T&G TAKE and GIVE NEEDS

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
2014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2014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. 2014年3月期 連結決算概要 P4–16
1. 総括 P5
2–1. 連結 損益計算書 P6–11
2–2. 連結 貸借対照表 P12–13
3. 2014年3月期 配当予想について P14
4. 株式分割及び単元株制度の採用 P15
5. 自己株式の取得の実施 P16

Ⅱ. 2014年3月期 連結業績計画及び重点施策 P17–P27
1. 2014年3月期 重点施策 P18
2. Topics P19–26
3. 2014年3月期 連結 通期業績計画 P27

T&G TAKE and GIVE NEEDS

I

Results of First Quarter FY Ending March 2014

2014年3月期 第1四半期連結決算概要

Ⅰ 1．2014年3月期第1四半期 総括

売上高、利益ともに計画を上回る
売上高は過去最高となり17%増、営業利益は77%増

T&G直営店は好調に推移、特に単価が堅調
T&G直営店の挙式披露宴単価は400万円超（前年比**18**万円増）

㈱ブライズワードのグループ化による業績寄与
第1四半期における増収効果は**15**億円

リゾートW・アジア事業は業績拡大
海外売上高は順調に推移し、前年同期比**6**%増

収益構造改革により、売上総利益率が改善
売上総利益率は前年同期比+**2.6**pt

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓まず始めに、2014年3月期第1四半期を総括いたします。

✓2014年3月期は、3ヵ年中期経営計画「153P」（2012年2月3日発表）の2年目として、153P達成を確固たるものとする1年と位置付けており、引き続き成長戦略の各施策に取り組んでおります。

✓当第1四半期における業績は順調に推移し、売上高、利益はともに計画を上回りました。売上高は過去最高となり、前年同期に対して17%増、営業利益は77%増の、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、T&G直営店は順調に推移し、特に挙式披露宴単価が堅調で、400万円超（前年同期比18万円増）となりました。

✓二つ目に、2012年12月末に連結子会社化いたしました㈱ブライズワード（以下、BW社）の業績が寄与し、第1四半期において15億円の増収効果となりました。

✓三つ目に、アジアを含む海外・リゾートウェディング事業は順調に業績を拡大し、海外売上高は前年同期と比較して6%増となりました。リゾートウェディングではハワイ・グアムの取扱組数が増加、またアジア婚礼プロデュースも施行数が順調に拡大しております。

✓四つ目に、収益構造改革の各種施策を推進し、売上総利益率が前年同期と比較して2.6pt改善いたしました。

I 2-1-1. 連結 損益計算書 概要

T&G直営店が好調に推移し、売上、利益ともに計画を上回る
利益は経費の2Q以降への期ずれもあり、大幅増益

単位:百万円	2014/3 1Q計画	2014/3 1Q実績	計画比	(参考) 2013/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
売上高	14,250	14,633	+383	12,463	+2,169
売上総利益	8,000 56.1%	8,231 56.3%	+231 +0.2pt	6,696 53.7%	+1,535 +2.6pt
販管費	7,400 51.9%	7,286 49.8%	-113 -2.1pt	6,160 49.4%	+1,125 +0.4pt
営業利益	600 4.2%	945 6.5%	+345 +2.3pt	535 4.3%	+410 +2.2pt
経常利益	490 3.4%	886 6.1%	+396 +2.7pt	431 3.5%	+455 +2.6pt
四半期純利益	250 1.8%	477 3.3%	+227 +1.5pt	217 1.7%	+260 +1.6pt

※ %は売上高比
※ BW社：（株）ブライズワード



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、売上、利益ともに計画を上回り、前年同期に対し増収増益となりました。

✓売上高は、T&G直営店が好調に推移したことにより、計画を上回る14,633百万円（計画比+383百万円、+2.7%）となりました。前年同期との比較では、BW社グループ化効果も加わり、2,169百万円増、17.4%増となりました。

✓当期は、成長のための投資を実施しつつ、一方でコストの効率化を推進しております。当第1四半期では、一部の経費において第2四半期以降への期ずれもあり、販管費は計画に対して-113百万円の7,286百万円（前年同期比+1,125百万円）となりました。

✓その結果、営業利益は945百万円（前年同期比+410百万円、76.6%増）、経常利益は886百万円（前年同期比+455百万円、105.6%増）、四半期純利益は477百万円（前年同期比+260百万円、120.0%増）となりました。

I 2-1-2. 事業セグメント別 売上高・売上構成比

「海外」「ホテル婚礼受託」の成長領域が拡大
中期計画目標である海外売上高比率10%に向け順調に進捗

単位：百万円	2012/3 1Q実績	2013/3 1Q実績	2014/3 1Q実績
国内ウェディング事業	10,080 (87.8%)	10,899 (87.4%)	13,064 (89.3%)
T&G直営店	9,517 (82.9%)	10,038 (80.5%)	10,480 (71.6%)
プロデュース型	463 (4.0%)	644 (5.2%)	711 (4.9%)
BW社	—	—	1,578 (10.8%)
その他	99 (0.9%)	216 (1.7%)	294 (2.0%)
海外・リゾートウェディング事業	1,022 (8.9%)	1,121 (9.0%)	1,190 (8.1%)
その他	378 (3.3%)	443 (3.6%)	378 (2.6%)
連結売上高	11,481	12,463	14,633

※ プロデュース型にはホテル婚礼運営受託・コンサル、レストラン提携、ビル内施設プロデュースを含む。
※ %は連結売上高比　※ BW社：（株）ブライズワード

（第1四半期）
セグメント別売上構成比推移



BW社グループ化にて構成比に変化
海外・リゾート　9.0% → 8.1%
（BW社を除くと2014/3 1Q　9.1%）

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓事業セグメント別の売上高及び売上構成比の推移についてご説明いたします。

✓中期経営計画「153P」では3つの成長戦略を掲げ推進しております。

✓一つ目は「直営店舗の強化」ですが、同事業は連結売上高の大半を占める主力事業であり、順調に増収を確保しております。

✓二つ目は「海外戦略の加速」ですが、海外売上高はリゾートウェディングを中心に拡大し、連結売上高に対する海外比率は8.1%となりました。（BW社グループ化の影響を除くと9.1%。）アジア婚礼プロデュースも施行数が順調に拡大しており、中期経営計画最終年度の目標である海外売上高比率10%超に向け、順調に進捗しております。

✓三つ目は「ホテル婚礼受託事業の拡大」ですが、ホテル提携数の拡大により、プロデュース型も順調に増収を確保しております。

✓引き続き、直営店舗の強化を進めるとともに、成長領域である「海外」及び「ホテル婚礼受託」の拡大を図ります。

I 2-1-3. 国内ウェディング事業 内訳

T&G直営店は受注進捗順調、単価は計画を上回る
プロデュース型はホテル婚礼受託の拡大が業績に寄与

単位：百万円	2014/3 1Q計画	2014/3 1Q実績	計画比	(参考) 2013/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
T&G直営店					
売上高	10,200	10,480	+280	10,038	+442
取扱組数	2,510	2,515	+5	2,503	+12
平均単価（千円）	4,060	4,169	+109	3,988	+181
平均人数	74	76	+2	75	+1
BW社直営店					
売上高	1,150	1,175	+25	—	—
取扱組数	340	341	+1	—	—
プロデュース型					
売上高	690	711	+21	644	+67
取扱組数	286	288	+2	215	+73

※ プロデュース型にはホテル婚礼運営受託・コンサル、レストラン提携、ビル内施設プロデュースを含む。
※ 平均単価は挙式のみの利用や少人数施設を除く。
※ BW社：（株）ブライズワード

（第1四半期）取扱組数推移



（第1四半期）T&G直営店 単価推移



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。

✓T&G直営店において、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戦略を推進しております。当第1四半期は、高い契約率を維持することにより、取扱組数が前年同期と比較して12件増の2,515件となりました。また、挙式披露宴単価は受注進捗が順調であったことや平均人数の増加等により、前年同期と比較して181千円増の4,169千円（計画比+109千円）となりました。

✓その結果、売上高は10,480百万円（前年同期比+442百万円）となり、4.4%の増収となりました。

✓BW社直営店は受注を堅調に積み上げており、取扱組数341件、売上高1,175百万円となり、計画を上回りました。T&G直営店と合計すると、取扱組数2,856件、売上高11,655百万円となります。

✓プロデュース型は、特にホテルの婚礼受託事業の拡大に注力しております。当第1四半期は、主にホテルの受注組数の拡大により、取扱組数は前年同期と比較して73件増の288件となりました。

✓その結果、売上高は711百万円（前年同期比+67百万円）となり、10.3%の増収となりました。

I 2-1-4. 海外・リゾートウェディング事業 内訳

海外売上高は前年同期比6%増、受注進捗は好調
アジア事業への先行投資を実施

単位：百万円	2014/3 1Q計画	2014/3 1Q実績	計画比	(参考) 2013/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
売上高	1,190	1,190	0	1,121	+68
営業利益	26	26	0	41	-15

※ 海外・リゾートウェディング、アジア婚礼プロデュースを含む

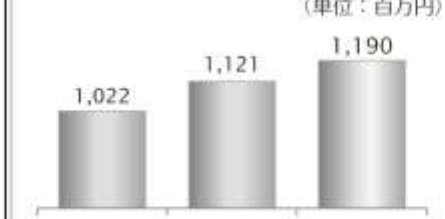


グランドハイアット深圳
(深圳君悦酒店)



「ザ・モアナチャペル」
ハワイ・モアナサーフライダー
ウェスティン・リゾート&スパ内

(第1四半期)
売上高推移



(第1四半期)
海外受注組数残高

◆リゾートウェディング
前年同期比　4%増 (※)

◆アジア婚礼プロデュース
前年同期比　25%増 (※)

※ 6月末時点における受注組数残高比

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販売網拡大により取扱組数が増加し、特に主力であるハワイ、グアムが好調に推移しました。

✓アジア婚礼プロデュースは、ターゲットとなるアッパー層に高いクオリティが認知され、紹介等により受注進捗は好調に推移しております。また、会場となるホテルから高い評価を受け、5つ星ホテルとの提携が加速しており、売上高の増加に寄与しはじめております。

✓これらにより、当第1四半期期の海外・リゾートウェディング事業の売上高は、前年同期と比較して6.2%増の1,190百万円（前年同期比+68百万円）となりました。なお、営業利益については、アジアにおける事業の拡大に向けた先行投資を実施した結果、26百万円（前年同期比-15百万円、35.2%減）となりました。

I 2-1-5. 連結 売上総利益・営業利益

収益構造改革により、売上総利益率は前年同期比2.6pt増
地代家賃、広告宣伝費の効率化が進む

単位：百万円	2014/3 1Q計画	2014/3 1Q実績	計画比	(参考) 2013/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
売上高	14,250	14,633	+383	12,463	+2,169
売上原価	6,250 43.9%	6,401 43.7%	+151 -0.2pt	5,767 46.3%	+633 -2.6pt
売上総利益	8,000 56.1%	8,231 56.3%	+231 +0.2pt	6,696 53.7%	+1,535 +2.6pt
販管費	7,400 51.9%	7,286 49.8%	-113 -2.1pt	6,160 49.4%	+1,125 +0.4pt
営業利益	600 4.2%	945 6.5%	+345 +2.3pt	535 4.3%	+410 +2.2pt

※ %は売上高比
※ BW社：（株）ブライズワード



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、売上高増に伴う増加に加え、収益構造改革やBW社グループ化の影響により、前年同期と比較して1,535百万円増加し、8,231百万円となりました。なお、売上総利益率は、前年同期と比較して2.6pt改善いたしました。（BW社グループ化の影響を除くと1.7pt改善。）

✓エリア制導入に伴うきめ細かい広告戦略の実施やWEB戦略の強化による広告宣伝費率の低減、また不動産の契約見直しによる地代家賃等の削減など、コストの効率化を進めております。その一方で当期は、3ヵ年中期経営計画「153P」の2年目として、153P達成を確実なものとするために、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。

✓その結果、当第1四半期において、販管費は7,286百万円（前年同期比+1,125百万円）となりました。なお、一部の経費において第2四半期以降への期ずれもあり、計画との比較では-113百万円となりました。

✓販管費率は前年同期と比較して0.4pt微増しましたが、BW社グループ化の影響を除くと、前年同期と比較して0.5pt低下しております。

✓これらにより、営業利益は945百万円（前年同期比+410百万円）となり、76.6%の増益となりました。

I 2-1-6. 連結 経常利益・四半期純利益

有利子負債の削減等により支払利息は減少
四半期純利益は前年同期比120%増

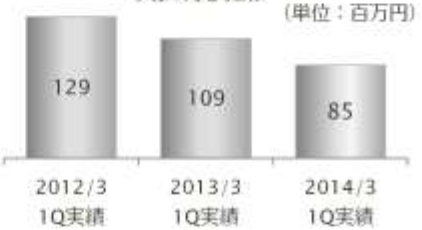
単位:百万円	2014/3 1Q計画	2014/3 1Q実績	計画比	(参考) 2013/3 1Q実績	(参考) 前年同期比
営業利益	600	945	+345	535	+410
営業外損益	△110	△59	+50	△104	+44 (※1)
経常利益	490	886	+396	431	+455
特別損益	0	59	+59	0	+58 (※2)
四半期純利益	250	477	+227	217	+260

※ %は売上高比
※ BW社：（株）ブライズワード

主な増減要因

◆営業外損益の増加（※1）
前年同期比　+44百万円
（主な要因）
・支払利息の減少
前年同期比　-23百万円

支払利息推移
（単位：百万円）



◆特別損益の増加（※2）
前年同期比　+58百万円
（主な要因）
・BW社固定資産売却益　74百万円

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓経常利益及び当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23百万円減少（前年同期比21.5%減）しました。

✓経常利益は、営業利益の増加、及び営業外損益の改善により、前年同期と比較して105.6%増の886百万円（前年同期比+455百万円）となりました。

✓また、四半期純利益は、BW社の固定資産の売却益が加わり、前年同期と比較して120.0%増の477百万円（前年同期比+260百万円）となりました。

I 2-2-1. 連結 貸借対照表 <資産の部>

営業権の取得等により無形固定資産増
引き続き資産の効率化を推進

単位:百万円	2013/3末	2013/6末	増減
流動資産	7,612	7,710	+98
現金及び預金	4,170	4,302	+131
固定資産	38,898	39,159	+260
有形固定資産	24,514	24,499	-15
無形固定資産	2,191	2,472	+281 (※1)
投資その他資産	12,192	12,187	-5
資産計	46,510	46,869	+358

その他の主な増減要因

◆無形固定資産の増加（※1）
前期末比　+281百万円
（主な要因）
・のれんの増加
（営業権取得等）
・ソフトウェア仮勘定の増加
（新システムの導入）

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓連結貸借対照表の資産の部の解説です。

✓当第1四半期期末における総資産は前期末と比較して358百万円増加し、46,869百万円となりました。

✓主に無形固定資産が増加（前期末比+281百万円）しておりますが、横浜のハウスウェディング会場の営業権を取得※したことによるのれんの増加、及び当期の重点施策である新システムの導入に伴うソフトウェア仮勘定の増加が主な要因となります。

※ 営業権を取得した会場（本資料P.20参照）
「THE SEASON'S（ザ・シーズン’ズ）」
（神奈川県横浜市、2013年6月取得）

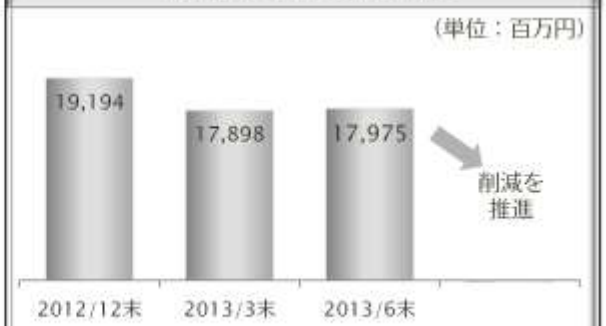
✓引き続き、計画的に資産の効率化を進めてまいります。

I 2-2-2. 連結 貸借対照表 <負債・純資産の部>

有利子負債残高は179億円、引き続き削減を推進

単位：百万円	2013/3末	2013/6末	増減
負債合計	28,550	28,630	+79
流動負債計	13,270	12,862	-408
短期借入金	1,257	1,820	+562
(一年内)長期借入金・社債	3,986	3,843	-142
固定負債計	15,279	15,768	+488 (※1)
長期借入金・社債	12,655	12,311	-343
純資産計	17,960	18,239	+278
負債・純資産計	46,510	46,869	+358

有利子負債残高推移



その他の主な増減要因

◆固定負債の増加（※1）
前期末比　+488百万円
(主な要因)
・BW社資産売却に伴う長期リース債務の増加

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。

✓有利子負債残高は179億円となり、引き続き削減を推進してまいります。

✓また、固定負債が増加しておりますが、BW社資産売却に伴い長期リース債務が増加したことが主な要因となります。

I 3. 2014年3月期 配当予想について

1株当たり120円（分割後、1株当たり12円）の期末配当を予定

	1株当たりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間合計
2012/3	0円	100円	100円
2013/3	0円	120円	120円
2014/3（予想）(※)	0円	12円(※)	12円(※)

(※) 当社は、2013年10月1日効力発生日として1株につき10株の割合で株式分割を実施する予定であるため、2014年3月期（予想）の期末1株当たり配当金については、株式分割を考慮した金額を記載しております。
（株式分割を考慮しない場合の2014年3月期（予想）の期末1株当たり配当金は120円となります。）

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2014年3月期の配当予想をご説明いたします。

✓当社は、企業の継続的な成長を実現するための投資を行いつつ、株主の皆様への利益還元を適正かつ安定的に行うことを基本方針に掲げております。

✓当期の配当予想につきましては、上記の基本方針を勘案し、2013年3月期と同水準となる1株当たり12円※とさせていただく予定でおります。

※当社は、2013年10月1日効力発生日として1株につき10株の割合で株式分割を実施する予定であるため、2014年3月期（予想）の期末1株当たり配当金については、株式分割を考慮した金額を記載しております。
（株式分割を考慮しない場合の2014年3月期（予想）の期末1株当たり配当金は120円となります。）

I 4. 株式分割及び単元株制度の採用

全国証券取引所の「行動計画」に基づき株式分割及び単元株制度を採用

- 株式分割
  - 分割方法　1株につき10株の割合
  - 基準日　2013年9月30日
  - 分割後の発行済株式総数　13,059,330株
  - （増加する株式数　11,753,397株）
- 単元株制度の採用
  - 単元株式数　100株
  - 効力発生日　2013年10月1日

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓株式分割及び単元株制度の採用についてご説明いたします。

✓すでに開示しておりますが、この度、全国証券取引所が定める公表した「売買単位の集約に向けた行動計画」（2007年11月27日公表）の主旨に鑑み、当社株式の売買単位を100株とするため、単元株制度を採用いたします。

✓合わせて、東京証券取引所が有価証券上場規定445条において望ましい投資単位の水準を5万円以上50万円未満と定めていることから、現在の当社株価の水準を踏まえ、当社株式1株につき10株の割合をもって株式分割を実施することといたしました。

※詳細はこちらをご覧ください。
http://www.tgn.co.jp/company/ir/faq_stock/index.html

I 5. 自己株式の取得の実施

経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を行うため
自己株式の取得を実施

・自己株式の取得の実施
取得期間　2013年5月13日～
2013年6月4日（約定ベース）
取得した株式の種類　普通株式
取得した株式の総数　9,549株
株式の取得価額の総額　199,990,250円
取得方法　東京証券取引所における市場買付

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓自己株式の取得の実施についてご説明いたします。

✓経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を行うため、自己株式の取得を実施しております。

✓取得した株式の総数は9,549株、株式の取得価額の総額は199,990,250円となりました。

II

Forecast and Plans
FY Ending March 2014

2014年3月期 連結業績計画及び重点施策



✓2014年3月期重点施策についてご説明いたします。

✓2014年3月期は、3ヵ年の中期経営計画「153P※1」の2年目として、153P達成を確固たるものとする1年と位置付けております。

✓直営店舗の強化として、引き続き既存店の業績を確実に伸長させるため、様々な施策を展開いたします。また、2012年12月に連結子会社化したBW社が通年寄与するとともに、シナジー効果を生み出してまいります。加えて、来期に向けた新店準備を万全に行います。

✓ホテル婚礼受託事業においては、前期に提携を開始した2つのホテルが通年寄与いたします。引き続き提携数の拡大を推進してまいります。

✓海外戦略では、アジア婚礼プロデュースにおいて、上海に続き、深圳、香港、台湾、ASEANへの展開を進めてまいります。

✓海外・リゾートウェディングにおいては、新たな拠点として、シェラトン・ワイキキ・ホテル内にチャペルが2013年6月にオープンいたしました。順調に推移しており、約7か月の業績寄与※2を想定しております。

※1 153P：2013/3-2015/3の3ヵ年中期経営計画
（2012年2月3日発表）
http://pdf.irpocket.com/C4331/oWM7/VU7l/JVyi.pdf

※2 グループ会社である(株)グッドラック・コーポレーションが1月-12月期決算のため。

Ⅱ 2-1. <Topic1>直営店舗の強化：戦略的リニューアル

既存優良店舗の更なる強み創りへ積極投資
アーフェリーク迎賓館 熊本を戦略リニューアル

ARFERIQUE



プール付ガーデン



リニューアルイメージ

アーフェリーク迎賓館 熊本

リニューアル
2013年8月（予定）

オープン
2013年9月

住所
〒860-0047
熊本県熊本市西区春日2-2-12

電話番号
096-312-8620

バンケット、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

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓当期は、直営店舗の強化として、7～8店舗の戦略的リニューアルを計画しております。

✓「アーフェリーク迎賓館 熊本」は、2013年10月で満10年を迎えますが、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。

✓この度のリニューアルにより、地域の特性に合わせバンケットを拡張、また、ガーデンの強みを更に強化、よりお客様から支持される会場へと進化いたします。

✓今後も、業績拡大の伸び代のある店舗に対しては、お客様のニーズを踏まえ、デザイン性・利便性を追求したさらなる魅力的な会場とするため、戦略的リニューアルを積極的に実施いたします。

Ⅱ 2-2. <Topic2>直営店舗の強化：M&Aの推進

ヴィクトリアガーデン恵比寿迎賓館に続き、「THE SEASON'S（ザ・シーズン’ズ）」の営業権を取得

THE SEASON'S



バンケット



会場外観

THE SEASON'S（ザ・シーズン’ズ）

住所
神奈川県横浜市西区西平沼町6-1

設備
バンケット：2
（収容人数 着席30名～90名）
チャペル：1

営業時間
平　日 11:00-20:00
土日祝　10:00-20:00
（祝日を除く水曜日定休）

アクセス
無料送迎バス横浜駅より 7分
相鉄線平沼橋駅より徒歩 5分
JR 地下鉄 私鉄横浜駅より
徒歩 20分
横浜駅西口インター 3分

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓神奈川県横浜市にあるハウスウェディング施設「THE SEASON'S（ザ・シーズンズ）」の営業権を取得し、2013年6月1日より運営を開始いたしました。

✓「THE SEASON'S（ザ・シーズンズ）」は、人気の横浜エリアに位置する完全貸切のハウスウェディング施設です。新たなコンセプトの打ち出し、広告戦略の強化、貸切ならではのオリジナルウェディング演出提案などの様々なノウハウを投入し、業績の拡大を目指します。

✓今後も153Pの重点施策の一つである新規出店やM&A戦略の推進において、当社グループの持つ運営ノウハウやスケールメリットを活かし、シェアの拡大につなげてまいります。

Ⅱ 2-3. <Topic3>直営店舗の強化：新規出店

株式会社ブライズワードとT&Gの強みを融合し新しいコンセプトのウェディング施設を出店



外観イメージ



2階テラスイメージ

（仮称）神宮前6丁目プロジェクト

出店スタイル
ウェディング施設、
レストラン（予定）

出店場所
東京都渋谷区神宮前6-28-6

出店面積
2,347 ㎡（予定）

設備
チャペル、バンケット、
レストラン他（予定）

開業時期
2015年春（予定）

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2015年春に、当社グループ会社の株式会社ブライズワードにて、東京都渋谷区の「（仮称）神宮前6丁目プロジェクト」に新規出店することを決定いたしました。

✓渋谷と原宿を結ぶ明治通り沿いに位置し、明治神宮前駅徒歩1分という好立地であり、広域からの集客が期待されるエリアであります。

✓今回の新規出店は、株式会社ブライズワードを2012年12月に連結子会社化して初めての案件となりますが、同社の持つ独自の店舗開発力と当社のプロデュース力を融合し、新しいコンセプトのウェディング施設を出店いたします。

✓今後も新規出店の面においても、当社グループのシナジーを生かした差別化戦略をより強化してまいります。

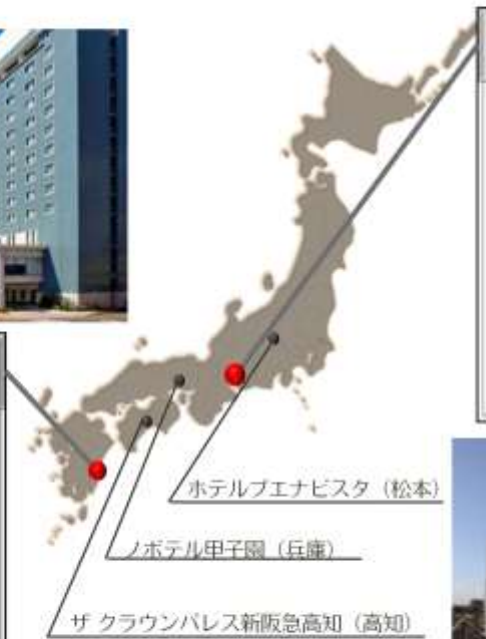
Ⅱ 2-4. <Topic4>ホテル婚礼受託事業の拡大：新規提携数の拡大

「ホテル ボストンプラザ草津」、「宮崎観光ホテル」と提携開始 順調に新規提携先の拡大が進む



宮崎観光ホテル
（2013年7月提携開始）

運営会社
株式会社宮崎観光ホテル
住所
宮崎県宮崎市松山1-1-1
オープン
1954年10月
設備
地上13階（東館）
地上10階（西館）
客室総数：370室
バンケット：5
チャペル：1
神殿：1



ホテル ボストンプラザ草津
（2013年5月提携開始）

運営会社
南興業株式会社
住所
滋賀県草津市草津駅西口
ボストンスクエア内
オープン
1996年7月（新館2011年11月）
設備
地上12階、地下駐車場
客室総数：216室
バンケット：4
（最大収容人数200名）
チャペル：1



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年5月に滋賀県草津市の有力ホテル「ホテル ボストンプラザ草津（阪急阪神第一ホテルグループ）」、同7月に宮崎県宮崎市の老舗ホテル「宮崎観光ホテル」の2ホテルと、婚礼事業での提携を開始いたしました。

✓「ホテル ボストンプラザ草津」は、駅前という恵まれた立地に加え、自然光が降り注ぐ専用のホワイエを持つ200名規模の披露宴会場や天高8メートルのチャペルといった魅力的な設備を備えています。

✓「宮崎観光ホテル」は、県内随一の信頼と知名度を誇る伝統ある老舗ホテルであり、ガーデンウェディングや神前式など、お客様の幅広いニーズに沿った多様なスタイルの結婚式を執り行うことができる魅力的な設備を備えています。

✓こうしたホテルの特性・強みに、当社のプロデュース力と運営ノウハウを融合させ、優位性の高い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、提携数の拡大を図ってまいります。

Ⅱ 2-5. <Topic5>海外戦略の加速：アジア婚礼プロデュース

深圳に現地法人設立、事業拠点を拡大
各地で5つ星ホテルとの提携が進み、海外戦略が加速化



T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年6月、アジアの事業展開を加速することを目的に、香港及び上海に続き、中国・深圳市に現地法人を設立いたしました。

✓アジアの婚礼プロデュース事業は、既存の上海現地法人に営業拠点となるサロンを出店、また5つ星ホテル等との提携を拡大し、アッパー層をターゲットとした婚礼プロデュースの実績を積み重ねております。こうした上海での実績を活かし、上海近郊（昆山等）への展開を拡大しております。

✓更に、深圳に現地法人を設立し、広州エリアで事業を開始いたしました。また、5つ星ホテル「グランドハイアット深圳」「シェラトン深圳福田ホテル」との業務提携を実現いたしました。

✓今後は、中国に加え、台湾・ASEANへの展開を加速してまいります。

Ⅱ 2-6. <Topic6>海外戦略の加速：海外・リゾートウェディング

ハワイの名門シェラトン・ワイキキ・ホテル内に自社チャペル「ザ・マカナチャペル」をオープン



チャペル



オープンテラス

シェラトン・ワイキキ ザ・マカナチャペル

オープン
2013年6月

ワイキキビーチの目の前という好ロケーションに位置する大型リゾートホテル、シェラトン・ワイキキ・ホテル内に新設。

シェラトン・ワイキキ・ホテル

Sheraton Waikiki Hotel

住所
2255 Kalakaua Ave.
Honolulu, HI, 96815-2579
U.S.A

客室総数：1636室
内スイートルーム128室

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2013年6月、ハワイ州ホノルル市の中心にある名門ホテル「シェラトン・ワイキキ・ホテル」の施設内に自社チャペル「ザ・マカナチャペル」をオープンいたしました。

✓「ザ・マカナチャペル」は、世界に名高いワイキキビーチの目の前に位置し、美しい自然と名門ホテルならではの行き届いたおもてなしが強みのホテルです。2012年12月受注開始以降、期初の計画を大きく上回り、好調に推移しております。

✓リゾートウェディング事業は好調に推移しておりますが、引き続き更なるシェア拡大を実現してまいります。

✓今後も、アジア婚礼プロデュース事業とともに海外戦略を加速させ、153P最終年度の目標である「連結売上高構成比10%超」を目指してまいります。

Ⅱ 2-7. <Topic7>次世代ウェディングスタイルの創出

Haute couture Designが ザ・リッツ・カールトン東京と業務提携

"デザイナーズウェディング"
ペーパーアイテムから空間装飾、ヘアメイク、ウェディングドレスなど全てに至るまで、各分野のプロフェッショナルデザイナーが集結し、これまでにない先進的なウェディングスタイルを0（ゼロ）からオートクチュールでデザインし、創り上げていくウェディング



ザ・リッツ・カールトン東京
"トワイライトウェディングプラン"
デザイナーズウェディングの一つのテーマプランとして"Haute couture Design"（オートクチュールデザイン）がプロデュースするウェディングプラン
（2013年8月より販売開始予定）¥4,000,000～（60名様）

ザ・リッツ・カールトン東京

住所
東京都港区赤坂9-7-1
東京ミッドタウン

オープン
2007年3月

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

お客様のご要望をもとに、会場探しから当日の施行・進行までをトータルプロデュース

T&G TAKE and GIVE NEEDS.

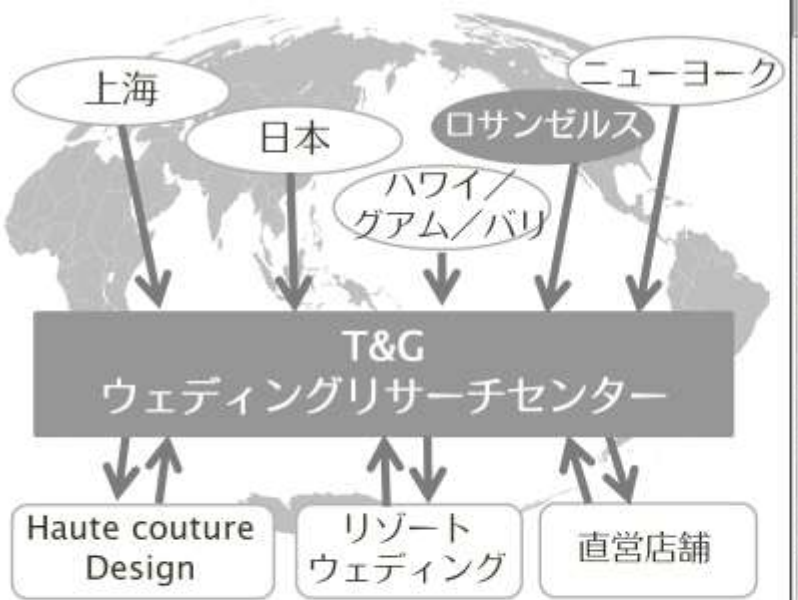
✓2013年8月より、当社の富裕層向けウェディング等を手掛けるプロデュースチーム「Haute couture Design（オートクチュールデザイン）」が、5つ星ホテル「ザ・リッツ・カールトン東京」（東京都港区）と業務提携をし、“デザイナーズウェディング”という新たなプロデュースサービスを開始いたします。

✓“デザイナーズウェディング”とは、「ザ・リッツ・カールトン東京」の最高級のサービスや信頼性と、当社Haute couture Design（オートクチュールデザイン）のプロデュース力を融合させ、これまでにない先進的なウェディングスタイルを創り上げていくサービスです。

✓今回の業務提携は、当社のプロデュース力が高く評価されたものであると考えており、今後もこうした強みを武器に、新たな市場の開拓やビジネスチャンスの拡大につなげてまいります。

Ⅱ 2-8. <Topic8>次世代ウェディングスタイルの創出

T&Gウェディングリサーチセンターの情報力強化 ニューヨークに続きロサンゼルスへ情報基地を設立



T&Gウェディング リサーチセンター

設立
2012年9月1日

役割
T&Gグループにおける調査・研究機関
世界各国の最先端ウェディングの研究と、研究成果をグループ内に展開する機能を有する

情報拠点
2012年9月　東京、上海、ハワイ
　　グアム、バリ
2012年11月 ニューヨーク
2013年7月　ロサンゼルス

センター長
執行役員 有賀明美
これまで数多くの著名人のプロデュース実績をもつウェディングデザイナー
現在は、プロフェッショナルチームによるトータルウェディングサービス「Haute couture Design（オートクチュールデザイン）」のメンバーとしても活躍

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓当社は2012年11月に、海外の情報力を強化するため、ニューヨークに情報基地を設立いたしました。

✓ファッションやエンターテイメントなどの世界最先端トレンドとともにウェディング情報をリアルタイムに入手し、当社のプロデュース力の強化や店舗開発・新商品開発への活用を開始しております。

✓2013年7月には、新たにロサンゼルスに情報拠点を設立いたしました。

✓世界的にパーティ文化が最も発達していると言われるロサンゼルスを新たな拠点として追加することで、新しいパーティスタイルやアイテム等の情報を入手することが可能となります。

✓今後も世界規模の情報ネットワークを構築するため、欧州エリアへ情報拠点を拡大する予定です。

Ⅱ 3. 2014年3月期 連結 通期業績計画

新店の開業準備や海外戦略への先行投資、経費の期ずれの影響を考慮し、期初計画を据え置き

単位: 百万円	2012/3 通期実績	2013/3 通期実績 (A)	2014/3 通期計画 (B)	増減額 (B-A)	増減率 ((B-A)/A)
売上高	47,983	52,804	58,000	+5,195	+9.8%
営業利益	2,212	2,832	3,400	+567	+20.1%
経常利益	1,588	2,459	3,000	+540	+22.0%
当期純利益	453	1,086	1,500	+413	+38.0%

T&G TAKE and GIVE NEEDS

✓2014年3月期の連結通期業績計画をご説明いたします。

✓通期業績計画は下記のとおりです。

売上高　　58,000百万円
（前年比 +5,195百万円　+9.8%）
営業利益　　3,400百万円
（前年比　+567百万円　+20.1%）
経常利益　　3,000百万円
（前年比　+540百万円　+22.0%）
当期純利益　1,500百万円
（前年比　+413百万円　+38.0%）

✓当第1四半期の実績は計画を大きく上回っておりますが、新店の開業準備費用や海外戦略の加速化に伴う先行投資に加え、一部経費の第2四半期以降の期ずれの影響も考慮し、現時点では期初計画通りといたします。

人の心を、人生を豊かにする

T&G TAKE and GIVE NEEDS