

0 から 1 を創り出す
空間再生流通企業



株式会社ティーケーピー 2018年2月期 第1四半期決算説明資料

2017年7月19日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ：3479 <http://tkp.jp/>

TKP Corporation All rights reserved.

1 第1四半期決算概要P 2

2 中期経営計画P 12

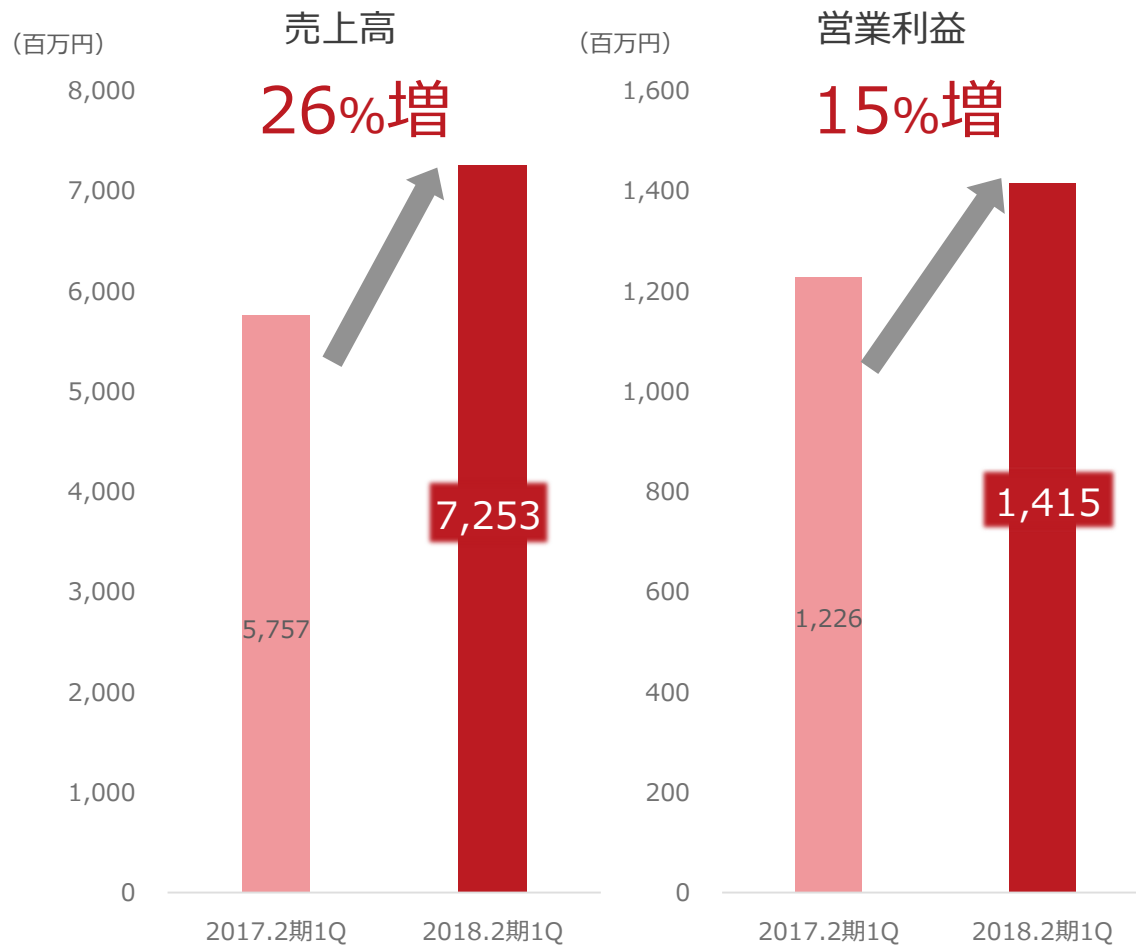
3 新たな取り組みP 14

4 APPENDIXP 19

1

第1四半期決算概要

1. 2018年第1四半期 ハイライト



Topics

- 売上高・営業利益ともに過去最高を達成
- 2017年4月 アジュール竹芝運営開始
- 2017年5月 レクトーレ湯河原新規オープン
- シンジケートローンのコミットメントライン、
私募債の発行により手元資金と合わせ
総額200億円の投資余力を保持
- 営業支援システムを導入

売上高・営業利益ともに過去最高を更新

2. 2018年2月期第1四半期 概況（連結）

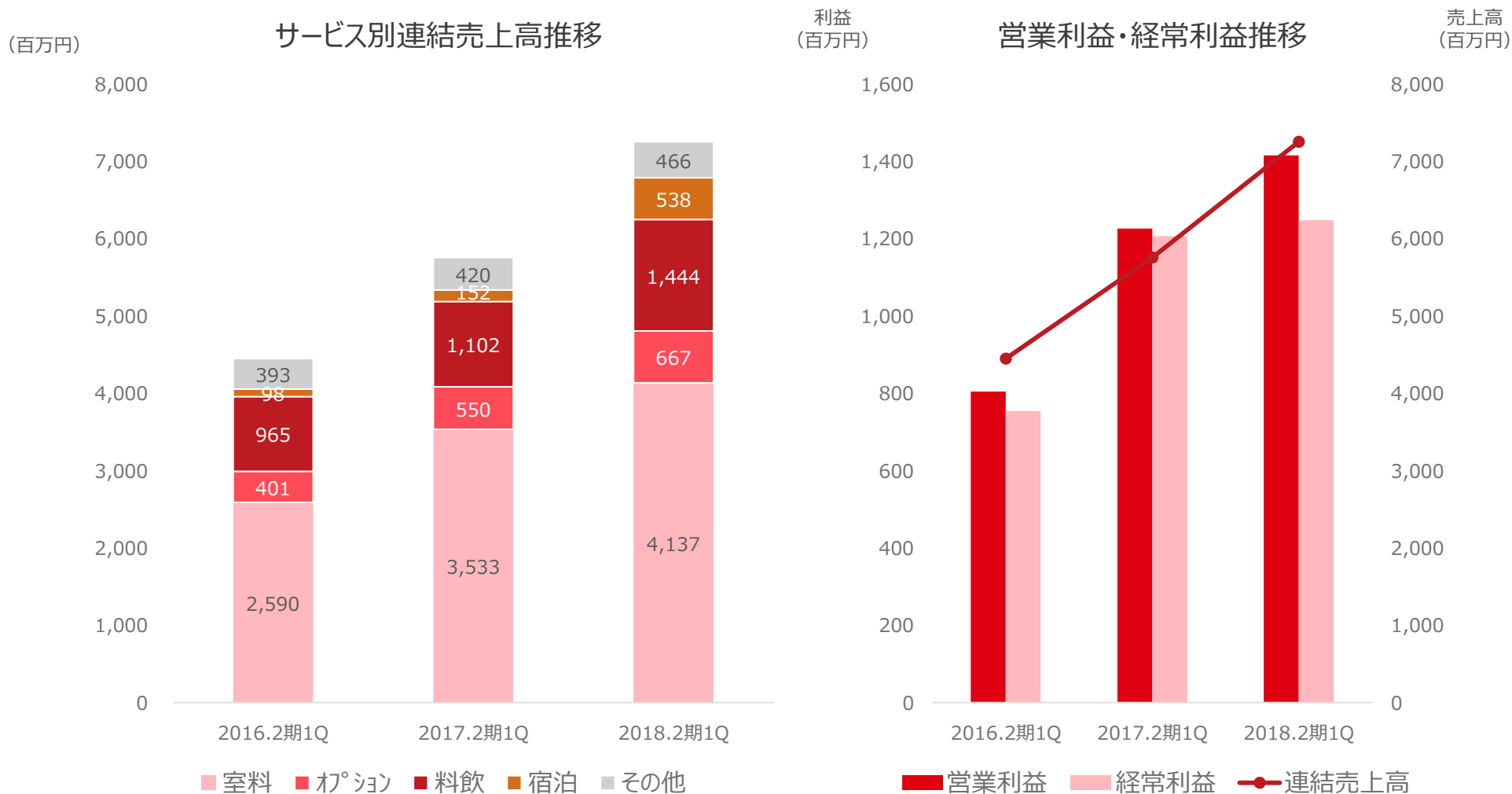


(百万円)	2017年2月期1Q		2018年2月期1Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	5,756	100%	7,253	100%	+26.0%
売上総利益	2,451	42.6%	3,126	43.1%	+27.5%
販管費及び一般管理費	1,225	21.3%	1,711	23.6%	+39.6%
営業利益	1,226	21.3%	1,415	19.5%	+15.4%
経常利益	1,206	21.0%	1,247	17.2%	+3.4%
四半期純利益	709	12.3%	747	10.3%	+5.5%

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する四半期純利益を示しています。

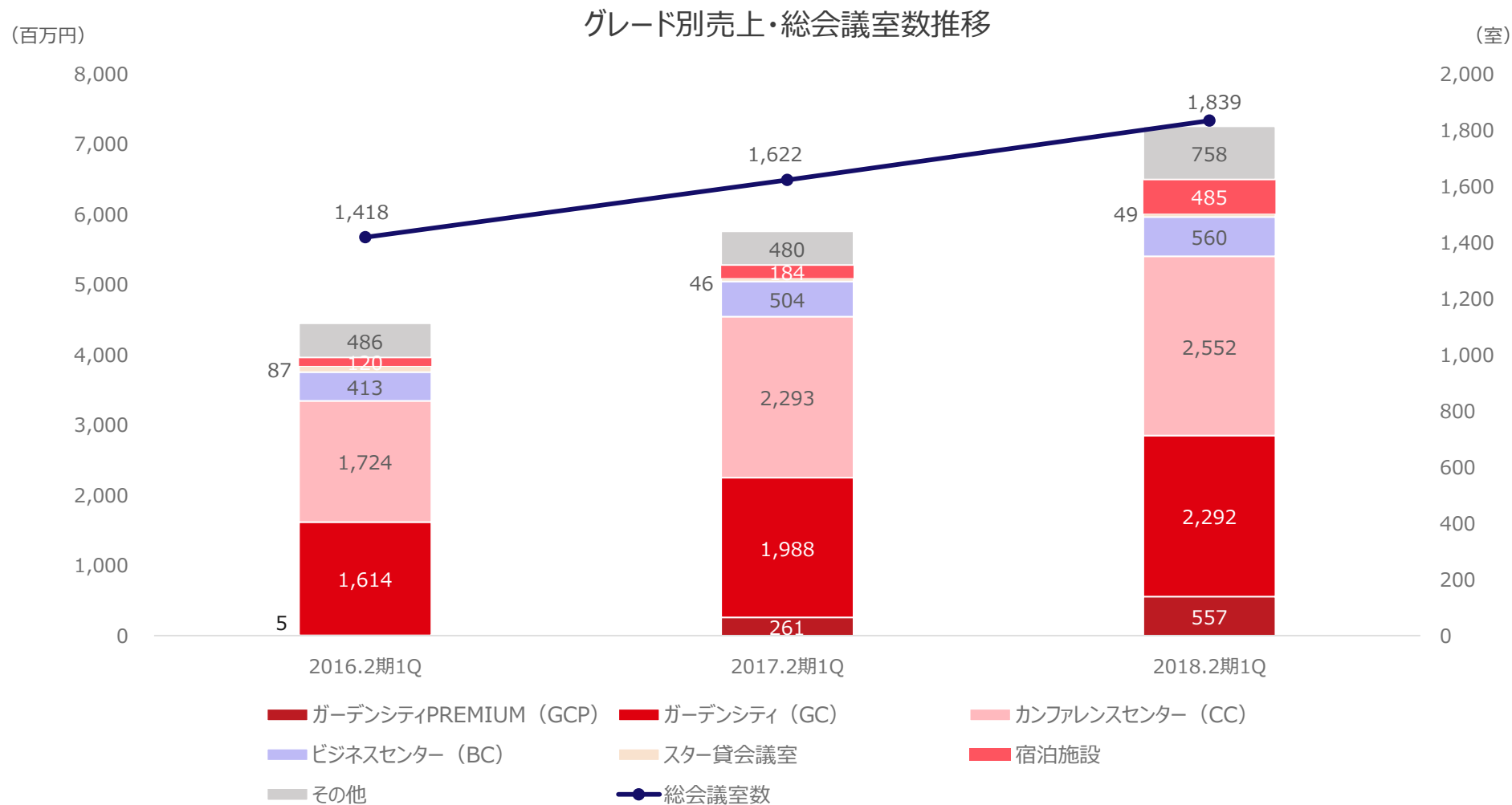
企業の採用・研修の旺盛な需要に伴い、積極的な新規出店が奏功し大幅増収
各利益額はいずれも過去最高を更新

3. 連結売上高推移（サービス別）



各サービス共に順調に売上高は拡大し、特に料飲・宿泊売上の拡大が顕著

4. 連結売上高推移（グレード別）



高単価のグレードの出店増が奏功し、売上を大きく拡大

5. グレード別拠点数・会議室数

				2015.2期	2016.2期	2017.2期	2018.2期1Q	
		合計	拠点数	168	182	204	210	
			室数	1410	1536	1752	1839	
(株)TKP		ガーデンシティPREMIUM (GCP)	拠点数	1	5	11	12	料飲売上を伴う 高付加価値 グレード
			室数	5	49	113	119	
		ガーデンシティ (GC)	拠点数	29	29	32	34	
			室数	346	350	372	412	
		カンファレンスセンター (CC)	拠点数	54	62	67	69	
			室数	657	712	796	809	
小計			室数	1008(71%)	1111(72%)	1281(73%)	1340(73%)	
(株)コンビニステーション		ビジネスセンター (BC)	拠点数	50	50	53	56	リーズナブルな グレード
			室数	295	296	351	380	
		スター貸会議室	拠点数	34	36	41	39	
			室数	87	109	91	80	
小計			室数	382(27%)	405(26%)	442(25%)	460(25%)	
レクtoorレ・石のや等			室数	20	20	29	39	研修施設内

料飲等売上を伴う、カンファレンスセンター以上のグレードの拠点を積極出店

6. 貸借対照表（連結B/Sサマリー）

		2017年2月期末	2018年2月期第1四半期末	
		金額	金額	増減額
	(百万円)			
	流動資産	8,489	12,815	4,326
	(現金・預金)	5,494	8,940	3,446
	固定資産	15,650	16,141	491
	(有形固定資産)	10,822	11,019	197
	(敷金・保証金)	4,021	4,285	264
	資産合計	24,140	28,956	4,816
	流動負債	5,284	5,654	370
	固定負債	14,385	15,938	1,553
	負債合計	19,669	21,592	1,923
	(有利子負債残高)	16,607	18,447	1,840
	資本剰余金	242	2,302	2,060
	利益剰余金	3,927	4,675	748
	純資産合計	4,470	7,364	2,894
	負債・純資産合計	24,140	28,956	4,816

現預金の増加に加え、シンジケートローンによる資金調達枠を含めると
200億円超の投資余力に

7. 今期通期計画に対する第1四半期進捗、今期出店計画



2018年2月期売上計画に対する1Q実績

(百万円)	2018年2月期 1Q実績	2018年2月期 計画	2018年2月期 計画に対する 1Q進捗率
売上高	7,253	26,839	27%
営業利益	1,415	3,271	43%
経常利益	1,247	3,021	41%
純利益	747	1,705	44%

今期業績計画に対し1Qまでの進捗は順調
資金手当ても万全で、出店計画も問題なく進捗

今期出店計画 (2017年7月時点で機関決定している物件)

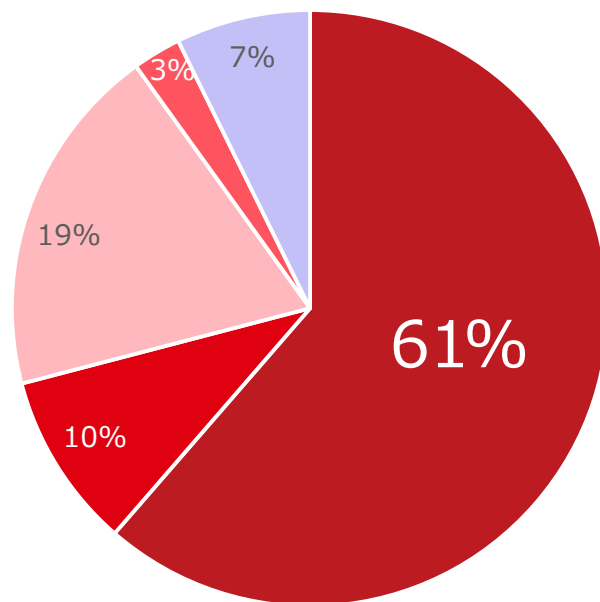
会議室・宴会場			
時期	エリア	坪数	グレード
2017.3	東京	530	ガーデンシティ
2017.3	東京	190	ビジネスセンター
2017.4	東京	547	ガーデンシティPREMIUM
2017.4	札幌	900	ガーデンシティ
2017.4	大阪	488	カンファレンスセンター
2017.5	横浜	170	ガーデンシティ
2017.6	大阪	148	カンファレンスセンター
2017.7	東京・大阪	484	カンファレンスセンター
2017.7	横浜	78	ビジネスセンター
2017.8	広島	76	カンファレンスセンター
2017.8	熊本	179	ビジネスセンター
2017.9	名古屋・広島	1620	ガーデンシティ
2018.1	名古屋	564	ガーデンシティPREMIUM

宿泊施設			
時期	エリア	客室数	ホテル種類
2017.9	名古屋	199	ファーストキャビン
2017.12	西葛西	124	アパホテル

8. より高付加価値な収益モデルへ

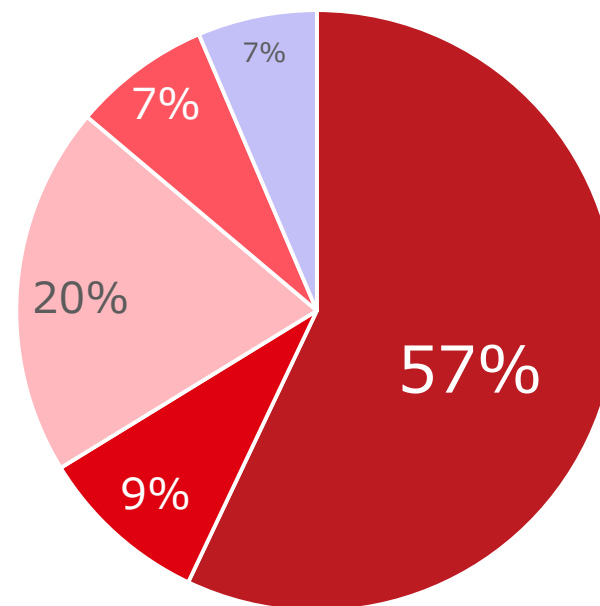
サービス別売上比率（2017.2期1Q）

■ 室料 ■ オプション ■ 料飲 ■ 宿泊 ■ その他



サービス別売上比率（2018.2期1Q）

■ 室料 ■ オプション ■ 料飲 ■ 宿泊 ■ その他

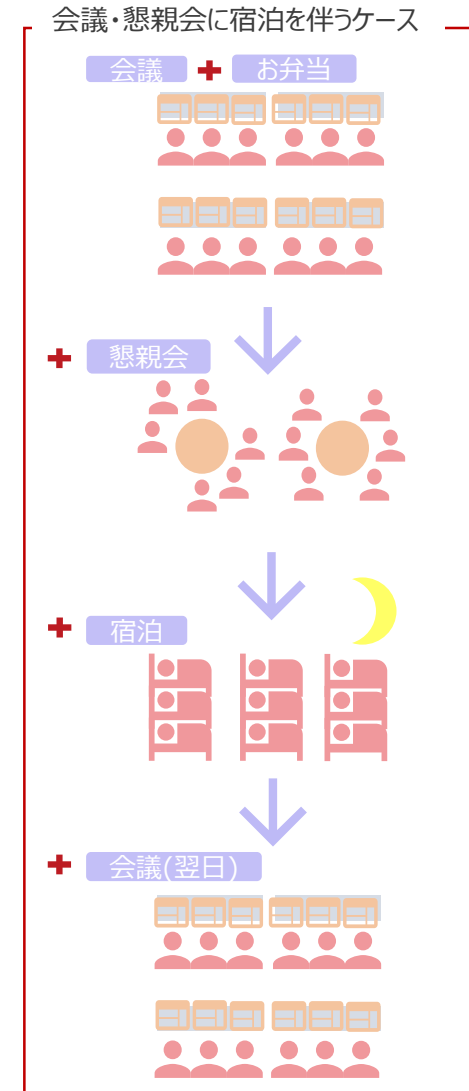
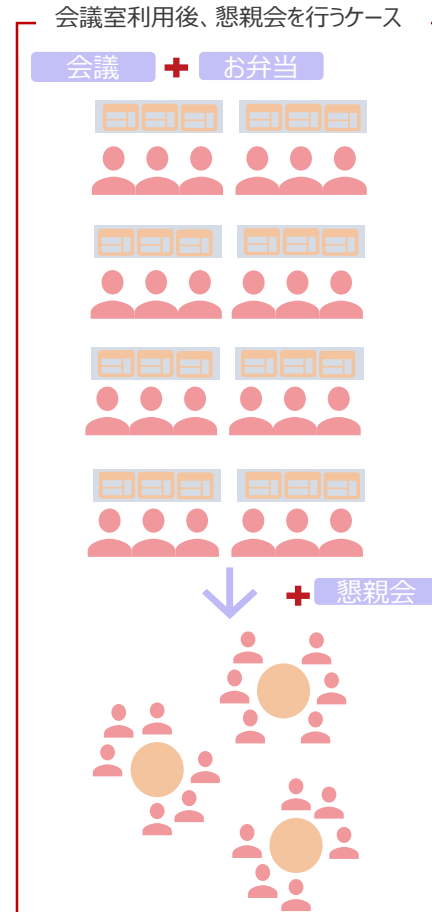
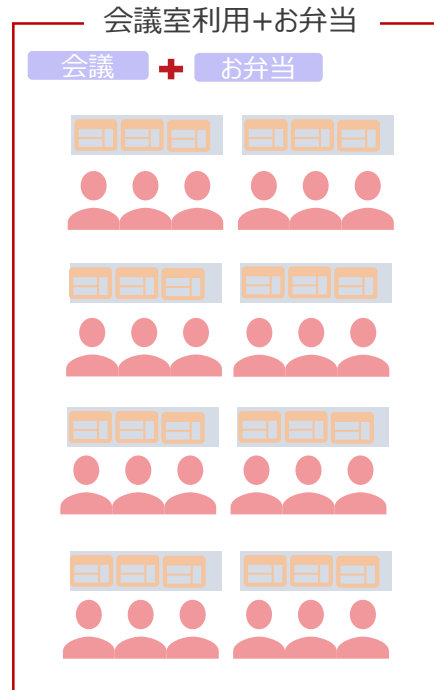
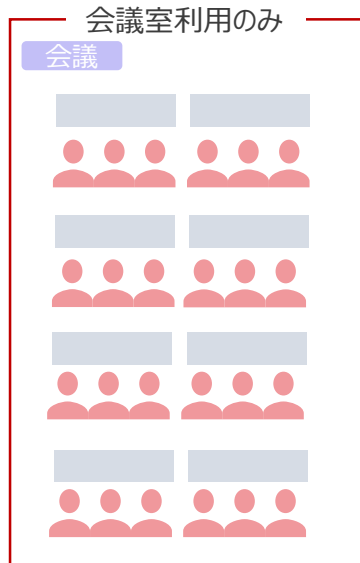


売上に占める会議室料の割合減 2017.2期1Q 61%→2018.2期1Q 57%

料飲・オプション・宿泊を伴う高付加価値モデルへと転換中

9. より高付加価値な収益モデルへ（実例）

モデルケース
市ヶ谷カンファレンスセンターカンファレンスルーム6B
室料：19,440円/1時間
平均利用時間：5時間
収容人数：約100名



料飲・オプション・宿泊を伴う高付加価値モデルにより、さらに売上を拡大

2

中期経営計画

10. 中期経営計画



中期経営計画（～2020.2期計画）

2020.2期計画ホテル・宿泊部門のみ

(百万円)	2017年2月期 (実績)	2018年2月期 (予想)	2019年2月期 (計画)	2020年2月期 (計画)
売上高	21,978	26,839	31,602	38,543
営業利益	2,694	3,271	3,934	5,813
経常利益	2,552	3,021	3,589	5,459
当期純利益	1,352	1,705	2,044	3,221

売上高	7,056百万円
営業利益	1,846百万円
営業利益率	26%

地域	開業時期	客室数	カテゴリー
西葛西	2017.12	124	コンバージョン
川崎	2018.4	143	新築
梅田	2018.8	161	新築
外神田	2018.12	87	新築
浜松町	2019.2	100	(増室分)
曽根崎	2019.2	270	新築
仙台	2019.3	305	新築

2020年2月期計画は現在建築中・改装中（予定含む）など7ホテルの業績への寄与を加味し策定
現状の宿泊事業の好調な進展を踏まえ、これらホテルの収益貢献度は高いと見込む

3

新たな取り組み

11. 宿泊・研修市場の確立に向けて①

宿泊型研修を行うことで得られる効果(※)

1. 生産的かつ集中的
2. フェイス・トゥ・フェイスによる相互理解
3. 連帯感
4. 技術力向上
5. 創造性の発揮

“10回に1回は
泊り込み研修を”

石のや



ハイクラスな
リゾート型セミナー旅館

BAYSIDE HOTEL
AZUR
takeshiba



都心部の
リゾート研修シティホテル

レクトーレ
Lectore



都心部から1時間圏内の
リゾート型セミナーホテル

TKP アパホテル



会議室併設型
ビジネスホテル

FIRST CABIN

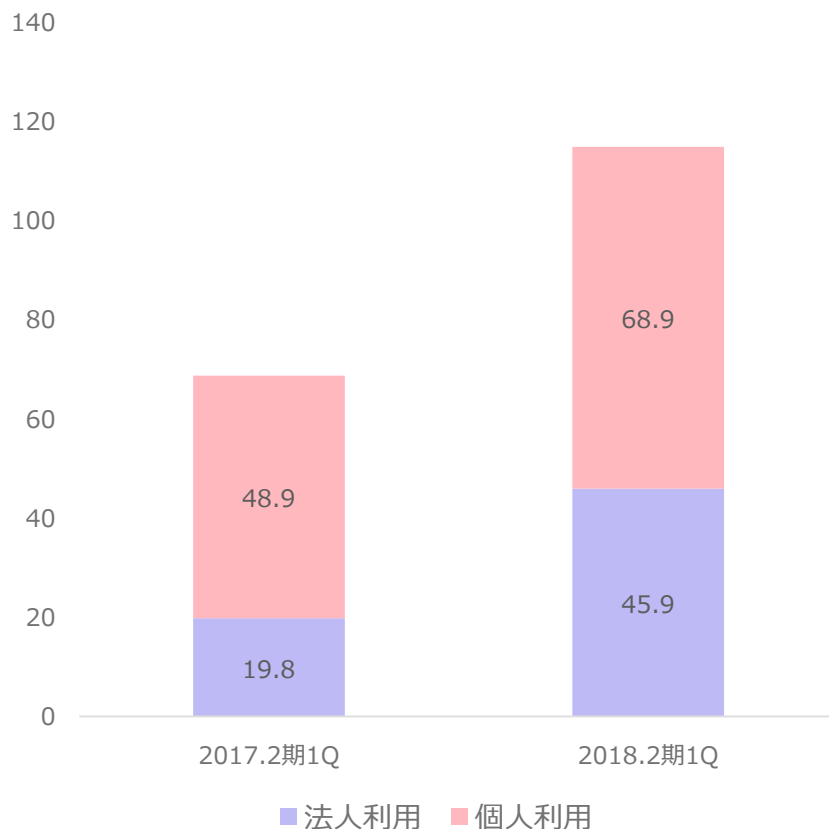


会議室併設型
コンパクトホテル

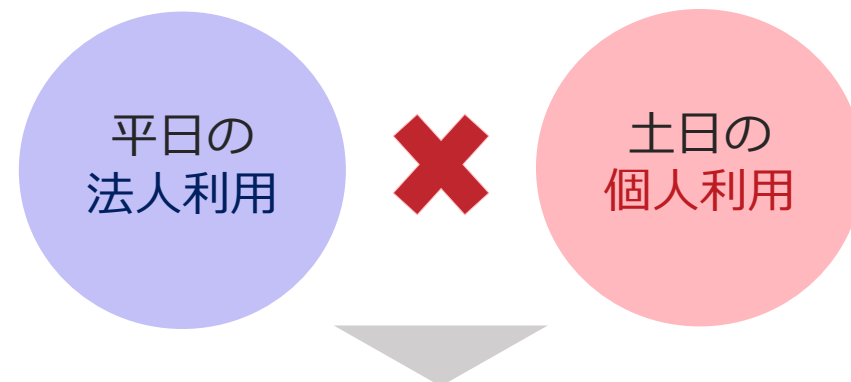
12. 宿泊・研修市場の確立に向けて②

当社郊外型宿泊研修施設(石のや・レクトーレ)
売上推移（顧客属性別）

(百万円)



年間利用企業22,500社・上場企業2,000社の
顧客基盤を持つ当社独自のハイブリッド戦略



法人利用・個人利用は共に順調に堅調な売上
特に今期は研修による法人利用が顕著
当社の年間延べ利用企業94,900社(2017年2月期)
をターゲットに大いに宿泊研修の展開余地有り

13. 宿泊・研修市場の確立に向けて③



当社ならではの強み

年間利用
企業

22,500社

年間延べ
利用企業

94,900社

年間利用
上場企業

2,000社
(シェア51%)

遊休資産の有効活用による
高品質でリーズナブルな商品の提供

貸会議室事業で築き上げた
顧客基盤を活用した集客力

法人利用の取り込みにより
シーズンや曜日による稼働率の平準化



宿泊研修の1名当たりの
売上単価は平均15,000円以上
会議室のみでの利用に比べ
1名当たりの売上単価が大幅に上昇

利用法人顧客のメリット

高品質な宿泊研修施設を
リーズナブルに利用可能

問い合わせから当日の運営までを
ワンストップで依頼可能な高い利便性

平日を利用して都心部に近いリゾート
宿泊研修施設での研修が可能に



従来の延長として非日常空間で会議・
研修を行うことによる生産性の向上
有意義な会議・研修が可能に

14. 宿泊・研修市場の確立に向けて④

米国における宿泊型研修の事例

会場	TKP クラウンプラザ ニューアークエアポート ニュージャージー州
ご利用企業	米国に本社を置くA社
ご利用人数	100名
ご利用内容	社内向けのスキルアップ研修 平日の3泊4日で1日3食と昼食後のスナックを提供 1泊あたりの1名单価は250ドル（約2.8万円）



2017年6月から
10月まで
5ヶ月連続で受注



4

APPENDIX

 Total Kūkan Produce

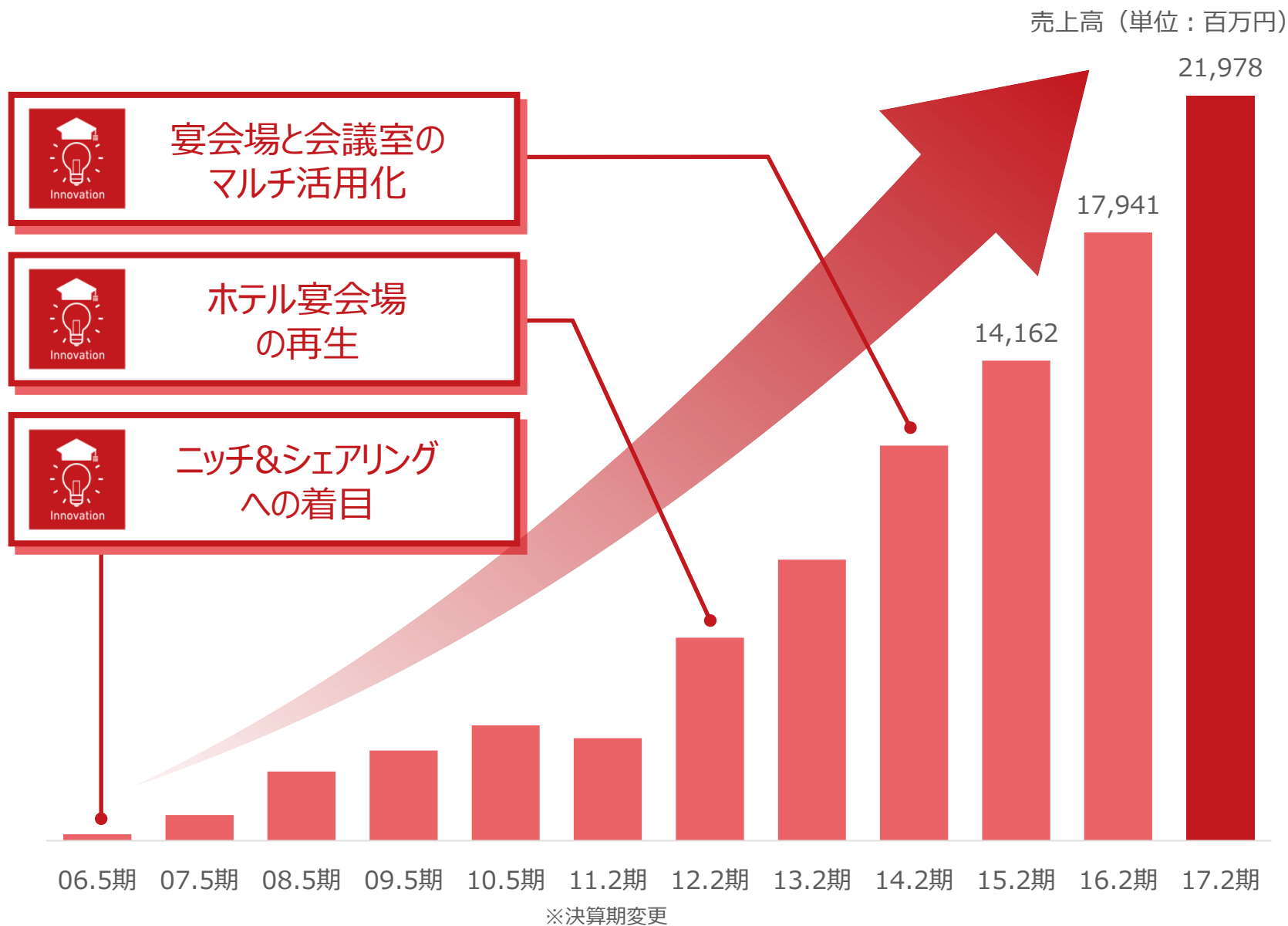
当社ロゴのモチーフは、ウジェーヌ・ドラクロワが描いた代表作「民衆を導く自由の女神」の中で、女神が振りかざす旗をイメージしており、お客様、社会、そして社員をより良い方向へと導く革命のシンボルを表現しています。

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」を旨指します

- 不動産オーナーから、遊休資産・低収益物件を割安で仕入れ、会議室や宴会場などに「空間」を「再生」し、シェアリングエコノミーとして、高付加価値を提供。





4 – ④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

最先端のラグジュアリーオフィスバンケット・会議室

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：12
室数：119
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：34
室数：412
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：69
室数：809
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：56
室数：380
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：80
リノベーション中心

4 – ⑤貸会議室・宴会場を全国で展開

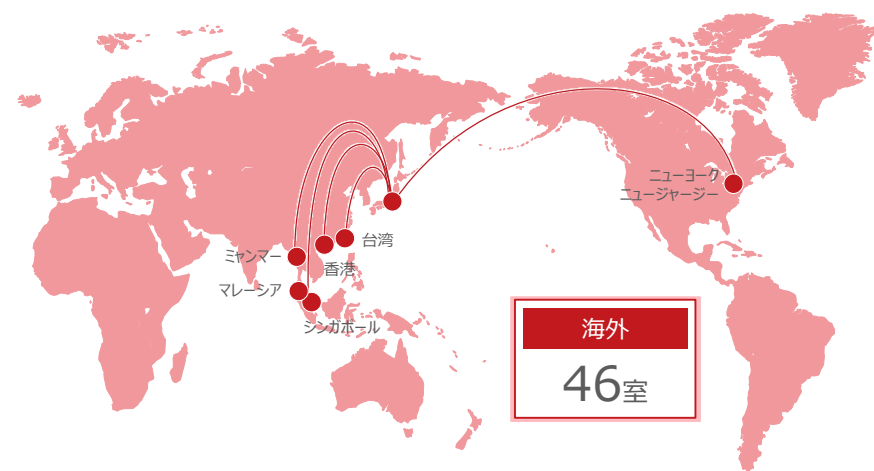
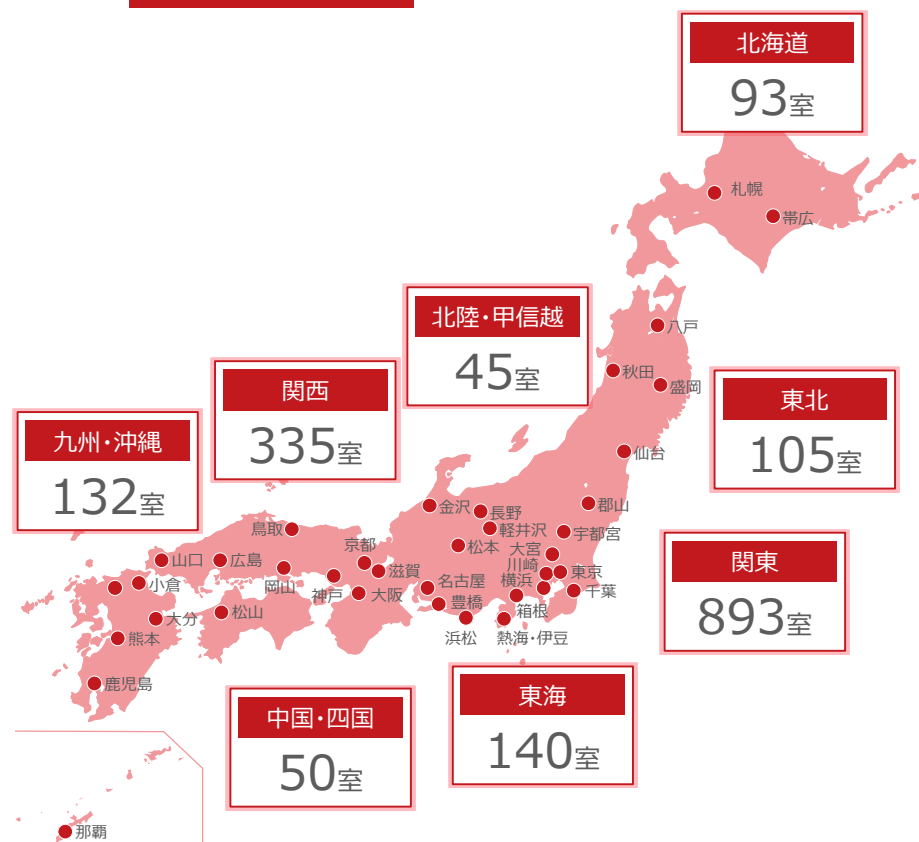
- 国内・海外で1,839の会議室を展開。全国に会議室を展開していることで、大学の入試試験や大手企業の全国採用など、大口案件を一斉に引き受けることが可能。

国内

1,793室

海外

46室



4 – ⑥安定した法人顧客基盤



- 年間利用企業数は22,500社、上場企業の半数以上が当社の貸会議室を利用。
8割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

22,500社

年間利用
上場企業

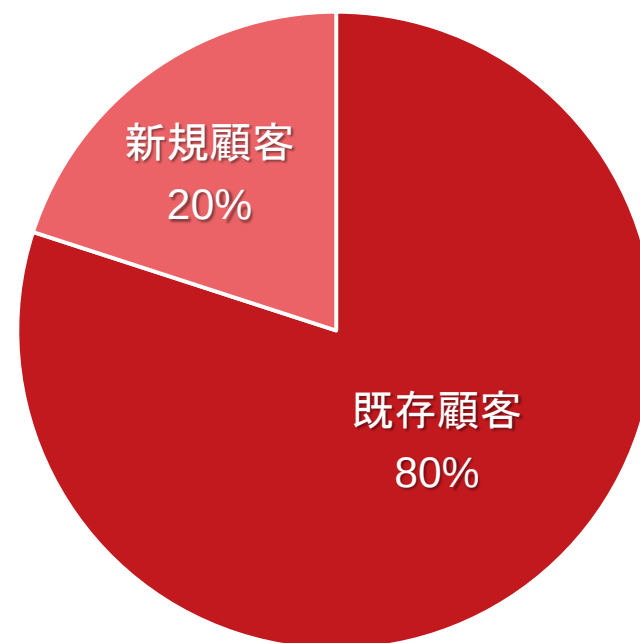
2,000社

年間延べ
利用企業

94,900社

高いリピート利用

新規・既存顧客の売上高比率



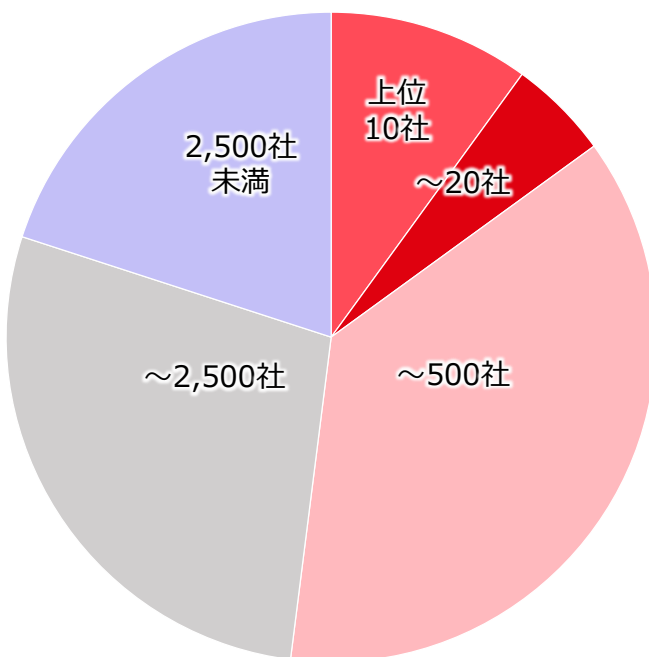
※リピート率は、2017年2月期に利用した売上高のうち、
2016年2月期に利用した企業による売上高の比率

4 – ⑦分散された顧客基盤・利用用途

- 売上は特定企業に依存せずかなり分散しており、また利用用途も多岐にわたる

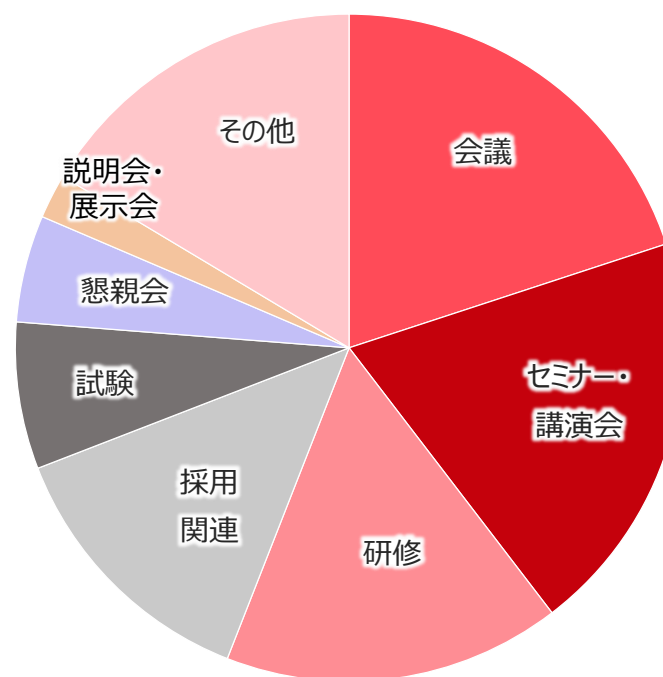
分散された顧客群

売上順位別構成比



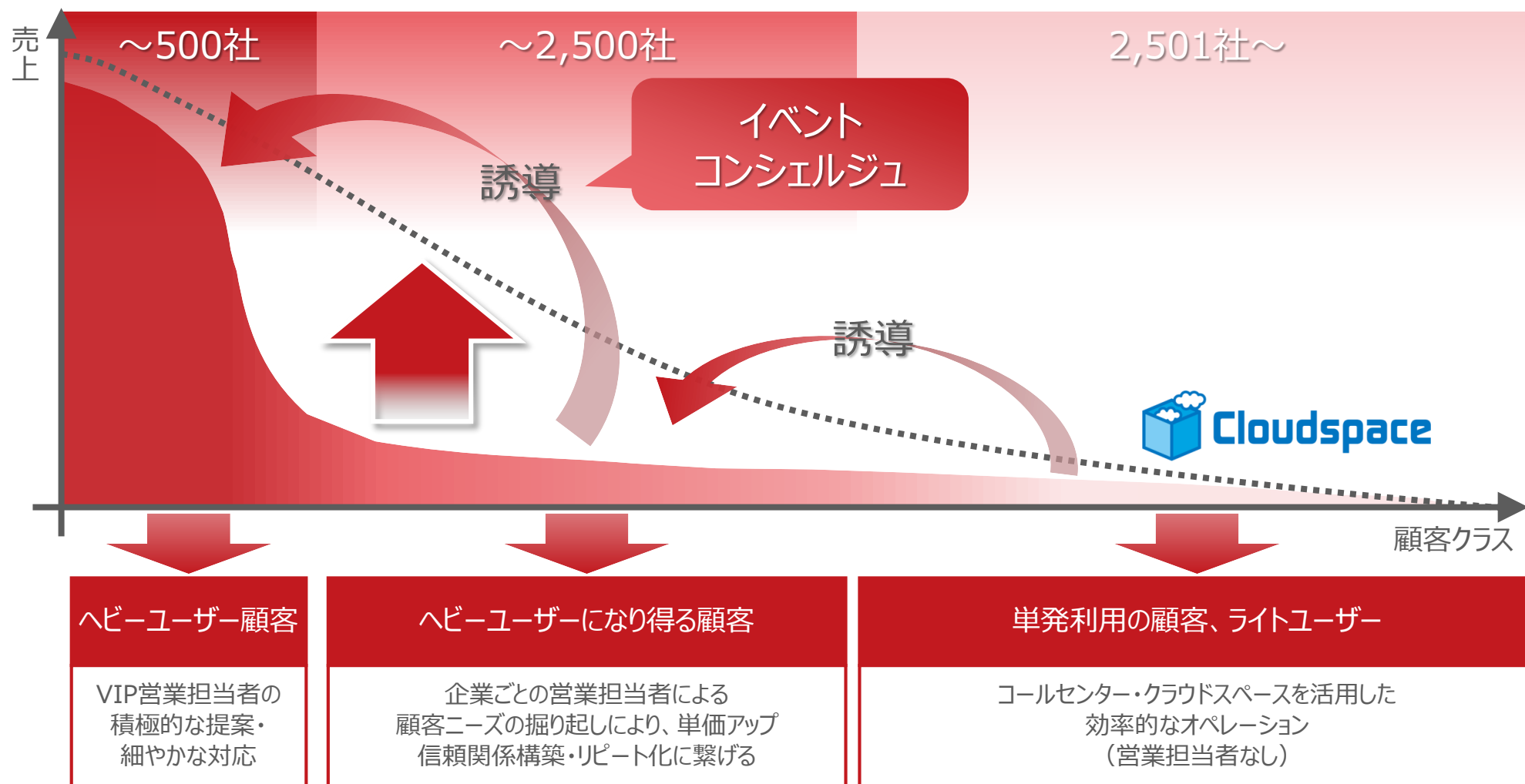
会議室用途の多様性

利用目的別売上高構成比



4 – ⑧顧客クラスに応じたアプローチ

- 「ヘビーユーザー顧客」、「ヘビーユーザーになり得る顧客」、「単発利用の顧客・ライトユーザー」のそれぞれの顧客クラスに応じて、最適なアプローチを実施。



4 – ⑨周辺サービスへの取り組み

- 利用者のニーズから、ケータリング・お弁当などの料飲サービスや、同時通訳システムなどのオプションサービス、宿泊サービスや交通手配などのその他サービスを展開。

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



高性能プロジェクター



宿泊

研修旅行パック



リゾート型
宿泊研修施設

社員旅行パック



伊豆長岡温泉
はなれの宿

提携ホテル



ホテルと会議室の
ハイブリッド施設



コンパクトホテルと会議室の
ハイブリッド施設



都市型リゾート
宿泊施設

その他

TKP テレマーケティング

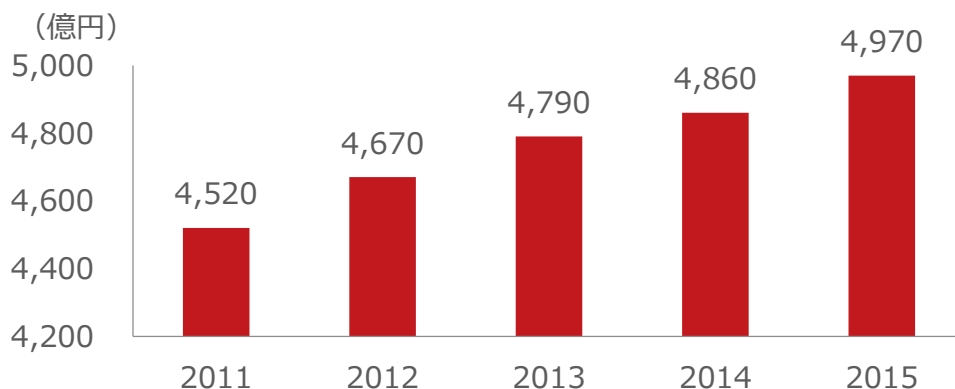
宿泊手配

交通手配



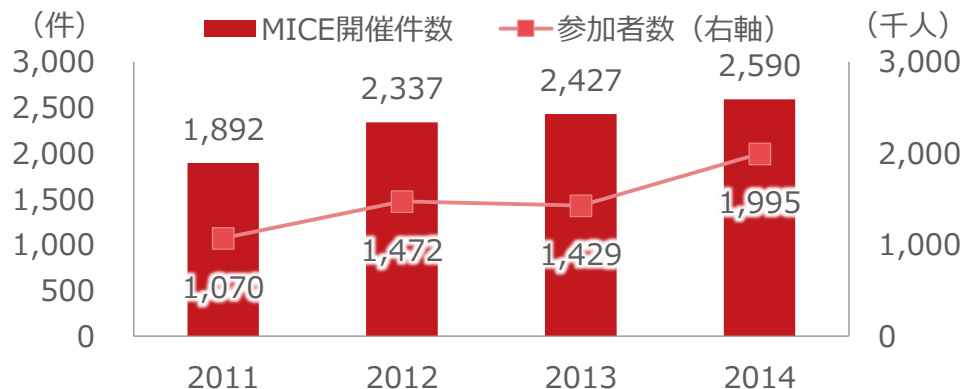
- 研修サービス市場及び、MICE開催件数も順調に増加しており、ホテルの法人向け宴会市場も大きい。周辺サービスとなる料飲・レストラン市場規模のポテンシャルも大きい。

企業向け研修サービス市場規模の推移



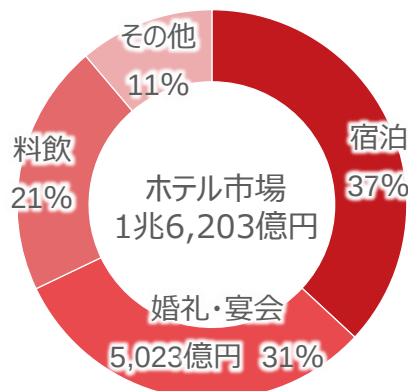
出所) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2016」

MICE開催件数と参加者数の推移



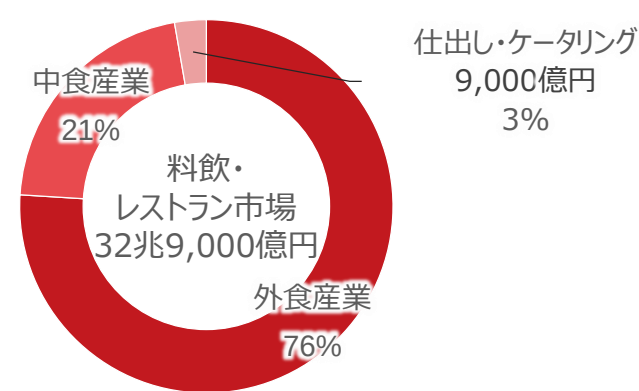
出所) 日本政府観光局「国際会議統計」

ホテル市場規模 (2014)



出所) 矢野経済研究所「2015年版ホテル産業年鑑」

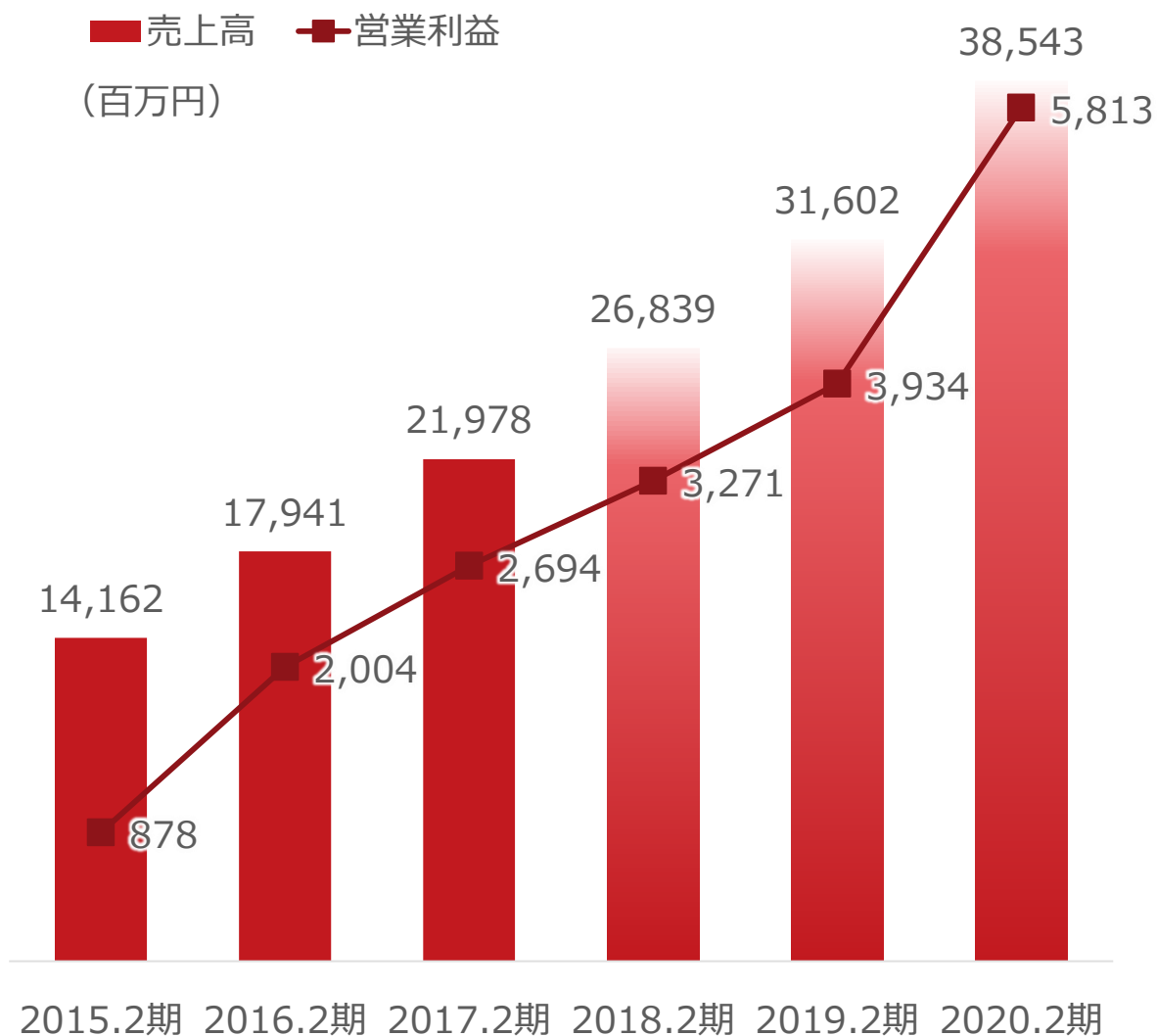
料飲・レストラン市場規模 (2015)



出所) 富士経済「外食マーケティング便覧2016 No.3」

※MICEとは、企業等の会議 (Meeting)、企業等の行う報奨・研修旅行 (インセンティブ旅行) (Incentive Travel)、国際機関・団体、学会等が行う国際会議 (Convention)、展示会・見本市、イベント (Exhibition/Event) の頭文字のことであり、多くの集客交流が見込まれるビジネスイベントなどの総称

- 2020年2月期に売上高385億円、営業利益58億円を目標とする。



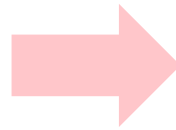
2020.2期に建築中の
ホテルが業績に寄与

地域	開業時期	客室数	カテゴリー
西葛西	2017.12	124	コンバージョン
川崎	2018.4	143	新築
梅田	2018.8	161	新築
外神田	2018.12	87	新築
浜松町	2019.2	100	(増室分)
曽根崎	2019.2	270	新築
仙台	2019.3	305	新築

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	827名 (2017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	<table> <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>曽我部 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	曽我部 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	曽我部 義矩																
監査役	重 隆憲																
監査役	関原 健夫																

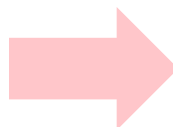
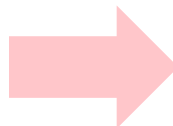
株式会社ティーケーピー

(株)コンビニステーション	貸会議室サービス
(株)TKPプロパティーズ	ビル管理サービス
(株)TKPテレマーケティング	テレマーケティングサービス
(株)常盤軒フーズ	料飲サービス
(株)TKPメディカリンク	医療系学会運営サポートサービス
3L entrance(株)	レンタルオフィス・コワーキング
TKP MEETING AND CONFERENCE (M) SDN. BHD.	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP International Limited	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP New York, Inc.	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP SINGAPORE IN PTE.LTD.	貸会議室・料飲・オプションサービス
TKP New Jersey LLC	貸会議室・料飲・オプションサービス
(株)TKPSPV 1～6号	宿泊サービス





4 – ⑮空間再生流通企業としての取り組み (レクトーレ)



【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。