

2019年2月期第1四半期 決算説明資料

2018年7月18日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ:3479

<https://www.tkp.jp/>

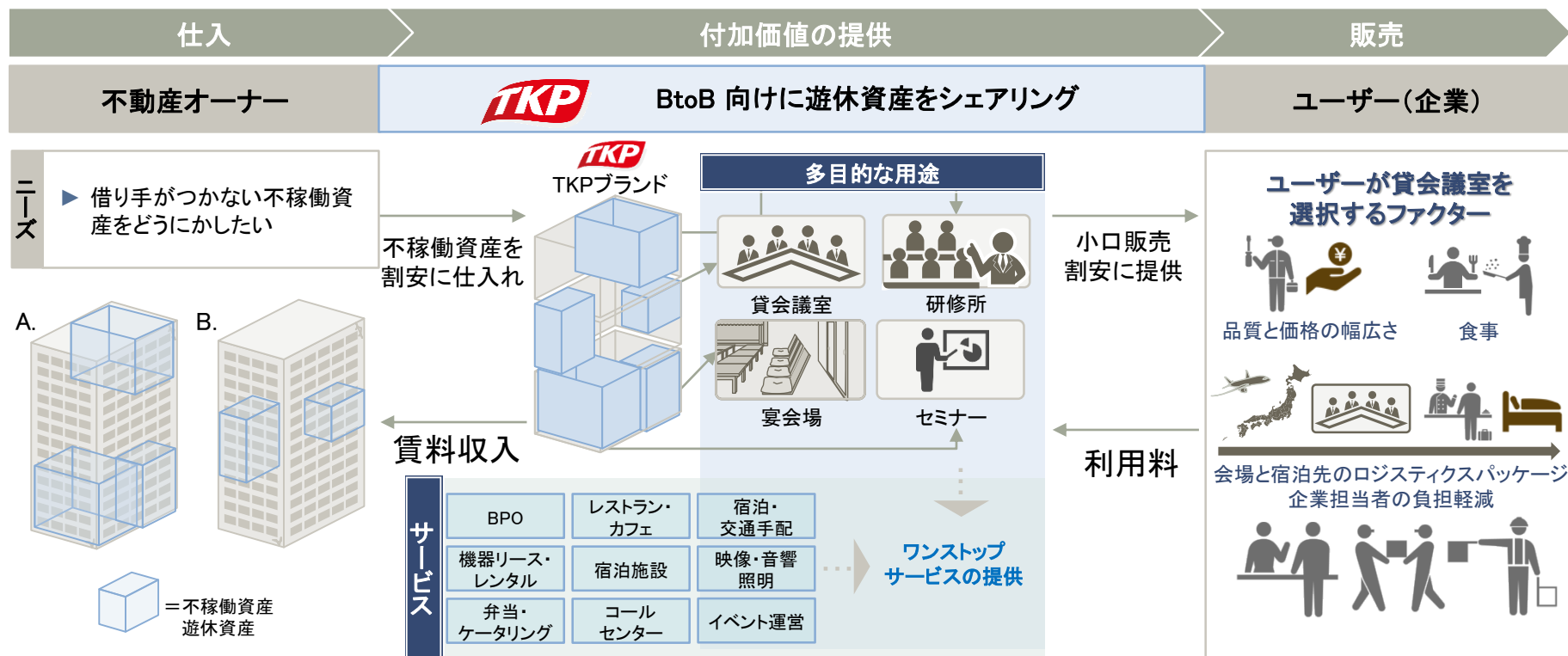
当社の事業特性・マーケットP 3
2019年2月期第1四半期の総括・主なトピックスP 7
2019年2月期第1四半期 決算概要P 9
今後の事業戦略P 15
APPENDIXP 25

当社の事業特性・マーケット

TKPのビジネスモデル

当社は不動産オーナーから遊休資産を仕入れ、BtoBを中心にシェアリングを行っている。
単に小口販売するだけでなく、そこに様々な付随サービスを付加して販売している。

当社はもはやサブリース業ではなく、サービス業であると自負。

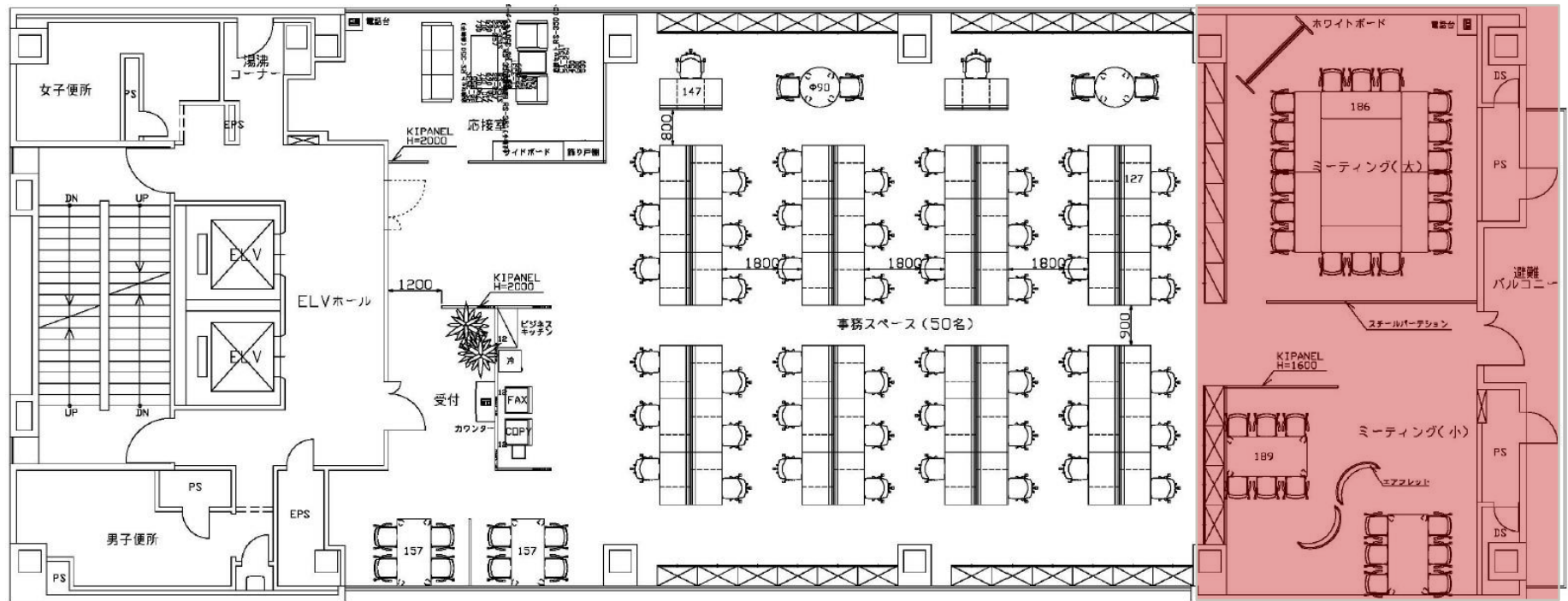


当社の捕捉するマーケット(1/2)

ではなぜ当社の会議室利用は近年ここまで増加しているのか？

その背景には現在、企業のオフィスの在り方が変化しつつあり、企業内の非効率なスペースのアウトソーシングが急速に進展しているという動向がある。その需要を当社は満たしていると考える。

(オフィスレイアウトの一例)



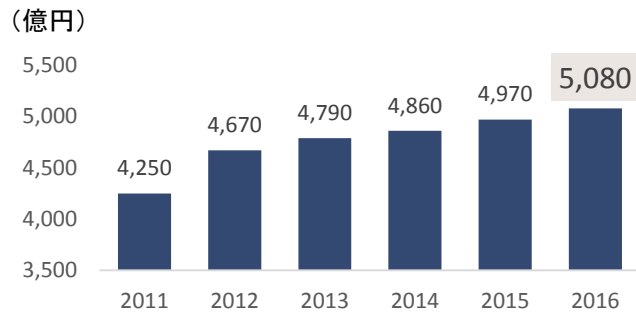
この会議室スペース、一体どれぐらいの頻度で使っていますか？

たまにしか使わない会議室のために、企業が自身で賃料を払い続けるのはもったいない！ → 周辺のTKPの会議室を使おう

当社の捕捉するマーケット(2/2)

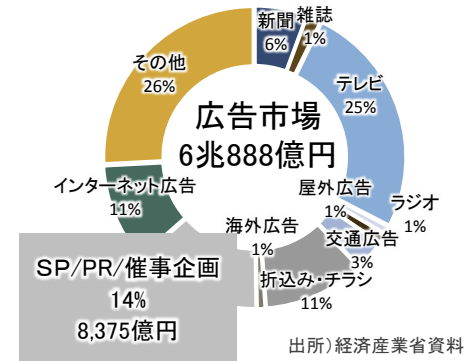
さらに、当社は貸会議室を多目的化することで、複合的なマーケットの取り込みを図っている。オフィスビル以外で開催されていた企業用途も、オフィスビル内の会議室・宴会場へ取り込むことに成功。圧倒的な全国ネットワークと統一された品質、各会場の利便性が当社の大きなアドバンテージである。

企業向け研修サービス市場規模の推移(2016)



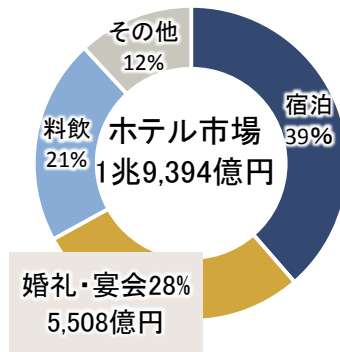
出所) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2017」

広告業市場規模(2016)



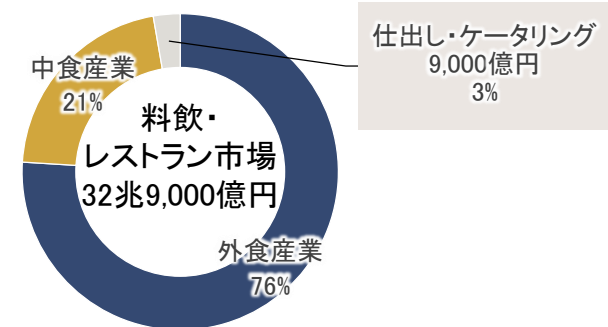
出所) 経済産業省資料

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」

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」

ゆえに当社のターゲットとするマーケットは、ゆうに2兆円を超える。今後商業施設への出店により、さらに広い利用用途の取り込みが可能となる。

2019年2月期第1四半期の総括・主なトピックス

会議室・宴会場事業とそれに付随する事業を堅調に拡大。
今のところ、当社事業に対する需要の衰えは一切感じられない。

1

高付加価値グレード施設の積極的な出店

- 高品質、高機能のグレードを求める声は依然として大きい。
- 当社はその需要に合わせた積極的な出店を実施。

2

直営宿泊研修施設の拡充

- 大型宿泊研修所の運営開始(レクターレ葉山2018年4月より～)
- 企業にとって不要となった保養所・研修所の再活用は、当社ならではの案件。
- 都市部ビジネスホテルは順調に稼働。

3

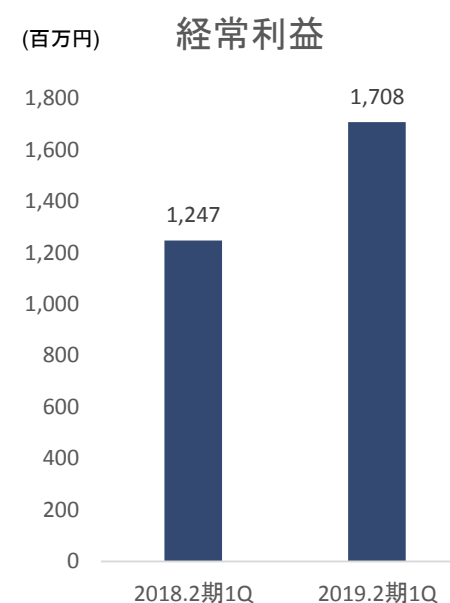
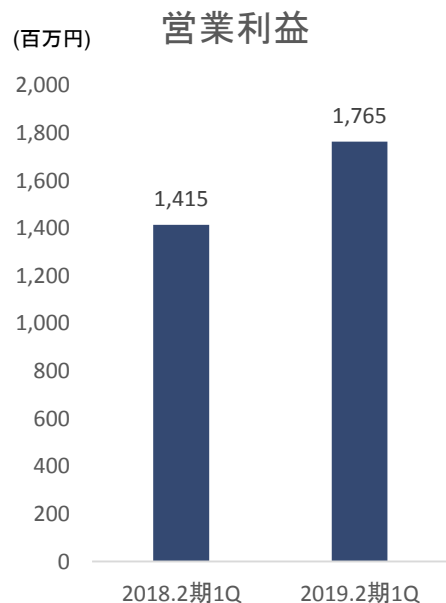
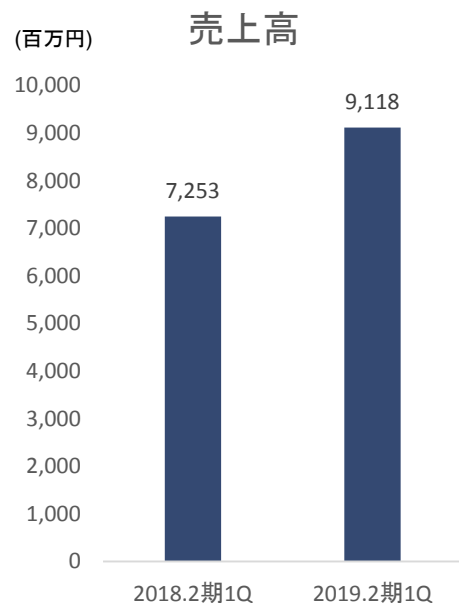
商業施設への出店戦略の加速

- 大塚家具への出店を皮切りに、商業施設への展開を加速。
- EC普及により余剰となった店舗スペースを割安に仕入れることが可能。
- 今まで取り込めなかった需要の取り込みが可能に。事業ドメインを拡大する一手となる。

2019年2月期第1四半期 決算概要

2019年2月期第1四半期 概況(連結)

大幅に増収増益。経常利益・四半期純利益も大幅に伸張した。

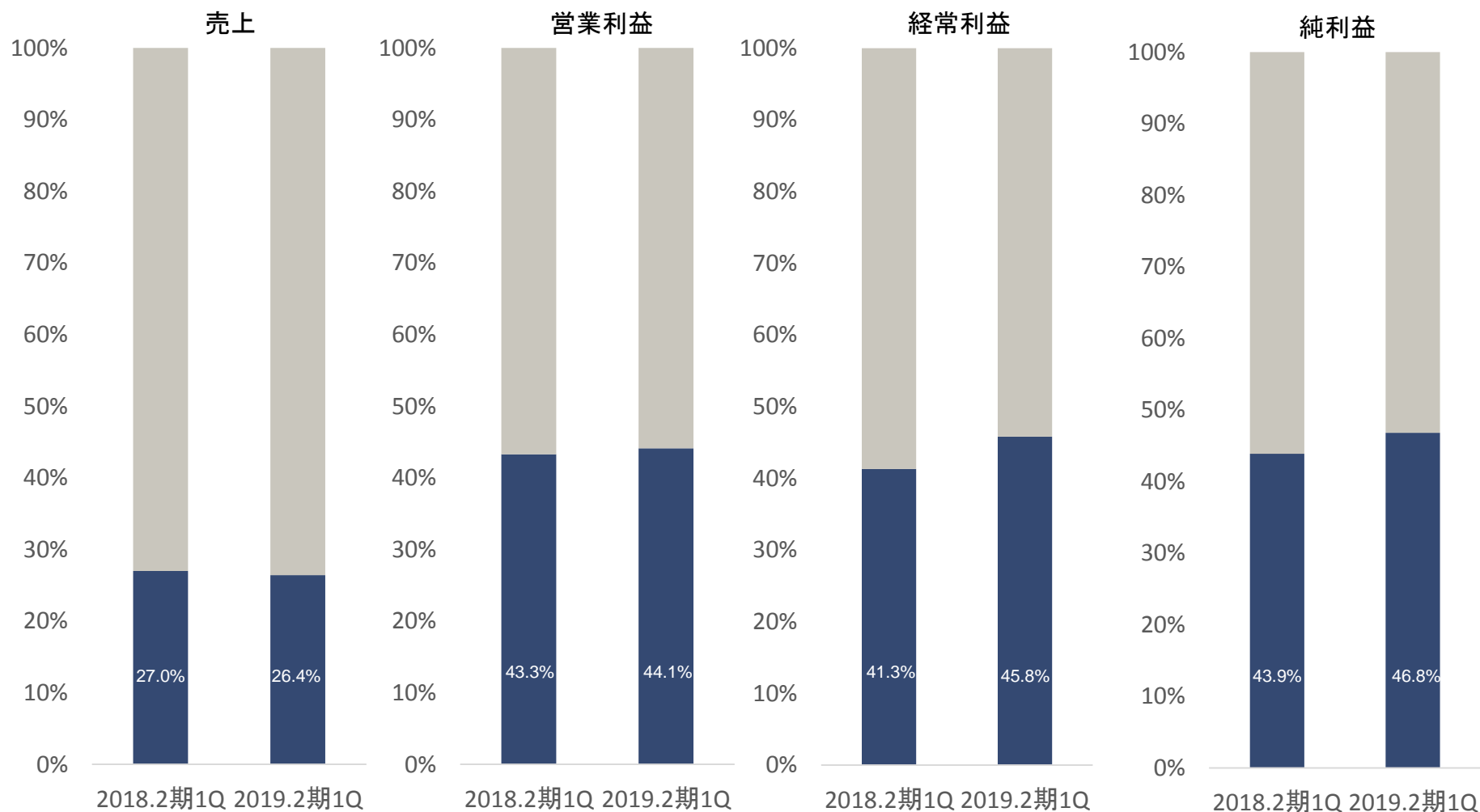


(百万円)	2018年2月期1Q		2019年2月期1Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	7,253	100.0%	9,118	100.0%	125.7%
売上総利益	3,125	43.0%	3,964	43.4%	126.8%
販管費	1,710	23.5%	2,199	24.1%	128.5%
営業利益	1,415	19.5%	1,765	19.3%	124.7%
経常利益	1,247	17.1%	1,708	18.7%	136.9%
四半期純利益	747	10.2%	992	10.8%	132.7%

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示しています。

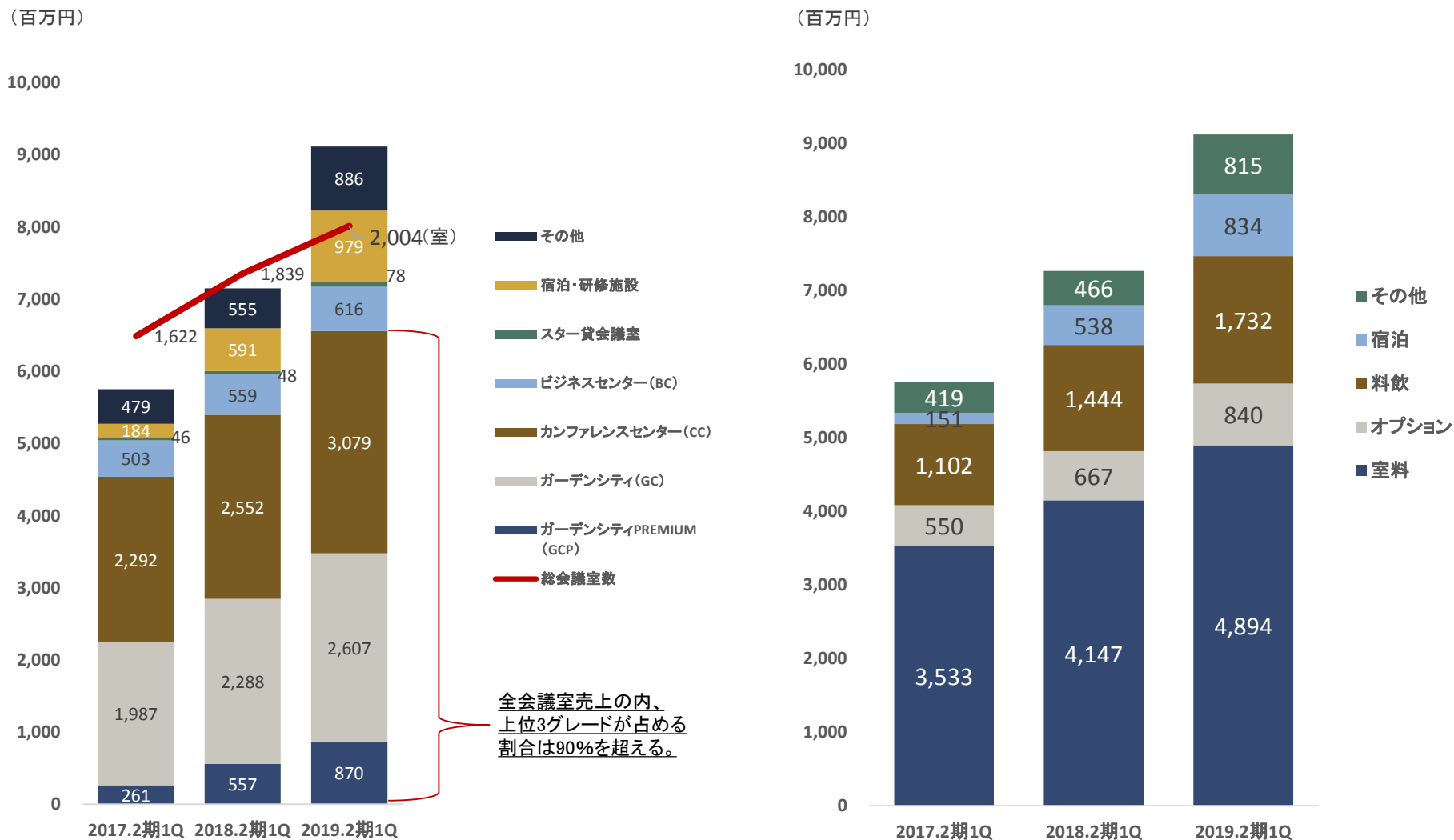
通期計画に対する現在の進捗率

前期と比較して、各段階利益は通期計画に対して早いペースで進捗している。



連結売上高推移(グレード別)

GCPを中心とした高グレード施設・宿泊の増収が顕著。セールスマックスにおいても、室料以外の付加価値売上が増加。



2019年2月期第1四半期 主な出店実績

高グレード会議室を中心に出店。商業施設へも出店開始。

期間	オープン月	施設名	区分	地域
第1四半期 (2018年3月～5月)	3月	TKP仙台南町通カンファレンスセンター	ホテル宴会場・貸会議室	宮城
	3月	CIRQ新宿	ホテル宴会場・貸会議室	東京
	4月	TKPガーデンシティPREMIUM仙台西口	ホテル宴会場・貸会議室	宮城
	4月	TKPガーデンシティPREMIUMみなとみらい	ホテル宴会場・貸会議室	神奈川
	4月	レクターレ葉山 湘南国際村	リゾート研修ホテル	神奈川
	5月	TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター	リゾート研修ホテル	東京



TKP仙台南町通カンファレンスセンター



CIRQ新宿



TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター

グレード別拠点数・会議室数

上位グレード中心の出店方針に変更なし。

		合計		2016.2期	2017.2期	2018.2期	2019.2期1Q	
料飲売上を伴う 高付加価値 グレード		拠点数		182	204	218	230	
		室数		1,536	1,752	1,858	2,004	
	ガーデンシティPREMIUM (GCP)	拠点数	5	5	11	13	16	
		室数	49	49	113	137	177	
	ガーデンシティ (GC)	拠点数	29	29	32	39	40	
		室数	350	350	372	417	427	
	カンファレンスセンター (CC)	拠点数	62	62	67	79	84	
		室数	712	712	796	881	932	
	小計		室数		1,111(72%)	1,281(73%)	1,435(77%)	1,536(77%)
	リーズナブルな グレード		拠点数		50	53	49	51
室数				296	351	313	330	
ビジネスセンター (BC)		拠点数	36	36	41	38	39	
		室数	109	109	91	88	94	
小計		室数		405(26%)	442(25%)	401(22%)	424(21%)	
研修施設内		レクターレ・石のや等	室数		20	29	22	44

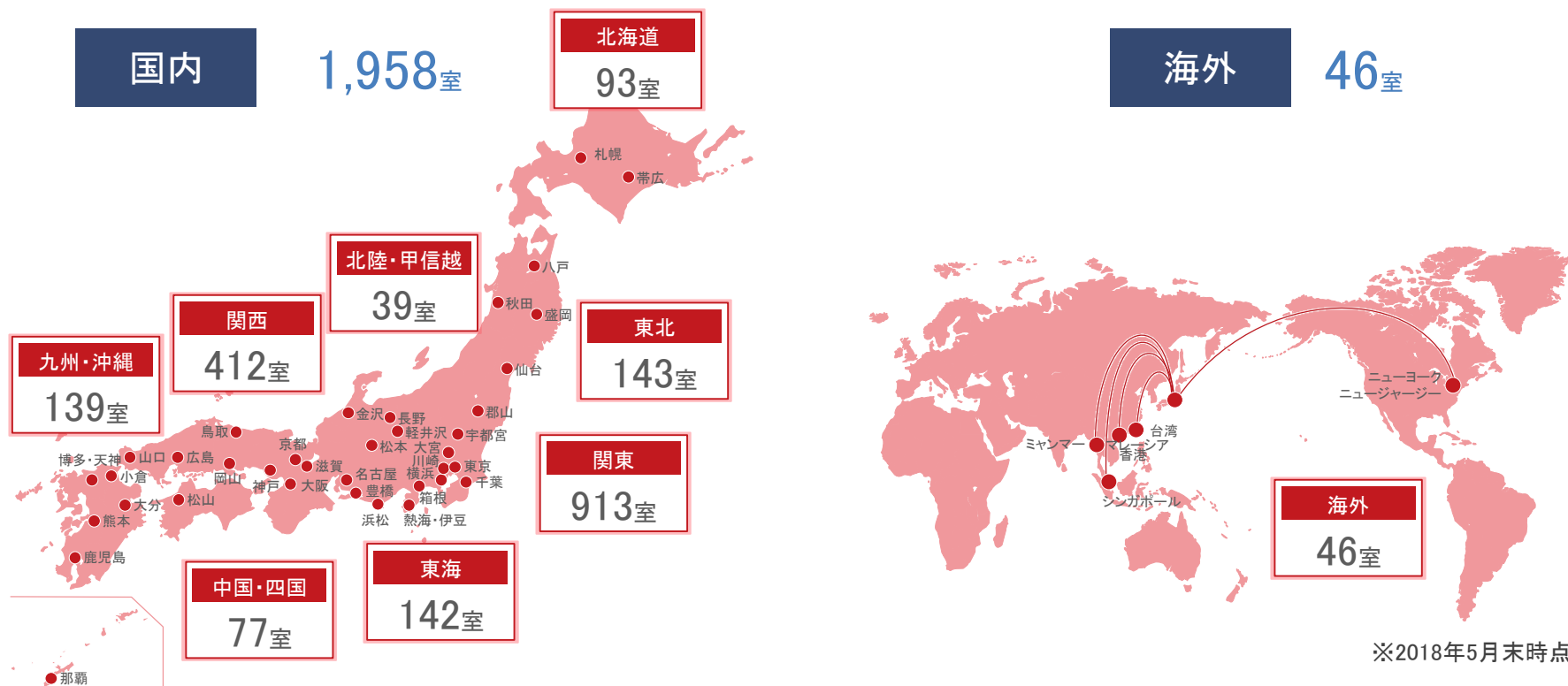
今後の事業戦略

現在の貸会議室・宴会場の室数

2018年5月末時点で国内・海外で**2,004**室の会議室を展開。

2018年2月期末	2019年2月期1Q末	増加数(増加率)
1,858室	2,004室	146室(7%増)
2017年2月期末	2018年2月期末	増加数(増加率)
1,752室	1,858室	106室(6%増)

3ヶ月間で前期1年間の実績を上回る出店を実現



※2018年5月末時点

今期の主な出店

3月

CIRQ新宿



4月

TKPガーデンシティ
PREMIUM仙台西口



7月

TKPガーデンシティ
PREMIUM横浜西口



11月

アパホテル<TKP仙台駅北>
TKPガーデンシティ仙台ANEEX



12月

ファーストキャビン市ヶ谷



2018年3月

2019年2月

4月

TKPガーデンシティ
PREMIUMみなとみらい



5月

TKP東京駅セントラル
カンファレンスセンター



9月

TKPガーデンシティ岡山



11月

名称未定
(丸井今井札幌南館)



4月

レクターレ葉山
湘南国際村



6月

アパホテル
<TKP京急川崎
駅前>



11月

TKPガーデンシティ
PREMIUM田町



来期以降の主な出店

2019年5月

アパホテル
〈TKP西梅田〉



2019年12月

アパホテル
〈TKP上野広小路〉



2019年3月

2020年2月

2019年11月

アパホテル
〈TKP博多東比恵駅前〉



2020年2月

アパホテル
〈TKP天神大名〉



出店施設紹介①

「レクターレ葉山 湘南国際村」 2018年4月リニューアルオープン

湘南国際村内で、公益財団法人日本生産性本部が建築、帝国ホテルグループへ運営を委託されていた、約12,000坪の敷地を持つ「IPC生産性国際交流センター」を当社が取得・運営開始。

広々とした施設と充実した設備

敷地面積：40,015㎡(12,104坪)

総客室数：160室

シングル72室

ツイン83室

ゲストルーム3室

和室1室

バリアフリー 1室

館内設備：

・研修棟

研修室・会議室 22室

ワークステーション etc

・宿泊棟

カフェテリア、ラウンジ、売店

インターネットブース、ランドリー etc



出店施設紹介②

横浜でオープンした2拠点は内装をスタイリッシュにデザイン。
機能性だけでなく、今後はデザイン性も追及し、新たな顧客獲得へ繋げていく。

2018年4月オープン

TKPガーデンシティPREMIUMみなとみらい

MMパークビル5F 全11室



2018年7月オープン

TKPガーデンシティPREMIUM横浜西口

横浜MKビル1F~8F 全18室



出店施設紹介③

商業ビルへの出店を加速している。

これまでにない用途での利用が可能となるとともに、ビルの他テナントとの相乗効果も狙っていく。

2018年9月オープン予定

NTTクレド岡山ビル内へ
TKPガーデンシティ岡山として出店

クレド岡山は、繁華街である表町地区に近接するビジネス・商業を融合した地下2階地上21階の複合型商業施設で、多様な生活文化を創造する岡山のランドマークとなっている。



2018年11月オープン予定

丸井今井札幌本店の南館5階～7階へ
貸会議室・貸ホールを出店

丸井今井札幌本店南館は地下2階～4階を株式会社丸善・ジュンク堂書店が運営しており、会議や研修で集まるビジネス顧客層と書店の相乗効果も期待できる。



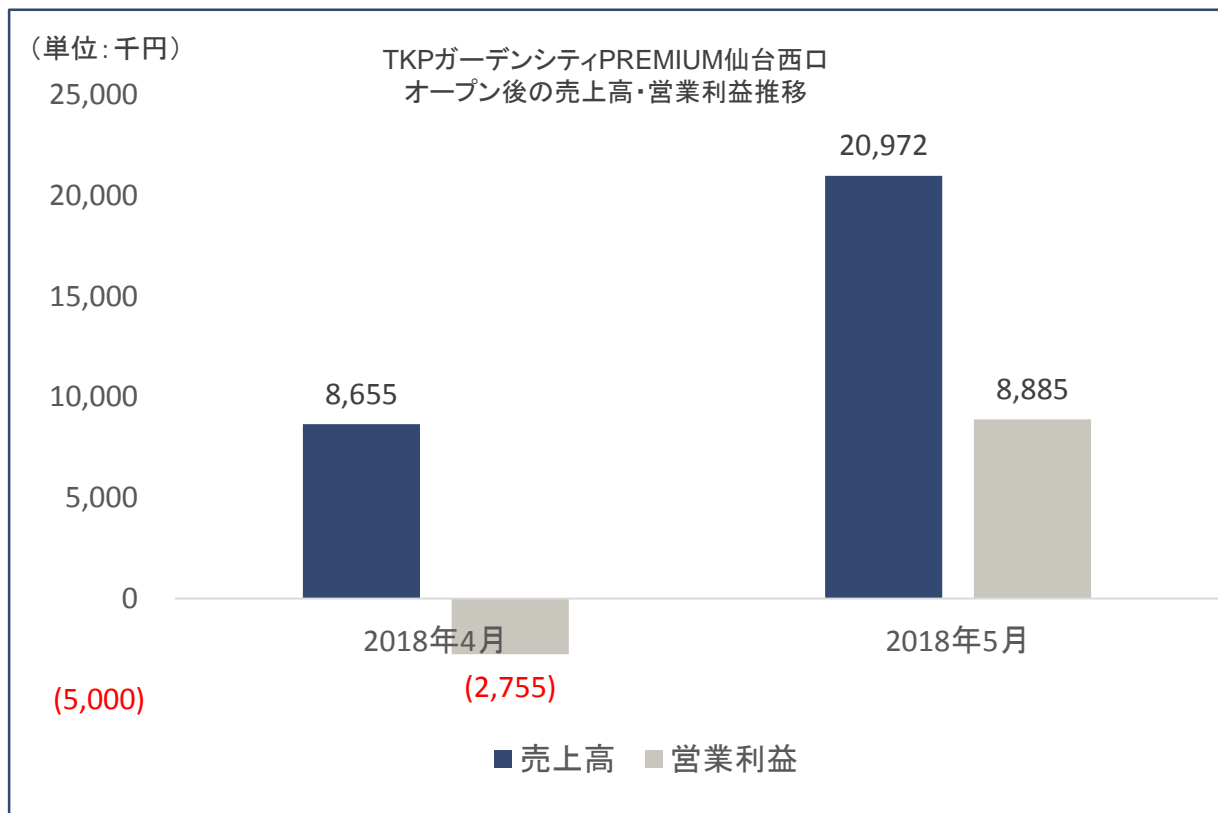
商業ビルへ出店事例紹介(TKPガーデンシティPREMIUM仙台西口)

売上高・営業利益ともに順調な伸びを見せ、オープン2ヶ月目で黒字化を達成。

大塚家具仙台ショールーム
7F・8Fフロア



2018年4月2日
TKPガーデンシティPREMIUM仙台西口としてオープン



商業ビルへの出店による事業ドメインの拡大

商業ビルではこれまでとは違い、「商売する人に貸す」ことが可能に。

即売会・催事場・ポップアップストアなど、利用用途が拡がり事業ドメインの拡大が実現。



商業施設への出店から見えてきた今後の目指すべき姿

余剰な店舗スペースを様々な用途に転換し、多目的化することでビル全体の活性化を図る。

※当社の考えるイメージ



5F



3F



1F



6F



4F



2F



APPENDIX

TKPのビジネスモデル

利用者のニーズに応じ、ケータリング・お弁当などの料飲サービスや、同時通訳システム等のオプションサービス、宿泊サービスや交通手配等のその他サービスを展開し業容を拡大。

料飲		オプション			
<p>ケータリング</p>  <p>カフェ</p> 	<p>お弁当</p>  <p>レストラン</p> 	<p>同時通訳システム</p>  <p>人事採用向けレンタル</p> 	<p>テレビ会議システム</p>  <p>オフィス家具・機器</p> 	<p>研修コーディネイト</p>  <p>パーティション組立</p> 	<p>映像・音響・照明</p>  <p>高性能プロジェクター</p> 
宿泊		その他			
<p>Lectore レクトーレ</p>  <p>リゾート型 宿泊研修施設</p>	<p>研修旅行パック</p> <p>社員旅行パック</p> <p>提携ホテル</p> <p>伊豆長岡温泉 Villa Garden 石のや TKP APA HOTEL</p>  <p>ハイクラスな リゾート型セミナー旅館</p>	<p>BAYSIDE HOTEL AZUR Takeshiba</p>  <p>都市型リゾート 宿泊施設</p>	<p>FIRST CABIN</p>  <p>コンパクトホテルと会議室の ハイブリッド施設</p>	<p>宿泊手配</p> <p>交通手配</p> <p>TKP TKP コミュニケーションズ</p>  <p>イベントプロデュース</p> <p>医療学会向システム</p> <p>イベント管理システム</p> <p>MAJORS</p> <p>Medicalink</p>	

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当社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:16
室数:177
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:40
室数:427
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:84
室数:932
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:51
室数:330
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:39
室数:94
リノベーション中心

※2018年5月末時点

安定した法人顧客基盤

年間利用企業数は24,000社、上場企業の半数以上が当社の貸会議室を利用。
85%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

約24,000社

年間利用
上場企業

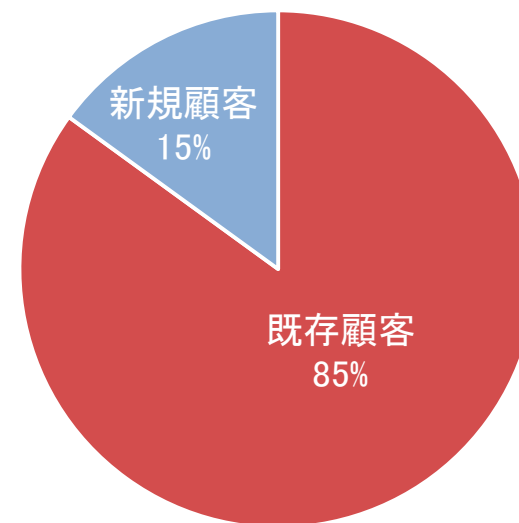
約2,000社

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

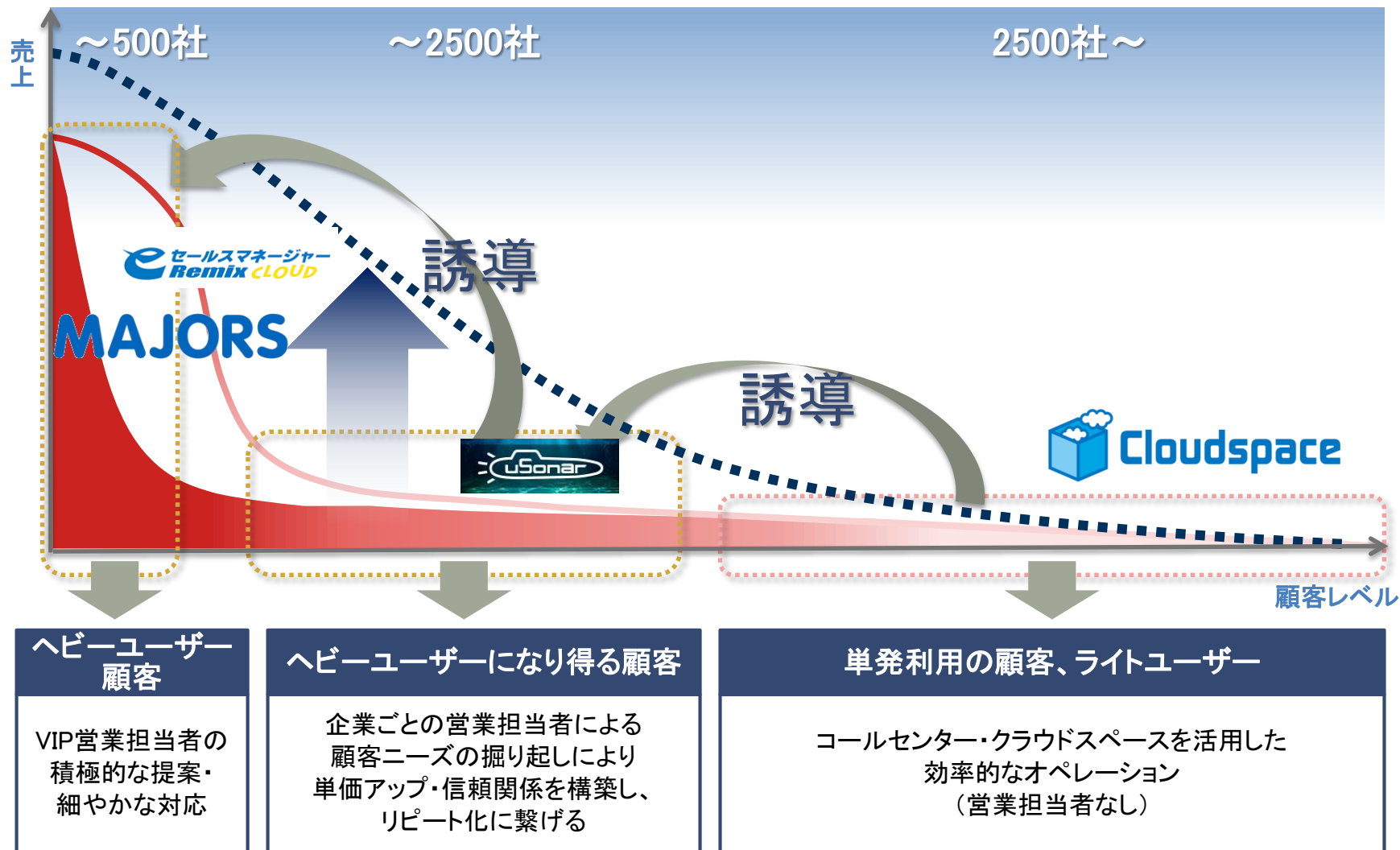
新規・既存顧客の売上高比率



※リピート率は、2018年2月期の売上高のうち、
2017年2月期に利用した企業による売上高の比率

顧客クラスに応じてアプローチを最適化

当社の現状の顧客群は非常にロングテールな構造となっている。



株主構成(2018年2月28日現在)

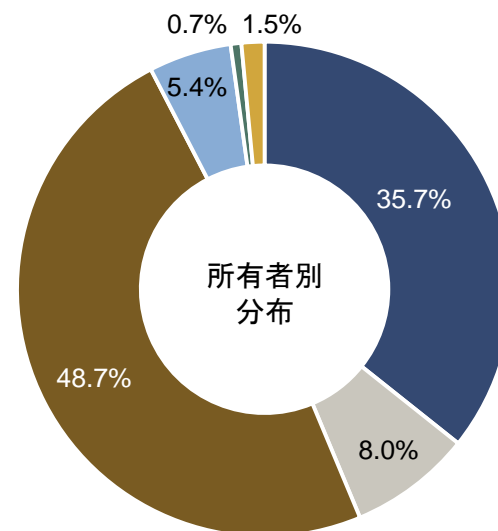
発行済株式数/株主数

発行済株式数: 33,110,000株 株主数: 2,952名

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	13,468,000	40.68
2	河野貴輝(当社代表取締役社長)	10,040,100	30.32
3	株式会社井門コーポレーション	2,543,100	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)	1,271,800	3.84
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	725,500	2.19
6	株式会社ティーケーピー	504,700	1.52
7	BNP Paribas Securities Services (Luxembourg)	367,082	1.11
8	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	298,700	0.90
9	ステート・ストリート信託銀行	260,000	0.79
10	野村信託銀行株式会社(投信口)	224,900	0.68

所有者別分布(所有株式割合)



- 個人・その他
- 金融機関
- その他国内法人
- 外国人
- 証券会社
- 自己株式

会社概要

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	1,258名(2018年5月末現在) ※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 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>河野 貴輝</td> </tr> <tr> <td>取締役COO</td> <td>中村 幸司</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>辻 晴雄</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>渡邊 康平</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>早川 貴之</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>曾我部 義矩</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>重 隆憲</td> </tr> <tr> <td>監査役</td> <td>関原 健夫</td> </tr> </table>	代表取締役社長	河野 貴輝	取締役COO	中村 幸司	取締役	辻 晴雄	取締役	渡邊 康平	取締役	早川 貴之	常勤監査役	曾我部 義矩	監査役	重 隆憲	監査役	関原 健夫
代表取締役社長	河野 貴輝																
取締役COO	中村 幸司																
取締役	辻 晴雄																
取締役	渡邊 康平																
取締役	早川 貴之																
常勤監査役	曾我部 義矩																
監査役	重 隆憲																
監査役	関原 健夫																



【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。