

2018年2月期 決算説明資料

2018年4月17日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ：3479

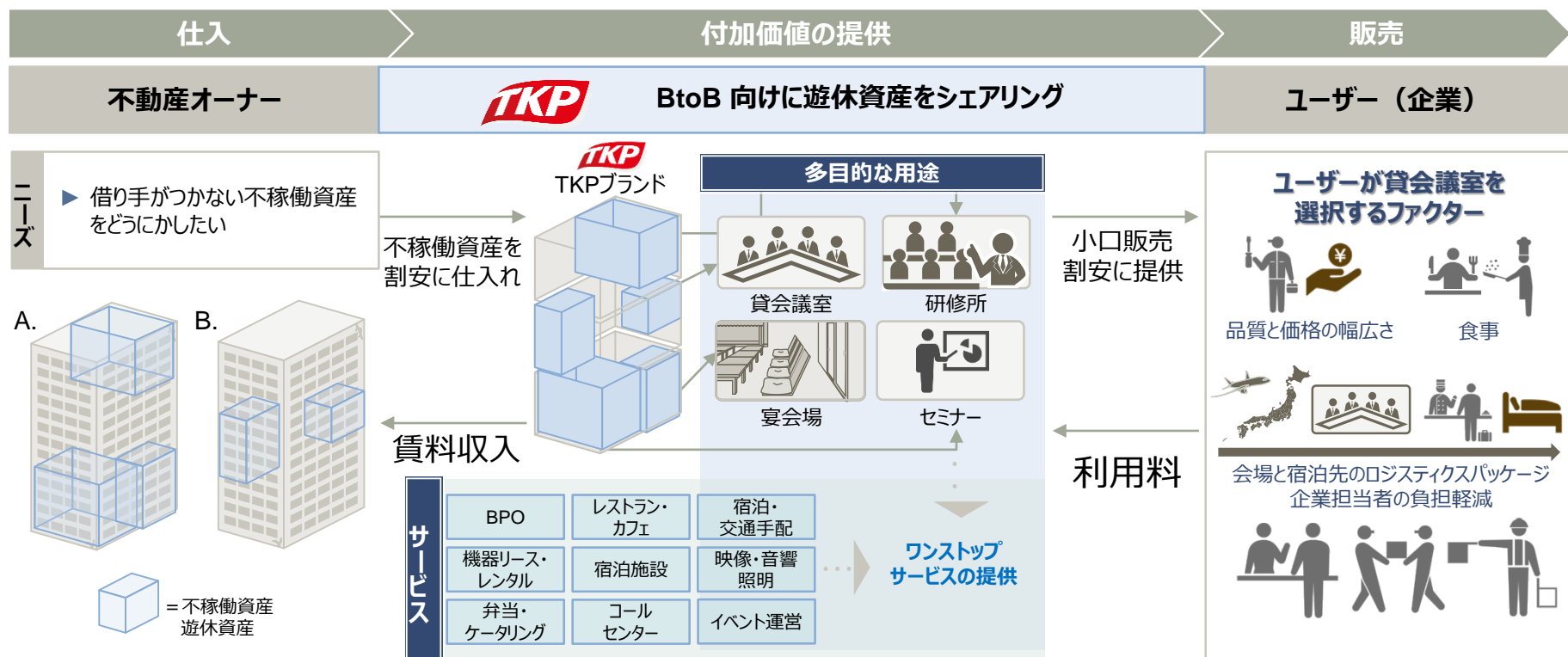
<https://www.tkp.jp/>

当社の事業特性P 3
2018年2月期の主なトピックスP 6
2018年2月期 決算概要P 8
今後の事業戦略P 17
APPENDIXP 30

当社の事業特性

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。



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

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



パーティション組立



高機能プロジェクター



宿泊

研修旅行パック

社員旅行パック

提携ホテル

Lectore
レクトーレ



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
takehiba



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 TKP コミュニケーションズ



イベントプロデュース

医療学会向システム

イベント管理システム

MAJORS

TKP Medicalink

2018年2月期の主なトピックス

**期中に上方修正を実施し、期初計画に対し
売上は106.9% 営業利益は105.4%で着地。**

1

ハイグレード施設（ガーデンシティPREMIUM、ガーデンシティ）の積極的な出店

- 利便性の高い機能的なオフィスビルやランドマークとなるビルやホテルへの出店を積極的に進め、国内ネットワークのさらなる拡充を図り、高付加価値案件を獲得
- TKP初の「貸会議室・宴会場×コワーキングスペース」融合施設の開業等、オフィスビルの多目的な活用方法を模索

2

直営宿泊研修施設の拡充

- 「レクターレ」法人顧客とリゾート個人客の双方を取り込む戦略、施設リニューアルが増収に寄与
- 大型宿泊研修所の獲得（レクターレ湯河原2017.5～レクターレ葉山2018.4～）
- 都市部ビジネスホテルの順調な稼働

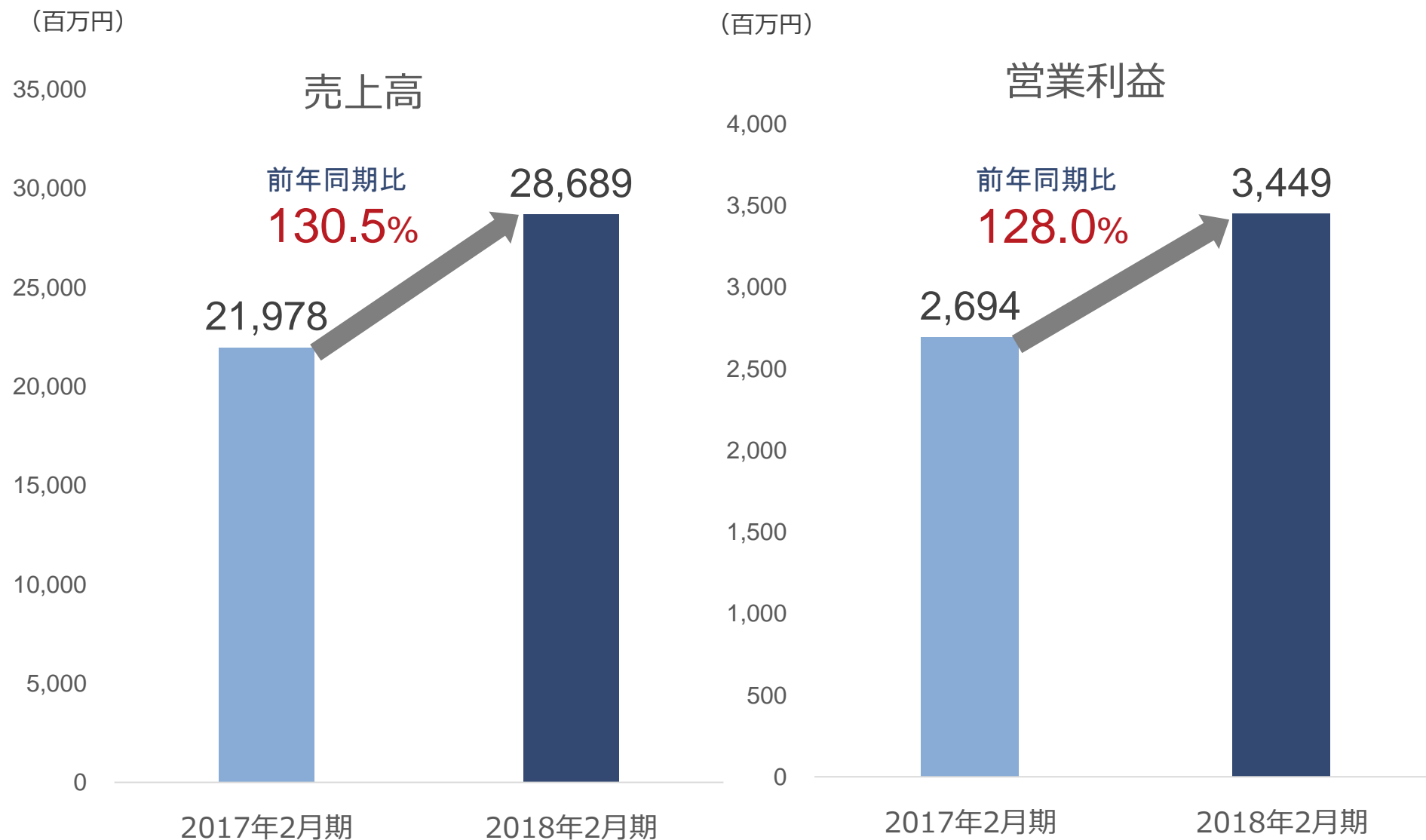
3

周辺サービスを取り込みながらさらに業容の拡大 新シナジーの発掘へ

- 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に参入
- 大塚家具とのアライアンスを契機としたオフィスビルに留まらない新たな空間活用の可能性

2018年2月期 決算概要

2018年2月期（累計・連結）ハイライト



2018年2月期 概況（累計・連結）

各科目においていずれも前年同期比で約30%増加。
 ホテル等周辺事業や、中核事業の貸会議室・宴会場事業が大きく増収し、
 粗利率の改善に寄与。

(百万円)	2017年2月期		2018年2月期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	21,978	100.0%	28,689	100.0%	130.5%
売上総利益	8,271	37.6%	10,950	38.2%	132.4%
販管費	5,576	25.4%	7,501	26.1%	134.5%
営業利益	2,694	12.3%	3,449	12.0%	128.0%
経常利益	2,552	11.6%	3,200	11.2%	125.4%
当期純利益	1,352	6.2%	2,071	7.2%	153.2%

※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。

2018年2月期 概況（2017年12月～2018年2月・連結）

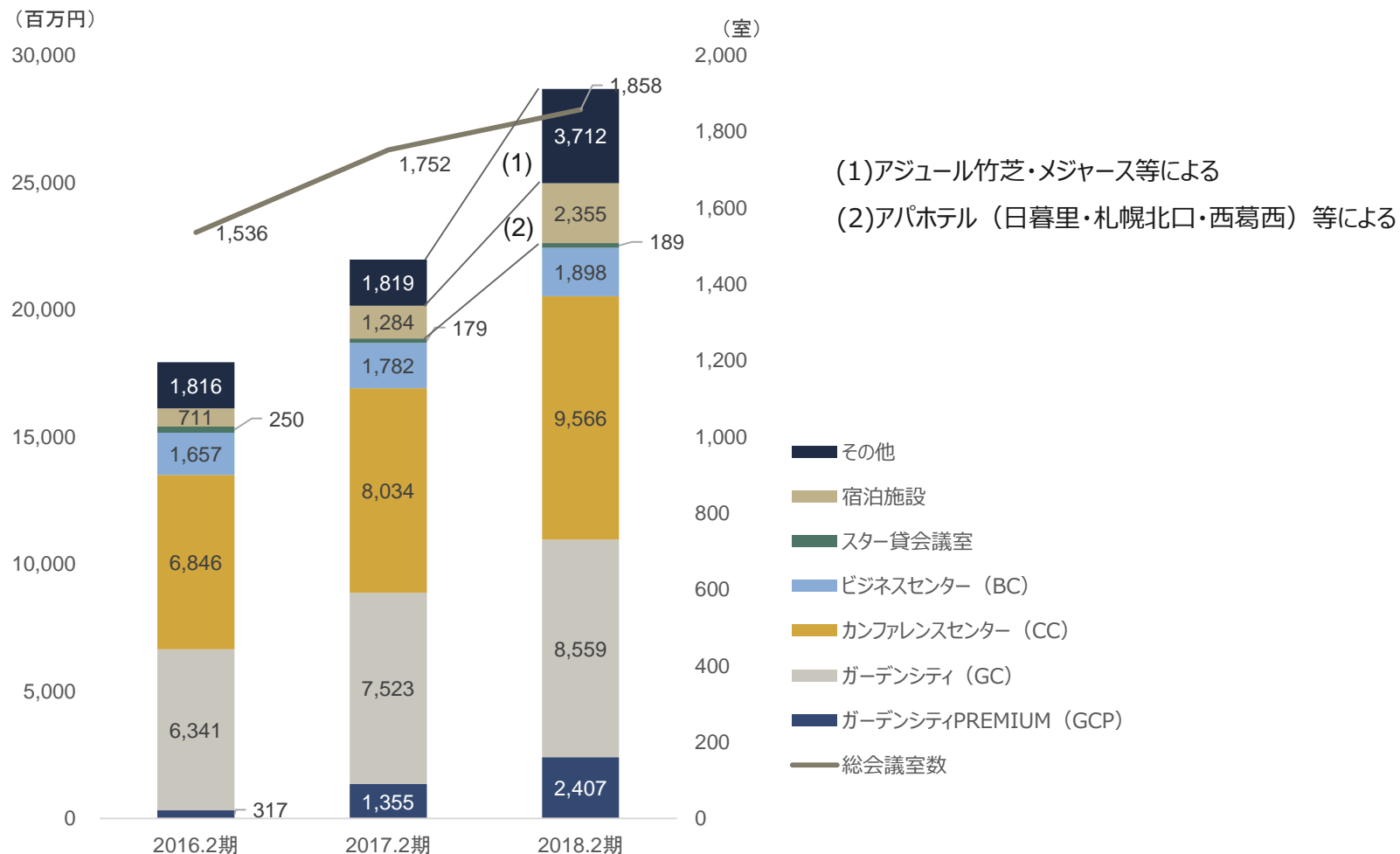
前期まで期末に偏っていた費用が一部平準化されたことで各利益額が大幅に増加。年間を通じて安定した収益が確保できる体制にコスト構造が変化してきている。

(百万円)	2017年2月期4Q		2018年2月期4Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	5,468	100.0%	7,395	100.0%	135.2%
売上総利益	1,850	33.8%	2,629	35.6%	142.1%
販管費	1,755	32.1%	2,221	30.0%	126.6%
営業利益	95	1.7%	408	5.5%	429.5%
経常利益	51	0.9%	380	5.1%	745.1%
当期純利益	8	0.1%	87	1.2%	1087.5%

※当期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示しています。

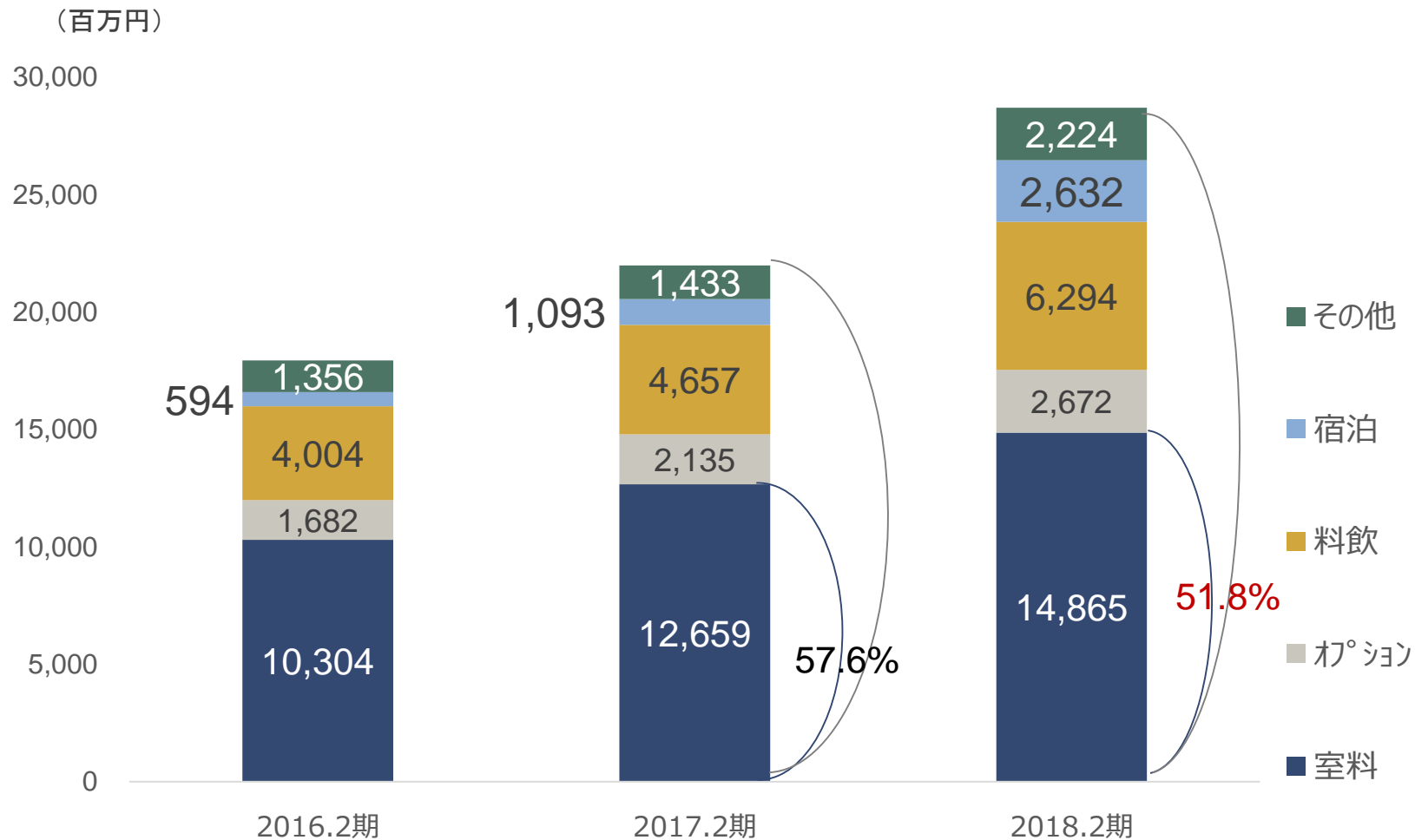
連結売上高推移（グレード別）

新しい取り組みが寄与し、売上が全体的に増加。



連結売上高推移（累計・サービス別）

ホテル出店による宿泊売上や、既存拠点・新規拠点ともに料飲の売上拡大が顕著。
全体売上に占める室料売上の比率が**51.8%**まで低下（2017年2月期は57.6%）



2018年2月期 主な出店実績

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出店継続。

期間	オープン月	施設名	区分	地域
第1四半期 (2017年3月～5月)	3月	T K P大阪堺筋本町カンファレンスセンター	ホテル宴会場・貸会議室	大阪
	4月	T K P札幌コンベンションホール	ホテル宴会場・貸会議室	北海道
	4月	T K Pガーデンシティ浜松町	ホテル宴会場・貸会議室	東京
	4月	ベイサイドホテル アジュール竹芝	シティホテル	東京
	5月	レクトーレ湯河原	リゾート研修ホテル	神奈川
第2四半期 (2017年6月～8月)	8月	レクトーレ熱海桃山 (リニューアル)	リゾート研修ホテル	静岡
	8月	レクトーレ箱根強羅 (リニューアル)	リゾート研修ホテル	神奈川
	8月	K i z u n a S u s u k i n o S 4	レストラン	北海道
第3四半期 (2017年9月～11月)	9月	ファーストキャビンT K P名古屋駅	コンパクトホテル	愛知
	10月	アパホテル< T K P札幌駅北口> E X C E L L E N T (増室)	ビジネスホテル	北海道
	10月	T K Pガーデンシティ広島駅前大橋	ホテル宴会場・貸会議室	広島
	11月	レクトーレ熱海小嵐 (リニューアル)	リゾート研修ホテル	静岡
第4四半期 (2017年12月～ 2018年2月)	12月	T K P秋葉原カンファレンスセンター	ホテル宴会場・貸会議室	東京
	12月	アパホテル< T K P東京西葛西>	ビジネスホテル	東京
	1月	T K PガーデンシティP R E M I U M名古屋ルーセントタワー	ホテル宴会場・貸会議室	愛知
	1月	T K Pガーデンシティ栄駅前	ホテル宴会場・貸会議室	愛知
	2月	T K P浜松ホール	ホテル宴会場・貸会議室	静岡
	2月	T K P京都四条駅前カンファレンスセンター	ホテル宴会場・貸会議室	京都

グレード別拠点数・会議室数

				2015.2期	2016.2期	2017.2期	2018.2期
		合計	拠点数	168	182	204	225
			室数	1,410	1,536	1,752	1,858
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	13
			室数	5	49	113	137
		ガーデンシティ (GC)	拠点数	29	29	32	39
			室数	346	350	372	417
		カンファレンスセンター (CC)	拠点数	54	62	67	79
			室数	657	712	796	881
小計			室数	1,008(71%)	1,111(72%)	1,281(73%)	1,435(77%)
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	49
			室数	295	296	351	313
		スター貸会議室	拠点数	34	36	41	38
			室数	87	109	91	88
小計			室数	382(27%)	405(26%)	442(25%)	401(22%)
研修施設内	レクtoorレ・石のや		室数	20	20	29	22

連結貸借対照表・キャッシュフロー計算書 サマリー

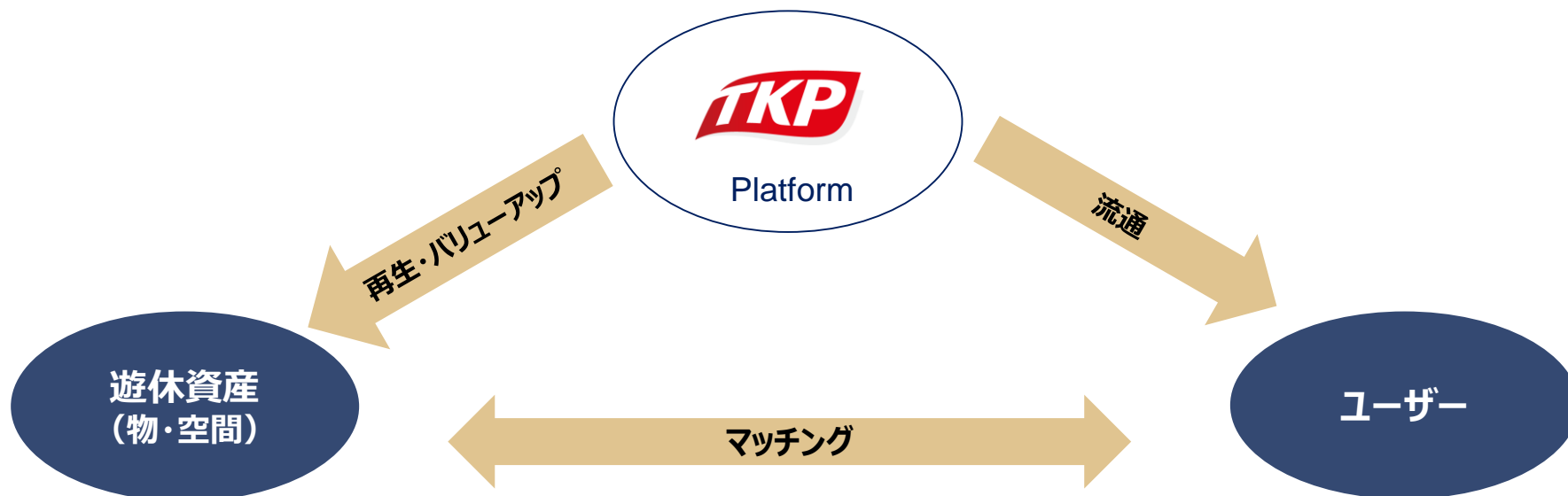
		2017年2月期末①	2018年2月期末②	(② - ①)
		金額	金額	増減額
(百万円)				
流動資産		8,489	9,715	1,226
(現金・預金)		5,494	5,706	212
(売掛金)		2,165	2,879	714
固定資産		15,650	24,815	(※) 9,165
(有形固定資産)		10,822	17,021	6,199
資産合計		24,140	34,530	10,390
流動負債		5,284	7,971	2,687
固定負債		14,385	17,904	3,519
負債合計		19,669	25,875	6,206
(有利子負債残高)		16,607	21,359	4,752
純資産合計		4,470	8,655	4,185
負債・純資産合計		24,140	34,530	10,390

(百万円)	2018年2月期
営業活動によるキャッシュフロー	1,995
投資活動によるキャッシュフロー	-8,515
財務活動によるキャッシュフロー	6,735

(※) 建設仮勘定 (仙台/川崎ホテル)
土地 (福岡二ヶ所・外神田)
投資有価証券 (大塚家具) などの増加による

今後の事業戦略

世の中の“もったいない物や空間”を社会から必要とされる
“価値のある物や空間”に変えていく

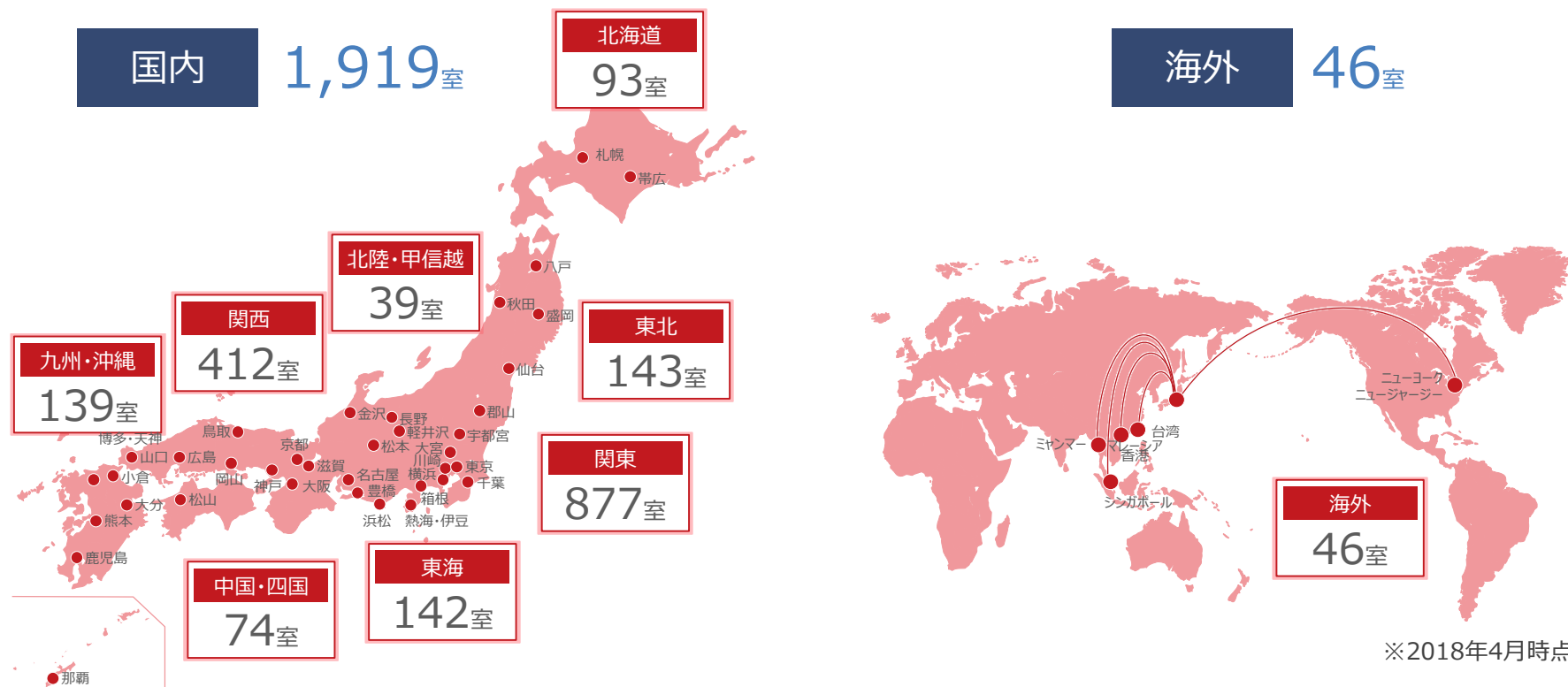


TKPはプラットフォームとしてアイドル状態の物や空間に
付加価値を持たせ、必要としているユーザーへ届けていく

社会に必要不可欠な企業となることを目指します

貸会議室・宴会場を全国で展開

2018年4月時点で国内・海外で**1,965**室の会議室を展開。(2018年2月末時点1,858室)
大都市圏を中心に、高付加価値グレードの出店を継続している。
利用用途としては、「研修」による利用拡大が著しい。



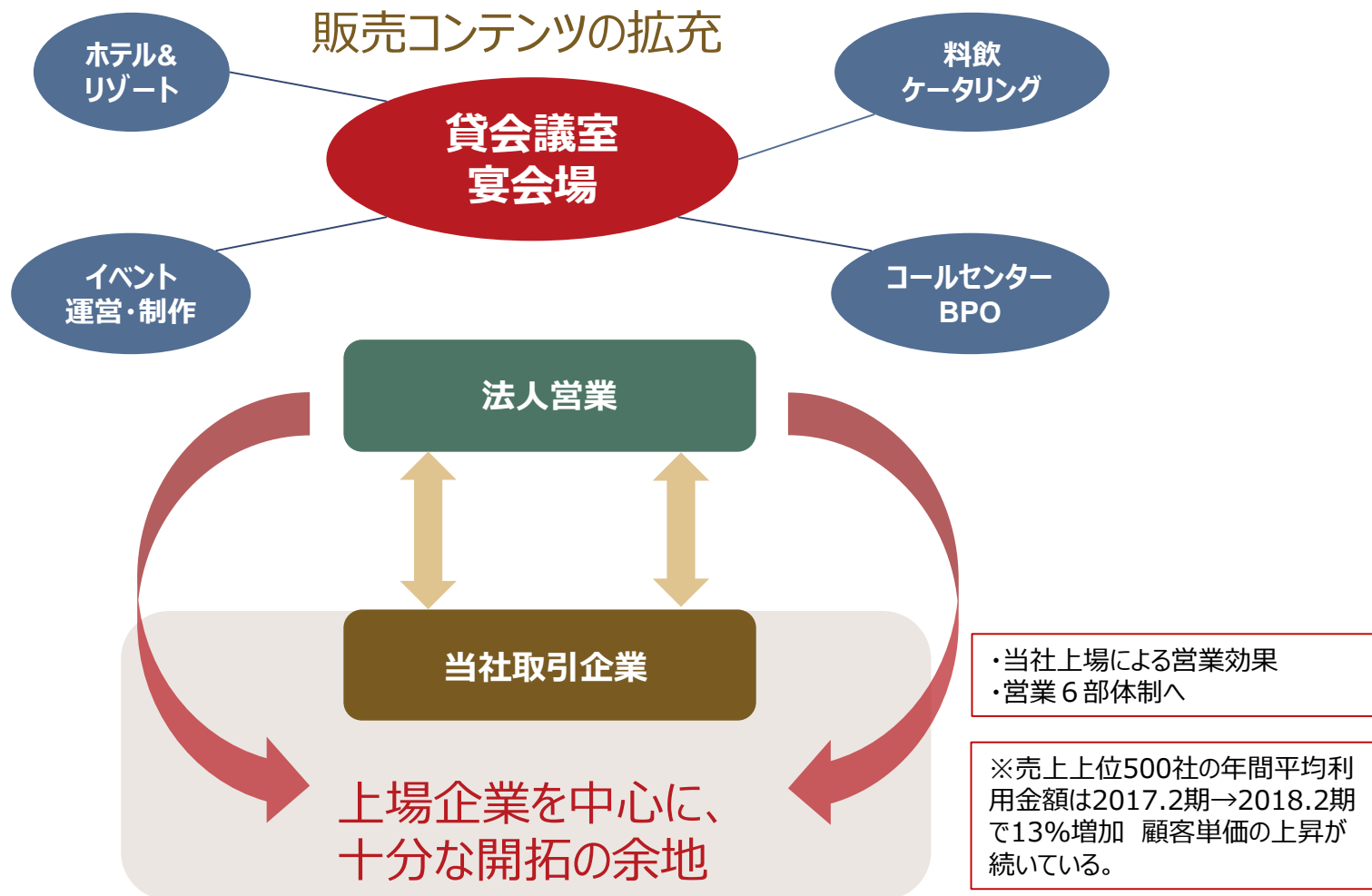
当社の成長戦略① 貸会議室・宴会場運営事業の拡大

今期末は14.3%（266室）の純増を予定。既に確定分のみで220室（11.8%増）

時期	エリア	坪数	グレード
2018.3	宮城	283	カンファレンスセンター
	東京	1,716	イベントホール（大塚家具内）
	東京	129	スター貸会議室
	石川	30	ビジネスセンター
	大阪	921	ガーデンシティ
	京都	689	カンファレンスセンター
2018.4	宮城	1,198	ガーデンシティPREMIUM（大塚家具内）
	神奈川	828	ガーデンシティPREMIUM
2018.5	神奈川	1,353	ガーデンシティPREMIUM
	東京	51	スター貸会議室
	東京	125	ビジネスセンター
	東京	592	カンファレンスセンター
	富山	20	スター貸会議室
2018.6	東京	150	カンファレンスセンター
	大阪	496	ガーデンシティ
	埼玉	212	ガーデンシティPREMIUM
2018.7	大阪	496	ガーデンシティ
2018.9	岡山	459	ガーデンシティ
	東京	240	ビジネスセンター
2018.11	宮城	393	ガーデンシティ
	東京	369	ガーデンシティPREMIUM
	北海道	2,952	ガーデンシティ
2019.1	東京	400	カンファレンスセンター
2019.2	静岡	144	カンファレンスセンター

グレード	全拠点数	坪数
ガーデンシティPREMIUM （イベントホール含む）	6	5,676
ガーデンシティ	6	5,718
カンファレンスセンター	6	2,257
ビジネスセンター	3	394
スター貸会議室	3	199
合計	24	14,245

2017年2月末	2018年2月末	2018年 4月（現在）	2019年2月末
1,752室	1,858室	1,965室	2,124室 予定
前期末比	6.0%増加	既に 5.7%増加	14.3%増加 予定



受注営業を脱却し、“攻める営業”体制を確立
顧客データベース化により潜在需要を発掘

当社の成長戦略③ 新しい空間再生のかたち（1）

大塚家具とのアライアンスを契機とした新たな空間活用の可能性

① 大塚家具新宿ショールーム内8Fフロア

2018年3月14日にCIRQ新宿としてオープン



② 大塚家具仙台ショールーム内7F・8Fフロア

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



当社は余剰となった店舗スペースへ出店し、ビル全体を最適化
駅前の好立地な**商業ビル**への出店が実現可能となる

空間再生を通じ、双方の事業活性化を行う

【平日】

TKP (オフィスビル)

法人の利用が中心のため
平日の稼働率が高い

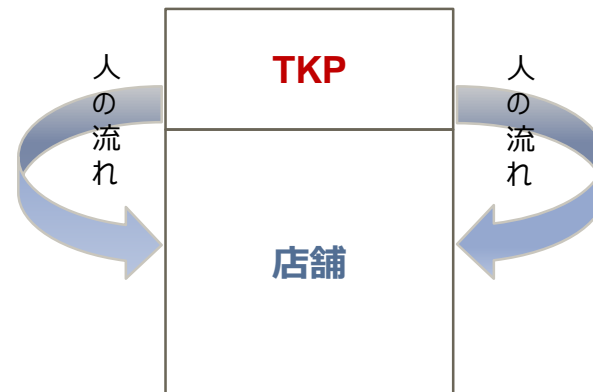
商業ビル

休日に比べ来場者数が少ない



シャワー効果

法人のお客様にイベント会場として
利用いただくことでビルへの
来場者数が増加し、テナント店舗へも
シャワー効果による集客が見込める



【休日】

TKP (オフィスビル)

平日に比べ稼働率が低い

商業ビル

物販を伴う用途で活用可能であり
休日は買い物客で賑わっている

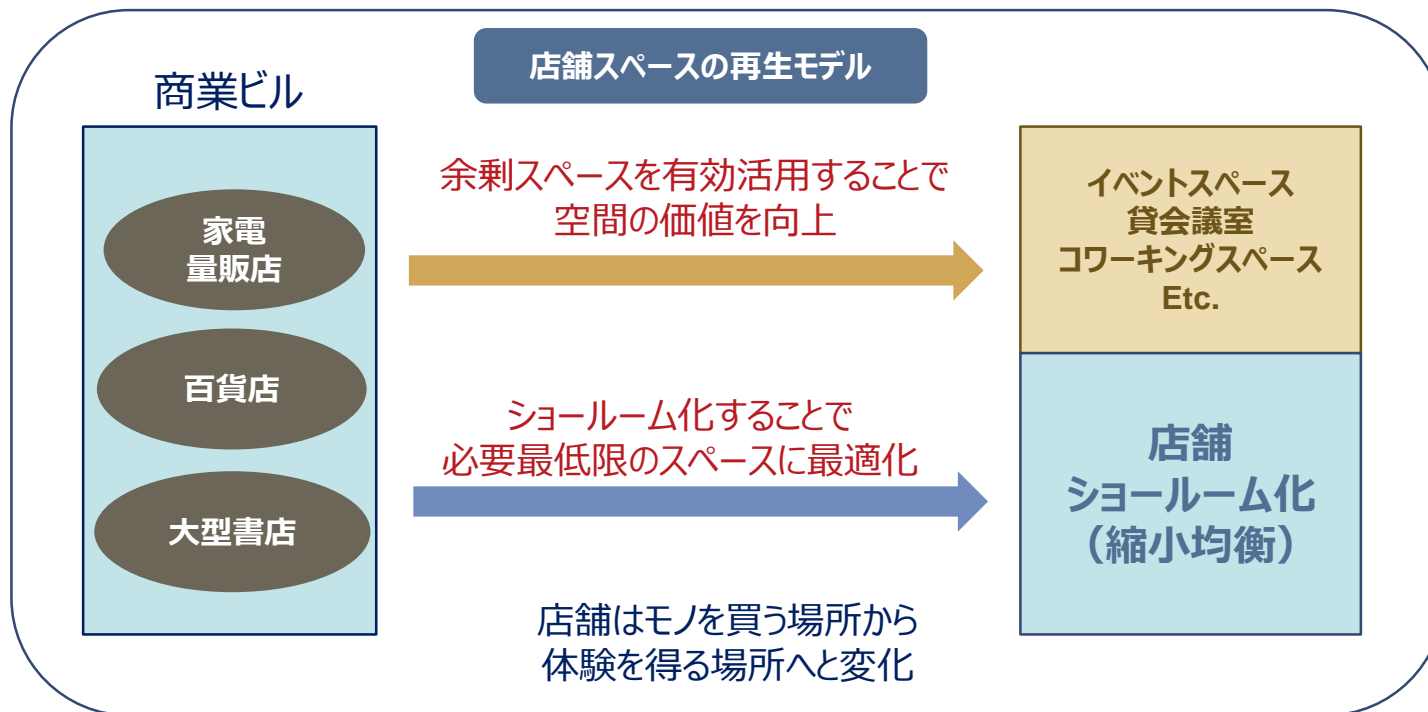


BtoC向けイベントの 開催が可能に

個人のお客様向けの展示会や販売会など、
新しい用途をTKP施設で取り込むことが可能



店舗スペースの再生モデルを商業ビルで応用が可能に



新しい空間再生のかたちとして見えてきた
“店舗再生”

日本とアメリカの都心部におけるビルの特徴・違い

 **オフィスビル**



分
離

 **商業施設**

大手町 平日、昼間



新宿 土日、昼間・夜間



 平日、土日 昼間、夜間

NYC 5番街



 **オフィスビル**

混
在

 **商業施設**

中期経営計画

2019年2月期～2021年2月期 業績計画（2018年1月24日発表）

(単位:百万円)	2018.2期 (実績)	2018.2期 (前期比)	2019.2期 (計画)	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%	34,550	120%	42,209	122%	45,858	109%
営業利益	3,449	128%	4,004	116%	6,002	150%	6,702	112%
経常利益	3,200	125%	3,729	117%	5,727	154%	6,414	112%
当期純利益	2,071	153%	2,120	102%	3,275	154%	3,672	112%



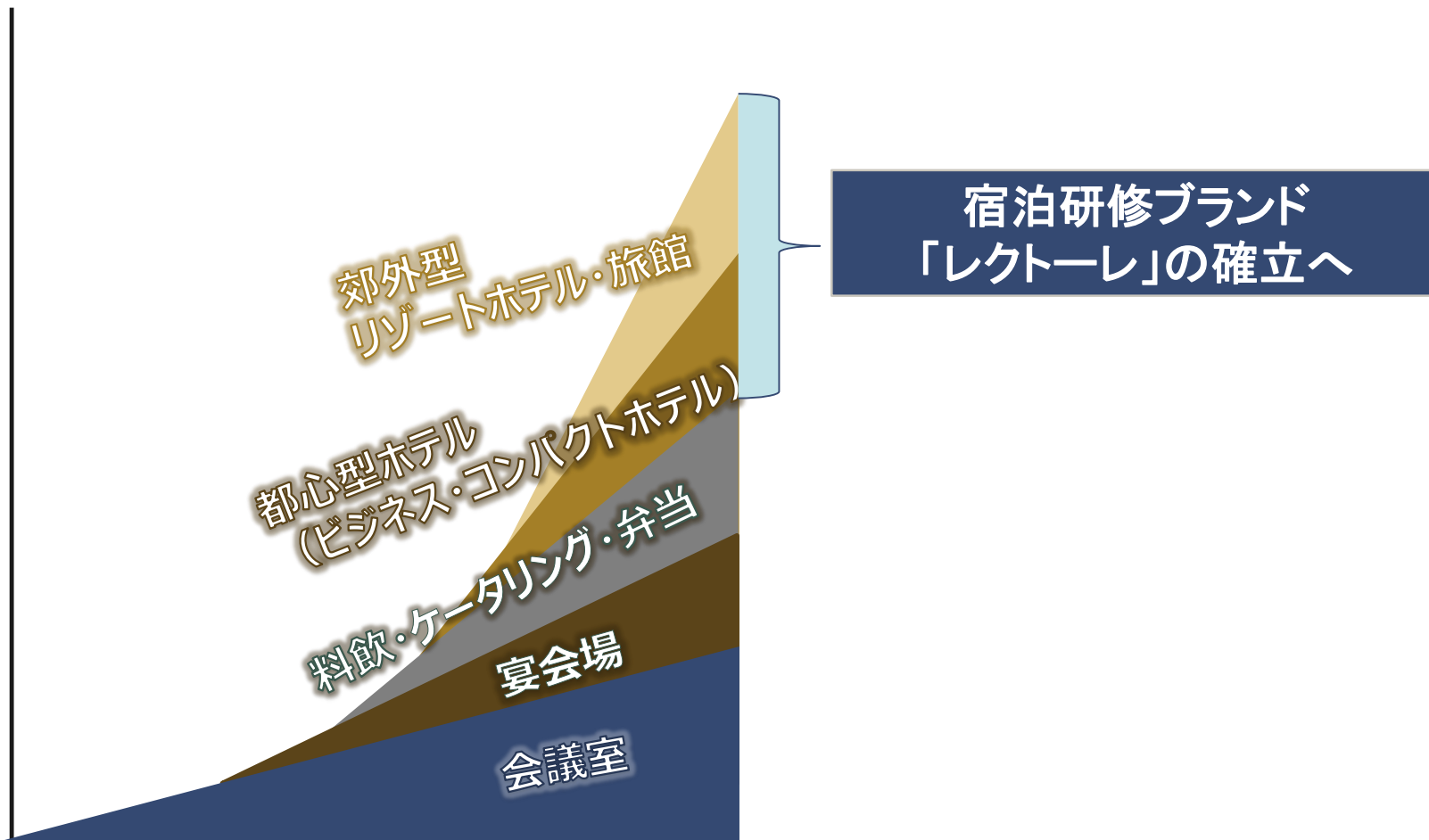
ホテルの出店状況・計画

				2018.2期	2019.2期	2020.2期
		展開ブランド	合計	13	17	21
リゾート型 セミナーホテル		レクターレ	拠点数	5	6	6
ハイクラスな リゾート型セミナー旅館		石のや	拠点数	1	1	1
シティホテル		アジュール竹芝	拠点数	1	1	1
ビジネスホテル		アパホテル	拠点数	4	6	10
コンパクトホテル		ファーストキャビン	拠点数	1	2	2
宿泊売上合計				34億円	52億円	80億円

今後の拡大戦略①

お客様へより高い付加価値を提供、研修マーケットの取り込みを図る。

付加価値



今後の拡大戦略②

貸会議室・宴会場事業を中核として周辺事業を立体的に拡大していく。



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

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：14
室数：160
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：83
室数：915
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：36
室数：86
リノベーション中心

※2018年4月時点

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

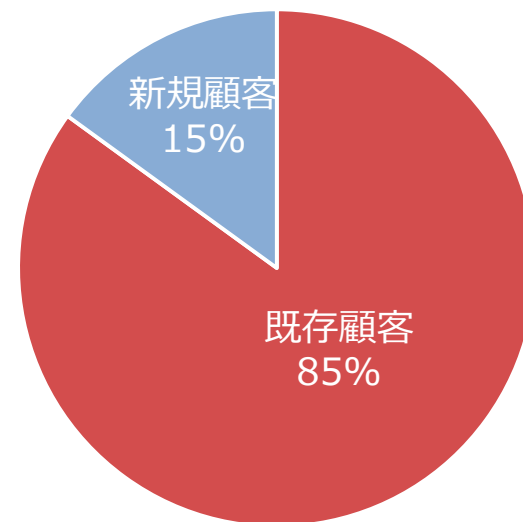
約**2,000**社

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

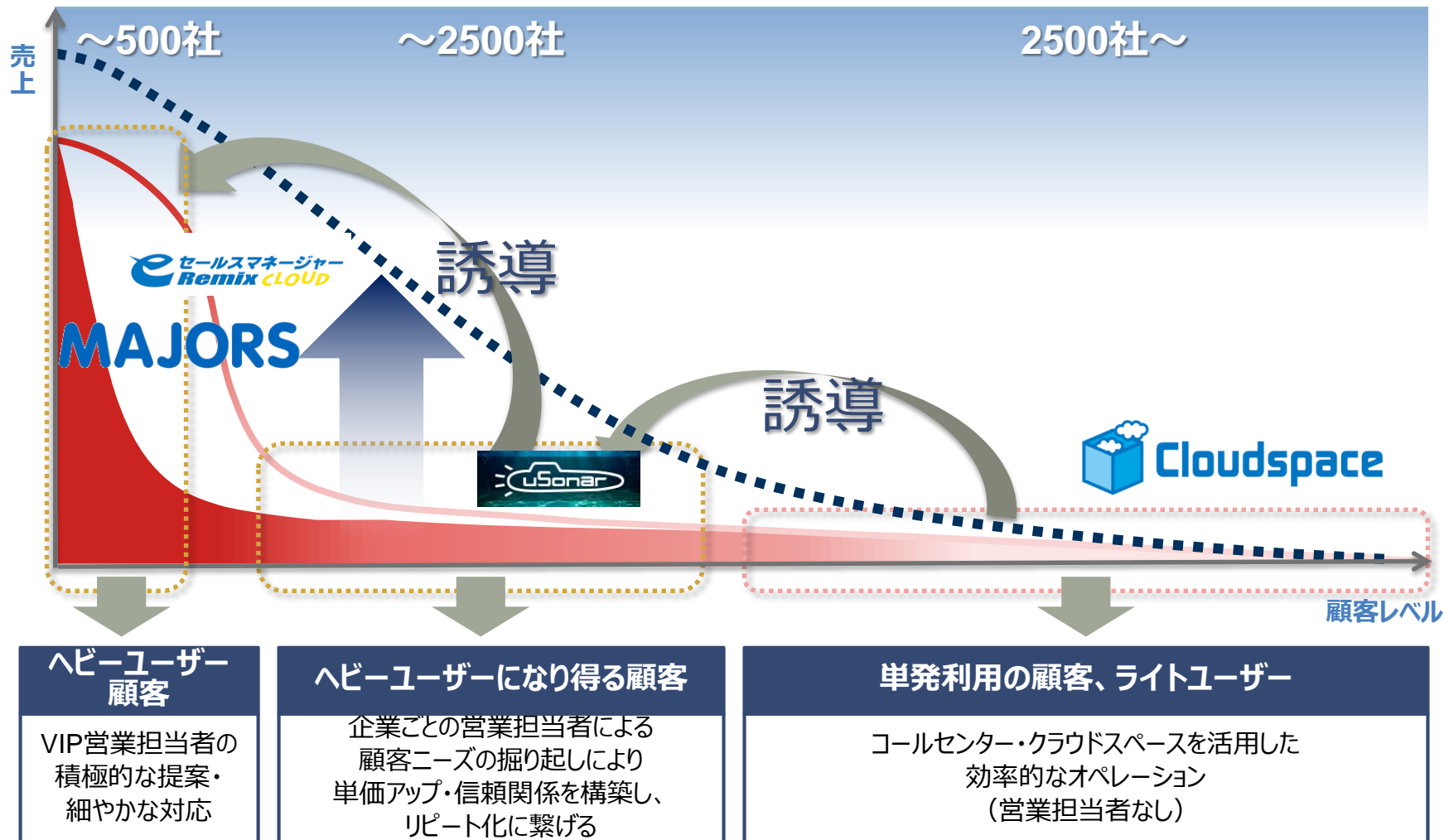
新規・既存顧客の売上高比率



※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

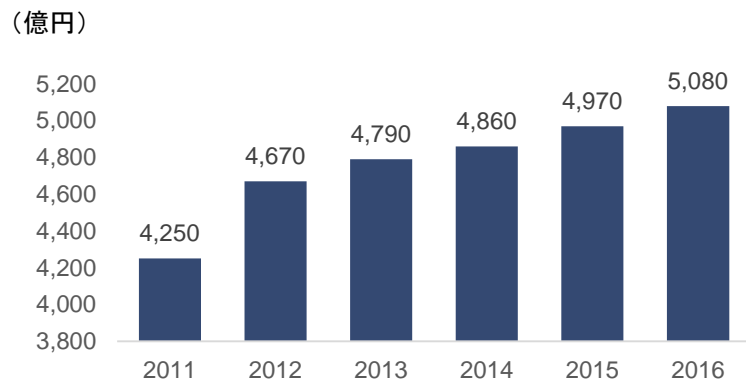
当社の現状の顧客群は非常に**ロングテール**な構造となっている。



当社の見据えるマーケット

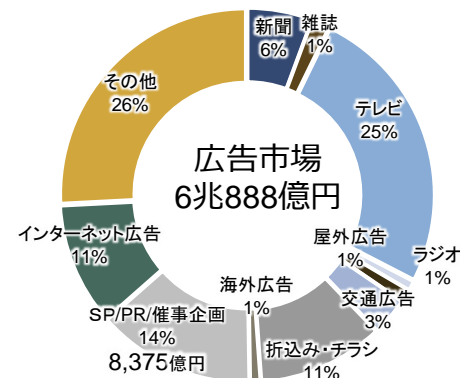
研修サービス市場も順調に増加しており、ホテルの法人向け宴会市場も大きい。
 周辺サービスとなるイベント企画や料飲・レストラン市場規模のポテンシャルも大きい。

企業向け研修サービス市場規模の推移（2016）

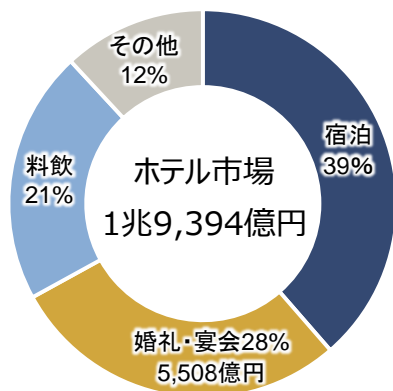


出所) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2017」

広告業市場規模（2016）

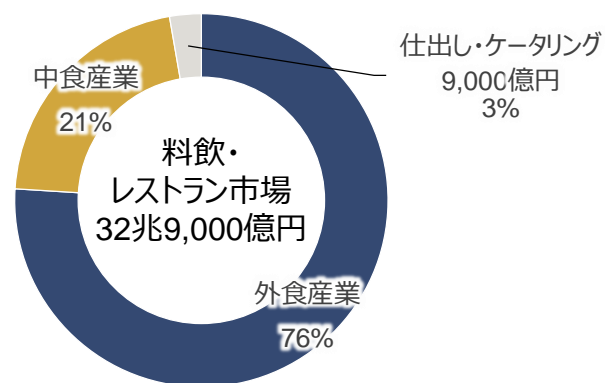


ホテル市場規模（2016）



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」

株主構成(2018年2月28日現在)

発行済株式数/株主数

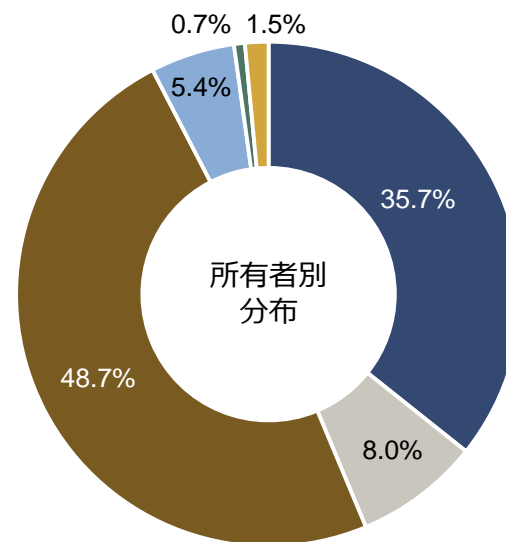
発行済株式数：33,110,000株

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

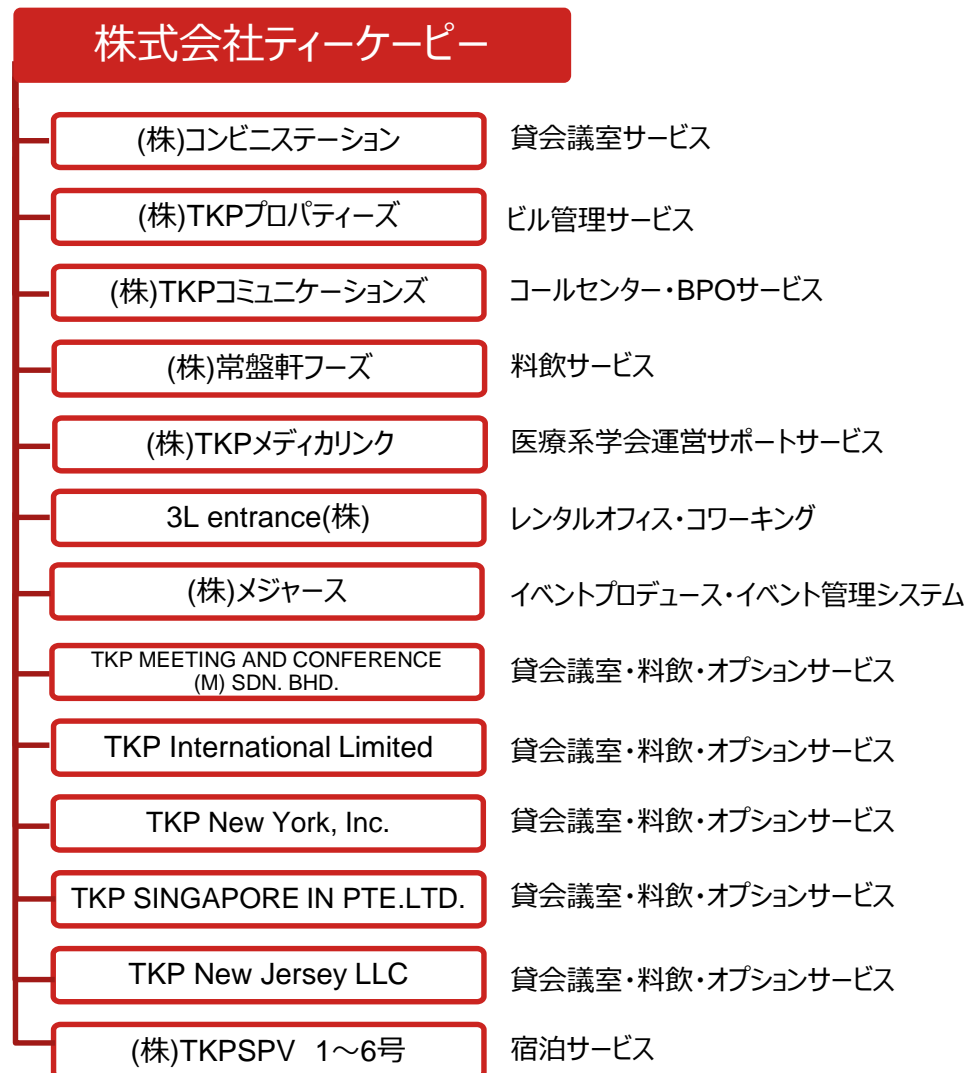
所有者別分布 (所有株式割合)



- 個人・その他
- その他国内法人
- 証券会社
- 金融機関
- 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	
上場日	2017年3月27日 東証マザーズ上場 (3479)	
従業員数	1,104名 (2018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	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



【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。