

A wide-angle photograph of a modern hotel rooftop infinity pool. The pool's edge is perfectly aligned with the horizon, creating a seamless transition between the turquoise water and the city skyline. Several light-colored lounge chairs with folded towels are arranged on the pool deck. The sky is a vibrant blue with scattered white clouds, and the sun is shining brightly, casting a soft glow over the scene. In the background, a dense urban landscape with various buildings and a harbor with ships is visible.

2025年12月期
第2四半期（中間期）
決算説明資料

FY2025/Q2 Financial Results

T&G TAKE and GIVE NEEDS



CONTENTS

00

Executive Summary

01

2025年12月期

第2四半期（中間期）連結決算概要

02

Topics

03

Appendix

Executive Summary

1

当期連結業績予想を修正

- 件数確保のため思い切った広告投資を実施したものの、当第3四半期の婚礼施行件数は当初計画を下回る見通しとなったことから業績予想を修正

2

成長ドライバーであるホテル事業伸長への注力

- グレードアップ工事や戦略的プロモーション等の影響があったものの、平均客室単価は継続して上昇

CAT STREET : 平均客室単価 97,159円（前年同期比16,792円増）

YOYOGI PARK: 平均客室単価 97,708円（前年同期比19,394円増）

3

ウェディング事業 更なる成長に向けて

- 名古屋の婚礼施設2店舗を取得し、さらにはインバウンドウェディングやカジュアルウェディングなど新たな事業領域に参入。国内ウェディング事業を積極拡大へ
- リーガロイヤルホテル京都の婚礼運営を新たに受託

4

経営合理化、グローバル展開に向けて決算期変更

- 3月期→12月期に変更。2025/12月期は9ヶ月の変則決算

00

Executive
Summary

A full-page background image featuring a wedding couple walking along a sandy beach. The groom is wearing a black tuxedo and holding a bouquet of white flowers, while the bride is in a white lace wedding dress. They are walking towards the left. The background shows a calm blue ocean, a line of palm trees and small houses on the distant shore, and a large mountain under a soft, hazy sky. In the foreground, the fronds of a palm tree are visible on the right side, and some green foliage is at the bottom left. A semi-transparent grey bar at the bottom contains the title text.

01 2025年12月期 第2四半期（中間期）連結決算概要

01-1. 2025年12月期 第2四半期（中間期） 業績ハイライト

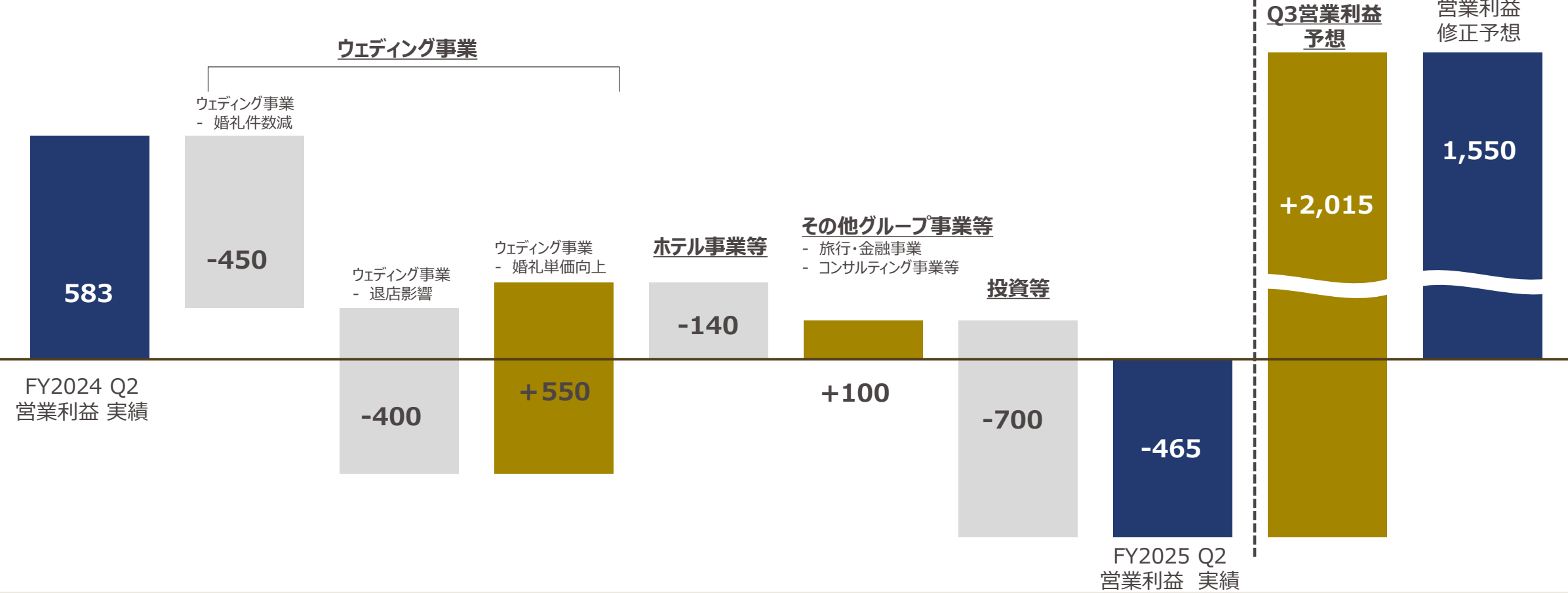
- 中間期業績は前年同期比で減収減益となるも期初計画通り
- 人件費等固定費負担増に加え広告出稿再強化等の影響で、営業利益は前年同期比減
- 3Qは利益が大幅に改善見込みであるものの婚礼施行件数が計画を下回り、通期利益は期初予想を下回る見通し

単位：百万円 %：売上高比	2025/3 Q2（中間期） 実績	2025/12 Q2（中間期） 実績	増減	YoY	2025/12 修正予想	2025/12 期初予想	対修正予想 増減率（%）
売上高	21,724	21,306	-418	-1.9%	35,450	35,450	±0%
売上総利益	14,483 66.7%	14,443 67.8%	-40	-0.3%	-	-	
販管費	13,900 64.0%	14,908 70.0%	+ 1,008	+7.3%	-	-	
営業利益	583 2.7%	-465 -	-1,048	-	1,550 4.4%	1,850 5.2%	-16.2%
経常利益	314 1.4%	-738 -	-1,052	-	1,200 3.4%	1,450 4.1%	-17.2%
当期純利益	437 2.0%	-501 -	-938	-	300 0.8%	500 1.4%	-40.0%

01-2. 2025年12月期 第2四半期 営業利益 前年同期比詳細

- 増益要因： 国内ウェディング事業の婚礼単価向上、その他グループ事業の増収
- 減益要因： 国内ウェディング事業の婚礼件数減少や退店影響、ホテル事業等の減収と昨年度広告宣伝費抑制の反動等
- 2025年12月期通期営業利益の修正予想は1,550百万円

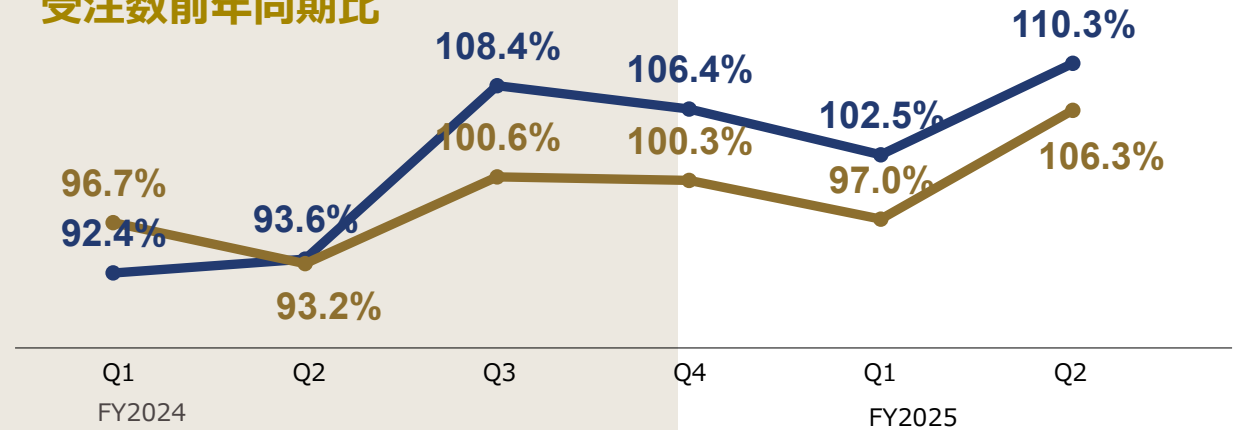
(単位：百万円)



01-3. 国内ウェディング事業 受注状況

- 昨年度、第1四半期に広告宣伝費合理化を試み、受注鈍化
第2四半期以降、広告出稿を継続的に強化し、問合せ数は前年同期比100%超過を継続
- 今年度6月に実施のリチャージ休暇影響で、第1四半期の受注数は一時的に落ち込むも、問合わせ数、受注数は継続して高水準を維持

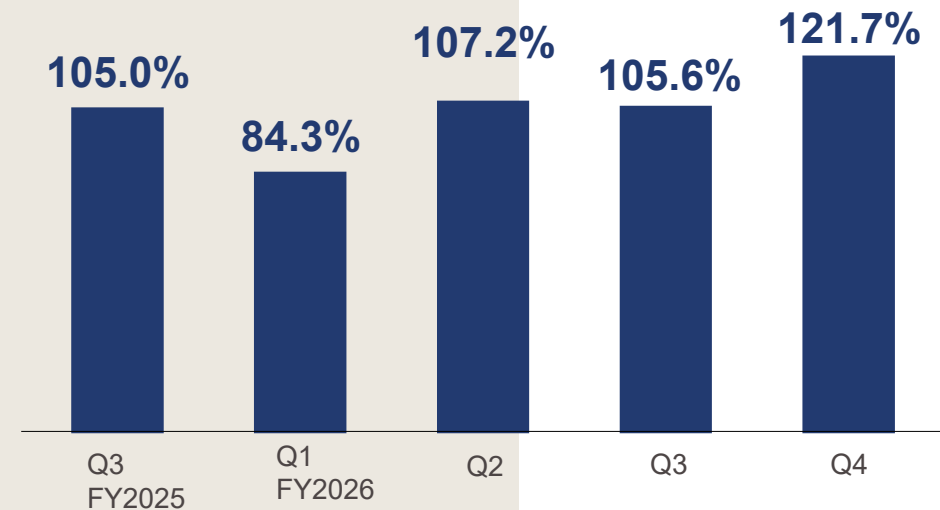
問合せ数前年同期比
受注数前年同期比



受注残件数（前年同期比）

10月4週時点

- FY2026 Q1の落ち込みは、決算期変更の影響による季節性の変化が主因
- 従来は1月～3月を期末として営業活動を強化。決算期変更で今後の受注残推移は平準化の見通し
- 来期FY2026の業績水準を下支えする十分な受注を確保



* 既存店比較

01-4. 国内ウェディング事業 婚礼単価推移

- 婚礼マーケットの縮小に加え、直営店舗の戦略的再編影響で、婚礼施行件数は減少するも、婚礼単価は引き続き上昇
- 婚礼施行件数減少影響を大幅補填



01-5. 2025年12月期 第2四半期（中間期） セグメント別業績

- 売上高は、国内ウェディング事業の婚礼施行件数が減少するも、婚礼単価の上昇により前年同期比1.9%減に留まる
- TRUNK (HOTEL)は、Q1およびQ2において一部客室の販売を止めていたこと等により前年同期比232百万円減

単位：百万円	FY2024 Q2 実績	FY2025 Q2 実績	増減	YoY
売上高	21,724	21,306	-418	-1.9%
国内ウェディング事業	21,001	20,482	-518	-2.5%
（TRUNK）	3,080	2,847	-232	-7.6%
その他	722	823	+100	+14.0%
売上総利益	14,483	14,443	-40	-0.3%
販管費	13,900	14,908	+1,008	+7.3%
営業利益	583	-465	-1,048	-
国内ウェディング事業	1,437	463	-974	-67.8%
その他	187	242	+54	+29.1%
全社費用他	-1,042	-1,171	-128	—

01-6. 2025年12月期 第2四半期 国内ウェディング事業

- 婚礼平均単価上昇するも、直営店舗の戦略的再編を含む婚礼施行件数の減少で減収
- コンサルティング事業は好調。新規婚礼運営受託により来期以降も継続好調の見通し

単位：百万円 %：売上高比	2025/3 2Q実績	2025/12 2Q実績	増減	YoY
売上高	21,001	20,482	-518	-2.5%
直営店婚礼（TRUNK含）	17,869	17,374	-495	-2.8%
■ 施行件数（件）	4,431	4,187	-244	-5.5%
■ 平均単価（千円）	3,988	4,116	+128	+3.2%
■ 平均人数（人）	60.1	60.7	+0.6	+0.9%
コンサルティング	766	799	+33	+4.4%
■ 取扱件数（件）	1,111	1,163	+52	+4.7%
宿泊、レストラン、等	2,365	2,308	-56	-2.4%
売上総利益	14,112 67.2%	13,973 68.2%	-139 +1.0pt	-1.0%
営業利益	1,437 6.8%	463 2.3%	-974 -4.5pt	-67.8%

国内著名人のウェディングに加え 海外からの問合せも継続的に増加

- 国内外の著名人の結婚式を数多く手がけてきた「T&Gオートクチュールデザインウェディング」
- 既存の式場や形態を問わず、セレモニー、大規模パーティーまで幅広く対応
- 日本でウェディングを行う海外富裕層のお客様は年々増加傾向。
当2Qは婚礼取扱件数は**前年同期比2倍**



CAT STREET（渋谷区神宮前）

■ 平均客室単価

97,159円
(前年同期比 + 16,792円)

■ 稼働率

83.0%
(前年同期比 -8.7pt)

YOYOGI PARK（渋谷区富ヶ谷）

■ 平均客室単価

97,708円
(前年同期比 + 19,394円)

■ 稼働率

87.2%
(前年同期比 -4.2pt)

- CAT STREET は8月の戦略的プロモーション実施による一時的な宿泊販売の停止を、YOYOGI PARKは1Qのグレードアップ工事の影響で7月初旬の稼働が一時的に低下など、それぞれ稼働率が90%を切るも、ADRは高水準を維持

02 TOPICS



リーガロイヤルホテル京都の婚礼運営を受託 2026年1月より開始

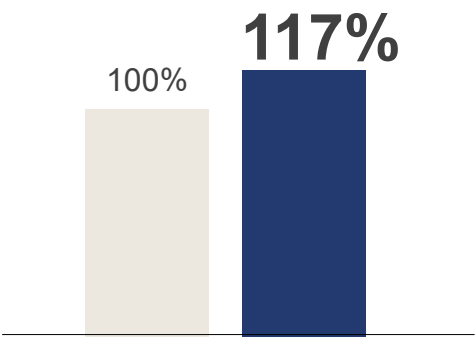
所在地	京都市下京区
運営	RRH京都オペレーションズ合同会社
施設	披露宴 7会場 挙式 2会場（チャペル1、神殿1）
特徴	1969年開業、客室数489室 世界遺産へのアクセス、回転展望フレンチレス トラン等、京都で愛され続けている伝統と格式 のあるホテル



02-2. 国内ウェディング事業 運営受託営業状況

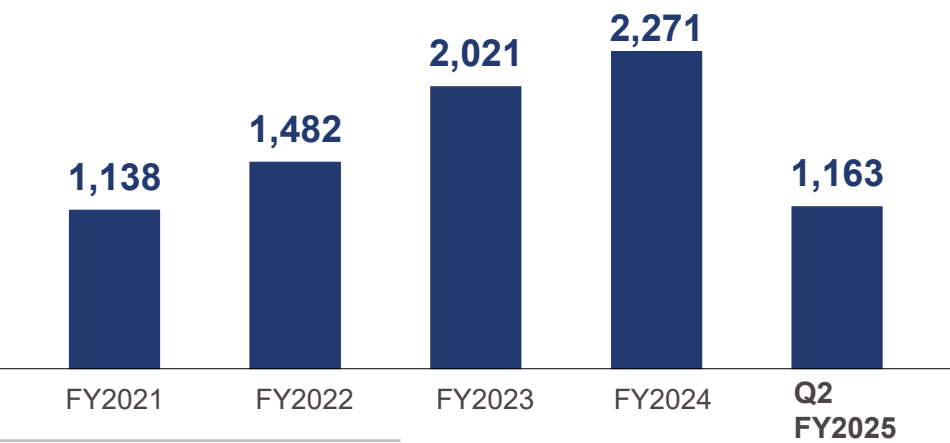
提携先受注残件数（前年同期比）

10月4週時点



※ハレクラニ沖縄を除く

運営受託取扱件数（件）



提携先全8施設

リーガロイヤルホテル京都



リーガロイヤルホテル小倉



西鉄グランドホテル福岡



ハレクラニ沖縄

リーガロイヤルホテル広島



ヨコハマ グランド
インターコンチネンタル ホテル

仙台ロイヤルパークホテル



東京會館



02-3. 国内ウェディング事業 インバウンドウェディングビジネスに本格参入

高品質なサービスと高いクリエイティビティ、ホスピタリティ溢れるおもてなしを感じられるT&Gのウェディングを海外のお客様向けに提供

香港の大手旅行会社 「東瀛遊旅行社有限公司（EGL Tours Company Limited）」と インバウンド向けウェディング領域で業務提携

- EGL Toursは香港における日本旅行分野で確固たる地位を有し、15年以上にわたり海外挙式をプロデュース
- 香港をはじめ、東南アジア各国の訪日旅行は高水準で推移しており、合わせて日本での海外挙式ニーズも高まっている
- まずは香港からの直行便が就航している東京（白金）、横浜、常滑、大阪、広島、高松の6会場が対象で平日中心に実施
- インバウンド向けウェディングの対象エリアは順次拡大していく予定で、合わせて式場所在地とも連携し、おふたりとゲストが楽しめる観光や体験提供も検討

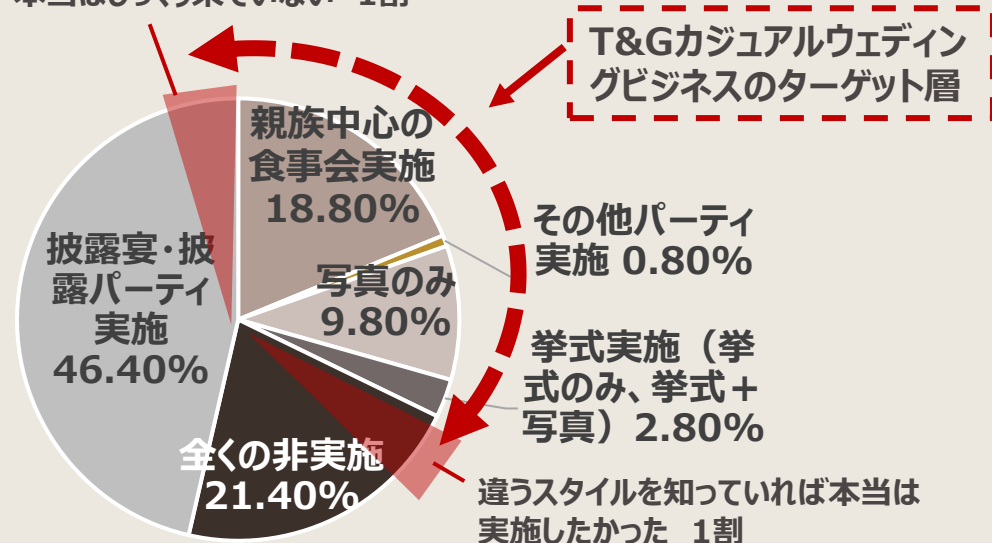


大阪に「UNWEDDING中之島」をオープン

ブランドコンセプト“主役にならない結婚式”

- 新しいウェディング需要への対応
 - 最近のトレンドに合わせ、写真撮影時間をゆったり確保
 - 形式や演出にとらわれない層を主要ターゲットに設定
 - 「主役にならなくていい」「自然体で過ごしたい」ニーズに対応した新しいウェディングを提案
 - 同窓会や企業イベント等、ウェディング以外の用途の需要を多数獲得。店舗の平日稼働効率向上につながる副次的収益機会を創出

挙式披露宴を実施はしたものの
本当はしっくり来っていない 1割



会場費

カメラマン

衣装・
アクセサリ

メイク

ブーケ

打合せ2回

基本プラン 66万円
＋
フードドリンク
11,000円×人数



トリフォーリアNAGOYA、インフィニート名古屋の2店舗を譲受
2025年12月1日より運営スタート

■ トリフォーリアNAGOYA

所在地	名古屋市中区丸の内
施設	披露宴 1会場 挙式 1会場（チャペル）
特徴	名古屋駅から車で5分。 3年連続『BEST CHAPEL in Japan』受賞。幻想的な チャペルが魅力



■ インフィニート名古屋

所在地	名古屋市中村区名駅
施設	披露宴 1会場 挙式 1会場（チャペル）
特徴	名古屋駅から徒歩5分。 印象的なドーム型チャペル と、美食が魅力



TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK 2年連続で 1 ミシュランキーを獲得

- 「ミシュランガイド」によるホテル評価制度「ミシュランキー」において、**1ミシュランキーを獲得**
- **2025年、日本国内で選出されたミシュランキーホテルは全128軒**
- 「特別な滞在を提供する宿泊施設」として、**2年連続で獲得**



03 Appendix



03-1. 2025年12月期 業績予想修正

- 最新の業績動向を踏まえ、2025年5月14日公表の業績予想を修正
- 平均婚礼単価は引き続き好調で、婚礼施行件数が計画を下回る見通しであるものの売上高は期初予想を維持
- Q3は利益が大幅に改善見込み。一方で婚礼施行件数が計画を下回り、固定費負担増の影響から通期利益は期初予想を下回る見通しのため、期初業績予想を下方修正

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	業績予想修正 (9か月決算)				(参考) 2024/4-12 実績
	2025/4-12 期初予想	2025/4-12 修正予想	YOY	YOY (%)	
売上高	35,450	35,450	±0	±0%	35,422
営業利益	1,850	1,550	-300	-16.2%	2,895
経常利益	1,450	1,200	-250	-17.2%	2,495
親会社株主に 帰属する当期純利益	500	300	-200	-40.0%	1,744

03-2. 連結貸借対照表

単位:百万円	2025/3末	2025/9末	増減
流動資産	14,515	13,598	-916
現金及び預金	9,074	7,765	-1,308
固定資産	38,725	39,653	+927
有形固定資産	28,429	28,600	+170
無形固定資産	351	376	+24
投資その他資産	9,944	10,676	+732
資産計	53,241	53,252	+11

単位:百万円	2025/3末	2025/9末	増減
負債合計	35,029	36,002	+973
流動負債計	14,049	15,368	+1,319
短期借入金	880	3,390	+2,510
1年以内返済予定 長期借入金	5,409	4,916	-492
固定負債計	20,980	20,634	-346
長期借入金	14,310	13,903	-406
株主資本合計	18,138	17,206	-932
資本剰余金	11,074	11,065	-9
利益剰余金	7,013	6,074	-939
純資産計	18,211	17,249	-961
負債・純資産計	53,241	53,252	+11
有利子負債	20,600	22,210	+1,610
自己資本比率	34.1%	32.3%	-1.8pt

03-3. 会社概要

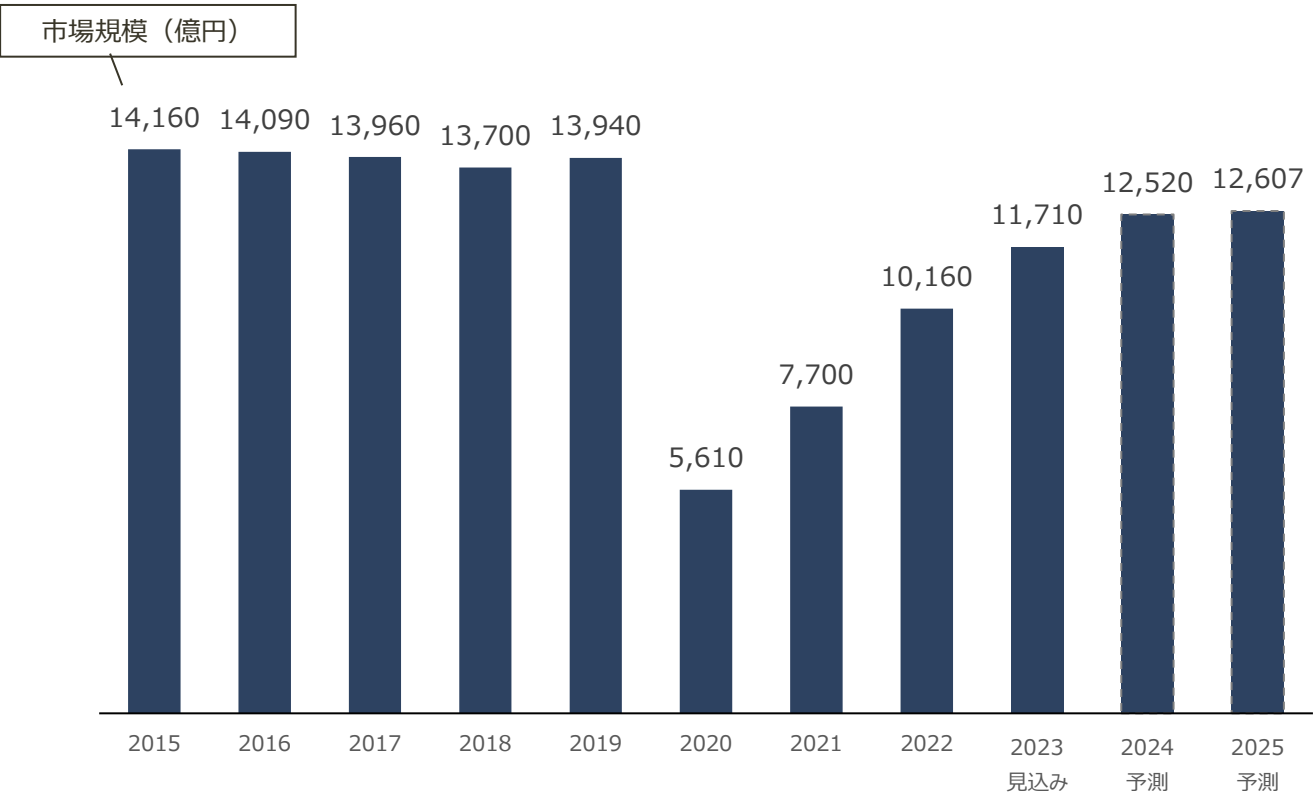
会社名	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ	
設立	1998年10月19日	
代表者	代表取締役会長 野尻佳孝 代表取締役社長 岩瀬賢治	
資本金	100百万円	
上場取引所	東京証券取引所プライム市場	
社員数	連結1,725名 単体1,378名（2025.03末）	
事業内容	国内ウェディング事業 TRUNK (HOTEL)事業 その他ウェディング関連事業	
本社所在地	東京都品川区東品川	
主要株主	野尻佳孝	16.86%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	10.59%
	TSUNAGU INVESTMENTS PTE. LTD.	7.47%
	株式会社東京ウェルズ	7.09%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4.23%

ホスピタリティ業界に
イノベーションを起こし
日本を躍動させる

T&G TAKE and GIVE NEEDS

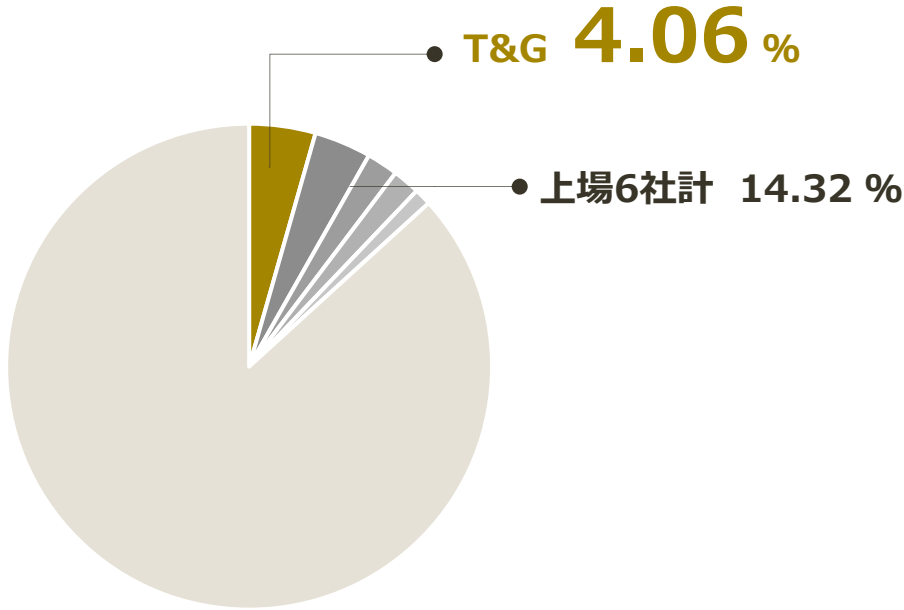
婚姻件数減少ながら、市場規模1兆円強

挙式披露宴・披露パーティ市場規模推移 ^{*1}



^{*1} 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」（2025）

上場企業6社シェア（2024年実績） ^{*2}



^{*2} 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」（2025）、各社決算資料（2023-2024）

ウェディング事業における強み

- ハウスウェディングのパイオニア 圧倒的な取扱件数で業界をリード
- 一顧客一担当制
経験豊富なウェディングプランナーによるきめ細やかな対応で
パーソナライズドサービスを提供
- 完全オリジナルウェディング
新郎新婦の想像を超える、唯一無二の一日を実現
- 国内取扱件数 No.1
信頼と実績に裏打ちされた圧倒的なシェア
- 強力なブランディング戦略と業界トップクラスの人材力
長年のノウハウと豊富な人財で高品質な婚礼運営サービスを提供



03-6. 株式会社TRUNK 会社概要

会社名	株式会社TRUNK
設立	2016年12月19日
代表者	代表取締役社長 野尻佳孝
資本金	14百万円
社員数	261名（2025.01末）
事業内容	ホテルの開発・経営・運営
事業戦略	FY2025 ブランド拡充・新規出店契約 海外現地法人等拠点準備 2027以降OPEN予定の新店開業準備

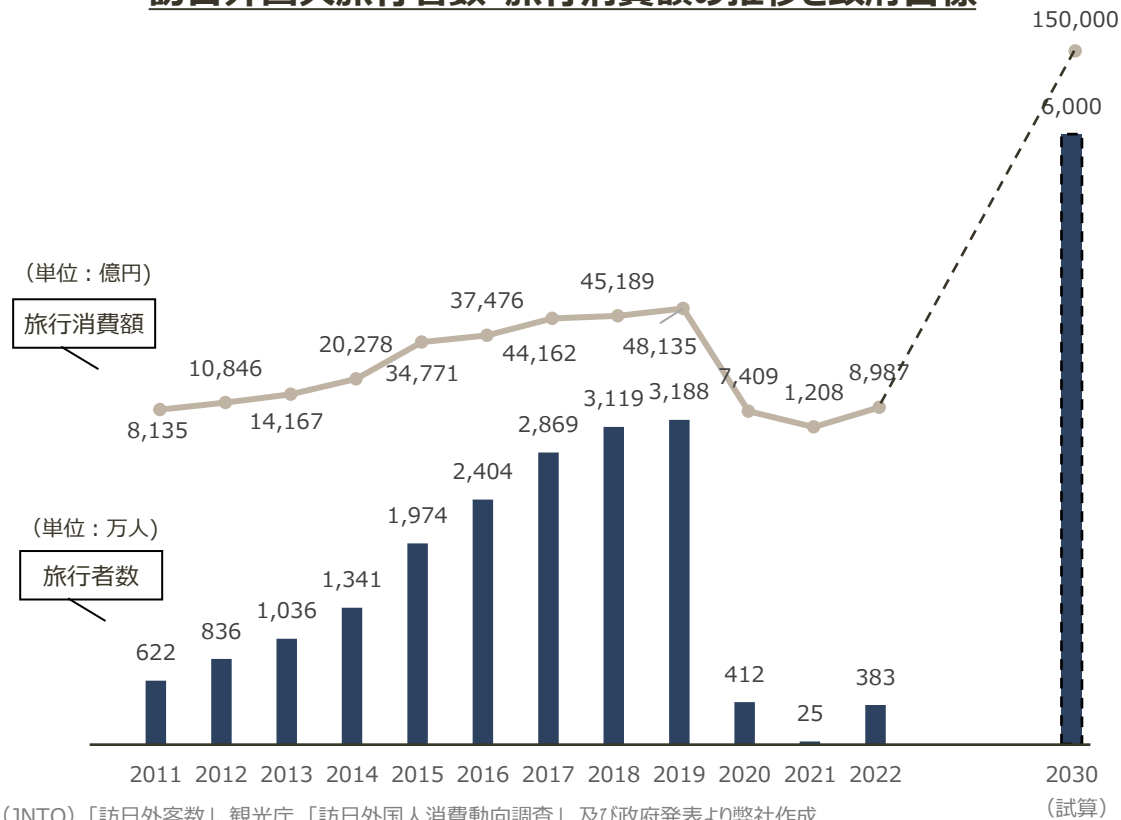
日本初の
グローバルホテルブランドになる



TRUNK Co., Ltd

日本初のブティックホテルを出店 市場創出を目指す

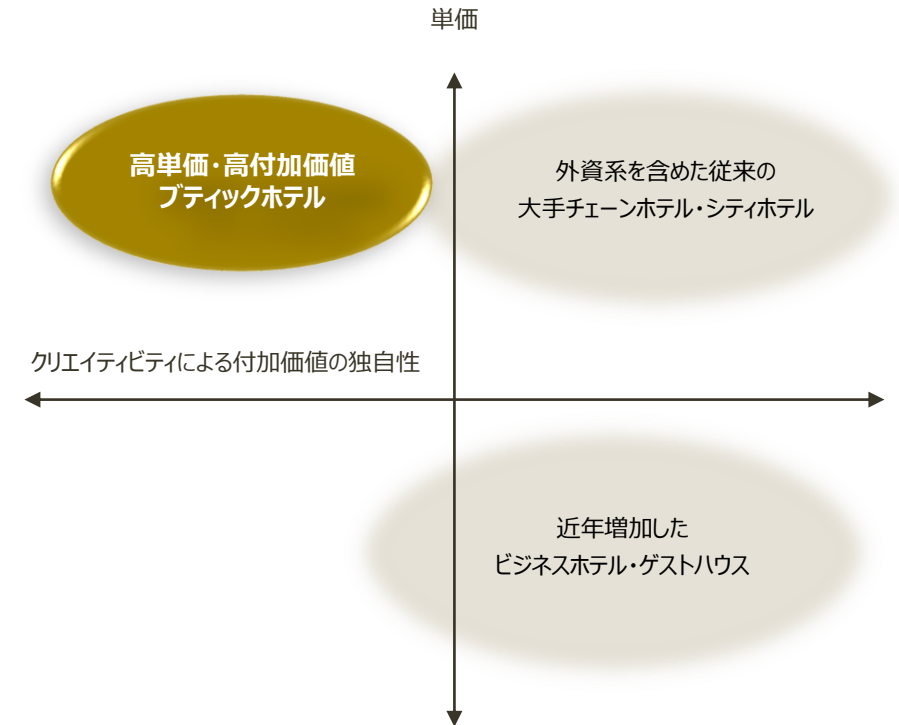
訪日外国人旅行者数・旅行消費額の推移と政府目標



日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」、観光庁「訪日外国人消費動向調査」及び政府発表より弊社作成

*2020年暦年は新型コロナにより調査が一部期間中止のため試算値

ターゲットとしている領域



日本を代表する
グローバルホテルブランドを目指し
出店開発を推進

01.



2027 Spring OPEN

TRUNK(HOTEL) SAPPORO (仮称)

客室数 100～110室
北海道 札幌市中央区南2条西4丁目

02.



2028 Spring OPEN

TRUNK(HOTEL) DOGENZAKA (仮称)

客室数 120～130室
東京都 渋谷区道玄坂2丁目

03.



2028 Spring OPEN

TRUNK(HOTEL) KOBE (仮称)

客室数 60～70室
兵庫県 神戸市中央区雲井通5丁目

03-9. 連結業績推移

	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
売上高 (百万円)	2,961	5,275	11,444	21,830	33,962	45,833	43,642	46,206	46,039	46,716	47,983	52,804
営業利益 (百万円)	255	494	1,595	3,454	4,981	6,625	-901	675	2,519	2,282	2,212	2,832
営業利益率 (%)	8.6%	9.4%	13.9%	15.8%	14.7%	14.5%	-	1.5%	5.5%	4.9%	4.6%	5.4%
経常利益 (百万円)	229	467	1,447	3,501	5,153	6,857	-1,403	31	1,882	1,541	1,588	2,459
経常利益率 (%)	7.7%	8.9%	12.6%	16.0%	15.2%	15.0%	-	0.1%	4.1%	3.3%	3.3%	4.7%
当期利益 (百万円)	119	215	674	2,049	2,905	4,172	-2,055	-1,048	371	214	453	1,086
当期利益率 (%)	4.0%	4.1%	5.9%	9.4%	8.6%	9.1%	-	-	0.8%	0.5%	0.9%	2.1%
国内施行組数 (組)	1,294	1,794	3,020	5,132	7,945	11,048	9,921	10,996	11,036	10,535	10,543	11,494
直営店	394	918	2,076	4,109	6,935	10,011	8,944	9,799	10,071	9,897	9,738	10,468
コンサルティング提携店	900	876	944	1,023	1,010	1,037	977	1,197	965	638	805	1,026
直営店型単価 (千円)	3,347	3,796	4,248	4,350	4,349	4,123	4,137	3,825	3,773	3,890	3,975	4,019
期末直営店会場数	1	7	22	41	62	84	88	87	87	87	87	99
期末直営店舗数	1	6	16	29	42	58	62	61	61	61	61	68
期末コンサルティング提携数	10	10	11	12	13	13	17	16	15	11	13	14
総資産 (百万円)	1,963	5,254	14,250	17,185	19,212	32,340	41,160	41,425	43,456	44,634	43,390	46,510
自己資本比率 (%)	54.9%	24.6%	48.3%	52.1%	61.8%	39.2%	30.6%	29.7%	37.4%	36.7%	38.4%	38.2%

	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
売上高 (百万円)	60,714	59,221	59,524	60,186	64,590	66,871	63,678	20,044	39,482	45,532	47,020	47,668
営業利益 (百万円)	3,706	2,973	1,545	2,439	2,785	4,281	3,579	-11,191	2,089	3,681	4,208	4,104
営業利益率 (%)	6.1%	5.0%	2.6%	4.1%	4.3%	6.4%	5.6%	-	5.3%	8.1%	8.9%	8.6%
経常利益 (百万円)	3,342	2,784	1,377	2,100	2,489	3,900	3,381	-11,687	1,548	3,181	3,754	3,586
経常利益率 (%)	5.5%	4.7%	2.3%	3.5%	3.9%	5.8%	5.3%	-	3.9%	7.0%	8.0%	7.5%
当期利益 (百万円)	1,370	1,008	230	360	888	2,283	1,003	-16,214	1,877	4,108	1,831	3,547
当期利益率 (%)	2.3%	1.7%	0.4%	0.6%	1.4%	3.4%	1.6%	-	4.8%	9.0%	3.9%	7.4%
国内施行組数 (組)	13,408	13,385	13,191	12,921	12,551	13,244	12,963	5,059	11,371	12,339	12,371	12,124
直営店	11,803	11,484	11,491	11,695	11,988	12,537	11,596	4,556	10,233	10,857	10,350	9,853
コンサルティング提携店	1,605	1,901	1,700	1,226	563	707	1,367	503	1,138	1,482	2,021	2,271
直営店型単価 (千円)	4,093	4,017	3,971	3,923	3,980	3,868	3,947	3,455	3,575	3,764	3,924	4,017
期末直営店会場数	101	103	105	103	105	102	94	93	93	92	92	88
期末直営店舗数	69	70	70	69	69	67	64	63	63	62	62	60
期末コンサルティング提携数	17	17	17	14	7	6	6	6	6	9	10	10
総資産 (百万円)	48,282	48,091	49,286	52,176	56,025	57,130	58,197	48,578	54,032	55,235	54,380	53,176
自己資本比率 (%)	39.6%	42.2%	41.0%	38.9%	37.3%	40.2%	40.6%	14.9%	21.9%	28.5%	31.2%	34.1%

*2008/3期－2020/3期は、海外リゾートウェディング事業が含まれております。

03-10. 直営婚礼店舗一覧 全国58店舗86会場

(2025年10月31日時点)

■ 近畿エリア

アーセンティア迎賓館（大阪）
 アクアガーデンテラス（大阪）
 ベイサイド迎賓館（神戸）
 山手迎賓館（神戸三宮）
 アーヴェリール迎賓館（姫路）
 北山迎賓館（京都）
 InStyle wedding KYOTO（京都）
 アクアテラス迎賓館（大津）
 ベイサイド迎賓館（和歌山）
 アルモニーアンブラッセ（大阪）
 アルモニーアンブラッセイトハウス（大阪）
 アルモニーアッシュ（姫路）

■ 九州エリア

アーフェリーク迎賓館（小倉）
 ベイサイド迎賓館（長崎）
 アーフェリーク迎賓館（熊本）
 ベイサイド迎賓館（鹿児島）

■ 信越・北陸エリア

アーククラブ迎賓館（新潟）
 アーヴェリール迎賓館（富山）
 ガーデンヒルズ迎賓館（松本）
 アルモニービアン（松本）

■ 中国・四国エリア

アーククラブ迎賓館（広島）
 アーククラブ迎賓館（福山）
 アーヴェリール迎賓館（岡山）
 アーヴェリール迎賓館（高松）
 ベイサイド迎賓館（松山）
 ヒルサイドクラブ迎賓館（徳島）

■ 東海エリア

ベイサイド迎賓館（静岡）
 アーセンティア迎賓館（静岡）
 アクアガーデン迎賓館（沼津）
 アーセンティア迎賓館（浜松）
 アーヴェリール迎賓館（名古屋）
 アーフェリーク迎賓館（岐阜）
 アルモニーヴィラ オージャルダン（常滑）

■ 北海道・東北エリア

ヒルサイドクラブ迎賓館（札幌）
 アーカンジェル迎賓館（仙台）
 アーククラブ迎賓館（郡山）

■ 関東エリア

アーカンジェル迎賓館（宇都宮）
 アーセンティア迎賓館（高崎）
 アーセンティア迎賓館（柏）
 アーヴェリール迎賓館（大宮）
 ガーデンヒルズ迎賓館（さいたま新都心）
 ベイサイドパーク迎賓館（千葉）
 アクアテラス迎賓館（新横浜）
 山手迎賓館（横浜山手）
 コットンハーバークラブ（横浜）
 BAYSIDE GEIHINGAN VERANDA
 minatomirai（横浜）
 THE SEASON'S（横浜）
 茅ヶ崎迎賓館（茅ヶ崎）

■ 東京

アーカンジェル代官山
 麻布迎賓館
 ニーズ青山（青山迎賓館）
 アーフェリーク白金
 表参道TERRACE
 アルモニーソルーナ表参道
 TRUNK BY SHOTO GALLERY
 ヒルサイドクラブ迎賓館（八王子）
 ヴィクトリアガーデン恵比寿迎賓館
 TRUNK(HOTEL) CAT STREET



03-11. 直営ホテル・レストラン・業務提携先一覧 全国18施設

(2025年10月31日時点)

■ 直営ホテル（4施設）

- ✓ TRUNK(HOTEL) CAT STREET （神宮前）
- ✓ TRUNK(HOUSE) （神楽坂）
- ✓ TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK （代々木公園）
- ✓ アルモニーアンブラッセ （大阪）

■ 直営レストラン（2施設）

- ✓ Pie Holic （横浜）
- ✓ GENTLE （表参道）



- : 業務提携先
- : 直営ホテル・レストラン

■ 業務提携先（13施設）

- ✓ 東京會館 （丸の内）
- ✓ ヨコハマ グランド インターコンチネンタル ホテル （横浜）
- ✓ リーガロイヤルホテル小倉 （小倉）
- ✓ リーガロイヤルホテル広島 （広島）
- ✓ 西鉄グランドホテル （福岡）
- ✓ REIMS YANAGIDATE （表参道）
- ✓ TERAKOYA （小金井）
- ✓ T-LOTUS M （品川）
- ✓ SUD Restaurant TERAKOYA （竹芝）
- ✓ Harmonie agréable （表参道）
- ✓ ハレクラニ沖縄 （沖縄）
- ✓ 仙台ロイヤルパークホテル （仙台）
- ✓ リーガロイヤルホテル京都 （京都）

本資料に記載されている将来見通し、戦略、計画等は、現在入手可能な情報および合理的と判断される一定の前提に基づいて作成されたものであり、将来の業績や実際の結果を保証するものではありません。

本資料は、当社の事業内容および経営戦略のご理解を深めていただくことを目的としており、投資勧誘を目的とするものではありません。

投資に関する最終的な判断は、閲覧者ご自身の責任において行っていただくようお願いいたします。

なお、将来見通しについて、当社は新たな情報や将来の事象を反映して、本資料を適宜更新または修正する義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ 経営企画部

〒140-0002 東京都品川区東品川2-3-12 メール：ir-presen@tgn.co.jp