

株式会社イントランス
2025年3月期 第1四半期決算説明資料

2024年8月9日

1 決算概要 *Page 3*

2 今後の見通し *Page 16*

3 補足情報 *Page 20*

1

決算概要

2

今後の見通し

3

補足情報

◆ 前期売却のハーブガーデン運営事業の連結除外影響により売上減少、損失拡大

■ 不動産事業

- ホテル開発案件、インバウンド向け宿泊施設案件の推進に注力
- PM売上、工事売上等、安定的に推移するが、販売用不動産の売却はなく売上は微減
- 前年同期は未回収案件回収による利益貢献あったが、その剥落により若干の営業損失

■ ホテル運営事業

- 京都ホテル3棟、大阪ホテル、沖縄ホテルは前年同期比で堅調に推移し、売上は拡大
- 売上拡大するも、セグメント全体の固定費をカバーできず、営業損失改善するも赤字着地

■ その他事業

- 中華圏からグループ内ホテルへ送客開始するも、連結消去で連結売上未計上、営業損失は前期水準

◆ 期初計画達成に向けた収益活動

- 不動産事業では、進捗に遅れあるためホテル開発、インバウンド向け宿泊施設開発へ注力
(※2024年7月[2Q]にて、インバウンド向け宿泊施設の開発が1件決定)
- ホテル運営事業では、新規ホテルの運営受注へ注力
- インバウンド送客事業（その他事業）では、現時点でグループ内ホテルへの送客に留まるため、早期での他ホテルへの送客体制の確保へ注力
- 投資事業（その他事業）では、ホテル開発資金の確保に向け、国内外投資家の確保によるファンド組成等へ注力

グループ連結概況（2025年3月期 第1四半期）

| | | |
|---------------------------|-------------------|----------------------------|
| 2025年3月期 第1四半期 連結業績 | 売上高 | 201百万円 (前年同期比 12.1%減) |
| | 営業損失 | ▲85百万円 (前年同期は▲16百万円) |
| | 経常損失 | ▲88百万円 (前年同期は▲17百万円) |
| | 親会社に帰属する 当期純損失 | ▲88百万円 (前年同期は▲17百万円) |
| | 1株当たり純損失 | ▲1.97円 (前年同期は▲0.46円) |
| | 総資産 | 1,289百万円 (前期末 1,158百万円) |
| | 純資産 | 1,078百万円 (前期末 860百万円) |
| | 自己資本比率 | 81.3% (前期末 70.8%) |

2025年3月期連結業績予想（2024年5月13日公表）（百万円）

| 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 親会社に帰属する 当期純利益 |
|-------|------|------|-------------------|
| 2,593 | 53 | 40 | 16 |

セグメント別概況（2025年3月期 第1四半期）



不動産事業 不動産の売買、管理、仲介事業等

当期においては、ホテル開発、インバウンド向け小口不動産開発へ注力、その他、PM事業、不動産賃貸事業を推進。

売上高 50百万円 営業損失 ▲0百万円
(前年同期比 13.1%減) (前年同期は73百万円の利益)



ホテル運営事業 宿泊施設の運営、運営受託等

当期においては、既存ホテルの収益拡大へ注力。その他、新規ホテル、旅館等の案件発掘のための活動を推進。

売上高 151百万円 営業損失 ▲11百万円
(前年同期比 31.8%増) (前年同期は15百万円の損失)



その他事業 インバウンド送客、ホテル投資ファンド等

当期においては、グループ内ホテルへの送客を推進。その他、外部のホテルへの送客に向けた準備を推進。グループ送客あるが、連結消去により連結売上未計上。

売上高 0百万円 営業損失 ▲6百万円
(前年同期は8百万円の損失)

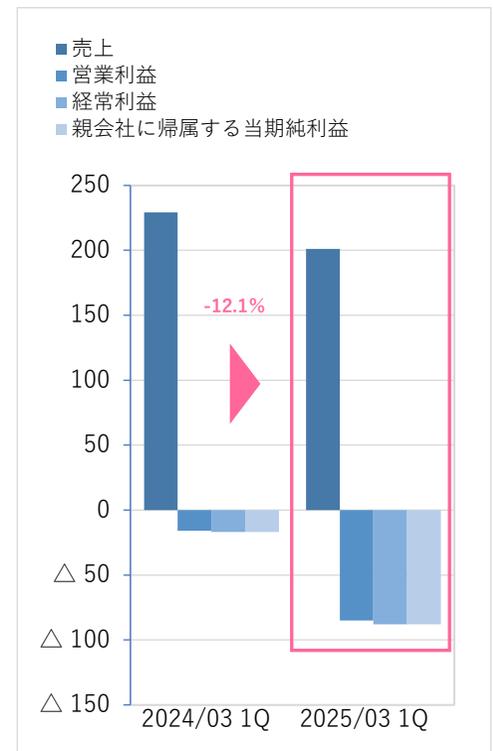
- 前期売却のハーブガーデン運営事業の連結除外影響により連結売上減少
- 前年同期は未回収債権の回収による収益改善効果あったが、その剥落により営業損失は拡大
- 都市型ホテル投資、地方創生ホテル投資による成長戦略の確立に向けた活動へ注力
(※2024年7月[2Q]にて、インバウンド向け宿泊施設の開発が1件決定)

(百万円)

(百万円)

| | 2024/03 1Q (実績値) | 2025/03 1Q (実績値) | 2025/03 (通期予想) | 前年同期比増減 | 通期予想進捗率 |
|----------------|---------------------|---------------------|-------------------|-----------------|---------|
| 売上 | 229 | 201 | 2,593 | - 28 - 12.1% | 7.8% |
| 営業利益 | △ 16 | △ 85 | 53 | - 69 - | - |
| 経常利益 | △ 17 | △ 88 | 40 | - 71 - | - |
| 親会社に帰属する当期純利益 | △ 17 | △ 88 | 16 | - 71 - | - |
| 一株当たり当期純利益 (円) | △ 0.46 | △ 1.97 | 0.35 | - 1.51 - | - |

過年度収益推移 (連結合計)



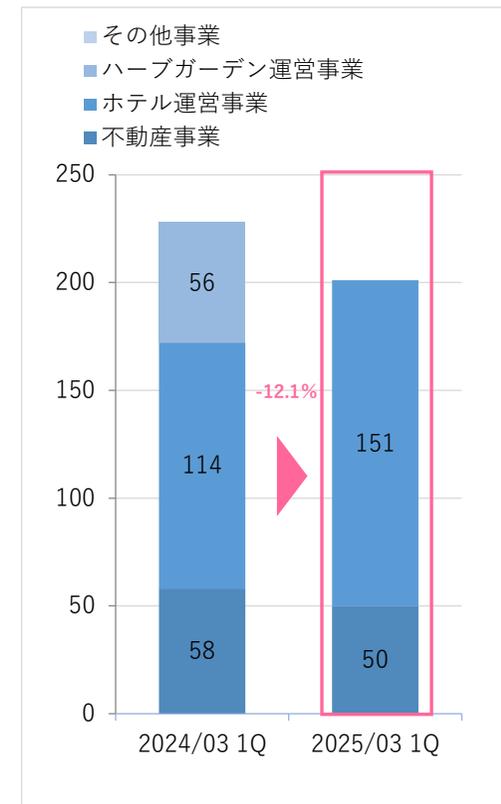
- 不動産事業はPM収益、賃料収入の減少により前年同期比で売上減少
- ホテル運営は、堅調に推移、ホテル数拡大により前年同期比で売上拡大
- インバウンド送客事業は開始するも、グループ内ホテル送客のため連結消去で連結売上なし

(百万円)

| | 2024/03 1Q (実績値) | 2025/03 1Q (実績値) | 2025/03 (通期予想) | 前年同期比増減 | 通期予想進捗率 |
|----------------|---------------------|---------------------|-------------------|-----------------|---------|
| 連結売上 | 229 | 201 | 2,593 | - 28 - 12.1% | 7.8% |
| 不動産事業 | 58 | 50 | 1,152 | - 8 - 13.1% | 4.3% |
| ホテル運営事業 | 114 | 151 | 1,293 | +37 +31.8% | 11.7% |
| ハーブガーデン運営事業 | 56 | - | - | - - | - |
| その他事業 | 0 | 0 | 147 | +0 - | 0.0% |
| 営業利益 | △ 16 | △ 85 | 53 | - 69 - | - |
| 経常利益 | △ 17 | △ 88 | 40 | - 71 - | - |
| 親会社に帰属する当期純利益 | △ 17 | △ 88 | 16 | - 71 - | - |
| 一株当たり当期純利益 (円) | △ 0.46 | △ 1.97 | 0.35 | - 1.51 - | - |

(百万円)

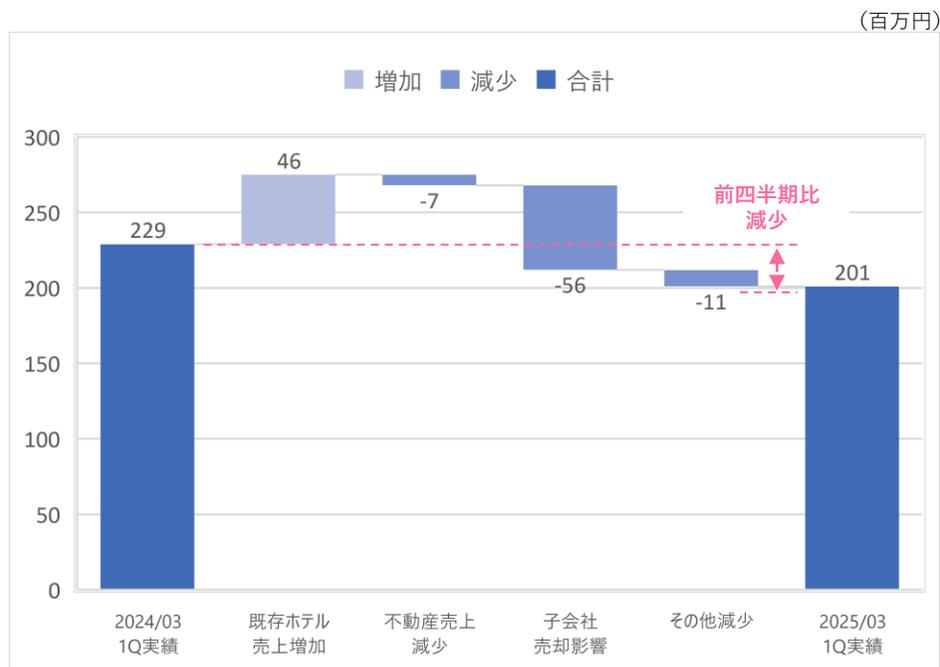
過年度収益推移 (連結合計)



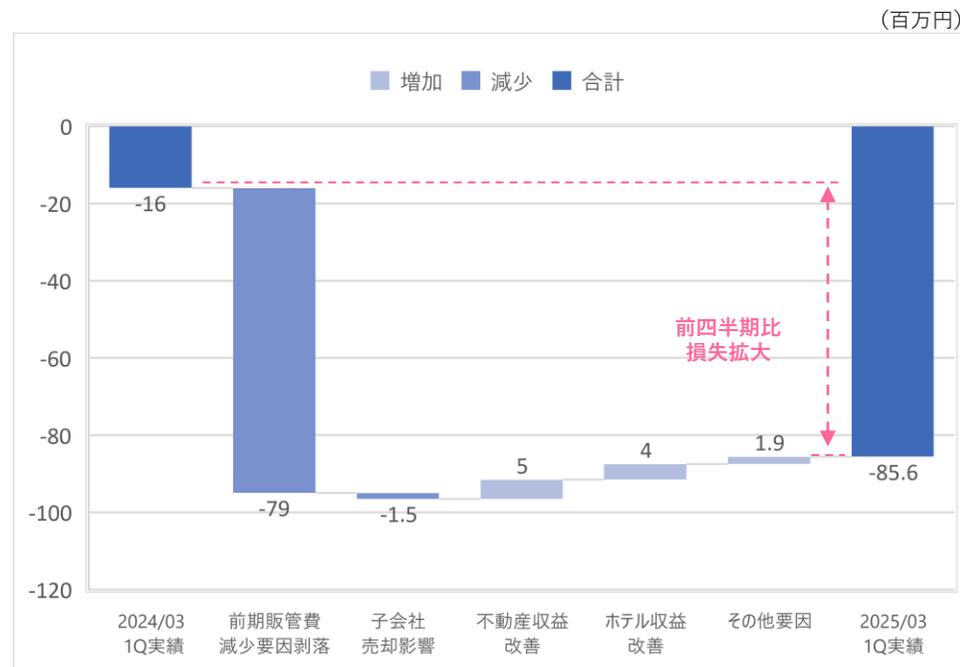
注) ハーブガーデン運営事業は、2024/03期にて連結除外となりました。

- 前四半期比でホテル売上増加するものの、前期の子会社株式譲渡の影響等により売上は減少
- ホテル運営収益は堅調に改善するも、前期の不動産事業における未回収債権回収による販管費減少効果が剥落したことによる収益改善効果を埋めきれず営業損失は拡大

2025/03 1Q 売上 収益分析



2025/03 1Q 営業損益 収益分析

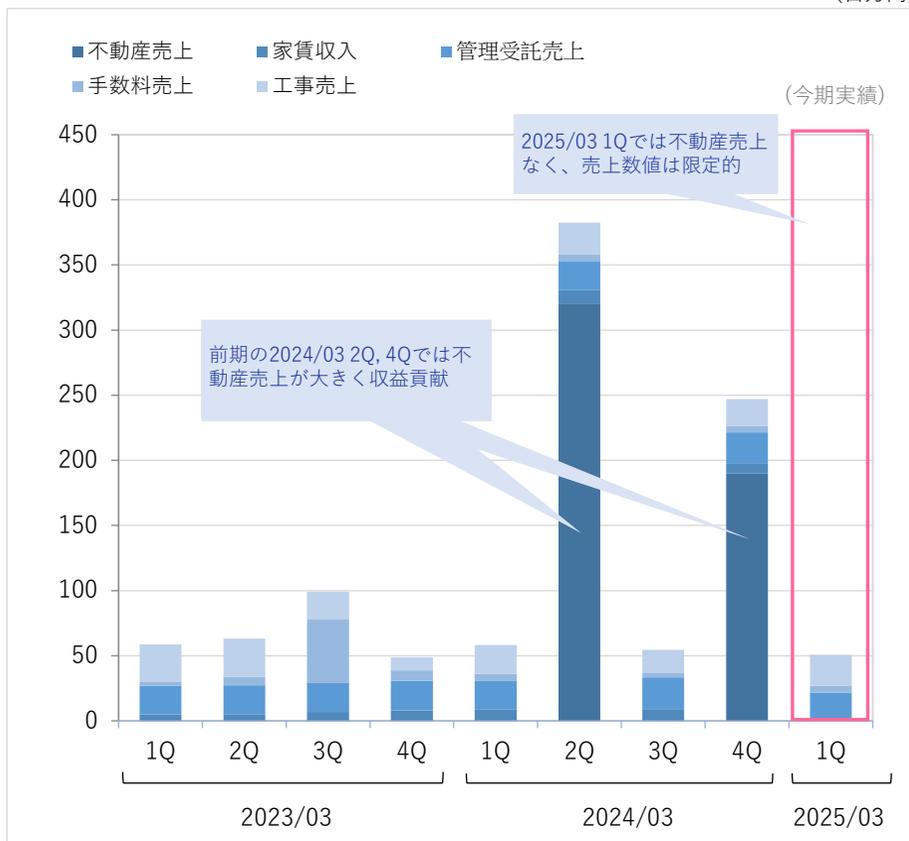


- 売上では、ホテル売上は増加するも、不動産売上微減、前期の子会社株式譲渡の影響等により売上は減少した。
- 営業損益では、ホテル運営収益は若干改善するも、不動産収益が悪化した。
- また、営業損益悪化の最大要因として、前年同期において未回収債権の回収による販管費削減といった特殊要因があったが、2025/03 1Qではそうした事象はなかったこと。

- 2025/03 1Qでは不動産売上はなく、PM事業(管理受託)、家賃収入等の減少により、前四半期比で売上減少、また直前四半期比では大幅減少
- 2025/03 1Qの活動としては、アパートメントホテル、インバウンド向け宿泊施設の開発へ注力

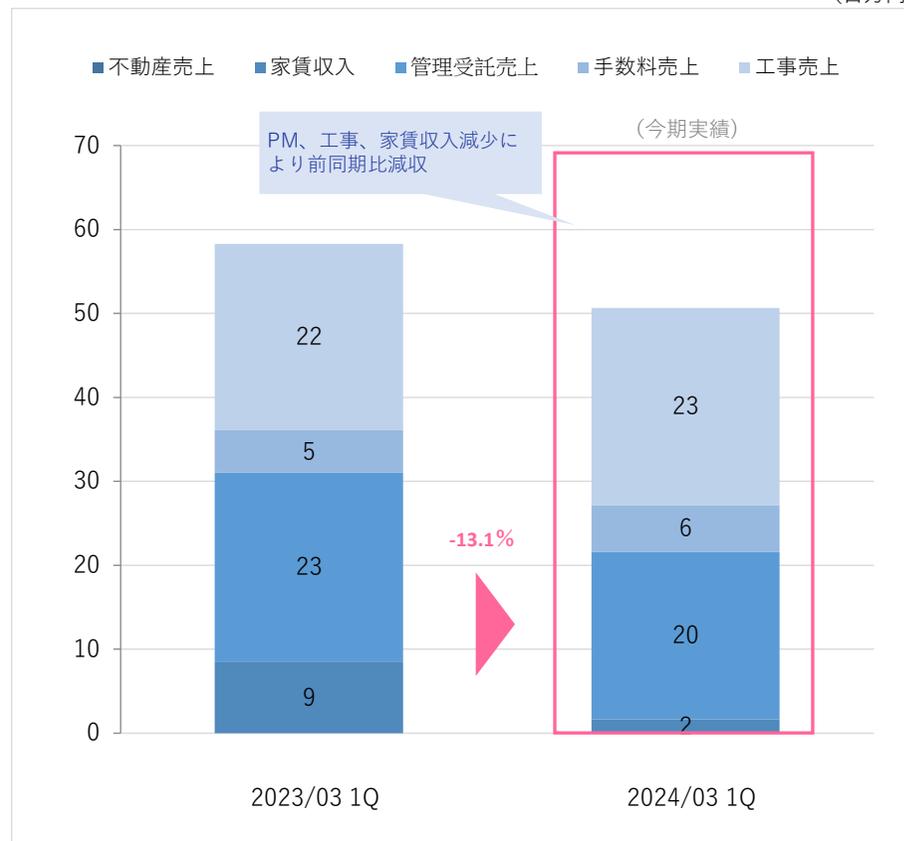
四半期売上推移

(百万円)



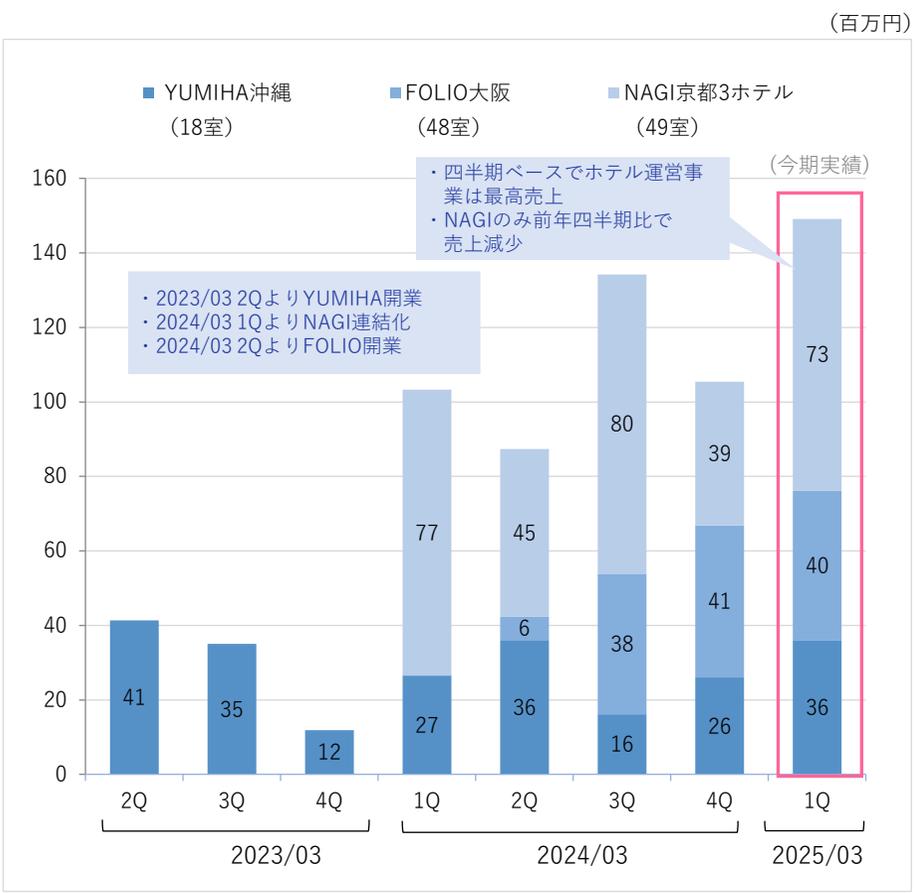
期間売上推移

(百万円)

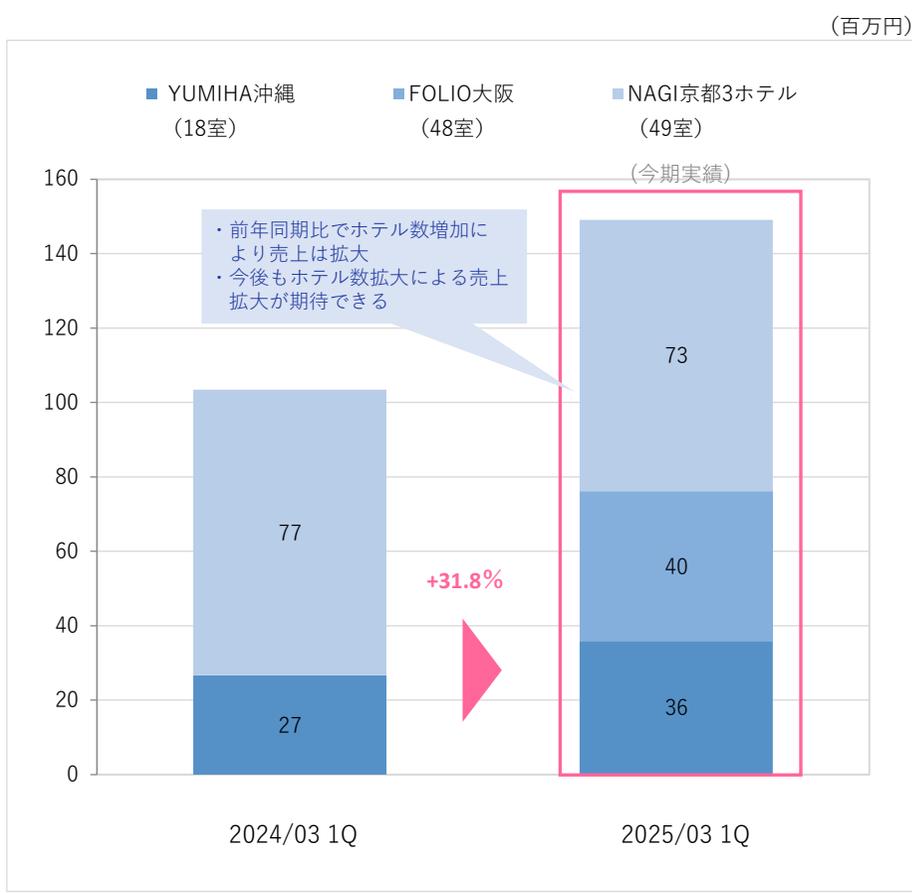


- 2025/03 1Qは、運営ホテル増加により前年同期比で売上は拡大し、四半期ベースで最高売上
- ホテル別では、YUMIHA沖縄は売上拡大、京都NAGIは減少（FOLIO大阪は前年2Qより開業）
- 営業損失は縮小するも、セグメント全体の販管費をカバーできていないため収益拡大が急務

四半期売上推移

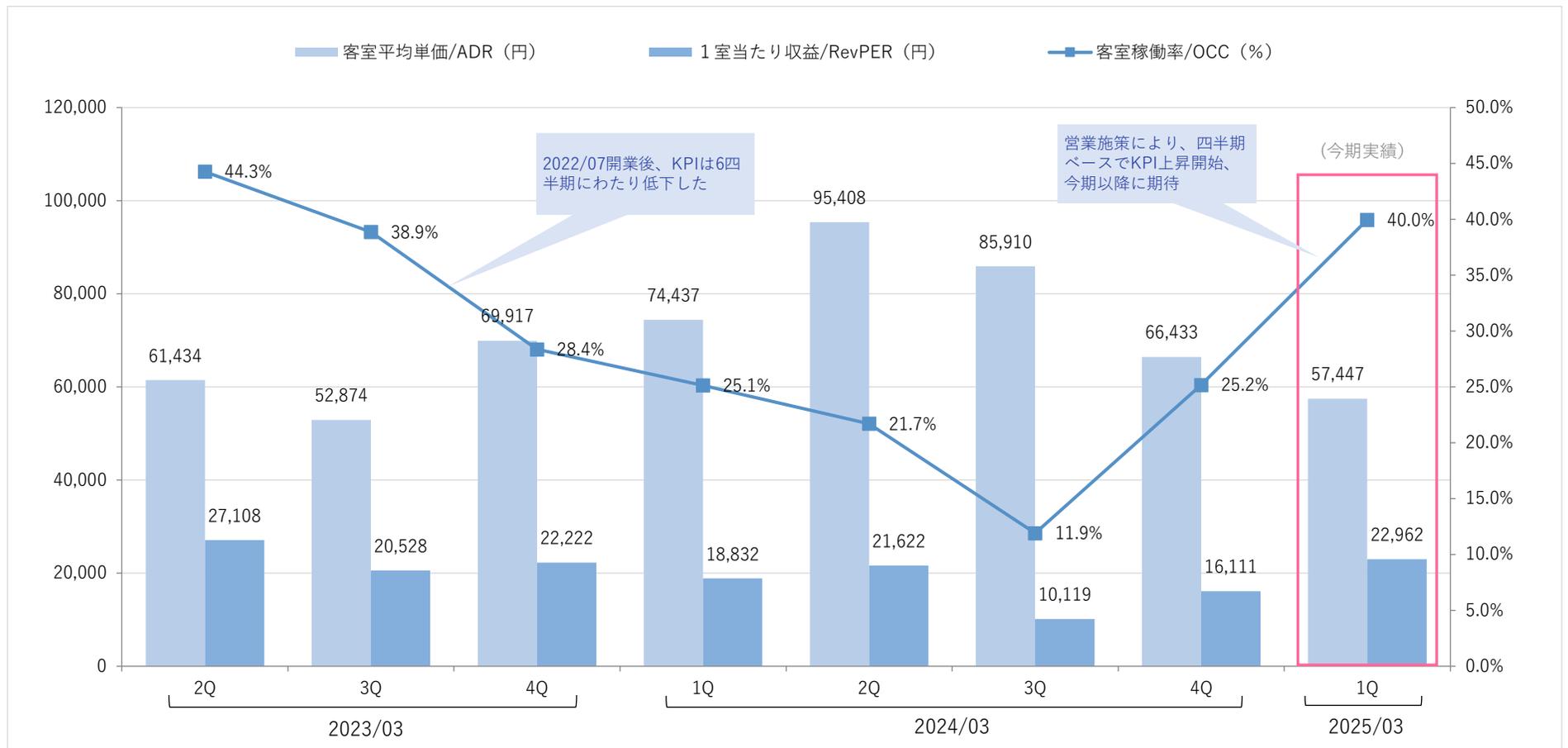


期間売上推移



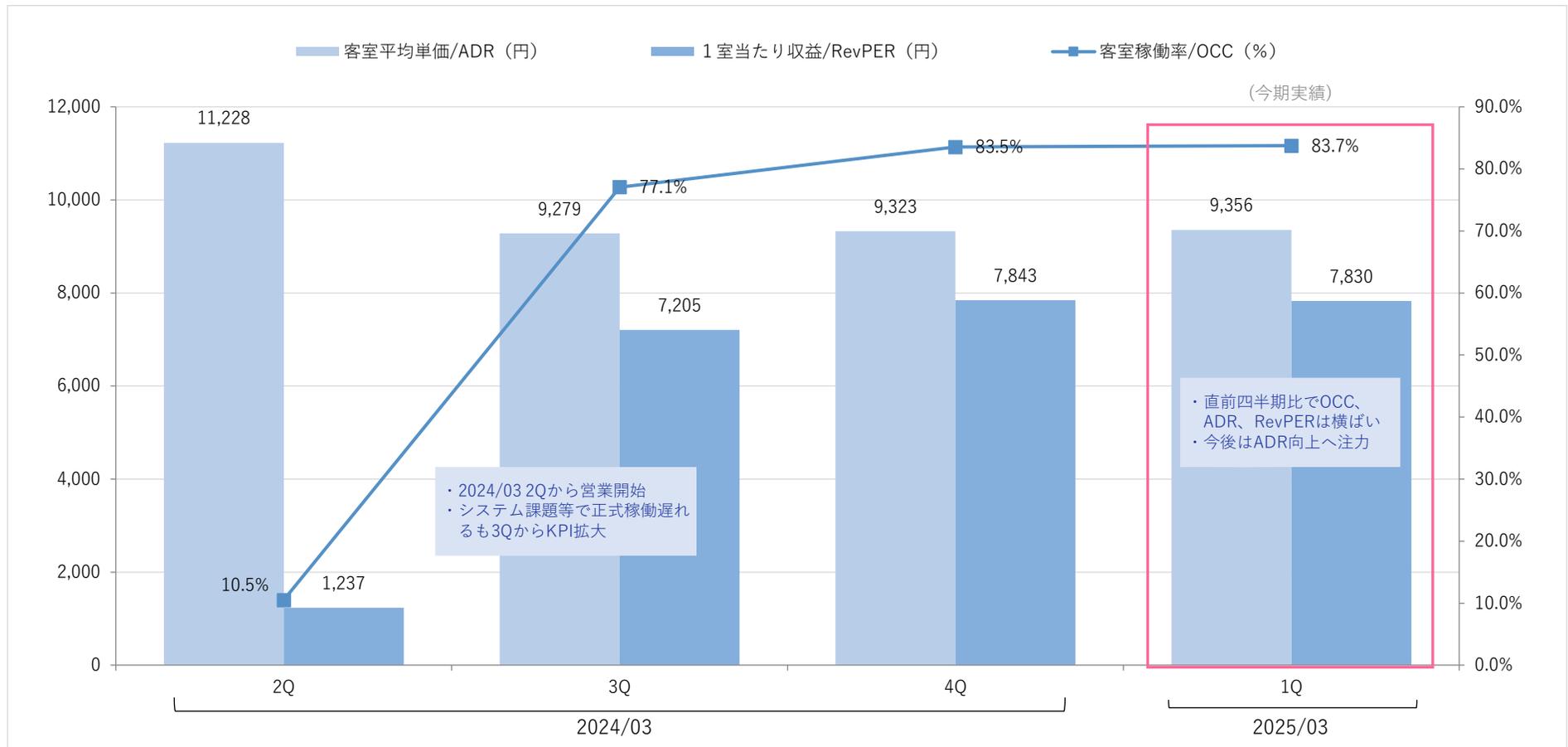
- 稼働率(OCC)は、前々期から前期3Qまで下落基調にあったが、前期4Qより改善傾向
- 客室平均単価(ADR)は下がるも、1室当たり収益(RevPER)は2四半期連続で改善中
- 今後は、KPI(稼働率、客室平均単価)のさらなる追求を行い、収益改善へ注力

YUMIHA沖縄 稼働率(OCC)、客室平均単価(ADR)、RevPER(1室当たり収益) 四半期推移



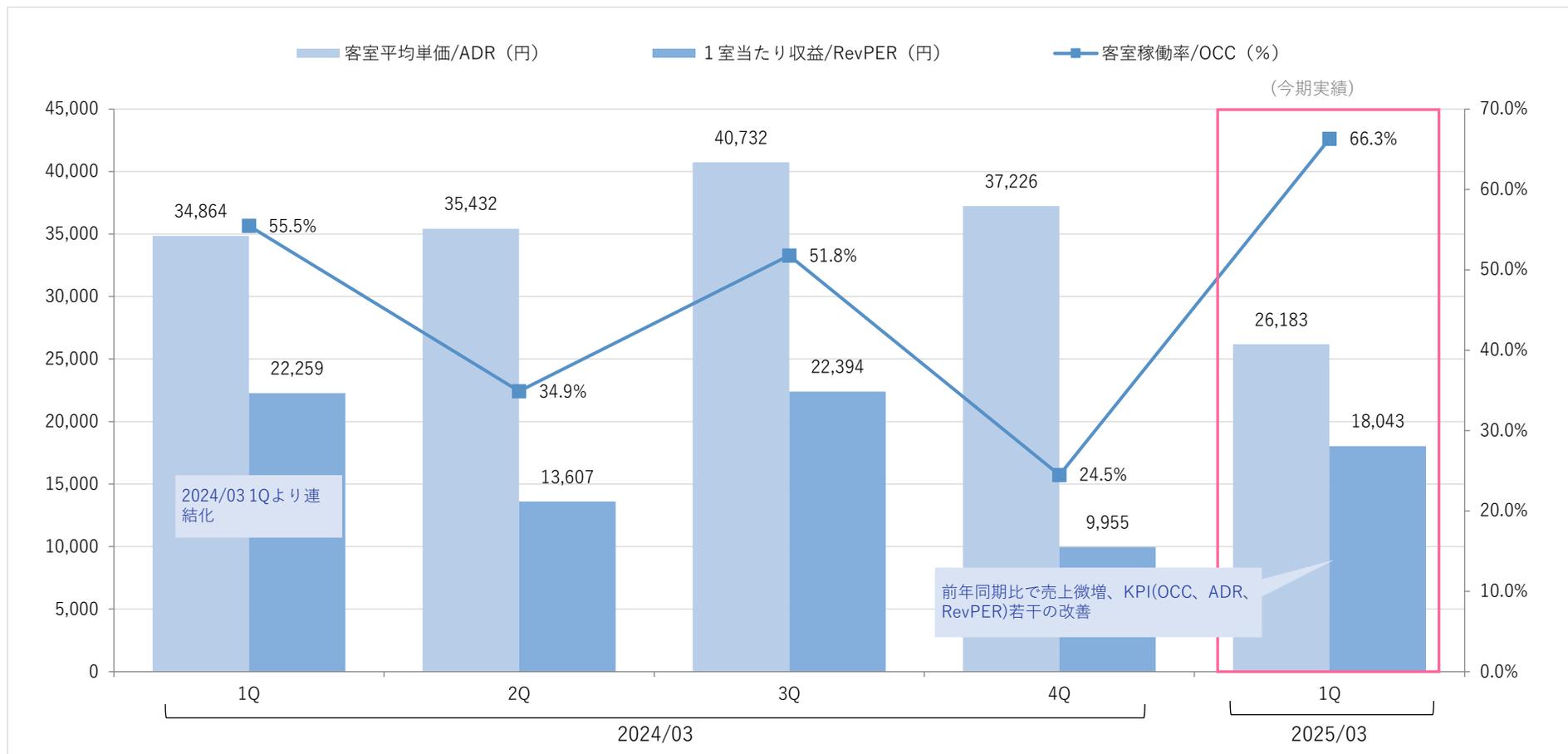
- 直前四半期比において、OCC(稼働率)、客室平均単価(ADR)、1室当たり収益(RevPER)とも横ばいとなり高稼働状態が継続
- 稼働率は高水準にあるため、今後はADR向上に向けたブランディング戦略へ注力

FOLIO心齋橋 稼働率(OCC)、客室平均単価(ADR)、RevPER(1室当たり収益) 四半期推移



- 前年同期比で売上は微減、ブランド認知度高めるために、稼働率(OCC)を重視した営業施策実行により稼働率は上昇するも、客室平均単価(ADR)、1室当たり収益(RevPER)は下落
- 現状KPI(稼働率、客室平均単価)とも改善余地が高いため、ブランディング強化施策へ注力

京都NAGI 稼働率(OCC)、客室平均単価(ADR)、RevPER(1室当たり収益) 四半期推移



- 資産は前期末比で増加（預け金増加による固定資産増加）
- 負債は前期末比で減少（株主優待引当金減少による流動負債減少、固定負債は微減）
- 純資産は前期末比で増加（新株発行による資本金、資本剰余金の増加）

貸借対照表の概要（2024年3月末との比較）

(百万円)

| | 2024/03末 | 2025/03 1Q | 増減 | 主な増減要因 |
|------------|----------|------------|-----|-----------|
| 現金及び預金 | 890 | 896 | 6 | |
| 売掛金及び契約資産 | 81 | 82 | 1 | |
| 販売用不動産 | 43 | 43 | 0 | |
| その他棚卸資産 | 2 | 1 | △ 1 | |
| その他 | 22 | 29 | 7 | |
| 貸倒引当金 | △ 0 | △ 0 | 0 | |
| 流動資産合計 | 1,039 | 1,052 | 13 | |
| 有形固定資産 | 6 | 6 | 0 | |
| 無形固定資産 | 10 | 10 | 0 | |
| 投資その他の資産 | | | | |
| 投資その他の資産 | 159 | 279 | 120 | ■長期預け金の増加 |
| 貸倒引当金 | △ 70 | △ 70 | 0 | |
| 投資その他の資産合計 | 89 | 209 | 120 | |
| 固定資産合計 | 106 | 226 | 120 | |
| 繰延資産合計 | 11 | 10 | △ 1 | |
| 資産合計 | 1,158 | 1,289 | 131 | ■長期預け金の増加 |

| | 2024/03末 | 2025/03 1Q | 増減 | 主な増減要因 |
|----------------|----------|------------|-------|-------------|
| 買掛金 | 3 | 2 | △ 1 | |
| 1年以内返済予定の長期借入金 | 32 | 28 | △ 4 | |
| 賞与引当金 | 6 | 3 | △ 3 | |
| 株主優待引当金 | 59 | 0 | △ 59 | ■株主優待引当金の減少 |
| その他 | 185 | 169 | △ 16 | |
| 流動負債合計 | 287 | 203 | △ 84 | |
| 長期借入金 | 9 | 5 | △ 4 | ■返済による減少 |
| その他 | 1 | 0 | △ 1 | |
| 固定負債合計 | 10 | 6 | △ 4 | |
| 負債合計 | 297 | 210 | △ 87 | |
| 資本金 | 1,283 | 1,442 | 159 | ■新株発行による増加 |
| 資本剰余金 | 1,053 | 1,212 | 159 | ■新株発行による増加 |
| 利益剰余金 | △ 1,506 | △ 1,595 | △ 89 | |
| 自己株式 | △ 2 | △ 2 | 0 | |
| 株主資本合計 | 827 | 1,056 | 229 | |
| その他の包括利益合計 | △ 7 | △ 9 | △ 2 | |
| 新株予約権 | 40 | 31 | △ 9 | |
| 純資産合計 | 860 | 1,078 | 218 | |
| 負債純資産合計 | 1,158 | 1,289 | 131 | |
| 自己資本比率 (%) | 70.8% | 81.3% | 10.5% | ■新株発行による上昇 |

- 2025/03 1Qでは、販売管理費が売上総利益を超過
- 黒字化に向けて、不動産事業、ホテル運営事業の拡大に加え、固定的な販管費の削減が必要
- このため、販管費の再精査が必要であり、うち業務委託報酬他の見直しが急務
- 上記により、固定的な販管費のうち、20-30百万円程度は削減余地があるため、費用見直しを着手予定

費用分析の概要 (2025年3月期 1Q)

(百万円)

| | 2024/03 1Q | (対売上比率) | 2025/03 1Q | (対売上比率) | 前期比増減 | 主な増減要因 |
|-----------------|------------|---------|------------|---------|-------|--|
| 売上高 | 229 | 100.0% | 201 | 100.0% | △ 28 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産事業の売上減少 ■ 前期の子会社譲渡による売上減少 ■ ホテル事業の売上拡大するも減少分を吸収できず |
| 売上原価 | 71 | 31.0% | 46 | 22.9% | △ 25 | ■ 売上減少による原価低下 |
| 売上総利益 | 158 | 69.0% | 155 | 77.1% | △ 3 | ■ 売上減少による減少 |
| 販売費及び一般管理費 | 175 | 76.4% | 241 | 119.9% | 66 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 販管費が売上高を超過している ■ 本社及び子会社固定費のためほぼ変動なし ■ 前期の販管費減少要因剥落(未回収債権回収)による販管費増加 |
| 営業利益 | △ 16 | △ 7.0% | △ 85 | △ 42.3% | △ 69 | ■ 売上減少、販管費増加による損失拡大 |
| 経常利益 | △ 17 | △ 7.4% | △ 88 | △ 43.8% | △ 71 | ■ 売上減少、販管費増加による損失拡大 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △ 17 | △ 7.4% | △ 88 | △ 43.8% | △ 71 | ■ 売上減少、販管費増加による損失拡大 |

- 1 決算概要
- 2 今後の見通し**
- 3 補足情報

- 通期業績予想に対する1Q時点の進捗率は、売上で7.8%（営業利益は損失のため未記載）
- アパートメントホテル開発及び地方創生ホテル投資の成立に向けた活動を推進、併せてインバウンド向け小規模宿泊施設の成立を推進
（※2024年7月[2Q]にて、インバウンド向け宿泊施設の開発が1件決定）

2025/03の業績予想と1Q時点の進捗率

(百万円)

| | 2025/03 1Q (実績値) | 2025/03 (通期予想) | 通期予想進捗率 | 通期予想達成に向けた施策 |
|----------------|---------------------|-------------------|---------|--|
| 連結売上 | 201 | 2,593 | 7.8% | <ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産事業 <ul style="list-style-type: none"> - 都市型アパートメントホテルの開発推進 - インバウンド向け小規模宿泊施設の開発推進 ■ ホテル運営事業 <ul style="list-style-type: none"> - 都心及び地方都市における新規ホテル発掘推進 - 既存ホテルのKPI改善へ注力 ■ その他事業 <ul style="list-style-type: none"> - インバウンド送客事業におけるグループ内ホテルへの観光客送客、及び外部ホテルへの送客推進 - 投資事業におけるファンド組成等によるホテル投資のための資金調達活動 |
| 不動産事業 | 50 | 1,152 | 4.3% | |
| ホテル運営事業 | 151 | 1,293 | 11.7% | |
| その他事業 | 0 | 147 | 0.0% | |
| 営業利益 | △ 85 | 53 | - | |
| 経常利益 | △ 88 | 40 | - | |
| 親会社に帰属する当期純利益 | △ 88 | 16 | - | |
| 一株当たり当期純利益 (円) | △ 1.97 | 0.35 | - | |

- 都市型アパートメントホテル開発は複数案件検討中【デベロッパー協業】
- 地方創生ホテル投資は、複数案件精査・交渉中【自治体、DMO等協業】
- インバウンド向け宿泊施設開発[仕入・販売]は、スキーム構築中【不動産会社、工務店協業】
 (※2024年7月[2Q]にて、インバウンド向け宿泊施設の開発が1件決定)

2025/03の具体的な進捗状況

| | 1Q実績 | 2Q予定 | 3Q予定 | 4Q予定 |
|------------|--|--|---|---|
| 不動産事業 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 都市型アパートメントホテル開発推進 (デベロッパー協業による複数案件検討) ■ インバウンド向け小規模宿泊施設の事業スキーム構築 (不動産会社及び工務店等の協業) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 都市型アパートメントホテル開発推進 ■ インバウンド向け小規模宿泊施設の仕入・販売 (2024.07:台東区1件開発決定) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 都市型アパートメントホテル開発推進 ■ インバウンド向け小規模宿泊施設の仕入・販売 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 都市型アパートメントホテル開発推進 ■ インバウンド向け小規模宿泊施設の仕入・販売 |
| ホテル運営事業 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 地方創生ホテル投資の案件精査 (リゾートホテル、旅館を多数案件検討) ■ 都市型ホテルの投資案件精査 (都市型ビジネスホテルを複数案件精査) | <ul style="list-style-type: none"> ■ 地方創生ホテル投資の案件精査 ■ 都市型ホテルの投資案件精査 ■ 地方創生ホテルの賃貸借契約締結 ■ 都市型ホテルの賃貸借契約締結 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 地方創生ホテル投資の案件精査 ■ 都市型ホテルの投資案件精査 ■ 地方創生ホテルの賃貸借契約締結 ■ 都市型ホテルの賃貸借契約締結 ■ 地方創生ホテルの開業 ■ 都市型ホテルの開業 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 地方創生ホテル投資の案件精査 ■ 都市型ホテルの投資案件精査 ■ 地方創生ホテルの賃貸借契約締結 ■ 都市型ホテルの賃貸借契約締結 ■ 地方創生ホテルの開業 ■ 都市型ホテルの開業 |
| インバウンド送客事業 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏よりグループ内ホテルへ送客開始 ■ ホテルとのシステム連携準備 ■ 外部ホテルとの契約推進 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏よりグループ内ホテルへ送客推進 ■ 外部ホテルとの契約推進 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏よりグループ内ホテルへ送客推進 ■ 外部ホテルとの契約推進 ■ 外部ホテルとのシステム連携開始 ■ 外部ホテルへの送客開始 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏よりグループ内ホテルへ送客推進 ■ 外部ホテルへの送客推進 |
| 投資事業 | <ul style="list-style-type: none"> ■ ホテル投資に係る投資家説明 ■ 既存検討案件の投資スキーム検討 | <ul style="list-style-type: none"> ■ ホテル投資に係る投資家説明 ■ 既存検討案件の投資スキーム具現化 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 都市型アパートメントホテルへのファンド組成・投資実行 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 都市型アパートメントホテルへのファンド組成・投資実行 |

当社のビジネスモデル

一連のインバウンドサイクルによるグループ収益拡大

- ホテル運営事業における、「運営ホテル数の拡大による運営収益の拡大」⇒ ストック収益拡大（安定収益）
（対象ホテルは、「都市型アパートメントホテル」及び「リゾートホテル及び旅館等」）
- 不動産事業における、「ホテル不動産売買による売買収益の拡大」⇒ フロー収益拡大（成長収益）
（対象不動産は、「都市型アパートメントホテル」及び「インバウンド向け宿泊施設」の開発・売却）
- その他、インバウンドサイクル構築の補足事業として、「インバウンド送客事業（中華圏からの観光客送客）」及び ホテル投資資金の確保（資金調達・ファンド組成及び運営） ⇒ ホテル運営事業と不動産事業拡大のサポート

【※市場背景：日本では不動産価格の上昇により、新規レジデンス開発では収益性確保が困難なため、デベロッパーはホテル開発への移行を模索。しかしホテル運営実績がないため、ホテルオペレーターとの協業を検討。このため、ブランドを有するホテルオペレーターは、ホテル運営件数の増加機会を狙え、収益拡大が大きく期待できる。

実現へ向け必要な事項

「運営ホテル件数の拡大」及び「ホテル不動産の売買拡大」が必須

（ホテル事業）

- 戦略投資である「都市型アパートメントホテル」及び「リゾートホテル及び旅館等」の運営件数拡大
- 運営ホテルの稼働率（OCC）、ADR（客室平均単価）等のKPI拡大への取り組み

（不動産事業）

- 不動産売買の対象である「都市型アパートメントホテル」及び「インバウンド向け宿泊施設」の開発・売却
- PM事業、不動産仲介、賃料収益による周辺事業収益の確保

「インバウンド送客数の拡大」及び「ホテル投資資金の確保」による成長サポート

（インバウンド送客事業）

- 観光客誘客により、自社運営ホテル及び外部ホテルへの送客実績を拡大し、自社運営ホテルKPI向上サポート及び送客収益拡大

（投資事業）

- 国内外投資家からの資金調達及びホテル投資ファンド等の組成により、ホテル投資件数増加及び売却収益拡大をサポート

1

決算概要

2

今後の見通し

3

補足情報

当社の成長戦略

成長戦略は「都市型アパートメントホテル開発」及び「地方創生ホテル投資」による成長

- 2025/03より「都市型アパートメントホテル開発」及び「リゾートホテル及び旅館等への地方創生投資」をスタート。
- 「都市型アパートメントホテル開発」は、大都市圏の1棟45-60ルーム、1室40-50㎡規模とし、インバウンド観光客がターゲット。
(→既存ホテルのリノベーション案件の他、デベロッパー協業の上、土地確保、開発、ブランディング化を推進。)
- 「地方創生ホテル投資」は、地方圏のリゾートホテル及び旅館等へのリノベーション投資で、インバウンド・国内家族層がターゲット。
(→既存ホテルのリノベーション案件を中心に、自治体、金融機関、観光地域作り法人(DMO: Destination Management Organization)等、様々な協力者との協業により推進。)

2025/03～2026/03 既存及び地方創生ホテル投資 & 不動産売買で収益積み上げ

- 戦略投資である「都市型アパートメントホテル開発」への開発投資を推進（開発期間2年超と収益化まで時間を要する）。
- もう一方の戦略投資である「リゾートホテル及び旅館等への地方創生投資」を遂行し、運営件数の増加により今期中の収益積み上げを図る。
- 2025/03は不動産中心→ホテル運営中心への業態変革の過渡期であるため、アパートメントホテルが収益貢献するまでの2年間は、小口不動産（インバウンド向け宿泊施設）売買を積極化し、収益積み上げを推進。

2027/03～ アパートメントホテルが収益化開始、収益大幅拡大

- 2025/03より開発を進めたアパートメントホテルが2027/03よりオープンし始め運営収益化、開発不動産売却も大きく伸長する。
- 2028/03より、大規模開発案件（北海道ボールパークホテル等）の開業も寄与し、収益はこの期より大きく上昇する。
- 2028/03にて、当社の戦略投資である「都市型アパートメントホテル開発」及び「リゾートホテル及び旅館等への地方創生投資」の両輪が機能。当社のビジネスモデルは完成し、安定成長軌道へ。また並行して小口不動産（インバウンド向け宿泊施設）売買が安定収益。

当社グループは、不動産事業を創業事業とし、2019年度よりホテル・インバウンド事業を展開しています。現在は5棟のホテルを運営しており、今後はホテル・インバウンド&地方創生分野において、高い収益成長を目指します。

投資事業(その他事業)における投資資金調達

- 国内外投資家からの資金確保
中華圏を中心とした国内外投資家からの資金調達により、ホテル投資資金の確保を実施。

不動産の開発・管理・売却管理

- 不動産の開発から売却までの一連プロセス
自社及びデベロッパー協業により、不動産の発掘・開発、再生、売却までを管理し、収益性拡大、譲渡益確保を実施。
- 不動産の安定的な収益管理
保有不動産及び受託不動産の運営管理を行い、安定的な収益確保と不動産価値向上を実施。

ホテル運営のブランディング・オペレーション

- バンヤンツリーブランドの活用
国際的ブランドで中華圏にて高シェアのバンヤンツリーグループとのJV設立による新規ホテルのブランド化を実施。
- ホテルオペレーションの最適化
ホテルの自社保有、賃貸借運営、受託運営、アドバイザー等、あらゆる方式により運営ホテル数を増加し、収益拡大を実施。

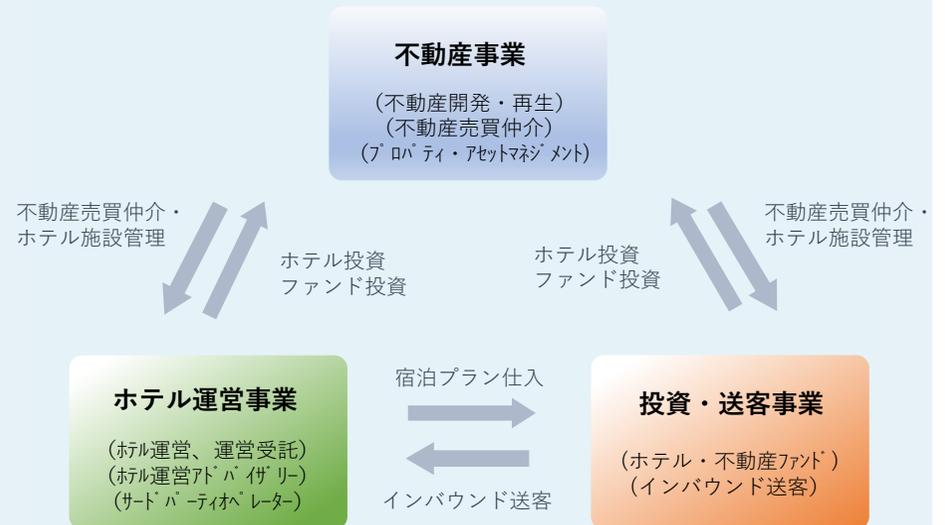
送客事業(その他事業)におけるホテル収益安定化・拡大

- 当社グループ運営ホテルへの送客による収益安定化
中華圏観光客をインバウンド送客し、当社運営ホテルの客室稼働率と平均単価の安定化及び上昇を実施。
- 当社以外のホテルへの送客による収益拡大
上記に付加し、当社運営以外のホテルへ国内送客し、送客事業そのものを新たな収益源泉確立を実施。

(ご参考) イントランスグループの事業

イントランスグループは、インバウンド及びホテル運営・不動産分野における事業開発を積極的に推進しています。これらの事業領域において、インバウンド投資・地方創生を推進し、日本の魅力を世界へ発信します。

1. 国内外からの資金調達にて、ホテル開発投資を推進
2. 不動産事業、投資事業において、ホテル投資・開発・運営
3. ホテル運営事業にてブランディング&オペレーションを推進
4. 送客事業にて中華圏観光客をインバウンド送客



- 2029/03にて、売上高160億円、営業利益13億円を目指す
- 不動産事業は、小口不動産（インバウンド向け宿泊施設）売買に注力。
- ホテル運営事業は、都市型投資（ホテル開発）、地方創生投資（リゾートホテル・旅館）を推進し、当社グループの戦略的投資及び事業モデル完成へ注力。
- その他事業（インバウンド送客事業、投資事業）は、インバウンド送客の拡大、ホテル投資資金の確保へ注力。

中期目標 前提

| | 2025/03 | 2026/03 | 2027/03 | 2028/03 | 2029/03 |
|---------|--|--|---|---|---|
| 不動産事業 | ■小口不動産売買：5件 ■不動産仲介：2件 ※ホテル開発投資3件実施 | ■小口不動産売買：6件 ■不動産仲介：2件 ※ホテル開発投資3件実施 | ■小口不動産売買：6件 ■不動産仲介：2件 ■開発ホテル売買：2件 ■旅館売買：2件 ※ホテル開発投資3件実施 | ■小口不動産売買：6件 ■不動産仲介：2件 ■開発ホテル売買：3件 ■旅館売買：2件 ※ホテル開発投資3件実施 | ■小口不動産売買：6件 ■不動産仲介：2件 ■開発ホテル売買：3件 ■旅館売買：2件 ※ホテル開発投資3件実施 |
| ホテル運営事業 | ■新規旅館：1件 ■リゾート・旅館：2件 | ■新規ホテル：2件 ■リゾート・旅館：3件 | ■新規ホテル：5件 ■リゾート・旅館 3件 | ■新規ホテル：5件 （1件確定済/北海道） ■リゾート・旅館 3件 | ■新規ホテル：4件 ■リゾート・旅館 3件 |
| その他事業 | ■送客売上：約1.4億 | ■送客売上：約8.0億 | ■送客売上：約10億 | ■送客売上：約13億円 | ■送客売上：約14億 |

開発投資により安定した将来収益確保

2025/03よりホテル運営事業がコア事業へ

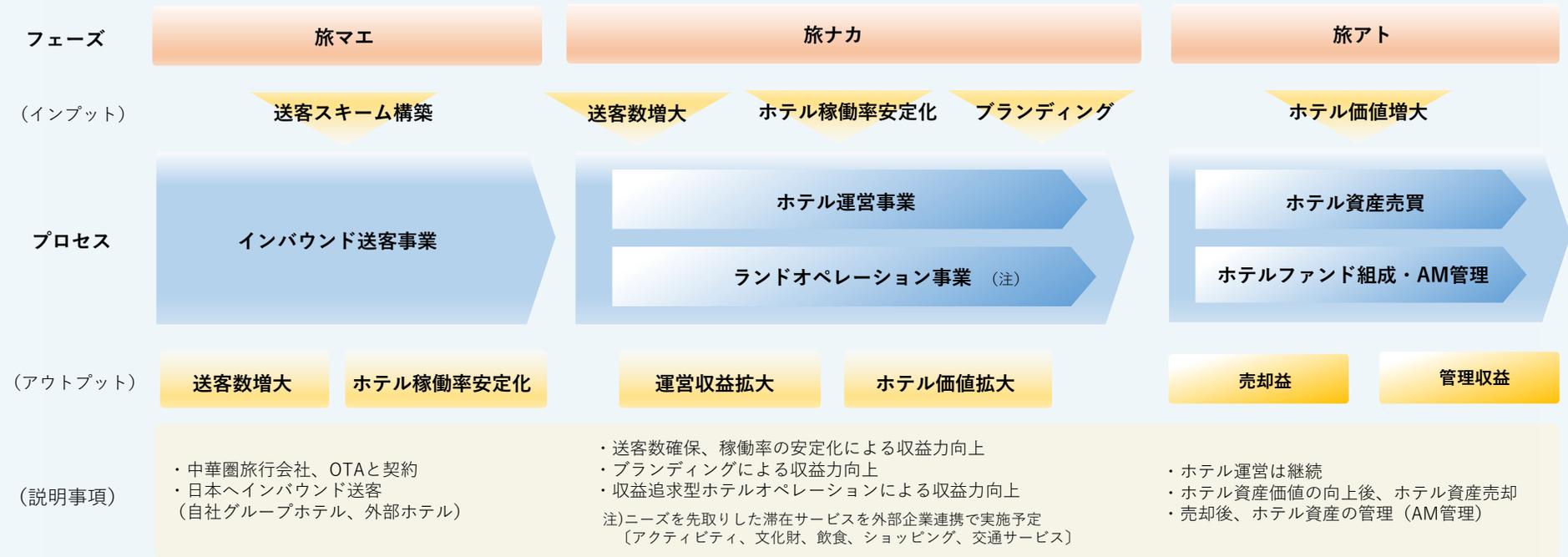
グループ外ホテルとの契約による送客件数増加、以降の期は累積にて増加予定

* 小口不動産売買は、当社でインバウンド向け宿泊施設等の土地及び建物を取得・建築の上、収益不動産として第三者へ売却します。不動産仲介は、不動産の仲介手数料収入となります。
 * ホテル開発においては、当社がデベロッパーと共同開発し、その後、第三者へ不動産は譲渡しますが、ホテル運営は自社グループで継続的に行います。
 * 新規旅館、リゾートホテル・旅館は、当社グループで不動産を保有せず（短期保有の可能性はあり）、賃貸借契約締結（マスターリース）によりホテル運営をします。

当社グループの事業上の強みは、「一連のインバウンドサイクルを事業としてカバーしている」ことです。訪日数の多い中華圏から日本への送客事業（旅マエ）、日本でのホテルオペレーション・ランドサービス（旅ナカ）、そしてホテル不動産価値を高める取り組み（旅アト）を一貫して行い、国内インバウンドの成長と共に全ての事業を成長させることができます。

イントランスの事業プロセス

旅マエ、旅ナカ、そして旅アトまでの一連のインバウンドサイクルが当社グループの事業領域であり、インバウンド市場の成長と共に、当社の事業成長につなげることが可能となります。

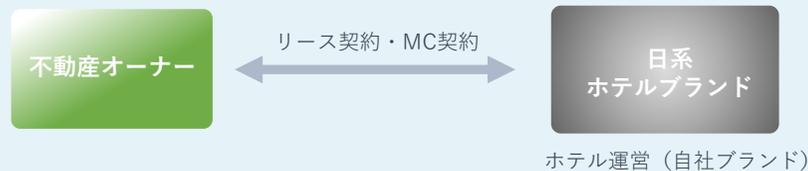


当社グループのポジショニングの強みは、日本では希少な存在である「サードパーティーオペレーター」であること。サードパーティーオペレーターは、グローバルブランドと提携し、日本市場に参入する障壁となっているリース契約を担い、ホテル運営実務を遂行する企業。日本市場では非常に注目される存在となりつつあります。

一般的なホテル運営モデル

- 一般的に、日系ホテルブランドが不動産オーナーとリース契約又は、MC契約を締結して自社ブランドで運営するが、グローバルブランドが不動産オーナーとMC契約のみ締結して自社ブランドで運営する。
- 日本では、不動産オーナーや金融機関より、リース契約でないと不動産を確保できないことが、新たに日本に参入しようとしているグローバルブランドの参入障壁となっている。

(日本市場における日系ホテルブランドの一般的な運営モデル)



(日本を含め世界市場におけるグローバルブランドの一般的な運営モデル)



イントランスのホテル運営モデル

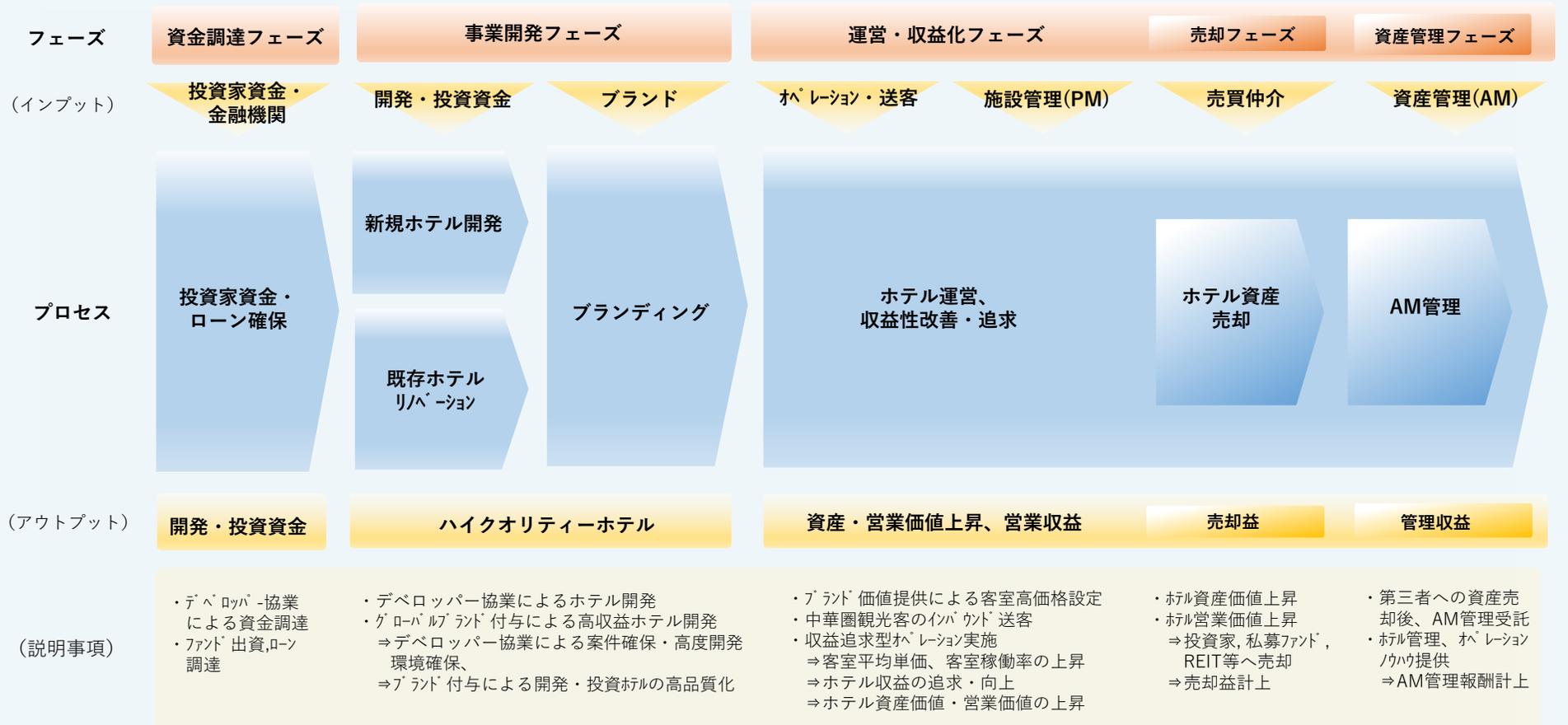
- サードパーティーオペレーターとは、ブランドと提携し、FC又は不動産リースによりホテル運営を行う企業のこと。
- 海外では大手専門会社も多いが、日本ではホテルオーナーや金融機関との不動産契約においては、リース契約を求められることが多い中、MC契約を中心とするグローバルブランドの日本進出が遅く、日系ホテル運営会社も自社ブランドで事業展開するので、サードパーティーオペレーターが育たない環境にある。

- このため、当社グループは、複数のグローバルブランドと提携し、不動産オーナーとリース契約を締結することで、日本参入を目指すグローバルブランドからの注目が高くなっている。
- また、グローバルブランドのブランド力、マーケティング力、そして教育システムを活用することができ、当社グループはホテル開業の初期費用のみで資金負担少なくホテル運営件数を増加させることが可能となる。



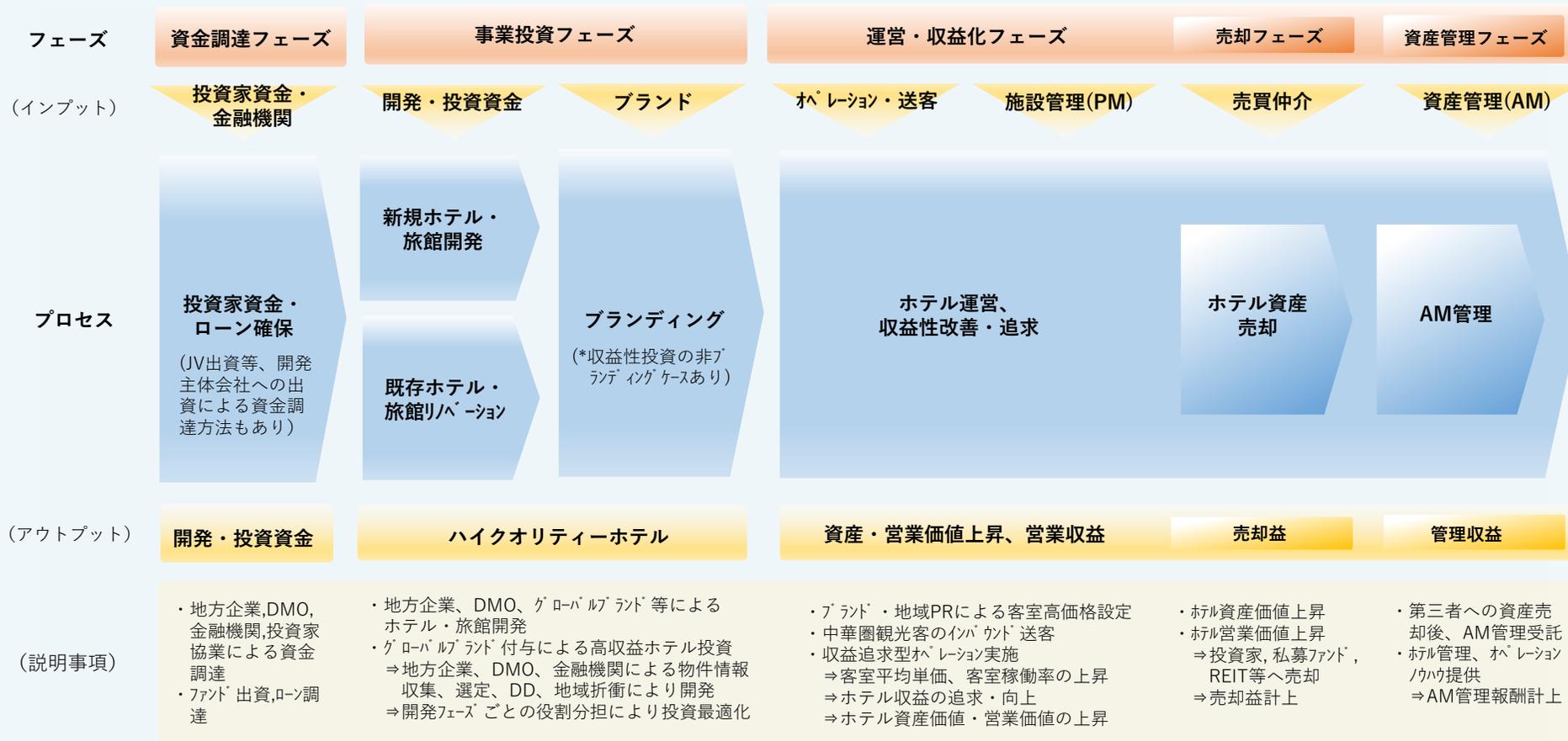
大都市圏におけるグループ旅行・家族旅行向けのインバウンド観光客がターゲット、1棟45-60室、1室40-50㎡規模のホテル開発とし、標準化及びスケール化に最適

(ご参考) 都市型投資 (都市型アパートメントホテル) の開発～出口まで



地方圏において、地方企業、DMO(注)、金融機関等の事業パートナーとの役割分担を行い、地方活性化を目的とした観光領域への集中型投資

(ご参考) 地方創成投資 (リゾートホテル、旅館) の投資～出口まで



注) DMO: 観光地域作り法人(Destination Management Organization)

インバウンド・地方創生事業への投資スピードを加速し、事業成長を実現します。
また、インバウンド開発や地域活性化に邁進し、日本の魅力と価値を世界へ発信します。

- 2023/03期～2024/03期(過年度)は、ホテル中心の成長モデルへの事業構造転換期
- 2025/03期以降は、都市型投資（都市型アパートメントホテル）の開発、地方創生投資（リゾートホテル、旅館）への投資推進
- 都市型投資、地方創生投資の収益が盤石となるまでの期間は、不動産売買（インバウンド向け宿泊施設）により収益安定化
- 2027/03期～都市型アパートメントホテルが開業し始めることで、大きく収益寄与

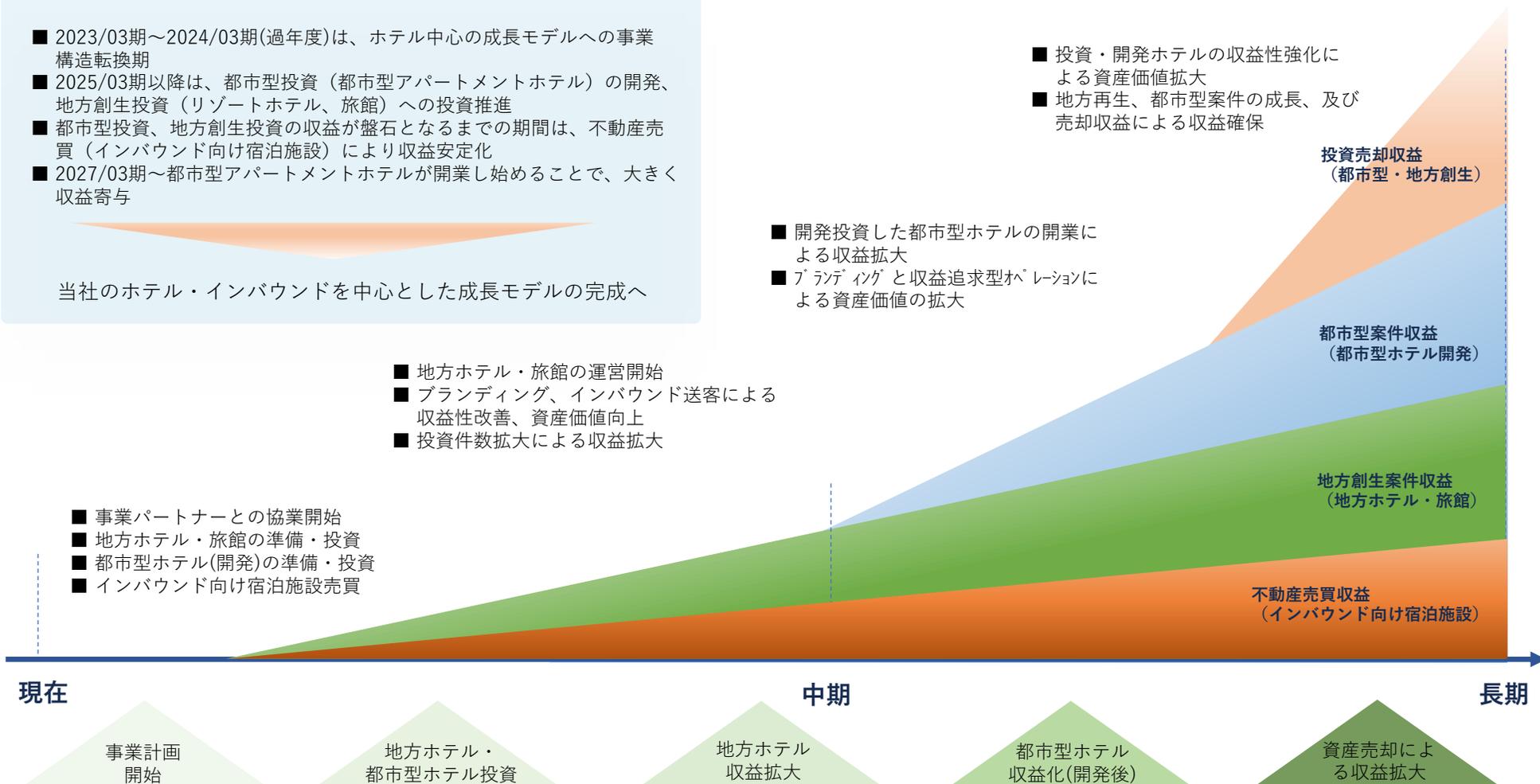
当社のホテル・インバウンドを中心とした成長モデルの完成へ

- 投資・開発ホテルの収益性強化による資産価値拡大
- 地方再生、都市型案件の成長、及び売却収益による収益確保

- 開発投資した都市型ホテルの開業による収益拡大
- ブランディングと収益追求型オペレーションによる資産価値の拡大

- 地方ホテル・旅館の運営開始
- ブランディング、インバウンド送客による収益性改善、資産価値向上
- 投資件数拡大による収益拡大

- 事業パートナーとの協業開始
- 地方ホテル・旅館の準備・投資
- 都市型ホテル(開発)の準備・投資
- インバウンド向け宿泊施設売買



沖縄

(賃貸借運営)

沖縄 恩納村に構える高級ヴィラホテル
(18室)



[Homm Stay Yumiha Okinawa](#) (沖縄恩納村)

京都

(賃貸借運営)

京都の嵐山、三条、四条に構えるブティックホテル。
(3棟合わせ49室)

[Homm Stay Nagi Sanjo Kyoto](#) (京都三条)



[Homm Stay Nagi Shijo Kyoto](#) (京都四条)



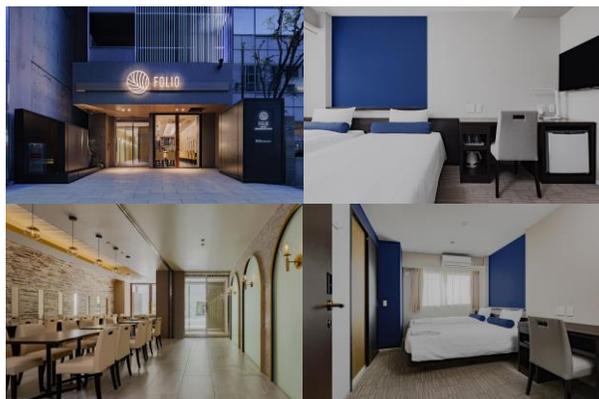
[Homm Stay Nagi Arashiyama Kyoto](#) (京都嵐山)



大阪

(賃貸借運営)

大阪心斎橋の好立地の高級ビジネスホテル
(48室)



[Folio Sakura Shinsaibashi Osaka](#) (大阪心斎橋)

北海道(2027年開業予定)

(賃貸借運営)

北海道ポールパークFビレッジ内のエスコンフィールドに隣接する大型ホテル、188室



主要な経営指標の推移（連結）

(千円)

| | 2021年3月 (第23期) | 2022年3月 (第24期) | 2023年3月 (第25期) | 2024年3月期 (第26期) | 2025年3月期 1Q (第27期) |
|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-----------------------|
| 損益計算書 | | | | | |
| 売上高 | 1,175,952 | 2,351,550 | 598,187 | 1,292,217 | 201,860 |
| 営業損益 | △ 775,819 | 195,233 | △ 416,169 | △ 154,220 | △ 85,640 |
| 経常損益 | △ 965,625 | 195,188 | △ 471,007 | △ 162,432 | △ 88,598 |
| 当期純利益 | △ 994,522 | 154,132 | △ 493,412 | △ 139,905 | △ 88,996 |
| 親会社株主に帰属する当期純損益 | △ 993,160 | 156,110 | △ 493,412 | △ 139,905 | △ 88,996 |
| 包括損益 | △ 995,558 | 149,869 | △ 494,145 | △ 143,131 | △ 91,107 |
| 貸借対照表 | | | | | |
| 純資産額 | 1,033,875 | 1,182,078 | 692,706 | 860,453 | 1,078,802 |
| 総資産額 | 2,911,269 | 1,862,683 | 1,181,012 | 1,158,001 | 1,289,005 |
| キャッシュフロー計算書 | | | | | |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 485,239 | 1,456,016 | △ 587,342 | 281,367 | - |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 67,633 | △ 64,650 | △ 148,747 | 34,536 | - |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 301,981 | △ 1,031,338 | △ 47,598 | 121,995 | - |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 871,079 | 1,233,959 | 452,415 | 890,040 | - |
| 財務データ | | | | | |
| 自己資本比率(%) | 34.6 | 62.0 | 56.2 | 70.8 | 81.3 |
| 自己資本利益率(%) | △ 66.5 | 14.4 | △ 74.4 | △ 18.9 | △ 8.5 |
| 1株当たり当期純利益又は当期純損失(円) | △ 26.79 | 4.21 | △ 13.31 | △ 3.74 | △ 1.97 |
| 1株当たり純資産額(円) | 27.13 | 31.23 | 17.90 | 19.68 | 22.55 |

会社概要 (2024年3月31日現在)

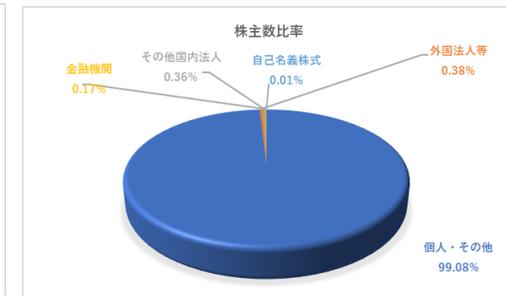
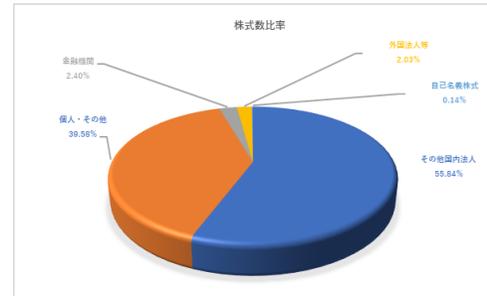
商号 株式会社 イントランス
 代表取締役社長 何 同璽
 設立 1998年5月1日
 所在地 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階
 資本金 1,283,205千円
 上場証券取引所 東京証券取引所 グロース市場 (証券コード: 3237)
 従業員 122名 (連結)
 事業内容 不動産事業
 ホテル運営事業
 その他事業
 適格請求書発行事業者登録番号 T5-0110-0103-0534
 許認可等 宅地建物取引業【東京都知事(1)第105555号】
 賃貸住宅管理業【国土交通大臣(1)第7482号】
 第二種金融商品取引業【関東財務局長(金商)第1732号】
 加盟団体 (社)全国宅地建物取引業保証協会
 (社)第二種金融商品取引業協会
 (社)日本投資顧問業協会

役員 (2024年7月31日現在)

代表取締役社長 何 同璽
 取締役 須藤 茂
 取締役(社外) 日比野 健
 取締役(社外) 仇 非
 常勤監査役 平田 邦夫
 監査役(社外) 上床 竜司
 監査役(社外) 杉田 定大

株式の状況 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 115,200,000株
 発行済株式の総数 41,685,984株 (自己株式60,400株除く)
 株主数 11,990名



大株主の状況 (上位10名) (2024年3月31日現在)

| 順位 | 株主名 | 持株数(株) | 持株比率 | 保有比率 |
|----|-----------------------|------------|--------|--------|
| 1 | 合同会社インバウンドインベストメント | 15,551,384 | 37.31% | 37.25% |
| 2 | デライトワークス株式会社 | 6,660,000 | 15.98% | 15.95% |
| 3 | 株式会社ファインドスターグループ | 660,000 | 1.58% | 1.58% |
| 4 | 個人株主 | 380,000 | 0.91% | 0.91% |
| 5 | 個人株主 | 290,000 | 0.70% | 0.69% |
| 6 | 個人株主 | 286,200 | 0.69% | 0.69% |
| 7 | 株式会社SBI証券 | 280,000 | 0.67% | 0.67% |
| 8 | インタラクティブ・ブローカーズ証券株式会社 | 270,900 | 0.65% | 0.65% |
| 9 | 有限会社レアリア・インベストメント | 245,400 | 0.59% | 0.59% |
| 10 | 個人株主 | 232,700 | 0.56% | 0.56% |
| | 合計 | 24,856,584 | 59.63% | 59.54% |

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。このような将来予想に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の結果や業績は、将来予想に関する記述によって明示的又は黙示的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

当社では、以下の公式SNSページを公開しております。SNSでは、様々な話題やサービス等を発信してまいります。



<https://www.facebook.com/intrance.press>



<https://www.instagram.com/intrance.press/>



https://twitter.com/intrance_press



<https://www.tiktok.com/@intrance.press>



https://note.com/intrance_press/



IRに関する情報掲載

https://www.intrance.jp/ir/ir_library.html



IRに関するお問い合わせ

株式会社イントランス 管理部 コーポレートコミュニケーション課

お電話でのお問い合わせ：03-6803-8100

コーポレートページより：

<https://www.intrance.jp/contact.html>

