

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 of Kobe below. Several light-colored lounge chairs with folded towels are arranged on the pool deck. The building's architecture features large glass windows and a wooden overhang. The sky is a vibrant blue with scattered white clouds, and the sun is shining brightly, casting a soft glow over the scene.

2025年12月期
第1四半期 決算説明資料
FY2025/Q1 Financial Results

T&G TAKE and GIVE NEEDS



CONTENTS

00 Executive Summary

01 2025年12月期 第1四半期 連結決算概要

02 Topics

03 Appendix

2025年12月期の方向性と実績サマリー

1 成長ドライバーであるホテル事業伸長への注力

- 平均客室単価 97,952円（前年同期比15,134円増）^{*}
マーケットは、訪日外国人旅行者消費単価が為替影響で低下する中でも、TRUNK(HOTEL)は、高い稼働率・外国人比率を維持しながら、平均客室単価向上。
- 海外出店のための準備開始。International Presidentを招聘

2 ウェディング事業 広告投資の最大化を追求

- Q1実績は前年同期比減収減益ながら、予算超過でスタート
- 件数確保のため思い切った広告投資を実施。問合せ数前年比100%超過を継続
- 継続的に単価向上。前年比3.0%増
- インバウンドウェディング、他社婚礼運営受託（コンサルティング）等、利益率が高くアセットライトな周辺ビジネスへの取り組みを一層強化

3 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
- ホテル事業を中心とした海外展開への備え

* 当該四半期は、TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK（渋谷区富ヶ谷）がグレードアップ工事中で4月から6月までの宿泊サービスを一時的に停止したため、TRUNK(HOTEL) CAT STREET（渋谷区神宮前）のみの数値

01

2025年12月期 第1四半期 連結決算概要

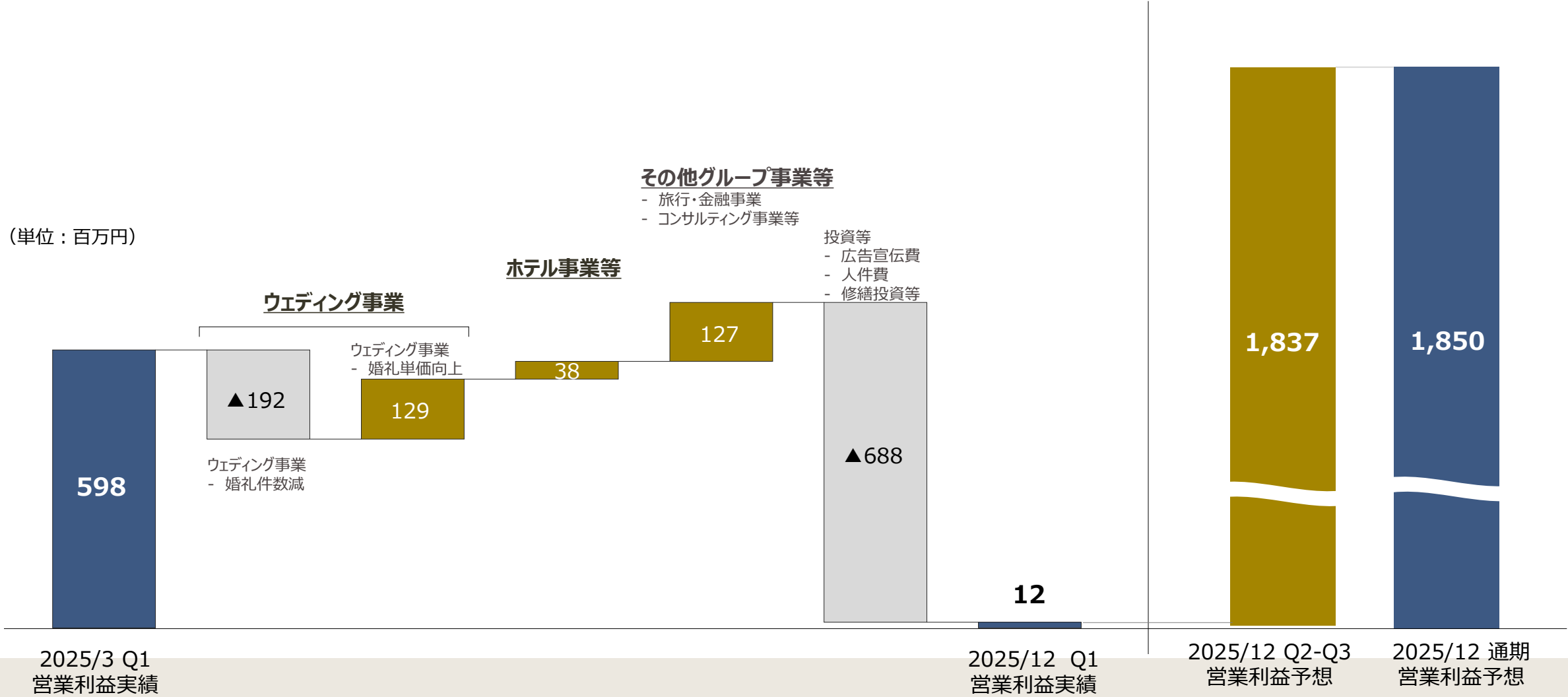
01-1. 2025年12月期 第1四半期 業績ハイライト

- 第1四半期業績は前年同期比で減収減益だが、予算超過でスタート
- 広告出稿再強化および人材への成長投資の影響で、営業利益は前年同期比減
- 婚礼単価は上昇を継続。足元の受注状況順調であるため連結業績予想に変更なし

単位：百万円 %：売上高比	2025/3 Q1実績	2025/12 Q1実績	増減	YoY	2025/12 通期予想
売上高	11,228	11,100	-127	-1.1%	35,450
売上総利益	7,481 66.6%	7,504 67.6%	+22	+0.3%	-
販管費	6,882 61.3%	7,492 67.5%	+ 609	+8.9%	-
営業利益	598 5.3%	12 0.1%	-586	-98.0%	1,850 5.2%
経常利益	478 4.3%	-125 -	-603	-	1,450 4.1%
当期純利益	605 5.4%	-43 -	-648	-	500 1.4%

01-2. 2025年12月期 第1四半期 営業利益 前年同期比詳細

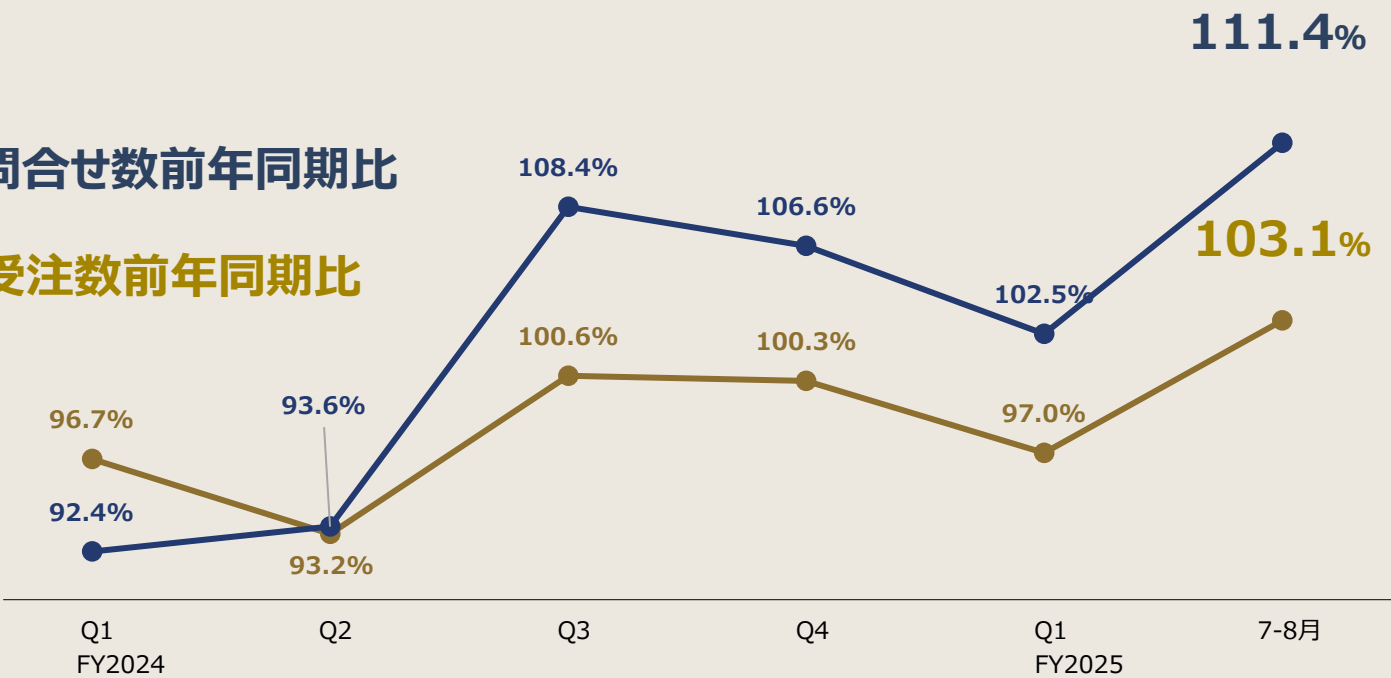
- 婚礼取扱件数の減少を、単価向上、コンサルティング事業等その他事業、及び成長ドライバーのホテル事業で補填
但し、第1四半期は集客のための大幅な広告投資、事業成長のための人的投資等により減益
- 通期業績予想に変更なし。第2四半期-第3四半期は1,800百万円超の営業利益予想



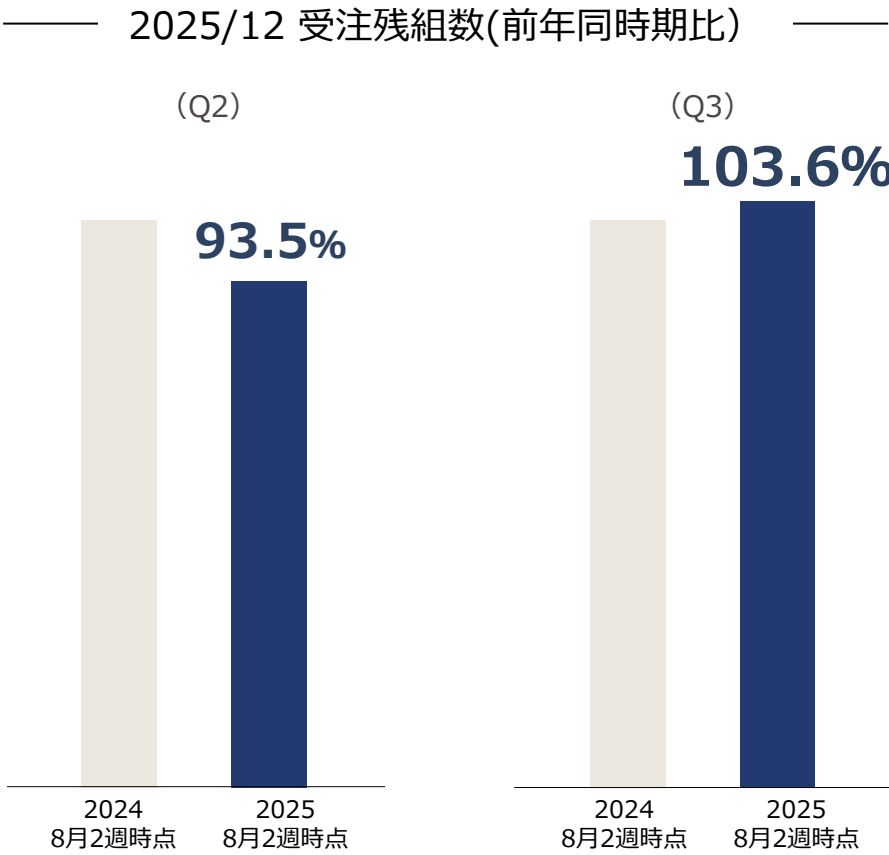
01-3. 国内ウェディング事業 受注状況

- 昨年度、第1四半期に広告宣伝費合理化を試み、受注鈍化。
- 昨年度、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
- 第1四半期受注は、店舗休日数等の影響から、一時的に100%を下回ったが7月は回復
- 結果、受注残組数については、前年からの積み上げの弱さ、閑散期影響により受注残が減少するも、第3四半期は前年を上回る水準に回復

問合せ数前年同期比
受注数前年同期比



* 既存店比較



* 前年同期期（2024年8月2週目）の受注残組数を100%とした場合の%をグラフ表示

01-4. 2025年12月期 第1四半期 セグメント別業績

- 国内ウェディング事業は、昨年度の広告出稿量合理化の影響で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2.1%減に留まる
- TRUNK (HOTEL) YOYOGI PARKグレードアップ工事を実施。これに伴い4月から6月までの宿泊サービスを一時休止した影響で減収だが足元予約状況は好調

単位：百万円	2025/3 Q1実績	2025/12 Q1実績	増減	YoY	2025/3 Q3実績	2025/12 通期予想
売上高	11,228	11,100	-127	-1.1%	35,422	35,450
国内ウェディング事業	10,872	10,641	-231	-2.1%	34,313	
(TRUNK)	1,602	1,426	-175	-11.0%	4,924	
その他	355	458	+103	+29.2%	1,109	
売上総利益	7,481	7,504	+22	+0.3%	23,688	
販管費	6,882	7,492	+609	+8.9%	20,792	
営業利益	598	12	-586	-98.0%	2,895	1,850
国内ウェディング事業	1,045	491	-554	-53.0%	4,162	
その他	96	122	+26	+26.9%	296	
全社費用他	-543	-601	-57	—	-1,563	

- コンサルティング事業推進。仙台ロイヤルパークホテルの婚礼運営を受託
- リニューアル投資は計画通り進行中

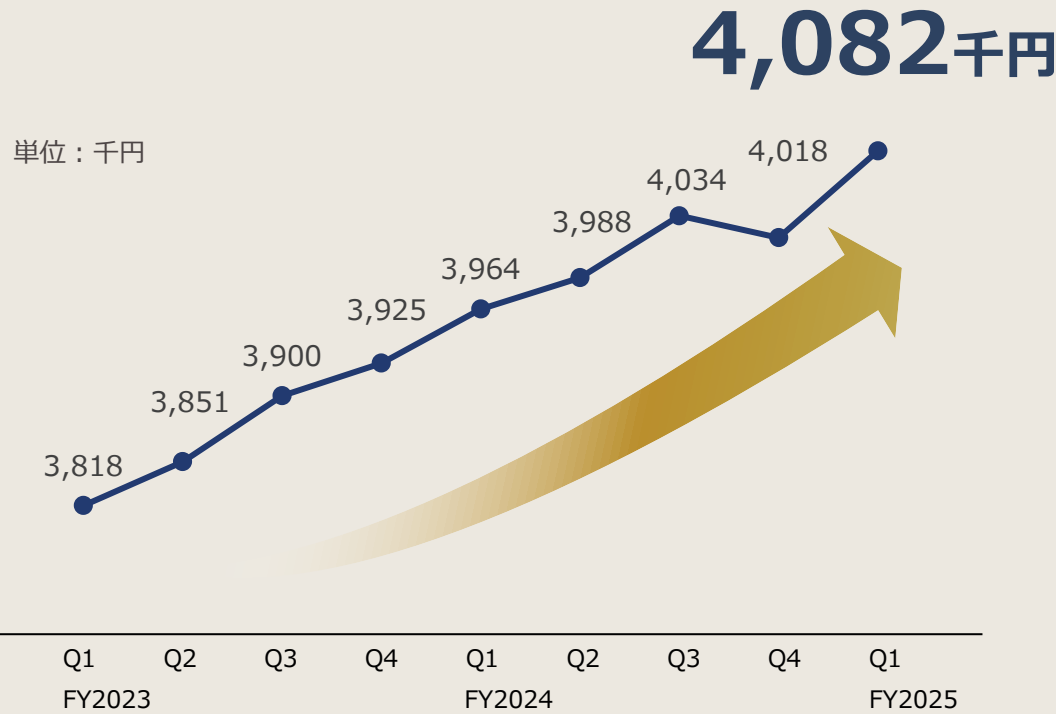
単位：百万円 %：売上高比	2025/3 Q1実績	2025/12 Q1実績	増減	YoY
売上高	10,872	10,641	-231	-2.1%
直営店婚礼（TRUNK含）	9,229	9,096	-133	-1.4%
■ 取扱件数（件）	2,276	2,194	-82	-3.6%
■ 平均単価（千円）	3,964	4,082	+118	+3.0%
■ 平均人数（人）	59.5	60.3	+0.8	+1.3%
コンサルティング	391	470	+78	+20.0%
■ 取扱件数（件）	592	654	+62	+10.5%
宿泊、レストラン、等	1,251	1,068	-183	-14.6%
売上総利益	7,300 67.1%	7,228 67.9%	-72 +0.8pt	-1.0%
営業利益	1,045 9.6%	491 4.6%	-554 -5.0pt	-53.0%

01-6. 国内ウェディング事業 四半期業績推移

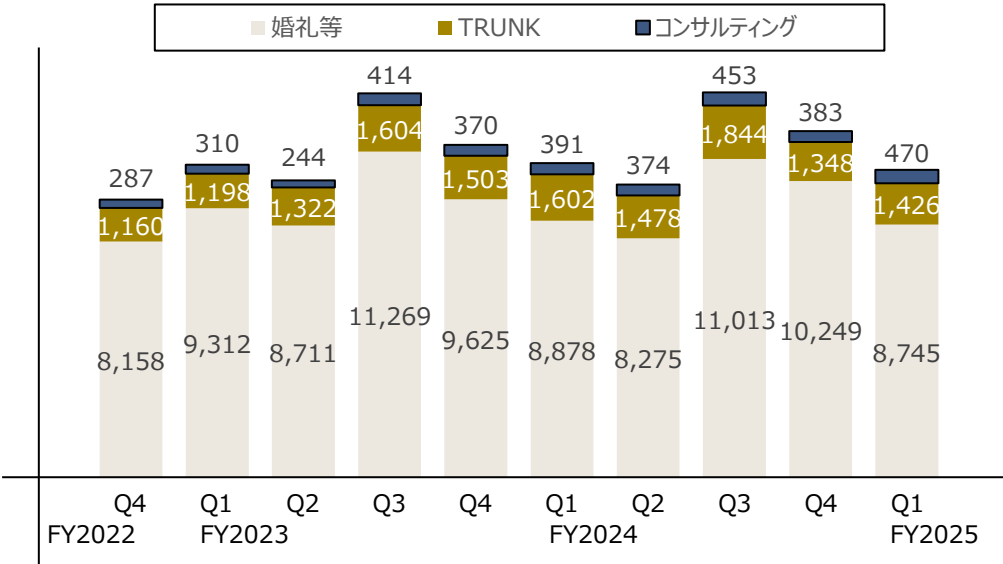
- 婚礼マーケットの縮小に対し、ホテル事業、コンサルティング事業を伸長し、売上水準維持
- 直営店の施行件数減少を、運営受託（コンサルティング）の増加により利益確保
- 好調な婚礼単価の向上により、施行件数の減少を補填

婚礼単価推移 *四半期累計

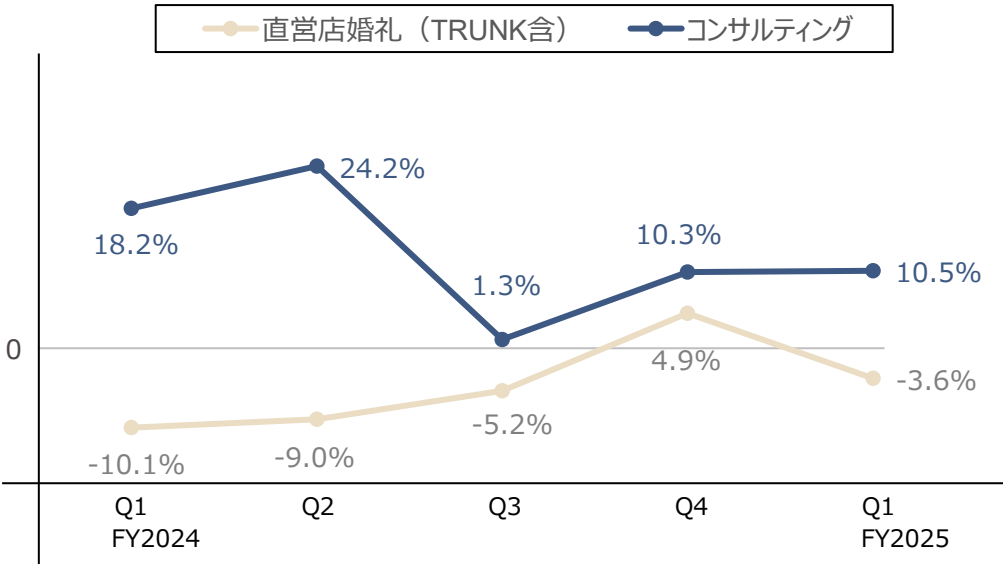
単位：千円



売上高推移 *その他セグメント除く



施行件数成長率 *前年同期比



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
- 近年、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。前年比42.9%増





- 訪日外国人消費単価が為替影響等で低下するも、TRUNK(HOTEL)は高い平均客室単価を維持^{*1}
- 稼働率・外国人比率も引き続き好調

■ 平均客室単価

97,952円 (前年同期比+15,134円)

■ 稼働率

91.0% (前年同期比-3.8pt)

■ 外国人比率

93.6% (前年同期比+0.2pt)

* 当該四半期は、TRUNK(HOTEL) YOYOGI PARK（渋谷区富ヶ谷）がグレードアップ工事中で4月から6月までの宿泊サービスを一時的に停止したため、TRUNK(HOTEL) CAT STREET（渋谷区神宮前）のみの数値

*¹ 観光庁「インバウンド消費動向調査 4-6月集計」

02 TOPICS



運営受託 新規決定

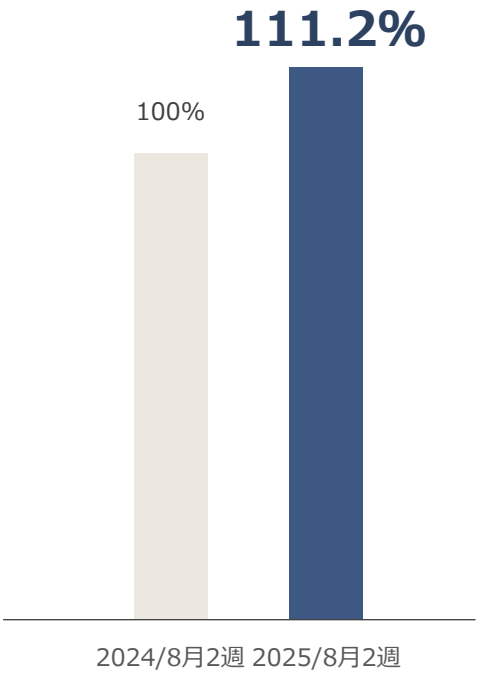
- 仙台ロイヤルパークホテルと業務提携
2025年10月より開始
- 伝統的ホテルのロイヤルパークとゲストハウスウェディングのT&Gの強味を活かし、ブランド再構築。
- 提携によりホテルの価値最大化を図るとともに、T&Gの知見を活かし、婚礼事業の付加価値と顧客満足のさらなる向上を目指す



所在地	宮城県仙台市泉区		
運営	三菱地所ホテル&リゾート株式会社		
施設	披露宴	5会場	
	挙式	3会場	
特徴	開業30周年のリゾート型ホテル 格式・料理・接遇に高い評価		

02-2. 国内ウェディング事業 運営受託受注残組数状況

提携先受注残組数（前年同時期比）



提携先全7施設



仙台ロイヤルパークホテル



ハレクラニ沖縄



西鉄グランドホテル福岡

リーガロイヤルホテル小倉



ヨコハマ グランド
インターコンチネンタル ホテル



リーガロイヤルホテル広島



東京會館

海外出店 体制強化のために

TRUNK International Presidentを招聘

- 世界各地でラグジュアリー & ライフスタイル型ブティックホテルの展開を牽引してきたホテル業界の第一人者
- アンダーズ・アムステルダムの開業を成功させ、同ブランドを象徴する存在に育て上げたほかハイアットやcitizenMでは複数ホテルの立ち上げと運営を主導
- 直近ではcitizenMアジア副社長として、アジア全域のホテル展開とブランド成長に大きく貢献
- グローバルな人脈を通じ、最先端の情報を開発へ活かし、TRUNKブランドのさらなる認知度向上に期待



Toni Hinterstoisser トニ・ヒンターストイッサー

30 年以上にわたりラグジュアリーおよびライフスタイルホテルの開発・運営・マネジメントに携わってきたホスピタリティ業界のプロフェッショナル。

パーク ハイアット 東京、アンダーズ ウォール・ストリート、アンダーズ アムステルダムなどで総支配人等の要職を歴任。

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

**優秀な人材の確保と定着を実現し、
T&Gグループの持続的な成長と
競争力強化を目指すとともに、
働きやすい、働き続けたい職場環境の整備を促進**

- 昨年度は福利厚生制度を拡充し、四半期毎に社員を表彰するクォーターMVP制度を新たに導入
- 今年度の社員総会は全社員を対象に沖縄で開催
- LGBTQ+フレンドリー企業風土醸成に向け、e-learning、意見交換会など月例で開催



TRUNKの社員エンゲージメントの取組み

自主的に行動し、自己実現する組織を原動力に 全社員が一丸となってグローバル展開を推進

- 優秀な人材確保に向け、社員の基本給を8%ベースアップ。年次昇給を含めると2025年度は11-13%の賃上げ
- 会社のビジョンや目指す方向性を共有・理解する「ブランドキャラバン」
- ジブン時間制度による社員が主体的に挑戦できる環境を整備
- 年4回の人事評価で社員の努力がタイムリーに報われる仕組みを構築
- 毎月MVP選出など表彰制度を充実。年間MBP（Most Branding Person）受賞者には希望地での2週間の海外研修も
- リファラル採用（社員紹介採用）比率は42.1%



03 Appendix



03-1. 2025年12月期 業績予想

- 通期業績予想に変更なし
- 成長ドライバーであるホテル事業伸長へ注力。海外出店のための準備開始
- 経営合理化、グローバル展開に向け3月期から12月期に決算期変更
- ウェディング事業 広告効果の最大化を追求

(百万円未満切捨て)

単位:百万円	業績予想 (変則決算 9ヶ月間)			ご参考 (12ヶ月比較)		
	2025/4-12 予想	2024/4-12 実績	前年比	2025/1-12 予想	2024/1-12 実績	前年比
売上高	35,450	35,422	+27	47,700	47,169	+530
営業利益	1,850	2,895	-1,045	3,150	3,125	+24
経常利益	1,450	2,495	-1,045	2,600	2,593	+6
親会社株主に 帰属する当期純利益	500	^{*1} 1,744	-1,244	^{*2・3} 2,300	^{*1.2} 1,426	+873

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

*2 特別損失・計上：2025年3月／店舗の減損損失 820百万円 2024年3月／店舗の減損損失 530百万円

*3 法人税等調整額：2025年3月／繰延税金資産 回収可能性見直し ▲704百万円

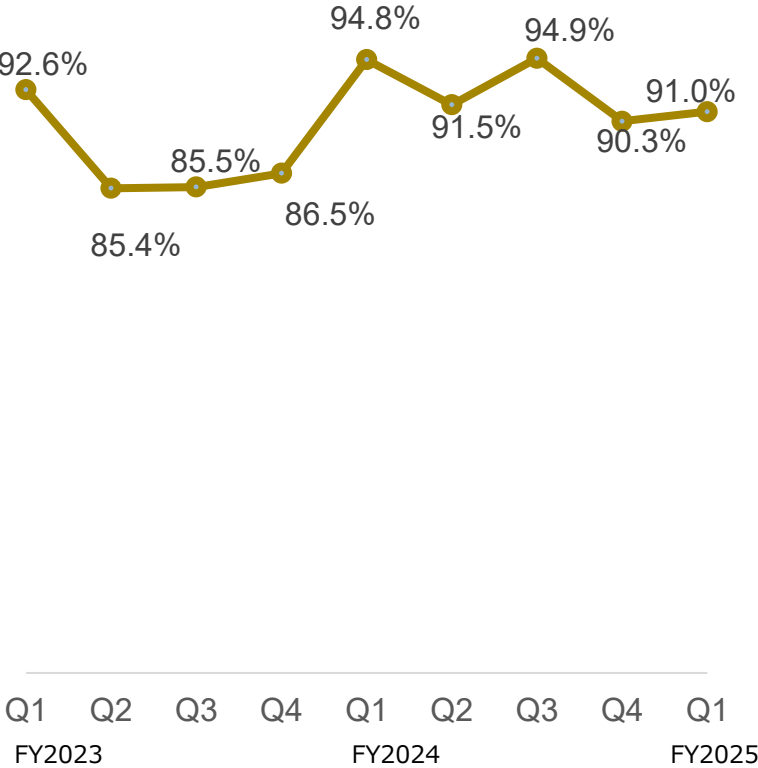
03-2. 連結貸借対照表

単位:百万円	2025/3末	2025/6末	増減
流動資産	14,515	12,527	-1,987
現金及び預金	9,074	7,169	-1,905
固定資産	38,725	39,252	+526
有形固定資産	28,429	28,822	+392
無形固定資産	351	346	-5
投資その他資産	9,944	10,083	+139
資産計	53,241	51,780	-1,461

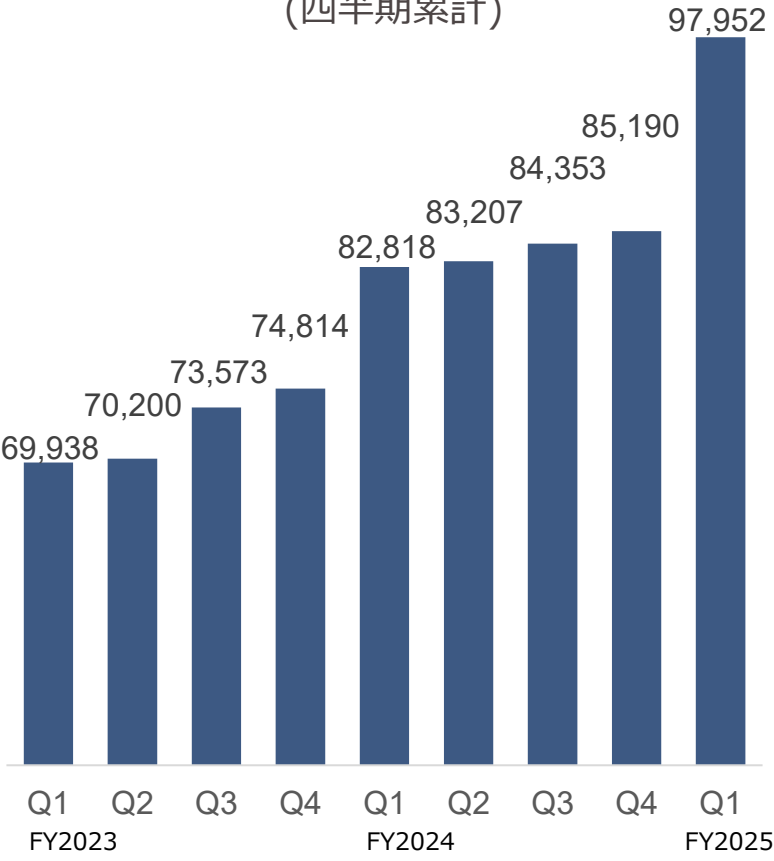
単位:百万円	2025/3末	2025/6末	増減
負債合計	35,029	34,055	-974
流動負債計	14,049	14,025	-23
短期借入金	880	2,580	+1,700
1年以内返済予定 長期借入金	5,409	5,043	-366
固定負債計	20,980	20,029	-950
長期借入金	14,310	13,128	-1,182
株主資本合計	18,138	17,657	-481
資本剰余金	11,074	11,074	+0
利益剰余金	7,013	6,532	-481
純資産計	18,211	17,724	-486
負債・純資産計	53,241	51,780	-1,461
有利子負債	20,600	20,751	+151
自己資本比率	34.1%	34.1%	±0pt

03-3. TRUNK(HOTEL) 各種KPI推移

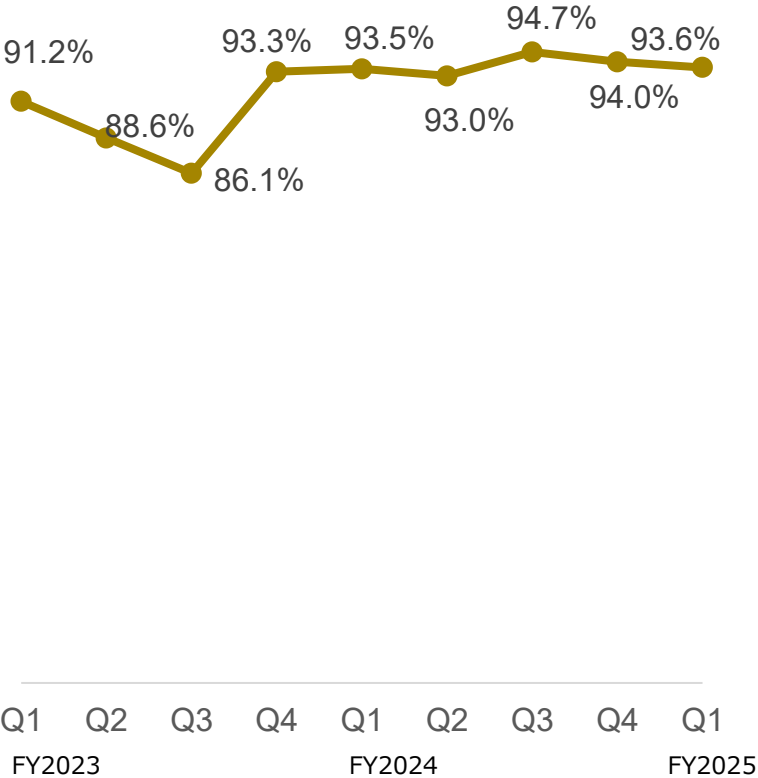
稼働率



客室平均単価
(四半期累計)



外国人比率



* 数値はCAT STREET（渋谷区神宮前）、YOYOGI PARK（渋谷区富ヶ谷）の合計

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

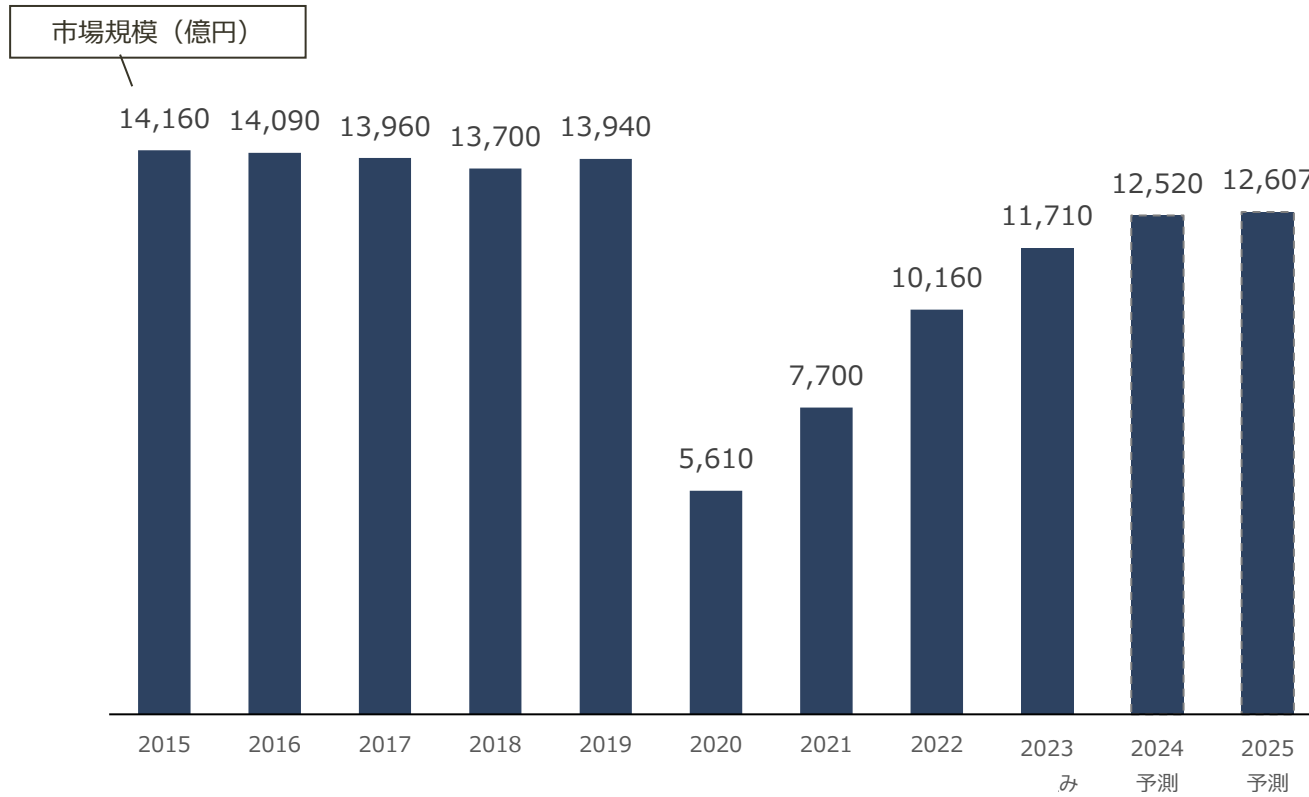
主要株主	野尻佳孝	16.86%
	日本マスタートラスト信託銀行	10.59%
	TSUNAGU INVESTMENTS PTE. LTD.	7.47%
	株式会社東京ウェルズ	7.09%
	株式会社日本カストディ銀行（信託口）	4.23%

ホテピタリティ業界に
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

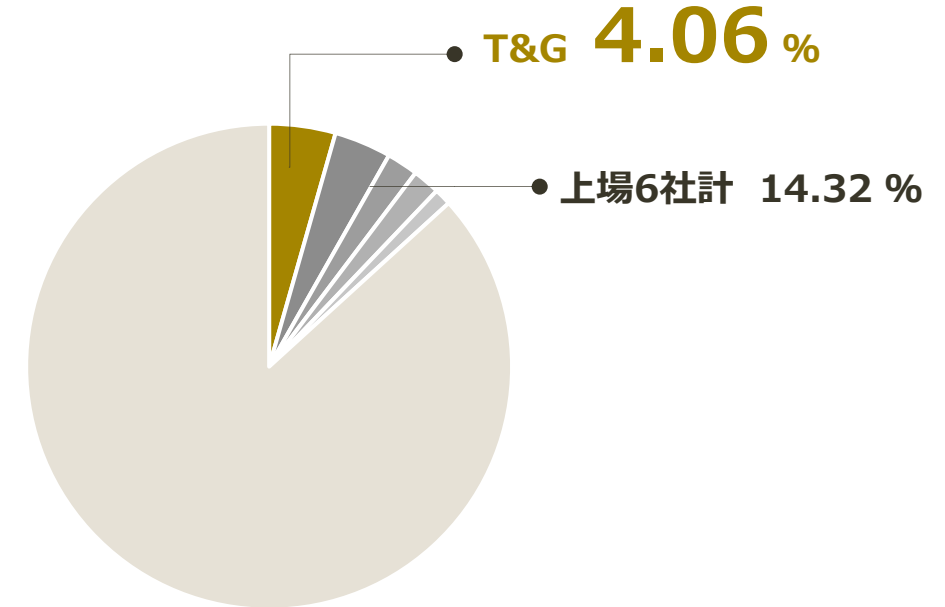
婚姻件数減少ながら、市場規模1兆円強

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



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

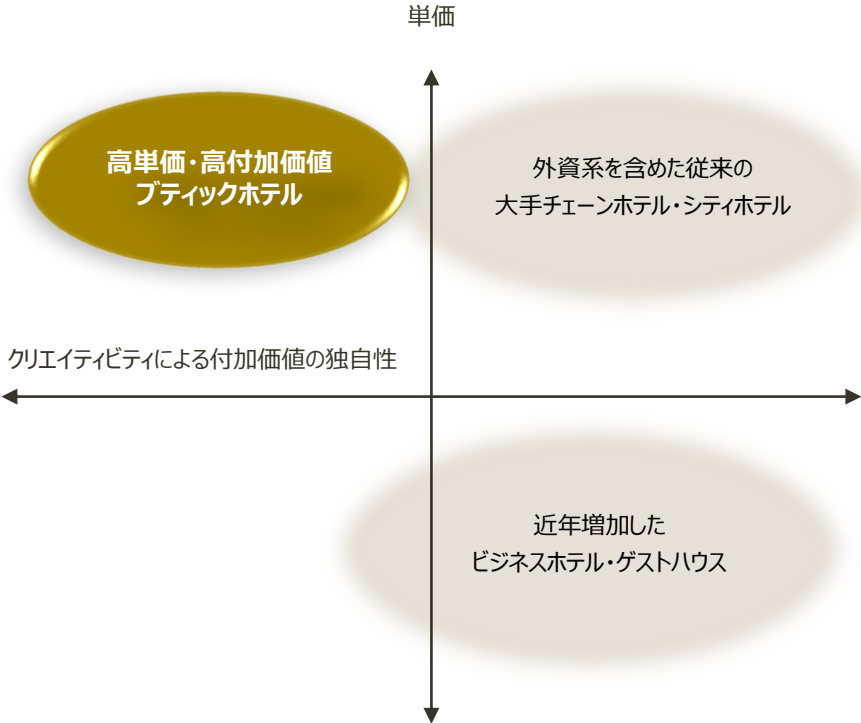
日本初のブティックホテルを出店 市場創出を目指す

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



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。

(2025年6月30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



(2025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（12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）

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