

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

株式会社ティーケーピー
2018年2月期 第3四半期決算説明資料

2018年1月16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 当社の事業特性P 2
- 2 2018年2月期第3四半期の主なトピックスP 5
- 3 第3四半期決算概要P 8
- 4 当社の考える拡大戦略P 17
- 5 APPENDIXP 27

1

当社の事業特性

1. TKPのビジネスモデル①

不動産オーナー



遊休資産

持たざる経営

大口取引（スペース割安仕入）



多目的に空間を再生

研修・セミナー



パーティ・懇親会



展示会



イベント・コンサート



スペース小口販売

会議室利用者



費用削減

多目的利用

ニッチ&シェアリング

当社はもったいない遊休資産を有効活用する **シェアリングエコノミー**

2. TKPのビジネスモデル②

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

社員旅行パック

提携ホテル

LecTore
レクターレ



リゾート型
宿泊研修施設

伊豆長岡温泉
Villa Garden
石のや
ISHINAYA



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
lakeshiba



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 テレマーケティング



イベントプロデュース

イベント管理システム

TKP
Medicalink

MAJORS

利用者からのニーズに応じ、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し業容を拡大

2 2018年2月期第3四半期の主なトピックス

3. 2018年2月期第3四半期の主なトピックス①

■ 9月 ファーストキャビン名古屋駅オープン



■ 9月 株式会社メジャースの子会社化



■ 11月 大塚家具との業務・資本提携締結



4. 2018年2月期第3四半期の主なトピックス②

■ 当社が日経CNBC「今年の優秀IPO企業」最優秀賞を受賞！



■ 「EY アントレプレナー・オブ・ザ・イヤー2017ジャパン」において当社代表取締役社長 河野貴輝が、日本代表に選出

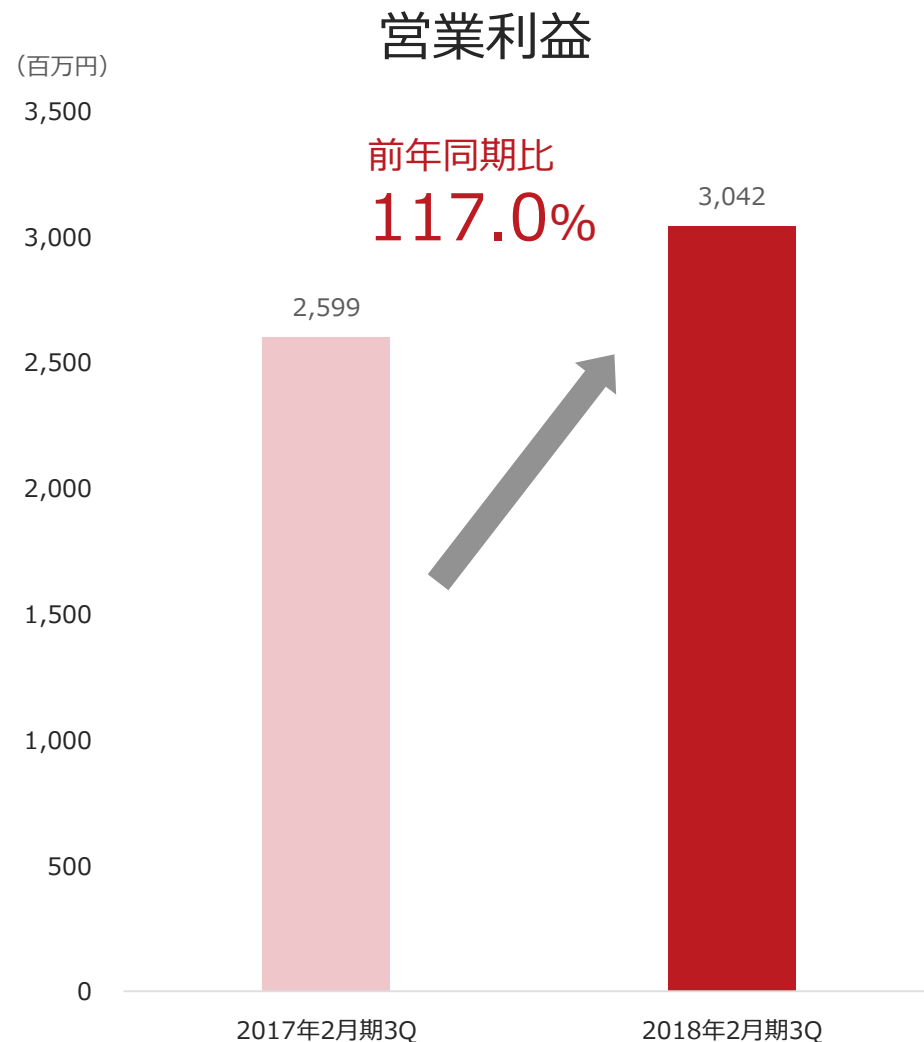
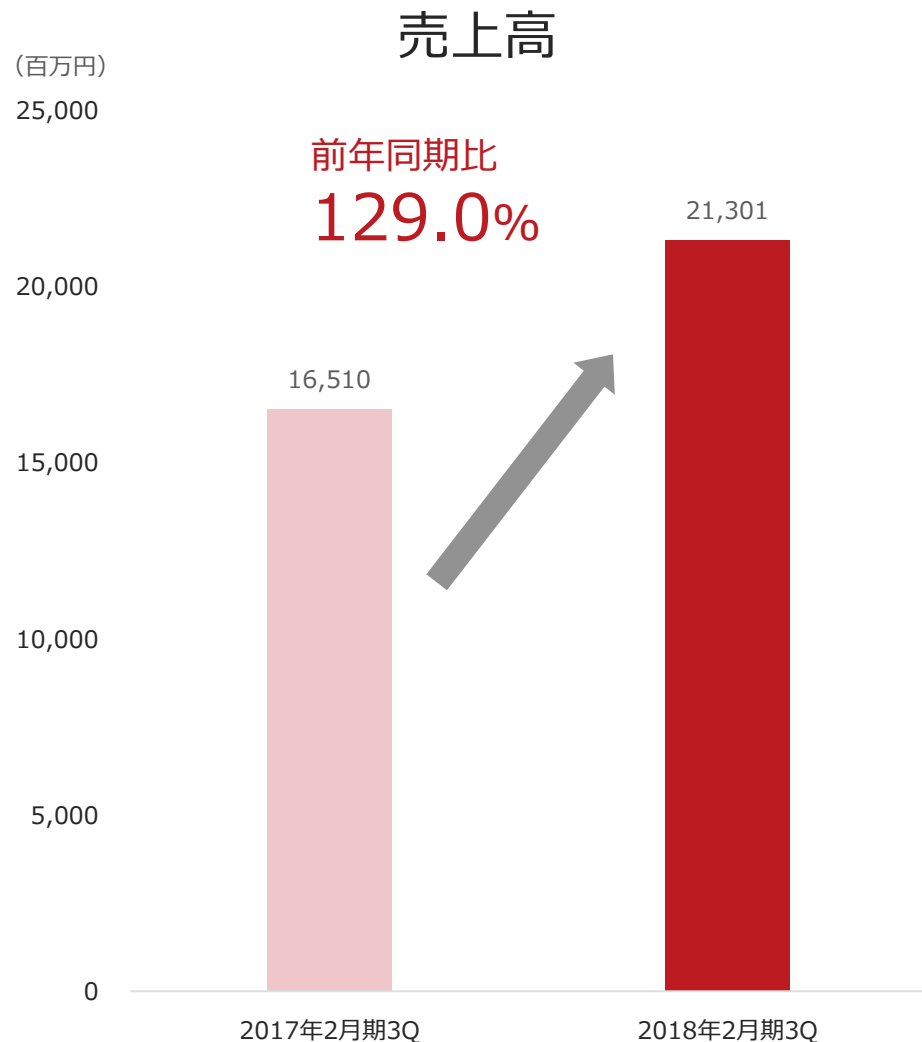


2018年6月にモナコにて開催予定の、約60カ国の代表企業の起業家たちが集う世界大会へ

3

第3四半期決算概要

5. 2018年2月期第3四半期（累計・連結）ハイライト



売上高・営業利益ともに引き続き過去最高を更新

6. 2018年2月期第3四半期 概況（累計・連結）



	2017年2月期3Q		2018年2月期3Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
(百万円)					
売上高	16,510	100.0%	21,301	100.0%	129.0%
売上総利益	6,421	38.9%	8,324	39.1%	129.6%
販管費及び一般管理費	3,821	23.1%	5,282	24.8%	138.2%
営業利益	2,599	15.7%	3,042	14.3%	117.0%
経常利益	2,501	15.1%	2,821	13.2%	112.8%
四半期純利益	1,344	8.1%	1,985	9.3%	147.7%

※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。

増収増益を達成し各利益額はいずれも過去最高を更新

貸会議室における粗利率改善や、好調なビジネスホテルが利益増を牽引

7. 2018年2月期第3四半期 概況（2017年9月～11月・連結）

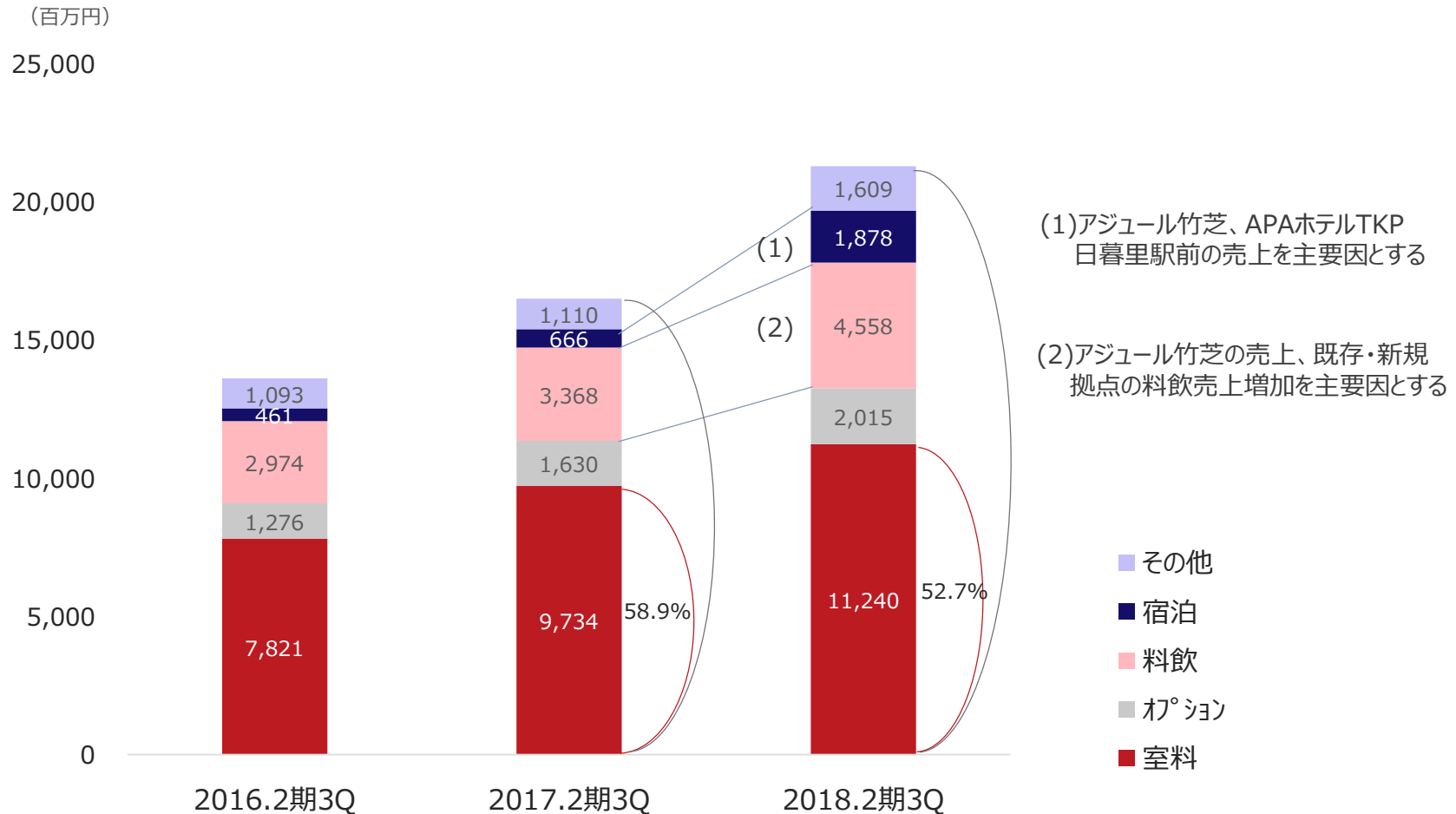


	2017年2月期3Q		2018年2月期3Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
(百万円)					
売上高	5,340	100.0%	7,317	100.0%	137.0%
売上総利益	1,823	34.1%	2,686	36.7%	147.3%
販管費及び一般管理費	1,364	25.5%	1,943	26.6%	142.4%
営業利益	458	8.6%	744	10.2%	162.4%
経常利益	421	7.9%	705	9.6%	167.5%
四半期純利益	232	4.3%	431	5.9%	185.8%

※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。

新規拠点やビジネスホテルの順調な稼動を主要因として、大幅増収を達成
貸会議室の粗利率が改善し、前年同期比較で営業利益率が改善

9. 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**52.7%**まで低下（2017・2期3Qは58.9%）

10. グレード別拠点数・会議室数

				2015.2期	2016.2期	2017.2期	2018.2期3Q
		合計	拠点数	168	182	204	223
			室数	1,410	1,536	1,752	1,829
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	11
			室数	5	49	113	122
		ガーデンシティ (GC)	拠点数	29	29	32	32
			室数	346	350	372	370
		カンファレンスセンター (CC)	拠点数	54	62	67	77
			室数	657	712	796	870
小計			室数	1,008(71%)	1,111(72%)	1,281(73%)	1,362(74%)
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	55
			室数	295	296	351	364
		スター貸会議室	拠点数	34	36	41	38
			室数	87	109	91	76
小計			室数	382(27%)	405(26%)	442(25%)	440(24%)
研修施設内	レクトーレ・石のや等		室数	20	20	29	27

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を出店する方針

11. 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2四半期末①	2018年2月期 第3四半期末②	(② - ①)
	金額	金額	金額	増減額
(百万円)				
流動資産	8,489	11,634	10,397	▲ 1,237
(現金・預金)	5,494	8,051	6,915	▲ 1,136
(売掛金)	2,165	2,188	2,571	383
固定資産	15,650	16,243	19,459	3,216 (1)
(有形固定資産)	10,822	10,836	11,948	1,112
資産合計	24,140	27,878	29,857	1,979
流動負債	5,284	6,991	6,919	▲ 72
固定負債	14,385	12,701	14,173	1,472 (2)
負債合計	19,669	19,693	21,093	1,400
(有利子負債残高)	16,607	15,250	17,043	1,793
純資産合計	4,470	8,185	8,763	578
負債・純資産合計	24,140	27,878	29,857	1,979

(1)大塚家具株式・西葛西ホテル・新規出店拠点敷金などを主要因とする

(2)銀行借入25億円・約定弁済10億円を主要因とする

12. 今期通期計画に対する第3四半期進捗、下期出店計画



2018年2月期通期計画に対する3Q累計実績

(百万円)	2018年2月期 3Q実績 (累計)	2018年2月期 通期計画	進捗率
売上高	21,301	26,839	79.4%
営業利益	3,042	3,271	93.0%
経常利益	2,821	3,021	93.4%
当期 純利益	1,985	1,705	116.4%

今期通期業績計画に対し、3Qまでは順調に推移しており、通期計画の見通しについては現在精査中

下期出店計画 (2018年1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
2017.9	東京	540	ガーデンシティ
		210	カンファレンスセンター
		138	スター貸会議室
	名古屋	540	ガーデンシティPREMIUM
2017.10	広島	1,080	ガーデンシティ
	福島	110	カンファレンスセンター
	仙台	23	ビジネスセンター
	福岡	103	カンファレンスセンター
2017.11	金沢	29	スター貸会議室
	小倉	100	ビジネスセンター
2017.12	東京	216	カンファレンスセンター
	広島	76	カンファレンスセンター
	福岡	101	カンファレンスセンター
	川崎	73	スター貸会議室
2018.1	名古屋	564	ガーデンシティPREMIUM
		414	ガーデンシティ
	大阪	235	ガーデンシティ
	広島	145	スター貸会議室
2018.2	静岡	111	カンファレンスセンター

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

4

当社の考える拡大戦略

(1)メジャースとの連携による営業力の強化

(2)軌道に乗り始めたアジュール竹芝

(3)大塚家具との業務・資本提携の狙い

14. メジャースとの連携による営業力の強化①

■ 2017年9月に株式会社メジャースを子会社化

MAJORS

トータルマーケティングプロデュース

プロデュース事業

マーケティング支援サービス

- ・企業マーケティングの戦略立案支援
- ・マーケティング施策の計画及び実施
- ・マーケティングシステムの運用代行 (BPO)
- ・マーケティング人材の常駐型支援

イベント マーケティングサービス

当社会場以外での**大型イベントプロデュースの受注が可能**となり、既存顧客に対して営業深耕と新たな市場への参入を促進

プロダクト事業

Event Cloud Mix

次世代イベントプロダクト
Event Cloud Mixの 事業の展開と促進

イベント クラウドシステム

当社の顧客に合わせたシステムアップデートにより**アップセル**につなげる



**TKPグループ
多角化へ向けての
シナジー**

15. メジャースとの連携による営業力強化②

■ メジャースとの取り組み

MAJORS

【営業連携による大型イベントプロデュース受注事例】

当社顧客であったA社による全国クライアント向けイベント（約2,000人）を受注

開催時期：2017年12月

開催場所：都内大型ホテル

利用金額：約3,500万円

これまでA社とは会議室利用により年間で約2,000万円の取引があったが、本イベントについては当社の会場キャパシティを越えていたため受注できていなかった。しかしメジャースとの連携により当社以外の大型会場でのイベント企画から運営までの総合プロデュースを受注。1回の利用で年間利用金額を大きく上回った。

【人材交流制度の開始】

当社社員をメジャースに出向させてグループ全体のレベルアップを図る（2018年3月より開始予定）

当社社員を一定期間メジャースへ出向させることで、イベントプロデュースやマーケティング分野におけるスキルアップを図るとともに、そこで得たナレッジを共有することでグループ全体のレベルアップにつなげることが目的

■ メジャースの当社業績への寄与

第3四半期よりメジャースの収益が寄与

第3四半期売上 約3億3,600万円

第3四半期営業利益 約800万円

【メジャース単体による中期経営計画】

(百万円)	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期
売上	2,204	3,446	4,383
営業利益	70	274	663
営業利益率	3%	8%	15%

当社上位顧客に対して更なる高付加価値な営業アプローチ、総合プロデュースの受注を目指し、メジャース内で営業人員を採用・教育し、営業体制の拡充を計画。体制構築に伴い収益性が高まっていく見込み

17. 軌道に乗り始めたアジュール竹芝①

■ アジュール竹芝について

東京都職員共済組合の保有する施設であり、
2017年4月より当社が運営を受託
会議室・宴会場は「TKPガーデンシティ浜松町」として運営

BAYSIDE HOTEL
AZUR
takeshiba

TKPガーデンシティ浜松町



会議室・宴会場



宿泊



レストラン



ブライダル



温泉



オペレーション体制の確立、当社営業による会議・宴会の受注、
好調な宿泊需要等が奏功し、11月には単月黒字化を達成

18. 軌道に乗り始めたアジュール竹芝②

■ 今後の展開

2019年春～夏を目処に客室の増室とホテル全体の改装、リニューアルを行う予定

【客室の増室】

ホテル内の非効率なスペースを有効に活用することで客室を増室し利用者数の増加を図る
現状 122室 → 増室後 227室（予定）

【改装】

新しいコンセプトの下、全面改装することでADR（平均客室単価）の上昇を図る

現在のADRと改装後の目標値

現状 11,030円（2017年4月～11月平均）

目標 18,000円（スタンダードクラス年間平均）



世界的に評価されるブティックホテルを目指す

■ 株式会社大塚家具との業務・資本提携

IDC OTSUKA

【主な業務提携内容】

- ①当社が運営する施設にかかるインテリアの企画及び大塚家具が取り扱う商品の納入
- ②大塚家具が所有又は賃借する物件における当社によるイベントスペース等の運営
- ③顧客の相互紹介ならびに顧客ニーズに対応するための連携及び協力体制の構築
- ④両社共同での新規出店開拓

大塚家具

店舗スペースの最適化により
固定費を削減

当社

立地の良い場所に
好条件での出店が可能

顧客基盤や空間再生ノウハウを持つ当社だからこそ可能



非効率なスペース、遊休資産を掘り起こすことにより、仕入方法の多様化を実現

■ 株式会社大塚家具との具体的な取り組み

① 大塚家具新宿ショールーム内の8Fフロアを運営受託

名称：IDC OTSUKAホール（仮名称）

オープン予定：2018年春頃予定

アクセス：新宿駅徒歩2分、新宿三丁目駅徒歩1分

天井高5.2mのイベントホールとして展開



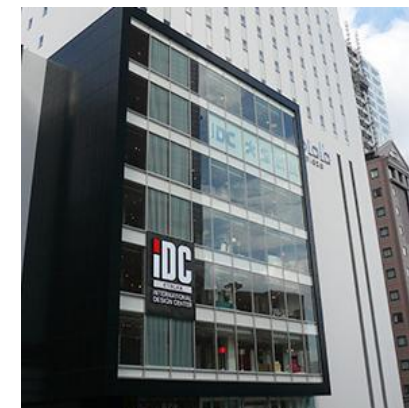
② 大塚家具仙台ショールーム内の7F・8Fフロアを運営

名称：未定

オープン予定：2018年春頃予定

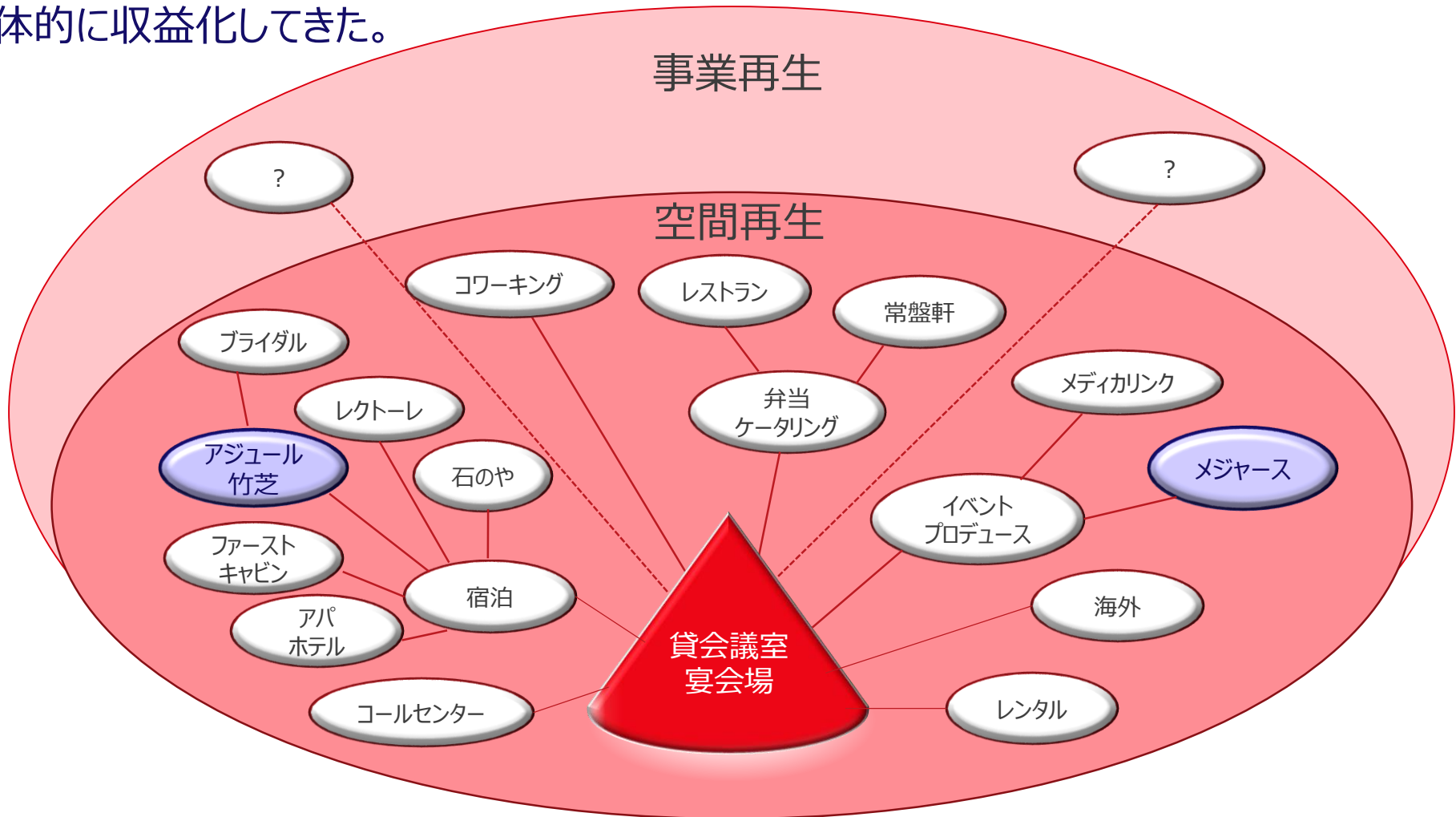
アクセス：仙台駅徒歩5分

大中小の様々なサイズの部屋を兼ね備えた貸会議室として展開予定



21. 今後の可能性

貸会議室・宴会場事業を中核として空間再生事業及びその周辺事業を蜘蛛の巣状に立体的に収益化してきた。



今後は当社の持つ資金力や集客力を基に**事業再生**にも取り組んでいく

4

APPENDIX



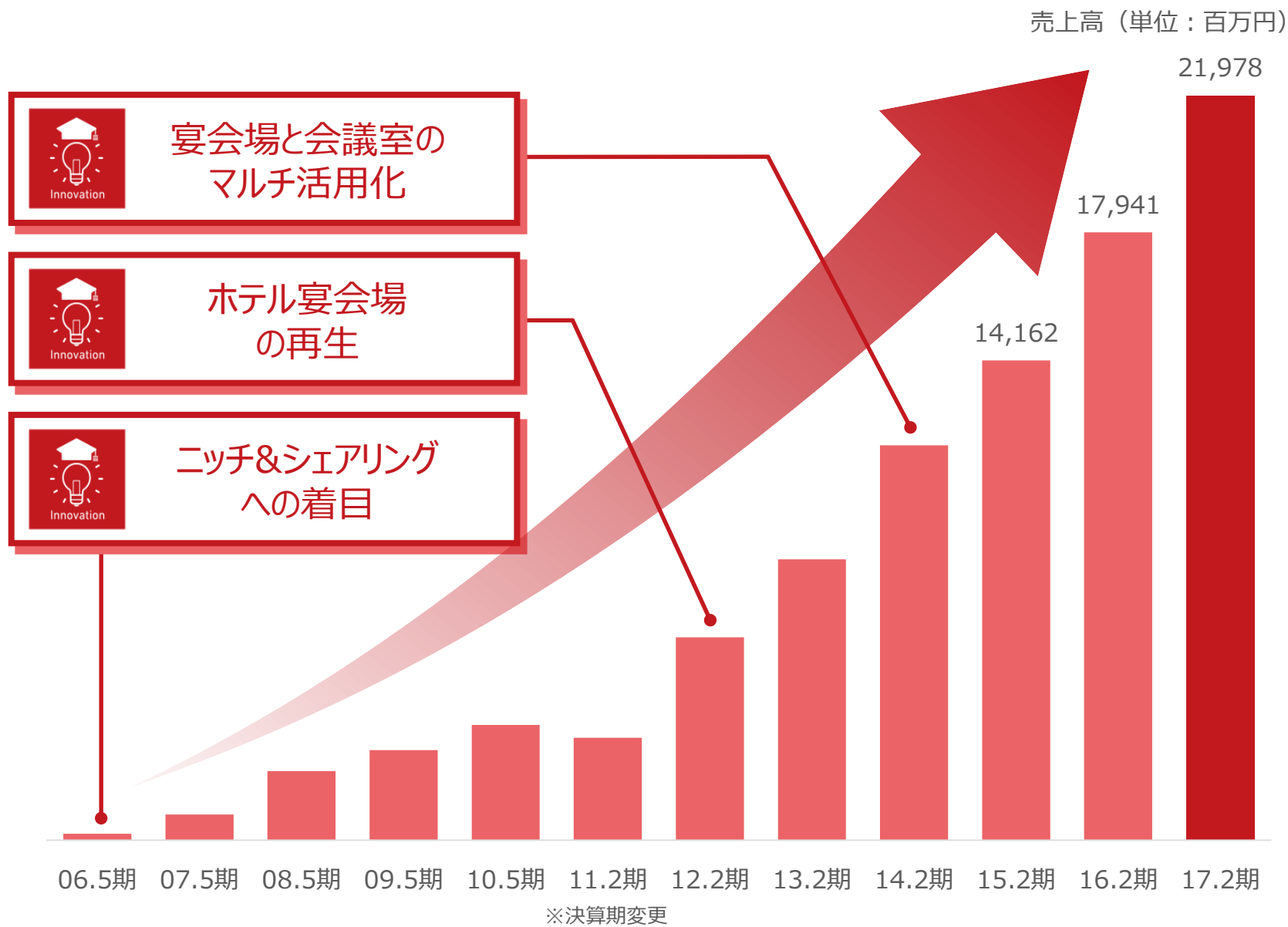
Total Kūkan Produce

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」を目指します

②創業以来、イノベーションと成長を反復



③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：11
室数：122
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：32
室数：370
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：77
室数：870
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：55
室数：364
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：38
室数：76
リノベーション中心

④貸会議室・宴会場を全国で展開

- 国内・海外で**1,829**室の会議室を展開。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。

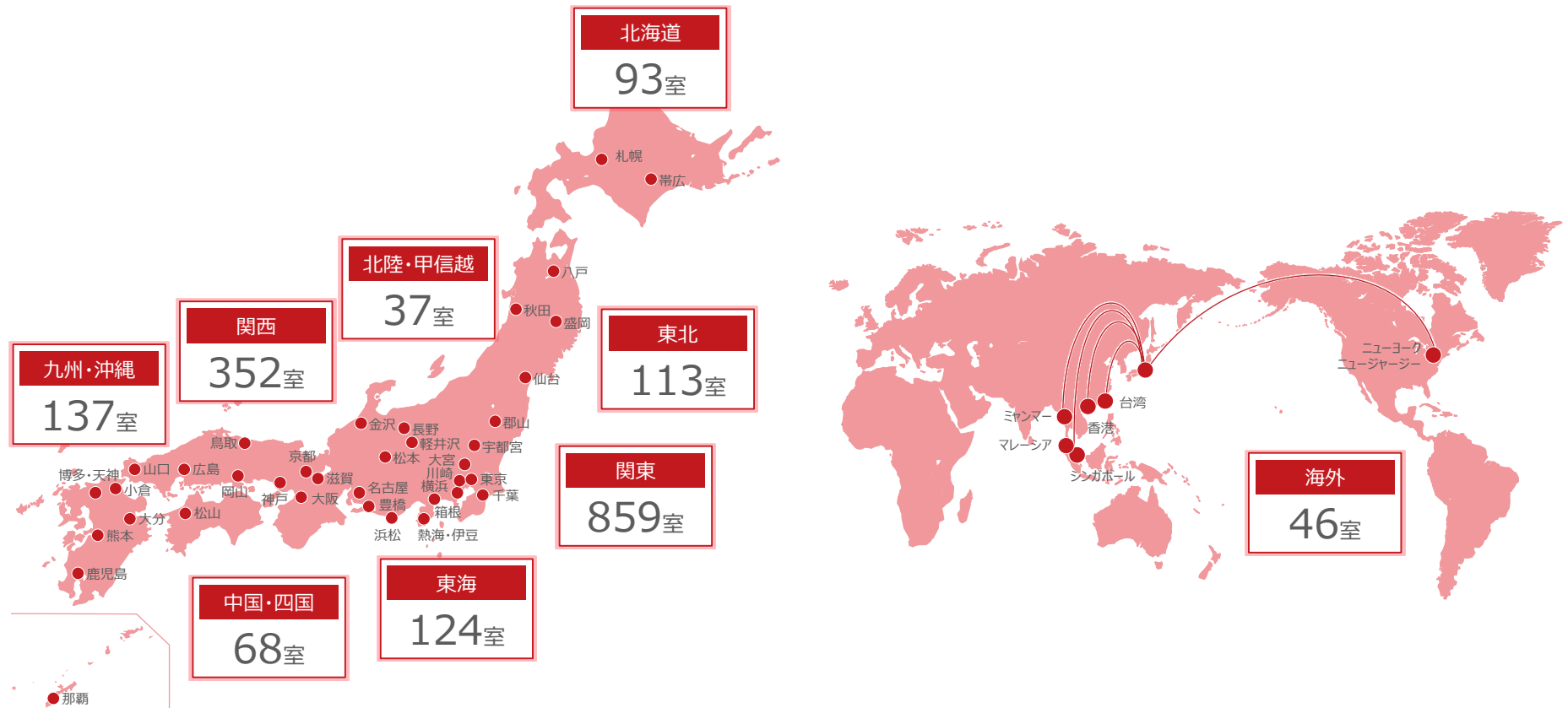
国内

1,783室



海外

46室



⑤ハイブリッド利用可能なホテルを全国で展開

■TKPグループ全体で**5**ブランド、計**20**ホテルの運営を計画。

BtoB・BtoC いずれも取り込めるハイブリッドなホテル展開を推進。

レクターレ

LecTore
レクターレ



拠点数

5 → 6

都心部から1時間圏内の
リゾート型セミナーホテル

石のや

伊豆長岡温泉
Villa Garden
石のや
ISHIYAYA



拠点数

1

ハイクラスな
リゾート型セミナー旅館

アジュール竹芝

BAYSIDE HOTEL
AZUR
takeshiba



拠点数

1

都心部の
リゾート研修シティホテル

アパホテル

TKP APA HOTEL



拠点数

3 → 10

会議室併設型
ビジネスホテル

ファーストキャビン

FIRST CABIN



拠点数

1 → 2

会議室併設型
コンパクトホテル

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

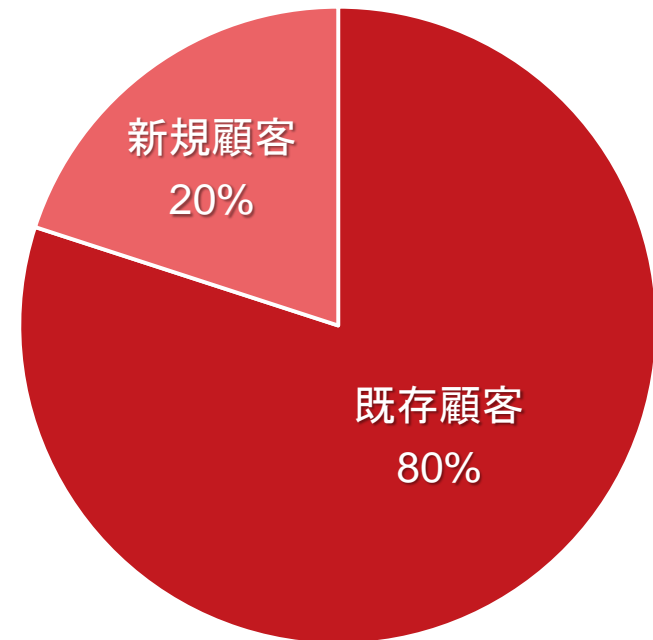
2,000社

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



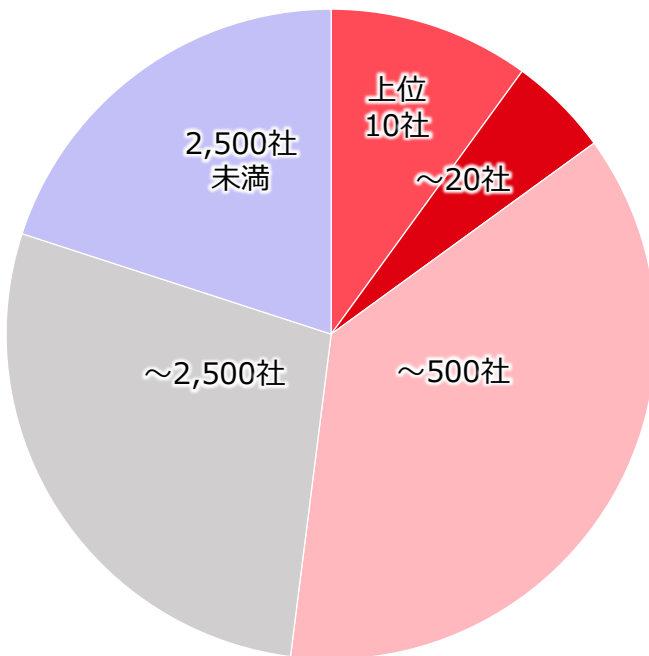
※リピート率は、2017年2月期に利用した売上高のうち、2016年2月期に利用した企業による売上高の比率

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。

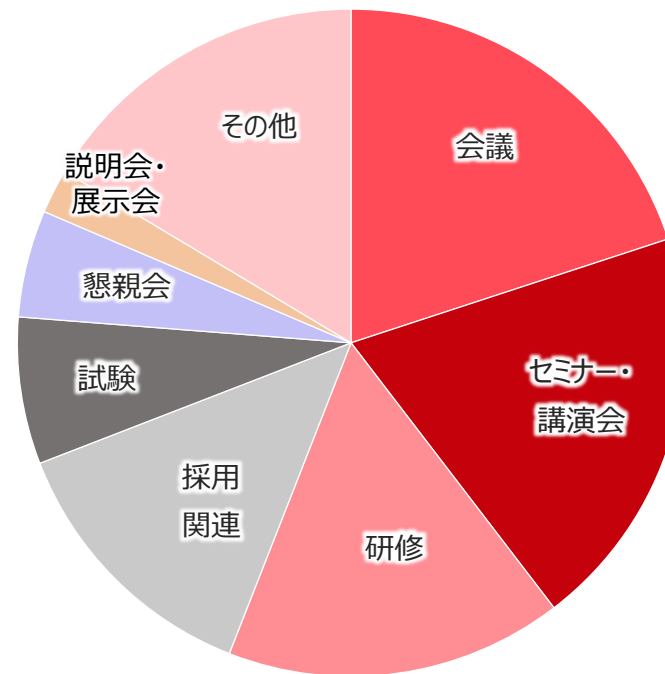
分散された顧客群

売上順位別構成比



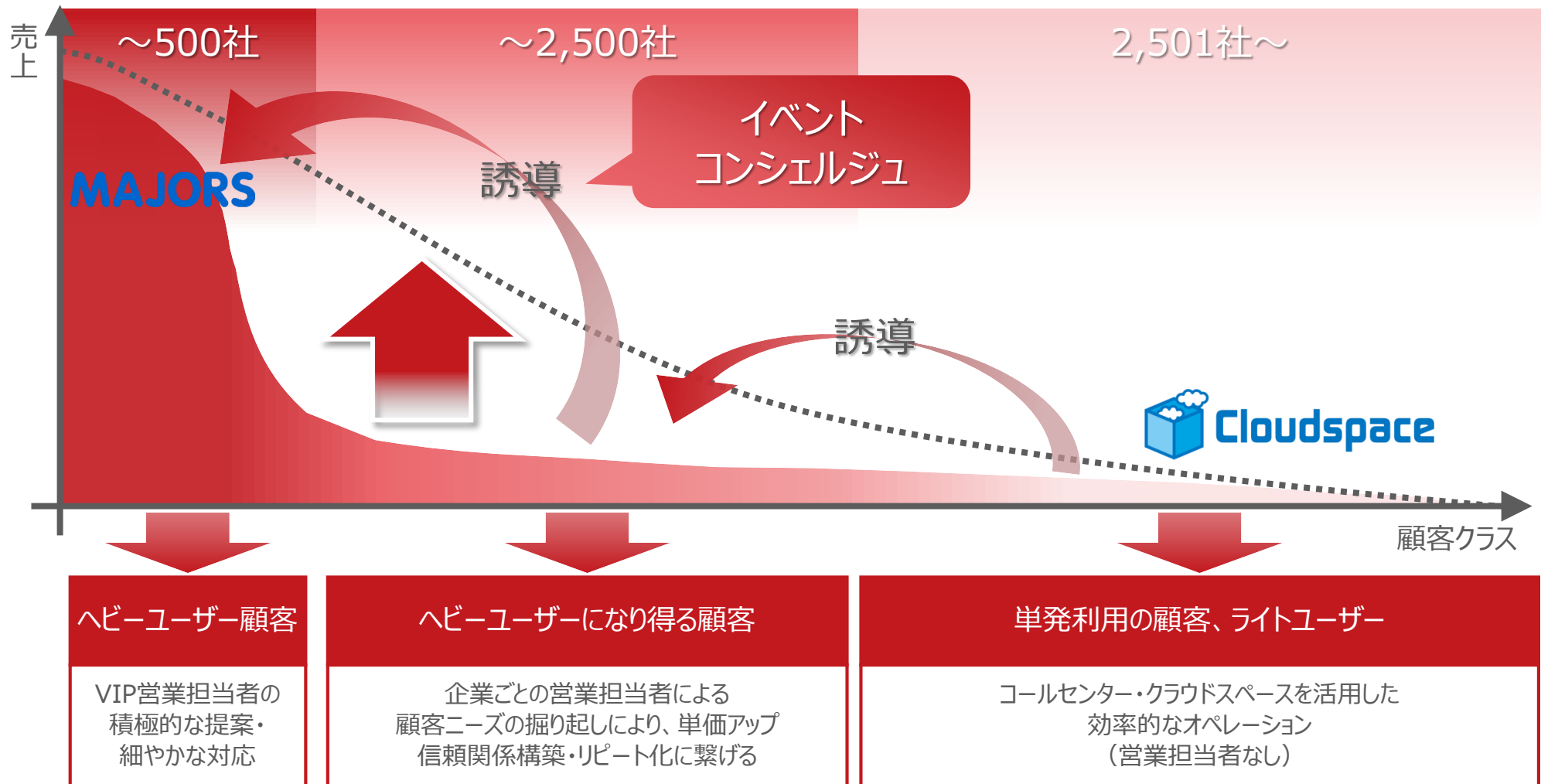
会議室用途の多様性

利用目的別売上高構成比



⑧顧客クラスに応じたアプローチ

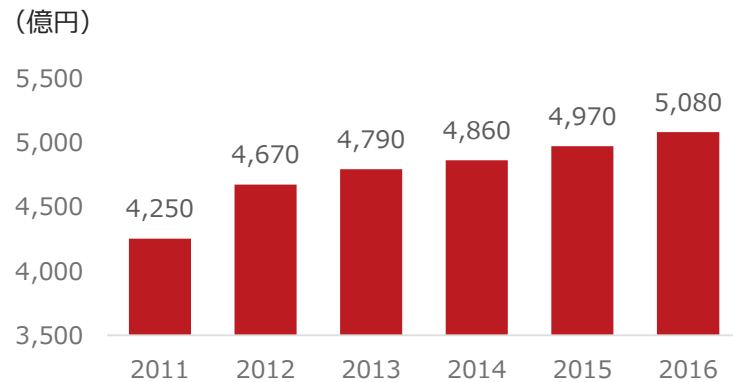
- 「ヘビーユーザー顧客」、「ヘビーユーザーになり得る顧客」、「単発利用の顧客・ライトユーザー」のそれぞれの顧客クラスに応じて、最適なアプローチを実施。



⑨ 当社の見据えるマーケット

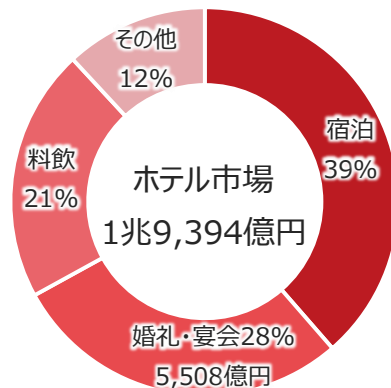
- 研修サービス市場も順調に増加しており、ホテルの法人向け宴会市場も大きい。周辺サービスとなるイベント企画料飲・レストラン市場規模のポテンシャルも大きい。

企業向け研修サービス市場規模の推移（2016）



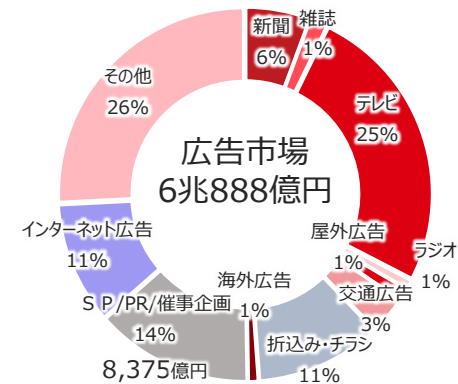
出所) 矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2017」

ホテル市場規模（2016）



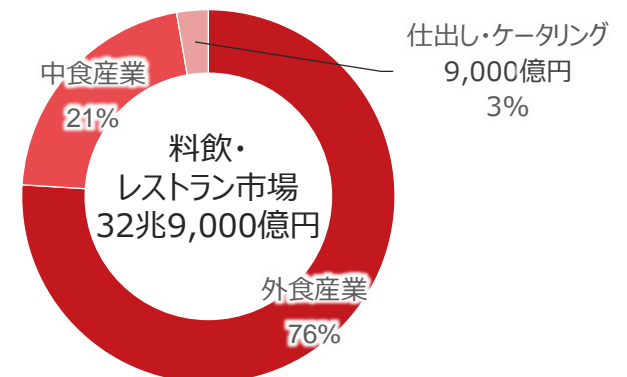
出所) 矢野経済研究所「2017年版ホテル産業年鑑」

広告業市場規模（2016）



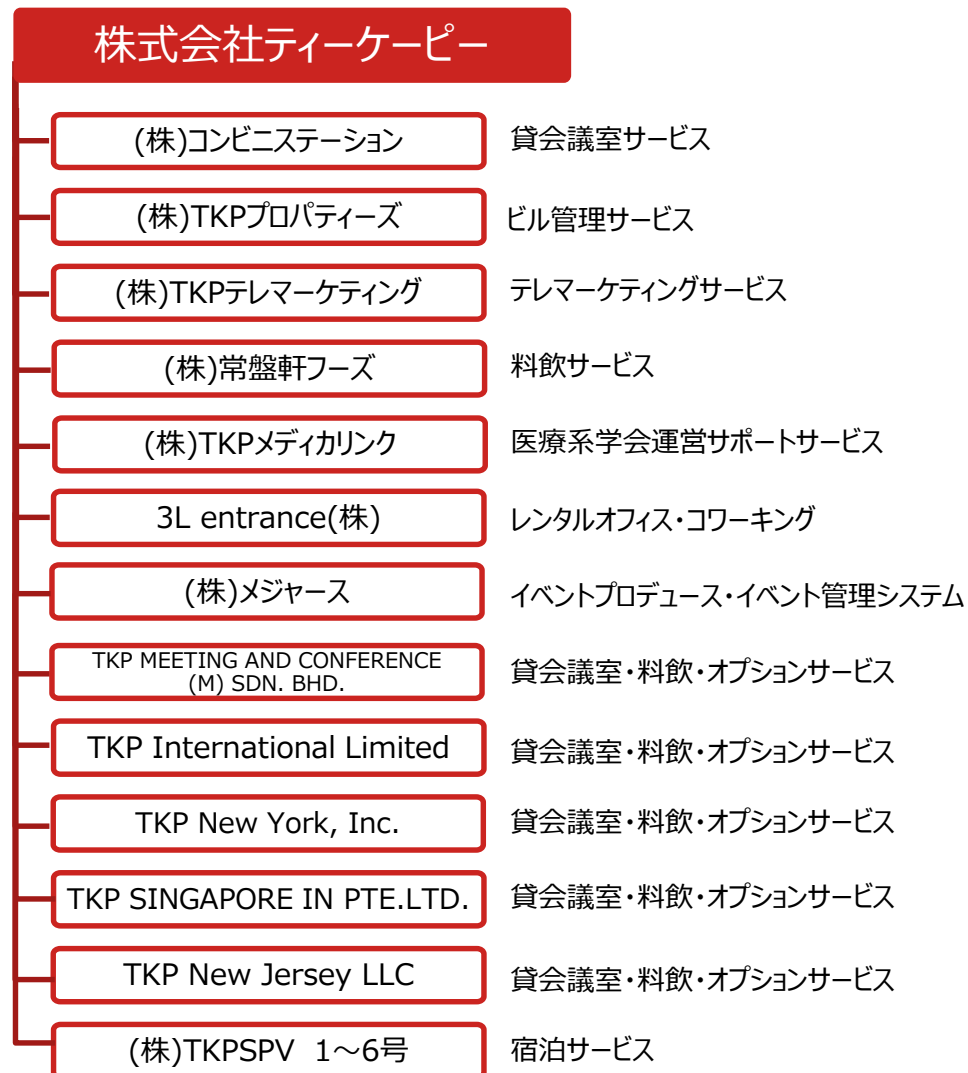
出所) 経済産業省特定サービス産業動態統計調査 3. 広告業

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」

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	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



⑪株主構成(2017年8月31日現在)

発行済株式数/株主数

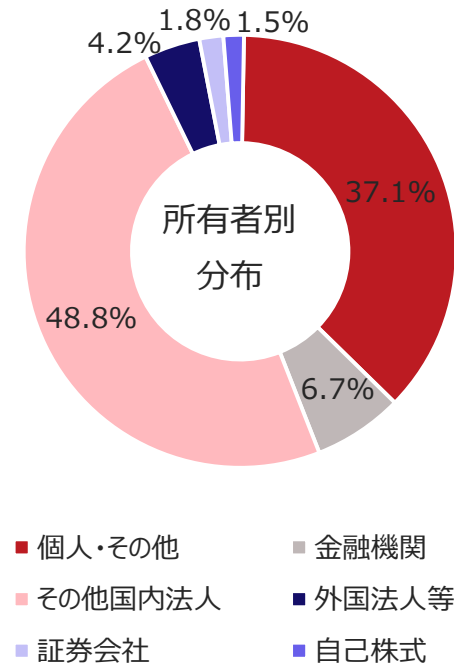
発行済株式数：4,730,000株 株主数：1,443名

※2017年9月1日付で普通株式1株につき7株の株式分割を行っており、発行済株式数は33,110,000株となっております。

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	1,924,000	40.68%
2	河野貴輝(当社代表取締役社長)	1,434,300	30.32%
3	株式会社井門コーポレーション	363,300	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)	146,600	3.10%
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	86,400	1.83%
6	株式会社ティーケーピー	72,100	1.52%
7	モルガン・スタンレー・MUFG証券株式会社	30,900	0.65%
8	個人株主	30,000	0.63%
9	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	28,200	0.60%
10	日本証券金融株式会社	27,700	0.59%

所有者別分布(所有株式割合)



【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。