



2026年4月期 第一四半期 決算説明資料

株式会社ブッキングリゾート
証券コード:324A(東証グロース)
2025年9月

BR
Booking Resort

▶ 2026年4月期 第一四半期 サマリー

- ▶ 26年4月期1Qは前年同期比 売上高(+18.2%)営業利益(+29.6%)
経常利益(+29.6%)
- ▶ 集客支援事業は掲載施設数が377施設、取扱客室数は2,542室へ伸長。
- ▶ GW,夏季休暇のニーズを捉え、46千件の予約獲得。
為替,災害予知の風評,天候の変動などの外的要因はあるものの予想を上回り着地。
- ▶ 直営宿泊事業は2拠点の順調な予約獲得により売上高、利益ともに貢献。
また他施設への運営支援に向け、直営従業員の他施設への介入を開始し、集客支援事業との連携をスタート。
- ▶ 経営難及び後継者不足に課題を抱える宿泊施設、不動産の活用など再生支援のサービスを展開し、集客支援に繋がる事業拡大へ動き出し。

26年4月期 第一四半期 決算短信サマリー

▶ 26年4月期 第一四半期 決算短信

- ▶ 売上高、営業利益、経常利益、純利益いずれにおいても1Qの**過去最高**に
- ▶ いずれも1Q業績予想に対し上振れ。さらなる掲載施設獲得と顧客売上高の最大化を目指す
- ▶ 集客支援(予約獲得)と合わせ、宿泊施設の総合支援会社としてサービスの拡充を推進

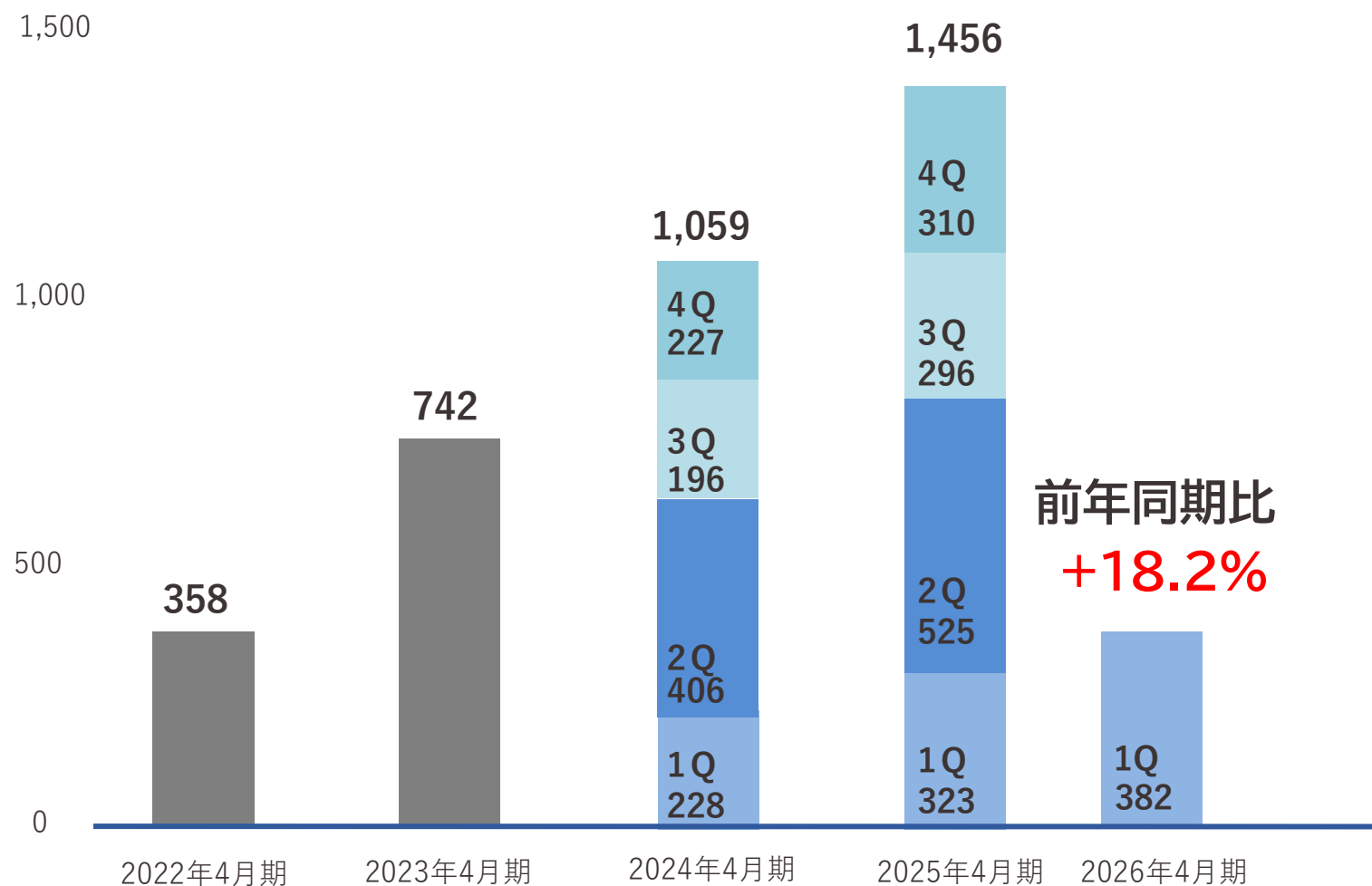
(百万円)	25年4月期 1Q 実績	26年4月期 1Q 実績	増減額	増減率
売上高	324	382	58	+18.2%
営業利益	84	108	24	+29.6%
営業利益率	26.0%	28.5%	-	-
経常利益	85	110	25	+29.6%
経常利益率	26.4%	28.9%	-	-
当期純利益	65	79	14	+21.5%
当期純利益率	20.3%	20.8%	-	-

▶ 26年4月期 年次業績推移

- ▶ 1Q 過去最高の売上及び利益を更新
- ▶ 掲載施設及び取扱予約の増加に伴い売上高を伸長
- ▶ 掲載施設の獲得に向け、運営支援の領域を開始し、有償サービスの領域をスタート

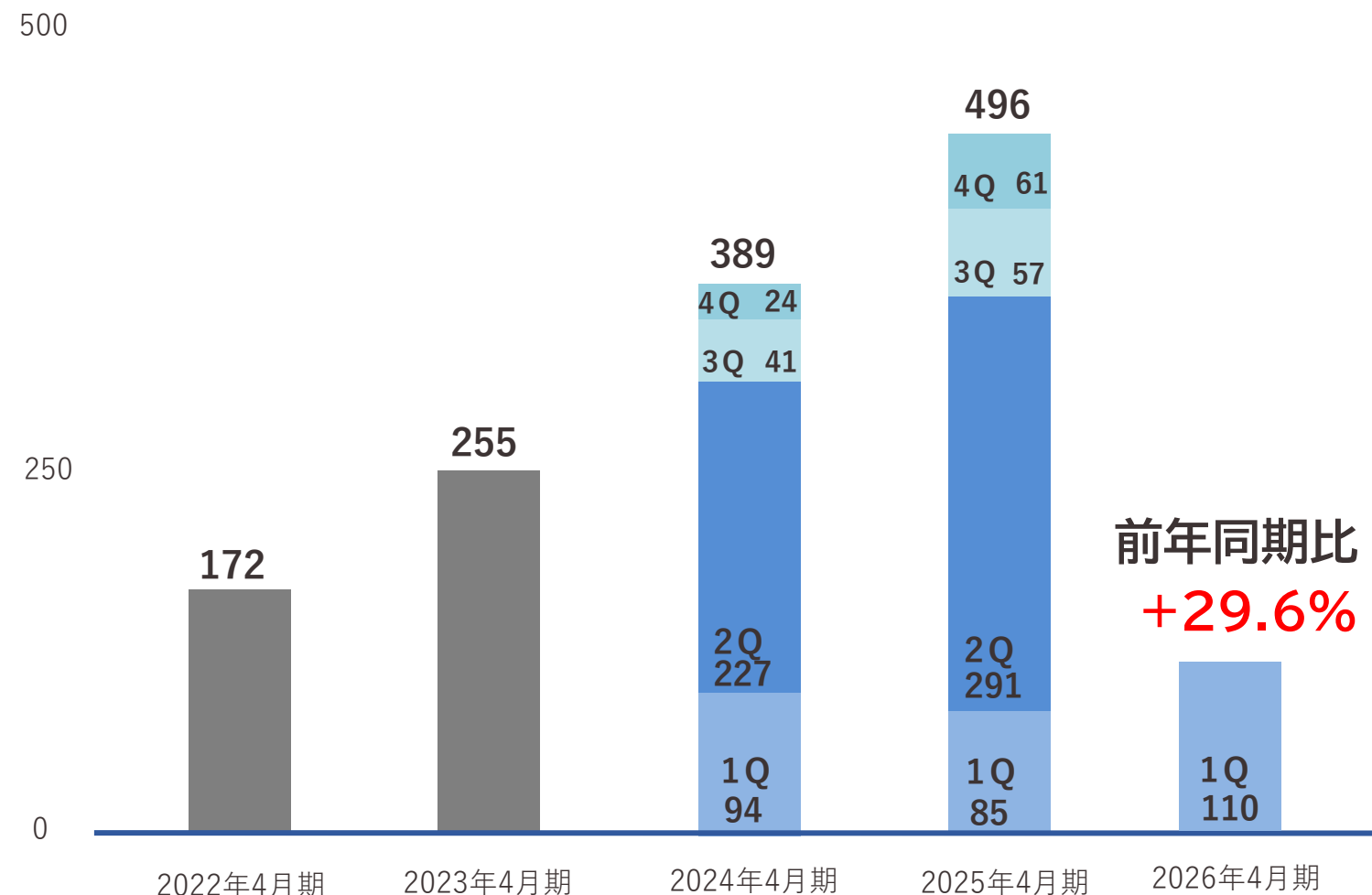
売上高

単位:百万円



経常利益

単位:百万円



▶ KPI推移(掲載施設、取扱予約)

▶ 掲載施設数は1Qで13施設増、掲載客室数は64室増

▶ 取扱予約件数は同年前期比+18.0% 通期累計200千件に向け好調に推移

		掲載施設数	掲載客室数			予約件数 (千件)	前期比 (QoQ/YoY)	四半期/通期 平均予約単価 (千円)
2023/4期	期末	209	1,480	2023/4期	通期累計	107	-	78
2024/4期	1Q末	248	1,697	2024/4期	1Q	30	+30.4%	78
	2Q末	274	1,872		2Q	44	+15.7%	83
	3Q末	293	1,929		3Q	28	+27.2%	73
	期末	317	2,086		4Q	33	+37.5%	72
2025/4期	1Q末	322	2,092	通期累計		134	+25.2%	77
	2Q末	341	2,270	2025/4期	1Q	40	+33.3%	76
	3Q末	356	2,346		2Q	57	+29.5%	84
	期末	364	2,478		3Q	36	+28.5%	73
2026/4期	1Q末	377	2,542		4Q	42	+27.2%	68
				通期累計		175	+29.9%	76
				2026/4期	1Q	46	+18.0%	72

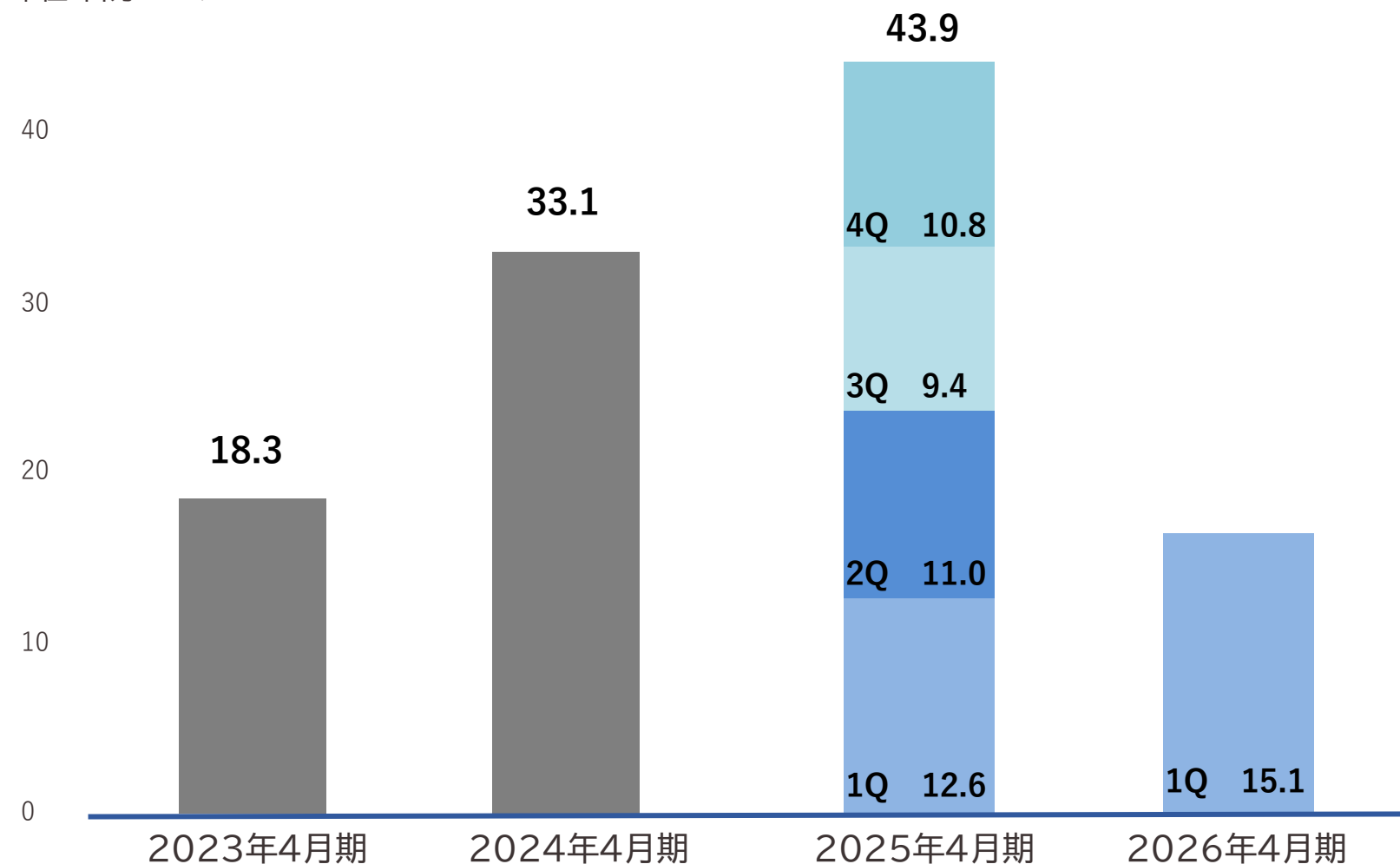
KPI推移(サイトアクセス推移)

- ▶ 当社運営サイトへの累計訪問者数、累計ページビュー数は前年同期比を上回り、1Q累計15百万人のユーザーがサイトに訪問し、旅行を検討
- ▶ リゾート施設及びペットツーリズムに関心の高い消費者の取り込みに成功
- ▶ サイトブランドを利用した、広告掲載、会員制度の連携、他業種との協業を視野に入れ展開

ユーザー数

月毎の当社運営サイト訪問者数の累計

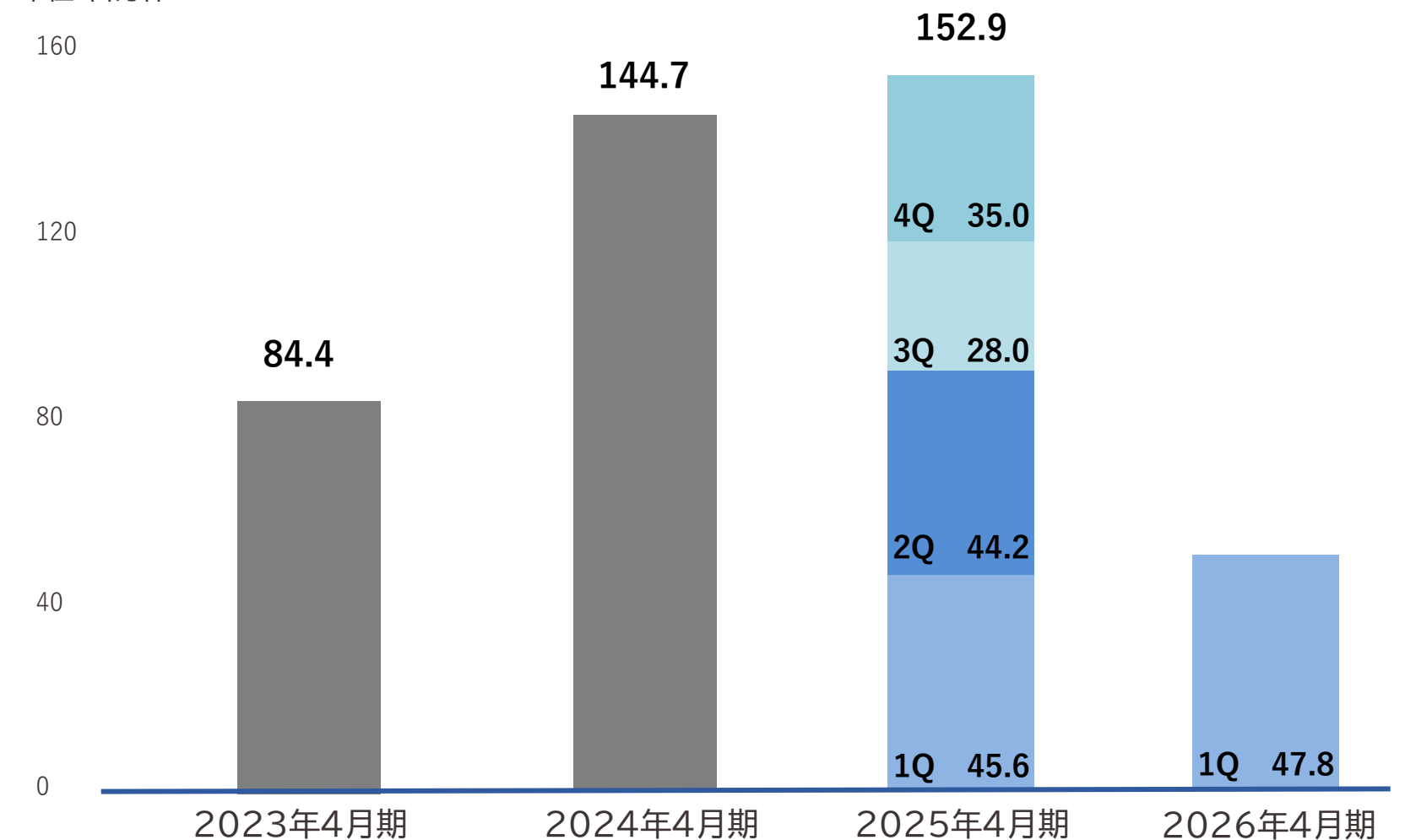
単位:百万ユーザー



ページビュー数

当社運営サイトのPV数の累計

単位:百万件



▶ KPI推移(サービス会員数推移)

- ▶ 1Q期中に9,620人の会員を獲得し、トータル会員数は70,000人を超える
- ▶ 千葉では大型ショッピングモールと連携した特別プランにより平日の予約獲得に貢献
- ▶ メーカーをはじめ、ペット業界との連携を進め相互にメリットの生まれる協業を推進

いぬやど会員

各期末時点における会員数

単位:人

70,000

60,000

50,000

40,000

30,000

20,000

10,000

0

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2023年4月期

2024年4月期

2025年4月期

2026年4月期

14,179

19,285

23,467

26,727

32,844

44,416

52,142

55,837

61,273

70,893

26年4月期 アクションの始動

▶ 通期計画に向けたアクションの開始(再生/リセール事業)

- ▶ 遊休資産の再生、収益化、売却を行う**施設再生・リセール事業**の開始
- ▶ 既存の旅館・ホテル・不動産に宿泊施設としての価値を創造し、取得から売却後の集客支援まで一貫した施設再生を行う
- ▶ 物件の保有→集客力による高収益施設への再生→売却後も伴走した集客及び運営支援
『時価総額300億、売上高50億』 の事業規模成長へ、早期の取引実現を目指す

集客支援のストック型手数料+フロー型の売上獲得により事業拡大を図る

単位:千円



セグメント別	売買件数	フロー 売買売上	ストック 手数料売上	売上合計	目標 営業利益
2027/4期	～3	1,050,000	51,750	1,101,750	130,875
2028/4期	～5	1,750,000	138,000	1,888,000	244,000
2029/4期	～10	3,500,000	258,750	3,758,750	479,375
2030/4期	～20	7,000,000	517,500	7,517,500	958,750
2031/4期	～30	10,500,000	862,500	11,362,500	1,481,250

▶ 通期計画に向けたアクションの開始(運営支援)

- ▶ 従来の新規掲載/顧客の獲得を継続し、新たに**運営サポートを含めた支援形態**を開始
- ▶ 直営施設のノウハウを活用し、所有者に利益還元のできる宿泊施設運営をサポート
- ▶ 運営サポートに係る収益+継続した集客支援に係る収益により**収益性の向上**
運営に課題を抱える宿泊施設を取り込み、
掲載施設の増加 及び 集客手数料+運営手数料の獲得 を推進

小規模施設の抱える運営面の課題解決 遊休地/貸別荘の顧客取り込みを加速



▶ 通期計画に向けたアクションの開始(直営施設の開業)

- ▶ 譲受予定の3拠点目 宿泊施設の運営移行業務を開始
- ▶ インバウンドに対応する集客/運営ノウハウを収集し、集客支援サービスに転用
- ▶ 当初の予定通り**2026年1月の開業**に向け始動
 - **開業に合わせたインバウンドプラットフォームのローンチ**

エリア
山梨県
外国人宿泊数：132万人

前事業年売上高
160百万円

開業予定
2026年1月



26年4月期 通期計画 取組

新規顧客の獲得

450

掲載施設数

顧客施設の売上の最大化

200 千件

予約獲得件数

利用者層の拡大

80 千人

サービス会員数

プラットフォーム及び宿泊施設を活用し、
観光立国に向けた市場活性への取り組み

- ▶ 遊休地、空き家再生、行政連携、別荘地/保養所の活用等、小規模施設の支援を進め、新規顧客の獲得を推進
- ▶ 訪日旅行者の予約獲得導線となるプラットフォームの始動、海外SEOの向上を進め、宿泊施設の課題となる、閑散期/平日の予約獲得へ
- ▶ 法人会員組織、一般消費者に向けた会員サービスとの連携を進め、旅行者層の拡大を図る

宿泊施設の総合支援会社として拡大⇒事業成長へと繋げる

旅行者
(消費者)

掲載宿泊施設
(顧客)

事業領域
(当社サービス)

下記の取り組みにより、各領域を複合的に拡大させる

- ▶ 新たな施設運営を通じ集客コンテンツの構築、顧客への展開
- ▶ 国内旅行者及び訪日旅行者の予約獲得
- ▶ 顧客の売上最大化と新規顧客の拡大
- ▶ 人材の拡充、専門スキルをもつチーム

- ▶ 新たな施設運営を通じ集客コンテンツの構築、顧客への展開
 - ▶ ホテル型の**直営宿泊施設の開業**(2026年4月期中予定)を行い、旅行者(国内/訪日旅行者)の動向、継続した需要分析、海外からの集客ノウハウを蓄積
 - ▶ 現顧客の売上施策及び新規顧客の獲得へ展開
 - ▶ 直営宿泊施設に携わる当社だからこそ提案/伴走のできる支援体制、集客コンテンツ構築を進める



▶ 国内旅行者及び訪日旅行者の予約獲得

- ▶ 訪日旅行者の予約獲得に向けた**プラットフォームの立ち上げ**を実施
- ▶ 海外旅行代理店との提携、DMC(旅行手配)機能の付与、施設間を回遊する国内/訪日旅行者の獲得、海外SEOの向上、食事/温泉といった日本ならではのコンテンツのPR、地域と連携したアクティビティツアーの造成、コト消費となる旅行体験の価値向上を予約へ繋げる



▶ 顧客の売上最大化と新規顧客の拡大

- ▶ 旅行者の予約獲得へ繋げるD2C(Direct to Consumer)マーケティングの効果向上
- ▶ プラットフォームの運営及び直営施設のノウハウをもつ強みを生かした宿泊施設の**運営体制の支援**
- ▶ 顧客施設価値の向上を進め、Web及びリアルでの接点を活かした広告商材を展開
- ▶ 事例を活用した旅館及びホテルの集客支援を進め、顧客属性を拡大させ新規掲載施設の増加へ

▶ 人材の拡充、教育と成長

- ▶ 事業成長に必要な人材の教育、採用に積極的に取り組み、専門性の高いスタッフの拡充を行う。
掲載施設の伴走型支援、施設へと事例展開の行える直営施設、予約確度を高めるUI及びSEOの技術、魅力を発信するマーケティングスタッフの拡充を図り、顧客売上高の向上へと繋げる。

会社概要

売上高
1,456百万円
2025年4月期

営業利益
515百万円
2025年4月期

純利益
334百万円
2025年4月期

総資産
2,553百万円

社名	株式会社ブッキングリゾート
所在地	大阪市北区梅田2-6-20
代表取締役	坂根 正生
取締役	橋本 紘史朗
取締役	今井 裕二
資本金	393百万円
創業年	2013年5月27日
決算期	4月
事業内容	宿泊施設の開発・運営・集客

ResortGlamping



いぬやど
INUYADO

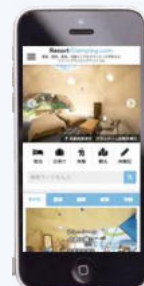


集客支援事業

掲載施設の予約獲得を支援
掲載施設の売上/利益最大化を狙う

施設個別の予約サイト

※完全集客支援の施設においては
宿泊施設の**公式サイト**として運用



リゾート施設を対象にグランピング施設および
1棟貸しのリゾートヴィラを掲載

Resort Glamping.com

ペットツーリズムを対象に愛犬と宿泊可能な施設を掲載



直営宿泊事業

施設運営上のノウハウ獲得を目的とし、
2拠点3施設を直営施設として運営（2025年4月時点）

集客支援施設へのノウハウ展開、
予約獲得支援につながるサービスの組成に寄与

ペットツーリズムを対象とした試験施設（千葉県南房総市）

天然温泉 & プライベートスパ

DOG VILLA 「ドッグヴィラ千葉南房総」

千葉南房総

リゾートヴィラを対象とした試験施設（埼玉県秩父市）

秩父別邸

木叢 -komura- 「秩父別邸 木叢-komura-」

アウトドア/グランピングを対象とした試験施設（埼玉県秩父市）



「Riverside Camp Field CHICHIBU」

完全集客支援施設

- ✓施設のプランニング、**公式サイト**の運営を無償で提供
- ✓販売戦略、運営の相談を一気通貫で支援
- ✓D2C(消費者)の広告プロモーション実施
- ✓人的コスト、PRコストを圧縮
- ✓無償での支援範囲が広く、事業主の負担軽減
- ✓売上/利益の最大化を目指し、伴走型支援を行う

集客支援施設

※集客支援サービスの一部分のみ

- ✓プラットフォームへの掲載
- ✓予約システムの設置を行う
- ✓他社の予約販路と当社サイトと併用
- ✓各種無償支援を省く、掲載がメインの施設
- ✓他OTA*やWebメディア掲載と同様、施設の認知向上

*Online Travel Agent: インターネット上のみで取引を行う旅行会社

開業支援

運営支援

集客支援

成功報酬手数料

(予約獲得金額×集客手数料率)

▶ ビジネスフロー(集客支援事業)



* 金銭を伴うフロー

天然温泉 & プライベートスパ
DOG VILLA
千葉南房総

「天然温泉&プライベートスパ
ドッグヴィラ千葉南房総」



- ✓ペットツーリズム需要をターゲットとする
- ✓いぬやどの開始に伴い、会員の組成を狙う
- ✓ペット同伴旅行者への新サービスの試験的運用



「Riverside Camp
Field CHICHIBU」



- ✓キャンプ場とトレーラーを活用したグランピング
- ✓制限のかかる立地での開発
- ✓複合施設の遊休地活用と運用方法を試験

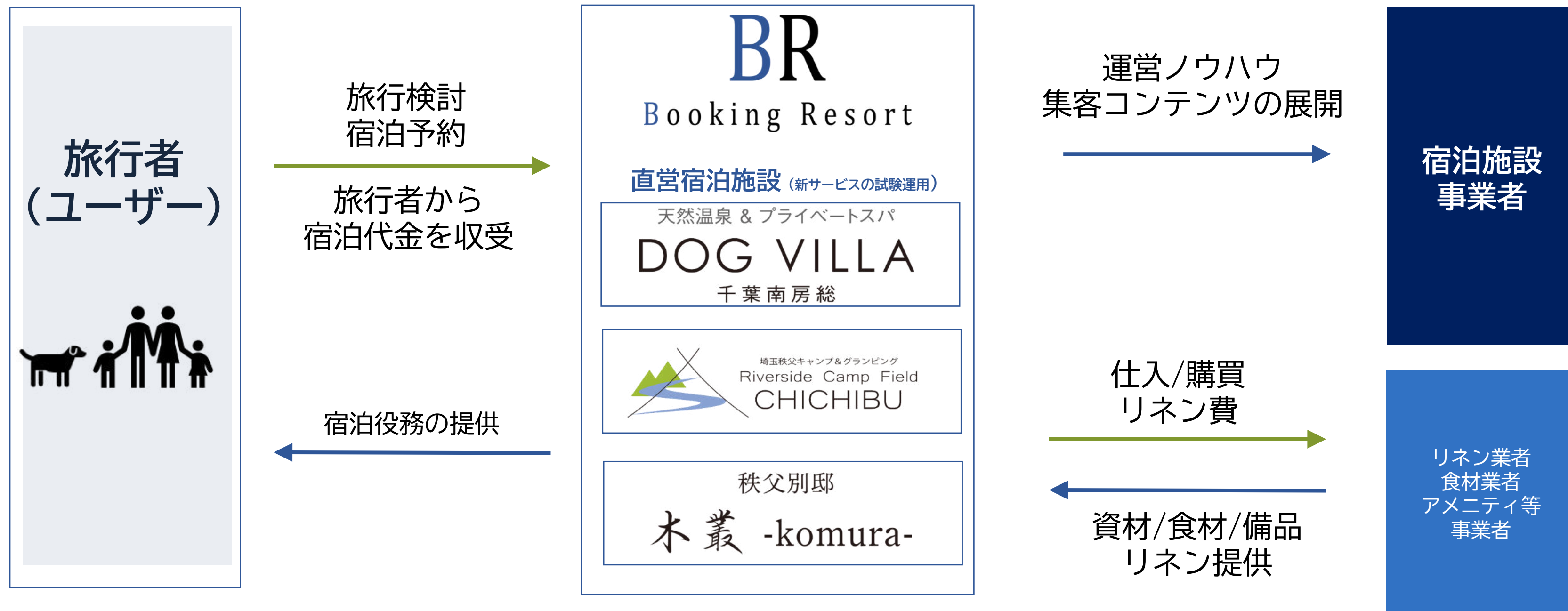
秩父別邸
木叢 -komura-

「秩父別邸 木叢 -komura-」



- ✓連棟型のプライベートヴィラ
- ✓高単価、グループでの自由滞在の宿泊施設
- ✓運営方法、新サービスの試験的運用

▶ ビジネスフロー(直営)



* 金銭を伴うフロー
←

本資料に含まれる将来の計画や見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

なお、本資料に含まれる業界等に関する記述については、公開情報等に基づいておりますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。