

|| 企業調査レポート ||

テンポイノベーション

3484 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 3 月 23 日 (火)

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. 「東京・飲食店・居抜き」に特化した店舗転貸借事業	01
2. サブスク（ストック）型ビジネス	01
3. 安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス	01
4. 特徴・強み	02
5. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計はコロナ禍の影響で小幅営業減益だが回復傾向	02
6. 2021 年 3 月期通期は減益予想据え置きも上振れの可能性	02
7. 成長再加速を期待	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	05
3. 不動産売買事業	09
4. リスク要因・収益特性・課題等	10
■ 業績動向	10
1. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計業績（非連結）の概要	10
2. 店舗転貸借事業の動向	12
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2021 年 3 月期通期業績（非連結）予想の概要	15
2. 店舗転貸借事業の動向	15
■ 成長戦略	16
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	16
2. 2022 年 3 月期以降の成長再加速を期待	16
■ 株主還元策	17
■ SDGs への取り組み	17

要約

飲食店・居抜き店舗の転貸借事業を展開、 安定的かつ成長性の高いビジネス

テンポイノベーション<3484>は企業理念に「貢献創造（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、主に飲食店向けに居抜き店舗を転貸借する店舗転貸借事業及び不動産売買事業を展開している。

1. 「東京・飲食店・居抜き」に特化した店舗転貸借事業

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。出店費用を抑えることができる飲食店の居抜き店舗の転貸借に特化した事業展開をしている。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 区を中心とし、主要顧客は低コストで飲食業の出店・起業を希望する小規模事業者である。店舗転貸借事業は、ALL Win の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・業務上の負担軽減というメリットがある。

2. サブスク（ストック）型ビジネス

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。この差額（転貸差益額）が同社の収益となる。また、賃料・更新料がランニング収入として転貸借物件数の増加に伴い積み上がっていくサブスク（ストック）型ビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）となっている。積極的な店舗開拓を推進して転貸借物件数が増加基調であり、サブスク（ストック）収益の積み上げによって売上高も増加基調である。2020 年 3 月期末の転貸借物件数は 2010 年 3 月期末比 11 倍強の 1,684 件となった。

3. 安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

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い、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。

要約

4. 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 区を中心部で集中的に物件を確保していること、低投資出店・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。そのため、新規参入・展開は限定的であり、競合リスクも小さい。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。

5. 2021 年 3 月期第 3 四半期累計はコロナ禍の影響で小幅営業減益だが回復傾向

2021 年 3 月期第 3 四半期累計の業績（非連結）は、売上高が前年同期比 6.8% 増の 7,936 百万円、営業利益が同 9.1% 減の 604 百万円、経常利益が同 0.6% 増の 693 百万円、四半期純利益が同 1.6% 減の 473 百万円となり、累計ベースでは増収・営業減益となった。店舗転貸借事業は、2021 年 3 月期第 1 四半期に新型コロナウイルス感染症拡大の影響（以下、コロナ禍）を受けた。ただし店舗転貸借事業の成約件数が同第 2 四半期から回復傾向となり、不動産売買事業の大型物件売却や販管費の抑制なども寄与して、全体として営業減益幅を小幅にとどめた。四半期別に見ると、緊急事態宣言の影響を受けた第 1 四半期をボトムとして、第 2 四半期、第 3 四半期は前年同期比営業増益に転じて回復傾向である。

6. 2021 年 3 月期通期は減益予想据え置きも上振れの可能性

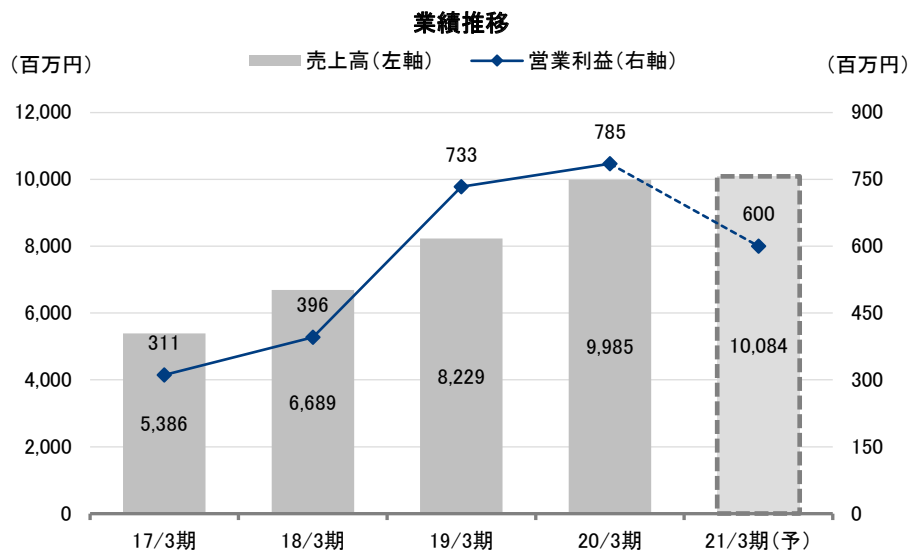
2021 年 3 月期通期の業績（非連結）予想は、売上高が前期比 1.0% 増の 10,084 百万円、営業利益が同 23.5% 減の 600 百万円、経常利益が同 17.3% 減の 671 百万円、当期純利益が同 19.9% 減の 451 百万円としている。2021 年 3 月期第 3 四半期累計の進捗率は売上高 78.7%、営業利益 100.7%、経常利益 103.2%、当期純利益 104.8% で、各利益は通期予想を超過達成しているが、コロナ禍に伴う緊急事態宣言再発出の影響が不透明として、通期予想を据え置いた。同社は、緊急事態宣言再発出による時短営業要請で飲食店が影響を受けるが、小規模事業者にとっては都や県からの協力金給付もあり、解約が増加する動きは見られないとしているため、会社予想は保守的と言えるだろう。そのため、通期予想は上振れの可能性が高いと弊社は見ている。

7. 成長再加速を期待

成長戦略に変化はなく、「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推進する方針だ。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、同社の店舗転貸借事業にとって市場機会は豊富で更なる市場開拓余地は大きい。2021 年 3 月期はコロナ禍の影響で成長が踊り場となった形だが、2022 年 3 月期以降はコロナ禍の影響が一巡し、成長を再加速して新たな成長ステージに入ることを期待したい。

Key Points

- ・「東京・飲食店・居抜き」に特化した店舗転貸借事業
- ・安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス
- ・2021 年 3 月期はコロナ禍の影響を受けるも上振れの可能性、2022 年 3 月期は成長再加速を期待



注：2017 年 10 月 25 日に新規上場、17/3 期は上場前
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

企業理念は「貢献創造」

同社は、企業理念に「貢献創造（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 月に旧（株）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。

テンポイノベーション | 2021年3月23日(火)
 3484 東証1部 | <https://www.tenpo-r.co.jp/ir/index.php>

会社概要

テンポイ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月にテンポイ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が、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サイト「店舗買取.com」を開設し、店舗転貸借事業の拡大に注力した。

そして2011年6月に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月には現在のテンポイノベーションに商号変更し、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マザーズ市場に新規上場、2018年10月には東京証券取引所市場第1部に市場変更した。

2021年3月期第3四半期末時点の資本金は308百万円、自己資本比率は27.9%、発行済株式数は17,824,400株（自己株式514株含む）、従業員数（役員除く）は72名である。

なお2009年7月に親会社となったクロップスが2020年3月期末時点で株式55.57%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（株）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	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	（株）クロップスが全株を取得（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	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

出所：有価証券報告書、取材よりフィスコ作成

■ 事業概要

店舗転貸借事業が主力事業

1. 報告セグメント区分

報告セグメント区分は、飲食店向けの居抜き店舗物件に特化して転貸借する店舗転貸借事業及び不動産売買事業（2020 年 3 月期第 2 四半期から報告セグメント追加、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を含む）としている。

2020 年 3 月期の売上高は店舗転貸借事業が 9,385 百万円（売上構成比 94.0%）で不動産売買事業が 599 百万円（同 6.0%）、営業利益は店舗転貸借事業が 568 百万円（営業利益構成比 72.4%）で不動産売買事業が 216 百万円（同 27.6%）だった。なお構成比は不動産売買事業における物件売却によって変動する。

セグメント別売上高・営業利益

（単位：百万円）

	19/3 期		20/3 期	
	実績	構成比	実績	構成比
売上高	8,229	100.0%	9,985	100.0%
店舗転貸借事業	8,093	98.3%	9,385	94.0%
不動産売買事業	135	1.7%	599	6.0%
営業利益	733	100.0%	785	100.0%
店舗転貸借事業	704	96.1%	568	72.4%
不動産売買事業	28	3.9%	216	27.6%

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

(1) 店舗転貸借事業の概要

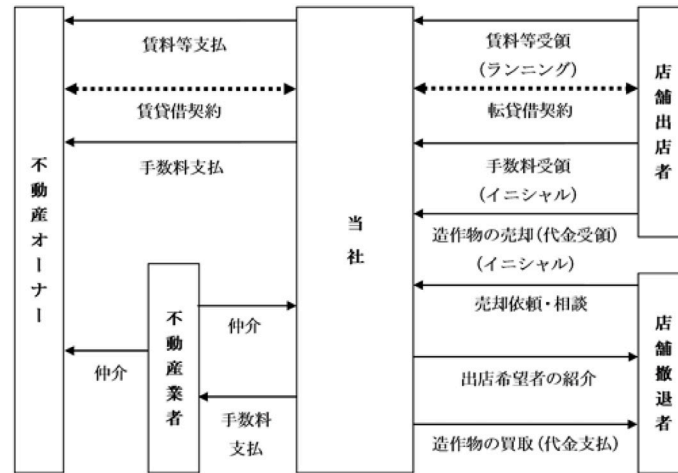
店舗転貸借事業は、不動産オーナーから賃借した店舗物件を店舗出店者に転貸借する事業である。出店・起業希望者が多く、出店費用を抑えることができる飲食店の居抜き店舗の転貸借に特化して事業展開している。

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）である。主要顧客は低コストで飲食業の出店・起業を希望する小規模事業者である。

事業概要

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、転賃借する出店希望者は不動産業者の紹介や「居抜き店舗.com」を通じて獲得する。「居抜き店舗.com」の累計会員数は2020年3月期末時点で62,862名となった。

店舗転賃借事業の事業系統図



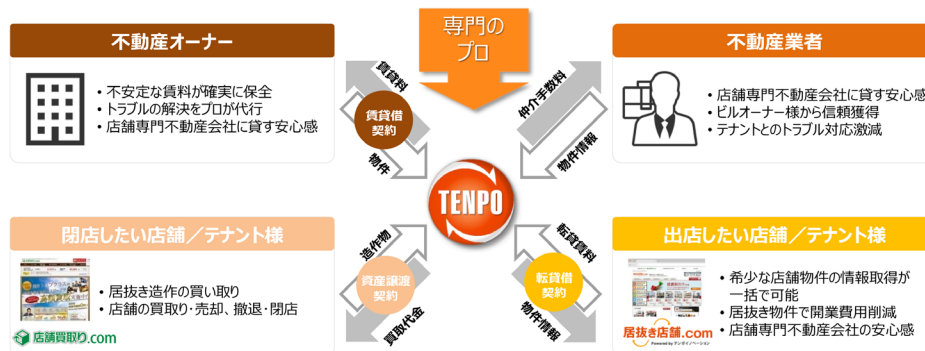
出所：有価証券報告書より掲載

店舗のプロが関わることで ALL Win

(2) ALL Win のビジネスモデル

店舗転賃借事業は、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・業務上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。

同社の事業内容



出所：決算説明資料より掲載

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

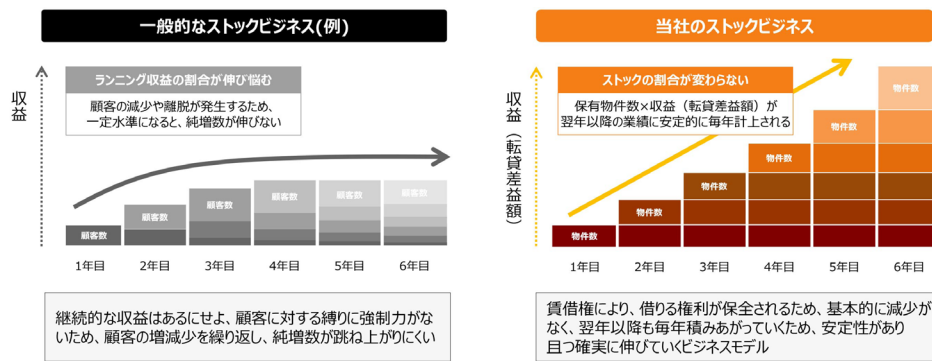
ランニング収入が積み上がるサブスク（ストック）型ビジネス。 転貸借物件数は増加基調

(3) サブスク（ストック）型ビジネス

店舗転貸借事業の収益モデルは、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。

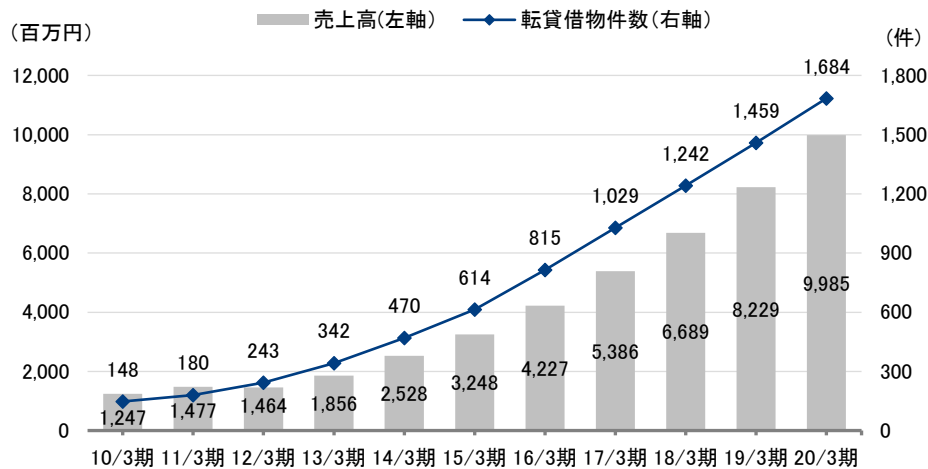
店舗出店者との成約時に得るイニシャル収入（礼金・手数料や造作販売等の一時的収入）は成約件数等によって変動するが、ランニング収入（賃料、更新料）は成約以降、退店に伴う解約まで継続的に計上される。そのため、転貸借物件（賃借した物件のうち店舗出店者と転貸借契約を締結している店舗物件）数の増加に伴って積み上げるサブスク（ストック）型ビジネスモデル（転貸借物件数×転貸差益額）となる。同社は、積極的な店舗開拓を推進して転貸借物件数が増加基調であり、サブスク（ストック）収益の積み上げによって売上高も増加基調である。2020 年 3 月期末の転貸借物件数は 2010 年 3 月期末比 11 倍強の 1,684 件となった。

同社のサブスク（ストック）型ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

売上高及び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

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.

事業概要

飲食店は市場機会豊富

(4) 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

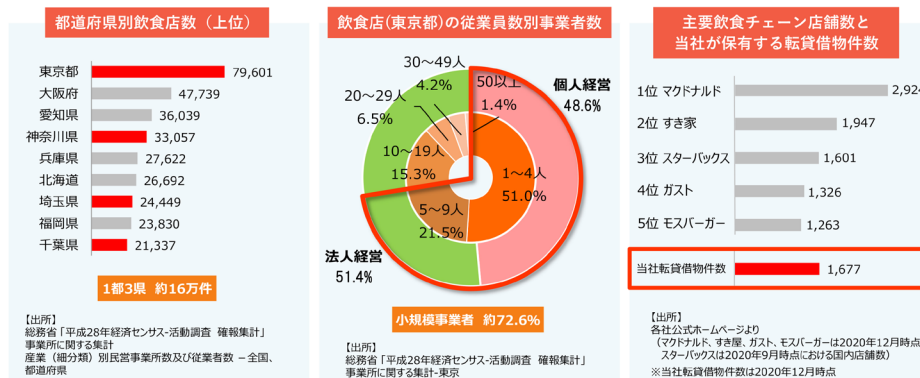
日本の外食産業の市場規模は、同社資料※1によるとおおむね 25 ～ 26 兆円となっており、安定した巨大マーケットである。そして飲食店数は、同社がターゲットエリアとしている東京都では約 8 万件、首都圏 1 都 3 県合計では約 16 万件に達しており、さらに東京都の飲食店の従業員数別事業者数では、同社が主な顧客ターゲットとする従業員数 1 ～ 9 人の小規模事業者が約 73% を占めている (いずれも同社資料※2による)。

※1 出所：(公財)食の安全・安心財団「外食産業規模推計値」

※2 出所：総務省「平成 28 年経済センサス-活動調査」

また、飲食店は他の産業との比較で開業・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 2020 年 12 月末時点で 1,677 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更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

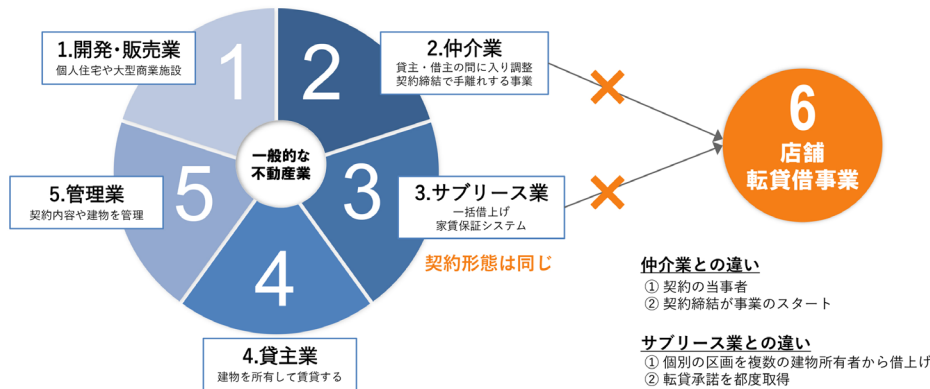
安定的かつ成長性の高いビジネス

(5) 安定的かつ成長性の高い新たな不動産ビジネス

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。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。

事業概要

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

同社の店舗転賃借事業の特徴・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賃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区を中心部に集中的に物件を確保していること、低投資出店・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争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、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などノウハウの組織化も推進している。また「居抜き店舗.com」で、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。

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賃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、一定の保有枠のなかで資金効率を重視して売買を行っている。

事業概要

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。

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。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。そのため競合リスクは小さく、店舗転貸借ビジネスの先駆者として同社は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。なお解約率については、2021年3月期はコロナ禍の影響で上昇しているが、コロナ禍以前はおおむね1%程度の低い水準で推移していた。

なおコロナ禍の影響として、緊急事態宣言発出による臨時休業・営業時間短縮の要請で飲食業全般の経営状況が悪化したため、2021年3月期第1四半期（4-6月）には成約件数が減少し、解約件数も増加したが、同第2四半期（7-9月）以降は成約件数が回復基調となり、解約件数も減少している。

業績動向

2021年3月期第3四半期累計はコロナ禍の影響を受けたが回復傾向

1. 2021年3月期第3四半期累計業績（非連結）の概要

2021年3月期第3四半期累計の業績（非連結）は、売上高が前年同期比6.8%増の7,936百万円、営業利益が同9.1%減の604百万円、経常利益が同0.6%増の693百万円、四半期純利益が同1.6%減の473百万円となった。

業績動向

2021年3月期第3四半期累計業績（非連結）の概要

（単位：百万円）

	20/3 期 3Q	21/3 期 3Q	前年同期比
売上高	7,431	7,936	6.8%
売上総利益	1,486	1,419	-4.6%
販管費	821	814	-0.8%
営業利益	665	604	-9.1%
経常利益	689	693	0.6%
四半期純利益	481	473	-1.6%
【セグメント別】			
売上高			
店舗転貸借事業	6,896	7,163	3.9%
不動産売買事業	535	772	44.4%
営業利益			
店舗転貸借事業	451	353	-21.6%
不動産売買事業	214	250	17.2%
成約件数（転貸借契約件数）	292 件	216 件	-76 件
期末転貸借物件数	1,634 件	1,677 件	43 件

注：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

累計ベースでは増収・営業減益となった。売上面では、店舗転貸借事業は2021年3月期第1四半期（4-6月）にコロナ禍の影響を受けて成約件数は大幅に減少したが、不動産売買事業の物件売却（2件売却して第3四半期末時点の保有物件は1件）が寄与して増収を確保した。営業利益は、累計ベースでは成約件数減少でイニシャル収入が減少したため減益となった。ただし店舗転貸借事業の成約件数が第2四半期（7-9月）から回復傾向となり、不動産売買事業の大型物件売却や販管費の抑制なども寄与して、全体として営業減益幅を小幅にとどめた。経常利益は営業外収益に受取補償金や助成金収入を計上して微増益となった。

なお累計ベースでは営業減益となったが、四半期別に見ると、緊急事態宣言の影響を受けた第1四半期の100百万円（前年同期比46.3%減）をボトムとして、第2四半期は189百万円（同7.8%増）、第3四半期は313百万円（同4.2%増）とともに前年同期比営業増益に転じて回復傾向である。

業績動向

四半期別業績の推移

(単位：百万円)

	20/3 期				21/3 期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	2,277	2,385	2,769	2,553	2,404	2,768	2,763
売上総利益	426	453	607	466	377	435	606
販管費	238	277	305	346	276	245	292
営業利益	188	176	301	119	100	189	313
経常利益	195	186	307	122	109	224	358
四半期純利益	135	133	212	82	72	148	252
【セグメント別】							
売上高							
店舗転貸借事業	2,227	2,303	2,366	2,489	2,395	2,364	2,404
不動産売買事業	50	81	403	64	9	404	358
営業利益							
店舗転貸借事業	169	153	128	116	100	119	133
不動産売買事業	18	22	173	2	0	70	180
成約件数 (転貸借契約件数)	101 件	100 件	91 件	105 件	43 件	81 件	92 件
期末転貸借物件数	1,526 件	1,584 件	1,634 件	1,684 件	1,689 件	1,659 件	1,677 件

注：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

四半期別の成約件数は第 3 四半期に 2020 年 3 月期水準まで回復

2. 店舗転貸借事業の動向

店舗転貸借事業は、累計ベースで売上高が前年同期比 3.9% 増の 7,163 百万円、営業利益が 21.6% 減の 353 百万円となった。2021 年 3 月期第 3 四半期末時点の転貸借物件数は 1,677 件で前年同期末比 43 件増加したが、成約件数（新規契約と後継契約の合計）が 216 件で前年同期末比 76 件減少した。第 1 四半期にコロナ禍による緊急事態宣言発出の影響を受けた。

ただし四半期別の成約件数を見ると、第 1 四半期の 43 件をボトムとして、第 2 四半期は 81 件、第 3 四半期は 92 件となり、2020 年 3 月期の四半期別の成約件数である 100 件前後に近い水準まで回復している。また解約件数、新規契約件数、後継契約件数の 2020 年 7 月以降の月次推移を見ると、解約件数が 2020 年 7 月に 25 件であったのが同年 12 月では 3 件になり、減少傾向が顕著となっている。2020 年 11 月には新規契約件数（9 件）が解約件数（5 件）を上回り、純増（新規－解約）に転じている。

テンポイノベーション

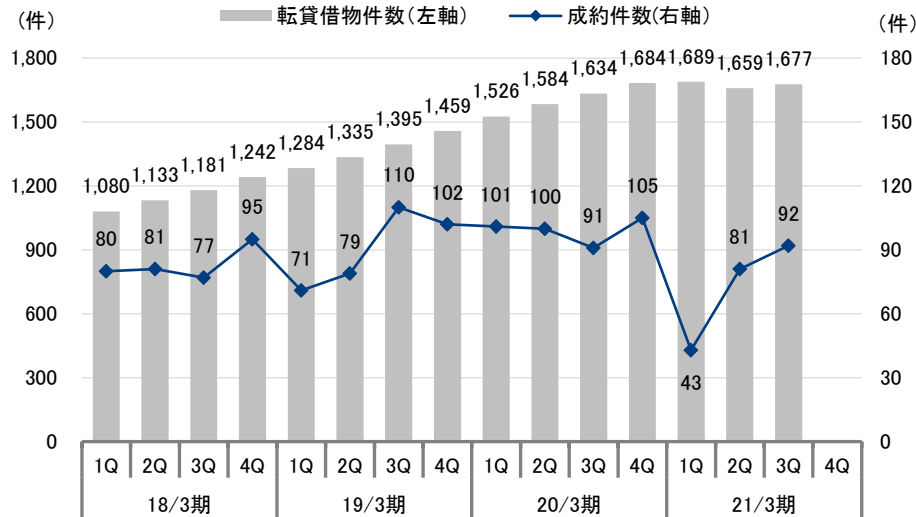
3484 東証 1 部

2021 年 3 月 23 日 (火)

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

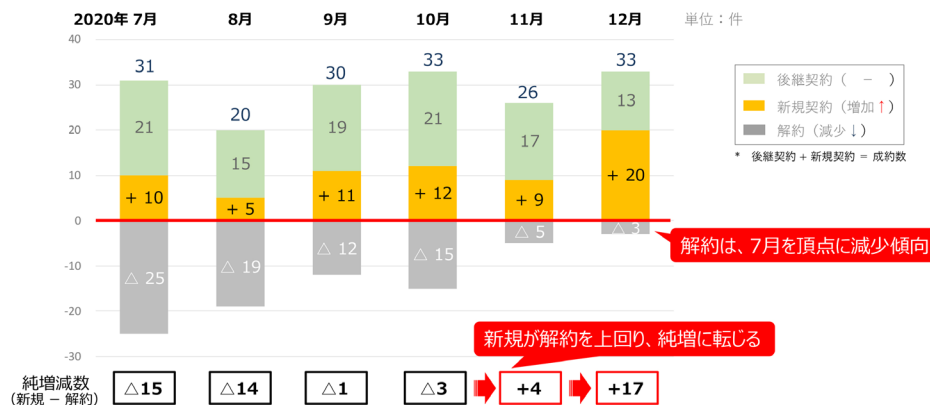
業績動向

転貸借物件数の推移(四半期ベース)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

転貸借物件の増減推移



出所：決算説明資料より掲載

自己資本比率は上昇

3. 財務状況

財務面で見ると、2021年3月期第3四半期末の資産合計は前期末比9百万円増加の10,243百万円、負債合計は同303百万円減少の7,383百万円、純資産合計は同313百万円増加の2,859百万円となった。コロナ禍による転貸借物件の解約で、固定資産の差入保証金、固定負債の預り保証金が減少した。また不動産売買事業における物件売却により、流動資産の販売用不動産が減少した。一方で、流動資産の現金及び預金が増加した。

業績動向

自己資本比率は 3.0 ポイント上昇して 27.9% となった。なお、店舗転貸借事業の特性上、賃貸人と転借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、前払費用と前受収益をそれぞれ相殺した実質的な自己資本比率は 66.6% であり、財務の健全性に問題はないだろう。

主要経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期 3Q
売上高	6,689	8,229	9,985	7,936
売上原価	5,549	6,669	8,032	6,517
売上総利益	1,139	1,559	1,952	1,419
売上総利益率	17.0%	19.0%	19.6%	17.9%
販管費	742	826	1,167	814
販管費率	11.1%	10.0%	11.7%	10.3%
営業利益	396	733	785	604
営業利益率	5.9%	8.9%	7.9%	7.6%
営業外収益	22	16	39	129
営業外費用	18	35	12	40
経常利益	401	714	811	693
経常利益率	6.0%	8.7%	8.1%	8.7%
特別利益	-	-	6	-
特別損失	-	-	-	-
税引前当期純利益	401	714	818	693
法人税等合計	165	204	253	219
当期純利益	235	509	564	473
当期純利益率	3.5%	6.2%	5.7%	6.0%
資産合計	6,973	8,587	10,233	10,243
(現金及び預金)	1,685	1,862	2,543	3,105
(差入保証金)	3,848	4,503	5,228	5,132
負債合計	5,443	6,480	7,687	7,383
(預り保証金)	4,038	4,750	5,581	5,519
純資産合計	1,530	2,106	2,546	2,859
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	16,848,424	17,823,930	17,823,886	17,823,886
1 株当たり当期純利益 (円)	28.89	29.68	31.65	-
1 株当たり純資産 (円)	181.64	118.19	142.84	-
1 株当たり配当額 (円)	4.00	7.00	9.00	-
自己資本比率	21.9%	24.5%	24.9%	27.9%
自己資本当期純利益率	18.3%	28.0%	24.3%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	639	434	923	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-370	-324	-117	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	253	66	-124	-
現金及び現金同等物の期末残高	1,685	1,862	2,543	-

注 1：2017 年 10 月 25 日に新規上場

注 2：期末発行済株式数及び 1 株当たり数値は 2017 年 6 月 28 日付株式 10 分割、2018 年 2 月 1 日付株式 4 分割及び 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

2021 年 3 月通期は減益予想据え置きだが上振れの可能性

1. 2021 年 3 月期通期業績（非連結）予想の概要

2021 年 3 月期通期の業績（非連結）予想は、売上高が前期比 1.0% 増の 10,084 百万円、営業利益が同 23.5% 減の 600 百万円、経常利益が同 17.3% 減の 671 百万円、当期純利益が同 19.9% 減の 451 百万円としている。

2021 年 3 月期第 3 四半期累計の進捗率は売上高 78.7%、営業利益 100.7%、経常利益 103.2%、当期純利益 104.8% で、各利益は通期予想を超過達成しているが、コロナ禍に伴う緊急事態宣言再発出の影響が不透明として、通期予想を据え置いた。同社は、緊急事態宣言再発出による時短営業要請で飲食店が影響を受けるが、小規模事業者にとっては協力金給付もあり、解約が増加する動きは見られないとしているため、会社予想は保守的と言えるだろう。そのため、通期予想は上振れの可能性が高いと弊社は見ている。

2021 年 3 月期通期業績（非連結）予想の概要

	20/3 期実績	21/3 期予想	前期比	3Q 累計進捗率
売上高	9,985	10,084	1.0%	78.7%
営業利益	785	600	-23.5%	100.7%
経常利益	811	671	-17.3%	103.2%
当期純利益	564	451	-19.9%	104.8%
成約件数（転貸借契約件数）	397 件	338 件	-59 件	63.9%
期末転貸借物件数	1,684 件	1,715 件	31 件	-

注：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

「居抜き店舗 .com」リニューアル効果で新規登録会員数が大幅増加

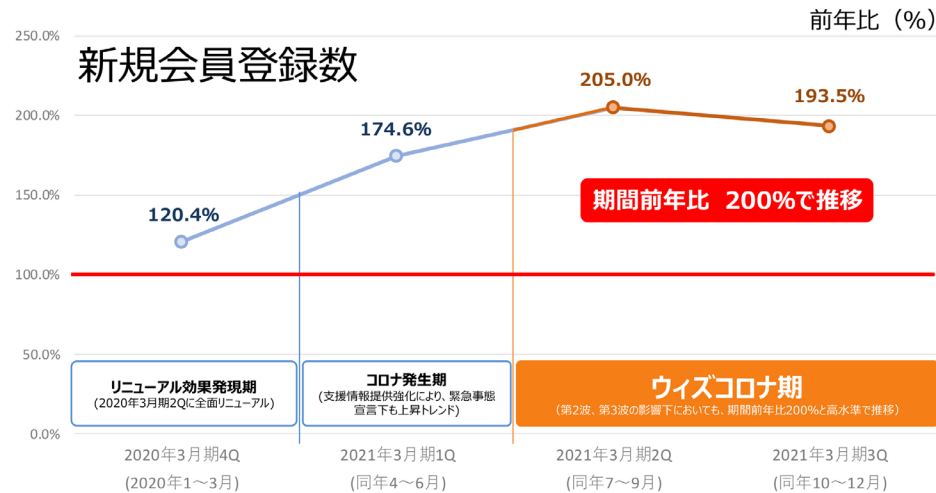
2. 店舗転貸借事業の動向

コロナ禍の影響を強く受けた 2021 年 3 月期第 1 四半期をボトムとして成約件数が回復傾向であり、引き続き転貸借物件仕入や成約獲得を積極的に推進する。また事業リスク抑制を図るため、ウィズコロナ時代の出店ニーズへの対応として、郊外の店舗物件仕入にも着手している。

また「居抜き店舗 .com」のリニューアルを 2020 年 3 月期第 2 四半期に実施しており、リニューアル効果と支援金や協力金等の飲食店向け支援情報の積極的な提供により、新規登録会員数が大幅増加している。集客力・存在感のある WEB サイトに進化し、コロナ禍を契機に出店チャンスとみる飲食店経営者のニーズを捉えていく方針だ。

今後の見通し

「居抜き店舗 .com」の新規会員登録数の推移



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

2022 年 3 月期以降の成長再加速を期待

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

同社は中期成長戦略として、コロナ禍の状況を注視しつつ中期経営計画の見直しを進めているが、成長に向けた基本的な事業戦略に変化はなく、「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だ。転貸借物件数 5,500 件を目指し、不動産業者とのリレーションシップ強化や「店舗買取り .com」を通じた物件情報収集の強化を推進する。また人材の採用・育成では、営業 100 名体制の実現に向けた積極的な採用を実施するとともに、オリジナル研修による専門性・目利き力の強化や組織化を推進する。さらに店舗転貸借事業の認知度向上などを推進する方針だ。

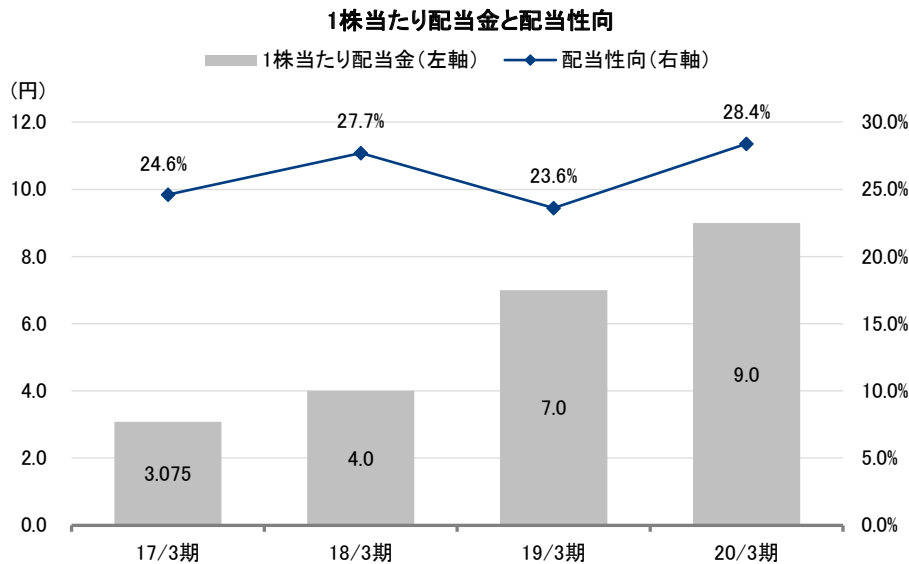
2. 2022 年 3 月期以降の成長再加速を期待

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、同社の店舗転貸借事業にとって市場機会は豊富で更なる市場開拓余地は大きい。2021 年 3 月期はコロナ禍の影響で成長が踊り場となった形だが、2022 年 3 月期以降はコロナ禍の影響が一巡し、成長を再加速して新たな成長ステージに入ることを期待したい。

株主還元策

2021 年 3 月期配当予想は未定

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。2021 年 3 月期については新型コロナウイルス感染症拡大の影響が不透明なため未定としている。株主優待制度は毎年 3 月 31 日時点の株主を対象として実施している。2021 年 3 月期は保有株式数 300 株以上、保有期間 1 年以上継続保有の株主を対象として、ジェフグルメカード 5,000 円分を贈呈する。



注：同社は 2017 年 6 月 28 日付で株式 10 分割、2018 年 2 月 1 日付で株式 4 分割、2019 年 12 月 11 日付で株式 2 分割を行っており、数値は遡及して修正
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

SDGs への取り組み

CSR 活動として、「店舗」の特性を活かした「子ども食堂」を開催している。子どもたちへの食事提供にとどまらず、地域における居場所づくり、子育てをする母親への支援など、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。新型コロナウイルス感染症予防対策として、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、順次再開する方針だ。

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