



# 2023年2月期 通期決算および 新中期経営計画説明会

株式会社ティーケーピー  
(証券コード：3479)

2023年4月13日（木）  
TKP市ヶ谷カンファレンスセンター



# 目次

## 2023年2月期 通期決算

直近公表・本日のサマリ	2
連結決算概要	3
事業概況	8

## 新中期経営計画

新中期経営計画(2024年2月期-2026年2月期)概要	17
事業拡大の方向性	20
オフィス市況・貸会議室と周辺サービスの市場	22
事業別戦略	24
財務方針・株主還元について	28
2024年2月期の取り組み	29

## Appendix

## 直近公表・本日のサマリ

※3/31に業績予想の修正を公表済

### 23年2月期決算

- リージャス事業の売却による特別損失を計上するも、TKP貸会議室・宿泊事業の需要回復が堅調に進み、営業利益・経常利益で  
**前期比大幅増益・黒字転換を達成**

### 新中期経営計画

- 1年目で**経常利益・純利益 過去最高**、2年目で**営業利益 過去最高**の達成を目指す新中期経営計画を策定
- 貸会議室市場の再拡大を見込んだ積極出店、宿泊事業の拡大によりコロナ前の成長トレンドへの回帰、新規事業の推進を図る

# 2023年2月期 連結決算概要

---

# 2023年2月期 連結損益計算書

リージャス売却に伴う特別損失をQ3とQ4で約64億円計上するも、貸会議室・宿泊事業の需要回復が通期で継続し、経常利益以上各段階において**前期比での大幅増収・増益、黒字転換を達成**

(百万円)	2022年2月期					2023年2月期 <sup>※2</sup>					前期比 増減	2023年 2月期 業績予想 (23/3/31修正)
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計		
売上高	10,272	11,683	10,948	11,781	44,685	13,180	12,474	12,996	11,852	50,504	+13.0%	50,500
売上総損益	2,588	3,689	2,602	3,193	12,073	4,358	3,897	4,075	3,818	16,149	+33.8%	-
売上比 (%)	25.2%	31.6%	23.8%	27.1%	27.0%	33.1%	31.2%	31.4%	32.2%	32.0%	+5.0pt	-
販管費	3,418	3,357	3,219	2,961	12,957	3,143	3,184	3,232	3,013	12,574	△3.0%	-
EBITDA <sup>※1</sup>	574	1,709	748	1,598	4,630	2,552	2,072	2,222	1,900	8,748	+88.9%	8,700
売上比 (%)	5.6%	14.6%	6.8%	13.6%	10.4%	19.4%	16.6%	17.1%	16.0%	17.3%	+7.0pt	17.2%
営業損益	△829	331	△616	231	△883	1,215	712	842	804	3,575	-	3,550
売上比 (%)	△8.1%	2.8%	△5.6%	2.0%	△2.0%	9.2%	5.7%	6.5%	6.8%	7.1%	+9.1pt	7.0%
経常損益	△979	233	△691	△146	△1,585	1,056	594	655	756	3,062	-	3,050
親会社帰属 四半期純損益	△1,878	△255	△805	△272	△3,211	393	△496	△2,123	△2,709	△4,936	-	△4,950

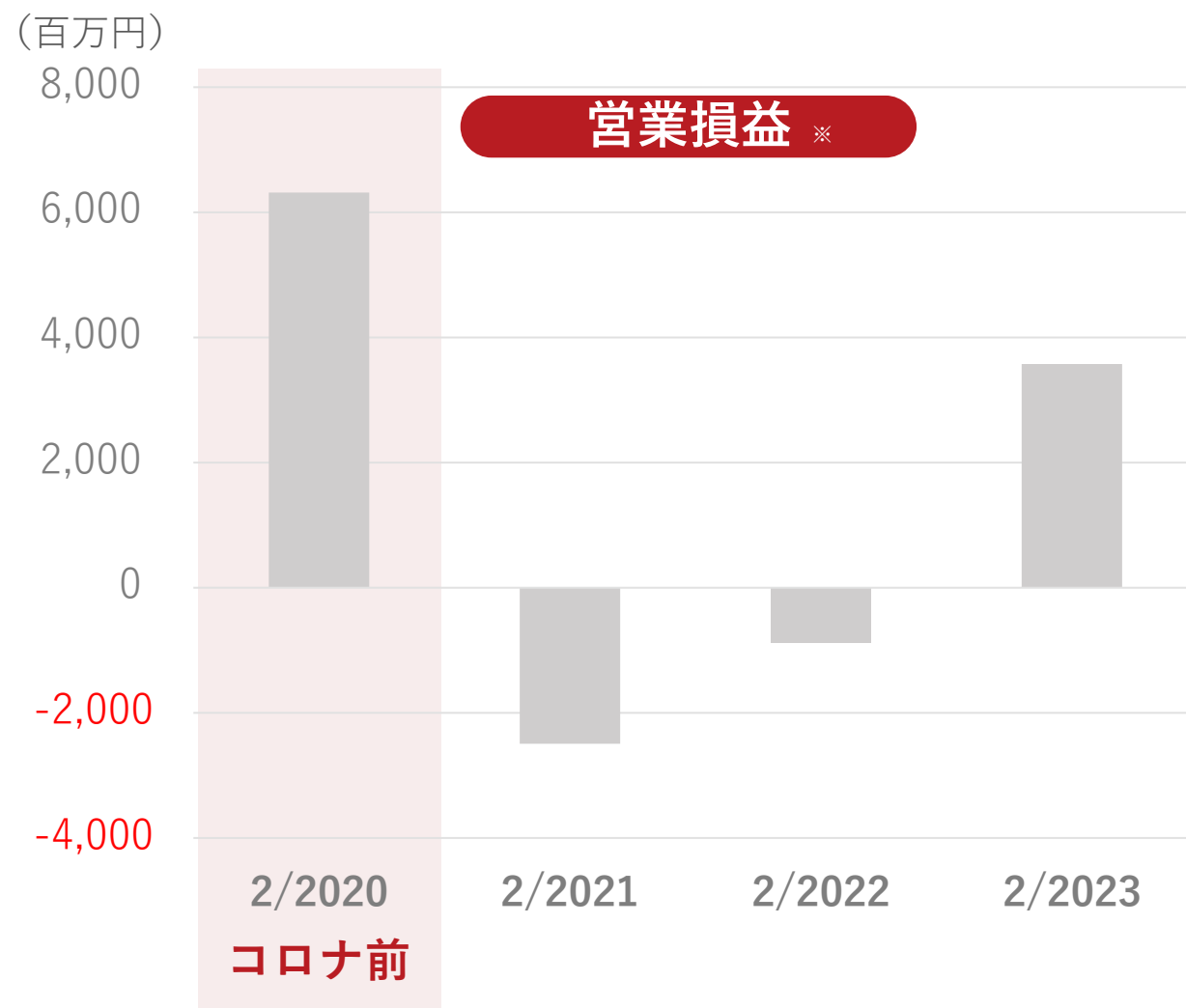
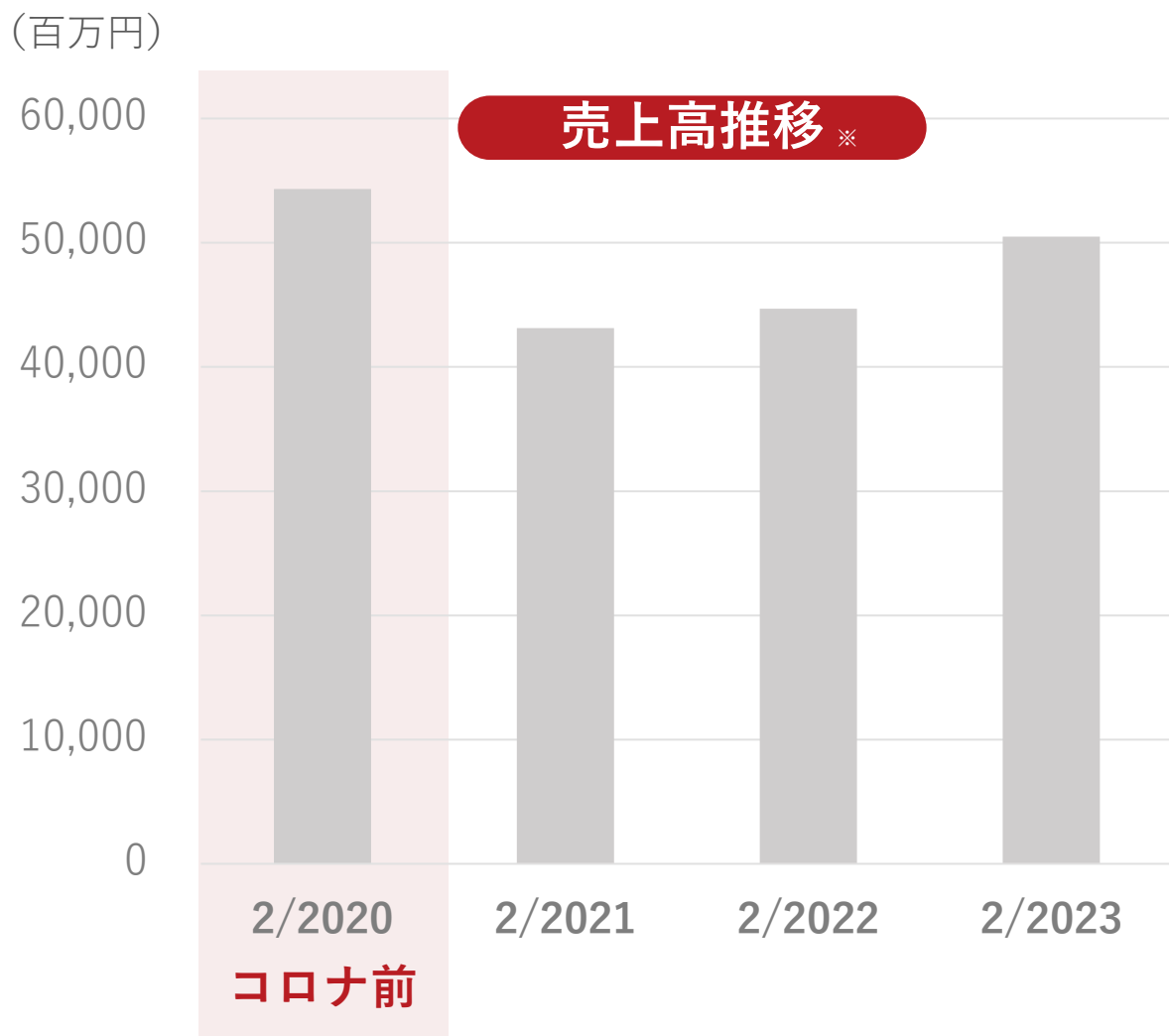
※1：EBITDAは営業利益又は営業損失に減価償却費、のれん償却費、長期前払費用償却及び顧客関連資産等の無形固定資産償却費を加算して算出しています

※2：2023年2月1日の全株式譲渡により日本リージャスの連結組入期間は11カ月のみ

## 連結売上高/営業損益推移

料飲・懇親会需要が回復しきらない中でもコロナ前の水準に向かい回復基調を継続。

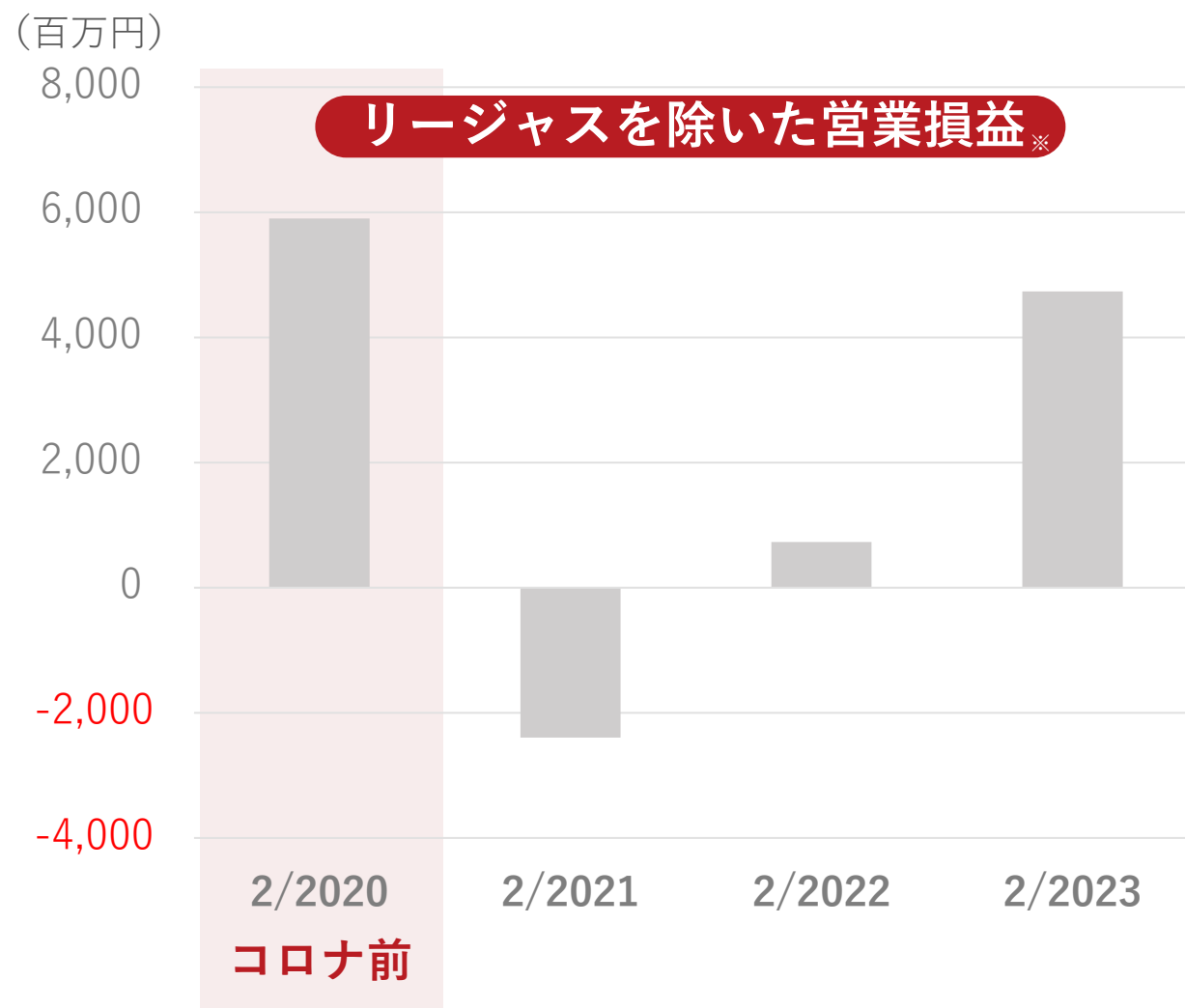
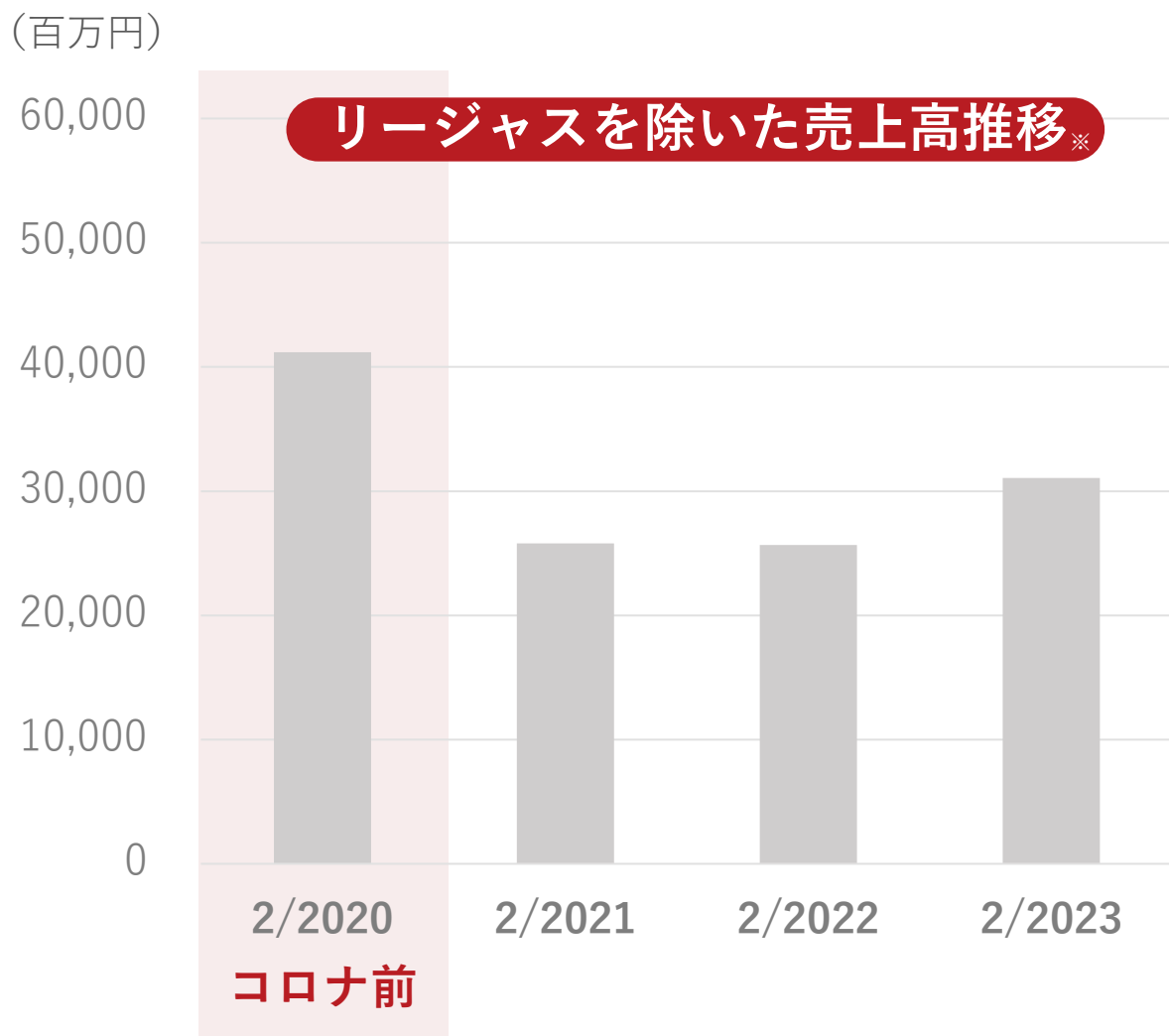
固定費削減効果により収益性は大幅に改善



※2019年6月(2020年2月期 Q2)～2023年2月1日までが日本リージャスの連結組入期間

## 連結売上高/営業損益推移（リージャス事業を除いた場合）

直近4年間の業績からリージャス事業を除いた場合、売上高は下がるものの22年2月期時点から営業利益が黒字転換



※2019年6月(2020年2月期 Q2)～2023年2月1日までが日本リージャスの連結組入期間

## 2023年2月期 連結貸借対照表

リージャス事業売却（2月1日実行）代金の一部を借入金返済に充てたことで有利子負債が大幅に減少。B/Sがスリム化するとともに自己資本比率は前期比+11.5ポイントの45.5%へ。フリーキャッシュフローもリージャス事業の売却により大幅に増加。財務制限条項はすべてクリア

(百万円)	2022年2月期末	2023年2月期末	前期末比
流動資産	22,803	38,301	15,498
（現預金）	13,931	32,661	18,729
（売掛金）	3,558	3,464	△93
固定資産	88,477	33,788	△54,688
（有形固定資産）	35,564	23,765	△11,799
（無形固定資産）	37,883	783	△37,099
<b>資産合計</b>	<b>111,280</b>	<b>72,089</b>	<b>△39,190</b>
流動負債	20,156	12,467	△7,688
固定負債	51,377	26,753	△24,624
<b>負債合計</b>	<b>71,533</b>	<b>39,221</b>	<b>△32,312</b>
（有利子負債残高）	56,448	32,344	△24,103
<b>純資産合計</b>	<b>39,746</b>	<b>32,868</b>	<b>△6,878</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>111,280</b>	<b>72,089</b>	<b>△39,190</b>

<b>自己資本比率</b>	<b>34.0%</b>	<b>45.5%</b>	<b>+11.5pt</b>
---------------	--------------	--------------	----------------

	2022年2月期末	2023年2月期末	前期末比
営業活動によるキャッシュフロー	△2,892	4,849	7,742
投資活動によるキャッシュフロー	1,228	36,963	35,734
（フリーキャッシュフロー）	△1,663	41,813	43,477
財務活動によるキャッシュフロー	292	△23,162	△23,455




# 2023年2月期 事業概況

---

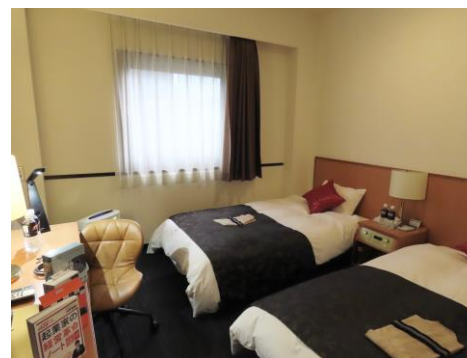
## 出退店実績

Q4は、22年12月1日にTKP初の独自ビジネスホテルブランドとして、TKPサンライフホテルをオープン。23年2月期は退店がコロナ禍以降最少の5施設となった一方で、出店は4施設に留まった。24年2月期以降はコロナ前の増床トレンドに戻していく

	2021年2月期 通期	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期
出店	+ 12 (+ 4,826坪)	+ 7 (+ 2,268坪)	+ 4 (+ 6,681坪)
退店	△46 (△11,797坪)	△20 (△6,781坪)	△ 5 (△1,081坪)

※()内は契約面積

## Q4出店施設



### SUNLIFE HOTEL

2022年12月オープン

- TKP初の独自ビジネスホテルブランド
- TKPが運営する宿泊施設最大の客室数310部屋、博多駅地下直結のロケーション
- コワーキングスペースやオンラインMTG向けスピーカーフォンの貸出し等ビジネスに最適なサービスを提供

# 足許の新規出店・リニューアル状況

## ISHINOYA 熱海

全客室温泉付きのスイートルーム仕様として、2023年4月にリニューアルオープン。  
 一部客室にはサウナ・水風呂も設置。  
 他、会議室や屋上テラスも整備し法人向けの研修施設としてもグレードアップ



赤坂  
カンファレンスセンター



ガーデンシティPREMIUM  
東京駅丸の内中央



ガーデンシティ渋谷



東京駅  
カンファレンスセンター






ガーデンシティ幕張

## 新規出店・増床

既に2023年4月～7月で  
**5拠点計5,701坪の新規・増床オープン**を予定。  
 東京駅付近を中心に利便性の高い拠点を積極的に仕入れ、本格的な需要回復に対応

# 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。  
237施設・契約面積約14万坪のスペースを提供

グレード		2021.2期末	2022.2期末	2023.2期末
	エスクリ社との 共同ブランド <b>シルク CIRQ</b>	<b>施設数</b> 24 室数 51 面積(坪) -	<b>24</b> 51 19,776	<b>24</b> 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>	<b>施設数</b> 27 室数 296 面積(坪) -	<b>26</b> 304 15,833	<b>25</b> 295 15,392
	大型・中古ホテル バンケット施設 <b>ガーデンシティ (GC)</b>	<b>施設数</b> 42 室数 437 面積(坪) -	<b>37</b> 365 16,244	<b>36</b> 381 18,012
	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>	<b>施設数</b> 66 室数 780 面積(坪) -	<b>64</b> 759 29,234	<b>64</b> 764 29,294
	中型・中古ビル 一時オフィス <b>ビジネス センター (BC)</b>	<b>施設数</b> 34 室数 223 面積(坪) -	<b>30</b> 209 5,338	<b>28</b> 207 5,270
	小型・中古ビル 一時オフィス <b>スター 貸会議室</b>	<b>施設数</b> 32 室数 71 面積(坪) -	<b>27</b> 53 1,602	<b>28</b> 53 1,588
	アパホテル・レクターレ・石のや等 宿泊施設	<b>施設数</b> 26 会議室数 175 面積(坪) -	<b>30</b> 222 44,729	<b>32</b> 237 50,580
<b>TKP合計</b>		<b>施設数</b> 251 室数 2,033 面積(坪) 142,002	<b>238</b> 1,963 132,756	<b>237</b> 1,988 139,912

## 23年2月期 コア事業別の業績 – TKP貸会議室・宿泊事業※

コロナ禍で実施したコスト削減により収益構造が改善された状態で、経済再開による対面セミナー・会議・宿泊の需要回復が継続し、**23年2月期は上場来の過去最高営業利益率を達成**

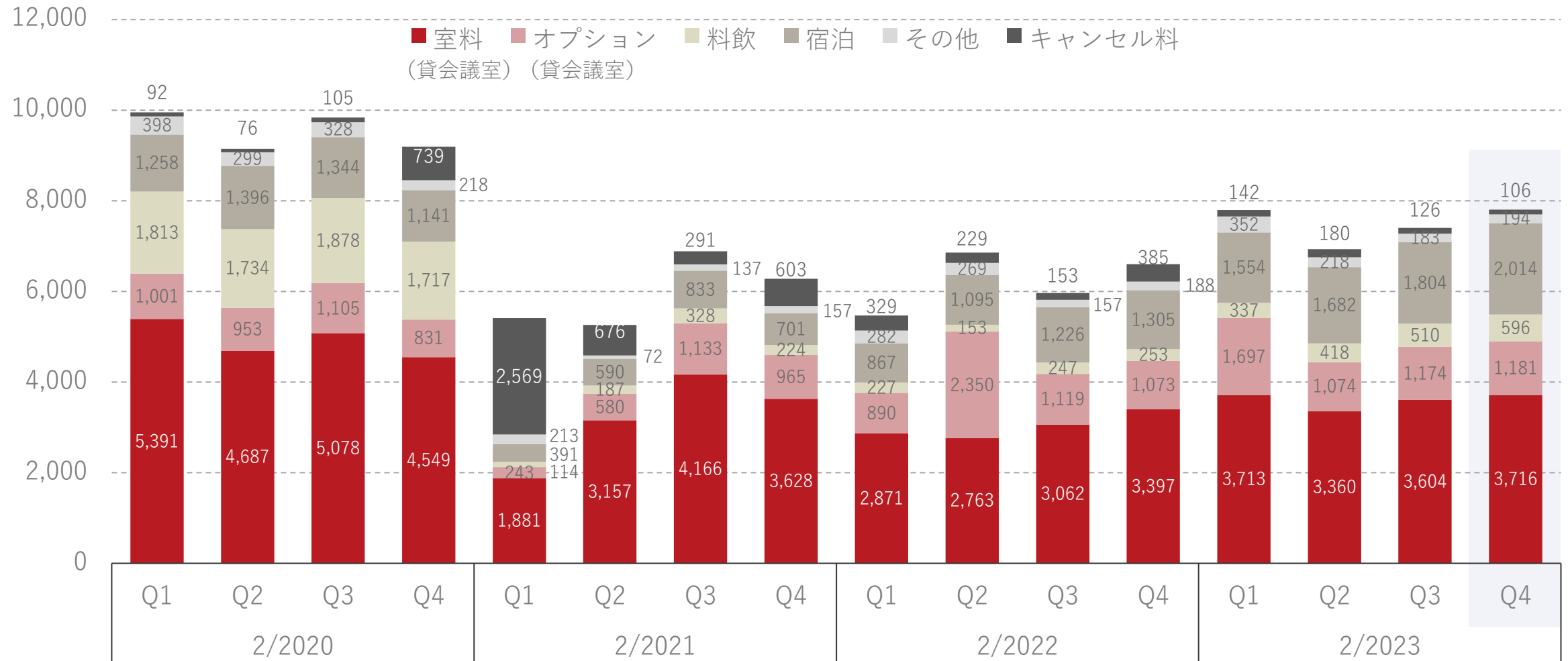
(百万円)	2022年2月期					2023年2月期					前期比 増減
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	
売上高	5,466	6,859	5,965	6,601	24,892	7,794	6,932	7,400	7,807	29,934	+20.3%
売上総損益	1,456	2,537	1,922	2,393	8,310	3,303	2,772	2,969	2,984	12,030	+44.8%
売上比 (%)	26.6%	37.0%	32.2%	36.3%	33.4%	42.4%	40.0%	40.1%	38.2%	40.2%	+6.8pt
販管費	1,863	1,895	1,818	1,828	7,405	1,751	1,791	1,833	1,939	7,316	△1.2%
EBITDA	△67	1,002	439	899	2,273	1,861	1,293	1,459	1,381	5,995	+163.7%
売上比 (%)	△1.2%	14.6%	7.4%	13.6%	9.1%	23.9%	18.7%	19.7%	17.7%	20.0%	+10.9pt
営業損益	△406	642	104	565	905	1,551	981	1,135	1,045	4,714	+420.6%
売上比 (%)	△7.4%	9.4%	1.7%	8.6%	3.6%	19.9%	14.2%	15.3%	13.4%	<b>15.7%</b>	+12.1pt

※TKP貸会議室・宿泊事業は、TKP単体と、TKP宿泊事業における不動産を所有する特別目的会社（TKPSPV1号～4号・6号）の合計

# サービス別売上高推移

対面イベントの需要回復により、通常の季節性を超越し前四半期（2/2023 Q3）比で室料・オプション・料飲が増加。12月にオープンしたビジネスホテルが寄与し宿泊サービスも伸長

(百万円)



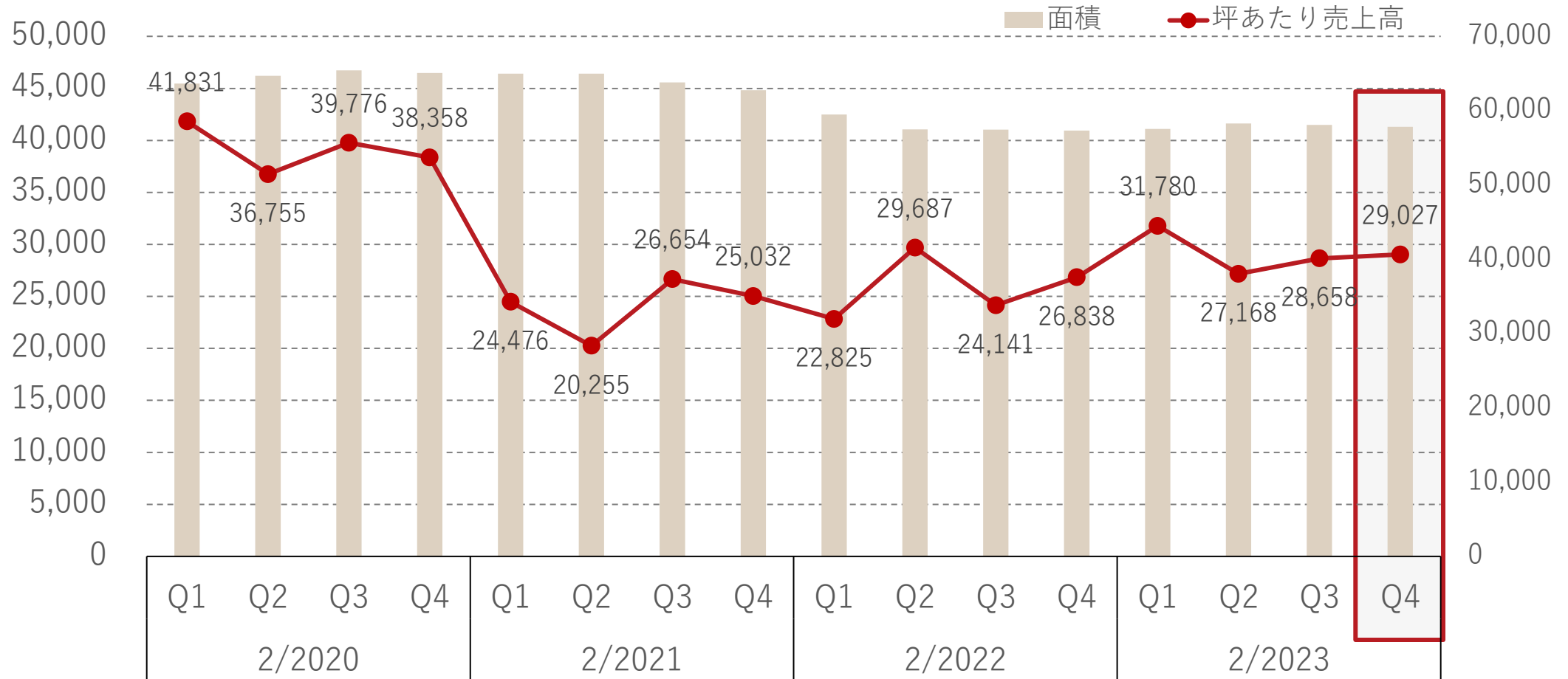
# 貸会議室事業 KPI推移 – 坪あたり売上高

着実な会議室需要の回復により、坪あたり売上高は前期Q4比で2,189円の上昇

坪あたり売上高/月  
四半期平均(円)

## 坪あたり売上高と会議室面積の推移<sup>※</sup>

有効会議室  
面積(坪)



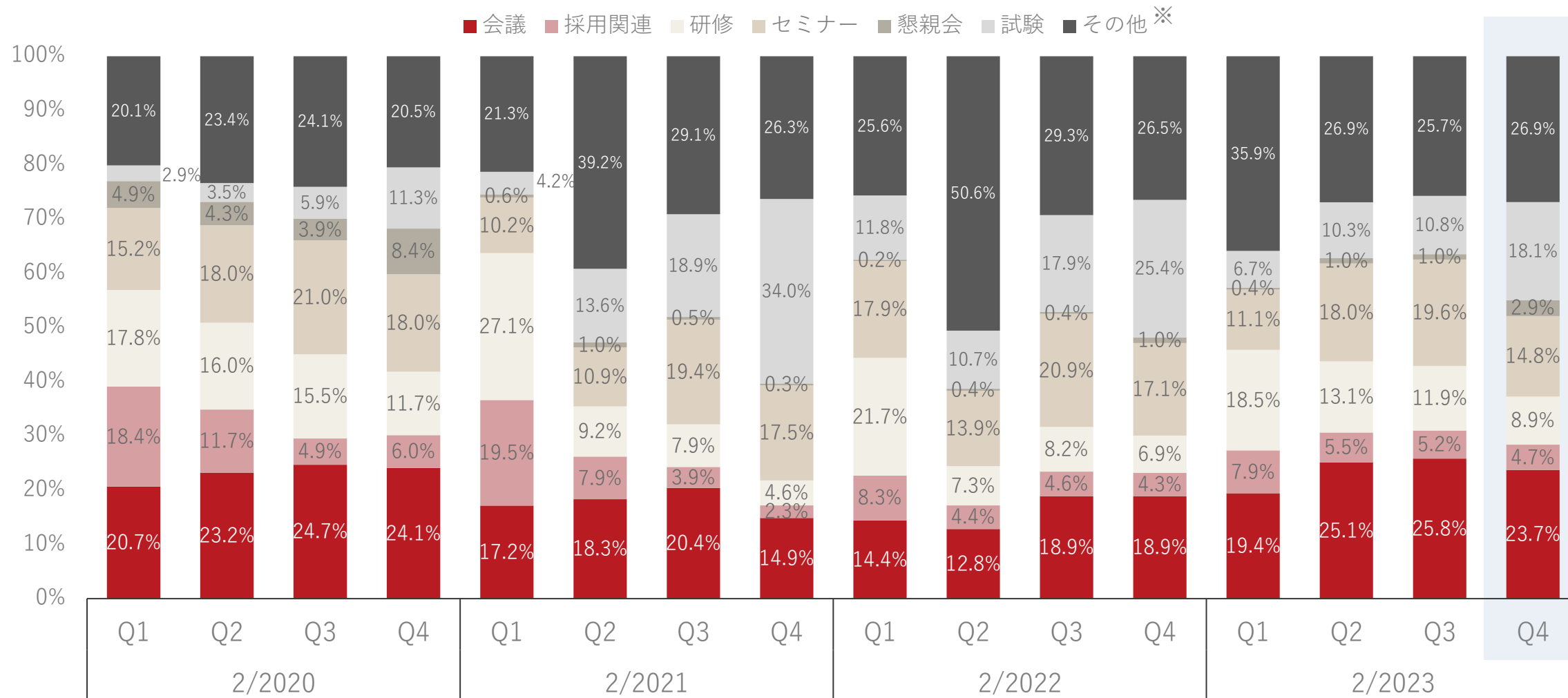
※売上高：貸会議室事業の室料、オプション料、料飲売上高の合計

有効会議室面積：会議室としてレンタル可能な面積（施設の共用部分や宿泊施設の客室等、会議室として利用されない面積は含まない）

# 貸会議室事業 利用用途の売上高割合推移

Q4は季節性の要因により、試験利用が高い割合を獲得。

23年2月期は1年を通して、対面需要の回復に伴い、会議や研修、セミナー目的の利用が安定的に推移





## (参考) 23年2月期 コア事業別の業績 – 日本リージャス

日本リージャスは2023年2月1日の売却に伴い、2023年2月期 Q4の内12月・1月の2カ月分のみを計上

(百万円)	2022年2月期					2023年2月期(11カ月)					前期比 増減
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4 (2カ月)	累計	
売上高	4,208	4,376	4,443	4,539	17,569	4,711	4,799	4,826	3,275	17,613	+0.3%
売上総損益	1,111	1,177	675	703	3,668	888	951	955	679	3,474	△5.3%
売上比 (%)	26.4%	26.9%	15.2%	15.5%	20.9%	18.9%	19.8%	19.8%	20.7%	19.7%	△1.2pt
販管費※1	801	778	708	408	2,697	702	699	707	489	2,598	△3.6%
EBITDA	492	578	159	493	1,724	379	452	449	324	1,606	△6.9%
売上比 (%)	11.7%	13.2%	3.6%	10.9%	9.8%	8.1%	9.4%	9.3%	9.9%	9.1%	△0.7pt
営業損益※1	310	399	△32	295	971	185	252	248	189	875	△9.9%
売上比 (%)	7.4%	9.1%	△0.7%	6.5%	5.5%	3.9%	5.3%	5.1%	5.8%	5.0%	△0.6pt
調整後EBITDA※2	582	669	583	644	2,480	756	833	835	586	3,011	+21.4%
売上比 (%)	13.8%	15.3%	13.1%	14.2%	14.1%	16.1%	17.4%	17.3%	17.9%	17.1%	+3.0pt
調整後営業損益※2	399	490	391	445	1,727	562	633	633	451	2,281	+32.0%
売上比 (%)	9.5%	11.2%	8.8%	9.8%	9.8%	11.9%	13.2%	13.1%	13.8%	13.0%	+2.9pt
顧客関連資産償却費 及びのれん償却費	596	550	550	550	2,247	550	550	550	367	2,018	△10.2%

※1 販管費及び営業損益は日本リージャス買収に伴う顧客関連資産償却費及びのれん償却費控除前

※2 調整後EBITDA・調整後営業損益はフランチャイズ費用計上前かつ2022年2月期末に発生した販管費の一時的な調整を2022年2月期の各四半期に按分

# 新中期経営計画

---

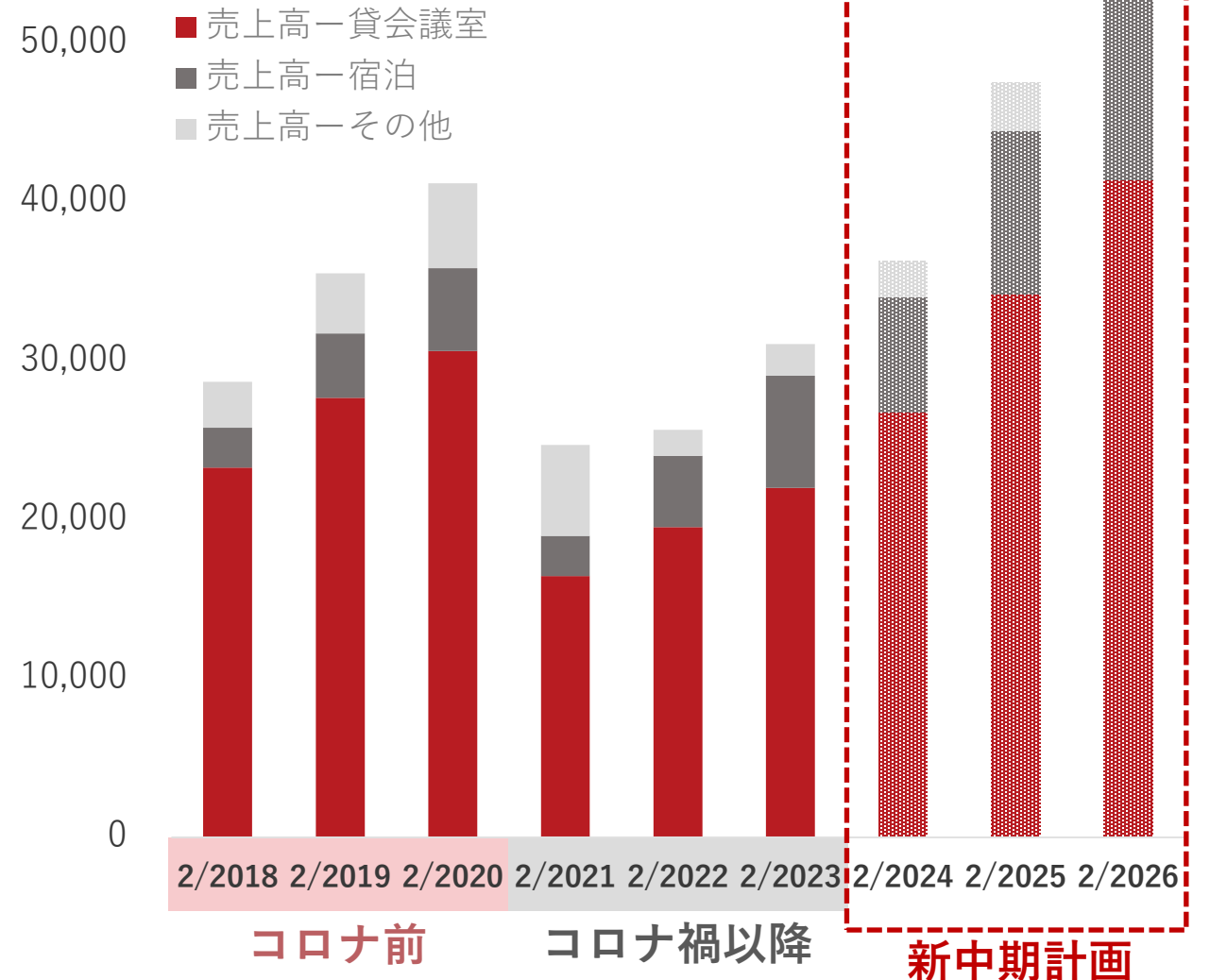
# 新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）概要

## 基本方針

- 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、シェアを拡大&対象市場を拡張
- 経営効率の最適化を推進し、**過去最高の利益を達成**する
- 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**

売上高  
(百万円)

連結売上高※



※連結から2023年2月1日に売却した日本リージャス(2019年5月買収)・台湾リージャス(2019年9月買収)を抜いた売上高 18

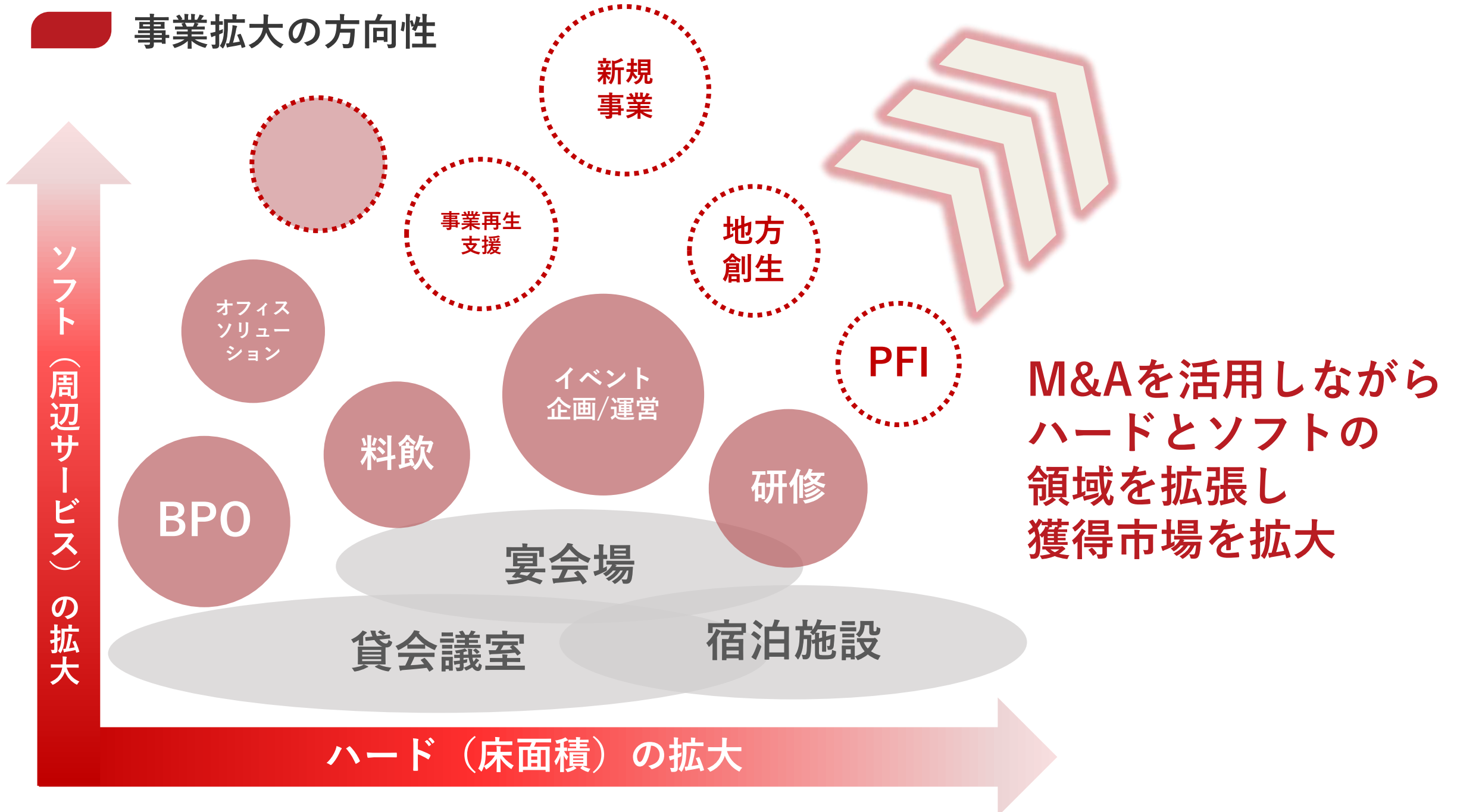
## 新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）概要

### ▼連結業績計画

(百万円)	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
売上高	36,300	47,500	過去最高 57,500
営業利益	5,400	過去最高 7,200	9,400
(営業利益率)	14.9%	15.2%	16.3%
経常利益	過去最高 5,000	6,900	9,100
親会社株主に 帰属する 当期純利益	過去最高 6,700	—	—
ROE	—	—	10%

- 売上高 年平均成長率**23%**
- 24年2月期：金融費用の軽減と前期の税効果持越しにより  
**経常以下利益段階での過去最高を達成**
- 25年2月期：懇親会を含めた貸会議室需要が新型コロナ前に完全回復し  
**営業利益で過去最高を達成**
- 現時点で計画外の新規事業は追加要素として整理
- 3年後**ROE10%達成**を目標とする

## 事業拡大の方向性



# 直近のM&A・政策投資




**識学** 東証GRT  
SHIKIGAKU 7049  
MANAGETECH COMPANY  
**資本業務提携**  
**(2023/1/20発表)**

既存事業の付加価値向上  
新規事業開発


**リリカラ** 東証STD  
 9827  
**持分法適用関連会社化**  
**(2023/4/12発表)**

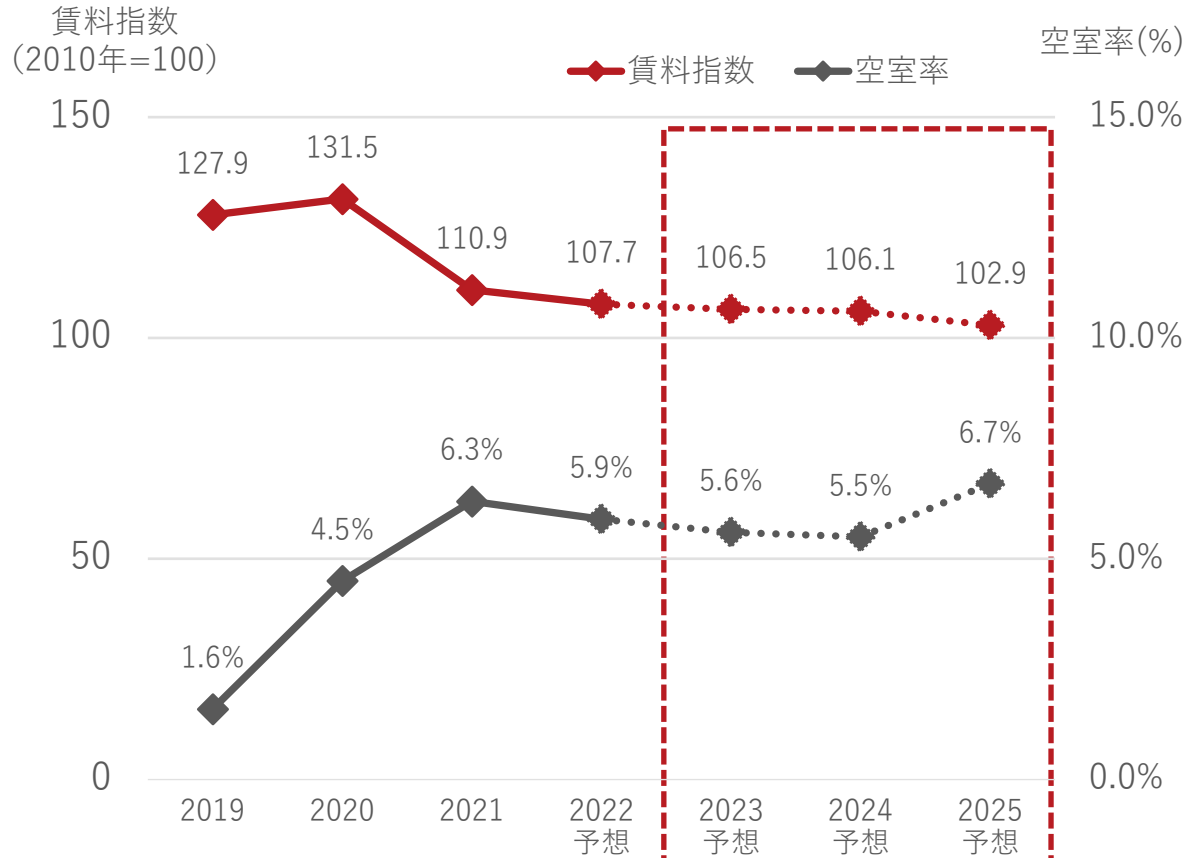
ハードの拡大  
不動産オーナー向けサービス

# オフィス市況・貸会議室と周辺サービスの市場

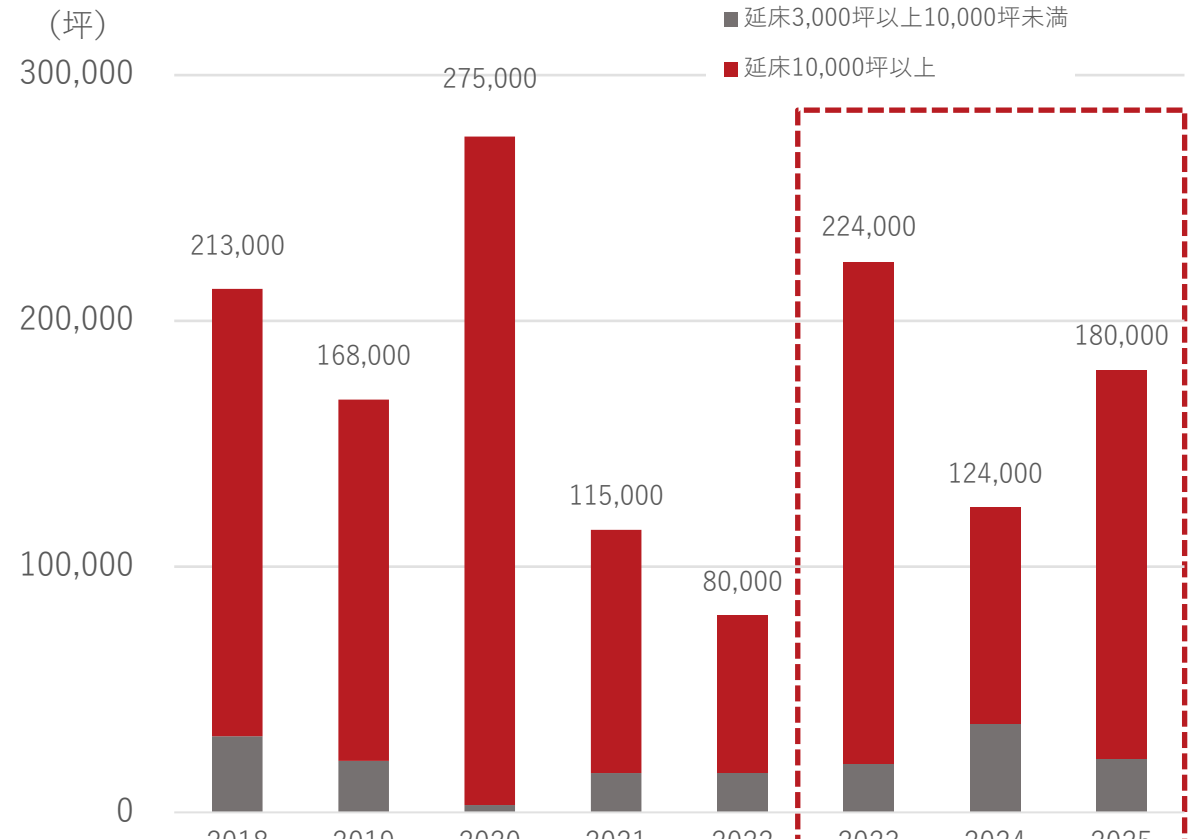
長引くコロナ禍でオフィスの流動性が高まる中、新規の大量供給が発生。

➡ **当社の不動産開発にとって追い風**

### 東京ビジネス地区※1の賃料指数及び空室率※2



### 東京23区のオフィス新規供給※3



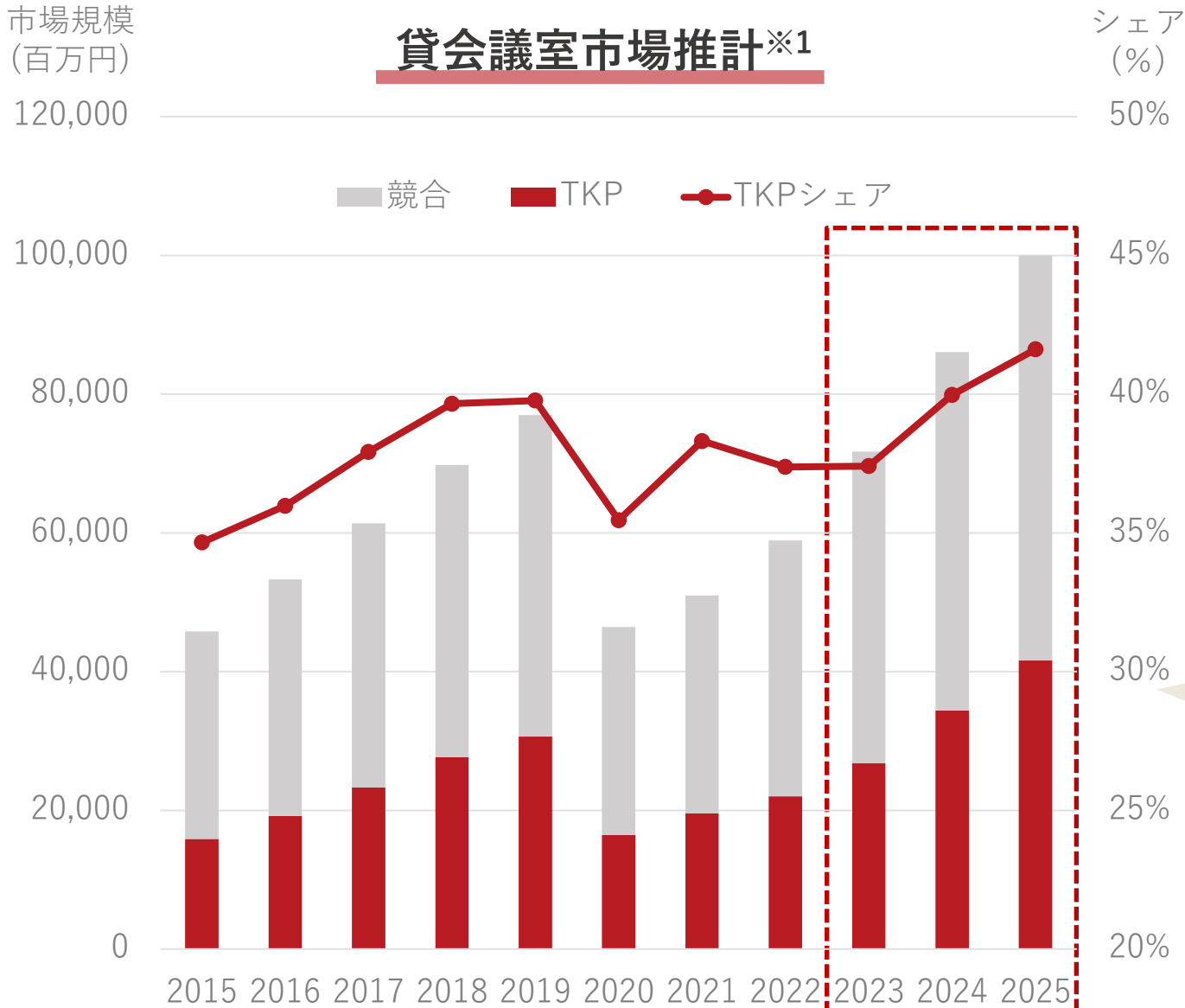
※1：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

※2：オフィス市場動向研究会

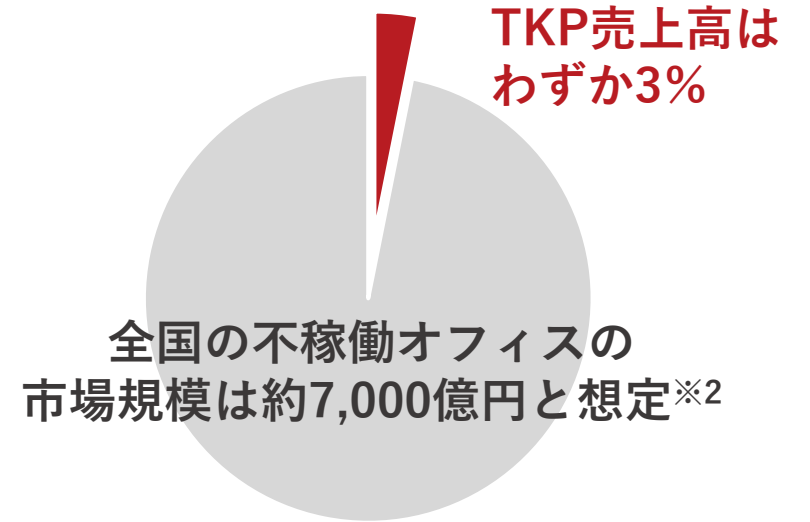
※3：ザイマックス不動産総合研究所「オフィス新規供給量2023」

# オフィス市況・貸会議室と周辺サービスの市場

## 貸会議室市場推計※1



## 現在の獲得可能な最大市場規模



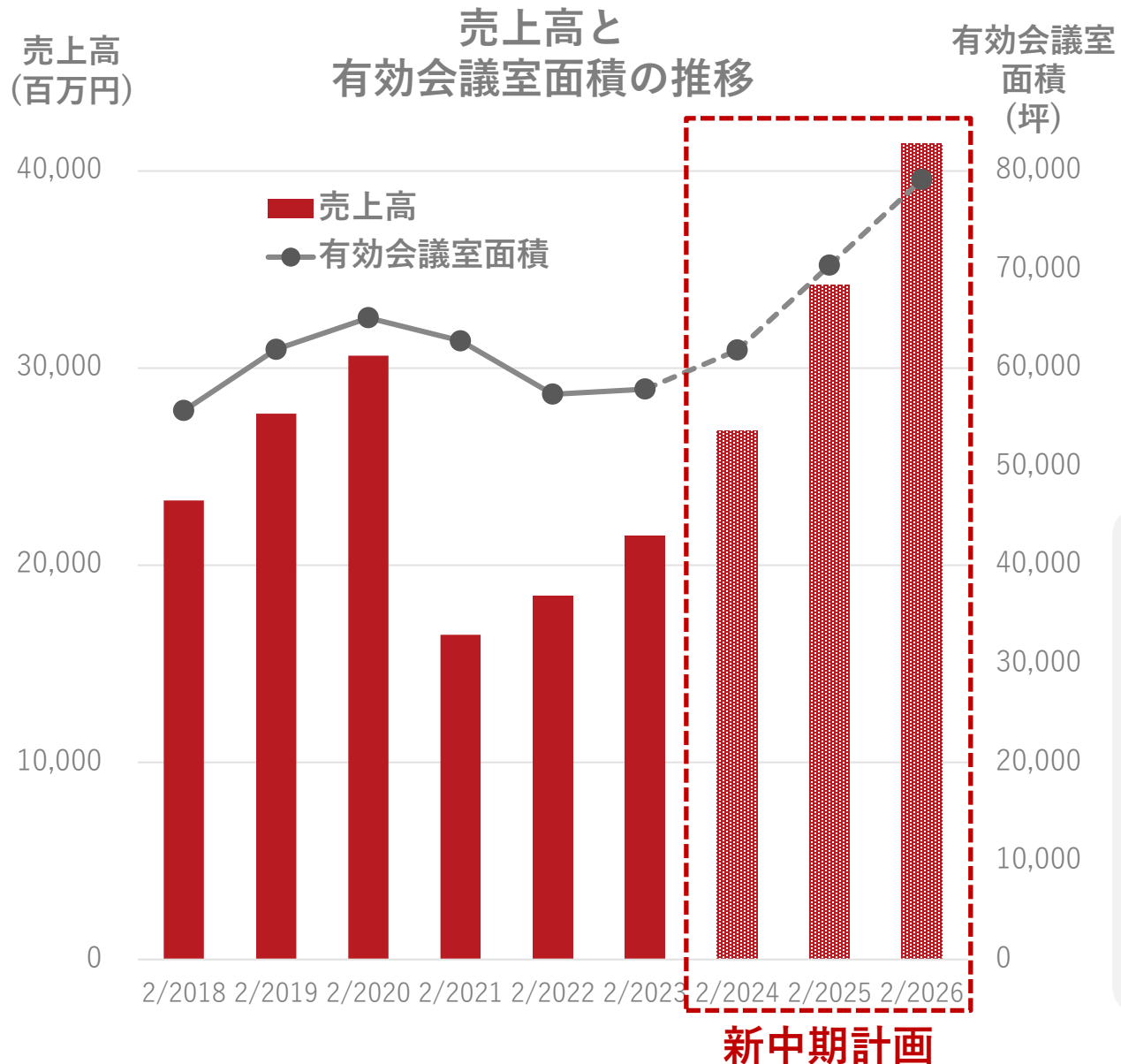
貸会議室のマーケットは固定オフィスの柔軟化 + 対面需要の回復により  
**コロナ禍以前の成長トレンドに回帰。**  
2023年から年平均成長率約20%(2023年~2025年)を見込む

※2: 「令和3年度 固定資産の価格等の概要調書」、「東京の土地 2021」、オフィス利用に関する各種調査をもとに国内オフィスの不稼働共有部面積およびその利用状況を推定し、年間貸会議室利用金額に換算した金額を、貸会議室市場推計値(2025年度)に加算して当社が推計。

※1: 矢野経済研究所「2019 空間活用ビジネスの事例研究と動向調査」および自社グレード別貸会議室売上実績から当社推計



## 事業別戦略①貸会議室事業



- 25年2月期に懇親会を含めた**貸会議室需要がコロナ前水準へ完全回復**
- 貸会議室市場の継続的拡大を見込み、東京・大阪を中心に会議室面積を**年間約1万坪のペースで出店**
- 料飲の需要回復に伴う**内製化**およびDX戦略・営業力強化による事業の運営効率化・高付加価値化を推進し、**収益力を最大化**

### 指標ターゲット

	2/2020	2/2023	2/2026
坪当たり売上高	37,558円	28,963円	41,000円
有効会議室面積	65,085坪	57,841坪	79,000坪
	コロナ前	現在	3年後

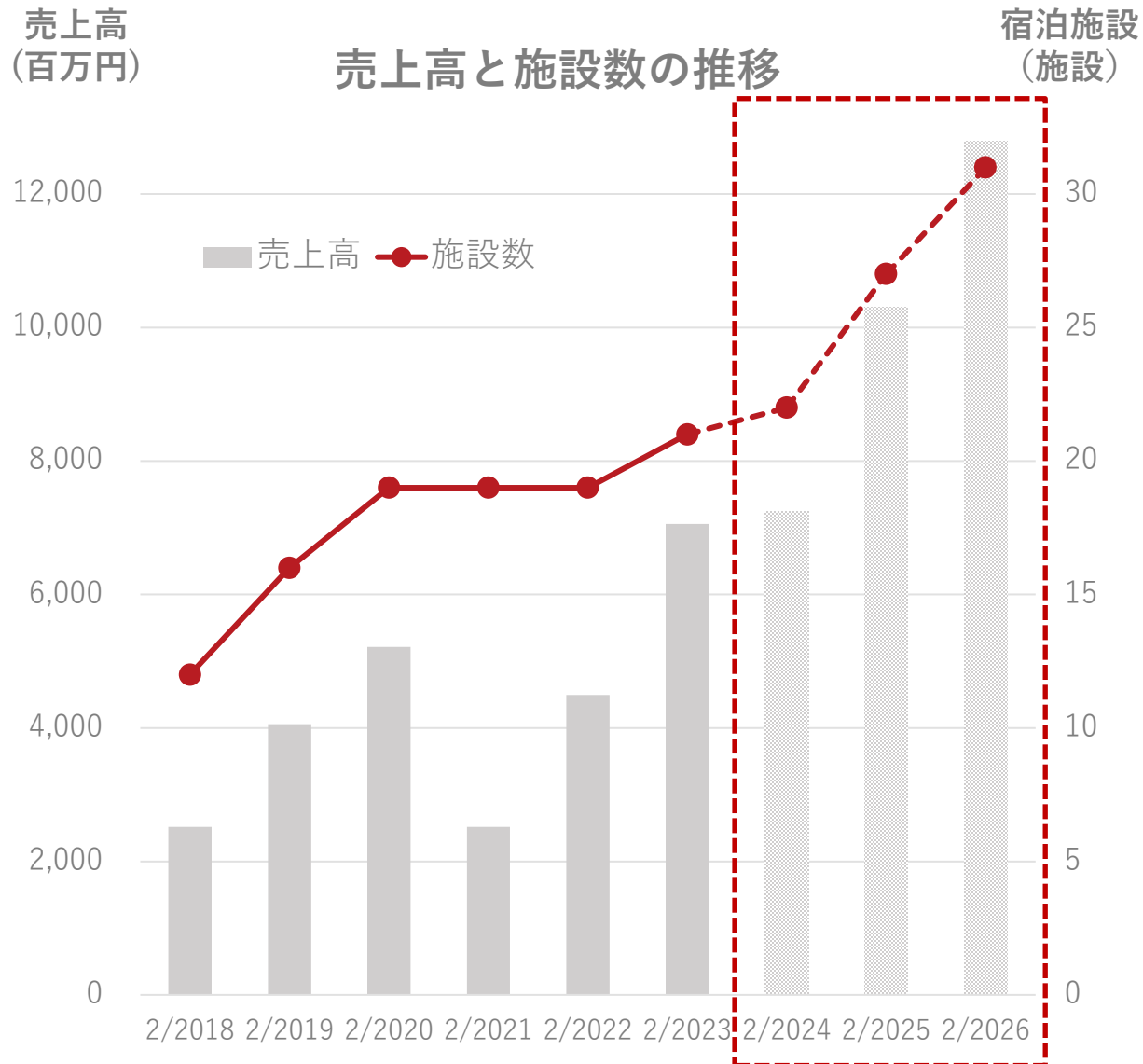
# 事業別戦略①貸会議室事業 – DXによる事業最適化

ダイナミックプライシング導入によるプライシング最適化と顧客ポータル開設による会議室予約の自動化を実施し、サービスの高付加価値化を加速

段階	実装 取り組み内容	時期		
		2023年	2024年	2025年
フェーズ 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>販売管理システム</li> <li>会議室予約管理システム</li> <li>ダイナミックプライシング</li> </ul>	一部実装済		
フェーズ 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ポータルシステム</li> <li>デジタルマーケティング刷新・強化</li> </ul>	→		
フェーズ 3	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産市況/財務・管理会計データ連携</li> <li>分析ダッシュボード完成</li> </ul>	→		



## 事業別戦略②宿泊事業



新中期計画

- 3ヵ年でアパホテルブランドを含めたビジネスホテルを中心に**10施設を目安に出店**
- 施設の仕入れ形態は**賃貸契約/保有**をその時々々の経済合理性を見て決定
- 石のや他リゾートホテルではリニューアルを通じたブランド力強化で**インバウンドの需要獲得**を図る

### 指標ターゲット

	2/2023	2/2026
年間売上高	7,055百万円	12,800百万円
運営施設数	21施設	31施設
	現在	3年後

# 事業別戦略②宿泊事業



TKPサンライフ  
ホテル (博多)



ISHINOYA熱海



アパホテル  
TKP仙台駅北



レクターレ  
軽井沢



石のや伊豆長岡



アパホテル  
博多東比恵駅前



アパホテル  
福岡天神西



アパホテル  
大阪梅田



レクターレ  
神戸



レクターレ  
葉山湘南国際村



レクターレ  
熱海小嵐



レクターレ  
熱海桃山



アジュール竹芝



レクターレ  
湯河原



レクターレ  
箱根強羅



アパホテル  
TKP京急川崎駅前



アパホテル  
TKP東京西葛西



アパホテル  
上野広小路



アパホテル  
TKP日暮里駅前



アパホテル  
TKP札幌駅前



アパホテル  
TKP札幌駅北口  
EXCELLENT



## 直営

# 全21施設

(2023年2月末時点)

### ビジネスホテル、 再生型高付加価値 リゾートホテル/旅館 を中心に事業を拡大

### 2013年から開始した 宿泊サービスを 貸会議室に次ぐ 第二の柱に成長させる

# 財務方針・株主還元について

安定した営業CFの創出を成長投資に充てることを基本方針とする

## 財務/資金調達

### 営業CF

事業の収益性向上から見込まれるキャッシュを原資の大前提とする

### 有利子負債による借入

成長投資案件の重要性と金利のバランスをみて機動的に判断

### エクイティ調達

原則実施しない

## 資本配分/株主還元

### オーガニック成長投資

事業拡大のための貸会議室や宿泊施設の新規開発・出店を実施

### M&A・新規事業成長投資

既存事業とのシナジーを軸としながら周辺/派生事業を拡大

### 自社株取得/配当

経営成績と事業成長の可能性を勘案し長期的に検討

優先



中長期の  
企業価値向上  
に向けた  
投資を優先する

## 2024年2月期の取り組み

	2024年2月期
(百万円)	
売上高	36,300
営業利益	5,400
(営業利益率)	14.9%
経常利益	<b>過去最高</b> 5,000
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<b>過去最高</b> 6,700



東京・大阪のビジネス地区を中心に新規出店・既存施設の増床を積極化。会議室面積+1万坪を目指す



既存施設のブランド転換・新規建設も視野に入れ、今まで以上に宿泊施設の開発を強化



大型バンケット施設「幕張ホール」の運営スタート。  
料飲の内製化による原価率の最適化

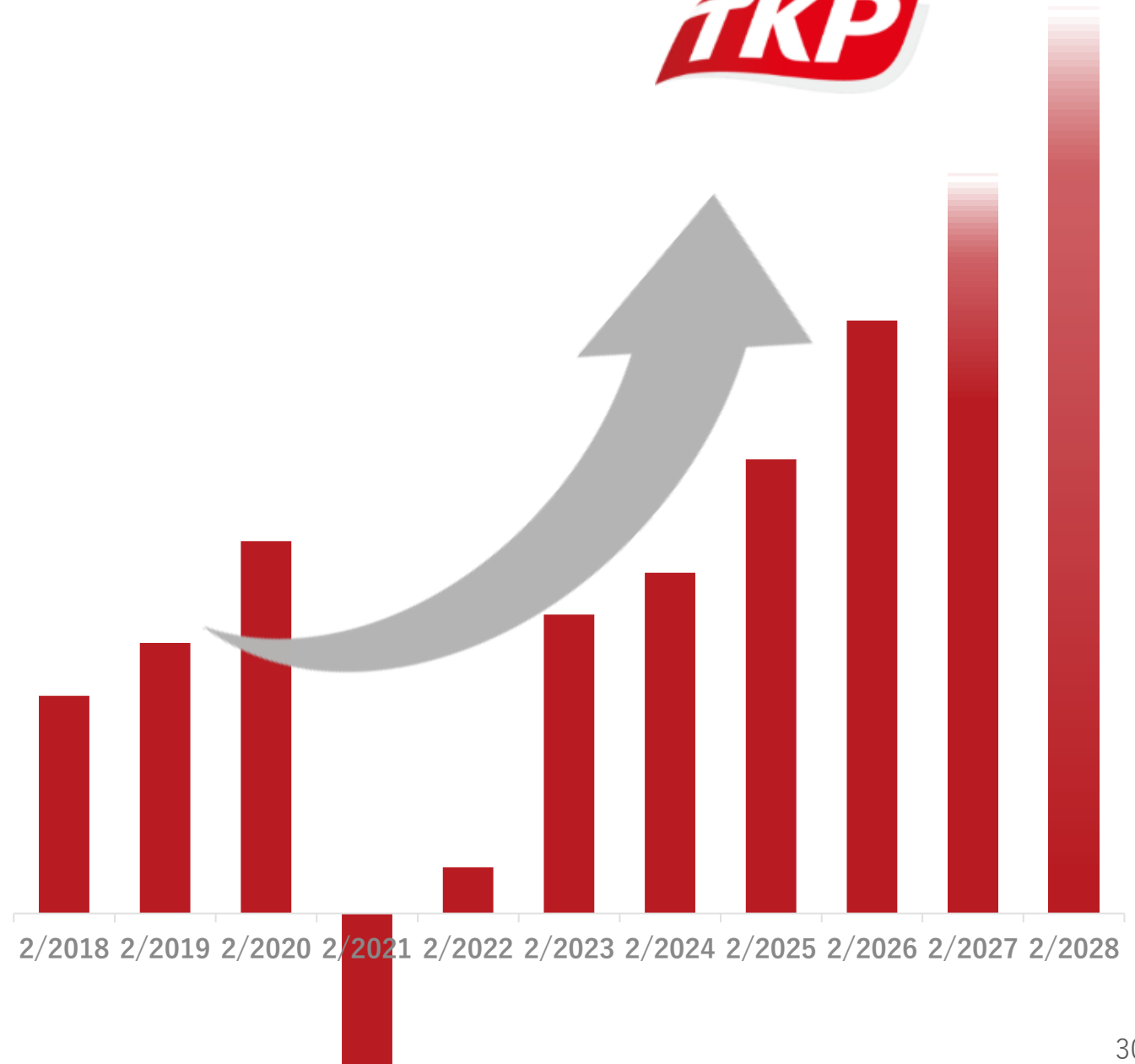


コロナ禍で抑えていた採用を再強化すると同時に業務効率化のためのDX戦略を推進



コロナ禍を乗り越え  
TKP本格始動

さらなる高みを目指し  
3年後の  
営業利益100億円※へ



※新規事業の業績貢献も入れた目標数値

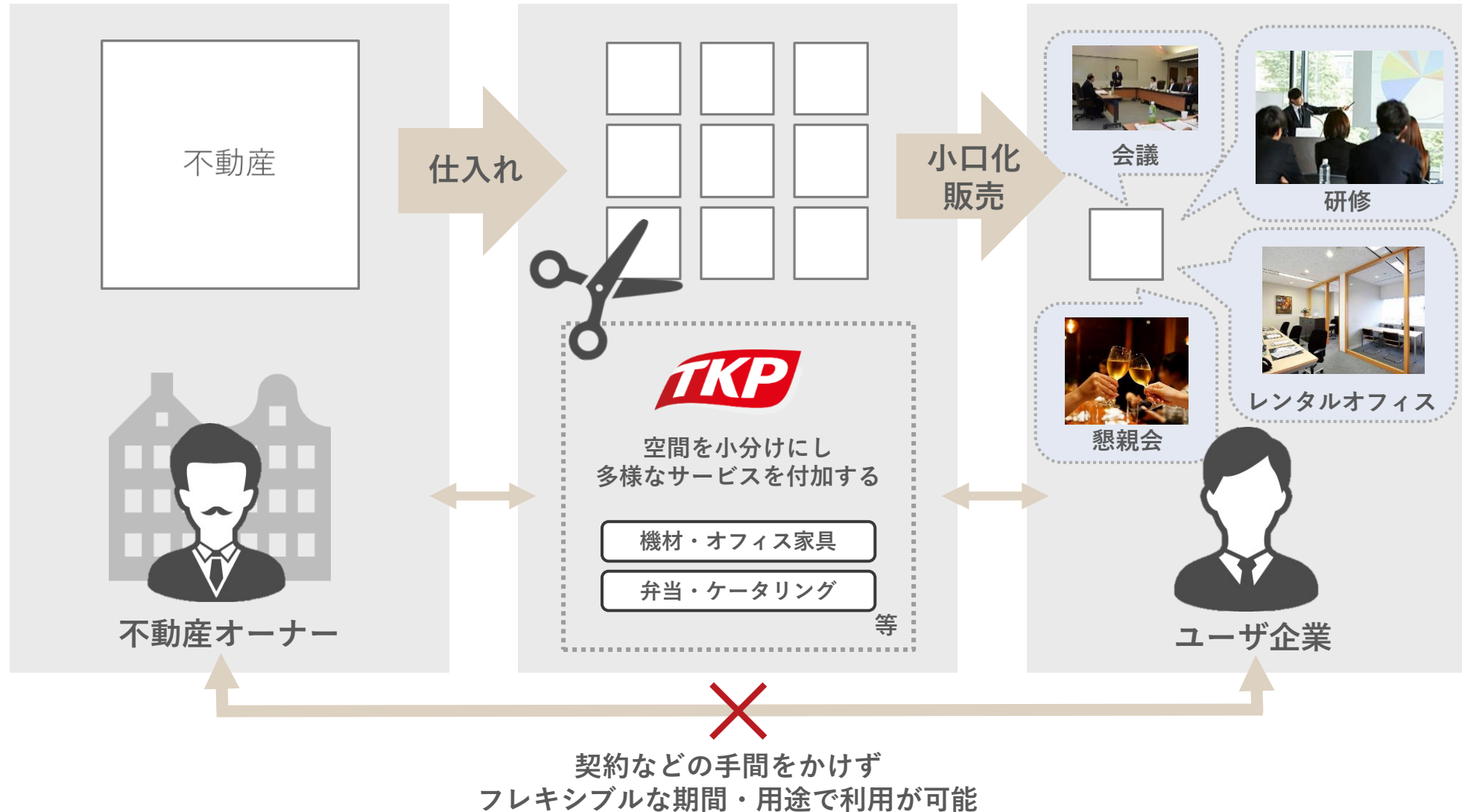
# Appendix

---



# 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**に賃貸借契約等で確保し、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

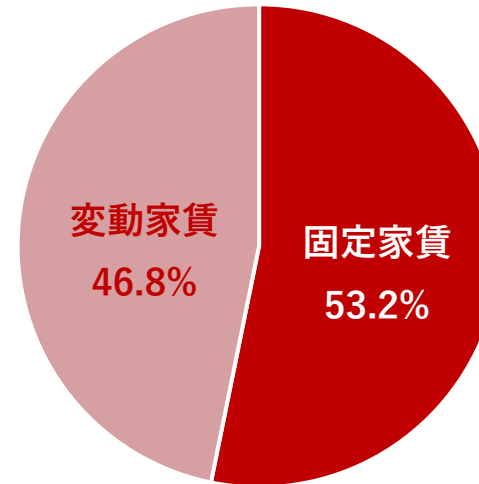
収益性の源泉は、景気後退時等に安価な賃料で仕入れた物件群にある。また、普通借家契約や、途中解約条項を付加した定期借家契約、業務委託契約等を組み合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

## ▼契約形態

※2023年2月末時点

契約形態	契約の主な特徴	施設数
業務委託契約	売上歩合での賃料支払い等 様々な条件設定が可能	111施設 (46.8%)
普通借家契約	6ヵ月前予告での 解約が可能	43施設 (18.1%)
定期借家契約	途中解約に 制限が多い	76施設 (32.1%)
所有権	固定賃料が発生しない	7施設 (3.0%)

## ▼費用形態



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

# 当社が運営する宿泊施設※の形態（全21施設）

2023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	所有
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
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃借	—
レクターレ箱根強羅	23	2014年1月	賃借	—
レクターレ軽井沢	14	2014年7月	賃借	—
レクターレ熱海桃山	31	2014年7月	賃借	—
レクターレ湯河原	108	2017年5月	所有	所有
レクターレ葉山湘南国際村	160	2018年4月	賃借	—
レクターレ神戸	244	2022年4月	賃借	—
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	22	2020年9月	賃借	—
<b>NEW</b> TKPサンライフホテル	310	2022年12月	賃借	—

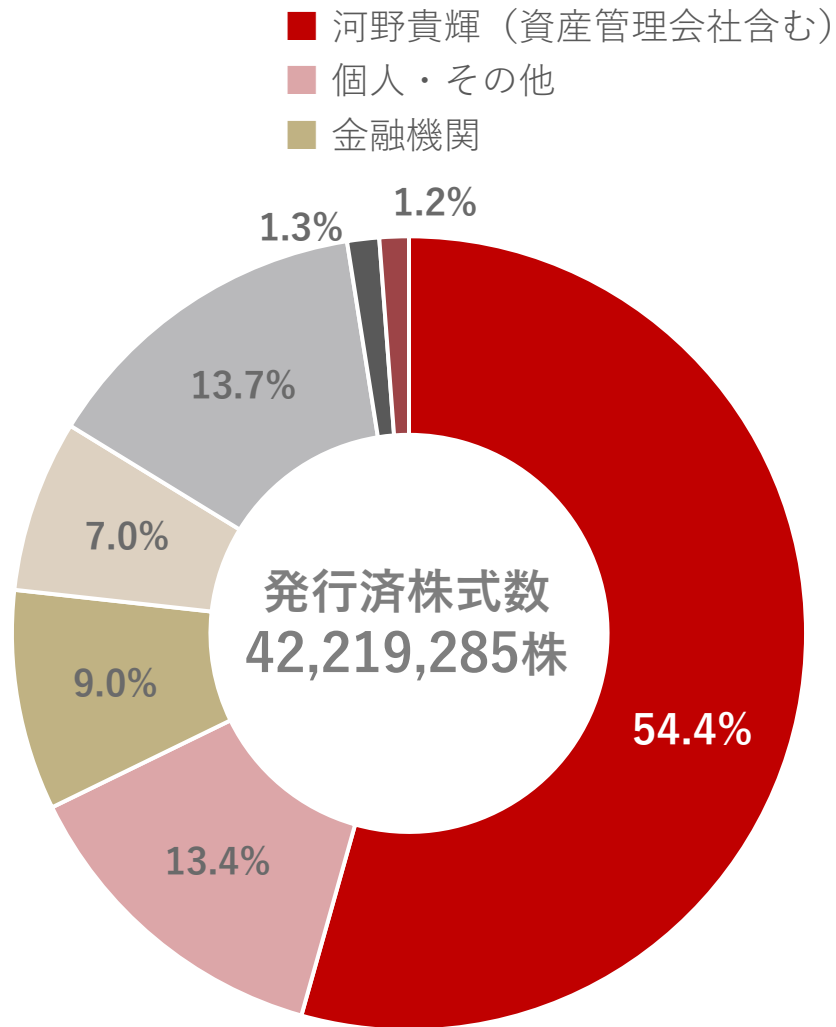
※：直営施設のみ掲載

# 非財務情報

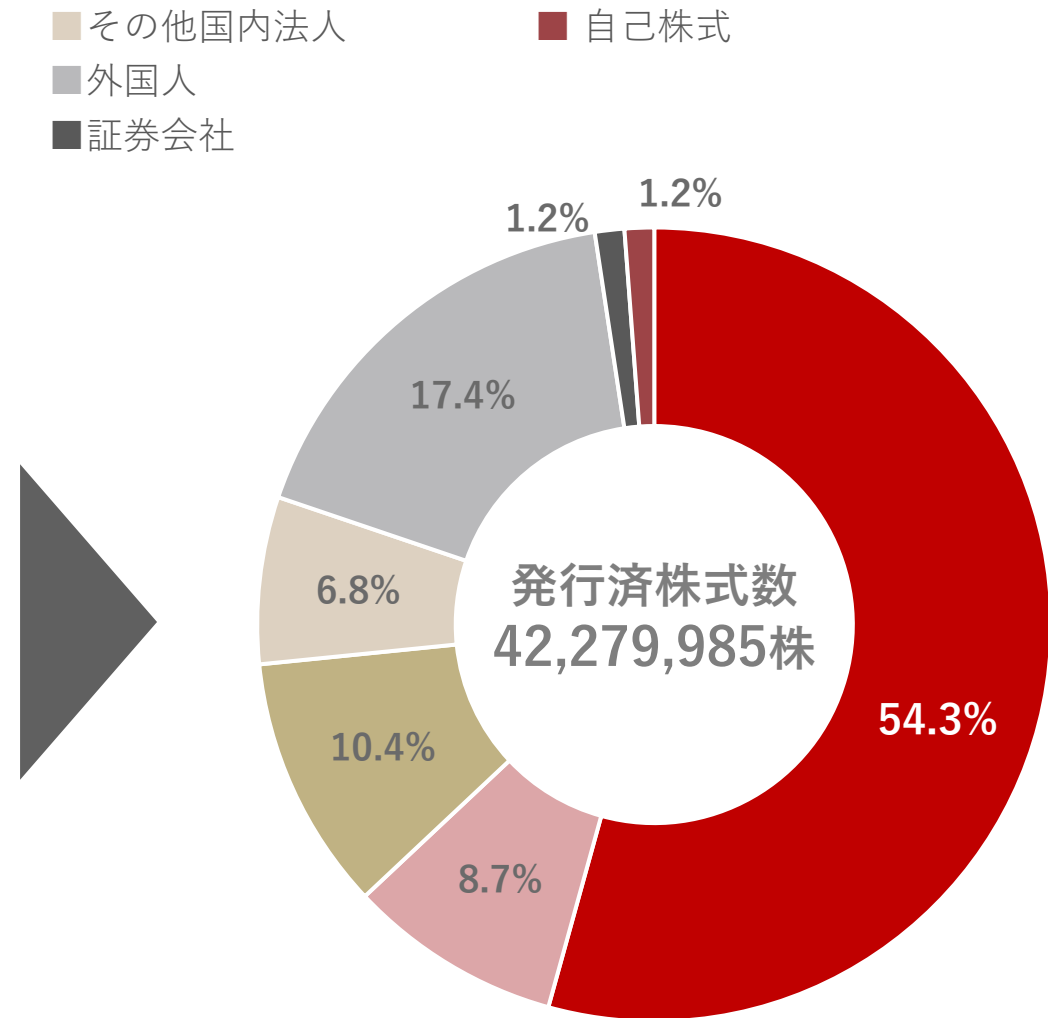
項目	単位	22年2月期	23年2月期
1人当たりの研修受講回数	回/年	1.05	1.68
コンプライアンス研修 (情報セキュリティ等含む)	回/年	1.00	1.00
研修プログラム数	種類	4	10
eラーニング 提供数	件	3	19
男女 賃金差異(女性/男性)	%	81.0	80.3
平均時間外労働時間	時間/月	13.1	14.8
有給休暇取得日数	日	17.5	19.6
育児休業取得率	%	38.1	70.4
男性	%	31.3	47.1
女性	%	60.0	100.0
健康診断受診率	%	77.5	84.5
女性社員比率	%	39.3	39.5
女性管理職比率	%	12.1	13.2
中途採用比率	%	75.2	78.3
障がい者雇用率	%	2.42	2.56
社外役員比率	%	66.7	62.5
独立役員比率	%	44.4	50.0
女性役員比率	%	11.2	12.5
内部通報件数	件/年	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

# 株主構成

2022年2月28日時点



2023年2月28日時点



## 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。