企業調査レポート

# ティーケーピー

## 3479 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 20 日（火）

執筆：客員アナリスト
**柴田郁夫**
FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

# 目次

■要約 01
1. 2025 年 2 月期の業績 01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画 02
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04
■事業概要等 06
1. 空間シェアリングによる市場創造型の事業展開 06
2. 収益モデルの特徴 07
3. 拠点ネットワーク 07
4. 周辺事業 07
■決算概要 09
1. 過去の業績推移 09
2. 2025 年 2 月期の業績 11
3. 2025 年 2 月期の総括 13
■主な活動実績 13
1. 出退店及び増床の実績 13
2. 政策投資・事業提携（2025 年 2 月期下期以降の実績） 14
3. グループシナジーの実現に向けた取り組み 15
■業績見通し 16
1. 2026 年 2 月期の業績見通し 16
2. 弊社の見方 17
■中期経営計画 17
1. 基本方針 17
2. 計数目標（当初計画） 17
3. これまでの進捗 18
4. 今後の方向性 18
■株主還元策 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 要約

## 2025 年 2 月期は貸会議室及び宿泊が好調に推移したほか、M&A 効果も加わり過去最高業績を更新

ティーケーピー <3479> は、貸会議室ビジネスを起点とした「空間再生流通事業」を展開している。不動産オーナーから遊休不動産等を大口（割安）で仕入れ、会議室や宴会場などに「空間」を「再生」し、それを法人に小口で販売･シェアリングを行う独自のビジネスモデルに特徴がある。遊休不動産の有効活用を図りたい不動産オーナーと、低コストで効率的に会議室を利用したい法人のニーズを結び付けるところに新たな市場を創出し、高い成長性を実現してきた。国内の主要都市に 275 拠点・2,186 室（16.5 万坪）と幅広く展開し、顧客基盤は 3 万社に上る（2025 年 2 月期末時点）。

2021 年 2 月期以降、コロナ禍の影響により業績は一旦後退し、新規出店等も抑えてきたが、足元業績はコロナ禍前を上回る水準に回復しており、事業拡大に向けた新規出店・大型増床に加え、M&A や業務提携による基盤強化など、成長回帰に向けた動きが本格化してきた。

**1. 2025 年 2 月期の業績**

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 62.0% 増の 59,208 百万円、営業利益が同 28.4% 増の 5,915 百万円と増収増益となった。売上高は、貸会議室需要の回復やホテル稼働の好調継続により、同社本体が過去最高を更新したことに加え、第 3 四半期からはリリカラ連結効果が上乗せされたことで大きく拡大した。重視する KPI である「坪当たり売上高」は稼働率の向上や料飲売上高の伸びなどで高水準を確保し、収益の底上げに寄与した。また、宿泊売上高についても、好調なインバウンドの取り込みや新規ホテルのオープンなどにより 100 億円を突破した。一方、利益面では、戦略的な人件費増や M&A 関連費用などが拡大したものの、増収によりカバーし営業増益となった。活動面では、リリカラ <9827>（内装工事等）及びノバレーゼ <9160>（ブライダル事業）の連結化、APAMAN（株）（賃貸関連サービス）との業務提携、fabbit 事業（レンタルオフィス、コワーキングスペース）の譲り受けなどを相次いで実現し、新たな事業領域の創出に向けて体制を整えた。

**2. 2026 年 2 月期の業績見通し**

2026 年 2 月期の連結業績については、売上高を前期比 74.0% 増の 103,000 百万円、営業利益を同 18.3% 増の 7,000 百万円と引き続き大幅な増収及び営業増益を見込んでいる。売上高は、好調な外部環境を背景に同社本体が順調に伸びるほか、リリカラ及びノバレーゼの通年寄与が増収に大きく寄与する。利益面では、新規出店・増床に伴う初期費用やのれん償却費など先行費用の拡大が見込まれるものの、増収によりカバーし営業増益を確保する見通しだ。また、2025 年 1 月 14 日に続き、4 月 14 日にもさらなる自己株式取得を公表した。

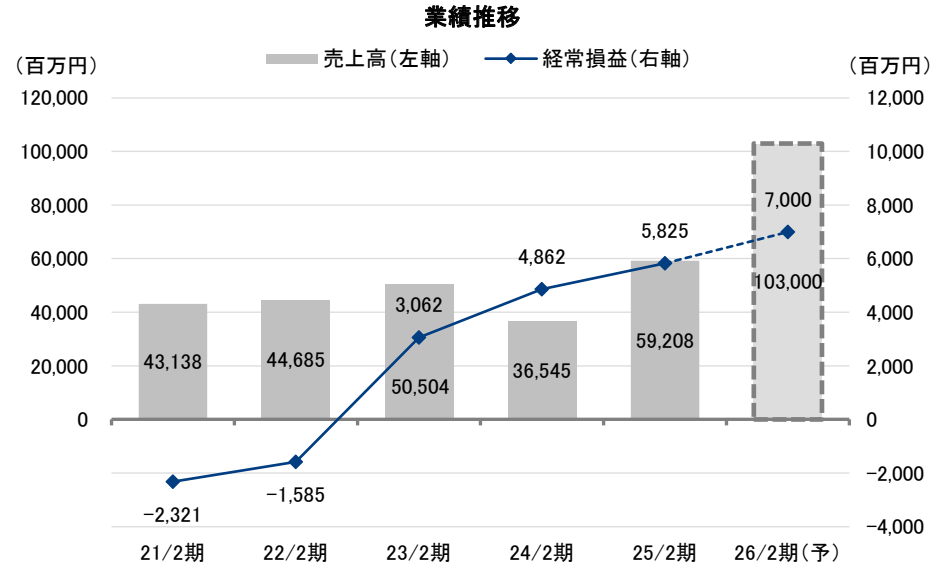
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

### 3. 中期経営計画

同社は、2023 年 2 月にリージャス事業の売却に踏み切ったことや貸会議室及び懇親会需要の回復が進んできたこと、仕入れ環境も追い風になってきたことを踏まえ、アフターコロナを見据えた中期経営計画（3 ヶ年）を推進し 2 年が経過した。貸会議室の床面積を積極的に拡大しながら周辺事業を取り込み、シェアの拡大と対象領域の拡張を図るとともに、経営効率の最適化にも注力している。最終年度である 2026 年 2 月期の利益面での計数目標（当初計画）は現時点では未達の見通しだが、これまでの種まきを通じて、「再生」を軸とした重層的な施策展開を目指す構想であり、次期中期経営計画の公表が待たれる。

**Key Points**

- 2025 年 2 月期は貸会議室・宿泊が好調だったほか、M&A 効果も加わり過去最高業績を更新
- リリカラ及びノバレーゼの連結化、fabbit 事業（レンタルオフィス等）の譲り受けなど、新たな事業領域の創出に向けた体制を整備
- 2026 年 2 月期も新規出店効果や M&A の通年寄与により大幅な増収増益を見込むほか、自己株式取得にも取り組む
- フレキシブルスペースの提供や宿泊事業の拡大に加え、「再生」を軸とする重層的な施策展開を目指す




出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 会社概要

## 貸会議室ビジネスを起点とする「空間再生流通事業」を展開し、高い成長性を実現

### 1. 会社概要

同社は、貸会議室ビジネスを起点とする「空間再生流通事業」を展開している。独自のビジネスモデルにより、遊休不動産の有効活用を図りたい不動産オーナーと、低コストで効率的に会議室を利用したい法人のニーズを結び付けるところに新たな市場を創出し、高い成長性を実現してきた。

2021 年 2 月期以降、コロナ禍の影響により業績は一旦後退し、新規出店等も抑えてきた。また、2023 年 2 月には需要回復を見据えた経営資源の集中及び高収益モデルをさらに進化させるべくリージャス事業の売却※にも踏み切った。ただ、足元業績はコロナ禍前を上回る水準に回復するとともに、今後の事業拡大に向けた新規出店や増床に加え、M&A や業務提携にも積極的に取り組んでおり、成長回帰に向けて本格的に動き始めている。

※ 2019 年 5 月にレンタルオフィス「Regus」等を展開する日本リージャスを買収し、貸会議室ビジネスとの親和性の高い短中期オフィス事業へも本格参入したが、ビジネスモデルを Light Capex（資本的支出の軽減）及び High Margin（高収益）へとさらに進化させるために売却に踏み切った。

事業領域は 5 つに区分されるが、「フレキシブルスペース事業」（貸会議室・ホテル宴会場・レンタルオフィス）をコア事業として、「ホテル･宿泊研修事業」「料飲･バンケット事業」「イベントプロデュース事業」「BPO 事業」の周辺サービスを提供している。コロナ禍による影響を勘案し、周辺サービスについては一旦選択と集中を進めたものの、今後はアフターコロナを見据え、新技術との組み合わせを含めた多様なラインナップの提供により、回復・拡大基調にある需要を全方面から取り込む方針だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 2. 沿革

2005 年に（株）ティーケーピーを設立、ポータルサイト「貸会議室ネット」と「貸オフィスネット」を運営開始し、1 号店である「TKP 六本木会議室」をオープンした。2006 年～ 2007 年には早くも、北海道・関西・九州・東北・東海に進出した。2008 年には、（株）コンビニステーション（現（株）コンステ）を設立し、低価格帯貸会議室の運営事業化を開始したほか、会議・研修のトータルサービスを提供開始し、単なる貸会議室だけでなく周辺事業にも展開を開始した。その後もビル管理事業、コールセンター事業、企業向けレンタル事業に参入した。2011 年には、「TKP ガーデンシティ品川」をオープンし、ホテル内宴会場の運営を開始した。2013 年には（株）常盤軒フーズを立ち上げ、飲食サービスの内製化を強化した。また、同年には「レクトーレ」をオープンし宿泊型研修会場の提供を開始したほか、海外初施設をニューヨークに出店している。2014 年に法人向け旅行事業のワンストップサービスの充実をさらに推し進め、札幌に「アパホテル〈TKP 札幌駅前〉」をフランチャイズ出店し、会議室併設型ハイブリッドホテルの運営を開始した。2015 年には伊豆長岡の「石のや」で旅館事業に参入、同社のブランドで最上級となる「ガーデンシティ PREMIUM」を新設し、イベント・コンテンツ事業に参入するなど快進撃が続いた。2016 年には（株）ファーストキャビンと資本業務提携契約を締結、簡易宿泊事業に参入した。2017 年に入ると、東京証券取引所マザーズ市場へ上場し、スペースマッチングサービスである「クラウドスペース」の運営開始（2022 年 8 月にサービス終了。代替サービスとして「TKP 貸会議室ネット」を運営）、（株）メジャースの子会社化（100% 株式取得。現在は吸収合併済）によるイベントプロデュース事業への本格参入など、積極的な事業展開を進めた。また、（株）日経 CNBC の「今年の優秀 IPO 企業」最優秀賞を受賞するとともに、「EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー 2017 ジャパン」において、同社代表取締役社長の河野貴輝（かわのたかてる）氏が日本代表※に選出された。2018 年には直営会議室 2,000 室を突破した。2019 年 5 月にはレンタルオフィス最大手の日本リージャスを買収し、短中期オフィス事業へも本格参入したものの、リージャス事業については 2023 年 2 月に売却した。

※ 2018 年 6 月にモナコにて開催された約 60 ヶ国の代表起業家たちが集う世界大会へ日本代表として出場した。

**沿革表**

| 年 | 沿革 |
|---|---|
| 2005年 | 港区浜松町にて「（株）ティーケーピー」を設立<br>ポータルサイト「貸会議室ネット」を運営開始<br>第 1 号店「TKP 六本木会議室」をオープン |
| 2006年 | 北海道・関西・九州に初出店 |
| 2007年 | 東北・東海に初出店 |
| 2008年 | 「（株）コンビニステーション」（連結子会社、現在は商号を変更し、「（株）コンステ」）を設立 ～低価格帯貸会議室の運営事業化～<br>第二種旅行業登録 ～会議・研修のトータルサービスの提供を開始～ |
| 2009年 | 「（株）TKP プロパティーズ」を設立 ～ビル管理事業参入～（2020 年 11 月解散） |
| 2010年 | 現「（株）TKP コミュニケーションズ」を設立 ～コールセンター・BPO 事業に参入～<br>「レンタルネット」運営開始 ～企業向けレンタル事業に参入～<br>「TKP New York, Inc.」を設立<br>中国地方に初出店 |
| 2011年 | 「TKP ガーデンシティ品川」オープン ～ホテル内宴会場の運営開始～ |
| 2012年 | コーポレートロゴ変更<br>直営会議室 1,000 室突破 |

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

| 年 | 沿革 |
|---|---|
| 2013年 | 「( 株 ) 常盤軒フーズ」を設立 ～飲食サービスの内製化強化～<br>本社を新宿区市ヶ谷へ移転<br>( 一社 ) 日本経済団体連合会　入会<br>「TKP ホテル & リゾート」ブランド立ち上げ<br>箱根・熱海・軽井沢に郊外型セミナーホテル「レクトーレ」をオープン ～宿泊型研修会場の提供開始～<br>米国ニューヨークに初出店 |
| 2014年 | 第一種旅行業登録 ～法人向け旅行事業のワンストップサービスの充実～<br>総座席数 100,000 席突破<br>札幌に「アパホテル〈TKP 札幌駅前〉」オープン ～会議室併設型ハイブリッドホテルの運営開始～ |
| 2015年 | 伊豆長岡に「石のや」オープン ～旅館事業に参入～<br>オフィスビル型最上級ブランド「ガーデンシティ PREMIUM」新設 |
| 2016年 | ( 株 ) ファーストキャビンと業務提携 ～簡易宿泊事業に参入～（ファーストキャビンは 2020 年 4 月に経営破綻。フランチャイズ契約で運営してきた 2 施設において、名古屋は撤退し資産売却、市ヶ谷は運営継続）<br>米国ニュージャージー州にてホテル宴会場・レストラン・カフェテリアの運営開始 |
| 2017年 | 東京証券取引所マザーズ市場に上場<br>港区に「ベイサイドホテル アジュール竹芝」オープン ～都市型リゾートセミナーホテルの一面を持つハイブリッドシティホテルを展開～<br>スペースマッチングサービス「クラウドスペース」の提供開始<br>（クラウドスペースは 2022 年 8 月にサービス終了。現在は代替サービスとして「貸会議室ネット」を運営）<br>湯河原に大型リゾートセミナーホテル「レクトーレ湯河原」オープン<br>名古屋に「ファーストキャビン TKP 名古屋駅」オープン ～簡易宿泊施設を初出店～（ファーストキャビン経営破綻に伴い撤退）<br>「( 株 ) メジャース」を子会社化 ～イベントプロデュース事業を強化～（現在はティーケーピーへ吸収合併）<br>( 株 ) 大塚家具との資本業務提携契約を締結<br>代表取締役社長　河野貴輝氏が、起業家表彰制度「EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー　2017 ジャパン」で日本代表に選出 |
| 2018年 | 大規模・多目的イベントホール「CIRQ（シルク）新宿」オープン<br>葉山に大型リゾートセミナーホテル「レクトーレ葉山 湘南国際村」オープン<br>直営会議室 2,000 室突破<br>仙台に「アパホテル〈TKP 仙台駅北〉」オープン ～東北初のホテルを開業～<br>クラウド型イベント管理システム「TKP イベントプランナー」の提供を開始<br>本社ビル内に「ファーストキャビン TKP 市ヶ谷」オープン |
| 2019年 | レンタルオフィス最大手「日本リージャスホールディングス ( 株 )」の子会社化と「IWG plc」との独占的パートナー契約の締結を発表 ～短中期オフィス事業への本格進出～<br>大阪に「アパホテル〈大阪梅田〉」オープン ～関西初のホテルを開業～<br>「( 有 ) 品川配ぜん人紹介所」を子会社化 ～ホテル宴会場運営支援事業へ参入～<br>「台湾リージャス」を子会社化 ～日本に続き、台湾の今後のリージャスビジネスを長期独占的に展開～ |
| 2020年 | 福岡に「アパホテル〈福岡天神西〉」オープン<br>新型コロナウイルス対策のガイドラインの策定<br>東京に「アパホテル〈上野広小路〉」オープン<br>エスクリ <2196> と資本業務提携契約を締結<br>「石のや 熱海」オープン |
| 2021年 | 大和証券 ( 株 ) を割当先とする新株予約権を発行<br>「Work X Office」の販売開始<br>CBT 試験会場「TKP CBT テストセンター」の提供を開始<br>ワクチンの職域接種支援サービス「TKP ワクチンセンター」の提供を開始<br>Zoom ISV パートナー契約を締結し、「TKP ウェビナー Powered by Zoom」の提供を開始 |
| 2022年 | 東京証券取引所市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行<br>福岡に、初の独自ビジネスホテルブランド「TKP サンライフホテル」オープン |
| 2023年 | 識学 <7049> との資本業務提携を開始<br>リージャス事業を売却<br>リリカラ <9827> の持分法適用関連会社化を開始 |
| 2024年 | リリカラ <9827> を連結子会社化<br>ノバレーゼ <9160> を連結子会社化<br>APAMAN( 株 ) との業務提携契約を締結 |
| 2025年 | ハークスレイ <7561> との業務提携 |

出所：有価証券報告書、同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

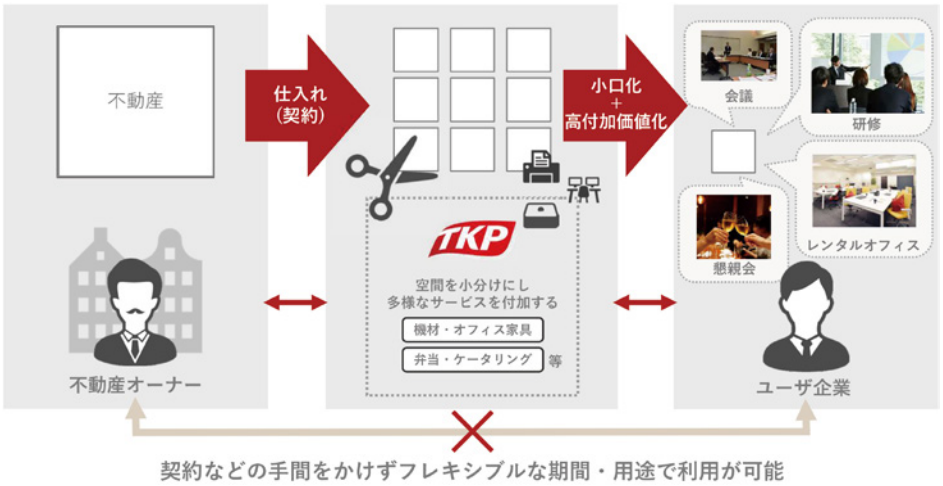
# 事業概要等

## 「持たざる経営」を基本として早期収益化が可能な事業モデル

### 1. 空間シェアリングによる市場創造型の事業展開

同社が主力としてきた「貸会議室ビジネス」は、不動産オーナーから遊休資産・低収益物件・不採算資産を割安で借り上げ、会議室や宴会場、レンタルオフィスなどに「空間」を「再生」し、シェアリングエコノミーとして付加価値を提供するというものである。不動産オーナーから不動産を賃貸などにより大口取引（割安）で仕入れ、貸会議室などに利用できるように照明・カーペット・壁紙などリノベーションを行うとともに、ケータリングや宿泊、各種オプションなど周辺サービスを付加する。顧客は主に会議室利用を求める法人であり、顧客側にとっては自社で会議室を保有するのに比べ、費用の削減、業務の集約化、多目的の利用が可能になるなどのメリットが多い。したがって、同社の事業は、大口取引を望む供給側と小口販売・シェアリングを望む需要側をうまくつないでいると言える。さらには、スペースにコンテンツサービス（運営オペレーションやシステム、研修パッケージ等）を付加したソリューション提供により、その時々の需要に機動的に対応していくことで、スペース当たりの収益性を向上させる方向性も描いている。

ビジネスモデル




出所：決算説明会資料より掲載

さらに「持たざる経営」にも特徴がある。仕入れは賃貸契約を主軸としているうえ、変動家賃（売上・利益歩合等）が 50% 超を占めるため、不動産価格や景気変動による業績への影響は比較的小さく、通常の不動産会社が有するリスクとは異なる点に注目したい。ただ、安定的に高稼働率が期待できるホテル事業については、あえて一部を自社所有することにより高収益性を確保するとともに、いつでも流動化できるような準備をしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**2. 収益モデルの特徴**

「貸会議室ビジネス」は、時間貸しによるフロー型の収益モデルである。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、料飲や企画、備品レンタル等の周辺サービスをどれだけ付加できるかが成長のポイントとなるため、同事業は稼働率ではなく「坪当たり売上高」を KPI（重要業績評価指標）としている。料飲の需要回復に加え、ソフト領域（イベントプロデュース等）の拡充により、「坪当たり売上高」の拡大を目指す。オープンより平均 3 ヶ月で損益分岐点に到達し、12 ヶ月で巡航速度に達することから、比較的早期に収益化が可能な収益モデルと言える。

**3. 拠点ネットワーク**

同社は国内の主要都市を中心に 275 拠点・2,186 室（16.5 万坪）の法人向け貸会議室を展開している（2025 年 2 月期末時点）。利用目的や規模・予算などに合わせた 6 つのグレードに分かれており、単価の高いものから、エスクリ <2196> との共同ブランドである「CIRQ（シルク）」60 施設・219 室※1、ガーデンシティ PREMIUM（GCP）33 施設・356 室、ガーデンシティ（GC）42 施設・510 室、カンファレンスセンター（CC）57 施設・709 室、ビジネスセンター（BC）23 施設・180 室、スター貸会議室 25 施設・59 室で構成される。また、「レクトーレ」や「石のや」、フランチャイズで運営する「アパホテル」等の宿泊施設内には 35 施設・153 室※2 を有している。

※1 2020 年 7 月に全国で結婚施設を運営するエスクリとの資本業務提携により開始した。平日をメインにエスクリの遊休施設を共同ブランド「CIRQ」に転換し、顧客企業のパーティや懇親会の会場として活用するものである。なお、「CIRQ」の施設数には、2024 年 6 月に業務提携したノバレーゼのブライダル施設（36 施設）も含まれている。
※2 このうち、直営施設は 30 施設（開業前を含む）である。

**4. 周辺事業**

貸会議室ビジネスを行っている他の企業との差別化要因の 1 つに周辺サービスの展開が挙げられる。同社は、料飲、オプション、宿泊などの提供を通じて、顧客の幅広いニーズに応えている。料飲については、ケータリング、弁当、カフェ、レストランからなり、特にケータリングや弁当は貸会議室での懇親会など食事を伴う用途展開に欠かせない周辺サービスとなってきた。なお、コロナ禍の影響により苦戦した料飲部門（ケータリング）については一旦縮小（外注化）したが、需要回復に伴い再度内製化を進めており、足元業績の底上げに寄与している。

また、同社は幅広いオプションも提供している。一例を挙げると、同時通訳システム・テレビ会議システムの提供、研修コーディネート、映像・音響・照明機材の設置・運用、オフィス家具や機材レンタルのほか、コロナ対策用備品などがあり、顧客の利便性を高めている。ここ数年は、コロナ禍をきっかけにオンラインイベント需要が増加したことで、ウェビナー案件が伸びてきたようだ。また、リアルイベントの再開とともに、エンターテインメント性の高いイベントをプロデュースする機会も増えており、スペースの販売からスペースでのコンテンツを提供する会社への進化に向け、周辺サービスによる付加価値提供の重要性が高まっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

さらには、顧客からの要望により宿泊研修施設（直営 30 施設。開業前含む）も提供しており、研修旅行や社員旅行の際などに使用されている。直営施設として、リゾート型セミナーホテル「レクトーレ」（7 施設）※1、ハイクラスなリゾート型セミナー旅館「石のや」（伊豆長岡・熱海の 2 施設）、都市型リゾート宿泊施設「ベイサイドホテル アジュール竹芝」のほか、新たに開始した自社ブランドの「TKP サンライフホテル」などを運営している。また、フランチャイズ運営施設としては、会議室併設型のハイブリッドホテルとして「アパホテル」（17 施設）を展開している（2025 年 2 月期末時点）※2。

※1 2025 年 2 月 5 日にリニューアルオープンした新ブランド「グランレクトーレ湯河原」を含む。
本施設は、宿泊料金に食事やドリンク、アクティビリティなど様々な館内サービスが含まれるオールインクルーシブ（無料提供）となっており、法人の宿泊研修需要のほか、インバウンドを含む個人宿泊需要の取り込みも目指す。
※2 以降の出店計画として、新業態である「レクトーレ羽生 TERRACE」（貸切のヴィラで、完全プライベートな空間を提供。9 種類の客室があり、法人顧客の宿泊研修やオフサイトミーティングにも最適である。2025 年 4 月 24 日開業済）のほか、「ISHINOYA 別府 SHONIN PARK」（同社初となる Park PFI 事業。空間再生流通事業の一環として公園整備に取り組む。地方創生とさらなる地域の価値向上を進める。2025 年 7 月開業予定）がある。また、2027 年開業予定の「箱根強羅プロジェクト」も進行中である。

昨今は大企業であっても、宿泊施設を自社で保有していることは少なく、また保有していてもコスト上、運営が難しいことが多い。同社はそのような企業ニーズを取り込み、リピート率の向上を狙う。また、高級旅館として有名な「石亭」は稼働率の低さから経営不振に陥っていたが、同社が「石のや」としてリブランディングし、平日の法人需要を取り込むことで経営を改善するなど、資産の有効活用の観点からもメリットが多い。加えて、貸会議室だけでなく、食事・機器・宿泊場所・交通手配までワンストップで一連のサービスを提供しており、顧客にとって利便性の高い内容であることが、同社が幅広い顧客に支持されているゆえんと言える。足元では宿泊研修を通じたコミュニケーションの活性化や、ワーケーションによる働き方改革を進める企業も出てきており、需要は拡大傾向にあるようだ。今後はアジア各国で需要が高まるインバウンド MICE※の取り込みも見据える。

※ 企業等の会議（Meeting）、企業等の行う報奨・研修旅行（Incentive Travel）、国際機関・団体、学会等が行う国際会議（Convention）、展示会・見本市、イベント（Exhibition/Event）の頭文字のことであり、多くの集客交流が見込まれるビジネスイベントなどの総称。（国土交通省観光庁のホームページより引用）

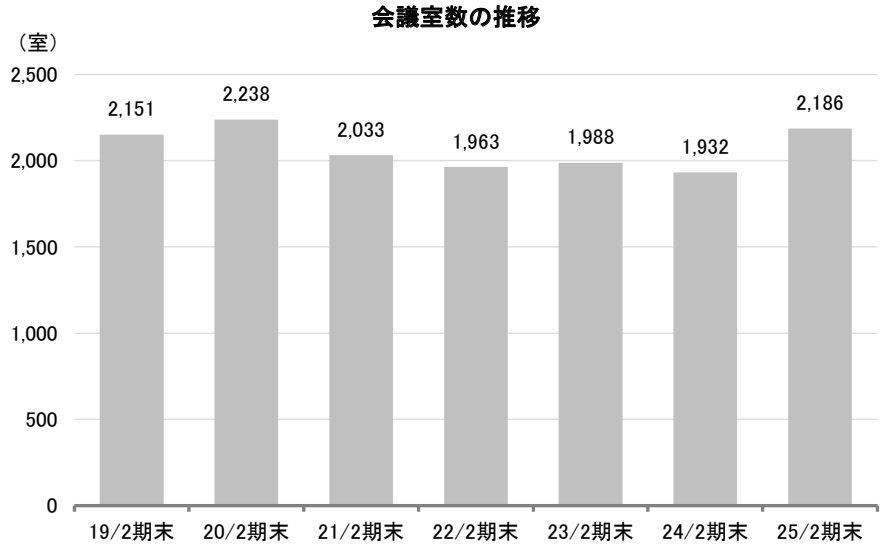
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 決算概要

## コロナ禍の影響で業績は一旦後退するも、足元業績はコロナ禍前を上回る水準へ

### 1. 過去の業績推移

コロナ禍前の 2020 年 2 月期までの業績を振り返ると、会議室数の拡大が同社の成長をけん引し、年間 20% 以上の増収を継続してきた。また、連結決算に移行した 2015 年 2 月期以降は、上位グレードの貸会議室の出店拡大とともに、料飲及び宿泊、各種オプションなどの周辺サービスによる単価向上が業績の底上げに貢献した。さらに、2020 年 2 月期には、日本及び台湾リージャスの連結子会社化により事業規模が大きく拡大した。2021 年 2 月期以降は、コロナ禍の影響により業績は一旦後退し、新規出店等も抑えてきた。また、2023 年 2 月には需要回復を見据えた経営資源の集中及び高収益モデルをさらに進化させるべくリージャス事業の売却にも踏み切った。ただ、2024 年 2 月期からは新規出店の再開や大型増床など成長回帰に向けた動きが本格化すると、2025 年 2 月期は M&A 効果も重なったことでコロナ禍前の水準を上回り、過去最高売上高を更新した。



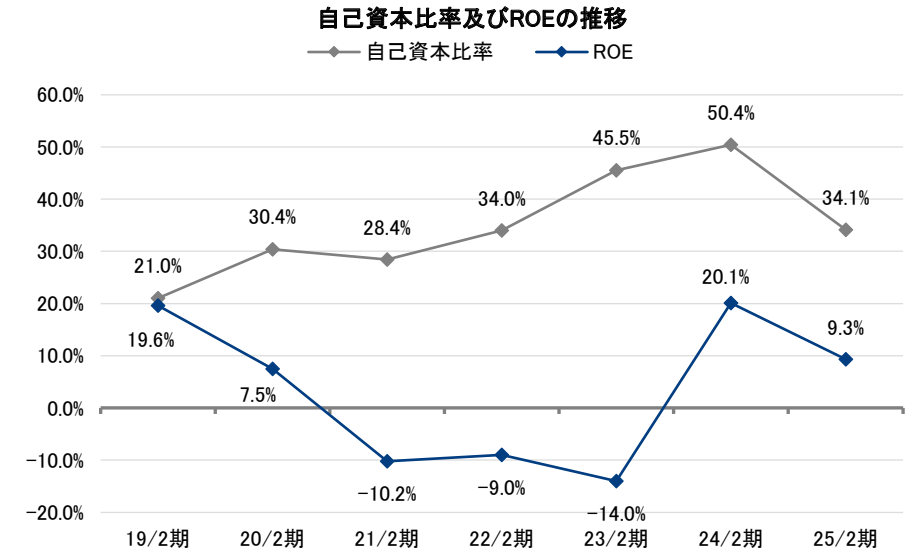

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

利益面では、事業拡大に伴う費用（減価償却費や人件費等）に加え、日本及び台湾リージャス買収に伴い発生した費用（のれん償却費等）の増加などがあったものの、2020 年 2 月期までは増収に伴って増益基調をたどってきた。2021 年 2 月期以降は、コロナ禍の影響により利益面も低調に推移していたが、2024 年 2 月期は売上高の回復とともに経常利益はほぼコロナ禍前の水準に回復すると、2025 年 2 月期は過去最高経常利益を更新した。

財務面に目を向けると、自己資本比率はしばらく右肩下がりで推移していたが、2017 年 3 月の株式上場に伴う公募増資（約 16 億円）により、2018 年 2 月期末には 24.9% に改善した。また、公募増資等（約 234 億円の資金調達）による財務基盤の強化を図ったことで、2020 年 2 月期の自己資本比率は 30.4% に改善した。さらに 2021 年 2 月期には新株予約権による資金調達（約 83 億円）を実現したこと、2023 年 2 月期にはリージャス事業の売却により資産圧縮を図ったことにより、2024 年 2 月期末の自己資本比率は 50.2% の水準に一旦上昇したものの、2025 年 2 月期末は M&A に伴う有利子負債の増加等により自己資本比率は 34.1% に低下した。

一方、資本効率を示す ROE については、「持たざる経営」を基本方針としていることに加え、利益率の高い事業モデルであることから高水準で推移してきた。ただ、2020 年 2 月期以降、ROE が低下傾向をたどったのは、ホテル事業の進展や日本リージャスの買収などに伴う先行投資に加え、コロナ禍の影響も重なったことが理由である。特に 2021 年 2 月期及び 2022 年 2 月期については、コロナ禍の影響により最終損失を計上したこと、さらに 2023 年 2 月期はリージャス事業の売却に伴う事業整理損の計上などにより、ROE は 3 期連続でマイナスとなった。2024 年 2 月期以降は収益力の回復により大幅に改善している。




出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 2025 年 2 月期は貸会議室及び宿泊が好調に推移したほか、M&A 効果も加わり過去最高業績を更新

## 2. 2025 年 2 月期の業績

2025 年 2 月期の連結業績は、売上高が前期比 62.0% 増の 59,208 百万円、営業利益が同 28.4% 増の 5,915 百万円、経常利益が同 19.8% 増の 5,825 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）が同 48.2% 減の 3,789 百万円と増収増益（最終利益を除く）となり、売上高及び経常利益は過去最高を更新した。なお、最終利益のみ減益となったのは税効果のはく落によるものであり、想定内であった。

売上高は、貸会議室需要の回復やホテル稼働の好調（高稼働及び高単価）継続により、同社本体の売上高が過去最高を更新したことに加え、第 3 四半期からはリリカラ連結効果※が上乗せされたことで大きく拡大した。KPI のなかでも特に重視している「坪当たり売上高」が稼働率の向上や料飲売上高の伸びなどで高水準を確保し、収益の底上げに寄与した。とりわけ回復が遅れていた料飲売上高もコロナ禍前の水準まで戻ってきた。宿泊売上高についても、好調なインバウンドの取り込みや新規ホテルのオープンなどにより通期で 100 億円を突破し、過去最高を継続更新した。主なサービス別売上高構成比は「会議室料」が 37.2%、「オプション」が 12.9%、「料飲」が 15.0%、「宿泊」が 24.9% となっているが、「料飲」及び「宿泊」の伸びが大きく、さらなる伸びしろとして期待できる。

※ 2024 年 6 月 20 日付で、それまで持分法適用関連会社であったリリカラの株式を追加取得（TOB）し、連結子会社とした（保有比率は 53.01%）。

一方、利益面では、リリカラ連結化の影響等により売上総利益率は若干悪化した。ただ、同社本体で見ると、「坪当たり売上高」の増加（付加価値の拡大）や「料飲」の再内製化（外注費削減）の進展等により売上総利益率は改善傾向にある。販管費は戦略的な人件費増や M&A 関連費用などが拡大したものの、増収によりカバーし営業増益となった。

財政状態については、リリカラ及びノバレーゼ※ 1 連結化や fabbit 事業の譲り受け※ 2、政策投資（資本業務提携を含む）※ 3 等により大きく変動した。特徴的なのは、リリカラ連結化により売掛金や商品等が増加したことや、ノバレーゼ連結化により商標権及びのれんが計上されたことで、総資産は前期末比 52.4% 増の 121,394 百万円に拡大した。一方、自己資本については利益剰余金の積み上げ等により同 2.9% 増の 41,339 百万円に留まり、自己資本比率は 34.1%（前期末は 50.4%）に低下した。

※ 1 ノバレーゼについては B/S のみ連結しており、P/L への影響は 2025 年 3 月 1 日からである（詳細は後述）。
※ 2 2024 年 8 月 2 日に業務提携した APAMAN の持分法適用関連会社であるシステムソフト <7527> が手掛けてきた fabbit 事業（レンタルオフィス、コワーキングスペース）を譲り受けたもの（詳細は後述）。
※ 3 スペースマーケットの株式取得（持分法適用関連会社化）やエスクリの A 種種類株式の取得などを含む。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 2025 年 2 月期 連結業績

（単位：百万円）

| | 24/2 期 | | 25/2 期 | | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 36,545 | | 59,208 | | 22,663 | 62.0% |
| 売上原価 | 22,659 | 62.0% | 37,697 | 63.7% | 15,038 | 66.4% |
| 売上総利益 | 13,885 | 38.0% | 21,510 | 36.3% | 7,625 | 54.9% |
| 販管費 | 9,278 | 25.4% | 15,595 | 26.3% | 6,317 | 68.1% |
| EBITDA | 5,949 | 16.3% | 7,743 | 13.1% | 1,794 | 30.1% |
| 営業利益 | 4,607 | 12.6% | 5,915 | 10.0% | 1,308 | 28.4% |
| 経常利益 | 4,862 | 13.3% | 5,825 | 9.8% | 963 | 19.8% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 7,321 | 20.0% | 3,789 | 6.4% | -3,532 | -48.2% |
| サービス別売上構成比 | | | | | | |
| 会議室料 | 14,554 | 39.8% | 15,671 | 37.2% | 1,117 | 7.7% |
| オプション※ | 4,903 | 13.4% | 5,412 | 12.9% | 509 | 10.4% |
| 料飲 | 4,600 | 12.6% | 6,318 | 15.0% | 1,718 | 37.3% |
| 宿泊 | 8,206 | 22.5% | 10,468 | 24.9% | 2,262 | 27.6% |
| その他 | 3,801 | 10.4% | 3,668 | 8.7% | -133 | -3.5% |
| キャンセル料収入 | 482 | 1.3% | 550 | 1.3% | 68 | 14.1% |

※「オプション」は主に会議室で利用する機材等の売上を指す。
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 連結簡易貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

| | 24/2 期 | 25/2 期 | 増減 |
|---|---|---|---|
| 流動資産 | 37,436 | 35,274 | -2,161 |
| 現金及び預金 | 32,069 | 14,528 | -17,540 |
| 受取手形、売掛金及び契約資産 | 3,915 | 10,553 | 6,637 |
| 固定資産 | 42,235 | 86,119 | 43,883 |
| 有形固定資産 | 24,414 | 51,870 | 27,455 |
| 無形固定資産 | 836 | 12,869 | 12,033 |
| （うち、のれん） | 76 | 5,813 | 5,737 |
| 投資その他の資産 | 16,984 | 21,379 | 4,375 |
| 総資産 | 79,672 | 121,394 | 41,721 |
| 流動負債 | 10,584 | 32,786 | 22,202 |
| 支払手形及び買掛金 | 797 | 6,320 | 5,523 |
| 短期借入金 | 100 | 3,402 | 3,302 |
| 1 年内償還予定の社債 | 390 | 345 | -45 |
| 1 年内償還予定の長期借入金 | 5,078 | 9,964 | 4,886 |
| 固定負債 | 28,852 | 43,148 | 14,295 |
| 社債 | 1,590 | 1,245 | -345 |
| 長期借入金 | 25,829 | 35,878 | 10,049 |
| 負債合計 | 39,437 | 75,934 | 36,497 |
| 純資産 | 40,235 | 45,459 | 5,224 |
| 自己資本 | 40,155 | 41,341 | 1,184 |
| 自己資本比率 | 50.4% | 34.1% | -16.3pp |

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**3. 2025 年 2 月期の総括**

2025 年 2 月期を総括すると、連結化により第 3 四半期より反映されたリリカラの業績が物価高や外注費増などにより下振れた影響などを受けたものの、同社本体の貸会議室及び宿泊事業は好調に推移し、重視する「坪当たり売上高」も着実に増加した点は、同社ビジネスモデルの優位性や戦略の進捗を確認するうえで評価できる。特に、2 本目の柱である宿泊事業の売上高が 100 億円を突破し、業績の底上げに大きく貢献しており、複合的な収益構造が盤石となってきた。また、活動面でも、リリカラ及びノバレーゼの連結化、APAMAN との業務提携、fabbit 事業（レンタルオフィス、コワーキングスペース）の譲り受けといった注目すべき成果をあげ、新たな事業領域の創出やグループシナジー実現に向けても体制を整えた（詳細は後述）。

# 主な活動実績

## 相次ぐ M&A や業務提携等により 新たな事業領域の創出に向けた体制を整備

**1. 出退店及び増床の実績**

2025 年 2 月期は契約満了等に伴い 16 施設が退店となった一方、23 施設を新規出店し、既存施設の増床を含め、13,868 坪増となった（アパホテル 6 棟を含む）。そのうち、貸会議室（フレキシブルスペース）に限ると約 6,000 坪の新規出店・増床を達成したことになる。また、2026 年 2 月期については前期を上回る約 7,200 坪の新規出店・増床を予定しており、既に約 4,000 坪が決定済である（2025 年 4 月 14 日時点）。特に、新たに譲り受けた fabbit（レンタルオフィス、コワーキングスペース等）を活用した合同出店に取り組み、市況・オーナー事情に応じて貸会議室・シェアオフィスともに、様々な出店形態を通じてフレキシブルスペースの店舗拡大を計画している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**2025 年 2 月期の主な新規出店／増床案件**

| オープン月 | 区分 | 名称 | 床面積（坪） |
|---|---|---|---|
| 3月 | 新規 | TKP 新横浜カンファレンスセンター | 241 |
| 5月 | 新規 | TKP ぴあアリーナ MM CLUB38 | 88 |
| 5月 | 新規 | TKP スター貸会議室五反田 | 19 |
| 5月 | 既存（増床） | TKP 仙台西口ビジネスセンター | 31 |
| 8月 | 新規 | TKP 浜松町南口ビジネスセンター | 124 |
| 7月 | 既存（増床） | TKP ガーデンシティ PREMIUM 大阪梅田新道 | 164 |
| 7月 | 新規 | アパホテル〈京都五条大宮〉 | 946 |
| 8月 | 新規 | アパホテル〈帯広駅前〉 | 1,985 |
| 8月 | 新規 | アパホテル〈函館駅前〉 | 1,125 |
| 9月 | 新規 | TKP ガーデンシティ帯広駅前 | 117 |
| 10月 | 新規 | TKP 博多口カンファレンスセンター | 227 |
| 10月 | 新規 | TKP 京都四条カンファレンスセンター | 271 |
| 10月 | 新規 | TKP 田町駅前カンファレンスセンター | 330 |
| 11月 | 新規 | TKP 仙台青葉通カンファレンスセンター | 435 |
| 11月 | 新規 | アパホテル〈和歌山〉 | 1,338 |
| 12月 | 新規 | TKP 新橋汐留カンファレンスセンター | 1,215 |
| 12月 | 新規 | TKP ガーデンシティ PREMIUM 京橋 ANNEX | 300 |
| 12月 | 新規 | TKP ガーデンシティ PREMIUM 浜松町 WTC annex | 284 |
| 2月 | 新規 | TKP 新大阪カンファレンスセンター | 452 |
| 2月 | 既存（増床） | TKP ガーデンシティ渋谷 | 288 |
| 3月 | 既存（増床） | TKP ガーデンシティ PREMIUM みなとみらい | 143 |

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

## 2. 政策投資・事業提携（2025 年 2 月期下期以降の実績）

2025 年 2 月期上期においては、インテリア事業やスペースソリューション事業を展開するリリカラの連結子会社化（2024 年 6 月 20 日付）、賃貸関連サービス等を手掛ける APAMAN との業務提携（2024 年 8 月 2 日付）などを行った。下期以降については、以下のような実績をあげており、新たな事業領域の創出やグループシナジー実現に向けた体制を整えた。

### （1）ノバレーゼの連結子会社化

2024 年 6 月 21 日付で、ブライダル事業・レストラン特化型事業を展開するノバレーゼとの資本業務提携を締結し、持分法適用関連会社とすると、2024 年 12 月 19 日には株式の追加取得より連結子会社とした（保有比率 60%）。取得価額は総額 5,700 百万円となり、のれんとして 5,379 百万円、商標権として 5,571 百万円が計上された（いずれも 15 年間の均等償却）。主な目的として、1）出店ペースの加速を目的とした物件情報連携、2）地域創生・空間再生事業における協業、3）積極的な M&A 戦略における協調、4）ノバレーゼ施設の平日稼働の促進、5）ノバレーゼ施設の厨房機能の最大活用、6）インバウンド事業注力のための協業などがあげられる。特に 4）については、利便性の高い地方都市部を中心に 36 のブライダル施設※を運営しており、地方中核都市でのスペース確保（厨房機能を含む）や拠点づくりに向けた足掛かりができた。

※ 同じくブライダル事業（24 施設）を展開する業務提携先のエスクリは都内が中心のため、エリアでの棲み分けができている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**（2）fabbit の事業譲受**

2025 年 2 月 28 日には、業務提携先の APAMAN 及びその持分法適用関連会社のシステムソフト等より、fabbit 事業（レンタルオフィス、コワーキングスペース等）を譲り受けた※ 1。取得価額は 967 百万円であり、のれんとして 329 百万円が計上された（10 年間の均等償却）。同社のコア事業であるスペースの時間貸しサービス（会議、研修、セミナー、株主総会、懇親会等）に、月貸し・年貸しサービス（本社・支店機能、サテライト、プロジェクトオフィス、スポットオフィス等）を組み合わせることで、状況や需要に応じた同社ならではの柔軟性を十分に発揮し、期間・用途※ 2 にとらわれない真の意味でのフレキシブルなスペースを提供する考えだ。早速、既存物件の増床・合同出店による「TKP fabbit 渋谷」（2025 年 5 月 7 日出店）、新規物件の仕入れ・fabbit 単独出店による「fabbit 梅田」（2025 年 7 月 15 日出店予定）、新規物件の仕入れ・合同出店による「TKP fabbit 高松」（2025 年夏頃出店予定）が進行中であるが、今後も共同出店・fabbit 単独出店に加えて、貸会議室の稼働状況に応じてフレキシブルに fabbit に転換する施策や、同社施設の共有部を fabbit ラウンジとして活用するなど、多角的な取り組みを進めていく。これにより、2027 年までに 100 拠点の出店を目指しているようだ。

※ 1 全国主要都市に 18 拠点を展開している。
※ 2 例えば、本社登記が可能なところにも特徴がある。

**（3）インターメディアの完全子会社化**

2025 年 3 月 31 日には音響・照明・映像演出の設計・施工を手掛ける（株）インターメディアを完全子会社化した。1）グループ各社施設の照明等の工事、メンテナンス、2）グループ各社施設の照明等のプロデュース、3）同社のイベントプロデュース事業との連携、4）同社の音響レンタル事業との連携、5）リリカラのスペースソリューション事業との連携などに狙いがある。

**（4）ハークスレイとの業務提携**

2025 年 4 月 14 日に「ほっかほっか亭」などを展開するハークスレイ <7561> と業務提携を締結すると、その一環として、4 月 24 日には、その子会社である（株）味工房スイセン※の発行済株式の 35% を取得した。ハークスレイとの業務提携の目的には、1）同社の顧客基盤を活用した味工房スイセンの販路拡大、2）同社の懇親会対応キャパシティの拡大、3）同社の顧客への弁当等のハークスレイグループの製品提供、4）共同仕入れなどによるコスト削減などがあげられる。

※ 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・イベント企画などを展開している。

**3. グループシナジーの実現に向けた取り組み**

同社では、連結化したリリカラ及びノバレーゼとのグループシナジーを早期に実現し、グループ価値の増大につなげていく考えだ。リリカラとのシナジー実現に向けては、同社の施設を利用したサテライトショールーム、インテリア販売会を準備中である。また、リリカラと APAMAN の連携を強化し、アパマン管理物件におけるリリカラ商材の活用推進、アパマン FC 加盟店及び協力業者への販売促進により、販売数量が増加中のようだ。一方、ノバレーゼとは、広島エリアでノバレーゼ施設厨房から同社施設へのケータリング提供を 2025 年 6 月より開始予定である。また、グループ間の役員派遣などを通じた人事交流にも積極的に取り組んでいる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 業績見通し

## 2026 年 2 月期も増収増益基調が継続。グループシナジーの実現にも取り組む

### 1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の連結業績については、売上高を前期比 74.0% 増の 103,000 百万円、営業利益を同 18.3% 増の 7,000 百万円、経常利益を同 3.0% 増の 6,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）を同 15.6% 減の 3,200 百万円と、引き続き大幅な増収・営業増益を見込んでいる。最終利益が減益となるのは、前期同様、税効果のはく落によるものである。

売上高は、好調な外部環境を背景に同社本体が順調に伸びるほか、リリカラ及びノバレーゼの通年寄与が増収に大きく寄与する※。特に、貸会議室・フレキシブルスペース事業の伸びや前期出店した宿泊施設の通年寄与、新規出店等が業績を押し上げる想定だ。なお、新規出店・増床については、既述のとおり、約 7,200 坪と前期（約 6,000 坪）を上回る水準を予定しており、既に約 4,000 坪が決定済である。

※ なお、リリカラの 2025 年 12 月期の業績予想は売上高が 36,800 百万円、営業利益が 1,000 百万円（2025 年 2 月 13 日公表）。ノバレーゼの 2025 年 12 月期の業績予想（IFRS）は売上高が 20,505 百万円、営業利益が 1,878 百万円（2025 年 2 月 14 日公表）である。

利益面では、新規出店・増床に伴う初期費用やのれん償却費など先行費用の拡大が見込まれるものの、増収によりカバーし営業増益の確保を目指す。ただ、営業利率は 6.8%（前期は 10.0%）に低下する見通しとなっている。

**2026 年 2 月期の業績見通し**

（単位：百万円）

| | 25/2 期 | | 26/2 期 | | 前期比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 実績 | 構成比 | 予想 | 構成比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 59,208 | | 103,000 | | 43,791 | 74.0% |
| 営業利益 | 5,915 | 10.0% | 7,000 | 6.8% | 1,084 | 18.3% |
| 経常利益 | 5,825 | 9.8% | 6,000 | 5.8% | 174 | 3.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,789 | 6.4% | 3,200 | 3.1% | -589 | -15.6% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

**2. 弊社の見方**

先行き不透明な経済情勢の影響には注意が必要であるが、貸会議室・宿泊需要がともに好調であることや 2025 年 2 月期及び 2026 年 2 月期の新規出店・増床分の寄与が期待できること、リリカラ及びノバレーゼの通年寄与による上乗せ分を勘案すれば、売上高予想は明らかに保守的な水準であると弊社では見ている。また、利益予想についても、のれん償却費や出店費用等のコスト要因が想定されるが、費用を大きく見積もり収益を固めに見た水準であると判断している。したがって、2025 年 2 月期に苦戦したリリカラの業績の回復や計画には織り込んでいない。グループシナジーなどが早期に実現すれば、業績の上振れ要因となる可能性も十分にあるだろう。いずれにしても、拡大する需要の取り込みやダイナミックプライシングの導入などにより、貸会議室・宿泊がともに足元好調に推移しているようであり、第 1 四半期の業績の出方に注目したい。また、fabbit を活用したフレキシブルな出店戦略が、今後の出店ペースや「坪当たり売上高」に及ぼす影響をはじめ、中長期的にどのように発展を遂げるのか、シェアオフィス・コワーキングスペース市場自体がこれまで混沌としてきただけに、M&A の可能性も念頭に入れながらフォローする必要があろう。

# 中期経営計画

## 貸会議室事業と宿泊事業を 2 本柱として、本格的に成長軌道に回帰させていく計画。M&A にも積極的に取り組む

同社は、2023 年 2 月にリージャス事業の売却に踏み切ったことや貸会議室・宿泊需要の回復が進んできたこと、仕入れ環境も追い風に向かっていることを踏まえ、アフターコロナを見据えた中期経営計画（3 ヶ年）を 2023 年 4 月に公表し 2 年が経過した。

**1. 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、シェア拡大と対象市場の拡張を図る、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、を基本方針に掲げ、貸会議室事業と宿泊事業を 2 本柱として本格的に成長軌道に回帰させる計画だ。

**2. 計数目標（当初計画）**

最終年度である 2026 年 2 月期の数値目標（当初計画）については、売上高 57,500 百万円（年平均成長率 25.4%）、営業利益 9,400 百万円（営業利益率 16.3%）、経常利益 9,100 百万円、ROE10% を目指してきた。ただ、リリカラ及びノバレーゼの連結化に伴い、最終的な着地見込みについては精査中としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

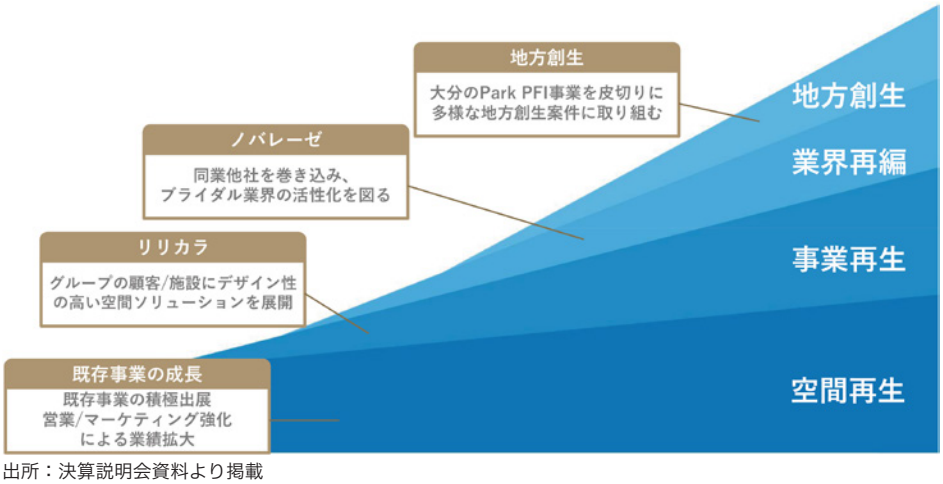
### 3. これまでの進捗

2026 年 2 月期の業績予想（2025 年 4 月 14 日公表）から判断すると、利益面での計数目標（当初計画）については現時点で未達の見通しである。ただ、既述のとおり、業績予想を上振れる要因もいくつか想定されるため、今後グループシナジーの早期実現等によりどこまで当初計画に近づけるかがポイントだろう。一方、活動面に目を向けると、1）貸会議室事業では KPI である「有効会議室面積」及び「坪当たり売上高」がともに着実に積み上がり、fabbit という新たなドライバーの獲得も今後に向けた大きな成果と言える。2）宿泊事業でも順調に施設数が増えており、インバウンド需要の取り込みにも成功している。3）新規事業については、地方創生に向けた PFI 事業への参画をはじめ、相次ぐ M&A（リリカラ、ノバレーゼ）及び業務提携（エスクリ、識学、APAMAN、ハークスレイ）により新たな事業領域の創出に向けた体制を整備できた。

### 4. 今後の方向性

同社では、最終年度の着地見込みの精査とともに、次期中期経営計画の方向性を検討中であるが、これまで種まきしてきた施策（事業基盤）を本格的に軌道に乗せることで、空間再生、事業再生、業界再編、地方創生という「再生」を軸とした重層的な施策を展開し、指数関数的な事業拡大を目指す構想を掲げている。もっとも、fabbit との連携を含むフレキシブルスペース事業の拡大や宿泊事業のさらなる発展がコアな成長ドライバーであることに変わりはなく、そこには十分に伸びしろがあるという認識である。また、エスクリやノバレーゼとの連携によるブライダル業界の活性化にも取り組む。ブライダル市場はコロナ禍の影響で大きく縮小し、そのまま回復できていない状況が続いているが、平日においてもスペースや機能を有効活用できる同社のビジネスモデルや 3 万社に上る顧客基盤の活用等により、同社にしかできない事業再生（業界再編）も視野に入れているようだ。

**再生を軸とした重層的な施策展開**




出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

# 株主還元策

## 配当については見送る一方、資本効率性の向上を目的とする自己株式取得を実施

同社は現在、先行投資の段階にあり、事業展開のスピードを高め、規模の拡大に伴って必要な資金を確保する観点から利益配当を見送ってきた。現在推進している中期経営計画においても、成長に向けた事業投資を優先させる方針としており、2025 年 2 月期に引き続き 2026 年 2 月期についても現時点で利益配当の予定はない。

一方、自己株式取得については 2025 年 1 月 14 日付の決議により、合計 2,140 千株（発行済株数の 5.05%）を総額 3,419 百万円で取得した（2025 年 3 月 19 日に終了）。さらに 2025 年 4 月 14 日にはさらなる自己株式取得を決議した※。

※ 取得株式総数は最大 3,000 千株（取得価額総額は最大 3,500 百万円）、取得期間は 2025 年 4 月 1 日～6 月 30 日。

同社は成長投資を本格化しているが、バランスシートやキャッシュ・フローの状況等を見つめ直した結果、余剰分については自己株式取得により株主に還元し、資本効率性の向上を図っている。特に、2020 年 2 月期に実施した公募増資分（4,895 千株）を一旦買い戻し、バランスシートの最適化並びに株式市場の需給を調整するという考えが根底にあるようだ。また、現在の株価に対して割安という経営サイドのシグナルとも受け止められるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp