



2026年4月期 期末 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)
2026年6月

BR
Booking Resort

全社

第4四半期累計売上高 前年同期比+18.1%、営業利益△1.1%、経常利益+3.8%、当期純利益+10.7%

- 集客支援事業及び直営宿泊事業ともに伸長、通期売上高は+18.1%と大幅に拡大
- 売上高は四半期ベースで3.8億円(QoQ+24.8%)
- 売上高予算進捗率103.4%、次なる成長フェーズへの戦略的投資を積極的に実行した結果、営業利益予算進捗率92.0%
- 今後もオーガニックな成長を維持しつつ、施設再生・リセール事業の本格展開による非連続的な成長を目指す

集客支援事業

売上高 前年同期比+14.0%、掲載施設数 同+23.6%、予約獲得件数 同+15.8%

- 掲載施設前年同期比+23.6%、サイトユーザー前年同期比+23.7%の伸長により、総取扱高/売上高は順調に拡大
- いぬやど会員数も引き続き増加しており、2026年4月末時点で80,000人に到達
- 直営宿泊事業と連携した運営支援サービスを開始。顧客施設の売上最大化に向けて提供範囲を順次拡大中

直営宿泊事業

売上高 前年同期比+32.2%

- 「ドッグヴィラ千葉南房総」、「秩父リゾート」、2025年12月開業の「湖風の宿 あさふじ」全施設で高稼働を維持。
- Web集客及び来館された旅行者の顧客満足に寄与するサービスの試験的運用を継続→集客支援施設へのノウハウ提供を加速
- 愛犬とプールを楽しむプランや、三井アウトレットパーククーポン付きプランなど、付加価値型コンテンツの開発を積極的に推進
- 「湖風の宿 あさふじ」の運営を通じて、ホテル型宿泊施設・インバウンド集客のノウハウを構築し、さらなる売上増加を目指す

売上高

約 **17.1** 億円
(YoY +18.1%)

営業利益

約 **5.0** 億円
(YoY Δ 1.1%)

経常利益

約 **5.1** 億円
(YoY +3.8%)

サイトユーザー数

約 **54** 百万人
(YoY +23.7%)

掲載施設数

450 施設
(YoY +23.6%)

予約獲得件数

202 千件
(YoY +15.8%)

「施設再生・リセール事業」第1合案件の取得及び当該施設の着工開始

27年4月期中の運営開始を目指し、企画・工事を開始いたしました。



【概要】

■ 静岡県伊豆市の全7室の温泉付き小型宿泊施設を2026年1月30日に取得。施設のリブランド、集客力の向上によりバリューアップ(価値向上)を図り、27年4月期中の開業を目指す。

■ 取得した第1号案件は当社の強みを生かした「愛犬と泊まれる宿泊施設」へのリブランドを目指し、1日3組限定の全室客室温泉付き、プライベートドッグランを配した施設へと転換。施設そのものを旅の目的地とする「ディスティネーション・ホテル」として工事を開始。

■ さらなる事業拡大に向け、業界共通の課題である後継者不足、施設老朽化を解決し、M&Aや不動産取得を行い機動的に実行する。



自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による自己株式の買付けを実施

資本効率の向上及び株主還元の拡充を図り、自己株式の買付けを実施

【取得の概要】

- 取得の方法
東京証券取引所の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)
- 買付日
2026年3月17日
- 取得対象株式の種類
当社普通株式
- 取得する株式の総数
500,000株
- 株式の取得価額の総額
490,500,000円

【今後の展開】

- 今回の自己株式取得は、資本効率(ROE)の向上と1株当たり利益(EPS)の拡大を通じた株主還元を目的とし、同時に機動的な資本政策を遂行するために実施した。
- 取得した自己株式の具体的な用途は現時点で確定していないが、中長期的な企業価値向上を見据え、成長戦略を加速させるための有効な経営資源として柔軟に活用していく方針としている。
- 今後は、さらなる事業拡大に向けたM&Aや資本提携における機動的な対価としての活用や、グループの業績達成意欲を高めるための役員・従業員へのインセンティブ(ストックオプション等)としての付与などを視野に入れ、最適な資本政策を推進する。

監査等委員会設置会社への移行

2026年7月30日開催 第13回定時株主総会における承認後

【監査等委員会設置会社への移行の目的】

■ 持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を経営の最重要課題と捉えている。

当社は、変化の激しい事業環境において持続的な成長を実現し、中長期的な企業価値を最大化していくことを経営における最重要課題として位置づけ、最適な経営体制の構築を模索し続けてきた。

■ さらなるガバナンス体制の進化を目指し、以下の目的から監査等委員会設置会社へ移行。

この度、経営の透明性向上と健全性の確保、そして攻めの経営を両立させるさらなるガバナンス体制の進化を目指し、以下の2つの目的から監査等委員会設置会社へ移行することを決定した。

① 取締役会の監督機能のさらなる強化

取締役会の構成員であり、かつ取締役会における議決権を有する監査等委員(社外取締役が過半数を占める体制)が経営の監査・監督を直接担う。これにより、外部の客観的な視点を経営判断に反映させ、取締役会の透明性と客観性を飛躍的に高めることで、より実効性の高い強力な監督体制を構築する。

② 意思決定の迅速化と執行体制の機動化

本移行を契機として、法令に基づき取締役会から重要な業務執行権限を経営陣(執行側)へ大幅に委任することが可能となる。

これにより、激変する市場環境や新たな事業機会に対して、柔軟かつ迅速な意思決定と機動的な事業遂行を実現する経営体制へと刷新する。

株主優待制度の仕様変更(拡充)

株主の皆様の利便性向上および満足度向上を目的とした拡充を実施

【仕様変更の理由】

(1) ご利用時の利便性向上

優待券の額面を「1枚10,000円」に統一することで、ご家族やグループでの宿泊時における計算の煩雑さを解消し、現金に近い感覚でスムーズかつ快適にご利用いただける環境を整備した。

(2) 対象施設拡大による体験価値の最大化

利用可能な施設を全国各地へ大幅に拡充し、当社グループが強みとする多様なグランピング・リゾート体験を提供することで、株主優待制度を通じて当社の事業成果をより深く体感いただけるよう配慮した。

(3) 柔軟な利用環境の整備と高付加価値化

「無制限利用」区分を新設したことにより、高付加価値な宿泊プランや長期滞在時にも優待券を余すことなくフル活用いただける体制を整え、より贅沢な滞在体験の提供を可能とした。

【スケジュール】

進呈時期：2026年7月中旬～8月上旬(郵送)

利用期間：2027年12月末日まで

【仕様変更の内容】

(1) 優待券(施設利用割引券)の額面統一保有株式数に応じた額面を一律「1枚10,000円」に統一した。

(2) 対象施設の拡大と利用区分の新設対象施設を順次拡大し、利用条件に応じて以下の2区分を新設した。

① 無制限利用可能施設

枚数制限なく、宿泊料金の全額に充当可能。

② 上限あり施設

1回の宿泊につき、最大20,000円分まで利用可能。

【現在の対象施設】

区分①

ドッグヴィラ千葉南房総

秩父別邸 木叢-komura-

Riverside Camp Field CHICHIBU

湖風の宿あさふじ

ドッグヴィラ伊豆(仮称・2026年秋開業予定)

区分②

シーサイドテラス千葉鴨川

シーサイドグランピング淡路

天然温泉&プライベートSPA瑠璃浜

目次

2026年4月期 期末 決算概要	P9
中長期的な展望	P21
Appendix	P33

2026年4月期 期末 決算概要

掲載客室数の増加に伴い予約件数が伸長。また湖風の宿 あさふじの取得により直営施設売上が増加し、売上高はYoY+18.1%。広告宣伝の強化による認知度拡大に加え、直営拠点の拡充やリセール事業1号物件の取得など、次なる成長フェーズへの戦略的投資を積極的に実行。これらの先行費用を計上した結果、販管費がYoY+201百万円増加。営業利益率は前年同期比1.1ポイント減となりましたが、事業基盤の着実な強化が進む。

(単位：百万円)

	2025/4期 4Q 累計	2026/4期 4Q累計	増減額	増減率
売上高	1,456	1,719	+263	+18.1%
営業利益	515	509	△5	△1.1%
営業利益率	35.4%	29.6%	-	-
経常利益	496	514	+18	+3.8%
経常利益率	34.1%	30.0%	-	-
当期純利益	334	370	+35	+10.7%
当期純利益率	23.0%	21.6%	-	-

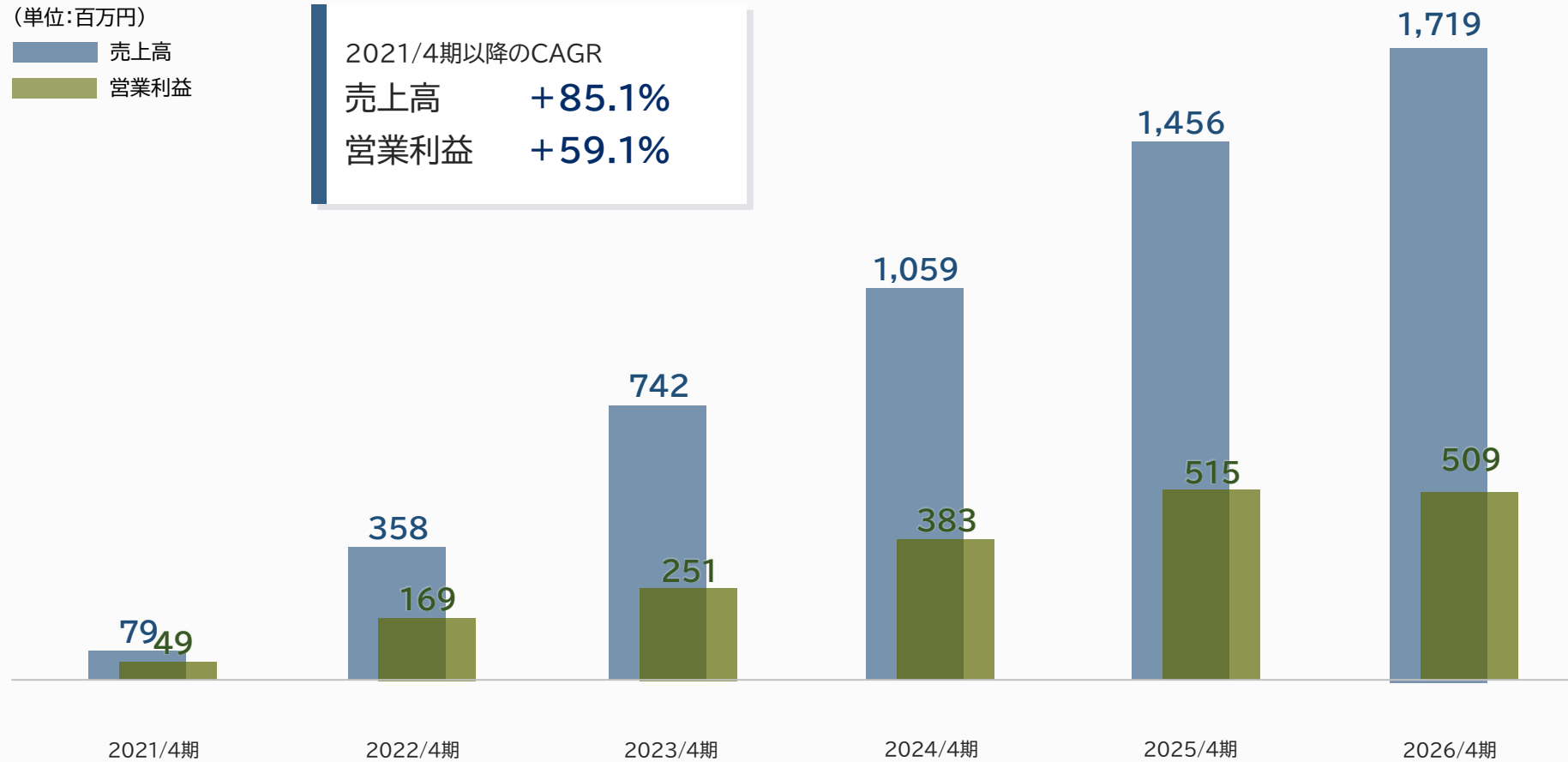
事業規模拡大、事業成長に向け、「湖風の宿 あさふじの取得」「再生・リセール事業への成長投資」に資金を活用いたしました。
 また、資本効率の向上及び株主還元の拡充、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行すべく、自己株式の買付を行いました。

(単位：百万円)

	2025/4期 4Q	2026/4期 4Q	増減額	増減率
営業活動による キャッシュフロー	457	333	△123	△27.1%
投資活動による キャッシュフロー	△126	△395	△269	-
財務活動による キャッシュフロー	702	△571	△1,273	-
現金及び現金同等物 の増減額	1,034	△632	△1,667	-
現金及び現金同等物 の期末残高	1,292	659	△632	△49.0%

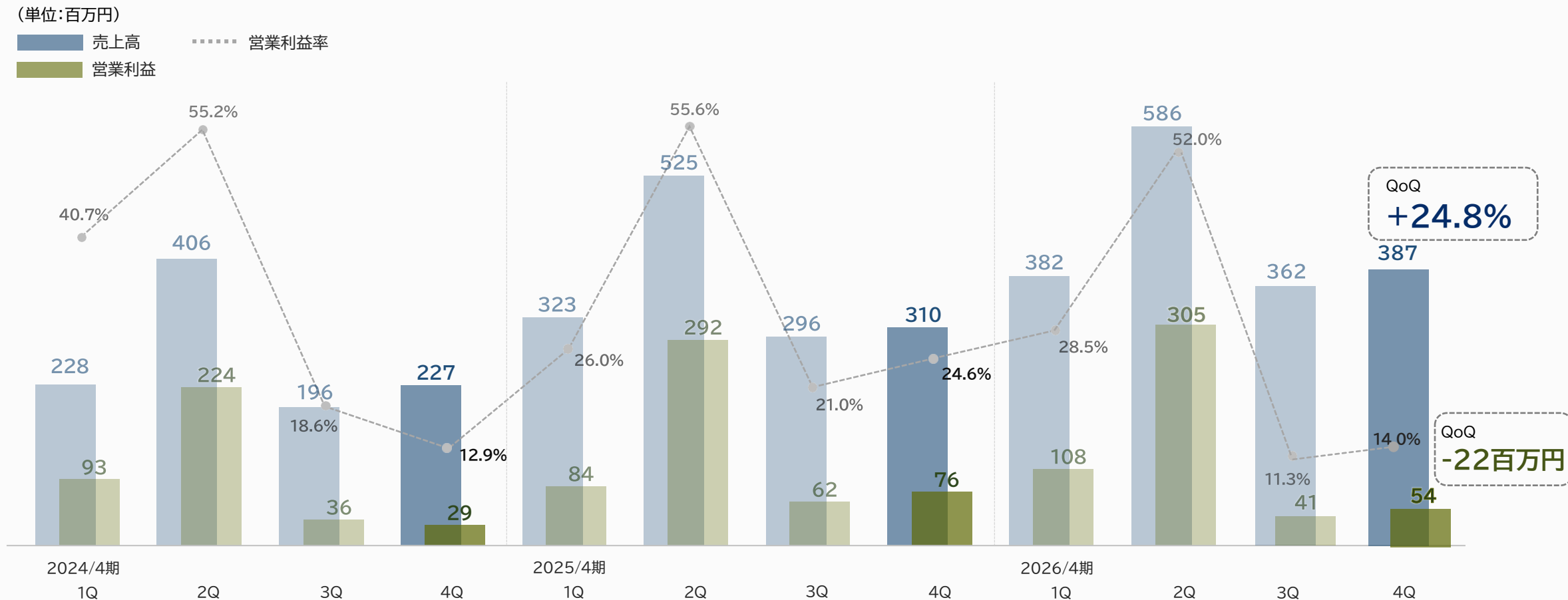
2026年4月期 期末 決算概要：売上高・営業利益の推移

利益およびCFを伴う健全な成長を継続。2026/4期は売上高計画比103.4%(達成)、営業利益計画比92.0%(未達)。



2026年4月期 期末 決算概要：売上高・営業利益の四半期推移

4Q単体での売上高はQoQ+24.8%、営業利益はQoQ△22百万円。
 広告宣伝の強化による認知度拡大施策など、次なる成長フェーズへの戦略的投資を積極的に実行。

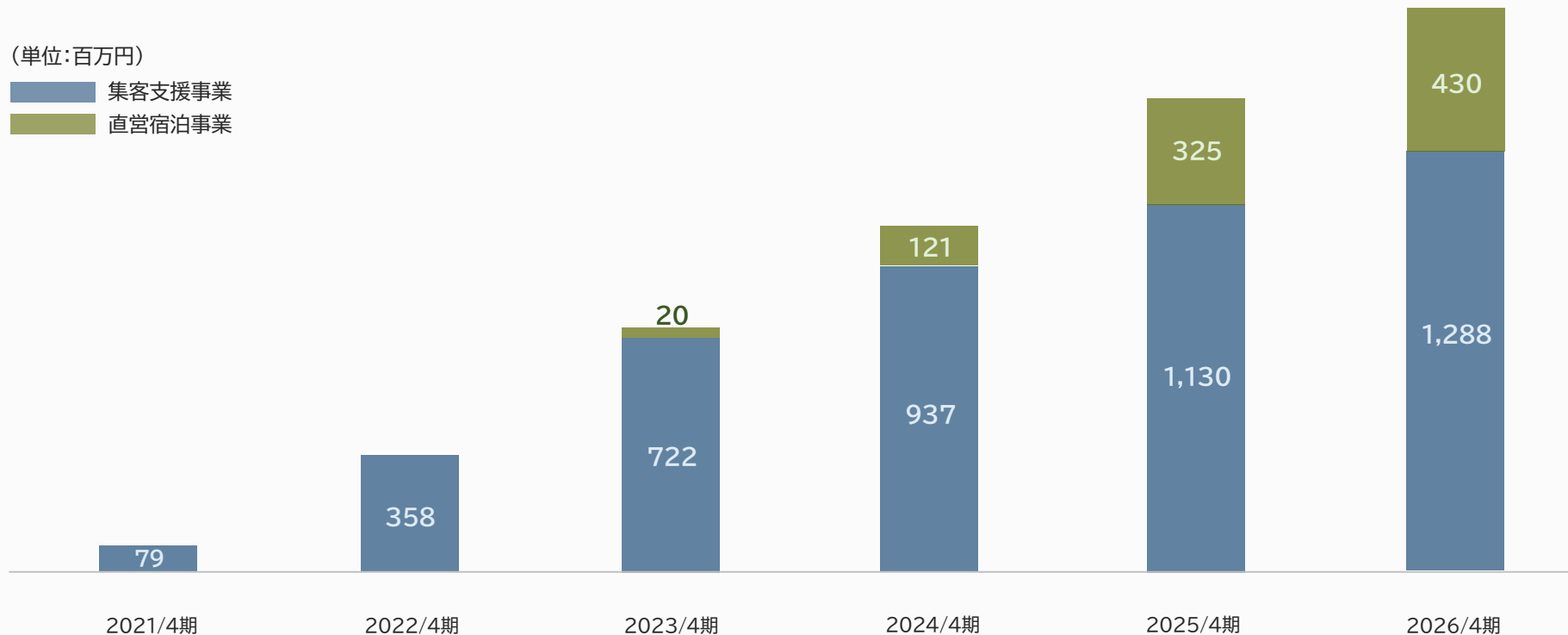


2025年6月に開示した業績予想に対して順調に推移。売上および当期純利益は計画を上回るが、次なる成長フェーズへの戦略的投資を積極的に実行したことにより営業利益は計画を下回る結果となった



2026年4月期 第3四半期 決算概要：サービス別売上高の推移

集客支援事業の売上高はYoY+14.0%、直営宿泊事業の売上高はYoY+32.2%と、いずれも上昇基調。
2025年12月の新施設「湖風の宿 あさふじ」開業が、直営宿泊事業売上高の拡大要因となった。



2019年6月
リゾートグランピングドットコム 開設

2023年2月
いぬやど 開設
ドッグヴィラ千葉南房総 開業

2024年4月
秩父リゾート 開業

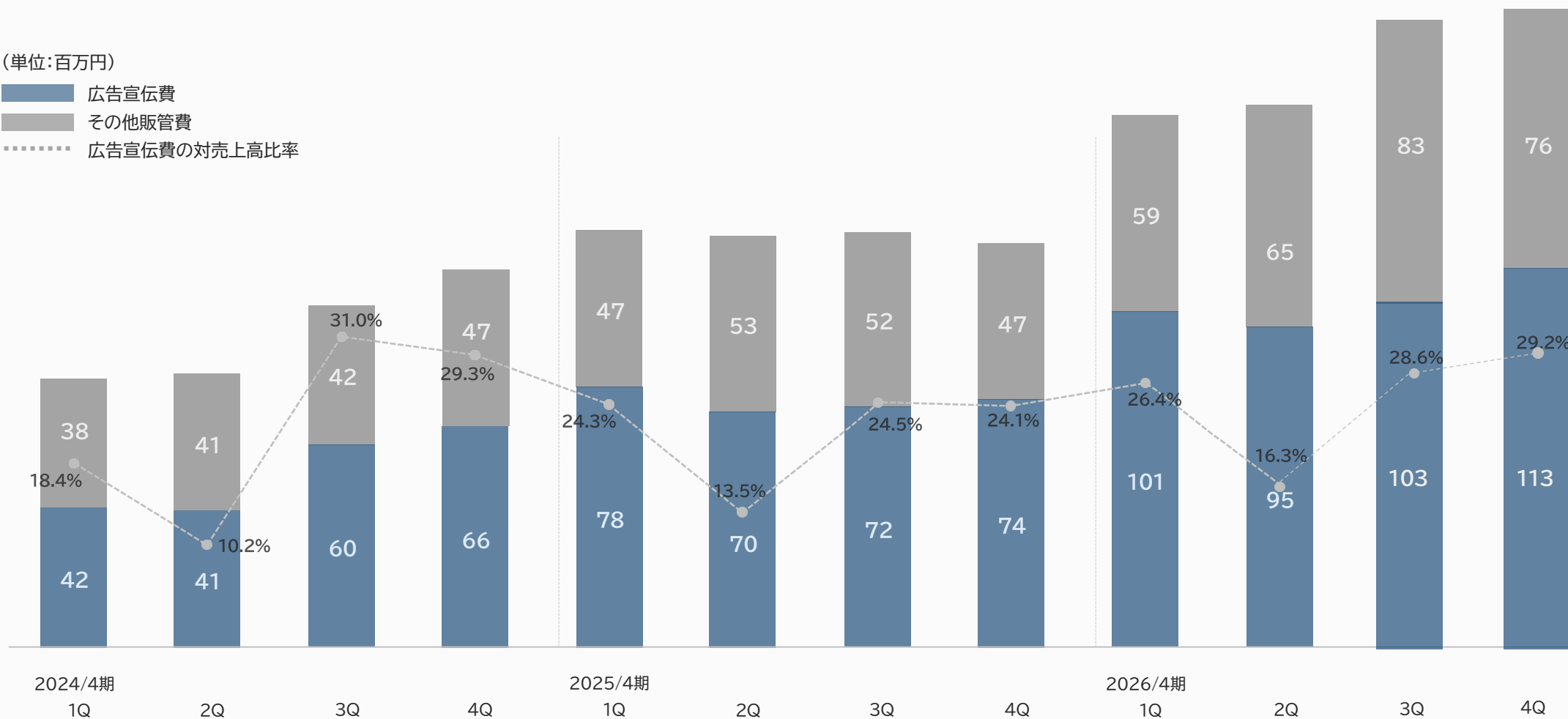
2025年12月
湖風の宿あさふじ 開業

2026年4月期 期末 決算概要：広告宣伝費と広告宣伝費率

掲載施設の売上獲得/新規顧客開拓のため、広告宣伝費を強化。今後も成長に向けた広告投資を継続し、より効果的な広告手法の検討も継続。

(単位:百万円)

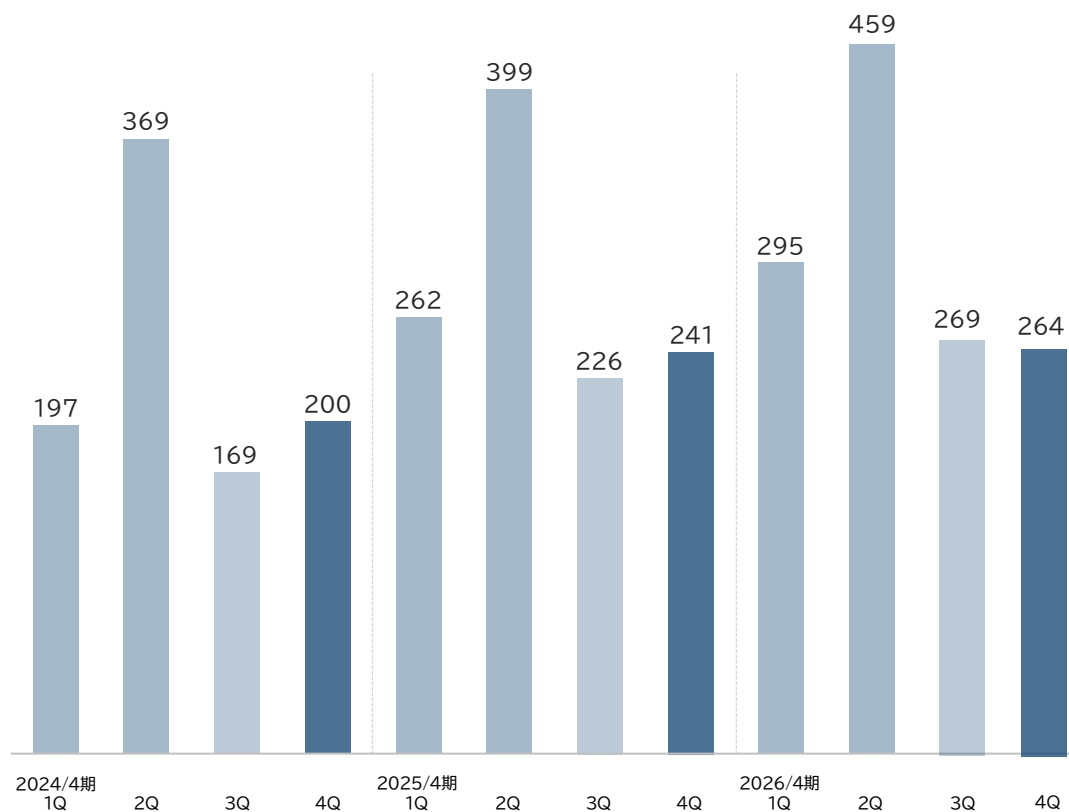
- 広告宣伝費
- その他販管費
- 広告宣伝費の対売上高比率



当社事業の性質上、長期休暇等により2Q売上が大きくなる傾向。予約獲得件数はQoQで順調に拡大しており、売上高はQoQ+9.5%となった。

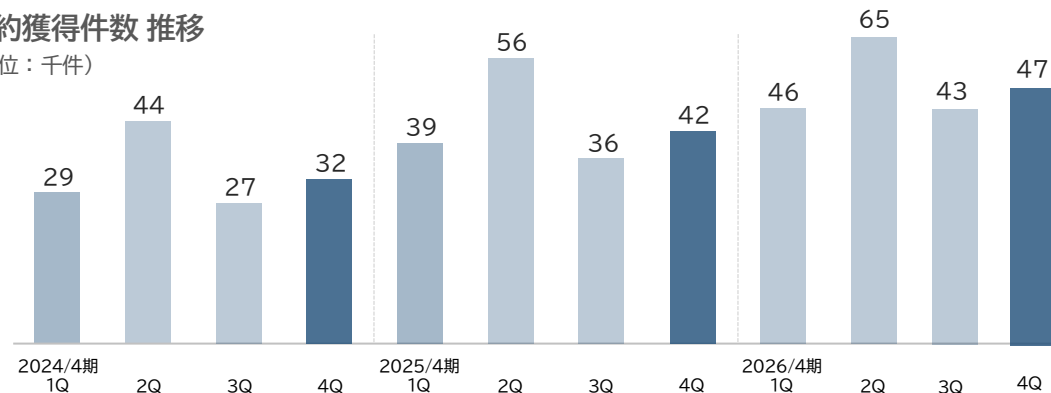
売上高 推移

(単位：百万円)



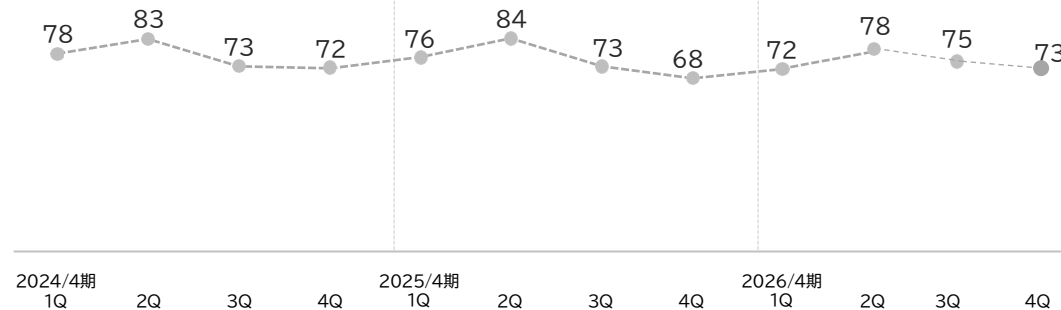
予約獲得件数 推移

(単位：千件)



ADR(客室単価) 推移

(単位：千円)



旅行者の特定ニーズに焦点を当て予約サイトを展開。D2CによるWebマーケティングを用い、旅行者の嗜好と施設特性を高精度かつ効率的にマッチング。掲載施設数、掲載客室数及びサイトユーザー数は着実に拡大。

Resort Glamping.com



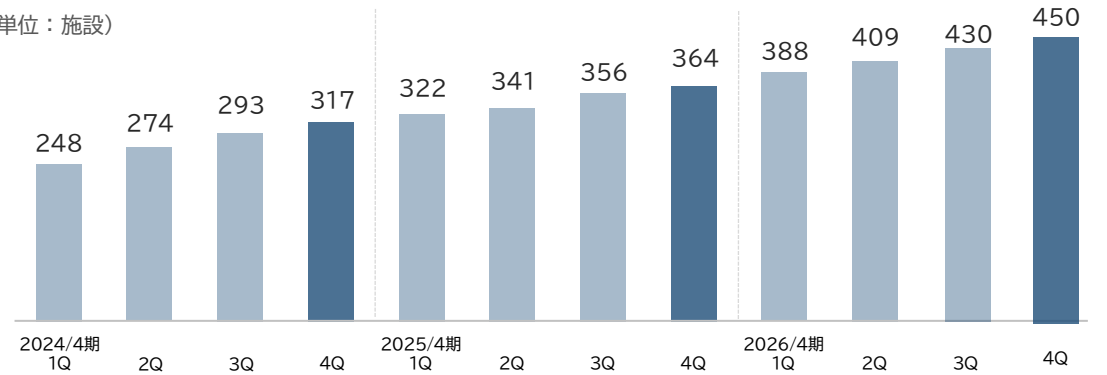
リゾートヴィラ、グランピングに特化した予約プラットフォーム



ペット同伴で宿泊できる施設に特化した予約プラットフォーム

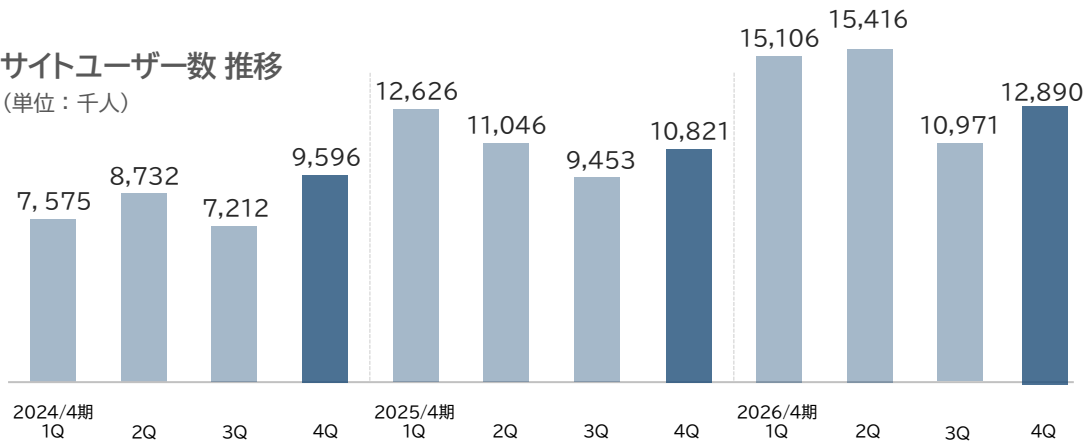
掲載数 推移

(単位：施設)



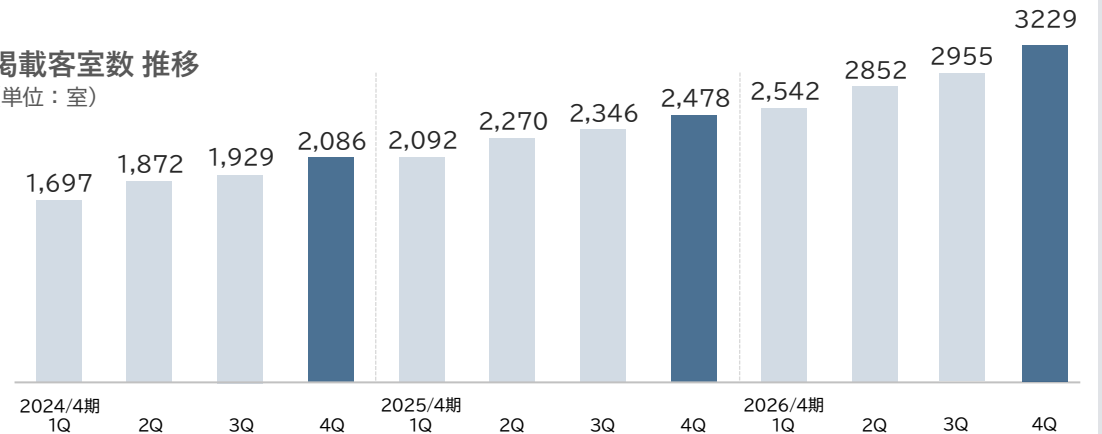
サイトユーザー数 推移

(単位：千人)



掲載客室数 推移

(単位：室)

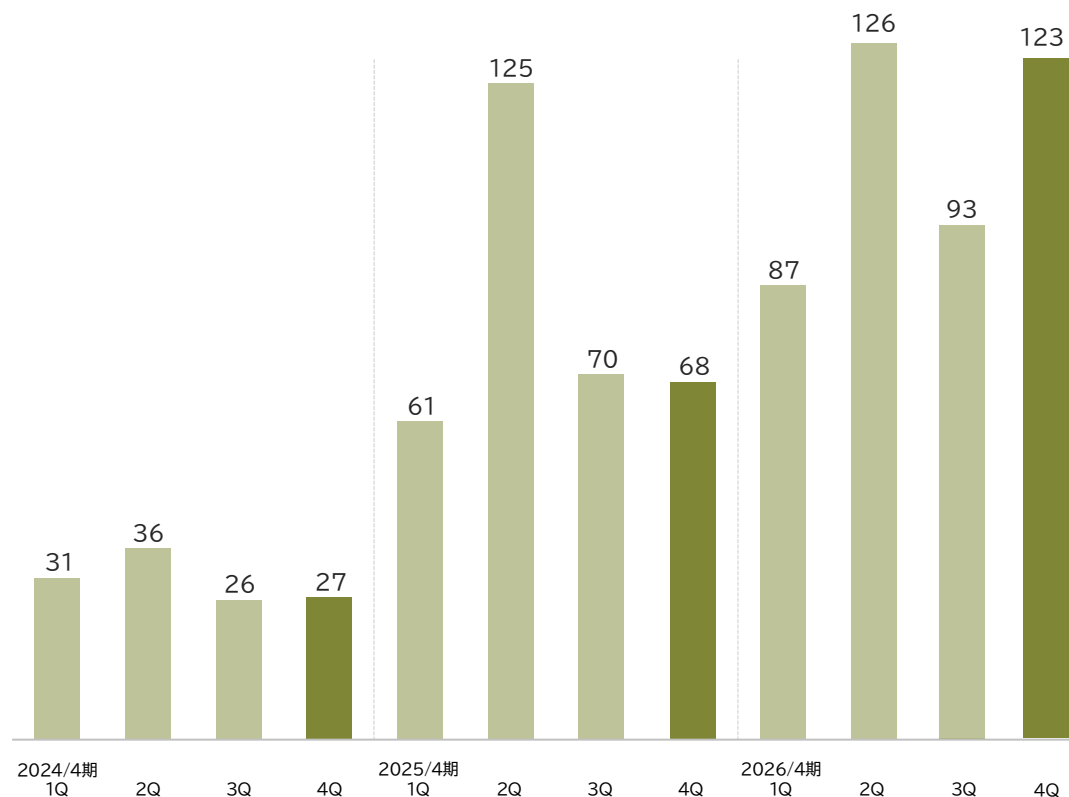


2026年4月期 期末 決算概要：事業別の業績(直営宿泊事業)

ドッグヴィラ千葉南房総の稼働率が高く、施設平均で算定した場合の稼働率は下落傾向となるが、依然として60%を超える高水準を維持。一方でADRは秩父リゾート開業により上昇しており、客単価の高いプラン構成や付加価値の高い宿泊体験の提供が全体の収益性向上に寄与。2025年12月開業の「湖風の宿あさふじ」は、幅広い顧客層にアプローチ可能な施設特性から、他施設比でADRは低水準に推移し、全体の平均値を平準化する傾向。ただし、想定を上回るペースでの高稼働継続により、グループ全体の利益総額(絶対額)の着実な積み上げに大きく寄与する見込み。

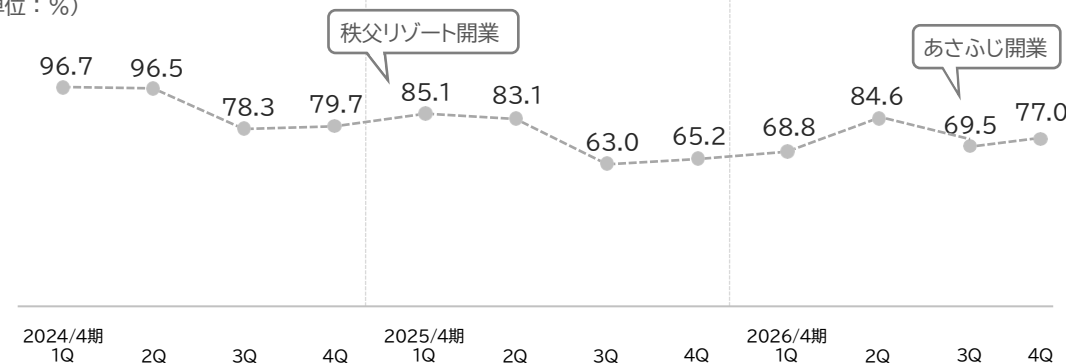
売上高 推移

(単位：百万円)



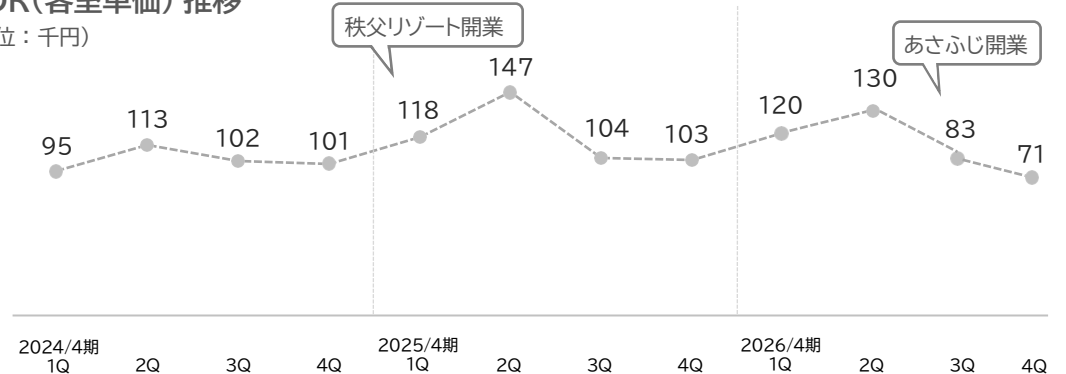
稼働率 推移 ※

(単位：%)



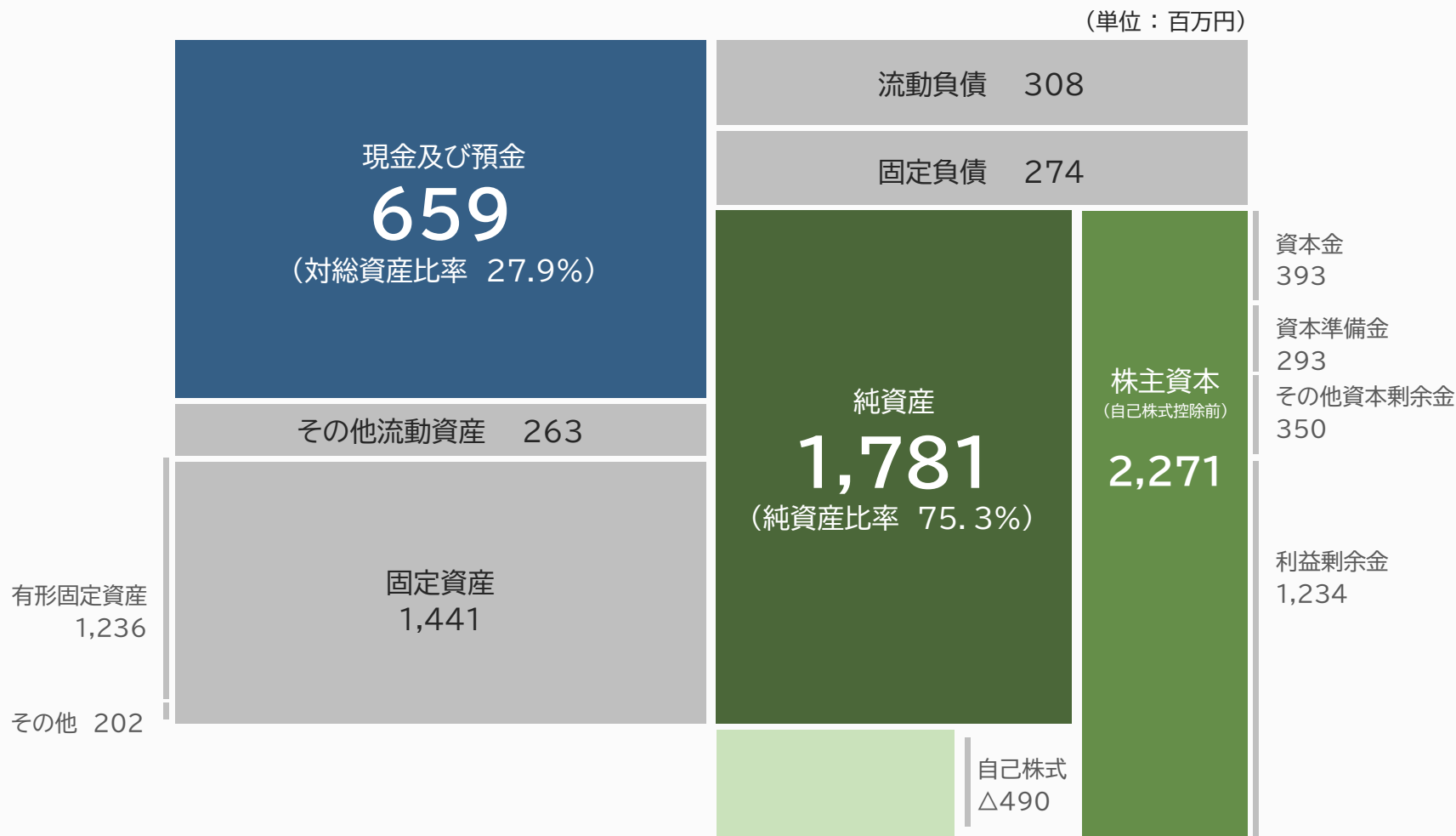
ADR(客室単価) 推移 ※

(単位：千円)



※ 秩父リゾートのうち、ヴィラ施設稼働率・ADRのみ反映

現金及び預金の対総資産比率、純資産比率を高い水準で維持。今後「施設再生・リセール事業」での投資資金として活用を予定。



中長期的な展望

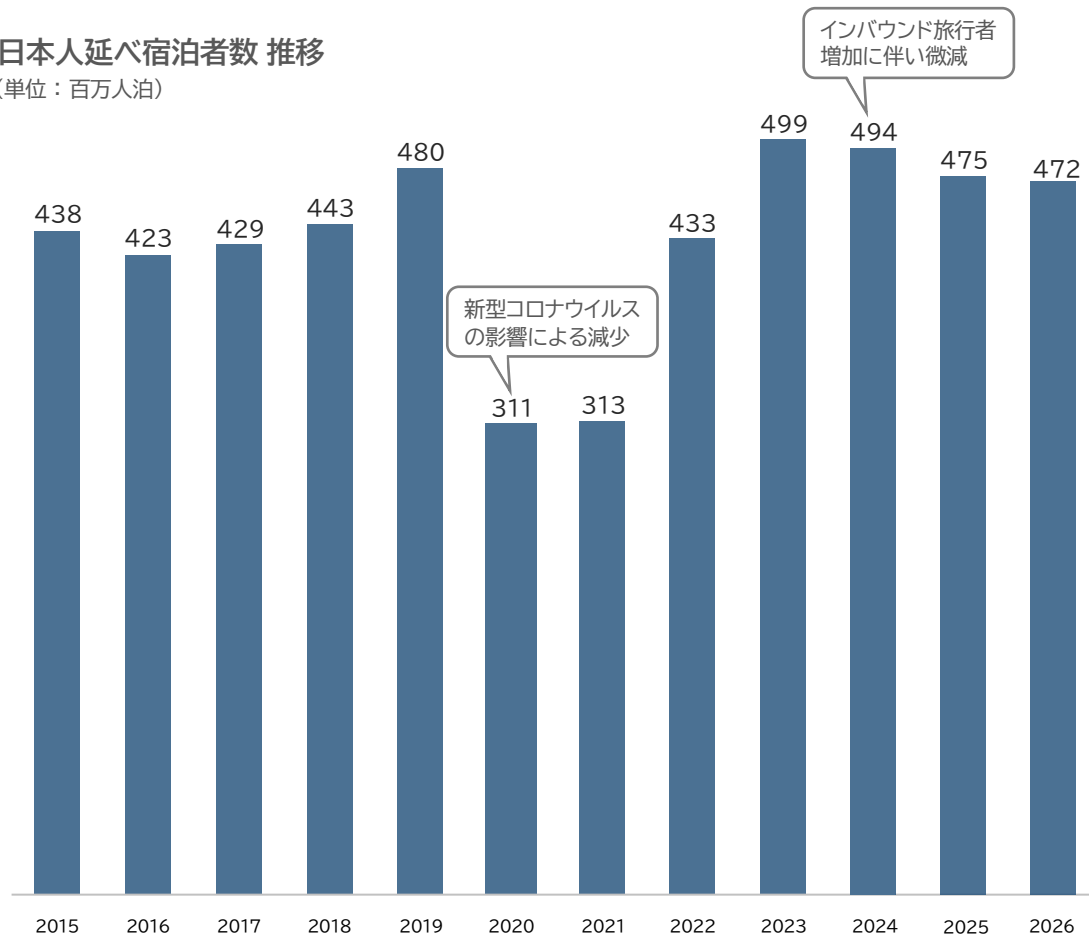
BR
Booking Resort

中長期的な展望：市場環境

日本人宿泊の安定したリピート需要と、外国人宿泊の着実な底堅さから、現在の宿泊市場は質の高い安定期に入っている。全体数に一時の爆発的な伸びは見られないものの、「量から質(消費単価・連泊)への転換」を伴いながら市場は極めて健全に推移。この良好なマクロ環境を追い風に、施設の高付加価値化と安定した稼働を維持し、持続的な成長を図る。

日本人延べ宿泊者数 推移

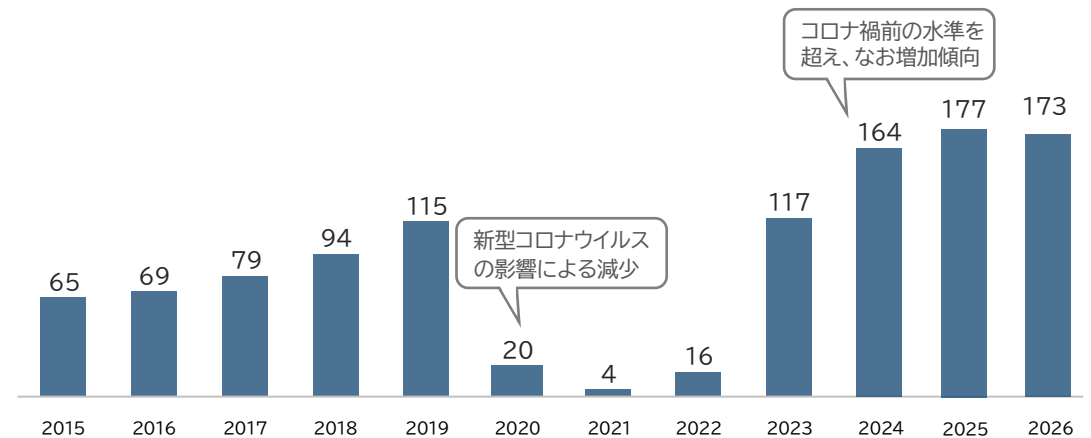
(単位：百万人泊)



出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」

外国人延べ宿泊者数 推移

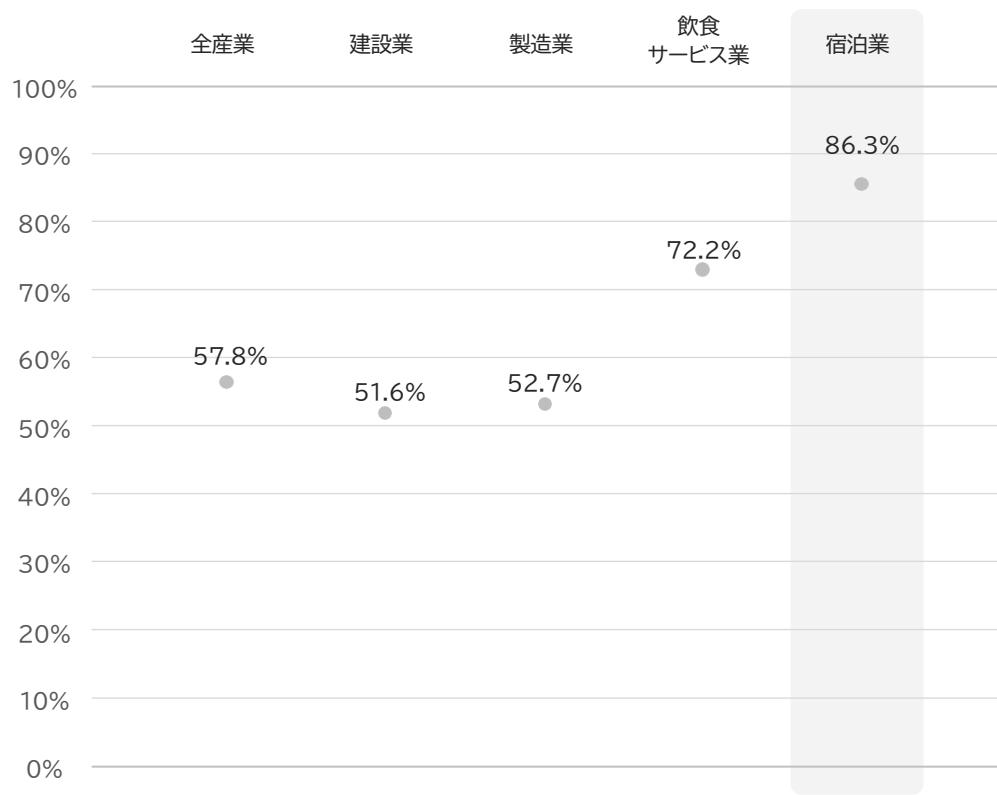
(単位：百万人泊)



出典：観光庁「宿泊旅行統計調査」

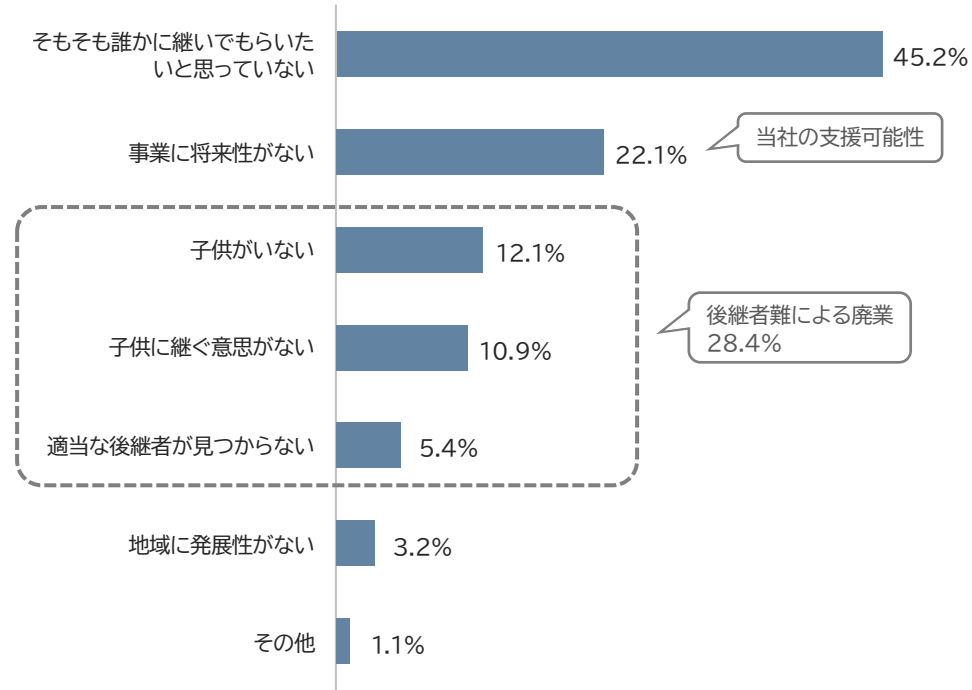
当社のメインターゲットである資本金1,000万円以下の宿泊事業者は、他業種と比較しても借入依存度が高い傾向にある。また、後継者難により廃業を選択する宿泊施設は廃業施設全体の28.4%存在し、再生・リセール事業の拡大余地の大きさを表している。

資本金1,000万円未満の事業者の借入依存度[※]の比較
(2022年-2024年度の平均)



廃業予定企業の廃業理由

(n=2,491)

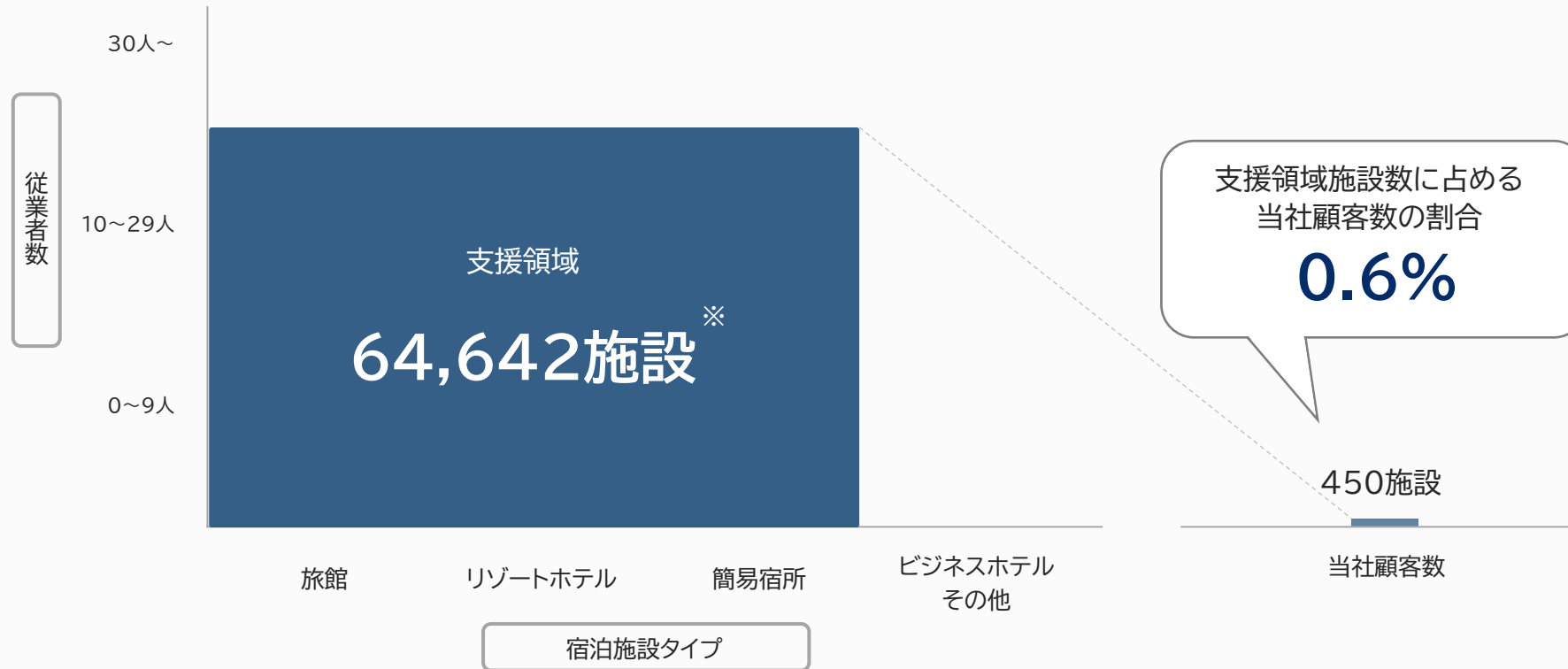


出典：財務総合政策研究所「法人企業統計調査」

※ 借入金依存度 = (金融機関借入 + その他の借入金 + 社債) ÷ 総資産

出典：日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査(2023年調査)」

当社の主なターゲットは、滞在そのものが目的となる比較的小規模な宿泊施設。現時点における顧客数は市場全体から見ればまだまだ限定的であり、今後も大きな拡大余地が残されている。





戦略 1

支援サービスの強化

戦略 2

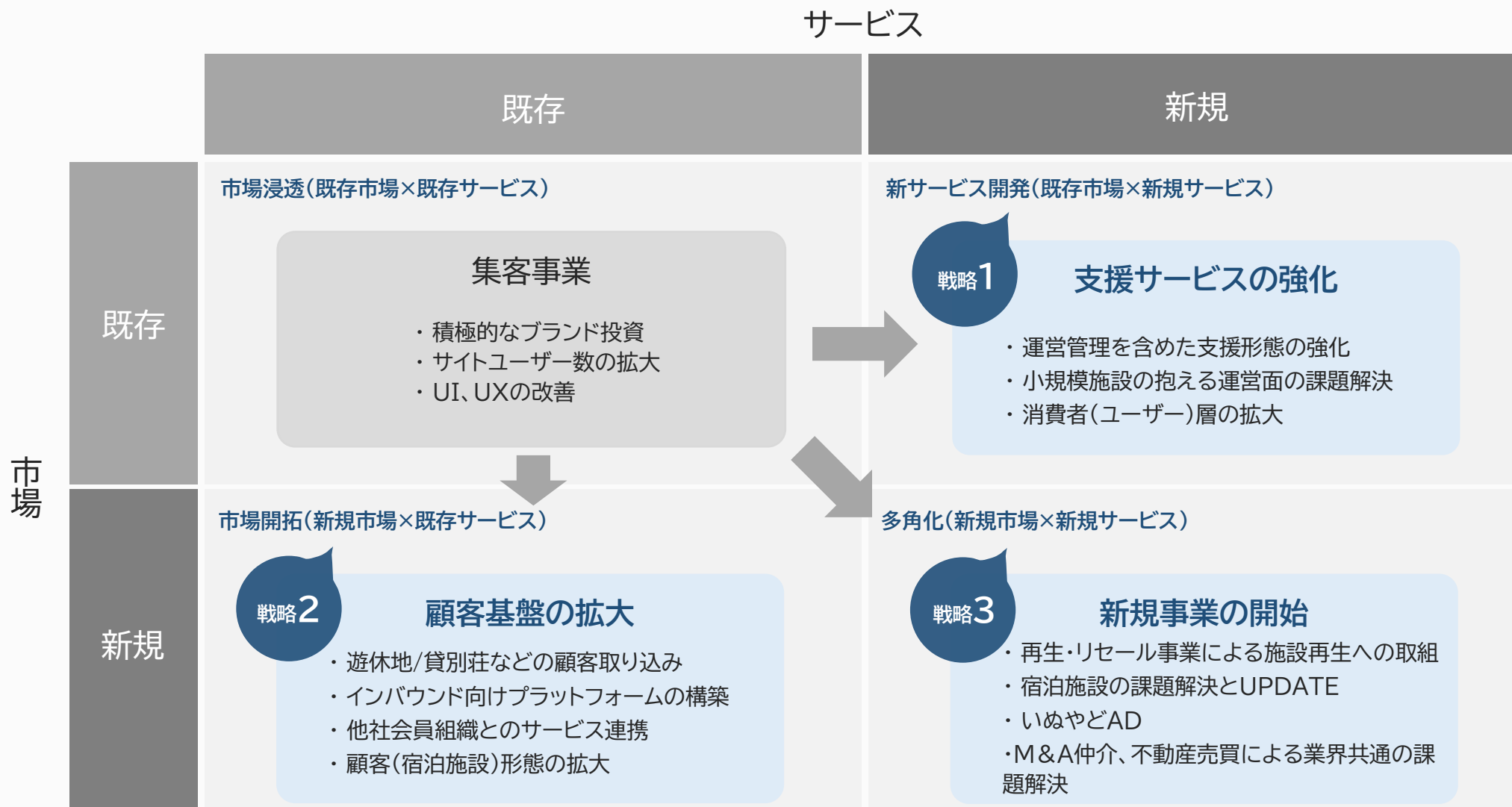
顧客基盤の拡大



戦略 3

新規事業の開始





中長期的な展望：①支援サービスの強化

直営施設で培った運営ノウハウを基盤に、人材不足や運営コスト上昇といった環境変化に対応しつつ、効率的な運営体制を提供することで、運営受託の獲得と手数料収入の拡大を進める。

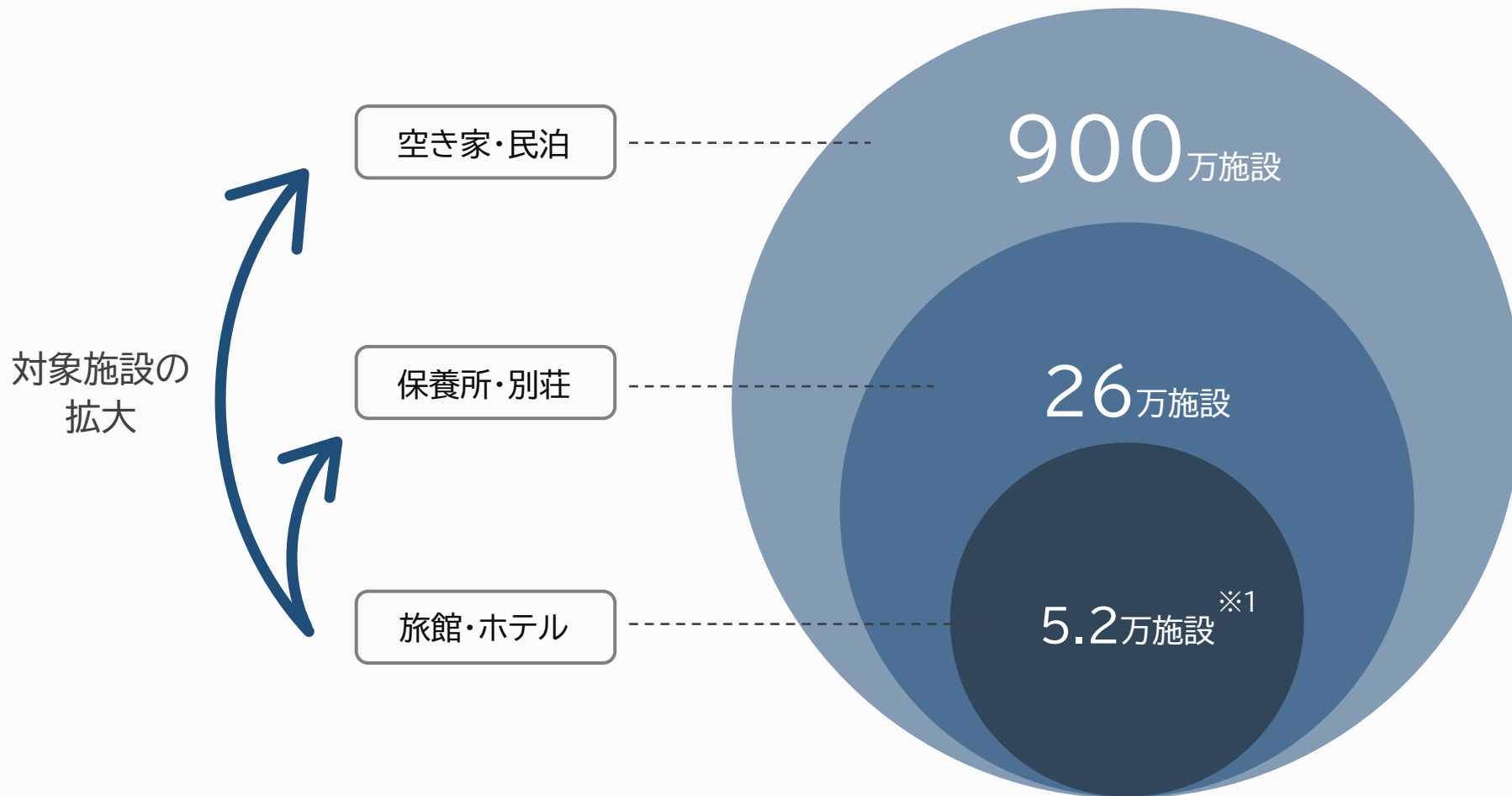
	運営支援 (集客支援事業)	運営管理
Webサイト構築	○	○
各種システムの導入	○	○
運営オペレーション構築	○	○
接客トレーニング	○	○
口コミ改善	○	○
予約管理、部屋割り	-	○
食材等の手配	-	○
予約メール、問い合わせ対応	-	○
人員手配、勤怠管理	-	○
アメニティ管理	-	○

当社が運営オペレーションの一部を代行することで、施設運営者の業務負担を軽減。

運営管理手数料を通常手数料に加算することで、収益性が向上。

中長期的な展望：②顧客基盤の拡大(遊休地/貸別荘などの顧客取り込み)

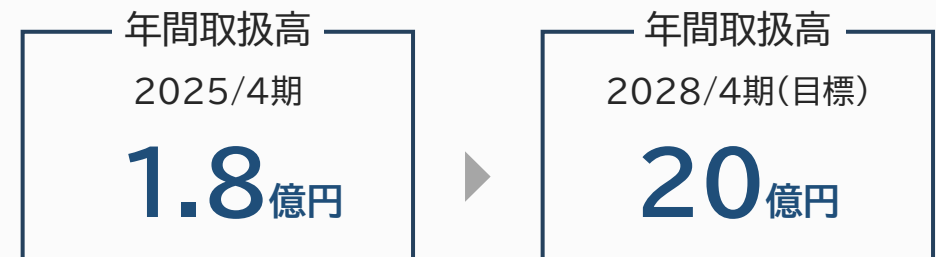
現在は、稼働中の宿泊施設および新規開業施設を対象としてサービスを提供しているが、全国には未利用の空き家・別荘・保養所が数多く存在する。これらの遊休資産を宿泊施設として有効活用する機会を創出し、当社サービスの提供領域を広げることで、さらなる顧客基盤の拡大を図る。





インバウンドプラットフォーム

- 日本の大自然を望む、唯一無二の自由体験を世界へ発信、差別化された商品で8兆円を超える市場へ参入
- 香港・台湾・シンガポールを重点エリアとし、集中的にプロモーションを実施。インフルエンサーマーケティングによる取扱高増加を目指す
- 直営施設を活用した訪日旅行者の会員獲得に注力
- ゴールデンルート・各国際空港から1時間圏内を重点エリアと位置づけ予約獲得に注力
- 高単価な医療ツーリズム等、需要の取り込みを検討



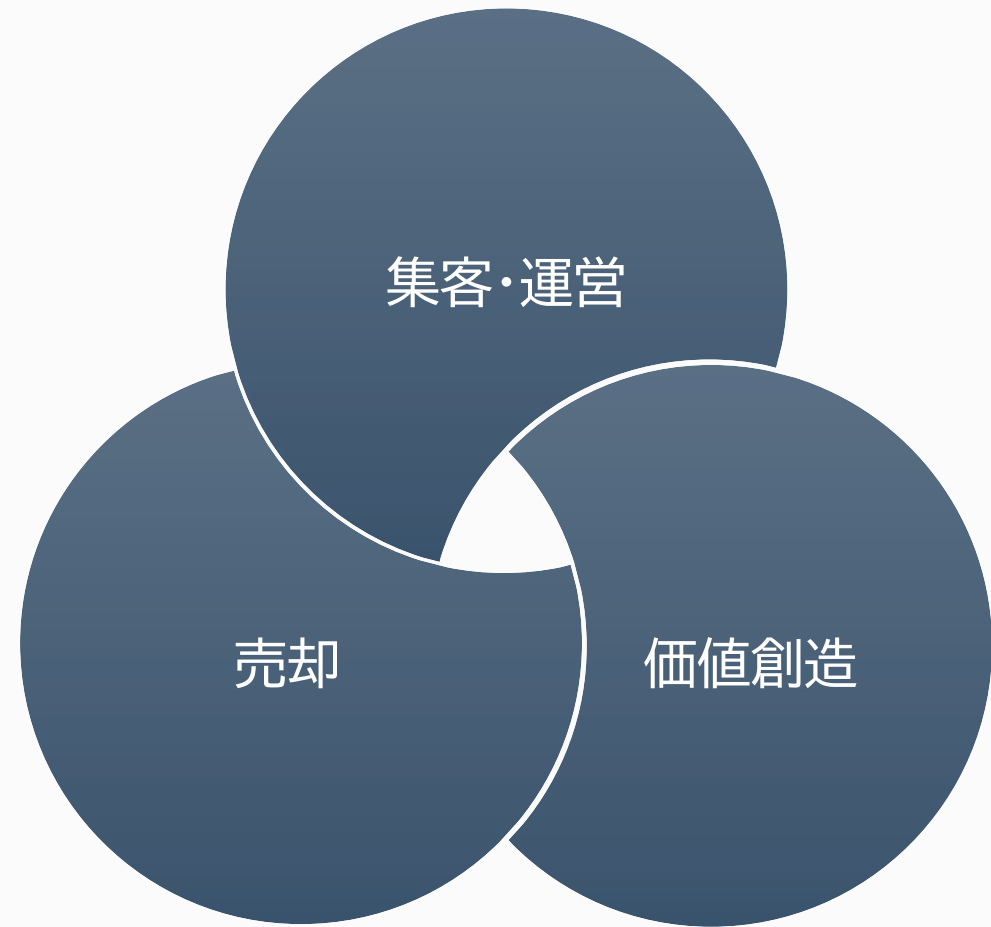
再生・リセール事業

日本の遊休資産へ革新を 新たな価値を創造し収益化へと導く

日本には、世界に誇る多様な観光資源が存在する一方、かつて地域観光を支えてきた小規模旅館・ホテルの中には、設備投資の遅れやエリア全体の衰退、後継者不在等を背景に、廃業や業績不振に直面する施設が増加している。

当社は保有するリソースを活用し、こうした価値ある宿泊施設に対し、支援・新規開業・再生を通じて持続的な成長へと導く。

M&A仲介、不動産売買により案件を発掘し、業界共通の課題解決を進める。



集客・運営ノウハウを活用した宿泊施設専門のM&A、不動産売買の支援サービス

売り手施設

事業承継
M&A
不動産売買
債権過多
遊休地活用
保養所活用
行政関連

バリューアップ

業態転換
リブランド
客室、単価見直し
ターゲットの見直し
コンテンツの付与
食事の改善

運営体制再構築

組織体制の構築
取引業者の選定
オペレーション構築
予約システム再編
予算の進捗管理
人員配置見直し

集客/予約獲得

予約特化型
Webサイト構築
Web広告の運用
メディア対応
プレスリリース
プライシング施策

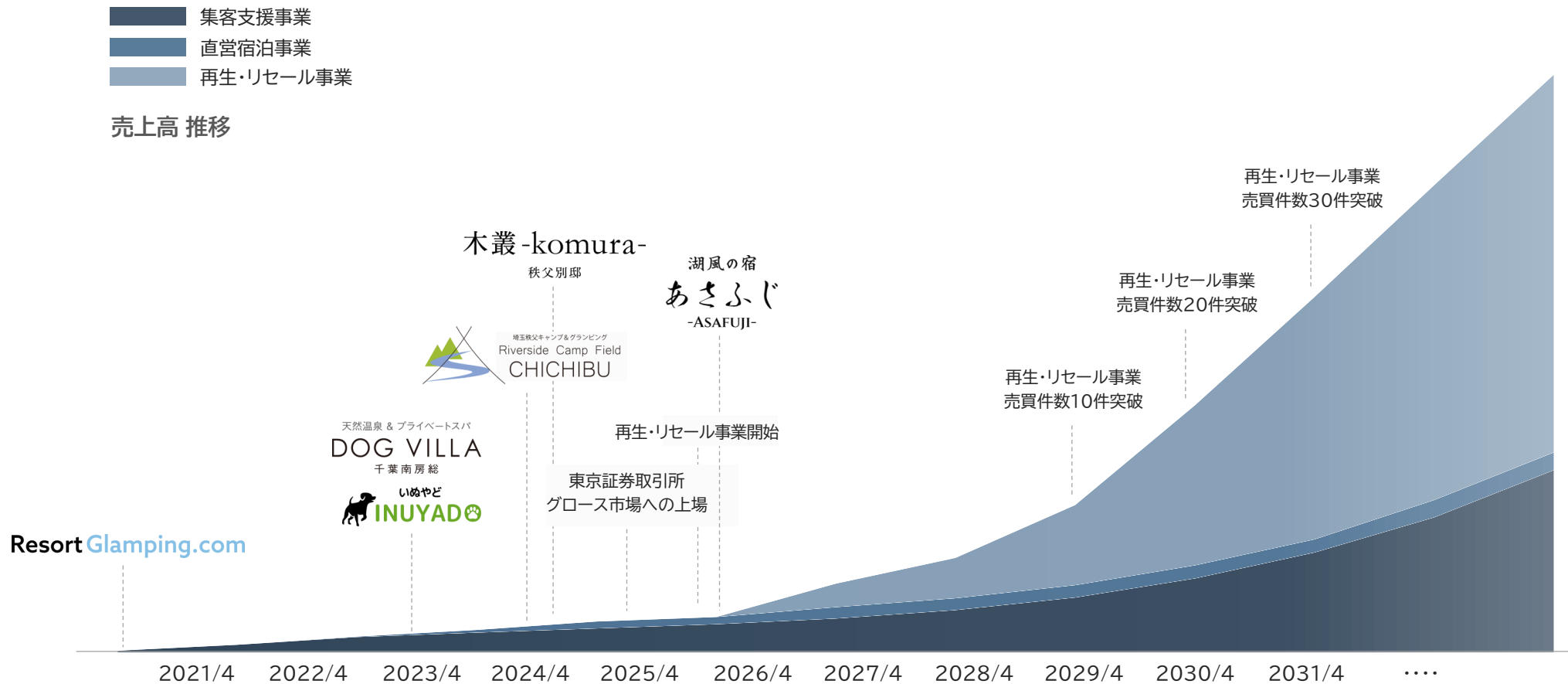
出口戦略

継続運営
M&A
不動産売却
不動産賃貸

施設の課題解決に取り組み、
施設および事業価値を向上

中長期的な展望：新規事業の開始(再生・リセール事業による施設再生への取組)

中長期的な収益拡大イメージ。現在の主力事業である集客支援事業の堅調な成長に加え、2031年4月期には再生・リセール事業において売却件数30件の達成を見込み、事業規模の飛躍的拡大を図る。



Appendix

Appendix: 事業概要 - Mission・目指す姿

Mission

宿泊業界をUP DATEする

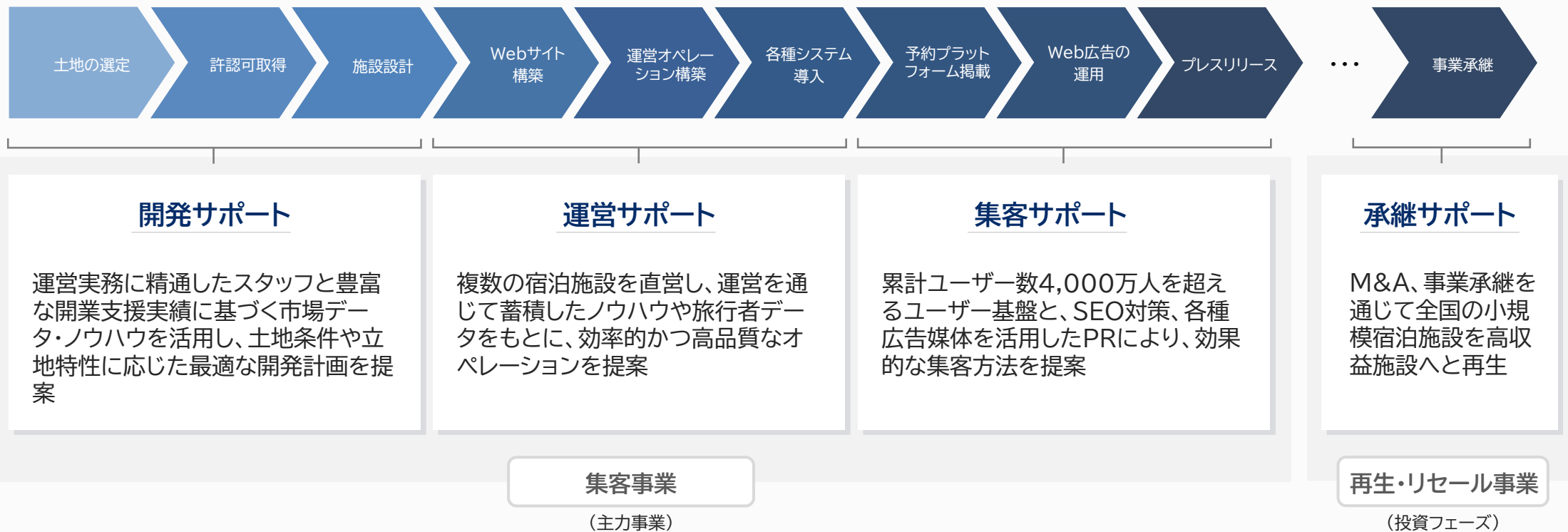
宿泊施設を旅行者から選ばれる魅力ある施設へとUP DATEし、世界をリードする観光大国の実現に貢献する

目指す姿

宿泊施設の総合支援会社

開発から運営、集客まで、各ステージで直面する経営課題を共に解決し、宿泊施設の持続的成長を支える

施設運営者の対応業務



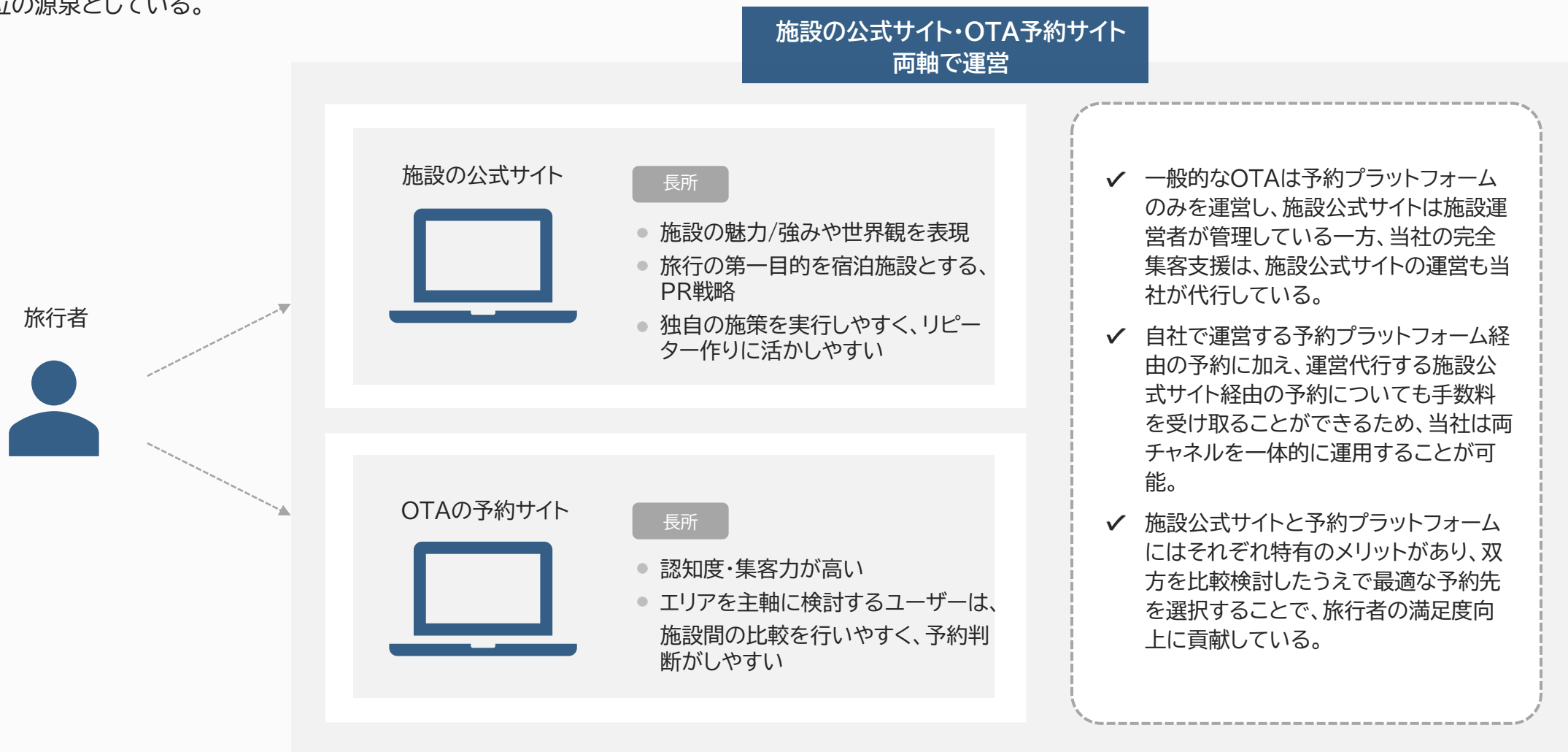
Appendix: 事業概要 - 集客支援事業

集客支援事業で蓄積した施設運営データと、サービス創造の場と位置付ける直営宿泊施設で得られる一次情報を統合的に活用することで、旅行者のニーズを捉えた情報提供と、顧客施設に対する実践的なコンサルティングを実現。



Appendix: 事業概要 - 集客支援事業

一般的なOTA(Online Travel Agent)と当社ビジネスモデルの大きな相違点は、施設固有の予約サイト運営まで担うか否かにある。当社は予約プラットフォーム及び施設固有の予約サイトを両軸で運営し、Webプロモーションを推進する運営体制を構築することで差別化。競争優位の源泉としている。



Appendix: 事業概要 - 直営宿泊事業

施設単体の売上を獲得する他に、集客支援事業のノウハウを蓄積する創造の場として、3拠点4施設の直営施設を運営。得られた知見を集客支援事業の提案内容に反映させることで、顧客施設の運営者に対してより実効性の高い支援を提供している。

天然温泉 & プライベートスパ
DOG VILLA
千葉南房総

場 所：千葉県南房総市高崎885-1
客室数：4部屋
形 態：ペットツーリズムを中心としたモデル施設

【今期の取組】
愛犬と一緒にプールを楽しめるプランや、三井アウトレットパーククーポン付のプランを販売。



湖風の宿
あさふじ
-ASAFUJI-

場 所：山梨県南都留郡富士河口湖町浅川358
客室数：13部屋
形 態：訪日旅行者を中心としたモデル施設

【今期の取組】
・訪日旅行者向け予約獲得プラットフォームの組成
・企業ブランド価値の向上



木叢 -komura-
秩父別邸

場 所：埼玉県秩父市下影森2201-1
客室数：8部屋
形 態：リゾートヴィラを中心としたモデル施設

【今期の取組】
プール水面に鮮やかな紋様デザインイルミネーションを投影することで宿泊者の特別なひとときを演出するプランを販売。



埼玉秩父キャンプ&グランピング
Riverside Camp Field
CHICHIBU

場 所：埼玉県秩父市下影森2222-4
客室数：グランデ 4、アッパー 12、スタンダード 29
形 態：アウトドアを中心としたモデル施設

【今期の取組】
稼働が集中する土日祝の利用者の顧客満足度を高めるイベント開催、平日の利用を促進するリピータ施策及び連泊訴求を実施。



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。