

# 2026年2月期 通期決算説明会

株式会社ティーケーピー(証券コード：3479)

2026年4月14日(火)

TKPガーデンシティPREMIUM東京駅大手町



# 目次 CONTENTS

## 2026年2月期 通期決算概要

決算・直近事業進捗サマリ	2
業績見通しと今後の展開	3
決算概要	4
事業概況	10

## 事業戦略アップデート

出店状況	16
今後の戦略	22
グループ会社の今後の方針	26

Appendix	29
----------	----

## 2026年2月期 連結決算

- 連結売上高は1,143億円となり、**過去最高連結売上高を更新**。また、連結営業利益は103億円となり、20年2月期の63億円を超えて**通期過去最高を更新**
- 空間再生流通事業（ティーケーピー本体）においても**売上高522億円、営業利益67億円となり、それぞれ過去最高を更新**
- グループ子会社の業績も順調に推移したことにより、**上方修正後の業績予想を達成**

## 事業進捗サマリ

- 4月1日付でノバレーゼ社とエスクリ社が経営統合し、「**オンザページ社**」が発足
- アパホテル〈TKP日暮里駅前〉の**流動化を実行**。資本効率を向上させるとともに、M&Aを念頭とした**機動的な成長投資資金**を確保
- レンタルオフィス「CROSSCOOP」を取得し、サービス領域をさらに拡充

## 2027年2月期業績見通し

- 各事業における成長により**売上高、営業利益、経常利益**は**過去最高を更新**へ
- 空間再生流通事業では**出店・設備投資を加速**
- 新体制**となるグループ各社においては、**事業基盤の整備**とともに、さらなる**グループシナジー創出**を追求する

## 事業・戦略トピックス

- ノバレーゼ社とエスクリ社の経営統合によりオンザページ社が発足。新体制のもと**両社のリソース・ノウハウを結集**し、事業基盤の再構築を進める
- リリカラは、TKP出身社長のもと新たな経営体制へ移行。TKPのノウハウを活用して**抜本的な経営改革**に取り組み、早期に収益性の高い事業構造への転換を図る
- 三菱地所が所有する施設の運営受託を担い、東京駅周辺エリアの運営基盤を一層強化

# 2026年2月期 連結決算概要

---

# 連結損益計算書 (P/L)

各セグメントが堅調に推移。売上高は前年比大幅伸長で**1,000億円を突破**し、**過去最高を更新**。  
 営業利益以下についてもそれぞれ**過去最高を更新**

(百万円)	2025年2月期					2026年2月期					前年同期比増減率		2026年2月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	vsQ4	vsQ4累計	業績予想
売上高	10,562	9,717	19,850	19,077	59,208	24,465	25,433	27,086	37,371	114,357	+95.9%	+93.1%	113,500
売上総利益	4,363	3,769	6,920	6,457	21,510	10,053	10,244	11,332	16,790	48,421	+160.0%	+125.1%	-
売上総利益率	41.3%	38.8%	34.9%	33.8%	36.3%	41.1%	40.3%	41.8%	44.9%	42.3%	+11.1pt	+6.0pt	-
EBITDA	2,038	1,419	2,280	2,004	7,743	2,822	2,667	4,082	5,639	15,211	+181.3%	+96.4%	-
営業利益	1,692	1,041	1,727	1,454	5,915	1,801	1,437	2,894	4,168	10,301	+186.6%	+74.1%	10,000
営業利益率	16.0%	10.7%	8.7%	7.6%	10.0%	7.4%	5.7%	10.7%	11.2%	9.0%	+3.5pt	△1.0pt	8.8%
経常利益	1,762	859	1,488	1,714	5,825	1,659	1,167	2,575	3,696	9,098	+115.6%	+56.2%	8,600
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	1,873	549	873	493	3,789	1,079	543	1,474	9,195	12,293	+1762.1%	+224.4%	10,400

- ※ 2025年2月期計上の親会社株主に帰属する四半期純利益は、台湾リージャス事業売却に伴う損失への税効果会計適用による法人税等調整額770百万円の特異要因あり
- ※ 2025年2月期末にリリカラの連結子会社化およびノバレーゼの持分法適用関連会社化に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年2月期Q3およびQ4の数値については暫定的な会計処理の確定の内容を反映
- ※ 親会社株主に帰属する当期純利益が前年同期比で大幅に増加したのは、2026年2月期第4四半期連結会計期間に、当社が保有するアパホテル〈TKP日暮里駅前〉の信託設定および信託受益権の譲渡並びに賃貸借契約を締結し、特別利益を11,861百万円計上したことによる影響

# 空間再生流通事業（ティーケーピー本体）※損益計算書（P/L）

オフィスの期間貸しや研修・懇親会等の対面需要が引き続き強く、フレキシブルオフィス事業は堅調に推移。  
 加えて、ホテル・宿泊研修事業の継続的な寄与により、**過去最高売上高および営業利益を達成**

(百万円)	2025年2月期					2026年2月期					前年同期比増減率	
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	vsQ4	vsQ4累計
売上高	10,562	9,717	11,222	10,658	42,160	12,518	12,451	14,388	12,918	52,277	+21.2%	+24.0%
売上総利益	4,363	3,769	4,559	3,797	16,490	5,234	4,538	6,145	4,943	20,861	+30.2%	+26.5%
売上総利益率	41.3%	38.8%	40.6%	35.6%	39.1%	41.8%	36.4%	42.7%	38.3%	39.9%	+2.6pt	+0.8pt
EBITDA	2,038	1,419	2,280	1,444	7,182	2,533	1,870	3,344	1,458	9,206	+0.9%	+28.2%
営業利益	1,692	1,041	1,795	954	5,483	2,009	1,257	2,713	769	6,749	△19.4%	+23.1%
営業利益率	16.0%	10.7%	16.0%	9.0%	13.0%	16.0%	10.1%	18.9%	6.0%	12.9%	△3.0pt	△0.1pt

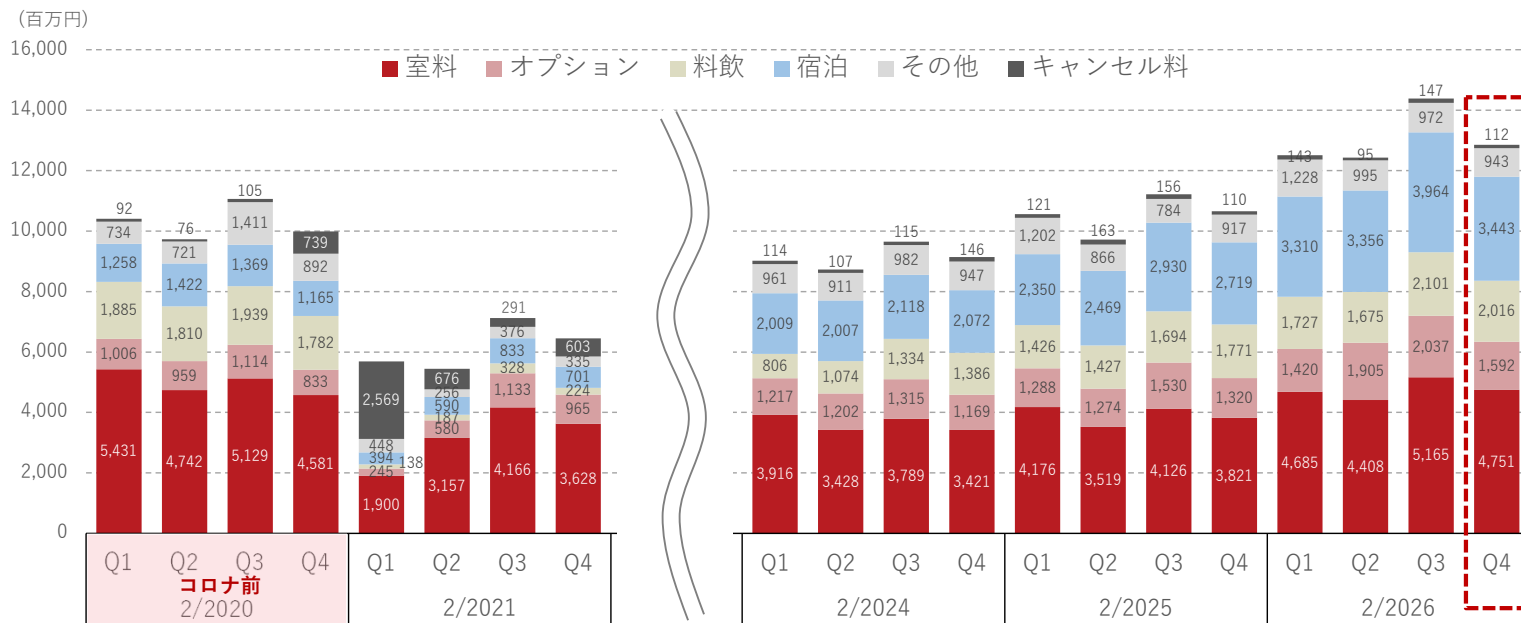
※当社グループにおいてフレキシブルオフィス事業、ホテル・宿泊研修事業などを展開する「空間再生流通事業」セグメント

# 空間再生流通事業（ティーケーピー本体）※ サービス別売上高推移

各サービスの積み上がりにより、売上高は**前年同四半期（Q4）を上回り着地。**

料飲は懇親会需要の高まりが継続し、**Q3に引き続き、コロナ前を上回る水準に拡大。**

宿泊は新規出店に加え、既存店が堅調に推移し、**通期で140億円を超え、過去最高売上高を更新**



※当社グループにおいてフレキシブルオフィス事業、ホテル・宿泊研修事業などを展開する「空間再生流通事業」セグメント  
 ※ 2026年2月期Q4より、フレキシブルオフィス売上の計上方法を変更したことに伴い、2026年2月期Q2およびQ3の数値を修正

# リリカラ事業、ノバレーゼ・エスクリ事業 損益



- Q4はインテリア事業、スペースソリューション事業が堅調に推移。加えて、不動産開発案件で10億円超を売上計上。上期下振れからの一定のリカバリー達成

(百万円) (季節性)	2025年2月期			2026年2月期					前年同期比 増減率 vsQ4
	Q3 平常	Q4 平常	累計	Q1 閑散	Q2 閑散	Q3 平常	Q4 平常	累計	
売上高	8,663	8,465	17,128	7,815	7,529	8,264	9,591	33,201	+13.3%
営業利益	-61	503	442	113	-241	405	578	856	+14.9%
営業利益率	-0.7%	5.9%	2.6%	1.5%	-3.2%	4.9%	6.0%	2.6%	+0.1pt



- ブライダルの最繁忙期において両社とも売上・利益を大きく拡大した。施行組数の確保に加えて、施行単価の上昇が収益向上を主導する形となった

(百万円) (季節性)	2025年2月期			2026年2月期					前年同期比 増減率 vsQ4
	Q3 閑散	Q4 繁忙	累計	Q1 閑散	Q2 平常	Q3 閑散	Q4 繁忙	累計	
売上高	-	-	-	4,160	5,544	4,505	14,979	29,190	-
営業利益	-	-	-	-318	442	-231	2,851	2,743	-
営業利益率	-	-	-	-7.7%	8.0%	-5.1%	19.0%	9.4%	-

※上記のリリカラ事業、ノバレーゼ・エスクリ事業の損益は、当社連結会計の一部としての数値であり、リリカラ社、ノバレーゼ社およびエスクリ社が開示する決算短信および各種IR資料における損益とは一致しない

※2025年2月期末において、リリカラの連結子会社化に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年2月期Q3およびQ4の各数値については暫定的な会計処理の確定の内容を反映

※2026年2月期Q3よりエスクリ社を連結子会社したことにより、「ノバレーゼ・エスクリ事業」に名称を変更。2026年2月期Q4より、エスクリ社は損益計算書を連結

## 連結貸借対照表 (B/S)

固定資産売却（アパホテル〈TKP日暮里駅前〉）と借り入れによる資金調達により、現預金が大きく増加。  
売却益計上が寄与し、自己資本比率はQ3の26.9%から上昇した

(百万円)	2025年2月期末	2026年2月期末	前期末比
流動資産	35,274	68,626	+33,351
（現預金）	14,528	45,569	+31,040
（売掛金）	9,747	10,249	+501
固定資産	86,119	102,225	+16,105
（有形固定資産）	51,870	59,764	+7,894
<b>資産合計</b>	<b>121,394</b>	<b>170,851</b>	<b>+49,456</b>
流動負債	32,786	43,361	+10,574
固定負債	43,148	70,180	+27,032
<b>負債合計</b>	<b>75,934</b>	<b>113,541</b>	<b>+37,606</b>
（有利子負債残高）	50,959	79,163	+28,204
<b>純資産合計</b>	<b>45,459</b>	<b>57,309</b>	<b>+11,850</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>121,394</b>	<b>170,851</b>	<b>+49,456</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>34.1%</b>	<b>29.3%</b>	<b>△4.8pt</b>

(百万円)	2025年2月期末	2026年2月期末	前期末比
営業活動によるキャッシュフロー	5,095	13,957	+8,861
投資活動によるキャッシュフロー	△21,300	2,039	+23,339
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>△16,204</b>	<b>15,997</b>	<b>+32,201</b>
財務活動によるキャッシュフロー	△1,336	15,043	+16,380

# 2026年2月期 事業概況

---

通期で39施設の出店および既存施設の増床により**13,250坪の増床**

	2024年 2月期 通期	2025年 2月期 通期	2026年 2月期 通期
新規 出店数	+11施設	+49施設	<b>+39施設</b> (Q4 : +4施設)
増床数	+11,313坪	+20,625坪	<b>+13,250坪</b> (Q4 : +605坪)
退店数	△18施設	△10施設	<b>△8施設</b> (Q4 : △2施設)
減床数	△5,157坪	△4,020坪	<b>△4,049坪</b> (Q4 : △1,084坪)








## Q4 主要出店施設

TKPガーデンシティ  
PREMIUM東京駅大手町



※面積は契約面積。「増床数」は新規出店および既存施設増床を合計した数値、「減床数」は既存施設の退店および減床を合計した数値を記載  
 ※CIRQ・fabbit含む  
 ※詳細はP.12の貸会議室小計欄参照

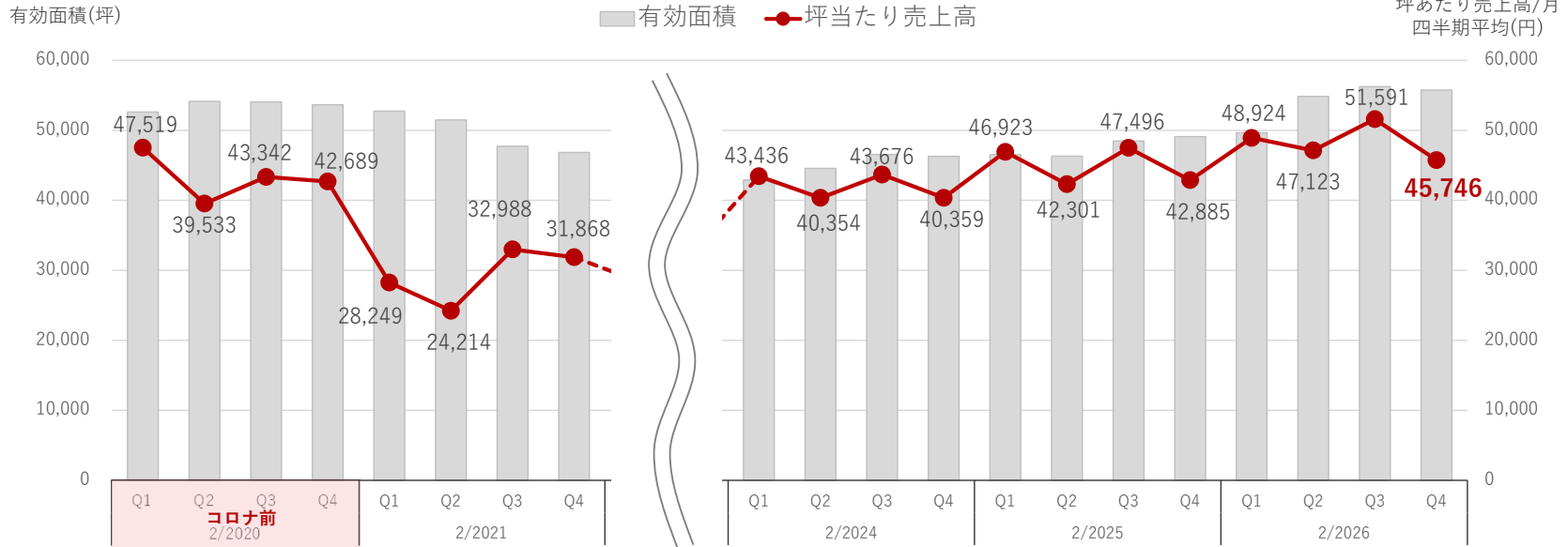
# フレキシブルオフィス事業 グレード別 施設数・会議室数

グレード			2024.2 期末	2025.2 期末	2026.2 期末	
	プライダル施設 のバンケット	シルク CIRQ	施設数 室数 面積(坪)	24 50 19,956	60 219 33,464	62 225 34,500
	大型・新築の オフィスビル	ガーデンシティ PREMIUM (GCP)	施設数 室数 面積(坪)	29 337 17,374	31 351 18,266	33 371 19,092
	大型・中古ホテル バンケット	ガーデンシティ (GC)	施設数 室数 面積(坪)	32 369 23,226	30 388 22,885	29 359 21,442
	大型・中古の オフィスビル	カンファレンス センター (CC)	施設数 室数 面積(坪)	40 560 22,285	44 599 24,742	50 650 30,297
	中型・中古の オフィスビル	ビジネス センター (BC)	施設数 室数 面積(坪)	18 165 4,140	19 169 4,295	18 153 4,067
	小型・中古の オフィスビル	スター 貸会議室	施設数 室数 面積(坪)	15 31 658	14 28 623	13 24 493
	多様なニーズに対応 するワークスペース	fabbit	施設数 室数 面積(坪)	- - -	- - -	24 - 3,585
貸会議室小計			施設数 室数 面積(坪)	158 1,512 87,639	198 1,754 104,274	229 1,782 113,475
非直営・送客			施設数 会議室数 面積(坪)	43 255 10,431	42 279 11,296	50 325 13,117
TKP貸会議室+非直営・送客 合計			施設数 室数 面積(坪)	201 1,767 98,070	240 2,033 115,570	279 2,107 126,592

全国直営 **229** 施設  
 契約面積 **11万** 坪超の  
 スペースを提供

# フレキシブルオフィス事業 KPI推移－坪あたり売上高

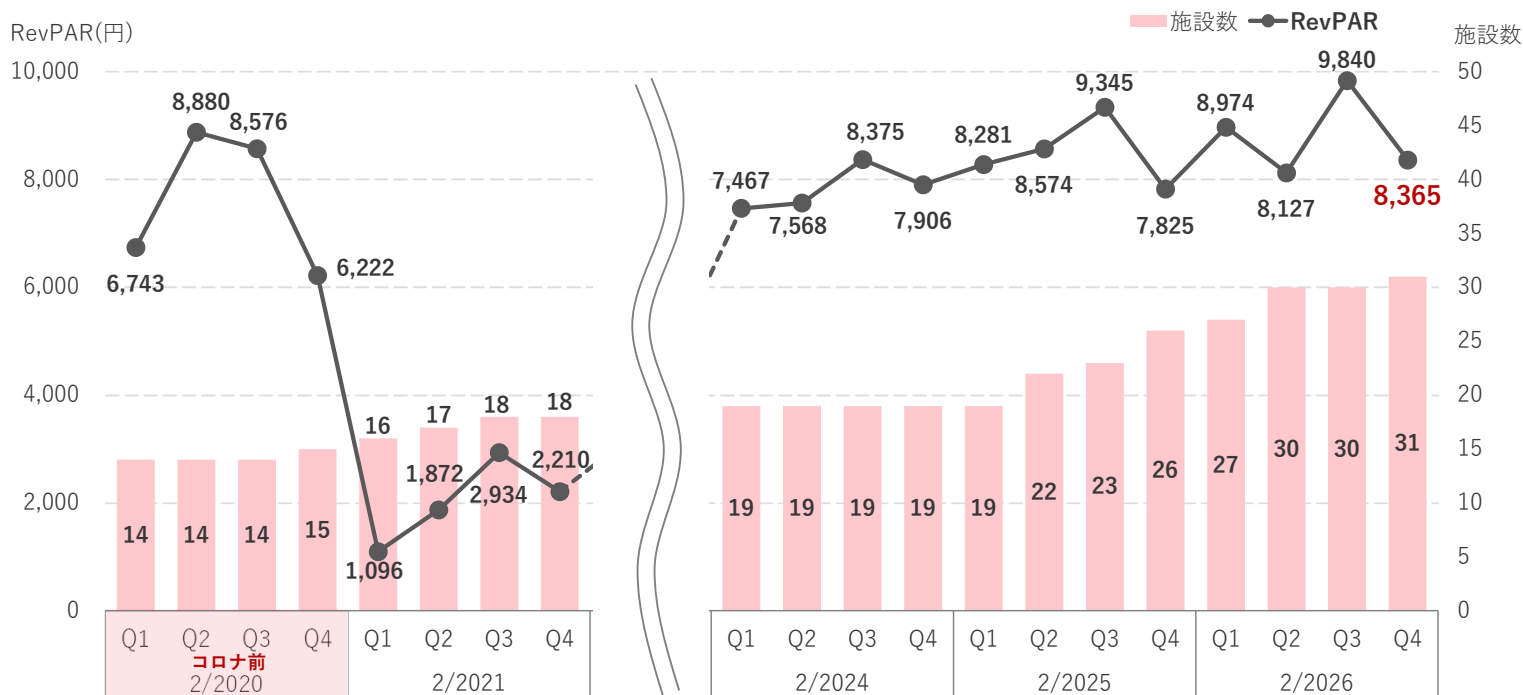
坪あたり売上高は、前年同四半期（Q4）を超え、**2,861円（約7%）増加**



※坪あたり売上高：会議室やレンタルオフィスの室料、オプション料、料飲売上高等、会議室やレンタルオフィス利用に付随する売上高の合計を有効面積で割った数値  
 有効面積：レンタル可能な面積の合計（施設の共用部分や宿泊施設の客室等、会議室やレンタルオフィスとして利用されない面積は含まず、コワーキングスペース等は含む）  
 ※2020年2月期までは再開発による取り壊しで撤退となった、約2千人収容可能で坪あたり売上高が突出したGC品川が本来含まれるが、同等の条件で比較するために除外  
 ※2026年2月期Q4において、事業名称変更に伴いKPI定義を見直し、貸会議室施設に加えてレンタルオフィス施設の面積・売上を含めることとしたため、2026年2月期Q1からQ3の数値を変更

# ホテル・宿泊研修事業 KPI推移 – 宿泊施設数およびRevPAR

Q4のRevPARは、前年同四半期（Q4）に対し**540円（約7%）**増加



※RevPAR：販売可能な客室1室あたりの収益

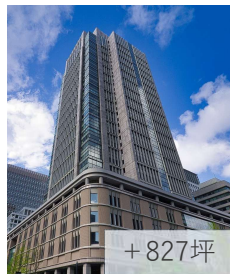
# 事業戦略アップデート

---

# 出店状況

---

2026年4月1日より三菱地所が所有する東京駅周辺4施設の一括運営受託を開始。  
東京駅周辺エリアにおける運営基盤を一層強化



+ 827坪

## 丸ビル

(丸ビルホール&コンファレンススクエア)

最新設備を備えた約400㎡の丸ビルホールと5室のミーティングルームを有し、展示会、セミナー、講演会、記者発表など多様なイベント需要に対応します



+ 112坪

## 新丸ビル

(新丸ビルコンファレンススクエア)

上質で高級感のあるミーティングルームがビジネスシーンをサポート。大規模な催事はもとより、上質な設えの小会議室はエグゼクティブの会合にも適した施設です



+ 412坪

## 三菱ビル

(コンファレンススクエアエムプラス)

バリエーション豊かな8室のミーティングルームがビジネスシーンをサポート。機能的で使い勝手の良いサイズの会場が揃っており、設備・備品も充実しております



+ 33坪

## 二重橋ビル

(二重橋ビル貸会議室1)

有楽町エリアを望む落ち着いた貸会議室で、他利用者と顔を合わせにくい導線を備え、少人数会議や面接、ランチミーティングなどにご利用いただけます

2027年4月1日より、三菱地所所有の「日比谷国際ビルコンファレンススクエア」の運営を受託。  
東京駅周辺4施設に続き、都内主要エリアへの出店を拡大

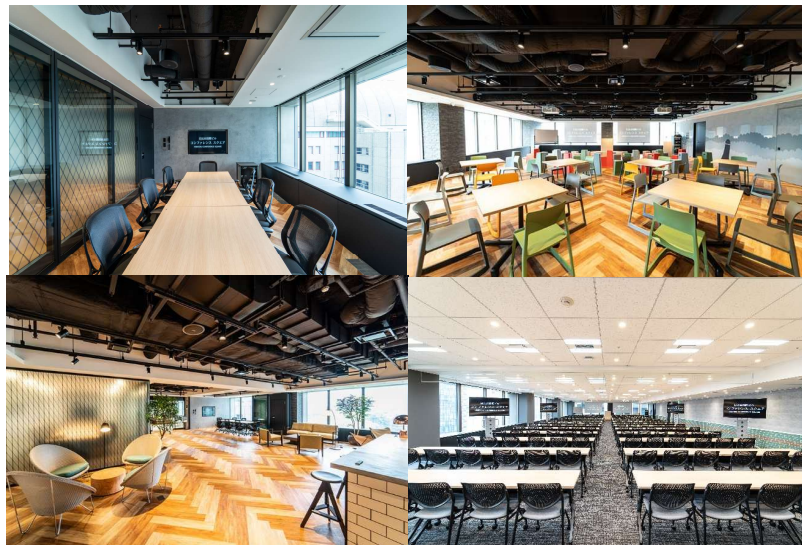


## 日比谷国際ビル

(日比谷国際ビルコンファレンススクエア)

日比谷国際ビルコンファレンススクエアは、内幸町駅・霞ヶ関駅から地下通路で直結し、東京駅からのアクセスも良好な貸会議室です。全7室を備え、少人数の打ち合わせから最大200名規模のイベントまで対応可能で、セミナー・研修・懇親会・パーティーなど幅広い用途にご利用いただけます。洗練された空間デザインと日比谷公園を見下ろす眺望により、上質で付加価値の高い空間を提供いたします

(施設内写真)



## レンタルオフィス「CROSSCOOP」を取得

レンタルオフィス「CROSSCOOP」を取得し、フレキシブルオフィス事業をさらに強化。  
fabbit、CROSSCOOP、TKP貸会議室の長期貸しの連携により、あらゆる顧客のオフィス需要を網羅する体制を構築

①起業前夜

②成長期

③安定期

④拡張期

**fabbit**  
by **TKP**

主要ターゲット  
スタートアップ  
起業家  
フリーランス  
地方創生拠点

  
**CROSSCOOP**  
by **TKP**

主要ターゲット  
成長企業  
大企業の新規事業部門  
分室・プロジェクト拠点

**TKP**

主要ターゲット  
約3万社に及ぶ法人顧客全般  
(会議・研修・イベント主催者)  
大型の長期貸し

# ホテル・宿泊研修事業 出店進捗

- 石のや
- アパホテル(FC)
- レクトーレ
- その他宿泊施設



直営  
全**34**施設  
(2026年2月末時点)  
※開業前施設も含む

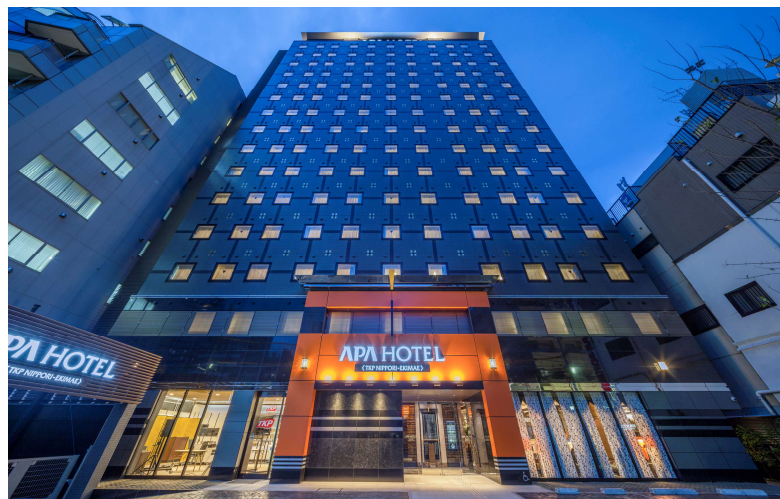
TKPが保有・運営しているアパホテル〈TKP日暮里駅前〉の流動化を実行し、資本効率の向上とM&Aを念頭とした機動的な成長投資資金の確保を実現。今後も本手法の活用を検討していく

## 取引の概要

- ・ 施設名称：アパホテル 〈TKP日暮里駅前〉
- ・ 実施手法：信託受益権の譲渡によるセール・アンド・リースバック
- ・ 財務影響：譲渡益として118億円を計上

## 取引の目的

- ・ **資金の柔軟性向上**： M&Aを含む成長分野への投資強化に向けて、機動的な投資資金を調達
- ・ **資本効率の改善**： 投資余力の確保と財務規律を両立させ、資本効率の持続的な向上を図る



アパホテル 〈TKP日暮里駅前〉

# 今後の戦略

---

企業の出社回帰や採用強化、拠点戦略の見直しが進み、法人によるオフィス需要は明確に回復・拡大。このような市場環境の変化を踏まえ、当社の注力領域が「**法人向けオフィス領域**」であることを明確化し、提供するサービスを単なるスペース貸しからソリューションへと改めて位置づけ

旧名称

## フレキシブルスペース事業

働き方やオフィス需要の不確実性が高い環境下において、貸会議室・イベントスペース・短期利用空間などを含めた「柔軟な空間提供サービス」として事業を展開

事業実態の変化  
成長戦略の反映



新名称

## フレキシブルオフィス事業

短期契約・可変利用・分散配置といった柔軟性を備えたオフィスニーズの急増に対応。貸会議室、短期オフィス、fabbit等を法人向けのオフィスソリューションとして再定義

# フレキシブルオフィス事業

2027年2月期においても引き続き、フレキシブルオフィス事業の出店を積極的に行う方針。  
また、ハイスペックWi-Fiを一部施設に導入開始するなど、より良いオフィス環境提供に向けて投資を強化

## 2027年2月期出店予定施設



2026年  
3月1日  
開業

TKP 大阪京橋  
カンファレンスセンター



2026年  
4月1日  
開業

TKP ソレイユ大分



2026年  
4月1日  
順次開業

TKP fabbit 名古屋太閤



2026年  
5月7日  
開業予定

TKP 博多住吉通  
カンファレンスセンター

## 設備のアップデート

2026年4月1日より、東京・大阪・名古屋・横浜など三大都市圏を中心に全国17施設で高速・無料Wi-Fiの提供を開始し、会議や研修、セミナー、イベントにおける快適な通信環境の整備を強化



## 2027年2月期 通期業績予想

- ・各事業における成長により、**売上高、営業利益、経常利益**は**過去最高を更新**へ
- ・空間再生流通事業は、**多様なオフィス利用ニーズ**を取り込み**成長継続**。**積極出店**に加えて、通信環境など**設備への投資も強化**
- ・**新体制**となったグループ各社は、**事業基盤の整備**を進めるとともに、一層の**シナジー創出**にも注力

	2026年2月期	2027年2月期		
	(百万円)	実績	業績予想	前期比 増減額
売上高	114,357	146,000	+ 31,643	+27.7%
営業利益 (営業利益率)	10,301 9.0%	11,000 7.5%	+ 699 ▲1.5pt	+6.8%
経常利益	9,098	9,700	+ 602	+6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,293 <sup>※</sup>	4,000	△8,293	△67.5%

※固定資産売却（アパホテル〈TKP日暮里駅前〉）に伴う特別利益を11,861百万円計上したことによる影響を含む

# グループ会社の今後の方針

---

オンザページの発足を起点に事業基盤の再構築を進めるとともに、TKPグループの経営基盤・顧客基盤を活用し、成長を加速

## ①統合効果の早期実現に向けた事業基盤の再構築



- 営業スタイルと主要KPIを最適化し、受注率の底上げ
- 両社のノウハウ共有と婚礼アイテムの強化・拡充により、商品力を高める
- ゲスト満足度向上施策を通じて、平均ゲスト数の増加と付加価値向上を目指す
- 内製化の推進と調達力強化により、品質向上と収益性改善を進める

## ②TKPとのグループ内シナジーによる成長加速



- BtoBとBtoCのハイブリッド展開による施設稼働の効率化
- 宴会需要や建築不動産事業の拡大など、TKPグループの強みを活かした収益基盤の増強
- 周辺事業の安定的かつ持続的な成長に寄与する施策実行を実現

# リリカラ 経営体制の改革とティーケーピーとの連携

中期経営計画の目標未達成を真摯に受け止め、TKP社とも連携しながら抜本的な経営改革に取り組み、事業成長と創業120周年に向けて永続的な成長の基盤を作る

## ①事業の成長に向けた抜本的な経営改革



### 事業の成長に向けて

- インテリア事業は「底上げ」「シェア回復」
- 成長の余地が大きいスペースソリューション事業は「アクセルを踏む」
- 不動産投資開発事業は「堅実に稼ぐ」
- 今期は配当方針を維持。来期以降も配当を実施しつつ、設備投資やDX投資、従業員還元にも配慮

## ②TKPとのグループ内シナジーによる成長加速



### シナジーの例

- 相互送客、スイングスペース顧客の活用
- APAMAN社、アパホテルなどTKP協業企業の紹介
- TKP施設を活用したショールームのエリア拡充
- TKPのノウハウを活かしたSFA、CRMの導入・運用
- M&Aや業務提携などインオーガニック戦略の検討

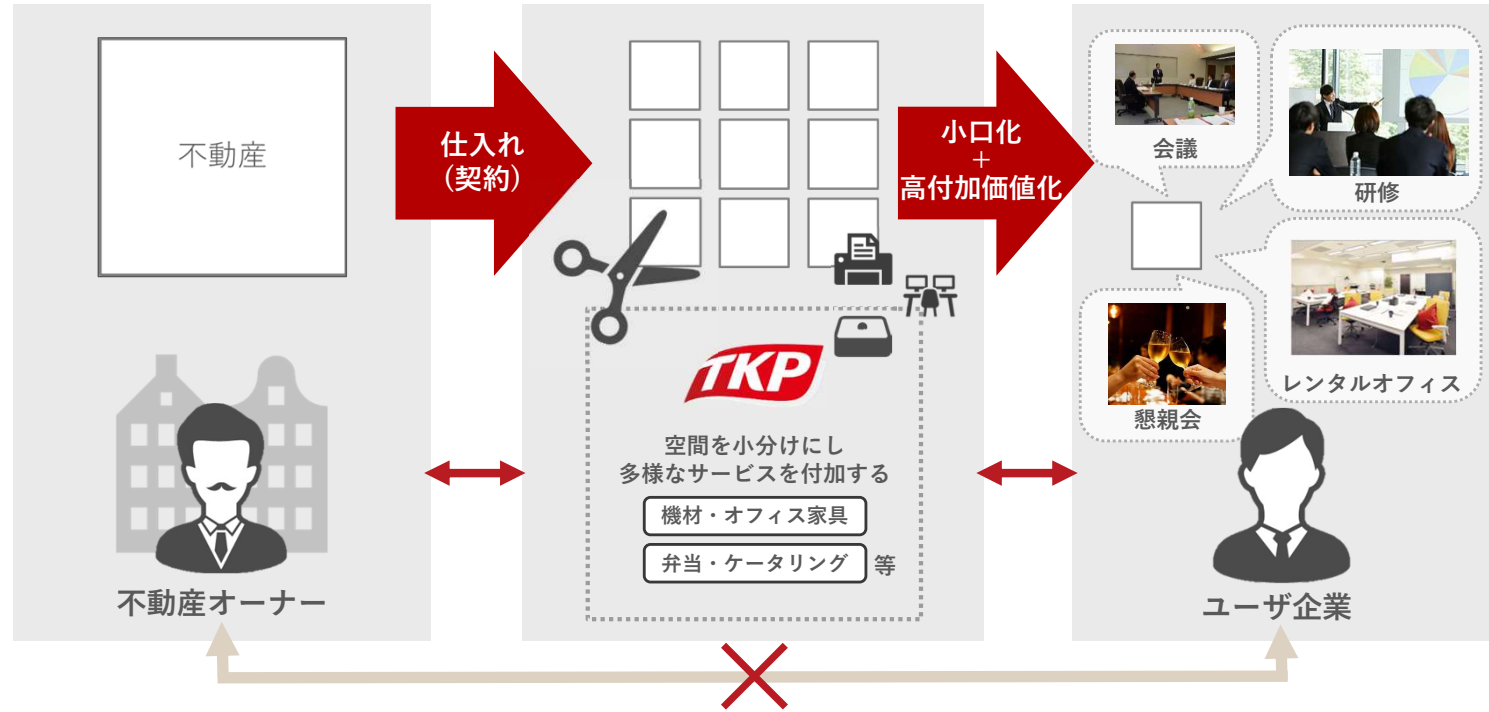
創業120周年に向けて永続的な成長の基盤を作る

# Appendix

---

# ビジネスモデル「空間再生流通」

不動産を保有せずに賃貸借・業務委託等の契約で確保し、小分けして周辺サービスを付加することで、ワンストップで総合的な空間サービスを提供する



契約などの手間をかけずフレキシブルな期間・用途で利用が可能

アパホテル 2 棟を2026年 3 月に開業。

TKPの運営するアパホテルは開業予定を含み**全国22棟・3,896室**

## アパホテル 〈姫路駅北〉

2026年  
3月  
開業



- アクセス  
姫路駅 徒歩 6 分  
山陽姫路駅 徒歩 7 分
- 客室数  
168 室

2 駅 5 路線が徒歩圏内と高い交通利便性を備え、世界遺産・姫路城や大型コンベンション施設にも近接。

ビジネス・観光・インバウンド・イベント需要を幅広く取り込む。多様な客室タイプを揃え、幅広い宿泊ニーズに対応

## アパホテル 〈魚津駅前〉

2026年  
3月  
開業



- アクセス  
魚津駅 徒歩 1 分  
新魚津駅 徒歩 3 分
- 客室数  
145 室

富山・黒部方面への高いアクセス性を備え、工場・事業所が集積するエリア特性を背景にビジネス需要を獲得。立山黒部アルペンルートの玄関口として、観光・レジャー需要の滞在拠点としても活用可能。機能性と快適性を備えた多様な客室タイプを用意

# ホテル・宿泊研修事業 宿泊施設の内容および客室数 ※直営施設

アパホテル	客室数	オープン
アパホテル〈TKP札幌駅前〉	203	2014年8月
アパホテル〈TKP札幌駅北口〉EXCELLENT	105	2016年8月
アパホテル〈TKP日暮里駅前〉	278	2016年12月
アパホテル〈TKP東京西葛西〉	124	2017年12月
アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉	143	2018年6月
アパホテル〈TKP仙台駅北〉	306	2018年10月
アパホテル〈大阪梅田〉	162	2019年5月
アパホテル〈博多東比恵駅前〉	206	2020年2月
アパホテル〈福岡天神西〉	268	2020年5月
アパホテル〈上野広小路〉	215	2020年7月
アパホテル〈京都五条大宮〉	122	2024年7月
アパホテル〈帯広駅前〉	222	2024年8月
アパホテル〈函館駅前〉	143	2024年8月
アパホテル〈和歌山〉	142	2024年11月
アパホテル〈湘南 辻堂駅前〉	111	2025年1月
アパホテル〈宮城古川駅前〉	152	2025年2月
アパホテル〈宮崎延岡駅前〉	192	2025年6月
アパホテル〈宮崎延岡中央〉	93	2025年6月
アパホテル〈山口防府〉	141	2025年6月
アパホテル〈大分駅前〉	255	2025年12月

アパホテル	客室数	オープン
アパホテル〈姫路駅北〉	168	2026年3月
アパホテル〈魚津駅前〉	145	2026年3月
レクターレ	客室数	オープン
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11月
レクターレ箱根強羅(開発プロジェクト予定)	23	2014年1月
レクターレ熱海桃山	31	2014年7月
グランレクターレ湯河原	55	2017年5月
レクターレ葉山湘南国際村	160	2018年4月
レクターレ 羽生TERRACE	30	2025年4月
【予定】レクターレ熱海桃山SMART	13	2026年夏
その他	客室数	オープン
アジュール竹芝	122	2017年4月
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月
ISHINOYA 熱海	22	2020年9月
TKPサンライフホテル	310	2022年12月
ISHINOYA別府 (SHONIN PARK内)	23	2025年7月

出資先の強みを活かし、既存TKP事業と連携しながら新たな事業領域に進出

地方創生

## 業界再生

ブライダル  
事業



株式所有比率  
**58%**

## 事業再生

壁紙・床材・インテリア供給



株式所有比率  
**53%**




レンタルオフィス  
賃貸関連サービス  
コワーキング



CIRQ  
ブライダル施設

フレキシブル  
オフィス

ガーデンシティ  
PREMIUM

ガーデンシティ

カンファレンスセンター

ビジネスセンター

スター貸会議室

品川  
配せん人  
紹介所

## 空間再生





株式所有比率  
**35%**

ケータリング／お弁当



株式所有比率  
**10%**



株式所有比率  
**21%**

新規事業（研修事業コンテンツ）  
事業再生（共同でのファンド組成）  
イベント企画 BPO

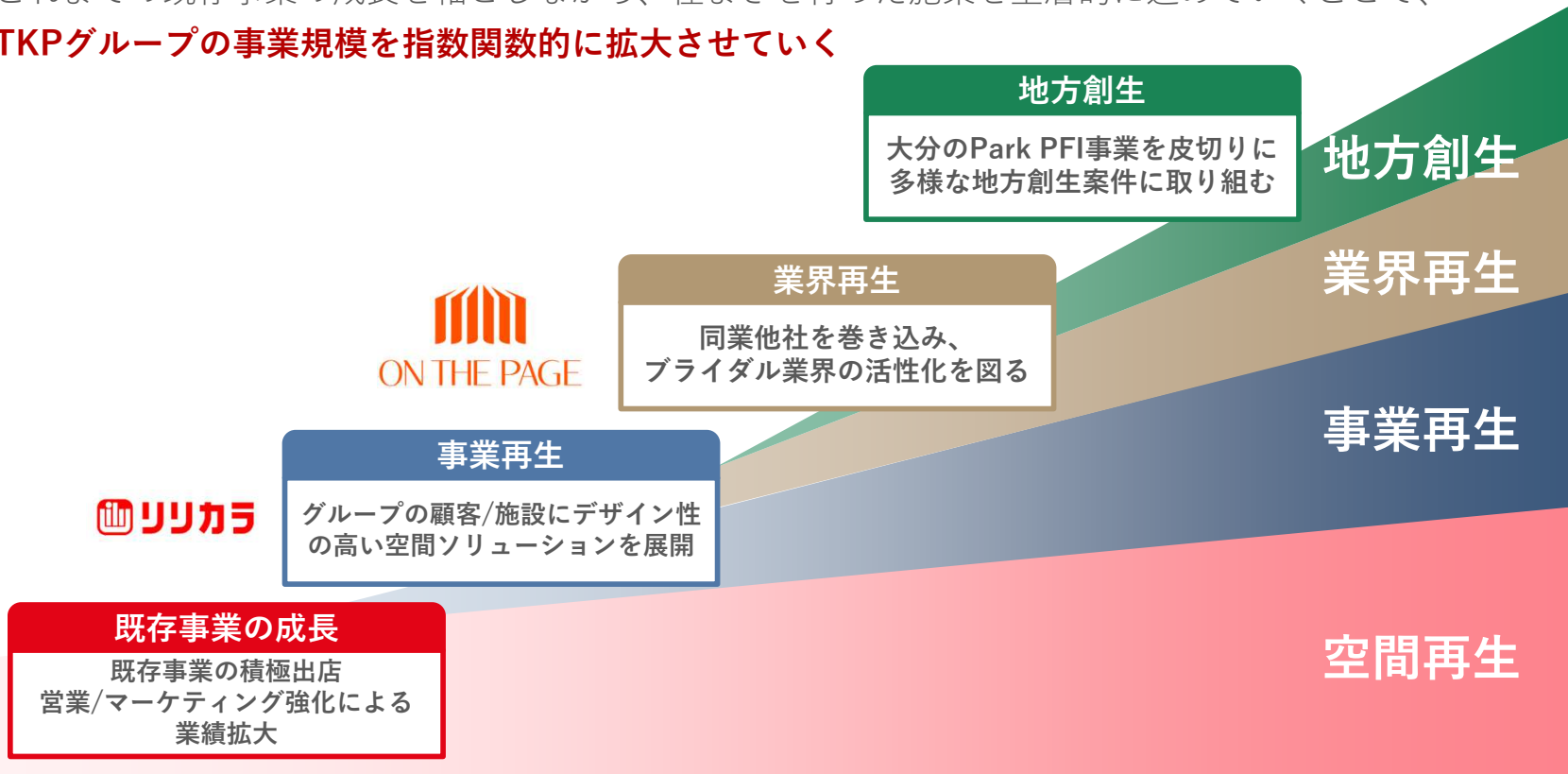


ホテル  
宿泊研修施設



# 再生を軸にした重層的な施策展開

これまでの既存事業の成長を軸としながら、種まきを行った施策を重層的に進めていくことで、TKPグループの事業規模を指数関数的に拡大させていく



## 既存事業の成長

既存事業の積極出店  
営業/マーケティング強化による  
業績拡大

## 事業再生

グループの顧客/施設にデザイン性  
の高い空間ソリューションを展開



## 業界再生

同業他社を巻き込み、  
ブライダル業界の活性化を図る

## 地方創生

大分のPark PFI事業を皮切りに  
多様な地方創生案件に取り組む

地方創生

業界再生

事業再生

空間再生

# TKPの競争優位性

貸会議室を主軸に**全国に幅広いネットワークを展開しているのはTKPのみ**。さらに、**幅広いオプションサービス・柔軟なオペレーションに秀でている**ほか、**フレキシブルオフィスの提供も可能**。

そのため、幅広い顧客層のニーズに応える事ができ、競合と比較して優位性は非常に高い。




	TKP	A社	B社	C社	D社
施設数 (全国)	279	38	20	18	4
施設数 (都内)	95	38	13	16	3
全国展開	◎	△	△	△	△
運営母体 主軸事業	貸会議室	不動産	不動産	不動産	鉄道
施設規模	小～大ホール	中～大ホール	小～中規模	小～中規模	中規模
価格帯	安価～高級	高級	安価～中価格	安価～中価格	高級

※競合他社は、施設数や貸会議室としての認知度等をもとに当社が選定し、2024年の公表データより当社試算/算出。  
※当社グループの数値は2026年2月末時点。施設数はTKP会議室とエスクリ社、ノバレーゼ社との共同ブランド「CIRQ」の施設数の合計。

## (ご参考) セグメント別の季節性

各セグメントの売上季節性は以下の通り。

来期も今期と同様に収益はQ4に偏重する見込み

	決算期	季節性			
		Q1	Q2	Q3	Q4
	2月	◎ 3～5月	△ 6～8月	◎ 9～11月	○ 12～2月
	12月 2カ月遅れで連結取込	△ 1～3月	△ 4～6月	○ 7～9月	○ 10～12月
	12月 2カ月遅れで連結取込	△ 1～3月	○ 4～6月	△ 7～9月	◎ 10～12月

※上期に発生する販管費（見本帳の発行）があり、営業利益が上期に減少する傾向がある

項目	単位	24年2月期	25年2月期	26年2月期
1人当たりの研修時間	時間/年	—	—	56.3
コンプライアンス研修 (情報セキュリティ等含む)	回/年 <sup>※</sup>	1.00	1.00	1.00
男女 賃金差異(女性/男性)	%	79.6	78.3	83.0
平均時間外労働時間	時間/月	17.7	14.6	15.2
1人当たり有給休暇取得日数	日/年	16.3	16.5	14.9
育児休業取得率	%	43.3	100.0	100.0
男性	%	26.3	100.0	100.0
女性	%	72.7	100.0	100.0
女性社員比率	%	40.7	42.5	45.9
女性管理職比率	%	14.4	15.5	14.3
中途採用比率	%	95.2	76.5	75.3
障がい者雇用率	%	2.25	2.23	2.21
社外役員比率	%	62.5	75.0	62.5
独立役員比率	%	50.0	62.5	50.0
女性役員比率	%	12.5	37.5	37.5
内部通報件数	件/年	0	0	0
社外に公表すべき重大な情報漏洩発生件数	回/年	0	0	0

※単体の正社員を対象に算出

※26年2月期より1人当たりの研修回数から1人あたりの研修時間に開示項目を変更

## ご留意事項

本資料は、当社グループをより深く理解していただくためのものであり、本資料に記載されたいかなる情報も、当社株式の購入や売却を勧誘するものではありません。また、これらに関する投資アドバイス目的で作成されたものでもありません。

本資料に記載されている業績見通し等は、いずれも当社グループが現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは市場環境や事業の進展などの不確実な要因の影響を受けます。

従って、実際の業績等は、本資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おき下さい。