

2019年2月期第2四半期 決算説明資料

2018年10月16日

株式会社ティーケーピー

東証マザーズ:3479

<https://www.tkp.jp/>

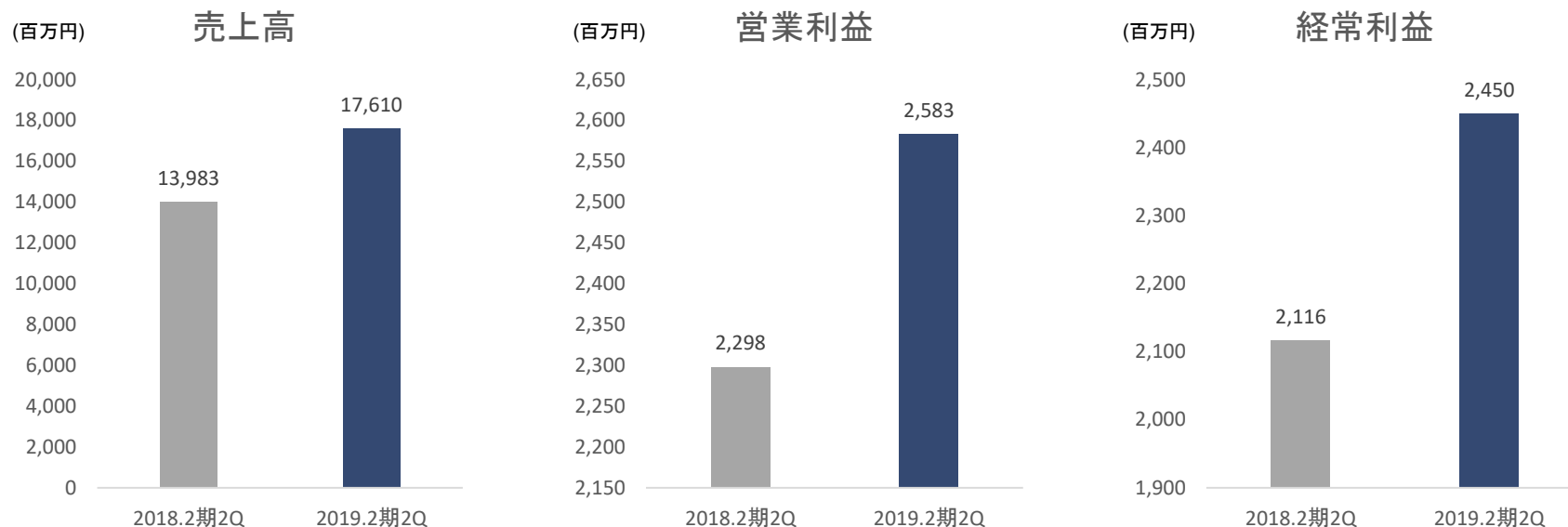
2019年2月期第2四半期 決算概要P 3
今後の事業戦略P 12
APPENDEIXP 20

2019年2月期第2四半期 決算概要

2019年2月期第2四半期累計 概況(連結)

売上高、営業利益、経常利益いずれにおいても過去最高を更新。

一方、投資有価証券評価損の計上により、四半期純利益は596百万円で着地した。

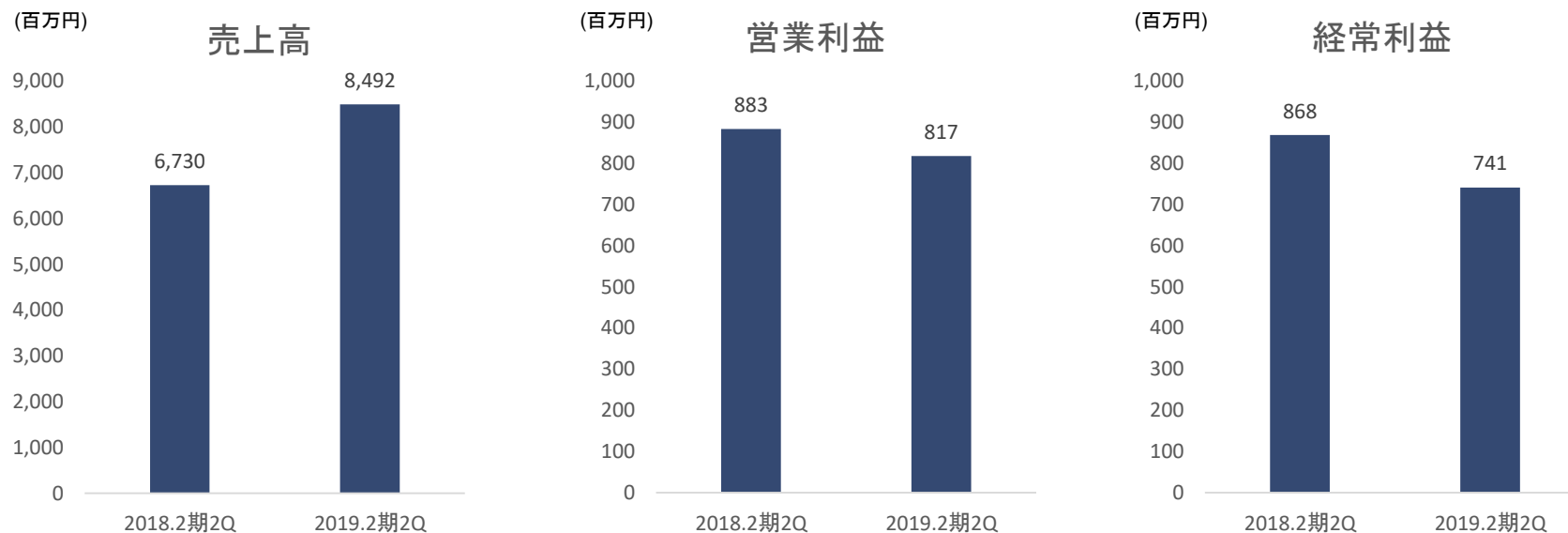


(百万円)	2018年2月期2Q累計		2019年2月期2Q累計		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	13,983	100.0%	17,610	100.0%	125.9%
売上総利益	5,638	40.3%	7,160	40.6%	126.9%
販管費	3,339	23.8%	4,576	25.9%	137.0%
営業利益	2,298	16.4%	2,583	14.6%	112.4%
経常利益	2,116	15.1%	2,450	13.9%	115.7%
四半期純利益	1,554	11.1%	596	3.3%	38.3%

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示しています。

2019年2月期第2四半期(2018年6月～8月) 概況(連結)

売上高は順調に推移したものの、大型上位グレード拠点の出店に伴い販管費は上昇した。



(百万円)	2018年2月期2Q		2019年2月期2Q		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	6,730	100.0%	8,492	100.0%	126.1%
売上総利益	2,512	37.3%	3,195	37.6%	127.1%
販管費	1,628	24.1%	2,377	27.9%	146.0%
営業利益	883	13.1%	817	9.6%	92.5%
経常利益	868	12.8%	741	8.7%	85.3%
四半期純利益	806	11.9%	△395	△4.6%	△49.0%

※四半期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示しています。

2019年2月期 業績予想の修正

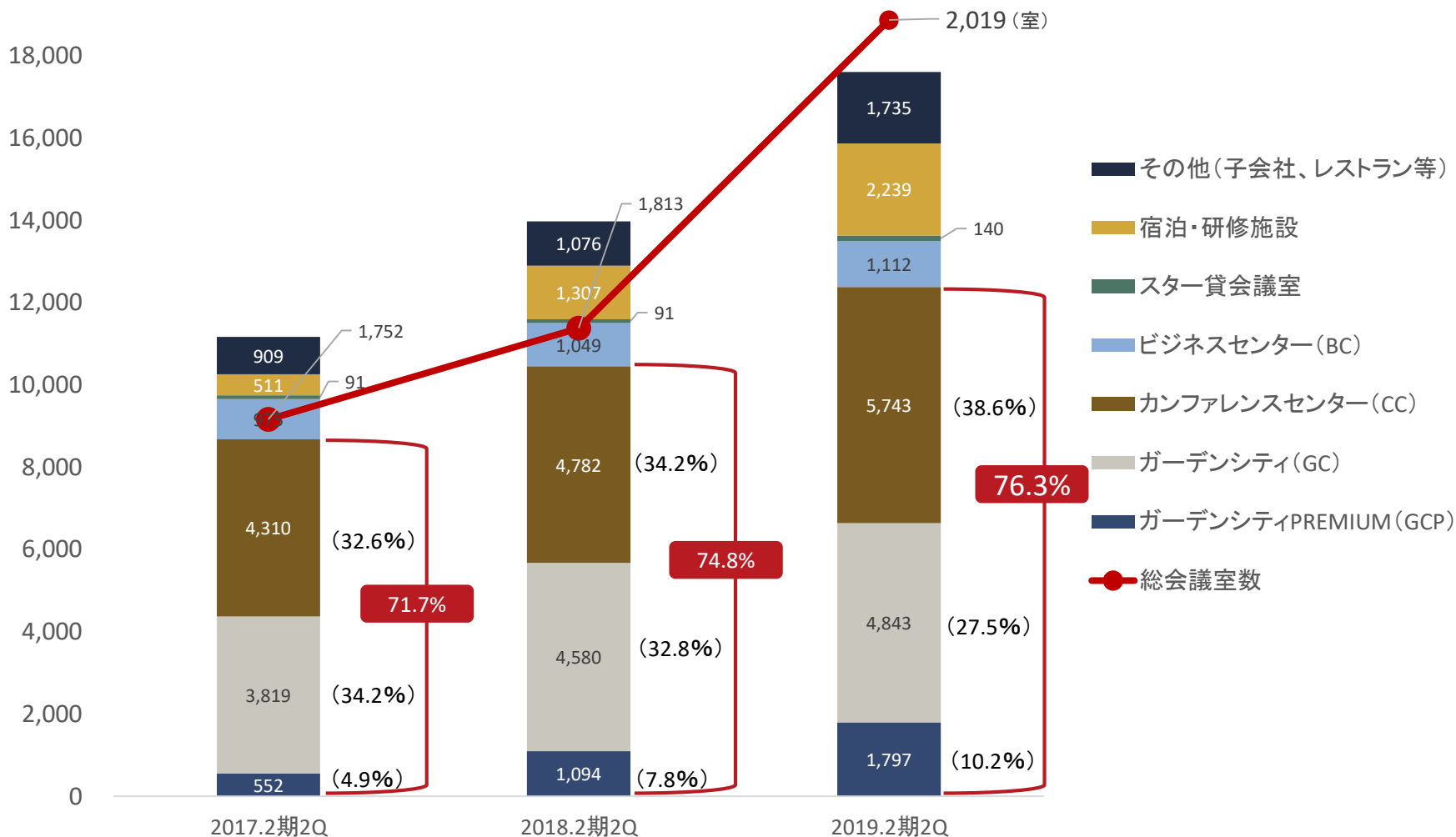
821百万円の投資有価証券評価損を計上したことにより通期の当期純利益の予想を修正。
売上高、営業利益、経常利益の予想については据え置き。

(百万円)	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 連結当期純利益
前回発表予想(A)	34,550	4,004	3,729	2,120	65.05
今回修正予想(B)	34,550	4,004	3,729	1,300	39.87
増減額(B-A)	—	—	—	△820	
増減率(%)	—	—	—	△38.7%	
(参考)前期連結実績 (2018年2月期)	28,689	3,449	3,200	2,071	63.95

連結売上高推移(グレード別)

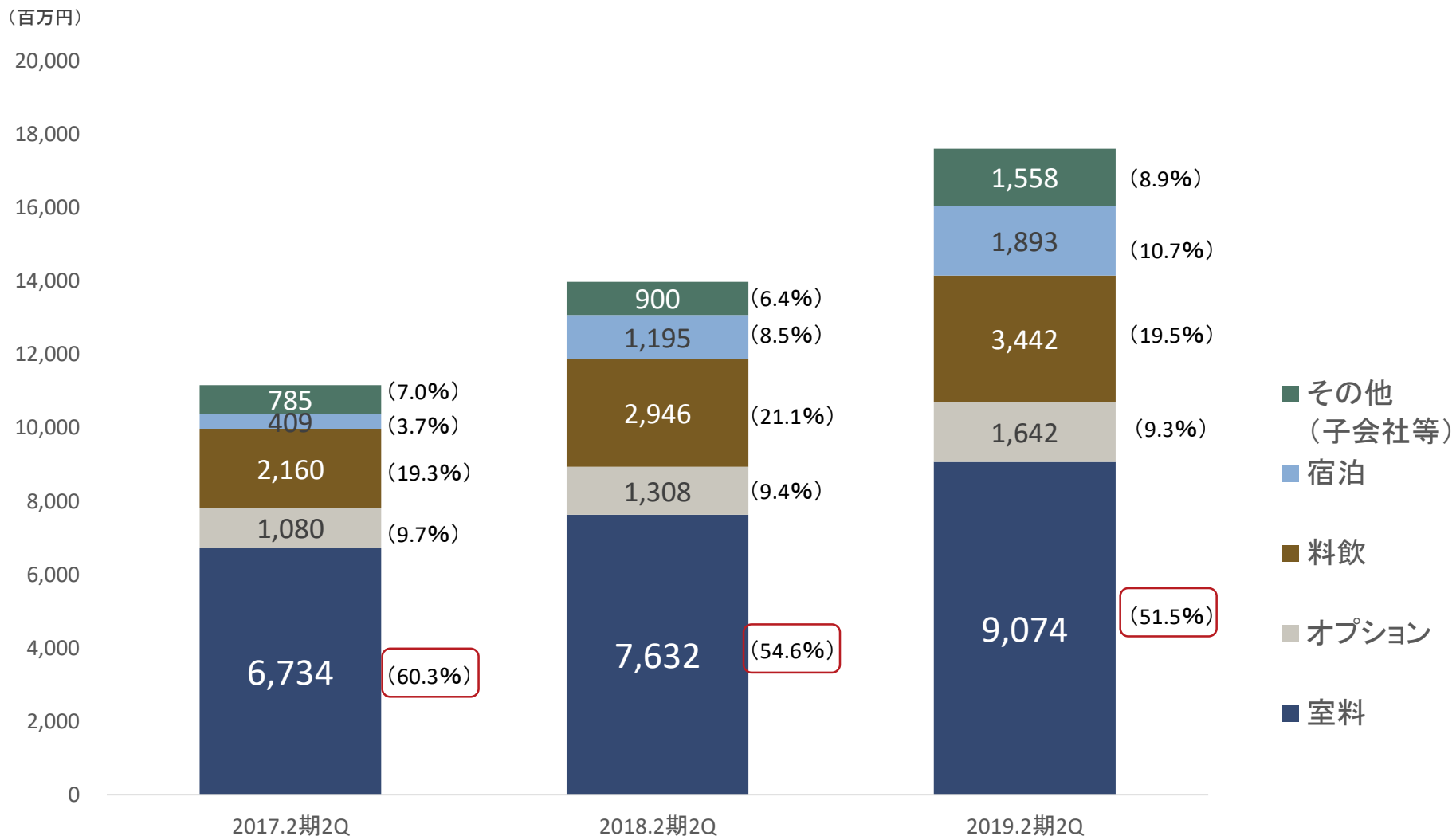
GCPを中心とした上位3グレード及び宿泊・研修施設が増収に大きく貢献。

(百万円)
20,000



連結売上高推移(サービス別)

セールスマックスにおいても、室料以外の高付加価値売上が増加している。



2019年2月期第2四半期 主な出店実績

引き続き上位グレードを中心に出店。6月には5拠点目のアパホテルもオープンし、初月から高稼働で推移している。

期間	オープン月	施設名	区分	地域
第2四半期 (2018年6月～8月)	6月	アパホテル<TKP京急川崎駅前>	ビジネスホテル	神奈川
	6月	TKPガーデンシティ大阪リバーサイドホテル	ホテル宴会場・貸会議室	大阪
	7月	TKPガーデンシティPREMIUM横浜西口	ホテル宴会場・貸会議室	神奈川
	8月	TKP札幌駅南口カンファレンスセンター	ホテル宴会場・貸会議室	北海道



TKP札幌駅南口カンファレンスセンター



TKPガーデンシティ大阪リバーサイドホテル



TKPガーデンシティPREMIUM横浜西口

グレード別拠点数・会議室数

				2016.2期	2017.2期	2018.2期	2019.2期2Q
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)	室数 (拠点数)	49 (5)	113 (11)	137 (13)	195 (17)
		ガーデンシティ (GC)	室数 (拠点数)	350 (29)	372 (32)	417 (39)	424 (43)
		カンファレンスセンター (CC)	室数 (拠点数)	712 (62)	796 (67)	881 (79)	931 (84)
小計			室数	1,111(72%)	1,281(73%)	1,435(77%)	1,550(77%)
リーズナブルな グレード		ビジネスセンター (BC)	室数 (拠点数)	296 (50)	351 (53)	313 (49)	340 (51)
		スター貸会議室	室数 (拠点数)	109 (36)	91 (41)	88 (38)	81 (39)
小計			室数	405(26%)	442(25%)	401(22%)	421(21%)
研修施設内	レクtoorレ・石のや等		室数	20	29	22	48
合計			拠点数	182	204	218	234
			室数	1,536	1,752	1,858	2,019

連結貸借対照表・キャッシュフロー計算書 サマリー

		2018年2月期末	2019年2月期2Q	(②-①)
		①	②	
(百万円)		金額	金額	増減額
流動資産		9,715	14,523	4,808
(現金・預金)		5,706	10,643	4,937
(売掛金)		2,880	2,591	△288
固定資産		24,816	27,156	2,341
(有形固定資産)		17,021	19,285	2,264
資産合計		34,531	41,679	7,148
流動負債		7,971	8,653	682
固定負債		17,904	23,687	5,782
負債合計		25,876	32,339	6,464
(有利子負債残高)		21,360	27,671	6,312
純資産合計		8,655	9,340	685
負債・純資産合計		34,531	41,679	7,148

(百万円)	2019年2月期2Q
営業活動によるキャッシュフロー	2,028
投資活動によるキャッシュフロー	△3,859
財務活動によるキャッシュフロー	6,771

今後の事業戦略

貸会議室・宴会場運営事業の今後の展開

当社はオフィスビル・商業ビル双方への拡がりの可能性を秘めている。

稼働率アップ

オフィスビル

レンタル
オフィス



面接



アウトソースによるコスト削減

会議
セミナー



宴会



ユーザーが求めること

利用単価アップ

商業ビル

即売会
催事場



イベント
ポップアップストア



良い会場を提供することで利用企業の売上拡大

利用単価アップに向けて(1)

商業ビルへの出店を強化することで、大型イベントの獲得にも可能性を見出すことができる。

岡山



TKPガーデンシティ岡山
〈NTTクレド岡山ビル〉

東京



CIRQ新宿
〈大塚家具新宿ショールーム〉

札幌



2018年11月オープン予定(名称未定)
〈丸井今井札幌本店南館〉

仙台



TKPガーデンシティPREMIUM仙台西口
〈大塚家具仙台ショールーム〉

商業ビルでは物販を伴うイベントの開催が可能。好立地・高グレードの場所を当社が販売会場として提供することで、お客様は高い売上を見込めるように。

利用単価アップに向けて(2)

クラウド型イベント管理システム、TKPイベントプランナーを顧客企業に提供することで、より高単価な大型イベントの獲得を目指す。

目 チェックを選ぶだけ！ フォームを簡単作成

- チェックボックスを選ぶだけで、申し込みフォームが簡単作成



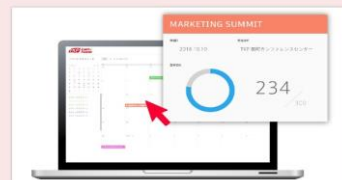
📍 イベント告知サイトを 簡単生成

- 申し込みフォームを立ち上げて、必要情報と画像をドロップするだけでイベント告知サイトを公開できます



📅 カレンダー機能によって 必要な情報が一目瞭然

- 会議・研修・イベントを管理するカレンダー機能。集客状況や会場情報など、必要な情報が一目瞭然です
- 申し込み状況なども一瞥で表示できます



TKP Event
Planner

Powered by MAJORS

📄 無料、有料のチケットを 発行・管理

- 有料イベントにも対応！チケットの金額と枚数、販売期間などを入れるだけでイベント毎にチケットを簡単カスタマイズ
- 授受や現金回収、振込確認など、クラウドツールを利用することでリクスヘッジが可能です



📱 ipad/iphoneを利用した QRコード管理システム

- 受講票としてQRコードの発行が可能
- iPad / iPhoneを利用して、受付を無人化することも可能
- リアルタイムで出席者が管理できるので、出席者リスト作成をする必要もなし



📧 登録者/出席者/欠席者へ 通知連絡や資料提供

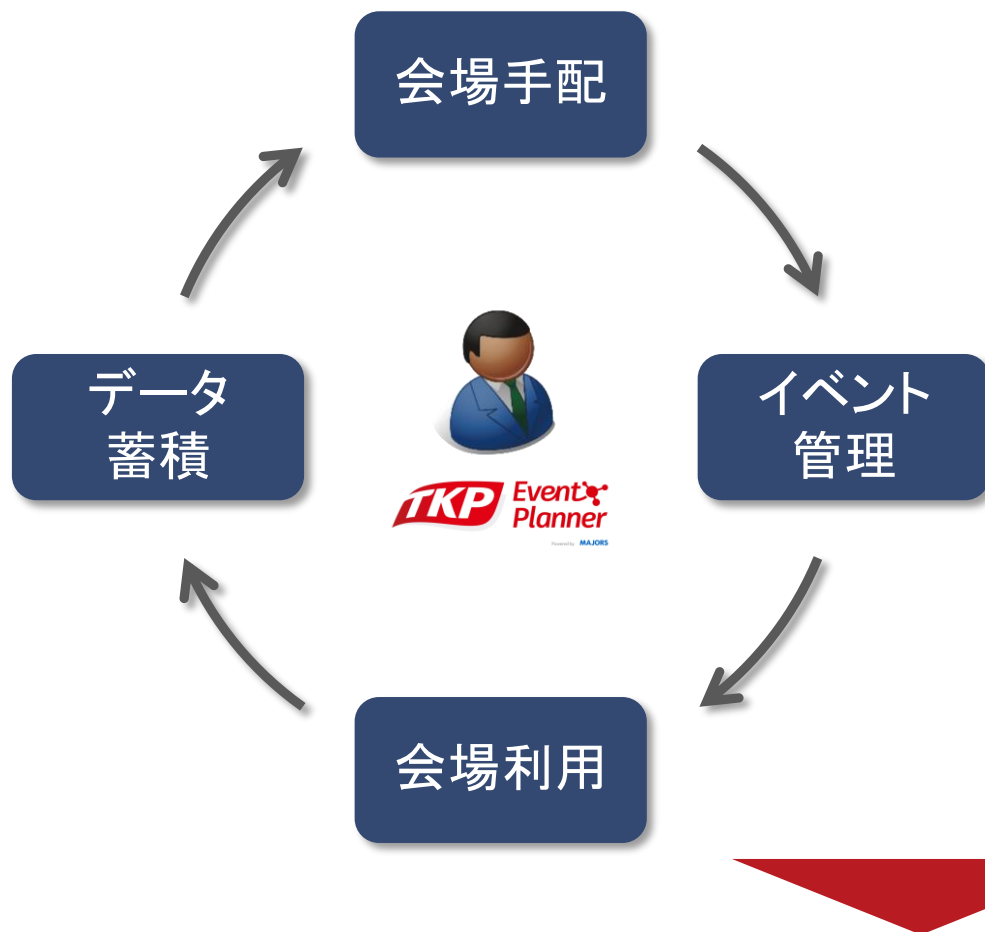
- 簡単な条件検索で、対象者にメール配信
- 資料の配布やDL履歴の管理など、会議・研修のパフォーマンスを可視化



TKPイベントプランナーの
ご紹介動画をご覧ください

利用単価アップに向けて(3)

TKPイベントプランナーの登場によって、会場手配に係るありとあらゆるデータの蓄積が可能に。



お客様のメリット

- イベント管理にかかる手間が大幅に削減できる。
- イベント情報を蓄積することで、利用回数が増えるほど、イベント運営が容易になる。

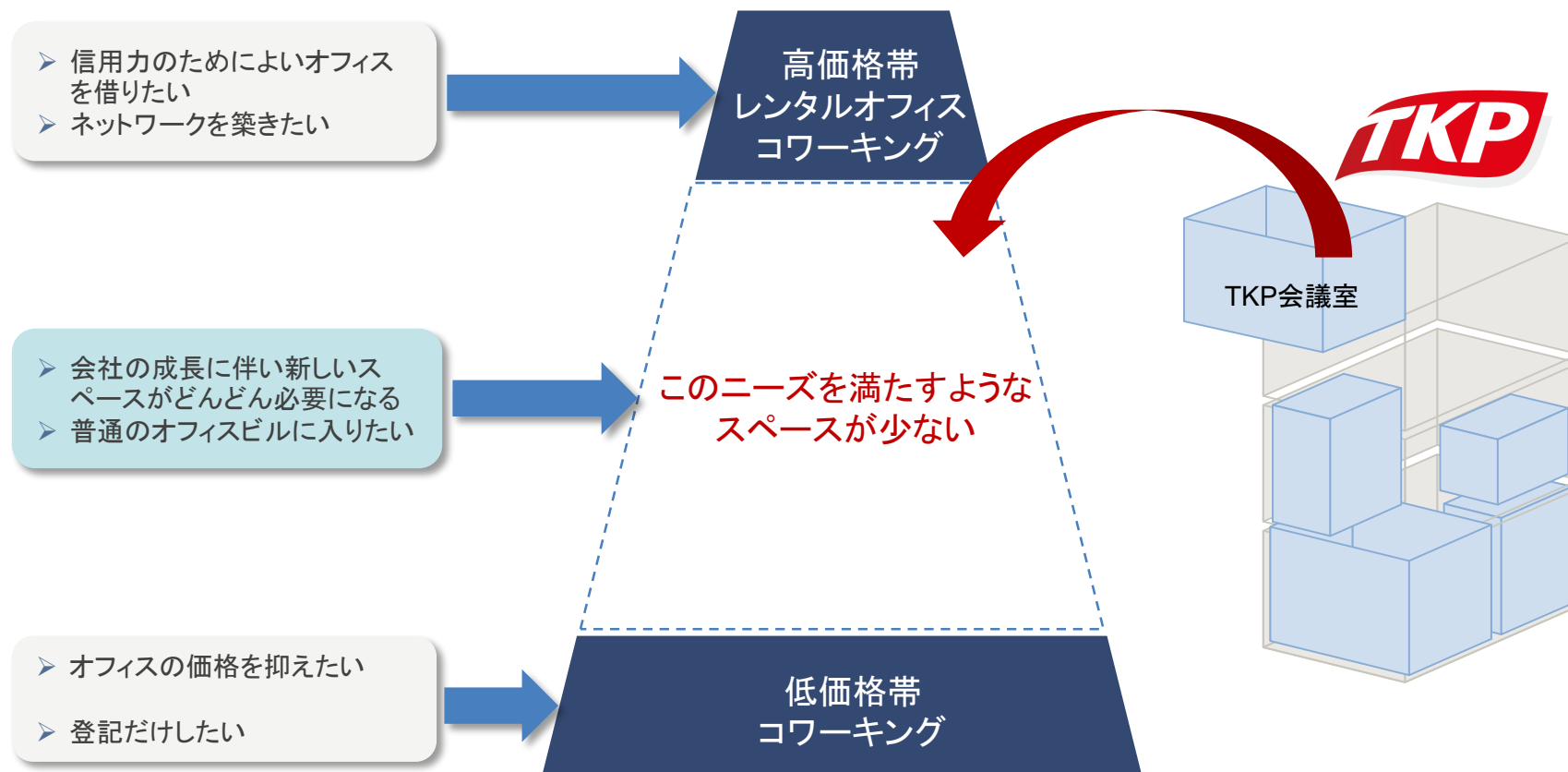
当社のメリット

- 利用企業のレポート化を促進。
- 利用企業の会場利用やイベント開催に関するデータを蓄積することが可能になる。

潜在的なニーズを発見し、新たな提案や当社の新規施設出店へと繋げる。

稼働率アップに向けて

当社はオフィスビルの流動化を行うことができ、必要な時に必要な広さのオフィススペースを流動的に企業にレンタルすることが可能である。



当社の事業方針

当社はBtoB向けのプラットフォームとして世の中の“もったいないモノや空間、ヒト”を社会から必要とされる“価値のあるモノや空間、サービス”に変えて、必要とするユーザーへ届けたい。

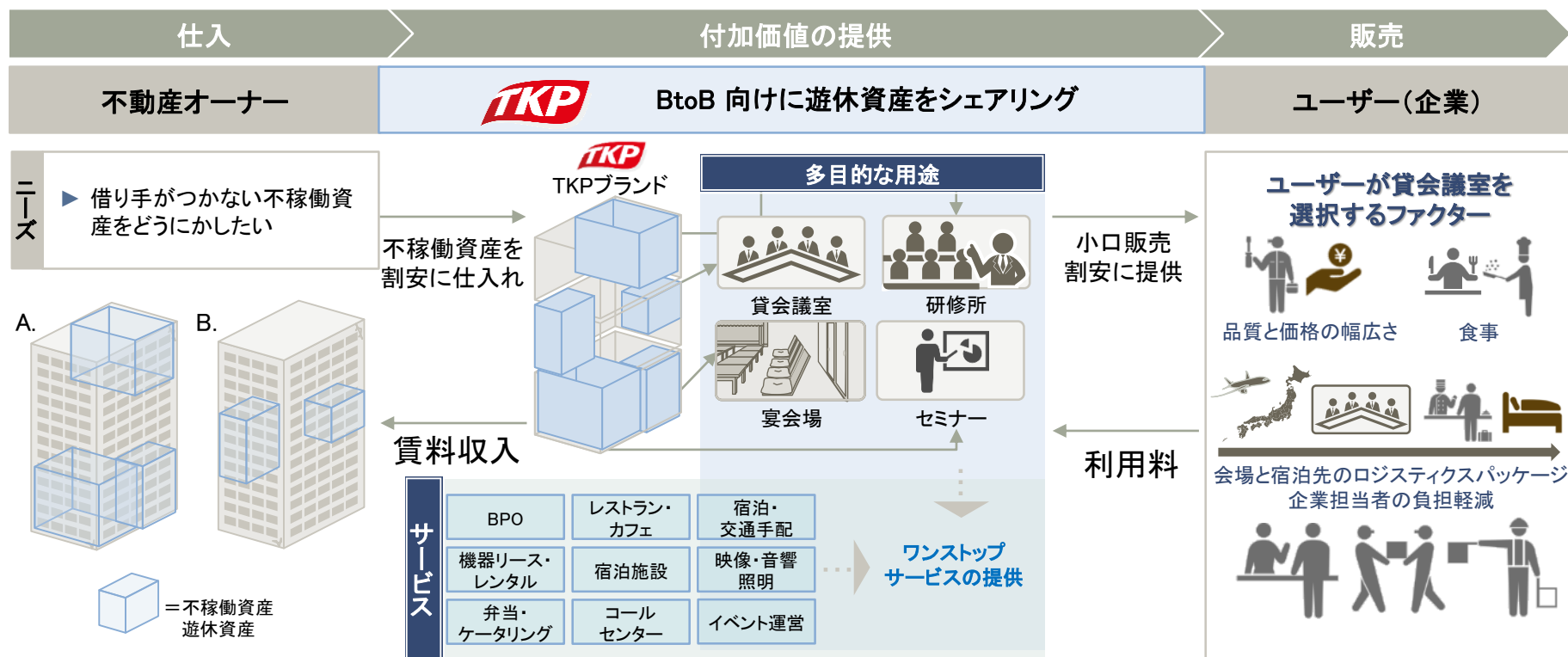


APPENDIX

TKPのビジネスモデル

当社は不動産オーナーから遊休資産を仕入れ、BtoBを中心にシェアリングを行っている。
単に小口販売するだけでなく、そこに様々な付随サービスを付加して販売している。

当社はもはやサブリース業ではなく、サービス業であると自負。



TKPのビジネスモデル

利用者のニーズに応じ、ケータリング・お弁当などの料飲サービスや、同時通訳システム等のオプションサービス、宿泊サービスや交通手配等のその他サービスを展開し業容を拡大。

料飲		オプション			
<p>ケータリング</p>  <p>カフェ</p> 	<p>お弁当</p>  <p>レストラン</p> 	<p>同時通訳システム</p>  <p>人事採用向けレンタル</p> 	<p>テレビ会議システム</p>  <p>オフィス家具・機器</p> 	<p>研修コーディネイト</p>  <p>パーティション組立</p> 	<p>映像・音響・照明</p>  <p>高性能プロジェクター</p> 
宿泊					
<p>研修旅行パック</p> <p>社員旅行パック</p> <p>提携ホテル</p>		<p>その他</p> <p>宿泊手配</p> <p>交通手配</p> <p>TKP TKP コミュニケーションズ</p> <p>イベントプロデュース</p> <p>医療学会向システム</p> <p>イベント管理システム</p> <p>MAJORS</p> <p>Medicalink</p>			
<p>Lectore</p> <p>レクトーレ</p>  <p>リゾート型 宿泊研修施設</p>	<p>伊豆長岡温泉 石のや</p> <p>Villa Garden</p>  <p>ハイクラスな リゾート型セミナー旅館</p>	<p>TKP APA HOTEL</p>  <p>ホテルと会議室の ハイブリッド施設</p>	<p>BAYSIDE HOTEL AZUR</p> <p>takehiba</p>  <p>都市型リゾート 宿泊施設</p>	<p>FIRST CABIN</p>  <p>コンパクトホテルと会議室の ハイブリッド施設</p>	

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当社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: 17
室数: 195
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: 43
室数: 424
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: 84
室数: 931
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: 51
室数: 340
リノベーション中心



スター貸会議室

地域密着型の会議室
法人だけでなく、個人も含む小規模なミーティング・集会に対応

拠点数: 39
室数: 81
リノベーション中心

※2018年8月末時点

ビジネスホテルの展開

左: アパホテル<TKP札幌駅前>

右: アパホテル<TKP札幌駅北口>

EXCELLENT

大阪



アパホテル<TKP西梅田>

2019年5月開業予定



札幌

札幌

仙台



アパホテル<TKP仙台駅北>

川崎



アパホテル<TKP京急川崎駅前>

仙台

東京



アパホテル<TKP日暮里駅前>



アパホテル<TKP東京西葛西>

福岡

博多



アパホテル<TKP博多東比恵駅前>

2020年3月開業予定



アパホテル<TKP博多大名>

2020年5月開業予定

川崎

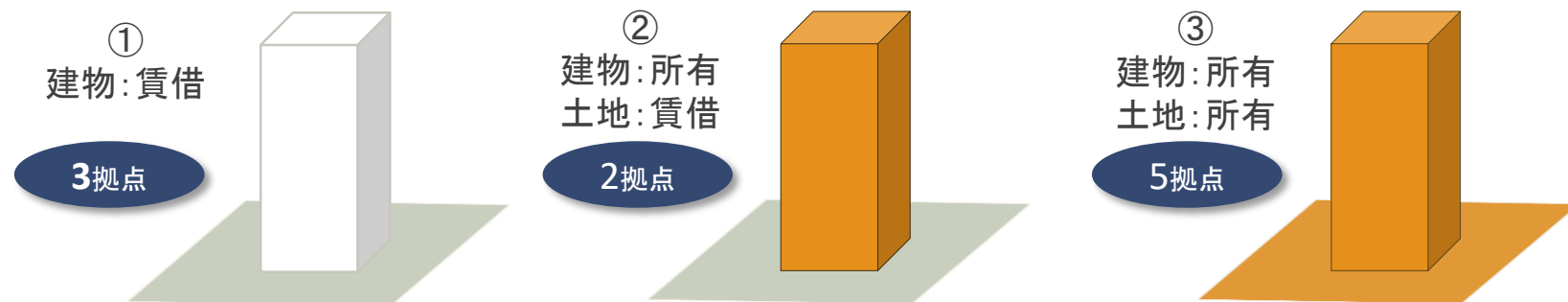
東京

アパホテル<TKP上野広小路>

2020年7月開業予定

当社が運営するアパホテルの形態

ホテルについては、一部所有をして運営することで高収益性を確保している。

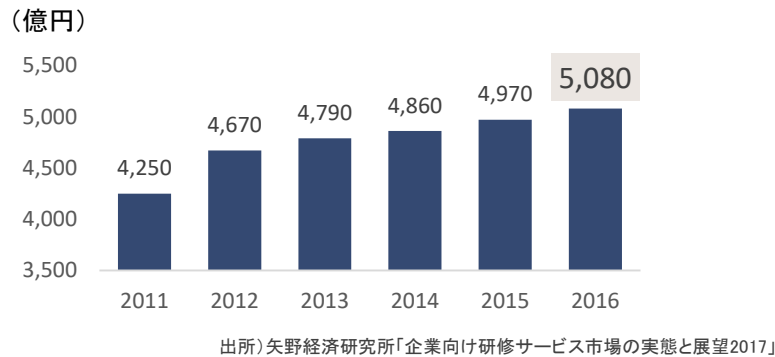


施設名	客室数	オープン	建物	土地
アパホテル<TKP札幌駅前>	203	2014年8月	賃借	—
アパホテル<TKP札幌駅北口>EXCELLENT	108	2016年8月	賃借	—
アパホテル<TKP日暮里駅前>	278	2016年12月	所有	所有
アパホテル<TKP東京西葛西>	124	2017年12月	賃借	—
アパホテル<TKP京急川崎駅前>	143	2018年6月	所有	賃借
アパホテル<TKP仙台駅北>	305	2018年10月	所有	所有
アパホテル<TKP西梅田>	161	(予定)2019年5月	所有	賃借
アパホテル<博多東比恵> ※仮名称	160	(予定)2020年3月	所有	所有
アパホテル<博多大名> ※仮名称	200	(予定)2020年5月	所有	所有
アパホテル<上野広小路> ※仮名称	170	(予定)2020年7月	所有	所有

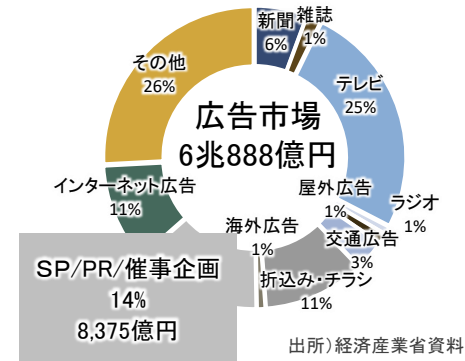
当社の捕捉するマーケット

当社は貸会議室を多目的化することで、複合的なマーケットの取り込みを図っている。オフィスビル以外で開催されていた企業用途も、オフィスビル内の会議室・宴会場へ取り込むことに成功。圧倒的な全国ネットワークと統一された品質、各会場の利便性が当社の大きなアドバンテージである。

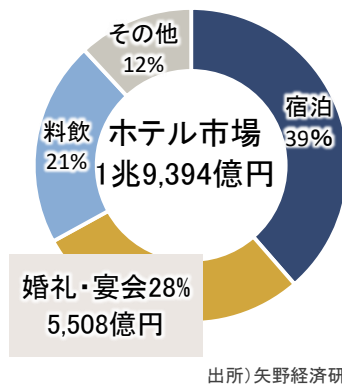
企業向け研修サービス市場規模の推移(2016)



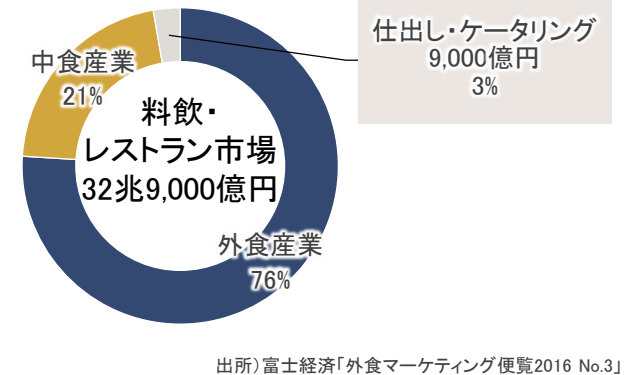
広告業市場規模(2016)



ホテル市場規模(2016)



料飲・レストラン市場規模(2015)



ゆえに当社のターゲットとするマーケットは、ゆうに2兆円を超える。今後商業施設への出店により、さらに広い利用用途の取り込みが可能となる。

安定した法人顧客基盤

年間利用企業数は24,000社、上場企業の半数以上が当社の貸会議室を利用。
85%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

約**24,000**社

年間利用
上場企業

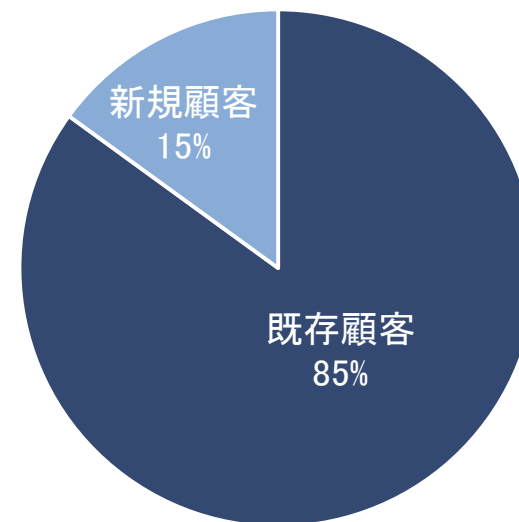
約**2,000**社

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

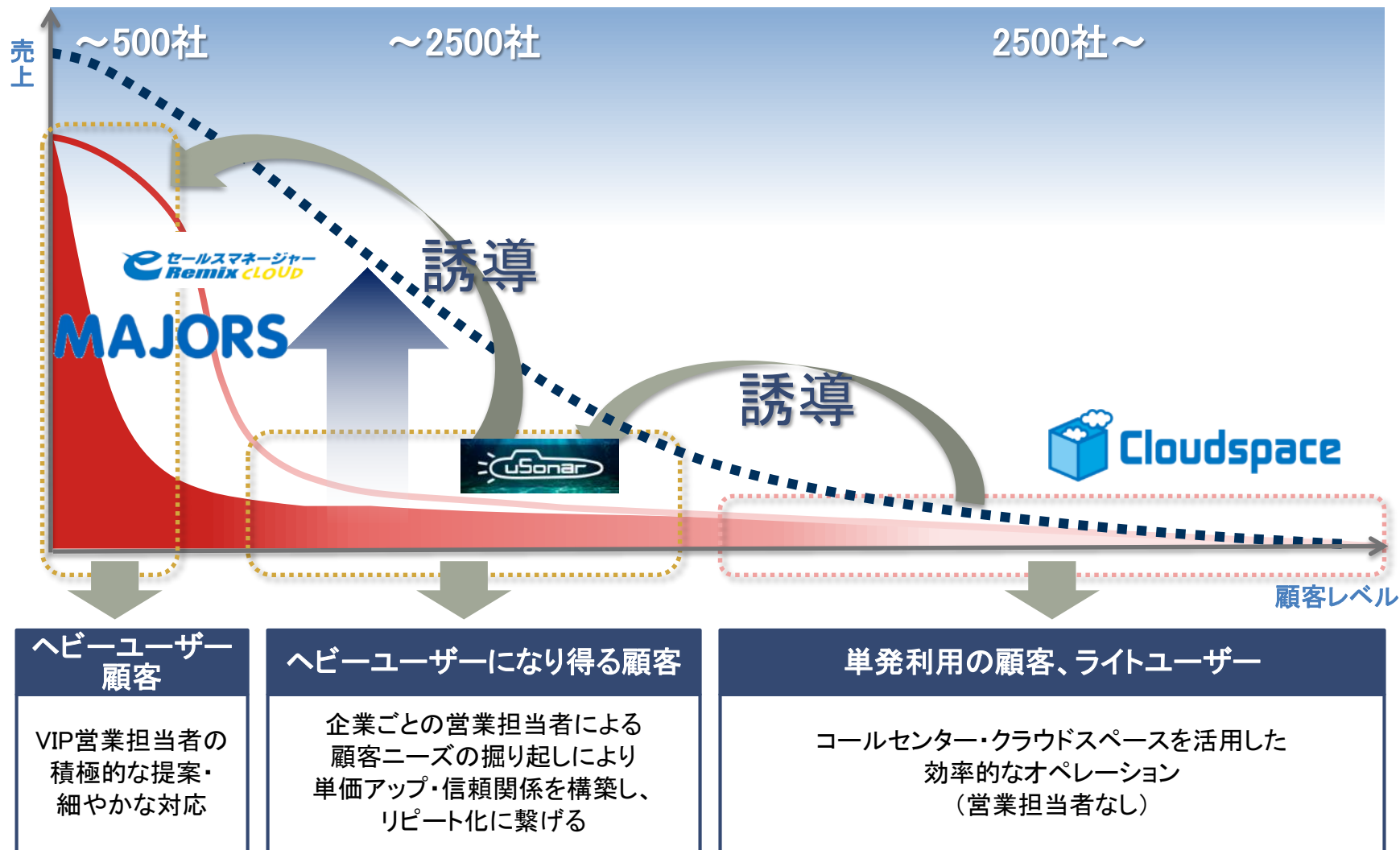
新規・既存顧客の売上高比率



※リピート率は、2018年2月期の売上高のうち、
2017年2月期に利用した企業による売上高の比率

顧客クラスに応じてアプローチを最適化

当社の現状の顧客群は非常にロングテールな構造となっている。



株主構成(2018年8月31日現在)

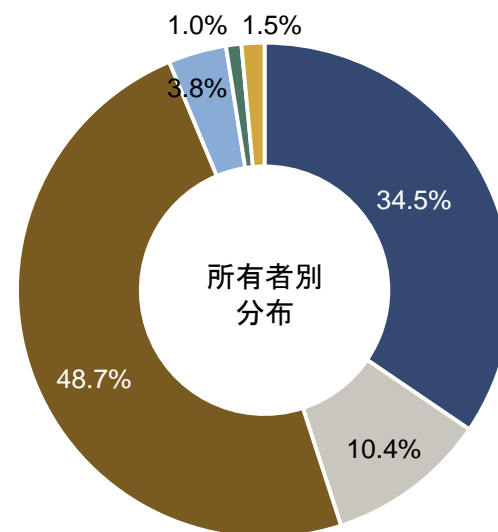
発行済株式数/株主数

発行済株式数: 33,110,000株 株主数: 3,234名

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	13,468,000	40.68
2	河野貴輝(当社代表取締役社長)	9,780,100	29.54
3	株式会社井門コーポレーション	2,543,100	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)	1,879,300	5.68
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	871,100	2.63
6	株式会社ティーケーピー	504,700	1.52
7	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	322,100	0.97
8	野村信託銀行株式会社(投信口)	289,000	0.87
9	ステート・ストリート信託銀行	260,000	0.79
10	RBC IST 15 PCT レンディング	165,100	0.50

所有者別分布(所有株式割合)



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

会社概要

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	1,287名(2018年8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 ✓イベント運営・制作 ✓料飲・ケータリング ✓コールセンター・BPO ✓ホテル&リゾート
役員	代表取締役社長 河野 貴輝 取締役COO 中村 幸司 取締役 辻 晴雄 取締役 渡邊 康平 取締役 早川 貴之 常勤監査役 曾我部 義矩 監査役 重 隆憲 監査役 関原 健夫



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。