2026年12月期第３四半期
決算説明資料

FY2026　3Q Financial Results



2027 OPEN　THE GENTLE KAMAKURA　IMAGE

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.



CONTENTS

00 Executive Summary

01 2026年12月期第３四半期　連結決算概要

02 Topics

03 Appendix

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.



00 Executive Summary

1 中間期で上方修正した通期予想を達成する見通し

- 第３四半期累計の業績は概ね計画通り
  売上高　34,405百万円、営業利益-420百万円、当期純利益253百万円
- 第３四半期の婚礼施行件数は例年同様の季節傾向で、想定通りに推移
- 第４四半期は件数、単価ともに好調であり、上方修正した通期業績予想を達成する見通し

2 2027年以降の成長に向けて順調に進捗

- 新たなホテルブランド、出店計画を発表
  - ✓ 新ホテルブランド「GENTLE」メディア向け発表会を実施
  - ✓ 新規ホテル運営受託に関する合意書を締結
    ・2030年度東京都港区に開業予定
    ・2031年度栃木県日光市に開業予定
- ホテル開業に向け、準備がより具体的な段階へ移行
  - ✓ THE GENTLE KAMAKURA（2027年3月開業）⇒ HP、SNS開設
  - ✓ TRUNK(HOTEL) SAPPORO（2027年9月開業）⇒ 開業日決定
  - ✓ GRAND GENTLE KOBE（2028年春開業）⇒ ブランド決定

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.



01　2026年12月期第３四半期　連結決算概要

1. 業績ハイライト

３Q業績は概ね計画通りに進捗しており、上方修正した通期業績予想は達成する見通し

会場リニューアルに伴う婚礼施行の制限と成長に向けた先行投資を引き続き実施したことにより、売上高34,405百万円、営業利益-420百万円

固定資産の売却益973百万円に加えて、資産除去債務の見積もり変更に伴う戻入益72百万円により、当期純利益は253百万円

単位：百万円	第3四半期累計（実績）	通期予想
売上高	**34,405**	49,000
売上総利益	**23,047** **67.0%**	-
販管費	**23,468**	-
営業利益	**-420**	1,500
経常利益	**-766**	1,000
当期純利益	**253** **0.7%**	800

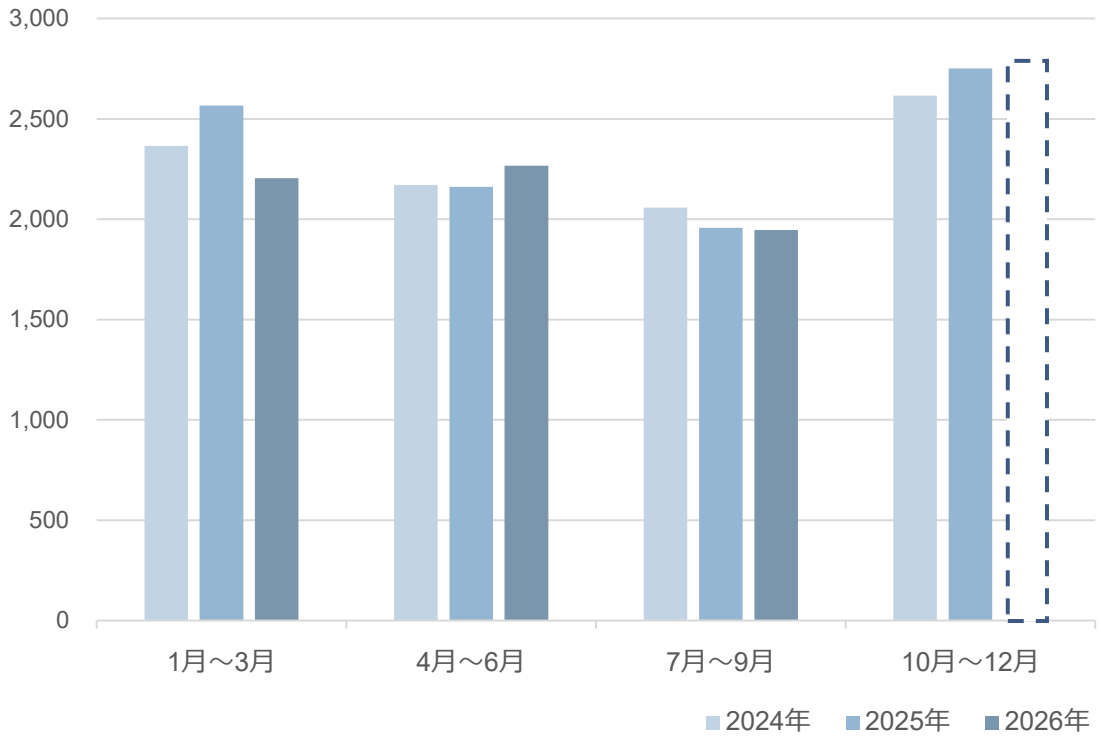
※　前年度（2025年12月期）は決算期変更影響で、9カ月間の変則決算期となっています　そのため、前年同期比較をしていません

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

2. 四半期毎の各指標推移

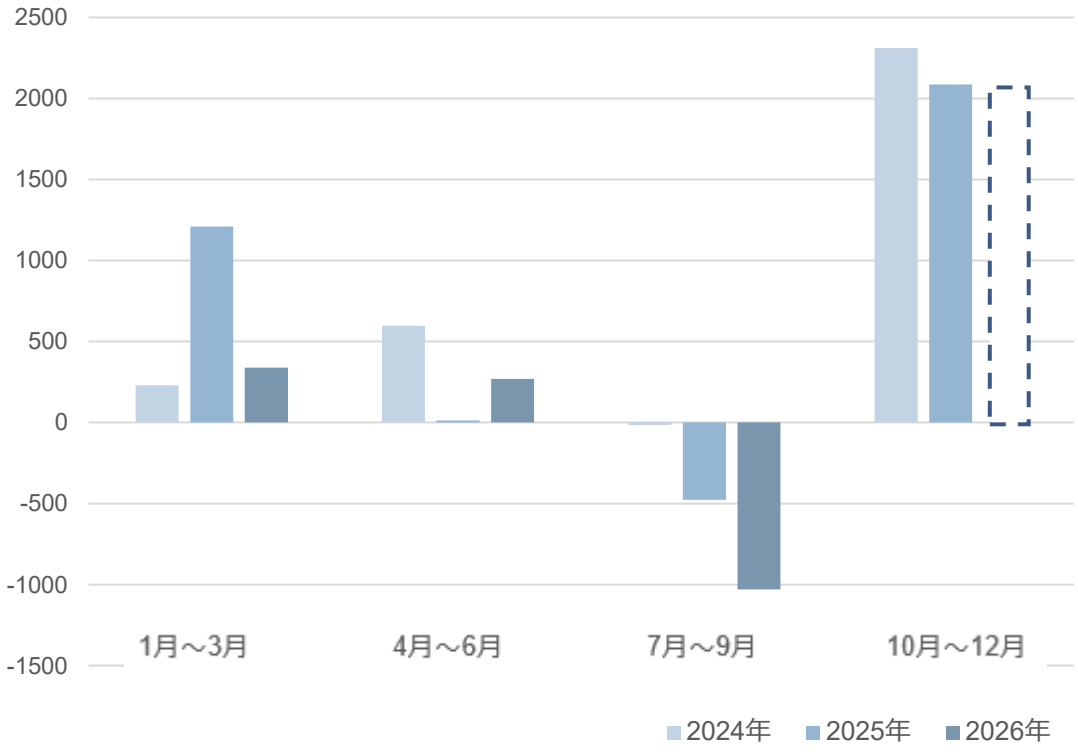
当第3四半期の営業利益の減少は、売上貢献度の高い婚礼施設のリニューアルに伴う営業制約によるもの
婚礼ハイシーズンの10～12月は、件数・単価ともに高水準で推移し営業利益が拡大する傾向にあることから、通期業績予想は達成の見込み

婚礼施行件数推移　（単位：組）



※直営店舗（TRUNK含む）

連結営業利益推移　（単位：百万円）



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

3. セグメント別業績ハイライト

婚礼施行件数は計画通りに進捗、婚礼単価は引き続き高水準で推移
コンサルティング（運営受託）領域も堅実に成長

単位：百万円	第3四半期累計（実績）
売上高	**34,405**
国内ウェディング事業	**33,217**
（うちTRUNK）	**4,232**
その他事業	**1,187**
売上総利益	**23,047**
販管費	**23,468**
営業利益	**-420**
国内ウェディング事業	**1,150**
その他事業	**357**
全社費用他	**-1,928**

【国内ウェディング事業】

単位：百万円	第3四半期累計（実績）
売上高	33,217
直営店（TRUNK含）	28,393
■ 施行件数（件）	6,450
■ 平均単価（千円）	4,264
■ 平均人数（人）	61.3
コンサルティング	1,375
■ 取扱件数（件）	1,943
宿泊、レストラン、等	3,448
売上総利益	22,592 68.0%
営業利益	1,150 3.5%

※　前年度（2025年12月期）は決算期変更影響で、9カ月間の変則決算期となっています　そのため、前年同期比較をしていません

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

2027年12月期以降の成長加速を見据え、当期は戦略投資を先行



ウェディング事業の更なる成長

- 広告投資配分の見直し、オウンドメディアの活用促進
- ブランド認知拡大、マルチチャネル広告を強化
- 主力商品の販促施策による継続的な単価向上
- 運営受託の新規開拓



ホテル開発強化

- THE GENTLE KAMAKURA、TRUNK(HOTEL) SAPPORO、TRUNK(HOTEL) DOGENZAKA(仮称）、GRAND GENTLE KOBE の開業準備本格化
- ブランド領域の拡大と案件対応の拡充
- 新規ホテル獲得に向け活動強化



人的資本投資

- 2027年度以降のホテル開業に向け採用強化
- 適正人員数の見直しとベースアップによる処遇改善を通じ、組織の実行力向上を促進

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

4-1-1. 2026年12月期 注力施策 「ウェディング事業の更なる成長」

全国6会場にて夏季リニューアルを実施
実施会場で前年同期比 問合数は121.9%に増加



NEEDS湘南茅ヶ崎 by T&G WEDDING



NEEDS白金 by T&G WEDDING



NEEDS熊本 by T&G WEDDING



NEEDS仙台 by T&G WEDDING



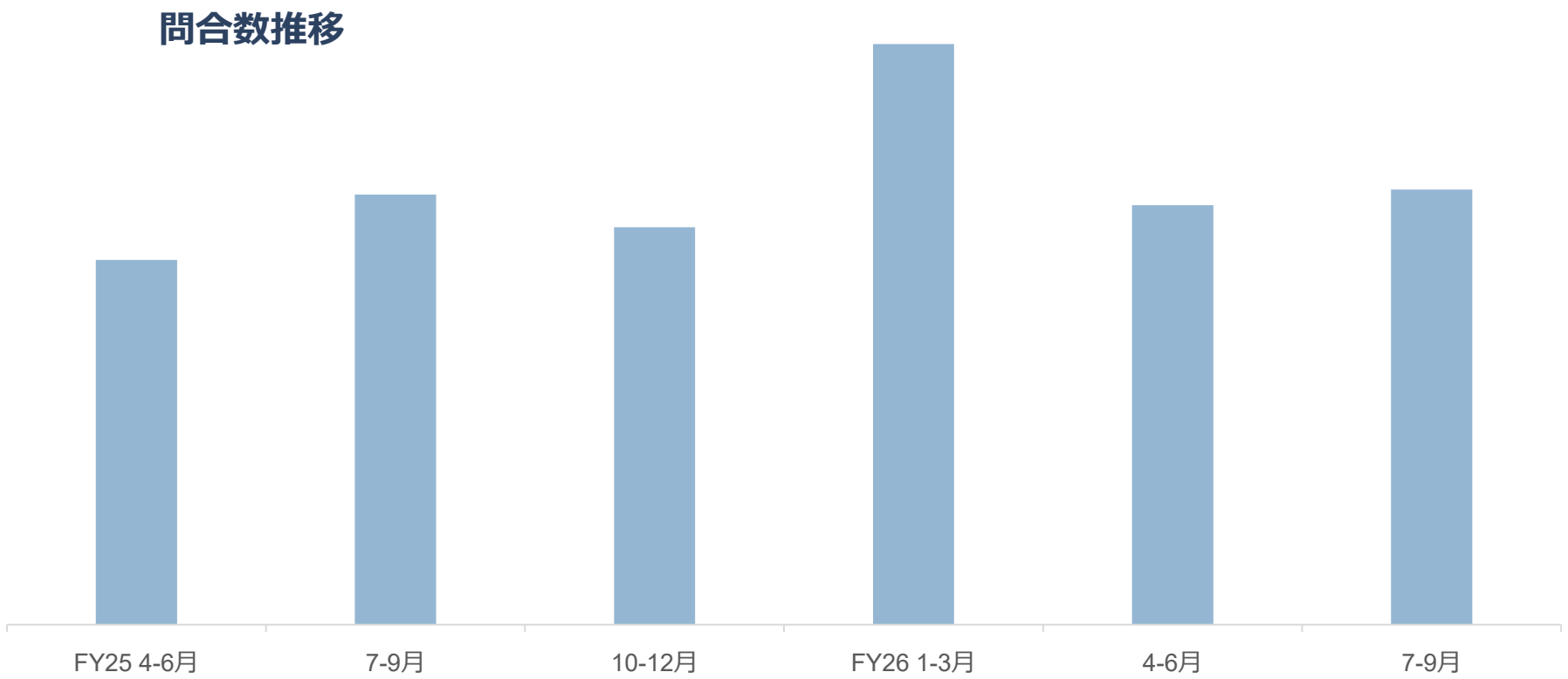
NEEDS京都北山 by T&G WEDDING



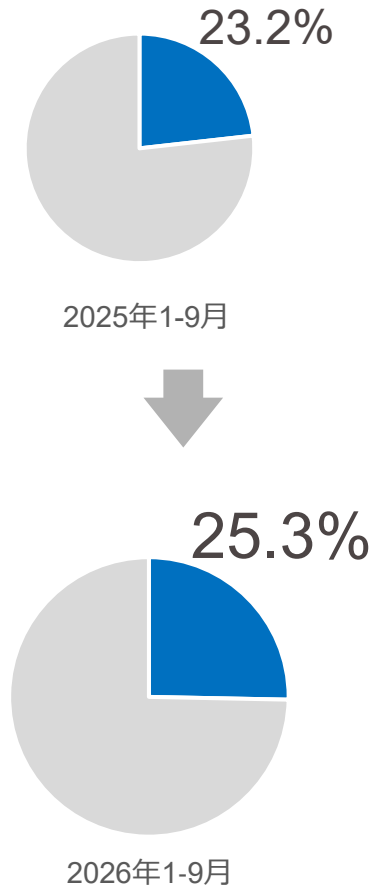
TRUNK(HOTEL) CAT STREET

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

問合数を安定的に確保しながら、メディアミックスの最適化が進展
オウンドメディア経由の問合比率は前年同期を上回る水準へ上昇



オウンドメディア
問合比率の推移

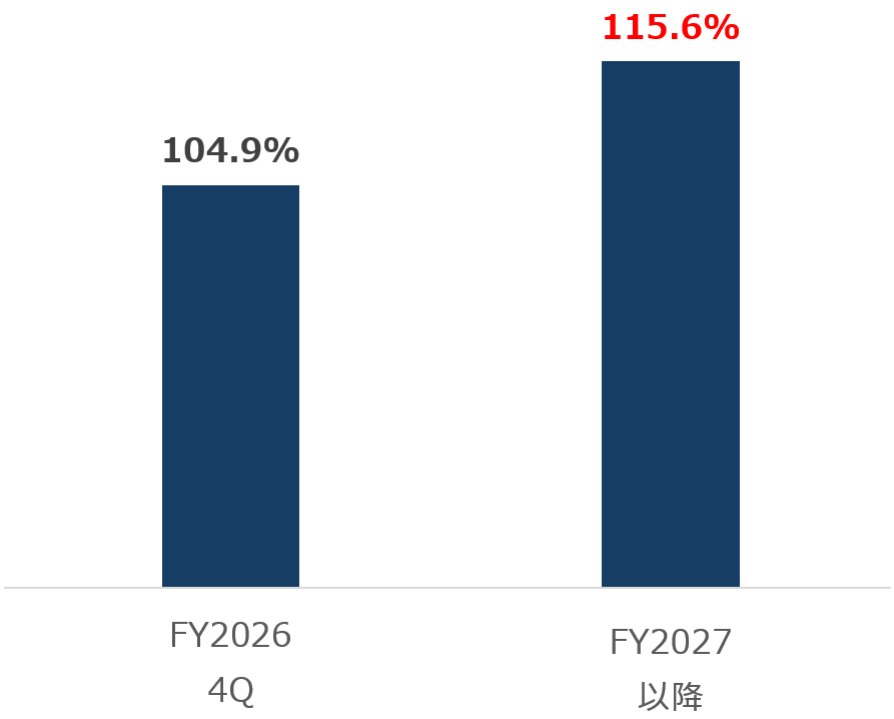


※ 閉店を除く、直営店舗(TRUNK含む)

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

受注活動の好調を受け、受注残の積み上げは堅調に推移
婚礼単価も、主要商品の販促施策により、前年同時期を上回って着地

受注残件数（前年同期比）
9月末時点



■平均婚礼単価（第３四半期累計）

4,264千円

（前年同期比　＋197千円）

■平均婚礼人数（第３四半期累計）

61.3名

（前年同期比　＋0.7名）

※閉店を除く、直営店舗(TRUNK含む)

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

４-１-４．2026年12月期 注力施策「ウェディング事業の更なる成長」

運営受託の受注残件数は好調に拡大
前期に受託開始の提携先も順調に伸長

提携先施設数

8 施設

（前年同時期　＋2施設）

FY2026　4Q以降 受注残件数
（前年同期比）
9月末時点

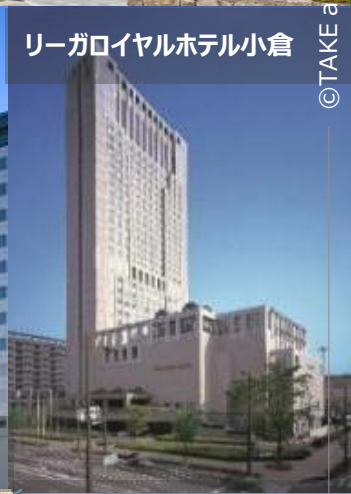
111.4%















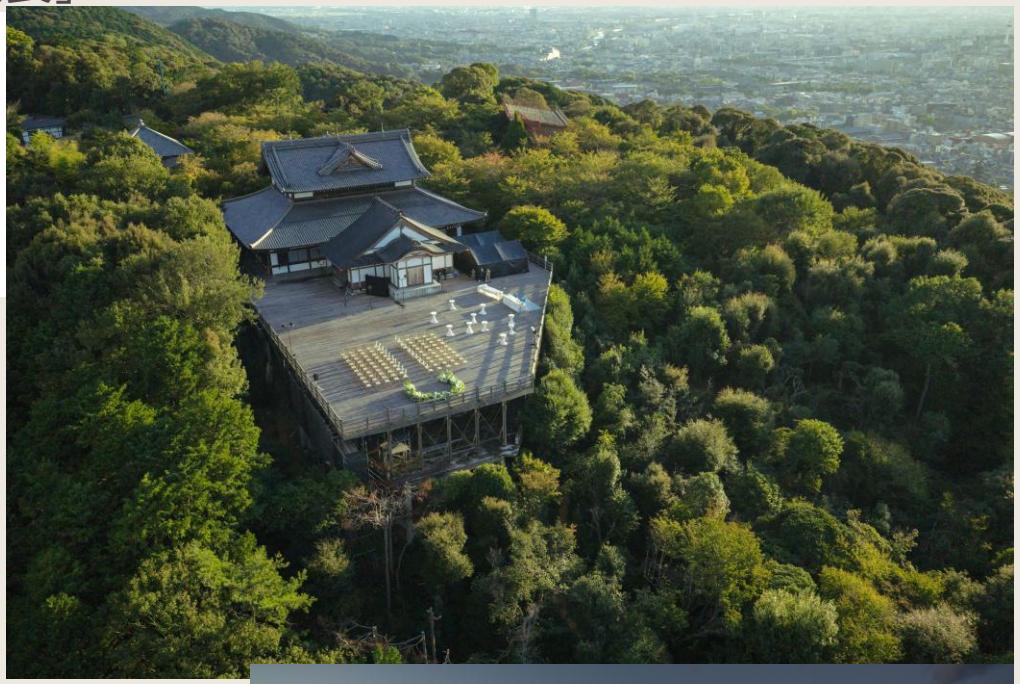




©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

4-1-5. 2026年12月期 注力施策 「ウェディング事業の更なる成長」

インバウンドウェディングの販売網を拡大
台湾の「閣樓婚禮顧問公司」との業務提携を開始し
更なる誘致拡大・成長加速へ



- 直近1年間の問合数は、前年同時期比181.8%
- 国内外のセレブリティのウェディングを多数手がけているオートクチュールデザインチーム（完全オーダーメイド型ウェディング）は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
- 香港の大手旅行会社「東瀛遊旅行社有限公司 （EGL Tours Company Limited ）」、「Day Manor Club Japan」に加えて、訪日数が伸長している台湾でオーダーメイドウェディングのトップブランド「閣樓婚禮顧問公司（グォロウ・フンリーグーウェン）」を展開する「靜美學股份有限公司（ジンメイシュエ グーフェン・ヨウシエン ゴンシー）」と代理店契約を締結を開始
- 当社のインバウンド向けウェディングブランド「JAPAN WEDDING COLLECTION」を展開を開始T&Gとして海外ウェディング事業者との提携は初となり、また靜美學股份有限公司においても、ウェディングのパッケージ商品を扱うのは「JAPAN WEDDING COLLECTION」のみという独占契約



オートクチュールデザインチームによる京都将軍塚青龍殿でのプロデュース

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

平均客室単価、稼働率ともに高水準で推移

CAT STREET（渋谷区神宮前）

■平均客室単価

98,524円

（前年同期比　-319円）

■稼働率

88.0%

（前年同期比　-0.1pt）

YOYOGI PARK（渋谷区富ヶ谷）

■平均客室単価

101,480円

■稼働率

93.9%

※　前年同期は一部グレードアップ工事の影響を受けた特殊要因期間であるため、前年同期比較は行っておりません



TRUNK(HOTEL) SAPPORO 2027年9月17日に開業決定
全107室、ブランド初のスパ完備等コンテンツに対する期待拡大

- これまで東京を拠点としてきたTRUNKが新たなデスティネーションを目指す、初の東京外への展開。札幌の中心地・大通地区に誕生するTRUNK(HOTEL) SAPPOROは、「札幌ダイビル」の10階～18階に位置
- ブランド初となるスパ「TRUNK(BATH HOUSE)」をはじめ、札幌初出店の「鮨さいとう」、北海道の食を楽しむオールデーダイニング、生演奏が流れるラウンジ&バー、プライベートスタジオ、バンケットルームなど、多彩なコンテンツを備える

所在	札幌市中央区南2条西4丁目札幌ダイビル
ビル概要	地下2階～地上19階
ホテル施設概要	（10階）レセプション、鮨さいとう、オールデーダイニング、ラウンジ&バー、チャペル、バンケットルーム「KODACHI」、プライベートスタジオ （11 - 12階）バンケットルーム「HINATA」、「MIYABI」 （13 – 17階）客室 （18階）TRUNK(BATH HOUSE)、ジム、客室
客室数	107室
客室単価	60,000円 - 600,000円（想定）
ティザーサイト	https://sapporo.trunk-hotel.com






©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARKが３年連続1ミシュランキーを獲得
ブランド力の向上で安定した集客基盤の強化へ



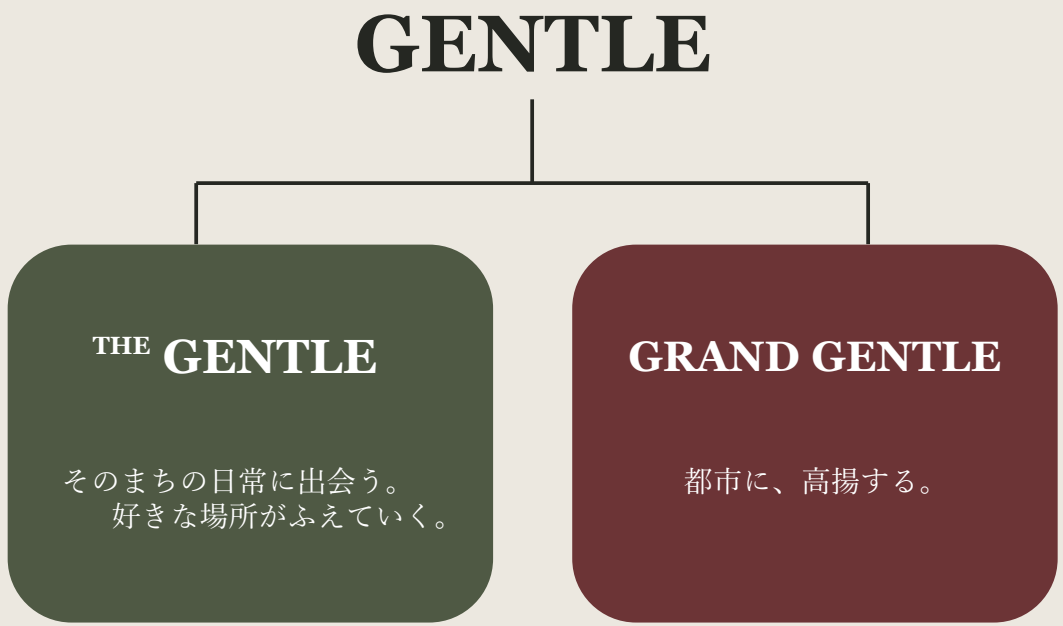
- 「ミシュランキー」はミシュランガイドがホテルの卓越性を示すセレクションで、TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARKが"特別な滞在を提供する宿泊施設"として3年連続1ミシュランキーを獲得
- TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARKは、25室の客室のほか、館内にはレストランPIZZERIA e TRATTORIA L'OMBELICO、隣接する代々木公園の緑と東京の景観を見下ろすことができる宿泊客専用のルーフトップインフィニティプール＆ラウンジ TRUNK(POOL CLUB)を完備
- そのコンセプト、デザイン、唯一無二の体験により、欧米からのお客様を中心に国内外の多くの方々に利用いただき、また、TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARKミシュランキーをはじめ、「AHEAD Global Top 10 / Asia Hotel of the Year 2024」「Condé Nast Traveler：Hot List 2024」「Travel + Leisure：It List 2024」など様々なアワードも受賞している

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

マルチブランド戦略のひとつ、新ホテルブランド「GENTLE」をローンチ
9月メディア向け発表会を開催し、認知拡大を推進

- ブランドコンセプトは「Be Gentle. 自分にもやさしい生き方を」
  「MOVE」と「CALM」を心地よく行き来することで、眠っていた感性を呼び覚ます。それを“調律”と呼び、空間・サービス・体験で設計し、提供する
- 「GENTLE」は共通ブランドコンセプトや“調律”という滞在設計を特徴としながら、立地や目的に応じた複数のブランド展開を予定
  土地の日常との出会いを大切にする「THE GENTLE」と、その都市が本来持つ魅力を最も美しく味わう「GRAND GENTLE」で、異なる滞在価値を提供





©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

2027年3月開業 MCホテル1号店「THE GENTLE KAMAKURA」
ホームページ・SNSアカウントを開設し、開業に向けた認知拡大と期待醸成を加速

- 2027年3月に鎌倉市腰越にオープンする「THE GENTLE KAMAKURA」は「海のそばにある、もうひとつの鎌倉へ。」をコンセプトに、鎌倉・腰越が持つ時間や日常、静かな余白に自然と身をゆだねられるホテルを目指す
- THE GENTLE KAMAKURAでは、二泊三日の滞在型でウェディングも施行。
  当社がこれまでハウスウェディングを中心に培ってきたノウハウを活かし、結婚式前後の何気ない時間さえも記憶に残る、ここにしかないウェディングを提供する

所在	神奈川県鎌倉市腰越３丁目１－７
ビル概要	地上4階＋屋上階
ホテル施設概要	客室、レストラン（ダイニング、鮨）、ルーフトップテラス、 ゲストラウンジ、マルチスペース、バンケット
客室数	16室
客室単価	40,000円～200,000円（想定）
開業日	2027年3月（予定）※2月プレオープン
ティザーサイト	https://gentlehotels.com/　（GENTLEブランドサイト） https://gentlehotels.com/the　（THE GENTLEブランドサイト） https://gentlehotels.com/the/kamakura （THE GENTLE KAMAKURAサイト）





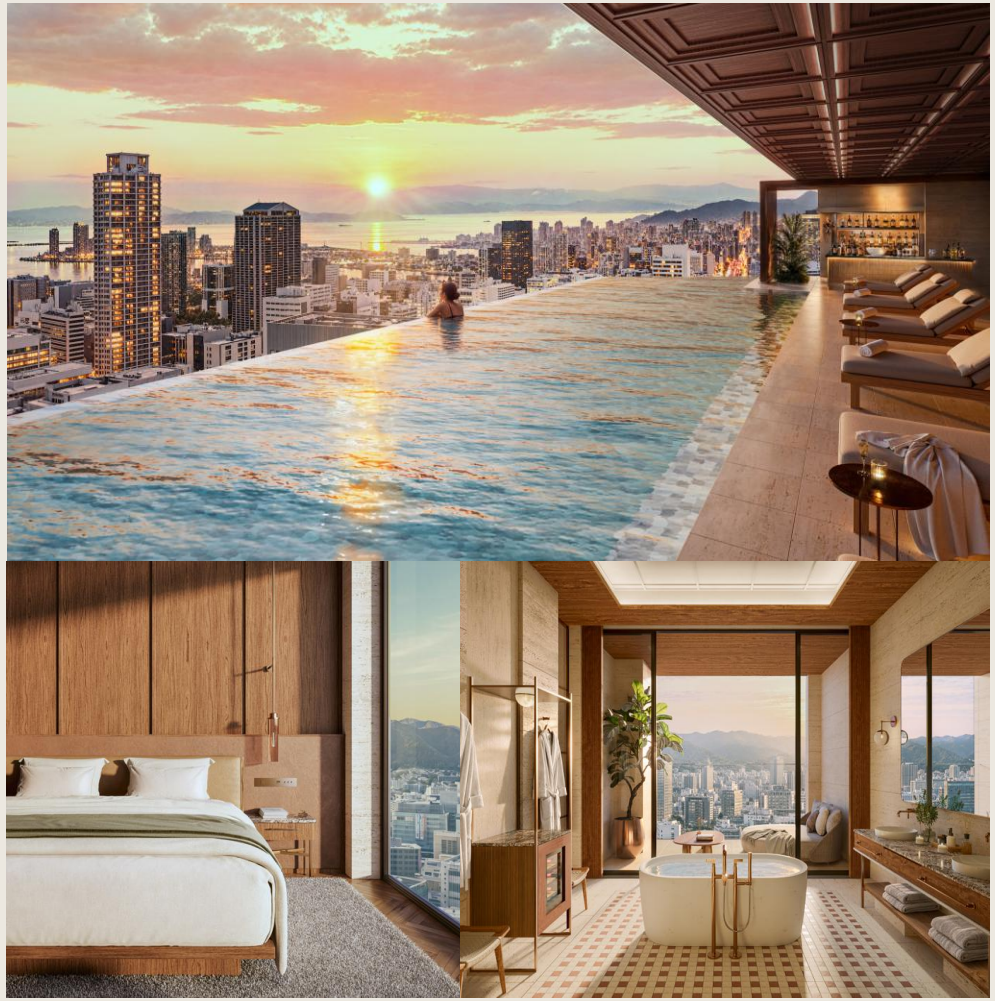


©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

新ホテルブランド「GENTLE」2施設目
「GRAND GENTLE KOBE」 2028年春に開業

- GRAND GENTLEブランドとしては初となる「GRAND GENTLE KOBE」は神戸三宮駅直結・エリア最大級の複合施設内に開業
  高さ150mの高層階に位置し、六甲山や瀬戸内海等神戸らしい景色を一望できる、神戸初のラグジュアリーライフスタイルホテルとなる
- 館内にはチャペルと複数のバンケットも完備
  T&Gがこれまで培ってきたノウハウを活かして、新たなウェディングを提供するほか、大小様々なコンベンションやイベントにも対応

所在	兵庫県神戸市中央区雲井通5丁目
ビル概要	神戸三宮駅前　大規模再開発「神戸三宮ツインゲート（Ⅰ期ビル）」内
ホテル施設概要	客室、オールデーダイニング、スペシャリティレストラン、スペシャリティバー、ルーフトッププール、スパ、フィットネスジム、バンケット、チャペル（予定）
客室数	63室
客室面積	30㎡～130㎡
客室単価	50,000円～400,000円（想定）



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

新規ホテル運営受託に関する合意書を締結
2030年 東京都港区に開業予定

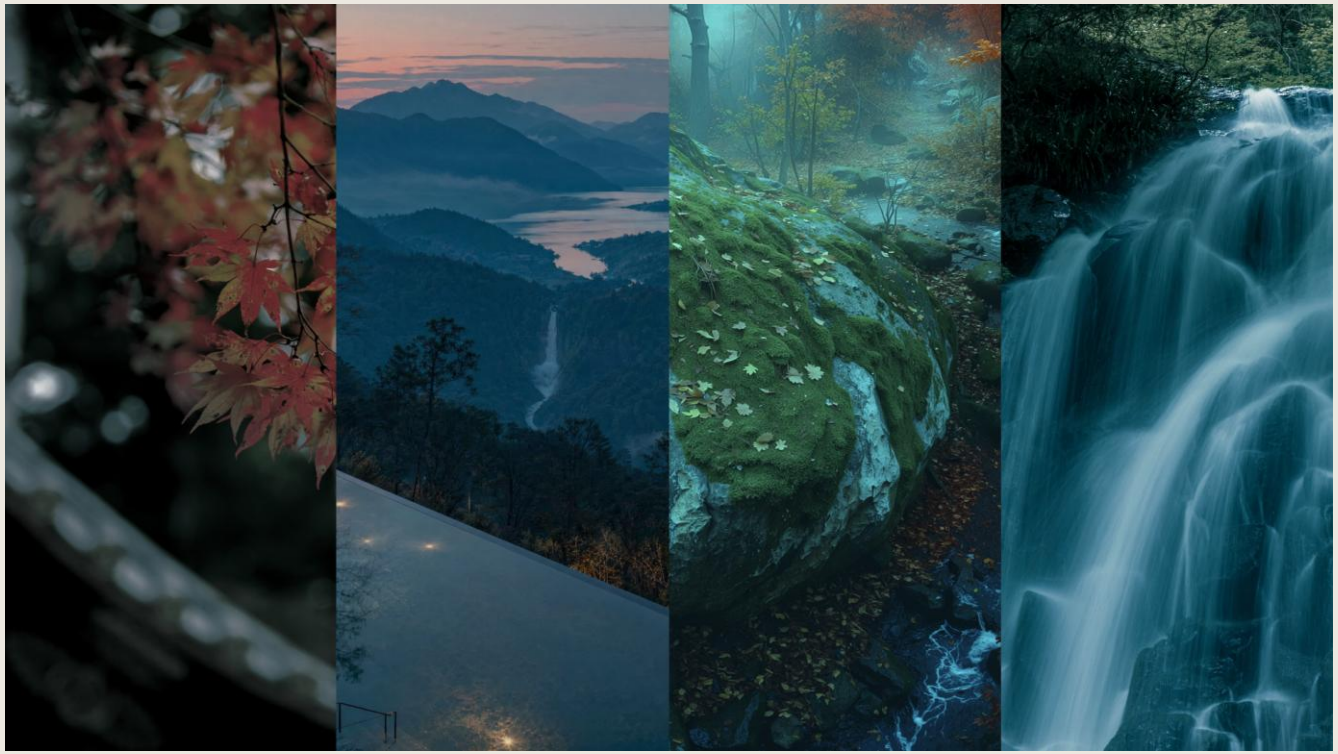


【施設概要】

カテゴリー	ラグジュアリー
施設名称	未定
所在地	東京都港区
開発	コロンビア・ワークス株式会社
運営受託開始	2030年度（予定）

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

新規ホテル運営受託に関する合意書を締結
2031年 栃木県日光市に開業予定



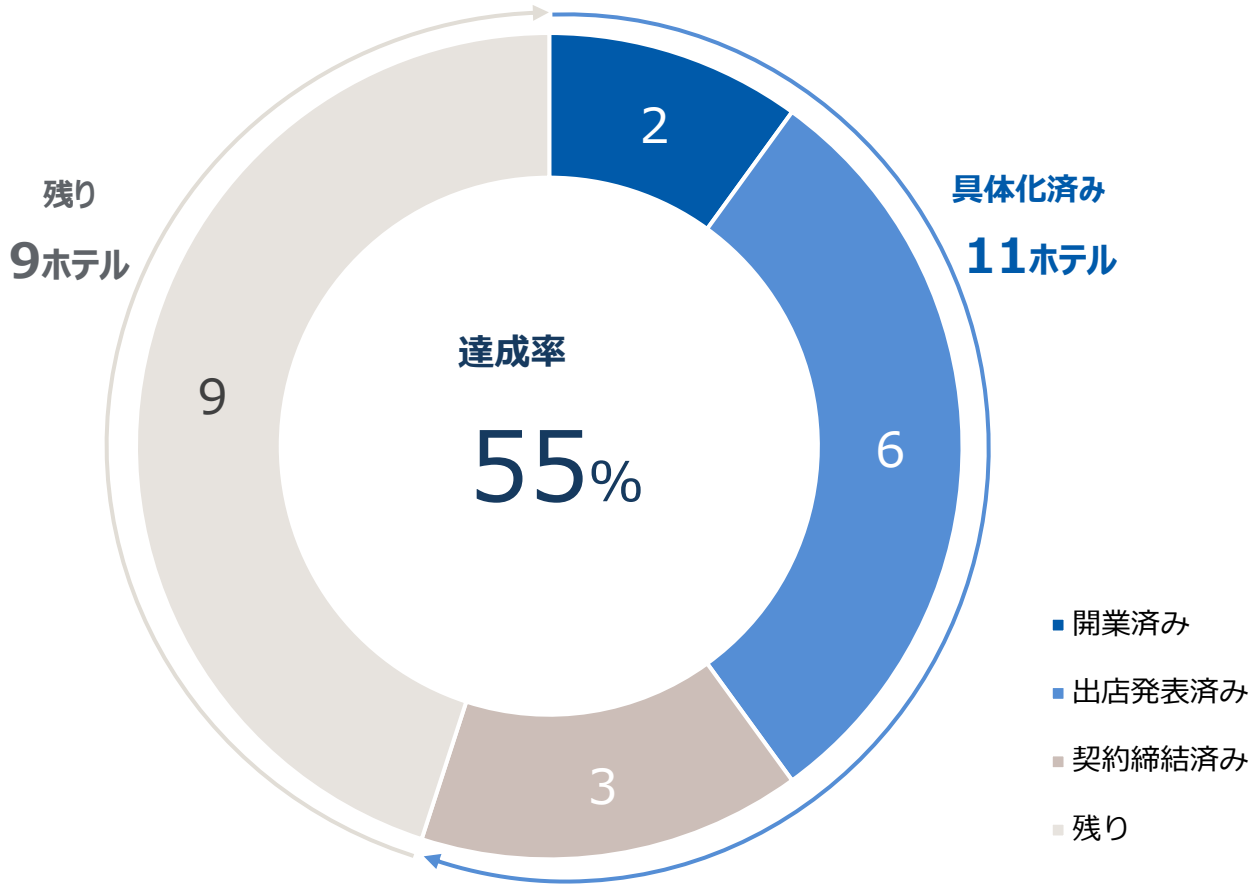
【施設概要】

カテゴリー	ラグジュアリー
施設名称	未定
所在地	栃木県日光市
開発	コロンビア・ワークス株式会社
客室数	約50室（予定）
平均客室面積	約70㎡（予定）
運営受託開始	2031年度（予定）

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

8月に発表した中期経営計画で発表した出店目標に対して、現在11ホテルが具体化済み

2035年度20ホテル出店に向けた進捗状況



開業済みホテル

- TRUNK(HOTEL)CAT STREET 15室
- TRUNK(HOTEL)YOYOGI PARK 25室

出店発表済みホテル

- THE GENTLE KAMAKURA（2027年3月開業）16室
- TRUNK(HOTEL)SAPPORO（2027年9月開業）107室
- TRUNK(HOTEL)DOGENZAKA（仮称）（2028年開業）125室
- GRAND GENTLE KOBE（2028年開業）63室
- 東京都港区（2030年開業）
- 栃木県日光市（2031年開業）約50室（予定）

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

公益社団法人日本ブライダル文化振興協会の「貢献組織賞」を受賞
国家資格取得者130名超を輩出し、組織のサービス品質向上を評価

- 本賞は、ブライダル業界の発展および次世代人材の育成において、組織として顕著な取り組みと成果を挙げた企業に贈られる
- 当社ではBIAが主催する国家資格ブライダルコーディネート技能検定を毎年複数のウェディングプランナーが受験しており、組織として受験対策や受験費用をサポートしている
- 累計の検定取得者数は130名を超えている
- 2025年に開催された「The Master of Bridal Coordinator接客ロールプレイングコンテスト」にウェディングプランナーの三浦明奈が出場し、準優勝を獲得するなど、様々な形でウェディング人材の育成やサービス向上に取り組んでいる



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

2027年度新入社員の内定式を開催
全職種211名の内定者が参加し、人材基盤を強化





- 10月1日、2日、NEEDSみなとみらい VERANDAとNEEDS京都烏丸で2027年度新卒の内定式を開催
- 当社の内定式は形式的なイベントではなく、ホテル事業を中心に新たな価値を生み出すホスピタリティ企業として、内定者一人ひとりの門出を大切にする時間としている
- 職種ごとの部門長による講話、先輩社員との座談会、グループワークを実施。仲間との絆を深めつつ、入社後の理想像をイメージし、そのために必要な力について考える時間となった

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

02 TOPICS



2027 OPEN TRUNK(HOTEL) SAPPORO IMAGE

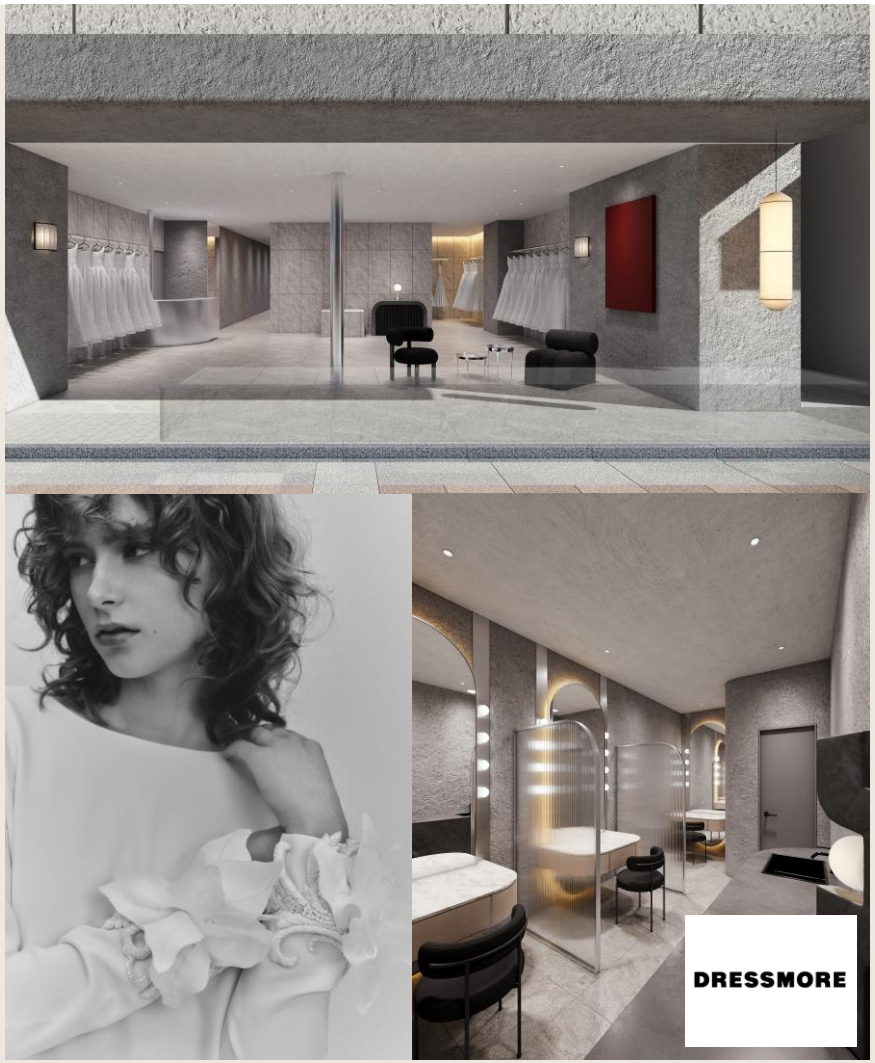
©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

ドレスショップ「DRESSMORE」 2027年５月名古屋に新店OPEN
衣装美容の内製化により利益拡大へ

■DRESSMOREブランドでは大阪、神戸、京都、梅田に続く5店舗目の出店

■名古屋周辺の自社会場5店舗の顧客を中心に集客し、内製率を上げるとともに、
他社会場の顧客へのサービス拡大など将来的な成長を見込む

■「DRESSMORE」は世界各国の厳選された高級デザイナーズブランドのインポートドレス、
オリジナルドレス、タキシード、和装の企画・販売およびレンタルドレスサービスを展開



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

小学生向け体験イベント「T&Gキッズプロジェクト」を今年も開催
全国42の結婚式場で過去最多となる約2300名の親子が参加

- 『T&Gキッズプロジェクト』は、サステナビリティ活動のひとつとして、「仕事体験」と「食育体験」の2つのプログラムを通して結婚式場の仕事などについて学べる体験型イベントで、2017年より毎年夏に開催
- 近年、体験型学習へのニーズが高まるなか、子どもたちが職業観や食への理解を深めながら、フードロスや資源循環といった社会課題にも触れられる機会として本イベントは人気を博している



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

関西大学・法政大学・中央大学が主催する「SDGs合同ゼミ」に参画
積極的に産学連携を推進





- サステナビリティ活動をより拡大していくために、若い世代とのつながりが重要と考え、関西大学・法政大学のSDGsパートナー制度への参画、学生団体「関西大学SDGsキャンパスサポーター」とのアップサイクルイベントの共創、大阪・関西万博における関西大学との共創を展開
- 8月に開催された関大・法政・中央大の連携事業「SDGs合同ゼミ」に協力企業として参加
- 当合同ゼミは、SDGsへの関心の高い学生が企業とともに学び、理想の未来社会の実現に向けたアイデアを創出するプログラム。約30人の学生と3大学とつながりのある企業5社が参加し、協力企業が自社や業界の課題を提示し、学生がグループに分かれてその解決策を検討して発表。
- 当社は今後も、各大学のSDGs団体とのパートナーシップを継続するとともに、今後より多くの大学と連携し、産学連携を推進する

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

『第44回フランス料理最優秀見習い料理人選抜コンクール』で当社キュイジニエが総合2位を獲得

- フランス食文化の継承と発展を目的とする団体「クラブ・プロスペール・モンタニェ 日本支部」が主催する『フランス料理最優秀見習い料理人選抜コンクール』において、NEEDS仙台 by T&G WEDDINGのキュイジニエ佐井 正人が総合2位を獲得
- 本コンクールは、調理経験4年未満、かつ25歳未満の若手料理人を対象に、「実技」「味と盛り付け」の2部門でフランス料理の調理技術を競う
- 国内で活躍する一流シェフが名を連ねる審査委員団によって審査され、2部門の合計点で順位が決定
- T&Gは2013年から本コンクールに出場しており、佐井が今大会で獲得した総合2位は、T&Gとして過去最高順位となる





左から、舌平目のシブレット添え、牛フィレ肉のポワレ　赤ワインソース、クレームキャラメル

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

YouTubeビジネス映像メディア「PIVOT」にてホテル戦略を発信
T&G IR公式YouTubeチャンネルにて事業戦略を紐解く動画公開

- YouTubeのPIVOT公式チャンネルにて会長野尻がタイアップ企画に出演し、中期経営計画のホテル戦略について発信。55万回視聴済み（10月末時点）
- 当社のIR公式YouTubeチャンネルにて、事業戦略や将来の計画に関するマネージャーのインタビュー動画や新ブランドの詳細に関する動画を配信中



▲動画へのリンクはこちら

コンテンツ	ステータス
中期経営計画ショート動画	配信中
新ホテルブランド「GENTLE」発表会ダイジェスト	配信中
なぜTRUNKはインバウンドに選ばれるのか	配信中
なぜTRUNKはOTAに依存しないのか	予定
なぜTRUNKは人で高付加価値を提供できるのか	予定
人が語るT&G～マーケティング編～	予定



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

株主優待制度を新設
より多くの投資家の皆様に当社を知っていただく機会創出

名称	テイクアンドギヴ・ニーズプレミアム優待倶楽部
対象	毎年12月末時点で、700株以上保有の株主様
優待	保有株式数に応じて、5,000～90,000ポイント進呈
内容	グルメ・スイーツ・家電・体験ギフト・電子マネーなど、 5,000種類以上から選択
その他	・他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共有株主優待コイン「WILLsCoin」にも交換可能 ・合算した「WILLsCoin」は、宿泊チケットや高級ワイン等のより幅広いラインナップの優待品との交換や、ふるさと納税に利用可能

【株主優待ポイント表】（１ポイント≒１円）

保有株式数	進呈ポイント数
700株～799株	5,000ポイント
800株～899株	6,000ポイント
900株～999株	8,000ポイント
1,000株～1,999株	20,000ポイント
2,000株～2,999株	40,000ポイント
3,000株～	90,000ポイント

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

03 Appendix



2028 OPEN GRAND GENTLE KOBE IMAGE

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

1. 連結貸借対照表

単位:百万円	2025/12末	2026/9末
流動資産	12,569	14,156
現金及び預金	6,586	7,036
固定資産	39,297	37,975
有形固定資産	28,262	26,885
無形固定資産	705	678
投資その他資産	10,330	10,411
資産計	51,956	52,317

単位:百万円	2025/12末	2026/9末
負債合計	34,141	35,056
流動負債計	15,155	17,338
短期借入金	3,130	3,200
1年以内返済予定長期借入金	5,197	5,623
固定負債計	18,986	17,718
長期借入金	12,266	11,439
株主資本合計	17,658	17,174
資本剰余金	11,065	11,054
利益剰余金	6,526	6,035
純資産計	17,814	17,260
負債･純資産計	51,956	52,317
有利子負債*1	23,488	23,171
自己資本比率*2	34.0%	32.8%

*1　有利子負債＝借入金（短期・長期）＋リース債務

*2　自己資本比率（%）＝資本合計÷負債・純資産合計×100

※　2026年12月期中間期より会計方針の変更を行っており、2025年12月期に係る各数値については遡及修正後の数値を記載しております

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

2. 会社概要

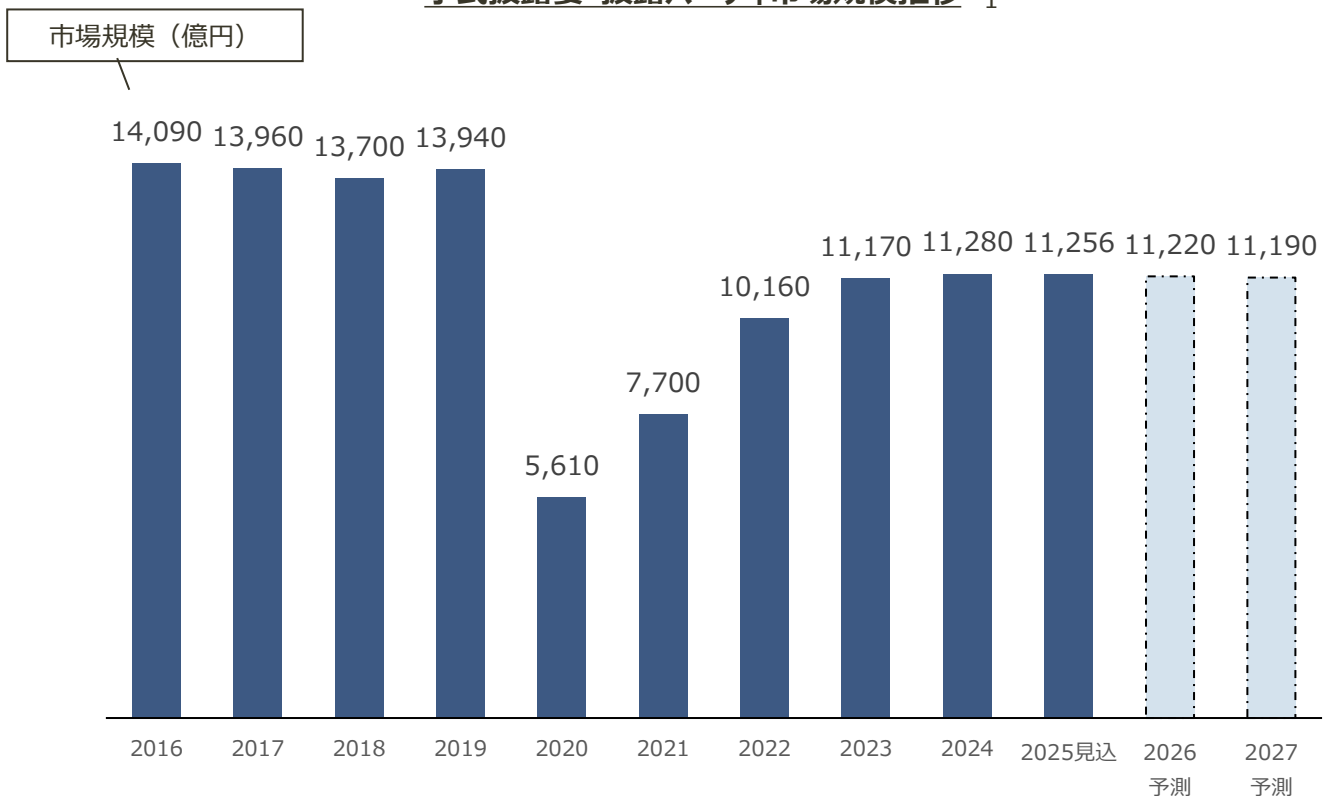
会社名	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
設立	1998年10月19日
代表者	代表取締役会長　野尻佳孝 代表取締役社長　岩瀬賢治
資本金	100百万円
上場取引所	東京証券取引所プライム市場
社員数	連結1,846名 単体1,447名（2025年12月末時点）
事業内容	国内ウェディング事業　TRUNK (HOTEL)事業 その他ウェディング関連事業
本社所在地	東京都品川区東品川
主要株主（2026年6月末時点）	野尻佳孝　16.83% 株式会社東京ウェルズ　7.09% 日本マスタートラスト信託銀行株式会社　6.31% TSUNAGU INVESTMENTS PTE. LTD.　5.28% 株式会社SBI証券　3.87%



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

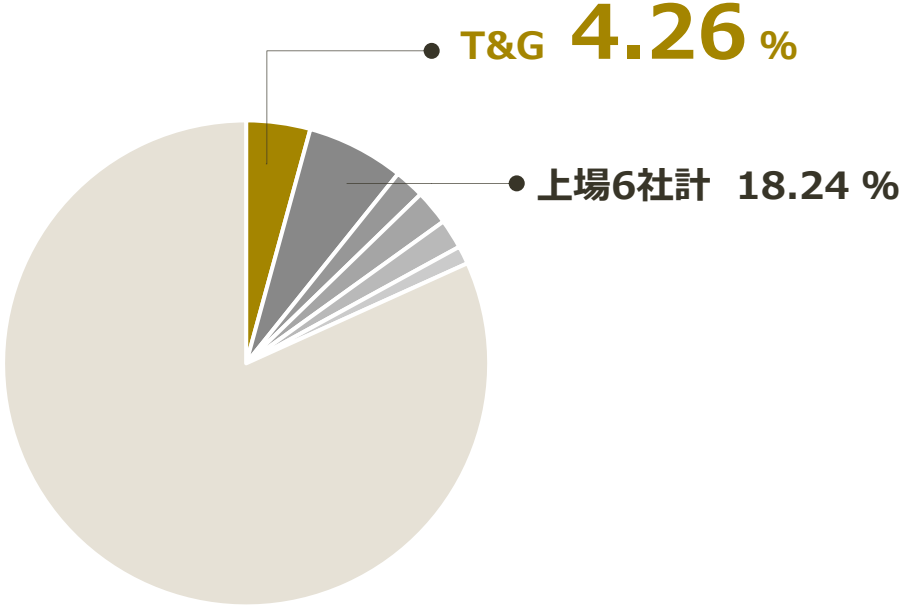
3. 国内ウェディング マーケット概況

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」（2026年版）

上場企業6社シェア（2025年実績）*2



*2 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」（2026）を元にT&Gで試算

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

ウェディング事業における強み

- 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

- 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

- 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



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

5. 株式会社TRUNK 会社概要

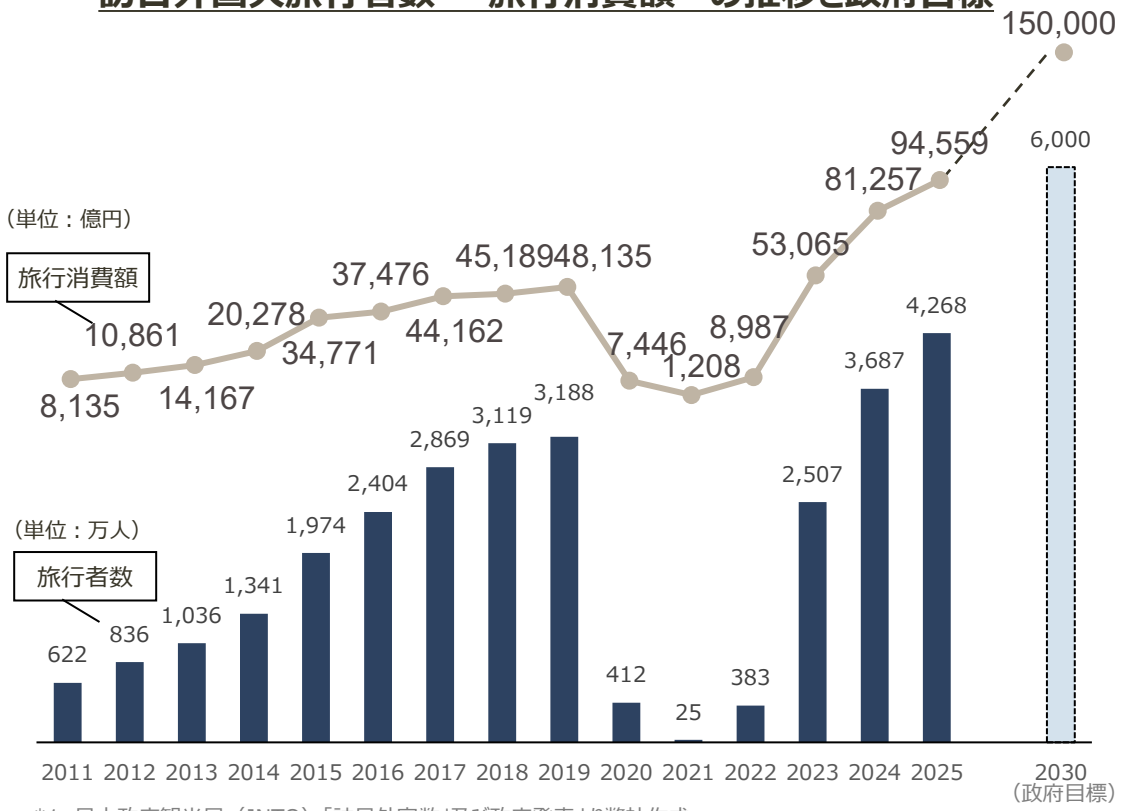
会社名	株式会社TRUNK
設立	2016年12月19日
代表者	代表取締役社長 野尻佳孝
資本金	14百万円
社員数	312名（2025.12末）
事業内容	ホテルの開発・経営・運営



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

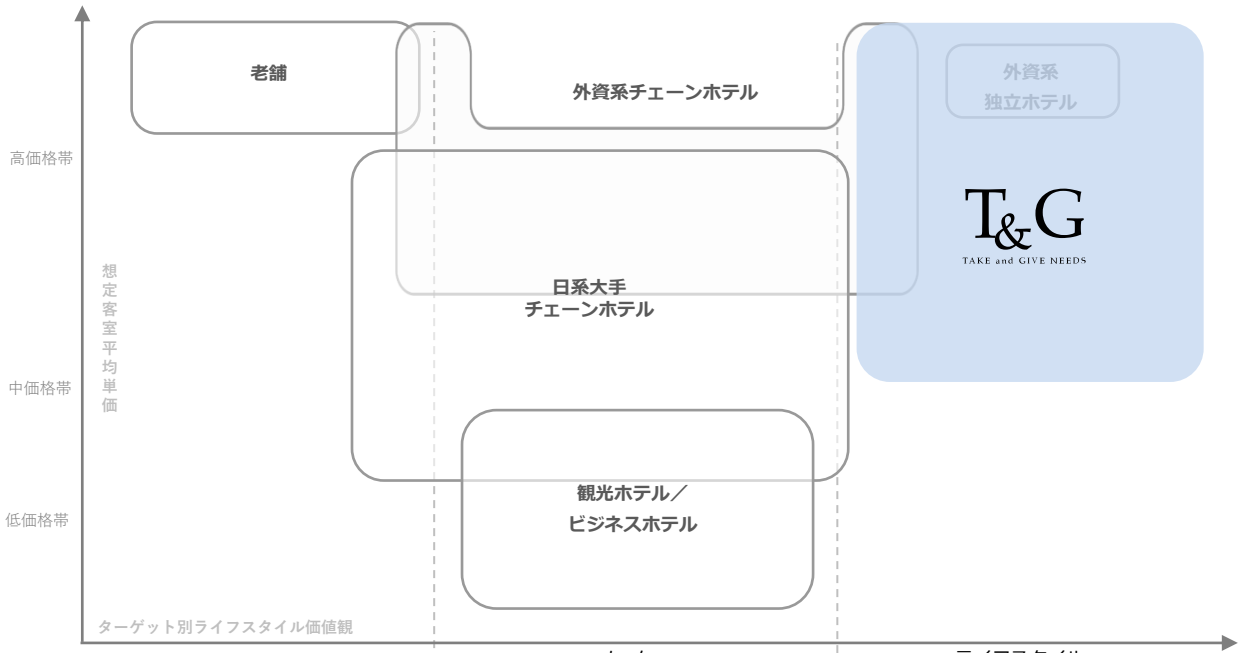
6. ホテルマーケット概況

訪日外国人旅行者数*1・旅行消費額*2の推移と政府目標



*1 日本政府観光局（JNTO）「訪日外客数」及び政府発表より弊社作成
*2 観光庁 「インバウンド消費動向調査（旧：訪日外国人消費動向調査）」及び政府発表より弊社作成

ターゲットとしている領域



歴史や格式、信頼性を重視する高価格帯のホテル

競合は少ないが、歴史や伝統・格式を継承し、ブランド価値を創出するため、新規ブランドの参入障壁が高い。

ブランドやサービスの標準化・効率化により、安定的な機能・品質を提供するホテル

競合が非常に多く、高価格帯から低価格帯まで幅広く存在し、標準化による価格競争が激しい。高価格帯ブランドの創出は難しい。

独自の世界観・デザイン・体験を提供する高価格帯のホテル

外資系ホテルの参入により競合が増えつつあるが、思想・文化・体験設計により唯一無二の体験価値で差別化が可能。

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

先行投資フェーズから収益化フェーズへ
ウェディング事業の安定収益を基盤に、ホテル事業を成長ドライバーとして拡大

中期経営計画ーEVOL2030 Final Stage Toward 2035 Visionー

2035年度 計画値（百万円）

取扱高	売上高	営業利益	営業利益率
118,000	**75,000**	**7,600**	**10.1%**

GROUP STRATEGY

1 ポートフォリオの拡充

ホテル：
マルチブランド×MC（運営受託）で資本効率化と出店を加速
ウェディング：
幅広いウェディングスタイルを展開し市場セグメントを拡大

2 需要創造力の強化

ホテル
：企画・設計から運営まで一気通貫する体制で高付加価値を創出
ウェディング：
新たなニーズに応える商品・サービスで需要を喚起

3 ブランド力を高めるコミュニケーション

ホテル：
ブランド価値向上がMC獲得を牽引
ウェディング：
ブランド価値向上が指名型集客の拡大を牽引

4 人材定着による人的資本強化

定着率向上により、価値創出の基盤を強化

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

7. 中期経営計画



ホテル事業

HOTEL

今後の成長を牽引

マルチブランド×MC契約により
ライフスタイルホテル市場で
2035年度までに20ホテルを開業



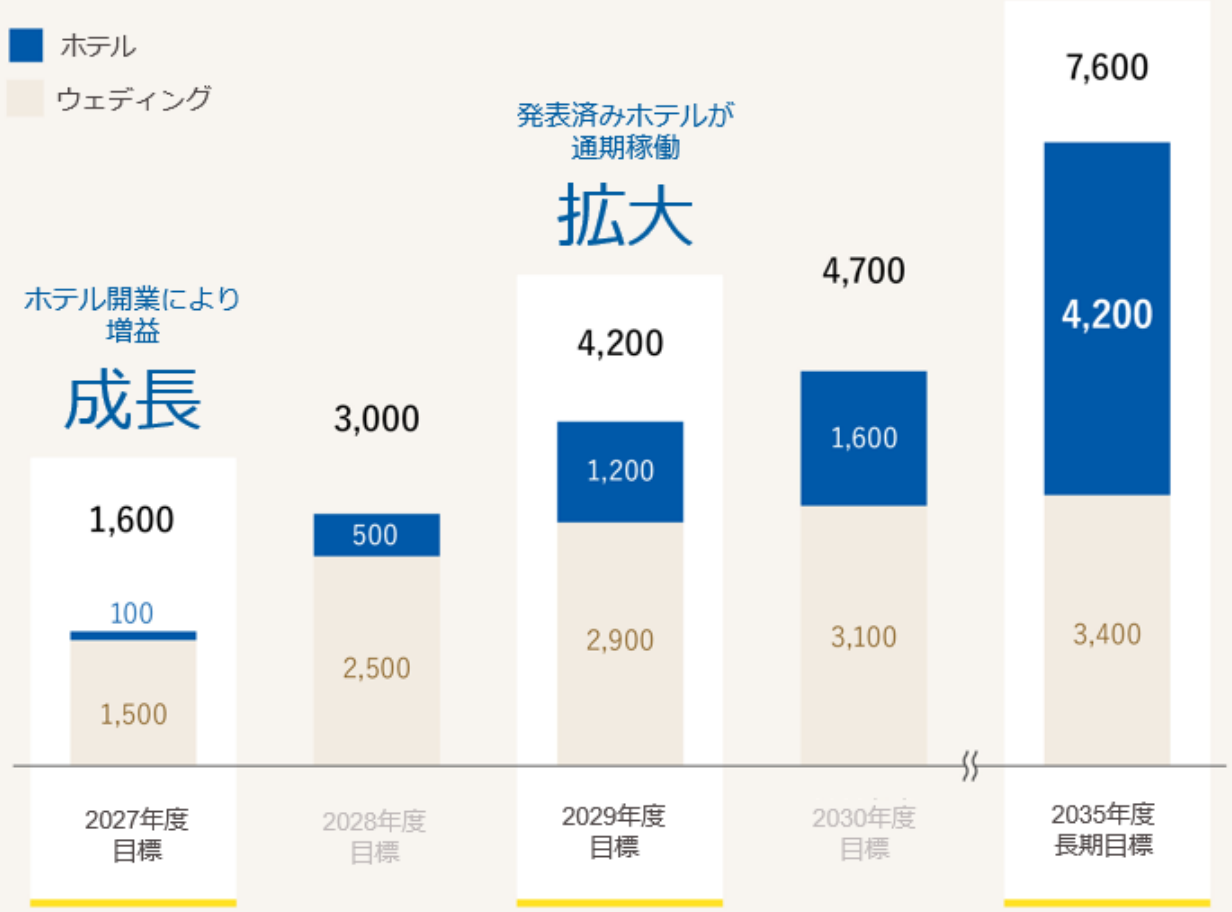
ウェディング事業

WEDDING

新たな需要創出で利益拡大

ポートフォリオを最適化し
商品の付加価値向上と
コストの効率化を両立

営業利益の推移（百万円）



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

7. 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	2014/3
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	60,714
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	3,706
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%	6.1%
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	3,342
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%	5.5%
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	1,370
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%	2.3%
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	13,408
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	11,803
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	1,605
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	4,093
期末直営店会場数	1	7	22	41	62	84	88	87	87	87	87	99	101
期末直営店舗数	1	6	16	29	42	58	62	61	61	61	61	68	69
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	17
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	48,282
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%	39.6%

	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2025/12
売上高（百万円）	59,221	59,524	60,186	64,590	66,871	63,678	20,044	39,482	45,532	47,020	47,668	35,709
営業利益（百万円）	2,973	1,545	2,439	2,785	4,281	3,579	-11,191	2,089	3,681	4,208	4,104	1,622
営業利益率（%）	5.0%	2.6%	4.1%	4.3%	6.4%	5.6%	-	5.3%	8.1%	8.9%	8.6%	4.5%
経常利益（百万円）	2,784	1,377	2,100	2,489	3,900	3,381	-11,687	1,548	3,181	3,754	3,586	1,194
経常利益率（%）	4.7%	2.3%	3.5%	3.9%	5.8%	5.3%	-	3.9%	7.0%	8.0%	7.5%	3.3%
当期利益（百万円）	1,008	230	360	888	2,283	1,003	-16,214	1,877	4,108	1,831	3,547	-81
当期利益率（%）	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）	13,385	13,191	12,921	12,551	13,244	12,963	5,059	11,371	12,339	12,371	12,124	8,982
直営店	11,484	11,491	11,695	11,988	12,537	11,596	4,556	10,233	10,857	10,350	9,853	6,994
コンサルティング提携店	1,901	1,700	1,226	563	707	1,367	503	1,138	1,482	2,021	2,271	1,988
直営店型単価（千円）	4,017	3,971	3,923	3,980	3,868	3,947	3,455	3,575	3,764	3,924	4,017	4,159
期末直営店会場数	103	105	103	105	102	94	93	93	92	92	88	90
期末直営店舗数	70	70	69	69	67	64	63	63	62	62	60	61
期末コンサルティング提携数	17	17	14	7	6	6	6	6	9	10	10	11
総資産（百万円）	48,091	49,286	52,176	56,025	57,130	58,197	48,578	54,032	55,235	54,380	53,176	51,956
自己資本比率（%）	42.2%	41.0%	38.9%	37.3%	40.2%	40.6%	14.9%	21.9%	28.5%	31.2%	34.1%	34.0%

※2008年3月期−2020年3月期は、海外リゾートウェディング事業が含まれております
※2026年12月期中間期より会計方針の変更を行っており、2025年12月期に係る各数値については遡及修正後の数値を記載しております

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

8. 直営婚礼店舗一覧

（2026年９月30日時点）

全国59店舗 85会場



■ 近畿エリア
NEEDS中之島 by T&G WEDDING
NEEDS大阪本町 by T&G WEDDING
NEEDS神戸三宮 by T&G WEDDING
NEEDS神戸山手 by T&G WEDDING
NEEDS姫路 by T&G WEDDING
NEEDS京都北山 by T&G WEDDING
NEEDS京都烏丸 by T&G WEDDING
NEEDS大津 by T&G WEDDING
NEEDS和歌山 by T&G WEDDING
アルモニーアンブラッセ（大阪）
NEEDS心斎橋 by T&G WEDDING
UNWEDDING中之島（大阪）

■ 信越・北陸エリア
NEEDS新潟 by T&G WEDDING
NEEDS富山 by T&G WEDDING
NEEDS松本 by T&G WEDDING
アルモニービアン（松本）

■ 北海道・東北エリア
NEEDS札幌 by T&G WEDDING
NEEDS仙台 by T&G WEDDING
NEEDS郡山 by T&G WEDDING

■ 東京
NEEDS代官山 by T&G WEDDING
NEEDS麻布 by T&G WEDDING
NEEDS青山 by T&G WEDDING
NEEDS白金 by T&G WEDDING
NEEDS表参道 by T&G WEDDING
NEEDS神宮前 by T&G WEDDING
TRUNK BY SHOTO GALLERY
NEEDS八王子 by T&G WEDDING
ヴィクトリアガーデン恵比寿迎賓館
TRUNK(HOTEL) CAT STREET

■ 関東エリア
NEEDS宇都宮 by T&G WEDDING
NEEDS高崎 by T&G WEDDING
NEEDS柏 by T&G WEDDING
NEEDS大宮 by T&G WEDDING
NEEDSさいたま新都心 by T&G WEDDING
NEEDS千葉みなと by T&G WEDDING
NEEDS新横浜 by T&G WEDDING
NEEDS横浜元町 by T&G WEDDING
NEEDS横浜コットンハーバー by T&G WEDDING
NEEDSみなとみらい VERANDA by T&G WEDDING
NEEDS横浜シーズンズ by T&G WEDDING
NEEDS湘南茅ヶ崎 by T&G WEDDING

■ 九州エリア
NEEDS長崎 by T&GWEDDING
NEEDS熊本 by T&G WEDDING
NEEDS鹿児島 by T&G WEDDING

■ 中国・四国エリア
NEEDS広島 by T&G WEDDING
アーククラブ迎賓館（福山）
NEEDS岡山 by T&G WEDDING
NEEDS高松 by T&G WEDDING
NEEDS松山 by T&G WEDDING
NEEDS徳島 by T&G WEDDING

■ 東海エリア
NEEDS静岡ベイ by T&G WEDDING
NEEDS静岡 by T&G WEDDING
アクアガーデン迎賓館（沼津）
NEEDS浜松 by T&G WEDDING
NEEDS名古屋八事 by T&G WEDDING
NEEDS岐阜 by T&G WEDDING
NEEDS常滑 by T&G WEDDING
NEEDS名駅 by T&G WEDDING
NEEDS名古屋丸の内 by T&G WEDDING

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

9. 直営ホテル・レストラン・業務提携先一覧

（2026年９月30日時点）

全国18施設

■ 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（12施設）

- ✓ 東京會舘 （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）
- ✓ リーガロイヤルホテル京都 （京都）
- ✓ 西鉄グランドホテル （福岡）
- ✓ ハレクラニ沖縄 （沖縄）
- ✓ 仙台ロイヤルパークホテル （仙台）
- ✓ TERAKOYA （小金井）
- ✓ REIMS YANAGIDATE （表参道）
- ✓ SUD Restaurant TERAKOYA （竹芝）
- ✓ Harmonie agréable （表参道）

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

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

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.