



# 2022年2月期 通期決算説明会

株式会社ティーケーピー

---

2022年4月14日（木）

TKPガーデンシティPREMIUM神保町

# 目次

2022年2月期 通期説明会ハイライト	P. 2
2022年2月期 決算概要・事業概況	P. 3～19
2022年2月期 通期総括	P.20～21
2023年2月期 業績予想・戦略	P.22～40
Appendix	P.41～48

## 2022年2月期 通期決算説明会ハイライト

- 下期における利益改善が想定を上回り4/11に業績予想の上方修正を発表。  
重要指標である**EBITDAが前期比150%**で着地
- 貸会議室事業が順調に回復し  
**TKP単体が通期で営業利益黒字化**
- 日本リージャスは積極出店をしながらもEBITDA黒字を継続。  
施設稼働が好調に推移し**Q4で四半期・通期ともに過去最高売上高を達成**
- 2023年2月期連結業績は新型コロナの影響を一定見込むも  
**全段階利益で黒字確保**を計画

# 2022年 2 月期 決算概要

---

## 2022年2月期 連結業績

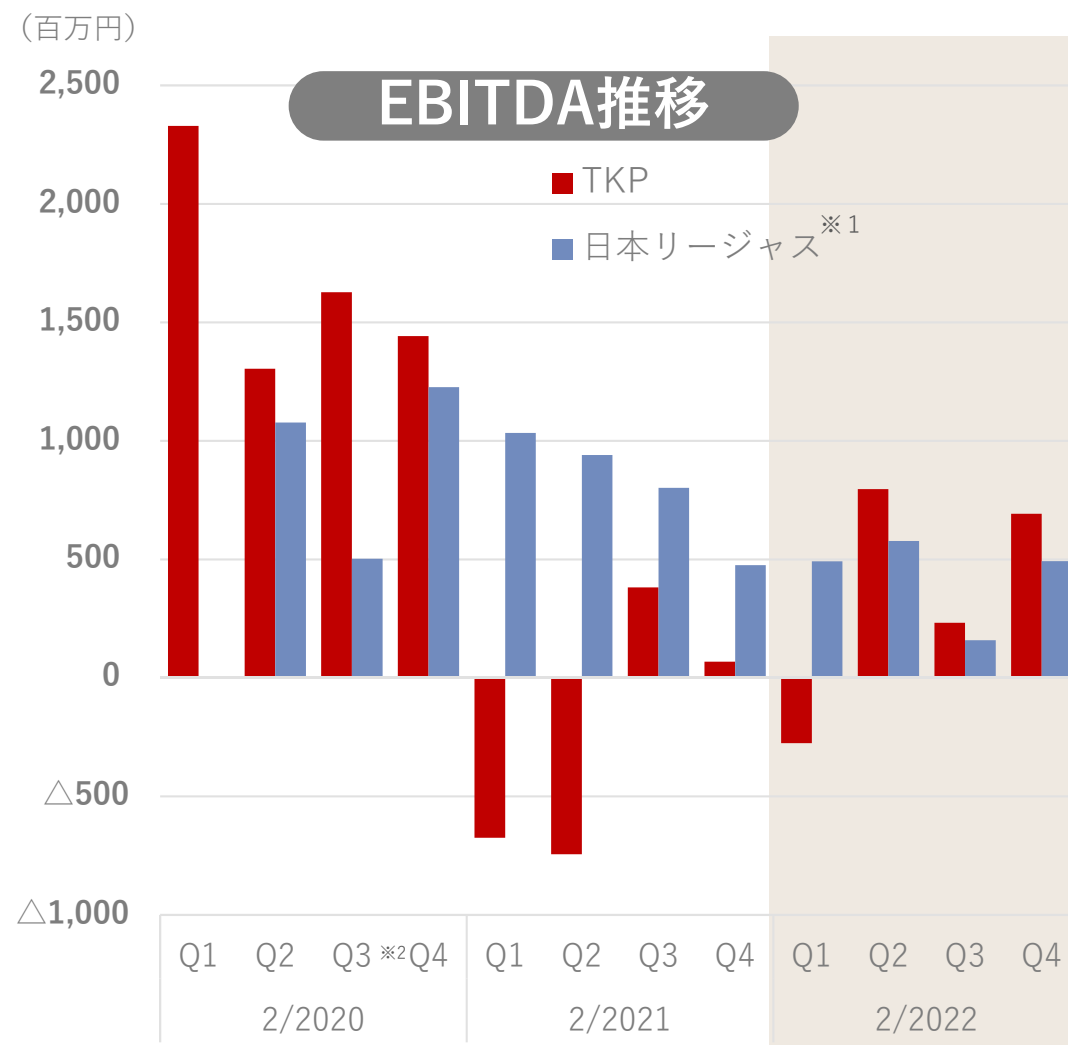
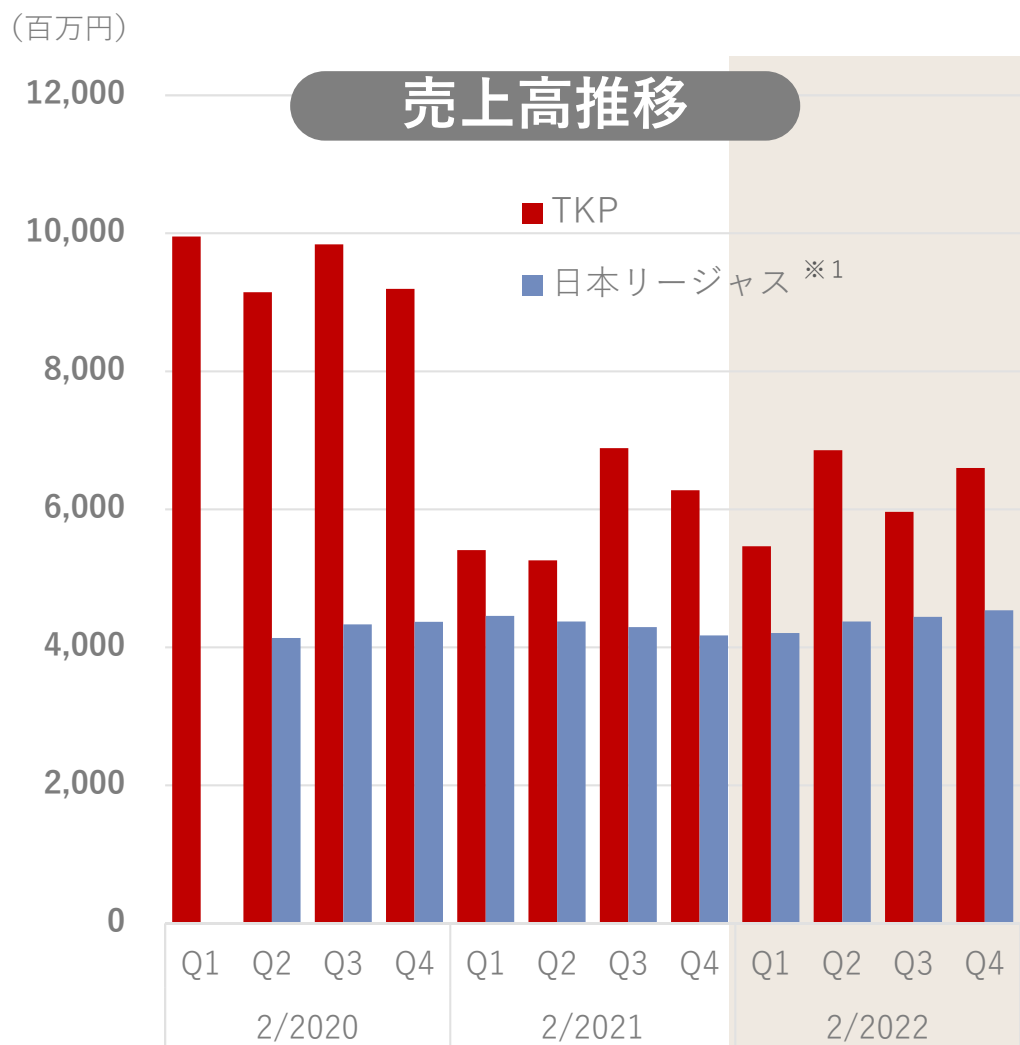
Q4 (12月～2月)はオミクロン株による新型コロナ感染拡大がありながらもTKP単体・日本リージャスともに収支が改善し通期売上高は前期比+3.6%、**EBITDAは+50.7%**で着地

(百万円)	2021年2月期					2022年2月期					前期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	増減(%)
売上高	10,447	10,097	11,688	<b>10,905</b>	<b>43,138</b>	10,272	11,683	10,948	<b>11,781</b>	<b>44,685</b>	+3.6%
売上総損益	2,744	2,317	3,334	<b>2,814</b>	<b>11,210</b>	2,588	3,689	2,602	<b>3,193</b>	<b>12,073</b>	+7.7%
売上比 (%)	26.3%	23.0%	28.5%	<b>25.8%</b>	<b>26.0%</b>	25.2%	31.6%	23.8%	<b>27.1%</b>	<b>27.0%</b>	+1.0pt
販管費	3,709	3,367	3,239	<b>3,392</b>	<b>13,708</b>	3,418	3,357	3,219	<b>2,961</b>	<b>12,957</b>	△5.5%
EBITDA	367	362	1,515	<b>827</b>	<b>3,073</b>	574	1,709	748	<b>1,598</b>	<b>4,630</b>	+50.7%
売上比 (%)	3.5%	3.6%	13.0%	<b>7.6%</b>	<b>7.1%</b>	5.6%	14.6%	6.8%	<b>13.6%</b>	<b>10.4%</b>	+3.2pt
営業損益	△964	△1,049	94	△578	△2,497	△829	331	△616	<b>231</b>	△883	—
売上比 (%)	△9.2%	△10.4%	0.8%	△5.3%	△5.8%	△8.1%	2.8%	△5.6%	<b>2.0%</b>	△2.0%	+3.8pt
経常損益	△1,288	△831	4	△206	△2,321	△979	233	△691	△147	△1,585	—
親会社株主に帰属する当期純損益	△1,464	△938	△453	△646	△3,503	△1,878	△255	△805	△272	△3,211	—

## 個別四半期売上高/EBITDA推移

**TKP単体** : 新型コロナの影響を受け売上高が上下するも、固定費削減を実施したことで損益分岐点が下がり、EBITDAは大幅改善へ

**日本リージャス** : 新型コロナの影響をほとんど受けずに売上高が順調に積み上がり、Q4は四半期過去最高売上高へ。EBITDAも増加となった



※1: 2/2020 Q2より日本リージャスの連結を開始

※2: 2/2020 Q3に日本リージャスにおいて買収に伴う一時費用が発生

## TKP 2022年2月期 個社別の業績 – TKP単体

Q4は、オミクロン株により新型コロナウイルスの感染が拡大するも、試験会場需要が底堅く、Q3対比で増収、EBITDA約3倍で着地。

緩やかな貸会議室需要の回復と新型コロナウイルスワクチンセンター等の社会ニーズに合わせた案件が寄与し、通期業績は **各段階利益で前期比大幅改善**となった

	2021年2月期					2022年2月期					前期比 (累計比較)
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	増減
(百万円)											
売上高	5,410	5,261	6,887	<b>6,278</b>	<b>23,838</b>	5,466	6,859	5,965	<b>6,601</b>	<b>24,892</b>	+4.4%
売上総損益	1,266	891	1,986	<b>1,723</b>	<b>5,867</b>	1,368	2,449	1,836	<b>2,307</b>	<b>7,961</b>	+35.7%
売上比 (%)	23.4%	16.9%	28.8%	27.4%	24.6%	25.0%	35.7%	30.8%	35.0%	32.0%	+7.4pt
販管費	2,150	1,884	1,839	<b>1,876</b>	<b>7,752</b>	1,860	1,893	1,817	<b>1,827</b>	<b>7,398</b>	△4.6%
EBITDA	△674	△744	382	<b>69</b>	△ <b>967</b>	△275	797	233	<b>693</b>	<b>1,448</b>	—
売上比 (%)	△12.5%	△14.1%	5.6%	1.1%	△4.1%	△5.0%	11.6%	3.9%	10.5%	5.8%	+9.9pt
営業損益	△884	△993	146	△ <b>153</b>	△ <b>1,884</b>	△491	555	19	<b>479</b>	<b>563</b>	—
売上比 (%)	△16.3%	△18.9%	2.1%	△2.4%	△7.9%	△9.0%	8.1%	0.3%	7.3%	2.3%	+10.2pt

## Regus 2022年2月期 個社別の業績－日本リージャス

施設稼働率が好調に推移し**Q4で四半期・通期ともに過去最高売上高**となった。予定されていたIWGのフランチャイズ費用増加により売上総利益が減少するも、積極的に出店をしながらEBITDA黒字を継続

(百万円)	2021年2月期					2022年2月期					前期比 (累計比較)
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	増減
売上高	4,456	4,375	4,294	<b>4,173</b>	<b>17,298</b>	4,208	4,376	4,443	<b>4,539</b>	<b>17,569</b>	+1.6%
売上総損益	1,547	1,439	1,298	<b>1,011</b>	<b>5,296</b>	1,111	1,177	675	<b>703</b>	<b>3,668</b>	△30.7%
売上比 (%)	34.7%	32.9%	30.2%	24.2%	30.6%	26.4%	26.9%	15.2%	15.5%	20.9%	△9.7pt
販管費	1,275	1,274	1,262	<b>1,324</b>	<b>5,136</b>	1,397	1,329	1,258	<b>958</b>	<b>4,945</b>	△3.7%
EBITDA	1,034	941	802	<b>476</b>	<b>3,255</b>	492	578	159	<b>493</b>	<b>1,724</b>	△47.0%
売上比 (%)	23.2%	21.5%	18.7%	11.4%	18.8%	11.7%	13.2%	3.6%	10.9%	9.8%	△9.0pt
営業損益	271	165	36	△ <b>313</b>	<b>160</b>	△286	△151	△582	△ <b>255</b>	△ <b>1,276</b>	—
売上比 (%)	6.1%	3.8%	0.8%	△7.5%	0.9%	△6.8%	△3.5%	△13.1%	△5.6%	△7.3%	△8.2pt

※日本リージャスの販売費及び一般管理費、営業損益はのれん償却費および顧客関連資産償却費調整後



## 連結貸借対照表

第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権第7回の行使により自己資本比率が前期末比+5.6ポイントの34.0%へ。営業キャッシュフローは新型コロナの猶予特例により2か年分の法人税等の支払いを行ったことからマイナスとなった

(百万円)	2021年2月期末	2022年2月期末	対前期末増減
流動資産	21,373	22,803	+1,430
（現預金）	15,195	13,931	△1,264
（売掛金）	3,318	3,558	+239
固定資産	95,573	88,477	△7,096
（有形固定資産）	38,735	35,564	△3,170
（無形固定資産）	42,196	37,883	△4,313
<b>資産合計</b>	<b>116,946</b>	<b>111,280</b>	<b>△5,665</b>
流動負債	26,955	20,156	△6,799
固定負債	54,849	51,377	△3,471
<b>負債合計</b>	<b>81,804</b>	<b>71,533</b>	<b>△10,270</b>
（有利子負債）	62,676	56,448	△6,227
<b>純資産合計</b>	<b>35,142</b>	<b>39,746</b>	<b>+4,604</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>116,946</b>	<b>111,280</b>	<b>△5,665</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>28.4%</b>	<b>34.0%</b>	<b>+5.6pt</b>



	2021年2月期	2022年2月期	対前期比
営業活動によるキャッシュフロー	7,022	△2,892	△9,914
投資活動によるキャッシュフロー	1,140	1,228	+88
フリーキャッシュフロー	8,162	△1,663	△9,826
財務活動によるキャッシュフロー	△2,191	292	+2,484

# 2022年 2 月期 事業概況

---

## コア事業における出退店実績

TKPは契約満了に伴いQ4で4施設を退店。23年2月期以降は需要回復を見据えた出店を加速していく。リージャスも柔軟な契約形態で積極出店を継続予定

		2022年2月期 Q4	2021年2月期 通期	2022年2月期 通期
	出店	—	+12 (+4,826坪)	+7 (+2,268坪)
	退店	△4 (△641坪)	△46 (△11,797坪)	△20 (△6,781坪)
 (日本+台湾)	出店	—	+10 (+4,083坪)	+8 (+2,795坪)
	退店	—	△3 (△706坪)	—

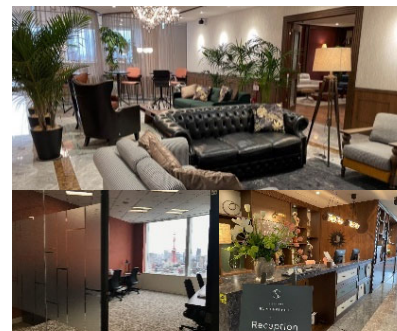
  

(退店4施設内訳)	TKPガーデンシティ TKPカンファレンスセンター	1施設 1施設	TKPビジネスセンター レクターレ	1施設 1施設
-----------	------------------------------	------------	----------------------	------------

## 2023年2月期Q1出店予定



レクターレ神戸 (2022.4～)






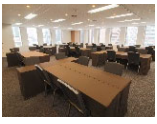


Signature 六本木ヒルズ森タワー  
(2022.3～)



リージャス金沢パークビル  
(2022.4～)

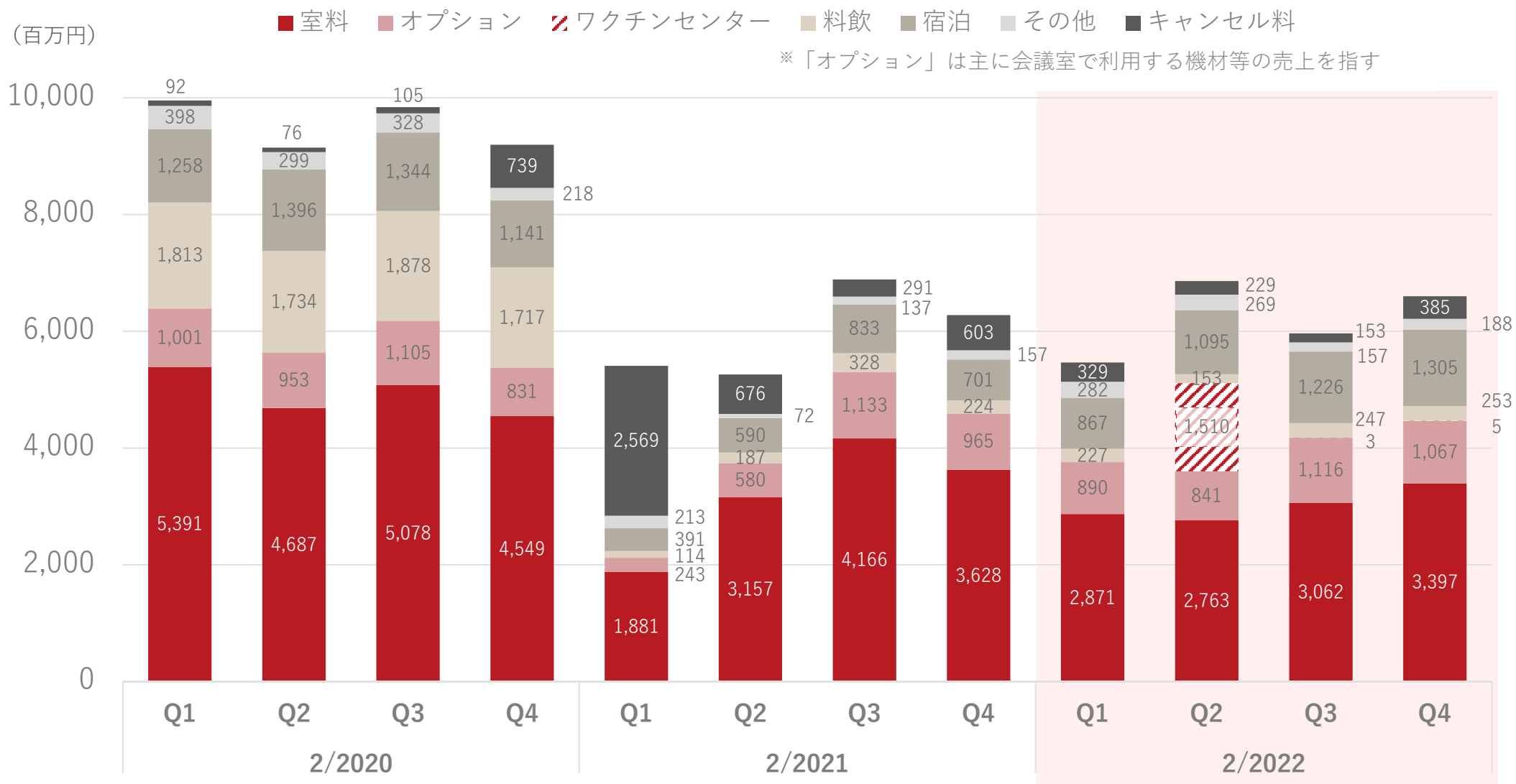
## グレード別 施設数・会議室数

貸会議室は利用目的・規模・予算などの幅広いニーズに合わせたグレードを展開。  
238施設・13万坪超のスペースを提供

グレード		2020.2期末	2021.2期末	2022.2期末
	エスクリ社との 共同ブランド <b>シルク CIRQ</b>	施設数 室数 面積	24 51 -	24 51 19,776
	大型・新築ビル 一時オフィス <b>ガーデンシティ PREMIUM (GCP)</b>	施設数 室数 面積	25 300 -	27 296 15,833
	大型・中古ホテル バンケット施設 <b>ガーデンシティ (GC)</b>	施設数 室数 面積	58 563 -	54 522 36,447
	大型・中古ビル 一時オフィス <b>カンファレンス センター (CC)</b>	施設数 室数 面積	82 918 -	66 780 29,234
	中型・中古ビル 一時オフィス <b>ビジネス センター (BC)</b>	施設数 室数 面積	45 286 -	34 223 5,337
	小型・中古ビル 一時オフィス <b>スター 貸会議室</b>	施設数 室数 面積	36 70 -	32 71 1,602
	レクトーレ・石のや (宿泊研修施設)	施設数 室数 面積	15 101 -	14 90 24,526
<b>TKP合計</b>		施設数 室数 面積(坪)	261 2,238 133,193	251 1,963 132,756

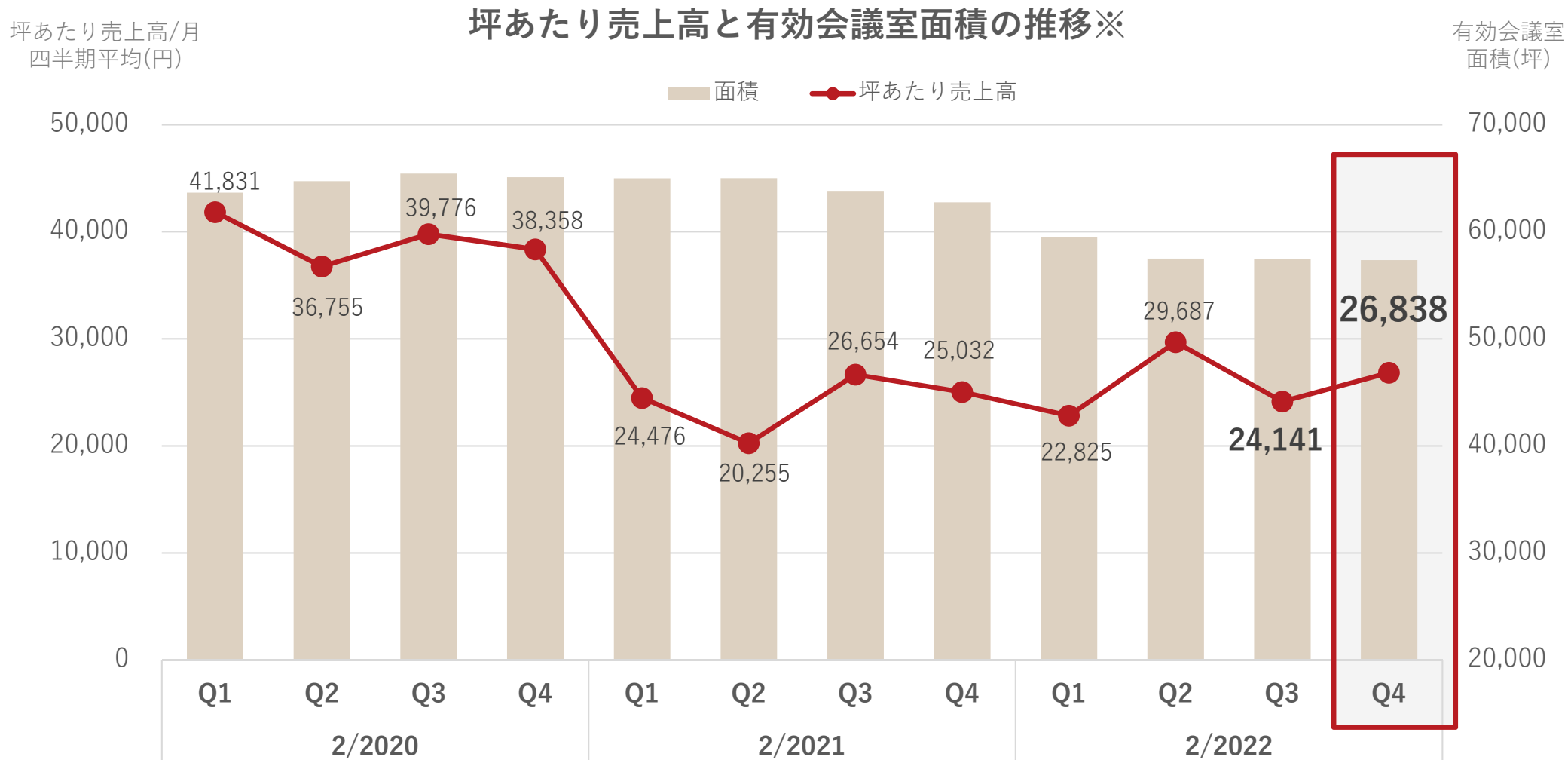
# サービス別売上高推移

会議室需要は新型コロナワクチンセンターの収益を除き、Q2をボトムに順調に回復基調となった。アパホテルの政府/自治体向け新型コロナ用一棟貸しが寄与し、宿泊サービス売上高もコロナ前水準へ回復



## TKP 貸会議室事業 KPI推移－坪あたり売上高

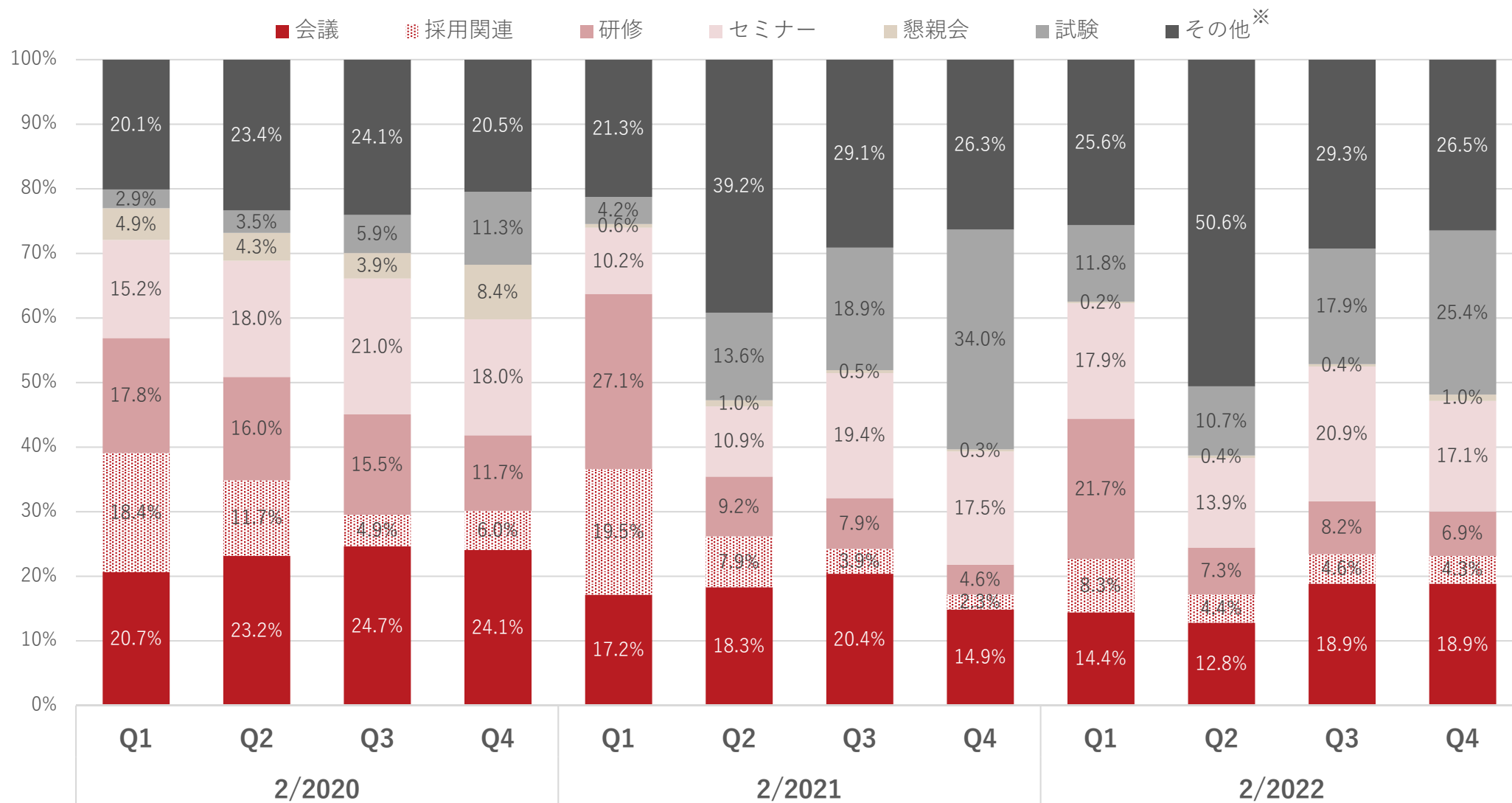
Q4は、オプションサービスが入りにくい試験需要が多い中で、全体的な会議室利用ボリュームの増加により堅調に推移し、Q3対比+11%で着地。



※売上高は貸会議室事業の室料、オプション料、料飲売上高の合計。有効会議室面積は会議室としてレンタル可能な面積

## TKP 貸会議室事業 利用用途の売上高割合推移













季節的に大学入試等の試験利用を多く取り込んだが、会議等の試験以外の利用用途にも需要の回復が見られた。23年2月期Q1は採用や人事研修関連の利用増加を見込む



※その他には臨時オフィスとしての長期貸し、株主総会、記者会見、及びワクチンセンターとしての利用等を含む

## ブランド別 施設数・面積

フレキシブルオフィスへの多様なニーズに合わせて日本4ブランド、台湾2ブランドを展開。合計184施設、約5万坪のオフィススペースを提供

		ブランド		2020.2期末	2021.2期末	2022.2期末
日本	 コミュニティ型 大型レンタル オフィス		施設数	4	6	8
			面積	—	—	6,673
	 ハイグレードな レンタルオフィス		施設数	100	105	110
			面積	—	—	28,952
	 交通機関隣接型 レンタル オフィス		施設数	5	4	4
			面積	—	—	288
	 リーズナブルな 無人レンタル オフィス		施設数	47	47	48
			面積	—	—	7,360
台湾	 コミュニティ型 大型レンタル オフィス		施設数	2	3	3
			面積	—	—	3,027
	 ハイグレードな レンタルオフィス		施設数	11	11	11
			面積	—	—	4,134
リージャス（日本）			施設数	156	162	170
			面積(坪)	36,311	39,885	43,273
リージャス（台湾）			施設数	13	14	14
			面積(坪)	6,161	7,161	7,161

日・台リージャス  
合計：50,434坪



## 一棟型施設の新規展開

フレキシブルオフィス需要の拡大に伴い、一棟型の大型施設を出店。  
22年2月期は合計2,300坪以上となる3棟の大型施設をオープン

2020年10月1日



### SPACES新宿

2～9階 SPACES  
10階 TKP会議室

総面積：764.3坪



2021年3月22日



### SPACES赤坂

3～6階 SPACES  
7～8階 TKP会議室

総面積：991.5坪



2021年9月1日



### SPACES六本木

1～9階リージャス

総面積：921.5坪



2021年11月1日



### リージャス渋谷公園通り ビジネスセンター

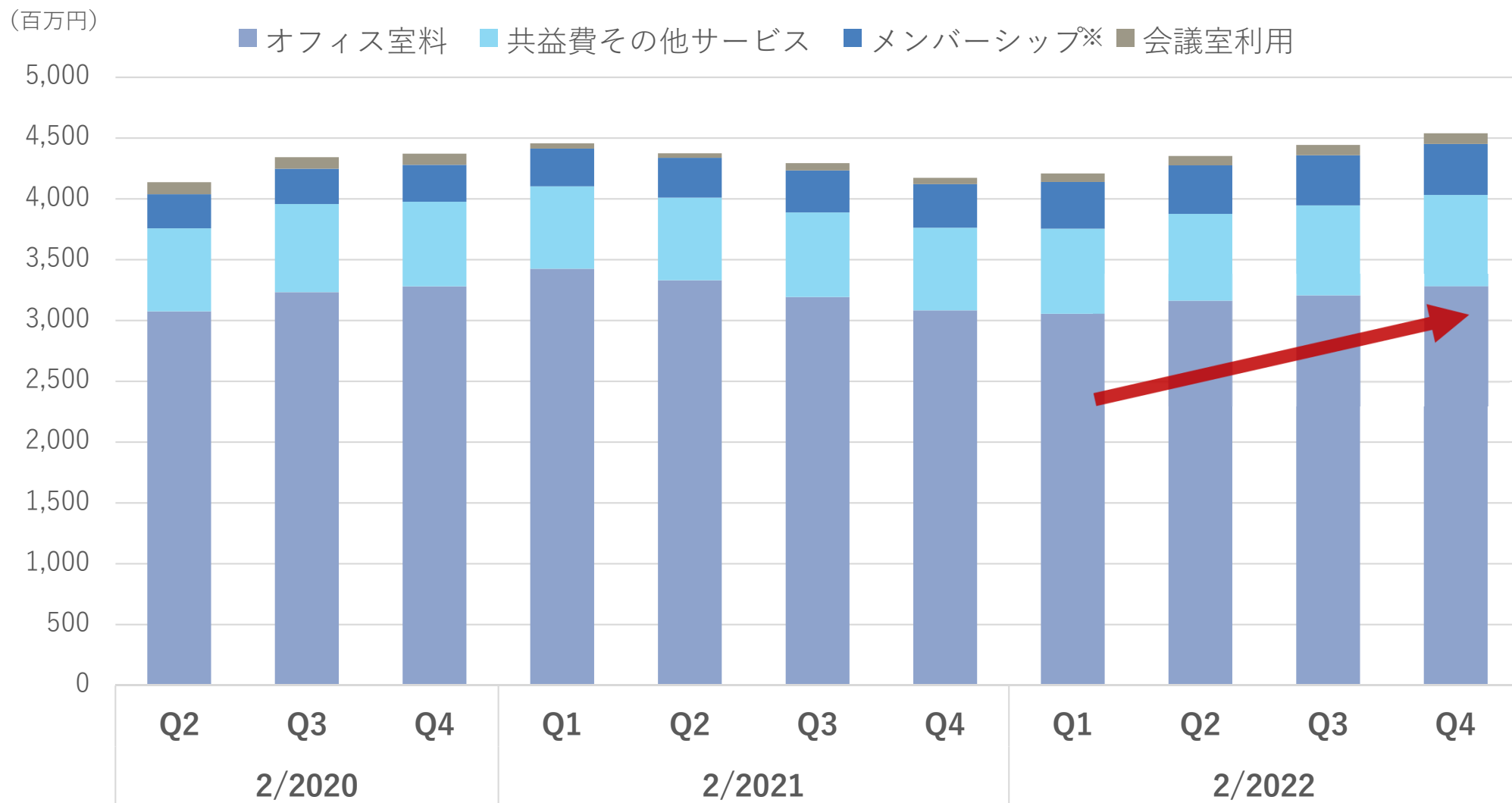
1～6階 リージャス  
7～8階 TKP会議室

総面積：415.1坪



## 日本リージャス サービス別売上高推移

契約期間が平均1年超であるレンタルオフィス売上高は、新型コロナの影響をほとんど受けず、前期Q4から堅調に上昇トレンドを継続。Q4は四半期最高売上高を記録

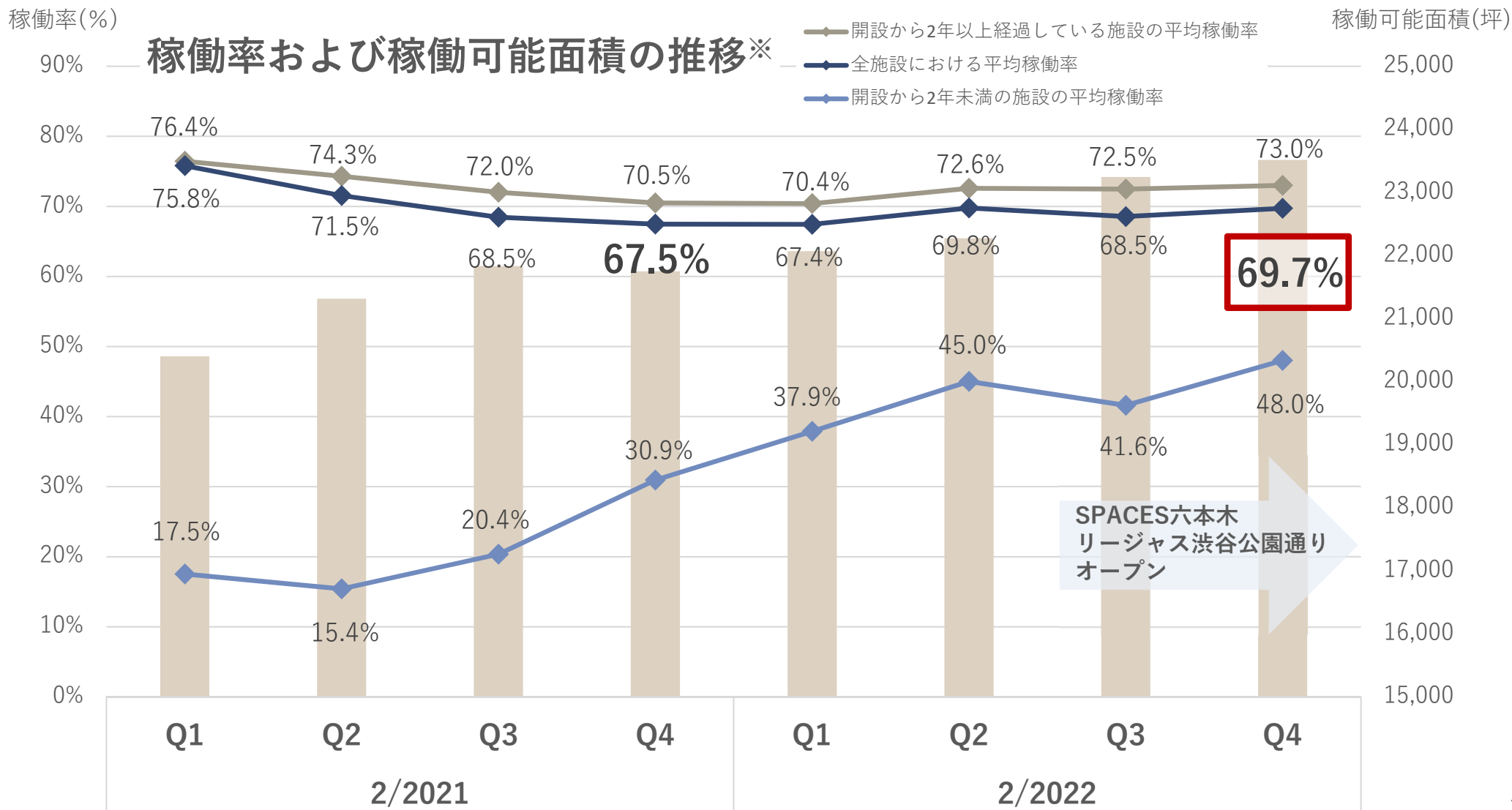


※メンバーシップ：全国のリージャス拠点にあるラウンジ・コワーキングスペースを利用できる月額サービス

## 日本リージャス KPI推移－施設稼働率

開設から2年未満の施設、2年以上経過している施設の稼働率がともに上昇し、全体の平均稼働率は前期Q4比+2.2ポイントの69.7%で着地。

**22年2月の全施設における平均稼働率は71.4%へ上昇**



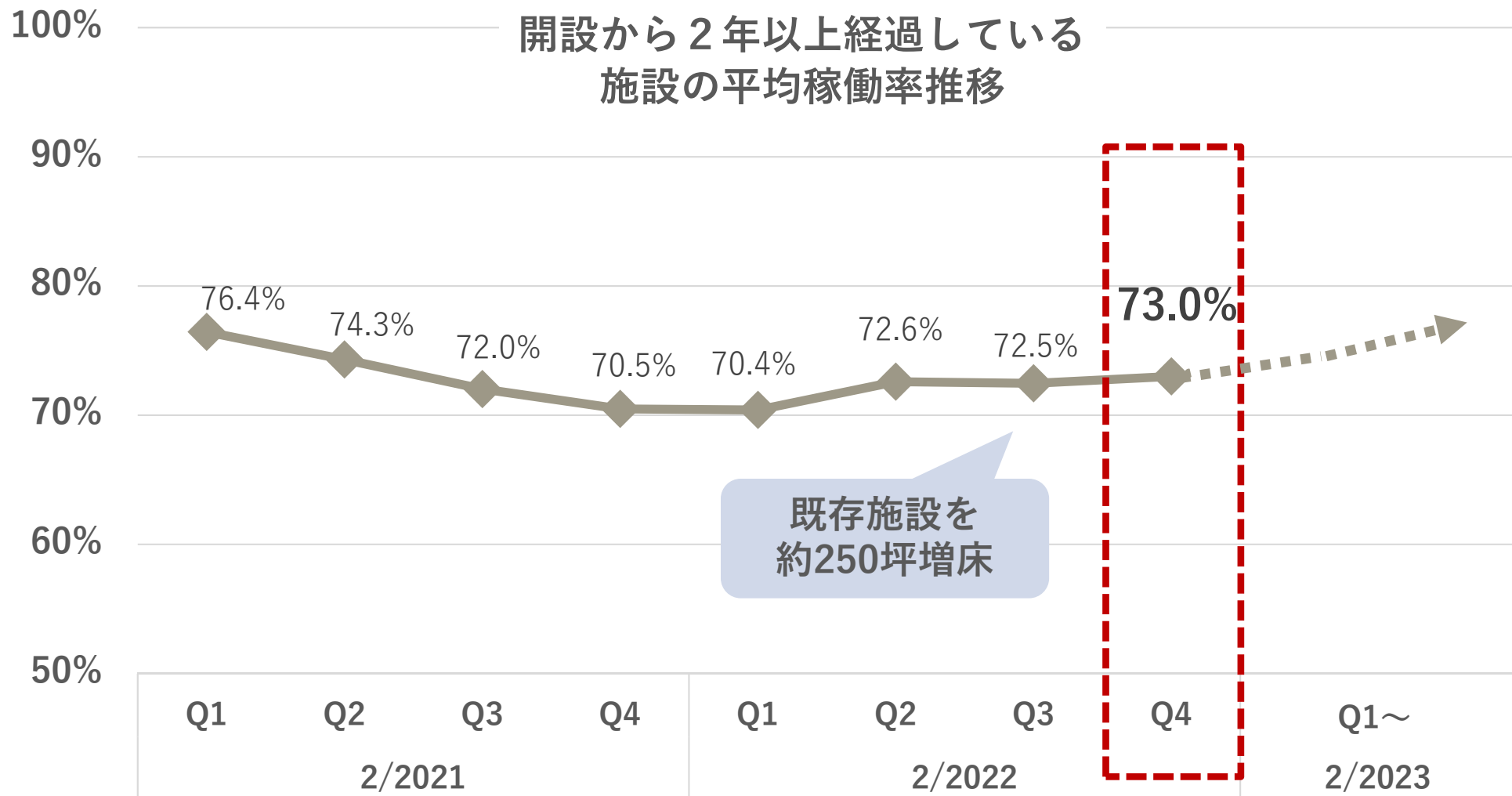
※稼働可能面積はラウンジ・共用スペース等を除くレンタルオフィスとしてレンタル可能な面積

## 日本リージャス KPI推移－施設稼働率

期初より注力をしてきた開設から2年以上の施設稼働率もQ1をボトムに改善。

**23年2月期Q1も継続して上昇を見込む**

稼働率(%)



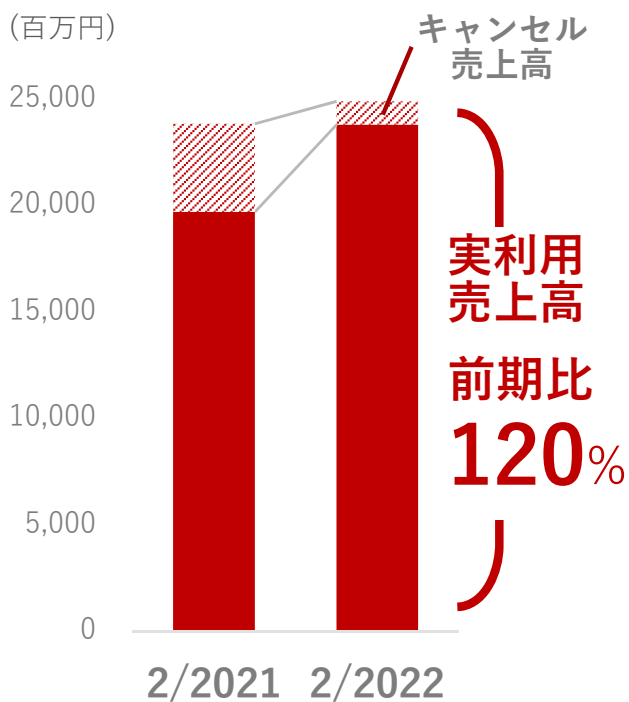
# 2022年 2 月期 通期総括

---

# 2022年 2 月期 総括



- 経済活動の正常化が進み会議室利用が回復基調へ
- コロナ禍の需要にも柔軟に対応し、Q2より営業黒字を継続



**5/10棟**  
を新型コロナ用  
一棟貸出し

通常営業店  
年間平均稼働率  
**72%**維持



- ビル一棟型 3 施設を含めた新拠点を 8 施設オープン。3,400坪を新供給
- 期中において安定して増収を継続し過去最高売上高を達成



## 中長期的な躍進の種まきと収支改善を着実に実施


# 2023年 2 月期 業績予想・戦略

---

## 2023年2月期 通期業績予想

新型コロナウイルス感染拡大の波を一定見込むも、下期は期末に向け収束へ進むと想定し、業績予想を策定

 新型コロナウイルスによる受注への影響緩和を元に堅調な需要回復を見込む

 支出を抑えながら出店を継続。順調な稼働上昇・増収を見込む

(百万円)	2022年2月期 実績	2023年2月期 予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	44,685	<b>51,000</b>	+6,315	<b>+14.1%</b>
EBITDA※	4,630 10.4%	<b>7,500</b> <b>14.7%</b>	+2,870	<b>+62.0%</b>
営業損益	△883 △2.0%	<b>2,000</b> <b>3.9%</b>	+2,883	—
経常損益	△1,585 △3.5%	<b>1,500</b> <b>2.9%</b>	+3,085	—
親会社株主に 帰属する当期純損益	△3,211 △7.2%	<b>400</b> <b>0.8%</b>	+3,611	—

※EBITDAは、営業損益に減価償却費・のれん償却費・長期前払費用償却および顧客関連資産等の無形資産償却費を加算して算出



## 仕入れ

### ポートフォリオ改革

社会経済活動の正常化を見据えた新規出店の推進  
リージャスのサブフランチャイズ展開開始

## 営業

### リアル×オンラインで需要を総取り

コロナ禍で蓄積した実績を元に、今後回復する貸会議室需要を全方面から刈り取る

## 事業 開発

### 事業提携による高付加価値化を加速

パートナーとの事業提携によるスペース+ $\alpha$ の高付加価値  
案件事例を増やす

仕入れ

## ポートフォリオ改革

社会経済活動の正常化を見据えた新規出店の推進  
リージャスのサブフランチャイズ展開開始

営業

## リアル×オンラインで需要を総取り

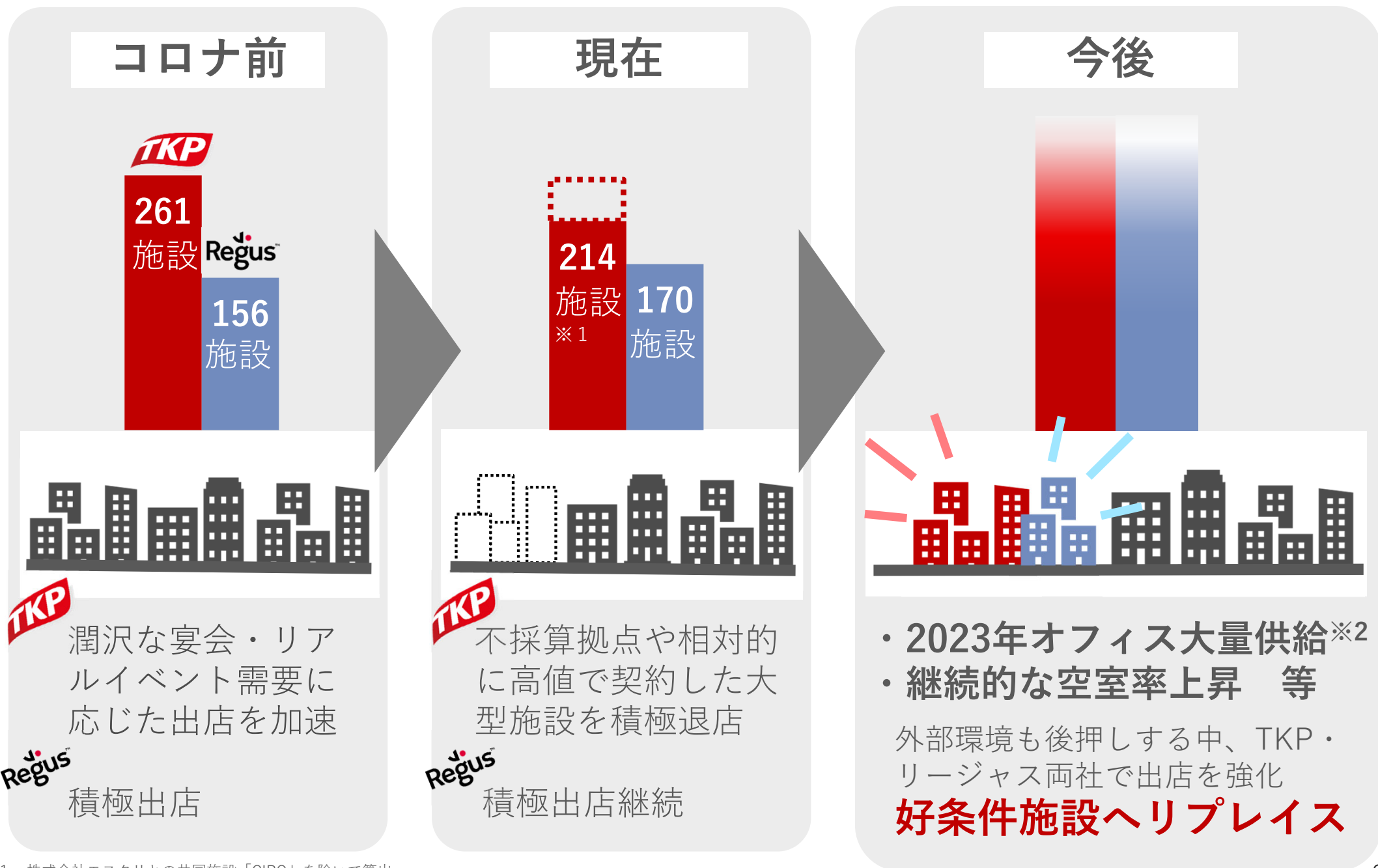
コロナ禍で蓄積した実績を元に、今後回復する貸会議室需要を全方面から刈り取る

事業  
開発

## 事業提携による高付加価値化を加速

パートナーとの事業提携によるスペース+ $\alpha$ の高付加価値  
案件事例を増やす

# 契約物件ポートフォリオの改革



※1 株式会社エスクリとの共同施設「CIRQ」を除いて算出  
※2 森トラスト「東京23区の大規模オフィスビル供給量調査'21」CBRE「不動産マーケットアウトック2021」等参照

# 仕入れ基本方針



“ヤドカリ戦法”で足許で  
需要の高い施設に入れ替え



首都圏を中心に  
全国主要都市部に出店

利便性を備えた  
遊休不動産や  
優良中古ビル中心

個別案件ごとに判断

10～20施設

サブフランチャイズを  
開始し出店を加速



東京郊外と地方を  
集中的に検討

新築～築古まで  
幅広く検討

- ・サブフランチャイズ出店
- ・売上歩合賃料
- ・プロフィットシェア

15～20施設

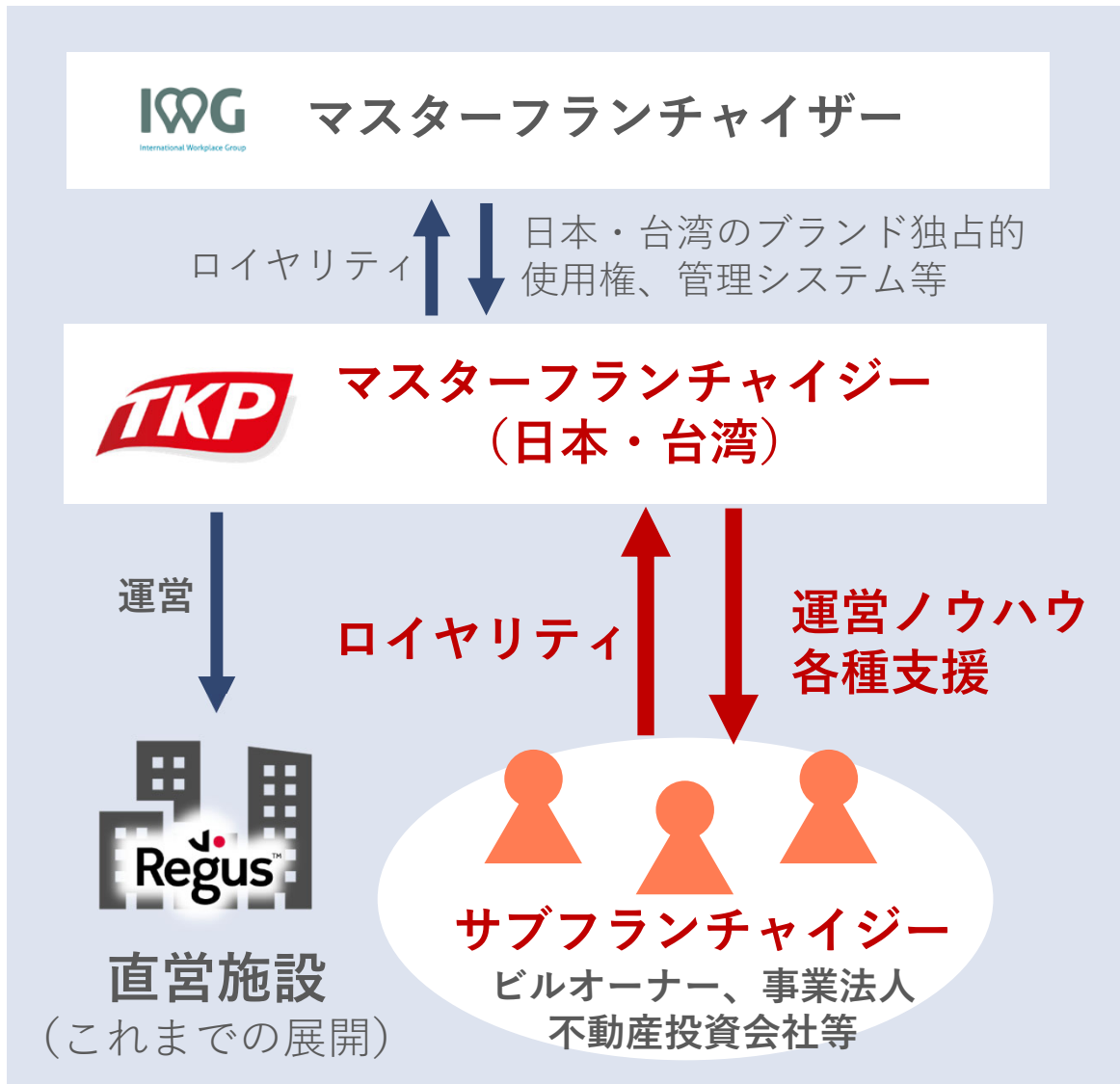
出店エリア

対象物件

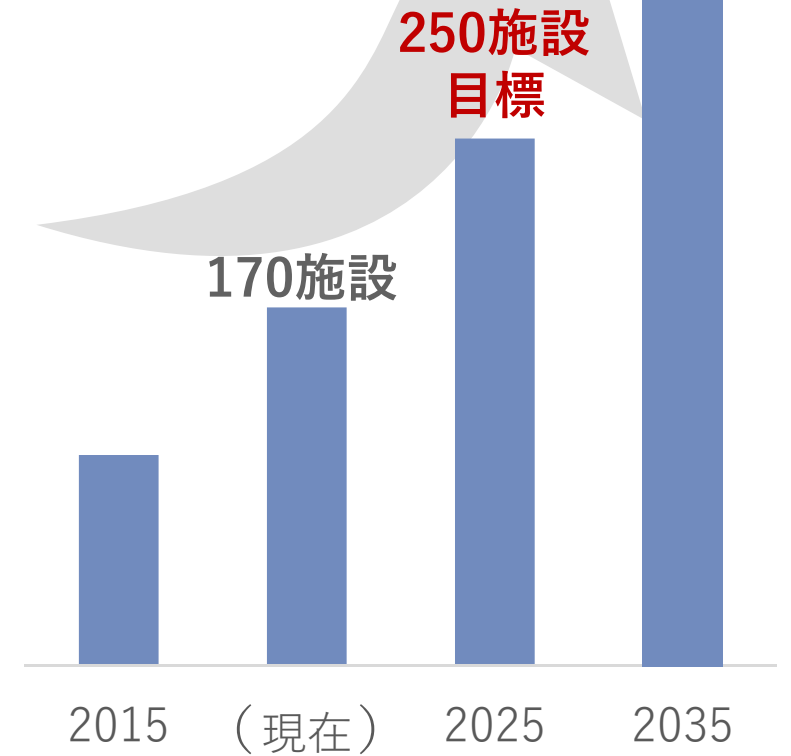
出店スキーム

出店数目安/年

# 日本リージャスのサブフランチャイズ展開を開始



ネットワーク  
拡大を加速 **1,000施設  
目標**



収益性が高いビジネスモデルの  
展開を加速し、さらなる事業拡大へ



## 直近の出店事例：レクトーレ神戸を4/1オープン

関西エリア初となる宿泊研修施設「レクトーレ神戸」をオープン

回復する宿泊研修・オンライン研修需要に向け、直営や業務委託等様々な仕組みでの出店を検討していく





# リージャスの最高級ブランド「Signature」日本初オープン

アンティーク調の内装にこだわり、象徴的なビルに展開するリージャス最高級ブランド「Signature（シグネチャー）」を2022年3月六本木ヒルズ森タワーにオープン。

IT、コンサル企業を中心に入居が進む



仕入れ

## ポートフォリオ改革

社会経済活動の正常化を見据えた新規出店の推進  
リージャスのサブフランチャイズ展開開始

営業

## リアル×オンラインで需要を総取り

コロナ禍で蓄積した実績を元に、今後回復する貸会議室需要を全方面から刈り取る

事業  
開発

## 事業提携による高付加価値化を加速

パートナーとの事業提携によるスペース+ $\alpha$ の高付加価値  
案件事例を増やす



# コロナ禍前の貸会議室利用

宴会・懇親会



試験



採用面接



各種イベント



社内会議・イベント



ビジネスセミナー

# 新型コロナ感染拡大後の変化

## 宴会・懇親会



コンテンツも  
セットにした  
オンライン懇親  
会パッケージ  
←

→コロナ対策に  
特化した  
リフレッシュ  
歓談パッケージ



## 試験



CBT(Computer Based Testing)  
センター

## 採用面接



オンライン採用面接の運営

Google  
Cloud  
Day



NPO団体  
定例  
ウェビナー

## 各種イベント

全社  
キックオフ



表彰式

## 社内会議・イベント

2022  
LINE  
WORKS  
DAY



AUTODESK  
UNIVERSITY  
2021

## ビジネスセミナー

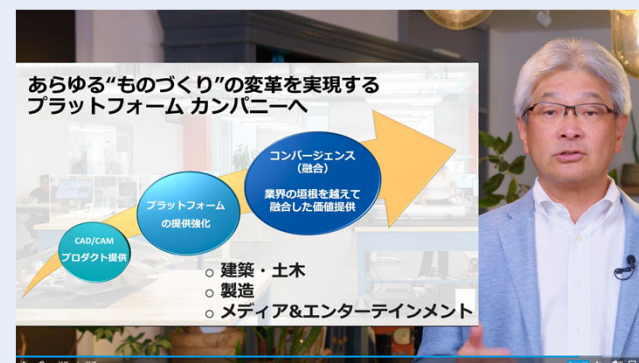
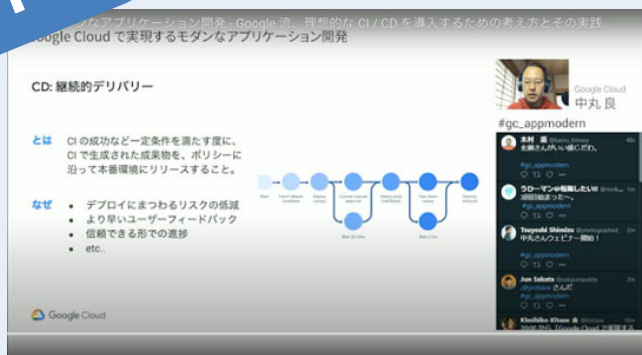


# 顧客イベント事例：リアルからオンラインへ移行した需要にも対応

リアル



オンライン



企画

事務

収録

会場施工

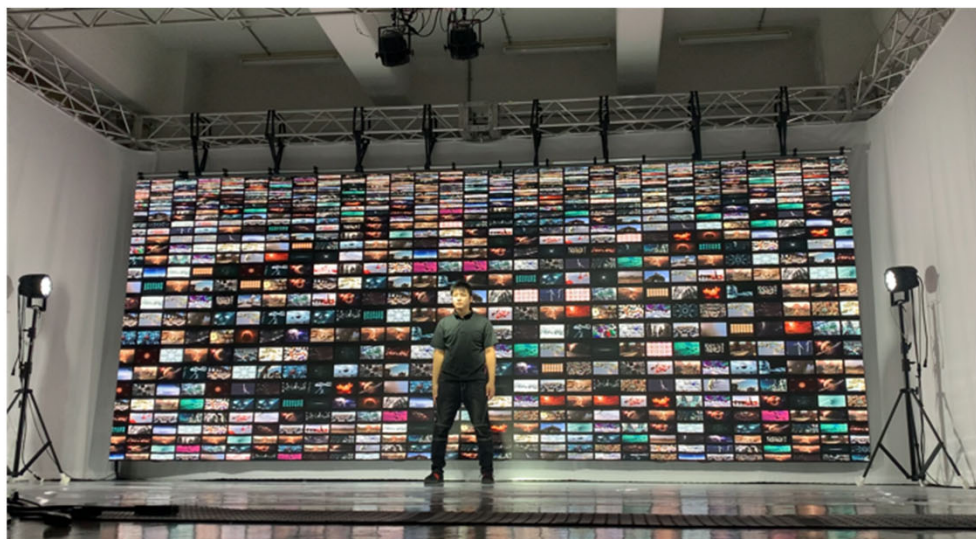
動画制作

配信

オンラインイベントも企画から配信まで一括して対応

一部企業では既にリアル開催イベントに戻す流れも

## さらなる新技術も提供開始



回復するリアルイベント需要に向けて多様なラインナップを準備  
バーチャルプロダクション等新技術との組み合わせも可能



## 2023年2月期 戦略

仕入れ

### ポートフォリオ改革

社会経済活動の正常化を見据えた新規出店の推進  
リージャスのサブフランチャイズ展開始動

営業

### リアル×オンラインで需要を総取り

コロナ禍で蓄積した実績を元に、今後回復する貸会議室需要を全方面から刈り取る

事業  
開発

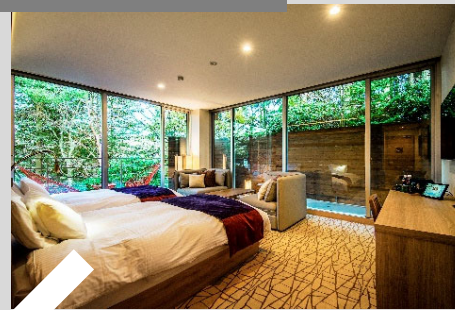
### 事業提携による高付加価値化を加速

パートナーとの事業提携によるスペース +  $\alpha$  の高付加価値  
案件事例を増やす



# 事業提携による案件の高付加価値化を加速

ハードウェア



ソフトウェア

新型コロナ  
ワクチンセンター



BPO案件事務局



研修企画・実習

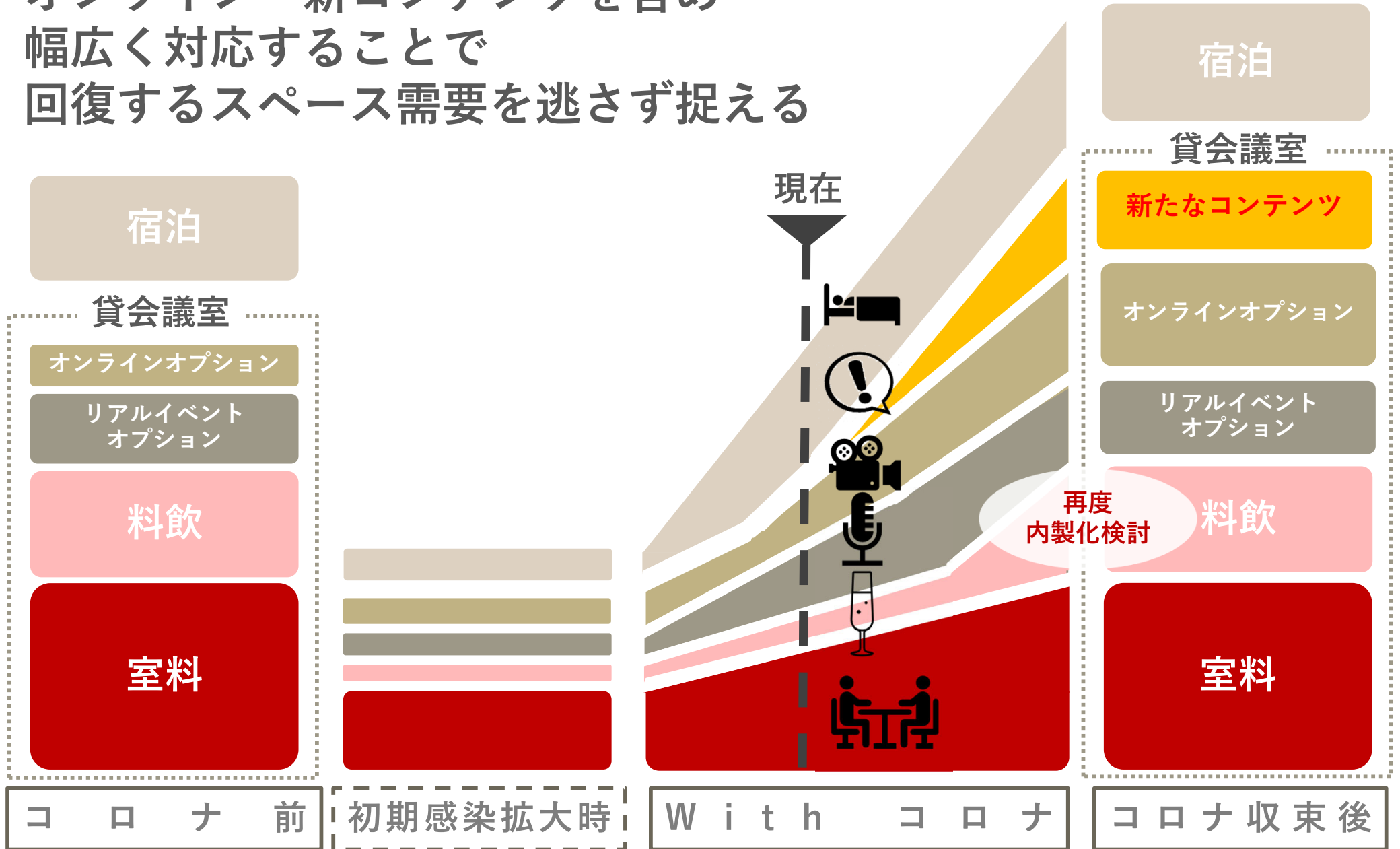


大規模採用面接  
アウトソース



# 新型コロナ収束までのシナリオ

オンライン・新コンテンツを含め  
幅広く対応することで  
回復するスペース需要を逃さず捉える





仕入れ強化を再開



サブフランチャイズ  
出店の強化

需要回復を取り込みながら新たな  
ネットワーク拡大の取組みを加速し

**完全黒字化**

**全面反転攻勢へ**





# Anytime, Anywhere, for All workers

いつでも、どこでも、すべての働く人たちに。

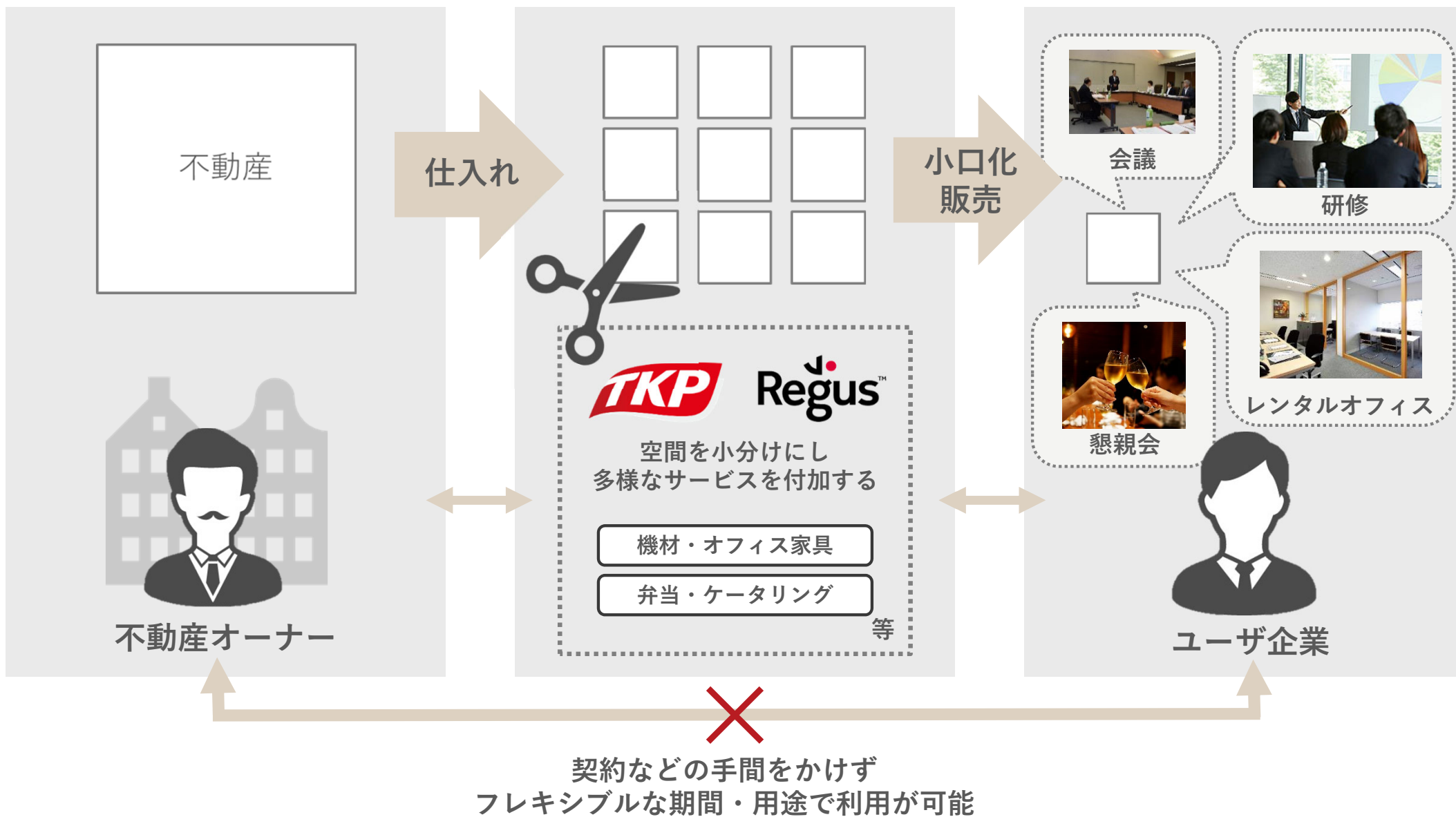


# Appendix

---

# 空間再生流通事業のビジネスモデル

**持たざる経営**・・・不動産を**保有せず**に契約の形で確保し、小分けして周辺サービスを付加することで総合的な空間サービスを提供する



# ビジネスモデルの特徴

高い収益性の要因は、景気後退時等に安価な賃料で仕入れた物件群にある。また、普通借家契約や、途中解約条項を付加した定期借家契約、業務委託契約等を組み合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

## ▼契約形態

※2022年2月末時点








市ヶ谷カンファレンスセンター：4,058坪



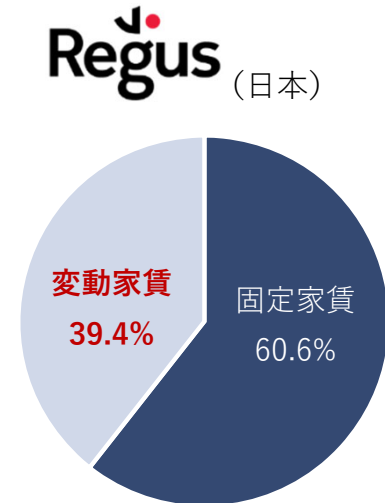
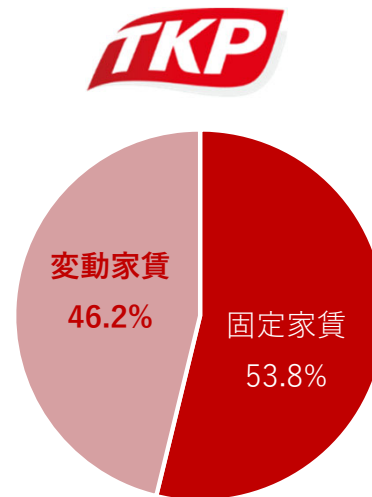
新橋カンファレンスセンター：2,813坪



ガーデンシティ大阪梅田：2,152坪

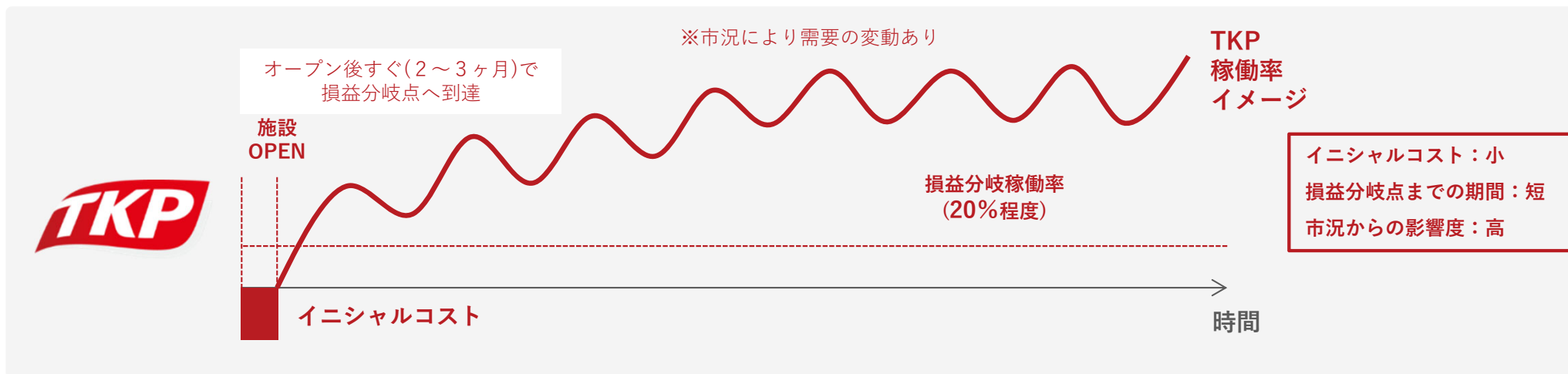
契約形態	契約の主な特徴			柔軟性
業務委託契約	様々な条件設定が可能	110施設 (46.2%)	9施設 (5.3%)	
普通借家契約	6ヶ月前予告での解約が可能	42施設 (17.6%)	87施設 (51.2%)	
定期借家契約	途中解約に制限が多い	78施設 (32.8%)	74施設 (43.5%)	
所有権	固定賃料が発生しない	8施設 (3.4%)	—	—

## ▶費用形態

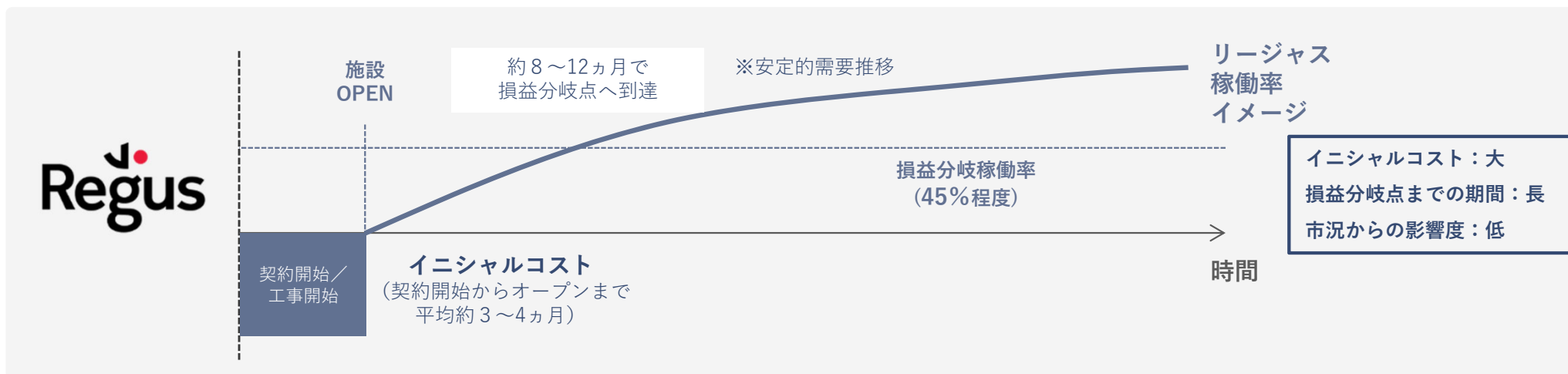


# 市況の変化に応じた出店方針の継続 - TKPとリージャスの損益分岐構造

TKPとリージャスでは黒字転換の時期が異なる。共同出店や相互転換を実施し、損益のコントロールを設計



共同出店により収益バランスUP



## 当社が運営する宿泊研修施設※の形態（全19施設）

2022年2月末時点

宿泊施設	客室数	オープン	建物	土地
アパホテル〈TKP札幌駅前〉	203	2014年8月	賃借	—
アパホテル〈TKP札幌駅北口〉 EXCELLENT	108	2016年8月	賃借	—
アパホテル〈TKP日暮里駅前〉	278	2016年12月	所有	所有
アパホテル〈TKP東京西葛西〉	124	2017年12月	賃借	—
アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉	143	2018年6月	所有	賃借
アパホテル〈TKP仙台駅北〉	306	2018年10月	所有	所有
アパホテル〈大阪梅田〉	162	2019年5月	所有	賃借
アパホテル〈博多東比恵駅前〉	206	2020年2月	所有	所有
アパホテル〈福岡天神西〉	268	2020年5月	所有	所有
アパホテル〈上野広小路〉	215	2020年7月	所有	所有
レクトーレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃借	—
レクトーレ箱根強羅	23	2014年1月	賃借	—
レクトーレ軽井沢	14	2014年7月	賃借	—
レクトーレ熱海桃山	31	2014年7月	賃借	—
レクトーレ湯河原	108	2017年5月	所有	所有
レクトーレ葉山湘南国際村	160	2018年4月	所有	所有
アジュール竹芝(運営受託)	122	2017年4月	賃借	—
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月	賃借	—
ISHINOYA 熱海	34	2020年9月	賃借	—

※直営施設のみ掲載

## 第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権の行使状況

フレキシブルオフィスの新規出店等を目的とした第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権(21年1月発表、2月行使開始)の**第7回の行使が9/29で完了**。

第8回の実施についても検討中



行使Q (月)	交付株式数(株)	調達額(百万円)
21年2月期 Q4 (2月)	294,600	728
22年2月期 Q1 (3～5月)	1,637,900	3,709
22年2月期 Q2 (6～8月)	1,339,400	2,711
22年2月期 Q3 (9月)	702,400	1,146
計	3,974,300	8,296

※1: 当社から行使可能期間と行使可能個数を通知することで行使が可能。また、撤退通知を行うことで行使可能期間を終了することも可能

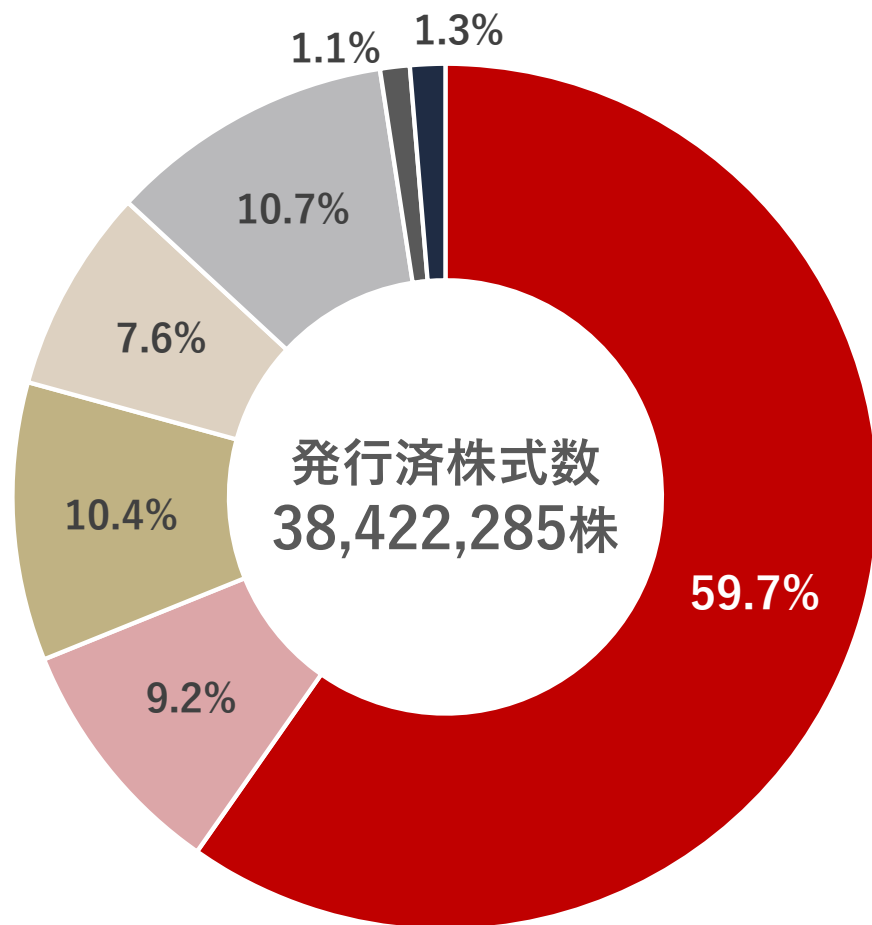
※2: 2021年1月13日の当社株式終値2,672円を基準値として算定、行使価額修正後。株価の変動により実際の調達価額は増減



# 株主構成

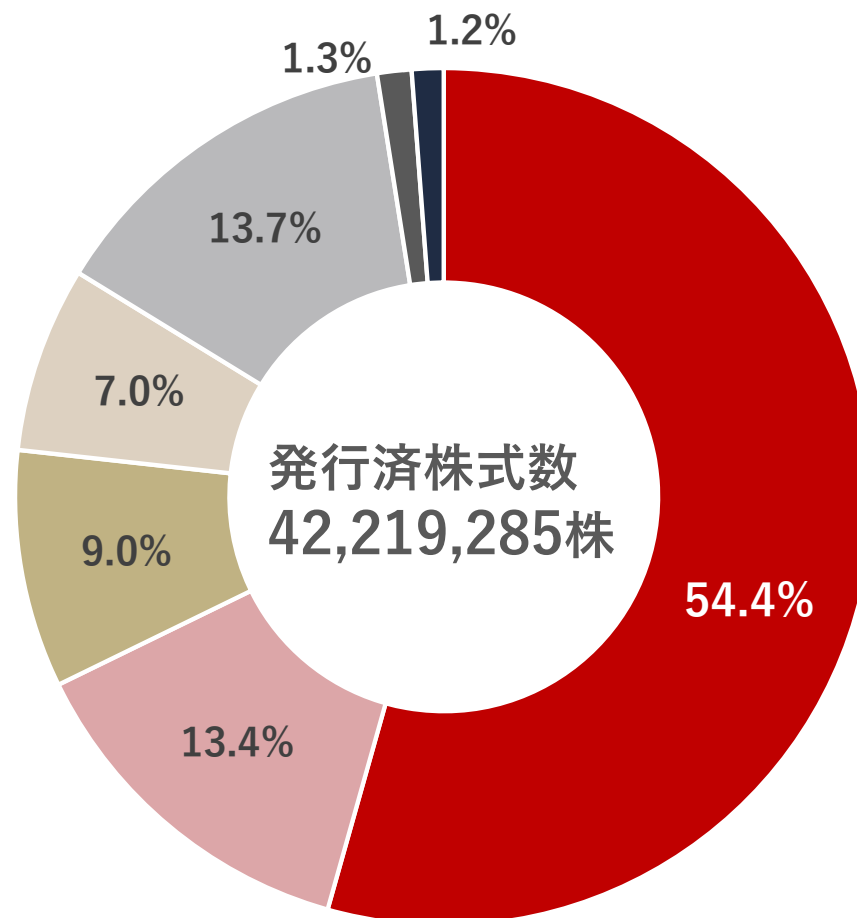
2021年2月28日時点

- 河野貴輝（資産管理会社含む）
- 個人・その他
- 金融機関



2022年2月28日時点

- 河野貴輝（資産管理会社含む）
- 個人・その他
- 金融機関
- その他国内法人
- 外国人
- 証券会社
- 自己株式



## 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。