

株式会社イントランス
2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年2月14日

1 決算情報

2 事業計画

3 補足情報

1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

◆ 2024年3月期 第3四半期は、一部ホテルは堅調に推移するも黒字浮上ならず

■ 不動産事業の経営状況

- プロパティマネジメント事業、不動産賃貸事業(簡易宿泊施設/西新宿・箱根等)は安定的に推移
- 不動産売買仲介、販売用不動産の売却はなし

■ ホテル運営事業の経営状況

- 京都ホテル3棟(桜 京都三条、桜 京都四条、桜 京都嵐山)はおおよそ堅調に推移
- 大阪ホテル(FOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA)は、10月以降は堅調に収益回復
- 沖縄ホテル(HOMM STAY YUMIHA OKINAWA)は、オフシーズン、需要未回復により厳しい状況

■ その他事業の経営状況

- インバウンド送客事業は11月より開始決定
- ファンド事業は、旅館案件の発掘に集中するも、収益性見合う案件発掘至らず、また標準化、スケール化、ブランド化に適さないことから、投資コンセプトを都市型アパートメントへ変更して活動を推進

◆ 第4四半期に向けた収益活動

- 不動産事業において、ホテル開発不動産の発掘、及び販売用不動産の売却に向けた活動
- ホテル運営事業において、京都、大阪、沖縄の既存ホテルの収益化へ注力
- ホテル投資及び開発案件成立への推進、中華圏からのインバウンド送客事業の推進活動

◆ その他事項

- 2027年3月開業の「北海道ボールパークホテル(仮称)」の建物賃貸借予約契約締結
- 株主優待制度の継続実施の発表、株主重視及び株価対策の施策を実施

グループ連結概況（2024年3月期 第3四半期）

2024年3月期 第3四半期 連結業績	売上高	937百万円 (前期比 94.1%増)
	営業損失	▲87百万円 (前年同期は▲319百万円)
	経常損失	▲91百万円 (前年同期は▲317百万円)
	親会社に帰属する 当期純損失	▲54百万円 (前年同期は▲318百万円)
	1株当たり純損失	▲1.47円 (前年同期は▲8.59円)
	総資産	1,158百万円 (前期末 1,181百万円)
	純資産	642百万円 (前期末 692百万円)
	自己資本比率	52.2% (前期末 56.2%)

2024年3月期連結業績予想（2023年5月12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
1,712 ~3,275	▲260 ~107	▲279 ~31	▲281 ~11

セグメント別概況（2024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

当第3四半期においては、不動産PM事業、不動産賃貸事業、売買仲介事業、不動産開発等に注力。

売上高 495百万円 営業利益 221百万円
(前年同期比 122.4%) (前年同期比 1,043.8%)



ホテル運営事業 宿泊施設の運営、運営受託、アドバイザー等

当第3四半期においては、不動産定期貸借によるホテル運営、ホテル運営受託事業、アドバイザー事業に注力。

売上高 338百万円 営業損失 ▲61百万円
(前年同期比 229.9%) (前年同期は111百万円の損失)



ハーブガーデン運営事業 施設運営、出荷販売等

当第3四半期においては、施設運営の安定的増客、施設保全の活動に注力。

売上高 103百万円 営業損失 ▲4百万円
(前年同期比 ▲34.3%) (前年同期は16百万円の損失)



その他事業 インバウンド送客、ホテル投資ファンド等

当第3四半期においては、インバウンド送客の営業推進、ホテルファンドの投資・開発案件の発掘、並びに事業提携等の仕組化構築を推進。

売上高 - 営業損失 ▲25百万円
(前年同期は26百万円の損失)

不動産事業 セグメント実績

2024年3月期 第3四半期 セグメント実績

売上高	495百万円	前年同期比 122.4%増
営業利益	221百万円	前年同期比 1,043.8%増

今期の活動・トピックス

第3四半期において、PM事業は安定的に推移するも、新たな不動産売買仲介、販売用不動産の売却はなく、売上及び営業利益は当第2四半期比で微増に留まる

不動産再生業務

- 第3四半期において、販売用不動産の売却はなく、第2四半期より進展はなし。

不動産仲介業務

- 第3四半期にて、不動産売買仲介の物件はなし。

不動産PM業務

- PM(プロパティマネジメント)事業は、既存物件の収益により、売上は横ばいも安定的に推移。その他、新規の受注活動に注力。

不動産賃貸業務

- 保有する販売用不動産(簡易宿泊施設等)の賃料収入は、外国人観光客の増加等により安定的に推移。今後は賃料収入目的保有を継続か、売却による譲渡益確保かの検討を実施。

今後の展開

不動産事業の収益安定化、及びホテル運営事業との連携による収益の再拡大を目指す

- 収益のベースは既存のPM事業、売買仲介を中心として実施。
- 自社投資・開発による不動産投資、不動産ファンド組成、外部ファンドへの売却による収益追求。
- ホテル運営事業との連携にて、外資誘致、ホテル運営事業における新規ホテルのPM事業、売買仲介の受注活動を積極展開。
- 自社販売用不動産の売却等を含めた活動を実施。

具体的施策

既存PM、売買仲介の安定的実施

- 既存のPM契約のオーナーとの関係、並びに新規受注活動の強化にて、安定したPM案件の履行及び収益の安定的拡大を目指す。

自社投資・開発による不動産取得

- 既存案件及び開発による不動産投資を実施。自社投資及び不動産ファンドの組成並びに取得不動産の価値向上施策を実施し、外部投資家(ファンド等)への売却を目指す。

ホテル運営事業、ファンド事業との連携強化

- ホテル運営事業、ファンド事業にて進めるホテル投資事業、不動産ファンド事業との連携を強化し、新規ホテルのPM業務、売買仲介業務の受注件数増大を目指す。

自社販売用不動産の売却

- 自社で保有する販売用不動産の売却に向けた活動を推進し、収益の向上を目指す。

ホテル運営事業 セグメント実績

2024年3月期 第3四半期 セグメント実績

売上高	338百万円	前年同期比 229.9%増
営業損失	▲61百万円	前年同期は111百万円の損失

今期の活動・トピックス

第3四半期において、運営ホテル数の増加はないものの、バンヤンツリーのブランド力による差別化を開始

大阪心斎橋FOLIOの収益は、回復し好調推移へ

- 大阪のバンヤンツリーブランドホテル「FOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA」の運営は、10月以降は好調に推移。

YUMIHA沖縄の収益は、震災影響及び需要未回復

- 沖縄のバンヤンツリーブランドホテル「HOMM STAY YUMIHA OKINAWA」の運営は、震災影響及びオフシーズンの需要回復遅れ等により、計画数値は未達成。

京都ホテル桜の収益は、安定的に推移

- 自社ブランドとして運営する、京都ホテル桜（三条、四条、嵐山）の3施設は、おおむね堅調に推移。

ファンド事業、インバウンド送客事業との連携推進

- ファンド組成による投資ホテル案件の発掘活動を継続的に推進。並びに、第3四半期より、イントランス上海によるインバウンド送客事業に係る自社運営ホテルとの連携活動を推進。

今後の展開

バンヤンツリーブランドによる差別化戦略、及びファンド事業の推進による収益拡大を目指す

- 既存ホテルの最適化運営及びバンヤンツリーブランドによる収益向上(客室稼働率・平均単価向上) 施策を推進。
- ファンド事業との連携による、ホテル投資ファンド・不動産ファンドの組成推進。
- ホテルファンド、不動産ファンドによるホテル投資・開発に伴う運営ホテル数及び収益拡大
- ブランディング戦略による当社グループのイメージ強化。

具体的施策

バンヤンツリーブランド、自社ブランドホテルの収益向上

- バンヤンブランドであるFOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA、HOMM STAY YUMIHA OKINAWA、自社ブランドである京都ホテル桜の稼働率、単価向上を追求し、ホテル運営収益の向上を目指す。

ファンド投資による投資案件発掘を推進

- ファンド事業との連携による、ホテルファンド、不動産ファンドの投資案件発掘及びファンド組成を目指す。

ファンド投資による自社運営ホテル数及び収益の拡大

- ホテル投資ファンド・不動産ファンドにより、ホテル投資・開発を推進し、運営ホテル数及び収益拡大を目指す。

ブランディング戦略による当社グループのイメージ強化

- ブランディングによるホテル運営及び収益性強化、並びにホテル件数の拡大により、当社グループのイメージ強化につながり、投資家や投資案件の発掘、協業会社や金融機関との連携強化を目指す。

ハーブガーデン運営事業 セグメント実績

2024年3月期第3四半期 セグメント実績

売上高	103百万円	前年同期比 34.3%減
営業損失	▲4百万円	前年同期は16百万円の損失

今期の活動・トピックス

第2四半期で大多喜ハーブガーデンの全株式を譲渡したことにより、当該セグメントは連結除外、これにより当第3四半期において事業活動はなし

当該セグメントは第2四半期で連結除外

- 大多喜ハーブガーデンの全株式を譲渡したことにより、当該セグメントは第2四半期で連結取り込み終了。期中除外のため、報告セグメントとしては、当会計年度中は残る。

ガーデン事業（レストラン・ショップ）の売上は減少

- 第2四半期までの活動としては、前年同四半期と比較し売上減少。第3四半期以降は、当該セグメントの事業活動なく、売上は通期で減少。

卸売販売の売上は好調に推移

- 第2四半期までの活動として、前年同期と比較し売上増加。第3四半期以降は、当該セグメントの事業活動なく、売上は通期で減少。

ハーブ生産高は好調に推移

- 第2四半期までの活動として、前年同期と比較し生産高は増加。第3四半期以降は、当該セグメントの事業活動なし。

今後の展開

当該セグメントは、大多喜ハーブガーデンの全株式を譲渡したことにより、第2四半期で連結除外

- 2023年8月29日付「連結子会社の異動(株式譲渡)に関するお知らせ」にて公表したように、当社グループは、ホテル運営事業へ経営資源を集中させることを目的とし、大多喜ハーブガーデンの全株式を譲渡。
- 上記により、大多喜ハーブガーデン及びその子会社のハーブ生産出荷組合の2社が、第2四半期にもって当社の連結グループより連結取り込み終了。
- 大多喜ハーブガーデン、ハーブ生産出荷組合の連結取り込み終了に伴い、当第3四半期以降の数値影響はおおよそ以下のとおり。

売上高：107,000千円の減少
営業利益：2,984千円の増加

当該セグメント除外後の当社グループの方針

ホテル運営事業を中心とした事業モデルへの注力

- ハーブガーデン運営事業の連結終了により、グループ売上への影響は大きいですが、不採算セグメントの切り離しにより、ホテル運営事業を中心とした事業モデルへの活動を推進。人的資源、経営資源の集中により、グループ全体の成長を目指す。

ホテル投資ファンド、国内インバウンド送客事業への注力

- 現在、その他事業セグメントであるファンド事業、国内インバウンド送客事業の早期収益化により、独立報告セグメントを目指す。

その他事業 セグメント実績

2024年3月期 第3四半期 セグメント実績

売上高	-	-
営業損失	▲25百万円	前年同期は26百万円の損失

今期の活動・トピックス

第3四半期において、インバウンド送客事業は営業開始、ファンド事業は推進中であることから売上発生せず、販管費のみ計上し、営業損失は拡大

ファンド事業とインバウンド送客事業の確立を目指す

- ファンド事業とインバウンド送客事業の確立により、グループ運営ホテル数を増加させ、ホテル運営事業を加速的に成長させる事業モデルの確立に向けた活動を実施。

ファンド事業は、投資コンセプトを変更し活動を推進

- ホテルファンドの組成を目指し、旅館等を中心に投資案件発掘に邁進するも、収益判断に見合う案件発掘には至らず。また、標準化・スケール化、及びブランド化に適さないと判断し、投資コンセプトを変更。
- 上記により、ホテルファンドの投資コンセプトを、標準化・スケール化、及びブランド化に適した都市型アパートメントホテルへと変更。旅館等への投資活動は、不動産を含めて購入する不動産ファンドにて継続的に推進。

インバウンド送客事業を、2023年11月より開始

- 2023年10月にてインバウンド送客事業の開始決定、2023年11月より営業活動を開始。しかしながら、当四半期での売上には至らず。

今後の展開

インバウンド送客事業を推進。また、ファンド事業については、投資コンセプト変更し、早期確立を目指す

- インバウンド送客事業は、当社グループ運営のホテルを中心に送客営業を開始。また、今後は当社グループ以外のホテルへの送客を目指すための環境整備を推進。
- ファンド事業（ホテルファンド・不動産ファンド）による、投資・開発案件の発掘、ファンド組成による投資を実行。

具体的施策

自社運営ホテルへの送客に向けた経営資源の集中

- 第3四半期よりイントランス上海による中華圏からの送客事業が始動し、当社運営ホテルの中でも季節変動性の高いリゾート型ホテルである「HOMM STAY YUMIHA OKINAWA」や「ホテル桜」のローシーズンを中心とした送客数拡大を推進。
- 上記と併せ、都心型ホテルである「FOLIO SAKURA SHINSAIBASHI OSAKA」の稼働状況に応じて送客を推進。

他社ホテルへの送客に向けた活動を推進

- 自社運営ホテルへの送客実績をベースとして、他社ホテルとの契約を推進し、中華圏から日本への送客数拡大に向けた活動を推進。

ファンド事業における投資案件発掘及び投資実行

- ホテルファンドの投資コンセプトを標準化・拡大化、及びブランド化に適した都市型アパートメントホテルへと変更し、ホテル投資・開発の標準化によりファンドの投資件数を拡大する。
- 自己投資又は不動産ファンドにて、上記コンセプトと異なるが収益性が見込める旅館等への案件発掘を並行的に推進。

1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

事業計画数値 レンジ上限版

(百万円)

グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	△ 74.6%	3,275	447.7%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	924	240.4%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	1,704	-
ハーブガーデン運営事業 (注1)	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	412	-
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	107	-
(営業利益率)	-	-	8.3%	-	-	3.3%	-
当期純利益	△ 1,013	△ 994	154	△ 493	-	11	-
(当期純利益率)	-	-	6.6%	-	-	0.3%	-
ROE (自己資本利益率) (%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.3	-	1.1	-
フリーキャッシュフロー	△ 1,382	552	1,391	△ 736	-	7	-

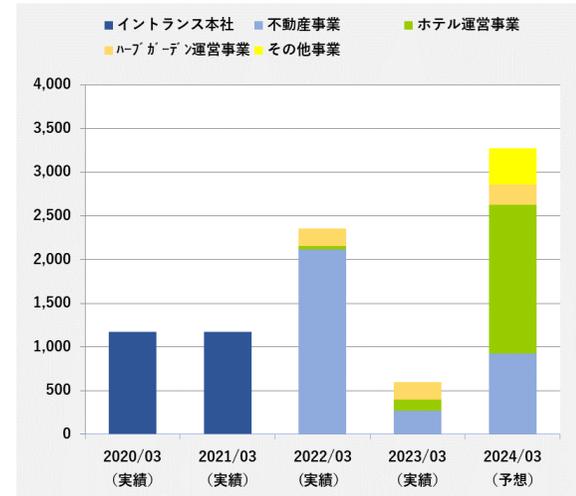
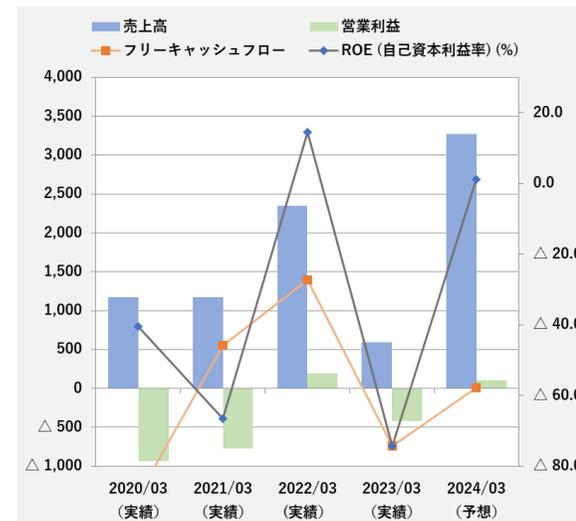
* ROE、フリーキャッシュフロー算出において、2024/03期は、資金調達額の内、300百万円の純資産増加、250百万円の新規投資投入を前提としています。

* 2020/03期、2021/03期については、セグメントが現在と異なるため、イントランス本社としてまとめて計上しています。

事業計画(レンジ上限)の達成条件

1. 不動産事業において、販売用不動産の売却が全て成立。
2. ホテル運営事業において、2024年3月期第1四半期より、新規案件(確定済み)が期初から売上寄与。
3. ホテル運営事業において、2024年3月期に新規案件を獲得し、2024年3月期第3四半期より売上寄与。
4. その他事業(ホテル投資ファンド)において、2024年3月期第2四半期までに、50億円以上のファンドを組成・売上寄与。
5. その他事業(インバウンド送客)において、2024年3月期第1四半期より、年間280百万円以上の売上寄与。

(注1) : ハーブガーデン運営事業は、第2四半期をもって連結除外となりました。



事業計画数値 レンジ下限版

(百万円)

グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	△ 74.6%	1,713	186.4%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	613	125.8%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	865	-
ハーブガーデン運営事業 (注1)	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	0	-
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	△ 260	-
(営業利益率)	-	-	8.3%	-	-	△ 15.2%	-
当期純利益	△ 1,013	△ 994	154	△ 493	-	△ 279	-
(当期純利益率)	-	-	6.6%	-	-	-	-
ROE (自己資本利益率) (%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.3	-	△ 40.8	-
フリーキャッシュフロー	△ 1,382	552	1,391	△ 736	-	2	-

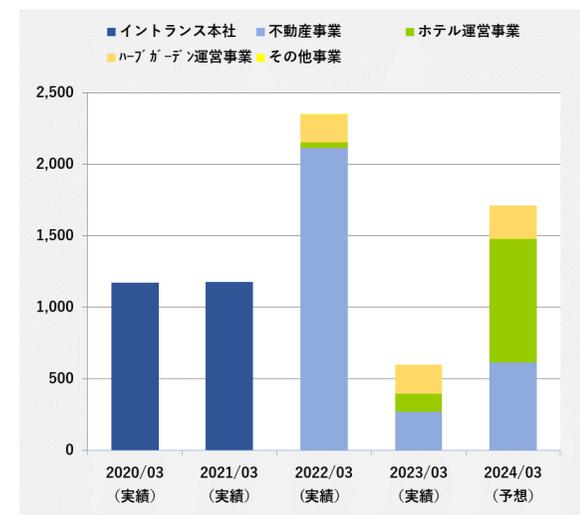
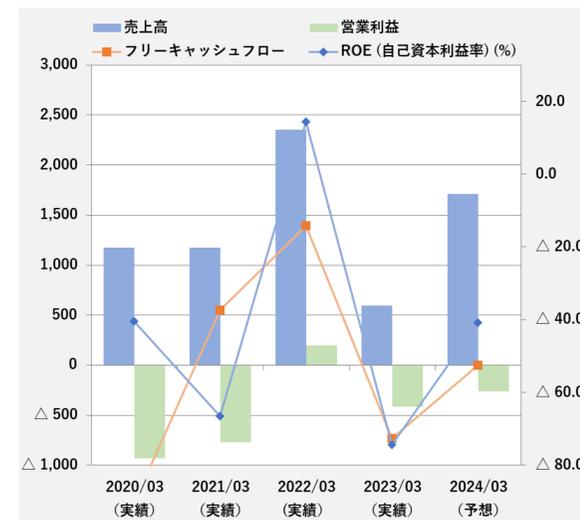
* ROE、フリーキャッシュフロー算出において、2024/03期は、資金調達額の内、300百万円の純資産増加を前提としています。

* 2020/03期、2021/03期については、セグメントが現在と異なるため、イントランス本社としてまとめて計上しています。

事業計画(レンジ下限)の達成条件

1. 不動産事業において、販売用不動産の売却が半数成立
2. ホテル運営事業において、2024年3月期第1四半期より、新規案件(確定済み)が期初から売上寄与。

(注1) : ハーブガーデン運営事業は、第2四半期をもって連結除外となりました。



1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

会社概要 (2023年12月15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	1,133,205千円
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	126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
許認可等	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】
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

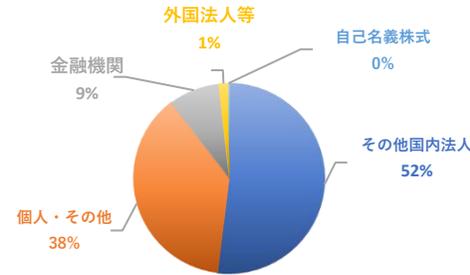
役員 (2023年12月31日現在)

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)	清水 洋一郎
取締役(社外)	仇 非
取締役(社外)	江口 文敏
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

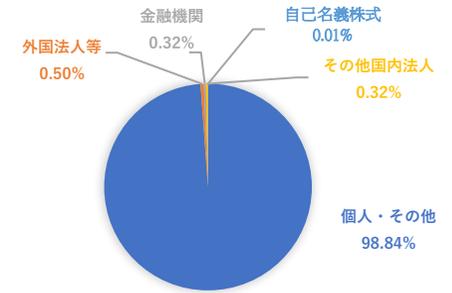
株式の状況 (2023年9月30日現在)

発行可能株式総数 115,200,000株
 発行済株式の総数 37,070,600株 (自己株式60,400株除く)
 株主数 10,101名

【株式数比率】



【株主数比率】

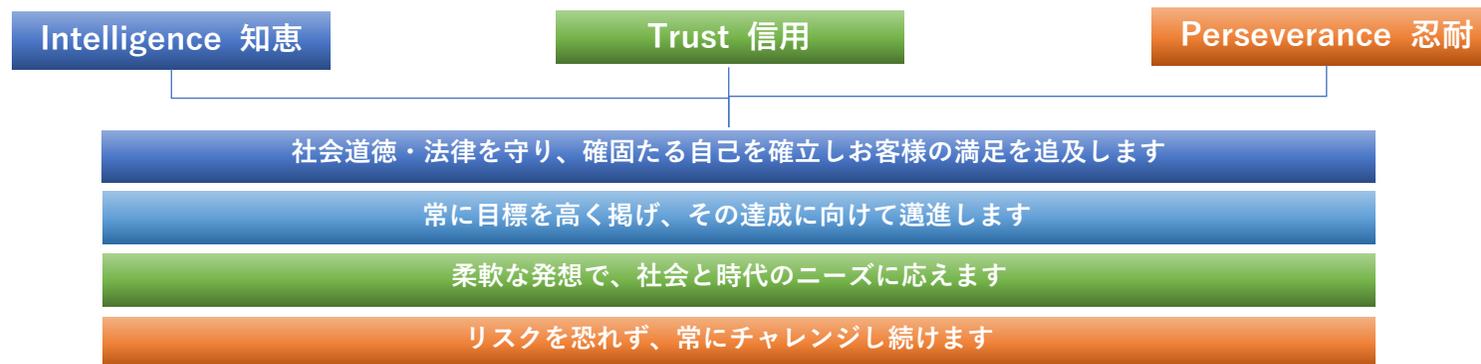


大株主の状況 (上位10名) (2023年9月30日現在)

順位	株主名	持株数(株)	持株比率
1	合同会社インバウンドインベストメント	18,256,000	49.25%
2	株式会社SBI証券	1,059,700	2.86%
3	個人株主	795,700	2.15%
4	株式会社エスネッツ	509,000	1.37%
5	有限会社レアリア・インベストメント	446,300	1.20%
6	個人株主	350,000	0.94%
7	松井証券株式会社	306,200	0.83%
8	個人株主	290,000	0.78%
9	インタラクティブ・ブローカーズ証券株式会社	270,800	0.73%
10	上田八木短資株式会社	241,600	0.65%
	合計	22,525,300	60.76%

企業理念

イントランスの社名の由来は、Intelligence「知恵」、Trust「信用」、Perseverance「忍耐」を組み合わせた造語です。「会社がどんな困難に直面しても知恵を出して乗りきり、逆風が吹いたらじっと忍耐強く耐え、最後には必ず信用を勝ち取る。」との考えから名づけられました。



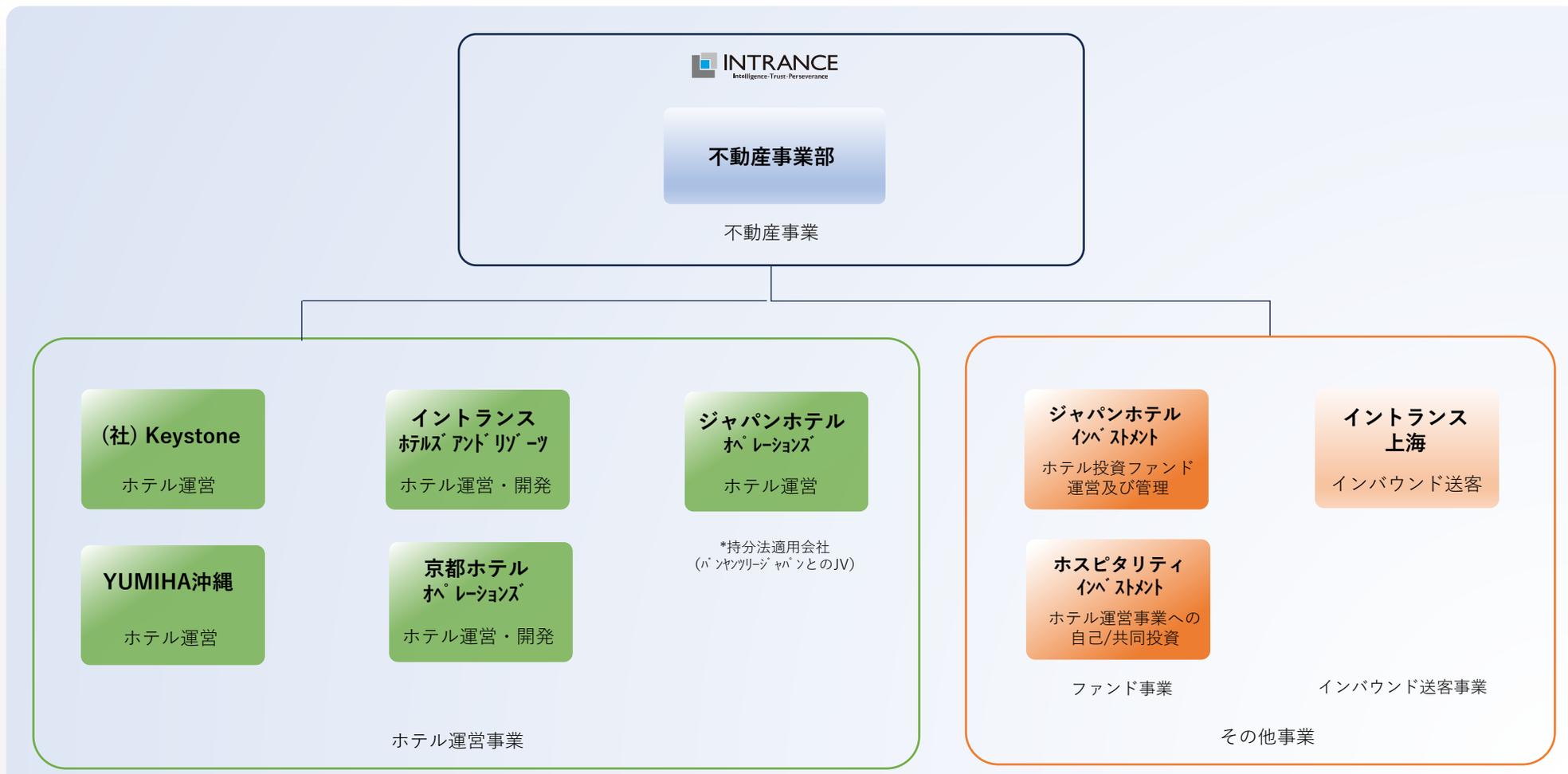
経営方針

当社グループは、創業からの主事業である「不動産事業」を安定収益とし、ホテル施設運営、ホテル運営受託、ホテル運営アドバイザー、さらにはホテル投資ファンドの組成を中核とした「ホテル運営事業」において高い成長を目指すことを経営の基本方針としています。

経営指標

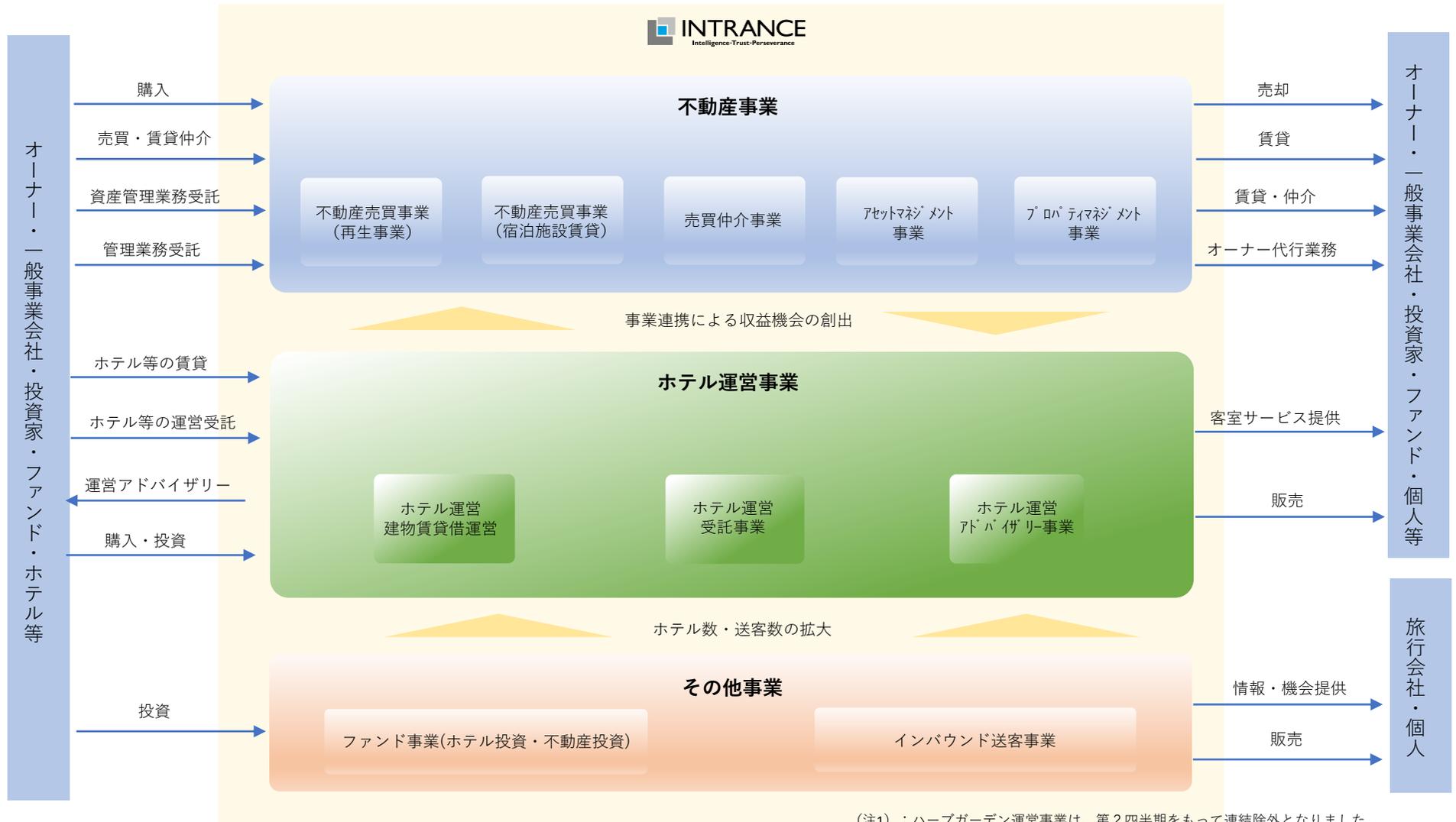
当社グループは、不動産事業を安定収益とし、ホテル運営事業において高い成長を目指し、それら活動による企業価値の向上及び財務体質の強化を経営目標としています。但し、現在はホテル運営事業の基盤確立に向けた投資段階であると認識しており、ホテル運営事業及び関連事業における収益の拡大を経営指標として定めております。

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・投資事業、そしてインバウンド開発へと事業を加速させ、「不動産&ホテル・インバウンド」カンパニーへ



(注1) : ハーブガーデン運営事業は、第2四半期をもって連結除外となりました。

当社グループは、「不動産&ホテル・インバウンド」カンパニーとして高い成長を目指します



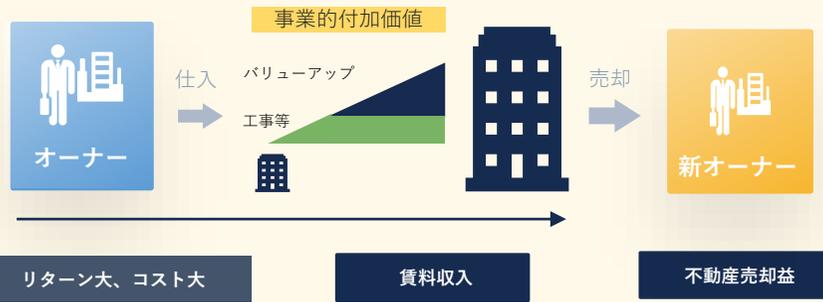
(注1) : ハーブガーデン運営事業は、第2四半期をもって連結除外となりました。

ホテル不動産の開発・再生から管理・売却までのプロセス遂行により、 不動産事業の安定的拡大を目指します

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、コンバージョン実施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。

(ご参考) 不動産開発・再生事業



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。

仲介手数料

不動産賃貸事業

- 旅館営業許可、簡易宿泊所営業許可等による自社保有不動産の賃貸業務、宿泊施設運営業務を実施。

賃貸・運営収益

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。

(ご参考) プロパティマネジメント事業



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。

マネジメント手数料

ホテルのブランディングと収益追求型オペレーションにより、 ホテル運営収益の拡大を目指します

国際的ブランドとの提携によるホテル戦略

- 国際的ブランドであるバンヤンツリーグループとの提携により、バンヤンツリーブランドのホテルを運営。
- バンヤンツリーグループと、戦略的合弁会社を設立運営。
- 当社のホテル運営の経験・知見を活用し、その他外資系ブランドの国内進出支援及び共同開発、リブランド運営を実施。

収益追求型のホテル運営

- 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。

ホテル投資ファンドの投資によるホテル運営数の拡大

- ファンド(ホテルファンド・不動産)によるホテル投資・開発により、ファンドの有するホテル件数を増加。
- ファンドの投資・開発したホテルを、当社グループが定期賃貸借し、運営管理を行うことで、グループ運営ホテルの件数が増加。
- 運営ホテル件数の拡大により、ファンド出資者及び投資対象ホテルへの信用力を強化。
- ファンド出資者及び投資対象ホテルへの信用力の強化により、ファンド組成件数及び投資案件数の拡大。
- ファンド組成件数及び投資案件数の拡大により、グループ運営ホテル件数の再拡大。
- 上記プロセスにより、ホテル運営事業の拡大を行い、当社グループのホテル運営事業の規模及び収益を拡大。

(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。



ホテルファンド・不動産ファンドの投資家確保、デベロッパー協業・自己投資によるホテル投資・開発により、運営ホテル数の拡大及び収益成長を目指します

ファンドへの国内外投資家の確保

- デベロッパー協業又は自己投資により、新規ホテルのマーケティング、収益計画、ブランディング等による投資プランを策定。
- 中華圏及び国内外投資家を確保し、ホテル施設の投資・開発を目的とするファンドへの投資体制を準備。

投資コンセプトによるファンド組成又は自己投資

- ホテルファンド：標準化・スケール化、及びブランド化に適した、都市型アパートメントホテルを投資先とし、デベロッパー協業ファンド又は自己投資による投資・開発を実行。（デベロッパー協業の際は、開発許可申請～竣工までの管理はデベロッパー、ブランディング・運営準備は当社）
- 不動産ファンド：上記コンセプトとは異なるが、収益性の見込める旅館等を投資先とし、ファンド又は自己投資による投資を実行。

投資ホテルの運営

- 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、ブランディングと中華圏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。

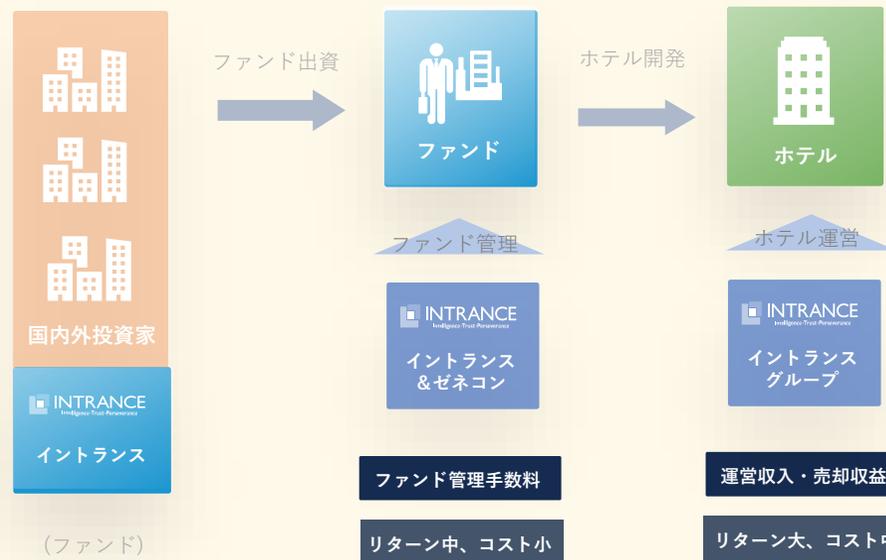
投資ホテルの売却

- ホテル資産保有の投資の際は、ホテル資産を第三者ファンド等の投資家へ売却。ローン設定がある場合は、ローン返済実行。
- 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) ファンド事業 [ホテルファンド・不動産ファンド]

ホテルファンドの投資プロセスにより、運営ホテル数の拡大、及び積極的収益を目指す。

- ファンド投資家の確保
- ホテル投資・開発案件の発掘・確保
- ホテル投資及び運営
- 当社グループによるブランディング及びホテル運営
- ホテル資産の売却（ホテル運営は当社グループで継続）



中華圏の旅行者を現地集客し、当社グループホテルへの送客によりホテル収益性を追求、及びその他ホテルへの送客によりインバウンド活性化のキープレイヤーを目指します

中華圏エージェントへの営業及び契約

- イントランス上海は、ETモバイルジャパン(親会社)の実務運営代理として、中華圏の旅行会社、OTA(オンライントラベルエージェント)と契約し、送客を受注。
(* 中国での旅行業ライセンスが必要となるため、旅行業ライセンスを有するETモバイルジャパンが関与する取引スキームとなる。)
- イントランス上海は、当社グループのホテル及びその他のホテルと送客契約を実施。

国内送客オペレーションの実施

- イントランス上海は、旅行会社・OTAからの送客情報をシステム経由にて受注。
- 受注した旅行会社・OTAからの送客情報をシステム経由で、各ホテルへ送客発注。

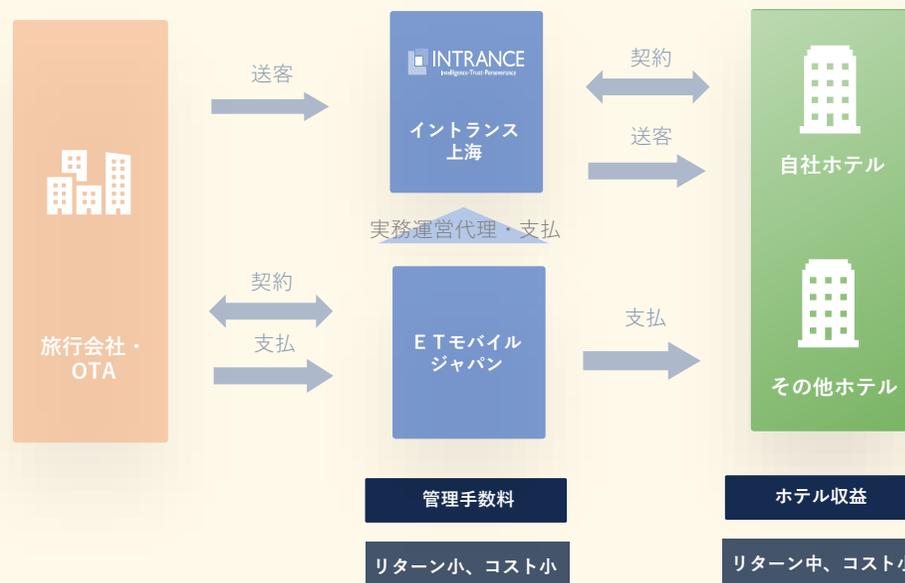
送客後の事務管理の実施

- ETモバイルジャパンは、旅行会社・OTAからのホテル代金の支払いを受領。
- ETモバイルジャパンは、各ホテルへ管理手数料を差し引いたホテル代金の支払を実施。
- ETモバイルジャパンは、自社管理手数料を差し引き、イントランス上海へ、管理手数料(グループ利益)の支払を実施。

(ご参考) インバウンド送客事業

送客事業の以下プロセスによりホテル収益性の向上、及び送客事業の規模拡大を目指す。

- 中華圏の旅行会社及びOTAへの営業及び契約。
- 国内送客オペレーションの実施。
- 送客後の収益管理、事務管理を実施。



不動産事業



オリオン横丁(宇都宮)
宇都宮の横丁事業



箱根(箱根町二ノ平)
箱根町の古民家事業



西新宿(五丁目)

ホテル運営事業

HOMM STAY
YUMIHA
OKINAWA

(賃貸借運営)

沖縄 恩納村に構える
18室の高級ヴィラ



FOLIO SAKURA
SHINSAIBASHI
OSAKA

(賃貸借運営)

大阪心齋橋の好立
地にある48室のビ
ジネスホテル



京都椀ホテル

(賃貸借運営)

京都の嵐山、三条、
四条に構える高級
ホテル。3棟合わせ
て65室

京都椀三条



京都椀四条



京都椀嵐山



主要な経営指標の推移（連結）

	2020年3月 (第22期)	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3Q (第26期)
(千円)					
損益計算書					
売上高	1,174,444	1,175,952	2,351,550	598,187	937,551
営業損益	△ 931,704	△ 775,819	195,233	△ 416,169	△ 87,086
経常損益	△ 973,033	△ 965,625	195,188	△ 471,007	△ 91,026
当期純利益	△ 1,013,550	△ 994,522	154,132	△ 493,412	△ 54,406
親会社株主に帰属する当期純損益	△ 1,013,550	△ 993,160	156,110	△ 493,412	△ 54,406
包括損益	△ 1,011,410	△ 995,558	149,869	△ 494,145	△ 58,816
貸借対照表					
純資産額	2,010,354	1,033,875	1,182,078	692,706	642,967
総資産額	4,027,937	2,911,269	1,862,683	1,181,012	1,158,684
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	△ 1,280,498	485,239	1,456,016	△ 587,342	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 102,172	67,633	△ 64,650	△ 148,747	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 80,362	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598	-
現金及び現金同等物の期末残高	619,677	871,079	1,233,959	452,415	-
財務データ					
自己資本比率(%)	49.6	34.6	62.0	56.2	52.2
自己資本利益率(%)	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.4	△ 9.0
1株当たり当期純利益又は当期純損失(円)	△ 27.34	△ 26.79	4.21	△ 13.31	△ 1.47
1株当たり純資産額(円)	53.95	27.13	31.23	17.90	16.31

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>

