

# 2027年2月期 第1四半期決算説明会

株式会社TKP(証券コード：3479)

2026年7月15日(水)

TKPガーデンシティPREMIUM神保町



# 目次 CONTENTS

## 2027年2月期 第1四半期決算概要

|                  |    |
|------------------|----|
| 決算・直近事業進捗サマリ     | 2  |
| 業績見通しと事業戦略・トピックス | 3  |
| 決算概要             | 4  |
| 事業概況             | 12 |

## 事業戦略アップデート

|              |    |
|--------------|----|
| 出店状況         | 19 |
| 今後の戦略        | 22 |
| グループ会社の今後の方針 | 26 |

|          |    |
|----------|----|
| Appendix | 28 |
|----------|----|

## 2027年 2 月期 Q 1 連結決算

- 連結売上高（Q 1）は**346億円**となり、同四半期で**過去最高を更新**。  
**営業利益及び経常利益**においても、同四半期で**過去最高を更新**
- 空間再生流通事業（TKP本体）においても売上高は**150億円**となり、**四半期過去最高を更新**。  
**営業利益は23億円**となり、**同四半期（Q 1）過去最高を更新**

## 事業進捗サマリ

- フレキシブルオフィス事業において、CROSSCOOPとfabbit合わせ 5 施設開業（Q 2 開業含む）。  
会議・セミナーなどの短期利用から、レンタルオフィスによる長期利用まで、**法人のオフィス需要にワンストップ**で応える提供体制を拡充
- 3 月より新たに 2 棟のアパホテル（兵庫県姫路市で 1 棟、富山県魚津市で 1 棟）を開業。当社が運営するアパホテルは**22棟**へ

## 業績見通し

- 空間再生流通事業を中心に各事業が堅調に推移し、**通期業績予想達成へ順調な滑り出し**
- リリカラ事業は仕入コスト上昇や住宅・オフィス市場の工事遅延等のリスクはあるものの、壁装材等の価格改定効果などにより、現段階では当社通期業績予想の前提の範囲内で推移する見通し
- オンザページ事業は施行組数・組単価が伸長し、受注残も順調に増加。7月には旧ノバレーゼ・旧エスクリの営業・バックオフィス組織の再編を完了し、**統合シナジー創出を加速**

## 事業戦略・トピックス

- 6月に機動的な資本政策の遂行及び株主還元の拡充を図るため、発行済株式数の**5.23%**となる最大取得株数**200万株**、最大取得総額**35億円**の**自己株式の取得を発表**
- 1人1万円～のウエディングブランド「**THE SELECT**」を始動
- TKP施設を活用した販売連携（ショールーム展開等）や会社間の人材交流を通じ、**グループシナジー創出を本格的に推進**

# 2027年 2 月期 第 1 四半期 決算概要

---

# 連結損益計算書 (P/L)

| (百万円)    | 2026年2月期 |        |        |        |         | 2027年2月期 | 前年同期比   | 2027年2月期 |
|----------|----------|--------|--------|--------|---------|----------|---------|----------|
|          | Q1       | Q2     | Q3     | Q4     | 累計      | Q1       | 増減率     | 業績予想     |
| 売上高      | 24,465   | 25,433 | 27,086 | 37,371 | 114,357 | 34,609   | +41.5%  | 146,000  |
| 空間再生流通事業 | 12,518   | 12,451 | 14,388 | 12,918 | 52,277  | 15,089   | +20.5%  | —        |
| リリカラ事業   | 7,815    | 7,529  | 8,264  | 9,591  | 33,201  | 8,016    | +2.6%   | —        |
| オンザページ事業 | 4,160    | 5,544  | 4,505  | 14,979 | 29,190  | 11,585   | +178.4% | —        |
| 売上総利益    | 10,053   | 10,244 | 11,332 | 16,797 | 48,427  | 14,998   | +49.2%  | —        |
| 売上比      | 41.1%    | 40.3%  | 41.8%  | 44.9%  | 42.3%   | 43.3%    | +2.2pt  | —        |
| EBITDA   | 2,822    | 2,667  | 4,082  | 5,646  | 15,218  | 3,918    | +38.8%  | —        |
| 営業利益     | 1,800    | 1,438  | 2,894  | 4,174  | 10,307  | 2,553    | +41.8%  | 11,000   |
| 売上比      | 7.4%     | 5.7%   | 10.7%  | 11.2%  | 9.0%    | 7.4%     | +0.0pt  | 7.5%     |
| 空間再生流通事業 | 2,008    | 1,258  | 2,714  | 769    | 6,749   | 2,305    | +14.8%  | —        |
| 売上比      | 16.0%    | 10.1%  | 18.9%  | 6.0%   | 12.9%   | 15.3%    | △0.8pt  | —        |
| リリカラ事業   | 113      | △241   | 405    | 578    | 856     | 87       | △23.0%  | —        |
| 売上比      | 1.5%     | -3.2%  | 4.9%   | 6.0%   | 2.6%    | 1.1%     | △0.4pt  | —        |
| オンザページ事業 | △318     | 442    | △231   | 2,857  | 2,743   | 168      | -       | —        |
| 売上比      | -7.7%    | 8.0%   | -5.1%  | 19.1%  | 9.4%    | 1.5%     | +9.1pt  | —        |
| 経常利益     | 1,658    | 1,168  | 2,575  | 3,708  | 9,111   | 2,366    | +42.7%  | 9,700    |
| 当期純利益    | 1,078    | 544    | 1,474  | 9,259  | 12,357  | 1,194    | +10.7%  | 4,000    |

※各セグメント業績の合計と連結業績の差額は、セグメント間取引の消去および全社費用等の調整額によるもの

※上記のリリカラ事業、オンザページ事業の損益は、当社連結会計の一部としての数値であり、リリカラ社、オンザページ社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

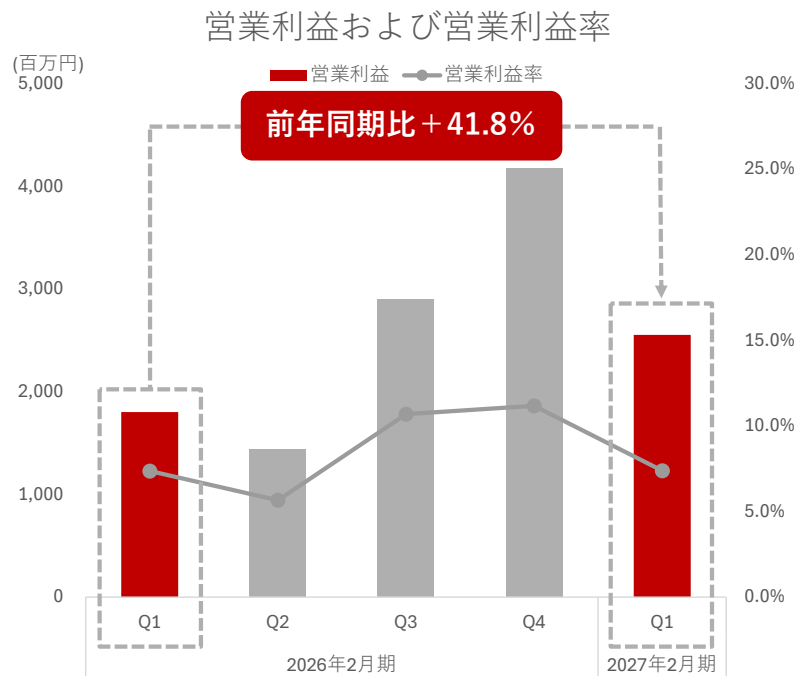
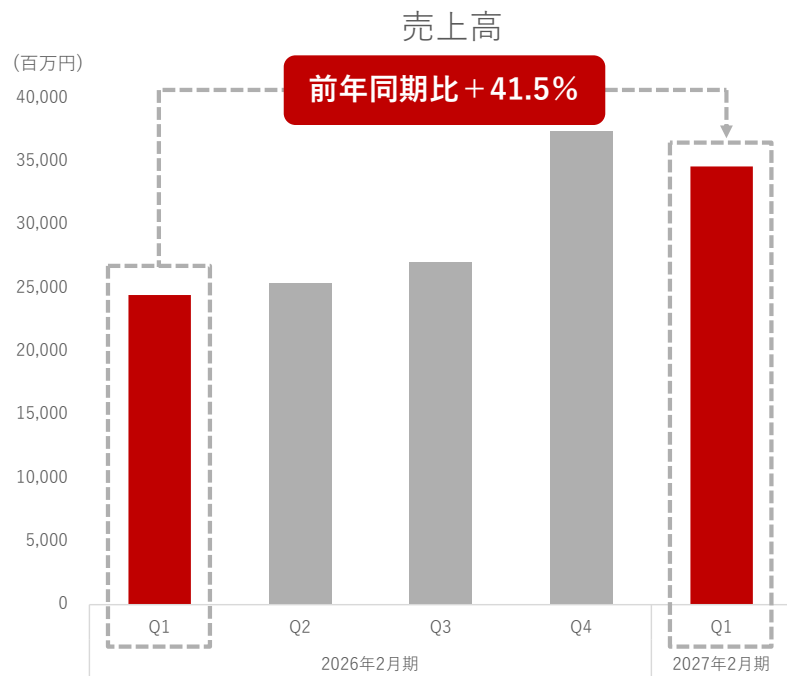
※2026年2月期Q2におけるfabbit事業の事業譲受に係る暫定的な会計処理の確定、ならびに2027年2月期Q1における株式会社エスクリの持分法適用関連会社化に係る暫定的な会計処理の確定および同社の連結子会社化に係る暫定的な会計処理の金額の修正を行っており、2026年2月期に係る各数値については、これらの確定および金額の修正の内容を反映

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

※2026年2月期計上の親会社株主に帰属する当期純利益は、当社が保有するアパホテル〈TKP日暮里駅前〉の信託設定および信託受益権の譲渡並びに賃貸借契約を締結し、特別利益を11,861百万円計上したことによる特殊要因あり

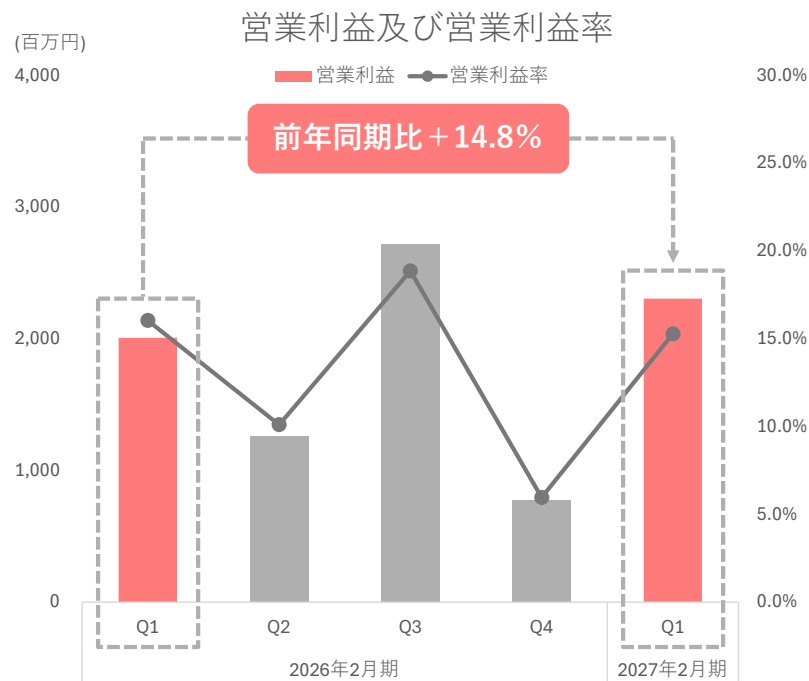
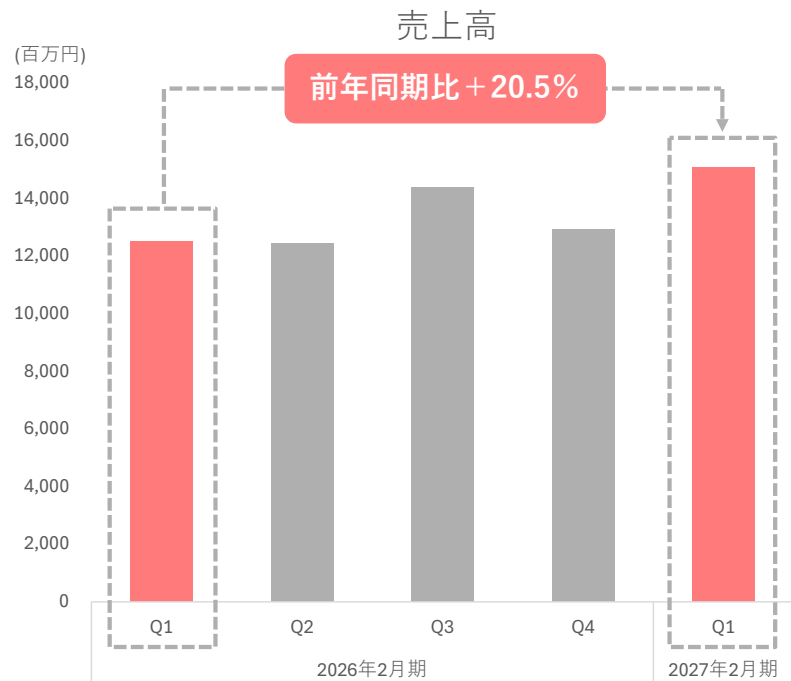
# 連結売上高・営業利益及び営業利益率推移（P/L）

各セグメントが順調に推移。前期Q4連結の旧エスクリ社の寄与により売上高、営業利益とも大幅に増加。  
売上高（Q1）は346億円となり、同四半期（Q1）**過去最高を更新**。営業利益および経常利益においても、同四半期（Q1）**過去最高を更新**



# 空間再生流通事業※ 売上高・営業利益及び営業利益率推移

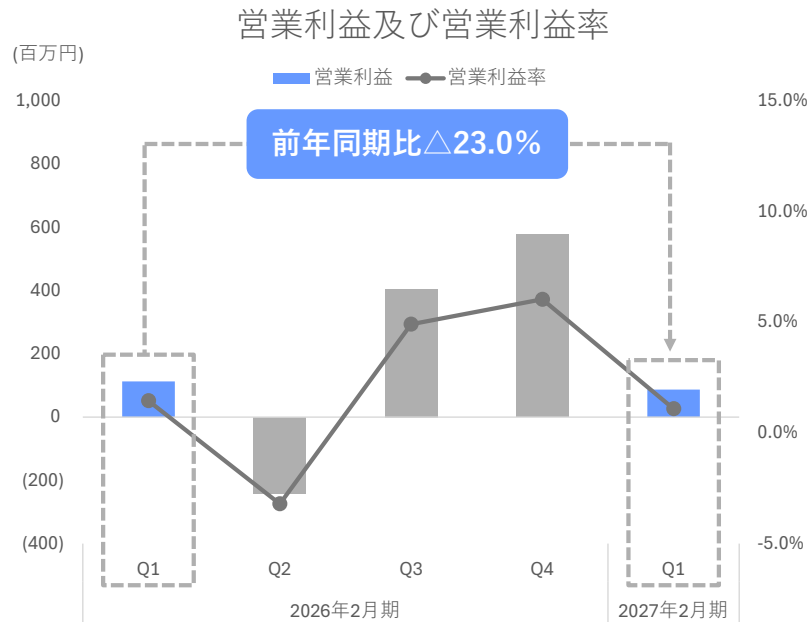
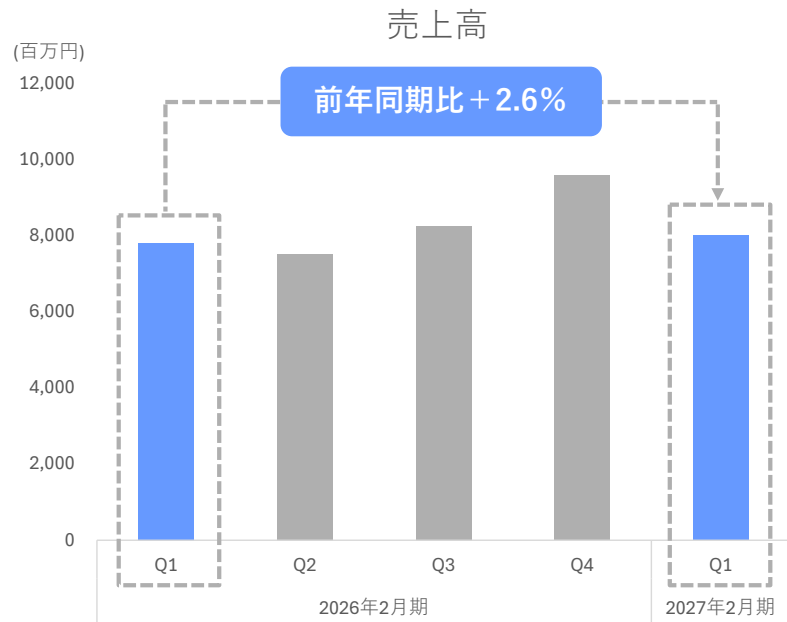
期間貸しでのオフィス利用や研修・セミナー等の対面需要を取り込み、フレキシブルオフィス事業は堅調に推移。さらに、ホテル・宿泊研修事業の継続的な寄与により、売上高は**150億円**となり、**四半期過去最高を更新**。  
**営業利益は23億円**となり、**同四半期（Q1）過去最高を更新**





## リリカラ事業 売上高・営業利益及び営業利益率推移

主力のインテリア事業に加え、スペースソリューション事業も堅調に推移し、前年同期比で増収を確保。  
原価率の改善や販管費の効率化を進めたものの、販促費用の増加により、利益額は前年同期比で減少

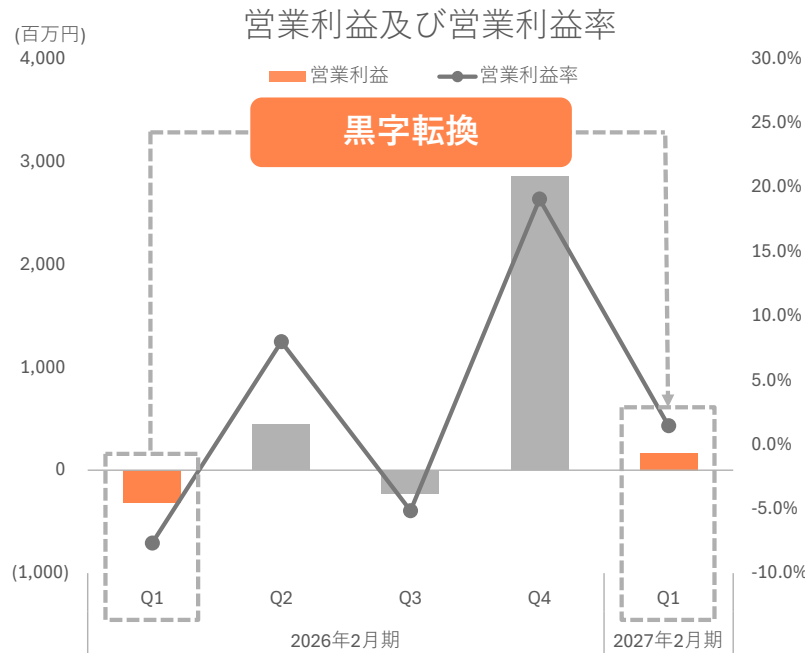
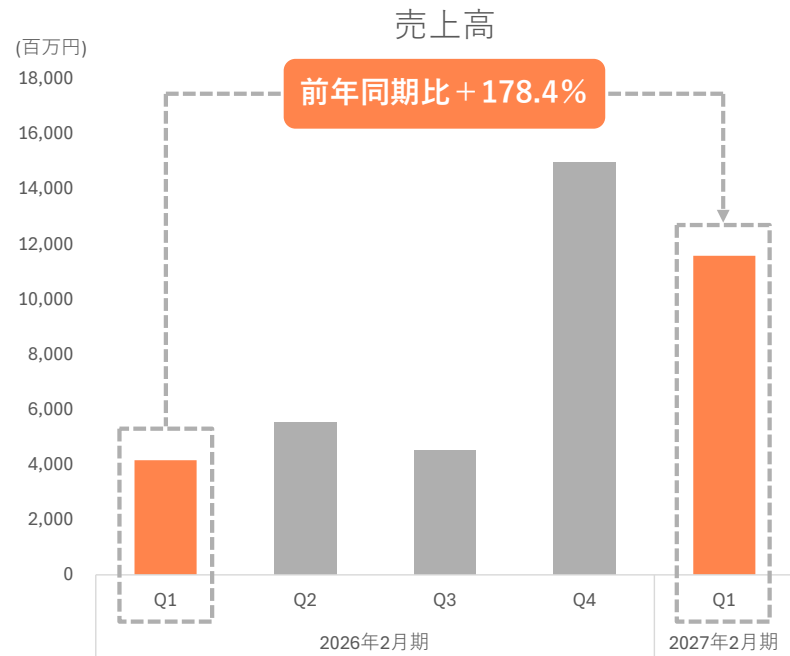


※上記のリリカラ事業の損益は、当社連結会計の一部としての数値であり、リリカラ社が開示する決算短信および各種IR資料における損益とは一致しない

# オンザページ事業 売上高・営業利益及び営業利益率推移

前期Q4に旧エスクリ社を連結したことにより売上高は大幅に増加、営業利益は黒字転換。

旧ノバレーゼ社も施行組数の増加や平均組単価の伸長を背景に売上高・営業利益が増加



※上記のオンザページ事業の損益は、当社連結会計の一部としての数値であり、オンザページ社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

※2027年2月期よりともに連結子会社であるノバレーゼ社とエスクリ社が経営統合をし、オンザページ社として新たに発足したことにより、「ノバレーゼ・エスクリ事業」から「オンザページ事業」に名称を変更

## 連結貸借対照表 (B/S)

ホテル2棟取得やTKPビズオフィス(CROSSCOOP運営会社)のBS連結により有形固定資産が増加。

自己資本比率は30%に回復

| (百万円)           | 2026年2月期末      | 2027年2月期Q1     | 前期比           |
|-----------------|----------------|----------------|---------------|
| 流動資産            | 68,561         | 60,942         | △7,618        |
| （現預金）           | 45,569         | 35,373         | △10,195       |
| （売掛金）           | 10,249         | 11,380         | +1,131        |
| 固定資産            | 102,393        | 109,705        | +7,312        |
| （有形固定資産）        | 59,826         | 65,660         | +5,834        |
| <b>資産合計</b>     | <b>170,954</b> | <b>170,648</b> | <b>△306</b>   |
| 流動負債            | 43,413         | 42,817         | △595          |
| 固定負債            | 70,363         | 70,014         | △348          |
| <b>負債合計</b>     | <b>113,776</b> | <b>112,832</b> | <b>△944</b>   |
| （有利子負債残高）       | 79,122         | 80,626         | +1,504        |
| <b>純資産合計</b>    | <b>57,177</b>  | <b>57,816</b>  | <b>+638</b>   |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>170,954</b> | <b>170,648</b> | <b>△306</b>   |
| <b>自己資本比率</b>   | <b>29.3%</b>   | <b>30.0%</b>   | <b>+0.7pt</b> |

※2027年2月期Q1において、株式会社エスクリ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及び同社の連結子会社化に係る暫定的な会計処理の金額の修正を行っており、2026年2月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定及び金額の修正の内容を反映

## 自己株式取得の決定（6/11発表）

足許のバランスシートや営業キャッシュフローの状況を鑑み、機動的な資本政策の遂行及び株主還元の拡充を図るため、3度目となる**自己株式の取得**を決定

|            |                                           |
|------------|-------------------------------------------|
| 取得対象株式の種類  | 普通株式                                      |
| 取得し得る株式の総数 | 最大200万株<br>（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 5.23%） |
| 株式の取得価額の総額 | 最大35億円                                    |
| 取得期間       | 2026年6月12日～2026年8月24日                     |
| 取得方法       | 東京証券取引所における市場買付                           |

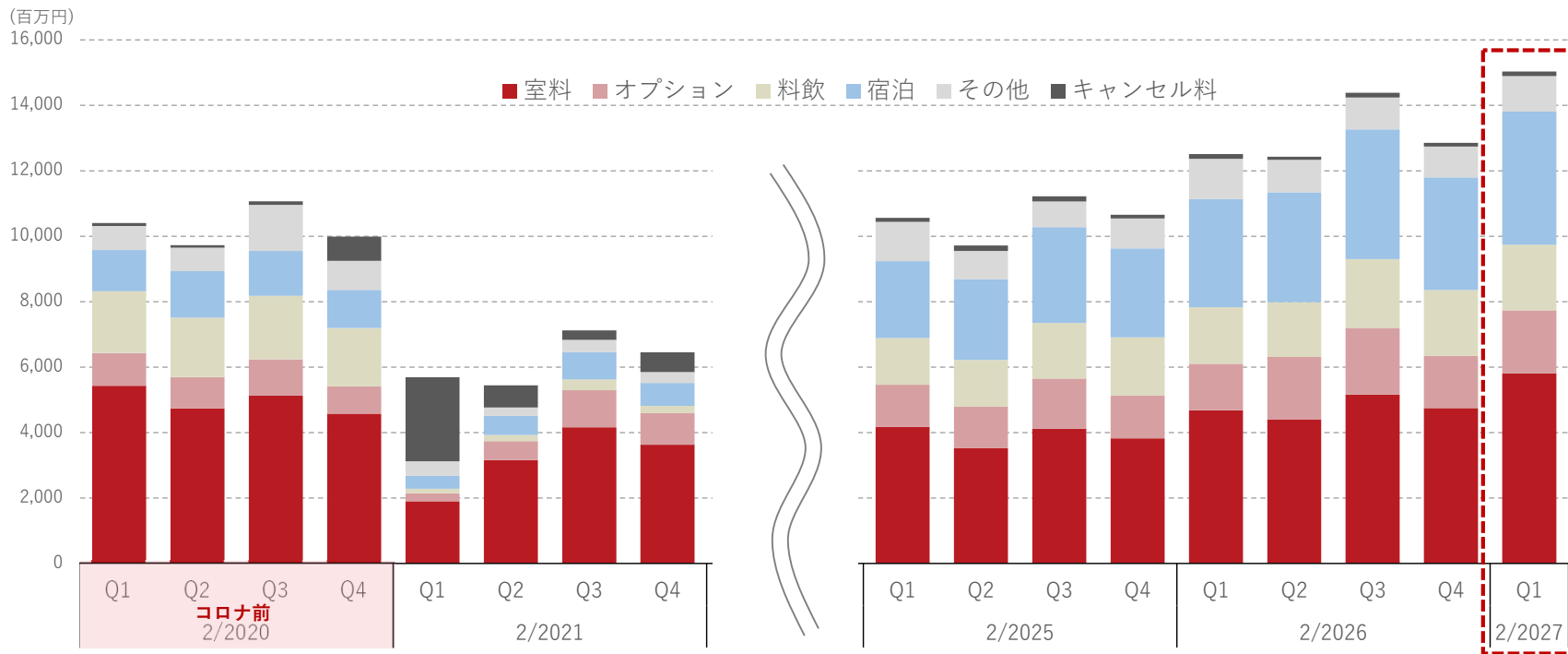
# 2027年 2 月期 第 1 四半期 事業概況

---

# 空間再生流通事業（TKP本体）※ サービス別売上高推移

各サービスの積み上がりにより、売上高は**前年同四半期（Q1）を上回り着地。**

宿泊は新規出店に加え、既存店が堅調に推移し、**四半期過去最高売上高を引き続き更新**



※当社グループにおいてフレキシブルオフィス事業、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

# フレキシブルオフィス事業 出退店実績

第1四半期で21施設の出店および既存施設の増床により **12,418坪の増床**

|  | 2025年<br>2月期 通期 | 2026年<br>2月期 通期 | 2027年2月期 Q1     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 新規<br>出店数                                                                        | +49施設           | +39施設           | <b>+21施設</b>    |
| 増床数                                                                              | +20,625坪        | +13,250坪        | <b>+12,418坪</b> |
| 退店数                                                                              | △10施設           | △8施設            | △2施設            |
| 減床数                                                                              | △4,020坪         | △4,049坪         | △588坪           |

## Q1 主要出店施設



CROSSCOOP  
六本木 NEXT

+457坪



TKP 博多住吉通  
カンファレンスセンター

+240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  
 ※CIRQ・CROSSCOOP/fabbit含む  
 ※詳細はP.15の直営施設小計欄参照

# フレキシブルオフィス事業 グレード別 施設数・室数

| グレード                                                                              |                        |                             | 2025. 2 期末           | 2026. 2 期末              | 2027. 2 期Q 1            |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------|----------------------|-------------------------|-------------------------|
|  | プライダル施設<br>のバンケット      | シルク<br>CIRQ                 | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 60<br>219<br>33,464     | 62<br>225<br>34,500     |
|  | 大型・新築の<br>オフィスビル       | ガーデンシティ<br>PREMIUM<br>(GCP) | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 31<br>351<br>18,266     | 33<br>371<br>19,092     |
|  | 大型・中古ホテル<br>バンケット      | ガーデンシティ<br>(GC)             | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 30<br>388<br>22,885     | 29<br>359<br>21,442     |
|  | 大型・中古の<br>オフィスビル       | カンファレンス<br>センター<br>(CC)     | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 44<br>599<br>24,742     | 50<br>650<br>30,297     |
|  | 中型・中古の<br>オフィスビル       | ビジネス<br>センター<br>(BC)        | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 19<br>169<br>4,295      | 18<br>153<br>4,067      |
|  | 小型・中古の<br>オフィスビル       | スター<br>貸会議室                 | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 14<br>28<br>623         | 13<br>24<br>493         |
|  | 多様なニーズに対応<br>するワークスペース | CROSSCOOP,<br>fabbit        | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 24<br>-<br>3,585        | 35<br>-<br>8,550        |
| 直営施設小計                                                                            |                        |                             | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 198<br>1,754<br>104,274 | 229<br>1,782<br>113,475 |
| 非直営・送客                                                                            |                        |                             | 施設数<br>会議室数<br>面積(坪) | 42<br>279<br>11,296     | 50<br>325<br>13,117     |
| 直営施設 + 非直営・送客<br>合計                                                               |                        |                             | 施設数<br>室数<br>面積(坪)   | 240<br>2,033<br>115,570 | 279<br>2,107<br>126,592 |

全国直営 **248** 施設

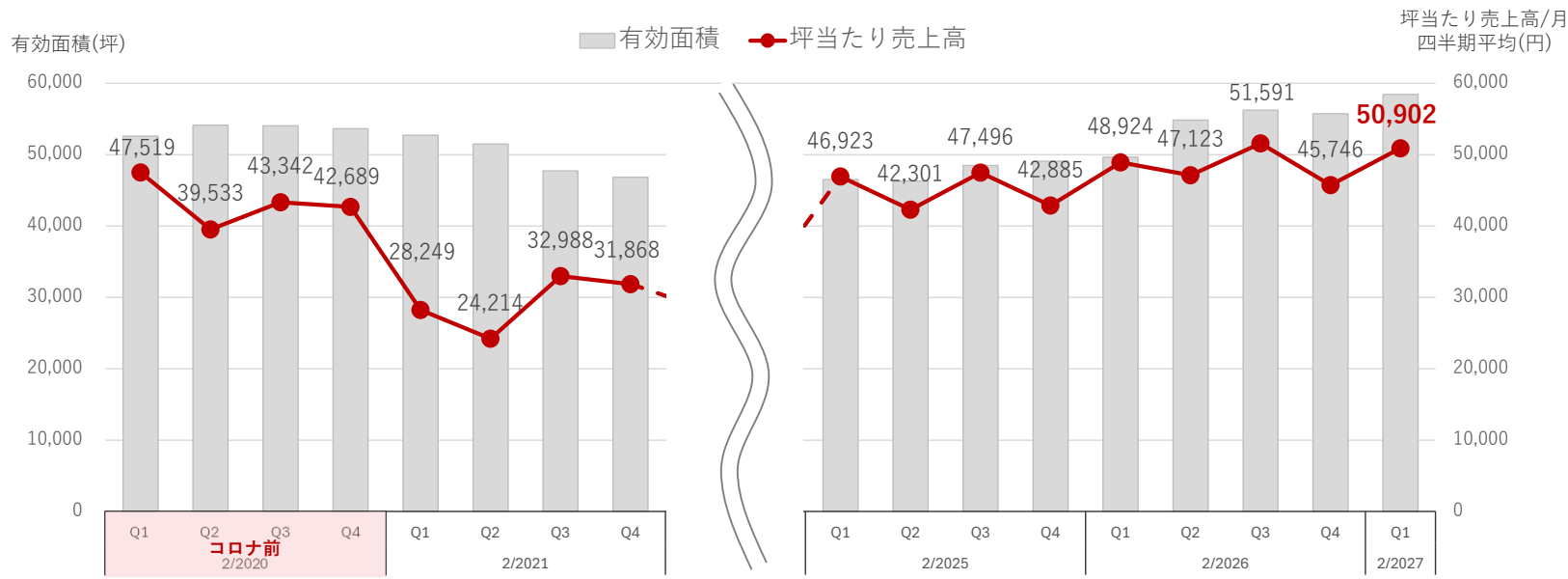
総契約面積 **12万** 坪超の

スペースを提供



# フレキシブルオフィス事業 KPI推移－坪当たり売上高

坪当たり売上高は、前年同四半期（Q1）を超え、**1,978円（約4％）増加**



※坪当たり売上高：会議室やレンタルオフィスの室料、オプション料、料飲売上高等、会議室やレンタルオフィス利用に付随する売上高の合計を有効面積で割った数値

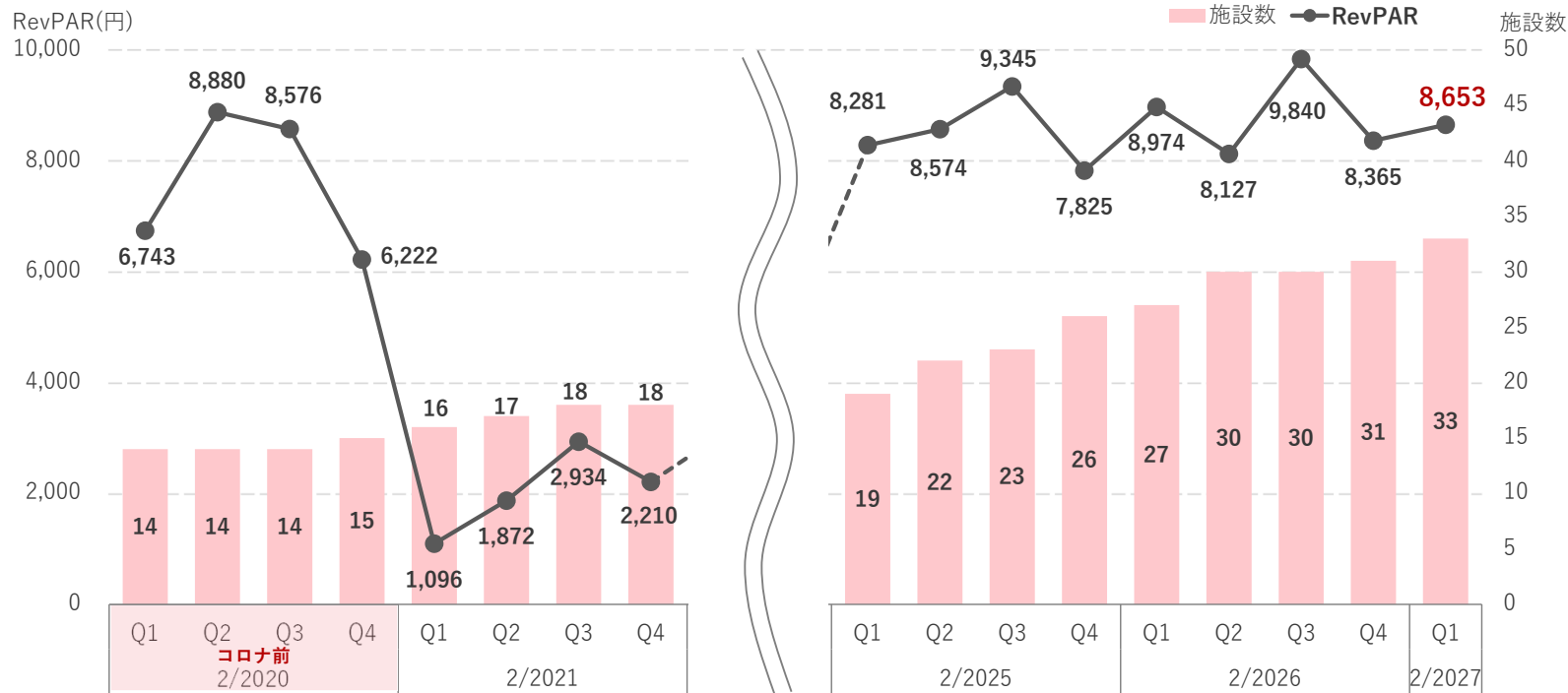
有効面積：レンタル可能な面積の合計（施設の共用部分や宿泊施設の客室等、会議室やレンタルオフィスとして利用されない面積は含まず、コワーキングスペース等は含む）

※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外

※2026年2月期Q4において、事業名称変更に伴いKPI定義を見直し、貸会議室施設に加えてレンタルオフィス施設の面積・売上を含めることとしたため、2026年2月期Q1からQ3の数値を変更

# ホテル・宿泊研修事業 KPI推移－宿泊施設数およびRevPAR

Q1のRevPARは、前年同四半期（Q1）に対し施設数が6施設増加し、うち2施設がQ1に開業した影響もあり、**321円（約4％）**低下



※RevPAR：販売可能な客室1室あたりの収益

# 事業戦略アップデート

---

## 出店状況

---

## CROSSCOOP 六本木 NEXT



「六本木駅」徒歩2分という高い利便性を備えたハイレードレンタルオフィス。大小さまざまな71室の個室オフィスに加え、柔軟な働き方を可能にする約60席のワークキングラウンジ、ミーティングや来客対応などに利用できる会議室4室を完備。多様な働き方や事業フェーズに対応する環境を提供

## TKP博多住吉通 カンファレンスセンター



九州最大のターミナル駅「博多駅」から徒歩8分に位置し、九州各地や全国からの来場者にとって高い利便性を有する。施設内には天井高3.5mの開放感あふれる350㎡のホール1室、用途に応じて柔軟にレイアウト変更が可能なカンファレンスルーム3室を備える。企業研修や採用イベント、懇親会など幅広いビジネスシーンに対応可能

## TKP CROSSCOOP 名古屋太閤



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。また、貸会議室と「CROSSCOOP」ブランドの初の共同出店であり、同ブランドとしても名古屋エリア初進出

# 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  
(2026年5月末時点)  
※開業前施設も含む

## 今後の戦略

---

## TKP 関内新井ホール

2026年  
10月  
開業予定



147坪

「関内駅」から徒歩3分、大型複合開発「BASEGATE横浜関内」に近接し、横浜スタジアムからも徒歩圏内に位置する多目的ホール。天高4.8mの開放感ある空間を備え、講演会、企業研修、総会など、多様な用途に対応。自由度の高いレイアウト設計が可能で、多様なニーズに対応できる施設

## 世界貿易センタービルディング ホール&カンファレンス

2027年  
6月1日  
開業予定



782坪

TKPが運営する「世界貿易センタービルディング ホール&カンファレンス」は、浜松町駅直結の好立地に、最大750名収容のホール・会議室を備える大規模MICE施設。周辺のTKP施設やホテル・商業施設との連携により、展示会・会議・企業イベント・懇親会まで一体的に対応可能



# フレキシブルオフィス事業 TKPビズBOX導入

全国**10施設に計38台**を順次導入し、短時間作業・オンライン会議需要を取り込む

## 導入概要

- ・ 持分法適用関連会社であるスペースマーケット社のグループ会社  
**クルトンと連携**し、個室ワークボックス「TKPビズBOX」を導入
- ・ 防音加工・テーブル・電源・照明を備え、**1人専用の作業環境**を提供
- ・ **2026年7月9日以降、順次予約・利用開始。**  
導入10施設のうち9施設は7月中の利用開始、新橋のみ10/1利用開始予定

## 狙い・今後の展開

- ・ 貸会議室利用の前後時間、短時間作業、オンライン会議など、**多様な利用シーン**に対応
- ・ 施設内スペースの有効活用により、**利用者利便性と施設価値の向上**を図る
- ・ 将来的に全国約300拠点への導入を検討。**CROSSCOOP・fabbitt**との連携も視野に入れる

## TKPビズBOX

### 個室ワークボックス



防音・電源・照明を備えた  
1人専用ブース

# ウェディングブランド「THE SELECT」始動

ブライダルニーズの多様化を受け、「必要なものだけ選ぶ、新しい結婚式」をコンセプトにした低価格帯ウェディングブランドを展開。会費制パーティや1.5次会など、形式にとらわれない多様なスタイルへ柔軟に対応し、新たな需要を取り込む



## THE SELECT

### 料金

シンプル 10,000円／名、スタンダード 12,000円／名、  
プレミアム 15,000円／名（サービス料・税別）

### 内容

料理・フリードリンク・会場費を基本内容とし、  
挙式・衣裳・装花・写真等は自由に追加可能

### 需要

会費制パーティ、1.5次会、海外挙式後のお披露目など  
多様なスタイルに対応

### 展開

TKPが運営するベイサイドホテル「アジュール竹芝」にて  
販売開始し、今後はTKP運営の他施設への展開も予定

空間活用サービスと料飲・バンケット運営ノウハウを活かし、  
新たな収益機会を創出

## グループ会社の今後の方針

---



- 3月より「TKPガーデンシティPREMIUMみなとみらい」でリリカラ商材のショールーム展開を開始。「TKP CROSSCOOP 名古屋太閤」にも開設を予定しており、今後も展開エリアを順次拡大



TKPガーデンシティPREMIUM  
みなとみらい内ショールーム



- TKPのネットワークを活用した、オンザページの事業領域拡大支援
  - 共通の研修プログラムを通じた経営人材の育成と理念共有
- 【オンザページ社内PMI進捗】
- 営業部門をはじめ、社内組織を統合し、基盤整備を推進
  - ライフイベント全般を対象とした新規事業開発に向けて着手

# Appendix

---

# (ご参考) 空間再生流通事業 サービス別売上高推移

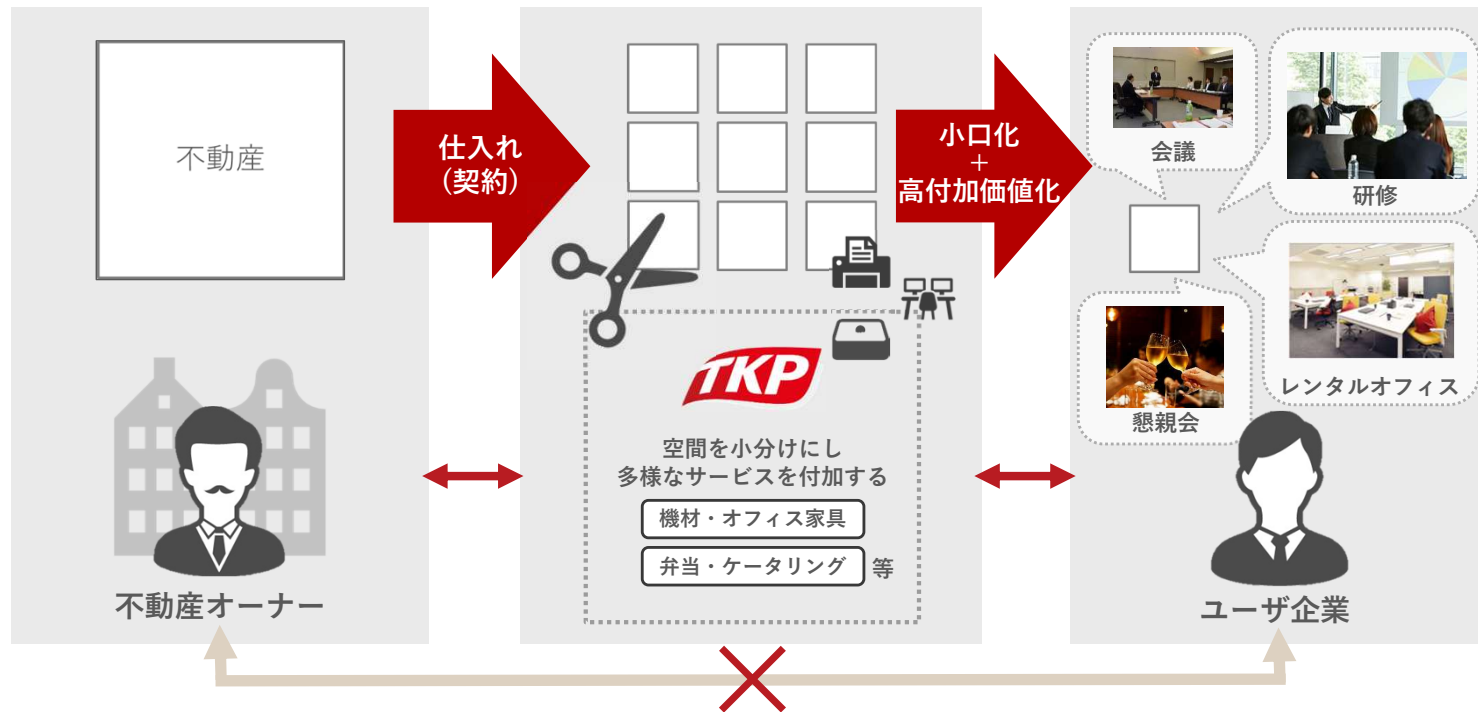
(百万円)

| セグメント  | 2/2020 |       |       |       | 2/2021 |       |       |       | 2/2022 |       |       |       | 2/2023 |       |       |       |
|--------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
|        | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    |
| 室料     | 5,431  | 4,742 | 5,129 | 4,581 | 1,900  | 3,157 | 4,166 | 3,628 | 3,123  | 3,060 | 3,369 | 3,725 | 4,056  | 3,743 | 3,989 | 4,082 |
| オプション  | 1,006  | 959   | 1,114 | 833   | 245    | 580   | 1,133 | 965   | 899    | 2,359 | 1,128 | 1,084 | 1,709  | 1,085 | 1,185 | 1,194 |
| 料飲     | 1,885  | 1,810 | 1,939 | 1,782 | 138    | 187   | 328   | 224   | 227    | 153   | 247   | 253   | 337    | 418   | 510   | 596   |
| 宿泊     | 1,258  | 1,422 | 1,369 | 1,165 | 394    | 590   | 833   | 701   | 867    | 1,095 | 1,226 | 1,305 | 1,554  | 1,682 | 1,804 | 2,014 |
| その他    | 734    | 721   | 1,411 | 892   | 448    | 256   | 376   | 335   | 556    | 350   | 318   | 419   | 597    | 480   | 479   | 512   |
| キャンセル料 | 92     | 76    | 105   | 739   | 2,569  | 676   | 291   | 603   | 329    | 229   | 153   | 385   | 142    | 180   | 126   | 106   |

| セグメント  | 2/2024 |       |       |       | 2/2025 |       |       |       | 2/2026 |       |       |       | 2/2027 |    |    |    |
|--------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|----|----|----|
|        | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2    | Q3    | Q4    | Q1     | Q2 | Q3 | Q4 |
| 室料     | 3,916  | 3,428 | 3,789 | 3,421 | 4,176  | 3,519 | 4,126 | 3,821 | 4,685  | 4,408 | 5,165 | 4,751 | 5,809  |    |    |    |
| オプション  | 1,217  | 1,202 | 1,315 | 1,169 | 1,288  | 1,274 | 1,530 | 1,320 | 1,420  | 1,905 | 2,037 | 1,592 | 1,932  |    |    |    |
| 料飲     | 806    | 1,074 | 1,334 | 1,386 | 1,426  | 1,427 | 1,694 | 1,771 | 1,727  | 1,675 | 2,101 | 2,016 | 2,001  |    |    |    |
| 宿泊     | 2,009  | 2,007 | 2,118 | 2,072 | 2,350  | 2,469 | 2,930 | 2,719 | 3,310  | 3,356 | 3,964 | 3,443 | 4,068  |    |    |    |
| その他    | 961    | 911   | 982   | 947   | 1,202  | 866   | 784   | 917   | 1,228  | 995   | 972   | 943   | 1,086  |    |    |    |
| キャンセル料 | 114    | 107   | 115   | 146   | 121    | 163   | 156   | 110   | 143    | 95    | 147   | 112   | 139    |    |    |    |

# 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

# (4/14発表) 2027年2月期 通期連結業績予想

| (百万円)           | 2026年2月期            | 2027年2月期       |                 |            |
|-----------------|---------------------|----------------|-----------------|------------|
|                 | 実績                  | 業績予想           | 前期比<br>増減額      | 前期比<br>増減率 |
| 売上高             | 114,357             | 146,000        | + 31,643        | +27.7%     |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 10,307<br>9.0%      | 11,000<br>7.5% | + 693<br>△1.5pt | +6.7%      |
| 経常利益            | 9,111               | 9,700          | + 589           | +6.5%      |
| 当期純利益           | 12,357 <sup>※</sup> | 4,000          | △8,357          | △67.6%     |

※2026年2月期Q2におけるfabbit事業の事業譲受に係る暫定的な会計処理の確定、ならびに2027年2月期Q1における株式会社エスクリ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および同社の連結子会社化に係る暫定的な会計処理の金額の修正を行っており、2026年2月期に係る各数値については、これらの確定および金額の修正の内容を反映

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

※固定資産売却（アパホテル〈TKP日暮里駅前〉）に伴う特別利益を11,861百万円計上したことによる影響を含む



# (ご参考) 2026年12月期 リリカラ通期業績予想

| (百万円)           | 2025年12月期   | 2026年12月期     |                  |            |
|-----------------|-------------|---------------|------------------|------------|
|                 | 実績          | 業績予想          | 前期比<br>増減額       | 前期比<br>増減率 |
| 売上高             | 33,207      | 36,000        | + 2,793          | +8.4%      |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 800<br>2.4% | 1,000<br>2.8% | + 200<br>+ 0.4pt | +24.9%     |
| 経常利益            | 727         | 850           | + 123            | + 16.8%    |
| 当期純利益           | 523         | 670           | + 147            | + 28.1%    |

※上記の業績予想は、リリカラ社が2026年2月13日に開示したものであり、当社の開示数値ではない。

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

# (ご参考) 2026年12月期 オンザページ通期業績予想

| (百万円)           | 2025年12月期      | 2026年12月期     |                 |            |
|-----------------|----------------|---------------|-----------------|------------|
|                 | 実績             | 業績予想          | 前期比<br>増減額      | 前期比<br>増減率 |
| 売上高             | 22,039         | 42,789        | + 20,750        | +94.1%     |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 2,247<br>10.2% | 3,000<br>7.0% | + 753<br>△3.2pt | +33.5%     |
| 税引前利益           | 1,849          | 2,480         | + 631           | +34.1%     |
| 当期純利益           | 1,256          | 1,640         | + 384           | + 30.5%    |

※上記の業績予想は、IFRS（国際財務報告基準）を採用しているオンザページ社が2026年4月6日に開示したものであり、当社の開示数値ではない。

※2025年12月期の実績および前期比増減額・増減率は旧ノバレーゼ社の2025年12月期実績と比較

※旧エスクリの業績予想は、2026年4月から同年12月の9カ月間を対象

※当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益

企業の出社回帰や採用強化、拠点戦略の見直しが進み、法人によるオフィス需要は明確に回復・拡大。このような市場環境の変化を踏まえ、当社の注力領域が「**法人向けオフィス領域**」であることを明確化し、提供するサービスを単なるスペース貸しからソリューションへと改めて位置づけ

## 旧名称

### フレキシブルスペース事業

働き方やオフィス需要の不確実性が高い環境下において、貸会議室・イベントスペース・短期利用空間などを含めた「柔軟な空間提供サービス」として事業を展開

事業実態の変化  
成長戦略の反映



## 新名称

### フレキシブルオフィス事業

短期契約・可変利用・分散配置といった柔軟性を備えたオフィスニーズの急増に対応。貸会議室、短期オフィス、fabbit等を法人向けのオフィスソリューションとして再定義

# レンタルオフィス「CROSSCOOP」を取得

レンタルオフィス「CROSSCOOP」を取得し、フレキシブルオフィス事業をさらに強化。  
 fabbit、CROSSCOOP、TKP貸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

①起業前夜

②成長期

③安定期

④拡張期



主要ターゲット  
 スタートアップ  
 起業家  
 フリーランス  
 地方創生拠点



主要ターゲット  
 成長企業  
 大企業の新規事業部門  
 分室・プロジェクト拠点



主要ターゲット  
 約3万社に及ぶ法人顧客全般  
 (会議・研修・イベント主催者)  
 大型の長期貸し

アパホテル 2 棟を2026年 3 月に開業。

TKPの運営するアパホテルは**全国22棟・3,896室**

## アパホテル 〈姫路駅北〉

2026年  
3月  
開業



- 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む。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

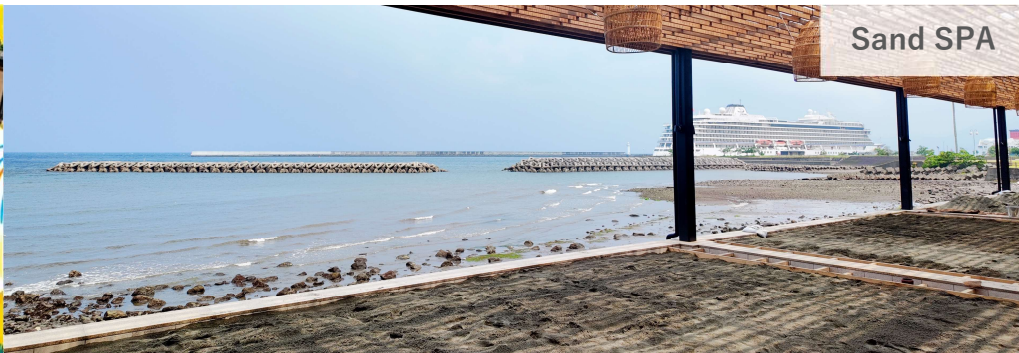


- アクセス  
魚津駅 徒歩 1 分  
新魚津駅 徒歩 3 分
- 客室数  
145室

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

# TKP SHONIN PARK 1周年

SHONIN PARK は2025年 7月の開業以来、多くの皆さまに支えられ、開業1周年を迎える。  
引き続き、地域共創によるブランド価値向上と、地域活性化への貢献最大化を目指す



## 【TKP SHONIN PARK】

- 体験型宿泊施設  
「ISHINOYA 別府」
- 温浴施設「Sand SPA」
- 地元食材を活かした Grill 料理レストラン  
「Grill Takka(グリルタッカ)」



## ISHINOYA 石のや別府



23室

ほか、公園空間やテナントショップが一体となった複合施設

# 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     |
|---------------------------|-----|----------|
| アパホテル〈姫路駅北〉               | 168 | 2026年3月  |
| 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年中   |
| 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

地方創生

## 業界再生

ブライダル  
事業



株式所有比率

58%

## 事業再生

株式所有比率

53%



壁紙・床材・インテリア供給



レンタルオフィス  
賃貸関連サービス  
コワーキング



CIRQ  
ブライダル施設

フレキシブル  
オフィス

ガーデンシティ  
PREMIUM

ガーデンシティ

カンファレンスセンター

ビジネスセンター

スター貸会議室

インターメディア

品川配せん人紹介所

## 空間再生

株式所有比率

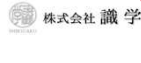
35%



ケータリング／お弁当

株式所有比率

17%



株式会社 識学

株式所有比率

21%



新規事業（研修事業コンテンツ）  
事業再生（共同でのファンド組成）  
イベント企画 BPO



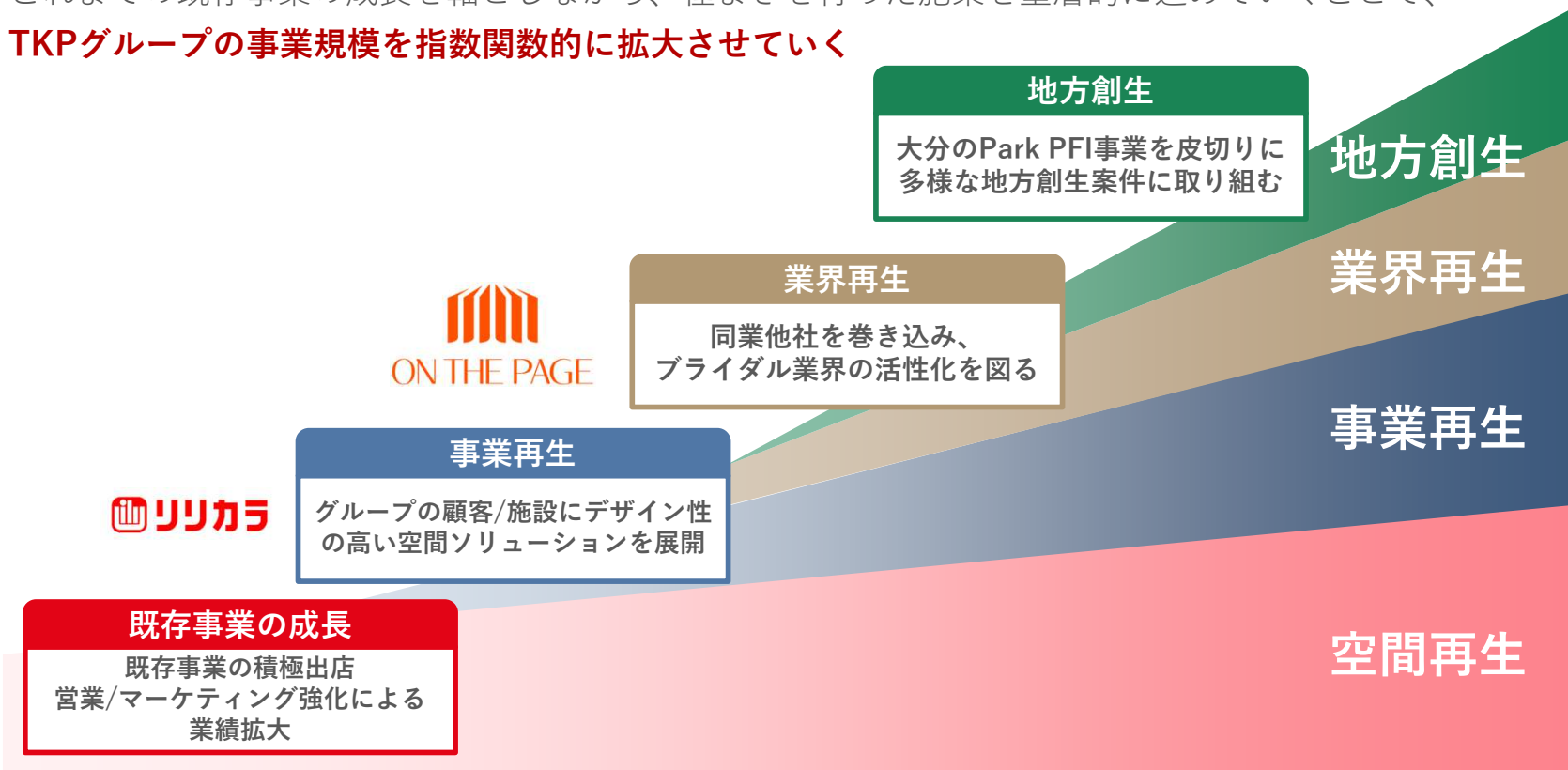
ホテル  
宿泊研修施設





# 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<br>(全国)  | 297    | 32     | 20     | 20     | 6   |
| 施設数<br>(都内)  | 108    | 32     | 13     | 17     | 5   |
| 全国展開         | ◎      | △      | △      | △      | △   |
| 運営母体<br>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、2026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2026年5月末時点。施設数はTKP会議室とオンザページ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

各セグメントの売上季節性は以下の通り。

当期も前期と同様に収益はQ4に偏重する見込み

|                                                                                   | 決算期               | 季節性       |           |            |             |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------|-----------|------------|-------------|
|                                                                                   |                   | Q1        | Q2        | Q3         | Q4          |
|  | 2月                | ◎<br>3～5月 | △<br>6～8月 | ◎<br>9～11月 | ○<br>12～2月  |
|  | 12月<br>2カ月遅れで連結取込 | △<br>1～3月 | △<br>4～6月 | ○<br>7～9月  | ○<br>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<br>2カ月遅れで連結取込 | △<br>1～3月 | ○<br>4～6月 | △<br>7～9月  | ◎<br>10～12月 |

| 項目                          | 単位   | 24年2月期 | 25年2月期 | 26年2月期 |
|-----------------------------|------|--------|--------|--------|
| 1人当たりの研修時間                  | 時間/年 | —      | —      | 56.3   |
| コンプライアンス研修<br>(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)              | %    | 79.6   | 78.3   | 83.0   |
| 平均時間外労働時間                   | 時間/月 | 17.7   | 14.6   | 15.2   |
| 1人当たり有給休暇取得日数               | 日/年  | 16.3   | 16.5   | 14.9   |
| 育児休業取得率                     | %    | 43.3   | 100.0  | 100.0  |
| 男性                          | %    | 26.3   | 100.0  | 100.0  |
| 女性                          | %    | 72.7   | 100.0  | 100.0  |
| 女性社員比率                      | %    | 40.7   | 42.5   | 45.9   |
| 女性管理職比率                     | %    | 14.4   | 15.5   | 14.3   |
| 中途採用比率                      | %    | 95.2   | 76.5   | 75.3   |
| 障がい者雇用率                     | %    | 2.25   | 2.23   | 2.21   |
| 社外役員比率                      | %    | 62.5   | 75.0   | 62.5   |
| 独立役員比率                      | %    | 50.0   | 62.5   | 50.0   |
| 女性役員比率                      | %    | 12.5   | 37.5   | 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

※26年2月期より1人当たりの研修回数から1人当たりの研修時間に開示項目を変更

## 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。