

# 株式会社イントランス 事業計画及び成長可能性に関する資料

2026年 6 月29日

1	ビジネスモデル	Page 3
2	市場環境	Page 13
3	競争力の源泉	Page 17
4	事業計画	Page 19
5	リスク情報	Page 32
6	補足情報	Page 35

1 **ビジネスモデル**

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

6 補足情報

## 会社概要 (2026年6月23日現在)

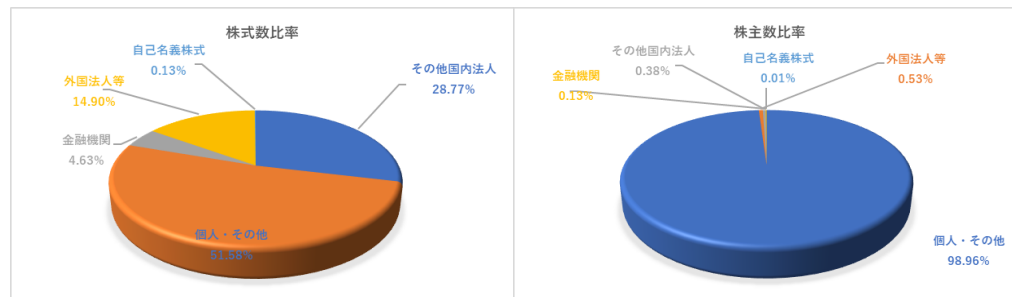
商号	株式会社 イントランス
代表者	代表取締役社長 何 同壘
設立	1998年5月1日
所在地	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階
資本金	1,444,427千円
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場 (証券コード: 3237)
従業員	133名 (連結)
事業内容	不動産事業 ホテル運営事業 AIデータセンター事業 その他事業
適格請求書発行事業者登録番号	T5-0110-0103-0534
許可等	宅地建物取引業【東京都知事(2)第105555号】 賃貸住宅管理業【国土交通大臣(1)第7482号】 第二種金融商品取引業【関東財務局長(金商)第1732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 (2026年6月23日現在)

役員	代表取締役社長	何 同壘
	取締役	須藤 茂
	取締役(社外)	仇 非
	取締役(社外)	小佐野 匠
	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 (2026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	19,528名



## 大株主の状況 (上位10名) (2026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	発行済-自己株
1	ディライトワークス株式会社	6,660,000	14.33%	14.31%	14.32%
2	SCBHK A/C GF SEC CLIENT A/C 1	3,836,384	8.25%	8.24%	8.25%
3	BNP Paribas London Branch for Prime Brokerg Clearance ACC for third party	1,800,000	3.87%	3.87%	3.87%
4	WORLDTEX INVESTMENT LIMITED	1,555,400	3.35%	3.34%	3.35%
5	楽天証券株式会社	1,076,200	2.32%	2.31%	2.31%
6	INTERACTIVE BROKERS LLC	838,700	1.80%	1.80%	1.80%
7	SBI証券株式会社	794,296	1.71%	1.71%	1.71%
8	株式会社ファインドスターグループ	660,000	1.42%	1.42%	1.42%
9	個人株主	522,000	1.12%	1.12%	1.12%
10	個人株主	380,000	0.82%	0.82%	0.82%
	合計	18,122,980	38.99%	38.93%	38.98%

## 企業理念 Mission

---

～日本の自然や文化の美しさを世界へ～

私たちイントランスは、インバウンド領域における唯一無二の企業を目指し、ホテル運営事業、不動産事業、インバウンド関連事業を通じて、日本の素晴らしさを世界へ発信してゆくとともに、経済や文化の発展に広く貢献し、よりサステナブルな社会構築を目指します。

## 経営方針 Vision

---

- ・ホテル運営事業、不動産事業、インバウンド関連事業を融合することで収益を拡大し、企業価値を向上させます
- ・顧客ニーズを先取りした商品開発と送客「旅マエ」、接客「旅ナカ」、越境消費と投資活動支援「旅アト」、これらすべてを事業領域としたインバウンドサイクルを展開します
- ・高度なサードパーティオペレーションモデルによるホテル運営を推進します
- ・中華圏をはじめグローバルなネットワークを生かした事業設計、資金調達を行います

## 行動指針 Value

---

- ・地方創生を目的とした事業推進
- ・国内外ネットワーク及びアライアンスの有効活用
- ・国際的ホテルブランドによるブランディング
- ・顧客満足と収益を重視したホテルオペレーション
- ・不動産事業、ITの知見の融合化

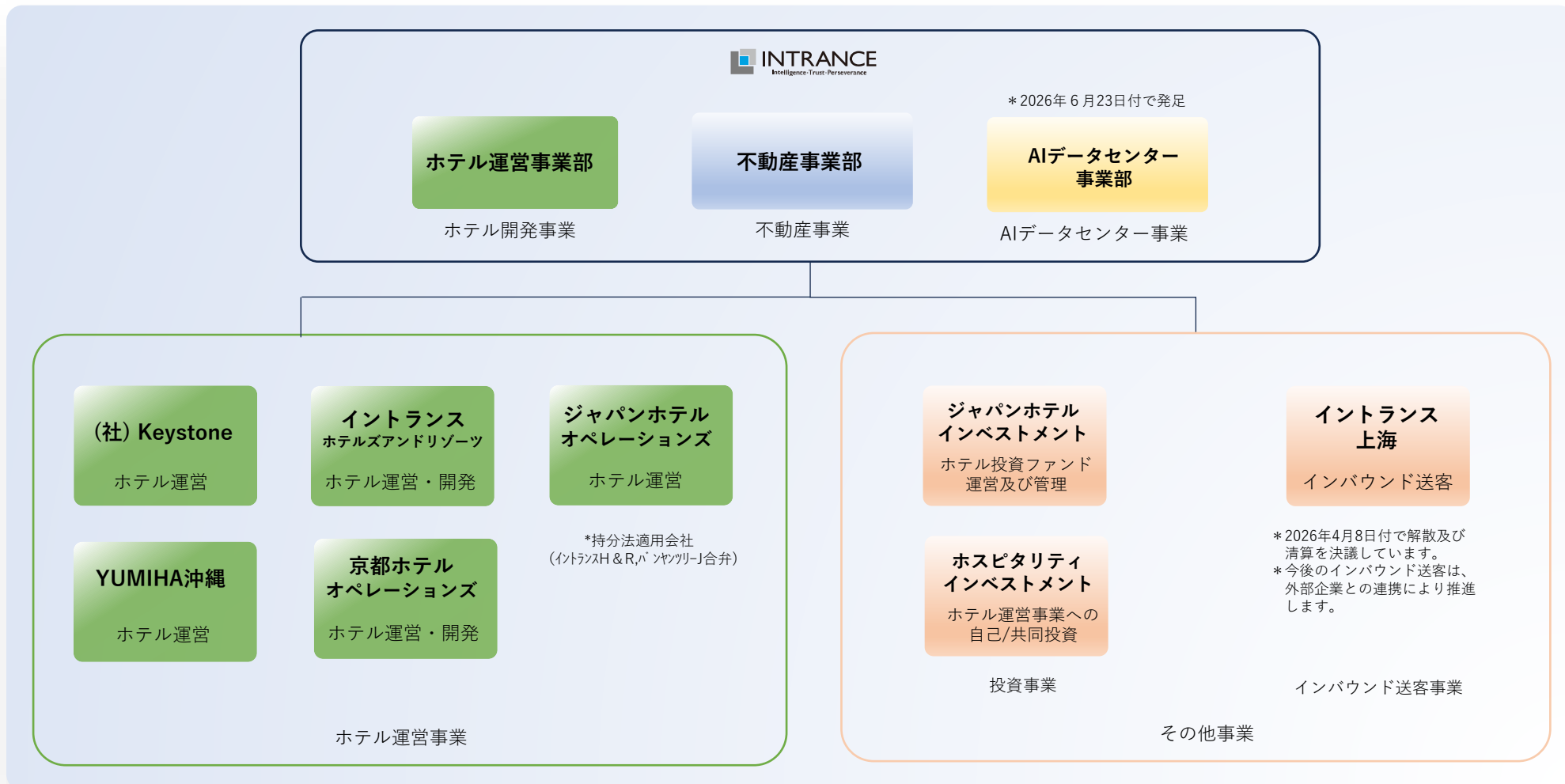
## 経営指標 Key Indicators

---

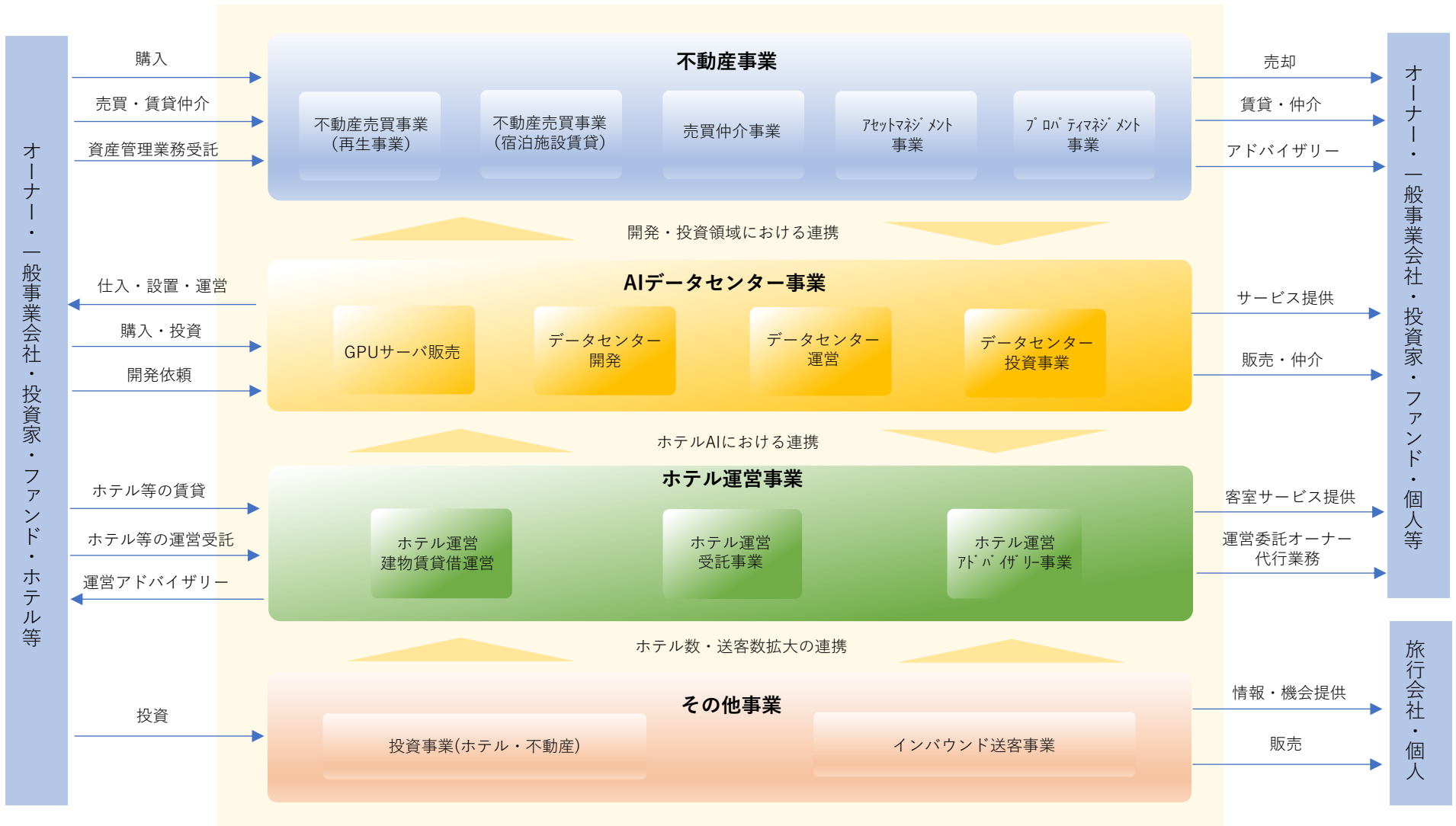
当社グループは、不動産事業を安定収益とし、ホテル運営事業とインバウンド関連事業において高い成長を目指し、これら活動による企業価値の向上及び財務体質の強化を経営目標としています。

現在は、ホテル運営事業の基盤確立に向けた投資段階であり、ホテル運営事業及び不動産事業を含めたインバウンド関連事業における売上及び利益の拡大を経営指標として定めています。

当社グループは、創業事業である不動産事業から、ホテル運営・開発へと事業を加速させ、さらにはAIデータセンター事業への進出により、「不動産 × ホテル × AIインフラ」の三位一体戦略を推進します。



当社グループは、「不動産 × ホテル × AIインフラ」の三位一体戦略を推進します。



## 不動産の開発から再生・管理・売却までの一連のプロセスを掌握し、当社グループの不動産事業における安定的な拡大を目指します

### 不動産開発・再生事業

- ホテルを含めた新規不動産開発、及び非有効活用の不動産取得の上、ブランディング、コンバージョンによる不動産価値の創造・再生を実施。
- 不動産価値の創造・再生後に、投資家、事業法人、ファンド等へ売却。

### プロパティマネジメント(PM)事業

- 不動産価値を維持するための建物管理代行サービス。
- オーナー収益を最大化するため、建物保守管理、テナント管理、入出金管理、中長期修繕計画の立案、テナントに関する募集・契約・入退居管理、賃料・共益費の入出金管理等業務を実施。

### 不動産仲介事業

- 不動産賃貸仲介業務及び売買仲介業務等の実施。
- 第二種金融商品取引業・宅地建物取引業による、みなし有価証券の募集・販売。

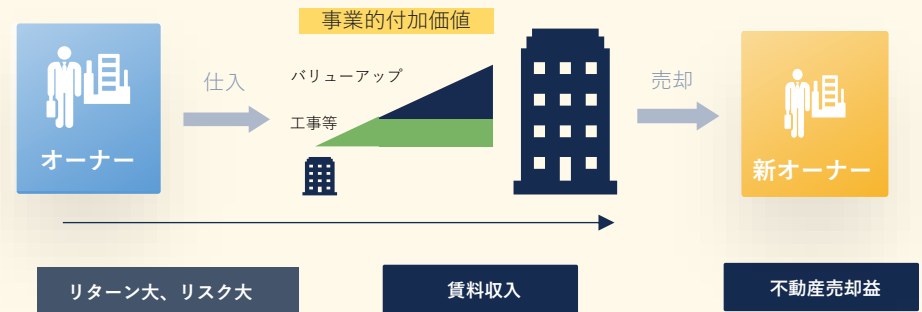
### 不動産売買事業

- 不動産の購入及び賃料目的保有、並びに売却。
- 保有中は、賃貸業務、宿泊施設運営業務を実施。

### アセットマネジメント(AM)事業

- 不動産の収益性と、利回りを高め、資産価値の増大を図る提案実施。
- 建物のリニューアル・リノベーションの提案、適正賃料の算定や、テナントリーシングを行い、管理コストの見直し・削減等の提案を実施。

(ご参考) 不動産開発・再生事業



(ご参考) プロパティマネジメント事業



## 高度なサードパーティーオペレーションモデルによるホテル運営推進により、当社グループのホテル運営収益の拡大を目指します

### ネットワークとアライアンスによるホテル戦略

- 国際的ホテルブランドを活用したブランディングホテルの展開。
- ホテル投資スキームに応じて、国内外ネットワーク及びアライアンスを有効活用し、スピードとスケールを目指したホテル投資を展開。
- アジア地域をはじめとしたグローバルなネットワークを活かした事業設計、資金調達を実施。

### 顧客満足と収益重視のホテル運営

- ハイクオリティなホテル運営を目指し、高い顧客満足を確保
- ブランド力を活用し、客室稼働率、平均宿泊料金の上昇、及びコスト管理を徹底し、各ホテルの収益追求を実施。
- ホテル案件ごとに運営方式を検討し、定期賃貸借、運営受託、及び運営アドバイザー等による最適化運営を実施。

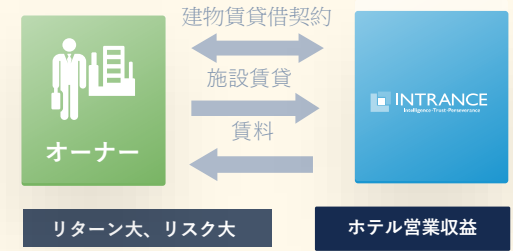
### 各事業の融合による企業価値の向上

- ホテル運営事業、不動産事業の融合により、ホテル開発及び投資スピードを加速。
  - 都市型投資：都市型アパートメントホテル開発  
不動産事業部門、ホテル運営事業部門、インバウンド関連事業部門による連携
  - 地方創生投資：「リゾートホテル及び旅館等」  
ホテル運営事業部門、インバウンド関連事業部門による連携
- ホテル運営事業、インバウンド関連事業を融合することで、ホテル運営だけではなく、顧客ニーズを先取りした商品開発と送客「旅マエ」、接客「旅ナカ」、越境消費と投資活動支援「旅アト」、これらすべてを事業領域としたインバウンドサイクルを推進。
  - ホテル運営事業部門とインバウンド関連事業部門による連携

(ご参考) ホテル運営方式

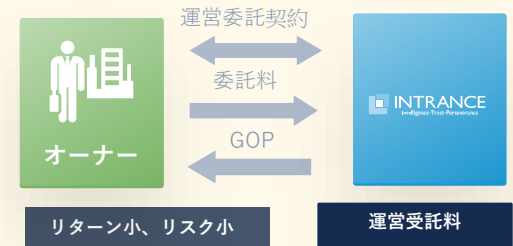
#### 定期賃貸借契約 (マスターリース)

オーナーからホテル建物を当社グループが賃貸し、経営と運営を行います。賃料を支払う一方で、ホテル売上・経費・損益はすべて当社に帰属する。



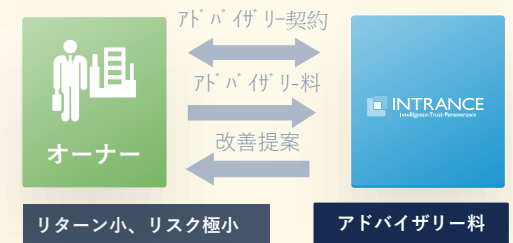
#### 運営受託 (マネジメントコントラクト)

当社が派遣するスタッフによりホテル運営を行い、ホテルオーナーが経営を行います。売上・経費・損益は経営主体であるオーナーに帰属、営業実績に応じた運営受託料を得る。



#### 運営アドバイザー (コンサルティング)

当社のホテル運営ノウハウにより、経営指導や集客、経費削減等、ホテル運営の後方支援を行い、アドバイザーフィーを得る。



## 外部専門企業との連携により、GPUサーバ販売からAIデータセンター事業開発まで、今後の成長市場への投資を加速させることで、当社グループの積極的事業拡大を目指します

### GPUサーバ販売によるAI知見の確保

- GPUサーバ、AIデータセンター事業運営に実績のあるダイナミックソリューショングループと提携し、GPUサーバ販売を推進。
- 当事業における安定収益の確保と投資家確保、営業手法の確立により、AIデータセンター事業の拡大素地を構築。

### AIデータセンター開発・運営の推進

- 国内提携先及び当社のアジアパシフィックを中心としたグローバルネットワークを活用し、AIデータセンターの開発・運営を推進。
- AIデータセンターの開発は、AIデータセンターの機器管理や運営管理だけではなく、不動産の取得から開発までの期間を要するため、既存の不動産開発・不動産再生等の知見を活用。
- また、AIデータセンターは、開発・運営による収益を目的とするだけではなく、デベロッパー業務や投資家募集等の領域でもあり、当社の知見を活用して、国内外の資金を活用し、国内の地域活性化事業として本事業を推進。

### AI領域参入による既存事業との連携・融合

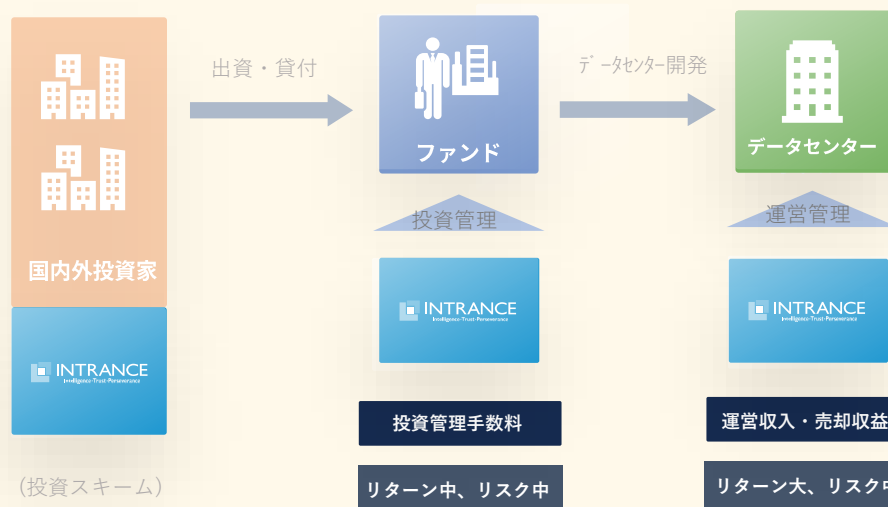
- 昨今のAI技術の進化により、既存事業は変革が求められている。
- 当社としては不動産事業、ホテル運営事業を主要な事業としているが、積極的にAIを投入し、不動産テック、ホテルDXを推進。
  - 不動産事業においては、契約効率、営業効率、空室率改善、管理コスト低減、不動産投資判断高度化、ESG・省エネ対応等の効率化が可能。
  - ホテル運営事業においては、人手不足対応、人件費効率化、客室単価向上、顧客満足度向上、多言語対応等の効率化が可能。
- 上記より、AIデータセンター事業の参入と共に、既存事業において、AIを活用した事業効率化、収益性の向上を推進。

(ご参考) GPUサーバ販売事業



(注) 当社の事業範囲には、提携先等の支援が含まれます。

(ご参考) AIデータセンター開発・運営事業



(注) 当社の事業範囲には、提携先等の支援が含まれます。

国内インバウンド送客事業及び投資事業により、既存事業の収益拡大サポートを行います

外部協業による国内インバウンド送客事業

- 当社は、外部企業との協業により、アジア地域から当社グループホテルへの国内送客を推進。
- 安定したグループホテルへの送客により、グループホテルの客室単価、稼働率を高める状況を構築。

国内外投資家アレンジによる投資事業

- 国内外投資家を確保し、ホテル施設・不動産の投資・開発を目的とするファンドへの投資体制を準備。
- 様々な投資スキームによるファンド組成
  - 都市型投資：国内大都市圏を中心とした一室40~50㎡のアパートメントホテルを開発するホテルの運営。開発は、デベロッパー又は自己投資により、土地の確保、設計、建築、ブランディングにより推進。
  - 地方創生投資：地方圏を中心とした既存のリゾートホテルや旅館へ投資・リノベーションしたホテルの運営。投資先発掘は、地方自治体や金融機関、観光地域づくり法人と連携して推進。
- 投資先ホテルの運営
  - ホテルのブランディングとオペレーション体制を確立した上、当社グループ会社が運営を実施。
  - 投資先の資産価値を高める施策として、ブランディングとグローバルチャネルを活用したインバウンド送客、及びホテル施設の稼働率と収益性を拡大。
- 投資先ホテルの売却
  - ホテル資産を保有する投資の場合は、ホテル資産を第三者ファンド等の投資家へ売却。ローン活用する場合は、売却後、ローン返済。
  - 資産売却後も投資先のホテル運営は、当社グループ会社が継続実施。

(ご参考) インバウンド送客事業



(注) 当社の事業範囲には、提携先等の支援が含まれます。

(ご参考) 投資事業



(注) 当社の事業範囲には、提携先等の支援が含まれます。

当社グループのビジネスモデルは、不動産事業による安定収益、ホテル運営事業・AIデータセンター事業による拡大収益を推進することです。これら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、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、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。

## AIDC事業による新規収益拡大&ホテルAI推進

- **GPUサーバ販売における受注・収益拡大**  
国内投資家を中心としたGPUサーバ販売を推進し、当社収益及びAIDC事業の安定収益を確保。
- **AIデータセンター開発・運営によるデベロッパー機能拡大**  
データセンター開発による、開発・売却収益を確保。

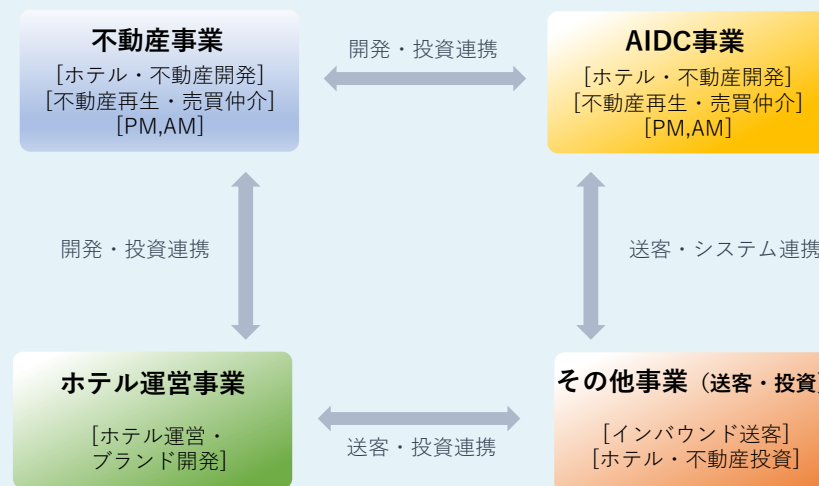
## その他事業（送客・投資）によるホテル収益&拡大サポート

- **当社グループ運営ホテルへの送客による収益安定化**  
グローバル観光客を自社ホテルへ送客し、運営ホテルの予約件数の安定化&収益化をサポート
- **国内外投資家からの資金確保**  
グローバル投資資金を活用し、当社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
5. AIデータセンター事業による収益拡大及び不動産テック、ホテルDX推進



1 ビジネスモデル

**2 市場環境**

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 リスク情報

6 補足情報

## インバウンド需要の回復、都市再開発の進展及び不動産の多様なニーズの高まりを背景に、不動産市場は新たな成長局面を迎え、市場環境の変化を捉えた投資・開発戦略が鍵

### 需給動向

#### (短期)

- 訪日外国人旅行者数の回復に伴い、ホテル・商業施設を中心に不動産需要が増加
- 都市部を中心にオフィス・レジデンスの賃料は底堅く推移
- 金利上昇局面にあるが、国内不動産への投資需要は依然として高水準

#### (中長期)

- 都市再開発やインフラ整備により大都市圏の不動産価値向上が期待される
- インバウンド需要の拡大によりホテル・観光関連施設への投資需要が増加
- 少子高齢化により地方では人口減少進行
- AIデータセンターや物流施設など新たな不動産需要が拡大

### 競争環境

- デベロッパーによる大型再開発案件活発化
- 国内外機関投資家による不動産投資が継続
- 優良物件の取得競争が激化し取得利回りは低下傾向
- 中小規模・再生案件では投資機会が存在
- ホテル・物流施設・データセンターなど専門性の高いアセットへの投資が増加

### リスクとチャンス

#### (リスク)

- 金利上昇による資金調達コストの増加
- 建築資材価格及び人件費上昇による開発コスト増加
- 人口減少による地方不動産需要の低下
- 景気後退局面における不動産価格下落リスク
- 不動産取得競争激化による投資利回り低下

#### (チャンス)

- インバウンド需要回復によるホテル・観光関連不動産市場の成長
- 老朽化不動産の再生・バリューアップ需要の拡大
- 不動産テック導入による運営効率化及び収益向上
- AIデータセンター、物流施設等の新規需要分野の拡大
- ESG・脱炭素対応物件への投資需要増加

### 当社グループの戦略

#### (戦略1：不動産再生・バリューアップ事業の推進)

- 収益改善余地のある不動産を取得
- リノベーション及び運営改善により資産価値を向上
- 売却益及び賃貸収益の最大化を図る

#### (戦略2：ホテル・観光関連アセットへの投資拡大)

- インバウンド需要の成長を取り込むホテル投資を推進
- 運営ノウハウを活用し高収益化を実現
- グループ資産とのシナジー創出を図る

#### (戦略3：次世代不動産分野への展開)

- AIデータセンター開発及び運営事業への参入
- 不動産テックを活用した運営効率化を推進
- 成長分野への投資を通じて収益基盤を多様化

## 拡大する訪日外国人の旅行需要の取り込みが宿泊事業者にとって重要。 そのためには、独自の強みや戦略を有することが事業成功のポイント

### 需給動向

#### (短期)

- 2025年度の訪日インバウンド需要は、史上最多の4,020万人を予測
- 訪日インバウンドは、アジア、欧米を中心に拡大。
- 訪日観光客は、順調に伸長するも、日本人観光客はほぼ横ばい

#### (中長期)

- 訪日インバウンドは、順調に拡大し、政府は2030年度に6,000万人超を目指す。
- 日本人気の他、円安やビザ緩和、広範囲な地域からの訪問客が増加する見通し。一方、宿泊施設やインフラ不足、人員不足、人気都市への一極集中(オーバーツーリズム)が課題

### 競争環境

- 国内では上位7社の宿泊事業者の市場シェアは18%(2019年時点)に留まり、その他は小規模事業者が乱立。チェーン拡大や再編が進まない限り乱立構造は継続すると予想
- 国内事業者は所有直営およびリースによる運営が主体であるため、スピーディなチェーン展開が困難

### リスクとチャンス

#### (リスク)

- 高齢化、少子化に伴い、慢性的な人手不足を抱える上、観光市場では人材獲得競争が激化しており、人材確保が困難。
- 国内の宿泊事業者は固定資産への投資割合が高く、マーケティングにコストをかけられておらず、海外オペレーターと比較して売上成長率、収益性が低い。
- 国内の宿泊事業者は拡大する訪日外国人の需要をとらえる必要があり、高付加価値なサービス提供によるイールド向上を実現しなければ、低収益な構造から脱却できず事業継続が難しくなる可能性。

#### (チャンス)

- 国内不動産価格の上昇により、新規レジデンス開発の収益性は低下。より収益性の高いホテル開発が加速。
- 上記より、従来レジデンス開発を行ってきたデベロッパーがホテル開発へ取り組むことで、オペレーターのホテル運営機会が増加。
- ホテル数は多い中、ファミリーやグループ等が同一ルームで宿泊できる施設は多くなく、それらの運営に特化することでインバウンド需要を取り込むことができる。

### 当社グループの戦略

#### (戦略1：ホテルファンド組成)

- グローバル資本を中心とした国内外資本により、ホテル投資・開発のファンドを組成。
- ホテル投資・開発ファンドにて、国内ホテルへの投資及び開発。
- ファンドにより投資・開発したホテルを、当社グループが運営。
- ファンドにより投資・開発したホテルの不動産資産を売却・売買仲介することで、収益を確保。

#### (戦略2：インバウンド送客による差別化)

- 当社のインバウンド送客事業により、中華圏観光客を当社グループの運営ホテルへ送客し、グループホテルの稼働率、収益を向上させる。

#### (戦略3：トラックレコード積上と拡大)

- ホテル運営実績、インバウンド送客実績の拡大により、運営収益と生産性向上させる。
- トラックレコード、レピュテーション向上により、更なるホテル投資・開発案件を確保する。

## 生成AI時代の社会インフラとして、AI計算基盤への需要は急速に拡大。 当社は不動産開発力と運営ノウハウを活かし、AIデータセンター事業の成長を推進

### 需給動向

#### (短期)

- 生成AI市場の急拡大により、GPUサーバ需要が世界的に増加
- ChatGPTをはじめとする大規模言語モデル(LLM)の普及により、企業のAI導入投資加速
- AI開発企業、クラウド事業者を中心にGPUリソース不足が継続
- 国内でもAI計算基盤の内製化需要が増加

#### (中長期)

- 世界のAIデータセンター投資額は今後も高成長を継続し、日本政府はAI・半導体産業を国家戦略として支援
- AI学習用途に加え、推論需要の急拡大見込む
- 自動運転、スマートシティ、製造業DX、医療AI等の普及により計算需要は長期的増加

### 競争環境

- 世界市場では大手クラウド事業者が巨額投資を実施、国内では大規模GPUクラスターを保有する事業者は限定的
- GPU調達能力、電力確保能力、冷却技術が競争優位性の源泉
- データ主権・セキュリティ要求の高まりにより国内データセンター需要増加、地方自治体によるデータセンター誘致も活発化

### リスクとチャンス

#### (リスク)

- GPU価格の高騰および供給不足が顕著
- 電力料金上昇による運営コスト増加の恐れ
- 技術革新による設備陳腐化リスク懸念の恐れ
- 大手クラウド事業者との競争激化が継続
- AI規制やデータ保護規制への対応負担コストが発生

#### (チャンス)

- AI利用企業の増加によるGPU需要の継続拡大が期待される
- 国内AI基盤需要の増加による国産AIインフラ市場の成長が継続
- 推論向けAIサービス市場の拡大が期待される
- 不動産・ホテル・金融・製造業向けAIソリューション展開が継続
- 政府補助金・税制優遇制度の活用が成長拡大の肝となる

### 当社グループの戦略

#### (戦略1：AIインフラ事業の確立)

- GPUサーバの仕入販売事業の推進
- AIデータセンターの開発・運営
- 国内企業向けGPUクラウドサービスを提供
- 高性能AI計算基盤を安定供給

#### (戦略2：不動産事業とのシナジー創出)

- 不動産知見を活用したデータセンター開発
- 遊休資産の高付加価値化
- 電力インフラを活用したデータセンター投資を推進

#### (戦略3：AIソリューション事業への展開)

- ホテルDX・不動産テック向けAIサービスを提供
- AI需要予測、顧客分析、エネルギー最適化ソリューションを展開
- AIインフラとAIアプリケーションを一体提供する事業モデルを構築

1 ビジネスモデル

2 市場環境

**3 競争力の源泉**

4 事業計画

5 リスク情報

6 補足情報

## 成長のための差別化・優位性

### 不動産・ホテル・AIインフラを融合した独自の事業ポートフォリオによる優位性

- **不動産事業、ホテル運営事業、AIデータセンター事業**を有機的に結び付けた事業ポートフォリオを構築予定。
- 不動産事業により取得・開発した資産を、ホテル運営やAIデータセンターとして活用し、**開発利益だけでなく継続的な運営収益**を獲得可能。
- AIデータセンター事業においては、**不動産開発ノウハウや保有アセット**を活用し、**用地確保や施設開発を優位に進める**ことが可能。
- 資産保有、運営、AIサービスの各収益源を保有することにより、市況変動に対する耐性を高め、**安定的な収益基盤**を構築可能。

### 不動産再生からホテル運営・AI活用までを一気通貫で実現する優位性

- 当社グループは、**不動産取得から開発・再生、運営、売却までを一気通貫**で実施できる体制を有している。
- ホテル運営事業において**蓄積した顧客データや運営ノウハウ**を活用し、**AIによる需要予測、価格最適化、顧客分析等のDX推進**が可能。
- AIデータセンター事業を通じて、自社で**計算基盤**を保有することで、**AI活用による競争優位性**をグループ全体で享受可能。
- ホテルDXや不動産テックの導入を**自社実証フィールド**として活用し、**新たなソリューションの開発・提供機会**を創出可能。

### AI時代の成長市場を取り込む将来性の高い事業基盤

- ホテル業界では人手不足やインバウンド需要の拡大を背景に、AI・DX投資需要が高まり、不動産業界においても、不動産テックやスマートビル、エネルギーマネジメント等のAI活用が進展し、当社グループは、**AIインフラの提供者であると同時に、ホテル・不動産分野におけるAI活用の実践者**として成長市場を取り込むことが可能。
- 「**AIインフラ × 不動産 × ホテル運営**」を融合した事業モデルは国内上場企業においても希少性が高く、**新たな企業価値創造**が期待できる。

### アジアパシフィックネットワーク及びインバウンド需要を活用した成長機会

- 当社グループは、インバウンド需要の拡大に伴うホテル運営収益の向上に加え、**不動産投資及び開発案件の獲得機会**を拡大可能。
- 海外投資家や事業パートナーとのネットワークを活用することで、**不動産開発、ホテル投資、AIデータセンター投資における多様な資金調達機会**を確保可能。
- インバウンド市場で培った顧客基盤やデータを活用し、**新たな宿泊サービスやAI関連サービスの展開**が期待できる。
- 将来的には、**ホテル・不動産・AIインフラ**を結び付けた**スマートリゾート分野**への展開も検討。

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

**4 事業計画**

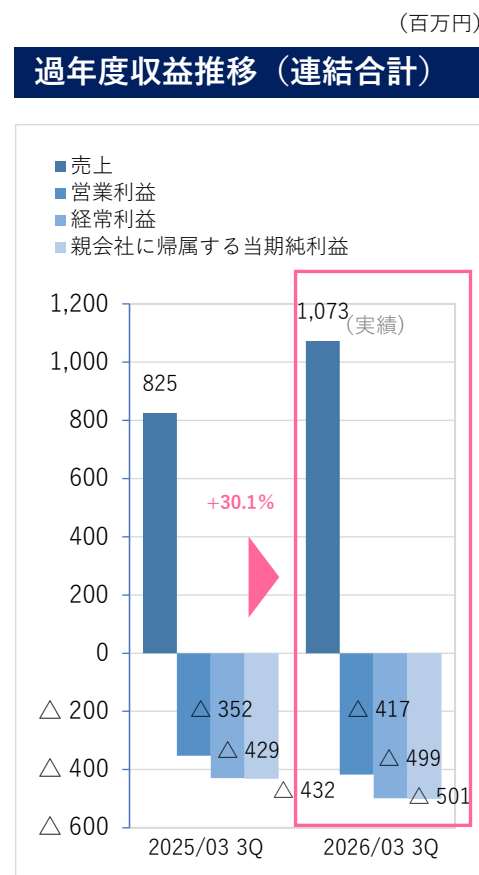
5 リスク情報

6 補足情報

- 前年同期比で、不動産事業、ホテル運営事業ともに売上は拡大、**連結売上は増加**、  
 今後は交渉中の不動産案件の確保、及びホテルM&A等によるホテル運営件数の拡大へ注力
- 前年同期比で、**不動産事業の営業利益は微減**、**ホテル運営事業の営業損失は微増**、  
 一方、販管費上昇により営業損失は拡大、デリバティブ評価損等により経常損失も拡大

(百万円)

	2025/03 (実績値)	2026/03 (実績値)	2027/03 (期初通期予想)	前年比増減	期初予想数値の 達成率
売上	825	1,073	2,249	+248 +30.1%	47.7%
営業利益	△ 352	△ 417	92	- 65	-
経常利益	△ 429	△ 499	82	- 70	-
親会社に帰属する当期純利益	△ 432	△ 501	55	- 69	-
一株当たり当期純利益 (円)	△ 9.37	△ 10.78	1.19	- 1.41	-



- 不動産事業：戸建旅館の開発・販売、旅館不動産転売へ注力したが計画未達成
- ホテル運営事業：既存ホテルの収益力強化、新規ホテル・旅館運営へ注力したが計画未達成
- その他事業：子会社にてインバウンド送客を推進したが計画未達成、当該子会社は事業効率を重視し、清算決定、今後は協力会社との協業で本事業は進める予定

## 2026年3月期 事業実績

	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 宿泊施設の転売：計画1件 ⇒実績0件</li> <li>■ リゾート施設開発PM：計画1件 ⇒実績0件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 宿泊施設の転売：計画1件 ⇒実績0件</li> <li>■ インバウンド宿泊施設 開発販売：計画1件 ⇒実績0件</li> <li>■ 不動産販売：計画なし ⇒実績1件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 宿泊施設の転売：計画1件 ⇒実績0件</li> <li>■ インバウンド宿泊施設 開発販売：計画1件 ⇒実績1件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 宿泊施設の転売：通年計画3件 ⇒通年実績0件【未達成】</li> <li>■ インバウンド宿泊施設 開発販売：通年計画3件 ⇒通年実績1件【未達成】</li> </ul>
ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営ホテル：計画5件 ⇒実績5件</li> <li>■ 新規ホテル・旅館運営：計画1件 ⇒実績0件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営ホテル：計画7件 ⇒実績5件</li> <li>■ 新規ホテル・旅館運営：計画1件 ⇒実績0件</li> <li>■ リゾート施設コンサルティング：計画1件 ⇒実績0件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営ホテル：計画8件 ⇒実績5件</li> <li>■ 新規ホテル・旅館運営：計画1件 ⇒実績0件</li> <li>■ リゾート施設コンサルティング：計画1件 ⇒実績0件</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営ホテル：通年計画8件 ⇒実績5件【未達成】</li> <li>■ 新規ホテル・旅館運営：通年計画3件 ⇒実績0件【未達成】</li> <li>■ リゾート施設コンサルティング：通年計画2件 ⇒実績0件【未達成】</li> </ul>
その他事業 インバウンド送客事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インバウンド送客売上：計画2.4百万円(累計) ⇒実績0百万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インバウンド送客売上：計画6.2百万円(累計) ⇒実績0百万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インバウンド送客売上：計画3.1百万円(累計) ⇒実績0百万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ インバウンド送客売上：通年計画13.2百万円(累計) ⇒実績0百万円、子会社での取組終了【未達成】</li> </ul>
投資事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテル投資資金確保へ注力（予算未計上）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテル投資資金確保へ注力（予算未計上）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテル投資資金確保へ注力（予算未計上）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ホテル投資資金確保へ注力（予算未計上）</li> </ul>

## 当社グループの収益及び財務における現況

### 当社グループの収益上課題

- 現在、当社が4ヵ年連続赤字である要因は、以下のとおりと分析しています。
  - ホテル運営事業において、小規模ホテルのみの運営であり、スケールメリットが十分に得られず、本社経費が負担できていないこと。また、新規のホテル運営権確保においても保証金が発生することから、積極的な営業活動ができない状態にあること。
  - 不動産事業において、十分な手元資金がないことから、販売先をあらかじめ確保した上で仕入れ交渉を行うといった三為取引等の取引に徹するしかないという営業的制約があること。
- 上記の他、本業による収益が不十分であることから、新規事業の機会はあるものの、積極的営業及び投資ができないこと。

### 当社グループの財務上課題

- 上記のとおり、収益上の課題を有することから、財務基盤は年々劣化していること。
- 財務状況の劣化により、ホテル運営事業、不動産事業の双方において、営業上の制約がさらに高まることとなること。
- 財務上の課題を有する一方、株式の大量発行による議決権の希薄化懸念より、これまで大型の資金調達を検討してこなかったこと。（これまでは小さな資金調達や借入れしかしてこなかったことが大きな要因と考える。）
- その結果、収益拡大への活動は中途半端、財務基盤の確立はされず、与信状況の悪化により収益機会を逃してきたこと。

これら課題を解決するためには

### 「大型の資金調達」 + 「新規事業分野への進出」により、中長期計画の達成を目指す

- 大型資金の調達により、現在脆弱である運転資金の安定化に寄与。
- 事業投資資金（不動産事業、ホテル運営事業）の確保により、これまで営業上の制約が多かった不動産仕入やホテル運営権確保のための活動が再開可能となる。
- 新規事業投資として、事業拡大のためのAIデータセンター事業、M&Aにおける新規事業分野へ展開が可能となり、収益拡大が期待できる。
- 上記より、資金調達後となる2027年3月期からは、売上、営業利益の大幅拡大が期待できる。
- 当社は繰越欠損が22億円以上あり、単体収益分の財務改善が可能。（グループ納税不適用のため、グループ損益相殺はできない。）

- 当社グループは、これまで不動産とホテル運営事業を中心に事業基盤の構築を進めてきた
- 将来的な成長戦略として、AIデータセンター事業を新たな収益の柱と位置付け、不動産事業及びホテル運営事業とのシナジー創出を推進
- ホテル運営事業における運営件数の増加、不動産事業における収益案件の積み上げにより、安定収益基盤の強化を実現
- そのため、2027年3月期以降は、不動産収益・ホテル収益に加え、AIインフラ収益の獲得により収益構造の多層化を図り、中長期的な企業価値向上を目指す

2029年3月期期目標の達成に向けて、以下のアクションプランを実行

当期予算達成及び2029年3月期の達成に向けて、以下のアクションプランを実行します

- 「不動産 × ホテル × AIインフラ」の三位一体戦略を推進、一方で、短中期的な成長投資を両立
  - 不動産事業：短期的な利益確保及び将来投資のため、以下の領域を推進  
「不動産再生事業」「ホテル開発・売却事業」「AIデータセンター用地開発」「不動産ファンド組成・AM」
  - ホテル運営事業：継続的な運営収益の拡大を目的として、以下の領域を推進  
「ホテル運営件数拡大」「インバウンド集客強化」「ホテルDX導入による収益性向上」「ブランド提携推進」
  - AIデータセンター事業：新たな成長エンジンとして以下の領域を推進  
「GPUサーバ販売」「AIデータセンター開発・運営」「ホテルDX・不動産テック向けAIサービス提供」
- グループシナジー戦略
  - 不動産事業によりAIDC及びホテル開発用地確保、ホテル運営事業をAIソリューション実証フィールドとして活用、AIDCを活用し、ホテルDX・不動産テックサービスを展開
- グループ内で開発・運営・AI利用を循環させる独自モデルを構築
- 上記により、**今期予算達成、及び2031年3月期にて売上高150億円、営業利益6億円**を目指す

- 不動産事業：戸建旅館の開発・販売、旅館不動産転売へ注力
- ホテル運営事業：既存ホテルの収益力強化、新規ホテル・旅館運営（新規運営権確保）へ注力
- その他事業：AIデータセンター事業の確立（当初はGPU販売のみ）、その他、既存事業との相乗効果を重視したM&Aによる収益拡大（建築事業やリネンサービスを想定）

## 中期目標 前提

	2027/03	2028/03	2029/03	2030/03	2031/03
不動産事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戸建旅館の開発販売：5件 (売上7.5億円)</li> <li>■ 宿泊施設の不動産転売：2件 (売上10億円)</li> <li>■ 既存賃貸管理事業 (売上1.8億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戸建旅館の開発販売：7件 (売上10.5億円)</li> <li>■ 宿泊施設の不動産転売：2件 (売上10億円)</li> <li>■ 既存賃貸管理事業 (売上1.8億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戸建旅館の開発販売：9件 (売上13.5億円)</li> <li>■ 宿泊施設の不動産転売：2件 (売上10億円)</li> <li>■ 既存賃貸管理事業 (売上1.8億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戸建旅館の開発販売：9件 (売上13.5億円)</li> <li>■ 宿泊施設の不動産転売：2件 (売上10億円)</li> <li>■ 既存賃貸管理事業 (売上1.8億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 戸建旅館の開発販売：9件 (売上13.5億円)</li> <li>■ 宿泊施設の不動産転売：2件 (売上10億円)</li> <li>■ 既存賃貸管理事業 (売上1.8億円)</li> </ul>
ホテル運営事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存ホテル運営：5件 (売上7.3億円)</li> <li>■ 新規旅館運営：2件 (売上4億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営：7件 (売上11.3億円)</li> <li>■ 新規旅館運営：2件 (売上4億円)</li> <li>■ 新規ホテル運営：3件 (売上19.5億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営：11件 (売上58.6億円)</li> <li>■ 新規旅館運営：2件 (売上4億円)</li> <li>■ 新規ホテル運営：2件 (売上9.2億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存運営：15件 (売上85.4億円)</li> <li>■ 新規旅館運営：2件 (売上4億円)</li> <li>■ 新規ホテル運営：2件 (売上22.6億円)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存ホテル運営：19件 (売上120億円～)</li> <li>■ 新規旅館運営：2件 (売上4億円)</li> </ul>
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIDC事業(GPUサーバ販売)： 収益化注力 (売上1.2億)</li> <li>■ AIDC事業(データセンター開発・運営)： (予算に含めていない)</li> <li>■ その他、M&amp;Aによる収益拡大 (予算に含めていない)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIDC事業(GPUサーバ販売)： 収益化注力 (売上1.8億)</li> <li>■ AIDC事業(データセンター開発・運営)： (予算に含めていない)</li> <li>■ その他、M&amp;Aによる収益拡大 (予算に含めていない)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIDC事業(GPUサーバ販売)： 収益化注力 (売上1.8億)</li> <li>■ AIDC事業(データセンター開発・運営)： (予算に含めていない)</li> <li>■ その他、M&amp;Aによる収益拡大 (予算に含めていない)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIDC事業(GPUサーバ販売)： 収益化注力 (売上1.8億)</li> <li>■ AIDC事業(データセンター開発・運営)： (予算に含めていない)</li> <li>■ その他、M&amp;Aによる収益拡大 (予算に含めていない)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ AIDC事業(GPUサーバ販売)： 収益化注力 (売上1.8億)</li> <li>■ AIDC事業(データセンター開発・運営)： (予算に含めていない)</li> <li>■ その他、M&amp;Aによる収益拡大 (予算に含めていない)</li> </ul>

注) 2025年6月25日に提出しました「事業計画及び成長可能性に関する資料」より、2027年3月期以降の達成時期及び目標数値を修正しております。

当社グループは、中長期アクションプランを達成するため、2026年に入り、2回の資金調達を決議しました。これら資金調達により、当社の収益性を拡大し、今後の成長に向けた取組みを進めてまいります。

## 2回の資金調達の概要

### (第1回目資金調達)

2026年1月22日決議（無担保転換社債型新株予約権付社債、新株予約権）、2026年2月9日払込完了

- 第3回無担保転換社債型新株予約権付社債
  - 割当先：ZUU ターゲットファンド for INT投資事業有限責任組合
  - 発行金額：1,297百万円
- 第10回新株予約権
  - 割当先：E Tモバイルジャパン株式会社
  - 発行金額：6百万円（行使資金 1.521百万円）

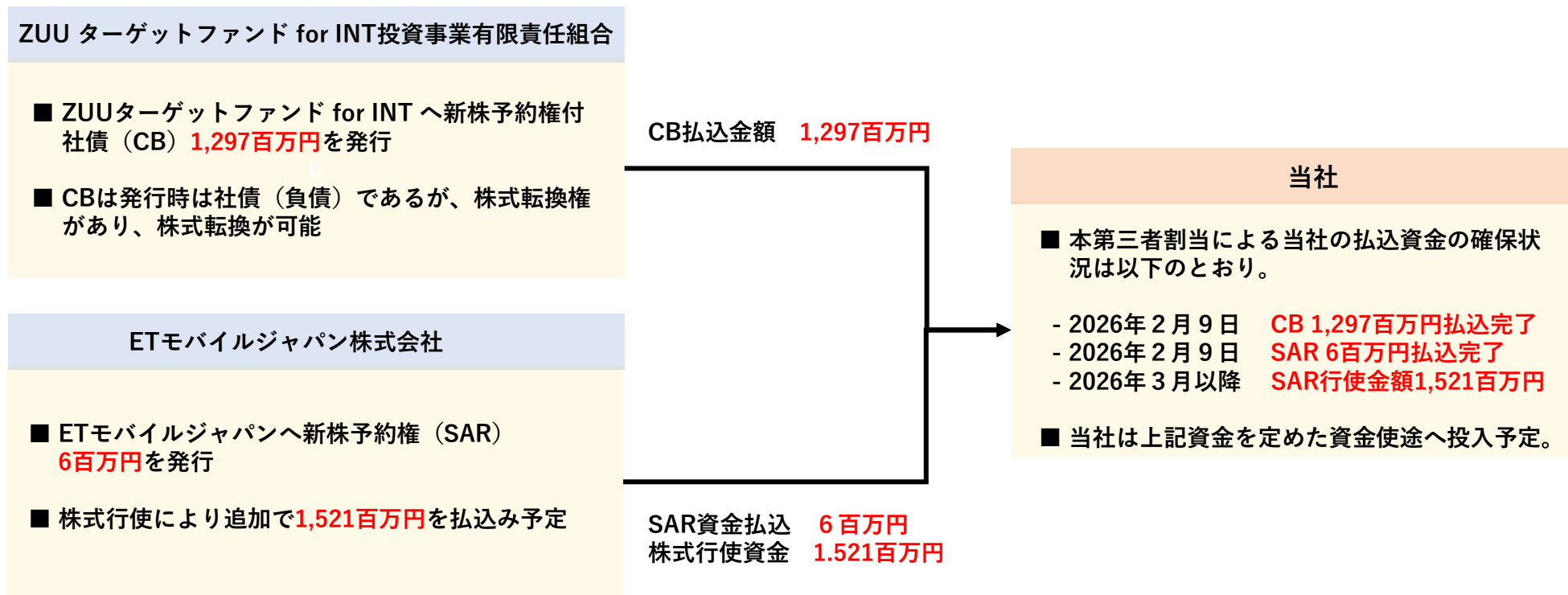
### (第2回目資金調達)

2026年6月23日決議（無担保転換社債型新株予約権付社債、新株予約権）、2026年7月9日払込予定

- 第3回無担保転換社債型新株予約権付社債
  - 割当先：ダイナミックソリューショングループ株式会社
  - 発行金額：300百万円
- 第10回新株予約権
  - 割当先：ダイナミックソリューショングループ株式会社
  - 発行金額：3百万円（行使資金 418百万円）

- 2026年1月22日付取締役会決議により、「第三者割当による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第10回新株予約権の発行に関するお知らせ」を公表しました。
- 2026年2月9日付で、第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第10回新株予約権の払込が完了しました。

## 第1回目資金調達のスキーム



## 第1回目の資金調達資金使途

資金調達スキームは、「新株予約権付社債」及び「新株予約権」により約28億円

- 発行内訳は以下のとおり
  - ZUUターゲットファンド for INTへの新株予約権付社債 発行「発行金額1,297百万円」
  - ETモバイルジャパンへの新株予約権 発行「発行金額 約6百万円」 + 「行使後金額 1,521百万円」
- 上記により、**2026年2月9日付で1,303百万円着金**、新株予約権行使で**1,521百万円着金**、**合計 約2,825百万円を確保予定**
- 上記金額を以下資金使途へ充当し、収益拡大を目指すものとする。

具体的な資金使途は

### 運転資金 341百万円

- 当社グループの手元流動性資金の確保のため、**運転資金**として**341百万円**を充当

### 事業投資資金 800百万円

- 既存事業である不動産事業における不動産仕入資金、ホテル運営事業における**運営ホテル保証金、開業費等**への資金として、**800百万円**を充当

### 新規投資資金 1,400百万円

- 既存事業と連動性の高い事業会社への**M&A資金**、及び新規提携予定先との協業による**AI、Web3への投資資金**として、**1,400百万円**を充当（※大半はM&A投資へ充当）

### 社債返済資金 264百万円

- 現在発行している普通社債の返済資金（元本及び利息）として、**264百万円**を充当  
（※社債返還時期に当該新株予約権が行使されていなかったため、社債返還資金は既存の運転資金で返済し、社債返還資金（元本及び利息）分の264百万円は、2026年5月13日付で運転資金へ使途変更しました。）

## 第1回目資金調達による当社グループへの効果

### 事業投資（不動産事業、ホテル運営事業）における効果

- 不動産事業にて収益拡大を目指す。【2029年3月期で売上13億目標 [戸建旅館販売：売上1.5億円×9件]】
- ホテル運営事業にて段階的拡大を目指す。  
【2029年3月期で売上100億円目標（既存ホテル：7.5億+新規ホテル：売上10億ホテル×9件、売上2.5億円旅館×3件）】
- さらに、不動産事業、ホテル運営事業における、積極的営業推進・体制拡大により収益上積みを目指す。
- その他、収益黒字化により、現在は実行できていない金融機関からの借入による資金調達を目指す。

### 新規事業投資（M&A）における効果

- 資金調達によるM&A推進により新規領域における収益拡大を目指す。【M&A3社～：2029年3月期で売上30億円目標】
- 建築会社のM&A推進により、当社運営ホテルの改修工事、内装工事等が実行可能となり、グループ内での資金留保貢献が期待できる。
- さらに、当社が不動産事業として進めている、戸建旅館開発・販売についても、グループ内での施工が実行可能となり、コスト低減、グループ内での資金留保貢献が期待できる。

### 新規事業投資（AI、Web3等）における効果

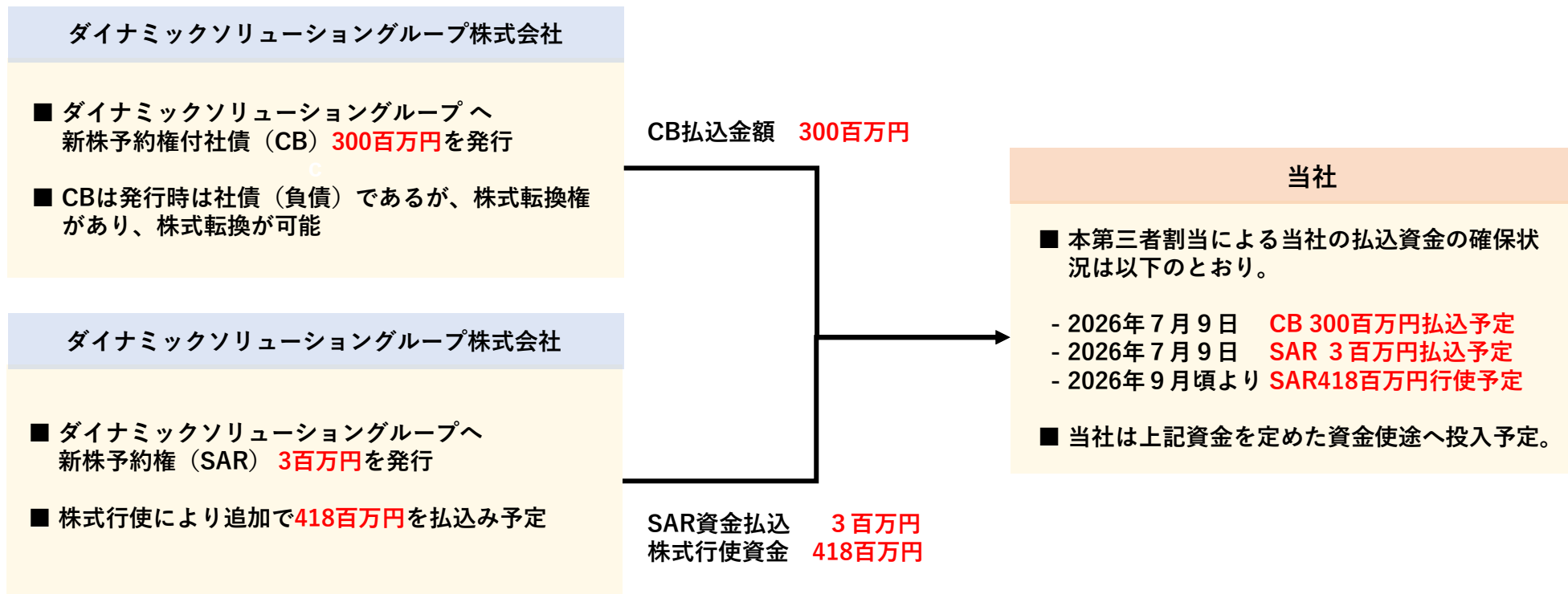
- 資金調達先等との事業協力により、不動産ファンド組成、不動産テック、DX投資等の分野、系統用蓄電、データセンター等における、新規事業投資、収益拡大を目指す。
- 数値については未確定要素もあるため、予算には未計上予定。

### その他の効果

- 資金調達先の母体は金融メディアや、ファンド、不動産を中心とした事業グループであり、ほぼ全ての金融機関とつながりがあることから、レンダー紹介等の効果が期待できる。
- 短期的な収益拡大施策により、収益効果が期待できる一方、当社の繰越欠損が22億程度あることから、法人税負担を軽減させつつ、財務状態の改善が期待できる。

- 2026年6月23日付取締役会決議により、「第三者割当による第3回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第12回新株予約権の発行に関するお知らせ」を公表しました。
- 2026年7月9日付で、第3回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第12回新株予約権の払込がされる予定です。

## 第2回目資金調達のスキーム



## 第2回目資金調達の資金使途

### 資金調達スキームは、「新株予約権付社債」及び「新株予約権」により約7億円

- 発行内訳は以下のとおり
  - ダイナミックソリューショングループ（以下、「DSG社」）への新株予約権付社債 発行「発行金額300百万円」
  - DSG社への新株予約権 発行「発行金額 約3百万円」 + 「行使後金額 418百万円」
- 上記により、**2026年7月9日付で303百万円、新株予約権行使で418百万円、合計約722百万円の払込**を予定
- 上記金額を以下資金使途へ充当し、収益拡大を目指すものとする。

具体的な資金使途は

### A I データセンター事業に係る信用補完資金及び在庫確保資金 新株予約権付社債 300百万円

- GPUサーバ等に関する売買契約を締結し、DSG社に対して発注することを想定している。
- 当該取引は、月間で250百万円以上となることを予定しており、取引の**信用補完資金及び在庫確保資金を目的**としている。
- 取引で債務不履行等の損害が生じた際は、社債の損失相殺や、買取条項となる条項を設定。

### GPUサーバ販売に係る運転資金 新株予約権 3百万円（行使時418百万円）

- DSG社との提携により本事業を行います。**本事業の事業協力に対するインセンティブ付与を目的**として発行。
- 本新株予約権には、業績条件が行使条件として設定されている。業績条件は以下の通り。
  - 資本業務提携契約（2026年6月23日締結）が有効に存続していること。
  - 当社の取扱金額総額に対する利益の割合3%
  - 以下のいずれかの条件を満たし、満たすごとに割当総額の10分の1が行使可能となる。
    - ①直前3か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が7.5億円以上、②直前6か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が15億円以上、
    - ③直前12か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が30億円以上、④直前3か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が12.5億円以上、
    - ⑤直前6か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が25億円以上、⑥直前12か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が45億円以上、
    - ⑦直前3か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が15億円以上、⑧直前6か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が30億円以上、
    - ⑨直前12か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が50億円以上、⑩直前12か月間の発行者のGPUサーバの取扱金額の総額が60億円以上

## 第2回目資金調達による当社グループへの効果

### AIデータセンター事業の開始における効果

- AIデータセンター事業の開始により、当社の収益拡大を目指す。

#### 【第一フェーズ】GPU国内調達・販売事業の開始

国内におけるAIデータセンター向けGPUサーバの調達・販売事業を速やかに開始し、需要が旺盛である一方で供給が不足している国内GPU市場において、安定的な調達・供給ルートを確立することで、早期の収益貢献を目指す。

#### 【第二フェーズ】AIデータセンターの共同開発・運営

GPU販売事業で構築した基盤をもと、AIデータセンターの開発・運営事業へと参入し、特定地域への集中を避けた分散型配置の推進により、電力負荷の平準化・災害レジリエンスの強化にも貢献することを目指す。なお、第2フェーズでは、デベロッパー機能が中心であり、自己資金は使用しない予定。

#### 【第三フェーズ】グローバルAI事業者の日本市場誘致

当社代表取締役の何同璽が有するグローバル市場のAI事業者・投資家ネットワークを最大限に活用し、日本への事業展開を検討する海外AI企業の誘致・進出支援を行うことで、日本のAIエコシステムの発展と国際競争力の強化に貢献する。

### 第1フェーズ（GPU国内調達・販売事業の開始）における効果

- 第1フェーズでは資本業務提携先と協業の上、日本でのAI普及率を目指し、積極的にGPUサーバ販売を推進し、当期での収益拡大を目指す  
【2027年3月期でGPUサーバ販売取扱額60億円を目指す】

### 第2フェーズ（AIデータセンターの共同開発・運営）における効果

- 第2フェーズでは資本業務提携先を含めたパートナーと協業の上、遊休不動産の有効活用及び日本経済の向上を目指し、データセンター開発及び運営を推進  
【予算未計上であるが、活動は進行中】

### 第3フェーズ（グローバルAI事業者の日本市場誘致）における効果

- 第3フェーズでは国内及びアジアパシフィックの投資家資金によるファンド組成を実現し、日本のAIデータセンター開発の促進を目指す  
【予算未計上であるが、活動は進行中】

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

**5 リスク情報**

6 補足情報

当社事業に係る特有のリスクについて、本書提出日時点で特に重要な事項として以下のとおり認識しており、これらリスクについて対応を行ってまいります。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、これら認識するリスクは、将来において発生可能性があるすべてを網羅するものではありません。

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	リスク対応策
事業環境： 景気動向・経済情勢等	・不動産業界、ホテル・観光業界は、景気動向・経済情勢、金利動向、税制等の影響を受けやすく、景気動向・経済情勢等の大幅な悪化や大幅な金利の上昇、税制等の変動等が発生した場合は、業績及び財政状態に影響する可能性があります。	中	大	・各セグメントにおいて、事業収益を多角化することにより、景気動向・経済情勢等の変化に対応できる事業構造を構築します。
事業環境： 競合	・ホテル運営事業におけるホテル施設の定期建物賃貸借契約の賃料、不動産再生事業における不動産の購入価格が高騰すると価格競争が厳しくなります。これにより、対象物件の賃貸借契約又は取得ができなくなり、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	・不動産価格の変動リスクに大きく依存せず、収益機会を多様化し、安定収益を中心とした事業形態を構築します。
事業環境： 定期建物賃貸借契約	・ホテル運営事業におけるホテル施設の定期建物賃貸借契約は長期契約が一般的であるため、ホテル施設の運営が予定どおりに進まない場合においては、賃料が継続的に発生し、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	・ホテル事業においては、定期建物賃貸借契約だけではなく、様々な低リスクの収益事業を確保します。
事業環境： 不動産事業	・不動産事業では、金利上昇、金融機関の融資厳格化及び借入金利上昇により業績に悪影響を与える可能性があります。 ・不動産市場の市況変動等により物件売却が進まない場合の在庫リスク、または販売用不動産が計画から大きく下回る価格もしくは売却困難な場合、資金繰りが悪化し、借入金返済に支障をきたす可能性があります。 ・不動産事業では、設計、建築工事等を外注・業務委託しており、外注・業務委託先が経営不振に陥った場合、不動産販売に支障をきたし、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 ・不動産事業では、保有物件を仕入れ、投資家に対して売却を行いますが、単価が高額である一方、物件数が少ないことから、売却時期による業績変動が大きく、売却時期により業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	・不動産事業は、高収益が期待できる一方、リスクも高いため、慎重な投資体制を継続します。また、専門性も高い事業であるため、プロジェクト推進の専門性の高い人材を確保します。
事業環境： 上場維持基準	当社は、株式会社東京証券取引所にて2022年4月適用の新市場区分についてグロース市場を選択しておりますが、2026年3月末時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、「時価総額」については基準を充たしておりません。当社は2026年4月より1年間の改善期間中であり、改善期間内に基準に適合しなかった場合には、一定の監理銘柄（確認中）指定期間及び整理銘柄指定期間を経て上場廃止となります。	中	大	・時価総額の基準に適合するためには、株価の上昇または新株の発行による時価総額の増加が必要となるため、当社の事業における収益性を上げることで、当社への投資魅力を高めめます。
法的規制及び訴訟等： 不動産事業に関わる法的規制	・当社は、不動産流通業者として、宅地建物取引業法に基づく免許を受け、不動産の流通、賃貸業務等を行っています。そのため、今後、何らかの理由により、当該免許が取消される又は更新がされない場合は、事業活動に重大な影響を及ぼす可能性があります。 ・保有物件において増改築、大規模修繕、大規模な模様替え等の工事を伴う不動産再生を行う場合、当社は建築主として建築基準法等の規制を受け、これらの関係法規の改廃や新たな法的規制の新設等によっては、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	・ガバナンス体制を役職員に徹底します。 ・取引先等の選定を適切に行い、且つ法律専門家と情報連携し、事業推進します。 ・内部統制及び内部監査の強化を進め、是正処置、予防処置の徹底を行います。

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	リスク対応策
法的規制及び訴訟等： 訴訟の可能性	・売却した物件において、瑕疵の発生、管理物件における管理状況に対する顧客からのクレーム、入退去時のテナント等とのトラブル等を起因・又は派生する訴訟その他の請求が発生する可能性があります。	中	中	同上
法的規制及び訴訟等： 不動産の欠陥・瑕疵	・当社は、自己勘定による投資を行っており、販売用不動産の取得に際して、十分な調査を実施し、不動産の欠陥・瑕疵等(権利、地盤地質、構造、環境等)のリスク回避に努めています。しかし、取扱物件において何らかの事情によって欠陥・瑕疵が判明した場合、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	同上
法的規制及び訴訟等： 個人情報保護	・事業活動上、顧客の個人情報を取り扱うことがあり、管理については、当社の個人情報保護マニュアルにより厳重管理及び役員への周知徹底を図っております。しかし、保有する個人情報が外部漏洩した場合あるいは不正使用された場合、当社の信用失墜、又は損害賠償等により、業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	・ガバナンス体制を役員に徹底します。
事業運営体制： 小規模組織	当社グループは、小規模であり内部管理体制も規模に応じたものとなっています。今後の事業拡大に応じて、内部管理組織の一層の強化・充実を図っていく方針ですが、事業拡大に人的・組織的対応が伴わず管理体制の強化・充実が予定どおりに進まない場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	・継続的にオペレーション人材及び専門人材の確保を行うとともに、業務の標準化・ルール化を進め、より効率化な運営構造を構築します。
事業運営体制： 内部管理体制の強化	当社は、企業価値の増大する上で、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であると認識しています。業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保のための内部統制システムの適切な運用、更に健全な倫理観に基づく法令遵守を徹底していますが、事業の急速な拡大により、十分な内部管理体制の構築が追いつかない状況が生じる場合、適切な業務運営が困難となり、事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	中	・人材の育成や権限移譲を進めるなど組織体制の強化を図りながら、過度に特定人物に依存しない経営体制の整備を推進します。
事業運営体制： 役員・社員の内部統制	当社は、内部統制システムに関する基本方針を定め、同システムの継続的な充実・強化を図っています。また、業務運営においても役職員の不正や不法行為の未然防止に万全を期しています。しかし、役職員の不正や不法行為が発生した場合、当社グループの経営成績、財政状態、及び社会的信用に影響が生じる可能性があります。	低	中	・内部統制及び内部監査の強化を進め、是正処置、予防処置の徹底を行います。
継続企業の前提に関する 重要事象等	当社は、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しているため、当該状況を解消すべく、対応を行う必要性があります。	中	大	・当該状況を解消すべく、次の対応策を行います。 -事業の収益構造の改善 -費用構造の改善 -資金調達

- 1 会社情報
- 2 事業情報
- 3 事業環境と成長戦略
- 4 財務ハイライト
- 5 リスク情報
- 6 補足情報**

## 主要な経営指標の推移（連結）

(千円)

	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)	2026年3月期 (第28期)
<b>損益計算書</b>					
売上高	2,351,550	598,187	1,292,217	825,023	1,073,740
営業損益	195,233	△ 416,169	△ 154,220	△ 352,518	△ 417,123
経常損益	195,188	△ 471,007	△ 162,432	△ 429,247	△ 499,148
当期純利益	154,132	△ 493,412	△ 139,905	△ 432,377	△ 501,362
親会社株主に帰属する当期純損益	156,110	△ 493,412	△ 139,905	△ 432,377	△ 501,362
包括損益	149,869	△ 494,145	△ 143,131	△ 437,915	△ 503,514
<b>貸借対照表</b>					
純資産額	1,182,078	692,706	860,453	735,729	238,643
総資産額	1,862,683	1,181,012	1,158,001	1,059,346	2,147,109
<b>キャッシュフロー計算書</b>					
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,456,016	△ 587,342	281,367	△ 391,619	△ 502,241
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 64,650	△ 148,747	34,536	△ 238,399	△ 68,570
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,031,338	△ 47,598	121,995	276,309	1,540,278
現金及び現金同等物の期末残高	1,233,959	452,415	890,040	535,806	1,504,881
<b>財務データ</b>					
自己資本比率(%)	62.0	56.2	70.8	66.5	9.4
自己資本利益率(%)	14.4	△ 74.4	△ 18.9	△ 56.7	△ 110.7
1株当たり当期純利益又は当期純損失(円)	4.21	△ 13.31	△ 3.74	△ 9.37	△ 10.78
1株当たり純資産額(円)	31.23	17.90	19.68	15.16	4.33

## 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)

[Hom Stay Yumiha Okinawa](#) (沖縄恩納村)



## 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)



## 京都

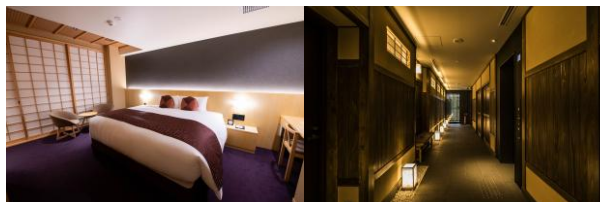
(賃貸借運営)

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)

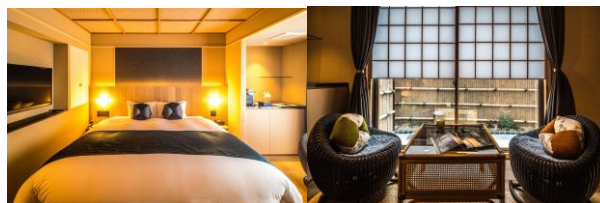
[Hom Stay Nagi Sanjo Kyoto](#) (京都三条)



[Hom Stay Nagi Shijo Kyoto](#) (京都四条)



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



## 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  
(183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)



## 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://twitter.com/intrance_press)



<https://www.tiktok.com/@intrance.press>



[https://note.com/intrance\\_press/](https://note.com/intrance_press/)



## 本資料の更新予定について

各事業年度末より3か月以内（毎年6月頃）の開示を予定しています。

なお、事業計画や事業内容に重大な変更が生じた場合には、上記に関わらず更新を行います。

## 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/>

