

# 2019年2月期第3四半期 決算説明資料

2019年1月16日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ：3479

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

2018年12月  
TKPガーデンシティPREMIUM田町OPEN!!



※写真TKPガーデンシティPREMIUM田町(2018年12月OPEN)

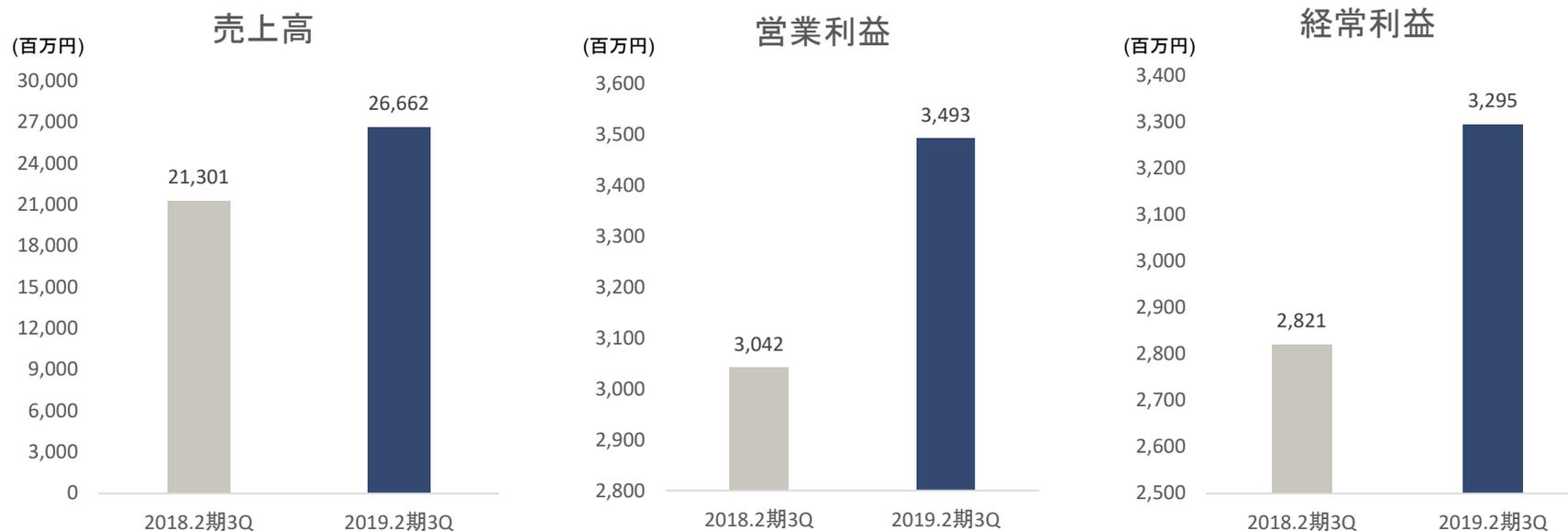
2019年2月期第3四半期 決算概要	.....P 3
今後の事業戦略	.....P 11
APPENDIX	.....P 16

## 2019年2月期第3四半期 決算概要

---

# 2019年2月期第3四半期累計 概況(連結)

売上高、営業利益、経常利益いずれにおいても過去最高を更新。

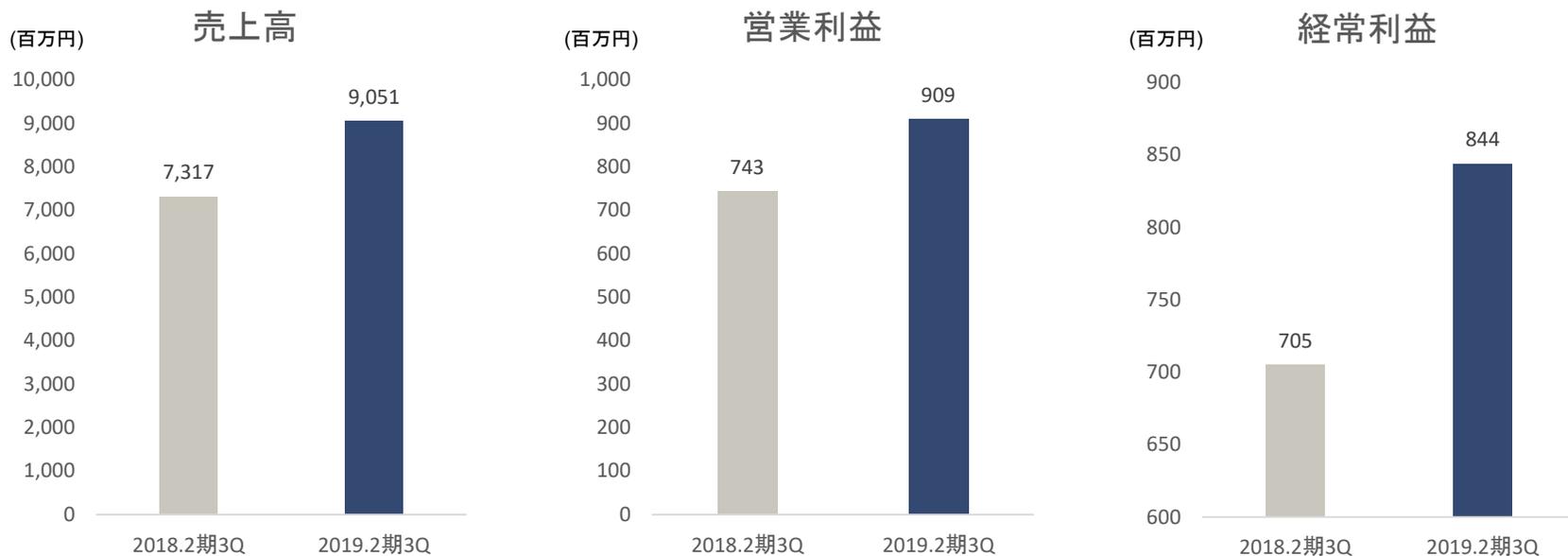


(百万円)	2018年2月期3Q累計		2019年2月期3Q累計		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	21,301	100.0%	26,662	100.0%	125.2%
売上総利益	8,324	39.0%	10,412	39.0%	125.0%
販管費	5,282	24.7%	6,918	25.9%	130.9%
営業利益	3,042	14.2%	3,493	13.1%	114.8%
経常利益	2,821	13.2%	3,295	12.3%	116.8%
四半期純利益	1,985	9.3%	1,097	4.1%	55.2%

※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3四半期(2018年9月～11月) 概況(連結)

新規出店費用を約2億円織り込みながらも大幅増益を達成。

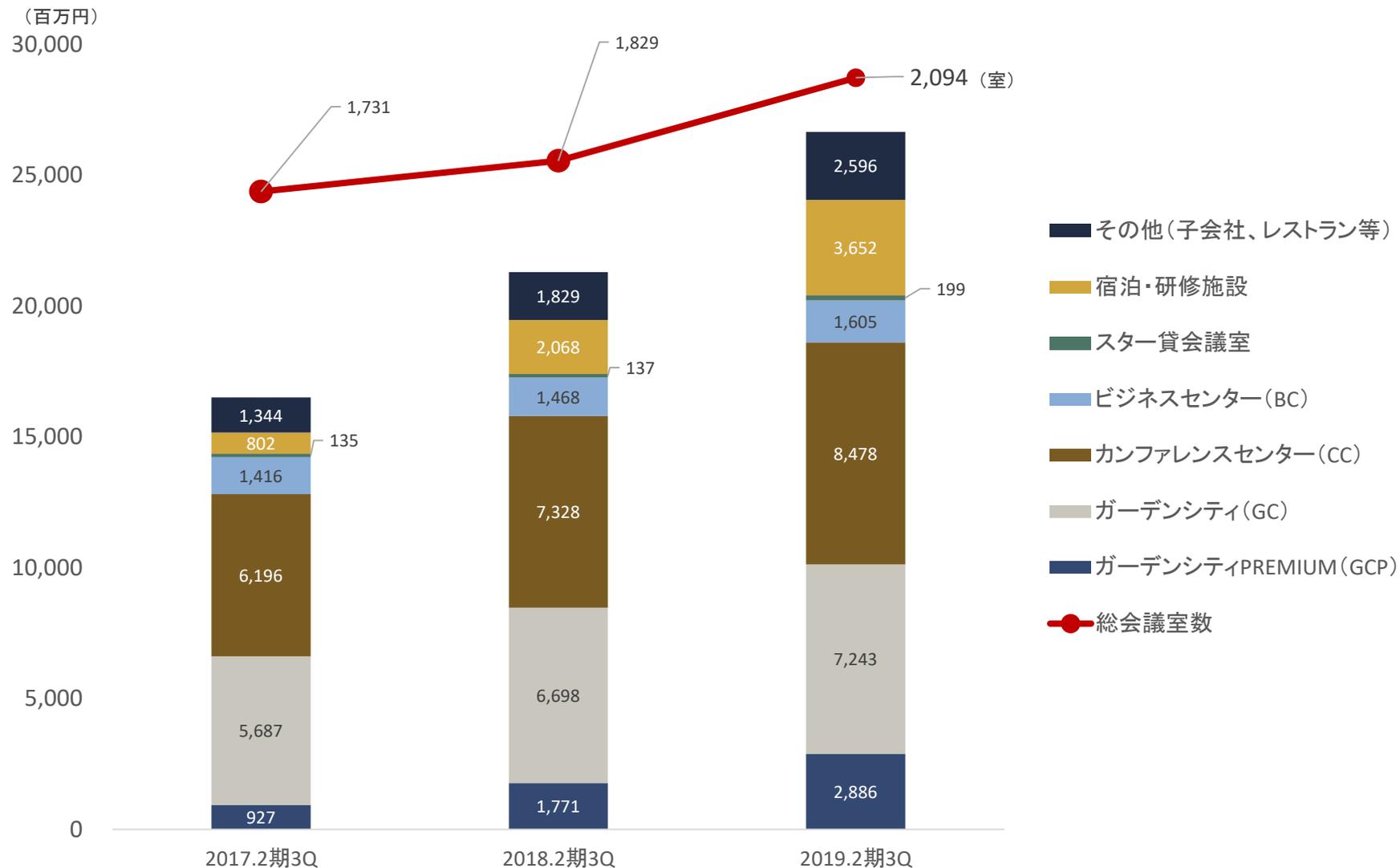


(百万円)	2018年2月期3Q		2019年2月期3Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	7,317	100.0%	9,051	100.0%	123.6%
売上総利益	2,686	36.7%	3,251	35.9%	121.0%
販管費	1,942	26.5%	2,341	25.8%	120.5%
営業利益	743	10.1%	909	10.0%	122.3%
経常利益	705	9.6%	844	9.3%	119.7%
四半期純利益	429	5.8%	500	5.5%	116.5%

※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。

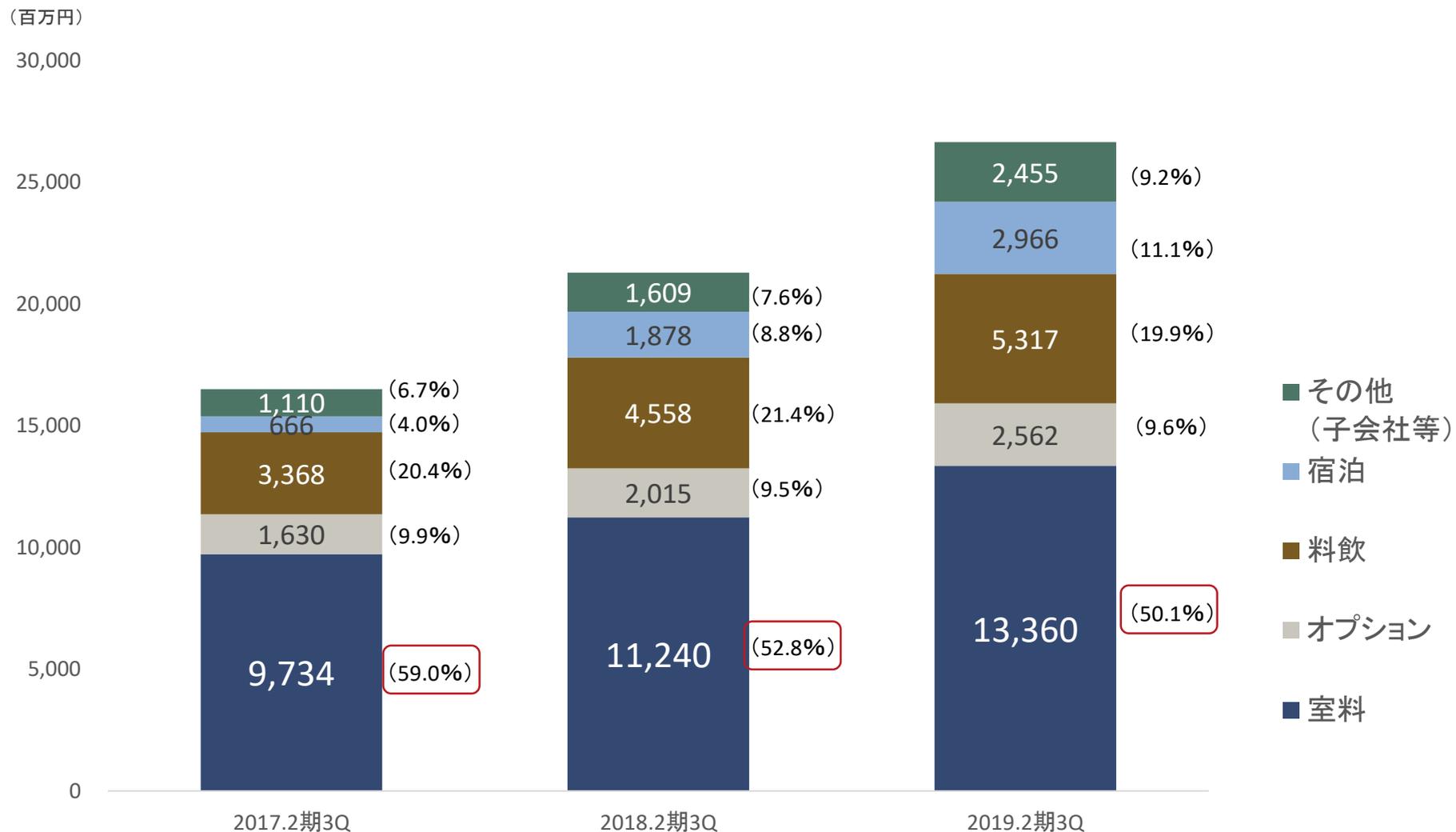
# 連結売上高推移(グレード別)

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)

引き続き、室料以外の高付加価値売上が増加傾向である。



# 2019年2月期第3四半期における主な出店実績

引き続き上位グレードを中心に全国で積極的に出店を行った。

期間	オープン月	施設名	区分	地域
第3四半期 (2018年9月～11月)	9月	TKPガーデンシティ岡山	貸会議室・ホテル宴会場	岡山
	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	TKP広島本通駅前カンファレンスセンター	貸会議室・ホテル宴会場	広島
	11月	ファーストキャビンTKP市ヶ谷	ビジネスホテル	東京
	11月	TKP虎ノ門駅前カンファレンスセンター	貸会議室・ホテル宴会場	東京



TKPガーデンシティPREMIUM大宮



TKP西新宿カンファレンスセンター



TKP広島本通駅前カンファレンスセンター

# グレード別拠点数・会議室数

				2016.2期	2017.2期	2018.2期	2019.2期3Q
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)	203 (18)
		ガーデンシティ (GC)	室数 (拠点数)	350 (29)	372 (32)	417 (39)	422 (43)
		カンファレンスセンター (CC)	室数 (拠点数)	712 (62)	796 (67)	881 (79)	979 (89)
小計			室数	1,111	1,281	1,435	1,604
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)	340 (51)
		スター貸会議室	室数 (拠点数)	109 (36)	91 (41)	88 (38)	97 (44)
小計			室数	405	442	401	437
研修施設内	レクトーレ・石のや等		室数	20	29	22	53
合計			拠点数	182	204	218	245
			室数	1,536	1,752	1,858	2,094

# 連結貸借対照表 サマリー

		2018年2月期末 ①	2019年2月期3Q ②	(②-①)
		金額	金額	増減額
(百万円)				
流動資産		9,715	18,774	9,059
(現金・預金)		5,706	14,318	8,612
(売掛金)		2,879	3,025	146
固定資産		24,815	29,863	5,048
(有形固定資産)		17,021	21,184	4,163
資産合計		34,530	48,637	14,107
流動負債		7,971	9,643	1,672
固定負債		17,904	29,072	11,168
負債合計		25,875	38,715	12,840
(有利子負債残高)		21,359	33,478	12,119
純資産合計		8,655	9,922	1,267
負債・純資産合計		34,530	48,637	14,107

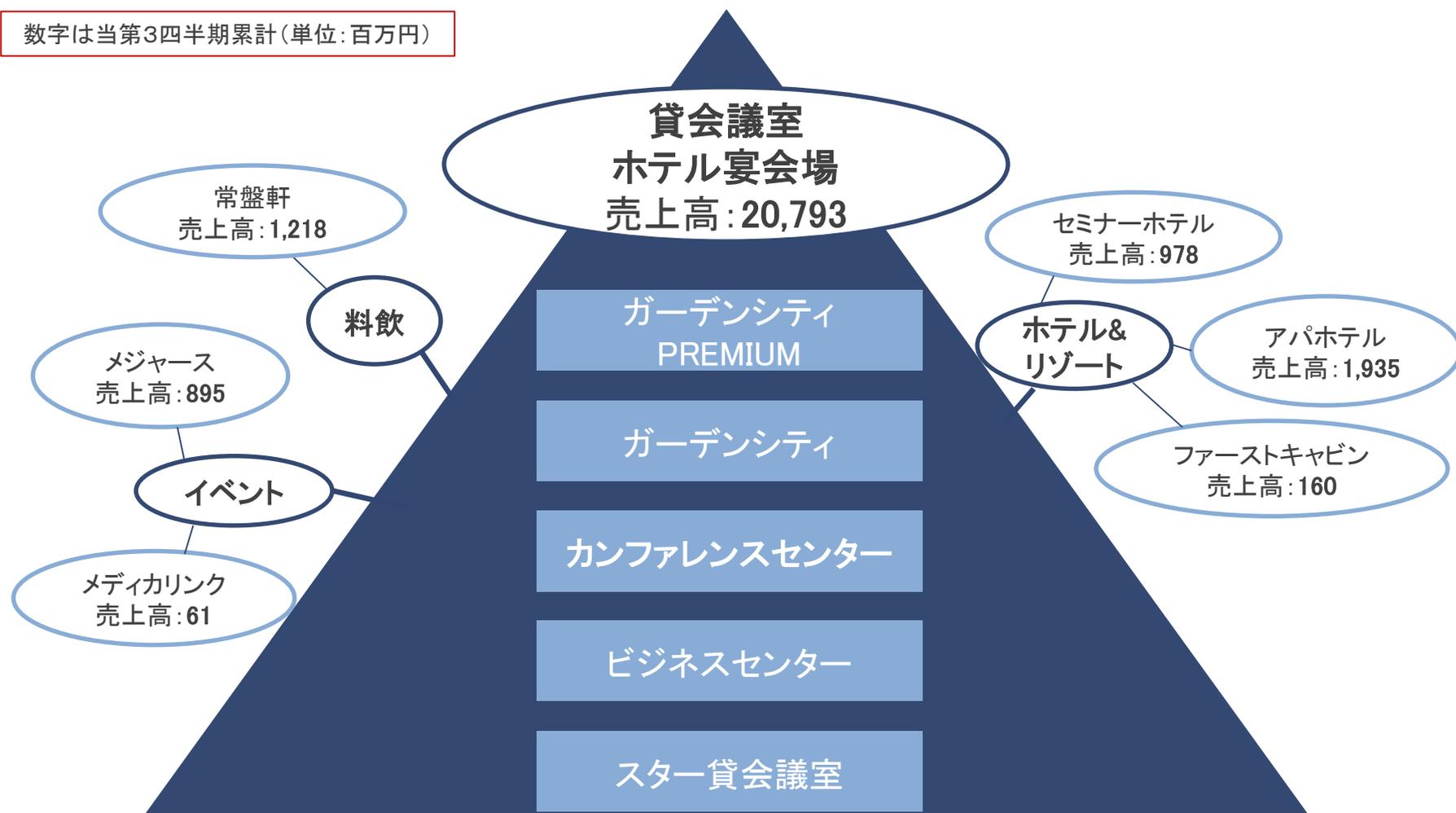
## 今後の事業戦略

---

# 貸会議室事業の成長及び周辺事業の状況について

好調な貸会議室・ホテル宴会場事業を中心に周辺事業の「選択と集中」を行っていく。

数字は当第3四半期累計(単位:百万円)



# ランドマークビルへの出店

好立地のランドマークビルへ出店することにより、ブランドカ・認知度の向上を図る。

2018年12月オープン

TKPガーデンシティPREMIUM札幌大通  
(丸井今井札幌本店南館)



2018年12月オープン

TKPガーデンシティPREMIUM田町  
(msb TamachiステーションタワーS)



2019年春オープン予定

TKPガーデンシティPREMIUM池袋  
(ダイヤゲート池袋)



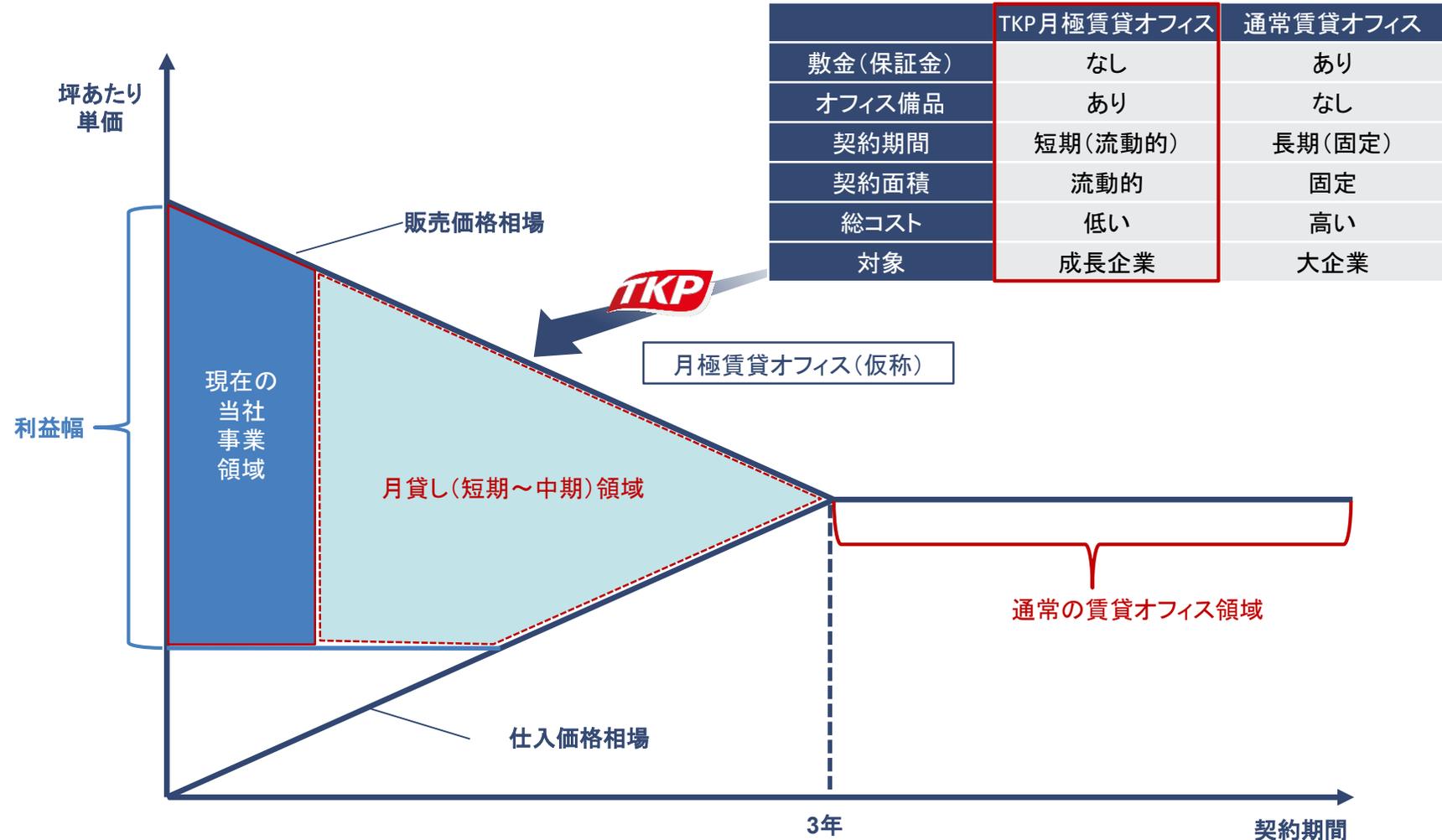
2019年4月オープン予定

TKPガーデンシティPREMIUM広島駅北口  
(二葉の里プロジェクト)



# 短期～中期の賃貸オフィス市場へのチャレンジ

通常のオフィスにおける賃貸契約と比較して、契約期間や契約面積が流動的なオフィスを提供することで、賃貸オフィスのセカンダリーマーケットの創出が可能となる。

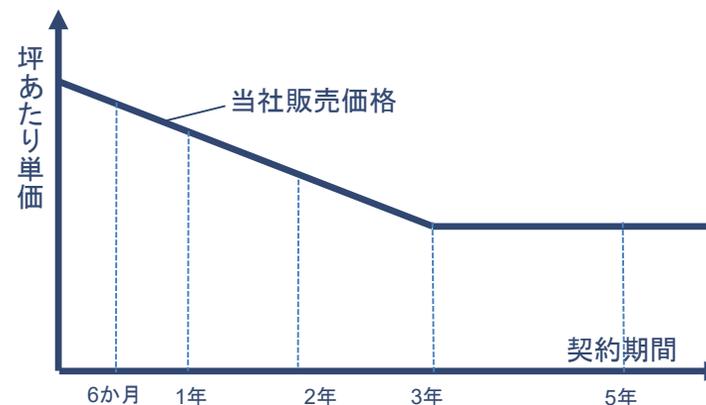


# 価格変動制の導入を検討

顧客が借りる期間や時期等により販売価格を変動させることで販売価格の最適化及び稼働率の向上を目指すことが可能となる。

諸条件による価格変動制を導入した場合の価格イメージ

(円/坪)		部屋サイズ		
		小サイズ	中サイズ	大サイズ
期間	1か月	55,000	50,000	45,000
	?	?	?	?
	3か月	45,000	40,833	36,667
	?	?	?	?
	6か月	37,857	34,286	30,714
	?	?	?	?
	1年	32,500	29,375	26,250
	?	?	?	?
	2年	28,333	25,556	22,778
	?	?	?	?
	3年	25,000	22,500	20,000
	?	?	?	?
	5年	25,000	22,500	20,000



※上記価格はサンプル。出店エリアやビルのグレード、繁閑などの条件によってさらに価格を変動させる。

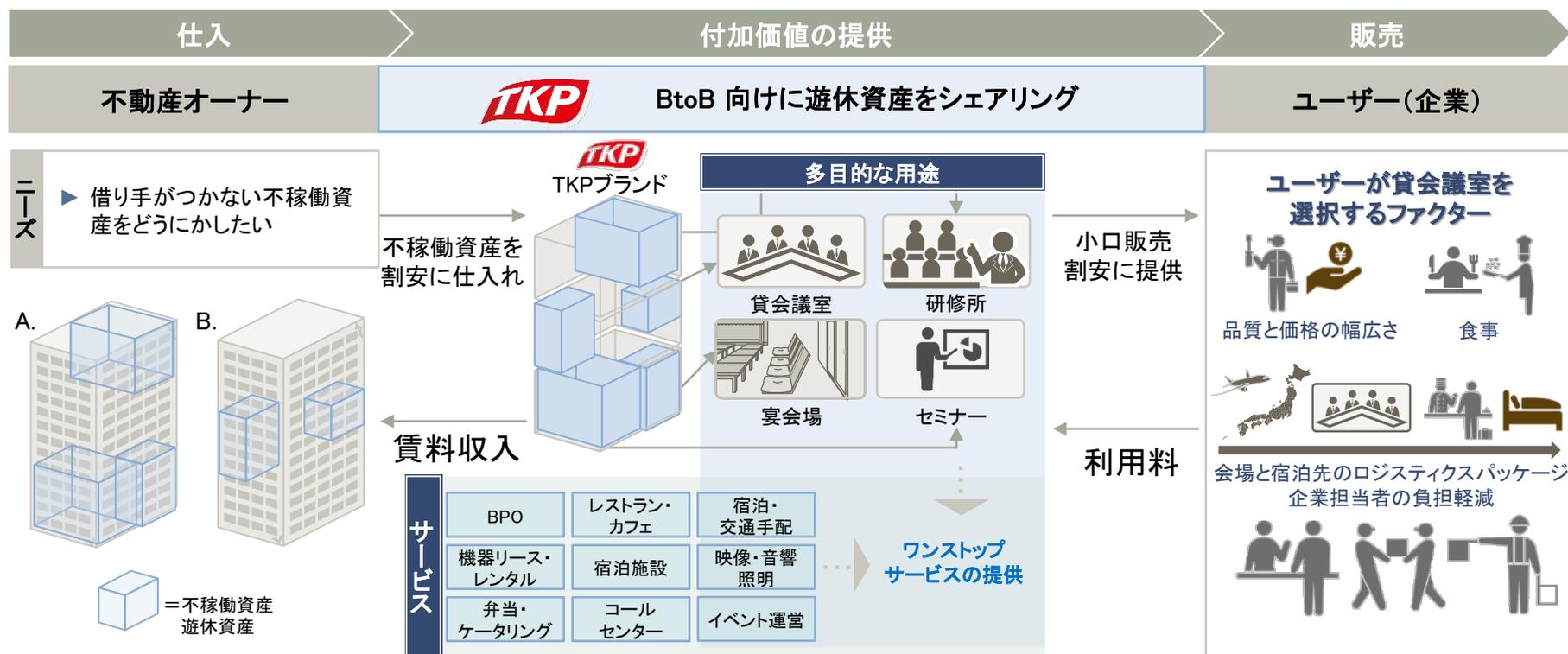
## APPENDIX

---

# 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>お弁当</p> 	<p>カフェ</p>  <p>レストラン</p> 	<p>同時通訳システム</p> 	<p>テレビ会議システム</p> 	<p>研修コーディネイト</p> 	<p>映像・音響・照明</p> 
		<p>人事採用向けレンタル</p> 	<p>オフィス家具・機器</p> 	<p>パーティション組立</p> 	<p>高性能プロジェクター</p> 
宿泊					
<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>LecTore</p>  <p>リゾート型 宿泊研修施設</p>	<p>石のや</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</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>	
その他					
<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>イベント管理システム</p>		<p>医療学会向システム</p>			
<p>MAJORS</p>		<p>Medicalink</p>			

# 利用目的に合わせた5つのグレード

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: 18  
室数: 203  
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: 43  
室数: 422  
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: 89  
室数: 979  
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: 340  
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: 44  
室数: 97  
リノベーション中心

※2018年11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<TKP西梅田>

2019年5月開業予定



札幌

札幌

仙台



アパホテル<TKP仙台駅北>  
今期オープン

川崎



アパホテル<TKP京急川崎駅前>  
今期オープン

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



アパホテル<TKP博多東比恵駅前>

2020年3月開業予定

大阪



アパホテル<TKP博多大名>

2020年5月開業予定

川崎

東京

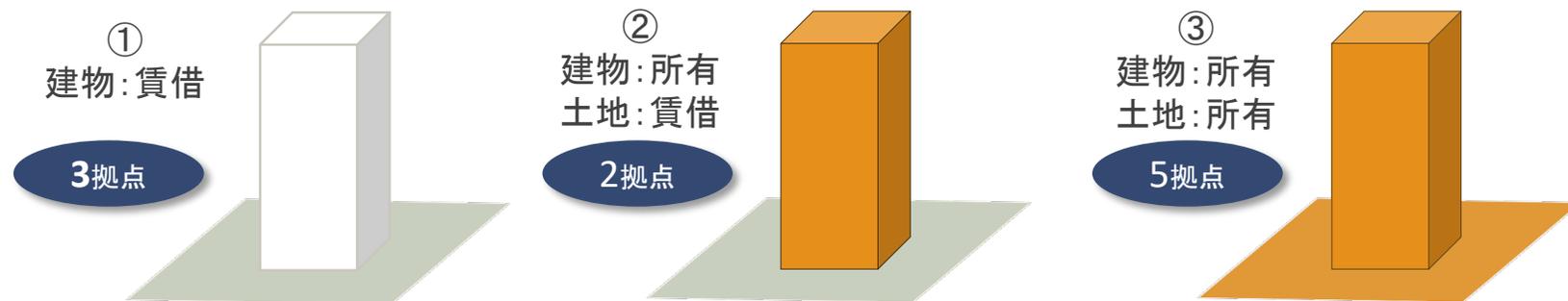


アパホテル<TKP上野広小路>

2020年7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。

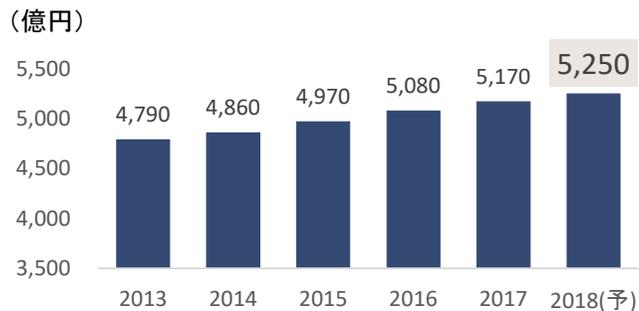


施設名	客室数	オープン	建物	土地
アパホテル<TKP札幌駅前>	203	2014年8月	賃借	—
アパホテル<TKP札幌駅北口>EXCELLENT	108	2016年8月	賃借	—
アパホテル<TKP日暮里駅前>	278	2016年12月	所有	所有
アパホテル<TKP東京西葛西>	124	2017年12月	賃借	—
アパホテル<TKP京急川崎駅前>	143	2018年6月	所有	賃借
アパホテル<TKP仙台駅北>	306	2018年10月	所有	所有
アパホテル<TKP西梅田>	161	(予定)2019年5月	所有	賃借
アパホテル<博多東比恵> ※仮名称	160	(予定)2020年3月	所有	所有
アパホテル<博多大名> ※仮名称	200	(予定)2020年5月	所有	所有
アパホテル<上野広小路> ※仮名称	170	(予定)2020年7月	所有	所有

# 当社の捕捉するマーケット

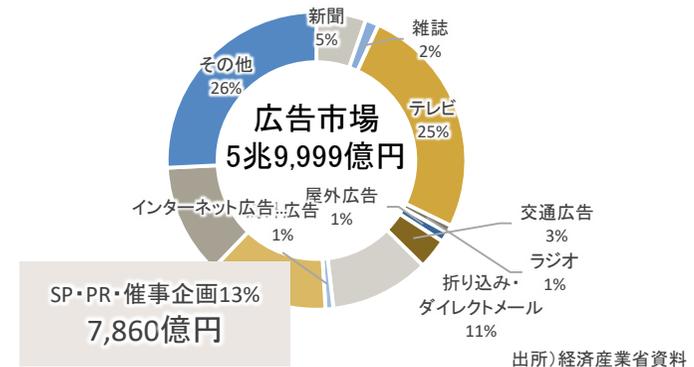
当社は貸会議室を多目的化することで、複合的なマーケットの取り込みを図っている。これまでオフィスビル以外で開催されていた企業用途も、オフィスビル内の当社会議室へ取り込むことに成功している。圧倒的な全国ネットワークと統一された品質、各会場の利便性が当社の大きなアドバンテージである。

企業向け研修サービス市場規模の推移(2018)

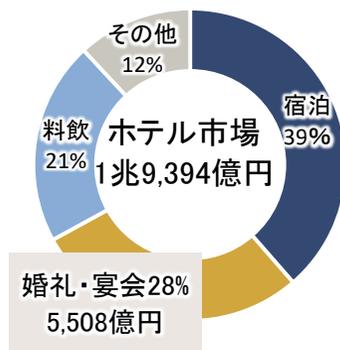


出所) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2018」

広告業市場規模(2017)



ホテル市場規模(2016)



料飲・レストラン市場規模(2015)



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。

# 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**24,000**社

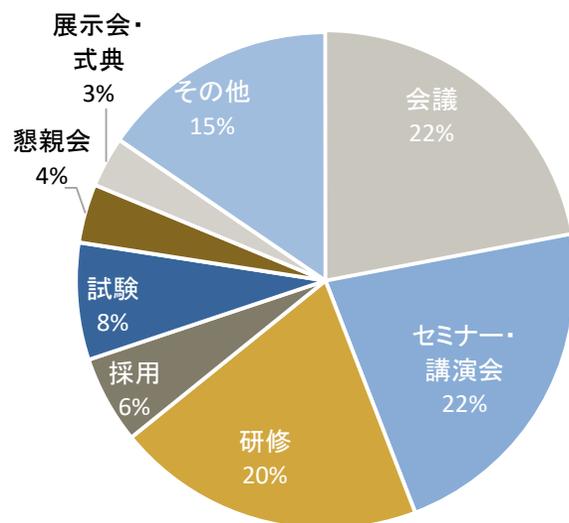
年間利用上場企業

約**2,000**社

売上上位500社  
平均年間利用施設数

約**100**施設/1社当たり

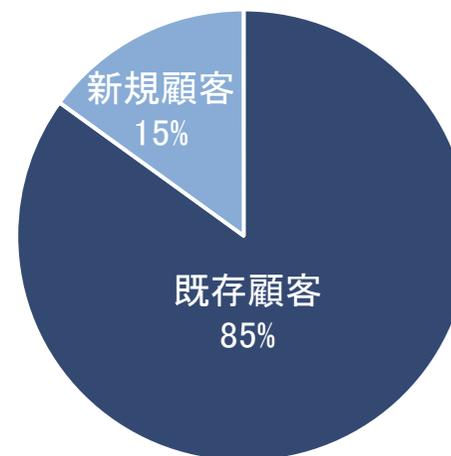
## 利用目的別利用状況



2019年2月期1Q～3Q利用データから利用目的を抽出

## 高いリピート利用

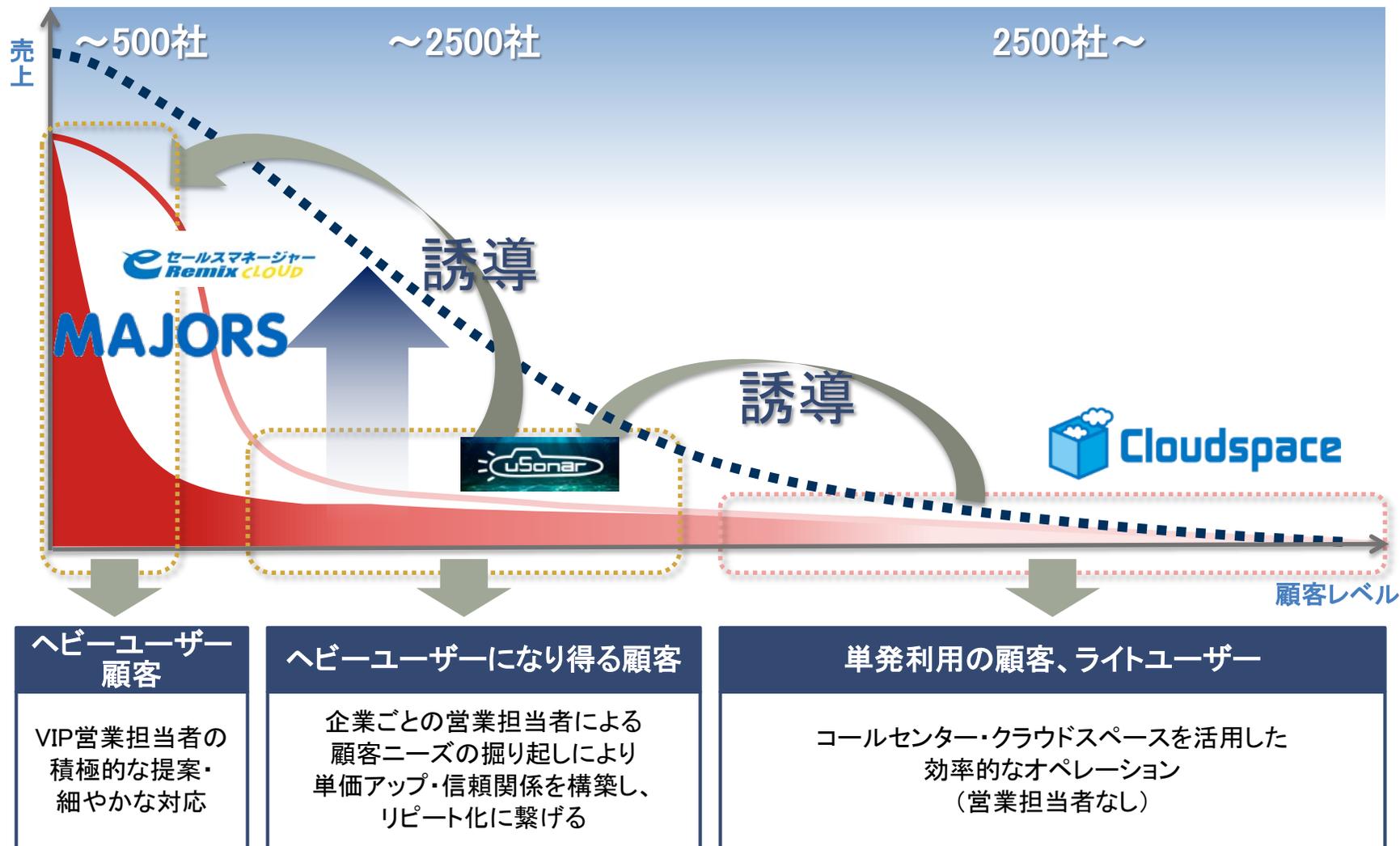
新規・既存顧客の売上高比率



※リピート率は、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。



# 映画「七つの会議」とコラボレーションキャンペーンを実施中

映画『七つの会議』の公開を記念して、コラボ商品を期間限定で販売。



七つの人気メニューをひとつに  
七つのおかず弁当



会議があると便利な七つのアイテムセット  
七つの会議室アイテム



# 株主構成(2018年8月31日現在)

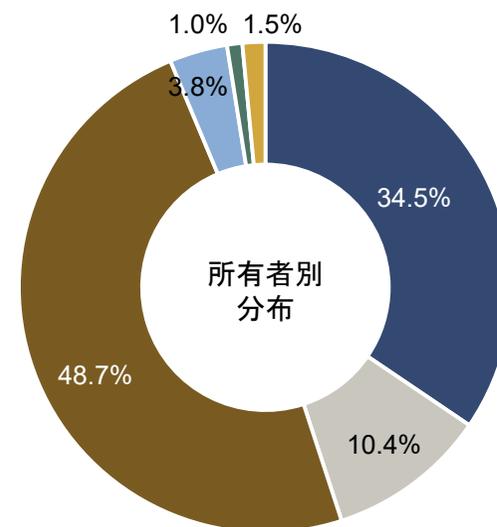
## 発行済株式数/株主数

発行済株式数: 33,110,000株 株主数: 3,234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)	9,780,100	29.54
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)	1,879,300	5.68
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	871,100	2.63
6	株式会社ティーケーピー	504,700	1.52
7	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	322,100	0.97
8	野村信託銀行株式会社(投信口)	289,000	0.87
9	ステート・ストリート信託銀行	260,000	0.79
10	RBC IST 15 PCT レンディング	165,100	0.50

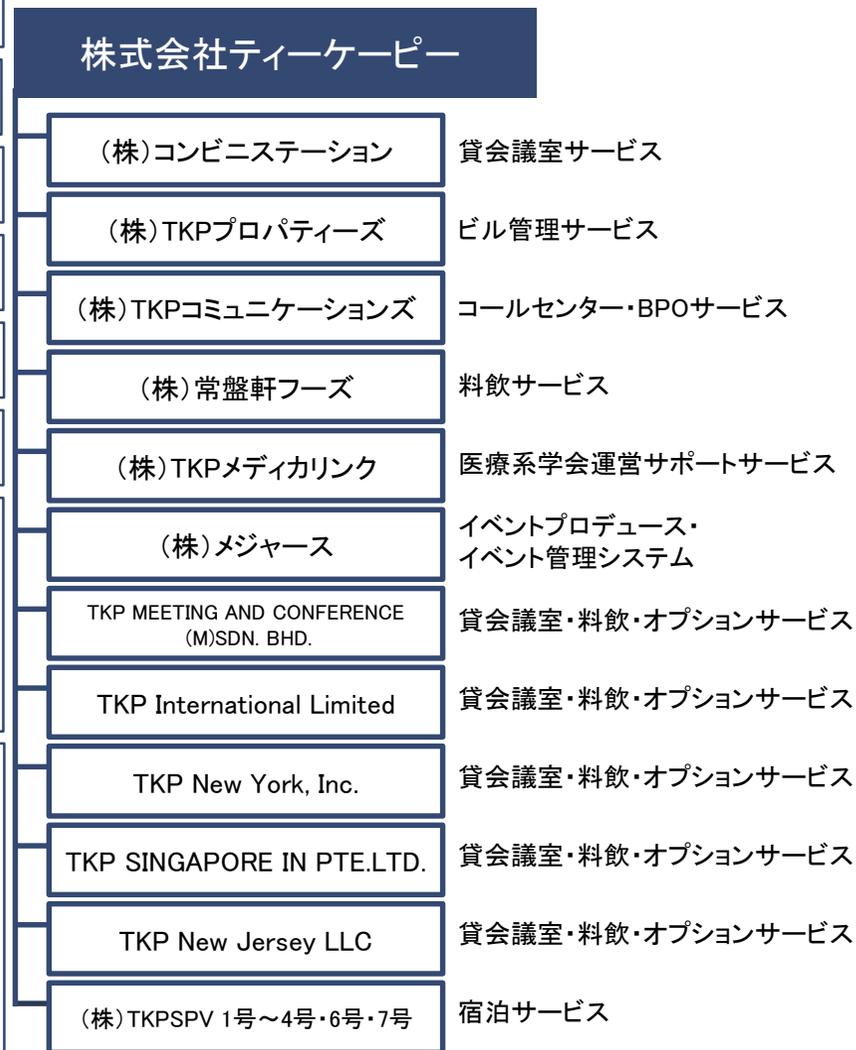
### 所有者別分布(所有株式割合)



- 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	2億8,779万5,000円(2018年11月現在)
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場(3479)
従業員数	1,299名(2018年11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。