2026年12月期 中間期
決算説明資料

FY2026 2Q Financial Results



2027 OPEN TRUNK(HOTEL) SAPPORO IMAGE

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.



CONTENTS

00 Executive Summary

01 2026年12月期中間期　連結決算概要

02 Topics

03 Appendix

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.



00 Executive Summary

Executive Summary

1 通期連結業績予想を上方修正

- 上半期の好調を受け、通期の連結業績予想を上方修正へ
  売上高＋1,160百万円、営業利益＋260百万円、当期純利益＋230百万円
  ※期初予想差異

2 中間期業績は、計画を上回って進捗

- 売上高は23,905百万円、営業利益は609百万円　予想を上回る着地
- 販促施策が、引き続き計画通りに機能し、婚礼単価は高水準で推移
- 戦略的な先行投資により、費用水準は例年を上回るも、投資対効果は期待以上

3 2027年以降の成長に向けた進捗

- 集客戦略の最適化が引き続き奏功し、2027年以降の受注残は着実に拡大
- ホテル開業に向け、準備がより具体的な段階へ移行
  - ✓ 鎌倉（MCホテル1号店、2027年開業）⇒採用・配置・教育本格化
  - ✓ 札幌（2027年開業）⇒開業準備室を7月にOPENし、受注開始
  - ✓ 道玄坂（2028年開業）⇒進捗順調、2027年竣工予定
  - ✓ 神戸（2028年開業）⇒開業準備室のOPEN決定、計画通りに進捗

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.



01　2026年12月期中間期　連結決算概要

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

1. 業績予想

婚礼単価の高水準維持など、上半期の好調を受け、通期の連結業績予想を以下の通りに上方修正へ
下半期は、一部費用のずれ込みや、ホテルブランド開発強化のための追加投資を実施予定
戦略投資を積極化しながらも、増収影響により、利益予想も上方修正

単位:百万円	2026年12月期			※2025年12月期（2025年4-12月）実績
	通期予想（期初）	通期予想（修正）	予想差異	
売上高	47,840	**49,000**	+1,160	35,709
直営店婚礼施行件数（TRUNK含む）	9,230件	**9,330件**	+100	6,994件
営業利益	1,240	**1,500**	+260	1,622
経常利益	720	**1,000**	+280	1,194
当期純利益	570	**800**	+230	-81
1株あたり配当金	40円	**40円**	-	31円

※ 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
※ 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. 業績ハイライト

婚礼施行件数が概ね計画通りに推移するなか、婚礼単価が計画を上回り、売上高23,905百万円
将来の成長に向け、人材の確保・育成および広告投資を積極化する一方、その他の費用を適切にコントロールし、営業利益は609百万円
固定資産の売却益973百万円により、中間純利益は800百万円

単位：百万円	中間期（実績）	中間期（予想）	増減額
売上高	**23,905**	23,350	+555
売上総利益	**16,091 67.3%**	-	-
販管費	**15,482**	-	-
営業利益	**609 2.5%**	170 0.7%	+439
経常利益	**378 1.6%**	-90 -0.4%	+468
中間純利益	**800 3.3%**	502 2.1%	+298
中間配当	**20円**	20円	-

※ 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.

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）領域も堅実に成長し、計画を上回る結果に

単位：百万円	中間期　実績
売上高	**23,905**
国内ウェディング事業	**23,191**
（うちTRUNK）	**3,153**
その他	**714**
売上総利益	**16,091**
販管費	**15,482**
営業利益	**609**
国内ウェディング事業	**1,647**
その他事業	**212**
全社費用他	**-1,251**

【国内ウェディング事業】

単位：百万円	中間期　実績
売上高	23,191
直営店（TRUNK含）	19,875
■ 施行件数（件）	4,505
■ 平均単価（千円）	4,276
■ 平均人数（人）	61.6
コンサルティング	1,003
■ 取扱件数（件）	1,346
宿泊、レストラン、等	2,312
売上総利益	15,819 68.2%
営業利益	1,647 7.1%

※　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

- TRUNK(HOTEL)SAPPORO、鎌倉、道玄坂、神戸の開業準備本格化
- 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.

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



■6月渋谷ヒカリエの地下デジタルサイネージをジャックして NEEDS by T&G WEDDINGの広告を掲出

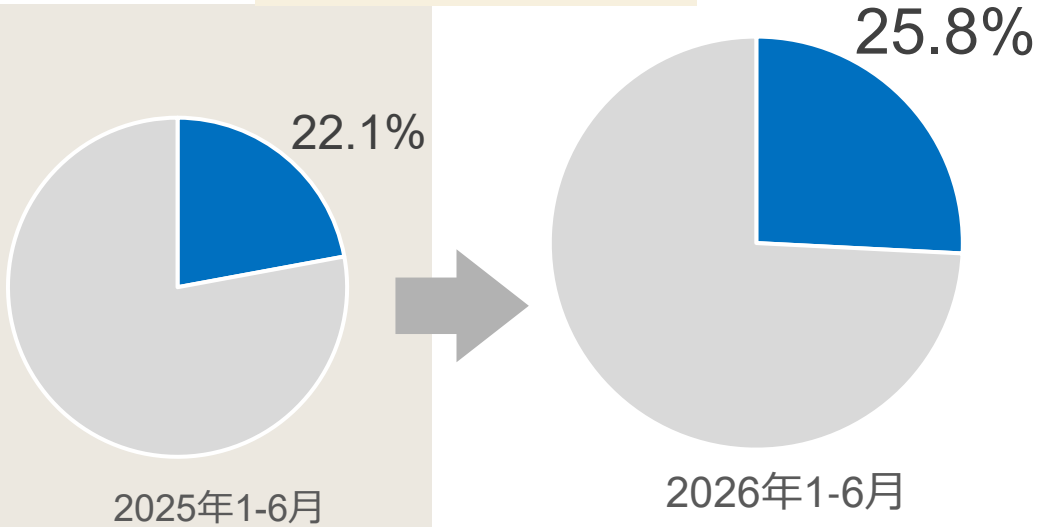
■期間中ゼクシィイベント（首都圏BIGフェスタ）が開催され約900組の式場検討中の顧客が来場

広告用動画はこちらから



■T&G公式Instagram
フォロワー数2.5万人→3.8万人※8/3現在
リアルを広告にする「FRAME」
結婚式で生まれた家族のシーンを
短編映画のように週1回配信
522万再生、15万いいねのついた投稿もあり

オウンドメディア
問合せ比率の推移



問合数 前年同期比
（2026年1-6月）

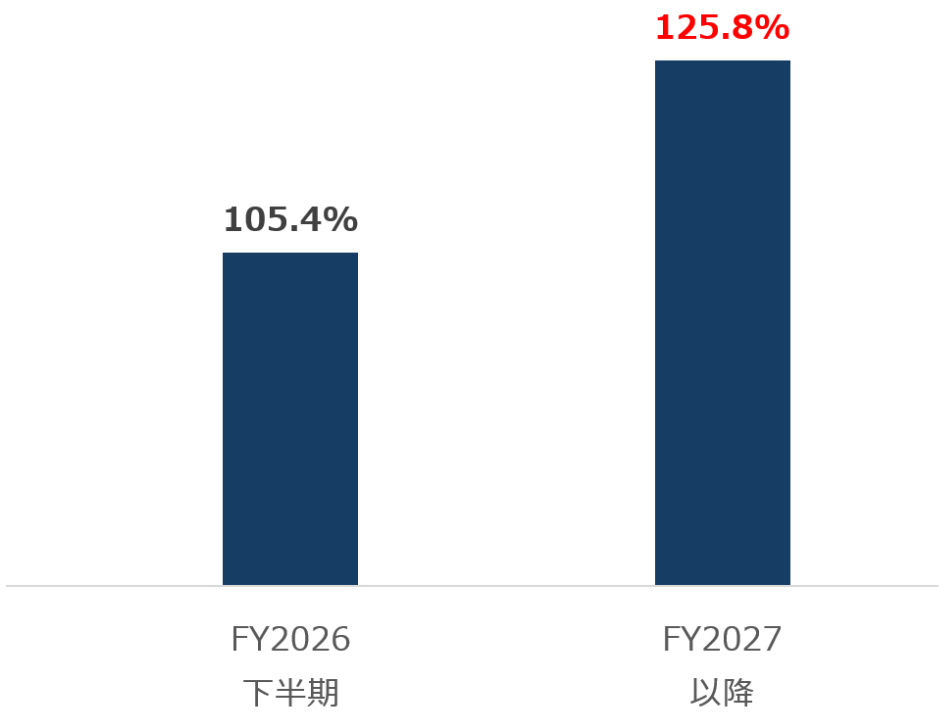
117.1%

※閉店を除く

©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）
8月1週時点



■平均婚礼単価（第２四半期累計）

4,276千円

（前年同期比　＋193千円）

■平均婚礼人数（第２四半期累計）

61.6名

（前年同期比　＋1.3名）

※閉店を除く、直営店舗

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

4-1-3. 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も、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下半期以降 受注残件数
（前年同期比）
8月１週時点

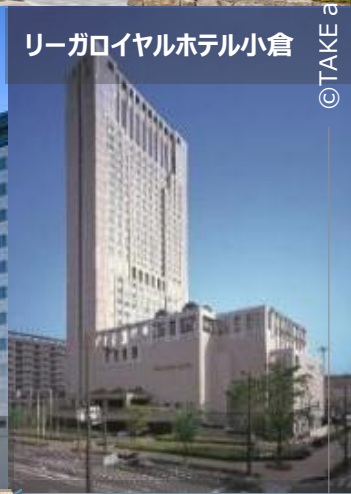
121.2%



















©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

インバウンド需要の拡大を受け、事業基盤を強化
プライベートサロン開設により受入体制を拡大

■直近1年間の問合数は、前年同時期比132.6%

■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ウェディングチーム（完全オーダーメイド型ウェディング）が、近年のインバウンド顧客からの問合数増加に伴い、東京青山にプライベートサロンをオープン

■ベトナム初のウェディングエキスポ「WEX- Wedding Expo」においてオートクチュールデザインウェディングチームが登壇。約1万名が来場した会場でインバウンドウェディングに関する取り組みを紹介



ベトナム初ウェディングエキスポ「WEX- Wedding Expo」

©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

97,081円

（前年同期比　-391円）

■稼働率

90.6%

（前年同期比　-0.9pt）

YOYOGI PARK（渋谷区富ヶ谷）

■平均客室単価

102,353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



2027年以降のホテル開業に向け、準備がより具体的な段階へ移行

PROJECT 01 －2027



神奈川（鎌倉）

■客室数：16　バンケット数：1

■T&Gグループの運営受託契約ホテル第1号

■開業人材の採用、配置、教育本格化

■9月下旬にブランド発表予定

PROJECT 02 －2027



北海道（札幌）

■客室数：107　バンケット数：3

■ホテルの経営・管理を目的とした子会社「株式会社ポロ・ホテルマネジメント」 設立

■7月開業準備室＆HPをOPEN
婚礼受注を開始

PROJECT 03 －2028



東京（渋谷・道玄坂）

■客室数：125

■2027年竣工予定

PROJECT 04 －2028



兵庫（神戸）

■客室数：63　バンケット数：4

■開業準備室OPEN決定
計画通りに準備進捗

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

ホテル企画・運営のための人材体制を強化

✓ 社内公募制度を含め、開業人材を順次選定

✓ 他社ホテルへの社外留職（長期出向）による実務研修を開始

■新規採用の他、社内からも社員自らの意思で希望するポジションに挙手できる社内公募制度にて各ホテル立ち上げメンバーを決定

■当社に在籍しながら他社で働く経験ができる「社外留職制度」にて、宿泊施設2社へ長期出向開始

■社外留職先ではウェディング人材が持つ高いホスピタリティと顧客の潜在ニーズを掴むスキルを活用しながら、留職先企業のサービス向上に貢献
あわせて、他社で勤務するからこそできる経験や見える景色を通して、今後開業する当社ホテルにおいて、いかに宿泊・滞在の体験価値を上げるかを学ぶ





社外留職（長期出向）先①：パソナグループ様「Awaji Nature Lab & Resort」「洗心和方」



社外留職（長期出向）先②： 株式会社水星様

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

世界水準の感性と創造力を磨く海外研修を実施
多様な文化・体験への接触を通じ、クリエイティビティの源泉を強化


©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

■全社から選抜された10名が、ウェディング・イベント・エンターテイメントにおける最先端のデザイン、コーディネート、オペレーション、演出、料理を学ぶため、約1週間海外へ

■研修先は、欧米各国（ニューヨーク、ロンドン、パリ、ミラノ、コペンハーゲン、バルセロナ等）など自ら選択し、現地コーディネーターやスタッフとのコンタクトをはじめ、研修内容まで自ら企画

■参加者のみのインプットに留めず、社内での報告・共有機会を設け、全社員へ世界水準のクリエイティビティを共有



【職種別研修内容　※一部抜粋】

ウェディングプランナー：婚礼施設の視察、現地デザイナーとの交流
フラワーコーディネーター：現地花卉市場の視察、有名デザイナー聖地訪問
キッチンスタッフ：レストランでの就業体験

02 TOPICS



2027 OPEN TRUNK(HOTEL) SAPPORO IMAGE

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

アジア最大級のLGBTQ＋イベント「Tokyo Pride 2026」で T&Gブースに約2,000名が来場 出展に合わせてLGBTQ+ウェディングのWebサイトをオープン

■6月6日（土）・7日（日）代々木公園イベント広場にて行われた『Tokyo Pride 2026』の「Pride Festival」にブース出展し、メッセージカードでデコレーションされたフォトコーナーを設置。他にも当社オリジナルのAlly表明グッズや結婚式での役目を終えたお花をプレゼントした

■「誰の、どんな幸せにも（EVERY LOVE. EVERY HAPPINESS.）」をメインメッセージに掲げ、T&G WEDDINGが展開する多様なウェディングスタイルや全国の会場を紹介しているほか、T&Gで結婚式を挙げた同性カップルの声も掲載 電話や公式LINEから会場見学のご予約やご相談可

【T&G WEDDING LGBTQ＋ウェディングサイト】
https://www.tgn.co.jp/lp/cp/lgbtqwedding/





©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

LGBTQ＋の啓蒙活動を精力的に行う「かずえちゃん」がインクルーシブ・ウェディングアドバイザーに就任



■かずえちゃんは、ゲイ当事者として自らの体験や当事者カップルの声などLGBTQ＋の情報発信をメインに活動しており、過去にT&Gでウェディングプランナーとして従事した経験をもつ

■結婚式創りの経験とLGBTQ+に関する専門知識を掛け合わせ、社内教育カリキュラムやガイドライン作成をはじめ、結婚式へのアドバイスや会場でのサポートも行う予定

インクルーシブ・ウェディングアドバイザーかずえちゃんプロフィール

1982年　福井県生まれ
ウェディングプランナー、生命保険外交員として勤務した後、30歳でカナダへ留学
帰国後の2016年より、LGBTQ＋をテーマに取材や動画発信（YouTube）を開始
日本国内のみならずアジア各地で、LGBTQ＋当事者やその家族への取材を続ける一方、
企業・自治体・教育機関などで講演や研修を行い、多様性や人権について考える機会づくりにも力を注いでいる
2020年8月より、三洋化成工業（本社：京都）の非常勤嘱託社員として、社内外に向けたダイバーシティ研修を担当
2022年9月には、NPO法人なろっさALLYふくいを設立し、副理事長に就任
2025年7月、第27回参議院議員選挙に福井選挙区から出馬

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

社員が休息や自己研鑽にあてる全店舗一斉休館「リチャージ休暇」を前年に引き続き実施

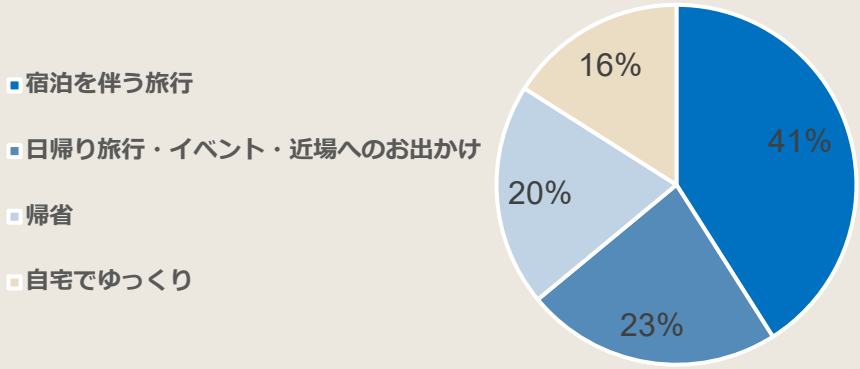
■現場社員のリフレッシュや実務に活かせる学びをインプットするために、土日を含む5日間を連休とするリチャージ休暇

■リチャージ休暇に加え、社員一人あたり8万円分のポイントを使用できる自己啓発手当により学習・能力開発を後押し



Q. リチャージ休暇はどのように過ごしましたか？

2025年社内アンケートより



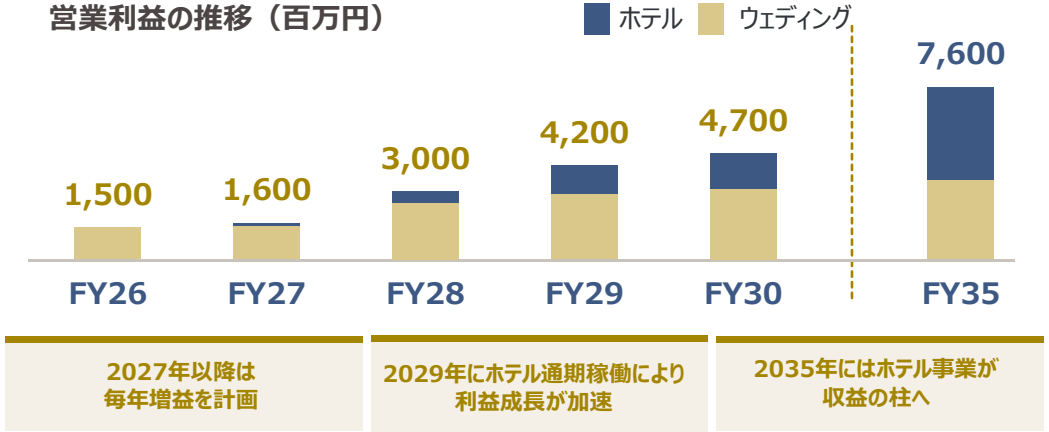
©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

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−EVOL2030 Final Stage Toward 2035 Vision−

2035年度 計画値（百万円）

取扱高	売上高
118,000	75,000
営業利益	**営業利益率**
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.

03 Appendix



2028 OPEN TRUNK(HOTEL) KOBE IMAGE

©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

1. 連結貸借対照表

単位:百万円	2025/12末	2026/6末
流動資産	12,569	11,140
現金及び預金	6,586	4,837
固定資産	39,297	37,724
有形固定資産	28,262	26,705
無形固定資産	705	659
投資その他資産	10,330	10,359
資産計	51,956	48,953

単位:百万円	2025/12末	2026/6末
負債合計	34,141	30,749
流動負債計	15,155	15,708
短期借入金	3,130	3,700
1年以内返済予定長期借入金	5,197	4,981
固定負債計	18,986	15,040
長期借入金	12,266	8,557
株主資本合計	17,658	18,013
資本剰余金	11,065	11,054
利益剰余金	6,526	6,874
純資産計	17,814	18,204
負債･純資産計	51,956	48,953
有利子負債*1	23,488	20,215
自己資本比率*2	34.0%	36.8%

*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

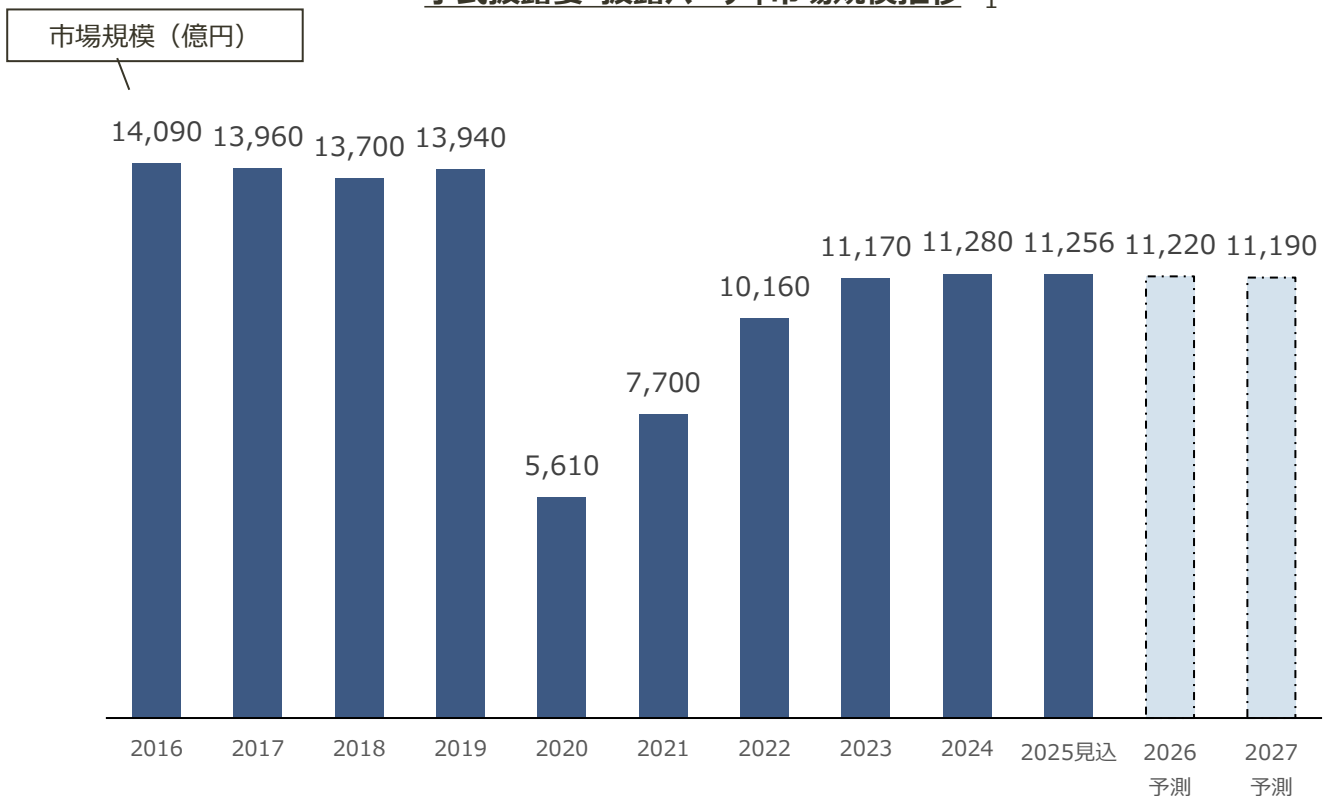
会社名	株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
設立	1998年10月19日
代表者	代表取締役会長　野尻佳孝 代表取締役社長　岩瀬賢治
資本金	100百万円
上場取引所	東京証券取引所プライム市場
社員数	連結1,846名 単体1,810名（2025年12月末時点）
事業内容	国内ウェデング事業　TRUNK (HOTEL)事業 その他ウェディング関連事業
本社所在地	東京都品川区東品川
主要株主（2026年6月末時点）	野尻佳孝　16.83% 株式会社東京ウェルズ　7.09% 日本マスタートラスト信託銀行株式会社　6.31% TSUNAGU INVESTMENTS PTE. LTD.　5.28% 株式会社SBI証券　3.87%



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

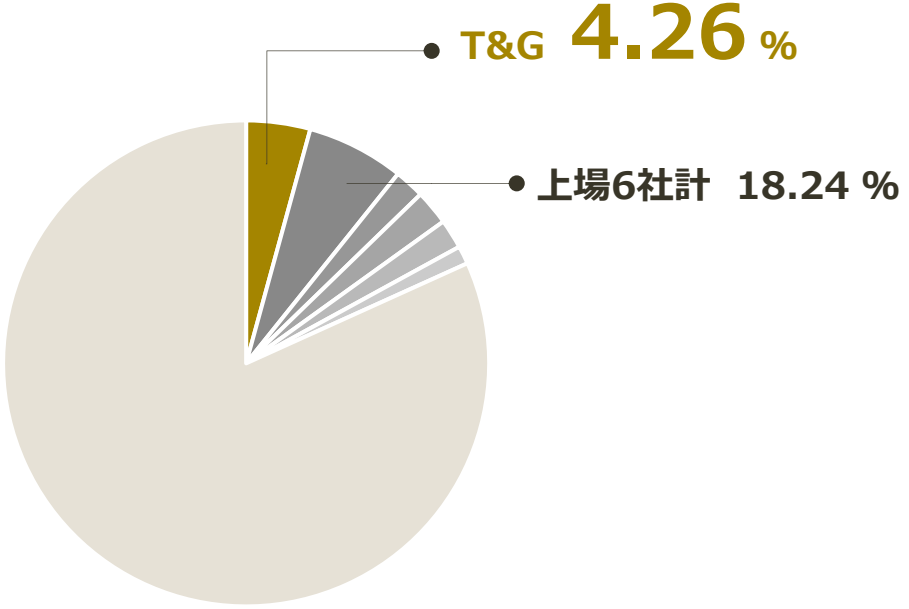
3. 国内ウェディング マーケット概況

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

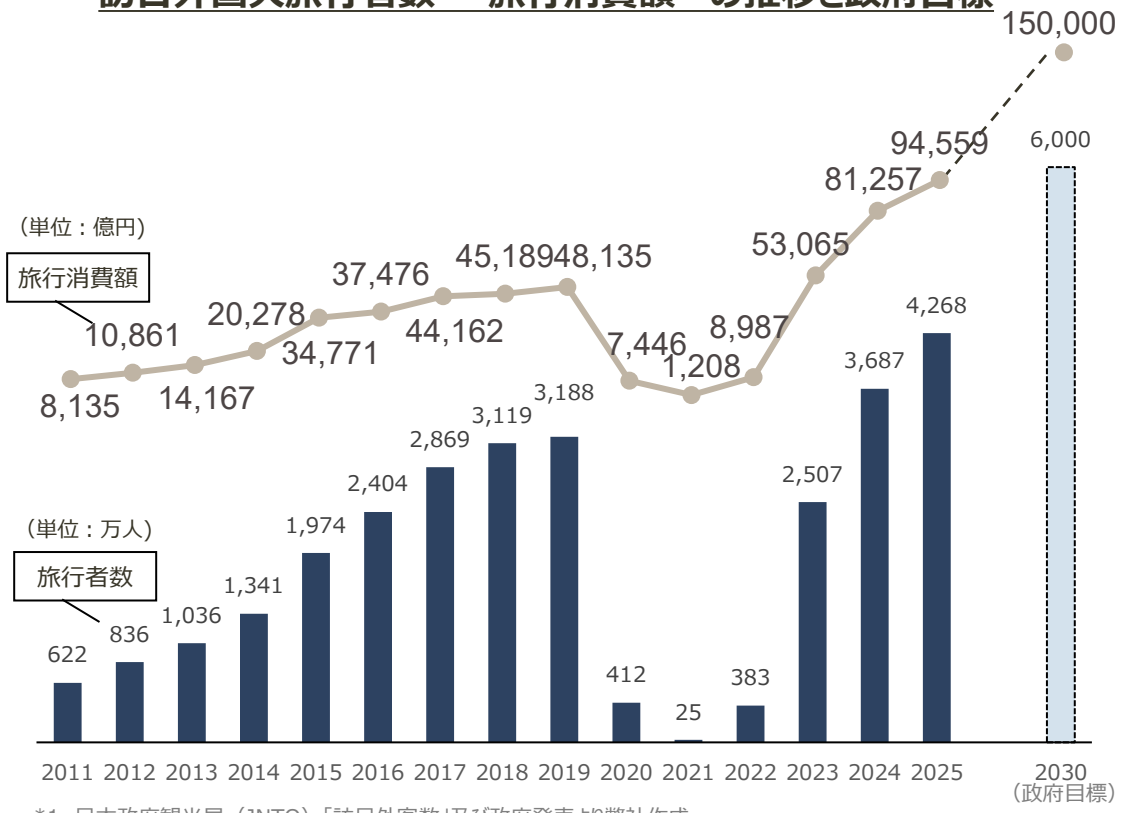
会社名	株式会社TRUNK
設立	2016年12月19日
代表者	代表取締役社長 野尻佳孝
資本金	14百万円
社員数	312名（2025.12末）
事業内容	ホテルの開発・経営・運営



©TAKE and GIVE NEEDS Co.,Ltd.

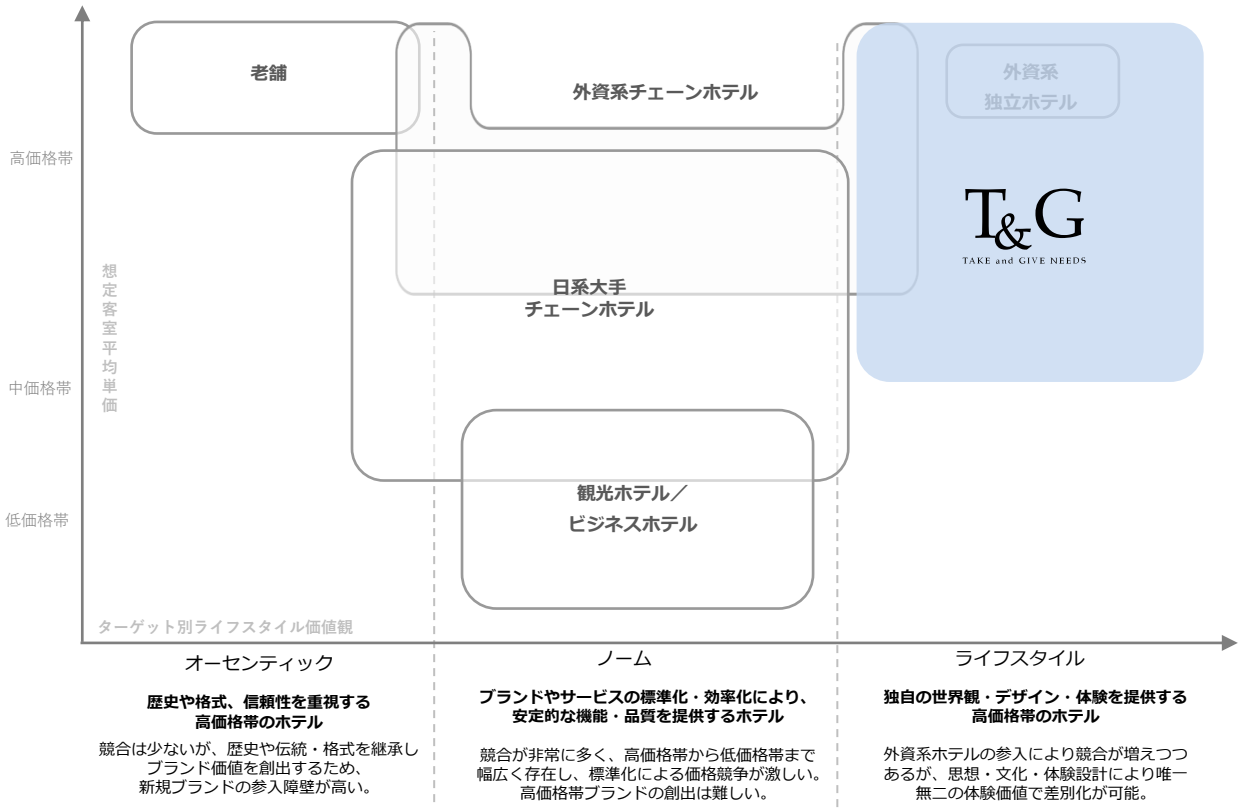
6. ホテルマーケット概況

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.

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6月30日時点）

全国59店舗 85会場



■ 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

■ 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）

■ 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）

■ 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
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6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.