

2023年 9月 11日

元「いちよし経済研究所」のアナリストで、現在「株式会社  
ストラテジー・アドバイザーズ」の執行役員 IR 事業部長を務める  
伊藤 研一様より、当社の社長インタビューが行われました。

当社の代表取締役社長である何 同璽（か どうじ）の生い立ちから日本とのゆかり、そして現在の事業を行うに至った経緯などについて語っており、本人の思いが強く伝わるインタビュー内容となっております。

記事URL：

当社Webサイト：<https://www.intrance.jp/>

IR noteマガジン：[https://note.com/intrance\\_press/n/nddaf1252ef88](https://note.com/intrance_press/n/nddaf1252ef88)

---

■ 株式会社イントランスについて (<https://www.intrance.jp/>)

不動産事業、ホテル運営事業を主な事業としており、近年では観光・インバウンド市場における事業拡大を目指しております。また、イントランス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ネットワークであり、これら強みを活用し、日本国内の観光・インバウンド市場の拡大に貢献してゆきたいと考えております。

会 社 名：株式会社イントランス

代 表 者：代表取締役社長 何 同璽

所 在 地：東京都渋谷区道玄坂 1-16-5 大下ビル 9 階

設 立：1998 年 5 月

証券コード：3237（東証グロース）

---

【本件に関するお問い合わせ先】

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

TEL：03-6803-8100 E-Mail：[press@intrance.jp](mailto:press@intrance.jp)

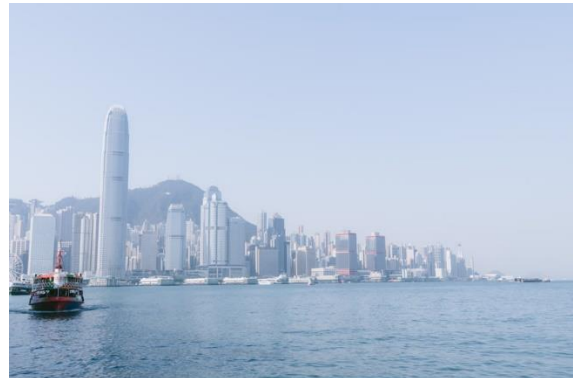
## 【株式会社イントランス 何 同璽社長インタビュー】

### ■ 何社長のこれまでの生き立ちについて教えてください。

中国の天津生まれ、天津育ちです。幼少期は、文化大革命の真ただ中だったこともあり、街中でデモが起きていたことをよく覚えています。

小学生になった頃には、鄧小平体制による改革・解放路線が鮮明となり、「黒い猫でも白い猫でも鼠を捕るのが良い猫だ」という時代の到来です。

自由経済のもと、ビジネスを通じて、経済発展する光景を目の当たりにしました。こういった経緯もあり、小学生くらいから自分でビジネスをやってみたいと思っていました。父は、大手国有企業の幹部で役人のようなキャリアでしたが、政治の道に興味を持つことはなく、ビジネスの世界で活躍したいと思っていましたね。



中学校は、天津の名門である南開中学校に進学しました。成績上位者のほとんどが北京大学や清華大学に進学する中国でもトップクラスの学校です。環境に恵まれたこともあり、成績はいつも上位、無事北京大学に合格することができました。

私が大学に入学した1989年は、天安門事件があった年です。例年、北京大学には、2,500人ほど入学するのですが、この年は800人しか進学することができませんでした。また、選べる学部も制限されており、経済学部や商学部といったビジネスを学べる学部の募集がなく、東洋学部の日本語を選択することとなりました。日本語を選択した理由は、1980年代の日本企業の成長を目の当たりにしたからです。積極的な買収によって、世界でプレゼンスを高めている日本の経済成長は凄まじく、日本語の勉強に加えて、日本企業の経営を学びたいと思ったことがきっかけです。

■ イントランスの大株主である ET モバイルジャパン創業の経緯を教えてください。

大学で日本語と日本の経営について学んだことが奏功し、卒業後、トヨタ自動車の中国支部へ就職することになりました。自分でビジネスをやりたいという想いはあったものの、ビジネスの基礎を学ぶためにも、日本の大手企業に就職する選択を取りました。

当時のトヨタは、フォルクスワーゲングループの中国進出に対抗すべく、中国での事業拡大に向けて、中国政府との政策交渉や提携先との提携交渉・体制構築を進めている状況でした。



キャリアの第一歩として、トヨタ自動車で働くことができたことは、非常に良かったですが、自分でビジネスをやりたいという想いは強く、起業を考えていました。当時、一緒に働いていたトヨタ自動車の先輩に相談したところ、日本の大学院でもう少しビジネスについて学んでみてはどうかとアドバイスをいただき、早稲田大学の MBA に進学することを決めました。日本の大手企業の幹部候補の方々と一緒に学ぶことができたことは良い経験でした。また、修士課程修了後、当時の教授から博士後期課程進学を勧められ、思ったより長く学生生活を過ごすこととなりました。

博士後期課程在学時は、様々な日本企業のマーケティング支援をしていました。また、その一環で、イベント会社と共に、中国向けのツアーを企画・立案し、100人規模のビジネストリップを数回、開催させていただいておりました。中国企業のトップマネジメントや、大臣クラスの方とお会いできるツアーとなっており、好評を得たことが、ET Mobile 創業に繋がります。

中国では、外国企業のインターネットサービス提供が制限されており、日本企業が中国進出しづらい状況でした。これらを解決するためのスキームを構築できないかと、ツアーに参加企業の重役から依頼をいただいたことがきっかけとなり、ET Mobile を創業しました。スキーム構築を進めていた最中、中国大手の国有企業のシステムを作っている会社から、航空券の電子化に関する依頼をいただき、中国で OTA (Online Travel Agent) 事業を立ち上げます。ツアー参加企業中心に 20 億円ほどご出資いただき、順調に事業をスタートさせることができました。

## ■ イントランスをTOB（株式公開買付）した背景について教えてください。

上述のように、順調に業績を拡大させ、中国で三番目に大きいOTA事業となることができました。さらなる飛躍に向けた資金調達を行うべく、東京証券取引所への上場も視野に置いて動いておりましたが、OTA事業は売上総利益率が低く、かつ、システム費用や人件費が膨大にかかることから、利益はあまり残らない事業であると感じていました。

これらを解決すべく、OTA事業の一部を楽天グループに売却し、中国人の訪日旅行に絞って旅行代理業を継続する決断をしました。実際にOTA事業を運営して感じたのは、ホテル事業の収益性の高さです。訪日旅行に特化したOTA事業に加えて、ホテル事業にも進出することで、インバウンドに対して、川上から川下までサービス提供が可能となり、より収益性の高いビジネスモデルへ転換させることができると考えていました。



また、日本は豊富な観光資源を活かしきれていない点に課題があると思っていました。インバウンドそのものが国家戦略の一つとなっており、外部環境は追い風であると考え、世界最大の人口を誇る中国を中心とするグレートチャイナからの訪日旅行に対して、旅行代理業から、日本に滞在中のホテル事業を提供することで、事業をスケールアップさせていきたいと考えています。

## ■ 社長就任の経緯と今後の展望について

2023年6月22日付で社長に就任しました。当初、不動産を中心とした既存事業が収益の柱であったこともあり、私自身は取締役として新規事業に専念しておりました。不動産事業の縮小が一巡したことに加えて、ホテル事業の拡大とそれに向けたファンド事業の立ち上げを進めるためにも、私が社長に就任することがベストだという結論に至りました。

新型コロナの影響が収束しつつあり、事業環境は改善しつつあります。イントランスのTOB実施後に、コロナ禍となってしまう、非常に苦しい時期が続いておりましたが、よ

ようやく従来思い描いていた事業拡大を進められるフェーズに来たと思っています。

また、ホテル事業への選択と集中を進めるため、保有不動産や、ハーブガーデン運営事業の売却を実施しました。ようやく、ホテル事業を中心とするインバウンド企業へと変革することができたと考えています。

目下、注力しているのは、ホテルオペレーション業務の拡大と同時に、ファンド事業の立ち上げです。今後、グレートチャイナからのインバウンド需要拡大が見込まれるため、ファンド事業を立ち上げ、積極的にホテルや旅館の買収を実施したいと考えております。すでに、グレートチャイナの投資家と話を進めておりますが、概ね良好な反応をいただいております、順調に進んでおります。



弊社の強みは、買収したホテルや旅館をインバウンド向けにバリューアップし、集客から接客までの全ての工程を垂直的にサービス提供可能な点であると思っております。

インバウンド銘柄の最有力企業として、業績、株価共に飛躍を遂げられるよう、全社員一丸となって、事業を推進して参りますので、弊社にご関心を持っていただけると幸いです。

以 上