

報道関係者各位

株式会社ティーケーピー
(東証マザーズ:証券コード 3479)

TKP、第3四半期決算説明会を実施しました
会議室本体は引き続き好調
最重要指標の EBITDA は前年同期比+77.3%、営業利益は同+42.0%

株式会社ティーケーピー(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:河野 貴輝、以下 TKP)は、本日1月15日、2020年2月期第3四半期の決算説明会を開催しました。

1、2020年2月期第3四半期(累計)概況

同累計期間において売上高 396.74 億円(前年同期比+48%)、EBITDA 72.76 億円(同+77.3%)、営業利益 49.59 億円(同+42.0%)、経常利益 33.79 億円(同+2.7%)、四半期純利益 12.8 億円(同+17.6%)の増収増益となりました。EBITDA は特に+77.3%と大きく伸長した一方、経常利益はリージャス買収に伴う費用(のれん償却費 11 億円、日本リージャス統合一時費用約 4 億円、リージャス出店による先行費用や新規拠点のオープン前発生家賃)などを計上した結果、33.79 億円(同+2.7%)となりました。

2020年2月期第3四半期(累計)概況

(億円)	2019.2期 3Q(累計)	2020.2期 3Q(累計)	前年同期比	
売上高	266.62	396.74	+48.8%	今期3Qのみの特殊要因は色付けしております。 <販管費の増加要因> 買収に伴うのれん償却費△11.0億円(2Q/3Q) 日本リージャス統合一時費用等△約4億円(3Q) 公募増資に伴う登録免許税等△0.8億円(3Q)
売上総利益	104.12 (39.1%)	152.93 (38.5%)	+46.9%	
販管費	69.18 (25.9%)	103.33 (26.0%)	+49.4%	のれん償却費が大きく増加したにも関わらず TKP本体の利益率が上昇したため、 販管費は26%水準をキープ
EBITDA※	41.04 (15.4%)	72.76 (18.3%)	+77.3%	<営業外項目の変動要因> 銀行へのアレンジメントフィー△5.0億円(1Q) 為替差損の発生△1.8億円(2Q) MA手数料△4.0億円(1Q:△3.0億円/3Q:△0.9億円) 支払利息の増加△1.6億円(ブリッジローン)(2Q/3Q) 公募増資に伴う支払手数料△0.5億円(3Q)
営業利益	34.93 (13.1%)	49.59 (12.5%)	+42.0%	
経常利益	32.95 (12.4%)	33.79 (8.5%)	+2.6%	<特別項目の変動要因> 大家家具株式減損 △2.0億円(2Q) 優先配当の支払い △1.5億円(3Q) ジェイック株式売却益 +3.9億円(3Q)
四半期純利益※	10.95 (4.1%)	12.87 (3.2%)	+17.6%	

※TKP本体とは、TKP単体で今期に連結子会社化した2社(日本リージャス尾川-肥後法人紹介所)を除く17社を合計したものとします。
 ※EBITDAは、営業利益に減価償却費およびのれん償却費を加えて算出しています。
 ※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。

2、2020年2月期第3四半期(9-11月期)概況

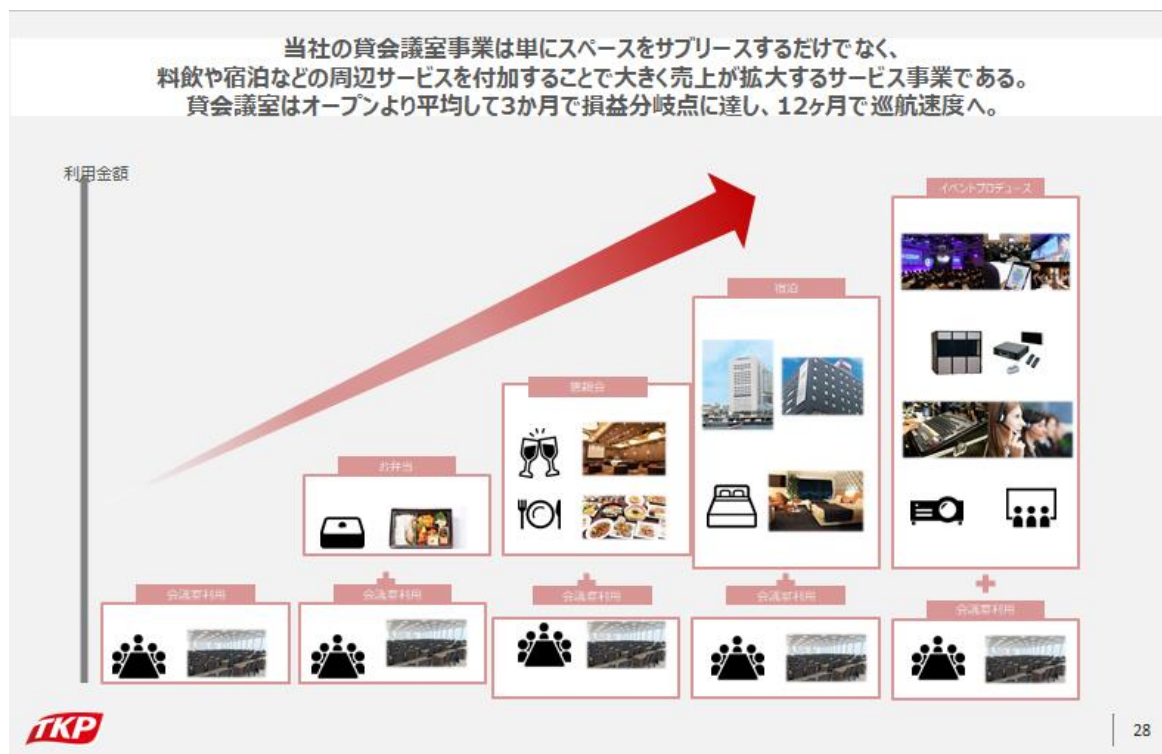
また、本業の会議室業は特に好調で、同会計期間(2019年9月~11月)は売上高 107.85 億円(前年同期比+19.2%)、EBITDA 18.86 億円(同+64.2%)、営業利益 15.44 億円(同+69.9%)、営業利益率は(10.0%→14.3%)と大きく増加しています。しかしながら日本リージャスは出店による先行費用や、新規拠点のオープン前発生家賃、統合に伴う一時費用などが発生し、営業損失は△1.69 億円となりました。

2020年2月期第3四半期(9-11月期)概況

(億円)	①2019.2期 3Q(会計) TKP本体	②2020.2期 3Q(会計) TKP本体	前年同期比 (①と②比較)	③2020.2期 3Q(会計) 日本リージャス	④2020.2期 3Q(会計) 品川配せん人紹介所
売上高	90.51	107.85	+19.2%	43.34	2.81
売上総利益	32.51 (35.9%)	42.03 (39.0%)	+29.3%	11.08 (25.6%)	0.67 (24.1%)
販管費	23.41 (25.9%)	26.58 (24.6%)	+13.5%	12.78 (29.5%)	0.47 (17.0%)
EBITDA	11.49 (12.7%)	18.86 (17.5%)	+64.2%	5.03 (11.6%)	0.28 (10.0%)
営業損益	9.09 (10.0%)	15.44 (14.3%)	+69.9%	△1.69	0.19 (7.0%)

3、(TKP)貸会議室事業の動向

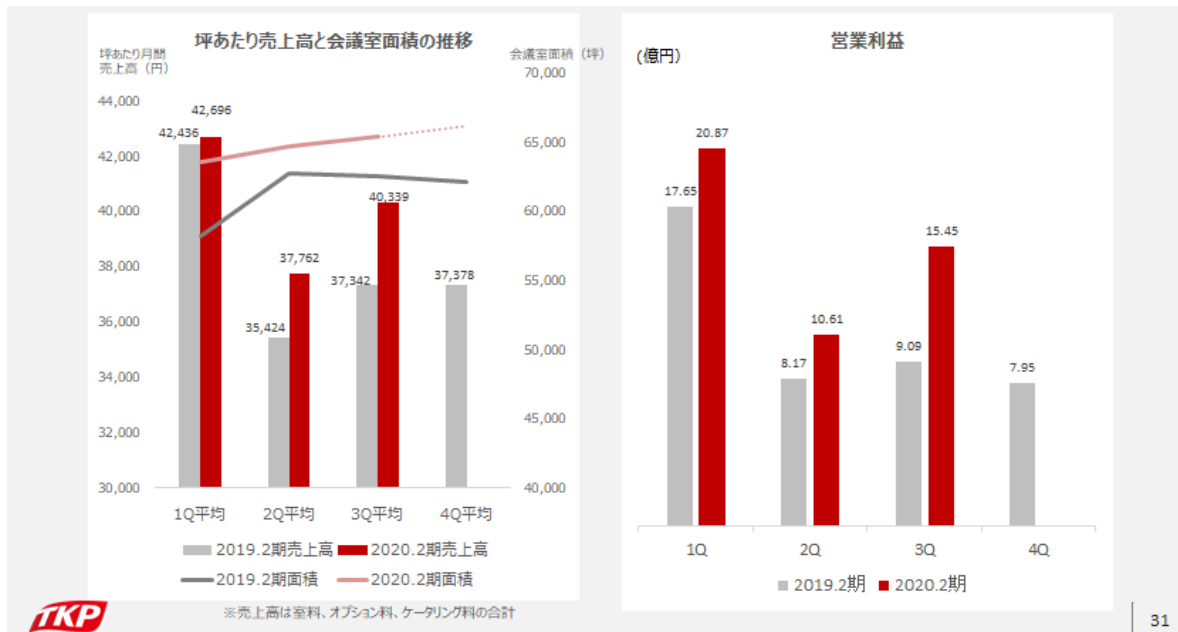
■売上拡大のビジネスモデル



TKP 本業の貸会議室業は、単にスペースをサブリースするだけでなく、料飲や宿泊などの周辺サービスを付加することで、売上を拡大するサービス事業です。オープン後平均 3 か月で損益分岐点に達し、約 12 か月で安定収益を生むモデルとなっています。

■坪あたり売上高を KPI に

貸会議室のKPIである坪あたりの売上高は各四半期とも増加傾向にある。
2Qと3Qは室料以外の売上比率が高く、坪あたり売上高の増加が顕著である

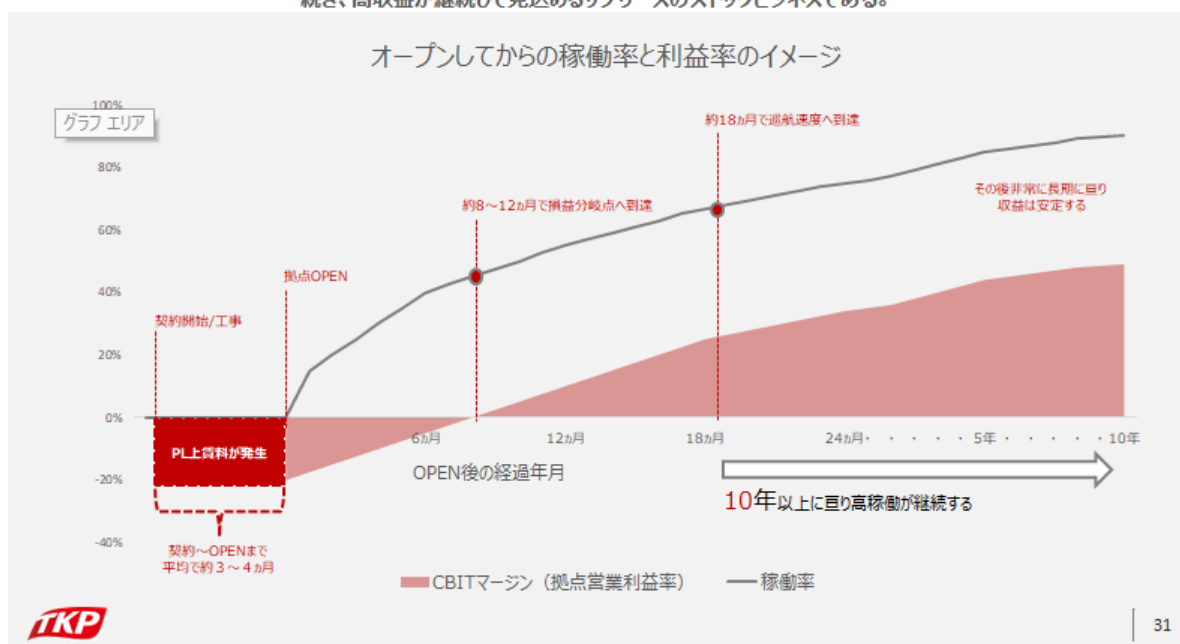


周辺サービスの拡充と顧客満足度を向上させることにより売上の拡大を図るため TKP の貸会議室業では「稼働率」ではなく、「坪あたり売上高」を KPI としています。「坪あたり売上高」は 2020 年第 3 四半期の平均が約 40,000 円/坪となっており、前年同期比平均約 38,000 円/坪より 8%増加となっています。

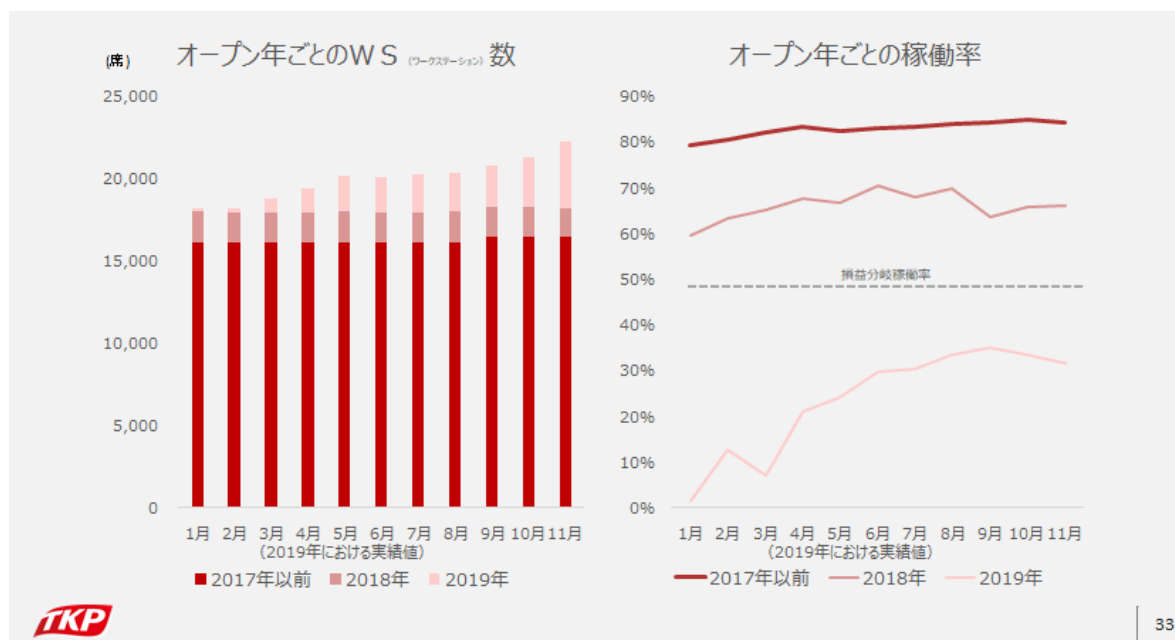
4. (リージャス)レンタルオフィス・シェアオフィス・コワーキングスペースの動向

■日本リージャスの回収モデル

日本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(稼働率45%)に達し、約18ヵ月で巡航速度(稼働率65%)に乗る。貸会議室と比較すると回収開始までの期間は長いが、その後も10年~の長期に亘り安定稼働が続き、高収益が継続して見込めるサブリースのストックビジネスである。



リージャスの重要視するKPIは稼働率である
 全体の大部分を占める2017年12月以前に出店した拠点は高稼働を維持



日本リージャスは、オープン後平均して約 8~12 か月 (稼働率約 45%) で損益分岐点に達し、その後約 18 か月 (稼働率 65%) で安定収益を生むビジネスモデルです。よって「稼働率」を KPI としています。TKP 本体と比較すると、損益分岐点への到達、安定収益開始までの期間は長かかりますが、長期 (10 年以上) にわたり高収益の継続が見込めるサブリース型のストックビジネスとなります。

5、通期計画について

(億円)	2019.2期通期 (実績)	2020.2期通期 (計画) 8/16公表	前期実績比
売上高	355.23	562.06	+58.2%
EBITDA※	51.80 (14.6%)	112.28 (20.0%)	+116.8%
営業利益	42.89 (12.1%)	76.07 (13.5%)	+77.4%
経常利益	40.53 (11.4%)	59.13 (10.5%)	+45.9%
当期純利益※	18.93 (5.3%)	28.63 (5.1%)	+51.2%

※EBITDAは、営業利益に減価償却費及びのれん償却費を加えて算出しています。
 ※当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益を示しています。

2019年8月16日公表の2020年2月期の通期の計画は、引き続き日本リージャスとのシナジーの最大化、品川配ぜん人紹介所(2019年9月~)、台湾リージャスとの連結開始(2019年12月)などにより、増収・増益を見込み、現時点で通期計画を据え置きます。

なお、本日開催した第3四半期決算説明会(機関投資家・アナリスト向け)の決算概要や今後の戦略などについて決算説明会の動画および決算説明資料を当社ホームページ(<http://ir.tkp.jp/ja/index.html>)で公開しております。こちらも併せてご参照ください。

【株式会社ティーケーピー会社概要】

代 表 者 代表取締役社長 河野 貴輝
本 社 所 在 地 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
資 本 金 120 億円(2019 年 11 月末現在)
決 算 期 2 月
売 上 高 355 億円(2019 年 2 月期連結)
従 業 員 数 1,727 名(パート等臨時雇用者を除く)(2019 年 11 月末現在)
事 業 内 容 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
イベントプロデュース事業
BPO 事業

U R L <https://www.tkp.jp/>

※プレスリリースに記載されている情報は、発表日現在の情報であり、時間の経過または様々な後発事象によって変更される可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社ティーケーピー 広報担当 TEL:03-6843-0011 MAIL:pr@tkp.jp