



リージャス事業売却に関する補足資料

株式会社ティーケーピー(証券コード：3479)

2022年12月6日



リージャス事業売却の概要

リース事業の売却について

アフターコロナを見据え、ビジネスモデルをLight Capex & High Marginへと更に進化させることを企図し、リース事業の売却を決定

三菱地所と日本リース社の売却について約382億円（企業価値）で合意
台湾リース社はリースブランドのマスターフランチャイザーであるIWGに売却

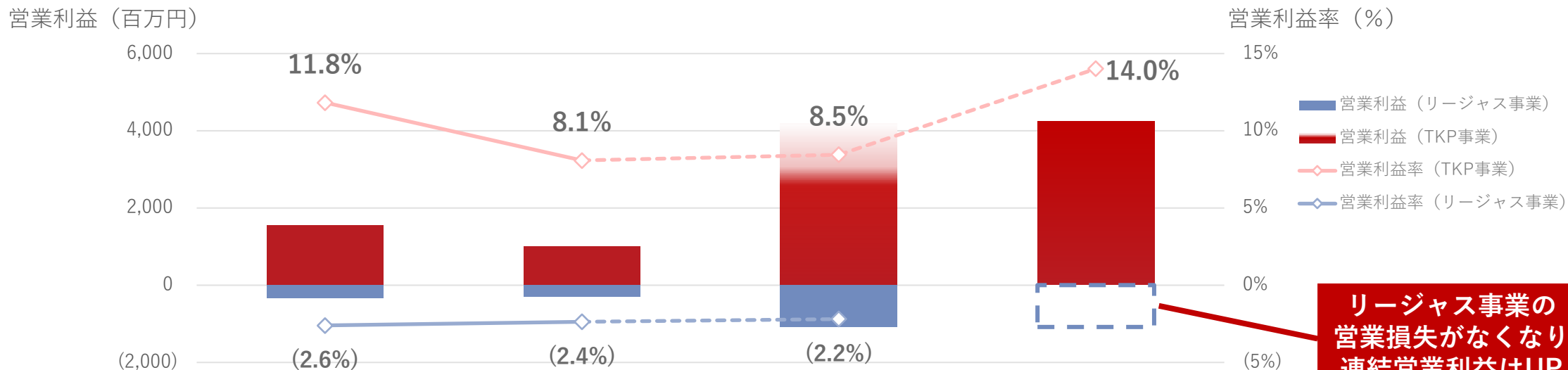
リース事業売却の内容と背景

- リース事業の売却によって、**約67億円の特別損失**が発生する見込み※1
- 構造改革によりTKP事業※2の利益がコロナ禍のダメージから回復し、23年2月期Q1においてコロナ禍以降初めてとなる**全段階利益での黒字化**を達成。Q2も好調に推移し**営業利益は前期比10倍**へ
- 今後はTKP事業における**需要回復の本格化を見据えた仕入れの積極推進含む事業強化**及び「**再生**」をテーマとした**新規事業**に経営資源を集中投下する方針
- リース事業はTKP事業対比でCAPEX負担が大きいビジネスモデルであり、B/Sが強固なスポンサー傘下での成長を図る
- 台湾リース社を売却することで地政学的なリスクを排除

リージャス事業売却によるP/Lへの影響

リージャス事業は2月から連結の対象外となる予定。

リージャス事業ののれん・顧客関連資産償却費(2022年2月期実績で約25億円)負担が軽減されることで
営業利益は増加を見込む



(単位：百万円)	2023年2月期 (実績)		2023年2月期※1 (予想)	(ご参考) 2023年2月期 (通期でリージャス事業 がなかった場合の予想)
	Q1	Q2		
売上高	13,180	12,475	49,500	30,340
営業利益 (営業利益率)	1,215(9.2%)	713(5.7%)		
TKP事業 (%) ※3	1,559(11.8%)	1,008(8.1%)	3,100(6.3%)	4,250(14.0%)
リージャス事業※2 (%) ※3	△344(△2.6%)	△295(△2.4%)		
EBITDA (売上比%)	2,552(19.4%)	2,072(16.6%)	8,050(16.3%)	5,520(18.2%)

※1：2023年2月期（予想）におけるリージャス各実績（売上高・営業利益・EBITDA等）は1月分まで計上

※2：リージャス事業の営業利益はのれん・顧客関連資産償却費控除後の数値

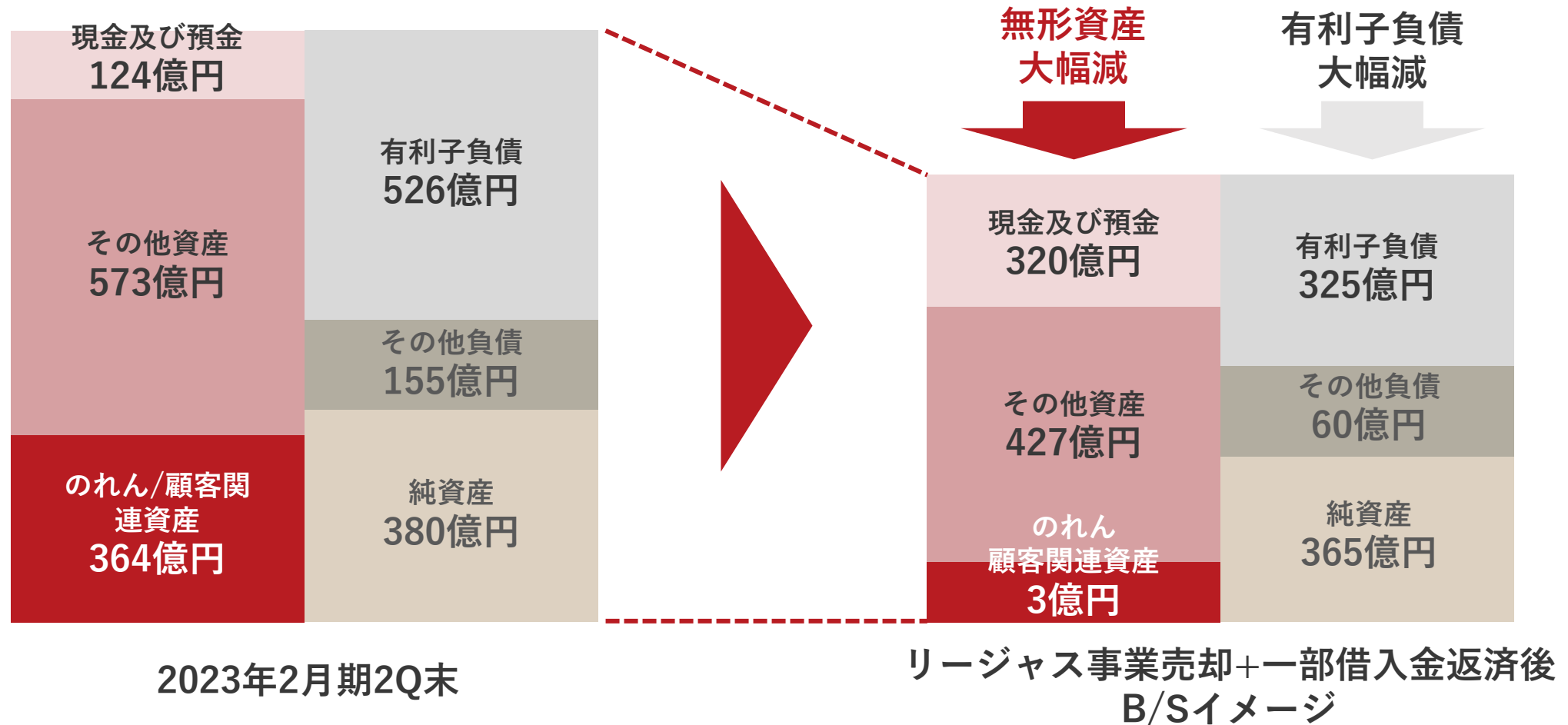
※3：売上高に対する各事業の営業利益の割合を記載

リース事業売却によるB/Sへの影響

リース事業の売却代金の一部は借入金の返済に充当

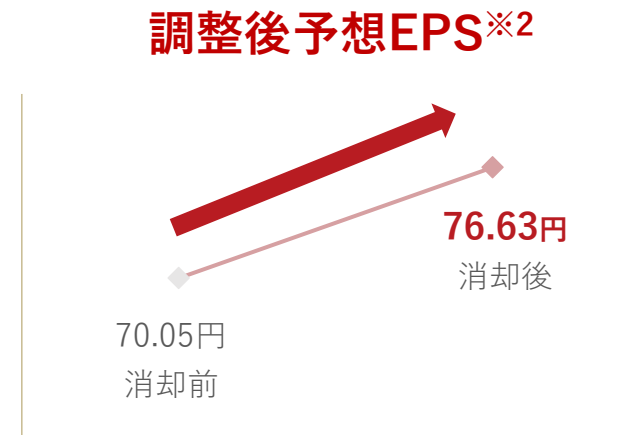
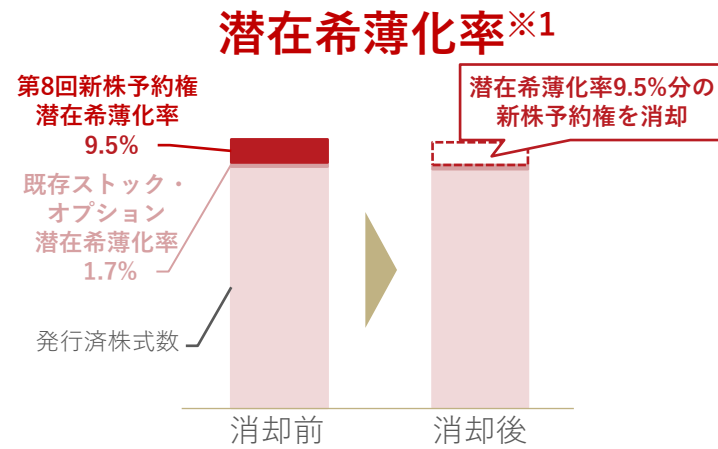
財務基盤の安定性を確保するとともに、**自己資本比率は49%へ**

また、B/Sのスリム化に伴い資本効率は向上し、デッドキャパシティも改善



新株予約権の消却について

2021年1月14日に第三者割当による行使価額修正条項付新株予約権（第7回および第8回の2本建て）の発行を決定。第7回は同年9月29日に行使が完了。第8回の開始時期については未定としていたが、業績の回復が堅調であることから、今回のリージャス事業売却に伴い取得及び消却を実施



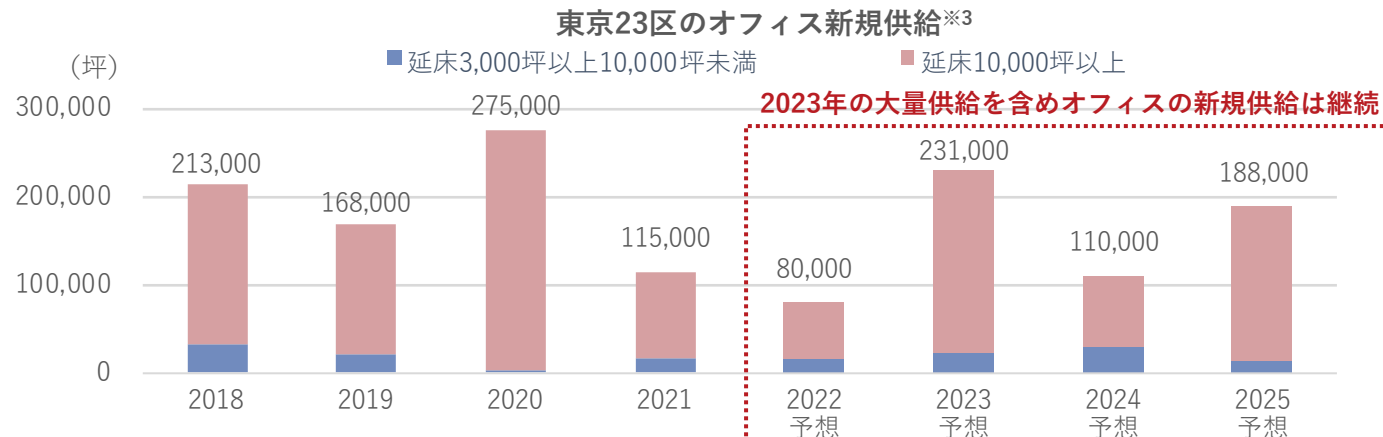
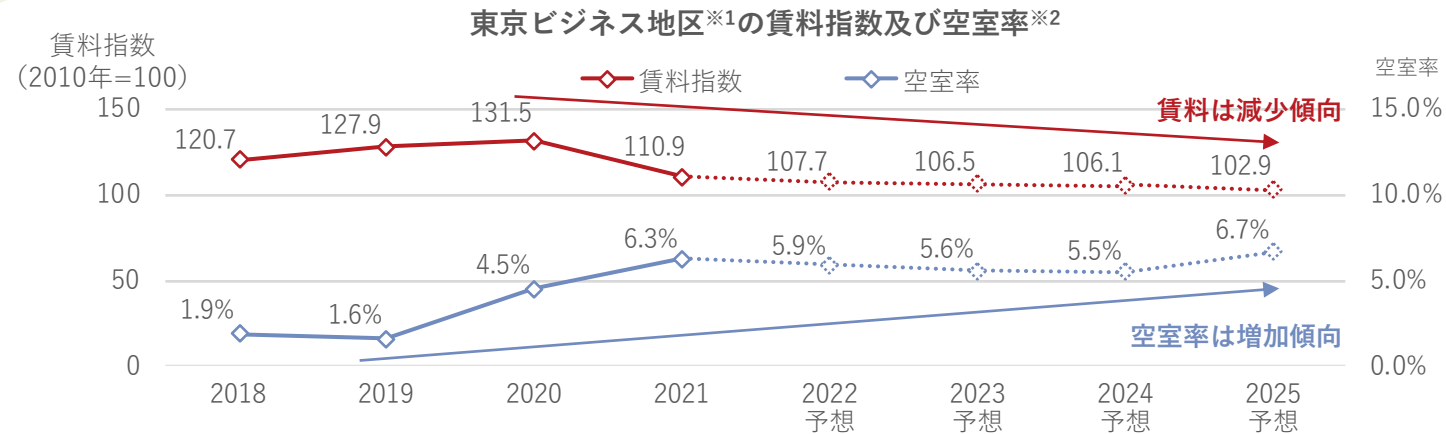
※1：潜在株式数及び発行済株式数は2022年8月末時点

※2：消却前の数値は第8回新株予約権及び既存ストック・オプションが全て行使された場合の数値に基づき算出。調整後予想EPSの算出に当たって使用する当期純利益の数値はP3で示した本件影響を当期で加味した2023年2月期の予想値を使用

今後の事業方針について

外部環境について(1/2)

今後のオフィスの新規供給継続及びコロナ禍を経てオフィス空間では流動性が高まる見込み
TKPの空間再生ノウハウを活かし、ビルの再生・利活用を推進



企業によるオフィス利用ニーズの変化例※4

住宅設備メーカー A社

自社物件の本社ビルを売却し、より小規模なオフィスビルへの移転を実施 (= オフィスビルの空室率向上)

通信事業者 B社

「住む場所」の自由度を高め、ワークインライフ (健康経営) をより一層推進していく観点から、リモートワークを基本とする新たな働き方を可能とする制度を導入

重電・半導体メーカー C社

国内の従業員7万人のうち、4万4,000人を対象に原則出社を廃止し、在宅勤務と出社を組み合わせる「ハイブリッド勤務」制度に移行

※1: 千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

※2: オフィス市場動向研究会

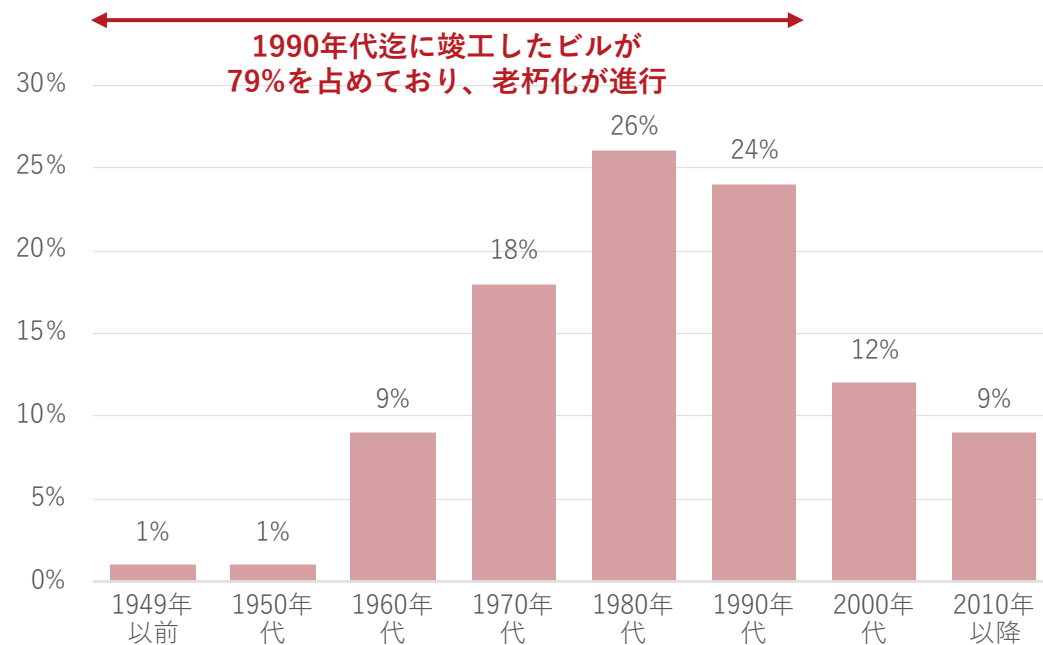
※3: ザイマックス不動産総合研究所

※4: 各社プレスリリース、日本経済新聞社

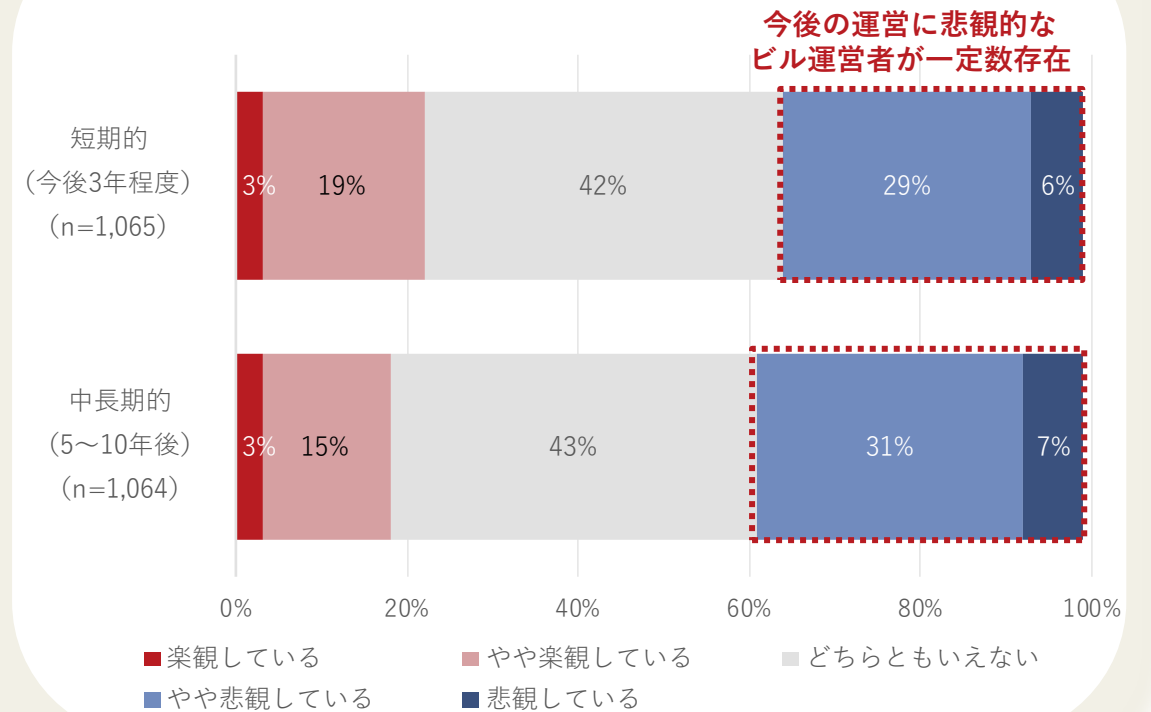
外部環境について(2/2)

ビルの老朽化が進む中、今後のビル運営に悲観的なビル運営者が一定数存在
 そのようなビル運営者に対し当社がビルの再生・利活用を提案

主要なビル※1の竣工年の分布※2



ビル運営者の今後の見通し※2

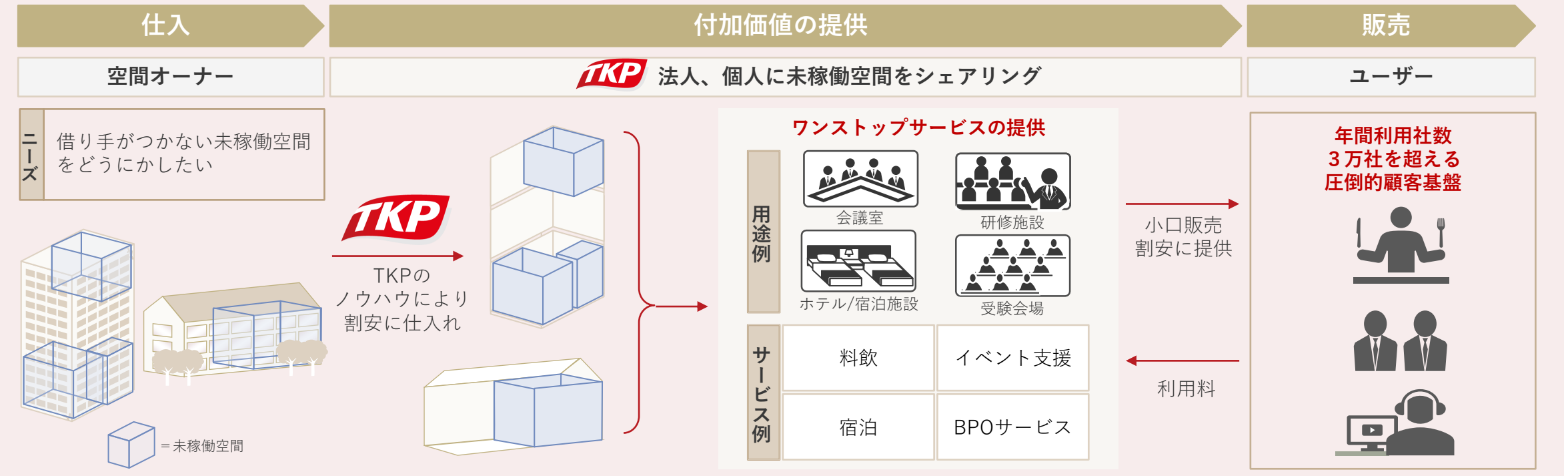


※1：調査対象地域は、東京23区、全国政令指定都市20都市及び一都三県郊外都市35都市
 ※2：ザイマックス不動産総合研究所

TKPのビジネスモデル及び強み

当社の特徴的なビジネスモデルを踏まえ、強みを再定義

TKPのビジネスモデル：遊休スペースに価値を付加して再生・シェアリング



TKPの強み

持たざる経営

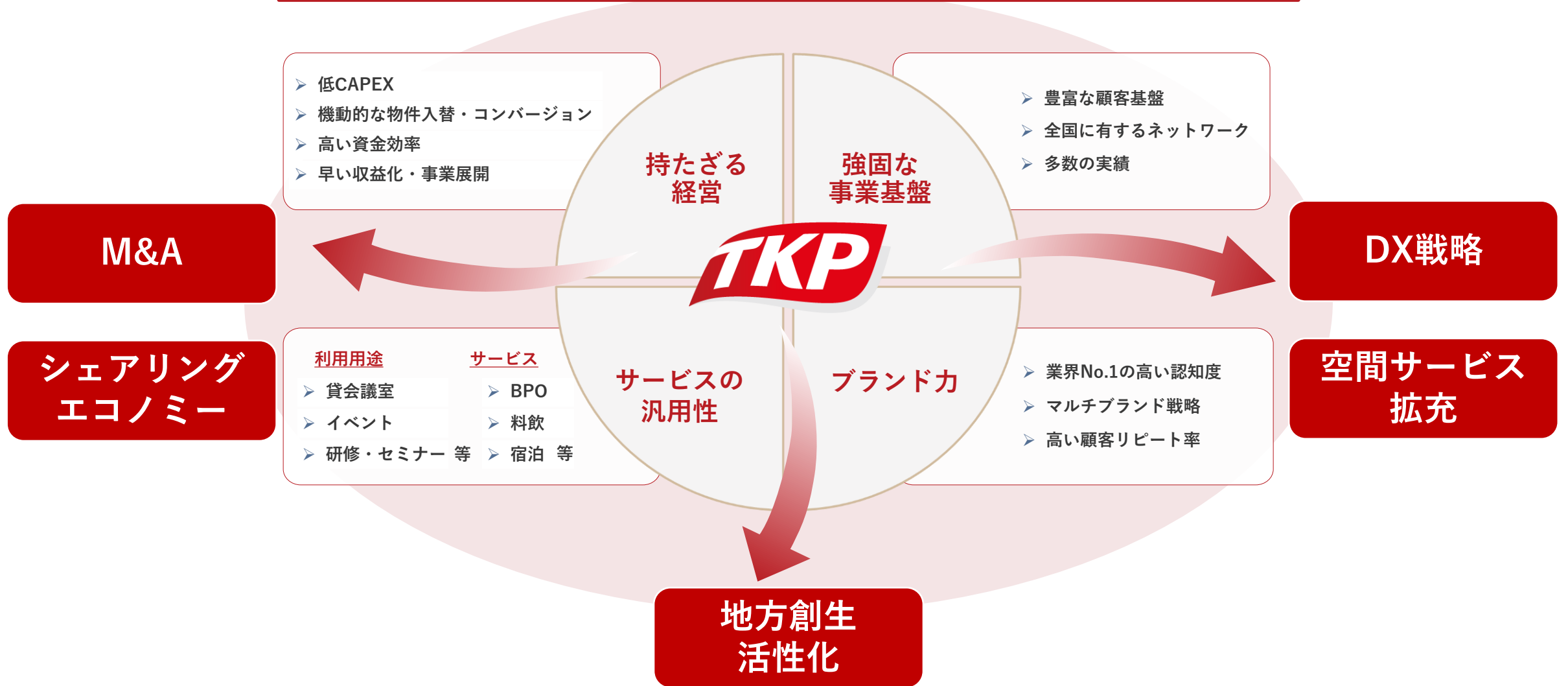
サービスの汎用性

強固な事業基盤

ブランド力

事業成長の方向性

強みを再定義し 事業成長の方向性を策定

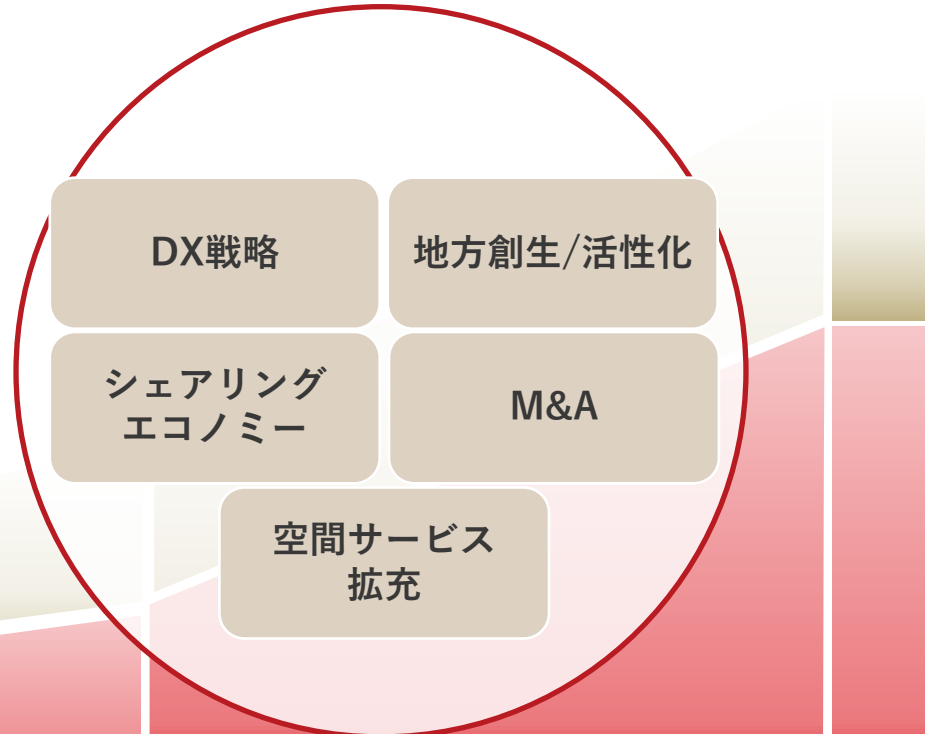
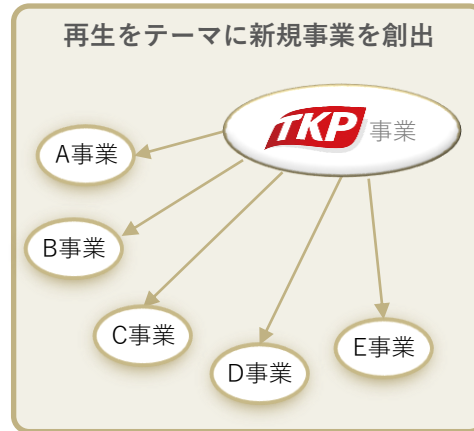
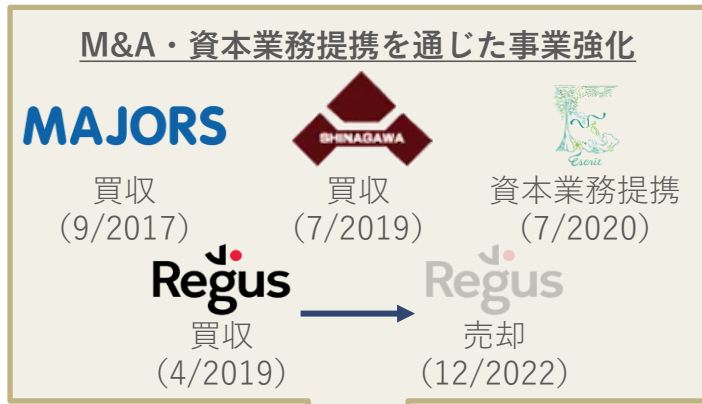


今後の成長ストーリー

上場~これまで

中期

長期

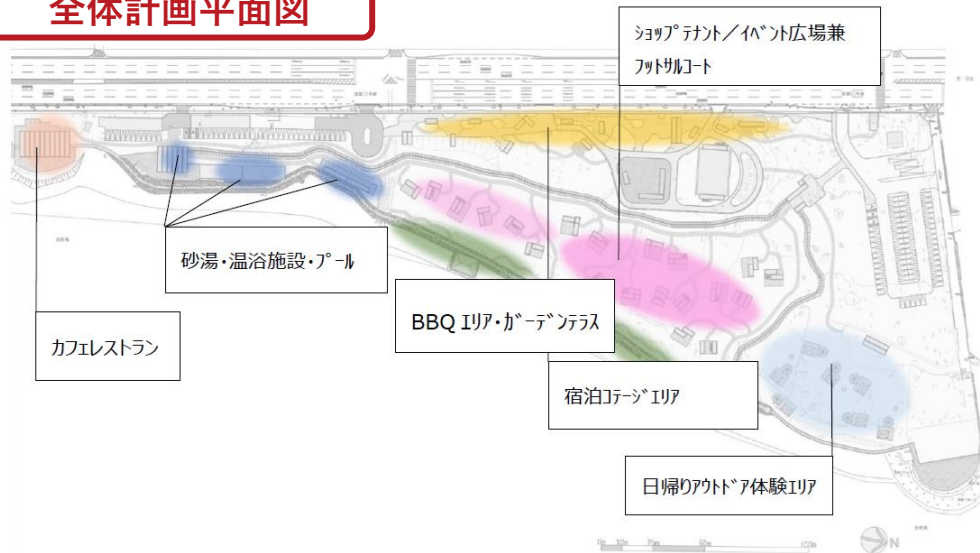


(ご参考) 地方創生/活性化への取り組み

大分県別府市のPark-PFI事業である上人ヶ浜公園整備運営事業において、当社が設置等予定者に選定。空間再生流通事業における地方創生/活性化への取り組みとして本公園の空間再生を実施



全体計画平面図



上人ヶ浜公園整備運営事業における当社の提案内容

大分県別府市にある上人ヶ浜公園において、重要な伝統的文化である砂湯の継承など、既存の環境を最大限活かし、地元客・観光客が来場する公園へ再開発する

地元客



上人ヶ浜公園の景観と豊かな樹林を活かし、生活の利便性も備えた施設開発

観光客



別府の温泉資源を活かした施設開発 + 別府の魅力が集まるアンテナショップ

既存エリア再開発



イベント・コンテンツ

- 砂湯、温浴施設、フットサルコート、イベント広場、BBQエリア宿泊コテージ、各種飲食エリア

- 朝市、地元特産品販売、アウトドア体験、大分トリニータ

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。