

**株式会社イントランス**  
**2024年3月期 決算説明及び成長戦略資料**

2024年5月13日

- 1 2024/03実績 *Page 3*
- 2 2025/03計画 *Page 16*
- 3 成長戦略 *Page 21*
- 4 補足情報 *Page 28*

**1** 2024/03実績

2 2025/03計画

3 成長戦略

4 補足情報

## グループ連結概況（2024年3月期 第4四半期）

2024年3月期 第4四半期 連結業績	売上高	1,292百万円 (前期比 116.0%増)
	営業損失	▲154百万円 (前期は▲416百万円)
	経常損失	▲162百万円 (前期は▲471百万円)
	親会社に帰属する 当期純損失	▲139百万円 (前期は▲493百万円)
	1株当たり純損失	▲3.74円 (前期は▲13.31円)
	総資産	1,158百万円 (前期末 1,181百万円)
	純資産	860百万円 (前期末 692百万円)
	自己資本比率	70.8% (前期末 56.2%)

## 2024年3月期連結業績予想（2024年3月26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
1,288	▲141	▲146	▲117

注) 2024年3月26日付「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて業績予想修正済

## セグメント別概況（2024年3月期 第4四半期）



### 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、不動産PM事業、不動産賃貸事業、不動産売買事業、不動産開発等に注力。

売上高 742百万円 営業利益 299百万円  
(前期比 173.5%) (前期比 774.4%)



### 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、不動産定期貸借によるホテル運営、ホテル運営受託事業、アドバイザリー事業に注力。

売上高 446百万円 営業損失 ▲77百万円  
(前期比 260.3%) (前期は146百万円の損失)



### ハーブガーデン運営事業 施設運営、出荷販売等

当期においては、施設運営の安定的増客、施設保全の活動に注力。(注：当第2四半期において全株式譲渡して連結除外)

売上高 103百万円 営業損失 ▲4百万円  
(前期比 ▲49.0%) (前期は26百万円の損失)



### 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、インバウンド送客事業の営業推進によりグループ間収益はあるが、連結消去により連結売上なし。

売上高 0百万円 営業損失 ▲32百万円  
(前期は32百万円の損失)

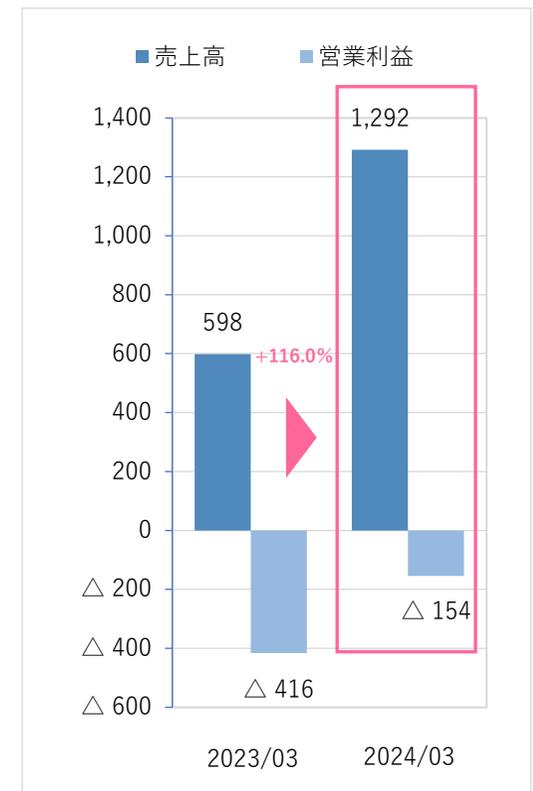
- 2024/03は、販売用不動産の売却拡大と運営ホテル件数増加により売上高は前期比で大きく増加
- 販売用不動産による利益、未回収債権の回収による引当金戻入、販管費減少効果あるが黒字未達
- 投資案件発掘活動に時間要し、ホテル投資が予定未達のため、当初業績予想を下回る

(百万円)

	2023/03		2024/03			要因
	(実績値)	(増減率)	(実績値)	(増減額)	(増減率)	
売上高	598	△ 74.6%	1,292	694	116.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売用不動産の売却拡大</li> <li>■ ホテル運営件数が4件増加し売上拡大</li> </ul>
営業利益	△ 416	-	△ 154	261	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売用不動産売却が大きく貢献</li> <li>■ 未回収債権回収により引当金戻入</li> </ul>
(営業利益率)	△ 69.6%	-	△ 11.9%	-	-	
経常利益	△ 471	-	△ 162	322	△ 65.6%	
(経常利益率)	△ 78.7%	-	△ 12.6%	-	-	
親会社に帰属する当期純利益	△ 493	-	△ 139	353	△ 71.8%	
(当期純利益率)	△ 82.5%	-	△ 10.8%	-	-	
1株当たり純利益	△ 13.31	-	△ 3.74	9.57	-	

(百万円)

## 過年度収益推移（連結合計）



- 2023/03より不動産事業からホテル・インバウンドを中心とした事業へ構造転換を進める
- 2024/03からホテル事業が収益源となり、今後も成長を牽引する見込み
- ハーブガーデン事業を売却し、来期よりホテル・インバウンド & 不動産カンパニーへ

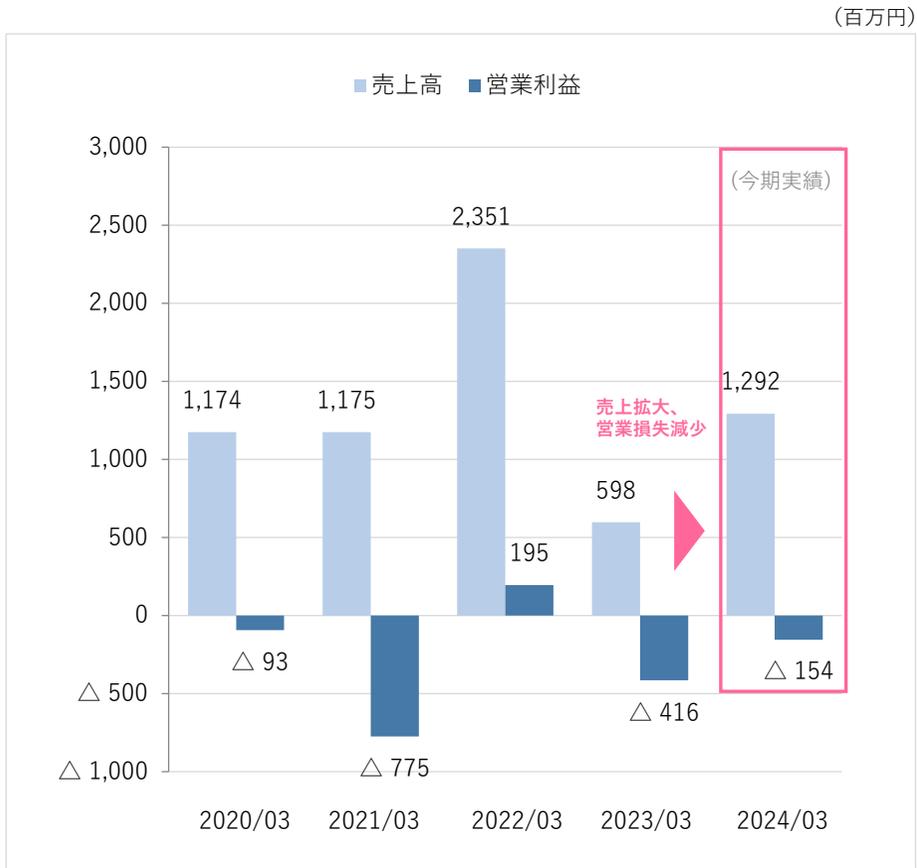
(百万円)

	2020/03	2021/03	2022/03	2023/03		2024/03			要因
	(実績値)	(実績値)	(実績値)	(実績値)	(増減率)	(実績値)	(増減額)	(増減率)	
売上高	1,174	1,175	2,351	598	△ 74.6%	1,292	694	116.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売用不動産の売却拡大</li> <li>■ ホテル運営件数が4件増加し売上拡大</li> </ul>
イントランス本社	-	-	-	-	-	-	-	-	
不動産事業	983	994	2,151	271	△ 87.4%	742	471	173.5%	
ホテル運営事業	-	-	-	123	-	446	322	260.3%	
ハーブガーデン運営事業	191	181	200	202	1.3%	103	△ 99	△ 49.0%	
その他事業	-	-	-	0	-	0	0	-	
営業利益	△ 93	△ 775	195	△ 416	-	△ 154	261	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売用不動産売却が大きく貢献</li> <li>■ 未回収債権回収により販管費減少</li> </ul>
(営業利益率)	-	-	8.3%	△ 69.6%	-	△ 11.9%	57.6%	-	
経常利益	△ 973	△ 965	195	△ 471	-	△ 162	308	-	
(経常利益率)	-	-	8.3%	△ 78.7%	-	△ 12.6%	-	-	
親会社に帰属する当期純利益	△ 1,013	△ 993	156	△ 493	-	△ 139	353	-	
(当期純利益率)	-	-	6.6%	△ 82.5%	-	△ 10.8%	-	-	
1株当たり純利益	△ 27.34	△ 26.79	4.21	△ 13.31	-	△ 3.74	9.57	-	

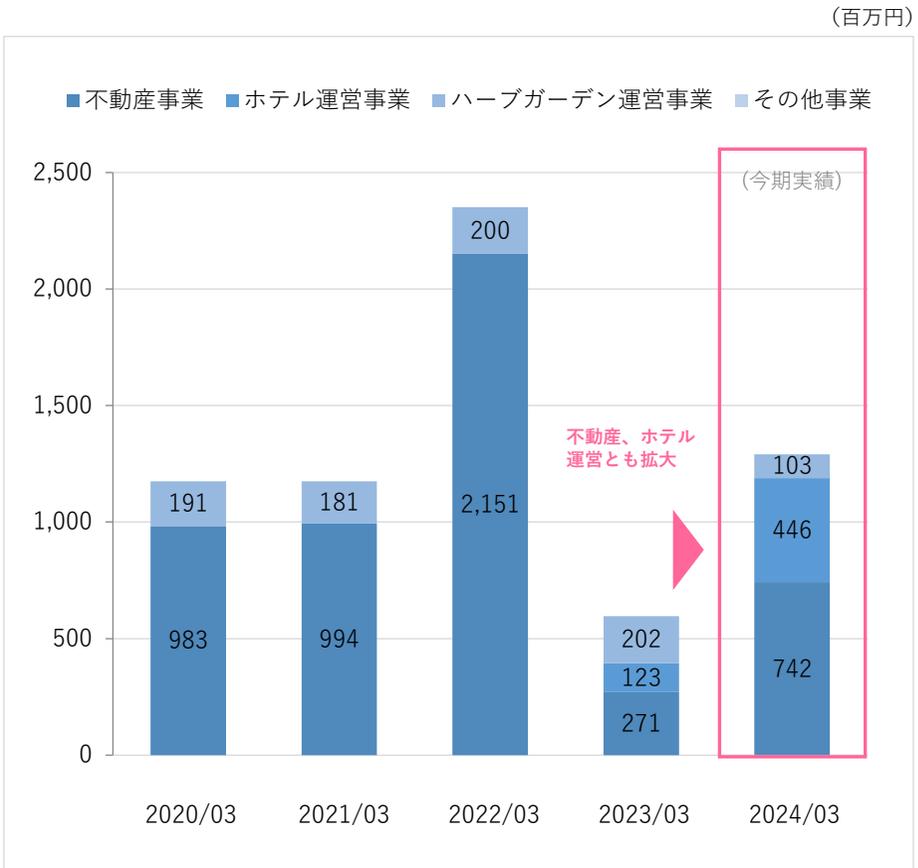
\* 2020/03期～2022/03期については、事業セグメントが現在と異なるため、表記調整をしております。

- 構造転換を優先した2023/03と比較すると、2024/03はホテル運営及び不動産売却によって売上は大きく拡大、営業損益は縮小
- 2025/03以降は、黒字化に向けてホテル運営事業中心に事業を拡大する見込み

## 2024/03 グループ全社 収益推移

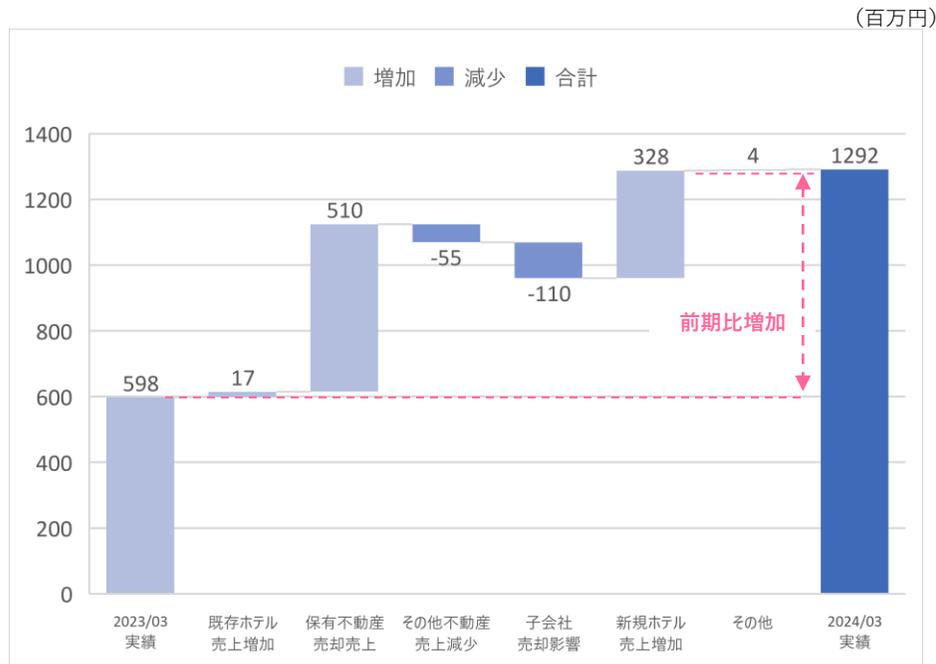


## 2024/03 セグメント別 収益推移

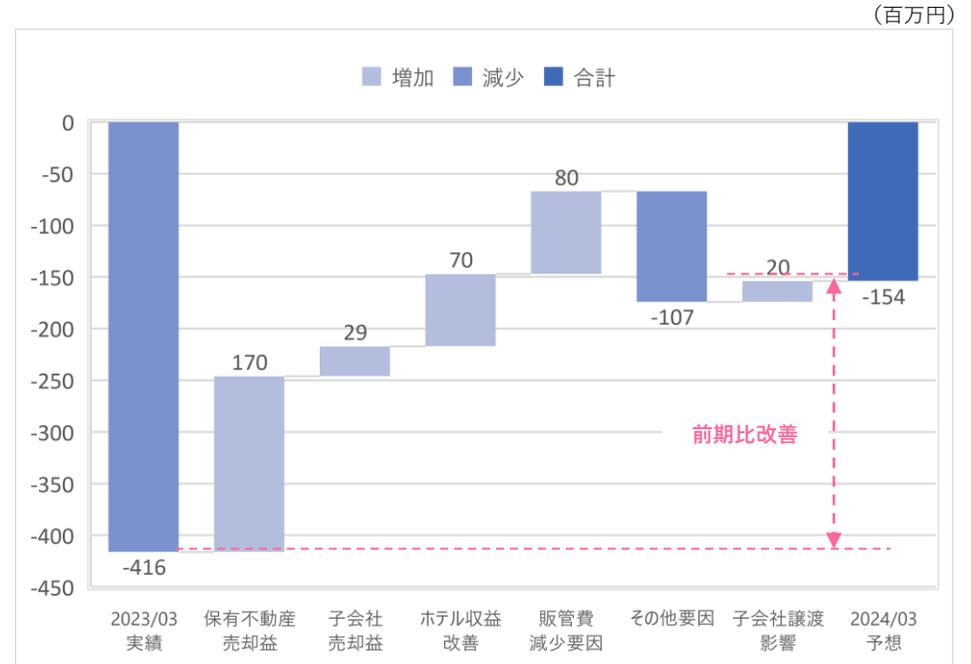


- 2024/03期は、前期比で増収、損失改善
- 売上は、販売用不動産の売却、新規ホテルの稼働が大きく寄与
- 営業損益は、不動産売却益、未回収債権の回収効果、ホテル収益改善等により赤字縮小

## 2024/03 売上増減分析



## 2024/03 営業損益分析

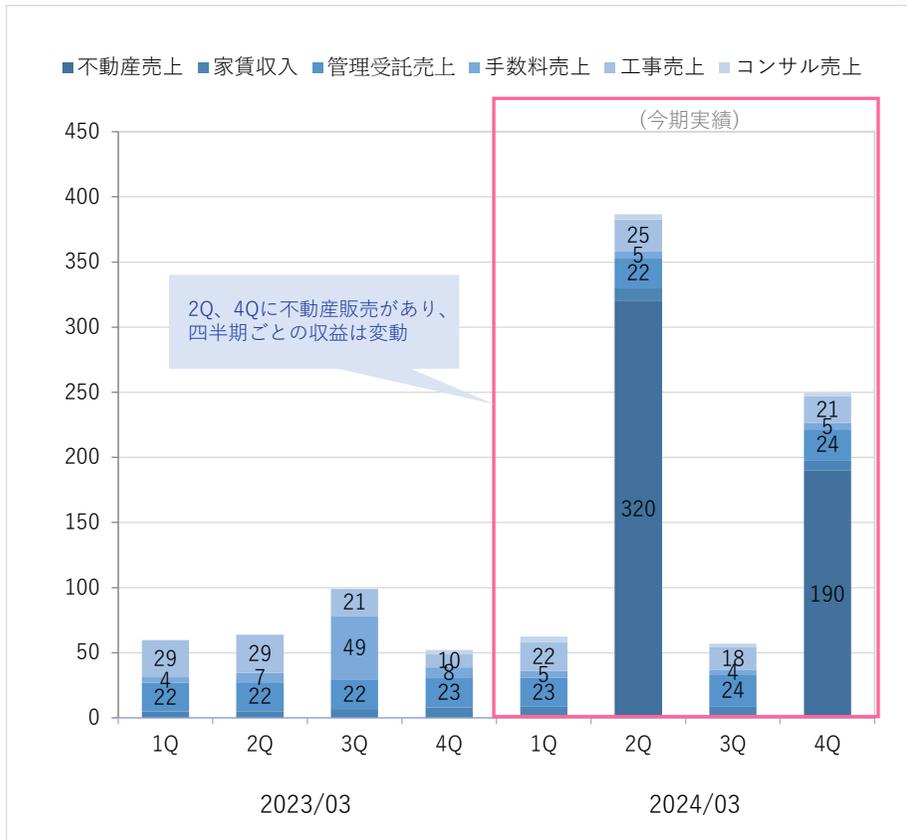


- 2024/03期の売上増加要因は、販売用不動産増加、新規ホテル稼働によるもの。
- 2024/03期の売上減少要因は、不動産仲介手数料の減少、子会社譲渡による売上減少によるもの。
- 2024/03期の営業損失改善要因は、不動産売却益、ホテル収益改善、未回収債権回収による引当金戻入、販管費減少によるもの。

- 2024/03は、販売用不動産の売却が大きく寄与し、不動産事業収益は大幅上昇
- 管理受託売上、工事売上は堅調に推移するも、手数料売上は減少
- 今後の課題は、管理受託売上を安定確保しつつ、不動産売上と手数料売上の拡大

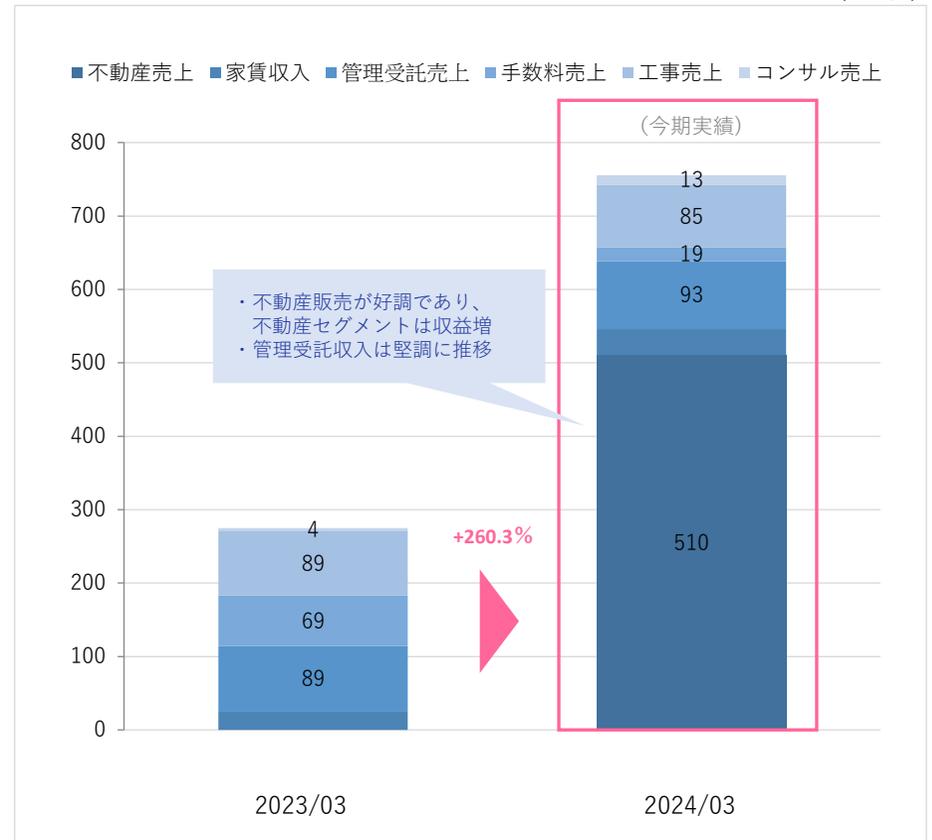
四半期売上推移

(百万円)



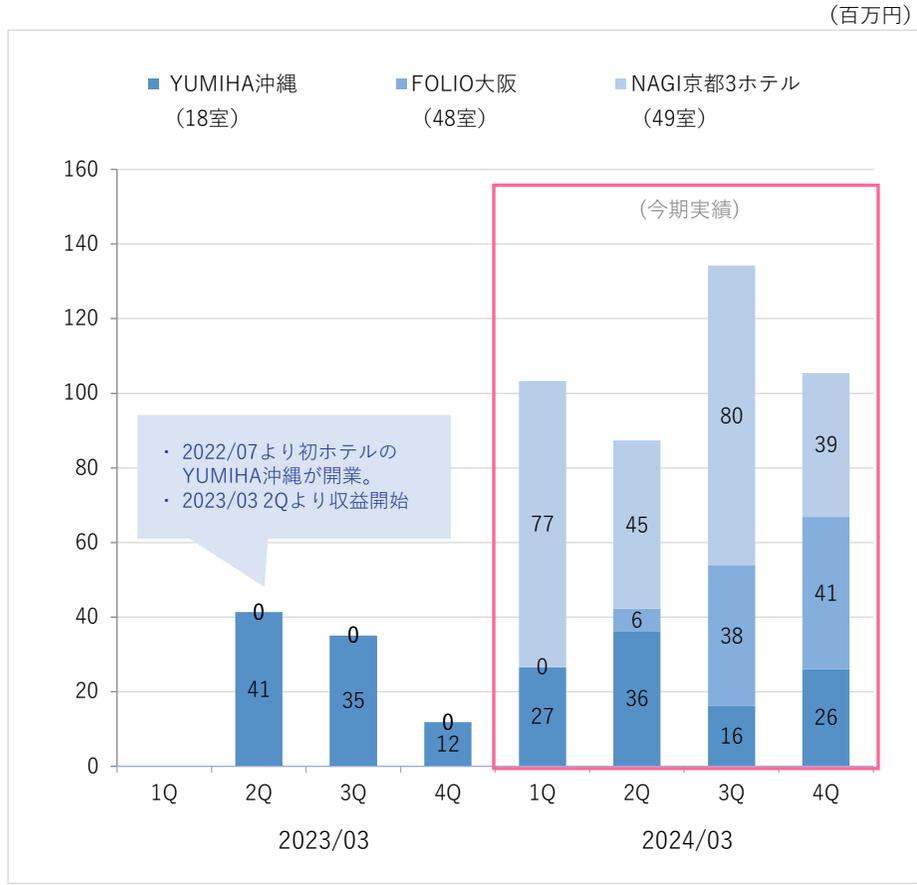
期間売上推移

(百万円)

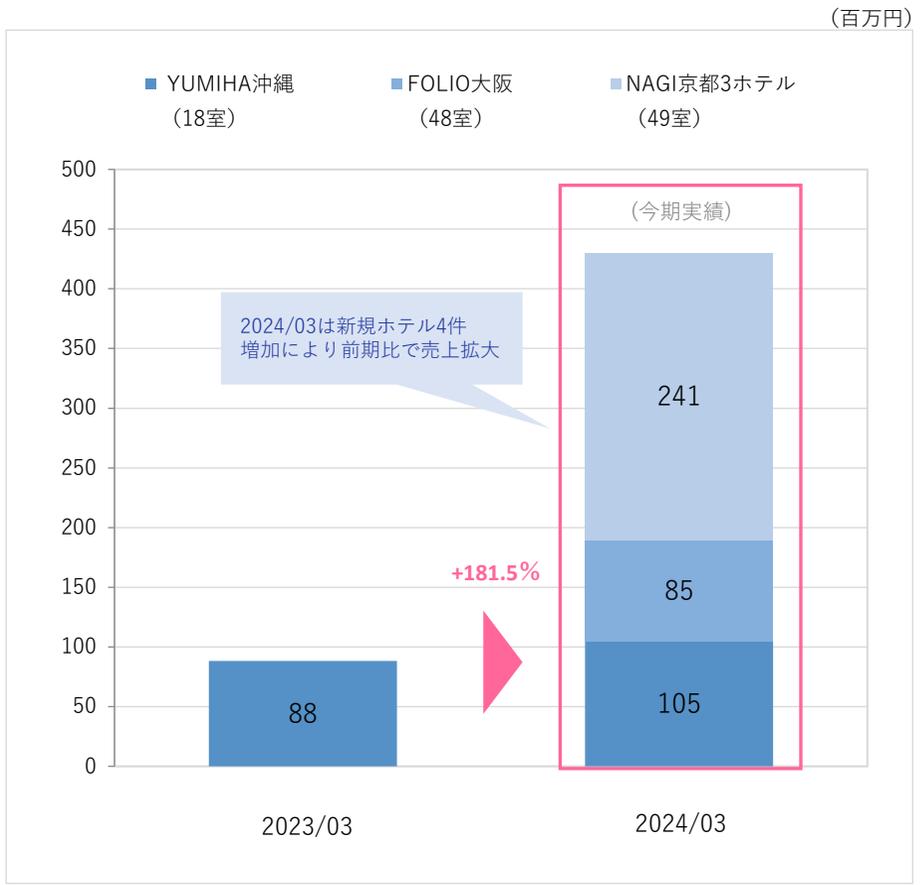


- 2024/03よりホテル運営件数は前期1件から5件へと増加し、ホテル運営事業が拡大
- YUMIHA沖縄は課題残るも、NAGI京都とFOLIO大阪はおおよそ順調に推移
- 2025/03から全館バンヤンツリーブランドホテルとなり、大幅な収益改善が期待される

四半期売上推移

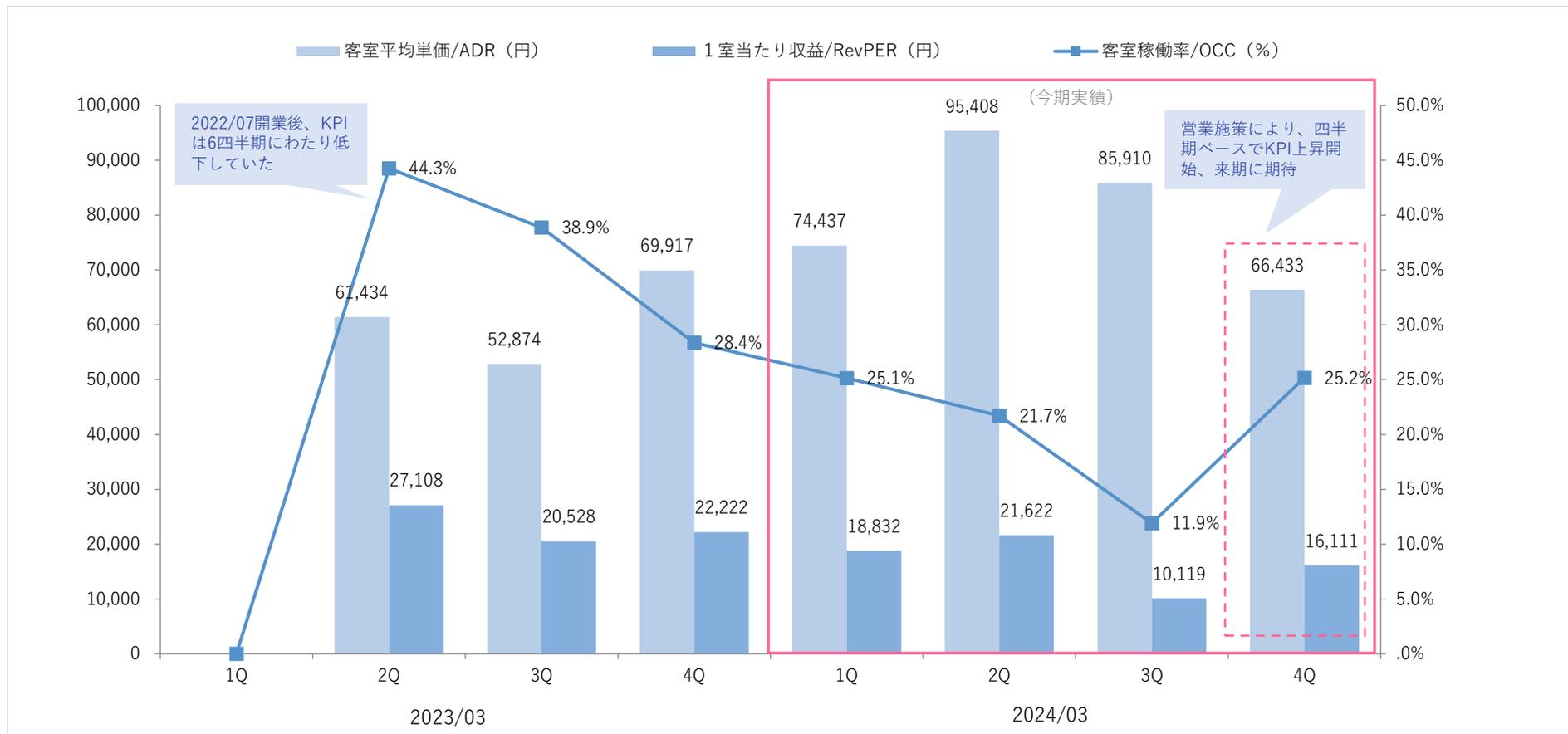


期間売上推移



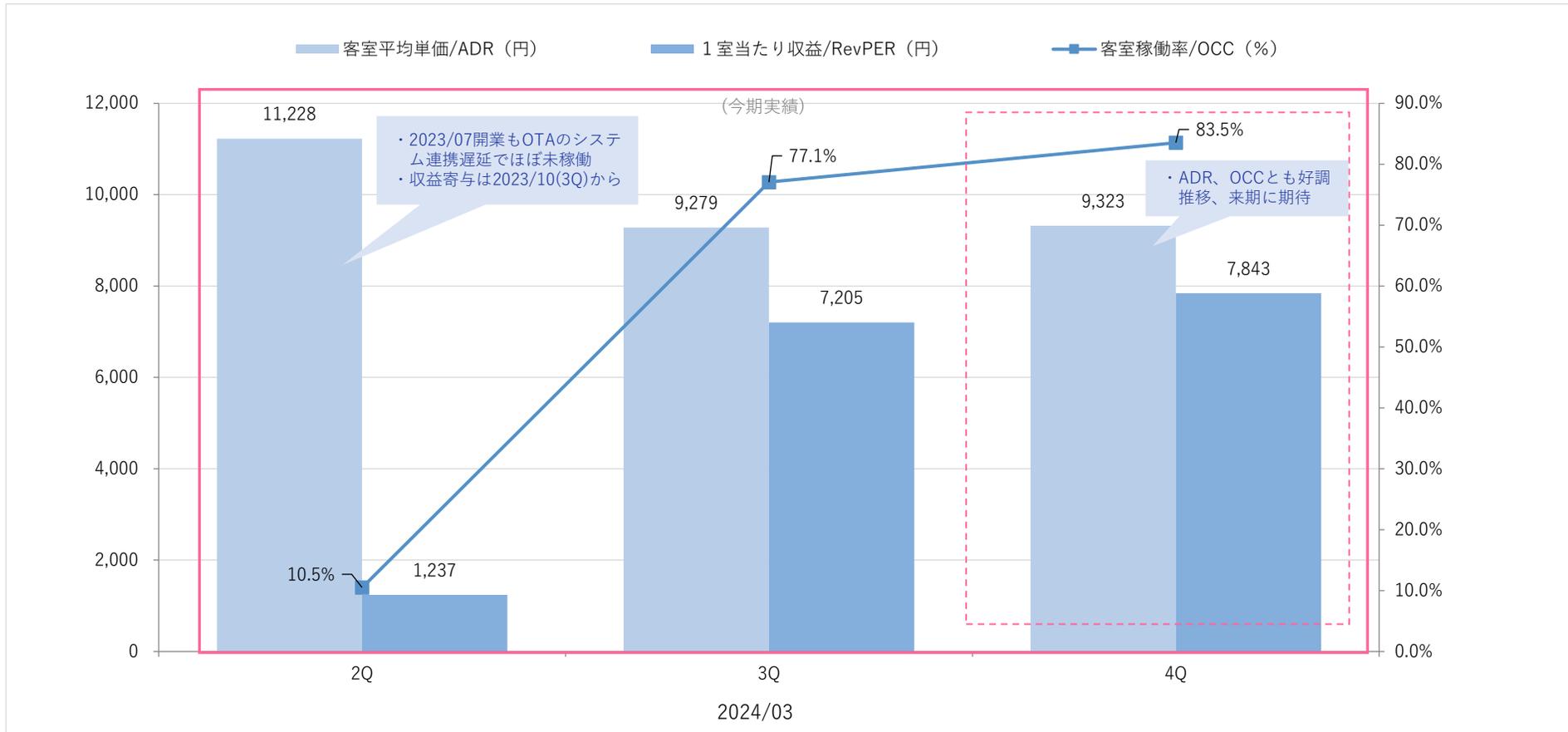
- 稼働率(OCC)は、前期より下落基調にあったが、今期4Qより改善傾向
- 客室平均単価(ADR)、1室当たり収益(RevPER)も今期4Qより改善傾向
- 今後は、KPI(稼働率、客室平均単価)改善へ注力し、収益改善策を追求予定

## 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



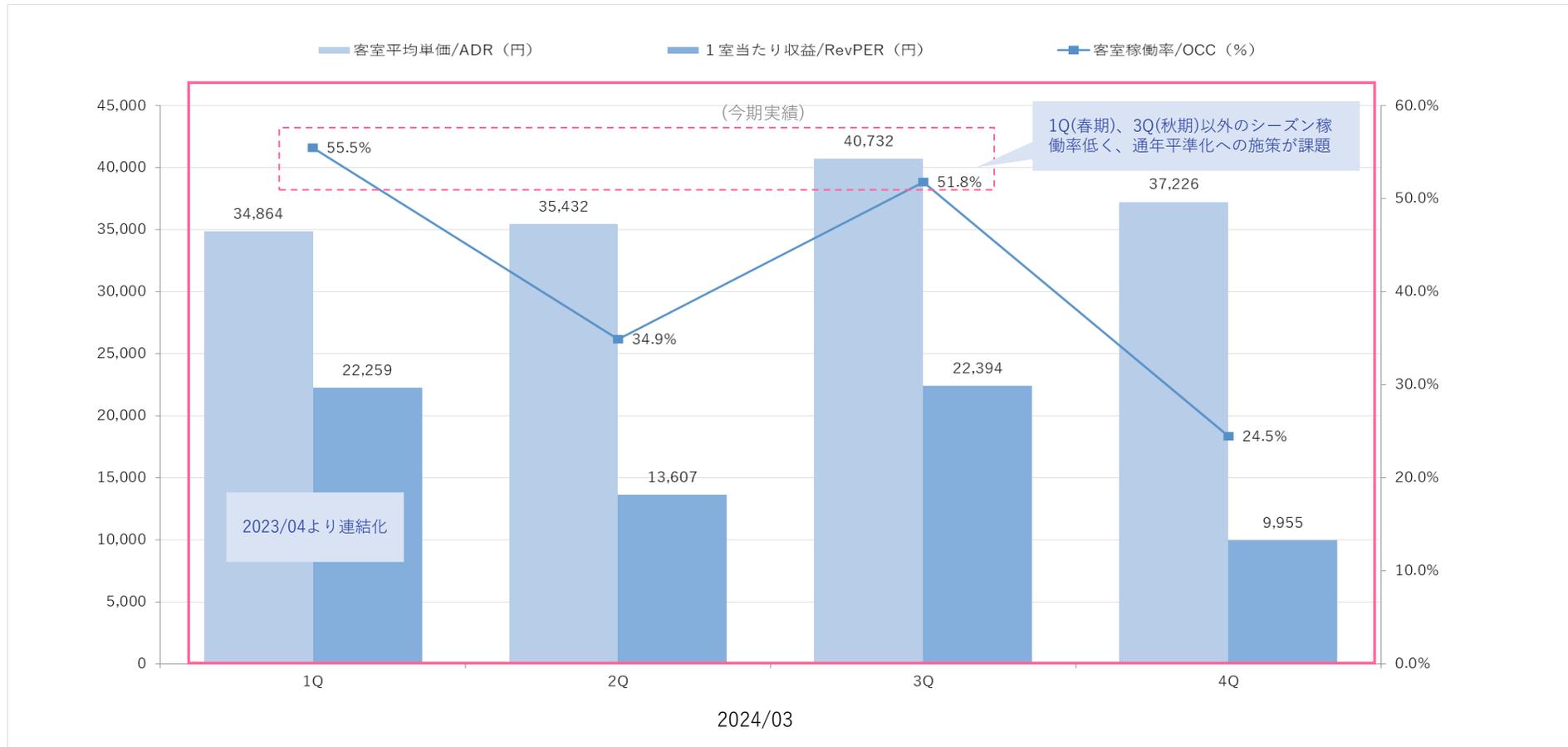
- 2023/07開業したが、OTA(Online Travel Agency)システム連携遅れ、2Qほぼ未稼働
- OCC(稼働率)、客室平均単価(ADR)、1室当たり収益(RevPER)とも順調に推移
- 今後は、KPI(稼働率、客室平均単価)さらなる上昇へ注力し、収益拡大を追求予定

## 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



- 2023/04より連結化、季節要因大きく稼働率(OCC)は1Q、3Qは上昇
- 客室平均単価(ADR)、1室当たり収益(RevPER)は、改善要素多々あり
- 今後は、KPI(稼働率、客室平均単価)の通年平均化、収益拡大を追求予定

## 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



- 現預金は、資金調達及び販売用不動産売却により前期比で増加
- 不動産事業による不動産売却が進み、販売用不動産は減少
- 通期赤字により、利益剰余金のマイナスは拡大

## 貸借対照表の概要（2023年3月末との比較）

(百万円)

	2023/03末	2024/03末	増減	主な増減要因
現金及び預金	552	890	338	■ファイナンスによる増加
売掛金及び契約資産	48	81	33	■新規ホテル増加による増加
販売用不動産	339	43	△ 296	■販売用不動産売却による減少
その他棚卸資産	13	2	△ 11	
その他	60	22	△ 38	
貸倒引当金	△ 3	△ 0	3	
流動資産合計	1,010	1,039	29	
有形固定資産	75	6	△ 69	■資産の減損による減少
無形固定資産	11	10	△ 1	
投資その他の資産				
投資その他の資産	228	159	△ 69	
貸倒引当金	△ 148	△ 70	78	
投資その他の資産合計	80	89	9	
固定資産合計	168	106	△ 62	
繰延資産合計	2	11	9	
資産合計	1,181	1,158	△ 23	

	2023/03末	2024/03末	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	45	32	△ 13	
賞与引当金	4	6	2	
その他	125	247	122	■株主優待引当金による増加
流動負債合計	179	287	108	
長期借入金	271	9	△ 262	■返済による減少
資産除去債務	30	0	△ 30	■子会社株式譲渡による減少
その他	7	1	△ 6	
固定負債合計	309	10	△ 299	
負債合計	488	297	△ 191	
資本金	1,133	1,283	150	■ファイナンスによる増加
資本剰余金	903	1,053	150	■ファイナンスによる増加
利益剰余金	△ 1,366	△ 1,506	△ 140	■営業損失による減少
自己株式	△ 2	△ 2	0	
株主資本合計	667	827	160	
その他の包括利益合計	△ 3	△ 7	△ 4	
新株予約権	29	40	11	
純資産合計	692	860	168	
負債純資産合計	1,181	1,158	△ 23	
自己資本比率 (%)	56.2%	70.8%	14.7%	

- 営業活動C/Fは、販売用不動産売却が進み前期比2.8億円増加
- 投資活動C/Fは、定期預金払戻し等により増加、財務活動C/FはCB発行等により増加
- 現金及び現金同等物は、期首より4.3億円増加

## キャッシュフローの概要（2023年3月末との比較）

（百万円）

	2023/03 （前期）	2024/03 （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	△ 587	281	868	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当期損失の減少による増加</li> <li>■ 棚卸資産(販売用不動産)売却による増加</li> </ul>
投資活動によるキャッシュフロー	△ 148	34	182	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 定期預金払戻しによる増加</li> <li>■ 開業費等による支出の減少による増加</li> </ul>
財務活動によるキャッシュフロー	△ 47	121	168	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 借入金返済による減少</li> <li>■ 社債発行による増加</li> </ul>
現金及び現金同等物の期末残高	452	890	438	

1 2024/03実績

**2 2025/03計画**

3 成長戦略

4 補足情報

## 今期の事業計画

### 「都市型投資」及び「地方創生投資」による戦略的事業モデル完成に向けた活動

- 当社の戦略的事業モデルは、都市型投資と地方創生投資による成長。
- 都市型投資は「都市型アパートメントホテル」の開発であり、都市圏における50室規模、1ルーム40~50㎡のホテルとしてブランディングし、投資モデル標準化による規模拡大を目指す。デベロッパー協業により事業推進。
- 地方創生投資は「リゾートホテル及び旅館等」への投資であり、地方圏における既存ホテル・旅館へのリノベーション投資。地域集中型のドミナント投資となり、地域の企業、自治体、金融機関、観光地域作り法人（DMO：Destination Management Organization）協業により推進。

### 収益は既存及び新規ホテル&小口不動産売買で積み上げ

- 都市型投資（アパートメントホテル）は、開発型投資であるため、収益化には2年以上先となる。一方、地方創生投資（リゾートホテル及び旅館等）は、リノベーション型投資が中心であるため、収益化は3~6ヶ月程度で可能。
- 上記により、都市型投資の収益寄与は数年後となるため、ホテル開発は進める一方、直近2年間は、地方創生投資による新規ホテルの確保に注力。
- さらに、都市型投資が収益寄与するまでの直近2年間は収益確保のため、小口不動産売買（インバウンド向け宿泊施設を対象）並行推進。

### 2025/03は、来期以降の戦略的事業モデル完成、予算達成に注力

- 2025/03は、都市型投資、地方創生投資による戦略的事業モデルの完成に注力。
- 戦略的事業モデルの推進、構築には、各事業投資の協業者との円滑なコミュニケーション、プロジェクト推進が鍵となる。
- 上記により予算達成を必達目標とする。

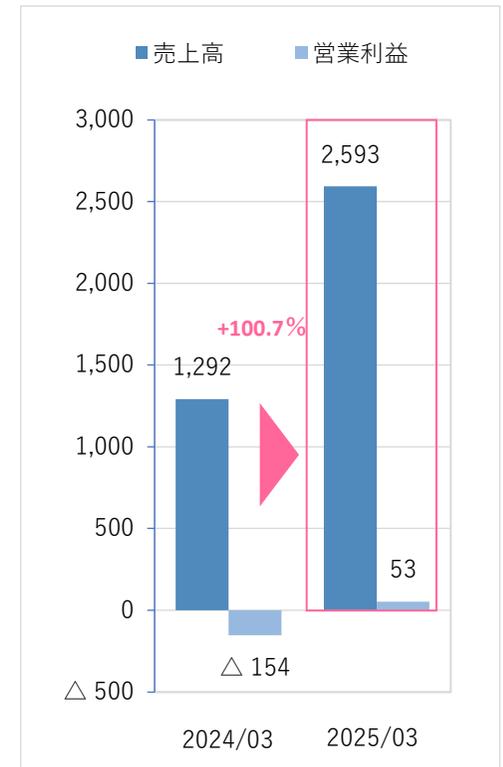
- 既存ホテルのバンヤンツリーブランド周知による稼働率・平均単価上昇による収益改善へ注力
- 新規ホテル数の増加に伴うホテル収益の拡大へ注力
- 宿泊施設を対象とした小口不動産売買、手数料収入の拡大による不動産収益へ注力

(百万円)

(百万円)

	2024/03	2025/03			要因
	(実績値)	(計画値)	(増減額)	(増減率)	
売上高	1,292	2,593	1,301	100.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブランド周知によるホテルKPI上昇</li> <li>■ 新規ホテル投資、不動産売上拡大</li> </ul>
営業利益	△ 154	53	208		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規ホテル、ホテルKPI上昇</li> <li>■ 不動産売買、手数料収入増</li> </ul>
(営業利益率)	△ 11.9%	2.1%	-		売上拡大するもホテル事業の利益貢献は限定的であるが、今期は黒字化を目指す
経常利益	△ 162	40	203		
(経常利益率)	△ 12.6%	1.6%	14.1%	△ 112.5%	
親会社に帰属する当期純利益	△ 139	16	155	△ 111.4%	
(当期純利益率)	△ 10.8%	1.4%	12.2%	△ 112.8%	
1株当たり純利益	△ 3.74	0.35	4.09	△ 109.3%	

今期予想収益 (連結合計)



- 2025/03は、ホテル運営事業と不動産事業に注力し、大幅な収益拡大を目指す
- これまでの赤字状況を脱却し、2025/03での連結黒字化を必達目標とする
- その他事業（インバウンド送客事業、投資事業）は、次期以降に向けて本格的に稼働開始

(百万円)

	2024/03	2025/03			要因
	(実績値)	(実績値)	(増減額)	(増減率)	
売上高	1,292	2,593	1,301	100.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売用不動産の売却拡大</li> <li>■ ホテル運営件数が4件増加し売上拡大</li> </ul>
不動産事業	742	1,152	410	55.3%	
ホテル運営事業	446	1,293	847	189.9%	
ハーブガーデン運営事業	103	-	-	-	今期よりホテル売上が不動産売上を上回り、ホテル事業中心の成長が鮮明に
その他事業	0	147	147	-	
営業利益	△ 154	53	208	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売用不動産売却が大きく貢献</li> <li>■ 未回収案件回収により販管費減少</li> </ul>
(営業利益率)	△ 11.9%	2.1%	-	-	
経常利益	△ 162	40	41	-	
(経常利益率)	△ 12.6%	1.6%	14.1%	-	
親会社に帰属する当期純利益	△ 139	16	155	-	
(当期純利益率)	△ 10.8%	1.4%	12.2%	-	
1株当たり純利益	△ 3.74	0.35	4.09	△ 109.3%	

(百万円)

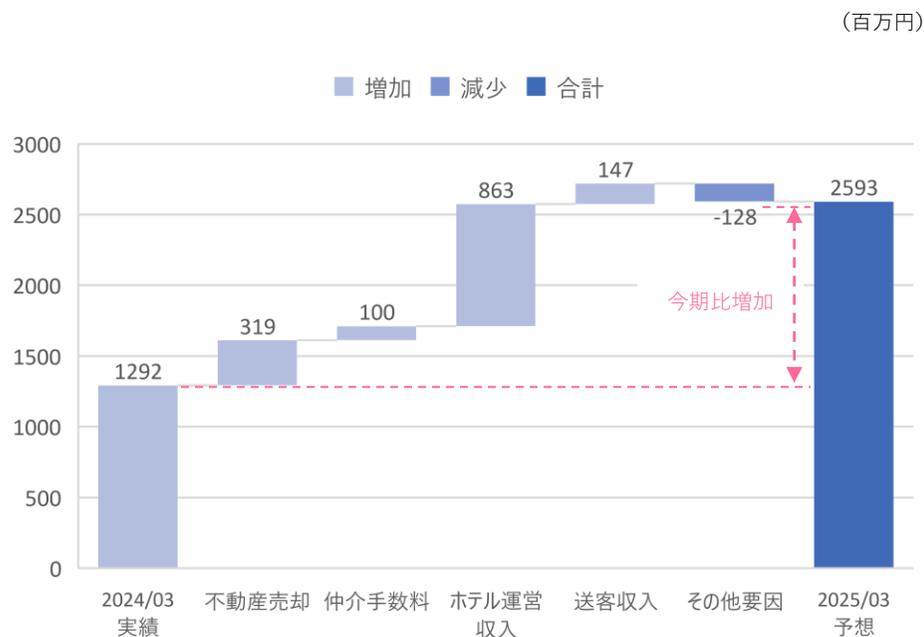
今期予想収益（連結合計）



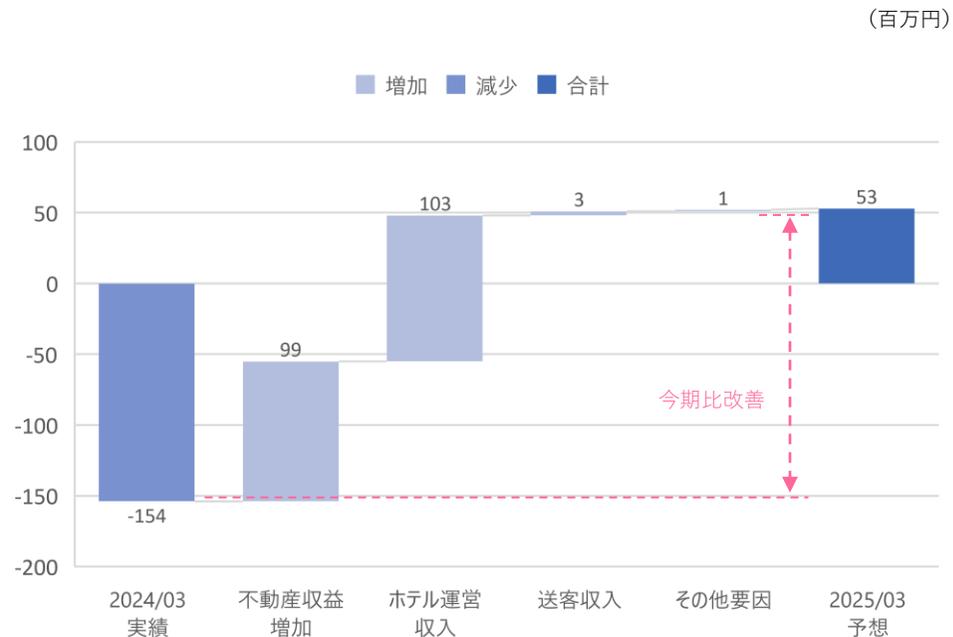
\* 「ハーブガーデン運営事業」は、2024/03にて連結除外しています。

- 2025/03期は、都市型ホテル開発、地方創生ホテル投資、そして不動産売買を推進
- 売上は、新規ホテル収益、既存ホテル収益改善、不動産売買収益で増加を見込む
- 営業損益は、ホテル収益改善、不動産売買による利益貢献で黒字を見込む

## 売上増減分析



## 営業損益分析



- 戦略投資は、「都市型アパートメントホテル開発」、「地方創生投資」としてホテル投資へ注力。
- 都市型ホテル開発は、将来収益となるものの今期収益に影響なし。地方創生投資は、年間2~3件を実施予定であり下半期収益化。
- ホテル開発案件が収益化するまでの直近2~3年は、小口不動産（インバウンド向け宿泊施設）売買で収益計上し、販管費を賄う。

1 2024/03実績

2 2025/03計画

**3 成長戦略**

4 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。

- 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
開発投資により安定した将来収益確保 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 ■リゾートホテル・旅館：2件	■新規ホテル：2件 ■リゾートホテル・旅館：3件	■新規ホテル：5件 ■リゾートホテル・旅館：3件	■新規ホテル：5件 （1件確定済/北海道） ■リゾートホテル・旅館：3件	■新規ホテル：4件 ■リゾートホテル・旅館：3件
その他事業	■送客事業売上：約1.4億	■送客事業売上：約8.0億	■送客事業売上：約10億	■送客事業売上：約13億円	■送客事業売上：約14億

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

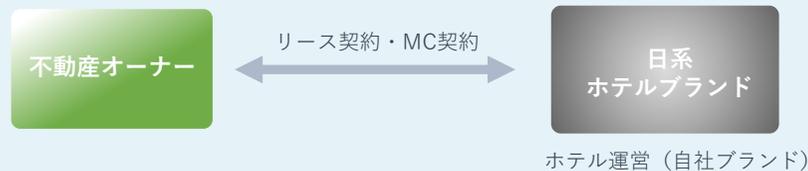
\* 小口不動産売買は、当社でインバウンド向け宿泊施設等の土地及び建物を取得・建築の上、収益不動産として第三者へ売却します。不動産仲介は、不動産の仲介手数料収入となります。  
 \* ホテル開発においては、当社がデベロッパーと共同開発し、その後、第三者へ不動産は譲渡しますが、ホテル運営は自社グループで継続的に行います。  
 \* 新規旅館、リゾートホテル・旅館は、当社グループで不動産を保有せず（短期保有の可能性はあり）、賃貸借契約締結（マスターリース）によりホテル運営をします。

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)



※MC契約とは運営委託契約、FC契約とはフランチャイズ契約を意味します。

## イントランスのホテル運営モデル

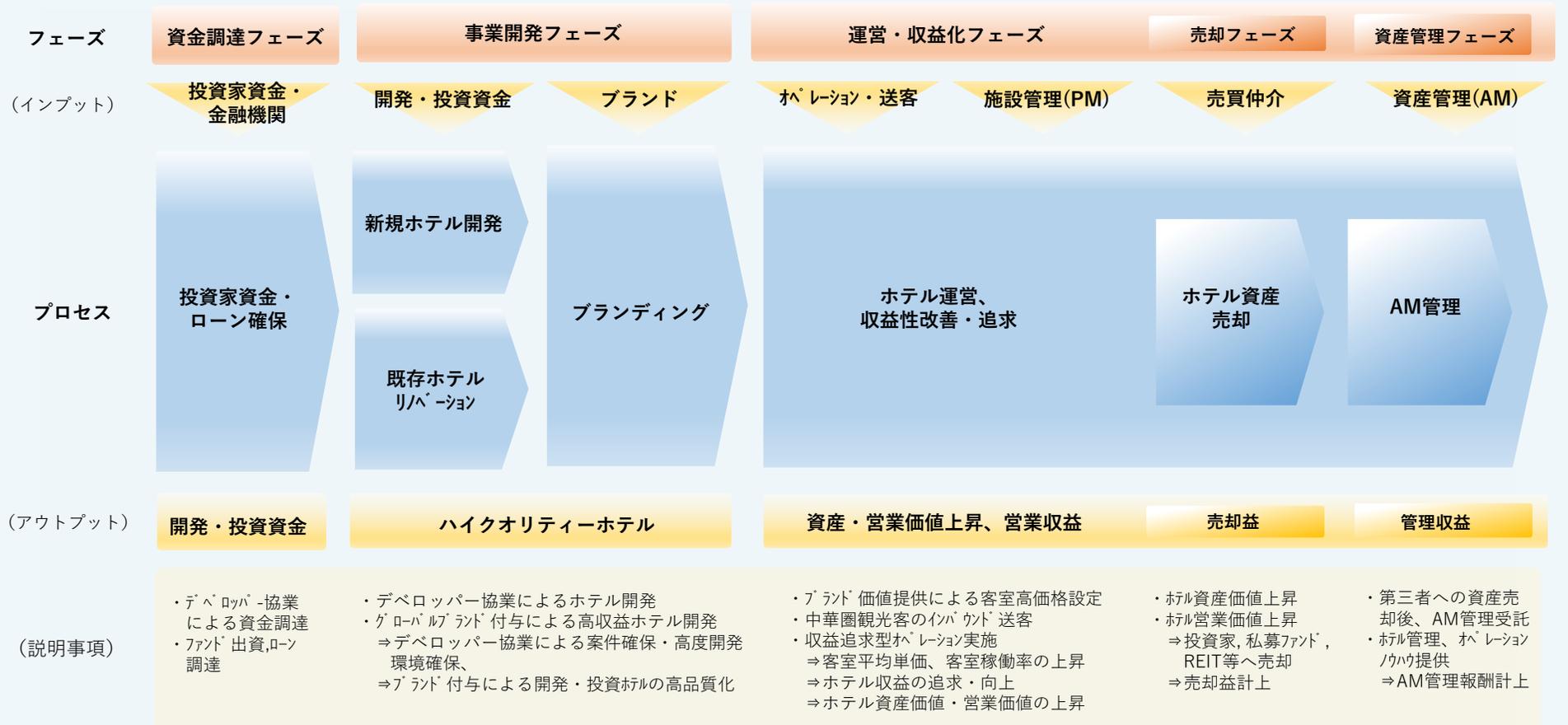
- サードパーティーオペレーターとは、ブランドと提携し、FC又は不動産リースによりホテル運営を行う企業のこと。
- 海外では大手専門会社も多いが、日本ではホテルオーナーや金融機関との不動産契約においては、リース契約を求められることが多い中、MC契約を中心とするグローバルブランドの日本進出が遅く、日系ホテル運営会社も自社ブランドで事業展開するので、サードパーティーオペレーターが育たない環境にある。

- 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。



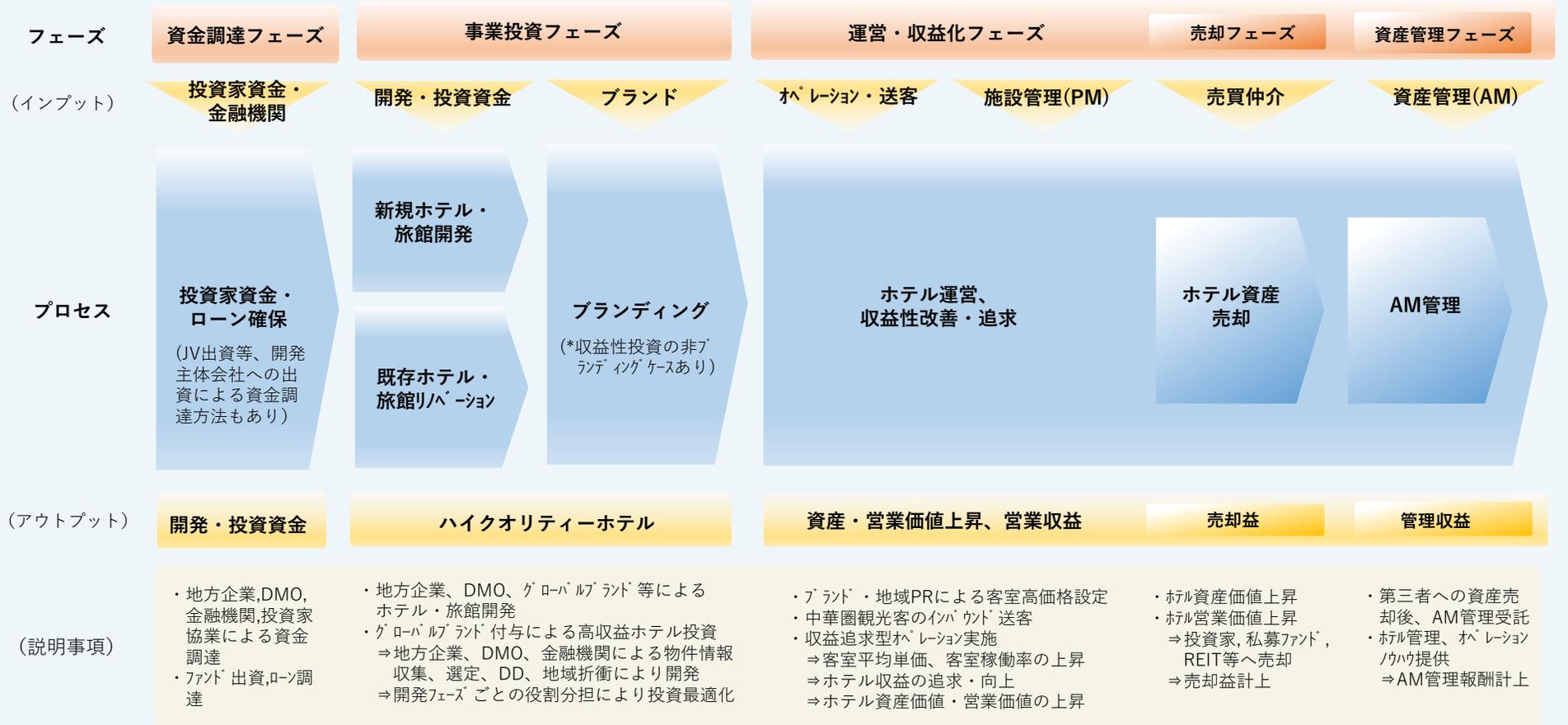
## 大都市圏におけるグループ旅行・家族旅行向けのインバウンド観光客がターゲット、1棟45-60室、1室40-50㎡規模のホテル開発とし、標準化及びスケール化に最適

(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) P36参照

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

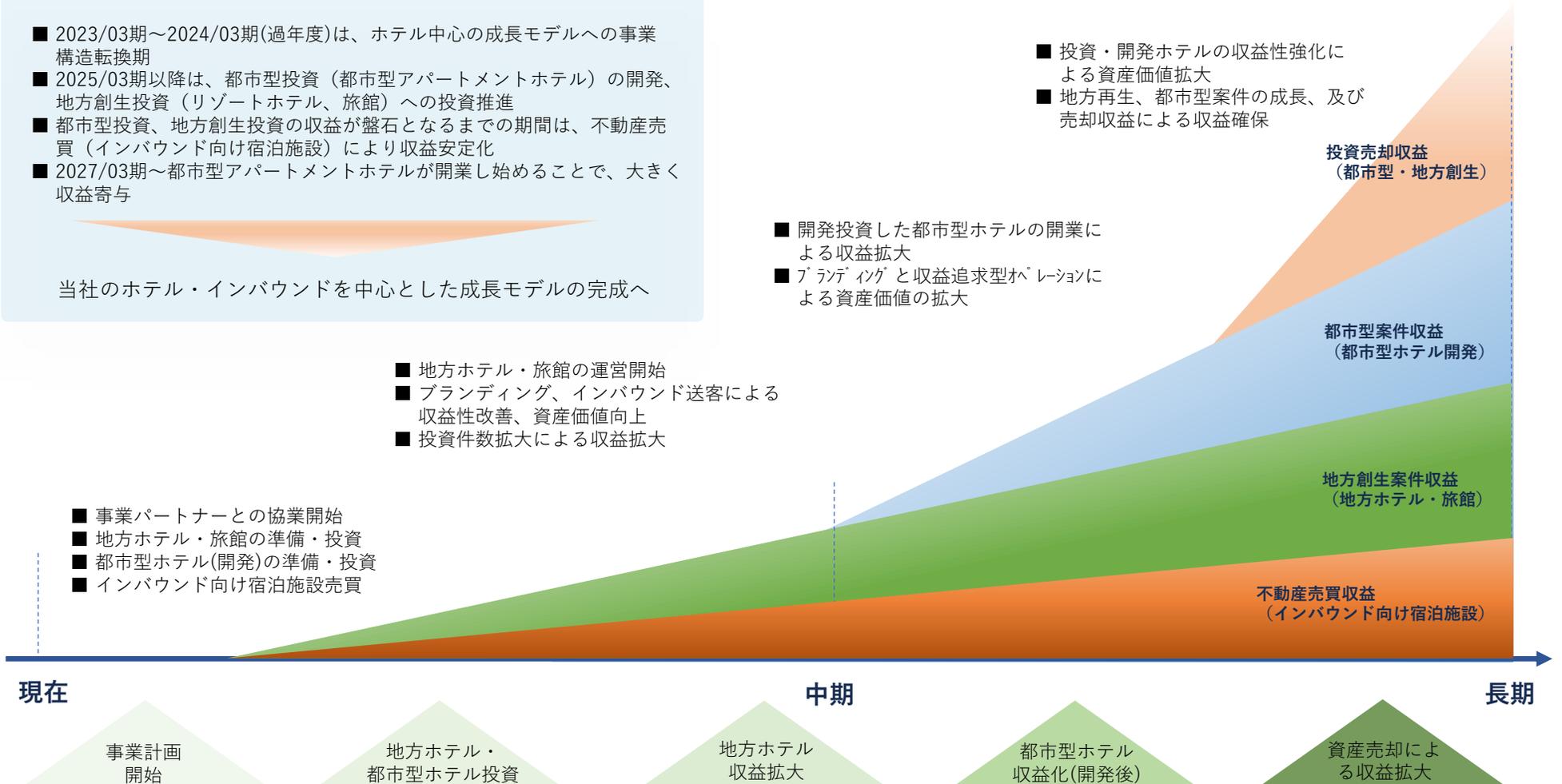
当社のホテル・インバウンドを中心とした成長モデルの完成へ

- 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



1 2024/03実績

2 2025/03計画

3 成長戦略

4 補足情報

## 会社概要 (2024年3月31日現在)

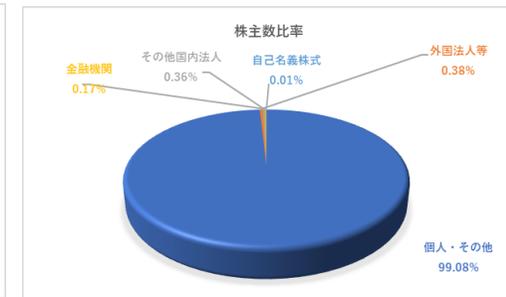
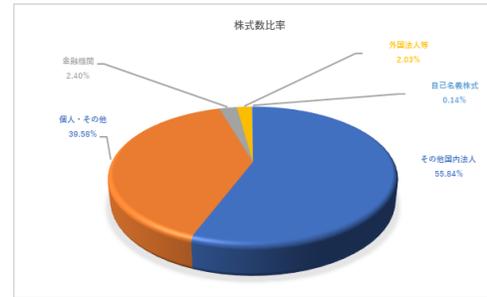
商号 株式会社 イントランス  
 代表取締役社長 何 同璽  
 設立 1998年5月1日  
 所在地 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階  
 資本金 1,133,205千円  
 上場証券取引所 東京証券取引所 グロース市場 (証券コード: 3237)  
 従業員 122名 (連結)  
 事業内容 不動産事業  
 ホテル運営事業  
 その他事業  
 適格請求書発行事業者登録番号 T5-0110-0103-0534  
 許認可等 宅地建物取引業【東京都知事(1)第105555号】  
 賃貸住宅管理業【国土交通大臣(1)第7482号】  
 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3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) 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 (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%

## 企業理念 Mission

---

～日本の自然や文化の美しさを世界へ～

私たちイントランスは、インバウンド領域における唯一無二の企業を目指し、ホテル運営事業、不動産事業、インバウンド関連事業を通じて、日本の素晴らしさを世界へ発信してゆくとともに、経済や文化の発展に広く貢献し、よりサステナブルな社会構築を目指します。

## 経営方針 Vision

---

- ・ホテル運営事業、不動産事業、インバウンド関連事業を融合することで収益を拡大し、企業価値を向上させます
- ・顧客ニーズを先取りした商品開発と送客「旅マエ」、接客「旅ナカ」、越境消費と投資活動支援「旅アト」、これらすべてを事業領域としたインバウンドサイクルを展開します
- ・高度なサードパーティオペレーションモデルによるホテル運営を推進します
- ・中華圏をはじめグローバルなネットワークを生かした事業設計、資金調達を行います

## 行動指針 Value

---

- ・地方創生を目的とした事業推進
- ・国内外ネットワーク及びアライアンスの有効活用
- ・国際的ホテルブランドによるブランディング
- ・顧客満足と収益を重視したホテルオペレーション
- ・不動産事業、ITの知見の融合化

## 経営指標 Key Indicators

---

当社グループは、不動産事業を安定収益とし、ホテル運営事業とインバウンド関連事業において高い成長を目指し、こ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。

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り、ホテル運営事業及び不動産事業を含めたインバウンド関連事業における売上及び利益の拡大を経営指標として定めています。

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。

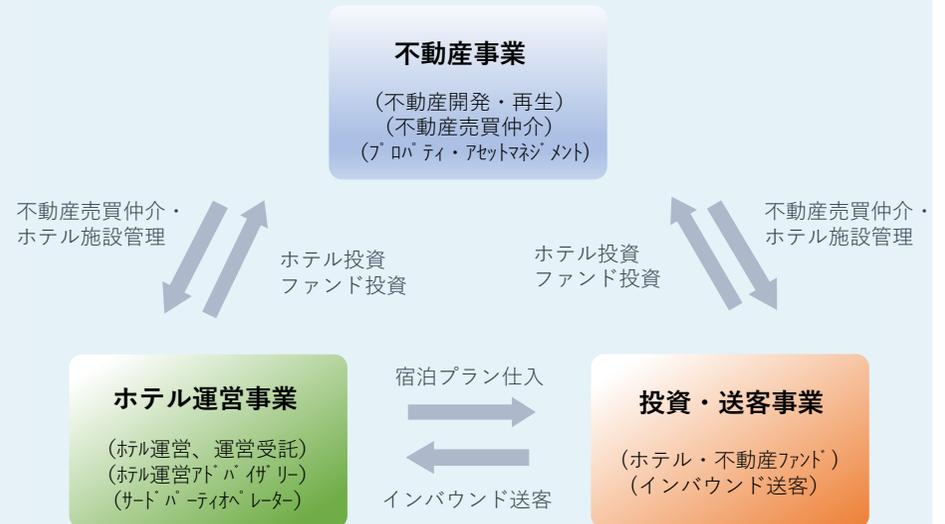
送客事業(その他事業)におけるホテル収益安定化・拡大

- 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。

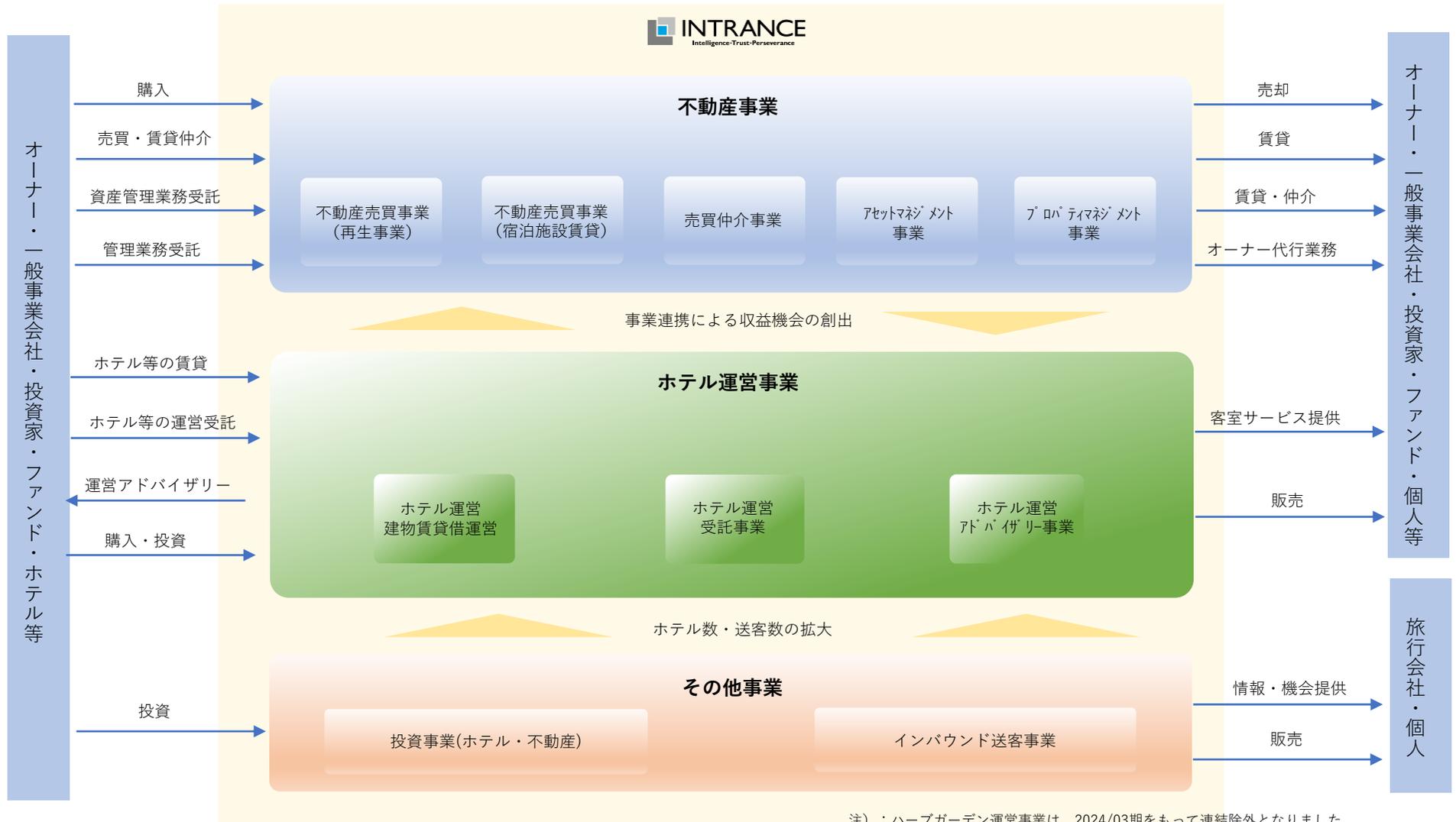
(ご参考) イントランスグループの事業

以下の事業において、インバウンド・地方創生を活性化し、日本の魅力を世界へ発信します。

1. 国内外の投資家、金融機関から資金調達
2. 不動産事業、投資事業において、都市型ホテル開発、リゾートホテル・旅館へ投資
3. ホテル運営事業にて、開発・投資ホテルのブランディング&オペレーションを推進
4. 送客事業にて中華圏を中心とした観光客を国内ホテルへ送客

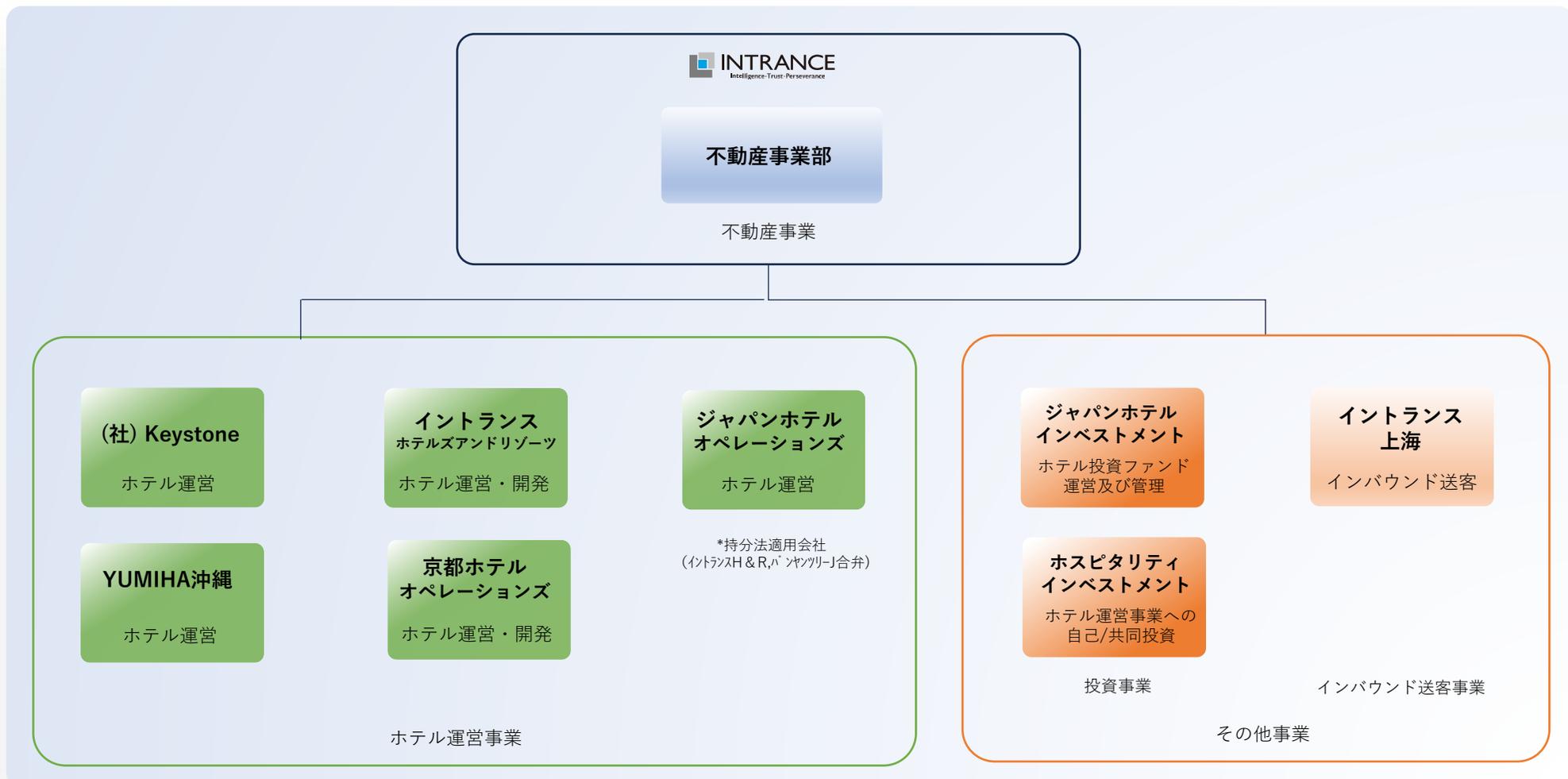


当社グループは、「ホテル・インバウンド&不動産カンパニー」として高い成長を目指します



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

当社グループは、創業事業である不動産事業から、ホテル運営・投資事業、そしてインバウンド開発へと事業を加速させ、「ホテル・インバウンド&不動産カンパニー」へと革新します。



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

## 直近の事業環境

2023年度は、海外からのインバウンド好調で、年後半は月次でコロナ前(2019年)を上回る規模へ

### コロナウイルスの5類移行に伴い、旅行需要は回復

- コロナウイルスの影響で2020年以降、減り続けていた旅行需要は、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、経済活動の回復や宿泊及び飲食サービスがインバウンド需要を伸長。
- 2023年は、日本人観光客、海外観光客とも好調に推移。

### 海外からのインバウンド需要が急回復

- 2023年度は、海外からのインバウンド観光客が急回復し、年後半では、コロナ禍前の2019年を上回る。
- 海外からの国別順位では、韓国、台湾、中国、アメリカとなり、中国のみコロナ禍前の水準を大きく未達。

## 今後の事業環境

2024年度は訪日インバウンドは史上最多の3,310万人を予測。  
2030年度は6,000万人突破も

### 2024年度のインバウンド需要は継続的に好調を予測

- JTBがまとめた旅行動向見通しでは、日本人観光客の旅行需要は伸び悩むも、訪日インバウンド客数は、一層の増加が見込まれる。
- また、回復が遅れている中国については、回復が進むと見込まれる。
- 日本人気は継続的に高く、円安等の経済環境も追い風に

### 2030年度の長期目線では、インバウンドは急拡大

- 国内観光の市場規模は2023年から大きく成長し、2030年にインバウンド旅行者は6,000万人に達すると予測される。
- 旅行者の消費額平均も堅調に伸び、訪日外国人観光客の経済効果は2030年度には15兆円を突破するとの見方もある。
- 新しい観光地や観光テーマの出現により、市場はさらに拡大すると予想される。

(2024年 年間旅行動向推計数値)

	2024年予測			2023年予測			2019年実績推計
	予想	前年(23)比	19年比	予想	前年(22)比	19年比	確定
総旅行人数(延べ人数)	2億8,750万人	99.0%	92.2%	2億9,050万人	116.8%	93.2%	3億1,178万人
国内旅行	2億7,300万人	97.2%	93.6%	2億8,100万人	114.2%	96.3%	2億9,170万人
海外旅行	1,450万人	152.6%	72.2%	950万人	342.7%	47.3%	2,008万人
平均消費額							
国内旅行	43,200円	100.0%	113.4%	43,200円	108.0%	113.4%	38,100円
海外旅行	342,100円	105.5%	144.2%	324,200円	102.1%	136.7%	237,200円
旅行総消費額	16兆7,500億円	110.1%	105.4%	15兆2,200億円	142.0%	95.8%	15兆8,900億円
国内旅行	11兆7,900億円	97.1%	106.0%	12兆1,400億円	123.4%	109.2%	11兆1,200億円
海外旅行	4兆9,600億円	161.0%	104.0%	3兆800億円	350.0%	64.6%	4兆7,700億円
平均旅行回数	2.35回	▲0.03回	▲0.16回	2.38回	0.35回	▲0.13回	2.51回
訪日外国人数	3,310万人	131.3%	103.8%	2,520万人	657.6%	79.0%	3,188万人

(出所)  
・JTB「2024年(1月～12月)の旅行動向見通し」

(日本人国内宿泊旅行者と訪日外国人観光客数の経済効果比較)

	日本人国内宿泊旅行者			訪日外国人観光客		
	延べ宿泊旅行者数	消費額平均	経済効果	延べ宿泊旅行者数	消費額平均	経済効果
2016年	1億 4,358万人	4万 9,300円	7兆 878億円	2,105 万人	15万 5,017円	3兆 2,631億円
2030年	1億 2,945万人	2016年を 適用	6兆 3,819億円	6,045 万人	2016年を 適用 25万円 (観光庁2030年の 目標数値を採用)	9兆 3,707億円 15兆 1,125億円

(出所)  
・JTB「2024年(1月～12月)の旅行動向見通し」  
・(株)日本政策投資銀行・公益財団法人日本交通公社「DBJ・JTBF アジア・欧米豪 訪日外国人旅行者の意向調査 2023年度版」よりJTB総合研究所作成  
・じゃらんリサーチセンター「2030年 観光の未来需要予測」引用

- 観光地域づくり法人(Destination Management Organization)は、観光地域作りの司令塔法人
- 住民、自治体、観光施設等、様残な地域関係者を巻き込んで地域活性化を目的としている

## 観光地域づくり法人(DMO)の形成・確立

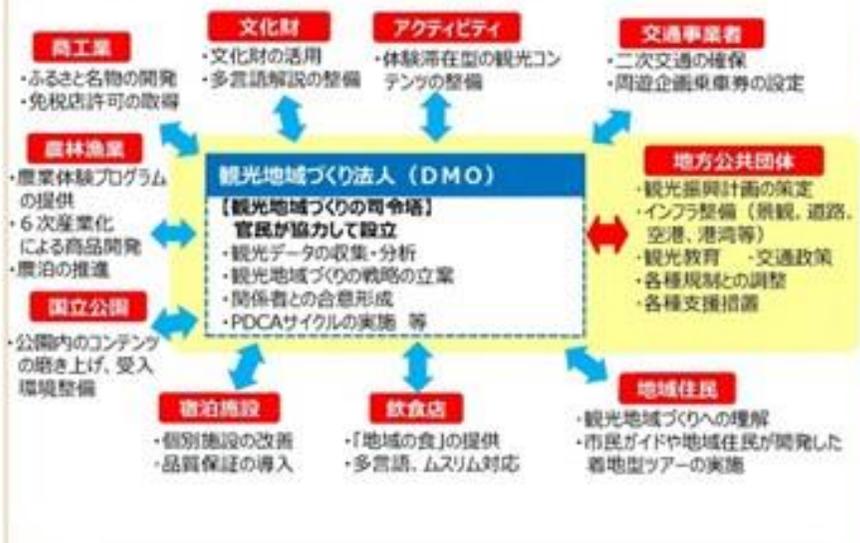


### 観光地域づくり法人 (DMO)

地域の多様な関係者を巻き込みつつ、科学的アプローチを取り入れた観光地域づくりの司令塔となる法人

#### 地域の関係者を巻き込んだ体制の構築

観光地域づくり法人(DMO)を中心とし、地域の関係者が主体的に参画した体制を構築



当社グループはDMOと共に地方創生投資を推進

- 当社グループの戦略は、インバウンド&地方創生
- 首都圏だけの旅行者増加ではなく、地方への恩恵があってこそ意味のあるインバウンド
- DMOは、地方創生を推進する枠組みとして大きく期待できる
- DMOと協業することで、自治体、金融機関等、地域に係る様々なパートナーとのタイアップが期待できる
- DMO協業により、ホテル投資案件の発掘件数の増加が期待できる

出典) 国土交通省 観光庁

## 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)



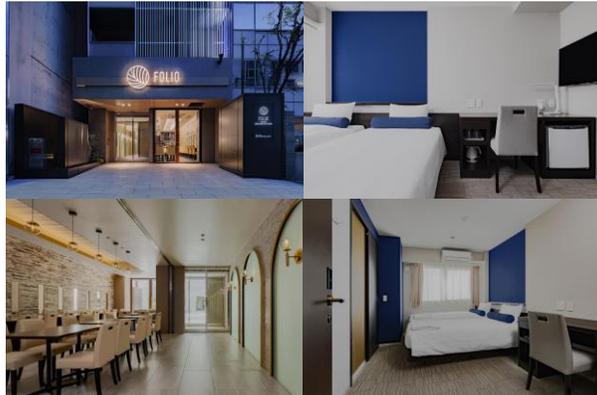
[Homm Stay Nagi Arashiyama Kyoto](#) (京都嵐山)



## 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)

	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 (第26期)
<b>損益計算書</b>					
売上高	1,174,444	1,175,952	2,351,550	598,187	1,292,217
営業損益	△ 931,704	△ 775,819	195,233	△ 416,169	△ 154,220
経常損益	△ 973,033	△ 965,625	195,188	△ 471,007	△ 162,432
当期純利益	△ 1,013,550	△ 994,522	154,132	△ 493,412	△ 139,905
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 1,013,550	△ 993,160	156,110	△ 493,412	△ 139,905
包括損益	△ 1,011,410	△ 995,558	149,869	△ 494,145	△ 143,131
<b>貸借対照表</b>					
純資産額	2,010,354	1,033,875	1,182,078	692,706	860,453
総資産額	4,027,937	2,911,269	1,862,683	1,181,012	1,158,001
<b>キャッシュフロー計算書</b>					
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	281,367
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 102,172	67,633	△ 64,650	△ 148,747	34,536
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 80,362	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598	121,995
現金及び現金同等物の期末残高	619,677	871,079	1,233,959	452,415	890,040
<b>財務データ</b>					
自己資本比率(%)	49.6	34.6	62.0	56.2	70.8
自己資本利益率(%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.4	△ 18.9
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	△ 3.74
1株当たり純資産額(円)	53.95	27.13	31.23	17.90	19.68

## 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://twitter.com/intrance_press)



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



[https://note.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](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>

