



2020 年 7 月 21 日

各 位

株 式 会 社 テ ィ ー ケ ー ピ ー

代 表 者 名 代表取締役社長 河 野 貴 輝
(コード番号：3479 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役CFO 中 村 幸 司
(TEL. 03-5227-7321)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下の通り、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開催日時：2020 年 7 月 16 日（木）11：00－12：00

開催方法：対面による実開催

開催場所：TKP ガーデンシティ PREMIUM 京橋

東京都中央区京橋 2-2-1 京橋エドグラン 22F

説明会資料名：決算説明資料

【添付資料】

投資説明会に使用した資料

以 上

株式会社ティーケーピー

離 れ て 会 議 し よ う



Keep Distance

2021年2月期 第1四半期
決算説明資料

エグゼクティブサマリー	2
2021年2月期第1四半期 トピックス	3
2021年2月期第1四半期 決算概要	5
今後の見通し	21
Appendix	36

【2021年2月期第1四半期（3-5月期）】

新型コロナウイルス感染症（以下、新型コロナ）の感染拡大に伴い、4月7日に日本政府より緊急事態宣言が発令されたことを受けて、貸会議室の予約キャンセル・開催時期の変更が多数発生するなど、当社を取り巻く事業環境は大きく変化した。

しかしながら、5月25日に日本全国で緊急事態宣言が解除されたことをきっかけに、6月以降の会議室需要は回復傾向を見せている。

通期業績予想については、現段階において新型コロナの終息時期および当社業績への影響が不透明なことから未定とする。

2021年2月期第1四半期 トピックス

- 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11～13日 「BCP支援オフィス」の提供等、新型コロナ対策に関するPRを公表
- 3月31日 三井住友銀行をアレンジャーとするシンジケートローン契約（25億円）を締結
- 4月6日 みずほ銀行とコミットメントライン契約（50億円）を締結
- 4月10日 三井住友銀行と当座借越契約（100億円）を締結
- 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5～7月：代表取締役50%減・常勤取締役40%減）
 - ・ アパホールディングスに対する当社子会社の優先株式発行を公表（18億円の純資産の増強効果）
- 4月27日 4月24日に、当社出資先である株式会社ファーストキャビンが東京地方裁判所へ破産手続開始を申立てたことを受け、当社のフランチャイズ契約2施設の対応及び今後の見通しを発表。
（1.8億円の特別損失が当第1四半期に発生）
- 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
- 5月29日 ライブ配信を取り入れた当社定時株主総会を実施。西條晋一氏が新任社外取締役に就任

<ご参考> 2021年2月期第2四半期のトピックス

- 7月14日 アパホテル〈上野広小路〉開業
- 7月15日 第1四半期決算発表
- 7月16日 **ブライダル事業を手掛ける株式会社エスクリ（東証一部：2196）と「withコロナ」の法人向け宴会場の共同開発等における資本業務提携契約を締結（持ち株比率12.59%）**

2020年3月以降の新型コロナに関する日本国内の動き

3月以降、国内において新型コロナに対応する動きが加速。4月7日の緊急事態宣言をきっかけに、さらに会議室の利用キャンセル・延期が相次いだ。が、**5月25日の宣言解除以降、需要は回復傾向**である。

第1
四半期

発生日	内容
3月11日	WHO、パンデミック宣言
3月20日	政府専門家会議、イベント開催については、主催者がリスクを判断して慎重に対応して欲しいとの見解
3月25日	東京都、不要不急の外出を控えるよう要請し、平日のリモートワークを推奨
4月6日	東京都、政府が緊急事態宣言の準備に入ったのを受け、徹底的な外出の自粛を要請
4月7日	日本政府、緊急事態宣言を発出。対象は東京、神奈川、埼玉、千葉、大阪、兵庫、福岡の7都府県で、5月6日までの1ヶ月
4月10日	東京都、緊急事態宣言を受けて、一部施設へ休業を要請
4月16日	日本政府、緊急事態宣言の対象を全国へ拡大
5月4日	日本政府、緊急事態宣言を5月31日まで延長
5月14日	緊急事態宣言、39県で解除
5月21日	5都道県を除く地域における緊急事態宣言解除
5月25日	緊急事態宣言の全面解除
6月2日	東京都、「東京アラート」を発出
6月11日	「東京アラート」を解除
6月19日	イベント開催制限、ステップ②に緩和（屋内外：人数上限1,000人）
7月10日	イベント開催制限、ステップ③に緩和（屋内外：人数上限5,000人）

第2
四半期

会議室需要は回復傾向

2021年2月期 第1四半期 決算概要

2021年2月期第1四半期（3-5月）連結業績

緊急事態宣言による急激な需要の冷え込みから、TKP本体の売上は大きく減少した。
各費用削減を図ったものの、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、
日本リージャス社の連結効果により、当社において**最重要指標としているEBITDAは黒字を維持**。

(億円)	2020.2期 (1Q)	2021.2期 (1Q)	前年同期比
売上高	104.05	104.47	+0.4%
売上総利益	45.62 (43.8%)	27.44 (26.3%)	▲39.8%
販管費	24.75 (23.8%)	37.12 (35.5%)	+50.0%
EBITDA※	23.83 (22.9%)	3.67 (3.5%)	▲84.6%
営業損益	20.87 (20.1%)	▲9.68 (▲9.3%)	-
経常損益	10.53 (10.1%)	▲12.91 (▲12.4%)	-
四半期純損益※	4.09 (3.9%)	▲14.71 (▲14.1%)	-

＜営業外項目の変動主要因＞

■営業外損失

シンジケートローンアレンジメントフィー：120百万円
為替差損：182百万円

＜特別項目の変動主要因＞

■特別利益

不動産売却益：128百万円
雇用調整助成金：218百万円

■特別損失

減損損失：100百万円
投資有価証券評価損：
180百万円（ファーストキャビン社）
子会社整理損：70百万円

※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。

※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。

2021年2月期第1四半期 連結業績（リースの影響を分離）

TKP本体は新型コロナの悪影響を大きく受けたものの、リース事業への影響は限定的。
台湾リース社においては、買収に伴うのれん償却費等の計上により営業赤字となったが、
日本リース社は前四半期同様、のれん償却費を吸収する形で営業黒字となった。

(億円)	2020.2期	2021.2期	前年同期比	2021.2期	2021.2期
	(1Q)	(1Q)		(1Q)	(1Q)
	TKP本体	TKP本体		日本リース社	台湾リース社
売上高	104.05	56.93	▲45.3%	44.56	2.97
売上総利益	45.62 (43.8%)	11.49 (20.2%)	▲74.8%	15.47 (34.7%)	0.47 (16.1%)
販管費	24.75 (23.8%)	23.21 (40.8%)	▲6.2%	12.75 (28.6%)	1.16 (39.1%)
EBITDA	23.83 (22.9%)	▲8.28 (▲14.6%)	-	10.34 (23.2%)	1.61 (54.2%)
営業損益	20.87 (20.1%)	▲11.71 (▲20.6%)	-	2.71 (6.1%)	▲0.68 (▲23.0%)

※TKP本体とは、グループ連結数値から日本リース社および台湾リース社の数値を除いたものです。

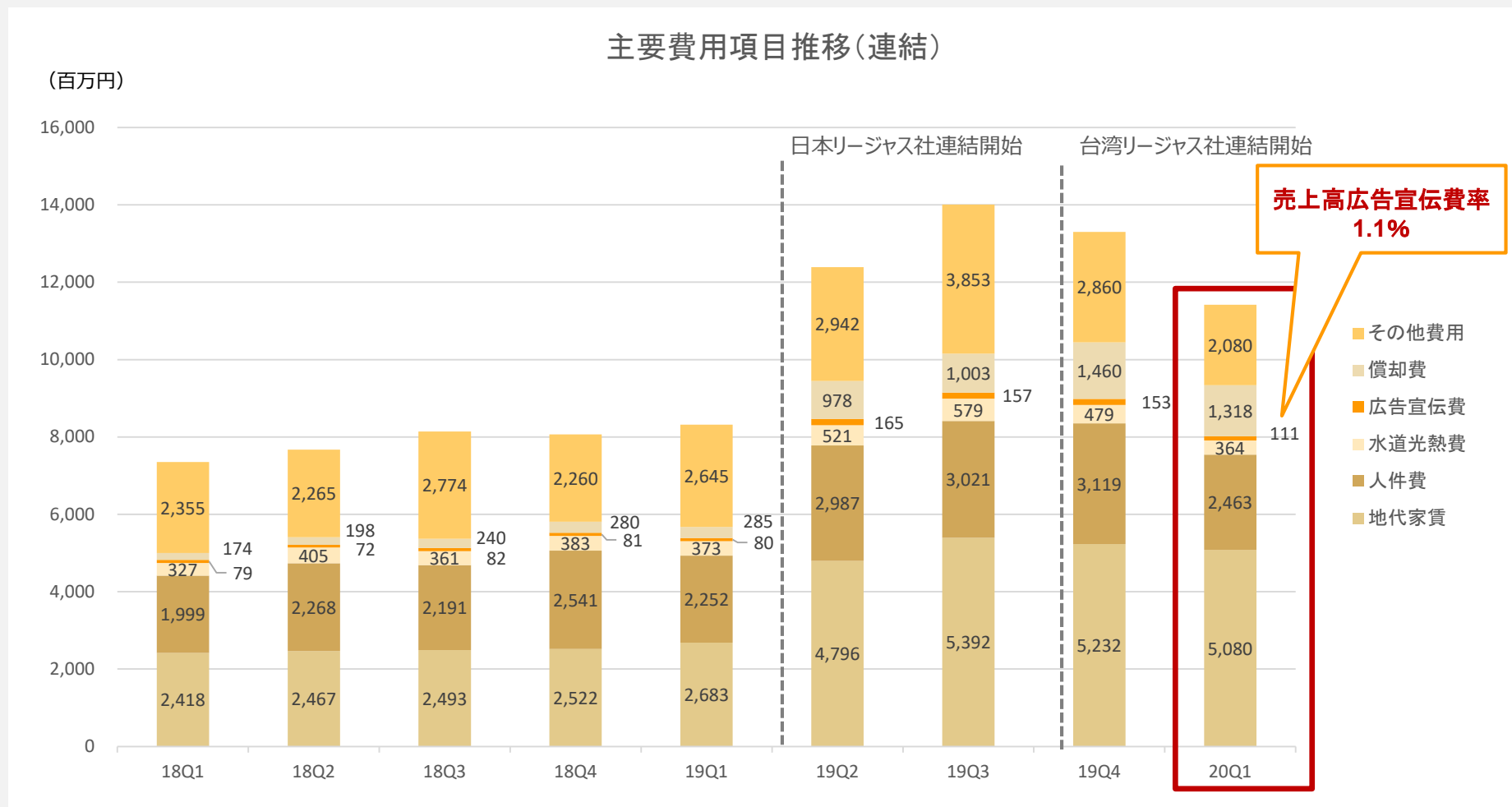
※EBITDAは、営業損益に減価償却費・のれん償却費・長期前払費用償却費および顧客関連資産等の無形資産償却費を加算して算出しております。

※日本リー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。

※台湾リース社の営業損益はのれん償却費を控除しております。（為替レート：1台湾ドル＝3.62円）

2021年2月期第1四半期（3-5月）連結 主要費用項目

全社における費用の特徴として、その大部分は地代家賃および人件費である一方、**既存顧客によるリピート利用率が高いため、広告宣伝費は極めて少ない**。日本リージャス社連結以降は償却費（主にのれん）が増加。当第1四半期においては、一部施設の休業を行ったことに伴い、人件費が減少した。



2021年2月期第1四半期の出退店実績

TKP 6 施設、リージャス 2 施設、加えて共同出店 2 施設がオープンした。
一方、賃借物件の契約期間満了に伴い、TKPにおいて 9 施設が退店した。



(新規 6 施設)



(退店9施設)

TKPガーデンシティ 1 施設
 TKPカンファレンスセンター 5 施設
 TKPビジネスセンター 1 施設
 TKPスター貸会議室 2 施設

共同出店

(TKP 1 施設、リージャス 1 施設)



(新規 2 施設)



TKPグレード別 会議室数・施設数・座席数※

(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、**255施設40万㎡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1Q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	27 315 27,581
	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 48,246
	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	80 882 64,212
	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	43 278 13,226
	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	37 81 4,389
(研修施設内)	レクtoorレ・石のや等		施設数 7 室数 22 座席 1,199	10 52 2,358	13 72 3,679	13 72 3,679
TKP合計			施設数 225 室数 1,843 席数 137,860 ㎡ 339,493	253 2,144 158,839 363,247	257 2,207 164,687 407,365	255 2,179 161,333 406,193

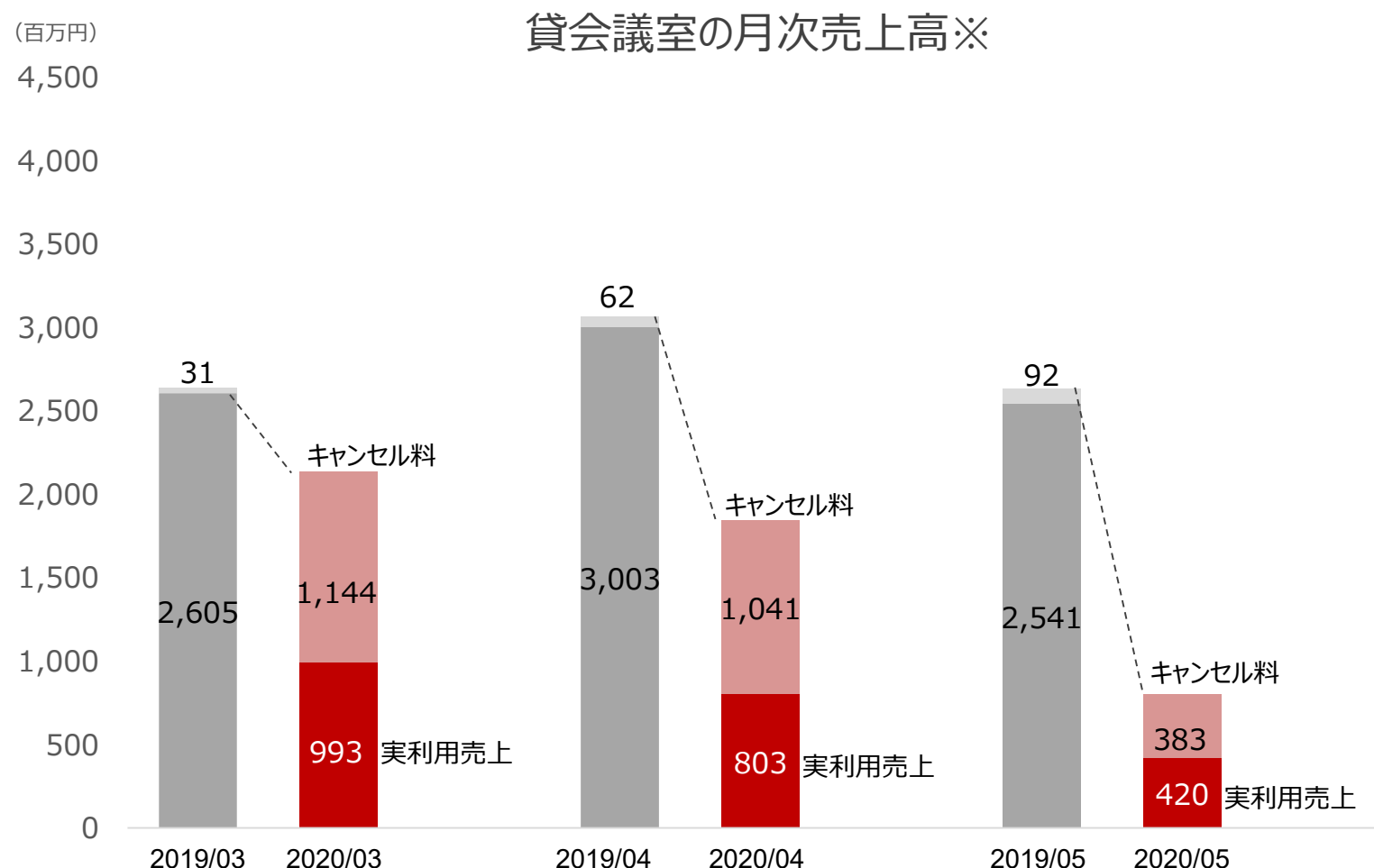


※2020年5月末時点 一部拠点のグレード見直しに伴い、過去に遡って数値を修正しております。

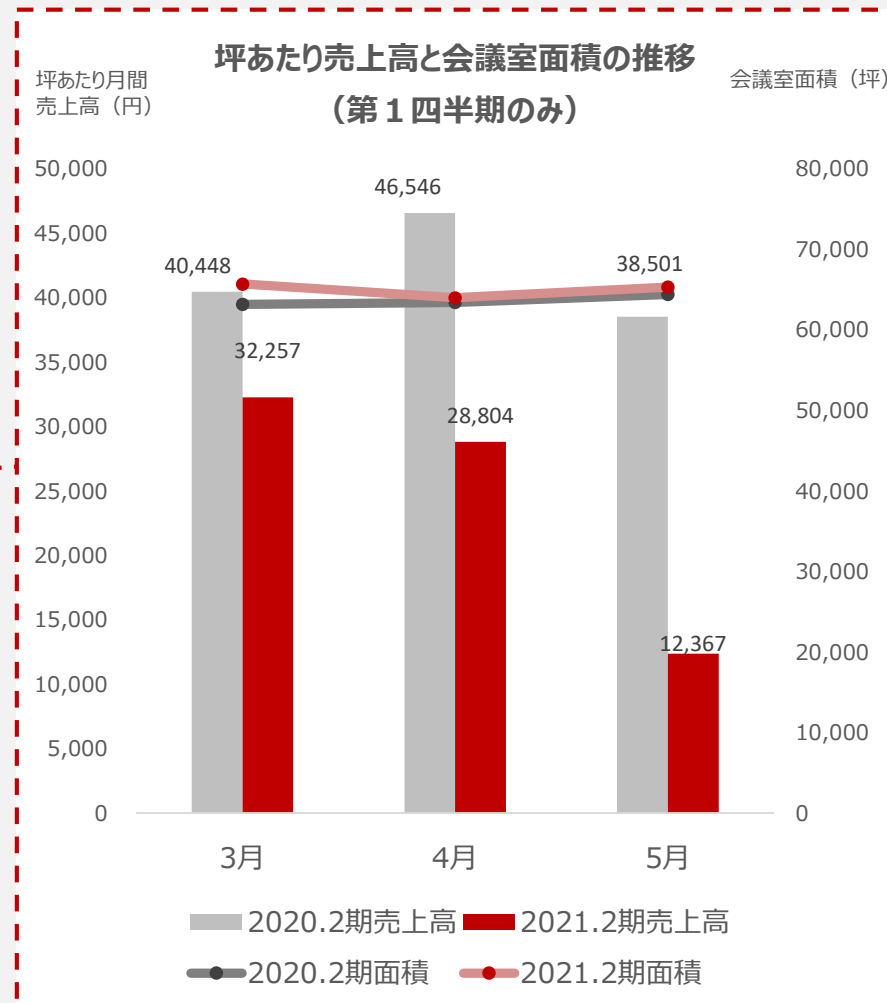
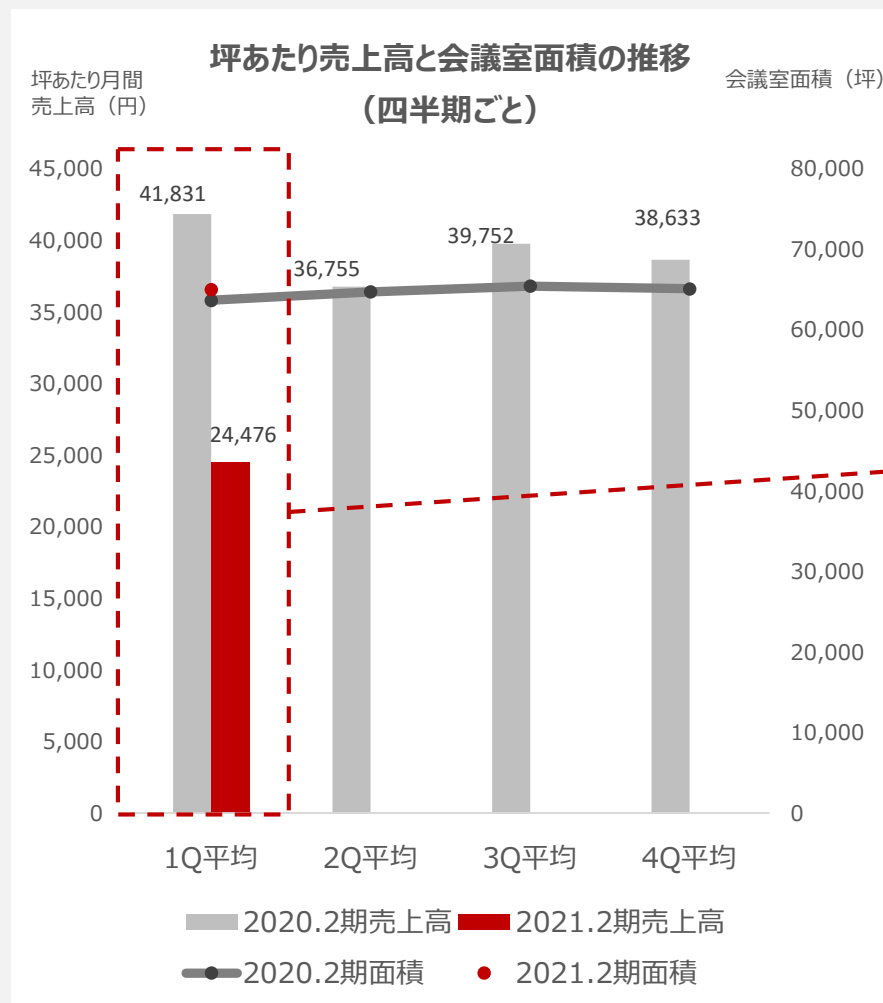
122,873坪

貸会議室事業への新型コロナの影響

3月以降、特に緊急事態宣言発令後に利用キャンセル・開催時期変更が相次ぎ、一定のキャンセル料を受領したものの、会議室売上は前年同期比で大幅に減少。5月25日に日本全国で緊急事態宣言が解除されたことをきっかけに、**6月以降の会議室需要は回復傾向**を見せている。



貸会議室事業のKPIとしている坪当たり売上高は、
新型コロナに伴う緊急事態宣言の発令を受けて前年同期比で大きく減少した。



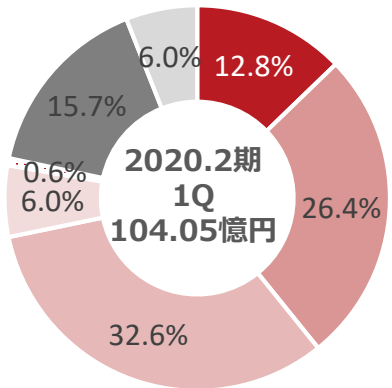
※売上高は室料、オプション料、ケータリング料の合計

TKP本体のグレード別およびサービス別の売上高

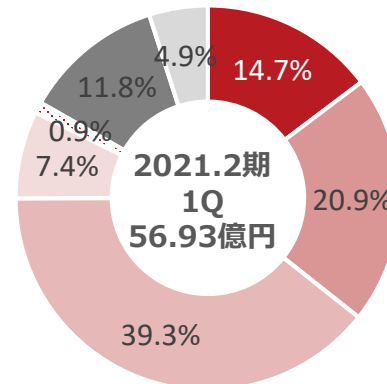
グレード別売上高は、**研修や試験の利用用途が多いカンファレンスセンター(CC)の利用割合が増加した。**
また、サービス別売上高の**その他売上高の増加は、キャンセル料を受領したことによるもの。**

グレード別売上高

(構成比)

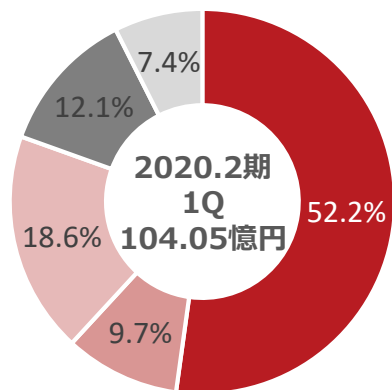


- GCP
- GC
- CC
- BC
- スター
- 宿泊・研修
- その他

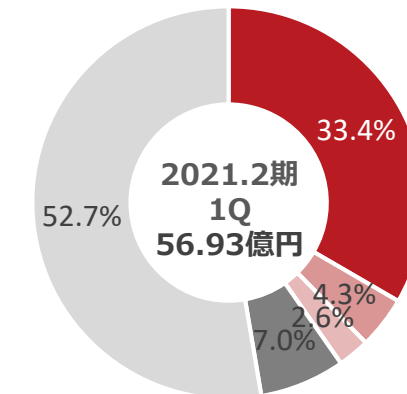


サービス別売上高

(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

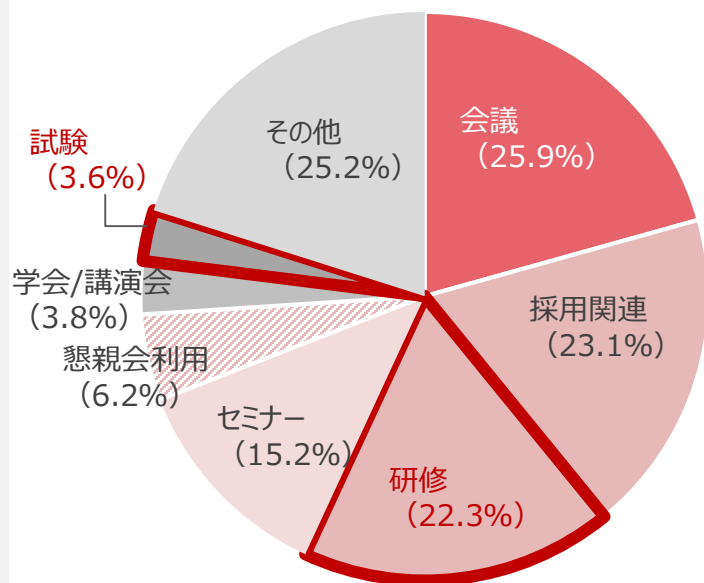
サービス別売上高

※「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
※「その他」は当社施設以外の宿泊売上、サービス料及びキャンセル料等を指す

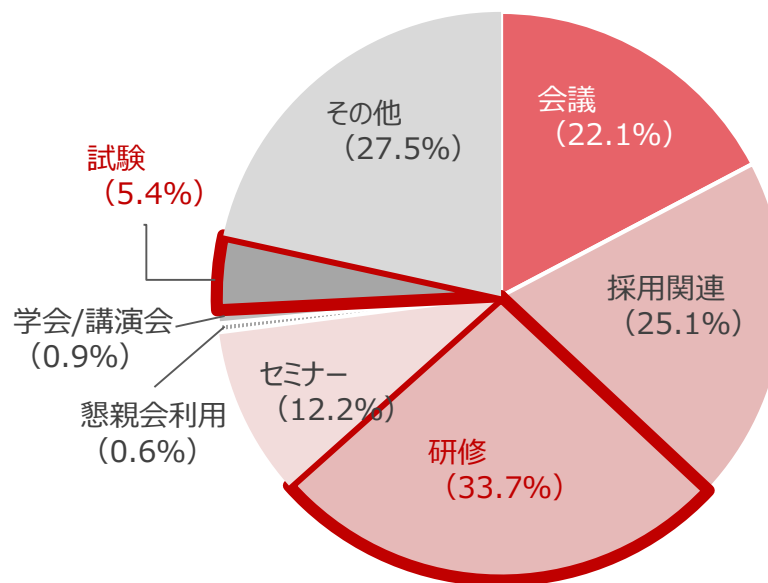
TKP貸会議室の利用用途

コロナ禍の当第1四半期においては、**社内向けの研修会場・試験会場の利用用途が多かった。**
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1Q



2021年2月期1Q



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172施設14万㎡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1Q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	2,784
	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	102
			WS数	12,212	13,203	15,672	16,263
	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	161
	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	4,336
	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
リージャス（日本）			施設数	118	132	156	159
			WS数	16,569	18,453	22,683	23,544
			㎡	87,860	98,052	120,035	124,343
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

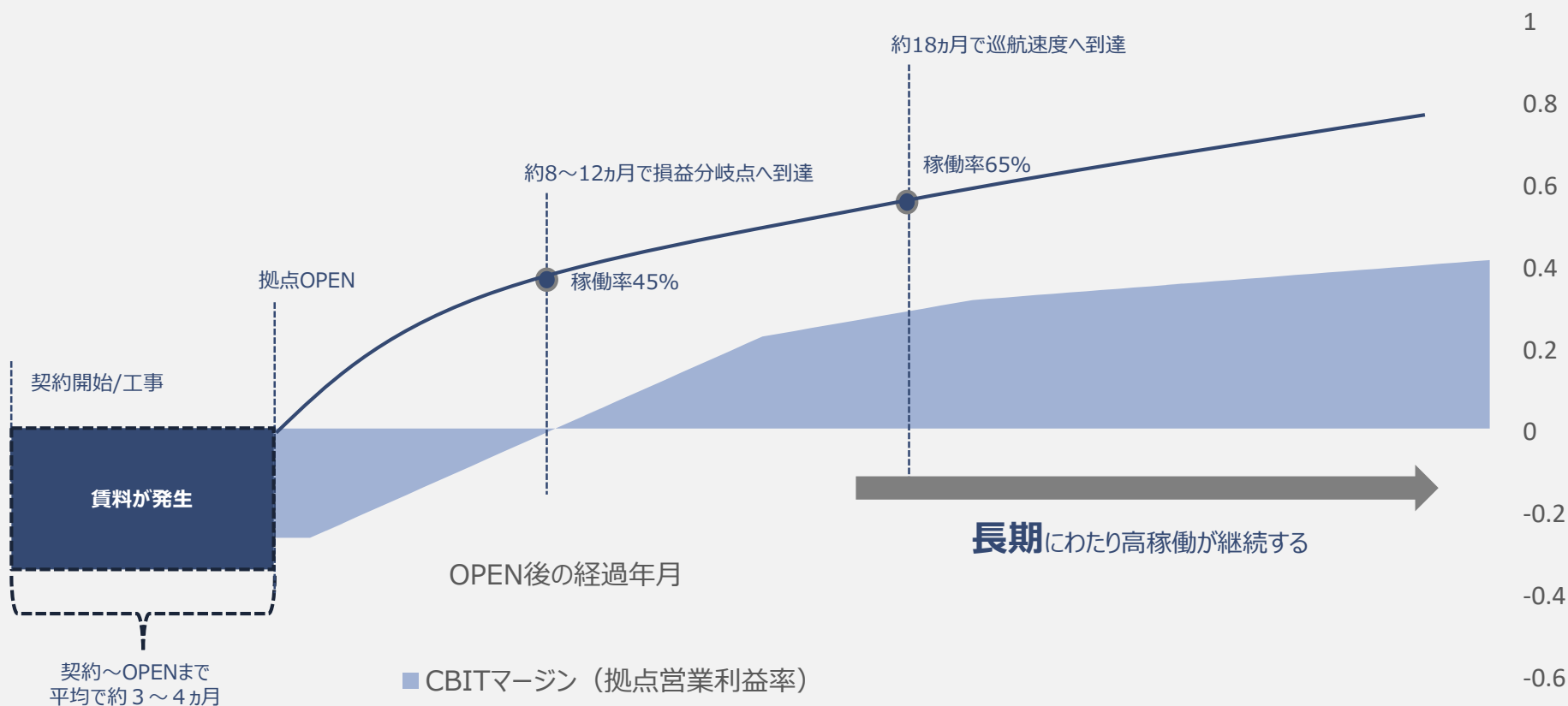
※2020年5月末時点 ※WS(ワークステーション)：リージャス施設内の席数

リージャス合計：
43,775坪

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、約18ヵ月で巡航速度に乗る。
貸会議室と比較すると投資回収までの期間は長いが、**10年以上の長期にわたり安定稼働が続き、
市況に左右されにくく高収益が継続して見込める**サブリース型のストックビジネスである。

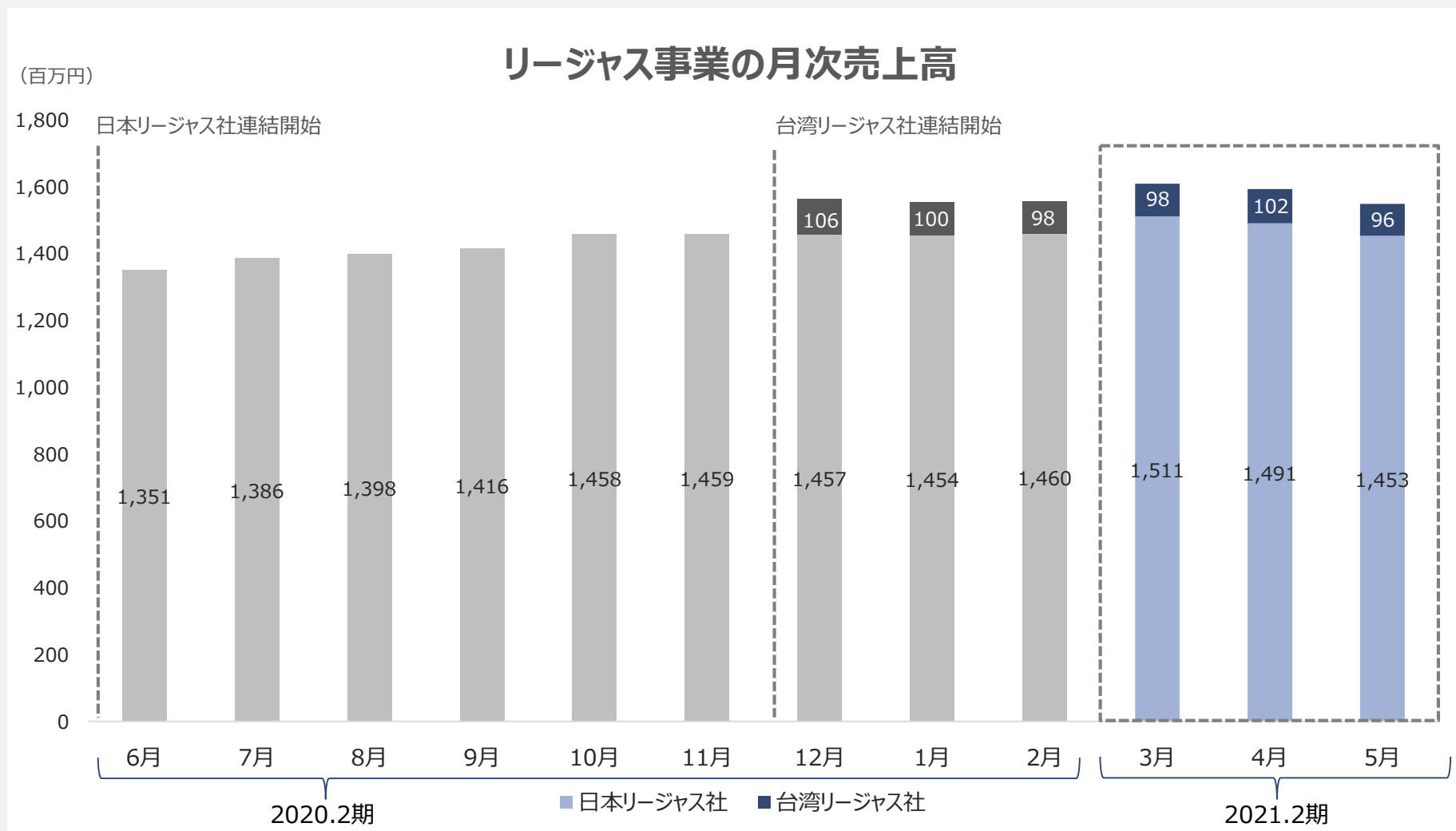
オープンしてからの稼働率と利益率のイメージ



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。

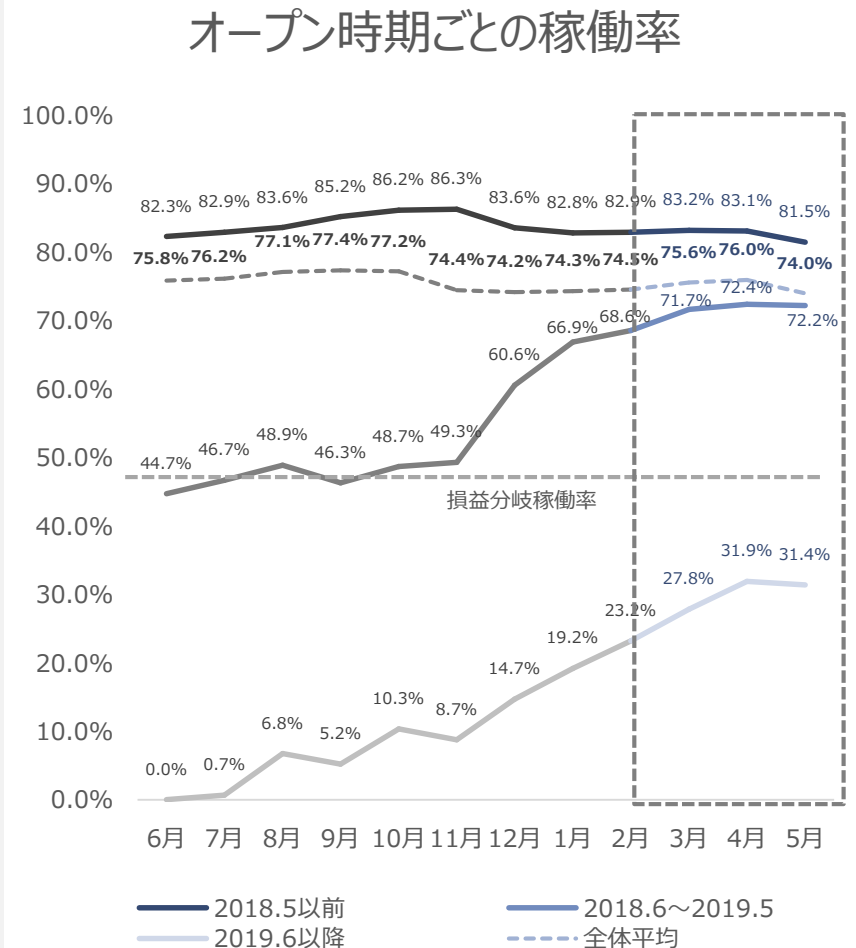
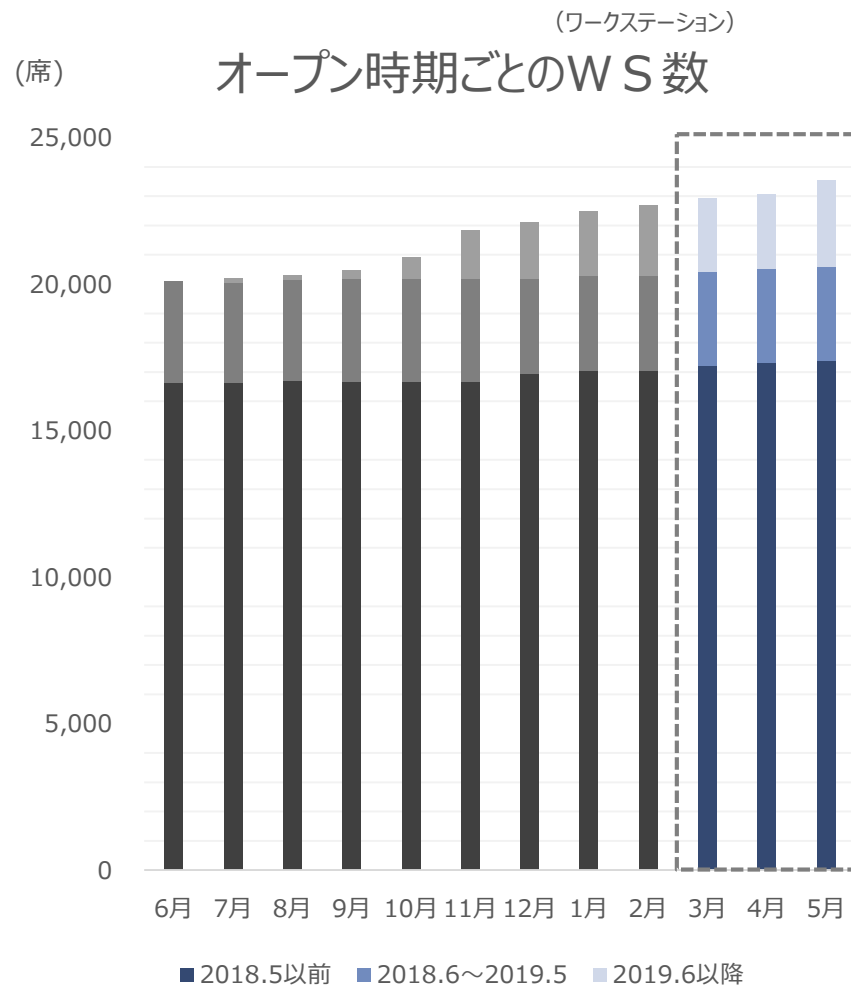
リージャス事業への新型コロナの影響

リージャスの顧客の契約期間は平均して1年～1年半と貸会議室と比較して長く、サテライトオフィスとしての活用も見られ、**3月以降も引き続き新型コロナの影響はほとんど発生していない。**



リージャス（日本）に関する指標

リージャスのKPIである稼働率は、5月に若干の低下が見られる。理由としては、
①外出自粛に伴う内見数・成約数の減少②既存顧客との契約が満期を迎えたことによる自然減。
6月以降は、内見数が回復傾向。

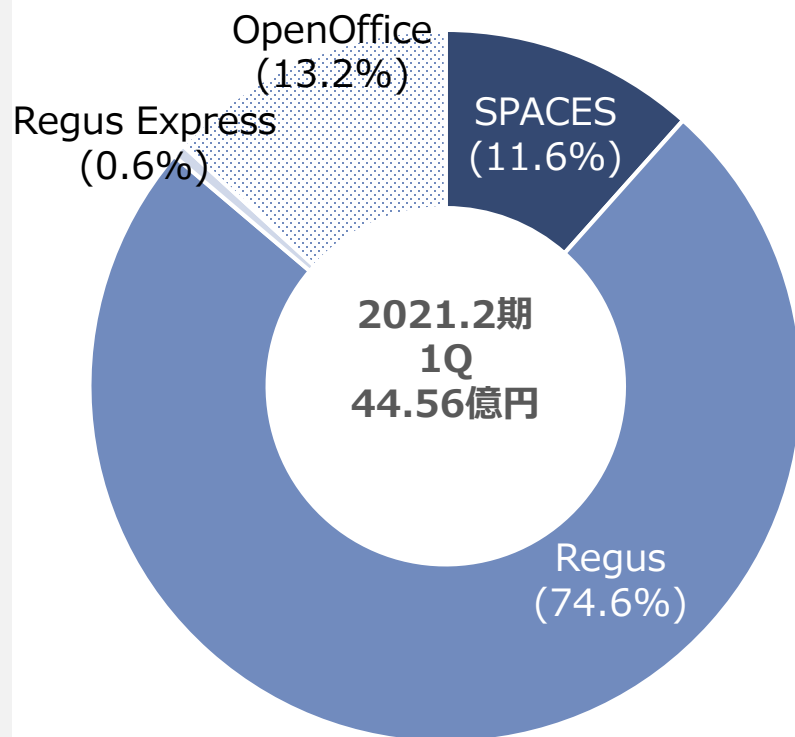


リージャス（日本）のブランド別およびサービス別の売上高

リージャス（日本）のブランド別売上高においては、Regusが約75%を占める。Regusの約4倍の大規模拠点であるSRACESの面積は約75%がレンタルオフィス、残り約25%がコワーキングスペースである。サービス別売上高は、**レンタルオフィスとしてのサブリース売上が大半を占める。**

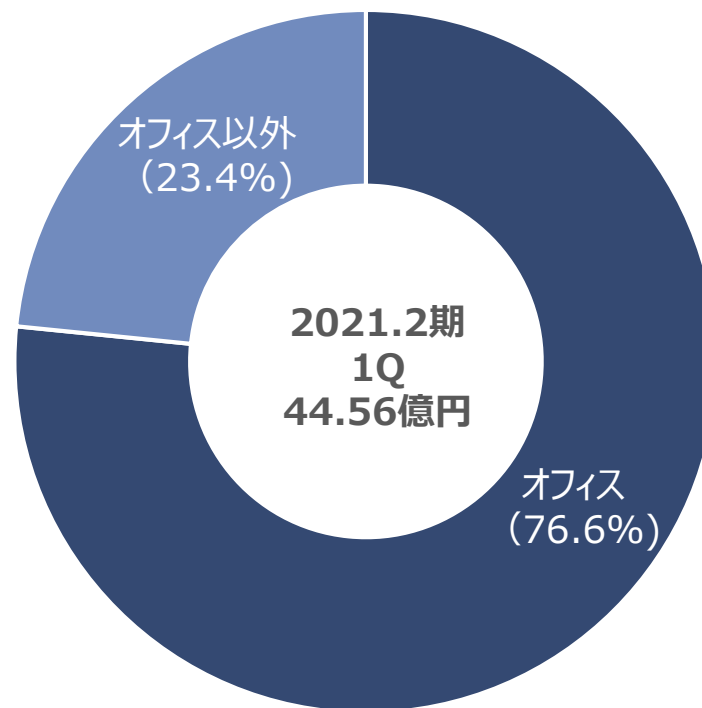
ブランド別売上高

(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

連結貸借対照表

第1四半期末において、現預金127億円を保有している。
現在、1年間の必要運転資金を大きく上回る350億円超の現預金および調達枠を有している。

(億円)		2020.2期末	2021.2期 1Q末	前期末比
	流動資産	168.54	173.74	5.20
	(現預金)	91.31	127.45	36.13
	(売掛金)	41.14	17.93	▲23.20
	固定資産	1,006.18	1,000.07	▲6.11
	(有形固定資産)	390.49	391.54	1.05
	(無形固定資産)	448.75	441.96	▲6.78
資産合計		1,174.73	1,173.81	▲0.91
	流動負債	202.21	204.80	2.59
	固定負債	614.48	614.67	0.18
負債合計		816.70	819.48	2.77
(有利子負債残高)		657.47	665.41	7.93
純資産合計		358.02	354.33	▲3.69
負債・純資産合計		1,174.73	1,173.81	▲0.91
自己資本比率		30.4%	29.3%	▲1.1ポイント

今後の見通し

新型コロナの拡大を受け、今期取り組むとした以下3つの課題それぞれについて、概ね方向性を定め既に施策を実行中である。

<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。

<事業の『選択と集中』>

- 緊急事態宣言下において周辺事業は選択と集中により差別化を図り、ノンコア事業では一時休止・縮小運営の判断を適宜行った。緊急事態宣言解除後は、概ね再開しているが、一部閉館した施設もある。今後もコア事業であるフレキシブルオフィス事業に引き続き注力。

<今後の需要の変化への対応>

- 試験会場、株主総会会場、WEBセミナー等のスタジオ利用など、コロナ禍における新たな需要が発生。今後も【リモート】【分散化】をキーワードとした新サービスを強化。

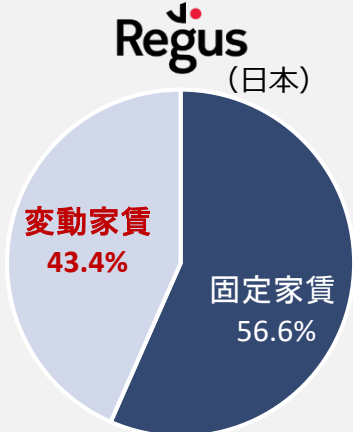
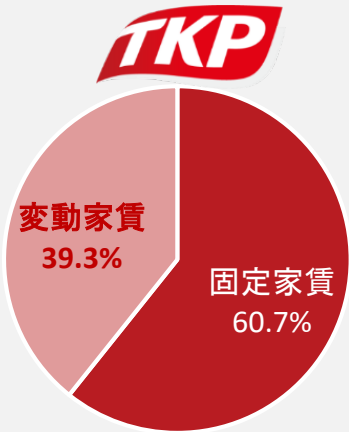
当社グループの不動産リスクを分析

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

■ 契約形態別	契約の主な特徴			家賃リスク
業務委託契約	固定賃料が発生しない	94施設 (36.9%)	11施設 (6.9%)	 僅少
普通借家契約	6ヶ月前予告での解約が可能	56施設 (22.0%)	84施設 (52.8%)	 小
定期借家契約	途中解約に制限が多い	97施設 (38.0%)	64施設 (40.3%)	 中
所有権	固定賃料が発生しない	8施設 (3.1%)	—	—

② 家賃支払形態からみる家賃リスク



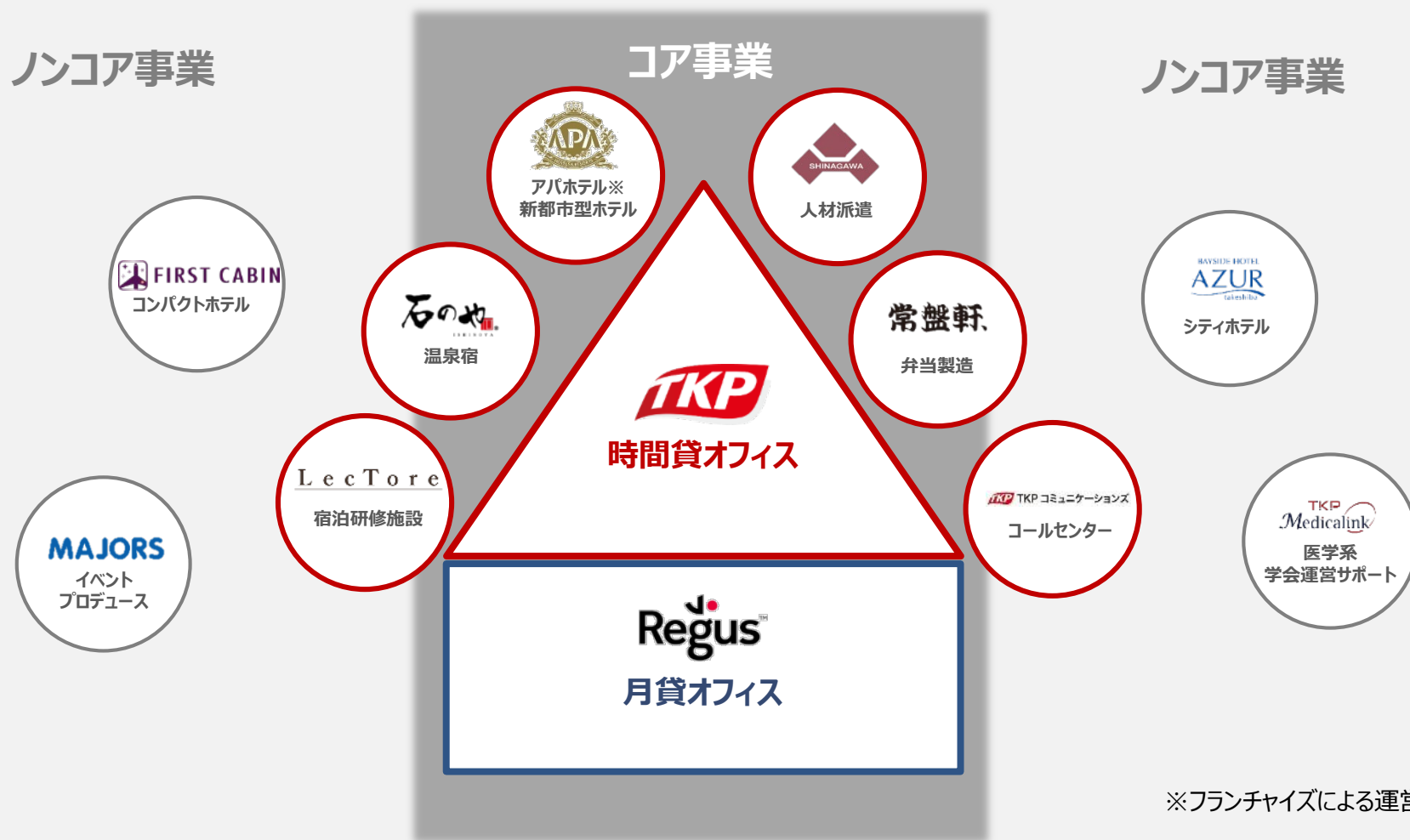
事業の選択と集中

緊急事態宣言下で事業の選択と集中を速やかに実行し、**ノンコア事業の一時休止**としていた各事業は、**新型コロナ終息後を見据えた業態に変化させながら概ね再開済み。**

ノンコア事業

コア事業

ノンコア事業



※フランチャイズによる運営

各周辺事業の動向一覧

	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 低価格ながら高稼働を維持	通常営業を継続 平均客室単価は徐々に上昇中
	常盤軒	大幅に規模を縮小し営業休止 受託案件を整理	会議室向け弁当に絞って再開
	レクトーレ・石のや	一部休館	営業再開 一部閉館（博多久山温泉）
	品川配ぜん人紹介所	ホテル宴会場への派遣は減少 新型コロナ軽症者受入ホテルへの派遣増加	ホテル宴会場の派遣需要は回復 エスクリ社へも派遣
	アジュール竹芝	規模を縮小して営業	通常営業を再開
 TKP コミュニケーションズ	TKPコミュニケーションズ	通常営業を継続 活況な飲食デリバリー等のコールセンター需要が増加	通常営業を継続 活況な飲食デリバリー等のコールセンター需要が継続
 FIRST CABIN	ファーストキャビン	休館	名古屋は閉館 市ヶ谷は営業再開
	メジャース	規模を縮小して営業	本社をTKPに移転 規模を縮小して営業
	TKPメディカリンク	通常営業	通常営業

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 ょ う



Keep Distance

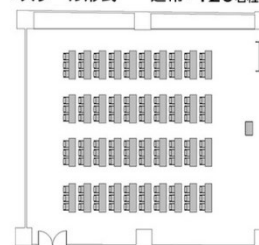
1. 全事業における取組み

- ・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

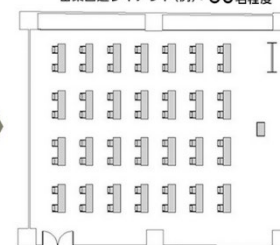
2. フレキシブルオフィス事業における取組み

- ・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

●スクール形式 通常：120名程度



密集回避レイアウト(例)：60名程度



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



新型コロナが拡大する中、当社はこれまでのオプションサービスに加え、
新型コロナ対策を付加価値とするサービス展開を拡充し、安心・安全な環境を提供。

これまでの会議室における主要備品



新型コロナへ対応した備品の充実



飛沫防止アクリルスタンド



受付用飛沫防止シート



ジアイーノ



AIサーモグラフィー



マイク消毒スプレー



サーモグラフィー



非接触型検温器



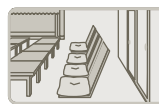
フェイスシールド



貸会議室



研修所



宴会場



セミナー

当社会議室の様々な利用用途

コア事業における需要の変化

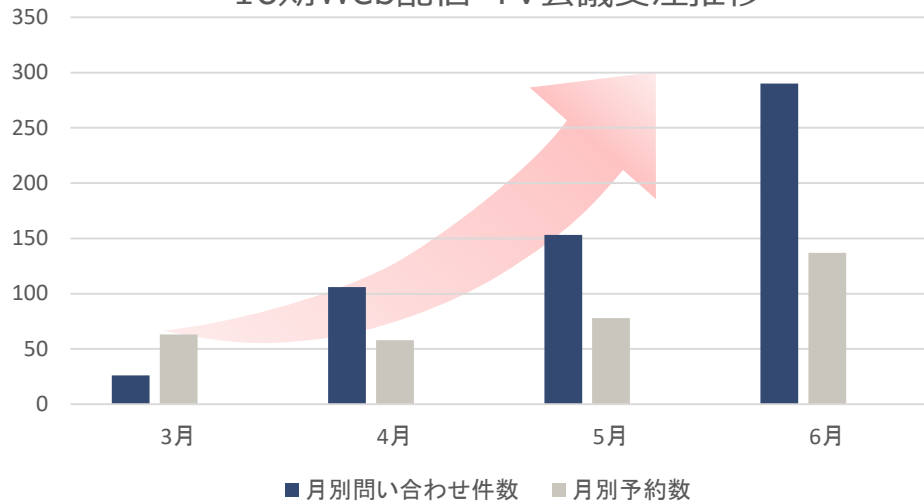
6月以降、大学での試験実施が難しくなったため、英検などの**試験会場**としての需要が当社に集中。
また、**株主総会会場**としての利用も例年と比較して多く、ライブ配信パッケージの販売も好調。
Webセミナー・配信をセットにした会議室の**スタジオ利用**が増加するなど、オフィス分散化の動きが加速。

試験会場需要の増加

2020年6月、TKP貸会議室の利用用途における試験会場が占める割合は、前年同期比2.2倍に増加した。

スタジオ利用の増加

16期Web配信・TV会議受注推移



株主総会ライブ配信パッケージの販売

ライブ配信・オンデマンド配信に必要な機材・設備の手配から
事前リハーサル・前日・当日準備を含め当社専門スタッフによる一括サポート



配信イメージ



さらに、7月15日より開始した家賃支援給付金サポート会場として、
約2ヶ月間にわたり当社が直営する全国約**60**会場を一括受託。

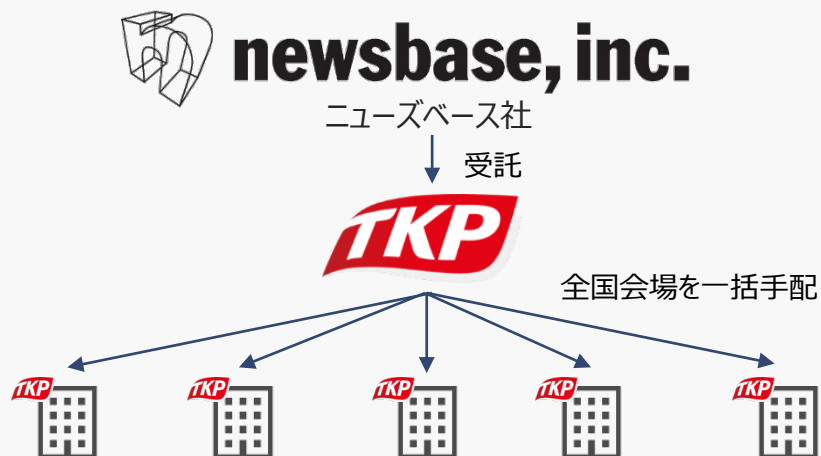
家賃支援給付金の申請サポート会場として、当社の全国60直営施設を長期貸し

家賃支援給付金事務事業

リクルート社が受託、デロイト トーマツ コンサルティング、凸版印刷、ベルシステム24、TMJ及びニュースベースの5社とコンソーシアムを組成

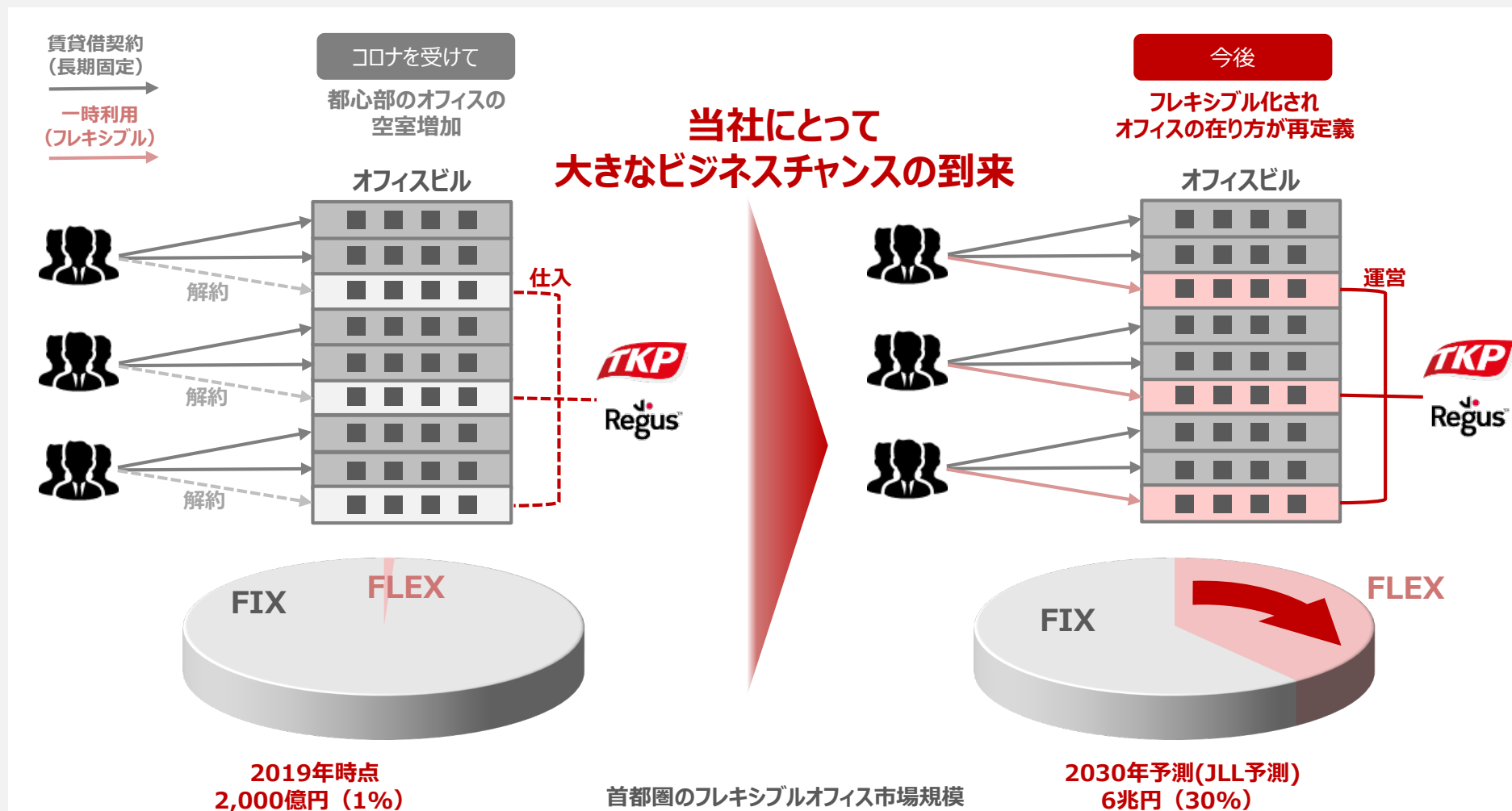
当社は、オフライン申請サポート会場の設置や運営を受け持つニュースベース社の下、家賃支援給付金の申請サポート会場（7月15日より）の一部を、全国で一括手配した。

当社直営の約**60**会場（約**5,000**坪）で約2ヶ月間にわたる長期貸しを実施する。



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。



都心部において、空室率が上昇している。
また、企業が借りているオフィス面積を減床させる動きは加速。
サテライトオフィスを活用する例が増えている。

東京ビジネス地区の平均空室率が4ヶ月連続で上昇

三鬼商事 最新オフィスビル市況 2020年7月号

東京ビジネス地区（都心5区／千代田・中央・港・新宿・渋谷区）の6月時点の平均空室率は1.97%、前月比0.33ポイント上げました。6月は新築ビルが一部で募集面積を残して竣工したほか、既存ビルでは館内縮小に伴う解約の影響があったことに加えて、成約が大きく減少したこともあり、東京ビジネス地区全体の空室面積がこの1カ月間で約2万6千坪増加しました。

富士通、オフィス半減発表

2020年7月6日 日本経済新聞（朝刊）

富士通は6日、国内のグループ会社を含めたオフィススペースを2023年3月末までに半減させると正式発表した。全国で約60カ所の事業所を保有、約380カ所を賃貸契約しており、計約120万平方メートルのオフィス面積を3年かけて縮小する。全社員を対象にした月額5千円のテレワークに伴う補助金なども新設し、在宅を原則とした働き方にシフトする。

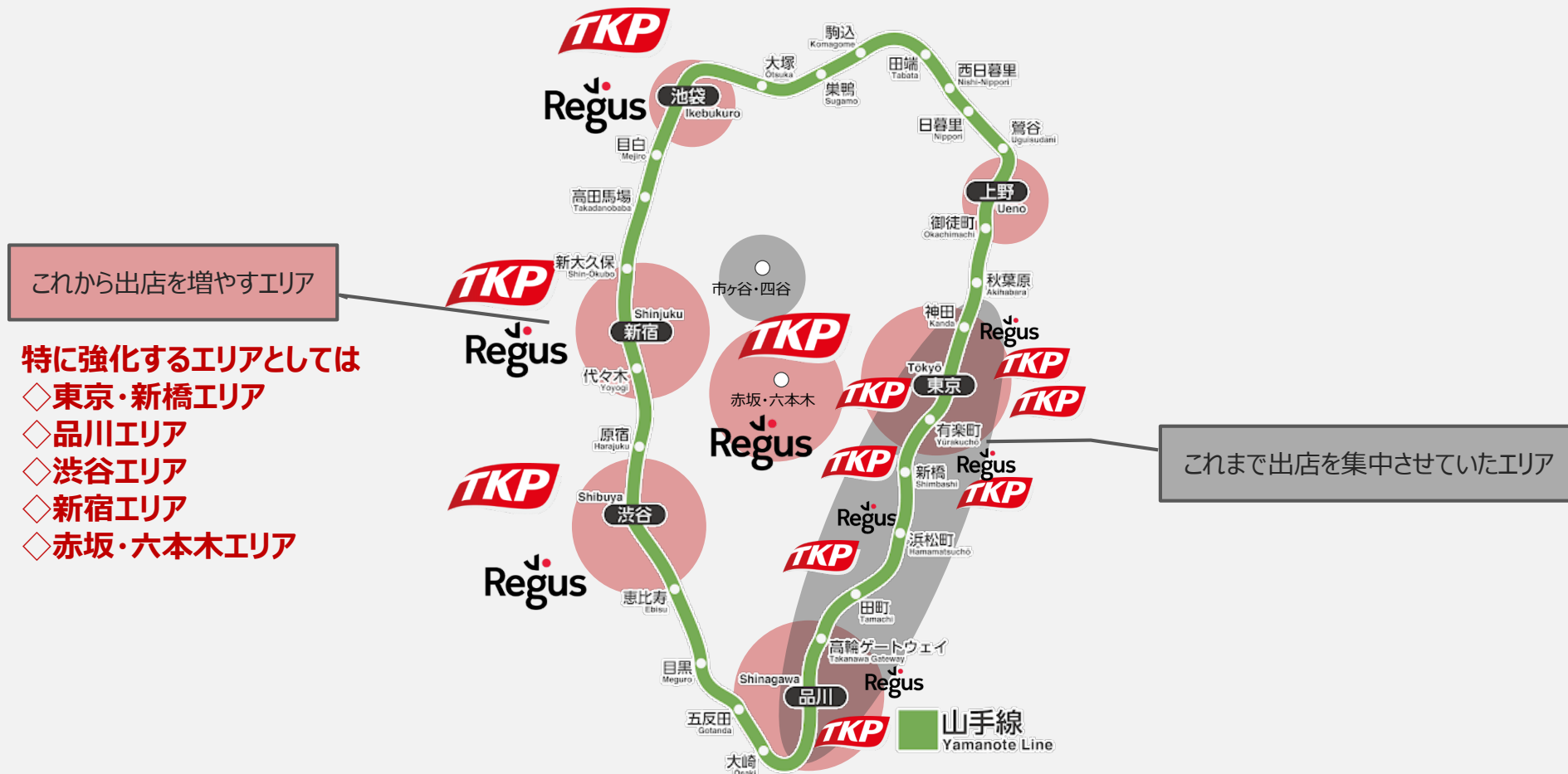
富士通では新型コロナウイルスの感染拡大を受け、国内で働く約8万人を対象に在宅勤務を推奨してきた。現在も工場を除くオフィスへの出勤率を最大25%に抑える取り組みを進めており、今後、通勤を前提とした働き方や制度を改める。

オンラインで6日に記者会見した富士通の平松浩樹執行役員常務は「時間や場所にとらわれない働き方を進める」と強調。働く場所や時間を社員が柔軟に選択できるようにする。

全国の固定的なオフィスを順次縮小し、自宅などで柔軟に働けるようにする。具体的には、全国の各エリアごとに中核オフィスやサテライトオフィスを設け、全席をフリーアドレスにする。コアタイムを設けない「スーパーフレックス制度」の対象を国内グループの全社員に拡大する。

今後の出店方針

オフィスの在り方は、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。**



これから出店を増やすエリア

特に強化するエリアとしては

- ◇ 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

これまで出店を集中させていたエリア

エスクリ社と資本業務提携契約を締結

2020年7月15日、**ブライダル事業を手掛ける株式会社エスクリ**（東証一部上場・証券コード2196）と**資本業務提携契約を締結**。同社創業者である岩本博氏（有限会社ブロックス）より、170万株の株式を取得予定。価格は1株につき334.4円、総額約5.68億円。持株比率は12.59%となる。

「withコロナ」の法人向け宴会場の共同開発



業務提携内容

- ①エスクリ社のバンケットへ
ティーケーピーが平日に法人顧客の送客を実施



- ②総合不動産ソリューションを手掛ける株式会社渋谷（エスクリ社連結子会社）に
当社グループ施設の新規出店・改装・維持修繕工事及び施設管理業務を委託



- ③建築コンテナ及び渋谷社が保有する抗菌・抗ウイルス対応の内装施工技術を利用した
サテライトオフィス等の「withコロナ」ビジネスの共同開発



詳細はこの後の共同記者会見にて

オフィスビルを最適利用する構想

今後は当社グループの様々なサービスやブランドを組み合わせた複合型大規模拠点を展開していく。
また、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。



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

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

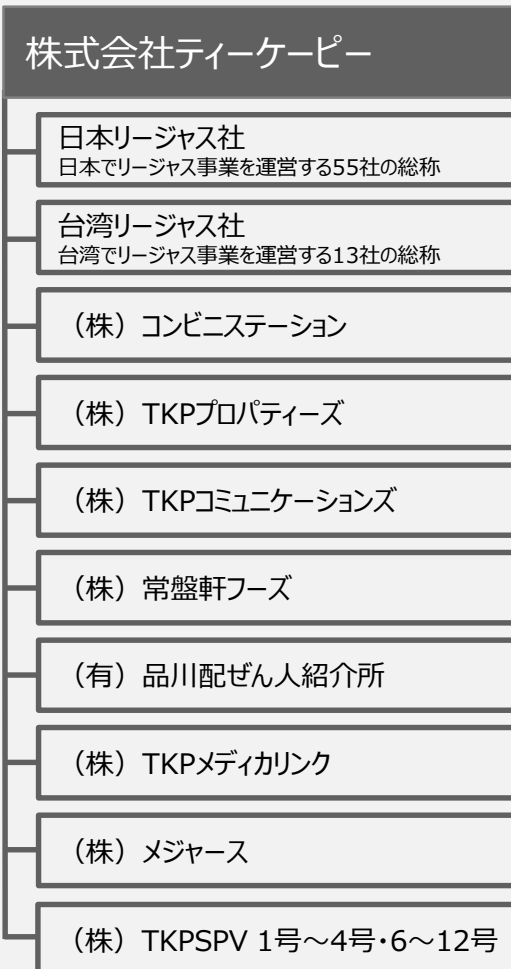
Anytime, **A**nywhere
for **A**ll workers

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5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5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	1,680名（2020年5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

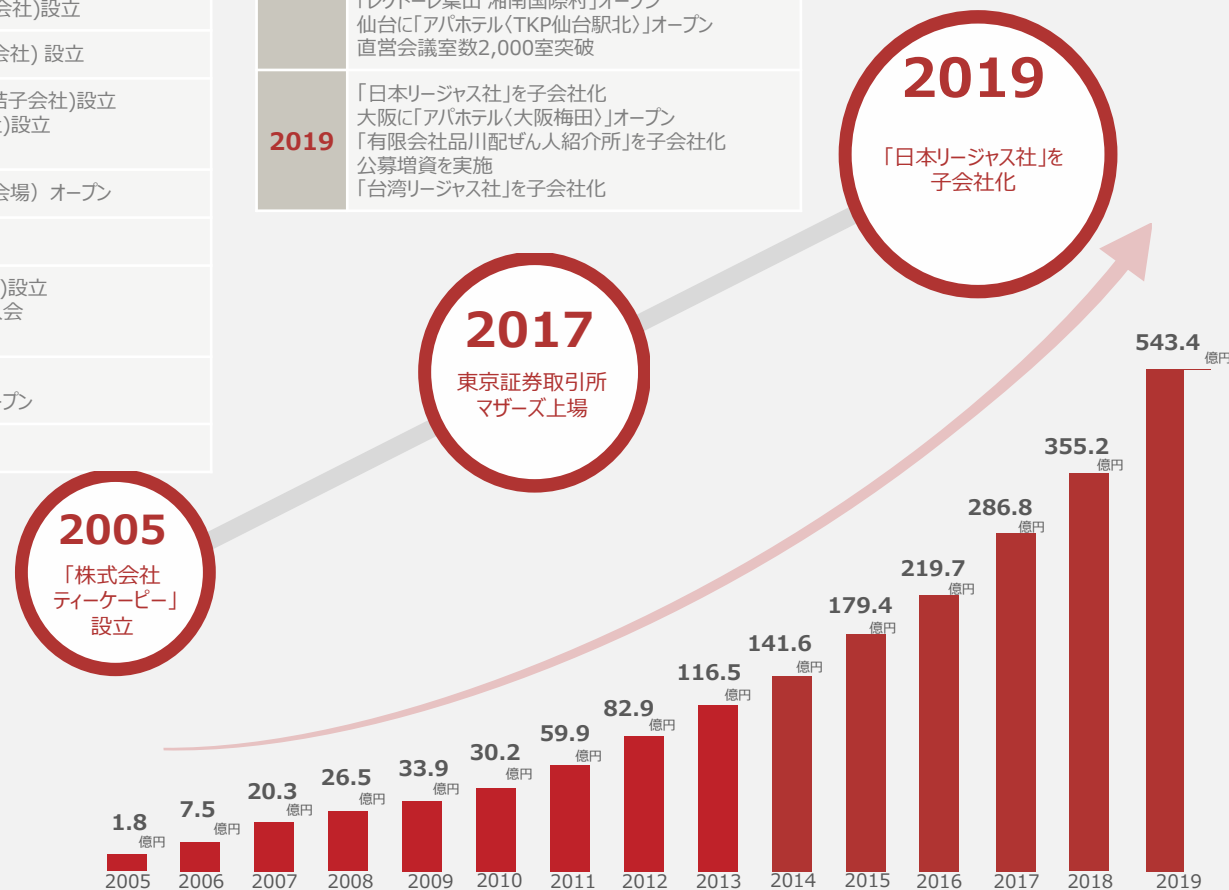
2020	福岡に「アパホテル(福岡天神西)」オープン 新型コロナウイルス対策のガイドラインの策定 東京に「アパホテル(上野広小路)」オープン 株式会社エスクリと資本業務提携契約を締結
------	---

0 から1を創り出す
空間再生流通企業



Total Kūkan Produce

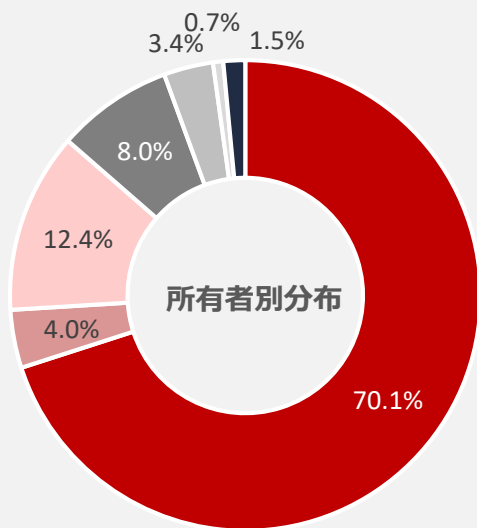
トータル 空間 プロデュース



株主構成

2019年2月28日時点

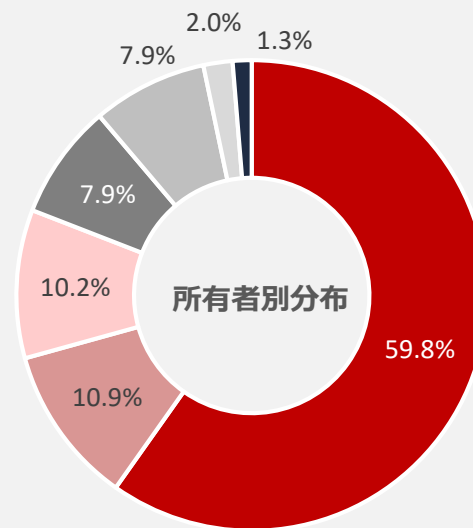
発行済株式数 33,171,600株
株主数 2,909名



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

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

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



TKPとリージャスの仕入れ戦略は、互いの特徴を補完し合いつつ、
**共同出店をすることで、TKP単独では出店していないエリアや、
リージャス単独では出店できない規模の施設への出店が可能になる。**

不動産オーナー



賃貸収入の獲得
不稼働物件の活性化

TKP

TKPの仕入れ戦略

大都市の主要駅近くに
大型施設を集中的に出店する戦略

TKP

共同出店

Regus

オペレーションコストの共通化
リージャスの稼働率が上昇するまで、
臨時施設のTKPとして運営も可能

Regus

リージャスの仕入れ戦略

大都市だけでなく地方都市や空港にも
出店するなど全国に面を広げる戦略

空間の再生

小口販売（空間シェアリング）

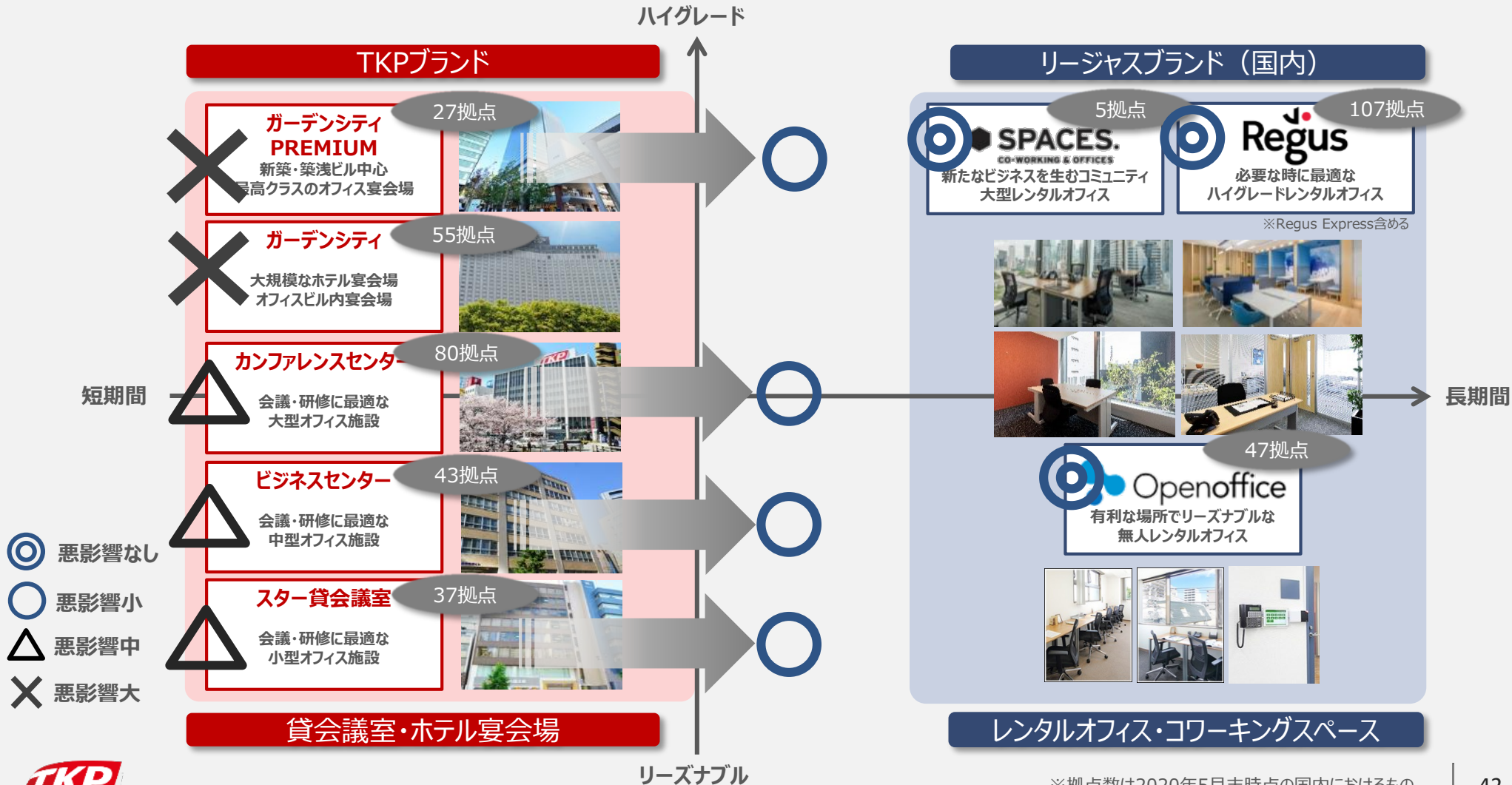
ユーザー企業



賃料負担の軽減
CAPEXの低減
全国一括手配可能
フレキシブルな働き方

コロナ禍においても需要の高いオフィスへと貸し方を変化

リージャスブランドでは現在新型コロナの影響はほとんど受けていない。大型宴会場を除くTKPの既存会議室も分散型オフィスにシフトすることで、コロナ禍においても収益化できる。影響の大きいホテル宴会場・大型宴会場が連結売上高に占める割合は6%程度と小さい。



※拠点数は2020年5月末時点の国内におけるもの

国内において、当社グループは圧倒的なフレキシブルオフィスネットワークを保持。
今後も都心部を中心にフレキシブルオフィスを展開。

施設数



427 施設

2020年5月末時点

座席数 (TKP会議室内の座席数+リージャス施設内のWS数)



187,196 席

2020年5月末時点

契約面積

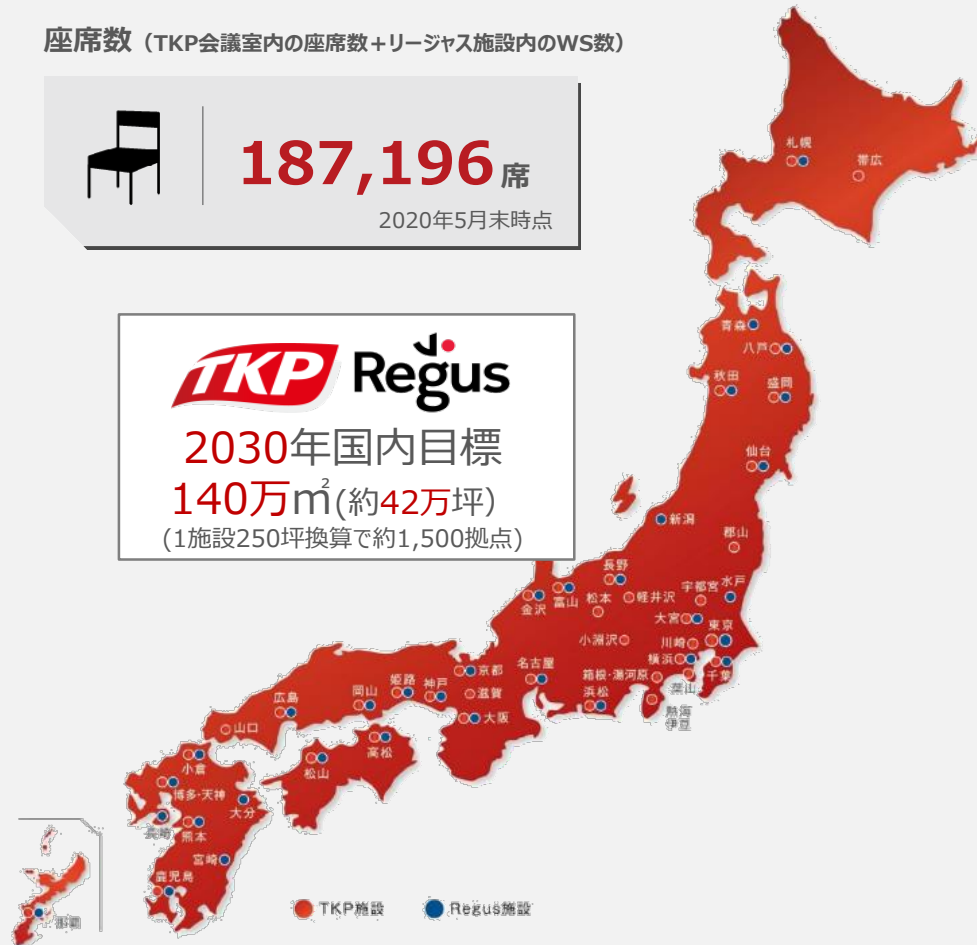


550,720 m²

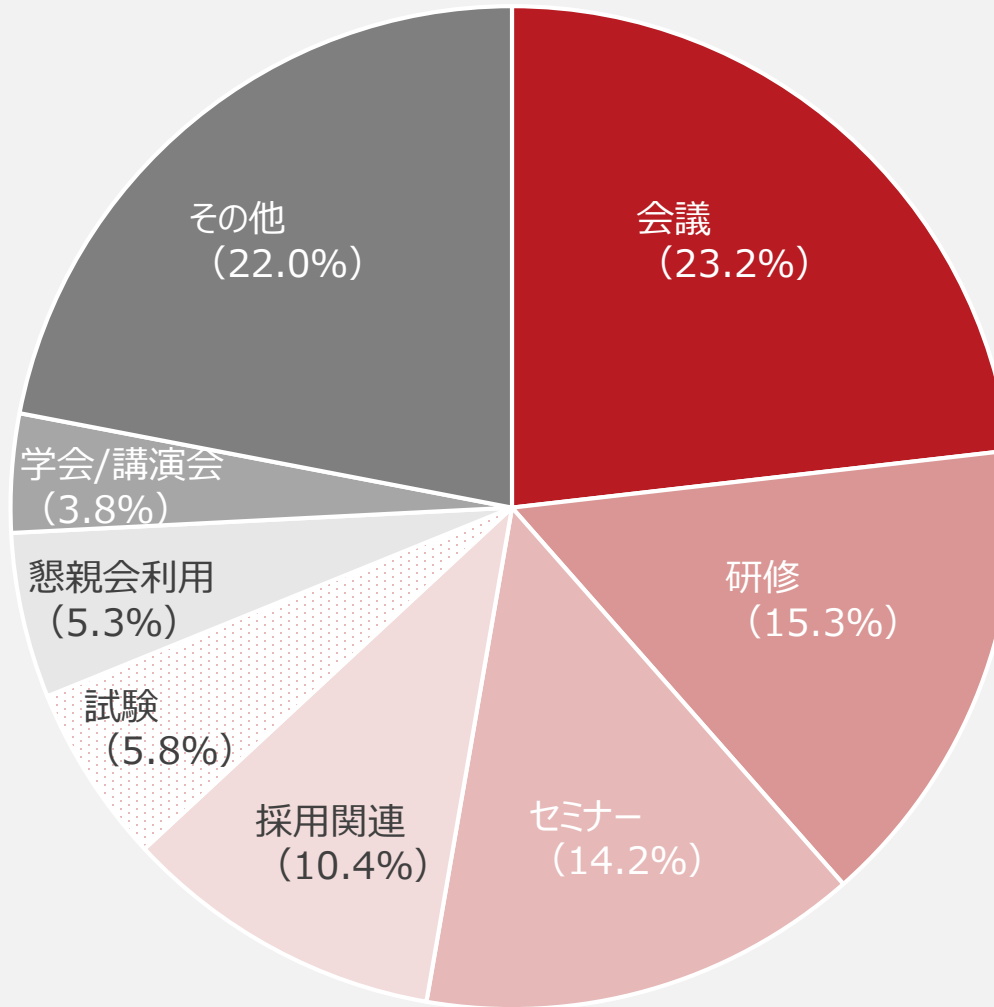
2020年5月末時点

TKP Regus

2030年国内目標
140万m²(約42万坪)
(1施設250坪換算で約1,500拠点)



2020年2月期利用目的（売上ベース）



IWG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IWG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。

イギリス
約**320**施設



アジア太平洋
約**690**施設



アメリカ大陸
約**1,300**施設



欧州・中東・アフリカ
約**1,100**施設



IWG International
Workplace
Group



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 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)

※IWG社のCEOであるマーク・ディクソン氏は当社の社外取締役でもある。

※業績は2019年12月期

当社が運営する宿泊研修施設の形態（2020年7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
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	—
アジュール竹芝（運営受託）	122	2017年4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
レクトーレ高松空港（宴会場賃借/業務提携）	124	2018年6月	—	—
レクトーレ八ヶ岳（運営委託）	32	2018年11月	—	—
レクトーレとやま自遊館（運営委託）	40	2018年3月	—	—
レクトーレ博多久山温泉（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	—
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。