



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ティーケーピー  
(証券コード：3479)

2024年5月31日



# Agenda



会社概要



事業概要およびビジネスモデル



市場動向および競争優位性



成長戦略



リスク情報

# 会社概要

---

# 会社概要

社名	株式会社ティーケーピー																
本社	東京都新宿区市谷八幡町8番地 TKP市ヶ谷ビル2F																
設立	2005年8月15日																
代表取締役	河野 貴輝																
資本金	163億円 (2024年2月末時点)																
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場※(証券コード:3479)																
従業員数	1,071名※パートタイマー等臨時雇用者を除く。(2024年2月末時点)																
事業内容	フレキシブルスペース事業 ホテル・宿泊研修事業、イベントプロデュース事業 BPO事業、料飲・バンケット事業																
役員	<table> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>河野 貴輝</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>中村 幸司</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>辻 晴雄</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>渡邊 康平</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>元谷 芙美子</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役(社外)</td> <td>曾我部 義矩</td> </tr> <tr> <td>監査役(社外)</td> <td>長與 明子</td> </tr> <tr> <td>監査役(社外)</td> <td>古瀬 智子</td> </tr> </table>	代表取締役社長	河野 貴輝	取締役	中村 幸司	取締役(社外)	辻 晴雄	取締役(社外)	渡邊 康平	取締役(社外)	元谷 芙美子	常勤監査役(社外)	曾我部 義矩	監査役(社外)	長與 明子	監査役(社外)	古瀬 智子
代表取締役社長	河野 貴輝																
取締役	中村 幸司																
取締役(社外)	辻 晴雄																
取締役(社外)	渡邊 康平																
取締役(社外)	元谷 芙美子																
常勤監査役(社外)	曾我部 義矩																
監査役(社外)	長與 明子																
監査役(社外)	古瀬 智子																

## 株式会社ティーケーピー

(株) コンステ

(株) TKPコミュニケーションズ

(有) 品川配ぜん人紹介所 他

(持分法適用関連会社)

リリカラ (株)

※2022年4月の市場区分見直しに伴い、東証グロース市場へ移行

# 会社概要—連結売上高および運営施設数推移



※2011年2月期(第6期)に決算期を変更 ※拠点数はティーケーピーブランドとして展開する貸会議室や宿泊研修施設等

# 事業概要およびビジネスモデル

---

## 事業概要

貸会議室や宴会場、レンタルオフィスを提供するフレキシブルスペース事業を軸に、周辺サービスを幅広く展開。今後はホテル・宿泊研修事業の積極拡大も計画



ホテル・  
宿泊研修事業



料飲・  
バンケット事業



# フレキシブルスペース事業

(貸会議室・宴会場・レンタルオフィス等)



イベント  
プロデュース  
事業



BPO事業



# 事業概要 - フレキシブルスペース事業

TKP創業期からの主軸サービスである貸会議室は**235拠点**、**1,938室**を全国各地で運営、**業界圧倒的No.1の規模**を誇る。低価格な会議室からハイグレードな宴会場・ホールまで、**豊富なグレード展開**によって企業の多様な利用ニーズに応じている



CIRQ八重洲



TKPガーデンシティ PREMIUM京橋



TKPガーデンシティ仙台駅北



TKP市ヶ谷  
カンファレンスセンター



TKP新大阪  
ビジネスセンター



TKPスター貸会議室  
代々木

## ハイグレード

CIRQ※  
ガーデンシティ PREMIUM  
(GCP)

ガーデンシティ  
(GC)

カンファレンスセンター  
(CC)

ビジネスセンター  
(BC)

スター貸会議室

## リーズナブル



会議



採用



セミナー



試験



研修



株主総会



懇親会



PJオフィス

※CIRQ：ブライダル事業を展開する株式会社エスクリとの共同ブランド ※拠点数・室数は2024年2月末時点

## 事業概要－ホテル・宿泊研修事業

貸会議室事業の周辺事業として2013年に開始したホテル・宿泊研修事業は、20施設を運営。  
アパホテルのフランチャイズ事業を中心に、貸会議室事業とシナジーの強い宿泊研修施設等を展開中



### アパホテル 全10施設 2,010部屋

ビジネスホテル（フランチャイズ）

アパホテル最大のフランチャイジーとして全10棟を運営。宴会場や会議室を併設したハイブリッドで収益性の高いビジネスホテル



アパホテル大阪梅田

### LecTore レクトーレ 全6施設 356部屋

レクトーレ セミナーホテル

企業が所有していた低稼働な保養所を再生しシェアリング。観光地を中心としているため、企業の研修需要に加えて個人の旅行需要も取り込み可能



レクトーレ湯河原



### 石のや/ISHINOYA 全2施設 44部屋

ラグジュアリーホテル

既存の高級旅館や施設をリノベーションしてオープンしたTKPのラグジュアリーブランド



ISHINOYA熱海

### 【その他】



アジュール竹芝



TKPサンライフホテル

#### アジュール竹芝

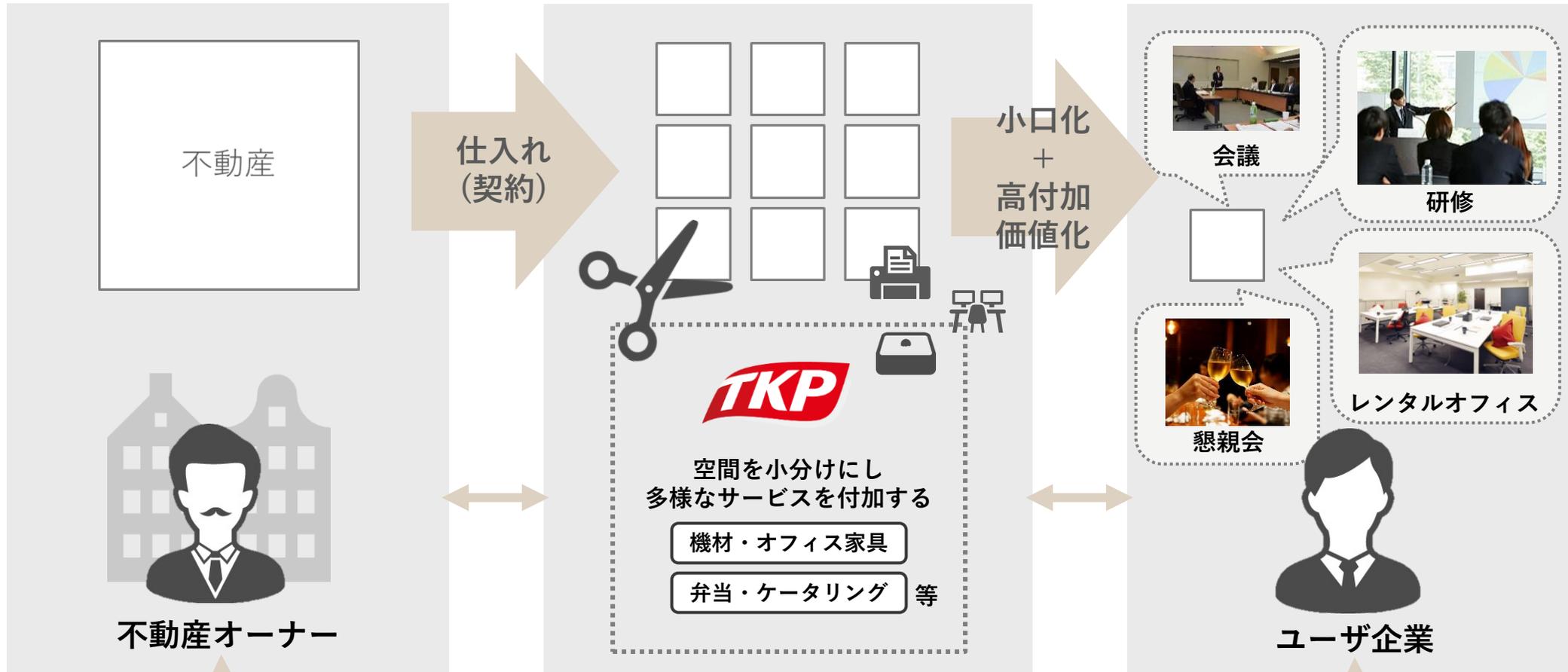
東京都職員共済組合より運営を受託しているシティホテル

#### TKPサンライフホテル

もともと併設の会議室を運営していたビジネスホテルにて宿泊サービスの運営を開始

# TKPのビジネスモデル：「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

# TKPのビジネスモデル：「空間再生流通」

## 空間再生流通事例



取り壊しが決まったビルの一  
角を人が集まる会議室へ



企業が所有する  
保養所を再生しシェアリング



老朽化した病院を  
ビジネスホテルへ



貸会議室・宴会場



レクトーレ



アパホテルTKP東京西葛西

# TKPのビジネスモデル：「空間再生流通」

TKPの収益性の源泉は、景気後退時や取り壊しが決まっている等「訳アリ」故に安価な賃料で仕入れた物件群にある。また、普通借家契約や、途中解約条項を付加した定期借家契約、業務委託契約等を組み合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

## ▼契約形態

※2024年2月末時点

契約形態	契約の主な特徴	施設数
業務委託契約	売上歩合での賃料支払い等 様々な条件設定が可能	107施設 (45.5%)
普通借家契約	6ヵ月前予告での 解約が可能	42施設 (17.9%)
定期借家契約	途中解約に 制限が多い	77施設 (32.8%)
所有権	固定賃料が発生しない	9施設 (3.8%)

## TKPの持たざる経営

貸会議室については  
全施設が賃貸の契約による  
運営。ホテルは経済合理性  
をみて一部所有も実施



ガーデンシティ大阪梅田：2,152坪

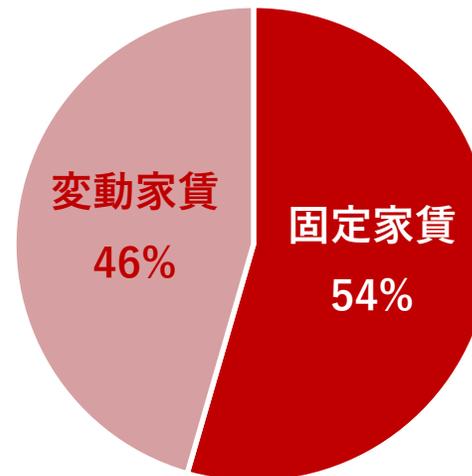


市ヶ谷カンファレンスセンター：4,058坪



新橋カンファレンスセンター：2,813坪

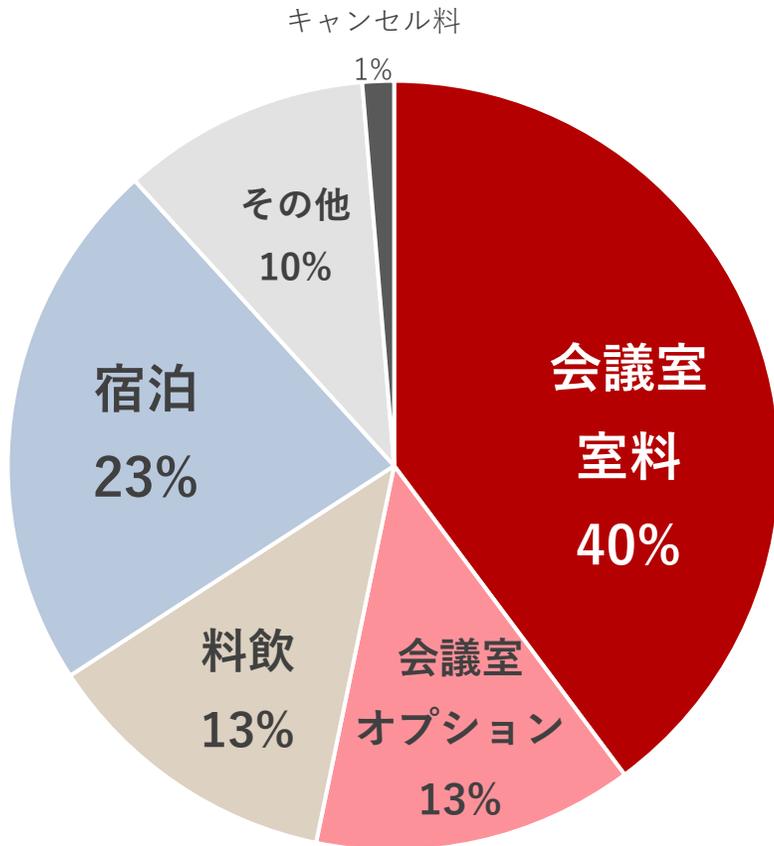
## ▼費用形態



# 売上高のサービス別内訳

売上高の約4割は貸会議室の室料が占める。室料のコストは固定賃料が多くを占めるため、限界利益率が高く、事業全体の収益性への寄与度が高い。また、安定した貸会議室需要の取り込みのためには機材レンタル等のオプション収入や料飲等周辺サービスの豊富さも重要となる

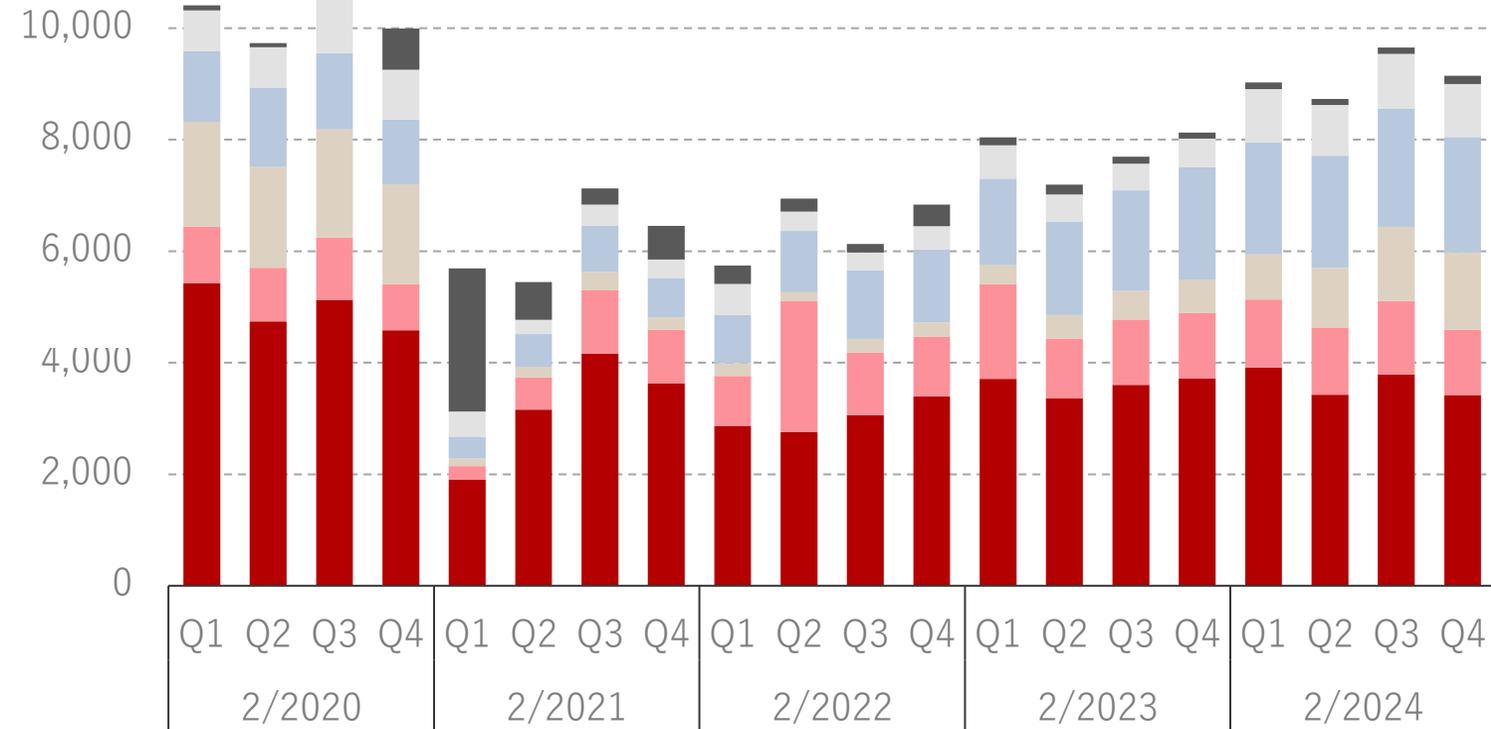
### 2024年2月期売上高※ サービス別割合



■ 室料 (貸会議室) ■ オプション (貸会議室) ■ 料飲 ■ 宿泊 ■ その他 ■ キャンセル料

(百万円)

### サービス別売上高の四半期推移

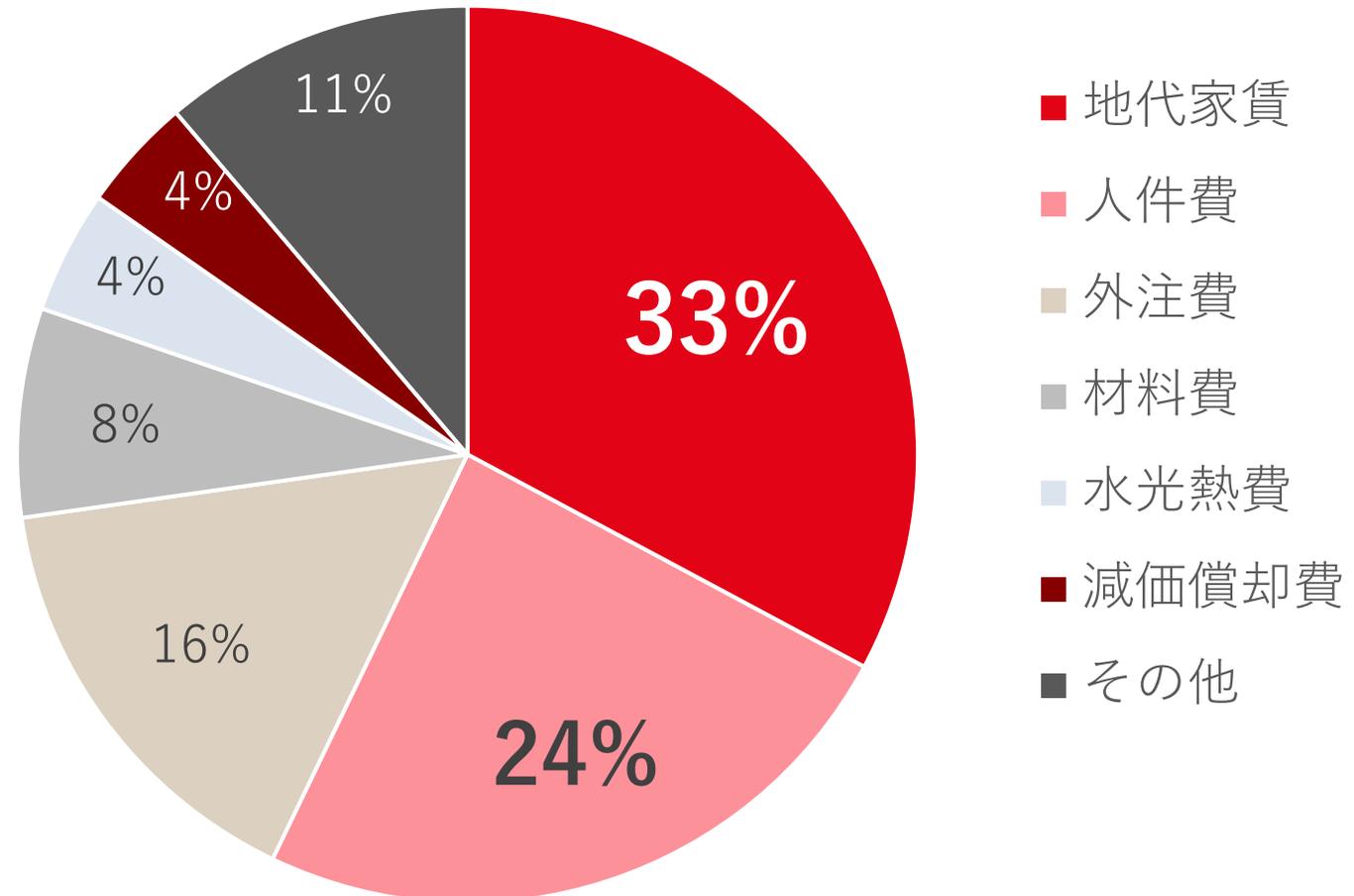


※TKP貸会議室・宿泊事業の売上高

## コスト構造（原価・販管費）

貸会議室やホテル・宿泊研修施設の事業運営に係る地代家賃と人件費が全体の約6割を占める

### 2024年2月期費用内訳※



※TKP貸会議室・宿泊事業の費用（原価・販管費）の内訳

# 市場動向および競争優位性

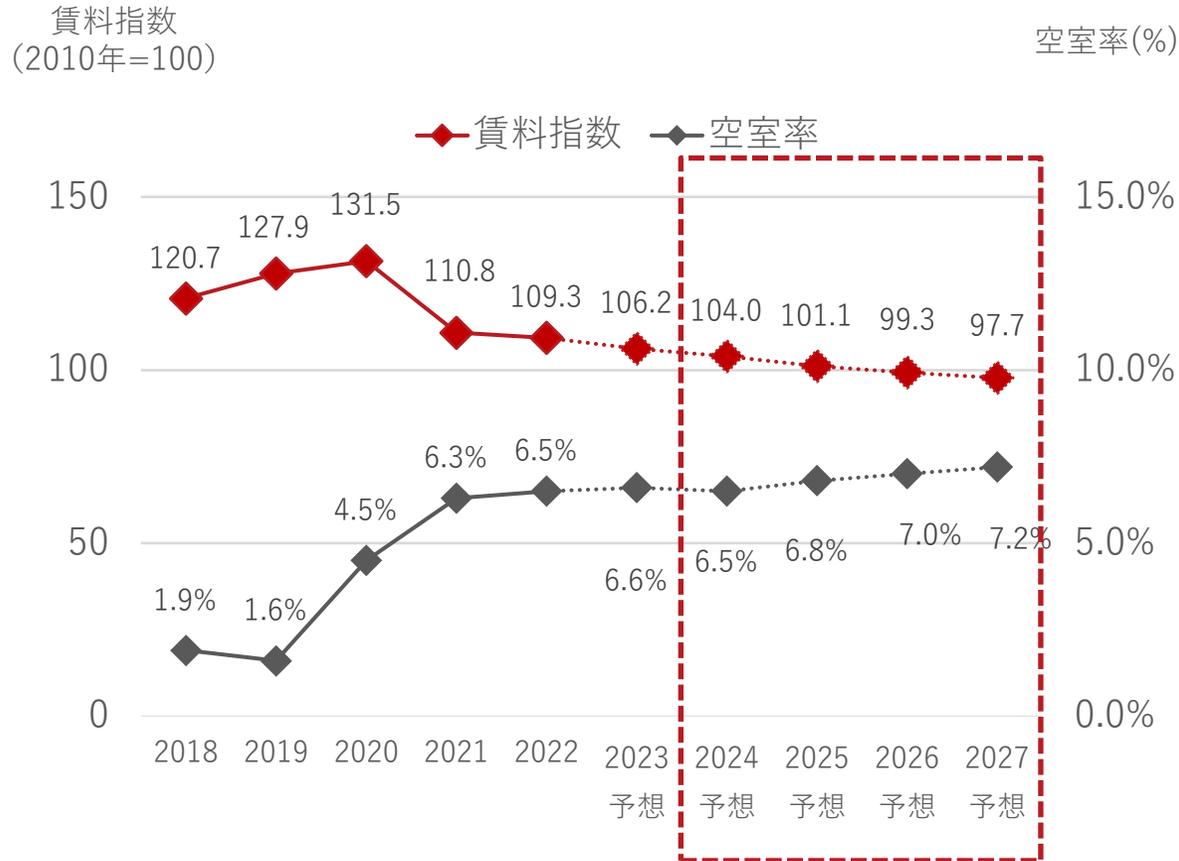
---

# オフィス市況・貸会議室と周辺サービスの市場

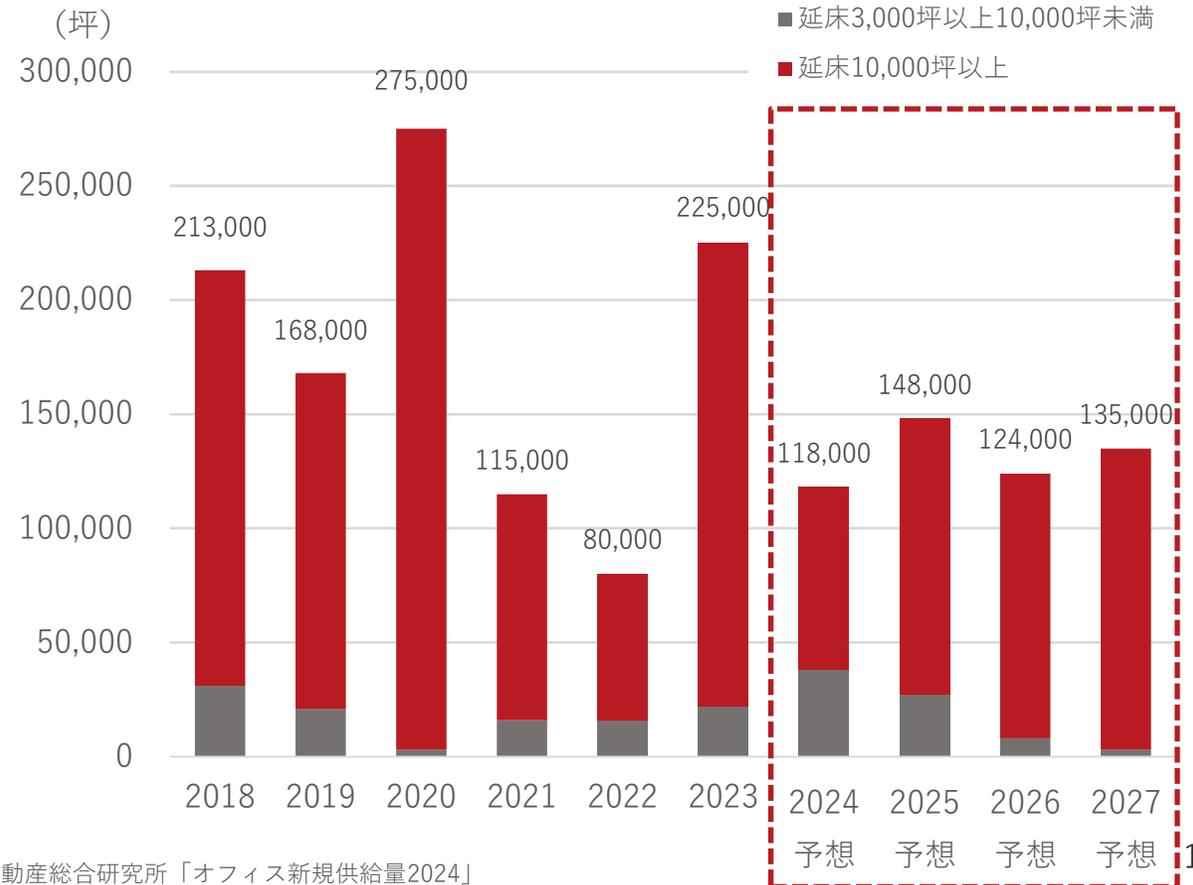
長引くコロナ禍でオフィスの流動性が高まる中、潤沢な供給が継続する見通し。

➡ **当社の不動産開発（仕入れ）にとって追い風**

### 東京ビジネス地区※1の賃料指数及び空室率※2



### 東京23区のオフィス新規供給※3



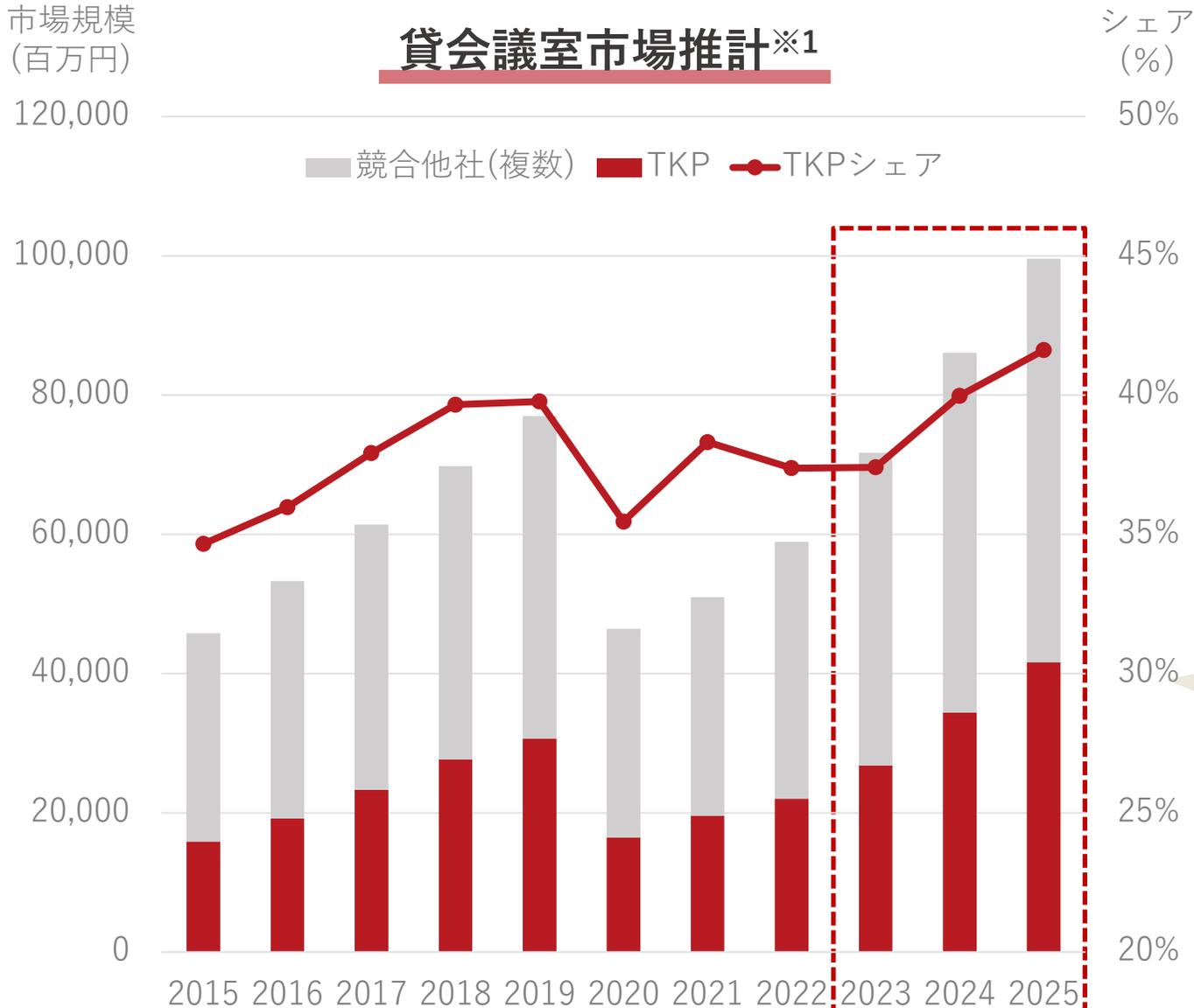
※1：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

※2：オフィス市場動向研究会

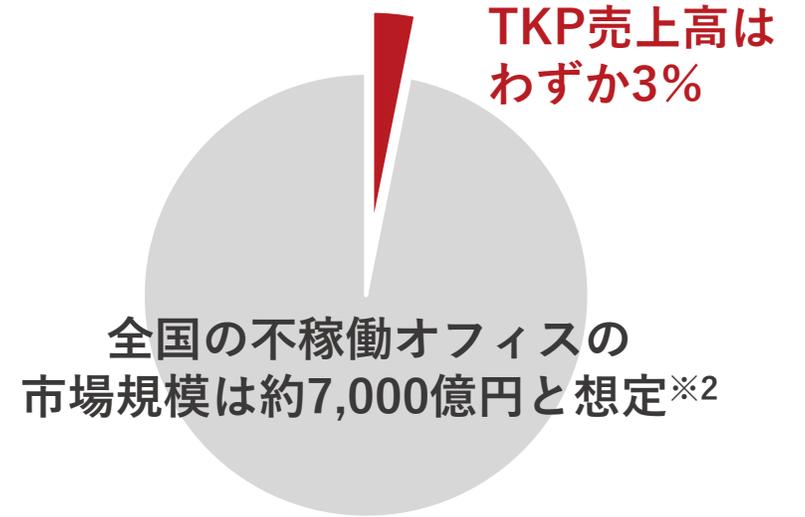
※3：ザイマックス不動産総合研究所「オフィス新規供給量2024」

# オフィス市況・貸会議室と周辺サービスの市場

## 貸会議室市場推計※1



## 現在の獲得可能な最大市場規模



貸会議室のマーケットは固定オフィスの柔軟化 + 対面需要の回復により  
**コロナ禍以前の成長トレンドに回帰。**  
2023年から年平均成長率約20%(2023年~2025年)を見込む

※2: 「令和3年度 固定資産の価格等の概要調書」、「東京の土地 2021」、オフィス利用に関する各種調査をもとに国内オフィスの不稼働共有部面積およびその利用状況を推定し、年間貸会議室利用金額に換算した金額を、貸会議室市場推計値(2025年度)に加算して当社が推計。

※1: 矢野経済研究所「2019 空間活用ビジネスの事例研究と動向調査」および自社グレード別貸会議室売上実績から当社推計

## TKP貸会議室の競争優位性① 全国ネットワークとオペレーション力

TKP貸会議室の全国ネットワークは業界トップ。フレキシブルオフィス業界において拠点ネットワークは最大の強みであり、TKPは先発優位性のメリットを持っている。

また、事業が急拡大する中で蓄積した全国の会議室運営ノウハウも強み

施設数



**235** 施設

会議室数



**1,938** 室

契約面積



**143,800** 坪

(2024年2月末時点)



## TKP貸会議室の競争優位性② 豊富なブランドラインナップ

豊富なブランドラインを提供することで、一般的な会議・研修の他にも多種多様な用途での利用が可能となっている

### ガーデンシティPREMIUM CIRQ

新築・築浅ビル中心  
最高クラスのオフィス宴会場



### ガーデンシティ

大規模なホテル宴会場や  
オフィスビル内宴会場



### カンファレンスセンター

会議・研修に最適な  
大型オフィス施設



### ビジネスセンター

好立地かつリーズナブルな  
中型オフィス施設



### スター貸会議室

日々の会議や勉強会に最適な  
小型オフィス施設



パーティ・懇親会



ウェディング



演奏会・コンサート



コールセンター



レンタルオフィス



記者発表



展示会



ヨガ教室

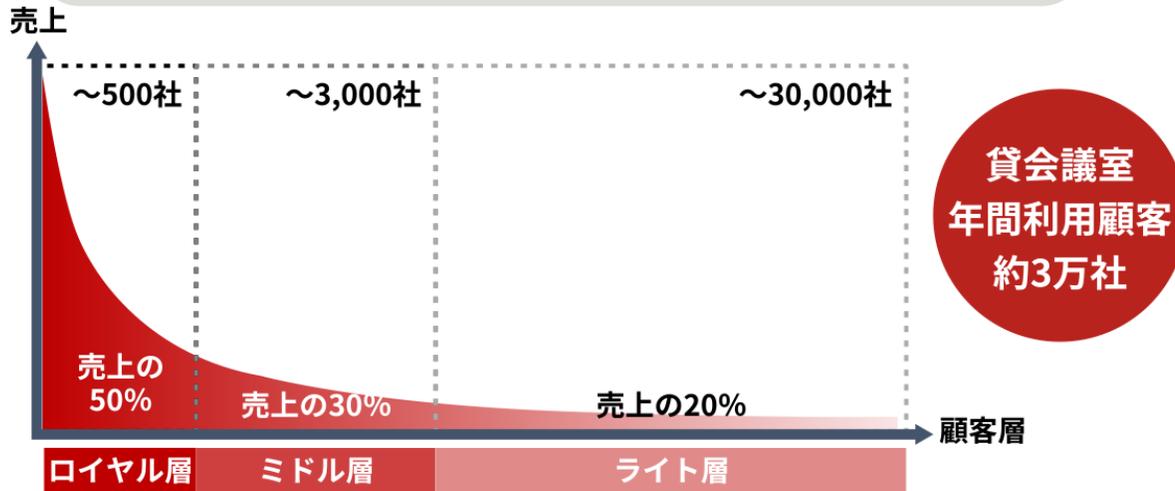


試合会場

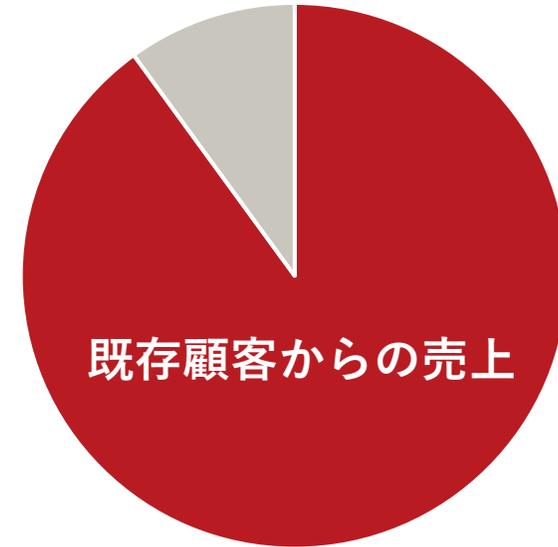
## TKP貸会議室の競争優位性③ 安定した顧客基盤

TKP貸会議室の年間利用顧客数は約3万社。既存顧客のリピーターが多くを占め、顧客業種も豊富であり、安定した顧客基盤を築いている

### 売上高に占める顧客層の割合



### 売上高に占めるリピート率



### 顧客の業種



売上高全体に占める既存顧客からの売上高は約 **9割**

# 成長戦略

---

# 新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）概要

## 基本方針

- 1 貸会議室の床面積を積極拡大**しながら周辺事業を取り込み  
シェアを拡大 & 対象市場を拡張
- 2 経営効率の最適化を推進し、過去最高の利益を達成**する
- 3 積極性と合理性のバランス**がとれた成長投資を柔軟に実施し  
中長期的な企業価値向上への**投資機会を逃さない**

# 新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）進捗状況

## ▼連結業績計画

(百万円)

	2024年2月期			2025年2月期			2026年2月期
	当初計画	実績	計画比	当初計画	業績予想	計画比	当初計画
売上高	36,300	36,545	+245	47,500	45,000	△2,500	過去最高 57,500
営業利益	5,400	4,607	△792	7,200	過去最高 7,350	+150	過去最高 9,400
(営業利益率)	14.9%	12.6%	△2.3pt	15.2%	16.3%	+1.2pt	16.3%
経常利益	5,000	過去最高 4,517	△482	6,900	過去最高 7,500	+600	過去最高 9,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,700	過去最高 (※) 6,975	+275	—	5,100	—	—
ROE	—	17.5%	—				10.0%

**2024年2月期**：コロナ禍からの回復を追い風に**売上は当初計画を上回った。**

先行投資的な一過性費用の発生により営業利益・経常利益は計画未達

**2025年2月期**：売上は出店スケジュールの修正に伴い当初計画より引き下げたものの、利益効率は高まっており、**営業利益・経常利益ともに過去最高達成**を見込む

※2024年2月期第1四半期において、日本リージャスホールディングス(株)売却に伴う損失への税効果会計適用により、法人税等調整額3,260百万円を計上

# 直近のM&A・政策投資




**識学** 東証GRT  
SHIKIGAKU  
MANAGETECH COMPANY  
 7049

資本業務提携  
→ファンドを連携組成  
(2023/7/3発表)


**リカラ** 東証STD  
 9827

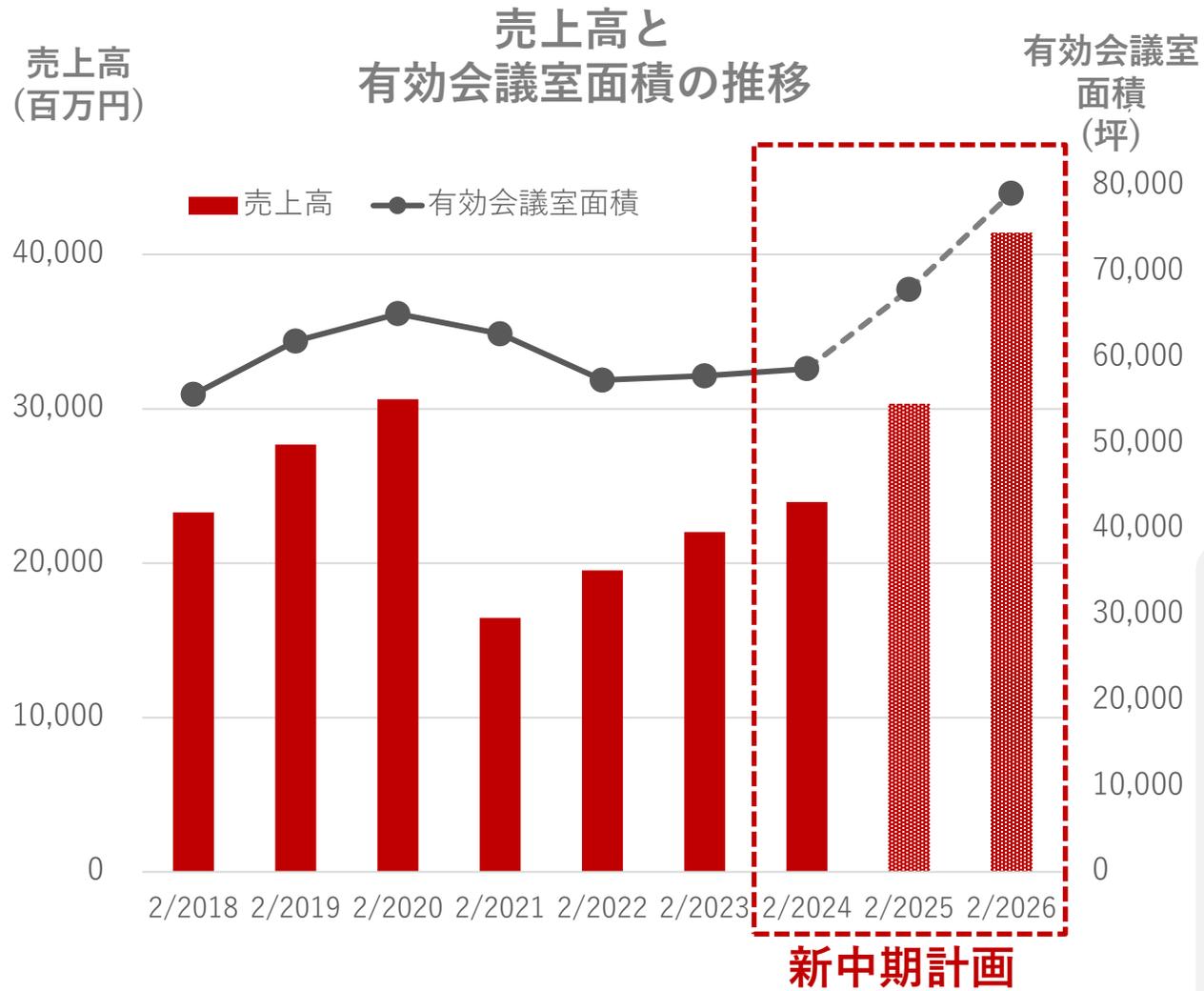
持分法適用関連会社化  
→公開買付け実施  
(2024/5/17発表)

**APAMAN** 東証STD  
 8889

一部株式取得  
(2024/2/6発表)

不動産オーナー向けサービス

# 事業戦略①：貸会議室事業



2024年2月期は拠点ポートフォリオの入替推進しつつ、売上高はコロナからの回復基調継続。2025年2月期は出店スケジュールを一部修正。

- 25年2月期に懇親会を含めた**貸会議室需要がコロナ前水準へ完全回復**
- 貸会議室市場の継続的拡大を見込み、東京・大阪を中心に会議室面積を**年間約1万坪のペースで出店**
- 料飲の需要回復に伴う**内製化**およびDX戦略・営業力強化による事業の運営効率化・高付加価値化を推進し、**収益力を最大化**

## 指標ターゲット

	2/2020	2/2024	2/2026
坪当たり売上高※	37,558円	33,089円	41,000円
有効会議室面積※	65,085坪	58,671坪	79,000坪
	コロナ前	現在	2年後

※月当たりの平均

# 事業戦略①：貸会議室事業

## 事業 K P I

$$\text{坪あたり売上高} = \frac{\text{会議室に付随するサービス売上高の合計}}{\text{有効会議室面積}}$$

会議室利用に付随する室料・オプション  
・料飲等サービスの売上高合計\*

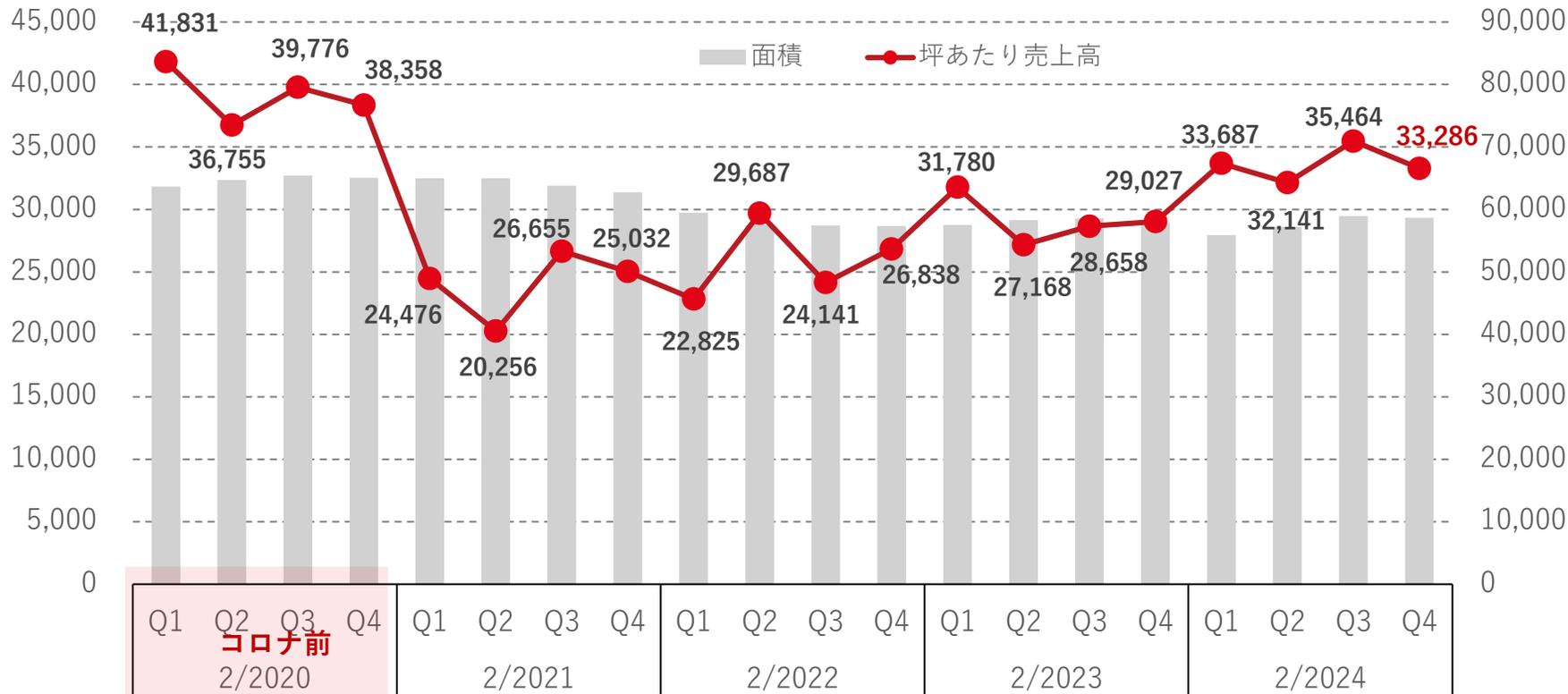
廊下や待合等共用スペースを含まず  
会議室として貸出可能な面積の総数

TKP貸会議室の利用用途は多種多様であり、基本的な会議室の稼働に加えて、料飲や企画・備品レンタル等どれだけの周辺サービスを付加できるかが成長のポイントとなるため、「坪あたり売上高」をKPIに設定

坪あたり売上高/月  
四半期平均(円)

坪あたり売上高と有効会議室面積の推移(※)

有効会議室  
面積(坪)



### 単価アップ

- ・価格体系の見直し
- ・ダイナミックプライシングによる繁閑を反映した価格戦略

### 有効会議室面積の拡張

- ・好立地/好条件のスペース情報を常に収集し積極的に出店

※会議室利用が伴わない各種レンタルサービスやレストランの売上高は含まれない

# 事業戦略①：貸会議室事業－出店状況



	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期
出店	+12 (+4,826坪)	+7 (+2,268坪)	+4 (+6,681坪)	<b>+19</b> <b>(+16,316坪)</b>
退店	△46 (△11,797坪)	△20 (△6,781坪)	△5 (△1,081坪)	<b>△27</b> <b>(△12,573坪)</b>

※( )内は契約面積

24年2月期は契約満了等により退店・減少が27施設となった一方で、積極出店再開により19施設16,000坪の新規・増床となった。

25年2月期以降も引き続き、積極的な出店を継続予定。

既に**4施設合計1,000坪ほど**の新規・増床オープンを予定

3月新規オープン



+241坪

新横浜  
カンファレンスセンター

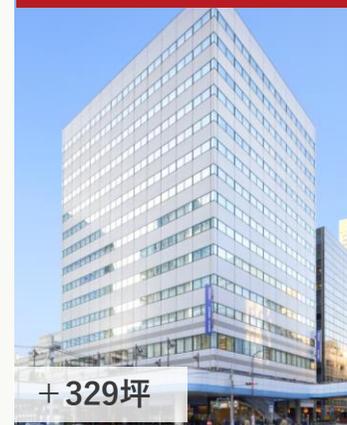
7月増床オープン予定



+164坪

ガーデンシティPREMIUM  
大阪梅田新道

10月新規オープン予定



+329坪

田町駅前  
カンファレンスセンター

10月新規オープン予定



+264坪

京都四条  
カンファレンスセンター

# 事業戦略①：貸会議室事業 – DXによる事業最適化

フェーズ1はローンチ済。

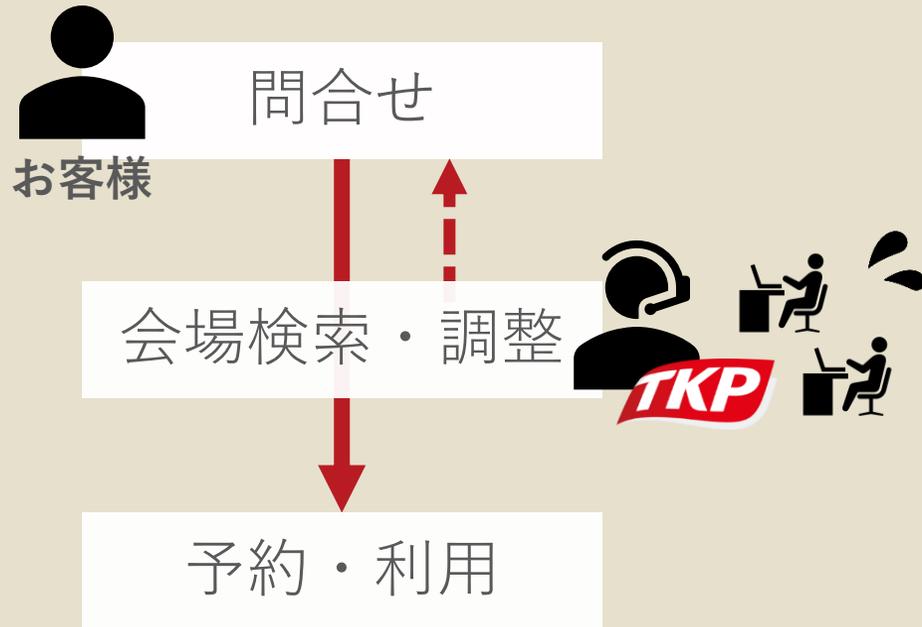
顧客ポータルシステムは、新装するウェブサイト(2024年12月※予定)との連携のため実装時期を後ろ倒してブラッシュアップ中

段階	実装 取り組み内容	時期		
		2023年	2024年	2025年
フェーズ 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売管理システム</li> <li>会議室予約管理システム</li> <li>ダイナミックプライシング</li> </ul>	➔		
フェーズ 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ポータルシステム、新ウェブサイト</li> <li>デジタルマーケティング刷新・強化</li> </ul>		➔	
フェーズ 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産市況/財務・管理会計データ連携</li> <li>分析ダッシュボード完成</li> </ul>			➔



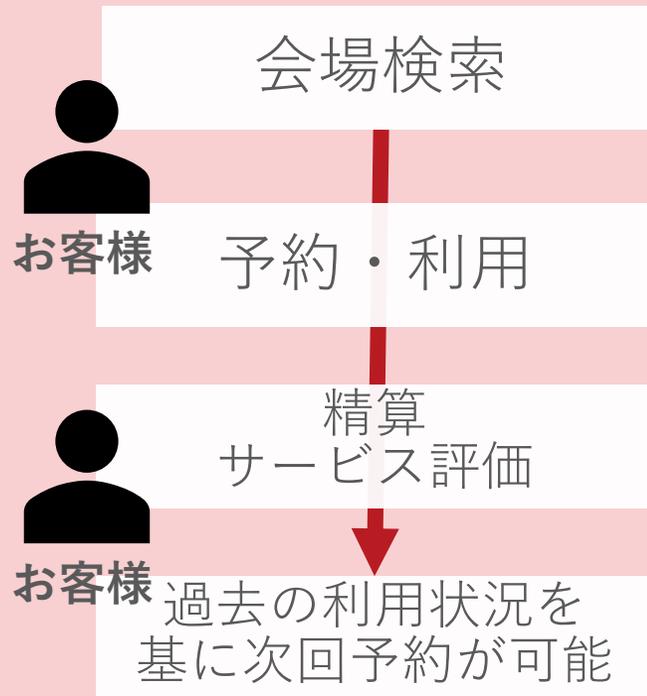
# 事業戦略①：貸会議室事業 – DXによる事業最適化 顧客ポータルについて

## これまで

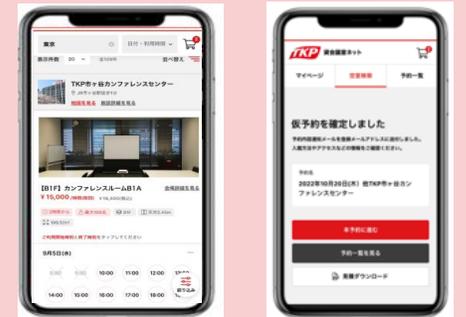


基本的にはTKPスタッフが会議室を確保し顧客と調整を実施

## 顧客ポータル実装後



必要に応じチャットでサポート

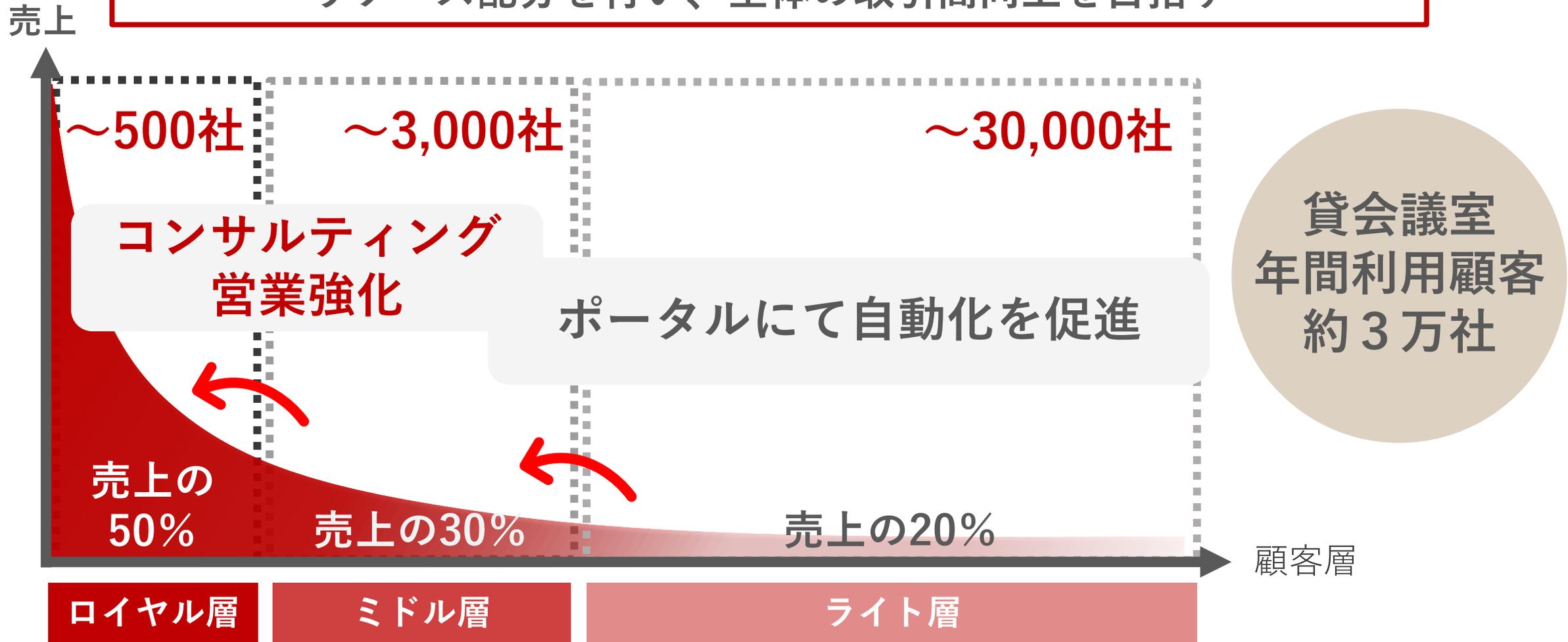


利用情報は保管され、再度同じ内容で簡単に予約が可能

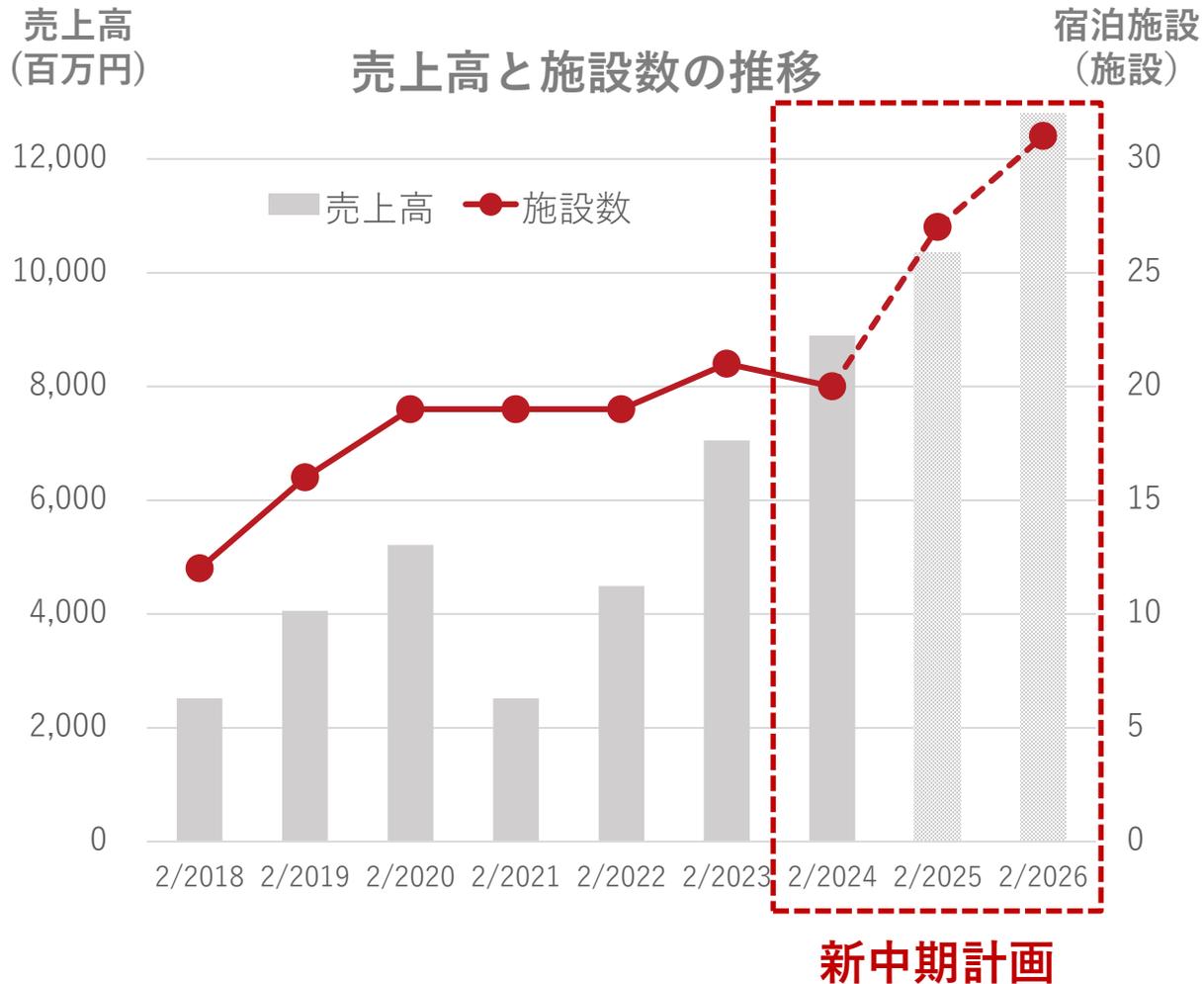
顧客自身で会場の検索・予約・案件管理が可能。精算や必要書類の送付もオンライン化

# 事業戦略①：貸会議室事業 – DXによる事業最適化 顧客ポータルについて

顧客ポータルの実装により各顧客層に対して適切な施策の実施・リソース配分を行い、全体の取引高向上を目指す



## 事業戦略②：ホテル・宿泊研修事業



2024年2月期は人流回復を追い風に過去最高売上を更新。すでに4施設の新規出店契約締結済であり、2025年2月期は売上高100億円突破予定。

- 3ヵ年でアパホテルブランドを含めたビジネスホテルを中心に**10施設を目安に出店**
- 施設の仕入れ形態は**賃貸契約/保有**をその時々を経済合理性を見て決定
- 石のや他リゾートホテルではリニューアルを通じたブランド力強化で**インバウンドの需要獲得**を図る

### 指標ターゲット

	2/2023	2/2024	2/2026
年間売上	7,055百万円	8,900百万円	12,800百万円
運営施設数	21施設	20施設	31施設
	中期計画策定時	現在	2年後

## 事業戦略②：ホテル・宿泊研修事業

TKPの第2の柱に成長させるため、今後も意欲的に出店を継続

▶ 既存ブランドの拡充・強化  
(アパホテル・レクターレ)

▶ 新業態の宿泊事業

アパホテル<大分駅前>(仮称)  
2025年10月オープン



レクターレ湯河原 客室  
2025年春 全面リニューアル



レクターレ熱海桃山 ANNEX館客室  
2024年7月オープン



別府上人ヶ浜公園ホテル(仮称)  
2025年春オープン



TKPコテージホテル羽生(仮称)  
2025年4月オープン

# 事業戦略②：ホテル・宿泊研修事業



TKPサンライフ  
ホテル (博多)



ISHINOYA熱海



アパホテル  
京都大宮五条 (仮称)  
2024年7月開業



アパホテル  
TKP仙台駅北



アパホテル  
TKP札幌駅前



アパホテル  
TKP札幌駅北口  
EXCELLENT



アパホテル  
博多東比恵駅前



石のや伊豆長岡



TKPコテージホテル羽生 (仮称)  
2025年4月開業予定



アパホテル  
上野広小路



アパホテル  
TKP日暮里駅前



アパホテル  
福岡天神西



アパホテル  
大阪梅田



レクターレ  
軽井沢



アパホテル  
TKP京急川崎駅前



アパホテル  
TKP東京西葛西



アジュール竹芝



アパホテル  
大分駅前 (仮称)  
2025年10月開業予定



別府上人ヶ浜  
公園ホテル (仮称)  
2025年春開業予定



レクターレ  
葉山湘南国際村



レクターレ  
箱根強羅



レクターレ  
湯河原

全面改装  
(2025年春  
オープン予定)



レクターレ  
熱海桃山

アネックス棟増築  
(2024年7月オープン)



レクターレ  
熱海小嵐

## 直営

# 全24施設

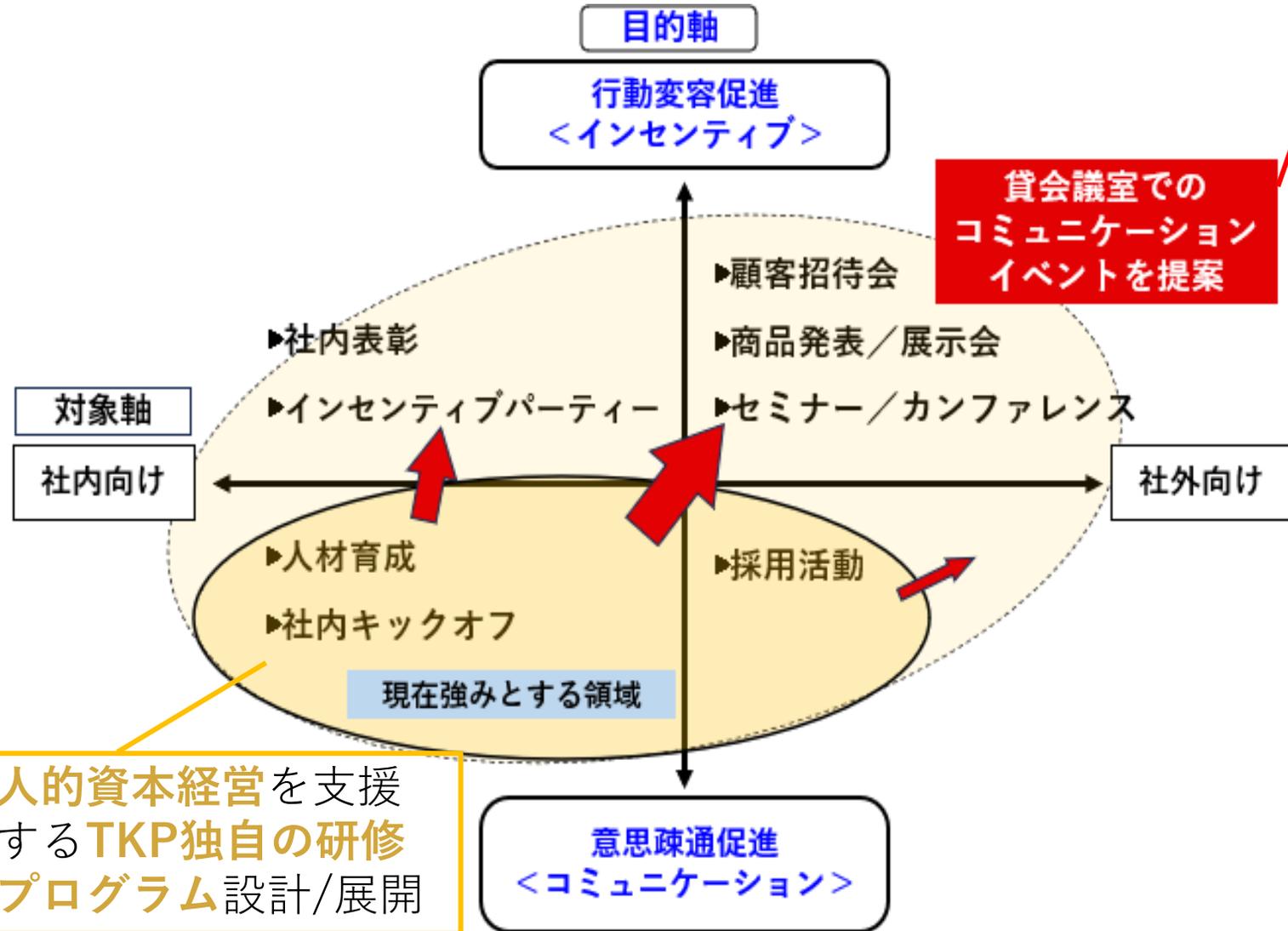
(2024年5月末時点)  
※開業前施設も含む

## ビジネスホテル、 再生型高付加価値 リゾートホテル/旅館 を中心に事業を拡大

## 2013年から開始した 宿泊サービスを 貸会議室に次ぐ 第二の柱に成長させる

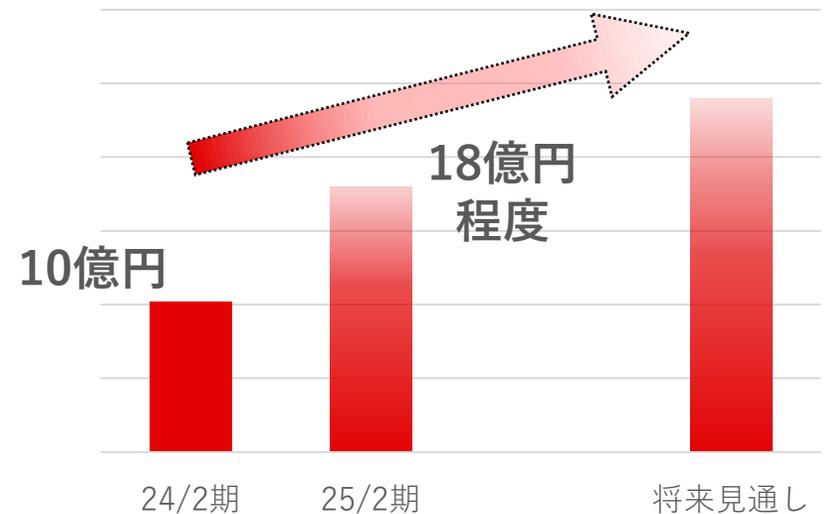
# 事業戦略③：イベントプロデュース事業

スペースを売る会社から、スペースでのコンテンツを提供する会社へ

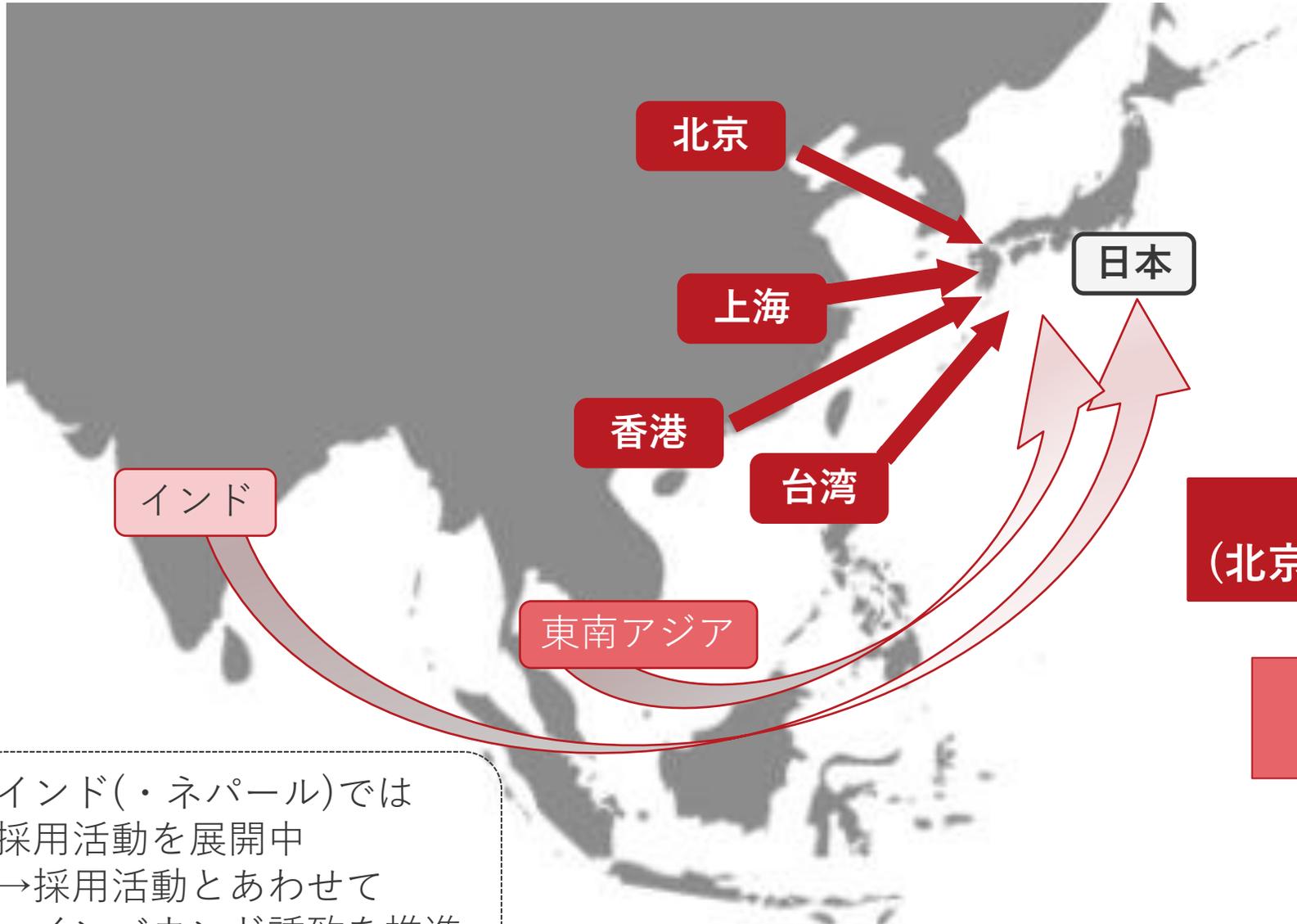


エンターテインメント性の高い  
コミュニケーションイベントを  
プロデュース

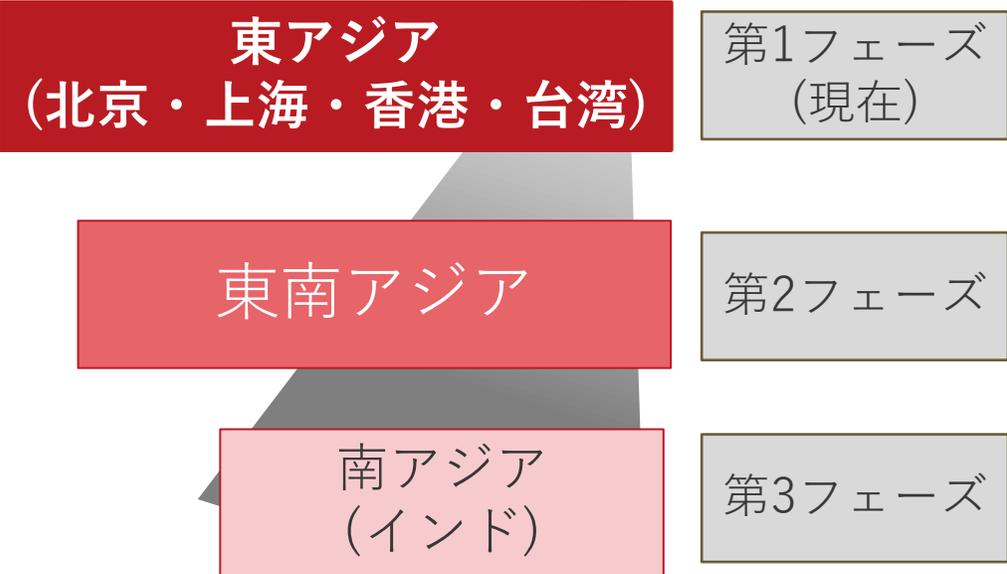
TKPイベントプロデュース事業



# 事業戦略④：インバウンドMICE事業



アジア各国で需要が高まる  
インバウンドMICE(企業/  
団体研修旅行)をTKPが誘致  
誘致先を段階的に拡張  
→ **アジア全域**にまで



インド(・ネパール)では  
採用活動を展開中  
→採用活動とあわせて  
インバウンド誘致を推進

# 事業戦略⑤：政策投資・事業提携



手元資金を  
成長投資へ集中投下

- ▶ 既存事業領域の拡張
- ▶ 周辺事業への展開



「事業投資枠」を設定

事業投資枠  
総額300億円以上  
事業提携/出資  
/M&Aを想定

(※) 中期経営計画の達成及び達成後の持続的成長のための投資枠

## 2025年2月期 連結業績予想・取り組み

	2025年2月期		
(百万円)			
売上高	45,000	貸会議室事業	引き続き好立地・好条件のスペースを探して新規出店・既存施設の増床を積極的に推進
営業利益	過去最高 7,350	宿泊事業	既存施設のブランド転換・新規建設も視野に入れ、今まで以上に宿泊施設の開発を強化
(営業利益率)	16.3%	イベントプロデュース事業	スペースの販売から、スペースでのコンテンツ(成果創出支援)を提供する事業へ展開
経常利益	過去最高 7,500	インバウンドMICE事業	アジア各国からインバウンドMICEを誘致
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,100	政策投資・ 事業提携	既存事業強化・周辺サービスへの拡張に必要な事業投資を積極的に実行
		人的資本・ DX	積極的な人材採用を継続するとともに業務効率化を目指したDX戦略を推進

# 財務方針・株主還元について

安定した営業CFの創出を成長投資に充てることを基本方針とする

## 財務/資金調達

### 営業CF

事業の収益性向上から見込まれるキャッシュを原資の大前提とする

### 有利子負債による借入

成長投資案件の重要性と金利のバランスをみて機動的に判断

### エクイティ調達

原則実施しない

優先



## 資本配分/株主還元

### オーガニック成長投資

事業拡大のための貸会議室や宿泊施設の新規開発・出店を実施

### M&A・新規事業成長投資

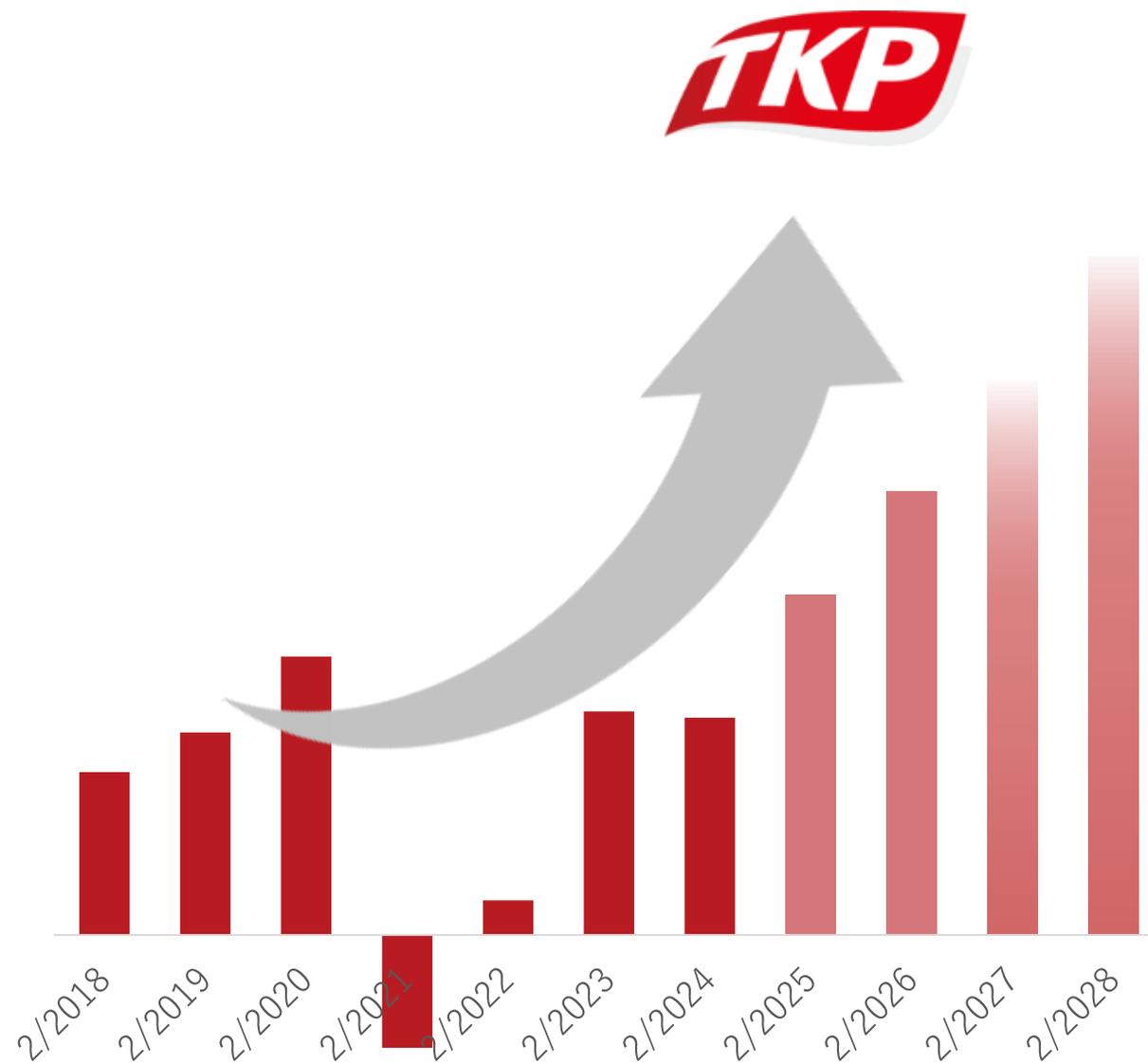
既存事業とのシナジーを軸としながら周辺/派生事業を拡大

### 自社株取得/配当

経営成績と事業成長の可能性を勘案し長期的に検討

中長期の  
企業価値向上  
に向けた  
投資を優先する

さらなる高みを目指し  
2026年2月期の  
営業利益100億円※へ



# リスク情報

---

# リスクおよび対応策①特に重要なリスク

項目	内容	主要な取り組み	影響度	蓋然性
感染症の流行、自然災害、不景気等に伴う需要の減少	<p>以下のような事象が発生した際の、フレキシブルスペース等の利用キャンセル及び新規予約の減少が発生する可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新型コロナウイルスを例とするような治療方法が確立されていない感染症が流行</li> <li>・大地震等の自然災害が発生</li> <li>・景気後退により、企業が支出を抑える動きが広がった場合</li> </ul>	<p>&lt;家賃を柔軟に減額することが可能な体制&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・定期借家契約では、契約期間中の解約が基本的に不可能な中、TKPでは全契約の約4割を短期間（半年等）で解約可能な契約としている</li> </ul> <p>&lt;市況に応じた柔軟なサービス提供&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・左記のような状況となった場合、当社の既存の枠組み・不動産を活用した新サービスを組成し、新たな需要への対応を実施</li> </ul>	大	高
固定資産の減損	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初想定していた収益が見込めず減損となる可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各施設における稼働率向上施策や固定費削減の実施</li> </ul>	大	中
フレキシブルスペース事業の競争激化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・競争激化に伴う販売単価の低下により利幅が縮小する可能性</li> <li>・競争に対応するための各種方策の実施に伴うコストが増加する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マルチブランド戦略により競合他社よりも幅広い顧客層を取り込む</li> <li>・付随する多様なサービスを展開</li> <li>・申し込みから予約確定までをオンライン化し、短時間にて完結できる仕組みを構築</li> </ul>	大	中

## リスクおよび対応策②重要なリスク

項目	内容	主要な取り組み	影響度	蓋然性
フレキシブルオフィス事業の物件・スペース確保の難化	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産市況その他の要因により新規物件が計画どおりに確保できない可能性</li> <li>既存物件の賃貸借契約が計画どおりに延長できない可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規物件の確保については、不動産オーナーのニーズを的確に把握</li> <li>既存物件の賃貸借契約の延長については、不動産オーナーによる再開発計画の進捗等を的確に把握し、延長交渉を実施</li> </ul>	大	低
個人情報等の取扱い	<p>個人情報を含む顧客および取引先の機密情報が、外部からの不正アクセスや社内管理体制の不備、災害の発生等により外部へ漏洩、消滅、改ざんや不正利用が発生した場合に社会的信頼を失い、顧客の利用が減少する可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報の取扱いに関わる社内規定の整備</li> <li>定期的な従業員教育の実施</li> <li>システムのセキュリティ強化</li> <li>インシデントが発覚した際の対応フローの整備</li> </ul>	中	中
採用の難化	<p>サービス業界における採用環境が悪化し、採用計画が達成できず、グループ全体の事業計画に支障がでる可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用活動と企業ブランディングの強化</li> <li>人事制度の見直し/改定や研修の充実化</li> </ul>	中	中
M & A およびのれんの減損	<p>以下のように、M &amp; Aにおいて当社グループが当初期待していた成果が得られず、買収時に発生したのれんおよび無形資産や取得した有価証券等を減損する必要がある可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>買収した事業において継続的な需要を維持することが困難な場合</li> <li>当社グループのサービスと買収した事業との間でシナジー効果が得られない場合</li> <li>買収時に想定しなかった重大な問題点が買収後に発見された場合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社グループのサービスと親和性の高い企業との業務・資本提携やM &amp; Aを実施することでシナジー効果を生じさせる</li> <li>事前に財務・税務・法務等詳細なデューデリジェンスを実施</li> <li>経営会議等において買収価格の適切性に関する審議を実施</li> <li>不要な固定費を削減する等、効率的な運営を実施</li> <li>買収後のシナジー実現に向けたフォローアップや定期的なモニタリング</li> </ul>	小	中

## 今後の開示時期について

---

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2025年5月を予定しております。

主な経営指標である事業KPIの進捗状況は、毎四半期決算発表時の決算説明会資料にて定期的  
に開示をする予定です。

# 参考情報

---

# 当社が運営する宿泊施設※の形態（全24施設 ※開業前施設も含む）

2024年5月末時点

宿泊施設	客室数	オープン	建物	土地
アパホテル〈TKP札幌駅前〉	203	2014年8月	賃借	—
アパホテル〈TKP札幌駅北口〉EXCELLENT	105	2016年8月	賃借	—
アパホテル〈TKP日暮里駅前〉	278	2016年12月	所有	所有
アパホテル〈TKP東京西葛西〉	124	2017年12月	賃借	—
アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉	143	2018年6月	所有	賃借
アパホテル〈TKP仙台駅北〉	306	2018年10月	所有	所有
アパホテル〈大阪梅田〉	162	2019年5月	所有	所有
アパホテル〈博多東比恵駅前〉	206	2020年2月	所有	所有
アパホテル〈福岡天神西〉	268	2020年5月	所有	所有
アパホテル〈上野広小路〉	215	2020年7月	所有	所有
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃借	—
レクターレ箱根強羅（2024年拡張 +159坪）	23	2014年1月	賃借	—
レクターレ軽井沢	14	2014年7月	賃借	—
レクターレ熱海桃山（2024年拡張 +251坪）	31	2014年7月	賃借	—
レクターレ湯河原	108	2017年5月	所有	所有
レクターレ葉山湘南国際村	160	2018年4月	賃借	—
アジュール竹芝	122	2017年4月	賃借	—
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月	賃借	—
ISHINOYA 熱海	22	2020年9月	賃借	—
TKPサンライフホテル	310	2022年12月	賃借	—
【予定】アパホテル〈京都五条大宮〉(仮称)	122(予定)	2024年7月(予定)	所有	所有
【予定】別府上人ヶ浜公園ホテル(仮称)	未定	2025年春(予定)	未定	賃借
【予定】TKPコテージホテル羽生(仮称)	30(予定)	2025年4月(予定)	所有	賃借
【予定】アパホテル〈大分駅前〉(仮称)	255(予定)	2025年10月(予定)	所有	賃借

※：直営施設のみ掲載

# 非財務情報

項目	単位	22年2月期	23年2月期	24年2月期
1人当たりの研修回数	回/年	1.05	1.68	2.49
コンプライアンス研修 (情報セキュリティ等含む)	回/年	1.00	1.00	1.00
男女賃金差異(女性/男性)	%	81.0	80.3	79.6
平均時間外労働時間	時間/月	13.1	14.8	17.7
1人当たり有給休暇取得日数	日	17.5	19.6	16.3
育児休業取得率	%	38.1	70.4	43.3
男性	%	31.3	47.1	26.3
女性	%	60.0	100.0	72.7
女性社員比率	%	39.3	39.5	40.7
女性管理職比率	%	12.1	13.2	14.4
中途採用比率	%	75.2	78.3	95.2
障がい者雇用率	%	2.42	2.56	2.25
社外役員比率	%	66.7	62.5	62.5
独立役員比率	%	44.4	50.0	50.0
女性役員比率	%	11.2	12.5	12.5
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

## 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。