

当社の社長インタビュー第3弾

こんにちは、株式会社イントランスのIR担当でございます。

今回は、社長インタビューのご紹介をさせていただきます。

昨年9月、そして今年4月にて、「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 研一氏による当社代表取締役である何 同璽（か どうじ）への社長インタビューが行われましたが、今回は「前回インタビューからの事業アップデート」をテーマとした第3弾のインタビューが行われましたので、その内容を掲載いたします。

▼ 目次

1. 事業の進捗
2. 決算の状況
3. 株主優待の変更

今回の記事 URL :

[当社 Web サイト](#) [IR note マガジン](#)

(ご参考 URL)

第1回インタビュー (2023年9月11日発行)

[当社 Web サイト](#) [IR note マガジン](#)

第2回インタビュー (2024年4月2日発行)

[当社 Web サイト](#) [IR note マガジン](#)

1. 事業の進況

■前回のインタビュー(2024年4月2日開示)からの事業進捗を教えてください。

前回のインタビューの際にお話しさせて頂いた通り、案件ごとに投資パートナーに参画頂き、サードパーティーオペレーターというポジショニングで事業拡大を進めてまいりました。

特に、「都市型アパートメントホテル開発」と「地方創生ホテル投資」の案件獲得に向けて、積極的に大手デベロッパーや中華圏の投資家等と商談を進めてきた次第です。

具体的な成果として、9月4日に適時開示させて頂きました通り、東急不動産株式会社と、北海道札幌市内に建築予定のホテルの出店合意書の締結させて頂くことができました。

これは、昨年の北海道北広島市ボールパーク内のホテルに続き、当社が運営する予定の大型案件の二件目になります。

同ホテルは、インバウンド向けの多人数宿泊型のホテルとなっており、地上10階建て、客室数126室、延べ面積7,600㎡を予定しております。特筆すべきなのは、全室40-50平米の広い部屋になっており、普通のビジネスホテルでいえば、400-500室規模に匹敵する大きなスケールになりますので、札幌市内では注目される宿泊施設になると思われれます。着工は2025年5月、開業は2027年春頃の予定となっております。

従前より申し上げてきた通り、サードパーティーオペレーターという立ち位置を確立し、東急不動産様のような大手デベロッパーと都市型アパートメントホテルの開発で、協業出来ること、大変嬉しく思っている次第です。

なお、このホテルは、当社が提携する海外ブランドで提供する予定であり、このような標準化とスケール化を両輪で実現できるビジネスを今後も拡大していきたいと考えています。

また、大変ありがたいことに、東急不動産のみならず、様々なデベロッパーよりお声がけを頂いている状態です。

改めて、マスターリースを行える海外ブランドのサードパーティーオペレーターという立ち位置が業界からご評価頂いていると考えております。

デベロッパー様も、インバウンド需要の取り込みを行っていきたくい中で、当社と組むことで、高い収益が期待される海外のブランドを活用可能となり、マスターリースによる運営という付加価値を付けられる点が大きな差別化となっております。

海外ブランドは業務委託(MC)しか受けないという鉄則の中、海外ブランドの取り扱いを行っており、かつ、マスターリースを行っている会社は、日本では極めて限定的となっておりますので、訪日旅行者向けに海外ブランドのホテルを開発したいデベロッパーにとって、イントランスはユニークな存在と言えます。

今後、日本の大手デベロッパーの方々との提携をもって、このような大型案件の獲得を加速させていきます。開発期間は2-3年程度であり、収益貢献は少し先になりますが、一件あたりから得られる収益(運

営収入 10-20 億円規模、営業利益数億円程度)は大きく、2027 年以降、飛躍的な成長が可能だと考えております。

■「地方創生ホテル」の進捗状況はいかがでしょう。

従前は、大型のホテルを地方で開発していくことを検討していましたが、都市型アパートメントホテル開発より時間を要することから、より足の短い開発案件に携われる形を模索しています。

その中でも、中華圏の投資家が日本のスキーリゾートエリア等で、ヴィラを始めとしたリゾート開発に投資するケースが増加している点に注目しており、商機があると考えています。

本来、投資主であるデベロッパーがプロジェクトマネジメントを担いますが、中華圏投資家の場合、資本は出すものの、デベロッパー機能はローカルの企業に依存する可能性があり、このデベロッパー機能の引受をイントランスで実施できないかと考えています。

弊社の場合、海外ブランドを活用することが可能であり、当社にプロジェクトマネジメントを依頼することで、訪日旅行者をターゲットとしたリゾート開発、そして開業後の運営が可能となります。

収益は、土地代を除く、開発費用総額の数パーセントを手数料としてもらう形を検討しています。

当初狙っていた大型ホテルのオペレーションによる収益獲得の場合、ホテルが竣工し、実際に稼働するまで収益機会があまり生まれないため、一定程度時間を要する点が課題となっていました。

このようなデベロッパー機能の受託の場合、プロジェクトスタート段階から、収益を計上することが可能となる見込みであり、足の短いビジネスとして、拡大していけるのではないかと考えています。

現在、長野（白馬）、北海道など多数のエリアで投資家から案件の相談をうけており、精査を進めている状況です。企画・開発段階における手数料収入に加えて、開業後に得られる運営収入を積み上げることが可能となるため、より安定的に収益を上げられるモデルを確立したいと考えています。

2. 決算の状況

■第二四半期の決算の状況について教えてください

現在、ホテルオペレーションビジネスへの転換を進めている過渡期の状況で、上期は非常に厳しい決算となりました。

上述のように、東急不動産との協業等、大きな前進があったものの、実際に収益計上されるのは、数年先であり、目先の業績確保も進めていく必要があります。

今年度業績を作るうえで注力しているのは、当社運営前提での温泉旅館の転売や上述のプロジェクトマネジメント案件、そしてインバウンド向け戸建宿泊施設の開発・売却案件などです。案件のソーシングの特徴からみて、安定したフロービジネスというより、偶発性が高い不動産ビジネスの性向が強く、業績

貢献が不安定になりやすい状況です。

リードタイムがありますが、売却案件は、期末までに獲得できれば今年度業績に寄与するので、積極的に進めていければと思っています。

温泉旅館の場合、

弊社が提供する海外ブランドによるブランディングとマスターリースが差別化となり、日本の温泉旅館に投資したい中華圏投資家に対して転売していくことが可能だと考えています。

現在、熱海、伊豆、京都など多数のインバウンドエリアで案件を検討しています。

全般的に通期計画に対する進捗状況は、著しく遅れており、投資家の皆様にはご迷惑をお掛けしている状況となっておりますが、下期は足元の業績を作ることに注力し、挽回していければと考えています。

3. 株主優待の変更

■株主優待内容の変更について、教えてください。

2024年11月13日に適時開示させて頂きました通り、株主優待制度を変更（拡充、継続保有要件の緩和）します。

（株主優待内容の変更に関する説明資料）

| | | |
|-----|----|--|
| 現行 | 対象 | 毎年3月末日及び9月末日を基準日とし、1,000株（10単位）以上の当社株式を保有されている株主様 <u>（当社株式を半年以上保有されている株主様に限る）</u> |
| | 内容 | ①デジタルギフト券（ <u>3,000円</u> 相当／amazon、QUOカードPayなど）（注1） ②20%割引ホテル宿泊券／ Homm Stay NAGI KYOTO SANJYO （約6,000円相当）（注2） |
| 変更後 | 対象 | 毎年3月末日及び9月末日を基準日とし、1,000株（10単位）以上の当社株式を保有されている株主様 （<u>継続保有要件なし</u>） |
| | 内容 | ①デジタルギフト券（ <u>5,000円</u> 相当／amazon、QUOカードPayなど）（注1） ②20%割引ホテル宿泊券／ Homm Stay NAGI KYOTO SANJYO （約6,000円相当）（注2） |

注1：デジタルギフト券となるため、紙の金券には対応しておりません。選択した各サービスには、株主様ご自身で、パソコン、スマートフォン等により登録の操作が必要となりますので、パソコン、スマートフォン等をお持ちでない方はご利用いただけません。また、デジタルギフト券の取得には期限があります

注2：ホテル優待宿泊券については、ホテルの繁忙時期等による使用可能時期の制限があります。また、ホテル優待宿泊券はデジタルギフト券となる可能性があり、その際にはスマートフォンやパソコン等によるお手続きが必要となります。（デジタルギフト券の取得には期限があります）。その他、対象となるホテル及び割引内容は変更となる可能性があります。

上述したように、2027年以降、開業予定の大型ホテルのオペレーション案件（北海道ボールパーク内の大型ホテル、北海道札幌市中心部の都市型ホテル）は、着実に進捗している一方で、今期、来期と不動産ビジネスの性向が高い業務を中心に業績を確保する必要があることから、やや業績が不透明な状況が続くと考えております。

このような状況の中、本来であれば配当や自社株買い等の資本政策を通じて、株主の皆様還元していきたいのですが、利益剰余金がマイナスとなっており、資本政策が限定的であることを鑑みて、株主優待を通じて長期保有の株主を増やししながら、一定の還元をさせて頂ければと考えた次第です。

今回の株主優待の変更箇所は、二点あります。

一点目は、対象となる株主の範囲です。従来は、半年以上かつ、1,000株以上保有している株主に対象を限定しておりましたが、今回は継続保有要件を撤廃し、1,000株以上保有する全ての株主を対象と致します。

二点目は、優待内容の変更です。これまでは毎年3月、9月の権利確定日ごとにデジタルギフト券3,000円相当としておりましたが、今回からはこれを5,000円まで拡充致します。

本来、優先すべきは、事業拡大による利益成長を通じたキャピタルゲインによって、株主の皆様にお返しすべき点は重々承知しておりますが、現在獲得済のホテルオペレーションによる大きな収益が計上されるのが、2027年以降となる点を考慮し、このような優待の変更を決定致しました。

事業モデルの構築が完了し、安定して大きな収益が上がる経営フェーズに辿り着くまで、このレベルの優待策を継続していく方針です。

株主の皆様ごの期待に応えられるよう、全社一丸となって事業を推進しておりますので、今後とも長期的な視点で弊社株式の保有を継続頂ければと思います。

以上

【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
