

2019年3月期 第3四半期

決算説明会資料

株式会社イントランス（3237）

東証マザーズ市場上場
証券コード 3237



1

2019年3月期 第3四半期決算概要

2

**合同会社インバウンドインベストメント
による公開買付け**

3

インバウンド・観光領域への進出

1

2019年3月期 第3四半期決算概要

1-1 2019年3月期 第3四半期業績 (2018/4~2018/12)

第2四半期に大型販売用不動産の売却を行ったことにより、第3四半期は前年同四半期と比べ増収増益。

(単位：百万円)	2018年3月期 〈3Q実績〉	2019年3月期 〈3Q実績〉	対前年同四半期 増減額	2019年3月期 〈通期計画〉
売上高	2,190	2,612	422	2,750
営業利益	22	431	409	390
経常利益	▲5	428	423	330
四半期純利益	▲11	177	165	120

1-2 第3四半期 要約損益計算書 (2018/4~2018/12)

(単位：百万円)

	FY2018/3 3Q	FY2019/3 3Q	前年同四半期 増減額	FY2019/3 (予想)
売上高	2,190	2,612	422	2,750
プリンシパルインベストメント事業	1,651	2,103	452	—
ソリューション事業	395	365	▲30	—
大多喜ハーブガーデン	143	143	0	—
売上原価	1,495	1,637	142	—
プリンシパルインベストメント事業	1,238	1,370	131	—
ソリューション事業	195	198	2	—
大多喜ハーブガーデン	61	68	7	—
売上総利益	694	974	279	—
販管費	672	542	▲129	—
営業利益	22	431	409	390
経常利益	▲5	428	433	330
四半期純利益	▲11	177	189	120

【 2018/3_3Qとの対比コメント 】

蓮田ショッピングセンター売却

蓮田ショッピングセンター売却による賃料収入等の減少
⇒新たな収益物件の取得に注力

1-3 第3四半期 要約貸借対照表

(単位：百万円)	(①)		(②)	(②－①)
	2018年 3月末	2018年 9月末	2018年 12月末	増減
【資産合計】	6,030	5,710	5,633	▲ 397
現金及び預金	1,729	2,604	2,324	594
販売用不動産	2,878	2,080	2,274	▲ 603
営業出資金	400	480	498	98
契約関連無形資産	609	—	—	▲ 609
投資その他の資産	75	253	233	157
負債合計	3,075	2,479	2,500	▲ 575
短期借入金	15	500	500	485
1年内返済予定長期借入金	132	65	65	▲ 67
未払法人税	19	385	342	323
長期借入金	2,268	1,105	1,225	▲ 1,043
純資産合計	2,955	3,230	3,133	177
自己資本比率 (%)	49.0	56.6	55.6	

【2018/3末との対比コメント】

- ・ 2物件の取得
⇒ 新宿区払方町の土地、二子玉川のビル
- ・ 1物件の売却
⇒ 蓮田ショッピングセンター

新宿区払方町の土地取得による借入

蓮田ショッピングセンターの売却による返済

1-4 第3四半期 仕入・販売状況 (2018/4~2018/12)

◆売却物件



(埼玉県蓮田市案件)

売却済 (2018/9)

商業施設

安定的な賃料収入を確保する社有資産として、商業事業者へ保有不動産を転貸する株式会社蓮田ショッピングセンターを2015年にM&A。同社保有不動産を売却。

◆仕入物件



(新宿払方町プロジェクト)

2018年6月、土地を取得。

(玉川三丁目プロジェクト)

2018年11月、二子玉川駅至近に所在するビルを取得。

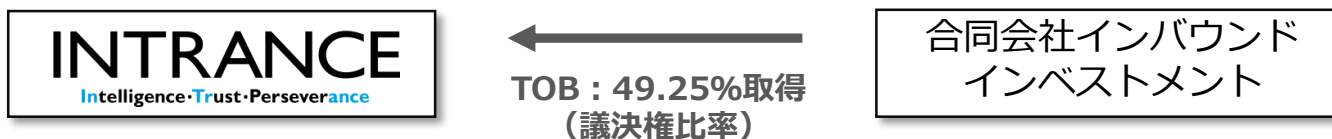
2

合同会社インバウンドインベストメント による公開買付け

2-1 合同会社インバウンドインベストメントによる公開買付け

TOBの概要

インバウンド事業の連携を前提とした合同会社インバウンドインベストメントによる公開買付け



買付株式数	18,256,000株 (議決権比率 : 49.25%)
上場について	東証マザーズ上場を維持方針

【 合同会社インバウンドインベストメントの概要 】

所在地 : 東京都千代田区神田神保町二丁目19番地1

代表者 : 代表社員 ETモバイルジャパン株式会社 職務執行者 何同璽

設立日 : 2018年9月3日

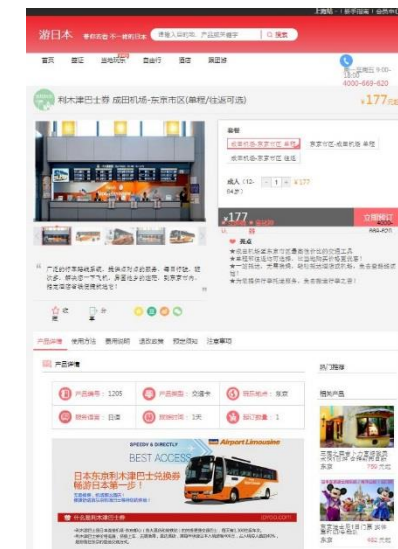
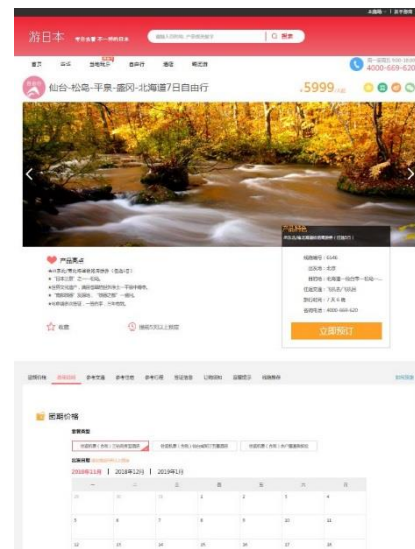
大株主及び持分比率 : ETモバイルジャパン株式会社 50% 和徳投資有限公司 50%

※当社の株券等を取得及び保有すること等を目的に設立

2-2 合同会社インバウンドインベストメントによる公開買付け

ETモバイル日本の概要

- 所在地：東京都千代田区神田神保町
- 設立日：2004年9月24日
- 代表者：代表取締役 何同璽
- 資本金：6億5,645万円（2018年10月17日現在）
- 株主：何同璽、佳天美香港有限公司（株式会社ジェーティービーの100%香港法人）、邁寶旅遊有限公司（株式会社ジェーティービーの100%澳門法人）、和徳投資有限公司、丸紅株式会社、株式会社一休、凸版印刷株式会社、ぴあ株式会社、株式会社フォーシスアンドカンパニー、日本アジア投資株式会社、他
- 主要事業：中国からの個人訪日旅行に特化したインターネット通販型の旅行会社「北京逸行国际旅行社有限公司」を展開（サイト名：逸行 <http://www.jpymo.com/>）



3

インバウンド・観光領域への進出

3-1 インバウンド・観光領域への進出

新経営体制（2019年1月25日付）

✓ **変化する事業環境へ対応するための経営基盤・経営監督機能強化を目的として新しい経営体制へ移行**

【取締役】

代表取締役社長 濱谷 雄二 社外取締役 太田 孝昭 社外取締役 清水 洋一郎（新任） 社外取締役 垣花 直樹（新任）

【監査役】

常勤監査役 黒田 清行 監査役 青沼 丈二 社外監査役 坂本 恭一

顧問招聘（2019年2月7日付）

✓ **旅行業界において豊富な経験・知見、多様なネットワークを持つ日比野健氏が当社顧問に就任**

JTB代表取締役専務、株式会社JTB西日本代表取締役社長、株式会社JTB総合研究所代表取締役社長を歴任された日比野健氏を新たに顧問として招聘。

3-2 インバウンド・観光領域への進出

新プロジェクト発足（2019年2月7日付）

✓ 『インバウンド事業推進プロジェクトチーム』を設置

これまでの不動産再生・開発を主力とした既存事業に加え、年々増加するインバウンド市場を背景に、[日本人観光客のみならずインバウンドをターゲット](#)として、ニーズに沿った[宿泊事業（差別化された宿泊施設の開発）、食・体験に関するサービス](#)の提供等の観光関連事業を新たに展開してまいります。

については、同事業を推進するにあたり、社内に『インバウンド事業推進プロジェクトチーム』を新たに設置しました。

✓ 数野 敏男氏、インバウンド・観光周辺事業推進プロジェクトリーダーに就任

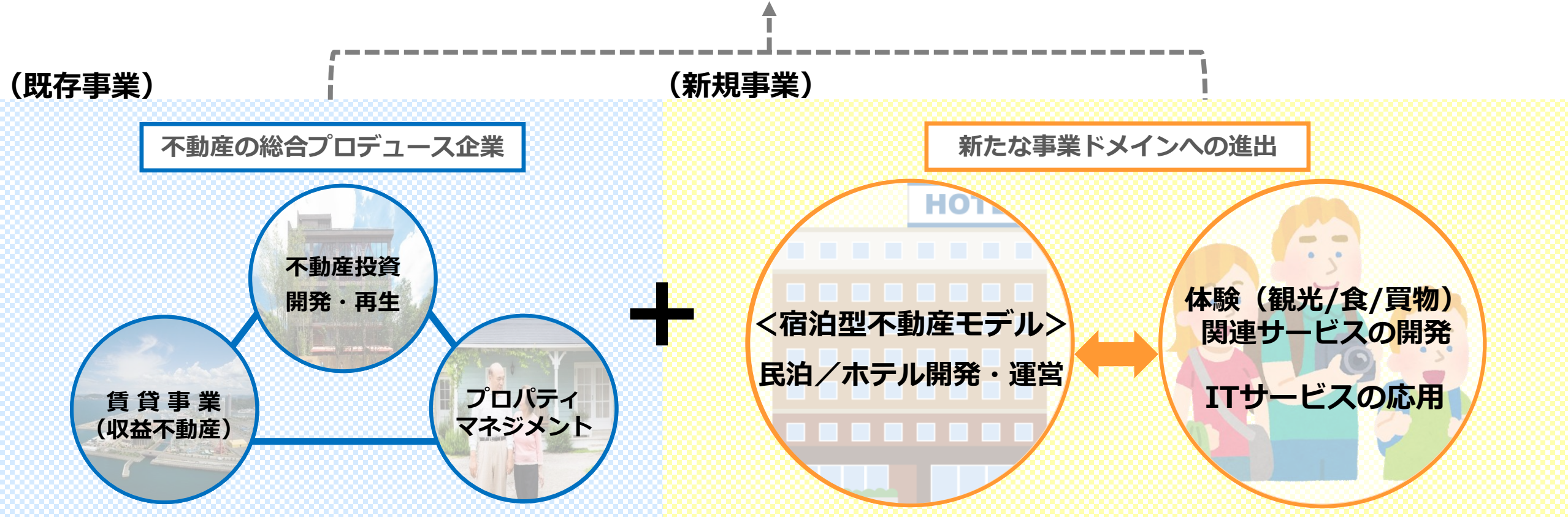
総合不動産会社を経て、日本最大級の不動産・住宅情報サイト『LIFULL HOME'S』を運営する株式会社LIFULLの執行役員、およびそのグループ会社であり、不動産業界を中心にWEBソリューションを提供する株式会社LIFULL Marketing Partnersの代表取締役などを歴任。

また、日本最大級の民泊・宿泊運用代行会社である楽天LIFULL STAY株式会社の事業推進に参画。

3-3 インバウンド・観光領域への進出

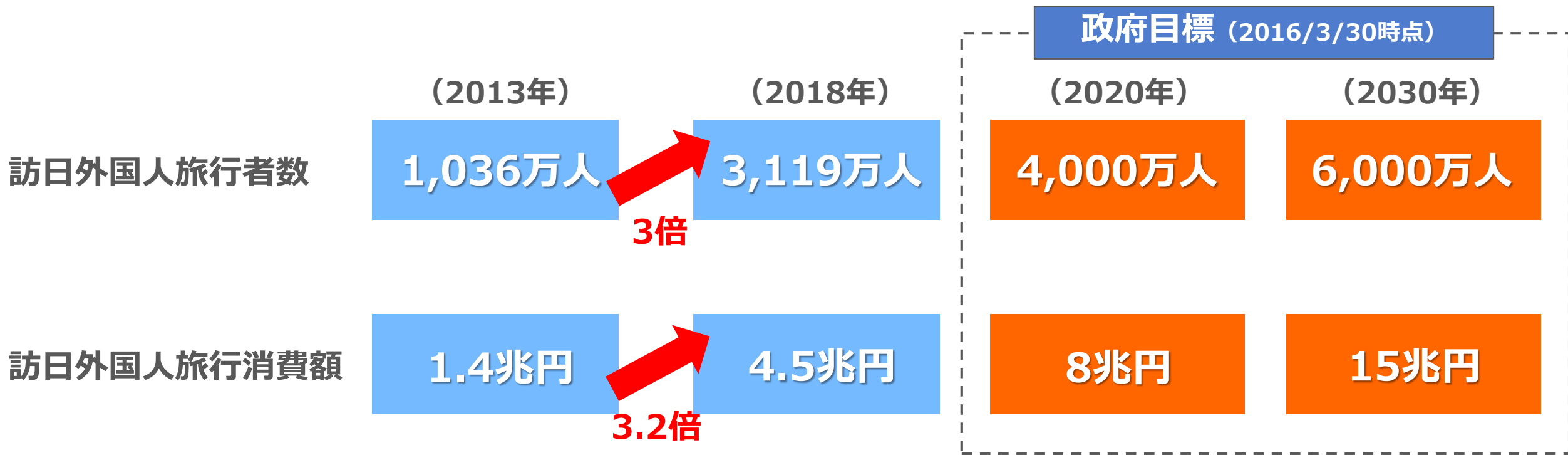
全社方針

➤ 総合体験型ソリューション企業へ



3-4 インバウンド・観光領域への進出

インバウンド動向①



※日本政府観光客発表資料、観光庁「訪日外国人消費動向調査」より

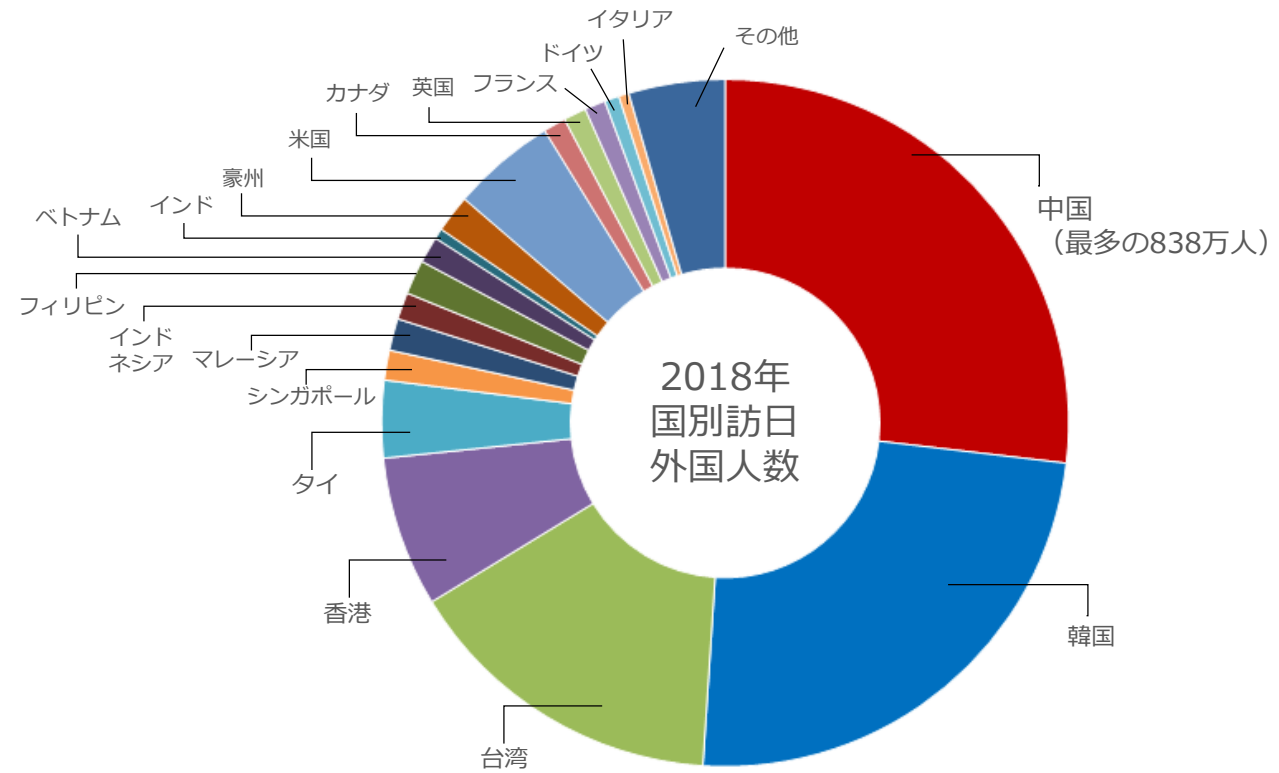
3-5 インバウンド・観光領域への進出

インバウンド動向②

2018年訪日外国人総数 3,119万人 (前年比 8.7%増)



※日本政府観光局(JNTO)発表統計より当社にて作成



※日本政府観光局(JNTO)発表統計より当社にて作成

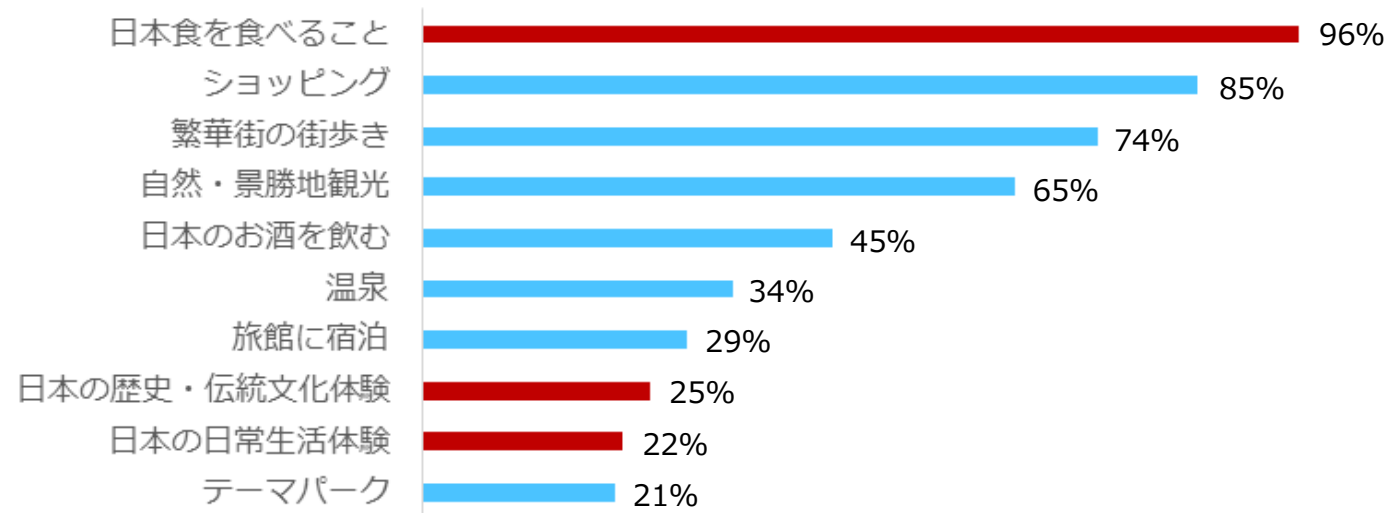
3-6 インバウンド・観光領域への進出

インバウンド動向③

— 訪日目的（全体） —

ショッピング、観光、温泉・旅館のほか、日本食や日本の歴史・伝統文化体験、日本の日常生活体験が人気であり、**日本独自の食・体験に関するコンテンツ**が好まれる。

【 訪日で今回したこと（2017年） 】



※観光庁による「訪日外国人消費動向調査」（サンプリング調査）に基づく

3-7 インバウンド・観光領域への進出

全体戦略

→ **Inbound** × **Real Estate** × **Tourism** ←

～ コンセプト型宿泊不動産開発・観光ソリューションプロデュース～

IT・テクノロジーを活用した独自ソリューション

不動産開発・再生
賃貸事業

(既存)

宿泊施設開発・運営

(新規)

食・体験周辺事業

食 ↔ 観光 ↔ 体験

(新規)

3-8 インバウンド・観光領域への進出

基本戦略

日本人観光客のみならずインバウンドをターゲットに、コンセプトに優れ、かつ日本の魅力（自然・食・文化・芸術等）を国内外に訴求できる個性的な宿泊施設等の取得・運営

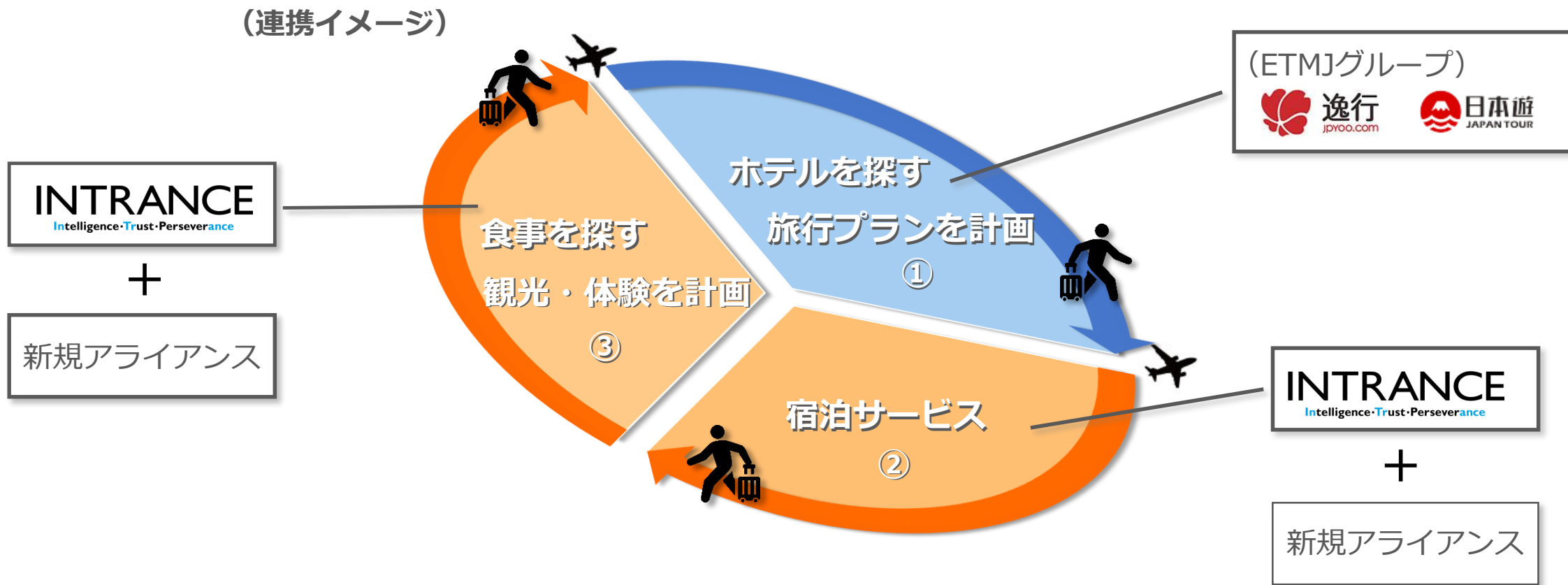
- 1 取得対象施設は、① 一棟マンション・コンセプトホテル ② 戸建・旅館・古民家
※簡易宿所など旅館業を取得可能な施設
- 2 取得地域は
① 一棟マンション・コンセプトホテル ⇒ 東京・大阪・京都などのゴールデンルート、主要観光都市
② 戸建・旅館・古民家 ⇒ 地方観光都市、新幹線停車駅など、交通アクセスが良い場所
- 3 ターゲットは、4～8人程度の家族旅行・友人旅行（インバウンド、日本人観光客双方）
日本文化・自然に関心がある富裕層、リピート観光客もターゲットとする

ターゲット層のニーズを踏まえ、高いデザイン性や独特の世界観など
その場でしか体験できない個性的な宿泊施設

3-9 インバウンド・観光領域への進出

ETモバイルジャパンとの連携

中国人観光客の集客・送客に強固な強みを持つETモバイルジャパングループと連携



3-10 インバウンド・観光領域への進出

バリューチェーン

インバウンド旅行者の検討から訪日にいたるまでのバリューチェーン

