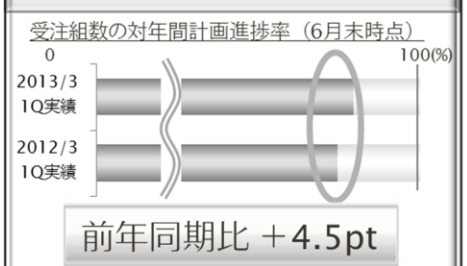
単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
直営店					
売上高	9,690	10,038	+348	9,517	+521
取扱組数	2,420	2,503	+83	2,347	+156
平均単価 (千円)	3,980	3,988	+8	4,010	-21
平均人数	71	71	0	73	-2
プロデュース型					
売上高	530	644	+114	463	+181
取扱組数	190	215	+25	168	+47
平均単価 (千円)	2,780	2,980	+200	2,738	+242

※ プロデュース型にはホテル婚礼運営受託、レストラン提携、ビル内施設プロデュースを含む

（第1四半期）直営店単価推移



今期受注進捗（直営店）



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして、国内ウェディング事業についてご説明いたします。

✓直営店は差別化戦略を今期の重点方針のひとつに位置づけております。

✓業界での競争環境は激化しておりますが、当社は真のオリジナルウェディングを“One Heart Wedding”と掲げ追求することで、差別化を推進しております。その結果、提案力や顧客満足度が向上し、当第1四半期の取扱組数は前年同期と比較して6.6%増の2,503件となりました。また、挙式披露宴単価は3,988千円となりました。

✓その結果、売上高は10,038百万円となり（前年同期比+521百万円）、増収を確保いたしました。

✓プロデュース型は、特にホテルの婚礼受託事業の拡大を推進しております。

✓当第1四半期は、主にホテルの受注件数の拡大により、取扱組数は前年同期と比較して28.0%増の215件となり、平均単価は前年同期と比較して242千円増の2,980千円となりました。

✓その結果、売上高は644百万円（前年同期比+181百万円）となり、39.1%の増収となりました。

✓なお、当第1四半期の直営店の今期受注進捗率（受注組数実績÷年間受注組数計画）は、前年同期と比較して4.5pt増となり、順調に推移しております。

I 3-1-3. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

前年同期比10%の増収を実現
アジア(上海)は収益化が進む

単位: 百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
売上高	1,080	1,121	+41	1,022	+98

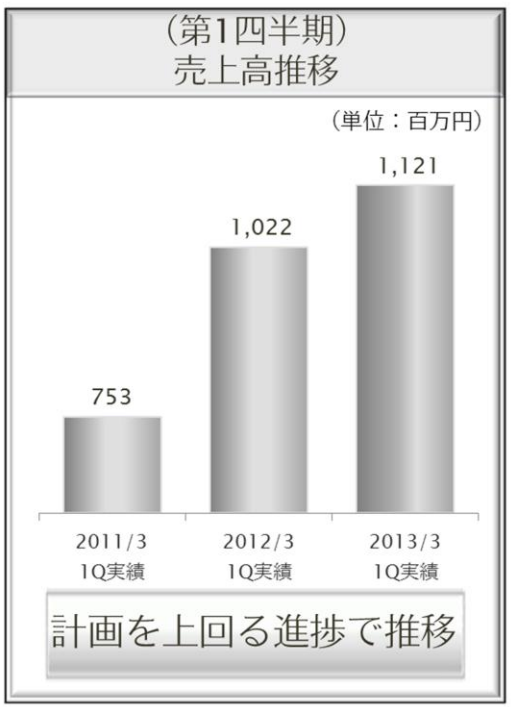


ハワイ モアナサーフライダー ウェスティン リゾート&スパ



上海ウェディングサロン

※ 海外・リゾートウェディング事業には、リゾートウェディング、アジア婚礼プロデュースを含む



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして、海外・リゾートウェディング事業についてご説明いたします。

✓リゾートウェディングは躍進を続けており、特に主力であるハワイが好調に推移しました。

✓アジア婚礼プロデュースは、教育、販促といった先行投資を積極的に行っております。その結果、アッパーミドル層の受注が積みあがっており、順調に進捗しております。

✓これらにより、当第1四半期の海外・リゾートウェディング事業は計画を上回り、売上高は前年同期と比較して約10%増の1,121百万円（前年同期比+98百万円）となりました。

I 3-1-4. 連結 売上総利益・営業利益

コスト効率化により販管費率は0.7pt低下
営業利益は計画を上回り、前年同期比25.0%増益

単位:百万円	2013/3 1Q計画	2013/3 1Q実績	計画比	(参考) 2012/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
売上高	11,900	12,463	+563	11,481	+982
売上原価	5,340 44.9%	5,767 46.3%	+427 +1.4pt	5,295 46.1%	+472 +0.2pt
売上総利益	6,560 55.1%	6,696 53.7%	+136 -1.4pt	6,186 53.9%	+510 -0.2pt
販管費	6,170 51.8%	6,160 49.4%	-9 -2.4pt	5,757 50.1%	+403 -0.7pt
営業利益	390 3.3%	535 4.3%	+145 +1.0pt	428 3.7%	+107 +0.6pt

※ %は売上高比



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓売上総利益及び営業利益に係る項目についてご説明いたします。

✓売上総利益は、売上の拡大により、前年同期と比較して510百万円増加し、6,696百万円となりました。

✓今期は前述のとおり、3ヵ年中期経営計画「153P」を達成するための人材やハード・ソフトの強み創りといった事業基盤投資や、新規出店、新規提携及び海外戦略の強化などの成長投資を行っております。一方で、WEBの活用による広告宣伝費の低減や地代家賃等の削減など、コストの効率化を進めました。

✓その結果、販管費は6,160百万円（前年同期比+403百万円）となり、販管費率が前年同期と比較して0.7pt（50.1%→49.4%）低下しました。

✓これらにより、営業利益は535百万円（前年同期比+107百万円）となり、25.0%の増益となりました。