Ⅱ 2-5. <Topic5>海外戦略の加速：受注件数拡大で、アジア市場創出

アジア市場創出に向け、受注件数は順調に拡大





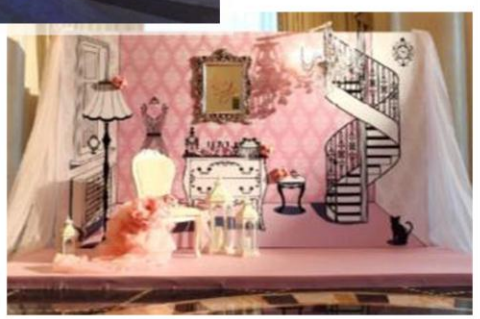
アジア施行事例①
ハイアット オン ザ バンド

天愿结婚庆（上海）有限公司

Address
中国 上海市

Representative
董事長　野尻佳孝

Establishment
2011年1月



アジア施行事例②
ザ・ペニンシュラ上海

上海ウェディングサロン

Address
中国 上海市

Open
2011年5月

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓海外戦略において、アジアでの婚礼プロデュースは順調に拡大しております。

✓著名人ウェディングを始めとしたアジアでの挙式披露宴の実績が高く評価され、上海ウェディングサロンを中心に、アッパーミドル層の受注が順調に拡大しております。

✓受注している案件の多くは、5つ星ホテルなどの著名なホテルを会場としたものであり、お客様や参列されたゲストの方々だけではなく、こうしたホテルからも高い評価を頂いており、アジア市場創出への第一歩を順調に踏み出しております。

✓今後も、こうしたアッパーミドル層でのプロデュース実績を積み重ねることで、T&Gのブランドイメージの確立を図り、ホテルとの連携による受注の拡大に繋げてまいります。

Ⅱ 3. 連結 業績計画

通期業績計画は、売上高500億円、営業利益26億円の増収増益を計画

単位: 百万円	期初発表 上期計画 (5/11発表)	修正 上期計画 (8/3発表)	<A> 2013/3 通期計画 (5/11発表)	<B> 2012/3 通期実績	前期比 増減額 (A-B) 増減率((A-B)/B)
売上高	22,800	23,500	50,000	47,983	+2,016 +4.2%
営業利益	250	350	2,600	2,212	+387 +17.5%
経常利益	0	100	2,000	1,588	+411 +25.9%
当期純利益	△100	△50	800	453	+346 +76.6%

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期の連結業績計画をご説明いたします。

✓前述のとおり、第2四半期累計期間の業績計画は、上方修正をいたしました。一方で、通期業績計画は現時点での修正はございません。

✓従って、通期計画は下記のとおりです。
（括弧内は、前期比）

売上高	50,000百万円	(+2,016百万円)
営業利益	2,600百万円	(+387百万円)
経常利益	2,000百万円	(+411百万円)
当期純利益	800百万円	(+346百万円)

Ⅱ 4. 2013年3月期 配当予想について

2012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
2012/3	0円	100円	100円
2013/3（予想）	0円	100円	100円

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期の配当予想をご説明いたします。

✓適正かつ安定的に利益配分を行う基本方針に則り、中長期的な成長を実現するための投資の必要性等を総合的に勘案し、2012年3月期と同水準となる1株当たり100円の年間配当金を予定しております。

参考

Medium-term Business Plan
FY Ending March 2015

153P（2013/3-2015/3の3ヵ年中期経営計画）

※2012年2月3日発表

詳細はこちらをご覧ください

http://pdf.irpocket.com/C4331/oWM7/VU7I/JVyi.pdf

参考 1. T&G「2020 Target」

T&G「2020 Target」では、

企業理念「人の心を、人生を豊かにする」をベースに

- グローバルカンパニーとしての地位確立を目指します。
- 総合生活カンパニーへの進化を目指します。

そして、売上高1,000億円の達成を目指します。

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年3月期からの3ヵ年中期経営計画153P（2012年2月3日発表）について、ご説明いたします。

✓中期経営計画を策定するにあたり、当社の2021年3月期（2020年度）の目指す姿を“T&G「2020Target」”として描きました。

✓“T&G「2020Target」”は、企業理念「人の心を、人生を豊かにする」をベースに、次の2つのことを掲げています。

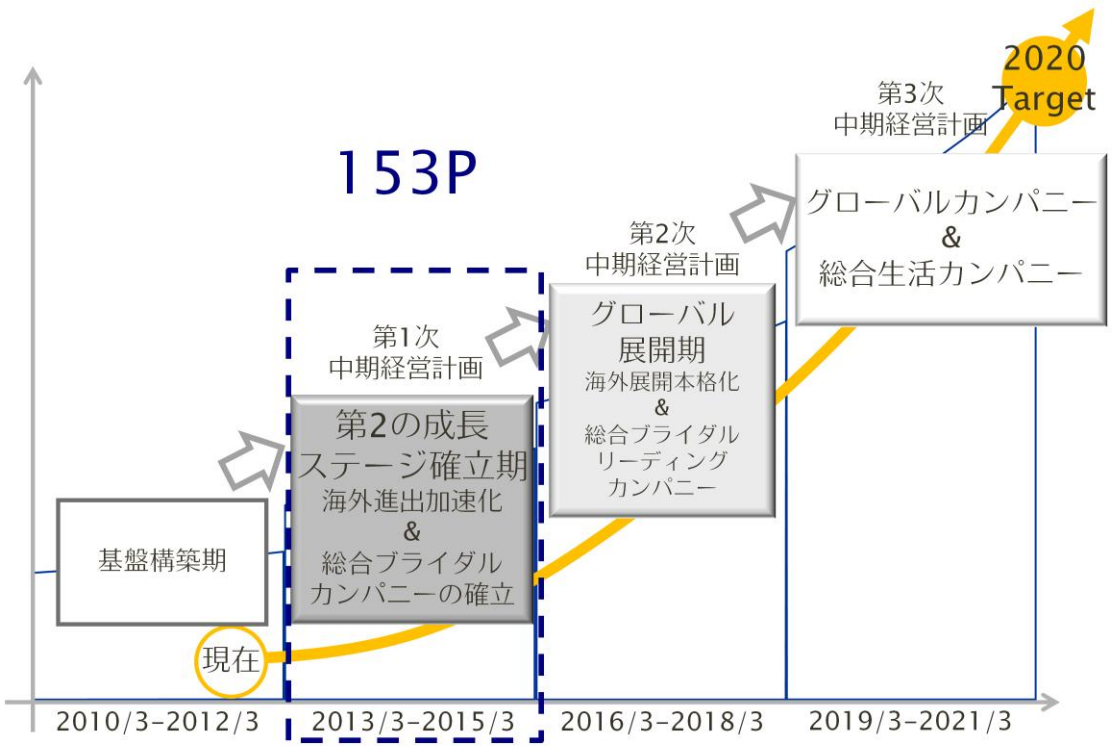
✓一つは、当社のプロデュース力とホスピタリティの高さをグローバルに展開し、「グローバルカンパニーとしての地位確立」を目指します。

✓もう一つは、結婚及びその周辺事業から、お客様の生活領域全般における総合的なビジネスを展開する「総合生活カンパニーへの進化」を目指します。

✓そして、当社グループ連結売上高1,000億円の達成を目指します。

参考 2. 153Pの位置づけ

「第2の成長」ステージを確立
2020Target実現へのファーストステップ



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓「2020Target」は、3段階の3ヵ年中期経営計画で実現を目指します。

✓第一次中期経営計画である153Pは、そのファーストステップであり、「第2の成長ステージ確立期」と定義しております。

✓ここでは、大きく2つのことを目指します。それは、「海外進出加速化」と「総合ブライダルカンパニーの確立」です。

✓このことにより、次のステージである「グローバル展開期ー海外展開本格化&総合ブライダルリーディングカンパニー」への布石を打ってまいります。

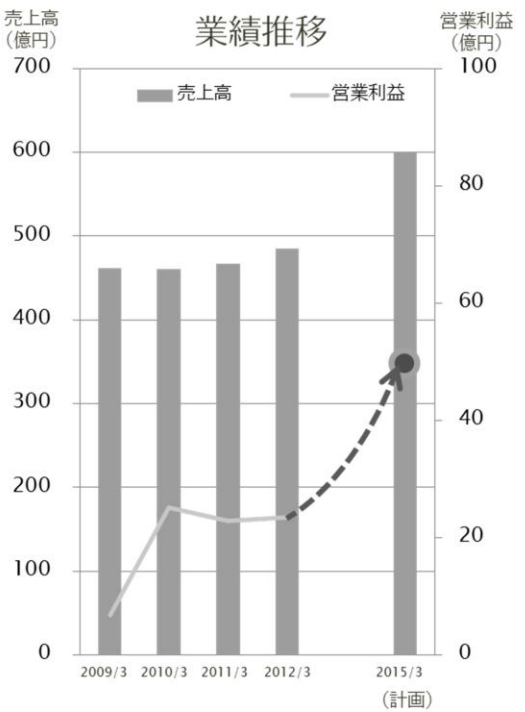
※153P：創業『15』年目からの
『3』ヵ年中期経営計画(『P』lan)

参考 3. 153P最終年度（2015年3月期）目標数値

売上高600億円、営業利益48億円（営業利益率8%）
健全なる成長により財務基盤を強固に

■ 定量目標（連結）　（単位：億円）

（単位:億円）	2011/3 実績	2012/3 実績	2015/3 計画
売上高	467	479	600
営業利益 (対売上高 営業利益率)	22.8 (4.9%)	22.1 (4.6%)	48 (8%)
当期純利益	2.1	4.5	25
ROCE※	8.3%	8.7%	18%
自己資本比率	36.7%	38.4 %	50%
有利子負債	193	176	130



*ROCE（Return on Capital Employed）
＝EBITDA（営業利益＋減価償却費）÷投下資本（有利子負債＋純資産＋リース債務）

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓153P目標数値について、ご説明いたします。

✓153Pでは、成長と財務基盤の強化の両面を重視し、健全なる成長を目指します。

✓最終年度である2015年3月期において、売上高600億円、営業利益は2012年3月期の倍増となる48億円（営業利益率8%）、当期純利益25億円の達成を目指します。

✓また、投資効率性を重視した経営を推進いたします。「ROCE」を重要指標として設定し、18%への向上を目指します。

✓これにより、自己資本比率50%、有利子負債は130億円を目指し、財務基盤の強化を図ります。

参考 4. 153P成長イメージと重点戦略

海外と国内事業拡大により売上600億円を実現
強固な財務基盤構築で有利子負債削減

2013/3-2015/3



- 連結売上高構成比10%強へ
  - アジア婚礼プロデュース拡大
  - リゾートウェディングシェア拡大
- ホテル婚礼受託売上高50億円
  - 第2の柱事業への育成
- 差別化戦略の推進
  - One Heart Wedding
- 成長、事業基盤投資額倍増
  - HWシェア拡大（出店／M&A）
  - 事業基盤投資（リニューアル等）
- 有利子負債30%強削減（※）
  - フリーCF拡大により有利子負債削減

HW：ハウスウェディング

※2011年3月期末比

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓153P成長イメージと重点戦略について、ご説明いたします。

✓連結売上高600億円を実現するため、3つの成長戦略に取り組みます。

✓一つ目は、「直営店舗の強化」です。ここでは、差別化戦略として“One Heart Wedding”の追求を推進してまいります。また、シェア拡大と事業基盤強化を目的に、投資額を倍増させます。

✓二つ目は、「ホテル婚礼受託事業の拡大」です。第2の柱事業として育成し、売上高50億円の達成を実現いたします。

✓三つ目は、「海外戦略の加速」です。アジア婚礼プロデュース拡大とリゾートウェディングシェア拡大により、連結売上高における構成比を10%強にまで成長させます。

✓また、財務戦略として「強固な財務基盤の構築」を実現いたします。フリー・キャッシュ・フロー拡大により、2011年3月期末比30%強の有利子負債の削減（残高130億円）を実現いたします。

人の心を、人生を豊かにする

T&G TAKE and GIVE NEEDS