

テイクアントギヴ・ニーズ (東1:4331)

取材 2006年12月7日

担当 石飛 益徳

【連結】

(百万円、%、円 権利落ち修正後)

決算期	売上高	伸率	営業利益	伸率	経常利益	伸率	当期利益	伸率	EPS	配当
2006/9 中	15,307	74	2,412	77	2,471	79	1,397	75	1,933	-
2006/9 中	19,846	-	2,604	-	2,497	-	1,327	-	1,836	-
2006/3	33,962	56	4,981	44	5,153	47	2,905	42	4,020	500
2007/3 会計	45,367	34	-	-	7,156	39	4,186	44	5,792	500
2007/3 予	46,400	-	7,040	-	7,200	-	4,130	-	5,715	500
2008/3 予	56,650	22	9,990	42	10,130	41	5,900	43	8,164	500

注.2006年9月中間期は初の連結決算、2007年3月期会社計画は単独決算、予想2期は連結決算。

【セグメント情報】	06/9	【PER】	【財務指標】	06/9
レストランプロデュース	6%	06/3 19.3	BPS	17,567円 株価(12/14終値) 11.2万円
直営プロデュース	88%	07/3予 19.6	株主資本	12,696百万円 売買単位 1株
その他	5%	08/3予 13.7	総資産	32,321百万円 発行株数 722,700株
新規事業	1%		時価総額	80,942百万円 予想PSR 1.7倍

ハウスウェディングを核に生活総合企業を指向

ハウスウェディングのトップ企業。ここ数年、スピーディな店舗展開によって高成長しているが、総合生活サービス企業への飛躍を目指し、新規事業立ち上げにも注力している。挙式披露宴を通じて収集した顧客のニーズを基に、結婚に関連する総合的なポータルサイト結婚に特化した融資事業や旅行事業、美容、結婚情報サービスと、ブライダル周辺ビジネスへの展開を加速している。今来期中に事業基盤の確立を図り、再来期には新たな収益源とする計画。

不振店の改善が進み、ハウスウェディングは高成長継続

今期から連結決算開始、2006年9月中間期は売上高198億円、経常利益24.9億円、純利益13.2億円。前年比較可能な単体は28%増収の196億円、7%経常増益の26.5億円、純利益5%増の14.7億円と増益率が鈍化。前下期から続く一部不振店の運営強化、前期に比べ遅れている受注の獲得を促進するための広告費増額、*オフバランス出店の本格化に伴う地代家賃の増加、規模拡大に伴う人件費増による販管費比率の上昇が主な要因。一方、負担の重かった開業前準備費用の軽減、粗利益率の改善もあり、今後の売上拡大で吸収できると見ている。また、不振の既存店も着実に改善が進んでおり、9月末の受注組数は今期計画の93%と、下期の取扱組数は前年を上回る見込みとなっている。会社側は、計画通りの出店と受注状況から、単体の通期売上高453億円、経常利益71億円、当期利益41億円の計画を据え置いた(新規事業は立ち上げ期として連結計画は非公表)。エース証券でも第一四半期決算時に見直した36%増収の460億円、41%経常増益の73億円、当期利益48%増の43億円を据え置く(単体)。なお、新規事業は基盤固めの時期としていることもあり、売上寄与4億円、費用先行を考慮して1億円強の赤字を想定。

*オフバランス出店:SPC(特定目的会社)や不動産リースを利用した土地・建物を保有しない出店。

新規事業の立ち上げは着実な進捗

同社は、結婚ポータルサイト事業の「総合生活」、ブライダル融資の「ライフエンジェル」、JTB と合併で新婚旅行を中心に記念旅行事業を行う「アニバーサリートラベル」、美容事業の「T&G Beauty」、結婚情報サービス事業の「パートナーエージェント」を設立、2009年3月期以降の成長ドライバーと位置付け、事業基盤の拡充を推進している。

送客手数料と広告収入を収益源とする総合生活は、昨年9月のサイト開設から1年経過した今年9月の月間訪問者数は22万人を超え、ページビューは同383万と着実な増加を示している。現在、結婚準備に関する詳細情報の提供、Q&A・ブログのオープン化、モバイルサイトの運用、EコマースやSNS（ソーシャルネットワークキングサービス）の導入などコンテンツの強化に注力、顧客データベースの拡充を図っている。既に、ジュエリーの送客手数料が月600～700万円に達しており今上期の売上高は8200万円、経常利益300万円。現在、広告収入などの収益拡大策や投資戦略を検討中とのことで、収益見通しに関する詳細が不明なため、エース証券では暫定的に5割成長ペースを想定、今期売上高2億円、来期売上高3.3億円、収支トントン予想する。

ライフエンジェルの9月末融資残は3億3900万円（340組）、同社で挙式した顧客の6.1%が利用、今期中に挙式組数の10%獲得を目標としている。上期の売上高は1900万円、経常赤字1700万円。融資残6億円以上で単月黒字化するとしているが、11月には達成した模様。今後、同社の顧客以外の利用促進も図る計画（現在11会場と提携）。エース証券では、同社顧客利用率6%、平均貸付額120万円を前提に、今期売上高4100万円、来期売上高2.5億円を予想。

旅行事業は8月に第一種旅行業資格を取得、オリジナル企画による販売を本格化する計画。今上期は他社企画を受託販売、取扱高2億円、営業収入2000万円、経常損失2200万円だが、来期には自社商品が主力になると見ている。エース証券では、挙式組数の利用率10%を前提に売上高4.5億円を予想。

美容事業は、溶岩浴とフランス高級ブランドのエステメニュー、スポーツ事務併設など3タイプの店舗モデルを開発、今期は6店を出店、来期以降はスピード展開を図る方針である。上期は売上高4600万円、経常損失3800万円。エース証券期では、今期売上高1.5億円、来期は10店の新規出店を前提に売上高9.9億円、黒字化を想定している。

結婚情報サービスは、独身男女を会員組織化、紹介状やパーティ等による結婚相手の紹介を大都市中心に展開する計画。同社が独自に育成したコンシェルジュが専任担当者として顧客を一貫サポートする体制を採用。入会費は登録料3万1500円（税込）、月会費1万6800円（税込）、紹介費用は紹介人数に応じた額を後納する方式で、価格透明性とサービスの質によって需要を掘り起こすとしている。現在、会員獲得のため、法人営業に注力（50社と契約済み）しているほか、12月にサロン1号店（新宿）をオープン、来年2月のサービス開始に向けて事前登録を促進する。なお、現時点では情報不足のため、今後の進捗を見ついで収益予想を行う考えである。

このレポートは投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的に作成したものではありません。また、信頼性が高いと考えられる各種情報に基づき作成しておりますが、その正確性や完全性を保証するものではありません。バリュエーション判断は、作成日におけるアナリストの見解を表明したものであり、予告なく変更することがあります。銘柄の選択、投資の最終決定はあくまで投資家ご自身の責任と判断でなされるようお願い致します。エース証券及びグループ会社は当企業の売買あるいは当企業に対し引受その他のサービスを提供する場合があります。また、著作権法に基づき、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ無断で転用、複製等を行わないようお願い致します。

株価は割安だが、人材リスクに留意

プライダル 2 兆円市場に占めるハウスウェディングの割合は現在 16%未満と依然、大幅な拡大余地があると見ている。同業他社の新規出店や既存式場の改築など競合も激しくなっているが、今来期は市場拡大による高成長を維持できると見ている。同社は来期以降、ハウスウェディングの店舗展開は立地を絞り込み、年数店程度とする方針。エース証券では、来期 5 店の出店を前提に、単体売上高 545 億円、経常利益 101.5 億円、当期利益 59.3 億円と予想している。

新規事業は現状、ハウスウェディングの店舗展開一巡後の布石と言え評価の域を出ないが、既存事業へのマイナス影響はないと見ている。また、前述の業績予想はあくまで現在の情報を基に、下振れリスクの小さい水準を示したもので、今後の事業戦略(投資額、広告費等)によって大きく変化する可能性が高い点に留意する必要がある。エース証券では、今後の進捗を見たうえで、四半期ごとに見直しを図る方針。なお、来期の新規事業は売上寄与 21 億円強、若干の赤字を想定。

株価は 7 月中旬以降、12 万円を中心とする小幅の保ち合いが続いているが、同社の成長性や収益性からみて割安と考えている。当面の妥当株価は過去 1 年間の平均予想 PER27 倍水準の 15 万円とする。ただ、既に改善されてきたとは言え、一部既存店の不振は上場来の急速な店舗展開にマネージャー、支配人クラスの人材育成がやや遅れたことや、プランナーの大量採用によるスキルのバラつきが生じた点は否めない。新規事業の展開も含め、今後も人材リスクに留意する必要がある。また、新規事業の進捗次第で、2009 年 3 月期以降の成長率が鈍化する可能性も残る。