

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ティーケーピー

3479 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年12月18日(水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025年2月期上期の連結業績	01
2. 2025年2月期の連結業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要等	06
1. 空間シェアリングによる市場創造型の事業展開	06
2. 収益モデルの特徴	07
3. 拠点ネットワーク	07
4. 周辺事業	07
■ 決算概要	08
1. 過去の業績推移	08
2. 2025年2月期上期の連結業績	10
3. 2025年2月期上期の総括	12
■ 主な活動実績	13
1. 出退店及び増床の実績	13
2. 政策投資・事業提携	14
■ 業績見通し	15
1. 2025年2月期の連結業績見通し	15
2. 弊社の見方	16
■ 中期経営計画	17
1. 基本方針	17
2. 計数目標（当初計画）	17
3. 事業別戦略（当初計画の前提）	17
4. 中長期的な注目点	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

2025年2月期上期は 貸会議室及び宿泊ともに好調に推移し2ケタ増収

ティーケーピー<3479> (以下、TKP) は、貸会議室ビジネスを起点とした「空間再生流通事業」を展開している。不動産オーナーから遊休不動産等を大口(割安)で仕入れ、会議室や宴会場などに「空間」を「再生」し、それを法人に小口で販売・シェアリングを行う独自のビジネスモデルに特徴がある。遊休不動産の有効活用を図りたい不動産オーナーと、低コストで効率的に会議室を利用したい法人のニーズを結び付けるところに新たな市場を創出し、高い成長性を実現してきた。国内の主要都市に267拠点・2,103室(16.0万坪)と幅広く展開し、顧客基盤は3万社以上に上る(2024年8月末時点)。

2021年2月期以降、コロナ禍の影響により業績は一旦後退し、新規出店等も抑えてきたが、足元業績はコロナ禍前の水準に戻っており、事業拡大に向けた出店再開・大型増床、コロナ禍収束後(以下、アフターコロナ)を見据えた基盤強化など、成長回帰に向けて順調に動いている。

1. 2025年2月期上期の連結業績

2025年2月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比14.3%増の20,280百万円、営業利益が同0.9%減の2,733百万円と増収減益となった。売上高は、貸会議室需要の回復やホテル稼働の好調維持により、コロナ禍前を上回る水準に伸長した。重視するKPIである「坪当たり売上高」は、稼働率の向上や料飲売上高の伸びなどで高水準を確保し、業績の底上げに寄与した。また、宿泊売上高についても、好調なインバウンドの取り込みや新規ホテルのオープンなどにより過去最高を継続更新した。一方、損益面では、戦略的な人件費増やM&A関連費用などによりわずかに営業減益となった。活動面では、内装工事等を手掛けるリリカラ<9827>の連結子会社化をはじめ、ノバレーゼ<9160>(プライダル事業等)やAPAMAN<8889>(賃貸関連サービス等)との業務提携契約を相次いで締結するなど、新たな事業領域の創出に向けて体制を整えた。

2. 2025年2月期の連結業績見通し

2025年2月期の連結業績については、リリカラの連結化等を踏まえ、期初予想を増額修正した。売上高を前期比69.7%増の62,000百万円(修正幅:17,000百万円増)、営業利益を同77.5%増の8,200百万円(修正幅:850百万円増)と大幅な増収増益により、過去最高業績(親会社株主に帰属する当期純利益(以下、最終利益)を除く)を見込んでいる。売上高は、引き続き新規出店・既存施設の増床推進や懇親会需要への対応、インバウンド需要の取り込みなどが増収に寄与すると見ている。損益面でも、事業拡大に向けた体制づくりへの先行費用が想定されるものの、増収や収益力の強化により大幅な増益を見込む。

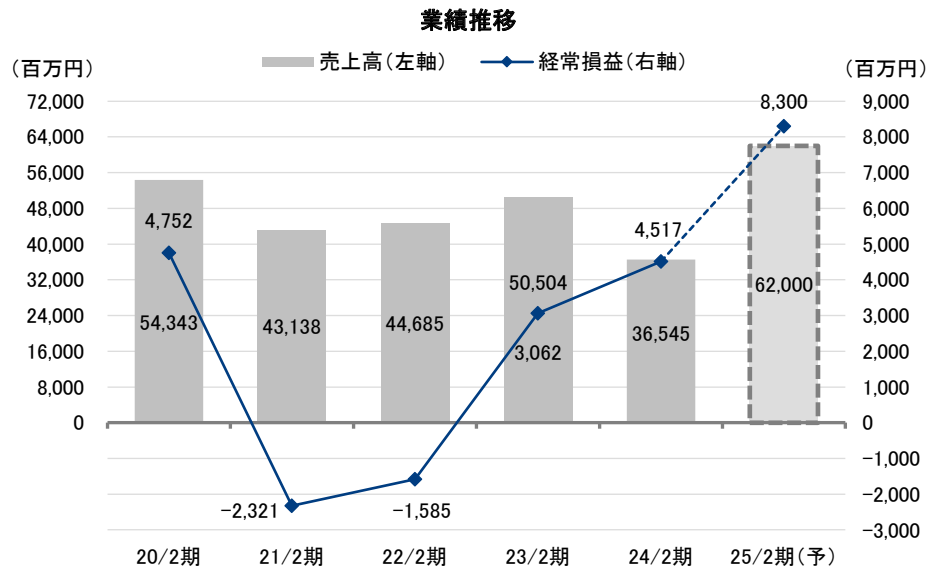
要約

3. 中期経営計画

同社は、2023年2月にリージャス事業の売却に踏み切ったことや貸会議室及び懇親会需要の回復が進んできたこと、仕入れ環境も追い風に向かっていることを踏まえ、アフターコロナを見据えた中期経営計画（3ヶ年）を推進し半分（1年半）が経過した。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、シェアの拡大と対象市場の拡張を図るとともに、経営効率の最適化にも注力する方針だ。最終年度である2026年2月期の目標数値については、リリカラの連結効果（シナジー創出を含む）や新規事業の寄与を織り込むべく見直しを精査中であるが、営業利益100億円は達成したい意向だ。

Key Points

- ・ 2025年2月期上期は貸会議室及び宿泊ともに好調に推移し2ケタ増収
- ・ リリカラの連結化をはじめ、相次ぐ業務提携などにより新たな事業領域の創出に向けた体制を整備
- ・ 2025年2月期の業績予想を増額修正し、過去最高業績（最終利益を除く）を見込む
- ・ 中期経営計画では、貸会議室の床面積を積極拡大しながら付加価値を高め、シェア拡大と対象領域の拡張を図り、過去最高の業績更新を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

貸会議室ビジネスを起点とする「空間再生流通事業」を展開し、高い成長性を実現

1. 会社概要

同社は、貸会議室ビジネスを起点とする「空間再生流通事業」を展開している。独自のビジネスモデルにより、遊休不動産の有効活用を図りたい不動産オーナーと、低コストで効率的に会議室を利用したい法人のニーズを結び付けるところに新たな市場を創出し、高い成長性を実現してきた。

2021年2月期以降、コロナ禍の影響により業績は一旦後退し、新規出店等も抑えてきた。また、2023年2月には需要回復を見据えた経営資源の集中及び高収益モデルをさらに進化させるべくリージャス事業の売却※にも踏み切った。ただ、足元業績はコロナ禍前の水準に戻ってきており、今後の事業拡大に向けた新規出店や増床をはじめ、業務提携にも積極的に取り組んでおり、成長回帰に向けて本格的に動き始めている。

※ 2019年5月にレンタルオフィス「Regus」等を展開する日本リージャスを買収し、貸会議室ビジネスとの親和性の高い短中期オフィス事業へも本格参入したが、ビジネスモデルを Light Capex（資本的支出の軽減）及び High Margin（高収益）へとさらに進化させるために売却に踏み切った。

事業領域は5つに区分されるが、「フレキシブルスペース事業」（貸会議室・ホテル宴会場・レンタルオフィス）をコア事業として、「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」の周辺サービスを提供している。コロナ禍による影響を勘案し、周辺サービスについては一旦選択と集中を進めたものの、今後はアフターコロナを見据え、新技術との組み合わせを含めた多様なラインナップを提供することで、回復・拡大基調にある需要を全方面から取り込む方針だ。

会社概要

2. 沿革

2005年に(株)ティーケーピーを設立、ポータルサイト「貸会議室ネット」と「貸オフィスネット」を運営開始し、1号店である「TKP六本木会議室」をオープンした。2006年～2007年には早くも、北海道・関西・九州・東北・東海に進出した。2008年には、(株)コンビニステーション(現(株)コンステ)を設立し、低価格帯貸会議室の運営事業化を開始したほか、会議・研修のトータルサービスを提供開始し、単なる貸会議室だけでなく周辺事業にも展開を開始した。その後もビル管理事業、コールセンター事業、企業向けレンタル事業に参入した。2011年には、「TKPガーデンシティ品川」をオープンし、ホテル内宴会場の運営を開始した。2013年には(株)常盤軒フーズを立ち上げ、飲食サービスの内製化の強化を図った。また、同年には「レクトーレ」をオープンし宿泊型研修会場の提供を開始したほか、海外初施設をニューヨークに出店している。2014年に法人向け旅行事業のワンストップサービスの充実をさらに推し進め、札幌に「アパホテル〈TKP札幌駅前〉」をフランチャイズ出店し、会議室併設型ハイブリッドホテルの運営を開始した。2015年には伊豆長岡の「石のや」で旅館事業に参入、同社のブランドで最上級となる「ガーデンシティ PREMIUM」を新設し、イベント・コンテンツ事業に参入するなど快進撃が続いた。2016年には(株)ファーストキャビンと資本業務提携契約を締結、簡易宿泊事業に参入した。2017年に入ると、東京証券取引所マザーズ市場へ上場し、スペースマッチングサービスである「クラウドスペース」の運営開始(2022年8月にサービス終了。代替サービスとして「TKP貸会議室ネット」を運営)、(株)メジャースの子会社化(100%株式取得。現在は吸収合併済)によるイベントプロデュース事業への本格参入など、積極的な事業展開を進めた。また、(株)日経CNBCの「今年の優秀IPO企業」最優秀賞を受賞するとともに、「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2017ジャパン」において、同社代表取締役社長の河野貴輝(かわのたかてる)氏が日本代表※に選出された。2018年には直営会議室2,000室を突破した。2019年5月にはレンタルオフィス最大手の日本リージャスを買収し、短中期オフィス事業へも本格参入したものの、リージャス事業については2023年2月に売却した。

※ 2018年6月にモナコにて開催された約60ヶ国の代表起業家たちが集う世界大会へ日本代表として出場した。

沿革表

年	沿革
2005年	港区浜松町にて「(株)ティーケーピー」を設立 ポータルサイト「貸会議室ネット」を運営開始 第1号店「TKP六本木会議室」をオープン
2006年	北海道・関西・九州に初出店
2007年	東北・東海に初出店
2008年	「(株)コンビニステーション」(連結子会社、現在は商号を変更し、「(株)コンステ」)を設立～低価格帯貸会議室の運営事業化～ 第二種旅行業登録～会議・研修のトータルサービスの提供を開始～
2009年	「(株)TKPプロパティーズ」を設立～ビル管理事業参入～(※2020年11月解散)
2010年	現「(株)TKPコミュニケーションズ」を設立～コールセンター・BPO事業に参入～ 「レンタルネット」運営開始～企業向けレンタル事業に参入～ 「TKP New York, Inc.」を設立 中国地方に初出店
2011年	「TKPガーデンシティ品川」オープン～ホテル内宴会場の運営開始～
2012年	コーポレートロゴ変更 直営会議室1,000室突破

ティーケーピー | 2024年12月18日(水)
 3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

会社概要

年	沿革
2013年	「(株)常盤軒フーズ」を設立～飲食サービスの内製化強化～ 本社を新宿区市ヶ谷へ移転 (一社)日本経済団体連合会 入会 「TKPホテル&リゾート」ブランド立ち上げ 箱根・熱海・軽井沢に郊外型セミナーホテル「レクトーレ」をオープン～宿泊型研修会場の提供開始～ 米国ニューヨークに初出店
2014年	第一種旅行業登録～法人向け旅行事業のワンストップサービスの充実～ 総座席数100,000席突破 札幌に「アパホテル(TKP札幌駅前)」オープン～会議室併設型ハイブリッドホテルの運営開始～
2015年	伊豆長岡に「石のや」オープン～旅館事業に参入～ オフィスビル型最上級ブランド「ガーデンシティ PREMIUM」新設
2016年	(株)ファーストキャビンと業務提携～簡易宿泊事業に参入～(※ファーストキャビンは2020年4月に経営破綻。フランチャイズ契約で運営してきた2施設において、名古屋は撤退し資産売却、市ヶ谷は運営継続) 米国ニュージャージー州にてホテル宴会場・レストラン・カフェテリアの運営開始
2017年	東京証券取引所マザーズ市場に上場 港区に「ベイサイドホテルアジュール竹芝」オープン～都市型リゾートセミナーホテルの一面を持つハイブリッドシティホテルを展開～ スペースマッチングサービス「クラウドスペース」の提供開始 (クラウドスペースは2022年8月にサービス終了。現在は代替サービスとして「貸会議室ネット」を運営) 湯河原に大型リゾートセミナーホテル「レクトーレ湯河原」オープン 名古屋に「ファーストキャビン TKP名古屋駅」オープン～簡易宿泊施設を初出店～(※ファーストキャビン経営破綻に伴い撤退) 「(株)メジャース」を子会社化～イベントプロデュース事業を強化～(※現在はティーケーピーへ吸収合併) (株)大塚家具との資本業務提携契約を締結 代表取締役社長 河野貴輝氏が、起業家表彰制度「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー 2017 ジャパン」で日本代表に選出
2018年	大規模・多目的イベントホール「CIRQ(シルク)新宿」オープン 葉山に大型リゾートセミナーホテル「レクトーレ葉山 湘南国際村」オープン 直営会議室2,000室突破 仙台に「アパホテル(TKP仙台駅北)」オープン～東北初のホテルを開業～ クラウド型イベント管理システム「TKPイベントプランナー」の提供を開始 本社ビル内に「ファーストキャビン TKP市ヶ谷」オープン
2019年	レンタルオフィス最大手「日本リージャスホールディングス(株)」の子会社化と「IWG plc」との独占的パートナー契約の締結を発表～短中期オフィス事業への本格進出～ 大阪に「アパホテル(大阪梅田)」オープン～関西初のホテルを開業～ 「(有)品川配せん人紹介所」を子会社化～ホテル宴会場運営支援事業へ参入～ 「台湾リージャス」を子会社化～日本に続き、台湾の今後のリージャスビジネスを長期独占的に展開～
2020年	福岡に「アパホテル(福岡天神西)」オープン 新型コロナウイルス対策のガイドラインの策定 東京に「アパホテル(上野広小路)」オープン エスクリ<2196>と資本業務提携契約を締結 「石のや熱海」オープン
2021年	大和証券(株)を割当先とする新株予約権を発行 「Work X Office」の販売開始 CBT試験会場「TKP CBTテストセンター」の提供を開始 ワクチンの職域接種支援サービス「TKPワクチンセンター」の提供を開始 Zoom ISVパートナー契約を締結し、「TKPウェビナー Powered by Zoom」の提供を開始
2022年	東京証券取引所市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行 福岡に、初の独自ビジネスホテルブランド「TKPサンライフホテル」オープン
2023年	識学<7049>との資本業務提携を開始 リージャス事業を売却 リリカラ<9827>の持分法適用関連会社化を開始
2024年	リリカラ<9827>を連結子会社化 ノバレーゼ<9160>を持分法適用関連会社化 APAMAN<8889>との業務提携契約を締結

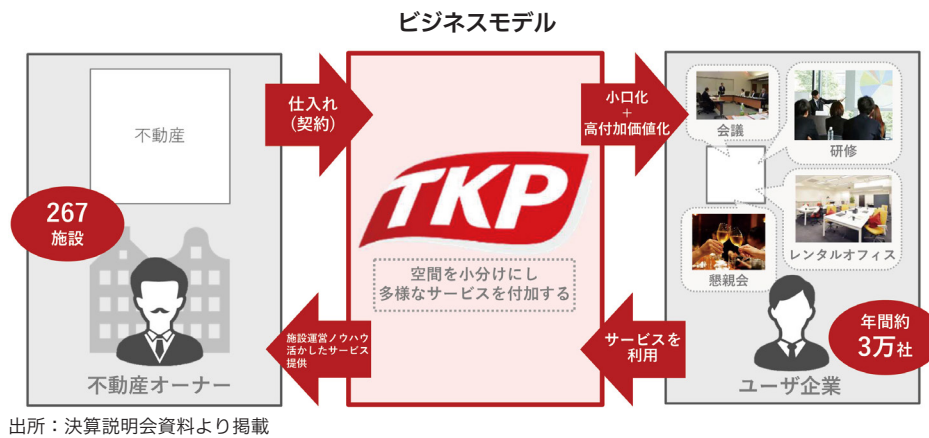
出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

■ 事業概要等

「持たざる経営」を基本として早期収益化が可能な事業モデル

1. 空間シェアリングによる市場創造型の事業展開

同社が主力としてきた「貸会議室ビジネス」は、不動産オーナーから遊休資産・低収益物件・不採算資産を割安で借り上げ、会議室や宴会場などに「空間」を「再生」し、シェアリングエコノミーとして付加価値を提供するというものである。不動産オーナーから不動産を賃貸などにより大口取引（割安）で仕入れ、貸会議室などに利用できるように照明・カーペット・壁紙などリノベーションを行うとともに、ケータリングや宿泊、各種オプションなど周辺サービスを付加する。顧客は主に会議室利用を求める法人であり、顧客側にとっては自社で会議室を保有するのに比べ、費用の削減、業務の集約化、多目的の利用が可能になるなどのメリットが多い。したがって、同社の事業は、大口取引を望む供給側と小口販売・シェアリングを望む需要側をうまくつないでいると言える。さらには、スペースにコンテンツサービス（運営オペレーションやシステム、研修パッケージ等）を付加したソリューション提供により、その時々需要に機動的に対応していくことで、スペース当たりの収益性を向上させる方向性も描いている。



さらに「持たざる経営」にも特徴がある。仕入れは賃貸契約を主軸としているうえ、変動家賃（売上・利益歩合等）が52.8%を占める（2024年8月末時点）ため、不動産価格や景気変動による業績への影響は比較的小さく、通常の不動産会社が有するリスクとは異なる点に注目したい。ただ、安定的に高稼働率が期待できるホテル事業については、あえて一部を自社所有することにより高収益性を確保するとともに、いつでも流動化できるように準備をしている。

事業概要等

2. 収益モデルの特徴

「貸会議室ビジネス」は、時間貸しによるフロー型の収益モデルである。TKP 貸会議室の利用用途は多種多様であり、基本的な会議室の稼働に加え、料飲や企画、備品レンタル等の周辺サービスをどれだけ付加できるかが成長のポイントとなるため、同事業は稼働率ではなく「坪当たり売上高」を KPI（重要業績評価指標）としている。料飲の需要回復に加え、ソフト領域（イベントプロデュース等）の拡充により、「坪当たり売上高」の拡大を目指す。オープンより平均 3 ヶ月で損益分岐点に到達し、12 ヶ月で巡航速度に達することから、比較的早期に収益化が可能な収益モデルと言える。

3. 拠点ネットワーク

TKP は国内の主要都市を中心に 267 拠点・2,103 室（16.0 万坪）の法人向け貸会議室を展開している（2024 年 8 月末時点）。利用目的や規模・予算などに合わせた 6 つのグレードに分かれており、単価の高いものから、エスクリ <2196> との共同ブランドである「CIRQ（シルク）」59 施設・216 室^{※1}、ガーデンシティ PREMIUM（GCP）31 施設・342 室、ガーデンシティ（GC）43 施設・496 室、カンファレンスセンター（CC）52 施設・658 室、ビジネスセンター（BC）23 施設・181 室、スター貸会議室 27 施設・54 室で構成される。また、「レクトール」や「石のや」、フランチャイズで運営する「アパホテル」等の宿泊施設内には 32 施設・156 室^{※2}を有している。

※1 2020 年 7 月に全国で結婚施設を運営するエスクリとの資本業務提携により開始した。平日をメインにエスクリの遊休施設を共同ブランド「CIRQ」に転換し、顧客企業のパーティや懇親会の会場として活用するものである。なお、「CIRQ」の施設数には、2024 年 6 月に業務提携したノバレーゼのブライダル施設（35 施設）も含まれている。

※2 このうち、直営施設は 28 施設（開業前を含む）である。

4. 周辺事業

貸会議室ビジネスを行っている他の企業との差別化要因の 1 つに周辺サービスの展開が挙げられる。同社は、料飲、オプション、宿泊などの提供を通じて、顧客の幅広いニーズに応えている。料飲については、ケータリング、弁当、カフェ、レストランからなり、特にケータリングや弁当は貸会議室での懇親会など食事を伴う用途展開に欠かせない周辺サービスとなってきた。なお、コロナ禍の影響により苦戦した料飲部門（ケータリング）については一旦縮小（外注化）したが、需要回復に伴い再度内製化を進めており、足元業績の底上げに寄与している。

また、同社は幅広いオプションも提供している。一例を挙げると、同時通訳システム・テレビ会議システムの提供、研修コーディネート、映像・音響・照明機材の設置・運用、オフィス家具や機材レンタルのほか、コロナ対策用備品などがあり、顧客の利便性を高める内容となっている。ここ数年は、コロナ禍をきっかけにオンラインイベント需要が増加したことで、ウェビナー案件が伸びてきたようだ。また、リアルイベントの再開とともに、エンターテインメント性の高いイベントをプロデュースする機会も増えており、スペースの販売からスペースでのコンテンツを提供する会社への進化に向け、周辺サービスによる付加価値提供の重要性が高まっている。

事業概要等

さらには、顧客からの要望により宿泊研修施設（直営 28 施設 ※開業前含む）も提供しており、研修旅行や社員旅行の際などに使用されている。直営施設として、リゾート型セミナーホテル「レクトール」（7 施設）、ハイクラスなリゾート型セミナー旅館「石のや」（伊豆長岡・熱海の 2 施設）、都市型リゾート宿泊施設「ベイサイドホテル アジュール竹芝」のほか、新たに開始した自社ブランドの「TKP サンライフホテル」を運営している。また、フランチャイズ運営施設としては、会議室併設型のハイブリッドホテルとして「アパホテル」（15 施設）を展開している（2024 年 8 月末時点）。

昨今は大企業であっても、宿泊施設を自社で保有していることは少なく、また保有していてもコスト上、運営が難しいことが多い。同社はそのような企業ニーズを取り込み、リピート率の向上を狙う。また、高級旅館として有名な「石亭」は稼働率の低さから経営不振に陥っていたが、同社が「石のや」としてリブランディングし、平日の法人需要を取り込むことで経営を改善するなど、資産の有効活用の観点からもメリットが多い。加えて、貸会議室だけでなく、食事・機器・宿泊場所・交通手配までワンストップで一連のサービスを提供しており、顧客にとって利便性の高い内容であることが、同社が幅広い顧客に支持されているゆえんと言える。足元ではアフターコロナに向けて、宿泊研修を通じたコミュニケーションの活性化や、ワーケーションによる働き方改革を進める企業も出てきており、需要は拡大傾向にあるようだ。今後はアジア各国で需要が高まるインバウンド MICE※の取り込みも見据える。

※ 企業等の会議（Meeting）、企業等の行う報奨・研修旅行（Incentive Travel）、国際機関・団体、学会等が行う国際会議（Convention）、展示会・見本市、イベント（Exhibition/Event）の頭文字のことであり、多くの集客交流が込まれるビジネスイベントなどの総称。（国土交通省観光庁のホームページより引用）

決算概要

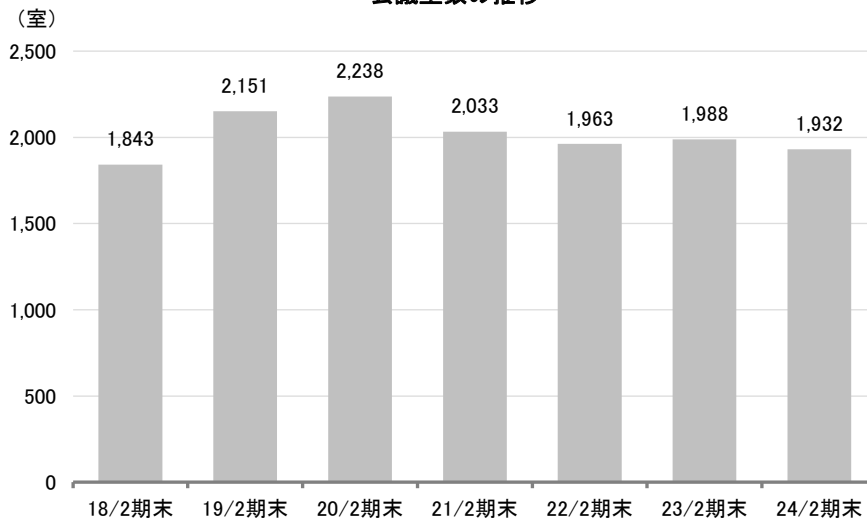
コロナ禍の影響で業績は一旦後退するも、 足元業績はコロナ禍前を上回る水準へ

1. 過去の業績推移

コロナ禍前の 2020 年 2 月期までの業績を振り返ると、会議室数の拡大が同社の成長をけん引し、年間 20% 以上の増収を継続してきた。また、連結決算に移行した 2015 年 2 月期以降は、上位グレードの貸会議室の出店拡大とともに、料飲及び宿泊、各種オプションなどの周辺サービスによる単価向上が業績の底上げに貢献した。さらに、2020 年 2 月期には、日本及び台湾リージャスの連結子会社化により事業規模が大きく拡大した。2021 年 2 月期以降は、コロナ禍の影響により業績は一旦後退し、新規出店等も抑えてきた。また、2023 年 2 月には需要回復を見据えた経営資源の集中及び高収益モデルをさらに進化させるべくリージャス事業の売却にも踏み切った。ただ、直近の売上高はコロナ禍前の水準（リージャス事業を除く）を超え、さらなる事業拡大に向けた積極出店や大型増床など、成長回帰に向けて本格的に動き始めている。

決算概要

会議室数の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

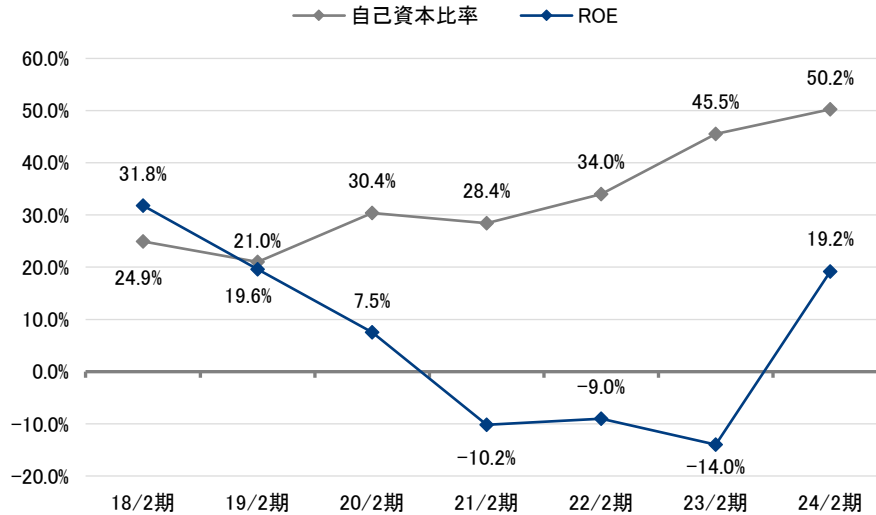
損益面では、事業拡大に伴う費用（減価償却費や人件費等）に加え、日本及び台湾リージャス買収に伴い発生した費用（のれん償却費等）の増加などがあったものの、2020年2月期までは増収に伴って増益基調をたどってきた。2021年2月期以降は、コロナ禍の影響により損益面も低調に推移していたが、2024年2月期は売上高の回復とともに経常利益はほぼコロナ禍前の水準に回復している。

財務面に目を向けると、自己資本比率はしばらく右肩下がり推移していたが、2017年3月の株式上場に伴う公募増資（約16億円）により、2018年2月期末には24.9%に改善した。また、公募増資等（約234億円の資金調達）による財務基盤の強化を図ったことで、2020年2月期の自己資本比率は30.4%に改善した。さらに2021年2月期には新株予約権による資金調達（約83億円）を実現したこと、2023年2月期にはリージャス事業の売却により資産圧縮を図ったことにより、2024年2月期末の自己資本比率は50.2%の水準にまで改善している。

一方、資本効率を示すROEについては、「持たざる経営」を基本方針としていることに加え、利益率の高い事業モデルであることから高水準で推移してきた。ただ、ここ数年は、ホテル事業の進展や日本リージャスの買収など先行投資に加え、コロナ禍の影響も重なったことからROEは低下傾向をたどっている。特に2021年2月期及び2022年2月期については、コロナ禍の影響により最終損失を計上したこと、さらに2023年2月期はリージャス事業の売却に伴う事業整理損の計上などにより、ROEは3期連続でマイナスとなった。ただ、2024年2月期は収益力の回復により大幅に改善している。

決算概要

自己資本比率及びROEの推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年2月期上期はわずかに営業減益も、 売上高は14.3%増でコロナ禍前を上回る水準へ。 貸会議室・宿泊ともに好調でさらなる伸びしろに期待

2. 2025年2月期上期の連結業績

2025年2月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比14.3%増の20,280百万円、営業利益が同0.9%減の2,733百万円、経常利益が同12.4%減の2,622百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同57.6%減の2,422百万円と増収減益となった。

売上高は、貸会議室需要の回復やホテル稼働の好調維持により、コロナ禍前を上回る水準に伸長した。重視するKPIである「坪当たり売上高」※1は、稼働率の向上や料飲売上高の伸びなどで高水準を確保し、業績の底上げに寄与した。また、宿泊売上高についても、好調なインバウンドの取り込みや新規ホテルのオープンなどにより過去最高を継続更新した※2。主なサービス別売上構成比を見ると、「会議室料」が37.9%、「オプション料」が12.6%、「料飲」が14.1%、「宿泊」が23.8%となっているが、「料飲」及び「宿泊」の伸びが大きく、さらなる伸びしろとしての期待もできる。

※1 研修や懇親会などの需要拡大に伴う料飲売上高の増加や、ダイナミックプライシング（需要に応じた価格変動を機動的に実施する戦略）の効果などにより、第1四半期の「坪当たり売上高」は前年同期比16.0%増の39,079円と大きく拡大。第2四半期は季節要因により一旦調整されるも、前年同期比では6.4%増の34,194百万円とプラスを維持した。

※2 宿泊売上高は前年同期比20.0%増の4,819百万円となり、過去最高を更新した。

ティーケーピー | 2024年12月18日(水)
 3479 東証グロース市場 | <https://www.tkp.jp/ir/>

決算概要

一方、損益面では、戦略的な人件費増や M&A 関連費用などによりわずかに営業減益となった。また、経常損益以下の減益幅が大きいのは、前年同期に計上された負ののれん発生益（345 百万円）※のはく落や税効果会計（税金費用の増加）の影響によるものであり、それらは想定内である。

※ 2023 年 4 月 12 日に実施したリリカラの持分法適用関連会社化に伴うもの。なお、2024 年 6 月 20 日には株式追加取得により連結子会社となった（損益計算書上では第 3 四半期から、貸借対照表上では第 2 四半期末からの連結化）。

財政状態については、後述のとおり、リリカラの連結化や政策投資（資本業務提携を含む）等により大きく変動した。リリカラの連結化により売掛金や商品等が増加したほか、相次ぐ業務提携（ノバレーゼ、APAMAN）※などに伴う政策投資（投資有価証券）の増加により、総資産は前期末比 24.8% 増の 99,409 百万円に拡大した。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同 7.1% 増の 43,019 百万円となり、その結果、自己資本比率は 43.3%（前期末は 50.4%）となった。また、「現金及び預金」は依然として約 250 億円を確保しており、引き続き今後の活用が注目される。

※ APAMAN 株式会社については、2024 年 8 月 2 日に公表された TOB（MBO 目的）に応募（業務提携は継続）しており、その結果、第 3 四半期には相当の株式売却益（弊社推定では 7 億円規模）が計上される見通しである。

2025 年 2 月期上期 連結業績

（単位：百万円）

	24/2 期上期		25/2 期上期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	17,750		20,280		2,530	14.3%
売上原価	10,678	60.2%	12,147	59.9%	1,469	13.8%
売上総利益	7,072	39.8%	8,132	40.1%	1,060	15.0%
販売費及び一般管理費	4,313	24.3%	5,398	26.6%	1,085	25.2%
EBITDA	3,408	19.2%	3,458	17.1%	50	1.4%
営業利益	2,758	15.5%	2,733	13.5%	-25	-0.9%
経常利益	2,992	16.9%	2,622	12.9%	-370	-12.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	5,712	32.2%	2,422	11.9%	-3,290	-57.6%
サービス別売上構成比						
会議室料	7,344	41.4%	7,695	37.9%	351	4.8%
オプション※	2,419	13.6%	2,562	12.6%	143	5.9%
飲食	1,880	10.6%	2,853	14.1%	973	51.8%
宿泊	4,016	22.6%	4,819	23.8%	803	20.0%
その他	1,872	10.5%	2,068	10.2%	196	10.5%
キャンセル料収入	221	1.2%	284	1.4%	63	28.5%

※「オプション」は主に会議室で利用する機材等の売上を指す。
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

決算概要

連結簡易貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/2 期	25/2 期 上期	増減	
			額	率
流動資産	37,436	43,272	5,836	15.6%
現金及び預金	32,069	25,668	-6,400	-20.0%
受取手形、売掛金及び契約資産	3,915	8,669	4,754	121.4%
固定資産	42,235	56,137	13,901	32.9%
有形固定資産	24,414	33,276	8,862	36.3%
無形固定資産	836	1,356	520	62.2%
投資その他の資産	16,984	21,503	4,519	26.6%
総資産	79,672	99,409	19,737	24.8%
流動負債	10,584	23,511	12,926	122.1%
支払手形及び買掛金	797	5,647	4,850	608.5%
1年内償還予定の社債	390	345	-45	-11.5%
1年内償還予定の長期借入金	5,078	7,042	1,964	38.7%
固定負債	28,852	29,119	267	0.9%
社債	1,590	1,417	-172	-10.9%
長期借入金	25,829	25,859	30	0.1%
負債合計	39,437	52,631	13,194	33.5%
純資産	40,235	46,778	6,542	16.3%
自己資本	40,155	43,019	2,864	7.1%
自己資本比率	50.4%	43.3%	-7.1pp	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 2025年2月期上期の総括

2025年2月期上期を総括すると、研修・セミナーや懇親会利用による貸会議室需要を取り込み、2ケタの増収を達成した点は、貸会議室需要の回復度合いや同社ビジネスモデルの優位性を再認識するうえで大いに評価できる。特に、料飲売上高を大きく伸ばすことができたのは、コロナ禍で一旦縮小した料飲部門の強化（再内製化）を早急に進めてきたことが奏功した。また、2本目の柱であるホテル事業（宿泊）が業績の底上げに大きく貢献しており、戦略眼の確かさを感じさせる。一方、利益面では出遅れ感があるものの、将来を見据えた前向きな費用増（人件費及びM&A関連費用）が主因であり、今後の業績の伸びで回収できる性質のものであることから懸念材料として捉える必要はないであろう。また、戦略面でも、リリカラの連結化やノバレーゼ、APAMANとの業務提携などで、注目すべき成果を残すことができた。

■ 主な活動実績

リカラの連結化や相次ぐ業務提携等により、 新たな事業領域の創出に向けた体制を整備

1. 出退店及び増床の実績

2025年2月期上期は契約満了等に伴い9施設が退店となった一方、9施設を新規出店し、既存施設の増床を含め5,615坪増となった(アパホテル3棟を含む)。また、第3四半期以降についても、2024年10月時点で3,000坪超の新規出店・増床を予定している。特に、11月16日より出店の「TKP 新橋汐留カンファレンスセンター」(1,215坪)は、都内有数のビジネス拠点である新橋汐留エリアで7施設目の出店であり、会議室に併せ、短中期のオフィス利用に対応したサービス(詳細は後述)を提供する計画だ*。また、12月1日にオープン予定の「TKP ガーデンシティ PREMIUM 京橋 ANNEX」(300坪)は高い機能性を備えた最高クラスのオフィスバンケットであり、多種多様なイベントに対応できるスペースを有するとともに、近接する「TKP ガーデンシティ PREMIUM 京橋」との連携も可能な立地となっている。

* 同社では、地方中核都市も含め、主要なターミナル駅を中心に周辺エリアへ集中して展開していくことで、立地の利便性(集客力)はもちろん、貸会議室に留まらない空間利用の多面的な可能性を追求していく戦略だ。なお、新橋汐留エリア以外では、注力する東京駅周辺エリア及び品川駅周辺エリアでドミナント化を進めている。

2025年2月期の主な新規出店/増床案件(2024年10月15日時点)

オープン月	区分	名称	床面積(坪)
3月	新規	新横浜カンファレンスセンター	241
5月	新規	びあアリーナ MM CLUB38	88
5月	新規	スター貸会議室五反田	19
5月	既存(増床)	仙台西口ビジネスセンター	31
8月	新規	浜松町南口ビジネスセンター	123
7月	既存(増床)	ガーデンシティ PREMIUM 大阪梅田新道	164
7月	新規	アパホテル京都五条大宮	946
8月	新規	アパホテル帯広駅前	1,985
8月	新規	アパホテル函館駅前	1,125
9月	新規	ガーデンシティ帯広駅前	117
10月	新規	博多口カンファレンスセンター	227
10月	新規	京都四条カンファレンスセンター	271
10月	新規	田町駅前カンファレンスセンター	330
11月(予定)	新規	仙台青葉通カンファレンスセンター	435
11月(予定)	新規	新橋汐留カンファレンスセンター	1,215
11月(予定)	新規	アパホテル和歌山	1,338
12月(予定)	新規	ガーデンシティ PREMIUM 京橋 ANNEX	300
1月(予定)	新規	ガーデンシティ PREMIUM 浜松町 WTC annex	284

出所: 決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

2. 政策投資・事業提携

(1) リリカラの連結子会社化

2024 年 6 月 20 日付で、それまで持分法適用関連会社であったリリカラの株式を追加取得 (TOB) し、連結子会社とした (保有比率は 53.01%)。リリカラは、独自開発によるインテリア事業やスペースソリューション事業を展開しており、貸会議室・宿泊施設の内製工事をグループ内に取り入れるとともに、リリカラのスペースソリューション事業と TKP の施設運営・不動産活性化の知見を生かした、空間サービス・施設の共同開発などのシナジー創出をさらに強化していく考えだ。後述する APAMAN との事業提携には、リリカラを含めた 3 社による協業も含まれており、今回の連結化は、これらの協業を通じて生み出された価値を連結業績に取り込むことにも狙いがあると見られる。

(2) ノバレーゼとの業務提携 (持分法適用関連会社化)

2024 年 6 月 21 日付で、ブライダル事業・レストラン特化型事業を展開するノバレーゼとの資本業務提携契約を締結し、持分法適用関連会社とした (保有比率 33.0%)。業務提携の主な内容には、1) 出店ペースの加速を目的とした物件情報連携、2) 地域創生・空間再生事業における協業、3) 積極的な M&A 戦略における協調、4) ノバレーゼ施設の平日稼働の促進、5) ノバレーゼ施設の厨房機能の最大活用、6) インバウンド事業注力のための協業、などとなっている。特に 4) については、利便性の高い地方都市部を中心に 35 のブライダル施設を運営しており、地方中核都市でのスペース確保 (厨房機能を含む) や拠点づくりに向けて足掛かりを築くことができた。

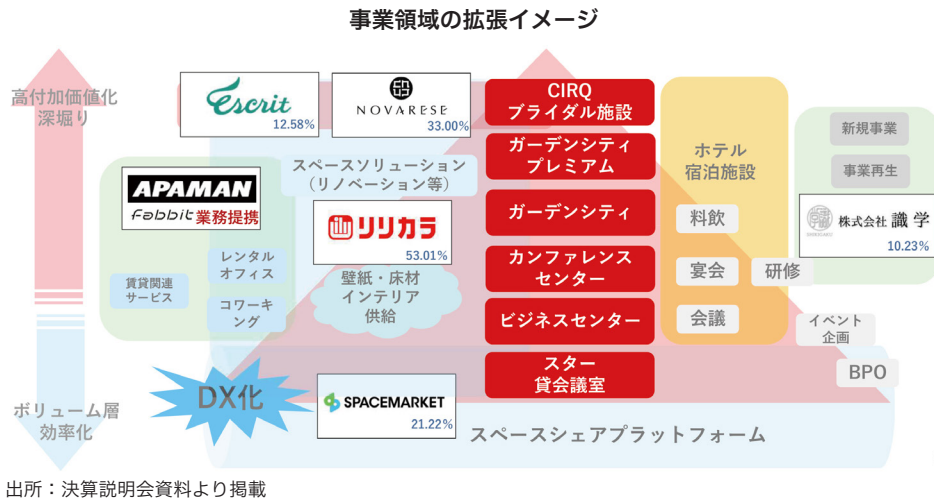
(3) APAMAN との事業提携

2024 年 8 月 2 日には、賃貸関連サービス等を手掛ける APAMAN との業務提携契約を締結した。APAMAN は 30 社以上で形成されるグループを統括し、賃貸斡旋や賃貸管理、社宅及びこれらに関連するサービスを提供する「Platform 事業」及び FC 加盟店に対するクラウドシステムや IT サービス等のシステムを提供する「Technology 事業」を主軸として、パーキングやコワーキングスペース、不動産賃貸、商業施設の運営管理などの「その他事業」を展開している。業務提携の主な内容には、1) 会議室・ホテル等の物件情報の連携、2) APAMAN グループが運営するコワーキングスペースへの共同出店・共同運営、3) 法人顧客の相互送客、4) 相互のサービスを活用した不動産オーナー向けサービスの開発、5) APAMAN グループが運営する体験型福利厚生サービスを TKP の法人顧客向けに展開、6) APAMAN グループが運営する商業施設「あるある City」で実施されるイベントを TKP 施設と連携、7) TKP、APAMAN、リリカラによる APAMAN 管理物件を活用した社宅や民泊などのサービス開発、8) APAMAN 管理物件の入退去時におけるリリカラ商材の使用斡旋、などと幅広い。特に 2) については、APAMAN の持分法適用関連会社である (株) システムソフトとの共同運営により、早速「TKP 博多口カンファレンスセンター」をオープン (2024 年 10 月 1 日) すると、貸会議室とコワーキングスペースの融合活用を可能とする環境を実現した。TKP はコロナ禍により一旦中断していたが、従前より時間貸しによる貸会議室や宴会場等のフレキシブルスペースに加え、短中期のオフィス用途への需要にも対応する方向性を打ち出しており、今後は TKP 本体による短中期オフィス (5 名以上の利用) とシステムソフトの fabbit 事業によるレンタルオフィス・コワーキングスペース (5 名以下の利用) との棲み分けにより、フレキシブルオフィス需要への対応を強化していく方針だ。

主な活動実績

(4) スペースマーケットの株式取得（持分法適用関連会社化）

2024年9月12日付けで、空きスペースのシェアリングサービスを手掛けるスペースマーケット <4487> の株式を取得し、持分法適用関連会社とした（保有比率 21.2%）。DX化に向けた連携や新たなサービス創出などを含め、具体的な業務提携に向けて検討を開始した。



業績見通し

リリカラの連結化により通期業績予想を増額修正。大幅な増収増益により、過去最高業績を見込む

1. 2025年2月期の連結業績見通し

2025年2月期の連結業績については、第3四半期からのリリカラの連結化等を踏まえ、期初予想を増額修正した。売上高を前期比 69.7% 増の 62,000 百万円（修正幅：17,000 百万円増）、営業利益を同 77.5% 増の 8,200 百万円（修正幅：850 百万円増）、経常利益を同 83.5% 増の 8,300 百万円（修正幅：800 百万円増）、最終利益を同 21.2% 減の 5,500 百万円（修正幅：400 百万円増）と大幅な増収増益により、過去最高業績（最終利益を除く）の実現を見込んでいる。なお、最終利益が減益となるのは、上期同様、前期における一過性要因（税効果会計等）の影響によるものがある。

売上高は、貸会議室及び懇親会、宿泊需要が総じて回復・拡大基調にあるなかで、引き続き新規出店・既存施設の増床推進や懇親会需要への対応、インバウンド需要の取り込みなどが増収に寄与する。特に、上期同様、料飲や付加価値の高いイベントプロデュースの強化等を通じた「坪当たり売上高」の伸びやホテル事業の拡大が、収益の底上げをけん引する想定のようなだ。

業績見通し

損益面でも、引き続き事業拡大に向けた体制づくりへの先行費用（新規出店や採用活動、人員増など）が想定されるものの、増収や収益力の強化により大幅な増益を実現し、営業利益率も13.2%（前期は12.6%）に改善する見通しだ。

2025年2月期の業績見通し

（単位：百万円）

	24/2期		25/2期				前期比	
	実績	構成比	期初予想	構成比	修正予想	構成比	増減額	増減率
売上高	36,545		45,000		62,000		25,455	69.7%
営業利益	4,607	12.6%	7,350	16.3%	8,200	13.2%	3,593	77.5%
経常利益	4,517	12.4%	7,500	16.7%	8,300	13.4%	3,783	83.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,975	19.1%	5,100	11.3%	5,500	8.9%	-1,475	-21.2%

注：前期比は、24/2期実績と25/2期（修正予想）との比較
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

修正後の業績予想を達成するには、下期売上高41,720百万円、営業利益5,467百万円が必要となる。実現可能性を判断するためには、1) オーガニックな業績の底上げ部分と、2) リリカラの連結化等による上乘せ部分（増額修正部分）の両面から見る必要があるだろう。1) については、意欲的な前提ではあるものの、貸会議室需要が好調に推移しているなかで、そもそも下期偏重の傾向（年末年始の懇親会需要や年明けからの入試会場需要など季節要因によるもの）があることや、新たに出店したホテル3棟による業績寄与が期待できることなどから、どこまでチャレンジな想定に近づけるかがポイントになると見ている。一方、2) については、受注環境（スペースソリューション事業）は良好であるものの、足元では原材料価格の高騰等の影響を受けていることから、特に利益面では厳しい状況にあると言わざるを得ない。したがって、こちらは、業務提携したAPAMANとのクイックウィン創出などによる受注の上振れでどれだけ原価率悪化をカバーできるかがカギを握るとの見方もできる。いずれにしても、オーガニック及びインオーガニック（シナジーを含む）の両面から、四半期ごとの業績の積み上げを注視していくことが来期以降の業績の伸びを占ううえでも重要な判断材料と言える。また、APAMAN株式の売却益による決算への影響や売却資金の活用にも注目したい。もちろん、来期分を含めた出店（仕入れ）の進捗のほか、追加的なM&Aの動きについてもフォローする必要がある。

■ 中期経営計画

貸会議室事業と宿泊事業を2本柱として、本格的に成長軌道に回帰させていく計画。もう一つの成長軸であるM&Aにも注目

同社は、2023年2月にリージャス事業の売却に踏み切ったことや貸会議室・宿泊需要の回復が進んできたこと、仕入れ環境も追い風に向かっていることを踏まえ、アフターコロナを見据えた中期経営計画（3ヶ年）を2023年4月に公表し半分（1年半）が経過した。

1. 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、シェア拡大と対象市場の拡張を図る、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、を基本方針に掲げ、貸会議室事業と宿泊事業を2本柱として本格的に成長軌道に回帰させていく計画だ。

2. 計数目標（当初計画）

中期経営計画最終年度の2026年2月期の数値目標（当初計画）については、売上高57,500百万円（年平均成長率25.4%）、営業利益9,400百万円（営業利益率16.3%）、経常利益9,100百万円、ROE10%を目指してきたが、リリカラの連結化や新規事業（M&Aを含む）による寄与を織り込むべく目標数値の見直しを精査中である。ただ、営業利益100億円は達成したい意向だ。

3. 事業別戦略（当初計画の前提）

（1）貸会議室事業

2025年2月期（中期経営計画2年目）には、懇親会を含めた貸会議室需要がコロナ禍前の水準へ完全回復する想定の下、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する方針だ。また、料飲の需要回復に伴う内製化、並びに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することで、収益力の最大化を目指す。KPIについては、「坪当たり売上高（月平均）」41,000円、「有効会議室面積」79,000坪をターゲットとしている。

運営効率化・高付加価値化のカギを握るDX戦略については、ダイナミックプライシング導入によるプライシングの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する考えだ。また、増員等による人的資本の強化にも取り組む方針であるが、DX戦略による効率化・高付加価値化と人による提案営業力（リレーションシップ強化）のバランスをとりながら、各方面の需要を幅広く取り込んでいく戦略のようだ。

(2) 宿泊事業

フランチャイズで展開するアパホテルブランドを含めたビジネスホテルを中心に 3 年間で 10 施設を目安に出店し、貸会議室事業に次ぐ第 2 の柱に成長させる方針だ。仕入れ形態については、賃貸契約か、保有か、その時々々の経済合理性を見て決定する。「持たざる経営」を基本としながらも、アパホテルブランドのように安定した稼働（集客力）が見込める案件については、高い収益性を享受すべく保有することも検討する。また、「石のや」をはじめとする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によりインバウンドの需要獲得を図る。3 年後の直営施設数として 31 施設を計画している。

(3) 新規事業（M&A を含む）

「空間再生流通事業」におけるコンセプトやビジネスモデルは、事業再生支援や地方創生、PFI など様々な領域への応用も期待されており、新たな事業機会の創出も視野に入れているようだ。また、ハードだけでなくソフト（周辺サービス）の取り込みにおいても、付加価値向上に向けて積極的に取り組んでいく方針であり、これまでの資本業務提携の実績（識学、ノバレーゼ、APAMAN 等）やリリカラの連結子会社化についても、その戦略に沿った動きと見ることができる。

4. 中長期的な注目点

外部環境が追い風にある貸会議室事業と宿泊事業の 2 本柱に注力し、事業拡大を目指す同社の戦略は理に当たっていると、弊社でも評価している。コロナ禍によって同社の成長は一旦足踏みしたものの、中長期的な視点で見れば、これをきっかけに働き方やオフィスの在り方を見直す機運が一気に加速し、結果としてフレキシブルスペース市場の拡大に拍車がかかる可能性が高いと見ている。

不稼働スペースを大量かつ機動的に仕入れ、貸会議室という新たな市場の創出につなげてきた従来のビジネスモデルから、今後は貸会議室をベースにしながらも、スペースでのコンテンツ提供という新たな領域へと拡充するプロセスにあり、この視点から今後の事業展開をフォローしていく必要があるだろう。既に他社との協業を通じて実績のある独自研修プログラムの提供やエンターテインメント性の高いイベントプロデュースなどにその一端が見られるほか、職住近接の流れのなかで居住空間（一時滞在型の社宅や外国人ワーカー向けの住宅提供等）としての活用も構想に入っているようだ。インバウンド MICE への取り組みやショッピングモールへの出店などを含め、各方面に布石を打ち、様々な可能性を探っている同社の動きには今後も注目したい。また、仕入れについても、コンテンツを生かすための集客力に長けた好立地（駅前など）を優先するとともに、そこを起点としたドミナント展開によりエリア単位での空間利用価値を高め、質と量の両方を確保していく戦略のようだ。

さらに中長期的な視点からは、「空間再生流通事業」という領域でいかに社会課題の解決を市場創出に結び付けていくのか、そのポテンシャルの高さにも期待したい。その動きとともに M&A や新規事業への参入が実現すれば、計画のアップサイドとなる可能性も十分に考えられる。いずれにせよ、高水準にある手元流動性や潤沢な営業キャッシュ・フローの活用が今後のカギを握るであろう。

■ 株主還元策

今後の成長に向けた投資を優先すべきフェーズにあり、 配当という形での株主還元は見送られる可能性が高い

同社では、現在は先行投資の段階にあり、事業展開のスピードを高め、規模の拡大に伴って必要な資金を確保する観点から利益配当を見送ってきた。現在推進している中期経営計画においても、成長に向けた事業投資を優先させる方針としており、2025年2月期についても現時点で利益配当の予定はない。

コロナ禍では前向きな戦略投資を制限されてきたこともあり、今後の成長に向けた投資を優先すべきフェーズであるとの認識から、しばらくは内部留保に努め、事業拡大に必要な資金の確保を優先する可能性が高いと弊社では見ている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp