

株式会社イントランス
2024年3月期第1四半期 決算説明資料

2023年8月9日

1 決算情報

2 事業計画

3 補足情報

1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

◆ 2024年3月期第1四半期は、予算進捗に若干の遅れが生じる

■ 不動産事業の経営状況

- プロパティマネジメント事業は、安定的に推移したが、販売用不動産の売却はなく売上は微減
- 未回収案件の回収見込みにより、貸倒引当金の戻入れを計上し、販売管理費の減少による営業利益拡大

■ ホテル運営事業の成績

- 京都ホテル3棟（桜 京都三条、桜 京都四条、桜 京都嵐山）は堅調に推移
- 大阪ホテル（FOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA）は、開業遅れにより計画数値は未達成
- 沖縄ホテル（HOMM STAY YUMIHA OKINAWA）は、観光需要を十分確保できず計画数値は未達成

■ ハーブガーデン運営事業の成績

- ハーブ商品の卸売販売は好調に推移するも、ガーデン来場者減少により売上は減少、利益は微増

◆ 第2四半期に向けた収益活動

- 不動産事業において、販売用不動産の売却活動を推進（2023年7月にて1件売却確定）
- ホテル運営事業において、バンヤンツリーブランドとして、大阪ホテルを新規オープン、沖縄ホテルをリニューアルオープンし、今後の収益化へ注力
- ホテル投資ファンドの組成に向けた推進活動
- 中華圏からの送客事業の推進活動

◆ 事業拡大のための活動

- 新規投資のための資金調達活動（2023年4月にCB、新株予約権を発行）

グループ連結概況（2024年3月期第1四半期）

2024年3月期 第1四半期 連結業績	売上高	229百万円 (前期比 74.4%増)
	営業利益	▲16百万円 (前年同期は▲94百万円)
	経常利益	▲17百万円 (前年同期は▲85百万円)
	親会社に帰属する 当期純利益	▲17百万円 (前年同期は▲84百万円)
	1株当たり純利益	▲0.46円 (前年同期は▲2.29円)
	総資産	1,495百万円 (前期末 1,181百万円)
	純資産	680百万円 (前期末 692百万円)
	自己資本比率	43.1% (前期末 56.2%)

2024年3月期連結業績予想（2023年5月12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
1,712 ~3,275	▲260 ~107	▲279 ~31	▲281 ~11

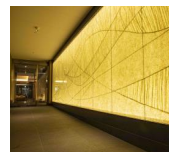
セグメント別概況（2024年3月期第1四半期）



不動産事業 不動産の売買、管理、仲介事業等

当連結会計年度においては、不動産PM事業、仲介事業、ホテル運営事業との連携に注力。

売上高 58百万円 営業利益 73百万円
(前年同期比 ▲2.6%) (前年同期は3百万円の損失)



ホテル運営事業 宿泊施設の運営、運営受託、コンサルティング等

当連結会計年度においては、不動産定期貸借によるホテル運営、ホテル運営受託事業、アドバイザー事業に注力。

売上高 114百万円 営業損失 ▲15百万円
(前年同期比 1,197.4%) (前年同期は15百万円の損失)



ハーブガーデン運営事業 施設運営、出荷販売等

当連結会計年度においては、施設運営の安定的増客、施設保全の活動に注力。

売上高 56百万円 営業利益 1百万円
(前年同期比 ▲10.3%) (前年同期比 3.6%)



その他事業 インバウンド送客、ホテル投資ファンド等

当連結会計年度においては、事業構築に向けた準備作業を推進。

売上高 - 営業損失 ▲8百万円
(前年同期は7百万円の損失)

不動産事業 セグメント実績

2023年3月期 セグメント実績

売上高	58百万円	前年同期比 2.6%減
営業利益	73百万円	前年同期は3百万円の損失

今期の活動・トピックス

PM事業は堅調に推移するも、販売用不動産の売却、売買仲介案件はなく、売上は微減、営業利益は特殊要因により増大

不動産仲介、不動産売買業務

- 第1四半期にて販売用不動産の売却、不動産売買仲介の物件はなし。但し、2023年7月（第2四半期）にて1件売却(京都 二人司)が確定。

不動産PM業務

- プロパティマネジメント(PM)事業は、既存物件の収益により、売上は微減するも安定的に推移。その他、新規の受注活動に注力。

保有不動産の賃貸業務

- 保有する棚卸資産（宿泊施設等）の賃料収入は、外国人観光客の増加により安定的に推移。今後は賃料収入か売却益確保かの選択を検討。

長期未収金の回収見込みにより貸倒引当金の戻入れ

- 長期未収金として貸倒引当金計上されていた長期未収金が回収見込みとなり、貸倒引当金を戻入れ。これにより、販売管理費は減少し、セグメント利益は上昇。

今後の展開

ホテル運営事業との連携により、海外投資家の不動産売買仲介、PM業務の受注を目指す

- 収益のベースは既存のPM事業、売買仲介を中心として実施。
- ホテル運営事業との連携にて、外資誘致、ホテル運営事業における新規ホテルの売買仲介、ホテルPM事業の受注を推進。
- 自社で有する宿泊・ホテル施設の賃料等、収益の安定的成長、並びに売却等を含めた施策を実施。
- 不動産アセットマネジメント業務の実施準備。

具体的施策

既存PM、売買仲介の安定的実施

- 既存のPM契約のオーナーとの関係、並びに新規受注活動の強化にて、安定したPM案件の履行及び収益の安定的拡大を目指す。

新規ホテルの売買仲介・PM業務

- ホテル運営事業におけるパートナー、取引先となる海外資本の国内ホテル参入の売買仲介、PM受託の確保へ注力。

保有資産の収益性強化と売却益の最大化

- 自社運営施設の売上や賃料収入の増大等、収益拡大による資産価値の向上、及び国内外投資家への売却による収益化を目指す。

ホテル投資ファンドからの収益拡大

- ホテル投資ファンドの組成により、ファンド資産の売買仲介、ホテル施設のPM管理報酬の拡大を目指す。

ホテル運営事業 セグメント実績

2023年3月期 セグメント実績

売上高	114百万円	前年同期比 1,197.4%増
営業損失	▲15百万円	前年同期は19百万円の損失

今期の活動・トピックス

第1四半期より、当社運営のホテルは3件へ拡大。但し、開業の遅れ等により、第1四半期では収益寄与は不十分

バンヤンツリーブランドにてホテルが新規オープン

- 大阪心斎橋で、バンヤンツリーブランドのホテル「FOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA」が新規オープン。

バンヤンツリーブランドにてリニューアルオープン

- 高級ヴィラ「YUMIHA沖縄」がバンヤンツリーブランド「HOMM STAY YUMIHA OKINAWA」としてリニューアルオープン。

ホテル権の自社運営開始

- これまで当社グループが運営受託をしていた京都ホテル権について、2023年4月より自社運営ホテルへ転換

サードパーティオペレーター、アドバイザリーの事業推進

- Narai Groupの運営するLub d（大阪本町ホテル）向けにサードパーティオペレーターとしての役割と開業アドバイザリーを推進。

ホテル投資ファンド、観光客送客の事業推進

- ホテル投資ファンド事業、中国観光客の国内インバウンド送客事業の推進活動。

今後の展開

これまでのホテル運営における経験と知見を活かし、多様な収益機会を目指す

- マスターリースによる施設運営、マネジメントコントラクト、ホテル運営アドバイザリーを継続的に実施。
- ホテル事業の経験と知見を生かし、外資誘致、ホテルファンド運営、JV投資の推進。
- 投資家、ホテルオーナー向けに、運営における自社ノウハウ、人脈を活用したスキーム構築支援(サードパーティオペレーター等)を実施。

具体的施策

バンヤンツリーブランド、自社ブランドによるホテル運営

- FOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA、HOMM STAY YUMIHA OKINAWAを始めとしたバンヤンツリーブランドの収益拡大、またホテル権を中心とした自社ブランドによる運営ホテル数の拡大を目指す。

投資スキームの構築支援とアドバイザリーの強化

- 大阪本町のホテル案件を中心として、スキーム構築支援や運営アドバイザリー業務等の受注拡大を目指す。

ホテル投資ファンドの事業推進及び拡大

- ホテル投資ファンドの運営による投資家誘致、ファンド運営にて、投資リターン、管理報酬による収益及び運営ホテル数の拡大を目指す。

中華圏からの観光客送客事業の推進

- イントランス上海により、中華圏から当社グループ運営ホテルへの送客事業を推進。

ハーブガーデン運営事業 セグメント実績

2023年3月期 セグメント実績

売上高	56百万円	前年同期比 10.3%減
営業利益	1百万円	前年同期比 3.6%増

今期の活動・トピックス

売上高は、ハーブ商品の卸売売上が増加するも、前年好調であったガーデン来客数が減少し、セグメント売上は減少。営業利益は利益率向上により微増

ガーデン事業（レストラン・ショップ）の売上は減少

- 前年同四半期では近距離旅行のニーズを捉え好調であったハーブガーデン来場者数が当四半期は減少。これにより、当事業の売上は減少。

卸売販売の売上は好調に推移

- ハーブ商品の一律値上げを実施したが、卸売販売において値上げによる需要減の影響はなし。これにより、卸売販売の売上高は当四半期を通じて好調に推移。

ハーブ生産高は好調に推移

- ハーブ栽培の作付面積拡大により、ハーブ生産量は向上。これにより、卸売販売における販売機会ロスが減少し、卸売売上の拡大に寄与。

当セグメントの営業利益は微増

- 当セグメントの売上は減少したものの、利益率が向上したこと及びコスト減少により営業利益は微増。

今後の展開

好調な卸売販売への注力とハーブ生産高の拡大、また鈍化しているハーブガーデン来場者の需要喚起のためのマーケティング策の強化

- ハーブ生産高の向上による卸売販売機会の確保、及び卸売販売先の開拓、拡大による売上の拡大を目指す。
- 鈍化するハーブガーデン来場者数を確保するため、SNSを活用したマーケティング活動を強化し、来場者の再拡大を目指す。

具体的施策

ハーブ生産の作付面積の拡大

- ハーブ生産の安定供給により、卸売販売における販売機会ロスを減少するため、ハーブ生産量の拡大を目指す。
- 上記のため、現敷地内での作付面積拡大や新耕地の確保を実施。

来場者確保のためのマーケティング強化

- 国内旅行の需要とは逆に近距離旅行需要は減少傾向にあるため、来場者の需要喚起のため、SNSを活用したマーケティングを実施。
- SNSマーケティングを活発化し、来場者のターゲットとする地域の拡大と潜在顧客の拡大を目指す。

コスト管理の徹底による利益率・競争力の向上

- ハーブ製品等の卸売出荷・ネット販売におけるコスト管理を強化し、原価率の低減並びに価格競争力の向上を目指す。

1 決算情報

2 事業計画

3 補足情報

中華圏チャネルを活用した観光・インバウンド領域の拡大戦略 *Expansion Strategy through Greater China Channel*

当社グループの強みは、中華圏資本及び人脈をベースとした中華圏におけるネットワークです。

現在、当社グループでは、観光・国内インバウンドという事業領域において、「ホテル運営事業」の拡大を重視した資本投資、人的投資を進めておりますが、これらの領域に向け、中華圏を中心とした海外資本によるホテル投資ファンドの組成・投資の実行、並びに海外からのインバウンド送客事業を積極化することで、当社グループの「ホテル運営事業」は、飛躍的な収益拡大を目指すことができます。

また、ホテル投資ファンドの組成は、ホテル施設の収益利回りを目的とした不動産投資であるため、当社の創業からの事業である「不動産事業」において、投資対象ホテル施設の売買仲介やプロパティマネジメント等の売上にも寄与し、当社グループ全体の連携を通じた規模拡大につながります。

そのため、当社グループとしては、中華圏におけるネットワークの優位性を最大限に活用したホテル投資ファンドの組成と国内インバウンド送客事業こそ、事業成長のポイントであると認識しており、当社グループは、当該領域における活動に邁進していきます。

事業計画の具体的施策

**ファンド事業とインバウンド送客事業の実現を契機とし、
「ホテル運営事業」の飛躍的成長、そして「不動産事業」の安定的成長を実現します。**

不動産事業

不動産事業の収益安定化、及びホテル運営事業との連携による収益の再拡大を目指します。

- 収益のベースは既存のPM事業、売買仲介を中心として実施。
- ホテル運営事業との連携にて、外資誘致、ホテル運営事業における新規ホテルの売買仲介、ホテルPM事業の受注の積極的展開。
- 自社で有する宿泊・ホテル施設の賃料等、収益の安定的成長、並びに売却等を含めた施策を実施。
- 不動産アセットマネジメント業務の実施準備。

ハーブガーデン運営事業

多様化する収益活動において、利益貢献分野への注力活動、並びに収益率拡大とコスト管理を徹底します。

- ハーブガーデン施設の運営を中心とし、その他に外部委託販売や卸売販売・ネット販売等、収益源泉は多いが、収益源が分散していることにより効率性が課題であり、これら課題の解決を目指す。
- 自社及び仕入商品の利益率に課題があるため、利益率確保のための値上げ実行及びコスト管理を徹底し、利益率向上を目指す。

ホテル運営事業

これまでのホテル運営における経験と知見を活かし、多様な収益機会を目指します。

- マスターリースによる施設運営、マネジメントコントラクト、ホテル運営アドバイザーを継続的に実施。
- ホテル事業の経験と知見を生かし、外資誘致、ホテルファンド運営、JV投資の推進。
- 投資家、ホテルオーナー向けに、運営における自社ノウハウ、人脈を活用したスキーム構築支援(サードパーティーオペレーター等)を実施。

その他事業

中華圏ネットワークを活用したホテル投資ファンド、インバウンド送客による成長けん引事業を目指します。

- 中華圏資本を中心とした海外資金確保により、ホテル投資ファンドの組成・投資実行に注力。50億円規模のファンド組成を中期的に複数件実施。
- 中華圏からのインバウンド送客事業の推進。当社グループホテルへの送客を優先実施し、客室平均単価と稼働率の強化を目指す。
- その他、インバウンド事業において、他社運営ホテルとの提携を進め、安定した送客収益を目指す。

事業計画数値 レンジ上限版

(百万円)

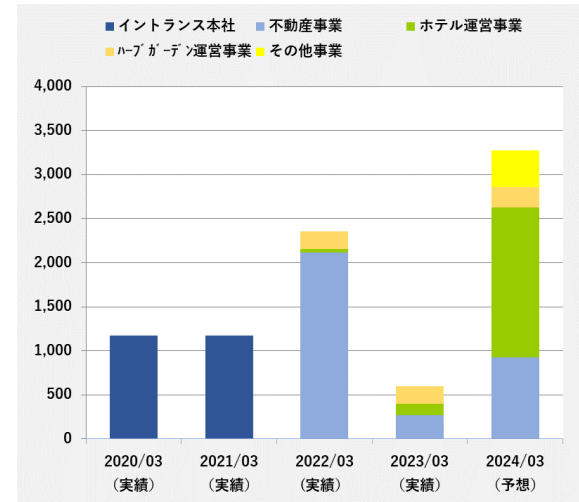
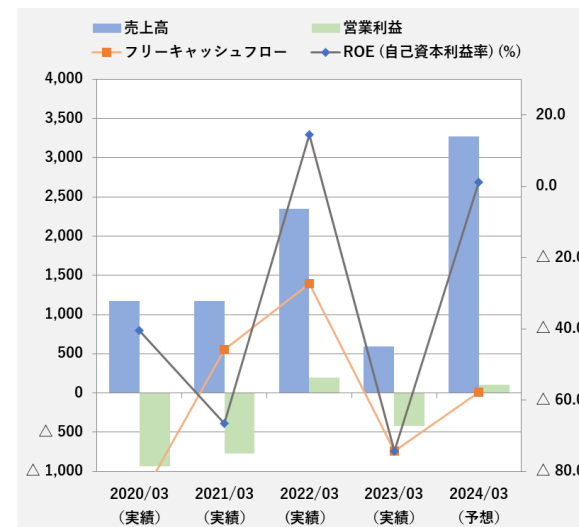
グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	△ 74.6%	3,275	447.7%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	924	240.4%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	1,704	-
ハブガーデン運営事業	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	412	-
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	107	-
(営業利益率)	-	-	8.3%	-	-	3.3%	-
当期純利益	△ 1,013	△ 994	154	△ 493	-	11	-
(当期純利益率)	-	-	6.6%	-	-	0.3%	-
ROE (自己資本利益率) (%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.3	-	1.1	-
フリーキャッシュフロー	△ 1,382	552	1,391	△ 736	-	7	-

* ROE、フリーキャッシュフロー算出において、2024/03期は、資金調達額の内、300百万円の純資産増加、250百万円の新規投資投入を前提としています。

* 2020/03期、2021/03期については、セグメントが現在と異なるため、イントランス本社としてまとめて計上しています。

事業計画(レンジ上限)の達成条件

1. 不動産事業において、販売用不動産の売却が全て成立。
2. ホテル運営事業において、2024年3月期第1四半期より、新規案件(確定済み)が期初から売上寄与。
3. ホテル運営事業において、2024年3月期に新規案件を獲得し、2024年3月期第3四半期より売上寄与。
4. その他事業(ホテル投資ファンド)において、2024年3月期第2四半期までに、50億円以上のファンドを組成・売上寄与。
5. その他事業(インバウンド送客)において、2024年3月期第1四半期より、年間280百万円以上の売上寄与。



事業計画数値 レンジ下限版

(百万円)

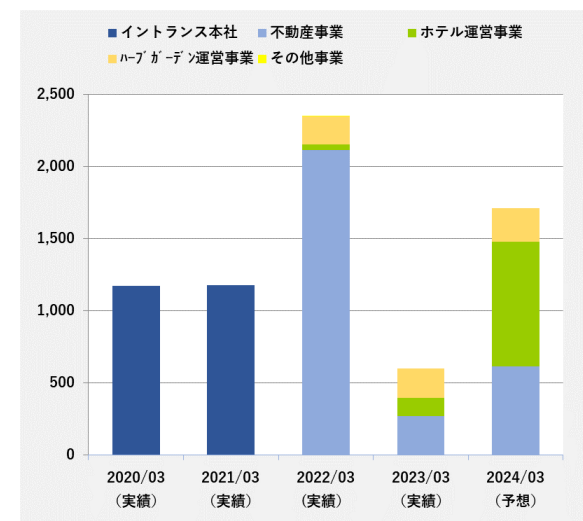
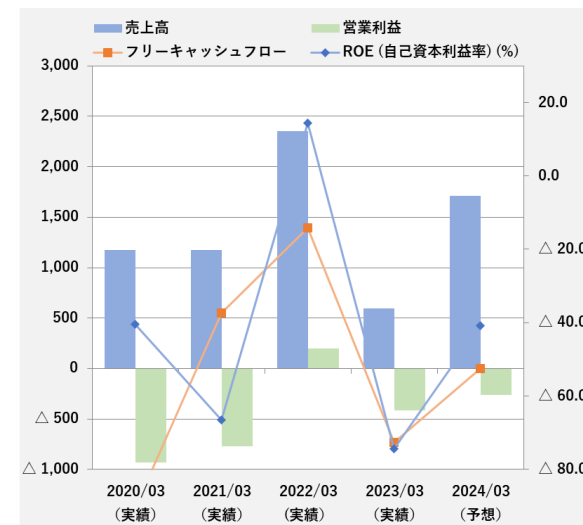
グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	△ 74.6%	1,713	186.4%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	613	125.8%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	865	-
ハブガーデン運営事業	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	0	-
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	△ 260	-
(営業利益率)	-	-	8.3%	-	-	△ 15.2%	-
当期純利益	△ 1,013	△ 994	154	△ 493	-	△ 279	-
(当期純利益率)	-	-	6.6%	-	-	-	-
ROE (自己資本利益率) (%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.3	-	△ 40.8	-
フリーキャッシュフロー	△ 1,382	552	1,391	△ 736	-	2	-

* ROE、フリーキャッシュフロー算出において、2024/03期は、資金調達額の内、300百万円の純資産増加を前提としています。

* 2020/03期、2021/03期については、セグメントが現在と異なるため、イントランス本社としてまとめて計上しています。

事業計画(レンジ下限)の達成条件

1. 不動産事業において、販売用不動産の売却が半数成立
2. ホテル運営事業において、2024年3月期第1四半期より、新規案件(確定済み)が期初から売上寄与。



1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

会社概要 (2023年3月31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	1,133,205千円
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	42名 (連結)
事業内容	不動産事業 ホテル運営事業 ハーブガーデン運営事業
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

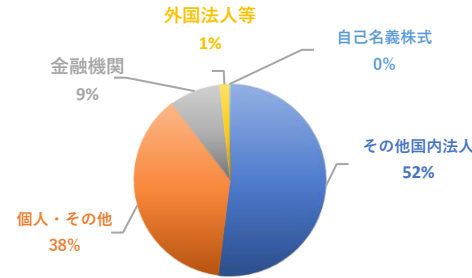
役員 (2023年6月22日現在)

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)	清水 洋一郎
取締役(社外)	仇 非
取締役(社外)	江口 文敏
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

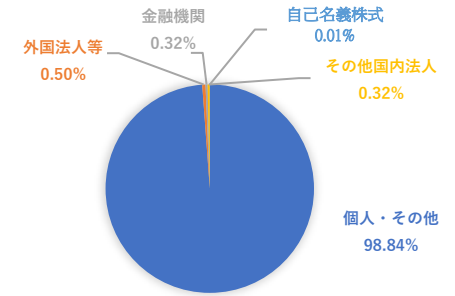
株式の状況 (2023年3月31日現在)

発行可能株式総数 115,200,000株
 発行済株式の総数 37,070,600株 (自己株式60,400株除く)
 株主数 7,136名

【株式数比率】



【株主数比率】

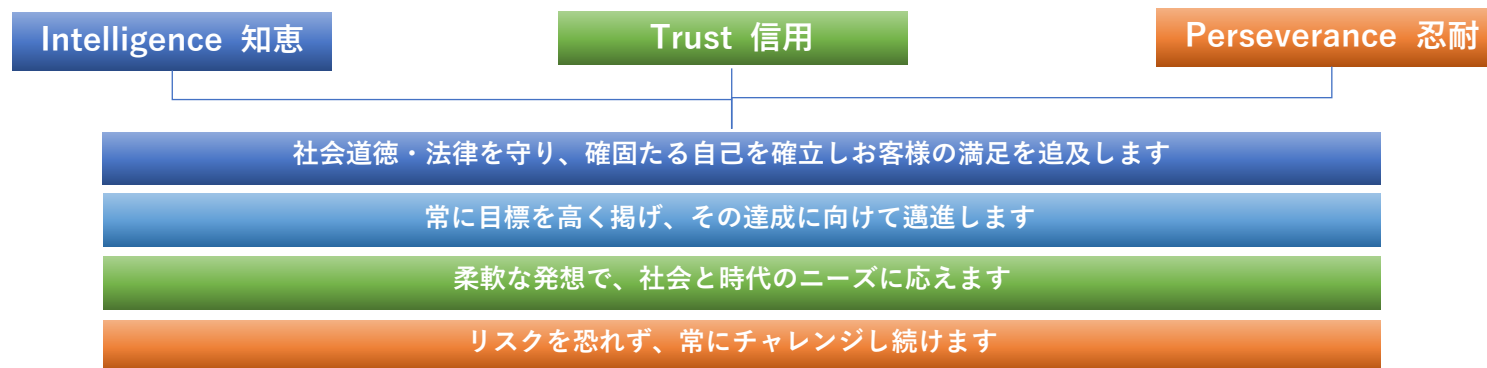


大株主の状況 (上位10名) (2023年3月31日現在)

順位	株主名	持株数(株)	持株比率
1	合同会社インバウンドインベストメント	18,256,000	49.25%
2	株式会社SBI証券	1,001,900	2.70%
3	個人株主	795,700	2.15%
4	岡三証券株式会社	532,600	1.44%
5	株式会社エスネッツ	509,000	1.37%
6	SMB C日興証券株式会社	454,600	1.23%
7	有限会社レアリア・インベストメント	446,300	1.20%
8	インタラクティブ・ブローカーズ証券株式会社	354,600	0.96%
9	個人株主	350,000	0.94%
10	個人株主	290,000	0.78%
		22,990,700	62.019%

企業理念

イントランスの社名の由来は、Intelligence「知恵」、Trust「信用」、Perseverance「忍耐」を組み合わせた造語です。「会社がどんな困難に直面しても知恵を出して乗りきり、逆風が吹いたらじっと忍耐強く耐え、最後には必ず信用を勝ち取る。」との考えから名づけられました。



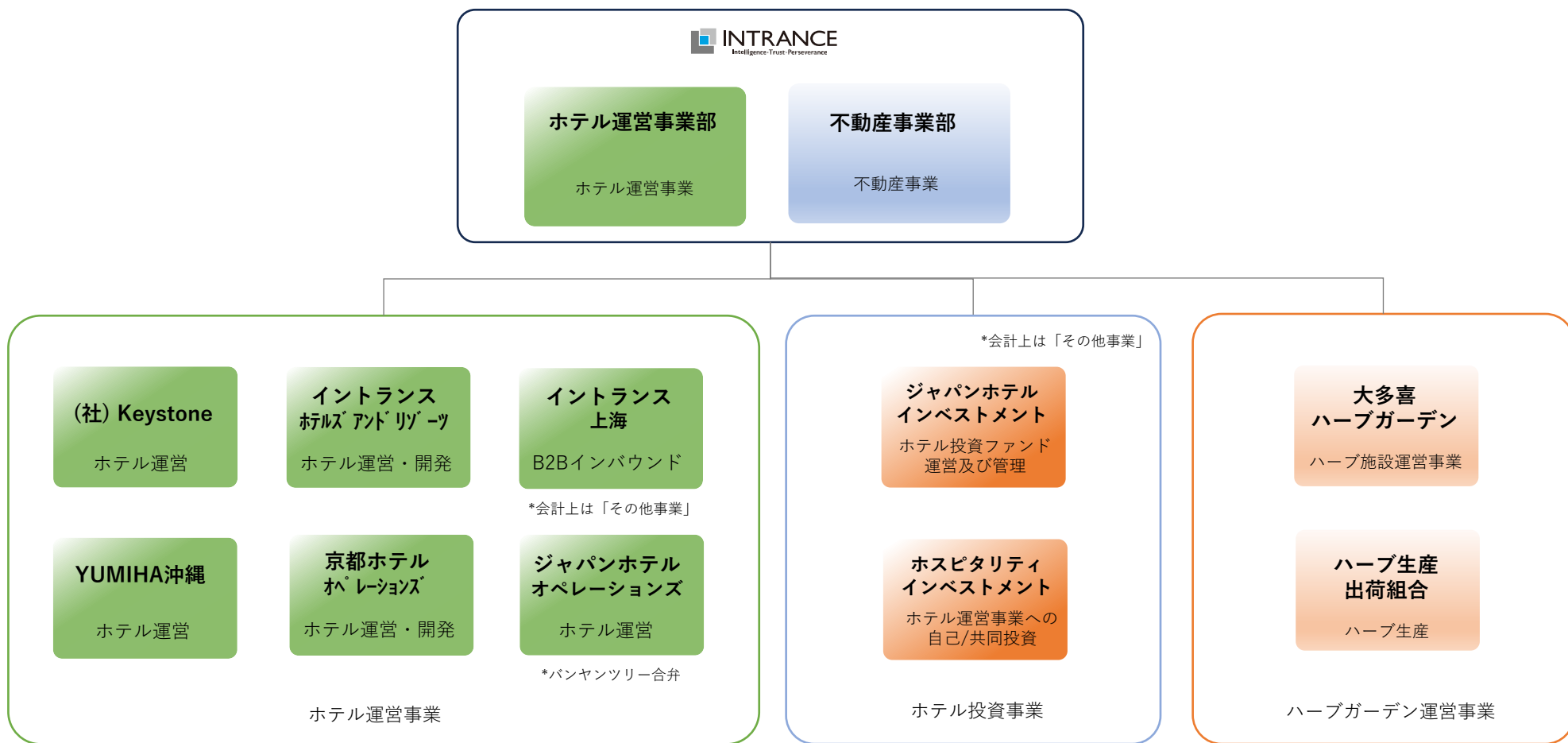
経営方針

当社グループは、創業からの主事業である「不動産事業」を安定収益とし、ホテル施設運営、ホテル運営受託、ホテル運営アドバイザー、さらにはホテル投資ファンドの組成を中核とした「ホテル運営事業」において高い成長を目指すことを経営の基本方針としています。

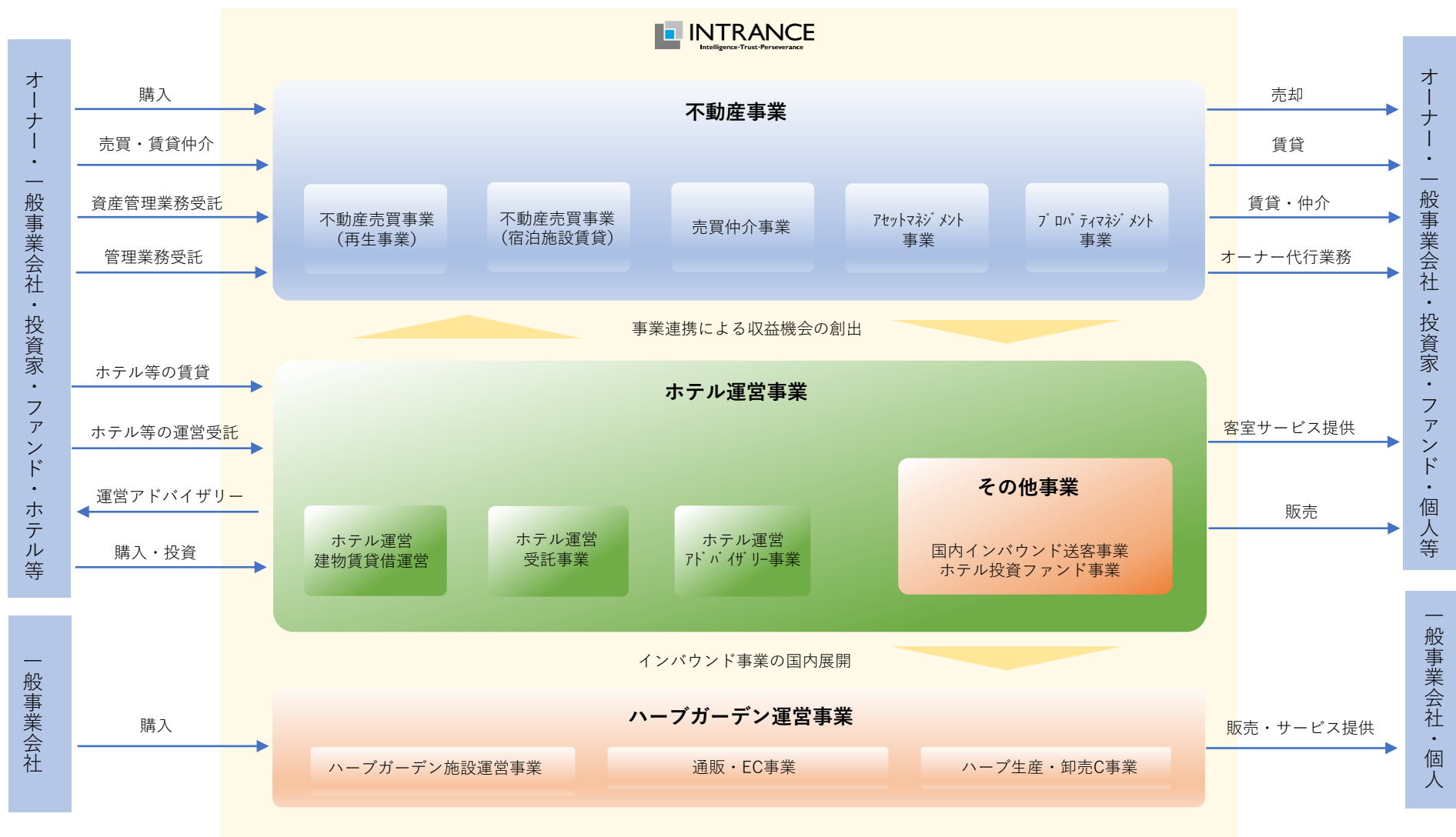
経営指標

当社グループは、不動産事業を安定収益とし、ホテル運営事業において高い成長を目指し、それら活動による企業価値の向上及び財務体質の強化を経営目標としています。但し、現在はホテル運営事業の基盤確立に向けた投資段階であると認識しており、ホテル運営事業及び関連事業における収益の拡大を経営指標として定めております。

当社グループは、創業からの主事業であった不動産事業から、ホテル運営事業・ホテル投資事業、そしてインバウンド開発へと事業を加速させ、「不動産&ホテル・インバウンド」カンパニーへ



当社グループは、創業からの主事業である不動産事業を安定収益とし、ホテル施設運営、ホテル運営受託、ホテル運営アドバイザー、さらにホテル投資ファンドの組成を中核としたホテル運営事業で高い成長を目指します。

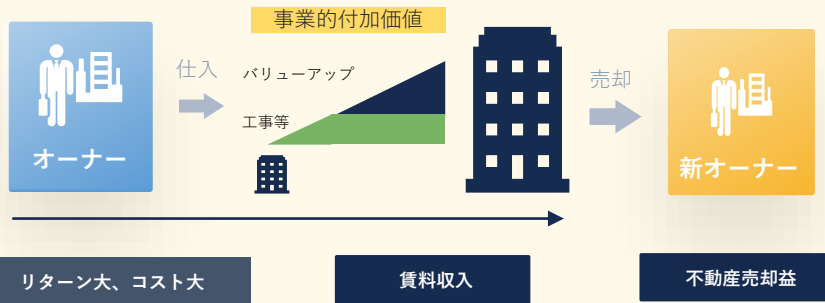


不動産事業の収益安定化、及びホテル運営事業との連携による収益の再拡大を目指します

不動産再生事業（バリューアップ販売）

- 潜在価値はあるが有効活用されていない不動産を取得、事業的付加価値を付加し再生し、投資家、事業法人、ファンド等に販売。
- 分譲マンション等も含めた小型案件にも着手し、事業推進する。

（ご参考）不動産再生事業



プロパティマネジメント事業

- 不動産価値を維持するための建物管理代行サービス。
- 建物保守管理、テナント管理、入出金管理、中長期修繕計画の立案、テナントに関する募集・契約・入退居管理、賃料・共益費の入出金管理等業務を実施。

（ご参考）プロパティマネジメント事業



不動産仲介 事業

- 不動産賃貸仲介業務及び売買仲介業務等の実施。
- 第二種金融商品取引業・宅地建物取引業による、みなし有価証券の募集・販売。

仲介手数料

アセットマネジメント事業

- 不動産の収益性と、利回りを高め、資産価値の増大を図る提案実施。
- 建物のリニューアル・リノベーションの提案、適正賃料の算定や、テナントリーシングを行い、管理コストの見直し・削減等の提案を実施。

マネジメント手数料

ホテル運営における経験と知見、そして中国チャネルを活用し、収益拡大を目指します

ホテル運営

- ホテル案件ごとに運営方式を検討し、マスターリース、マネジメントコントラクトにより運営を実施。
- 顧客ホテルの経営戦略、運営改善、組織改善、マーケティング支援等のコンサルティング実施により収益改善を実施。

外資系ホテルブランドとの提携

- 当社のホテル運営の経験、知見により外資系ブランドの国内進出支援及び共同開発、リブランド運営を実施。
- 外資系のブランド力を活かしながら、運営受託ニーズの多様化に対応。
- 戦略的合併会社設立などを実施。

ホテル投資ファンドの組成・運営

- 当社の国内外ネットワークにより、金融機関等(LP出資者)と共同でファンド運営を実施。人気エリアにあってインバウンド需要が高い宿泊施設や事業に対し、積極投資を行う。
- ファンド運営は、ジャパンホテルインベストメント株式会社が行う。
- 資産価値を高める施策として、中国チャネルを活用し、宿泊施設のテコ入れを図る。
- 管理手数料収入、売却収入により、安定収益を実現する。

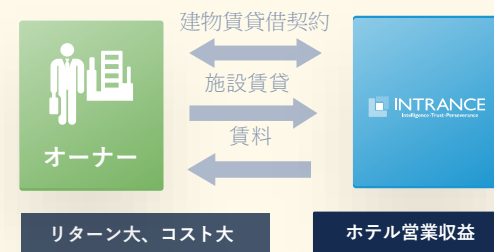
ホテル投資助言 (※計画中)

- 当社の中核事業であったプリンシパルインベストメント事業のナレッジに加え、金融商品二種業者、投資助言・代理業者としてのノウハウをベースに、ホテル投資事業を推進。

(ご参考) ホテル運営方式

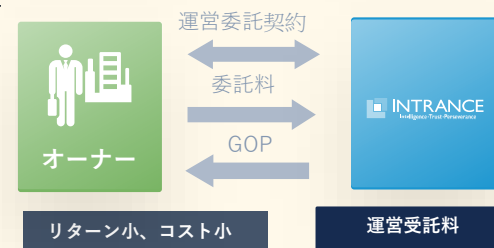
マスターリース (賃貸借契約)

オーナーからホテル建物を当社グループが賃貸し、経営と運営を行います。賃料を支払う一方で、ホテル売上・経費・損益はすべて当社に帰属する。



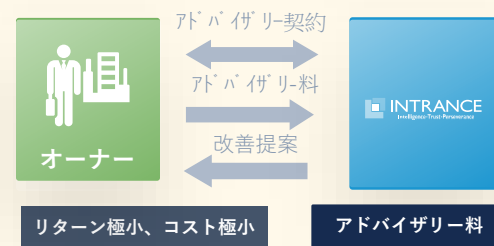
マネジメントコントラクト (運営受託)

当社が派遣するスタッフによりホテル運営を行い、ホテルオーナーが経営を行います。売上・経費・損益は経営主体であるオーナーに帰属、営業実績に応じた運営受託料を得る。



運営アドバイザー

当社のホテル運営ノウハウにより、経営指導や集客、経費削減等、ホテル運営の後方支援を行い、アドバイザーフィーを得る。



(ハーブガーデン運営事業)

多様化する収益活動において、利益貢献分野への注力活動、並びにコスト管理の徹底

ガーデン運営事業

- 千葉県夷隅郡の観光施設「大多喜ハーブガーデン」にて、ハーブ商品を中心としたレストラン、ショップの運営。
- 「大多喜ハーブガーデン」にて、各種イベント、ハーブ教室、ドッグラン施設等を実施。

通販・EC事業

- 「大多喜ハーブガーデン」で生産されたハーブによる、オリジナル商品を電話注文、ウェブサイト注文にて販売を行う。

生産卸売事業

- 「大多喜ハーブガーデン」及び「ハーブ生産出荷組合」におけるハーブの生産卸売。
- 飲食店およびGMSに対して生産・出荷を行っており、生産地域を分散させ、安定出荷を目指す。

(その他事業)

中国チャネルを最大限に活用し、国内インバウンド送客事業を契機として、新規事業の開発に注力

国内インバウンド送客事業

- 連結子会社「イントランス上海」を核とし、中国オンライン旅行会社との提携により、国内インバウンドへの送客を目指す。

(ご参考) 国内インバウンド送客

当社グループが運営するホテル、または業務提携するホテルへ、中国を中心としたアジアからのインバウンド送客事業を実施。



ホテル投資ファンドの組成・運営

※「事業内容／ホテル運営事業」に記載

「不動産事業における経験と知見」、 「ホテル運営事業における経験と知見」、
そして「中国・アジアチャネルの優位性」を融合し、当社グループの収益規模を拡大します

不動産事業における経験と知見

- 不動産事業での安定的収益力
創業からの主事業である不動産事業の領域において、安定的な収益源泉を有する。
- 不動産トータルサービスの提供
不動産再生事業、不動産売買仲介、アセットマネジメント事業、プロパティマネジメント事業のトータルサービスの提供が可能。

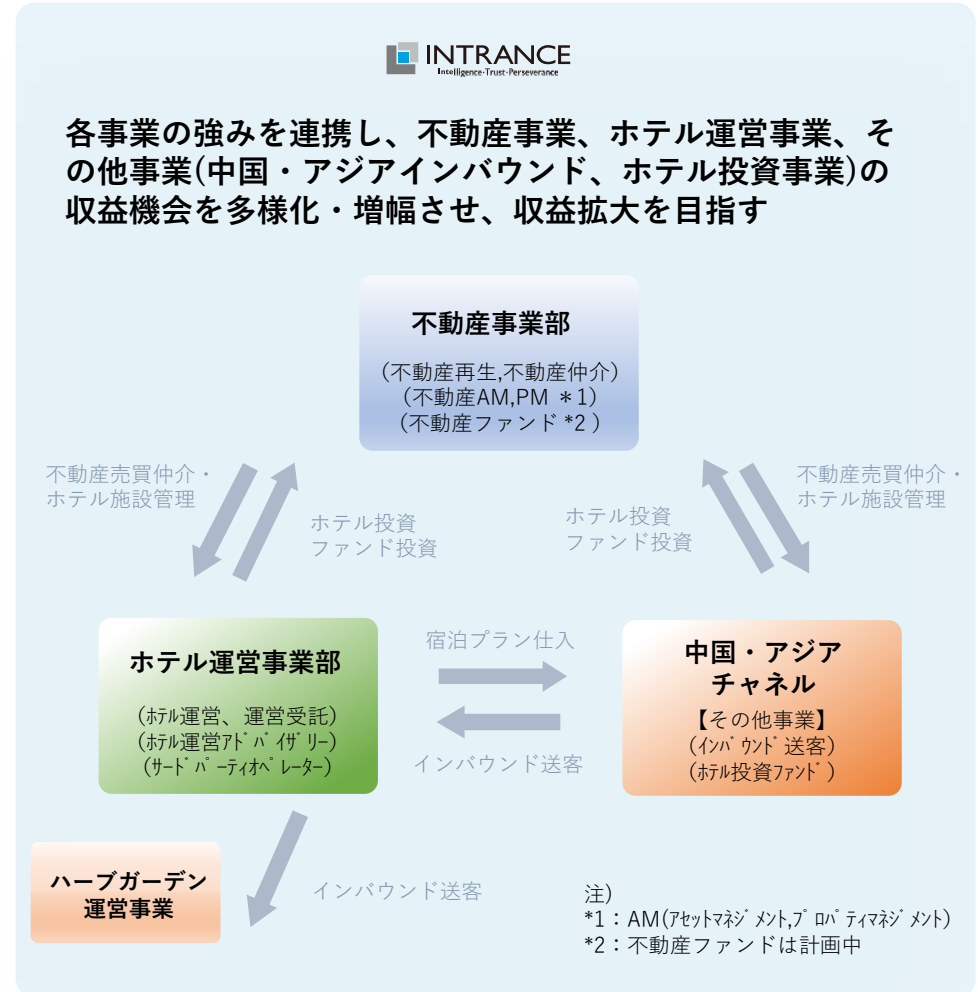
ホテル運営事業における経験と知見

- 様々な手法によるホテル運営の実施
ホテル運営事業の開始から、「自社施設運営」「運営受託」「運営アドバイザー」等を実施し、ホテル運営の経験・知見を蓄積。
- 複数ブランドとの提携
自社ブランドだけではなく、海外ホテルブランドとの提携等、需要に応じたホテル運営スキームの推進が可能。
- サードパーティーオペレーターの優位性
グローバルブランド向けのサードパーティーオペレーター業務の推進が可能。

(ご参考) サードパーティーオペレーター
日本への進出に際して、賃貸借契約ができないグローバルホテルチェーンに対し、当社がホテルオーナーとの賃貸借を締結し、ホテルグループとフランチャイズ契約を結んだブランドホテルを当社グループで運営業務を行うスキーム。

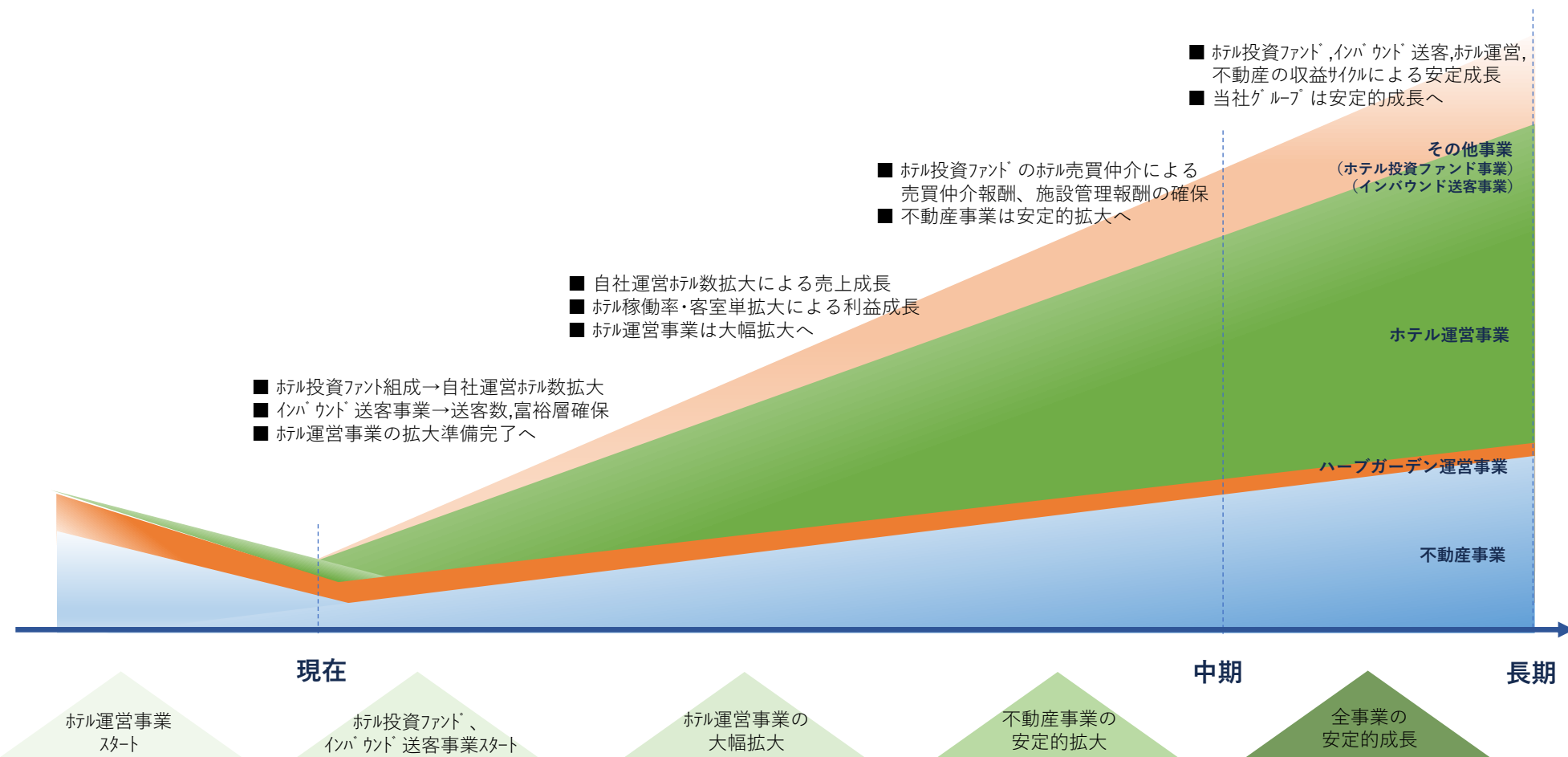
中国・アジアチャネルの優位性

- 当社グループ運営ホテルへのインバウンド送客
イントランス中国の正式稼働にて、中国を中心としたアジア系インバウンド需要の取り込みが可能。
- 当社グループ経営陣による中国チャネル
事業推進中であるホテル投資ファンドの投資家発掘、資金調達等、当社の最大の強みが期待できる。



事業計画のアクションプラン

不動産事業の知見・経験を活用し、ホテル運営事業、ホテル不動産事業の成長を促進し、当社グループの収益拡大を実現することを目指します。



不動産事業



オリオン横丁(宇都宮)
宇都宮の横丁事業



箱根(箱根町二ノ平)
箱根町の古民家事業



西新宿(五丁目)
西新宿の古民家事業

ホテル運営事業

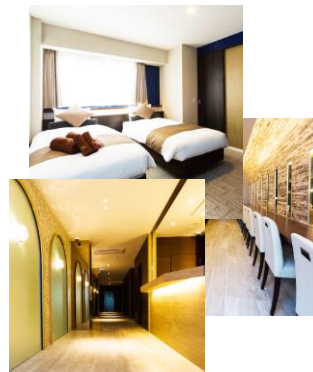
HOMM STAY
YUMIHA
OKINAWA
(ホテル賃貸借運営)

沖縄 恩納村に構える
18室の高級ヴィラ



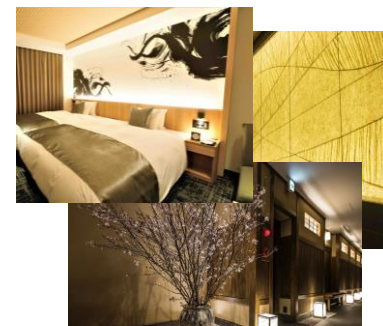
FOLIO SAKURA
SHINSAIBASHI
OSAKA
(ホテル賃貸借運営)

大阪心齋橋の好立
地にある48室のビ
ジネスホテル



京都ホテル桜
(ホテル運営受託)

京都の嵐山、三条、
四条に構える高級
ホテル。3棟合わせ
て65室



ハーブガーデン運営事業

大多喜ハーブガーデン



Made by Japanese Hand
SINCE 1970
大多喜ハーブガーデン

主要な経営指標の推移（連結）

	2020年3月 (第22期)	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1Q (第26期)
(千円)					
損益計算書					
売上高	1,174,444	1,175,952	2,351,550	598,187	229,537
営業損益	△ 931,704	△ 775,819	195,233	△ 416,169	△ 16,644
経常損益	△ 973,033	△ 965,625	195,188	△ 471,007	△ 17,667
当期純利益	△ 1,013,550	△ 994,522	154,132	△ 493,412	△ 17,043
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 1,013,550	△ 993,160	156,110	△ 493,412	△ 17,043
包括損益	△ 1,011,410	△ 995,558	149,869	△ 494,145	△ 18,211
貸借対照表					
純資産額	2,010,354	1,033,875	1,182,078	692,706	680,827
総資産額	4,027,937	2,911,269	1,862,683	1,181,012	1,495,712
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	△ 1,280,498	485,239	1,456,016	△ 587,342	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 102,172	67,633	△ 64,650	△ 148,747	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 80,362	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598	—
現金及び現金同等物の期末残高	619,677	871,079	1,233,959	452,415	—
財務データ					
自己資本比率(%)	49.6	34.6	62.0	56.1	43.1
自己資本利益率(%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.3	△ 2.6
1株当たり当期純利益又は当期純損失(円)	△ 27.34	△ 26.79	4.21	△ 13.31	△ 0.46
1株当たり純資産額(円)	53.95	27.13	31.23	17.90	17.41

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ページを公開しましたのでお知らせいたします。
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



IRに関する情報掲載

https://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>

