‖ 企業調査レポート ‖

TKP

3479 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026 年 11 月 20 日（金）

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

TKP | 2026年11月20日（金）
3479 東証グロース市場 | https://www.tkp.jp/ir/

目次

要約 01
1. 2027年2月期中間期の業績概要 01
2. 2027年2月期の業績見通し 01
3. 今後の方向性 01

会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03

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 06
3. 拠点ネットワーク 07
4. 周辺事業 07

決算概要 09
1. 過去の業績推移 09
2. 2027年2月期中間期の業績概要 10
3. 2027年2月期中間期の総括 13

活動実績 14
1. 味工房スイセンの完全子会社化 14
2. グループシナジー創出に向けた取り組み 14
3. 「TKP SHONIN PARK」がグッドデザイン賞を受賞 14

業績見通し 15
1. 2027年2月期の業績見通し 15
2. 弊社の見方 15

今後の方向性 16
1. これまでの振り返り 16
2. 今後の方向性 16

株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2027年2月期中間期は大幅な増収増益となり過去最高業績を更新。同社初となる期末配当を決定

TKP<3479>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（2026年6月1日付で（株）ティーケーピーから（株）TKPへ商号変更）。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。国内の主要都市に直営249施設（契約面積約12.7万坪）と幅広く展開し、顧客基盤は3万社に上る（2026年8月末時点）。

2027年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比39.1%増の69,403百万円、営業利益が同44.5%増の4,680百万円と大幅な増収増益となり、売上高、各段階利益、EBITDAともに過去最高を更新した。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が、足元業績はコロナ禍前を上回る水準に拡大しており、新規出店・大型増床に加え、M&Aや業務提携による基盤強化など、新たな成長ステージを迎えている。2026年10月15日には、同社初となる期末配当を公表した（1株当たり30円を予定）。今後は連結配当性向30%程度を目安に継続的な配当を目指す方針である。

1. 2027年2月期中間期の業績概要

オフィス空室率の低下を追い風に期間貸しオフィスや研修・セミナー等の施設利用が堅調に推移したほか、ホテル・宿泊研修事業の継続的な寄与により、TKP本体（空間再生流通事業）が順調に伸長した。また、前期第4四半期に連結化した（株）エスクリ（現（株）オンザページ）が期初から寄与したオンザページ事業が増収に大きく寄与した。利益面では、収益性の高い期間貸しの受注拡大や料飲の内製化の推進などにより売上総利益率が改善した。販管費は積極的な新規出店に伴う初期費用やグループ体制強化に向けた先行費用などにより増加したものの、増収による収益の押し上げや売上総利益率の改善によりカバーし増益を確保した。

2. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高を前期比27.7%増の146,000百万円、営業利益を同6.7%増の11,000百万円と増収増益を見込んでいる。主力の空間再生流通事業については、好調なオフィス需要が続くなかで、積極出店や通信環境などの設備投資を強化し、多様なオフィス利用ニーズの取り込みを図る。また、新体制となったグループ各社については事業基盤の整備を進めるとともに、シナジー創出の本格化に注力する。利益面では、増収により増益を確保するものの、グループ体制の強化や新規出店・設備投資等による先行費用の拡大、物価高騰等の影響を保守的に見積もり、営業利益率は一旦低下する見通しである。

3. 今後の方向性

現時点で新たな中期経営計画を公表していないのは、事業環境の変化が速いなかで、リスクや機会を的確に見極め、様々な戦略オプションを柔軟に実施するとの判断によるものと見られる。ただ、「持たざる経営」を基本に

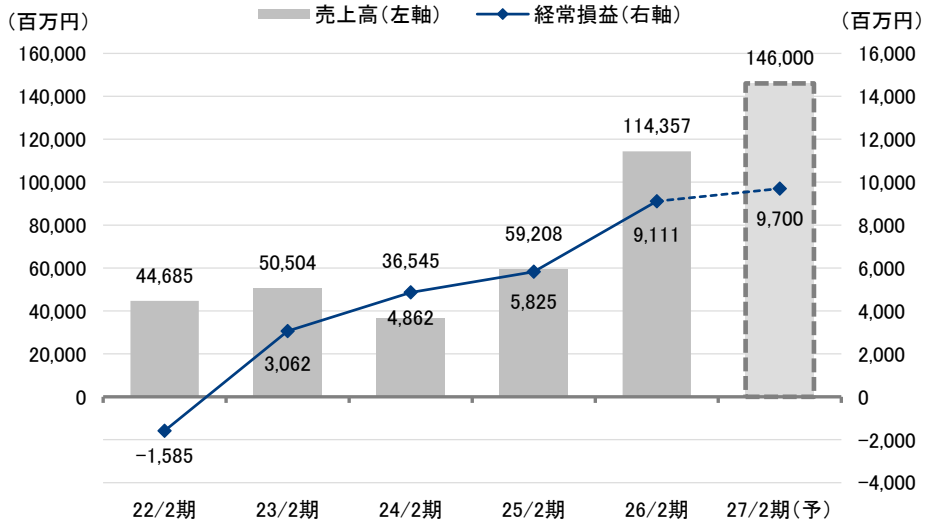
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

空間の有効活用で価値を創出する同社ビジネスの核心に変更はないだろう。同社は数々の M&A や業務提携を通じてグループシナジー創出に向けた体制づくりに取り組み、今後の「再生」を軸とした重層的な施策展開への足掛かりを築いてきた。今後はこれまで講じてきた施策をどのように収益に結び付けるのかが注目される。

Key Points

- 2027 年 2 月期中間期は好調なオフィス需要を背景に大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新
- 積極的な新規出店のほか、グループシナジー創出に向けた体制づくりにも注力
- 2027 年 2 月期業績予想を据え置き、通期でも増収増益となる見通し
- 同社初となる期末配当を決定、成長投資を継続しつつ配当を継続する方針

業績推移



注：26/2 期の経常損益は、（株）エスクリの連結子会社化に伴う暫定的な会計処理の確定を反映した 9,111 百万円（2026 年 2 月期決算短信の公表値は 9,098 百万円）

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。ただ、オフィス回帰や対面イベント（会議、懇親会、研修等）の復活により、足元業績はコロナ禍前を上回る水準へと回復してきた。今後の事業拡大に向けた新規出店や増床に加え、M&A や業務提携にも積極的に取り組んでおり、新たな成長ステージを迎えている。

報告セグメントは、リリカラ（株）、（株）ノバレーゼ及びエスクリの連結子会社化により、これまでの「空間再生流通事業」の 1 セグメントから、「リリカラ事業」（インテリア、スペースソリューション、不動産投資開発）、「オンザページ事業」（ブライダル、レストラン特化型、建築不動産）を追加した 3 セグメントへと変更した。なお、ノバレーゼとエスクリは 2026 年 4 月 1 日付で合併し、存続会社のノバレーゼがオンザページへ商号変更している。事業間のシナジー創出により、「空間再生流通事業」を軸とした重層的な事業展開を進めている。

また、主力の「空間再生流通事業」における事業領域は 5 つに区分される。「フレキシブルオフィス事業」※（貸会議室・ホテル宴会場・シェアオフィス）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。

（※）法人によるオフィス需要の回復を踏まえ、「フレキシブルスペース事業」から「フレキシブルオフィス事業」へ名称変更し、注力領域が「法人向けオフィス領域」であることを明確化した（2026 年 2 月期決算説明資料より）。

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」を開業した。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、低価格帯貸会議室を運営事業化したほか、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」を開業し、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を強化した。また、同年には「レクトーレ」を開業し宿泊型研修会場の提供を開始したほか、海外初施設を米国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事業領域の拡大が続いた。2016 年には（株）ファーストキャビン（現（株）ファ

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ーストキャビン HD）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（以下、東証）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）、（株）メジャース（その後商号を（株）イチガヤへ変更）の子会社化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「第 1 回 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ホールディングス（株）（以下、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。一方、直近においてはスペースソリューション事業等を手掛けるリリカラや、ブライダル事業を展開するノバレーゼ及びエスクリ（現　オンザページ）を相次いで連結化し、グループシナジー創出に向けた体制を構築した。なお、2026 年 6 月 1 日付で、商号を（株）ティーケーピーから（株）TKP へ変更している。

（※）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」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（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	（株）TKP テレマーケティング（連結子会社、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
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」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 10 万席突破 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（現（株）ファーストキャビン HD）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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

年	沿革
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「TKP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（現 ファーストキャビンHD）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～（その後商号を（株）イチガヤへ変更） （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の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）品川配ぜ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 （株）エスクリ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	（株）識学との資本業務提携を締結 リージャス事業を売却 リリカラ（株）を持分法適用関連会社化
2024年	リリカラを連結子会社化 （株）ノバレーゼを連結子会社化 APAMAN（株）と業務提携契約を締結
2025年	（株）ハークスレイホールディングスと業務提携契約を締結 （株）エスクリを連結子会社化
2026年	ヒューリックビズフロンティア（株）（現（株）TKPビズオフィス）を子会社化 ～レンタルオフィス「CROSSCOOP」を取得～ ノバレーゼとエスクリの経営統合により（株）オンザページが発足 商号を（株）ティーケーピーから（株）TKPへ変更 （株）味工房スイセンを完全子会社化 ～料飲の内製化を強化～ 厚生労働大臣より優良な「子育てサポート企業」として特例認定「プラチナくるみん認定」を取得 大阪市北区の「OSビル」13階に多目的施設「TKP大阪梅田カンファレンスセンターANNEX」をオープン

出所：有価証券報告書、同社ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要等

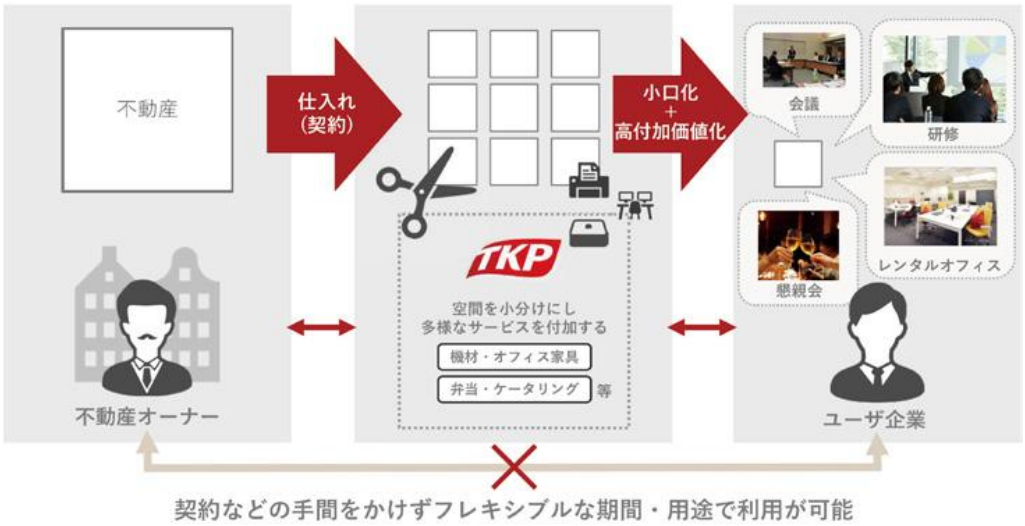
「持たざる経営」を基本として早期収益化が可能な事業モデル

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、シェアオフィスなどに「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、その時々の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。

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

「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おり、不動産を保有しないため不動産価格の変動による影響を受けにくい。また、家賃は固定家賃と変動家賃で構成されており、需要が落ち込む局面でも賃料負担が一定程度抑えられることから、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な準備をしている。

2. 収益モデルの特徴

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「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。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、フレキシブルオフィス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。開業より平均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

国内の主要都市を中心に直営249施設・1,891室（約12.7万坪）※1のスペースを提供している（2026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、オンザページ（旧 エスクリ、旧 ノバレーゼ）の施設を活用した共同ブランドである「CIRQ（シルク）」64施設・232室※2、ガーデンシティ PREMIUM（GCP）37施設・422室、ガーデンシティ（GC）30施設・373室、カンファレンスセンター（CC）53施設・692室、ビジネスセンター（BC）17施設・148室、スター貸会議室14施設・24室で構成される。このほか、新たに加わった「fabbit」及び「CROSSCOOP」によるワークスペース34施設を展開している※3。また、「レクトーレ」や「石のや」、フランチャイズで運営する「アパホテル」等の宿泊施設を直営33施設・4,714室有している。

（※1）非直営等を含めると、合計298施設・2,213室（約14.0万坪）に上る。

（※2）2020年7月に全国で結婚式場を運営するエスクリ（現 オンザページ）との資本業務提携により開始した。平日をメインに空いている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。上記64施設・232室には、旧 ノバレーゼの施設も含まれる。

（※3）「fabbit」は主にスタートアップなどをターゲットとするコワーキングスペース（2025年2月に APAMAN（株）等から事業を譲り受け）。「CROSSCOOP」は主に成長企業や大企業の新規事業部門などをターゲットとするシェアオフィス（2026年3月にヒューリック（株）から子会社を買収）。

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）については一旦外注化したが、需要回復に伴い再度内製化を進め、足元業績の底上げに寄与している。直近では、旺盛な懇親会需要に応えるため、持分法適用関連会社であった（株）味工房スイセン※の残り65%の株式を取得し、完全子会社化した。

（※）ケータリング、仕出し事業等を手掛ける。これまでも持分法適用会社として連携を深めてきた。

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などがあり、顧客の利便性を高めている。最近では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、コンテンツIP事業への参入を明らかにしており、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

さらには、宿泊施設（直営 33 施設）も展開し、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「レクトーレ」（6 施設）、ハイクラスなリゾート旅館「石のや（ISHINOYA）」（伊豆長岡、熱海、別府の 3 施設）、都市型宿泊施設「ベイサイドホテル　アジュール竹芝」のほか、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、会議室併設型のハイブリッドホテルとして「アパホテル」のフランチャイズ（22 施設）を展開している（いずれも 2026 年 8 月末時点）。

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（ISHINOYA）」としてリブランディングし、資産を有効活用している。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理由と言える。足元では宿泊研修を通じたコミュニケーションの活性化などにより、需要は拡大傾向にあると見られる。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、多くの集客交流が見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）。

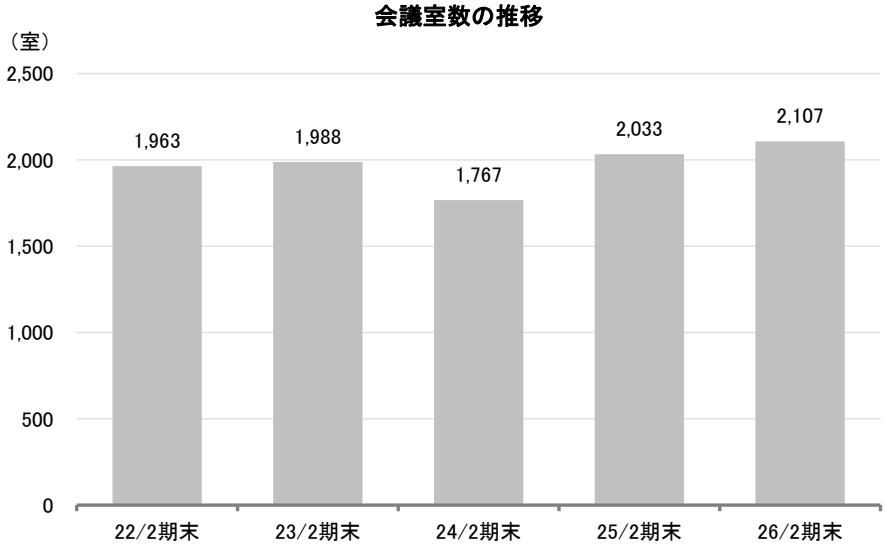
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算概要

コロナ禍の影響で業績は一旦後退するも、足元業績は順調に回復し、過去最高業績を更新

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、日本リージャス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、2024年2月期から新規出店の再開や大型増床など成長回帰に向けた動きが本格化すると、2025年2月期以降はM&A効果も重なったことでコロナ禍前の水準を上回り、過去最高売上高を2期連続で更新した。



注：非直営等を含む会議室数。24/2期末よりカウント定義を変更
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

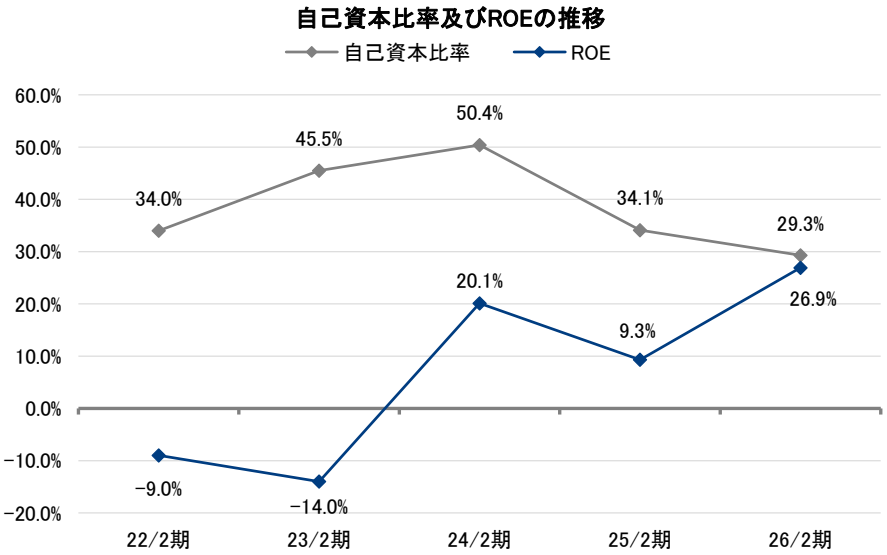
利益面では、事業拡大に伴う費用（減価償却費や人件費等）に加え、日本及び台湾リージャス買収に伴い発生した費用（のれん償却費等）の増加などがあったものの、2020年2月期までは増収に伴って増益基調をたどってきた。2021年2月期以降は、コロナ禍の影響により利益面も低調に推移していたが、売上高の回復とともに2024年2月期の経常利益がほぼコロナ禍前の水準に回復すると、2025年2月期以降は経常利益についても2期連続で過去最高水準を更新した。

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で推移していたが、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）

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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50.4%の水準に上昇した。しかし、2025年2月期末はM&Aに伴う有利子負債の増加等に伴い自己資本比率が34.1%に低下すると、2026年2月期末は資本効率向上を目的とする自己株式取得によりさらに29.3%に低下した。

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、2020年2月期以降、ROEが低下傾向をたどったのは、ホテル事業の進展や日本リージャス及び台湾リージャスの買収などに伴う先行投資に加え、コロナ禍の影響も重なったことが理由である。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。2024年2月期以降は収益力の回復により大幅に改善している。



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

2027年2月期中間期は大幅な増収増益となり、過去最高業績を更新

2. 2027年2月期中間期の業績概要

2027年2月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比39.1%増の69,403百万円、営業利益が同44.5%増の4,680百万円、経常利益が同54.3%増の4,362百万円、親会社株主に帰属する中間純利益（以下、中間純利益）が同51.4%増の2,456百万円と大幅な増収増益となり、重視するEBITDAも同38.5%増の7,601百万円に増加した。売上高、各段階利益、EBITDAともに過去最高を更新した（中間期ベース）。

売上高は、オフィス空室率の低下を追い風に期間貸しオフィスや研修・セミナー等の施設利用が堅調に推移したほか、ホテル・宿泊研修事業の継続的な寄与により、TKP本体（空間再生流通事業）が順調に伸長した。リリカラ事業もインテリア事業の伸びなどにより前年同期を上回った。オンザページ事業については、前期第4四半期から連結化したエスクリ（現 オンザページ）が期初から寄与したことや、ブライダル事業の平均ゲスト数・組単価

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

の伸長などにより大きく拡大した。

利益面では、空間再生流通事業における収益性の高い期間貸しの受注拡大や料飲の内製化の推進などを通じた「坪当たり売上高」の増加により売上総利益率が改善した。一方、販管費は積極的な新規出店に伴う初期費用やエスクリ連結化の影響により大きく増加したものの、増収による収益の押し上げや売上総利益率の改善によりカバーし増益を確保した。

財政状態については、自己株式取得（約35億円）や有利子負債の返済によりバランスシートの圧縮を進めた。それに伴う現預金の減少などにより、総資産は前期末比3.5%減の165,002百万円、自己資本も同2.0%減の49,082百万円に縮小したが、自己資本比率は29.7%（前期末は29.3%）を確保した。また、現預金は引き続き300億円を超える水準を確保しており、今後の活用が注目される。

2027年2月期中間期連結業績

（単位：百万円）

	26/2期中間期		27/2期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	49,898	-	69,403	-	19,505	39.1%
空間再生流通事業（TKP本体）	24,969	49.9%	29,510	42.4%	4,541	18.2%
リリカラ事業	15,345	30.7%	16,347	23.5%	1,002	6.5%
オンザページ事業	9,705	19.4%	23,697	34.1%	13,992	144.2%
売上原価	29,601	59.3%	39,906	57.5%	10,305	34.8%
売上総利益	20,297	40.7%	29,497	42.5%	9,200	45.3%
販管費	17,058	34.2%	24,816	35.8%	7,758	45.5%
営業損益	3,239	6.5%	4,680	6.7%	1,441	44.5%
空間再生流通事業（TKP本体）	3,266	13.1%	4,019	13.6%	753	23.0%
リリカラ事業	-127	-0.8%	-52	-0.3%	75	-
オンザページ事業	124	1.3%	724	3.1%	600	483.0%
経常利益	2,827	5.7%	4,362	6.3%	1,535	54.3%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,623	3.3%	2,456	3.5%	833	51.4%
EBITDA	5,489	11.0%	7,601	11.0%	2,112	38.5%
サービス別売上高（空間再生流通事業）						
貸会議室室料	9,093	36.4%	11,216	38.1%	2,123	23.3%
貸会議室オプション※	3,325	13.3%	3,636	12.4%	311	9.4%
料飲	3,402	13.6%	3,990	13.6%	588	17.3%
宿泊	6,666	26.7%	7,846	26.7%	1,180	17.7%
その他	2,223	8.9%	2,429	8.3%	206	9.3%
キャンセル料収入	238	1.0%	315	1.1%	77	32.4%

※「貸会議室オプション」は主に会議室で利用する機材等を指す。
注：セグメント別の売上比はセグメント計、サービス別の売上比はサービス計、セグメント損益の売上比は当該セグメント売上高を分母として算出。EBITDAは営業利益に減価償却費、のれん償却費、長期前払費用償却費を加算して算出
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結簡易貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	26/2 期末	27/2 期中間期末	増減	
			額	率
流動資産	68,561	54,186	-14,375	-21.0%
現金及び預金	45,569	30,726	-14,843	-32.6%
受取手形、売掛金及び契約資産	10,734	10,060	-674	-6.3%
固定資産	102,393	110,816	8,423	8.2%
有形固定資産	59,826	66,519	6,693	11.2%
無形固定資産	12,937	13,421	484	3.7%
（うち、のれん）	5,992	6,682	690	11.5%
投資その他の資産	29,629	30,874	1,245	4.2%
総資産	170,954	165,002	-5,952	-3.5%
流動負債	43,413	42,424	-989	-2.3%
支払手形及び買掛金	7,280	6,006	-1,274	-17.5%
短期借入金	2,756	4,526	1,770	64.2%
1年内償還予定の社債	360	330	-30	-8.3%
1年内返済予定の長期借入金	13,315	13,928	613	4.6%
固定負債	70,363	66,641	-3,722	-5.3%
社債	450	300	-150	-33.3%
長期借入金	62,006	58,534	-3,472	-5.6%
負債合計	113,776	109,065	-4,711	-4.1%
純資産	57,177	55,936	-1,241	-2.2%
自己資本	50,102	49,082	-1,020	-2.0%
自己資本比率	29.3%	29.7%	-	0.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

各事業の業績は以下のとおりである。

（1）TKP本体（空間再生流通事業）

売上高は前年同期比18.2%増の29,510百万円、セグメント利益は同23.0%増の4,019百万円となった。主力のフレキシブルオフィス事業は、好調なオフィス需要（オフィス空室率の低下）を追い風に期間貸しオフィスや研修・セミナー等の施設利用が堅調に推移した。また、飲食を伴う懇親会の需要も好調であり、第1・第2四半期ともに前年同期を上回って推移した。新規出店数26施設、増床数15,220坪により、2026年8月末の直営施設は249施設（前期末比20施設増）、契約面積は127,407坪（同13,932坪増）に拡大した。KPIである「坪当たり売上高」についても、各四半期で前年同期を上回って推移しており、増床しながらも「坪当たり売上高」を増やした点は評価できる。

また、ホテル・宿泊研修事業においては、前年同期比で地方3施設が増加したことに伴う施設構成の変化に加え、自然災害の影響もあり、KPIである「RevPAR（客室当たりの収益）」が若干低下したものの、新規出店の寄与等により増収を確保した。新規開業2施設※により2026年8月末の直営施設数は33施設となった。それらの結果、サービス別売上高は「貸会議室室料」（期間貸しを含む）及び「宿泊」を中心に全項目でバランス良く伸びた。利益面では、収益性の高い期間貸しの受注拡大やオペレーションの内製化により売上総利益率が改善した。積極的

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

な新規出店に伴う初期費用が増加したものの、増収効果や売上総利益率の改善によりカバーし増益を確保した。

（※）アパホテル〈姫路駅北〉、アパホテル〈魚津駅前〉（いずれも 2026 年 3 月開業）。

（2）リリカラ事業

売上高は前年同期比 6.5%増の 16,347 百万円、セグメント損失は 52 百万円（前年同期は 127 百万円の損失）となった。インテリア事業の伸びと販売用不動産売却が増収に寄与した。利益面では増収により損失幅が縮小したものの、物価高騰（ナフサ不足の影響等）による仕入れコスト上昇や住宅・オフィス市場の工事遅延のほか、新見本帳の前倒し配布による費用が先行し、期初想定を下回った。下期は壁装材等の価格改定と新見本帳の投入効果によりリカバリーを図る。

（3）オンザページ事業

売上高は前年同期比 144.2%増の 23,697 百万円、セグメント利益は同 483.0%増の 724 百万円となった。前期第 4 四半期から連結化したエスクリ（現 オンザページ）が期初から寄与したことで大幅な増収増益となった。連結前の前年同期との比較でも、ブライダル事業の平均ゲスト数・組単価の伸長に加え、好調な建築不動産事業により増収増益を確保した。

3. 2027 年 2 月期中間期の総括

2027 年 2 月期中間期を総括すると、好調なオフィス需要の取り込みや連結効果により、TKP 本体（空間再生流通事業）は第 2 四半期として、連結は中間期として、それぞれ過去最高業績を更新し、バランスの良い成長を実現することができた。特に、主力のフレキシブルオフィス事業については、積極的な新規出店等に伴う費用増を、「坪当たり売上高」の増加や収益性の改善によりカバーした点は高く評価できる。気になるところを挙げるとすれば、リリカラの損益が改善したとは言え、中間期の赤字が続いた点である。ただ、2026 年 3 月に実施した CEO 交代を皮切りに、本格的な構造改革並びにグループシナジー創出に向けた取り組みを進めているところであり、今後の改善余地とも言えるだろう。

一方、オンザページについては、連結前の業績と比べても好調に推移していることが確認できた。こちらも本格的なシナジー創出はこれからであるが、業界再編や淘汰が進みつつあるブライダル市場において、今回の経営統合により残存者利益を享受するポジションを確保できたとの見方もできる。エスクリは前期第 4 四半期から連結しているため、期初からの寄与による前年同期比での増収効果は 2027 年 2 月期第 3 四半期累計をもって一巡することになる。もっとも、これは前年同期比の押し上げ要因が剥落するということであり、オンザページ事業の収益貢献そのものが縮小するわけではない。今後は好調なフレキシブルオフィス事業の持続的成長とグループシナジー創出の本格化が業績の伸びをけん引するドライバーとなるだろう。

特に、既にある空間をどう活用するか（オンザページとの連携）、空間の価値をどう高めるか（リリカラとの連携）は「持たざる経営」を掲げる同社の強みが最も発揮される領域であり、空間を収益化するノウハウや法人営業の強みを生かした、シナジー創出のポテンシャルは大きいと見ている。また、大きな転機として注目されるのは、同社初となる期末配当を決定し、継続的な配当方針を公表したことである。今後も積極的な成長投資を継続する考えに変わりはなく、今回の配当決定は収益基盤が強化されてきたことに対する自信の表れと見ることもできる。潤沢な手元現預金の活用を含め、今後のキャッシュアロケーションにも注意が必要である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

活動実績

グループシナジー創出に向けた取り組みを本格化

1. 味工房スイセンの完全子会社化

2026 年 8 月 31 日付で、ほっかほっか亭などを展開する（株）ハークスレイホールディングスから味工房スイセンの発行済株式の残り 65%を追加取得し、完全子会社化した。旺盛な懇親会需要に関わる料飲の内製化を進め、供給体制の強化と収益力の向上などにねらいがある。

2. グループシナジー創出に向けた取り組み

リリカラとの連携では、2026 年 10 月より「TKP CROSSCOOP 名古屋太閤」にショールームを開設したほか、Salesforce の導入や TKP のノウハウ注入等により営業活動の効率化を進めている。特にデータ活用による業務改革を加速する方針である。

オンザページとの連携では、オンザページ施設「アルマリアン福岡」のバンケットを運営受託し、「TKP ガーデンシティ天神」としての展開を開始した。平日の法人利用販売を促進するところに主なねらいがある。他施設への展開も進めており、2026 年 11 月には「ラグナヴェール OSAKA」（大阪市）の一部を「TKP ガーデンシティ大阪堂島」として運営を開始した。また、経営統合後の社内 PMI についても、写真映像や装花、ハネムーン等従来外注していたサービスの内製化やシステム統合による運用コスト低減を進めるとともに、CRM（顧客関係管理）の活用や会員優待制度「オンザページクラブ」の提供開始により、LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）向上にも取り組む。

3. 「TKP SHONIN PARK」がグッドデザイン賞を受賞

2026 年 10 月に大分県別府市にある複合型リゾート施設「TKP SHONIN PARK」が、2026 年度グッドデザイン賞※を受賞した。別府湾の景観と松林を生かした、自然と建築が調和する空間デザインが評価されたものである。同社は同施設を、中長期的な成長戦略の柱である「地方創生」及び「空間再生ビジネス」のロールモデルとして位置付けており、今後の展開を後押しする材料となった。

（※）（公財）日本デザイン振興会が主催する、日本を代表するデザインの評価・推奨制度。製品や建築、サービス、取り組みなど幅広い分野を対象に、デザインを通じて暮らしや社会をより良くする取り組みを評価している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績見通し

2027年2月期の業績予想を据え置き、通期でも増収増益を見込む

1. 2027年2月期の業績見通し

2027年2月期の連結業績については期初予想を据え置き、売上高を前期比27.7%増の146,000百万円、営業利益を同6.7%増の11,000百万円、経常利益を同6.5%増の9,700百万円と、引き続き増収増益を見込んでいる。親会社株主に帰属する当期純利益（以下、当期純利益）は同67.6%減の4,000百万円の見通しであり、減益となるのは前期における一過性要因（固定資産の売却益）の剥落によるものである。

各事業の成長が業績の伸びに寄与する。特にTKP本体（空間再生流通事業）は、好調なオフィス需要が続くなかで、多様なオフィス利用ニーズの取り込みにより事業拡大を図る。積極出店に加え、通信環境など設備投資も強化する。また、新体制となったグループ各社については事業基盤の整備を進めるとともに、シナジー創出の本格化に注力する。利益面では、増収効果により増益を確保するものの、グループ体制の強化や新規出店・設備投資等による先行費用の拡大、物価高騰等の影響を保守的に見積もり、営業利益率の低下を見込んでいる。

2027年2月期業績見通し

（単位：百万円）

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	114,357	-	146,000	-	31,643	27.7%
営業利益	10,307	9.0%	11,000	7.5%	693	6.7%
経常利益	9,111	8.0%	9,700	6.6%	589	6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	12,357	10.8%	4,000	2.7%	-8,357	-67.6%

注：26/2期の実績は、エスクリの連結子会社化に伴う暫定的な会計処理の確定を反映した金額（2026年2月期決算短信の公表値は営業利益10,301百万円、経常利益9,098百万円、親会社株主に帰属する当期純利益12,293百万円）
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

先行き不透明な経済情勢には引き続き注意が必要であるものの、1）中間期業績の進捗が順調であったこと、2）需要が好調なフレキシブルオフィス事業では新規出店（増床）分による業績の上乗せが期待できること、3）季節性の高いブライダル事業は10～12月に繁忙期を迎えることなどを勘案すれば、通期業績予想の達成は十分に可能であると弊社では見ている。

注目すべきは、オフィス需給がひっ迫気味な環境において、2028年2月期以降の成長に向けた出店戦略の方向性とその進捗にある。地方を含め、どこに新規出店（スペース確保）の機会を見いだしていくのかがポイントになるだろう。また、賃料相場上昇が「坪当たり売上高」の伸びや収益性にどのような影響を及ぼすのかにも注目したい。いずれにしても、こういった環境下でこそ、十分に活用されていない空間を見つけ出し、価値を付けて再生する同社ビジネスの原点が生かされるチャンスとも言える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の方向性

フレキシブルオフィス事業のさらなる拡大と、グループシナジー創出に取り組む

1. これまでの振り返り

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を推進し、最終年度であった前期に完遂させた。前中期経営計画では、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 本柱として本格的な成長軌道への回帰を進めてきた。

その結果、業績目標を達成するとともに、主力であるフレキシブルオフィス事業の基盤強化（床面積の拡大やサービス形態の拡充、内製化・業務効率化の推進等）、並びに M&A を通じて、グループシナジーが期待できるスペースソリューション事業及びブライダル事業への参入を果たすなど、新たな成長ステージに向けた形を作ることができた。

2. 今後の方向性

同社は、現時点で新たな中期経営計画を公表していない。事業環境の不確実性が高まるなか、様々な戦略オプションを柔軟に行使するため、一定の前提条件に基づく成長シナリオや業績目標を明示することが現実的でないとの考えに基づくものと推察される。ただ、これまで着手してきた施策（事業基盤）を本格的に軌道に乗せることで、空間再生、事業再生、業界再生、地方創生という「再生」を軸とした重層的な施策を展開し、指数関数的な事業拡大を目指す中長期の構想に大きな見直しはないようである。

もっとも今後数年間については、「fabbit」及び「CROSSCOOP」を加えたフレキシブルオフィス事業の拡大や宿泊事業のさらなる発展に加え、前中期経営計画で形づくったグループ体制の本格稼働に注力する方針であり、そこには十分な拡大余地があるとの認識である。一方、中長期の視点では、固定資産の流動化を含む投資余力をはじめ、出店の都度拡大を続ける顧客基盤（3 万社を超える法人顧客）やスペースを有効に活用するノウハウの蓄積、グループシナジー創出などを価値創造の源泉として、それらを空間再生だけでなく、事業再生、業界再生、地方創生にいかに生かすのかがポイントとなるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「再生」を軸とした重層的な施策展開



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

創業以来初となる期末配当を実施予定。
連結配当性向 30%を目安とする配当方針も公表

同社は創業以来無配を継続してきたが、配当を実施する体制が整ってきたことから、2026年10月15日に同社初となる期末配当（1株当たり30円）を公表した。今後も連結配当性向30%程度を目安に配当を継続する方針である。

2026年6月11日公表の自己株式取得については8月6日に完了し、合計1,954,500株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.11%）を総額3,499百万円で取得した。これからも事業環境や財務状況等を総合的に勘案し、自己株式取得を含む、適切な株主還元策を検討する考えである。

また、毎年2月末時点の株主（1単元以上）に対し、保有株式数に応じて同社が運営する宿泊施設やレストランの優待券を贈呈する株主優待制度も導入している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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