



株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ

2026 年 12 月期第 1 四半期 決算説明動画

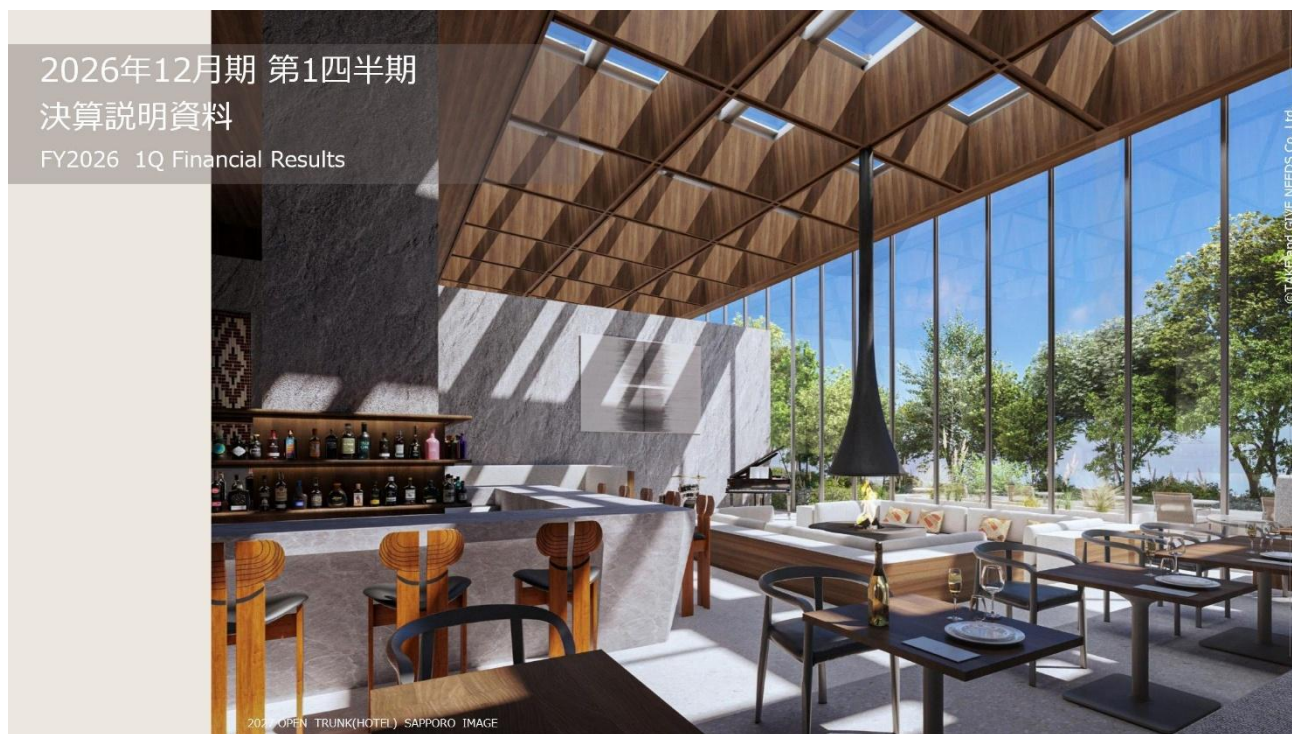
2026 年 5 月 14 日

代表取締役社長

岩瀬 賢治

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。

2026年12月期 第1四半期
決算説明資料
FY2026 1Q Financial Results



株式会社テイクアンドギヴ・ニーズの岩瀬でございます。

【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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp



- 00 Executive Summary
- 01 2026年12月期第1四半期 連結決算概要
- 02 Topics
- 03 Appendix

それでは、2026 年 12 月期第 1 四半期の決算についてご説明いたします。

当社は、2025 年度より決算期を 3 月期から 12 月期へ変更しております。これに伴い、前期は 9 ヶ月間の変則決算となりました。

当社グループの事業は季節要因の影響を受けやすい特性があるため、当第 1 四半期の業績を前年同期と単純比較した場合、実態と異なる印象を与える可能性があります。そのため、当期につきましては前年同期比の記載を行っておりません。

あらかじめご了承くださいますようお願いいたします。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp



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

いつものように、決算のポイントをエグゼクティブサマリーとしてまとめております。

1点目、第1四半期の売上高は117億6,300万円、営業利益は3億3,900万円となりました。昨年度より推進してきた集客戦略の、最適化施策の効果が、着実に表れてきております。足元の間合せ件数および受注件数は好調に推移しており、当期についても計画を若干上回る水準で進捗しております。加えて、来期以降の受注についても順調に積み上がっており、今後の業績拡大に向けて期待感を持っております。また、婚礼単価につきましても継続的に上昇しており、2026年12月期は好調なスタートを切ることができたと考えております。

2点目、3月に公表しましたとおり、当社として初めてとなるホテル運営受託契約を獲得いたしました。初期投資を抑えながらホテル運営事業を拡大する取り組みとして、2027年初めにはリブランドオープンを予定しています。このホテルは鎌倉エリアにあり、今期中にリニューアル等を実施します。決して大規模なホテルではありませんが、バンケット機能も備えており、我々が得意とするウェディングだけでなく、鎌倉における新たな発信拠点として、地域の皆さまはもちろん、国内外のライフスタイル感度の高いお客様が自然と集っていただけるような、上質な滞在が叶う、魅力ある空間づくりを目指してまいります。

3点目、当社では、昨今の事業環境の変化を踏まえ、2022年5月に公表した長期経営方針「EVOL2030」の見直しを進めております。本年2月の決算発表時でもお伝えしましたとおり、主

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

力である国内ウェディング事業においては、市場環境の変化に対応しながら、事業ポートフォリオの拡充を進めております。また、成長領域と位置付けるホテル事業についても、ブランドおよび事業スキームの拡大に取り組んでおり、現在、複数の有力案件が進行しております。

こうした状況を踏まえ、「EVOL2030」で掲げた方向性そのものに大きな変更はないものの、事業戦略については現在の環境に合わせた軌道修正を進めております。これらの内容を改めて整理・精査したうえで、T&G グループの今後の成長戦略として取りまとめ、8月の中間期決算発表時に皆さまへご説明する予定です。

〔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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp



01 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

それでは、第1四半期の連結業績、各種 KPI の詳細をご報告いたします。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

5

2026 年 12 月期第 1 四半期の連結業績はご覧の通りとなりました。

売上高は 117 億 6300 万円、営業利益は 3 億 3900 万円、特別利益として固定資産の売却益 9 億 8600 万円を計上し、四半期純利益は 6 億 1400 万円となりました。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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

©TAKE and GIVE NEEDS Co., Ltd.

6

セグメント別業績、国内ウェディング事業の業績はこちらの通りです。

国内ウェディング事業の売上高は 114 億 3,600 万円となりました。婚礼施行件数は 2,238 件、婚礼単価は 430 万 6,000 円と、いずれも計画を上回って推移しており、第 1 四半期は順調な立ち上がりとなりました。

また、後ほど詳しくご説明しますが、TRUNK(HOTEL)は、季節性要因により稼働率が若干低下したものの、引き続き約 90%と高い水準を維持しており、こちらも順調に推移しております。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

01. 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

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

©TAKE and GIVE NEEDS Co., Ltd.

7

次のページは、2026年12月期の業績予想の再掲です。

当期は、2027年12月期以降のさらなる成長加速を見据え、広告宣伝や人的投資など、戦略的な先行投資を実施しております。そのような中でも、第1四半期は、好調な受注環境に加え、婚礼単価も継続的に上昇しており、業績は計画を若干上回って推移しております。現時点において、通期業績予想の変更はなく、達成に向け順調に進捗していると考えております。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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、KOBÉ、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

今期の注力施策はご覧の通りです。

まず、来期、すなわち 2027 年 12 月期以降の成長加速を見据え、当期は戦略的な投資を先行してまいります。

ウェディング事業においては、広告投資配分の見直しを進めるとともに、オウンドメディアの活用を促進してまいります。加えて、ブランド認知拡大に向けたマルチチャネル広告を強化し、主力商品の販売促進や、ゲスト人数増加施策にも取り組むことで、継続的な婚礼単価の向上を図ってまいります。また、引き続き、運営受託およびコンサルティング案件の新規開拓にも取り組んでまいります。

ホテル事業においては、ホテル開発の強化を進めてまいります。SAPPORO、KOBÉ および DOGENZAKA の開業準備が本格化するほか、ブランド領域の拡大を通じて開発案件の裾野を広げ、新規ホテル案件の獲得に向けた営業活動を強化してまいります。

最後に、人的資本投資です。2027 年度以降のホテル開業を見据え、採用を強化してまいります。また、適正人員数の見直しやベースアップによる処遇改善を通じて、組織の実行力向上を図るとともに、従業員の定着率向上にも取り組んでまいります。

【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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

**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



©TAKE and GIVE NEEDS Co., Ltd.

9

ウェディング事業のさらなる成長に向け、2026年3月、一部店舗を除く会場名称を「NEEDS by T&G WEDDING」へ統一いたしました。

「NEEDS」という名称には、“まだ言葉にならない小さなニーズに耳を傾け続ける”という、社名に込めた想いと覚悟を受け継ぐ意味を込めています。本施策は、全国のT&Gウェディング会場のブランドとしての一体感を高めるとともに、ブランド想起の向上を図るものです。これからご婚礼を迎えるカップルの皆様に対する訴求力をさらに強化し、より選ばれる結婚式場の実現を目指してまいります。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



©TAKE and GIVE NEEDS Co., Ltd.

10

そして、「NEEDS by T&G WEDDING」の認知拡大に向けた取り組みとして、Web 広告や SNS、屋外広告など、従来のウェディングメディアにとどまらない多様な広告施策を積極的に展開しております。

屋外広告の実施例としては、渋谷スクランブル交差点に面した「渋谷 109 フォーラムビジョン」をはじめ、大阪では、阪急梅田駅から JR 方面へ向かう連絡通路内のデジタルサイネージ、名古屋では、名古屋駅新幹線口の銀時計付近および地下鉄東山線改札前のデジタルサイネージに広告を掲出しております。

特に渋谷 109 フォーラムビジョンでは、毎時 22 分頃から、1 時間に 1 回の頻度で放映しております。1 日あたり最大 50 万人が行き交う渋谷エリアでの屋外広告は、当社としても初めての取り組みであり、年間を通じて展開してまいります。

また、大阪・名古屋については、ゴールデンウィークという重要な商戦期にあわせてサイネージ広告を実施いたしました。

認知拡大や集客面において、一定の効果につながっているものと考えております。ぜひお近くにお越しの際は、当社の屋外広告にもご注目ください。

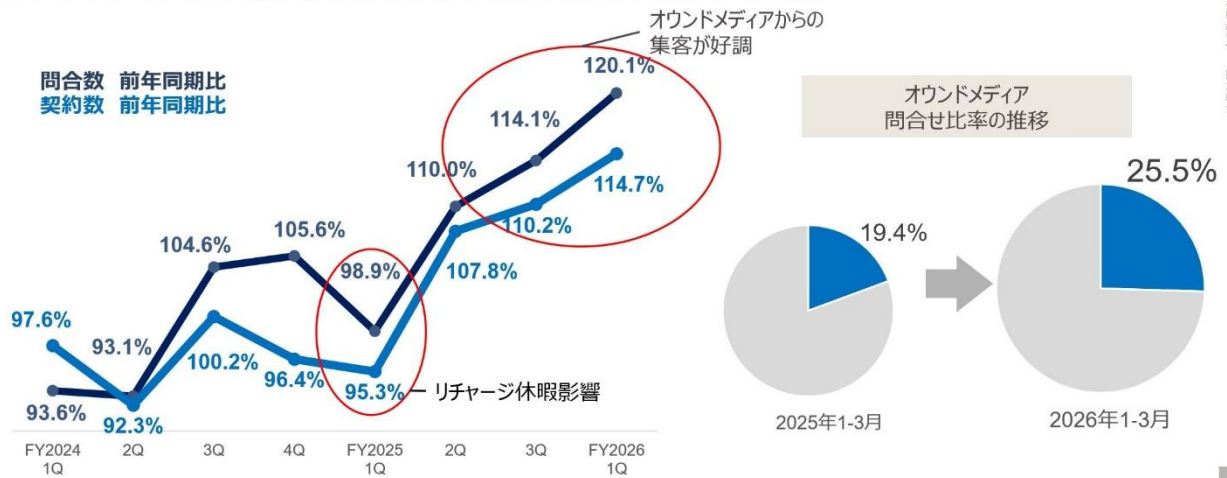
[お問い合わせ先]

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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



※閉店を除く、直営店舗

11

こちらのスライドでは、問合せ件数および契約件数の推移について、2024 年度第 1 四半期以降の状況を前年同期比でグラフ化しております。

昨年度より広告出稿の強化に取り組んでおり、受注活動は引き続き好調に推移しています。単に広告出稿量を増やすのではなく、地域特性や店舗特性に応じたメディアミックスを活用することで、効率的な集客と利益最大化の両立を図っています。

特に直近では、SNS を中心としたオウンドメディア施策を強化したことで、公式 Web サイト経由の集客が伸長しています。右の図にお示しの通り、前年 2025 年 1 月から 3 月におけるオウンドメディア経由の問合せ比率は 19.4%でしたが、直近では 25.5%まで上昇しました。

オウンドメディア経由の問合せ比率は計画を上回る水準で推移しており、今後も利益最大化を意識しながら、最適なメディアミックスの構築を進めてまいります。

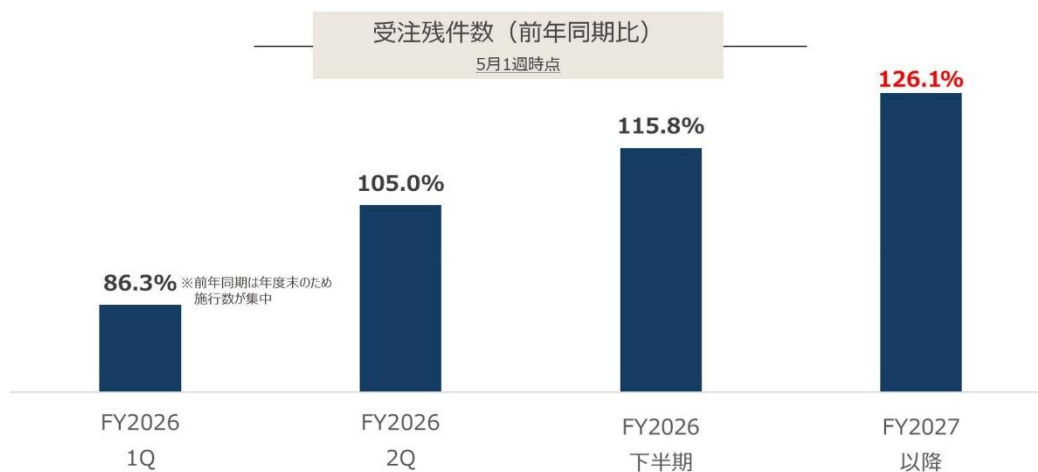
[お問合わせ先]

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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



※閉店を除く、直営店舗

©TAKE and GIVE NEEDS Co., Ltd.

12

こちらのスライドでは、受注残件数の推移について、前年同期比でお示ししています。

先ほどご説明した通り、好調な受注活動を背景に受注残の積み上げも順調に進んでおり、特に 2027 年 12 月期以降の施行予定分については、前年同時期を上回る水準で着実に拡大しています。

なお、一部期間において前年同期比で受注件数が減少しているように見える箇所がありますが、これは前年同期が決算期変更前の年度末にあたり、施行件数が一時的に集中した影響によるものです。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



※閉店を除く、直営店舗

引き続き婚礼単価は上昇しています。

料飲・装花・衣装といった、婚礼の主要商品における販売促進施策に加え、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しています。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



運営受託の営業状況です。

今年1月よりリーガロイヤルホテル京都の婚礼部門の運営受託を開始しました。提携先が広がり、提携先受注残件数は着実に増加しています。

付加価値の高いコンサルティングビジネスの拡大に、今後も積極的に取り組んでまいります。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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、観光の喧騒から一歩離れた、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



T&G グループとして初となるホテル運営受託契約を獲得しました。

本ホテルは、年間約 1,600 万人の観光客が訪れる鎌倉エリアに位置しながらも、観光の喧騒から一歩離れたロケーションにあり、江の島を望むオーシャンビューと上質な滞在体験を特徴としています。ターゲットは、ライフスタイル感度の高い国内外の都市生活者です。

今年度中にリニューアルを実施し、2027 年初頭のリブランドオープンを計画しています。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

**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



©TAKE and GIVE NEEDS Co., Ltd.

16

ホテル事業の主要な KPI である ADR、平均客室単価についてご報告いたします。

こちらは1月～3月の3か月間の ADR をご覧いただいています。ADR は継続的に上昇傾向にあり、堅調に推移しています。

稼働率につきましては、季節性要因により多少下がったものの、約 90%と引き続き高い水準を維持しています。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



人的資本投資についてもご説明いたします。

先ほどご説明した通り、当期は重点施策の一つとして、人的資本への投資を積極的に推進してまいります。

その一環として、2026年4月1日には191名の新入社員を迎え入れました。T&Gグループがこれまで培ってきたホスピタリティやノウハウを受け継ぐ、新しい世代の仲間たちです。今後、実践的な研修や経験を通じて育成を進め、T&Gらしい価値提供を担う人材として、多くのお客様に感動をお届けしてくれることを期待しています。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



また、今年4月には社員総会を実施いたしました。

T&Gの社員総会は、優れた成果を上げた店舗や、お客様から高い評価をいただいたウェディングプランナー、フラワーコーディネーターなど優秀な成績を収めた個人を表彰し、その取り組みやノウハウを全社で共有する場となっています。

社員一人ひとりのモチベーションやエンゲージメント向上につなげるとともに、仲間同士が刺激し合いながらスキルを高め、組織力の強化を通じて今後のさらなる成長につなげてまいります。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

02 TOPICS



ここからは、T&G のサステナビリティに関する活動をご報告いたします。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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



20

当社は 2025 年、「札幌 SDGs 先進企業認証制度」の第 1 期認証企業として選出されました。

婚礼事業者として唯一の認証企業となり、従業員の well-being 向上や DE&I 推進、環境負荷軽減に向けた取り組みなどが評価されました。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

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
こちらの動画をご覧ください



3月10日には、当社運営のみなとみらいの店舗において、株式会社An-Nahalと2024年より共同で取り組んでいる国際女性デーイベント「International Women's Day Leadership Forum 2026」を開催いたしました。

[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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

02. TOPICS

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



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

22

また、当社は、官公庁や学校、民間団体などと連携しながら、エシカル消費の促進や探究学習機会の創出、DE&I 推進など、さまざまな社会課題への取り組みを進めています。

当社は今後も、事業活動を通じて地域社会への貢献と企業価値向上の両立を目指してまいります。

【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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp

質疑応答

最後に決算発表後、投資家の方々からいただいた代表的な質問に回答いたします。

一つ目の質問です。第1四半期の決算は、通期見通しに対して非常に好調な内容となりました。また、足元の問合せ件数や契約数も堅調に推移していることから、通期業績予想を上方修正する可能性について、ご質問をいただいております。

先ほどご説明しましたとおり、足元の問合せ件数や受注は非常に堅調に推移しており、当期の婚礼施行件数についても、計画を若干上回る見通しです。加えて、来期以降の施行につながる受注も順調に積み上がっており、中長期的な成長に向けた手応えを感じることもできています。

一方で、当期は、ウェディング事業のさらなる成長に向けたマーケティング投資やホテル開発の強化、人的資本投資など、今後の成長加速に必要な先行投資を実施する期と位置付けています。

第2四半期以降も、これらの投資を計画どおり実行していく方針であり、現時点では通期業績予想の変更はありません。

二つ目のご質問です。鎌倉における新たなライフスタイルホテルブランドの計画について、2027年初めのリブランドオープンを予定している中、既存ホテルのリブランドに係る費用感や、新たな投資負担の有無について、ご質問をいただきました。

本案件はMC契約による運営受託案件でございます。当社がホテル資産を保有し、多額の設備投資を行う形態ではございません。

リブランドに伴う改装等についてはオーナー側で実施される予定であり、当社として大きな投資負担を伴うものではございません。

当社は、これまで培ってきたホテル運営ノウハウやブランド力を活用しながら、運営収益の拡大を図ってまいります。

[お問合わせ先]

株式会社テイクアンドグヴ・ニーズ 経営企画部

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

以上でございます。

引き続き、企業価値向上に向け、尽力して参ります。

最後までご視聴いただき、ありがとうございました。

〔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 Mail: ir-presen@tgn.co.jp