



2022年2月期 第2四半期 決算説明会

株式会社ティーケーピー

2021年10月14日（木）

TKPガーデンシティPREMIUM京橋

目次

2022年 2 月期 第 2 四半期 ハイライト

決算概要・事業概況

事業進捗

Appendix

※本資料内では以下の定義に基づき期間を表示しています

FY2020 : 2021年 2 月期	Q 1 : 3 - 5 月期
FY2021 : 2022年 2 月期	Q 2 : 6 - 8 月期
	Q 3 : 9 - 11 月期
	Q 4 : 12 - 2 月期

2022年2月期 第2四半期 ハイライト

決算サマリー

- 貸会議室を活用したワクチン接種の実施および当社運営アパホテルの新型コロナ軽症者用一棟貸しが進捗したことにより、
四半期営業利益・経常利益が黒字化
- 新型コロナの貸会議室需要への影響が期初想定よりも長期化していることを踏まえ **10/6に業績予想を修正**

経営トピックス

- 新型コロナ対策と並行した形の社会経済活動の正常化に向け、不採算リスクを抑えた物件仕入れを推進
- 日本経済新聞社との業務提携**を発表

2022年 2 月期 第 2 四半期 決算概要

2022年 2 月期 業績予想の修正(10/6発表)について

コロナ禍に対する施策は一定効果があったものの、期初の想定に対し新型コロナウイルス感染再拡大に伴う影響が長期化したことから、今期の業績予想を修正。併せて、子会社再編に関する税金費用に見通しがついたため、親会社株主に帰属する当期純損益も発表

(百万円)	2021年 2 月期 実績	2022年 2 月期 期初予想	2022年 2 月期 修正予想	対期初予想 増減
売上高	43,138	48,000	43,800	△4,200
EBITDA※1 売上比 (%)	3,073 7.1%	5,800 12.1%	3,600 8.2%	△2,200
営業損益 売上比 (%)	△2,497 △5.8%	700 1.5%	△1,900 △4.3%	△2,600
経常損益 売上比 (%)	△2,321 △5.4%	100 0.2%	△2,500 △5.7%	△2,600
親会社株主に 帰属する当期純損益 売上比 (%)	△3,503 △8.1%	— (未定※2)	△3,900 △8.9%	—

※1 EBITDAは、営業損益に減価償却費・のれん償却費・長期前払費用償却および顧客関連資産等の無形資産償却費を加算して算出

※2 子会社再編に伴う税金費用算定が未確定であったことから未定とした

2022年2月期 第2四半期累計 連結業績

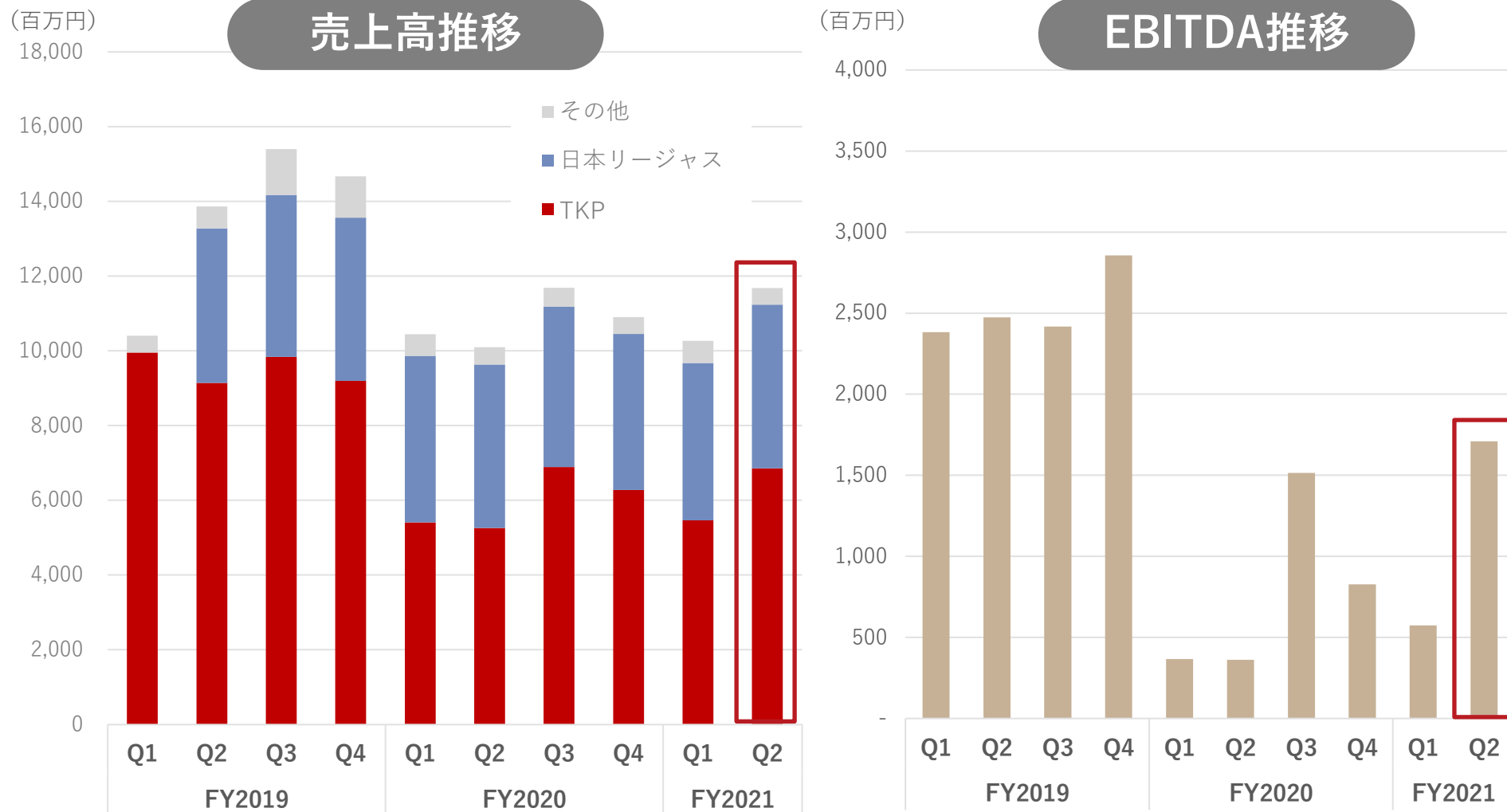
- Q2は新型コロナワクチンセンターの運営が貢献し、売上高が前年同期、前四半期対比ともに大きく回復
- 前期は営業損失の要因となっていた宿泊事業において、当社運営アパホテルの新型コロナ軽症者用一棟貸しが進捗したことにより、**四半期営業損益が黒字に転換**

(百万円)	2021年2月期			2022年2月期			前年同期比	2022年2月期
	Q1	Q2	Q2累計	Q1	Q2	Q2累計	増減 (%)	業績予想
売上高	10,447	10,097	20,544	10,272	11,683	21,955	+6.9%	43,800
売上総損益	2,744	2,317	5,062	2,588	3,689	6,277	+24.0%	-
売上比 (%)	26.3%	23.0%	24.6%	25.2%	31.6%	28.6%	+4.0pt	-
販管費	3,709	3,367	7,076	3,418	3,357	6,775	△4.2%	-
EBITDA	367	362	729	574	1,709	2,283	+212.9%	3,600
売上比 (%)	3.5%	3.6%	3.6%	5.6%	14.6%	10.4%	+6.8pt	8.2%
営業損益	△964	△1,049	△2,013	△829	331	△498	-	△1,900
売上比 (%)	△9.2%	△10.4%	△9.8%	△8.1%	2.8%	△2.3%	+7.5pt	△4.3%
経常損益	△1,288	△831	△2,119	△979	233	△746	-	△2,500
親会社帰属 当期純損益	△1,464	△938	△2,403	△1,878	△255	△2,133	-	△3,900

四半期連結売上高/EBITDA推移

TKP売上高は四半期ベースで新型コロナ拡大以降最高水準の68億円まで回復。

EBITDAも前年同四半期比**4.7倍**、前四半期比**3.0倍**へ大幅改善



連結貸借対照表

固定資産の圧縮および第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権の行使により自己資本比率は34.6%へ上昇。納税猶予特例により2か年分の法人税等の支払いを行ったことから営業キャッシュフローはマイナスで着地

(百万円)	2021年2月期末	2022年2月期Q2	対前期末増減
流動資産	21,373	19,337	△2,035
（現預金）	15,195	12,312	△2,882
（売掛金）	3,318	2,846	△472
固定資産	95,573	89,696	△5,877
（有形固定資産）	38,735	35,757	△2,977
（無形固定資産）	42,196	39,159	△3,036
資産合計	116,946	109,033	△7,912
流動負債	26,955	19,008	△7,946
固定負債	54,849	50,457	△4,392
負債合計	81,804	69,465	△12,338
（有利子負債残高）	62,676	54,677	△7,998
純資産合計	35,142	39,567	+ 4,425
負債・純資産合計	116,946	109,033	△7,912

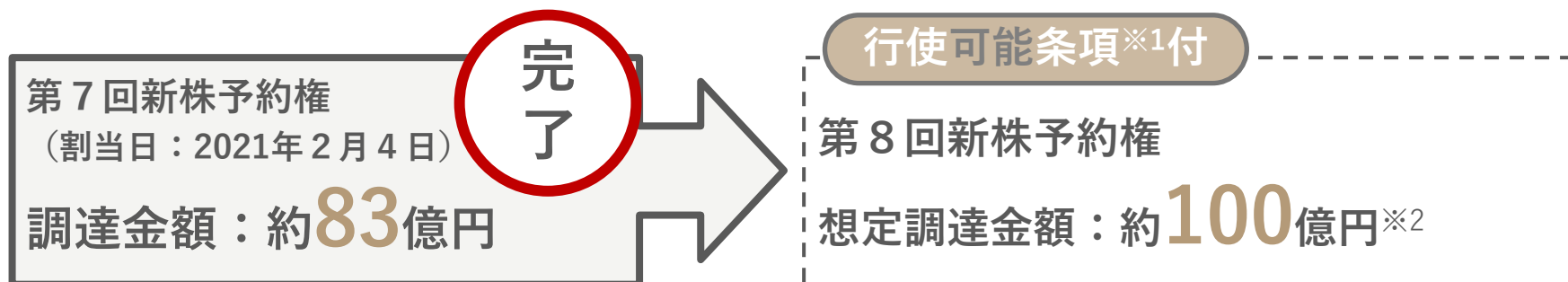
自己資本比率	28.4%	34.6%	+6.2pt
---------------	--------------	--------------	---------------

	2021年2月期Q2	2022年2月期Q2	対前年同期増減
営業活動によるキャッシュフロー	3,112	△3,028	△6,141
投資活動によるキャッシュフロー	438	2,007	+ 1,568
フリーキャッシュフロー	3,551	△1,021	△4,572
財務活動によるキャッシュフロー	1,234	△1,887	△3,122

第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権の行使状況

フレキシブルオフィスの新規出店等を目的とした第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権(21年1月発表、2月行使開始)の**第7回の行使が9/29で完了**。

第8回の行使についても検討中



行使月/Q	交付株式数(株)	調達額(百万円)
FY20 Q4(2月)	294,600	728
FY21 Q1(3～5月)	1,637,900	3,709
FY21 Q2(6～8月)	1,339,400	2,711
FY21 Q3(9月)	702,400	1,146
計	3,974,300	8,296

※1：当社から行使可能期間と行使可能個数を通知することで行使が可能。また、撤退通知を行うことで行使可能期間を終了することも可能

※2：2021年1月13日の当社株式終値2,672円を基準値として算定、行使価額修正後。株価の変動により実際の調達価額は増減

2022年 2 月期第 2 四半期 事業別概況

コア事業における出退店実績

TKPはオーナー都合および契約期間満了に伴い2施設を退店した一方、業務委託契約により2つの宿泊施設をオープン。

リージャスは初出店となる2エリアに加え、大阪に17拠点目の施設をオープンした

		2021年2月期 上期	2021年2月期 下期	2021年2月期 通期	2022年2月期 Q1	2022年2月期 Q2
	出店	+10 (+4,453坪)	+2 (+373坪)	+12 (+4,826坪)	+1 (+653坪)	+2 (+266坪)
	退店	△21 (△6,349坪)	△25 (△5,448坪)	△46 (△11,797坪)	△11 (△5,275坪)	△2 (△333坪)
	出店	+8 (+2,319坪)	+1 (+764坪)	+9 (+3,083坪)	+2 (+833坪)	+3 (+558坪)
	退店	—	△3 (△706坪)	△3 (△706坪)	—	—
	出店	—	+1 (+1,000坪)	+1 (+1,000坪)	—	—
	退店	—	—	—	—	—



TKP onsen hotel
omoto(浅間温泉)



TKP リゾートホテル
蓼科

(退店2施設内訳)

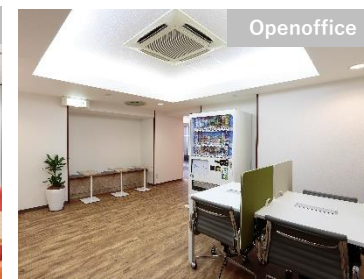
TKPカンファレンスセンター 1施設
TKPビジネスセンター 1施設



リージャス静岡葵タワー
ビジネスセンター
(2021.6～)



リージャス群馬駅前
ビジネスセンター
(2021.6～)



オープンオフィス
御堂筋
(2021.8～)

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。
241施設・13万坪超のスペースを提供

グレード		施設数	2020.2期末	2021.2期末	2022.2期Q2
	エスクリ社との 共同ブランド	シルク CIRQ 施設数 室数 面積	—	24 51 —	24 51 19,776
	大型・新築ビル 一時オフィス	ガーデンシティ PREMIUM (GCP) 施設数 室数 面積	25 300 —	27 296 —	26 306 15,896
	大型・中古ホテル バンケット施設	ガーデンシティ (GC) 施設数 室数 面積	58 563 —	54 522 —	50 469 37,059
	大型・中古ビル 一時オフィス	カンファレンス センター (CC) 施設数 室数 面積	82 918 —	66 780 —	66 769 29,654
	中型・中古ビル 一時オフィス	ビジネス センター (BC) 施設数 室数 面積	45 286 —	34 223 —	31 212 5,524
	小型・中古ビル 一時オフィス	スター 貸会議室 施設数 室数 面積	36 70 —	32 71 —	28 55 1,641
	レクトーレ・石のや (宿泊研修施設)	施設数 室数 面積	15 101 —	14 90 —	16 99 23,430
TKP合計		施設数 室数 面積(坪)	261 2,238 133,193	251 2,033 142,002	241 1,961 132,980

2022年2月期 第2四半期累計 業績－TKP単体

Q2は前期において営業損失の要因となっていた宿泊事業が黒字に転換。

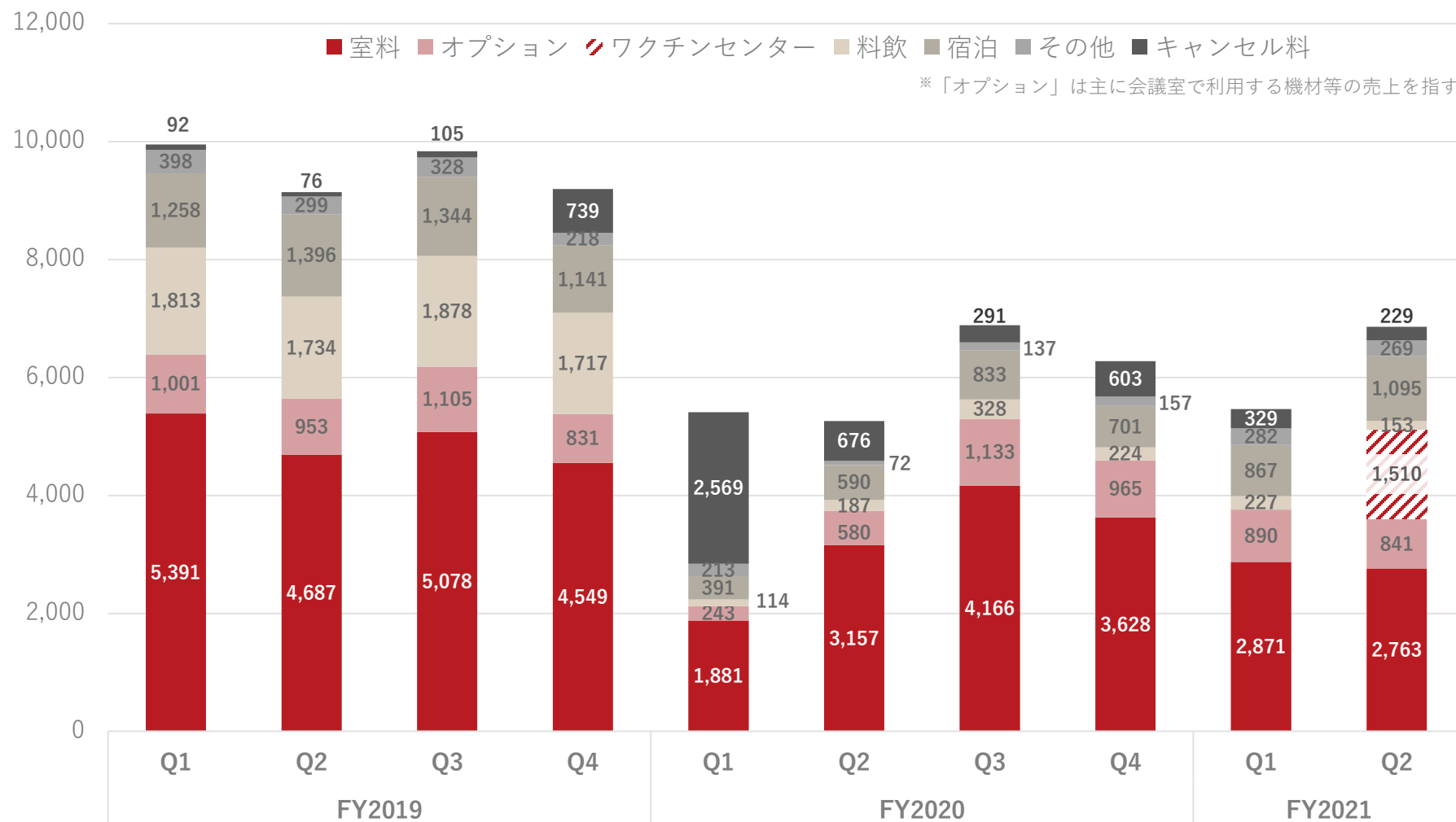
新型コロナワクチンセンターの運営による利益も一定寄与したことからEBITDA・営業損益ともに**四半期黒字化を達成**

(百万円)	2021年2月期			2022年2月期			前年同期比
	Q1	Q2	Q2累計	Q1	Q2	Q2累計	増減 (%)
売上高	5,410	5,261	10,672	5,466	6,859	12,325	+15.5%
売上総損益	1,266	891	2,158	1,368	2,449	3,817	+76.9%
売上比 (%)	23.4%	16.9%	20.2%	25.0%	35.7%	31.0%	+10.8pt
販管費	2,150	1,884	4,035	1,860	1,893	3,753	△7.0%
EBITDA	△674	△744	△1,418	△275	797	521	-
売上比 (%)	△12.5%	△14.1%	△13.3%	△5.0%	11.6%	4.2%	+17.5pt
営業損益	△884	△993	△1,877	△491	555	64	-
売上比 (%)	△16.3%	△18.9%	△17.6%	△9.0%	8.1%	0.5%	+18.1pt

サービス別売上高推移

事業軸となる会議室室料で苦戦が続く中、Q2は新型コロナワクチンセンターおよび新型コロナウイルス軽症者向け一棟貸しを実施中の宿泊サービスが売上高に大きく寄与した

(百万円)



貸会議室事業 KPI推移

ワクチンセンターの売上貢献により、坪あたり売上高は新型コロナ拡大以降最高水準に回復。

今後も場所とコンテンツを一体としたサービスを継続的に提供していく

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※

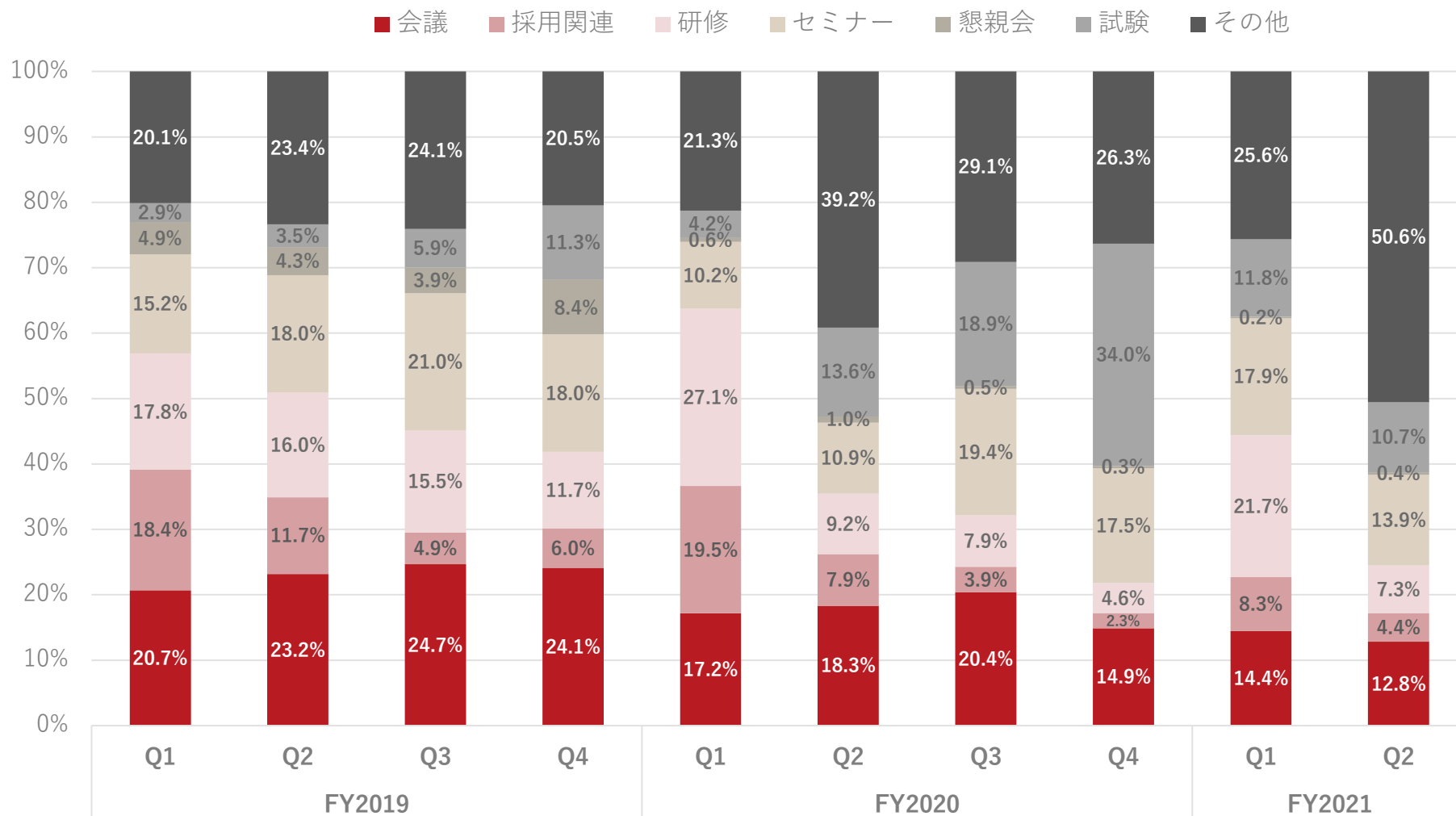
有効会議室
面積 (坪)



※売上高は貸会議室事業の室料、オプション料、料飲売上高の合計
有効会議室面積は会議室としてレンタル可能な面積の総数

TKP 貸会議室事業 利用用途の売上高割合推移

Q2は新型コロナワクチン接種会場、ワクチンセンターとしての稼働が大きな割合を占めたため、「その他」売上高が急増



※その他には臨時オフィスとしての長期貸し、勉強会、株主総会、記者会見、及びワクチンセンターとしての利用等を含む

ブランド別 施設数・面積

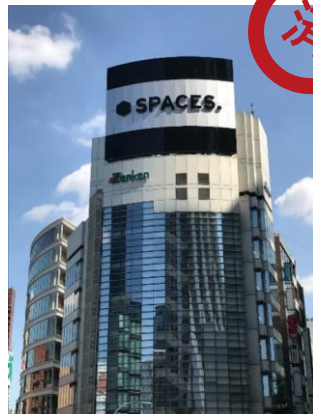
フレキシブルオフィスへの多様なニーズに合わせて日本4ブランド、台湾2ブランドを展開。合計181施設、約5万坪のオフィススペースを提供

ブランド				2020.2期末	2021.2期末	2022.2期Q2
日本	 コミュニティ型 大型レンタル オフィス		施設数	4	6	7
			面積	—	—	5,752
	 ハイグレードな レンタルオフィス		施設数	100	105	108
			面積	—	—	28,406
台湾	 交通機関隣接型 レンタル オフィス		施設数	5	4	4
			面積	—	—	288
	 リーズナブルな 無人レンタル オフィス		施設数	47	47	48
			面積	—	—	7,360
台湾	 コミュニティ型 大型レンタル オフィス		施設数	2	3	3
			面積	—	—	3,027
	 ハイグレードな レンタルオフィス		施設数	11	11	11
			面積	—	—	4,134
リージャス（日本）			施設数	156	162	167
			面積(坪)	36,311	39,885	41,806
リージャス（台湾）			施設数	13	14	14
			面積(坪)	6,161	7,161	7,161
			日・台リージャス 合計：48,967坪			

一棟型施設の新規展開

フレキシブルオフィス需要の拡大に伴い、一棟型の大型施設を展開。
象徴的な大規模施設のオープンにより小～中規模のリージャス施設への送客も可能

2020年10月 1 日



SPACES新宿

2～9階 SPACES
10階 TKP会議室

総面積：764.3坪



2021年 3 月22日



SPACES赤坂

3～6階 SPACES
7～8階 TKP会議室

総面積：991.5坪



2021年 9 月 1 日



SPACES六本木

9階建て新築ビル
全フロアSPACES

総面積：921.5坪



2021年11月 1 日OPEN



**リージャス渋谷公園通り
ビジネスセンター**

1～6階 リージャス
7～8階 TKP会議室

総面積：415.1坪



2022年2月期 第2四半期累計 業績－日本リージャス

前期より大口顧客の解約に伴い減少傾向にあった売上高は底を打ち、上昇トレンドへ。
費用の増加はフレキシブルオフィス市場の成長予測に基づく積極出店によるもの

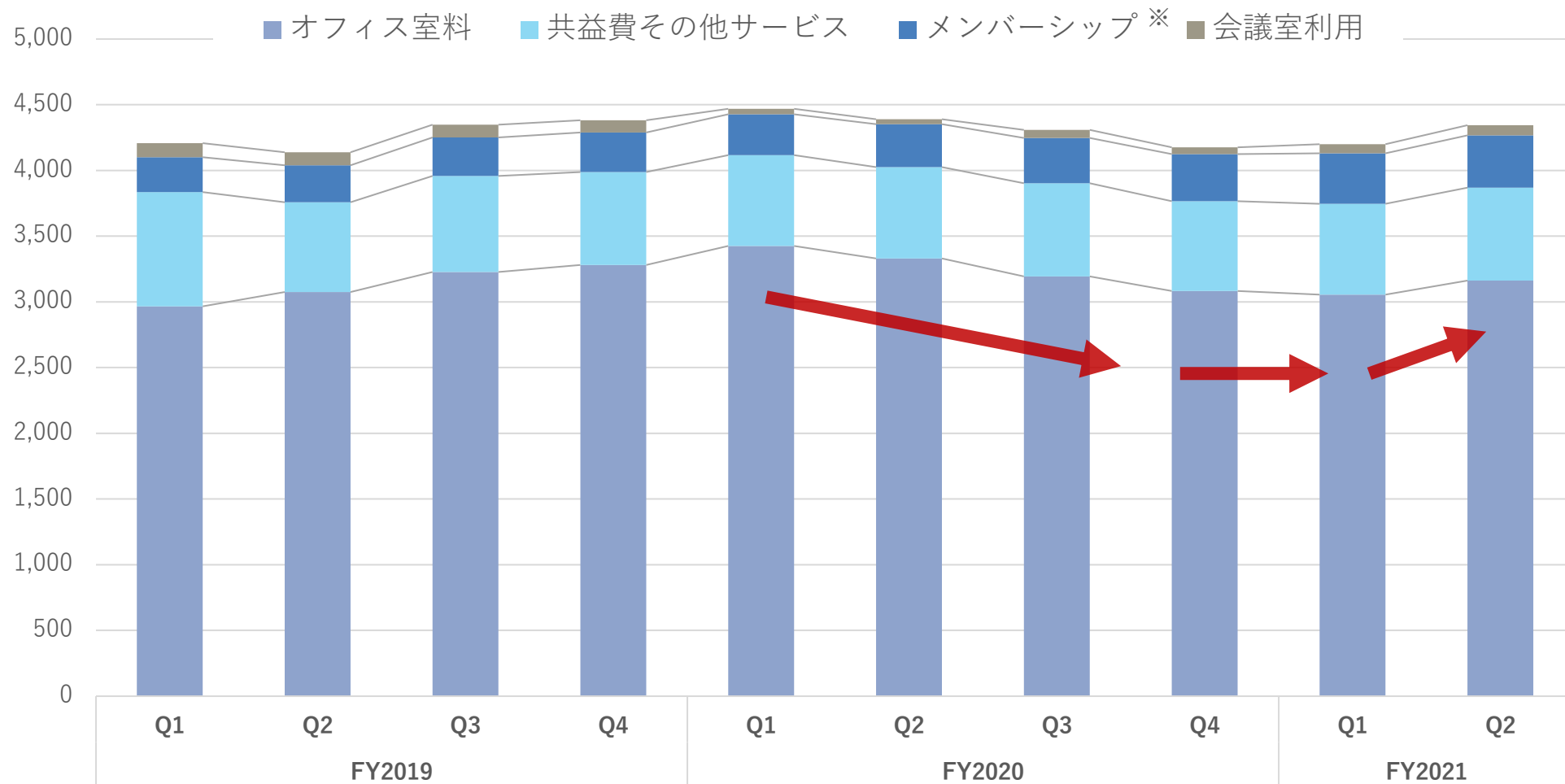
(百万円)	2021年2月期			2022年2月期			前年同期比
	Q1	Q2	Q2累計	Q1	Q2	Q2累計	増減 (%)
売上高	4,456	4,375	8,831	4,208	4,376	8,585	△2.8%
売上総損益	1,547	1,439	2,987	1,111	1,177	2,289	△23.3%
売上比 (%)	34.7%	32.9%	33.8%	26.4%	26.9%	26.7%	△7.2pt
販管費	1,275	1,274	2,549	1,397	1,329	2,727	+7.0%
EBITDA	1,034	941	1,975	492	578	1,071	△45.8%
売上比 (%)	23.2%	21.5%	22.4%	11.7%	13.2%	12.5%	△9.9pt
営業損益	271	165	437	△286	△151	△437	-
売上比 (%)	6.1%	3.8%	5.0%	△6.8%	△3.5%	△5.1%	△10.1pt

※日本リージャスの販管費、営業損益はのれん償却費および顧客関連資産償却費調整後

サービス別売上高推移

前期Q1より減少傾向となっていたリージャスの主要売上であるオフィス室料売上が上昇トレンドへ

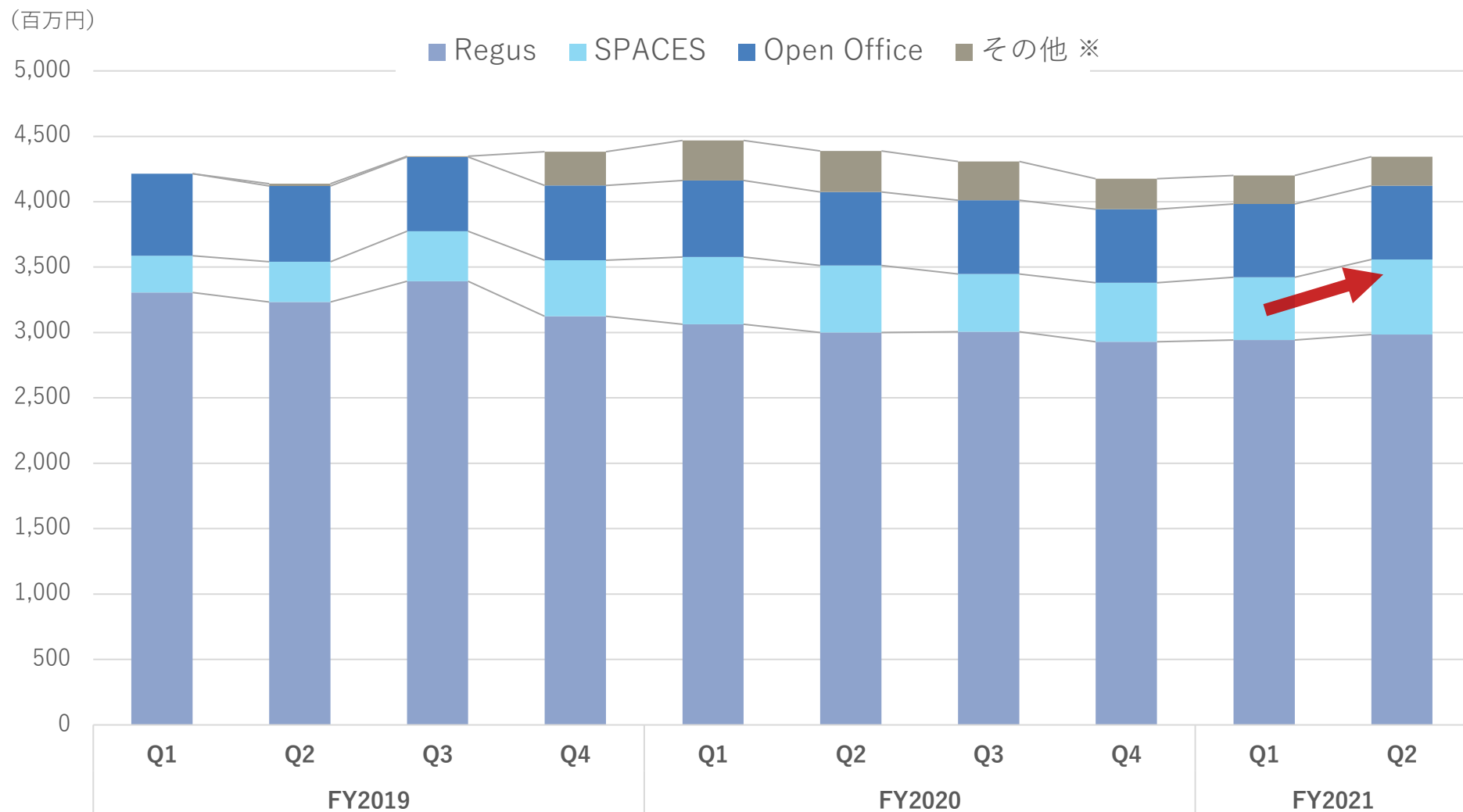
(百万円)



※メンバーシップ：全国のリージャス施設にあるラウンジ・コワーキングスペースを利用できる月額サービス

ブランド別売上高推移

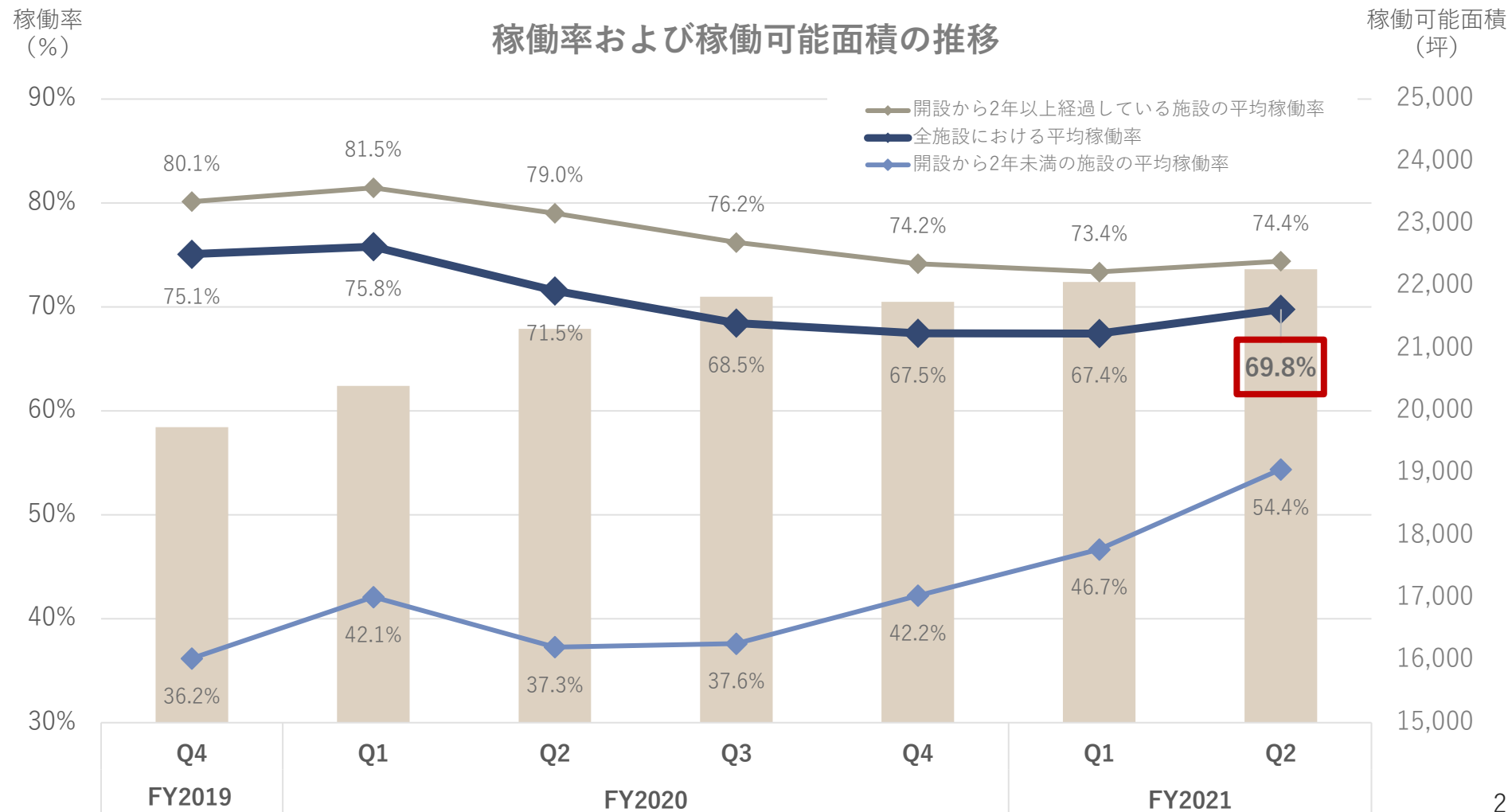
大型施設の出店を進めている**SPACES**の売上高が堅調。9月に新規オープンしたSPACES六本木では外資系企業を中心に入居が進んでいる



※その他：ブランドに紐づかないメンバーシップ等の売上高

日本リージャスのKPIの推移

積極出店を継続しながらも既存施設・新規施設ともに稼働率が堅調に推移。
今後も大型施設出店に伴う一時的な低下はあるが上昇トレンドは継続する見込



事業進捗

2022年 2 月期 注力事業の状況



- **新型コロナ職域ワクチン接種**のための一大プロジェクトを実施。**延べ90万人**へのワクチン接種が完了
- 足元の需要に応じたコンテンツ商品開発を継続推進



- 新型コロナ軽症者用の一棟貸しが4棟に増え**当社運営アパホテル全室の5割超を提供**
- 抗体カクテル療法センターとしても提供



- Q1をボトムに**稼働率が順調に回復し、約70%へ**
- リージャスの全国ネットワークを活用し、**日経OFFICE PASS**との共同事業を開始。ともに日本の働き方改革をリード

TKPグループ事業戦略の進捗

①仕入れ

リスクシェア型物件開発の加速

②営業施策

コンテンツサービス開発による
既存スペースの稼働向上

③事業提携

働き方改革を推進する
アライアンスの促進

① 仕入れ

コロナ禍により好条件での仕入れが進捗

TKPグループの仕入れ戦略

工事費用

物件オーナー負担
当社負担等

賃料

売上歩合/利益歩合
固定賃料等

フリーレント

解約禁止期間

敷金

様々な条件でバランスを取りながら賃料を変動費化し
物件オーナーとリスク・初期費用をシェアするのが基本方針

コロナ禍において

1 契約見直しを含めた
減免交渉が進捗

来期を中心に 6 億円以上の
賃料削減を実現

2 好条件の
契約締結が増加

長期のフリーレントや初期費
用のシェア等有利な条件が増加

① 仕入れ 物件開発状況－TKP



京都タワーホテルの宴会場を「TKP ガーデンシティ京都タワーホテル」として2021年10月より運営開始

- 既に運営しているフロアに加え、新たに2フロアの運営を開始
- 運営受託のため**固定費を抑えた**形でアフターコロナに向けた体制を準備

ワーケーションや宿泊研修の需要増加に向けTKPブランドの宿泊施設を新たに4施設出店

- 既存施設をTKPブランドとしてオープンすることで**費用を抑えながらネットワーク拡大**を実現
- 対面での宿泊研修やオフサイトミーティングの需要回復を見据え業務委託契約を締結



TKP リゾートホテル蓼科



TKP onsen hotel omoto



AOTS関西研修センター (KKC)



TKP森と湖の楽園

① 仕 入 れ

物件開発状況－共同出店・リージャス



TKP×リージャス 共同出店14拠点目 一棟型施設が2021年11月オープン予定

- ・ 渋谷駅から徒歩2分、商業施設も多数隣接する利便性の高いロケーション
- ・ 1～8階まで一棟全てにシェアオフィス・コワーキングスペース・貸会議室が入る大型のフレキシブルオフィス

リスクシェア型出店により地方都市への出店も継続的に実施

- ・ 全国的にもリモートワークが進む中、リスクを抑えた契約形態での地方都市出店を実施
- ・ 企業は地方でも気軽に事業所を開設でき、従業員も柔軟な働き方が可能。住みよく働きやすい環境整備の一環として、地方創生の推進にも貢献



静岡葵タワー
ビジネスセンター



郡山駅前
ビジネスセンター



大名古屋ビルヂング
ビジネスセンター

②営業施策

場所にコンテンツを付与したソリューション提供へ



コンテンツ
サービス



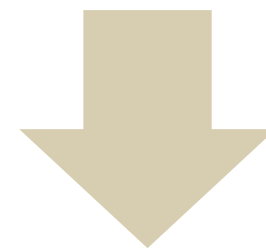
圧倒的なスペース・顧客ネットワーク・オペレーションの
TKPプラットフォームを強みとし顧客ニーズに応えるコンテンツを提案していく

②営業施策

TKPワクチンセンターでの職域ワクチン接種を実施



全国約**20**施設にて
1,500社以上
 延べ**90**万人の接種を実施



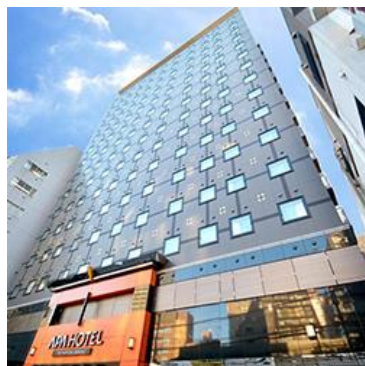
ワクチンセンター利用の
 お客様と継続的に
 コミュニケーションを取り
来春を中心に案件が増加

②営業施策

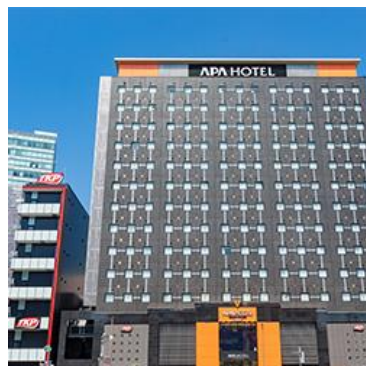
アパホテルの一棟貸し・抗体カクテル療法センター

軽症者向け一棟貸

新型コロナ軽症者用の一棟貸しを

4棟：当社運営アパホテル全室の**約53%**（2,013室中1,058室）で実施中

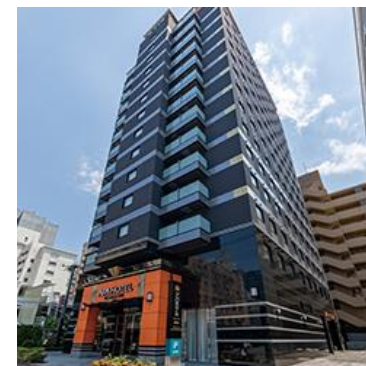
アパホテルTKP日暮里駅前



アパホテルTKP仙台駅北



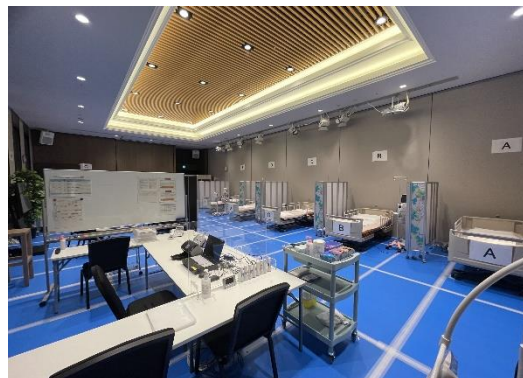
アパホテル博多東比恵駅前



アパホテル福岡天神西

抗体カクテル

「アパホテルTKP仙台駅北」にて**抗体カクテル療法**のための病床を設置。
1日最大で16人の治療が可能な施設を構築



② 営業施策

貸会議室の貸オフィスへの転換：Work X Office



TKPの貸オフィス

WORK X OFFICE

ワークエックスオフィス

従来の貸会議室



需要に応じて転換可能

WORK X OFFICE

ワークエックスオフィス



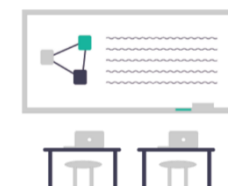
1 オフィス分散化



2 プロジェクトオフィス



3 サテライトオフィス

4 サテライトキャンパス
自習スペース等

- ・ 年末調整のためのBPOオフィス
3 ヶ月/約40名で利用（サービス業）
- ・ コールセンター
4 ヶ月/全国複数施設で利用（大手旅行業）
- ・ 選挙事務所
1 ヶ月/約50名で利用

など様々な需要を取り込んでいる

②営業施策

コンテンツ拡充：試験運営管理システム「AOT」^{オート}

試験実施を申込みから運営、合否通知まで完全サポート。試験のDXに対応するため、CBTテストセンターに続き新施策として試験管理システムを開発・提供開始



TKPグループ オリジナルの試験運営管理システム



- 完全ペーパーレスの一元管理
- 既に国家資格試験で稼働中
- 今後は大型採用イベントや研修、セミナーへも応用



TKPグループと日本経済新聞社が業務提携

ビジネスパーソンの利便性向上と、企業の働き方改革の推進に
貢献する事業に共同で取り組んでいく

③事業提携 共同事業の概要

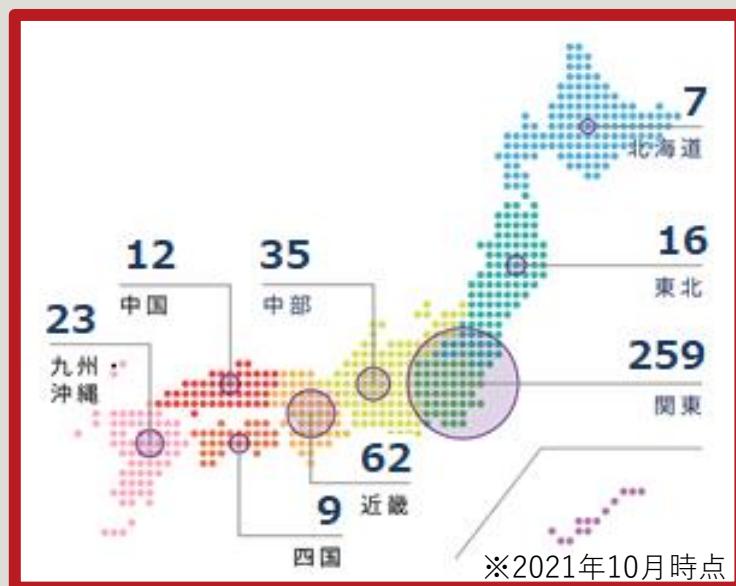
リージャスの約100施設と日経OFFICE PASSの既存加盟店300施設
を利用可能なメンバーシップを共同で販売

共同事業としての新たなOFFICE PASS



コワーキングスペース

約**100**施設



OFFICE PASS **NIKKEI**

加盟店舗

300施設以上

業界最大規模となる全国**400**施設以上のネットワーク

定額使い放題と回数課金の導入しやすいプラン設定

空席状況をオンラインで確認。予約なしで利用が可能

社会経済活動の正常化・アフターコロナを見据えた戦略

コスト最適化

- 料飲外注化
- 物件契約見直し
- その他固定費削減

安定的な利益確保

- フレキシブル
オフィス市場の成長
- 宿泊需要の回復

アライアンス戦略推進

- 多種多様なスペースの獲得
- コンテンツ獲得



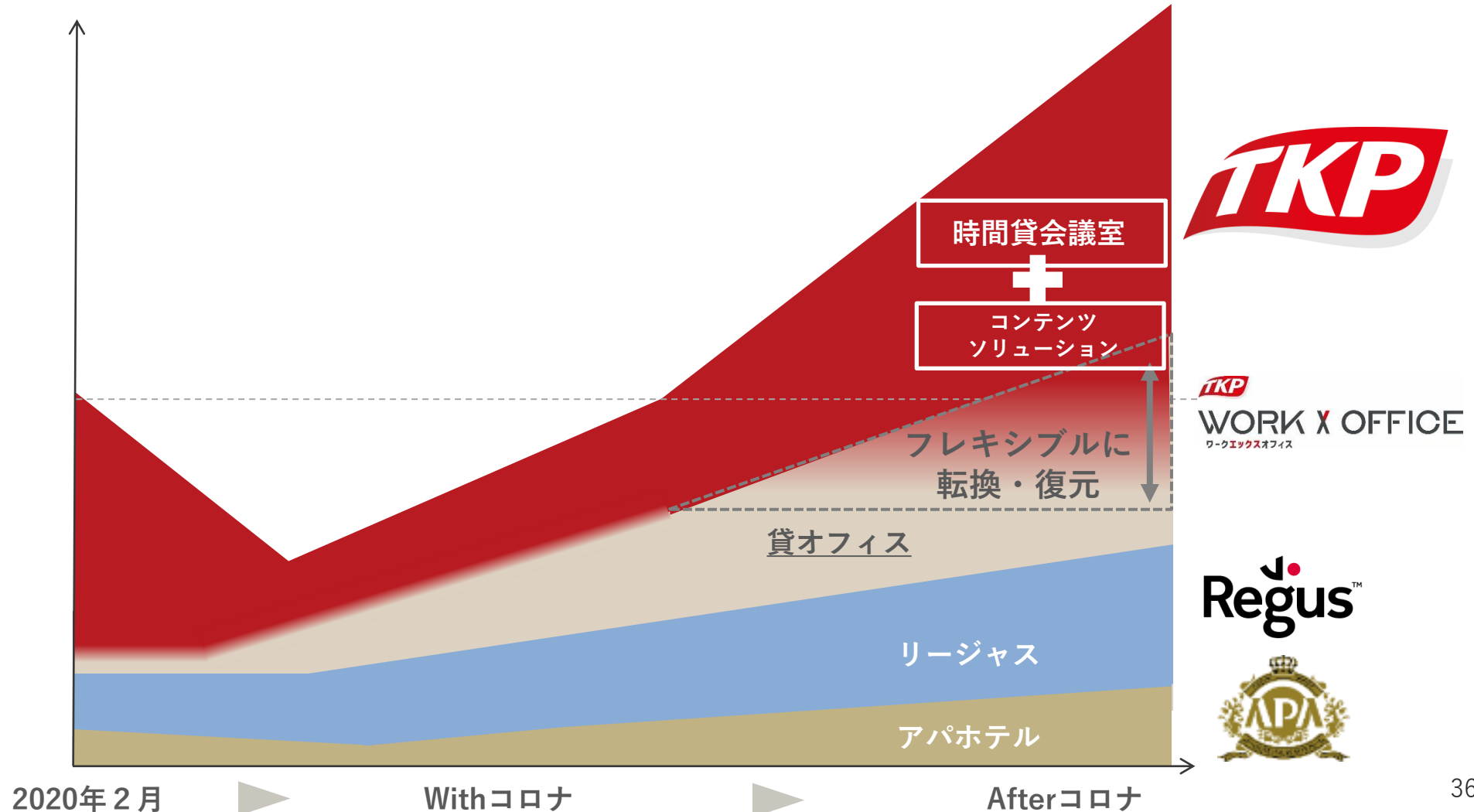
TKPグループの**場所**・**顧客**・**オペレーション**の
プラットフォームを武器に
コンテンツサービス開発を積極推進



**スペースあたりの収益性を向上させ
成長回帰へ**

需要拡大シナリオ

貸会議室は転換・復元可能なフレキシブル対応を強みに需要に応じたサービスを提供。リージャス、アパホテル（FC）の2軸も盤石化し、グループ全体の収益拡大を目指していく





Anytime, Anywhere, for All workers

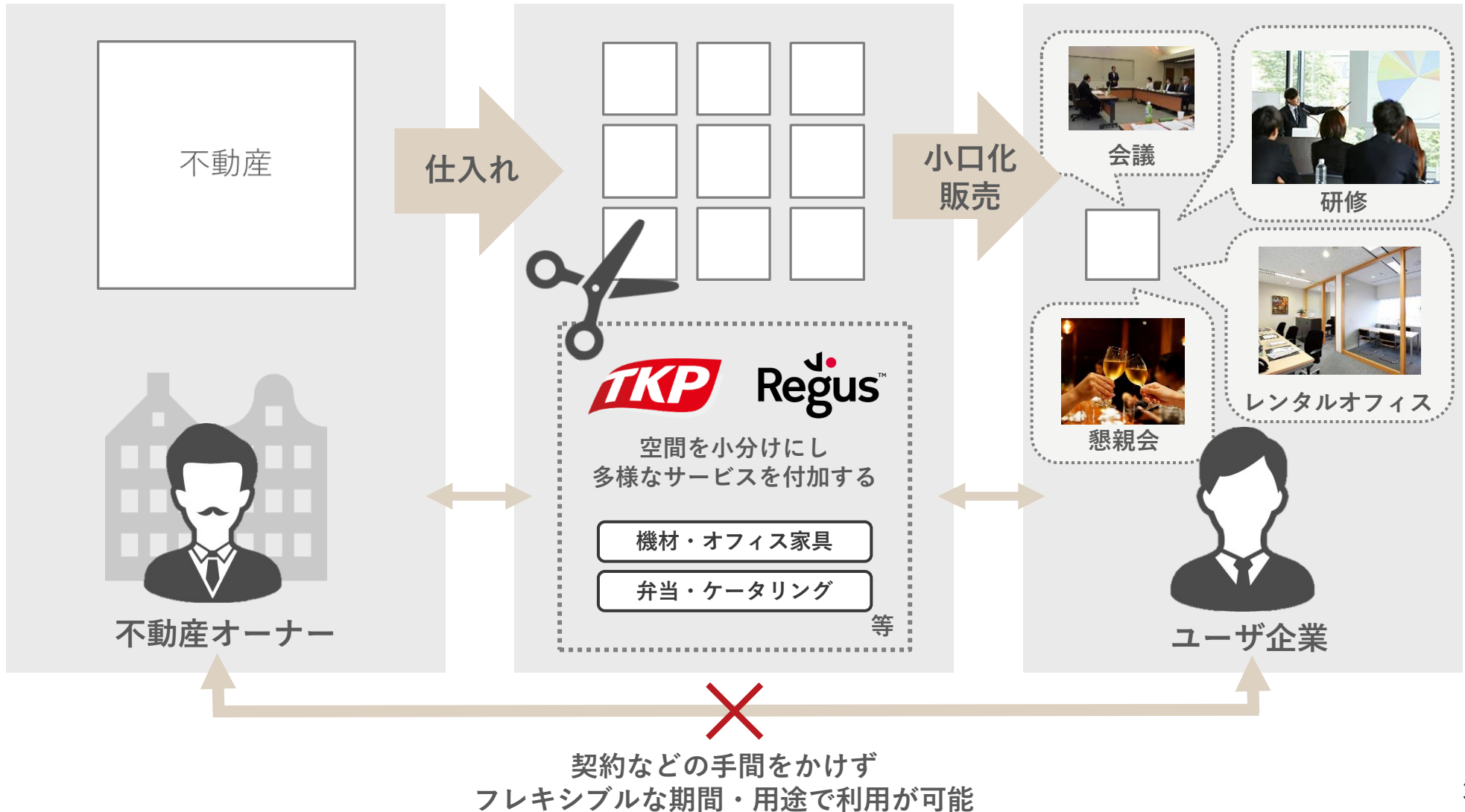
いつでも、どこでも、すべての働く人たちに。



Appendix

フレキシブルオフィス事業のビジネスモデル

持たざる経営・・・不動産を**保有せず**に契約の形で確保し、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

当社グループの収益の源泉は、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合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている

▼契約形態

※2021年8月末時点



市ヶ谷カンファレンスセンター：4,058坪



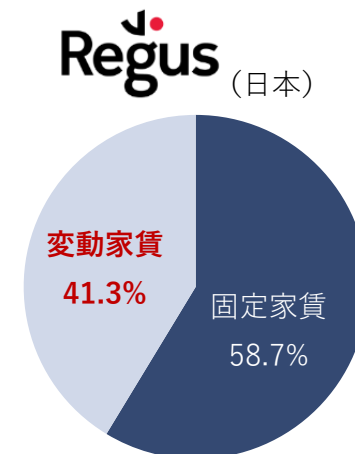
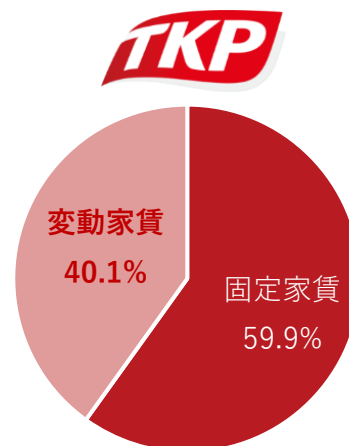
新橋カンファレンスセンター：2,813坪



ガーデンシティ大阪梅田：2,152坪

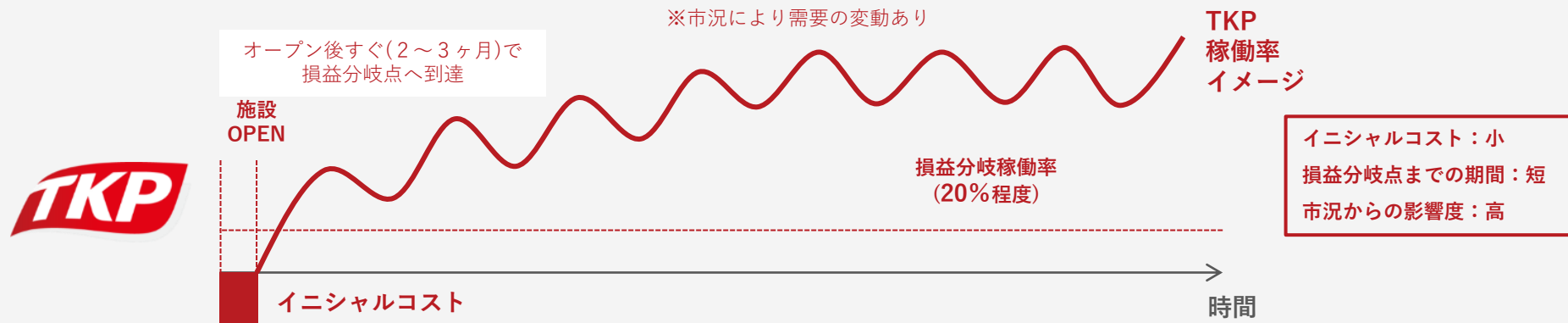
契約形態	契約の主な特徴		 (日本)
業務委託契約	様々な条件設定が可能	87施設 (40.1%)	8施設 (4.8%)
普通借家契約	6ヶ月前予告での解約が可能	42施設 (19.4%)	88施設 (52.7%)
定期借家契約	途中解約に制限が多い	80施設 (36.9%)	71施設 (42.5%)
所有権	固定賃料が発生しない	8施設 (3.7%)	—

▲費用形態

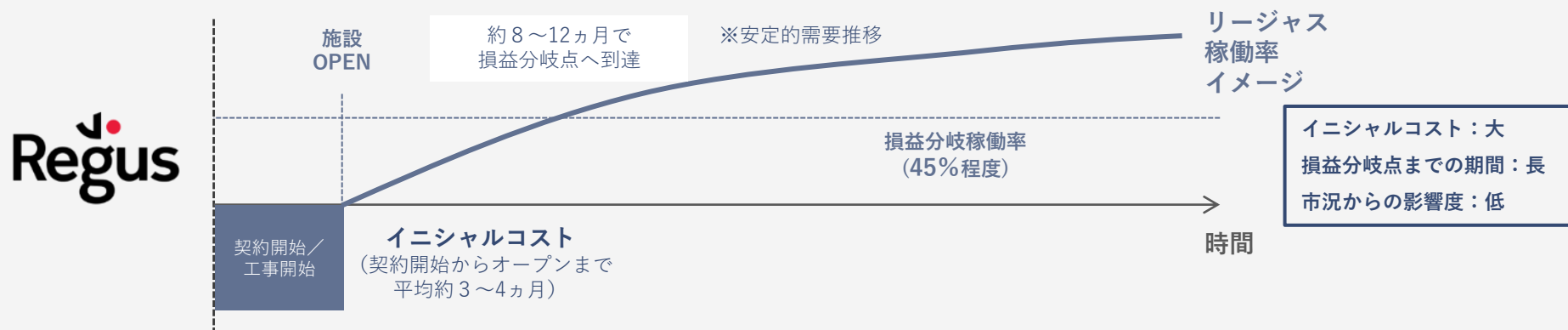


市況の変化に応じた出店方針の継続 - TKPとリージャスの損益分岐構造

TKPとリージャスでは黒字転換の時期が異なる。共同出店や相互転換を実施し、損益のコントロールを設計



共同出店により収益バランスUP



当社が運営する宿泊研修施設の形態（全27施設）※2021年8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	賃借
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
レクトーレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃借	—
レクトーレ箱根強羅	23	2014年1月	賃借	—
レクトーレ軽井沢	14	2014年7月	賃借	—
レクトーレ熱海桃山	31	2014年7月	賃借	—
アジュール竹芝(運営受託)	122	2017年4月	賃借	—
レクトーレ湯河原	108	2017年5月	所有	所有
レクトーレ葉山湘南国際村	160	2018年4月	所有	所有
レクトーレ高松空港(宴会場賃借/業務提携)	124	2018年6月	—	—
レクトーレ八ヶ岳(運営委託)	32	2018年11月	—	—
レクトーレとやま自遊館(運営委託)	40	2018年3月	—	—
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月	賃借	—
ISHINOYA 熱海	34	2020年9月	賃借	—
ファーストキャビンTKP市ヶ谷	165	2018年11月	賃借	—
飯田橋トーハンセミナーハウス(運営委託)	15	2016年3月	—	—
福一(伊香保温泉)(運営委託)	64	2019年4月	—	—
TKP onsen hotel OMOTO(浅間温泉)(運営委託)	29	2021年6月	—	—
TKPリゾートホテル蓼科(運営委託)	58	2021年7月	—	—

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。