

|| 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 >>>](#)

2026年5月26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月期の業績概要	01
2. 2027年2月期の業績見通し	01
3. 今後の方向性	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月期の業績概要	10
3. 2026年2月期の総括	13
■ 活動実績	14
1. 新規出店の実績	14
2. ノバレーゼとエスクリの経営統合	15
3. フレキシブルオフィス事業の拡充	15
4. 三菱地所との連携強化	16
5. その他グループ体制の整備	16
6. 固定資産の一部流動化	16
■ 業績見通し	17
1. 2027年2月期の業績見通し	17
2. 弊社の見方	18
■ 今後の方向性	18
1. 前中期経営計画の振り返り	18
2. 今後の方向性	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

2026年2月期は大幅な増収増益で、過去最高業績を更新。 2027年2月期も増収増益基調を見込む

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229施設(契約面積約11万坪)と幅広く展開し、顧客基盤は3万社に上る(2026年2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拡大しており、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、新たな成長ステージを迎えている。

1. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高が前期比93.1%増の114,357百万円、営業利益が同74.1%増の10,301百万円と大幅な増収増益となり、売上高、各段階利益ともに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・懇親会等の対面需要が引き続き好調であったほか、ホテル・宿泊研修事業の継続的な寄与により、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<9827>及び(株)ノバレーゼ(現 オンザページ※<9160>)、(株)エスクリ(現 オンザページ)の連結効果も増収に大きく寄与した。利益面では、空間再生流通事業における収益性の高い期間貸しの受注拡大やオペレーションの再内製化により売上総利益率が大きく改善した。一方、販管費は積極的な新規出店に伴う先行費用やリリカラ及びノバレーゼ(現 オンザページ)、エスクリ(現 オンザページ)の連結化により大きく増加したものの、増収による収益の押し上げや売上総利益率の改善によりカバーし増益を確保した。財務面では固定資産の一部流動化を実施し手元資金の増強を図った。活動面でも、積極的な新規出店に加え、グループシナジー創出に向けた基盤整備、三菱地所<8802>との連携強化(運営受託)などで注目すべき成果を残すことができた。

※ 2026年4月1日付けで同社連結子会社のノバレーゼとエスクリが経営統合し、発足した新会社。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高で前期比27.7%増の146,000百万円、営業利益で同6.8%増の11,000百万円と引き続き増収増益を見込んでいる。主力の同社本体(空間再生流通事業)は、好調なオフィス需要が続くなかで、積極出店や通信環境などの設備投資を強化し、多様なオフィス利用ニーズの取り込みを図る。また、新体制となったグループ各社については事業基盤の整備を進めるとともに、シナジー創出の本格化に注力する。利益面では、増収により増益を確保するものの、グループ体制の強化や新規出店・設備投資等による先行費用の拡大、物価高騰等の影響を保守的に見積もり、営業利益率は一旦低下する見通しとしている。

要約

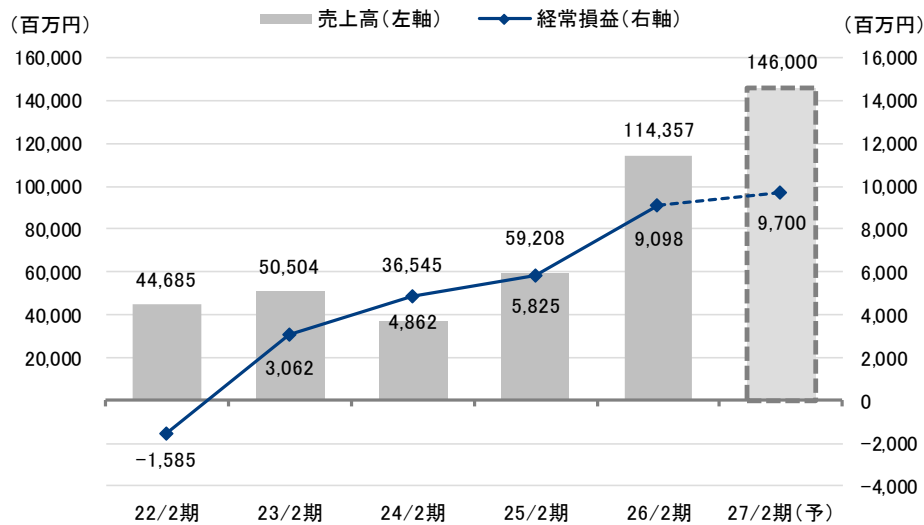
3. 今後の方向性

アフターコロナを見据えた前中期経営計画(2024年2月期~2026年2月期)については、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過去最高水準へと拡大した。また、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。今後様々な戦略オプションが想定されるなかで、現時点で新たな中期経営計画は公表していないが、大きな方向性を見直しはしていないことから、これまでの種まきをどのように果実にしていくのが注目される。

Key Points

- ・ 2026年2月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
- ・ 積極的な新規出店のほか、M&Aを通じたグループシナジー創出に向けた体制づくりにも取り組む
- ・ 2027年2月期も増収増益が継続する見通し
- ・ 今後もフレキシブルオフィス事業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へと回復してきた。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、新たな成長ステージを迎えている。

報告セグメントは、リリカラやノバレーゼ（現 オンザページ）、エスクリ（現 オンザページ）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）、「オンザページ事業」（プライダル、レストラン特化型、建築不動産）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。「フレキシブルオフィス事業」※（貸会議室・ホテル宴会場・シェアオフィス）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。

※ 法人によるオフィス需要の回復を踏まえ、「フレキシブルスペース事業」から「フレキシブルオフィス事業」へ名称変更し、注力領域が「法人向けオフィス領域」であることを明確化した（2026年2月期決算説明会資料より）。

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、低価格帯貸会議室を運営事業化したほか、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、海外初施設を米国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(現(株)ファーストキャビンHD)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(株)イチガヤ)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「第1回 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ホールディングス(株)(以下、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。一方、直近においてはスペースソリューション事業等を手掛けるリリカラや、プライダル事業を展開するノバレーゼ及びエスクリ(現 オンザページ)を相次いで連結化し、グループシナジー創出に向けた体制を構築した。

※ 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」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「(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	(株)TKPテレマーケティング(連結子会社、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

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～ 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」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
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10万席突破 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(現(株)ファーストキャビンHD)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～ 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「TKP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「レクトーレ湯河原」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(現ファーストキャビンHD)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(株)イチガヤ) (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「レクトーレ葉山 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 (株)エスクリ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	(株)識学との資本業務提携を締結 リージャス事業を売却 リリカラ(株)を持分法適用関連会社化
2024年	リリカラを連結子会社化 (株)ノバレーゼを連結子会社化 APAMAN(株)と業務提携契約を締結
2025年	(株)ハークスレイと業務提携契約を締結 エスクリを連結子会社化
2026年	ノバレーゼとエスクリの経営統合により(株)オンザページが発足

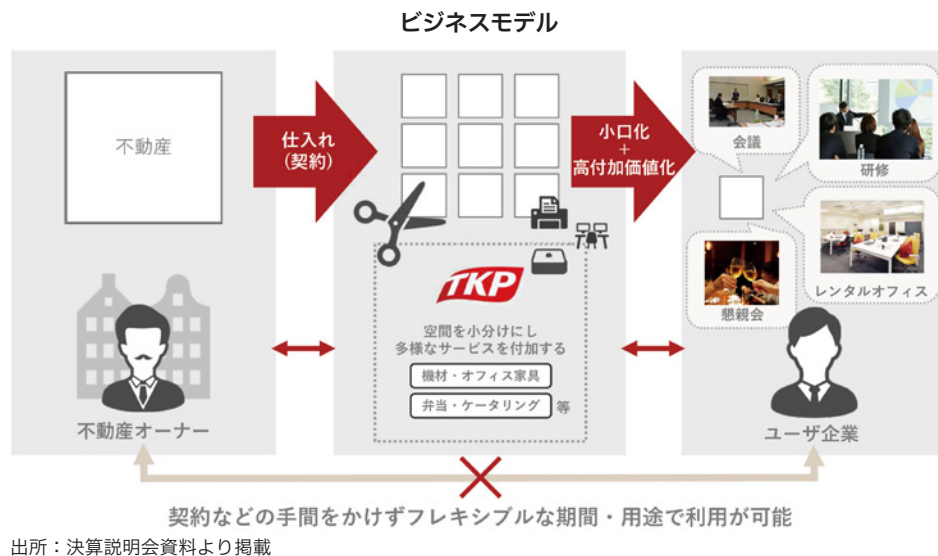
出所：有価証券報告書、同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

■ 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、シェアオフィスなどに「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比へ、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。



「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。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、フレキシブルオフィス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229施設・1,782室（約11.3万坪）※1のスペースを提供している（2026年2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（現 オンザページ）との共同ブランドである「CIRQ（シルク）」62施設・225室※2、ガーデンシティPREMIUM（GCP）33施設・371室、ガーデンシティ（GC）29施設・359室、カンファレンスセンター（CC）50施設・650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」（ワークスペース）24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31施設・4,401室を有している。

※1 非直営等を含めると、合計279施設・2,107室（約12.6万坪）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。平日をメインに空いている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。

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 responding している。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、研修コーディネーター、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。

事業概要等

さらには、顧客からの要望により宿泊施設(直営31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、会議室併設型のハイブリッドホテルとして「アパホテル」のフランチャイズ(20施設)を展開している(いずれも2026年2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などにより、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)。

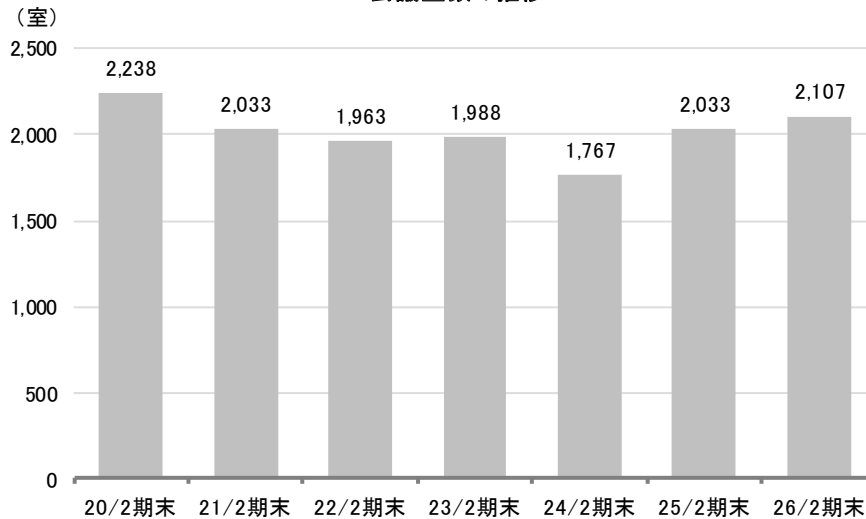
決算概要

コロナ禍の影響で業績は一旦後退するも、 足元業績は順調に回復し、過去最高業績を更新

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、日本リーグス及び台湾リーグ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グス事業の売却にも踏み切った。ただ、2024年2月期から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月期以降は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2期連続で更新した。

決算概要

会議室数の推移


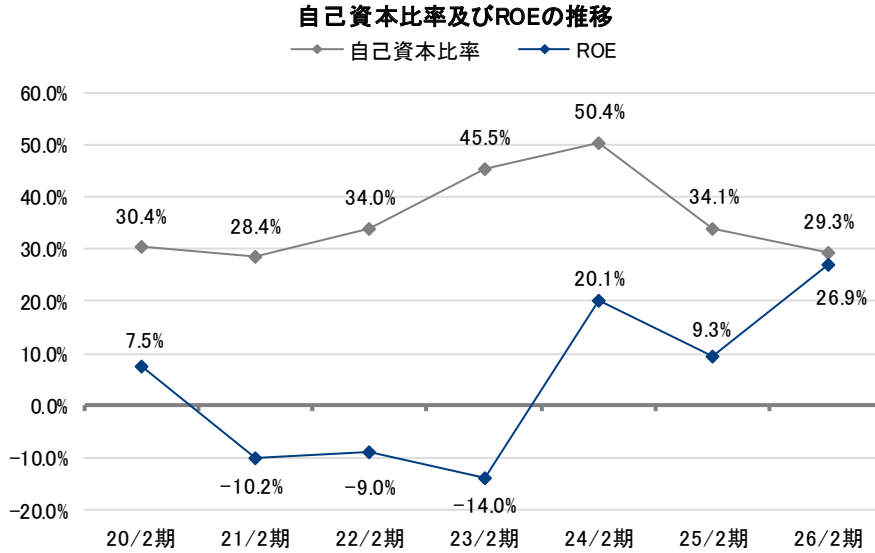
注：非直営等を含む会議室数。24/2期末よりカウント定義を変更
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、売上高の回復とともに2024年2月期の経常利益がほぼコロナ禍前の水準に回復すると、2025年2月期以降は経常利益についても2期連続で過去最高水準を更新した。

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。しかし、2025年2月期末はM&Aに伴う有利子負債の増加等に伴い自己資本比率が34.1%に低下すると、2026年2月期末は資本効率向上を目的とする自己株式取得によりさらに29.3%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及び台湾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。

決算概要



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2026年2月期はコア事業の拡大と連結効果により 大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新

2. 2026年2月期の業績概要

2026年2月期の連結業績は、売上高が前期比93.1%増の114,357百万円、営業利益が同74.1%増の10,301百万円、経常利益が同56.2%増の9,098百万円、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)が同224.4%増の12,293百万円と大幅な増収増益となり、売上高、各段階利益ともに過去最高を更新した。特に当期純利益の増益率が大きいのは、固定資産(宿泊施設)の流動化に伴う売却益によるもの(一過性要因)である。

売上高は、オフィス回帰に伴う期間貸しや研修・懇親会等の対面需要が引き続き好調であったほか、ホテル・宿泊研修事業の継続的な寄与により、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(現 オンザページ)、エスクリ(現 オンザページ)の3社による連結効果も増収に大きく寄与した(合計で約450億円の上乗せ要因)※。

※リリカラ(2025年2月期第3四半期から連結化)は6ヶ月分、ノバレーゼ(2026年2月期第1四半期から連結化)は12ヶ月分、エスクリ(2026年2月期第4四半期から連結化)は3ヶ月分の上乗せとなった。

利益面では、空間再生流通事業における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売上総利益率が大きく改善した。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)や上記3社の連結化により大きく増加したものの、増収による収益の押し上げや売上総利益率の改善によりカバーし増益を確保した。

ティーケーピー | 2026年5月26日 (火)
 3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

決算概要

財政状態については、固定資産の流動化や借入による資金調達に伴い現金及び預金が大幅に増加したほか、宿泊施設の取得やノバレーゼ(現 オンザページ)による新規出店、エスクリ(現 オンザページ)の連結化などにより、総資産は前期末比40.7%増の170,851百万円に大きく拡大した。一方、自己資本は利益剰余金を積み上げた一方、自己株式の取得を実施したことで同21.0%増の50,039百万円となり、自己資本比率は29.3%(前期末は34.1%)に低下した。

2026年2月期連結業績

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	59,208		114,357		55,149	93.1%
売上原価	37,697	63.7%	65,936	57.7%	28,239	90.0%
売上総利益	21,510	36.3%	48,421	42.3%	26,911	125.1%
販管費	15,595	26.3%	38,120	33.3%	22,525	144.4%
営業利益	5,915	10.0%	10,301	9.0%	4,386	74.1%
経常利益	5,825	9.8%	9,098	8.0%	3,273	56.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,789	6.4%	12,293	10.7%	8,504	224.4%
EBITDA	7,743	13.1%	15,211	13.3%	7,468	96.4%
サービス別売上構成比 (空間再生流通事業)	42,160		52,277		10,117	24.0%
貸会議室室料	15,642	37.1%	18,565	35.5%	2,923	18.7%
貸会議室オプション※	5,411	12.8%	6,668	12.8%	1,257	23.2%
料飲	6,318	15.0%	7,519	14.4%	1,201	19.0%
宿泊	10,467	24.8%	14,072	26.9%	3,605	34.4%
その他	4,321	10.2%	5,450	10.4%	1,129	26.1%

※「貸会議室オプション」は主に会議室で利用する機材等を指す。

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期末	26/2期末	増減
流動資産	35,274	68,626	33,351
現金及び預金	14,528	45,569	31,040
受取手形、売掛金及び契約資産	10,553	10,734	181
固定資産	86,119	102,225	16,105
有形固定資産	51,870	59,764	7,894
無形固定資産	12,897	12,778	-119
(うち、のれん)	5,749	5,833	84
投資その他の資産	21,351	29,681	8,330
総資産	121,394	170,851	49,456
流動負債	32,786	43,361	10,574
支払手形及び買掛金	6,320	7,280	960
短期借入金	3,402	2,756	-646
1年内償還予定の社債	345	360	15
1年内返済予定の長期借入金	9,964	13,263	3,299
固定負債	43,148	70,180	27,032
社債	1,245	450	-795
長期借入金	35,878	62,100	26,221
負債合計	75,934	113,541	37,606
純資産	45,459	57,309	11,850
自己資本	41,339	50,039	8,700
自己資本比率	34.1%	29.3%	-4.8pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

各事業の業績は以下のとおりである。

(1) 同社本体 (空間再生流通事業)

売上高は前期比24.0%増の52,277百万円、セグメント利益は同23.1%増の6,749百万円となった。主力のフレキシブルオフィス事業は、対面需要の高まり(会議やセミナー、研修等)を背景に、時間貸し、期間貸しともに稼働が好調に推移した。また、飲食を伴う懇親会の需要も好調であり、各四半期ともにコロナ禍前の水準を上回って推移した。新規出店数39施設、増床数13,250坪により、期末の直営施設は229施設(前期末比31施設増)、契約面積は113,475坪(同9,201坪増)に拡大した。KPIである「坪当たり売上高」についても、すべての四半期で前年同期を上回って推移しており、増床しながらも「坪当たり売上高」を増やした点は評価できる。また、ホテル・宿泊研修事業においては、旅行や出張等のビジネス利用やインバウンド需要が好調に推移するなかで、新規出店の寄与、既存店の高稼働・高単価の継続が業績の伸びをけん引した。新規開業6施設により期末の直営施設数は31施設となった。KPIである「RevPAR(客室当たりの収益)」についても各四半期で高水準を維持した。それらの結果、サービス別売上高は「貸会議室室料」(期間貸しを含む)及び「宿泊」を中心に全項目でバランス良く伸ばせた。

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売上総利益率が改善した。積極的な新規出店に伴う初期費用（先行費用）が増加したものの、増収効果や売上総利益率の改善によりカバーし増益を確保した。

(2) リリカラ事業

売上高は前期比93.8%増の33,201百万円、セグメント利益は同93.6%増の856百万円となった。2025年2月期第3四半期から連結化したリリカラが通年寄与（6ヶ月分の上乗せ）した。上期が苦戦したものの、下期に入ってインテリア事業、スペースソリューション事業が堅調に推移したことや、不動産開発案件（10億円超）の売上計上により一定のリカバリーを達成できた。

(3) ノバレーゼ・エスクリ事業

売上高は29,190百万円、セグメント利益は2,743百万円となった。2026年2月期第1四半期より連結化したノバレーゼ（現 オンザページ）による通年寄与、並びに2026年2月期第4四半期から連結化したエスクリが業績に貢献した。ブライダル市場は季節要因の影響を大きく受けるが、繁忙期となる第4四半期において両社とも売上、利益を大きく拡大できた。特に施工組数の確保に加え、施工単価の上昇が業績の伸びをけん引した。

3. 2026年2月期の総括

2026年2月期を総括すると、好調なオフィス需要の取り込みや連結効果により、単体・連結ともに過去最高業績を更新し、業績面、体制面ともに大きく前進した1年と言えるだろう。特に主力の空間再生流通事業（同社本体）については、積極的な新規出店等に伴う費用増を、「坪当たり売上高」の増加や収益性の改善によりカバーした点で大いに評価できる。一方、リリカラ、ノバレーゼ（現 オンザページ）、エスクリ（現 オンザページ）の連結化が連結決算に及ぼす影響についても注目点の1つであったが、繁忙期を含む下期の巻き返しにより、一定の業績貢献を確認できた。売上総利益率について見ると、同社本体では39.9%であるのに対し、連結ベースでは42.3%となっていることから、シナジー効果が得られていると言えよう。活動面でも「fabbit」（ワーキングスペース）や「CROSSCOOP」（シェアオフィス）の獲得によるサービス形態の拡充に加え、三菱地所との連携強化（運営受託）などで新たな展開を示すことができた。なお、固定資産の一部流動化の動きについては、売却資金の活用を含め、今後の動向に注意する必要がある。

■ 活動実績

ノバレーゼとエスクリの合併など、 グループシナジー創出に向けた体制強化に取り組む

1. 新規出店の実績

2026年2月期は、39施設の新規出店及び既存施設の増床により13,250坪の増床を達成した※。そのうち、「fabbit」が24施設（譲り受けた18施設を含む）を占める。主な新規出店には、「TKP札幌北口カンファレンスセンター」（241坪）、「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）、「TKPガーデンシティPREMIUM 東京駅大手町」（357坪）などがある。また、「TKP」（貸会議室）と「fabbit」（ワーキングスペース）の複合出店である「TKP fabbit」方式が新たなドライバーとなっており、「TKP fabbit 渋谷」「TKP fabbit 虎ノ門」「TKP fabbit 高松」「TKP fabbit 大分駅前」などが挙げられる。2027年2月期に向けても、「TKP大阪京橋カンファレンスセンター」「TKPソレイユ大分」「TKP fabbit 名古屋太閤」「TKP博多住吉通カンファレンスセンター」などが既に開業予定である。

※ 一方、期間満了により8施設（4,049坪）を退店した。

一方、ホテル・宿泊研修事業については6施設を開業した。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、大分駅前）、「レクターレ羽生TERRACE※1」「ISHINOYA別府※2」（SHONIN PARK内）となっている。

※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. ノバレーゼとエスクリの経営統合

2025年11月に資本業務提携先であるエスクリを連結子会社化^{※1}すると、2026年4月1日には同じく連結子会社のノバレーゼとの経営統合に踏み切った^{※2}。プライダル事業を展開する連結子会社同士の合併により発足した新会社オンザページは業界トップクラスの売上規模となる。エスクリとはこれまで、プ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・運営や、コスト最適化を目的とする同子会社(リリカラ)への工事委託などで連携を図ってきた。また、同社グループのプライダル事業は、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た。今回の合併は、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) 競合優位性の確保などにねらいがある。プライダル市場は、コロナ禍の影響により一時的に市場規模が縮小したものの、1兆円強の市場規模まで回復してきている。また、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)を目指していく。

※1 エスクリのA種種類株式2,000株の普通株式転換により議決権比率が53.76%となり、2026年2月期第3四半期より連結子会社となった。

※2 ノバレーゼを吸収合併継続会社、エスクリを吸収合併消滅会社とする。なお、新会社オンザページに対する同社の持株比率は57.74%(2026年4月1日時点)となった。

3. フレキシブルオフィス事業の拡充

2026年3月31日にはシェアオフィス「CROSSCOOP」を運営するヒューリック<3003>子会社を買収した。「CROSSCOOP」は東京や仙台に10施設を展開しており、什器やインフラ設備、セキュリティが整った個室を短期間でも利用できるシェアオフィスである。本件は、多様なオフィスニーズに対する、より柔軟かつ幅広いサービス提供にねらいがある。2025年にAPAMAN(株)から事業を譲り受けた「fabbit」と「CROSSCOOP」、TKP会議室の長期貸しの連携により、あらゆる顧客のオフィス需要を網羅する体制を構築できた。

フレキシブルオフィス事業のサービス体制



出所：決算説明会資料より掲載

4. 三菱地所との連携強化

2026年4月1日より三菱地所が所有する東京駅周辺4施設※の一括運営受託を開始し、東京駅周辺エリアにおける運営基盤のさらなる強化を図った。加えて、三菱地所所有の「日比谷国際ビルコンファレンススクエア」の運営も受託した(2027年4月1日より)。本件は同社の運営ノウハウや送客力などに対する評価の高さを示すものと言える。同社にとっても安定的な収益源になるとともに、好立地優良物件の運営受託はさらなるブランド力の向上や新たな周辺顧客の開拓にもつながるものとしてメリットが大きい。

※ 丸ビル「丸ビルホール&コンファレンススクエア」、新丸ビル「新丸ビルコンファレンススクエア」、三菱ビル「コンファレンススクエアエムプラス」、二重橋ビル「二重橋ビル貸会議室1」。

5. その他グループ体制の整備

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AquaVision(株)の株式を30%取得し関連会社化した。同社が運営する会場や施設において、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することにねらいがある。また、2026年4月14日には資本業務提携先である識学<7049>との提携内容の一部変更(追加)と株式の追加取得を決議した。本件は同社の有する豊富な顧客基盤や全国のスペースネットワークと、識学の有するVCファンド事業、ハンズオン支援ファンド事業における投資先支援のノウハウを相互に活用することで、両社事業の拡大を目指すものである。また、株式の追加取得により識学に対する同社の持ち株比率は17.36%となり、重要な影響力の観点から関連会社となる見込みである。

6. 固定資産の一部流動化

2026年2月27日に同社が保有・運営する「アパホテル<TKP日暮里駅前>」の流動化(セール&リースバック)を決定した。資本効率の向上と成長投資資金の確保が主な目的であり、本件により特別利益約120億円を計上(2026年2月期)するとともに、約140億円の売却資金を得ることができた。同社では、従来から「持たざる経営」を標ぼうする一方、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保有することで高収益性を享受してきた。今後もその方針に大きな変更はないものと見ているが、自社保有する物件はほかにもあり、今回の売却資金の活用とともに、今後の同様の動きにも注意が必要である。

業績見通し

2027年2月期も、増収増益基調を見込む

1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は、売上高を前期比27.7%増の146,000百万円、営業利益を同6.8%増の11,000百万円、経常利益を同6.6%増の9,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)を同67.5%減の4,000百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。当期純利益のみ減益となるのは、前期における一過性要因(固定資産の売却益)の剥落によるものである。

各事業の成長が業績の伸びに寄与する。特に同社本体(空間再生流通事業)は、好調なオフィス需要が続くなかで、多様なオフィス利用ニーズの取り込みにより事業拡大を図る。積極出店に加え、通信環境など設備投資※も強化する。また、新体制となったグループ各社については事業基盤の整備を進めるとともに、シナジー創出の本格化に注力する。

※ 2026年4月1日より、東京・大阪・名古屋・横浜など三大都市圏を中心に全国17施設で高速・無料Wi-Fiの提供を開始し、会議や研修、セミナー、イベントにおける快適な通信環境の整備を強化している。

利益面では、増収効果により増益を確保するものの、グループ体制の強化や新規出店・設備投資等による先行費用の拡大、物価高騰等(ナフサ問題を含む)の影響を保守的に見積もり、営業利益率の低下を見込んでいる。

2027年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	114,357		146,000		31,643	27.7%
営業利益	10,301	9.0%	11,000	7.5%	699	6.8%
経常利益	9,098	8.0%	9,700	6.6%	602	6.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,293	10.7%	4,000	2.7%	-8,293	-67.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社では、同社の業績予想はグループ全体で想定されるリスク要因やコスト要因を織り込んだ合理性のある前提に基づいていると判断している。好調なオフィス需要やインバウンド需要が続くなかで、宿泊施設を含む、前期中店分が業績寄与することや、内製化・業務効率化による収益性の改善、期間貸しの受注拡大などを踏まえれば、やや保守的な水準との見方もできるだろう。注目すべきは、引き続き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である。出店戦略については、都心におけるビル建設や大型再開発プロジェクトの進行遅れ(建設資材や人手不足等に起因)、仕入コストの高騰等による影響が想定されるものの、地方都市においては宿泊施設を含めて出店のチャンスが十分にあると見ている。また、需要の大きな都心での超大型施設の獲得に向けた動きに加え、成長の軸となってきた「TKP fabbit」方式の拡大や新たな「CROSSCOOP」の取得が今後の出店ペースに及ぼす影響にも注目したい。一方、グループ子会社に目を向けると、ナフサ問題や物価高騰による影響(特にリリカラ事業)などが懸念されるが、経営改革やグループシナジーの効果がどのような形で具現化してくるのか、先行きを見通すうえでも重要な判断材料となるだろう。

■ 今後の方向性

フレキシブルオフィス事業のさらなる拡大と、グループシナジー創出に取り組む

1. 前中期経営計画の振り返り

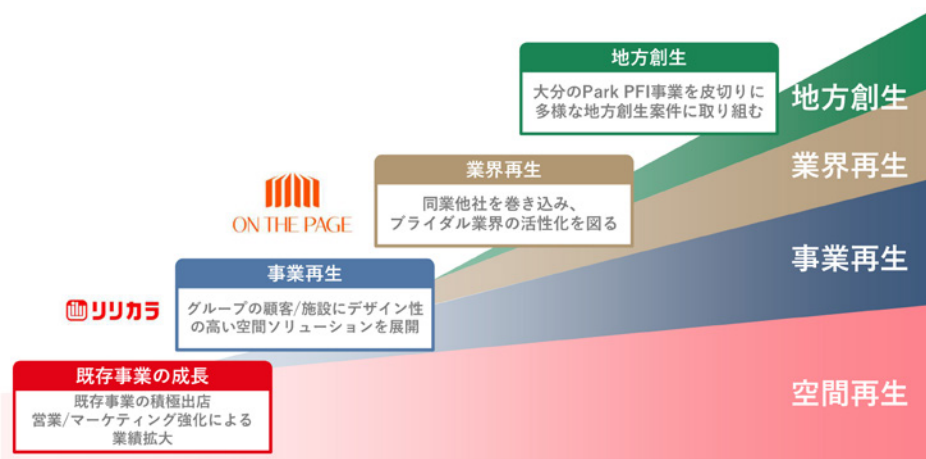
同社は、2023年2月にリージャス事業の売却に踏み切ったことや貸会議室・宿泊需要の回復が進んできたこと、仕入れ環境も追い風に向かっていることを踏まえ、アフターコロナを見据えた中期経営計画(2024年2月期～2026年2月期)を推進し、最終年度を終了させた。前中期経営計画では、1) 貸会議室の床面積を積極拡大しながら周辺事業を取り込み、シェア拡大と対象市場の拡張を図る、2) 経営効率の最適化を推進し、過去最高の利益を達成する、3) 積極性と合理性のバランスがとれた成長投資を柔軟に実施し、中長期的な企業価値向上への投資機会を逃さない、を基本方針に掲げ、貸会議室事業と宿泊事業を2本柱として本格的な成長軌道への回帰を進めてきた。その結果、業績目標である売上高57,500百万円、営業利益9,400百万円、経常利益9,100百万円、ROE10%をクリアするとともに、主力であるフレキシブルオフィス事業の基盤強化(床面積の拡大やサービス形態の拡充、内製化・業務効率化の推進等)、並びにM&Aを通じて、グループシナジーが期待できるスペースソリューション事業及びブライダル事業への参入を果たすなど、新たな成長ステージに向けた形を作ることができた。

今後の方向性

2. 今後の方向性

同社は、現時点で新たな中期経営計画を公表していない。事業環境の不確実性が高まるなか、様々な戦略オプションを柔軟に行使するため、一定の前提条件に基づく成長シナリオや業績目標を明示することが現実的でないと考えに基づくものと推察される。ただ、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中長期の構想に大きな見直しはないようだ。もっとも今後数年間については、「fabbit」及び「CROSSCOOP」を加えたフレキシブルオフィス事業の拡大や宿泊事業のさらなる発展に加え、前中期経営計画で形づくったグループ体制の本格稼働に注力する方針であり、そこには十分に伸びしろがあるとの認識である。一方、中長期の視点では、固定資産の流動化を含む投資余力をはじめ、出店の都度増殖を続ける顧客基盤(3万社を超える法人顧客)やスペースを有効に活用するノウハウの蓄積、グループシナジー創出などを価値創造の源泉として、それらを空間再生だけでなく、事業再生(業界再生)、地方創生にいかにかすのがポイントとなるだろう。

「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

■ 株主還元策

積極的な成長投資を優先し、配当については引き続き見送る方針

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。2027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180万株（発行済株数の4.52%）を総額3,499百万円で取得した。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214万株を総額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。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、理由のいかなを問わず、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