

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料  
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

本資料は株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの2025年3月期第1四半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ありません。

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

E-Mail [ir-presen@tgn.co.jp](mailto:ir-presen@tgn.co.jp)

HP <https://www.tgn.co.jp/ir/>



# CONTENTS

00 Executive Summary

01 2025/3期 第1四半期 報告

02 2025/3期 第1四半期 連結決算概要

03 Topics

04 市場環境と競争優位性 ESG

05 Appendix

00

# Executive Summary

## 1 ホテル事業好調により計画超過

- ホテル事業、稼働率・ADR等 全てのKPIが伸長
- ウェディング事業、当初予定通り、件数の前年比マイナス影響により減益

## 2 婚礼受注強化のため、第2四半期以降広告投資強化

- 婚姻件数減少により、受注低迷
- 計画超過した利益を、第2四半期以降の広告投資へ

## 3 下期の増益見込みは計画通り

- 婚礼単価、コロナ禍前水準を超過
- 今後の婚礼受注強化、ホテル事業伸長により、計画通り増益を目指す



01 2025/3期 第1四半期 報告

## 1-1. 第1四半期実績と業績予想

(百万円未満切捨て)

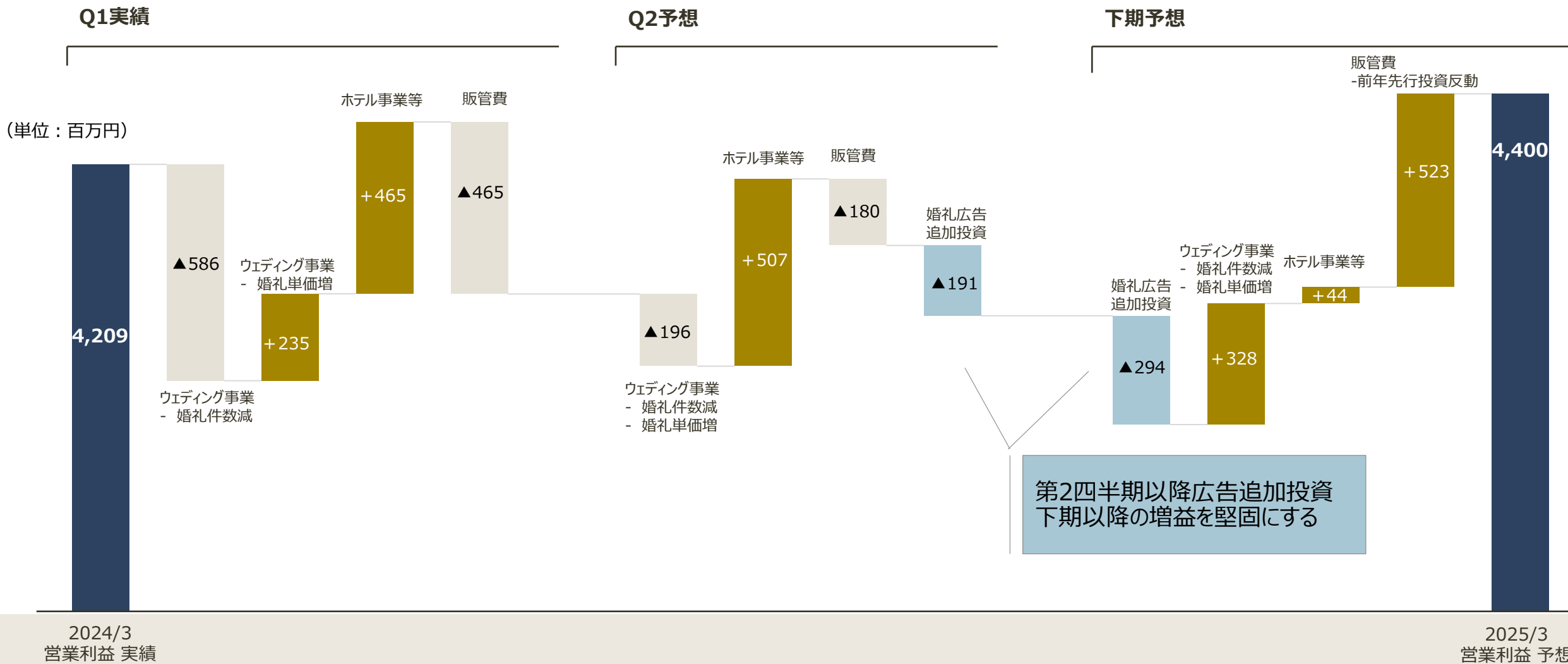
単位:百万円	第1四半期 (実績)			第2四半期累計 (予想)			通期 (予想)		
	2024/3 (A)	2025/3 (B)	前年比 (B-A)	2024/3 (C)	2025/3 (D)	前年比 (C-D)	2024/3 (E)	2025/3 (F)	前年比 (F-E)
売上高	11,088	<b>11,228</b>	+140	21,662	21,000	-662	47,020	47,000	-20
営業利益	949	<b>598</b>	-349	1,410	1,000	-410	4,208	4,400	+192
経常利益	826	<b>478</b>	-348	1,169	750	-419	3,754	3,900	+146
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	505	<sup>*1</sup> <b>605</b>	+100	744	450	-294	1,831	2,000	+169

予想超過  
婚礼事業の低迷を  
ホテル事業で一部補完

\*1 特別利益計上：2024年4月 固定資産譲渡（大分県の土地・建物）譲渡益469百万円

## 1-2. 営業利益 前年比詳細

(百万円未満切捨て)



2024/3  
営業利益 実績

2025/3  
営業利益 予想

## 1-3. ホテル事業好調 各種KPI

## CAT STREET (渋谷区神宮前)

■稼働率

93.9%

(前年同期比+1.2%)

■平均客室単価

83,309円

(前年同期比+11,958円)

## YOYOGI PARK (渋谷区富ヶ谷)

■稼働率

95.4%

■平均客室単価

83,508円

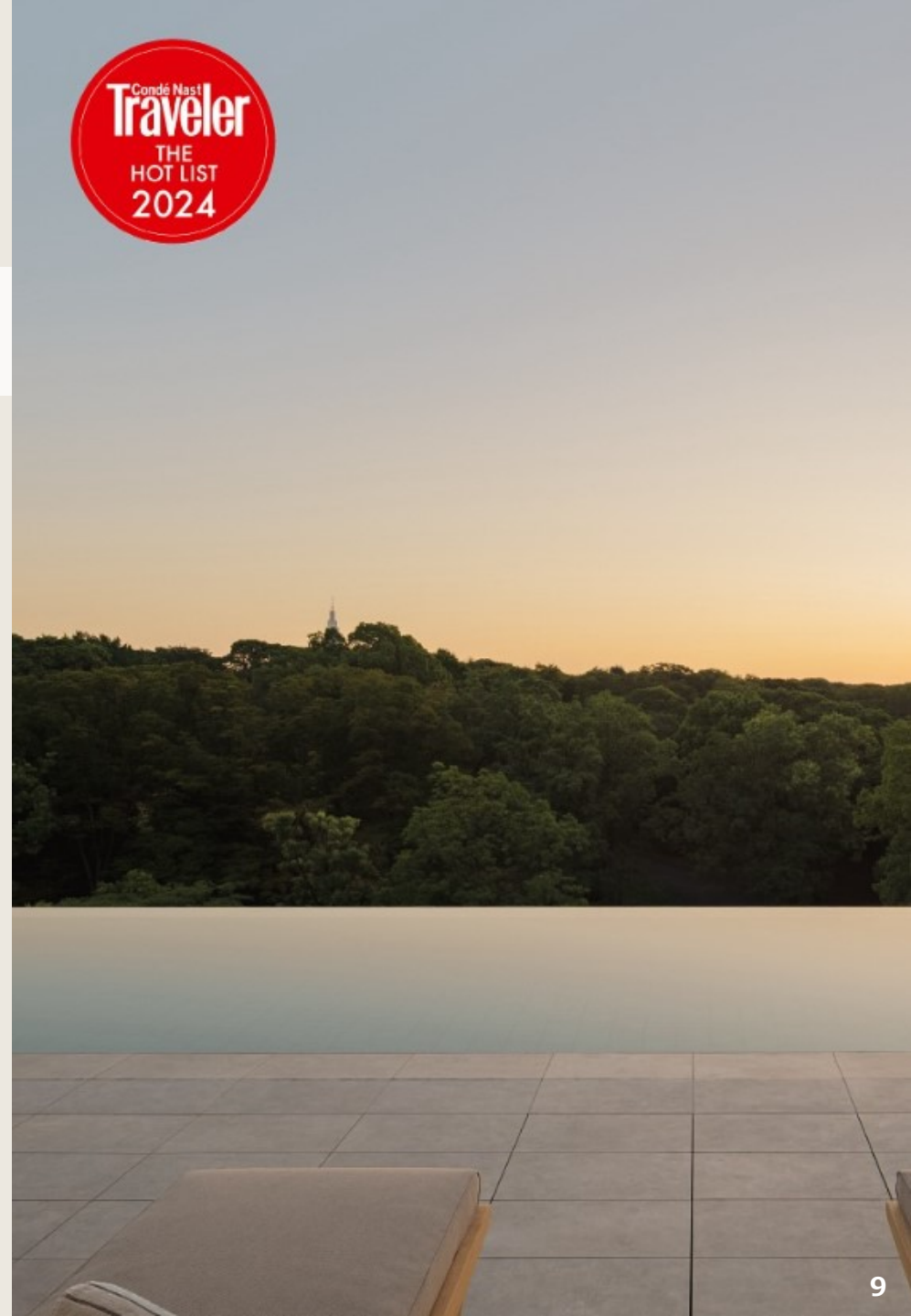
\* 数値は全て、2025/3 Q1実績

\* YOYOGI PARK は2023年9月 OPENのため、前年同期比記載なし



# 米大手旅行雑誌「コンデナスト・トラベラー」が選ぶ 「Best New Hotels in the World」を受賞

- TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARKが、その高いクリエイティビティと評価され受賞。
- 「コンデナスト・トラベラー」のHot Listは、世界各地の新規開業ホテル、レストラン、クルーズ客船を対象に、同誌の編集者およびレポーターが実際に訪問し、体験した候補の中から最も革新的な施設を表彰するリスト。
- 世界的なアワードの受賞により、ニュースが各地のメディアに掲載され、自社のPRや旅行予約サイトのみに頼らず、外国人の方々の認知、直接予約を促進できている。



## 1-4. ホテル事業Topics

# 米大手旅行雑誌「トラベル・アンド・レジャー」が選ぶ 「The Best New Hotels in the World」を受賞

- アメリカ発の富裕層向けトラベル誌『トラベル・アンド・レジャー（Travel + Leisure）』が発表した「The Best New Hotels in the World（It List）」に選出。
- 世界各地の新築およびリニューアルされたラグジュアリーホテル、リゾート、クルーズ客船を対象に、同誌の編集者およびレポーターが数百もの候補を訪れ、その中で最も革新的な100の施設を表彰するホテルリスト。
- 2023年9月開業後、すぐに多くのグローバルアワードを受賞。



## 国内初となる「ミシュランキー」ホテルセレクションで 1ミシュランキーを獲得

- ミシュランは今年4月からフランス、アメリカ、スペイン、イタリアで特に優れた体験を提供する宿泊施設である「ミシュランキー」を発表。アジア圏では初となる「ミシュランキー」の発表を日本で実施。
- 1ミシュランキー（特別な滞在）の定義

独自の個性と魅力を持った目的地として、他にはない体験を提供している。サービスは常に一步先を行き、同じ価格帯の宿泊施設より遥かに多くのことを提案している。



## ミシュランガイド東京 10年連続三ツ星獲得の 「鮭さいとう」様と業務提携

### ■ TRUNK × 鮭さいとう協業における主な取り組み（予定）

- ・国内外で今後展開予定のTRUNK(HOTEL)にて「鮭さいとう」を出店
- ・運営ホテルにおける、MICE（企業イベント）や婚礼、インルームダイニングメニューの共同開発
- ・鮭文化をコンセプトとした、全く新しいオーベルジュやホテルコンドミニアムなどの企画・開発
- ・協業による新規仕入れルート構築・最適化



## 1-5. ホテル出店予定

日本初の  
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.

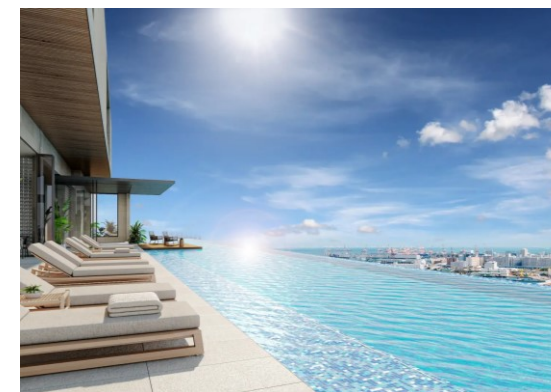


2027 Summer OPEN

**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)

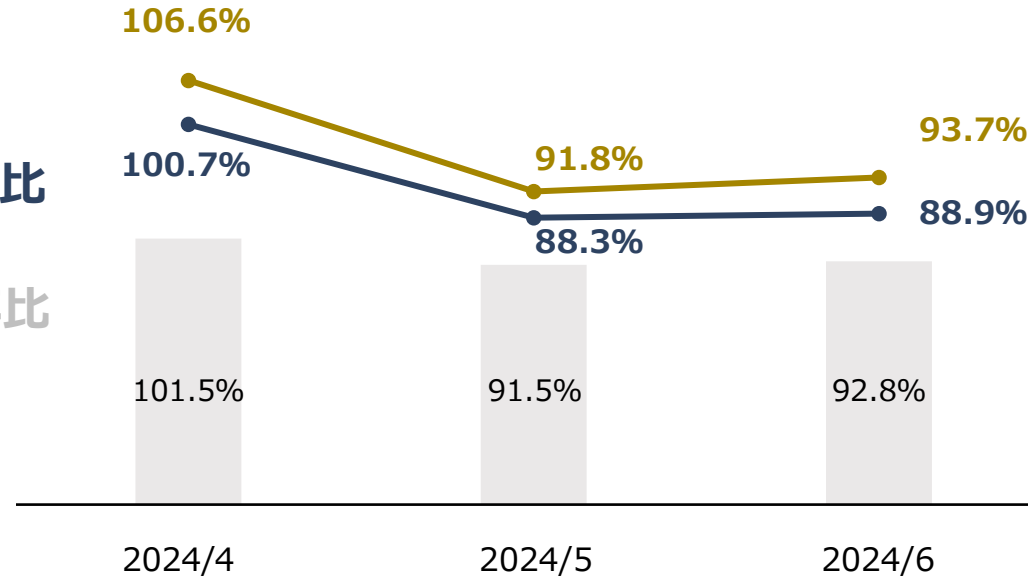
客室数 60~70室  
兵庫県 神戸市中央区雲井通5丁目

## 1-6. ウェディング事業 受注状況と対策

## 受注前年比

## 問合せ前年比

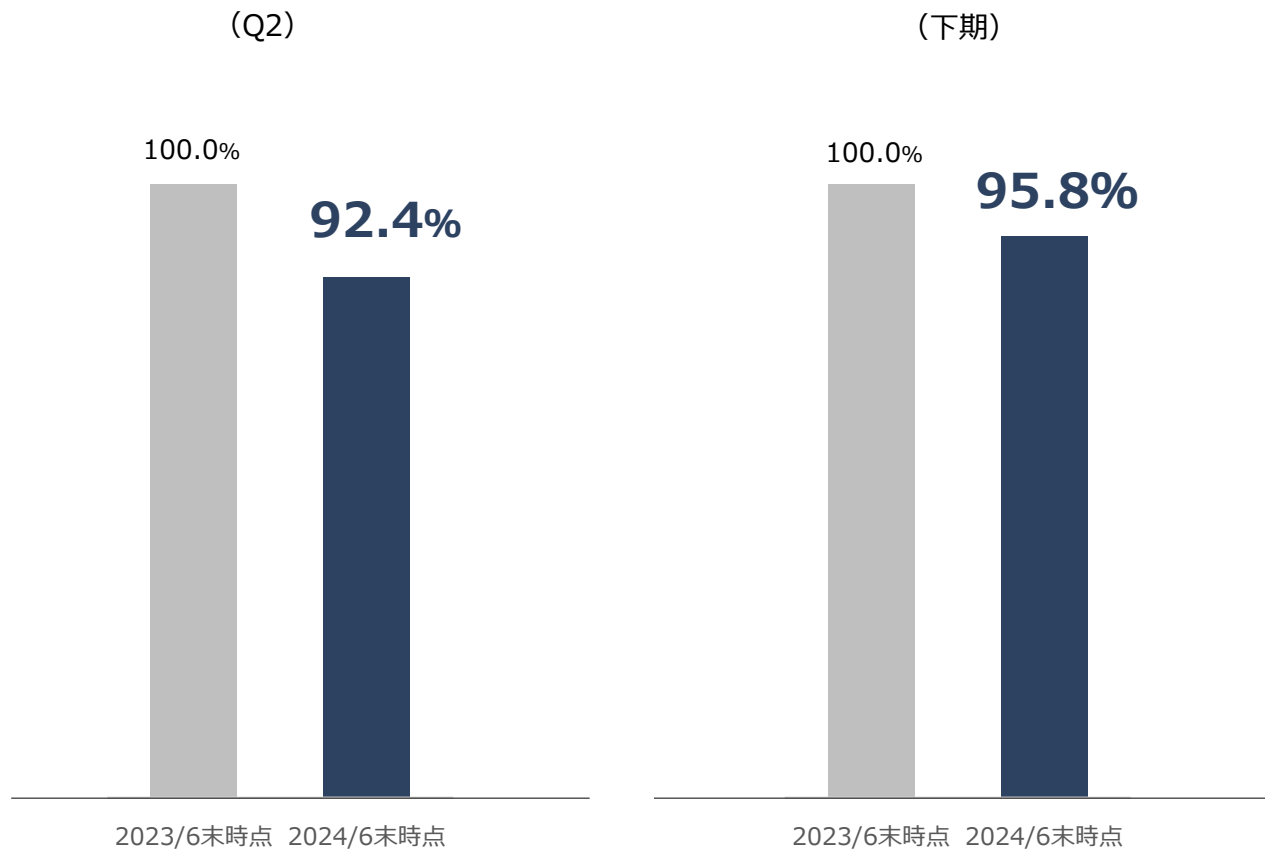
## 広告費前年比



広告手法の見直しにより  
出稿量の合理化を図るも  
問合せ数前年比割れ  
第2四半期以降、広告出稿再強化

問合せ数減少を高契約率で一部補完

## 1-7. ウェディング事業 受注残組数状況（前年同時期比）



広告投資が弱く、受注低迷  
第2四半期以降広告追加投資で  
挽回を目指す

## 1-8. ウェディング事業 重点施策リニューアル

広告投資に加え、リニューアルにより  
受注件数増を目指す

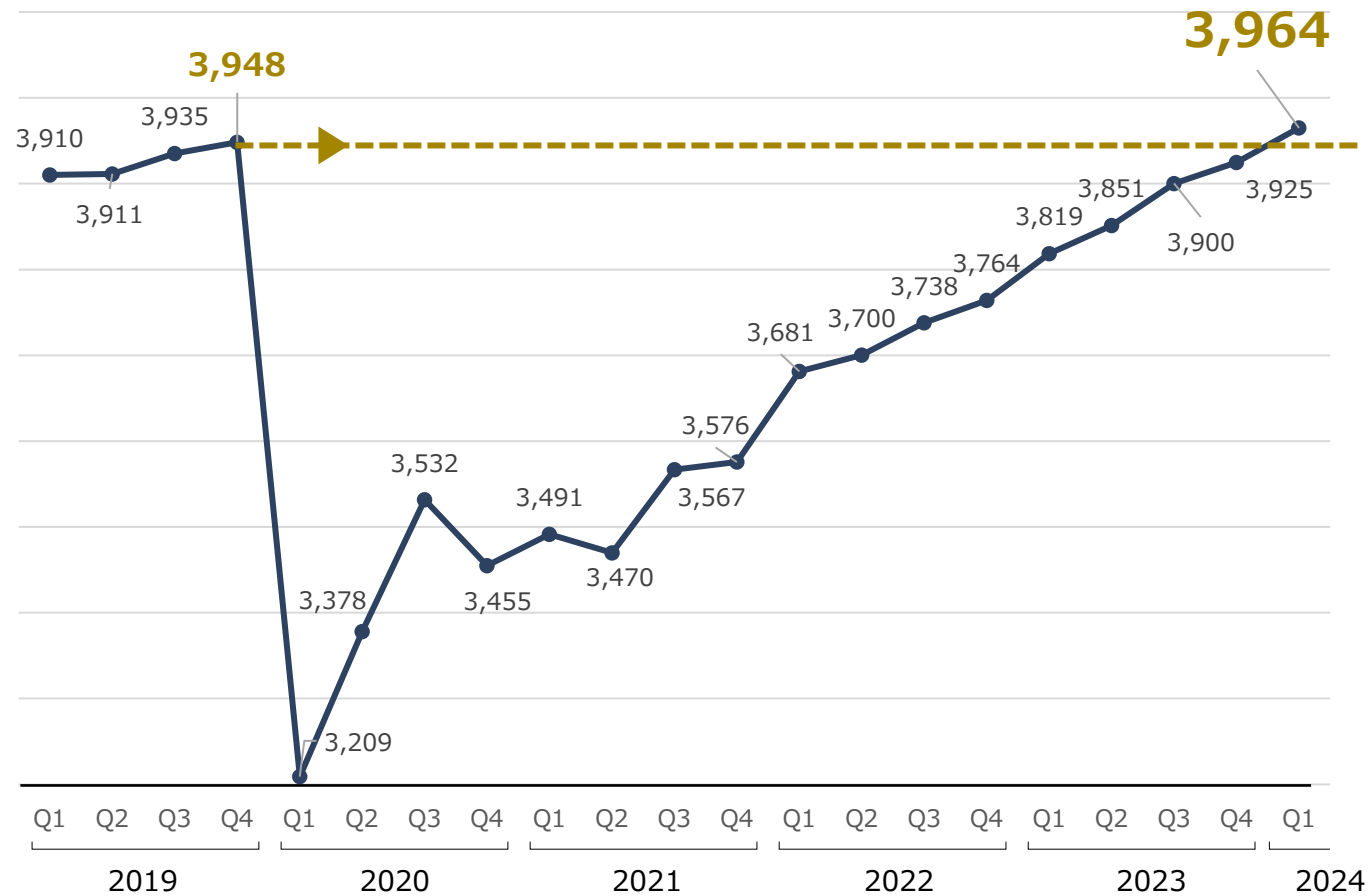
種別	対象 店舗数	1店舗あたり 投資額	リニューアル内容
大規模 リニューアル	1店舗 (前年比±0)	400 百万円	全館
中規模 リニューアル	4店舗 (前年比±0)	60~85 百万円	チャペル・付帯施設等
部分リニューアル (家具入替等)	37店舗 (前年比+32)	~5 百万円	装飾備品・家具等





## 1-9. ウェディング事業 婚礼単価状況

(単位：千円)

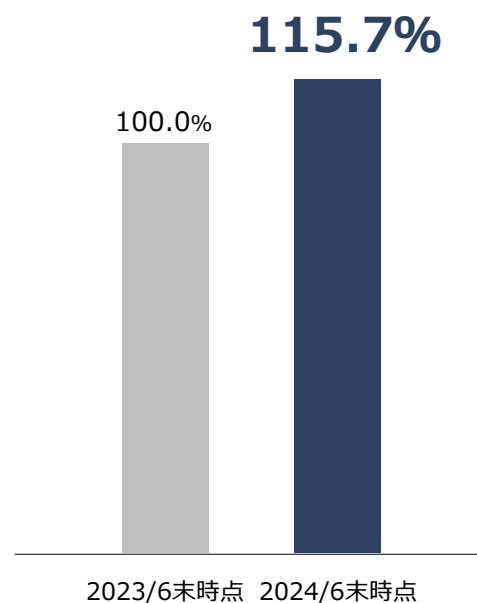


衣装・装花等の販売促進  
担当者指名制度や料理の価格改訂等の  
施策が成功し、婚礼単価続伸  
コロナ禍前水準を超過

\*数値は四半期累計の推移

# 1-10. ウェディング事業 運営受託の受注残組数状況 (前年同時期比)

コンサルティングにより  
提携先の受注向上  
提携会場数増加を目指す



## 1-11. オートクチュールウェディング インバウンド需要増加

### 海外からの問合せ増

2024/6末時点の受注数、前年同時期比 214%

- 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。
- 昨年より、海外富裕層のお客様から、日本で行うウェディングの問合せが急増。
- 1パーティーあたりの単価は、1,000万円を超過。



## 1-12. ウェディング事業 業界支援を企図した新たなビジネスモデルに挑戦

### 自社リソースを全国の式場へ外販 業界支援を企図

#### 教育システム

教育を担う人材が不足している式場へ  
オンラインでのプランニング指導や  
メンター機能としてアドバイザー提供



#### オンライン結婚式準備ツール

結婚式の準備が一目で分かる  
オリジナルWEBツールを  
ASPサービス提供



全国の結婚式場を対象として、  
リソース提供することで、  
業界支援を目指す

#### ブライダルローンシステム

グループ会社ライフエンジェルが提供  
している後払い・分割払いサービス  
を提供



#### 会場装飾

広告等で使用する大規模装飾を  
自社で製作・保管できない企業様へ  
レンタル提供





02

2025/3期 第1四半期 連結決算概要

## 2-1. 連結損益計算書 概要

(百万円未満切捨て)

単位：百万円 (%：売上高比)	2025/3 Q1 実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	11,228	11,088	+140
■国内ウェディング事業	10,872	10,821	+51
TRUNK(HOTEL)	1,602	1,198	+404
■その他	355	266	+89
売上総利益	7,481 66.6%	7,366 66.4%	+115 +0.2pt
販管費	6,882 61.3%	6,416 57.9%	+465 +3.4pt
営業利益	598 5.3%	949 8.6%	-349 -3.3pt
経常利益	478 4.3%	826 7.5%	-348 -3.2pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	605 5.4%	505 4.6%	+100 +0.8pt

予想超過  
ウェディング事業の取扱件数減少を  
好調なホテル事業が一部補完

## 2-2. 国内ウェディング事業 内訳

取扱件数減少  
平均単価続伸 コロナ禍前水準超過

(百万円未満切捨て)

単位：百万円 (%：売上高比)	2025/3 Q1 実績	前年同期	
		実績	増減
売上高	10,872	10,821	+51
直営店婚礼 (TRUNK含)	9,229	9,694	-465
■取扱件数 (件)	2,276	2,531	-255
■平均単価 (千円)	3,964	3,818	+146
■平均人数 (人)	59.5	58.0	+1.5
コンサルティング	391	310	+80
■取扱件数 (件)	592	501	+91
宿泊、レストラン、等	1,251	816	+435
売上総利益	7,300 67.1%	7,235 66.9%	+65 +0.3pt
営業利益	1,045 9.6%	1,421 13.1%	-375 -3.5pt

## 2-3. 連結 貸借対照表 (資産の部)

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	2024/3末	2024/6末	増減
流動資産	14,750	12,358	-2,392
現金及び預金	9,399	7,226	-2,173
固定資産	39,629	39,045	-584
有形固定資産	29,921	29,336	-585
無形固定資産	375	356	-19
投資その他資産	9,331	9,353	+22
資産計	54,380	51,404	-2,976

優先株式取得により現預金減  
不動産売却により固定資産減



## 2-4. 連結 貸借対照表 (負債・純資産の部)

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	2024/3末	2024/6末	増減
負債合計	37,416	36,068	-1,348
流動負債計	13,789	13,601	-188
短期借入金	640	1,910	+1,270
1年以内返済予定 長期借入金	5,350	5,123	-227
固定負債計	23,626	22,467	-1,159
長期借入金	16,949	15,774	-1,175
純資産計	16,963	15,335	-1,628
負債・純資産計	54,380	51,404	-2,976
有利子負債	22,939	22,807	-132
自己資本比率	31.2%	29.8%	-1.4pt

有利子負債 計画通り減少  
優先株式取得・消却

## 2-5. 固定資産譲渡／優先株式取得・消却

継続的に財務状況の見直しを実施  
資本効率改善、財務体質の良化、  
収益性向上を目指す

## 固定資産譲渡

2024年4月9日譲渡。固定資産譲渡益469百万円。

資産内容	土地（計 11164.81㎡）、建物3棟（計 1847.7㎡）
所在地	大分県大分市
譲渡益	469百万円 * 2025年3月期 第1四半期 特別利益に計上
譲渡理由	中長期的な収益性等の見直しの結果、他社に賃貸していた不動産の譲渡を決定

## 第一種優先株式取得・消却

2024年4月2日取得・消却。希薄化リスク解消。優先株式配当2024年6月で終了。純資産減少。

保有者	農林中金キャピタル2019投資事業有限責任組合
株式数	2,000株
価額	1株につき 金1,000,000円
資金調達額	20億円
優先配当年率	8.8%（年）

## 2-6. 配当予想

業績向上  
株主還元強化を目指す

	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	通期
2025/3 予想	10円	10円	20円
2024/3 実績	10円	10円	20円

---

2023/3 実績	0円	20円	20円
2022/3 実績	0円	0円	0円
2021/3 実績	0円	0円	0円
2020/3 実績	10円	10円	20円



03 Topics

## 3-1. Topics

# 「株式会社 セブン銀行」様と協業 ご祝儀ATM送金サービスをスタート

- ゲストがATMからご祝儀を事前に送金できるサービス。
- 新札の準備や、ご祝儀袋への筆耕など、ゲストの負担を軽減。
- 当社提案が「セブン銀行 新規事業創出プログラム2023」にて採択され実現。



### 3-1. Topics

## 全国48か所で「T&Gキッズプロジェクト」を開催 「仕事体験」「食育体験」を実施

- 結婚式場で地域の子どもたちに、体験や学びの場を提供することが目的。
- 夏休みの子どもたちを対象に、オマール海老やホタテなどの本格的な食材を用いた食育体験を実施。



## 3-1. Topics

# 土日休みが取りづらいサービス業界で 週末を含む5日間の一斉休館日を設定

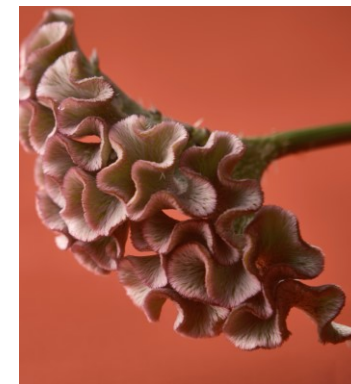
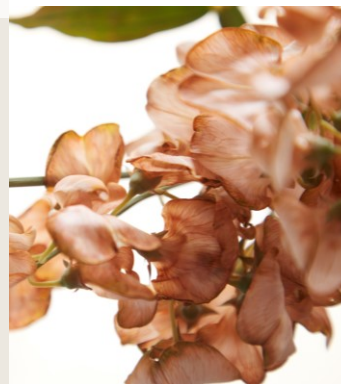
- 2025年開始予定。
- 「リチャージ休暇」と称し、週末を含む連休取得を促進。
- 人材確保、働きやすい環境整備の一環としての新制度。



## 3-1. Topics

# リブランディング 新ブランドカラーやメッセージ設定 結婚式検討よりも前の段階でのイメージ訴求を開始

- 結婚式の検討、会場見学よりも前から、T&G WEDDINGを訴求。
- SNS等でも、従来の結婚式イメージの訴求ではなく、世界観の表現へ刷新。
- 新しいカラーパレットによる各種アイテムの統一。





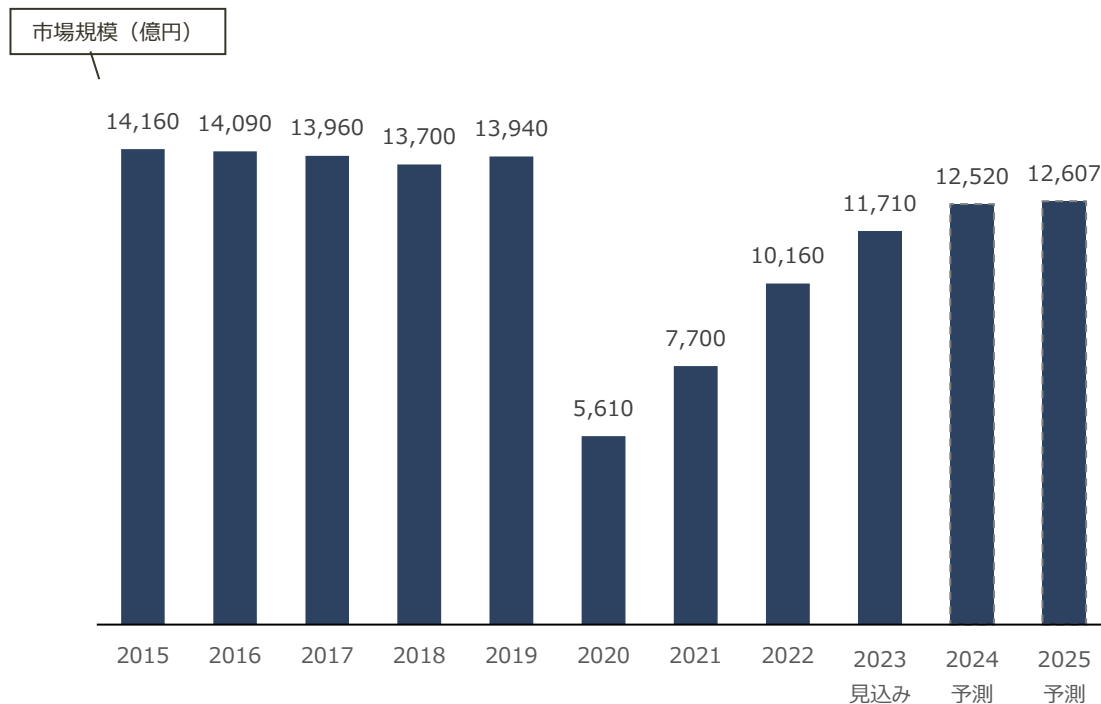
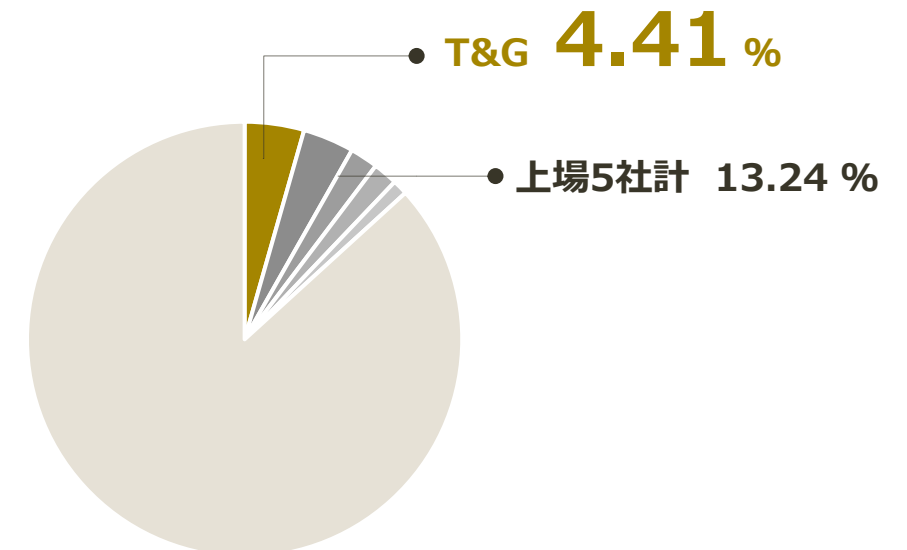
BAR



04 市場環境と競争優位性 ESG

## 国内ウェディングマーケット情報

## 婚姻件数減少ながら、市場規模1兆円強

\*1  
挙式披露宴・披露パーティ市場規模推移\*2  
上場企業5社シェア（2022年実績）

\*1 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑」（2024）

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

## 年間10,000件以上の結婚式で積み上げたノウハウを元に 独自の仕組みで 取扱件数No.1を維持



### ■ 完全オリジナルウェディング

会場見学から当日まで、専属のプランナーが対応。  
一軒家完全貸し切りの強みを生かし  
新郎新婦の想像を超える一日を実現している。

### ■ 国内取扱件数 No.1

小規模店舗を全国で運営することにより  
有事の際のリスク分散が可能。  
損益分岐点が低いことで、利益の維持も可能に。



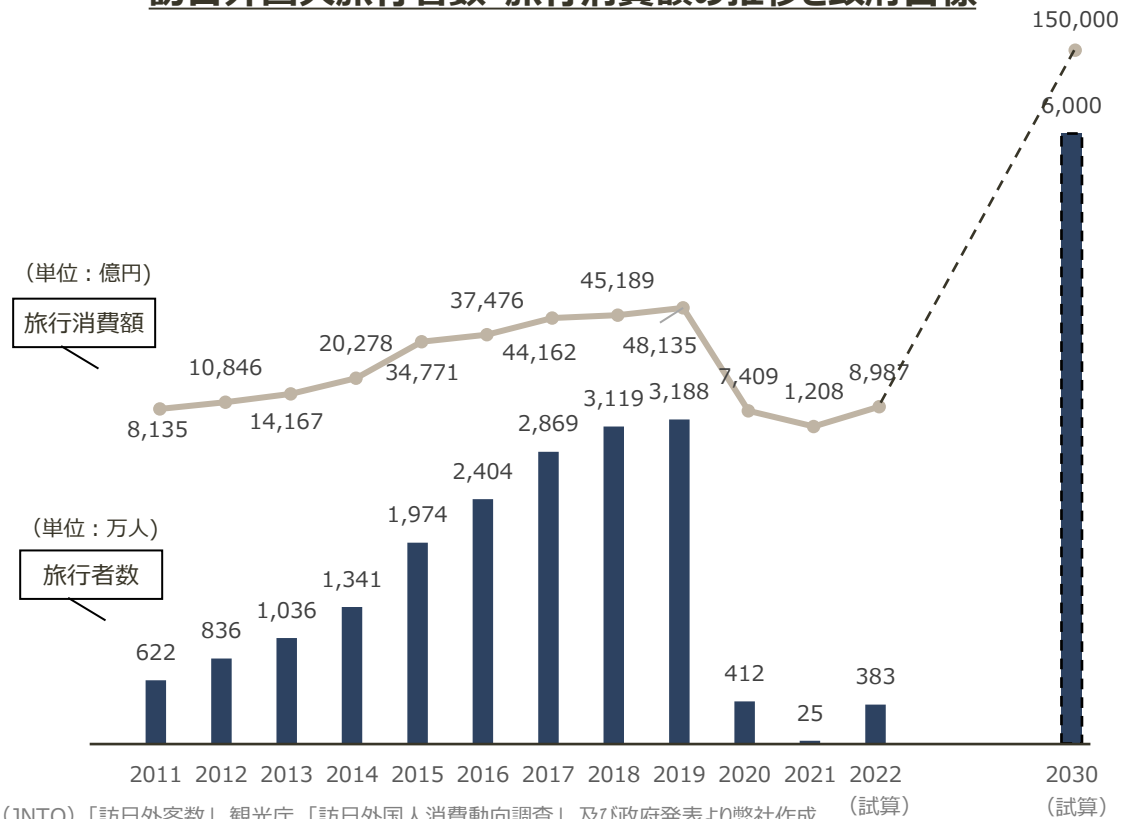
2023年12月期\_指定領域における市場調査  
調査機関：日本マーケティングリサーチ機構



## ホテルマーケット概況

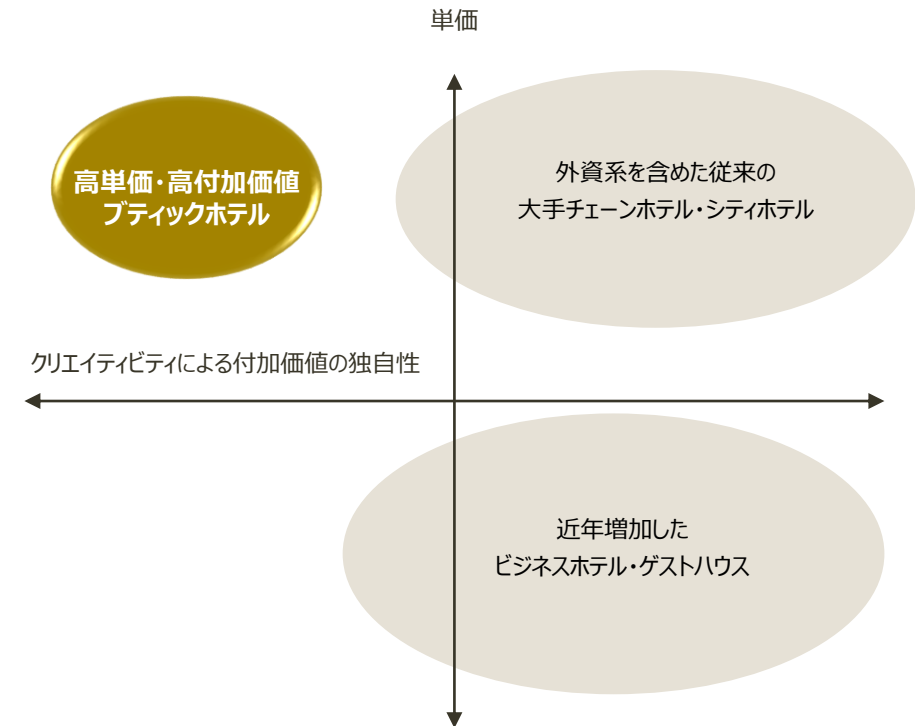
## 日本初のブティックホテルを出店 市場創出を目指す

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



## 独自性を実現できるクリエイティビティ

### サステナビリティ要素をサービス、商品に展開



#### ■「アトリエ」機能を内製化

ブティックホテルの高い独自性、デザイン性を実現し  
世界的なアワードを毎年受賞。  
高いクリエイティビティが多数のグローバル評価を得ている。

#### ■ 社会的課題への貢献

TRUNK(HOTEL) CAT STREETは  
サステナビリティ要素をコンセプトに取り入れることで  
新しい付加価値を創出している。



## コーポレート・ガバナンスの状況



### 取締役会は独立社外取締役3分の1以上 女性比率28.5%で構成

当社は、透明性の高い経営と強固な経営監督機能を確立し、企業価値の向上を図るため、取締役会全体の3分の1以上を独立社外取締役で構成。また、女性活躍は当社の持続的な成長に不可欠であると認識。取締役会の女性比率は、28.5%。

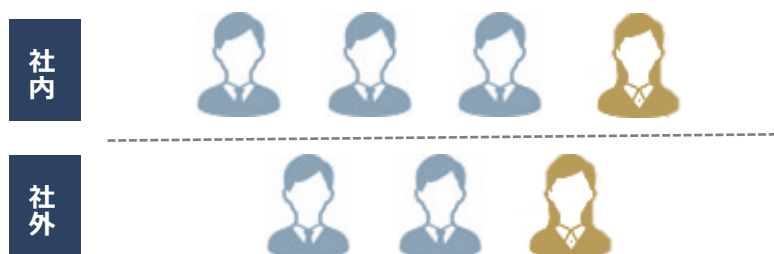


### グループ全体のリスクを把握・分析 リスク管理委員会の設置

企業活動の持続的発展を阻害する業務執行に係るリスクを認識・評価し、適切なリスク対応を行うため、各部門責任者、グループ会社社長などを委員とする「リスク管理委員会」を設置。

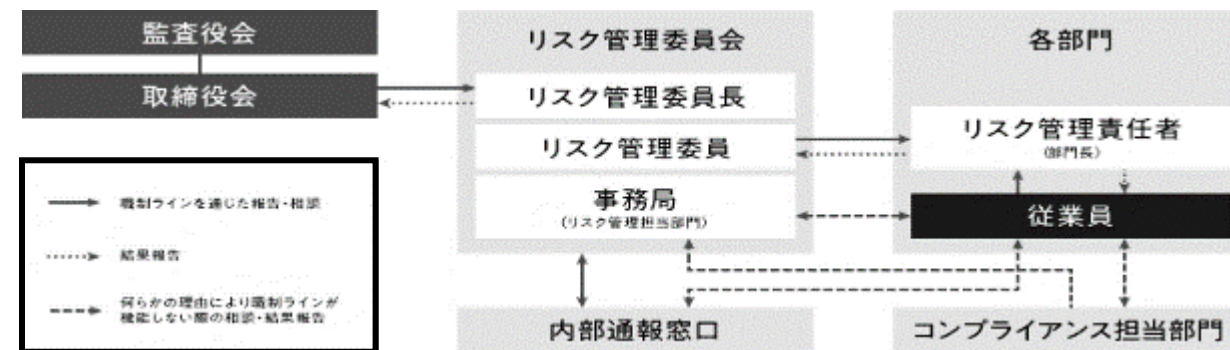
「リスク管理委員会」は四半期ごとに開催され、リスク対応状況を把握、検討し、必要に応じた対策を指示。

### 取締役 7名 (2024/3末時点)



#### 取締役会構成

- ✓ 社内4名 社外3名 (社外3名は、独立社外取締役)
- ✓ 男性5名 女性2名



## 人的資本の向上に向けた取り組み

### 部門責任者 女性比率 **37.0%**

全27部門のうち 10の部門において女性の責任者が着任。

管理部門、事業部門間わず  
抜擢されている。



### 障がい者雇用率 **2.75%**

2007年より 重度知的障がい者の方を中心に雇用を継続。

定着率の高さや、細やかなサポート体制が評価され、国際協力機構（JICA）の視察団の受け入れなど活動の幅が広がっている。



### 従業員の国籍は **13か国以上**

生活環境や文化、価値観が異なる者同士での意見交換による新たなアイデアの創出を期待。

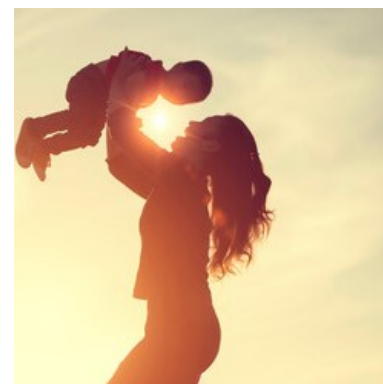
積極的な外国人雇用を行っており  
出身地を含めると 20か国以上の人材が集まっている。

### 育休復帰率 **100%**

### 男性育休取得率 **13.04%**

出産に伴い一時的なお休みに入ったメンバーも子育ての経験を糧として 再び活躍できるよう様々な雇用形態を準備。

時短勤務や、副社員制度など  
今後もこのような細やかなサポートが不可欠と考えている。



## 人的資本の向上に向けた取り組み



### 働きがいのある会社ランキング 6年連続7回目の選出

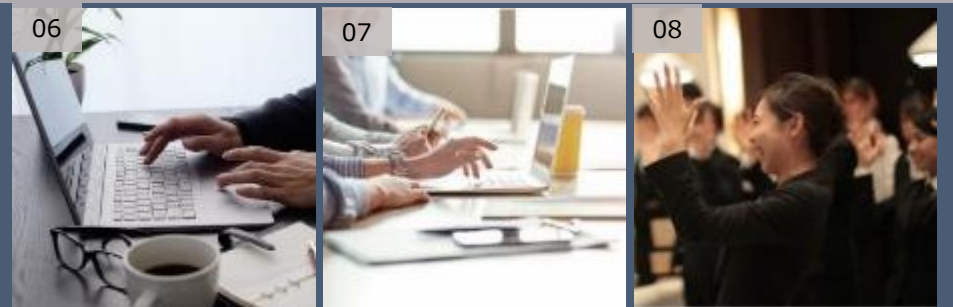
“働きやすさ”と“やりがい”の両方を兼ね備えた企業を選出されるランキング。当社の様々な制度や施策が評価されている

- 01 福利厚生サービスの拡充
- 02 同性カップルとその子供を 福利厚生や社内規定の適用対象に
- 03 男女問わず公平な評価を実施  
【年収比較：男性<女性（+1.6%）※2024/3月末時点】
- 04 希望する地域で勤務できる「エリア限定社員制度」
- 05 年間を通じ一定の業務委託数が割り当てられる「フリーウェディングプランナー制度」
- 06 他社で数年間働くことができる「社外留職」「副業制度」
- 07 130の研修ラインアップを用意 人間性を上げられるコンテンツも魅力
- 08 業務に沿った自己啓発を支援 新たなチャレンジを後押しする制度が充実
- 09 若くして役員に抜擢される風土があり 最年少役員は31歳 ※2024/3月末時点
- 10 年次、性別を問わない評価制度により 20代前半で管理職に抜擢される人材も
- 11 若年層の給与をベースアップ

### ダイバーシティ & インクルージョン



### 成長意欲の 支援



### 若年層の 活躍

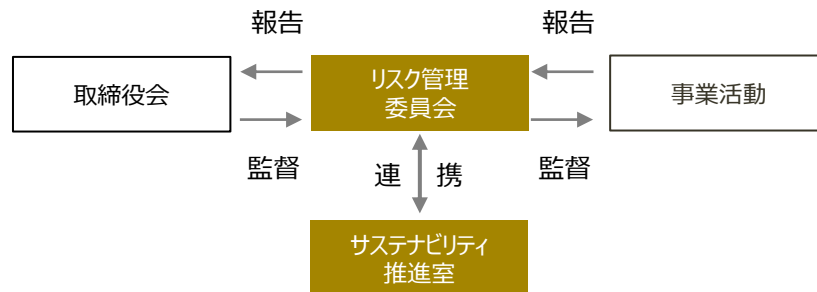




## サステナビリティに関する考え方

### ガバナンス

- 代表取締役社長、取締役、全グループ責任者、部門長が参加する「リスク管理委員会」を設置
- 気候変動リスクに限らず、サステナビリティに関連する重要なリスクの特定及び対応、計画の作成、重要課題への取組推進、進捗のモニタリング、実績の確認を行う
- 案件に応じて、取締役会へも報告



### リスク管理

「サステナビリティ推進室」と「リスク管理委員会」が連携し、リスクの識別・評価・管理を行う

#### ●サステナビリティ推進室

潜在的もしくは顕在化している気候変動リスクを各部門から抽出するとともに、定性・定量の両面から評価を行い、リスク管理委員会へ報告

#### ●リスク管理委員会

グループ全体で起こりうるその他リスクと気候関連リスクを相対的に評価し、「重要リスク」の絞り込みを行う

### 戦略

	分類	項目	内容	影響
移行リスク	政策	炭素税の導入	炭素税による課税コストの増加	中
	市場	エネルギーコストの変化	再生可能エネルギー導入によるコストの増加 設備投資コストの増加	中
物理リスク	急性	異常気象の激甚化	営業活動の停止 調達難の発生 被災による建物破損、修繕コスト増加	大
	慢性	気温上昇	空調コストの増加 冷蔵、冷凍庫への設備投資費用の増加	大
機会	市場	顧客の行動変化	環境配慮を重視する国内外の顧客が 当社商品・サービスをより一層選好するようになることによる売上増	中
	評判	企業ブランドへの寄与	すでに多くの取組を実施している環境配慮の 姿勢が評価され、当社のサービスが選好されることでの売上増	小

### 指標及び目標

パリ協定で定められた日本政府の削減目標及び、日本政府が産業界別に定めた方針に合わせた温室効果ガス排出量削減目標を設定

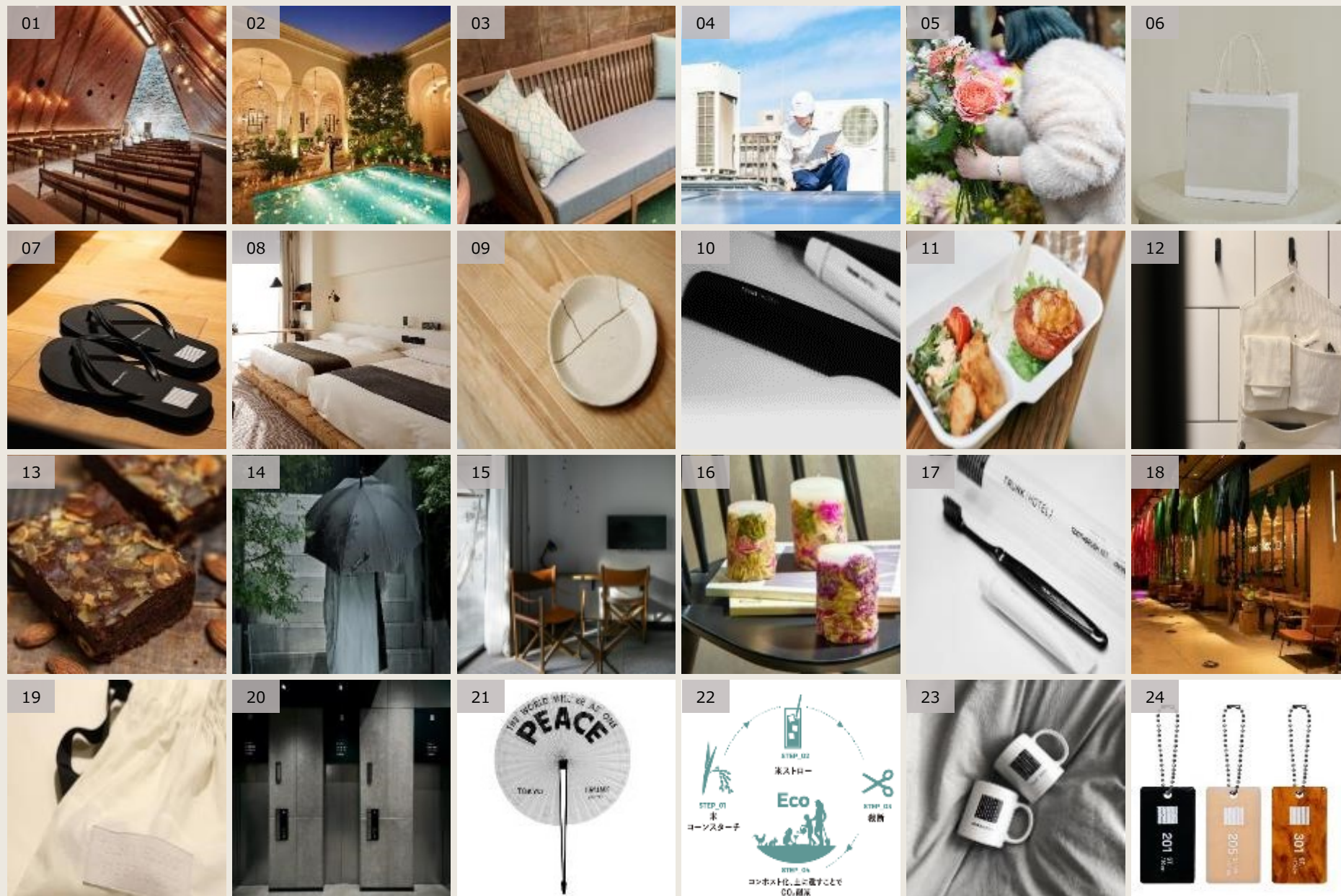
【温室効果ガス排出量 スコープ1・2】

- 2030年までに、50%削減 ※2022年3月期（11851.2t-CO<sub>2</sub>）比
- 2050年までに、ネットゼロ

参考）2024年3月期 実績：6873.6t-CO<sub>2</sub>

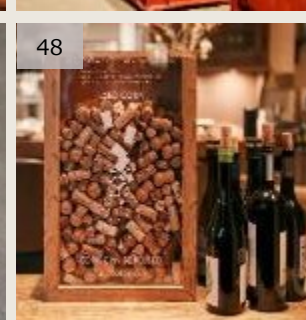
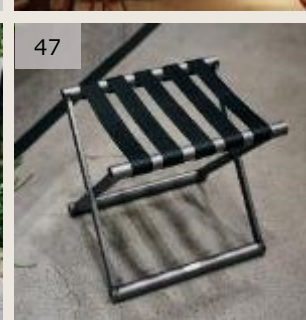
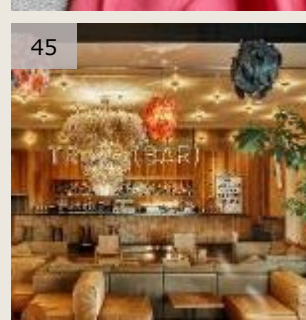
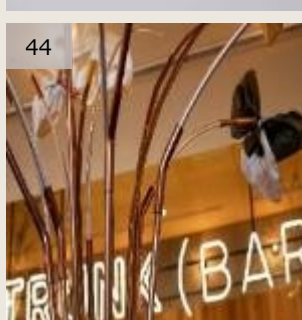
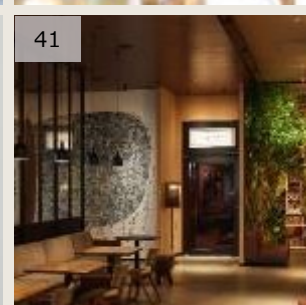
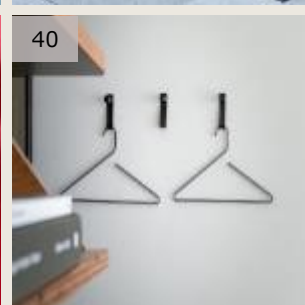
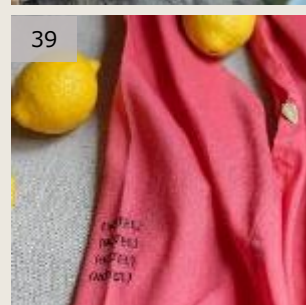
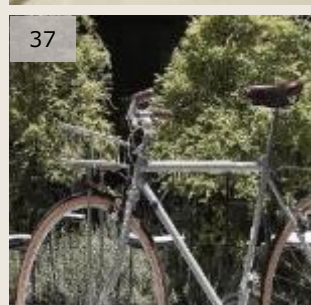
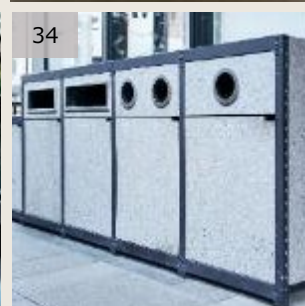
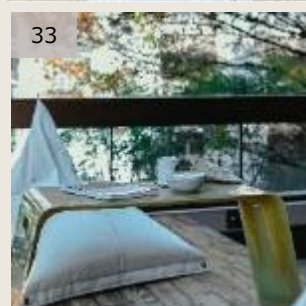
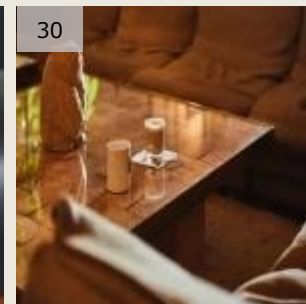
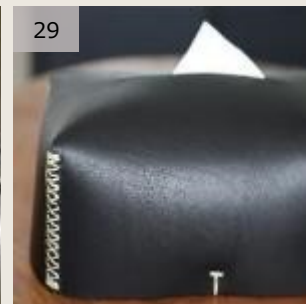
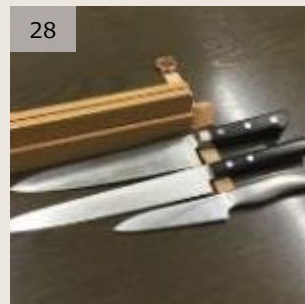
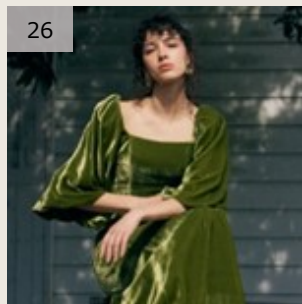
## 環境に配慮した取り組み

- 01 リニューアルに古材やペットボトル再生生地を使用
- 02 会場内外照明をLED照明へ随時更新
- 03 新しいエコ素材 海洋プラスチック再生綿を使用
- 04 コージェネレーションシステムの導入
- 05 ロスフラワーをブーケにアップサイクルして販売
- 06 結婚式の引出物袋を再生紙に
- 07 再利用可能なサンダルをルームシューズに
- 08 古材を利用した建築商品開発の取り組みを強化
- 09 レストラン食器も金継ぎしてアップサイクル
- 10 ポストプラスチック原料で作る アメニティグッズ
- 11 社員発信で生まれた 余った食材で作る社食弁当
- 12 和紙を主原料とする サステナブルなウォールポケット
- 13 アーモンドミルクの絞りかすを活用したブラウニー
- 14 使い捨てない傘で 良質なライフスタイルの提案
- 15 循環型社会形成に貢献 新素材を積極的に活用
- 16 廃棄される会場装花を アロマキャンドルにリメイク
- 17 環境にも体にも優しい 歯ブラシセット
- 18 環境に配慮したアーティストとのコラボレーション
- 19 アップサイクルファブリックブランドと連携したアイテム
- 20 高い耐火性能を持つ 地球にも人体にも優しい建材
- 21 世界中から広島に寄付される千羽鶴を団扇に
- 22 プラスチック使用量削減に向け 米ストローに移行
- 23 使用済み食器を再利用した マグカップ
- 24 端材やデッドストックを再利用した キーチェーン

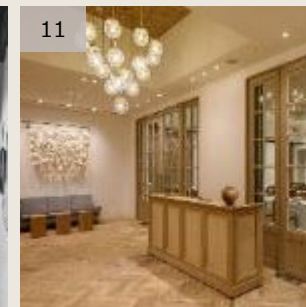
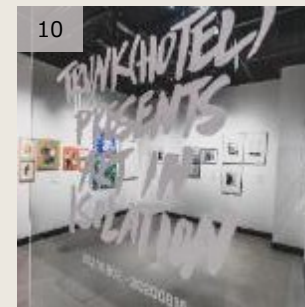
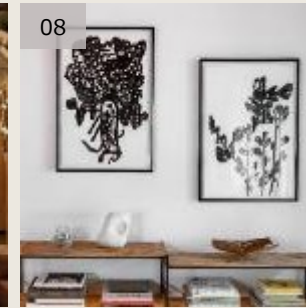
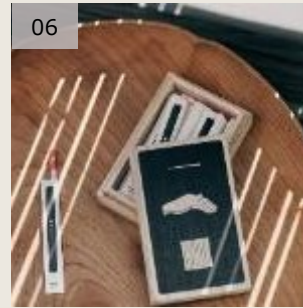


## 環境に配慮した取り組み

- 25 廃棄予定ドレスを再構築 アップサイクルドレス
- 26 廃棄予定花材で染める ボタニカル・ダイドレス
- 27 海岸のプラスチックを集める ビーチコーミングに参加
- 28 使用済みコルクワインを回収 調理備品として購入
- 29 残皮を再利用した ティッシュボックス
- 30 間伐材を使用した オリジナルテーブル
- 31 古材と廃プラスチックを再利用した 浴室用コースター
- 32 鉄板の端材と余ったボルトで作る サニタリーボックス
- 33 船上で役目を果たしたセイル（帆）をアップサイクル
- 34 繊維系廃材「リフモ」を使用した ダストボックス
- 35 「流氷硝子館」と共同開発 廃蛍光灯から作るグラス
- 36 軸も芯も地球に優しい 廃木材を再利用した鉛筆
- 37 放置自転車のパーツを使用した レンタル自転車
- 38 廃棄予定のキャンドルに香りをブレンドし再利用
- 39 アートとしての役目を終えた生地をアップサイクル
- 40 端材や廃棄材の鉄を再利用した 丈夫なハンガー
- 41 枯葉や廃材をホテルの建築に使用 「Bug Hotel」
- 42 一升瓶のケースを再利用した 機能性もある椅子
- 43 廃棄段ボールで作る作品で 海洋汚染問題を提起
- 44 役目を終えたテントの素材を使った アートワーク作品
- 45 海洋漂流プラスチックを材料にした ランプシェード
- 46 廃棄されてしまうベンチを塗り直し テラスで再利用
- 47 自動車部品から出る鉄くずや端材を再利用したラック
- 48 廃棄コルクをワインコルクプロジェクトに提供



## 地域社会への貢献



- 01 体験プログラムを全国52か所で無料開催 子どもたちに「食品ロス問題」について考える機会を提供
- 02 国産ワインの普及に貢献するため 取扱比率向上を目指し 国産ワインへの切り替えを実施
- 03 間伐材を有効に活用した国産初のストランドボードを開発し TRUNK(LOUNGE)の柱面に使用
- 04 渋谷の老舗珈琲店「Double Tall Café」と共同開発したコーヒーを販売 売り上げは渋谷区社会福祉協議会に寄付
- 05 京都・祇園で100年を超え履物を作り続ける「ない藤」が作る 新しい形の草履型サンダルを販売
- 06 創業300年の歴史を持つ楊枝専門店とのコラボレーション 桐箱のデザインにもTRUNKならではの遊び心が光る
- 07 定期的に変化するホテルの内装 アーティストとの連携で文化発信
- 08 全国の福祉施設を巡ってセレクトした 正規の芸術の美術教育訓練を受けていないアーティストが制作した作品を展示
- 09 一般社団法人530とのコラボレーションによる「ゼロウェイスト」をテーマにしたトークセッションやワークショップを開催
- 10 アーティストやアートコミュニティのサポートとして作品発表の機会を提供 作品の売上金の一部はNPO法人ハンズオン東京に寄付
- 11 TRUNK(HOTEL) に訪れる方に日本の伝統工芸に触れてもらいたいという思いから ホワイエの照明は江戸切子の職人さんに制作いただいた
- 12 「PRIDE with TRUNK(HOTEL)」を開催し LGBTQ+のコミュニティサポートに繋がる様々なコンテンツを提供
- 13 就労支援事業所ジョブなしろで働く方々が製造を担う 国産のグアバと有機栽培の原料にこだわったオーガニックジュースを販売
- 14 ネオ角打ち酒屋/レストラン「no.501」とのコラボレーションによるナチュラルワインを提供 売り上げの一部を障がい者支援施設や過疎化地域へ寄付

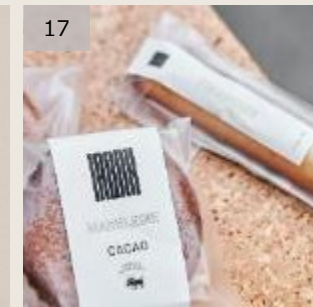
## 地域社会への貢献



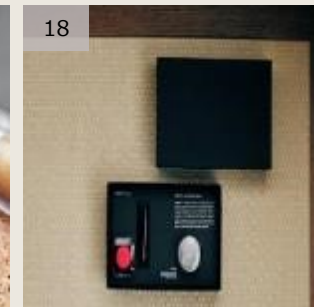
15 木材パルプやコットンを原料とする素材でできたゴミ箱 製造工程の一部は福祉作業施設で働く方々の手で行われている



16 神奈川県丹沢水系の天然水 すべてアルミ製で、製缶工程での熱エネルギーと水使用量を削減 リサイクル性にも優れている



17 障がい者を積極的に雇用している パンと焼菓子のお店「まる福」とのコラボレーション商品



18 100年以上にわたって続く伝統的な練朱肉の製造方法を継承する「ÉDIT (h)」とのコラボレーション商品を販売



19 和傘の老舗「日吉屋」が提案する 時代に合わせた新しい和傘 エコロジーでスタイリッシュなこだわりの一品



20 日本の風情を絵札にした花札 原画はすべてTRUNK(HOUSE)のためだけに作られた完全オリジナルデザイン



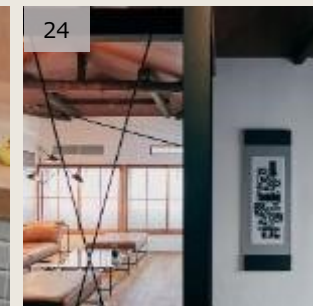
21 TRUNK(HOTEL) では毎年 東京レインボープライドウィークに合わせてイベントやパーティーを企画・開催



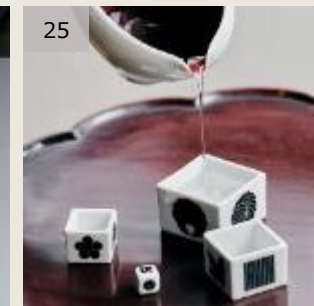
22 横浜市SDGs認証制度にて 上位認証を取得 「環境」「社会」「ガバナンス」「地域」の4つの分野、30の項目で評価



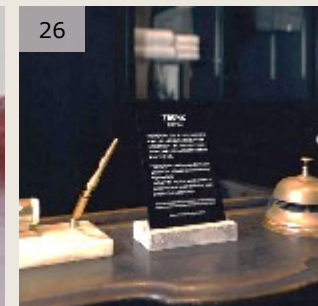
23 明治時代から続く染めの技法「注染」を用い 一枚一枚職人の手によってつくる手ぬぐい専門店とコラボレーション



24 花街建築の象徴と呼ばれる黒塀に囲まれた石畳の路地の景観を壊さぬよう 築70年の歴史を持つ外観を生かした建築



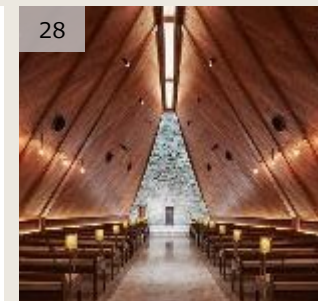
25 神楽坂の花街をイメージしてデザインした遊興杯



26 「環境」「ローカル優先主義」「多様性」「健康」「文化」の観点から選出した団体に TRUNK(HOTEL)の売上の一部を毎年寄付



27 SDGsの理念を尊重した経営活動を推進する企業をさいたま市が認証する「さいたま市SDGs企業認証制度」において 認証企業に選出



28 ベイサイド迎賓館 神戸が「ウッドデザイン賞2023」を受賞 快適で優れた価値ある空間を評価する「インテリアプランニングアワード2023」でも入選



05

Appendix

## 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%

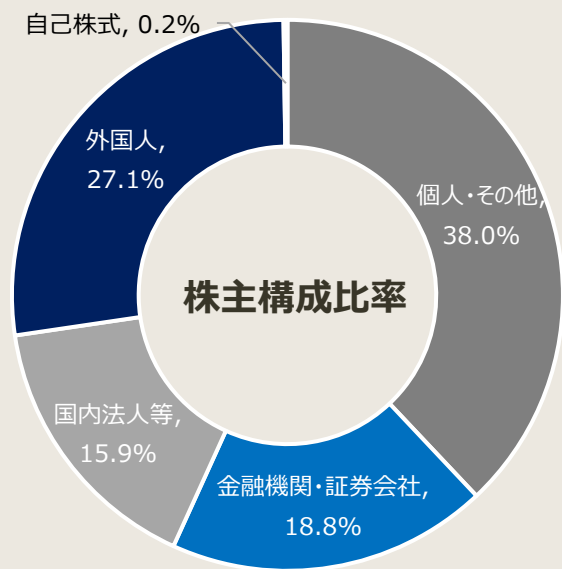
	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
売上高 (百万円)	60,714	59,221	59,524	60,186	64,590	66,871	63,678	20,044	39,482	45,532	47,020
営業利益 (百万円)	3,706	2,973	1,545	2,439	2,785	4,281	3,579	-11,191	2,089	3,681	4,208
営業利益率 (%)	6.1%	5.0%	2.6%	4.1%	4.3%	6.4%	5.6%	-	5.3%	8.1%	8.9%
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
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%
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
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%
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
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
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
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
期末直営店会場数	101	103	105	103	105	102	94	93	93	92	92
期末直営店舗数	69	70	70	69	69	67	64	63	63	62	62
期末コンサルティング提携数	17	17	17	14	7	6	6	6	6	9	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
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%

\*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。

## 株式保有状況（2024年3月31日時点）

1.発行済普通株式総数 14,619,330株

2.株主総数（普通株式） 8,206名



## 3.大株主（上位10名）

株主名	持株数	持株比率 (%)
野尻 佳孝	2,460,950	16.87
TSUNAGU INVESTMENTS PTE.LTD.	1,492,327	10.23
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,456,200	9.98
株式会社東京ウエルズ	1,035,970	7.10
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	633,400	4.34
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	620,641	4.25
株式会社ユニマットライフ	548,200	3.75
CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC /UCITS CUSTOMERS ACCOUNT	497,500	3.41
ウエルズ通商株式会社	440,000	3.01
RE FUND 107-CLIENT AC	283,400	1.94

\*持株比率は、自己株式（33,427株）を控除して計算しております。



## 直営婚礼店舗 全国62店舗 (92会場)

## ■ 近畿エリア

アーセンティア迎賓館 (大阪)  
 アーフェリーク迎賓館 (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)

## ■ 中国・四国エリア

アークラブ迎賓館 (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)

## ■ 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)  
 アーククラブ迎賓館 (金沢)  
 ガーデンヒルズ迎賓館 (松本)  
 アルモニービアン (松本)

## ■ 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)  
 アクアガーデン迎賓館 (岡崎)  
 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)  
 アーククラブ迎賓館 (水戸)  
 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  
 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



(2024年6月30日時点)

## 直営ホテル・レストラン・業務提携先 全国16施設

(2024年6月30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 (10施設)

- ✓ 東京會館 (丸の内)
- ✓ 横浜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)
- ✓ グランドパーク小樽 (小樽)
- ✓ リーガロイヤルホテル広島 (広島)
- ✓ REIMS YANAGIDATE (表参道)
- ✓ TERAKOYA (武蔵野)
- ✓ T-LOTUS M (品川)
- ✓ SUD/Restaurant TERAKOYA (竹芝)
- ✓ Harmonie agréable (表参道)