

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)

2025年5月30日



Agenda



会社概要



事業概要・ビジネスモデル



市場動向・競争優位性



成長戦略



リスク情報

会社概要

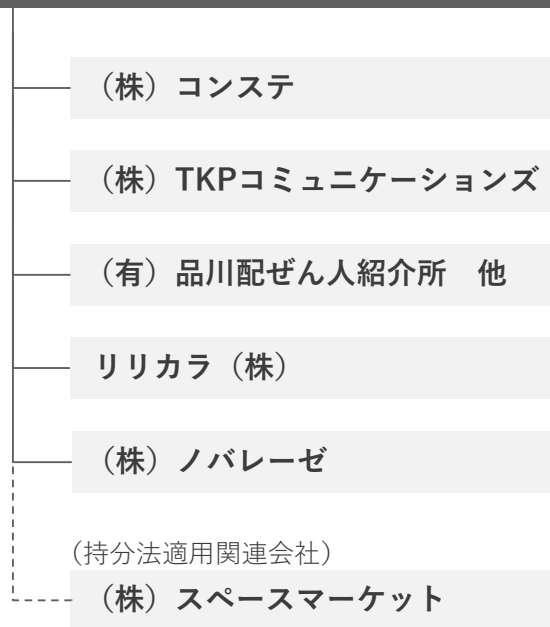
会社概要

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 (2025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	2,897名 ※パートタイマー等臨時雇用者を除く。(2025年2月末時点)																
事業内容	空間再生流通事業 リリカラ事業 ノバレーゼ事業																
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COO</td><td>長尾 宗尚</td></tr> <tr> <td>取締役CFO</td><td>中村 幸司</td></tr> <tr> <td>取締役(社外)</td><td>元谷 美美子</td></tr> <tr> <td>取締役(社外)</td><td>小林 栄三</td></tr> <tr> <td>取締役監査等委員(社外)</td><td>曾我部 義矩</td></tr> <tr> <td>取締役監査等委員(社外)</td><td>長與 明子</td></tr> <tr> <td>取締役監査等委員(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COO	長尾 宗尚	取締役CFO	中村 幸司	取締役(社外)	元谷 美美子	取締役(社外)	小林 栄三	取締役監査等委員(社外)	曾我部 義矩	取締役監査等委員(社外)	長與 明子	取締役監査等委員(社外)	古瀬 智子
代表取締役社長	河野 貴輝																
取締役COO	長尾 宗尚																
取締役CFO	中村 幸司																
取締役(社外)	元谷 美美子																
取締役(社外)	小林 栄三																
取締役監査等委員(社外)	曾我部 義矩																
取締役監査等委員(社外)	長與 明子																
取締役監査等委員(社外)	古瀬 智子																

※2025年6月1日～の体制
(株主総会承認後の予定)

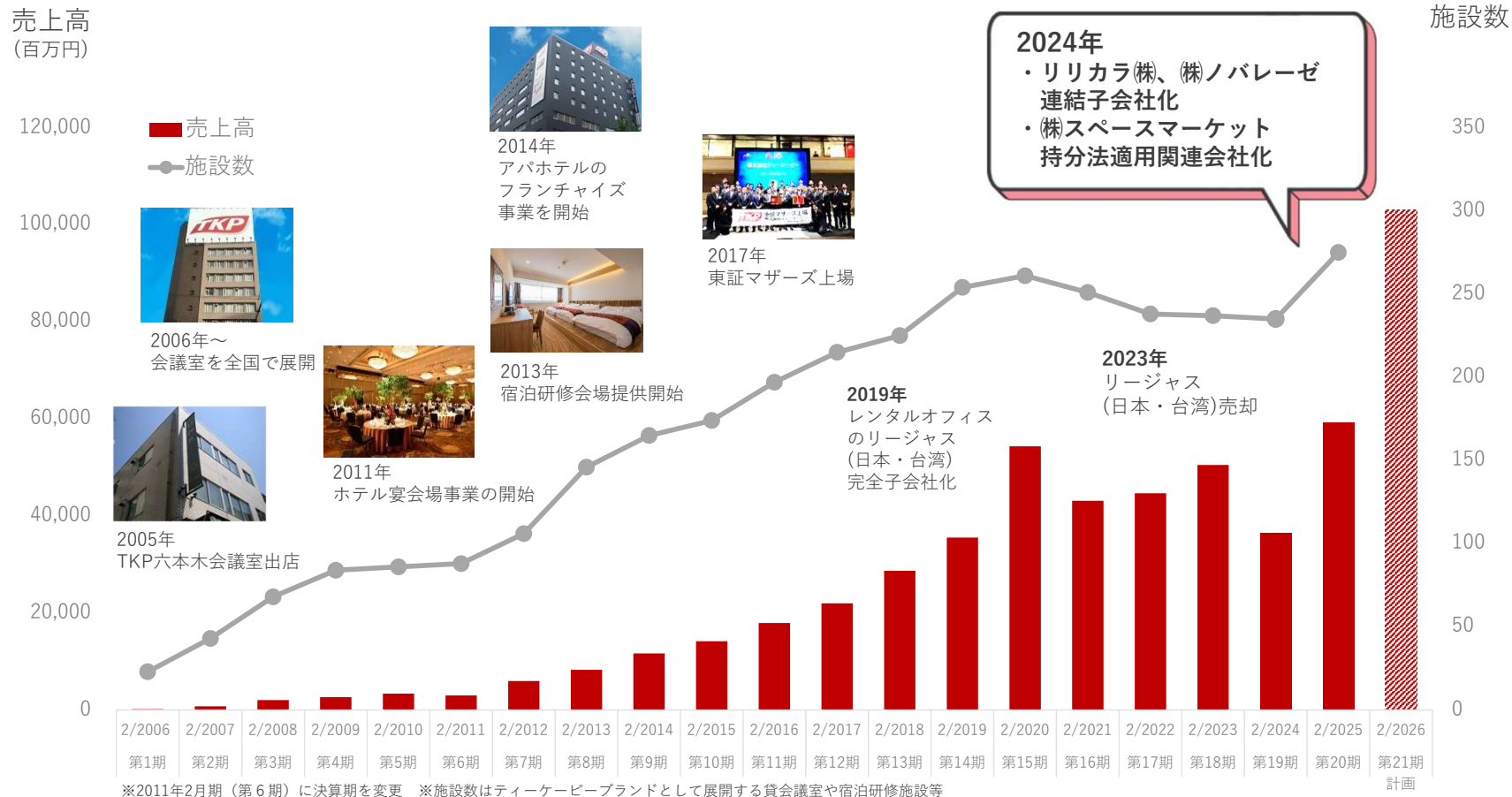
※2022年4月の市場区分見直しに伴い、東証グロース市場へ移行

株式会社ティーケーピー



※2025年2月末時点

会社概要—連結売上高および運営施設数推移



事業概要・ビジネスモデル

空間再生流通事業を軸とした3つのセグメントを展開

2025年2月期に実施したリリカラ株式会社、株式会社ノバレーゼの連結子会社化により、報告セグメントを空間再生流通事業の1セグメントから以下3つのセグメントに変更

追加

リリカラ事業

リリカラ株式会社
(東証STD:9827)
が運営する以下の事業

- ・インテリア
- ・スペースソリューション
- ・不動産投資開発

空間再生流通事業

株式会社ティーケーピー、その他子会社が運営する以下の事業

- ・フレキシブルスペース
- ・ホテル・宿泊研修
- ・料飲・バンケット
- ・イベントプロデュース
- ・BPO

追加

ノバレーゼ事業

株式会社ノバレーゼ
(東証STD:9160)
が運営する以下の事業

- ・ブライダル
- ・レストラン特化型

※2025年2月期は貸借対照表の連結のみ

空間再生流通事業：概要

貸会議室や宴会場、シェア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。
ホテル・宿泊研修事業は第2の柱として成長中



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・シェアオフィス等)



イベント
プロデュース
事業



BPO事業



空間再生流通事業：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**275施設**、**2,186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えている



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

利用
用途



会議



採用



セミナー



試験



研修



株主総会



懇親会



PJオフィス

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

空間再生流通事業：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、30施設(開業前含む)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17施設 3,157室

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17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



石のや/ISHINOYA 全3施設 67室

ラグジュアリー旅館

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



GRAND LECTORE
 グランレクターレ湯河原

L e c t o r e
 レクターレ

レクターレ

セミナーホテル

全8施設 346室

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



グランレクターレ湯河原



TKP サンライフホテル

その他

全2施設 432室



アジュール竹芝



TKPサンライフホテル

アジュール竹芝

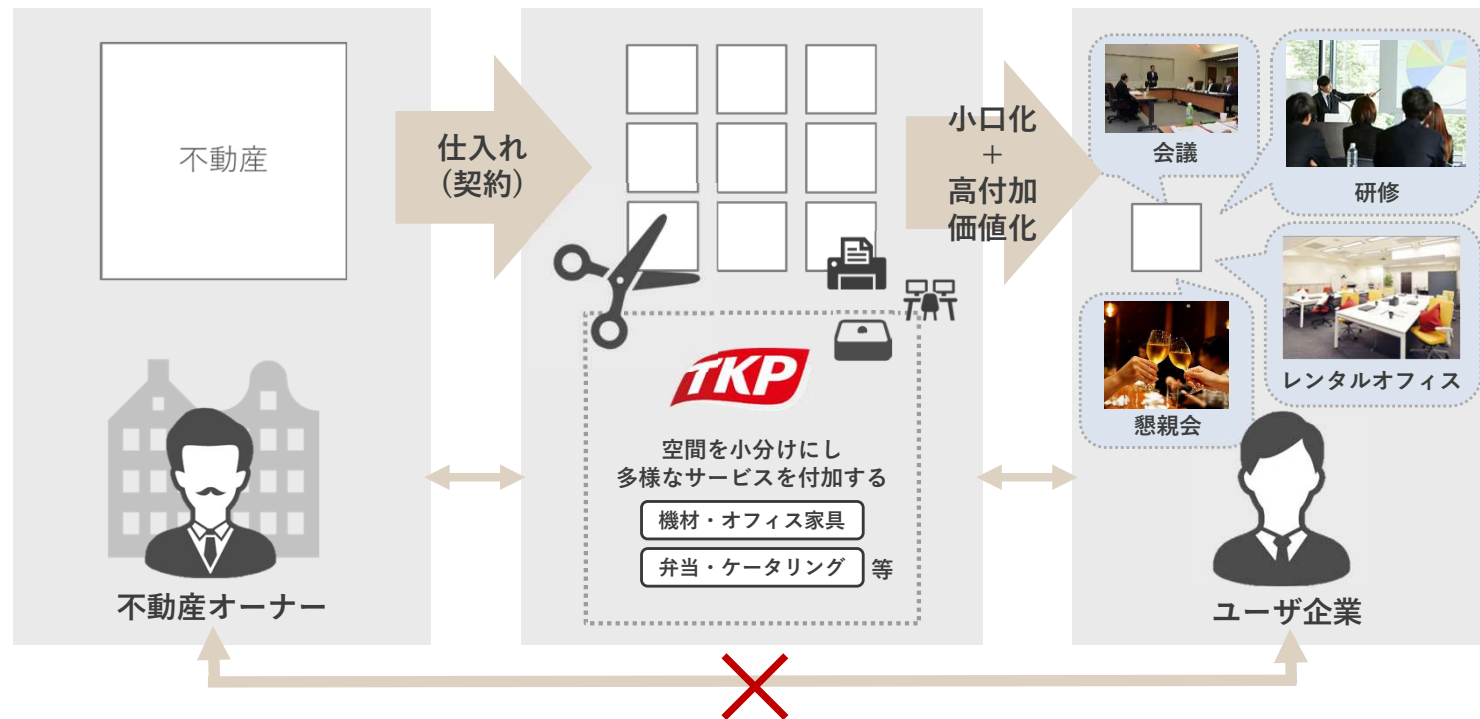
東京都職員共済組合より運営を受託しているシティホテル

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

空間再生流通事業：ビジネスモデル

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

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

空間再生流通事業：ビジネスモデル

収益性の源泉は、景気後退時等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合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

▼契約形態

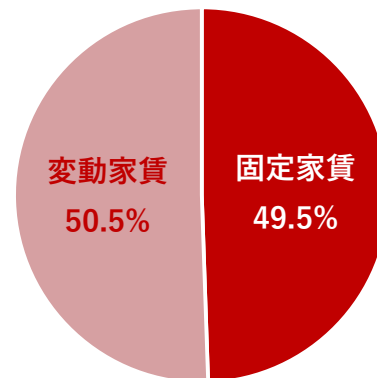
※2025年2月末時点

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	139施設 (50.5%)
普通借家契約	6ヵ月前予告での 解約が可能	44施設 (16.0%)
定期借家契約	途中解約に 制限が多い	75施設 (27.3%)
所有権	固定賃料が発生しない	17施設 (6.2%)

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

▼費用形態(施設数ベース)



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



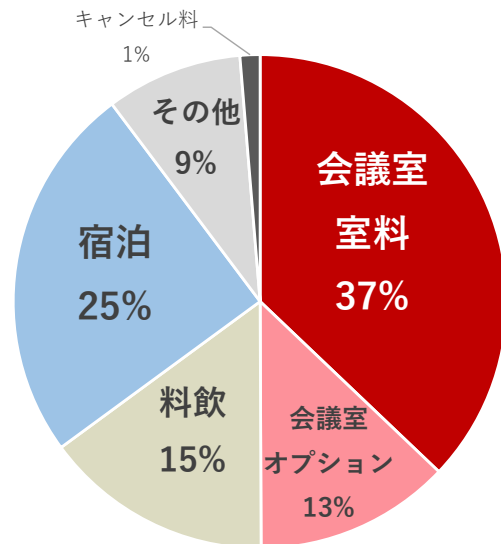
新橋カンファレンスセンター：2,813坪

空間再生流通事業：サービス別売上高

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。

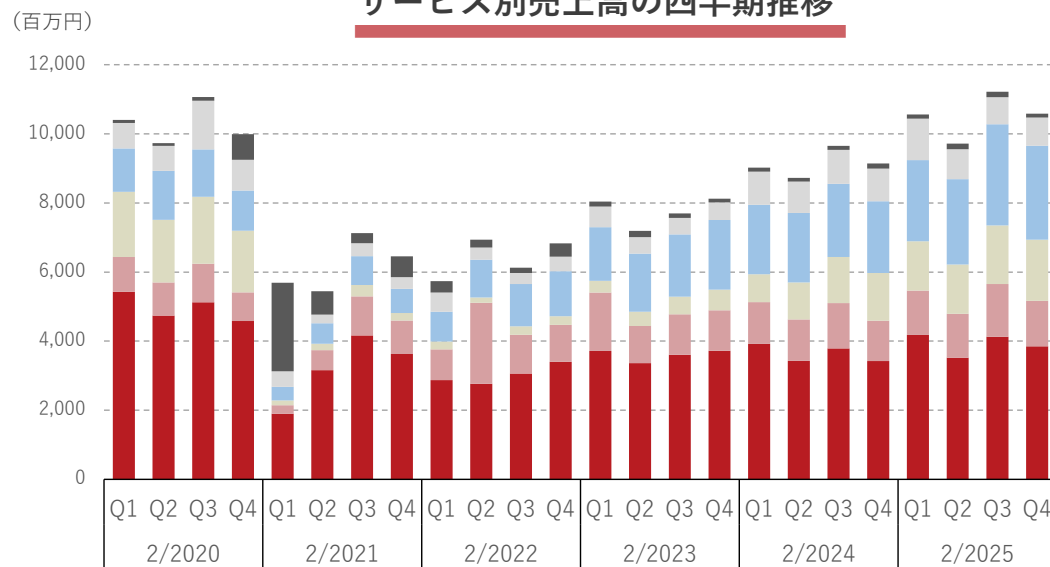
また、宿泊事業もインバウンドや旅行需要の拡大を受け堅調に推移している。

2025年2月期売上高
サービス別割合



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

サービス別売上高の四半期推移



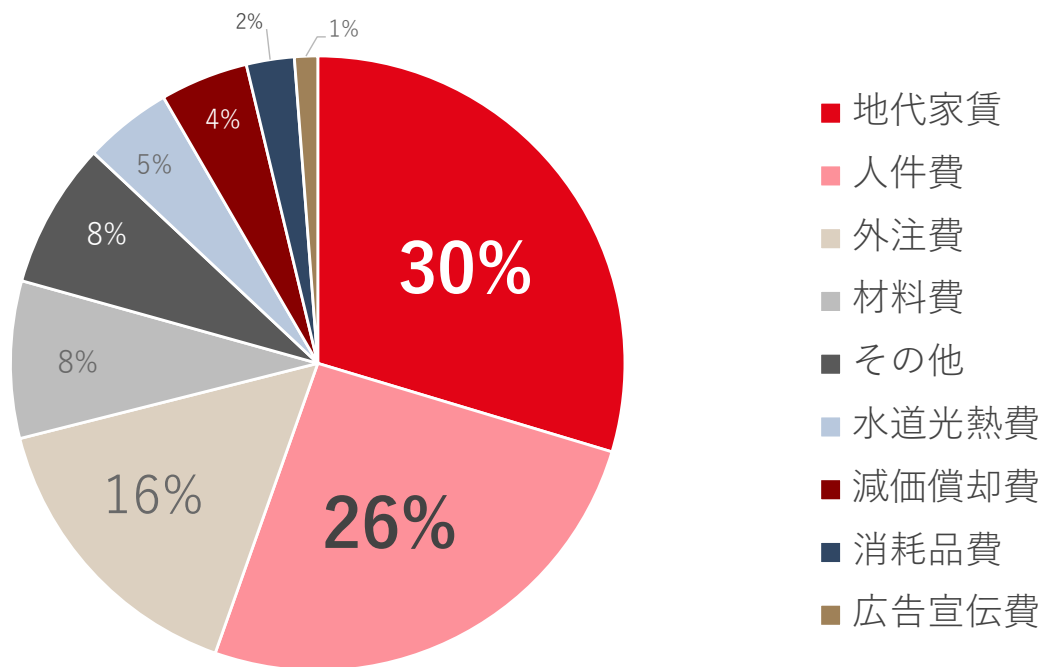
※TKP貸会議室・宿泊事業の売上高

※リリカラ事業および2023年2月に売却したリージャス事業を除いた連結業績

空間再生流通事業：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

2025年2月期費用内訳※

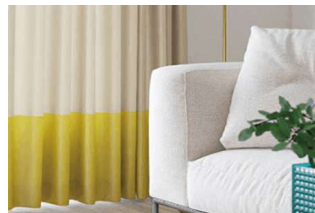


※TKP貸会議室・宿泊事業の費用（原価・販管費）の内訳

リリカラ事業

2024年5月20日～6月14日に実行したリリカラ株式会社(東京証券取引所スタンダード市場に上場)の株式に対する公開買い付けにより、同社株式の53%を取得。

2025年2月期 第2四半期～貸借対照表、第3四半期～損益計算書を連結化



インテリア事業

25年2月期リリカラ事業
売上高の71.9%

- 壁装材、カーテン、床材を中心とする内装材商品の仕入・販売
- 主として独自開発の商品「リリカラ」をメーカーに製造委託し、代理店・一部内装工事業者等に販売



スペースソリューション事業

25年2月期リリカラ事業
売上高の28.0%

- オフィス空間・施設のインテリア設計・施工、プロジェクト管理、家具、間仕切、事務用品等の提案・販売
- 不動産売買・賃貸の仲介業務

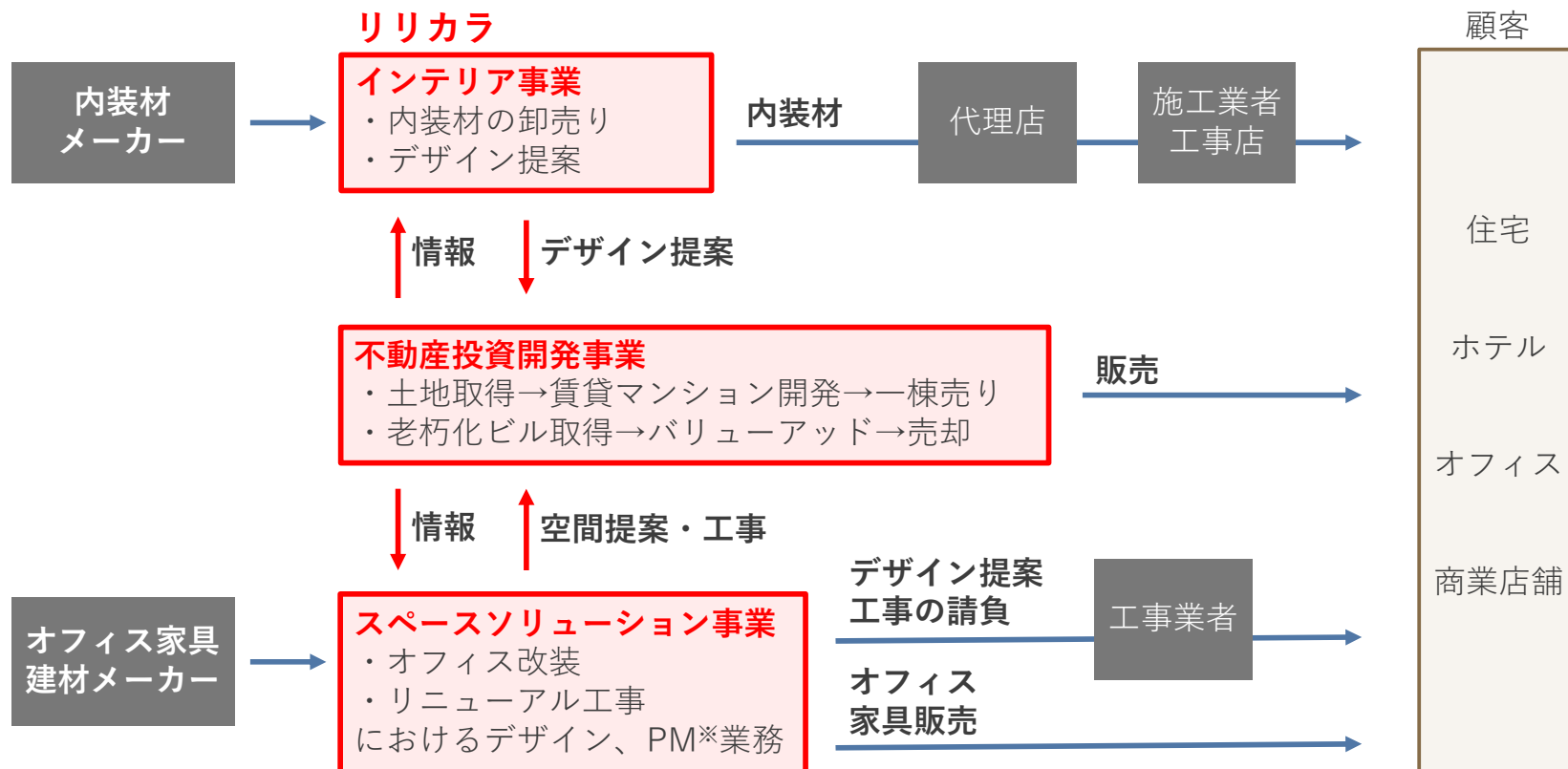


不動産投資開発事業

25年2月期リリカラ事業
売上高の0.1%

- 買取再販を通して不動産価値の最大化を図る「バリューアッド事業」
- 多様なアセットタイプの開発を行う「開発事業」
- 都心の集合住宅・オフィスなど、市場ニーズに対応した物件の保有・賃貸を行う「不動産賃貸事業」

リリカラ事業－ビジネスモデル

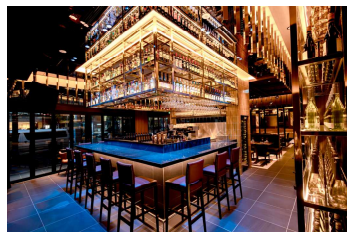
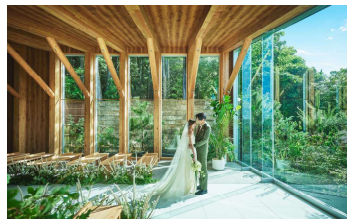


※プロジェクトマネジメント

ノバレーゼ事業

2024年11月15日～12月12日に実行した株式会社ノバレーゼ(東京証券取引所スタンダード市場に上場)の株式に対する公開買付けにより、同社株式の60%を取得。

2025年2月期 第4四半期～貸借対照表、2026年2月期第1四半期～損益計算書を連結化



ブライダル事業

● 婚礼プロデュース部門

会場のご案内から当日の企画、引出物や料理の選定等
結婚식을総合的にプロデュース

● 婚礼衣裳部門

全国のドレスショップにおける
婚礼衣裳のレンタル・販売

● レストラン部門

婚礼飲食や宴会飲食の提供
平日のランチ・ディナー営業（一部施設）

レストラン 特化型事業

● 宴会

● 一般飲食（ランチ・ディナー）

ノバレーゼ事業－ビジネスモデルと特徴

地方都市×シンプルで洗練されたデザインの独自のポジショニングに特化
質の高い婚礼関連サービスを一気通貫で提供可能な事業体制

独自の マーケットポジション

シンプルで洗練されたデザイン

投資額を抑えつつ、差別化された施設

地方都市圏を中心とした店舗展開

低コストでの運営モデルを確立

サービス内製化

商品内製化による高い収益性

婚礼1施行あたりの収益機会を極大化

外販による収益貢献

内製化したサービスを外部販売し収益化

人的資本

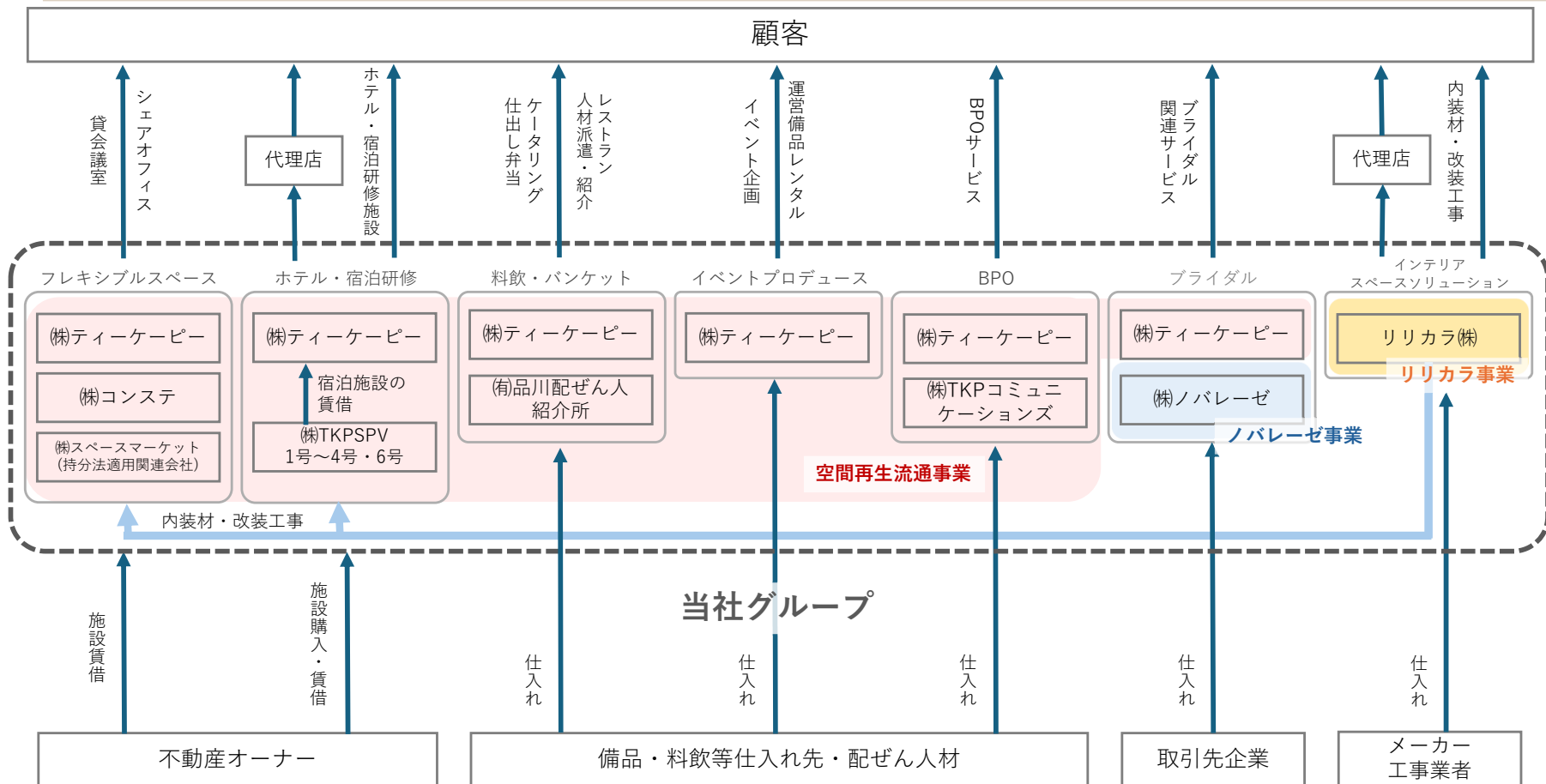
業界トップクラスの評価水準

有名就職情報サイトで上位にランクイン

低い離職率×高い従業員満足度

優秀な人材が中長期的に活躍できる環境

事業系統図（グループのビジネスモデル）



市場動向・競争優位性

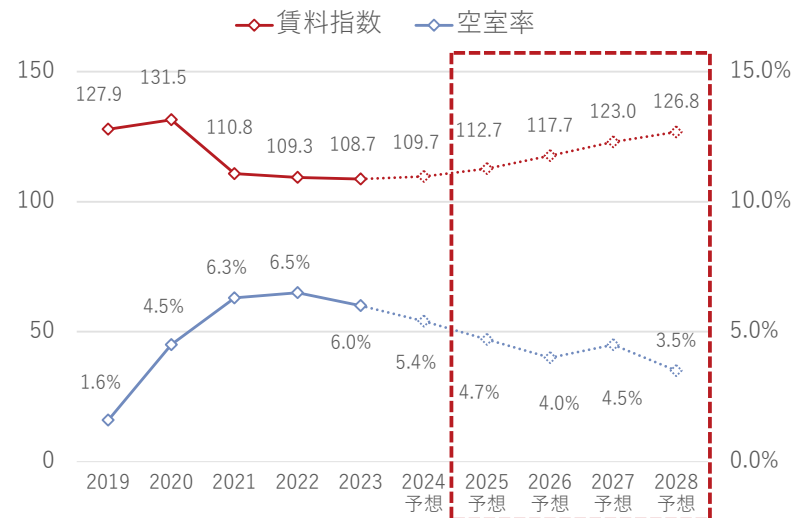
オフィス市況と供給動向

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で、当社の不動産開発（仕入れ）にとって追い風となる

東京ビジネス地区※1の賃料指数及び空室率※2

賃料指数
(2010年=100)

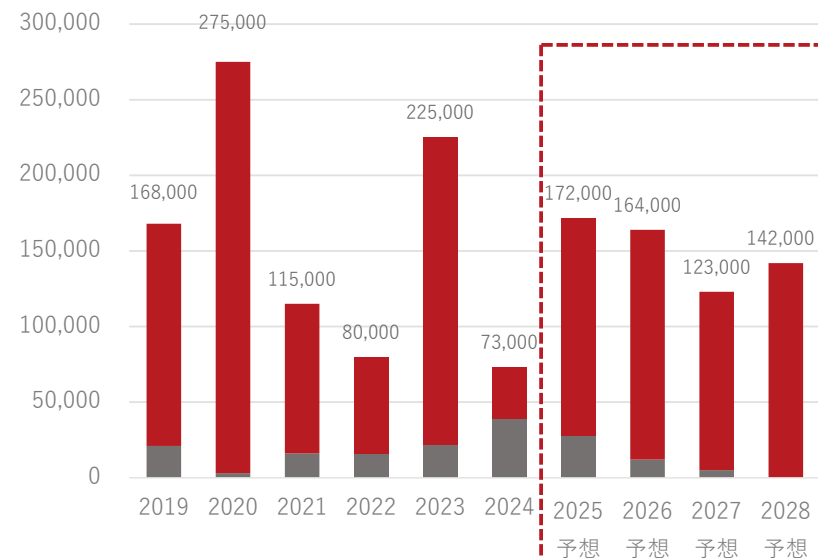
空室率(%)



東京23区のオフィス新規供給※3

(坪)

■ 延床10,000坪以上
■ 延床3,000坪以上10,000坪未満



※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(2024年6月)

※3：ザイマックス不動産総合研究所「オフィス新規供給量2025」

貸会議室の市場規模

市場規模
(百万円)

貸会議室市場推計※1

120,000

100,000

80,000

60,000

40,000

20,000

0

2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

シェア
(%)

50%

45%

40%

35%

30%

25%

20%

現在の獲得可能な最大市場規模

TKP売上高は
わずか4%

全国の不稼働オフィスの
市場規模は約7,000億円と想定※2

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5年度 固定資産の価格等の概要調査」、「東京の土地 2023」、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」および自社会議室売上実績から当社推計

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



275 施設

会議室数



2,186 室

契約面積



165,677 坪

(2025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

CIRQ
ガーデンシティPREMIUM
 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



シェアオフィス



記者発表



展示会



ヨガ教室

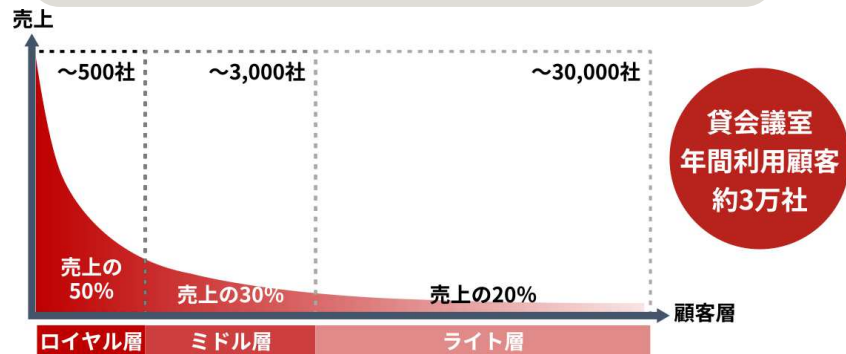


試合会場

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



官公庁・小売
サービス業・学校法人
労働組合 等
多種多様な法人が利用

売上高全体に占める既存顧客からの
売上高は**約9割**

TKPの競争優位性－他社比較

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 + fabbit	A社	B社	C社	D社
施設数 (全国)	293 (TKP275,fabbit18)	38	20	18	4
施設数 (都内)	88 (TKP80,fabbit8)	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2025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。

成長戦略

中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）進捗

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**



当初計画よりも当社事業ニーズにマッチした物件のマーケット流出が少なく、増床計画は下方修正となるも、利用ニーズは継続して増加



ダイナミックプライシングや料飲の内製化等事業運営の最適化にむけた施策は実行したものの長期目線のIT投資や人材採用を優先。
26年2月期は買収した子会社の寄与もあり過去最高の営業利益となる見込み



3社の連結子会社化、2社の持分法適用関連会社化、その他複数社への政策投資を実行

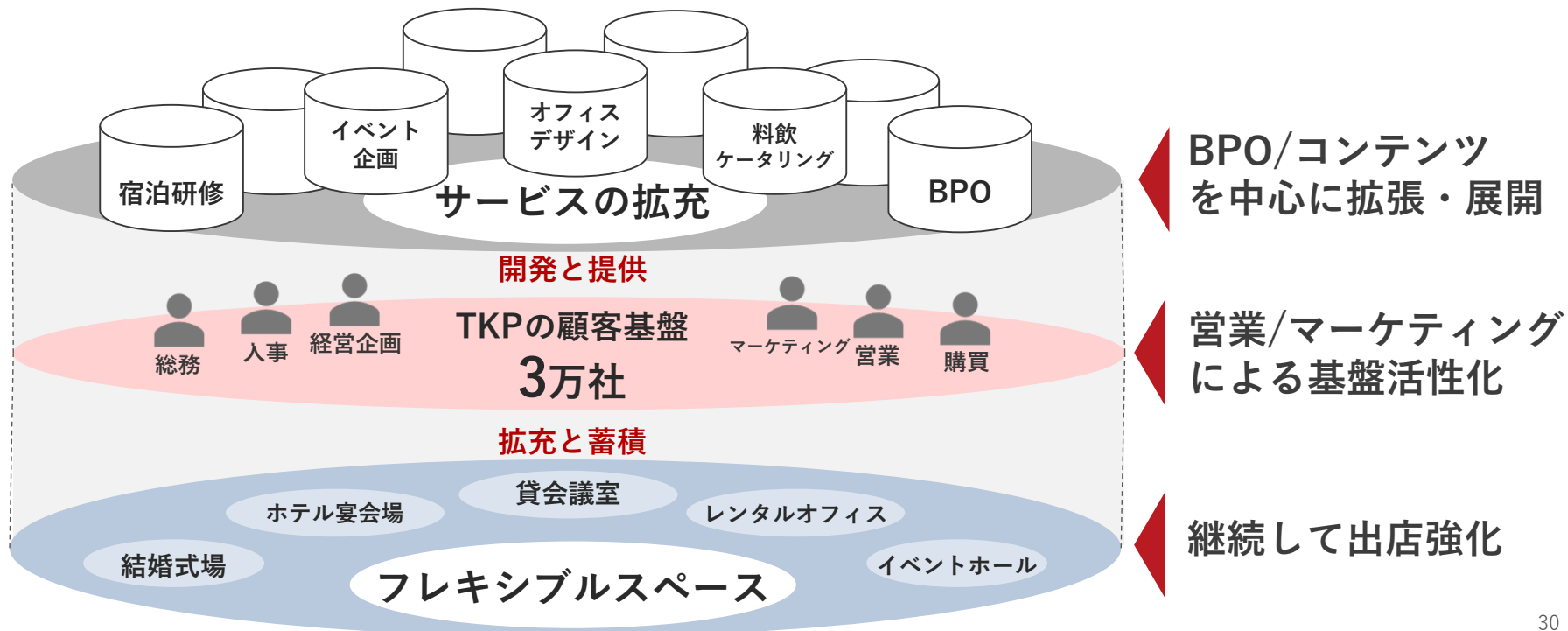
中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）進捗

- 2023年4月に発表した中期経営計画に折り込まれていなかった大型のM&Aの実行（リリカラ株式会社・株式会社ノバレーゼ）により、2025年2月期・2026年2月期ともに当初の計画値から大きく予想を修正
- 空間再生流通事業においては、不動産市況に大きく影響を受ける貸会議室と宿泊施設の仕入れ（増床/出店）計画を見直し。貸会議室で当初計画していた増床には至らないものの、宿泊施設の運営施設数は既に上振れが確定

(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 (25/1/14修正)	実績	計画比	当初計画	業績予想 (25/4/14修正)	計画比
売上高	36,300	36,545	+245	47,500	59,000	59,208	+11,708	57,500	103,000	+45,500
営業利益 (営業利益率)	5,400 14.9%	4,607 12.6%	△792 △2.3pt	7,200 15.2%	5,900 10.0%	5,915 12.6%	△1,284 △5.2pt	9,400 16.3%	7,000 6.8%	△2,400 △9.6pt
経常利益	5,000	4,862	△137	6,900	5,700	5,825	△1,074	9,100	6,000	△3,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,700	7,321	+621	—	4,000	3,789	+3,789	—	3,200	—
ROE	—	20.1%	—			9.3%		10.0%		

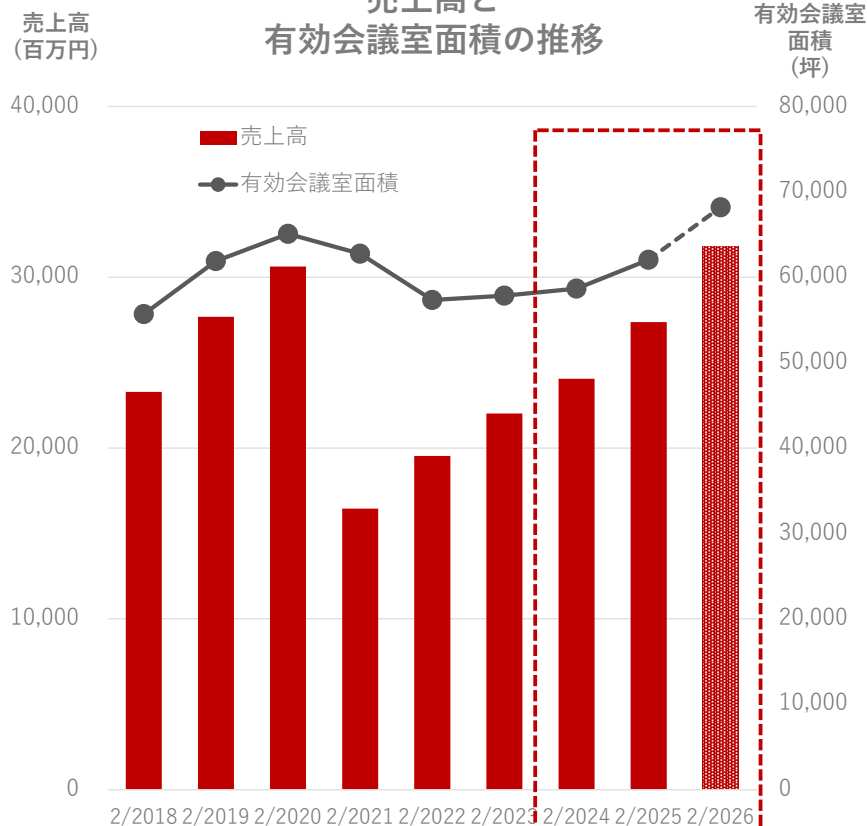
基本戦略：TKPの強みである顧客基盤を活かしたハードとソフトの拡大

TKPの祖業である貸会議室事業における年間の利用顧客数は約3万社であり、業種や規模は多種多様。その幅広い顧客基盤を軸に、フレキシブルスペースのハード面を強化しながら、顧客の課題に合わせて様々なサービスを追加・拡張し、顧客基盤を活性化させ事業を拡大させる



事業戦略：貸会議室事業

売上高と
有効会議室面積の推移



新中期計画

▼当初前提&施策

- 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

売上高はコロナ禍の21年2月期を底に順調に右肩上がりとなるものの、主に懇親会関連の需要回復が想定より遅れ、25年2月期売上高は20年2月期の9割に留まった。また、当社ニーズにマッチするスペースの流出が想定より少なく、有効会議室面積の伸びは計画対比86%に修正

指標ターゲット

	2/2020	2/2025	2/2026
坪当たり 売上高※	37,558円	35,623円	41,000円
有効会議室 面積※	65,085坪	62,044坪	68,000坪 (修正)
	コロナ前	現在	中計 最終年度

※月当たりの平均

貸会議室事業のKPIについて

事業 K P I

坪あたり売上高

=

会議室に付随する
サービス売上高の合計

÷

有効会議室面積

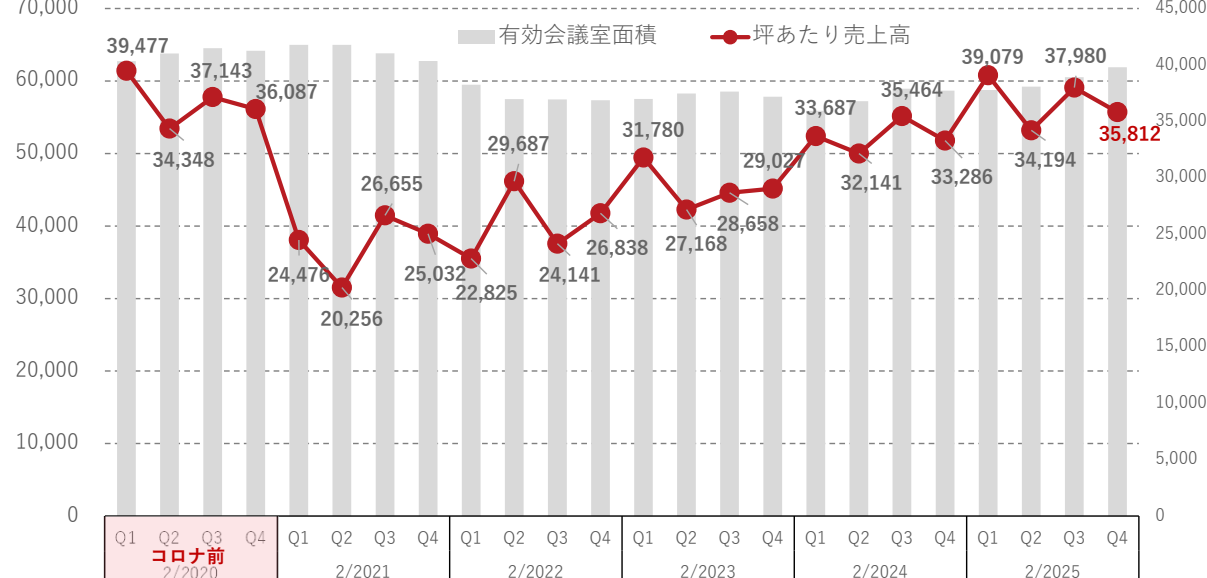
会議室利用に付随する室料・オプション
料飲等サービスの売上高合計※

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

有効会議室
面積(坪)

坪あたり売上高/月
四半期平均(円)



▼主な取組み

単価アップ

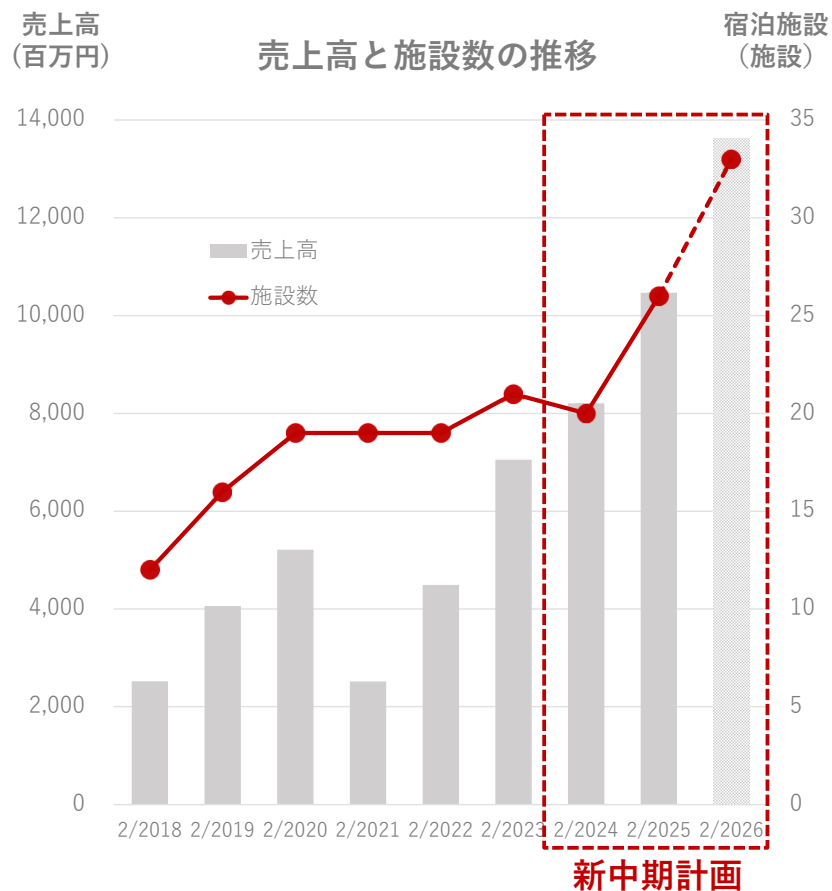
- 価格体系の見直し(2024年実施済)
- ダイナミックプライシング
(DX戦略)による繁閑を反映した
価格戦略
(2024年実施済)

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：ホテル・宿泊研修事業



▼当初前提&施策

- 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**

出店計画は好調に進んでおり、25年2月期は計画を上回った売上高で着地。

25年2月期中にアパホテル6施設を新規取得、また、既存の宿泊研修施設の大幅リニュアルを実施。26年2月期も既にアパホテル4施設の他レクトーレ・石のやブランド各1施設の開業が決定

指標ターゲット

	2/2023	2/2025	2/2026
年間売上高	7,055百万円	10,467百万円	13,600百万円 (上方修正)
運営施設数	21施設	26施設	33施設 (上方修正)
	中計 策定時	現在	中計 最終年度

ホテル・宿泊研修事業－出店状況

直営30施設(開業前施設を含む)の規模となり空間再生流通事業の第2の柱に成長。
新業態にも挑戦

▶ 既存ブランドの拡充・強化
(アパホテル・レクトーレ)

グランレクトーレ湯河原
2025年2月オープン

アパホテル<大分駅前>(仮称)
2025年12月オープン予定



▶ 新業態の宿泊事業

ISHINOYA別府
SHONIN PARK
2025年7月オープン予定



レクトーレ羽生TERRACE
2025年4月オープン

※スケジュールについては変更になる可能性があります
※写真はイメージです

ホテル・宿泊研修事業

2025年2月期以降開業予定ホテル

- 石のや
- アパホテル(FC)
- レクトーレ
- その他宿泊施設

新業態



ISHINOYA別府
SHONIN PARK
2025年7月開業予定

Q3開業



アパホテル和歌山

Q2開業



アパホテル
京都五条大宮

Q2開業



アパホテル函館駅前

Q4開業



アパホテル宮城古川駅前
2025年2月開業

Q2開業



アパホテル帯広駅前

開発プロジェクト



箱根強羅
開発検討中

Q4開業

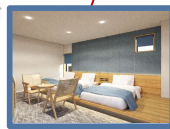


グランレクトーレ湯河原
2025年2月開業

Q4開業



アパホテル湘南 辻堂駅前
2025年1月開業



レクトーレ熱海桃山SMART
2025年夏開業予定

直営 全 **30** 施設

(2025年2月末時点)
※開業前施設も含む

空間再生流通事業－出店状況

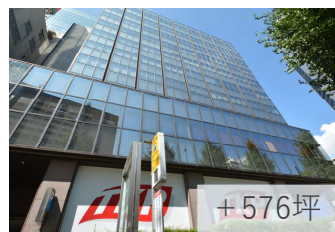
※()内は契約面積

	2023年 2 月期	2024年 2 月期	2025年 2 月期
出店	+ 4 施設 (+8,927坪)	+ 16施設 (+13,439坪)	+ 23施設 (+13,868坪)
退店	△ 5 施設 (△1,772坪)	△25施設 (△12,428坪)	△ 16施設 (△ 2,622坪)

25年2月期は契約満了等により退店・減床が16施設となった一方で、積極出店再開により宿泊施設を含む23施設約14,000坪の新規・増床となった。

26年2月期以降も引き続き、積極的な出店を継続する。既に**約4,000坪**の新規出店・増床を予定している。

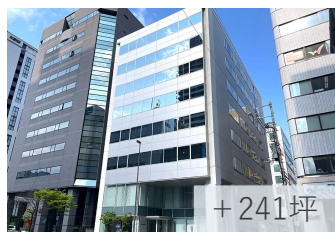
TKP fabbit渋谷



+576坪

5月7日出店

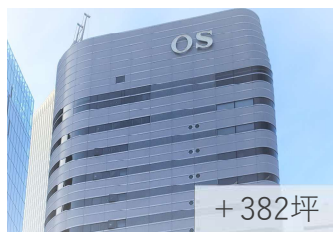
TKP 札幌北口
カンファレンスセンター



+241坪

6月1日出店予定

fabbit 梅田



+382坪

7月15日出店予定

TKP 高輪ゲートウェイ
カンファレンスセンター



+450坪

8月1日出店予定

TKP fabbit高松



+202坪

夏頃出店予定

M&A戦略：事業領域と政策投資・事業提携の状況

※企業名右下の％は株式所有比率

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

業界連携

Escrit

12% (+ 優先株3,000株)



NOVARESE

60%

ブライダル事業

フレキシブルスペース

CIRQ

ブライダル施設

ガーデンシティプレミアム

シェアオフィス

fabbit

by TKP

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

レンタルオフィス

賃貸関連サービス

コワーキング

スター貸会議室

品川配ぜん人紹介所

空間再生

HURXLEY

ぽっかぽっか亭

CATERING
SUISSEN

35%

ケータリング

お弁当



株式会社 識学

10%



SPACEMARKET

21%

新規事業
(研修事業コンテンツ)

イベント企画

事業再生
(共同でのファンド組成)

BPO

事業再生

リリカラ

53%

壁紙・床材
インテリア供給

BAYSIDE HOTEL
AZUR
takeshiba

ISHINOYA
石のや 熱海
伊豆長岡



ホテル
宿泊研修施設

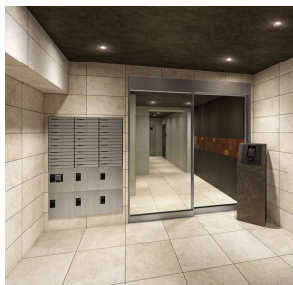
TKP サンライフホテル
LecTore
レク トー レ

GRAND LECTORE
グランレクトーレ湯河原

SHONIN
PARK

リリカラ株式会社の連結子会社化（2024年6月）

以前より空間再生流通事業の貸会議室・ホテル出店の際に内装工事を発注していた
リリカラ株式会社の53%の株式を取得し連結子会社化



リリカラ株式会社

設立	1949年7月15日
代表者	代表取締役社長 執行役員 山田俊之
売上高	33,803百万円（2024年12月期）
総資産	20,399百万円（2024年12月期）
事業内容	インテリア事業 スペースソリューション事業 不動産投資開発事業
業績 組入れ経緯	2024年2月期 第2四半期 持分法適用開始 2025年2月期 第2四半期 貸借対照表連結開始 2025年2月期 第3四半期 損益計算書連結開始

リリカラとの想定シナジー・進捗

これまで実施してきた物件の再生案件の受発注を加速させるとともにグループ内での内装工事発注や、商品・不動産サービスの共同開発、各種リソースの共有を通じたリリカラ事業最適化に取り組む

過去の物件再生案件



アパホテル
TKP
東京西葛西



期待するシナジー

- 従前の受発注
- +
- コンバージョン案件の積極的受注
- 商材・不動産の共同開発
- 全国の不動産情報ネットワークの共有
- 相互顧客へのタッチポイントの創出
- 貸会議室や宿泊施設を含めた一体開発
- 機能共有による業務効率化およびコスト低減（DX投資の推進、M&A情報共有など）

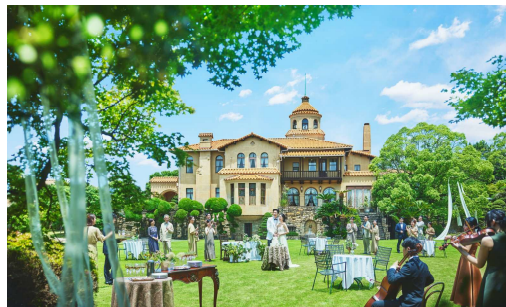
ほか

進捗・これまでの取り組み

- 当社より事業部側/管理部側で1名ずつ役員を異動・派遣し、リリカラの取締役役に就任
- 当社の資本業務提携先である(株)エスクリの代表取締役社長渋谷氏が社外取締役に就任
- TKP施設を利用したショールーム・インテリア販売会を企画
- 当社の業務提携先であるAPAMAN株式会社の管理物件におけるリリカラ社商材の活用を推進

株式会社ノバレーゼの連結子会社化（2024年12月）

ブライダル事業を展開する株式会社ノバレーゼの60%の株式を取得し連結子会社化。
シンプルでモダンなデザインと地方都市を中心とした出店戦略、内製化による商品力・収益性が強み



株式会社ノバレーゼ

創立	2000年11月1日
代表者	代表取締役社長 荻野洋基
連結売上高	19,299百万円（2024年12月期）
連結総資産	34,732百万円（2024年12月期）
事業内容	ブライダル事業 レストラン特化型事業
業績 組入れ経緯	2025年2月期 第2四半期 持分法適用開始 2025年2月期 第4四半期 貸借対照表連結開始 2026年2月期 第1四半期 損益計算書連結予定

ノバレーゼとの想定シナジー・統合進捗

TKPの顧客基盤を活用したノバレーゼのブライダル会場の平日稼働や、ノバレーゼグループの厨房の活用等を短期的に実行しながら、同じくブライダル事業で当社が2020年から資本業務提携をしている株式会社エスクリも連携し、長期的には業界の活性化に向けた取り組みを実現させる

期待するシナジー

- 出店ペースの加速を目的とした物件情報の連携
- 地域創生事業並びに建物及び空間の再生事業における協業
- 積極的な M&A 戦略における協調
- ノバレーゼの保有する施設の平日稼働の促進
- ノバレーゼの保有する施設の厨房機能の最大活用
- インバウンド事業注力のための協業 等

進捗・これまでの取り組み

- 当社より事業部側/管理部側で1名ずつ役員を派遣し、ノバレーゼの取締役役に就任
- 広島にてノバレーゼグループ施設の厨房からTKP施設へのケータリング提供を準備中。6月より提供開始予定
- 当社紹介によりレストラン2施設の婚礼業務を受託

シェアオフィス「fabbit」を事業譲渡により獲得

APAMAN株式会社ほか2社よりシェアオフィス事業「fabbit」を事業譲渡により獲得。
同事業は日本全国18施設を展開しており、累計会員数は約2万人。

fabbit

サービス内容

- レンタルオフィス
- コワーキングスペース
- バーチャルオフィス
- 会議室
- イベントスペース

拠点数

都心部を中心に**18**施設

fabbit 青山

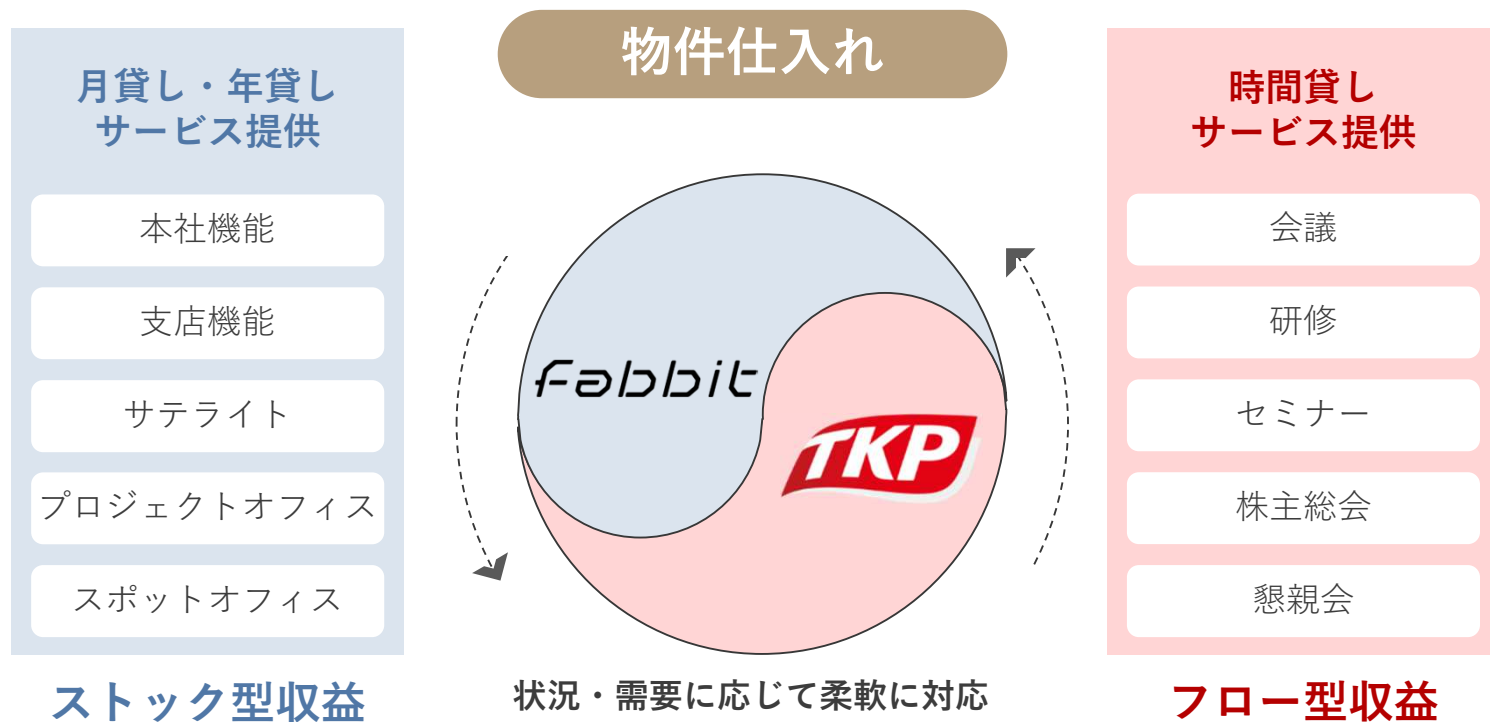


fabbitGG 大阪本町



シェアオフィス「fabbit」共同出店の意義

時間貸し/期間貸しの共同出店、スペースの柔軟な転換を実施することで顧客の需要に対応しながら、施設の収益性を最適化する



(ご参考) 2026年2月期 M&A進捗

2025年3月31日に音響・照明・映像演出の設計・施工を手掛ける株式会社インターメディアの発行済株式を100%取得し、完全子会社化

株式会社インターメディア **i n t e r m e d i a**

■ ADVANCED SPACE MAGIC CREATION AND ENGINEERING ■

設立 | 1987年

代表者 | 代表取締役社長 鈴木 篤

事業内容 | 照明・音響・映像システムの設計、施工
照明・音響・映像機器の販売、レンタル、保守
商業施設の照明プランニング、総合プロデュース
イベント等のテクニカルプロデュース

所有比率 | 100%

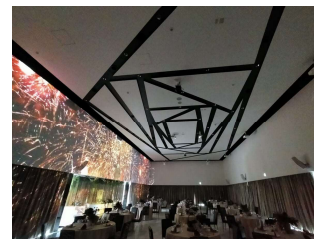
想定シナジー

- ・グループ各社施設の照明等の工事、メンテナンス
- ・グループ各社施設の照明等のプロデュース
- ・TKPイベントプロデュース事業との連携
- ・TKP音響レンタル事業との連携
- ・リリカラ社スペースソリューション事業との連携

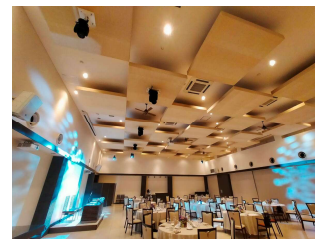
インターメディアの照明システム施工例



ムービングライト・演出照明施工例



3Dプロジェクションマッピング
施工例



ムービングライト施工例

(ご参考) 2026年2月期 M&A進捗

2025年4月14日に「ほっかほっか亭」などを展開する株式会社ハークスレイと業務提携契約を締結。
業務提携の一環として、4月24日付で同社子会社である株式会社 味工房スイセンの発行済株式の35%を取得

株式会社ハークスレイ **HURXLEY** **ほっかほっか亭**

設立	1980年3月
代表者	代表取締役会長兼社長 青木 達也
売上高	467億円(2024年3月期)
事業内容	食料の生産、加工、物流および消費に関わる一連の活動をプロデュースする企業グループ (食のインテグレーション企業)

株式会社 味工房スイセン **CATERING SUISEN**

設立	1991年2月(創業1968年6月)
代表者	代表取締役社長 小石 和馬
事業内容	ケータリング、お弁当製造 慶事料理、法事・法要料理製造 出張料理、パーティー・イベント企画
所有比率	35.00%

想定シナジー

- ・TKP顧客基盤を活用したスイセン社の販路拡大
- ・TKPの懇親会対応キャパシティ拡大
- ・TKP顧客へ弁当等のハークスレイグループの製品提供
- ・共同仕入れなどによるコスト削減

味工房スイセンの提供サービス例



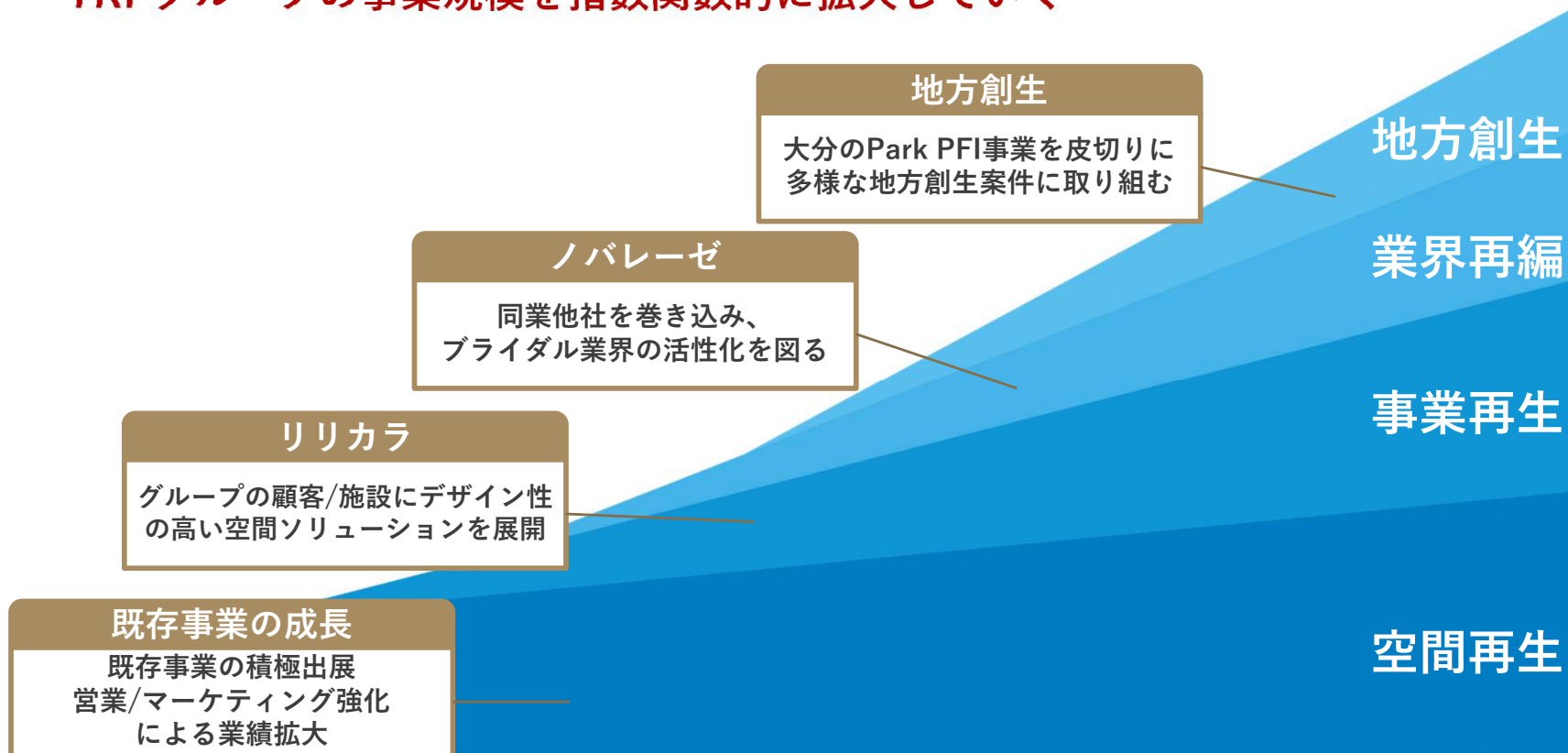
ケータリング



お弁当

再生を軸にした重層的な施策展開

既存事業の成長を軸としながら、政策投資の種まき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していく



2026年2月期 通期業績予想

- ・ リリカラ、ノバレーゼの通期寄与により**売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新へ**
- ・ **貸会議室・フレキシブルスペース事業の成長や、2025年2月期出店宿泊施設の通期寄与新規出店等により業績押し上げ**
- ・ 2025年2月期計上の法人税等調整額770百万円^(※)が剥落し、親会社株主に帰属する当期純利益は減益見込

(百万円)	2025年2月期	2026年2月期		
	実績	業績予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	59,208	103,000	+43,791	+74.0%
営業利益 (営業利益率)	5,915 10.0%	7,000 6.8%	+1,084 ▲3.2%pt	+18.3%
経常利益	5,825	6,000	+174	+3.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,789	3,200	△589	△15.6%

※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

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



自己株式取得の実施

コロナ禍の一時的な業績悪化から業績が回復、利益創出が安定し、再度コロナ前を超える事業拡大のためのオーガニック成長・M&Aに対する一定の投資が実行できたと判断。

株主還元の強化および資本効率性の向上を図るため、自己株式の取得を実行

	第1回 (2025年1月14日発表)	第2回 (2025年4月14日発表)
取得対象株式の種類	普通株式	普通株式
取得上限株式総数	最大214万株 (発行済株式総数※に対する割合：5.05%)	最大300万株 (発行済株式総数※に対する割合：7.07%)
株式取得価額の総額	最大35億円	最大35億円
取得期間	2025年1月15日～2025年5月23日	2025年4月15日～2025年6月30日
取得状況	取得完了 (株数上限に達し、3月19日に完了)	取得中
取得方法	東京証券取引所における市場買付	東京証券取引所における市場買付

※自己株式を除く

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
固定資産の減損	- 取得した固定資産につき、当初想定していた成果や利益が見込めず、減損する必要が生じる - 特に、M & Aにおいて、以下のような事象が発生した際に、買収時に発生したのれん及び無形資産や取得した有価証券等を減損する必要が生じる (1)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 (2)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 (3)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	- 各事業の施設における稼働率向上施策や固定費削減等経営効率化に向けた施策の実施 - 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 & Aを実施することでシナジー効果を発生させる - 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 - 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 - 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	大	中
原料価格の高騰	当社グループが運営する施設、レストラン、ブライダル事業やインテリア事業において使用する食材や水道光熱費、内装材の価格が高騰、または調達が困難になる	- 適切なマーケティングと価格設定 - 仕入れ先の多様化	中	高
感染症の流行、自然災害、不景気等に伴う需要の減少	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およびブライダル事業等の利用キャンセルおよび新規予約の減少が発生する可能性 - 新型コロナウイルス感染症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 - 大地震等の自然災害が発生 - 景気後退により、企業および一般消費者が支出を抑える動きが広がった場合	<家賃を柔軟に減額することが可能な体制> - 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、当社では全契約の約4割を短期間（半年等）で解約可能な契約としている <市況に応じた柔軟なサービス提供> - 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	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	・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 ・既存物件の賃貸借契約が計画どおりに延長できない	・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 ・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	大	低
運営する事業の業界における競争激化	・競争激化に伴う販売単価の低下により利幅が縮小する ・競合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	・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 ・付随する多様なサービスを展開 ・顧客ニーズに応じた付加価値の高いサービスの開発による差別化	中	中
個人情報等の取扱い	個人情報を含む顧客及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	・情報の取扱いに関わる社内規定の整備 ・定期的な従業員教育の実施 ・システムのセキュリティ強化 ・インシデントが発覚した際の対応フローの整備	中	中
採用の難化	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	・採用活動と企業ブランディングの強化 ・人事制度の見直し/改定や研修の充実化	中	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2026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30施設 ※開業前施設も含む）

2025年2月末時点

アパホテル	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	賃貸	—
アパホテル〈TKP札幌駅北口〉EXCELLENT	105	2016年8月	賃貸	—
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	賃貸	—
アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉	143	2018年6月	所有	賃貸
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
アパホテル〈京都五条大宮〉	122	2024年7月	所有	所有
アパホテル〈帯広駅前〉	222	2024年8月	所有	所有
アパホテル〈函館駅前〉	143	2024年8月	所有	所有
アパホテル〈和歌山〉	142	2024年11月	所有	所有
アパホテル〈湘南 辻堂駅前〉	111	2025年1月	所有	所有
アパホテル〈宮城古川駅前〉	152	2025年2月	所有	所有
【予定】アパホテル〈大分駅前〉	255	2025年12月	所有	賃貸

レクターレ	客室数	オープン	建物	土地
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃貸	—
レクターレ箱根強羅	23	2014年1月	所有	所有
レクターレ軽井沢	14	2014年7月	賃貸	—
レクターレ熱海桃山	31	2014年7月	賃貸	—
グランレクターレ湯河原	55	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	賃貸	—
【予定】レクターレ羽生 TERRACE	30	2025年4月	所有	賃貸
【予定】レクターレ熱海桃山SMART	13	2025年夏	所有	所有
その他	客室数	オープン	建物	土地
アジュール竹芝	122	2017年4月	賃貸	—
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月	賃貸	—
ISHINOYA 熱海	22	2020年9月	賃貸	—
TKPサンライフホテル	310	2022年12月	賃貸	—
【予定】ISHINOYA別府（SHONIN PARK内）	23	2025年7月	所有	賃貸

※直営施設のみ掲載

非財務情報

項目	単位	23年2月期	24年2月期	25年2月期
1人当たりの研修回数	回/年	1.68	2.49	10.98
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)	%	80.3	79.6	78.3
平均時間外労働時間	時間/月	14.8	17.7	14.6
1人当たり有給休暇取得日数	日/年	19.6	16.3	16.5
育児休業取得率	%	70.4	43.3	100.0
男性	%	47.1	26.3	100.0
女性	%	100.0	72.7	100.0
女性社員比率	%	39.5	40.7	42.5
女性管理職比率	%	13.2	14.4	15.5
中途採用比率	%	78.3	95.2	76.5
障がい者雇用率	%	2.56	2.25	2.23
社外役員比率	%	62.5	62.5	75.0
独立役員比率	%	50.0	50.0	62.5
女性役員比率	%	12.5	12.5	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

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。

TKP
20th
Anniversary