

株式会社ティーケーピー 会社概要および成長戦略

証券コード：3479

代表取締役社長 河野貴輝

2026年2月14日（土）





代表取締役社長 **河野 貴輝** Kawano Takateru

| | |
|------|---------------------------------------------------|
| 生年月日 | 1972年10月13日 |
| 出身地 | 大分県大分市 |
| 出身校 | 慶應義塾大学 商学部 |
| 経歴 | 1996年 伊藤忠商事株式会社為替証券部 |
| | 1999年 日本オンライン証券株式会社 (現三菱UFJ eスマート証券株式会社) 設立に参画 |
| | 2000年 イーバンク銀行株式会社 (現楽天銀行株式会社) 執行役員営業本部長等を歴任 |
| | 2005年8月 当社設立、代表取締役社長就任 |

受賞歴

- 2017年：日経CNBC「第1回 今年の優秀IPO企業 最優秀賞 受賞
- 2018年：EY 起業家大賞 2018 世界大会に日本代表として出場
(現在は日本代表選考委員)
- 2025年：日本証券アナリスト協会「ディスクロージャー優良企業
新興市場銘柄」2度目の受賞(1度目は2019年)

会員

- 公益社団法人 経済同友会 幹事
- 一般社団法人 日本経済団体連合会 審議員
- 一般社団法人 東京ニュービジネス協議会 副会長
- 一般社団法人 アジア経営者連合会 理事

Total Kukan Produce 空間再生流通企業

「再生」をキーワードに、遊休資産をシェアリングすることで社会に価値を創造する



社会の問題を解決することが、企業が存在する意義である

東京のこんな一等地にあるのに全く使われていないなんて“もったいない”
この空間を活用してビジネスを生み出せないか？

この活用されていない
2Fと3Fの遊休スペース
に目をつけた



取り壊しの決まった空きビルを有効活用

後にミッドタウンが建設される予定になっていた場所にあったビルでは、
1Fのレストランが立ち退き次第取り壊されることが決まっていた。

2005年8月 株式会社ティーケーピー創業

オーナーとして起業した



ニッチとシェアリング

1時間1人100円で借りられる会議室



お弁当
飲料

マイク

スクリーン

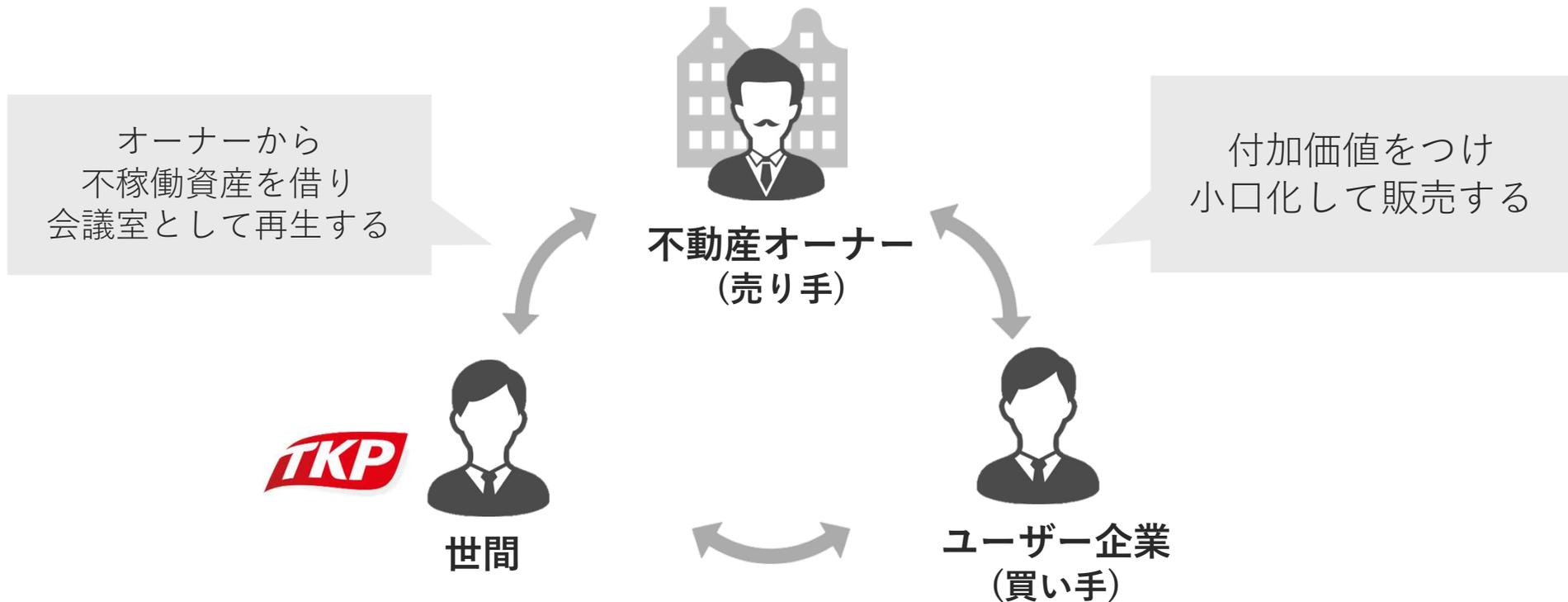
プロ
ジェクター



雪だるま式に
大きくなり本格的に
「貸会議室ビジネス」
を開始

TKPの考える「三方よし」

TKPは「**再生**」をキーワードに、遊休資産をシェアリングすることで社会に価値を創造する「空間再生流通」です。



売り手よし・世間よし・買い手よし = “三方よし”

事業内容



フレキシブルスペース事業

(貸会議室・宴会場・シェアオフィス等)



ホテル・宿泊研修事業



料飲・バンケット事業



イベントプロデュース事業



BPO事業

ビジネスモデル「空間再生流通」

取り壊しが決まったビルの一角を人が集まる会議室へ



Before



After

貸会議室・宴会場

企業が所有する保養所を再生しシェアリング



Before



After

レクトーレ (宿泊研修施設)

**インフレ局面を成長機会と捉え、再生を通じて
稼働率と収益性を一段と高め、空間価値を最大化**

M&A戦略：事業領域と政策投資・事業提携の状況

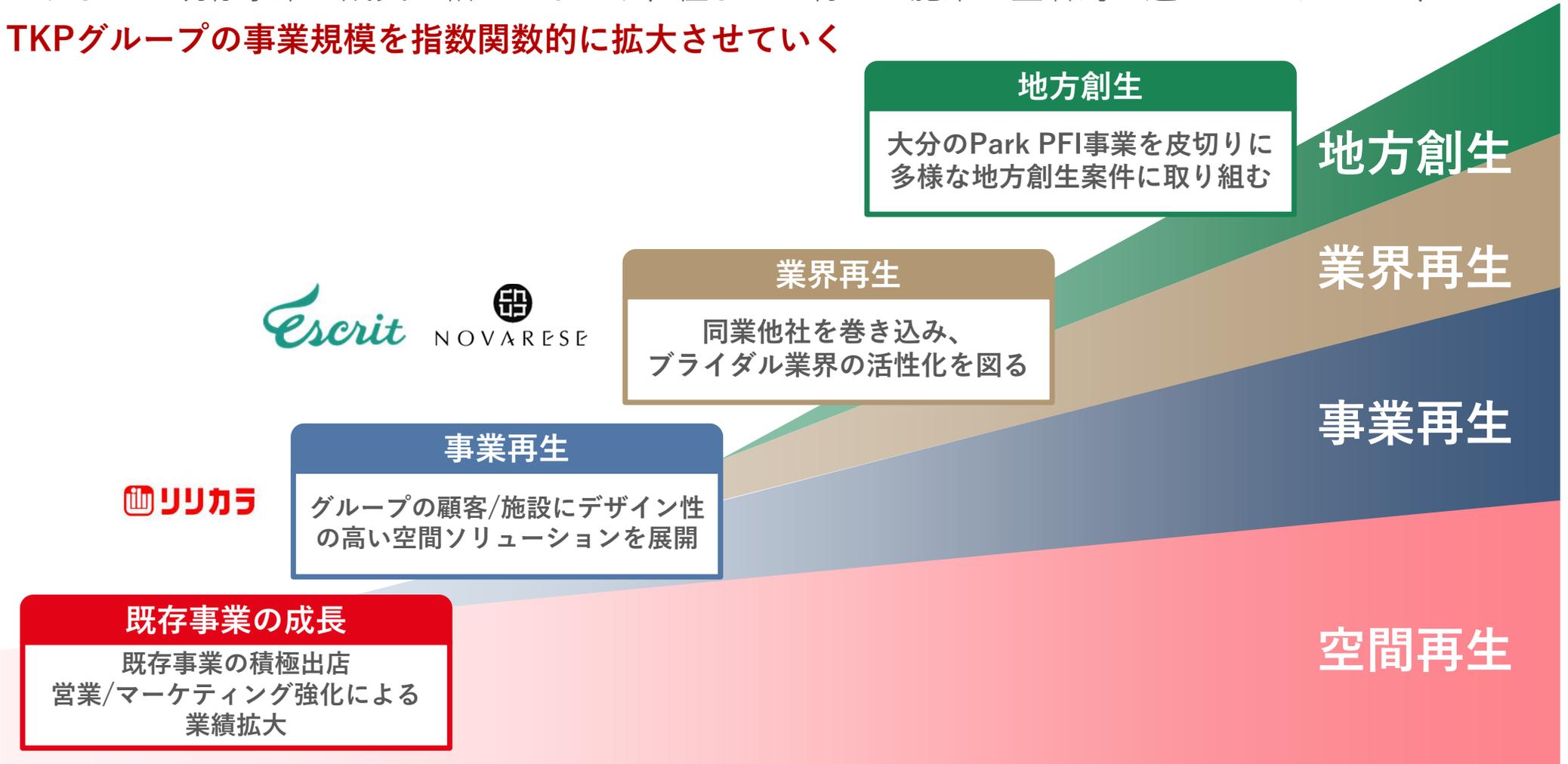
出資先の強みを活かし、既存TKP事業と連携しながら新たな事業領域に進出



※2026年4月1日にノバレーゼ社とエスクリ社の経営統合を予定している。

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・フレキシブルスペース事業 出店進捗



TKP ガーデンシティ PREMIUM
天神ブリッククロス



TKP みなとみらい
カンファレンスセンター



TKPガーデンシティPREMIUM
東京駅大手町



TKP fabbit 札幌駅南口

Q3までで12,645坪※の新規出店・増床を達成



TKP fabbit 静岡駅ビルパルシェ



TKP fabbit 名古屋太閤



fabbit 六本木



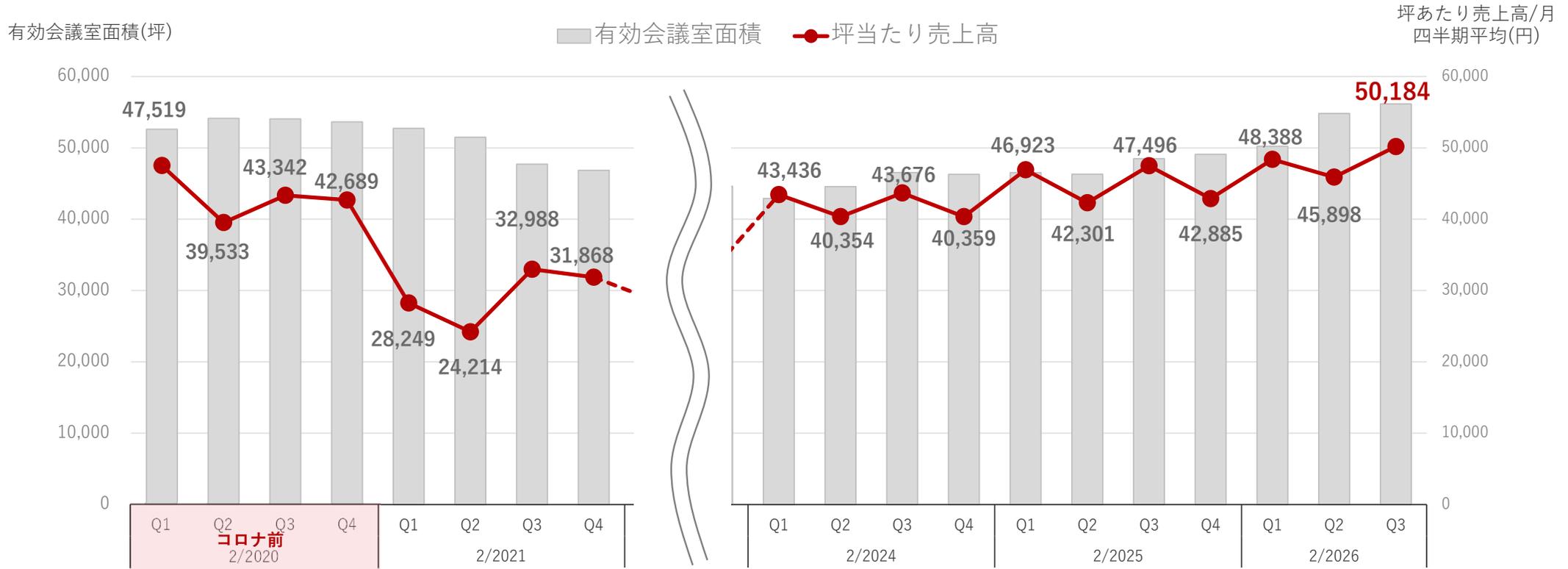
TKP ガーデンシティ PREMIUM
京都八条口 (仮称)

※面積は開業済み施設の契約面積。CIRQ・fabbit含む。

貸会議室・フレキシブルスペース事業 KPI推移－坪あたり売上高

坪あたり売上高は、前年同四半期（Q3）や今期Q1を超え、**5万円の大台を突破**。

有効会議室面積(坪)は前期末と比較して**10%超**の増床



※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。
 ※2026年2月期Q1より当該KPIの算出方法を見直し、CIRQ、非直営・送客施設を除いたことにより、過年度の数値も変更している。

ホテル・宿泊研修事業 出店進捗

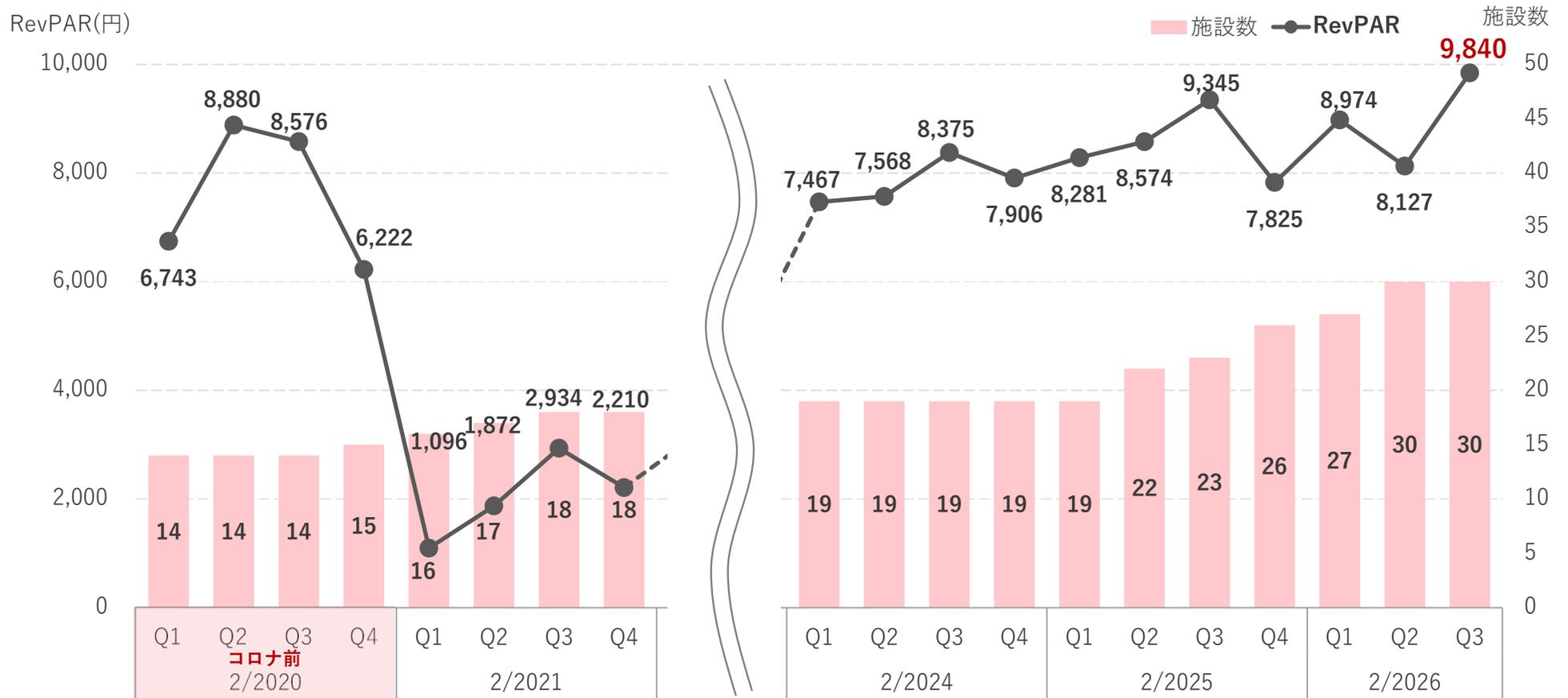
- 石のや
- アパホテル(FC)
- レクトーレ
- その他宿泊施設



直営
全**34**施設
(2025年11月末時点)
※開業前施設も含む

ホテル・宿泊研修事業 KPI推移 – 宿泊施設数およびRevPAR

Q3のRevPARは、前年同四半期（Q3）に対し**495円（約5%）**増加し、**過去最高を更新**



※RevPAR：販売可能な客室1室あたりの収益
 ※2026年2月期Q3においてデータの見直しを行った結果、2026年2月期Q2のRevPAR数値を変更

エスクリ (2196) が連結子会社へ (11/14発表)

エスクリのA種種類株式2,000株を普通株式に転換し、議決権比率53.8%へ。
 同社は26年2月期Q3より**連結子会社化**

株式取得の経緯

■2020年7月

資本業務提携を締結し、14.5%※の株式を取得

■2025年1月

発行済優先株 (A種種類株式) 3,000株を取得 (普通株式転換権あり)

■2025年6月

追加出資により議決権比率19.6%※の筆頭株主へ

■2025年11月

A種種類株式2,000株を普通株式に転換し、議決権比率は53.8%へ

※取得当時の議決権比率

共同ブランド「CIRQ」




【これまでの業務提携の内容/シナジー】

- ブライダル施設における平日の稼働率向上を目的とした共同レンタルスペースブランド「CIRQ」の開発・運営
- コスト最適化を目的とした、建設業を営む同社完全子会社への工事委託

ノバレーゼ&エスクリの合併契約 婚礼事業基盤の強化

2025年11月14日付でノバレーゼを吸収合併存続会社、エスクリを吸収合併消滅会社とする合併契約を締結。効力発生日は2026年4月1日を予定

 NOVARESE



合併の目的

- ① 婚礼施設ネットワークの拡大
- ② 内製化率の向上
- ③ スケールメリットの享受とコスト削減
- ④ 人材とノウハウの相互補完、新規事業領域の拡大、M&Aの活用
- ⑤ 競合優位性の確保

ノバレーゼ・エスクリ経営統合によるシナジー 競合優位性の確保

業界での存在感をさらに高め、ブランド力向上や、M&A・アライアンス等の活動加速にも寄与することを見込む

統合を通じた業界順位の上昇（売上高ベース）

| 順位 | 企業名 | 売上高※ |
|----------|-------------------|--------------|
| 1 | 競合A社 | 462億円 |
| 2 | ノバレーゼ+エスクリ | 391億円 |
| 3 | 競合B社 | 357億円 |
| 4 | 競合C社 | 219億円 |
| - | エスクリ | 210億円 |
| - | ノバレーゼ | 182億円 |
| 5 | 競合D社 | 135億円 |



業界上位としての地位が確固たるものになる

01

信頼できるグループブランドが構築される

02

業界再編型のM&Aにおいて、売り手から見て優先的な相手先になることができる

03

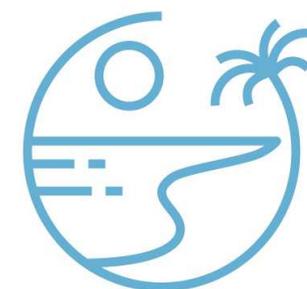
業務提携候補先とも関係を構築しやすくなる

※通期決算が開示されている直近期の、婚約関係を主力とする上場企業の、婚約関連に限定した売上高の比較
出所：各社IR資料

地方創生 Park-PFI事業「上人ヶ浜公園整備運営事業」

空間再生流通事業の一環として大分県別府市の 上人ヶ浜公園の再生を実施。

砂湯・温泉・宿泊・食を備えた複合型リゾート「SHONIN PARK」として2025年7月24日オープン



SHONIN
PARK



TKPは空間再生流通企業

TKPは単に貸会議室を提供しているのではなく、空間価値を最大化する**空間再生流通企業**。
遊休資産にコンテンツを付与し、「**再生**」することにTKPの本質がある

かつてのイメージ



単に「会議室」を
貸し出す企業



現在のTKP



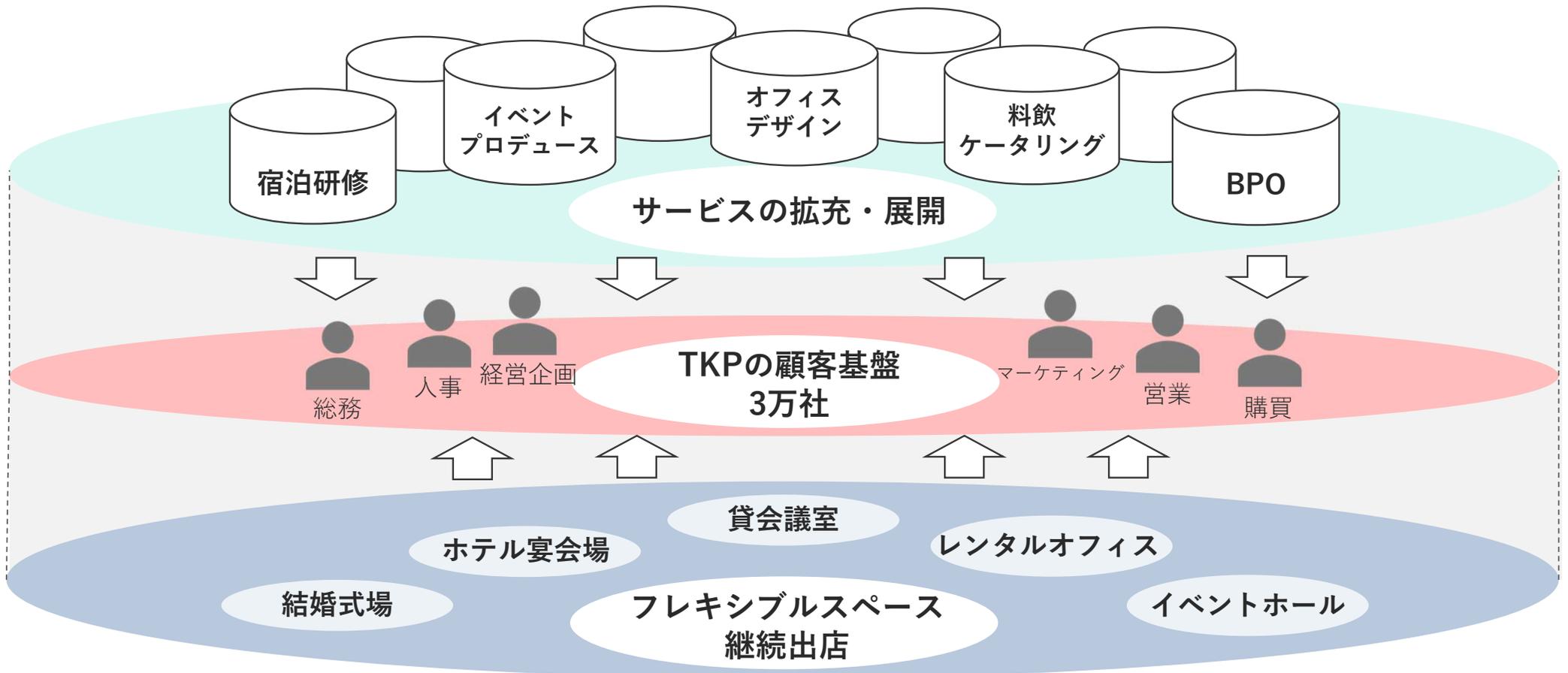
「**空間と再生**」で
新たな価値を生む企業

遊休資産に付加価値を与え、
多くの需要に応える事が可能

顧客基盤を活かしたハードとソフトの融合

TKPの最大の強みはこれまでの事業で培ってきた“**強固で幅広い顧客基盤**”にある。

顧客の課題に合わせてコンテンツを**追加・拡張**し、顧客基盤を活性化させ、事業成長に繋げる



「コングロマリット・プレミアム」への転換

M&Aは単なる多角化ではなく、「再生」に必要な機能への戦略的投資。
分散して見える事業の再編集により、空間価値の最大化と成長ストーリーの構築を目指す

現在：ディスカウント

市場の懸念

- × 事業の分散：
投資先との関連性が薄く見えるが、相乗効果はあるのか
- × 利益率の低下懸念：
規模が拡大し、売上は伸びているが、利益率が低下していないか



未来：プレミアム

TKPが目指す評価

- ◎ 機能の垂直統合：
「空間」に関するあらゆる需要をグループ内で完結・循環させる
- ◎ 収益性の改善：
規模の拡大を活かしたグループ内連携を推進し、コスト構造を見直すことで、収益性を改善

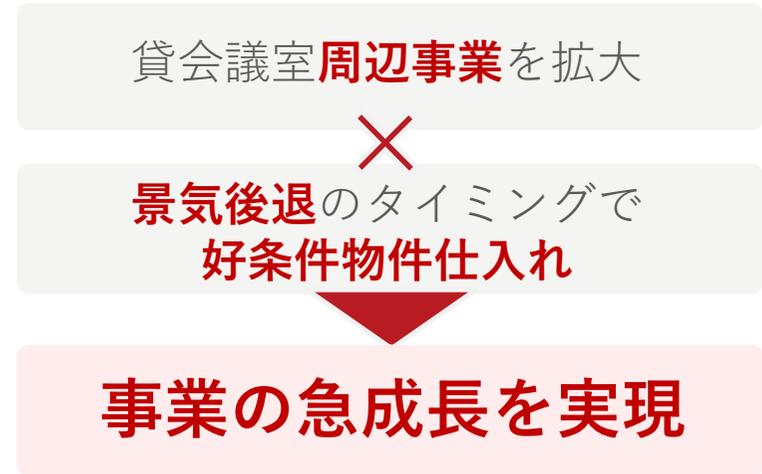
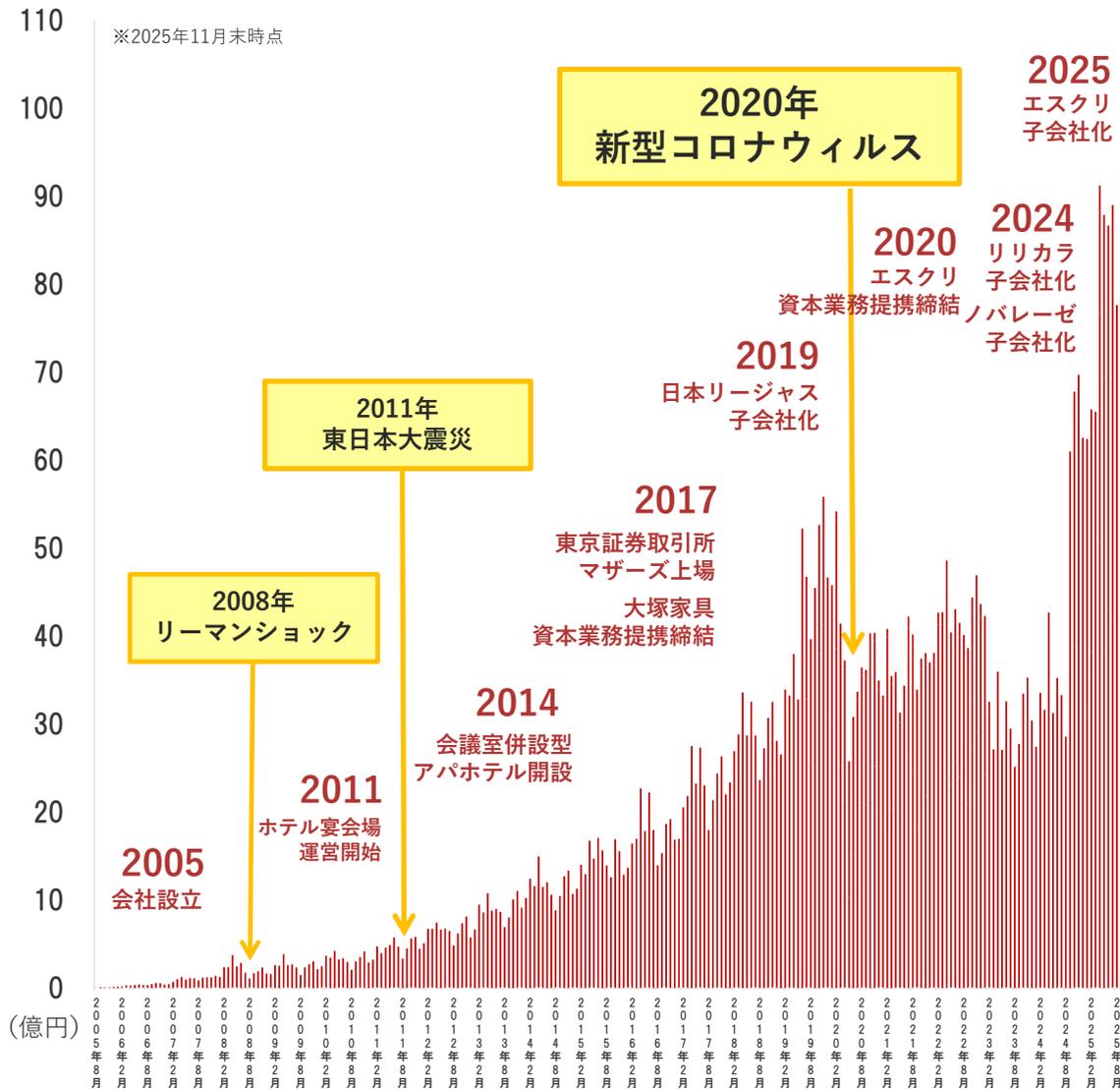
業績予想の上方修正(1/14発表)

TKPの空間再生流通事業の業績が堅調に推移。

売上高および各利益が従来予想を上回る見通しとなったため、**業績予想を再度上方修正**

| (百万円) | 期初 業績予想 (2025年4月14日発表) | 前回 業績予想 (2025年8月14日発表) | 修正後 業績予想 (2026年1月14日発表) | 増減額 (期初業績予想比) | 増減率 (期初業績予想比) | 前期実績 (2025年2月期) |
|-------------------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 売上高 | 103,000 | 104,000 | 113,500 | 10,500 | 10.2% | 59,208 |
| 営業利益 | 7,000 | 9,000 | 10,000 | 3,000 | 42.9% | 5,915 |
| 経常利益 | 6,000 | 8,000 | 8,600 | 2,600 | 43.3% | 5,825 |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 3,200 | 3,600 | 3,800 | 600 | 18.6% | 3,789 |

TKPグループの成長過程（月次・連結）



| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 |
|--------------------|------------------------|--------------|-------------|
| 今期予想 (2026年2月期) | 過去最高 1,135億円 | 100億円 | 86億円 |
| 前期実績 (2025年2月期) | 592億円 | 59億円 | 58億円 |

株主優待

当社株式の保有数に応じた株主優待制度を導入

宿泊施設

ISHINOYA熱海

石のや伊豆長岡

ベイサイドホテル アジュール竹芝

TKPサンライフホテル

グランレクトーレ湯河原

レクトーレ熱海桃山

レクトーレ熱海小嵐

レクトーレ羽生 TERRACE

ISHINOYA別府(SHONIN PARK内)

飲食店

鉄板焼 天燈 RanTan

TKPバルICHIGAYA

Bright Coast-ブライトコースト-

和食処 伊勢

おまかせ会席 漣～さざなみ～

ル・ブション

Grill Takka(SHONIN PARK内)

Restaurant Takka

TKP Restaurant Takka
Rooftop Bar

ウェディング施設

アジュールウェディング

ウエディングヒル東京ベイ幕張

その他

Sand SPA(SHONIN PARK内)

SHONIN PARK SHOP
(SHONIN PARK内)

全22施設
で利用可能

SHONIN PARK



石のや伊豆長岡



グランレクトーレ湯河原



株主優待内容の変更(1/27発表)

従来保有株式数に応じて10,000円券のみ贈呈していたが、利便性を高めるため、新たに1,000円券の導入を開始

| 保有株式数 | 変更前 | 変更後 |
|-----------------|----------------|---------------------------------|
| 100～500株 未満 | 10,000円券 × 1枚 | 1,000円券 × 10枚 |
| 500～1,000株 未満 | 10,000円券 × 3枚 | 1,000円券 × 10枚 10,000円券 × 2枚 |
| 1,000～2,000株 未満 | 10,000円券 × 5枚 | 1,000円券 × 10枚 10,000円券 × 4枚 |
| 2,000～4,000株 未満 | 10,000円券 × 10枚 | 1,000円券 × 10枚 10,000円券 × 9枚 |
| 4,000株 以上 | 10,000円券 × 20枚 | 1,000円券 × 10枚 10,000円券 × 19枚 |

