

株式会社イントランス

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月14日

1	2025/03 事業実績	Page 3
2	2026/03 事業計画	Page 11
3	事業の状況	Page 15
4	補足情報	Page 22

1 2025/03 事業実績

2 2026/03 事業計画

3 事業の状況

4 補足情報

◆ ホテル売上は前期より拡大するも、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；第4四半期にインバウンド向け宿泊施設の開発1件が確定（開発中止1件）
- 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；第4四半期にリゾートホテルの運営権確保が1件確定
- 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

◆ 2026/03期の黒字化に向けた収益活動

- 不動産事業では、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、交渉案件数及び成約数増加を目指す
- 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）

2025年3月期 連結業績	売上高	825百万円 (前年比 36.2%減)
	営業損失	▲352百万円 (前期は154百万円の損失)
	経常損失	▲429百万円 (前期は162百万円の損失)
	親会社に帰属する 当期純損失	▲432百万円 (前期は139百万円の損失)
	1株当たり純損失	▲9.37円 (前期は3.74円の損失)
	総資産	1,059百万円 (前期末 1,158百万円)
	純資産	735百万円 (前期末 860百万円)
	自己資本比率	66.5% (前期末 70.8%)

2026年3月期連結業績予想（2025年5月14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
2,249	92	82	55

セグメント別概況（2025年3月期）



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 243百万円 営業利益 41百万円
(前年同期比 67.2%減) (前年同期比 86.3%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 581百万円 営業損失 ▲60百万円
(前年同期比 30.2%増) (前年同期は77百万円の損失)



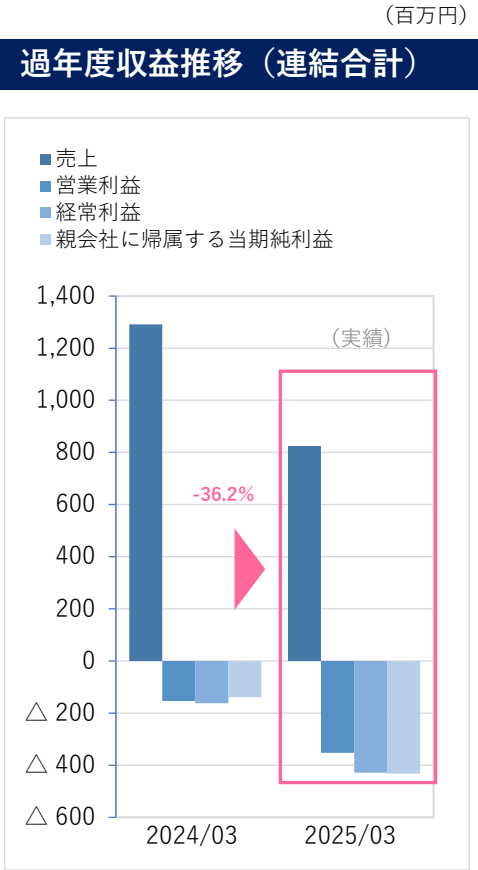
その他事業 インバウンド送客、ホテル投資ファンド等

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をスタート。
グループ内送客はあるが、連結消去により連結売上僅少。

売上高 0百万円 営業損失 ▲25百万円
(前年同期は32百万円の損失)

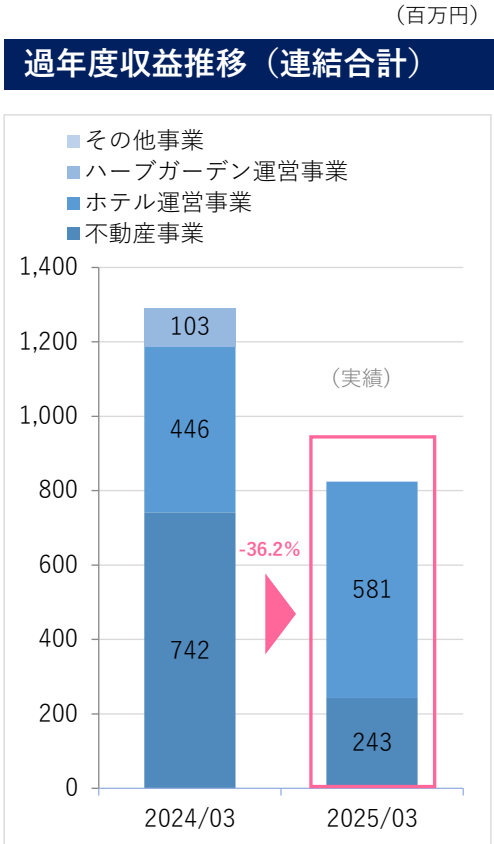
- **ホテル売上は順調に伸びるも、前年同期比で不動産収益の減少等により連結売上は減少、中長期的な収益活動は順調に推移したが、短中期での収益確保が不十分な状況**
- **ホテル運営収益は改善しているものの、前期における未回収債権回収による販管費減少効果が当期なかったため営業損失は拡大**

	2024/03 (実績値)	2025/03 (実績値)	2025/03 (期初通期予想)	前年比増減	期初予想数値の 達成率
売上	1,292	825	2,593	- 467 - 36.2%	31.8%
営業利益	△ 154	△ 352	53	- 198 -	-
経常利益	△ 162	△ 429	40	- 267 -	-
親会社に帰属する当期純利益	△ 139	△ 432	16	- 293 -	-
一株当たり当期純利益 (円)	△ 3.74	△ 9.37	0.35	- 5.63 -	-



- 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

	2024/03 (実績値)	2025/03 (実績値)	2025/03 (通期予想)	前年比増減	期初予想数値の 達成率
連結売上	1,292	825	2,593	- 467 - 36.2%	31.8%
不動産事業	742	243	1,152	- 499 - 67.2%	21.1%
ホテル運営事業	446	581	1,293	+135 +30.2%	44.9%
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	△ 154	△ 352	53	- 198 -	-
経常利益	△ 162	△ 429	40	- 267 -	-
親会社に帰属する当期純利益	△ 139	△ 432	16	- 293 -	-
一株当たり当期純利益（円）	△ 3.74	△ 9.37	0.35	- 5.63 -	-



注）ハーブガーデン運営事業は、前期で連結除外しています。

(不動産事業)

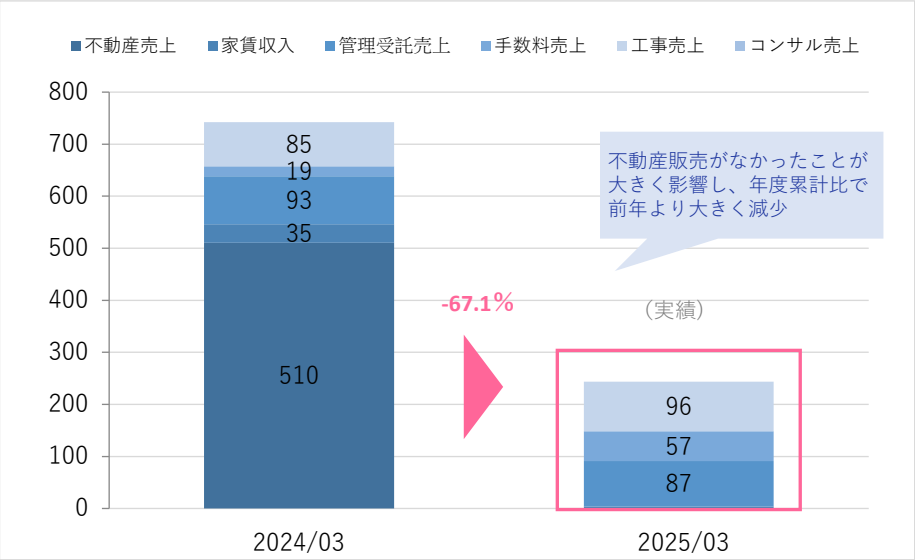
- 今後の収益拡大のため、ホテル不動産の開発及び用地仲介等へ注力したが、前年同期比で、売上及び営業利益は大幅減少となった (ホテル用地仲介 1 件が確定) 決定事項
- その他、インバウンド向け宿泊施設の開発に注力 (2 件確定、累計2件開発中) 決定事項

(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

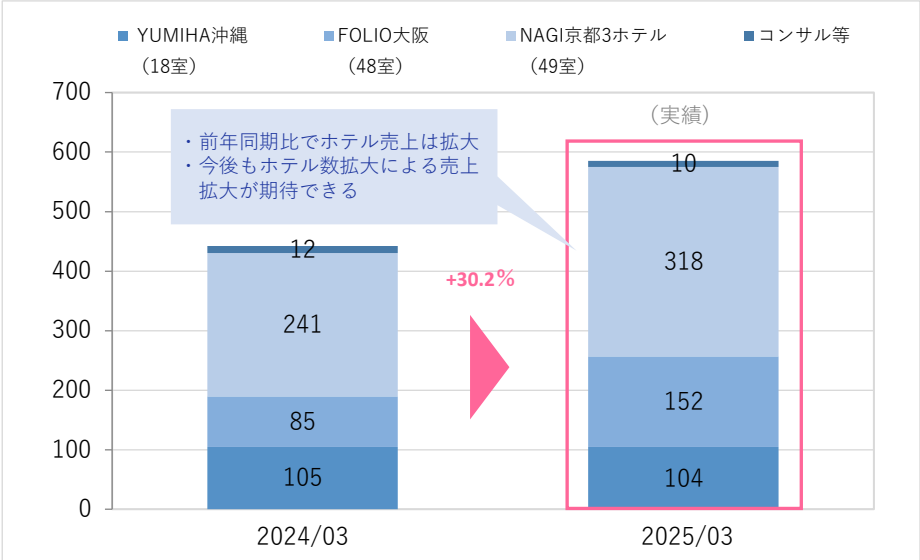
不動産事業 前期との売上比較

(百万円)



ホテル運営事業 前期との売上比較

(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（現預金の減少、長期預け金の増加）
- 負債は前期末比で増加（株主優待引当金の減少、ディリバティブ債務の増加）
- 純資産は前期末比で減少（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末	増減	主な増減要因
現金及び預金	890	535	△ 355	
売掛金及び契約資産	81	100	19	
販売用不動産	43	40	△ 3	
その他棚卸資産	2	1	△ 1	
その他	22	36	14	
貸倒引当金	△ 0	△ 0	0	
流動資産合計	1,039	714	△ 325	■ 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	8	△ 2	
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長期預け金の差入れ
その他	159	169	10	
貸倒引当金	△ 70	△ 70	0	
投資その他の資産合計	89	322	233	
固定資産合計	106	336	230	
繰延資産合計	11	7	△ 4	
資産合計	1,158	1,059	△ 99	

	2024/03末	2025/03末	増減	主な増減要因
買掛金	3	2	△ 1	
1 年以内返済予定の長期借入金	32	8	△ 24	
未払金	63	63	0	
未払法人税等	9	9	0	
未払消費税等	18	21	3	
預り金	66	65	△ 1	
賞与引当金	6	7	1	
株主優待引当金	59	43	△ 16	■ 株主優待引当金の減少
その他	27	23	△ 4	
流動負債合計	287	245	△ 42	
長期借入金	9	1	△ 8	■ 返済による減少
リース債務	1	0	△ 1	
ディリバティブ債務	0	76	76	■ 自社株価予約取引による債務増加
固定負債合計	10	78	68	
負債合計	297	323	26	
資本金	1,283	1,444	161	■ 新株発行による増加
資本剰余金	1,053	1,214	161	■ 新株発行による増加
利益剰余金	△ 1,506	△ 1,938	△ 432	■ 税引後損失による減少
自己株式	△ 2	△ 2	0	
株主資本合計	827	717	△ 110	
その他の包括利益合計	△ 7	△ 12	△ 5	
新株予約権	40	30	△ 10	
純資産合計	860	735	△ 125	
負債純資産合計	1,158	1,059	△ 99	
自己資本比率（％）	70.8%	66.5%	-4.3%	■ 現金及び預金の減少による低下

- 営業キャッシュフローは、税引前純損失等の計上により391百万円の使用
- 投資キャッシュフローは、長期預け金の預入等により238百万円の使用
- 財務キャッシュフローは、新株の発行、長期借入金返済により276百万円の獲得
- 現金及び現金同等物の期末残高は、前期比で減少し、535百万円

キャッシュフローの概要（2024年3月期との比較）

（百万円）

	2024/03 （前期）	2025/03 （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	281	△ 391	△ 672	■ 当期純損失430百万円の計上等
投資活動によるキャッシュフロー	34	△ 238	△ 272	■ 自社株価予約取引による長期預け金240百万円の差入れ等
財務活動によるキャッシュフロー	121	276	155	■ 新株発行による310百万円の収入等
現金及び現金同等物の期末残高	890	535	△ 355	

1 2025/03 事業実績

2 2026/03 事業計画

3 事業の状況

4 補足情報

2026年3月期の事業計画

2025年3月期は、中長期成長のための活動（アパートメントホテルの運営権確保）では一定の成果があったが、短中期における収益基盤を確立できず、予算は大幅未達

上記の結果、2025年3月期は、3ヵ年連続で赤字計上、大幅下方修正

このため、2026年3月期については、短中期の収益基盤の確立へ注力し、黒字化定着を目指す

■ 2026年3月期は、これまで着々と進めてきた以下の活動により、収益化を推進。【短中期活動】

不動産事業：2025年3月期から進めてきた取り組みを継続し、安定収益の基盤を確保

- 宿泊施設の転売（売却収益）：3件
- リゾート施設開発のプロジェクトマネジメント（PM収益）：1件
- 小型宿泊施設の開発・売却（売却収益）：3件

ホテル運営産事業：既存ホテルのKPI向上、及び新規分野としてのホテルコンサル収益にて、安定収益の基盤を確保

- 既存ホテル運営収益（運営収益）：5ホテル
- リゾート施設のコンサルティング（コンサルティング収益）：2件

インバウンド送客事業：従来からの取り組みを加速し、「ホテル予約需要を創出できる事業グループ」としての地位を確立

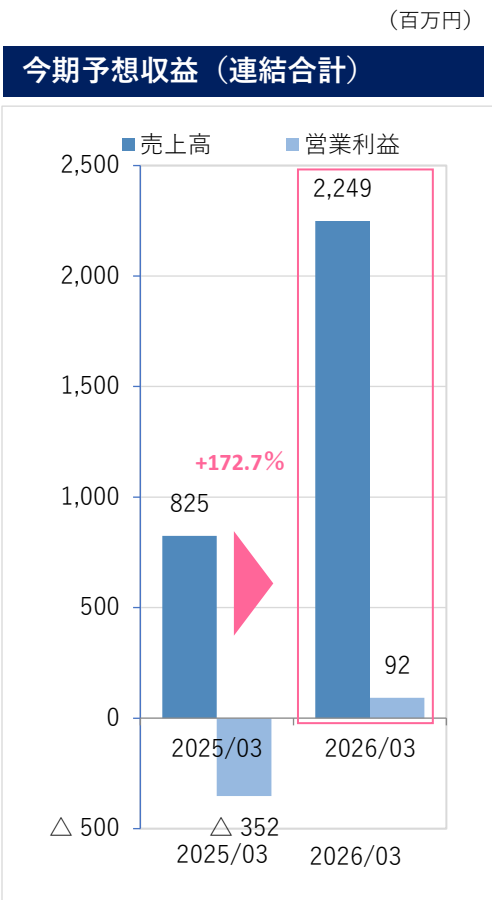
- グループ内ホテルへの観光客送客（グループホテルのKPI向上のサポート／売上数値は連結消去）
- グループ以外ホテルへの観光客送客（取扱手数料）

■ 開発型アパートメントホテル（都市型・リゾート）、地方ホテルの運営権確保を、継続的に推進。【中長期活動】

■ 上記の事業活動により、2026年3月期の黒字化、予算数値（業績予想数値）の達成を目指す。

- 2026年3月期は、ホテル運営事業の収益改善、不動産事業及びインバウンド送客事業による**収益基盤の確保のための活動を推進**
- 上記より、3ヵ年連続の赤字状況から脱却し、**2026年3月期は黒字化、予算数値の達成を目指す**
- 事業課題は、「資金の調達」と「人材の確保」であり、これらの解決のため、当社グループのみならず、**事業パートナーとの提携や連携を推進**

	2025/03	2026/03			要因
	(実績値)	(計画値)	(増減額)	(増減率)	
売上高	825	2,249	1,424	172.7%	■ 宿泊施設転売等、不動産案件の増加 ■ 新規ホテル施設の運営
営業利益	△ 352	92	444	-	■ 不動産収益の向上 ■ ホテル運営収益の改善
(営業利益率)	△ 42.7%	4.1%	46.8%	-	3ヵ年連続の赤字状況から脱却し、 2026年3月期は黒字化、予算達成を目指す
経常利益	△ 429	82	511	-	
(経常利益率)	△ 52.0%	3.6%	55.7%	-	
親会社に帰属する当期純利益	△ 432	55	487	-	
(当期純利益率)	△ 52.4%	5.0%	57.5%	-	
1株当たり純利益	△ 9.37	1.19	4.09	-	



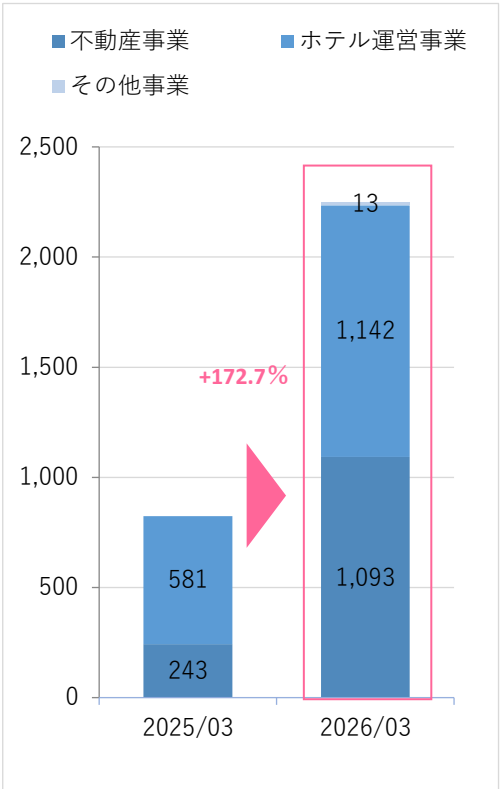
- 不動産事業：これまで進めてきた「宿泊施設の転売」、「リゾート施設開発のプロジェクトマネジメント」、「小型宿泊施設の開発・売却」にて、安定収益を確保
- ホテル運営事業：「既存ホテル運営収益」及び「リゾート施設のコンサルティング」にて、安定収益を確保、将来収益のための「開発型アパートメントホテルの運営権確保」は、継続的に推進
- インバウンド送客事業：グループ内外ホテルへ観光客送客を拡大し、新規収益を確保

(百万円)

	2025/03	2026/03			要因
	(実績値)	(計画値)	(増減額)	(増減率)	
売上高	825	2,249	1,424	172.7%	不動産事業における収益拡大へ注力、及びホテル運営件数の増加により売上を拡大させる
不動産事業	243	1,093	849	348.5%	■ 宿泊施設転売等、不動産案件の増加
ホテル運営事業	581	1,142	561	96.7%	■ 新規ホテル施設の運営
その他事業	0	13	13	-	
営業利益	△ 352	92	444	-	
不動産事業	41	488	447	1,090.7%	■ 不動産収益の向上
ホテル運営事業	△ 60	△ 13	47	-	■ ホテル運営収益の改善
その他事業	△ 25	△ 30	△ 4	-	
(営業利益率)	△ 42.7%	4.1%	46.8%	-	

(百万円)

今期予想収益（連結合計）



1 2025/03 事業実績

2 2026/03 事業計画

3 事業の状況

4 補足情報

- 短期的な収益施策が未達となり、業績予想の下方修正を実施（2025/4/1公表）、2025/03期は売上減少、赤字拡大で着地

（継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる状態は存在しますが、一定の資金調達を行い、重要な不確実性は見られないものと判断しています。）

- 将来的な収益施策（ホテル運営権獲得のための活動）は一定成果あり、ホテル運営権の確保件数は着実に増加中
- そのため、2026/03期は、黒字化＆業績予想数値の達成に向け、短中期的な収益基盤の確立へ注力、黒字化定着を目指し、不動産収益のための活動へ経営リソースをシフト

ネクストアクション

2026/03期予算、及び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は継続的に実施。一方、短期的な収益確保のため、不動産収益の確保を推進する
 - 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」「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：短期～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」「リゾート施設のコンサルティング」「ホテル運営権の確保」
 - インバウンド送客事業：グループホテルの宿泊予約の拡大、及び外部ホテルの送客件数拡大を追求
「ホテル予約の取扱手数料」
 - 投資事業：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
- 当社事業の費用構造の改善の他、借入を中心とした資金調達を進めて財務状況の強化を行う
- 上記により、今期予算達成、及び2029/03期にて売上高150億円、営業利益9億円を目指す

注1) インバウンド送客事業及びファンド事業は、会計上のセグメントとしては「その他事業」として分類されています。

注2) 2029/03期の中長期計画目標値を一部修正しております。

- 不動産事業では、2025/03期において、**不動産仲介 1 件、小型宿泊施設の開発 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、**開発アパートメントホテルの運営権 3 件**を確保
(2027年春の開業後は、上記3件で売上45億円・営業利益4.0億円が上乗せされ、既存ホテルを含めて50億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おいて、国内ホテルや中華圏旅行会社との契約を開始**

2025/03の具体的な進捗状況

	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績
不動産事業	■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)	■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	■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	■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 ⇒2025.03：東池袋1件開発決定 ⇒北区開発案件の中止 ■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 ⇒業務提携を1社と締結
ホテル運営事業	■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)	■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)	■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	■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 ⇒2025.03：山梨県ホテル運営決定 (2027年：年間売上9億円、利益0.6億円)
その他事業 インバウンド送客事業	■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	■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	■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	■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
投資事業	■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	■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	■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	■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

- 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	ホテル用地仲介	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	今期中	契約済・開発中
3	インバウンド施設開発	東京都練馬区	戸建のインバウンド向け宿施設の開発・販売	30百万円	今期中	契約済・開発中
4	案件A	静岡県	温泉旅館（既存運営）の転売	120百万円	今期中	交渉中
5	案件B	静岡県	温泉旅館（既存運営）の転売	60百万円	今期中	交渉中
6	案件C	神奈川県	温泉旅館（既存運営）の転売	100百万円	今期中	交渉開始
7	案件D	沖縄県	ホテル開発用地の仲介	60百万円	今期中	交渉開始
8	案件E	沖縄県	ホテル開発用地の仲介	60百万円	今期中	交渉開始
9	案件F	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	今期及び来期	交渉中
10	案件G	栃木県	販売用不動産の売却	30百万円	今期中	販売活動中
(終了又はロスト)						
11	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	-	-	開発中止

*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、新規ホテル売上で約45億円見込み**、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・心斎橋大阪	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 (アパートメントホテル)	北海道北広島市	BANYAN	約190室	2,000百万円	250百万円	2027年春開業予定、着工前	リース合意書締結済み (2023年秋)
7	札幌ススキノ (アパートメントホテル)	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)
8	河口湖 (アパートメントホテル)	山梨県富士河口湖町	今後選定	約70室	900百万円	60百万円	2027年春開業予定、計画中	リース合意書締結済み (2025年春)
(未確定)								
9	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
10	案件B	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交渉中
11	案件C	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D	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

注) ホテル毎の営業利益率が異なる理由は、ホテル運営の契約スキームが異なることによる。

- 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	送客中	契約済み
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2百万円から20百万円を目標	2025年4月	スポット送客中
3	ホテルB (大阪府)			2025年5月	契約済み
4	ホテルC (北海道)			2025年4月	スポット送客中
5	ホテルD (全国)			2025年4月	スポット送客中
6	ホテルE (全国)			2025年4月	スポット送客中
7	ホテルF (東京都)			2025年4月	スポット送客中
8	ホテルG (大阪府)			2025年4月	スポット送客中
9	ホテルH (全国)			2025年4月	スポット送客中
10	ホテルI (滋賀県)			2025年4月	契約交渉中、スポット送客中
(未確定)					
11	ホテルJ (奈良県)	同上	同上	2025年6月	契約交渉中
12	ホテルK (沖縄県)			2025年6月	契約交渉中
(終了又はロスト)					
13	ホテルL (大阪府)	-	-	-	契約中止
14	ホテルM (大阪府)	-	-	-	契約中止
(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【外部ホテルに対する収益活動（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
不動産事業 「短中期の安定収益確保」	■ 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	■ 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	■ 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
ホテル運営事業 「中長期の成長拡大の基盤づくり」	■ 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	■ 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	■ 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、自治体との情報共有による案件情報確保を推進
インバウンド送客事業、投資事業（その他事業） 「グループ成長のための拡大サポート」	(インバウンド送客事業) ■ 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	(インバウンド送客事業) ■ 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	(インバウンド送客事業) ■ 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)

1 2025/03 事業実績

2 2026/03 事業計画

3 事業の状況

4 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

- 不動産事業：「宿泊施設転売、プロジェクトマネジメント、小型宿泊施設の開発・販売」⇒ フロー収益拡大（安定収益）【短中期戦略】
（対象不動産は、「ホテル不動産」及び「リゾート施設不動産」）
- ホテル運営事業：「運営ホテル数の拡大による運営収益の拡大」⇒ スtock収益拡大（成長収益）【中長期戦略】
（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」）
- 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

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」

（不動産事業）

- 戦略事業である「宿泊施設転売、プロジェクトマネジメント、小型宿泊施設の開発・販売」の実施により、収益基盤の安定化
- プロパティマネジメント事業、不動産仲介、賃料収益による周辺事業収益の確保

（ホテル事業）

- 既存運営ホテルの稼働率（OCC）、客室平均単価（ADR）等のKPI向上に向けた取り組み
- 戦略事業である「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」の運営件数の確保
- リゾート施設開発における「ホテル開業コンサルティング」への取り組み

「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

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。

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)

*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）



北海道(2027年開業予定)

*ホテル名未定

（賃貸借運営）

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）



山梨県(2027年開業予定)

*ホテル名未定

（賃貸借運営）

富士河口湖町に位置する大型のリゾートホテル
（71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 （第27期）
損益計算書					
売上高	1,175,952	2,351,550	598,187	1,292,217	825,023
営業損益	△ 775,819	195,233	△ 416,169	△ 154,220	△ 352,518
経常損益	△ 965,625	195,188	△ 471,007	△ 162,432	△ 429,247
当期純利益	△ 994,522	154,132	△ 493,412	△ 139,905	△ 432,377
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 993,160	156,110	△ 493,412	△ 139,905	△ 432,377
包括損益	△ 995,558	149,869	△ 494,145	△ 143,131	△ 437,915
貸借対照表					
純資産額	1,033,875	1,182,078	692,706	860,453	735,729
総資産額	2,911,269	1,862,683	1,181,012	1,158,001	1,059,346
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	△ 391,619
投資活動によるキャッシュ・フロー	67,633	△ 64,650	△ 148,747	34,536	△ 238,399
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598	121,995	276,309
現金及び現金同等物の期末残高	871,079	1,233,959	452,415	890,040	535,806
財務データ					
自己資本比率(%)	34.6	62.0	56.2	70.8	66.5
自己資本利益率(%)	△ 66.5	14.4	△ 74.4	△ 18.9	△ 56.7
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	△ 9.37
1株当たり純資産額(円)	27.13	31.23	17.90	19.68	15.16

会社概要 (2025年3月31日現在)

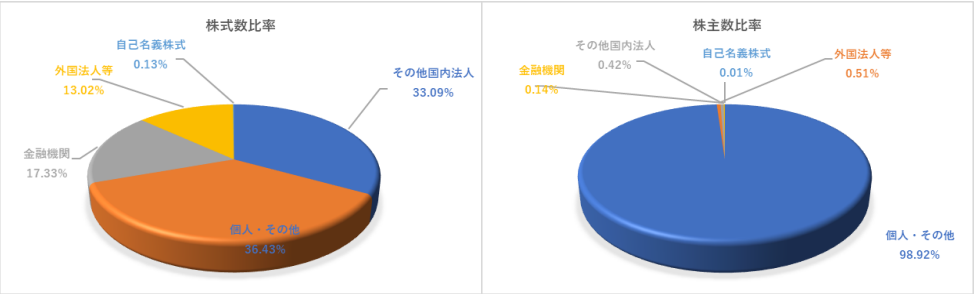
商号	株式会社 イントランス
代表者	代表取締役社長 何 同璽
設立	1998年5月1日
所在地	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階
資本金	1,444,427千円
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場（証券コード：3237）
従業員	133名（連結）
事業内容	不動産事業 ホテル運営事業 その他事業
適格請求書発行事業者登録番号	T5-0110-0103-0534
許可等	宅地建物取引業【東京都知事（1）第105555号】 賃貸住宅管理業【国土交通大臣（1）第7482号】 第二種金融商品取引業【関東財務局長（金商）第1732号】 旅行サービス手配業【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3月31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 (2025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	46,552,784株
株主数	12,705名



大株主の状況 (上位10名) (2025年3月31日現在)

順位	株主名	持株数(株)	議決権比率	所有比率
1	合同会社インバウンドインベストメント	7,565,000	16.27%	16.25%
2	ディライトワークス株式会社	6,660,000	14.33%	14.31%
3	日本証券金融株式会社	4,380,800	9.42%	9.41%
4	BNP Paribas Singapore / 2S / JASDEC / GF Securities HK	3,621,084	7.79%	7.78%
5	松井証券株式会社	2,658,200	5.72%	5.71%
6	BNP Paribas London Branch for Prime Brokerage Clearance ACC for third party	1,800,000	3.87%	3.87%
7	株式会社ファインドスターグループ	660,000	1.42%	1.42%
8	楽天証券株式会社	419,400	0.90%	0.90%
9	個人株主	380,000	0.82%	0.82%
10	個人株主	363,200	0.78%	0.78%
	合計	28,507,684	61.32%	61.24%

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://intrance.jp/irinfo/>



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://intrance.jp/contact/>

