

株式会社イントランス
2025年3月期 第2四半期(中間期)決算説明資料

2024年11月13日

- | | | |
|----------|---------------|---------|
| 1 | 決算概要 | Page 3 |
| 2 | 今後の見通し | Page 11 |
| 3 | 補足情報 | Page 18 |

1

決算概要

2

今後の見通し

3

補足情報

◆ 販売用不動産の売却がなかったこと、及び子会社減少の影響により前年同期比で、売上減少、損失拡大

■ 不動産事業

- 都市型ホテル・インバウンド向け宿泊施設の開発に注力
- PM売上、工事売上等は安定的に推移するが、販売用不動産の売却がなく売上、営業利益は減少
- 前年同期は未回収債権回収による収益改善効果があったが、当四半期はその剥落により収益性は低下

■ ホテル運営事業

- 新規ホテル運営案件の確保に向けて注力（※2027年開業予定の「北海道札幌ホテル」1件が確定）
- 沖縄ホテル、京都ホテルは堅調推移するが、大阪ホテルで施設不具合の発生により売上は微増
- 売上は増加するが、セグメント全体の固定費をカバーできず、営業赤字で着地

■ 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、ホテル開発用地の不動産仲介、開発案件（ホテル・インバウンド向け宿泊施設）の推進、並びにリゾート施設開発のプロジェクトマネジメント業務の確保へ注力
- ホテル運営事業では、新規ホテルの運営案件確保へ注力（マスターリース、M&A）
- インバウンド送客事業（その他事業）では、グループ以外のホテルへの送客件数増加に注力
- 投資事業（その他事業）では、ホテル開発の資金確保に向け、国内外投資家とのファンド組成等へ注力

グループ連結概況（2025年3月期 第2四半期）

2025年3月期 第2四半期 連結業績	売上高	377百万円 (前年同期比 49.4%減)
	営業損失	▲177百万円 (前年同期は1百万円の利益)
	経常損失	▲195百万円 (前年同期は▲1百万円)
	親会社に帰属する 当期純損失	▲196百万円 (前年同期は35百万円の利益)
	1株当たり純損失	▲4.28円 (前年同期は0.97円の利益)
	総資産	1,204百万円 (前期末 1,158百万円)
	純資産	968百万円 (前期末 860百万円)
	自己資本比率	77.8% (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2四半期）



不動産事業 不動産の売買、管理、仲介事業等

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 104百万円 営業利益 2百万円
(前年同期比 76.2%減) (前年同期比 98.8%減)



ホテル運営事業 宿泊施設の運営、運営受託等

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 272百万円 営業損失 ▲22百万円
(前年同期比 34.6%増) (前年同期は44百万円の損失)



その他事業 インバウンド送客、ホテル投資ファンド等

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 ▲12百万円
(前年同期は16百万円の損失)

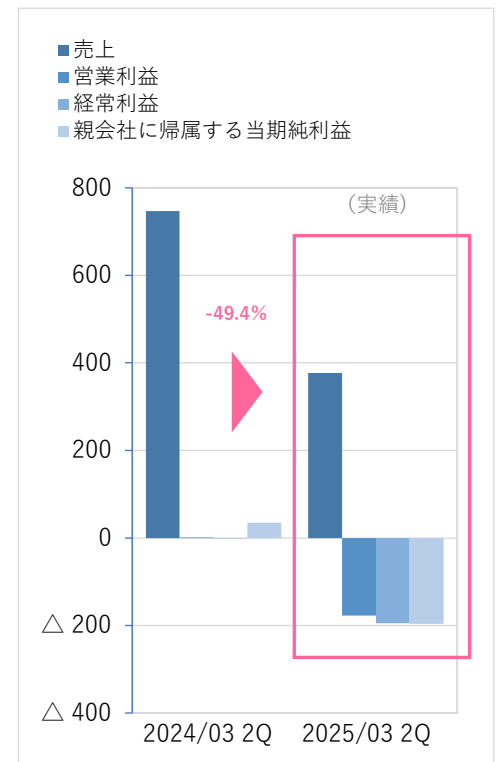
- 不動産売却がなかったこと、及び子会社減少により、前年同期比で連結売上及び売上総利益は減少
- さらに、ホテル運営収益は堅調に改善するも、前期の不動産事業における未回収債権回収による販管費減少効果が剥落したことによる収益改善効果が当四半期なかったため営業損失は拡大

(百万円)

(百万円)

	2024/03 2Q (実績値)	2025/03 2Q (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	747	377	2,593	- 370 - 49.4%	14.5%
営業利益	1	△ 177	53	- 178	-
経常利益	△ 1	△ 195	40	- 194	-
親会社に帰属する当期純利益	35	△ 196	16	- 231	-
一株当たり当期純利益 (円)	0.97	△ 4.28	0.35	- 5.25	-

過年度収益推移 (連結合計)



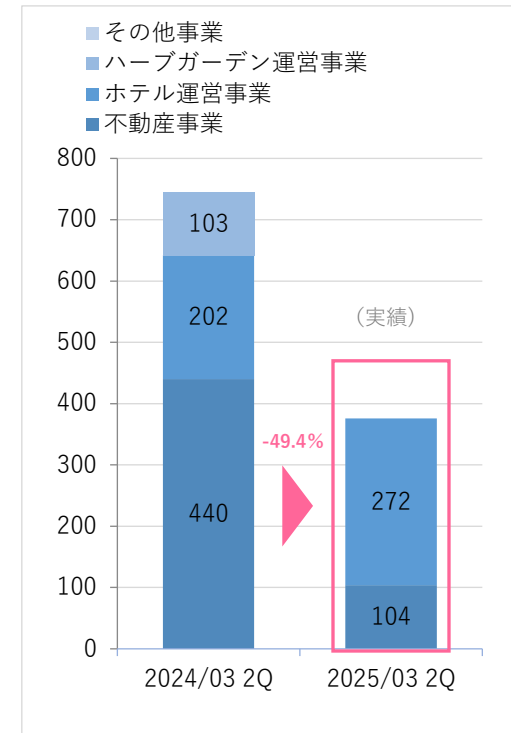
- 不動産事業では、不動産売却がなかったことから、前年同期比で売上及び営業利益が大幅減少
- ホテル運営事業では、運営はおおよそ堅調に推移するが、一部ホテルで施設不具合が発生したこともあり、前年同期比で売上大幅拡大、営業損失微減
- インバウンド送客事業では、グループホテルへの送客にとどまったため、連結消去で連結売上は発生せず。グループ外ホテルとのシステム連携が実施可能となった。

(百万円)

	2024/03 2Q (実績値)	2025/03 2Q (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	747	377	2,593	- 370 - 49.4%	14.5%
不動産事業	440	104	1,152	- 336 - 76.2%	9.0%
ホテル運営事業	202	272	1,293	+70 +34.6%	21.0%
ハーブガーデン運営事業	103	-	-	-	-
その他事業	0	0	147	+0	0.0%
営業利益	1	△ 177	53	- 178	-
経常利益	△ 1	△ 195	40	- 194	-
親会社に帰属する当期純利益	35	△ 196	16	- 231	-
一株当たり当期純利益 (円)	0.97	△ 4.28	0.35	- 5.25	-

(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。

(不動産事業)

■ 前年同期比で、売上及び営業利益は大幅減少となったが、ホテル不動産の開発及び用地仲介等、今後の収益拡大のための活動へ注力 (2024年10月[3Q]でホテル用地仲介が1件確定) 決定事項

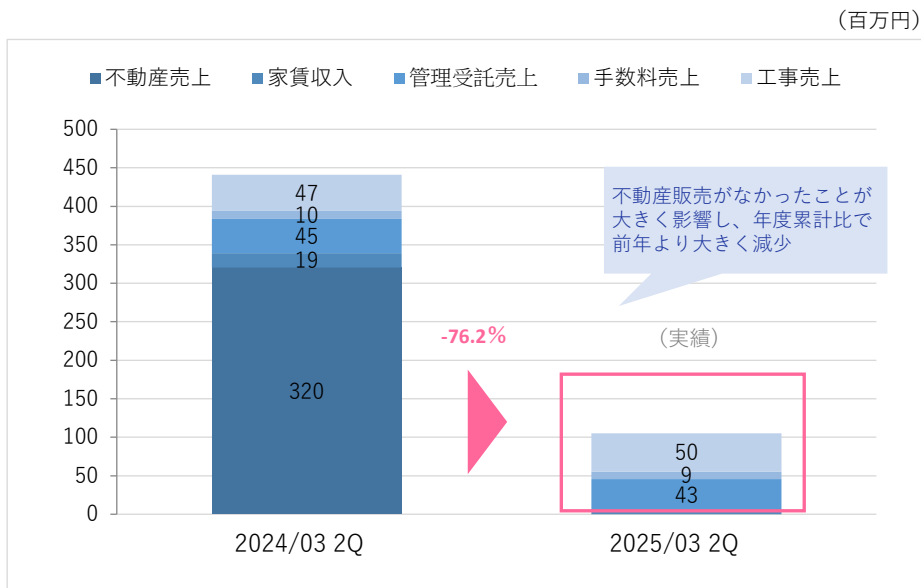
■ その他、インバウンド向け宿泊施設の開発に注力 (1件が確定し開発中・今期売却目指す) 決定事項

(ホテル運営事業)

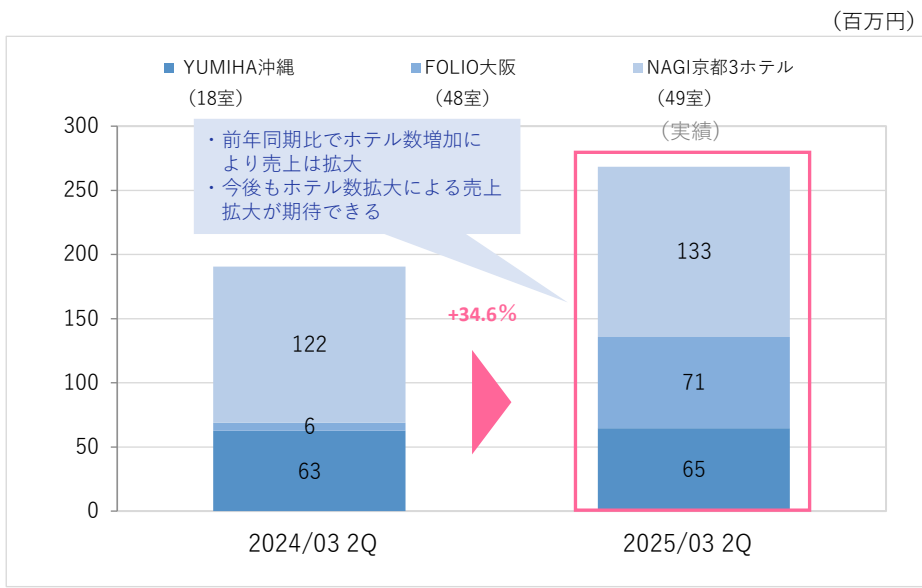
■ 前年同期比で、売上大幅拡大、営業損失微減となったが、開発型都市型ホテルの運営権獲得に向け注力 (2024年9月にて、北海道札幌ホテル[2027年開業]の運営が1件決定) 決定事項

■ その他、既存ホテル (都市型・リゾート) の運営権の確保 (M&A含む) に向けた活動へ注力

不動産事業 期間売上推移 (百万円)



ホテル運営事業 期間売上推移 (百万円)



注) 宿泊予約におけるポイント付与額を当期2Qから売上除外しています。

- 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 2Q	増減	主な増減要因
現金及び預金	890	685	△ 205	
売掛金及び契約資産	81	74	△ 7	
販売用不動産	43	42	△ 1	
その他棚卸資産	2	1	△ 1	
その他	22	35	13	
貸倒引当金	△ 0	△ 0	0	
流動資産合計	1,039	838	△ 201	■現金及び預金の減少
有形固定資産	6	5	△ 1	
無形固定資産	10	9	△ 1	
投資その他の資産				
長期預け金	0	240	240	■自社株価予約取引による預け金の差入れ
その他	159	170	11	
貸倒引当金	△ 70	△ 70	0	
投資その他の資産合計	89	340	251	
固定資産合計	106	356	250	
繰延資産合計	11	9	△ 2	
資産合計	1,158	1,204	46	

	2024/03末	2025/03 2Q	増減	主な増減要因
買掛金	3	3	0	
1年以内返済予定の長期借入金	32	20	△ 12	
賞与引当金	6	7	1	
株主優待引当金	59	20	△ 39	■株主優待引当金の減少
その他	185	180	△ 5	
流動負債合計	287	231	△ 56	
長期借入金	9	4	△ 5	■返済による減少
その他	1	0	△ 1	
固定負債合計	10	4	△ 6	
負債合計	297	235	△ 62	
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	△ 1,702	△ 196	■税引前損失による減少
自己株式	△ 2	△ 2	0	
株主資本合計	827	949	122	
その他の包括利益合計	△ 7	△ 12	△ 5	
新株予約権	40	31	△ 9	
純資産合計	860	968	108	
負債純資産合計	1,158	1,204	46	
自己資本比率（％）	70.8%	77.8%	7.0%	■新株発行による上昇

- 営業キャッシュフローは、税引前純損失、及び株主優待引当金の減少等により240百万円使用
- 投資キャッシュフローは、預け金の預入、及び無形固定資産取得により253百万円減少
- 財務キャッシュフローは、新株の発行により289百万円増加
- 現金及び現金同等物の期末残高は、前期比で減少し685百万円

キャッシュフローの概要（2024年3月期 2Qとの比較）

(百万円)

	2023/03 2Q (前期)	2024/03 2Q (当期)	増減	主な増減要因
営業活動によるキャッシュフロー	269	△ 240	△ 509	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前2Qでは棚卸資産の売却、未回収債権の回収、法人税の還付等があった ■ 当期株主優待費用の支出
投資活動によるキャッシュフロー	46	△ 253	△ 299	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前2Qでは定期預金の払戻があった ■ 自社株価予約取引による預け金の差入れ
財務活動によるキャッシュフロー	138	289	151	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新株発行による307百万円獲得
現金及び現金同等物の期末残高	907	685	△ 222	

1

決算概要

2

今後の見通し

3

補足情報

- 通期予想の売上に対する当四半期における進捗率は14.5%であり、下期においては、ホテル運営件数の増加、不動産販売と仲介等による収益確保が必須
- 通期予想は営業利益であるが、当四半期時点で損失状況にあり、収益拡大に向けた活動の他、コストや販売管理費の削減等に向けた改善が必須

2025/03の業績予想と2Q時点の進捗率

(百万円)

	2025/03 2Q (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	377	2,593	14.5%	<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 - 販売用不動産の売却 ■ 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	104	1,152	9.0%	
ホテル運営事業	272	1,293	21.0%	
その他事業	0	147	0.0%	
営業利益	△ 177	53	-	
経常利益	△ 195	40	-	
親会社に帰属する当期純利益	△ 196	16	-	
一株当たり当期純利益 (円)	△ 4.28	0.35	-	

- 2027年開業の都市型アパートメントホテルの運営が1件確定「北海道札幌ホテル（仮称）」
 （年間売上15億円・利益0.6億円予定⇒他運営予定ホテル含め、2027年より売上35億円・営業利益2.8億円が業績上乘せ見込み）
- インバウンド向け宿泊施設の開発が1件確定「東京都台東区」（売却予定価額 約1.5億円）
- その他、ホテル・宿泊施設の開発及び地方創生ホテルへの投資を複数検討中

2025/03の具体的な進捗状況

	1Q実績	2Q実績	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⇒2024.09：北海道札幌市1件仲介決定 ■インバウンド向け宿泊施設の開発・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 ■インバウンド向け宿泊施設の開発・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 ■インバウンド向け宿泊施設の開発・販売 ■販売用不動産の売却
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 ■都市型ホテルの賃貸借契約締結⇒2024.09：北海道札幌市ホテル運営決定（2027年：年間売上15億円、利益0.6億円） 	<ul style="list-style-type: none"> ■地方創生ホテル、都市型ホテル投資の案件精査 ■地方創生ホテル、都市型ホテルの賃貸借契約締結、運営 ■リゾート開発の開発管理の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■地方創生ホテル、都市型ホテル投資の案件精査 ■地方創生ホテル、都市型ホテルの賃貸借契約締結、運営 ■リゾート開発の開発管理の推進
その他事業	<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⇒グループ内ホテル送客推進 ■中華圏の旅行会社、OTAとの契約推進 ■国内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⇒開発ホテル、インバウンド向け宿泊施設の売却先選定活動 	<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

- 2025/03期～2029/03期までの収益計画における将来収益の確保のための活動が徐々に進展
 - 2028/03期にて、大型ホテル2件(北海道)の運営が見込まれ、当該期以降は既存売上にプラスして年間収益(概算)で売上35億円、営業利益2.8億円が上積みされる予定
 - 2025/03期にて、インバウンド向け宿泊施設の開発が1件確定、今期の売却を目指す
- 各期の目標値と収益確保値の乖離を「新規ホテル運営」、「不動産売買・仲介」、「開発プロジェクトマネジメント手数料」等で段階的に確保すべく活動へ注力

中長期アクションプラン

中長期のアクションプランとして、以下の活動へ注力します

- 2029/03にて、売上高160億円、営業利益13億円を目指す
- ホテル・インバウンド市場の拡大と併せて以下のカテゴリにより収益を確保する
 - 不動産事業：(ホテル不動産の取扱い件数増大により以下の収益を確保) として定義しています
「仲介手数料」「PM手数料(プロジェクトマネジメント)」「インバウンド宿泊施設の売却収益」
 - ホテル運営事業：ホテル・リゾート施設の運営件数拡大により以下の収益を確保)
「ブランドサービス手数料」「ホテル運営収益」
 - インバウンド送客事業：中華圏から国内ホテルへの送客件数拡大により以下の収益を確保)
「送客手数料」

収益カテゴリについては次ページ

当社の成長に向けたビジネスの収益カテゴリー

説明：当社グループの各事業において発生予定の収益分類

(収益カテゴリー)

- 1. ホテル開発**
 【都市型アパートメントホテル・地方型リゾートホテル】
 [2件の運営が確定]

土地情報取得・
 用地仲介
 仲介手数料

ブランディング・
 企画
 ブランドサービス
 手数料

ホテル開発
 (by デベロッパー)

ホテル開業

ホテル運営
 運営収益

ホテル資産売却
 (by デベロッパー)
 仲介手数料

ホテル運営
 (新オーナー保有)
 運営収益(継続)

- 2. リゾート施設開発**
 【海外資本の国内投資案件】
 [複数案件を交渉中]

土地情報取得・
 用地仲介
 仲介手数料

ブランディング・
 企画
 ブランドサービス
 手数料

施設開発
 (by イントランス、
 投資主体)
 PM手数料

施設完成

施設分譲・売却
 (by 投資主体)
 仲介手数料

施設運営
 (新投資家保有)
 運営収益

- 3. ホテル運営権確保**
 【マスターリース契約、M&A】
 [複数案件を交渉中]

マスターリース
 契約・M&A
 (既存ホテル)

ブランディング・
 企画

ホテル開業
 (リニューアル)

ホテル運営
 運営収益

- 4. インバウンド施設開発**
 【戸建インバウンド向け施設】
 [1件の開発が確定]

土地情報取得・
 用地仲介

施設開発
 (建設会社、不動産
 会社との協業)

施設完成

施設売却

施設分譲・売却
 (by 投資主体)
 売却収益

(投資家保有)

- 5. インバウンド送客**
 【中華圏からの観光客送客】
 [複数ホテルと契約進行中]

国内ホテル確保
 (送客契約)

中華圏から送客
 (旅行会社からの
 予約受付)

送客決済
 手数料

具体的内容については次ページ

収益拡大のための施策（短期・中長期）

説明：実行する施策の分類

1. ホテル開発（都市型・リゾート）：ホテル企画～売却までのサイクルで多様な収益を目指す

短期施策

中長期施策

- 都市型アパートメントホテルの用地情報を確保し、デベロッパーへ開発提案、売買仲介を実施。【売買仲介手数料、50-100百万円/件】
- ホテルの開発段階からTSA・DSA契約による開発運営支援を実施。【TSA・DSA手数料、10-15百万円/年間/件】(注1)
- ホテルの開業後はデベロッパーとのマスターリース契約により、ホテル運営を実施。【ホテル運営売上、10-25億円/年】
- ホテル資産の買い手（REIT、私募ファンド等）を確保し、ホテル資産の売買仲介を実施。【仲介手数料、50-100百万円/件】

2. リゾート施設開発：国内投資活性化の担い手として開発PMを含めて多様な収益を目指す

短期施策

中長期施策

- ホテルのブランディング段階からTSA・DSA契約による開発運営支援を実施。【TSA・DSA手数料、10-15百万円/年間/件】(注1)
- 施設の開発段階よりPM（プロジェクトマネジメント）契約による開発支援を実施。【PM手数料、10-15百万円/年間/件】
- 施設の分譲・売却先（投資家・個人等）を確保し、施設の売買仲介を実施。【仲介手数料、10-15百万円/件】
- 施設の開業後は施設オーナーとのマスターリース契約又は運営受託契約により、施設運営を実施。【運営収益、契約方法による】

3. ホテル運営権確保：既存ホテルの運営権を確保し、地方活性化を通じて収益を目指す

短期施策

- 既存ホテルの運営権を確保（マスターリース契約、M&A等）し、当社グループでホテル運営を実施。【ホテル運営売上、5-10億円/年】

4. インバウンド施設開発：モデル化した戸建てインバウンド施設の開発・売却により収益を目指す

短期施策

- 首都圏でインバウンド向け宿泊施設を建設会社・不動産会社協業で開発し、投資家へ施設売却を実施。【売却収益、150百万円/件】

5. インバウンド送客：中華圏からの観光客送客でホテル運営のサポート & 送客手数料を目指す

短期施策

- 中華圏からの観光客をグループホテル、その他ホテルへ送客し、客室予約の安定化をサポート & 送客手数料を確保。【送客手数料】

(注1) TSA: Transition Service Agreement (事業継続性を確保する作業), DSA: Distribution Service Agreement (効率的な販売チャネル活用のための作業)

収益拡大のための他社との差別化・優位性

国際ホテルブランドとの戦略的提携による優位性

- 当社グループは、世界一級の国際ホテルブランドと戦略的提携（合弁会社[JV]設立）しており、ブランディング戦略が期待できる。
- ホテル開発・運営においては、ブランド力を活用したホテル開発の企画、及びホテル運営が可能である。
- また、国際ブランドを有することから、その信頼性や収益期待が醸成され、ホテル不動産を有するオーナーとの間で「サードパーティーオペレーター」としてホテル資産のマスターリース（長期賃借）契約がしやすくなるという利点がある。

一連のインバウンドサイクルを有する優位性

- 当社グループは、一連のインバウンドサイクルを事業としてカバーしており、「訪日数の多い中華圏から日本への送客事業（旅マエ）」、「国内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「ホテル資産の売買やアセット管理等、不動産価値を高める取り組み（旅アト）」をトータルでカバーできることが強みである。
- インバウンドマーケットの成長と共に事業規模の拡大が期待でき、それに伴い企業価値の増大も可能となる。

中華圏ネットワークを有する優位性

- 当社グループは、中華圏ネットワークを有しており、中華圏資本及び人材チャネルを活用したビジネス展開が可能である。
- 不動産領域においては、日本の不動産を高く評価する中華圏投資家チャネルを有することから、当社が関与するホテルや宿泊施設の有望な売却先確保が容易となる。
- ホテル領域においては、国内のリゾート施設の開発等、投資を検討する投資家とのネットワークがあることから、当社グループがその企画段階からPM（プロジェクトマネジメント）として参画する案件等、新規ビジネスの機会創出が高まっている。
- 資本調達においては、中華圏投資家チャネルを有することから、国内ホテルへの開発・投資に係る資本調達が可能である。
- その他、中国からの観光客送客がスタートしており、グループホテルへの送客では、ホテル運営においては、客室予約の安定化をサポートでき、グループ以外のホテルへの送客では、送客手数料を確保することが可能である。

1

決算概要

2

今後の見通し

3

補足情報

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・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」）
- 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」

（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）、客室平均単価（ADR）等のKPI拡大への取り組み

（不動産事業）

- 戦略投資である「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

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。)

具体的な内容

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。

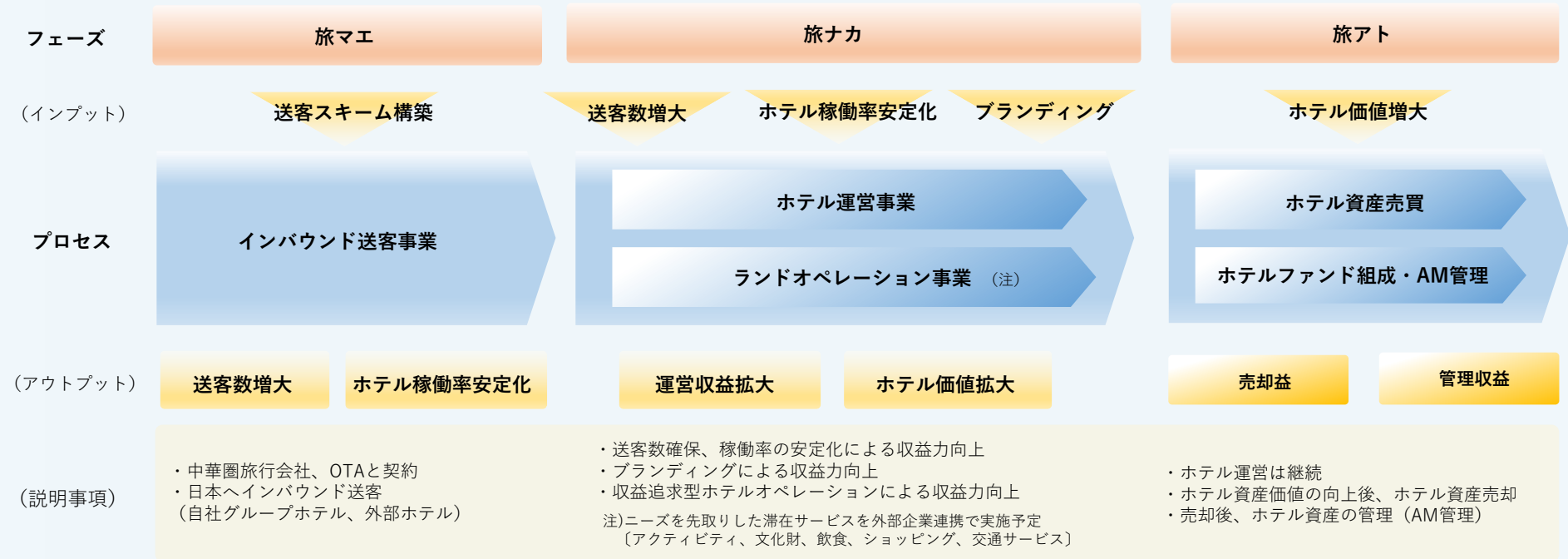
2027/03～ アパートメントホテルが収益化開始、収益大幅拡大

- 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。

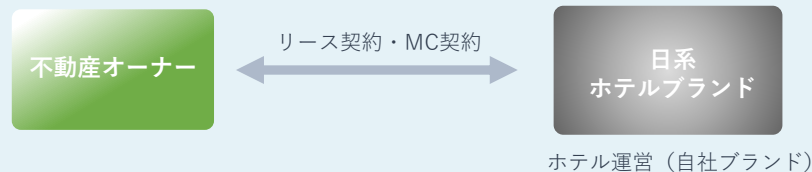


当社グループのポジショニングの強みは、日本では希少な存在である「サードパーティーオペレーター」であること。サードパーティーオペレーターは、グローバルブランドと提携し、日本市場に参入する障壁となっているリース契約を担い、ホテル運営実務を遂行する企業。日本市場では非常に注目される存在となりつつあります。

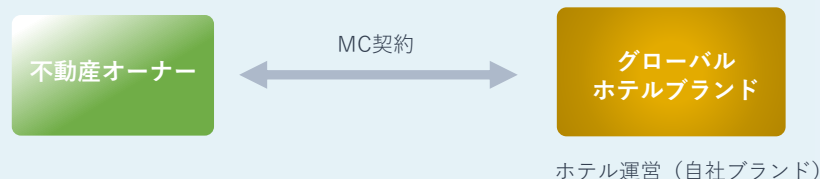
一般的なホテル運営モデル

- 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ならぬ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

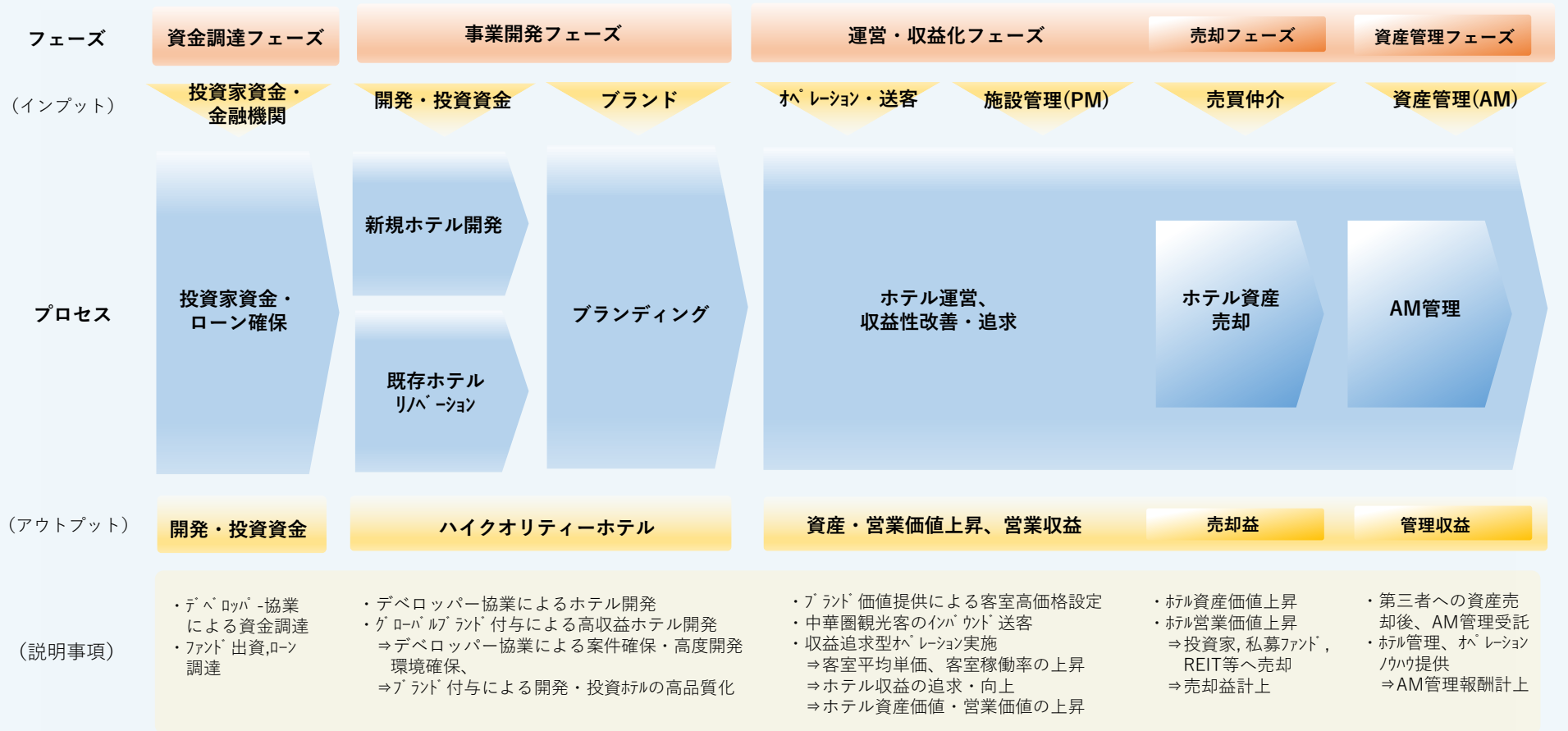
- サードパーティーオペレーターとは、ブランドと提携し、FC又は不動産リースによりホテル運営を行う企業のこと。
- 海外では大手専門会社も多いが、日本ではホテルオーナーや金融機関との不動産契約においては、リース契約を求められることが多い中、MC契約を中心とするグローバルブランドの日本進出が遅く、日系ホテル運営会社も自社ブランドで事業展開するので、サードパーティーオペレーターが育たない環境にある。

- 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。



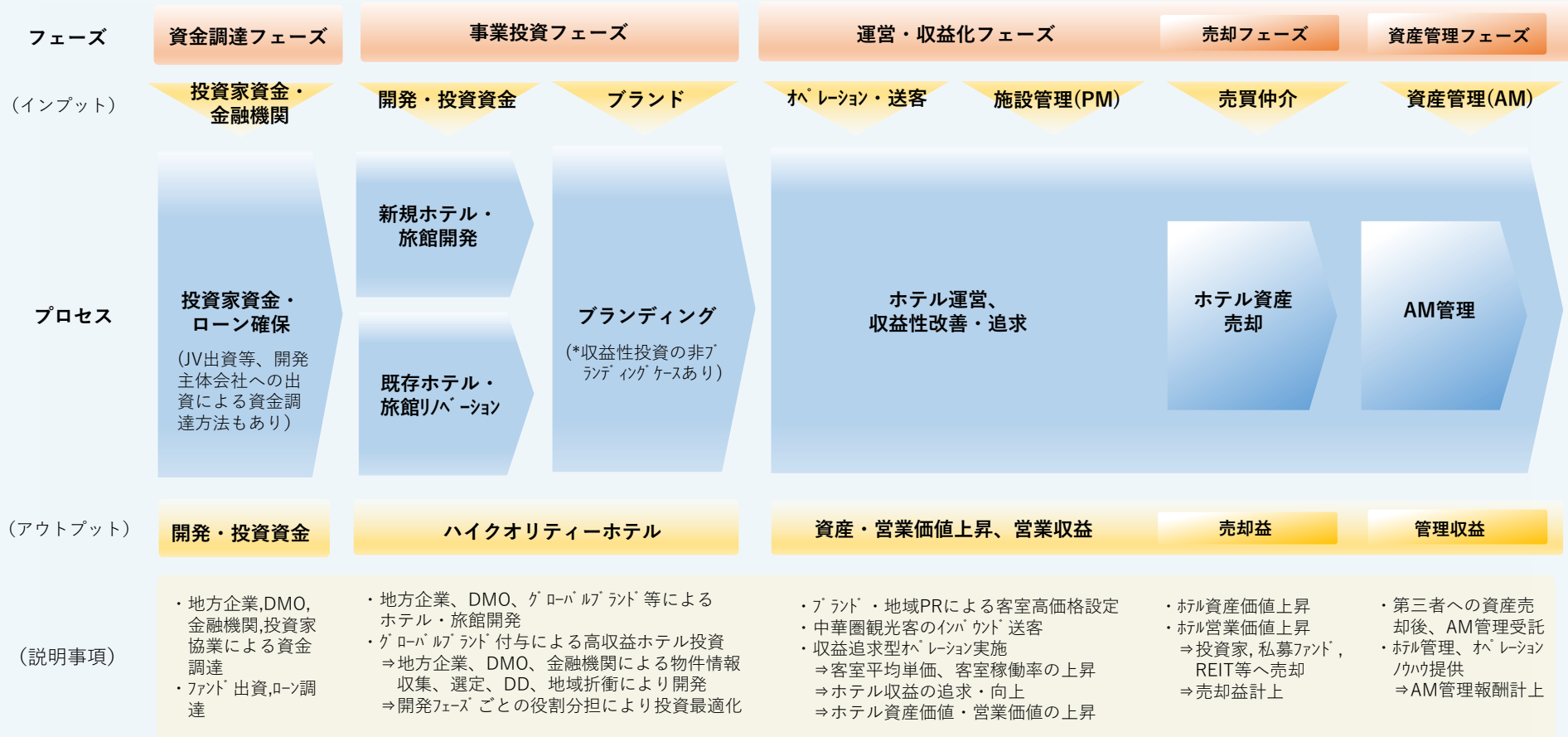
大都市圏におけるグループ旅行・家族旅行向けのインバウンド観光客がターゲット、1棟45-60室、1室40-50㎡規模のホテル開発とし、標準化及びスケール化に最適

(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

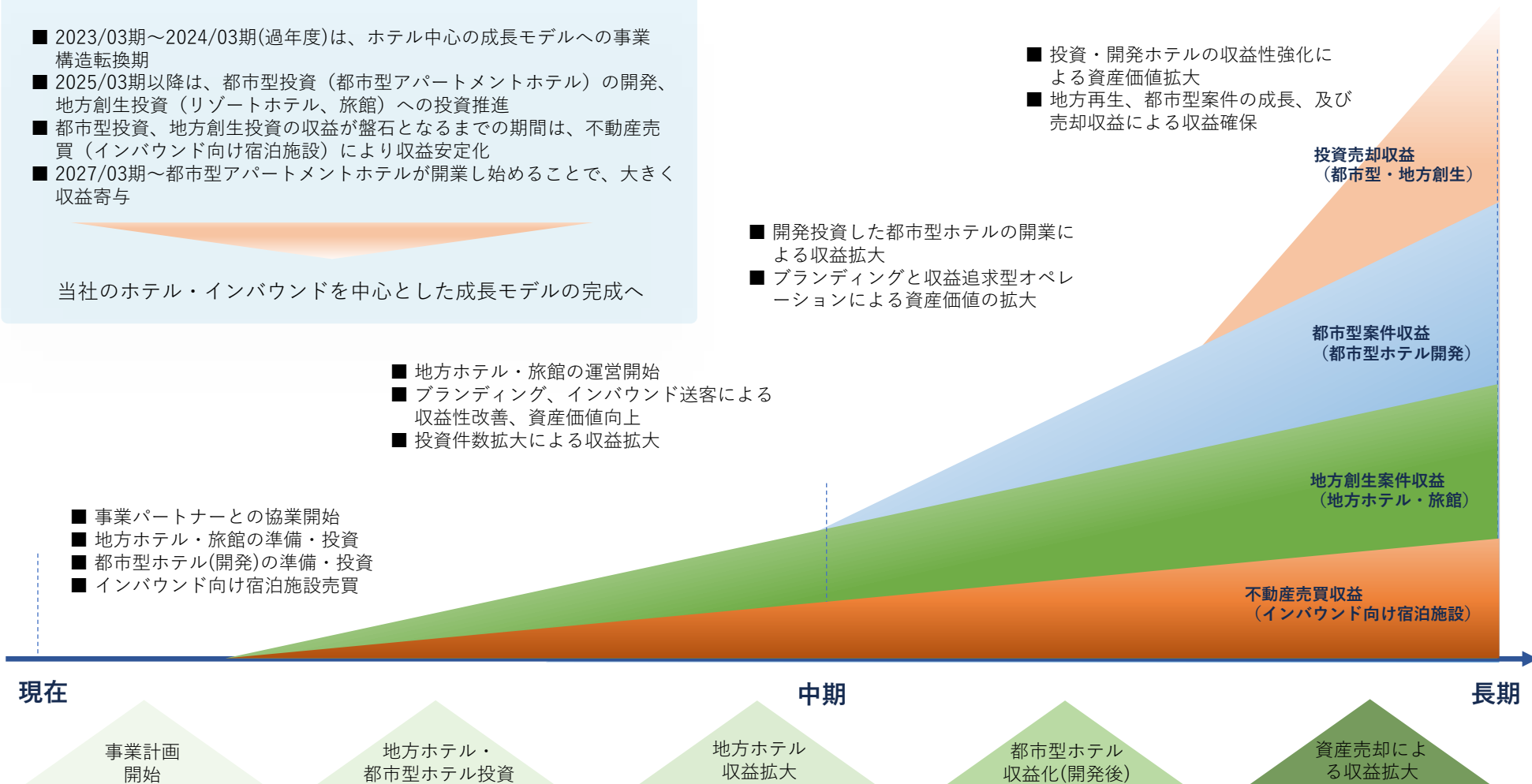
当社のホテル・インバウンドを中心とした成長モデルの完成へ

- 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

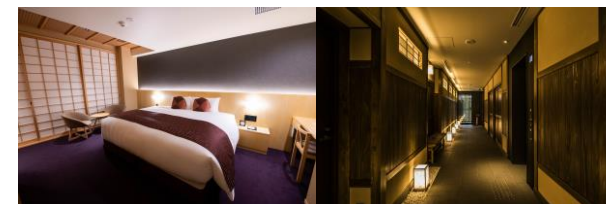
(賃貸借運営)

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)

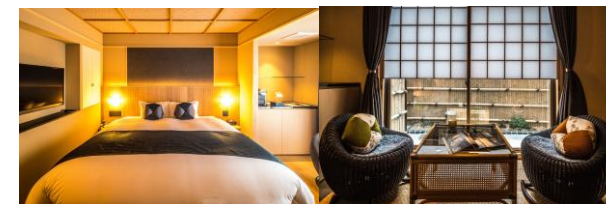
[Homm Stay Nagi Sanjo Kyoto](#) (京都三条)



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



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



*ホテル名未定



地域イメージ写真

北海道(2027年開業予定)

北海道札幌市すすき野地区に位置する大型の都市型ホテル
(126室)

大阪

(賃貸借運営)

大阪心齋橋の好立地の高級ビジネスホテル
(48室)



[Folio Sakura Shinsaibashi Osaka](#) (大阪心齋橋)

北海道(2027年開業予定)

*ホテル名未定

(賃貸借運営)

北海道ボールパーク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 2Q (第27期)
損益計算書					
売上高	1,175,952	2,351,550	598,187	1,292,217	377,864
営業損益	△ 775,819	195,233	△ 416,169	△ 154,220	△ 177,925
経常損益	△ 965,625	195,188	△ 471,007	△ 162,432	△ 195,369
当期純利益	△ 994,522	154,132	△ 493,412	△ 139,905	△ 196,192
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 993,160	156,110	△ 493,412	△ 139,905	△ 196,192
包括損益	△ 995,558	149,869	△ 494,145	△ 143,131	△ 201,710
貸借対照表					
純資産額	1,033,875	1,182,078	692,706	860,453	968,199
総資産額	2,911,269	1,862,683	1,181,012	1,158,001	1,204,087
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	△ 240,208
投資活動によるキャッシュ・フロー	67,633	△ 64,650	△ 148,747	34,536	△ 253,794
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598	121,995	289,091
現金及び現金同等物の期末残高	871,079	1,233,959	452,415	890,040	685,459
財務データ					
自己資本比率(%)	34.6	62.0	56.2	70.8	77.8
自己資本利益率(%)	△ 66.5	14.4	△ 74.4	△ 18.9	△ 20.9
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	△ 4.28
1株当たり純資産額(円)	27.13	31.23	17.90	19.68	20.17

会社概要 (2024年9月30日現在)

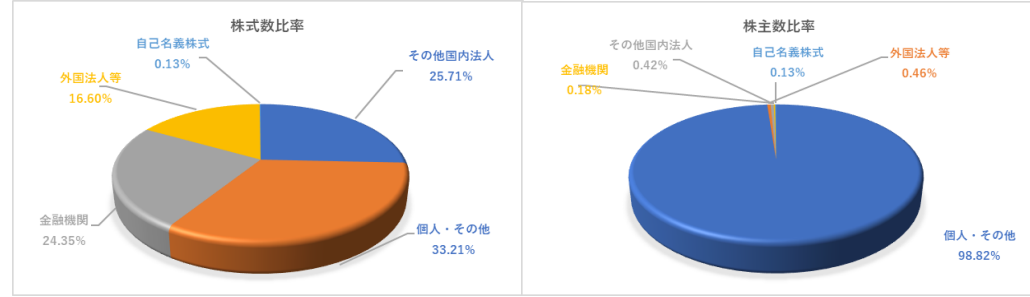
商号	株式会社 イントランス
代表者	代表取締役社長 何 同璽
設立	1998年5月1日
所在地	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階
資本金	1,442,327千円
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード: 3237)
従業員	141名 (連結)
事業内容	不動産事業 ホテル運営事業 その他事業
適格請求書発行事業者登録番号	T5-0110-0103-0534
許可等	宅地建物取引業 【東京都知事 (1) 第105555号】 賃貸住宅管理業 【国土交通大臣 (1) 第7482号】 第二種金融商品取引業 【関東財務局長 (金商) 第1732号】 旅行サービス手配業 【東京都知事 第20725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9月30日現在)

役員	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9月30日現在)

発行可能株式総数 115,200,000株
発行済株式の総数 46,507,784株
株主数 11,145名



大株主の状況 (上位10名) (2024年9月30日現在)

順位	株主名	持株数(株)	持株比率	保有比率
1	アイザワ証券株式会社	8,693,400	18.72%	18.69%
2	デライトワークス株式会社	6,660,000	14.34%	14.32%
3	BNP Paribas Singapore / 2S / JASDEC / GF Securities HK	5,386,488	11.60%	11.58%
4	合同会社インバウンドインベストメント	4,199,096	9.04%	9.03%
5	日本証券金融株式会社	1,768,700	3.81%	3.80%
6	BNP Paribas London Branch for Prime Brokerage Clearance ACC for third party	1,465,400	3.16%	3.15%
7	株式会社ファインドスターグループ	660,000	1.42%	1.42%
8	個人株主	380,000	0.82%	0.82%
9	個人株主	363,200	0.78%	0.78%
10	個人株主	290,000	0.62%	0.62%
	合計	29,866,284	64.31%	64.22%

(※持株比率は、議決権比率となります。)

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>

