



2019年2月期
決算説明資料

2019年4月16日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ:3479

2019年4月OPEN TKPガーデンシティPREMIUM池袋

2019年4月OPEN TKPガーデンシティPREMIUM広島駅北口

2019年2月期 決算概要P3
今後の事業戦略P12
APPENDIXP20

2019年2月期 決算概要

前年同期比で売上高は123.8%、営業利益は124.3%にて着地

1

ハイグレード施設への積極的な出店により、高単価の案件獲得強化

- ・CIRQ新宿やTKPガーデンシティPREMIUM仙台西口をはじめとした商業ビルへの出店を加速
- ・TKPガーデンシティPREMIUM田町などのランドマーク的な新築ビルへの積極的な出店



2

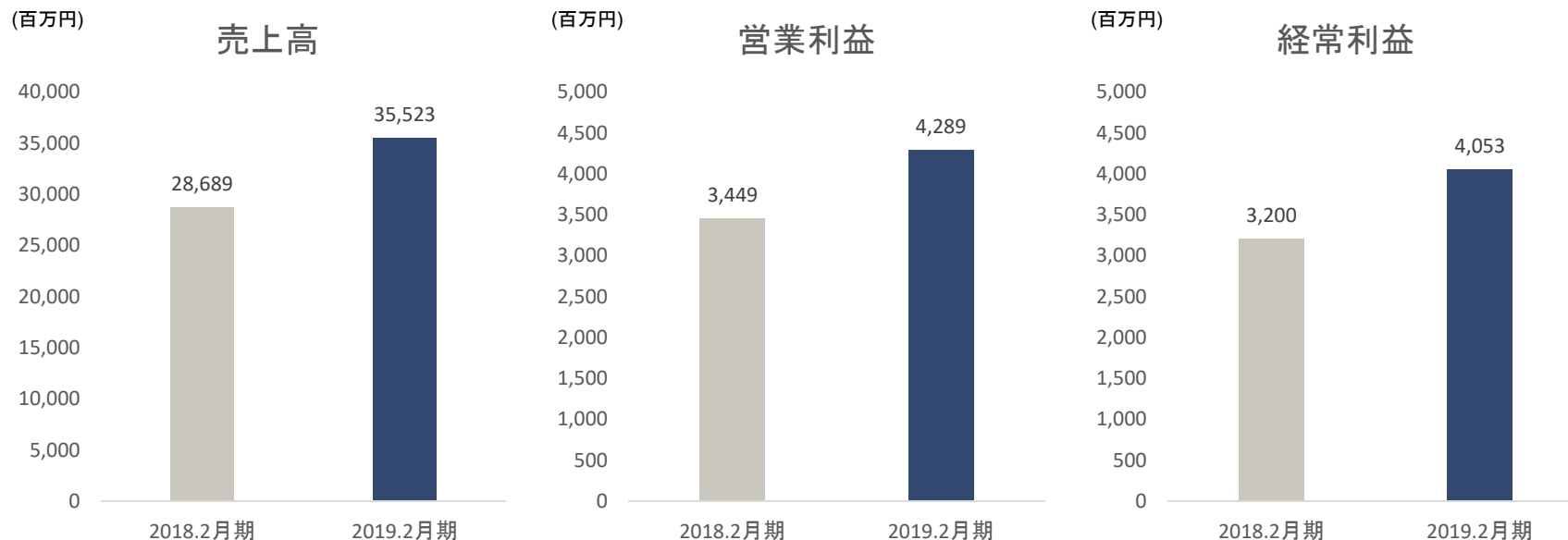
宿泊施設の拡充により、宿泊研修事業を強化

- ・アパホテル2棟（アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉、アパホテル〈TKP仙台駅北〉）とファーストキャビンTKP市ヶ谷がオープン
- ・法人研修に特化した宿泊研修施設「レクターレ葉山 湘南国際村」をオープン



2019年2月期(累計・連結)ハイライト

売上高、営業利益、経常利益はいずれにおいても過去最高を更新。

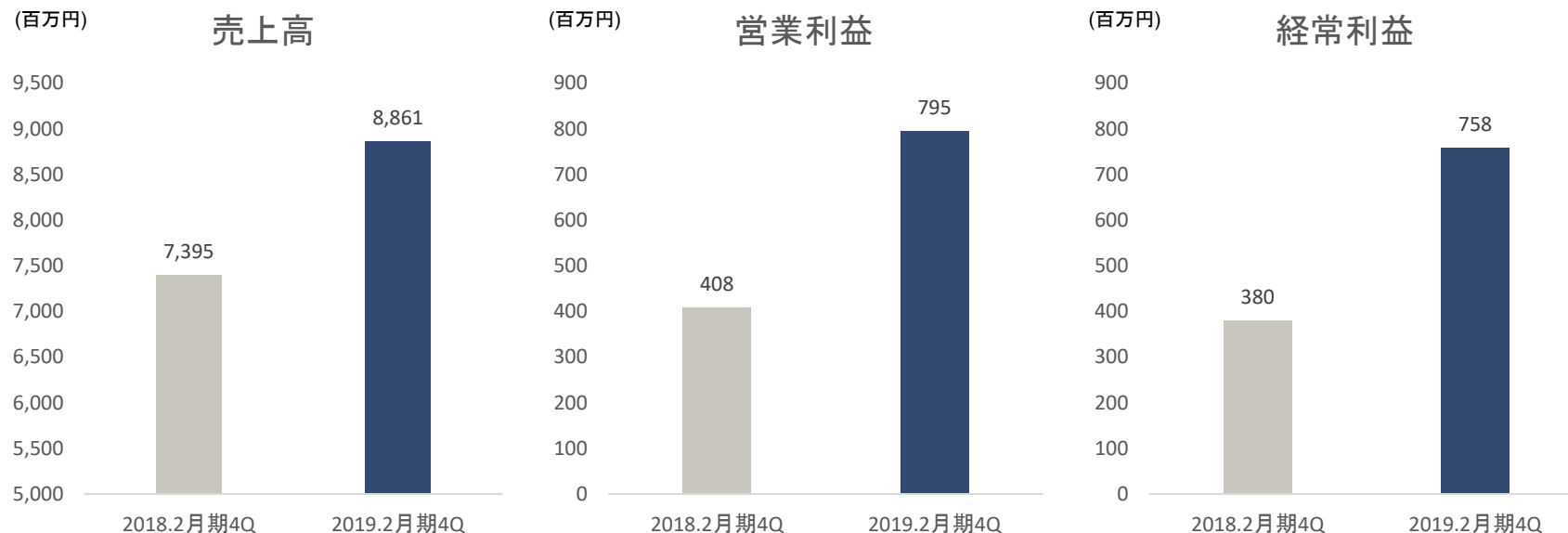


(百万円)	2018年2月期累計		2019年2月期累計		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	28,689	100.0%	35,523	100.0%	123.8%
売上総利益	10,950	38.1%	13,722	38.6%	125.3%
販管費	7,501	26.1%	9,433	26.5%	125.8%
営業利益	3,449	12.0%	4,289	12.0%	124.3%
経常利益	3,200	11.1%	4,053	11.4%	126.6%
四半期純利益	2,071	7.2%	1,893	5.3%	91.4%

※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。

2019年2月期第4四半期 概況 (2018年12月～2019年2月・連結)

好調な貸会議室事業による売上総利益率の増加や販管費率の改善により営業利益率は前期比で3.4pt改善。

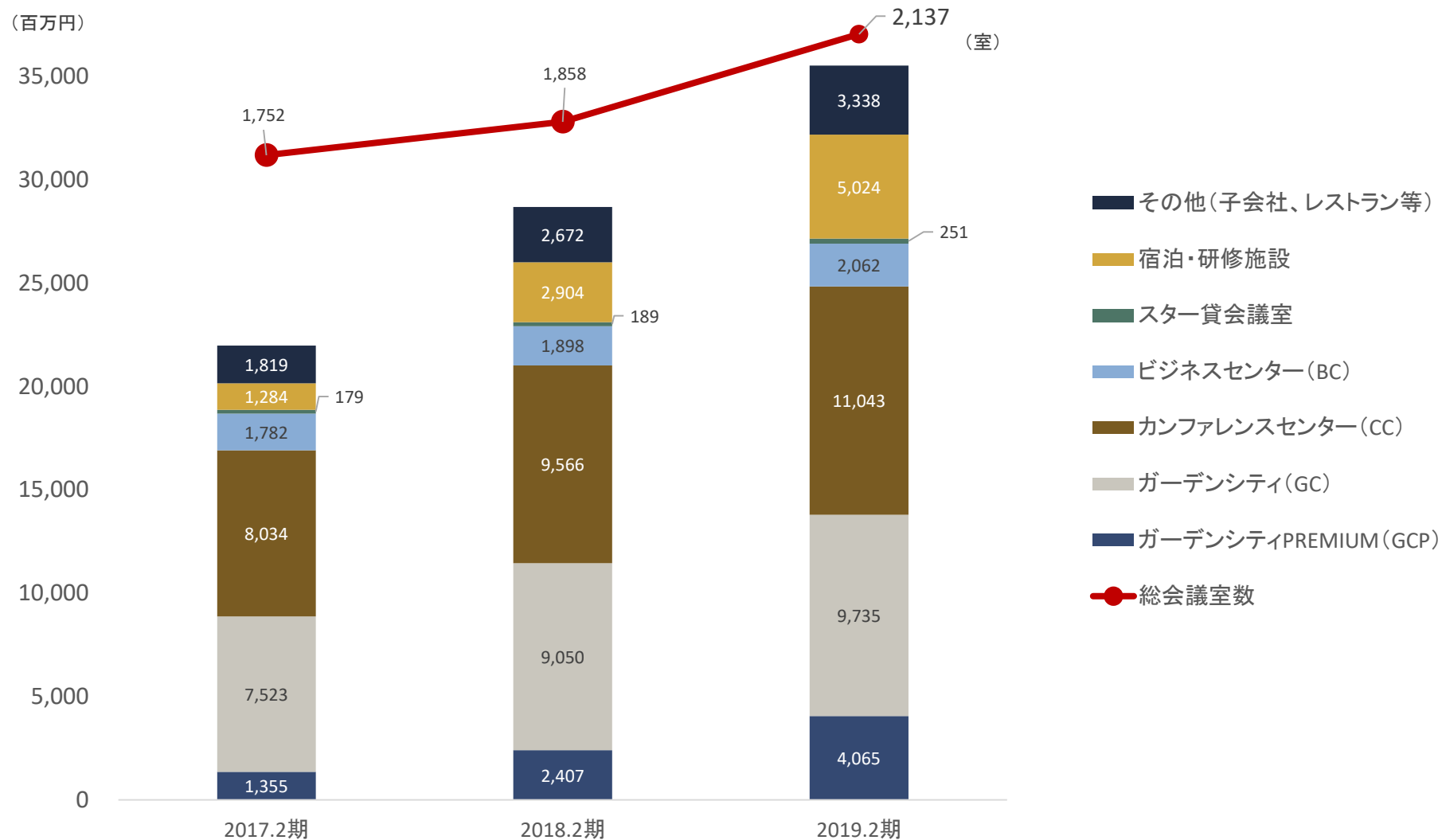


(百万円)	2018年2月期4Q		2019年2月期4Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	7,395	100.0%	8,861	100.0%	119.9%
売上総利益	2,629	35.5%	3,310	37.3%	126.0%
販管費	2,221	30.0%	2,514	28.3%	113.3%
営業利益	408	5.5%	795	9.0%	195.4%
経常利益	380	5.1%	758	8.5%	199.9%
四半期純利益	87	1.1%	798	9.0%	922.9%

※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。

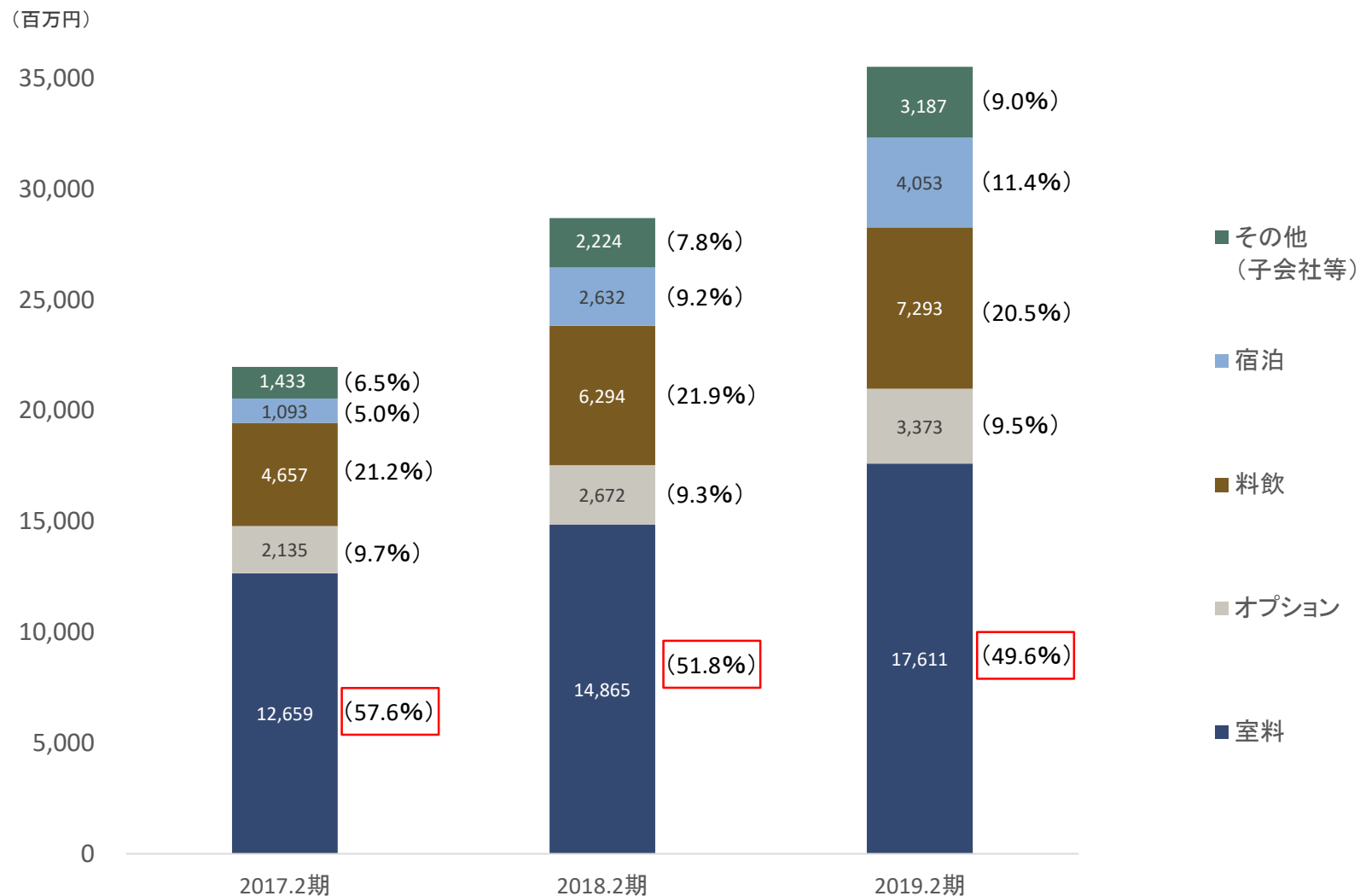
連結売上高推移(グレード別)

上位3グレード(GCP・GC・CC)及び宿泊・研修施設の増収が顕著。



連結売上高推移(サービス別)

室料以外の付加サービスの比率が増加し、全売り上げに占める内、室料の比率は50%を下回るまでに。



2019年2月期 主な出店実績

ガーデンシティPREMIUMを中心とした高グレードの施設を積極的に出店。

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	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	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	ホテル宴会場・貸会議室	東京
第2四半期 (2018年6月～8月)	6月	アパホテル<TKP京急川崎駅前>	ビジネスホテル	神奈川
	7月	TKPガーデンシティPREMIUM横浜西口	ホテル宴会場・貸会議室	神奈川
	8月	TKP札幌駅南口カンファレンスセンター	ホテル宴会場・貸会議室	北海道
第3四半期 (2018年9月～11月)	9月	TKPガーデンシティPREMIUM大宮	貸会議室・ホテル宴会場	埼玉
	9月	TKP西新宿カンファレンスセンター	貸会議室・ホテル宴会場	東京
	10月	アパホテル<TKP仙台駅北>	ビジネスホテル	宮城
	10月	TKPガーデンシティ仙台駅北	貸会議室・ホテル宴会場	宮城
	11月	ファーストキャビンTKP市ヶ谷	ビジネスホテル	東京
第4四半期 (2018年12月～2019年2月)	12月	TKPガーデンシティPREMIUM札幌大通	貸会議室・ホテル宴会場	北海道
	12月	TKPガーデンシティPREMIUM田町	貸会議室・ホテル宴会場	東京
	2月	TKP築地新富町カンファレンスセンター	貸会議室・ホテル宴会場	東京

グレード別拠点数・会議室数

				2016.2期	2017.2期	2018.2期	2019.2期
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)	室数 (拠点数)	49 (5)	113 (11)	137 (13)	223 (20)
		ガーデンシティ (GC)	室数 (拠点数)	350 (29)	372 (32)	417 (39)	458 (46)
		カンファレンスセンター (CC)	室数 (拠点数)	712 (62)	796 (67)	881 (79)	992 (87)
小計			室数	1,111	1,281	1,435	1,673
リーズナブルな グレード		ビジネスセンター (BC)	室数 (拠点数)	296 (50)	351 (53)	313 (49)	319 (50)
		スター貸会議室	室数 (拠点数)	109 (36)	91 (41)	88 (38)	93 (40)
小計			室数	405	442	401	412
研修施設内	レクtoorレ・石のや等		室数	20	29	22	52
合計			拠点数	182	204	218	243
			室数	1,536	1,752	1,858	2,137

連結貸借対照表 サマリー

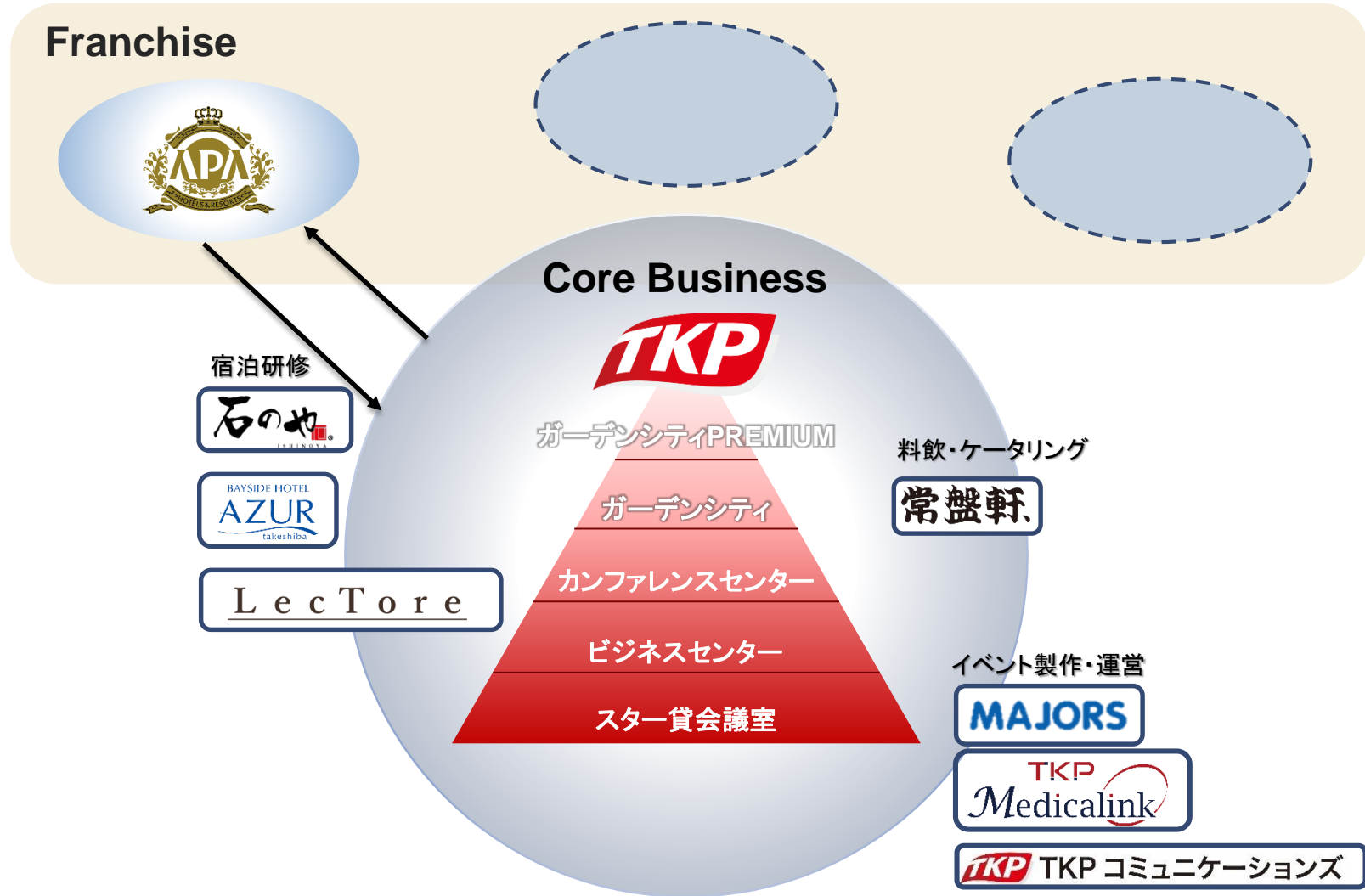
		2018年2月期末①	2019年2月期末②	(②－①)
		金額	金額	増減額
(百万円)				
流動資産		9,715	16,957	7,242
(現金・預金)		5,706	11,967	6,261
(売掛金)		2,879	3,355	476
固定資産		24,815	34,108	9,292
(有形固定資産)		17,021	24,959	7,938
資産合計		34,530	51,066	16,535
流動負債		7,971	9,299	1,328
固定負債		17,904	31,003	13,099
負債合計		25,875	40,302	14,427
(有利子負債残高)		21,359	35,911	14,552
純資産合計		8,655	10,763	2,107
負債・純資産合計		34,530	51,066	16,535

(百万円)	2019年2月期
営業活動によるキャッシュフロー	2,485
投資活動によるキャッシュフロー	-11,283
財務活動によるキャッシュフロー	15,064

今後の事業戦略

当社の事業展開

現在のコアビジネスである貸会議室・ホテル宴会場事業及び内製化した周辺事業とフランチャイズ事業との相互補完関係を構築しつつ、事業ドメインを拡大していく。



中期経営計画

2018年2月期～2021年2月期 業績計画

(単位: 百万円)	2018.2期 (実績)	2018.2期 (前期比)	2019.2期 (実績)	2019.2期 (前期比)	2020.2期 (計画)	2020.2期 (前期比)	2021.2期 (計画)	2021.2期 (前期比)
売上	28,689	130%	35,523	123%	42,209	119%	45,858	109%
営業利益	3,449	128%	4,289	124%	6,002	140%	6,702	112%
経常利益	3,200	125%	4,053	126%	5,727	142%	6,414	112%
当期純利益	2,071	153%	1,893	91%	3,275	174%	3,672	112%

※2018年1月24日公表



日本リージャスの子会社化及びIWGとの独占的パートナー契約を締結

当社は2019年4月15日付で日本リージャスホールディングス株式会社の完全子会社化及びIWG plcの日本における独占的パートナーとしての契約を締結いたしました。

概要





IWGはスイスに本社を置く世界最大のワークスペースプロバイダー。レンタルオフィス世界No.1ブランド「Regus」などのブランドをグローバルに展開しており、そのネットワークは世界110カ国超、1,100都市超、3,300拠点超、会員250万人超(平成30年12月時点)に及ぶ。



基本情報

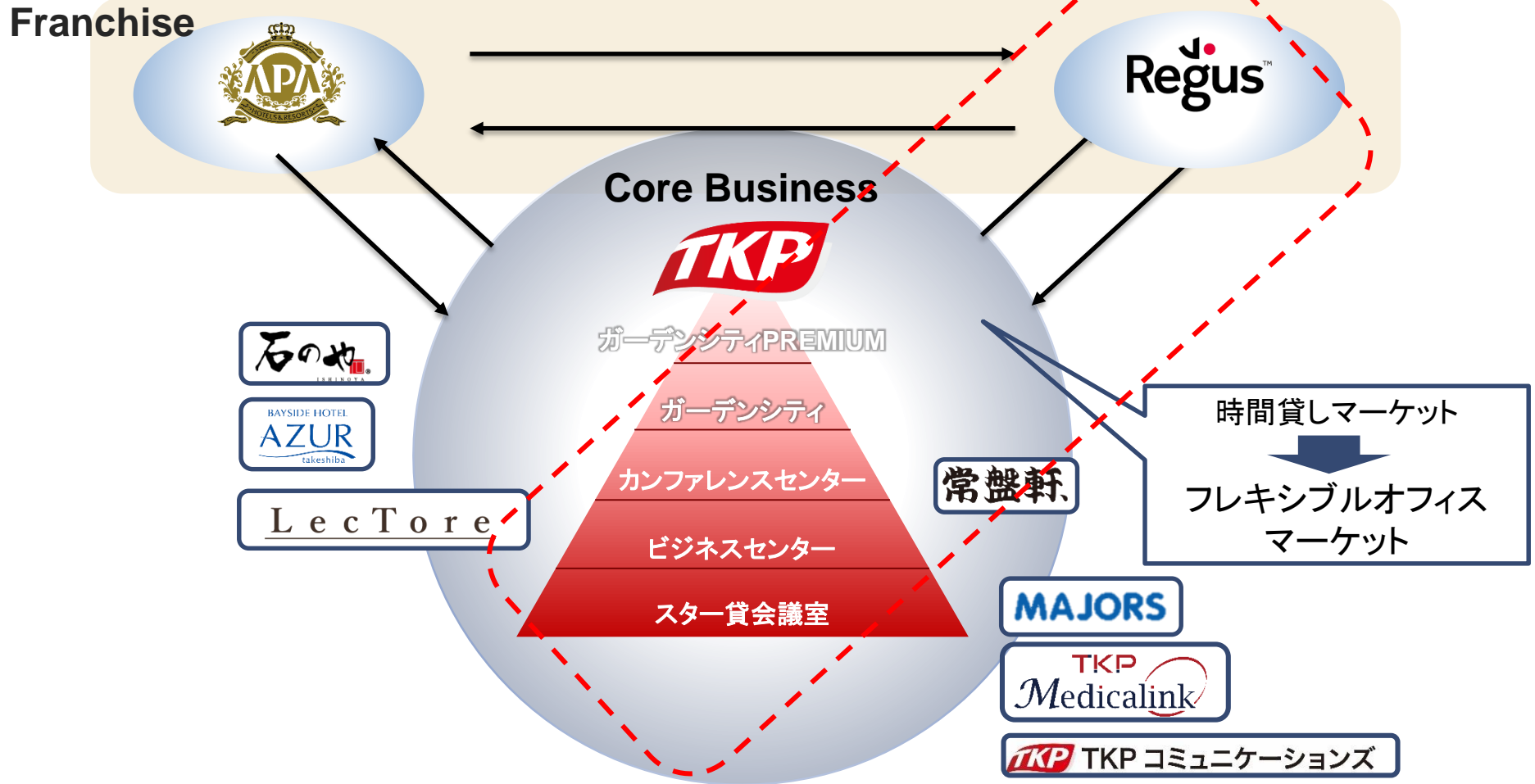
- 会社名 IWG plc
- 上場 ロンドン証券取引所上場
- 所在地 Dammstrasse 19, CH-6300, Zug, Switzerland
- 設立 1989年
- 代表 Mark Dixon
- 事業概要 フレキシブル・オフィス、コワーキングスペース、会議室及び各種サービス

展開ブランド

ブランド名	概要
 Regus™	<ul style="list-style-type: none">■ 当社の主要ブランドで拠点数は約3,000■ 様々な形態のワークスペースを提供
 SPACES.	<ul style="list-style-type: none">■ クリエイティブなワークスペースを提供■ 世界38カ国182拠点に展開
 Openoffice	<ul style="list-style-type: none">■ コスト効率の高い中価格帯の無人化オフィスを提供
 HQ	<ul style="list-style-type: none">■ 自宅のようなオフィス空間を提供■ 主要都市部近郊にて展開
No18	<ul style="list-style-type: none">■ 洗練されたラグジュアリーな空間を提供■ スtockホルム・アトランタなどで展開

今後の事業方針

日本リージャスの完全子会社化により、短中期のオフィス事業を本格的に展開。これまでの時間貸しだけでなく、デイリーオフィスとして、月貸しレンタルオフィスとして、シェアオフィスとして、会員制のコワーキングスペースとして利用することで、日本のフレキシブルオフィスマーケットを牽引していく。



リージャスのプラットフォームへのアクセス

リージャスとの提携により、TKP会員はリージャスがグローバルに展開するプラットフォームを活用できる。

リージャスのグローバルネットワーク



世界的ネットワーク

都市
1,100超

拠点数
3,300超

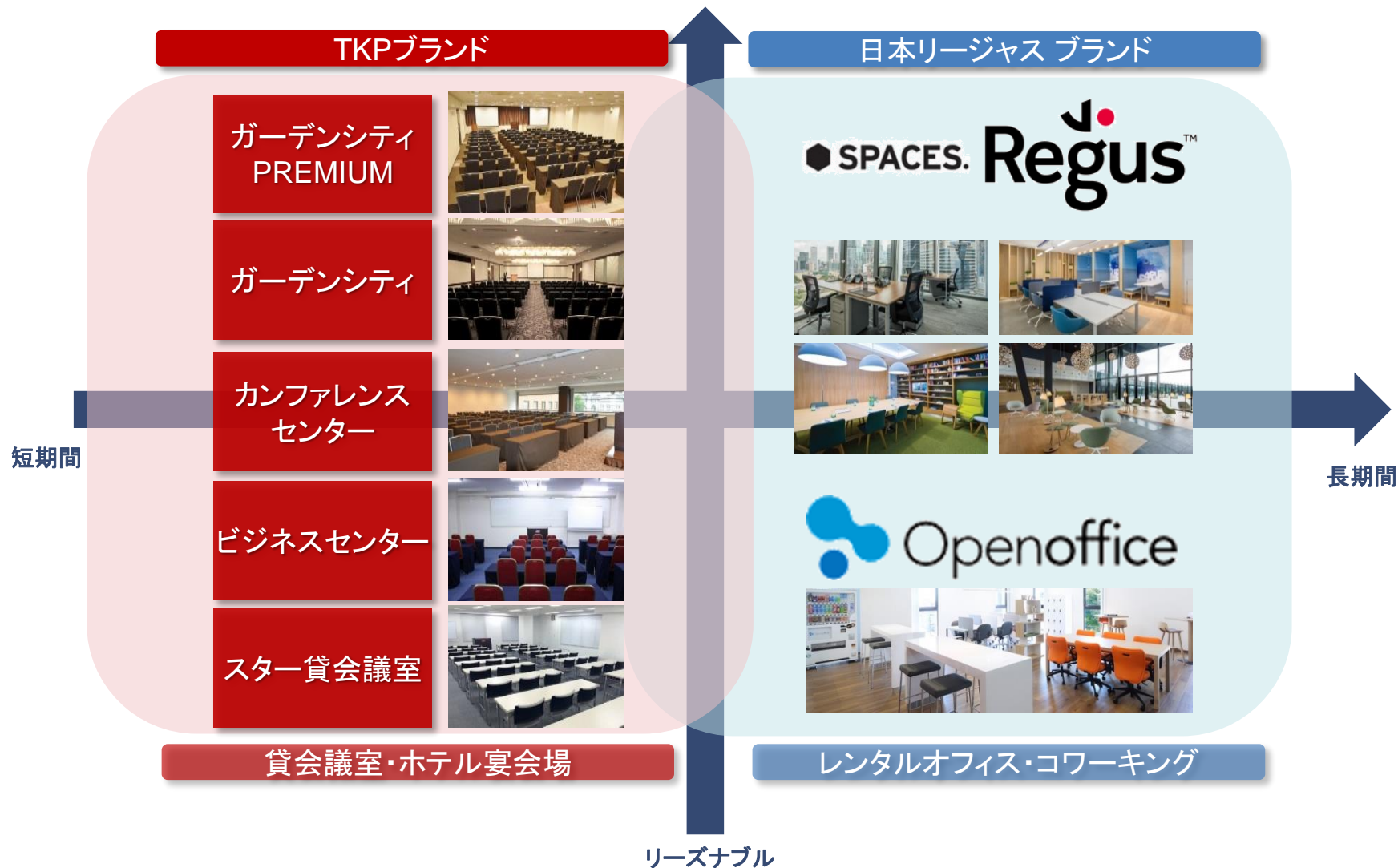
国・地域
110超

多様な展開ブランド

Regus | Signature by Regus | Openoffice | SPACES. | HQ No18

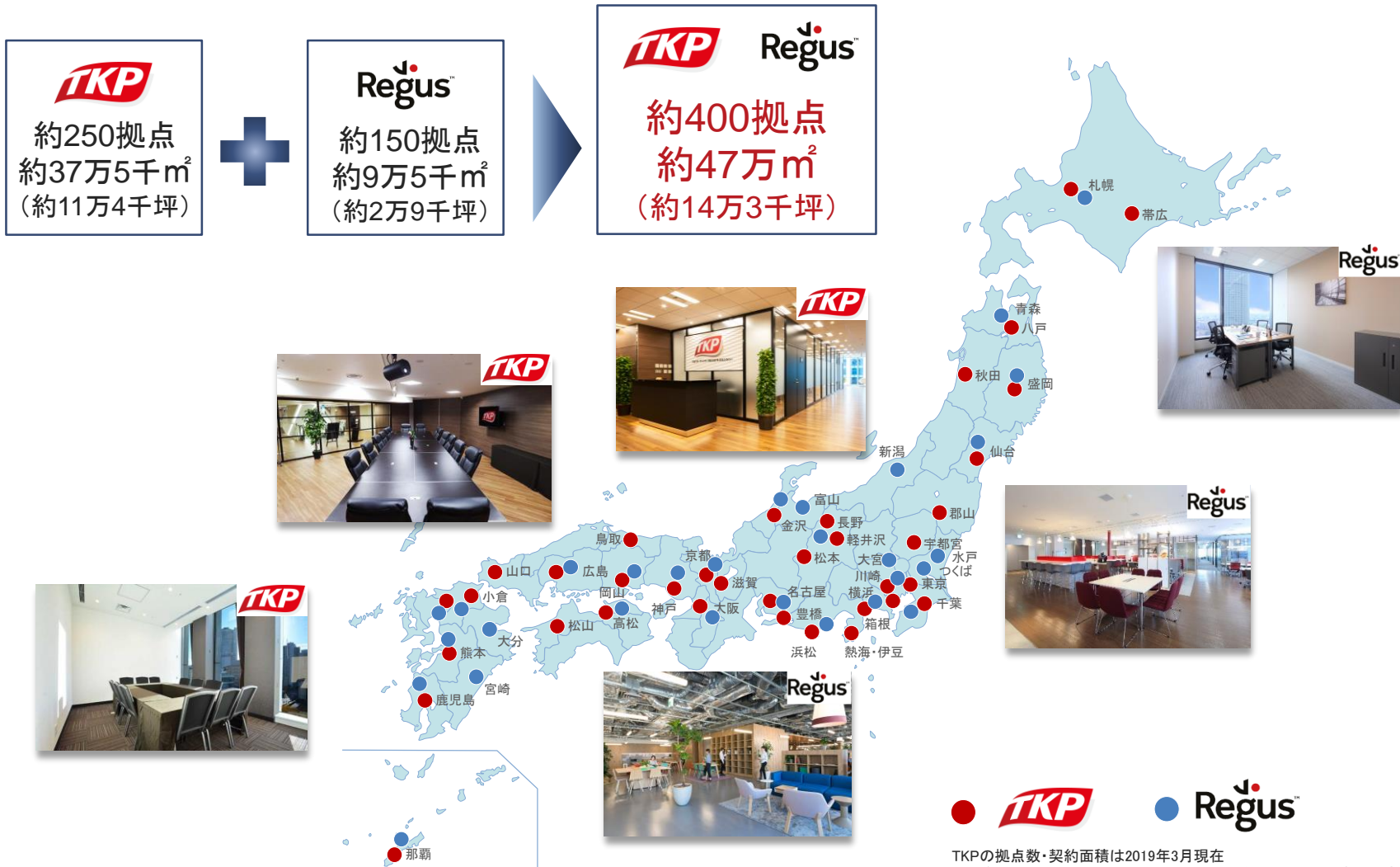
サービス領域の拡大がより多様なスペースの活用を可能に

短～中期、様々なグレードでの展開が可能になることにより、都市部から地方までありとあらゆる遊休スペースを当社が活用できるように。 **ハイクオリティ**



両社拠点ネットワークにより日本の働き方・オフィスの在り方を変革

両社を合わせると国内では約400拠点の巨大ネットワークとなり、フレキシブルスペースの提供を通じて人々の働き方・企業のオフィスの在り方の変革を後押しするリーディングカンパニーへ。



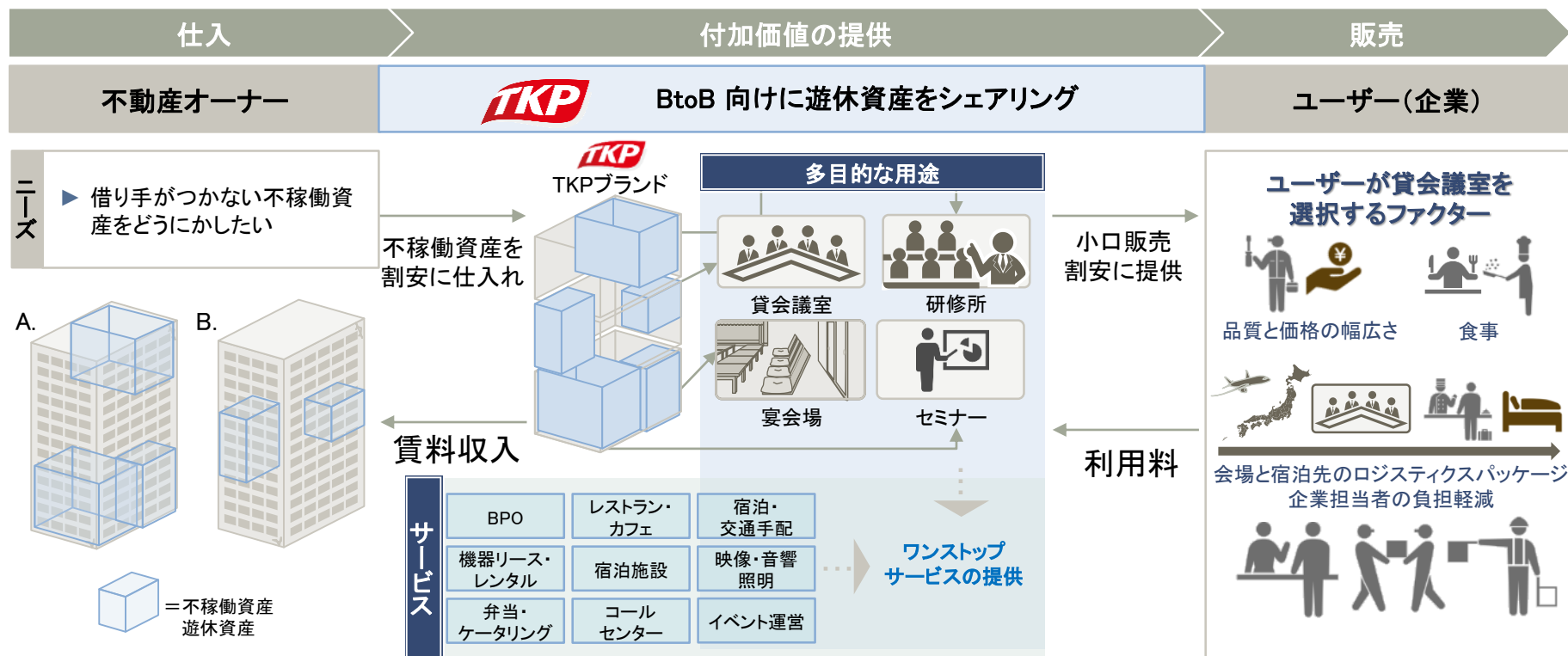
TKPの拠点数・契約面積は2019年3月現在
リージャス拠点数・契約面積は2018年12月現在 (すでに契約済みの店舗含む)

APPENDIX

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。



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					
<p>研修旅行パック 社員旅行パック 提携ホテル</p>					
<p>LecTore レクトーレ</p>  <p>リゾート型 宿泊研修施設</p>	<p>伊豆長岡温泉 Villa Garden 石のや ISHIYAMA</p>  <p>ハイクラスな リゾート型セミナー旅館</p>	<p>TKP APA HOTEL</p>  <p>ホテルと会議室の ハイブリッド施設</p>	<p>BAYSIDE HOTEL AZUR takehiba</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>その他</p> <p>宿泊手配 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 医療学会向システム</p> <p>イベント管理システム</p> <p>MAJORS Medicalink</p>

利用目的に合わせた5つのグレード

顧客の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: 20
室数: 223
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: 46
室数: 458
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: 87
室数: 992
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: 50
室数: 319
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: 40
室数: 93
リノベーション中心

※2019年2月末時点

ビジネスホテルの展開

左: アパホテル<TKP札幌駅前>

右: アパホテル<TKP札幌駅北口>

EXCELLENT

大阪



アパホテル<大阪梅田>

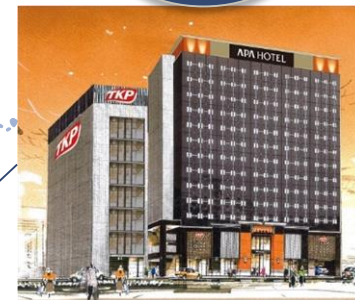
2019年5月開業予定



札幌

札幌

仙台



アパホテル<TKP仙台駅北>

川崎



アパホテル<TKP京急川崎駅前>

仙台

東京



アパホテル<TKP日暮里駅前>



アパホテル<TKP東京西葛西>

福岡

博多

川崎

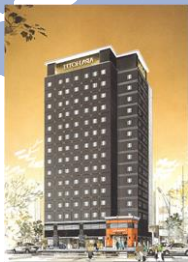
東京

大阪



アパホテル<博多東比恵駅前>

2020年2月開業予定



アパホテル<福岡天神西>

2020年5月開業予定

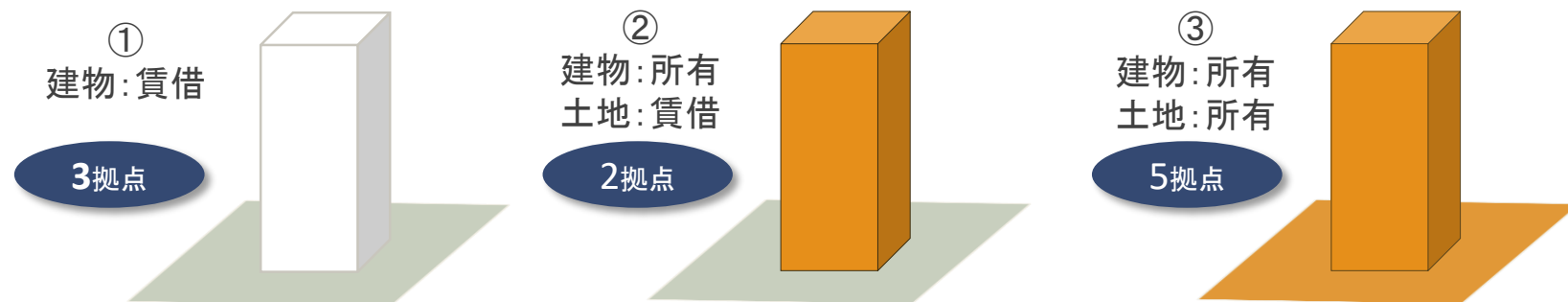


アパホテル<上野広小路>

2020年6月開業予定

当社が運営するアパホテルの形態

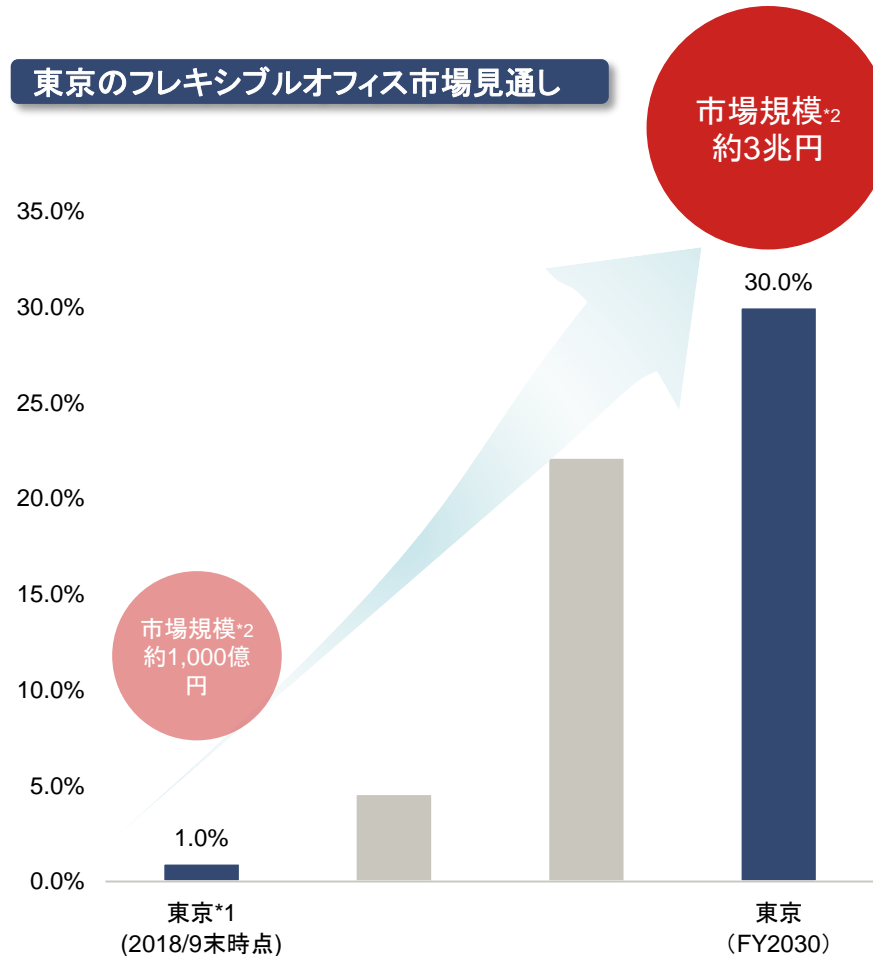
ホテルについては、敢えて一部を所有して運営することで、高収益性を確保している。



施設名	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>	161	(予定)2019年5月	所有	賃借
アパホテル<博多東比恵駅前> ※仮称	206	(予定)2020年2月	所有	所有
アパホテル<福岡天神西> ※仮称	268	(予定)2020年5月	所有	所有
アパホテル<上野広小路> ※仮称	215	(予定)2020年6月	所有	所有

国内外のフレキシブルオフィスの市場規模

東京のフレキシブルオフィス比率は、他の国際都市対比も低く、成長余地のある市場。
2030年には賃貸オフィスに占めるフレキシブルオフィスの割合は、30%まで上昇すると予想される。



1出所: コワーキングオフィスー 新たな働き方のプラットフォーム (CBRE, 2018/9)

2出所: 三井不動産「不動産関連統計集2018」

上記1、2を基に弊社推計

安定した法人顧客基盤

年間利用企業数は26,000社、上場企業の約半数以上が毎年当社の貸会議室を利用。
リピート率は85%と高く、多様な用途を取り込むことで安定した収益を確保することが可能。

年間利用企業

約**26,000**社

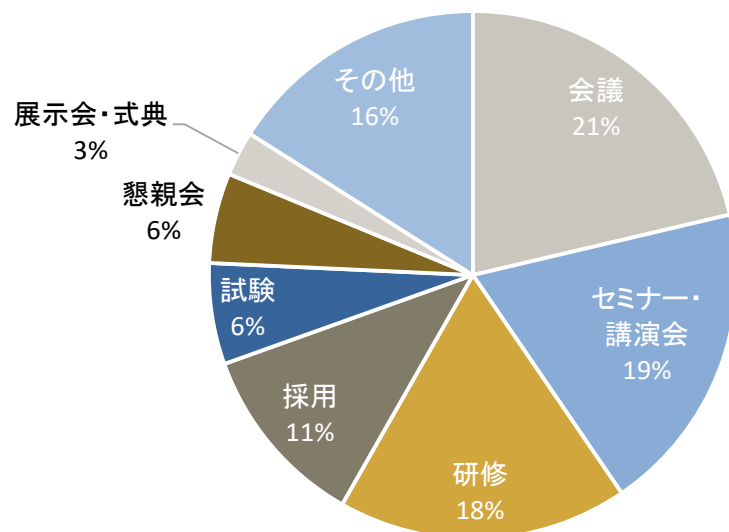
年間利用上場企業

約**2,000**社

売上上位500社
平均年間利用施設数

約**100**施設/1社当たり

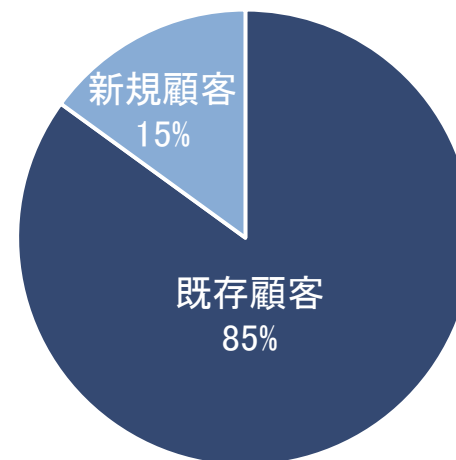
利用目的別利用状況



2019年2月期利用データから利用目的を抽出

高いリピート利用

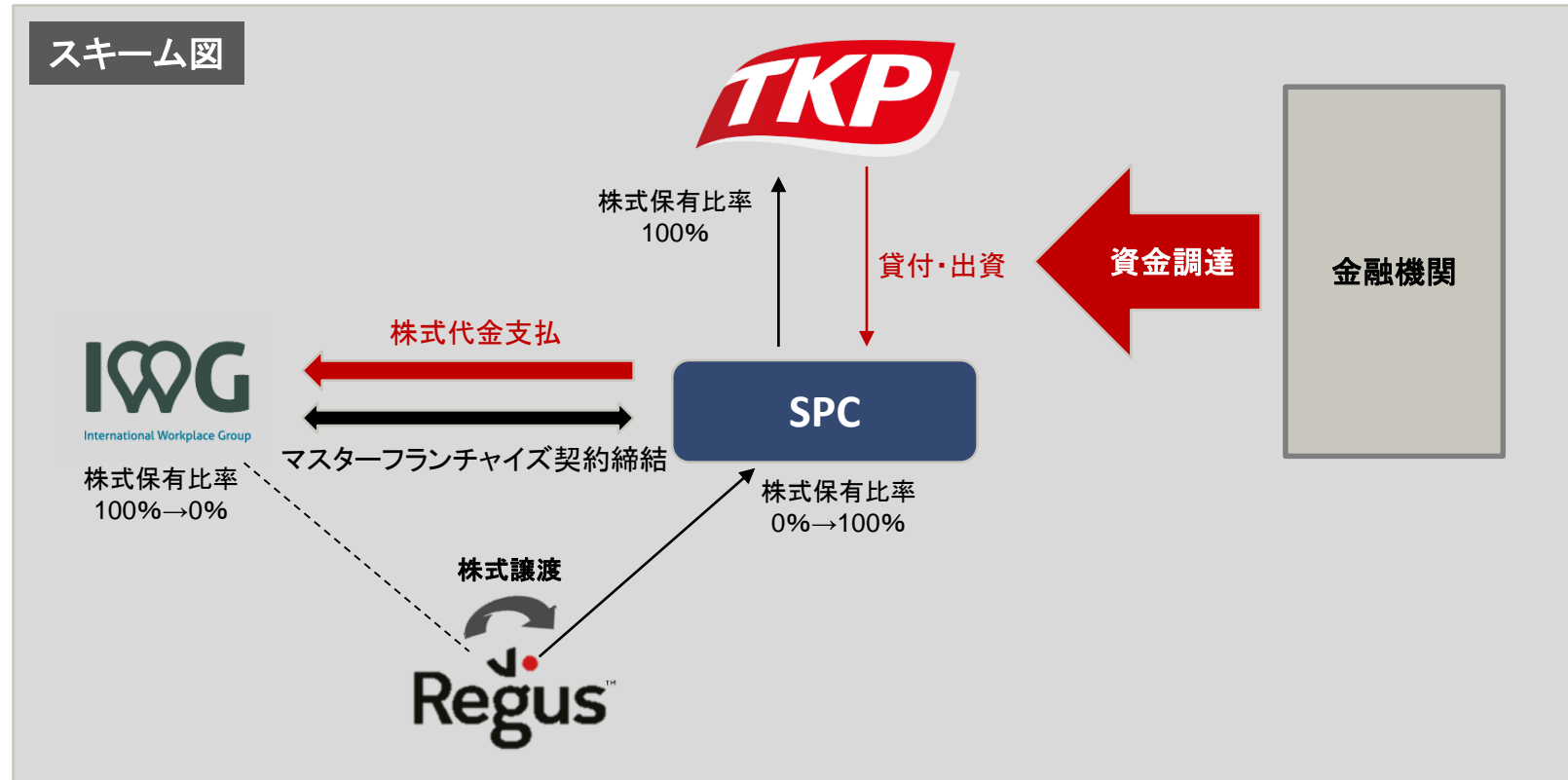
新規・既存顧客の売上高比率



※リピート率は、2019年2月期の売上高のうち、
2018年2月期に利用した企業による売上高の比率

日本リージャスの買収スキーム

金融機関から資金調達を行うとともに、特別目的会社(SPC)を設立し、SPCを通して対象会社株式の取得を行う。



株主構成(2019年2月28日現在)

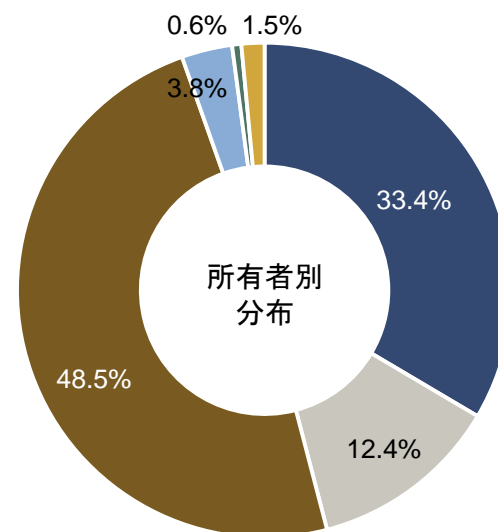
発行済株式数/株主数

発行済株式数: 33,171,600株 株主数: 2,909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	40.60
2	河野貴輝(当社代表取締役社長)	9,780,100	29.48
3	株式会社井門コーポレーション	2,543,100	7.66
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,194,700	6.61
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	992,200	2.99
6	株式会社ティーケーピー	504,700	1.52
7	野村信託銀行株式会社(投信口)	478,000	1.44
8	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	249,800	0.75
9	ステート・ストリート信託銀行	200,000	0.60
10	RBC IST 15 PCT レンディング	148,200	0.44

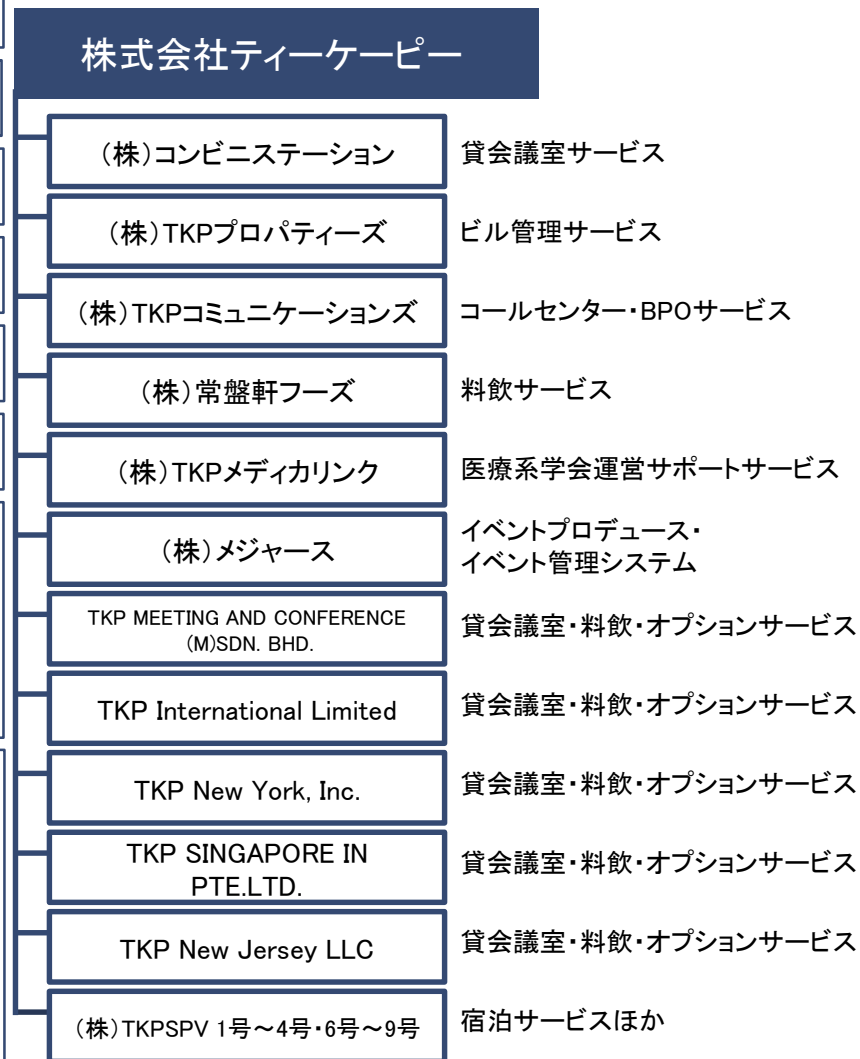
所有者別分布(所有株式割合)



- 個人・その他
- 金融機関
- その他国内法人
- 証券会社
- 外国人
- 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	314百万円(2019年2月末 時点)
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場(3479)
従業員数	1,301名(2019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 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 府川 太郎



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。