



2023年2月期 第1四半期決算説明会

株式会社ティーケーピー
(証券コード：3479)

2022年7月14日（木）
TKPガーデンシティPREMIUM京橋



目次

2023年 2 月期 第 1 四半期ハイライト

P. 2

決算概要・事業概況

P. 3 ～18

事業戦略の進捗

P.19～29

Appendix

P.30～37

2023年 2 月期 第 1 四半期ハイライト

- 通期業績予想に向け売上高26%、EBITDA34%まで進捗
23年 2 月期の**完全黒字転換に向け順調なスタートダッシュ**となった
- 4 月の人事研修需要がコロナ前水準まで回復しTKP貸会議室・宿泊事業が
EBITDAマージン24% 営業利益率20%へ
- 日本リージャスのサブフランチャイズ戦略開始から約 3 ヶ月で 2 社との契約を
締結。既存施設の稼働も好調に推移し前四半期に続き
四半期過去最高売上高を達成
- 需要回復の本格化を見据え、DX戦略を策定
貸会議室のオンライン予約を高度化しマーケットを牽引

2023年 2 月期 第 1 四半期連結決算概要

2023年2月期 第1四半期連結業績

TKP貸会議室・宿泊事業の需要回復が堅調に進み、

コロナ禍以降初めて全段階利益での黒字化を達成

(百万円)	2022年2月期					2023年2月期	前年同期比	2023年2月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	増減	業績予想
売上高	10,272	11,683	10,948	11,781	44,685	13,180	+28.3%	51,000
売上総損益	2,588	3,689	2,602	3,193	12,073	4,358	+68.4%	-
売上比 (%)	25.2%	31.6%	23.8%	27.1%	27.0%	33.1%	+7.9pt	-
販管費	3,418	3,357	3,219	2,961	12,957	3,143	△8.0%	-
EBITDA	574	1,709	748	1,598	4,630	2,552	+344.6%	7,500
売上比 (%)	5.6%	14.6%	6.8%	13.6%	10.4%	19.4%	+13.8pt	14.7%
営業損益	△829	331	△616	231	△883	1,215	-	2,000
売上比 (%)	△8.1%	2.8%	△5.6%	2.0%	△2.0%	9.2%	+17.3pt	3.9%
経常損益	△979	233	△691	△147	△1,585	1,056	-	1,500
親会社帰属 四半期純損益	△1,878	△255	△805	△272	△3,211	393	-	400

連結四半期売上高/EBITDA推移

コロナ禍以降、主にTKP貸会議室・宿泊事業で需要が不安定な状態が続くも、直近では堅調に回復し、更にコロナ禍の構造改革が寄与したことで収益性が大幅に改善。**EBITDAはコロナ前水準にV字回復**

(百万円)

18,000

16,000

14,000

12,000

10,000

8,000

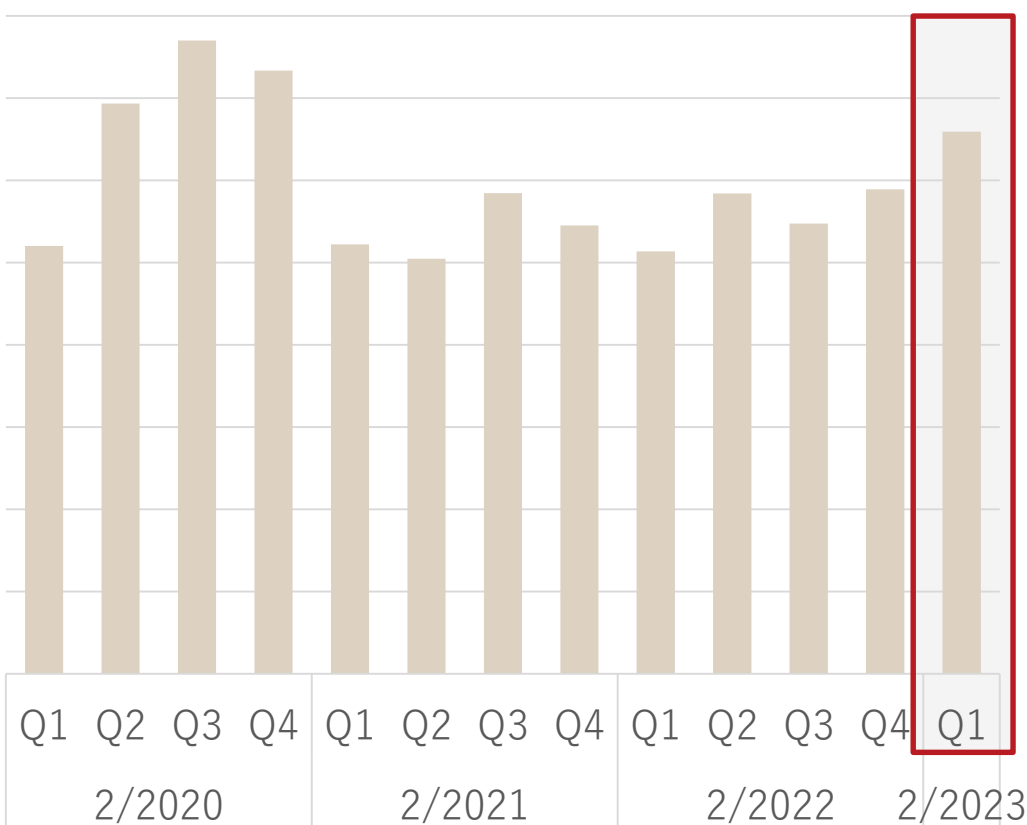
6,000

4,000

2,000

0

売上高推移 ※1



※1：2/2020 Q2より日本リージャスの連結を開始

(百万円)

3,000

2,500

2,000

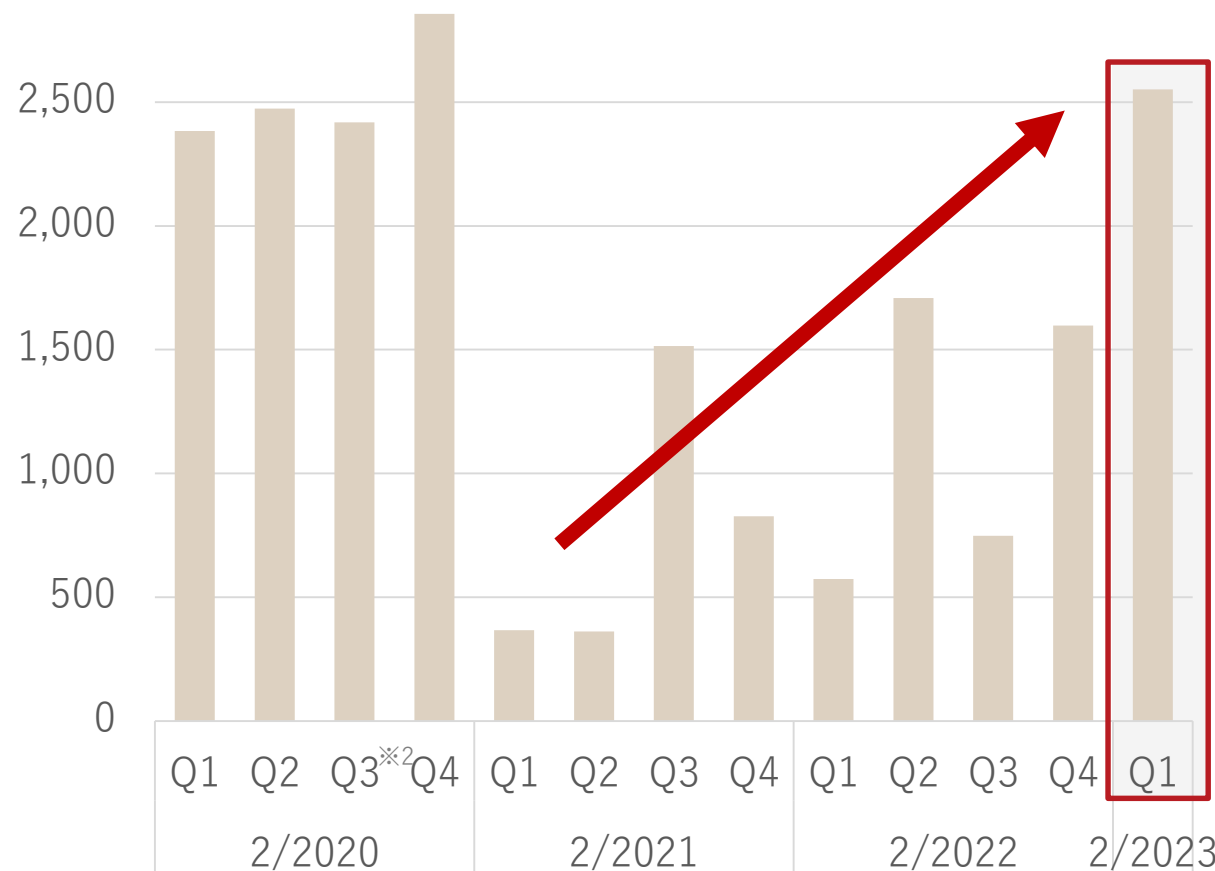
1,500

1,000

500

0

EBITDA推移



※2：2/2020 Q3に日本リージャスにおいて買収に伴う一時費用が発生

連結貸借対照表

連結営業利益が黒字化し、当社貸会議室事業の需要が堅調に回復していることから、当社連結子会社であるTKPSPV-3号及びTKPSPV-4号が2020年4月に発行した優先株式を取得し、自己資本比率は35.9%へ

(百万円)	2022年2月期末	2023年2月期Q1	前期末比
流動資産	22,803	19,573	△3,229
（現預金）	13,931	10,947	△2,983
（売掛金）	3,558	3,208	△350
固定資産	88,477	87,096	△1,380
（有形固定資産）	35,564	35,137	△427
（無形固定資産）	37,883	37,299	△584
資産合計	111,280	106,670	△4,609
流動負債	20,156	19,180	△975
固定負債	51,377	49,133	△2,244
負債合計	71,533	68,313	△3,220
（有利子負債残高）	56,448	54,270	△2,177
純資産合計	39,746	38,356	△1,389
負債・純資産合計	111,280	106,670	△4,609
自己資本比率	34.0%	35.9%	+1.9pt

2023年 2 月期第 1 四半期 事業別概況

コア事業における出退店実績

TKPは宿泊研修の需要増加を見据え関西地方初となる大型宿泊研修施設をオープン。リージャスはエリア戦略に伴い2施設退店するも、新ブランドを含めた2施設を新たにオープン

		2021年2月期 通期	2022年2月期 通期	2023年2月期 Q1
	出店	+ 12 (+ 4,826坪)	+ 7 (+ 2,268坪)	+ 1 (5,766坪)
	退店	△46 (△11,797坪)	△20 (△6,781坪)	—
 (日本 + 台湾)	出店	+ 10 (+ 4,083坪)	+ 8 (+ 2,795坪)	+ 2 (650坪)
	退店	△3 (△706坪)	—	△2 (448坪)
(退店 2 施設内訳)		Openoffice(日本) 1 施設	Regus(台湾) 1 施設	



レクトーレ神戸 (2022.4～)



Signature 六本木ヒルズ森タワー
(2022.3～)



リージャス金沢パークビル
(2022.4～)

TKP 23年2月期Q1 コア事業の業績－TKP貸会議室・宿泊事業

Q1は、これまで控えられていた企業の採用研修需要を順調に獲得し、売上高が前年同期比+42.6%で着地。貸会議室需要の大幅な回復及びワクチンセンター・コロナ療養者向けのホテル貸出も寄与し、**EBITDAマージンが過去最高の23.9%へ**。コロナ禍における構造改革の成果が表れた

(百万円)	2022年2月期					2023年2月期	前年同期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	増減
売上高	5,466	6,859	5,965	6,601	24,892	7,794	+42.6%
売上総損益	1,456	2,537	1,922	2,393	8,310	3,303	+126.8%
売上比 (%)	26.6%	37.0%	32.2%	36.3%	33.4%	42.4%	+15.7pt
販管費	1,863	1,895	1,818	1,828	7,405	1,751	△6.0%
EBITDA	△67	1,002	439	899	2,273	1,861	-
売上比 (%)	△1.2%	14.6%	7.4%	13.6%	9.1%	23.9%	+25.1pt
営業損益	△406	642	104	565	905	1,551	-
売上比 (%)	△7.4%	9.4%	1.7%	8.6%	3.6%	19.9%	+27.3pt

※TKP会議室・宿泊事業は、TKP単体と、TKP宿泊事業における不動産を所有する特別目的子会社（TKPSPV1号～4号・6号）の合計

グレード別 施設数・会議室数

貸会議室は利用目的・規模・予算などの幅広いニーズに合わせたグレードを展開。

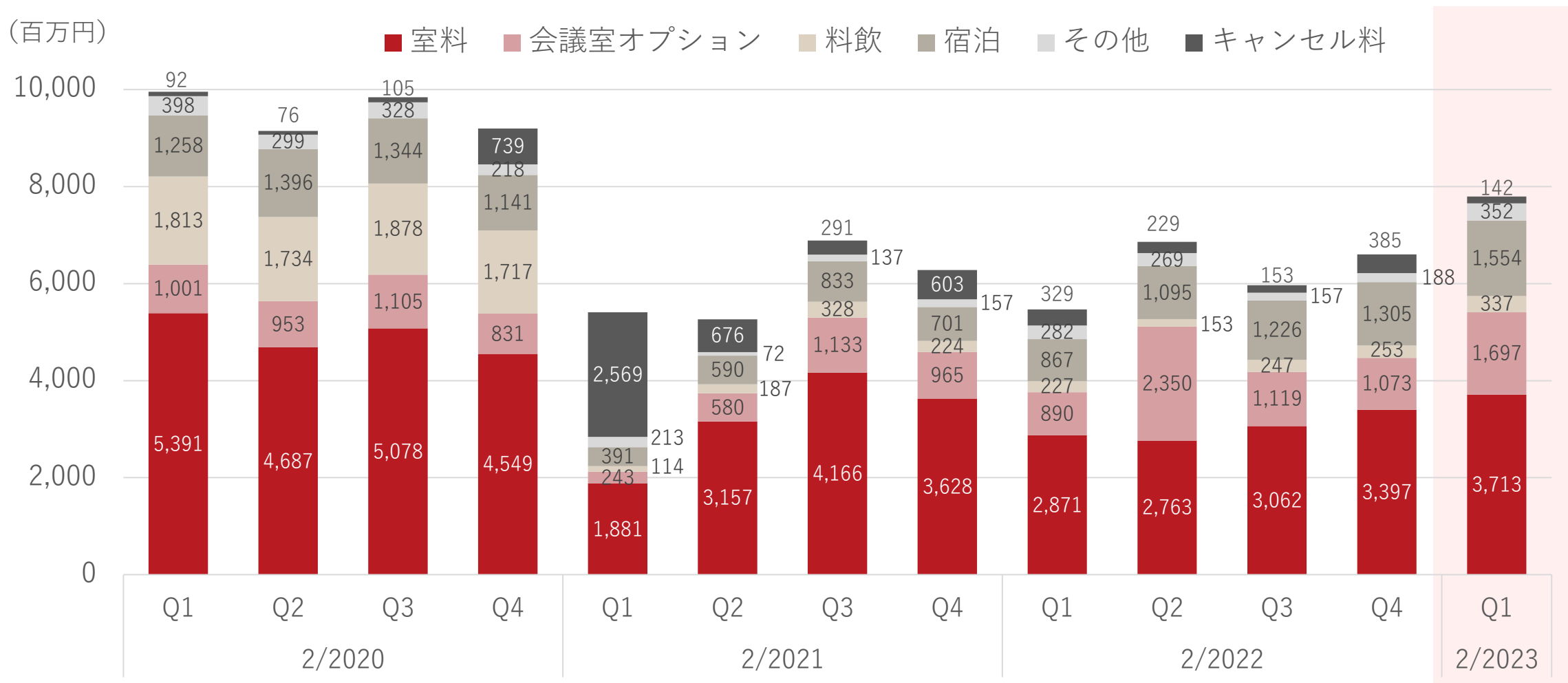
239施設・13万坪超のスペースを提供

グレード				2021.2期末	2022.2期末	2023.2期Q1
	エスクリ社との 共同ブランド	シルク CIRQ	施設数 室数 面積	24 51 —	24 51 19,776	24 51 19,776
	大型・新築ビル 一時オフィス	ガーデンシティ PREMIUM (GCP)	施設数 室数 面積	27 296 —	26 304 15,833	26 300 15,575
	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 室数 面積	54 522 —	49 450 36,447	49 450 36,322
	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 室数 面積	66 780 —	64 759 29,234	64 759 29,234
	中型・中古ビル 一時オフィス	ビジネス センター (BC)	施設数 室数 面積	34 223 —	30 209 5,337	30 209 5,337
	小型・中古ビル 一時オフィス	スター 貸会議室	施設数 室数 面積	32 71 —	27 53 1,602	27 54 1,602
	レクトーレ・石のや (宿泊研修施設)		施設数 室数 面積	14 90 —	18 137 24,526	19 163 30,292
TKP合計				施設数 室数 面積(坪)	251 2,033 142,002	238 1,963 132,756
						239 1,986 138,138

サービス別売上高推移

会議室需要は、前期 Q2をボトムに堅調に回復基調が継続している。

アパホテルの政府/自治体向け新型コロナ用一棟貸しと通常利用の稼働上昇が寄与したこと、またコロナ禍にオープンした宿泊施設の需要が順調に伸びていることから、宿泊サービス売上高は過去最高となった



貸会議室事業 KPI推移－坪あたり売上高

繁忙期であることに加えワクチンセンターの貢献もあり、Q1はコロナ禍以降最高額の31,780円/坪を達成。
Q2は閑散期のため減少を見込むも、期末に向け上昇トレンドとなる見込み

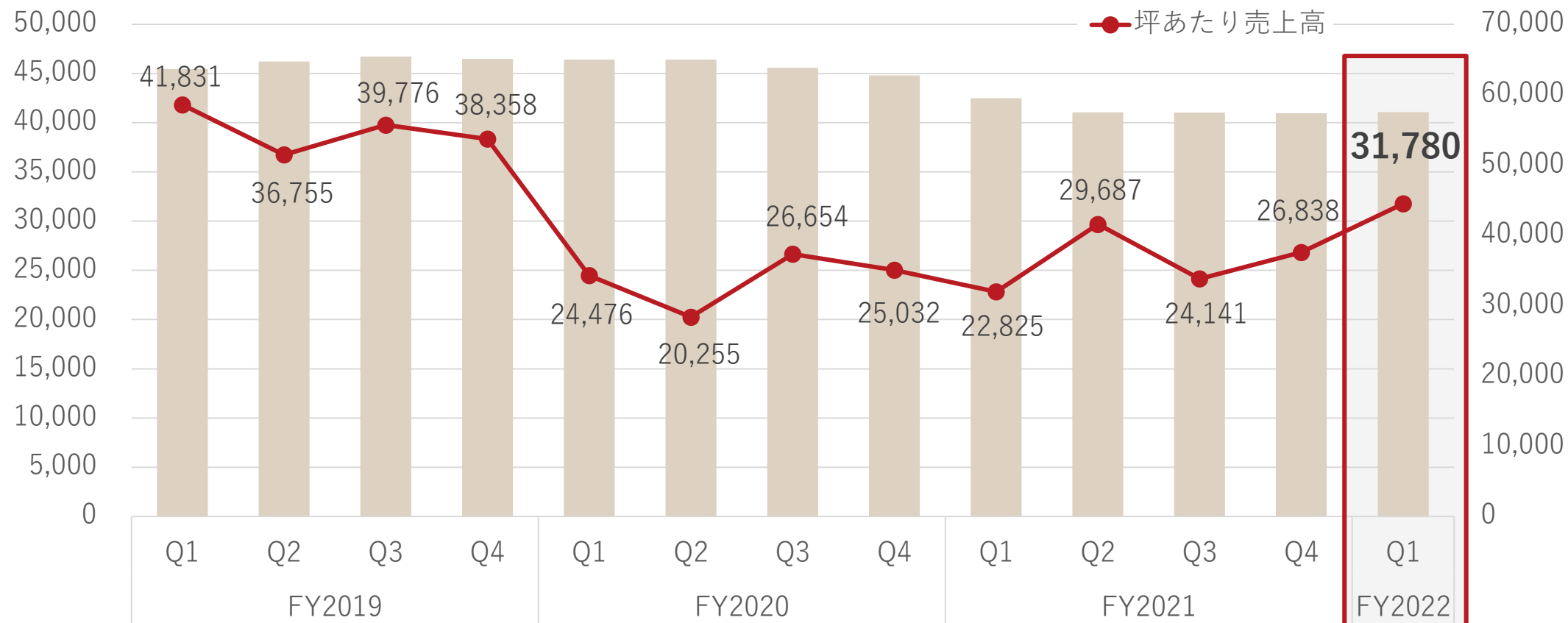
坪あたり売上高/月
四半期平均(円)

坪あたり売上高と有効会議室面積の推移※

■ 面積

● 坪あたり売上高

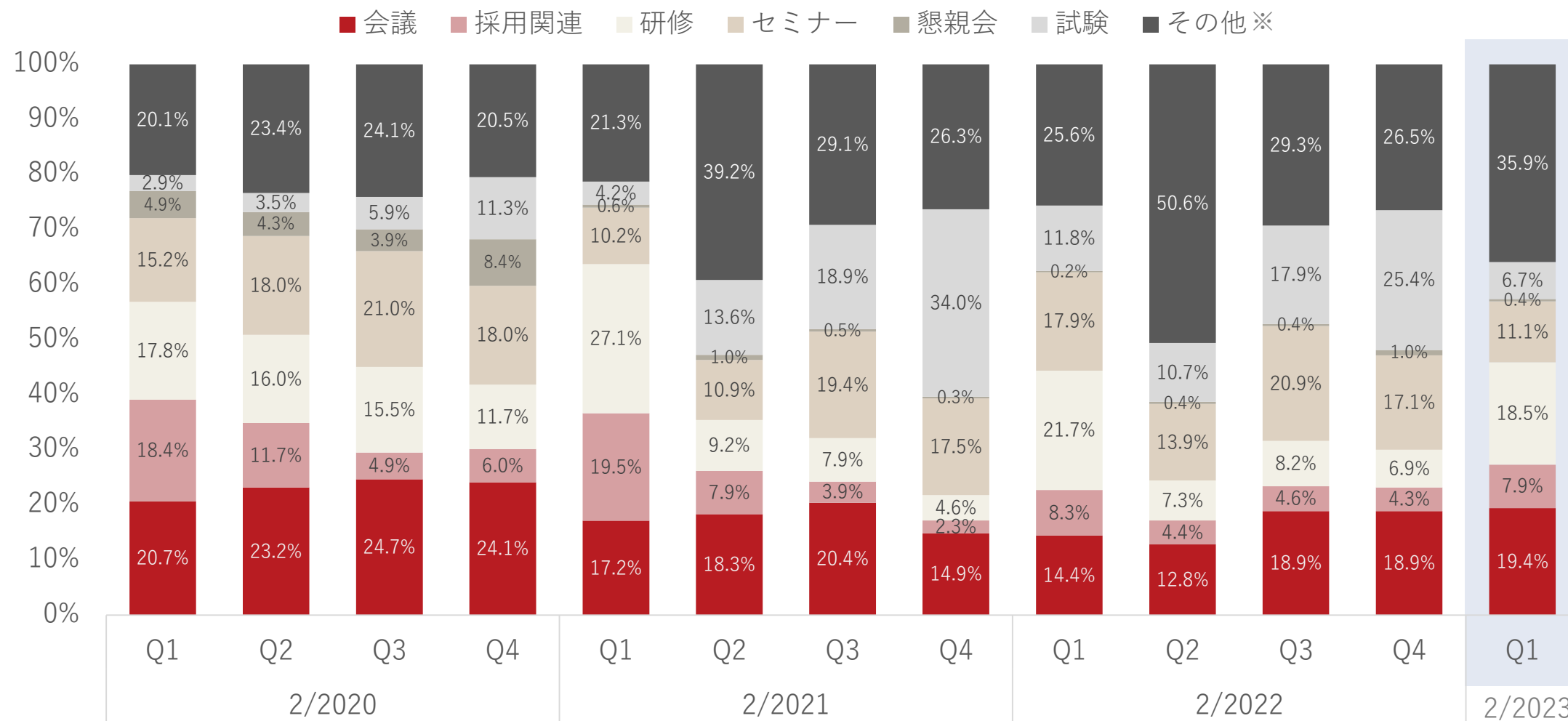
有効会議室
面積(坪)



※売上高は貸会議室事業の室料、オプション料、料飲売上高の合計。有効会議室面積は会議室としてレンタル可能な面積

貸会議室事業 利用用途の売上高割合推移

会議需要の回復がみられたほか、春先の採用・人事研修を対面形式に戻す企業が増加。
「その他」のうち1/3程度はワクチンセンターの3回目接種実施によるもの



※その他には臨時オフィスとしての長期貸し、株主総会、記者会見、及びワクチンセンターとしての利用等を含む

23年2月期Q1 コア事業の業績－日本リージャス

施設稼働率が順調に伸長し、前四半期に引き続き**四半期過去最高売上高**となった。前期中にフランチャイズ費用の増加があるも、前期と同じ条件で算出した調整後のEBITDA及び営業損益は**前年同期比で大幅に増加**

(百万円)	2022年2月期					2023年2月期	前年同期比
	Q1	Q2	Q3	Q4	累計	Q1	増減
売上高	4,208	4,376	4,443	4,539	17,569	4,711	+11.9%
売上総損益	1,111	1,177	675	703	3,668	888	△20.1%
売上比 (%)	26.4%	26.9%	15.2%	15.5%	20.9%	18.9%	△7.6pt
販管費※1	801	778	708	408	2,697	702	△12.4%
EBITDA	492	578	159	493	1,724	379	△22.9%
売上比 (%)	11.7%	13.2%	3.6%	10.9%	9.8%	8.1%	△3.6pt
営業損益※1	310	399	△32	295	971	185	△40.0%
売上比 (%)	7.4%	9.1%	△0.7%	6.5%	5.5%	3.9%	△3.4pt
調整後EBITDA※2	582	669	583	644	2,480	756	+29.9%
売上比 (%)	13.8%	15.3%	13.1%	14.2%	14.1%	16.1%	+2.2pt
調整後営業損益※2	399	490	391	445	1,727	562	+40.7%
売上比 (%)	9.5%	11.2%	8.8%	9.8%	9.8%	11.9%	+2.4pt
顧客関連資産償却費 及びのれん償却費	596	550	550	550	2,247	550	△7.6%

※1 販管費及び営業損益は日本リージャス買収に伴う顧客関連資産償却費及びのれん償却費控除前

※2 調整後EBITDA・調整後営業損益はフランチャイズ費用計上前かつ2022年2月期末に発生した販管費の一時的な調整を2022年2月期の各四半期に按分

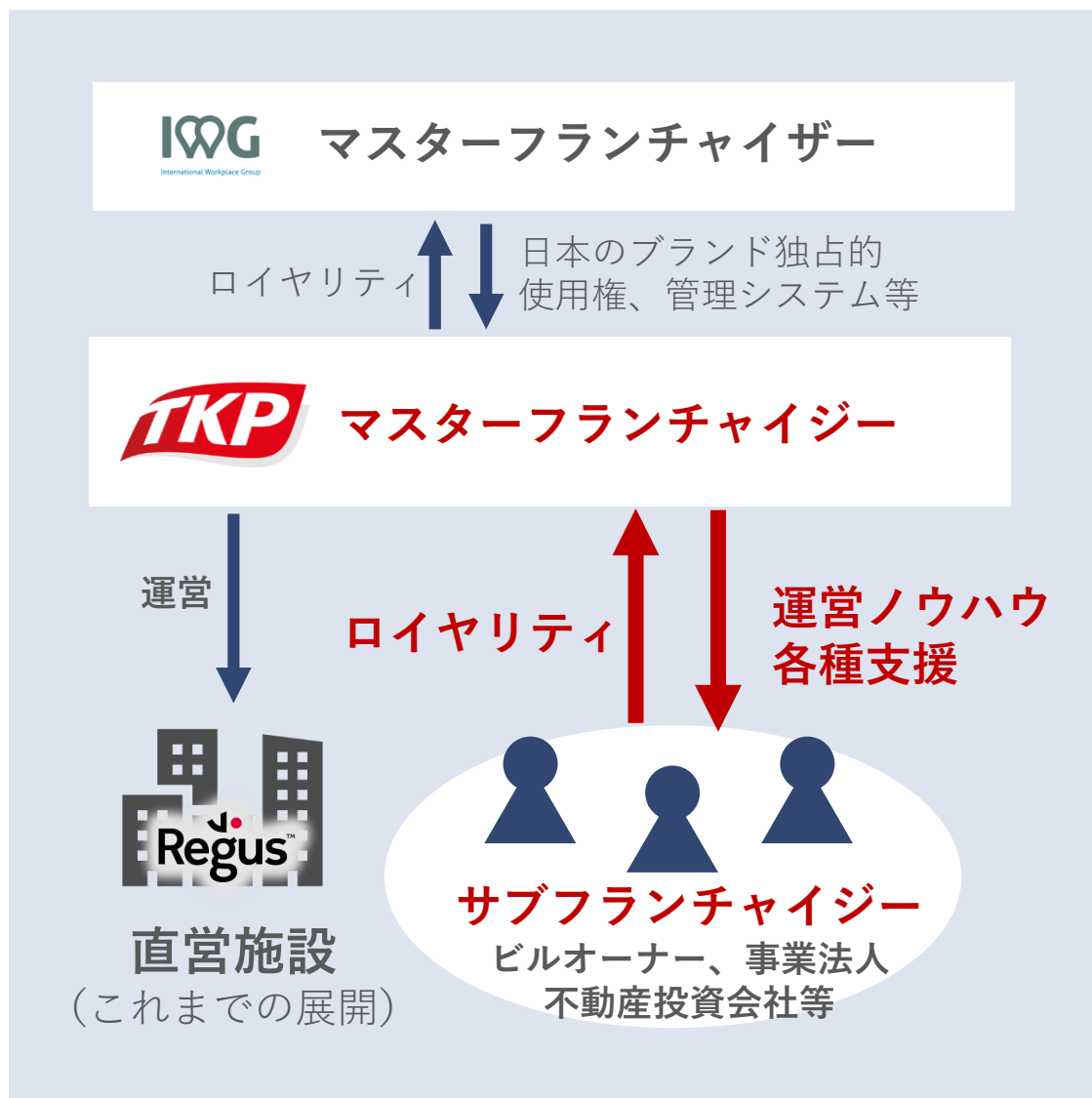
ブランド別 施設数・面積

フレキシブルオフィスへの多様な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184施設、約5万坪のオフィススペースを提供

ブランド		2021.2期末	2022.2期末	2023.2期Q1
日本	 主要都市のアイコン的なビルに入る高級ブランド Signature 施設数 面積	0 —	0 —	1 469
	 コミュニティ型大型レンタルオフィス SPACES. CO-WORKING & OFFICES 施設数 面積	0 —	8 6,673	8 6,673
	 ハイグレードなレンタルオフィス Regus (Regus express 含む) 施設数 面積	109 —	114 29,240	115 29,498
	 リーズナブルな無人レンタルオフィス Openoffice 施設数 面積	47 —	48 7,360	47 7,268
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 面積	3 —	3 3,027	3 3,027
	 ハイグレードなレンタルオフィス Regus 施設数 面積	11 —	11 4,134	10 3,778
リージャス（日本）		施設数 面積(坪)	162 39,885	170 43,273
リージャス（台湾）		施設数 面積(坪)	14 7,161	13 6,806

日・台リージャス
合計：50,714坪

日本リージャスのサブフランチャイズ(SFC)展開が進捗



地方都市 2 エリアで SFC契約を締結

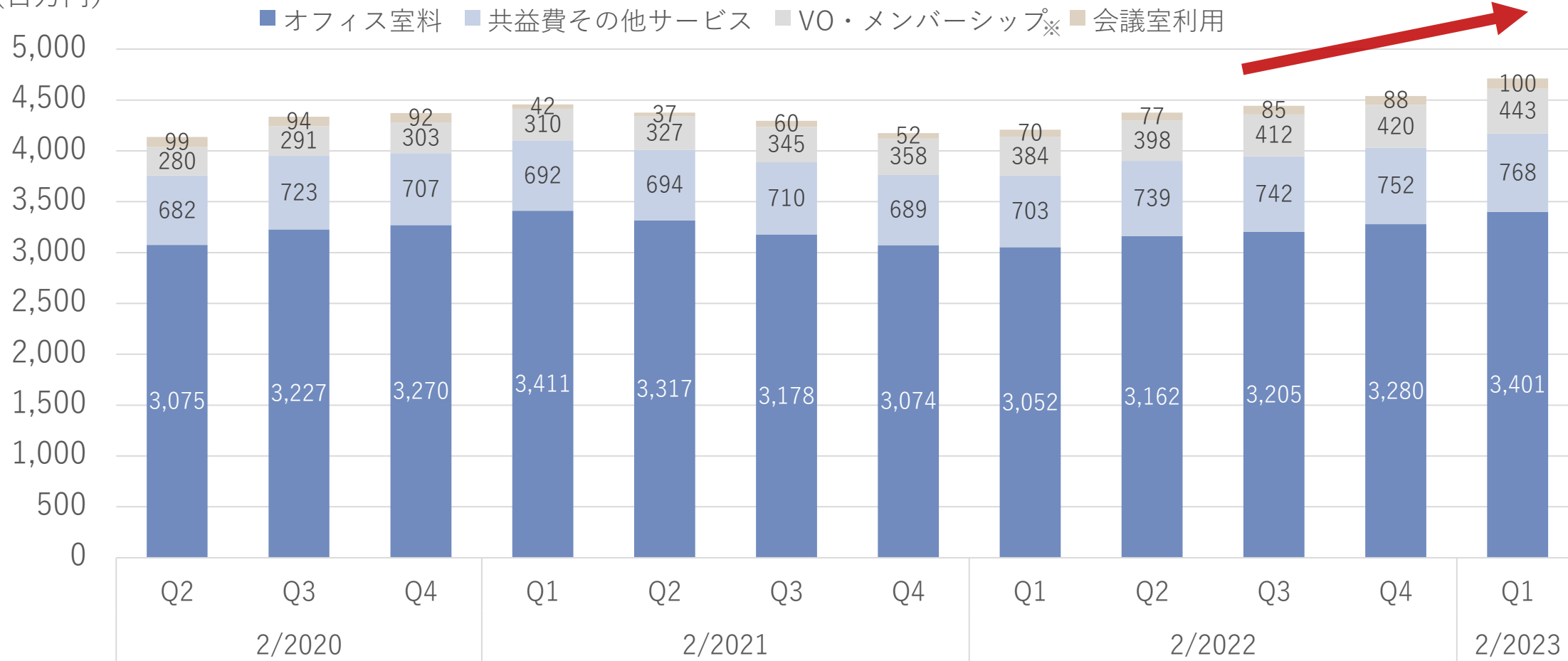


日本リージャス サービス別売上高推移

前四半期(2/2022 Q4)に続き、四半期過去最高売上高を更新。

人流の戻りに伴いオフィス需要ほか周辺サービスが堅調に推移。Q2以降も継続的な上昇を見込む

(百万円)

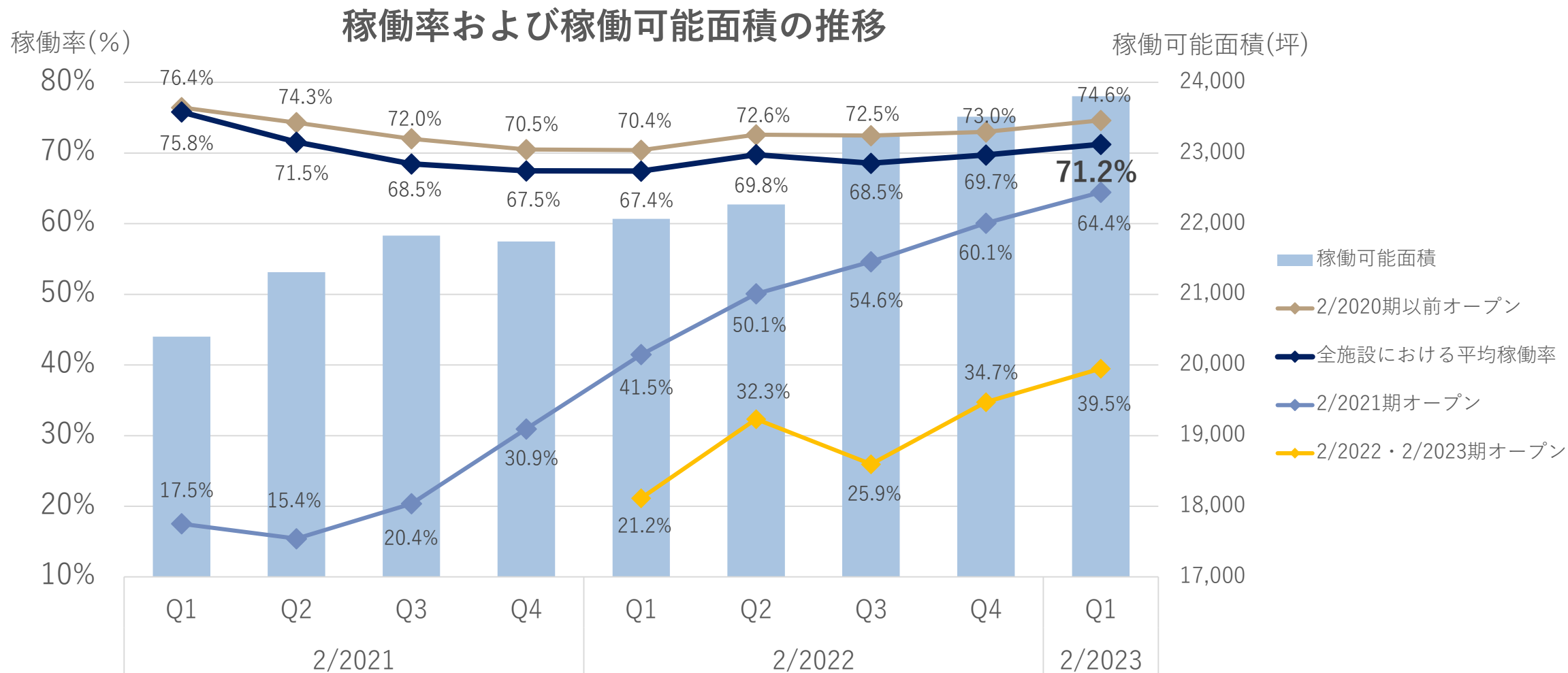


※VO：バーチャルオフィス

メンバーシップ：全国のリージャス拠点にあるラウンジ・コワーキングスペースを利用できる月額サービス

日本リージャス KPI推移－施設稼働率

売上高やEBITDAへのインパクトが大きい既存施設(2/2020期以前オープン)の稼働率が上昇していたことに加え、コロナ禍でオープンした新規施設(2/2021期以降オープン)が好調に推移し、全施設における平均稼働率は71.2%へ上昇



※稼働可能面積はラウンジ・共用スペース等を除くレンタルオフィスとしてレンタル可能な面積

事業戦略の進捗

おさらい

仕入れ

ポートフォリオ改革

社会経済活動の正常化を見据えた新規出店の推進
リージャスのサブフランチャイズ展開始動

営業

リアル×オンラインで需要を総取り

コロナ禍で蓄積した実績を元に、今後回復する貸会議室需要を全方面から刈り取る

事業
開発

事業提携による高付加価値化を加速

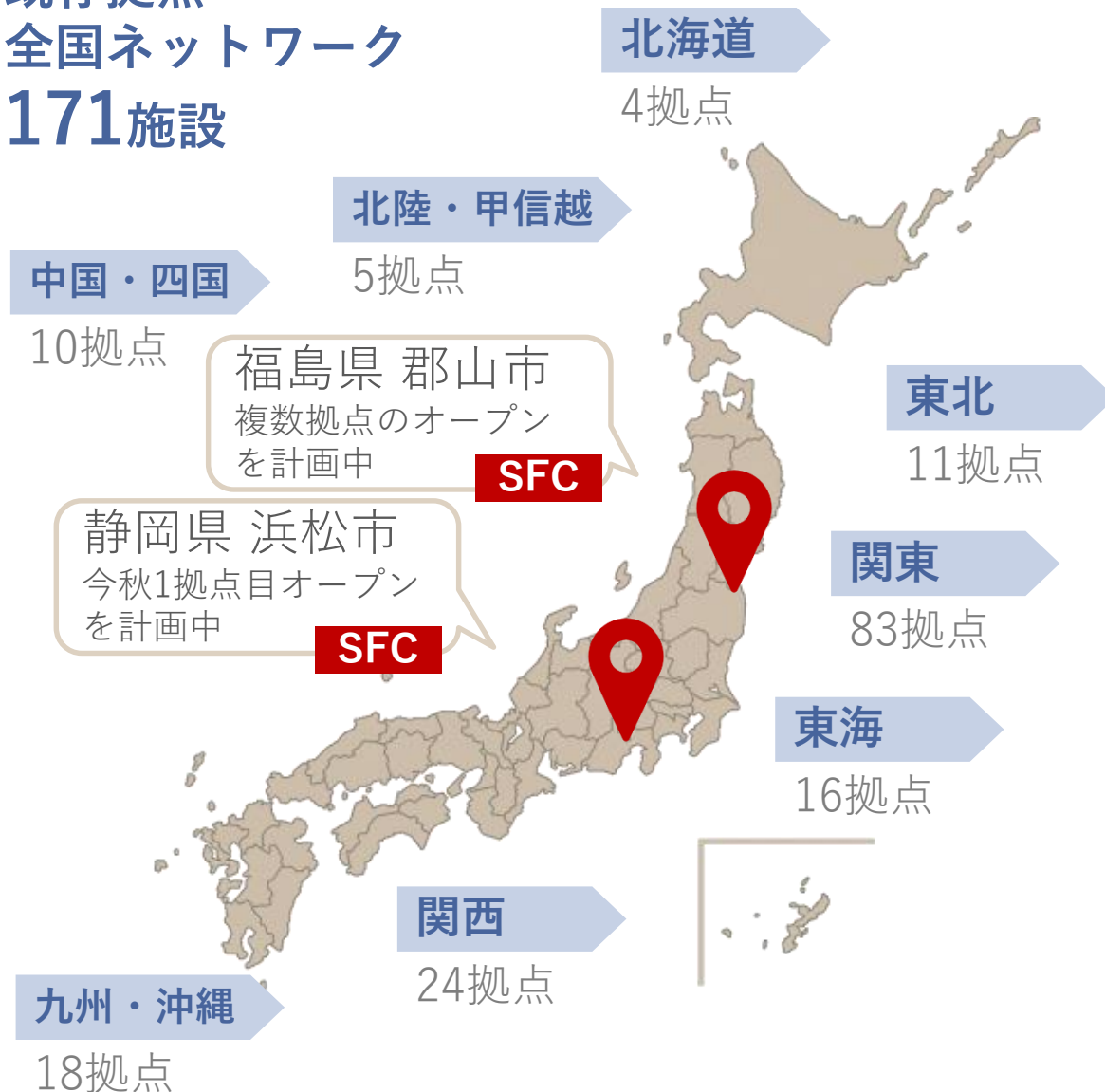
パートナーとの事業提携によるスペース + α の高付加価値
案件事例を増やす

仕入れ基本方針

	 “ヤドカリ戦法”で足許で 需要の高い施設に入れ替え 	サブフランチャイズを 開始し出店を加速 
出店エリア	首都圏を中心に 全国主要都市部に出店	東京郊外と地方を 集中的に検討
対象物件	百貨店等 利便性を備えた 遊休不動産や 優良中古ビル中心	新築～築古まで 幅広く検討
出店スキーム	個別案件ごとに判断	・サブフランチャイズ出店 ・売上歩合賃料 ・プロフィットシェア
出店数目安/年	10～20施設	15～20施設

日本リージャスのサブフランチャイズ(SFC)展開

既存拠点
全国ネットワーク
171施設



SFC戦略ポイント

- コロナ禍により、**地方でも拡大するフレキシブルオフィス需要**を地場企業の営業力を活用することで効率的に取り込む
- 初期投資/固定費なし**
- 市やエリア単位でSFC契約を締結することにより**効率的にネットワークを拡大**

SFC戦略進捗

- 年内に追加で**4～5件の成約**を計画中
- 既存事業とのシナジーやフレキシブルオフィス事業の成長性に期待する**交通・小売等、多様な企業10社以上との協議**が進行中

出店事例：TKP名鉄名古屋駅カンファレンスセンターオープン

フロアマップ

18F
名鉄グランドホテル
11F

9F ティーケービー



8F TSUTAYA

7F ニトリ

6F 無印良品

5F ロフト

4F
名鉄百貨店
B1F



22/6/1オープニングレセプション



名古屋駅直結 最大1,800名収容可能な 大型施設をオープン



元資格取得予備校

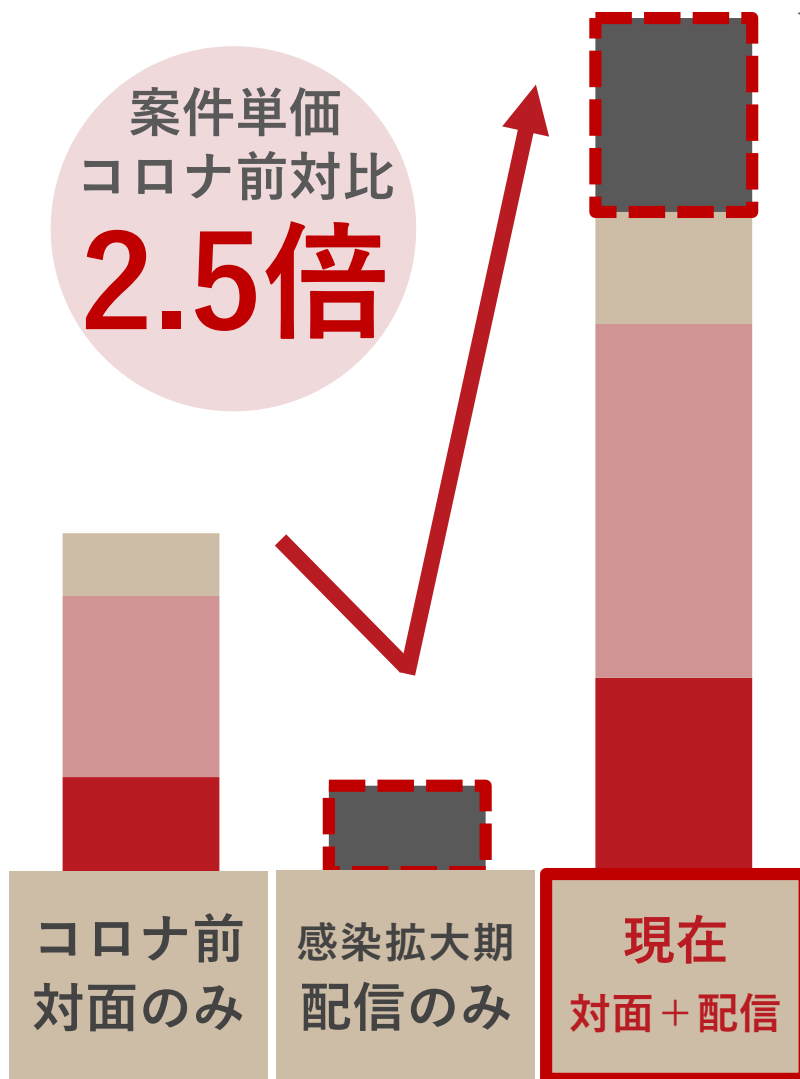


大学入試や国家試験等
既に大型試験案件を受注

コロナ禍前後における案件単価の変化事例

ECサイト運営
大手企業
利用事例

案件単価
コロナ前対比
2.5倍



オンライン配信

ハイブリッド形式へ変更

懇親会

コロナ禍で立食から
着座形式かつ個食に変更

運営・備品

配信・企画の
ディレクション追加

会場費

配信準備の時間や配信のため
のスペース増



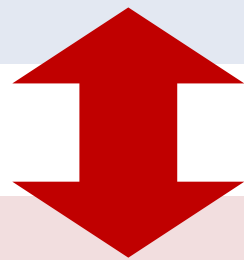
ハイブリッドで実施するため、
対面に比べ**集客可能人数が大幅に増加**
今後もハイブリッドが主流となる

コロナ禍で必要とされるオンデマンドスペース

新型コロナにより働き方が変化

- ・ リモートワークへシフト
- ・ フレキシブルオフィスの活用
- ・ オフィスを売却

等、コスト効率を意識した働き方へ



人的資本の最大化は必須

- ・ 効果的な研修制度
- ・ エンゲージメント向上施策
- ・ 企業文化の醸成



対面の価値が変化

オンデマンドに
借りられる場所は
今後さらに必要になる

TKPのDX戦略

今後の継続的な成長戦略のためTKPイノベーションロードマップを策定。
DXの実現により経営効率向上とマーケットリーダーとしての地位を確立させる



2024年～

③経営分析の高度化

不動産市況データと販売データを融合させ経営効率化を図る

2023年～

②顧客ポータルシステム開発

顧客がオンデマンドで会議室を予約・イベント情報を管理できるサイト/アプリを新たに開発

2022年～2023年

①案件管理システム・会議室予約システム刷新

- ・案件進捗管理/営業活動が見える化（実装開始済）
- ・会議室予約プラットフォームの利便性向上

目指す姿

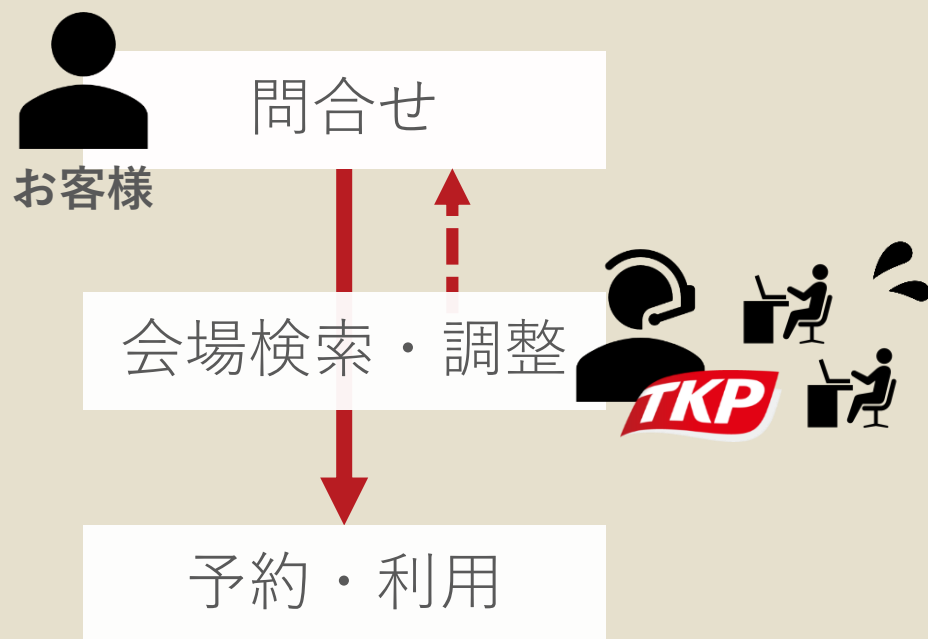
データドリブンな
事業運営を加速させ
マーケットリーダー
としての地位を確立

コンサルティング
営業の強化

市況に応じた
価格戦略

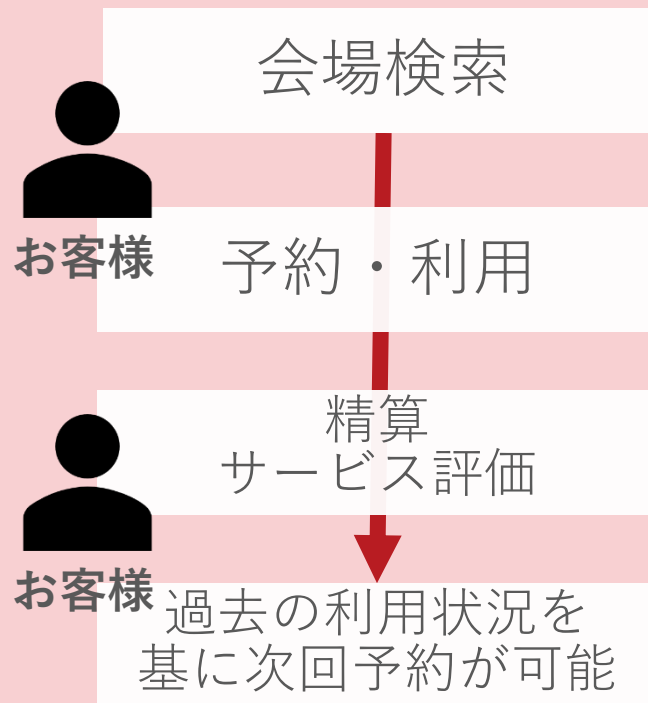
顧客ポータルシステム

これまで



基本的にはTKPスタッフが会議室を確保し顧客と調整を実施

顧客ポータル実装後



必要に応じチャットでサポート

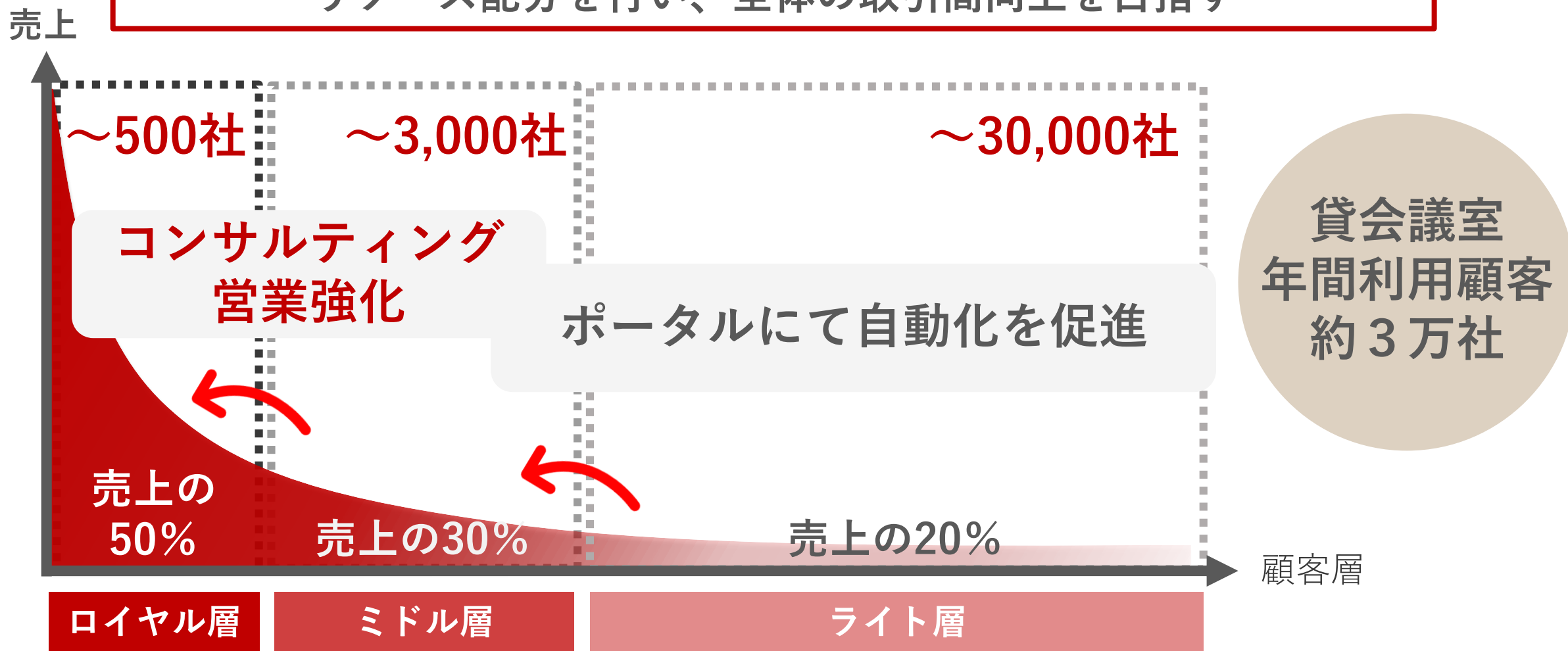


利用情報は保管され、再度同じ内容で簡単に予約が可能

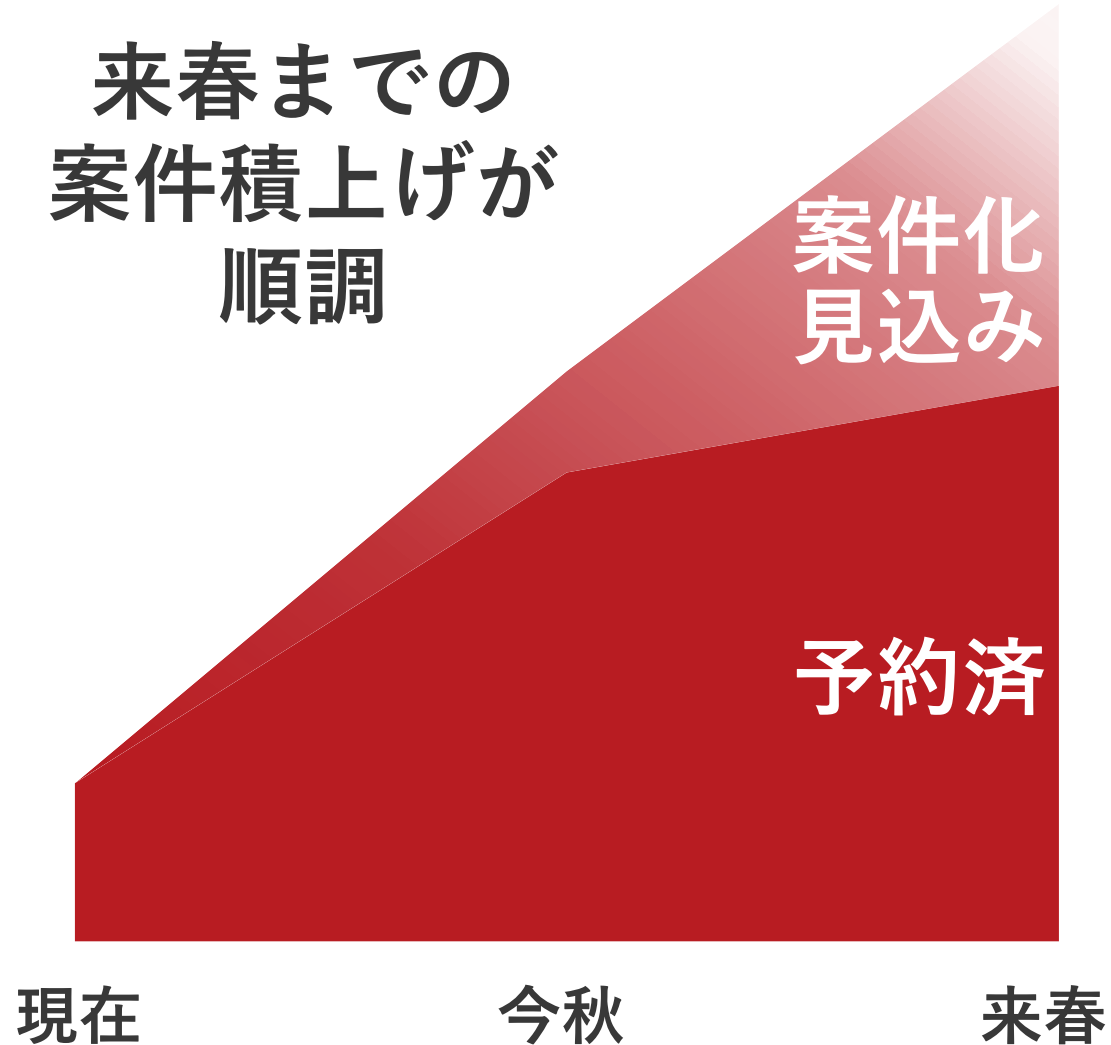
顧客自身で会場の検索・予約・案件管理が可能。精算や必要書類の送付もオンライン化

貸会議室利用顧客層別の施策

顧客ポータルの実装により各顧客層に対して適切な施策の実施・
リソース配分を行い、全体の取引高向上を目指す



来春までの需要動向



需要回復
本格化

仕入れ
積極推進



NEW!

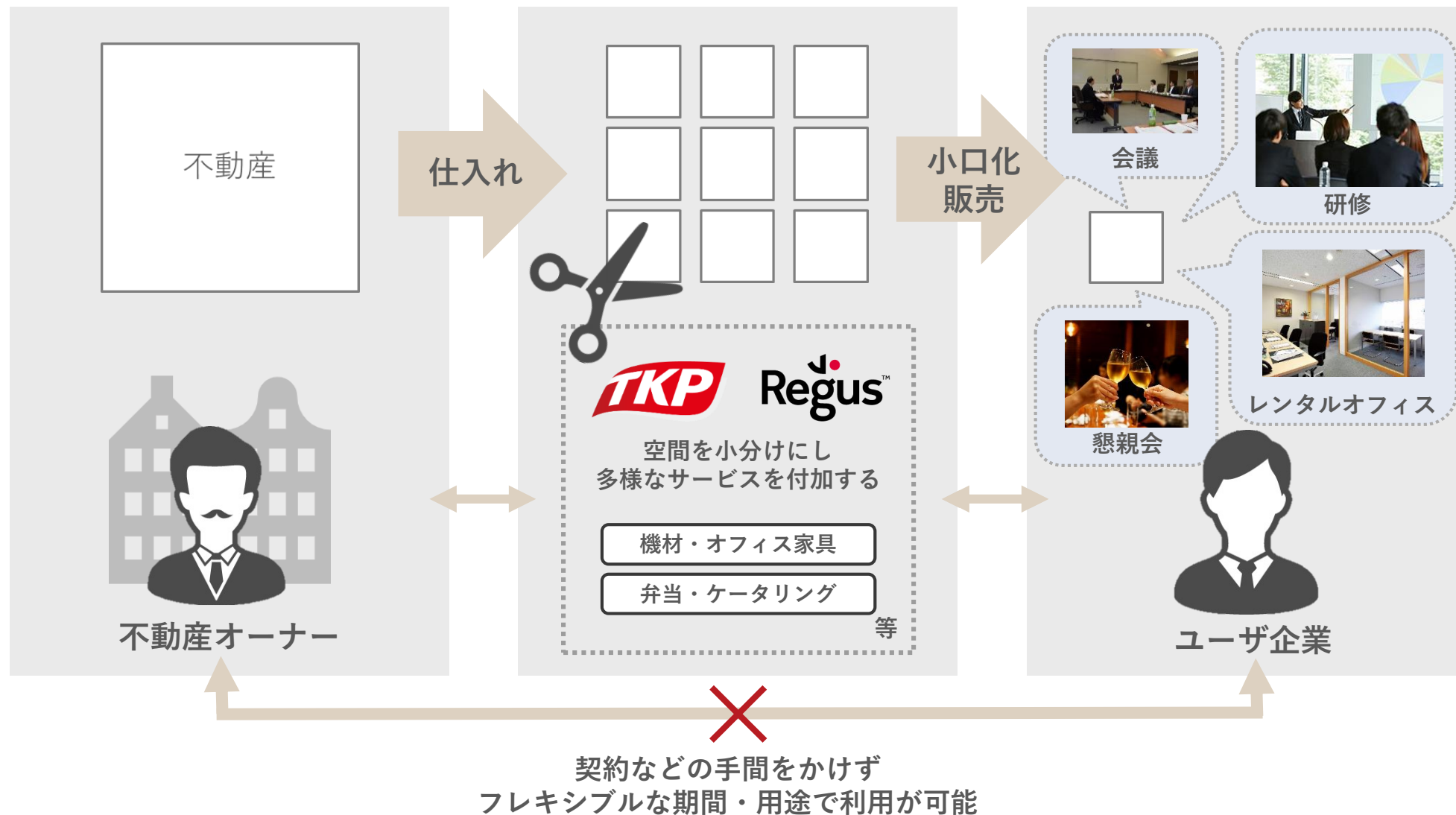
DX戦略推進

成長基盤を強化し
来期以降の事業拡大へ

Appendix

空間再生流通事業のビジネスモデル

持たざる経営・・・不動産を**保有せずに**賃貸借契約等で確保し、小分けして周辺サービスを付加することで総合的な空間サービスを提供する



ビジネスモデルの特徴

収益性の源泉は、景気後退時等に安価な賃料で仕入れた物件群にある。また、普通借家契約や、途中解約条項を付加した定期借家契約、業務委託契約等を組合わせ、固定家賃支払リスクを低減させている



市ヶ谷カンファレンスセンター：4,058坪



新橋カンファレンスセンター：2,813坪



ガーデンシティ大阪梅田：2,152坪

▼契約形態

※2022年5月末時点

契約形態	契約の主な特徴		 (日本)
業務委託契約	様々な条件設定が可能	111施設 (46.4%)	8施設 (4.7%)
普通借家契約	6ヶ月前予告での解約が可能	42施設 (17.6%)	87施設 (50.9%)
定期借家契約	途中解約に制限が多い	78施設 (32.6%)	76施設 (44.4%)
所有権	固定賃料が発生しない	8施設 (3.3%)	—

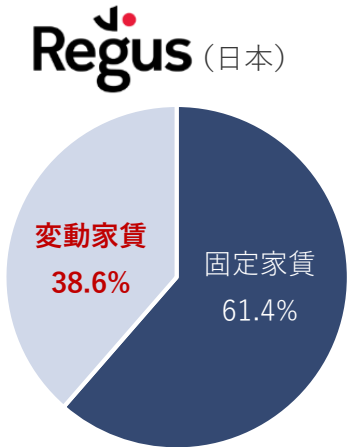
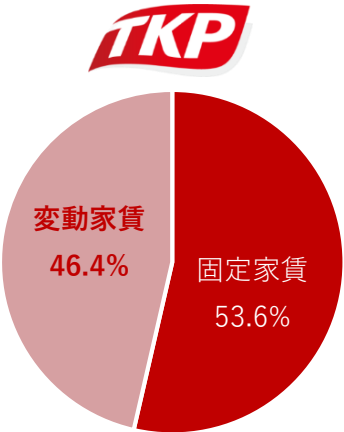


SPACES新宿：764坪



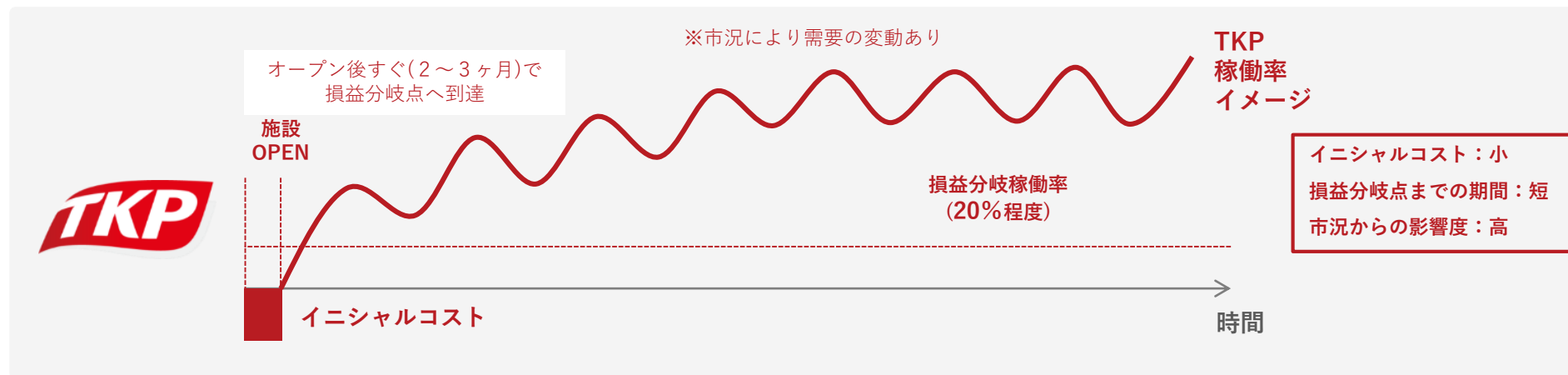
リージャス 大名古屋ビルディング
ビジネスセンター：1,082坪

▶費用形態

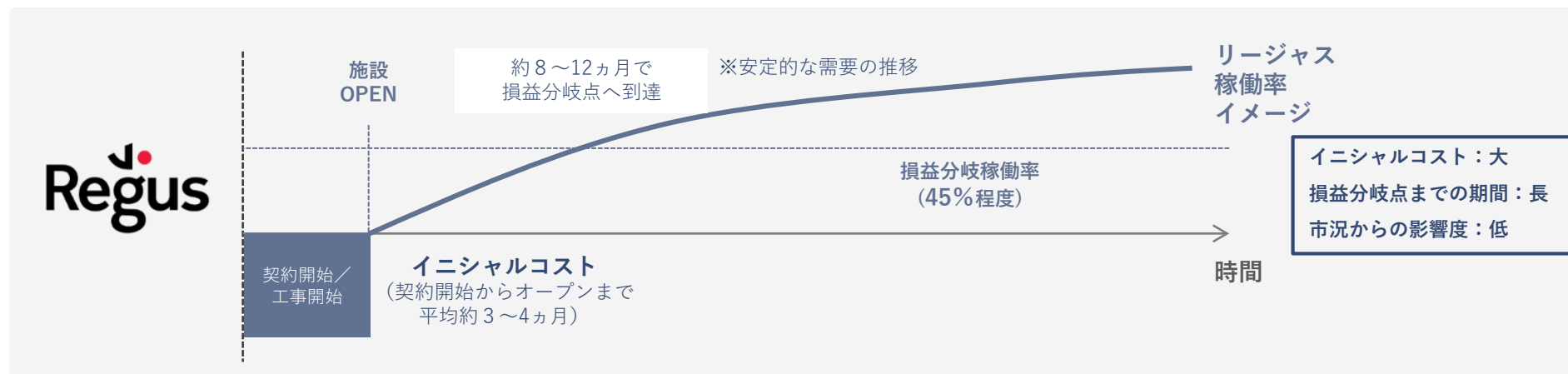


市況の変化に応じた出店方針の継続 - TKPとリージャスの損益分岐構造

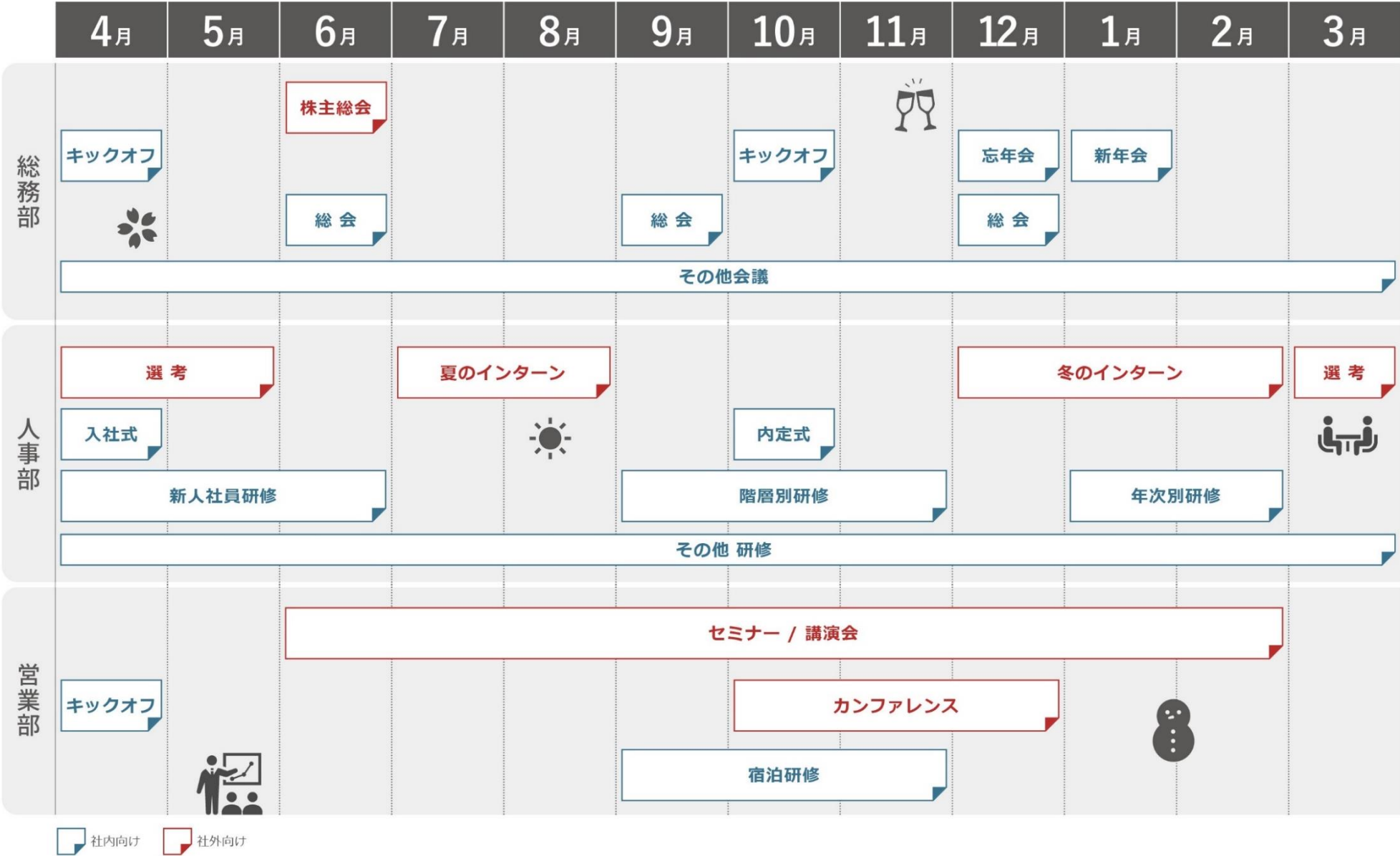
TKPとリージャスでは黒字転換の時期が異なる。共同出店や相互転換を実施し、損益のコントロールを設計



共同出店により収益バランスUP



TKP貸会議室 年間イベント利用例



当社が運営する宿泊施設※の形態（全20施設）

2022年5月末時点

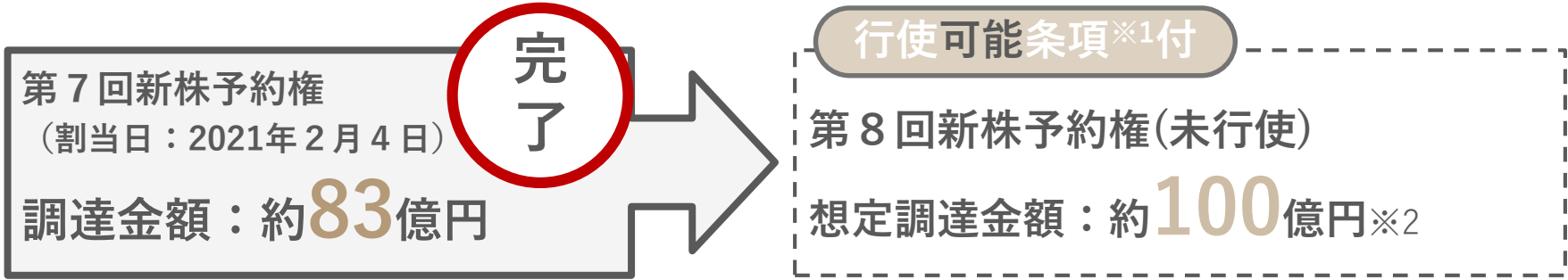
宿泊施設	客室数	オープン	建物	土地
アパホテル〈TKP札幌駅前〉	203	2014年8月	賃借	—
アパホテル〈TKP札幌駅北口〉 EXCELLENT	108	2016年8月	賃借	—
アパホテル〈TKP日暮里駅前〉	278	2016年12月	所有	所有
アパホテル〈TKP東京西葛西〉	124	2017年12月	賃借	—
アパホテル〈TKP京急川崎駅前〉	143	2018年6月	所有	賃借
アパホテル〈TKP仙台駅北〉	306	2018年10月	所有	所有
アパホテル〈大阪梅田〉	162	2019年5月	所有	賃借
アパホテル〈博多東比恵駅前〉	206	2020年2月	所有	所有
アパホテル〈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
レクトーレ熱海小嵐	20	2013年11月	賃借	—
レクトーレ箱根強羅	23	2014年1月	賃借	—
レクトーレ軽井沢	14	2014年7月	賃借	—
レクトーレ熱海桃山	31	2014年7月	賃借	—
レクトーレ湯河原	108	2017年5月	所有	所有
レクトーレ葉山湘南国際村	160	2018年4月	所有	所有
レクトーレ神戸	244	2022年4月	賃借	—
アジュール竹芝(運営受託)	122	2017年4月	賃借	—
石のや 伊豆長岡	22	2015年1月	賃借	—
ISHINOYA 熱海	34	2020年9月	賃借	—

※直営施設のみ掲載

第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権の行使状況

フレキシブルオフィスの新規出店等を目的とした第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権(21年1月発表、2月行使開始)の**第7回の行使が21年9月29日で完了。**

第8回の実施については未定とする



行使Q (月)	交付株式数(株)	調達額(百万円)
21年2月期 Q4 (2月)	294,600	728
22年2月期 Q1 (3～5月)	1,637,900	3,709
22年2月期 Q2 (6～8月)	1,339,400	2,711
22年2月期 Q3 (9月)	702,400	1,146
計	3,974,300	8,296

※1：当社から行使可能期間と行使可能個数を通知することで行使が可能。また、撤退通知を行うことで行使可能期間を終了することも可能

※2：2021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。株価の変動により実際の調達価額は増減

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。