

2026年2月期 第3四半期決算説明会



株式会社ティー・ケーピー(証券コード: 3479)

2026年1月14日（水）

TKPガーデンシティPREMIUM京橋

目次 CONTENTS

2026年2月期 第3四半期 決算概要

決算・直近事業進捗サマリ	2
事業注力ポイント	3
決算概要	4
事業概況	11

事業戦略アップデート

出店状況	17
政策投資・事業提携	22

Appendix

29

2026年2月期 Q3連結決算

- 連結売上高は270億円となり、Q2の254億円を超えて**四半期過去最高を更新**。また、連結営業利益は28億円となり、20年2月期Q1の20億円を超えて**四半期過去最高を更新**
- 空間再生流通事業単体（ティーケーピー本体）においても**売上高143億円、営業利益27億円となり、それぞれ四半期過去最高を更新**
- エスクリを連結子会社化したことに加えて、空間再生流通事業においてもオフィス回帰に伴う対面需要を取り込み、堅調に進捗。また、グループ子会社の業績も好調に推移していることから、**業績予想を再度上方修正**

事業進捗サマリ

- エスクリが**連結子会社**となり、同社とノバレーゼが**合併契約を締結**
- ホテルは積極的な新規出店を継続。12月にアパホテルを大分県で1棟開業。3月にも兵庫県で1棟、富山県で1棟アパホテルを開業予定。当社が運営するアパホテルは**22棟へ**※

※開業前施設を含む

業績見通し

- Q4はノバレーゼ・エスクリのブライダル最需要期(10-12月)を取り込み、売上・利益ともに大きく伸長する見込
- 空間再生流通事業、リリカラ事業も堅調な推移を見込んでおり、**上方修正後の連結業績予想達成に向けて順調な進捗**

事業・戦略トピックス

- ノバレーゼとエスクリの経営統合に向け、体制整備と統合効果の最大化を目指し、事業基盤の強化と成長領域における事業展開を加速
- リリカラはグループ入りから1年が経過し、同社の事業・業務プロセスへの理解が深化。DXによる効率化とマーケティング改革を軸に、より収益性の高い事業構造への転換を推進する
- 大人数収容可能な大ホールを備えた拠点への出店を進め、会議に加え大型イベント等の多様な利用シーンの取り込みを目指す

2026年2月期 第3四半期

決算概要

連結損益計算書（P/L）

空間再生流通事業が堅調に推移し、売上高は前年同期比で大幅に伸長しQ2に続いて

四半期過去最高を更新。

上期の先行投資が着実に業績に寄与し、**営業利益も四半期過去最高を更新**

(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 業績予想
	Q1	Q2	Q3	累計	Q1	Q2	Q3	累計		
売上高	10,562	9,717	19,850	40,130	24,465	25,433	27,086	76,985	+36.5%	+91.8%
売上総利益	4,363	3,769	6,920	15,053	10,053	10,244	11,332	31,630	+63.8%	+110.1%
売上総利益率	41.3%	38.8%	34.9%	37.5%	41.1%	40.3%	41.8%	41.1%	+7.0pt	+3.6pt
EBITDA	2,038	1,419	2,280	5,738	2,822	2,667	4,082	9,571	+79.0%	+66.8%
営業利益	1,692	1,041	1,727	4,461	1,801	1,437	2,894	6,133	+67.6%	+37.5%
営業利益率	16.0%	10.7%	8.7%	11.1%	7.4%	5.7%	10.7%	8.0%	+2.0pt	△3.1pt
経常利益	1,762	859	1,488	4,111	1,659	1,167	2,575	5,402	+73.0%	+31.4%
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	1,873	549	873	3,296	1,079	543	1,474	3,097	+68.9%	△6.0%
										3,800

※ 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770百万円の特殊要因あり

※ 2025年2月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Q3累計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

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・懇親会等の対面イベント需要の回復を背景に、フレキシブルスペース事業は引き続き堅調に推移。

宿泊研修事業の継続的な拡大も寄与した結果、**四半期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	累計	Q1	Q2	Q3	累計	vsQ3	vsQ3累計
売上高	10,562	9,717	11,222	31,502	12,518	12,451	14,388	39,358	+28.2%	+24.9%
売上総利益	4,363	3,769	4,559	12,692	5,234	4,538	6,145	15,918	+34.8%	+25.4%
売上総利益率	41.3%	38.8%	40.6%	40.3%	41.8%	36.4%	42.7%	40.4%	+2.1pt	+0.2pt
EBITDA	2,038	1,419	2,280	5,738	2,533	1,870	3,344	7,748	+46.7%	+35.0%
営業利益	1,692	1,041	1,795	4,529	2,009	1,257	2,713	5,980	+51.1%	+32.0%
営業利益率	16.0%	10.7%	16.0%	14.4%	16.0%	10.1%	18.9%	15.2%	+2.9pt	+0.8pt

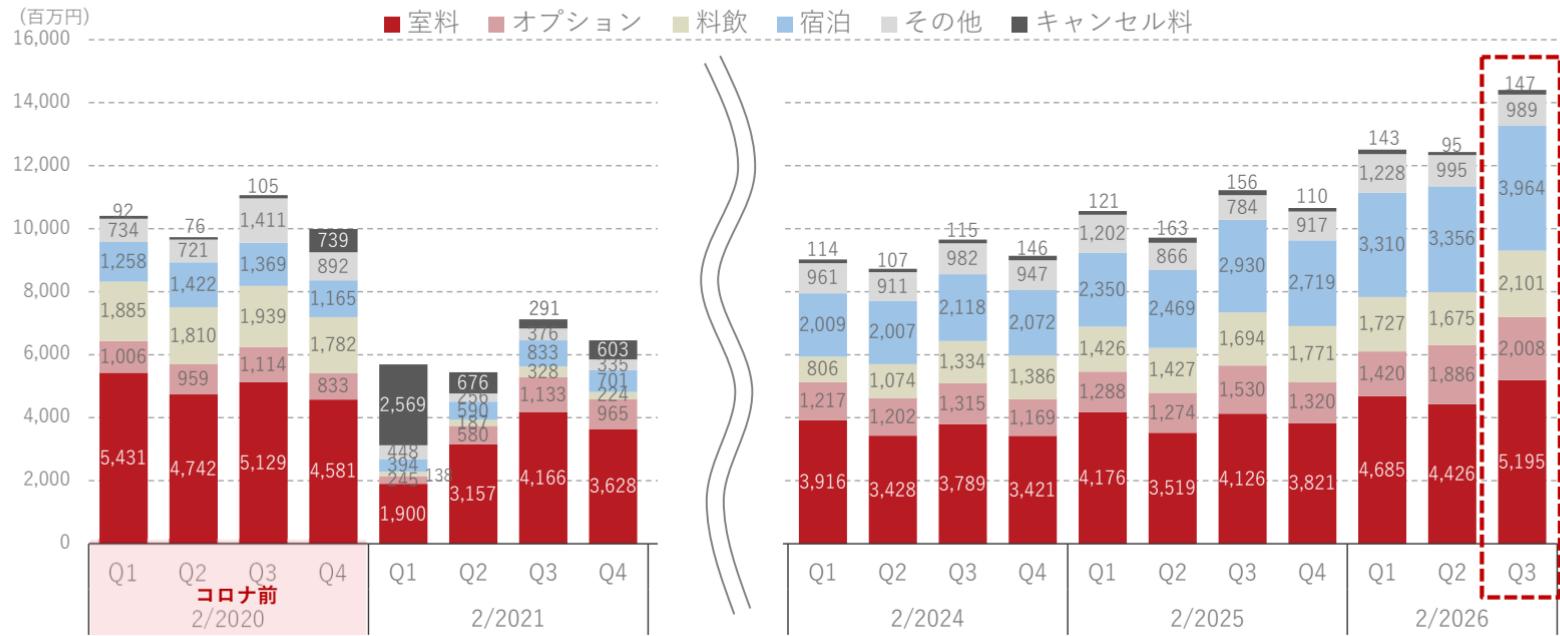
※当社グループにおいてフレキシブルスペース事業、ホテル・宿泊研修事業などを展開する「空間再生流通事業」セグメント

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

各サービスが好調に推移した結果、**前年同四半期（Q3）を上回り、過去最高の売上高を更新。**

料飲は懇親会需要の回復を背景に、コロナ前の水準を上回り**過去最高売上高を更新。**

宿泊は新規出店に加え、既存店の高稼働および高単価が継続し、Q2に引き続き**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スペース事業、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

リリカラ事業、ノバレーゼ・エスクリ事業 損益



- スペースソリューション事業が堅調に推移し、想定通りの進捗。Q4で上期下振れのリカバリー目指す

(百万円) (季節性)	2025年2月期			2026年2月期				前年同期比 増減率 vsQ3	
	Q3 平常	Q4 平常	累計	Q1 閑散	Q2 閑散	Q3 平常	Q4 平常		
	売上高	8,663	8,465	17,128	7,815	7,529	8,264	-	
営業利益	-61	503	442	113	-241	405	-	278	△4.6%
営業利益率	-0.7%	5.9%	2.6%	1.5%	-3.2%	4.9%	-	1.2%	-



- 施行組数・ゲスト数・組単価の増加により、閑散期としては堅調な結果となった。Q4は施行組数が最も多くなる繁忙期で、売上・利益が大きく伸長する見込

(百万円) (季節性)	2025年2月期			2026年2月期				前年同期比 増減率 vsQ3	
	Q3 閑散	Q4 繁忙	累計	Q1 閑散	Q2 平常	Q3 閑散	Q4 繁忙		
	売上高	-	-	-	4,160	5,544	4,505	-	
営業利益	-	-	-	-318	442	-231	-	-107	-
営業利益率	-	-	-	-7.7%	8.0%	-5.1%	-	-0.8%	-

※上記のリリカラ事業、ノバレーゼ事業の損益は、当社連結会計の一部としての数値であり、リリカラ株式会社、株式会社ノバレーゼ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Q3において、エスクリは貸借対照表のみ連結

連結貸借対照表 (B/S)

Q3からエスクリをB/Sに取り込んだことにより資産・負債が大きく増加し、自己資本比率が低下。
エスクリ連結の影響に加え、空間再生流通事業におけるホテルの取得により有形固定資産が増加

(百万円)	2025年2月期末	2026年2月期Q3	前期比
流動資産	35,274	47,013	+11,738
(現預金)	14,528	22,518	+7,990
(売掛金)	9,747	11,045	+1,297
固定資産	86,119	104,271	+18,151
(有形固定資産)	51,870	62,514	+10,644
資産合計	121,394	151,284	+29,890
流動負債	32,786	39,691	+6,904
固定負債	43,148	64,990	+21,842
負債合計	75,934	104,681	+28,746
(有利子負債残高)	50,959	72,265	+21,306
純資産合計	45,459	46,603	+1,143
負債・純資産合計	121,394	151,284	+29,890
自己資本比率	34.1%	26.9%	△7.2pt

業績予想の上方修正(1/14発表)

エスクリを連結子会社化したことに加えて、空間再生流通事業とグループ子会社の業績も好調に推移しているため、グループ全体の収益性が向上。これらにより、売上高および各利益が従来予想を上回る見通しとなったため、**業績予想を再度上方修正**

(百万円)	前回業績予想 (2025年8月14日発表)	新計画 (2026年1月14日発表)	増減額	増減率	前期実績 (2025年2月期)
売上高	104,000	113,500	9,500	9.1%	59,208
営業利益	9,000	10,000	1,000	11.1%	5,915
経常利益	8,000	8,600	600	7.5%	5,825
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,600	3,800	200	5.6%	3,789

2026年2月期 第3四半期

事業概況

フレキシブルスペース事業 貸会議室出退店実績

Q3 累計で35施設の出店および既存施設の増床により **12,645坪の増床**

	2024年 2月期 通期	2025年 2月期 通期	2026年2月期 Q3
新規出店数	+ 11 施設	+ 49 施設	+ 35 施設 (Q3 : +8 施設)
増床数	+ 11,313坪	+ 20,625坪	+ 12,645坪 (Q3 : +2,849坪)
退店数	△18 施設	△10 施設	△ 6 施設 (Q3 : ± 0 施設)
減床数	△5,157坪	△4,020坪	△2,965坪 (Q3 : △143坪)



※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

※2025年2月期Q1にカウント定義を見直したことにより、2024年2月期末の数値を変更

※CIRQ・fabbit含む

※詳細はP.13の貸会議室小計欄参照

貸会議室・フレキシブルスペース事業 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Q3	
	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	32 362 18,783
	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	52 675 31,333
	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
	需要に応じたフレキ シブルスペース	fabbit	施設数 室数 面積(坪)			21 - 3,337
貸会議室小計			施設数 室数 面積(坪)	158 1,512 87,639	198 1,754 104,274	227 1,798 113,954
非直営・送客			施設数 会議室数 面積(坪)	43 255 10,431	42 279 11,296	47 311 12,348
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	274 2,109 126,303

全国直営 **227** 施設

契約面積 **11万** 坪超の

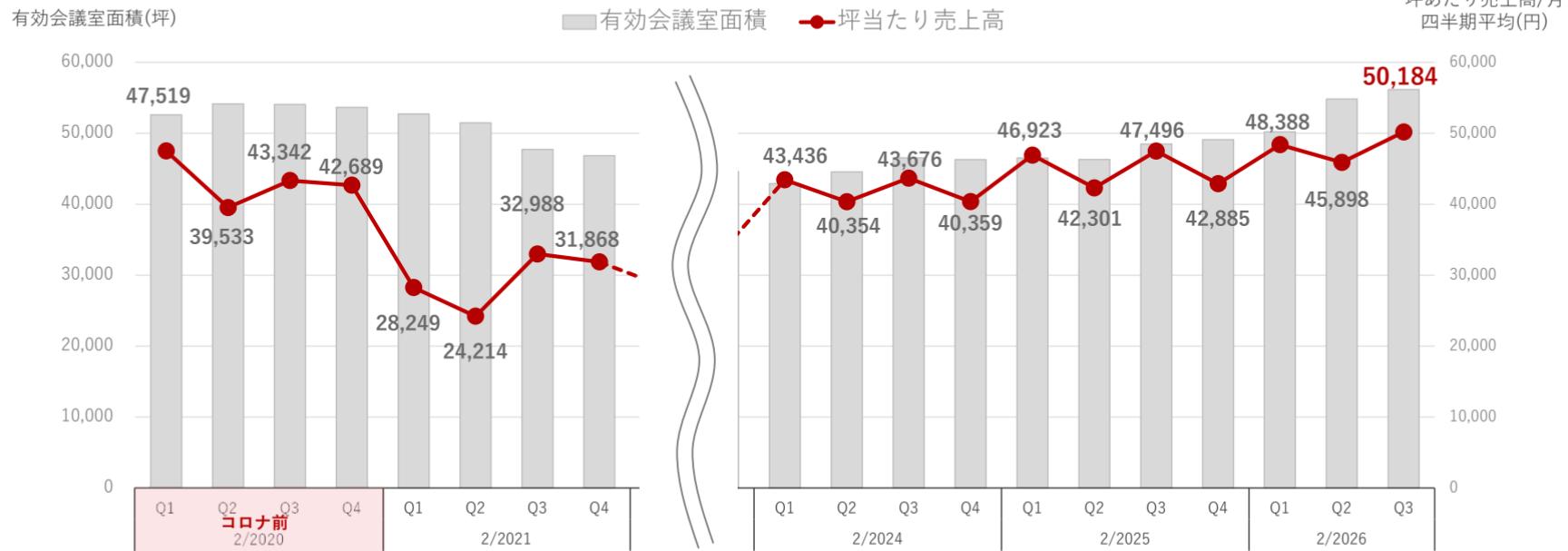
スペースを提供

※2025年2月期Q1にカウント定義を見直したことにより、
2024年2月末期の数値を変更

貸会議室・フレキシブルスペース事業 KPI推移－坪あたり売上高

坪当たり売上高は、前年同四半期（Q3）や今期Q1を超え、**5万円の大台を突破。**

有効会議室面積(坪)は前期末と比較して**10%超**の増床



※坪あたり売上高：会議室の室料、オプション料、料飲売上高等会議室利用に付随する売上高の合計を有効会議室面積で割った数値

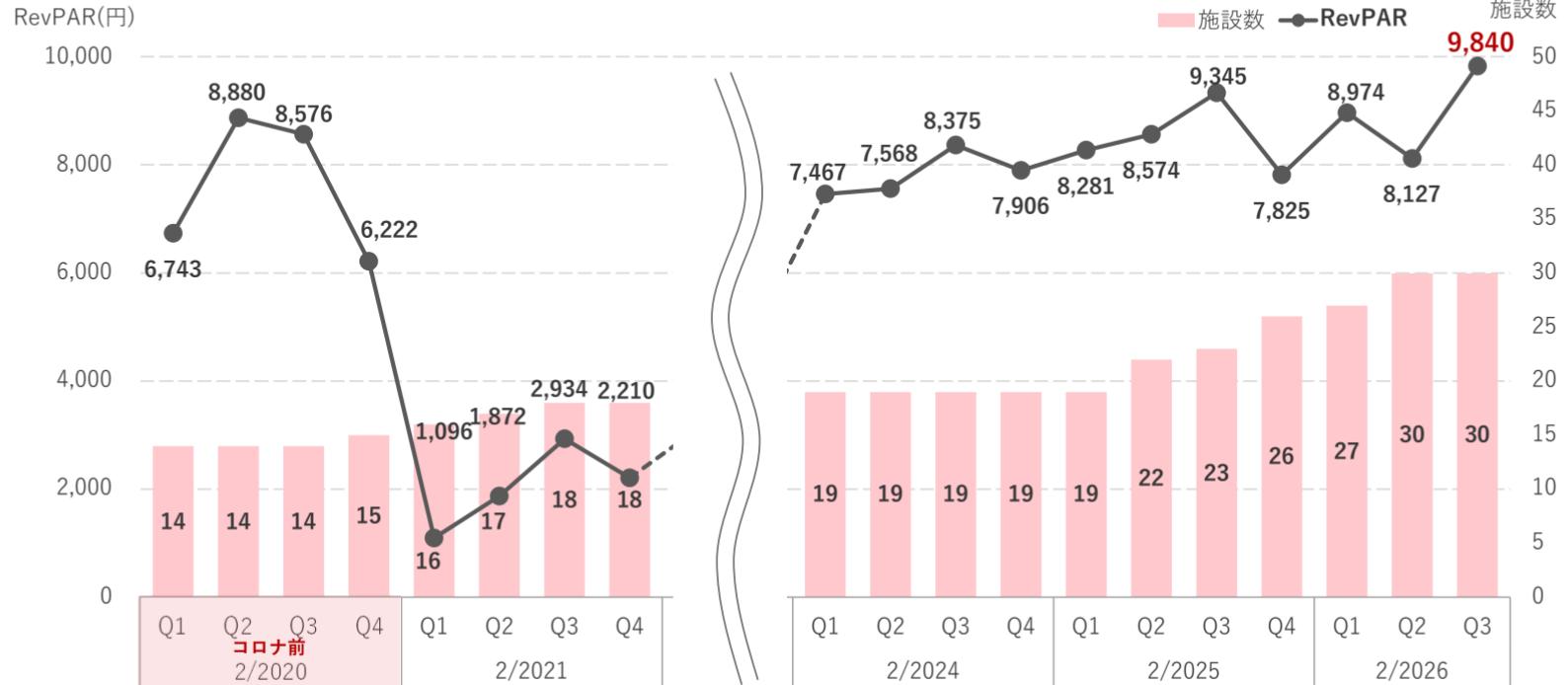
有効会議室面積：会議室としてレンタル可能な面積の合計（施設の共用部分や宿泊施設の客室等、会議室として利用されない面積は含まない）

※2020年2月期までは再開発による取り壊しで撤退となつた、約2千人収容可能で坪当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いた。

※2026年2月期Q1より当該KPIの算出方法を見直し、CIRQ、非直営・送客施設を除いたことにより、過年度の数値も変更している。

ホテル・宿泊研修事業 KPI推移 – 宿泊施設数およびRevPAR

Q3のRevPARは、前年同四半期（Q3）に対し**495円（約5%）**増加し、**過去最高を更新**



※RevPAR：販売可能な客室1室あたりの収益

※2026年2月期Q3においてデータの見直しを行った結果、2026年2月期Q2のRevPAR数値を変更

事業戦略アップデート

出店状況

フレキシブルスペース事業 出店情報

TKPガーデンシティ PREMIUM

東京駅大手町



2026年
2月25日
開業予定

+ 357坪

TKP fabbit 名古屋太閤



2026年
春
開業予定

+ 2,608坪

大手町駅直結というアクセスの良さから都内主要エリアはもちろん、全国各地からの参加者を迎える会議・セミナー・イベントの開催に適した施設

天井高4.5mの開放感ある約400m²の大型ホールを完備し、株主総会やカンファレンス、記者発表会など大人数が集まる用途にも対応柔軟なレイアウト変更により、会議から大規模イベントまで幅広い利用シーンをカバー

TKP ガーデンシティ PREMIUM

京都八条口（仮称）



2028年
開業予定

+ 631坪

(画像提供：ジェイアール東海関西開発株式会社)

高い機能性を備えた最高クラスのオフィスパンケット（最大300名収容可）と、シェアオフィスを一体的に備えた複合型ワークスペース

名古屋エリアにおいてTKP初となるビル一棟出店の大型施設

愛知県内において初の「fabbit」との共同出店であり「fabbit」ブランドとしても初進出

500m²超の大ホールを含む全7室のホール・会議室を備え、大規模イベントから小規模会議まで、多様なニーズに対応可能

JR東海グループが運営する隣接ホテルとの協業も検討しながら、宿泊一体型のMICE需要や交流イベントの開催を促進

「京都から新しいつながりと価値を生み出すビジネス拠点」を提供し、京都駅東部エリアの活性化に貢献

フレキシブルスペース事業 出店情報

TKP fabbit 札幌駅南口



2026年
3月2日
開業予定

+ 255坪

「fabbit」ブランド北海道初出店
同一施設内で同時出店する「TKP
ガーデンシティ PREMIUM 札幌駅南
口」との連携により、用途に応じた空
間をシームレスに提供可能

TKP fabbit 静岡駅ビルパルシェ



2026年
3月30日
開業予定

+ 353坪

TKPとして、静岡市に初出店
貸会議室「TKP 静岡駅ビルパルシェカ
ンファレンスセンター」と、シェアオ
フィス「fabbit 静岡駅ビルパルシェ」
を一体的に備えた複合型ワークスペ
ース

fabbit 六本木



2026年
5月1日
開業予定

+ 457坪

ビジネスとカルチャーが交差する六本木
エリアで、ワークスタイルや事業フェー
ズに応じた多様な需要に対応できる個室
オフィス、コワーキング、会議室を提供。
イベントや交流の場としてのスペースも
備える

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
(2025年11月末時点)
※開業前施設も含む

ホテル・宿泊研修事業 出店情報

アパホテル2棟を2026年3月に開業予定。

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**となる

アパホテル〈姫路駅北〉



2026年
3月
開業予定

- 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み。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
開業予定

- 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

政策投資・事業提携

Aqua Vision関連会社化

2025年10月31日に**VR エンターテインメントの企画・制作を手掛ける**Aqua Vision 株式会社の株式を30%取得し、関連会社化。

Aqua Vision 株式会社

設立 2024年

代表者 代表取締役社長 付 斯瑠

事業内容 XR (VR/AR/MR)、AIを活用した芸術・文化体験型コンテンツの企画・制作・運営および販売展示会・イベント等の企画・運営および施工管理IP (知的財産権) コンテンツの取得・管理・ライセンス供与および関連投資事業

所有比率 30%

想定シナジー

当社会場や施設を活用しながら、VRを利用した芸術・文化・エンターテインメント分野における体験型コンテンツを共同で展開



プラド美術館所蔵品VR展 in 東京タワー

エスクリ（2196）が連結子会社へ

(11/14発表) エスクリのA種種類株式2,000株を普通株式に転換し、議決権比率53.8%へ。
同社は26年2月期Q3より**連結子会社化**

株式取得の経緯

■2020年7月

資本業務提携を締結し、14.5%※の株式を取得

■2025年1月

発行済優先株（A種種類株式）3,000株を取得（普通株式転換権あり）

■2025年6月

追加出資により議決権比率19.6%※の筆頭株主へ

■2025年11月

A種種類株式2,000株を普通株式に転換し、議決権比率は53.8%へ

※取得当時の議決権比率



共同ブランド「CIRQ」



【これまでの業務提携の内容/シナジー】

- ・ ブライダル施設における平日の稼働率向上を目的とした共同レンタルスペースブランド「CIRQ」の開発・運営
- ・ コスト最適化を目的とした、建設業を営む同社完全子会社への工事委託

ノバレーゼ&エスクリの合併契約 婚礼事業基盤の強化

2025年11月14日付でノバレーゼを吸収合併存続会社、エスクリを吸収合併消滅会社とする合併契約を締結。効力発生日は2026年4月1日を予定



合併の目的

- ①婚礼施設ネットワークの拡大
- ②内製化率の向上
- ③スケールメリットの享受とコスト削減
- ④人材とノウハウの相互補完、新規事業領域の拡大、M&Aの活用
- ⑤競合優位性の確保

ノバレーゼ・エスクリ経営統合によるシナジー 婚礼施設ネットワークの拡大

TKP
©TKP Corporation.

業界での存在感をさらに高め、ブランド力向上やM&A・アライアンス等の活動加速への寄与を見込む

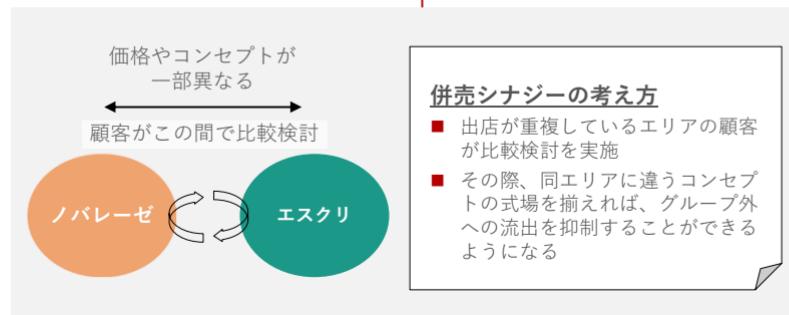
3大都市圏	
エスクリが多く施設を保有	
東京都	11
大阪府	2
愛知県	3
エスクリ / ノバレーゼ	0 / 1

地方都市	
ノバレーゼが多く施設を保有	
■ 1社のみが施設を保有する県	
– 地方都市中心に17県	
– うち、16県がノバレーゼ	

地方中心エリアなど	
両社が施設を保有	
■ 両社が1~数施設ずつを保有する県	
– 3大都市圏周辺や地方中枢都市を中心とした10府県	

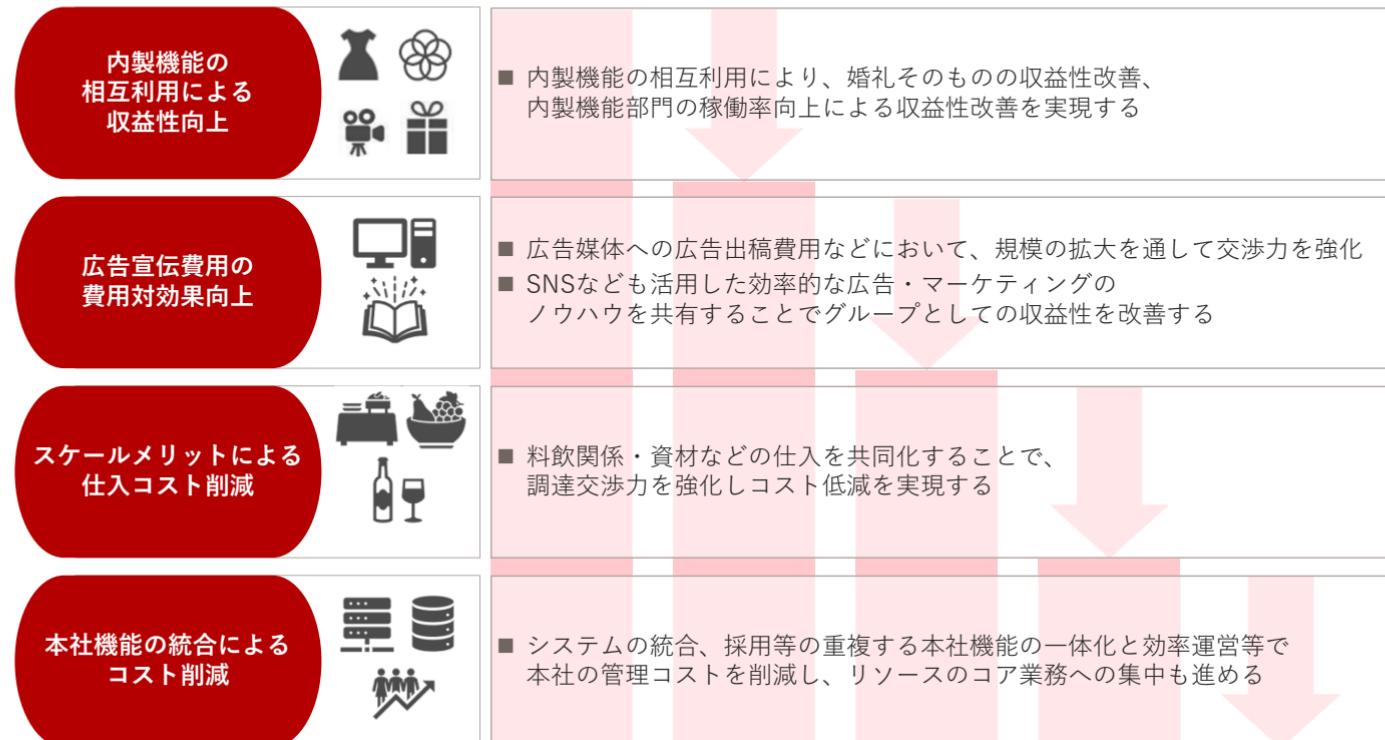
大都市圏の駅直結型の好立地を中心とする
エスクリ社と、地方都市を広くカバーするノバレーゼ社が
補完し、全国を広くカバーできるようになる

出店の重なるエリアでは、異なる
価格帯・コンセプトを活かした
併売シナジーの創出も可能



ノバレーゼ・エスクリ経営統合によるシナジー コスト削減・収益性向上

内製機能の相互利用、広告宣伝費、仕入れコスト、本社コストなどさまざまな観点でコスト削減シナジーを想定



ノバレーゼ・エスクリ経営統合によるシナジー 競合優位性の確保

業界での存在感をさらに高め、ブランド力向上や、M&A・アライアンス等の活動加速にも寄与することを見込む

統合を通した業界順位の上昇（売上高ベース）

順位	企業名	売上高※
1	競合A社	462億円
2	ノバレーゼ+エスクリ	391億円
3	競合B社	357億円
4	競合C社	219億円
—	エスクリ	210億円
—	ノバレーゼ	182億円
5	競合D社	135億円

●

●

●

業界上位としての地位が確固たるものになる

01

信頼できるグループブランドが構築される

02

業界再編型のM&Aにおいて、売り手から見て優先的な相手先になることができる

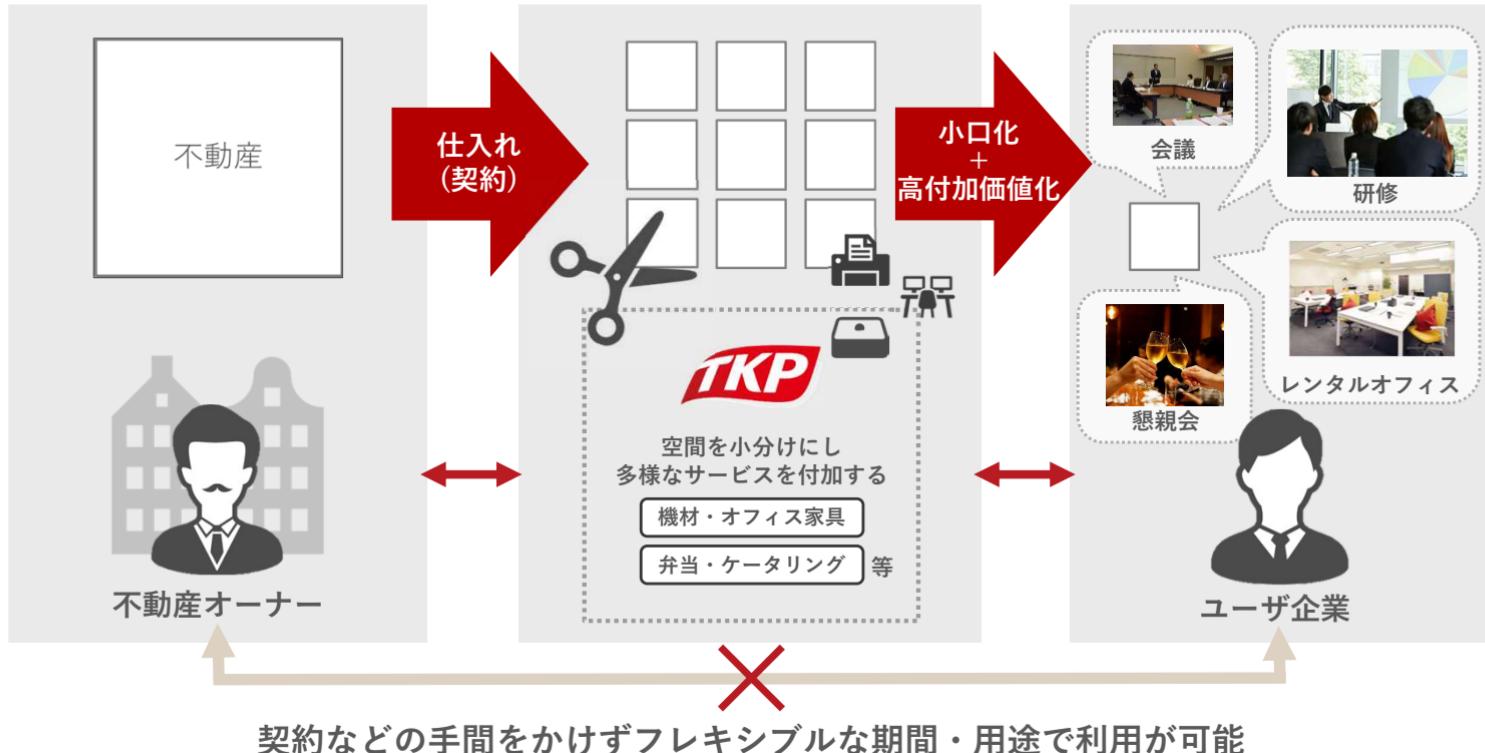
03

業務提携候補先とも関係を構築しやすくなる

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



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
【予定】アパホテル 〈姫路駅北〉	168	2026年3月
【予定】アパホテル 〈魚津駅前〉	145	2026年3月
レクトーレ	客室数	オープン
レクトーレ熱海小嵐	20	2013年11月
レクトーレ箱根強羅(開発プロジェクト予定)	23	2014年1月
レクトーレ熱海桃山	31	2014年7月
グランレクトーレ湯河原	55	2017年5月
レクトーレ葉山湘南国際村	160	2018年4月
レクトーレ 羽生TERRACE	30	2025年4月
【予定】レクトーレ熱海桃山SMART	13	2026年初夏
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

M&A戦略：事業領域と政策投資・事業提携の状況

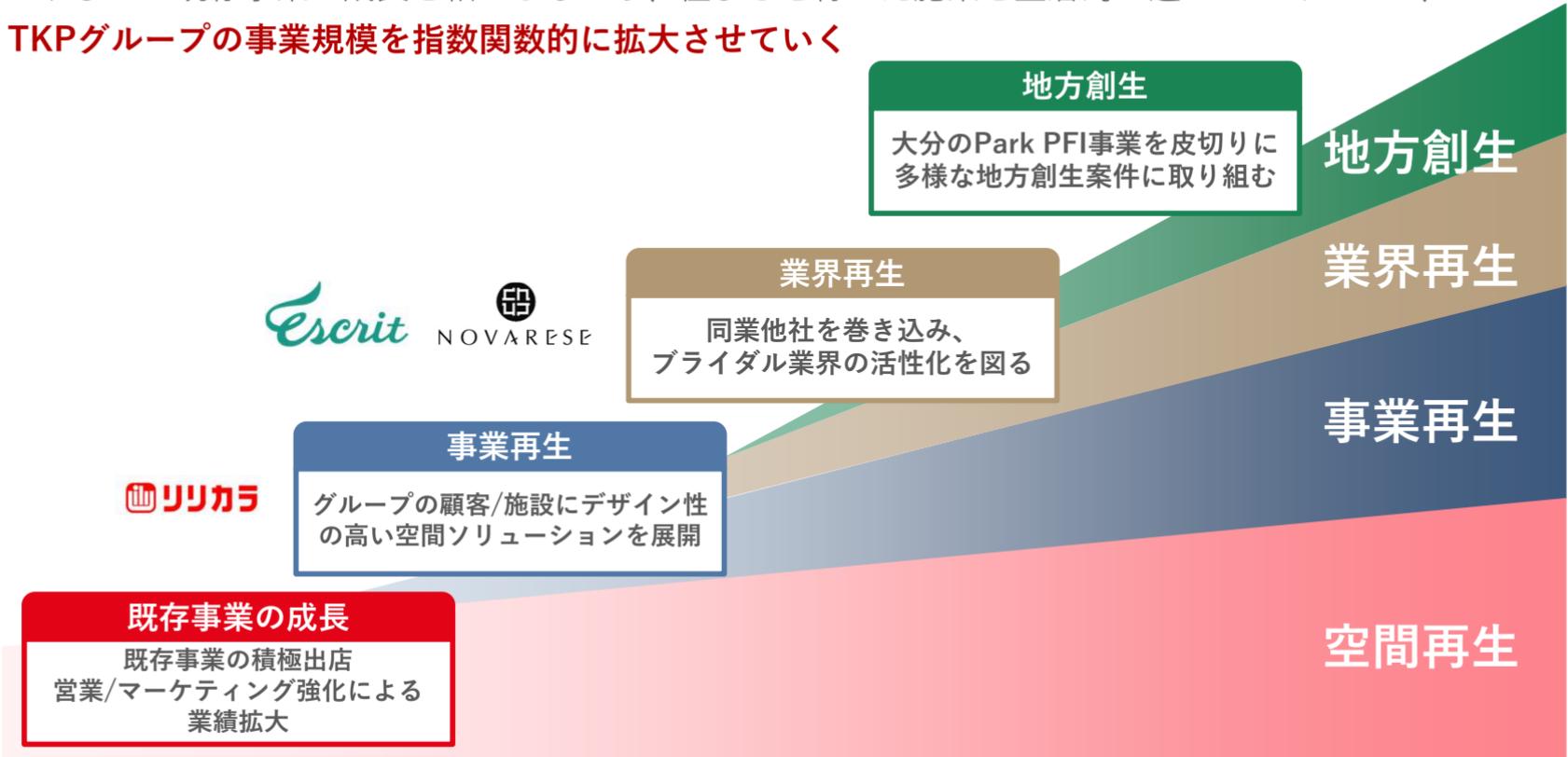
出資先の強みを活かし、既存TKP事業と連携しながら新たな事業領域に進出



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數関数的に拡大させていく



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)	274	38	20	18	4
施設数 (都内)	92	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11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

今期よりリリカラ事業、ノバレーゼ事業が通期寄与する。各セグメントの売上季節性は以下の通り。

従来は空間再生流通事業の単一セグメントで収益がQ1に偏っていたが、今期からは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

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。