

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 Q 3 連結決算

- 連結売上高は270億円となり、Q 2 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Q 1 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 | vsQ3 | vsQ3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% | 113,500 |
| 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% | 10,000 |
| 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 | 8.8% |
| 経常利益 | 1,762 | 859 | 1,488 | 4,111 | 1,659 | 1,167 | 2,575 | 5,402 | +73.0% | +31.4% | 8,600 |
| 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。

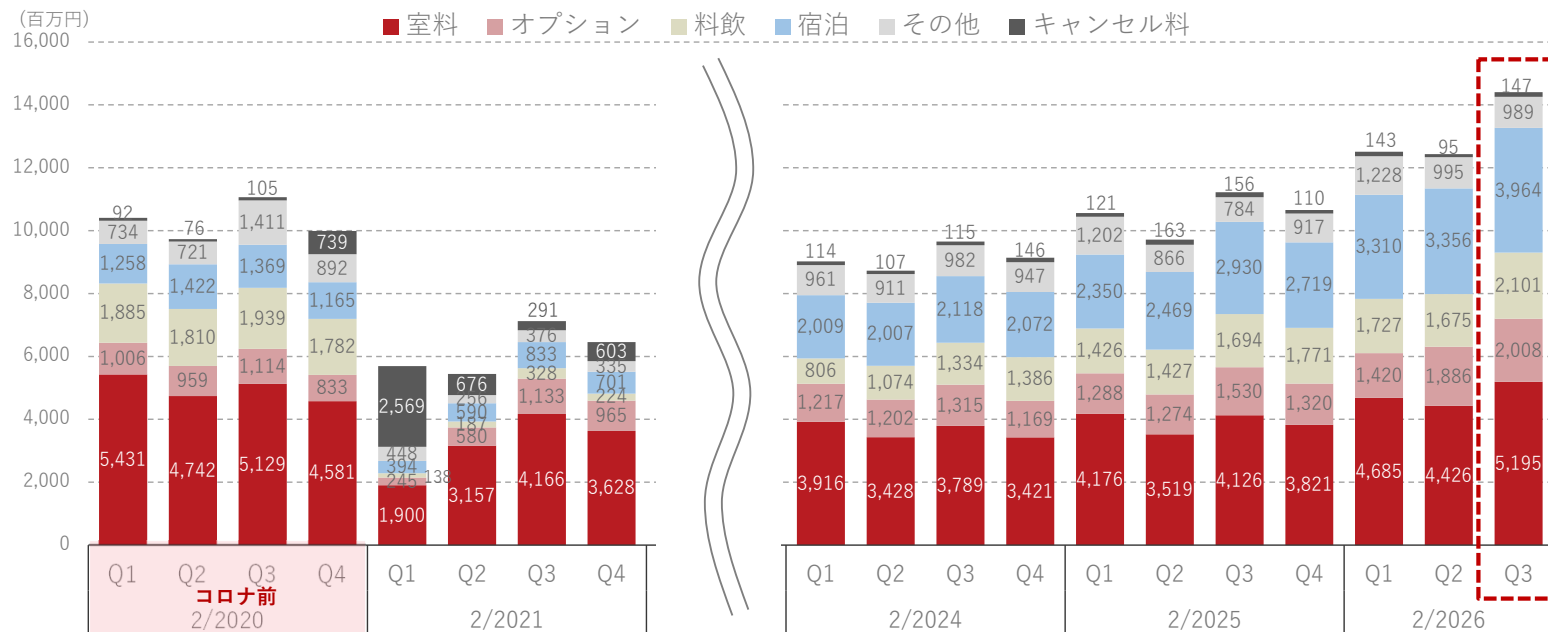
宿泊研修事業の継続的な拡大も寄与した結果、**四半期過去最高売上高および営業利益を達成**

| (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**



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を目指す

| (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 | 累計 | |
| 売上高 | 8,663 | 8,465 | 17,128 | 7,815 | 7,529 | 8,264 | - | 23,609 | △4.6% |
| 営業利益 | -61 | 503 | 442 | 113 | -241 | 405 | - | 278 | - |
| 営業利益率 | -0.7% | 5.9% | 2.6% | 1.5% | -3.2% | 4.9% | - | 1.2% | +5.6pt |



- 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 | 累計 | |
| 売上高 | - | - | - | 4,160 | 5,544 | 4,505 | - | 14,210 | - |
| 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

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) |

Q3 主要出店施設

TKP ガーデンシティ
PREMIUM
天神ブリッククロス



+368坪

TKP みなとみらい
カンファレンスセンター










+541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

12

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Q 3 | |
|--|----------------------|-----------------------------|----------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|
|  | ブライダル施設 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月期末の数値を変更

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

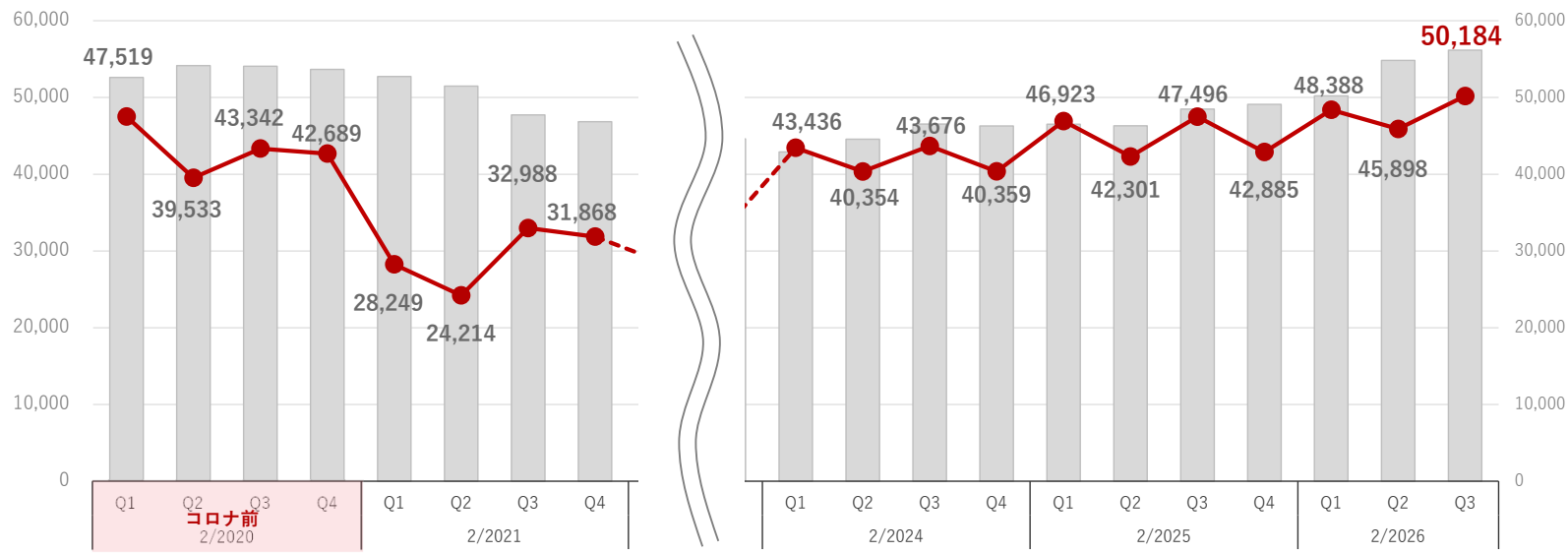
坪あたり売上高は、前年同四半期（Q3）や今期Q1を超え、**5万円の大台を突破**。

有効会議室面積(坪)は前期末と比較して**10%超**の増床

有効会議室面積(坪)

■有効会議室面積 ●坪あたり売上高

坪あたり売上高/月
四半期平均(円)



※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

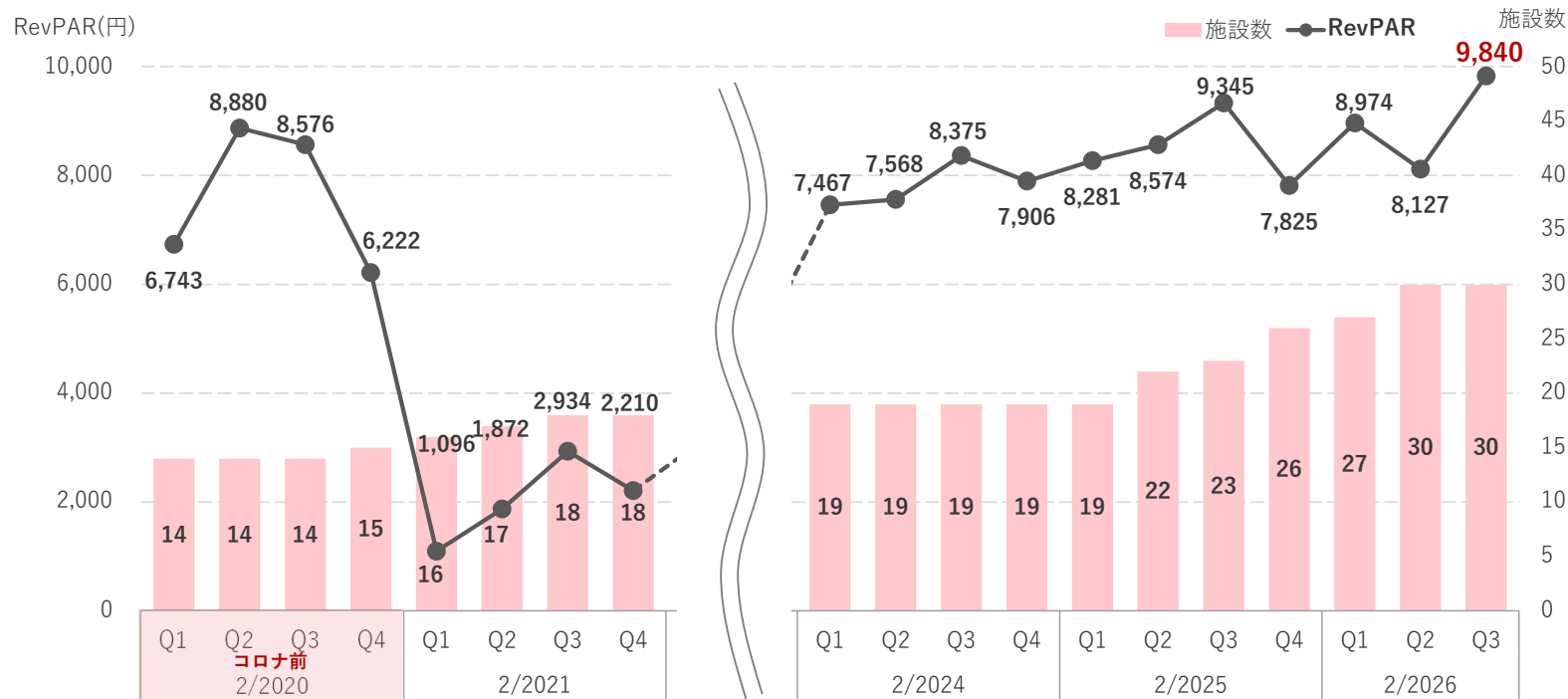
有効会議室面積：会議室としてレンタル可能な面積の合計（施設の共用部分や宿泊施設の客室等、会議室として利用されない面積は含まない）

※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

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

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400㎡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 fabbit 名古屋太閤



2026年
春
開業予定

+ 2,608坪

高い機能性を備えた最高クラスのオフィスバンケット（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

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）

500㎡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

TKP fabbit 札幌駅南口



「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



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



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

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

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 斯瑶

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

（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



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

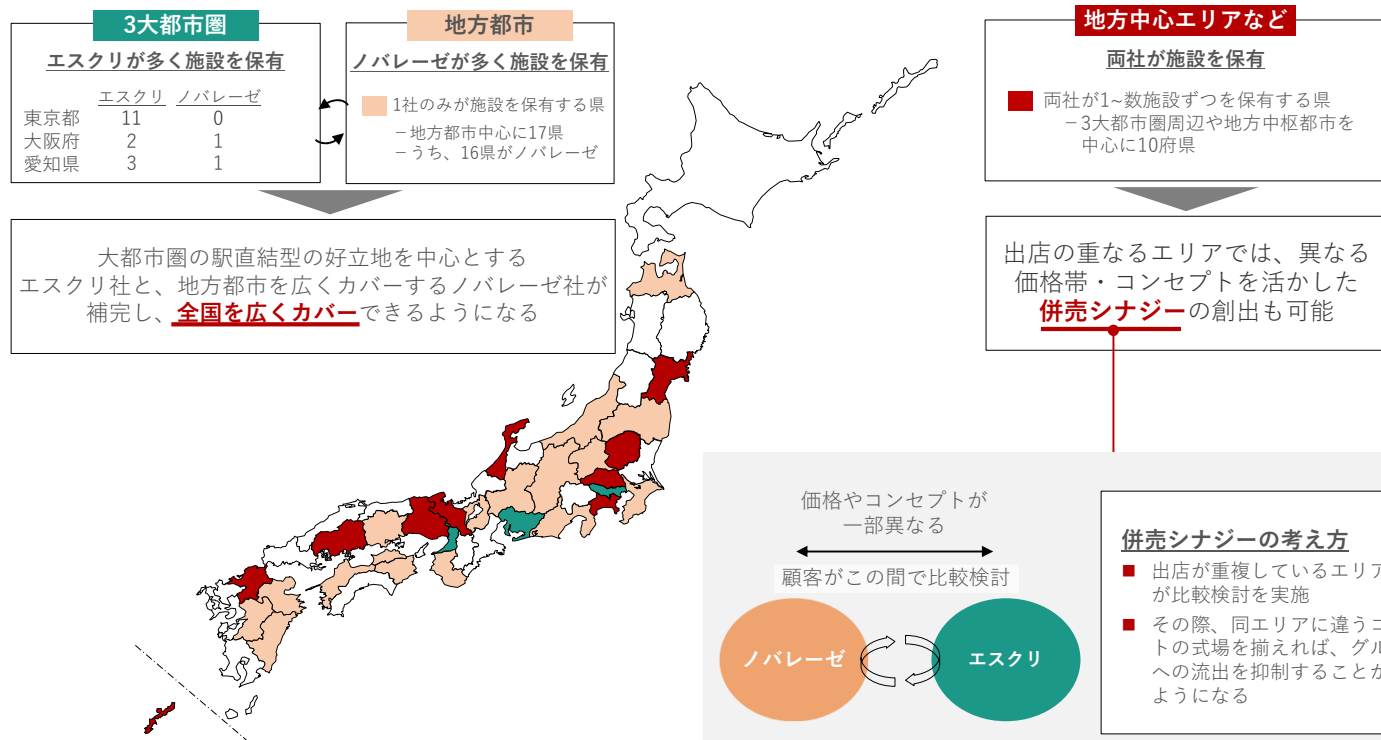


合併の目的

- 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

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



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

内製機能の
相互利用による
収益性向上



- 内製機能の相互利用により、婚礼そのものの収益性改善、内製機能部門の稼働率向上による収益性改善を実現する

広告宣伝費用の
費用対効果向上



- 広告媒体への広告出稿費用などにおいて、規模の拡大を通して交渉力を強化
- SNSなども活用した効率的な広告・マーケティングのノウハウを共有することでグループとしての収益性を改善する

スケールメリットによる
仕入れコスト削減



- 料飲関係・資材などの仕入を共同化することで、調達交渉力を強化しコスト低減を実現する

本社機能の統合による
コスト削減



- システムの統合、採用等の重複する本社機能の一体化と効率運営等で本社の管理コストを削減し、リソースのコア業務への集中も進める

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

統合を通じた業界順位の上昇（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

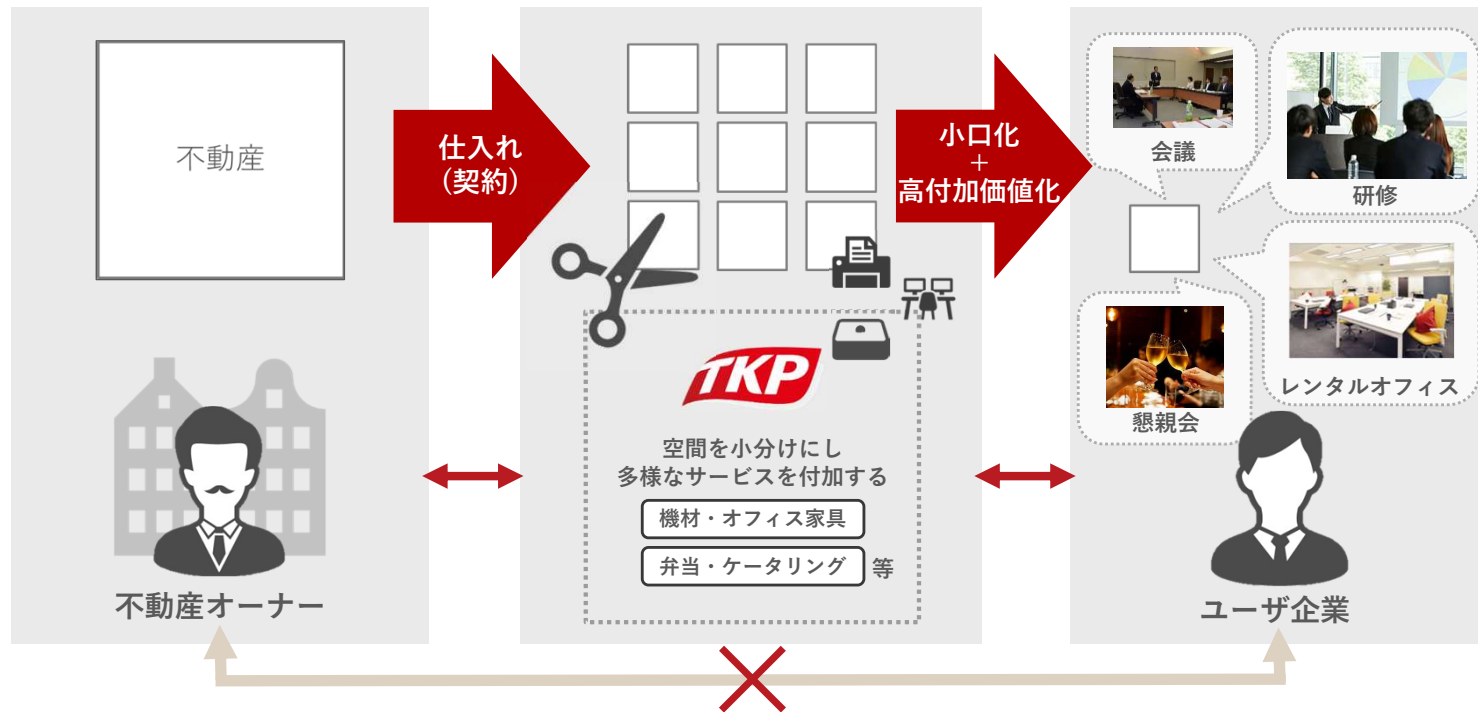
業務提携候補先とも関係を構築しやすくなる

※通期決算が開示されている直近期の、婚約関係を主力とする上場企業の、婚約関連に限定した売上高の比較
出所：各社IR資料

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

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 |

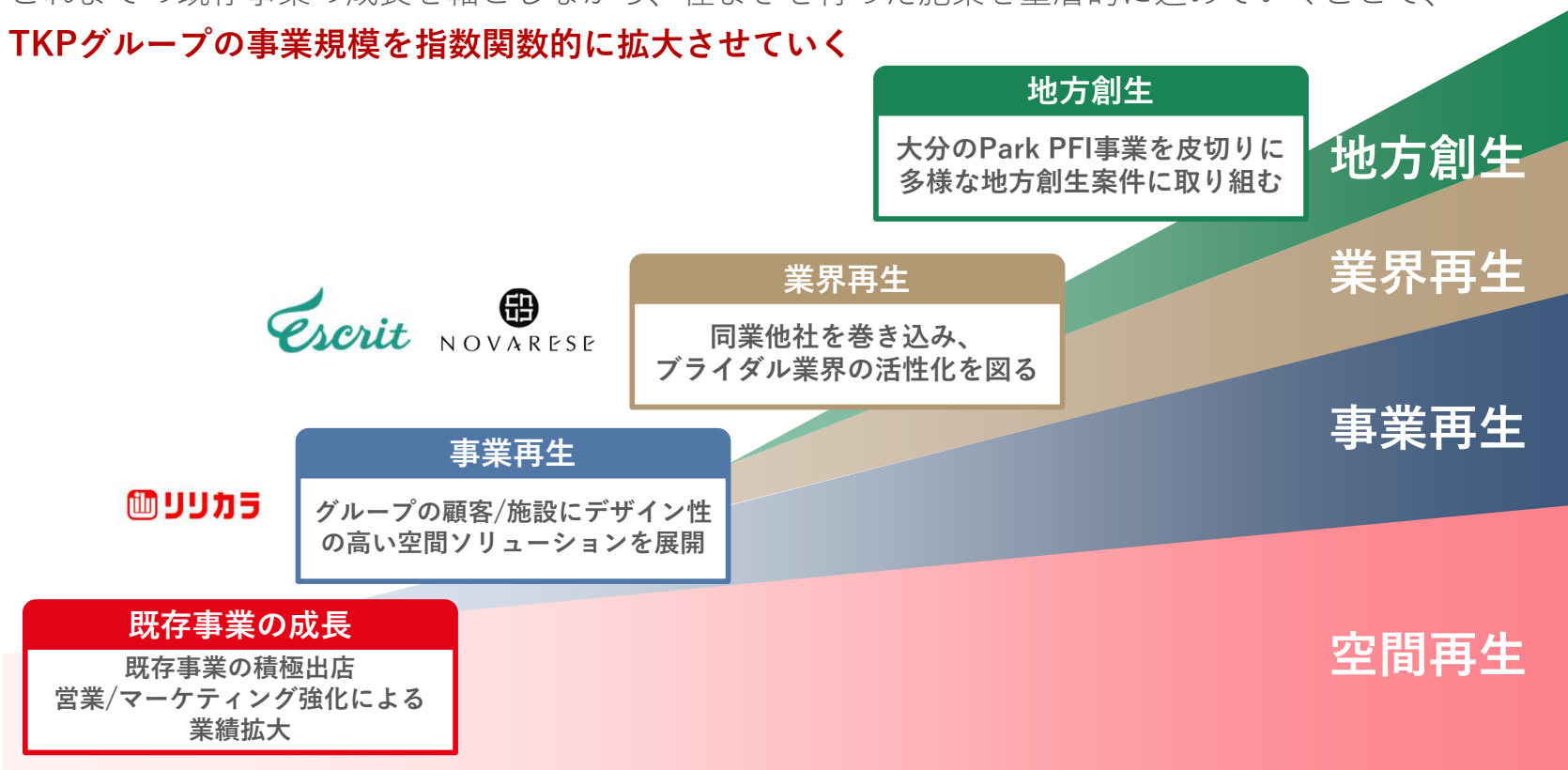
M&A戦略：事業領域と政策投資・事業提携の状況

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数関数的に拡大させていく



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 |
| ※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 | | | | | |
|  | 12月 2カ月遅れで連結取込 | △ 1～3月 | ○ 4～6月 | △ 7～9月 | ◎ 10～12月 |

| 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。