

株式会社ティーケーピー



2020年2月期
決算説明資料

目次

エグゼクティブサマリー	2
事業概要	5
新型コロナウイルス感染拡大による当社業績への影響	16
業績予想および中期経営計画への影響	21
2020年2月期 決算概要	24
2021年2月期 経営方針	34
Appendix	47

【2020年2月期】

2Q：日本リージャス社、4Q：台湾リージャス社の連結を開始し、事業規模を拡大。

4Qにおいて新型コロナウイルスの発生・イベント自粛の流れを受けて通期業績予想を下方修正したものの、**過去最高の売上高・営業利益・経常利益を達成した。**

【2021年2月期】

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、4月7日に発令された非常事態宣言を受けて上期は苦戦が想定されるため、速やかに『**選択と集中**』をコンセプトとした構造改革を実施する。

現時点で感染拡大の終息時期および当社事業への影響が不透明なことから通期業績予想は未定とする。

当社の直近の主なトピックス

第3四半期までの主なトピックス

6月1日	日本リージャス社※連結開始 ※日本においてリージャス事業を運営する全55社を総称
6月26日	中期経営計画の策定および2020年2月期業績予想の修正を公表
8月16日	新中期経営計画および2020年2月期業績予想の再修正を公表
9月1日	品川配せん人紹介所の連結開始
9月18日	新株式発行・株式売出しを公表
10月8日	第25回「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」において、新興市場銘柄部門で第2位を受賞

第4四半期のトピックス

12月1日 **台湾リージャス社※連結開始** ※台湾においてリージャス事業を運営する全13社を総称

1月29日 **メガバンク3行とシンジケートローン契約（250億円）を締結**
…日本リージャス社買収に伴うブリッジローンのパーマネント化

◇◇◇**新型コロナウイルスの感染拡大**◇◇◇

<ご参考> 2021年2月期第1四半期のトピックス

3月6日 **2020年2月期業績予想の下方修正および中期経営計画の修正を公表**
役員人事に伴う新経営体制を公表

3月11・12・13日 **「BCP支援オフィス」の提供等、新型コロナウイルス対策に関するPRを公表**

3月31日 **三井住友銀行とシンジケートローン契約（25億円）を締結**

4月6日 **みずほ銀行とコミットメントライン契約（50億円）を締結**

4月10日 **三井住友銀行と当座借越契約（100億円）を締結**

4月21日 **2020年2月期通期業績予想と実績値の差異および中期経営計画の取り下げを公表**
役員報酬の自主返納を公表（2020.5～7：代表取締役50%減・常勤取締役40%減）
アパホールディングスに対し当社子会社の優先株式発行を公表（18億円の純資産の増強）

フレキシブルオフィス市場の拡大を見据えた経営体制の強化

TKPとリージャスの連携強化を企図し、営業戦略・不動産仕入戦略を推進するため日本リージャス社の社長である西岡が2020年3月6日より取締役COOへ就任。また財務戦略および管理体制強化のためCFOを新設し、前COOの中村が就任。

取締役COO（日本リージャスホールディングス社長）

西岡 真吾（にしおか しんご）



1992年三井建設株式会社（現三井住友建設株式会社）入社。1998年日本リージャス株式会社入社、アジア地区開発・管理部門統括を経て、Regus Group Limited日本統括責任者、日本リージャスホールディングス株式会社代表取締役に就任。2019年5月当社取締役就任、2020年3月取締役COOに就任、現在に至る。

取締役CFO（公認会計士）

中村 幸司（なかむら こうじ）



1995年早稲田大学政治経済学部卒業後、監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)入所、2003年公認会計士登録、2006年12月当社取締役管理部長就任、2012年10月取締役経営企画室長に就任、2013年9月取締役COOに就任、2020年3月取締役CFOに就任、現在に至る。

管掌

営業
部門

オペレーション
部門

不動産仕入
部門

管掌

管理部門

事業概要

当社のコア事業は、企業に一時的なオフィススペースを提供するフレキシブルオフィス事業である。

ホテル・
宿泊研修事業



料飲・
バンケット事業



フレキシブルオフィス事業

(貸会議室・ホテル宴会場・レンタルオフィス・コワーキングスペース)



イベント
プロデュース事業

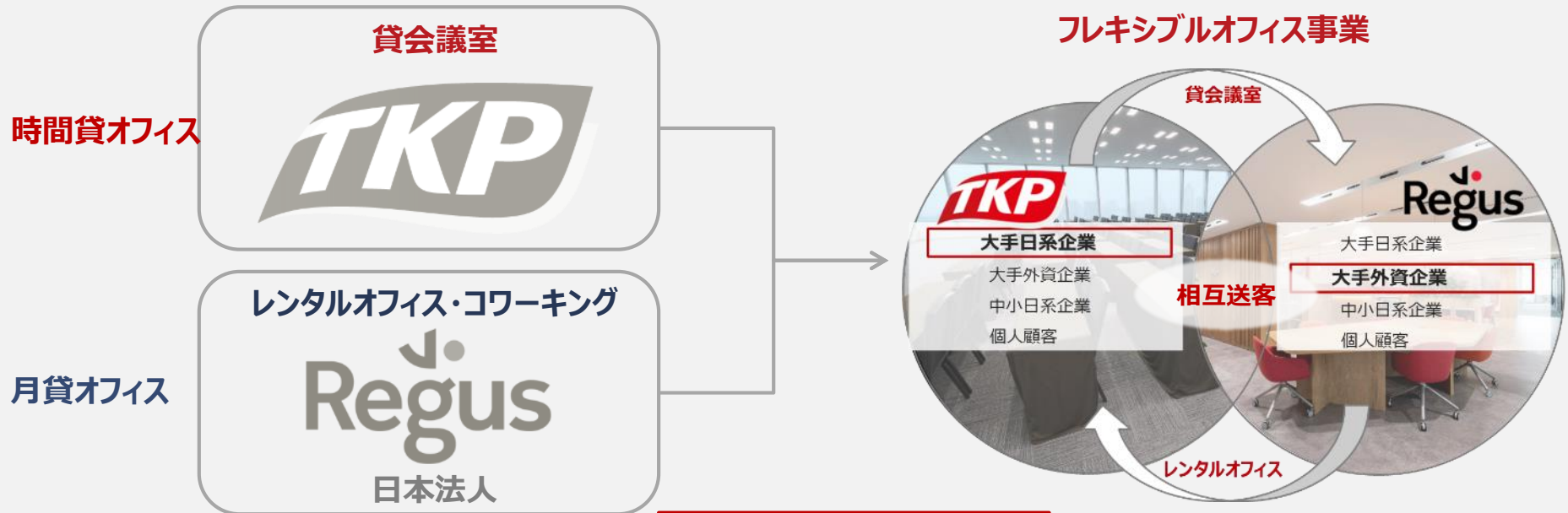


BPO事業



日本リージャス社を子会社化

TKPは時間貸オフィス、第2四半期より連結開始した日本リージャス社は月貸オフィスを提供。
顧客基盤にも違いがあり、相互送客や共同出店を実施している他、運営や出店の効率化を図っている。



取得価額
300百万英ポンド
(423.83億円)

2019年4月15日
日本リージャス社子会社化発表
IWGのパートナーとして国内長期独占契約を締結

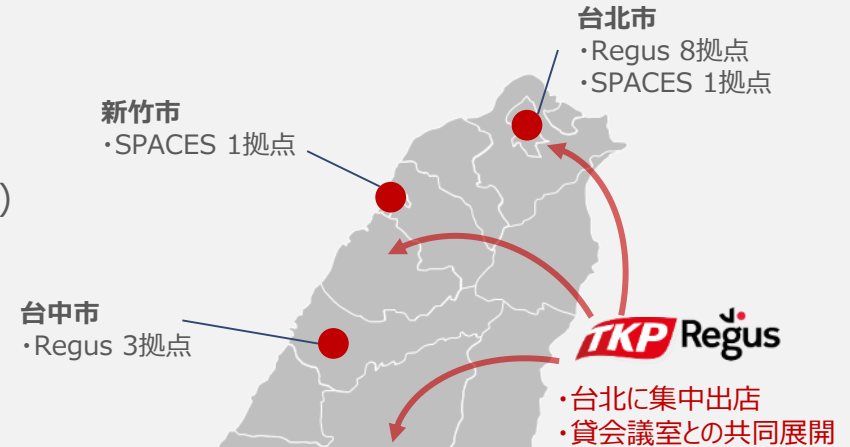


2019年5月31日
子会社化を完了
第2四半期期初よりPL連結開始

台湾リージャス社を子会社化

2019年9月30日に子会社化が完了した台湾リージャス社は、当初、10月1日より連結開始を予定していたが、**経理統合処理に合わせ第4四半期期初（12月1日）の開始となった。**

- 事業内容： レンタルオフィス・コワーキングスペース
- 展開ブランド： 「Regus」「SPACES」
- 拠点数： 13拠点※（Regus 11拠点、SPACES 2拠点）
- 直近売上高： 12.3億円（2020年2月期※）



Regus SPACES.



取得価額
18百万英ポンド
(24.1億円)

(3年後)
売上 約23億円
EBITDA 約6億円
(6年後)
50拠点

新規出店を今後
見直す可能性があり、
この中期目標は
取り下げとする。

※2020年春のオープンを予定していた「HQ」の出店は、「SPACES」として2020年秋の出店へと変更になったため拠点数を変更
※直近売上高は当社グループ連結前の9か月間の数値および連結後の3か月間の数値を合算したもの

IWG社 (CEO : マーク・ディクソン※ ロンドン市場上場) とグローバルで連携

リージャスブランドを筆頭にワークスペースをグローバルに提供するIWG社は、フレキシブルオフィス市場において世界で圧倒的な規模を誇るNo.1企業である。
リージャスの会員は3,300を超える全拠点のビジネスラウンジをいつでも自由に利用可能。



世界的ネットワーク

都市 1,100超	国・地域 110超
施設数 3,388超	会員数 250万人

多様な展開ブランド

Regus | Signature by Regus | SPACES

Openoffice | HQ | No18

好調なグループ業績

売上高※ £ 2,653百万 (約3,807億円)	EBITDA※ £ 428百万 (約614億円)	営業利益※ £ 176百万 (約253億円)
--	---------------------------------------	-------------------------------------

※IWG社のCEOであるマーク・ディクソン氏は当社の社外取締役でもある。
 ※業績は2019年12月期

TKPとリージャスの仕入れ戦略は、互いの特徴を補完し合いつつ、**共同出店をすることで、それぞれ単独では出店できなかったエリアや規模の施設への出店が可能になる。**

不動産オーナー



賃貸収入の獲得



TKPの仕入れ戦略

大都市の主要駅近くに
大型施設を集中的に出店する戦略



共同出店



オペレーションコストを共通化することで
TKP・リージャスそれぞれ単独では
出店できないエリアや規模の
施設への出店が可能に



リージャスの仕入れ戦略

大都市だけでなく地方都市や空港にも
出店するなど全国に面を広げる戦略

空間の再生

小口販売（空間シェアリング）

ユーザー企業

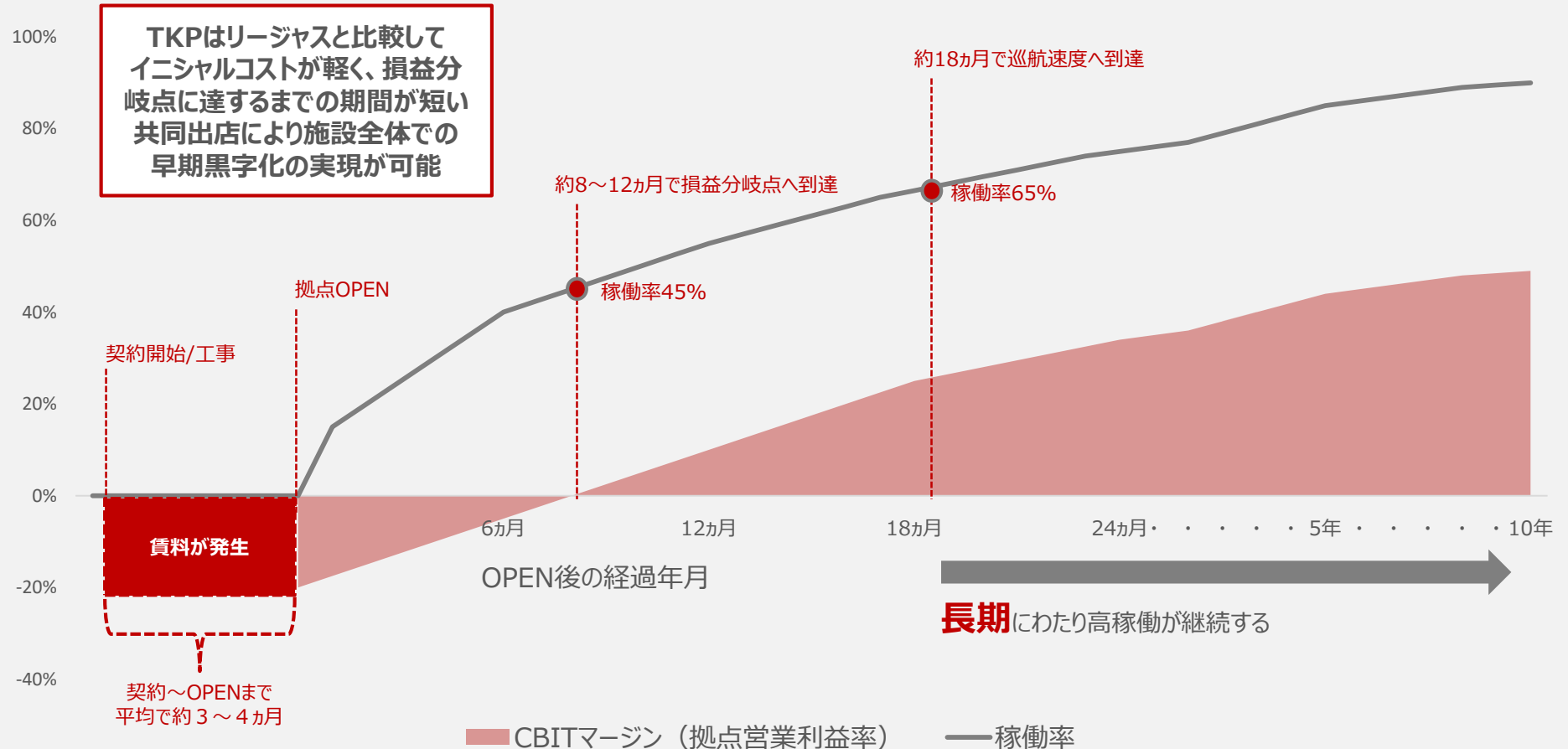


賃料負担の軽減
フレキシブルな働き方

リージャスのビジネスモデル

リージャスは平均してオープンから約8～12カ月で損益分岐点に達し、約18カ月で巡航速度に乗る。貸会議室と比較すると投資回収までの期間は長いですが、10年以上の長期にわたり安定稼働が続き、**市況に左右されにくく高収益が継続して見込めるサブリース型のストックビジネス**である。

オープンしてからの稼働率と利益率のイメージ



第4四半期はTKP1施設、リージャス3施設をオープンした。
また共同出店としては、ターミナル駅近くに増床を含め3施設を順次オープンした。



(新規 1 施設)



TKPガーデンシティPREMIUM
金沢駅西口
(2020. 1 ~)

共同出店

(TKP新規 1 施設、TKP増床 1 施設、リージャス新規 1 施設)



TKPガーデンシティPREMIUM
丸の内パシフィックセンチュリープレイス
(2019.12~)
※リージャスは2020年3月オープン



リージャス松山市駅前
(2020. 2 ~)
※TKPiは2019年11月オープン済



【増床】TKPガーデンシティ
PREMIUM 仙台西口
(2019.12~)
※リージャスは2020年5月オープン予定



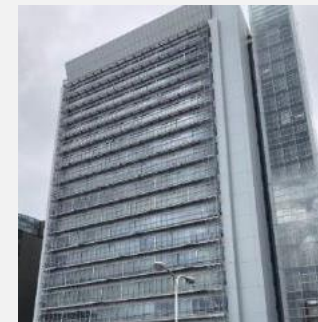
(新規 3 施設)



リージャス
新広島ビルディング
(2020. 1 ~)



リージャス
熊本PLACE花畑
(2020. 1 ~)



リージャス
新横浜スクエアセンター
(2020. 2 ~)

2020年2月期の通期出店実績

2020年2月期はタイトな不動産市況を踏まえ、TKPの貸会議室は前期比半減と出店数を抑制した。一方、リージャスはTKPとの連携により出店ペースが加速し、おおむね当初計画通りの出店となった。



2019年2月期出店実績

44拠点 約19,500坪

出店数
減少

2020年2月期出店実績

22拠点 13,755坪

<p>9拠点</p> <p>5,445坪</p>	<p>4拠点 ※増床1拠点および アジュールリニューアル除く</p> <p>4,696坪 ※増床分1,611坪含む</p>	<p>7拠点 ※共同出店3拠点含む 増床1拠点は除く</p> <p>1,291坪 ※増床分35坪含む</p>	<p>2拠点 ※共同出店1拠点含む 増床1拠点は除く</p> <p>2,322坪 ※増床分1,824坪含む</p>
第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
	<p>2拠点</p> <p>475坪</p>	<p>8拠点 ※共同出店1拠点含む</p> <p>2,405坪 ※大規模拠点SPACES 1 拠点含む</p>	<p>4拠点 ※共同出店1拠点含む</p> <p>745坪</p>



2020年2月期出店実績

14拠点 3,625坪

共同出店








2020年2月期出店実績

2拠点 758坪
※+3拠点はTKPが先行してオープン



グレード別会議室数・施設数・WS数※

(貸会議室は利用目的・規模・予算などに合わせた5つのグレードを展開しており、**2020.2期は最上位グレードであるGCPを中心に**出店した)

グレード		2017.2期	2018.2期	2019.2期	2020.2期
	大型・新築ビル 一時オフィス ガーデンシティ PREMIUM (GCP)	室数 113 施設数 11	室数 137 施設数 13	室数 223 施設数 20	室数 300 施設数 25
	大型・中古ホテル バンケット施設 ガーデンシティ (GC)	室数 372 施設数 32	室数 417 施設数 39	室数 458 施設数 46	室数 458 施設数 48
	大型・中古ビル 一時オフィス カンファレンス センター (CC)	室数 796 施設数 67	室数 881 施設数 79	室数 992 施設数 87	室数 983 施設数 84
	中型・中古ビル 一時オフィス ビジネスセンター (BC)	室数 351 施設数 53	室数 313 施設数 49	室数 319 施設数 50	室数 300 施設数 47
	小型・中古ビル 一時オフィス スター 貸会議室	室数 91 施設数 41	室数 88 施設数 38	室数 93 施設数 40	室数 87 施設数 40
(研修施設内)	レクtoorレ・石のや等	室数 29 施設数 8	室数 22 施設数 7	室数 52 施設数 10	室数 69 施設数 12
TKP合計		室数 1,752	室数 1,858	室数 2,137	室数 2,197
		施設数 <u>212</u>	施設数 <u>225</u>	施設数 <u>253</u>	施設数 <u>256</u>
		坪数 84,013	坪数 102,696	坪数 114,790	坪数 126,295
		㎡ 277,731	㎡ 339,493	㎡ 379,472	㎡ 417,504
リージャス (日本)		WS数 15,680	WS数 17,321	WS数 19,363	WS数 23,381
		施設数 108	施設数 118	施設数 132	施設数 <u>156</u>
		坪数 24,008	坪数 26,578	坪数 29,661	坪数 37,865
		㎡ 79,366	㎡ 87,860	㎡ 98,052	㎡ 125,172
リージャス (台湾)		WS数 1,462	WS数 1,462	WS数 2,293	WS数 2,319
		施設数 9	施設数 9	施設数 13	施設数 <u>13</u>
		坪数 3,572	坪数 3,572	坪数 6,161	坪数 6,161
		㎡ 11,809	㎡ 11,809	㎡ 20,368	㎡ 20,368

国内において、当社グループは圧倒的な一時オフィスのネットワークを保持。
都心部を中心にフレキシブルオフィスを展開。

施設数



425 施設

2020年2月末時点

座席数 (TKP会議室内の座席数+リース施設内のWS数)



190,018 席

2020年2月末時点

室数 (TKP施設内の会議室数+リース施設内の室数)



11,626 室

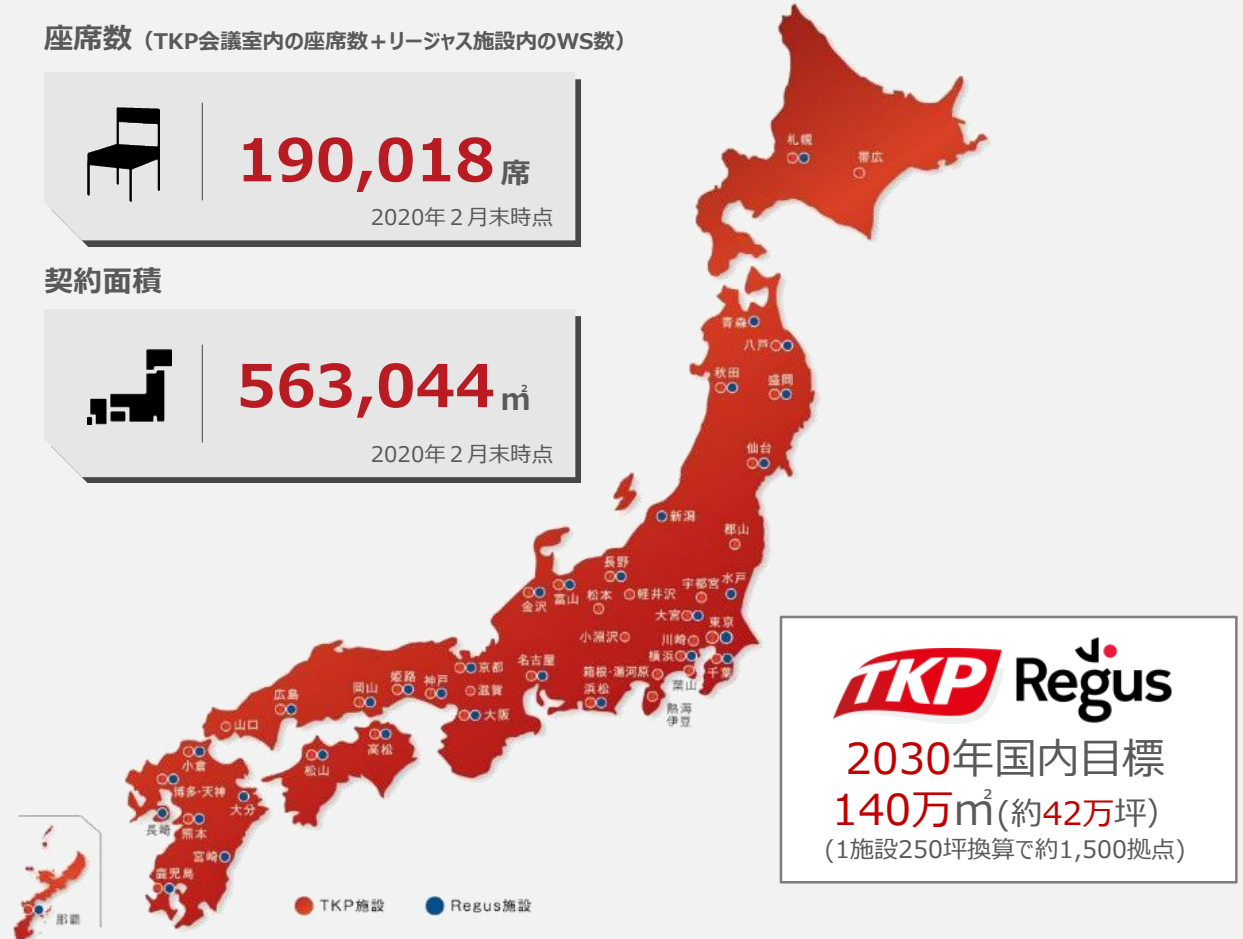
2020年2月末時点

契約面積



563,044 m²

2020年2月末時点



新型コロナウイルス感染拡大 による当社業績への影響

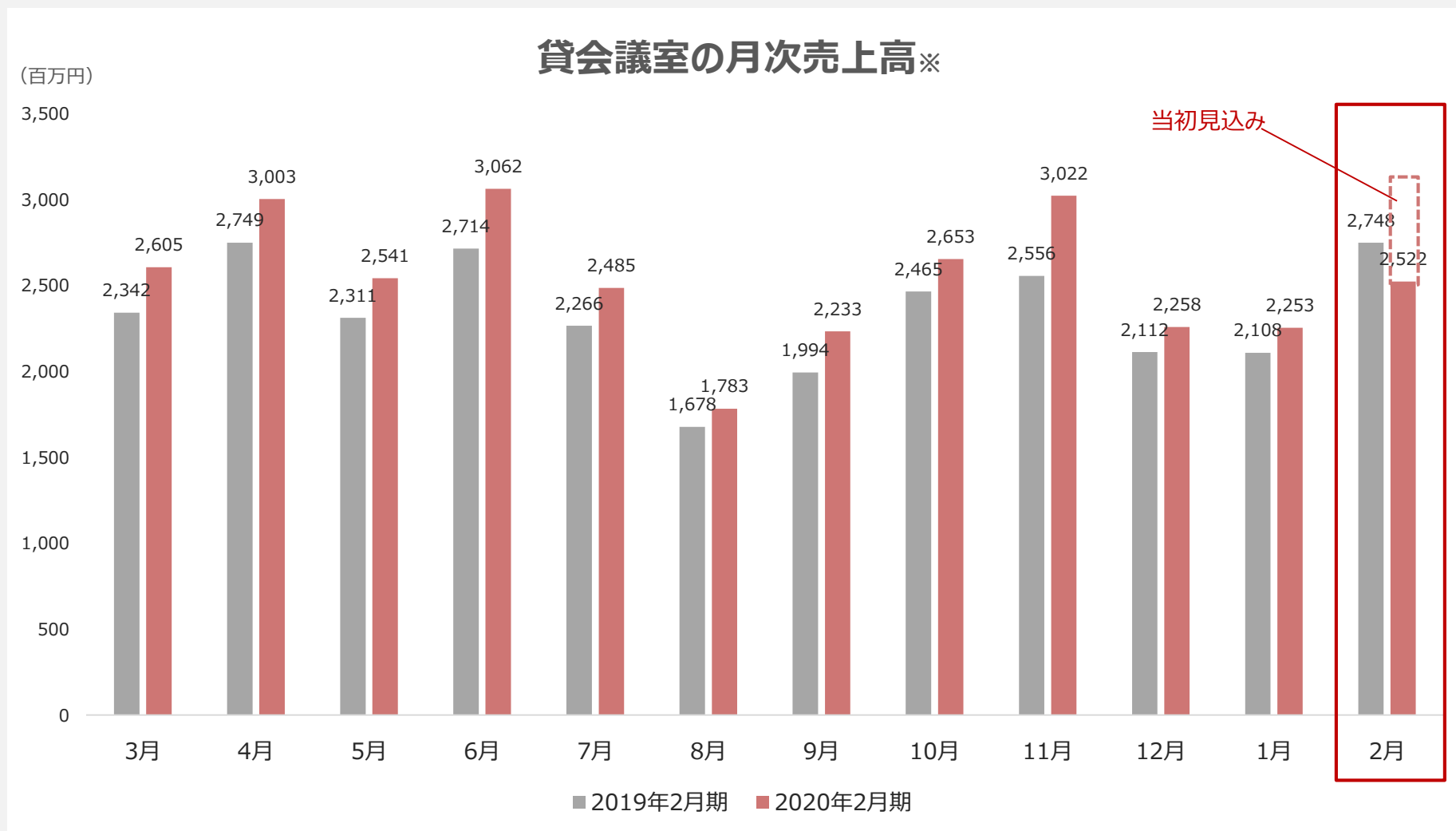
新型コロナウイルスの感染拡大に伴う日本国内での流れ

国内大企業の動向や政府からのイベント自粛要請を受け、会議室・宴会場の利用が減少。
さらに**緊急事態宣言を受けて利用キャンセルが多数発生。**

発生日	内容
1月16日	国内で初の感染確認
1月26日	GMOインターネットグループ、在宅勤務体制へ移行
1月27日	日本政府、新型肺炎を「指定感染症」に指定すると発表
1月31日	WHO、緊急事態宣言
2月14日	Yahoo社が100人以上が集まる会合への参加の原則禁止
2月20日	日本政府、イベント開催の必要性の検討を主催者に要請
2月26日	日本政府、大規模イベントの中止や延期を要請
2月27日	日本政府、全国すべての小中高の休校を要請
3月11日	WHO、パンデミック宣言
3月20日	政府専門家会議、イベント開催については、主催者がリスクを判断して慎重に対応して欲しいとの見解
3月25日	東京都、不要不急の外出を控えるよう要請し、平日のリモートワークを推奨
4月6日	東京都、政府が緊急事態宣言の準備に入ったのを受け、徹底的な外出の自粛を要請
4月7日	日本政府、緊急事態宣言を発出。対象は東京、神奈川、埼玉、千葉、大阪、兵庫、福岡の7都市で、5月6日までの1か月
4月10日	東京都、緊急事態宣言を受けて、一部施設へ休業を要請
4月16日	日本政府、緊急事態宣言の対象を全国へ拡大

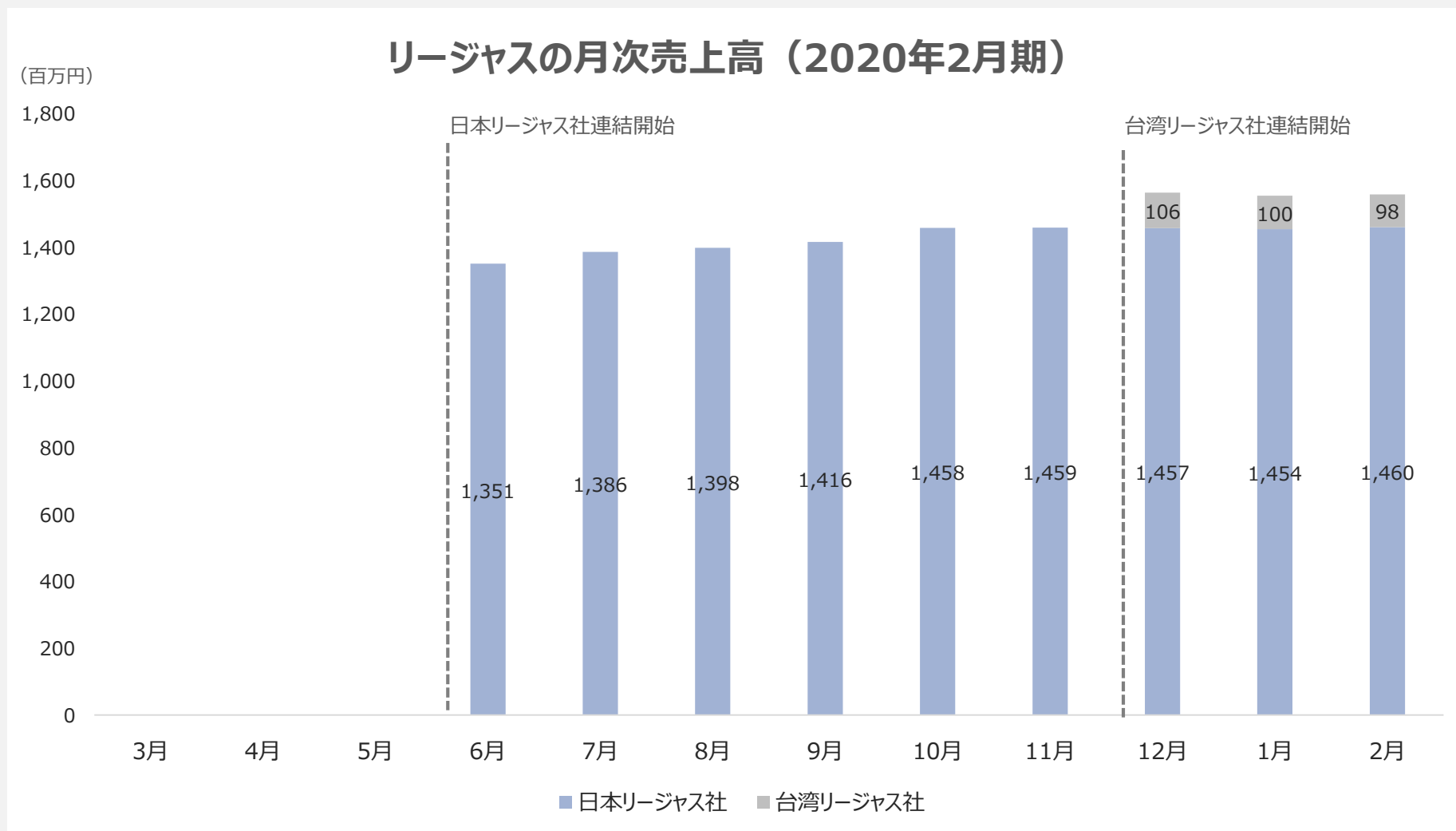
新型コロナウイルス感染拡大の貸会議室への影響

イベント自粛要請等の影響により、2月に大型宴会場を中心に利用・新規予約の減少が発生。
従来、最大の繁忙月で30億円超の売上高を見込んでいた2月が見込みを大きく下回る結果となった。



新型コロナウイルス感染拡大のリージャスへの影響

リージャスの顧客の契約期間は平均して1年～1年半と貸会議室と比較して長く、季節に関係なく**安定的に売上を確保できる**ため、新型コロナウイルス感染拡大による影響は現時点ではほとんど生じていない。



「コストの削減」と「新しい需要の獲得」の両面で収益性を高めるための施策を実施。

対策方針

○固定費の圧縮

⇒ **当社運営施設の賃料減免交渉を開始・人件費の適正化**

○テレワークや分散オフィスの需要獲得に向けた施策

⇒ **コロナ禍においても増加が見込まれるフレキシブルオフィスの需要獲得に向けたキャンペーンを実施**

○さらなる緊急事態に備えたリスクヘッジ

⇒ **TKP施設は約4割が短期間での解約が可能であり、リージャス施設は約半数が変動賃料であるため、仮に事態がさらに悪化した場合もリスクコントロールが可能**

業績予想および 中期経営計画への影響

2020年3月6日公表 2020年2月期通期業績予想の下方修正

2020年1月までの業績動向や新型コロナウイルス感染拡大に伴う利用・新規予約減少による2月の売上高減少などを要因として、2020年3月6日に各予想値を下方修正。

(億円)	2020年2月期業績予想				差異要因
	8月16日 公表	3月6日 公表	増減額	増減率 (%)	
売上高	562.06	542.80	△19.26	△3.4%	<ul style="list-style-type: none"> 貸会議室の3Qまでの計画比 △3億円 貸会議室の12-1月の計画比 △4億円 貸会議室の2月の計画比 △8億円 宿泊の2月の計画比 △1億円 台湾リージャス社の連結時期変更 △3億円
EBITDA※	112.28 (20.0%)	93.70 (17.3%)	△18.58	△16.6%	<ul style="list-style-type: none"> 売上高減少に伴う影響 △9億円 日本リージャス社統合一時費用 △5億円 公募増資に伴う登録免許税等 △1億円 日本リージャス社の取得原価配分の増加 △3億円
営業利益	76.07 (13.5%)	57.70 (10.6%)	△18.37	△24.2%	<ul style="list-style-type: none"> 日本リージャス社の取得原価配分の増加 △3億円
経常利益	59.13 (10.5%)	40.50 (7.5%)	△18.63	△31.5%	<ul style="list-style-type: none"> シンジケートローン契約に伴う手数料 △3億円
当期純利益※	28.63 (5.1%)	8.20 (1.5%)	△20.43	△71.4%	<ul style="list-style-type: none"> 税引前利益減による法人税減少 +4億円 一部非中核事業における減損損失見込 △7億円

※EBITDAは、営業利益に減価償却費・長期前払費用償却費およびのれん償却費を加えて算出しています。

※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示しています。

中期経営計画の修正および取り下げ

3月6日、2021年2月期計画を下方修正および2022年2月期計画の取り下げを公表。
その後4月21日、現段階での終息時期およびその影響が不透明なため、**中期経営計画を取り下げ**
2021年2月期計画も未定とし、新たな国への海外展開については当面凍結とする。

(億円)	2021年2月期			2022年2月期	
	8月16日 公表	3月6日 公表	4月21日 公表	8月16日 公表	3月6日 公表
売上高	691.50	620.00	—	793.26	—
EBITDA	149.96 (21.7%)	86.60 (14.0%)	—	183.13 (23.1%)	—
営業利益	96.17 (13.9%)	32.00 (5.2%)	—	124.71 (15.7%)	—
経常利益	90.38 (13.1%)	30.30 (4.9%)	—	119.18 (15.0%)	—
当期純利益	44.56 (6.4%)	8.90 (1.4%)	—	64.06 (8.1%)	—

2020年2月期 決算概要

2020年2月期通期累計連結業績

日本リージャス社の連結が第2四半期より開始し、売上高・EBITDA・営業利益・経常利益において過去最高を達成。
EBITDAは100億円を超える数値となり、キャッシュフローの創出力は高まったと言える。

(億円)	2019.2期 (累計)	2020.2期 (累計)	前年比
売上高	355.23	543.43	+53.0%
売上総利益	137.22 (38.6%)	207.22 (38.1%)	+51.0%
販管費	94.33 (26.6%)	143.96 (26.5%)	+52.6%
EBITDA	51.80 (14.6%)	101.32 (18.6%)	+95.6%
営業利益	42.89 (12.1%)	63.25 (11.6%)	+47.5%
経常利益	40.53 (11.4%)	47.61 (8.8%)	+17.5%
当期純利益	18.93 (5.3%)	17.43 (3.2%)	△7.9%

今期4Qのみの特殊要因は色付けしております。

＜販管費の増加主要因＞
買収に伴うのれん償却費△18.7億円(2Q~4Q)
日本リージャス統合一時費用等△約4億円(3Q)
公募増資に伴う登録免許税等△0.8億円(3Q)

のれん償却費が大きく増加したにも関わらずTKP本体の利益率が上昇したため、販管費率は26%水準をキープ

＜営業外項目の変動主要因＞
銀行へのアレンジメントフィー△5.0億円(1Q)
MA手数料△4.0億円(1Q:△3.0億円/3Q:△0.9億円)
支払利息の増加△2.3億円(2Q~4Q)
公募増資に伴う支払手数料△0.5億円(3Q)
シンジケートローンのアレンジメントフィー△2.0億円

＜特別項目の変動主要因＞
大塚家具株式減損 △2.2億円(2Q)
優先配当の支払い △1.5億円(3Q)
ジェイック株式売却益 +3.9億円(3Q)
固定資産減損 △6.6億円

2020年3月6日公表の業績予想に対する実績値

3月6日時点での見込みより、販管費が減少したことや、営業外収益を認識したことにより、EBITDA以下において上振れて着地した。

(億円)	3月6日 修正予想	実績値	増減額	増減率 (%)	差異要因
売上高	542.80	543.43	0.63	+0.1%	
EBITDA	93.70 (17.3%)	101.32 (18.6%)	7.62	+8.1%	・減価償却費の増加 +2.6億円 ・のれん償却費の減少 △0.6億円
営業利益	57.70 (10.6%)	63.25 (11.6%)	5.55	+9.6%	・売上原価の減少 +3.3億円 ・人件費適正化 +2.0億円 ・のれん償却費の減少 +0.6億円
経常利益	40.50 (7.5%)	47.61 (8.8%)	7.11	+17.6%	・為替差益 +2.1億円
当期純利益	8.20 (1.5%)	17.43 (3.2%)	9.23	+112.6%	・減損損失の減少 +0.5億円 ・法人税の減少 +1.3億円

2020年2月期通期累計連結業績（リージャスの影響を分離）

TKP本体※では、既存施設の運営効率化が進んだことで原価率・販管費率共に改善し
 売上総利益率、EBITDAマージン、営業利益率が大きく向上している。

(億円)	①2019.2期 (累計) TKP本体	②2020.2期 (累計) TKP本体	前年比 (①と②比較)	③2020.2期 (累計) 日本リージャス社	④2020.2期 (累計) 台湾リージャス社
売上高	355.23	411.94	+16.0%	128.43	3.05
売上総利益	137.22 (38.6%)	163.53 (39.7%)	+19.2%	43.35 (33.8%)	0.32 (10.8%)
販管費	94.33 (26.6%)	104.82 (25.5%)	+11.1%	37.91 (29.5%)	1.22 (40.1%)
EBITDA	51.80 (14.6%)	71.98 (17.5%)	+39.0%	28.09 (21.9%)	1.24 (40.7%)
営業利益	42.89 (12.1%)	58.71 (14.3%)	+36.9%	5.43※ (4.2%)	▲0.89※ (▲29.4%)

※TKP本体とは、グループ連結数値から日本リージャス社および台湾リージャス社の数値を除いたものです。

※日本リージャス社の営業利益はのれん償却費および顧客関連資産等の無形資産償却費を控除しております。

※台湾リージャス社の営業利益はのれん償却費を控除しております。

2020年2月期第4四半期（12-2月期）連結業績

第4四半期より台湾リージャス社が連結開始。当期純利益を除く各利益項目では前年同期比で大きく伸長している。

(億円)	2019.2期 4Q(会計)	2020.2期 4Q(会計)	前年比	
売上高	88.61	146.68	+65.5%	
売上総利益	33.10 (37.4%)	54.28 (37.0%)	+64.0%	<販管費項目の変動主要因> 買収に伴うのれん償却費△8億円
販管費	25.14 (28.4%)	40.63 (27.7%)	+61.6%	
EBITDA	10.75 (12.1%)	28.56 (19.5%)	+165.6%	<営業外項目の変動主要因> 支払利息の増加△0.6億円 シンジケートローンのアレンジメントフィー△2.0億円 為替差益+2.1億円 法人税還付加算金+0.3億円
営業利益	7.95 (9.0%)	13.65 (9.3%)	+71.6%	
経常利益	7.58 (8.6%)	13.81 (9.4%)	+82.3%	<特別項目の変動主要因> 固定資産の減損 △6.6億円
当期純利益	7.98 (9.0%)	4.55 (3.1%)	▲42.9%	

2020年2月期第4四半期（12-2月期）連結業績（リージャスの影響を分離）

TKP本体は2月に新型コロナウイルスの影響がありながらも、増収増益を維持した。

第3四半期において一時費用による赤字を計上した日本リージャス社は、再び黒字に転じた。
また第4四半期から連結開始した台湾リージャス社は、のれん償却後の営業利益は赤字となった。

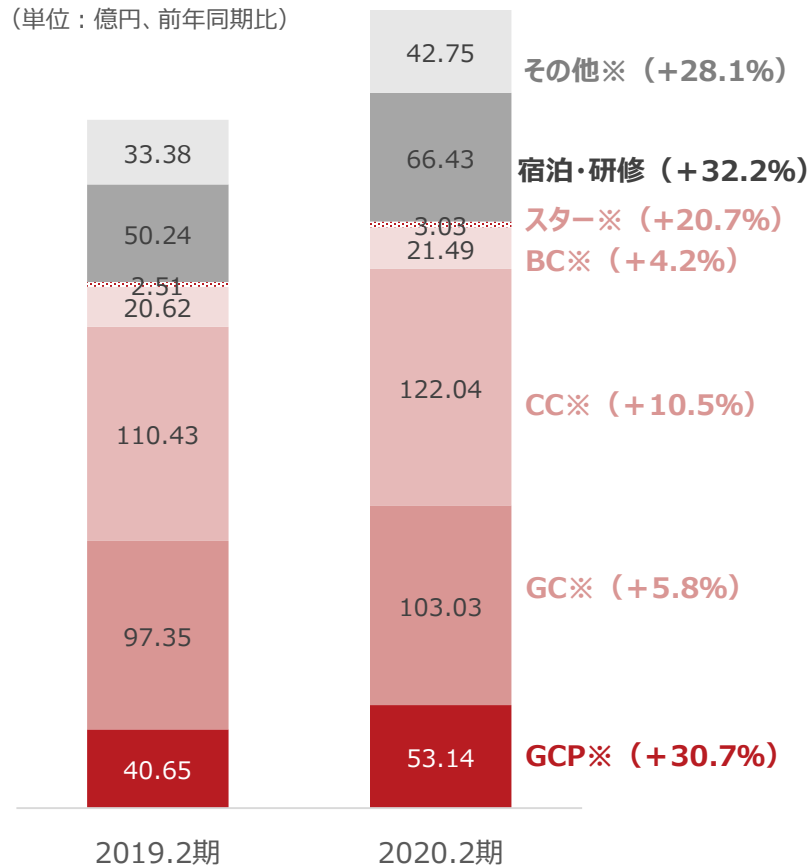
(億円)	①2019.2期 4Q(会計) TKP本体	②2020.2期 4Q(会計) TKP本体	前年比 (①と②比較)	③2020.2期 4Q(会計) 日本リージャス社	④2020.2期 4Q(会計) 台湾リージャス社
	売上高	88.61		99.91	+12.8%
売上総利益	33.10 (37.4%)	38.10 (38.1%)	+15.1%	15.84 (36.2%)	0.32 (10.8%)
販管費	25.14 (28.4%)	26.52 (26.6%)	+5.5%	12.88 (29.5%)	1.22 (40.1%)
EBITDA	10.75 (12.1%)	15.04 (15.1%)	+39.9%	12.27 (28.1%)	1.24 (40.7%)
営業損益	7.95 (9.0%)	11.58 (11.6%)	+45.6%	2.96 (6.8%)	▲0.89 (▲29.4%)

TKP本体のグレード別およびサービス別の売上高

グレード別売上高では、GCP及び宿泊・研修が大きく増加した。
またサービス別売上高では、宿泊の比率が上昇し室料比率が減少した。

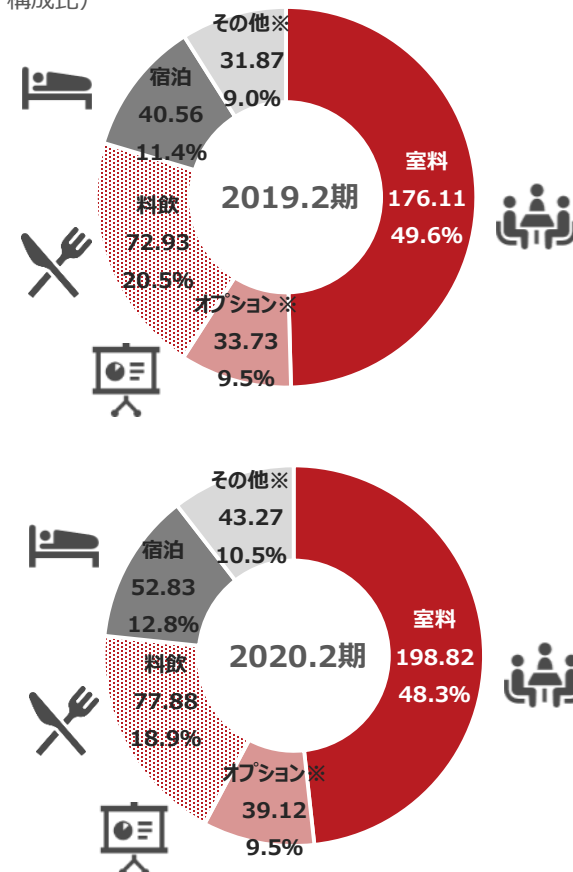
グレード別売上高

(単位：億円、前年同期比)



サービス別売上高

(単位：億円、構成比)

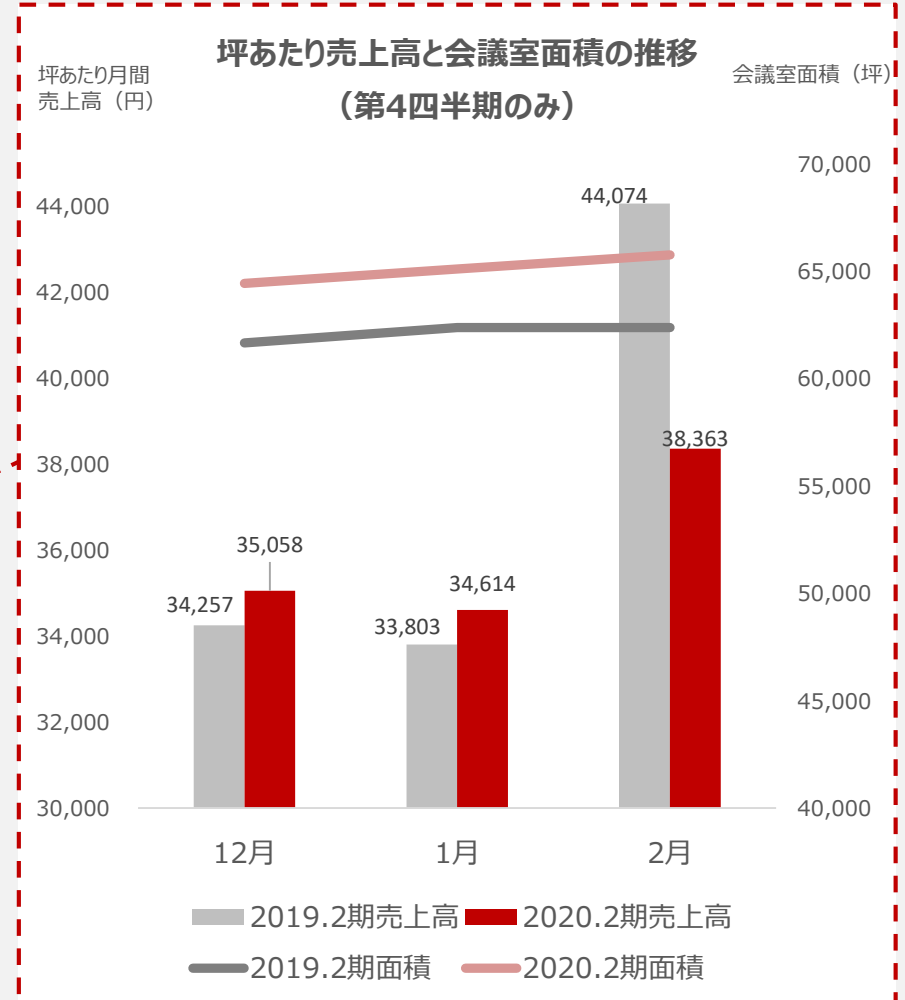
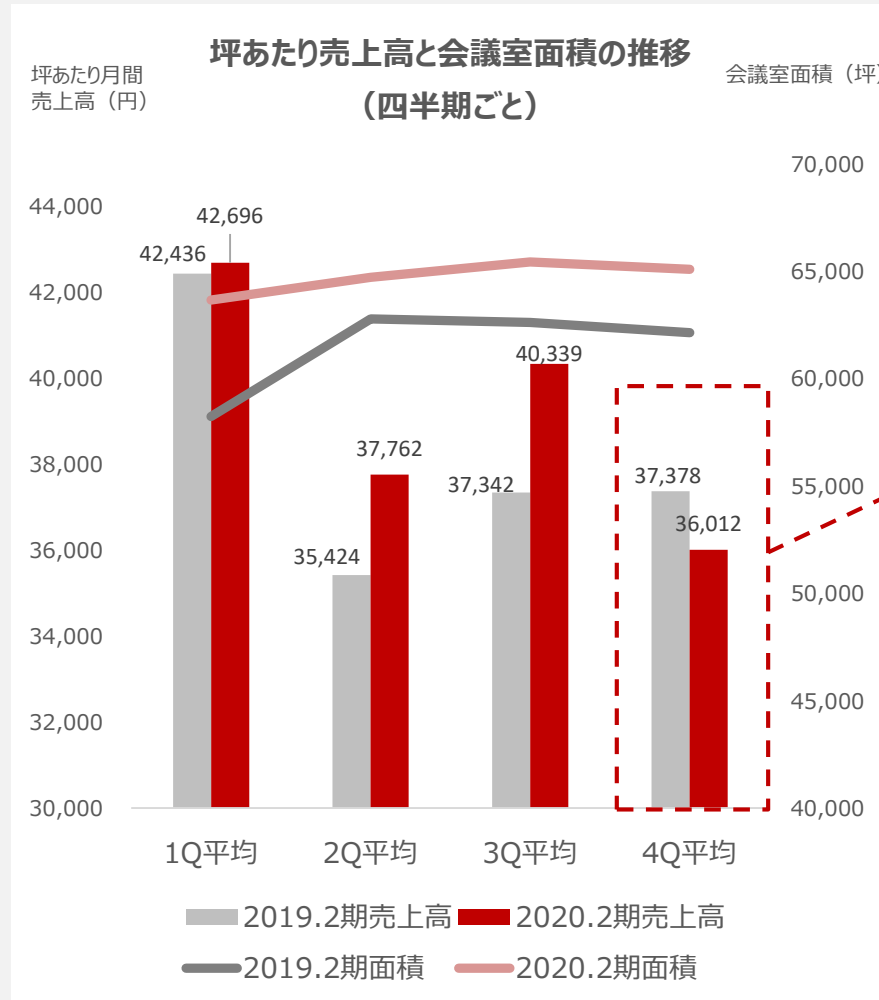


※「その他」は主にレストラン売上および当社施設以外を利用した案件での売上を指す
 ※ GCP:ガーデンシティPREMIUM、GC:ガーデンシティ、CC:カンファレンスセンター
 BC:ビジネスセンター、スター:スター貸会議室

※サービス別売上における「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
 ※サービス別売上における「その他」は当社施設以外の宿泊売上、サービス料、各拠点に設置している自動販売機の売上等を指す

貸会議室のKPI推移

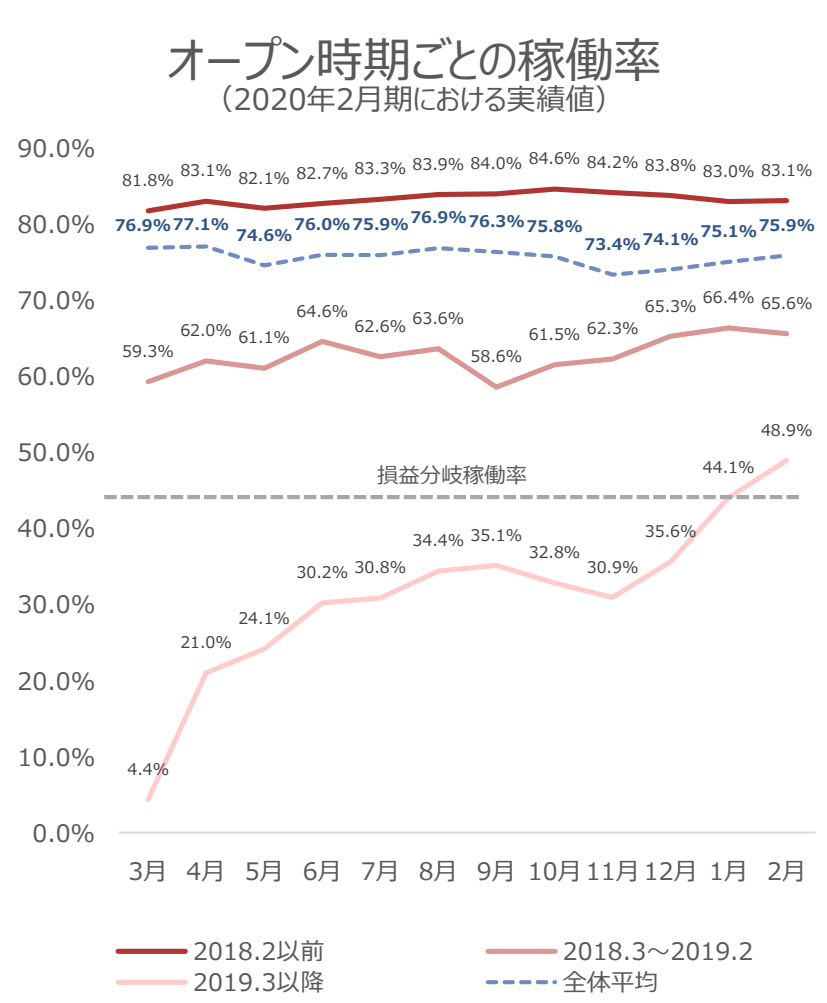
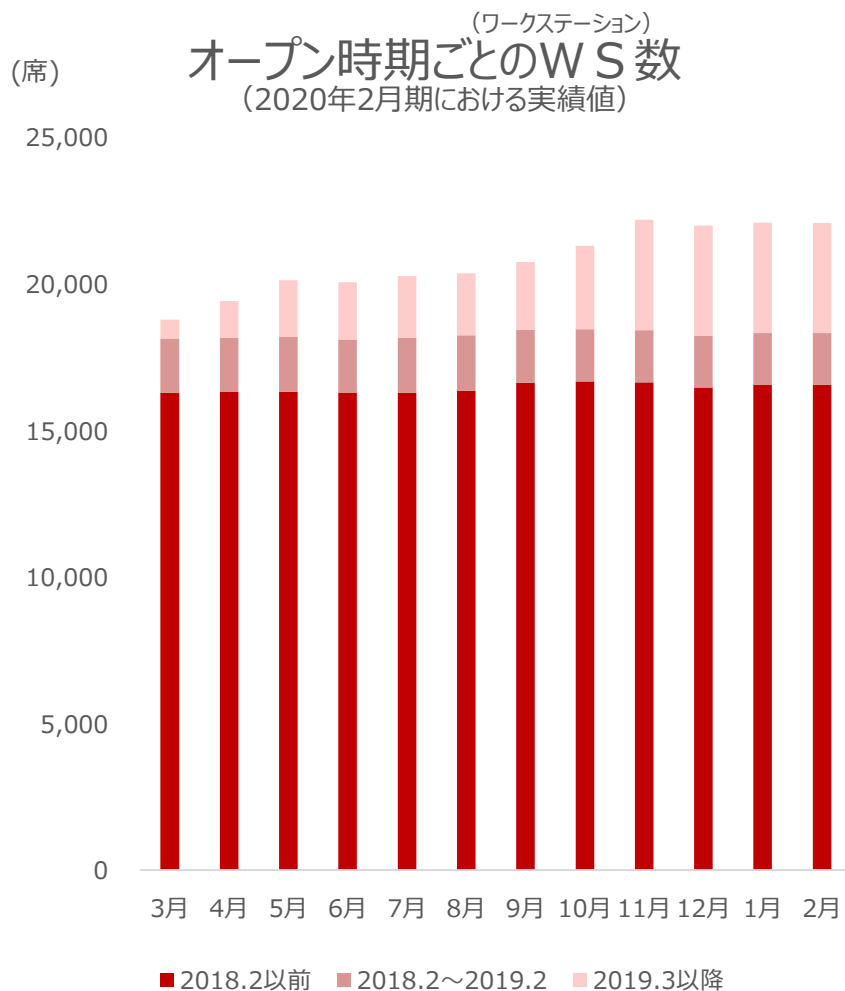
貸会議室のKPIである坪あたり売上高※は第3四半期までは増加傾向にあったが、第4四半期は新型コロナウイルスの影響を受け、**2月単月売上が大きく減少したことにより前年同期を下回った。**



※売上高は室料、オプション料、ケータリング料の合計

リージャス（日本）に関する指標

リージャスのKPIは稼働率であり、国内拠点の大部分を占める2018年2月以前に出店した施設では**80%を超える高い稼働率を維持している**。直近オープンした施設でも稼働率は着実に上昇している。



※台湾リージャス社は規模が小さいことから上記数値は日本リージャス社のみで算出

連結貸借対照表およびキャッシュフロー計算書サマリー

(億円)	2019.2 期末	2020.2期 3Q末	2020.2 期末	前期末比
流動資産	167.47	340.75	168.54	+1.06
（現預金）	119.67	275.60	91.31	▲28.35
（売掛金）	33.55	45.06	41.14	+7.58
固定資産	343.18	996.15	1,006.18	+663.00
（有形固定資産）	249.59	383.90	390.49	+140.89
（無形固定資産）	2.54	452.72	448.75	+446.20
資産合計	510.66	1,336.91	1,174.73	+664.06
流動負債	92.99	487.44	202.21	+109.22
固定負債	310.03	359.11	614.48	+304.45
負債合計	403.02	846.56	816.70	+413.67
（有利子負債残高）	359.13	672.21	657.47	+298.34
純資産合計	107.63	490.35	358.02	+250.39
負債・純資産合計	510.66	1,336.91	1,174.73	+664.06
自己資本比率	21.0%	26.8%	30.4%	+9.5ポイント

公募増資および優先株の
買い戻しにより自己資本
が**30%台**に改善
財務体質は大幅に健全化

(億円)	2019.2期末	2020.2期末
営業活動によるキャッシュフロー	24.85	67.56
投資活動によるキャッシュフロー	▲112.83	▲585.44
財務活動によるキャッシュフロー	150.64	491.41

投資CF・財務CF増加は
日本リージャス社買収
が主要因

2021年2月期 経営方針

昨今の非常事態を受けて、当社は以下の3つの方針に基づいて当面の事業を行う。

<十分な運転資金の確保・固定費の圧縮>



<事業の『選択と集中』>

収益体質の強化

<今後の需要の変化への対応>

十分な運転資金の確保と固定費の圧縮

現在、**1年間の必要運転資金を大きく上回る現預金および調達枠の見込みが立っている。**
役員報酬の自主返納（2020.5～7：代表取締役社長50%減・常勤取締役2名40%減）、
家賃交渉によるキャッシュ流出の抑制などを実施し運転資金のさらなる確保を目指す。

370億円を超える 現預金および調達枠

手許現預金（約94億円） ※3月末時点

三井住友銀行 シンジケートローン契約（25億円）

みずほ銀行 コミットメントライン契約（50億円）

三井住友銀行 当座借越契約（100億円）

不動産の売却や不動産担保ローン（約55億円）

IWG社からの顧客預託金返還（約30億円）

アパホールディングスへの優先株式発行（18億円）

など

役員報酬の自主返納や家賃交渉など
さらなる固定費の圧縮余地

1年間の
必要運転資金

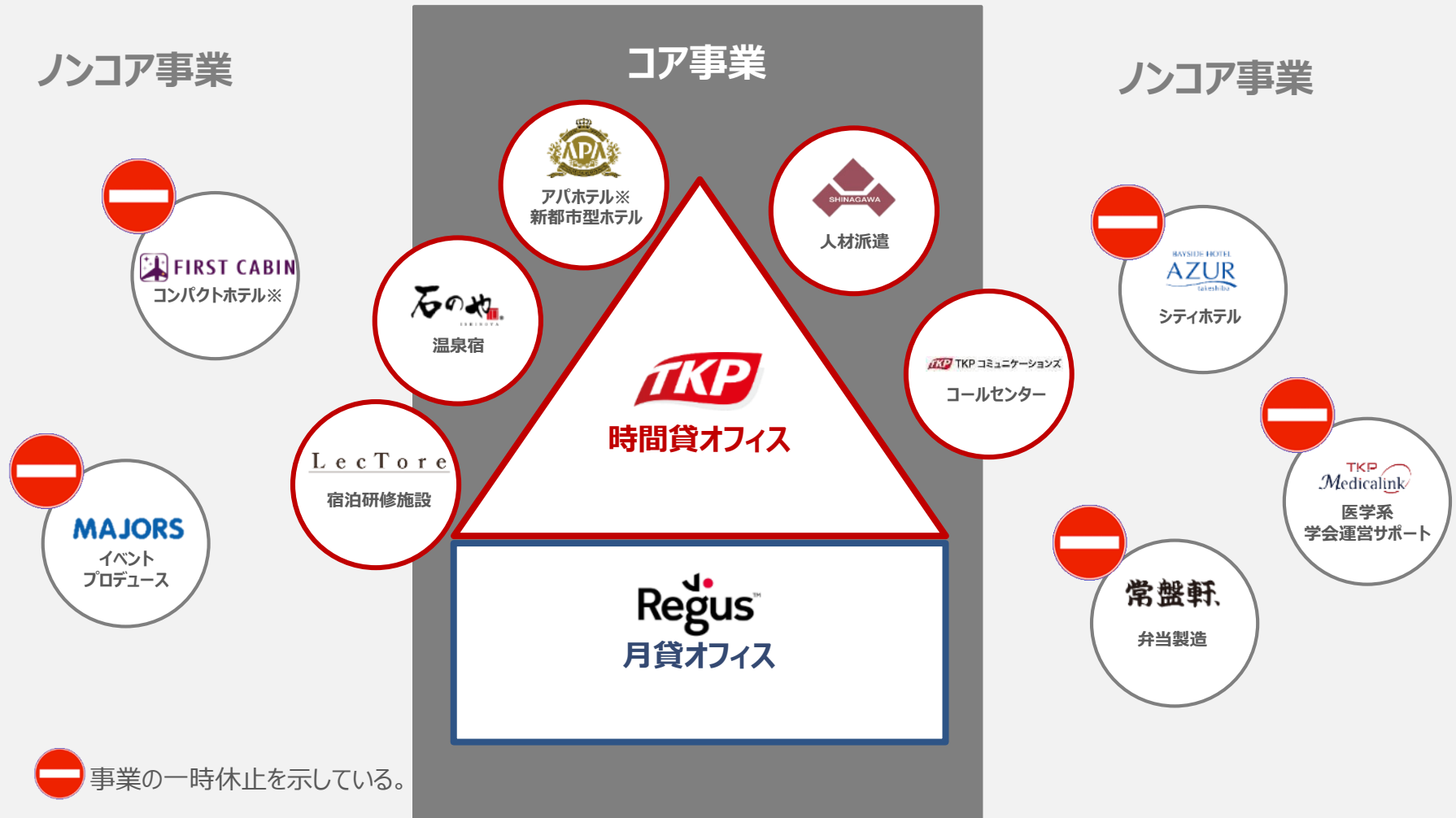
ビジネスモデルの一時原点回帰

これまで貸会議室ビジネスの安定した収益を土台に、周辺ビジネスを拡大することで付加価値を創造。
今回のような非常事態においては、**需要が継続的に見込める時間貸オフィス**を**事業の中心**に据える。
周辺ビジネスの在り方については、市況に応じて柔軟に変化させることが可能である。



事業の選択と集中

コア事業にリソースを集中し、コロナ禍においても需要の高い**BtoB向け貸オフィスに集中する**。
ノンコア事業は特性を整理し選択を行い、コロナ禍において一部事業を休止する一方、
新たにビジネスチャンスが生まれている事業もある。



ノンコア事業における事業環境の変化によるビジネスチャンス

ノンコア事業においては、**新型コロナウイルス感染拡大への対応に関する需要や要請などが生まれてきており、各事業で確実に需要の取り込みを図っている。**



帰国者受け入れホテルへの
人材派遣の需要が増加中



軽症者向けの受入ホテル
として要請を受けており、
出来る限り協力をする方針



現在活況な飲食デリバリー
他社のインバウンドコールセン
ターとしての需要が増加中



巣ごもり旅館として
連泊者の利用が増加中



企業向け隔離研修施設
としての提供を検討

コア事業における事業環境の変化によるビジネスチャンス

貸オフィスを中心とするコア事業においては、
新型コロナウイルス感染拡大に伴う環境の変化に対応した新たな取り組みを実施している。
当社の既存枠組みを活用し、新たなビジネスチャンスをしっかりと掴んでいく。



新規出店の契約は当面行わず、環境の変化により生まれた需要を的確に捉えた下記のような取り組みで現在の各拠点を強化し、顧客基盤の拡充を図る。
「ソーシャルディスタンスの確保」や「加湿空気清浄機の設置」、「定期的な消毒・換気の実施」などで十分な安全性を確保したうえで、**コロナ禍で需要が見込まれる『一時的な分散型オフィス』として展開。**

企業の研修拠点やリモートオフィス拠点として自由に使える『インテリジェント会議室』を整備し、デイリーオフィス、ウィークリーオフィス、マンスリーオフィスといった形で、あらゆる需要に応えるべく取り組んでいく。

コロナ対策会議室

当社施設における感染リスクに配慮した環境の整備



リスク低減のための
スペース作り



WEB・テレビ会議を用いた
少人数開催

BCP支援オフィス

リスクヘッジのための**オフィス分散の需要が拡大**
顧客の需要に応じた柔軟な提供が可能



BCP支援オフィス
サテライトオフィス
スタートパック
販売開始



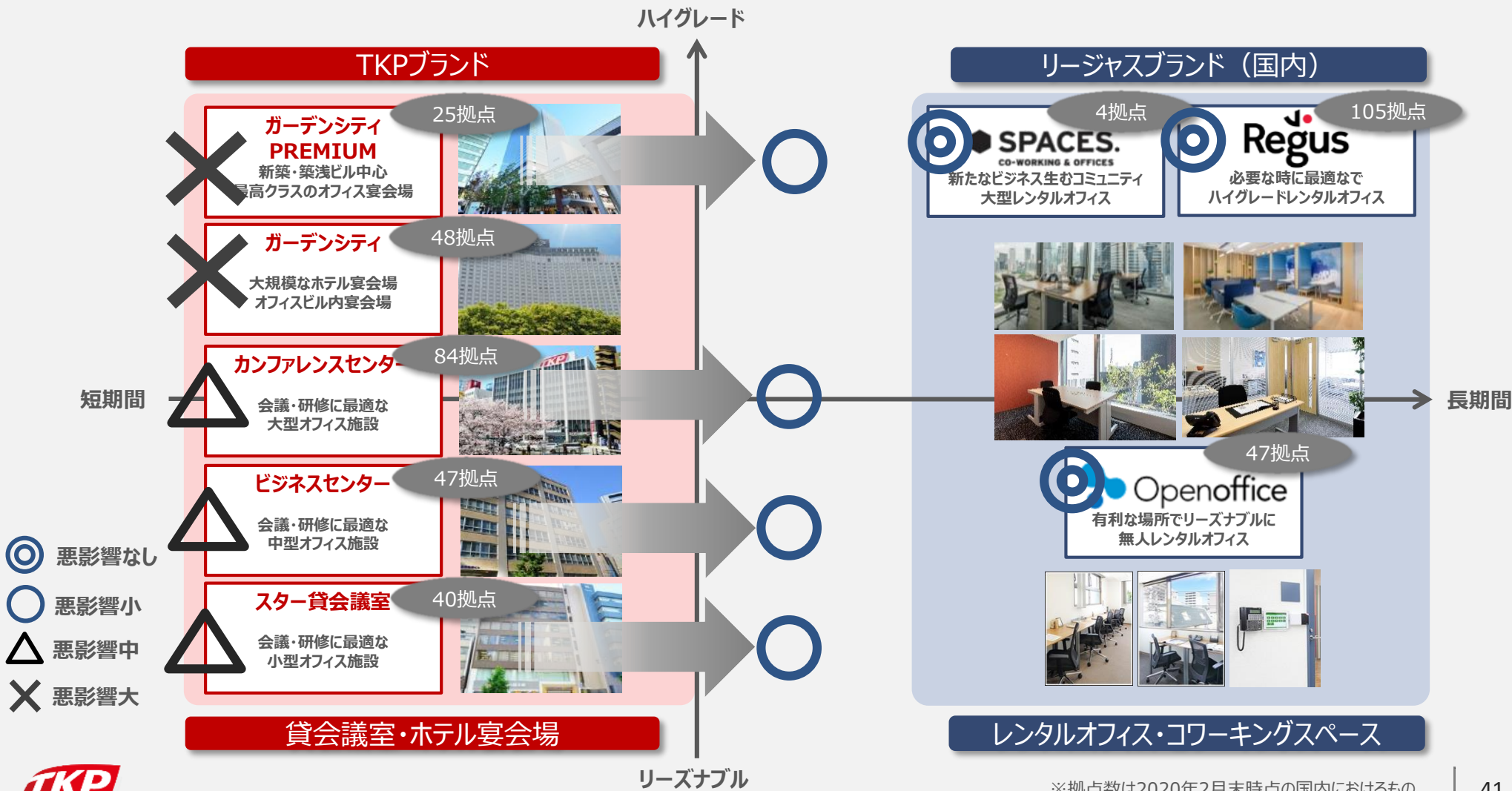
TKP ワークスペース 1席(1人)あたり
Regus ビジネスラウンジ利用 (17,800円/1人/曜日)

3万円/月 + 無料

● 機材・家具不要 ● 水電・光熱費不要 ● インターネット回線付 ● 昼入居可

コロナ禍においても需要の高いオフィスへと貸し方を変化

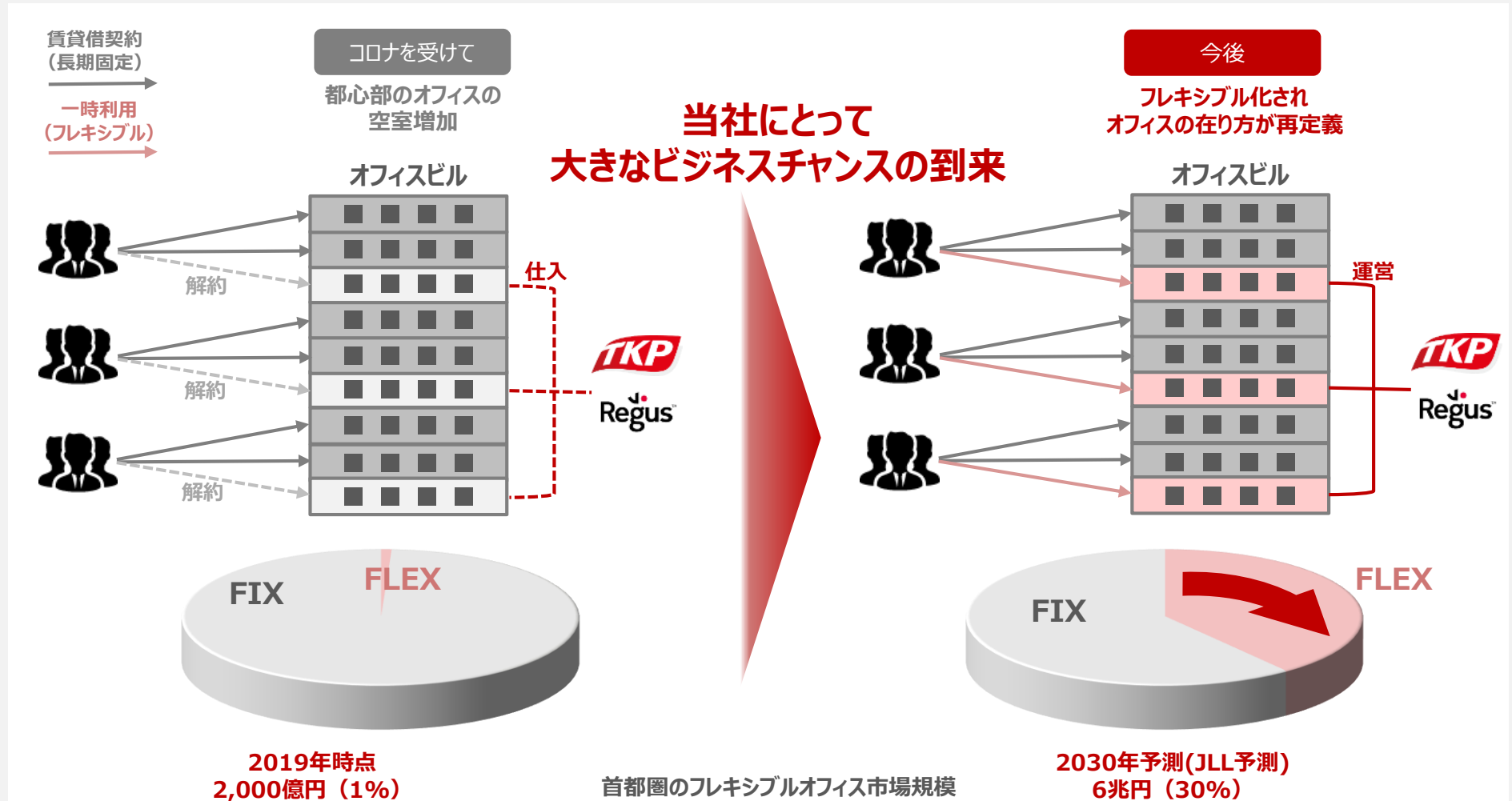
リージャスブランドでは現在新型コロナの影響はほとんど受けていない。大型宴会場を除くTKPの既存会議室も分散型オフィスにシフトすることで、コロナ禍においても収益化できる。コロナデメリットとなるホテル宴会場・大型宴会場が全体売上に占める割合は6%程度と小さい。



※拠点数は2020年2月末時点の国内におけるもの

オフィスの再定義=当社のビジネスチャンス

これまでのオフィスは固定賃料や多額の敷金・内装費を支払い、長期間「借りる」パーマネントな契約。
今後のオフィスは必要な時に必要な分だけ「利用」されるフレキシブルな契約が増加していく。



多くの大企業が自社占有の不動産を減床させると見込まれ、日本においても都心部のオフィスビルの空室は今後増加が予想される。



米モルガン・スタンレー社のゴーマンCEO

未来のモルガンS、占有「不動産は大幅減」へゴーマンCEO

米モルガン・スタンレーのジェームズ・ゴーマン最高経営責任者（CEO）は新型コロナウイルスのパンデミック（世界的大流行）を巡る不確実性が極めて大きい中で将来を予想することに及び腰だが、1つ明確なことがある。**同社の占有不動産は「大幅に減る」と言うことだ。**

出所) ブルームバーグ

オフィス市場への長期的な影響 2020年3月17日 CBRE

フレキシブルな働き方のさらなる普及

疾病の感染を制限するためには、オフィス内でも一定の余裕を維持する必要がある。そのため、特にフリーアドレスなどの「アジャイル」なワークプレイスにおいては、**スペースの利用効率が見直される**ことになるだろう。

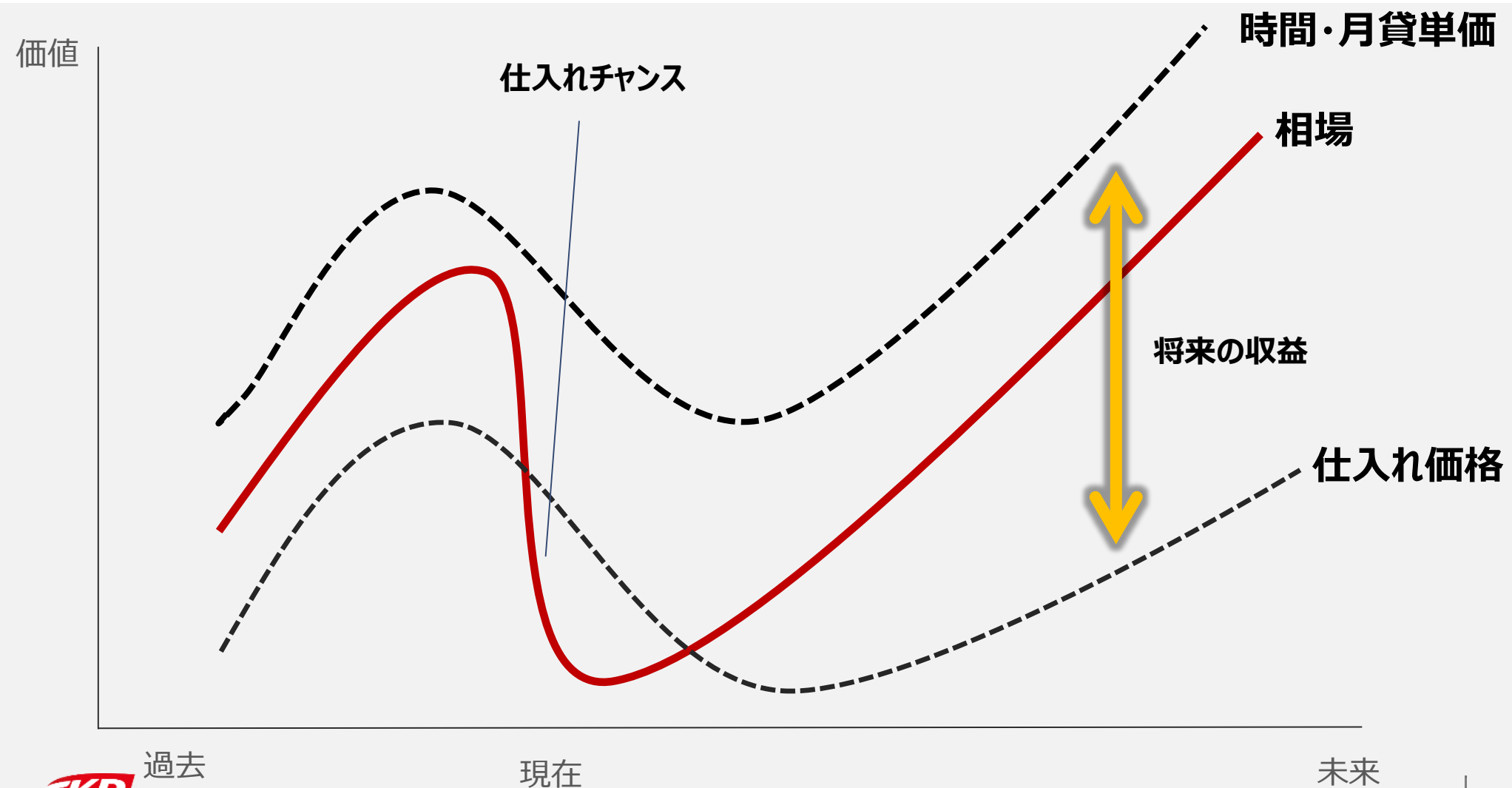
ウィルスの流行は、クリティカルなビジネス機能などのバックアップロケーションを始めとする**事業継続計画（BCP）の見直しを、企業に促す**こととなるだろう。将来のウィルス流行時に、**異なる時間帯で、異なるロケーションに**配置される代替チームの編成などを検討する企業もみられるだろう。

テクノロジーが変える不動産の未来 2020年3月23日 CBRE

テクノロジーの進化もまた、オフィスの分散を促進

2030年には5Gの普及により、通信環境の更なる高速化・大容量化が実現する。これにより**遠隔地間のコミュニケーションがよりスムーズになり、この事もまたオフィスの分散化を促進**することになるだろう。オフィスワーカーはもはやオフィスにしばられなくなる：**コミュニケーションツールの進化が、サテライトオフィスやコワーキングオフィスの利用の障壁を低くし、従業員はその日その時の業務をこなすための最適な立地で業務を行う**ようになる。在宅勤務などのリモートワークの促進により、育児や介護などと業務との両立もより容易になるだろう。

不動産市況の変化によって生じる仕入れチャンスを逃さない。



フレキシブルオフィス市場の国内No.1グループとして
企業の働き方改革を支援するインフラ企業へ

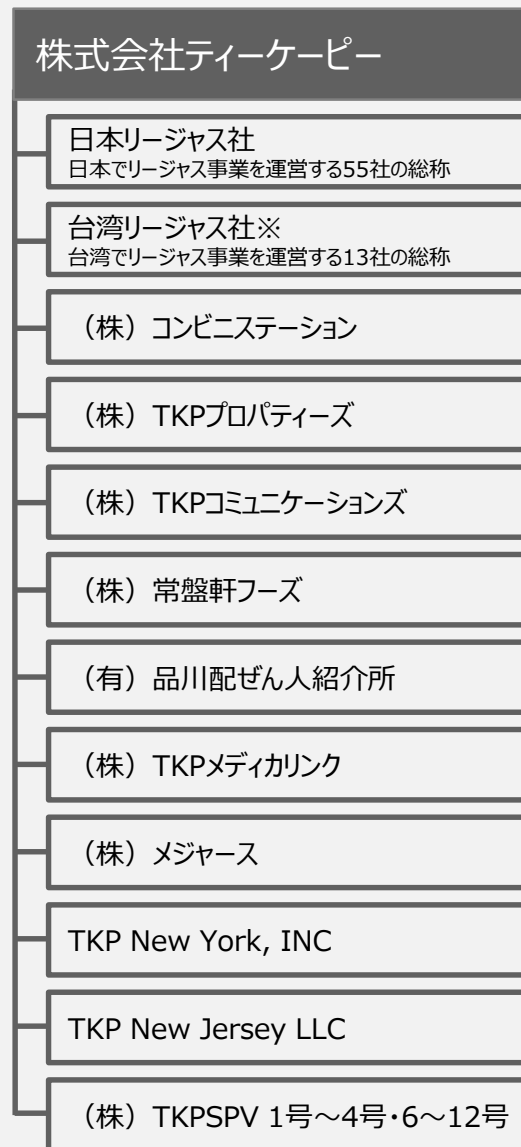
Anytime, **A**nywhere
for **A**ll workers

いつでも、どこでも、
すべての働く人たちに。

Appendix

会社概要（2020年2月末時点）

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	120億円（2020年2月末現在）																		
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場（3479）																		
従業員数	1,644名（2020年2月末現在） ※パートタイマー等臨時雇用者を除く																		
事業内容	フレキシブルオフィス事業 料飲・バンケット事業 ホテル&リゾート事業 イベントプロデュース事業 BPO事業																		
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>西岡 真吾</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>Mark Dixon</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>早川 貴之</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	西岡 真吾	取締役	辻 晴雄	取締役	渡邊 康平	取締役	Mark Dixon	常勤監査役	曾我部 義矩	監査役	重 隆憲	監査役	早川 貴之
代表取締役社長	河野 貴輝																		
取締役COO	中村 幸司																		
取締役	西岡 真吾																		
取締役	辻 晴雄																		
取締役	渡邊 康平																		
取締役	Mark Dixon																		
常勤監査役	曾我部 義矩																		
監査役	重 隆憲																		
監査役	早川 貴之																		

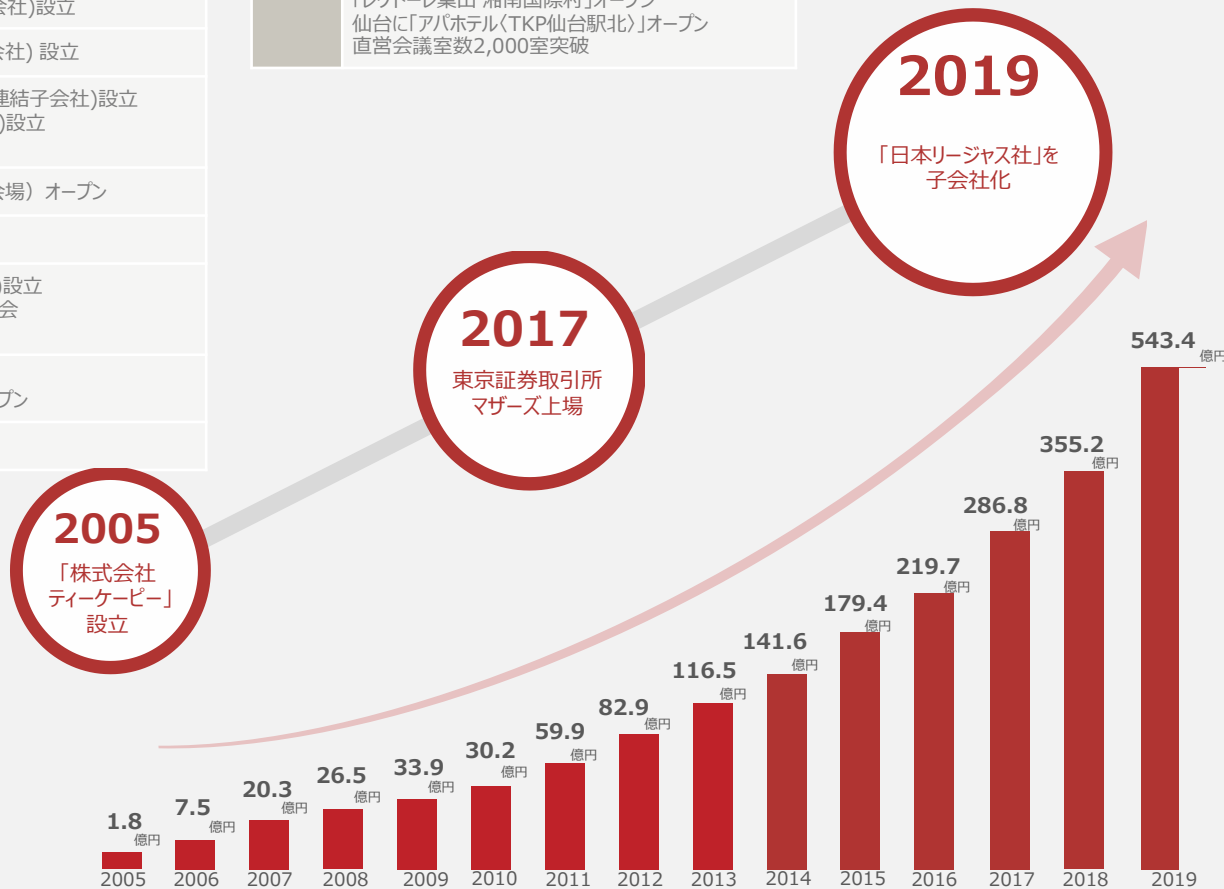


会社沿革

2005	第1号店「TKP六本木会議室」オープン 港区浜松町に「株式会社ティーケーピー」設立
2006	北海道・関西・九州初出店 / 月間売上高1億円突破
2007	東北・東海に初出店
2008	第二種旅行業登録 「株式会社コンビニステーション」(連結子会社)設立
2009	「株式会社TKPプロパティーズ」(連結子会社) 設立
2010	現「株式会社TKPコミュニケーションズ」(連結子会社)設立 「TKP New York, Inc.」(連結子会社)設立 中国地方に初出店
2011	「TKPガーデンシティ品川」(ホテル内宴会場) オープン
2012	直営会議室数1,000室突破
2013	「株式会社 常盤軒フーズ」(連結子会社)設立 一般社団法人日本経済団体連合会 入会 米国ニューヨークに初出店
2014	第一種旅行業登録 札幌に「アパホテル(TKP札幌駅前)」オープン
2015	伊豆長岡に温泉宿「石のや」オープン

2017	東京証券取引所マザーズに上場 港区に「アジュール竹芝」オープン スペースマッチングサービス「クラウドスペース」提供開始 「株式会社メジャース」子会社化
2018	新宿に大規模・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 「レクター葉山 湘南国際村」オープン 仙台に「アパホテル(TKP仙台駅北)」オープン 直営会議室数2,000室突破

2019	「日本リージャス社」を子会社化 大阪に「アパホテル(大阪梅田)」オープン 「有限会社品川配せん人紹介所」を子会社化 公募増資を実施 「台湾リージャス社」を子会社化
------	---



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



新株式発行および株式売出しの実施

2019年10月～11月の公募増資および第三者割当増資により財務健全性は向上している。

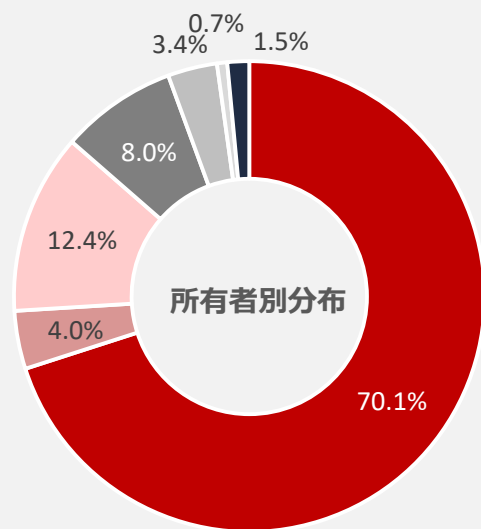


調達資金のうち、約131億円は2019年12月に当社子会社TKPSPV-9号に融資し、みずほ銀行より優先株を買戻した上消却を実施。自己資本比率が向上した。

株主構成

2019年2月28日時点

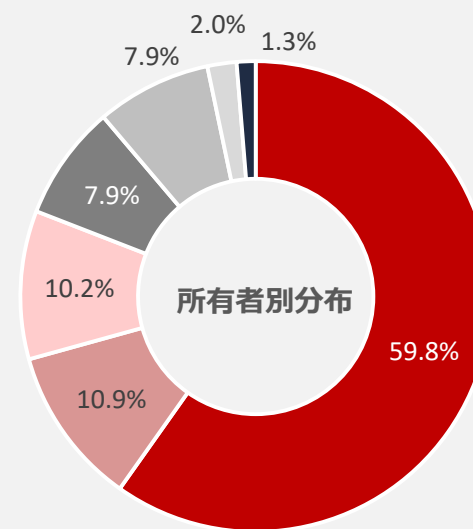
発行済株式数 33,171,600株
株主数 2,909名



- 河野貴輝 (資産管理会社含む)
- 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

2020年2月29日時点

発行済株式数 38,056,985株
株主数 10,837名



- 河野貴輝 (資産管理会社含む)
- 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

当社が運営する宿泊研修施設の形態

宿泊施設	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〉	162	2019年5月	所有	賃借
アパホテル〈博多東比恵駅前〉	206	2020年2月	所有	所有
アパホテル〈福岡天神西〉	268	(予定) 2020年5月	所有	所有
アパホテル〈上野広小路〉	215	(予定) 2020年7月	所有	所有
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃借	—
レクターレ箱根強羅	23	2014年1月	賃借	—
レクターレ軽井沢	14	2014年7月	賃借	—
レクターレ熱海桃山	31	2014年7月	賃借	—
アジュール竹芝 (運営受託)	122	2017年4月	賃借	—
レクターレ湯河原	108	2017年5月	所有	所有
レクターレ葉山湘南国際村	160	2018年4月	所有	所有
レクターレ高松空港 (宴会場賃借/業務提携)	124	2018年6月	—	—
レクターレ八ヶ岳 (運営委託)	32	2018年11月	—	—
レクターレとやま自遊館 (運営委託)	40	2018年3月	—	—
レクターレ博多久山温泉	44	2019年6月	所有	所有
伊豆長岡温泉 Villa Garden 石のや	22	2015年1月	賃借	—
ファーストキャビンTKP名古屋駅	199	2017年9月	所有	所有
ファーストキャビンTKP市ヶ谷	165	2018年11月	賃借	—

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。