

|| 企業調査レポート ||

ポラリス・ホールディングス

3010 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年6月25日(火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	02
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. ホテル市場の概況	05
3. ホテル事業の概要	05
■ 業績動向	07
1. 2024年3月期通期の業績概要	07
2. 財務状況	08
3. 2025年3月期の業績見通し	09
■ 成長戦略	10
1. 新中期経営計画の概要	10
2. 成長ドライバー1：ホテル店舗数及び運営客室数の増大	11
3. 成長ドライバー2：運営ホテルの収益力向上	11
4. 国内ホテル39店舗を運営するミナシア社への共同出資を発表	12
■ 株主還元策	12

要約

2024年3月期は、国内外の運営ホテルの好業績及び 所有ホテル売却により大幅増収増益。 3年後の2027年3月期に売上高250億円、 営業利益29億円を目指す“攻め”の中期経営計画を発表

ポラリス・ホールディングス<3010>は、世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」の国内展開権利を持ち、自社ブランドである「KOKO HOTELS (ココホテルズ)」「バリュー・ザ・ホテル」、2023年10月に子会社化したフィリピンのホテルチェーン「Red Planet Hotels」を含め国内外で47棟、8,205室(2024年3月末現在)のホテルを運営するホテルオペレーター(ホテル運営会社)である。創業は1912年と古く、製糸業で業界大手の一角を占めていたが、繊維不況を契機に不動産業に参入、2008年に(株)フィーノホテルズを子会社化したことで「ベストウェスタンホテル」のエリア開発会社となり、ホテル事業の足掛かりを築いた。リーマンショックで不動産市況が悪化してからは事業主体をホテル事業にシフトし、2011年3月期にはホテル事業が不動産事業の売上高を逆転した。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携し、新たなマネジメント体制の下、成長を加速している。なお、2021年5月に「価値開発株式会社」から「ポラリス・ホールディングス株式会社」へ社名変更した。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の売上高は22,545百万円(前期比221.3%増)、営業利益3,382百万円(前期は3百万円の利益)、経常利益2,608百万円(前期は215百万円の損失)、親会社株主に帰属する当期純利益3,297百万円(前期比517.2%増)となった。2018年のスターアジアグループ参画以降で最高の売上高及び各利益を達成した。売上高については、主力のホテル事業の売上高が14,507百万円(前期比107.3%増)と2倍以上に拡大した。国内宿泊需要が回復するなか、既存ホテルのRevPAR改善や運営ホテル数及び客室数の増加、子会社化した海外ホテル(Red Planet Hotels)の業績を連結計上したこと等が、大幅な増収に貢献した。また、2024年3月期は不動産事業において、2件の販売用不動産(ベストウェスタンプラス福岡天神南、フィーノホテル札幌大通)のスターアジアグループが資産運用を行うJリートへの売却があり、ワンタイムの売上高として8,039百万円(前期は19百万円)が計上された。営業利益については、ホテル事業のレベニューマネジメント強化などに加え、固定+変動賃料契約を組み込んだ運営ストラクチャーの変更を積極的に行い、収益性を向上させた。また、不動産売却による営業利益は2,044百万円(同300百万円の損失)と全社の増益に大きく寄与した。

要約

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の売上高は20,078百万円(前期比10.9%減)、営業利益1,891百万円(同44.1%減)、経常利益1,315百万円(同49.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,473百万円(同55.3%減)を予想する。減収減益ではあるが、前期は不動産売却分の業績が上乘せされているためであり、それを除く同社の主力事業であるホテル事業だけの前期比では、大幅な増収増益となる。2025年3月期の事業環境については、国内ホテルにおいて特に都心部でホテル市場の成長が継続し、その他エリアにおいても新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)前の水準まで回復するものと見込んでいる。同社運営ホテルにおいても、平均客室単価や稼働率の向上の余地が大きいと考えられる。特に、前期に開業した5棟に関しては、今期は通年寄与による本格的な業績貢献が期待できる。海外ホテル事業においても順調に業績が回復しており、2024年3月期にマニラ市内にオープンした海外事業におけるフラッグシップとなる新築ホテルも業績に貢献するものと見込んでいる。なお、不動産事業において進行期は売却は見込まれていないものと見ている。営業利益に関しては、水道光熱費や人件費などの上昇が見込まれるものの、それらを吸収して余りある売上増を計画する。ホテルの数や地域内での運営ホテルの密度も上がっており、効率的な人員配置によるコストの適正化や運営ストラクチャーの変更(運営委託型から固定+変動賃料型及び固定賃料型への移行など)も、需要拡大期には、収益性にプラスに働く。弊社では、足元の良好な事業環境とこれまでの事業再生の実績を踏まえた、説得力のある成長プランであると見ている。

3. 成長戦略

同社は、新たに2027年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画(以下、新中計)を発表した。新たな経営理念としては、「変革・創造・挑戦」を掲げ、コロナ禍中の“守り”から“攻め”の経営姿勢へのシフトし、第二の創業の意気込みを宣言した。また長期ビジョンは、「ホテルオペレーターのTop Tierとしてステークホルダーから選ばれる企業へ」とし、顧客、従業員、投資家・オーナーからの視点を強調している。2027年3月期の定量財務目標としては、連結売上高で250億円、連結営業利益で29億円、連結当期利益で25億円、ROE(自己資本利益率)で15%、営業利益平均成長率で30%を目指す。2024年3月期には一時的に不動産売却益などの貢献で新中計目標を超えた指標もあったが、新中計では安定した成長による目標の達成を目指す。その他のKPIとしては、運営客室数10,000室、運営ホテル数60店舗、配当性向30%とした。

4. 株主還元策

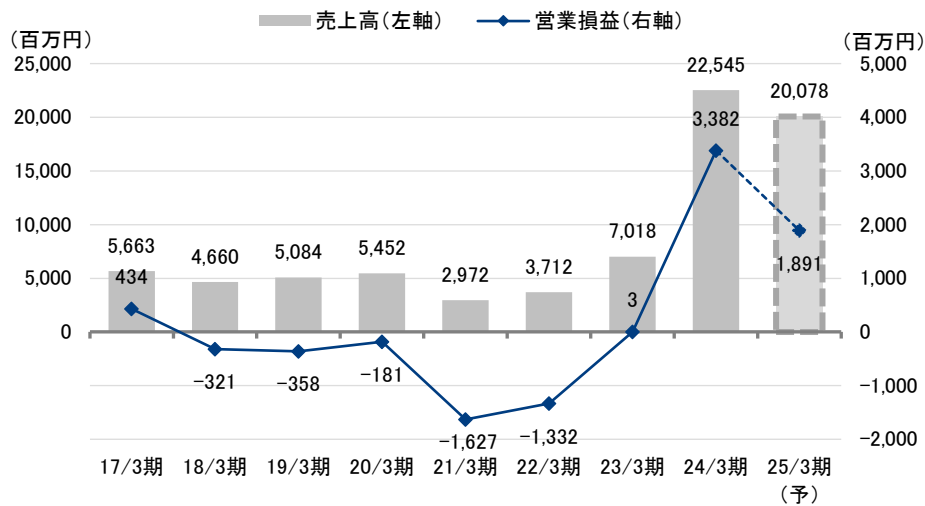
同社は株主への還元手段として配当を行うことが重要であると認識しており、財務体質の安定性を維持しつつ株主価値に配慮した施策を実施する方針である。ここ数年は無配が続いたが、中計では2025年3月期に復配を実現し、2027年3月期までの定量目標として配当性向30%を目指すとしている。2025年3月期の年配当金は3円、配当性向は25.3%を予想する。

要約

Key Points

- ・ 独自ブランド「KOKO HOTELS」、世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」等を展開するホテルオペレーター。スターアジアグループとして成長加速
- ・ 2024年3月期は、国内外の運営ホテルの好業績及び所有ホテル売却により、スターアジアグループ参画以降で最高の売上高・利益を達成
- ・ 3年後の2027年3月期に売上高250億円、営業利益29億円を目指す“攻め”の中期経営計画を発表。国内ホテル39店舗を運営するミナシア社へ共同出資
- ・ 2025年3月期は復配（年3円、配当性向25.3%）を予想

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

独自ブランド「KOKO HOTELS」、 世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」等を展開する ホテルオペレーター。スターアジアグループとして成長加速

1. 会社概要と沿革

同社は、世界ブランド「Best Western® Hotels & Resorts」の国内展開権利を持ち、自社ブランドである「KOKO HOTELS」「バリュー・ザ・ホテル」、M&Aにより子会社化した「Red Planet Hotels」を含め国内外で47棟、8,205室（2024年3月末現在）のホテルを運営するホテルオペレーターである。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携し、新たなマネジメント体制の下、成長を加速している。2023年10月にはフィリピン国内で2位のリミテッドホテルチェーン「Red Planet Hotels」を擁するRed Planet Groupを子会社化した。

同社は1912年（大正元年）に創業し、100年以上の歴史を持つ。当時の社名は「上毛燃糸（じょうもうねんし）株式会社」であり、群馬県で製糸業を営み業界大手の一角を占めていた。繊維不況を経て、1973年に不動産業に参入。その後不動産業がメインとなり、2006年に東京証券取引所（以下、東証）の所属業種を「繊維」から「不動産」に変更、2008年には「価値開発株式会社」に社名を変更した。同年、フィノホテルズを子会社化したことで「Best Western® Hotels & Resorts」のエリア開発会社となり、ホテル事業の足掛かりを築く。リーマンショックで不動産市況が悪化した後は不動産事業主体からホテル事業にシフトし、2011年3月期にはホテル事業が不動産事業の売上高を逆転した。2012年には東日本大震災復興支援プロジェクトの一環として「バリュー・ザ・ホテル」を開業。2015年には東証の所属業種を「不動産業」から「サービス業」に変更した。2018年10月以降、独立系の投資運用グループであるスターアジアグループと資本業務提携を締結し、新たなマネジメント体制の下、新たな成長ステージに入った。

親会社であるスターアジアグループは、2007年にマルコム・エフ・マククリーン4世氏及び増山太郎（ますやまたろう）氏によって設立された非上場、独立系の投資運用グループである。主として米国の大学基金、財団や年金基金等の長期運用を志向する投資家の資金を、主に日本をはじめとする不動産関連資産によって運用する。様々なアセットタイプの不動産への直接的な投資はもとより、債権及び株式への投資を通じた不動産への投資など、他の不動産投資家とは一線を画す多面的なアプローチにより機動的に投資を行うという特徴がある。これまでの不動産等への投資実績は、累計で1.27兆円を超える。同社の持つホテル運営のノウハウと、スターアジアグループが保有する不動産投資や不動産証券化等のノウハウを活用することで、国内での独自のブランド「KOKO HOTELS」及び「ベストウェスタンホテル」、フィリピンにおける「Red Planet Hotels」を拡大し、新たな不動産投資・開発の機会を発掘し、事業ポートフォリオの拡大を図る。なお、2021年5月に「価値開発株式会社」から「ポラリス・ホールディングス株式会社」へ社名変更した。

会社概要

2. ホテル市場の概況

観光庁「宿泊旅行統計調査」(2024年3月調査)によると、国内のホテル・旅館の宿泊者数はコロナ禍が始まった2020年初頭に激減したものの、延べ宿泊者数で2019年同月の水準を超える(7.7%増)まで回復し上昇傾向がなお続いている。戻りの早かった日本人の旅行者は円安による国内旅行へのシフトなどもあり、安定的に推移する。一方で、昨今は訪日外国人の勢いが強く、2024年3月は2019年同月比36.4%増となった。訪日外国人旅行者の地域別では台湾、中国、米国、韓国、香港の順であり、コロナ禍前に国別1位だった中国からの旅行者は今後も増加する余地がある。訪日外国人旅行者の訪問先では、三大都市圏が53.7%増(2024年3月対2019年3月)、地方部が6.5%増(同)であり、三大都市圏が先行する。宿泊施設全体の稼働率は60.0%(2024年3月)、同社の主要事業であるビジネスホテルに限ると稼働率は74.6%(同)まで回復しており、今後もさらなる上昇が期待できる。

3. ホテル事業の概要

同社の中核事業は国内ホテル事業である。2024年3月末現在、全国で展開する同社独自ブランドの宿泊特化型ホテル「KOKO HOTELS」が19棟、「ベストウェスタンホテル」が10棟、東北に限定して展開する中長期滞在型ホテル「パリュール・ザ・ホテル」が4棟あり、これら3ブランドがメインである。同社はホテルオペレーターであり、ホテルオーナーと運営委託契約或いは賃貸借契約を締結し、日々のホテル運営を行う。安定的な収益性が見込まれるホテルに関しては、オペレーションのみならず、不動産を所有するオーナーオペレーターモデルを採るケースもある。いずれのホテルも主要都市の利便性の高い立地にあり、国内需要はもちろんのこと、中長期的に訪日外国人旅行者の需要の獲得も期待できる。

国内ホテル展開



出所：中期経営計画より掲載

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.

会社概要

(1) ココホテルズ

「KOKO HOTELS (ココホテルズ)」は同社独自ブランドの宿泊特化型ホテルである。2020年10月に銀座・札幌・福岡・広島・鹿児島との5ヶ所にオープンしたのを皮切りに、現在では20棟を展開している。「KOKO HOTELS」のコンセプトは「ひと・もの・ときを『紡ぐ』」とし、従来型の宿泊特化型ホテルの機能はもちろんのこと、ソーシャルホテル(ゲストとゲスト、ゲスト同士のコミュニケーション、地域やその文化を重視する次世代のホテルの価値観)の長所を取り入れている。コロナ禍中に拡大した背景には、リスクを最小化したビジネスモデルがある。賃料支払い負担のないフィービジネスとして、運営委託型での出店を積極化し、損益分岐点を低く抑えながら事業ポートフォリオを拡大することができた。今後も「KOKO HOTELS」の更なる展開が計画されており、KOKO HOTEL 大阪日本橋なんば(2025年春開業予定)、KOKO HOTEL 海浜幕張(2026年春開業予定)、KOKO HOTEL 那覇前島(2027年春開業予定)の3店舗753室が確定している。

(2) ベストウェスタンホテル

「Best Western® Hotels & Resorts」は世界最大級のワールドホテルチェーンとして全世界100の国と地域に4,300以上のホテルを展開しており、安心安全なハイパフォーマンスホテルとしてその名を知られている。ホテルのグローバルランキングで10位以内にランクインしており、欧米から日本を訪れる海外旅行者には圧倒的な知名度を誇る。ベストウェスタンチェーン専用の予約サイト Best Western.com には世界で約4,200万人の会員がおり、安定的な予約が期待できる。米国及び欧州に多くホテルを持つが、アジア・ミドルイーストエリアにも注力しており、今後さらにブランド認知度の上昇が期待される。同社は、2008年に日本国内におけるエリア開発会社(ADO: Area Development Organization)となり、「ベストウェスタンホテル」※の国内展開を行っている。

※「ベストウェスタンホテル」「ベストウェスタンプラス」「シュアステイプラスホテル by ベストウェスタン」「シグネチャーコレクション by ベストウェスタン」の4ブランドを含む。

日本において同社が運営に関わる「ベストウェスタンホテル」は2024年3月末時点で10棟となる。内訳としては、北海道・東北1棟、関東2棟、中部1棟、近畿5棟、九州1棟である。主な運営形態としては、1) 物件所有者から賃貸をして運営する、2) 運営業務のみを受託する、3) 運営はフランチャイズ(FC)会社が行うが同社が主に開業時にコンサルティングを行う、の3パターンで、現在は1)の運営受託が主体である。基本は宿泊特化型ホテルで、部屋タイプは欧米系インバウンド宿泊者の好むダブルルーム、アジア系インバウンド宿泊者の好むツインルーム、トリプルルームを充実させ、インバウンド宿泊需要にも応えられるよう配慮している。「Best Western® Hotels & Resorts」の設備や運営の基準は厳格で、ベッドの大きさ、レストランのメニュー、セキュリティなど多岐にわたり、専門の査察人員が定期的に評価をする。同社は、この世界的なブランドを守り、拡大していく重要な役割を担っている。

(3) バリュー・ザ・ホテル

「バリュー・ザ・ホテル」は、東日本大震災の復興支援を目的として同社が主体となり運営を開始した独自ブランドのホテルである。宮城県に3店舗、福島県に1店舗ある。中長期滞在者が快適に宿泊できるよう、1泊2食でリーズナブルな価格、シングル個室中心、コインランドリー施設の充実などが特長である。現在では、復興従事者だけでなく、大型団体・学生やスポーツ団体、通常のビジネス客などにも柔軟に対応している。

会社概要

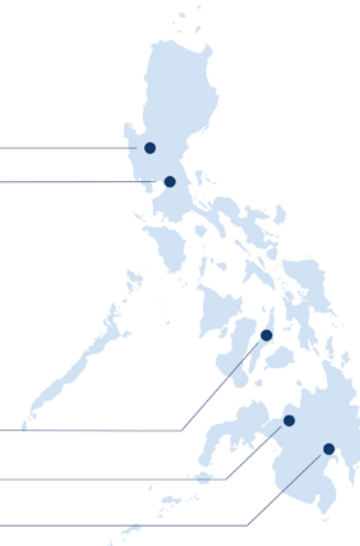
(4) Red Planet Hotels

同社は2023年3月及び10月に、フィリピンにおいて2位の規模を誇る宿泊特化型ホテル「Red Planet」14棟、合計2,453室をオーナー・オペレーターとして保有・運営するRed Planet Groupを子会社化した。その運営手法にも強みがあり、特に独自の顧客ロイヤリティプログラムや先進的なITプラットフォームを活用したセールスマーケティング、効率的運営などは日本国内にも応用の余地がある。また、今後のフィリピン以外のアジア展開を検討する場合には、有力な基盤となる。

海外ホテル展開

**子会社のレッドプラネットホテルはフィリピンで14店舗を運営・保有する
同国2位^(*)のリミテッドサービスホテルチェーン**
ホテル数 : 14店舗
合計客室数 : 2,453室


Red Planet Angeles City	165室
Red Planet Manila Ortigas	182室
Red Planet Cubao Aurora Boule	167室
Red Planet Manila Aseana City	200室
Red Planet Manila Amorsolo	189室
Red Planet Manila Mabini	167室
Red Planet Manila Bay	150室
Red Planet Manila Binondo	171室
Red Planet Manila Makati	213室
Red Planet Quezon Timog	140室
Red Planet BGC The Fort	245室
Red Planet Cebu	150室
Red Planet Cagayan de Oro	159室
Red Planet Davao	155室


(*)：当社調べ、運営ホテル棟数に基づく順位
出所：中期経営計画より掲載

業績動向

**2024年3月期は、
国内外の運営ホテルの好業績及び所有ホテル売却により、
スターアジアグループ参画以降で最高の売上高・利益を達成**

1. 2024年3月期通期の業績概要

2024年3月期通期の売上高は22,545百万円（前期比221.3%増）、営業利益3,382百万円（前期は3百万円の利益）、経常利益2,608百万円（前期は215百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益3,297百万円（前期比517.2%増）となった。2018年のスターアジアグループ参画以降で最高の売上高及び各利益を達成した。

業績動向

売上高については、主力のホテル事業の売上高が14,507百万円（前期比107.3%増）と2倍以上に拡大した。国内宿泊需要が回復するなか、既存ホテルのRevPAR改善や運営ホテル数及び客室数の増加、子会社化した海外ホテル（Red Planet Hotels）の業績を連結計上したこと等が、大幅な増収に貢献した。新規開業したホテルは、KAYA 京都二条城 BW シグネチャーコレクション by ベストウェスタン（2023年4月）、KOKO HOTEL 仙台勾当台公園（2023年9月）、KOKO HOTEL 仙台駅前 South（同）、KOKO HOTEL 仙台駅前 West（同）、ベストウェスタンプラス名古屋栄（2024年3月）、Red Planet BGC The Fort（2023年10月）の6棟である。また、2024年3月期は不動産事業において2件の販売用不動産のスターアジアグループが資産運用を行うJリートへの売却があり、ワンタイムの売上高として8,039百万円（前期は19百万円）が計上された。売却物件は、ベストウェスタンプラス福岡天神南及びフィーノホテル札幌大通であり、売却後も同社は運営を受託している。

営業利益については、ホテル事業のレベニューマネジメント強化などに加え、運営ストラクチャーの変更を積極的に行い、収益性を向上させた。運営ストラクチャーでは、ホテルマーケットが持続的に回復している状況を受けて、よりリターンを期待できる固定賃料型や固定+変動賃料型への変更を増やした結果、ホテル事業の営業利益（セグメント間取引調整後）は2,026百万円（前期比244.4%増）となった。また、不動産売却による営業利益（同）は2,044百万円と全社の増益に大きく寄与した。

2024年3月期実績

（単位：百万円）

	23/3 期		24/3 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	7,017	100.0%	22,545	100.0%	221.3%
売上総利益	6,507	92.7%	15,954	70.8%	145.2%
販管費	6,504	92.7%	12,572	55.8%	93.3%
営業利益	3	0.0%	3,382	15.0%	- ※
経常損益	-215	-3.1%	2,608	11.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	534	7.6%	3,297	14.6%	517.2%

※ 増減率が1,000%異常となるため記載を省略。

出所：決算短信よりフィスコ作成

販売用不動産の売却や利益の計上により財務基盤がさらに強化

2. 財務状況

2024年3月期末の総資産は前期末比1,445百万円増の23,208百万円となった。流動資産は同4,906百万円減少したが、これは販売用不動産5,857百万円を売却したことが主な要因である。固定資産は同3,461百万円増加したが、建物及び構築物などの有形固定資産が増加したことが主な要因である。現金及び預金は3,384百万円であり、今後のM&Aや投資に向けて一定の水準を維持している。

ポラリス・ホールディングス

3010 東証スタンダード市場

2024年6月25日(火)

https://www.polaris-holdings.com/ir_news/

業績動向

負債合計は前期末比 5,419 百万円減の 16,323 百万円となった。これは、長期借入金（1 年内返済予定を含む）の減少 4,682 百万円及び社債の減少 918 百万円が主な要因である。純資産合計は同 3,974 百万円増の 6,884 百万円となった。これは、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加 4,072 百万円などが主な要因である。

経営指標では、自己資本比率が 29.7%（前期末は 11.8%）となっており、財務基盤が強化された。これは、販売用不動産の売却により関連する借入金を返済したこと、当期純利益が成長したことなどによる。

2025 年 3 月期は売上高 200 億円、営業利益 18 億円を予想。 外部環境が良化するなか、国内外でホテル運営事業が拡大

3. 2025 年 3 月期の業績見通し

2025 年 3 月期通期の売上高は 20,078 百万円（前期比 10.9% 減）、営業利益 1,891 百万円（同 44.1% 減）、経常利益 1,315 百万円（同 49.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,473 百万円（同 55.3% 減）を予想する。減収減益ではあるが、前期は不動産売却分の業績が上乘せされているためであり、それを除く同社の主力事業であるホテル事業だけの前期比では、大幅な増収増益となる。

2025 年 3 月期の事業環境については、国内ホテルにおいて特に都心部でホテル市場の成長が継続し、その他エリアにおいてもコロナ禍前の水準まで回復するものと見込んでいる。そのなかで、同社運営ホテルにおいても、平均客室単価や稼働率の向上の余地が大きいと考えられる。特に、前期に開業した 5 棟に関しては、今期は通年寄与による本格的な業績貢献が期待できる。海外ホテル事業においても順調に業績が回復しており、2024 年 3 月期にマニラ市内にオープンした海外事業におけるフラッグシップとなる新築ホテルも業績に貢献するものと見込んでいる。なお、不動産事業において、前期に約 80 億円の売却があったが、進行期は売却は見込まれていないものと見ている。正味の売上高（不動産売却の影響を除く）で比較すると 2023 年 3 月期は 14,545 百万円であり 2025 年 3 月期通期は前期比 38.0% 増となる。

営業利益に関しても、順調な成長を予想する。水道光熱費や人件費などの上昇が見込まれるものの、それらを吸収して余りある売上増を計画する。ホテルの数や地域内での運営ホテルの密度も上がっており、効率的な人員配置によるコストの適正化の効果も期待できる。前期に取り組んだ運営ストラクチャーの変更（運営委託型から固定+変動賃料型及び固定賃料型への移行など）も、需要拡大期には、収益性にプラスに働く。正味の営業利益（不動産売却の影響を除く）で比較すると、2023 年 3 月期は 1,335 百万円、2025 年 3 月期は前期比 41.6% 増の 1,891 百万円と大幅な増益を計画する。弊社では、足元の良好な事業環境とこれまでの事業再生の実績を踏まえた、説得力のある成長プランであると見ている。

業績動向

2025年3月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/3期			25/3期			
	a) 実績	b) 実績 (不動産売却影響除く)	構成比	予想	構成比	前期比 (aと比較)	前期比 (bと比較)
売上高	22,545	14,545	100.0%	20,078	100.0%	-10.9%	38.0%
営業利益	3,382	1,335	15.0%	1,891	9.4%	-44.1%	41.6%
経常利益	2,608	688	11.6%	1,315	6.5%	-49.6%	91.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,297	1,376	14.6%	1,473	7.3%	-55.3%	7.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

3年後の2027年3月期に売上高250億円、 営業利益29億円を目指す“攻め”の中期経営計画を発表。 国内ホテル39店舗を運営するミナシア社へ共同出資

1. 新中期経営計画の概要

同社は、これまでの「成長戦略プラン」の対象期間が終了したのを機に、新たに2027年3月期を最終年度とする3ヶ年の新中経を発表した。新たな経営理念としては、「変革・創造・挑戦」を掲げ、コロナ禍中の“守り”から“攻め”の経営姿勢へのシフトし、第二の創業の意気込みを宣言した。また長期ビジョンは、「ホテルオペレーターのTop Tierとしてステークホルダーから選ばれる企業へ」とし、顧客、従業員、投資家・オーナーからの視点を強調している。

2027年3月期の定量財務目標としては、連結売上高で250億円、連結営業利益で29億円、連結当期利益で25億円、ROEで15%、営業利益平均成長率で30%を目指す。2024年3月期には一時的に不動産売却益などの貢献で新中計目標を超えた指標もあったが、新中計では安定した成長による目標の達成を目指す。その他のKPIとしては、運営客室数10,000室、運営ホテル数60店舗、配当性向30%とした。株主還元に関しては、2025年3月期の復配(年3円、配当性向25.3%)を実現したうえで、財務体質の安定性を維持しつつ株主価値に配慮した施策を実施したい考えだ。

成長戦略

新中期経営計画（2024年度から2026年度）

経営理念	「変革・創造・挑戦」		
長期ビジョン	「ホテルオペレーターの Top Tier としてステークホルダーから選ばれる企業へ」		
	2023年3月期	2024年3月期	2027年3月期
【財務定量目標】			
連結売上高	70億円	225億円	⇒ 250億円
連結営業利益	0億円	33億円	⇒ 29億円
連結当期利益	5億円	32億円	⇒ 25億円
ROE	34.6%	67.4%	⇒ 15%
営業利益平均成長率	-	-	⇒ 30%
【その他 KPI】			
運営客室数	7,830室	8,205室	⇒ 10,000室
運営ホテル数	43店舗	47店舗	⇒ 60店舗
配当性向	無配	無配	⇒ 30%

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

2. 成長ドライバー 1：ホテル店舗数及び運営客室数の増大

新中計の中では2026年3月期にホテル店舗数51店舗、最終年度の2027年3月期にホテル店舗数60店舗、運営客室数10,000室を計画する。同社の最大の強みは、スターアジアグループのエコシステムの一員であることであり、これまでどおり、刻々と変動する資本市場及びホテルの需給環境のなかで、スポンサー・私募ファンドやリートの連携の中から機動的に商機をつかみ、運営するホテルの規模を拡大したい考えだ。“守り”の時期には運営委託型の契約を中心としてきたが、今後は“攻め”に転じ、よりリターンが大きい変動賃料型、固定賃料型、自社保有の構成比を増やしていく。自社保有においては、スポンサーとの共同投資やリートへのブリッジ機能提供など、グループでワンストップサービスを提供するなかでの重要な役割を同社は担う。

3. 成長ドライバー 2：運営ホテルの収益力向上

新中計では利益の高い成長に焦点が当たっている。このために、同社では「レベニューマネジメント」や「効率的な運営手法」の徹底を進めている。「レベニューマネジメント」では本部の専門チームが現場、セールス、マーケティングチームと連携し、より精緻な管理を実践していく。また SNS などを活用して主力の KOKO HOTEL ブランド強化や PR を行い認知度の向上を図る。「効率的な運営手法」では、飲食提供のアウトソーシングや立地特性を生かした人材マネジメントの効率化が計画されている。出店のドミナント戦略を前提にした近接ホテルでの人材の共通化やシフト効率化とマルチタスク化によるスタッフ数の最適化などが検討され、一部実行に移されている。その土台となるのは人財戦略である。新中計では従業員からも選ばれる企業となるべく、フレキシブルな採用方法、多様なキャリアパスに対応した育成プログラム、様々な従業員満足度（ES）向上施策などを行い、人財確保及び人材活用を強化する計画である。

4. 国内ホテル 39 店舗を運営するミナシア社への共同出資を発表

2024年6月、日本国内で39棟のホテルを運営する(株)ミナシアの全株式を取得するために設立した特別目的会社である合同会社 Corrida に対し、同社スポンサーであるスターアジアグループと共同出資を行った。(株)ミナシアは、全国の主要都市で39店舗5,180室のリミテッドサービスホテルを運営するホテル運営会社であり、30年以上の歴史と高い認知度を有する「ウィングインターナショナル」や2020年に新しく立ち上げた「テンザホテル」ブランド等を冠したリミテッドサービスホテルを展開するホテル及びレストランの運営会社である。また(株)ミナシアは、独自のロイヤリティプログラムを持ちリピーターゲストが多い点や地域の特色を活かしてホテル内外でレストラン事業を展開している点などに特長がある。(株)ミナシア社と同社の事業は類似性及び親和性が高く、成長において重要なファクターである規模の経済性追求が期待できる。同社(50棟、8,958室、運営客室数20位)と(株)ミナシア(39棟、5,180室、同27位)を合計すると、89棟、14,138室となり、国内オペレーター10位にランクインすることになる。なお、当社からの出資比率は5%未満であり、出資する新会社の業務執行の決定に関する権限を有するものではないため、子会社等の異動はない。

株式会社ミナシアの概要

名称	株式会社ミナシア
所在地	東京都千代田区神田小川町1-2 風雲堂ビル3階
代表者	代表取締役社長 下嶋 一義
所在地	千葉県千葉市中央区新宿2-3-5
設立日	2001年6月1日
資本金	50百万円
事業内容	・ホテル/レストランの経営、企画、運営並びに管理 ・ホテル/レストランの運営に関するコンサルティング業務
運営ホテル棟数、客室数	39棟、5,180室

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

株主還元策

2025年3月期は復配(年3円、配当性向25.3%)を予想

同社は株主への還元手段として配当を行うことが重要であると認識しており、財務体質の安定性を維持しつつ株主価値に配慮した施策を実施する方針である。ここ数年は無配が続いたが、新たに発表された中期経営計画では、2025年3月期に復配を実現し、2027年3月期までの定量目標として配当性向30%を目指すとしている。2025年3月期の年配当金は3円、配当性向は25.3%を予想する。

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