

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

イノベーションホールディングス

3484 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月24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. 店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業を展開	01
2. 2026年3月期中間期は手掛ける3事業のすべてが好調で計画超の大幅増収増益	01
3. 2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益・過去最高予想	02
4. 営業力増強により転貸借物件数の積み上げを推進	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 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	09
4. 家賃保証事業	09
5. リスク要因・収益特性と課題・対策	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期中間期連結業績の概要	11
2. 事業別の動向	12
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2026年3月期通期連結業績予想の概要	15
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画 (2026年3月期～2028年3月期、ローリング方式)	16
2. 2026年3月期下期以降の事業展開	17
3. 株主還元策	18
4. サステナビリティ経営	18
5. 東証プライム市場の上場維持基準適合に向けた計画書	19
6. 弊社の視点	19

要約

2026年3月期は上方修正して過去最高予想

イノベーションホールディングス<3484>は、経営理念に「貢献創造～挑戦と進化～」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、家賃保証事業、及び不動産売買事業を展開している。飲食店舗の総合プロフェッショナル集団であり、飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者である。

1. 店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業を展開

同社は報告セグメント区分を、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（店舗家賃保証事業を含む）及び不動産売買事業（売買物件保有期間における賃料収益を含む）としている。店舗転貸借事業は（株）テンポイノベーション、不動産売買事業は（株）アセットイノベーション、家賃保証事業は（株）セーフティーイノベーションが展開している。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飲食店テナントに転貸借する事業で、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。収益モデルは転貸借物件数の増加に伴って収益を積み上げるストック型のビジネスモデルである。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ビジネスチャンスは豊富である。そして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。

2. 2026年3月期中間期は手掛ける3事業のすべてが好調で計画超の大幅増収増益

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比13.5%増の9,406百万円、営業利益が同46.6%増の998百万円、経常利益が同54.3%増の1,077百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同51.4%増の711百万円だった。前回予想（2025年5月13日付の期初公表値）に対して売上高は314百万円、営業利益は同220百万円、経常利益は同308百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同210百万円それぞれ上回る大幅増収増益だった。店舗転貸借事業において、成約件数（新規契約と後継契約の合計）が増加してイニシャル収入が増加し、転貸借物件数の増加に伴ってランニング収入も積み上がった。利益面では家賃保証事業と不動産売買事業も寄与した。店舗転貸借事業の成約件数は同68件増加して285件、期末転貸借物件数は同311件増加して2,856件となった。

イノベーションホールディングス

3484 東証プライム市場

2025年12月24日 (水)

<https://www.ihd.co.jp/ir/>

要約

3. 2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益・過去最高予想

2026年3月期通期の連結業績予想は2025年11月13日付で上方修正し、売上高が前期比16.4%増の19,388百万円、営業利益が同28.5%増の1,743百万円、経常利益が同35.2%増の1,935百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.8%増の1,274百万円としている。中間期の実績に鑑みて、前回予想(2025年5月13日付公表値)に対して売上高を516百万円、営業利益を同139百万円、経常利益を同357百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同244百万円とそれぞれ上方修正して大幅増収増益・過去最高予想としている。店舗転貸借事業の成約件数が想定を上回るほか、不動産売買事業の大型案件成約、家賃保証事業における外販営業活動強化の効果なども寄与する見込みだ。修正後の通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が48.5%、営業利益が57.3%、経常利益が55.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が55.8%である。人材育成や営業組織再編の効果が顕在化しており、ストック収益の積み上げで好業績が期待できると弊社では考えている。

4. 営業力増強により転貸借物件数の積み上げを推進

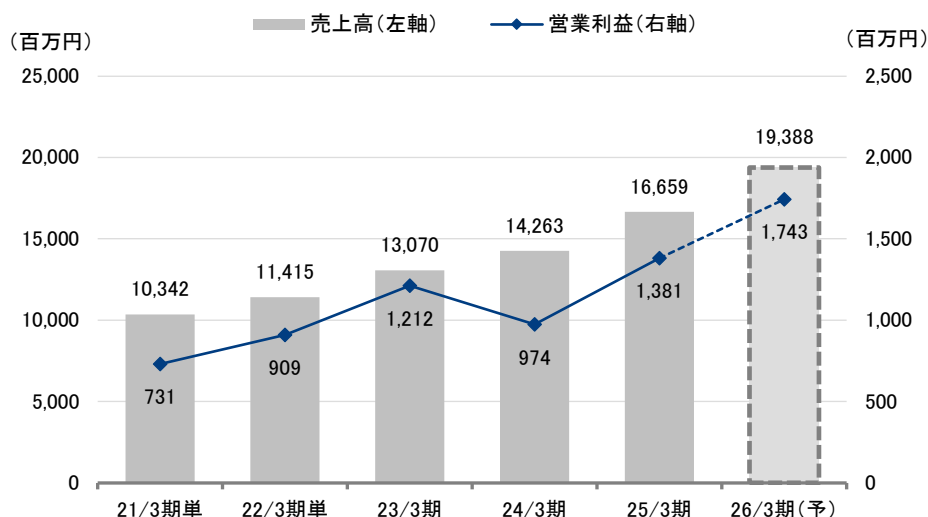
同社は2025年5月に策定した中期経営計画(2026年3月期～2028年3月期、ローリング方式)において、目標値に最終年度2028年3月期の売上高25,342百万円、営業利益2,237百万円、営業利益率8.8%、店舗転貸借事業の成約件数790件、転貸借物件数3,924件を掲げている。また長期目標としては2031年3月期の売上高300億円規模、営業利益30億円規模、転貸借物件数5,500件を掲げている。なお、2026年3月期本決算時に2027年3月期以降の計画をローリング予定である。事業環境としては、インバウンドを含む人流増や価格改定により飲食店の売上が増加し、出店需要が高水準に推移して賃料上昇も確認できる見込みだ。また一方では原材料・光熱費の高騰や人手不足の深刻化などで既存店の退店も予想され、物件仕入とリーシングの両面で同社の店舗転貸借事業に適した事業環境が継続する見込みだ。こうした事業環境を背景に、基本方針として事業用不動産に特化した3事業(店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業)を各子会社にて積極展開し、シナジーも創出しながらグループの継続的な成長を加速する。

Key Points

- ・ 飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者
- ・ 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
- ・ 2026年3月期中間期は計画超の大幅増収増益
- ・ 2026年3月期通期は上方修正して大幅増収増益・過去最高予想
- ・ 営業力増強により転貸借物件数の積み上げを推進

要約

業績推移



会社概要

飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者

1. 会社概要

同社は旧（株）テンポイノベーション（以下、旧 テンポイノベーション）が2024年10月1日付で会社分割によって持株会社体制へ移行し、商号を変更した。経営理念に「貢献創造～挑戦と進化～」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、家賃保証事業、及び不動産売買事業を展開している。飲食店舗の総合プロフェッショナル集団であり、飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者である。

2026年3月期中間期末時点の総資産は16,231百万円、純資産は4,267百万円、自己資本比率は26.2%、発行済株式数は17,674,400株（自己株式900,660株を含む）、連結ベース従業員数は170名である。グループは持株会社の同社及び連結子会社3社（テンポイノベーション、アセットイノベーション、セーフティイノベーション）で構成されている。なお2009年7月に同社の親会社となったクロップス<9428>が、2026年3月期中間期末時点で同社の株式59.88%（自己株式除く発行済株式総数に対する割合）を所有し、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。

イノベーションホールディングス

3484 東証プライム市場

2025年12月24日 (水)

<https://www.ihd.co.jp/ir/>

会社概要

2. 沿革

同社は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(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関わる事業)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)テレウェイヴ(現(株)アイフラグ)の傘下、2009年7月にクロップスの傘下と親会社が変わったが、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。そして2013年5月に(株)テンポイノベーションへ商号変更、2017年10月に東京証券取引所(以下、東証)マザーズ市場へ新規上場、2018年10月に東証第1部へ市場変更、2022年4月に東証の市場区分見直しに伴ってプライム市場へ移行、2024年10月に持株会社体制へ移行して商号を(株)イノベーションホールディングスへ変更した。

沿革

年月	項目
2007年11月	東京都港区六本木に(株)テンポリノベーション分割準備を設立
2007年12月	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を会社分割により承継
2008年 1月	(株)テンポリノベーションに商号変更
2008年 5月	(株)テレウェイヴ(現(株)アイフラグ)が全株を取得して親会社となる 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	(株)クロップスが全株を取得して親会社となる
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「店舗買取り.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	東京都豊島区東池袋に池袋支店を開設
2013年 5月	(株)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)を設立して家賃保証事業を開始 東京証券取引所の市場区分見直しに伴ってプライム市場へ移行
2024年 2月	(株)テンポイノベーション分割準備会社を設立(2024年10月に事業承継して現 テンポイノベーション) (株)アセットイノベーション(現 連結子会社)を設立 店舗セーフティーの商号を(株)セーフティーイノベーションへ変更
2024年10月	会社分割によって持株会社体制への移行完了、商号を(株)イノベーションホールディングスへ変更

出所：有価証券報告書、取材よりフィスコ作成

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

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

事業概要

店舗転貸借事業、家賃保証事業、不動産売買事業を展開

1. 報告セグメント区分

同社は報告セグメント区分を、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（店舗家賃保証事業を含む）及び不動産売買事業（売買物件保有期間における賃料収益を含む）としている。店舗転貸借事業はテナポイノベーション、不動産売買事業はアセットイノベーション、家賃保証事業はセーフティーイノベーションが、それぞれ事業会社として展開している。

店舗転貸借事業の売上高（外部顧客への売上高）は2021年3月期の9,568百万円から2025年3月期の15,162百万円へ約1.6倍に拡大した。ストック型のランニング収入（賃料・更新料収入）が安定的に拡大している。営業利益は2024年3月期に一時的に減少したものの、2025年3月期には2021年3月期の495百万円に対して約2.5倍となる1,238百万円へ拡大した。営業利益率も同様に2024年3月期に一時的に低下したものの、2025年3月期には家賃保証事業の拡大も寄与して過去最高となる8.2%へ上昇した。不動産売買事業は2025年3月期に売上高が大幅に増加する一方で営業利益率が大幅に低下するなど、売上高、営業利益、営業利益率とも大型案件によって変動する傾向があるが、不動産業者とのリレーションシップ強化も視野に、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。なお2026年3月期中間期は、店舗転貸借事業の売上高が8,581百万円、営業利益が734百万円、営業利益率が8.6%、不動産売買事業の売上高が825百万円、営業利益が264百万円、営業利益率が32.1%だった。

セグメント別の推移

（単位：百万円）

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
売上高	10,342	11,415	13,070	14,263	16,659	9,406
店舗転貸借事業	9,568	10,445	12,193	13,553	15,162	8,581
不動産売買事業	774	970	876	710	1,497	825
営業利益	731	909	1,212	974	1,381	998
店舗転貸借事業	495	723	961	809	1,238	734
不動産売買事業	236	186	250	164	143	264
売上高構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
店舗転貸借事業	92.5%	91.5%	93.3%	95.0%	91.0%	91.2%
不動産売買事業	7.5%	8.5%	6.7%	5.0%	9.0%	8.8%
営業利益構成比	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
店舗転貸借事業	67.7%	79.6%	79.3%	83.1%	89.6%	73.5%
不動産売買事業	32.3%	20.4%	20.7%	16.9%	10.4%	26.5%
営業利益率	7.1%	8.0%	9.3%	6.8%	8.3%	10.6%
店舗転貸借事業	5.2%	6.9%	7.9%	6.0%	8.2%	8.6%
不動産売買事業	30.5%	19.2%	28.6%	23.2%	9.6%	32.1%

注1：23/3期より連結決算に移行、家賃保証事業は店舗転貸借事業に含む

注2：売上高は外部顧客への売上高

出所：決算短信よりフィスコ作成

イノベーションホールディングス
3484 東証プライム市場

2025年12月24日 (水)
<https://www.ihd.co.jp/ir/>

事業概要

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

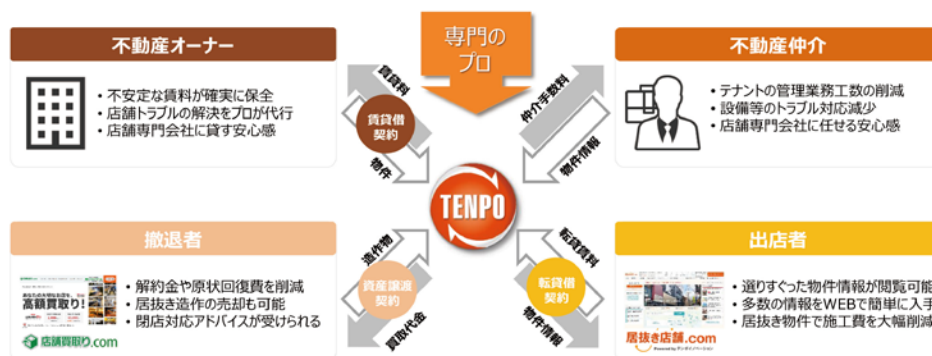
テンポイノベーションの店舗転貸借事業は、不動産オーナーから賃借した店舗物件を飲食店テナントに転貸借する事業である。ターゲットを「東京・飲食店・居抜き」店舗に特化して事業展開している。ターゲットエリアは飲食店舗が集中して需要が見込める東京23区を中心とする首都圏1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）、ターゲット顧客は低コストでの飲食業の出店・起業を希望する小規模事業者、ターゲット店舗は出店費用を抑えることができるため出店・起業希望者が多い飲食店の居抜き店舗である。賃借する店舗物件は不動産業者・提携先・既存出店者等の紹介や「店舗買取り.com」を通じて仕入れ、転貸借する出店希望者は不動産業者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

店舗のプロが関わることで安心安全な店舗経営と賃貸経営を実現

(1) ビジネスモデル

同社の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だ。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、不動産仲介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。店舗物件の関係者が多岐にわたり内装設備や法規制など専門性も必要なため、同社のような店舗物件専門のプロが関わることで安心安全な店舗経営と賃貸経営をともに実現できるビジネスモデルとなっている。

テンポイノベーションの事業内容



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 ビジネスチャンスが豊富

(2) 飲食店はビジネスチャンスが豊富

日本の外食産業の市場規模は2020年～2021年にコロナ禍の影響で縮小したものの、それ以前は25～26兆円で安定的に推移していた巨大マーケットであり、2022年以降はコロナ禍の影響が和らいで回復基調となっている。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6.7万件、首都圏1都3県合計で約13.2万件に上る。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している従業員数1～9人の小規模事業者（個人経営、法人経営）が約74.3%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ビジネスチャンスは豊富である。同社が保有する転貸借物件数は2026年3月期中間期末時点で2,856店まで拡大し、大手飲食チェーンを凌駕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。

ストック型収益モデルで、 安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

(3) ストック型収益モデルで、安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

同社の店舗転貸借事業においては、不動産オーナー・不動産仲介に対して賃料・仲介料等を支払い、店舗出店者から賃料・手数料等を得て、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（同社が不動産オーナーから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ストック型のビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）となる。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売上・利益を伸ばしていけるビジネスモデルだ。

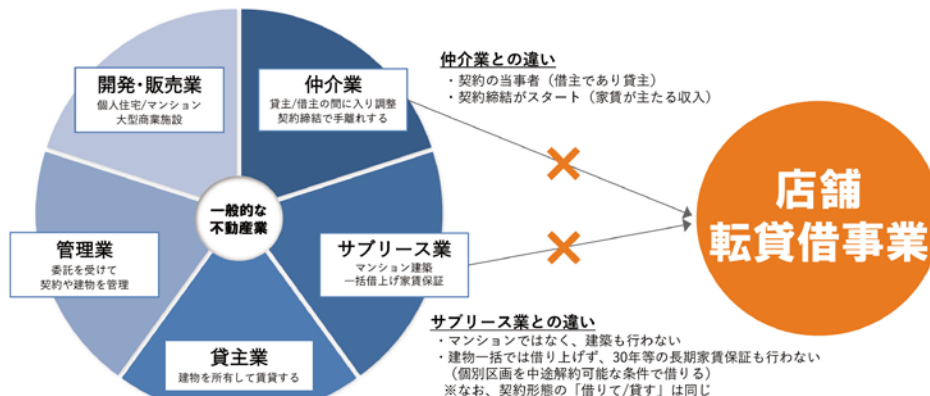
また同社では店舗転貸借事業を、一般的な仲介業やサブリース業ではなく、不動産業における新たなビジネスと位置付けている。競合や競争が少ない独自の事業であることに加え、一般的な不動産市況の変化や景気に左右されにくく、ストック型収益が積み上がる安定的なビジネスであり、かつ市場開拓余地が大きく成長性の高いビジネスでもある。

イノベーションホールディングス
3484 東証プライム市場

2025年12月24日 (水)
https://www.ihd.co.jp/ir/

事業概要

不動産業界における店舗転貸借事業の位置付け



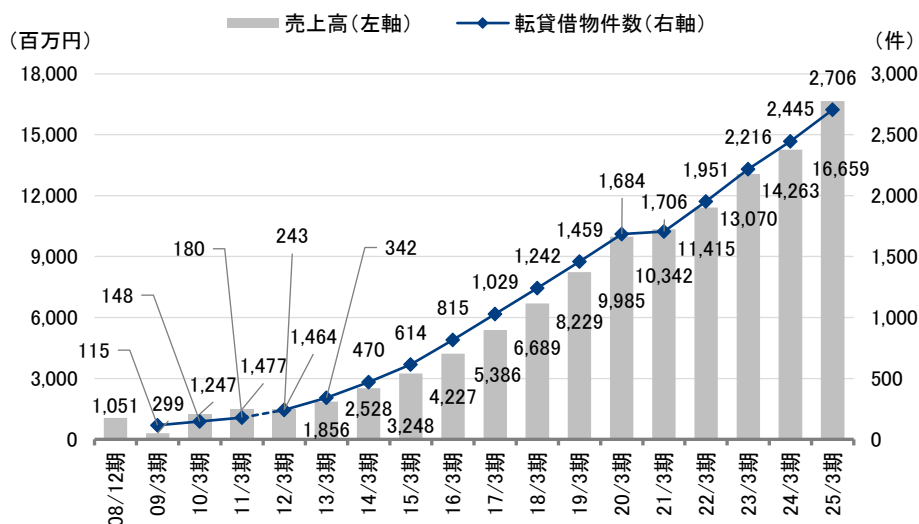
出所：決算説明資料より掲載

転貸借物件数は増加基調

(4) 転貸借物件数

同社は積極的な店舗開拓を推進しており、転貸借物件数は安定的に増加基調である。コロナ禍の影響で一時的に伸び率が鈍化する局面があったものの、2025年3月期末の転貸借物件数は2009年3月期末の115件に対して約23.5倍の2,706件となり、2026年3月期中間期末時点では2,856件まで拡大している。そして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。

売上高と転貸借物件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

店舗の総合プロフェッショナル集団

(5) 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）物件に絞って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区の中心部で集中的に物件を確保していること、低投資での出店・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100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。こうした点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。

不動産売買事業は転貸借事業で培ったノウハウを活用して 店舗不動産を仕入販売

3. 不動産売買事業

アセットイノベーションが展開する不動産売買事業は、店舗不動産物件を仕入れて販売している。優良物件確保など不動産業者とのリレーションシップ強化も視野に入れているため、安定した利益創出を目指し、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。なお実績として平均仕入額は約96百万円、平均保有期間は約7.7ヶ月である。

家賃保証事業は事業用不動産専門の家賃保証で外部案件を積極獲得

4. 家賃保証事業

セーフティーイノベーションが展開する家賃保証事業は、2022年4月に連結子会社の店舗セーフティー（株）（現セーフティーイノベーション）を設立して参入した。飲食店舗に限らず事業用不動産専門の家賃保証事業として事業展開を本格化させるため営業人員増強やエリア拡大を進めており、2024年12月に東京・日本橋支店を開設、2025年3月に横浜支店を開設、同年9月に大阪支店を開設、同年10月に本社を東京都新宿区へ移転した。さらに2026年3月（予定）には福岡支店を開設する。将来的には全国展開を目指す。

飲食店舗転貸借ビジネスの先駆者として高い競合優位性

5. リスク要因・収益特性と課題・対策

不動産業における一般的なリスク要因としては不動産市況、金利負担、市場競合などがあるが、テンポイノベーション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、多額の未回収が発生するリスクは小さい。

市場競合リスクに関しては、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。そのため市場競合リスクは小さく、飲食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。

また、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。さらに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、店舗出店者が大量退店するリスクも小さい。

業績動向

2026年3月期中間期は計画超の大幅増収増益

1. 2026年3月期中間期連結業績の概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比13.5%増の9,406百万円、営業利益が同46.6%増の998百万円、経常利益が同54.3%増の1,077百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同51.4%増の711百万円だった。前回予想(2025年5月13日付の期初公表値、売上高9,092百万円、営業利益778百万円、経常利益769百万円、親会社株主に帰属する中間純利益501百万円)に対して売上高は314百万円、営業利益は同220百万円、経常利益は同308百万円、親会社株主に帰属する中間純利益は同210百万円それぞれ上回る大幅増収増益だった。

店舗転貸借事業において、成約件数(新規契約と後継契約の合計)が増加してイニシャル収入が増加し、転貸借物件数の増加に伴ってランニング収入も積み上がった。利益面では家賃保証事業と不動産売買事業も寄与した。全体の売上総利益は同42.1%増加し、売上総利益率は同4.7ポイント上昇して23.3%となった。販管費は人件費(給与手当、業績賞与の増加など)や家賃(子会社の支店開設など)を中心に同38.6%増加し、販管費比率は同2.3ポイント上昇して12.7%となった。この結果、営業利益率は2.4ポイント上昇して10.6%となった。

2026年3月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

	25/3月中間期		26/3月中間期		前年同期比		前回予想	前回予想比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	8,288	100.0%	9,406	100.0%	1,117	13.5%	9,092	314	103.5%
売上総利益	1,543	18.6%	2,194	23.3%	650	42.1%	-	-	-
販管費	862	10.4%	1,195	12.7%	333	38.6%	-	-	-
営業利益	681	8.2%	998	10.6%	317	46.6%	778	220	128.4%
経常利益	698	8.4%	1,077	11.4%	378	54.3%	769	308	140.1%
親会社株主に帰属する 中間純利益	469	5.7%	711	7.6%	241	51.4%	501	210	142.0%

注：前回予想は2025年5月13日付の期初公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

成約件数、転貸借物件数とも順調に増加

2. 事業別の動向

セグメント別に見ると、店舗転貸借事業（家賃保証事業を含む）は売上高が前年同期比17.5%増の8,581百万円、営業利益が同30.1%増の734百万円で、営業利益率は同0.9ポイント上昇して8.6%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）は売上高が同16.1%減の825百万円、営業利益が同126.4%増の264百万円で、営業利益率は同20.2ポイント上昇して32.1%となった。なお四半期別の売上高は、店舗転貸借のインシヤル収入及び不動産売買のインシヤル収入は変動するが、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）は安定的に増加基調となっている。また家賃保証事業も事業展開本格化に伴って増加基調である。

2026年3月期中間期セグメント別の概要

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
連結売上高	8,288	100.0%	9,406	100.0%	1,117	13.5%
店舗転貸借事業	7,305	88.1%	8,581	91.2%	1,276	17.5%
不動産売買事業	983	11.9%	825	8.8%	-158	-16.1%
連結営業利益	681	8.2%	998	10.6%	317	46.6%
店舗転貸借事業	564	7.7%	734	8.6%	169	30.1%
不動産売買事業	116	11.9%	264	32.1%	147	126.4%
店舗転貸借事業のKPI						
成約件数	217件	-	285件	-	68件	31.3%
期末転貸借物件数	2,545件	-	2,856件	-	311件	12.2%

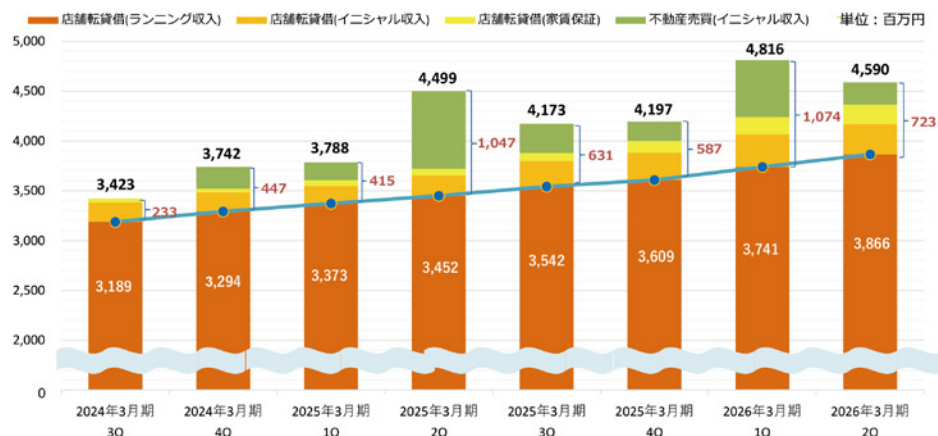
注1：売上高は外部顧客への売上高

注2：営業利益の売上比は各売上高に対する営業利益率

注3：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

売上高の推移・売上構成の内訳（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
インシヤル収入：礼金等の手数料収入や応接室物件に開ける造作等の売却収入等の一時的な収入
店舗転貸借(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

イノベーションホールディングス

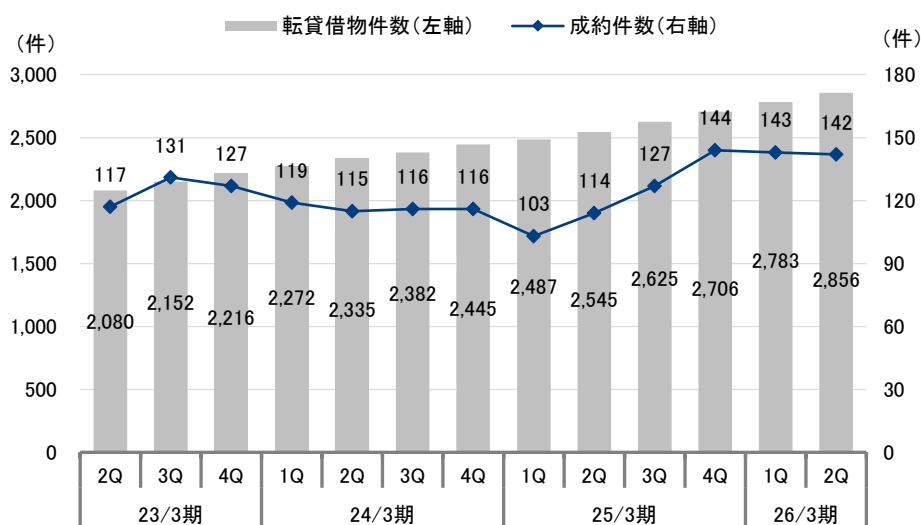
3484 東証プライム市場

2025年12月24日 (水)
<https://www.ihd.co.jp/ir/>

業績動向

店舗転貸借事業の成約件数は同68件増加して285件、期末転貸借物件数は同311件増加して2,856件となった。個人・小規模飲食事業者の旺盛な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た。四半期別の推移を見ると、成約件数は2025年3月期第1四半期をボトムとして回復に転じた。営業力強化に向けた人材の育成や営業組織の構造改革の効果が顕在化し始めたほか、仕入物件の対象拡大も寄与して同第4四半期以降は140件台で推移し、従来の110～130件前後での推移から水準を切り上げる形となった。転貸借物件数は順調に積み上がっている。また、解約数は引き続き低位安定のトレンドで推移している。

転貸借物件数と成約件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

不動産売買事業は期中に3物件を売却、3物件を取得して中間期末時点の保有物件数は4件となった。前年同期（3物件を売却、6物件を取得）との比較では、大型物件の反動で売上高が減少したものの、高収益物件の売却により営業利益は大幅に増加した。

実質的な自己資本比率は高水準

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比579百万円増加して16,231百万円となった。主に保養所売却に伴いその他の流動資産（未収入金）が同182百万円減少した一方で、不動産売買事業の物件売却により現金及び預金が同293百万円増加、転貸借物件数の増加により差入保証金が同328百万円増加した。負債合計は同328百万円増加して11,964百万円となった。主に未払法人税等が同81百万円減少した一方で、前受収益が同123百万円増加、預り保証金が同137百万円増加した。有利子負債残高は長期借入金が同42百万円増加して145百万円となった。純資産合計は同250百万円増加して4,267百万円となった。主に利益剰余金が同241百万円増加した。この結果、自己資本比率は同0.6ポイント上昇して26.2%となった。

なお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くなっている。これを相殺した実質的な自己資本比率は同2.0ポイント上昇して60.0%となった。実質的な自己資本比率が高水準であるほか、キャッシュ・フローの状況にも特に懸念材料が見られないことから、財務の健全性は良好と弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

	22/3期末単	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期中間期末	増減
資産合計	11,898	12,882	13,697	15,652	16,231	579
流動資産	4,859	5,128	5,479	7,041	7,243	202
（現金及び預金）	3,467	3,501	3,331	4,283	4,577	293
（前払費用）	953	1,103	1,195	1,313	1,373	59
固定資産	7,039	7,754	8,217	8,610	8,988	377
（差入保証金）	5,783	6,423	6,841	7,412	7,741	329
負債合計	8,570	9,687	10,373	11,635	11,964	328
流動負債	1,923	2,313	2,391	3,041	3,067	25
（前受収益）	1,198	1,356	1,515	1,649	1,773	123
固定負債	6,647	7,373	7,981	8,594	8,897	303
（預り保証金）	6,308	6,969	7,506	7,885	8,023	137
純資産合計	3,327	3,195	3,324	4,016	4,267	250
株主資本	3,327	3,195	3,316	4,010	4,251	241
自己資本比率	28.0%	24.8%	24.2%	25.6%	26.2%	0.6pp
実質自己資本比率	64.5%	59.7%	58.7%	58.0%	60.0%	2pp

項目	22/3期単	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
営業キャッシュ・フロー	1,123	1,073	455	1,019	607
投資キャッシュ・フロー	-269	-21	-87	177	113
財務キャッシュ・フロー	-295	-1,018	-537	-244	-427
現金及び現金同等物の期末残高	3,467	3,501	3,331	4,283	4,577

注1：23/3期より連結決算に移行

注2：実質自己資本比率は差入保証金と預り保証金、前払費用と前受収益を相殺して算出

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

2026年3月期通期は上方修正して過去最高予想

● 2026年3月期通期連結業績予想の概要

2026年3月期通期の連結業績予想は2025年11月13日付で上方修正し、売上高が前期比16.4%増の19,388百万円、営業利益が同28.5%増の1,743百万円、経常利益が同35.2%増の1,935百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同23.8%増の1,274百万円としている。中間期の業績に鑑みて、前回予想(2025年5月13日付公表値、売上高18,872百万円、営業利益1,604百万円、経常利益1,578百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,030百万円)に対して、売上高を516百万円、営業利益を同139百万円、経常利益を同357百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同244百万円それぞれ上方修正して大幅増収増益・過去最高予想としている。

店舗転貸借事業の成約件数が期初の想定を上回るほか、不動産売買事業の大型案件成約、家賃保証事業における外販営業活動強化の効果なども寄与する見込みだ。修正後の主要KPIは、店舗転貸借事業の成約件数(新規契約と後継契約の合計)が同109件増の597件、期末転貸借物件数は同323件増の3,029件(前回予想は成約件数が同88件増の576件、期末転貸借物件数が同318件増の3,024件)の計画としている。修正後の通期予想に対する中間期の進捗率は売上高が48.5%、営業利益が57.3%、経常利益が55.6%、親会社株主に帰属する当期純利益が55.8%である。人材育成や営業組織再編の効果が顕在化しており、ストック収益の順調な積み上げで好業績が期待できると弊社では考えている。

2026年3月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/3期通期		26/3期通期		前期比		前回 予想	前回 予想比 増減額	中間期	
	実績	構成比	修正後 予想	構成比	増減額	増減率			実績	進捗率
売上高	16,659	100.0%	19,388	100.0%	2,728	16.4%	18,872	516	9,406	48.5%
営業利益	1,381	8.3%	1,743	9.0%	361	28.5%	1,604	139	998	57.3%
経常利益	1,431	8.6%	1,935	10.0%	503	35.2%	1,578	357	1,077	55.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,029	6.2%	1,274	6.6%	244	23.8%	1,030	244	711	55.8%
店舗転貸借事業のKPI										
成約件数	488件	-	597件	-	109件	22.3%	576件	21件	285件	47.7%
期末転貸借物件数	2,706件	-	3,029件	-	323件	11.9%	3,024件	5件	2,856件	-

注1：前回予想は2025年5月13日付の期初公表値

注2：中間期進捗率は修正後予想に対する進捗率

注3：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

成長戦略

営業力増強により転貸借物件数の積み上げを推進

1. 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期、ローリング方式）

同社は2025年5月に策定した中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期、ローリング方式）において、目標値に最終年度2028年3月期の売上高25,342百万円、営業利益2,237百万円、営業利益率8.8%、店舗転貸借事業の成約件数790件、転貸借物件数3,924件を掲げ、長期目標としては2031年3月期の売上高300億円規模、営業利益30億円規模、転貸借物件数5,500件を掲げている。なお2026年3月期本決算時に2027年3月期以降の計画をローリング予定である。

中期経営計画

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期		27/3期		28/3期	
	実績	予想	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	16,659	19,388	16.4%	21,957	13.3%	25,342	15.4%
営業利益	1,381	1,743	26.2%	1,832	5.1%	2,237	22.1%
営業利益率	8.3%	9.0%	0.7pp	8.3%	-0.7pp	8.8%	0.5pp
転貸借成約件数	488件	597件	109件	715件	118件	790件	75件
転貸借物件数	2,706件	3,029件	323件	3,454件	425件	3,924件	470件

注1：26/3期予想は2025年11月13日付の修正値

注2：成約件数は新規契約と後継契約の合計

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業環境としては、インバウンドを含む人流増や価格改定（値上げ）により飲食店の売上が増加しており、出店需要が高水準に推移して賃料も上昇傾向である。また一方では、原材料・光熱費の高騰や人手不足の深刻化などで既存店の退店も予想され、物件仕入とリーシングの両面で同社の店舗転貸借事業に適した事業環境が継続する見込みだ。こうした事業環境を背景に、基本方針として事業用不動産に特化した3事業（店舗転貸借事業、不動産売買事業、家賃保証事業）を各子会社にて積極展開し、シナジーも創出しながらグループの継続的な成長を加速する。

重点施策は、採用や教育の包括的強化による営業組織のさらなる拡充、各事業の特性を踏まえた顧客獲得の仕組みづくりやIT化、各事業間で顧客やノウハウを共有する等の事業シナジー追求、ノウハウのデジタル化や業務のシステム化等のDX推進、子会社への権限移譲による企業家精神の発揮や迅速な意思決定の実現としている。店舗転貸借事業で培ったノウハウ、ネットワーク、物件ストックを生かし、不動産事業者・オーナーを接点とする3事業の展開とシナジー創出を加速させる。

店舗転貸借事業の営業戦略としては、営業力増強のための3つの施策「営業増員」「組織最適化」「営業教育」により営業体制構築を図る方針であり、営業人員数については直近の2026年3月期中間期末時点の53名（仕入18名、リーシング35名）から、2028年3月期に80名規模の体制を目指す。従来の目標である100名規模を引き下げる形となったが、営業の仕組化・効率化が進んだため従来よりも少人数での対応が可能になった。

成長戦略

そして「営業増員」の量的強化策としては、素養や素質のある営業人員（中途・営業経験者）を積極的に採用する。「組織最適化」の配置最適化策としては、リーシングを分業化して全体最適と早期戦力化を図るとともに、各個人の適性により効果的な配置を行う。「営業教育」の質的強化策としては、独自のリーシングノウハウを可視化・体系化・eラーニング化して新入社員に効率的にレクチャーするとともに、仕入ノウハウについても可視化・体系化を進めて効率的な育成・戦力化を図る。さらに市場開拓に向けた仕入エリア戦術として、仕入担当者35名程度で1,000駅及び2,000不動産業者にアプローチするほか、乗降客数100万人以上のターミナル駅及び大規模有力不動産業者には複数の仕入担当を配置し、仕入物件数月間50件（年間600件）を目指す。これらの営業力増強や市場開拓によって、転貸借物件数の中長期的な目標である5,500件の達成を目指す。

店舗転貸借事業は空中階や非飲食店舗領域への展開を本格化

2. 2026年3月期下期以降の事業展開

テンポイノベーションの店舗転貸借事業では、新規チャネルからの物件仕入を開始し、好立地の空中階や非飲食店舗領域への展開を本格化させる。空中階の非飲食物件の取り扱い数は2026年3月期中間期の成約件数の1割弱となり、既に成約件数増加に一定の貢献を果たしている。このため下期以降も継続して取り組む。採用については前期の実績（営業21名、物件管理9名）を踏まえ、引き続き採用単価の引き下げを図りつつ積極的な採用を行う。なお、2026年3月期中間期の採用実績は営業が3名、物件管理が8名だった。下期は営業5名程度、物件管理10名超の採用を予定している。また集客面では、自社サイト「居抜き店舗.com」（客付）及び「店舗買取り.com」（仕入）について、掲載物件の質・量・利便性向上などにより集客拡大を推進する。

アセットイノベーションの不動産売買事業では、仕入経験者の増員（2026年3月期は中間期実績として1名増員、下期にも1名増員予定）と都心6区への重点営業のほか、一般法人や宅建業者へのアプローチを強化して積極的な顧客開拓を推進する。また業務システム導入（2026年3月期第1四半期より本格稼働）による業務効率化や、グループ間連携のための勉強会実施（第1回目を2025年11月に実施、第2回目を2026年3月に実施予定）などを推進する。

セーフティーイノベーションの家賃保証事業では、積極的な支店展開と採用により営業力を強化し、新規代理店の開拓と保証利用の促進を行う。支店展開については2024年12月に東京・日本橋支店を開設、2025年3月に横浜支店を開設、同年9月に大阪支店を開設、同年10月に本社を東京都新宿区へ移転し、2026年3月（予定）には福岡支店を開設する。採用に関しては2026年3月期中間期に20名を採用した。下期も継続的に採用を行う。人材育成の面では勉強会、事例共有、質問LINEグループなどを活用して入社3ヶ月での自立を目指し、効率的に家賃保証のプロフェッショナル育成を図る。

株主還元を強化

3. 株主還元策

株主還元については2024年3月期より配当方針を変更し、配当性向を40%～50%台でDOE（株主資本配当率）2ケタ台とした。さらに利益成長に合わせて連続増配を行う方針としている。この方針に基づいて2026年3月期の配当予想は2025年11月13日付で期末4.00円上方修正して、前期比6.00円増配の34.00円（期末一括）としている。5期連続増配で予想配当性向は44.8%となる。DOEは2024年3月期が10.1%、2025年3月期が11.7%と2期連続で2ケタ台を達成している。また株主優待制度については、毎年3月31日時点で同社株式を500株以上保有し、かつ1年以上継続して500株以上保有している株主を対象に、ジェフグルメカード10,000円分を贈呈する。

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期 (予想)*
1株当たり配当額 (円)	9.00	12.00	16.00	20.00	28.00	34.00
配当性向	27.9%	32.1%	31.8%	50.5%	45.6%	44.8%
株主資本配当率 (DOE)		5.4%	6.4%	8.5%	10.1%	11.7%

DOEは右肩上がりで、直近2期は2桁台 配当性向40-50%台の積極配当

* 2026年3月期(予想)は、2025年11月13日公表の修正予想

出所：決算説明資料より掲載

「居抜き」店舗の活用は廃棄物削減に貢献

4. サステナビリティ経営

同社はサステナビリティ経営も強化している。CSR活動としては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」を推進している。食事が十分に取れない子どもへの食事の提供にとどまらず、親の帰宅まで居場所がない子どもへの居場所づくり、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。なお2025年9月末時点の累計実績は参加店舗数が86店舗、食事提供数が10,458食となった。

また店舗転貸借事業は「居抜き」店舗を活用するため、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）の廃棄量削減に貢献するビジネススキームである。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されるのが通常だが、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、廃棄物を削減できる。同社の直近5年間の居抜き物件成約数は1,215件（平均物件面積55.3㎡）、同物件面積における飲食店の標準的な造作物重量（推計）は約13,200kgであり、削減した造作物の廃棄量を試算（成約件数1,215件×標準的な造作物重量13,200kg）すると約16,038tとなり、大型（10t）トラック約1,603台分に相当する。

各種施策の着実な実行により企業価値向上を目指す

5. 東証プライム市場の上場維持基準適合に向けた計画書

同社は2022年4月に実施された東証の市場区分見直しに伴ってプライム市場へ移行したが、移行基準日（2021年6月30日）時点の流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に適合していなかったため、2021年12月15日付でプライム市場の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と企業価値の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月末までに流通株式時価総額の上場維持基準適合を図っている。

その後、流通株式比率の向上に向けて2023年11月に、自己株式を活用した第三者割当による第3回新株予約権（行使価額修正条項及び停止要請条項付）の発行を決議した。割当先は東海東京証券（株）、発行新株予約権総数は9,000個（新株予約権1個につき100株）、行使可能株価は1,340円、下限行使価額は1,198円、行使期間は2023年12月7日～2026年12月7日、調達予定金額（差引手取概算額）は1,077百万円である。なお同社が保有する自己株式900,608株を活用するため新株は発行しない。流通株式比率の向上により、流通株式時価総額の向上及び1日平均売買代金の増加に好影響を及ぼし、東証プライム市場の上場維持基準の充足に資することが期待される。

また2025年5月13日付で上場維持基準の適合に向けた計画（改善期間入り）に基づく進捗状況をリリースした。2025年3月31日時点では流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に適合していないため、引き続き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や企業価値の向上を図り、改善期間である2026年3月末時点での適合を目指す。一方で、当期より1年間の改善期間に入っていることを考慮し、状況を鑑みつつ東証スタンダード市場への市場変更も検討するとの認識も表明している。また2025年11月18日付で第3回新株予約権の行使可能株価に基づく行使制限期間を2026年6月5日へ延長した。

転貸借物件数が増加基調である点を評価、利益成長の加速を期待

6. 弊社の視点

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ビジネスチャンスは豊富であり、さらなる市場開拓余地も大きい。こうした事業環境の下、ストック収益のベースとなる転貸借物件数が右肩上がりの増加基調であり、今後も安定的に収益拡大基調が期待できる点を弊社では高く評価している。さらに、これまで推進してきた人材育成や営業組織改革の効果が顕在化してきたことに加え、店舗転貸借事業では空中階や非飲食店舗への事業領域拡大、不動産売買事業では安定的な利益の確保、家賃保証事業では事業展開エリアの拡大などを推進する方針である。人材育成の成果として、物件にあった値付けによって転貸借賃料・粗利が上昇傾向の様相であり、これらの戦略によって中長期的に利益成長の加速が期待できると弊社では注目している。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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