



TEMAIRAZU

2026年6月期（第23期）

決算説明資料

目次

2026年6月期 決算ハイライト	2 ページ
2026年6月期 事業報告	11 ページ
2027年6月期 業績予想と今後の事業展開	27 ページ

1 決算ハイライト

1 2026年6月期 決算ハイライト

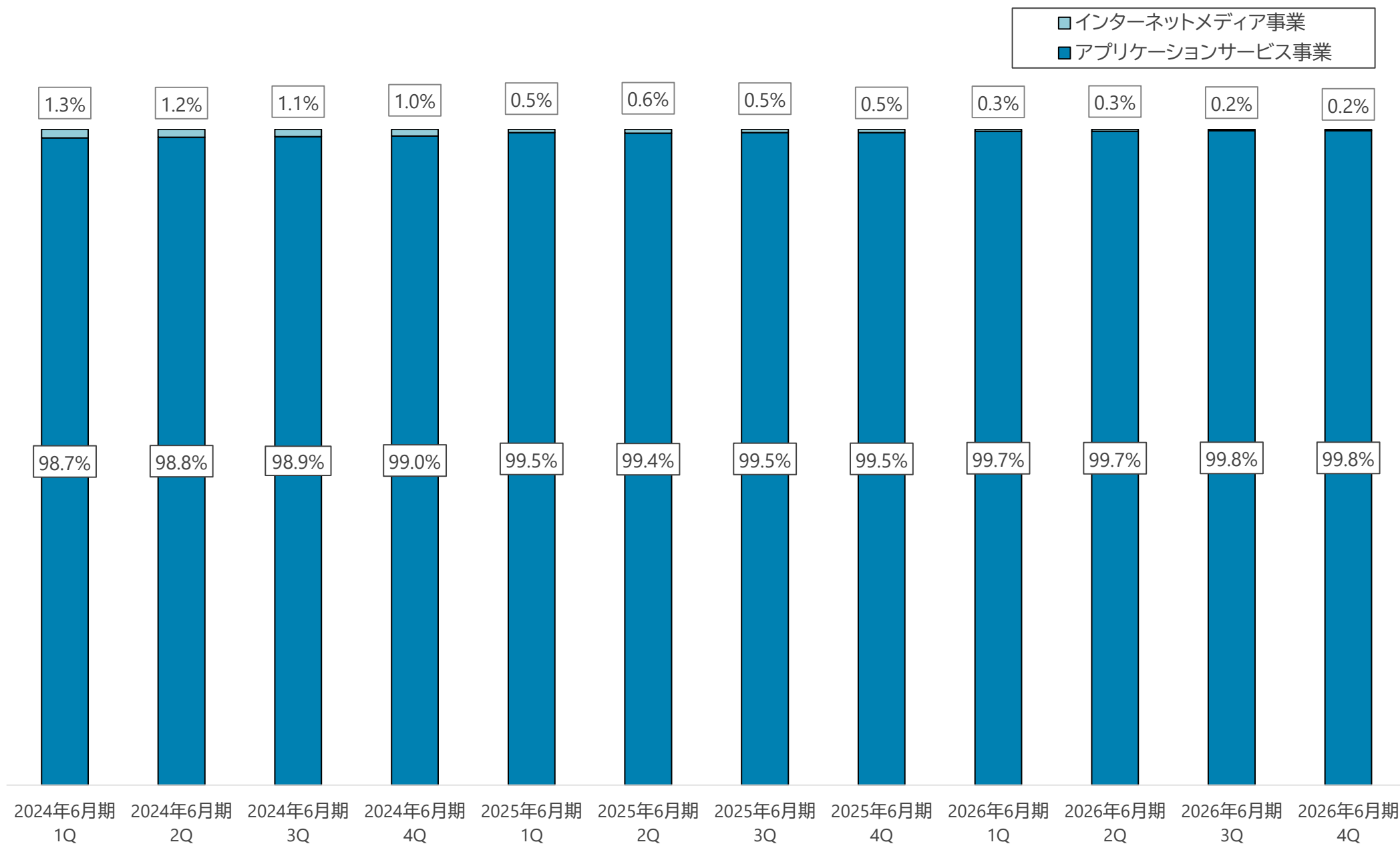
1 決算概要

売上高:前年同期比 **10.5%増** 営業利益:前年同期比 **8.6%増**

	2026年6月期(通期)		前年同期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
	実績	売上高 利益率			
売上高	2,414,083 千円	—	2,185,279 千円	228,803 千円	+10.5%
営業利益	1,747,457 千円	72.4%	1,608,943 千円	138,514 千円	+8.6%
経常利益	1,773,744 千円	73.5%	1,620,995 千円	152,749 千円	+9.4%
当期純利益	1,172,193 千円	48.6%	1,067,422 千円	104,771 千円	+9.8%
1株当たり 当期純利益	192円25銭	—	165円73銭	26円52銭	+16.0%

1 2026年6月期 決算ハイライト

2 売上高構成比の推移



1 2026年6月期 決算ハイライト

3 セグメント別売上高とセグメント別利益

アプリケーションサービス事業

前年同期比で増収増益

全社共通費配賦後の売上高利益率は 72.7%

インターネットメディア事業

前年同期比で減収減益

全社共通費配賦後の売上高利益率は ▲77.1%

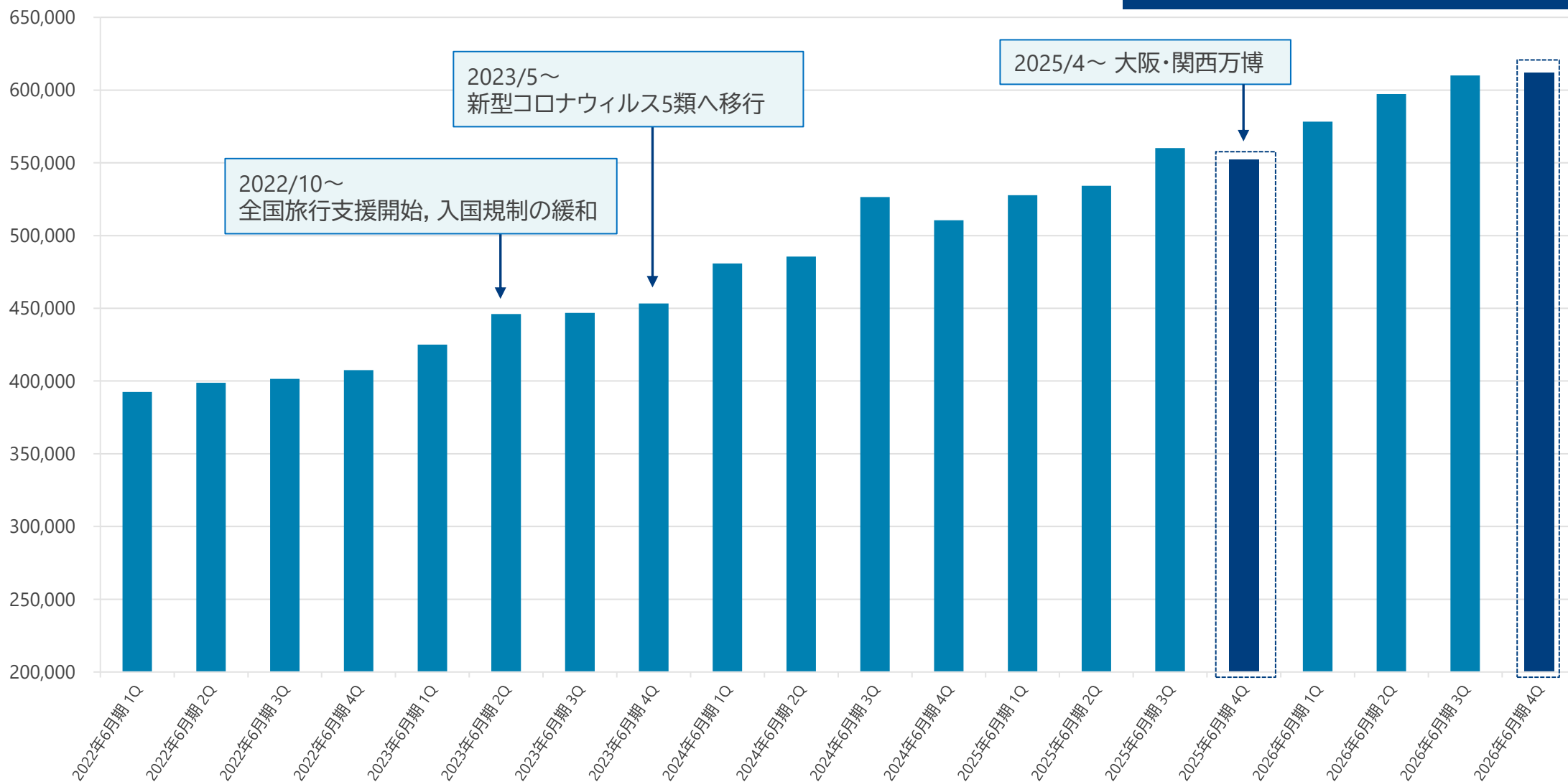
	セグメント売上高	セグメント利益 (全社共通費配賦後)	売上高利益率 (全社共通費配賦後)
アプリケーションサービス事業	2,408,545 千円	1,915,264 千円 (1,751,728 千円)	79.5% (72.7%)
インターネットメディア事業	5,537 千円	▲2,432 千円 (▲4,270 千円)	▲43.9% (▲77.1%)
調整額	- 千円	▲165,373 千円	-
合 計	2,414,083 千円	1,747,457 千円	72.4%

1 2026年6月期 決算ハイライト

4 アプリケーションサービス事業の売上高推移

単位:千円

前年同期比: +10.8%

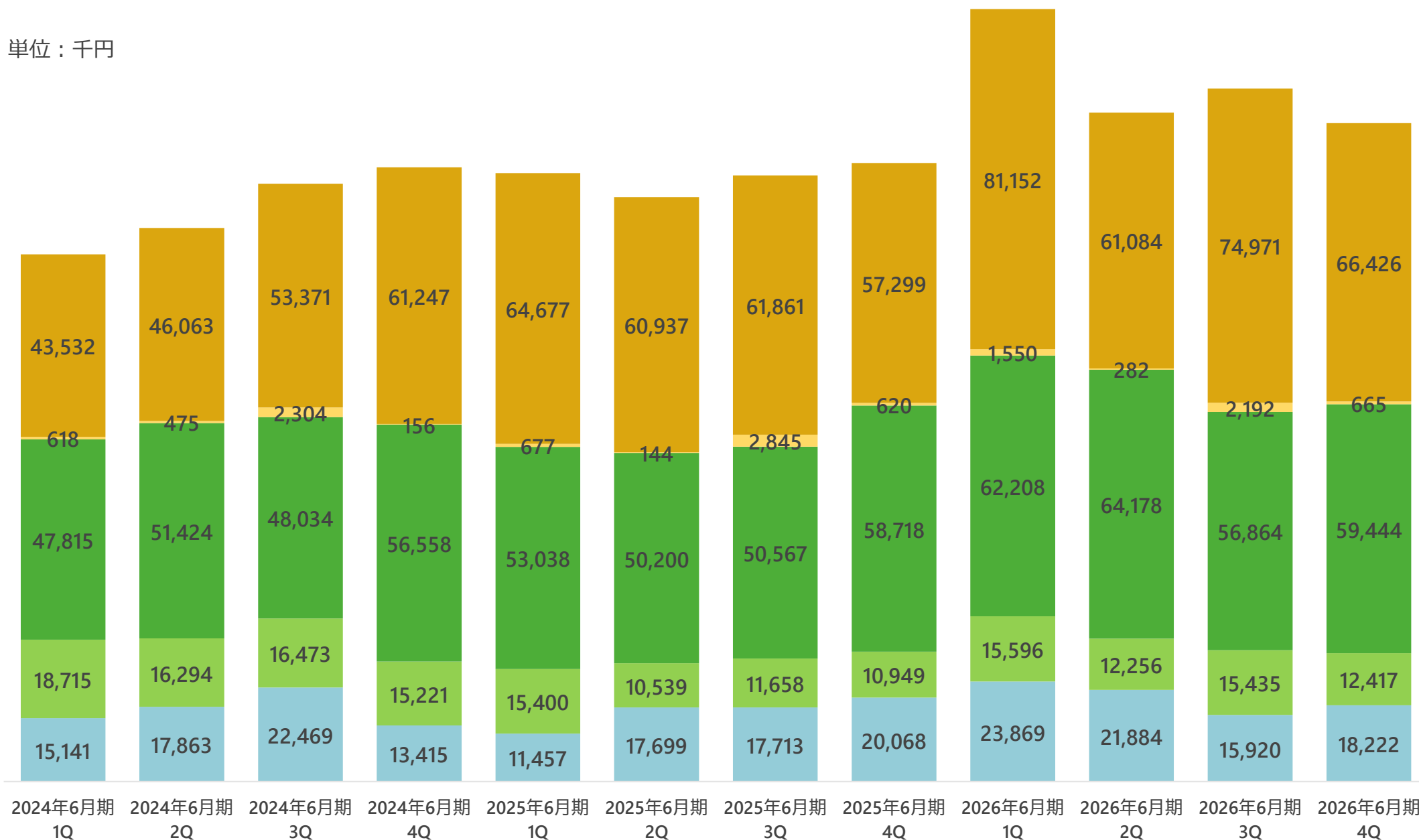


1 2026年6月期 決算ハイライト

5 売上原価及び販売管理費の内訳

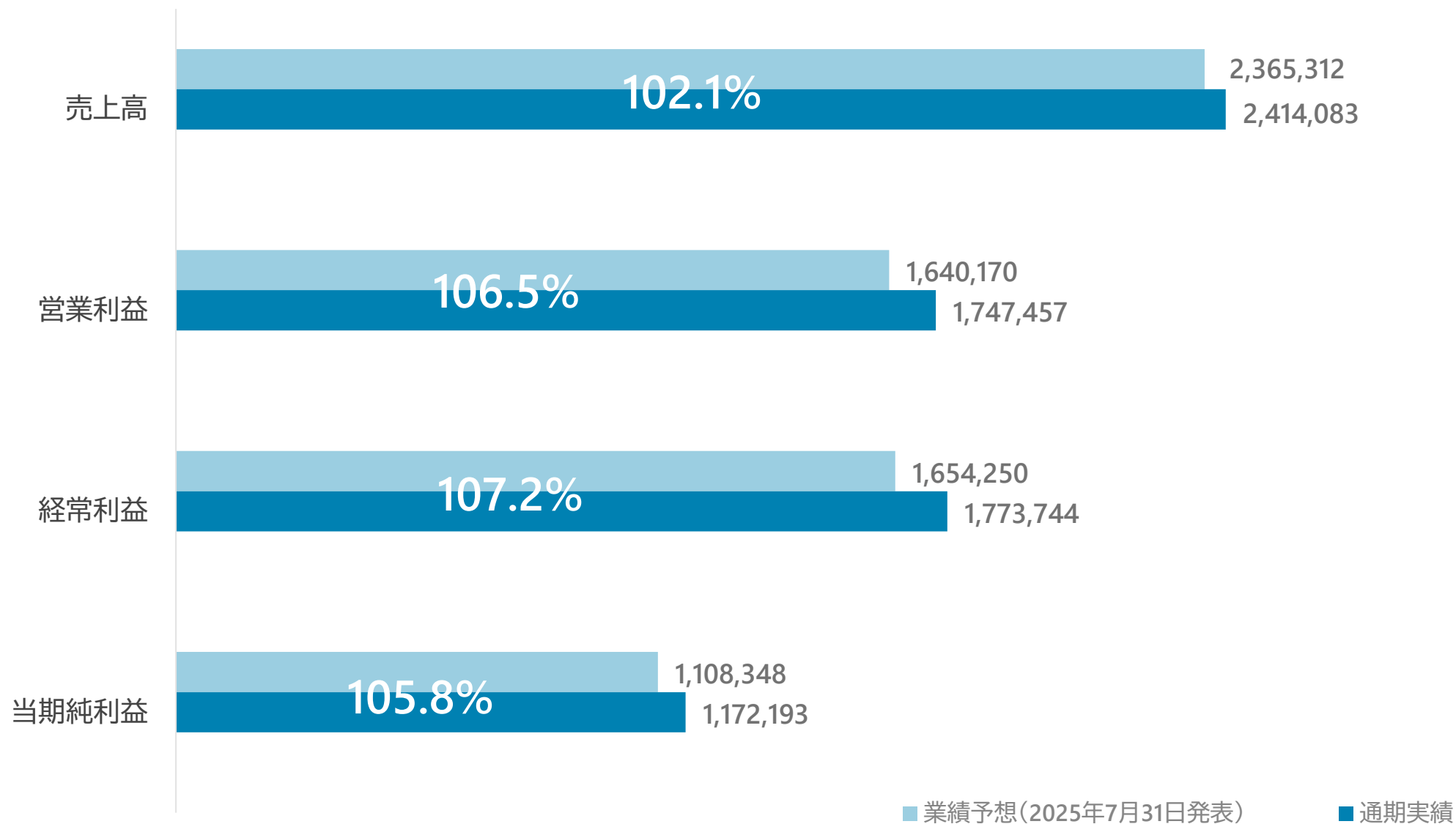
■ 売上原価 ■ 広告宣伝費 ■ 人件費 ■ 支払手数料 ■ その他

単位：千円



1 2026年6月期 決算ハイライト

6 通期業績予想に対する実績



1 2026年6月期 決算ハイライト

7 貸借対照表

	前事業年度末 (2025年6月30日)	2026年6月期末 (2026年6月30日)	主な増減
現預金	6,588,033 千円	6,410,138 千円	▲ 177,895千円
その他流動資産	556,429 千円	650,045 千円	預け金 49,710千円 前払費用 2,630千円
固定資産	73,609 千円	85,102 千円	繰延税金資産 9,640千円 長期前払費用 2,107千円
資産計	7,218,071 千円	7,145,287 千円	-
負債	449,668 千円	486,568 千円	未払金 2,505千円
純資産	6,768,403 千円	6,658,718 千円	当期純利益 1,172,193千円 自己株式取得 ▲ 1,039,864千円 剰余金の配当 ▲ 242,109千円
負債・純資産計	7,218,071 千円	7,145,287 千円	-
自己資本比率	93.8%	93.2%	-

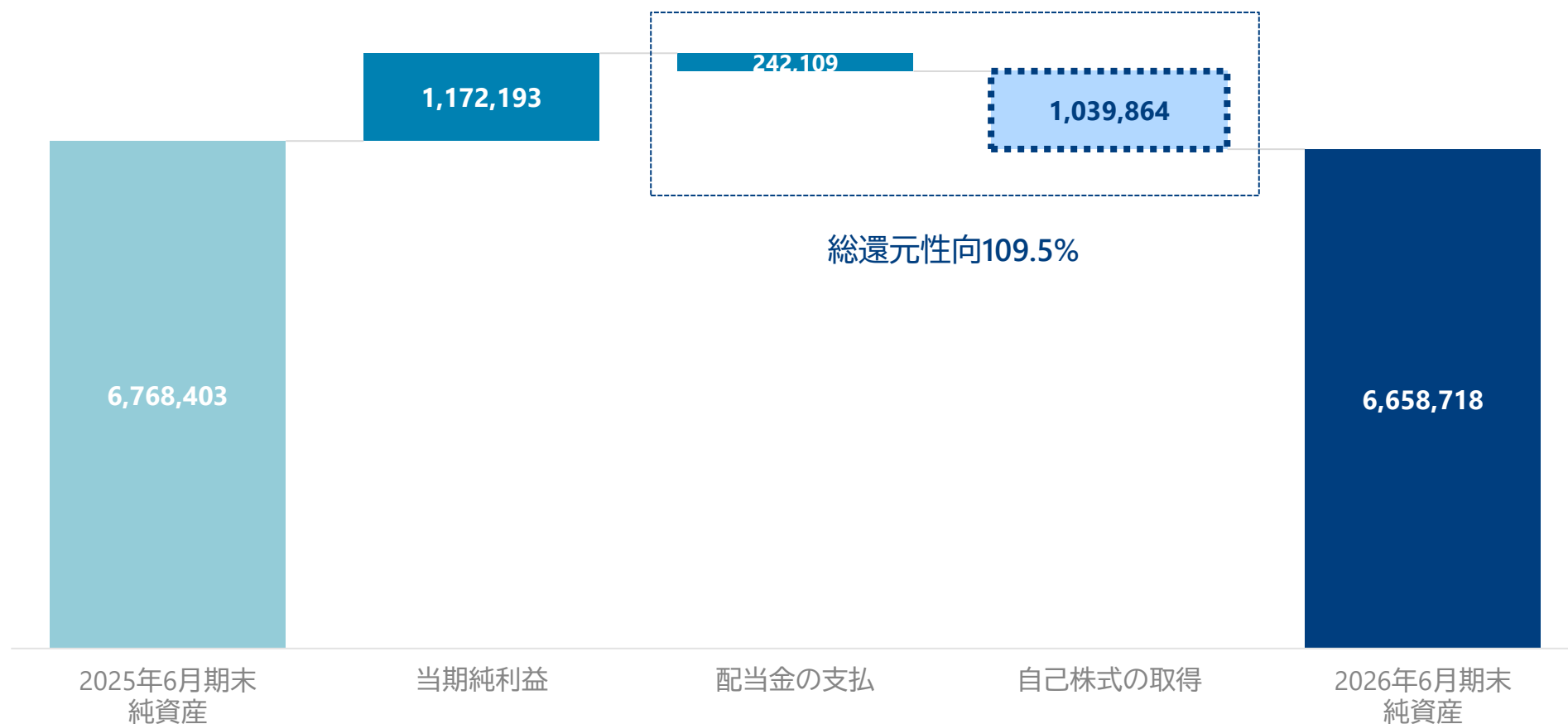
1 2026年6月期 決算ハイライト

8 自己株式取得を通じた株主還元

自己株式の取得について

- ・2025年2月20日取締役会において、260,000株・800百万円を上限とする自己株式取得を決議し、2025年8月1日に上限まで取得完了。
- ・2025年9月12日取締役会において、260,000株・800百万円を上限とする自己株式取得を決議し、2026年5月1日に上限まで取得完了。
- ・2026年6月5日取締役会決議に代わる書面決議において、130,000株・300百万円を上限とする自己株式取得に係る事項を決議。

単位：千円



2

事業報告

2 2026年6月期 事業報告と今後の事業展開

1 セグメント別事業概要

アプリケーションサービス事業



TEMAIRAZU

宿泊予約サイトコントローラー
『TEMAIRAZU』シリーズの
開発・提供

国内の宿泊施設に対して宿泊予約サイトを
一元管理する宿泊予約サイトコントローラー
『TEMAIRAZU』シリーズを開発・販売。

インターネットメディア事業



比較サイト『比較.com』の運営

顧客誘導サービス

広告主のウェブサイトへユーザーを誘導し、成約件数に応じた手数料収入を得る。

情報提供サービス

保険や引越しの各種見積もり・資料請求等に応じた手数料収入を得る。

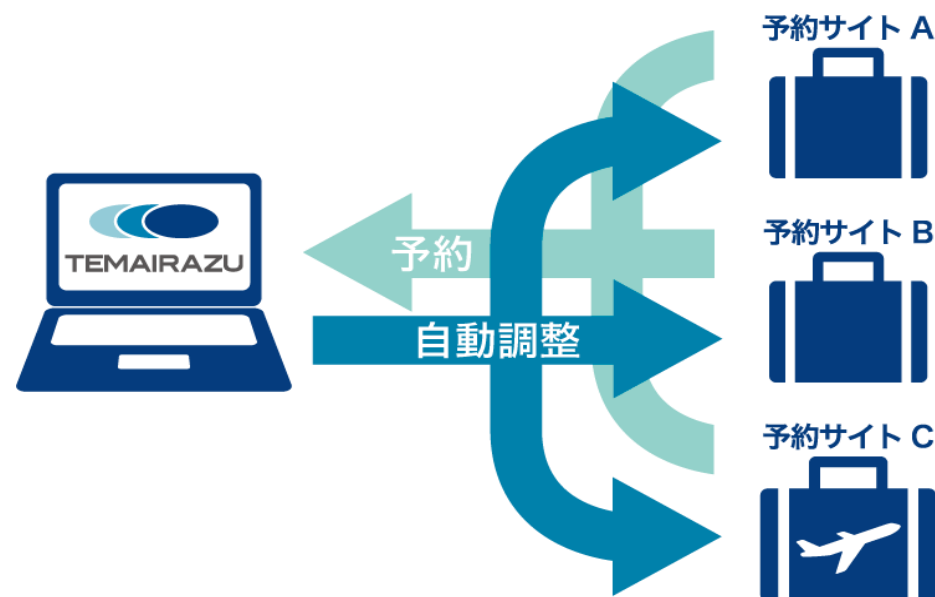
広告

バナー、テキスト、記事コンテンツ等の広告を販売する。

2 2026年6月期 事業報告と今後の事業展開

2 アプリケーションサービス事業の事業報告

宿泊予約サイトコントローラーは、宿泊予約サイトの情報を一元管理するサービスです。宿泊施設様にとって販売チャネルの拡大、稼働率の向上による収益アップと、管理業務の自動化による人手不足への対応、コストの削減が可能となります。



複数の宿泊予約サイトも 操作一つで簡単管理

在庫や料金の管理を一括で行い、面倒な管理業務から解放。宿泊予約サイト管理の業務フローを統一化し、管理コスト削減。

スピーディー＆ 自動更新でオーバー ブッキング抑止

予約情報の取得を行う間隔が短く、素早い在庫調整が可能。急な予約が入った場合でも、一括で各宿泊予約サイトの部屋を手仕舞い可能。

インターネット接続 できる環境があればOK！

インターネット経由での使用のため、施設・本部等場所を問わず管理可能。専用サーバでの情報管理のため、故障等による急なPCの買い替えでも同じアカウントで利用可。

2 2026年6月期 事業報告と今後の事業展開

3 アプリケーションサービス事業について

『手間いらず！』サービス開始

予約サイトコントローラ

手間いらず！

2002年、インターネット上で宿泊予約サイトが登場して間もなく、宿泊施設の予約台帳管理の課題を解決するために予約サイトコントローラ『手間いらず！』が誕生しました。当初はインストール型アプリケーションとしてスタートし、複数の宿泊予約サイトを一元管理できるシステムとして多くの施設様にご利用されてきました。

新型予約サイトコントローラ
『手間いらず.NET』誕生

新型予約サイトコントローラ

手間いらず.NET
T E M A I R A Z U

2010年にはASP型の新型予約サイトコントローラ『手間いらず.NET』が誕生し、インターネットに接続する環境であればどこでも予約管理ができる便利さにより、これまで以上に有用性の高いシステムとなりました。さらに、国内の宿泊予約サイトはもちろん、自社宿泊予約システムや海外宿泊予約サイト、ホールセラー、リアルエージェントといった販売チャネル側の連携にも多数対応するとともに、宿泊施設管理システム(PMS)、中央予約システム(CRS)といった各種システムとの連携も可能となり、インバウンド集客の拡大などを背景として活用場面が大幅に拡大しました。

施設様と共に進化し続ける
『TEMAIRAZU』へ

TEMAIRAZU
YIELD

手間いらず 自動

手間いらず.NET 2
T E M A I R A Z U

手間いらず mini

現場の皆様からの貴重なご意見を賜り、様々な機能追加や改善を行い2015年に新生『TEMAIRAZU』の提供を、2016年7月からはさらに進化した『手間いらず.NET2』『手間いらず YIELD』を提供開始しました。宿泊施設様の様々なニーズに応えるとともに人手不足に対応するソリューションとして、2020年3月には小規模施設での利用に便利な新バージョン『手間いらずmini』を、2024年2月には料金在庫管理アルゴリズムの自動化を可能にした『手間いらず自動』をリリース。これからも宿泊施設様とともに『TEMAIRAZU』はあり続けます。

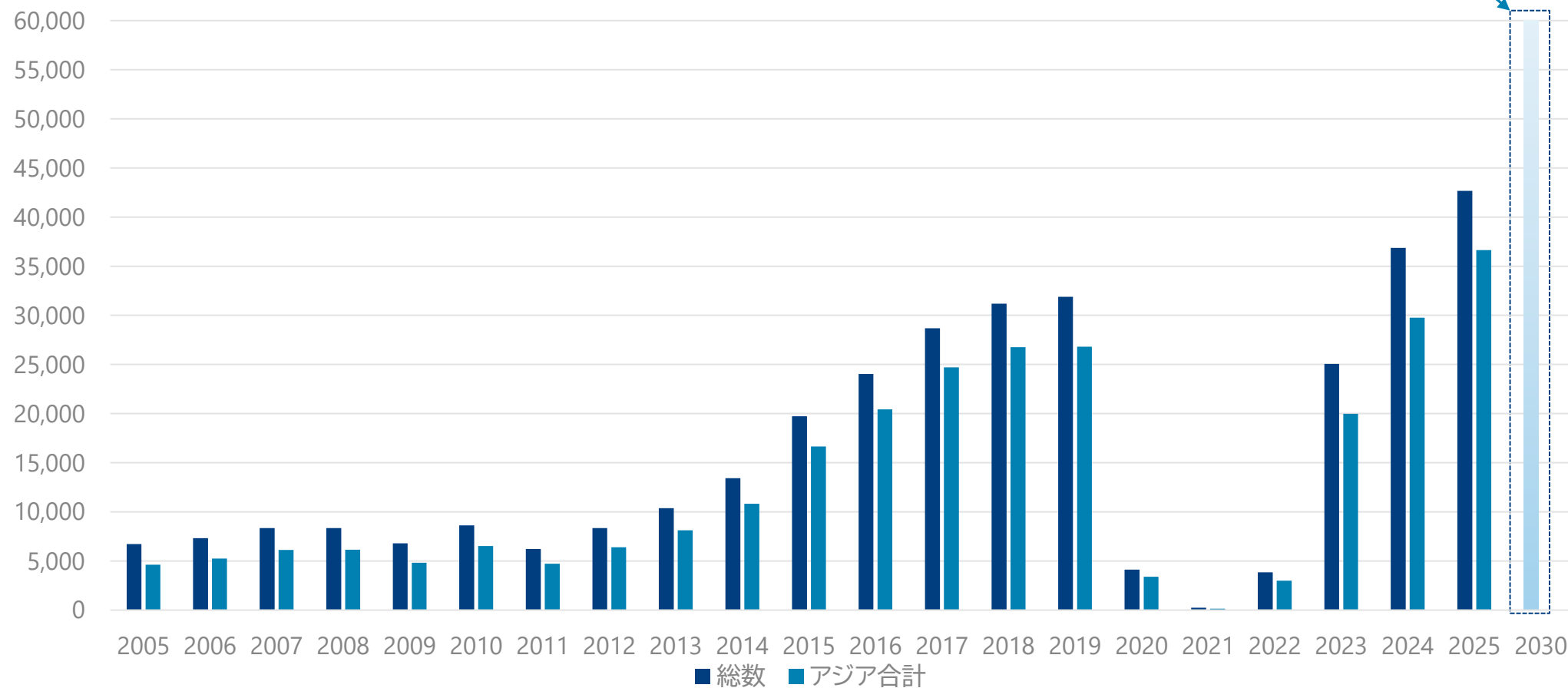
2 2026年6月期 事業報告

4 アプリケーションサービス事業の事業報告

訪日外国人旅行者数の推移(2005年以降) 日本政府観光局発表

(単位:千人)

訪日外国人旅行者数
2030年には6,000万人へ
(政府目標*)



*日本政府観光局(JNTO)

2 2026年6月期 事業報告

5 アプリケーションサービス事業の事業報告

宿泊業界における人手不足の課題解決のため、レベニューマネジメント等に関わる業務の自動化を実現。業務効率化とコスト削減によって宿泊施設の利益を最大化する『**手間いらず自動**』を2024年2月にリリースし、当期も継続的に機能改善、各種アップデートを実施。

●料金調整を自動化

ルール設定で自動適用

残室数

5部屋

販売価格調整

10%割引

稼働率

70%

販売停止設定

海外サイト

ターゲットプライス 販売チャネル自動調整

●連泊制限を自動化

レベニューの最適解

海外サイト

2連泊のみ受付

特定日から複数泊で連泊を制限

国内サイト

連泊プランのみ受付可

特定日から複数泊で連泊を制限

LOS & ハードルレート

●最安値確認を自動化

ベストレート保証

自社公式HP
販売価格

7,000円

他予約サイト
販売価格

6,500円
(+500円)

アラート
通知

ベストレートチェッカー レートサーバイ

●報告業務を自動化

オリジナルレポート

毎日定時に
自動生成

折れ線グラフデータ

棒グラフデータ

日別予約状況(予約サイト)

日別予約状況(部屋)

前年比 / 前前年比

プランランキング

リードタイム

ブッキングカーブ

オリジナルレポート ブッキングアナリティクス

1 2
3 4
手間いらず自動

6-1 アプリケーションサービス事業の事業報告

宿泊施設の販路拡大:宿泊予約サイト等との連携(上期)

『Traveloka』

Traveloka Japan株式会社が提供する東南アジアを中心に航空券・ホテル・アクティビティ予約などをワンストップで提供するオンライン旅行プラットフォーム。

『Be.』

10pct.株式会社が提供する自社公式サイト向け予約エンジン『Be.』との連携を開始。
自社ブランディングを踏まえた独自のプラン設計が可能で、直販予約の強化と収益性の向上に貢献。

『旅色』

株式会社旅色トラベルが運営する旅行電子雑誌『旅色』の宿泊予約サービスとの連携を開始。
『旅色』は旅のストーリーや世界観を重視しており、記事コンテンツから自然な導線で宿泊予約へ繋がれることが特色。

『DerbySoft』

全世界300以上のオンラインチャネルに接続可能なプラットフォーム『DerbySoft』との連携を開始。
海外OTAやメタサーチサイトを含む広範なネットワークへの一括接続により、グローバル市場における効率的な在庫配分と価格訴求が可能になることが強み。

6-1 アプリケーションサービス事業の事業報告

宿泊施設の販路拡大:宿泊予約サイト等との連携(上期)

『Resort Worx』

株式会社リゾートワークスが運営する、旅行・リゾート分野に特化した福利厚生サービス『Resort Worx』とのシステム連携を開始。法人向け会員制チャネルを通じてリゾート滞在やワーケーション需要を取り込み、平日やオフシーズンの稼働率向上に寄与。

『Tiket.com』

インドネシア最大手のオンライン旅行代理店『Tiket.com』とのシステム接続を開始。成長著しい東南アジア市場、とりわけインドネシアからの訪日旅行需要をダイレクトに取り込むことで、アジア圏インバウンドのさらなる拡大が期待できる体制を構築。

6-2 アプリケーションサービス事業の事業報告

宿泊施設の販路拡大:宿泊予約サイト等との連携(下期)

『KKday』

アジア最大級の旅行体験予約プラットフォーム『KKday』とのシステム接続を開始。
台湾を中心にアジア各地の旅行者に利用されており、アジア圏からの訪日旅行需要の取り込み強化につながる体制を構築。

『NEWT』

令和トラベル株式会社が運営する、スマートフォンに特化した旅行アプリ。
海外旅行を中心に若年・高感度層のユーザー基盤を有しており、新たな顧客層へのリーチ拡大と販売チャネルの多様化につながる連携を開始。

『HKTV Booking』

HKTVグループが運営する宿泊予約プラットフォーム。
テレビ・ECの既存顧客基盤を活かし香港を中心とした中華圏に強みを有しており、訪日インバウンドの取り込み強化につながる連携を開始。

『Jcation』

全世界株式会社SEECが運営するホテル・航空券・レンタカーの一括比較予約サイト『Jcation』との接続を開始。航空券やレンタカーを組み合わせた旅行商品の比較・予約が可能で、旅行先への移動から現地での移動までワンストップで手配できることが特色。

6-3 アプリケーションサービス事業の事業報告

宿泊施設向け基幹システム(PMS・CRS)との連携

『D-EDGE CRS』

D-EDGE社が提供するクラウドベースのセントラルリザーベーションシステム『D-EDGE CRS』とのシステム連携を開始。自社サイトや各種オンライン販売チャネルを統合管理できるCRSとの連携により、料金・在庫・プラン情報の一括制御を可能とし、複雑化する販売戦略への柔軟な対応を実現。

『Smart Order PMS』

Oracle Corporationが提供するホテル向けプロパティマネジメントシステム『Oracle OPERA Cloud』とのシステム連携を順次開始。クラウド型PMSとの連携により、多拠点・多ブランドを展開する宿泊事業者の業務効率化とデータの一元管理を支援。

『Smart Order PMS』

中国大手宿泊SaaS企業のスマートオーダーが提供するクラウド型オールインワンPMS『Smart Order PMS』。施設・客室管理、OTA連携、清掃管理、セルフチェックイン設備などを一元提供し、宿泊施設の業務効率化、サービス品質向上、収益性改善を支援。

レベニューマネジメントシステムとの連携

IDEaS『G3 RMS』機能拡張

IDEaS社が提供するレベニューマネジメントシステム「G3 RMS」との連携機能を拡張・強化。需要予測に基づく価格最適化とダイナミックな在庫管理を組み合わせることで、繁閑に応じたレベニューマネジメントを高度化し、客室単価と稼働率の両面から収益最大化を図る体制を整備。

『D+』

AIを活用した需要予測により最適な宿泊料金を自動算出し、価格の最適化と収益[※]最大化を支援するホテル・宿泊施設向けレベニューマネジメントシステム。

『ダイナミックプライシング』

日本の宿泊施設に特化した宿泊管理システムやAI活用のダイナミックプライシング機能を提供し、観光・宿泊産業のDXを推進するプラットフォーム

6-3 アプリケーションサービス事業の事業報告

決済・その他システム連携

『Agoda 精算自動化サービス』

世界最大級の宿泊予約サイト『Agoda』と、株式会社NTTデータの法人間決済機能を連携させることで、宿泊予約から精算までを自動化する宿泊施設向けサービス。宿泊予約サイト管理システムと法人間決済をシームレスに接続し、予約情報と精算処理の連携を効率化することで、宿泊施設の経理・精算業務の負荷を大幅に軽減。

『らく通with』

鉄道情報システム株式会社が提供する、ネットとリアルの双方に対応した宿泊予約・在庫管理サービス。旅行会社向けアロット在庫とネット販売在庫の一元管理を実現することで、販売機会の最大化と業務効率化につながるアロット在庫連携を開始予定。

7 アプリケーションサービス事業の事業報告

アプリケーションサービス事業における売上高の構成:

- 月額固定収入(月額基本利用料やオプション利用料等)
- 月額変動収入(予約数に応じた通信料等)

状況:

■ 月額固定収入

- ✓ 解約率は低い水準を維持
- ✓ 施設の新規開業等に合わせた新規の引合いが活発

■ 月額変動収入

- ✓ 堅調な宿泊需要により、月額変動収入が増加

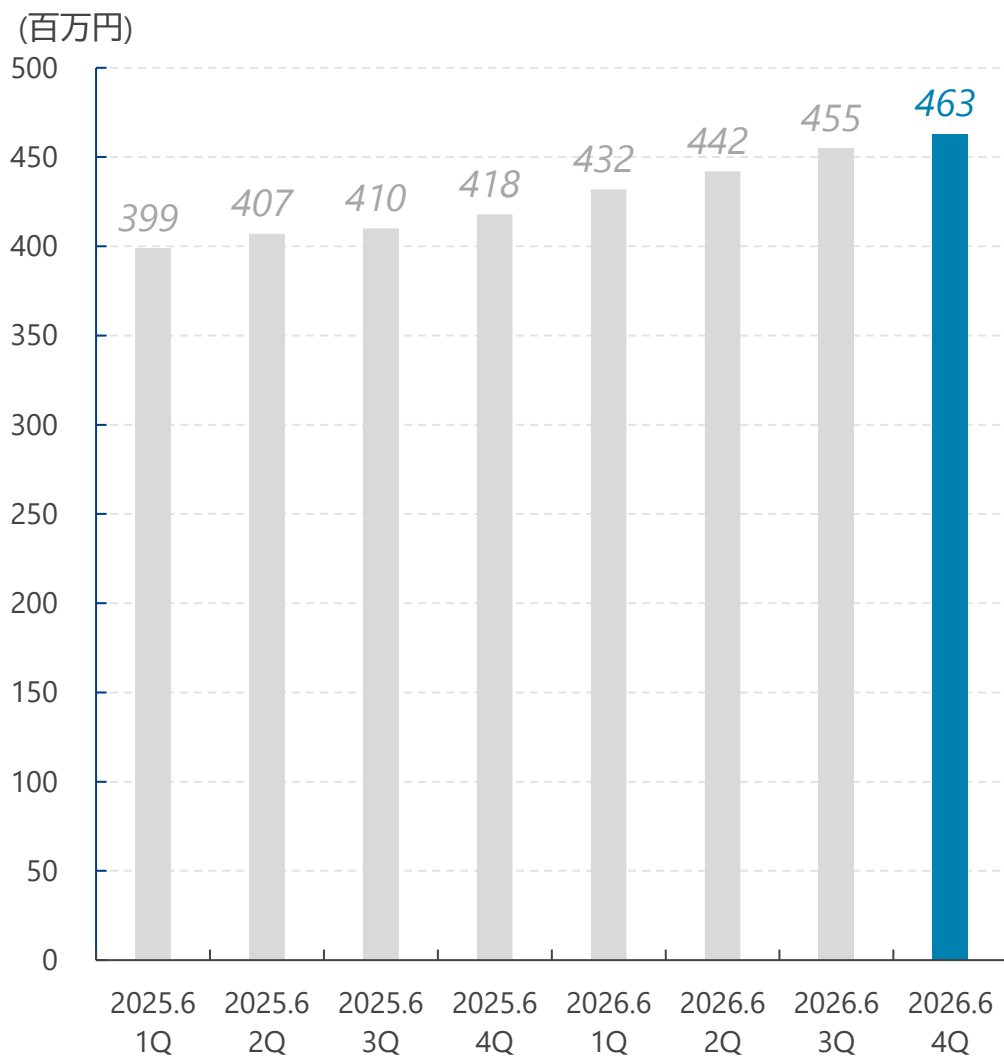
2026年6月期 通期実績

■ 月額固定収入	1,794百万円	74.5%(前年同期比+9.8%)
■ 月額変動収入	558百万円	23.2%(前年同期比+17.7%)
■ その他の収入	55百万円	2.3%

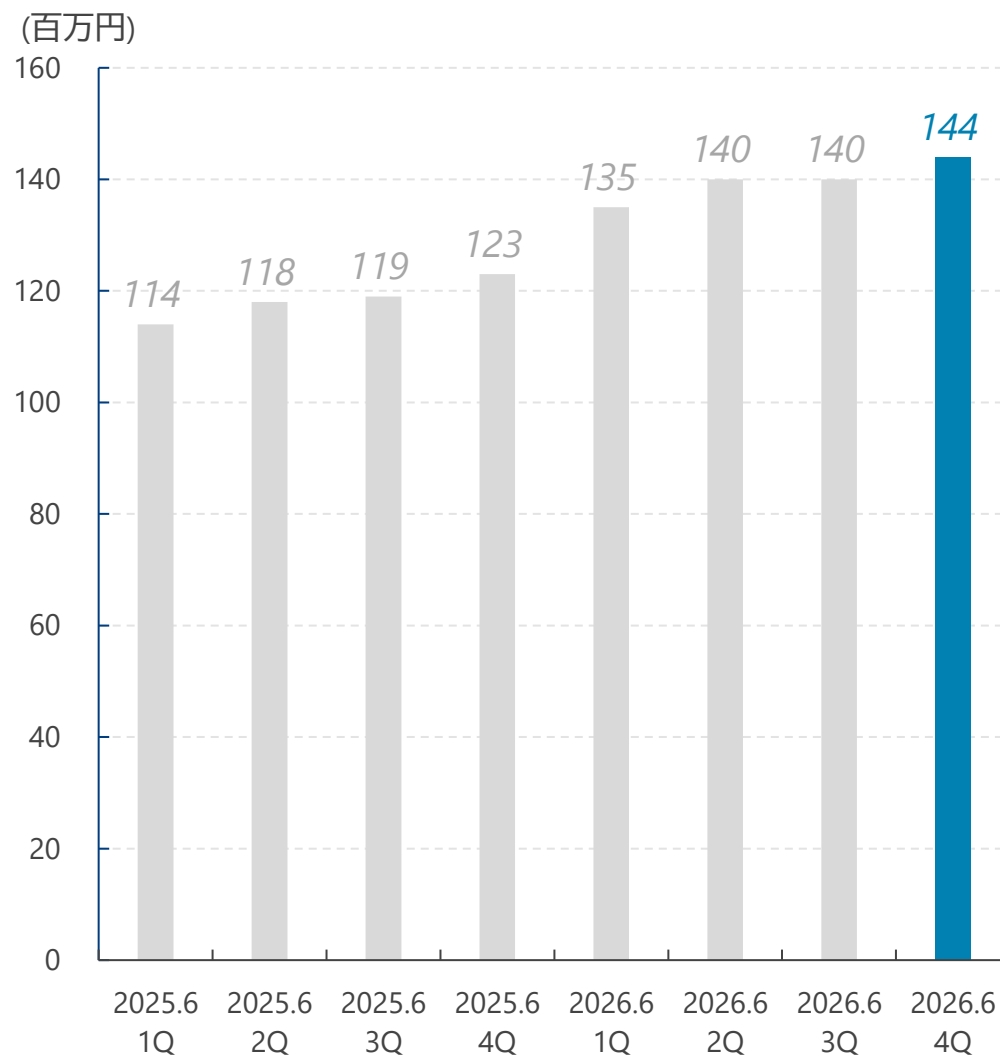
2 2026年6月期 事業報告

8 アプリケーションサービス事業の事業報告

月額固定収入



月額変動収入

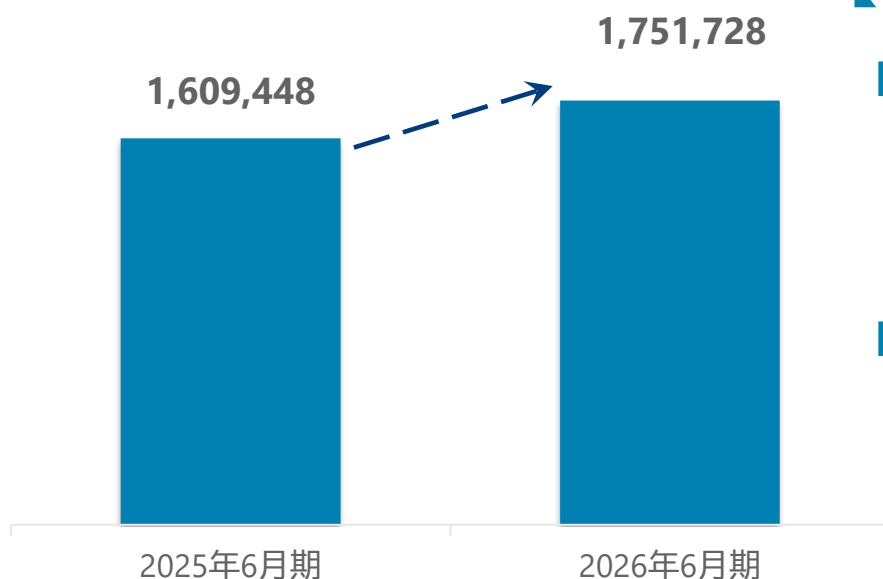


セグメント利益(全社共通費配賦後)



前年同期比 +8.8%

単位:千円



【Topic】

- 宿泊予約数の増加
 - ✓ 一部地政学的な影響はあったものの、日本国内の延べ宿泊者数は堅調に推移
- 解約率は低水準を維持

セグメント利益(全社共通費配賦後)



前年同期比 ▲744.9%

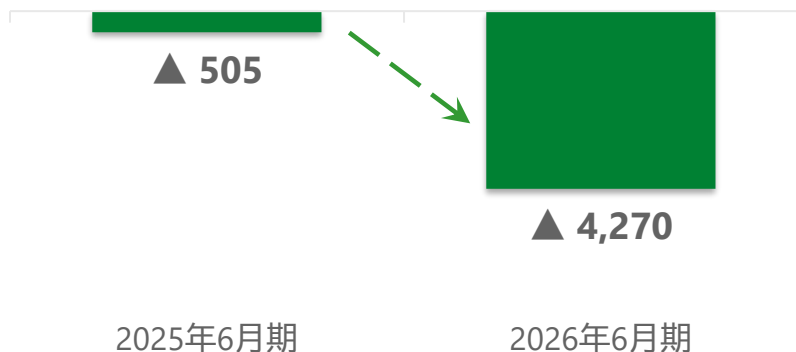
単位:千円

【Topic】

□ 検索エンジンのアルゴリズムの影響を受け、
サイトのトラフィックが減少

□ 以下対策を継続的に実施

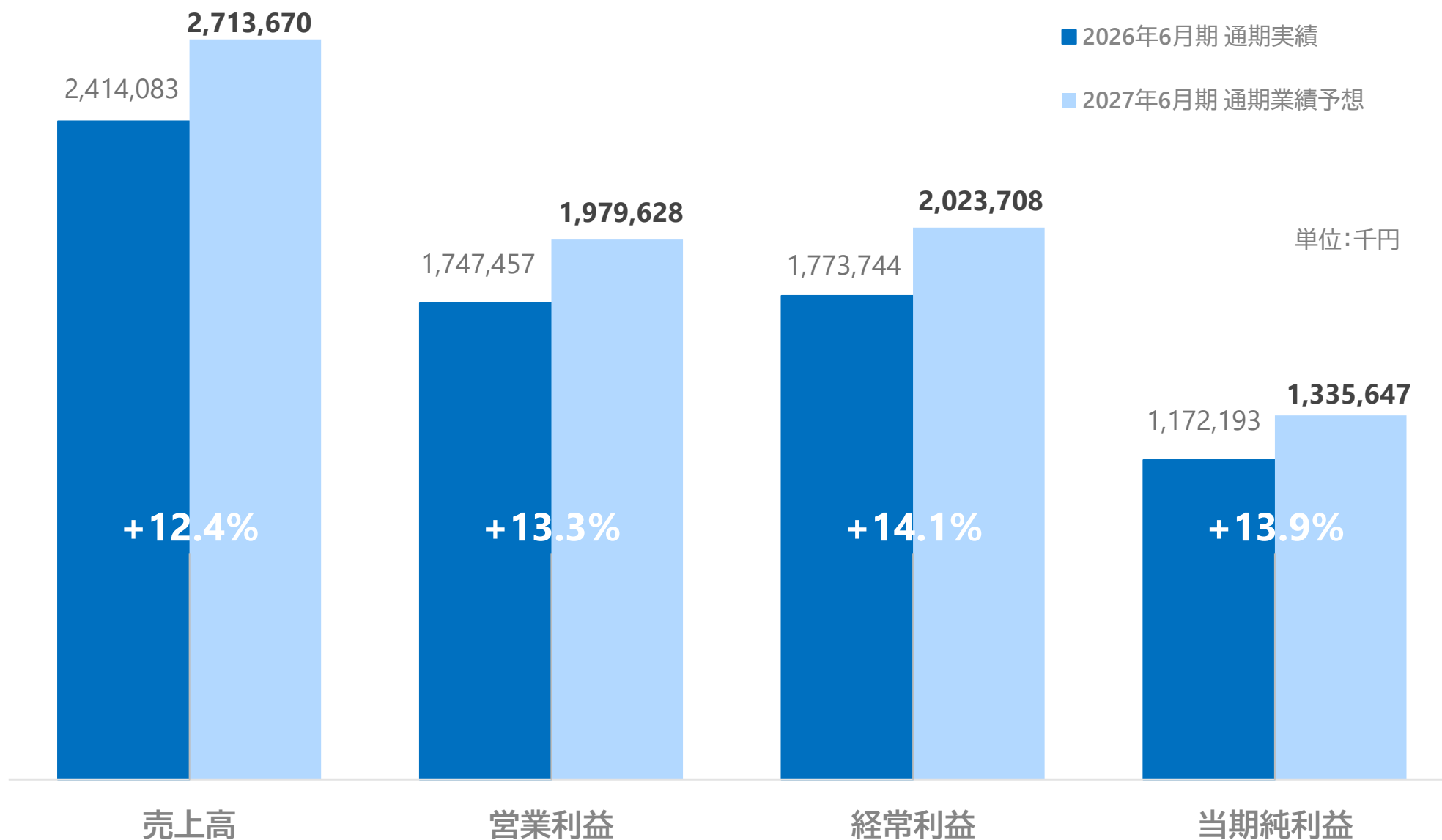
- ・ 検索エンジン最適化
- ・ ユーザーインターフェイスの改善
- ・ モバイルユーザビリティの向上



3 業績予想と事業展開

3 2027年6月期 業績予想と事業展開

1 業績予想



3 2027年6月期 業績予想と事業展開

2 アプリケーションサービス事業の今後の事業展開

(業績予想の前提)

- 2026年6月期に引き続き、宿泊需要が堅調に推移することを想定
- 物価の上昇、金利・為替など景気の下押しリスク
- 宿泊施設の新設計画が一定水準に留まっている
 - ✓ 宿泊施設の人手不足
 - ✓ 新規施設の開発コストの増加 等
- 組織体制の強化を目的とした人的資本への投資、セキュリティ対策を含むシステム投資、機能強化を目的とした開発投資等を引き続き実施

様々な要因から2027年6月期は、一定のリスクはあるものの引き続き宿泊需要が堅調に推移し、宿泊業界の活性化を見込んでおります。

売上高および営業利益については、この前提で予測しております。

3 2027年6月期 業績予想と事業展開

3 アプリケーションサービス事業の今後の事業展開

- 堅調な宿泊需要に対応
- **手間いらず自動** を中心としたTEMAIRAZUシリーズの機能拡充
- 宿泊施設の収益確保に繋がる、国内外の販売チャネルとの接続拡大
- 業務効率化に貢献する各種システムとの連携強化

販売チャネルとの連携

多様なシステムとの連携

営業力・開発力の強化

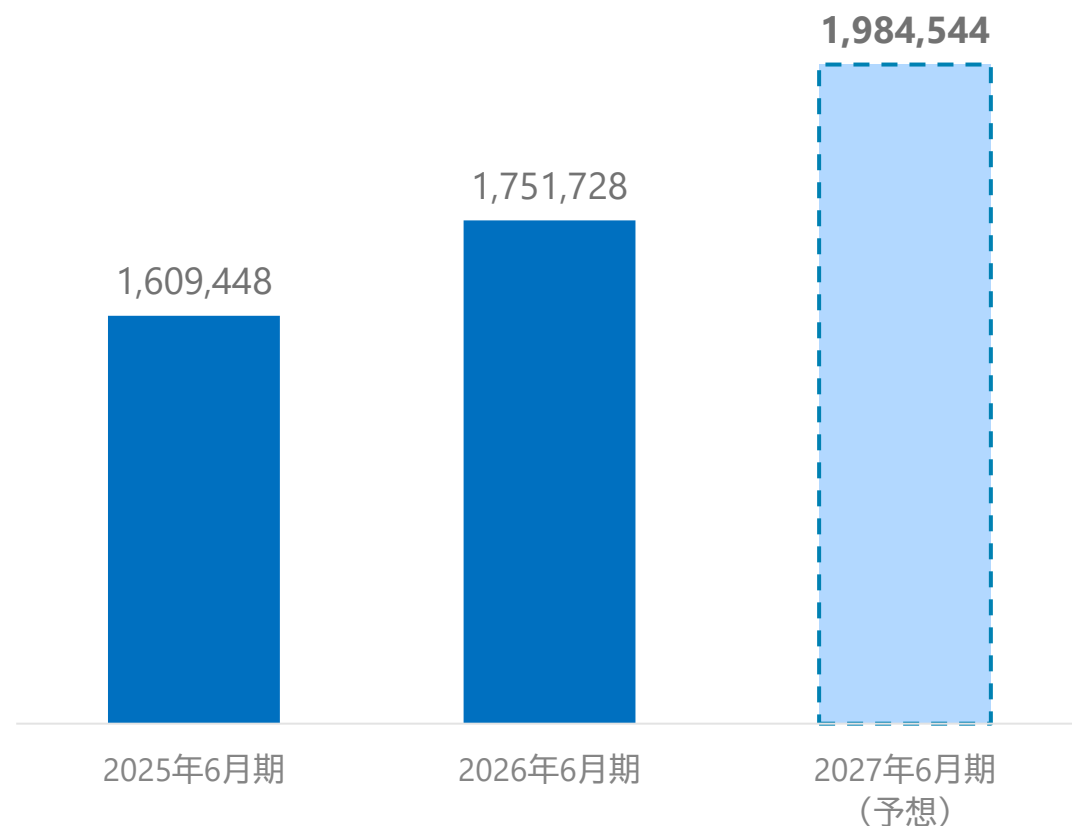
TEMAIRAZUの
機能強化

3 2027年6月期 業績予想と事業展開

4 アプリケーションサービス事業のセグメント利益予想

セグメント利益(全社共通費配賦後)

単位:千円



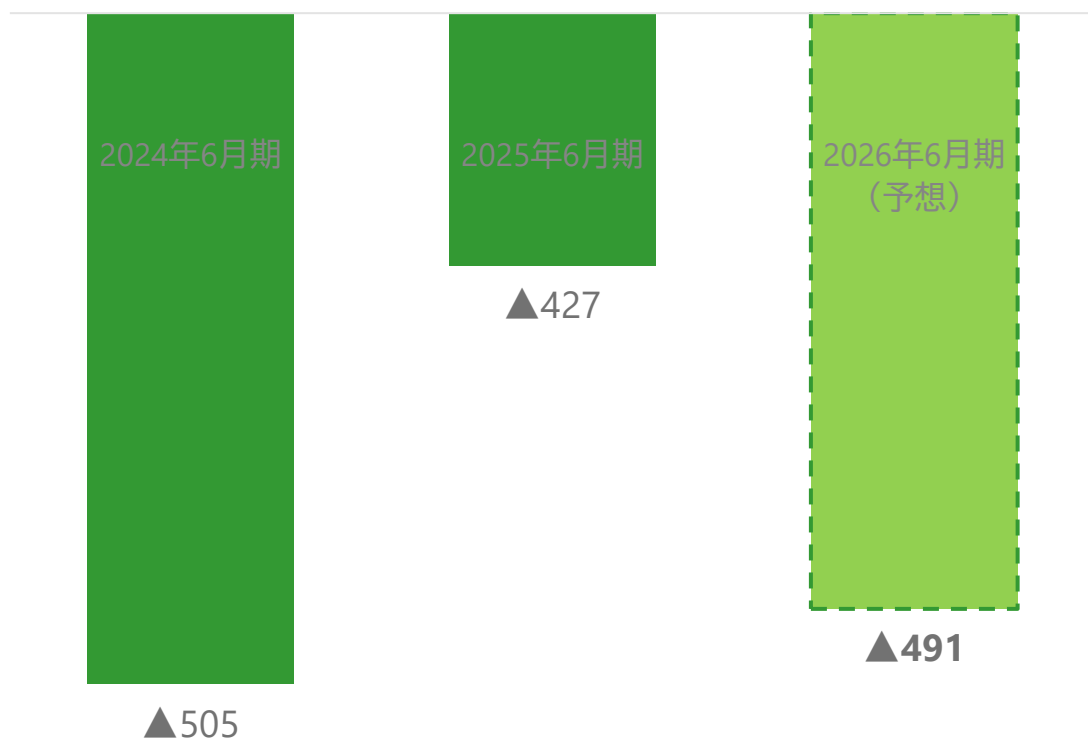
前期比
+13.2%を予定

3 2027年6月期 業績予想と事業展開

5 インターネットメディア事業のセグメント利益予想

セグメント利益(全社共通費配賦後)

単位:千円



前期比
減益を予定

- ・ユーザーインターフェースの改善
- ・モバイルユーザビリティの向上
- ・検索エンジン最適化
- ・コンテンツの拡充

6 重点的な投資領域

既存

- 堅調な宿泊需要への取り組み
(アプリケーションサービス事業)

営業部・開発部の増員で体制強化

- 新規契約の獲得、既存のお客様へのサポート
- 新機能の開発や、改良によるユーザビリティの向上等、製品力を強化
(プロダクトの付加価値向上)

新規顧客獲得のための開発投資

- 更なる宿泊予約数の増加を見越したシステム強化、セキュリティ対策
- 中長期的な取組みとして、必要となる要件を先んじて取り入れる

新規

- 中長期的な成長にむけた新しいこと(新サービス・新事業)への取り組み
- 「情報の一元管理」という当社の強みを活かした
新しいこと、面白いことに取り組む
- 新たな事業ポートフォリオの創出

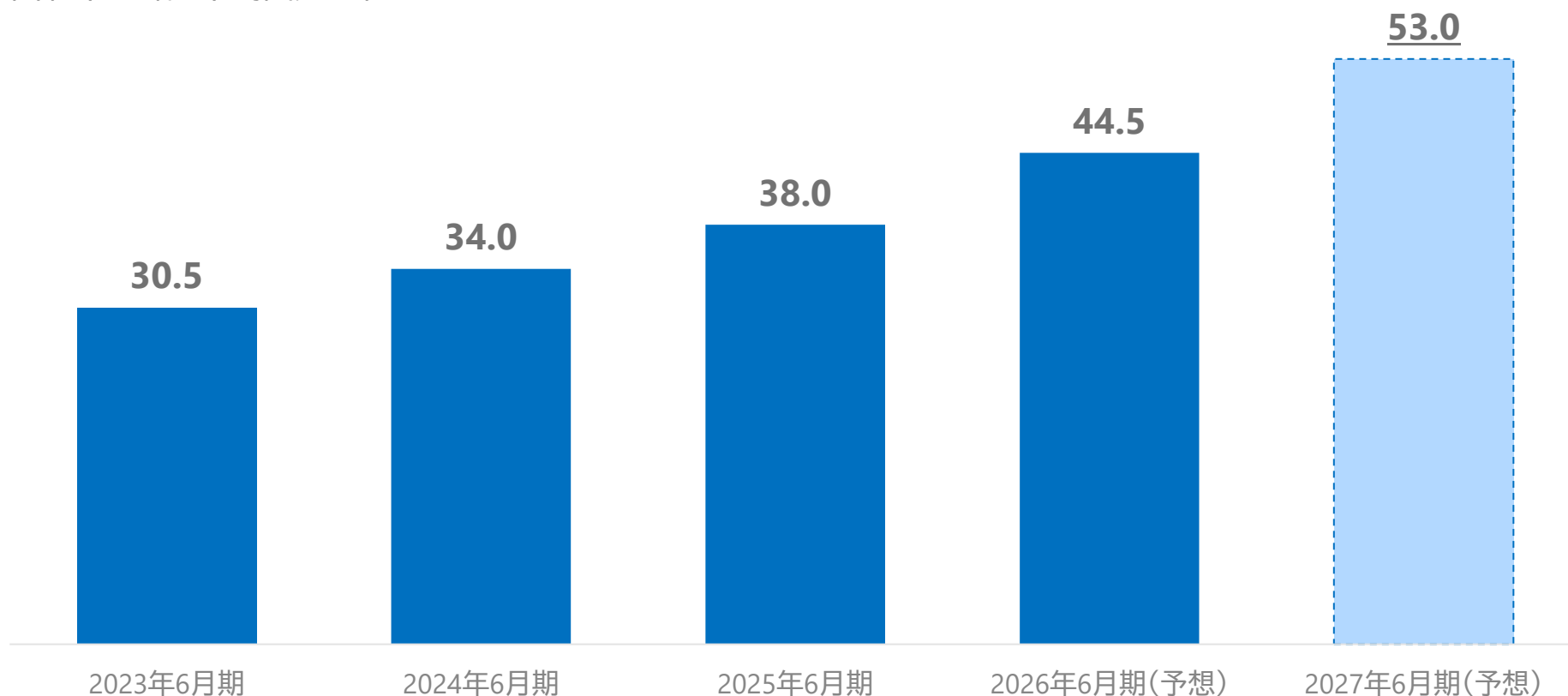
★今後数年間、1億円～2億円程度を投資していく予定

3 2027年6月期 業績予想と事業展開

7 期末配当(予想)

目標配当性向の23.5%へ方針を変更
2027年6月期の配当金は、年間合計53.0円を予想

(1株当たり配当金推移:円)



会社概要

商号	手間いらず株式会社	
英文名	Temairazu, Inc.	
設立年月日	2003年8月4日	
決算月	6月	
資本金	718,580 千円(2026年6月30日現在)	
発行済株式数	6,480,961 株 (2026年6月30日現在)	
株式売買単位	100株	
本店所在地	東京都渋谷区恵比寿1-21-3 恵比寿NRビル7F	
証券コード	2477(東証スタンダード)	
監査法人	有限責任監査法人トーマツ	
主要サイト	コーポレートサイト	https://www.temairazu.co.jp/
	『TEMAIRAZU』	https://www.temairazu.com/
	『手間なしマーケティング』	https://mrk-srv.temanasi.jp/
	『比較.com』	https://www.hikaku.com/

決算説明資料についてのご注意

当資料に掲載されている当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もあることをご了承ください。

法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承ください。

IRに関するお問い合わせ

手間いらず株式会社 経営企画室

TEL : 03-5447-6690 Mail : ir@temairazu.com

投資家向け情報

<https://www.temairazu.co.jp/ir/news>

プレスリリース

<https://www.temairazu.co.jp/press>