

2026年12月期 第1四半期

決算説明資料

FY2026 1Q Financial Results



2027 OPEN TRUNK(HOTEL) SAPPORO IMAGE



# CONTENTS

00 Executive Summary

01 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

02 Topics

03 Appendix



00

## Executive Summary

# Executive Summary

## 1 2026年12月期（2026年度）第1四半期業績ハイライト

- 売上高は11,763百万円、営業利益は339百万円 概ね計画通りの立ち上がり
- 集客戦略の最適化が奏功し、受注件数は好調に推移
  - ▶2026年12月期の積み上げに加え、2027年12月期以降が着実に拡大
- 販促施策が計画通り機能し、婚礼単価は継続上昇

## 2 新たなホテル出店が決定。2027年初めにリブランドオープン予定

- 神奈川県鎌倉市腰越所在のホテルの運営権（MC契約）を新規獲得
- T&Gが展開する新規ホテルブランドの第1号店として、2027年初めにリブランドオープン予定

## 3 中期経営計画を2026年8月に発表予定

- 昨今の事業環境を踏まえ、2022年5月に発表の長期経営方針「EVOL2030」の見直し
- ウェディング事業：市場環境変化に応じた事業ポートフォリオを拡充し、収益性と成長性を両立
- ホテル事業：ブランドとスキームの拡大に取り組み、確度の高い案件を複数確保
  - ▶今後のホテル開発計画を含め、改めてT&Gグループの成長戦略を発表へ

01 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

# 01. 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

## 1. 業績ハイライト

売上高は11,763百万円 販促施策が、計画通りに機能し婚礼単価は上昇を継続

将来的な成長を見越した、「人材確保」および「広告投資」を積極化 費用水準は例年を上回るも、営業利益は339百万円

固定資産の売却益986百万円により、四半期純利益は614百万円

単位：百万円 %：売上高比	2026年12月期 1Q 実績	2026年12月期（予想）		上半期 進捗率
		上半期	通期	
売上高	11,763	23,350	47,840	50.4%
売上総利益	7,963 67.7%	-	-	-
販管費	7,624 64.8%	-	-	-
営業利益	339 2.9%	170 0.7%	1,240 2.6%	199.5%
経常利益	240 2.0%	-90 -	720 1.5%	-
四半期純利益	614 5.2%	502 2.1%	570 1.2%	122.5%

※ 前年度（2025年12月期）は決算期変更影響で、9か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

# 01. 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

## 2. セグメント別業績ハイライト

婚礼施行件数・婚礼単価ともに計画を上回り、順調な立ち上がり

TRUNK(HOTEL)は季節性要因で稼働率が若干下がるも、約90%と高い水準で推移

### 【国内ウェディング事業】

単位：百万円	2026年12月期 1Q 実績
売上高	11,763
国内ウェディング事業	11,436
(うちTRUNK)	1,511
その他	327
売上総利益	7,963
販管費	7,624
営業利益	339
国内ウェディング事業	863
その他	94
全社費用他	-618

単位：百万円	2026年12月期 1Q 実績
売上高	11,436
直営店 (TRUNK含)	9,907
■ 施行件数 (件)	2,238
■ 平均単価 (千円)	4,306
■ 平均人数 (人)	62.9
コンサルティング	455
■ 取扱件数 (件)	638
宿泊、レストラン、等	1,074
売上総利益	7,837 68.5%
営業利益	863 7.5%

※ 前年度 (2025年12月期) は決算期変更影響で、9か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

## 3. 業績予想

2026年12月期は、2027年12月期以降の成長加速を見据え、戦略的に投資を先行  
好調な受注環境と婚礼単価の継続的な上昇などの第1四半期の結果を背景に、業績予想達成に向け順調に進捗

単位:百万円	2025年12月期 (2025年4-12月) 実績	2026年12月期 予想	
		第2四半期累計	通期
売上高	35,709	23,350	47,840
直営店婚礼施行件数 (TRUNK含む)	6,994件	4,527件	9,230件
営業利益	1,622	170	1,240
経常利益	1,214	-90	720
当期純利益	-76	502	570
1株あたり配当金	31円	20円	40円

※ 前年度（2025年12月期）は決算期変更影響で、9か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。

## 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、ゲスト人数増加施策による、継続的な単価向上
- 運営受託の新規開拓



### ホテル開発強化

- SAPPORO、KOBE、DOGENZAKA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

## 2026年3月に、店舗名を統一 全国の店舗の結びつきを強化し、ブランド想起を高める

# NEEDS

by T&G TAKE and GIVE NEEDS  
WEDDING

- 2026年3月19日よりT&Gが運営するハウスウェディングの店舗名を「NEEDS by T&G WEDDING」に統一
- 全国に展開する店舗間の結びつきをさらに強化し、顧客による当社ブランドの想起を高めることで、より選ばれる結婚式場の実現を目指す
- 「NEEDS」という名称は「まだ言葉にならない小さなNEEDSに耳を傾け続ける」という社名に掲げた覚悟を受け継いでいる

※アルモニービアン、ヴィクトリアガーデン恵比寿迎賓館、アクアガーデン迎賓館沼津、アルモニーアンブラッセ、アーククラブ迎賓館福山、TRUNK BY SHOTO GALLERYは店舗名変更の対象外です



## ウェディングメディアに限定せず、広くユーザーとの接点を持ち “NEEDS by T&G WEDDING”の認知度を向上

- Google／Yahoo広告
- SNS広告
- 屋外広告 等

ウェディングメディア以外を積極活用

### 屋外広告 実施例（予定含む）

- 渋谷109フォーラムビジョン : 4/24 - 1年間
- 大阪（阪急梅田駅） : 4/27 - 5/3
- 名古屋（名古屋駅銀時計） : 4/27 - 5/3
- 渋谷ヒカリエ : 6/8 - 6/14

渋谷スクランブル交差点の大型ビジョンをはじめ、大阪では阪急梅田駅からJRへ向かう連絡通路、名古屋は新幹線口から銀時計付近までのデジタルサイネージなどにて屋外広告を実施

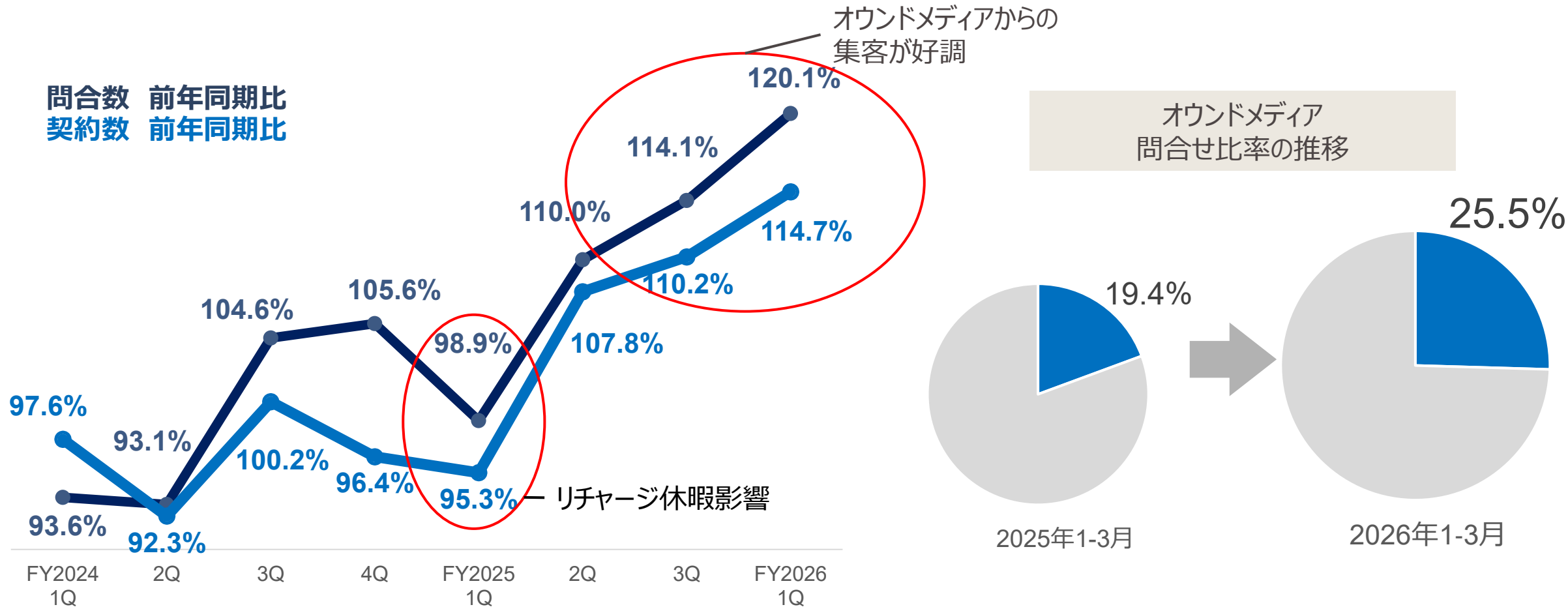


広告用動画はこちらから



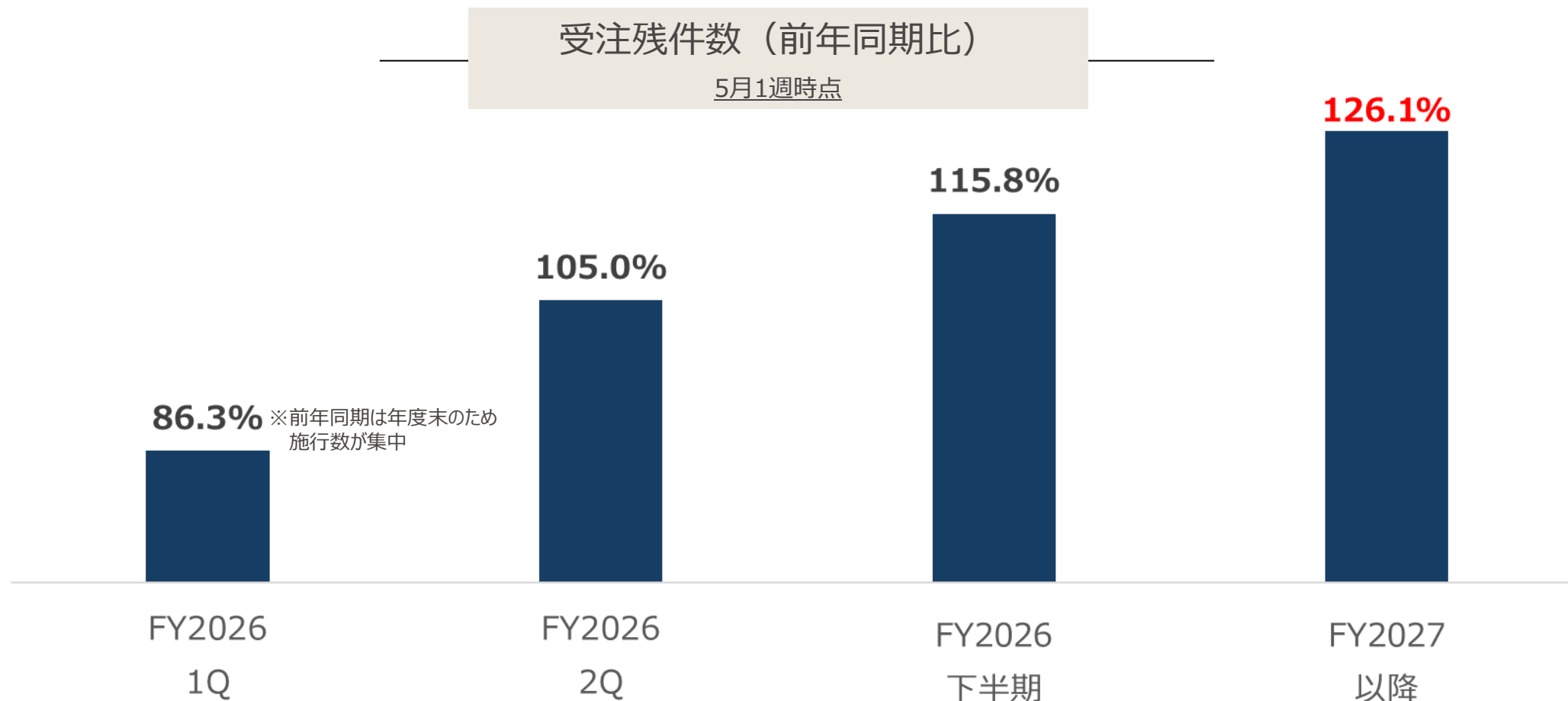
## メディアミックスの最適化が進展

### オウンドメディア経由の問合せ比率が、計画を上回る水準で上昇



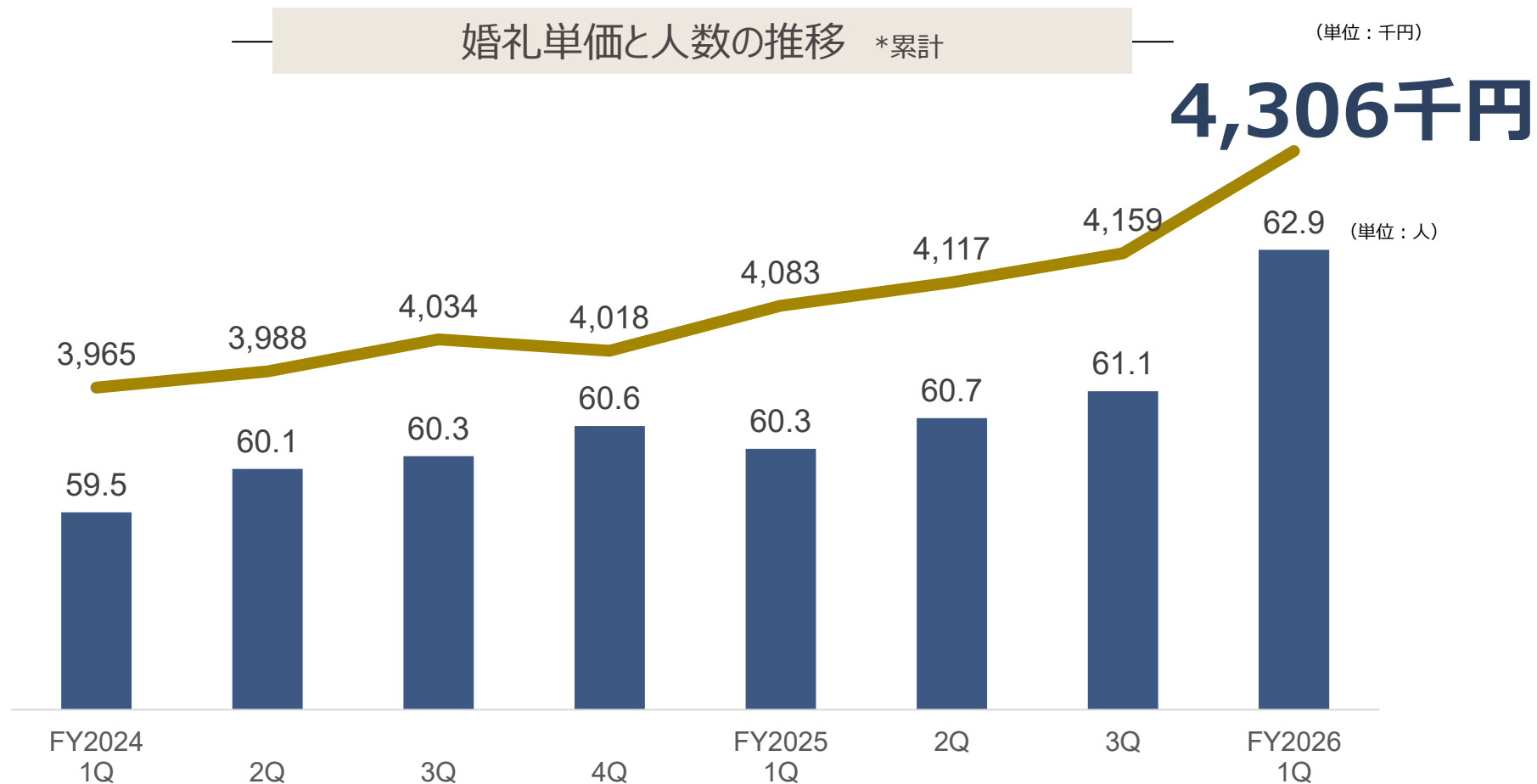
## 受注活動の好調を受け、受注残の積み上げも加速

## 2027年12月期以降の積み上げは、前年同時期を上回り着実に拡大



## 主要商品の販促施策に加え

## ゲスト人数増加施策が効果的に機能し、婚礼単価の計画的な上昇を確実に牽引



# 運営受託の受注残件数も、好調に拡大 前期に受託開始の提携先も順調に伸長

## 運営受託 受注残件数

(前年同期比)

5月1週時点

132.3%

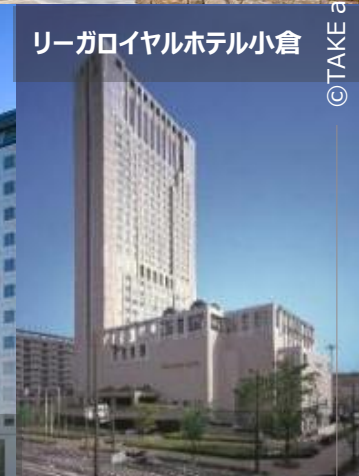


FY2026  
2Q以降

250.4%



FY2027  
以降



## 新たなホテル出店が決定 既存ホテルを2027年初めにリブランドオープン予定

### T&Gの新たなライフスタイルホテルブランドを計画

- T&Gグループホテルの運営受託契約 第1号
- 2026年度中にリニューアルを実施し、2027年初めに運営開始予定
- 年間1,600万人の観光客が訪れる鎌倉エリアに位置し、江の島をのぞむオーシャンビューが特徴
- 国内外のライフスタイル感度の高い都市生活者をターゲットに、観光の喧騒から一步離れた、上質な滞在が叶う

#### 【ホテル概要】

所在地	神奈川県鎌倉市腰越
施設	客室数 16室 ルーフテラス（ガーデンチャペル）、室内チャペル バンケット レストラン
特徴	年間約1,600万人が訪れる鎌倉の賑わいを間近に感じながらも、上質な滞在を提供するロケーション



## 平均客室単価は高水準を継続

季節性要因により、稼働率は下がるも約90%と高水準を維持

### CAT STREET (渋谷区神宮前)

■ 平均客室単価

**99,872円**

(前年同期比+7,605円)

■ 稼働率

**89.2%**

(前年同期比-2.2pt)

### YOYOGI PARK (渋谷区富ヶ谷)

■ 平均客室単価

**101,777円**

■ 稼働率

**91.0%**

※ 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



## 2026年度 入社式を開催

### 採用競争が厳しさを増す中、計191名の新入社員の参加を実現

- 4月1日当社は2026年度の入社式を「NEEDS千葉みなと by T&G WEDDING」で開催
- 配属店舗から新入社員一人ひとりに向けた応援メッセージのサプライズ
- 自分らしく大きく空に飛ばたいほしいという想いを込め、コーポレートカラーをイメージした色のバルーンリリースを実施



## 2025年度 社員総会を実施 転換期に向けた方針を全社員に発信

- 次なる成長を見据え、全社員へ方針を発信 共通理解を醸成
- 表彰や、各分野のトッププレイヤーのノウハウ共有等を通して、社員のエンゲージメントとスキル向上を図る



# 02 TOPICS



## 札幌SDGs先進企業認証取得を契機とした 共創の広がり

- 2025年に「札幌SDGs先進企業認証制度」の第1期認証企業に選出されたことをきっかけに札幌市の企業や学校とのつながりを強化
- 2月に行われた札幌市主催の「札幌未来共創サミット～SAPPORO NEXT LEADING×札幌SDGs～」に第1期認証企業として招待され、当社のサステナビリティ方針や具体的なアクションについて発表
- 3月には国際女性デーイベント「HAPPY WOMAN FESTA 2026 北海道」にも招待され、当社サステナビリティ推進室室長の金井が登壇女性特有の健康課題支援制度である「Femself-box」などについて説明
- 今後も店舗所在地域でのSDGs認証・登録等の取得を契機として自治体・企業・学校とのつながりを広げる方針



## 国際女性デーイベント「International Women's Day Leadership Forum 2026」を共催

- 株式会社An-Nahalと国際女性デーイベントを共創するのは今年で3度目
- 企業・大学・NPOなどのジェンダー平等や多様性に関わる有識者を交えながら現場社員から経営層まで170名が参加し、有識者の基調講演・パネルディスカッション、分科会、交流会を通じて意見交換



当社イベントにおけるサステナブルデコレーションについてはこちらの動画もご覧ください



### 中学生・高校生との産官学民連携の取り組み

- 当社はサステナビリティ活動を通じて官公庁、中学校・高校、民間団体と連携し、エシカル消費や探究的な学びの機会創出、DE & I推進等に取り組んでいる
- 品川女子学院被服部とは、当社の廃棄ドレスをアップサイクルしたドレス型サシェの製作と販売、ファッションショーのドレス製作で連携
- 青稜中学校・高等学校SDGs部には、イベントで出た廃材のうち、学校で再利用できるものを提供
- 認定NPO法人カタリバと連携し、外国にルーツを持つ高校生を対象とした職業体験プログラムを実施
- 関西大学北陽高等学校とは事業課題の解決策を提案するプログラムが進行中、品川女子学院ともキャリア教育における取組を検討中



# 03 Appendix



## 03. Appendix

### 1. 連結貸借対照表

単位:百万円	2025/12末	2026/3末
流動資産	12,569	12,579
現金及び預金	6,586	6,022
固定資産	39,338	37,814
有形固定資産	28,277	26,787
無形固定資産	705	698
投資その他資産	10,355	10,328
資産計	51,908	50,394

単位:百万円	2025/12末	2026/3末
負債合計	34,141	32,452
流動負債計	15,155	15,944
短期借入金	3,130	2,450
1年以内返済予定 長期借入金	5,197	4,997
固定負債計	18,986	16,508
長期借入金	12,266	9,875
株主資本合計	17,631	17,793
資本剰余金	11,065	11,065
利益剰余金	6,499	6,661
純資産計	17,766	17,941
負債・純資産計	51,908	50,394
有利子負債*1	23,775	20,369
自己資本比率*2	34.0%	35.3%

\*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

# 03. Appendix

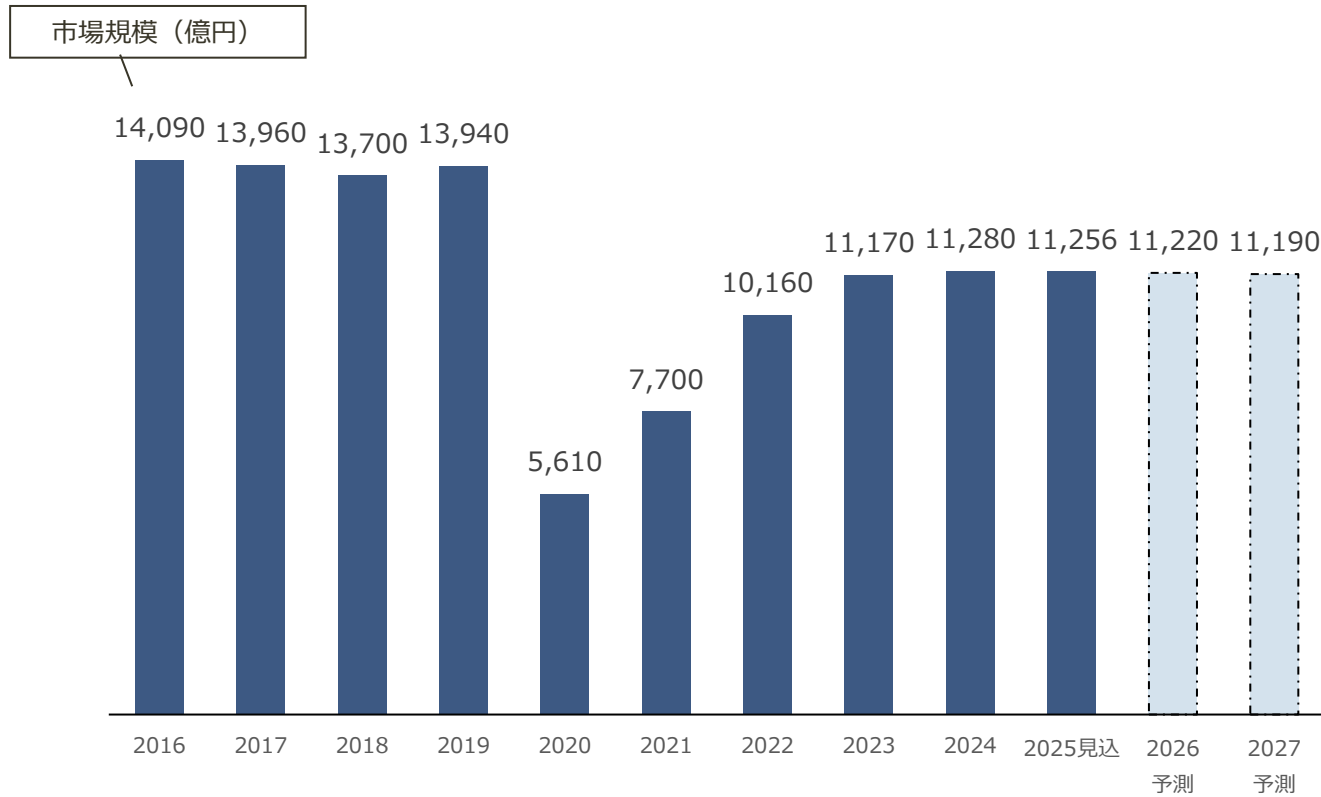
## 2. 会社概要

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1,810名 (2025.12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	16.85%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社	9.13%
	株式会社東京ウェルズ	7.10%
	TSUNAGU INVESTMENTS PTE. LTD.	5.76%
	株式会社SBI証券	4.05%

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

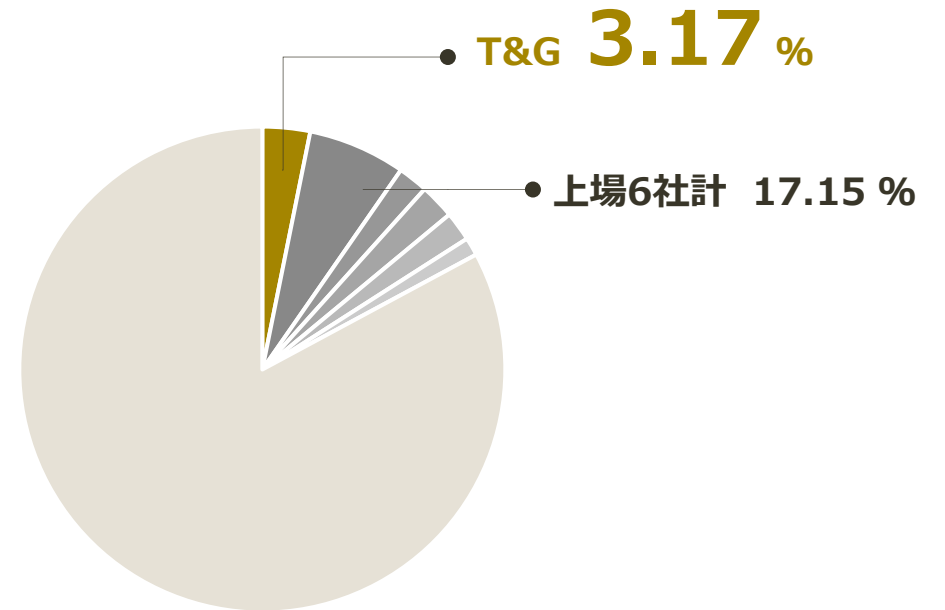


挙式披露宴・披露パーティ市場規模推移 <sup>\*1</sup>



\*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) <sup>\*2</sup>



\*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

## 03. Appendix

### 4. 国内ウェディング 競争優位

#### 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. Appendix

### 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

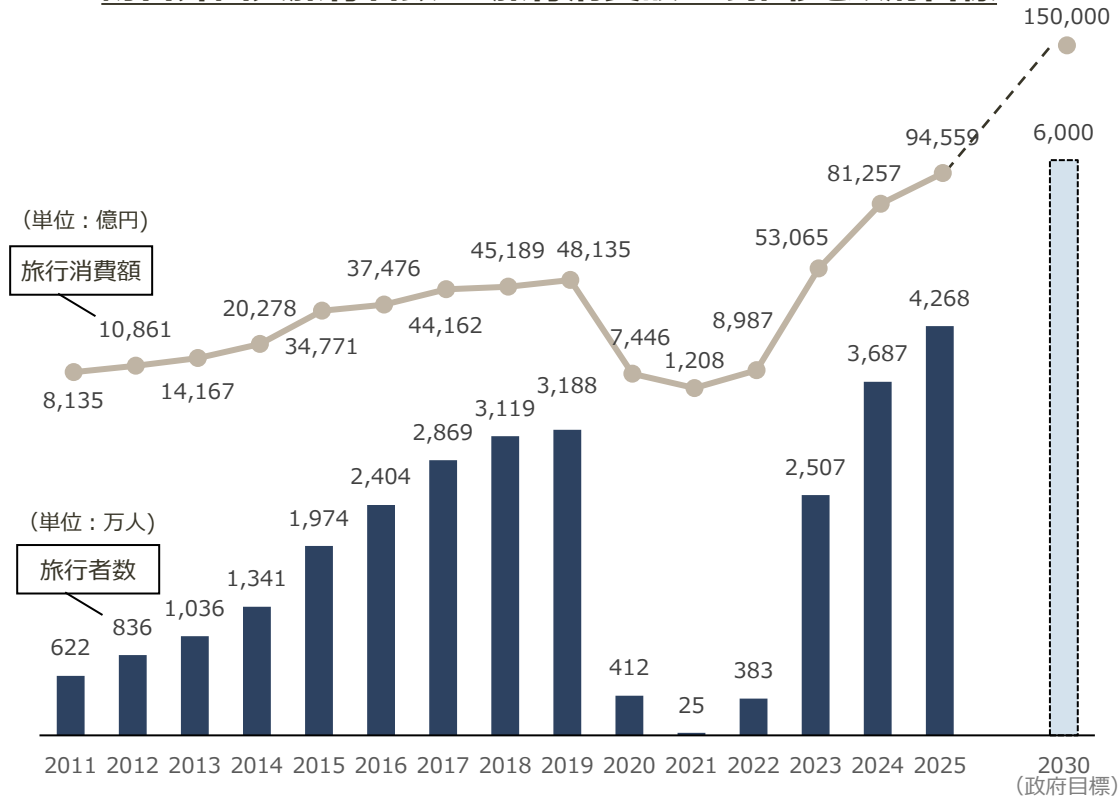
日本初の  
グローバルホテルブランドになる

TRUNK

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

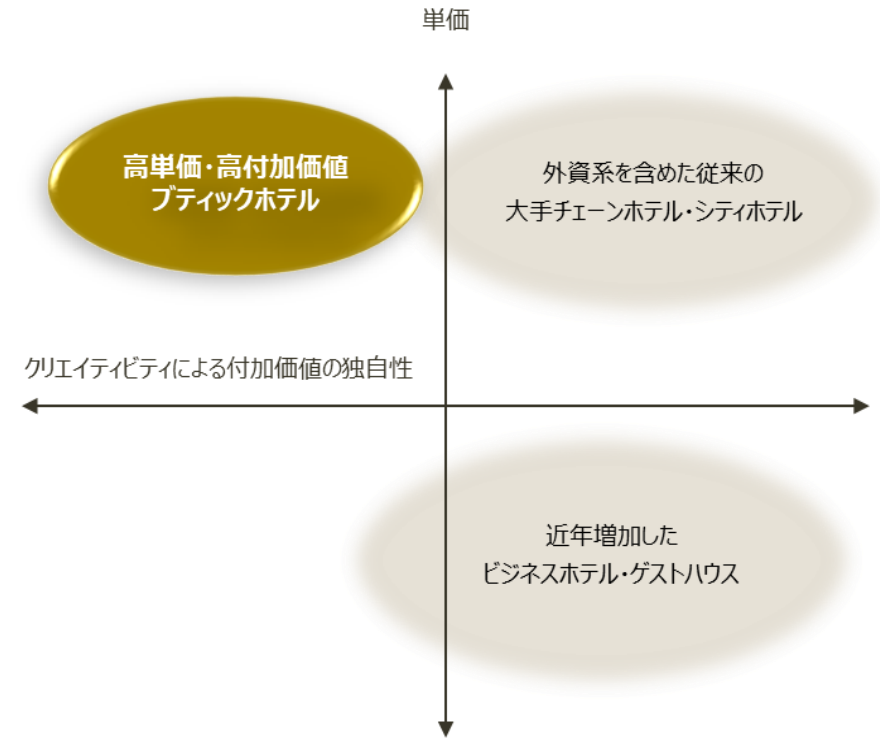
訪日外国人旅行者数\*1・旅行消費額\*2の推移と政府目標



\*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



# 03. Appendix

## 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	1,214
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%	3.4%
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	-76
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	51,908
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%

\*2008/3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

## 8. 直営婚礼店舗一覧

### 全国59店舗 85会場

(2026年3月31日時点)

#### ■ 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
- アルモニープラッセ (大阪)
- NEEDS心齋橋 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
- アルモニープラン (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&GWEDDING
- 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
- インフィニート名古屋 (名古屋)
- トリフォーリアNAGOYA (名古屋)



(2026年3月31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)
- ✓ 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)

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