

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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11月18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. 2026年2月期中間期の業績	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	08
1. 過去の業績推移	08
2. 2026年2月期中間期の業績	10
3. 2026年2月期中間期の総括	12
■ 活動実績	13
1. 新規出店の実績	13
2. エスクリへの追加出資	13
■ 業績見通し	14
1. 2026年2月期の業績見通し	14
2. 弊社の見方	15
■ 中期経営計画	15
1. 基本方針	15
2. これまでの進捗	15
3. 今後の方向性	16
■ 株主還元策	17

要約

2026年2月期中間期は大幅な増収増益となり、 通期業績予想を増額修正

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。国内の主要都市に直営219施設（契約面積11万坪）と幅広く展開し、顧客基盤は3万社に上る（2025年8月末時点）。

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. 2026年2月期中間期の業績

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比146.0%増の49,898百万円、営業利益が同18.5%増の3,239百万円と大幅な増収及び増益となり、売上高は過去最高を更新した。オフィス回帰に伴う期間貸しや、研修・採用関連・会議などコロナ後の対面イベントの需要回復、新規出店を含むホテル・宿泊研修事業の拡大により同社本体（空間再生流通事業）が順調に伸長した。加えて、リリカラ<9827>及びノパレーゼ<9160>の連結効果も増収に大きく寄与した。利益面では、収益性の高い期間貸しの受注拡大やオペレーションの内製化により原価率が改善し、販管費は積極的な新規出店（初期費用）等により一時的に大きく増加したものの、増収による収益の押し上げや原価率改善によりカバーし増益を確保した。活動面では、fabbit施設を含め、27施設の出店及び既存施設の増床により9,796坪の増床を達成した。

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、期初予想を増額修正した。売上高は前期比75.7%増の104,000百万円、営業利益は同52.1%増の9,000百万円と大幅な増収増益となり、売上高、営業利益は過去最高を更新する見通しである。売上高は、引き続き好調な外部環境や積極的な出店効果により同社本体（空間再生流通事業）が順調に伸びるほか、リリカラ及びノパレーゼの通年寄与が増収に寄与する。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、増収や収益力の底上げによりカバーし大幅な営業増益を実現する。

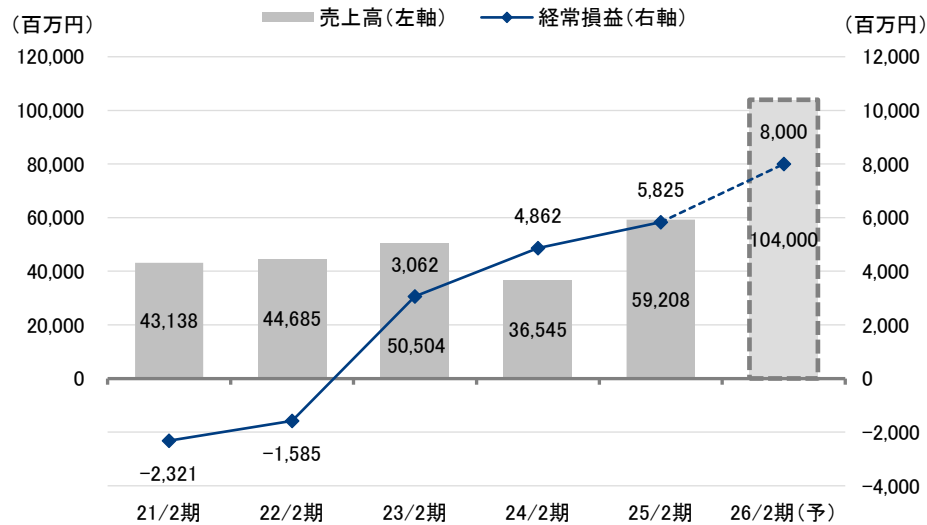
3. 中期経営計画

同社は、アフターコロナを見据えた中期経営計画(3ヶ年)を推進し最終年度を迎えている。オフィス回帰や対面イベントの需要回復とともに新規出店も本格的に再開し、業績はコロナ禍前を上回る水準へと拡大した。意欲的な当初利益計画には現時点で届かない見通しだが、数々のM&Aや業務提携を通じてグループシナジー創出に向けた体制づくりに取り組み、今後の「再生」を軸とした重層的な施策展開への足掛かりを築いた。次期中期経営計画ではこれまでの種まきをどのように果実にしていくのかが注目される。

Key Points

- ・ 2026年2月期中間期は好調な需要の取り込みと連結効果により過去最高業績を更新
- ・ 新たに獲得したfabbit (レンタルオフィス等) との複合出店を含め、新規出店にも積極的に取り組む
- ・ 2026年2月期の通期業績予想を増額修正。売上高、営業利益は過去最高を更新する見通し
- ・ フレキシブルスペースの提供や宿泊事業の拡大に加え、グループシナジー創出により「再生」を軸とする重層的な施策展開を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。ただ、オフィス回帰や対面イベント(会議、懇親会、研修等)の復活により、足元業績はコロナ禍前を上回る水準に回復してきた。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。

報告セグメントは、リリカラ、ノバレーゼの連結子会社化により、これまでの「空間再生流通事業」の1セグメントから、「リリカラ事業」(インテリア、スペースソリューション、不動産投資開発)、「ノバレーゼ事業」(ブライダル、レストラン特化型)を追加した3セグメントへと変更した。事業間のシナジー創出により、「空間再生流通事業」を軸とした重層的な事業展開を進めている。

また、主力の「空間再生流通事業」における事業領域は5つに区分される。「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。

会社概要

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」を開業した。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」を開業し、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」を開業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 ポータルサイト「貸会議室ネット」を運営開始 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～ 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～ 「レンタルネット」運営開始～企業向けレンタル事業に参入～ 「TKP New York, Inc.」を設立 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 直営会議室1,000室突破
2013年	「(株)常盤軒フーズ」を設立～飲食サービスの内製化強化～ 本社を新宿区市ヶ谷へ移転 (一社)日本経済団体連合会 入会 「TKPホテル&リゾート」ブランド立ち上げ 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～ 米国ニューヨークに初出店

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ティーケーピー
3479 東証グロース市場

2025年11月18日 (火)
<https://www.tkp.jp/ir/>

会社概要

年	沿革
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～ 総座席数100,000席突破 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～ 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) 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 港区に「ベイサイドホテル アジュール市ヶ谷」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～ 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 (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) 湯河原に大型リゾートセミナーホテル「レクターレ湯河原」オープン 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) 「(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) (株)大塚家具との資本業務提携契約を締結 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 葉山に大型リゾートセミナーホテル「レクターレ葉山 湘南国際村」オープン 直営会議室2,000室突破 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～ 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 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～ 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～ 「(有)品川配せん人紹介所」を子会社化～ホテル宴会場運営支援事業へ参入～ 「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 新型コロナウイルス対策のガイドラインの策定 東京に「アパホテル〈上野広小路〉」オープン エスクリ<2196>と資本業務提携契約を締結 「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 「Work X Office」の販売開始 CBT試験会場「TKP CBTテストセンター」の提供を開始 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 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 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 リージャス事業を売却 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 ノバレーゼ<9160>を連結子会社化 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

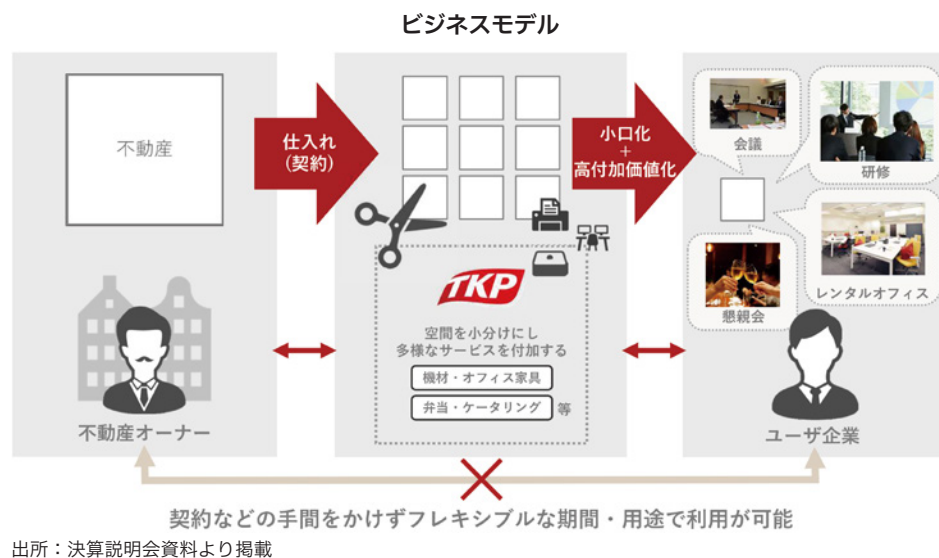
ティーケーピー | 2025年11月18日(火)
3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

■ 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。



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。

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。開業より平均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

国内の主要都市を中心に直営219施設・1,743室（11万坪超）※1のスペースを提供している（2025年8月末時点）。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※2、ガーデンシティPREMIUM（GCP）31施設・353室、ガーデンシティ（GC）29施設・357室、カンファレンスセンター（CC）48施設・637室、ビジネスセンター（BC）18施設・153室、スター貸会議室13施設・24室のほか、新たに加わった「fabbit」20施設で構成される。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」等の宿泊施設は直営30施設・4,126室を有している。

※1 非直営等を含めると、合計263施設・2,034室（12万坪超）に上る。

※2 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12月に連結子会社となったノバレーゼのブライダル施設（36施設）も含まれている。

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）については一旦外注化したが、需要回復に伴い再度内製化を進め、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、対面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。

ティーケーピー | 2025年11月18日(火)
3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

事業概要等

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)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」(6施設)、ハイクラスなリゾート型セミナー旅館「石のや(ISHINOYA)」(伊豆長岡、熱海、別府の3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、自社ブランドの「TKPサンライフホテル」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」(19施設)を展開している(2025年8月末時点)。

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ねらう。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(ISHINOYA)」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)

決算概要

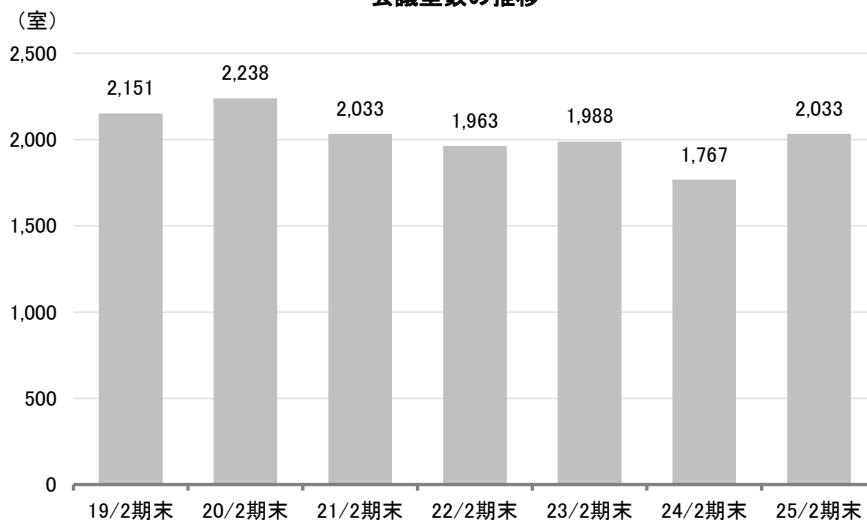
コロナ禍の影響で業績は一旦後退するも、 足元業績はコロナ禍前を上回る水準へ

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。

決算概要

会議室数の推移



注：非直営等を含む会議室数。2024年2月期末よりカウント定義を変更
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。

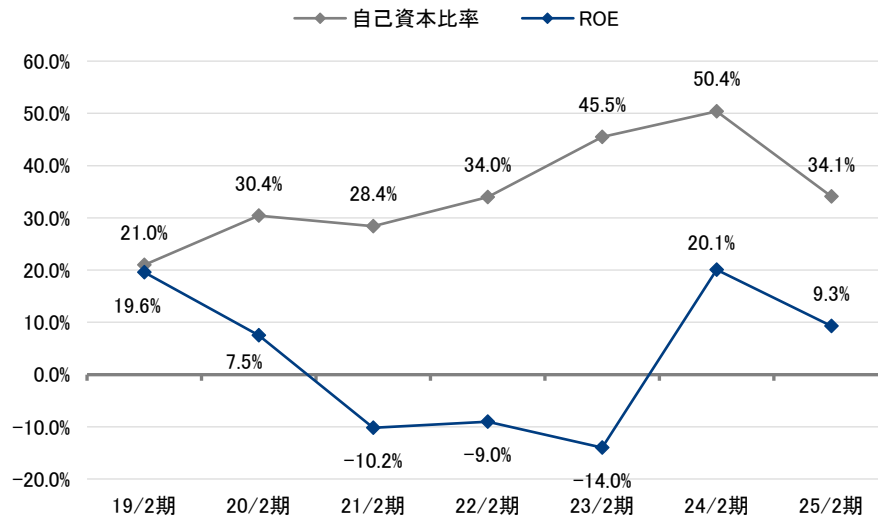
財務面に目を向けると、自己資本比率はしばらく右肩下がり推移していたが、2017年3月の株式上場に伴う公募増資（約16億円）により、2018年2月期末には24.9%に改善した。また、公募増資等（約234億円の資金調達）による財務基盤の強化を図ったことで、2020年2月期の自己資本比率は30.4%に改善した。さらに2021年2月期には新株予約権による資金調達（約83億円）を実現したこと、2023年2月期にはリージャス事業の売却により資産圧縮を図ったことにより、2024年2月期末の自己資本比率は50.4%の水準に一旦上昇したものの、2025年2月期末はM&Aに伴う有利子負債の増加等により自己資本比率は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。

ティーケーピー | 2025年11月18日 (火)
3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

決算概要

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2026年2月期中間期は好調な需要の取り込みと連結効果により過去最高業績を更新

2. 2026年2月期中間期の業績

2026年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比146.0%増の49,898百万円、営業利益が同18.5%増の3,239百万円、経常利益が同7.8%増の2,827百万円、親会社株主に帰属する中間純利益（以下、中間純利益）が同33.0%減の1,623百万円と大幅な増収及び増益（中間純利益を除く）となり、売上高は過去最高を更新した。なお、中間純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、オフィス回帰に伴う期間貸しや、研修・採用関連・会議などコロナ後の対面イベントの需要回復のほか、新規出店を含むホテル・宿泊研修事業の拡大により同社本体（空間再生流通事業）が順調に伸長した。また、リリカラ及びノバレーゼの連結効果も増収に大きく寄与した（2社合計で約250億円の上乘せ要因）※。サービス別売上高を見ても、「会議室料」及び「宿泊」を軸にバランスよく伸びている。フレキシブルスペース事業のKPIである「坪当たり売上高」についても、第1四半期、第2四半期ともに前年同期を上回って推移した。また、ホテル・宿泊研修事業のKPIである「RevPAR（客室当たりの収益）」についても、第1四半期、第2四半期ともに高水準を維持した。

※ リリカラ事業の売上高は15,345百万円、セグメント損失は127百万円、ノバレーゼ事業の売上高は9,705百万円、セグメント利益は124百万円となった。リリカラは季節性の影響もありやや苦戦したものの、下期でのリカバリーを見込んでいる。ノバレーゼは好調で、業績予想を上回って進捗した。

ディーケーピー
3479 東証グロース市場

2025年11月18日 (火)
<https://www.tkp.jp/ir/>

決算概要

利益面では、収益性の高い期間貸しの受注拡大やコロナ禍で外注化したオペレーションの再内製化により原価率の改善が進捗した。一方、販管費は積極的な新規出店に伴う初期費用（先行費用）により一時的に大きく増加したものの、増収による収益の押し上げや原価率の改善によりカバーし、増益を確保した。

財政状態については、ホテルの取得やノバレーゼの新規出店等により総資産は前期末比7.1%増の129,960百万円に拡大した。一方、自己資本は社外流出（自己株式取得）が内部留保（利益準備金の積み上げ）を上回ったことで前期末比5.5%減の39,084百万円に縮小し、自己資本比率も30.1%（前期末は34.1%）に低下した。

2026年2月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	25/2期中間期		26/2期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	20,280		49,898		29,618	146.0%
売上原価	12,147	59.9%	29,601	59.3%	17,454	143.7%
売上総利益	8,132	40.1%	20,297	40.7%	12,165	149.6%
販管費	5,398	26.6%	17,058	34.2%	11,660	216.0%
EBITDA	3,458	17.1%	5,489	11.0%	2,031	58.7%
営業利益	2,733	13.5%	3,239	6.5%	506	18.5%
経常利益	2,622	12.9%	2,827	5.7%	205	7.8%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,422	11.9%	1,623	3.3%	-799	-33.0%
サービス別売上構成比						
会議室料	7,695	37.9%	9,111	36.5%	1,416	18.4%
オプション※	2,562	12.6%	3,306	13.2%	744	29.0%
料飲	2,853	14.1%	3,402	13.6%	549	19.2%
宿泊	4,819	23.8%	6,666	26.7%	1,847	38.3%
その他	2,068	10.2%	2,245	9.0%	177	8.6%
キャンセル料収入	284	1.4%	238	1.0%	-46	-16.2%

※「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

決算概要

連結簡易貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/2期	26/2期 中間期	増減	
			額	率
流動資産	35,274	36,467	1,193	3.4%
現金及び預金	14,528	16,711	2,183	15.0%
受取手形、売掛金及び契約資産	10,553	9,447	-1,106	-10.5%
固定資産	86,119	93,492	7,373	8.6%
有形固定資産	51,870	57,046	5,176	10.0%
無形固定資産	12,897	12,753	-144	-1.1%
(うち、のれん)	5,749	5,745	-4	-0.1%
投資その他の資産	21,351	23,692	2,341	11.0%
総資産	121,394	129,960	8,566	7.1%
流動負債	32,786	32,664	-122	-0.4%
支払手形及び買掛金	6,320	5,988	-332	-5.3%
短期借入金	3,402	3,456	54	1.6%
1年内償還予定の社債	345	345	-	0.0%
1年内償還予定の長期借入金	9,964	10,158	194	1.9%
固定負債	43,148	54,287	11,139	25.8%
社債	1,245	1,072	-173	-13.9%
長期借入金	35,878	47,246	11,368	31.7%
負債合計	75,934	86,951	11,017	14.5%
純資産	45,459	43,008	-2,451	-5.4%
自己資本	41,339	39,084	-2,255	-5.5%
自己資本比率	34.1%	30.1%	-4.0pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 2026年2月期中間期の総括

2026年2月期中間期を総括すると、好調な需要を取り込み、過去最高売上高を更新したことに加え、損益面でも積極的な新規出店に伴う費用増を収益性の改善でカバーし増益を確保したところは、今後に向けても評価できるポイントである。特に収益性の高い期間貸しの伸びやオペレーションの内製化による構造的な変化については、上振れ要因として注視する必要があるだろう。2026年2月期は、リリカラ及びレパノーゼによる連結業績への影響、並びにfabbit取得に伴う出店戦略への効果に注目していたが、子会社2社による営業利益以下への影響は限定的であり、今後いかにグループシナジー創出を通じて業績に貢献していくのが課題及び伸びしろと言えるだろう。また、fabbitについてはTKP（貸会議室）との複合出店などを通じて早くも存在感を示しており、空間再生流通事業における新たなドライバーとしての期待が高まる。活動面においても、第3四半期以降の出店予定分を含め、今後の業容拡大に向けて一定の成果をあげた。

■ 活動実績

TKPとfabbitの複合出店や宿泊施設との連携により 新たな価値創出に取り組む

1. 新規出店の実績

2026年2月期中間期は、27施設の新規出店及び既存施設の増床により9,796坪の増床を達成した※1。そのうち、fabbitは20施設（譲り受けた18施設を含む）を占める。新規出店には、「TKP札幌北口カンファレンスセンター」（241坪）のほか、TKP（貸会議室）とfabbit（シェアオフィス）の複合出店である「TKP fabbit 渋谷」が含まれている。また、第3四半期以降についても、「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）、といった大型施設のほか、「TKP fabbit 虎ノ門」「TKP fabbit 高松」「TKP fabbit 大分駅前」など、とりわけ「TKP fabbit」方式での複合出店が新たなドライバーとなる勢いである。fabbitについては、場所の提供にとどまらず、地域企業や行政、スタートアップが交わる人と情報の交流拠点としての役割も期待でき、地域経済の活性化と新たな価値創出を目指している。また、認知度・ブランド力強化を目的とするランドマーク的物件への出店、並びに大規模イベントの需要拡大を見据え、大人数を収納可能な施設の仕入強化も視野に入れている※2。

※1 一方、契約満了等により6施設（2,822坪）が退店した。

※2 大型施設については、2026年4月開業に向けて、大分市中心部の複合商業ビル「ソレイユ」（2,361坪）を確保済だが、都心においても物色中のような。

一方、ホテル・宿泊研修施設については5施設を取得した。その内訳は、アパホテルが3施設（宮崎延岡駅前、宮崎延岡中央、山口防府）、レクターレ羽生TERRACE※1、ISHINOYA別府（SHONIN PARK内）※2となっている。また、第3四半期以降は、「アパホテル 大分駅前」などを予定しているが、先に開業した「TKP fabbit 大分駅前」との相乗効果により、宿泊を伴う会議・研修・イベントなどにも柔軟に対応可能な環境を整備する計画である。

※1 初めての業態となるトレーラーハウスヴィラを埼玉県イオンモール羽生「noNIWA」内に開業した。

※2 大分県別府市のPark-PFI事業として、2025年7月24日に開業した「SHONIN PARK」内の宿泊施設。全室がオーシャンビューと源泉かけ流し温泉付きである。

2. エスクリへの追加出資

2025年6月には資本業務提携先であるエスクリの株式95万株を追加取得し、議決権比率19.6%の筆頭株主となった。それに伴って、エスクリは同社の持分法適用関連会社となった（2026年2月期第2四半期より）。これまでもブライダル施設における平日の稼働率向上を目的とする共同レンタルスペースブランド「CIRQ」の開発・運営や、コスト最適化を目的として同社完全子会社であるリリカラへの工事委託などで連携を図ってきた。同社グループのブライダル事業については、エスクリが都内、ノバレーゼが地方という棲み分けができているが、エスクリとの資本関係をより強めることで、さらに踏み込んだグループシナジー創出や利益の一部取り込み（持分利益）に狙いがあると見られる。

ティーケーピー
3479 東証グロース市場

2025年11月18日 (火)
<https://www.tkp.jp/ir/>

業績見通し

2026年2月期の業績予想を増額修正し、 大幅な増収増益を見込む

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、中間期業績の進捗等を踏まえ、期初予想を増額修正した。売上高を前期比75.7%増の104,000百万円(修正幅+1,000百万円)、営業利益を同52.1%増の9,000百万円(修正幅+2,000百万円)、経常利益を同37.3%増の8,000百万円(修正幅+2,000百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)を同5.0%減の3,600百万円(修正幅+400百万円)と、大幅な増収増益(当期純利益を除く)を見込んでいる。当期純利益が減益となるのは、中間期同様、税効果のはく落によるものである。

売上高は、引き続き好調な外部環境や積極的な出店効果により同社本体(空間再生流通事業)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寄与する。売上高予想を増額修正したのは、対面需要の増加により受注が想定以上に拡大していることや新規出店・増床が順調に進捗していることに起因する。

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の確保を目指す。また、利益予想の増額修正については、売上高の上振れに加え、内製化を含めた業務効率向上に伴う収益性の改善を見込むものである。

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	期初予想	修正予想	構成比	増減額	増減率
売上高	59,208		103,000	104,000		44,792	75.7%
営業利益	5,915	10.0%	7,000	9,000	8.7%	3,085	52.1%
経常利益	5,825	9.8%	6,000	8,000	7.7%	2,175	37.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,789	6.4%	3,200	3,600	3.5%	-189	-5.0%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

修正後の通期業績予想を達成するためには、下期に売上高54,102百万円、営業利益5,761百万円が必要となる。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、期間貸しや対面イベント、宿泊需要がともに好調であることや、中間期において内製化や業務効率化による収益力の底上げが確認できたこと、下期は子会社を含めて繁忙期を迎えることなどを勘案すれば、業績予想の実現は十分に可能であると考えられる。既に第3四半期、第4四半期の受注が順調に積み上がっているとのことであり、状況によっては上振れる可能性も念頭に置きながら、四半期ごとの業績推移を見守る必要があるだろう。中期経営計画の最終年度として、次期中期経営計画に向けた仕上げに注目したい。特に、地方を含めた出店戦略やグループシナジー創出に向けた進捗をフォローする必要がある。また、出店戦略については、既述のとおりランドマーク的物件への出店、並びに超大型施設の仕入強化の動きにも注目したい。

■ 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

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月に公表し最終年度を迎えている。

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本柱として本格的な成長軌道への回帰を進めてきた。

2. これまでの進捗

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。

ティーケーピー | 2025年11月18日 (火)
3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

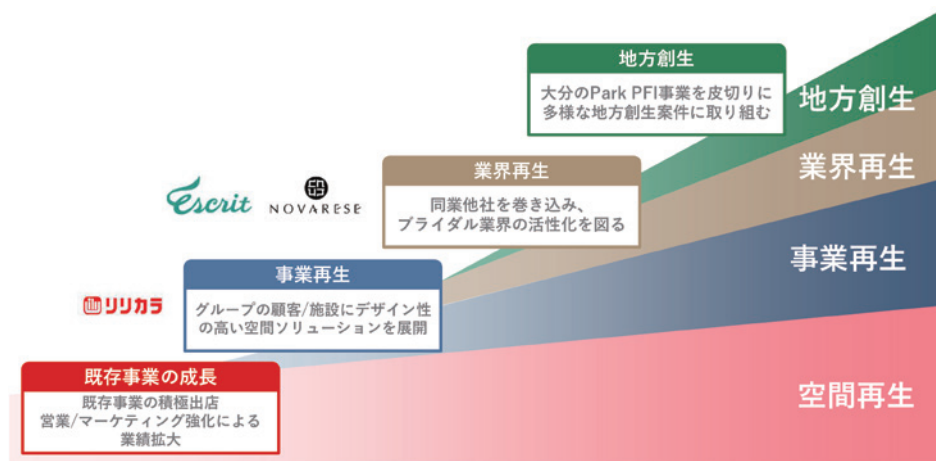
中期経営計画

2026年2月期の(修正)業績予想(2025年8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可能性も念頭に置きながら、グループシナジー創出の早期実現や業務効率化の推進、適正価格の設定(ダイナミックプライシング)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<7049>、APAMAN(株)、ハークスレイ<7561>)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。

3. 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、業界再生、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(業界再生)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

ティーケーピー
3479 東証グロース市場

2025年11月18日(火)
<https://www.tkp.jp/ir/>

■ 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、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4月14日付の決議に基づき、合計1,800千株（発行済株数の4.52%）を総額3,499百万円で取得した（2025年6月5日に終了）。株主還元の強化及び資本効率の向上が目的であり、2025年1月14日付の決議（合計2,140千株を総額3,419百万円で取得）に続いての実施となった。

また、毎年2月末時点の株主（1単元以上）に対し、保有株式数に応じて同社が運営する宿泊施設やレストランの優待券を贈呈する株主優待制度も導入している。

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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