

0 から 1 を 創り 出す  
空間再生流通企業



**Total Kūkan Produce**  
トータル 空間 プロデュース

株式会社ティーケーピー  
2018年2月期 第2四半期決算説明資料

2017年10月19日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ：3479 <http://tkp.jp/>

TKP Corporation All rights reserved.

**1** 第2四半期決算概要 .....P 2

**2** 当社の考える拡大戦略 .....P 10

**3** 中期経営計画 .....P 20

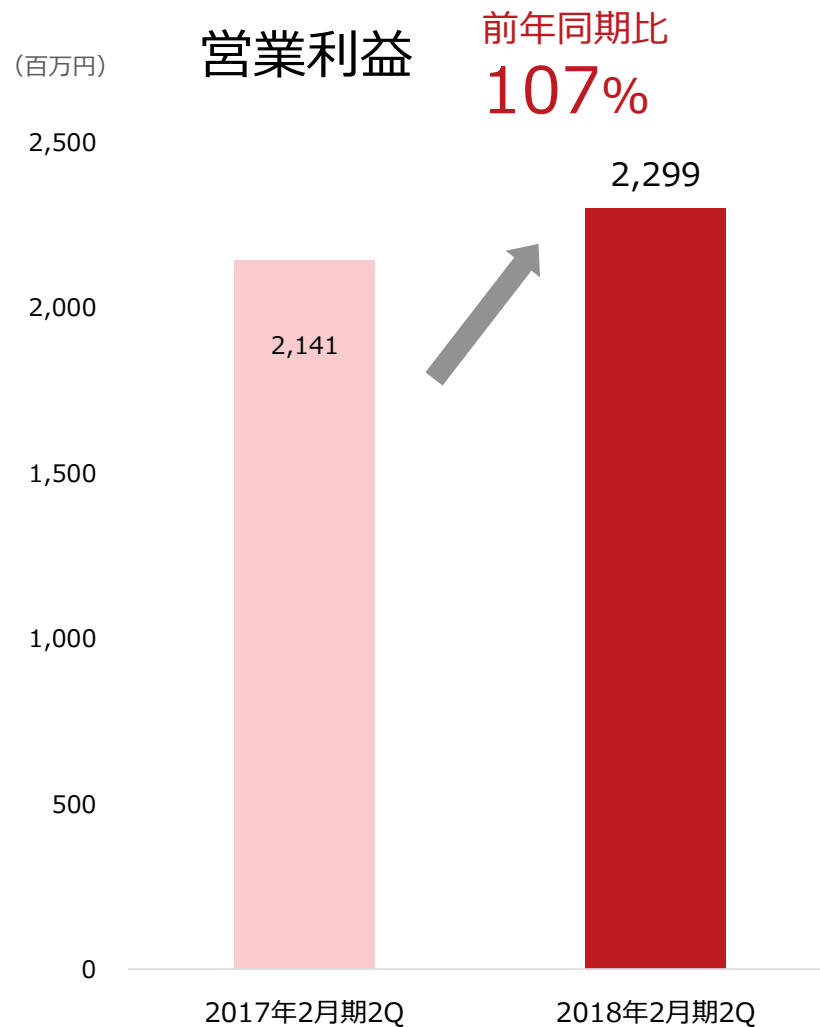
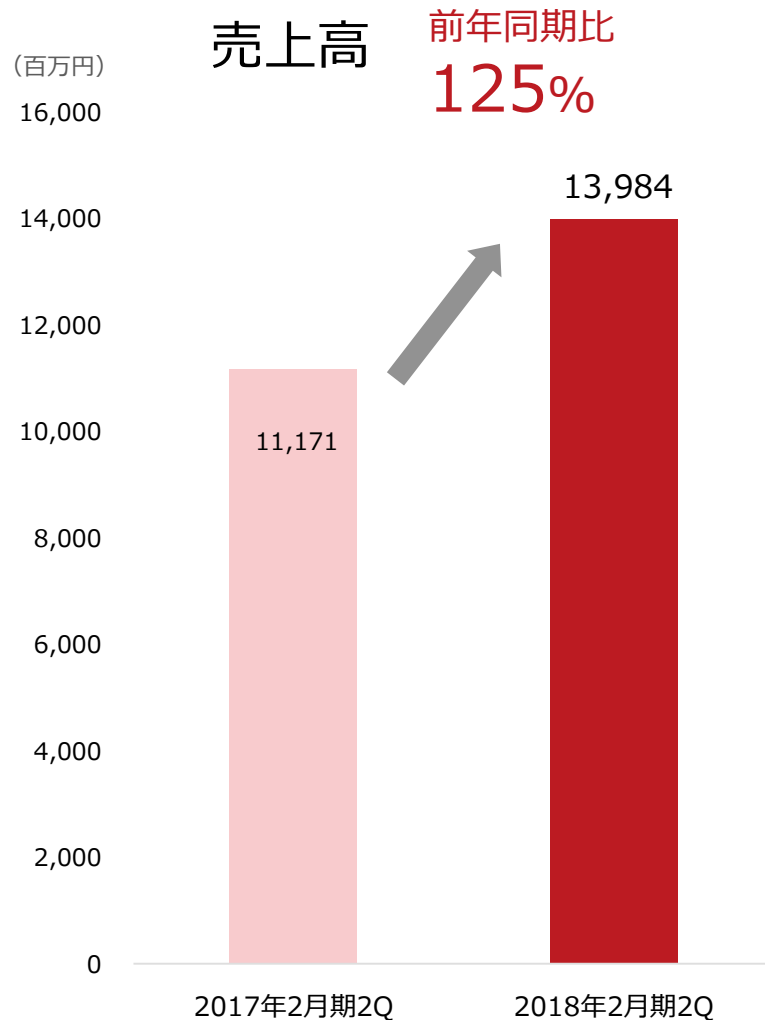
**4** APPENDIX .....P 23

1

# 第2四半期決算概要

---

# 1. 2018年第2四半期(累計) ハイライト



売上高・営業利益ともに過去最高を更新

## 2. 2018年2月期第2四半期 概況（累計・連結）



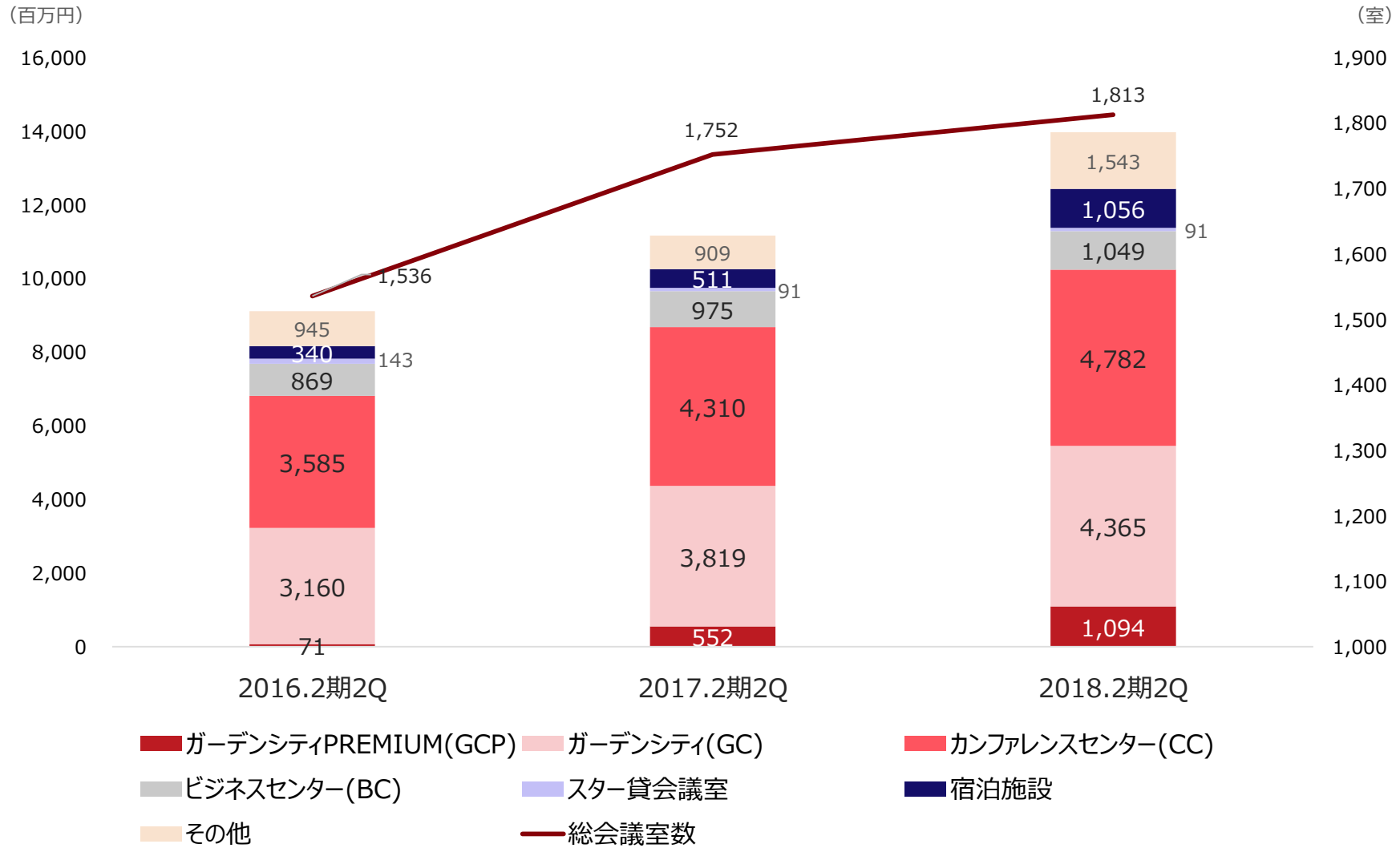
(百万円)	2017年2月期2Q		2018年2月期2Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	11,170	100.0%	13,983	100.0%	+25.2%
売上総利益	4,598	41.2%	5,638	40.3%	+22.6%
販管費及び一般管理費	2,457	22.0%	3,339	23.9%	+35.9%
営業利益	2,141	19.2%	2,298	16.4%	+7.3%
経常利益	2,080	18.6%	2,116	15.1%	+1.7%
四半期純利益	1,112	10.0%	1,554	11.1%	+39.7%

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示しています。

引き続き企業からの旺盛な需要に支えられ、大幅増収

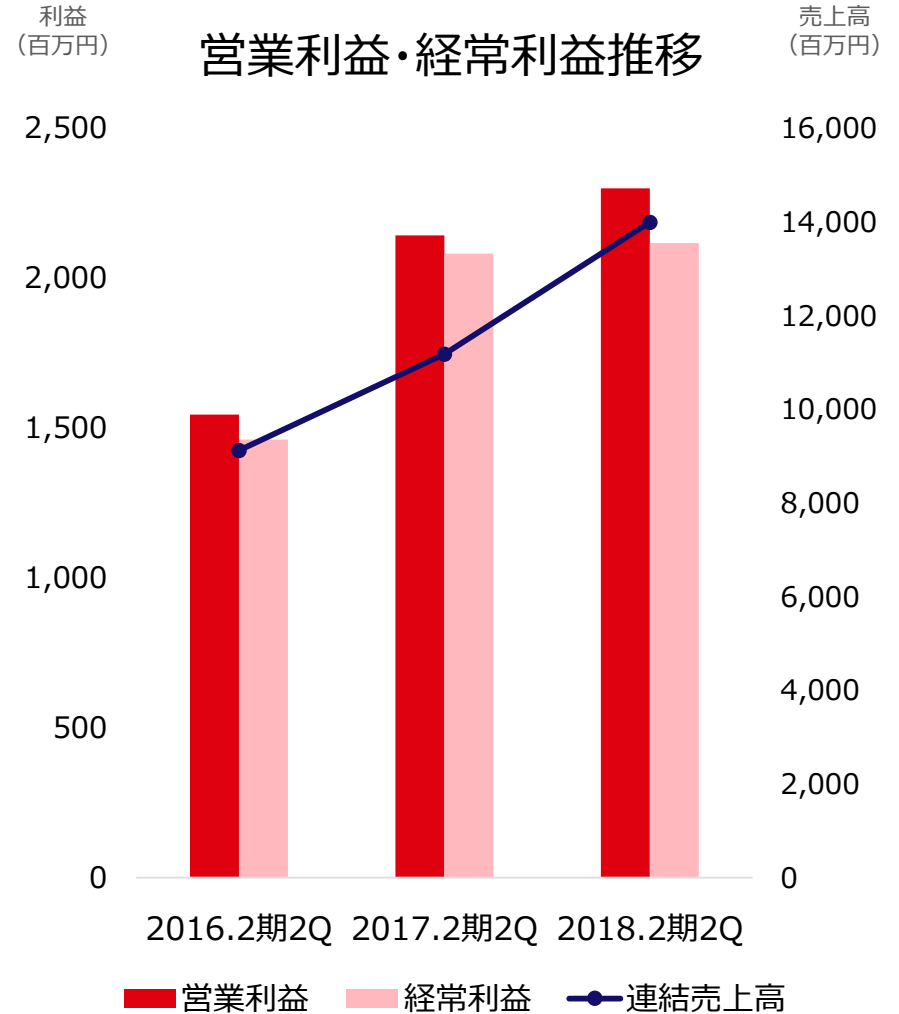
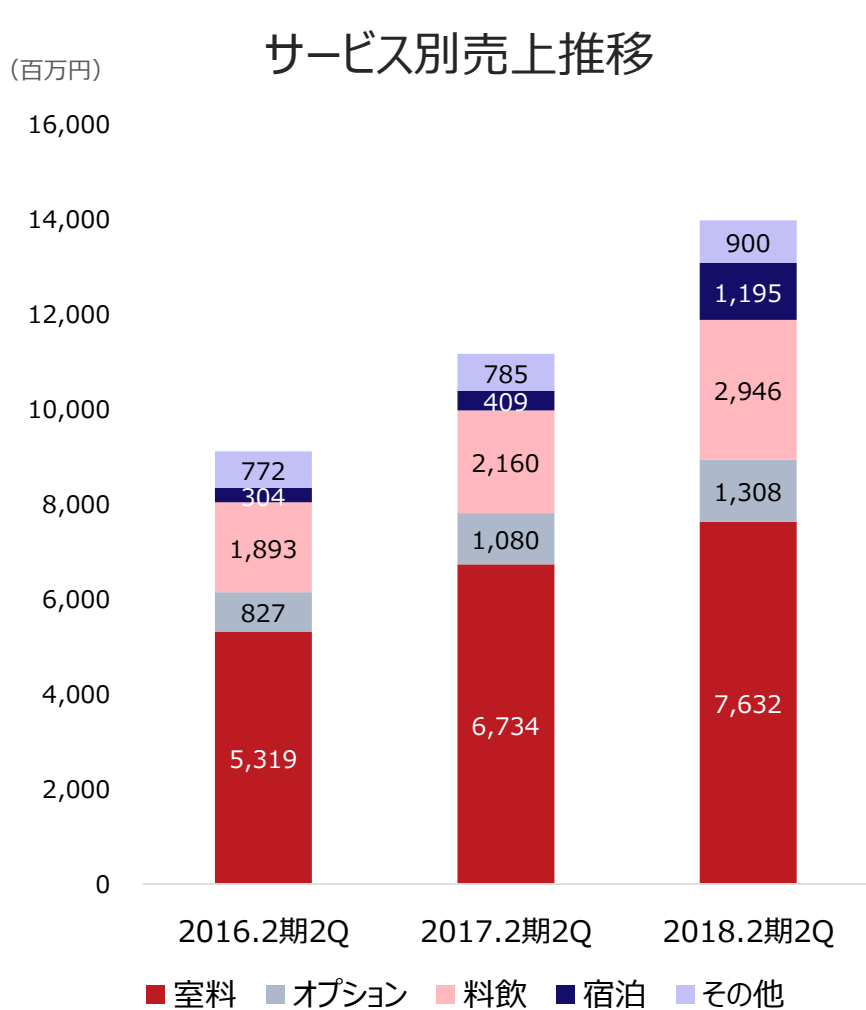
更なる成長のための投資を実行しながらも、各利益額はいずれも過去最高を更新

### 3. 連結売上高推移（グレード別）



上位3グレード（GCP/GC/CC）の出店拡大に伴い売上増

# 4. 連結売上高推移（累計・サービス別）



料飲売上や順調なホテル出店なども奏功し、売上が拡大

## 5. グレード別拠点数・会議室数

				2015.2期	2016.2期	2017.2期	2018.2期2Q
		合計	拠点数	168	182	204	209
			室数	1410	1536	1752	1813
料飲売上を伴う 高付加価値 グレード		ガーデンシティPREMIUM (GCP)	拠点数	1	5	11	12
			室数	5	49	113	119
		ガーデンシティ (GC)	拠点数	29	29	32	33
			室数	346	350	372	395
		カンファレンスセンター (CC)	拠点数	54	62	67	70
			室数	657	712	796	814
小計			室数	1008(71%)	1111(72%)	1281(73%)	1328(73%)
リーズナブルな グレード		ビジネスセンター (BC)	拠点数	50	50	53	56
			室数	295	296	351	370
		スター貸会議室	拠点数	34	36	41	38
			室数	87	109	91	76
小計			室数	382(27%)	405(26%)	442(25%)	446(24%)
研修施設内	レクトーレ・石のや等		室数	20	20	29	39

料飲等売上を伴う、カンファレンスセンター以上の高付加価値グレードの拠点を積極出店



## 6. 貸借対照表（連結B/S・キャッシュフロー計算書サマリー）



	(百万円)	2017年2月期末	2018年2月期 第1四半期末①	2018年2月期 第2四半期末②	(②－①)
		金額	金額	金額	増減額
流動資産		8,489	12,815	11,634	▲ 1,181
（現金・預金）		5,494	8,940	8,051	▲ 889
（売掛金）		2,165	2,907	2,188	▲ 719
固定資産		15,650	16,141	16,243	102
（有形固定資産）		10,822	11,019	10,836	▲ 183
資産合計		24,140	28,956	27,878	▲ 1,078
流動負債		5,284	5,654	6,991	1,337
固定負債		14,385	15,938	12,701	▲ 3,237
負債合計		19,669	21,592	19,693	▲ 1,899
（有利子負債残高）		16,607	18,447	15,250	▲ 3,197
純資産合計		4,470	7,364	8,185	821
負債・純資産合計		24,140	28,956	27,878	▲ 1,078

(百万円)	2018年2月期第2四半期
営業活動によるキャッシュフロー	1,288
投資活動によるキャッシュフロー	511
財務活動によるキャッシュフロー	766

財務バランスを見ながら、不動産のポートフォリオを精査

# 7. 今期通期計画に対する第2四半期進捗、下期出店計画



## 2018年2月期通期計画に対する2Q累計実績

(百万円)	2018年2月期 2Q実績 (累計)	2018年2月期 通期計画	進捗率
売上高	13,984	26,839	52%
営業利益	2,299	3,271	70%
経常利益	2,116	3,021	70%
当期 純利益	1,555	1,705	91%

今期通期業績計画に対し、

2Qまでは順調に推移

通期計画については現在精査中

## 下期出店計画 (2017年10月時点で機関決定している物件)

会議室・宴会場			
時期	エリア	坪数	グレード
2017.9	東京	540	ガーデンシティ
		210	カンファレンスセンター
		138	スター会議室
2017.10	名古屋 広島	540	ガーデンシティ
		1,080	
		110	カンファレンスセンター
2017.11	福島	23	ビジネスセンター
		103	カンファレンスセンター
2017.12	仙台	29	スター貸会議室
		100	ビジネスセンター
2018.1	東京	111	
		235	カンファレンスセンター
		76	
2018.2	大阪	421	ガーデンシティPREMIUM
		216	カンファレンスセンター
		73	スター貸会議室
		500	ガーデンシティPREMIUM
2018.1	横浜	564	ガーデンシティPREMIUM
		282	カンファレンスセンター
2018.2	名古屋	770	ガーデンシティPREMIUM

宿泊施設			
時期	エリア	客室数	ホテル種類
2017.9	名古屋	199	ファーストキャビン
2017.12	西葛西	124	アパホテル

2

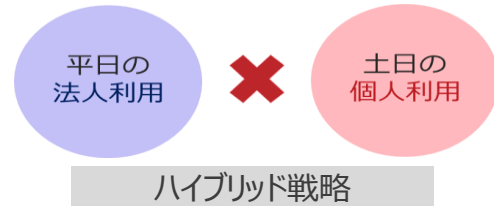
## 当社の考える拡大戦略

---

## 8. 当社の考える拡大戦略

### ■ 宿泊研修市場の確立

当社の持つ法人顧客基盤を活用したハイブリッド戦略及び施設のリニューアルによる効果が売上に寄与。今後も宿泊研修市場の更なる拡大に取り組む方針。



※ハイブリッド戦略とは・・・当社の運営する宿泊施設を、平日は法人向けの宿泊研修施設として、土日は個人向けのリゾートホテルとして貸し出すことで従来の旅館・ホテルに比べ高稼働を実現させる戦略のこと

### ■ イベントプロデュース事業の展開

株式会社メジャースの子会社化により、イベントプロデュース事業へ本格的に参入。これまで蓄積してきたハード面の強みに、メジャースの持つソフト面の強みを融合することで新たな市場を取り込んでいく方針。



### ■ コワーキングスペースとの融合

貸会議室事業と親和性の高いコワーキングスペースを融合していくことで、「働き方改革」などによる新しい需要や、個人事業主・スタートアップ企業などの広範囲にわたる顧客層を取り込んでいく方針。

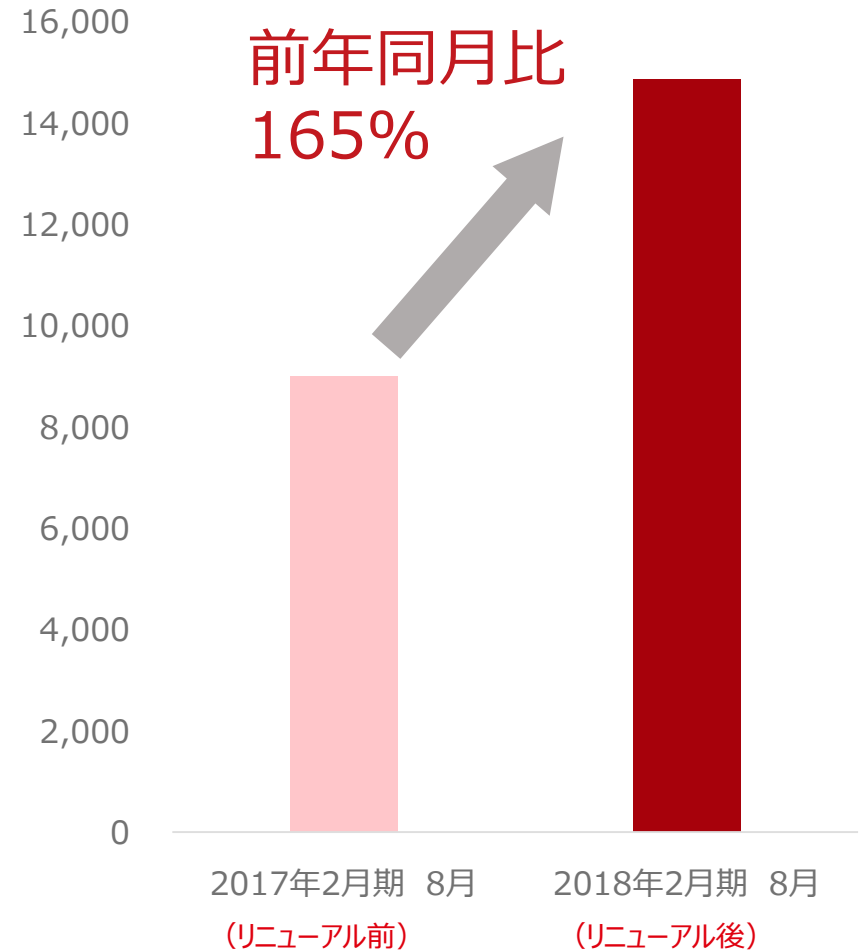
# 9. 宿泊施設の成功事例

施設リニューアルが業績に寄与  
リゾートホテルとしても活用可能に



平日の法人研修利用に加えて、施設のリニューアルにより  
個人客の利用も増加し、8月単月の前年同月比を大きく更新  
口コミでも高評価を獲得

(千円) レクトーレ熱海桃山 売上比較 (8月期)



## MAJORS を子会社化

### 株式会社メジャース 概要

【本社】

東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー15F

【従業員数】

40名

【設立】

2007年8月8日

【資本金】

2,000万円

【事業内容】

①マーケティングプロデュース事業

- ・企業マーケティングの戦略立案支援
- ・マーケティングアクティビティの計画及び実施
- ・マーケティングシステムの導入支援、運営代行（BPO）
- ・マーケティング人材の常駐型支援

②プロダクト事業

- ・イベントマネジメントソフトウェア  
Event Cloud Mixの開発、運用

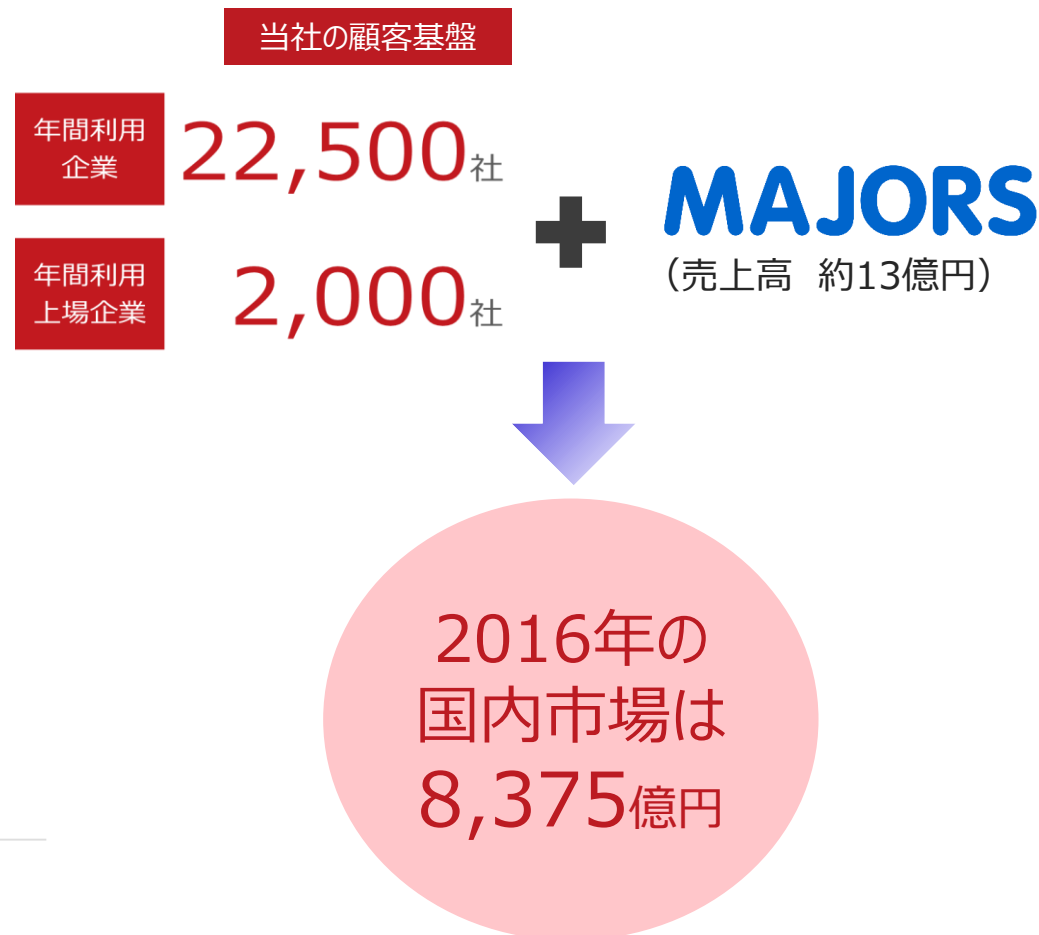
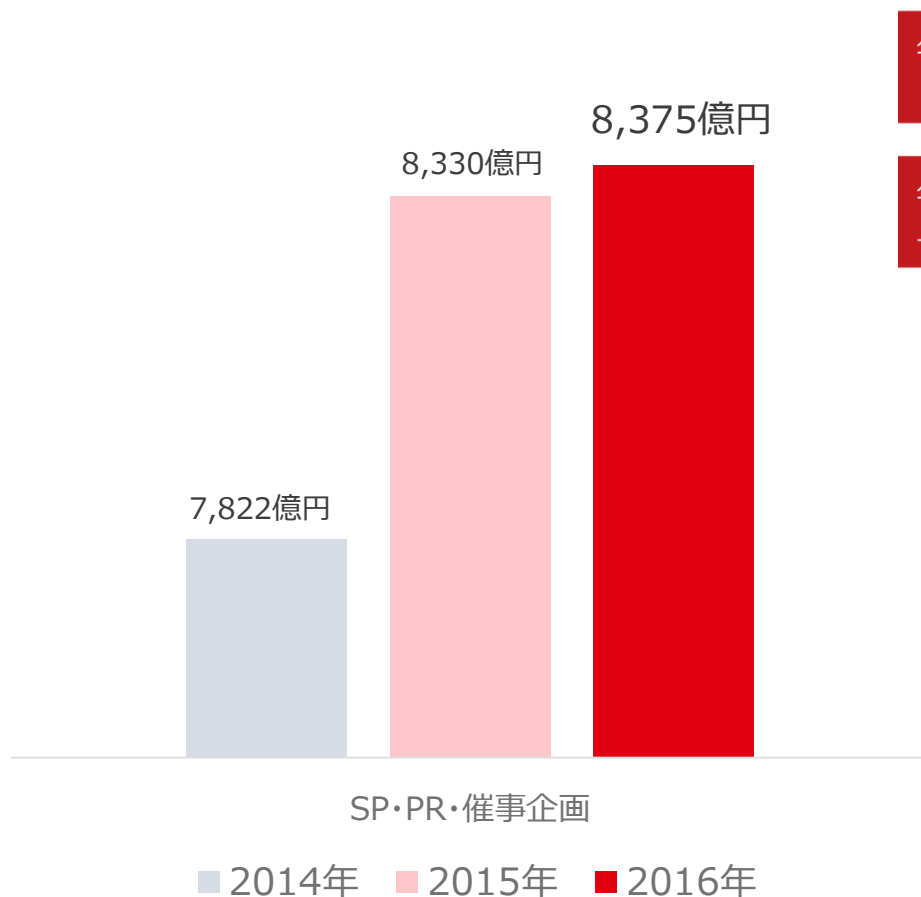
### メジャース子会社化による効果

①当社案件のカテゴリ以外のイベントマーケティング案件の受注が可能となり、新たな市場へ参入。

②既存顧客に対して、これまでのハード面のサービスに加え、より付加価値の高いソフト面の提供によるアップセル効果。



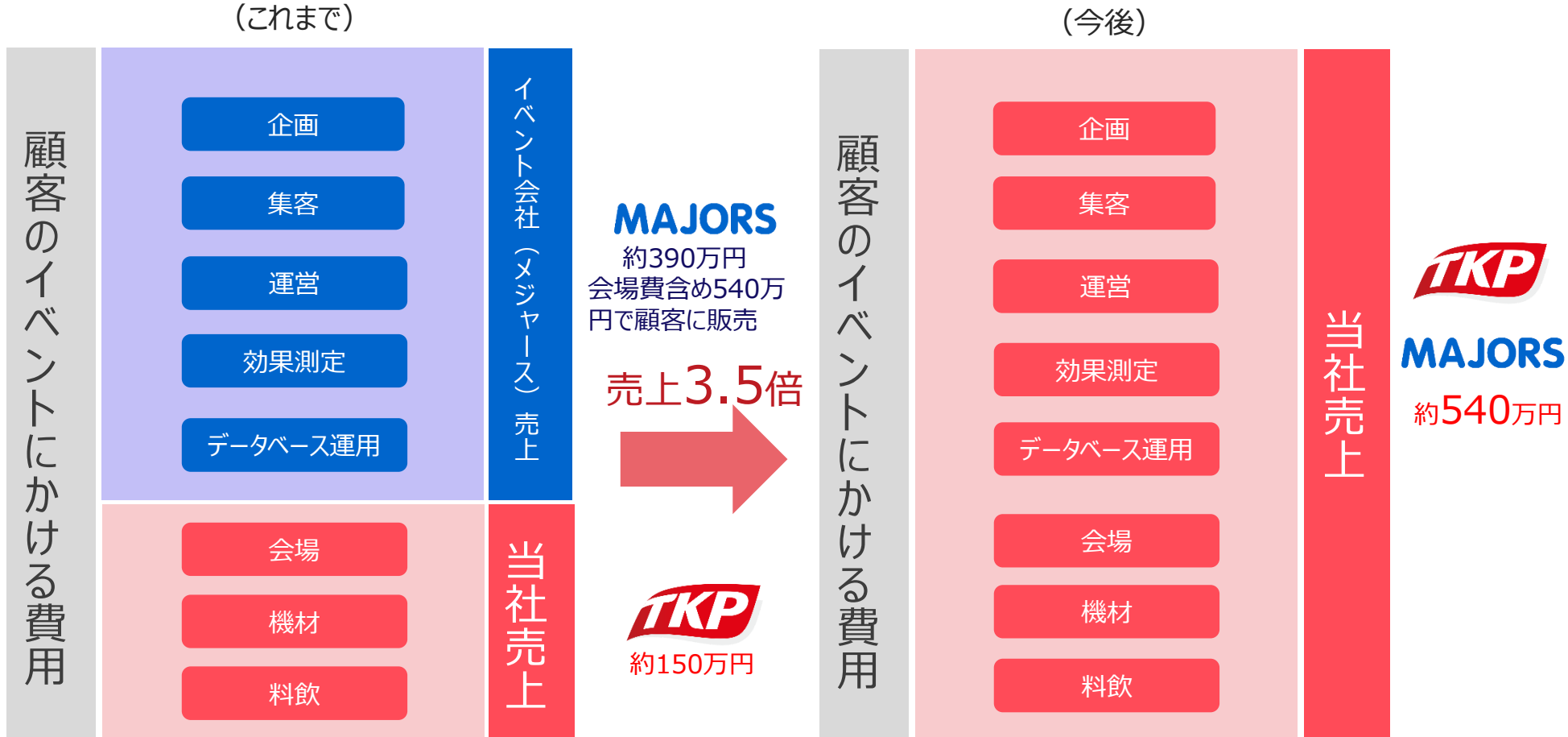
## イベント企画運営に関する市場規模



当社の持つ顧客基盤と活かしてこの市場に新たに参入していく計画

# 12. イベントプロデュース事業展開によるアップセル効果

## メジャース子会社化によるアップセル効果



※当社施設ガーデンシティPREMIUM神保町で企業のマーケティングイベントを行った場合の事例

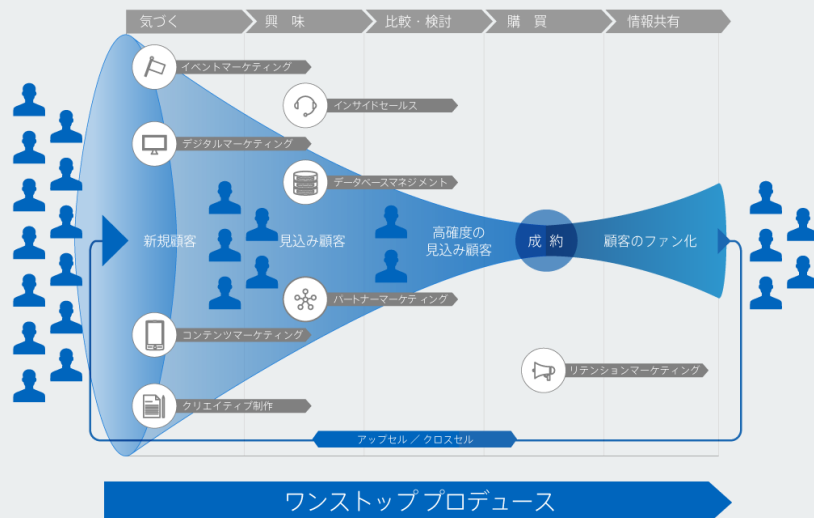
既存のハード面の提供に加え、ソフト面を融合することでイベント案件の売上が拡大



# 13. メジャースの事業領域

## プロデュース事業

企業マーケティングのワンストッププロデュース

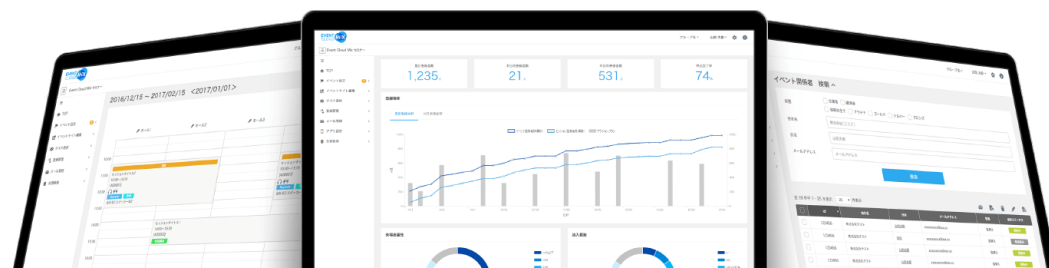


ワンストッププロデュース

イベントマーケティング	リテンションマーケティング	コンテンツマーケティング	インサイドセールス
データベースマネジメント	デジタルマーケティング	パートナーマーケティング	クリエイティブ制作

## プロダクト事業

3000回以上のプロデュース経験が生んだ  
イベントマネジメントソフトウェア



# 14. イベントマーケティングの取り組み

## イベントROIとKPI達成を軸にした、成果主義のイベントマーケティング支援

### 事前



### 当日

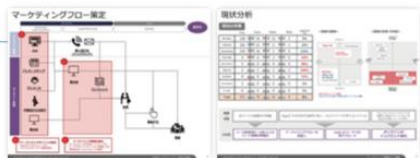


### 事後



#### 課題ヒアリング／戦略策定

現状の課題等をヒアリングし、課題や目標数値に合わせて戦略を立案。



#### アクティビティ企画

リアルプロモーションの場合はコンセプトから会場選定、集客、運営等すべてを包括して企画。



#### データ分析／集客プロモーション

##### データ分析・ターゲット選定

ハウスリストやマーケティング・オートメーション上のデータを分析し、ターゲット選定、ターゲットリストの作成を実施

- ・IPアドレスの抽出
- ・成約率の高い条件の抽出
- ・まだ狙っていないターゲットの抽出 など

##### チャネル選定

目的やターゲット、予算に合わせて、最適なチャネル・手法でプロモーションを実施

- デジタル広告**
  - ・企業名
  - ・企業規模
  - ・キーワード
  - ・IPアドレス
  - など
- メディア広告**
  - ・企業名 / ドメイン
  - ・企業規模
  - ・業種
  - ・職種
  - など

##### コンテンツ作成

ターゲットに合うコンテンツを作成



#### 当日運営

イベントの造作・事務局・当日運営もメジャースで実施が可能。少人数セミナーから全国ロードショー、1,000名以上の大型イベントなど様々なリアルプロモーション実績があります。



#### アンケート集計／フォローコール／リードナーチャリング／SFAサポート

リアルプロモーションでの獲得リードに対し、参加セッションやアンケート回答内容から確度と興味分野を仕分けし、アポイント獲得のフォローとリードナーチャリングを実施。

##### 確度・興味分野の割振り

アンケート情報



セッション登録情報



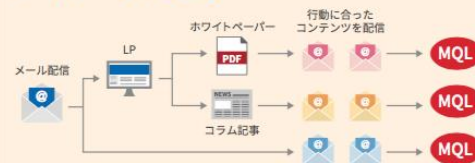
##### フォローコール

興味分野(製品)別にコールスクリプトを用意し、テレコール。



商談

##### リードナーチャリング



#### 分析・レポート／次回提案

アンケート集計結果やコール結果等を踏まえた上で、レポートを作成。分析結果をもとに、今後のアクティビティをご提案。



# 15. 会議室とコワーキングスペースの融合

## アパマンショップHDと提携しアスティ広島京橋ビルへ共同出店 (2017年10月新規オープン予定)



1～2階フロアはアパマンショップHDの子会社が運営する  
コワーキングスペース「fabbit」として展開予定



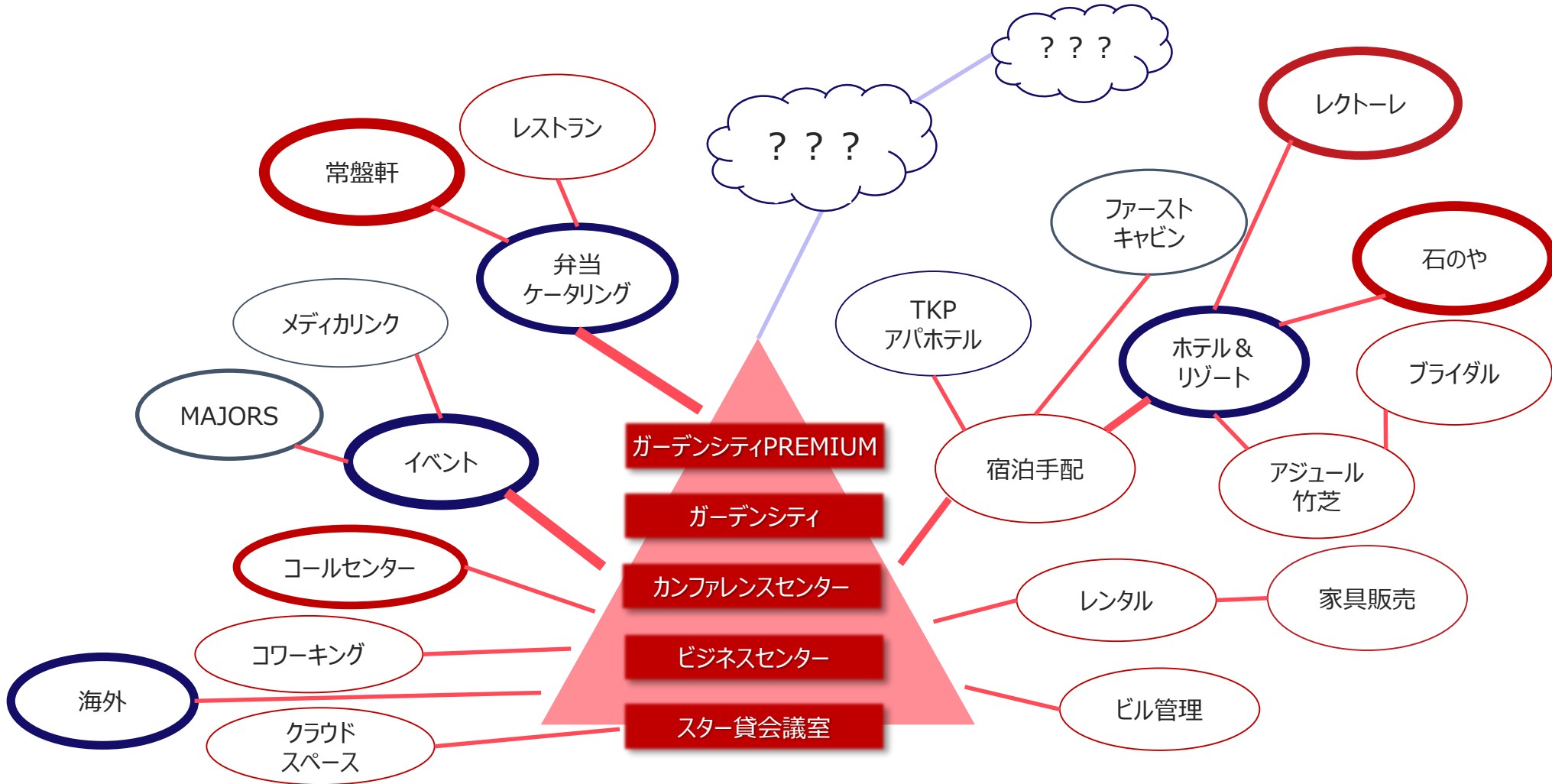
3～6階フロアは当社の運営する貸会議室・宴会場  
「TKPガーデンシティ広島大橋」として展開予定



**TKP初の「貸会議室・宴会場×コワーキングスペース」融合施設の開業**

# 16. 今後の可能性

当社の持つ空間や顧客基盤を活用することで、貸会議室の周辺事業に捉われず  
 様々な分野の**事業再生**も可能に



3

# 中期経営計画

---

# 17. 中期経営計画

中期経営計画（～2020.2期計画）

2020.2期計画 中ホテル・宿泊部門のみ

(百万円)	2017年2月期 (実績)	2018年2月期 (予想)	2019年2月期 (計画)	2020年2月期 (計画)
売上高	21,978	26,839	31,602	<b>38,543</b>
営業利益	2,694	3,271	3,934	<b>5,813</b>
経常利益	2,552	3,021	3,589	<b>5,459</b>
当期純利益	1,352	1,705	2,044	<b>3,221</b>

売上高	<b>7,056百万円</b>
営業利益	<b>1,846百万円</b>
営業利益率	<b>26%</b>

中期経営計画については、好調なホテル運営状況やメジャース買収によるアップセル効果などを鑑み、計画数値を精査中

# 18. 中期経営計画（宿泊事業）



## レクターレ

LecTore  
レクターレ



拠点数

5

都心部から1時間圏内の  
リゾート型セミナーホテル

## 石のや

伊豆長岡温泉  
Villa Garden  
石のや  
ISHIYAMA



拠点数

1

ハイクラスな  
リゾート型セミナー旅館

## アジュール竹芝

BAYSIDE HOTEL  
AZUR  
takeshiba



拠点数

1

都心部の  
リゾート研修シティホテル

## アパホテル

TKP APA HOTEL



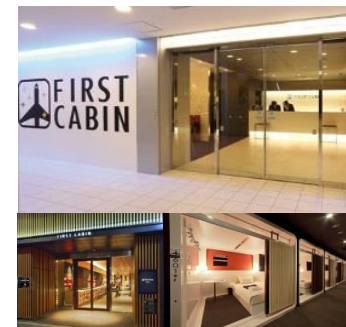
拠点数

3→8

会議室併設型  
ビジネスホテル

## ファーストキャビン

FIRST CABIN



拠点数

1→2

会議室併設型  
コンパクトホテル

TKPグループ全体で5ブランド、17ホテルを運営

BtoB・BtoC いずれも取り込めるハイブリッドなホテル展開を推進

4

# APPENDIX

---





# Total Kūkan Produce

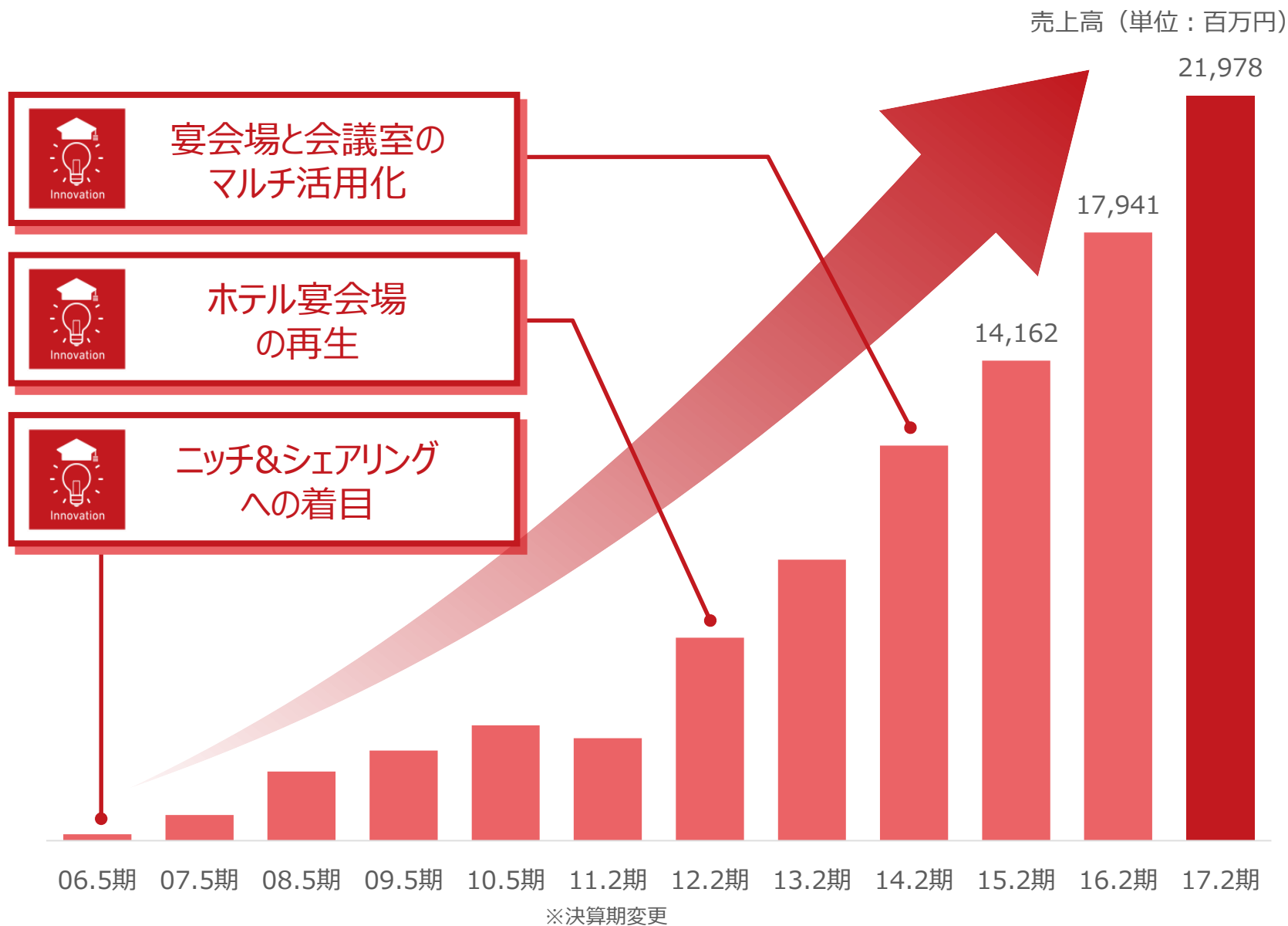
当社ロゴのモチーフは、ウジェーヌ・ドラクロワが描いた代表作「民衆を導く自由の女神」の中で、女神が振りかざす旗をイメージしており、お客様、社会、そして社員をより良い方向へと導く革命のシンボルを表現しています。

TKPは、**法人向け貸会議室ビジネスを起点**として、  
遊休不動産・土地を活用して空間を再生し、  
そこに付加価値を加えた快適な「場」「空間」「時間」を創出する

**「空間再生流通企業」**を目指します

- 不動産オーナーから、遊休資産・低収益物件を割安で仕入れ、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、高付加価値を提供。





## 4 – ④利用目的に合わせた5つのグレード

- 利用目的に合わせた「ガーデンシティPREMIUM」「ガーデンシティ」「カンファレンスセンター」「ビジネスセンター」「スター貸会議室」の5つのグレードを展開。



### ガーデンシティPREMIUM

高機能性とロケーションを備えた最高クラスのオフィスバンケット  
高級感のある内装と独創的な空間に彩られ、会議から宴会まで多様な用途に対応

拠点数：12  
室数：119  
新築・築浅物件



### ガーデンシティ

ホテルバンケット、及び大型多目的ホールを持つオフィスバンケット  
様々なイベントに対応できる大型ホテル施設内の品質重視の貸会議室

拠点数：33  
室数：395  
リノベーション中心



### カンファレンスセンター

会議比率の高いオフィスバンケット  
会議・セミナーを中心に、幅広いビジネス用途に対応

拠点数：70  
室数：814  
リノベーション中心



### ビジネスセンター

会議室集合体、会議用途メインのカンファレンス施設  
小規模から大規模の会議まで、社内用途を中心に対応

拠点数：56  
室数：370  
リノベーション中心



### スター貸会議室

地域密着型の会議室  
法人だけでなく、個人も含む小規模なミーティング・集会に対応

拠点数：38  
室数：76  
リノベーション中心

# 4 - ⑤貸会議室・宴会場を全国で展開



- 国内・海外で**1,813**室の会議室を展開。全国に会議室を展開していることで、大学の入試試験や大手企業の全国採用など、大口案件を一斉に引き受けることが可能。

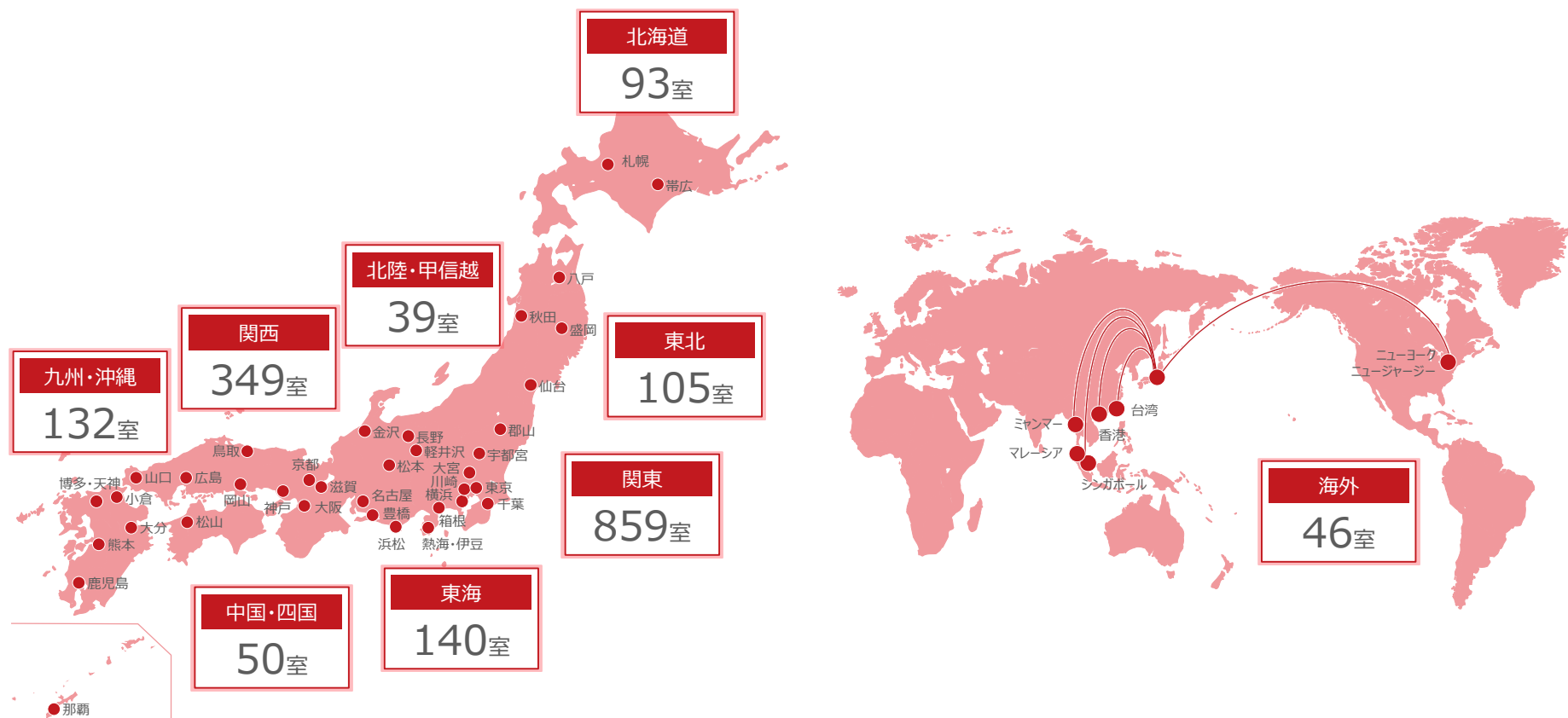
国内

1,767 室



海外

46 室



## 4 - ⑥安定した法人顧客基盤

- 年間利用企業数は22,500社、上場企業の半数以上が当社の貸会議室を利用。8割という高いリピート率で安定した収益を確保することが可能。

年間利用  
企業

22,500社

年間利用  
上場企業

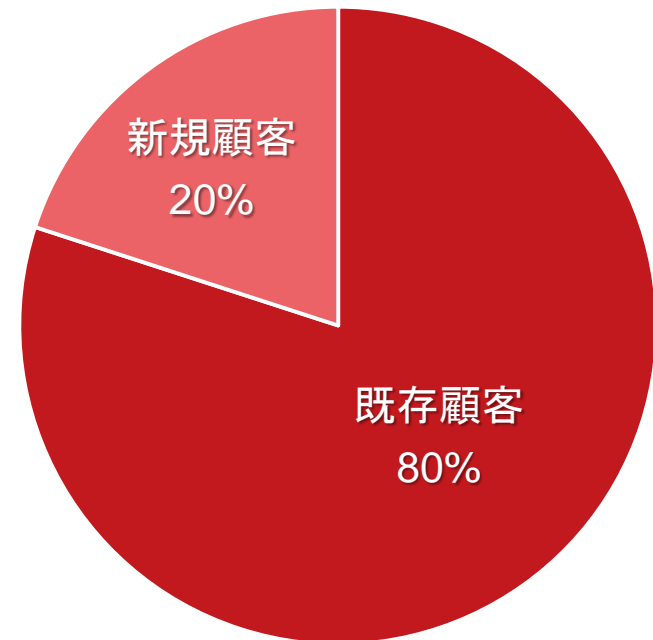
2,000社

売上上位500社  
平均年間  
利用施設数

100施設/1社当り

### 高いリピート利用

新規・既存顧客の売上高比率



※リピート率は、2017年2月期に利用した売上高のうち、2016年2月期に利用した企業による売上高の比率

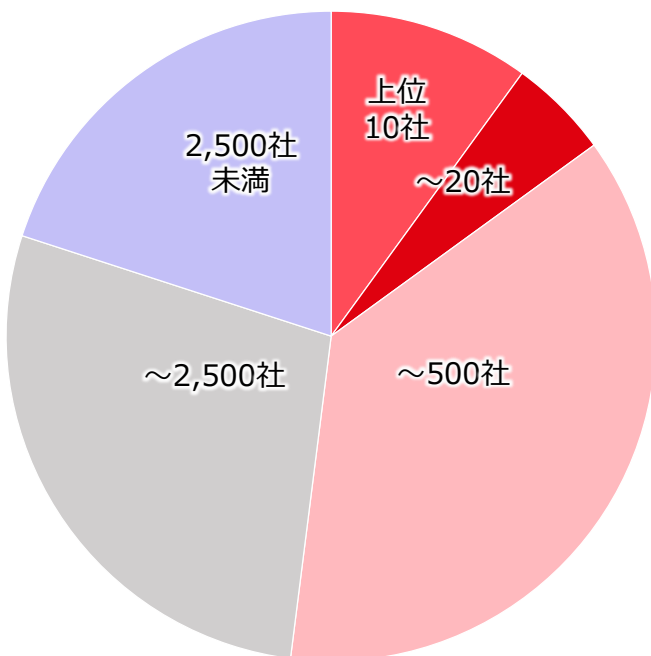
## 4 - ⑦分散された顧客基盤・利用用途



- 売上は特定企業に依存せずかなり分散しており、また利用用途も多岐にわたる

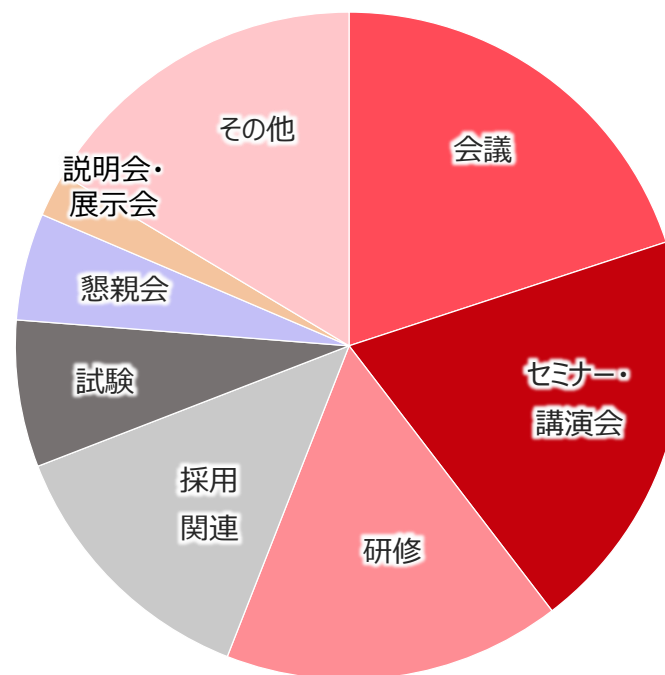
### 分散された顧客群

売上順位別構成比



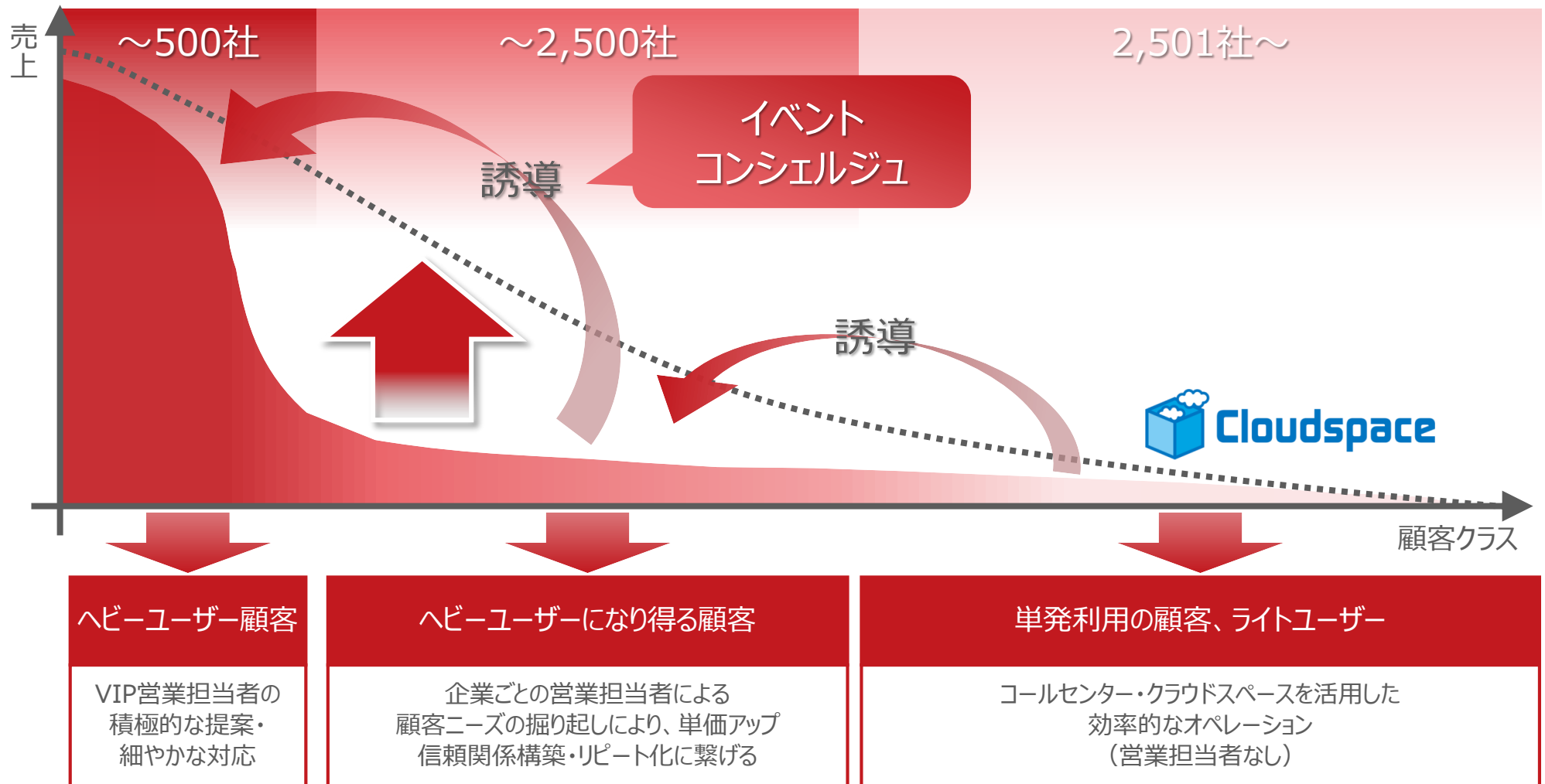
### 会議室用途の多様性

利用目的別売上高構成比



# 4 - ⑧顧客クラスに応じたアプローチ

- 「ヘビーユーザー顧客」、「ヘビーユーザーになり得る顧客」、「単発利用の顧客・ライトユーザー」のそれぞれの顧客クラスに応じて、最適なアプローチを実施。





# 4 - ⑨周辺サービスへの取組み



- 利用者のニーズから、ケータリング・お弁当などの料飲サービスや、同時通訳システムなどのオプションサービス、宿泊サービスや交通手配などのその他サービスを展開。

## 料飲

ケータリング



お弁当



カフェ



レストラン



## オプション

同時通訳システム



テレビ会議システム



研修コーディネイト



映像・音響・照明



人事採用向けレンタル



オフィス家具・機器



パーティーション組立



高性能プロジェクター



## 宿泊

研修旅行パック

社員旅行パック

提携ホテル

Lectore  
レクターレ



リゾート型  
宿泊研修施設

伊豆長岡温泉  
Villa Garden  
石のや  
ISHIYAMA



ハイクラスな  
リゾート型セミナー旅館

TKP APA HOTEL



ホテルと会議室の  
ハイブリッド施設

BAYSIDE HOTEL  
AZUR  
lakeshiba



都市型リゾート  
宿泊施設

FIRST CABIN



コンパクトホテルと会議室の  
ハイブリッド施設

## その他

宿泊手配

交通手配

TKP テレマーケティング



イベントプロデュース

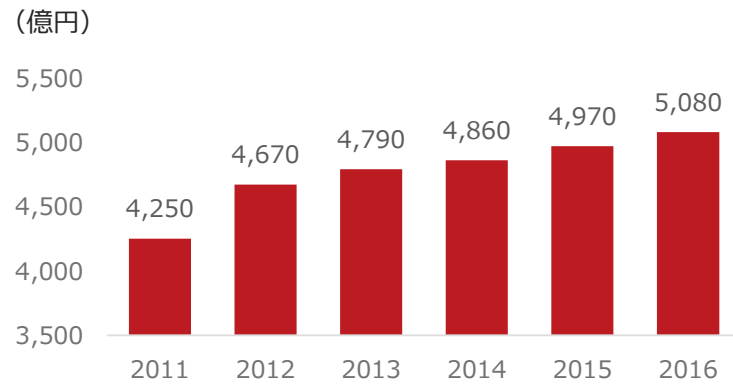
イベント管理システム

TKP  
Medicalink

MAJORS

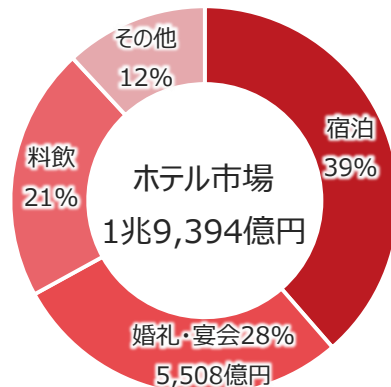
- 研修サービス市場も順調に増加しており、ホテルの法人向け宴会市場も大きい。周辺サービスとなるイベント企画料飲・レストラン市場規模のポテンシャルも大きい。

### 企業向け研修サービス市場規模の推移（2016）



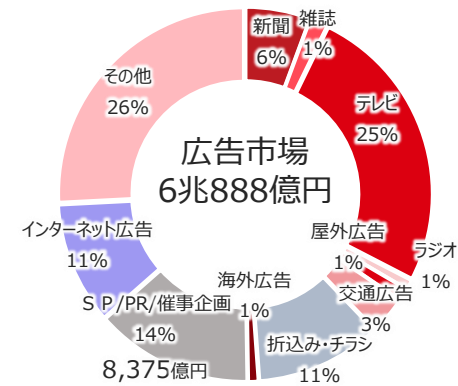
出所) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2017」

### ホテル市場規模（2016）



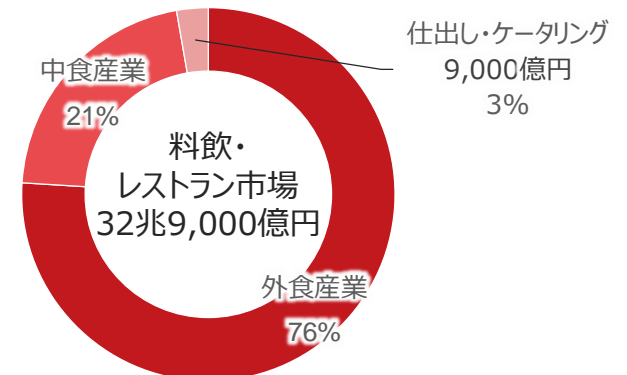
出所) 矢野経済研究所「2017年版ホテル産業年鑑」

### 広告業市場規模（2016）



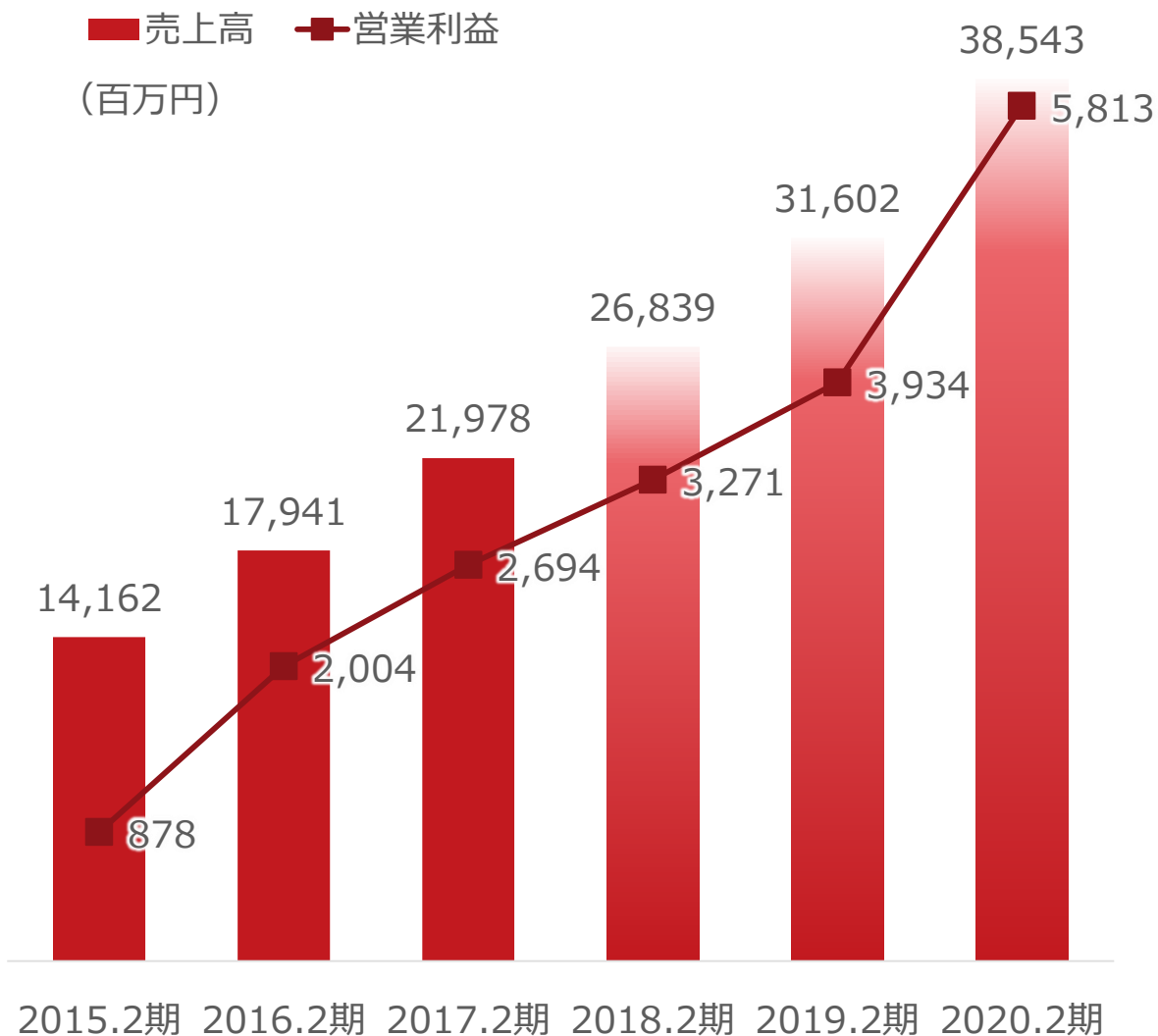
出所) 経済産業省特定サービス産業動態統計調査 3. 広告業

### 料飲・レストラン市場規模（2015）



出所) 富士経済「外食マーケティング便覧2016 No.3」

- 2020年2月期に売上高385億円、営業利益58億円を目標とする。



2020.2期に建築中の  
ホテルが業績に寄与

地域	開業時期	客室数	カテゴリー
西葛西	2017.12	124	コンバージョン
川崎	2018.6	143	新築
梅田	2018.8	161	新築
仙台	2018.11	305	新築
浜松町	2019.2	100	(増室分)
外神田	未定	未定	新築

社名	株式会社ティーケーピー	
本社	東京都新宿区市谷八幡町8番地TKP市ヶ谷ビル2F	
設立	2005年8月15日	
代表取締役	河野 貴輝	
資本金	2億8,779万5,000円	
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場 (3479)	
従業員数	827名 (2017年2月現在) ※パートタイマー等臨時雇用者を除く	
事業内容	空間再生流通事業 ▶ ホテル宴会場・貸会議室運営 ▶ 料飲・ケータリング ▶ ホテル&リゾート ▶ イベント運営・制作 ▶ コールセンター・BPO	
役員	代表取締役社長 取締役COO 取締役 取締役 取締役 常勤監査役 監査役 監査役	河野 貴輝 中村 幸司 辻 晴雄 渡邊 康平 早川 貴之 曾我部 義矩 重 隆憲 関原 健夫

### 株式会社ティーケーピー

(株)コンビニステーション	貸会議室サービス
(株)TKPプロパティーズ	ビル管理サービス
(株)TKPテレマーケティング	テレマーケティングサービス
(株)常盤軒フーズ	料飲サービス
(株)TKPメディカリンク	医療系学会運営サポートサービス
3L entrance(株)	レンタルオフィス・コワーキング
(株)メジャース	イベントプロデュース・イベント管理システム
TKP MEETING AND CONFERENCE (M) SDN. BHD.	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP International Limited	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP New York, Inc.	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP SINGAPORE IN PTE.LTD.	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP New Jersey LLC	貸会議室・料飲・オプションサービス
(株)TKPSPV 1~6号	宿泊サービス

## 発行済株式数/株主数

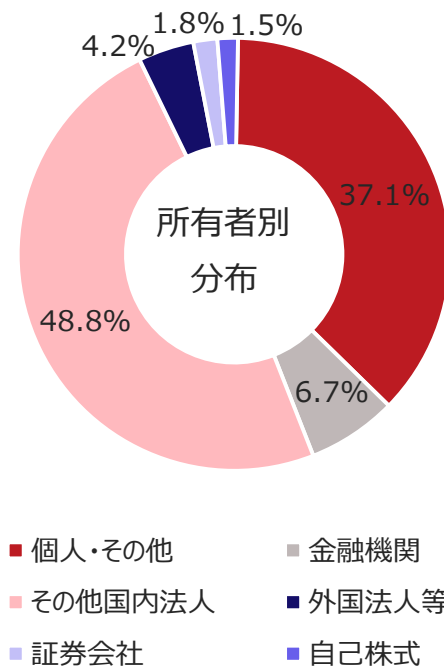
発行済株式数：4,730,000株 株主数：1,443名

※2017年9月1日付で普通株式1株につき7株の株式分割を行っており、発行済株式数は33,110,000株となっております。

### 大株主の状況

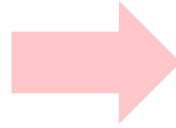
		所有株式数 (株)	所有株式の割合 (%)
1	株式会社リバーフィールド	1,924,000	40.68%
2	河野貴輝 (当社代表取締役社長)	1,434,300	30.32%
3	株式会社井門コーポレーション	363,300	7.68%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	146,600	3.10%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	86,400	1.83%
6	株式会社ティーケーピー	72,100	1.52%
7	モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社	30,900	0.65%
8	個人株主	30,000	0.63%
9	資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	28,200	0.60%
10	日本証券金融株式会社	27,700	0.59%

### 所有者別分布 (所有株式割合)





旧TKP市ヶ谷本社受付



TKP市ヶ谷本社受付 (現在)



旧河合塾トライデントデザイン校



TKP名古屋ビジネスセンター



ファーストキャビンTKP名古屋駅



ファーストキャビンロビー



エコノミークラスキャビン



ビジネスクラスキャビン



ファーストクラスキャビン



旧レクターレ箱根強羅



レクターレ箱根強羅客室



レクターレ熱海桃山客室



レクターレ熱海桃山

### 【ご注意】

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。