

2025年 4 月期
通期決算説明資料

BR

Booking Resort

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4月期 通期決算サマリー

- ▶ 2025年4月期通期決算は売上高、営業利益、経常利益、予算を上回り着地
- ▶ 集客支援事業は364施設へと掲載施設数を伸ばし、1予約の単価を維持し、取扱予約件数を積み上げ成長
- ▶ 支援している宿泊形態、既存サービスの拡大、消費者の拡大を図り、2026年4月期は更なる成長へ
- ▶ 直営宿泊事業は2025年7月開業の秩父別邸木叢をはじめ、2拠点3施設の順調な予約獲得により収益をあげる
- ▶ 資金使途として計画の直営宿泊施設も計画しており、2026年4月期の拡大へ
- ▶ 2026年4月期の事業成長へ向け、旅行者、掲載施設、当社サービスの柱をそれぞれ拡大させる

2025年4月期 決算概要

通期計画比/前年同期比

▶ 通期決算（通期計画比）

- ▶ 2025年4月期は当期純利益を除き、通期計画を上回る
- ▶ 集客支援事業の掲載施設に対し、効果的な広告戦略、予約獲得が行えたことが主な要因
- ▶ 当期純利益が計画を下回ったのは、法人税等の増額が要因

(百万円)	2024年4月期 通期 実績	2025年4月期 通期 計画	2025年4月期 通期 実績	通期計画比 達成率
売上高	1,059	1,436	1,456	+1.4%
営業利益	383	496	515	+3.8%
営業利益率	36.2%	34.5%	35.4%	0.9pt
経常利益	389	479	496	+3.5%
経常利益率	36.8%	33.4%	34.1%	0.7pt
当期純利益	272	363	334	▲8.0%
当期純利益率	25.8%	25.3%	23.0%	▲2.3pt

▶ 通期決算（前期比）

- ▶ 2025年4月期は前期と比較し、大幅な事業成長
- ▶ 利益率は直営宿泊施設の開業により減少

(百万円)	2024年4月期 通期 実績	2025年4月期 通期 実績	増減額	YoY
売上高	1,059	1,456	397	+37.5%
営業利益	383	515	132	+34.5%
営業利益率	36.2%	35.4%	▲0.8 p t	-
経常利益	389	496	107	+27.5%
経常利益率	36.8%	34.1%	▲2.7 p t	-
当期純利益	272	334	62	+22.8%
当期純利益率	25.8%	23.0%	▲2.8 p t	-

▶ 業績ハイライト（貸借対照表）

- ▶ 2025年2月の上場を果たし、自己資本比率は拡大
- ▶ 2026年4月期は事業成長のための投資を積極的に行っていく方針

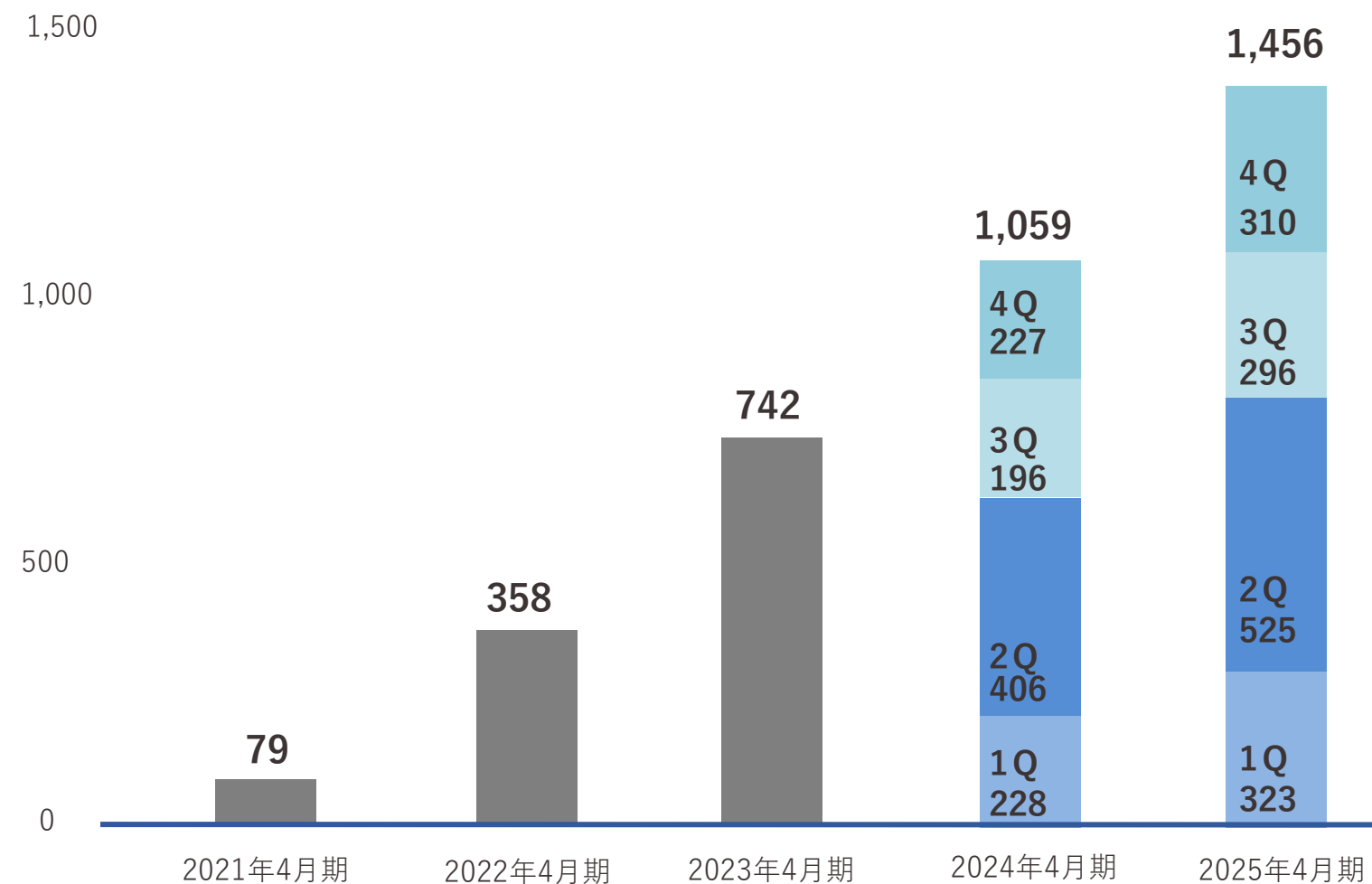
(百万円)	2024年4月期 実績	2025年4月期 実績	増減額
流動資産	357	1,435	1,078
現預金等	257	1,292	1,035
売掛金等	87	110	23
固定資産	1,148	1,117	▲31
資産合計	1,505	2,553	1,048
流動負債	227	217	▲10
固定負債	300	434	134
純資産	978	1901	923
負債・純資産合計	1,505	2,553	1,048
自己資本比率	65.0%	73.5%	8.5pt

▶ 年次業績推移（売上高及び経常利益）

- ▶ 2025年4月期において各四半期で過去最高の売上を更新
- ▶ フロー型収入の集客支援でありながら掲載施設及び取扱予約の増加に伴い売上高が伸長
- ▶ 各四半期においても適切な販管費と予約獲得に繋がる広告宣伝により、利益を計上

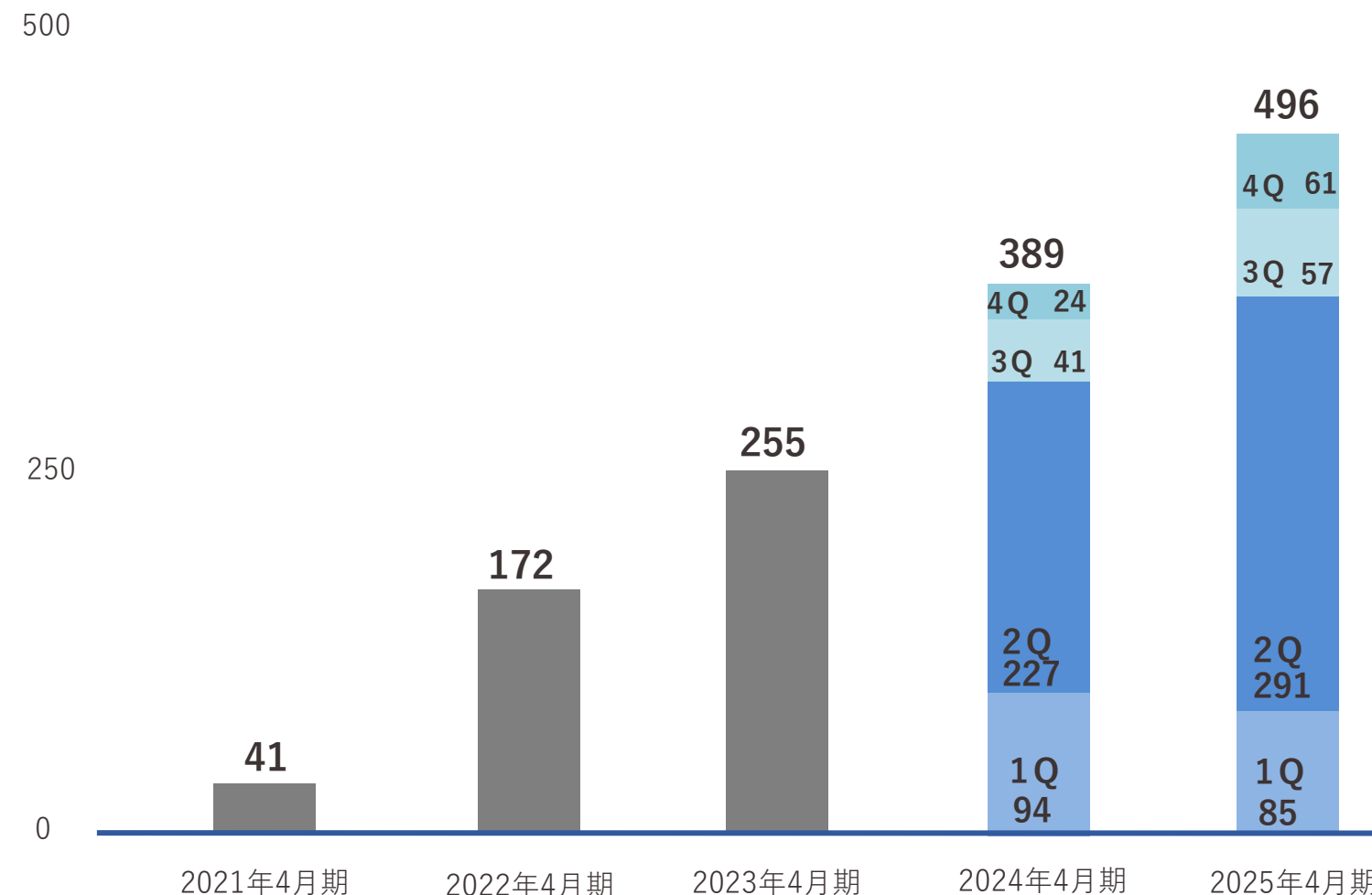
売上高

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）

▶ 掲載施設数は前期末から+14.8%、掲載客室数は+18.7%増

▶ 取扱予約件数は前期比+29.9%

		掲載施設数	掲載客室数
2023/4期	1Q末	139	1,047
	2Q末	157	1,176
	3Q末	174	1,265
	4Q末	209	1,480
2024/4期	1Q末	248	1,697
	2Q末	274	1,872
	3Q末	293	1,929
	4Q末	317	2,086
2025/4期	1Q末	322	2,092
	2Q末	341	2,270
	3Q末	356	2,346
	4Q末	364	2,478

		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	1Q	23	-	83
	2Q	38	-	88
	3Q	22	-	75
	4Q	24	-	74
	通期累計	107	-	78
2024/4期	1Q	30	+30.4%	78
	2Q	44	+15.7%	83
	3Q	28	+27.2%	73
	4Q	33	+37.5%	72
	通期累計	134	+25.2%	77
2025/4期	1Q	40	+33.3%	76
	2Q	57	+29.5%	84
	3Q	36	+28.5%	73
	4Q	42	+27.2%	68
	通期累計	175	+29.9%	76

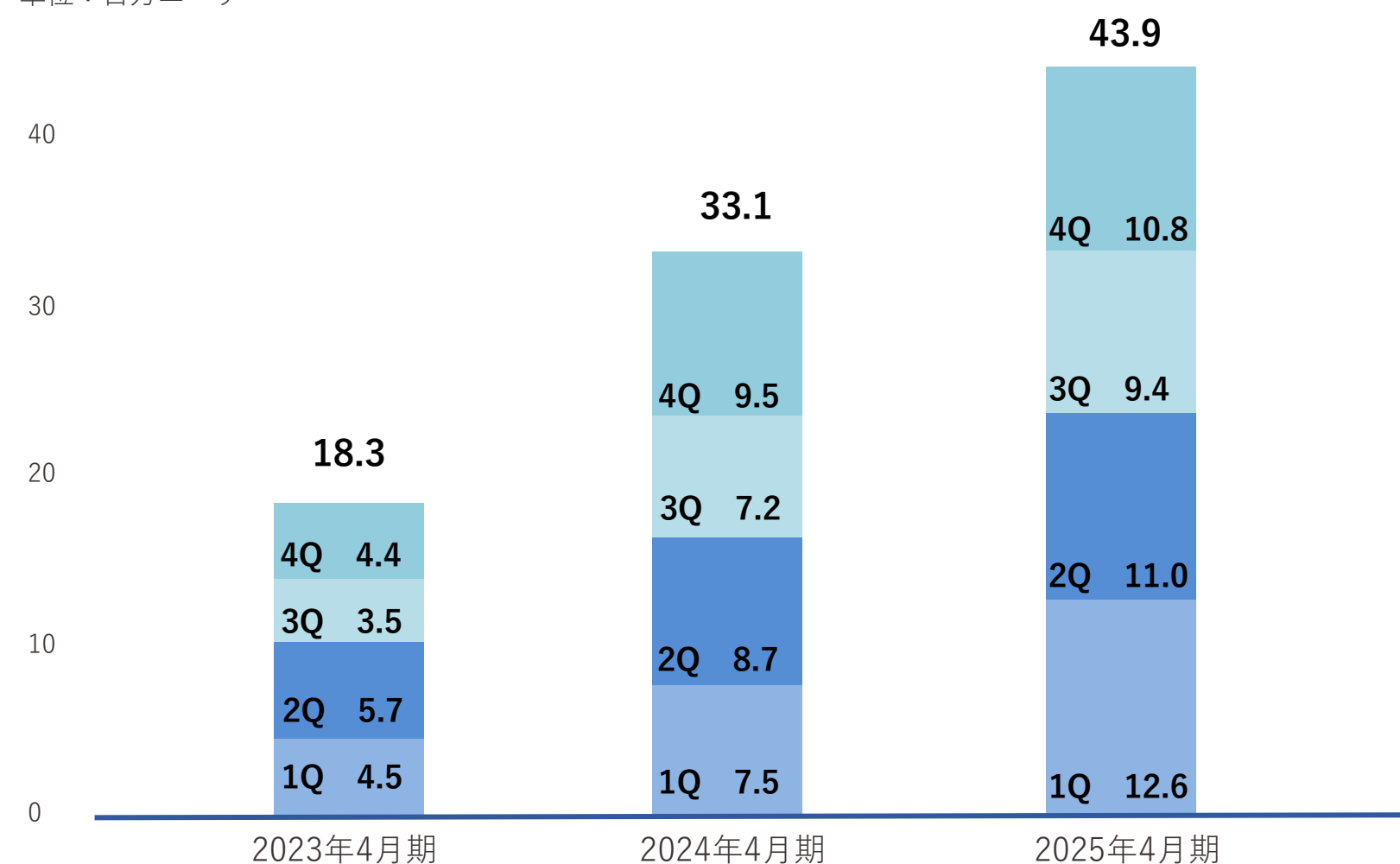
▶ KPI推移（サイトアクセス推移）

- ▶ 当社運営サイトへの訪問者数、ページビュー数は前期を上回り、累計38百万人のユーザーが旅行を検討
- ▶ 過去最高の152百万PVに達するもユーザー1人あたりページビューの低下
⇒ サイトUIの強化に取り組み予約獲得の向上へ

ユーザー数

月毎の当社運営サイト訪問者数の累計

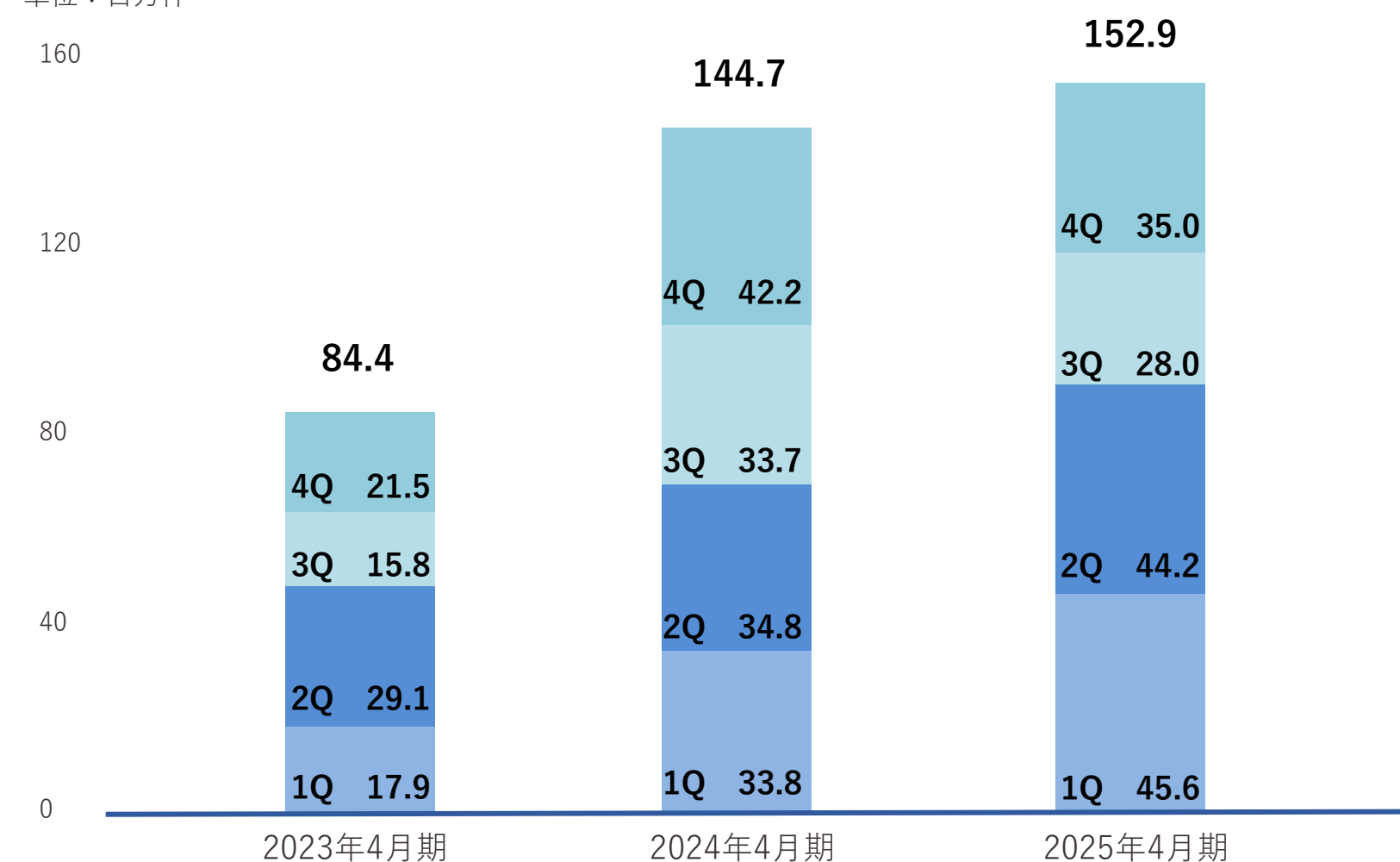
単位：百万ユーザー



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）

- ▶ いぬやどにおける、2025年4月期末時点での会員数は61,000人を超える
- ▶ ResortGlamping.comにおいても会員制度を開始。
- ▶ 会員制度を活かしたサービスの充実、掲載施設への予約施策に繋げる

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

2023年4月期末

1Q
2024年4月期

2Q
2024年4月期

3Q
2024年4月期

4Q
2024年4月期

1Q
2025年4月期

2Q
2025年4月期

3Q
2025年4月期

4Q
2025年4月期

14,179

19,285

23,467

26,727

32,844

44,416

52,142

55,837

61,273

2026年 4 月期 業績予想

▶ 2026年 4 月期 業績予想

- ▶ 集客支援事業の既存顧客の売上、掲載施設獲得により売上高14.2%増
- ▶ 集客支援の売上/利益の向上へ成長投資として先行して人員の拡充を計画

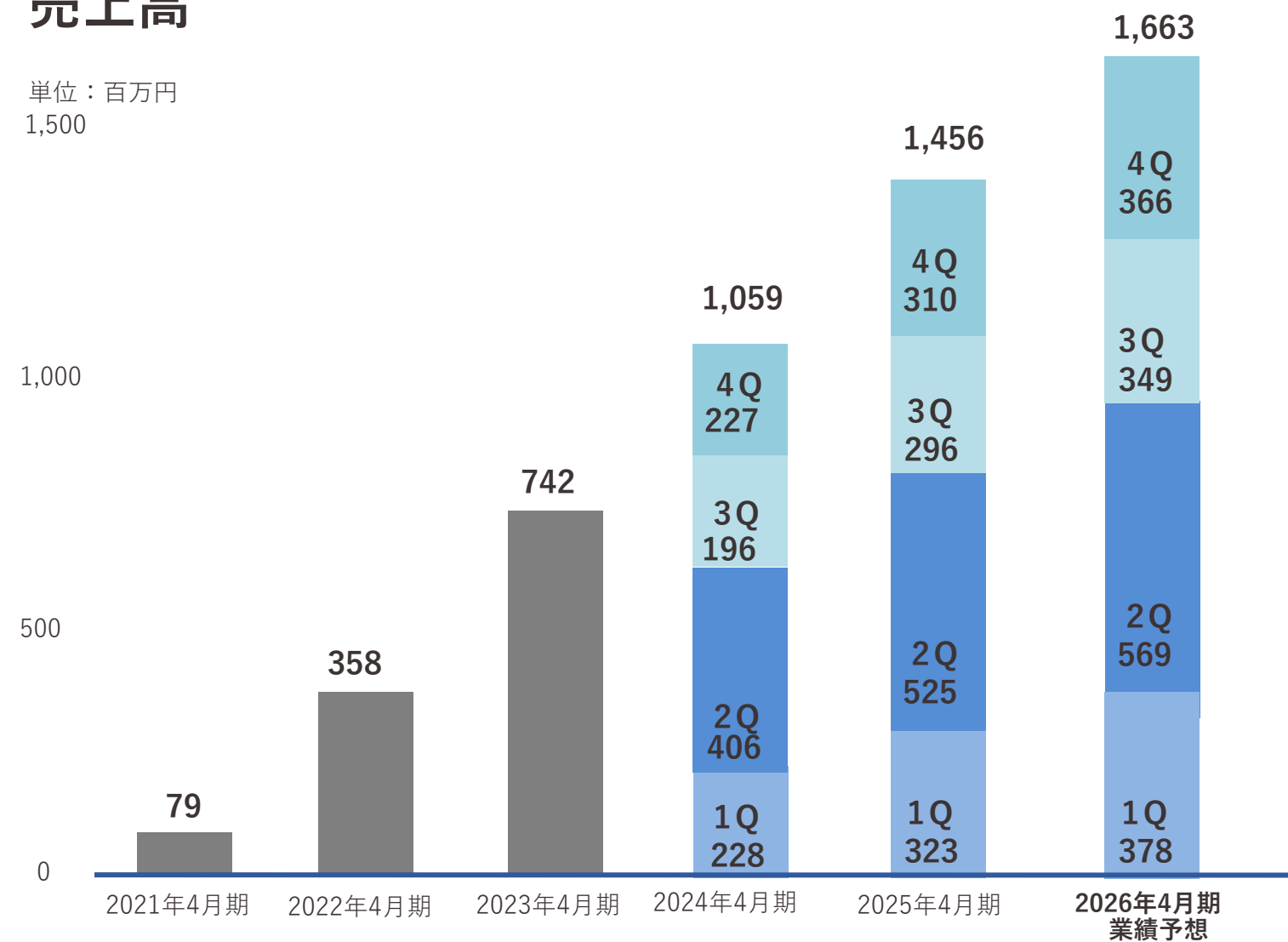
(百万円)	2025年 4 月期 通期 実績	2026年 4 月期 業績 予想	増減額	YoY
売上高	1,456	1,663	207	+14.2%
営業利益	515	553	38	+7.4%
営業利益率	35.4%	33.3%	▲2.1 p t	-
経常利益	496	549	53	+10.7%
経常利益率	34.1%	33.1%	▲1.0 p t	-
当期純利益	334	355	21	+6.3%
当期純利益率	23.0%	21.4%	▲1.6 p t	-

▶ 2026年4月期 業績見通し（四半期推移）

- ▶ 新規掲載施設（顧客）の獲得、既存顧客の収益性UP、
直営施設での安定した売上を確保し事業の既存領域をベースアップ
- ▶ 新規事業の始動、既存事業の領域拡大を積極的に展開

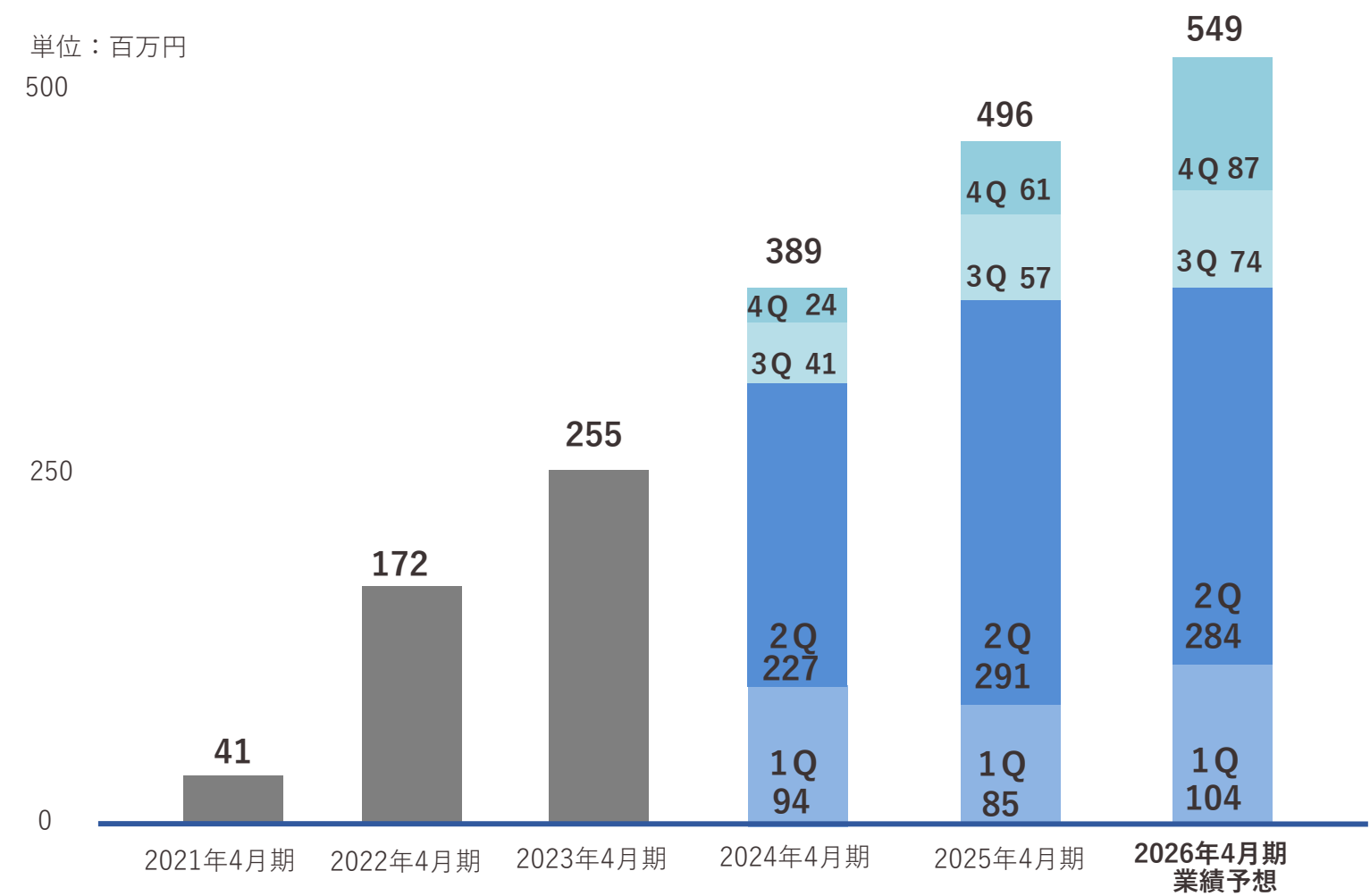
売上高

単位：百万円
1,500



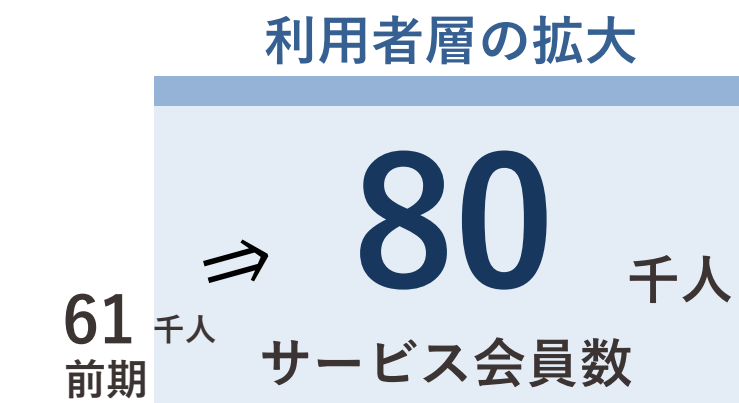
経常利益

単位：百万円
500



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

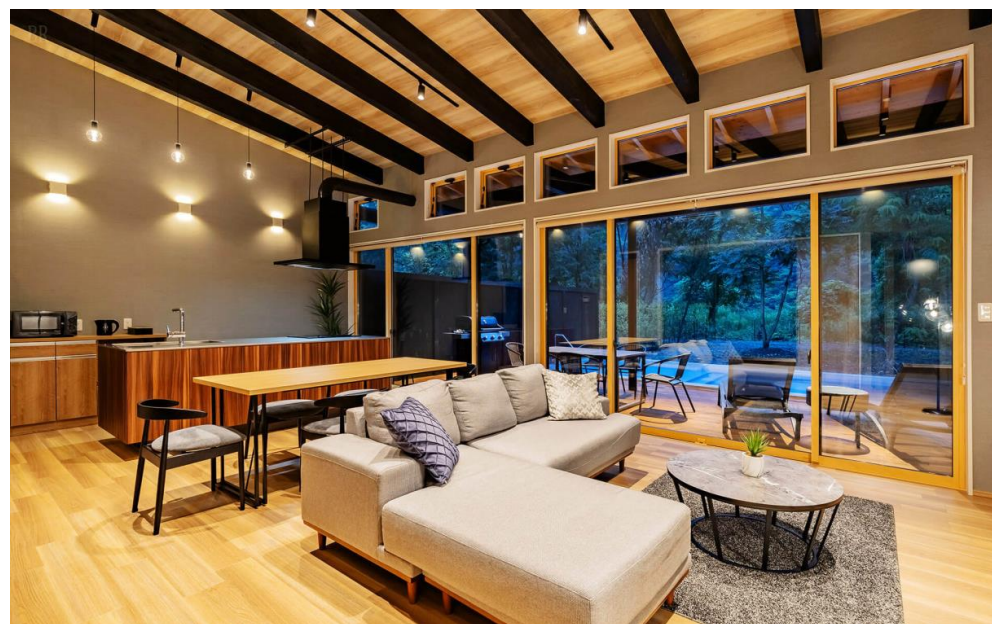
(当社サービス)

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。

中長期の成長戦略

観光/宿泊業界の価値向上、 持続可能な観光地域づくり及び国内交流の拡大へ

▶ 開発、リブランド、集客、運営を基盤とした旅館・ホテル再生事業

- ▶ 開発、企画、運営管理、集客力、予約獲得と複合された当社サービスの強みを活かし、事業承継、資金難、人手不足等、小規模施設の抱える課題の解決を図り、再生及び活性化へ
- ▶ 施設再生のための不動産取得、M&Aも施策の一つ
- ▶ 所有者、事業主、運営者、旅行者をつなぎ合わせ、観光/宿泊業の活性化へ繋げるサービスの展開
当社がサポーターとして介入 ⇒ 経営・集客の健全化を図り、事業主と安定した施設運営を行う。

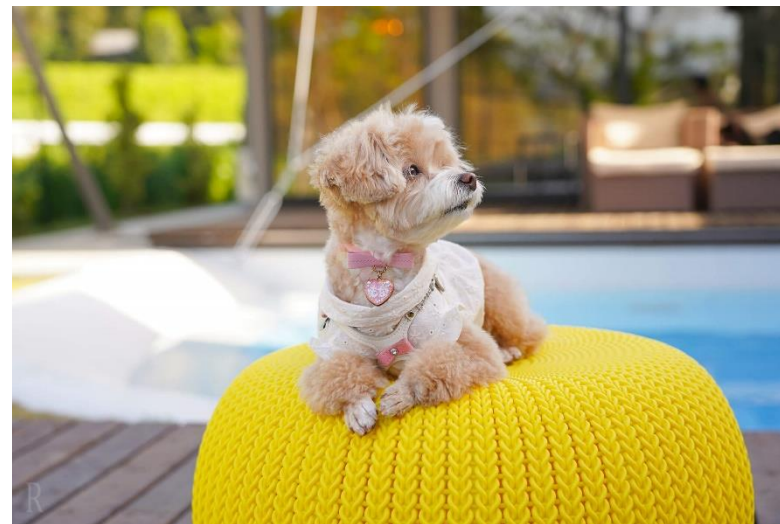
▶ 旅行体験の創出/ユーザーエクスペリエンスの向上による旅行者の拡大

- ▶ 従来の効果的なD2Cの広告手法は継続
- ▶ プラットフォーム会員制度を活用し、セグメントされたターゲットへ旅行体験の価値向上を提案
他企業の会員制度とも組み合わせ、旅行動機の創出を図る ⇒ AIの活用も検討
会員情報の活用 ⇒ 予約獲得の確度向上、需要への効果的な情報発信へ
- ▶ モノ消費からコト消費、トキ消費、エモ消費と多様な消費行動の変化に対応し、
若年層～アクティブシニア層と幅広い世代に焦点を当て、非日常となる旅行体験を提供する。



▶ 宿泊施設の開業支援及び運営支援

- ▶ 直営施設を強みとした運営支援メニューの造成
- ▶ 施設の運営管理を集客支援のサービスのメニューとして収益ポイントを構築
開業後の施設に対し運営管理まで一貫したサポート体制を強化
- ▶ 宿泊施設の事業収益の健全化を支援
運営コスト軽減の施策を支援し、顧客利益の最大化と新規顧客の獲得へ繋げる
- ▶ 宿泊施設事業者の課題解決につながる新規事業に積極的に挑戦



▶ 観光/宿泊業界の関連企業とのアライアンス、M&Aへの取り組み

- ▶ M&Aやアライアンスを通じ、当社事業とシナジーのある領域への成長投資を行う方針
リアルとWebを組み合わせ、観光/宿泊業界における複合的な事業成長を図る
- ▶ 事業の利益性、財務健全性を保ちながら、現在の当社事業の立ち位置を活かし、
既存事業及び新規事業を見据えた投資を検討。
投資資金は手元資金、銀行借入調達を優先して活用予定。
- ▶ 株主還元については、事業と相乗効果のある還元施策の導入を検討していく。

会社概要

会社名	株式会社ブッキングリゾート	
設立	2013年 5 月	
本社	大阪府大阪市北区梅田二丁目6-20	
資本金	393百万円	
代表者	代表取締役 坂根 正生	
事業内容	集客支援事業 直営宿泊事業	
従業員数	36名	
直営宿泊施設	ドッグヴィラ千葉南房総 RIVERSIDE CAMP FIELD CHICHIBU 秩父別邸 木叢-komura-	(千葉県南房総市) (埼玉県秩父市) (埼玉県秩父市)

『宿泊』が旅行目的となる リゾート施設の集客支援会社

-施設が旅の動機となる高収益施設の開発・集客・運営の支援-

運営力と集客力でクライアント利益の最大化を追求

完全集客支援施設

- ▶ 予約販路を当社に一任することで、施設のプランニング、**公式サイト**の制作/運営を無償で受けることが可能。

広告を通じ、潜在利用者のサイトアクセス数最大化を追求

- ▶ 顧客の施設運営及び集客支援を包括的に担い、**伴走型の無償支援を実施**

- ▶ 支援領域が広いことから**新規取引の開始や取引の継続性に貢献**

✓ハード面：集客に寄与する施設設計、
必要な許認可等の支援

✓ソフト面：施設コンセプト、ブランディング、
魅力や体験コンテンツ組成

✓運営オペレーション、人員配置、旅行者と
のトラブル相談

✓システム面：サイト制作、予約システム整備、
予約管理システム整備

✓販促面：SNS等を使用した販促活動、リリースなどの
メディア対応

開業支援

運営支援

集客支援

集客支援施設

✓サイト制作、予約システム設置、
プラットフォームへの掲載

- ▶ **他社の予約販路を当社サイトと併用**
- ▶ 各種無償支援を省く**プラットフォームへの掲載がメイン**
- ▶ 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

▶ ビジネスフロー（集客支援）



直営宿泊事業 概要

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

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

「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

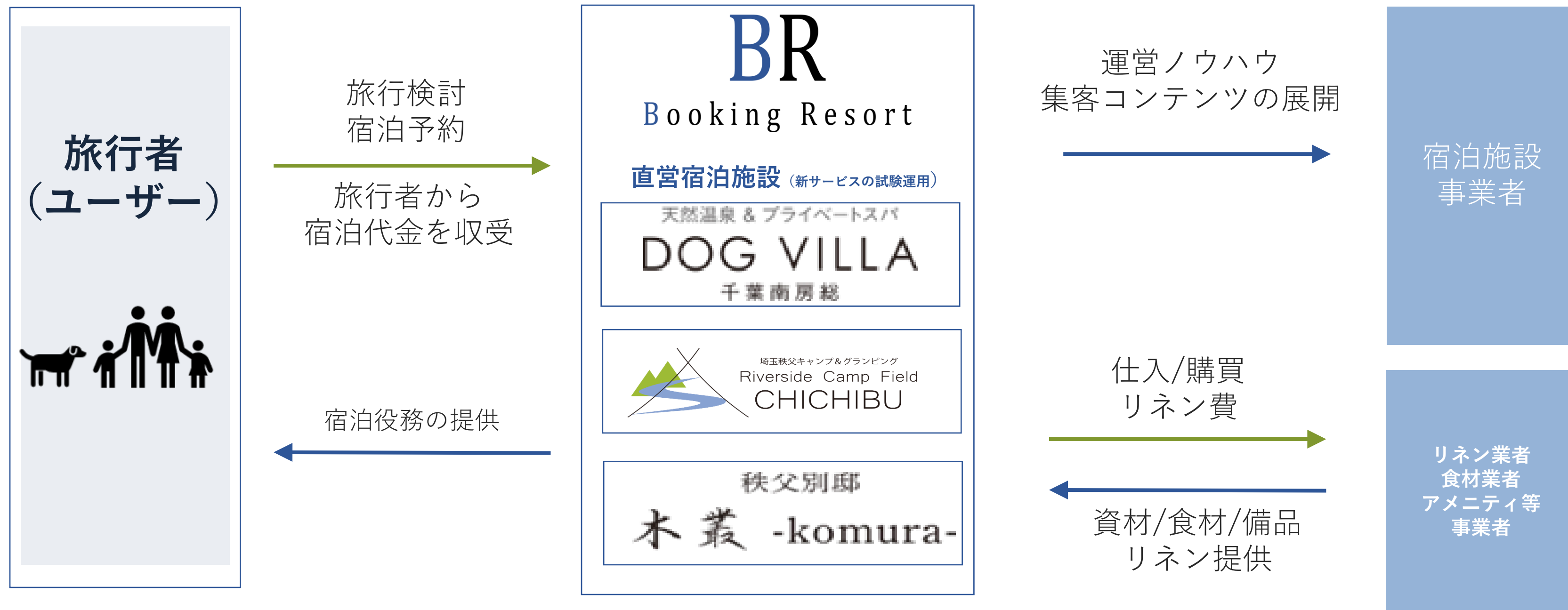
秩父別邸
木叢 -komura-

「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（直営宿泊）



*
← 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。