

2025年2月期 第3四半期決算説明会

株式会社ティーケーピー(証券コード：3479)

2025年1月14日(火)

TKPガーデンシティPREMIUM京橋



目次 CONTENTS

2025年2月期 第3四半期 連結決算概要

決算・直近事業進捗サマリ 2

連結決算概要 3

事業概況 10

事業戦略アップデート

貸会議室・フレキシブルスペース 16

ホテル・宿泊研修 21

政策投資・事業提携 24

Appendix 30

2025年2月期 Q3決算

- Q3からリリカラをP/Lに連結したことで連結の売上高が大きくなっているが、リリカラを除くP/Lでも堅調に推移し、**Q3単体では過去最高売上高を更新した。**
- 貸会議室、宿泊ともに需要は右肩上がり。Q3前年同期（単体・累計）を上回り、**Q3累計売上高(リリカラ除く)は14.8%の増収。コロナ前のQ3累計売上高も上回った。**
- Q3単体(リリカラ除く)で営業利益は**前年同期を上回った。**
- **業績予想の修正**および**自己株式取得**を発表。

事業トピックス

- 貸会議室はQ3単体で**約2,700坪**出店と事業基盤の拡大を進めた。
- ホテルは積極的な新規出店を継続。11月に**アパホテル〈和歌山〉**を開業。Q4では**アパホテル〈湘南 辻堂駅前〉**を1月に、**グランレク トーレ湯河原**を2月に開業予定。
- **ノバレーゼの連結子会社化**など政策投資・事業提携を積極的に推進。

2025年2月期 第3四半期 連結決算概要

2025年2月期Q3 連結損益計算書

Q3からリリカラをP/Lに連結したことで四半期ベースで大幅に増収増益。なお、親会社に帰属する四半期純利益の前期比減は、前期に子会社売却の法人税等調整額32億円を計上したことが要因であり、当該要因を除けば増益である。

(百万円)	2024年2月期				2025年2月期				前年同期比増減率	
	Q1	Q2	Q3	Q3累計	Q1	Q2	Q3	Q3累計	vsQ3	vsQ3累計
売上高	9,022	8,727	9,653	27,403	10,562	9,717	19,850	40,130	+105.6%	+46.4%
売上総利益	3,748	3,324	3,597	10,669	4,363	3,769	6,920	15,053	+92.4%	+41.1%
売上比	41.5%	38.1%	37.3%	38.9%	41.3%	38.8%	34.9%	37.5%	△2.4pt	△1.4pt
販管費	2,000	2,313	2,426	6,740	2,670	2,728	5,187	10,586	+113.8%	+57.1%
EBITDA	2,067	1,341	1,513	4,922	2,038	1,419	2,280	5,738	+50.7%	+16.6%
営業利益	1,747	1,010	1,170	3,928	1,692	1,041	1,732	4,466	+48.0%	+13.7%
売上比	19.4%	11.6%	12.1%	14.3%	16.0%	10.7%	8.7%	11.1%	△3.4pt	△3.2pt
経常利益	1,758	1,233	1,237	4,229	1,762	859	1,511	4,133	+22.1%	△2.3%
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	4,628	1,084	776	6,489	1,873	549	892	3,315	+14.9%	△48.9%

※2024年2月期Q1の親会社株主に帰属する四半期純利益は、法人税等調整額計上（+32億円）の特殊要因あり

※2024年2月期にリリカラ社持分適用関連会社化による暫定的な会計処理をしていたが、会計処理が確定したことにより前期である2024年2月期Q2の経常利益、四半期利益を修正

※EBITDAは営業利益に減価償却費、のれん償却費、長期前払費用償却を加算して算出

2025年2月期Q3 連結損益計算書(リリカラ除く単純合算)

研修・懇親会の底堅い需要とホテルの高稼働継続により、**Q3累計でコロナ前（2020年2月期）を上回る売上高を達成し、四半期ベースで過去最高売上高を更新した。**

先行していた事業投資に売上が追い付いてきたことで営業利益は**前年同四半期を上回った。**

(百万円)	2024年2月期				2025年2月期				前年同期比増減率	
	Q1	Q2	Q3	Q3累計	Q1	Q2	Q3	Q3累計	vsQ3	vsQ3累計
売上高	9,022	8,727	9,653	27,403	10,562	9,717	11,186	31,467	+15.9%	+14.8%
売上総利益	3,748	3,324	3,597	10,669	4,363	3,769	4,550	12,683	+26.5%	+18.9%
売上比	41.5%	38.1%	37.3%	38.9%	41.3%	38.8%	40.7%	40.3%	+3.4pt	+1.4pt
販管費	2,000	2,313	2,426	6,740	2,670	2,728	2,762	8,161	+13.8%	+21.1%
EBITDA	2,067	1,341	1,513	4,922	2,038	1,419	2,270	5,728	+49.9%	+16.4%
営業利益	1,747	1,010	1,170	3,928	1,692	1,041	1,788	4,522	+52.8%	+15.1%
売上比	19.4%	11.6%	12.1%	14.3%	16.0%	10.7%	16.0%	14.4%	+3.9pt	+0.0pt

※2024年2月期Q1の親会社株主に帰属する四半期純利益は、法人税等調整額計上（+32億円）の特殊要因あり

※2024年2月期にリリカラ社持分適用関連会社化による暫定的な会計処理をしていたが、会計処理が確定したことにより前期である2024年2月期Q2の経常利益、四半期利益を

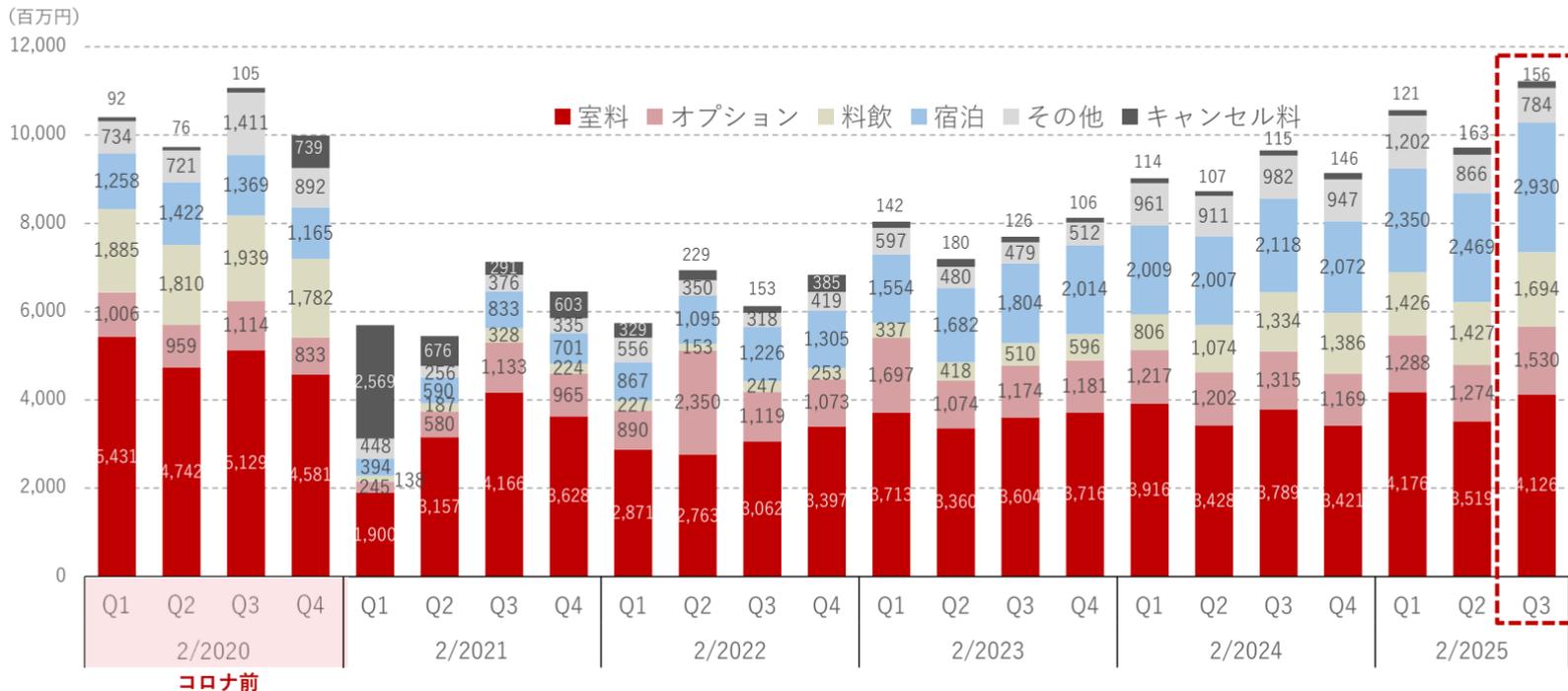
※EBITDAは営業利益に減価償却費、のれん償却費、長期前払費用償却を加算して算出

※リリカラを除いた単純合算数値を記載しており、内部消去をおこなっているセグメント情報の数値とは異なる

修正

サービス別売上高推移(リリカラ除く)※

室料、オプション、宿泊が好調に推移し、**前年同四半期(Q3)、コロナ前同四半期(Q3)を上回る売上高を達成。**
 宿泊はインバウンドの取り込み、高稼働率の継続により**過去最高売上高を引き続き更新。**



※リリカラ事業および2023年2月に売却したリージャス事業を除いた連結業績

2025年2月期Q3 連結貸借対照表

政策投資を含む事業投資により現預金が減少し、固定資産が増加。

Q2よりリリカラをB/S連結した影響もあり、自己資本比率は6.7%の低下。

(百万円)	2024年2月期末	2025年2月期Q3	前期末比
流動資産	37,436	41,554	+4,118
（現預金）	32,069	21,774	△10,295
（売掛金）	3,915	8,772	+4,856
固定資産	42,235	58,153	+15,917
（有形固定資産）	24,414	36,378	+11,963
資産合計	79,672	99,707	+20,035
流動負債	10,584	23,971	+13,386
固定負債	28,852	28,468	△383
負債合計	39,437	52,439	+13,002
（有利子負債残高）	32,987	36,412	+3,425
純資産合計	40,235	47,267	+7,032
負債・純資産合計	79,672	99,707	+20,035
自己資本比率	50.4%	43.7%	△6.7pt

自己株式取得の決定（本日1/14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、株主還元の強化および資本効率性の向上を図るため、**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214万株
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 5.05%）

株式の取得価額の総額

最大35億円

取得期間

2025年1月15日～2025年5月23日

取得方法

東京証券取引所における市場買付

業績予想の修正（本日1/14発表）

貸会議室事業の需要回復が前回予想よりも下ぶれてしまったことや、リリカラ事業における販売量の低下・一部売上高の期ずれが発生したこと等により2025年2月期の業績予想を修正。
売上高・経常利益は変わらず過去最高となる見込み。

(百万円)	2024年2月期		2025年2月期				2026年2月期	
	当初計画	実績	新計画	修正予想	業績予想	当初計画	新計画	当初計画
	2023年4月13日公表			2024年7月11日公表	2024年4月15日公表	2023年4月13日公表		2023年4月13日公表
売上高	36,300	36,546	過去最高 59,000	62,000	45,000	47,500	精 査 中	57,500
営業利益 (営業利益率)	5,400 14.9%	4,608 12.6%	5,900 10.0%	8,200 13.2%	7,350 16.3%	7,200 15.2%		9,400 16.3%
経常利益	5,000	4,862	過去最高 5,700	8,300	7,500	6,900		9,100
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,700	7,321	4,000	5,500	5,100	—		—

※2024年2月期Q1において、日本リージャスホールディングス(株)売却に伴う損失への税効果会計適用により、法人税等調整額32億円を計上

※2024年2月期にリリカラ社持分適用関連会社化による暫定的な会計処理をしていたが、会計処理が確定したことにより前期である2024年2月期の経常利益、四半期利益を修正

2025年2月期 Q3事業概況

Q3では9施設の出店および既存施設の増床により**4,093坪(貸会議室：約2,700坪)の増床。**

	2023年 2月期 通期	2024年 2月期 通期	2025年 2月期
新規 出店数	+ 4施設	+ 16施設	+ 18施設 (Q3 : + 9施設)
増床数	+ 8,927坪	+ 13,439坪	+ 9,709坪 (Q3 : + 4,093坪)
退店数	△5施設	△25施設	△9施設 (Q3 : △0施設)
減床数	△1,772坪	△12,428坪	△1,629坪 (Q3 : △0坪)

主なQ3
出店施設



+ 227坪

TKP博多口
カンファレンスセンター



+ 271坪

TKP京都四条
カンファレンスセンター



+ 330坪

TKP田町駅前
カンファレンスセンター



+ 435坪

TKP仙台青葉通
カンファレンスセンター



+ 1,215坪

TKP新橋汐留
カンファレンスセンター

※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
 ※2025年2月期Q1にカウント定義を見直したことにより、2024年2月期末の数値を変更
 ※ノバレーゼの数値は除く(次ページ参照)

グレード別 施設数・会議室数

グレード		2023.2期末	2024.2期末	2025.2期Q3
	ブライダル施設 のバンケット シルク CIRQ	施設数 24 室数 51 面積(坪) 19,776	24 50 19,956	60 220 35,408
	大型・新築の オフィスビル ガーデンシティ PREMIUM (GCP)	施設数 25 室数 295 面積(坪) 15,392	30 341 18,151	31 342 18,403
	大型・中古ホテル バンケット ガーデンシティ (GC)	施設数 36 室数 381 面積(坪) 18,012	44 478 27,300	44 498 27,753
	大型・中古の オフィスビル カンファレンス センター (CC)	施設数 64 室数 764 面積(坪) 29,294	53 667 26,850	57 708 29,226
	中型・中古の オフィスビル ビジネス センター (BC)	施設数 28 室数 207 面積(坪) 5,270	23 176 4,526	23 181 4,665
	小型・中古の オフィスビル スター 貸会議室	施設数 28 室数 53 面積(坪) 1,588	27 55 1,286	29 63 1,331
貸会議室小計		施設数 205 室数 1,751 面積(坪) 89,332	201 1,767 98,070	244 2,012 116,786
アパホテル・レクトーレ・石のや等 宿泊施設		施設数 32 会議室数 237 面積(坪) 50,580	31 165 42,854	33 157 47,669
TKP貸会議室 + 宿泊施設 合計		施設数 237 室数 1,988 面積(坪) 139,912	232 1,932 140,924	277 2,169 164,455

全国**277**施設
契約面積**16万**坪超の
スペースを提供

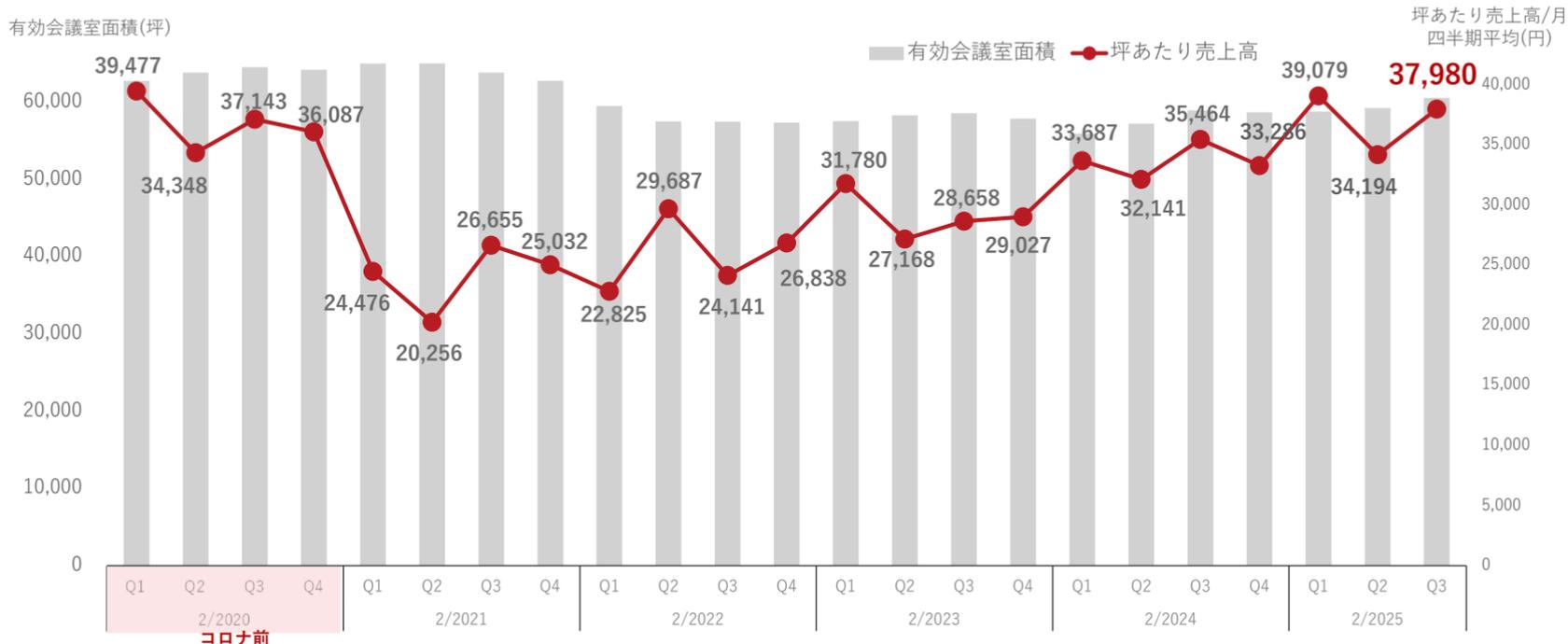
※2025年2月期Q1にカウント定義を見直したことにより、2024年2月期末の数値を変更

※2024年2月期Q3に一部施設のカウント定義を見直したことにより、上記表の2024年2月期末と2023年2月期末の差分と、本資料前ページに記載の退店実績における数値とは不一致となっている

※CIRQの施設数は従来のエスクリの施設数に加え、ノバレーゼの施設数36施設が含まれている

貸会議室・フレキシブルスペース KPI推移 – 坪あたり売上高

坪あたり売上高は、Q3前年同期に対し**2,516円（約7%）**と増加し、Q3同期比較でコロナ前水準を超えた。今後は単価もさることながら会議室面積を増やすことで売上の底上げを目指す。

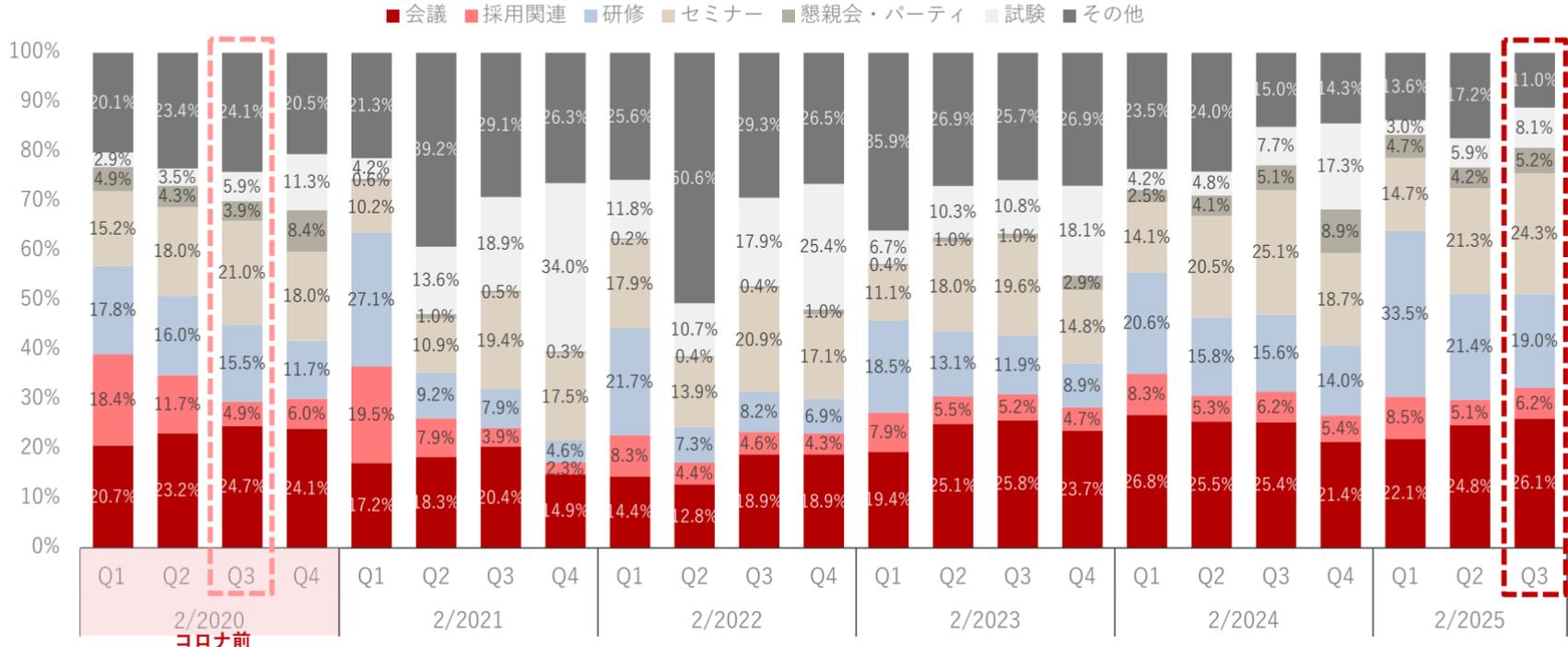


※坪あたり売上高：会議室の室料、オプション料、料飲売上高等会議室利用に付随する売上高の合計を有効会議室面積で割った数値
 有効会議室面積：会議室としてレンタル可能な面積の合計（施設の共用部分や宿泊施設の客室等、会議室として利用されない面積は含まない）
 ※ 2020年2月期までは再開発による取り壊しで撤退となった、約2千人収容可能で坪あたり売上高が突出したGC品川が本来含まれるが、同等の条件で比較するために除いた。

貸会議室・フレキシブルスペース 利用用途の売上高割合推移

利用用途別の売上高は、前年同期と同様の傾向。

研修、懇親会・パーティの受注が好調でコロナ前Q3と比較しても増加している



※貸会議室は汎用性が高く、個別カテゴリーに当てはめることが困難な「その他」の利用用途が多い

「その他」の利用用途には、臨時オフィスとしての長期貸し、株主総会、記者会見、その他各種イベントや新型コロナのワクチンセンターとしての利用等を含む

※ 2024年2月Q3以降は基幹システムの刷新に伴い、カテゴリ化がより精緻となったことにより「その他」の比率が減少している

事業戦略アップデート

貸会議室 フレキシブルスペース



TKPガーデンシティ
帯広駅前



TKP博多口
カンファレンスセンター



TKP京都四条
カンファレンスセンター



TKP田町駅前
カンファレンスセンター

Q3で約2,700坪の新規出店・増床を達成



TKP新橋汐留
カンファレンスセンター



TKP仙台青葉通
カンファレンスセンター



TKP Sprout Muse
日本橋浜町



TKPオーディオテクニカ
新大阪会議室



TKPガーデンシティ
新大阪

グレードバリエーション戦略

簡易機能を揃えた「fabbit Spot」のブランドを新設し、TKPの既存施設に展開し出店スピードを加速する。
グレードバリエーション戦略を活かし、事業採算性を確保することでフレキシブルオフィス業界1位へ。

fabbit

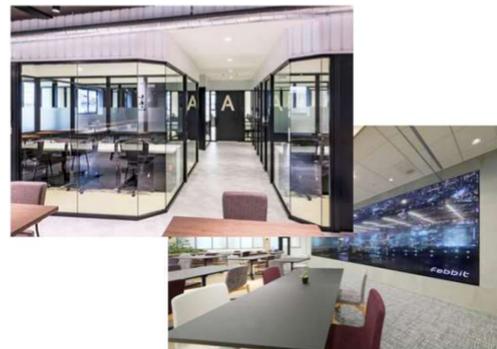
レンタル
オフィス

コワーキング
スペース

バーチャル
オフィス

貸会議室

全てのサービスを取り揃えた
総合機能型施設ブランド



New

fabbit Spot

ラウンジ

短期オフィス

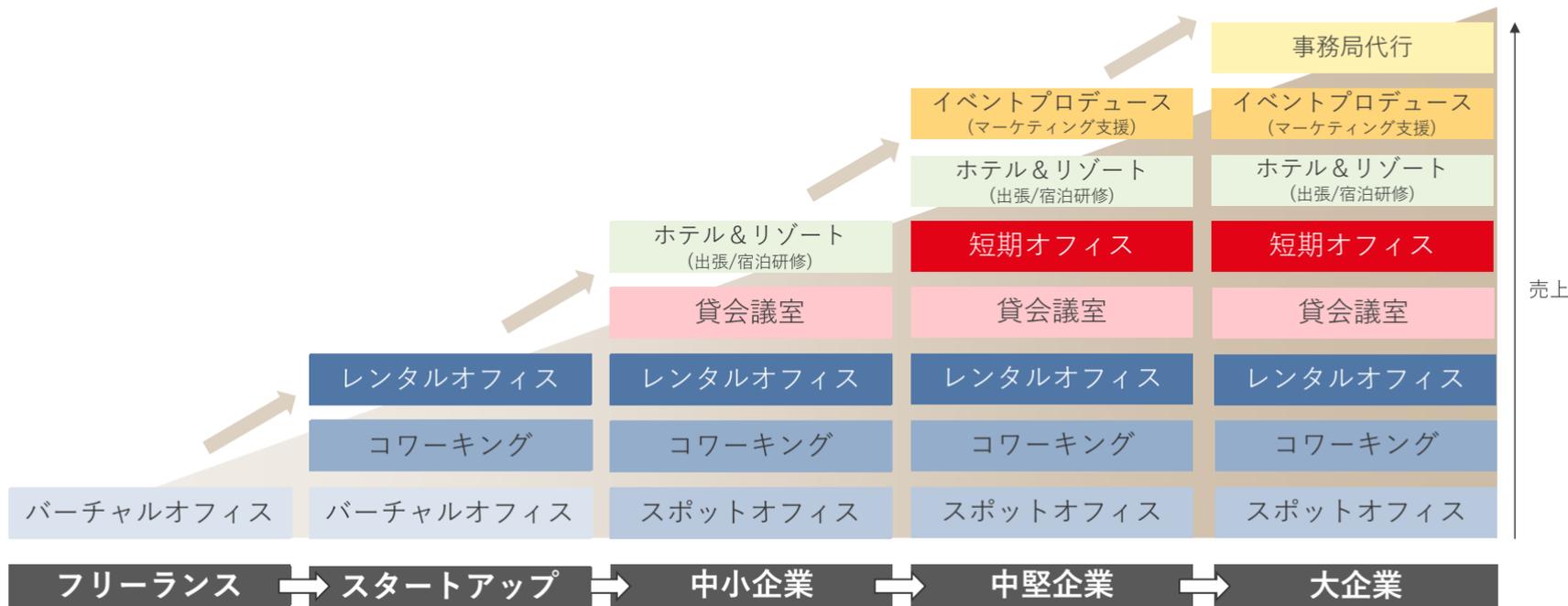
スポット利用の機能を完備し
短期オフィスを受注生産する
機能特化型施設ブランド



TKPのリソースを組み合わせた総合アウトソーシング体系

あらゆる企業フェーズにフレキシブルに対応するプラットフォームを提供可能。

“ハード&ソフトの両面”でソリューションを提供し競合との差別化を実現。



売上

ホテル・宿泊研修

出店進捗

Q3ではアパホテル<和歌山>を開業し、TKPの運営するアパホテルは建設中を含む**全国16棟・3,005室**。
また、**新業態の宿泊施設も展開を進め**、事業領域の拡大を見込む。

アパホテル〈和歌山〉

市内の会議室と連携した宿泊を伴う研修やセミナー旅行などのビジネス利用に加え、和歌山城や白浜温泉なども近く、レジャー・インバウンド需要にも対応し、地域経済の活性化を目指す。



グランレクトーレ湯河原

「レクトーレ」シリーズの上位ブランド。サウナ・スパや多彩な過ごし方を提供するラウンジを完備。オフサイトミーティングや宿泊研修旅行にも最適な施設。



アパホテル〈湘南 辻堂駅前〉

都心までの利便性もよい湘南エリアに位置。周辺には企業の事業所や工場もあり、ビジネスや観光、インバウンドなど幅広いお客様に対応。



SHONIN PARK 大分県別府市

TKP初となるPark PFI事業。新たな付加価値の提供と、空間再生流通事業の一環として公園整備に取り組む。再生ノウハウを活用し、地方創生とさらなる地域の価値向上を進める。



ビジネス需要の多い主要都市だけでなく観光地においても新規ホテル開業や既存ホテルリニューアルを展開しており、
セミナー宿泊研修の需要のほか、リピーター層の獲得や観光需要の増加も期待し、今後も出店強化を進める。

2025年2月期以降開業予定ホテル

- 石のや
- アパホテル(FC)
- レクトーレ
- その他宿泊施設

Q3開業



アパホテル和歌山
2024年11月開業



SHONIN PARK
2025年夏開業予定

Q2開業



アパホテル函館駅前

Q2開業



アパホテル帯広駅前

新業態



TKPコテージホテル羽生(仮称)
2025年4月開業予定

開発プロジェクト



箱根強羅
2027年開業予定

Q2開業



アパホテル
京都五条大宮



グランレクトーレ湯河原
全面改装グランドオープン
2025年2月開業予定



アパホテル大分駅前(仮称)
2025年12月開業予定



アパホテル湘南 辻堂駅前
2025年1月開業予定



レクトーレ熱海桃山SMART
2025年2月開業予定

直営 全**29**施設

(2024年11月末時点)
※開業前施設も含む

政策投資・事業提携

政策投資・事業提携の方針

出資先の特徴を活かし、TKP事業と組み合わせることで、新たな事業領域を創出。

地方創生

業界連携

Escrit

12.59%

ブライダル事業



NOVARESE

60.00%



フレキシブルスペース

CIRQ

ブライダル施設

ガーデンシティプレミアム

レンタルオフィス

ガーデンシティ

fabbit
by TKP

カンファレンスセンター

レンタルオフィス

ビジネスセンター

賃貸関連サービス

スター貸会議室

コワーキング

事業強化

リリカラ

53.01%

壁紙・床材
インテリア供給

品川配せん人紹介所

SPACEMARKET

21.15%

イベント企画

BPO

新規事業開発



株式会社 識学

10.23%

新規事業

事業再生

BAYSIDE HOTEL
AZUR
takeshiba

石のや



ISHINOYA

石のや 熱海

ISHINOYA
伊豆長岡



ホテル
宿泊施設



SHONIN
PARK

LecTore
レク トー レ



GRAND LECTORE

グランレク トー レ 湯河原

TKP サンライフホテル

株式会社ノバレーゼ NOVARESE

設立	2000年11月
代表者	代表取締役社長 荻野 洋基
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
事業内容	ブライダル事業、婚礼プロデュース部門 婚礼衣裳部門、レストラン部門
所有株式数	普通株式：15,000,099 株 所有割合 60.00%

株式会社エスクリ

設立	2003年6月
代表取締役社長CEO	渋谷 守浩
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
事業内容	挙式・披露宴の企画・運営を行うブライダル事業 所有割合 12.59%
所有株式数	普通株式：1,700,000株、A種種類株式：3,000株

提携について

2024年12月19日TKPの連結子会社化

◆ 業務提携の主な内容

- ・ 出店ペースの加速を目的とした物件情報の連携
- ・ 地域創生事業、建物及び空間の再生事業の協業
- ・ 積極的なM&A戦略における協調
- ・ ノバレーゼの保有する施設の平日稼働の促進
- ・ ノバレーゼの保有する施設の厨房機能の最大活用
- ・ インバウンド事業注力のための協業

これまでの提携の経緯と今後の方向性

2020年7月エスクリの普通株式1,700,000株を取得、資本業務提携契約を締結。

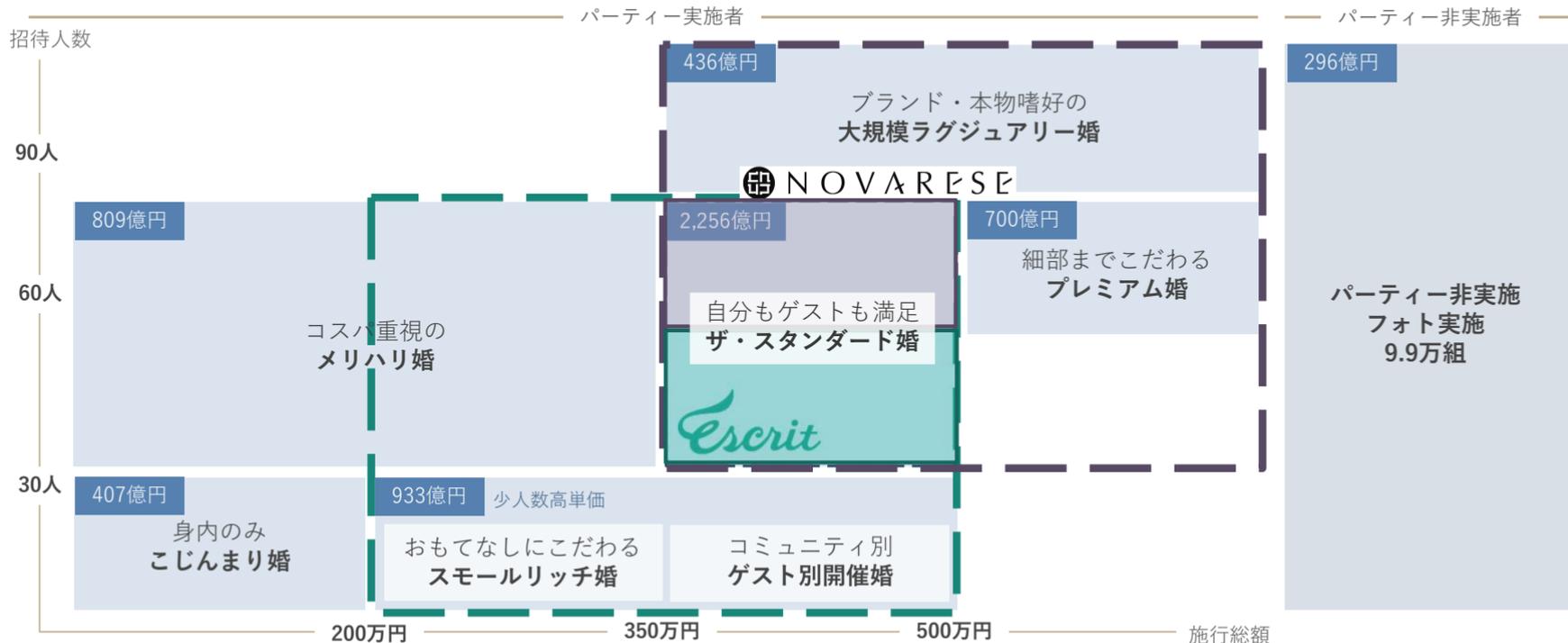
◆ これまで

- ・ エスクリ施設に送客
- ・ 新規出店や改装工事を委託
- ・ 施設機能向上と工事費用の削減 など

◆ 今後

- ・ エスクリの発行済A種種類株式を譲り受ける
- ・ 中長期的な経営基盤の安定を図る

イメージ



ノバレーゼとエスクリそれぞれの事業特性を活かし、「ザ・スタンダード婚」を中心として事業領域の拡大。また、フレキシブルな施設の活用で幅広いニーズに対応し、多くのお客様にご利用いただけるサービス拡充。

リリカラ 取り組み進捗

リリカラ × APAMAN

2024年8月2日付で締結した当社とAPAMAN株式会社との業務提携契約に基づき、アパマン・リリカラ間の連携を強化。アパマン専用品番を作成し、アパマン管理物件におけるリリカラ商材の活用を促進。



▲アパマン専用品番 見本帳

リリカラ × TKP

- ・TKP施設を活用したリリカラ商品の販売促進
- ・地方営業所における戦略的fabbit施設の活用
- ・相互顧客へのタッチポイントの創出
- ・バックオフィスにおける業務効率化・コスト低減の実施



▲TKP施設における販売促進イメージ

貸会議室・フレキシブルスペース

- 新規出店は厳選しつつも積極的に継続、今後も大規模施設を中心とした出店を検討。
- 満を持してfabbit事業の運営をスタート。オフィスの総合サービスを拡充し、**フレキシブルオフィス業界のNo.1ブランド**へ

ホテル・宿泊研修

- 底堅い需要に応じた出店・増床リニューアルを継続

政策投資・事業提携

- リリカラの事業強化を推進、ブライダル業界の連携強化・シナジー創出を推進し、投資回収フェーズへ

通期連結売上高※ 中期経営計画

(百万円)



子会社間シナジーを発揮し
連結売上高
1,000億円へ

150,000

100,000

50,000

0

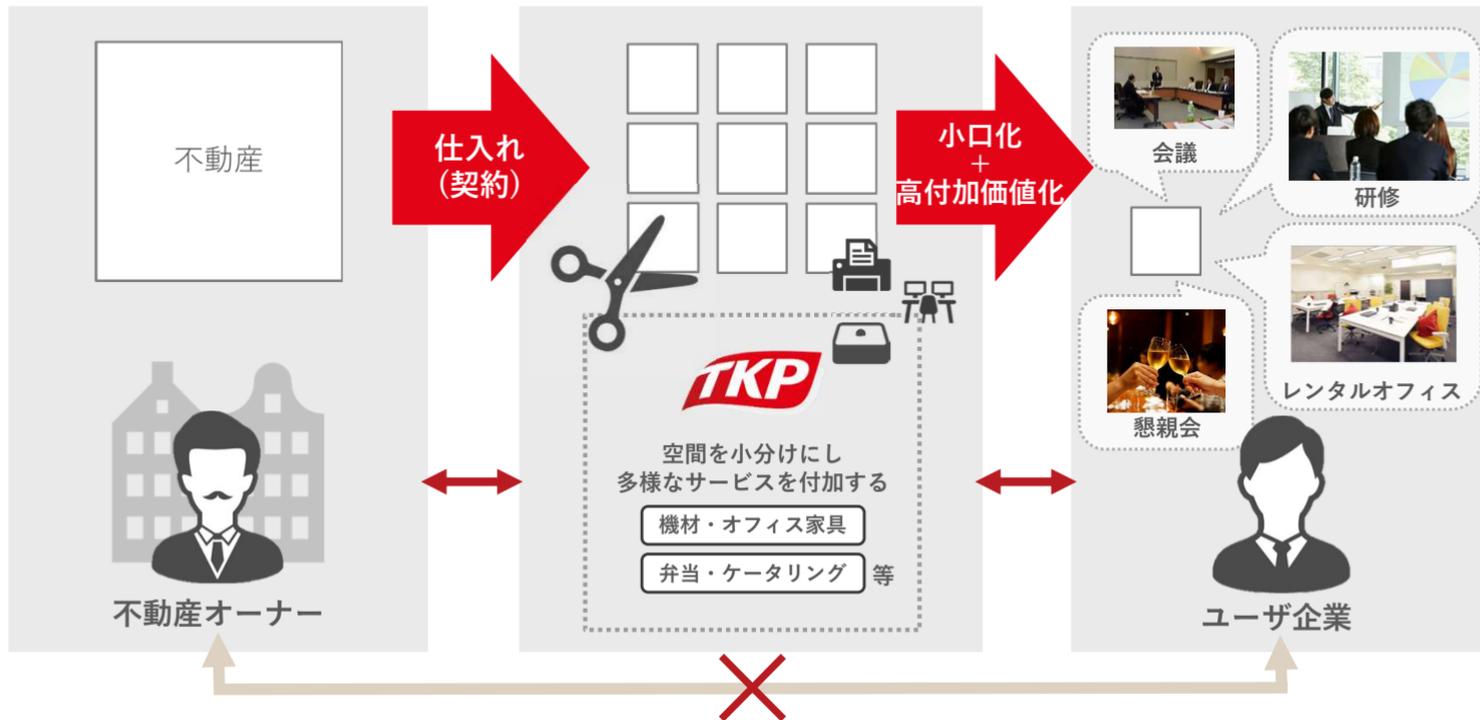


※：2023年2月に売却したリージャス事業を過去実績数値から除いた連結業績

Appendix

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

TKPの競争優位性

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 + fabbit	A社	B社	C社	D社
拠点数 (全国)	295 (TKP277,fabbit18)	38	20	18	4
拠点数 (都内)	99 (TKP91,fabbit8)	38	13	16	3
全国展開	◎	△	△	△	△
運営母体 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、拠点数や貸会議室としての認知度等をもとに当社が選定し、2024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2024年11月末時点。拠点数はTKP会議室とエスクリ社、ノバレーゼ社との共同ブランド「CIRQ」の拠点数の合計。

ビジネスモデルの特徴

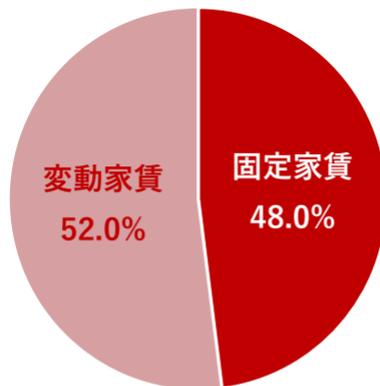
収益性の源泉は、景気後退時等に安価な賃料で仕入れた物件群にある。また、普通借家契約や、途中解約条項を付加した定期借家契約、業務委託契約等を組み合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

▼契約形態

※2024年11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	144施設 (52.0%)
普通借家契約	6ヵ月前予告での 解約が可能	43施設 (15.5%)
定期借家契約	途中解約に 制限が多い	75施設 (27.1%)
所有権	固定賃料が発生しない	15施設 (5.4%)

▼費用形態



ガーデンシティ大阪梅田：2,152坪



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

当社が運営する宿泊施設※の形態（2024年11月末 全29施設^{開業前含む}）

アパホテル	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	賃貸	—
アパホテル〈TKP札幌駅北口〉EXCELLENT	105	2016年8月	賃貸	—
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	賃貸	—
アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉	143	2018年6月	所有	賃貸
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
アパホテル〈京都五条大宮〉	122	2024年7月	所有	所有
アパホテル〈帯広駅前〉	222	2024年8月	所有	所有
アパホテル〈函館駅前〉	143	2024年8月	所有	所有
アパホテル〈和歌山〉	142	2024年11月	所有	所有
【予定】アパホテル〈湘南 辻堂駅前〉	111	2025年1月	所有	所有
【予定】アパホテル〈大分駅前〉	255	2025年12月	所有	賃貸

レクターレ	客室数	オープン	建物	土地
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃貸	—
レクターレ箱根強羅 ^(2027年オープン予定)	23	2014年1月	所有	所有
レクターレ軽井沢	14	2014年7月	賃貸	—
レクターレ熱海桃山	31	2014年7月	賃貸	—
グランレクターレ湯河原 ^(2025年2月グランドオープン)	55	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	賃貸	—
【予定】レクターレ熱海桃山SMART	13	2025年2月	所有	所有
その他	客室数	オープン	建物	土地
アジュール竹芝	122	2017年4月	賃貸	—
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月	賃貸	—
ISHINOYA 熱海	22	2020年9月	賃貸	—
TKPサンライフホテル	310	2022年12月	賃貸	—
【予定】TKPコテージホテル 羽生	30	2025年4月	所有	賃貸
【予定】SHONIN PARK	23	2025年夏	所有	賃貸

項目	単位	22年2月期	23年2月期	24年2月期
1人当たりの研修回数	回/年	1.05	1.68	2.49
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	1.00
男女 賃金差異(女性/男性)	%	81.0	80.3	79.6
平均時間外労働時間	時間/月	13.1	14.8	17.7
1人当たり有給休暇取得日数	日/年	17.5	19.6	16.3
育児休業取得率	%	38.1	70.4	43.3
男性	%	31.3	47.1	26.3
女性	%	60.0	100.0	72.7
女性社員比率	%	39.3	39.5	40.7
女性管理職比率	%	12.1	13.2	14.4
中途採用比率	%	75.2	78.3	95.2
障がい者雇用率	%	2.42	2.56	2.25
社外役員比率	%	66.7	62.5	62.5
独立役員比率	%	44.4	50.0	50.0
女性役員比率	%	11.2	12.5	12.5
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

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。