

|| 企業調査レポート ||

テンポイノベーション

3484 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月14日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 安定的かつ成長性の高いビジネスモデル	01
2. 2023年3月期第2四半期累計は計画を上回る増収・大幅増益	01
3. 2023年3月期通期連結業績予想は据え置きだが上振れの可能性	02
4. 独自のビジネスモデルと積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャルは大きい	02
■ 会社概要	03
■ 事業概要	05
1. 報告セグメント区分	05
2. 店舗転貸借事業	06
3. 不動産売買事業	10
4. リスク要因・収益特性・課題等	10
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期第2四半期累計連結業績の概要	11
2. 事業別動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2023年3月期通期連結業績予想の概要	16
2. 2023年3月期下期以降の重点施策	17
■ 成長戦略	18
1. 基本戦略は「東京・飲食店・居抜き」領域で転貸借物件数の増加	18
2. 中期経営計画で営業力強化	19
3. 中長期成長ポテンシャル	20
■ 株主還元策	20
1. 配当金	20
2. 株主優待制度	21
3. 東証プライム市場の上場維持基準適合に向けた計画書	21
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	22
1. CSR 活動	22
2. SDGs への取り組み	23

要約

2023年3月期第2四半期は計画を上回る増収・大幅増益

テンポイノベーション<3484>は、経営理念に「貢献創造」、経営方針に「転貸借の商慣習を変え、店舗物件のスタンダードを創造する」を掲げ、飲食店向けの居抜き店舗を転貸借する店舗転貸借事業、店舗家賃保証事業、及び不動産売買事業を展開している。

1. 安定的かつ成長性の高いビジネスモデル

店舗転貸借事業は、不動産オーナーから賃借した店舗物件を店舗出店者に転貸借する事業である。同社はターゲットを「東京・飲食店・居抜き」店舗に特化して事業展開している。ターゲットエリアは飲食店舗が集中して需要が見込める東京23区を中心とする首都圏1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）、ターゲット顧客は低コストでの飲食業の出店・起業を希望する小規模事業者、ターゲット店舗は出店費用を抑えることができるため、出店・起業希望者が多い飲食店の居抜き店舗である。店舗転貸借事業の収益モデルは、転貸借物件（賃借した物件のうち、店舗出店者と転貸借契約を締結している店舗物件）数の増加に伴って収益を積み上げるサブスクリプション（以下、サブスク）（ストック）型ビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）である。転貸借物件数が増加基調であり、店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競争優位性を有していることも勘案すれば、安定的かつ成長性の高いビジネスモデルと言えるだろう。

2. 2023年3月期第2四半期累計は計画を上回る増収・大幅増益

2023年3月期第2四半期累計の連結業績（2023年3月期から連結決算に移行のため、前期比増減率は非記載）は、売上高が6,103百万円、営業利益が554百万円、経常利益が581百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が398百万円となった。前年同期の非連結業績との単純比較では、売上高は7.7%増収、営業利益は25.6%増益、経常利益は24.3%増益、親会社株主に帰属する四半期純利益は25.4%増益となる。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響が継続したが、転貸借物件数の積み上げや成約件数の増加・解約件数の減少によって期初予想を上回る増収・大幅増益で着地した。コロナ禍においても旺盛な個人・小規模飲食事業者の出店需要に対応して小規模・好立地の居抜き店舗物件の積極的な仕入を推進し、成約件数（新規契約と後継契約の合計）は前年同期比33件増加の224件、期末時点の転貸借物件数は2,080件（前年同期比268件増加、2022年3月期末比では129件増加）となった。

要約

3. 2023年3月期通期連結業績予想は据え置きだが上振れの可能性

2023年3月期通期の連結業績予想は、期初発表を据え置いて、売上高が12,655百万円、営業利益が1,059百万円、経常利益が1,074百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が733百万円としている。2022年3月期の非連結業績との単純比較で、売上高は10.9%増収、営業利益は16.4%増益、経常利益は8.9%増益、親会社株主に帰属する当期純利益は10.7%増益となる。成約件数は43件増加の450件、期末転貸借物件数は270件増加の2,221件の計画で、成約件数と転貸借物件数が順調に増加して増収増益予想としている。なお、コロナ禍影響等の不透明感を考慮して通期会社予想を据え置いているが、経済正常化が進むなかで、協力金の支給が途絶えて資金繰りが厳しくなった店舗の退店が進むとともに出店需要が高まり、物件仕入とリーシングの両面で同社の事業展開に適した環境となる可能性も当社では想定している。さらに第2四半期累計の進捗率が順調となったことも勘案すれば、積極的な事業展開により通期会社予想を上振れる可能性が高いだろうと弊社では考えている。

4. 独自のビジネスモデルと積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャルは大きい

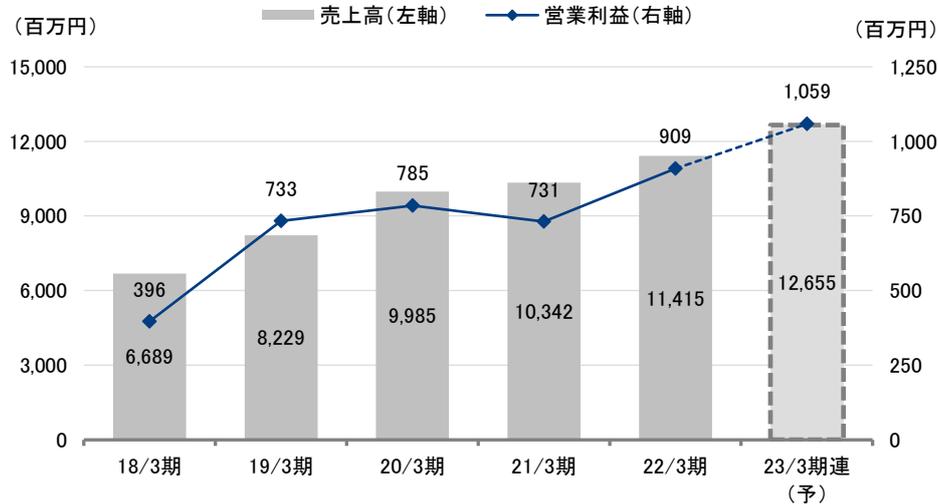
成長に向けた基本戦略は「東京・飲食店・居抜き」の領域にこだわり、成長のベースとなる優良な転貸借物件数の増加を図る方針としている。そして中長期的な目標として、2025年3月期に営業部門100名体制を構築し、2026年3月期に転貸借物件純増数600件/年、2027年3月期に成約件数1,000件/年、2029年3月期に転貸借物件数5,500件、売上高300億円規模、営業利益30億円規模を目指すとしている。外食産業の規模は大きく、店舗数では当社がターゲットとする小規模事業者が大半を占めている。また開業・廃業による入れ替えが激しいため、同社の「東京・飲食店・居抜き」領域の店舗転貸借事業にとって市場機会は豊富であり、さらなる市場開拓余地は大きい。さらに、市場規模は大きく競合リスクは小さいという独自のビジネスモデルであり、積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。

Key Points

- ・店舗転貸借事業は「東京・飲食店・居抜き」に特化、安定的かつ成長性の高いビジネスモデル
- ・2023年3月期は増収増益予想、さらに上振れの可能性
- ・独自のビジネスモデルと積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャル大きい

要約

業績推移



注：23/3期より連結決算に移行
 出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

経営理念は「貢献創造」

同社は、経営理念に「貢献創造」、経営方針に「転貸借の商慣習を変え、店舗物件のスタンダードを創造する」を掲げ、飲食店向けの居抜き店舗を転貸借する店舗転貸借事業、店舗家賃保証事業、及び不動産売買事業を展開している。

2007年11月に(株)テンポリノベーション分割準備として設立し、2007年12月に(株)テンポリノベーション(以下、旧テンポリノベーション)から飲食店舗出退店支援事業の一部(出店希望者に対する物件の紹介、出店に関する支援及び退店希望者に対する店舗設備の買取り、退店に関する支援等で、(株)レイズインターナショナル関連以外の物件に係る事業)を会社分割によって承継した。

旧テンポリノベーションは飲食店経営を目的に、レイズインターナショナルの子会社(設立時の商号は(株)レイフィールズ)として2001年10月に設立され、2005年4月に居抜き店舗物件(これまで利用していた造作・設備・什器等が付いたままの物件)を活用した飲食店舗出退店支援事業を開始した。このため同社の実質上の事業活動の開始を2005年4月としている。

2008年1月に(株)テンポリノベーションに商号変更した後、2008年5月に(株)テレウェイブ(現(株)アイフラッグ)の傘下、2009年7月にクロップス<9428>の傘下と親会社が変わった。一方で、2009年6月に居抜き物件情報サイト「居抜き店舗.com」を開設、2010年6月に居抜き物件買取りサイト「店舗買取り.com」を開設し、店舗転貸借事業の拡大に注力した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

テンポイノベーション

3484 東証プライム市場

2022年12月14日(水)

<https://www.tenpo-r.co.jp/ir/index.php>

会社概要

そして2011年6月に代表取締役社長に原康雄(はらやすお)氏(現任)、常務取締役に志村洋平(しむらようへい)氏(現 専務取締役)が就任し、事業領域をサービス業としての出店支援事業ではなく、不動産業としての店舗賃貸事業と位置付けて「第2の創業期」とした。2013年5月には現在の社名に商号変更し、2016年5月には東京都新宿区新宿に本社を移転(現本社、4支店を閉鎖して本社に統合)した。転貸借物件数の拡大が加速し、2017年10月には東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場に新規上場、2018年10月には東証第1部に市場変更、2022年4月には東証の市場再編に伴い東証プライム市場に移行・上場した。

2023年3月期第2半期末時点の資産合計は12,449百万円、純資産は3,514百万円、資本金は308百万円、自己資本比率は28.2%、発行済株式数は17,674,400株(自己株式514株含む)、従業員数(役員除く)は81名である。グループは同社及び、連結子会社の店舗セーフティー(株)の2社で構成されている。

なお2009年7月に親会社となったクロップスが2023年3月期第2四半期末時点で株式56.83%(自己株式除く発行済株式総数に対する割合)を所有している。クロップスの連結子会社となっているが、営業上の重要な取引はなく、経営上の独立性も確保している。

沿革

年月	項目
2007年11月	東京都港区六本木に(株)テンポイノベーション分割準備(現(株)テンポイノベーション)を設立
2007年12月	旧テンポイノベーションから飲食店舗出退店支援事業の一部を会社分割により承継
2008年1月	(株)テンポイノベーションに商号変更
2008年5月	(株)テレウェイブ(現(株)アイフラッグ)が全株を取得(同社の連結子会社) 東京都新宿区西新宿に本社移転
2009年6月	居抜き物件情報サイト「居抜き店舗.com」を開設
2009年7月	クロップス<9428>が全株を取得(同社の連結子会社)
2009年9月	東京都渋谷区恵比寿に本社移転
2010年6月	居抜き物件買取サイト「店舗買取.com」を開設
2011年6月	代表取締役社長に原康雄氏(現任)、常務取締役に志村洋平氏(現 専務取締役)が就任(「第2の創業期」)
2012年2月	東京都新宿区西新宿に本社移転
2012年12月	東京都港区新橋に新橋支店を開設
2013年4月	東京都豊島区池袋に池袋支店を開設
2013年5月	「株式会社テンポイノベーション」に商号変更
2014年11月	東京都台東区上野に上野支店を開設
2015年5月	東京都港区六本木に六本木支店を開設
2016年5月	東京都新宿区新宿に本社移転(4支店を閉鎖して本社へ統合)
2017年10月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2018年10月	東京証券取引所市場第1部に市場変更
2022年4月	店舗セーフティー(株)(現 連結子会社)を設立して店舗家賃保証事業を開始 東京証券取引所市場の再編に伴って東京証券取引所プライム市場に移行・上場

出所：有価証券報告書、取材よりフィスコ作成

事業概要

主力の飲食店・居抜き店舗転貸借事業は 安定的かつ成長性の高いビジネスモデル

1. 報告セグメント区分

2023年3月期から連結決算に移行し、報告セグメント区分は、飲食店向けの居抜き店舗物件を転貸借する店舗転貸借事業（家賃保証事業を含む）、及び不動産売買事業としている。家賃保証事業については、店舗物件に特化して展開する連結子会社の店舗セーフティーを2022年4月に設立した。当面は同社の店舗転貸借物件を対象に展開する。不動産売買事業の売上高及び利益には売買物件保有期間における賃料収益が含まれている。

セグメント別売上高・営業利益と構成比及び営業利益率の推移（2019年3月期～2022年3月期、2023年3月期第2四半期累計）は以下のとおりである。主力の店舗転貸借事業はコロナ禍による影響で2021年3月期にやや伸び悩み形となったが、売上面ではストック型のランニング収入（賃料・更新料収入）が安定的に拡大し、営業利益及び営業利益率も2022年3月期から回復傾向となっている。今後は利益率の高い店舗家賃保証事業の拡大も寄与する見込みだ。不動産売買事業は売却物件によって変動する可能性がある。

なお、2023年3月期第2四半期累計の売上高は店舗転貸借事業が5,906百万円（売上構成比96.8%）で不動産売買事業が197百万円（同3.2%）、営業利益は店舗転貸借事業が511百万円（営業利益構成比92.1%）で不動産売買事業が43百万円（同7.9%）、営業利益率は店舗転貸借事業が8.7%、不動産売買事業が22.1%となった。

セグメント別売上高・営業利益と構成比及び営業利益率の推移

（単位：百万円）

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期2Q
売上高	8,229	9,985	10,342	11,415	6,103
店舗転貸借事業	8,093	9,385	9,568	10,445	5,906
不動産売買事業	135	599	774	970	197
営業利益	733	785	731	909	554
店舗転貸借事業	704	568	495	723	511
不動産売買事業	28	216	236	186	43
売上高構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
店舗転貸借事業	98.3%	94.0%	92.5%	91.5%	96.8%
不動産売買事業	1.7%	6.0%	7.5%	8.5%	3.2%
営業利益構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
店舗転貸借事業	96.1%	72.4%	67.7%	79.6%	92.1%
不動産売買事業	3.9%	27.6%	32.3%	20.4%	7.9%
営業利益率	8.9%	7.9%	7.1%	8.0%	9.1%
店舗転貸借事業	8.7%	6.1%	5.2%	6.9%	8.7%
不動産売買事業	21.2%	36.2%	30.5%	19.2%	22.1%

注1：23/3期から連結決算に移行

注2：店舗転貸借事業に店舗家賃保証事業を含む

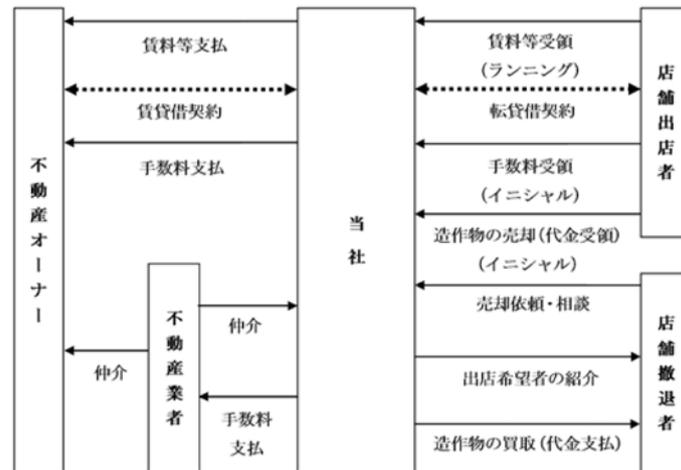
出所：決算短信よりフィスコ作成

店舗転貸借事業は「東京・飲食店・居抜き」店舗に特化

2. 店舗転貸借事業

店舗転貸借事業は、不動産オーナーから賃借した店舗物件を店舗出店者に転貸借する事業である。同社はターゲットを「東京・飲食店・居抜き」店舗に特化して事業展開している。ターゲットエリアは飲食店舗が集中して需要が見込める東京23区を中心とする首都圏1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）、ターゲット顧客は低コストでの飲食業の出店・起業を希望する小規模事業者、ターゲット店舗は出店費用を抑えることができるため、出店・起業希望者が多い飲食店の居抜き店舗である。賃借する店舗物件は不動産業者・提携先・既存出店者等の紹介や「店舗買取り.com」を通じて仕入れ、転貸借する出店希望者は、不動産業者の紹介や「居抜き店舗.com」を通じて獲得している。

店舗転貸借事業の事業系統図



出所：有価証券報告書より掲載

店舗のプロが関わることで ALL Win のビジネスモデル

(1) ビジネスモデル

店舗転貸借事業は各方面それぞれにメリットがあるビジネスモデルである。不動産オーナーにとっては賃貸料収入の安定や店舗出店者管理からの解放、不動産業者にとっては店舗物件紹介や出店希望者仲介による収益獲得機会の増加、店舗出店者にとっては居抜き店舗を利用することによる出店費用の負担軽減や物件開発活動工数の削減、店舗撤退者にとっては原状回復工事等の閉店費用・業務の負担軽減というメリットがある。店舗物件に関わる登場人物が多岐にわたり利害内容も複雑なため、同社のような店舗物件専門のプロが関わることで ALL Win が可能なビジネスモデルとなる。

テンポイノベーション
3484 東証プライム市場

2022年12月14日(水)
https://www.tempo-r.co.jp/ir/index.php

事業概要



出所：決算説明資料より掲載

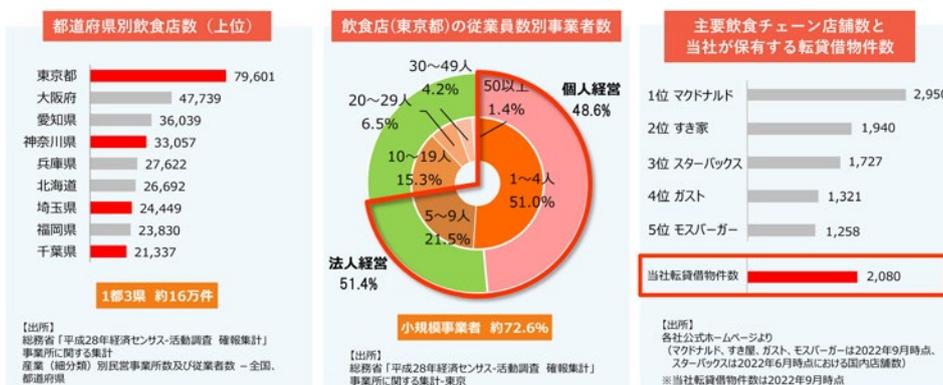
飲食店は開業・廃業による入れ替わりが激しく市場機会が豊富

(2) 飲食店は市場機会が豊富

日本の外食産業の市場規模は、同社資料によるとおおむね 25 ～ 26 兆円となっており、安定した巨大マーケットである。そして飲食店数は、同社がターゲットエリアとしている東京都で約 8 万件、首都圏 1 都 3 県合計で約 16 万件に上っている。さらに東京都の飲食店の従業員数別事業者数で見ると、同社が主な顧客ターゲットとする従業員数 1 ～ 9 人の小規模事業者が約 72.6% を占めている。

また、飲食店は他の産業と比較して開業・廃業による入れ替わりが激しいため、同社の店舗転貸借事業にとって市場機会は豊富である。同社が保有する転貸借物件数は 2023 年 3 月期第 2 四半期末時点で 2,080 店まで拡大し、大手飲食チェーンに匹敵する規模に成長しているが、ターゲットエリアとしている東京都だけでもさらなる市場開拓余地が大きい。

ターゲットエリア・顧客の状況



出所：決算説明資料より掲載

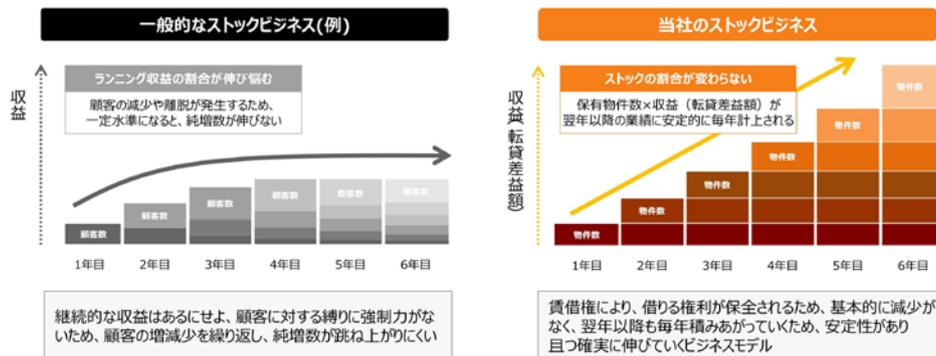
事業概要

ランニング収入が積み上がるサブスク（ストック）型収益モデル

(3) サブスク（ストック）型収益モデル

店舗転貸借事業においては、不動産オーナー・不動産業者に対して賃料・仲介料等を支払い、店舗出店者から賃料・手数料等を得ることによる、その差額（転貸差益額）が同社の収益となる。店舗出店者との成約時に得るイニシャル収入（礼金・手数料等）は成約件数等によって変動するが、ランニング収入（賃料・更新料収入等）は成約以降、退店に伴う解約まで継続的に計上される。そのため、転貸借物件（賃借した物件のうち店舗出店者と転貸借契約を締結している店舗物件）数の増加に伴って収益を積み上げるサブスク（ストック）型ビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）となる。後述（次項）するように転貸借物件数が増加基調であり、高いストック収益の割合を維持しながら確実に売上を伸ばしていけるストック型収益モデルである。

同社のビジネスモデル（ストック型収益モデル）



出所：決算説明資料より掲載

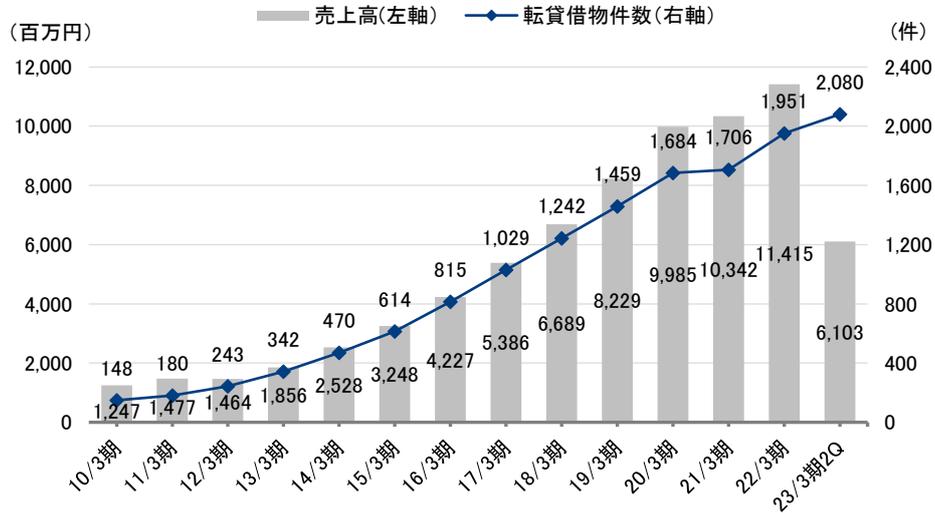
転貸借物件数は増加基調

(4) 転貸借物件数

積極的な店舗開拓を推進して転貸借物件数は安定的に増加基調である。2021年3月期はコロナ禍の影響で伸びがやや鈍化したものの、2022年3月期末の転貸借物件数は2010年3月期末の148件に比べて13.2倍の1,951件となり、さらに2023年3月期第2四半期末時点では同14.1倍の2,080件まで増加している。転貸借物件数の積み上げによって売上高も増加基調である。

事業概要

売上高及び転賃借物件数の推移



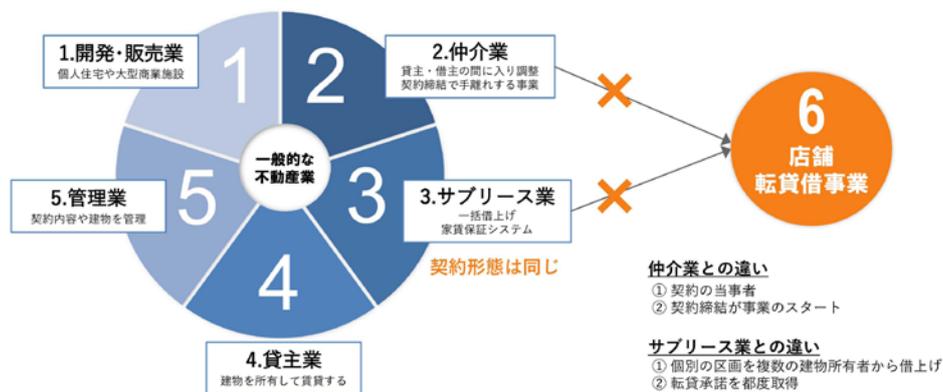
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

(5) 新たな不動産ビジネス

同社では店舗転賃借事業を、一般的な仲介業やサブリース業ではなく、不動産業における新たなビジネスと位置付けている。一般的な不動産市況の変化や景気に左右されにくく、サブスク（ストック）型収益が積み上がる安定的なビジネスであり、かつ市場開拓余地が大きく成長性の高いビジネスでもある。

不動産事業の同社位置付け



出所：決算説明資料より掲載

店舗の総合プロフェッショナル集団

(6) 特徴・強み

同社の店舗転貸借事業の特徴・強みとしては、住宅は取り扱わずにドメインを店舗（特に飲食店舗）物件に専門特化していること、仲介業務を行わずにサブスク（ストック）型の賃料収益の積み上げに注力していること、所有リスクと資金調達を回避できる転貸ビジネスによって効率的な経営を実践していること、市場性の高い東京23区の一部で集中的に物件を確保していること、低投資での出店や起業と廃棄物抑制（エコロジー）を同時に実現する居抜き物件に特化していることなどがある。

さらに店舗の総合プロフェッショナル集団であることが競合優位性となっている。多くの店舗物件を取り扱ってきた豊富な経験値や飲食店立地の目利きをベースとして、常時50件以上のリーシング可能な物件を保持するとともに、「居抜き店舗.com」において日々入手する物件情報をスピーディに掲載・更新することで情報価値を高めている。こうしたことも、出店希望者とのマッチングを実現する強みとなっている。物件管理面では、トラブル対応・解決策やトラブル未然防止方法のカルテ化・仕組化などノウハウの組織化も推進し、物件管理活動の質の向上によって賃料等の回収率は実質的に100%近い水準を維持している。

サブスク（ストック）型収益モデルであり、店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競合優位性を有していることも勘案すれば、安定的かつ成長性の高いビジネスモデルと言えるだろう。

不動産売買事業は不動産業者とのリレーションシップ強化が目的

3. 不動産売買事業

不動産売買事業は店舗不動産物件を仕入れて販売している。転売による利益獲得目的というよりも、優良物件確保など店舗転貸借事業を推進するための不動産業者とのリレーションシップ強化を目的としているため、一定の保有枠の中で資金効率を重視して売買を行っている。

店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競合優位性

4. リスク要因・収益特性・課題等

不動産業における一般的なリスク要因として不動産市況、金利負担、市場競合などがあるが、同社の店舗転貸借事業は一般的な不動産市況の変化や景気に左右されにくい安定性があり、かつ市場開拓余地が大きく成長性の高いビジネスである。また所有リスクと資金調達を回避できる転貸ビジネスであり、金利上昇による直接的な影響を受けない。店舗物件の賃貸借契約における差入保証金等については、賃貸人の破産・倒産等により差入保証金を回収できないリスクがあるが、同社の場合は特定の不動産オーナーに依存しておらず、また当該事項に係るリスクは最終的に転借人が負う契約にしているため、多額の未回収が発生するリスクは小さい。

事業概要

市場競争リスクに関しては、多くの不動産業者は仲介業務が主力であり、また大手不動産事業者は大型オフィスビルやマンション等の開発・販売・賃貸を主力としている。同社の店舗転貸借事業は小規模飲食店を主な顧客ターゲットとしているため物件仕入ルート構築の難易度が高く、人的先行投資などでサブスク（ストック）ビジネスとしての収益化に長期間を要することもあり、新規参入・展開は限定的である。同社と同様のビジネスを展開する小規模事業者も存在するが、物件仕入や出店者獲得で特に競合する場面は見られない。そのため市場競争リスクも小さく、店舗転貸借ビジネスの先駆者として同社は高い競合優位性を有していると言えるだろう。

転貸借契約を締結している店舗出店者が経営悪化等で退店し、後継入居者を獲得できなかった場合は空き家賃が発生することになる。ただし立地や経済条件等で市場性が低いと判断した場合は、不動産オーナーとの賃貸借契約を解約して空き家賃リスクを抑えている。また店舗転貸借契約も特定の飲食チェーンに依存していないため、転貸借出店者が大量退店するリスクも小さい。

なお、コロナ禍の影響としては、2021年3月期に成約件数が一時的に減少し、解約率も一時的に上昇する場面があった。しかし、2022年3月期以降は成約件数が高水準に推移するとともに、解約件数が減少して解約率もコロナ禍以前の低い水準（おおむね1%程度）に戻っている。

業績動向

2023年3月期第2四半期は期初予想を上回って着地。コロナ禍の影響継続も、転貸借物件数の積み上げや成約件数の増加・解約件数の減少により好調に推移

1. 2023年3月期第2四半期累計連結業績の概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績（店舗セーフティーを設立して2023年3月期から連結決算に移行のため前期比増減率は非記載）は、売上高が6,103百万円、営業利益が554百万円、経常利益が581百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が398百万円となった。前年同期の非連結業績との単純比較では、売上高は7.7%増収、営業利益は25.6%増益、経常利益は24.3%増益、親会社株主に帰属する四半期純利益は25.4%増益となる。期初予想に対しては、売上高が12百万円、営業利益が62百万円、経常利益が77百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が54百万円、それぞれ上回って着地した。

コロナ禍の影響が継続したが、転貸借物件数の積み上げや成約件数の増加・解約件数の減少によって増収・大幅増益となった。売上総利益は16.8%増加し、売上総利益率は19.1%で1.5ポイント上昇した。利益率の高い店舗家賃保証事業も寄与して売上総利益率が向上した。販管費は人件費を中心に9.8%増加したが、販管費比率は10.0%と0.2ポイント上昇にとどまった。

テンポバージョン

3484 東証プライム市場

2022年12月14日(水)

<https://www.tenpo-r.co.jp/ir/index.php>

業績動向

四半期別に見ると、第1四半期は売上高 3,004 百万円、売上総利益 588 百万円、営業利益 286 百万円、第2四半期は売上高 3,099 百万円、売上総利益 575 百万円、営業利益 268 百万円となった。不動産売買のイニシャル収入は物件売却によって変動するが、店舗転貸借事業のランニング収入（転貸借物件からの賃料収入などストック型収益）が拡大基調であり、2022年4月に開始した店舗家賃保証事業も寄与した。

2023年3月期第2四半期累計連結業績の概要

(単位：百万円)

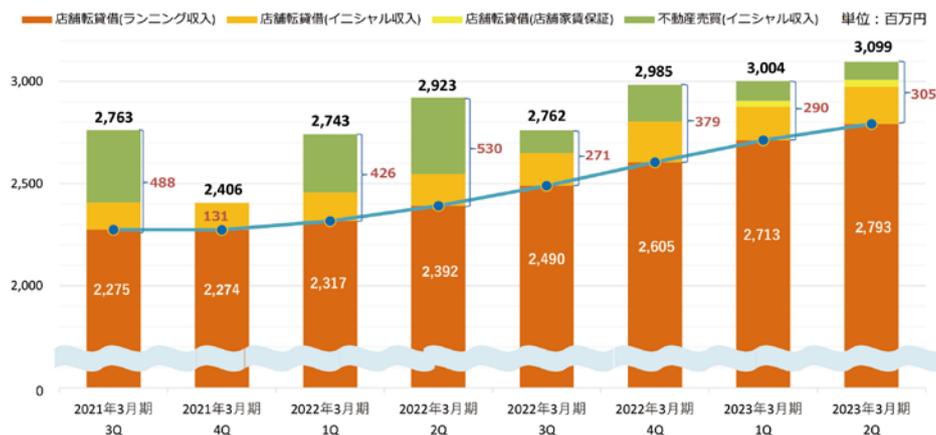
	22/3期2Q		23/3期2Q		
	実績	期初予想	実績	前年同期比	期初予想比
売上高	5,667	6,091	6,103	7.7%	0.2%
店舗転貸借事業	4,996	-	5,906	18.2%	-
不動産売買事業	670	-	197	-70.5%	-
販管費	554	-	608	9.8%	-
営業利益	441	492	554	25.6%	12.6%
店舗転貸借事業	339	-	511	50.5%	-
不動産売買事業	102	-	43	-57.1%	-
経常利益	468	504	581	24.3%	15.4%
四半期純利益	317	344	398	25.4%	15.8%
成約件数(転貸借契約件数)	191件	-	224件	33件	-
四半期末転貸借物件数	1,812件	-	2,080件	268件	-

注1：23/3期から連結決算に移行。前年同期比は22/3期2Q累計（非連結）との単純比較

注2：成約件数は新規契約と後継契約の合計

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高・売上構成の推移(四半期)



* ランニング収入：転貸借物件からの賃料収入、転貸借契約の更新時の更新手数料収入等の転貸借物件がある限り継続して計上される収入
 イニシャル収入：礼金等の手数料収入や居抜き物件に関わる造作等の売却収入等の一時的な収入
 2023年3月期1Q以降の数値は連結であり、2022年3月期4Q以前の数値は単体であります
 店舗転貸借(店舗家賃保証)は、一部ランニング収入を含みます

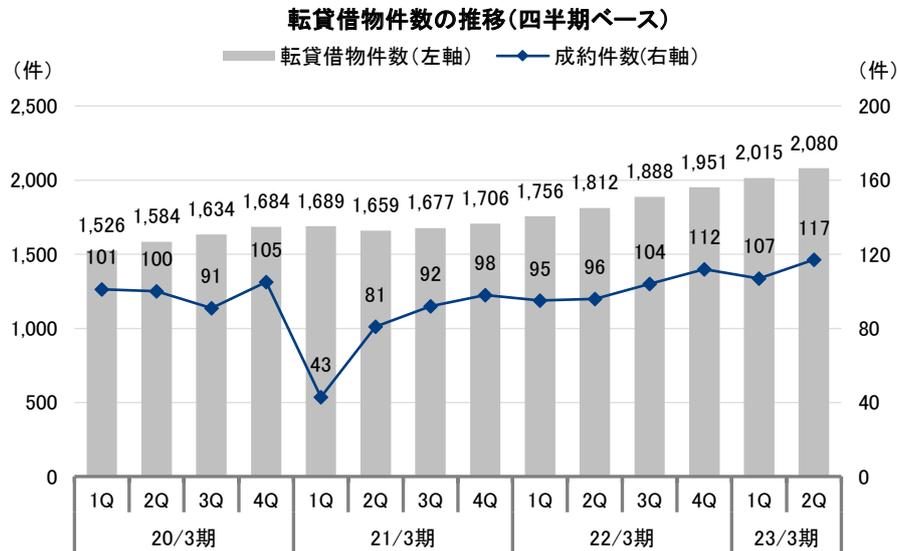
出所：決算説明資料より掲載

成約件数は過去最高で転貸借物件数は増加基調

2. 事業別動向

店舗転貸借事業は、売上高が前年同期比 18.2% 増の 5,906 百万円、営業利益が 50.5% 増の 511 百万円となった。コロナ禍においても旺盛な個人・小規模飲食事業者の出店需要に対応して小規模・好立地の居抜き店舗物件の積極的な仕入を推進し、成約件数（新規契約と後継契約の合計）は前年同期比 33 件増加の 224 件となった。このうち純増につながる新規契約は 137 件と、月 20 件以上という高水準を維持した。後継契約は 87 件となった。一方で解約は合計 8 件と低水準で推移した。解約件数は 2020 年 7 月～10 月にコロナ禍の影響で一時的に増加したが、その後は影響が和らいで大幅に減少し、解約率もコロナ禍以前の低い水準（おおむね 1% 程度）に戻っている。この結果、第 2 四半期末時点の転貸借物件数は 2,080 件（前年同期比 268 件増加、2022 年 3 月期末比では 129 件増加）となった。

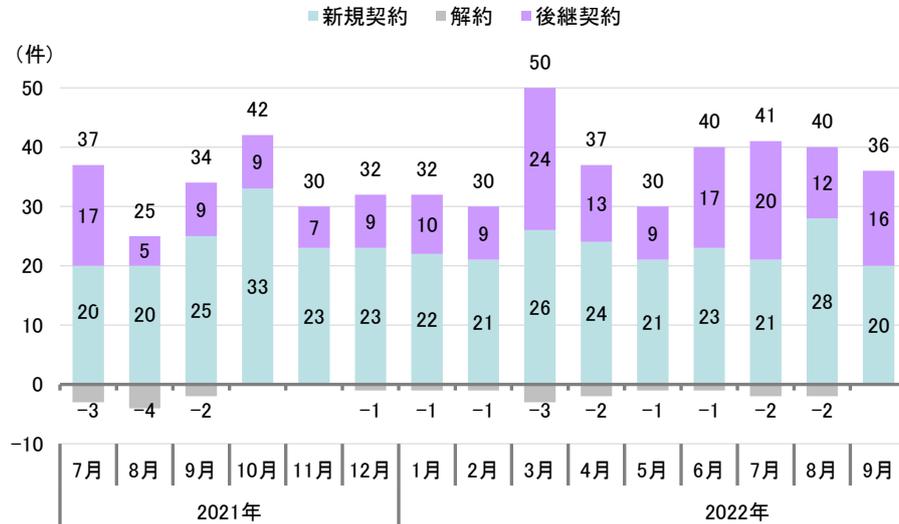
不動産売買事業（売買物件保有期間における賃料収益を含む）は、売上高が 70.5% 減の 197 百万円で営業利益が 57.1% 減の 43 百万円となった。2 物件を売却（第 1 四半期に 1 件、第 2 四半期に 1 件）、2 物件を取得（第 1 四半期に 1 件、第 2 四半期に 1 件）して、期末保有物件数は 3 件となった。不動産業者とのリレーションシップ強化を目的として、一定の保有枠のなかで資金効率を重視して売買を行う方針に大きな変化はないが、大きな収益機会があった際には確実に獲得するとしている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

転貸借物件の増減推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は実質的に高水準

3. 財務状況

財務面で見ると、2023年3月期第2四半期末（連結）の資産合計は前期末（非連結）比551百万円増加して12,449百万円となった。転貸借物件数の増加で差入保証金が同276百万円増加し、不動産売買事業における物件取得で販売用不動産が同82百万円増加した。負債合計は同364百万円増加して8,935百万円となった。前受収益が同97百万円増加、預り保証金が同273百万円増加した。純資産合計は同186百万円増加して3,514百万円となった。この結果、自己資本比率は同0.2ポイント上昇して28.2%となった。

なお自己資本比率がやや低水準の形だが、同社の店舗転貸借事業の特性上、賃借人と転貸人の双方に対して計上している差入保証金と預り保証金、及び前払費用と前受収益の割合が高い財務諸表となっている。これを相殺した実質的な自己資本比率は前期末比0.9ポイント上昇して65.4%となった。実質的自己資本比率が高水準であり、財務の健全性に関して特に懸念となる点は見当たらないと弊社では評価している。

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期2Q
売上高	8,229	9,985	10,342	11,415	6,103
売上原価	6,669	8,032	8,511	9,321	4,939
売上総利益	1,559	1,952	1,831	2,093	1,163
売上総利益率	19.0%	19.6%	17.7%	18.3%	19.1%
販管費	826	1,167	1,099	1,183	608
販管費率	10.0%	11.7%	10.6%	10.4%	10.0%
営業利益	733	785	731	909	554
営業利益率	8.9%	7.9%	7.1%	8.0%	9.1%
営業外収益	16	39	179	193	101
営業外費用	35	12	69	116	74
経常利益	714	811	841	986	581
経常利益率	8.7%	8.1%	8.1%	8.6%	9.5%
特別利益	-	6	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	714	818	841	986	581
法人税等合計	204	253	266	324	183
当期純利益	509	564	575	662	398
当期純利益率	6.2%	5.7%	5.6%	5.8%	6.5%
資産合計	8,587	10,233	10,428	11,898	12,449
(現金及び預金)	1,862	2,543	2,908	3,467	3,561
(差入保証金)	4,503	5,228	5,122	5,783	6,060
負債合計	6,480	7,687	7,467	8,570	8,935
(預り保証金)	4,750	5,581	5,482	6,308	6,582
純資産合計	2,106	2,546	2,961	3,327	3,514
(資本金)	308	308	308	308	308
(利益剰余金)	1,258	1,698	2,113	2,480	2,666
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	17,823,930	17,823,886	17,823,886	17,673,886	17,673,886
1株当たり当期純利益(円)	29.68	31.65	32.29	37.36	-
1株当たり純資産額(円)	118.19	142.84	166.14	188.29	-
1株当たり配当額(円)	7	9	9	12	-
自己資本比率	24.5%	24.9%	28.4%	28.0%	28.2%
自己資本当期純利益率	28.0%	24.3%	20.9%	21.1%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	434	923	666	1,123	316
投資活動によるキャッシュ・フロー	-324	-117	-139	-269	-9
財務活動によるキャッシュ・フロー	66	-124	-160	-295	-212
現金及び現金同等物の期末残高	1,862	2,543	2,908	3,467	3,561

注1：23/3期から連結決算に移行

注2：期末発行済株式総数及び1株当たり数値は2019年12月11日付株式2分割換算後

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月通期も増収増益予想、さらに上振れの可能性

1. 2023年3月期通期連結業績予想の概要

2023年3月期通期の連結業績予想は、期初予想を据え置いて、売上高が12,655百万円、営業利益が1,059百万円、経常利益が1,074百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が733百万円としている。2022年3月期の非連結業績との単純比較で、売上高は10.9%増収、営業利益は16.4%増益、経常利益は8.9%増益、親会社株主に帰属する当期純利益は10.7%増益となる。成約件数(新規契約と後継契約の合計)は43件増加の450件、期末転貸借物件数は270件増加の2,221件の計画で、成約件数と転貸借物件数が順調に増加して増収増益予想としている。コロナ禍においても「東京・好立地・小型・居抜き物件」への出店需要は高いため、出店需要に合致した物件仕入を積極的に推進し、ランニング収入の安定成長をベースとして売上高は11期連続増収、営業利益も過去最高更新を目指すとしている。

なお、コロナ禍影響等の不透明感を考慮して通期会社予想を据え置いている。経済正常化が進むなかで、協力金の支給が途絶えて資金繰りが厳しくなった店舗の退店が進むとともに出店需要が高まり、物件仕入とリーシングの両面で同社の事業展開に適した環境となる可能性も同社では想定している。さらに第2四半期累計の進捗率が売上高48.2%、営業利益52.4%、経常利益54.2%、親会社株主に帰属する当期純利益54.4%と順調となったことも勘案すれば、積極的な事業展開で通期会社予想は上振れの可能性が高いだろうと弊社では考えている。

2023年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	22/3期 実績	23/3期		
		予想	前期比	2Q累計進捗率
売上高	11,415	12,655	10.9%	48.2%
営業利益	909	1,059	16.4%	52.4%
経常利益	986	1,074	8.9%	54.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	662	733	10.7%	54.4%
成約件数(転貸借契約件数)	407件	450件	+43件	49.8%
期末転貸借物件数	1,951件	2,221件	+270件	93.7%

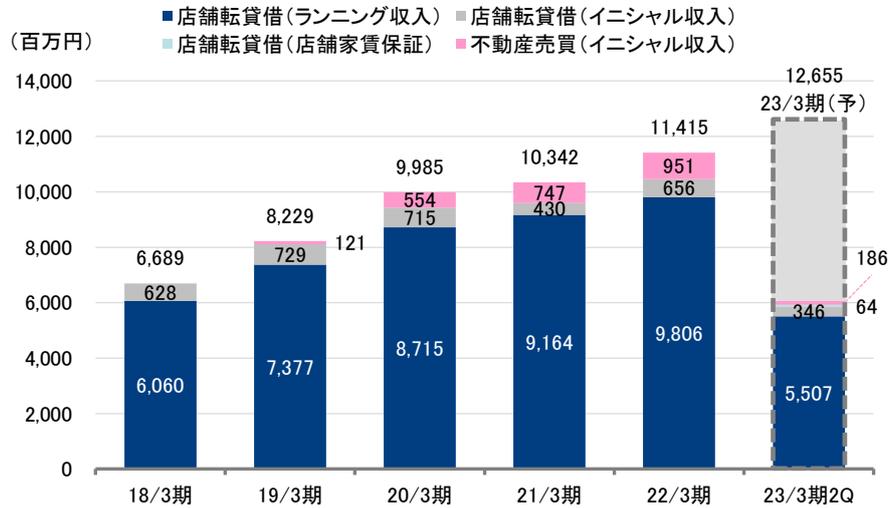
注1：23/3期から連結決算に移行。前期比は22/3期(非連結)との単純比較

注2：成約件数は新規契約と後継契約の合計

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

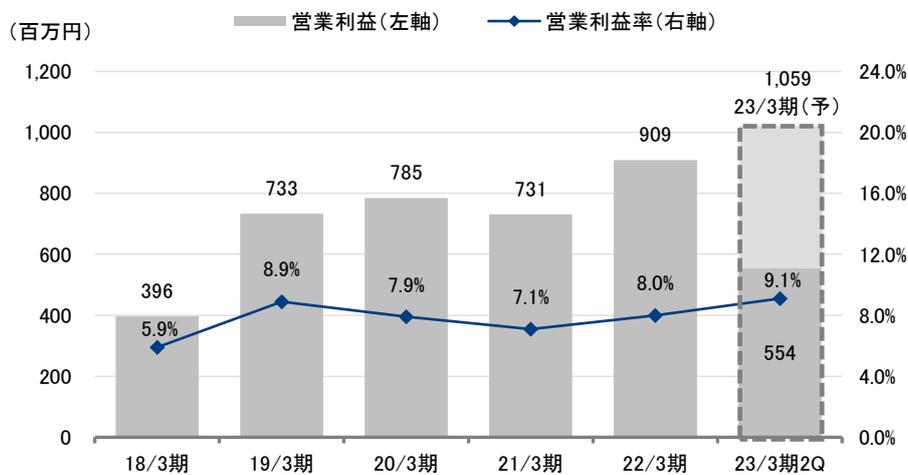
今後の見通し

売上高の推移及び売上構成の内訳



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益及び営業利益率の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

物件仕入の積極化や営業採用の強化を推進

2. 2023年3月期下期以降の重点施策

2023年3月期下期以降の重点施策として、物件仕入の積極化、営業採用の強化と営業組織の再構築、営業ノウハウの浸透、プル型営業の強化、管理の質・量向上、不動産売買の安定的実施などを推進する。

今後の見通し

物件仕入の積極化では、仕入担当営業を大幅増員し、旺盛な個人・小規模事業者の出店需要に対応した物件仕入を積極化する。2023年3月期第2四半期累計の新規仕入物件数は125件（2022年3月期第2四半期累計は120件）となった。下期も継続して積極実施予定としている。

営業採用の強化と営業組織の再構築では、中期経営計画（詳細は後述）で掲げた営業100名体制に向けて採用を強化するとともに、人員増に対応するため2022年10月に組織体制変更を実施した。管理職（部長・次長クラス）の育成を強化することで、新人の育成やリーシング担当の戦力化を推進する。

営業ノウハウの浸透では、営業ノウハウを可視化・体系化し、誰でも習得可能な教育体制を構築・浸透させる。内見取得の可視化・体系化は8割方完成した。申込取得及び物件仕入については2023年3月期末に完成予定としている。プル型営業の強化では、出店希望者の募集を行う自社サイト「居抜き店舗.com」を継続的に強化し、SEO対策やサーバ強化など集客力増加に対応した施策を実施する。また、2022年10月に営業推進部を立ち上げ、「店舗買取り.com」の集客力強化と業務デジタル化を進めている。

管理の質・量向上では、中長期的な転貸借物件数の増加に対応するため、1人当たり担当物件数を15～30%増加させるとともに、家賃回収とトラブル対応の質的向上も推進する。不動産売買の安定的実施では、店舗転貸借事業との連携を強化して情報収集と顧客開拓を進め、売買の安定化を図る。なお物件取得担当者（1名）の採用を予定している。

■ 成長戦略

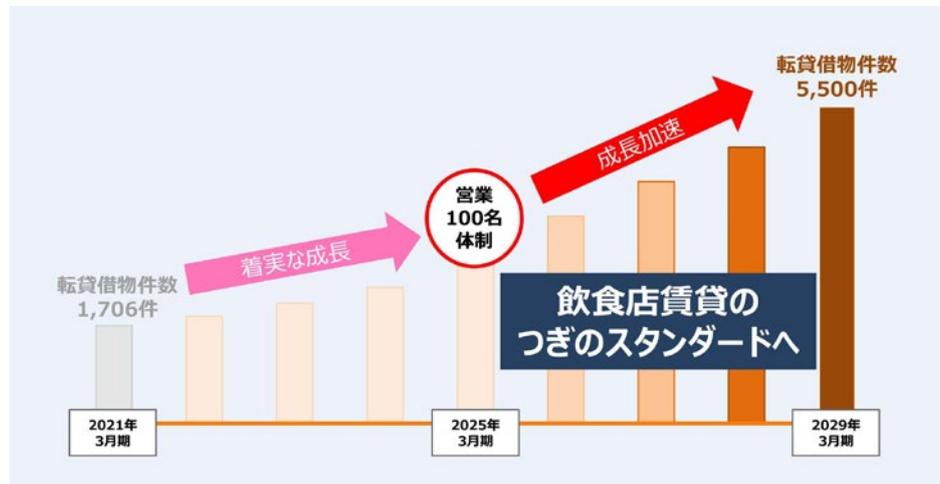
2029年3月期に転貸借物件数5,500件目指す

1. 基本戦略は「東京・飲食店・居抜き」領域で転貸借物件数の増加

成長に向けた基本戦略は「東京・飲食店・居抜き」の領域にこだわり、成長のベースとなる優良な転貸借物件数の増加を図る方針としている。そして中長期的な目標として、2025年3月期に営業部門100名体制を構築し、2026年3月期に転貸借物件純増数600件/年、2027年3月期に成約件数1,000件/年の実現を目指す。そして2029年3月期に転貸借物件数5,500件、売上高300億円規模、営業利益30億円規模を目指すとしている。首都圏1都3県の飲食店数は約16万件で、このうち同社の仕入対象となる店舗数を約11万件と推定し、約5%の市場シェア獲得を目指す方針だ。重点施策として、積極的な採用とオリジナル研修による「量的・質的な営業力増強」と、物件情報収集に向けた継続的な「不動産業者等とのリレーションシップ強化」を推進する。

成長戦略

中長期的な経営目標



出所：決算説明資料より掲載

中期経営計画で営業力強化を打ち出す

2. 中期経営計画で営業力強化

そして中期3ヶ年経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、目標数値に2025年3月期売上高16,417百万円、営業利益1,471百万円、営業利益率9.0%、成約件数580件、転貸借物件数2,879件を掲げている。基本方針は「転貸借契約件数と賃料差益の最大化」、テーマは「専門特化・プロフェッショナル化」としている。転貸借契約件数の最大化を通じてサブスク（ストック）型収益である賃料差益の最大化を実現し、企業価値の積極的向上を図る。また、店舗転貸借事業に専門特化し、関連知識とノウハウを組織として追求することにより「東京・飲食店・居抜き」領域において他の追随を許さないプロフェッショナル企業であり続けることを目指すとしている。

中期経営計画

(単位：百万円)

	21/3期 実績	22/3期 実績	23/3期		24/3期 計画	25/3期 計画
			計画	前期比		
売上高	10,342	11,415	12,655	10.9%	14,437	16,417
営業利益	731	909	1,059	16.4%	1,257	1,471
営業利益率	7.1%	8.0%	8.4%	0.4pt	8.7%	9.0%
成約件数	314件	407件	450件	43件	510件	580件
転貸借物件数	1,706件	1,951件	2,221件	270件	2,527件	2,879件

注1：23/3期から連結決算に移行。前期比は22/3期の単体実績との単純比較

注2：成約件数は新規契約と後続契約の合計

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

営業戦略としては、営業力増強のための3施策（増員、教育、仕入への異動）により2025年3月期の営業100名体制構築を目指し、仕入エリア戦術の実行によって2029年3月期に転貸借物件5,500件の達成を目指す。営業100名体制構築に向けた施策としては、2022年3月期40名（仕入担当14名、リーシング担当26名）に対して、2025年3月期まで24名/年を目途にリーシング担当を積極採用し、ノウハウの可視化・体系化などによる営業教育を経て、経験豊富なリーシング担当の仕入担当への異動（4～6名/年）を進める。そして2025年3月期に営業100名体制（仕入担当30名、リーシング担当70名程度）構築を目指す。転貸借物件5,500件に向けた仕入エリア戦術としては、仕入担当30名程度で1,000駅、2,000不動産業者へのアプローチを推進し、2026年3月期に仕入物件数600件/年、2029年3月期に転貸借物件5,500件の達成を目指す。

独自のビジネスモデルと積極的な事業展開で 中長期成長ポテンシャルは大きい

3. 中長期成長ポテンシャル

外食産業の規模は大きく、店舗数では同社がターゲットとする小規模事業者が大半を占めている。また、開業・廃業による入れ替えが激しいため、同社の「東京・飲食店・居抜き」領域の店舗転貸借事業にとって市場機会は豊富であり、さらなる市場開拓余地は大きい。さらに、市場規模は大きく競合リスクは小さいという独自のビジネスモデルであり、積極的な事業展開で中長期成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。

株主還元策

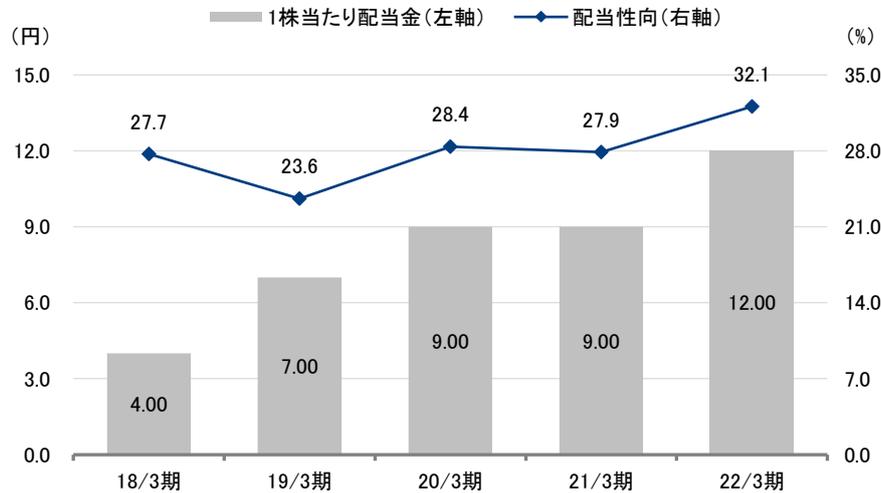
2023年3月期配当予想は未定。株主優待制度を拡充

1. 配当金

株主還元については、経営基盤を強化しつつ安定的な配当を実施していくことを基本方針としているが、2023年3月期の配当予想は未定として、開示可能となった時点で速やかに開示するとしている。なお2021年8月17日付で自己株式150,000株を消却している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2019年12月11日付で1：2の株式分割を実施、数値は遡及して修正
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

株主優待制度は毎年3月31日時点で1年以上継続保有株主を対象として実施している。2022年8月4日付で株主優待制度の変更（拡充）を発表し、変更後の優待内容を1年以上継続保有で300株以上500株未満保有株主に対してジェフグルメカード5,000円分、1年以上継続保有で500株以上保有株主に対してジェフグルメカード7,000円分を贈呈するとした。2023年3月31日対象から実施する。

3. 東証プライム市場の上場維持基準適合に向けた計画書

なお2022年4月に実施された東証の市場再編に伴って東証プライム市場に移行・上場したが、移行基準日（2021年6月30日）時点の流通株式時価総額が東証プライム市場の上場維持基準を充たしていなかったため、2021年12月15日付で東証プライム市場上場維持基準適合に向けた計画書を開示した。中期経営計画で掲げた各種施策の着実な実行によって継続的な業績向上を図るとともに、積極的な株主還元策、IR活動などの取り組みも強化し、2028年3月期までに流通株式時価総額の上場維持基準適合を図るとしている。

■ ESG 経営・SDGs への取り組み

「お店の子ども食堂 / みせしょく」を推進。 店舗転貸借事業は造作物の廃棄量削減に貢献

1. CSR 活動

2019年6月より、同社が転貸借した飲食店を利用して子ども食堂「お店のこども食堂 / みせしょく」を推進している。子どもたちへの食事の提供にとどまらず、地域における居場所づくり、子育て支援など、より広く開かれた社会的インフラになることを目指している。この取り組みが評価されて2022年度グッドデザイン賞を受賞した。2019年5月24日～2022年9月30日の開催実績は、参加店舗が39店舗、総開催数が365回、総来店数が3,590人となっている。コロナ禍の影響で3密を避けるために活動を一時中断、またはテイクアウト弁当配給に切り替えていたが、順次再開している。さらにコロナ禍収束後に向けて、当第3四半期から本格的に増店を進める方針だ。

CSR 活動 お店のこども食堂



出所：決算説明資料より掲載

2. SDGs への取り組み

店舗転貸借事業において「居抜き」を活用するビジネススキームによって造作物の廃棄量削減に貢献している。店舗の造作物は一般的に解約時に毎回撤去され、契約時に毎回新たに設置するが、居抜き物件（造作物が残っており、すぐに営業できる状態の物件）を飲食テナントに転貸することで、造作物のリユース・リデュース（再使用・発生抑制）を行い、廃棄物を削減している。同社が直近5年間で削減した廃棄量（試算）は14,873tで、大型トラック（10t）約1,487台分に相当する。

ESG 活動 居抜きによる廃棄物削減効果（試算）

※造作物：厨房機器、エアコン、テーブル、床コンクリート、排水管、排気ダクト、看板等

- 店舗物件の賃貸は、スケルトン（コンクリート打ちっぱなし）が基本。造作物は、解約時に毎回撤去され、契約時に毎回新たに設置されるのが通常
- 当社では、居抜き物件（造作物が残っており、すぐに営業できる状態の物件）を飲食テナントに転貸することで、造作物のリユース・リデュースを行い、廃棄物を削減
※リユース・リデュース：3Rを構成する言葉で「再使用」「発生抑制」の意味
- 当社が直近5年間で削減した廃棄量は、14,873 t !



大型 (10t) トラック  約 **1,487台** 分!!

- ① 直近5年間の居抜き物件成約数：985件
- ② ①の平均物件面積：61.1㎡
- ③ ②の物件面積における飲食店の標準的な造作物重量（推計）：15,100kg
- ④ 直近5年間で削減した造作物の廃棄量：14,873,500kg (①×③)

出所：決算説明資料より掲載

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp