

離 れ て 会 議 し よ う



K e e p D i s t a n c e

株式会社ティーケーピー

2021年2月期 第2四半期
決算説明会

2020年10月16日(金)
TKPガーデンシティPREMIUM京橋

エグゼクティブサマリー ・ トピックス	3
2021年2月期上期決算概要	5
コロナ禍での経営方針・事業変革	23
出店方針	36
アライアンス戦略	40
2021年2月期下期の見通し	49
Appendix	54

【2021年2月期上期】

新型コロナの影響を受け、上期は減収赤字となったものの、5月25日に日本全国で緊急事態宣言が解除された後、受注は回復傾向。

新型コロナをきっかけとした新たな需要も発生しており、**8月のTKP貸会議室売上は前年同月を上回った。**

下期は営業黒字見込みであるが、現時点においては2021年2月までの数値状況を十分に見通すことは難しいため、**通期業績予想は引き続き未定とする。**

2021年2月期トピックス

【1Q（抜粋）】

- 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日 新型コロナ対策として「BCP支援オフィス」の提供を開始
- 4月21日
 - ▶ 2020年2月期通期決算発表 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年5月～7月：代表取締役50%減、常勤取締役40%減）
- 5月25日
 - ▶ 「株主総会ライブ配信支援パッケージ」の提供を開始
 - ▶ アパホテル〈福岡天神西〉開業

【2Q】

- 6月10日 **「TKPウェビナーパッケージ」販売開始**
- 7月14日 **アパホテル〈上野広小路〉を開業 ※10棟目完成**
- 7月15日 **第1四半期決算発表**
- 7月16日 **株式会社エスクリと資本業務提携契約を締結**



<ご参考> 3Q

- 9月8日～30日 全国でウェビナー・オンラインセミナー相談会・体験会を開催
- 9月14日 **フレキシブル店舗としてTKP札幌ビル内で北海道初の「富士そば」を出店**
- 9月16日 **「ISHINOYA 熱海」開業 ワークーションや貸切研修にも対応可能なラグジュアリーホテル**
- 10月1日
 - ▶ 「SPACES 新宿」オープン ビル1棟を全てレンタルオフィス・コワーキングスペースへ
 - ▶ 日本リージャス社、内田洋行社との共同企画「1年以上の契約で家具購入費用還元キャンペーン」を開始
- 10月15日
 - ▶ エスクリ社のブライダル会場を共同ブランド「CIRQ(シルク)」として展開、販売開始
 - ▶ 「TKPウェビナーパッケージ」の販売強化と、無料体験会第2弾の開催を決定

2021年2月期 上期 決算概要

2021年2月期上期（3-8月）連結業績

上期は新型コロナの影響を受け減収。のれん償却費用等の計上により営業損益以下は赤字となったが、**最重要指標としているEBITDAは黒字を維持。**

緊急事態宣言解除以降の受注は回復傾向で、下期は営業黒字の見込み。

(億円)	2020.2期 上期※ ¹	2021.2期 上期	前年同期比
売上高	242.72	205.44	△15.4%
売上総利益	99.13 40.8%	50.62 24.6%	△48.9%
販管費	64.08 26.4%	70.76 34.4%	+10.4%
EBITDA※ ²	48.58 20.0%	7.29 3.6%	△85.0%
営業損益	35.04 14.4%	△20.13 △9.8%	-
経常損益	21.67 8.9%	△21.19 △10.3%	-
四半期純損益※ ³	7.23 3.0%	△24.03 △11.7%	-

※1 2021年2月期第2四半期連結会計期間において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2020年2月期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

※2 EBITDAは、営業損益に減価償却費・のれん償却費・長期前払費用償却および顧客関連資産等の無形資産償却費を加算して算出しております。

※3 四半期純損益は、親会社株主に帰属する四半期純損益を示しております。

＜財務制限条項（コベナント）抵触について＞
新型コロナの影響を受けたため、一部のシンジケートローンに付されている財務制限条項に抵触しておりますが、主要金融機関に対して当社グループの状況を説明し、期限の利益喪失請求権の放棄を受ける見込みでおります。
上期の営業キャッシュ・フローは3,139百万円のプラスである上、取引先銀行とのコミットメントライン契約および当座借越契約の締結や保有不動産の売却等により、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を引き続き確保しております。

＜営業外収益＋＞

助成金収入：244百万円

営業補償金：193百万円

＜営業外費用△＞

支払利息：284百万円

支払手数料：200百万円

＜特別利益＋＞

固定資産売却益：710百万円

雇用調整助成金：233百万円

＜特別損失△＞

減損損失：548百万円

新型コロナによる損失（休業手当）：252百万円

子会社整理損：70百万円

特別退職金：84百万円

2021年2月期上期（3-8月）の事業別業績～リージャスの影響を分離～

新型コロナによりTKP本体の上期業績は苦戦した一方、リージャス事業は堅調。

日本リージャス社はEBITDAで約20億円、買収に伴うのれん償却費を加味した後も約4.4億円の営業黒字となった。なお、台湾リージャス社の営業赤字は、買収に伴うのれん償却費等の計上によるもの。

(億円)	2020.2期 上期	2021.2期 上期	前年同期比	2021.2期 上期	2021.2期 上期
	TKP本体※4	TKP本体		日本リージャス社※5	台湾リージャス社※6
売上高	201.36	111.39	△44.7%	88.31	5.74
売上総利益	82.71	20.33	△75.4%	29.87	0.42
	41.1%	18.3%		33.8%	7.3%
販管費	51.23	42.80	△16.4%	25.49	2.46
	25.4%	38.4%		28.9%	42.9%
EBITDA	37.79	△15.12	-	19.75	2.66
	18.8%	△13.6%		22.4%	46.3%
営業損益	31.48	△22.47	-	4.37	△2.04
	15.6%	△20.2%		5.0%	△35.5%

※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。

※5 日本リージャス社の営業損益はのれん償却費および顧客関連資産償却費を控除しております。

※6 台湾リージャス社の営業損益はのれん償却費および顧客関連資産償却費を控除しております。（為替レート：1台湾ドル＝3.61円）

直近四半期（2Q：6-8月）連結業績

2Q連結は、6・7月におけるTKP本体売上が前年を大きく下回ったことで減収となり、営業損益以下は赤字となったが、**最重要指標としているEBITDAは黒字を維持**。

(億円)	2020.2期2Q(会計)	2021.2期2Q(会計)	前年同期比
売上高	138.67	100.97	△27.2%
売上総利益	53.50 38.6%	23.17 23.0%	△56.7%
販管費	39.33 28.4%	33.63 33.3%	△14.5%
EBITDA	24.74 17.8%	3.62 3.6%	△85.4%
営業損益	14.17 10.2%	△10.45 △10.4%	-
経常損益	11.14 8.0%	△8.27 △8.2%	-
四半期純損益	3.13 2.3%	△9.31 △9.2%	-

<営業外収益+>
 助成金収入：231百万円
 <営業外費用△>
 支払利息：147百万円
 <特別利益+>
 固定資産売却益：581百万円
 <特別損失△>
 減損損失：448百万円

直近四半期（2Q：6-8月）の事業別業績～リージャスの影響を分離～

新型コロナの影響を受けにくい日本リージャス社は、2Qにおいて約6%の増収と好調で、1Q同様のれん償却費を加味した後も営業黒字となった。

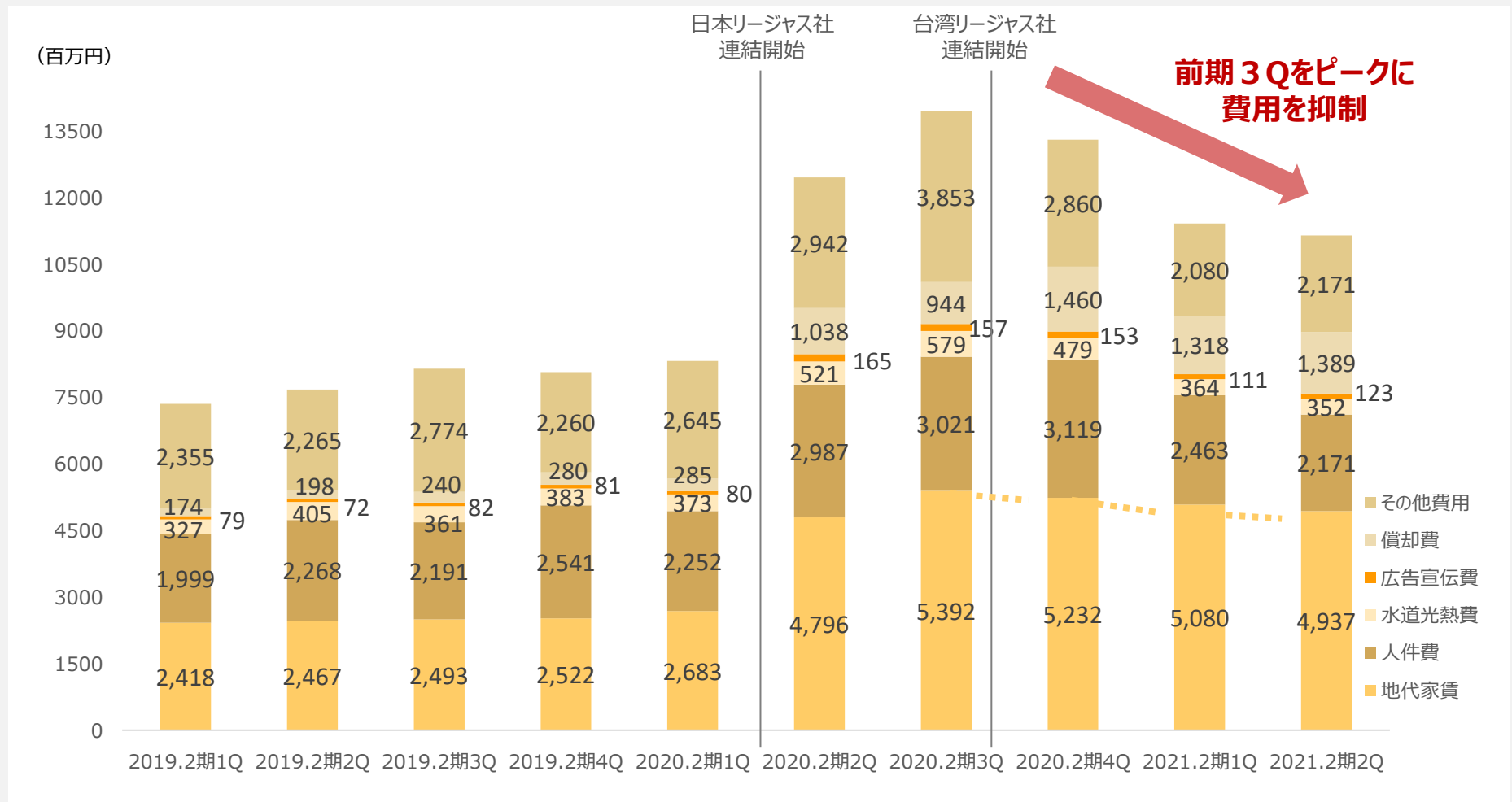
なお、同社の減益要因は、需要増に伴う積極的な新規出店による家賃などの費用増のため。

(億円)	2020.2期2Q (会計)	2021.2期2Q (会計)	前年同期比	2020.2期2Q (会計)	2021.2期2Q (会計)	前年同期比	2021.2期2Q (会計)
	TKP本体	TKP本体		日本リージャス社	日本リージャス社		台湾リージャス社
売上高	97.30	54.45	△44.0%	41.36	43.75	+5.8%	2.76
売上総利益	37.09	8.83	△76.2%	16.41	14.39	△12.3%	△0.05
	38.1%	16.2%		39.7%	32.9%		△2.1%
販管費	26.48	19.59	△26.0%	12.85	12.74	△0.9%	1.29
	27.2%	36.0%		31.1%	29.1%		46.9%
EBITDA	13.95	△6.83	-	10.78	9.41	△12.8%	1.04
	14.3%	△12.5%		26.1%	21.5%		37.8%
営業損益	10.60	△10.76	-	3.56	1.65	△53.5%	△1.35
	10.9%	△19.8%		8.6%	3.8%		△49.1%

主要費用の四半期推移

コロナ禍を受けて、全社的に費用の見直しを行い、費用削減策を実行した。

**新規出店の抑制やオペレーション体制の見直しに伴い、
下期も地代家賃及び人件費等において一層の費用減少を見込む。**



連結貸借対照表及びキャッシュフロー計算書サマリー

2Q末時点で、140億円の現預金を所持。
さらに調達枠等も加えると**約350億円ほどの運転資金を確保**している。

(億円)		2020.2期末	2021.2期 2Q末	前期末比
	流動資産	168.47	197.44	28.97
	(現預金)	91.31	140.06	48.74
	(売掛金)	41.14	25.25	△15.88
	固定資産	1,007.04	985.00	△22.04
	(有形固定資産)	390.49	402.55	12.06
	(無形固定資産)	449.60	436.02	△13.58
資産合計		1,175.51	1,182.45	6.93
	流動負債	201.71	208.45	6.74
	固定負債	615.81	621.27	5.46
	負債合計	817.52	829.73	12.20
(有利子負債残高)		657.47	662.70	5.23
純資産合計		357.98	352.71	△5.26
負債・純資産合計		1,175.51	1,182.45	6.93

自己資本比率	30.4%	28.2%	△2.1ポイント
--------	-------	-------	----------

	2020.2期(2Q)	2021.2期(2Q)
営業活動によるキャッシュフロー	38.51	31.39
投資活動によるキャッシュフロー	△480.32	4.11
フリーキャッシュフロー	△441.81	35.51
財務活動によるキャッシュフロー	486.74	12.34

コア事業における出退店実績（2021年2月期2Q）

2Qにおいて、TKPは1施設をオープンした一方、賃借物件の契約期間満了等に伴い11施設が退店。
 リージャスは3施設＋共同出店2施設をオープンした他、1施設を増床。新型コロナを受けて、TKPの単独出店は抑制、リージャスはサテライトオフィス需要の増加を見据え積極的な出店を継続。

2021年2月期出退店 実績		1Q	2Q
TKP	出店	+ 7 施設 (+2,721坪)	+ 1 施設 (+ 307坪)
	退店	△ 9 施設 (△3,374坪)	△11施設 (△2,198坪)
Regus	出店	+ 3 施設 (+948坪)	+ 5 施設 (+1,371坪)
	退店	—	—

(退店11施設内訳)

TKPカンファレンスセンター 6 施設
 TKPビジネスセンター 2 施設
 TKPスター貸会議室 3 施設

TKP (新規1施設)



共同出店 (新規2施設)



Regus (新規3施設＋増床1施設)



TKPグレード別 施設数・会議室数・席数

(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、**244施設38万㎡超のオフィススペースを提供している**)

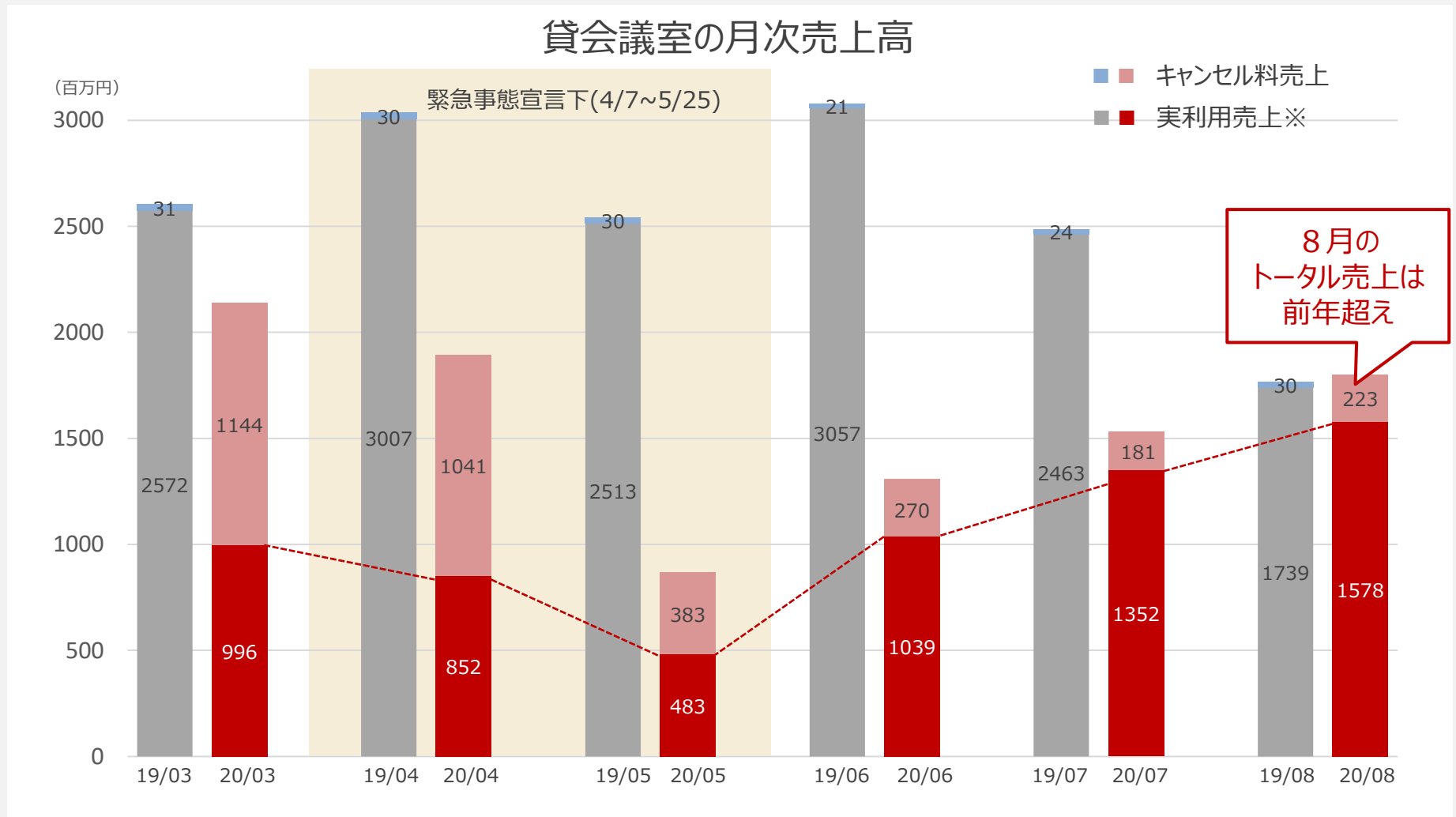
グレード			2018.2期末	2019.2期末	2020.2期末	2021.2期2Q末
	大型・新築ビル 一時オフィス	ガーデンシティ PREMIUM (GCP)	施設数 13 室数 137 席数 12,650	20 223 21,184	25 300 26,227	28 315 27,789
	大型・中古ホテル バンケット施設	ガーデンシティ (GC)	施設数 45 室数 480 席数 43,461	55 557 50,433	56 561 49,348	55 551 47,978
	大型・中古ビル 一時オフィス	カンファレンス センター (CC)	施設数 74 室数 806 席数 60,653	83 920 65,451	82 918 67,846	74 815 60,444
	中型・中古ビル 一時オフィス	ビジネスセンター (BC)	施設数 48 室数 310 席数 15,749	49 316 16,068	45 286 14,045	41 270 12,938
	小型・中古ビル 一時オフィス	スター 貸会議室	施設数 38 室数 88 席数 4,148	36 76 3,345	36 70 3,542	34 75 3,813
(研修施設内)	レクtoorレ・石のや		施設数 7 室数 22 席数 1,199	10 52 2,358	13 72 3,679	12 61 3,229
TKP合計			施設数	225	253	257
			室数	1,843	2,144	2,207
			席数	137,860	158,839	164,687
			㎡	339,493	363,247	407,365

244
2,087
156,191
388,888

117,639坪

TKP貸会議室事業の売上高推移

緊急事態宣言の解除以降、キャンセル料売上を除いた**実利用売上**は着実に回復傾向。
ウェビナー・試験会場などの利用、コロナ対策用備品のオプション需要増などにより、
8月のトータル売上は前年を上回った。



※実利用売上には、外部会場売上も含めております。

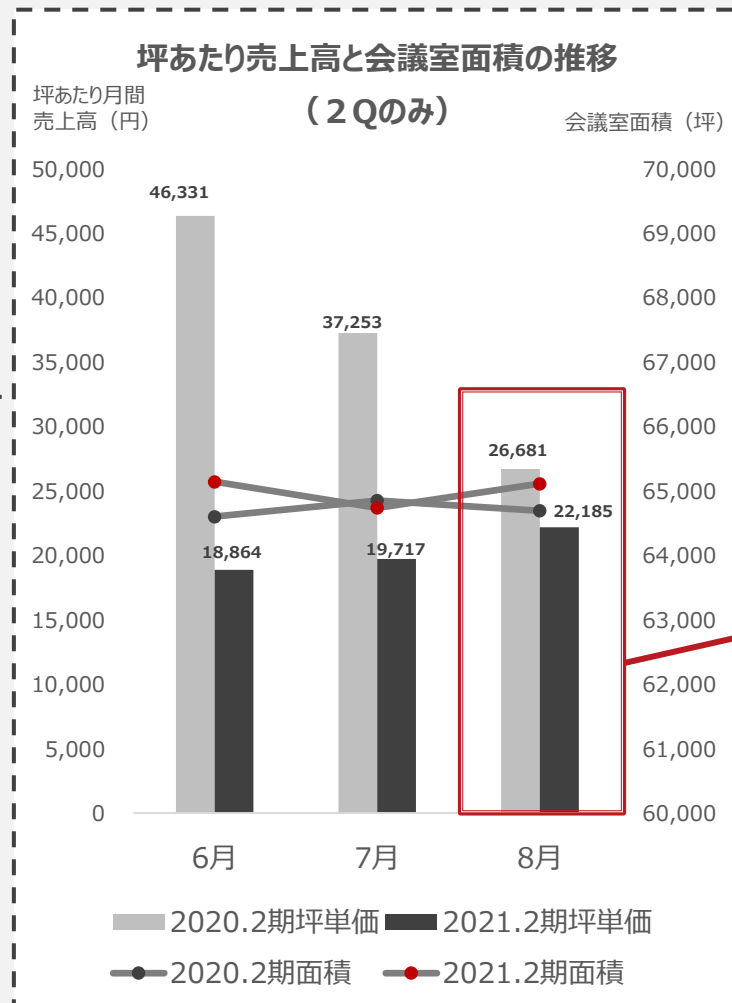
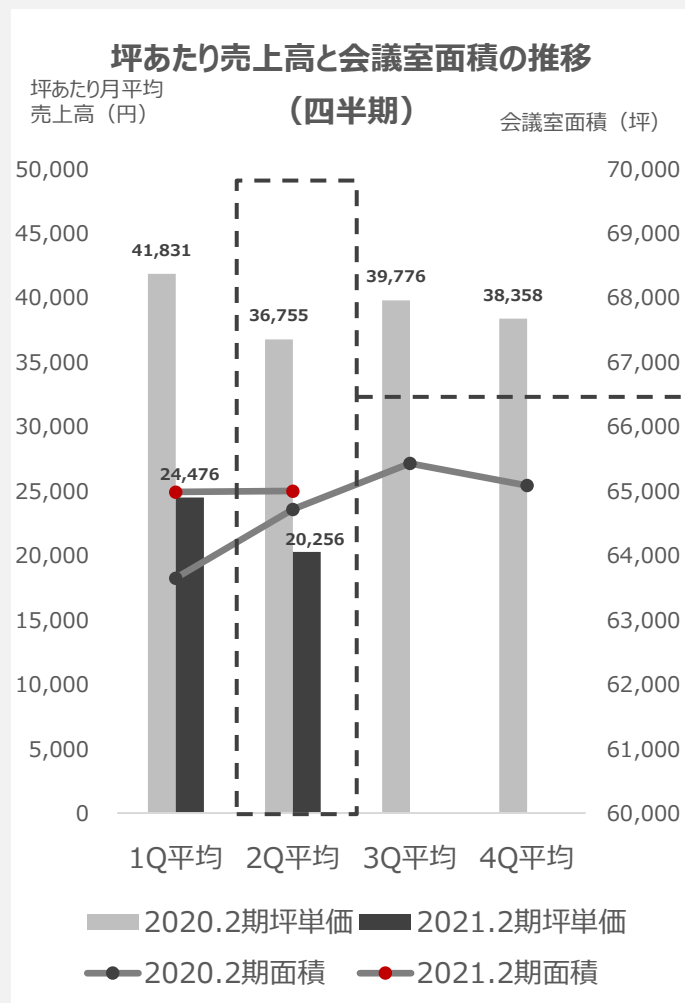
実利用売上の前四半期比較

キャンセル料売上を除いたTKP本体の2Qの実利用売上は、
1Qの1.5倍超となるなど大きく収益が回復。

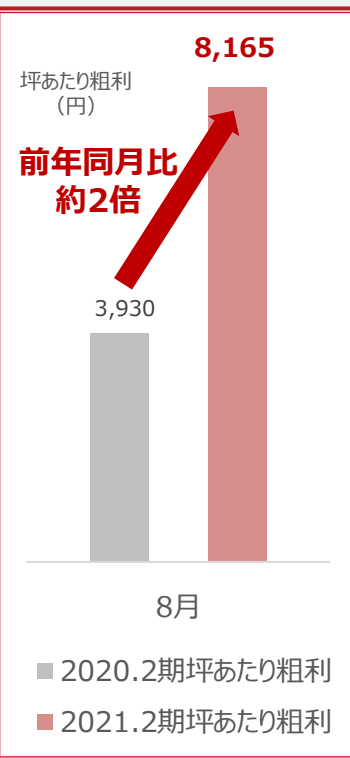
(ご参考)				(億円)	2021.2期(1Q) 実利用売上	2021.2期(2Q) 実利用売上	前四半期比
(億円)	2021.2期 1Q(会計)	2021.2期 2Q(会計)	前四半期比				
	TKP本体	TKP本体		売上高	31.22	→ 47.70	+52.8%
売上高	56.93	54.45	△4.3%	売上総利益	△14.21 △45.5%	2.07 4.4%	-
売上総利益	11.49 4.7%	8.83 4.3%	△23.1%	販管費	23.21 74.3%	19.59 41.1%	△15.6%
販管費	23.21 9.6%	19.59 9.5%	△15.6%	EBITDA	△33.99 △108.9%	△13.59 △28.5%	-
EBITDA	△8.28 △3.4%	△6.83 △3.3%	-	営業損益	△37.42 △119.9%	△17.51 △36.7%	-
営業損益	△11.71 △4.8%	△10.67 △5.2%	-				

貸会議室事業のKPI推移

貸会議室事業のKPIとしている当社施設の坪あたり売上高※は、新型コロナの影響を受けて前年同期比で大きく減少。一方、坪あたり粗利では、試験利用など大型案件の受注が好調で、8月は前年同月比で約2倍に増加した。

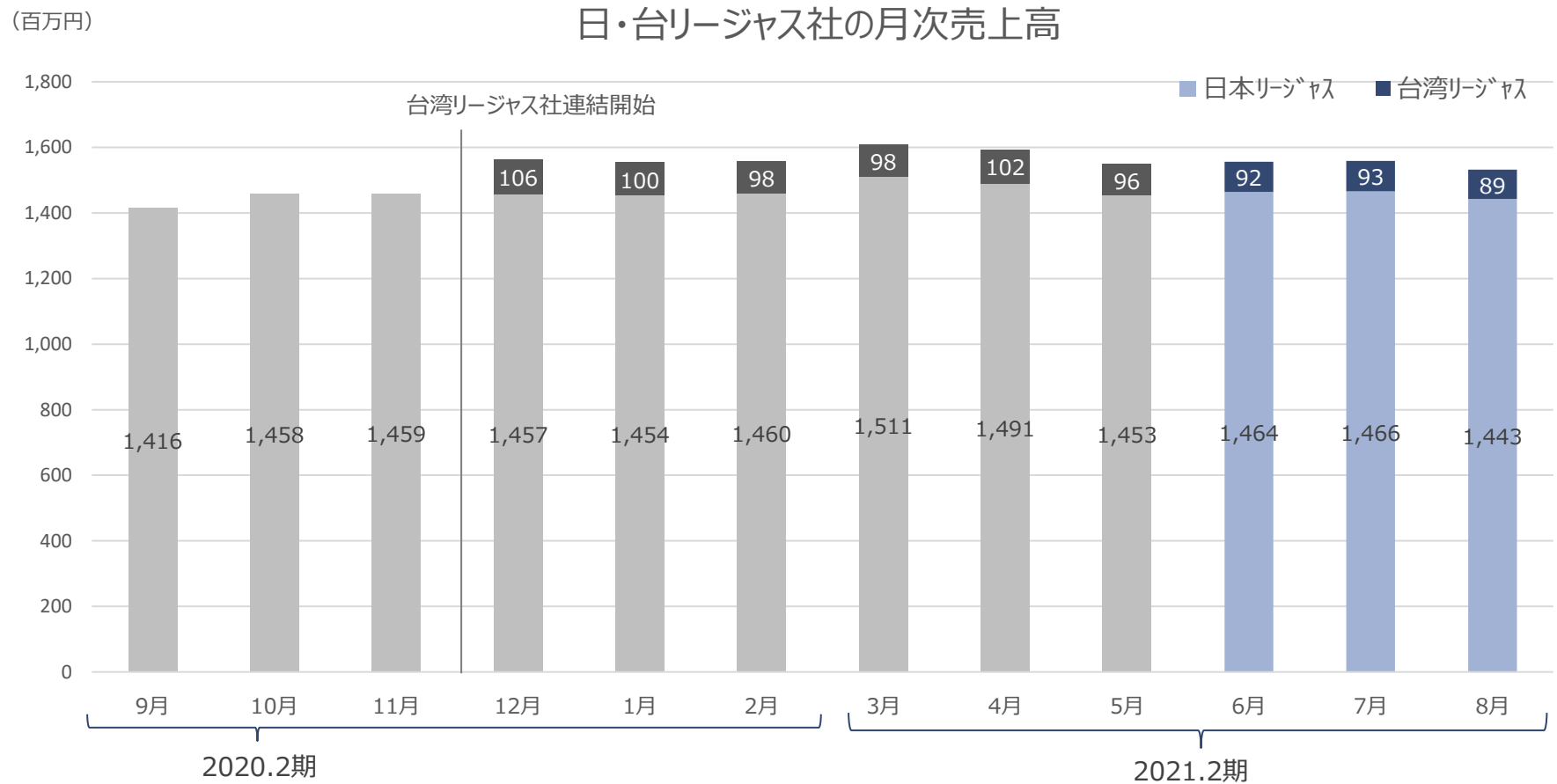


坪あたり粗利の推移



リージャス事業の売上高推移

リージャスに入居する顧客企業との契約期間は1年～1年半が多数であり、
日本・台湾ともに6月以降も引き続き新型コロナウイルスの影響はほとんど発生せずに堅調な推移。



リージャスブランド別 施設数・WS数※

(ニーズに合わせて日本4ブランド、台湾は2ブランドを展開。合計177施設15万㎡超のオフィススペースを提供している)

リージャス
(日本)

リージャス
(台湾)

ブランド				2018.2期末	2019.2期末	2020.2期末	2021.2期2Q末
	コミュニティ型 大型レンタルオフィス	スペースズ	施設数	2	2	4	5
			WS数	1,144	1,144	2,483	2,802
	ハイグレードな レンタルオフィス	リージャス	施設数	75	81	100	107
			WS数	12,212	13,203	15,672	17,205
	交通機関隣接型 レンタルオフィス	リージャス エクスプレス	施設数	5	5	5	5
			WS数	165	165	165	158
	リーズナブルな 無人レンタルオフィス	オープンオフィス	施設数	36	44	47	47
			WS数	3,048	3,941	4,363	4,359
	コミュニティ型 大型レンタルオフィス	スペースズ	施設数	-	2	2	2
			WS数	-	667	667	667
	ハイグレードな レンタルオフィス	リージャス	施設数	9	11	11	11
			WS数	1,462	1,652	1,652	1,652
			施設数	118	132	156	164
リージャス（日本）			WS数	16,569	18,453	22,683	24,524
			㎡	87,860	98,052	120,035	130,762
			施設数	9	13	13	13
リージャス（台湾）			WS数	1,462	2,319	2,319	2,319
			㎡	11,809	20,368	20,368	20,368

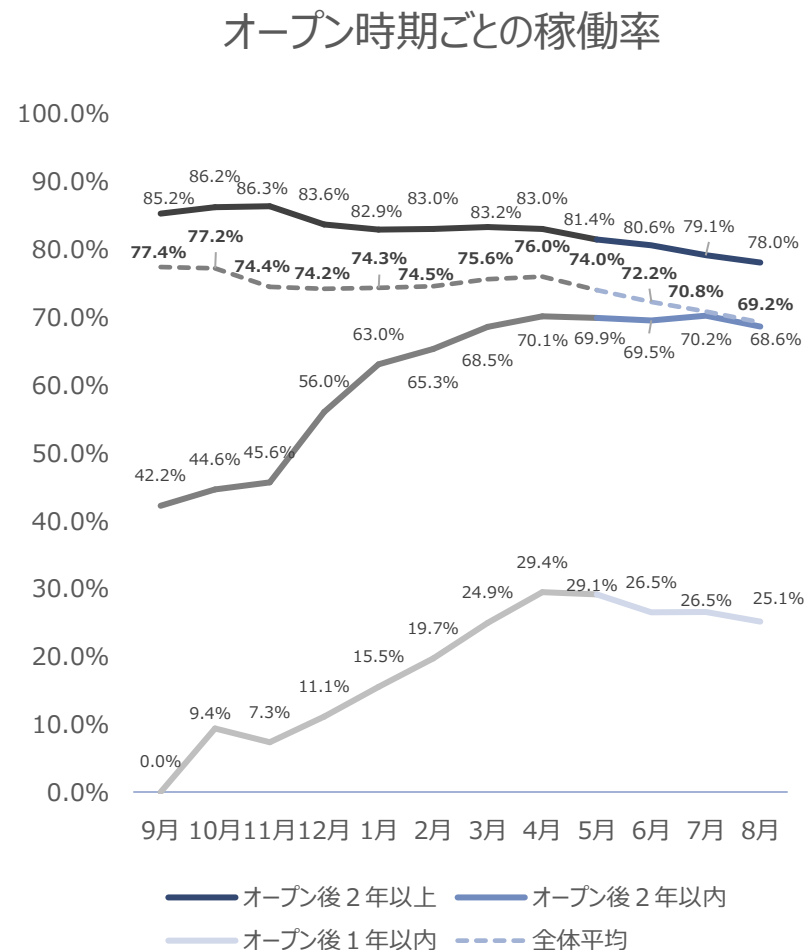
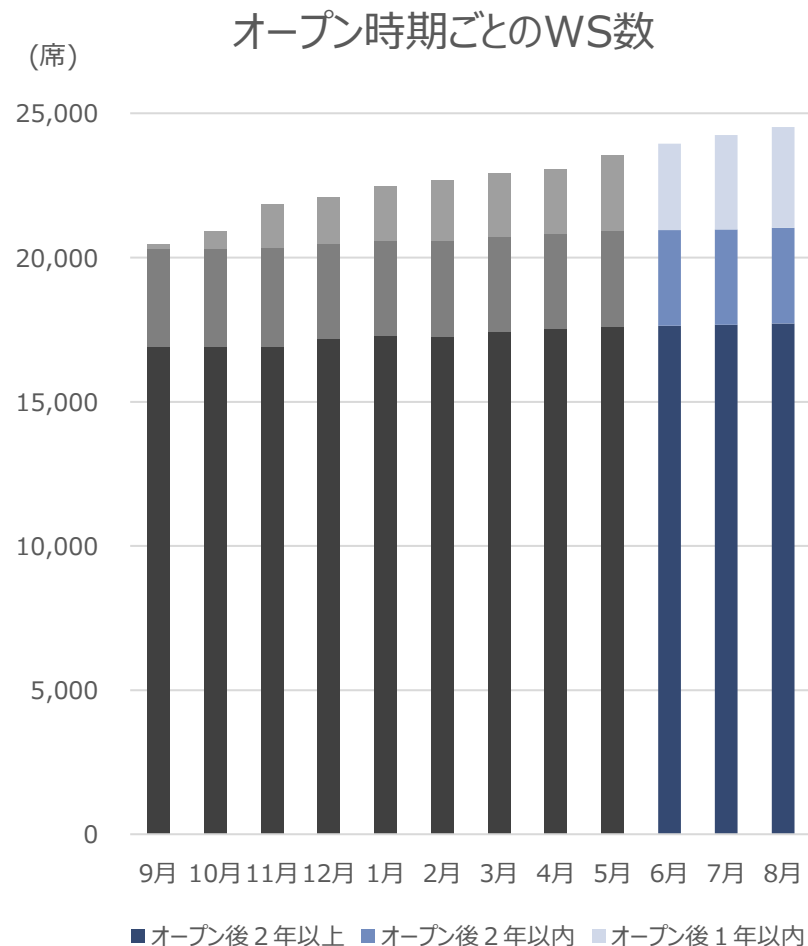
※ WS(ワークステーション) : リージャス施設内の席数

(ご参考) 当社連結前

日・台リージャス合計 :
45,717坪

日本リージャスに関する指標

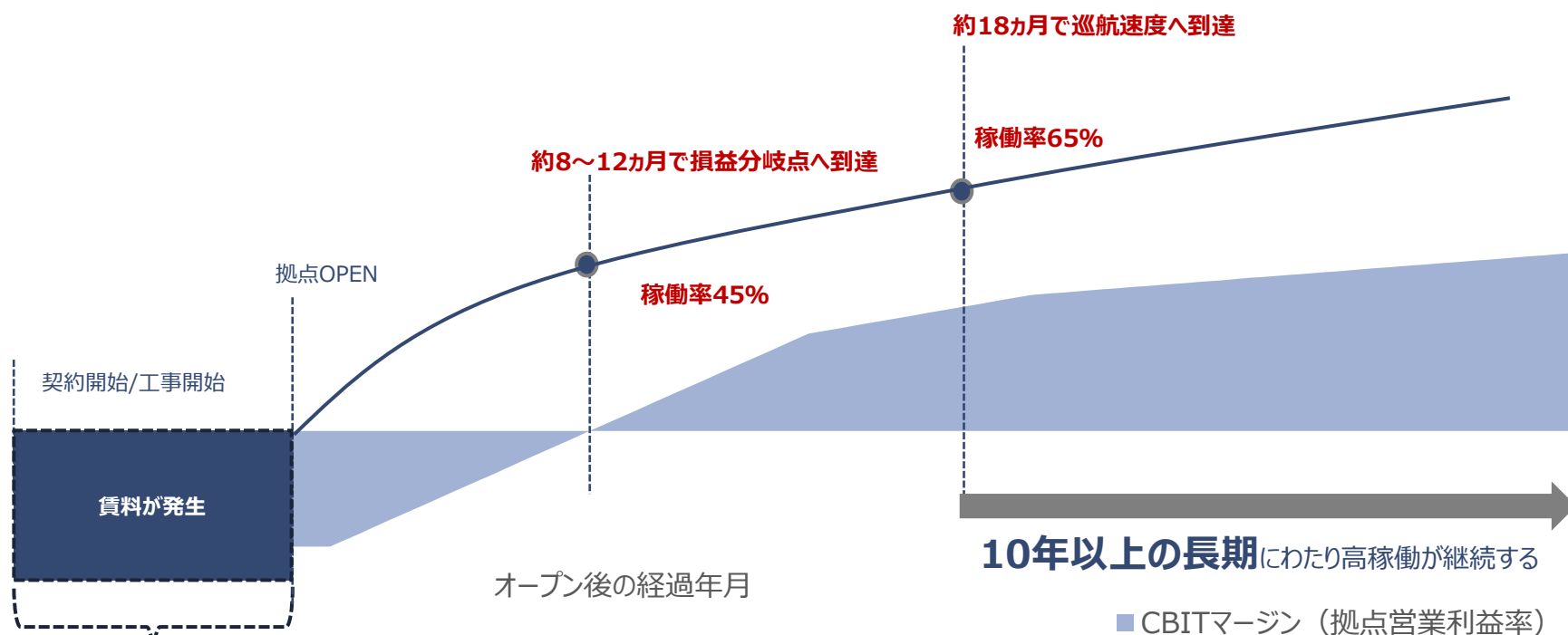
積極的な新規出店に伴い、日本リージャス全施設における平均稼働率は低下傾向。
リージャスのKPIは稼働率であるが、今期は足元のKPIの低下を恐れずに、
コロナ禍でも需要が旺盛なレンタルオフィスの施設数・占有面積を広げることを優先する。



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ヵ月で損益分岐点に達し、その際の稼働率は45%程度。約18ヵ月で巡航速度の稼働率65%に達する。**積極的な出店は平均稼働率の一時的低下を招くが、巡航速度到達後は市況に左右されづらく長期にわたり安定稼働が続くサブリース型のストックビジネス。**

オープンしてからの稼働率と利益率のイメージ



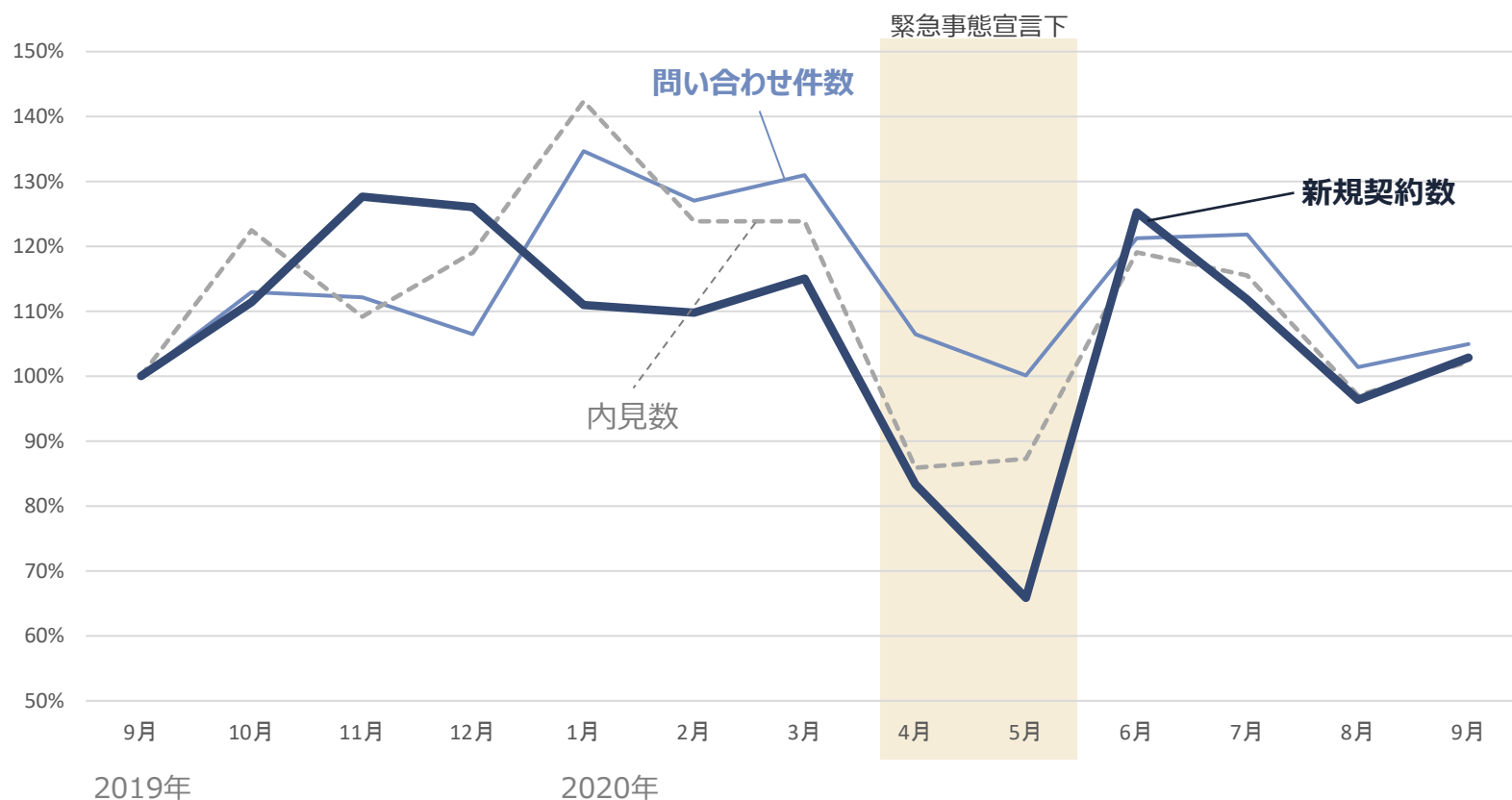
契約開始～オープンまで
平均で約3～4ヵ月

一方、TKPはリージャスと比較してイニシャルコストが軽く、損益分岐点に達するまでの期間が短い。
共同出店により施設全体での早期黒字化の実現が可能。

日本リージャスの問い合わせ・内見・契約数の動向

日本リージャスへの問い合わせ数はコロナ禍でも減少していない。
内見および新規契約数は緊急事態宣言下では落ち込んだものの、
現在は新型コロナ発生前の水準まで回復。

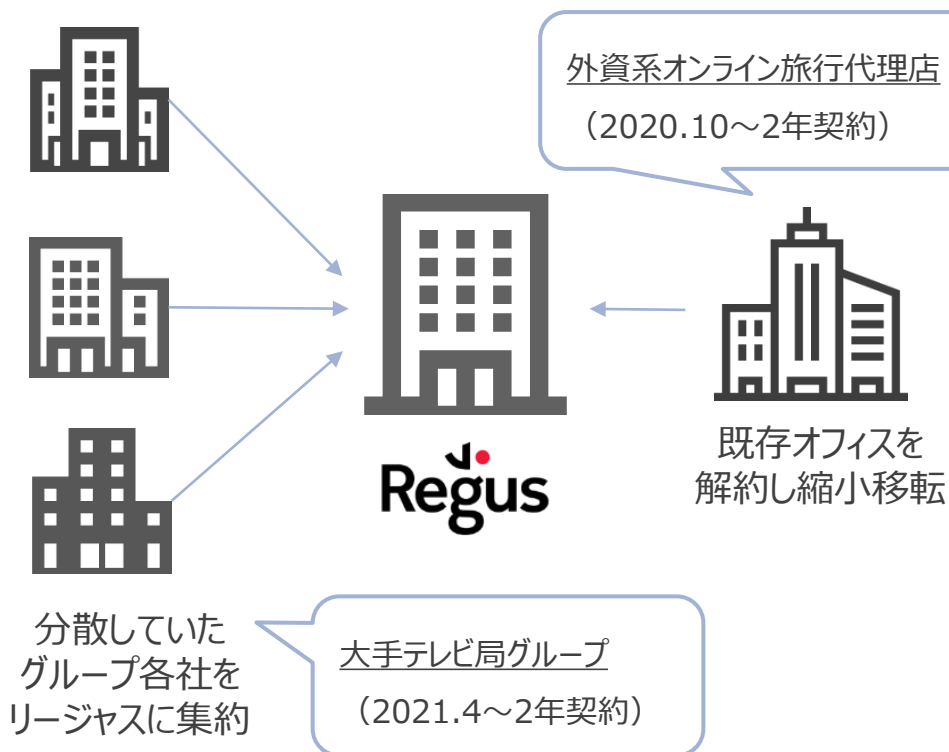
問い合わせ・内見・契約数の推移
(2019年9月実績値を基準とした百分率表示)



リージャスに集中する新規需要

新型コロナを受けて企業のオフィス改革が進む中、縮小移転先やオフィス機能の集約先として需要が集中しており、**日本リージャスの新規契約における契約期間は増加傾向**。
多数の郊外型施設や、世界的ネットワークが日本リージャスの市場優位性をもたらしている。

フレキシブルオフィス需要の事例



日本リージャスの市場優位性



- 都市部以外の郊外にも施設を多く有する
- 郊外におけるサテライトオフィス需要が集中



- 共用ラウンジを使用できるメンバーシップ制度



- 世界最大・国内最大のネットワークを活用

コロナ禍での経営方針・事業変革

コロナ禍において今期取り組む主なミッションとして掲げた下記3点について、各施策を実行中。

- ①「十分な運転資金の確保・固定費の圧縮」に、いち早く取り組んだ他、
②「事業の集中と選択」③「需要の変化への対応」についても既に大きな成果を挙げている。

① <十分な運転資金の確保・固定費の圧縮>

- ➡ 現預金・調達枠を含め350億円超を確保。
役員報酬の自主返納（2020年5～7月）を実施するなど、人件費を抑制。

② <事業の『選択と集中』>

- ➡ コア事業のフレキシブルオフィス事業に注力。
周辺事業は選択と集中により差別化を図り、準コア事業とノンコア事業とに分けて展開。

③ <需要の変化への対応>

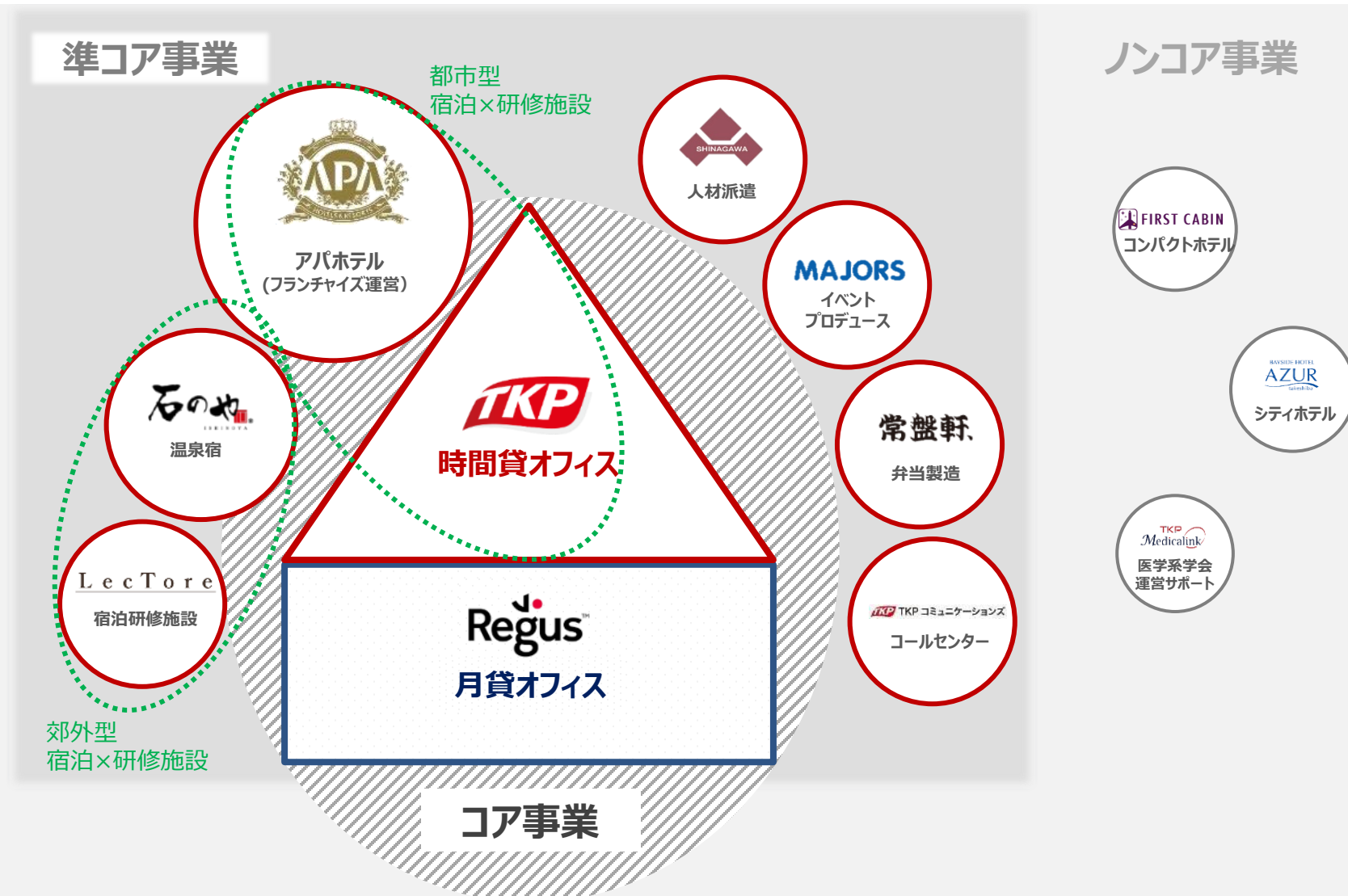
- ➡ コロナ禍におけるオプション需要や利用形態の変化、長期貸し案件の増加など、コロナをきっかけとした新たなビジネスチャンスも発生。今後さらに商品ラインナップ・新サービスを強化していく。

事業の選択と集中

引き続き、コア事業であるフレキシブルオフィス事業に注力。

周辺事業は準コア事業とノンコア事業とに差別化し、選択と集中を実施。

都市型・郊外型ともに「宿泊×研修施設」を兼ね備えた施設を提供できるのが当社の強み。



各周辺事業の動向一覧

緊急事態宣言下では一時休業を余儀なくされた事業も複数あったが、
現在は多くの事業が回復基調。

	事業名・社名	緊急事態宣言下	→ 現在の状況		
	アパホテル (フランチャイズ運営)	△	通常営業を継続、平均客室単価は徐々に上昇中 平均稼働率は直近約70%まで復活	○	◎ 好調
LecTore	レクトーレ	△	Go To トラベルによりリゾート需要増加	○	○ 堅調
	石のや (ISHINOYA)	△	「ISHINOYA熱海」オープン Go To トラベルによりリゾート需要増加	◎	△ やや苦戦
	アジュール竹芝	×	通常営業を再開 エスクリ社と共同で婚礼販売の開始を検討中	△	✕ 一時休業
	ファーストキャビン	×	名古屋は閉館 市ヶ谷は営業再開	△	
	TKPコミュニケーションズ	△	通常営業を継続。宅配受注や試験官手配等 大型のコールセンター受注案件あり	◎	
MAJORS	メジャース	×	本社を市ヶ谷に移転し、TKPと融合 ウェビナー配信案件が活況	◎	
	品川配ぜん人紹介所	△	ホテル宴会場の派遣需要は回復傾向 今後エスクリ施設へも派遣予定	○	
常盤軒	常盤軒フーズ	×	会議室向け弁当に絞って再開 弁当受注量は増加傾向 ケータリングも再開見込み	△	

郊外型リゾートの稼働好調

GoToトラベルを受けた東京近郊のリゾート需要の高まりにより「**伊豆長岡温泉 Villa Garden 石のや**」は**8月に過去最高売上を達成**。また、2020年9月16日に「石のや 熱海」を新規オープンし、ワーケーション（ワーク×バケーションを表す造語）等の新規需要を取り込む。



伊豆長岡温泉
Villa Garden 石のや



(千円)



ISHINOYA

石のや 熱海



コロナ禍でのブランド別需要動向

リージャスはいずれもサテライトオフィスなどの利用で需要は高く、TKPにおいてもカンファレンスセンター以下のグレードでは、試験会場やウェビナー案件の需要が旺盛であり、長期貸し案件も増加した。

料飲売上を伴う上位グレードの需要回復が今後の鍵となる。



会議室事業における需要の変化

コロナ禍において、会議室の利用スタイル、オプション需要が大きく変化した。
料飲サービスにおいては懇親会でのケータリングが需要が低迷し、弁当中心の提供となっているが、
今後はビュッフェの再開など料飲売上の復活が期待される。

コロナ前



現在



**忘年会・新年会シーズン
に向けて、ビュッフェの
再開時期を検討中**

今後



ウェビナーにおける当社の強み

専門スタッフによる**イベントのトータルサポートがTKPの強み**。
ウェビナーの利用総額が数千万円規模にのぼる企業もある。

フルパッケージ



顧客	受注金額
A社	総額：4,200万円
B社	総額：3,800万円
C社	総額：3,700万円
D社	総額：3,000万円

大型ウェビナーのフルオンラインサポートも実施
全3日間に及ぶイベントの事務局運営、5,000名が参加する
LIVE配信、ポータルサイト運営を一手に引き受けた。



Google Cloud Day

急増するウェビナー案件

2 Qのウェビナー受注件数は 1 Q比2.5倍に急増。

今後、TKP会場と最新の高性能機材や通信速度の安定した回線等をセットにして、より高品質なサービスを提供する「TKPウェビナーパッケージプラン」の販売を強化していく。

TKP

ウェビナー

パッケージプラン

専門のテクニカルスタッフが完全サポート
TKPの会場であれば、配信環境も整っていて安心です！

スタッフ	配信スタジオ・機材	配信準備	配信終了後
進行ディレクター (1名) 配信エンジニア (1名)	ウェビナー専用アカウント代理設定 ウェビナー専用機材 (ホストPC) スタジオ配信用PC (ホストPC) 画面切り替え用スイッチャー キャプチャーボード 機材	事前打ち合わせ (2回) 本番直前リハーサル 配信ツール取り扱い説明書 (PDF) 機材運搬費	参加者快活能力 録画映像納品

Basic

¥517,000 (税別)

+ オプション

プランやオプションの詳細はこちら

Option

機材	配信環境
講演者用PC 講演者用周辺機材セット カメラオプション (引き継ぎ機能) モバイルWi-Fi 端末	当日お問い合せ対応 参加者電話対応 (当日)
スタッフ	運営サポート
MC 進行ディレクター (講演者サポート) 制作費 進行費 アンケート	運営ディレクター 運営アシスタントディレクター 運営スタッフ 運営資料 (視聴履歴マニュアル) 運営機材 (文房具、講演サイン機)
事前打ち合わせ	
事前打ち合わせ (遠隔)	

お問合わせ ☎ 03-4577-9266
✉ technical@tkp.jp

ウェビナー開催の流れ

STEP 1 配信日・機材チェック日
調整と決定

講演者・主催者・TKP担当者で配信日の候補日・機材チェック日をすり合わせます。

STEP 2 お打ち合わせ

TKPの担当者が案件の詳細 (講演者情報など) をヒアリングします。

STEP 3 お見積りご提出
及発注確定

TKPより見積もり書をお客様にご提出します。見積もり金額に合意し、ご利用確定後ウェビナー準備へ進みます。

STEP 4 事前準備・制作関連
オプション機材発送

各種機材の作成や配信ツールの設定・スタッフのデザインを行います。また、お申し込みいただいた必要オプション機材を発送いたします。

STEP 5 事前
機材チェック

事前に指定いただいた「機材チェック日」になりましたら、講演者とスタッフがリモートにて機材チェックを行います。

STEP 6 配信当日
サポート

配信当日の最中もスタッフがサポートいたします。会場事務局に1時間程度監視リハーサルも実施いたします。

STEP 7 事後データ
のご提出

配信終了後、講演者・スタッフ動画をmp4形式、参加者閲覧ログはCSV形式にてご提出させていただきます。

2021年2月期TKPウェビナー受注件数の推移

月	受注件数 (件)
3月	280
4月	240
5月	300
6月	480
7月	700
8月	800
9月	1350

31

「Withコロナにおけるウェビナー体験会」を開催

コロナ対策を施したウェビナー無料体験会を9月に実施。
全国7都市で約550社、約1,000名の参加者が来場し、**多数の新規予約を獲得した。**

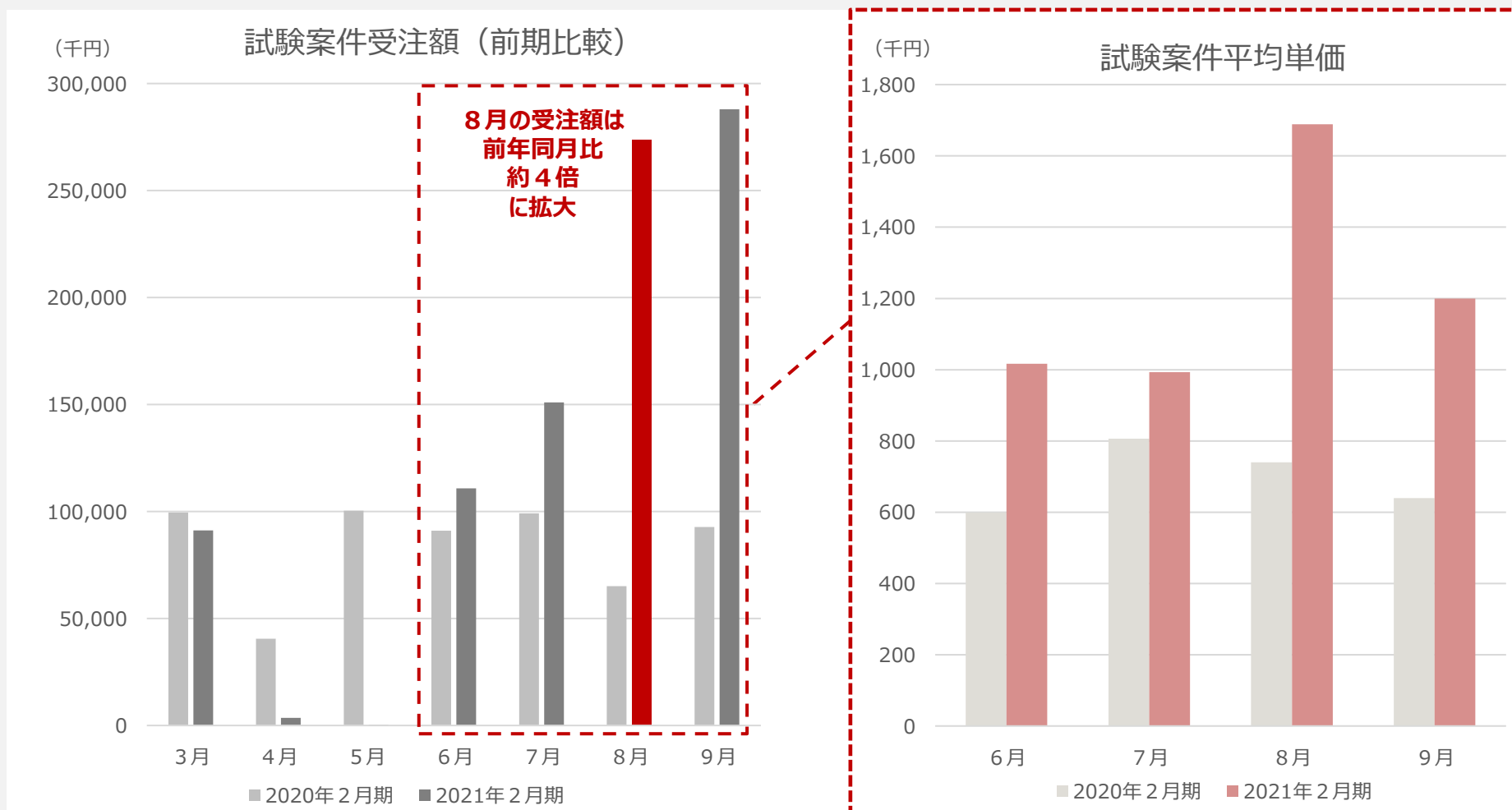


10月下旬から
12月上旬にかけて、
第2弾を全国で開催予定。



サテライト試験会場需要の増加

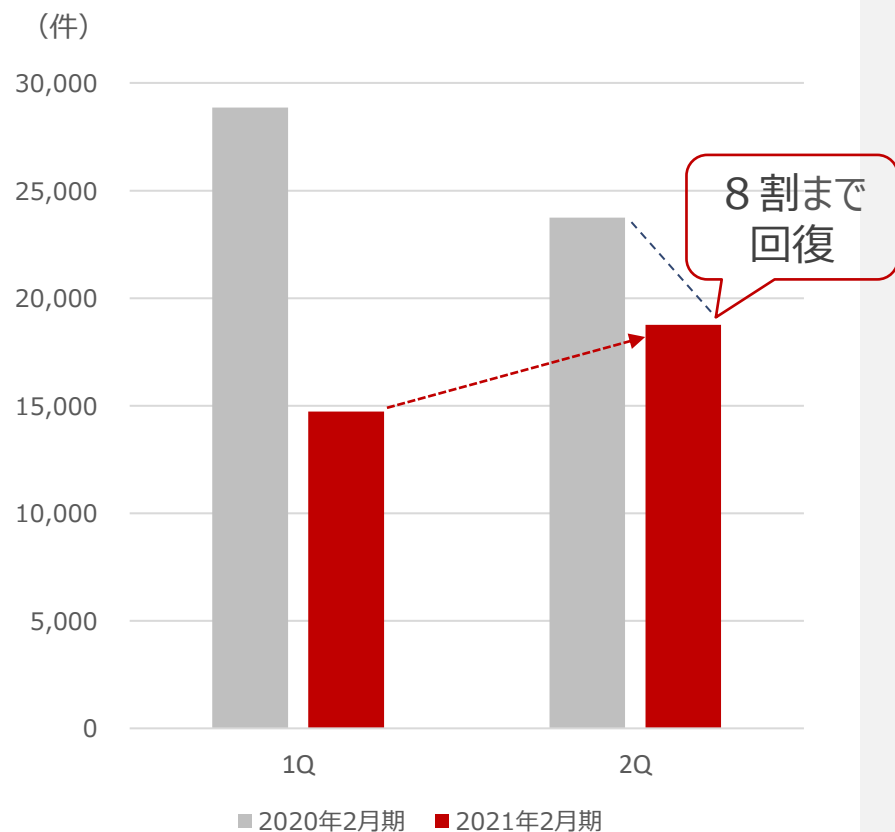
英検や入試などの試験会場においてもソーシャルディスタンス確保のため、**多くのスペースを利用する「サテライト試験会場」の需要が旺盛**。それにより1案件の平均単価は前年に比べて上昇傾向。
特に8月は国家試験や英検等により、試験案件受注額は前年の約4倍に急拡大した。



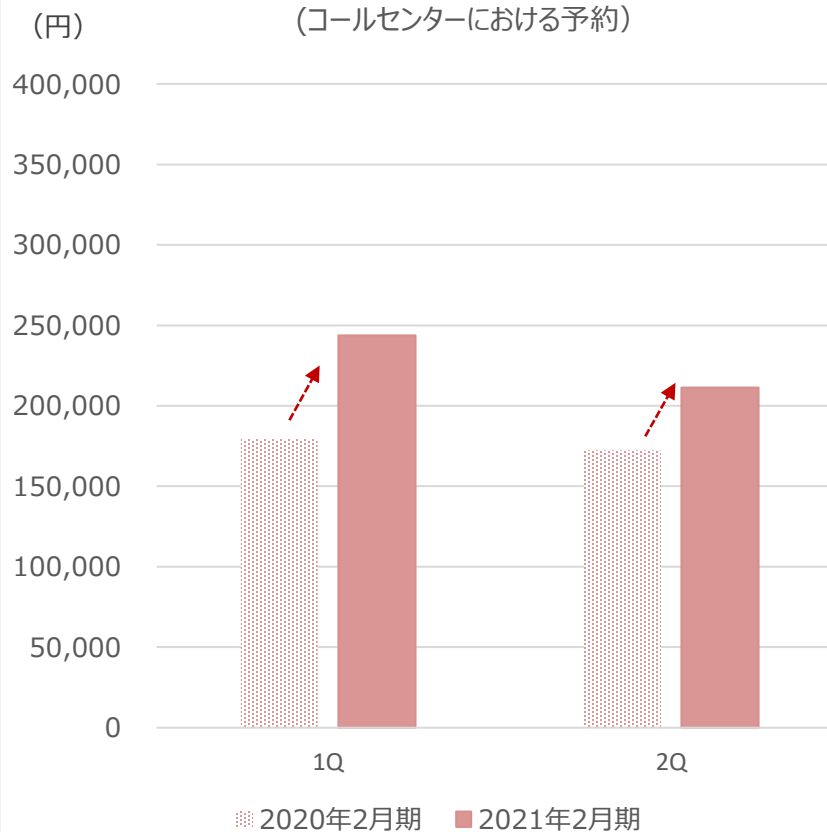
新規予約における案件単価の増加

TKP貸会議室のコールセンター問い合わせ件数は前年同期比で**8割水準まで回復**している。
コロナ禍でソーシャルディスタンス確保のため顧客により広い会場を提案していること、
ウェビナーや株主総会パッケージの受注増などにより、**新規案件単価は前年より上昇傾向**。

コールセンター問い合わせ件数



新規予約の案件単価 (コールセンターにおける予約)



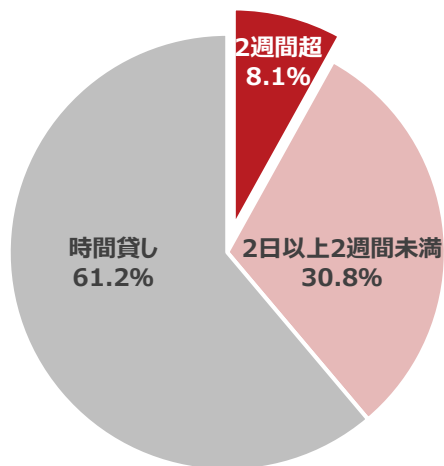
長期貸し案件の増加

TKP貸会議室を2日以上に渡って利用する売上割合が6割近くまで拡大。

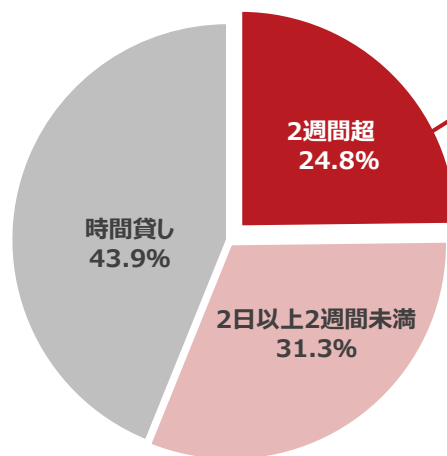
主軸事業において長期利用顧客が増加傾向であることは、
グループ全体の収益基盤の安定性につながる。

長期貸し売上比率が増加

2020.2期上期売上内訳



2021.2期上期売上内訳



時間貸しから期間貸しへ

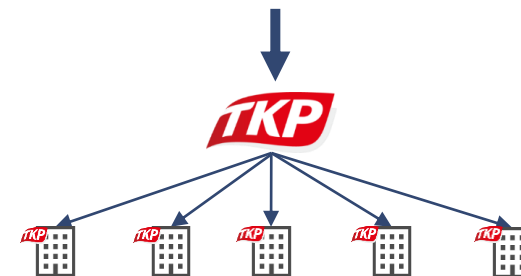
【長期貸し案件事例】

家賃支援給付金の申請サポート会場として、
全国100施設を長期貸し



newsbase, inc.

ニューズベース社が一括受託



2020年7月～最長2021年1月まで
7か月にわたって長期貸し

出店方針

オフィス市況の変化と当面の基本方針

新型コロナをきっかけとした**オフィス環境の変化は当社グループにとって追い風**。

当面の方針は、新規の単独出店はリージャス中心、またはTKPとの共同出店とする。

TKPの単独出店は抑制し、提携による他社施設の活用により初期費用ゼロでスペースを拡大していく。

オフィス市況の変化

・オフィス規模 縮小 

(企業内の会議室も縮小)

・空室率 上昇 

・サテライトオフィス需要 増加 

この傾向が数年間にわたり進行と予測

当面の基本方針



・新規の単独出店はリージャス中心

(リージャス大型出店の場合はTKPと共同出店で早期黒字化を実現)



2030年国内目標

140万㎡(約42万坪)

(1施設250坪換算で約1,500拠点)

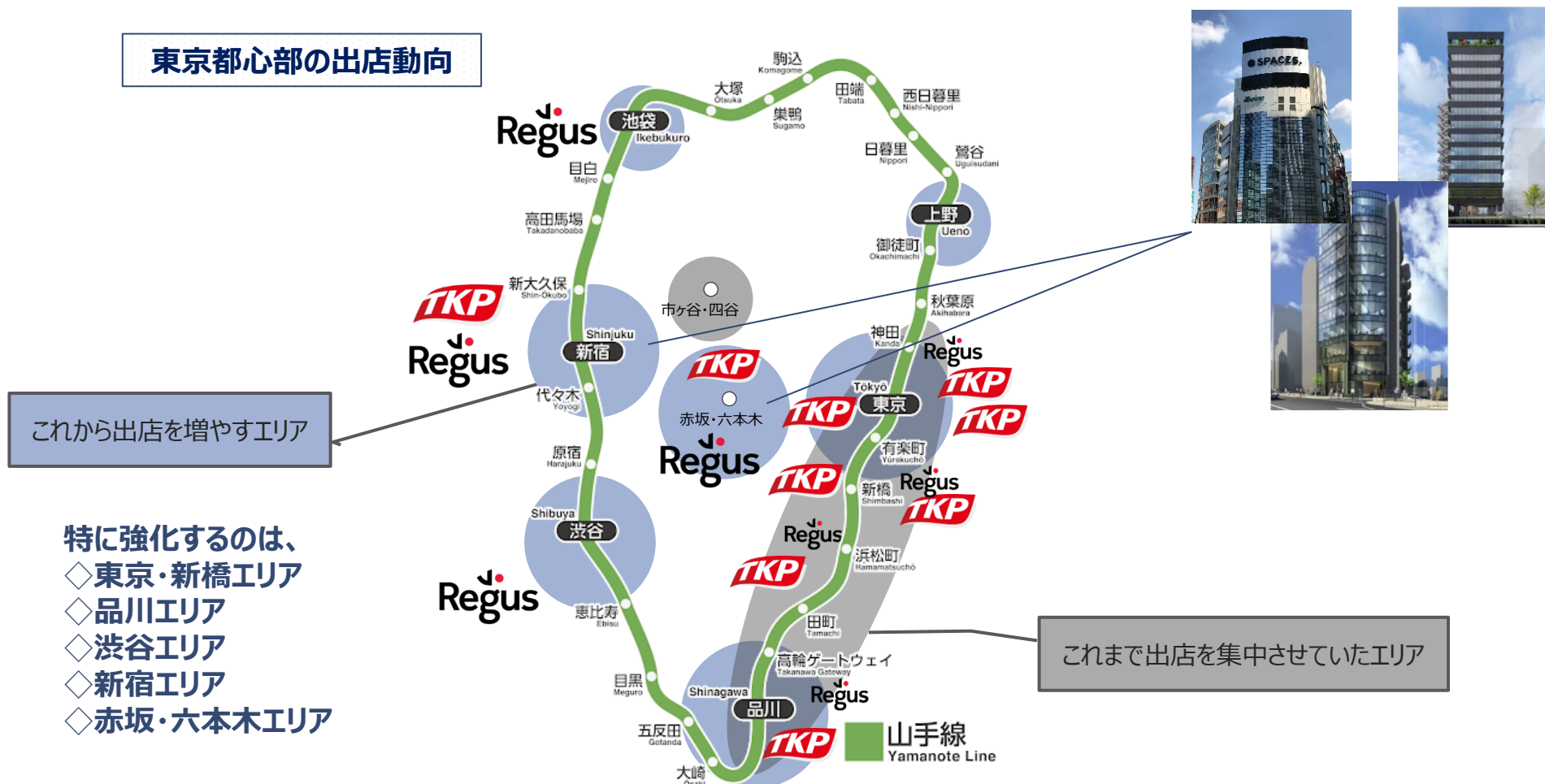


・TKPはアライアンスを積極的に推進し、
他社施設を含めスペースを拡大

出店エリア方針

世の中のオフィスの在り方は、都心部においては本社オフィスと複数のサテライトオフィスで構成される「ハブアンドスポーク型モデル」へと、今後変化していく。当社グループにおいても、**本社ビル集積地に加え、住宅地域から都心部へのハブとなる駅が出店候補地**となる。

東京都心部の出店動向



1 棟型施設の新規展開（リージャス）

ますます旺盛なフレキシブルオフィス需要を受けて、**ビル1棟型のコワーキングスペース「SPACES」も新たに展開**していく。一部をTKPの出店とすることで損益分岐点に達するまでの期間を短縮する戦略。すでに「SPACES新宿」をオープンし、来期さらに2棟をオープン予定。今後、大型案件の取り込みを図る。



アライアンス戦略

急拡大するフレキシブルオフィス市場での更なるシェア拡大において、
他社とのアライアンス強化が成長戦略の1つと考えている。

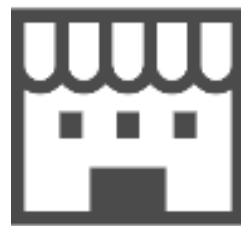
好立地や遊休スペースを有する企業がアライアンス候補先



ブライダル



ホテル



飲食店



商業施設



鉄道会社



空港

平日をメインに、エスクリ社の遊休施設を**共同ブランド「CIRQ(シルク)」**に転換し、TKPが顧客企業のパーティーや懇親会の会場として活用を開始。



ビジネスが輝く空間

CIRQ

シルク

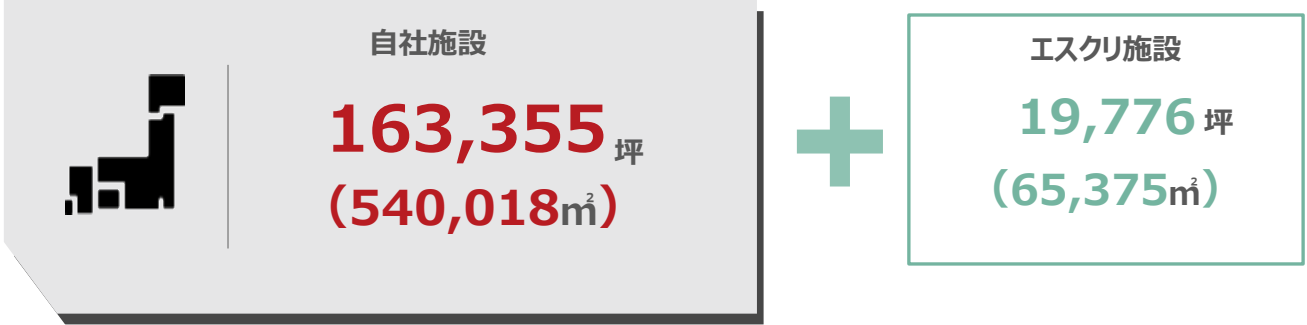
両社のコーポレートカラー
がアクセントとなった
ロゴデザイン



エスクリ社との提携メリット②

全国主要都市の駅近を中心に展開しているエスクリ施設を活用することで、
ブライダルクオリティの会場を当社の商品ラインナップに追加することを実現。
出店コストをかけずにスペースの拡大に成功。

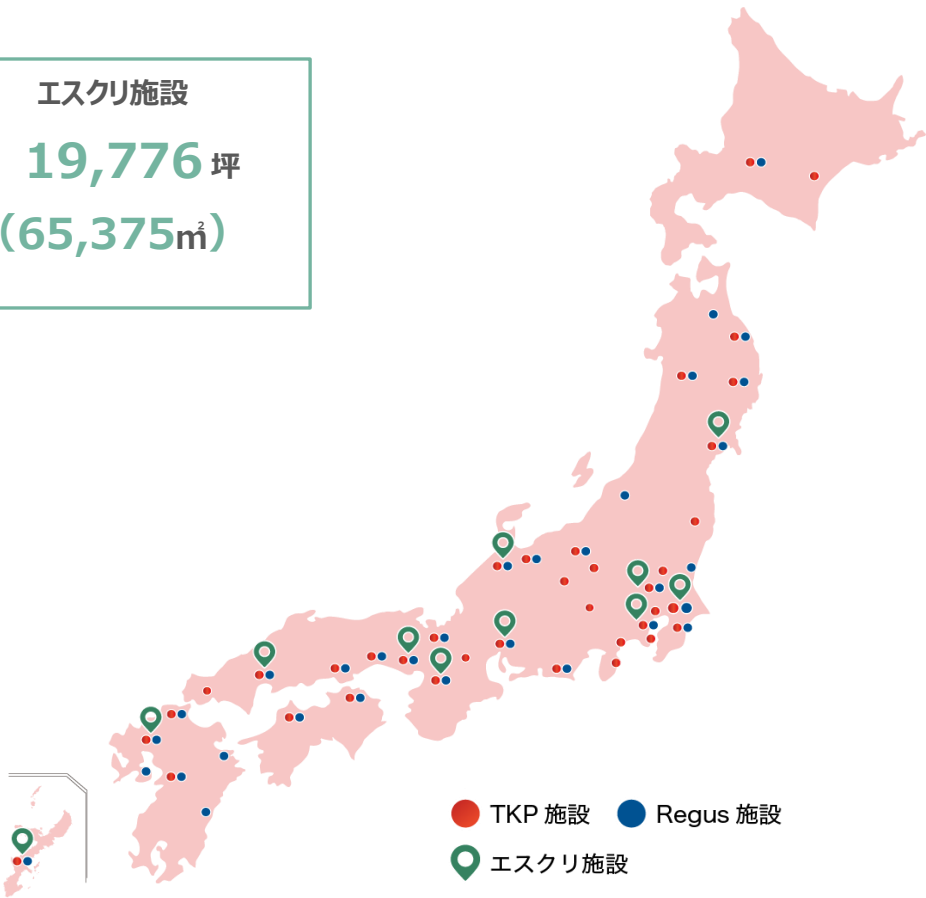
占有面積



施設数



座席数 (TKP会議室内の座席数+リージャス施設内のWS数)



※2020年10月現在の状況

その他、以下の取り組みも実施。

TKPグループの新規出店・改装・修繕工事のマネジメントを
エスクリ子会社に委託することで、**低価格で良質な空間創造が可能**

【実施例】

Escrit

エスクリ子会社



TKP

当社グループ



ISHINOYA
石のや熱海

TKP子会社である品川配ぜん人紹介所の人材を、エスクリ施設に派遣

一流の配ぜんサービス
を提供できる人材の
派遣が可能



品川配ぜん人紹介所



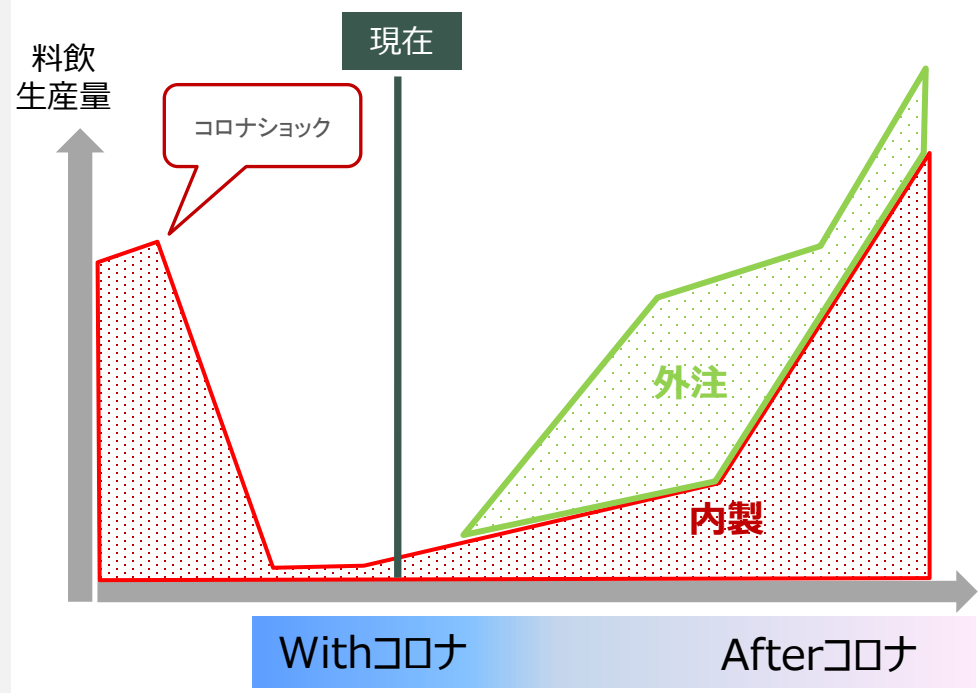
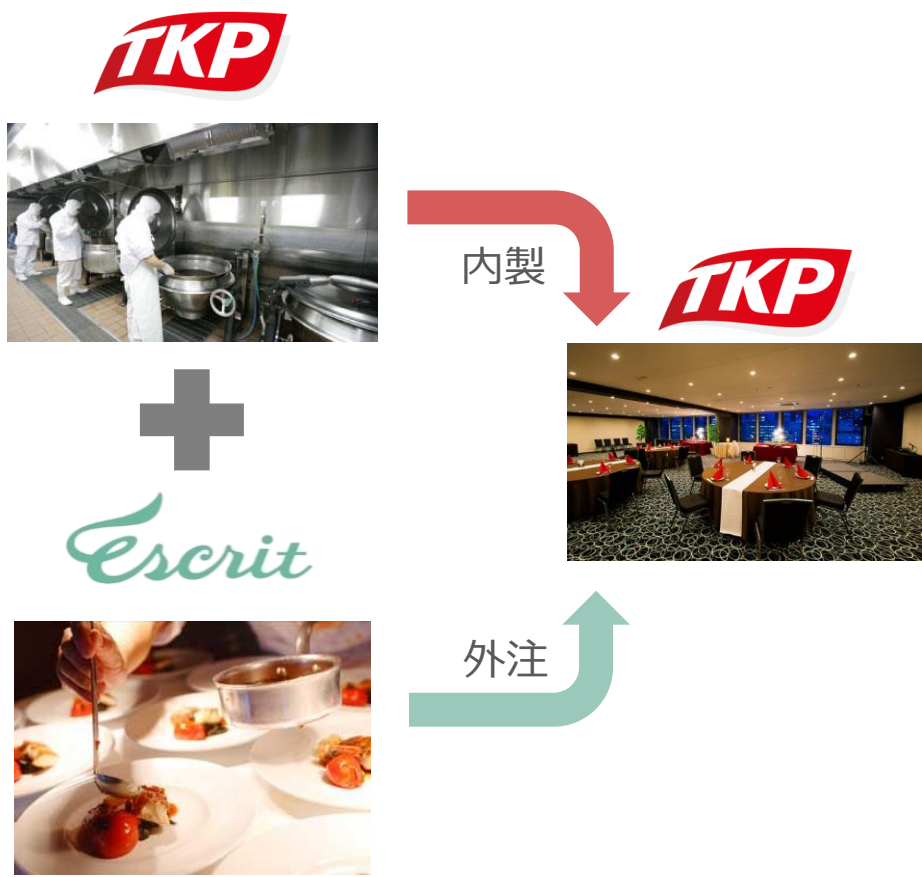
Escrit

エスクリ施設



エスクリ社との提携メリット④

エスクリ社が持つ料飲生産力を活用し、コロナ禍で縮小させたTKPの料飲生産力を補うことを検討。
宴会需要の回復速度に合わせて、**内製と外注のバランスを調整し、費用の最適化を図る。**



オフィスビルを最適利用する未来構想

今後は自社施設に加え、エスクリ社のような**ブライダル企業との業務提携により、他社施設の平日の遊休スペースを積極的に活用**していく方針。将来的には、当社グループの様々なサービスやブランド、および提携先との共同施設などを組み合わせた**複合型大規模拠点**の展開も検討。

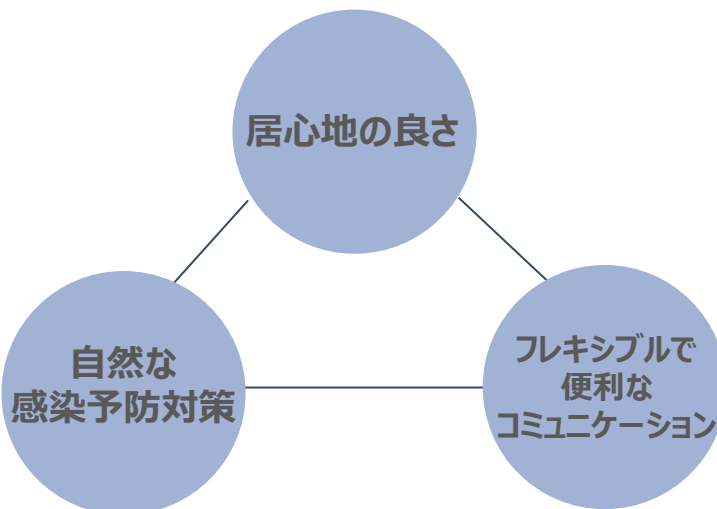


エレベーターなどオフィスビル内での人の密集を避けるために、
高層階・中層階・低層階と、階層ごとに利用方法を最適化する

次世代型オフィススペースを内田洋行と共同企画

コロナ禍で高まっている「リスクヘッジのための分散型オフィス」や「テレワーク・リモートワークが可能な場所」などのニーズに応えるため、**次世代型オフィススペース**を内田洋行との共同企画にて提供開始。

3密を避ける感染防止策に加え3つのコンセプトを基にオフィス家具、レイアウトを企画



1年以上の契約で家具購入費用還元キャンペーン開始

キャンペーン期間

2020年10月1日～2020年12月31日

キャンペーン対象

キャンペーン期間中に「リージャス」「SPACES」を1年以上契約し、内田洋行で家具を購入したご契約者

TKP札幌ビル内の「ティーケーピーカフェテリア」にて「富士そば」メニューをランチタイムに提供中。

他社とのコラボによって、これまでになかった新メニューを提供するなど、変幻自在に店舗スタイルを変えていく新たなプロジェクト。その地域に未出店の名店を全国から取り寄せ、忙しいビジネスパーソンに魅力的なメニューを安全・安心かつスピーディーに提供することを目指す。

北海道初出店。
限定メニュー・デカ盛りなど、レアメニューを複数提供



多くのメディアで取り上げられ、売上は平常時の3倍に



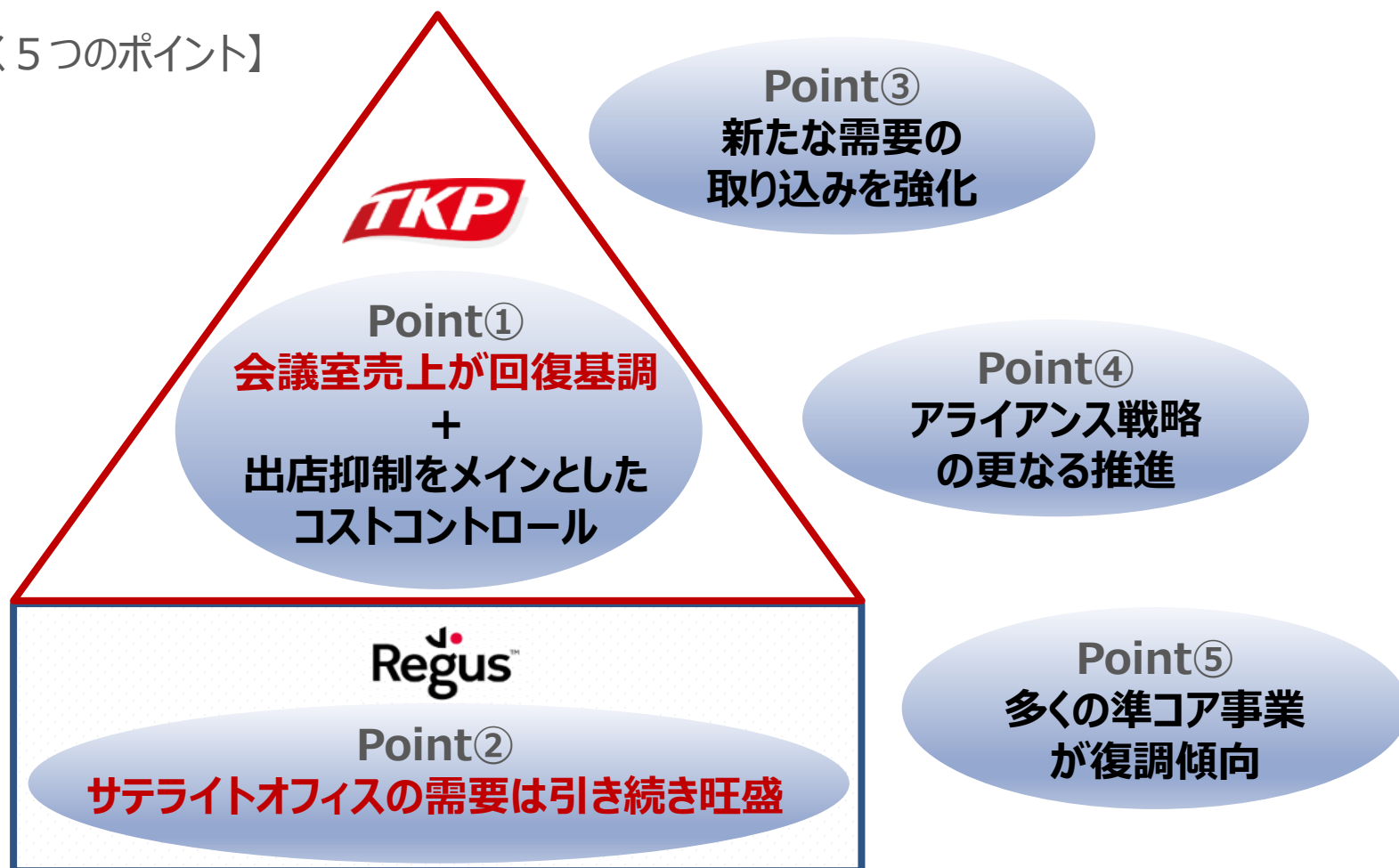
第2弾・第3弾のプロジェクトも決定



2021年2月期下期見通し

主軸のTKP会議室売上が足元回復基調で、リージャスのサテライトオフィスの需要も引き続き旺盛である他、多くの周辺事業が復調傾向のため、**3Q以降は業績が改善に向かう見込み。**

【黒字回復に導く5つのポイント】



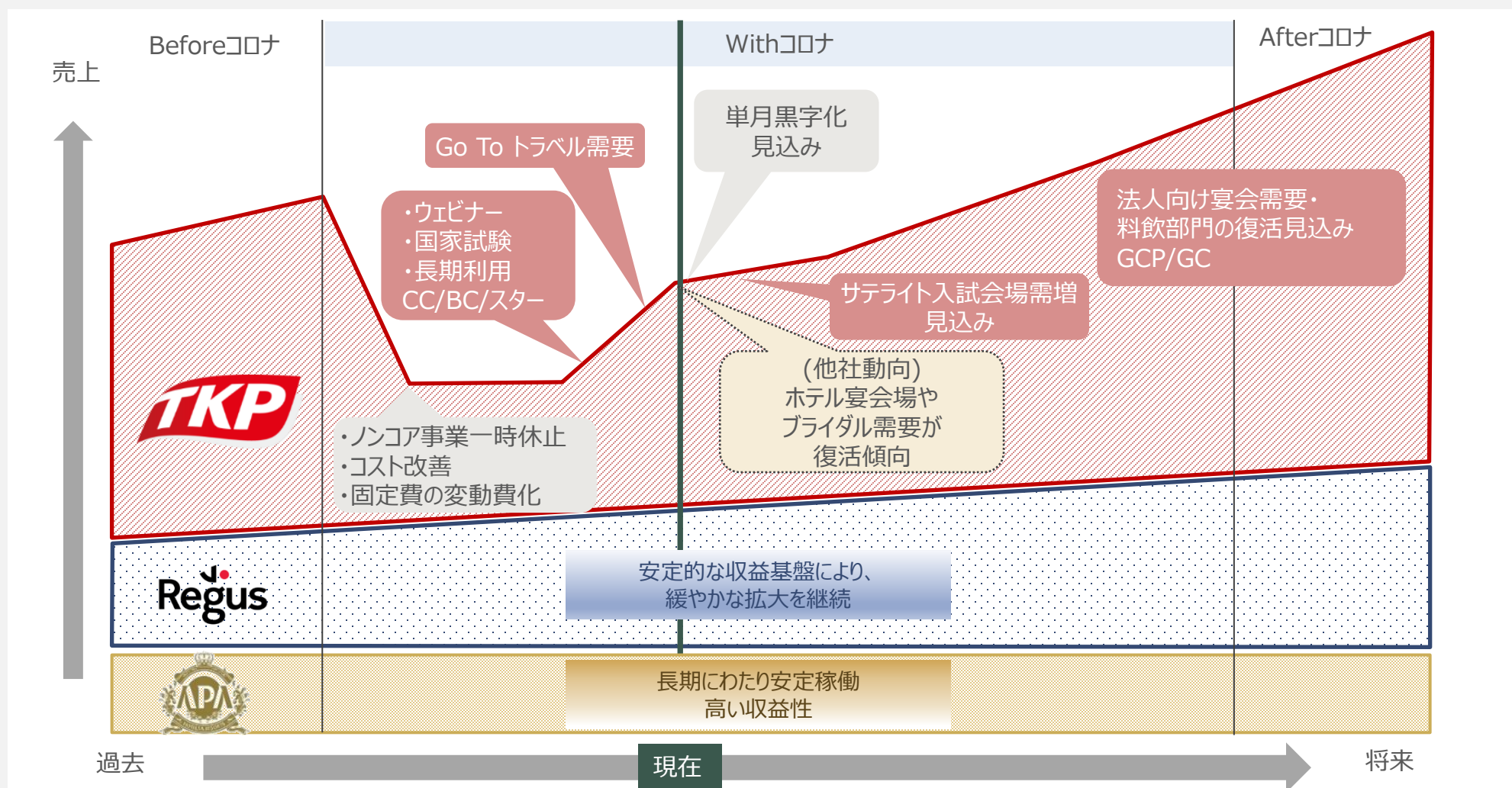
不安定なコロナ情勢のなか、数値面の精査が困難なため、

通期業績予想については引き続き未定とするが、

下期は営業黒字への回復を見込んでいる。

今後の再拡大戦略

コロナショックにより、当社主軸の貸会議室事業は痛手を負ったが、コスト構造を見直し、ウェビナー等の案件を獲得することで月次黒字化の目途が付いた。
今後、試験会場需要の拡大や法人宴会需要の回復が当社復活の鍵となる。



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

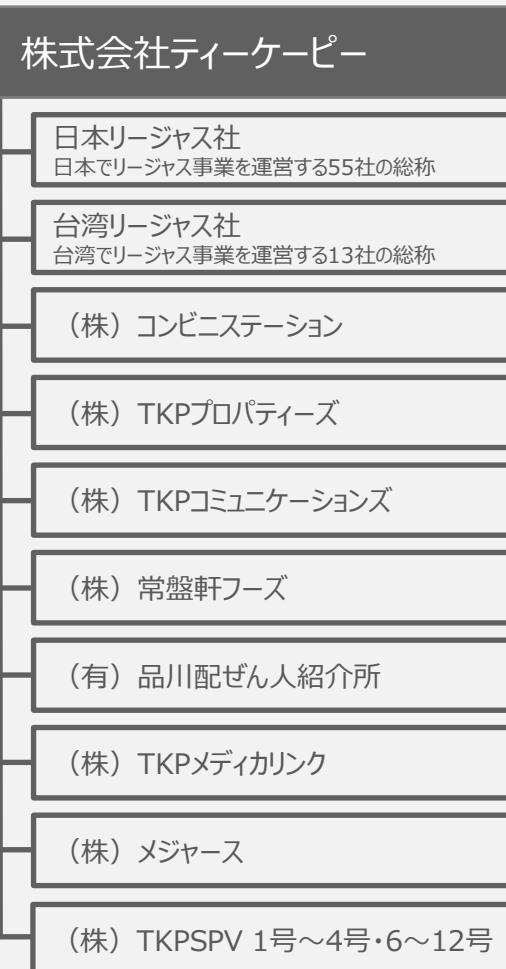
Anytime, **A**nywhere
for **A**ll workers

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8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8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	1,654名（2020年8月末時点） ※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・宿泊研修事業 イベントプロデュース事業 BPO事業																				
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>西岡 真吾</td></tr> <tr> <td>取締役CFO</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>西條 晋一</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	西岡 真吾	取締役CFO	中村 幸司	取締役	辻 晴雄	取締役	渡邊 康平	取締役	西條 晋一	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	西岡 真吾																				
取締役CFO	中村 幸司																				
取締役	辻 晴雄																				
取締役	渡邊 康平																				
取締役	西條 晋一																				
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ビー」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	「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」を子会社化
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toorレ葉山 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

2020	福岡に「アパホテル(福岡天神西)」オープン 新型コロナウイルス対策のガイドラインの策定 東京に「アパホテル(上野広小路)」オープン 株式会社エスクリと資本業務提携契約を締結 「石のや 熱海」オープン
-------------	---

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



2005
「株式会社
ティーケービー」
設立

2017
東京証券取引所
マザーズ上場

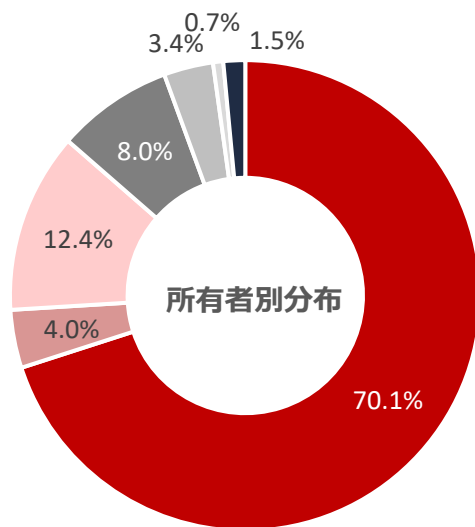
2019
「日本リージャス社」を
子会社化



株主構成

2019年2月28日時点

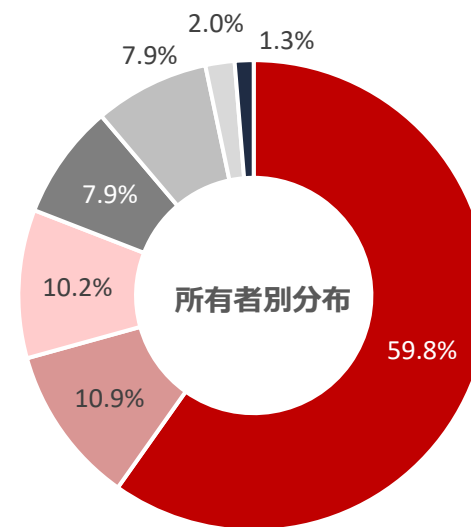
発行済株式数 33,171,600株
株主数 2,909名



- 河野貴輝（資産管理会社含む）
- 金融機関
- 個人・その他
- その他国内法人
- 証券会社
- 外国人
- 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）
- 金融機関
- 個人・その他
- その他国内法人
- 証券会社
- 外国人
- 自己株式

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



当社グループの不動産リスクを分析

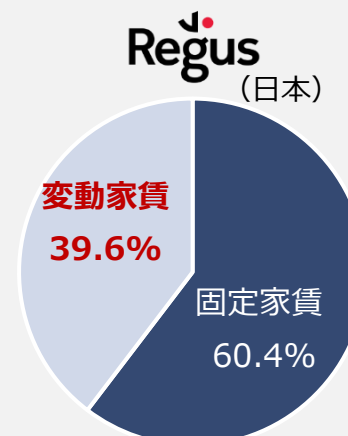
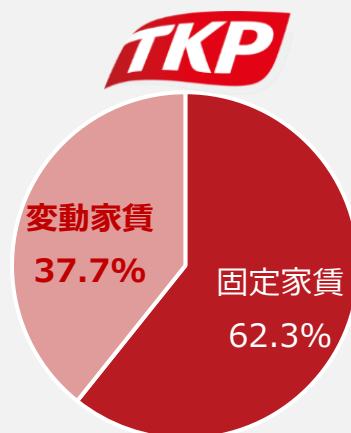
TKP・リージャスいずれも契約形態の工夫によりリスク低減が図られている。一般的なオフィス契約はほとんどが定期借家契約であるが、当社は6ヶ月前予告により解約可能な普通借家契約の物件も多いことが特徴。また、**変動家賃の割合が全物件の約4割を占めており、家賃リスクが抑えられている。**

① 中途解約条項からみる家賃リスク

※2020年8月末時点

■ 契約形態別	契約の主な特徴		
業務委託契約	固定賃料が発生しない	92施設 (37.7%)	11施設 (6.7%)
普通借家契約	6ヶ月前予告での 解約が可能	55施設 (22.5%)	84施設 (51.2%)
定期借家契約	途中解約に 制限が多い	90施設 (36.9%)	69施設 (42.1%)
所有権	固定賃料が発生しない	7施設 (2.9%)	—

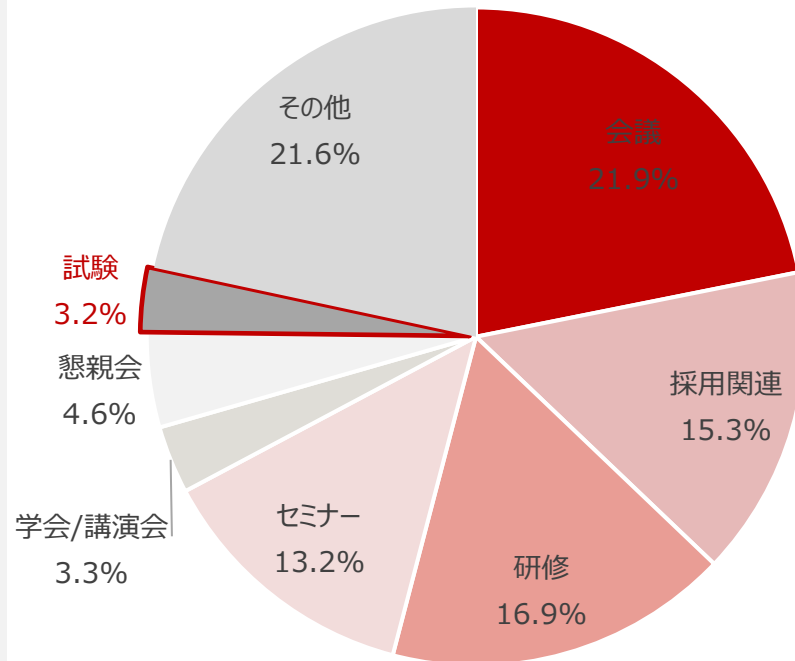
② 家賃支払形態からみる家賃リスク



TKP貸会議室の利用用途

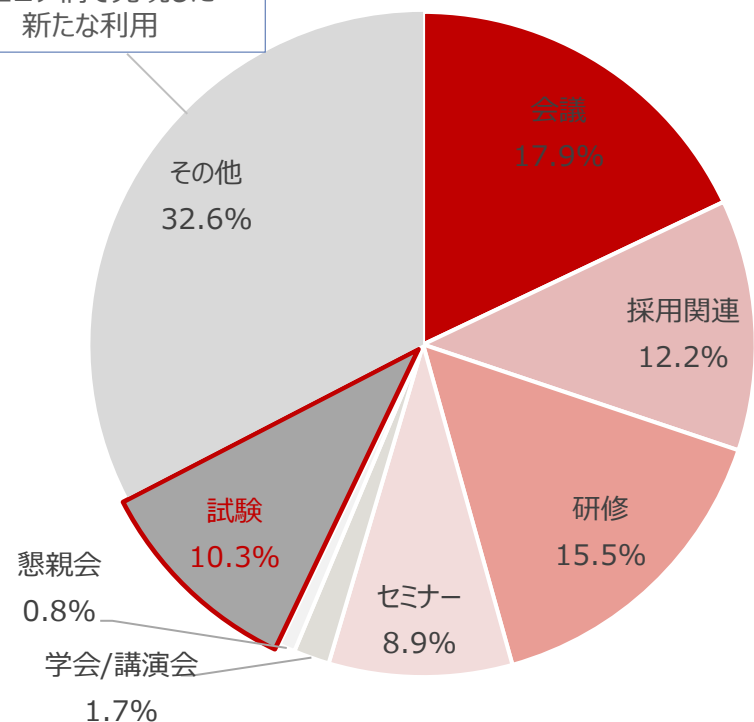
上期においては、**試験会場としての利用が急増した。**
その一方で、懇親会等の料飲を伴う利用用途の比率は大きく減少した。

2020年2月期上期



2021年2月期上期

その他が増加した主要因
はコロナ禍で発現した
新たな利用

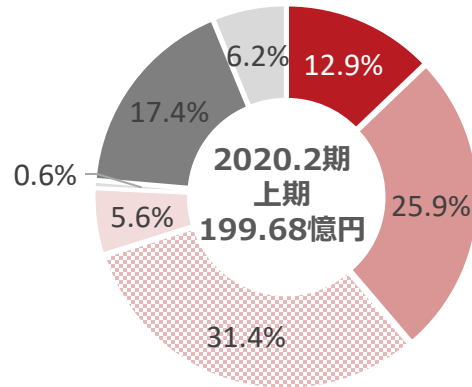


TKP本体のグレード別およびサービス別の売上高

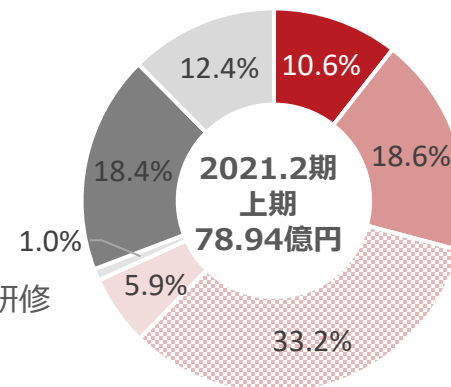
グレード別売上高は、研修や試験の利用用途が多いカンファレンスセンター(CC)・ビジネスセンター(BC)・スター貸会議室(スター)の利用割合が増加した。

グレード別売上高

(構成比)

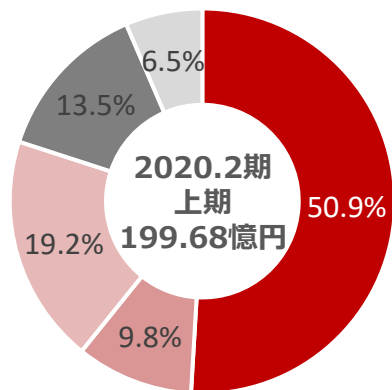


- GCP
- GC
- CC
- BC
- スター
- 宿泊・研修
- その他

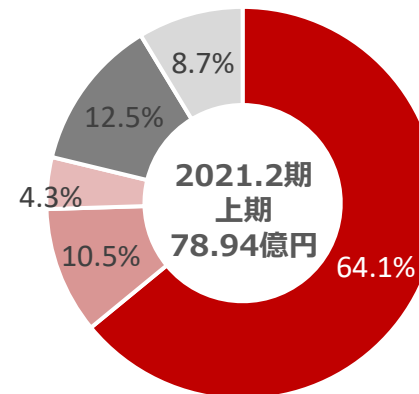


サービス別売上高

(構成比)



- 室料
- オプション
- 料飲
- 宿泊
- その他



グレード別売上高

※「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

※キャンセル料売上を除く

サービス別売上高

※「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

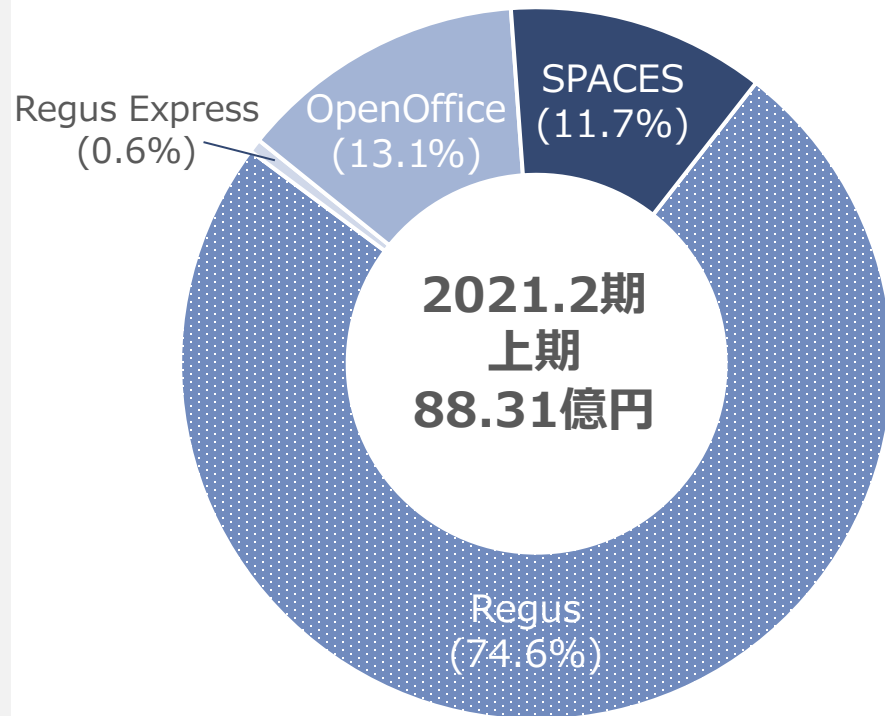
※キャンセル料売上を除く

リージャス（日本）のブランド別およびサービス別の売上高

上期のブランド別、サービス別売上の内訳は以下の通り。

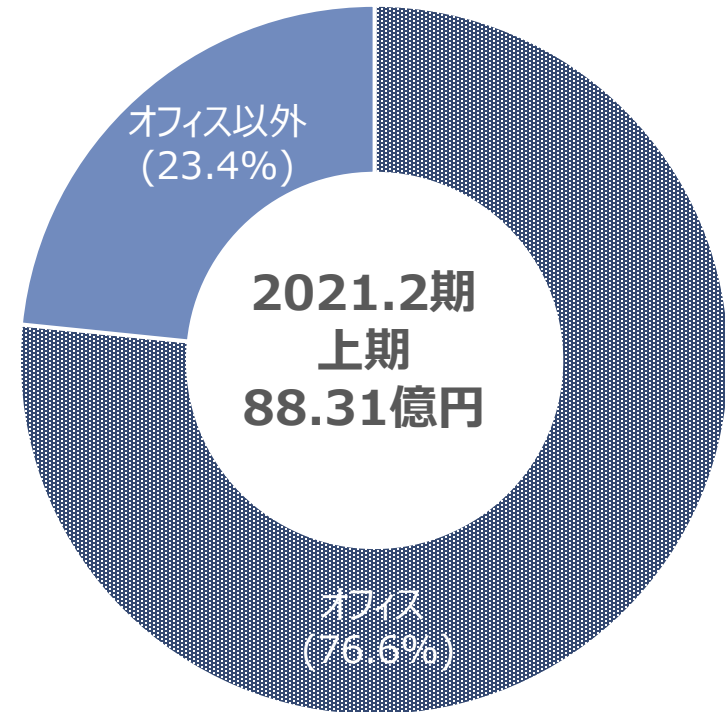
ブランド別売上高

(構成比)



サービス別売上高

(構成比)



※オフィス以外とは、会議室利用・オプション料等を示す

当社における新型コロナ対策ガイドライン

Withコロナ時代において「安心・安全」を最優先とした
当社独自の**新型コロナ対策ガイドライン**を策定。

離 れ て 会 議 し よ う



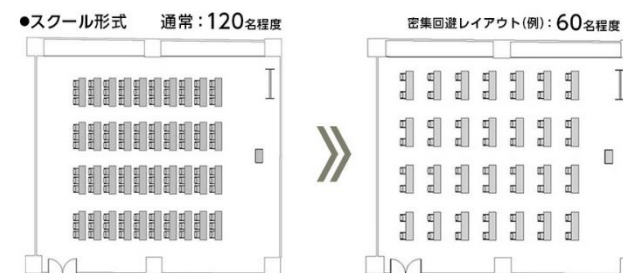
Keep Distance

1. 全事業における取組み

- ・従業員の体調の管理、施設内の定期的な消毒、接客をおこなう従業員のマスク着用

2. フレキシブルオフィス事業における取組み

- ・空気清浄機の設置、室内の湿度コントロール
- ・**ソーシャルディスタンスを意識したレイアウトの推奨**
- ・密閉空間を作らない換気環境の整備
- ・**会場の消毒・除菌、換気の徹底、密集状況の回避**
- ・立食でのbuffestailの原則禁止、個食盛りや弁当形式の料理の提案



3. ホテル・宿泊事業における取組み

- ・【チェックイン・チェックアウト時】飛沫感染防止の対応、混雑緩和を図るための対応
- ・**【食事の際】buffestailの原則禁止、プレートやお膳料理等を中心としたメニューの提案、
ソーシャルディスタンスの確保**
- ・【入浴時】混雑緩和を図るための対応
- ・EPA洗剤や除菌剤などによる清掃、除菌用アルコールの設置、換気の実施



「株主総会ライブ配信支援パッケージ」を開発し、
コロナ禍におけるリアルとバーチャルでの株主総会の開催を総合的に支援。

事前リハーサル / 前日・当日準備が可能！

株主総会ライブ配信 基本パック

ライブ配信イメージ

資料（PowerPoint）とカメラ映像を同時に表示することが可能です。

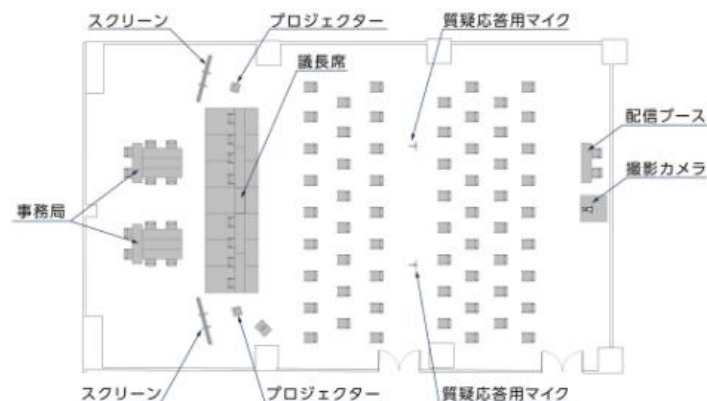


専門スタッフによるサポート

機材のセッティング、サポートはTKPの専門スタッフが対応いたします。

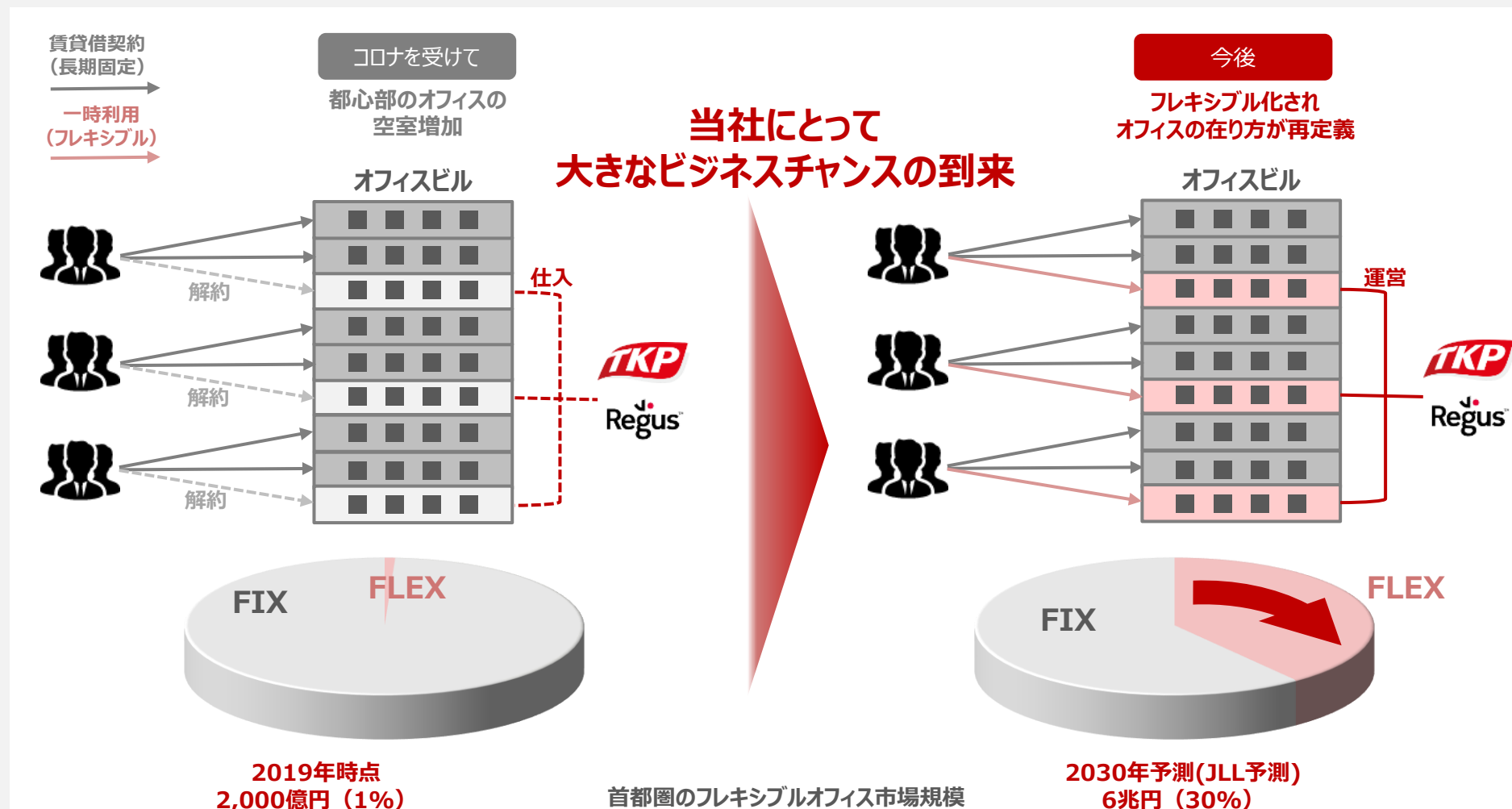


株主総会レイアウトイメージ



新型コロナによって起こったオフィスの再定義

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だろう。



IWVG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IWVG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)

当社が運営する宿泊研修施設の形態（2020年10月現在）

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	2020年5月	所有	所有
アパホテル〈上野広小路〉	215	2020年7月	所有	所有
アジュール竹芝（運営受託）	122	2017年4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	—
レクターレ熱海小嵐	20	2013年11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（閉館）	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	—
ISHINOYA 熱海（9月16日新規開業）	34	2020年9月	賃借	—
ファーストキャビンTKP名古屋駅（閉館）	199	2017年9月	所有	所有
ファーストキャビンTKP市ヶ谷（7月1日より再開）	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。