株式会社ティーケーピー

2021年２月期 第３四半期
決算説明会

2021年1月14日(木)
TKPガーデンシティPREMIUM京橋

目次

エグゼクティブサマリー　・　トピックス	2
2021年２月期 第３四半期決算概要	4
2021年２月期 通期業績予想	29
新株予約権の発行による資金調達	31
変革の時代における成長戦略	35
Appendix	65

エグゼクティブサマリー

- **３Qは３四半期ぶりに営業黒字化**

  主力のTKP貸会議室の需要が回復傾向

本日公表

- **新株予約権による資金調達実施を決定**

  フレキシブルオフィス事業の戦略的仕入れに備え財務基盤を強化

- **『Work X（ワークエックス）』を当社グループの新たなコンセプトとして定義**

  Work X・・・働き方改革×DX（デジタルトランスフォーメーション）の造語

- **TKPがサテライトオフィス市場へ本格参入**

  『Work X Office（ワークエックスオフィス）』を３月より投入予定

2021年2月期トピックス

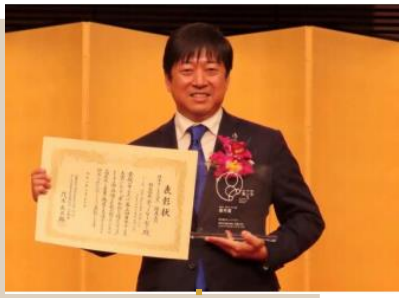
▼上期

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
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
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〉開業　※10棟目完成
7月16日	株式会社エスクリと資本業務提携契約を締結

▼下期

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16日	**「石のや　熱海」　開業**
10月1日	**‣「SPACES　新宿」オープン**
	‣日本リージャス社、**株式会社内田洋行との共同企画**を開始
10月15日	**株式会社エスクリ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**
10月28日	TKPのフレキシブルオフィス事業が「第3回日本サービス大賞」優秀賞を受賞
11月17日	当社代表取締役社長 河野貴輝が日本リージャスホールディングス株式会社代表取締役会長に就任
11月30日	**オンラインで出席・議決権行使が可能な「ハイブリット型バーチャル株主総会支援パッケージ」**を提供開始



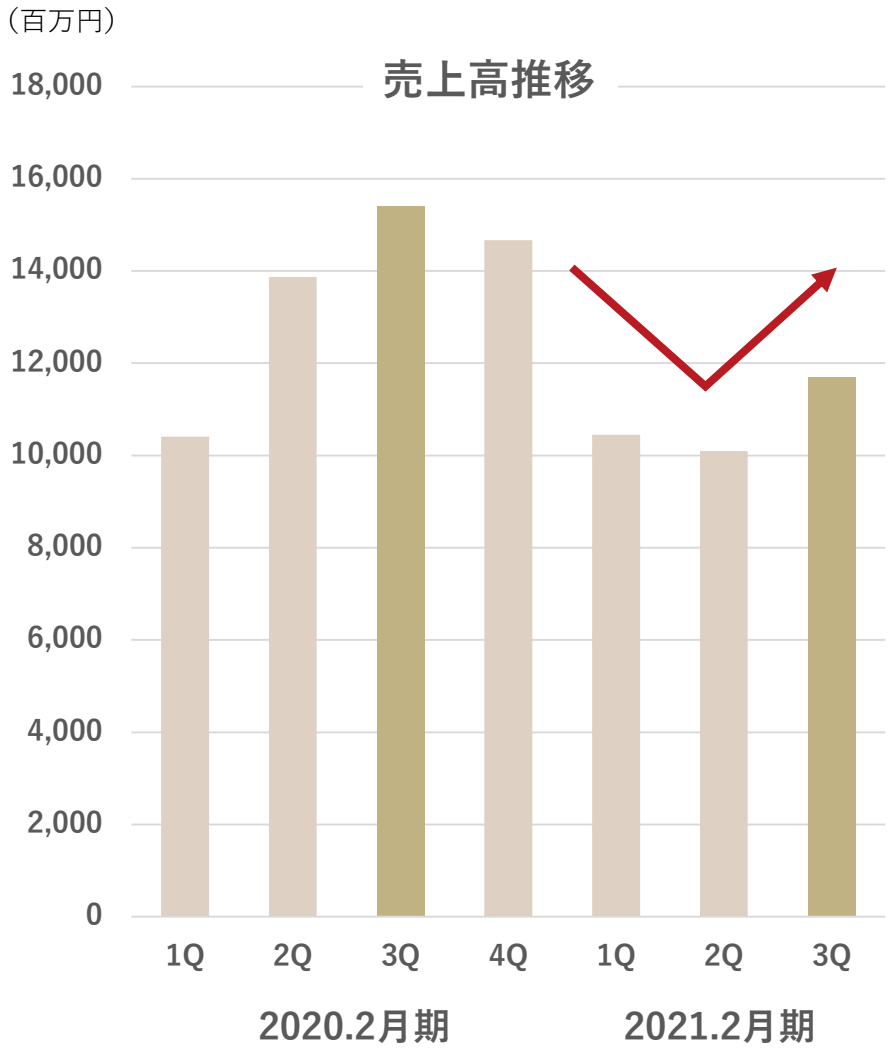
4Q

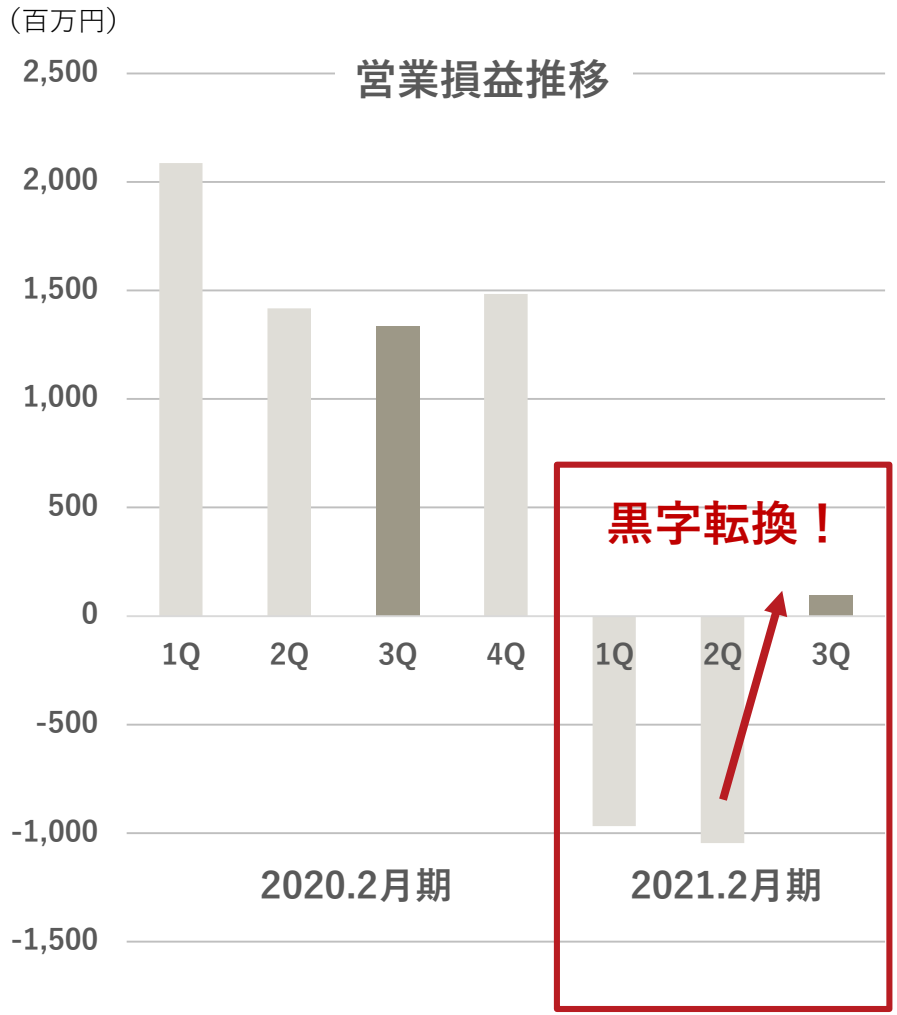
1月14日	‣2021年2月期第3四半期決算発表 ‣2021年2月期通期業績予想を公表 ‣TKPがサテライトオフィス市場へ本格参入～3月より『Work X Office』を投入～を公表 ‣サテライトオフィスのサービス拡充における株式会社レンタルバスターズ（オフィスバスターズグループ）との業務提携契約の締結を公表 ‣大和証券株式会社を割当先とする新株予約権の発行を公表 ‣譲渡制限付株式報酬制度の導入を公表

2021年２月期 第３四半期決算概要

3Qは3四半期ぶりに営業黒字化

コロナ禍でホテル・料飲が引き続き苦戦したものの、主力のTKP貸会議室は長期貸しなど新たな需要の発生により堅調。期初からのコスト削減も寄与。





直近四半期（３Q： 9 -11月）連結業績

３Qは前年同期比が減収減益ながら、前四半期との比較では、最重要指標のEBITDAが4.2倍（当２Q：3.62億円）となった。

（億円）	2020.2期3Q※1 (9-11月)	**2021.2期3Q (9-11月)**	前年同期比
売上高	154.01	116.88	△24.1%
売上総利益	53.80 34.9%	33.34 28.5%	△38.0%
販管費	40.43 26.3%	32.39 27.7%	△19.9%
EBITDA※2	24.18 15.7%	15.15 13.0%	△37.3%
営業損益	13.36 8.7%	0.94 0.8%	△92.9%
経常損益	10.94 7.1%	0.04 0.0%	△99.6%
四半期純損益※3	5.22 3.4%	△4.53 △3.9%	-

＜特別損失△＞
減損損失：18百万円
資産除去債務履行差額：151百万円
＜法人税等△＞
252百万円

※1 2021年２月期第３四半期累計期間において、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月期第３四半期累計期間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。
※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。
※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表示。

直近四半期（3Q：9-11月）の事業別業績

TKP本体は売上回復とコスト削減により、3Qで営業黒字達成。
リージャス事業は安定した収益性を見せている。

（億円）	2020.2期3Q※1 (9-11月) TKP本体※2	2021.2期3Q (9-11月) TKP本体	前年同期比	2020.2期3Q (9-11月) 日本リージャス社※3	2021.2期3Q (9-11月) 日本リージャス社	前年同期比	2021.2期3Q (9-11月) 台湾リージャス社※4
売上高	110.66	71.26	△35.6%	43.34	42.94	△0.9%	2.67
売上総損益	42.71 38.6%	20.49 28.8%	△52.0%	11.08 25.6%	12.98 30.2%	+17.1%	△0.13 △5.2%
販管費	27.05 24.4%	18.55 26.0%	△31.4%	13.37 30.9%	12.62 29.4%	△5.6%	1.21 45.5%
EBITDA※5	19.14 17.3%	5.90 8.3%	△69.2%	5.03 11.6%	8.02 18.7%	+59.4%	1.22 45.8%
営業損益	15.65 14.1%	1.94 2.7%	△87.6%	△2.28 △5.3%	0.36 0.8%	-	△1.35 △50.7%

※1 2021年２月期第３四半期累計期間において、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月期第３四半期累計期間および2021年2月第２四半期累計機関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。
※2 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。
※3 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調整後。
※4 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調整後。（為替レート：1台湾ドル＝3.62円）
※5 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。

2021年２月期３Q累計（３-11月）連結業績

TKP本体が上半期に新型コロナの影響を大きく受けたことにより、前年同期比減収赤字。一方で、最重要指標のEBITDAは20億円超の黒字を確保。

（億円）	2020.2期 3Q累計※1 （3－11月）	**2021.2期 3Q累計 （3－11月）**	**前年同期比**
売上高	396.74	322.32	△18.8%
売上総利益	152.93 38.5%	83.96 26.0%	△45.1%
販管費	104.52 26.3%	103.15 32.0%	△1.3%
EBITDA※2	72.76 18.3%	22.45 7.0%	△69.1%
営業損益	48.41 12.2%	△19.19 △6.0%	-
経常損益	32.62 8.2%	△21.14 △6.6%	-
四半期純損益	12.45 3.1%	△28.56 △8.9%	-

＜営業外収益＋＞
助成金収入：285百万円
営業補償金：230百万円

＜営業外費用△＞
支払利息：430百万円
支払手数料：210百万円

＜特別利益＋＞
固定資産売却益：740百万円
雇用調整助成金：233百万円

＜特別損失△＞
減損損失：566百万円
新型コロナによる損失（休業手当）：252百万円
資産除去債務履行差額：151百万円
固定資産除却損：126百万円

※1 2021年２月期第３四半期累計期間において、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月期第３四半期累計期間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。
※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。

2021年２月期３Q累計（３-11月）の事業別業績

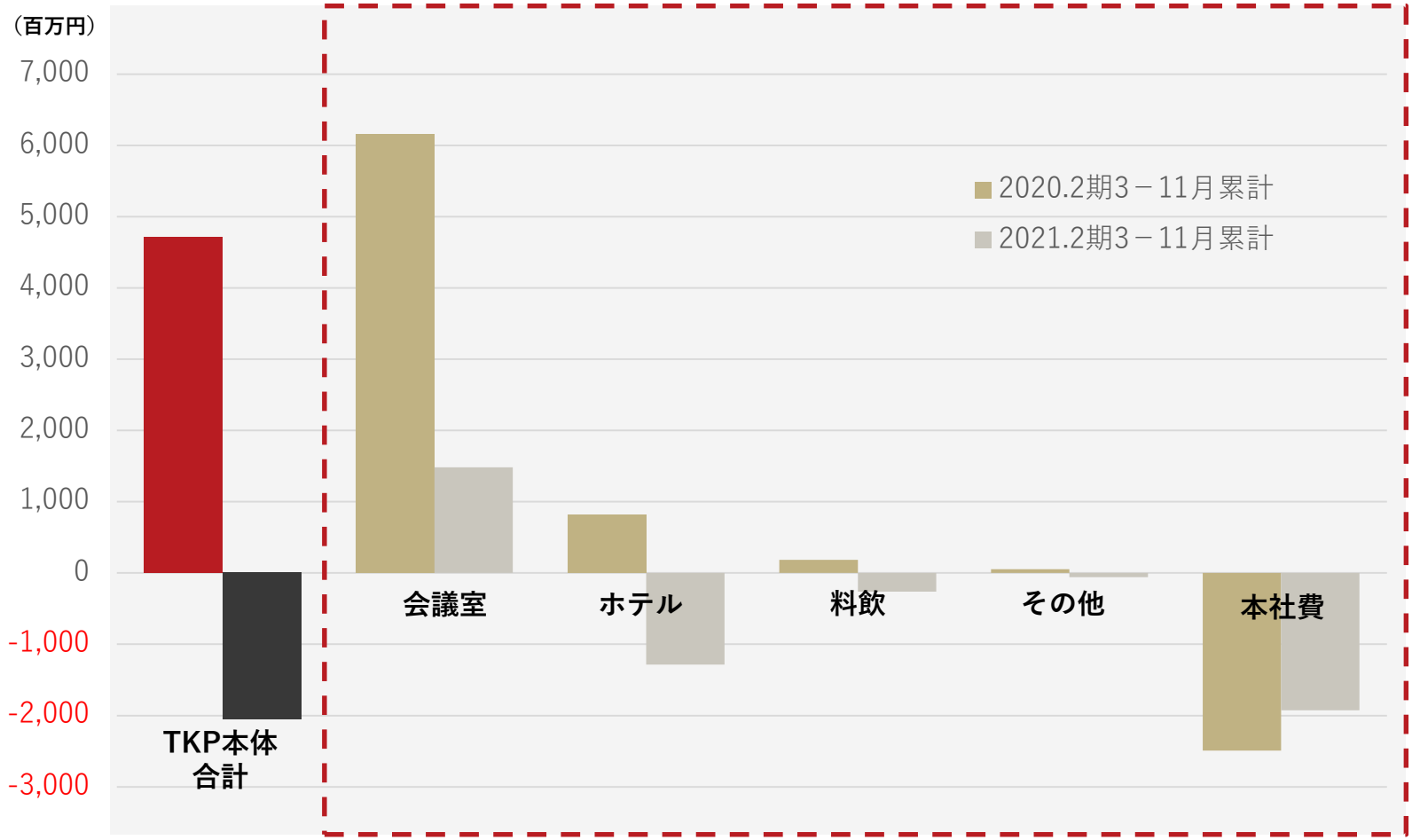
日本リージャス社はEBITDAで約27億円を創出、のれん償却費等を加味した後も営業黒字を確保。なお、台湾リージャス社の営業損失はのれん償却費等の計上によるもの。

（億円）	2020.2期 3Q累計※1 (3-11月) TKP本体※2	2021.2期 3Q累計 (3-11月) TKP本体	前年同期比	2021.2期 3Q累計 (3-11月) 日本リージャス社※3	2021.2期 3Q累計 (3-11月) 台湾リージャス社※4
売上高	312.03	182.65	△41.5%	131.25	8.41
売上総利益	125.43 40.2%	40.82 22.4%	△67.4%	42.85 32.6%	0.28 3.3%
販管費	78.28 25.1%	61.36 33.6%	△21.6%	38.11 29.0%	3.67 43.7%
EBITDA※5	56.94 18.2%	△9.21 △5.0%	-	27.78 21.2%	3.88 46.2%
営業損益	47.14 15.1%	△20.53 △11.2%	-	4.73 3.6%	△3.39 △40.4%

※1 2021年２月期第３四半期累計期間において、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月期第３四半期累計期間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。
※2 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。
※3 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調整後。
※4 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調整後。（為替レート：1台湾ドル＝3.62円）
※5 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。

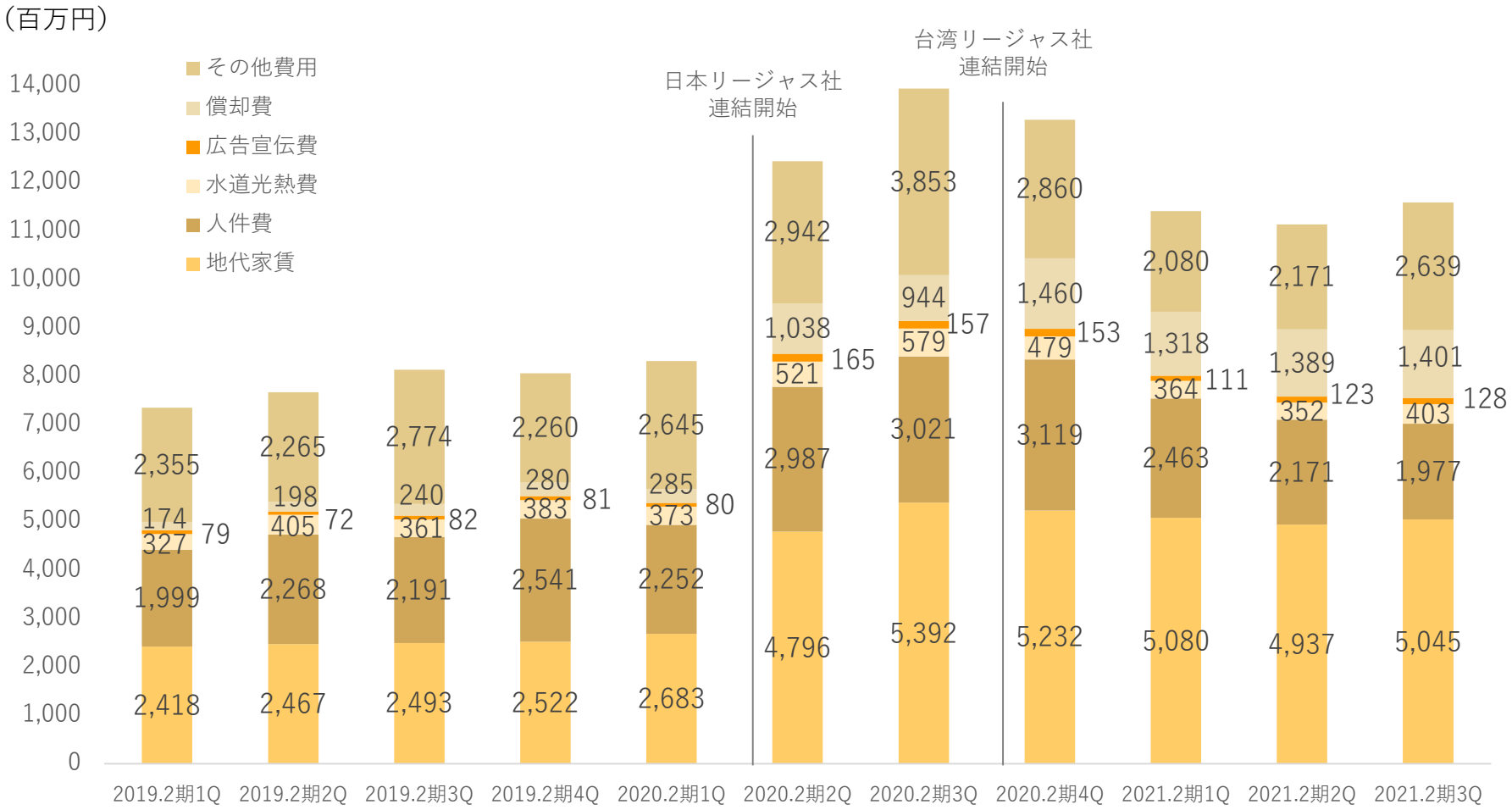
TKP本体の部門別営業損益（３Q累計参考値）

TKP本体を部門別で見ると、３Qまでの営業損失はホテルや料飲部門に起因する。
会議室はコロナ禍においても収益性を維持している。



連結主要営業費用の四半期推移

３QはTKP貸会議室売上の回復に伴う外注費等（その他費用）が増加したが、人件費を始めとする販管費は２Qから更に減少。



連結貸借対照表サマリー(3Q末時点)

150億円超の現預金＋コミットメントラインや当座借越枠により合計約350億円の調達余力を確保。さらに新株予約権発行による資金調達を実施。

（億円）	2020.2期末	2021.2期 3Q末	前期末比
流動資産	168.47	212.96	44.48
（現預金）	91.31	154.87	63.55
（売掛金）	41.14	30.01	△11.12
固定資産	1,007.04	963.77	△43.27
（有形固定資産）	390.49	389.14	△1.35
（無形固定資産）	449.60	429.04	△20.56
資産合計	1,175.51	1,176.73	1.21
流動負債	201.71	227.07	25.36
固定負債	615.81	601.83	△13.97
負債合計	817.52	828.91	11.38
（有利子負債残高）	657.47	653.72	△3.75
純資産合計	357.98	347.81	△10.17
負債・純資産合計	1,175.51	1,176.73	1.21
自己資本比率	30.4%	27.9%	△2.4ポイント

コア事業における出退店実績

3QにTKPとリージャスの共同出店１施設をオープン。
一方、賃借物件の契約期間満了等に伴いTKP15施設、リージャス1施設を退店。

2021年2月期出退店	実績	１Ｑ	２Ｑ	**3Q**
TKP	出店	＋8施設（＋3,622坪）	＋2施設（＋1,155坪）	＋１施設（＋43坪）
	退店	△９施設（△3,374坪）	△12施設（△2,975坪）	△15施設（△2,986坪）
Regus	出店	＋３施設（＋948坪）	＋５施設（＋1,371坪）	＋１施設（＋764坪）
	退店	－	－	△１施設（△75坪）

共同出店

SPACES新宿
（2020.10～）

TKP新宿会議室
（2020.10～）

TKP （退店**15**施設内訳）

TKPガーデンシティPREMIUM	△１施設
TKPガーデンシティ	△２施設
TKPカンファレンスセンター	△６施設
TKPビジネスセンター	△４施設
TKPスター貸会議室	△２施設

Regus （退店 **1** 施設内訳）

Regus Express	△１施設

TKP

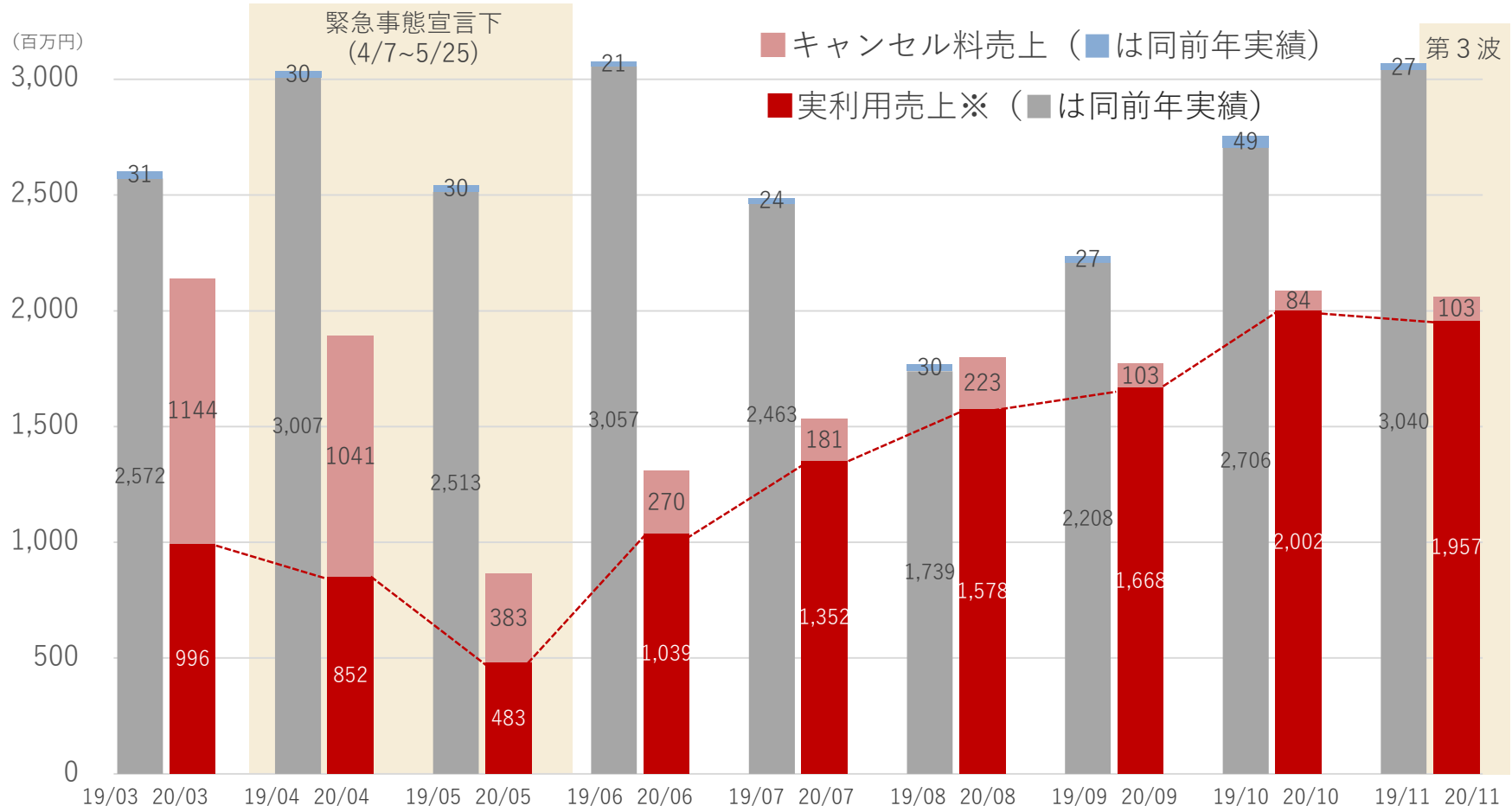
TKPグレード別 施設数・会議室数・席数

貸会議室は利用目的・規模・予算などに合わせたグレードを展開。
260施設・14万坪超のスペースを提供。

	グレード			2018.2期末	2019.2期末	2020.2期末	2021.2期3Q末
	エスクリ社との共同ブランド	シルク CIRQ	施設数				24
			室数	–	–	–	51
			席数				3,715
	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	20	25	27
			室数	137	223	300	296
			席数	12,650	21,184	26,227	26,495
	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	55	58	57
			室数	480	557	563	541
			席数	43,461	50,433	49,383	47,088
	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	83	82	68
			室数	806	920	918	788
			席数	60,653	65,451	67,846	58,044
	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	49	45	38
			室数	310	316	286	248
			席数	15,749	16,068	14,045	11,195
	小型・中古ビル一時オフィス	スター貸会議室	施設数	38	36	36	32
			室数	88	76	70	71
			席数	4,148	3,345	3,542	3,421
	レクトーレ・石のや（宿泊研修施設）		施設数	7	11	15	14
			室数	22	59	101	90
			席数	1,199	2,916	5,152	4,702
	TKP合計		施設数	225	254	261	260
			室数	1,843	2,151	2,238	2,085
			席数	137,860	159,397	166,195	154,660
			㎡	339,493	369,657	440,307	477,548
							144,458坪

TKP貸会議室事業の月次売上高推移

2Q以降ウェビナー・試験会場等の利用、コロナ対策備品のオプション需要増等キャンセル料売上を除いた実利用売上（■部分）は着実に回復傾向。



※実利用売上には当社運営でない外部会場への送客売上を含む。

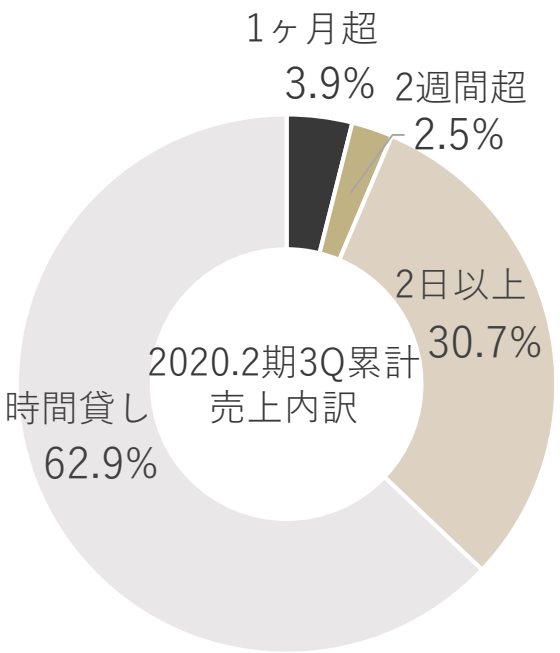
キャンセル料売上を控除したTKP本体売上高

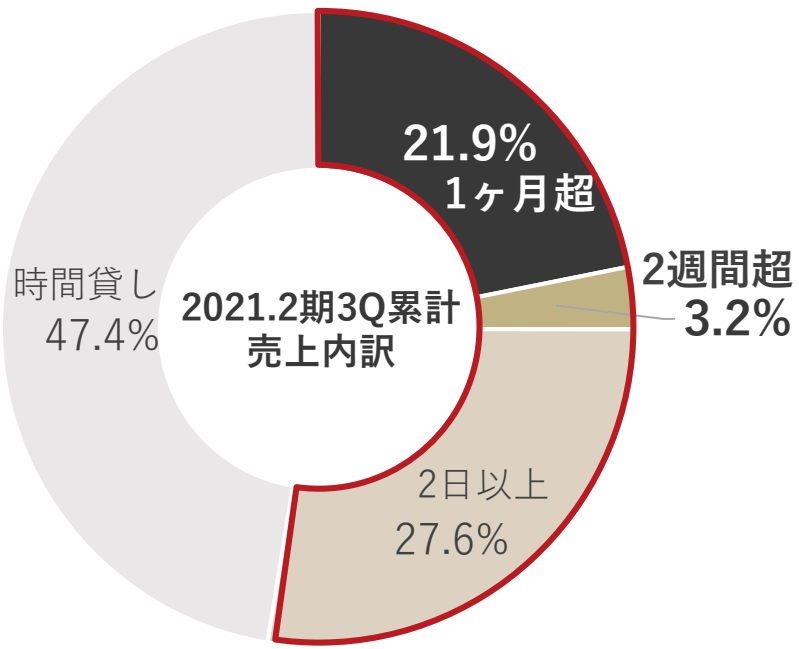
キャンセル料売上を除くTKP本体の業績は1Qからの比較で2倍超にまで回復。

（億円）	2021.2期 1Q（3-5月）TKP本体売上高ーキャンセル料売上		2021.2期 2Q（6-8月）TKP本体売上高ーキャンセル料売上		2021.2期 3Q（9-11月）TKP本体売上高ーキャンセル料売上
売上高	31.22	＋52.7%	47.70	＋43.3%	**68.35**
売上総損益	△14.21		2.07	約8.5倍	**17.58**
販管費	23.21		19.56		18.55
EBITDA	△33.97		△13.59		2.99
営業損益	△38.13		△17.49		△0.97

TKP貸会議室で期間貸し(2日以上)の利用が拡大

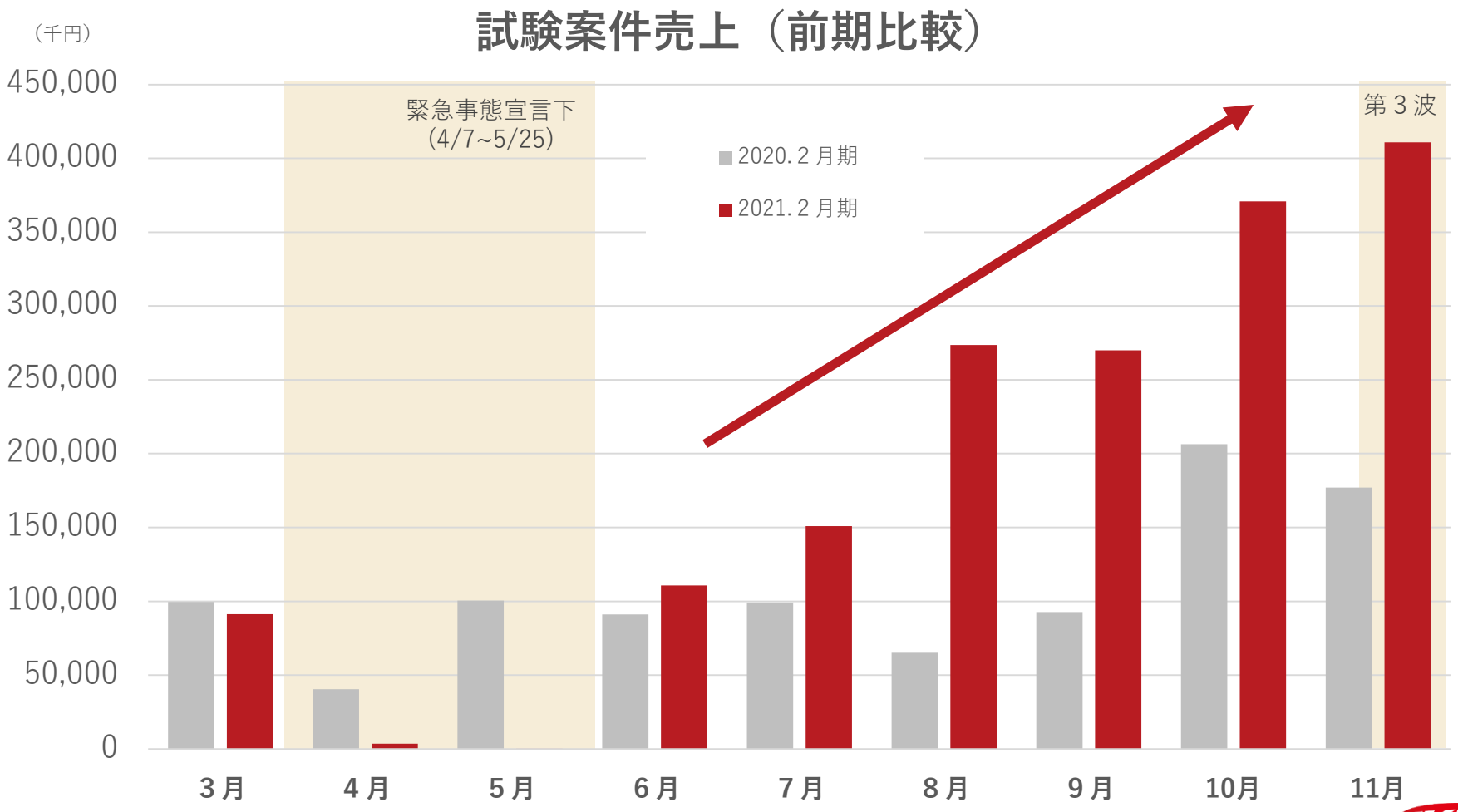
コロナ禍で貸会議室を「時間貸し」ではなく「期間貸し」するケースが増加。
臨時オフィスや、長期研修、ウェブセミナーの配信スタジオといった用途が拡大している。





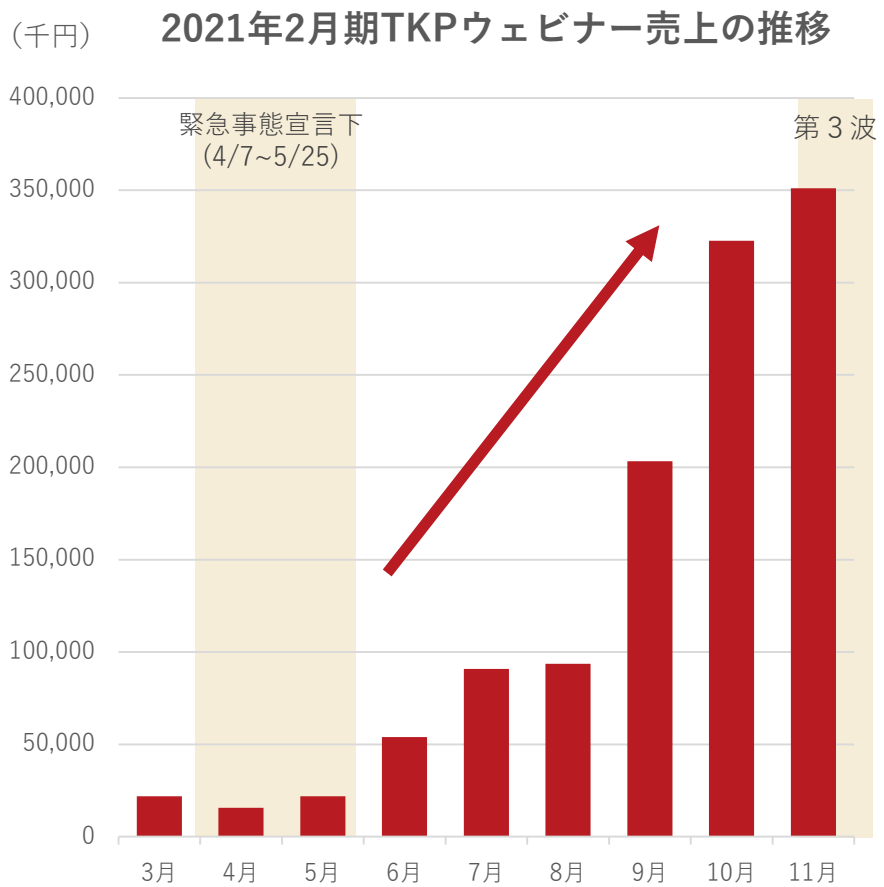
サテライト試験会場需要の増加

新型コロナにより例年の会場が受け入れ不可となり、試験会場需要は増加傾向。



急増するオンライン配信案件

ウェビナー需要の増加トレンドは継続。
春先に向けて企業研修のウェビナー需要も見込まれる。



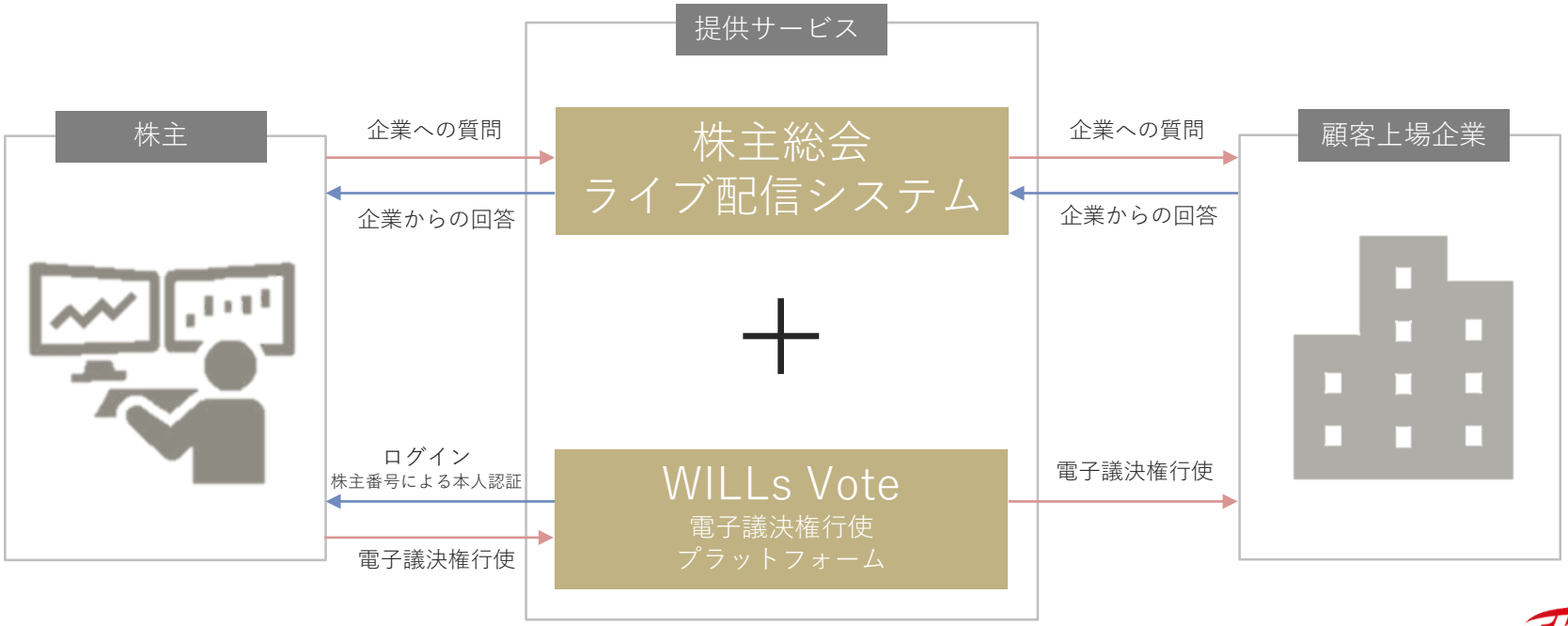
ハイブリッド型バーチャル株主総会運営サービス

株主総会ライブ配信において株式会社ウィルズ(証券コード4482)と提携。
11月より提供開始。

オンラインで出席・議決権行使が可能な株主総会の新サービス

TKP × WILLs MAXIMIZE CORPORATE VALUE

リアル株主総会 ← **ハイブリッド型バーチャル株主総会** → バーチャルオンリー型株主総会



リージャス

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２ブランドを展開。
合計177施設4.6万坪超のオフィススペースを提供。

	ブランド			2018.2期末	2019.2期末	2020.2期末	2021.2期3Q末
リージャス（日本）	コミュニティ型大型レンタルオフィス	SPACES. CO-WORKING & OFFICES	施設数	2	2	4	6
			WS数	1,144	1,144	2,483	3,330
	ハイグレードなレンタルオフィス	Regus	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	Regus express	施設数	5	5	5	4
			WS数	165	165	165	124
	リーズナブルな無人レンタルオフィス	Openoffice	施設数	36	44	47	47
			WS数	3,048	3,941	4,363	4,361
リージャス（台湾）	コミュニティ型大型レンタルオフィス	SPACES. CO-WORKING & OFFICES	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	Regus	施設数	9	11	11	11
			WS数	1,462	1,652	1,652	1,652
リージャス（日本）			施設数	118	132	156	164
			WS数	16,569	18,453	22,683	25,020
			㎡	87,860	98,052	120,035	132,810
リージャス（台湾）			施設数	9	13	13	13
			WS数	1,462	2,319	2,319	2,319
			㎡	11,809	20,368	20,368	20,368

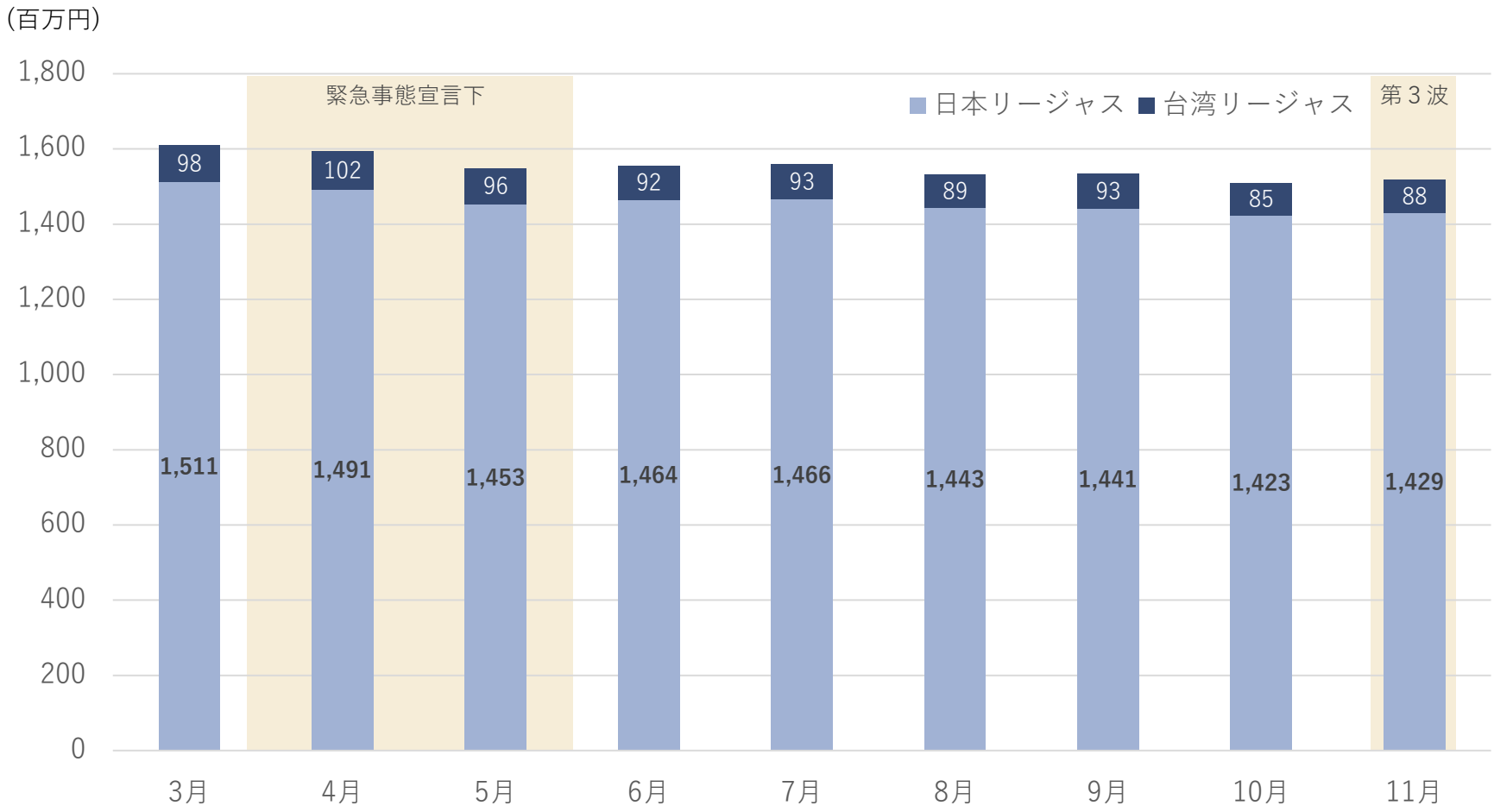
（ご参考）当社連結前

日・台リージャス合計：46,336坪

※ WS(ワークステーション)：リージャス施設内の席数

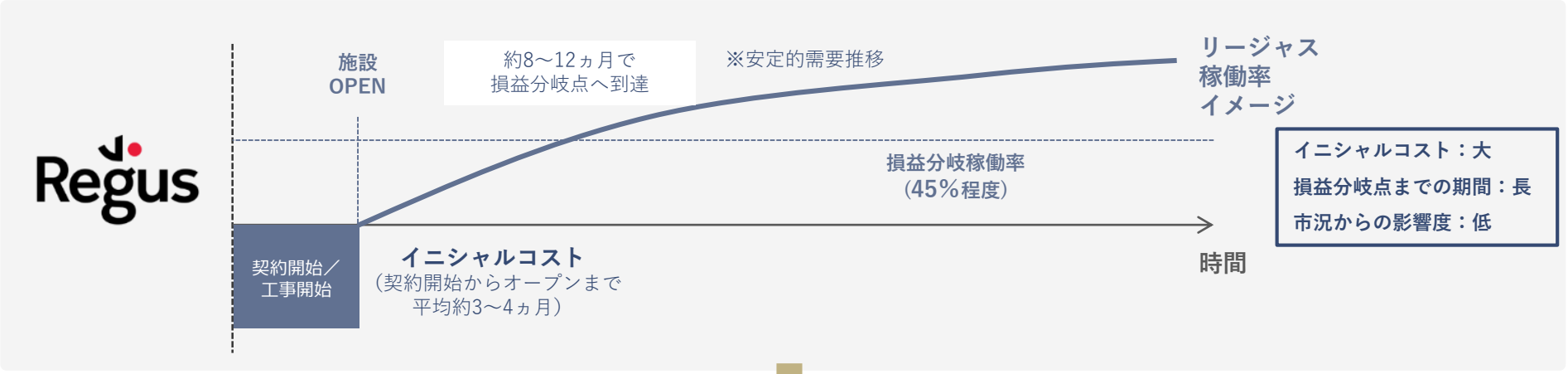
リージャス事業の売上高推移

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・台湾ともに引き続き新型コロナの影響はほぼ発生せず堅調な推移。

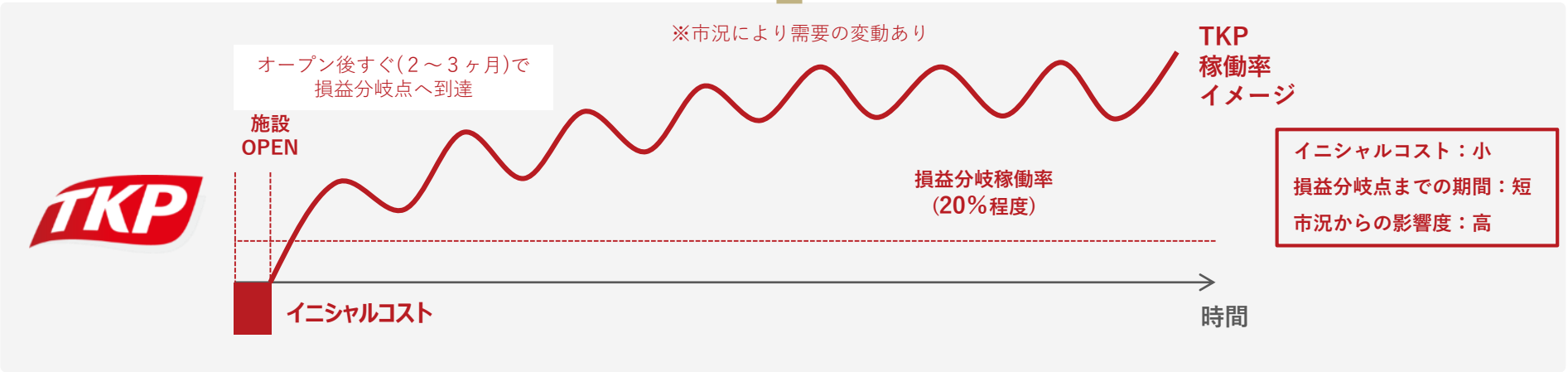


収益構造の違いを活かした共同出店の強み

リージャスとTKPでは黒字転換の時期が異なり、共同出店により拠点の早期黒字化を実現。



共同出店により収益バランスＵＰ



１棟型施設の新規展開

ビル１棟型の大型施設を「SPACES」ブランドにて新たに展開していく。
来期さらに２棟をオープン予定。

2020年10月１日オープン

SPACES新宿

２～９階　SPACES
１０階　TKP会議室

総面積：764.3坪

2021年３月オープン予定

SPACES赤坂

３～６階　SPACES
７～８階　TKP会議室

総面積：991.5坪

2021年６月オープン予定

SPACES六本木

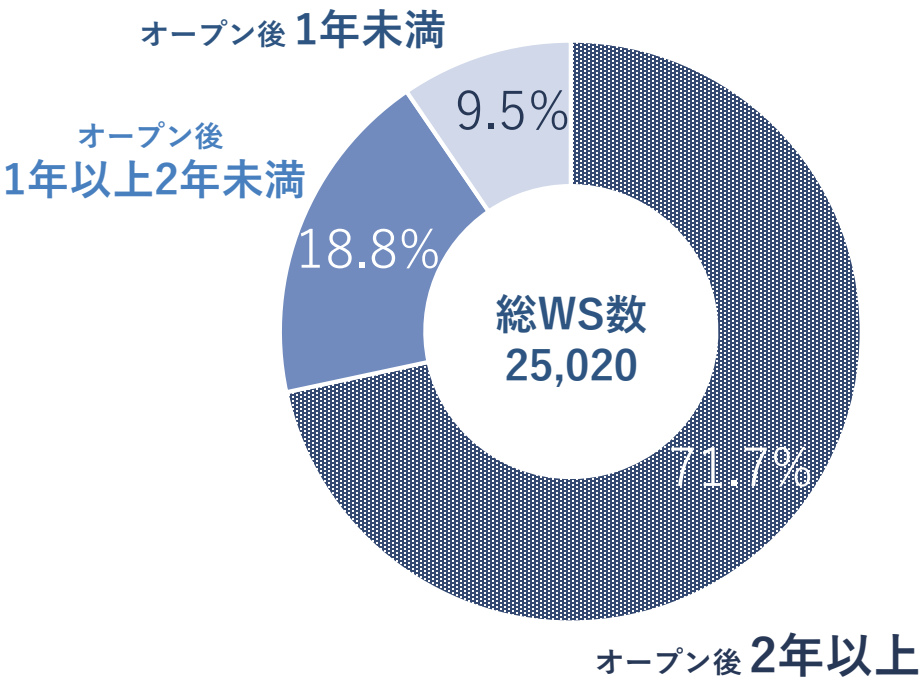
９階建て新築ビル
一部TKP会議室予定

総面積：921.5坪

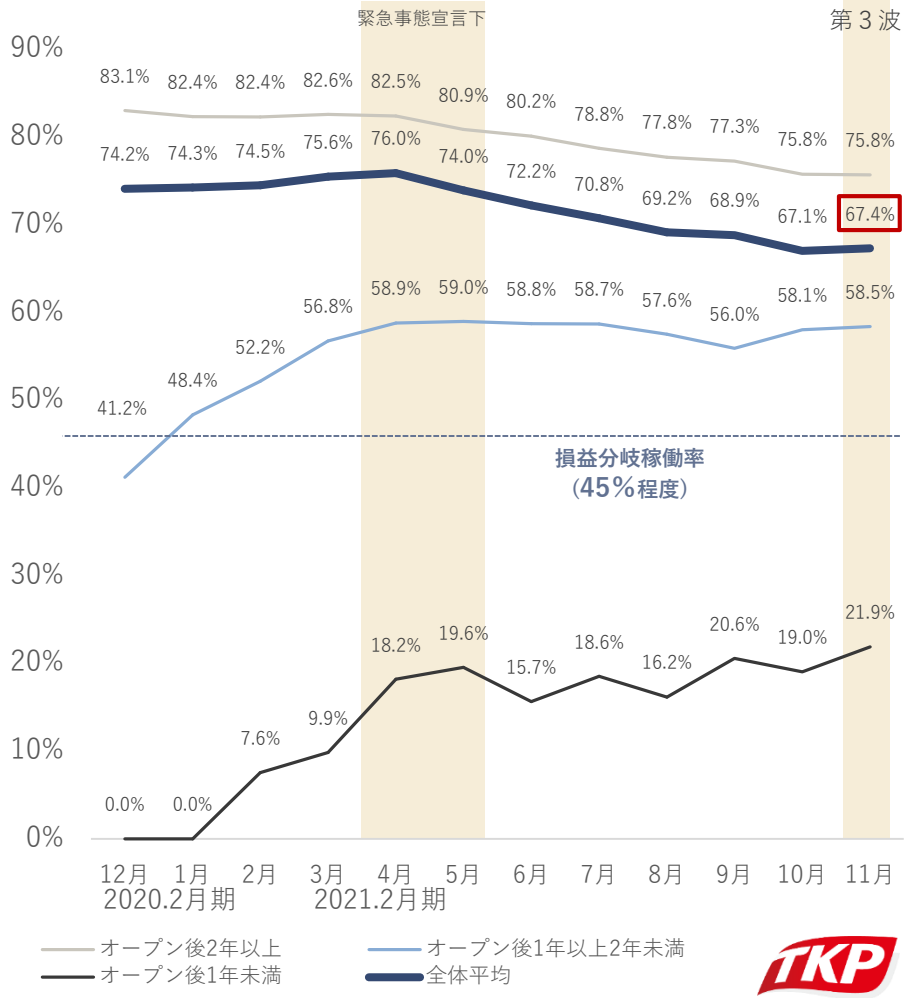
日本リージャスのKPI推移

積極的な新規出店を実施し施設数・占有面積が増加する中、損益分岐稼働率を大きく上回って推移。足許での稼働率低下を恐れずに引き続き新規出店を優先。

オープン時期ごとのWS数割合(2020年11月時点)



オープン時期ごとの稼働率



※ 台湾リージャス社は規模が小さいことから上記数値は日本リージャス社のみで算出
※ WS(ワークステーション)：リージャス施設内の席数

リージャスの強み×環境変化＝長期契約が増加

コロナ禍で企業の縮小移転や、オフィス集約化によりサテライトオフィスの活用が増加。足許では新規での契約期間が長期化。

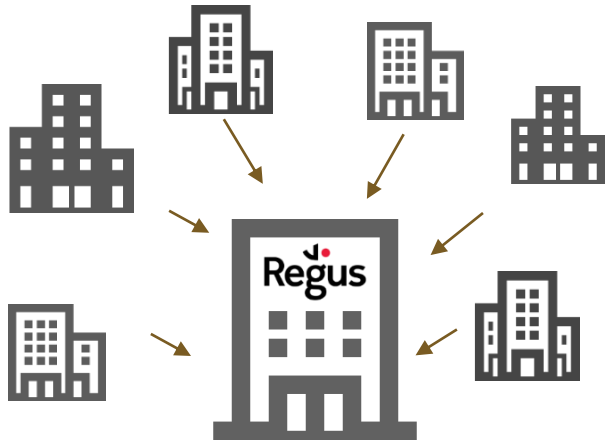
リージャスの強み

- 世界最大・国内最大のネットワーク（世界約3,000施設・164国内施設）
- 世界中の共用ラウンジを使用できるメンバーシップ制度
- 最先端のワークプレイスデザイン

平均新規契約期間※

2020年1月～6月	2020年7月～12月
12.0ヶ月	14.7ヶ月

※ 日本リージャス社のみで算出



【契約事例】：TBS様
分散していた放送ネットワーク各社をSPACES赤坂に集約

2021年２月期 通期業績予想

2021年２月期の通期業績予想（1月14日公表）

新型コロナ第３波到来の影響で、中間決算発表時点での当社想定よりも下期回復が鈍化。また、今回の緊急事態宣言が、仮に前回発令時（2020年4-5月）と同規模感で当社事業に悪影響をもたらすケースを下限として、保守的な観点からレンジ形式での開示とした。

（億円）	2020年2月期（実績）	従来予想	**2021年2月期（予想）**	前期比
売上高	543.43	―	422.13～437.97	△22.3%～△19.4%
EBITDA※	101.32	―	23.27～35.61	△77.0%～△64.9%
営業損益	63.17	―	△32.15～△19.81	―
経常損益	47.53	―	△31.86～△19.52	―
親会社株主に帰属する当期純損益	17.39	―	△37.10～△29.46	―

※ 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。

新株予約権の発行による資金調達

第三者割当による新株予約権（行使価額修正条項付）の発行

新型コロナの影響が長期化するケース、短期間で終息するケース、いずれとなった場合にも機動的に対応が可能となるよう、２本建てでの新株予約権の発行を決定。

資金使途(資金調達の目的)

①フレキシブルオフィスの新規出店及び期間貸し事業の展開に関わる費用

②財務基盤強化を目的とした有利子負債の返済

③Ｍ＆Ａ及び資本業務提携に関わる費用

行使停止条項

第７回新株予約権

想定調達金額：約100億円※

3,974,300株：2020年12月末発行済株式対比 10.43％
行使期間：2024年２月５日まで（約３年間）

行使可能条項

第８回新株予約権

想定調達金額：約100億円※

3,974,300株：2020年12月末発行済株式対比 10.43％
行使期間：2024年２月５日まで（約３年間）

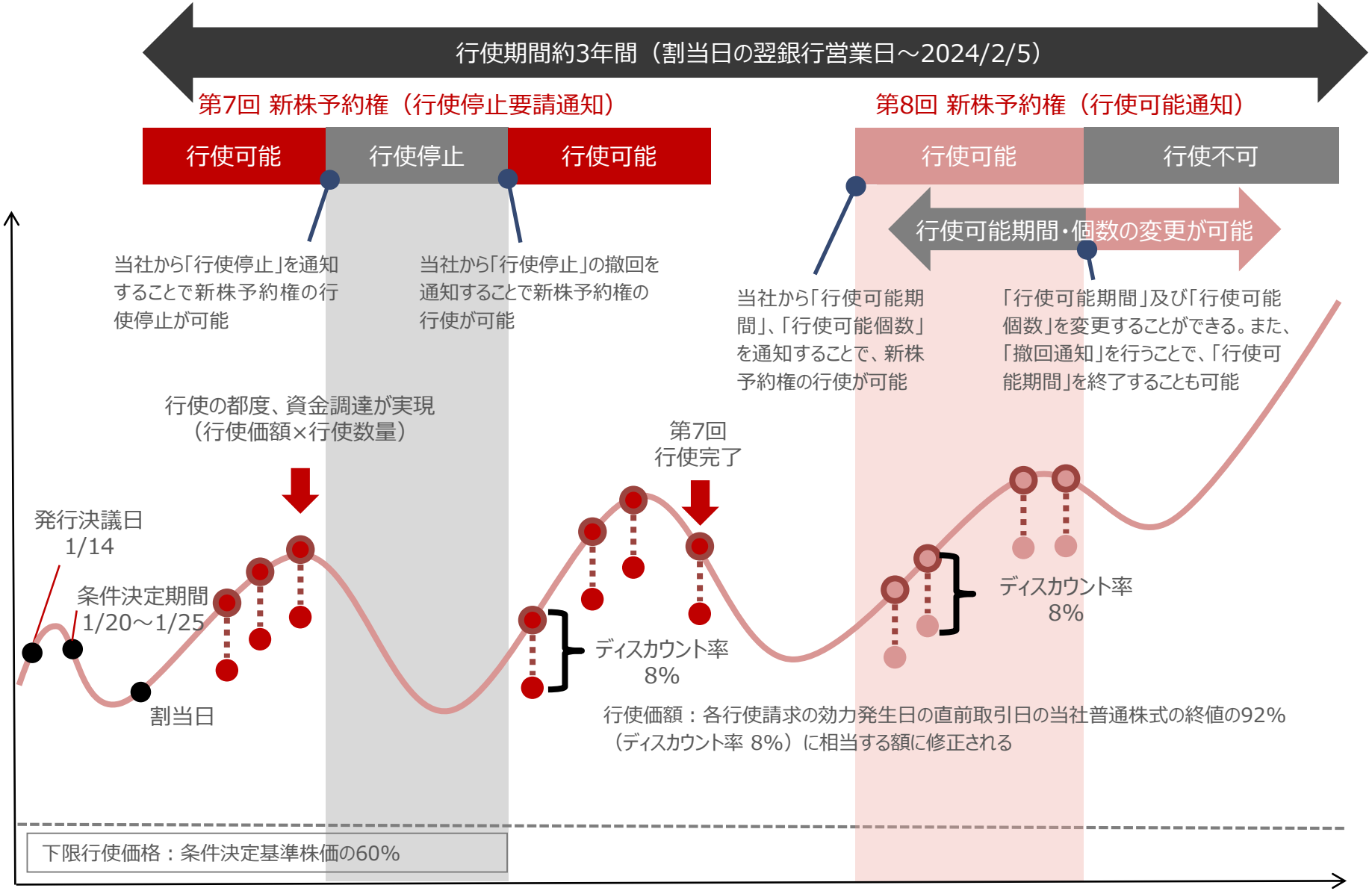
※2021年１月13日の当社株式終値2,672円を基準値として算定、行使価額修正後。
なお株価の変動により実際の調達価額は増減します。

本新株予約権の概要について

名称		第7回新株予約権	第8回新株予約権
発行方法		大和証券㈱に対する第三者割当	
発行概要	想定調達額	約21,288百万円（差引手取概算額）	
	発行数	39,743個	39,743個
	潜在株式数	3,974,300株（希薄化率：10.4% ※1 ）	3,974,300株（希薄化率：10.4% ※1）
	行使期間	約3年（割当日の翌銀行営業日から2024年2月5日まで）	
行使価額	当初行使価額	条件決定基準株価の100% ※2	
	行使価額の修正	各行使請求の効力発生日の直前取引日の当社普通株式の終値の92%に相当する額に修正	
	上限行使価額	なし	
	下限行使価額	条件決定基準株価の60%	
その他	付帯条項	行使停止要請通知 （当社から新株予約権を行使することができない期間を指定）	行使可能通知 （当社の許可なく新株予約権を行使することはできない）
	取得条項	当社の判断で残存する新株予約権の取得・消却が可能	
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り、本新株予約権を第三者に譲渡することはできない	
	同日決議・公表	2021年2月期第3四半期決算短信、通期連結業績予想、ＴＫＰがサテライトオフィス市場に本格参入、サテライトオフィスのサービス拡充に向けた株式会社レンタルバスターズとの業務提携契約の締結、譲渡制限付株式報酬制度の導入	
手取金の使途（内訳）		①フレキシブルオフィスの新規出店及び期間貸し事業の展開に関わる費用（8,000百万円） ②財務基盤強化を目的とした有利子負債の返済（10,000百万円） ③Ｍ＆Ａ及び資本業務提携に関わる費用（3,288百万円）	

1. 2020年12月31日現在の発行済株式数38,117,885株に対する希薄化率
2. 2021年1月13日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値、又は条件決定日の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値（同日に終値がない場合には、その直前の終値）のいずれか高い額に相当する金額

本新株予約権の行使イメージ



1. 上記の株価推移のグラフはイメージであり、当社の株価推移の予想ではなく、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません。
2. 新株予約権の行使請求は、割当予定先（大和証券）が市場動向等を踏まえた上で行うものであり、必ずしも上記イメージ通りに行使請求が行われるものではなく、第7回新株予約権が第8回新株予約権より先に行使されることを約束するものではありません。

変革の時代における成長戦略

～ Work X の推進～

ワークエックス

当社グループが掲げる新たなコンセプト

ワークエックス

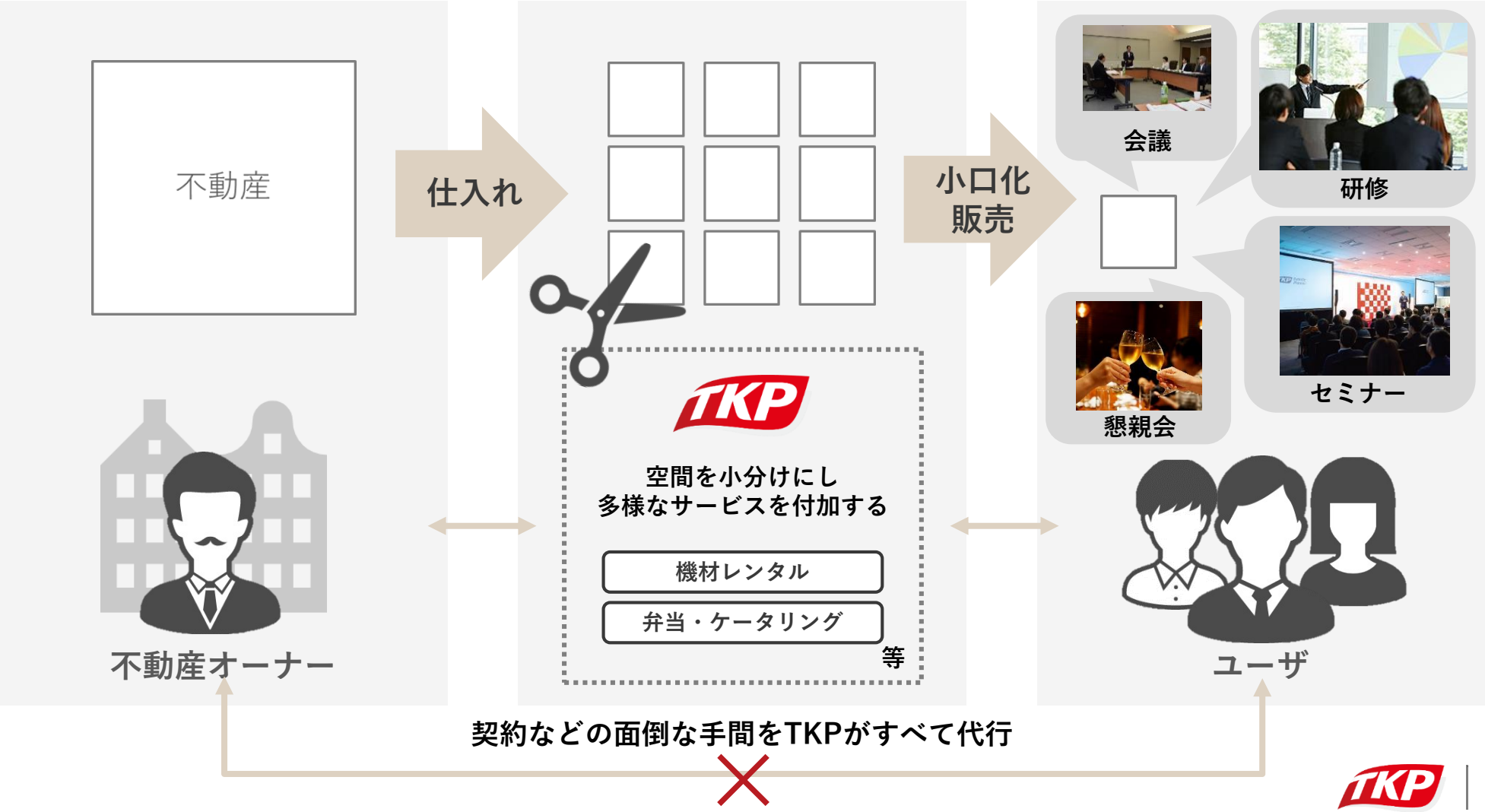
Work X

働き方改革 × DX

（デジタルトランスフォーメーション）

TKPのビジネスモデル

空間再生流通…遊休不動産を仕入れ、機材・料飲などを付加してリーズナブルに提供する。



『Work X』を加えた新たなビジネスモデル

Work X…カスタムメイドなオフィス空間にDXの要素を組みあわせて提供していく。

空間再生流通

遊休オフィス

TKP

貸会議室

- 機材レンタル
- ケータリング
- 宿泊・交通
- イベント企画運営

Regus

- ハイエンド・ワークプレイス
- スタイリッシュデザイン
- グローバルネットワーク
- 創造的コミュニティ
- 強固なセキュリティ

＋

Work X

①リアルサービス

- カスタムメイドな空間
- オフィス・ファシリティ

②オンラインサービス

- 大容量高速通信

DX関連サービス
（アライアンスで順次追加予定）

ワークエックス

Work X の推進

施策 1 TKPがサテライトオフィス市場へ本格参入

施策 2 アライアンスによるDXサービスの拡充

施策 3 スマートな仕入れによる新規出店

施策

1 TKPがサテライトオフィス市場へ本格参入

TKPのサテライトオフィスブランド

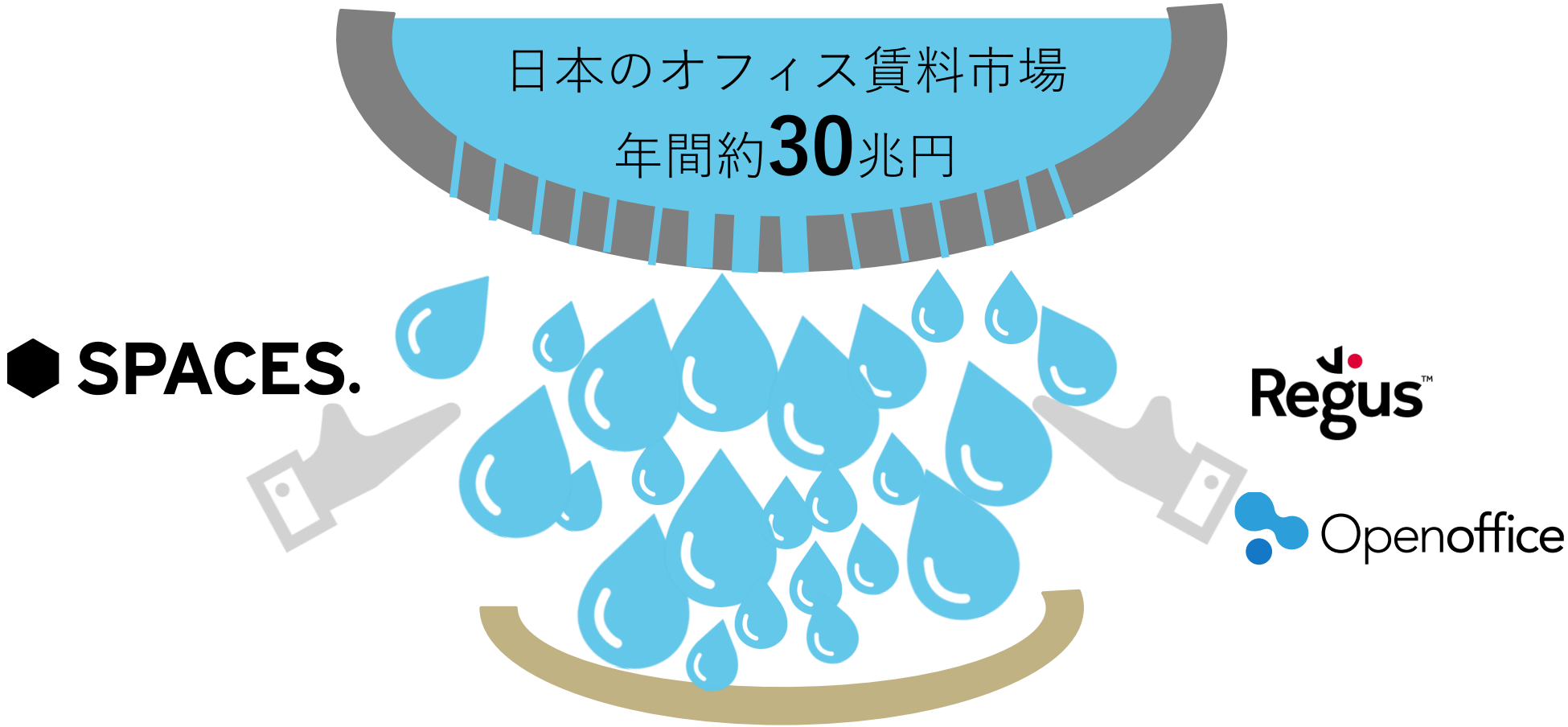
Work X Office

Powered by TKP

2021年3月より始動

Work X Office の潜在的需要

『Work X Office』の投入により、オフィス賃料市場にある
フレキシブルオフィスの潜在需要を取り込むことが可能。



サテライトオフィスとは

コロナ禍でフレキシブルオフィス市場の需要が加速

とりわけ大きな変化として、
分散型オフィス・サテライトオフィスの需要が急拡大

サテライトオフィスとは、新型コロナをきっかけに浸透した新たな利用形態である

フレキシブルオフィス（総称）

- SPACES. / Regus / Openoffice：レンタルオフィス、サービスオフィス
- SPACES.：シェアオフィス、コワーキングスペース
- TKP：貸会議室

新たな利用目的として…

サテライトオフィス…

企業の本社・本拠地から離れた場所に設置する小規模なオフィスのこと。左記いずれもサテライトオフィスとしての利用が可能。

(アンケート)当社グループのサテライトオフィスの優位性

サテライトオフィスでは、コロナ対策だけではなく、拠点数・手続きの利便性が重要。

アンケート調査

Q: サテライトオフィス勤務の利便性や利用頻度の向上に向けて、どのような課題や要望がありますか？
あてはまるものをすべて選択ください。

1	感染症の防止対策を徹底してほしい	38.4%
2	自宅の近くに設置してほしい、利用できる場所を増やして欲しい	24.5%
3	利用の手続きを簡略化してほしい	24.1%
4	半オープンな場所だけでなく、自社だけの個室が欲しい	19.0%
5	小規模会議室や個人用防音ブースを増やして欲しい	15.3%
6	入退室管理や監視カメラでセキュリティ対策を徹底してほしい	13.2%
7	大規模会議室を増やして欲しい	5.6%
8	その他	4.7%
9	業務の性質上、いずれにしてもサテライトオフィス勤務はできない	13.3%

【TKPグループの施設なら】

- 徹底した新型コロナ感染予防対策を実施
- 日本全国に約400の施設を保有
- 電話1本で予約、スピーディーな契約

細かな要望もイージーオーダーで対応

出所：当社調査（実施期間： 2020年12月25日～27日、総回答者数5,000名）
Webアンケート調査、首都圏・近畿圏・中部圏在住の20～50代、従業員51名以上の企業・団体に勤める男女（パート・アルバイト等を除く）

多様な顧客のWork Xニーズへの対応

TKPはオフィス／サテライトオフィスの多様なニーズに対して、
全国17万坪のスペースを活用し、顧客ニーズに寄り添った最適なサービスを提供。

TKPグループ提供サービス

フルオーダー
賃貸借契約で0から設計

MOS (Managed Office Solutions)
企業のニーズに応じたオフィス設計、
デザイン／レイアウトアレンジが可能

パッケージ
サービス利用契約で
パッケージを選択

Regus
SPACES. CO-WORKING & OFFICES
Openoffice

イージーオーダー
レンタル契約で手軽にカスタマイズ

新ブランド
Work X Office
Powered by TKP

TKPの新ブランドの投入

サテライトオフィス事業の強化にあたり、新ブランドを投入。大手オフィス商品レンタルの株式会社レンタルバスターズとの業務提携により機動的に事業を展開。

新ブランド

Work X Office

Powered by TKP

まずは
都内42施設の既存貸会議室を活用し

1万6,942坪※

3月から販売開始！

※ 契約面積ベース

業務提携先：

office busters
レンタルバスターズ

社名	株式会社レンタルバスターズ
設立	2015年1月 (株式会社オフィスバスターズより会社分割)
代表者	代表取締役：天野太郎 常務取締役：佐川一平
本社所在地	〒103-0022 東京都中央区日本橋室町3-3-3 CMビル3F
資本金	1億円（資本準備金含む）
事業内容	オフィス家具・OA機器 什器・備品レンタル

Work X Office のサービス内容

Powered by TKP

『Work X Office』は、リーズナブルなイージーオーダー型サテライトオフィス。
豊富なオプションプランでオフィス環境をカスタマイズ可能。

無料

- 机椅子追加無料
- ネット回線無料
- 電源無料

- 専用ネットワーク工事
- 電話回線工事

Regusのサービス

- バーチャルオフィス登記
- Regus ラウンジ会員
- Regusへ割引価格でアップグレード

- OA機器のレンタル
- 什器のアップグレード

イージーオーダーで選択可能

Work X Office

Powered by TKP

TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
（2021年１月14日ショールームオープン）

詳細は近日リリース予定

施策

2 アライアンスによるDXサービスの拡充

アライアンス推進によるDXの強化

『Work X』の重要な要素となるDXの強化が現状の課題。
今後、アライアンスによってDX関連サービスの拡充を図っていく。

リアルサービス

- カスタムメイドな空間
- オフィス・ファシリティ

Work X Office
Powered by TKP

利用企業

オンラインサービス

- 大容量高速通信

アライアンスによって DXサービスを拡充

- IoT関連プロダクト
- SaaS系各種サービス

顧客満足度の向上

LTV(顧客生涯価値)の向上

利用企業もアライアンス候補

施策

3 スマートな仕入れによる新規出店

圧倒的なTKPグループの契約面積

当社グループ契約面積約63万㎡は、東京ドームグラウンド（面積約1.3万㎡）の約48個分に相当。既にフレキシブルオフィス市場におけるNo.1の規模と拠点数を誇る。

施設数

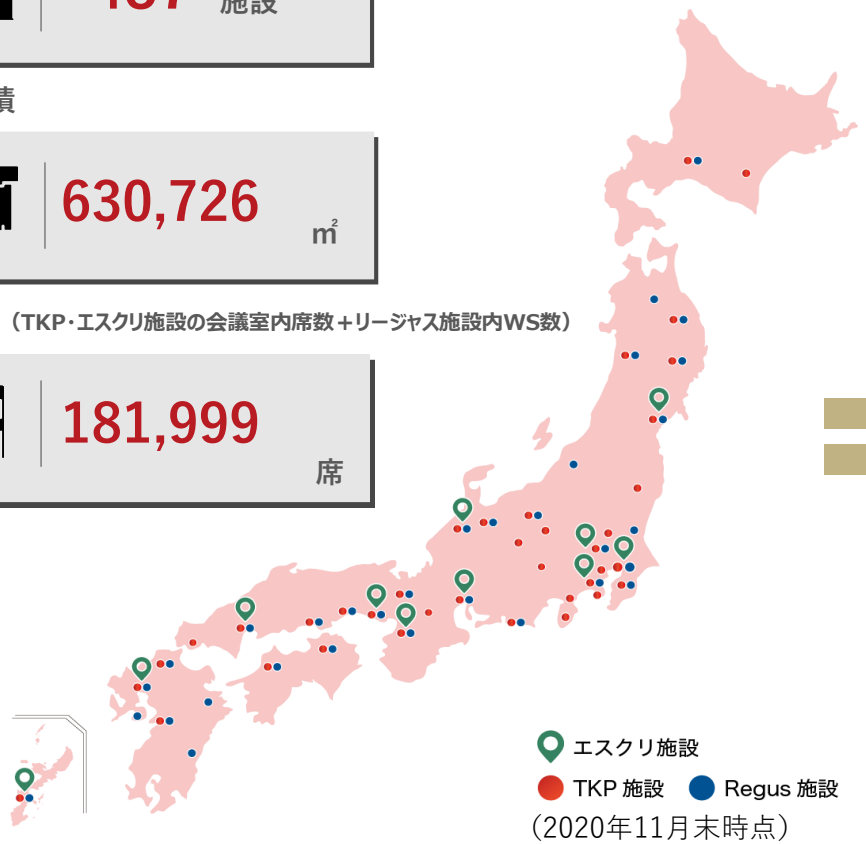
437 施設

契約面積

630,726 ㎡

座席数（TKP･エスクリ施設の会議室内席数＋リージャス施設内WS数）

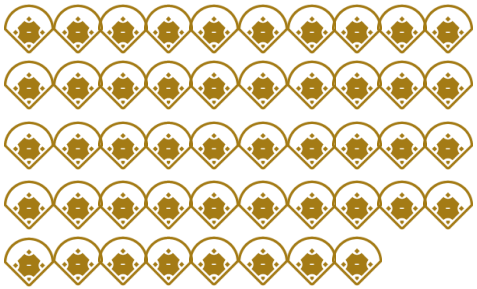
181,999 席



（2020年11月末時点）
※台湾含む

東京ドームグラウンド

約48個分の面積



(アンケート)メインオフィス稼働状況

コロナ禍により、自社オフィスの稼働率は下がっている。
今後数年で、不要となったオフィスが市場に出回ってくる。

アンケート調査

Q: 過去３カ月において、あなたの所属する会社・団体のメインオフィスにおけるキャパシティ（最大収容人数）占有率はどの程度ですか？

		100.0%
1	**0～1割程度（ほぼすべての従業員がテレワーク状態）**	**6.0%**
2	**2～3割程度（大体の従業員がテレワーク状態）**	**15.1%**
3	**4～6割程度（半数程度の従業員がテレワーク状態）**	**19.1%**
4	7～8割程度（大体の従業員がメインオフィスに出社）	14.8%
5	9～10割程度（ほぼすべての従業員がメインオフィスに出社）	45.0%
6	分からない、把握していない	-

メインオフィス稼働率が6割以下と答えたワーカーの割合

計40.2%

不要となったオフィスの仕入れチャンスが到来

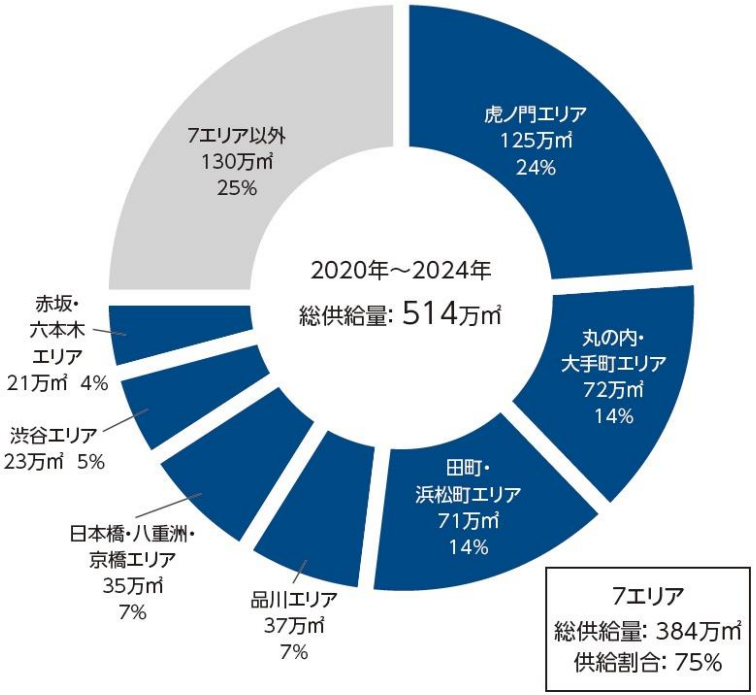
出所：当社調査（実施期間： 2020年12月25日～27日、総回答者数5,000名）
Webアンケート調査、首都圏・近畿圏・中部圏在住の20～50代、従業員51名以上の企業・団体に勤める男女（パート・アルバイト等を除く）

都心オフィス市況の変化予測

2024年にかけて、首都圏の主要ビジネスエリアでは延床面積約514万㎡(約155万坪)のオフィスが新規供給される計画。新築オフィスへの移転により、A級以下の中古オフィスは市場に出回りやすくなると見込まれる。

主要ビジネスエリア

2020～2024年の主要ビジネスエリア別供給割合



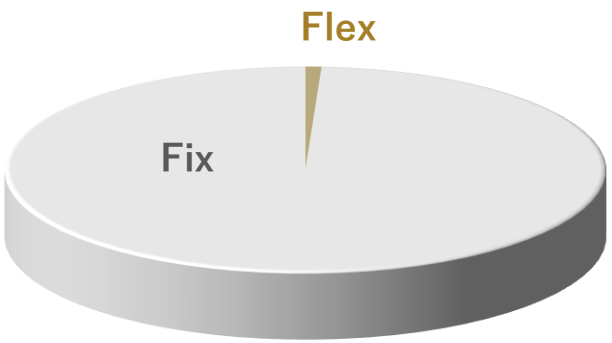
→ 既存スペースを最大活用し、ベストな仕入れチャンスを狙う

出所：森ビル「東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2020」

フレキシブルオフィス市場の拡大

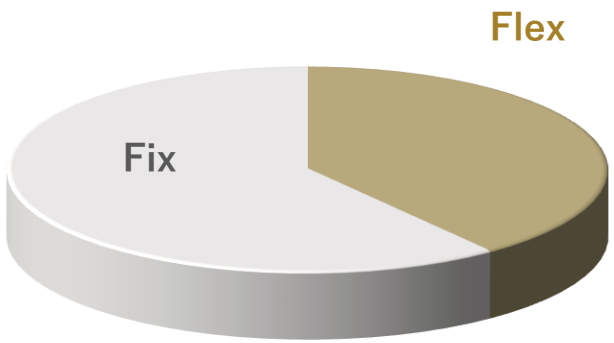
フレキシブルオフィス市場規模は今後10年で約30倍に拡大すると見込まれている（JLL予測）。

首都圏
フレキシブルオフィス市場規模



2019年時点

2,000億円（1%）



2030年予測（JLL予測）

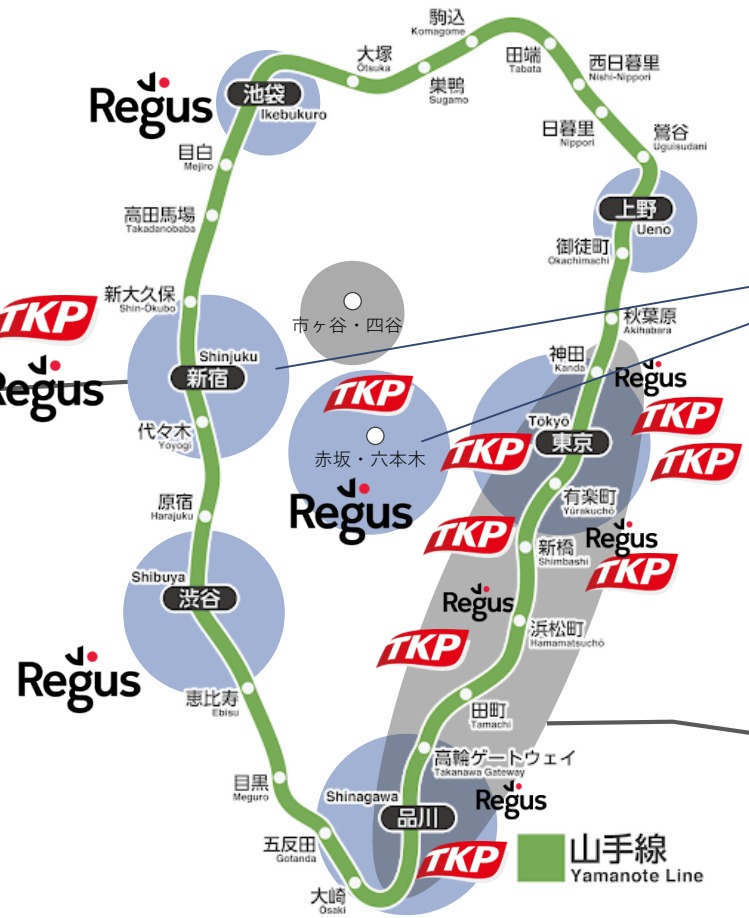
6兆円（30%）

※首都圏オフィス市場規模：20兆円
（三井不動産・JLL・CBRE等調査より当社推計）

出店エリア方針

オフィスのトレンドは、「ハブアンドスポーク型モデル(※)」へと、変化していく。当社グループにおいても、ビル街に加え、住宅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



これから出店を増やすエリア

これまで出店を集中させていたエリア

特に出店を強化するのは、
◇東京・新橋エリア
◇品川エリア
◇渋谷エリア
◇新宿エリア
◇赤坂・六本木エリア

(※)「ハブアンドスポーク型モデル」とは
中央本社を小規模に抑え、郊外など、周辺にサテライトオフィスを構える分散型モデル。流通用語が語源。

大型物件の取得実績

経済危機の際には、組織再編に際して大型物件が市場に出る傾向。大阪梅田（2008.12～）、品川（2011.4～）、市ヶ谷（2013.1～）は当社の主力施設に成長。

大型物件の取得実績

オープン
2008年12月9日
契約面積
7,116㎡
2020.2期
売上：6.2億円

オープン
2013年1月1日
契約面積
13,417㎡
2020.2期
売上：13.5億円

新規大型物件？

リーマンショック（2008.9）

東日本大震災（2011.3）

コロナショック（2020～??）

オープン
2011年4月11日
契約面積
5,483㎡
2020.2期
売上：22.8億円

当面の仕入れ・出店方針

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)

仕入れ方針

- TKPとリージャスで仕入れを一本化
- 大型優良物件が出た場合は果敢に獲得

出店方針

- リージャスのレンタルオフィスは継続出店
  (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)
- TKPの貸会議室は出店を再開
- TKPのサテライトオフィスは既存スペースを転換し出店

＋

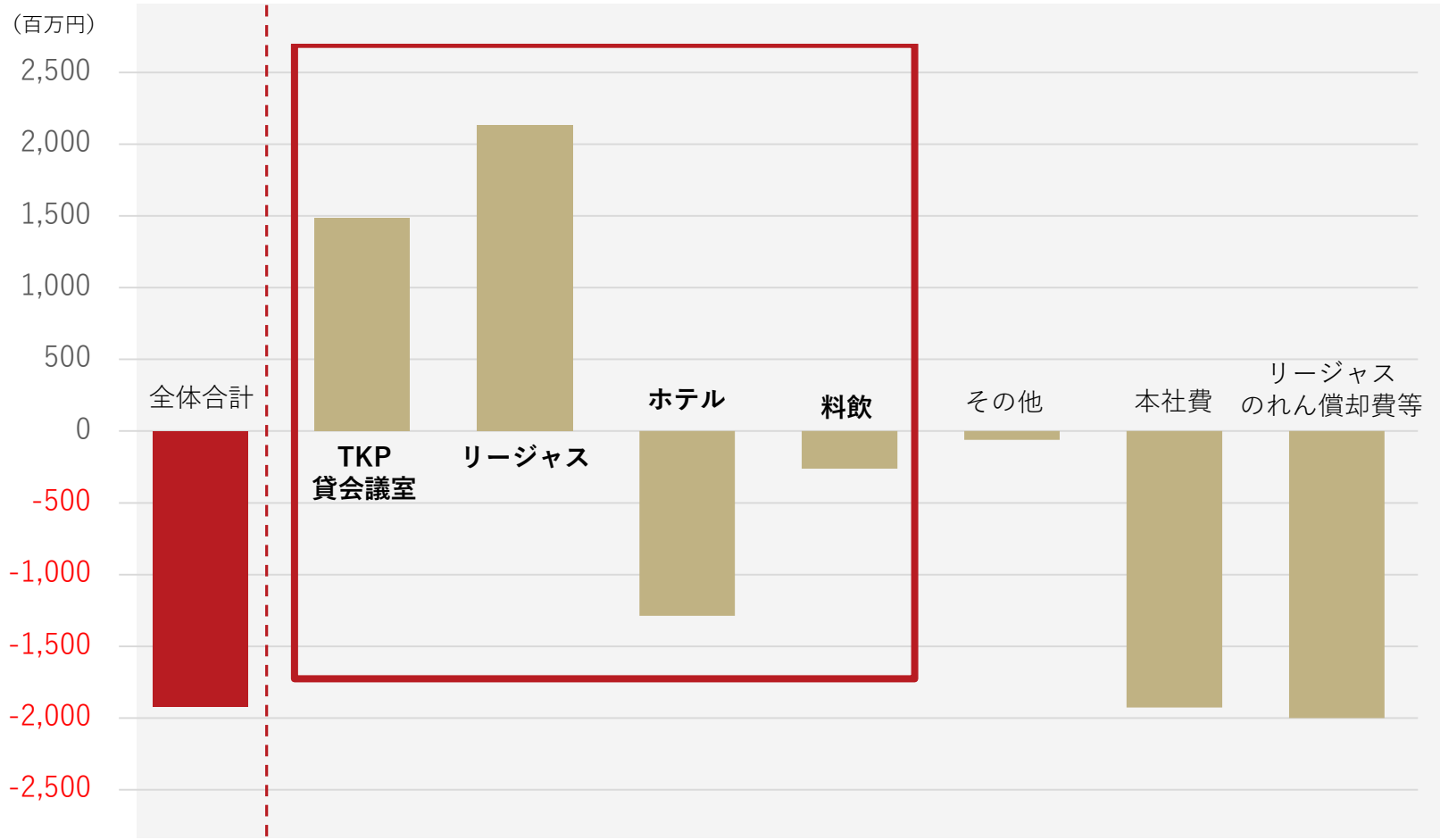
アライアンス戦略

- ブライダル企業など他社の遊休施設を有効活用し、
  イニシャルコストをかけずにスペースを拡大

変幻自在に空間・ビジネスを変える

グループ全体の部門別営業損益（３Q累計参考値）

新型コロナの影響を強く受けるホテル・料飲に比べ、TKP貸会議室・リージャスは収益性を維持



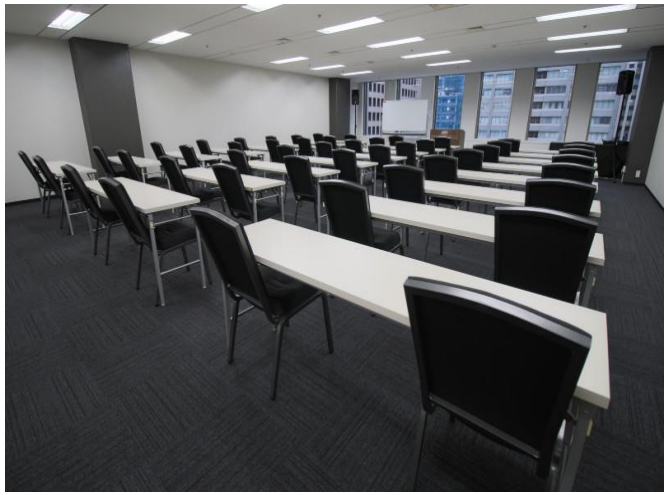
TKPの強み：変幻自在の需給調整

時間貸し・期間貸しのスペース割合を変幻自在にコントロール可能。
需要の変化に柔軟に対応し、スペースの転換と復元を適宜実施する。

①まずは都内17,000坪を転換

②需要に応じてさらに**転換**
（最大13万坪まで転換可能）

【時間貸し】



会議室

【期間貸し】

Work X Office
Powered by TKP

③時間貸し需要次第で**復元**も可能

双方の需給を調整し、収益を最大化していく

TKPグループのブランドラインナップ

TKP、リージャスのスペースを市況に応じて変幻自在に転用し、好機を確実に収益化していく

◎ 好調　△ やや苦戦　× 苦戦

貸会議室・ホテル宴会場

	緊急事態宣言下	現在
ガーデンシティ PREMIUM（27施設）新築・築浅ビル中心 最高クラスのオフィス宴会場	×	△
ガーデンシティ（57施設）大規模なホテル宴会場 オフィスビル内宴会場	×	△
カンファレンスセンター（68施設）会議・研修に最適な大型オフィス施設	△	◎
ビジネスセンター（38施設）会議・研修に最適な中型オフィス施設	△	◎
スター貸会議室（32施設）会議・研修に最適な小型オフィス施設	△	◎

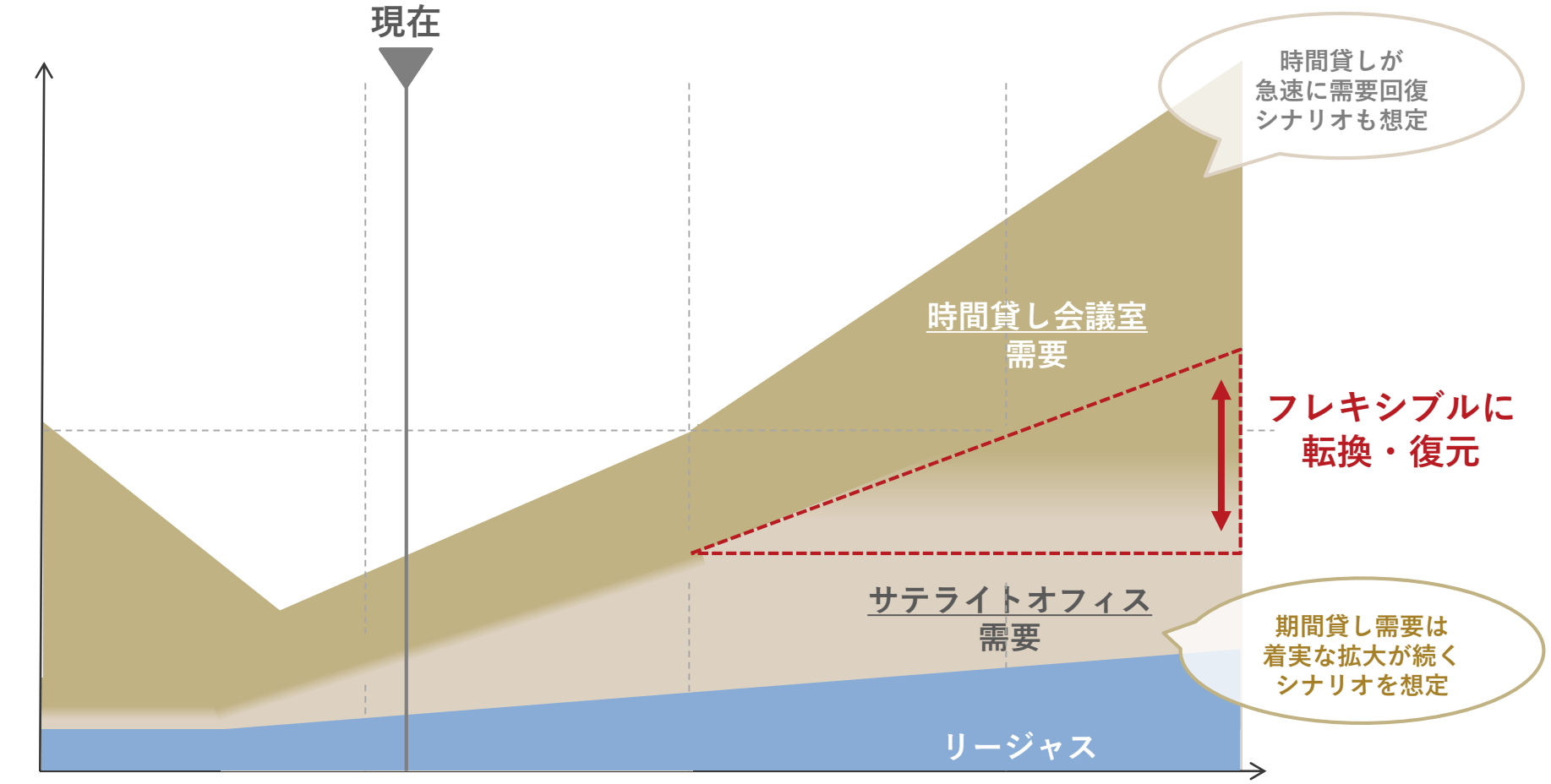
短期間

レンタルオフィス・コワーキングスペース

SPACES. CO-WORKING & OFFICES	◎	（6施設）新たなビジネスを生むコミュニティ 大型レンタルオフィス
Regus / Regus express	◎	（111施設）必要な時に最適な ハイグレードレンタルオフィス
Openoffice	◎	（47施設）有利な場所でリーズナブルな 無人レンタルオフィス
Work X Offic Powered by TKP		

需要拡大シナリオ

**拡大が見込まれる期間貸し需要の取り込みを図りつつ、
時間貸し会議室需要が急回復するシナリオも想定。**



まとめ

ワークエックス

Work X

の推進により、

顧客ニーズにマッチした多様なオフィス空間を提供し、

当社グループは国内フレキシブルオフィス市場において圧倒的No.1へ

Anytime, Anywhere, for All 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11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
上　場　日	2017年3月27日　東証マザーズ上場（3479）
従業員数	1,439名（2020年11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	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(社外)　辻 晴雄 取締役(社外)　渡邉 康平 取締役(社外)　西條 晋一 取締役(社外)　Mark Dixon 常勤監査役(社外)　曽我部 義矩 監査役(社外)　重 隆憲 監査役　早川 貴之

株式会社ティーケーピー

- 日本リージャス社
  日本でリージャス事業を運営する55社の総称
- 台湾リージャス社
  台湾でリージャス事業を運営する13社の総称
- （株）コンビニステーション
- （株）TKPプロパティーズ
- （株）TKPコミュニケーションズ
- （株）常盤軒フーズ
- （有）品川配ぜん人紹介所
- （株）TKPメディカリンク
- （株）メジャース
- （株）TKPSPV 1号～4号・6～12号

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ピー」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

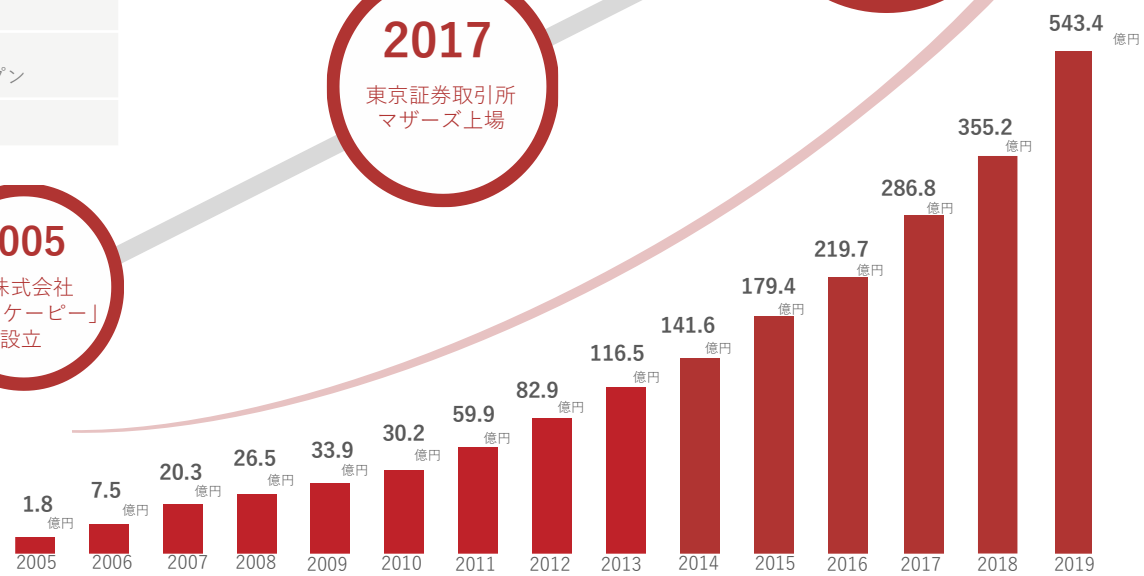
2017	**東京証券取引所マザーズに上場** 港区に「アジュール竹芝」オープン スペースマッチングサービス「クラウドスペース」提供開始 「株式会社メジャース」を子会社化
2018	新宿に大規模・多目的イベントホール 「CIRQ(シルク)新宿」オープン 葉山に大型リゾートセミナーホテル 「レクトーレ葉山 湘南国際村」オープン 仙台に「アパホテル〈TKP仙台駅北〉」オープン 直営会議室数2,000室突破
2019	**「日本リージャス社」を子会社化** 大阪に「アパホテル〈大阪梅田〉」オープン 「有限会社品川配ぜん人紹介所」を子会社化 公募増資を実施 「台湾リージャス社」を子会社化

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

2005
「株式会社ティーケーピー」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



0から1を創り出す
空間再生流通企業

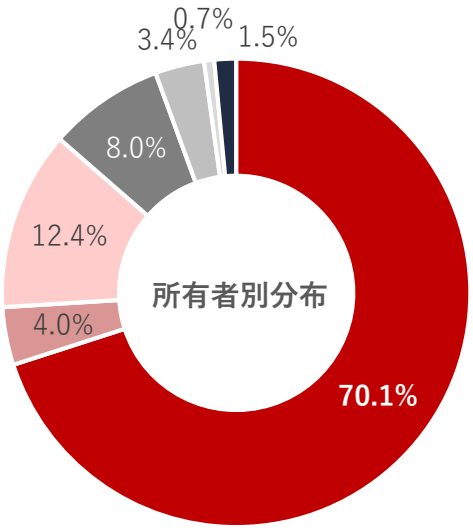
Total Kūkan Produce
トータル 空間 プロデュース

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

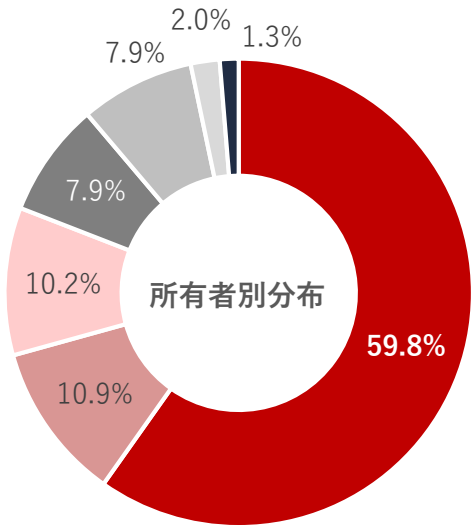


- 河野貴輝（資産管理会社含む）
- 個人・その他
- 金融機関
- その他国内法人
- 外国人
- 証券会社
- 自己株式

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）
- 個人・その他
- 金融機関
- その他国内法人
- 外国人
- 証券会社
- 自己株式

事業領域

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。

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

貸会議室・ホテル宴会場事業

創業期からの基幹事業である貸会議室事業は**260拠点**、**2,085室**、**15万4,660席**を北海道から沖縄まで全国各地で手掛け、**業界No.1のネットワーク**を誇る。また、リーズナブルな会議室からハイグレードなオフィスバンケットまでの**多グレード展開**が、**企業のありとあらゆる利用ニーズに応える**。

CIRQ八重洲

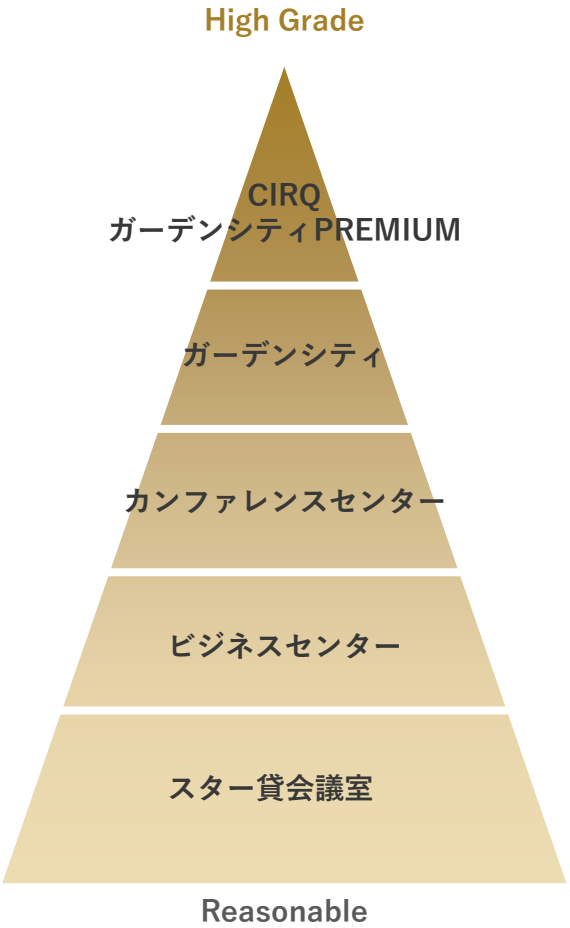
TKPガーデンシティPREMIUM
京橋

TKPガーデンシティ仙台駅北

TKP市ヶ谷
カンファレンスセンター

TKP大阪梅田
ビジネスセンター

TKPスター貸会議室
代々木



会議　採用　セミナー　試験

研修　株主総会　懇親会　PJオフィス

料飲・バンケット事業

料飲・ケータリング事業も全国で手掛ける。大正12年創業の老舗弁当業者である常盤軒の弁当製造事業を取得し、首都圏での料飲・ケータリングを内製化。地方でも運営ホテル宴会場の厨房をセントラルキッチンとすることで、会議中や会議後の弁当・懇親会ニーズに対して全国共通で**リーズナブルで美味しい食事を提供**することが可能。

コラボ弁当や
高級御膳も

会議室が宴会場へ

※コロナ禍前の仕様

会議と懇親会を
1施設で完結

コロナ禍対応の
懇親会パック

常盤軒、フーズ

SHINAGAWA

品川配ぜん人紹介所

ホテル・結婚式場の
配膳スタッフの派遣会社を
100％子会社化。
トップブランドのホテルとの
安定的な取引実績を有する。

ホテル・宿泊研修事業

企業が手放した保養所/研修センターや売却された旅館を法人向けセミナーホテルとして再生。**平日はBtoBの研修向け、休日はBtoCのリゾート旅行者向け**の販売で**高稼働を実現**。会議室と親和性の高いアパホテルを国内最大のフランチャイジーとして国内10棟で運営し、イベントでは会議と宿泊をセットで販売。

セミナーホテル

LecTore レクトーレ

レクトーレ葉山

レクトーレ箱根強羅

レクトーレ熱海小嵐

ISHINOYA 石のや熱海

石のや ISHINOYA 伊豆長岡

ビジネスホテル

アパホテル

アパホテル〈大阪梅田〉

全国で10棟を運営

シティホテル

BAYSIDE HOTEL AZUR takeshiba

TKPガーデンシティ
浜松町
アジュール竹芝

コンパクトホテル

FIRST CABIN

TKPファーストキャビン
市ヶ谷

イベントプロデュース事業

機材レンタルや音響/照明/映像のテクニカルサポート、マーケティングプロデュースやイベントマネジメントシステムなど、**イベントを成功に導くため**に、空間（ハード）だけではなく企画運営（ソフト）まで、顧客の様々な要望に応えるサービスを**ワンストップで提供**。

マーケティングプロデュースのメジャース

企業のイベントマーケティングをターゲット選定から運営までフルプロデュース。
Google様やAmazon様、ソフトバンク様、Sansan様など数多くの企業のサポート実績がある。
また、リアルな対面イベントだけでなく、オンラインイベントも対応している。

MAJORS

<事例>

テラスカイ様のオンラインカンファレンス
ユニーク視聴者数：1,991名

イベントサポートシステム

イベント運営で手間がかかる参加者管理やメール配信、受付作業などを簡単に。Zoomウェビナーとも連携し、ビジネスイベントのDXをサポートしている。

EVENT CLOUD MiX

TKP Event Planner

機器レンタル

イベントで必要なの様々な機材も一括レンタルをすることが可能。同時通訳システムも在庫を多数保有。オフィス什器などのテレワークニーズが最近のトレンドである。

BPO事業

ビジネスイベントを運営する際、主催者様は多量のタスクを抱える。当社は**イベントに付随して発生するタスクを代行**できるBPO事業を手掛け、松山にあるコールセンターを中心に事務局代行、採用代行など、様々なコーディネートを行い、**主催者が雑務から離れコア業務に集中**できるようサポート。

コールセンター

トレーニングを積んだプロフェッショナルなオペレーターによる効率的かつ高品質なコールセンター運営を行い、実績を積み重ねている。愛媛県松山市にリレーションセンターを設置し、大都市圏のコールセンターと比較して高品質でありながら大幅なコストダウンが可能。安心して利用していただくためにプライバシーマークを取得し、セキュリティ対策も万全を期している。

BPO関連サービス

イベントの事務局代行や、採用代行、会場手配、運営サポート、資料印刷から発送まで、幅広い業務に対応している。医学会の運営や、国際会議の事務局など幅広い実績を有している。

TKP コミュニケーションズ

TKP Medicalink

レンタルオフィス・コワーキング事業

レンタルオフィス事業では日本リージャスが**164拠点**、**2万5,020ワークステーション（座席）**を全国で手掛け、**業界No.1のネットワーク**を誇る。コンセプトの異なる3つのブランドを運営し、顧客の**幅広いニーズ**に応える。全世界では**120か国以上**、**3,300拠点**の圧倒的なネットワークを持つ※

SPACES.

創造的な仕事をする、成功者のコミュニティ。ABW(Activity Based Working)の概念をベースに、洗練され、デザイン性に優れたクリエイティブでダイナミックなラウンジスペースと占有オフィスを展開。リージャスの4倍～の広さを誇る大型拠点。

SPACES新宿

Regus / Regus express

選りすぐりのロケーションと最先端のビジネス環境を備えたレンタルオフィス。他にもコワーキングスペースやバーチャルオフィス、ビジネスラウンジなどの多様なサービスを提供。

リージャス 丸の内鉄鋼ビル
ビジネスセンター

Openoffice

不要なサービスを省いてリーズナブルな料金設定を実現。コストを抑えたスタートアップや予算が限られるプロジェクトルーム、ノマドワーカーなどのニーズに的確に応える。完全無人にて運営。

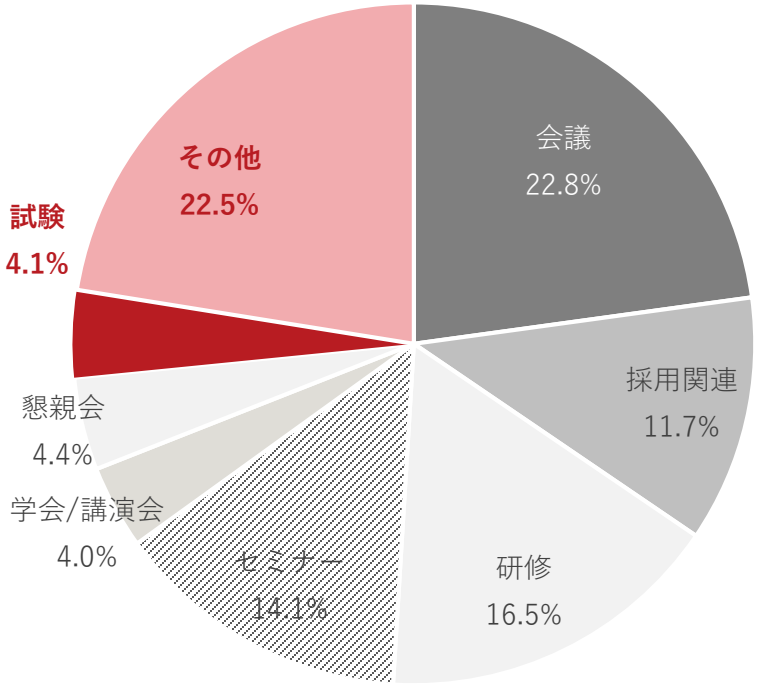
オープンオフィス立川駅南

※リージャスブランドは英国のIWG plcが運営し、TKPは日本・台湾のマスターフランチャイザーとなっている

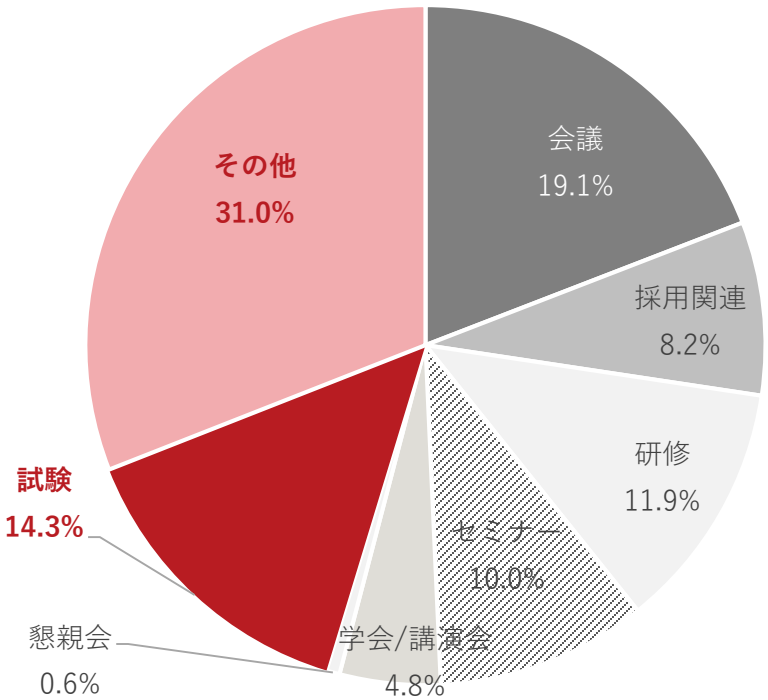
TKP会議室の利用用途

前年同期と比較すると、試験会場や臨時オフィスとしての期間貸し（その他に分類）の割合が増えている。

2020年2月期3Q



2021年2月期3Q

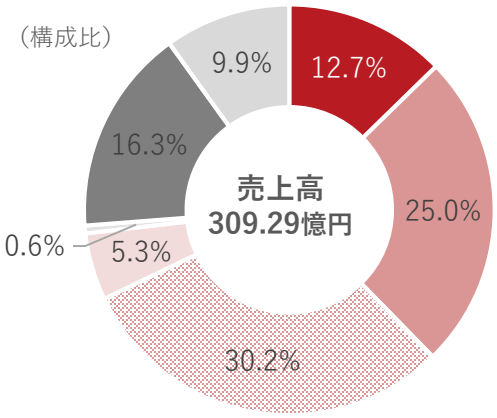


TKP本体のグレード別＆サービス別売上高

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。

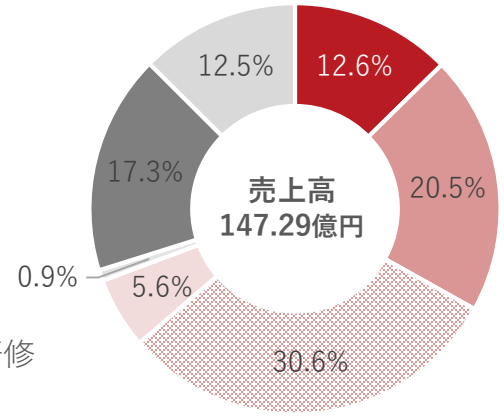
グレード別売上高

2020年2月期3Q



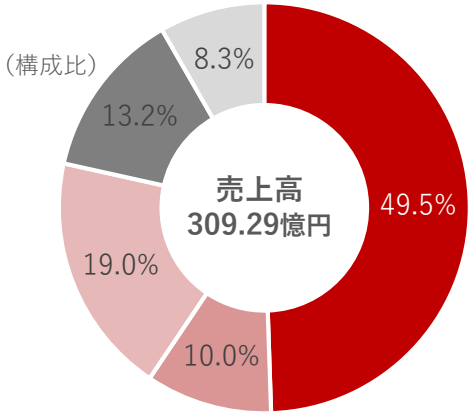
- GCP
- GC
- CC
- BC
- ｽﾀｰ
- 宿泊・研修
- その他

2021年2月期3Q

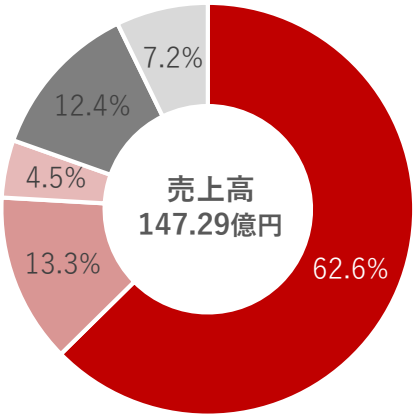


※
「GCP」： ガーデンシティPREMIUM
「GC」：ガーデンシティ
「CC」：カンファレンスセンター
「BC」：ビジネスセンター
「スター」：スター貸会議室
「その他」：主にレストラン売上および当社施設以外を利用した案件での売上
※キャンセル料売上を除く

サービス別売上高



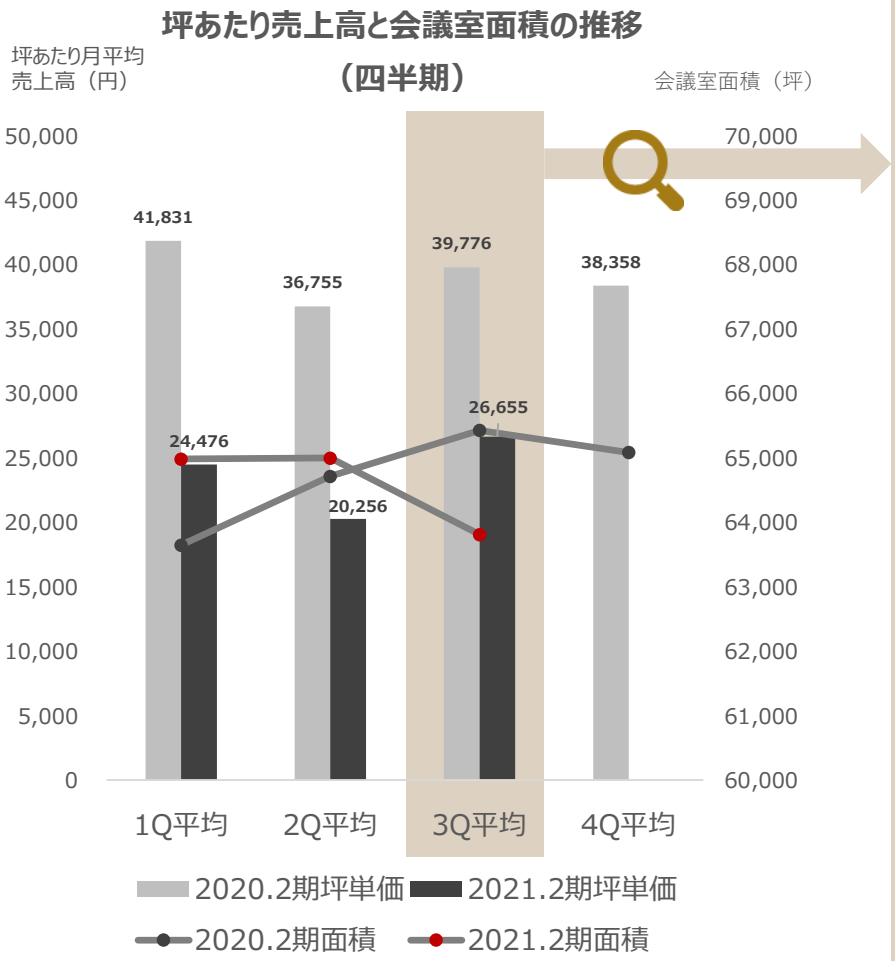
- 室料
- ｵﾌﾟｼｮﾝ
- 料飲
- 宿泊
- その他

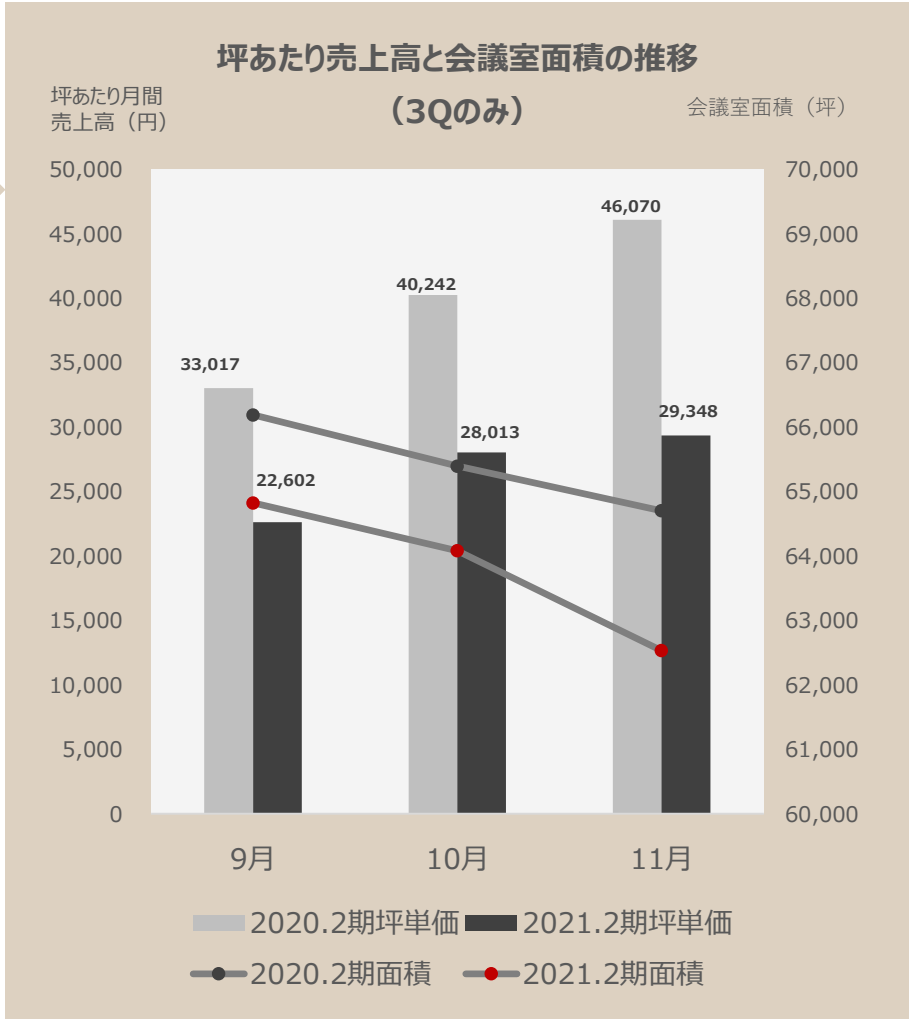


※「オプション」は主に会議室で利用する機材等の売上を指す
※キャンセル料売上を除く

貸会議室事業のKPI推移

貸会議室事業のKPIとしている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。





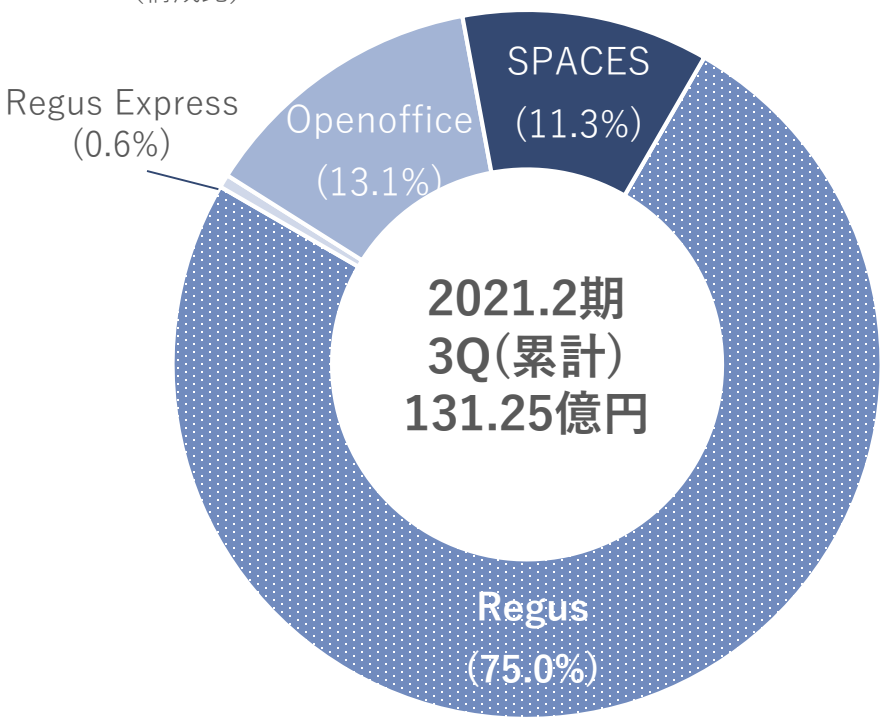
※ 売上高は室料、オプション料、ケータリング料の合計

日本リージャスのブランド別およびサービス別の売上高

日本リージャスの売上の多くは「Regus」ブランドの施設が占める。
また、日本リージャスの売上のうち75%がいわゆる室料としての売上。

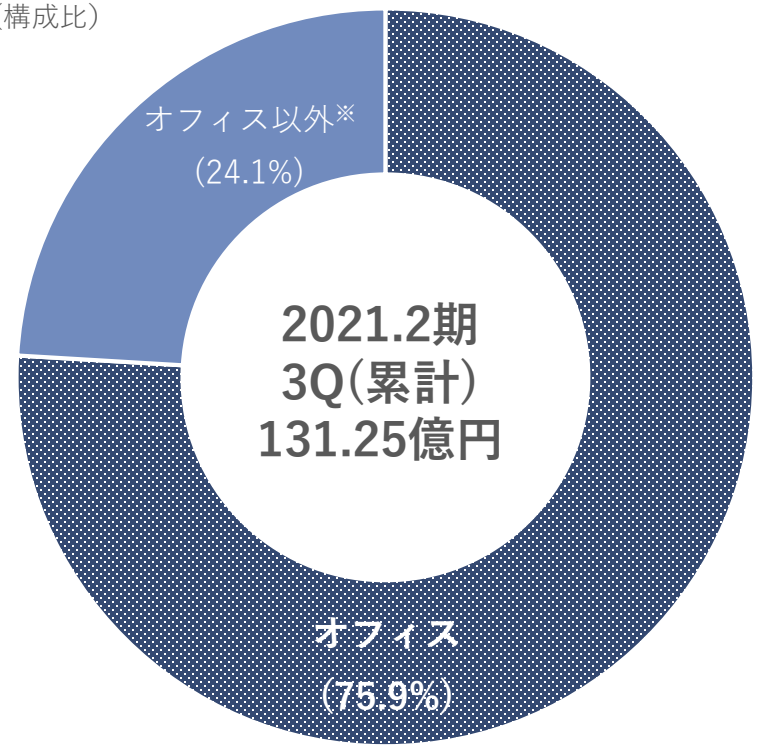
ブランド別売上高

（構成比）



サービス別売上高

（構成比）



※「オフィス以外」：会議室利用・オプション料等

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。**料飲売上を伴う上位グレードの需要回復が今後の鍵。**

ハイグレード

TKPブランド（貸会議室・ホテル宴会場）

緊急事態宣言下　現在

ガーデンシティPREMIUM（27施設）
新築・築浅ビル中心
最高クラスのオフィス宴会場

✕ → △

ガーデンシティ（57施設）
大規模なホテル宴会場
オフィスビル内宴会場

✕ → △

カンファレンスセンター（68施設）
会議・研修に最適な
大型オフィス施設

△ → ◎

ビジネスセンター（38施設）
会議・研修に最適な
中型オフィス施設

△ → ◎

スター貸会議室（32施設）
会議・研修に最適な
小型オフィス施設

△ → ◎

リージャスブランド　※国内（レンタルオフィス・コワーキングスペース）

SPACES. CO-WORKING & OFFICES　◎

（6施設）
新たなビジネスを生むコミュニティ
大型レンタルオフィス

Regus　Regus express　◎

（111施設）
必要な時に最適な
ハイグレードレンタルオフィス

Openoffice　◎

（47施設）
有利な場所でリーズナブルな
無人レンタルオフィス

短期間　長期間

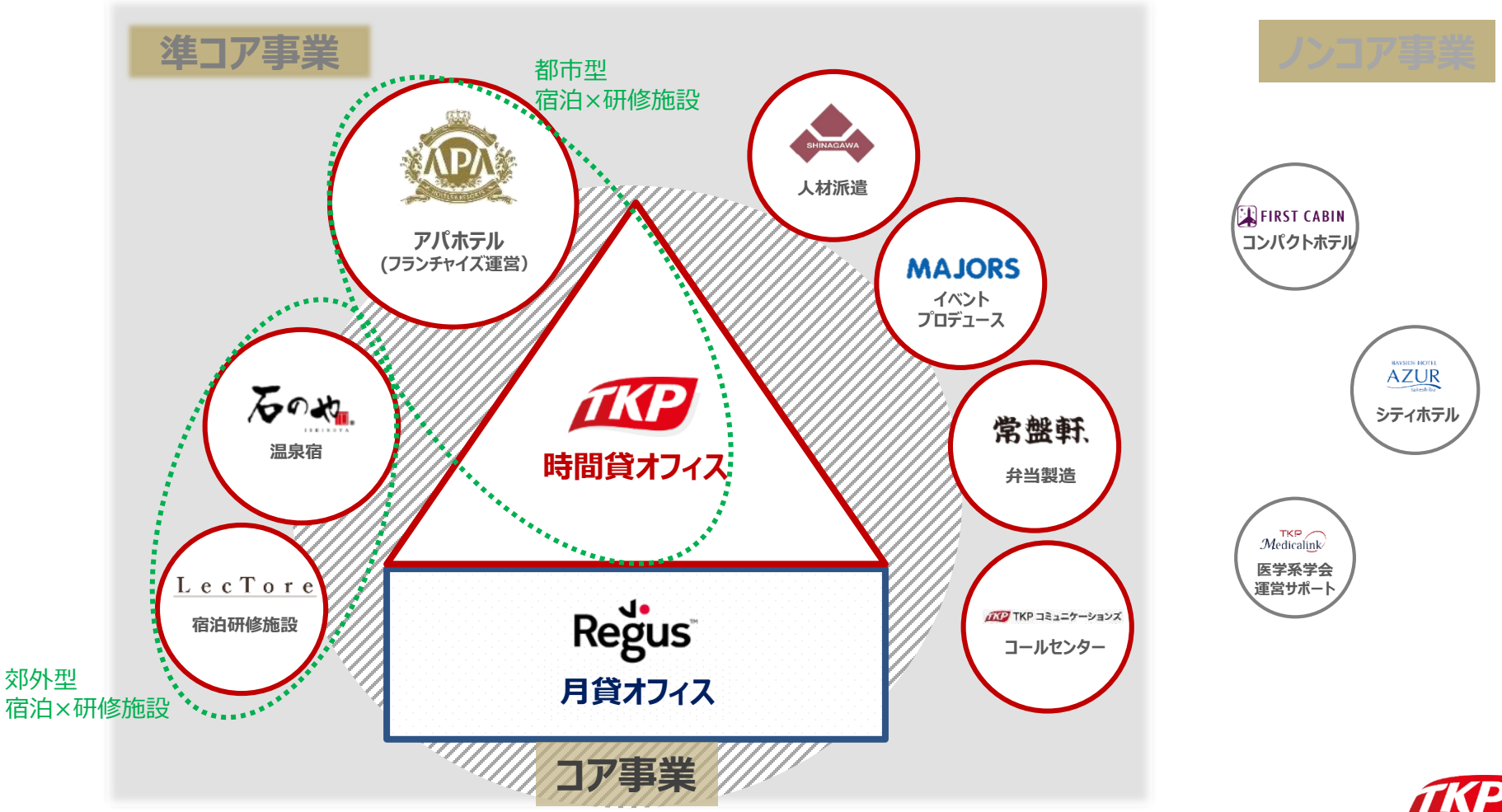
リーズナブル

◎ 好調
△ やや苦戦
✕ 苦戦

※拠点数は2020年11月末時点の国内におけるもの

コア事業を担う多角化戦略

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」を備えた施設を提供できることが当社の強み。



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回復中 平均稼働率は直近約70%超まで復活	△
レクトーレ	△		Go To トラベルによりリゾート需要増加	△
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	○
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	△
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	○
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	△

○ 堅調
△ やや苦戦
× 一時休業

エスクリ社との提携

エスクリ社との資本業務提携において、当社が運営する「ベイサイドホテル　アジュール竹芝」のブライダルにエスクリ社の少人数向け婚礼サービス「ルクリアモーレ」を導入。2020年10月31日より販売を開始。コロナ禍で今後ますます需要が高まる少人数の結婚式、親族のみでの結婚式に対応。

準備期間**最短1カ月**
で挙式可能なパッケージプラン

コロナ禍で需要の高い
少人数向けの
低価格・上質なシンプルウエディング

提携により、集客・接客・企画から
衣装・装花・ヘアメイクまで
ワンストップでサービス提供

Le Crit Amore

ベイサイドホテル　アジュール竹芝（浜松町）

フレキシブル店舗プロジェクト第二弾

TKPの飲食店舗を**フレキシブル店舗**として、他社とのコラボレーションによる新たなメニューを提供していく本プロジェクト。大好評だった第一弾「富士そば」コラボに続き、第二弾は**「北海道ザンギ連盟」**とのコラボメニューを2020年11月4日より提供開始。

Cafe teria TKP ティーケーピーカフェテリア × 一般社団法人 北海道ザンギ連盟 Hokkaido Zangi Federation

北海道のソウルフードである**ザンギ**を
毎日新しい味で食べられる専門店をオープン

メインの**TKPザンギ**（ノーマル味）
をベースに20種類のソースを提供

今回の新株予約権に関するQ&A①

No	質問	回答
1	新株予約権とは何ですか？	• 新株予約権とは、発行会社に対してそれを行使することにより、当該発行会社の株式の交付を受けることができる権利です。 • 新株予約権の割当予定先である大和証券が当該権利を行使することで、当社は行使価額相当の金銭の払込を受け、大和証券に当社普通株式を交付します。これにより当社は資金調達及び資本増強を行います。
2	資金調達方法の概要は？	• 本新株予約権を大和証券に割当て、同社が当該新株予約権を行使することで、資金が調達されるものです。行使価額は、行使請求の直前取引日の当社普通株式終値の92%に相当する金額に修正されます。 • 本新株予約権には下限行使価額を設定しており、発行決議日時点の下限行使価額は、第7回新株予約権、第8回新株予約権ともに1,604円です。それぞれ下限行使価額よりも低い価額で本新株予約権の行使がされることはありません。（この金額は2021年1月13日の東証終値を基準としており、実際には条件決定日に、それぞれ条件決定基準株価の60%に確定しますが、上記発行決議日時点の下限行使価額を下回ることはございません。）
3	新株予約権を選択した理由（メリット）は何ですか？	① 行使価額が各行使請求日における直前取引日の終値の92%に相当する金額に修正され、上限行使価額の設定がないため株価上昇時には調達金額が増大するというメリットを享受できること ② 第7回新株予約権については、行使停止期間の設定等を通じて一時に大幅な希薄化が生じることを抑制できること ③ 第8回新株予約権については、ファシリティ契約（質問番号No7参照）により、割当予定先はファシリティ期間においては、当社からの行使許可通知なく権利行使が行えない仕組みとなっており、当社による希薄化のコントロールが一定程度可能となること ④ 資金調達が不要になった場合は、残存する新株予約権を取得できること
4	デメリットは何ですか？	① 市場環境に応じて、行使完了までには一定の期間が必要となること ② 株価が下落した場合、株価に連動して行使時の払込価額が下方に修正されるため、実際の調達額が当初の予定額を下回る可能性があること ③ 株価が下限行使価額を下回って推移した場合、行使が進まず資金調達ができない可能性があること

今回の新株予約権に関するQ&A②

No	質問	回答
5	調達予定金額はいくらですか？	• 発行諸費用を控除した手取概算額の合計は約21,288百万円を想定しております。但し、この金額は、当初行使価額（発行決議日時点）で全ての新株予約権が行使されたと仮定した場合の金額です。行使の進捗状況や行使価額の修正等に応じて増減いたします。
6	第7回と第8回の違いはなんですか？	• 第7回新株予約権は、発行当初から割当予定先の裁量により権利行使可能な設計であり、株価水準や資金ニーズ等に応じて当社の裁量で行使停止を行うことが出来ます。 • 第8回新株予約権は、当社が割当予定先に対して行使許可を行った場合にのみ行使可能となる設計であり、第7回新株予約権の全部が行使された後、第8回新株予約権について割当予定先に対して行使許可通知を実施する予定です。
7	ファシリティ契約とは何ですか?	• ファシリティ契約は、割当日の翌銀行営業日から2024年2月5日までの期間（「ファシリティ期間」という。）において、当社取締役会又は取締役会の包括委任決議により取締役会から委任を受けた代表取締役社長が必要と認めない限り、割当予定先は第8回新株予約権を行使することができない旨を規定しています。本ファシリティ契約により、割当予定先はファシリティ期間においては、当社の通知なく第8回新株予約権の権利行使が行えない仕組みとなっており、当社による希薄化のコントロールが一定程度可能となるメリットがあります。
8	行使可能通知を行えば、 権利行使は必ず進捗しますか?	• ファシリティ契約によって当社が行使可能通知を行っても、割当予定先は第8回新株予約権の権利行使を行う義務は負っておらず、市場環境等を考慮しながら第8回新株予約権の権利行使を行うスキームとなっております。したがって、第8回新株予約権の権利行使が完了するまでには一定の期間を要することが想定されます。

今回の新株予約権に関するQ&A③

No	質問	回答
9	希薄化の規模はどの程度ですか？	• 本新株予約権の目的である普通株式数は7,948,600株（第7回新株予約権及び第8回新株予約権の合計）で一定であり、発行済株式総数38,117,885株（2020年12月31日現在）に対する割合は約20.9%となります。
10	なぜ公募増資や銀行借入ではなく新株予約権を選択したのですか？	• 他の資金調達手法と比較検討を行った結果、財務健全性を保ったまま機動的な資金調達が可能であり、かつ行使停止要請通知や行使可能通知といった設計を採用することで希薄化についても一定程度コントロールが可能であること、また行使期間において分散して本新株予約権が行使されることにより、当社株価への影響の軽減が期待できることを理由として、本資金調達方法を選択しました。
11	今期の業績に与える影響はありますか？	• 今期（2021年2月期）の業績予想に与える影響は軽微です。
12	貸株・空売り等は行われますか？	• 本新株予約権の権利行使により取得する当社株式の数量内で行う売付け等以外の本件に関わる空売りを目的として、当社株式の借株は行わないことを、割当予定先である大和証券から確認しております。

ご留意事項

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。