

# 2024年2月期 通期決算説明会

株式会社ティーケーピー(証券コード：3479)

2024年4月15日（月）

TKPガーデンシティPREMIUM京橋



# 目次 CONTENTS

## 2024年2月期 通期決算概要

決算・直近事業進捗サマリ 2

連結決算概要 3

事業概況 11

新規出店・増床 トピックス 16

## 2025年2月期 業績予想・事業戦略方針

業績予想 20

事業戦略方針 22

Appendix 35

# 決算・直近事業進捗サマリ

## 2024年2月期 連結決算

- 行動制限の緩和や人材育成需要の高まりを受け、貸会議室事業は対面需要が本格回復。また、**宿泊事業**もインバウンド需要の回復・増加により稼働・単価が好調に推移し、**初めて年間売上高が80億円を突破**。さらに、懇親会の再開が順調に推移し、足許Q4の料飲売上高はコロナ前(2020年2月期)の**約8割まで回復**
- **親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高**
- 2023年2月のリージャス売却で得た資金で有利子負債を返済したことで、**自己資本比率は50.2%へ上昇**

## 経営・事業トピックス

- コロナ禍で抑制していた貸会議室の出店戦略を再開。今後の市場拡大を見据えて**約13,000坪の新規出店・既存施設増床**を実施
- 宿泊事業では2025年開業予定「アパホテル〈大分駅前〉(仮称)」のFC契約を締結

2024年2月期

---

連結決算概要

## 2024年2月期 連結損益計算書

2023年2月のリージャス売却に伴い、売上高およびEBITDAまでの利益が前期比で減少するも、営業利益以下段階利益は大幅に増加。**通期経常利益はコロナ禍以前(2020年2月期)比で95%まで回復、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高**となった。

(百万円)	2023年2月期					2024年2月期					前年同期比 増減率	2024年2月期 業績予想
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計		
売上高	13,180	12,474	12,996	11,852	50,504	9,022	8,727	9,653	9,142	36,545	△27.6%	36,300
売上総利益	4,358	3,897	4,075	3,818	16,149	3,748	3,324	3,597	3,216	13,885	△14.0%	—
売上比	33.1%	31.2%	31.4%	32.2%	32.0%	41.5%	38.1%	37.3%	35.2%	38.0%	+6.0pt	—
販管費	3,143	3,184	3,232	3,013	12,574	2,000	2,313	2,426	2,537	9,278	△26.2%	—
EBITDA	2,552	2,072	2,222	1,900	8,748	2,067	1,341	1,513	1,027	5,949	△32.0%	—
営業利益	1,215	712	842	804	3,575	1,747	1,010	1,170	678	4,607	+28.9%	5,400
売上比	9.2%	5.7%	6.5%	6.8%	7.1%	19.4%	11.6%	12.1%	7.4%	12.6%	+5.5pt	14.9%
経常利益	1,056	594	655	756	3,062	1,758	888	1,237	632	4,517	+47.5%	5,000
親会社株主に帰属する 四半期/当期純利益	393	△496	△2,123	△2,709	△4,936	4,628	739	776	831	6,975	-	6,700

※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

※2023年2月1日の全株式譲渡により、2023年2月期の日本リージャスホールディングス株式会社の連結組入期間は11カ月のみ

※日本リージャスホールディングス株式会社売却に伴う損失への税効果会計適用により、2024年2月期第1四半期決算において法人税等調整額+32億円を計上

## 2024年2月期 連結損益計算書（リージャスを除いた前期業績との比較）

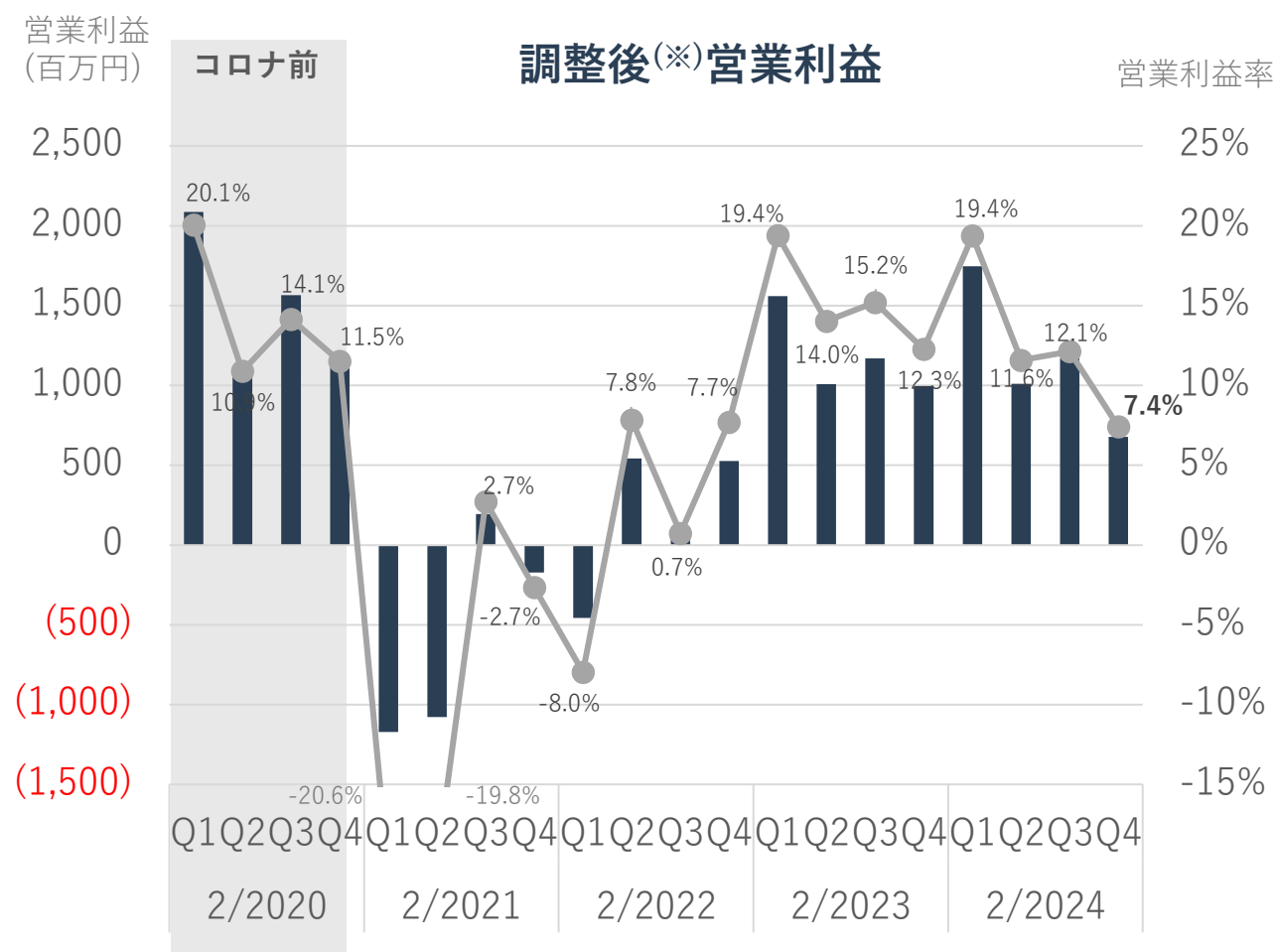
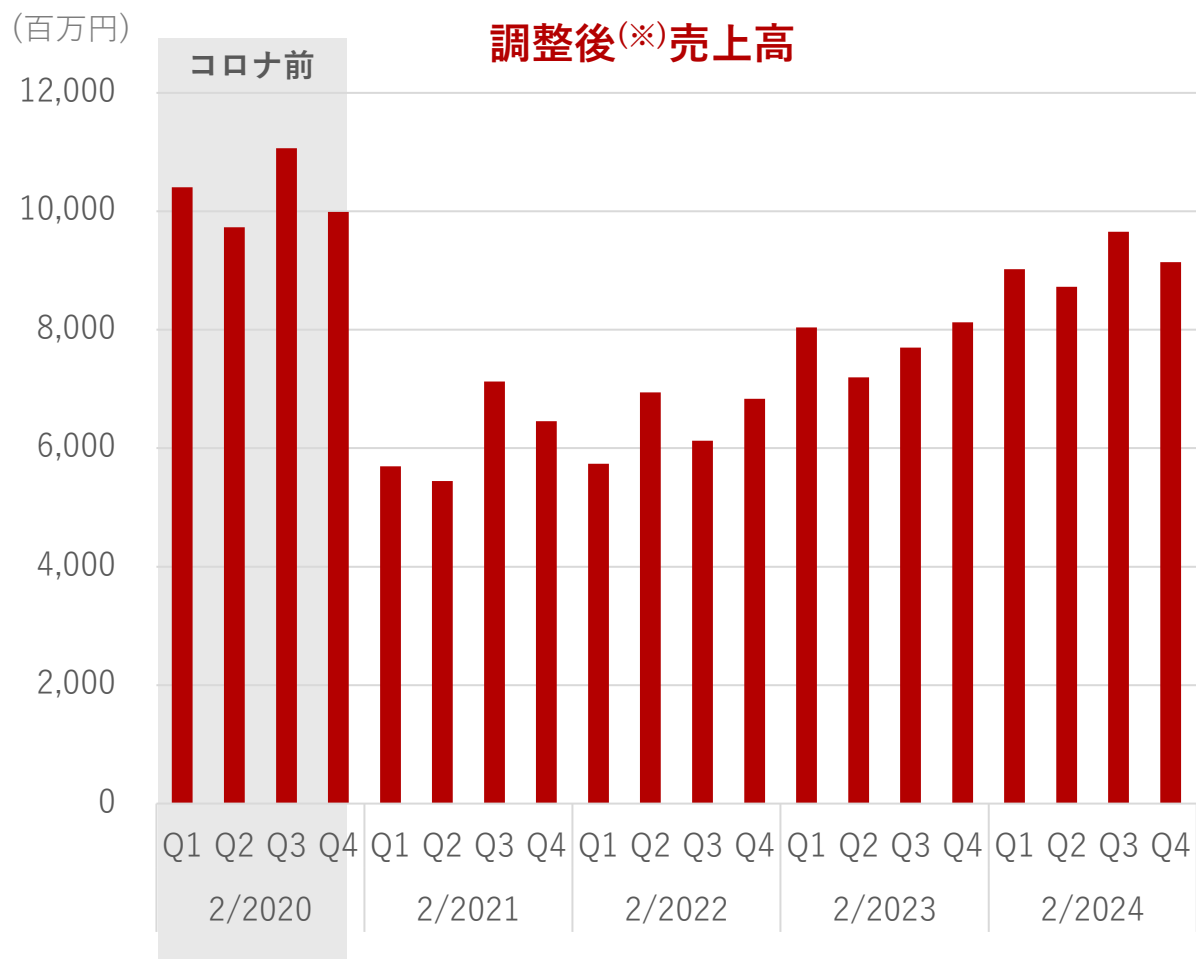
コロナ禍で抑制してきた採用活動の再開、及び中長期的な事業基盤強化を目指したシステム投資等で営業利益は一時的に悪化したものの、売上高は主力の貸会議室事業に加え料飲・宿泊事業が好調に推移したことで、**リージャスを除いた比較において前期比で増収。**

(百万円)	2023年2月期 (リージャスを除いた数値)					2024年2月期					前年同期比 増減率	2024年2月期 業績予想
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	Q2	Q3	Q4	累計		
売上高	8,040	7,195	7,698	8,125	31,059	9,022	8,727	9,653	9,142	36,545	+17.7%	36,300
売上総利益	3,335	2,823	3,026	3,042	12,228	3,748	3,324	3,597	3,216	13,885	+13.6%	—
売上比	41.5%	39.2%	39.3%	37.4%	39.4%	41.5%	38.1%	37.3%	35.2%	38.0%	△1.4pt	—
販管費	1,775	1,814	1,856	2,045	7,491	2,000	2,313	2,426	2,537	9,278	+23.8%	—
EBITDA	1,879	1,331	1,503	1,343	6,057	2,067	1,341	1,513	1,027	5,949	△1.8%	—
営業利益	1,559	1,009	1,170	997	4,737	1,747	1,010	1,170	678	4,607	△2.7%	5,400
売上比	19.4%	14.0%	15.2%	12.3%	15.3%	19.4%	11.6%	12.1%	7.4%	12.6%	△2.6pt	14.9%
経常利益	1,504	847	990	854	4,197	1,758	888	1,237	632	4,517	+7.6%	5,000

※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

# 調整後※連結売上高/営業利益 四半期推移

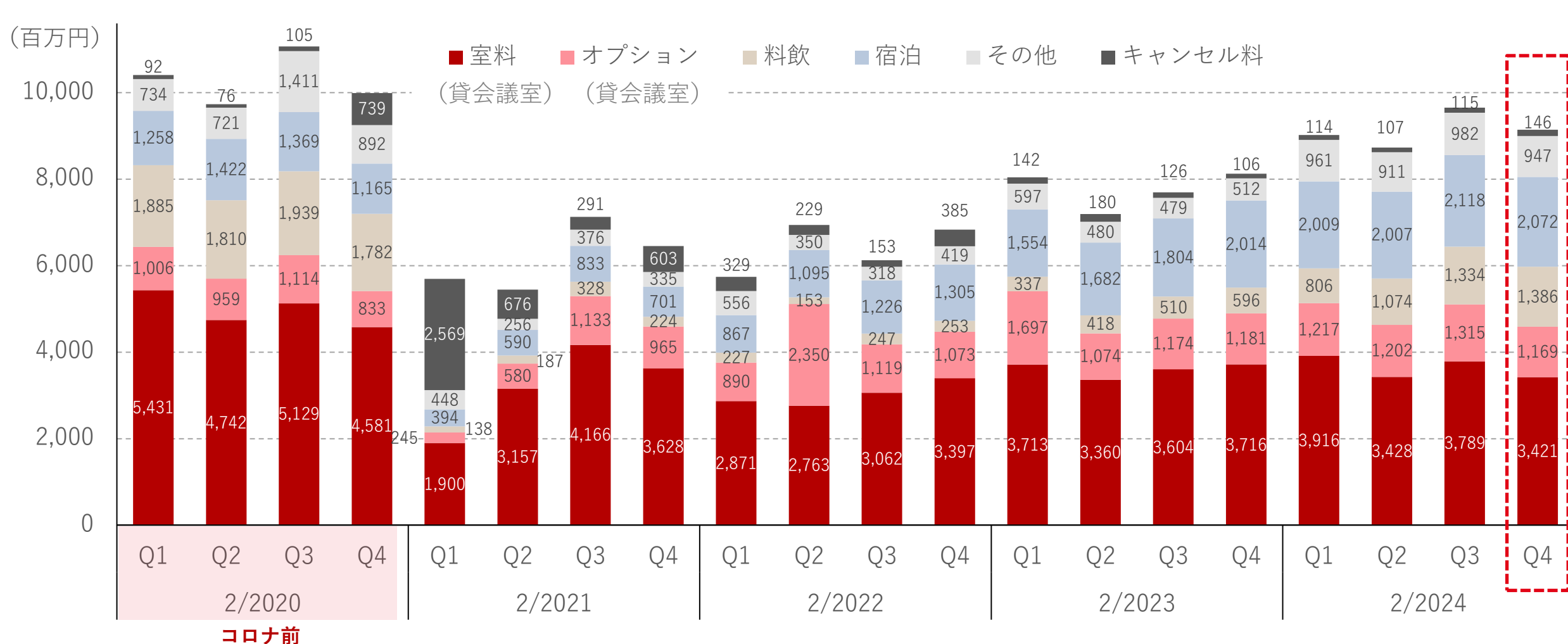
2024年2月期Q4は、懇親会需要の回復で材料費が膨らんだこと、及びコロナ禍で抑制してきた採用活動の再開により営業利益は一時的に悪化したものの、売上高は順調に推移し、**前年同四半期比で+12.5%の増収**。コロナ禍以前(2020年2月期)の同四半期比でも**9割超**まで回復。



※2023年2月に売却したリージャス事業を除いた連結業績

# サービス別 調整後※連結売上高 四半期推移

**宿泊売上高**はインバウンド需要や国内旅行の回復・急増を背景に、都心部の宿泊施設を中心に高稼働・高単価が継続したことで**前年同四半期比+2.9%**。また**料飲売上高**も引き続き堅調に推移し、コロナ禍以前(2020年2月期)の同四半期比で**約8割まで回復**。

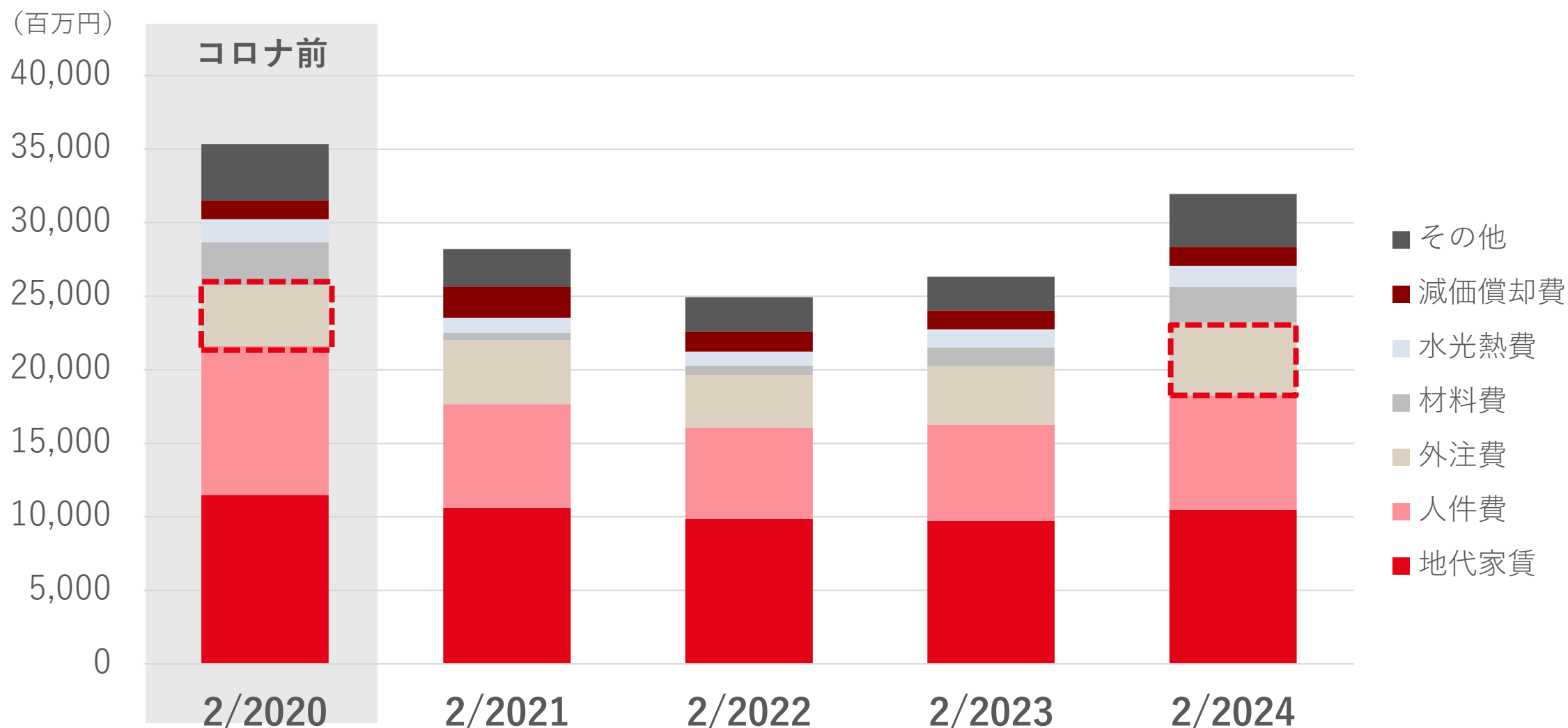


※2023年2月に売却したリージャス事業を除いた連結業績



## 調整後※連結営業費用推移（通期）

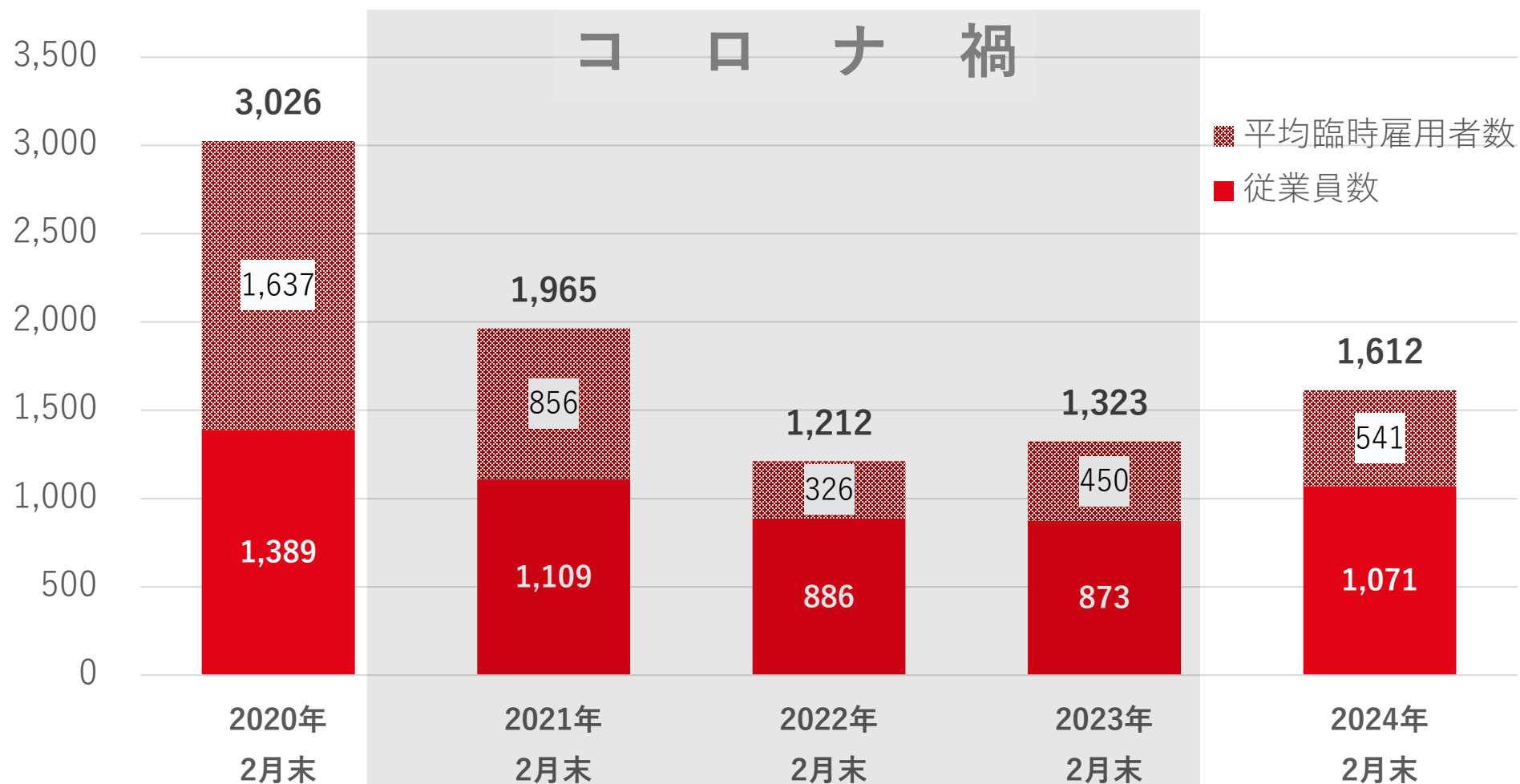
システム投資により外注費が一時的に増加したものの一過性費用(外部作業委託費など)も多く、2025年2月期以降は剥落する見通し。



※2023年2月に売却したリージャス事業を除いた連結業績

## 従業員数推移(日本・台湾リージャスを除く)

2024年2月期は積極的な採用活動を再開したことで前期末比約20%の人員増。中長期的な成長を目指して積極的な採用は継続するものの、売上高人件費率を適正にコントロールしながら、筋肉質な事業基盤を維持。



## 2024年2月期 連結貸借対照表・キャッシュフロー

前期末と比べ、政策投資を含む事業投資、繰延税金資産の計上により固定資産が増加。有利子負債残高は増加したものの、自己資本比率は**50.2%**へ上昇。

(百万円)	2023年2月期末	2024年2月期末	前期末比
流動資産	38,301	37,436	△865
（現預金）	32,661	32,069	△592
（売掛金）	3,464	3,915	+451
固定資産	33,788	41,890	+8,102
（有形固定資産）	23,765	24,414	+649
<b>資産合計</b>	<b>72,089</b>	<b>79,327</b>	<b>+7,237</b>
流動負債	12,467	10,584	△1,883
固定負債	26,753	28,852	+2,098
<b>負債合計</b>	<b>39,221</b>	<b>39,437</b>	<b>+215</b>
（有利子負債残高）	32,344	32,987	+642
<b>純資産合計</b>	<b>32,868</b>	<b>39,890</b>	<b>+7,021</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>72,089</b>	<b>79,327</b>	<b>+7,237</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>45.5%</b>	<b>50.2%</b>	<b>+4.7pt</b>
(百万円)	2023年2月期末	2024年2月期末	前期末比
営業活動によるキャッシュフロー	4,849	3,721	△1,127
投資活動によるキャッシュフロー	36,963	△5,006	△41,970
フリーキャッシュフロー	41,813	△1,284	△43,098
財務活動によるキャッシュフロー	△23,162	692	+23,855

# 2024年2月期

---

## 事業概況

## 出退店実績

2024年2月期は契約満了等に伴い27施設が退店・減床となった一方、19施設を新規出店し、既存施設の増床を含め**3,743坪増**（レクトーレ神戸(5,258坪)を除くと**約9,000坪増**）。拠点ポートフォリオの入替を進め、販売力・競合優位性を強化。

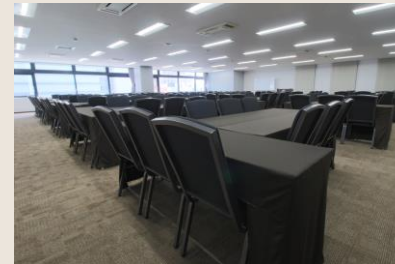
	2022年 2月期 通期	2023年 2月期 通期	2024年2月期 通期
新規 出店数	+7施設	+4施設	<b>+19施設</b> (Q4：+7施設)
増床数	+2,744坪	+8,927坪	<b>+16,316坪</b> (Q4：+4,128坪)
退店数	△20施設	△5施設	<b>△27施設</b> (Q4：△9施設)
減床数	△8,182坪	△1,772坪	<b>△12,573坪</b> (Q4：△1,764坪)

宿泊研修施設であるレクトーレ神戸5,258坪の減少(Q1)を含む

### 主なQ4出店・増床施設

出店

TKP新横浜カンファレンスセンター (+241坪)









増床

TKPガーデンシティ京都タワーホテル (+588坪)



総契約面積1,359坪(会議室・宴会場 36室)

# グレード別 施設数・会議室数 (2024年2月末時点)

グレード		2022.2期末	2023.2期末	2024.2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) 19,776	<b>施設数</b> 24 室数 51 面積(坪) 19,776	<b>施設数</b> 24 室数 51 面積(坪) 19,776
	大型・新築の オフィスビル <b>ガーデンシティ PREMIUM (GCP)</b>	<b>施設数</b> 26 室数 304 面積(坪) 15,833	<b>施設数</b> 25 室数 295 面積(坪) 15,392	<b>施設数</b> 30 室数 341 面積(坪) 18,760
	大型・中古ホテル バンケット <b>ガーデンシティ (GC)</b>	<b>施設数</b> 37 室数 365 面積(坪) 16,244	<b>施設数</b> 36 室数 381 面積(坪) 18,012	<b>施設数</b> 44 室数 478 面積(坪) 27,299
	大型・中古の オフィスビル <b>カンファレンス センター (CC)</b>	<b>施設数</b> 64 室数 759 面積(坪) 29,234	<b>施設数</b> 64 室数 764 面積(坪) 29,294	<b>施設数</b> 54 室数 672 面積(坪) 27,092
	中型・中古の オフィスビル <b>ビジネス センター (BC)</b>	<b>施設数</b> 30 室数 209 面積(坪) 5,338	<b>施設数</b> 28 室数 207 面積(坪) 5,270	<b>施設数</b> 23 室数 176 面積(坪) 4,526
	小型・中古の オフィスビル <b>スター 貸会議室</b>	<b>施設数</b> 27 室数 53 面積(坪) 1,602	<b>施設数</b> 28 室数 53 面積(坪) 1,588	<b>施設数</b> 27 室数 55 面積(坪) 1,286
<b>貸会議室小計</b>		<b>施設数</b> 208 室数 1,741 面積(坪) 88,027	<b>施設数</b> 205 室数 1,751 面積(坪) 89,332	<b>施設数</b> 202 室数 1,773 面積(坪) 98,741
アパホテル・レクトーレ・石のや等 <b>宿泊施設</b>		<b>施設数</b> 30 会議室数 222 面積(坪) 44,729	<b>施設数</b> 32 会議室数 237 面積(坪) 50,580	<b>施設数</b> 33 会議室数 165 面積(坪) 45,059
<b>TKP貸会議室 + 宿泊施設 合計</b>		<b>施設数</b> 238 室数 1,963 面積(坪) 132,756	<b>施設数</b> 237 室数 1,988 面積(坪) 139,912	<b>施設数</b> 235 室数 1,938 面積(坪) 143,800

全国**235**施設

契約面積**14万**坪超の

スペースを提供

※2024年2月期の第3四半期末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月期末の数値から2023年2月期末の数値を差し引いた数値が、本資料12ページに記載の増減施設数とは一致しません。

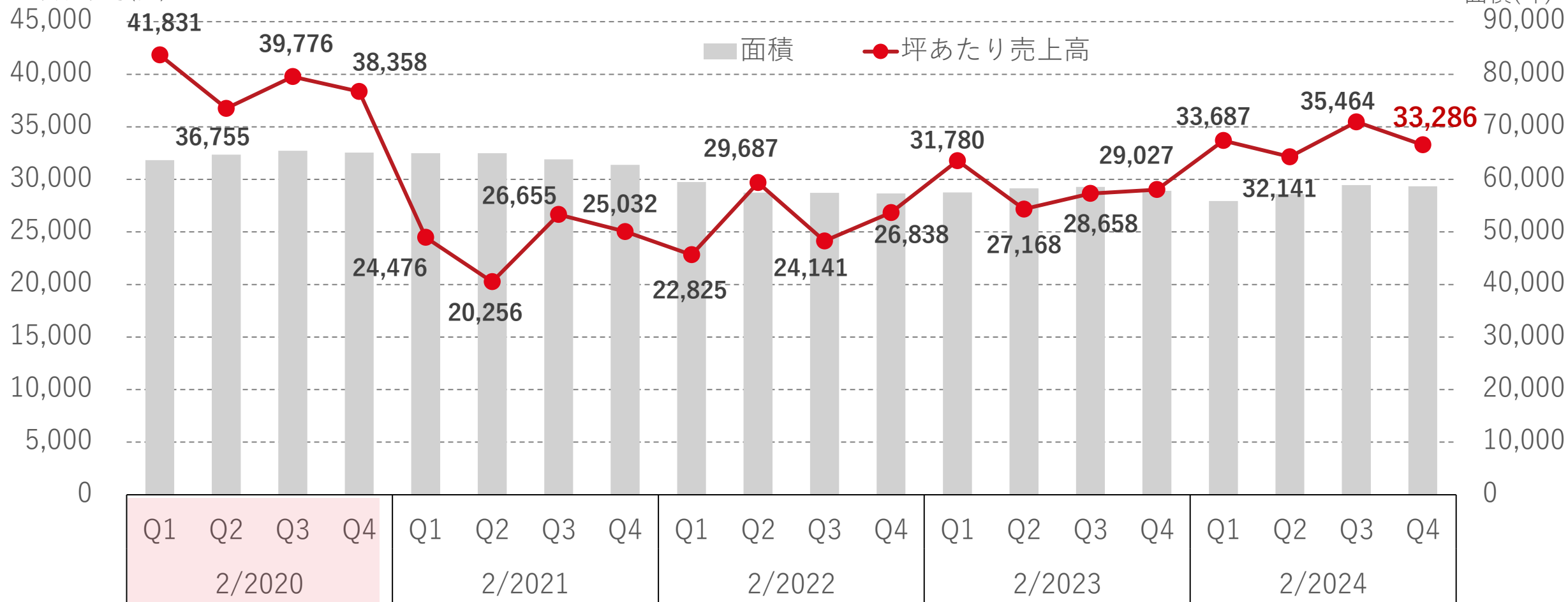
# 貸会議室事業 KPI推移 – 坪あたり売上高

会議室需要の堅調な回復に加え、料飲売上の寄与により、**前年同四半期(前期Q4)比 +4,259円**と伸長し、**コロナ前同四半期(2020年2月期Q4)比で87%の水準**まで回復。

坪あたり売上高/月  
四半期平均(円)

坪あたり売上高と有効会議室面積の推移(※)

有効会議室  
面積(坪)

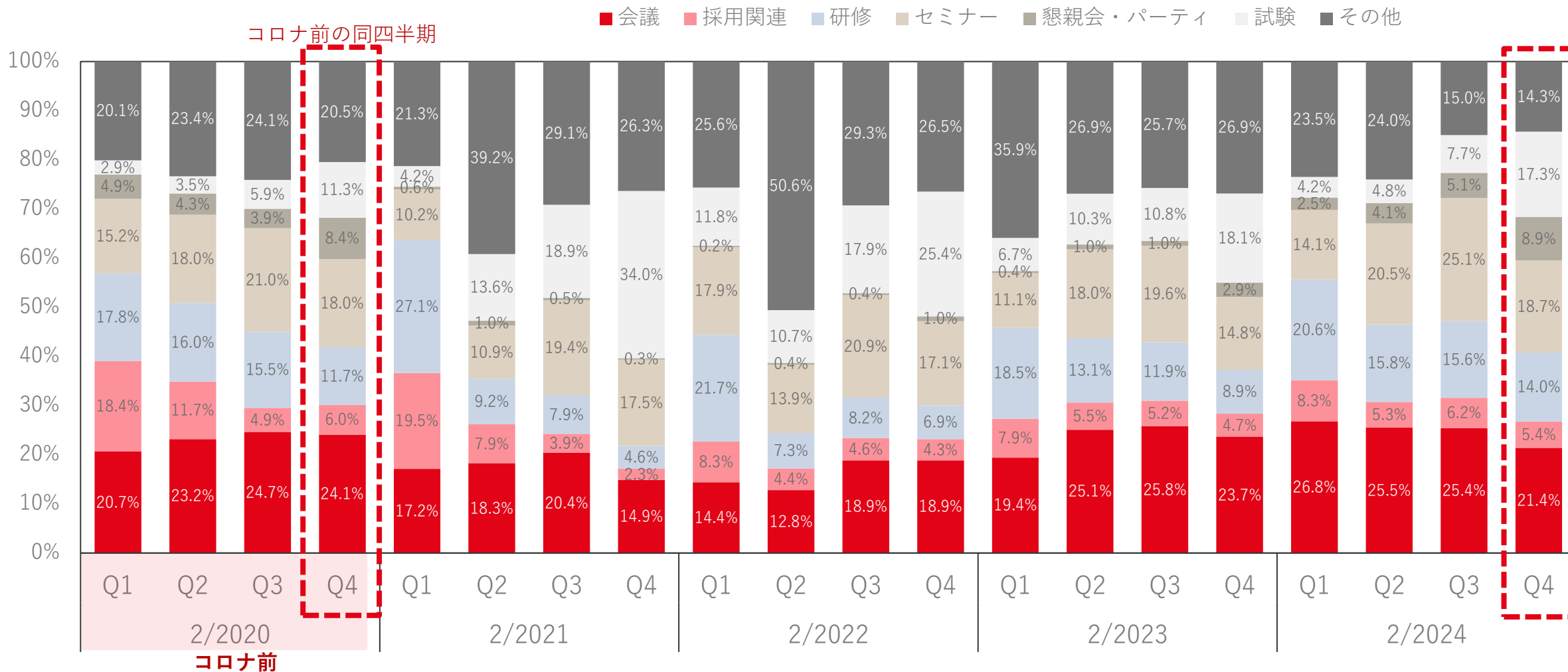


コロナ前

※坪あたり売上高：会議室の室料、オプション料、料飲売上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）

# 貸会議室事業 利用用途の売上高割合推移

Q4は季節性要因により試験利用の割合が前四半期比増。対面需要の回復を受け、「懇親会・パーティー」の利用用途割合がコロナ禍以前(2020年2月期)同時期と同じ水準となった。



※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コロナ禍の新型コロナのワクチンセンターとしての利用等を含む。



# 事業戦略アップデート

---

新規施設出店・増床 トピックス

# 「TKPガーデンシティ京都タワーホテル」 グランドオープン

2024年2月  
グランドオープン



京都駅前という視認性・利便性の高い京都タワーホテル内で**新たに588坪を増床**。  
大規模な国際会議から小規模利用まであらゆる需要に対応。

# 政策投資・事業提携



株式会社識学と資本業務提携契約締結

- ① 企業研修サービスの共同開発及び販売提携
- ② 共同組成したファンドへ出資し、スタートアップ企業への投資を実行



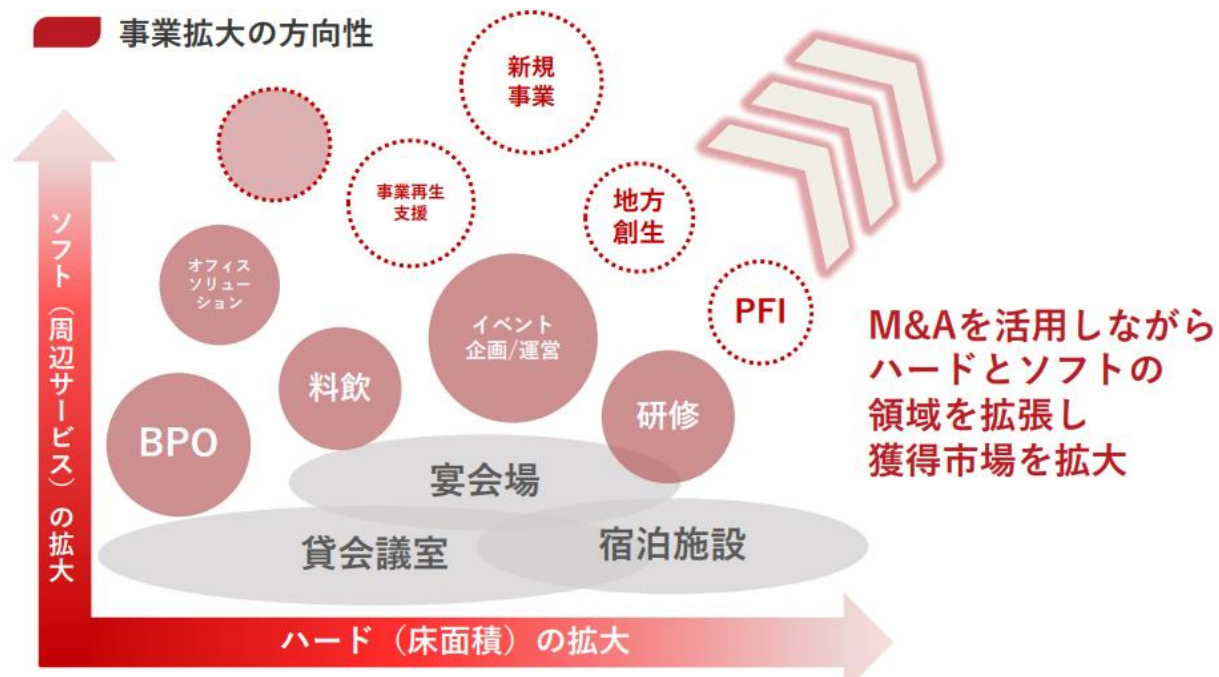
リリカラ株式会社を  
持分法適用関連会社化

協業によるシナジー創出を  
継続検討中



APAMAN株式会社の株式を取得

相互送客や協業による  
シナジー創出を検討



## 手元資金を成長投資へ集中投下

# スポーツSDGsへの貢献

～スポーツの振興を通してスポーツの持つ魅力と可能性を伝えるとともに、地域・社会の発展へ貢献～



SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS

11 住み続けられる  
まちづくりを



## 大分トリニータ2024シーズン ユニフォームスポンサー決定



## プロゴルファー 杉山知靖選手と スポンサーシップ契約締結



他にも、株式会社識学と連携組成したファンドを通じて、**サッカードットコム株式会社への投資**を実行

# 2025年2月期

---

## 業績予想

# 2025年2月期 通期業績予想

- ・ **売上高**は2024年2月期実績に対し**23.1%増**
- ・ **営業利益、経常利益**はそれぞれ**大幅増益見込**
- ・ 2024年2月期第1四半期に計上した法人税等調整額3,260百万円が剥落するため、**親会社株主に帰属する利益**は減益見込（ただし、特殊要因を除くと**実質増益見込**）

	2024年2月期	2025年2月期		(参考) 2025年2月期	(参考) 2020年2月期 コロナ禍以前	
	実績	予想	前期比 増減額	前期比 増減率	中期経営計画	実績
(百万円)						
売上高	36,545	45,000	+8,454	+23.1%	47,500	54,343
営業利益	4,607	7,350	+2,742	+59.5%	7,200	6,317
売上比	12.6%	16.3%	+3.7pt		15.2%	11.6%
経常利益	4,517	7,500	+2,982	+66.0%	6,900	4,752
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,975	5,100	△1,875	△26.9%	—	1,739

**2025年2月期**

---

**事業戦略方針**

# 2025年2月期 事業戦略方針

2025年2月期(中期経営計画2年目) **営業利益72億円**必達に加え、  
2026年2月期(中期経営計画3年目) **営業利益100億円**達成に向けた重点施策

①	フレキシブル スペース事業	新規 <b>出店</b> ・ 既存施設 <b>増床</b> 推進
②	ホテル・ 宿泊研修事業	<b>既存ブランドの拡充</b> <b>新業態の宿泊事業</b> への展開
③	イベント プロデュース事業	スペースの販売から、スペースでの <b>コンテンツ</b> <b>(成果創出支援)</b> を提供する事業へ
④	インバウンド MICE	アジア各国から <b>インバウンドMICE</b> (※)を誘致 (※)企業/団体研修旅行
⑤	政策投資 ・ 事業提携	重点施策実行に必要な事業投資を積極的に実行 戦略投資枠 <b>300億円以上</b>



# 重点施策①貸会議室事業：新規出店を積極的に継続

東京駅・品川駅・羽田空港へのアクセス良好な「田町」エリアにおいて、  
駅直結のビルへの新規出店が決定

## TKP田町駅前カンファレンスセンター



JR「田町」駅直結  
都営地下鉄「三田」駅直結



東京の玄関口  
(東京駅・品川駅・羽田空港)  
へのアクセス良好

2025年2月期も積極的な出店戦略を継続

## 重点施策②宿泊事業：11棟目のアパホテル建設へ

大分駅前でのホテル建設に向け、起工式を開催

「アパホテル〈大分駅前〉(仮称)」2025年10月開業予定



オペレーターチェンジ案件も含め、宿泊事業拠点拡充を積極的に推進

## 重点施策②宿泊事業：新業態の宿泊事業への展開

TKP初のPark-PFI事業「上人ヶ浜公園整備運営事業」着工へ



2024年5月 着工

2025年春 開業予定



## 重点施策②宿泊事業：新業態の宿泊事業への展開

TKP初のショッピングモールへの出店

トレーラーハウス型宿泊施設「TKPコテージホテル(仮称)」

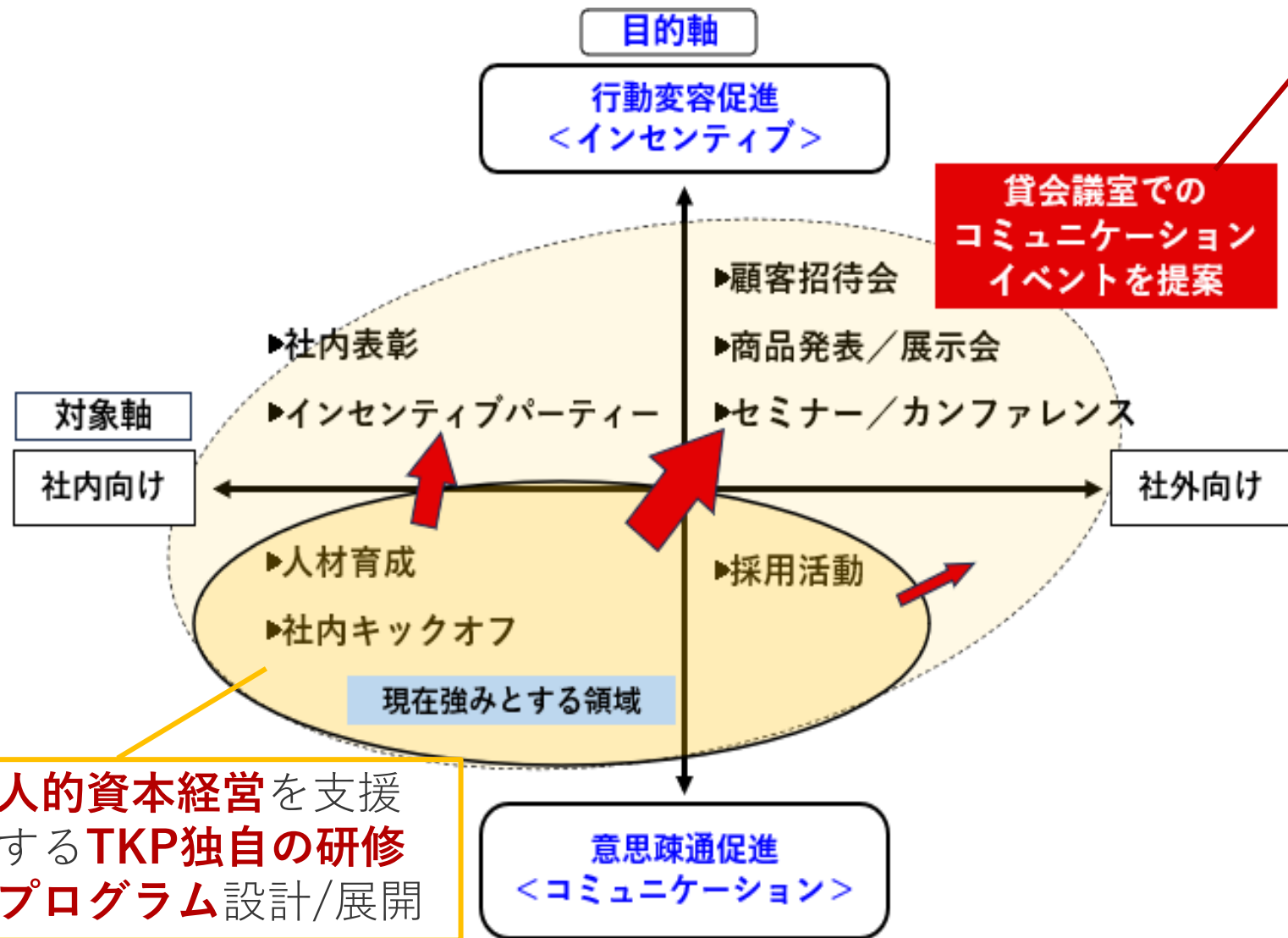
新設・運営開始に向けてイオンモールと契約締結



イオンモール羽生「nONIWA(ノニワ)」内で2025年4月より運営開始予定

# 重点施策③ イベントプロデュース事業

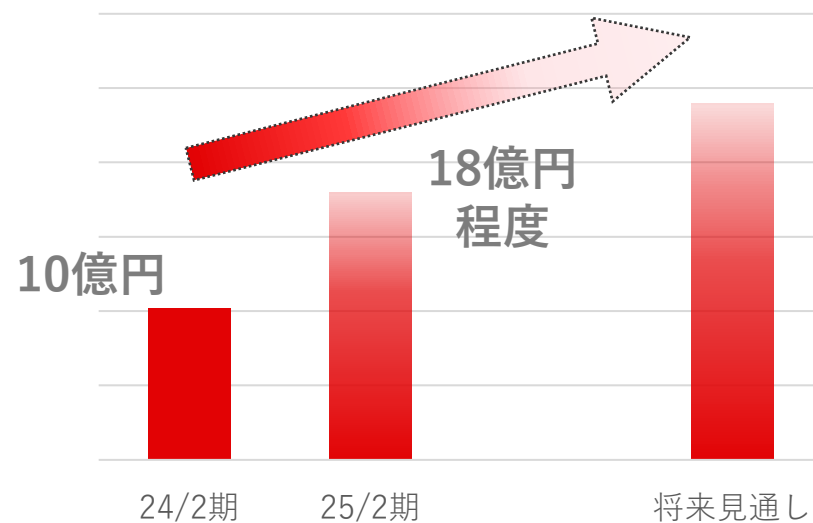
スペースを売る会社から、スペースでのコンテンツを提供する会社へ



エンターテインメント性の高い  
コミュニケーションイベントを  
プロデュース

貸会議室での  
コミュニケーション  
イベントを提案

TKPイベントプロデュース事業



## 重点施策③ イベントプロデュース事業

### エンターテインメント性の高いイベント～TKPが手掛けた具体的事例(1)



グーグル・クラウド・ジャパン合同会社 様  
TKPはイベント企画・制作・運営進行を担当

イベント詳細は  
会場スクリーンをご覧ください

## 重点施策③ イベントプロデュース事業

### エンターテインメント性の高いイベント～TKPが手掛けた具体的事例(2)



#### 日産自動車株式会社 様

TKPエルガーラホールで開催

TKPはイベントの企画・進行・運営、講師招聘、  
ケータリング手配を担当

イベント詳細は  
会場スクリーンをご覧ください

## 重点施策④ インバウンドMICE事業

### 「インバウンドMICE」獲得に向けた取組み

- ・ 現地旅行代理店との連携強化
  - － 現地旅行代理店内にデスクを設置検討
  - － 将来的には現地事務所開設も
- ・ 各国での現地商談会へ出店・商談強化

《具体事例》



企業内研修塾ツアー 【企業】



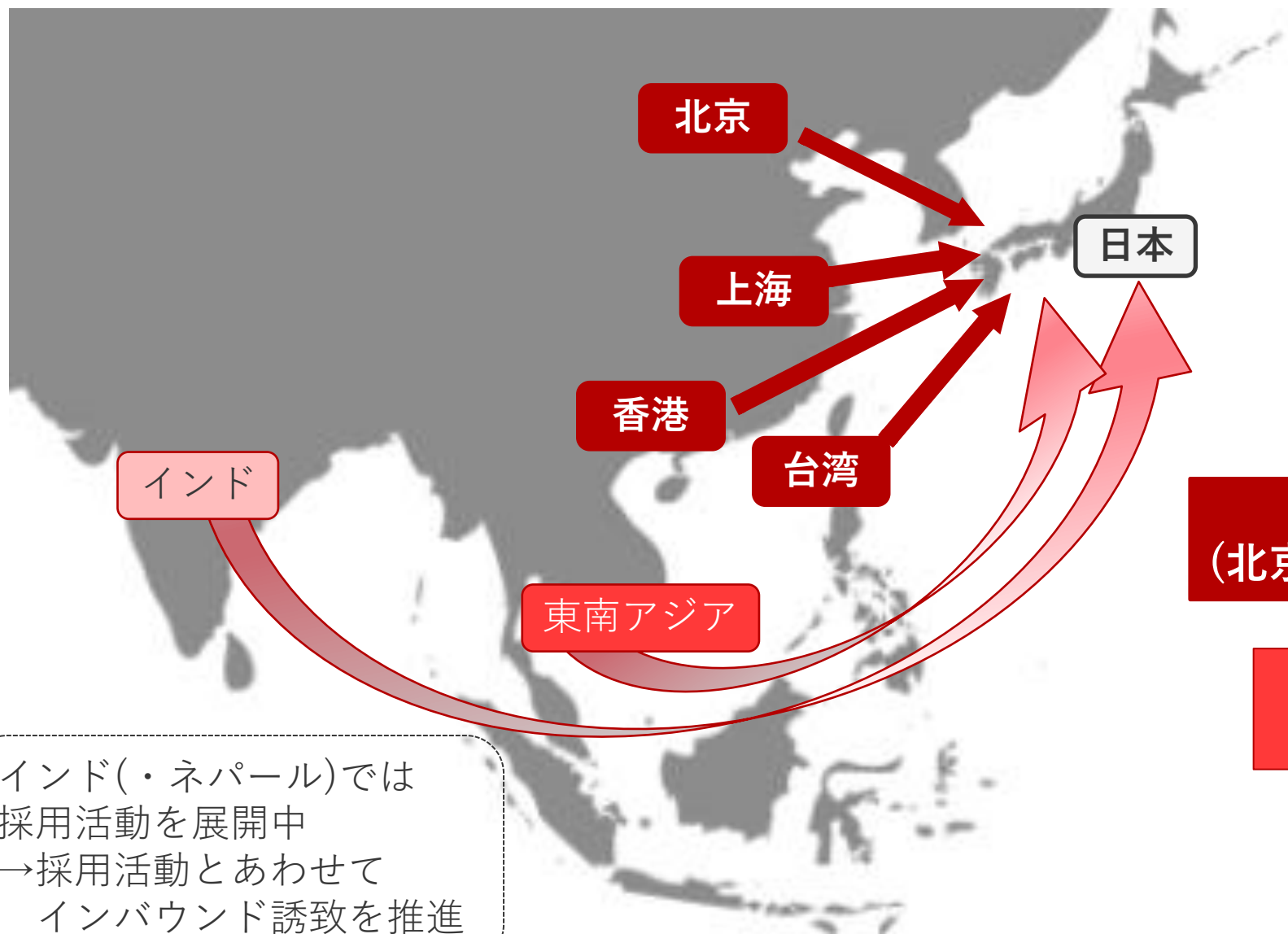
MBA学習ツアー 【諸団体】



見学ツアー 【学校】



## 重点施策④ インバウンドMICE事業



アジア各国で需要が高まる  
インバウンドMICE(企業/  
団体研修旅行)をTKPが誘致

誘致先を段階的に拡張  
→ **アジア全域**にまで

**東アジア**  
(北京・上海・香港・台湾)

第1フェーズ  
(現在)

東南アジア

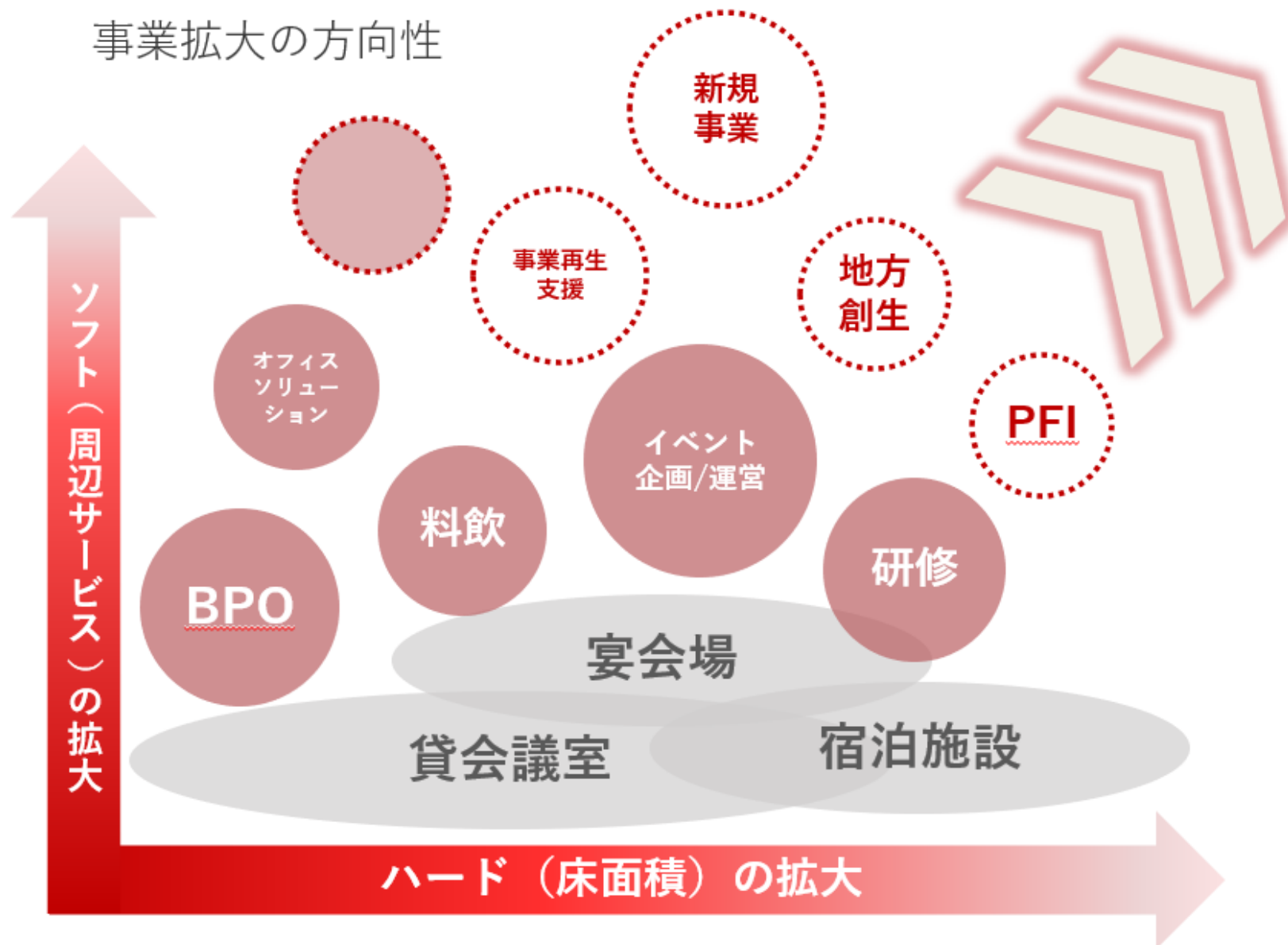
第2フェーズ

南アジア  
(インド)

第3フェーズ

インド(・ネパール)では  
採用活動を展開中  
→採用活動とあわせて  
インバウンド誘致を推進

## 重点施策⑤ 政策投資・事業提携



手元資金を  
成長投資へ集中投下

- ▶ 既存事業領域の拡張
- ▶ 周辺事業への展開



「事業投資枠」を設定

事業投資枠  
総額300億円以上

事業提携/出資  
/M&A

## 2025年2月期 進捗

- 足許Q1の受注動向は懇親会案件も含めすでに前期実績を上回るペースで好調に推移。
- とりわけ宿泊サービス事業は、インバウンド需要を追い風に高稼働・高単価を維持。
- 料飲事業の内製化については、厨房設備の手当や調理スタッフ確保は概ね完了。4月より本格稼働しており、Q2には内製化率6割に到達する見込。

### 通期連結営業利益<sup>※1</sup> 中期経営計画



(百万円)

15,000

10,000

5,000

0

2/2018 2/2019 2/2020 2/2021 2/2022 2/2023 2/2024 2/2025 2/2026 2/2027 2/2028

さらなる高みを目指し  
2026年2月期の  
営業利益100億円<sup>※2</sup>へ

※1：2023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

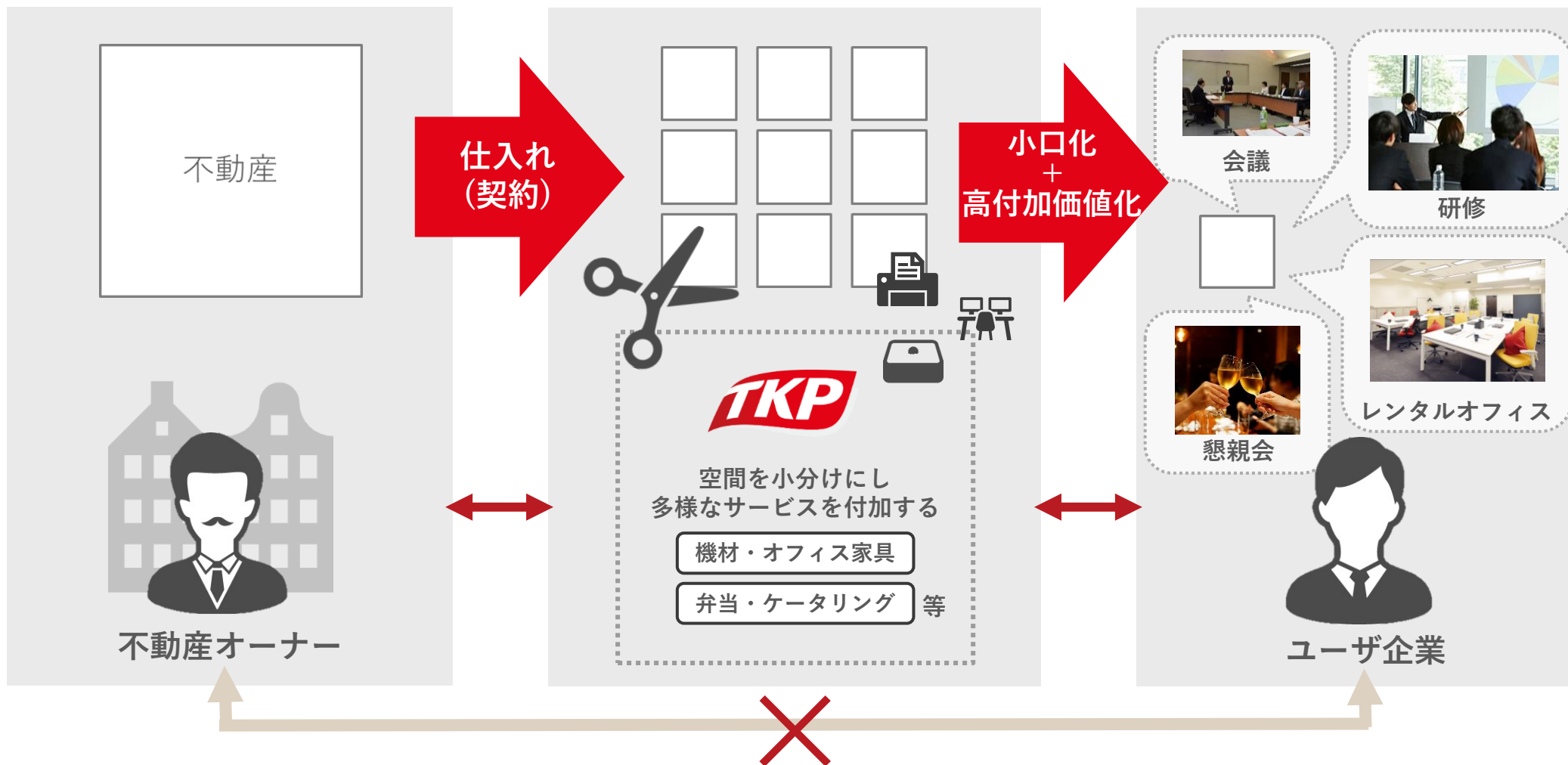
※2：新規事業の業績貢献も入れた目標数値

# 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、貸会議室・貸ホールが主軸事業であるが故に、**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**ため、特に大企業が全国で会場を一括手配する際には、TKPがほぼ唯一の選択肢となる

	TKP	A社	B社	C社	D社
拠点数 (全国)	<b>232</b>	38	19	15	4
会議室面積 (全国/坪)	<b>79,000</b>	16,000	5,000	6,200	1,200
拠点数 (東京都内)	<b>84</b>	38	13	14	3
カバー 都道府県数	<b>32</b>	1	4	2	2
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 まで幅広	中～大ホール	小～中規模	小～中規模	中規模
価格帯	安価～高級 まで幅広	高級	安価～ 中価格帯	安価～ 中価格帯	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、2023年4～8月の公表データより当社試算/算出。  
 ※当社グループの数値は2023年11月末時点。会議室面積はTKP会議室とエスクリ社との共同ブランド「CIRQ」の会議室面積の合計。

# ビジネスモデルの特徴

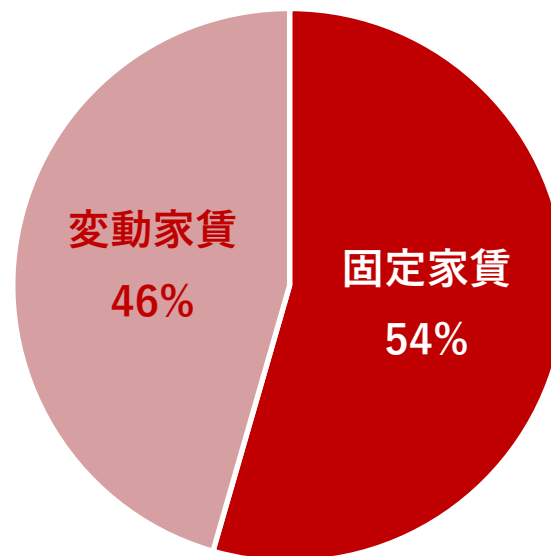
収益性の源泉は、景気後退時等に安価な賃料で仕入れた物件群にある。また、普通借家契約や、途中解約条項を付加した定期借家契約、業務委託契約等を組み合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

## ▼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	107施設 (45.5%)
普通借家契約	6ヵ月前予告での 解約が可能	42施設 (17.9%)
定期借家契約	途中解約に 制限が多い	77施設 (32.8%)
所有権	固定賃料が発生しない	9施設 (3.8%)

## ▼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2月末 全20施設）

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	105	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（2024年拡張 +159坪）	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（2024年拡張 +251坪）	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	—
アジュール竹芝	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	—
【予定】別府上人ヶ浜公園ホテル（仮称）	未定	2025年	未定	賃借
【予定】TKPコテージホテル（仮称）	30(予定)	2025年4月(予定)	所有	賃借
【予定】アパホテル〈大分駅前〉（仮称）	255(予定)	2025年10月(予定)	所有	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	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	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

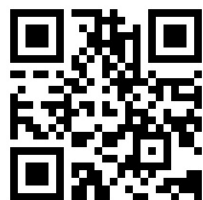
※単体の正社員を対象に算出

## 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。



IR情報FAQページを開設しました  
<https://www.tkp.jp/ir/faq/>