

2019年3月期

通期決算説明会資料

株式会社イントランス（3237）

東証マザーズ市場上場
証券コード 3237



1

2019年3月期 通期決算概要

2

2020年3月期 事業方針

1

2019年3月期 通期決算概要

1-1 2019年3月期 業績 (2018/4~2019/3)

第2四半期に大型販売用不動産の売却を行ったことにより増収増益にて着地

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期	対前年増減額	2019年3月期 〈公表値※〉
売上高	2,623	2,752	128	2,750
営業利益	7	375	367	390
経常利益	▲27	367	394	330
当期純利益	▲74	55	130	120

※2019年3月期公表値は2018年10月1日に発表したものとなります。

1-2 要約損益計算書 (2018/4~2019/3)

(単位：百万円)

	FY2018/3	FY2019/3	前年同期 増減額	FY2019/3 (公表値)
売上高	2,623	2,752	128	2,750
プリンシパルインベストメント事業	1,922	2,103	181	—
ソリューション事業	514	462	▲51	—
大多喜ハーブガーデン	187	186	▲1	—
売上原価	1,781	1,707	▲74	—
プリンシパルインベストメント事業	1,444	1,370	▲74	—
ソリューション事業	257	247	▲9	—
大多喜ハーブガーデン	79	88	9	—
売上総利益	842	1,045	203	—
販管費	834	669	▲164	—
営業利益	7	375	367	390
経常利益	▲27	367	394	330
当期純利益	▲74	55	130	120

【 FY 2018/3期との対比コメント 】

蓮田ショッピングセンター売却

蓮田ショッピングセンター売却による賃料収入等の減少

繰延税金資産の取り崩しが発生し、税金費用が想定より増加

1-3 要約貸借対照表

(単位：百万円)	2018年 3月末	2019年 3月末	増 減
【資産合計】	6,030	5,069	▲ 961
(流動資産)	5,321	4,917	▲ 403
現金及び預金	1,729	2,095	366
販売用不動産	2,878	2,268	▲ 609
営業出資金	400	98	▲ 302
その他	313	455	141
(固定資産)	709	151	▲ 557
有形固定資産	23	18	▲ 5
無形固定資産	609	0	▲ 609
投資その他の資産	75	133	57
負債合計	3,075	2,058	▲ 1,016
(流動負債)	720	866	145
短期借入金	15	500	485
1年内返済予定長期借入金	132	65	▲ 67
未払法人税	19	0	▲ 18
その他	554	300	▲ 253
(固定負債)	2,354	1,192	▲ 1,161
長期借入金	2,268	1,192	▲ 1,075
その他	86	—	▲ 86
純資産合計	2,955	3,011	55
自己資本比率 (%)	49.0	59.4	—

【2018/3末との対比コメント】

2物件の取得、1物件の売却

共同事業契約の譲渡による減少

契約関連無形資産の譲渡による減少

販売用不動産取得による借入

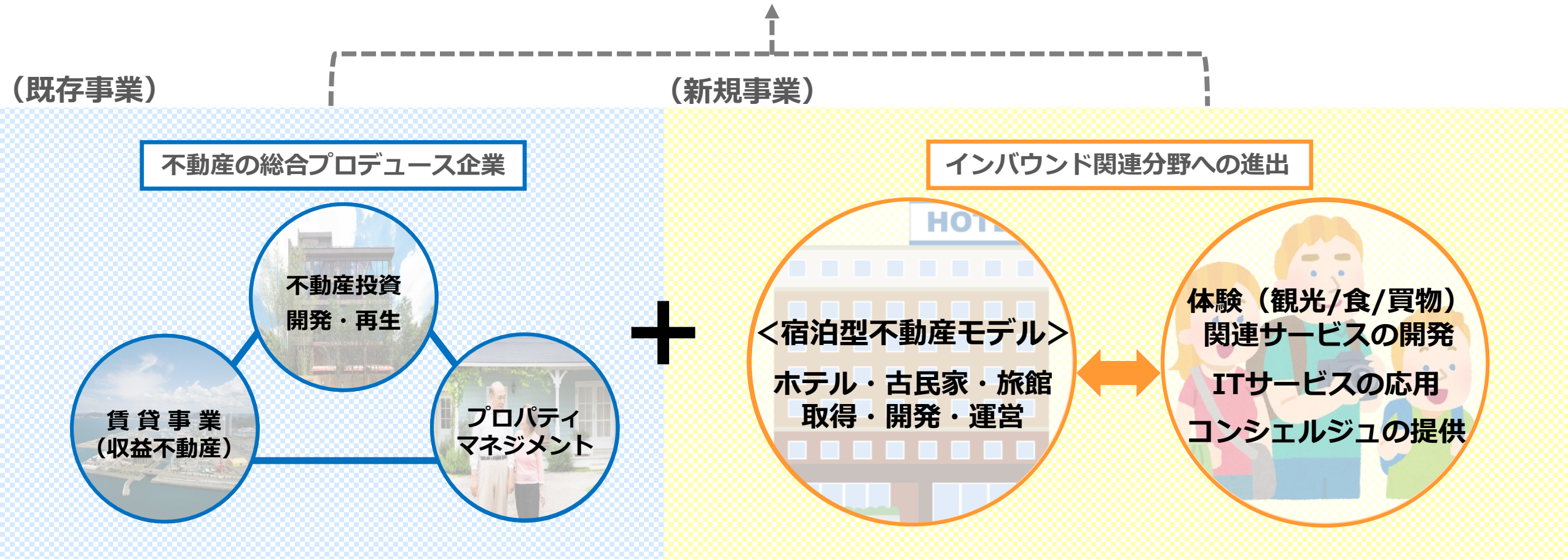
蓮田ショッピングセンターの売却による返済

2

2020年3月期 事業方針

2-1 2020年3月期 ビジネスビジョン

➤ 総合体験型不動産ソリューション企業へ

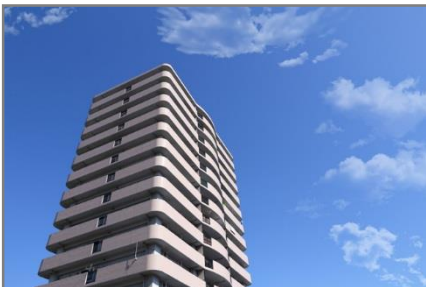


2-2 (既存事業) プリンシパルインベストメント事業

不動産再生・開発を中心とするプリンシパルインベストメント事業は
保有販売用不動産の早期売却及び高収益案件の取得に注力



✓ 保有する販売用不動産の早期クロージングに向けた活動



✓ 高収益を生み出す不動産案件の取得

2-3 既存事業のノウハウ

(既存事業) プリンシパルインベストメント事業



(新規事業) インバウンド関連事業



芝公園プロジェクトをはじめとした未稼働・低稼働の建物を再生・販売するプリンシパルインベストメント事業のノウハウ（バリューアップ・収益アップ）を新たに推進するインバウンド関連事業に活用

2-4 インバウンド関連事業_ビジョン

Inbound × *Real Estate* × *Tourism*

中国を中心とする海外からの旅行者が、これまで体験したことのない『日本』を楽しむことができる機会を提供

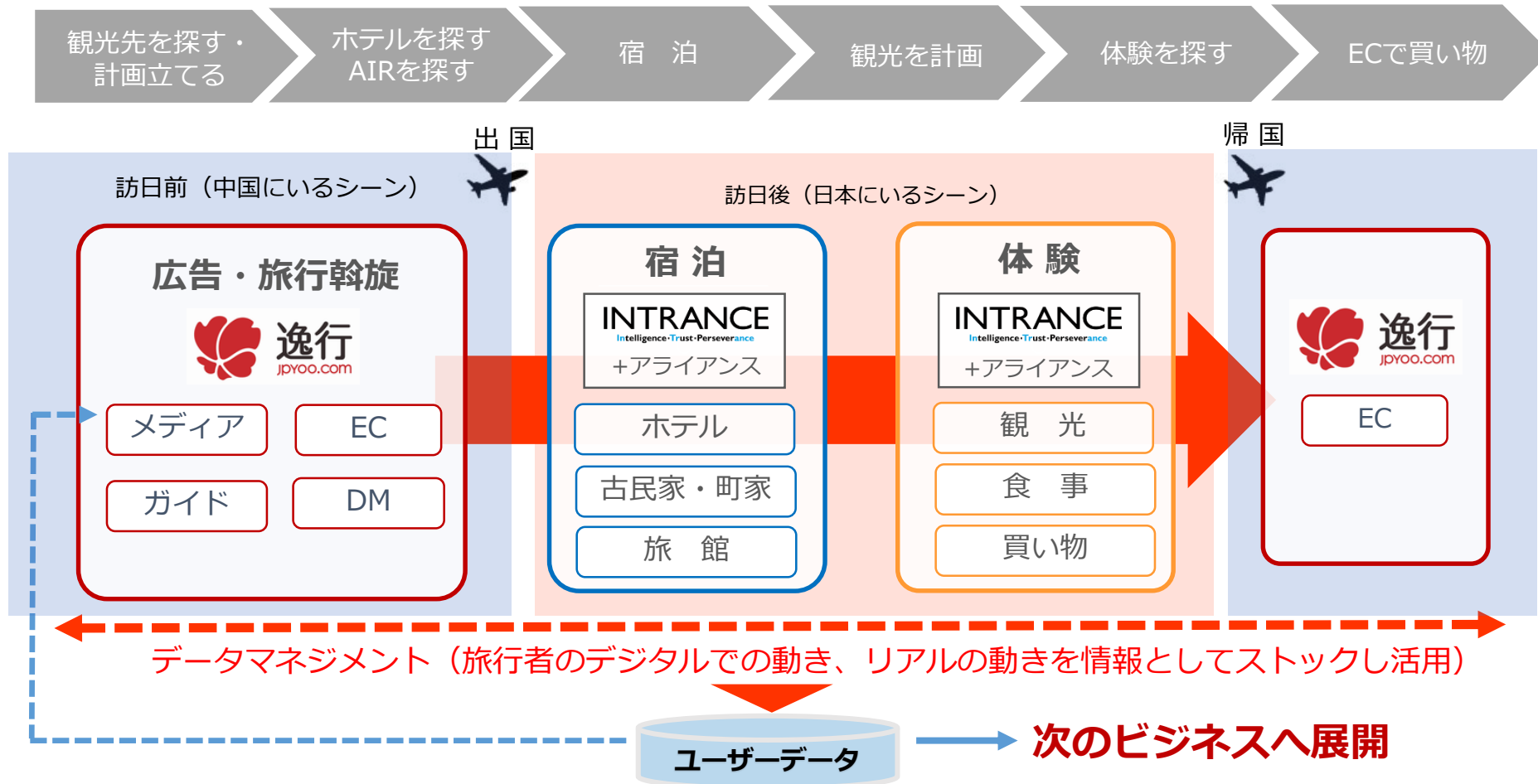
+

その土地の魅力を最大限に引き出し
多くの人々に感動を与えるカタチを創造

- ◆ 中国を中心とするインバウンドをターゲットに、今後取得・開発する宿泊施設を全国に展開
- ◆ さらには、各宿泊施設（区画）を不動産投資商品として販売
- ◆ 日本滞在中には、宿泊のみだけでなく食・観光他各種体験ソリューションを提供
ユーザーを囲い込むことで、訪日前←→訪日中←→帰国後における各種ビジネス機会の提供を実現

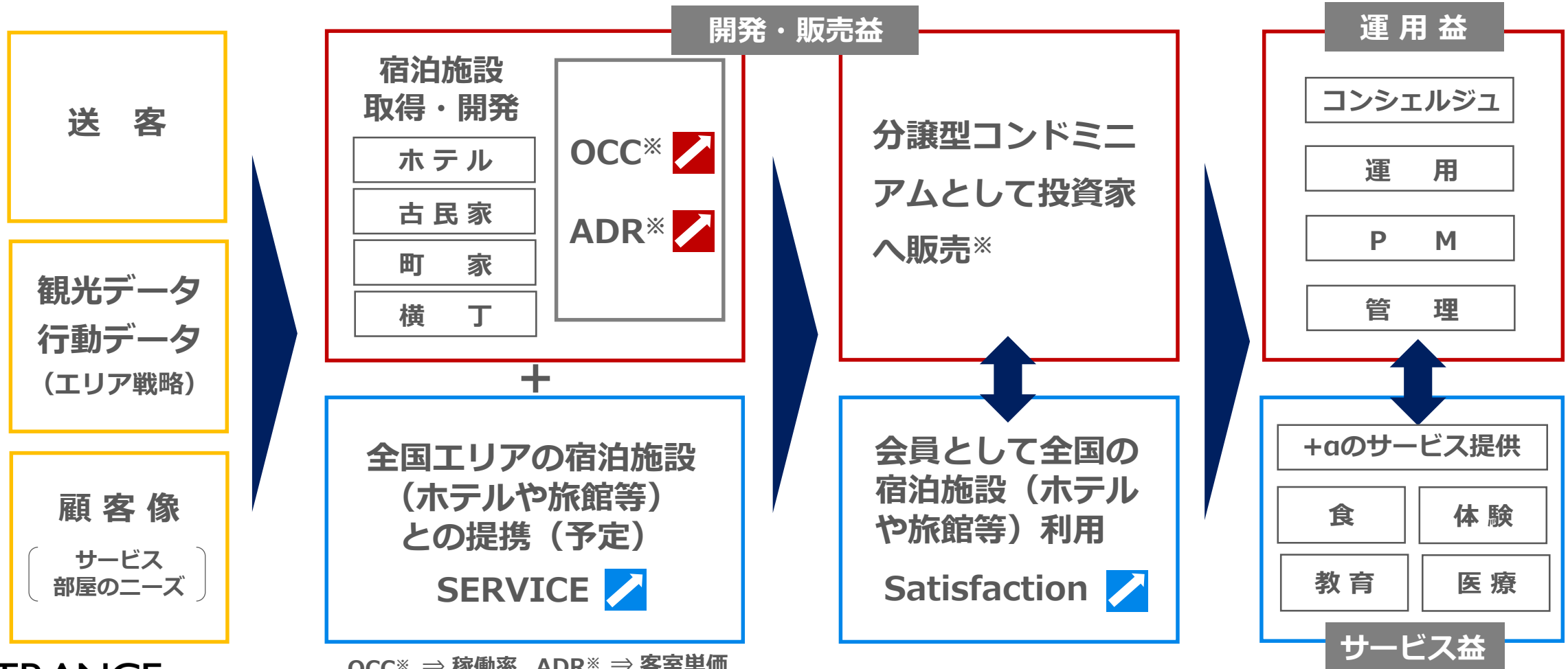
2-5 インバウンド関連事業_バリューチェーン

インバウンド旅行者の検討から訪日にいたるまでのバリューチェーン



2-6 インバウンド関連事業_グループ連携の強み

富裕層を中心とした顧客送客力を持つ
 グループ会社「北京逸行国際旅行社有限公司（逸行）」との連携による事業展開



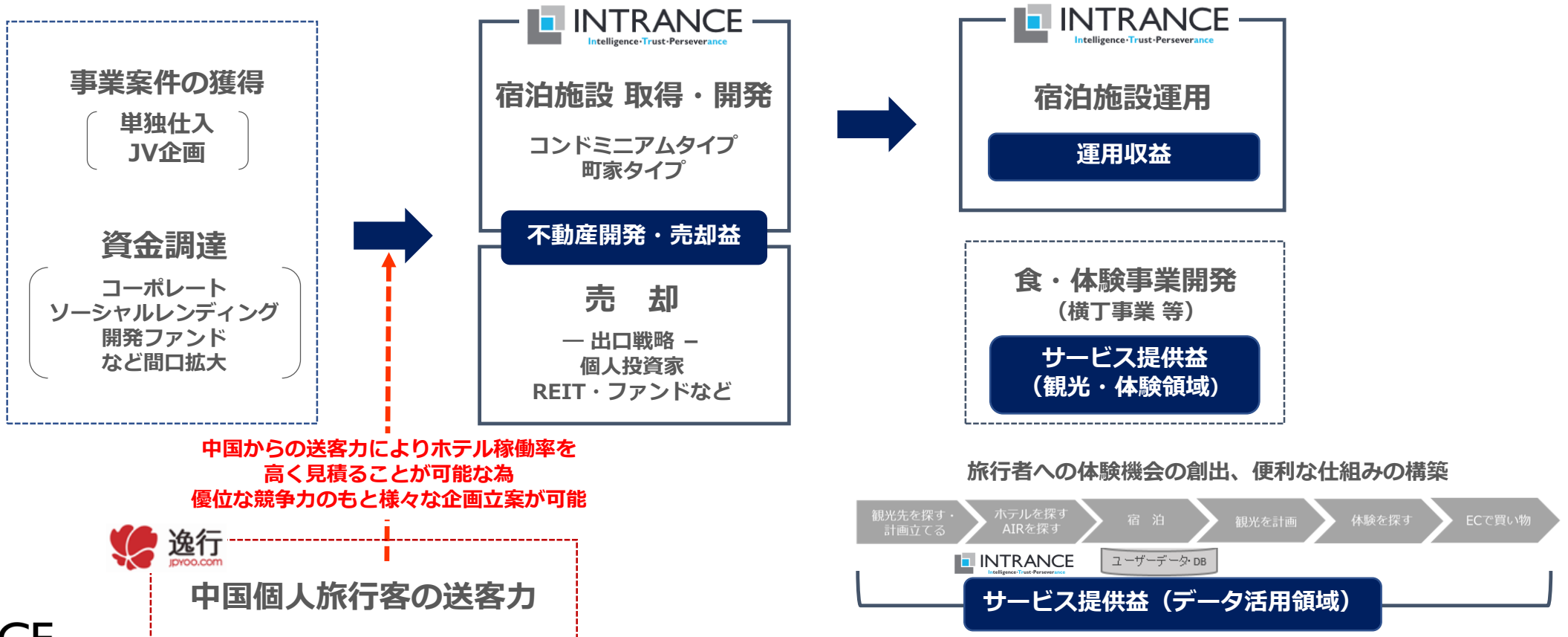
OCC※ ⇒ 稼働率 ADR※ ⇒ 客室単価

2-7 インバウンド関連事業ビジネスモデル_収益ポイント

収益ポイントは下記の①～③を予定

①不動産開発益・売却益 ②ホテル運用収益 ③周辺事業のサービス提供益（観光・体験事業、データ活用）

■ 仕入れから開発、運用、売却、そして周辺事業における収益ポイントフロー化



2-8 インバウンド関連事業_イントランス・バケーションズ

分譲型コンドミニアムモデルをベースとした
会員制宿泊施設事業の展開

Brand name

『INTRANCE・VACATIONS』 (仮称)

2-9 イントランス・バケーションズの全国展開

【開発計画】

「コンドミニアム型」の開発とカスタマー目線の強化



2-10 イントランス・バケーションズのターゲット・コンセプト

ターゲット

ファミリー・グループといった多人数 × 中長期滞在型旅行者

コンセプト

くつろぎや安心を体感しながら日本の伝統や新しい発見を提供
すること

2-11 イントランス・バケーションズの地域展開



（当初の開発重点地域）

宿泊施設の売却先が求める利回りを鑑み、比較的利回りが高く、かつインバウンドに人気のある地方観光都市を中心に展開予定。



長野県のスキー場付近



沖縄県のプライベート
ビーチ付施設



富士山を眺望できる地域



（大都市：東京、大阪、京都）

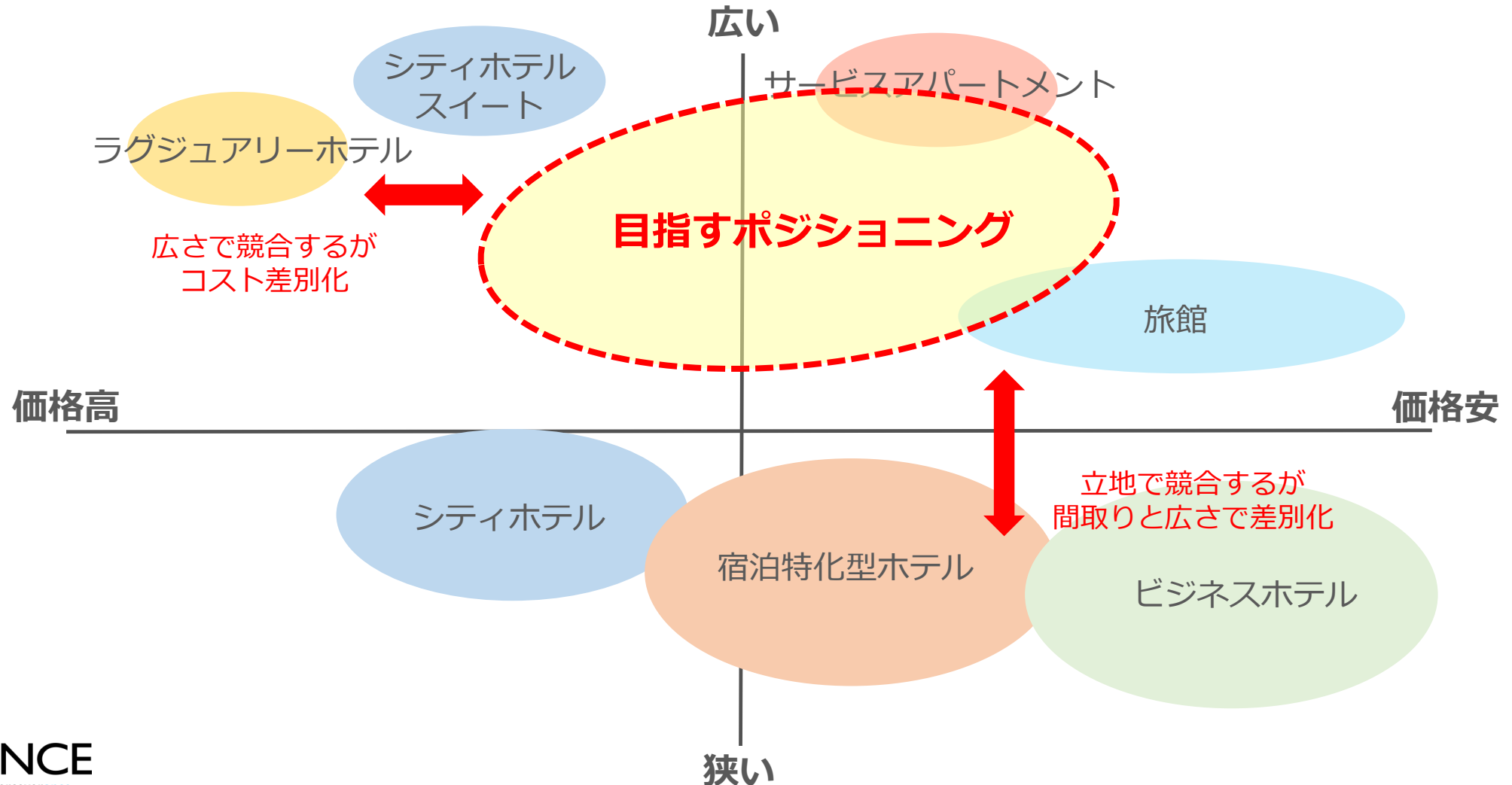
市内中心部をメインに、戸建や古民家のリノベーションによりインバウンド向け宿泊施設へ再生。



※京都市下京区の宿泊施設（2019年5月末決済予定）

2-12 イントランス・バケーションズのポジショニング

「部屋の広さ」を軸に、「長期滞在しやすい」価格帯からの展開を想定



2-13 イントランス・バケーションズの設備イメージ

ターゲットとコンセプトを軸に仕様の設計も「安心と快適」を提供することをイメージ

物件概要	室内仕様	設備サービス
<ul style="list-style-type: none">✓ 最寄り駅より10分以内 (又はバス停より5分以内)✓ 40㎡台 (30~80㎡)✓ 1棟タイプ (部屋数 30室程度)✓ 町家タイプ (部屋数 2~3室程度)	<ul style="list-style-type: none">✓ 広い共用リビング✓ 基本定員数6名 (大きさにより3名~10名)✓ キッチン付き✓ 荷物預かり配線・動線✓ 多言語対応周辺ガイドナビ	<ul style="list-style-type: none">✓ I o T✓ 無人チェックイン✓ Wifi✓ コンシェルジュ✓ ランドリー設備

※いずれも上記は予定となります。

2-14 事業ミッション

【 2020年3月期 300ルームの開発体制（想定投資額：120億円） 】

- | | | |
|---|------------|--|
| ① | 宿泊施設開発 | コンセプトに沿ったホテルや旅館、古民家などの不動産取得・開発を加速 |
| ② | 運営・オペレーション | グループ連携による送客力・商品企画（日中を連携したオペレーション体制を構築） |
| ③ | 財務・ファイナンス | 開発ファンド組成及びコーポレートファイナンスを強化 |
| ④ | マーケティング | 行動・食事・顧客データなどの取得及び各種データを分析・活用したソリューション提供 |
| ⑤ | 不動産販売 | 中国人富裕層を中心とした不動産投資家への販売強化（日/中を連携） |
| ⑥ | 組織・人材 | 開発・販売・オペレーション・マーケティング・ファイナンス強化 |

2-15 インバウンド関連事業進捗状況①

宿泊施設取得・開発事例（京都2案件）



（宿泊施設取得_京都二人司）

京都市下京区にある複数の京町家が連なったインバウンド向けの宿泊施設を7棟取得。



（宿泊施設開発_京都白川）

※画像はイメージとなり、実物とは異なる可能性があります。

八坂神社・平安神宮など有名な神社仏閣が数多く集まる京都市東山区での宿泊施設開発案件。

横丁開発（旭川）



※画像はイメージとなり、実物とは異なる可能性があります。

観光との関連性が高い「食」に注目し、食材・人材・場など地域に眠る資源を掘り起こし、日本人観光客のみならずインバウンドもターゲットに日本食文化の可能性と多様性を体験する機会を提供する「横丁」を開発することで、地産地消ひいては地域活性化を目指す。

第1号店となる横丁を開発する旭川市は、札幌市に次ぐ道内2位の人口（約33万人）を要する地方中核都市であり、旭川空港は国際線拡充と増加する訪日外国人受入強化を目的として、昨年11月には国際線専用ターミナルが開業するなど、外国人観光客の誘致に注力するなど、観光拠点としても大変有用な地域。

2-16 インバウンド関連事業進捗状況②

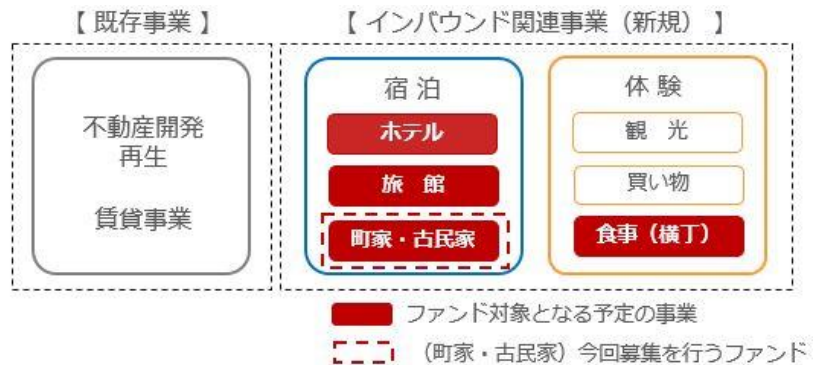
クラウドファンディング

インバウンド関連事業の推進にあたり、これまで以上に資金の必要性が高まっていることを背景として、クラウドファンディングの仕組みを活用した貸付ファンドのオンラインマーケット（Funds）※を通じた新たな資金調達手法を開始。

※株式会社クラウドポートが提供するサービス



(イントランス事業領域)



(「Funds」を活用した資金調達の流れ)



2-17 2020年3月期 業績目標

	2019/3期	2020/3期(予想)	増減額	増減率
売上高	2,752 百万円	3,300 百万円	547 百万円	19.9%
営業利益	375 百万円	300 百万円	▲75 百万円	▲20.1%
経常利益	367 百万円	130 百万円	▲237 百万円	▲64.6%
当期純利益	55 百万円	120 百万円	42 百万円	115.5%

2020年3月期は、保有不動産の早期売却に努めるとともに、インバウンド関連事業の“始動期”として、宿泊施設の取得・開発及び観光周辺サービスの提供に取り組んでまいります。