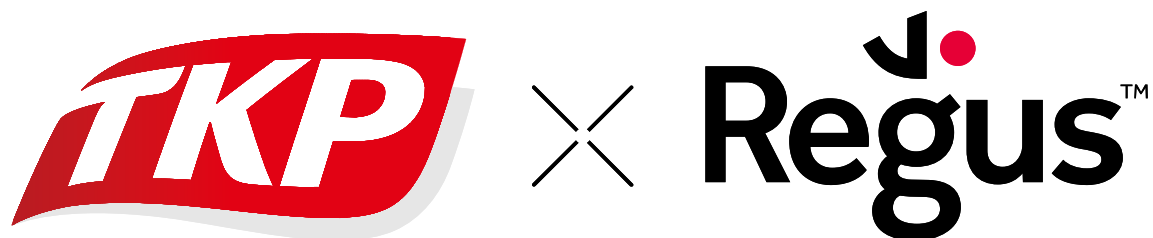


**A**nytime, **A**nywhere, for **A**ll workers

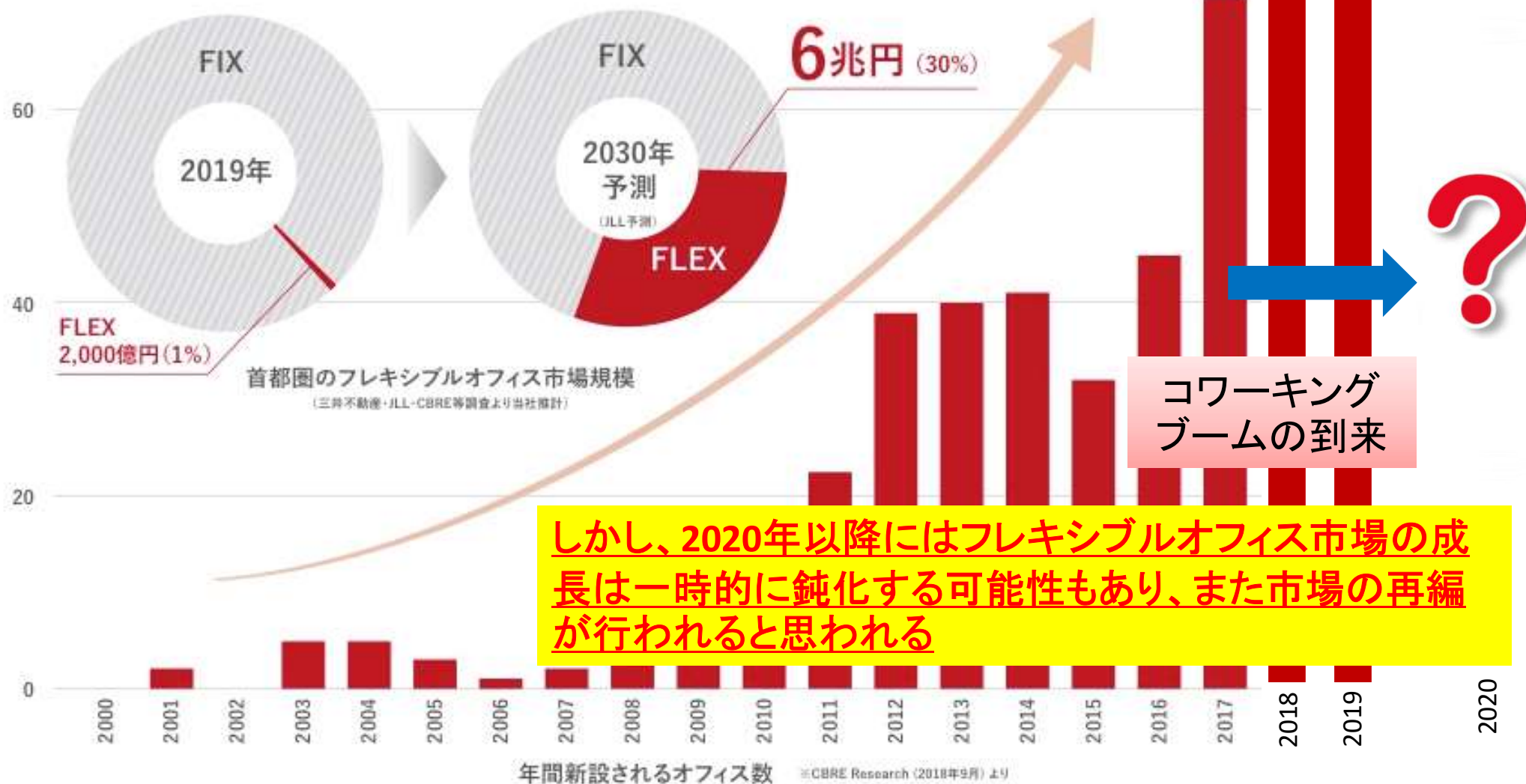
いつでも、どこでも、すべての働く人たちに。



フレキシブルオフィス事業のご提案

# これまでのフレキシブルオフィス市場の動向

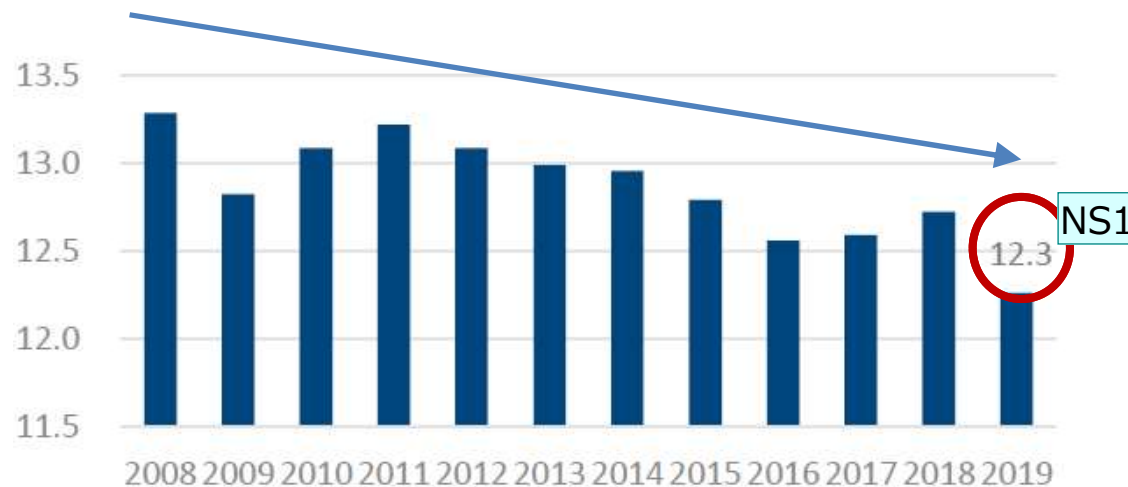
ここ数年の急速な市場拡大や、極端な市場占有は現実的ではないにせよ、  
中長期的な需要の増加の方向が変わる訳ではない



# 日本におけるテレワークの現状と問題点

# 一人当たりの平均オフィス面積(m<sup>2</sup>)の推移

都心部の空室率の低下による従業員一人あたり面積の縮小  
就労人口の増加によるオフィスの密度上昇(世界的に見ても過密な就労環境)



出典：コリアーズ・インターナショナル、ザイマックス

## European Space Standards

| City           | Average Space per Employee |         |
|----------------|----------------------------|---------|
| Central London | 181 sq. ft.                | 16.8 m2 |
| Frankfurt      | 274 sq. ft.                | 25.5 m2 |
| Amsterdam      | 258 sq. ft.                | 24.0 m2 |
| Brussels       | 258 sq. ft.                | 24.0 m2 |

(van Meel, 2000, p. 62)

**2020年 経団連による物理的隔離ガイドライン：16 m<sup>2</sup>/人**  
**つまりは約30%の床面積の増床が必要？**

**現状ガイドラインがいう通りオフィスの拡張は容易ではない**

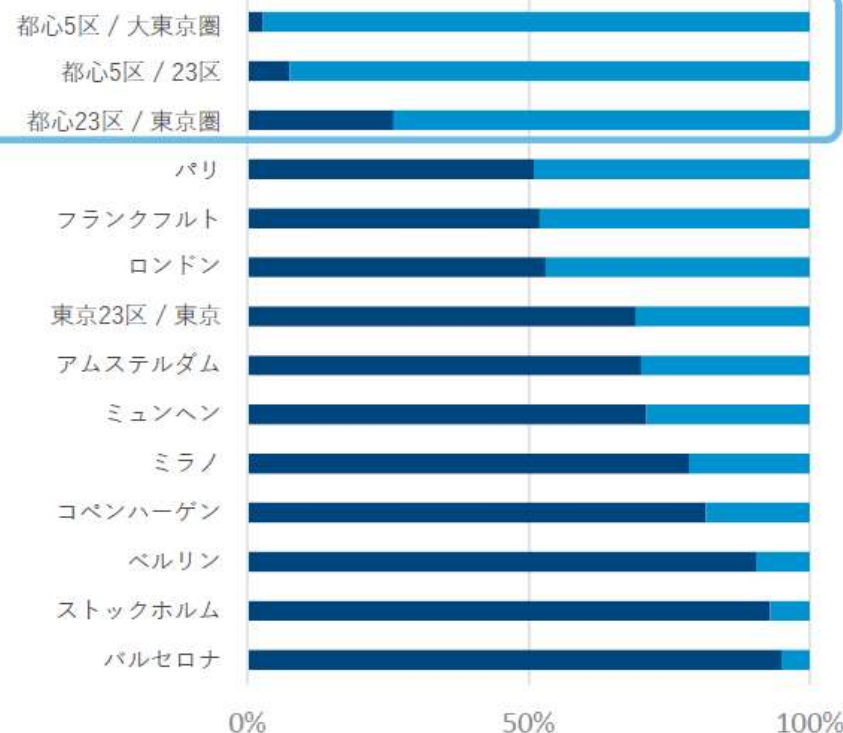
**出社率抑制による在館人数制限とSocial Distance確保**



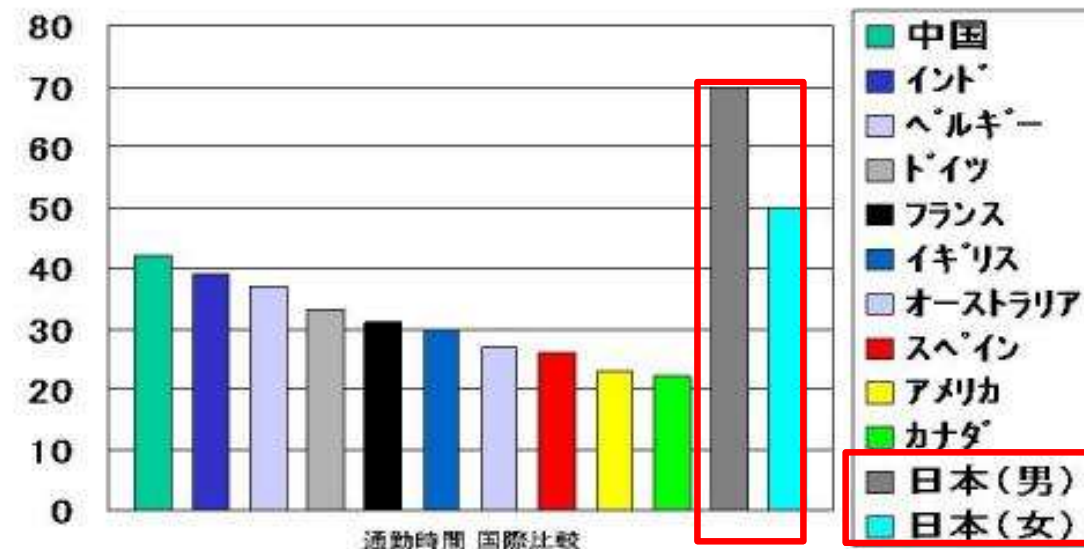
# 世界各都市における都市/郊外在住の比率

世界主要都市 都心部・郊外部 居住人口比較

■ 都市 ■ 郊外



平均通勤時間 国際比較



英国エコノミスト調査(2009年)  
社会生活基本調査(平成18年度)

出典：コリアーズ・インターナショナルEMEAリサーチ、オックスフォード・エコノミクス

日本固有の事情：郊外在住の比率が高い=通勤時間が長い

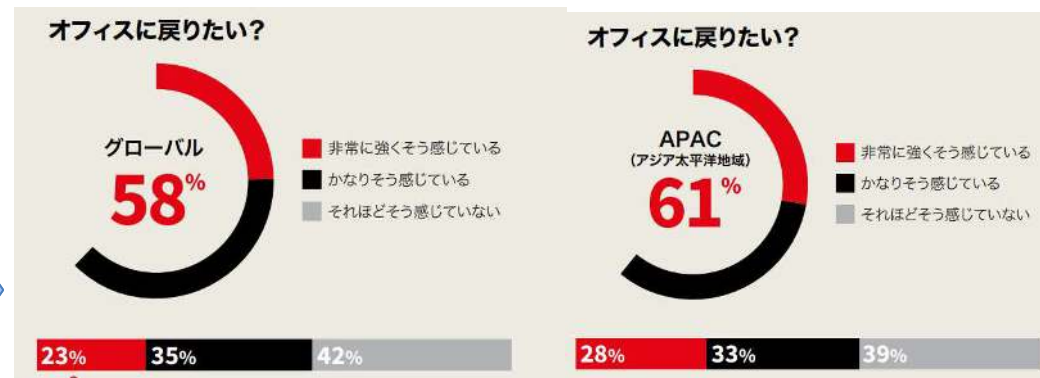


その為、日本の大都市圏においては、他国と比べても、よりテレワークの意義がある

# 世界の在宅勤務実施割合と在宅勤務の継続意志

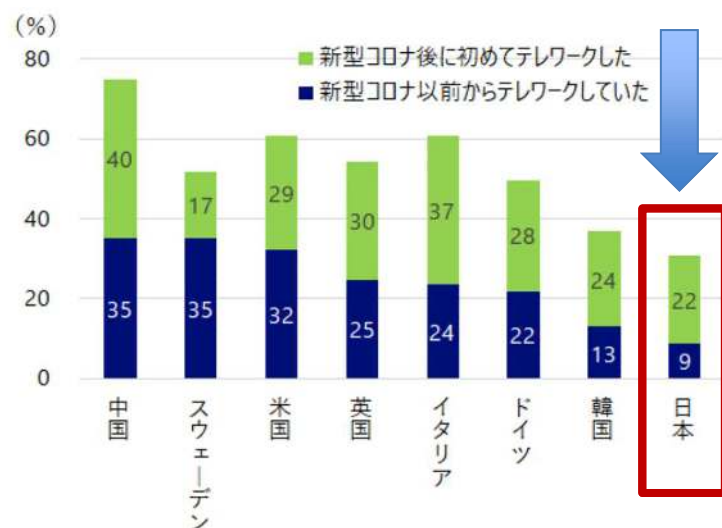


テレワーク  
実施後の  
評価は？

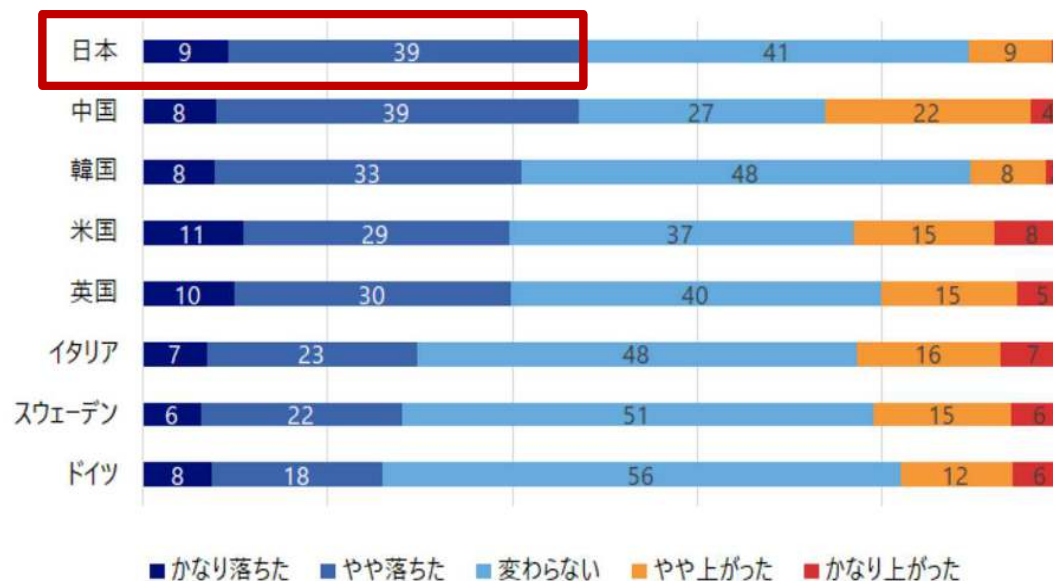


7割の従業員が在宅勤務を経験した結果、そのうち6割が、再度在宅勤務ではなく、オフィスでの勤務に戻りたいと考えている

但し、日本での導入率は他国に比べると低い水準



出所: NRI「Withコロナ期における生活実態国際比較調査」(2020年7月)



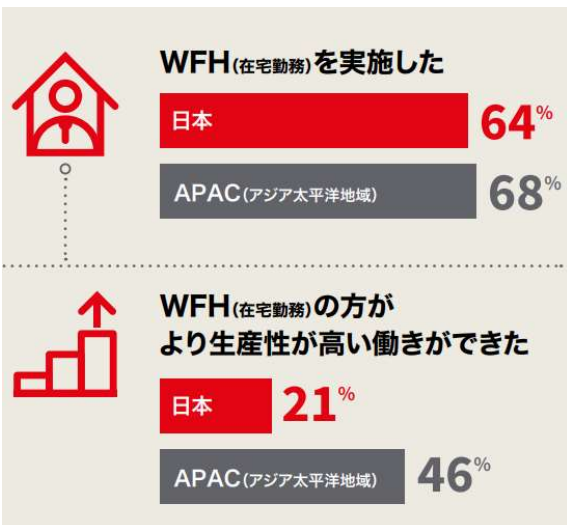
出所: NRI「Withコロナ期における生活実態国際比較調査」(2020年7月)

日本では、テレワークによる生産性低下の傾向が強い



# 日本の在宅勤務実施割合と在宅勤務の課題点

## 日本の在宅勤務実施割合と生産性についての感想

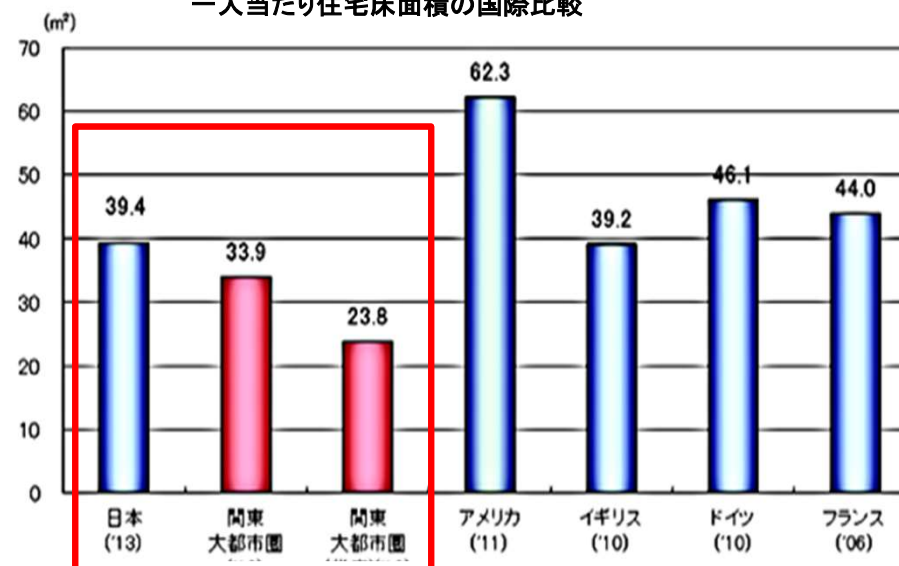


## 日本の在宅勤務経験者の『オフィスに戻りたい理由』TOP3



「2015/2016年版 建材・住宅設備統計要覧」より抜粋)  
企画委員会 調査統計部会

## 一人当たり住宅床面積の国際比較



日本の住宅事情や企業側のテレワーク対応の遅れ、他者とのコミュニケーションの欠落が発生



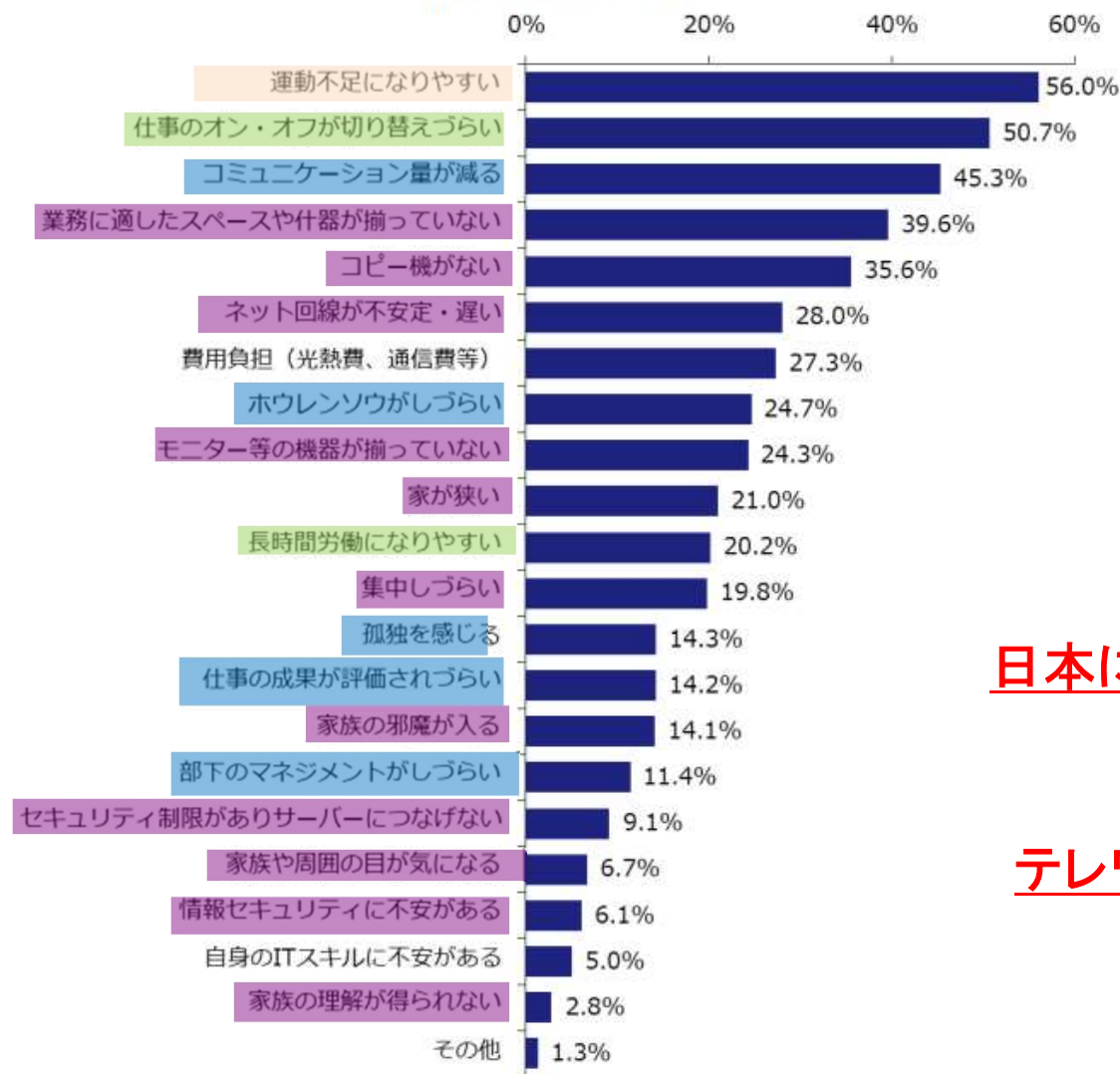
結果、現状の日本のテレワーキングは生産性の低下を招いている可能性



日本のテレワーキングの実態と、ワーカーの求めるオフィスとは？

# 世界のテレワーク割合と在宅勤務の課題点

【図表 13】在宅勤務の不満



集計対象：在宅勤務経験者で不満を感じている（n=1,403）／複数回答

① 運動不足

② 仕事のオン・オフができない

③ コミュニケーション欠如

④ 執務環境（仕器備品・通信・住宅環境）

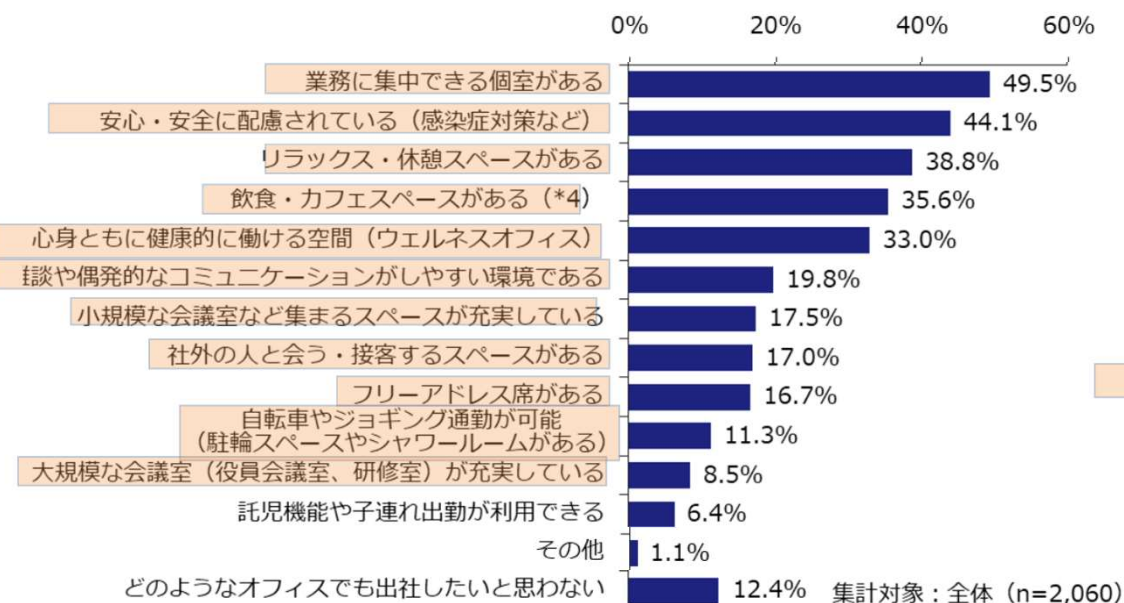
日本における在宅勤務・テレワークの課題とは？



テレワークの不満の多数が執務環境について

# 働きたいオフィスの要件

## 「出社したいと思うオフィス」の条件



## オフィス利用における重要なキーワード

個室    安全性・コロナ対策    共用スペースの充実

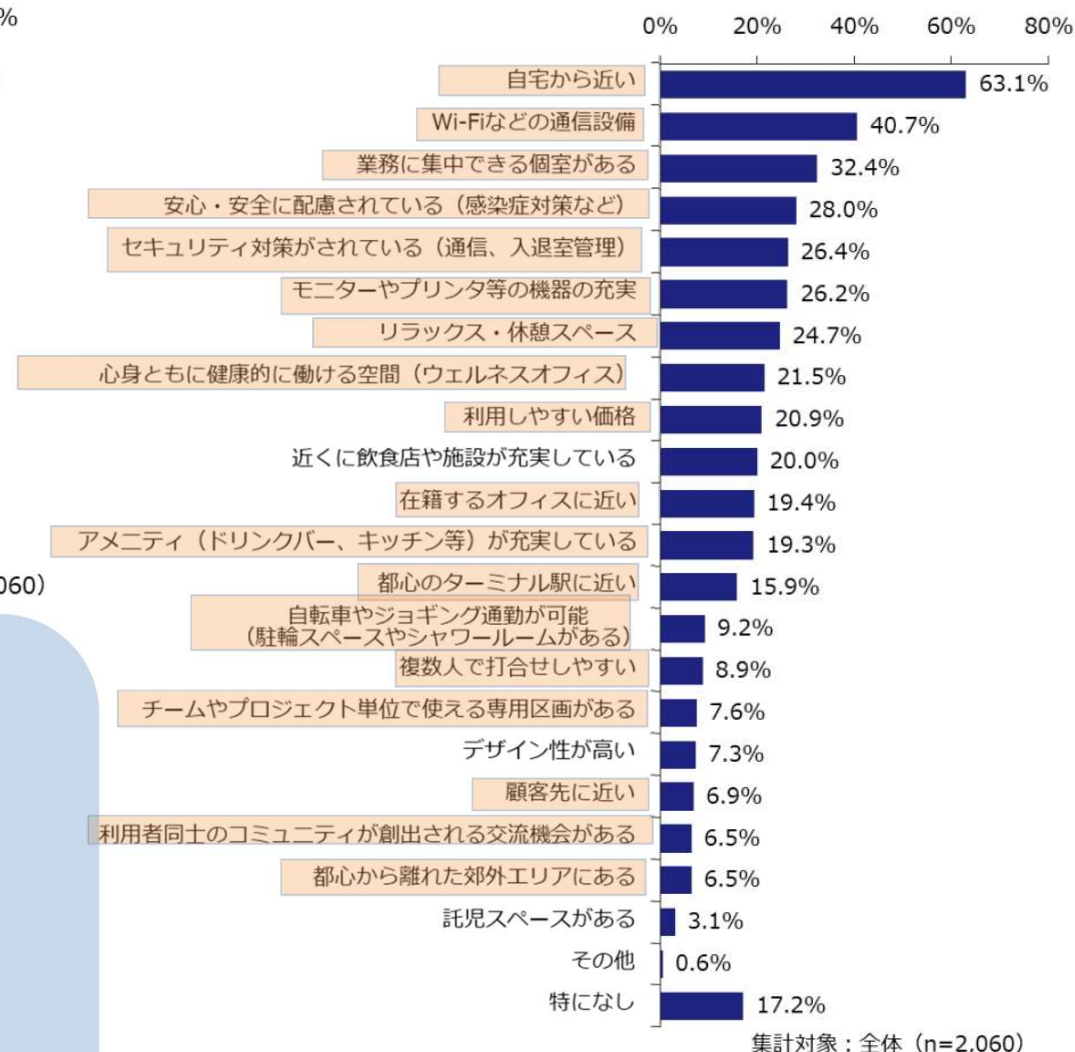
飲食・カフェエリア    出会い・コミュニケーション

会議・打ち合わせスペース    フリーアドレス・ホットデスク

自宅等からの距離    通信設備    セキュリティ対策

オフィス周辺機器    価格帯    主要駅からのアクセス

## 「サテライトオフィス」に求める条件



これこそが、フレキシブルオフィスの持つ価値（サービス・施設）



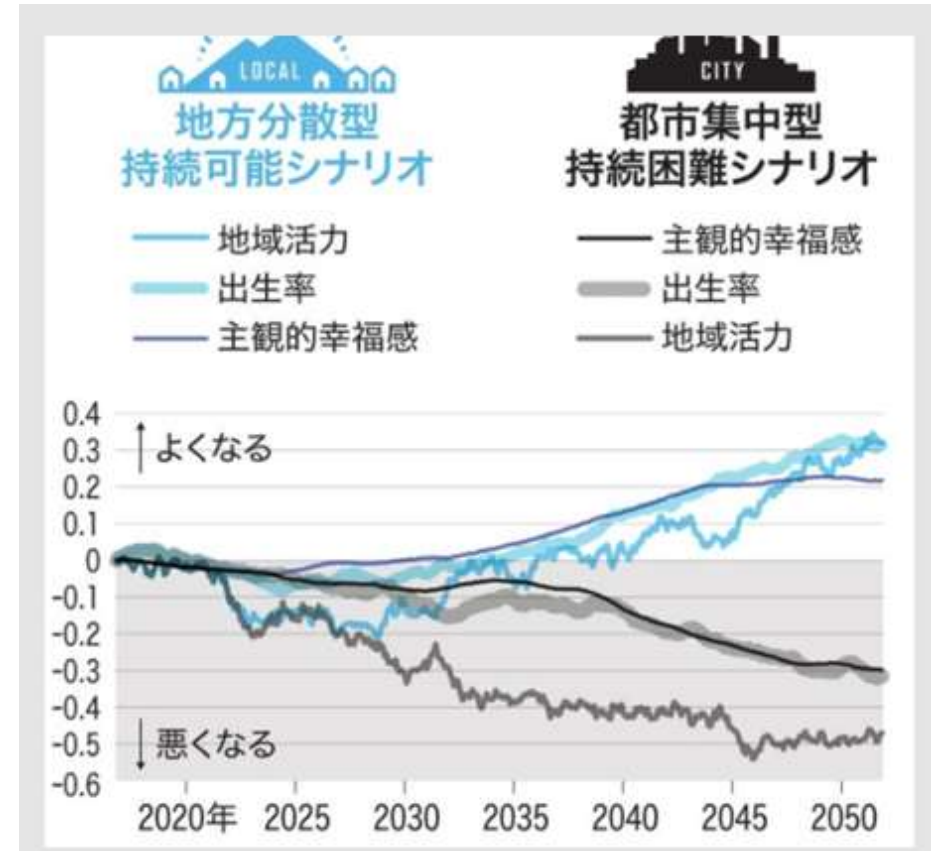
# コロナ禍による地方へのオフィス分散の動き

本社機能の移転を巡る主な動き



|                               |                                                        |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------|
| パナソニック ③                      | 9月から順次、東京都千代田区にあった経営企画、人事、広報など本社機能の一部を兵庫県の淡路島に移転(写真左上) |
| ルビシア ①                        | 7月に東京都渋谷区にあった本社機能を北海道二子町に移転                            |
| カルビー                          | 7月から、都内の本社勤務のほぼ全員と全国の営業拠点勤務者を原則テレワークに                  |
| IT系スタートアップの<br>コラボスタイル ②      | 7月末、東京都千代田区から本社を名古屋に移転                                 |
| AI(人工知能)開発スタート<br>アップのデータグリッド | 5月末、東京都内のシェアオフィスから撤退。関東の企業からの問い合わせをオンライン対応に            |

地方分散化による効果(AIによる予測)



COVID-19によって変化するワーキングスペースの在り方/都市集中型 vs 地方分散型シナリオ  
Prove 株式会社2020年9月11日記事より

企業のオフィス地方分散は、企業にとっても、従業員にとっても、また経済効果や幸福度にも貢献する可能性

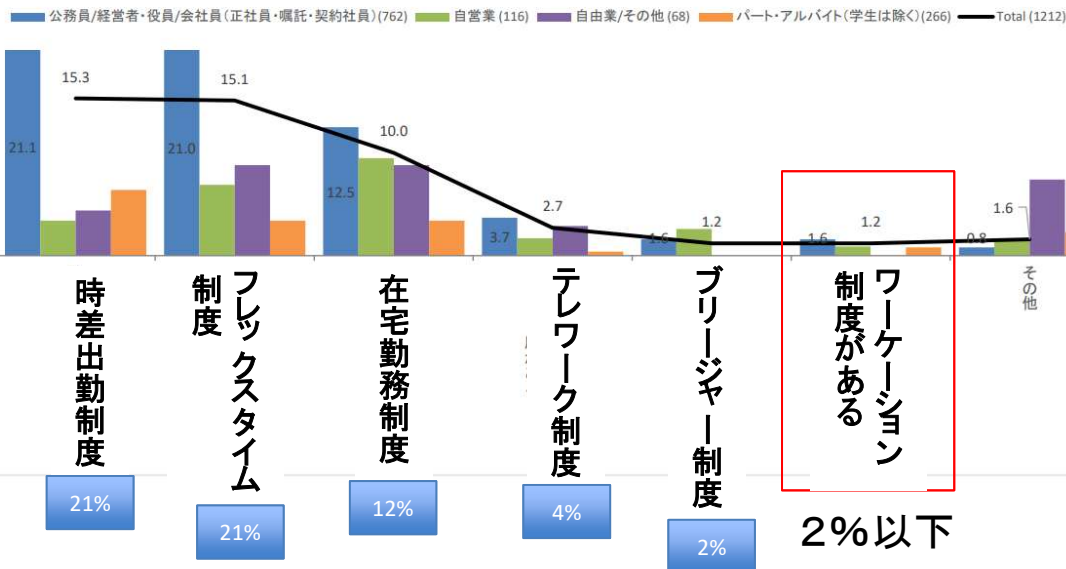
**フレキシブルオフィスの  
地方ネットワークの活用**

参照

<https://style.nikkei.com/article/DGXZZO65810550U0A101C2000000?channel=DF180320167063&page=2>

# ワーケーションという働き方

テレワークや時差出勤制度の内容



- ✓ 今後の働き方としてワーケーションも一つの働き方として検討できるが、制度はほとんど浸透していない
- ✓ 但し、制度さえあれば、利用率は非常に高い。
- ✓ 受け皿施設の不足や会社側の制度上の問題等により実施率は、また低調である。

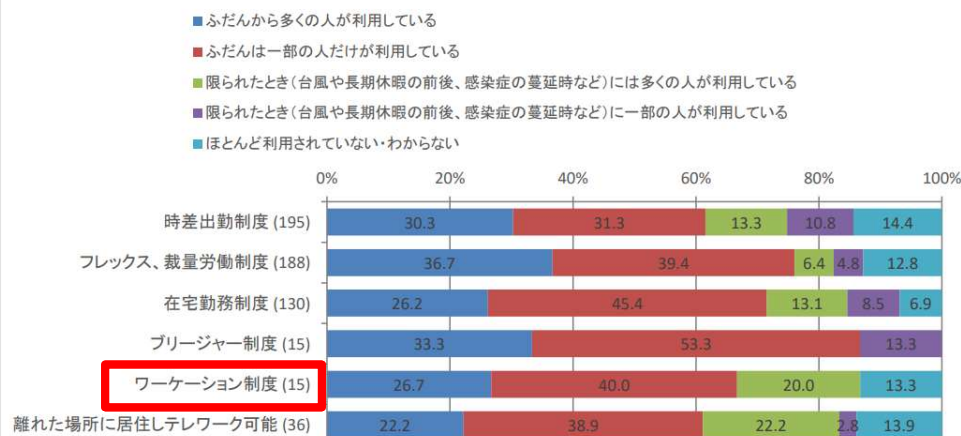


## ワーケーションの受け皿としてのフレキシブルオフィスの活用

- ✓ 個人利用が安価で容易に実現
- ✓ 1か月単位での利用も可能
- ✓ 他者とのコミュニケーションの場の提供
- ✓ リゾート地、中小地方都市、出身県等での利用

JTB総合研究所

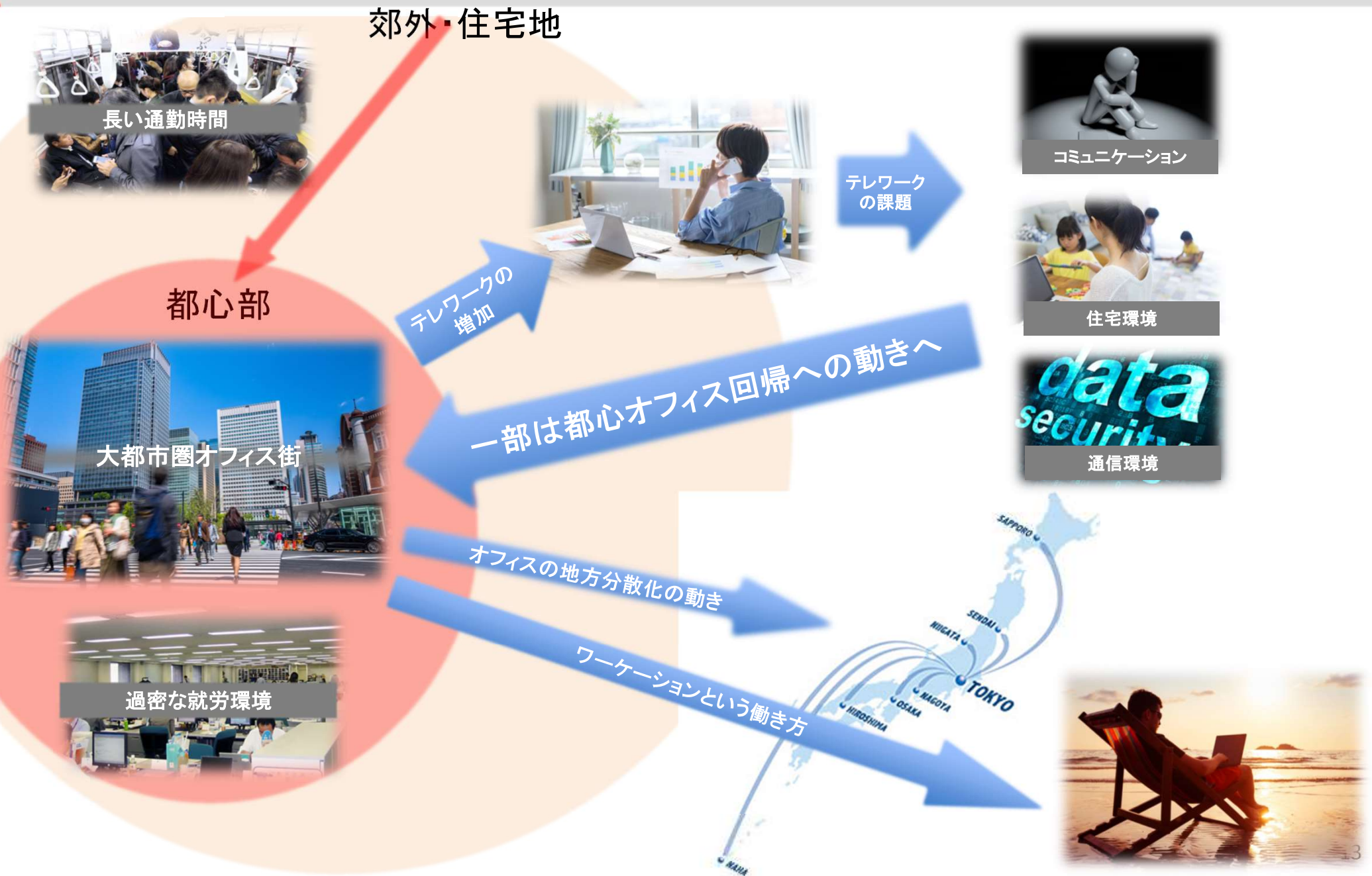
制度の利用状況



- 過去数年間、急速に拡大していたフレキシブルオフィス市場の成長スピードは、**一時的に鈍化する**可能性があり、**業界再編の動き**も加速すると思われる。
- 同時に、通勤に伴う心身的・財務的負担度合いの高い日本の大都市圏においては、今後も、**在宅勤務・テレワークの恒常的導入企業は増加**していく傾向が強いと考えられる。
- 結果、テレワークが促進されれば、オフィス需要が減少し、**空室率増加、賃料の低下**につながる事が想像され、また、これらの動きは一時的なものではなく、恒常的な動向変化となる可能性も高い。
- 更には、**景気停滞により更にオフィス空室率は上昇**していく可能性がある。
- 一方で、日本固有の住宅事情や、コミュニケーションの欠如等の事情により、テレワークの実施には困難さも伴い、結果、生産性の低下が見られるなど、「**テレワーク環境の質の向上**が図られない限り」、通常オフィス回帰への潜在的要求も高まっている。
- 新しいオフィスの需要という動きは、大都市圏内における、都心部・郊外という限定的エリアだけで生じているわけではなく、**地方都市へのオフィス分散**や、**ワーケーション**といった、大都市圏以外へのワークスペースの拡がり、という動きにもつながりつつある。
- こうして大きく需要サイドに大きな変化が生まれる中、供給サイドであるビルオーナーには、テレワーク設備や、小規模オフィス需要への対応、ビル共用部としての会議室やラウンジ・コワーキング施設等の充実が求められている



# まとめ① 図式化



変わりつつあるフレキシブル・オフィス需要とは？



コロナ禍により各企業は、在宅勤務やテレワークの導入・執務環境におけるソーシャルディスタンス確保、賃貸床面積の縮小、オフィスの分散など、オフィス戦略の転換を強いられている企業は多い中、大別すれば、**現在のオフィスニーズは大きく以下の4つに大きく分類される。**

## 1. コンパクトな本社機能としての利用



Regus™



SPACES.



Openoffice



WORK X OFFICE  
ワークエックスオフィス

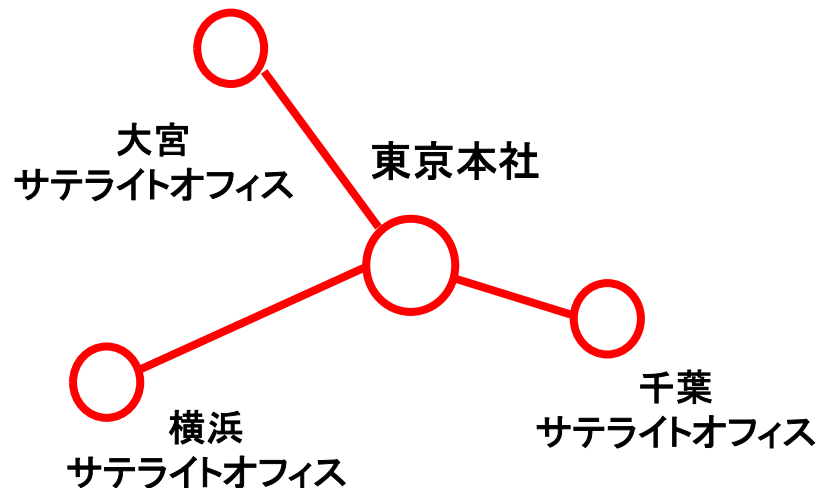
従来の本社集中型から、本社オフィス規模を縮小・分散する傾向が見られ、フレキシブルオフィスが、**小規模・中規模のコンパクトな本社機能として利用されるケースが増加。**

当社グループでは、顧客の規模、予算、立地、求められるサービスにより、幅広いレンジのオフィス空間を提供。

## 2. 小規模・固定的なサテライトオフィスとしての利用

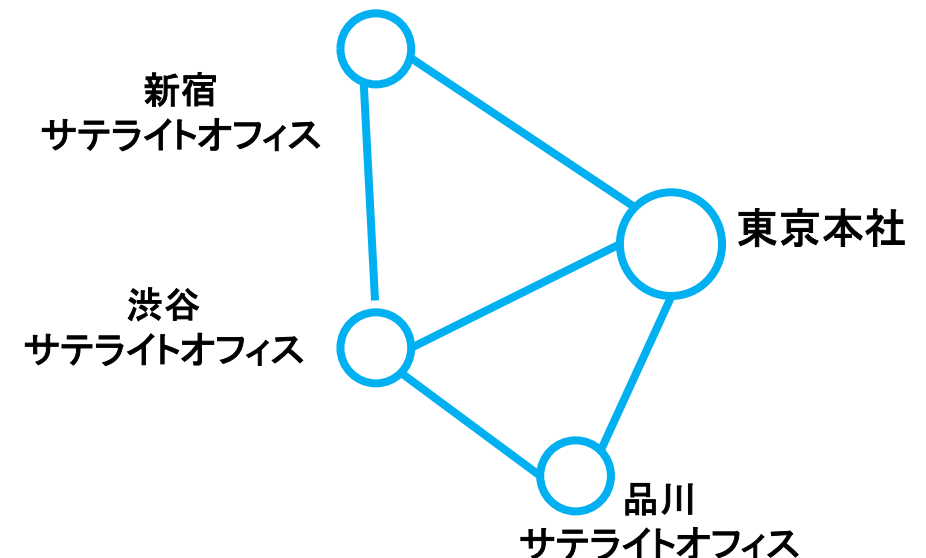
本社所在地以外のエリアに**小規模・固定的サテライトオフィス**(自社社員が自由に利用可能な**占有オフィススペース**)を各ブランドにて展開。また、同じサテライトオフィスであっても、立地、利用シーンにより、その利用イメージは異なる。

### 職住近接型サテライトオフィス



家の近所や家から職場までの  
中間距離にあるサテライトオフィス

### 業務移動範囲内サテライトオフィス



業務の移動範囲内にある  
サテライトオフィス

## 3. メンバーシップ型ワークスペースとしての利用



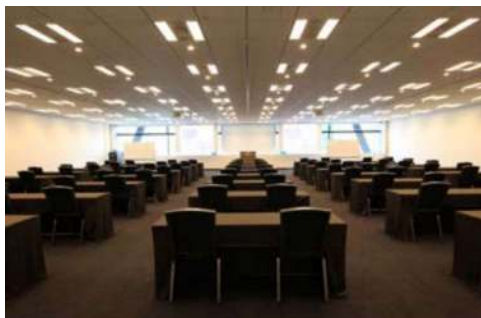
固定的にオフィスを借り上げるのではなく、メンバーシップ型契約により、**都心部・郊外・地方都市を問わず、必要な時に必要な時間だけ利用。**

**Regus**™ ビジネスラウンジ **SPACES.** コワーキングスペース

ラウンジメンバーシップは月額15,000円～にて、全世界3,000拠点のビジネスラウンジとカフェのご利用が可能。

自宅近隣施設、本社や取引先近くの施設、出張先、休暇中の臨時執務スペースとして。

## 4. 定期的に必要となる社外大規模会議施設の利用



オフィスのダウンサイズに伴い、利用頻度の低い**社内大規模会議室を外部利用に変更する企業が増加。**

年に一度の全社会議や株主総会など定期的に必要となる社外大規模会議室として外部貸会議室をご利用。

新たなフレキシブルオフィス需要として、前述の4つのニーズが「複合的に」生じつつある。

事例1：従来社員100名にて通常オフィス約400坪を賃貸していたが、コロナにより出勤率を30%に抑制、弊社事業所への分散移転を実施

- ①：30名が利用できる約30坪のコンパクトな本社機能をフレキシブルオフィス内に移転。
- ②：社員居住地からアクセスの良い郊外エリアに、固定的サテライトオフィスを契約  
5名用×4拠点＝合計約20坪。
- ③：ラウンジメンバーシップの会員権として、50名分購入(オフィスを利用する50名は会員権無料付与)
- ④：社内研修等にて定期的に貸会議室を利用。(100名用会議室を年4日間借りた場合)

従来オフィス関連費用：賃料・光熱費他として年間1億5,000万円の負担

移転後オフィス関連費用：①：年間3,600万円+②1,500万円+③1000万円+④100万円=6,000万円

⇒年間約9,000万円の削減

事例2：全国30都市にある支店営業所の効率化を実施、内20都市分(300名対象)を弊社事業所に移動。

- ②：20都市において営業所・支店を移転。合計200名が利用、合計200坪
- ③：ラウンジメンバーシップ100名分を追加購入(オフィス利用契約の200名は無償)
- ④：社内研修等にて定期的に貸会議室を利用。(200名用の会議室を7日間借りた場合)

従来オフィス関連費用：賃料・光熱費他として年間3億万円の負担

移転後オフィス関連費用：②年間1億9,000万円+③2,000万円+④400万円=2億1,400万円

⇒年間8,600万円の削減

上記実例の通り、ユーザー側の需要は単独拠点での需要ではなく、ハイブリッドな需要が高まっている。



## 都心部オフィス需要の減退

テレワーク推進によるオフィス解約・減床

将来のマーケット賃料下落リスクによる契約率低下・延期

小規模オフィス需要への対応

専用床減床にともなう共用会議室需要増加

## テレワーキングの抱える課題

セキュリティ対策の整った個室空間の必要性

共用ラウンジ、カフェなどの付帯施設

コミュニケーションや人との接点の欠落

会議設備やオフィス周辺機器

## 新しい働き方需要への対応

コロナ対策の整備されたオフィス環境

時・場所を選ばない、自由な働き方

オフィスの地方分散化

大都市圏を離れたワーケーションの需要

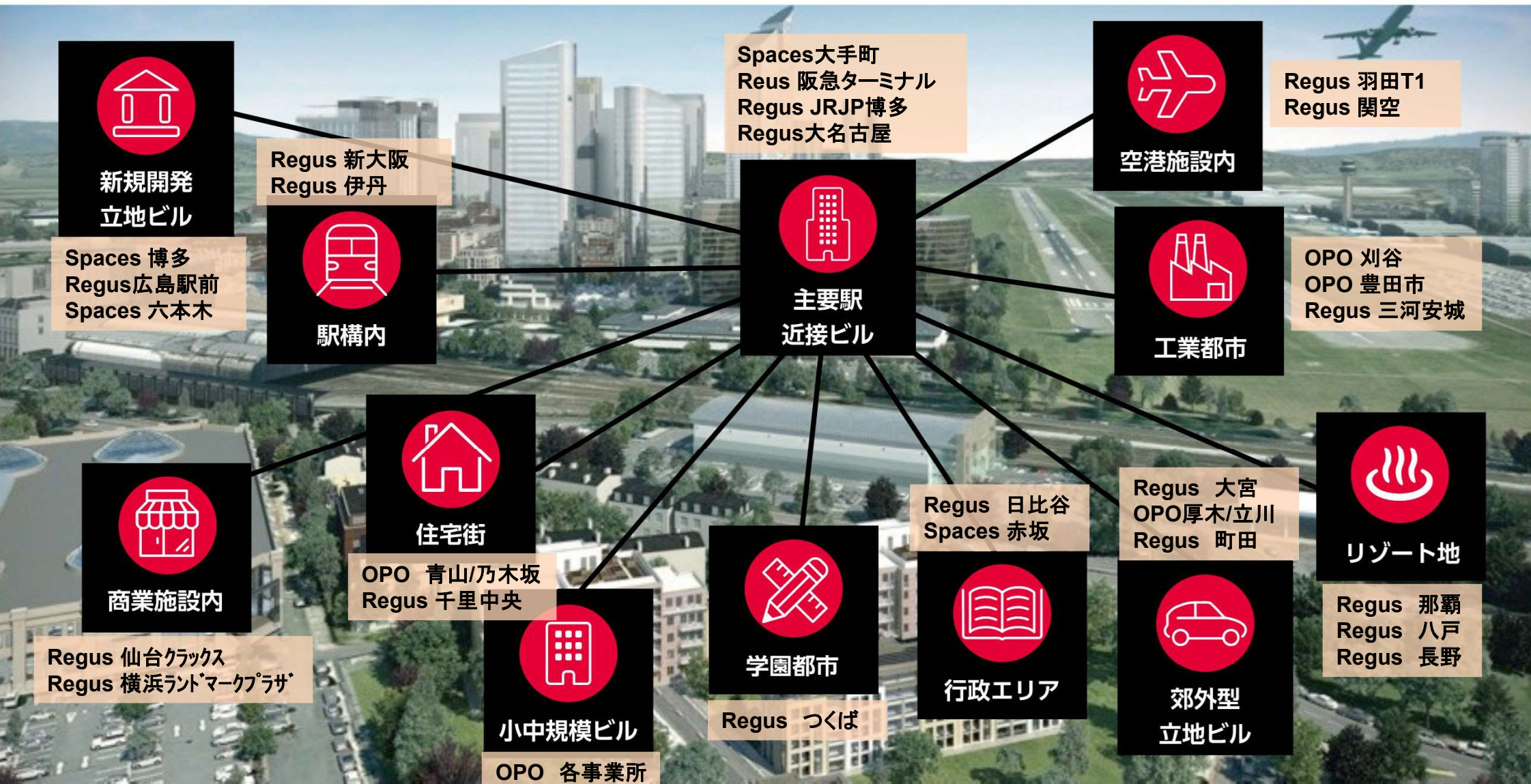
## フレキシブルオフィスの持つ価値と今後の需要

- ◆ ビル機能の一部としてのテレワーク需要の受皿
- ◆ マーケット賃料下落懸念で契約に至らないテナントのビル内囲い込み
- ◆ 小規模オフィス需要の受け皿
- ◆ 共用会議室の運営ノウハウ・収益化
- ◆ 厳重なセキュリティシステムと個室空間の確保
- ◆ 充実した共用ラウンジ、カフェエリア
- ◆ 定期的イベントでの交流会や、社員同士の会議の場の提供
- ◆ WIFI、コピー、電話会議システム、秘書代行、電話代行サービス等、オフィスに必要な設備・サービスを完備
- ◆ ソーシャルディスタンスに配慮した自由なオフィス設計(コスト負担なし)
- ◆ 固定的なロケーションだけでなく、ネットワークを活用した自由な働き方の実現
- ◆ 地方都市へのオフィス分散、契約事業所の変更(東京から地方拠点へ移動)、また契約面積の変更(大部屋を複数の小部屋タイプへ変更等)も可能
- ◆ 個人で利用した場合でも、多額の初期投資や、オフィス備品の購入も不要
- ◆ 地方事業所でも、大都市圏と全く同様のオフィス環境で執務可能



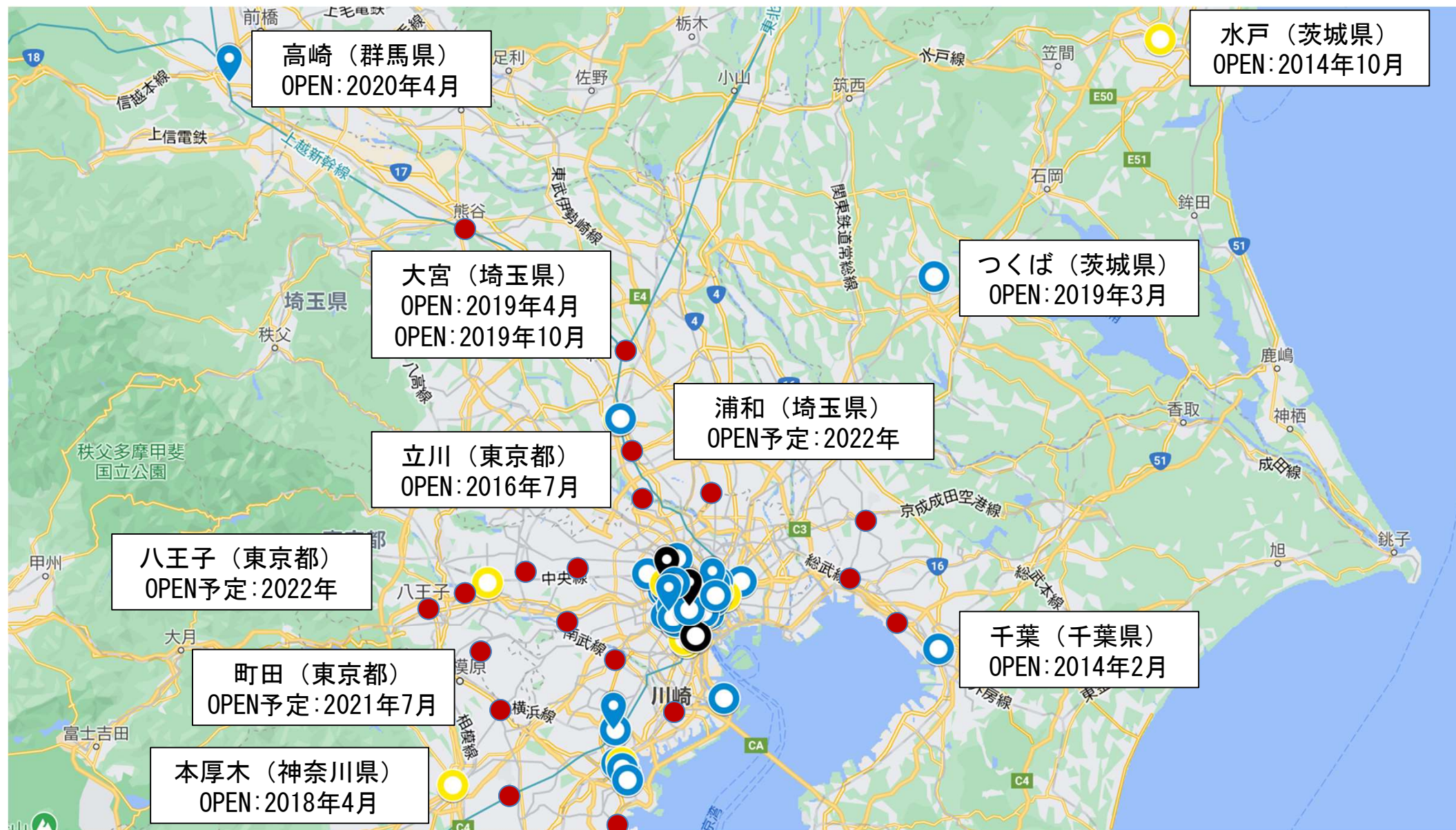
# TKPグループのこれからの開発戦略

## 2012年に発表した弊社の開発戦略イメージ図





# 東京近郊出店状況





# 大阪近郊出店状況





# 貸会議室 × コワーキングスペース



TKPの貸会議室とリージャスの coworkingスペースが同じ施設、同じフロア内に併設する事により、多様化するワークスタイルにも対応する事が可能になります。また貸会議室にたくさんの来場者が訪れることで、ビル全体の活性化が望め、バリュー（価値）の向上に繋がります。

トラフィックの  
アップ

顧客の  
利便性向上

テナントへの  
シャワー効果

テナントへの  
付加価値の創出

相互利用客の紹介に  
よる相対利用率アップ

ビル全体の活性化

活用事例:



広島駅北口より徒歩3分

「GRANODE広島」

3階にTKPの貸会議室とリージャスの coworkingスペースが併設。



共有スペース



共有ホール



TKPガーデンシティPREMIUM広島駅北口



最大274名収容の大ホールから、18名収容の小規模なミーティングルームまで、様々な用途で便利にご利用いただける7つのお部屋をご用意しております。



リージャス広島駅前ビジネスセンター



完全個室オフィスからシェアオフィス、coworkingまで多彩なスペースとオフィスプランで様々な事業を支援します。



オーナー様のご都合にあわせて契約形態をお選び頂けます。

## TKP > 3つの契約形態

### ① 賃貸借契約 …… 固定賃料をお支払い



固定賃料



集客 予約受付・管理  
請求・集金 売上報告  
当日の運営業務

### ② 業務委託契約 …… 室料売上の50%をお支払い



50%



集客 予約受付・管理  
請求・集金 売上報告  
当日の運営業務

### ③ 送客契約 …… 室料売上の70%をお支払い



70%



集客 予約受付・管理  
請求・集金 売上報告  
当日の運営業務

※送客契約では、予約受付のみで管理は行いません。

#### TKPの業務

|         |                                                |
|---------|------------------------------------------------|
| 集客      | 100名超の営業マンと当社WEBサイトにて集客を行います。                  |
| 予約受付・管理 | 自社内のコールセンターチームにて予約受付・管理を行います。WEB上からの空室確認も可能です。 |
| 請求・集金   | 事前与信管理により、未収金リスクが低減されます。                       |
| 売上報告    | 毎月末締め翌月10営業日以内に売上報告を行います。                      |
| 当日の運営業務 | 利用当日の準備、片付け等を行います。(案内板掲出、開施錠、清掃、etc.)          |

## Regus™ > 3つの契約形態

### ① 賃貸借契約 …… 固定賃料をお支払い



固定賃料



### ② PLP(売上分配) …… オフィス利用料の50%をお支払い



50%



### ③ サブフランチャイズ …… 総売上の14%をロイヤリティとしてお支払い頂きます



14%

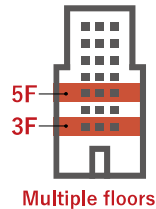


# あらゆるケースでの出店実績

## 複数フロア

2フロア、3フロアと区画が分かれていても問題ありません

- TKPガーデンシティ横浜 2F/6F
- Regus新宿南口 1F/8F
- Regusホークシティ那覇 1F/5F/6F



## 1棟での利用

ビル1棟での契約もさせていただきます

- TKPガーデンシティ PREMIUM横浜西口
- Regus代官山スクエア1F-6F
- SPACES博多駅前



## 新築・開発案件

入居を前提にした土地の仕入れ、ビルの開発

- TKPガーデンシティ PREMIUM池袋
- SPACES博多駅前
- Regus大宮ウエスト



## 商業施設

商業施設のワンフロア、1区画を会議室・ワークスペースに

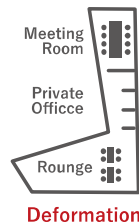
- TKPガーデンシティ PREMIUM田町
- TKPガーデンシティ PREMIUM横浜ランドマークタワー
- Regusクラックス仙台



## 変形区画

通常のオフィスではレイアウトし難いオフィスの形でもワークスペースは有効的にレイアウトを組むことが可能

- Regus渋谷マークシティ



## ビルリニューアル

ビルの大規模改修を機に会議室・ワークスペースをオープン

- Regus宮崎橋通
- Regus札幌大通



## 自社ビル

自社ビルの余剰区画をワークスペースに改修有効利用させていただきます

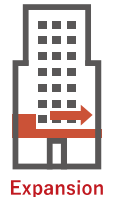
- Regus浜松駅南
- Regus代官山



## 増床対応

新たな募集区画が出た場合、内部増床にて面積を拡大いたします

- TKP虎ノ門駅前カンファレンスセンター
- Regus横浜ランドマークタワー
- Regus恵比寿



## マンションとの併設

マンションの1Fへの出店実績もございます

- Openoffice日本橋水天宮
- Openoffice麻布十番



## ホテルとの併設

ホテル内での宴会場運営やワークスペースの開設により、ホテルと連携したサービスも行っています

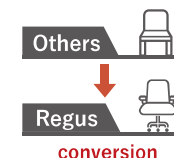
- アパホテル<TKP札幌駅前>
- アパホテル<TKP大阪梅田>
- Regusつくば
- Regus岡山アクロスキューブ



## 既存施設のコンバージョン

他社様運営のワークスペースをリージャスにコンバージョンし運営。全く異なる施設からTKP運営施設へのコンバージョン実績もございます

- Regus中野サンプラザ
- Regus汐留
- アパホテル <TKP東京西葛西>



## オフィス街以外

空港、駅中施設、住宅街、工業地帯、ロードサイドなど

- Regus羽田空港
- Openoffice豊田
- レクトーレ各施設(宿泊研修施設)



merit

1

## バリューアップ

- ▶ビル知名度向上
- ▶既存テナントへのサービス向上

merit

2

## 経営の安定化

- ▶景気変動リスクの回避
- ▶長期安定収入
- ▶拡張可能性

merit

3

## 収益の改善

- ▶安定稼働時のアップサイド収入
- ▶弊社運営による間接費削減

merit

4

## 新しいテナント層の誘致

- ▶小規模事業所
- ▶支店、営業所
- ▶外資系企業



## TKP会議室の場合

### ○ 短期間での開業

机・椅子・ホワイトボードといった設備を導入することで、低稼働物件をあっという間に貸会議室へと再生いたします。最短2週間で開業可能で、撤退も短期間で可能です。

### ○ 低コスト・低リスク

既存施設を最大限活かすことが可能であり、原状復帰も容易です。そのため、改装費・工事などの初期投資、運営開始後のランニングコストも安く抑えることが可能です。



## Client × Location = Situation

オフィス街だけでなくさまざまなロケーションに展開しているため  
多様化するワーカーニーズに柔軟に応えることができます。

### グローバル企業

### 中小企業

### 行政機関

### NPO

### 財団・社団

### ベンチャー

### フリーランス



### オフィス街

- SPACES大手町ビル
- TKPガーデンシティPREMIUM京橋
- TKP市ヶ谷カンファレンスセンター

### 地方都市

- リージャス秋田駅前センター
- オープンオフィス大分
- リージャス宮崎橋通ビジネスセンター
- レクトーレ各施設(宿泊研修施設)

### 学園都市

- リージャスつくば

### 空港施設内

- リージャスエクスプレス羽田空港第1ターミナル
- リージャスエクスプレス関西国際空港

### 住宅エリア

- オープンオフィス立川駅南
- オープンオフィス本厚木駅前
- レンタルオフィスIリージャス中野サンプラザ

### 工業都市

- オープンオフィス豊田
- リージャス八戸センター
- リージャス姫路駅前

### 商業施設内

- リージャス横浜ランドマークタワービジネスセンター
- リージャスクラックス仙台

### 駅構内

- リージャス渋谷マークシティ
- リージャス新大阪阪急ビル



### 通常オフィス

### サテライトオフィス

### 支店、営業所

### 面接会場

### テレビ会議

### プロジェクトルーム

### 懇親会、イベント

### 試験会場

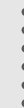
### 学会

### 宿泊研修

### ドラマ撮影

### ワークショップ

### 災害時バックオフィス

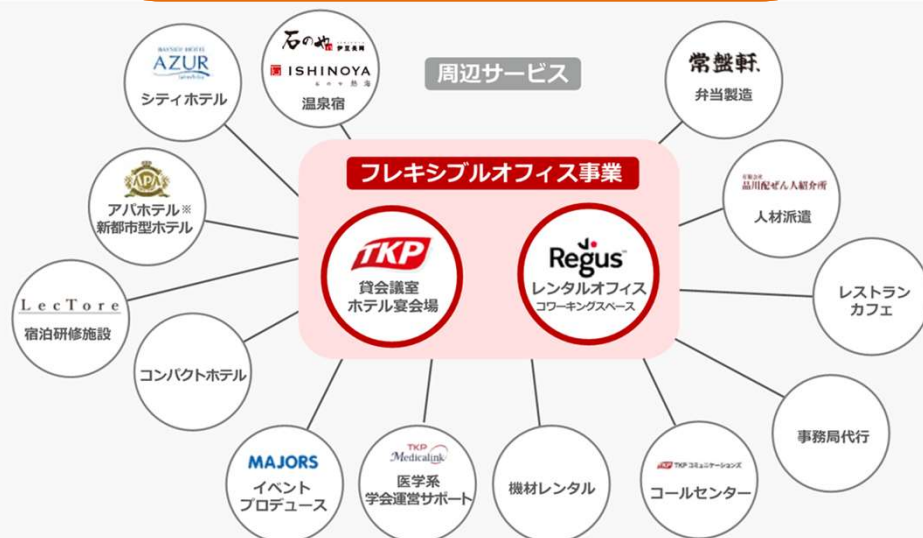
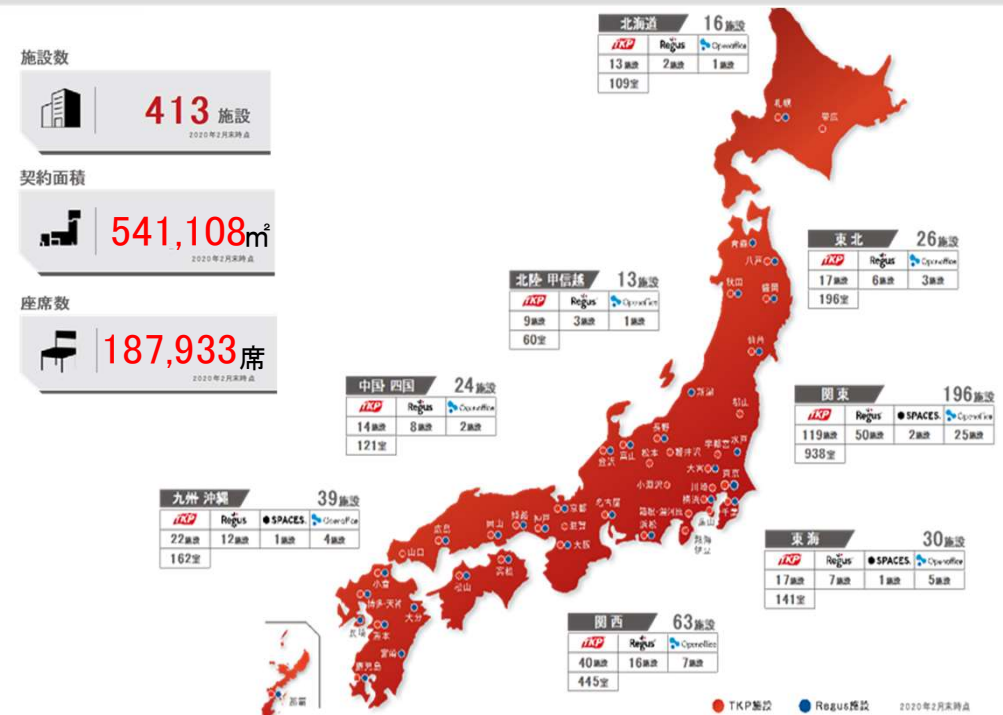




# TKPグループのフレキシブルオフィス事業

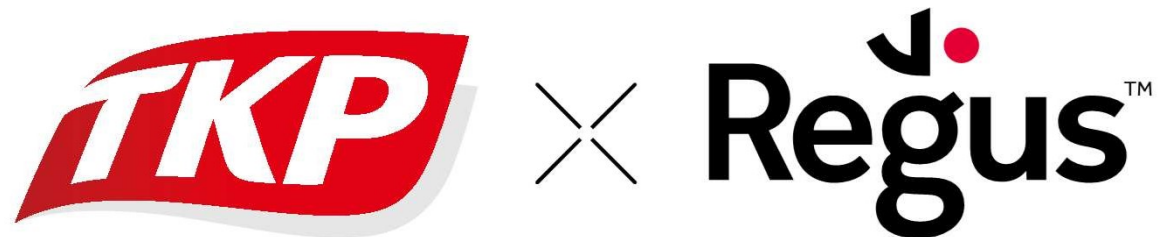


- ◆ 日本最大・世界最大のネットワーク力、圧倒的集客力とオペレーションノウハウ
- ◆ 全国50都市、400拠点以上、運営面積延べ16万坪
- ◆ 約12000室に最大19万名の同時利用が可能
- ◆ 世界ネットワーク120カ国、3000拠点 (IWG)
- ◆ 日本において20年に及ぶ事業運営実績
- ◆ ビルオーナーとの長期パートナーシップで、安定した運営基盤を保持
- ◆ マザーズ上場(2017)



- ◆ 貸会議室・コワーキング・宿泊研修・ホテル事業・料飲事業、イベントサポート等、全てをワンストップで提案・運営できる日本唯一の総合不動産ソリューショングループ
- ◆ 多彩なブランドと多様なサービス内容で、あらゆる価格帯・ニーズに対応が可能
- ◆ 1人用個室から500名以上まで、契約期間は1時間から最長5年まで、全てのクライアントにソリューションを提供
- ◆ コロナ禍を受け、業界に先駆け、内田洋行社と共同で、コロナ対策を施したオフィスを、内装負担金なしで自由にデザインし、作り上げる特別キャンペーンを実施中

いつでも、どこでも、すべての働く人たちに。



TKPグループは細分化されたビジネス需要に対し、  
高い利便性と最適化されたサービスの実現を目指します。



|           |                                                                                                                                                                                                        |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会 社 名     | 株式会社ティーケーピー                                                                                                                                                                                            |
| 設 立 年 月 日 | 2005年8月15日                                                                                                                                                                                             |
| 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                                                                                                                                                                              |
| 代表取締役社    | 河野 貴輝                                                                                                                                                                                                  |
| 資 本 金     | 120億円(2019年11月時点)                                                                                                                                                                                      |
| 上 場 日     | 2017年3月27日 東証マザーズ上場(3479)                                                                                                                                                                              |
| 従 業 員 数   | 2,894 名 (2019 年 2 月末時点)                                                                                                                                                                                |
| 取 引 銀 行   | 三井住友銀行、みずほ銀行、三菱UFJ銀行                                                                                                                                                                                   |
| 監 査 法 人   | 有限責任監査法人トーマツ                                                                                                                                                                                           |
| 事 業 内 容   | フレキシブルオフィス事業<br>ホテル・宿泊研修事業<br>料飲・バンケット事業<br>イベントプロデュース事業<br>BPO 事業                                                                                                                                     |
| 連 結 子 会 社 | 日本リージャスホールディングス株式会社<br>株式会社コンビニステーション<br>株式会社 TKP プロパティーズ<br>株式会社 TKP コミュニケーションズ<br>株式会社常盤軒フーズ<br>有限会社品川配ぜん人紹介所<br>株式会社 TKP メディカリンク<br>株式会社メジャース<br>TKP NEW YORK, INC. (米国)<br>TKP NEW JERSEY LLC (米国) |
| 免 許       | 宅地建物取引業免許 東京都知事 (3) 第 86680 号<br>観光庁長官登録旅行業第 1967 号<br>東京都公安委員会 古物商許可 第 301041008120 号                                                                                                                 |



|             |                                                                                                                                                  |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会 社 名       | 日本リージャスホールディングス株式会社                                                                                                                              |
| 設 立 年 月     | 1998年9月                                                                                                                                          |
| 本 部 所 在 地   | 東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー 7F                                                                                                                     |
| 日 本 代 表     | 西岡 真吾                                                                                                                                            |
| 資 本 金       | 500,000,000円                                                                                                                                     |
| 従 業 員 数     | 250名                                                                                                                                             |
| 取 引 銀 行     | 三菱UFJ 銀行、三井住友銀行、香港上海銀行                                                                                                                           |
| 事 業 内 容     | レンタルオフィス、コワーキングスペース、バーチャルオフィス、貸し会議室の運営                                                                                                           |
| 展 開 ブ ラ ン ド | リージャス<br>オープンオフィス<br>リージャス・エクスプレス<br>SPACES                                                                                                      |
| 主 要 取 引 先   | 三菱地所、森ビル、森トラスト、東急不動産、NTT 都市開発、東京ガス、JR、羽田空港、阪急電鉄、南海電鉄、京阪電車、近畿日本鉄道、東急電鉄、阪急阪神ビルマネジメント、日鉄興和不動産、大和ハウスグループ、オリックス投資法人、平和不動産、福岡地所、鹿島建設、日本郵政、ヒューリック (順不同) |
| 株 主         | 株式会社ティーケーピー 100%                                                                                                                                 |