

河野貴輝TKP社長に聞く

新規参入が難しい ニューヨークだからこそ、 世界展開ができる

貸会議室事業と幅広く多様展開するTKPが7月アメリカ・
ニューヨーク市マンハッタンにカンファレンスセンターをオープンした。
世界最先端都市への進出には「新参者」として多くの苦勞を伴ったが、
無事に開設でき、今後の展望も開けている。
同社のアジア戦略と併せて、河野社長に聞いた。

聞き手◎ 松室哲生

ニューヨークの事業は
10年スパンで見ている

7月にニューヨークカンファ
レンスセンターをオープンされま
した。なぜニューヨークに進出し
ようと考えたのですか。

河野 貸会議室事業では、アジア
にオーストラリアや英国の資本が
乗り込んできています。TKPも
世界を相手にチャレンジしなけれ
ばなりません。

ニューヨークは資本主義のど真
ん中、中心地です。ここで成功すれ
ば、米国や欧州への切符を手にて
きる。私は成熟した国から攻めて
いくのがポリシーで、ニューヨー
クはその布石です。

なぜ成熟した場所なんですか。
いちばん難しい場所ですよ。普
通なら攻めやすいところから攻め
ていく。

河野 私は伊藤忠商事にいたせ
いか、海外に出るのには抵抗がな
いんです。世界でビジネスマンの
人口密度が高く、貸会議室のマ
ーケットになるところといえ、ま
ず東京、マンハッタン(ニューヨー
ク)、香港、シンガポールといった
ところですよ。マンハッタンを
攻めないわけにはいけません。
いつごろからニューヨーク進
出を考えていたのですか。

河野 5年くらい前からです。当
時はリーマン・ショックの前で
サブプライムローン問題が表面化
していた。それで米国視察に出か
けたんです。08年2〜3月だった
と思いますが、ニューヨークはま
だにぎわっていた。しかし、不動産
市況はすでに悪化していました。
ニューヨークの不動産は、10年
定借契約が普通で、表面的にはビ
ルの空室率がほぼ0%なんです。サ
ブリースのマーケットがあつて、
そちらは値崩れしていたんです。
次にニューヨークに行ったとき
は、実質の空室率は60%くらいの
ビルがゴロゴロ存在していました。
地価がどん底で、投資のチャン
スだと踏みました。そこで、09年の9
月に進出を決めたんです。

それにしても、よく思い切り
ましたよね。

河野 なんとと言っても、米国の経
済力は世界一ですから、可能性が
大きい。いずれ不動産市場も好転
すると読んだのです。ニューヨー
クには物件もいろいろあったん
ですが、規模の大きい、難易度の高い
物件をあえて選びました。家賃が
低くて、立地は抜群だったので、こ
れでいってみようと。時間がもつ
たないので、ニューヨークでは、
最初から勝負をかけたかったん
です。

ただ、オープンまでの道のり
は長かったですね。あいにく、1年
ほど前にニューヨークがハリケー
ンに襲われ、その影響で工事も長
引きました。



ニューヨークにオープンした
TKPカンファレンスセンター

河野 ハリケーンは大打撃でし
たね。ただ、それだけでなく、参
入障壁がいろいろあつたんです。
ニューヨークは建築の法規制も日
本とまったく違っていて、工事の
やり直しなどで、もろもろの初期
投資が10億円もかかってしまいま
した。

途中であきらめようとは思わ
なかった?

河野 思いませんでしたね。ニュー
ヨークの事業は、10年単位のス
パンで見えていましたし、成功させ
る自信がありましたから。ニュー
ヨークでも、新参者はいじめられ
て、根性があるか、体力があるか
試されるわけです。音を上げて
撤退する企業も多い。当社は、本業
がしっかりしていて、資金もある
から耐えられたんです。
合併事業にすれば、もつとス

Takateru Kawano Special Interview

ムーズにいったかもしれない。でも、自前で苦勞した方がいいがあつて、多くのことを学べました。

近隣ホテルより2〜3割
安く会議室を提供

カンファレンスセンターは、
ブロードウェイやタイムズスクエ
アにも近い。とてもいい場所です
ね。

河野 たまたま見つけたんです。
フロアは地下1階〜2階なんです
が、地下は家賃が安いので助かり
ました。ニューヨークは家賃がも
のすごく高いので。

ニューヨークでは、ちよつと
した会議でも、豪華な一流ホテル
で食事をしながら行なうので、や
たらにコストがかかると聞きます
が?

河野 実は、ニューヨークの一流
ホテルは、イメージだけはいいい
んですが、全然豪華じゃないです。
建物は古くて、宴会場なんかボロ
ボロ。食事だって、あまりおいしく
ない。なぜ使っているかという
それしか施設がないからなんです。
ニューヨークは、コストがかかる
うえに、法規制が厳しいので、建物
はなかなか改装できない。ところ
が、供給されるスペースが限られ
ていて売り手市場だから、みんな

我慢している。そこに、ビジネス専
用のきれいなスペースを安く提供
すれば、ニーズがあるのは当たり
前なんです。宿泊は、貸会議室のま
わりにいくらでもリーズナブルな
ホテルがあるので、そういうこと
と組めばいい。一流ホテルは、1
泊するだけで4〜5万円はかかり
ますからね。

アッパーではなく、ミドルの
マーケットを狙っているわけです
ね。

河野 そういうことですね。ニュー
ヨークの消費スタイルは、例えば、
ファストフードと1万円以上する
高級レストランのように、アッ
パーとローワーに二極化していて、
その中間がない。貸会議室のミド
ルマーケットを作ろうということ
です。

ほかと比べて、価格ほどの程
度安いのですか。



④オープニングレセプションでテープカットする
河野社長
⑤現地経済界要人のスピーチ



河野 TKPでは近隣ホテルと比
べ、会議室のレンタルにケータリ
ングサービス付きで2〜3割引
会議室の利用のみの場合では5割
引の価格で提供する予定です。
立ち上がりの状況は?

河野 事業の見通しは最初の3か月でつくと思いますが、手ごたえを感じています。

すでに予約や問い合わせが多く、現時点で10月までに5000万円以上の収入が見込めそうです。軌道に乗れば、月間5000万円くらいの利益は見込めます。10年間では50億円の利益です。投資した10億円はすぐに回収できますよ。

——**ニューヨークの事業をどのように展開していきますか。**

河野 ニューヨークの人口は1800万人で、客単価も高い。市場規模は東京の2〜3倍あるでしょう。ミッドタウンだけでも、カンファレンスセンターを30店舗くらい作れそうです。ニューヨークの貸会議室事業は、3年で20億円規模まで成長させたいですね。

——**そんな簡単に拡大できますか。**

河野 第一号店のオープンでノウハウを蓄積できましたから。第二号店以降はローコストで出店できるでしょう。サブリースによる「また借り」を活用しようと考えています。ニューヨークでは、契約期間が残った中途半端な不動産物件がサブリースマーケットに有り余っています。貸会議室用のスペースは容易に確保できることがわかりました。

——**ニューヨークで核を作ったら**

特別インタビュー

河野貴輝TKP社長に聞く

次はどこに展開していく。

河野 まずは、米国で多店舗展開したいですね。シカゴやボストンなど東海岸の大都市も有望です。ただ、同じ米国でも西海岸はマーケットが異なるので、西海岸には行かずに、欧州に出て行くかもしれない。欧州であれば、まずロンドン、フランクフルトなどの金融の中心地になるでしょう。



河野貴輝

かわの・たかてる 1972年大分県生まれ。慶応義塾大学商学部卒業後、伊藤忠商事株式会社為替証券部入社。日本オンライン証券（現・カブドットコム証券）、イーバンク銀行（現・楽天銀行）の立ち上げプロジェクトに参画し、ITと金融の融合事業を手がける。イーバンク銀行で取締役営業本部長等を歴任した後、2005年8月、株式会社ティーケーピーを創業。11年TKPガーデンシティ品川（旧ホテルパシフィック東京1F宴会場）の運営を開始。ニューヨーク、上海にも進出を果たす。現在、全国1123室、84640席（2013年8月現在）を運営する業界のリーディングカンパニーである。

松室哲生（聞き手）

まつむろ・てつお 1951年兵庫県生まれ。1976年ダイヤモンド社入社。95年『週刊ダイヤモンド』編集長。2001年代表取締役専務。05年株式会社ブイネット・ジャパン代用取締役社長に就任。ほかに財団法人知的資産活用センター副理事長。一般社団法人日本優良品協会代表理事。著書に『経済ミステリー小説「極秘資金」』（講談社刊）『おもしろい会社研究』（日本経済新聞出版社刊）など。

スは狭いのですが（面積約500㎡、収容人数約300名）、金融街の中心部にあります。上海は黒字転換したので、第二号店も出店しました。アジアは見通しがついてきました。とはいえ、事業はまだ点の展開、囲碁で言えば、「離れ石」を打った段階にすぎません。線、面に展開していくのはこれからです。

——**具体的にはどのように攻略しますか。**

河野 基本的には変わりませんが、インフラが整い、熱が冷めてから本格進出の頃合いでしょう。アジアでは今後、50億円以上投資する計画で、不動産の取得も視野に入れています。

——**TKPは、「わけありビル」を貸会議室に変身させる事業から始めて、事業の幅を広げるといって戦略でした。このビジネスモデルは海外でも変わりませんか。**

河野 基本的には変わりませんが、表通りに面していない、窓がないといった物件を探し出し、貸会議室にしてスペースを有効活用する。それによって価値を高め、利益を出していくというビジネスモデルがコアになるでしょう。

アジアでは今後50億円以上投資していく

——**ところで、カンファレンスセンターは、上海や香港にはすでにありますし、7月にはシンガポールにもオープンされました。アジア戦略についてはどうお考えですか。**

河野 シンガポールの第一号店は実験店という位置づけで、スペー

河野 クアラ Lumpur、バンコク、ジャカルタと、東南アジアの主要都市に拠点を増やしていきたいですね。

一方、香港から広州などの中国南部にも進出を図ります。上海からは北京などを攻めていきます。1000万都市のソウルもターゲットになりますね。ただし、じっくり攻めていくつもりです。アジア経済はいま、過熱してい

ただし、駅から徒歩5分以内といった利便性の高さ、家賃の安さは追求していきます。たとえば、ニューヨークでは、オフィスビルを貸会議室に転換することで、5〜10倍の利益を生み出せるようになります。

——**海外での活躍も大いに期待しています。本日はどうもありがとうございました。**