



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ティーケーピー
(証券コード：3479)

2023年5月31日



Agenda



会社概要



事業概要およびビジネスモデル



市場動向および競争優位性



新中期経営計画



リスク情報

会社概要

会社概要

社名	株式会社ティーケーピー																
本社	東京都新宿区市谷八幡町8番地 TKP市ヶ谷ビル2F																
設立	2005年8月15日																
代表取締役	河野 貴輝																
資本金	163億円 (2023年2月末時点)																
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場※(証券コード:3479)																
従業員数	873名※パートタイマー等臨時雇用者を除く。(2023年2月末時点)																
事業内容	フレキシブルオフィス事業 ホテル・宿泊研修事業、イベントプロデュース事業 BPO事業、料飲・バンケット事業																
役員	<table> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>河野 貴輝</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>中村 幸司</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>辻 晴雄</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>渡邊 康平</td> </tr> <tr> <td>取締役(社外)</td> <td>元谷 芙美子</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役(社外)</td> <td>曾我部 義矩</td> </tr> <tr> <td>監査役(社外)</td> <td>重 隆憲</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>早川 貴之</td> </tr> </table>	代表取締役社長	河野 貴輝	取締役	中村 幸司	取締役(社外)	辻 晴雄	取締役(社外)	渡邊 康平	取締役(社外)	元谷 芙美子	常勤監査役(社外)	曾我部 義矩	監査役(社外)	重 隆憲	監査役	早川 貴之
代表取締役社長	河野 貴輝																
取締役	中村 幸司																
取締役(社外)	辻 晴雄																
取締役(社外)	渡邊 康平																
取締役(社外)	元谷 芙美子																
常勤監査役(社外)	曾我部 義矩																
監査役(社外)	重 隆憲																
監査役	早川 貴之																

株式会社ティーケーピー

(株) コンビニステーション

(株) TKPコミュニケーションズ

(株) TKPメディカリンク

(有) 品川配ぜん人紹介所 他

※2022年4月の市場区分見直しに伴い、東証グロース市場へ移行

会社概要—連結売上高および運営施設数推移




※2011年2月期（第6期）に決算期を変更 ※拠点数はティーケーピーブランドとして展開する貸会議室や宿泊研修施設等


事業概要およびビジネスモデル

事業概要

貸会議室や宴会場、レンタルオフィスを提供するフレキシブルオフィス事業を軸に、周辺サービスを幅広く展開。今後はホテル・宿泊研修事業の積極拡大も計画



ホテル・
宿泊研修事業




料飲・
バンケット事業





フレキシブルオフィス事業

(貸会議室・宴会場・レンタルオフィス等)



イベント
プロデュース
事業



BPO事業



事業概要－フレキシブルオフィス事業

TKP創業期からの主軸サービスである貸会議室は**237拠点**、**1,988室**を全国各地で運営、**業界圧倒的No.1の規模**を誇る。低価格な会議室からハイグレードな宴会場・ホールまで、**豊富なグレード展開**によって企業の多様な利用ニーズに応じている



CIRQ八重洲



TKPガーデンシティ PREMIUM京橋



TKPガーデンシティ仙台駅北



TKP市ヶ谷
カンファレンスセンター



TKP大阪梅田駅前
ビジネスセンター



TKPスター貸会議室
代々木

ハイグレード

CIRQ※
ガーデンシティ PREMIUM
(GCP)

ガーデンシティ
(GC)

カンファレンスセンター
(CC)

ビジネスセンター
(BC)

スター貸会議室

リーズナブル



会議



採用



セミナー



試験



研修



株主総会



懇親会



PJオフィス

※CIRQ：ブライダル事業を展開する株式会社エスクリとの共同ブランド ※拠点数・室数は2023年2月末時点

事業概要－ホテル・宿泊研修事業

貸会議室事業の周辺事業として2013年に開始したホテル・宿泊研修事業は、21施設を運営。
アパホテルのフランチャイズ事業を中心に、貸会議室事業とシナジーの強い宿泊研修施設等を展開中



アパホテル 全10施設 2,013部屋

ビジネスホテル（フランチャイズ）

アパホテル最大のフランチャイジーとして全10棟を運営。宴会場や会議室を併設したハイブリッドで収益性の高いビジネスホテル



アパホテル大阪梅田

LecTore レクトーレ 全7施設 600部屋

レクトーレ セミナーホテル

企業が所有していた低稼働な保養所を再生しシェアリング。観光地を中心としているため、企業の研修需要に加えて個人の旅行需要も取り込み可能



レクトーレ湯河原



石のや/ISHINOYA 全2施設 44部屋

ラグジュアリーホテル

既存の高級旅館や施設をリノベーションしてオープンしたTKPのラグジュアリーブランド



ISHINOYA熱海

【その他】



アジュール竹芝



TKPサンライフホテル

アジュール竹芝

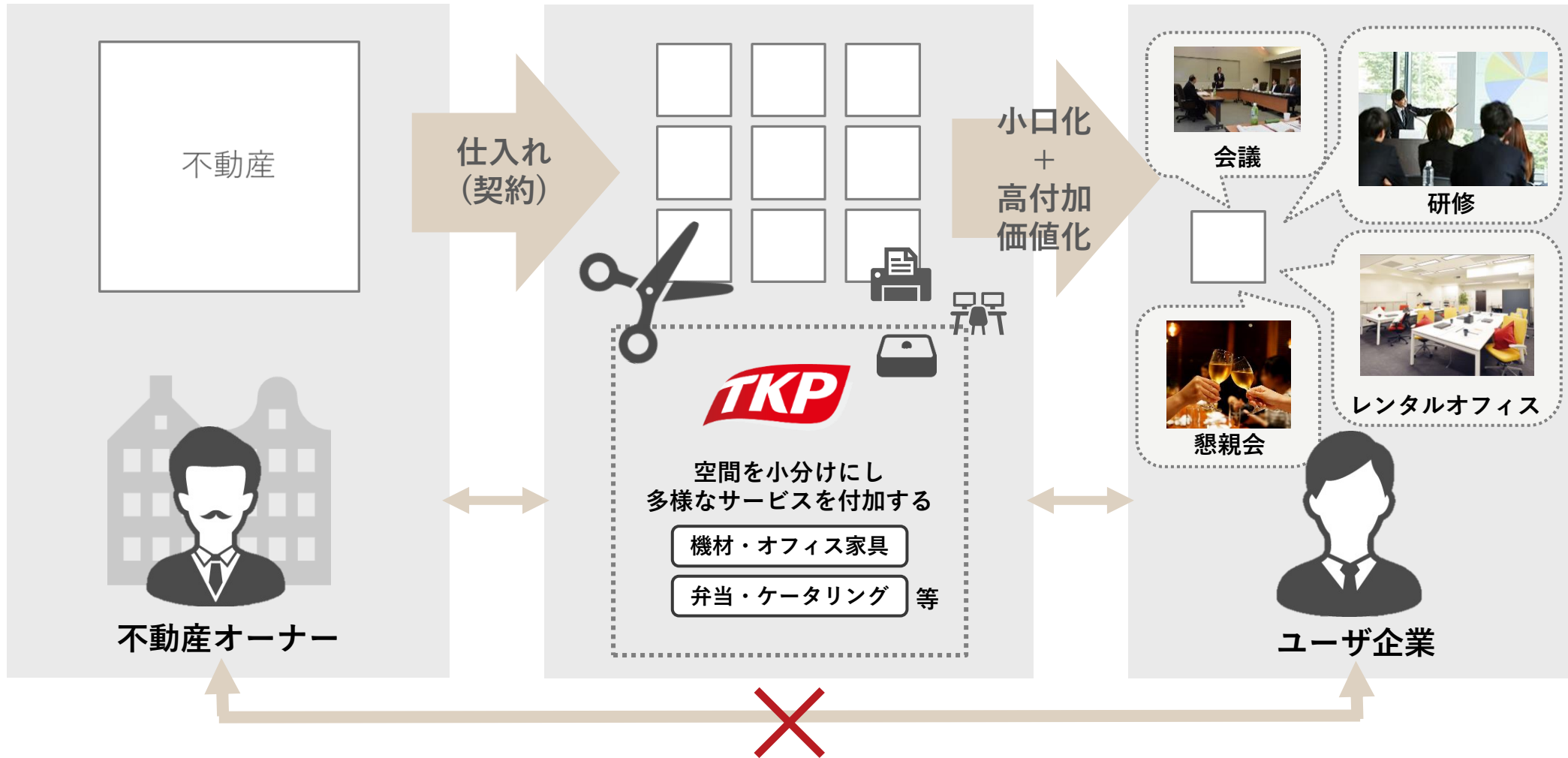
東京都職員共済組合より運営を受託しているシティホテル

TKPサンライフホテル

もともと併設の会議室を運営していたビジネスホテルにて宿泊サービスの運営を開始

TKPのビジネスモデル：「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のビジネスモデル：「空間再生流通」

空間再生流通事例



取り壊しが決まったビルの一
角を人が集まる会議室へ



企業が所有する
保養所を再生しシェアリング



老朽化した病院を
ビジネスホテルへ



貸会議室・宴会場



レクトーレ



アパホテルTKP東京西葛西

TKPのビジネスモデル：「空間再生流通」

TKPの収益性の源泉は、景気後退時や取り壊しが決まっている等「訳アリ」故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

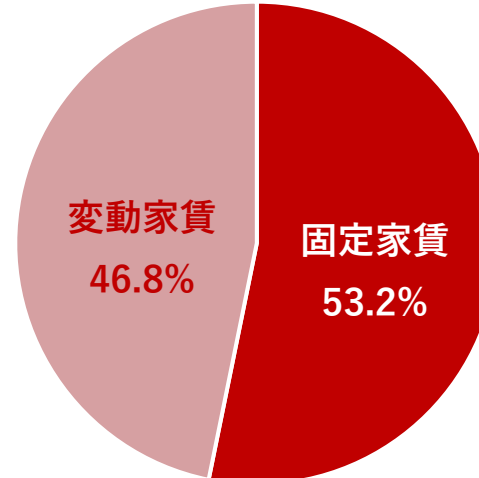
※2023年2月末時点

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%)

TKPの持たざる経営

貸会議室については
全施設が賃貸の契約による
運営。ホテルは経済合理性
をみて一部所有も実施

▼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

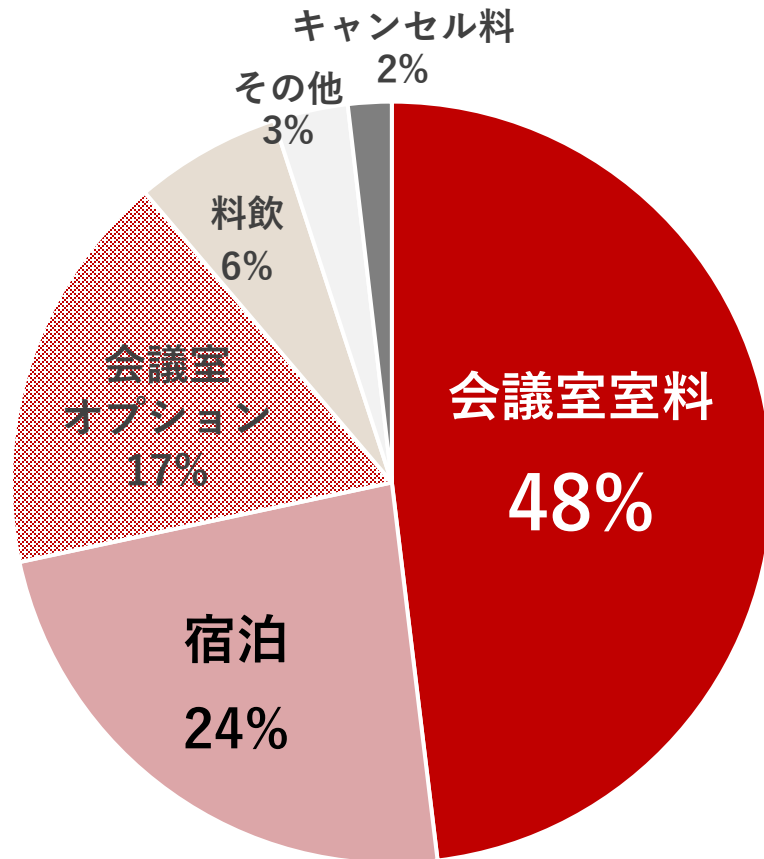


新橋カンファレンスセンター：2,813坪

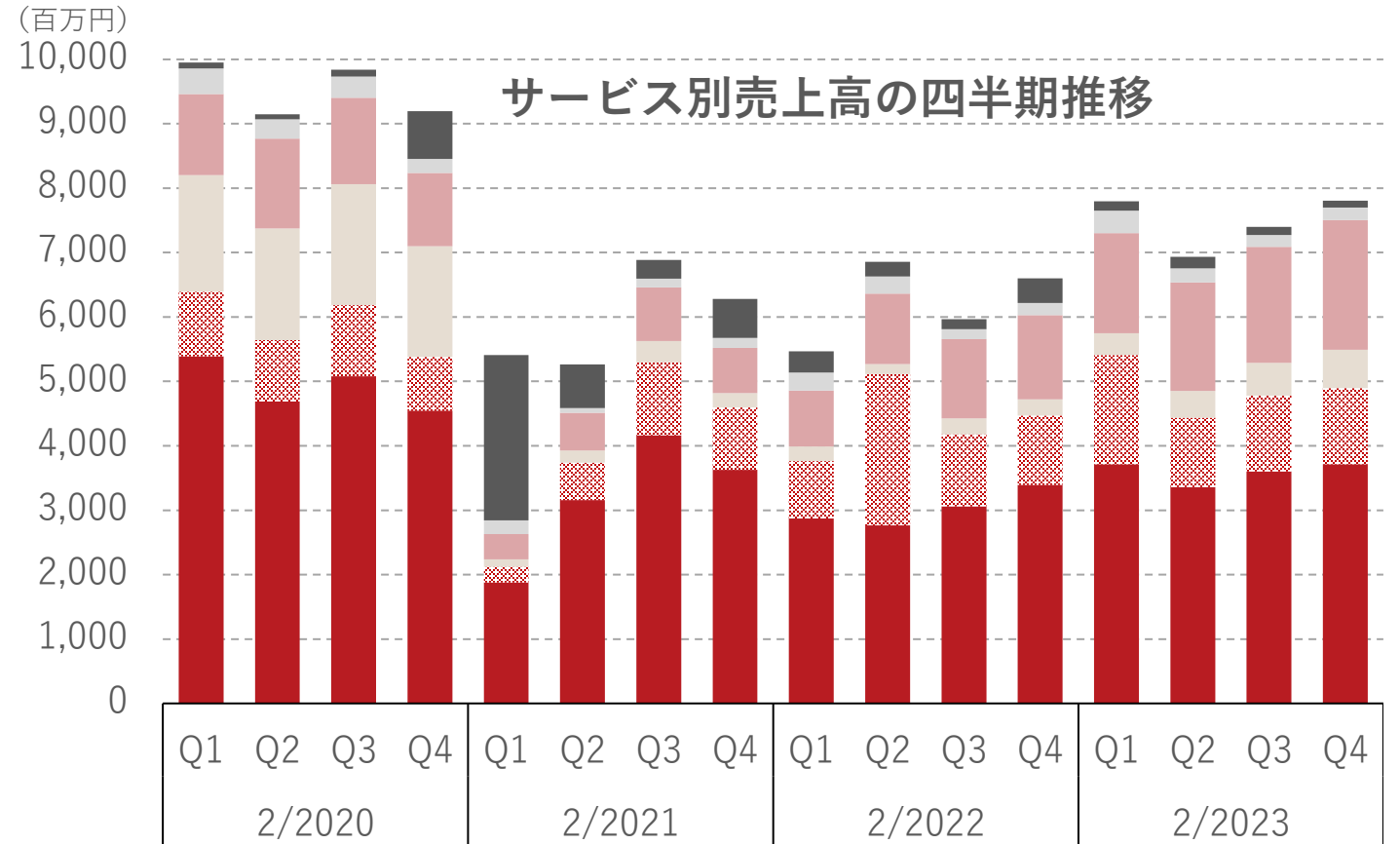
売上高のサービス別内訳

売上高の約5割は貸会議室の室料が占める。室料のコストは固定賃料が多くを占めるため、限界利益率が高く、事業全体の収益性への寄与度が高い。また、安定した貸会議室需要の取り込みのためには機材レンタルや料飲等周辺サービスの豊富さも重要となる

2023年2月期売上高※ サービス別割合



■ 室料(会議室) ■ オプション(会議室) ■ 料飲 ■ 宿泊 ■ その他 ■ キャンセル料

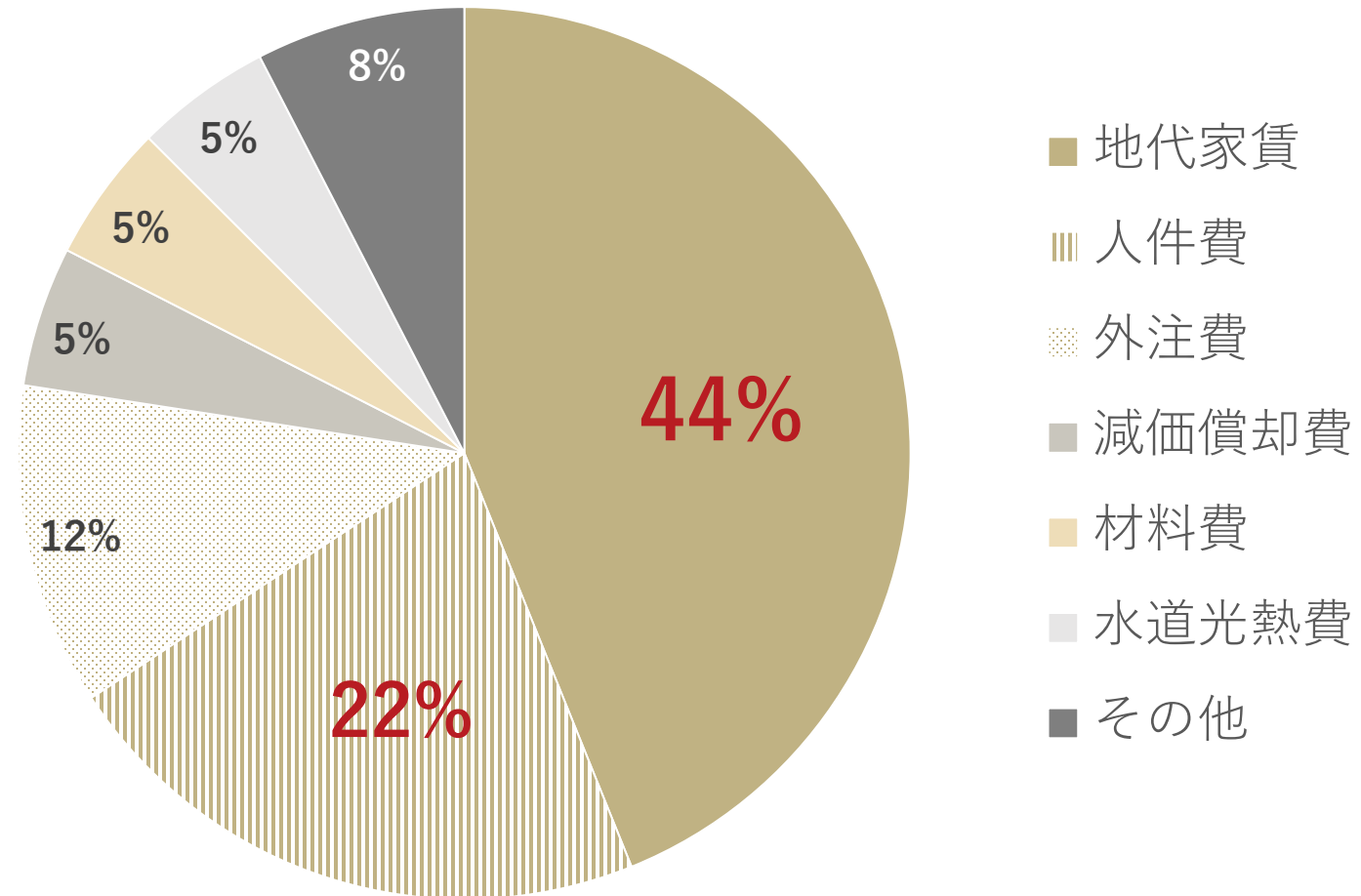


※TKP貸会議室・宿泊事業の売上高

コスト構造（原価・販管費）

貸会議室やホテル・宿泊研修施設の事業運営に係る地代家賃と人件費が全体の6割以上を占める

2023年2月期費用内訳※



※TKP貸会議室・宿泊事業の費用（原価・販管費）の内訳

リージャス事業の売却

リージャス事業の売却（2022年12月6日発表、2023年2月1日完了）

当社グループにおける経営資源の最適配分の観点から日本リージャス・台湾リージャスの売却を決定。2023年2月1日にそれぞれの譲渡先への株式譲渡を完了

	譲渡先	企業価値※1	特別損失額
日本 リージャス※2	三菱地所 株式会社	381.5億円	合計 約64億円 (2023年2月期に計上)
台湾 リージャス※3	IWG Group Holdings Sarl	非開示※4	

主な背景

- 買収時に想定外だった新型コロナの発生と影響の長期化
- 新規出店に対するCAPEX負担と事業戦略の柔軟性の違い
- コロナ禍の構造改革が進み、TKP事業が回復する中、中長期的な成長のための営業施策・仕入れ強化・周辺事業開発へ経営資源を集中投下

※1 譲渡価格は上記企業価値から譲渡契約に基づく調整を実施

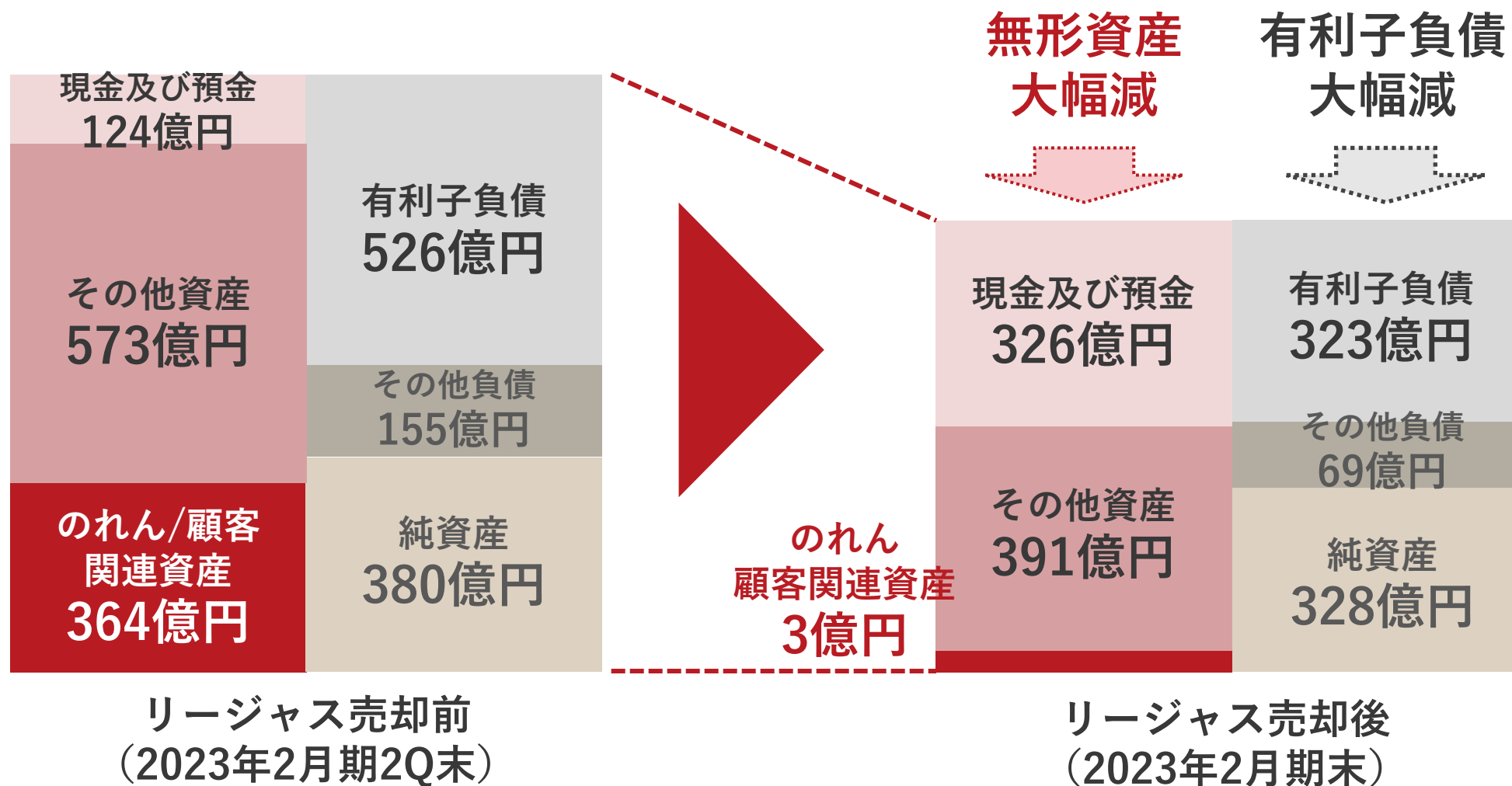
※2 日本リージャスホールディングス株式会社

※3 臺北雷格斯企業管理諮詢股份有限公司

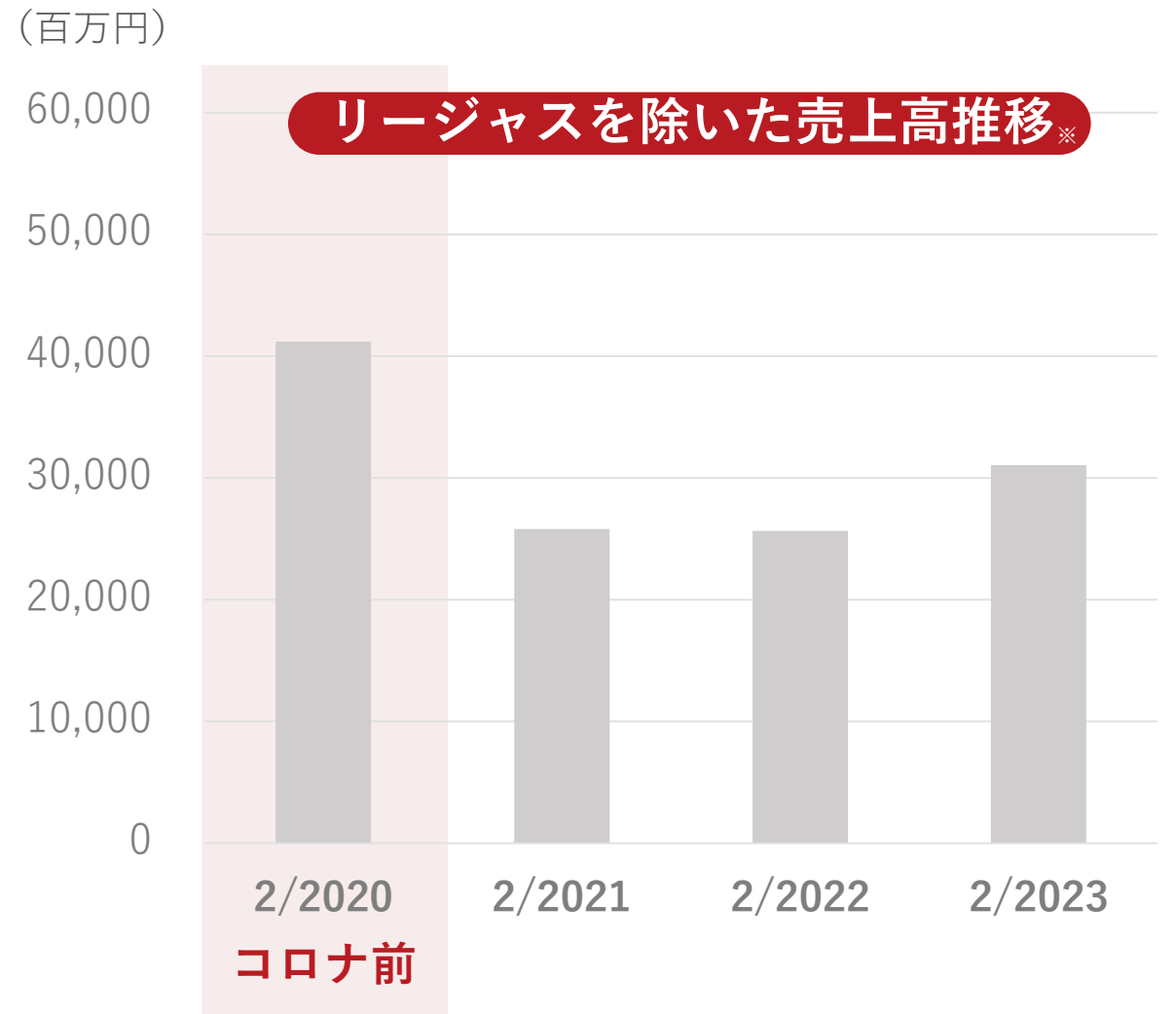
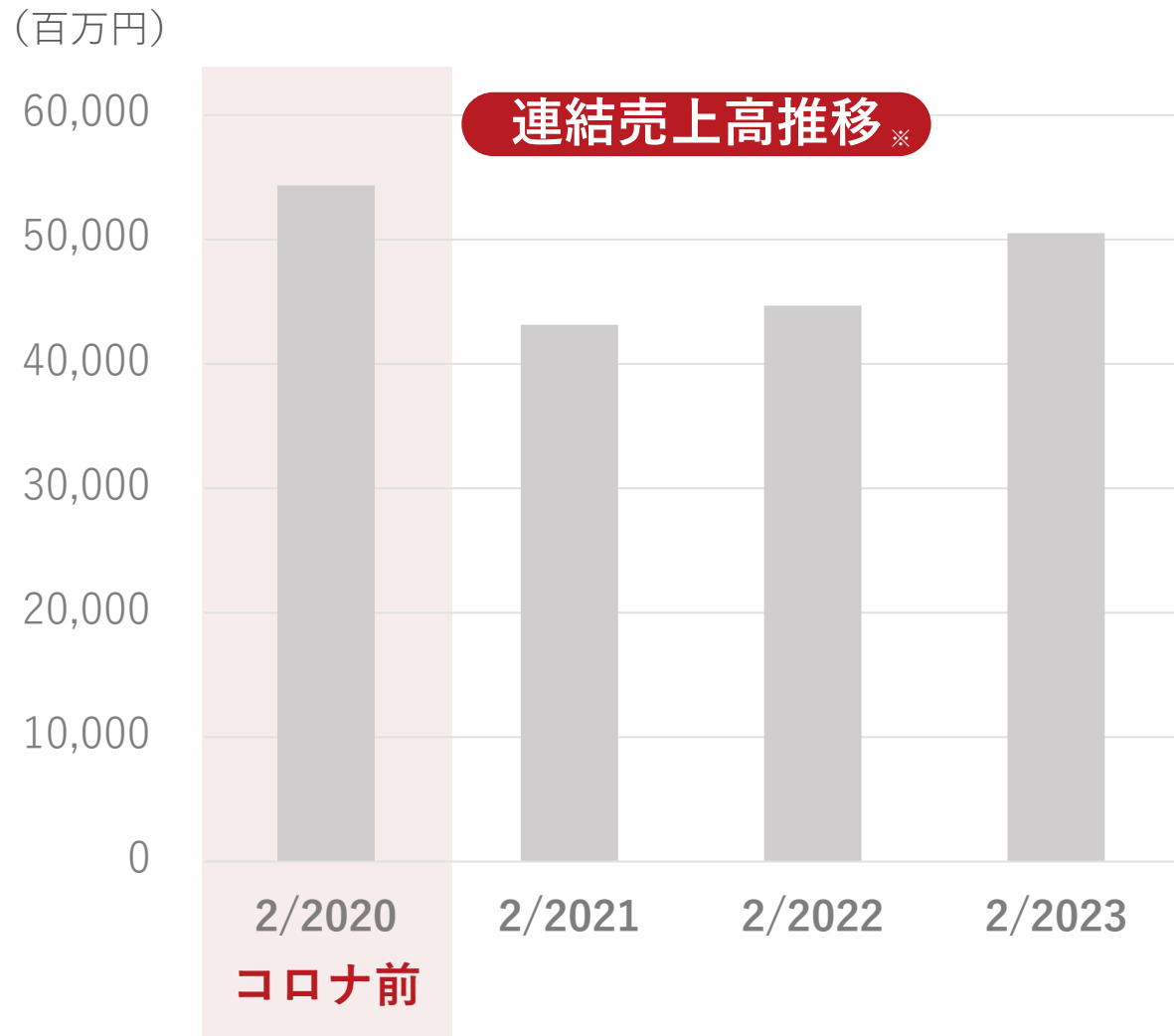
※4 譲渡先との守秘義務により非開示

リース事業売却の業績影響：B/S

リース事業売却（2023年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が向上。財務制限条項はすべてクリア

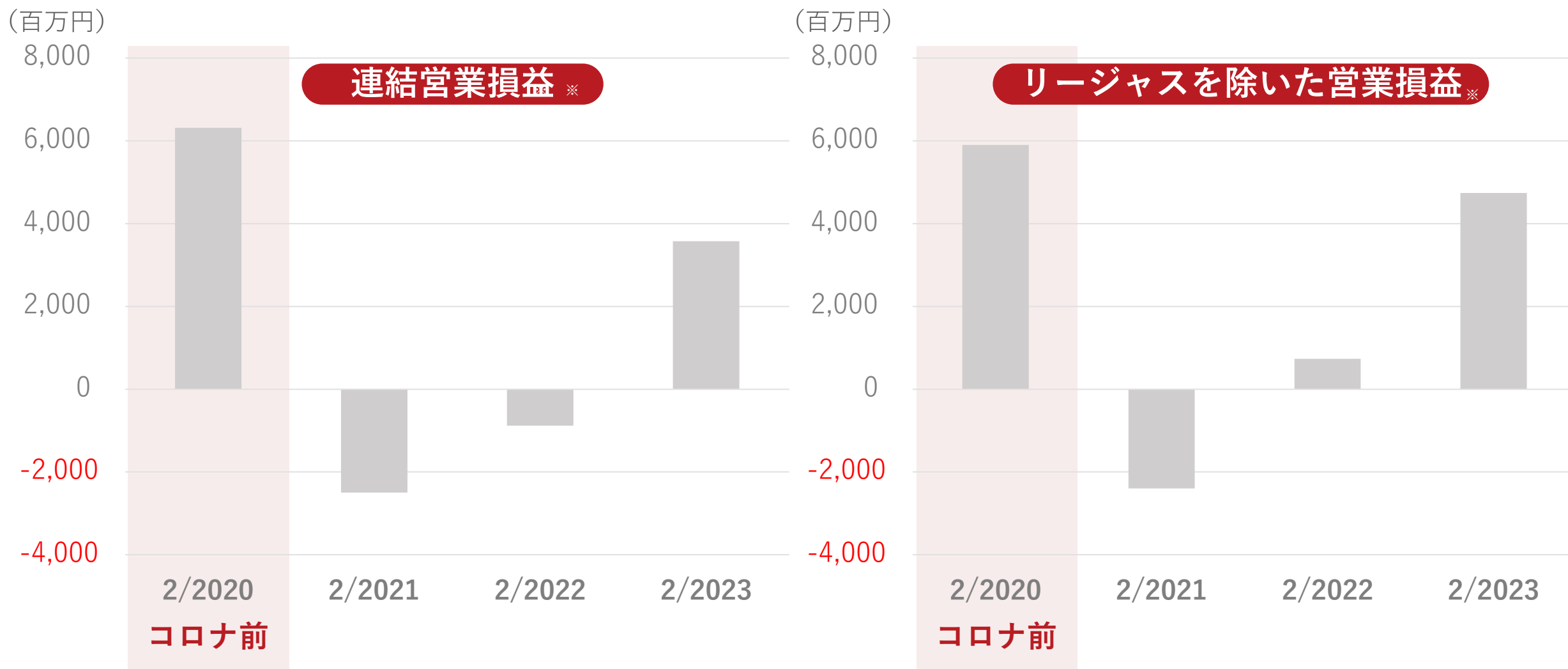


リース事業売却の業績影響：売上高



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

リース事業売却の業績影響：営業損益



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

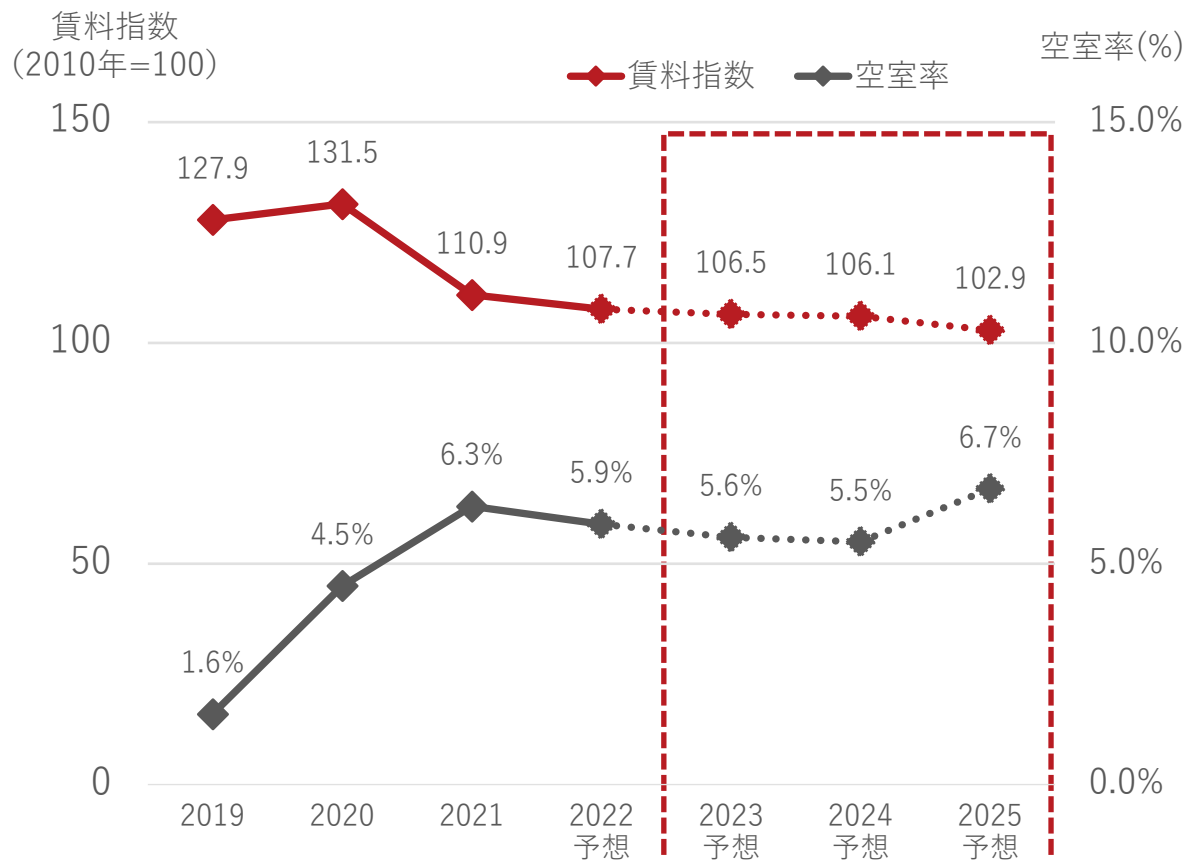
市場動向および競争優位性

オフィス市況・貸会議室と周辺サービスの市場

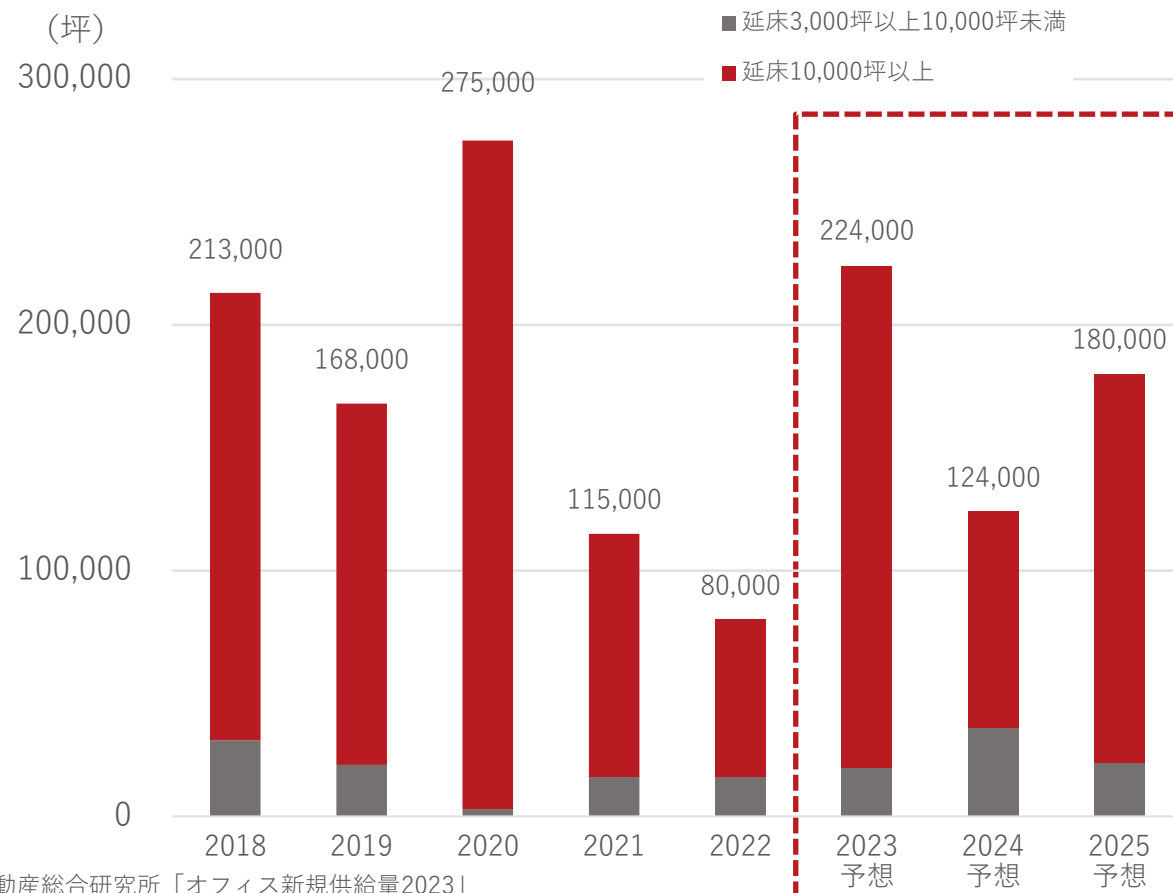
長引くコロナ禍でオフィスの流動性が高まる中、新規の大量供給が発生。

➡ **当社の不動産開発（仕入れ）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



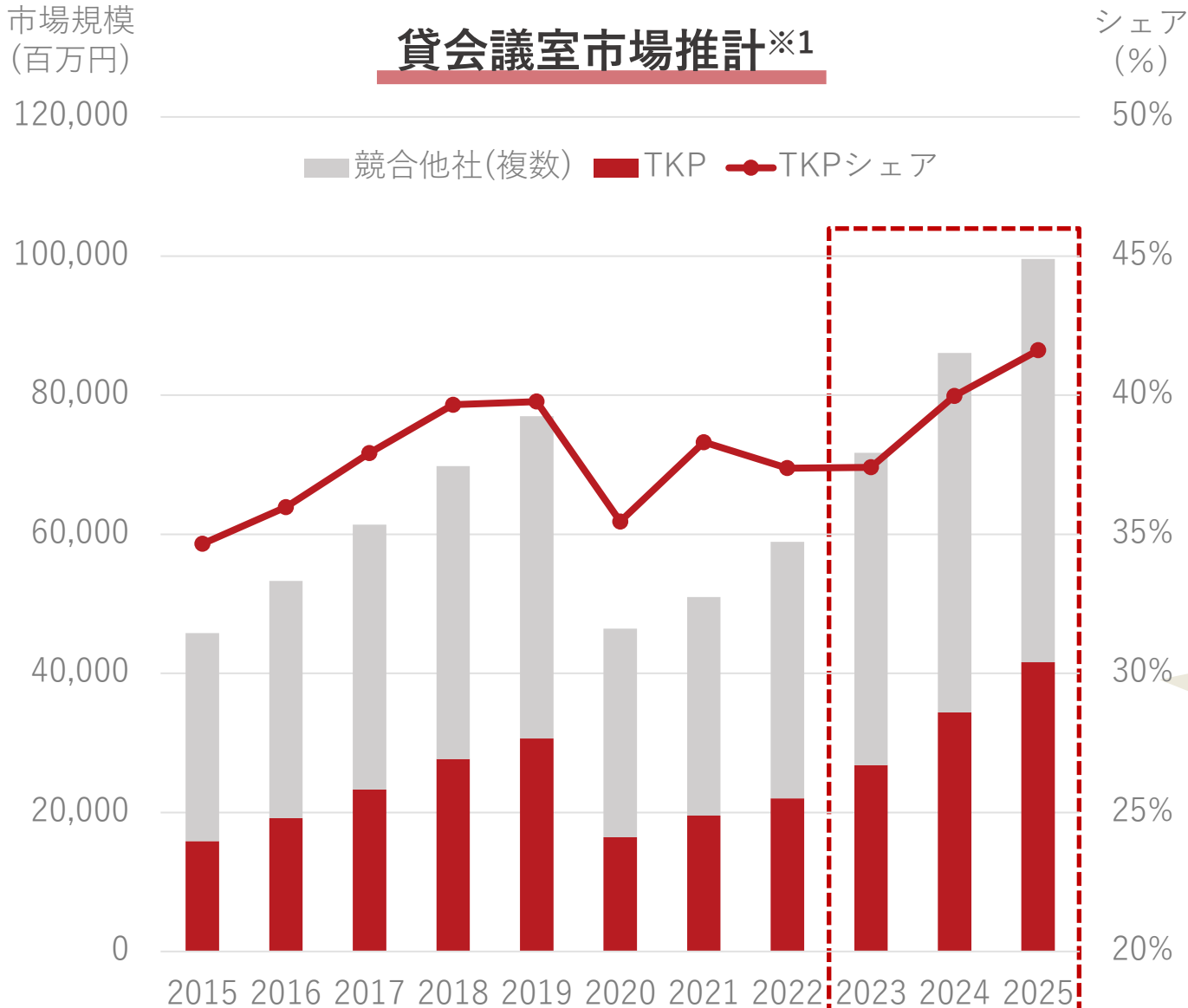
※1：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

※2：オフィス市場動向研究会

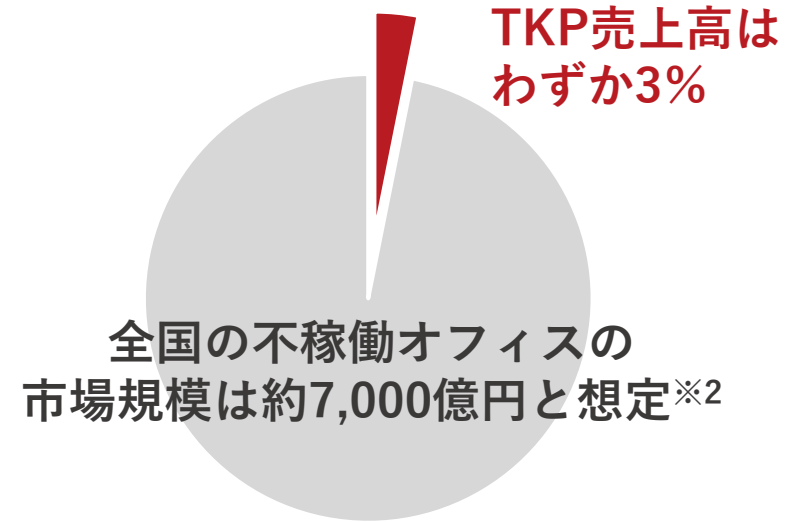
※3：ザイマックス不動産総合研究所「オフィス新規供給量2023」

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

TKP貸会議室の競争優位性① 全国ネットワークとオペレーション力

TKP貸会議室の全国ネットワークは業界トップ。フレキシブルオフィス業界において拠点ネットワークは最大の強みであり、TKPは先発優位性のメリットを持っている。

また、事業が急拡大する中で蓄積した全国の会議室運営ノウハウも強み

施設数



237 施設

会議室数



1,988 室

契約面積



139,912 坪

(2023年2月末時点)



TKP貸会議室の競争優位性② 豊富なブランドラインナップ

豊富なブランドラインを提供することで、一般的な会議・研修の他にも多種多様な用途での利用が可能となっている

ガーデンシティPREMIUM CIRQ

新築・築浅ビル中心
最高クラスのオフィス宴会場



ガーデンシティ
大規模なホテル宴会場や
オフィスビル内宴会場



カンファレンスセンター

会議・研修に最適な
大型オフィス施設



ビジネスセンター
好立地かつリーズナブルな
中型オフィス施設



スター貸会議室
日々の会議や勉強会に最適な
小型オフィス施設



試合会場



記者発表



演奏会



コールセンター



パーティ・懇親会



展示会



ヨガ教室

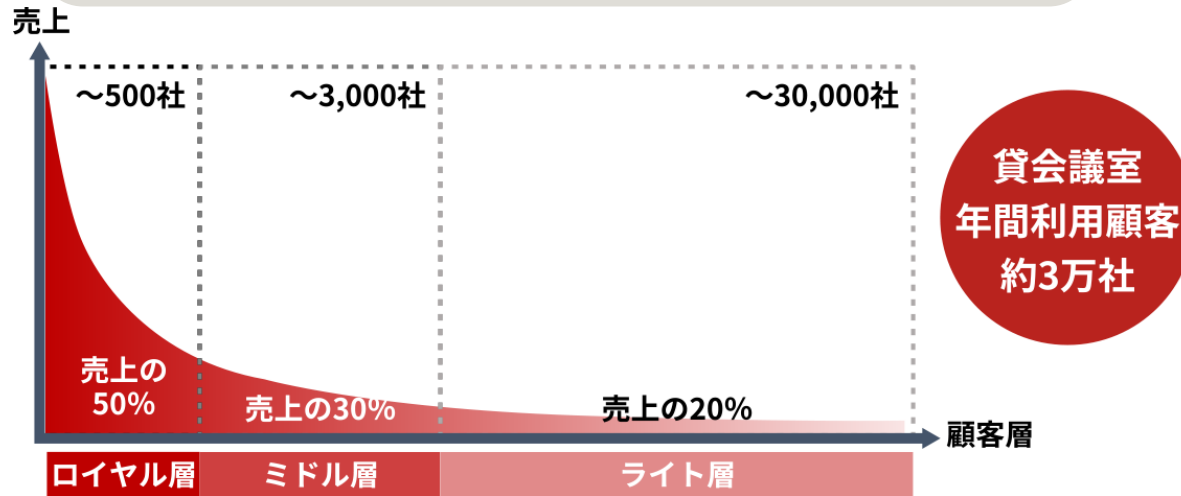


レンタルオフィス

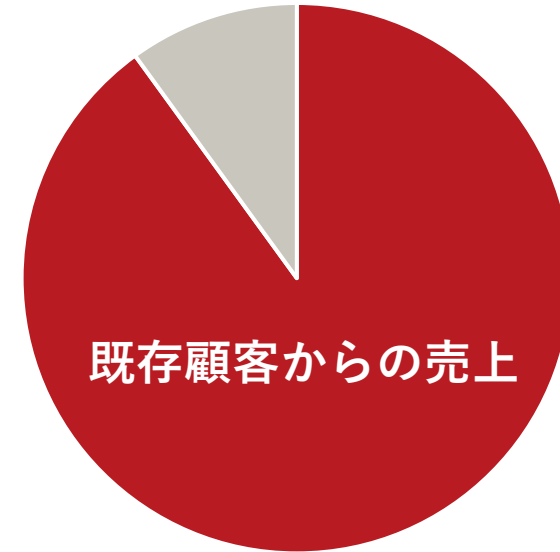
TKP貸会議室の競争優位性③ 安定した顧客基盤

TKP貸会議室の年間利用顧客数は約3万社。既存顧客のリピーターが多くを占め、顧客業種も豊富であり、安定した顧客基盤を築いている

売上高に占める顧客層の割合



売上高に占めるリピート率



顧客の業種



官公庁・小売
サービス業・学校法人
労働組合等
多種多様な法人が利用

売上高全体に占める既存顧客からの売上高は約 **9割**

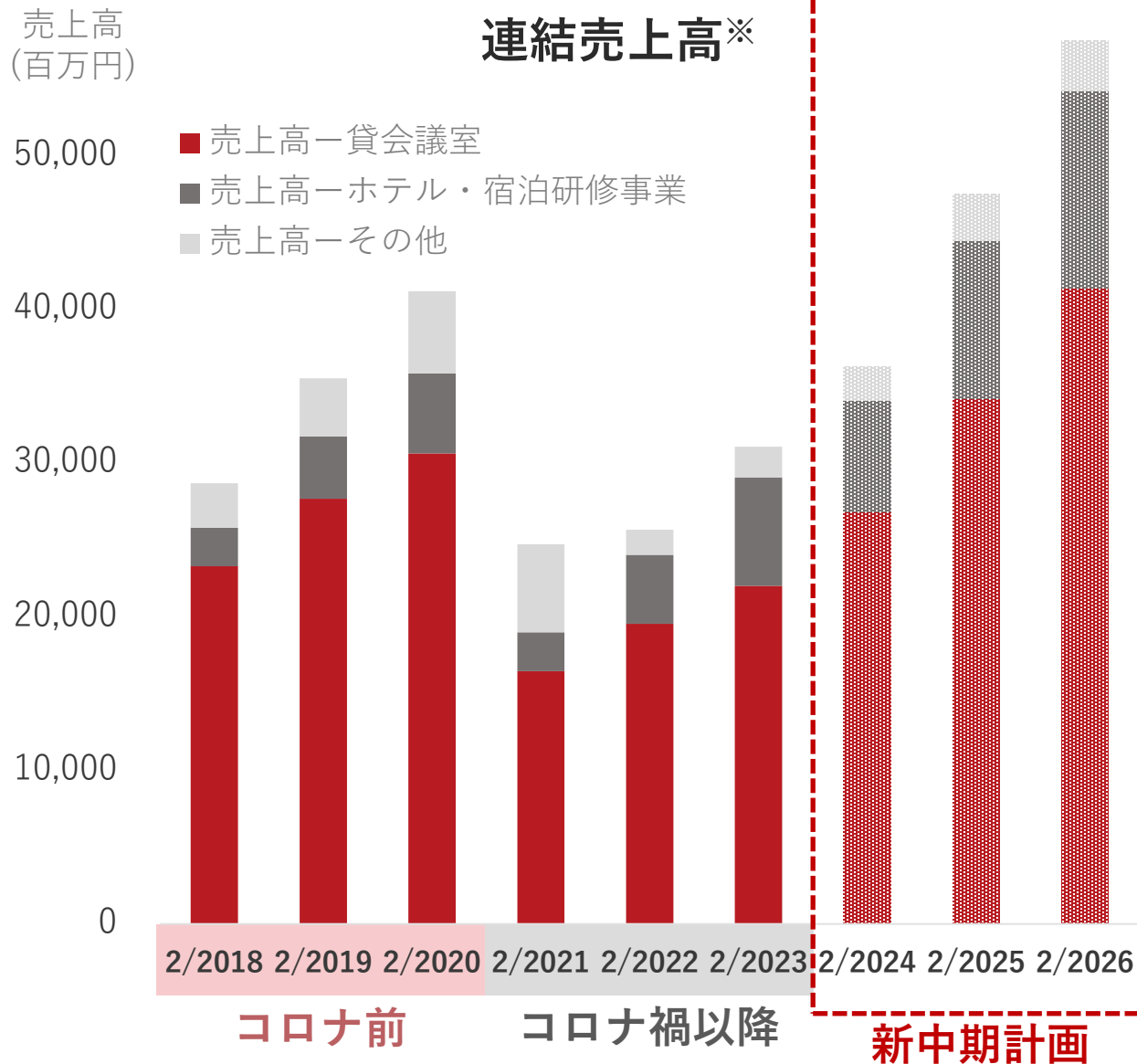
新中期経営計画

新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）概要

基本方針

- 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
シェアを拡大 & 対象市場を拡張
- 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**

新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）概要



貸会議室事業

東京・大阪を中心に
年間1万坪のペースで
会議室面積を増床

ホテル・宿泊研修事業

ビジネスホテルを中心に
10施設を新規出店

※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

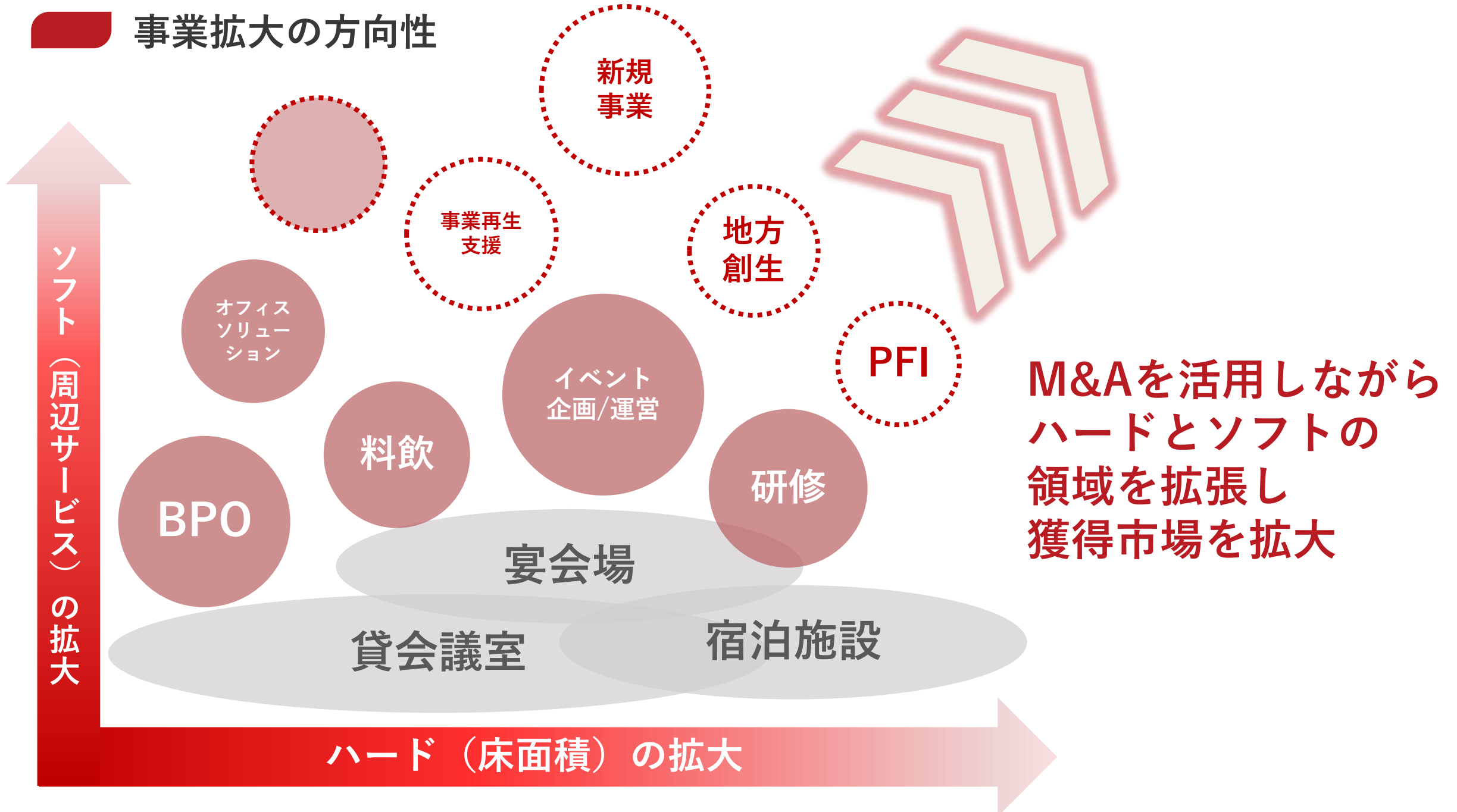
新中期経営計画（2024年2月期-2026年2月期）概要

▼連結業績計画

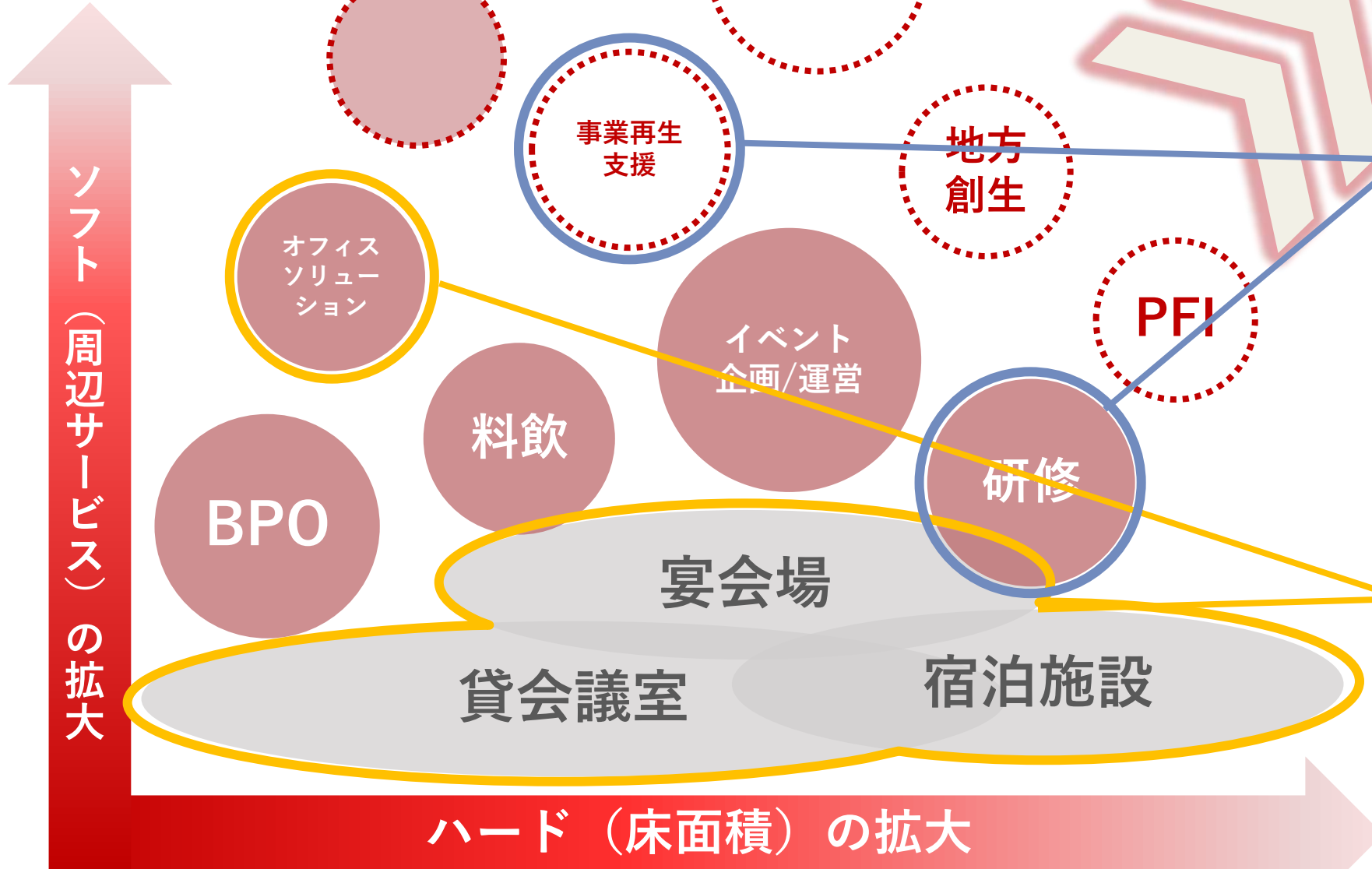
(百万円)	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
売上高	36,300	47,500	過去最高 57,500
営業利益	5,400	過去最高 7,200	9,400
(営業利益率)	14.9%	15.2%	16.3%
経常利益	過去最高 5,000	6,900	9,100
親会社株主に 帰属する 当期純利益	過去最高 6,700	—	—
ROE	—	—	10%

- 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



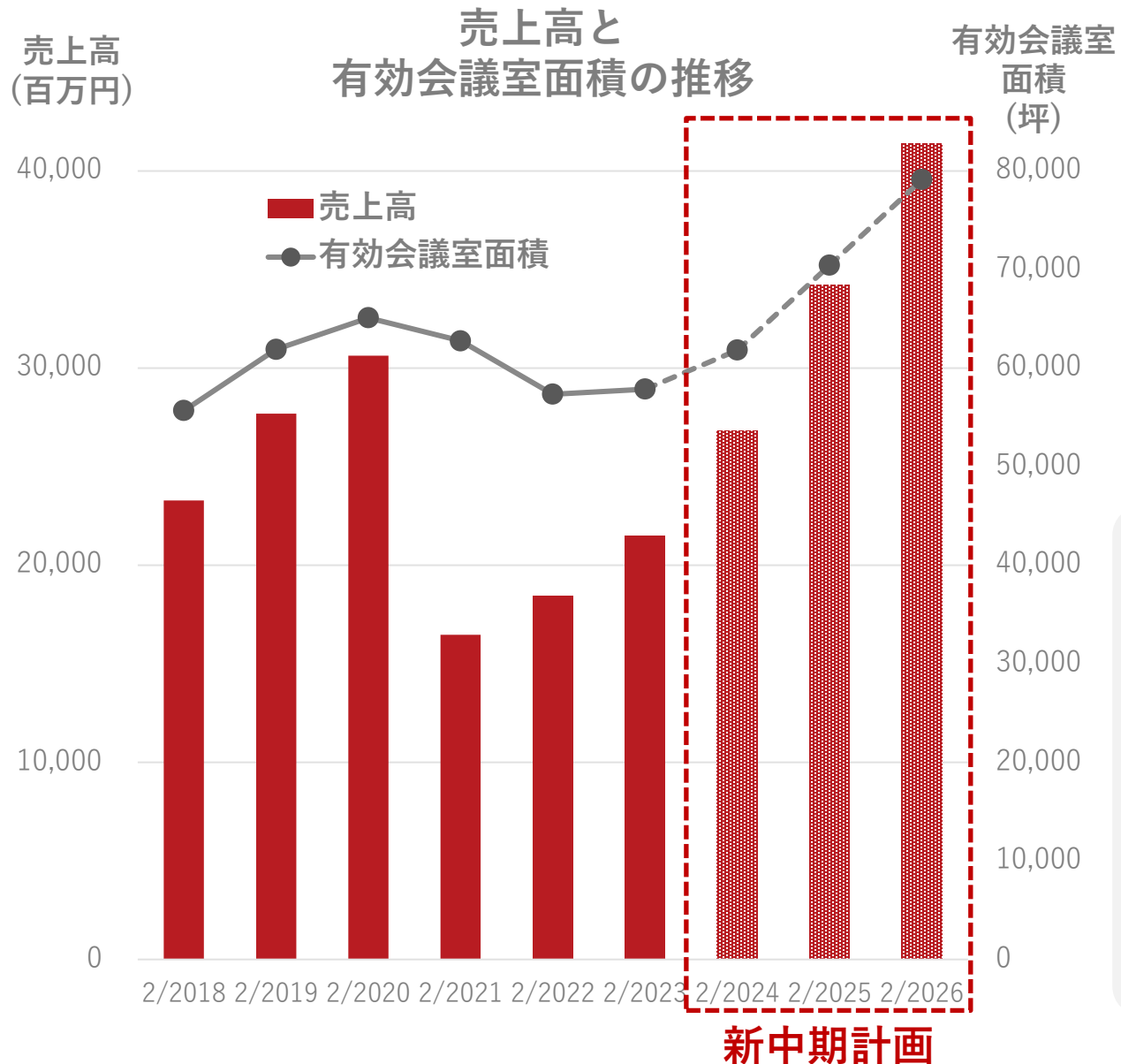

識学 東証GRT 7049
SHIKIGAKU
MANAGETECH COMPANY
資本業務提携
(2023/1/20発表)

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

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

※月当たりの平均

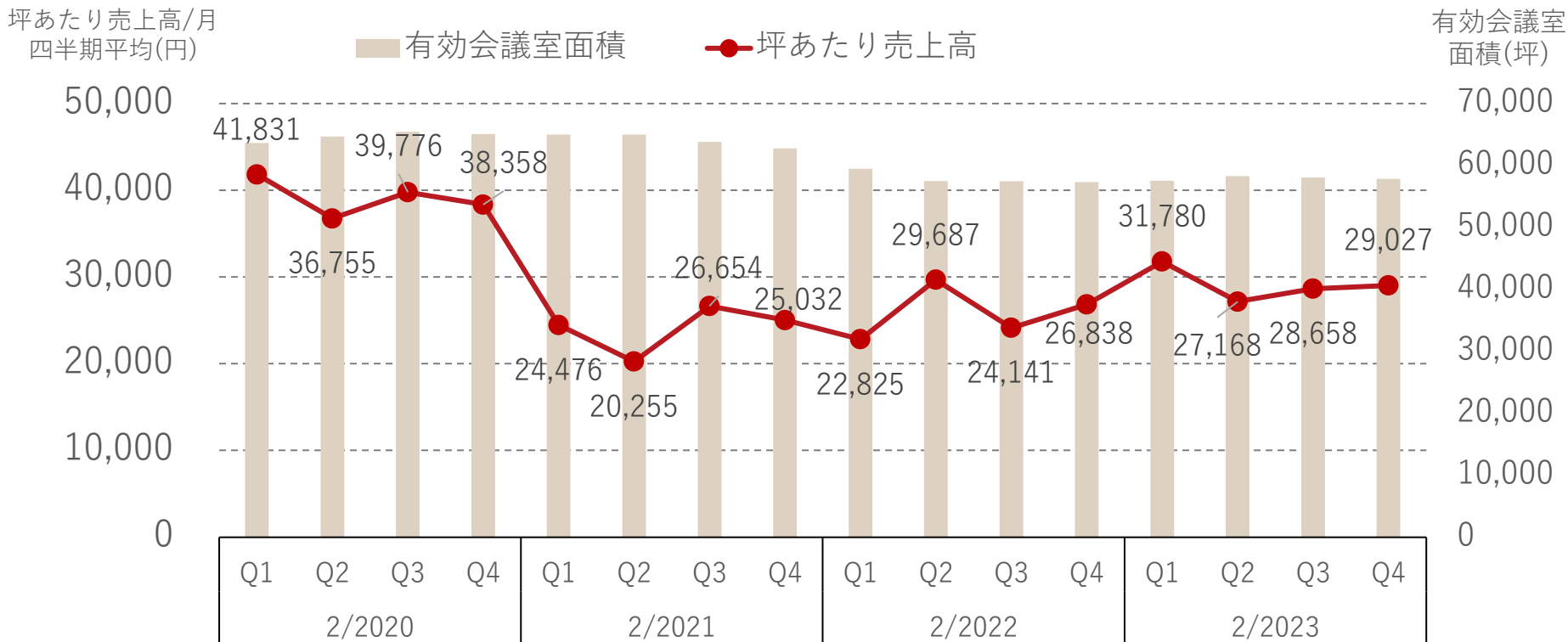
事業別戦略①貸会議室事業－事業KPI「坪当たり売上高」実績（参考）

$$\text{坪当たり売上高} = \frac{\text{会議室に付随するサービス売上高の合計}}{\text{有効会議室面積}}$$

（分子）会議室利用に付随する室料・オプション・料飲等サービスの売上高合計*

（分母）廊下や待合等共用スペースを含まない、会議室として貸出可能な面積の総数

貸会議室の利用用途は多種多様であり、会議室の稼働率・基本室料の売上高に加え、料飲や企画、備品レンタル等どれだけの周辺サービスを付加できるかが事業拡大のポイントとなるためKPIと設定



坪あたり売上高の引き上げ要因であった料飲の売上高が減少したことによりコロナ禍では減少傾向となったが、今後は2024年2月期中の需要回復を見込む

※会議室利用が伴わない各種レンタルサービスやレストランの売上高は含まれない

事業別戦略①貸会議室事業－出店状況



	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
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

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す見込みで既に**7施設合計7,390坪**の新規・増床オープンを予定

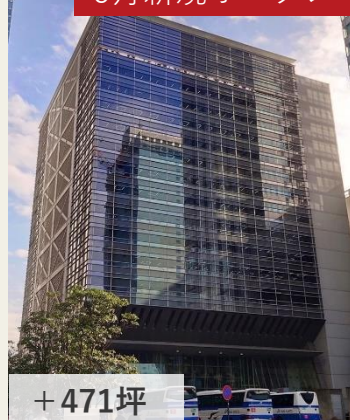
4月新規オープン



+620坪

赤坂
カンファレンスセンター

5月新規オープン



+471坪

ガーデンシティPREMIUM
東京駅丸の内中央

5月増床オープン



+131坪

ガーデンシティ渋谷

6月増床オープン



+743坪

東京駅
カンファレンスセンター

6月新規オープン



+696坪

ガーデンシティ
PREMIUM東京駅日本橋

6月新規オープン



+993坪

TKPエルガラホール

7月増床オープン



+3,736坪

ガーデンシティ幕張

事業別戦略①貸会議室事業 – DXによる事業最適化

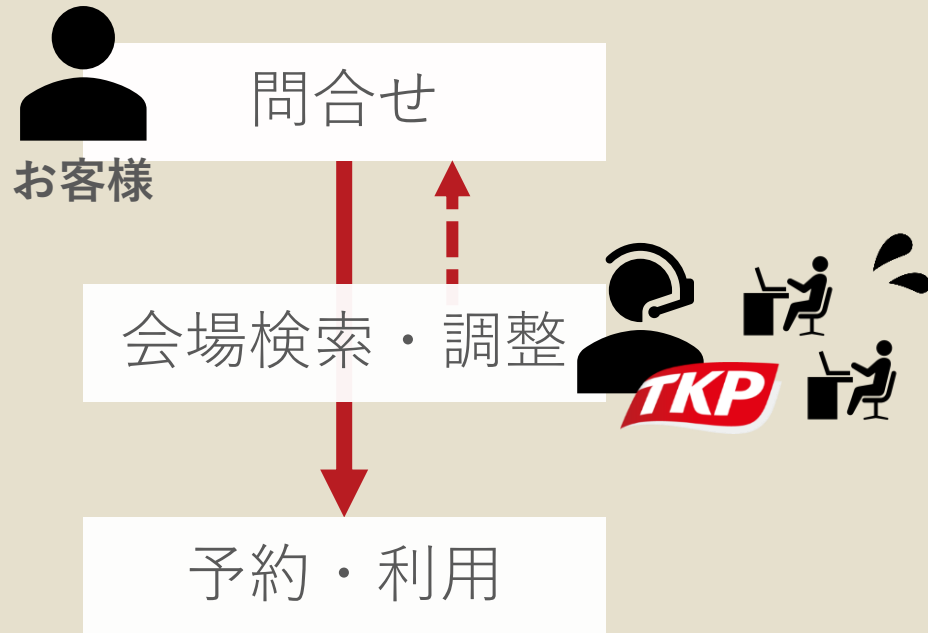
ダイナミックプライシング導入によるプライシング最適化と顧客ポータル開設による会議室予約の自動化を実施し、サービスの高付加価値化を加速

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



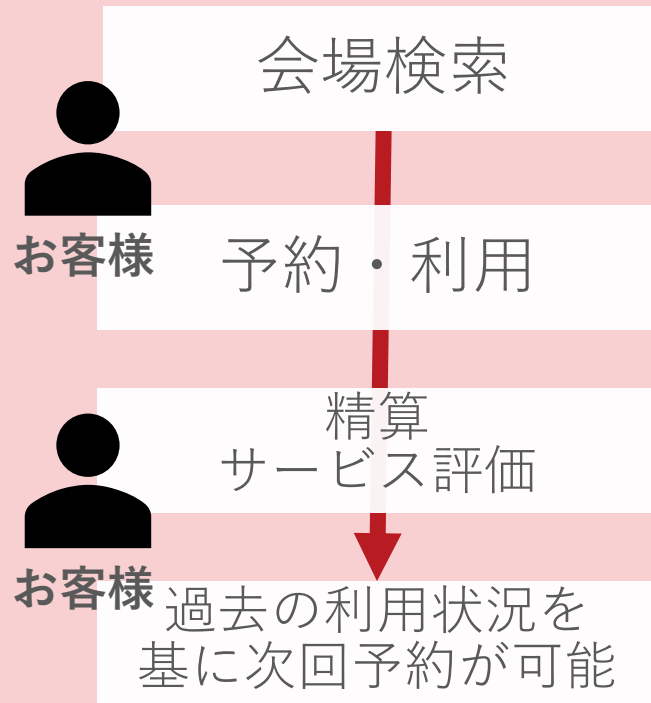
事業別戦略①貸会議室事業 - DXによる事業最適化 顧客ポータルについて

これまで

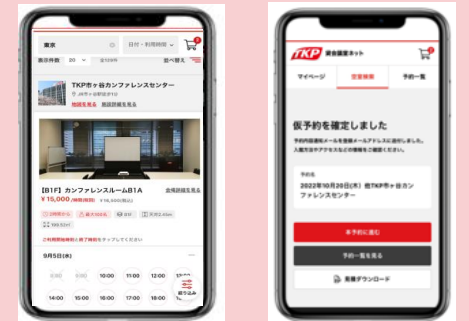


基本的にはTKPスタッフが会議室を確保し顧客と調整を実施

顧客ポータル実装後



必要に応じチャットでサポート

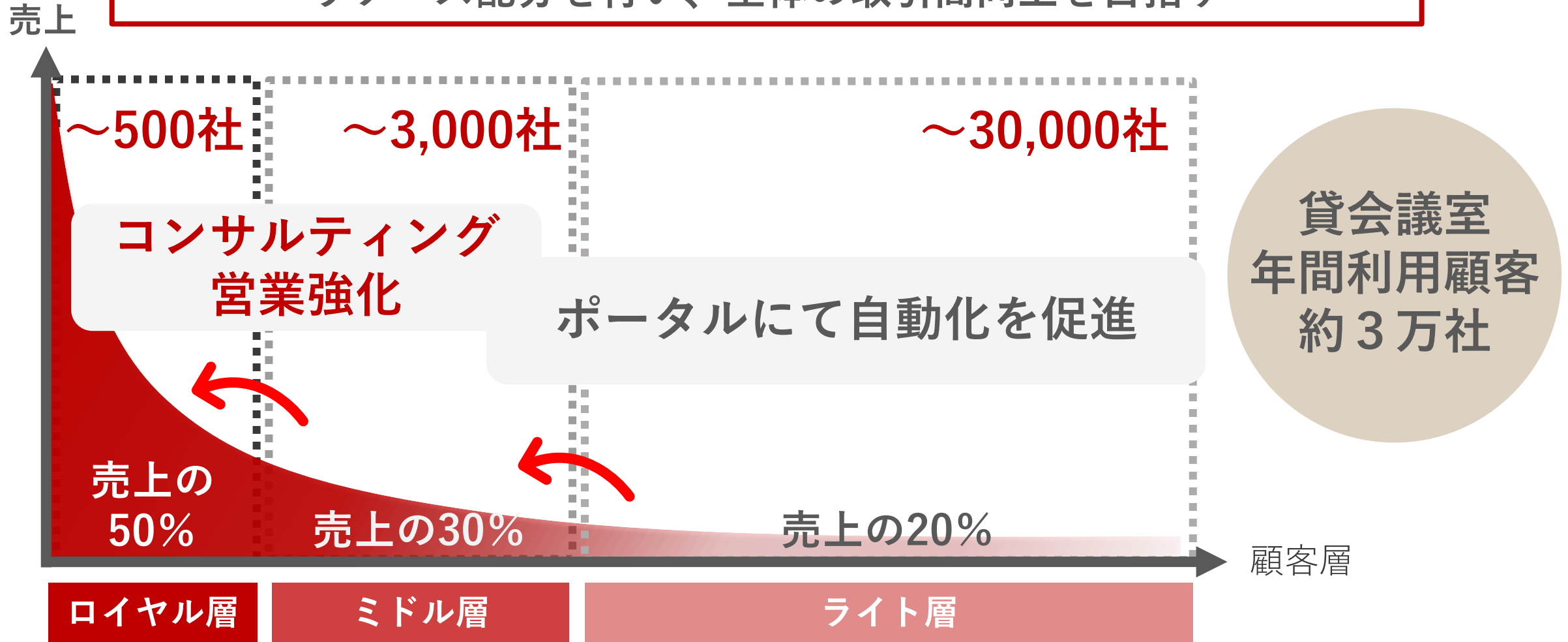


利用情報は保管され、再度同じ内容で簡単に予約が可能

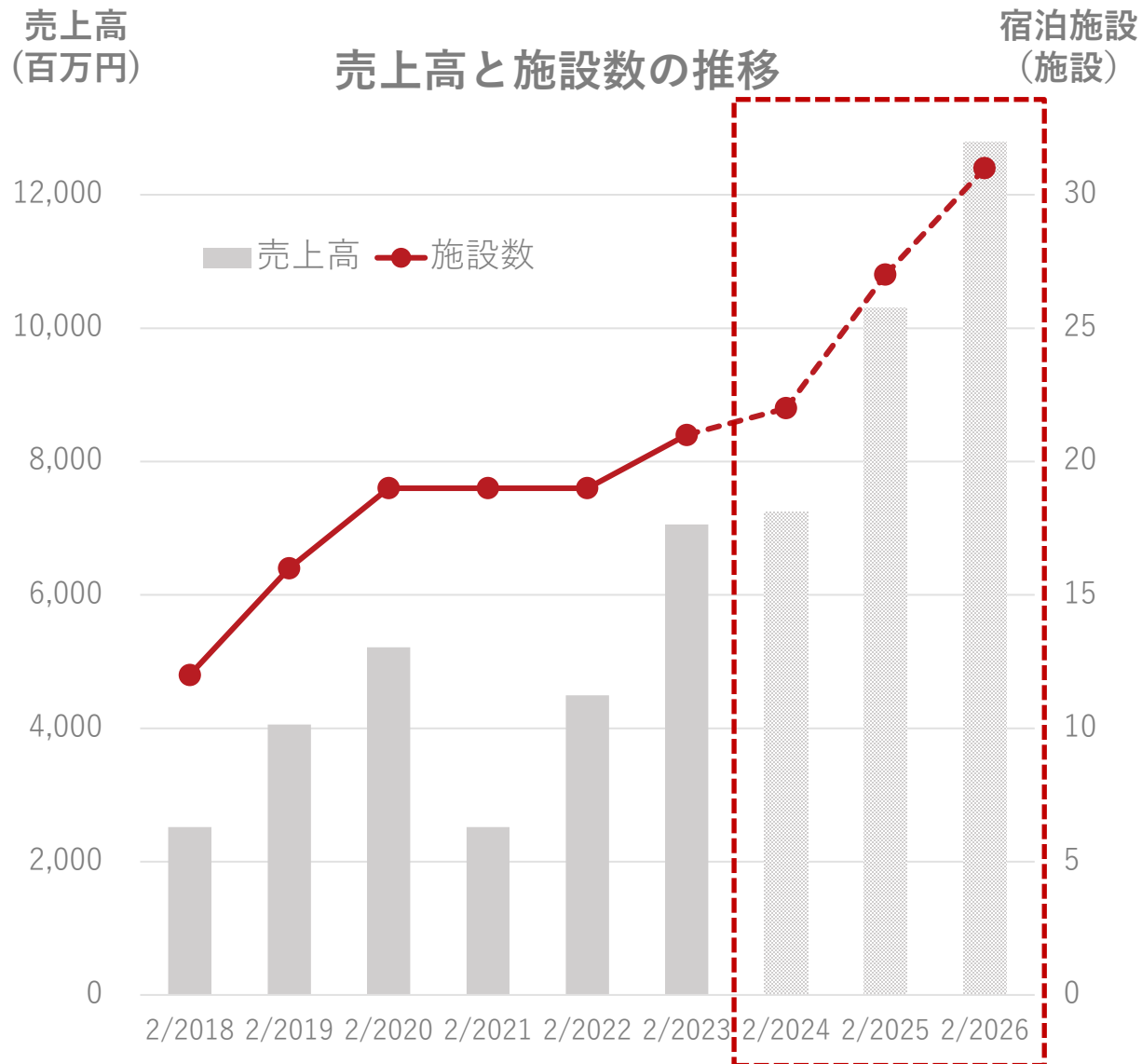
顧客自身で会場の検索・予約・案件管理が可能。精算や必要書類の送付もオンライン化

事業別戦略①貸会議室事業 - DXによる事業最適化 顧客ポータルについて

顧客ポータルの実装により各顧客層に対して適切な施策の実施・リソース配分を行い、全体の取引高向上を目指す



事業別戦略②ホテル・宿泊研修事業



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ホテル・宿泊研修事業



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



アパホテル
TKP札幌駅前



アパホテル
TKP札幌駅北口
EXCELLENT



アパホテル
TKP東京西葛西



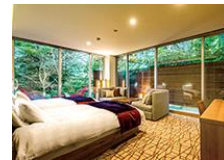
アパホテル
上野広小路



アパホテル
TKP日暮里駅前



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



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

2024年～上人ヶ浜

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

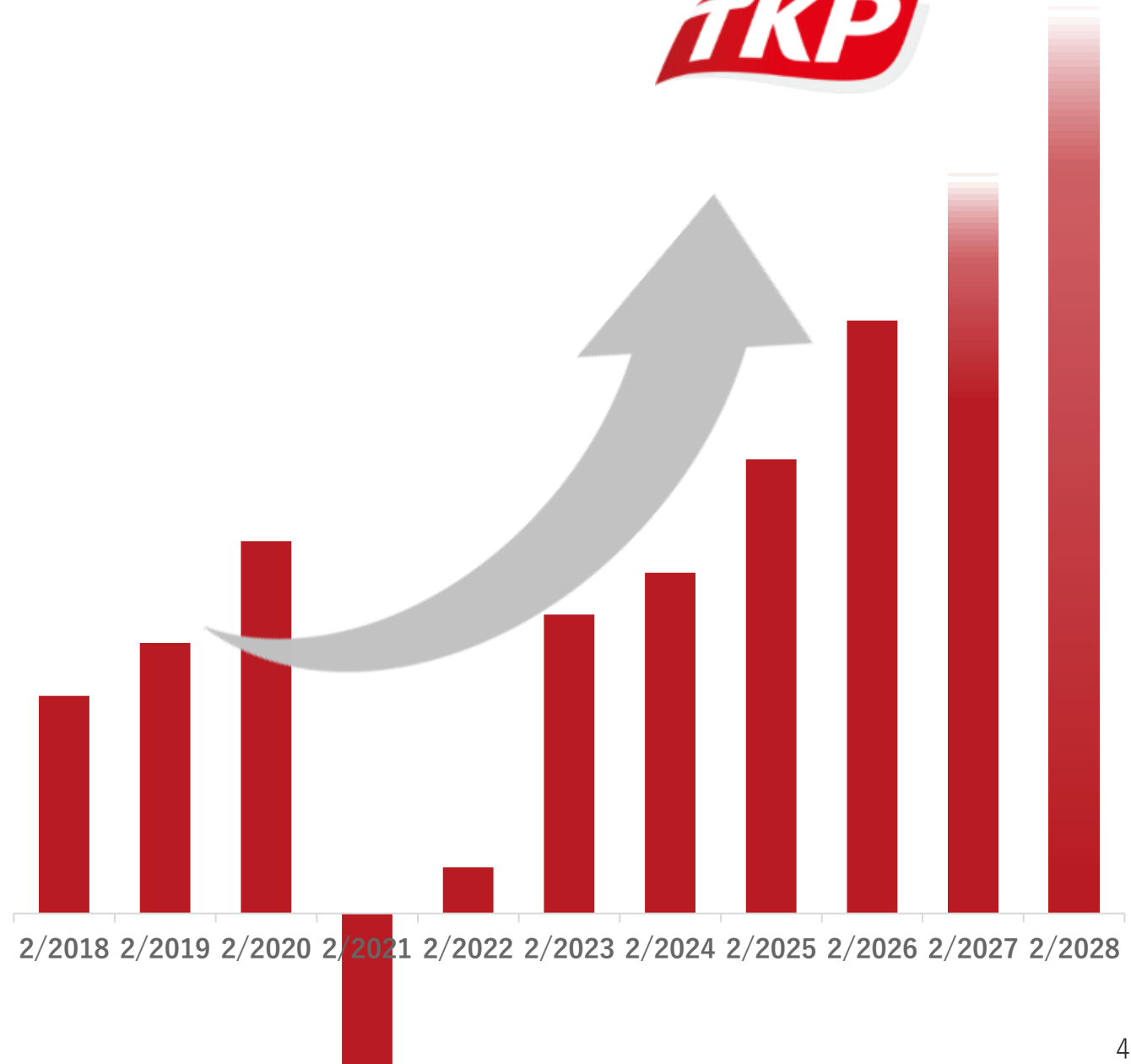


中長期の
企業価値向上
に向けた
投資を優先する



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

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	過去最高 5,000
親会社株主に 帰属する 当期純利益	過去最高 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

リスク情報

リスクおよび対応策①特に重要なリスク

項目	内容	主要な取り組み	影響度	蓋然性
感染症の流行、自然災害、不景気等に伴う需要の減少	<p>以下のような事象が発生した際の、フレキシブルオフィス等の利用キャンセル及び新規予約の減少が発生する可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルスを例とするような治療方法が確立されていない感染症が流行 ・大地震等の自然災害が発生 ・景気後退により、企業が支出を抑える動きが広がった場合 	<p><家賃を柔軟に減額することが可能な体制></p> <ul style="list-style-type: none"> ・定期借家契約では、契約期間中の解約が基本的に不可能な中、TKPでは全契約の約4割を短期間（半年等）で解約可能な契約としている <p><市況に応じた柔軟なサービス提供></p> <ul style="list-style-type: none"> ・左記のような状況となった場合、当社の既存の枠組み・不動産を活用した新サービスを組成し、新たな需要への対応を実施 	大	高
固定資産の減損	<ul style="list-style-type: none"> ・宿泊施設において、当初想定していた収益が見込めず減損となる可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・各施設における稼働率向上施策や固定費削減の実施 	大	中
フレキシブルオフィス事業の競争激化	<ul style="list-style-type: none"> ・競争激化に伴う販売単価の低下により利幅が縮小する可能性 ・競争に対応するための各種方策の実施に伴うコストが増加する可能性 	<ul style="list-style-type: none"> ・マルチブランド戦略により競合他社よりも幅広い顧客層を取り込む ・付随する多様なサービスを展開 ・申し込みから予約確定までをオンライン化し、短時間にて完結できる仕組みを構築 	大	中

リスクおよび対応策②重要なリスク

項目	内容	主要な取り組み	影響度	蓋然性
フレキシブルオフィス事業の物件・スペース確保の難化	<ul style="list-style-type: none"> 不動産市況その他の要因により新規物件が計画どおりに確保できない可能性 既存物件の賃貸借契約が計画どおりに延長できない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 新規物件の確保については、不動産オーナーのニーズを的確に把握 既存物件の賃貸借契約の延長については、不動産オーナーによる再開発計画の進捗等を的確に把握し、延長交渉を実施 	大	低
個人情報等の取扱い	個人情報を含む顧客および取引先の機密情報が、外部からの不正アクセスや社内管理体制の不備、災害の発生等により外部へ漏洩、消滅、改ざんや不正利用が発生した場合に社会的信頼を失い、顧客の利用が減少する可能性	<ul style="list-style-type: none"> 情報の取扱いに関わる社内規定の整備 定期的な従業員教育の実施 システムのセキュリティ強化 インシデントが発覚した際の対応フローの整備 	中	中
採用の難化	サービス業界における採用環境が悪化し、採用計画が達成できず、グループ全体の事業計画に支障がでる可能性	<ul style="list-style-type: none"> 採用活動と企業ブランディングの強化 人事制度の見直し/改定や研修の充実化 	中	中
財務制限条項	有利子負債に付加されている財務制限条項等に抵触する可能性	<ul style="list-style-type: none"> 採算を重視した施設開発 財務体質の維持および強化 最新の情報に基づいた事業計画の見直し 	中	低
M & A およびのれんの減損	<p>以下のように、M & Aにおいて当社グループが当初期待していた成果が得られず、買収時に発生したのれんおよび無形資産や取得した有価証券等を減損する必要が生じる可能性</p> <ul style="list-style-type: none"> 買収した事業において継続的な需要を維持することが困難な場合 当社グループのサービスと買収した事業との間でシナジー効果が得られない場合 買収時に想定しなかった重大な問題点が買収後に発見された場合 	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループのサービスと親和性の高い企業との業務・資本提携やM & Aを実施することでシナジー効果を発生させる 事前に財務・税務・法務等詳細なデューデリジェンスを実施 経営会議等において買収価格の適切性に関する審議を実施 不要な固定費を削減する等、効率的な運営を実施 買収後のシナジー実現に向けたフォローアップや定期的なモニタリング 	小	中
海外情勢の影響	政情不安、通関業法・税制等の法制度の変更、金融・輸出入に関する諸規制の変更、ストライキ、テロ、暴動等、社会環境における予測し得ない事態の発生によって事業計画に遅延が起きる可能性	<ul style="list-style-type: none"> 海外市場の動向に細心の注意を払い、適切な対応を図る 	小	中

今後の開示時期について

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2024年5月を予定しております。

主な経営指標である事業KPIの進捗状況は、毎四半期決算発表時の決算説明会資料にて定期的
に開示をする予定です。

参考情報

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	—
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/年	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

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。