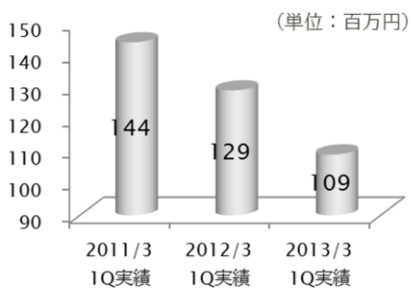
I 3-1-5. 連結 経常利益・四半期純利益

営業利益、経常利益、四半期純利益とも前年同期に対し増益

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
営業利益	390	535	+145	428	+107
営業外損益	△120	△104	+15	△104	0
経常利益	270	431	+161	323	+107
特別損益	△18	0	+18	△36	+37
四半期純利益	140	217	+77	159	+57

主な増減要因

支払利息　109百万円
※前年同期比　-20百万円



支払利息推移

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓経常利益及び四半期純利益に係る項目についてご説明いたします。

✓営業外損益の内訳となりますが、有利子負債の削減、金利の低減により支払利息が前年同期と比較して20百万円減少しました。

✓その結果、経常利益は、前年同期と比較して107百万円増の431百万円となり、 33.1%の増益を確保いたしました。

✓また、四半期純利益は、前年同期と比較して57百万円増の217百万円となり、36.2%の増益となりました。

I 3-2-1. 連結 貸借対照表 ＜資産の部＞

引き続き資産の効率化を推進

単位: 百万円	2012/3末	2012/6末	増減
流動資産	7,779	6,465	-1,314
現金及び預金	5,035	3,700	-1,335
固定資産	35,610	35,231	-379
有形固定資産	20,803	20,683	-119
無形固定資産	557	613	56
投資その他資産計	14,249	13,933	-315
資産計	43,390	41,697	-1,693

主な増減要因

敷金及び保証金の減少
前期末比 -246百万円
主な要因
・リース料と保証金の相殺

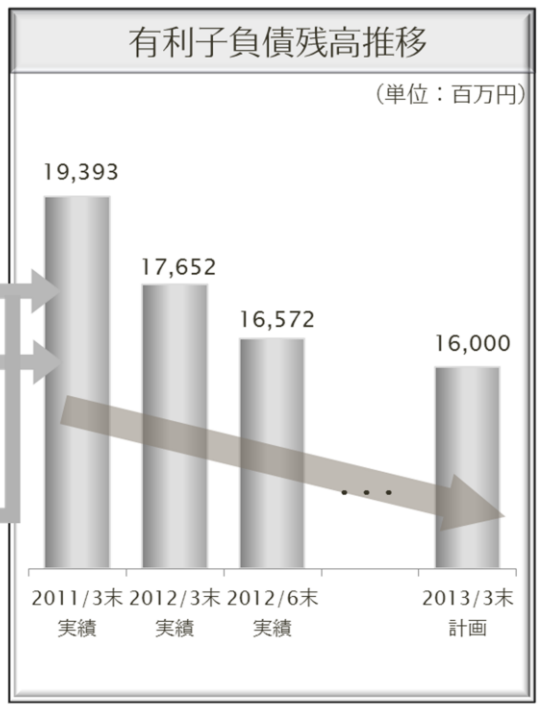
T&G TAKE and GIVE NEEDS

- ✓ 連結貸借対照表の資産の部の解説です。
- ✓ 現金及び預金は、資金の効率化を図り、前期末と比較して1,335百万円減少し3,700百万円となりました。
- ✓ 前期に引き続き、建物リースのうち一定期間を経過した店舗について、リース料と保証金との相殺を行っております。
- ✓ それに伴い、敷金及び保証金は前期末と比較して246百万円減少し、投資その他資産計は13,933百万円となりました。
- ✓ その結果、当第1四半期末の総資産は、前期末と比較して1,693百万円減少し、41,697百万円となりました。
- ✓ 今後も、計画的に資産の効率化を進めてまいります。

I 3-2-2. 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11億円の削減を実現

単位: 百万円	2012/3末	2012/6末	増減
負債合計	26,598	24,730	-1,867
流動負債計	15,158	13,854	-1,303
短期借入金	2,140	1,480	-660
(一年内)長期借入金	6,445	6,521	75
固定負債計	11,439	10,875	-564
長期借入金	9,066	8,571	-495
純資産計	16,792	16,966	174
負債・純資産計	43,390	41,697	-1,693



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓連結貸借対照表の負債・純資産の部の解説です。

✓当期も引き続き、財務基盤を強化するため、計画的に有利子負債の削減を推し進めております。

✓その結果、当第1四半期末の有利子負債額は前期末と比較して1,079百万円減の16,572百万円となりました。

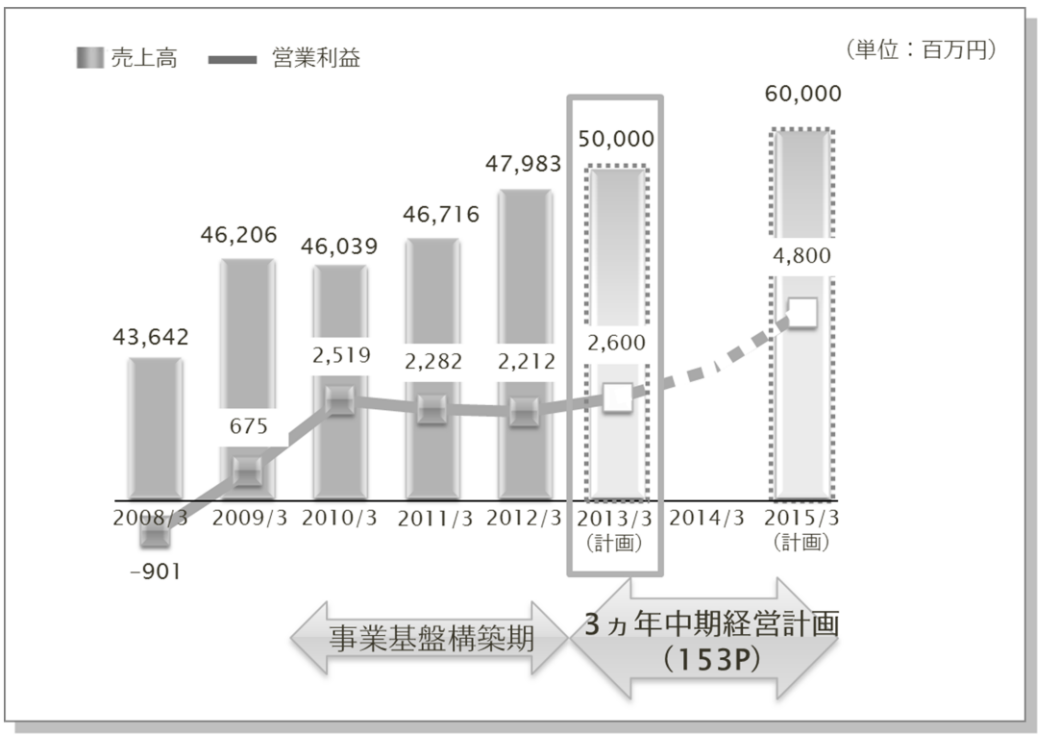
II

Forecast and Plans
FY Ending March 2013

2013年3月期 連結業績計画及び重点方針

Ⅱ 1. 2013年3月期の位置付け

成長戦略の3ヵ年中期経営計画（153P）を開始
初年度は収益力を高め、成長の礎を築く



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期の位置付けをご説明いたします。

✓前述のとおり、今期より3ヵ年中期経営計画153Pを開始し、成長戦略に舵をきっております。2013年3月期はその初年度として、成長の布石を打つ年と位置付けております。

✓これまで着実に積み上げてきた事業基盤をベースに、既存店の収益性を高め、また新規出店やホテル婚礼受託事業、アジアを中心とした海外展開といった領域にて新たな収益源を創出し、成長の礎を築いてまいります。

Ⅱ 2. 2013年3月期の重点方針

3つの成長戦略を確実に実行
積極投資を行いつつも有利子負債削減を目指す

＜153P 重点戦略＞	＜重点方針＞
海外戦略の加速 ＜※：連結売上高構成比10%強へ＞	受注件数拡大で、アジア市場創出 リゾートウェディングシェアの拡大
ホテル婚礼受託事業の拡大 ＜※：ホテル婚礼受託売上高50億円＞	ホテル提携数の拡大
直営店舗の強化 <153P期間：差別化戦略の推進成長、事業基盤投資額倍増＞	確実な新規出店 ハード・ソフトの更なる強み創り 次世代ウェディングスタイルの創出
強固な財務基盤の構築	積極投資を行いつつもフリーCF増加 （2013/3末有利子負債目標額：160億円）

※：2015年3月期目標数値

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓続きまして、2013年3月期の重点方針をご説明いたします。

✓153Pで掲げている3つの成長戦略を確実に実行いたします。

✓直営店舗の強化として、「確実な新規出店」、「ハード・ソフトの更なる強み創り」を推進いたします。また、「次世代ウェディングスタイルの創出」に挑戦し、差別化戦略を強化いたします。

✓ホテル婚礼受託事業の拡大として、「ホテルの提携数の拡大」に注力いたします。

✓海外戦略の加速として、上海を中心にアジア婚礼プロデュースの受注件数を拡大し、「アジア市場の創出」を図ります。また、引き続き「リゾートウェディングシェアの拡大」を目指します。

✓その一方で、財務戦略として、積極投資を行いつつも、「フリー・キャッシュ・フロー増加」を図り、2013年3月期末の有利子負債額を160億円（前期末比-16億円）まで削減させることを目指します。

Ⅱ 2-1. <Topic1>ホテル婚礼受託事業の拡大：ホテル提携数の拡大

世界最大規模の仏系グループ「ノボテル甲子園」の婚礼事業を受託



ノボテル甲子園外観



バンケットThe Loom

ノボテル甲子園
Operating Company 夙川土地株式会社 ホテル事業部
Address 兵庫県西宮市甲子園高潮町 3-30
Open 2002年9月
Facility 地上15階、地下駐車場
Guest Rooms： 200 Banquet Rooms： 4 （収容人数2名～400名） Chapel： 1 Shrine： 1
Access 阪神電鉄 甲子園駅西口より 徒歩2分 JR甲子園口駅よりタクシーで 10分

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓世界的な4つ星ブランド「ノボテル」日本第1号ホテル「ノボテル甲子園」（兵庫県西宮市）の婚礼事業を受託いたしました。

✓今回の案件で、ホテル婚礼事業の受託は3件目となります。

✓「ノボテル」は、フランスの世界最大規模のホテルチェーン、アコーホテルズグループの上級ブランドであり、「ノボテル甲子園」はそのブランド力に加え、ホテルとしては希少なガーデンのあるバンケットを備えているなど様々な強みを有しております。

✓この度の提携は当社の婚礼事業におけるノウハウ、プロデュース力等が認められたものであり、両社の強みを融合し、Win-Winの関係で高品質なブライダルサービスの提供を目指してまいります。

✓今後も引き続き、有力なホテルとの新規提携に注力し、提携数拡大を図ってまいります。

Ⅱ 2-2. <Topic2>直営店舗の強化：次世代ウェディングスタイルの創出

“Haute couture Design”によるホテルプロデース
ウェスティンホテル東京とウェディングプラン提携

ウェスティンホテル東京
“ヨーロピアン・ロイヤルウェディングプラン”
“Haute couture Design”（オートクチュールデザイン）がプロデュースする
恵比寿ガーデンプレイス（時計広場）での屋外セレモニーを組み込んだ
ウェディングプラン（2012年7月1日より販売開始）
¥8,000,000～（50名様）


ウェスティンホテル東京外観


ロビー

ウェスティンホテル東京

Address
目黒区三田1-4-1
恵比寿ガーデンプレイス内

Open
1994年

Wedding
アンピール様式を取り入れたこだわりの建築でヨーロピアンスタイルのエレガントなウェディングを提供

Haute couture Design

URL
http://www.tgn.co.jp/hcdesign/

プロフェッショナルチームによる、場所や概念に捉われないトータルウェディングプロデュースサービス

お客様のヒアリングをもとに、会場探しから当日の施工・進行までをトータルプロデュース

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓この度、ウェスティンホテル東京と提携し、新たなウェディングプラン（ヨーロピアン・ロイヤルウェディングプラン）のプロデュースを手掛けることになりました。

✓当社では、これまでの国内外での著名人等のウェディングプロデュースの実績とノウハウをベースに、“Haute couture Design”（オートクチュールデザイン）という新サービスを展開し、“日本発 世界基準”の次世代ウェディングスタイルの創出を目指しております。

✓今回のように、ホテルのウェディングプランの設計から関わることは初めての試みであり、当社のプロデュース力が高く評価されたものであります。

Ⅱ 2-3. <Topic3>直営店舗の強化：次世代ウェディングスタイルの創出

“Haute couture Design”がウェディング業界初 KEITA MARUYAMAのウェディングドレスと提携

KEITA MARUYAMAとのウェディングドレス提携

「女性が人生の中で、一番HAPPYで美しく輝く時を迎えるために、
その女性が輝く特別な１着をデザインする」をコンセプトに、
プレタポルテだけでなく、丸山敬太氏自らがデザインする、
フルオーダーメイドのウェディングドレスの提供が可能に。



自分のスタイルを持つ大人の女性をイメージし、
エイジレスで装うことの楽しさと、
華になる喜びを体感できる服づくりが特徴。
その服作りはDreams Come Trueをはじめとする
様々なアーティストや女優など、ファッションを
愛する多くの女性から支持を得ている。

KEITA MARUYAMA

デザイナー： 丸山敬太氏

東京・原宿生まれ

フリーランスデザイナーとして活動を開始し、CMおよびタレント、ミュージシャンなどのコスチュームデザイン製作を手掛け注目を集める

1997年にはパリコレクションにデビューし、2005年パリにショップをオープン

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓また、“Haute couture Design”（オートクチュールデザイン、以下HCD）は、デザイナー丸山敬太氏が手掛けるブランド“KEITA MARUYAMA”とウェディング業界で初めて提携し、同ブランドのウェディングドレスの販売を開始いたしました。

✓この度の業務提携は、世界的に有名なトップデザイナー丸山敬太氏が、HCDの「次世代ウェディングスタイルを創出する」というコンセプトに共感したことにより実現いたしました。

✓今後も、先進的なウェディングスタイルをより進化させていくため、様々な業界のブランドやプロフェッショナルとの協力関係を一層強化してまいります。

✓また、HCDで培った新たなノウハウは、直営店での展開を視野に入れ、商品とサービス力の強化に繋げてまいります。

Ⅱ 2-4. <Topic4>直営店舗の強化：ハード・ソフトの更なる強み創り

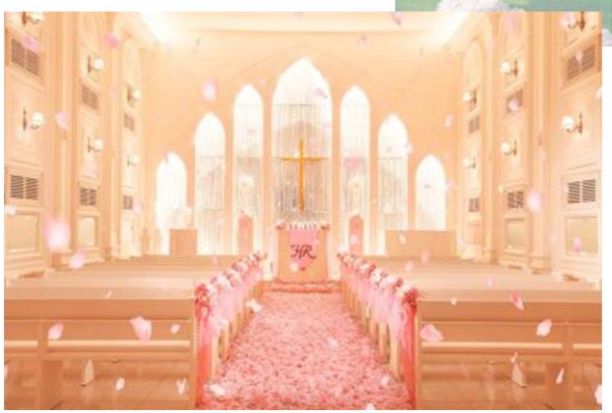
既存優良店舗の更なる強み創りへ積極投資
アークラブ迎賓館 新潟を戦略リニューアル

チャペル、ガーデンを
戦略的にリニューアル

お客様ニーズを踏まえ、
デザイン変更・利便性向上により、
より魅力的な会場へ



会場外観



チャペルイメージ

アークラブ迎賓館 新潟
Renewal 2012年8月（予定）
Open 2004年3月
Address 新潟県新潟市東区新松崎2-24-7
Tel 0037-6169-1737

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓「アークラブ迎賓館 新潟」はオープンして8年経過しておりますが、今なお、お客様から高い支持を頂戴し、毎年多くのお客様の挙式披露宴を執り行っております。

✓このことは、ハード面の投資だけでなく、お客様対応などのソフト面でのサービス力を充実させ、ハードとソフトの両面からバランスの取れた投資を行ってきたことによるものです。これは、当社が長期安定的に業績を維持させるノウハウを有している証左であると考えております。

✓この度のリニューアルは、すでにご報告のリニューアル計画（今期は6店舗を計画）に基づいたものであり、競争環境の激化が予想される当エリアにおいて、既存の優良店舗を、今後も長期的により高い支持を得られる店舗として維持するための戦略的なものです。