

株式会社イントランス
2025年3月期 第3四半期決算説明資料

2025年2月12日

- 1** 決算概要 Page 3
- 2** 事業の状況 Page 10
- 3** 補足情報 Page 21

1

決算概要

2

事業の状況

3

補足情報

◆ ホテル売上は順調に伸びるも、前年同期比で不動産収益の減少等により連結売上は減少、営業損失は拡大

■ 不動産事業

- 都市型ホテル・インバウンド向け宿泊施設の開発に注力；都市型ホテルの仲介案件1件、インバウンド向け宿泊施設の開発1件が確定
- PM売上、工事売上等は安定的に推移するが、販売用不動産の売却がなく売上、営業利益は減少
- 前年同期は未回収債権回収による収益改善効果があったが、当四半期はその剥落により収益性は低下

■ ホテル運営事業

- 大都市圏及び地方圏における新規ホテルの運営権の確保に向け、デベロッパー等との交渉に注力
- 前年同期で、ホテル売上は堅調推移するが、セグメント全体の固定費をカバーできず、営業赤字で着地

■ その他事業

- 中華圏からグループ内ホテルへ送客開始するも、連結消去で連結売上未計上、営業損失は前期水準

◆ 期初計画達成に向けた収益活動

- 不動産事業では、ホテル開発用地の不動産仲介、開発案件（ホテル・インバウンド向け宿泊施設）の推進、並びにリゾート施設開発のプロジェクトマネジメント業務の確保へ注力し、収益多様化を図る
- ホテル運営事業では、新規ホテルの運営権確保へ注力し、交渉案件数は着々と増加
- インバウンド送客事業（その他事業）では、グループ以外のホテルとの送客契約に向け注力
- 投資事業（その他事業）では、ホテル開発の資金確保に向け、国内外投資家とのファンド組成等へ注力

グループ連結概況（2025年3月期 第3四半期）

2025年3月期 第3四半期 連結業績	売上高	639百万円 (前年同期比 31.8%減)
	営業損失	▲220百万円 (前年同期は87百万円の損失)
	経常損失	▲265百万円 (前年同期は91百万円の損失)
	親会社に帰属する 当期純損失	▲266百万円 (前年同期は54百万円の損失)
	1株当たり純損失	▲5.79円 (前年同期は1.47円の損失)
	総資産	1,130百万円 (前期末 1,158百万円)
	純資産	899百万円 (前期末 860百万円)
	自己資本比率	76.8% (前期末 70.8%)

2025年3月期連結業績予想（2024年5月13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
2,593	53	40	16

セグメント別概況（2025年3月期 第3四半期）



不動産事業 不動産の売買、管理、仲介事業等

ホテル開発、インバウンド向け小口不動産開発へ注力、その他、PM事業、不動産賃貸事業を推進。

売上高 185百万円 営業利益 41百万円
(前年同期比 62.5%減) (前年同期比 81.3%減)



ホテル運営事業 宿泊施設の運営、運営受託等

既存ホテルの収益拡大へ注力。その他、新規ホテル、旅館等の案件発掘のための活動を推進。

売上高 453百万円 営業損失 ▲35百万円
(前年同期比 34.1%増) (前年同期は61百万円の損失)



その他事業 インバウンド送客、ホテル投資ファンド等

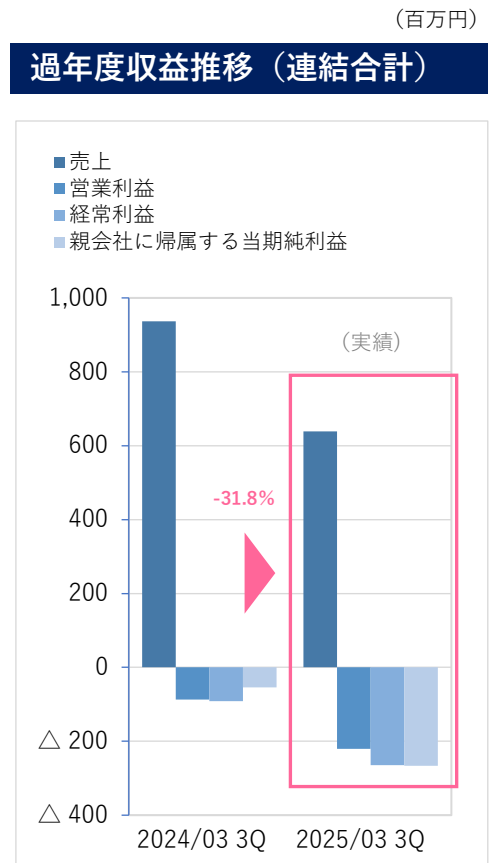
グループ内ホテルへの送客を推進。その他、外部のホテルへの送客に向けた準備を推進。グループ送客あるが、連結消去により連結売上未計上。

売上高 0百万円 営業損失 ▲19百万円
(前年同期は25百万円の損失)

- **ホテル売上は順調に伸びるも、前年同期比で不動産収益の減少等により連結売上は減少、中長期的な収益活動は順調に推移したが、短中期での収益確保が不十分な状況**
- **ホテル運営収益は堅調に改善するも、前期における未回収債権回収による販管費減少効果が当四半期なかったため営業損失は拡大**

(百万円)

	2024/03 3Q (実績値)	2025/03 3Q (実績値)	2025/03 (通期予想)	前年同期比増減	通期予想進捗率
売上	937	639	2,593	- 298 - 31.8%	24.6%
営業利益	△ 87	△ 220	53	- 133 -	-
経常利益	△ 91	△ 265	40	- 174 -	-
親会社に帰属する当期純利益	△ 54	△ 266	16	- 212 -	-
一株当たり当期純利益 (円)	△ 1.47	△ 5.79	0.35	- 4.32 -	-



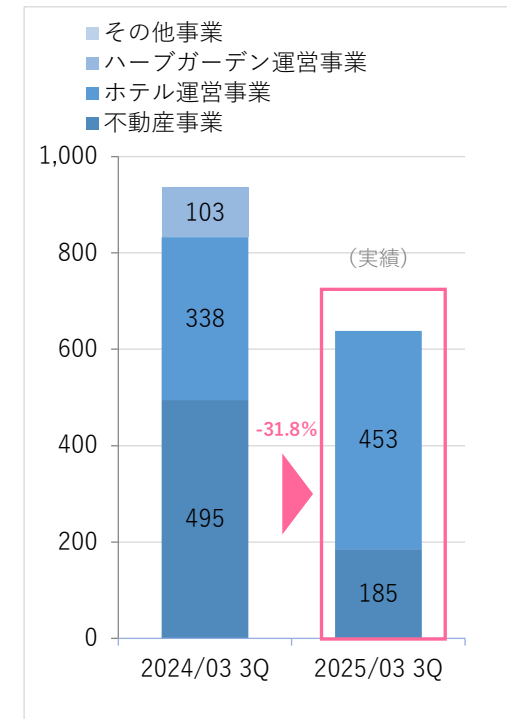
- 不動産事業：不動産仲介1件成立したが不動産売却なく、前年同期比で売上及び営業利益は減少
- ホテル運営事業：ホテル売上は堅調に推移し売上総利益は上昇したものの、セグメント全体の固定費をカバーできず、営業赤字で着地
- インバウンド送客事業：グループホテルへの送客にとどまったため、連結消去で連結売上は発生せず。グループ外ホテルとのシステム連携が実施可能となった。

(百万円)

	2024/03 3Q (実績値)	2025/03 3Q (実績値)	2025/03 (通期予想)	前年同期比増減	通期予想進捗率
連結売上	937	639	2,593	- 298 - 31.8%	24.6%
不動産事業	495	185	1,152	- 310 - 62.5%	16.1%
ホテル運営事業	338	453	1,293	+115 +34.1%	35.0%
ハーブガーデン運営事業	103	-	-	-	-
その他事業	0	0	147	+0	0.0%
営業利益	△ 87	△ 220	53	- 133	-
経常利益	△ 91	△ 265	40	- 174	-
親会社に帰属する当期純利益	△ 54	△ 266	16	- 212	-
一株当たり当期純利益 (円)	△ 1.47	△ 5.79	0.35	- 4.32	-

(百万円)

過年度収益推移 (連結合計)



注) ハーブガーデン運営事業は、2024/03期にて連結除外となりました。

(不動産事業)

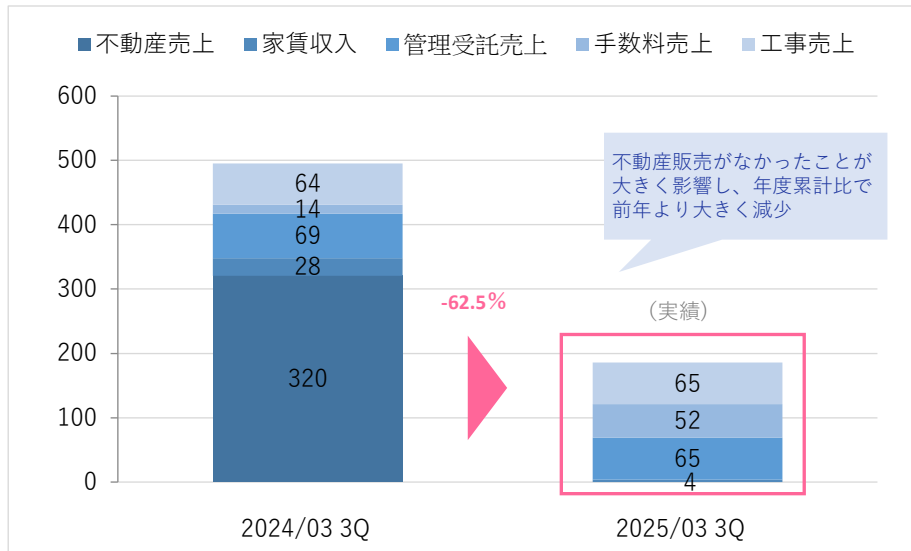
- 今後の収益拡大のため、ホテル不動産の開発及び用地仲介等へ注力したが、前年同期比で、売上及び営業利益は大幅減少となった **(ホテル用地仲介1件が確定)** 決定事項
- その他、インバウンド向け宿泊施設の開発に注力 **(1件確定、累計2件開発中)** 決定事項

(ホテル運営事業)

- 都市型アパートメント**ホテル運営権獲得に向け注力し**、前年同期比で、**売上拡大、営業損失微減**
- その他、既存ホテル（都市型・リゾート）の運営権の確保（M&A含む）に向けた活動へ注力

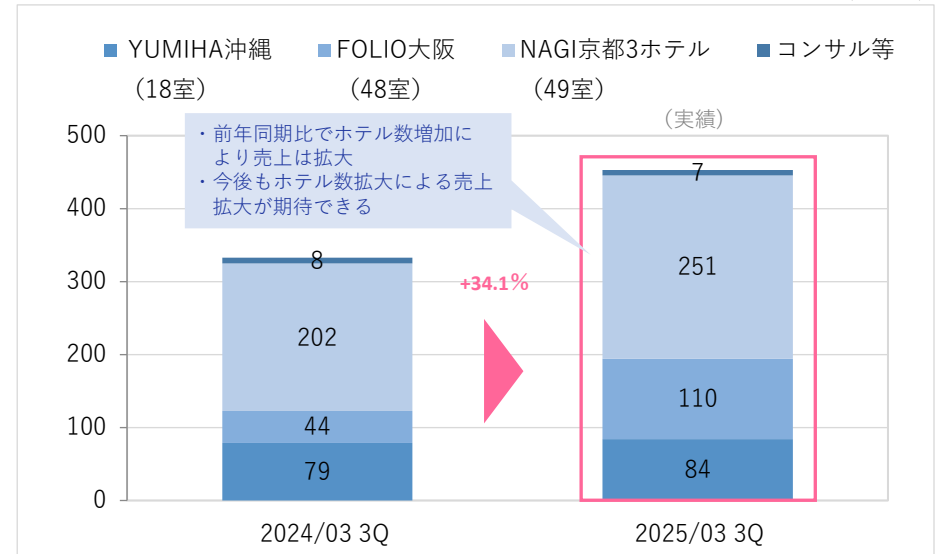
不動産事業 前四半期との売上比較

(百万円)



ホテル運営事業 前四半期との売上比較

(百万円)



注) 宿泊予約におけるポイント付与額を当期2Qから売上除外しています。

- 資産は前期末比で減少（現金及び預金の減少による流動資産の減少）
- 負債は前期末比で減少（株主優待引当金減少による流動負債減少、固定負債は微減）
- 純資産は前期末比で増加（新株発行による資本金、資本剰余金の増加、税引後損失による減少）

貸借対照表の概要（2024年3月末との比較）

(百万円)

	2024/03末	2025/03 3Q	増減	主な増減要因
現金及び預金	890	608	△ 282	
売掛金及び契約資産	81	96	15	
販売用不動産	43	41	△ 2	
その他棚卸資産	2	1	△ 1	
その他	22	35	13	
貸倒引当金	△ 0	△ 0	0	
流動資産合計	1,039	782	△ 257	■現金及び預金の減少
有形固定資産	6	5	△ 1	
無形固定資産	10	9	△ 1	
投資その他の資産				
長期預け金	0	222	222	■自社株価予約取引による預け金の差入れ
その他	159	171	12	
貸倒引当金	△ 70	△ 70	0	
投資その他の資産合計	89	324	235	
固定資産合計	106	339	233	
繰延資産合計	11	8	△ 3	
資産合計	1,158	1,130	△ 28	

	2024/03末	2025/03 3Q	増減	主な増減要因
買掛金	3	4	1	
1年以内返済予定の長期借入金	32	16	△ 16	
賞与引当金	6	3	△ 3	
株主優待引当金	59	0	△ 59	■株主優待引当金の減少
その他	185	204	19	
流動負債合計	287	227	△ 60	
長期借入金	9	2	△ 7	■返済による減少
その他	1	0	△ 1	
固定負債合計	10	3	△ 7	
負債合計	297	230	△ 67	
資本金	1,283	1,442	159	■新株発行による増加
資本剰余金	1,053	1,212	159	■新株発行による増加
利益剰余金	△ 1,506	△ 1,773	△ 267	■税引後損失による減少
自己株式	△ 2	△ 2	0	
株主資本合計	827	878	51	
その他の包括利益合計	△ 7	△ 10	△ 3	
新株予約権	40	31	△ 9	
純資産合計	860	899	39	
負債純資産合計	1,158	1,130	△ 28	
自己資本比率 (%)	70.8%	76.8%	6.0%	■新株発行による上昇

1

決算概要

2

事業の状況

3

補足情報

- 2025/03期～2029/03期までの中長期計画における**事業施策が徐々に進展中**
- 2025/03上期は、中長期的な収益源となる**ホテル運営権獲得のための活動に注力し、案件数は着実に増加中**
- 一方、2025/03の期初業績予想との数値差異が大きく、**計画数値の進捗は低い状況**
- そのため、下期にかけて計画数値の達成に向けて挽回を図るため、**経営リソースを不動産収益のための活動へシフトした結果、不動産案件は徐々に増加中**

ネクストアクション

中長期計画の達成に向けて、以下のアクションプランを実行します

- 中長期成長のためのホテル運営権確保に向けた活動で一定の成果があった一方、短期的な収益確保が不十分であるため、**不動産事業において短期的収益の確保**に向けた活動を推進する
 - 不動産事業：短期的な収益確保のため、以下領域において不動産収益を追求する
 - 「宿泊施設転売」「仲介手数料」「プロジェクトマネジメント手数料」「小型宿泊施設の開発・売却」
 - ホテル運営事業：中長期的な収益確保のため、以下領域においてホテル収益を確保
 - 「既存ホテルのホテル収益の改善」「ホテル運営権の確保」「ブランドサービス手数料」
 - インバウンド送客事業：グループホテルの宿泊予約の安定化のため自社ホテルの宣伝販売、及び外部ホテルへの送客件数拡大により以下の収益を確保 「ホテル予約の取扱手数料」
- 上記により、**今期予算達成、及び2029/03期にて売上高160億円、営業利益13億円**を目指す

- 不動産事業では、ホテル不動産仲介が1件、インバウンド向け宿泊施設の開発2件が確定
(インバウンド向け宿泊施設は開発後、投資家へ売却。売却予定価額は約1.5億円×2件)
- ホテル運営事業では、都市型アパートメントホテルの運営権2件を確保中
(2027年春の開業後は、上記2件で売上35億円・営業利益2.8億円が上乘せされ、既存ホテルを含めて40億円以上の売上見込み)
- インバウンド送客事業では、中華圏観光客の国内送客にかかるホテル・旅行会社との契約進行中

2025/03の具体的な進捗状況

	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q予定
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> ■都市型アパートメントホテル開発推進(デベロッパー協業による複数案件検討) ■インバウンド向け小規模宿泊施設の事業スキーム構築(不動産会社及び工務店等の協業) 	<ul style="list-style-type: none"> ■都市型アパートメントホテル開発推進 ■インバウンド向け宿泊施設の開発・販売 ⇒2024.07:台東区1件開発決定 	<ul style="list-style-type: none"> ■都市型アパートメントホテル開発推進 ■インバウンド向け宿泊施設の開発・販売推進 ⇒2024.11:北区1件開発決定 ■ホテル用地仲介の推進 ⇒2024.10:北海道札幌1件決定 ■リゾート開発の開発管理の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■都市型アパートメントホテル開発推進 ■インバウンド向け宿泊施設の開発・販売推進 ■ホテル用地仲介の推進 ■販売用不動産の売却 ■リゾート開発の開発管理の推進
ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none"> ■地方創生ホテル投資の案件精査(リゾートホテル、旅館を多数案件検討) ■都市型ホテルの投資案件精査(都市型ビジネスホテルを複数案件精査) 	<ul style="list-style-type: none"> ■地方創生ホテル投資の案件精査 ■都市型ホテルの投資案件精査 ■都市型ホテルの賃貸借契約締結 ⇒2024.09:北海道札幌市ホテル運営決定(2027年:年間売上15億円、利益0.6億円) 	<ul style="list-style-type: none"> ■地方創生ホテル、都市型ホテル投資の案件精査 ■地方創生ホテル、都市型ホテルの賃貸借契約締結・運営推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■地方創生ホテル、都市型ホテル投資の案件精査 ■地方創生ホテル、都市型ホテルの賃貸借契約締結・運営推進
その他事業 インバウンド送客事業	<ul style="list-style-type: none"> ■中華圏よりグループ内ホテルへ送客開始 ■ホテルとのシステム連携準備 ■外部ホテルとの契約推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■中華圏よりグループ内ホテルへ送客推進 ⇒グループ内ホテル送客推進 ■中華圏の旅行会社、OTAとの契約推進 ■国内外部ホテルとの契約推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■中華圏よりグループ内ホテルへ送客推進 ■外部ホテルとの契約推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■中華圏よりグループ内ホテルへ送客推進 ■外部ホテルへの送客推進
投資事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ホテル投資に係る投資家説明 ■既存検討案件の投資スキーム検討 	<ul style="list-style-type: none"> ■ホテル投資に係る投資家説明 ⇒開発ホテル、インバウンド向け宿泊施設の売却先選定活動 	<ul style="list-style-type: none"> ■都市型アパートメントホテルへのファンド組成・投資実行推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■都市型アパートメントホテルへのファンド組成・投資実行

- 不動産事業では、ホテル・旅館売買、ホテル用地仲介、リゾート施設プロジェクトマネジメント、及びインバウンド向け宿泊施設の開発へ注力【短期的収益活動】
- 当期においては、ホテル用地仲介、インバウンド向け宿泊施設開発において進展あり、その他の領域においても契約交渉中の以下の案件を複数保有
- ホテル運営事業の拡大期（2028/03期）までは、不動産事業において短中期的な収益を確保

事業パイプライン／不動産事業（現在、確定済及び商談中の案件）

No.	案件名	所在地 (開発予定地)	商品・サービス特性	貢献利益（年間/見込）	開始/決済 目標時期	状況
(確定済)						
1	案件A	北海道	ホテル用地仲介	38百万円	契約済（2024年10月）	契約履行済
(未確定)						
2	インバウンド施設開発	東京都台東区	戸建のインバウンド向け宿施設の開発・販売	30百万円	今期末	契約済・開発中
3	インバウンド施設開発	東京都北区	戸建のインバウンド向け宿施設の開発・販売	30百万円	2025年7月	契約済・開発中
4	案件B	静岡県	温泉旅館（既存運営）の転売	120百万円	今期末～来期	交渉中
5	案件C	静岡県	温泉旅館（既存運営）の転売	60百万円	今期末～来期	交渉中
6	案件D	神奈川県	温泉旅館（既存運営）の転売	100百万円	来期	交渉開始
7	案件E	沖縄県	ホテル開発用地の仲介	60百万円	来期	交渉開始
8	案件F	沖縄県	ホテル開発用地の仲介	60百万円	来期	交渉開始
9	案件G	長野県	ホテル開発用地の転売、リゾート施設開発のプロジェクトマネジメントによる、マネジメントフィー収益	30百万円	今期末、来期及び再来期	交渉中
10	案件H	栃木県	販売用不動産の売却	30百万円	今期末～来期	販売活動中

*1：案件により収益認識（営業利益、営業外利益、特別利益等）が異なる可能性があるため、貢献利益と表記しています。

- ホテル運営事業では、既存ホテルの収益改善活動の他、新規開発する大型ホテルの運営権確保に向けた活動へ注力【中長期的収益活動】
- 大型ホテルの運営権確保のための活動は進展中、ホテル運営権の確保に向けた交渉中案件は以下のとおり、**2028年/03期以降、ホテル売上40億円超見込み**、さらなる積上げを目指す
- 国際ブランドと提携するサードパーティーオペレーターとしての地位により、**開発デベロッパーとの交渉案件数は増加中、ブランドとの交渉力も拡大中**
- 様々な取組みにより、既存ホテルの**収益性（収益KPI）は着実に改善中**

事業パイプライン／ホテル運営事業（現在、確定済及び商談中の案件）

No.	案件名	所在地 (開発予定地)	ブランド	室数	売上高 (年間/実績又は見込)	営業利益 (年間/見込)	開業時期	状況
(確定済)								
1	ホーム・ステイ・ユミハ沖縄	沖縄県国頭郡	HOMM (BANYAN)	18室	100百万円	-	開業中 (2022年7月開業)	営業中
2	フォリオ・サクラ・心齋橋大阪	大阪府大阪市	FOLIO (BANYAN)	48室	150百万円	-	開業中 (2023年7月開業)	営業中
3	ホーム・ステイ・桜 三条 京都	京都府京都市	HOMM (BANYAN)	28室	330百万円	-	開業中 (2024年4月連結化)	営業中
4	ホーム・ステイ・桜 四条 京都	京都府京都市	HOMM (BANYAN)	12室				
5	ホーム・ステイ・桜 嵐山 京都	京都府京都市	HOMM (BANYAN)	9室				
6	北広島ボールパーク	北海道北広島市	BANYAN	約190室				
7	札幌ススキノ	北海道札幌市	今後選定	約130室	1,500百万円	100百万円	2027年春開業予定、設計中	リース合意書締結済み (2024年秋)
(未確定)								
8	案件A	沖縄県	今後選定	約110室	4,500百万円	40百万円	2028年夏開業予定、計画中	リース合意書交渉中
9	案件B	山梨県	今後選定	約70室 (第一期開発)	900百万円	60百万円	2027年春開業予定、計画中	リース合意書交渉中
10	案件C	長野県	今後選定	約40棟 (第一期開発)	600百万円	50百万円	2027年夏開業予定、計画中	プロジェクトマネジメント合意書交渉中
11	案件D	北海道	今後選定	約130室	2,000百万円	100百万円	2028年夏開業予定、計画中	リース合意書交渉中
12	案件E	大阪府	今後選定	約240室	2,200百万円	100百万円	2027年秋開業予定、計画中	運営権ビット参加中

- **インバウンド送客事業は、中華圏からグループホテルへ送客を行い、自社ホテルの宣伝販売・送客を行う海外販売機能(Global Sales Office)である他、外部ホテルへの送客取扱いによる収益活動を推進する事業【サポート事業+追加収益】**
- **グループ運営ホテルへの送客は昨年より実施、現在は外部ホテルとの取扱契約を推進し、契約ホテルの拡大へ注力、ホテル予約取扱額を拡大の上、ホテル予約需要を創出できる事業グループとしての地位確立を目指す**
- **投資事業では、ホテル投資を目的とした国内外からの資金調達活動へ注力、今後も継続**

事業パイプライン／その他事業（現在、確定済及び商談中の案件）

No.	案件名	商品・サービス特性	取扱額目標 (年間/見込)	開始時期 (見込)	状況
(インバウンド送客事業)					
(確定済)					
1	当社グループホテル送客 (5ホテル)	当社グループ運営ホテルへの観光客送客【自社ホテルの宣伝販売】 [※グループ内取引のため、売上は連結消去]	各ホテルの販売可能客室数の10%の取扱を目標	運用中	送客契約中
(未確定)					
2	ホテルA (京都府)	当社グループ以外のホテルへの観光客送客【収益活動】 [※取扱手数料が当社グループ売上として計上される]	契約する各ホテルの規模によるが、各ホテルごとに500万円から200万円を目標	2025年 2月～3月	各ホテルにより契約準備中から交渉中までの状況
3	ホテルB (大阪府)				
4	ホテルC (大阪府)				
5	ホテルD (大阪府)				
6	ホテルE (北海道)				
7	ホテルF (東京都)				
8	ホテルG (大阪府)				
9	ホテルH (東京都)				
(投資事業)					
-	現状、公表可能な案件はありません。	-	-	-	-

※投資事業は、当社のメイン事業である不動産事業、ホテル運営事業に係る資金調達事業であるため、当事業において売上は計上しません。

インバウンド送客事業

- インバウンド送客事業とは、中華圏の観光客を当社グループホテル、グループ以外の国内ホテルへ送客する事業のこと。
- 当社グループは、中華圏のOTA・旅行会社と契約締結し、観光客を集客し、日本国内の当社グループホテルへ送客【自社ホテルの宣伝販売（宿泊予約の安定化）】
- 一方、グループ以外のホテルと取扱契約締結し、集客した観光客を送客【外部ホテルへ対する収益活動（取扱手数料の確保）】

(インバウンド送客フロー)



各事業・主要施策の課題と対策

対象事業	主要施策	課題	対策
<p>不動産事業</p> <p>「短中期の安定収益確保」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ インバウンド施設開発販売、PM事業、用地仲介にて安定収益確保 ■ リゾート施設開発(プロジェクトマネジメント)、ホテル施設売買にて高収益確保 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売用不動産の保有数は限定的 ■ インバウンド宿泊施設用地の確保 ■ リゾート施設開発(プロジェクトマネジメント)の実現可能性 ■ ホテル施設売買の実現性、及び対象施設の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売用不動産の保有数は僅少であるため、ホテル施設に特化した売買を推進 ■ インバウンド宿泊施設用地は、不動産会社、建設会社とタイアップして情報収集、開発を推進 ■ リゾート施設開発、ホテル施設売買の関係者との協業を推進
<p>ホテル運営事業</p> <p>「中長期の成長拡大の基盤づくり」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規開発ホテル(大型ホテル)の運営権の確保数拡大 ■ 既存ホテル・旅館の運営権確保数(M&A含む)の拡大 ■ グループ運営ホテルの収益性(KPI)改善 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 今後開始する大型ホテルの運営に係るノウハウ確保、体制整備 ■ 新規開発ホテルの運営権確保は進展しているが、一方、既存ホテルの運営権確保は案件が少ない 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大型ホテル運営では、契約ホテルブランドが運営ノウハウを保有 ■ 運営体制の整備では、適正人材の確保と十分な準備時間を確保 ■ 既存ホテルの運営権確保のため、DMO(注2)、自治体との情報共有による案件情報確保を推進
<p>インバウンド送客事業 投資事業 (その他事業)</p> <p>「グループ成長のための拡大サポート」</p>	<p>(インバウンド送客事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏からの観光客送客にて、グループ運営ホテルへの送客数増大(販売可能客室数の10%超送客) ■ グループ以外のホテル送客の取扱手数料収入で安定収益確保(投資事業) ■ ホテル投資資金の確保 	<p>(インバウンド送客事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏OTA・旅行会社への自社ホテルの宣伝販売・送客数増大 ■ グループ外ホテルとの契約数及び送客数の拡大(投資事業) ■ 投資家・案件の確保 	<p>(インバウンド送客事業)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 中華圏OTA・旅行会社との契約数の拡大⇒交渉件数は拡大中 ■ 送客先ホテルとの取扱契約の拡大⇒交渉件数は拡大中(投資事業) ■ 中華圏投資家・ファンドとの投資案件に係る交渉を推進

注1) PM：プロパティマネジメント(ビル施設管理)

注2) DMO：観光地域作り法人(Destination Management Organization)

収益拡大のための施策（短期・中長期）

説明：実行する施策の分類

1. ホテル開発（都市型・リゾート）：ホテル企画～売却までのサイクルで多様な収益を目指す

短期施策

中長期施策

- 都市型アパートメントホテルの用地情報を確保し、デベロッパーへ開発提案、売買仲介を実施。【売買仲介手数料、50-100百万円/件】
- ホテルの開発段階からブランドサービス契約による開発運営支援を実施。【ブランドサービス手数料、10-15百万円/年間/件】
- ホテルの開業後はデベロッパーとのマスターリース契約により、ホテル運営を実施。【ホテル運営売上、10-25億円/年】
- ホテル資産の買い手（REIT、私募ファンド等）を確保し、ホテル資産の売買仲介を実施。【売買仲介手数料、50-100百万円/件】

2. リゾート施設開発：国内投資活性化の担い手として開発PMを含めて多様な収益を目指す

短期施策

中長期施策

- ホテルのブランディング段階からブランドサービス契約による開発運営支援を実施。【ブランドサービス手数料、10-15百万円/年間/件】
- 施設の開発段階よりPM（プロジェクトマネジメント）契約による開発支援を実施。【PM手数料、10-15百万円/年間/件】
- 施設の分譲・売却先（投資家・個人等）を確保し、施設の売買仲介を実施。【売買仲介手数料、10-15百万円/件】
- 施設の開業後は施設オーナーとのマスターリース契約又は運営受託契約により、施設運営を実施。【運営収益、契約方法による】

3. ホテル運営権確保：既存ホテルの運営権を確保し、地方活性化を通じて収益を目指す

短期施策

- 既存ホテルの運営権を確保（マスターリース契約、M&A等）し、当社グループでホテル運営を実施。【ホテル運営売上、5-10億円/年】

4. インバウンド施設開発：モデル化した戸建てインバウンド施設の開発・売却により収益を目指す

短期施策

- 首都圏でインバウンド向け宿泊施設を建設会社・不動産会社協業で開発し、投資家へ施設売却を実施。【不動産売上、150百万円/件】

5. インバウンド送客：中華圏からの観光客送客でホテル運営のサポート & 送客手数料を目指す

短期施策

- 中華圏からの観光客をグループホテル、その他ホテルへ送客し、客室予約の安定化をサポート & 送客手数料を確保。【送客手数料】

当社の成長に向けたビジネスの収益カテゴリー

説明：当社グループの各事業において発生予定の収益分類

(収益カテゴリー)

1. ホテル開発

【都市型アパートメントホテル・地方型リゾートホテル】
[2件の運営権確保、
その他多数案件交渉中]

土地情報取得・
用地仲介

仲介手数料

ブランディング・
企画

ブランドサービス
手数料

ホテル開発
(by デベロッパー)

ホテル開業

ホテル運営

運営収益

ホテル資産売却
(by デベロッパー)

仲介手数料

ホテル運営
(新オーナー保有)

運営収益(継続)

2. リゾート施設開発

【海外資本の国内投資案件】
[複数案件を交渉中]

土地情報取得・
用地仲介

仲介手数料

ブランディング・
企画

ブランドサービス
手数料

施設開発
(by イントランス、
投資主体)

施設完成

施設分譲・売却
(by 投資主体)

仲介手数料

施設運営
(新投資家保有)

運営収益

3. ホテル運営権確保

【マスターリース契約、M&A】
[複数案件を交渉中]

マスターリース
契約・M&A
(既存ホテル)

ブランディング・
企画

ホテル開業
(リニューアル)

ホテル運営

運営収益

4. インバウンド施設開発

【戸建インバウンド向け施設】
[2件の開発が確定]

土地情報取得・
用地仲介

施設開発
(建設会社、不動産
会社との協業)

施設完成

施設売却

施設分譲・売却
(by 投資主体)

売却収益

(投資家保有)

5. インバウンド送客

【中華圏からの観光客送客】
[複数ホテルと契約進行中]

国内ホテル確保
(送客契約)

中華圏から送客
(旅行会社からの
予約受付)

送客決済

手数料

当社グループのビジネスモデルは、不動産事業を安定収益とし、ホテル・インバウンド事業において高い成長を推進することです。こうした取り組みを加速させ、事業領域の拡大と企業価値の向上を目指します。

不動産事業による開発～管理までの安定&成長収益確保

- **コンサルティング、PM、AM等によるストック収益の確保**
不動産開発コンサルティング、プロジェクトマネジメント、PM・AM等の不動産サービスにより、安定的なストック収益を確保。
- **ホテル・不動産の開発・売却等によるフロー収益の確保**
ホテル・インバウンド宿泊施設等の不動産確保、売買仲介、開発・売却等により、高度な成長収益を確保。

ホテル運営事業によるホテル運営数拡大&収益最適化

- **国際的ブランドを活用したホテル開発の推進**
複数の国際的ブランドとの連携により、ホテル運営権の確保+ホテル運営件数の拡大、ブランディング支援、ホテル開発を推進。
- **ブランド活用によるホテル運営最適化**
サードパーティーオペレーターによるホテル運営により、ブランドを活用した収益追求型オペレーションを推進・収益を確保。

インバウンド送客事業によるホテル収益サポート&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**
中華圏を中心とした観光客を国内送客し、当社運営ホテルの予約件数の安定化&収益化をサポート。
- **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も国内送客し、インバウンド収益を確保。

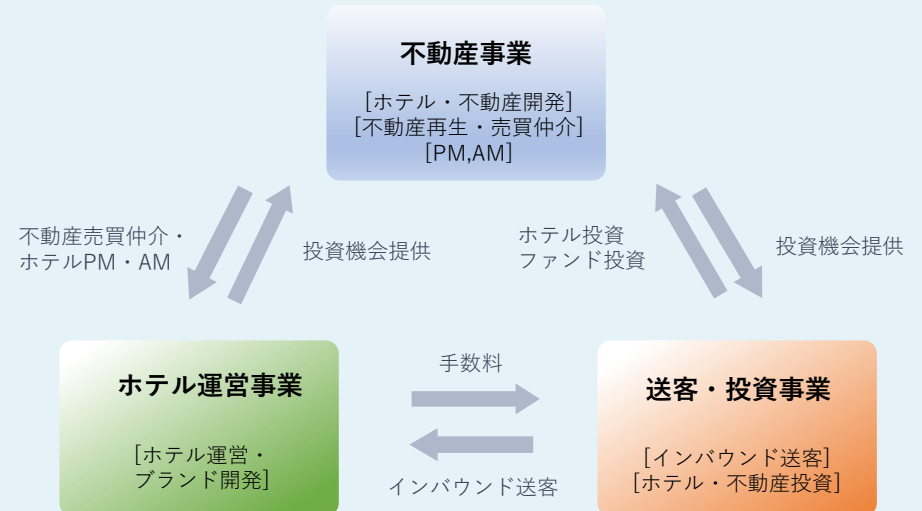
投資事業によるホテル投資資金確保&事業成長サポート

- **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資金を活用した投資スキームにより、当社グループのホテル&不動産事業の成長をサポート。

(ご参考) イントランスのビジネスモデル

当社グループは、ホテル・インバウンド事業、不動産事業における成長投資を積極的に推進しています。これらの事業領域において、ホテル・宿泊施設開発、ブランディング&ホテル運営、インバウンド送客を推進し、高い成長を目指します。

1. 投資事業によるホテル投資資金確保&事業成長サポート
2. 不動産事業による開発～管理までの安定&成長収益確保
3. ホテル運営事業によるホテル運営数拡大による収益増大&収益性最適化
4. インバウンド送客事業によるホテル収益サポート&拡大



成長のための差別化・優位性

国際ホテルブランドとの戦略的提携による優位性

- 当社グループは、世界一級の国際ホテルブランドと戦略的提携（合弁会社[JV]設立）しており、ブランディング戦略が期待できる。
- ホテル開発・運営においては、ブランド力を活用したホテル開発の企画、及びホテル運営が可能である。
- また、国際ブランドを有することから、その信頼性や収益期待が醸成され、ホテル不動産を有するオーナーとの間で「サードパーティーオペレーター」としてホテル資産のマスターリース（長期賃借）契約がしやすくなるという利点がある。

一連のインバウンドサイクルを有する優位性

- 当社グループは、一連のインバウンドサイクルを事業としてカバーしており、「訪日数の多い中華圏から日本への送客事業（旅マエ）」、「国内でのホテルオペレーション・ランドサービス（旅ナカ）」、そして「ホテル資産の売買やアセット管理等、不動産価値を高める取り組み（旅アト）」をトータルでカバーできることが強みである。
- インバウンドマーケットの成長と共に事業規模の拡大が期待でき、それに伴い企業価値の増大も可能となる。

中華圏ネットワークを有する優位性

- 当社グループは、中華圏ネットワークを有しており、中華圏資本及び人材チャネルを活用したビジネス展開が可能である。
- 不動産領域においては、日本の不動産を高く評価する中華圏投資家チャネルを有することから、当社が関与するホテルや宿泊施設の有望な売却先確保が容易となる。
- ホテル領域においては、国内のリゾート施設の開発等、投資を検討する投資家とのネットワークがあることから、当社グループがその企画段階からPM（プロジェクトマネジメント）として参画する案件等、新規ビジネスの機会創出が高まっている。
- 資本調達においては、中華圏投資家チャネルを有することから、国内ホテルへの開発・投資に係る資本調達が可能である。
- その他、中国からの観光客送客がスタートしており、グループホテルへの送客では、ホテル運営においては、客室予約の安定化をサポートでき、グループ以外のホテルへの送客では、送客手数料を確保することが可能である。

1

決算概要

2

事業の状況

3

補足情報

当社のビジネスモデル

一連のインバウンドサイクルによるグループ収益拡大

- ホテル運営事業における、「運営ホテル数の拡大による運営収益の拡大」⇒ ストック収益拡大（安定収益）
（対象ホテルは、「都市型アパートメントホテル」及び「リゾートホテル・旅館等」）
- 不動産事業における、「ホテル不動産売買による売買収益の拡大」⇒ フロー収益拡大（成長収益）
（対象不動産は、「都市型アパートメントホテル」及び「インバウンド向け宿泊施設」）
- その他、インバウンドサイクル構築の補足事業として、「インバウンド送客事業（中華圏からの観光客送客）」及び ホテル投資資金の確保（資金調達・ファンド組成及び運営） ⇒ ホテル運営事業と不動産事業拡大のサポート

【※市場背景：日本では不動産価格の上昇により、新規レジデンス開発では収益性確保が困難なため、デベロッパーはホテル開発への移行を模索。しかしホテル運営実績がないため、ホテルオペレーターとの協業を検討。このため、ブランドを有するホテルオペレーターは、ホテル運営件数の増加機会を狙え、収益拡大が大きく期待できる。】

実現へ向け必要な事項

「運営ホテル件数の拡大」及び「ホテル不動産の売買拡大」

（ホテル事業）

- 戦略投資である「都市型アパートメントホテル」及び「リゾートホテル及び旅館等」の運営件数拡大
- 運営ホテルの稼働率（OCC）、客室平均単価（ADR）等のKPI拡大への取り組み

（不動産事業）

- 戦略投資である「都市型アパートメントホテル」及び「インバウンド向け宿泊施設」の開発・売却
- PM事業、不動産仲介、賃料収益による周辺事業収益の確保

「インバウンド送客数の拡大」及び「ホテル投資資金の確保」による成長サポート

（インバウンド送客事業）

- 観光客誘客により、自社運営ホテル及び外部ホテルへの送客実績を拡大し、自社運営ホテルKPI向上サポート及び送客収益拡大

（投資事業）

- 国内外投資家からの資金調達及びホテル投資ファンド等の組成により、ホテル投資件数増加及び売却収益拡大をサポート

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。)

具体的な内容

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。

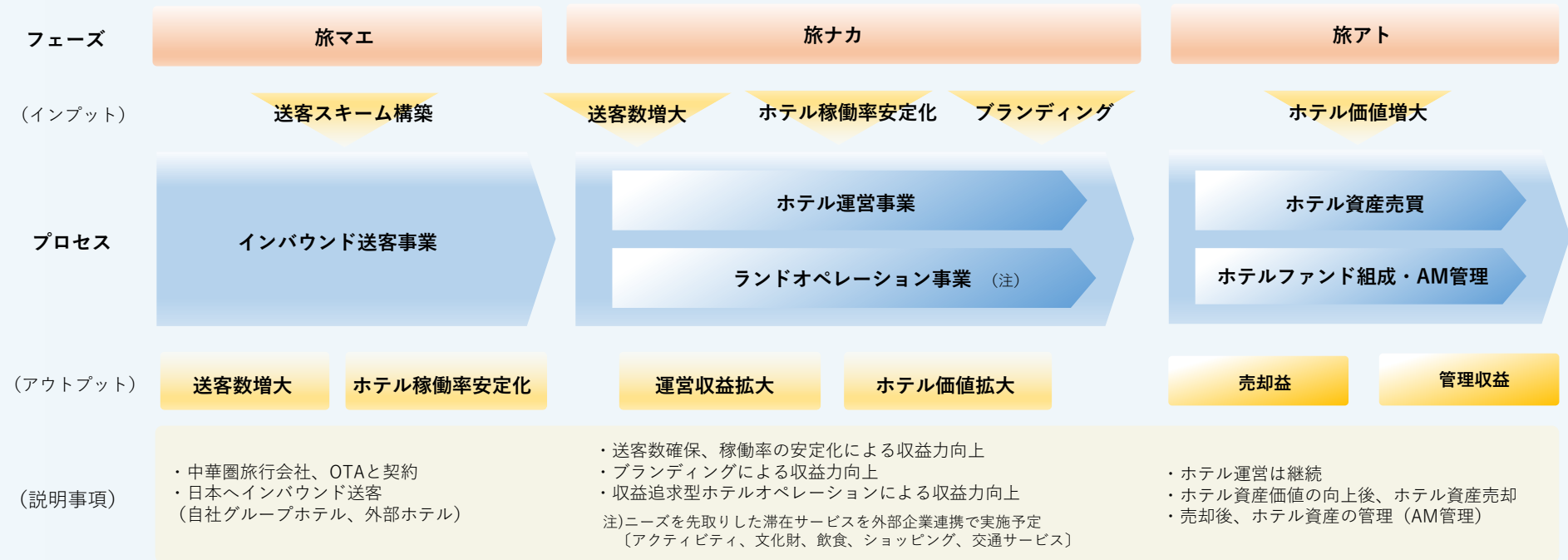
2027/03～ アパートメントホテルが収益化開始、収益大幅拡大

- 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。

当社グループの事業上の強みは、「一連のインバウンドサイクルを事業としてカバーしている」ことです。訪日数の多い中華圏から日本への送客事業（旅マエ）、日本でのホテルオペレーション・ランドサービス（旅ナカ）、そしてホテル不動産価値を高める取り組み（旅アト）を一貫して行い、国内インバウンドの成長と共に全ての事業を成長させることができます。

イントランスの事業プロセス

旅マエ、旅ナカ、そして旅アトまでの一連のインバウンドサイクルが当社グループの事業領域であり、インバウンド市場の成長と共に、当社の事業成長につなげることが可能となります。

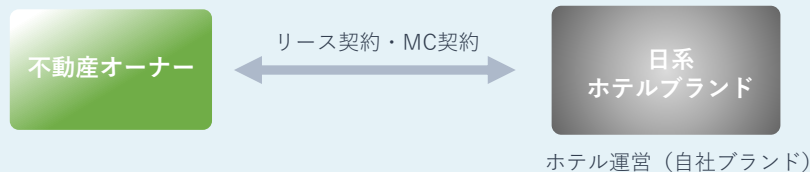


当社グループのポジショニングの強みは、日本では希少な存在である「サードパーティーオペレーター」であること。サードパーティーオペレーターは、グローバルブランドと提携し、日本市場に参入する障壁となっているリース契約を担い、ホテル運営実務を遂行する企業。日本市場では非常に注目される存在となりつつあります。

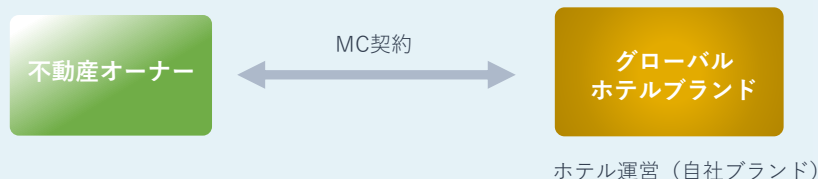
一般的なホテル運営モデル

- 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)



イントランスのホテル運営モデル

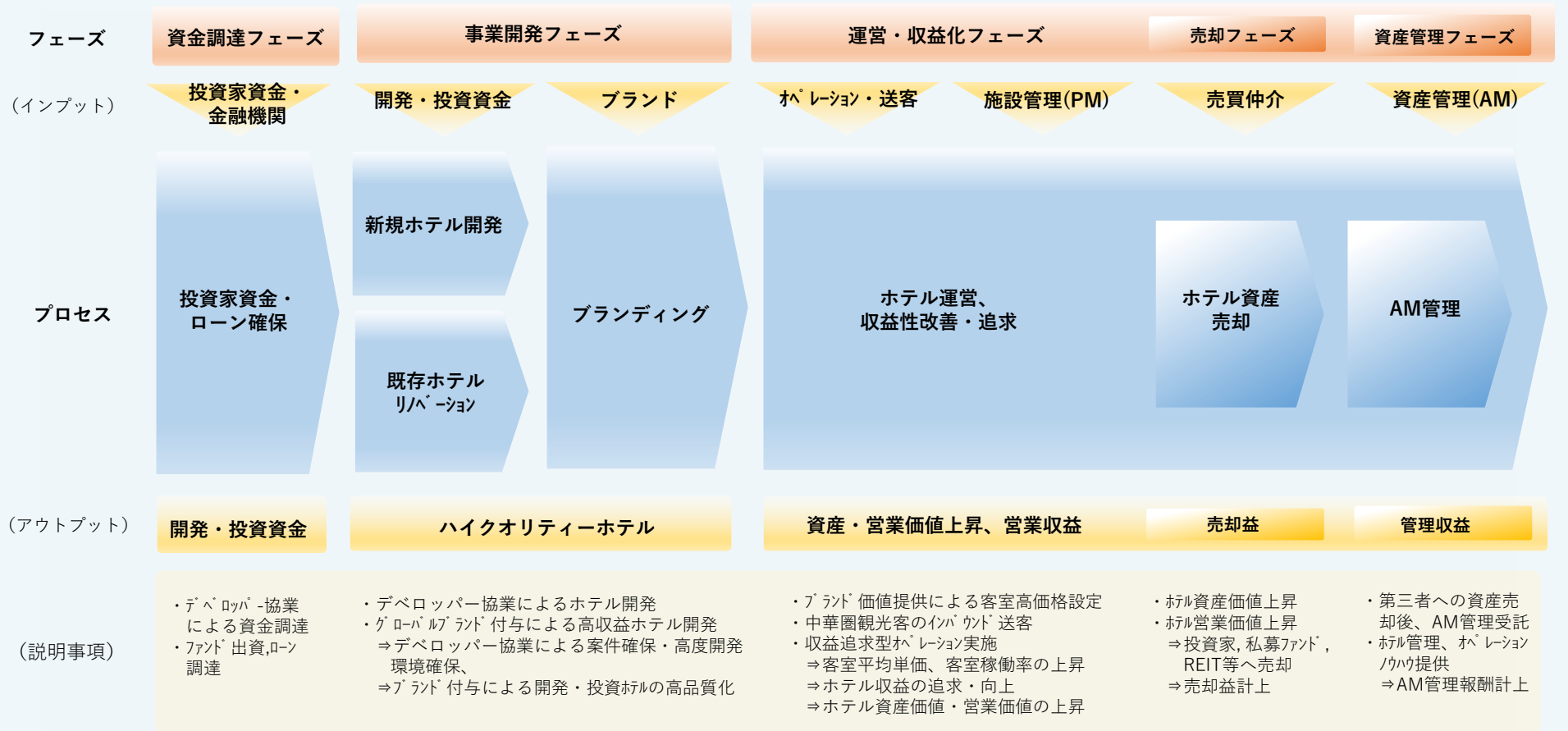
- サードパーティーオペレーターとは、ブランドと提携し、FC又は不動産リースによりホテル運営を行う企業のこと。
- 海外では大手専門会社も多いが、日本ではホテルオーナーや金融機関との不動産契約においては、リース契約を求められることが多い中、MC契約を中心とするグローバルブランドの日本進出が遅く、日系ホテル運営会社も自社ブランドで事業展開するので、サードパーティーオペレーターが育たない環境にある。

- 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。



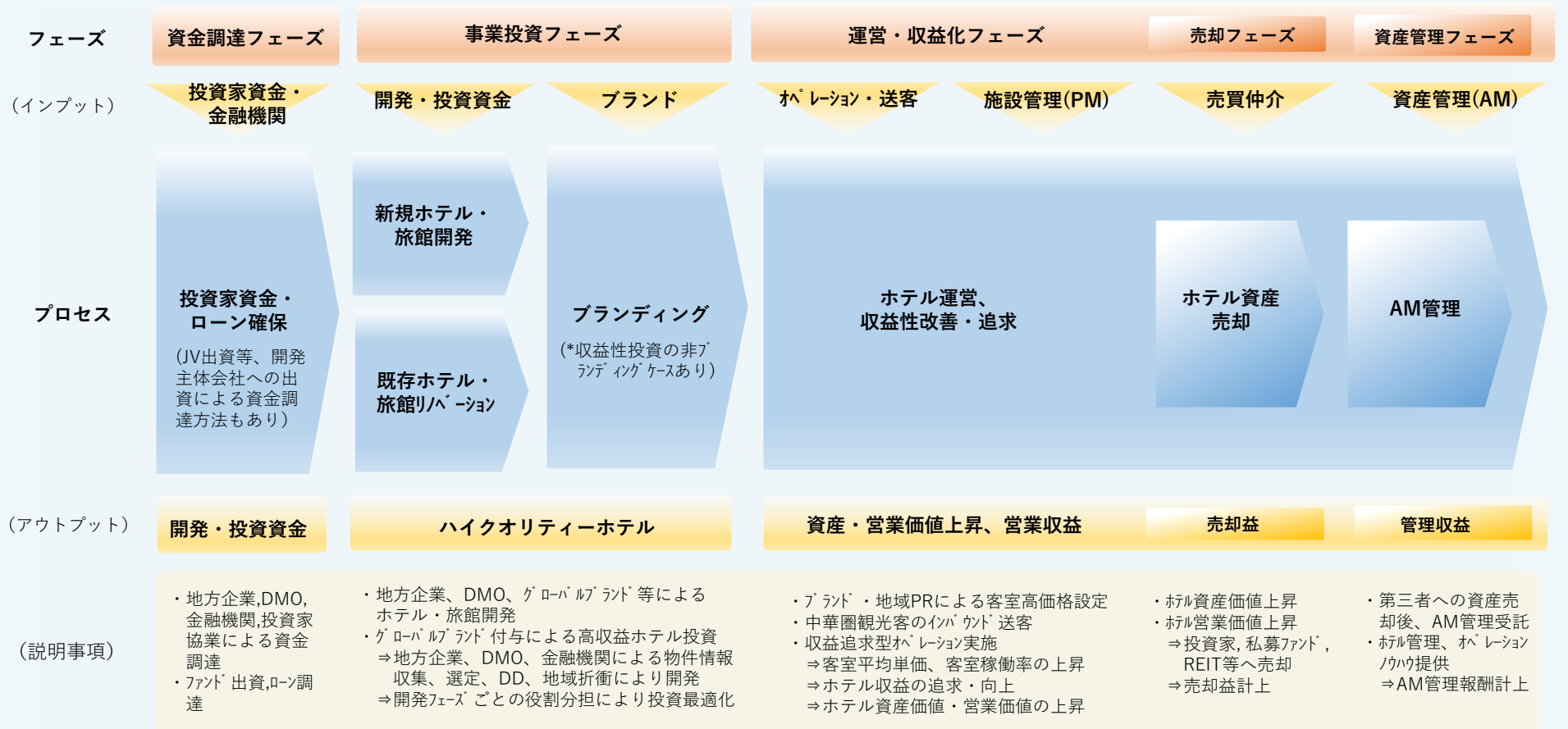
大都市圏におけるグループ旅行・家族旅行向けのインバウンド観光客がターゲット、1棟45-60室、1室40-50㎡規模のホテル開発とし、標準化及びスケール化に最適

(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)

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

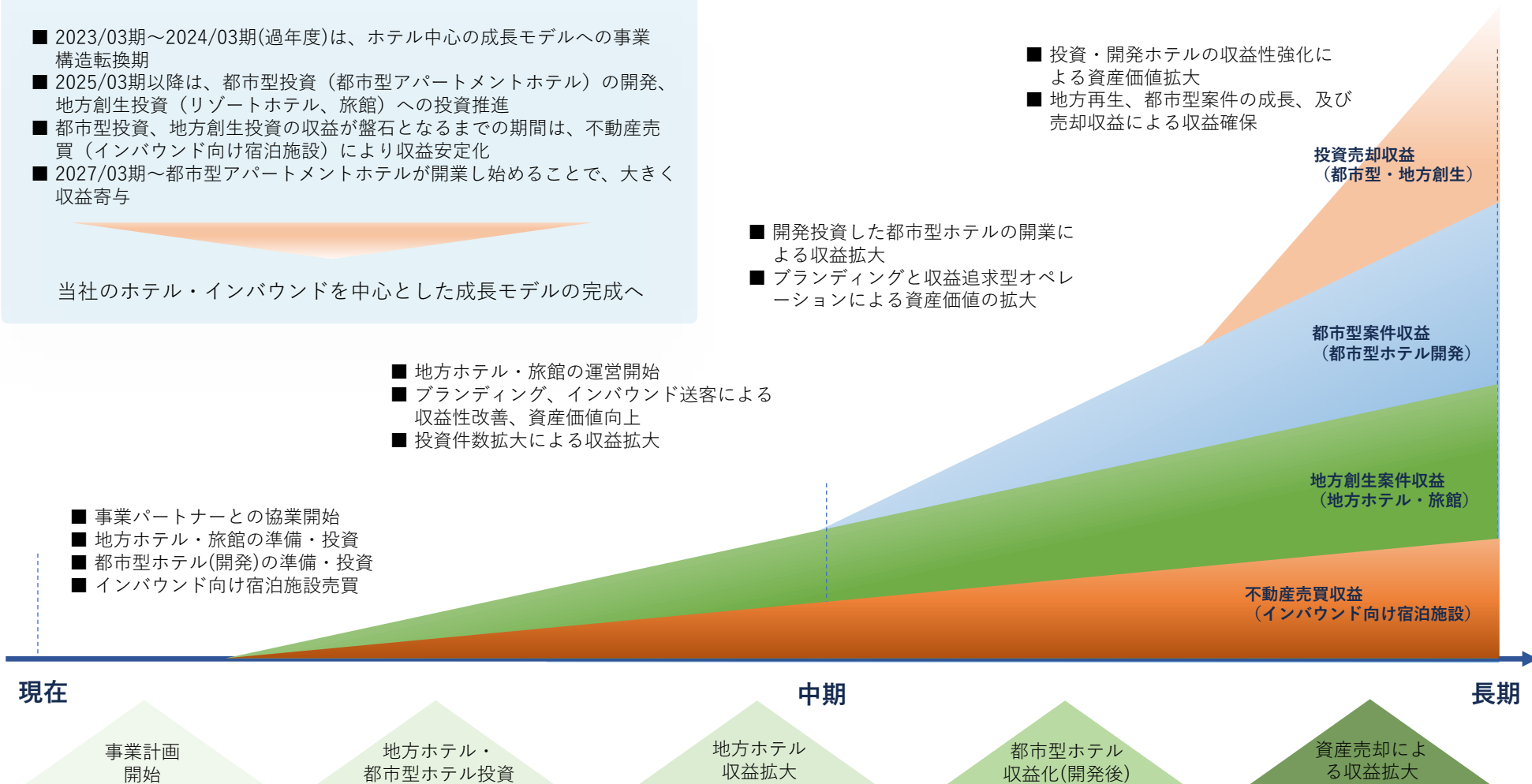
当社のホテル・インバウンドを中心とした成長モデルの完成へ

- 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

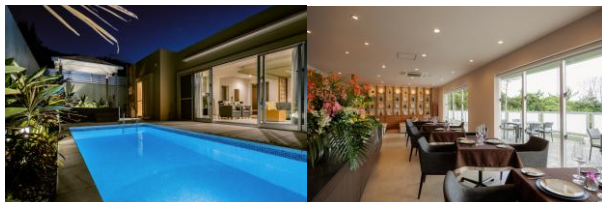
- 事業パートナーとの協業開始
- 地方ホテル・旅館の準備・投資
- 都市型ホテル(開発)の準備・投資
- インバウンド向け宿泊施設売買



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

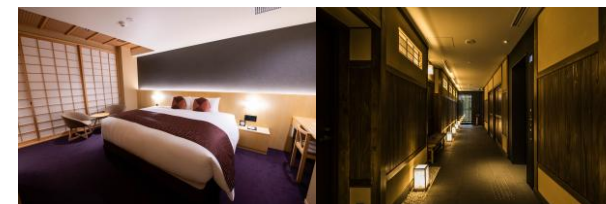
(賃貸借運営)

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)

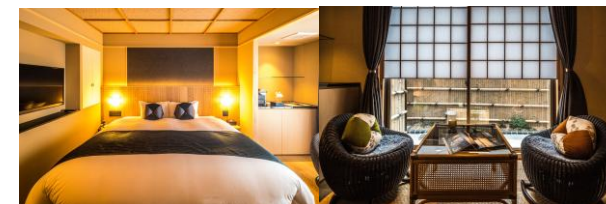
[Homm Stay Nagi Sanjo Kyoto](#) (京都三条)



[Homm Stay Nagi Shijo Kyoto](#) (京都四条)



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



*ホテル名未定



地域イメージ写真

北海道(2027年開業予定)

北海道札幌市すすき野地区に位置する大型の都市型ホテル
(126室)

大阪

(賃貸借運営)

大阪心齋橋の好立地の高級ビジネスホテル
(48室)



[Folio Sakura Shinsaibashi Osaka](#) (大阪心齋橋)

北海道(2027年開業予定)

*ホテル名未定

(賃貸借運営)

北海道ボールパーク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)

	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)	2025年3月期 3Q (第27期)
損益計算書					
売上高	1,175,952	2,351,550	598,187	1,292,217	639,598
営業損益	△ 775,819	195,233	△ 416,169	△ 154,220	△ 220,496
経常損益	△ 965,625	195,188	△ 471,007	△ 162,432	△ 265,477
当期純利益	△ 994,522	154,132	△ 493,412	△ 139,905	△ 266,688
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 993,160	156,110	△ 493,412	△ 139,905	△ 266,688
包括損益	△ 995,558	149,869	△ 494,145	△ 143,131	△ 270,005
貸借対照表					
純資産額	1,033,875	1,182,078	692,706	860,453	899,904
総資産額	2,911,269	1,862,683	1,181,012	1,158,001	1,130,800
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	485,239	1,456,016	△ 587,342	281,367	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	67,633	△ 64,650	△ 148,747	34,536	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598	121,995	-
現金及び現金同等物の期末残高	871,079	1,233,959	452,415	890,040	-
財務データ					
自己資本比率(%)	34.6	62.0	56.2	70.8	76.8
自己資本利益率(%)	△ 66.5	14.4	△ 74.4	△ 18.9	△ 30.7
1株当たり当期純利益又は当期純損失(円)	△ 26.79	4.21	△ 13.31	△ 3.74	△ 5.79
1株当たり純資産額(円)	27.13	31.23	17.90	19.68	18.70

会社概要 (2025年2月12日現在)

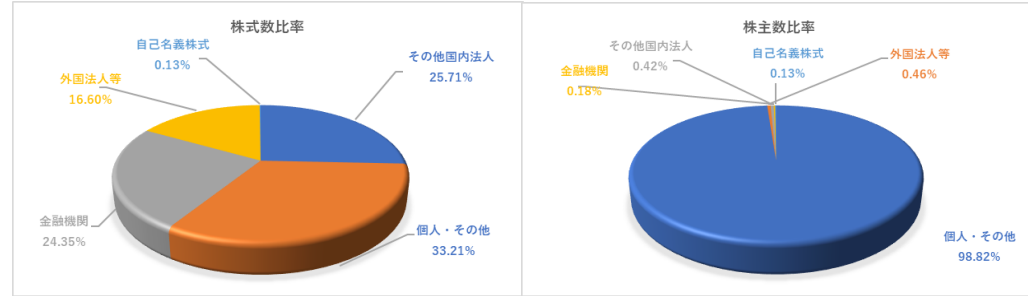
商号	株式会社 イントランス
代表者	代表取締役社長 何 同璽
設立	1998年5月1日
所在地	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階
資本金	1,442,327千円
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード: 3237)
従業員	141名 (連結)
事業内容	不動産事業 ホテル運営事業 その他事業
適格請求書発行事業者登録番号	T5-0110-0103-0534
許可等	宅地建物取引業 【東京都知事 (1) 第105555号】 賃貸住宅管理業 【国土交通大臣 (1) 第7482号】 第二種金融商品取引業 【関東財務局長 (金商) 第1732号】 旅行サービス手配業 【東京都知事 第20725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 (2025年2月12日現在)

役員	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)	仇 非
	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9月30日現在)

発行可能株式総数 115,200,000株
発行済株式の総数 46,507,784株
株主数 11,145名



大株主の状況 (上位10名) (2024年9月30日現在)

順位	株主名	持株数(株)	持株比率	保有比率
1	アイザワ証券株式会社	8,693,400	18.72%	18.69%
2	デライトワークス株式会社	6,660,000	14.34%	14.32%
3	BNP Paribas Singapore / 2S / JASDEC / GF Securities HK	5,386,488	11.60%	11.58%
4	合同会社インバウンドインベストメント	4,199,096	9.04%	9.03%
5	日本証券金融株式会社	1,768,700	3.81%	3.80%
6	BNP Paribas London Branch for Prime Brokerage Clearance ACC for third party	1,465,400	3.16%	3.15%
7	株式会社ファインドスターグループ	660,000	1.42%	1.42%
8	個人株主	380,000	0.82%	0.82%
9	個人株主	363,200	0.78%	0.78%
10	個人株主	290,000	0.62%	0.62%
	合計	29,866,284	64.31%	64.22%

(※持株比率は、議決権比率となります。)

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://www.tiktok.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



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>

