

|| 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 12 月 27 日 (月)

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. 店舗転貸借事業は市場機会が豊富な「東京・飲食店・居抜き」に特化	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ビジネスモデル	01
4. 2022年3月期第2四半期はコロナ禍でも増収・大幅増益	02
5. 2022年3月期は増収増益予想、さらに上振れの可能性	02
6. 独自のビジネスモデルと積極的な事業展開で成長ポテンシャル高い	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	05
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. 2022年3月期第2四半期業績（非連結）の概要	11
2. セグメント別動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2022年3月期業績（非連結）予想の概要	16
2. 2022年3月期下期の重点施策	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	19
3. 積極的な事業展開	19
■ 株主還元策	20
■ CSR活動・ESG活動の取り組み	21

要約

飲食店・居抜きの店舗転貸借事業は 安定的かつ成長性の高いビジネスモデル

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、及び不動産売買事業を展開している。

1. 店舗転貸借事業は市場機会が豊富な「東京・飲食店・居抜き」に特化

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、主要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である。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(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)は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。

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。店舗出店者との成約時に得るイニシャル収入(礼金・手数料など)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)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。転貸借物件数が増加基調(2022年3月期第2四半期末時点では2010年3月期末比12.2倍の1,812件)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。

3. 安定的かつ成長性の高いビジネスモデル

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、低投資での出店や起業と廃棄物抑制(エコロジー)を同時に実現でき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、出店希望者とのマッチングを実現している。サブスク(ストック)型であり、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。

要約

4. 2022年3月期第2四半期はコロナ禍でも増収・大幅増益

2022年3月期第2四半期の業績（非連結）は、売上高が前年同期比9.5%増の5,667百万円、営業利益が同52.0%増の441百万円、経常利益が同40.1%増の468百万円、四半期純利益が同43.7%増の317百万円となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が継続したが、前年同期との比較では転貸借物件数の積み上げ、成約件数の回復・解約件数の減少、不動産売買事業における物件売却、販管費の抑制などで増収・大幅増益となった。従来予想を上回る大幅増益となり、売上高、各段階利益とも、コロナ禍前の2020年3月期第2四半期を上回る水準で着地した。

5. 2022年3月期は増収増益予想、さらに上振れの可能性

2022年3月期の業績（非連結）予想は据え置いて、売上高が前期比9.6%増の11,334百万円、営業利益が同11.3%増の814百万円、経常利益が同3.4%増の870百万円、当期純利益が同3.4%増の595百万円としている。コロナ禍でも「東京・好立地・小型・居抜き物件」への出店需要は高いため、転貸借物件数と成約件数が順調に増加して増収増益予想としている。売上高は10期連続増収、営業利益はコロナ禍前の2020年3月期を上回り過去最高を目指すとしている。第2四半期の進捗率は順調となった。不透明感を考慮して通期予想を据え置いているが、コロナ禍の影響が徐々に和らぎ事業環境の緩やかな好転も予想され、同社予想は上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

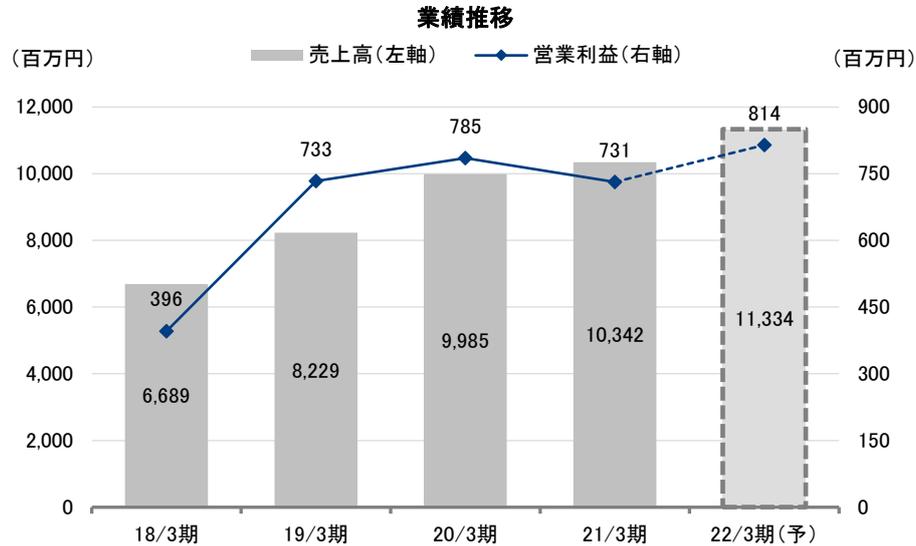
6. 独自のビジネスモデルと積極的な事業展開で成長ポテンシャル高い

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。転貸借物件数の中長期目標は東京を中心に2029年3月期5,500件としている。この基本方針に基づいた中期経営計画では、安定成長を継続しつつ「営業100名体制」の準備を行うステージとして、経営目標値に2024年3月期の売上高14,174百万円、営業利益1,077百万円、営業利益率7.6%、成約件数520件、転貸借物件数2,451件を掲げている。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あり、さらなる市場開拓余地は大きい。2022年3月期はコロナ禍においても営業利益は過去最高更新の計画だ。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成長ポテンシャルは高いと弊社では考えている。

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
- ・2022年3月期はコロナ禍においても増収増益予想、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成長ポテンシャル高い

要約



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「転賃借の商慣習を変え、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賃借する店舗転賃借事業、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(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。

テンポイノベーション | 2021年12月27日(月)
 3484 東証1部 | <https://www.tempo-r.co.jp/ir/index.php>

会社概要

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。

そして2011年6月に代表取締役社長に原康雄氏(現任)、常務取締役任に志村洋平氏(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。

2022年3月期第2四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17,674,400株(自己株式514株含む)、従業員数(役員除く)は83名である。

なお2009年7月に親会社となったクロップスが2022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。

2022年4月に予定される東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、同社は2021年12月15日開催の取締役会においてプライム市場への選択・申請を決議した。移行基準日(2021年6月30日)時点で流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準を満たしていないため、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成した。2028年3月期までに流通株式時価総額のプライム市場上場維持基準適合を満たすため、継続的な業績向上(目途として前期比10~20%程度の増収増益の継続)の実現や利益還元の実施など、各種取り組みを推進して中長期的な企業価値の向上(時価総額の上昇)を図るとしている。

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	居抜き物件買取りサイト「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

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

店舗転貸借事業が主力

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を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。

セグメント別売上高・営業利益と構成比の推移（2019年3月期～2022年3月期第2四半期）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の影響で2021年3月期にやや伸び悩み形になったが、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。不動産売買事業は物件売却増加に伴って金額・構成比とも上昇傾向だが、期ごとに変動する可能性がある。なお2022年3月期第2四半期の売上高は店舗転貸借事業が4,996百万円（売上構成比88.2%）で不動産売買事業が670百万円（同11.8%）、営業利益は店舗転貸借事業が339百万円（営業利益構成比76.9%）で不動産売買事業が102百万円（同23.1%）となった。

セグメント別売上高・営業利益

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		21/3 期		22/3 期 2Q	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	8,229	100.0%	9,985	100.0%	10,342	100.0%	5,667	100.0%
店舗転貸借事業	8,093	98.3%	9,385	94.0%	9,568	92.5%	4,996	88.2%
不動産売買事業	135	1.7%	599	6.0%	774	7.5%	670	11.8%
営業利益	733	100.0%	785	100.0%	731	100.0%	441	100.0%
店舗転貸借事業	704	96.1%	568	72.4%	495	67.7%	339	76.9%
不動産売買事業	28	3.9%	216	27.6%	236	32.3%	102	23.1%

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

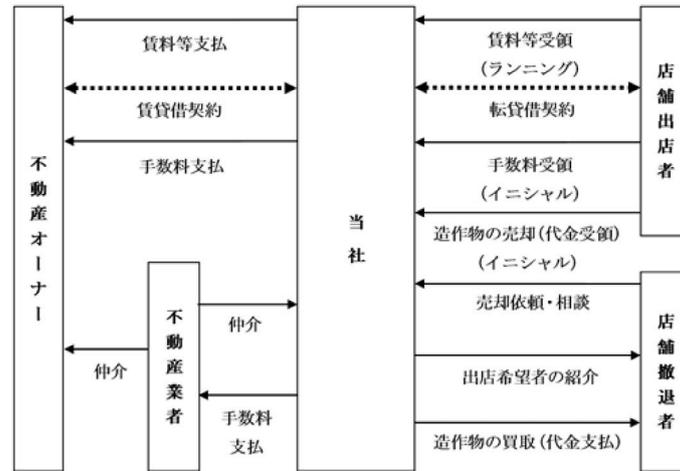
店舗転貸借事業は、不動産オーナーから賃借した店舗物件を店舗出店者に転貸借する事業である。出店・起業希望者が多く、出店費用を抑えることができる飲食店の居抜き店舗の転貸借に特化して事業展開している。

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の飲食業の出店・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。なお「居抜き店舗.com」の累計会員数は2021年3月期末時点で71,745名となっている。

店舗転賃借事業の事業系統図



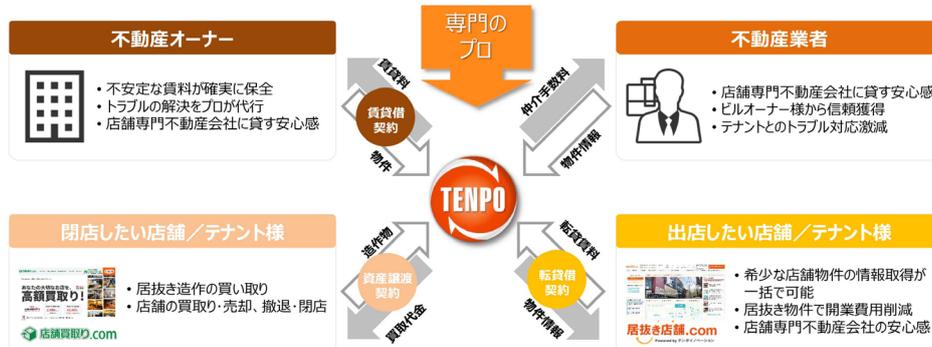
出所：有価証券報告書より掲載

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

店舗転賃借事業に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。

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

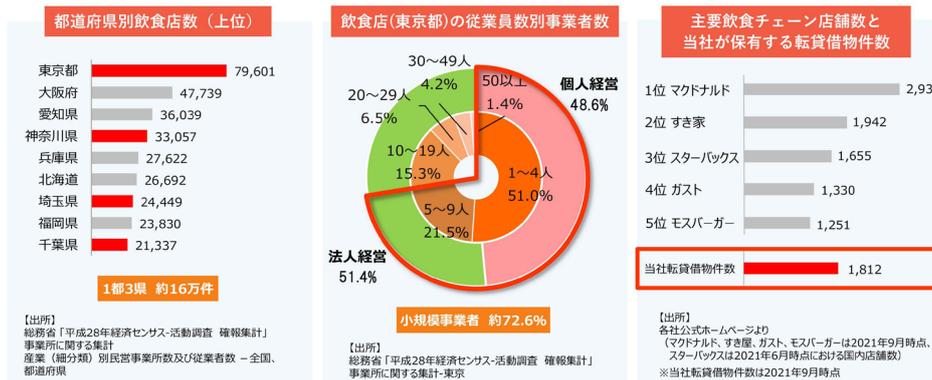
飲食店は市場機会が豊富

(3) 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 万件に達している。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 2022 年 3 月期第 2 四半期末時点で 1,812 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

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

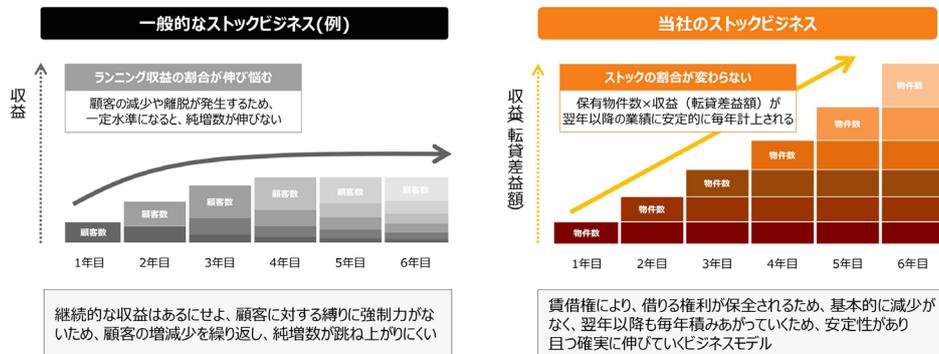
(4) サブスク（ストック）型ビジネス

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は成約件数等によって変動するが、ランニング収入は成約以降、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は増加基調であり、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真のストック型収益モデルである。

事業概要

ビジネスモデル (ストック型モデル)



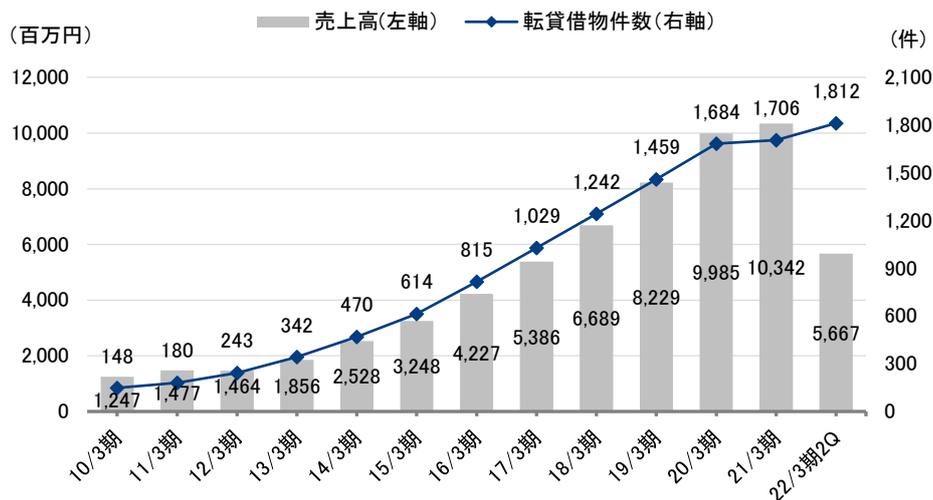
出所：決算説明資料より掲載

転貸借物件数は増加基調

(5) 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だが、2021 年 3 月期末の転貸借物件数は 2010 年 3 月期末に比べて 11.5 倍の 1,706 件となり、さらに 2022 年 3 月期第 2 四半期末時点ではコロナ禍の影響が和らいで同 12.2 倍の 1,812 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。

売上高及び転貸借物件数の推移



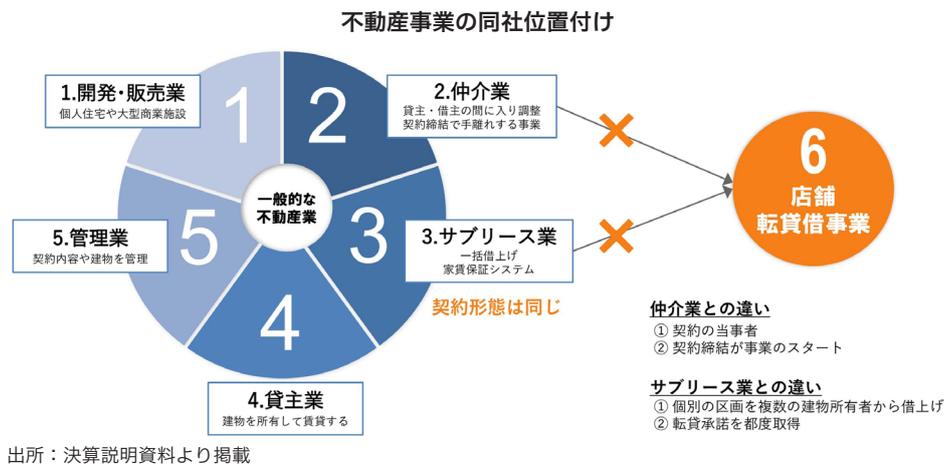
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

安定的かつ成長性の高いビジネス

(6) 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。



店舗の総合プロフェッショナル集団

(7) 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）を同時に実現でき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・仕組み化する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）型であること、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、一定の保有枠のなか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。

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。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）型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。解約率は2021年3月期にコロナ禍の影響で一時的に上昇したが、2022年3月期第2四半期にはコロナ禍前の低い水準（おおむね1%程度）に戻っている。

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）に成約件数が減少し、解約件数も増加したが、第2四半期（7～9月）以降は成約件数が回復基調となり、第4四半期（1～3月）以降は解約件数も減少している。

業績動向

2022年3月期第2四半期はコロナ禍でも増収・大幅増益

1. 2022年3月期第2四半期業績（非連結）の概要

2022年3月期第2四半期の業績（非連結）は、売上高が前年同期比9.5%増の5,667百万円、営業利益が同52.0%増の441百万円、経常利益が同40.1%増の468百万円、四半期純利益が同43.7%増の317百万円となった。コロナ禍の影響（緊急事態宣言・まん延防止等重点措置の断続的な発出、飲食店への営業時間短縮や酒類提供自粛の要請など）が継続したが、前年同期との比較では転貸借物件数の積み上げ、成約件数の回復・解約件数の減少、不動産売買事業における物件売却、販管費の抑制などで増収・大幅増益となった。従来予想を上回る大幅増益となり、売上高、各段階利益とも、コロナ禍前の2020年3月期第2四半期を上回る水準で着地した。売上総利益は売上増に伴って同22.7%増加し、売上総利益率は1.9ポイント上昇した。コロナ禍を起因とした仕入物件解約に伴う費用が減少したことも寄与した。販管費は人員増に伴って6.3%増加したが、販管費比率は0.3ポイント低下した。

2022年3月期第2四半期業績（非連結）の概要

(単位：百万円)

	20/3期2Q	21/3期2Q	22/3期2Q	前年同期比
売上高	4,662	5,173	5,667	9.5%
売上総利益	879	812	996	22.7%
販管費	515	521	554	6.3%
営業利益	364	290	441	52.0%
経常利益	381	334	468	40.1%
四半期純利益	268	221	317	43.7%
【セグメント別】				
売上高				
店舗転貸借事業	4,530	4,759	4,996	5.0%
不動産売買事業	131	414	670	61.7%
営業利益				
店舗転貸借事業	323	219	339	54.5%
不動産売買事業	41	70	102	44.1%
成約件数（転貸借契約件数）	201件	124件	191件	67件
四半期末転貸借物件数	1,584件	1,659件	1,812件	153件

注：成約件数＝新規契約＋後継契約

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

四半期別に見ると、第1四半期は売上高が2,743百万円で営業利益が223百万円、第2四半期は売上高が2,923百万円で営業利益が218百万円となった。第1回目の緊急事態宣言の影響を受けた2021年3月期第1四半期をボトムとして、売上高・営業利益とも回復基調である。

テンポイノベーション | 2021年12月27日(月)

3484 東証1部 | <https://www.tempo-r.co.jp/ir/index.php>

業績動向

四半期別業績の推移

(単位：百万円)

	20/3期				21/3期				22/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	2,277	2,385	2,769	2,553	2,404	2,768	2,763	2,406	2,743	2,923
売上総利益	426	453	607	466	377	435	606	412	498	498
販管費	238	277	305	346	276	245	292	285	274	280
営業利益	188	176	301	119	100	189	313	127	223	218
経常利益	195	186	307	122	109	224	358	148	234	233
四半期純利益	135	133	212	82	72	148	252	101	159	158
【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	2,404	2,453	2,543
不動産売買事業	50	81	403	64	9	404	358	1	290	379
営業利益										
店舗転貸借事業	169	153	128	116	100	119	133	141	180	159
不動産売買事業	18	22	173	2	0	70	180	-14	43	58
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	98件	95件	96件
四半期末転貸借物件数	1,526件	1,584件	1,634件	1,684件	1,689件	1,659件	1,677件	1,706件	1,756件	1,812件

注：成約件数＝新規契約＋後継契約

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

出所：決算説明資料より掲載

転貸借物件数は順調に増加、成約件数はコロナ禍前の水準に回復

2. セグメント別動向

店舗転貸借事業は、売上が前年同期比 5.0% 増の 4,996 百万円、営業利益が同 54.5% 増の 339 百万円となった。転貸借物件数が 1,812 件（前年同期比 153 件増加、2021 年 3 月期末比では 106 件増加）となり、順調に増加した。固定費が膨らむ大型店舗物件については出店需要に弱さが見られるが、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た。成約件数（新規契約と後継契約の合計）は前年同期比 67 件増加の 191 件（新規契約が 84 件増加の 124 件、後継契約が 17 件減少の 67 件）となった。四半期別に見ると第 1 四半期が同 52 件増加の 95 件、第 2 四半期が同 15 件増加の 96 件となった。純増につながる新規契約が順調に増加した。解約数は同 47 件減少の 18 件となった。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。

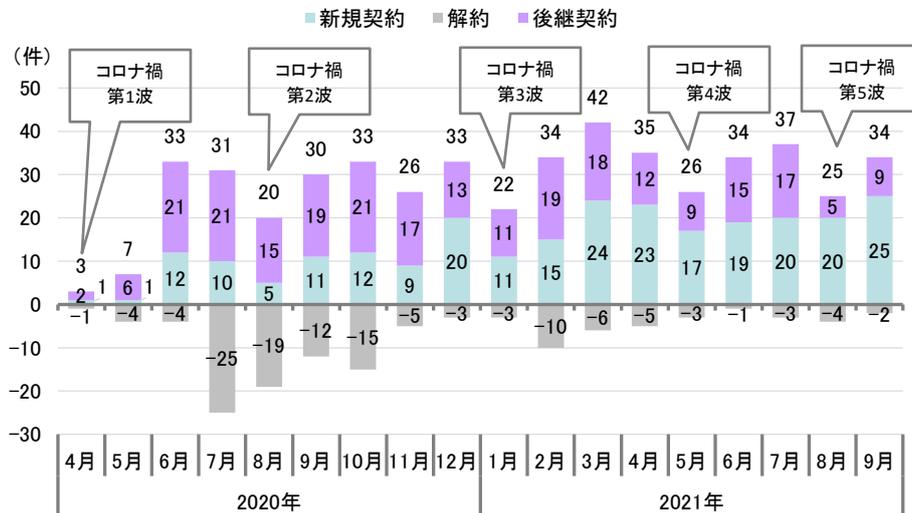
転貸借物件数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

転貸借物件の増減推移



注：成約件数 = 新規契約 + 後継契約
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、売上高が前年同期比 61.7% 増の 670 百万円で営業利益が同 44.1% 増の 102 百万円となった。2 物件を売却、3 物件を取得して、第 2 四半期末保有物件数は 3 件となった。第 3 四半期以降も売却・仕入活動を積極的に推進する方針としている。

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、2022 年 3 月期第 2 四半期末の資産合計は 2021 年 3 月期末比 250 百万円増の 10,678 百万円となった。主に、転貸借物件数の増加で差入保証金が増加し、不動産売買事業における物件売却で販売用不動産が減少した。負債合計は同 228 百万円増の 7,695 百万円となった。主に預り保証金が増加した。純資産合計は同 22 百万円増の 2,983 百万円となった。この結果、自己資本比率は同 0.5 ポイント低下して 27.9% 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同 1.7 ポイント上昇して 67.8% 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問題はないだろう。

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q
売上高	6,689	8,229	9,985	10,342	5,667
売上原価	5,549	6,669	8,032	8,511	4,670
売上総利益	1,139	1,559	1,952	1,831	996
売上総利益率	17.0%	19.0%	19.6%	17.7%	17.6%
販管費	742	826	1,167	1,099	554
販管費率	11.1%	10.0%	11.7%	10.6%	9.8%
営業利益	396	733	785	731	441
営業利益率	5.9%	8.9%	7.9%	7.1%	7.8%
営業外収益	22	16	39	179	72
営業外費用	18	35	12	69	45
経常利益	401	714	811	841	468
経常利益率	6.0%	8.7%	8.1%	8.1%	8.3%
特別利益	-	-	6	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	401	714	818	841	468
法人税等合計	165	204	253	266	150
当期純利益	235	509	564	575	317
当期純利益率	3.5%	6.2%	5.7%	5.6%	5.6%
資産合計	6,973	8,587	10,233	10,428	10,678
(現金及び預金)	1,685	1,862	2,543	2,908	2,932
(差入保証金)	3,848	4,503	5,228	5,122	5,392
負債合計	5,443	6,480	7,687	7,467	7,695
(預り保証金)	4,038	4,750	5,581	5,482	5,779
純資産合計	1,530	2,106	2,546	2,961	2,983
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	17,673,886
1 株当たり当期純利益 (円)	14.45	29.68	31.65	32.29	-
1 株当たり純資産 (円)	90.82	118.19	142.84	166.14	-
1 株当たり配当額 (円)	4	7	9	9	-
自己資本比率	21.9%	24.5%	24.9%	28.4%	27.9%
自己資本当期純利益率	18.3%	28.0%	24.3%	20.9%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	639	434	923	666	570
投資活動によるキャッシュ・フロー	-370	-324	-117	-139	-250
財務活動によるキャッシュ・フロー	253	66	-124	-160	-295
現金及び現金同等物の期末残高	1,685	1,862	2,543	2,908	2,932

注：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

2022 年 3 月期も増収増益予想、さらに上振れの可能性

1. 2022 年 3 月期業績（非連結）予想の概要

2022 年 3 月期の業績（非連結）予想は据え置いて、売上高が前期比 9.6% 増の 11,334 百万円、営業利益が同 11.3% 増の 814 百万円、経常利益が同 3.4% 増の 870 百万円、当期純利益が同 3.4% 増の 595 百万円としている。コロナ禍でも「東京・好立地・小型・居抜き物件」への出店需要は高いため、転貸借物件数と成約件数が順調に増加して増収増益予想としている。売上高は 10 期連続増収、営業利益はコロナ禍前の 2020 年 3 月期を上回り過去最高を目指すとしている。

2022 年 3 月期業績（非連結）予想の概要

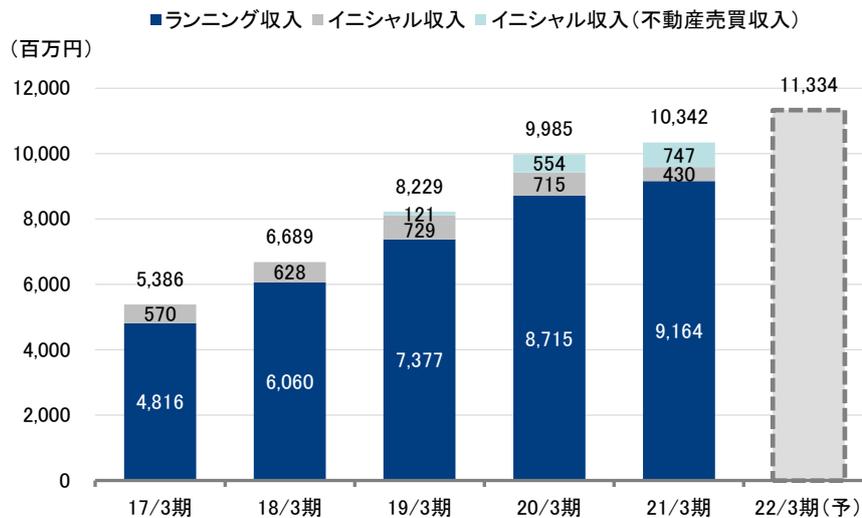
(単位：百万円)

	20/3 期 実績	21/3 期 実績	22/3 期 予想	前期比	2Q 進捗率
売上高	9,985	10,342	11,334	9.6%	50.0%
営業利益	785	731	814	11.3%	54.3%
経常利益	811	841	870	3.4%	53.8%
当期純利益	564	575	595	3.4%	53.4%
成約件数（転貸借契約件数）	397 件	314 件	420 件	106 件	45.5%
期末転貸借物件数	1,684 件	1,706 件	1,916 件	210 件	-

注：成約件数 = 新規契約 + 後継契約

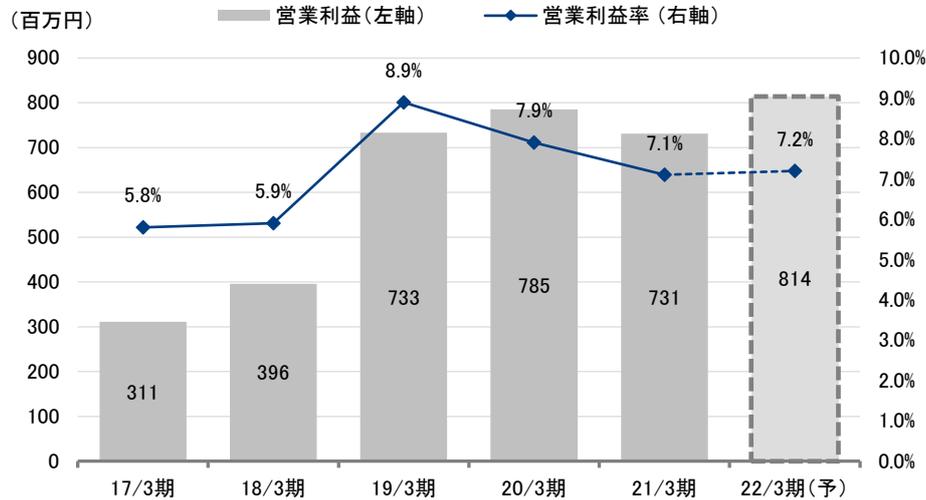
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

営業利益と営業利益率の推移


出所：決算短信よりフィスコ作成

第 2 四半期の進捗率は売上高が 50.0%、営業利益が 54.3%、経常利益が 53.8%、当期純利益が 53.4% と順調となった。不透明感を考慮して通期予想を据え置いているが、コロナ禍の影響が徐々に和らぎ事業環境の緩やかな好転も予想され、同社予想は上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

物件仕入の積極化や営業採用の強化を推進

2. 2022 年 3 月期下期の重点施策

2022 年 3 月期下期の重点施策として、物件仕入の積極化、営業採用の強化、営業ノウハウの浸透、プル型営業の強化、管理体制の再構築、不動産売買の着実な実施などを推進する。

物件仕入の積極化では、コロナ禍でも旺盛な個人・小規模事業者の出店需要に対応して、ウィズコロナにおける出店需要に合致した物件を中心に仕入を積極化する。新規仕入物件数は 2022 年 3 月期第 2 四半期に 120 件（前年同期はコロナ禍を考慮して 4 件に抑制）を実施した。下期も継続して積極実施予定の方針としている。

営業採用の強化では、物件仕入の積極化に対応するため営業人員の採用を強化する。新規営業の経験がある人材を年 24 名程度採用（2022 年 3 月期第 2 四半期は 11 名採用）して、2025 年 3 月期に営業 100 名体制を目指す。営業ノウハウの浸透では、プロフェッショナル営業 100 名体制に向けて営業ノウハウの浸透を推進する。また営業教育を強化するため部長級社員 1 名を専任担当に任命した。優秀な営業のノウハウを体系化して新入社員に浸透させることで早期プロフェッショナル化を図る。プル型営業の強化では、出店希望者の募集を行う「居抜き店舗.com」において、動画を活用した物件紹介を 2021 年 7 月に開始した。

今後の見通し

管理体制の再構築では、中長期的な転貸借物件数の増加に対応するため、チーム体制の確立による方針の浸透や業務ルールの明確化、管理者の育成、コロナ対応のシーリング方針確立とオペレーション実施などの施策により、物件管理体制の再構築を推進している。こうした物件管理活動の質の向上が奏功して賃料等の回収率はコロナ禍でも高水準を維持している。下期以降も継続的に実施する方針としている。

不動産売買の着実な実施では、2022年3月期上期は取得が3物件(第1四半期に2物件、第2四半期に1物件)、売却が2物件(第1四半期に1物件、第2四半期に1物件)で、期末保有は3物件となっている。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長期保有は行わず、一定の資金枠内において、上期と同様に下期以降もコンスタントに実施する方針としている。

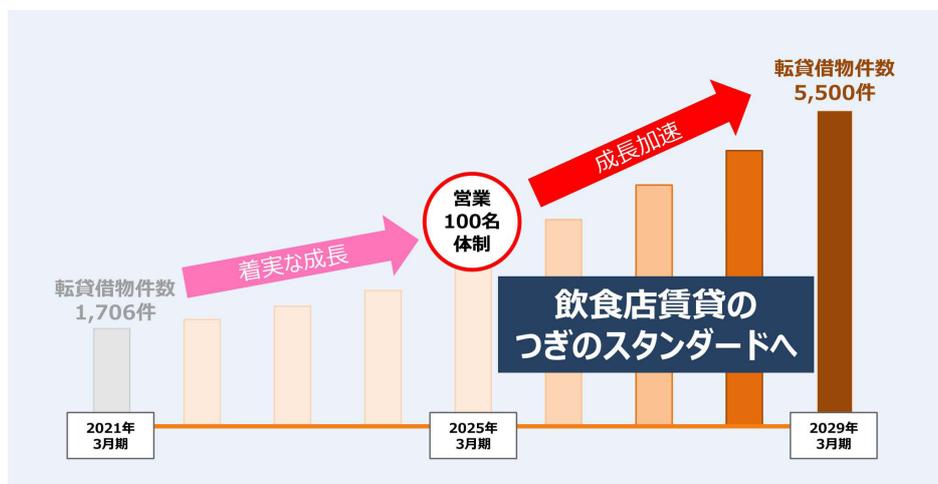
■ 成長戦略

2022年3月期以降の成長再加速に期待

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

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。転貸借物件数の中長期目標は東京を中心に2029年3月期5,500件としている。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。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。

中長期的な経営目標



出所：決算説明資料より掲載

2. 中期経営計画

この基本方針に基づいた中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）では、安定成長を継続しつつ「営業100名体制」の準備を行うステージとして、経営目標値に2024年3月期の売上高14,174百万円、営業利益1,077百万円、営業利益率7.6%、成約件数520件、転貸借物件数2,451件を掲げている。

中期経営計画

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期		23/3期		24/3期	
	実績	予想	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	10,342	11,334	9.6%	12,547	10.7%	14,174	13.0%
営業利益	731	814	11.3%	934	14.8%	1,077	15.2%
営業利益率	7.1%	7.2%	0.1pt	7.4%	0.2pt	7.6%	0.2pt
成約件数 (転貸借契約件数)	314件	420件	33.8%	470件	11.9%	520件	10.6%
期末転貸借物件数	1,706件	1,916件	210件	2,161件	245件	2,451件	290件

注：成約件数=新規契約+後継契約
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

基本方針には「転貸借契約件数と賃料差益の最大化」、テーマには「専門特化・プロフェッショナル化」を掲げ、主要施策として営業採用の積極化（2025年3月期に営業100名体制を構築）、「居抜き店舗.com」における物件紹介強化（動画を活用した物件紹介を開始してプル型営業を強化）、従業員ロイヤリティの向上（福利厚生充実、退職金制度の拡充、新人事考課制度の導入など）を推進する。

3. 積極的な事業展開

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あり、さらなる市場開拓余地は大きい。2022年3月期はコロナ禍でも営業利益は過去最高更新の計画だ。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成長ポテンシャルは高いと弊社では考えている。

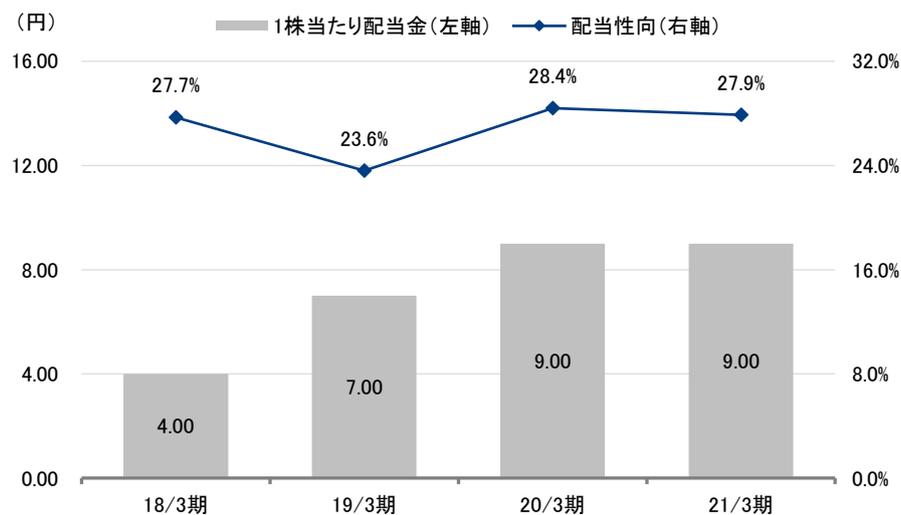
株主還元策

2022 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。2022 年 3 月期については未定としている。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。2022 年 3 月期以降は、保有株式数 300 株以上で、かつ 1 年以上継続して 100 株以上保有している株主を対象として、ジェフグルメカード 5,000 円分を贈呈する。

1株当たり配当金と配当性向



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：決算短信よりフィスコ作成

株主優待

保有期間	保有株式数	優待内容
1 年以上継続	300 株以上 (基準日以外の 2 回の判定日においては同一株主番号で 100 株以上保有していること)	ジェフグルメカード 5,000 円分

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

CSR 活動・ESG 活動の取り組み

CSR 活動として 2019 年 6 月より、飲食店を利用した「子ども食堂（お店のこども食堂）」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。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、順次再開する方針だ。

CSR 活動 子ども食堂

【従来のこども食堂】

意義

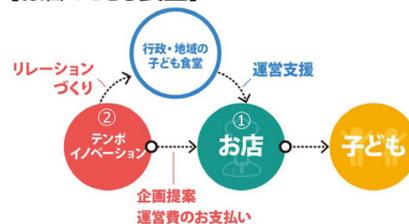
- 食事が十分にとれない子供への **食事の提供**
- 親の帰宅まで居場所がない子供への **居場所の提供**

課題

- 場所・人材・資金が不足・不安定で **低頻度・継続が難しい**
- 貧困イメージ・衛生面や運営に不安感があり **地域に浸透しない**

改善・解決

【お店のこども食堂】



① お店（飲食店）が主催するメリット

- 飲食店には、**場所（店舗）**があり、**人材（料理人）**がいる
- 「**賄い**」を活用すること等で、**低負担・低資金**での提供が可能
- 街の飲食店が会場なので、人の目を気にせず**利用しやすい**
- 飲食のブロが提供するため、**衛生面の不安が少ない**

+

② テンポイノベーションが企画・推進するメリット

- **東証一部上場企業**が、CSR活動として実施している**安心感**
- 事業上、**飲食店とのネットワーク**があり、活動を**広めやすい**

「店舗」の特性を活かし、子供達への食事提供のみならず地域における居場所づくり、更には子育てをする親御さんへの支援といった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ます。

出所：決算説明資料より掲載

また ESG 活動として、「居抜き」を活用することで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 13,999t で、大型（10t）トラック約 1,400 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）

- 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、13,999 t !



大型 (10t) トラック 約 **1,400台** 分！！

- ① 直近5年間の居抜き物件成約数：1,037 件
- ② ①の平均物件面積：56.8 m²
- 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）：13,500 kg
- ④ 直近5年間で削減した造作物の廃棄量：13,999,500 kg (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