

株式会社イントランス
2023年3月期 決算説明資料

2023年6月5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

◆ 2023年3月期 売上大幅減少による収支悪化、連結業績予想の下方修正

- 中国のコロナ禍・インバウンド停止継続により、観光需要を確保できず想定以上に苦戦
- 国内でコロナ禍収束の中、当社運営のリゾートホテルまで需要至らず計画未達成
- 業績落ち込みによる財務状況の悪化で計画していた新規ホテル投資が凍結
- ホテル運営受託、アドバイザー、及びファンド投資にて業績挽回を図るも進捗不十分
- コロナ禍による不動産市況悪化により、保有不動産の売却先送りによる計画未達成

◆ 次年度へ向けた収益活動

- ホテル運営事業における新規案件の活動を展開
 - マスターリース案件（沖縄、大阪心斎橋、京都ホテル）
 - ホテル運営受託（京都ホテル、他）
 - ホテルアドバイザー（大阪本町ホテル、他）
 - 国内外投資家とのホテルファンド投資・運営への活動
- 海外チャネルを生かしたサードパーティーオペレーターの受注へ注力
- 海外チャネルを生かした国内不動産の売買仲介、PM受託の受注へ注力

◆ 事業拡大のための活動

- 国内外投資家のファンドを活用したホテル投資の活動
- ホテル運営事業、不動産事業において安定収益と投資収益確保のための事業再構築
- 新規投資のための資金調達活動（2023年4月にCB、新株予約権を発行）

グループ連結概況（2023年3月期）

2023年3月期 連結業績	売上高	598百万円 (前期比▲74.56%)
	営業利益	▲416百万円 (前期は195百万円)
	経常利益	▲471百万円 (前期は195百万円)
	親会社に帰属する 当期純利益	▲493百万円 (前期は156百万円)
	1株当たり純利益	▲13.31円 (前期は4.21円)
	総資産	1,181百万円 (前期は1,862百万円)
	純資産	692百万円 (前期は1,182百万円)
	自己資本比率	56.2% (前期は62.0%)

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

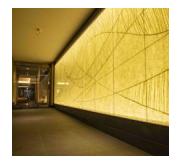
セグメント別概況（2023年3月期）



不動産事業 不動産の売買、管理、仲介事業等

当連結会計年度においては、不動産PM事業、仲介事業、ホテル運営事業との連携に注力。

売上高 271百万円 営業利益 34百万円



ホテル運営事業 宿泊施設の運営、運営受託、コンサルティング等

当連結会計年度においては、不動産定期貸借によるホテル運営、ホテル運営受託事業、コンサルティング事業に注力。

売上高 123百万円 営業利益 ▲146百万円



ハーブガーデン運営事業 施設運営、出荷販売等

当連結会計年度においては、施設運営の安定的増客、施設保全の活動に注力。

売上高 202百万円 営業利益 ▲26百万円



その他事業 インバウンド送客事業、ホテルファンド事業

当連結会計年度においては、施設運営の安定的増客、施設保全の活動に注力。

売上高 - 営業利益 ▲32百万円

*当連結会計年度より、報告セグメントを「不動産事業」、「ホテル運営事業」としておりましたが、当第3四半期より、従来「その他」に含まれていた「ハーブガーデン運営事業」について、売上高の量的重要性が増したため、独立した報告セグメントとしております。

不動産事業 セグメント実績

2023年3月期 セグメント実績

売上高	271百万円	前年同期比 ▲87.2%減
営業利益	34百万円	前年同期比 ▲93.5%減

今期の活動・トピックス

主力事業であった不動産売却益がなく、売上・利益ともに大幅減少。PMや仲介を中心とした事業形態へ。

不動産仲介、不動産売買業務

- 不動産売買仲介は3件。前期までの主力事業であった不動産売買は、コロナ禍による不動産市況悪化により、売却先送りし今期実績なし。

不動産PM業務

- 売買業務が激減したことで、今期よりプロパティマネジメント(PM)が不動産事業の主力へ。そのため、今期よりPM事業、売買仲介事業を中心とした安定的な事業構造へと変化。

保有不動産の賃貸業務

- 保有する棚卸資産(宿泊施設等)の賃料収入を安定的に計上。今後は賃料収入か売却益確保かの選択を計画。

ホテル運営事業との連携

- ホテル運営事業部門との連携により、海外投資家の国内ホテル運営における①売買仲介、②PM業務、の営業施策実施。

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します。

- 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。
- 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売買仲介、ホテルPM事業の受注の積極的展開。
- 自社で有する宿泊・ホテル施設の賃料等、収益の安定的成長、並びに売却等を含めた施策を実施。
- 不動産アセットマネジメント業務の実施準備。

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。

新規ホテルの売買仲介・PM業務

- ホテル運営事業におけるパートナー、取引先である海外資本の国内ホテル参入の売買仲介、PM受託の確保へ注力する。

保有資産の収益性強化と売却益の最大化

- 自社運営施設の売上や賃料収入の増大等、収益拡大による資産価値の向上、及び国内外投資家への売却による収益化を目指す。

ホテル投資ファンドからの収益拡大

- ホテル投資ファンドの組成により、ファンド資産の売買仲介、ホテル施設のPM管理報酬の拡大を目指す。

ホテル運営事業 セグメント実績

2023年3月期 セグメント実績

売上高	123百万円	前年同期比 224.5%増
営業利益	▲146百万円	(前期は59百万円の損失)

今期の活動・トピックス

ホテル運営の需要は未だ回復に至らず。また、新規案件の受注が伸び悩み損失は拡大した。

Banyan Tree Japanとの合併会社設立

- アジアの有名ホテルブランドであるバンヤングループとの合併会社を設立。これを契機として、国内ホテル案件のブランディング活動へ。

YUMIHA沖縄の開業

- 自社ブランドであるYUMIHA沖縄を開業。しかし、コロナ禍の長期化や中国観光客の停止により、想定以上に損失が膨らむ。

ホテル樫の運営受託

- ホテル運営受託の第一弾として、京都のホテル樫の運営受託を開始。

大阪心齋橋ホテルの開業決定

- マスターリース方式により、心齋橋のホテル開業が決定。

ポストリンテルとの業務提携

- ホテル運営、不動産に知見を有すポストリンテルとの業務委託契約を締結。相互知見により事業の相乗効果を目指す。

今後の展開

これまでのホテル運営における経験と知見を活かし、多様な収益機会を目指します。

- マスターリースによる施設運営、マネジメントコントラクト、ホテル運営アドバイザリーを継続的に実施。
- ホテル事業の経験と知見を生かし、外資誘致、ホテルファンド運営、JV投資の推進。
- 投資家、ホテルオーナー向けに、運営における自社ノウハウ、人脈を活用したスキーム構築支援(サードパーティーオペレーター等)を実施。

具体的施策

Banyan Tree Japanとの合併によるホテル運営

- 大阪心齋橋ホテル、YUMIHA沖縄をはじめとし、Banyan Tree Japanとの合併会社によるホテル運営により、安定的成長を目指す。

自社ブランドでのホテル運営及び受託の強化

- ホテル樫を中心とした、宿泊・ホテル施設運営の受託、及び自社ブランドのホテル運営を推進する。

投資スキームの構築支援とアドバイザリーの強化

- 大阪本町のホテル案件を中心として、スキーム構築支援や運営アドバイザリー業務等の受注拡大を目指す。

投資家誘致、ファンド運営事業のスタート

- ホテル投資ファンドの運営による投資家誘致、ファンド運営にて、投資リターン、管理報酬による収益で規模の拡大を目指す。

ハーブガーデン運営事業 セグメント実績

2023年3月期 セグメント実績

売上高	202百万円	前年同期比 1.3%増
営業利益	▲26百万円	(前期は19百万円の損失)

今期の活動・トピックス

売上高は安定的に増加するものの、施設の保全費用が重しとなり、損失幅は拡大した。

売上高は安定的に推移

- SNSによる集客や観光需要の回復を取り込む施策が奏功。コロナ前の水準を回復し、売上高は過去最高を計上。

営業損失は昨年比で拡大

- ハーブガーデン施設の設備投資や修繕に関する費用が増大し、損失額は前年同期比で拡大した。

多様な収益活動を展開

- レストラン・ショップ販売、イベント開催、卸売・通販販売など、多様な収益活動を展開。その他、ハーブの生産地域を分散させ、安定出荷を目指す活動に注力。

当第3四半期より報告セグメントへ

- これまでは「その他事業」として計上していたが、売上高の量的重要性が増したため、「ハーブガーデン運営事業」として独立記載とした。

今後の展開

多様化する収益活動において、利益貢献分野への注力活動、並びに収益率拡大とコスト管理を徹底します。

- ハーブガーデン施設の運営を中心とし、その他に外部委託販売や卸売販売・ネット販売等、収益源泉は多いが、収益源が分散していることにより効率性が課題であり、これら課題の解決を目指す。
- 自社及び仕入商品の利益率に課題があるため、利益率確保のための値上げ実行及びコスト管理を徹底し、利益率向上を目指す。

具体的施策

収益重視の領域へ注力

- 現在は、レストラン・ショップ販売、委託・受託販売、イベント・教室、卸売出荷・ネット通販等、多様な営業活動を実施しているが、収益重視の領域注力にて、利益創出を目指す。

卸売出荷・ネット通販の強化

- 販売拡大への潜在性の高い、店舗や市場への卸売出荷、並びにネット通販での販売力を強化し、売上並びに利益増大の活動を推進。

コスト管理徹底による利益率・競争力の向上

- ハーブ製品等の卸売出荷・ネット販売におけるコスト管理を強化し、原価率の低減並びに価格競争力の向上を目指す。

自社商品の生産量拡大

- 現在、安定供給の懸念のある本社農場、及び子会社農場におけるハーブの生産量拡大のため、農地運営の再構築を実施する。

1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

中華圏チャネルを活用した観光・インバウンド領域の拡大戦略

Expansion Strategy through Greater China Channel

当社グループの強みは、中華圏資本及び人脈をベースとした中華圏におけるネットワークです。

現在、当社グループでは、観光・国内インバウンドという事業領域において、「ホテル運営事業」の拡大を重視した資本投資、人的投資を進めておりますが、これらの領域に向け、中華圏を中心とした海外資本によるホテル投資ファンドの組成・投資の実行、並びに海外からのインバウンド送客事業を積極化することで、当社グループの「ホテル運営事業」は、飛躍的な収益拡大を目指すことができます。

また、ホテル投資ファンドの組成は、ホテル施設の収益利回りを目的とした不動産投資であるため、当社の創業からの事業である「不動産事業」において、投資対象ホテル施設の売買仲介やプロパティマネジメント等の売上にも寄与し、当社グループ全体の連携を通じた規模拡大につながります。

そのため、当社グループとしては、中華圏におけるネットワークの優位性を最大限に活用したホテル投資ファンドの組成と国内インバウンド送客事業こそ、事業成長のポイントであると認識しており、当社グループは、当該領域における活動に邁進していきます。

事業計画の具体的施策

**ファンド事業とインバウンド送客事業の実現を契機とし、
「ホテル運営事業」の飛躍的成長、そして「不動産事業」の安定的成長を実現します。**

不動産事業

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します。

- 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。
- 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売買仲介、ホテルPM事業の受注の積極的展開。
- 自社で有する宿泊・ホテル施設の賃料等、収益の安定的成長、並びに売却等を含めた施策を実施。
- 不動産アセットマネジメント業務の実施準備。

ハーブガーデン運営事業

多様化する収益活動において、利益貢献分野への注力活動、並びに収益率拡大とコスト管理を徹底します。

- ハーブガーデン施設の運営を中心とし、その他に外部委託販売や卸売販売・ネット販売等、収益源泉は多いが、収益源が分散していることにより効率性が課題であり、これら課題の解決を目指す。
- 自社及び仕入商品の利益率に課題があるため、利益率確保のための値上げ実行及びコスト管理を徹底し、利益率向上を目指す。

ホテル運営事業

これまでのホテル運営における経験と知見を活かし、多様な収益機会を目指します。

- マスターリースによる施設運営、マネジメントコントラクト、ホテル運営アドバイザーを継続的に実施。
- ホテル事業の経験と知見を生かし、外資誘致、ホテルファンド運営、JV投資の推進。
- 投資家、ホテルオーナー向けに、運営における自社ノウハウ、人脈を活用したスキーム構築支援(サードパーティーオペレーター等)を実施。

その他事業

中華圏ネットワークを活用したホテル投資ファンド、インバウンド送客による成長けん引事業を目指します。

- 中華圏資本を中心とした海外資金確保により、ホテル投資ファンドの組成・投資実行に注力。50億円規模のファンド組成を中期的に複数件実施。
- 中華圏からのインバウンド送客事業の推進。当社グループホテルへの送客を優先実施し、客室平均単価と稼働率の強化を目指す。
- その他、インバウンド事業において、他社運営ホテルとの提携を進め、安定した送客収益を目指す。

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

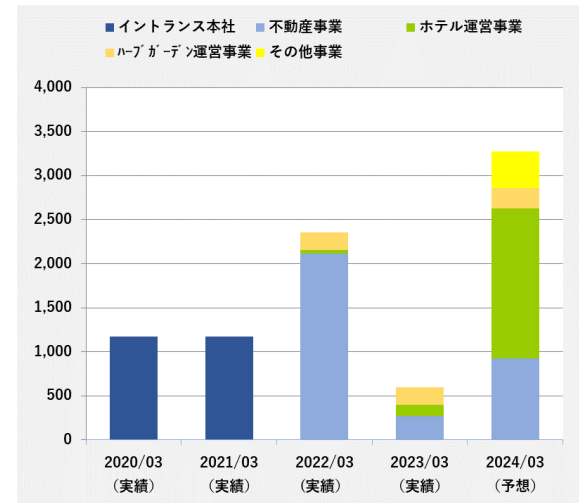
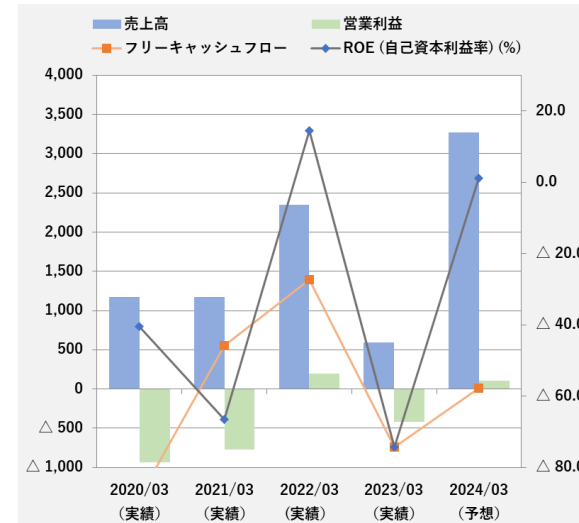
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	-74.6%	3,275	447.7%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	924	240.4%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	1,704	-
ハーブガーデン運営事業	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	412	-
営業利益	△ 931	△ 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月期に新規案件(確定済み)の期初からの売上寄与。
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。



事業計画数値 レンジ下限版

(百万円)

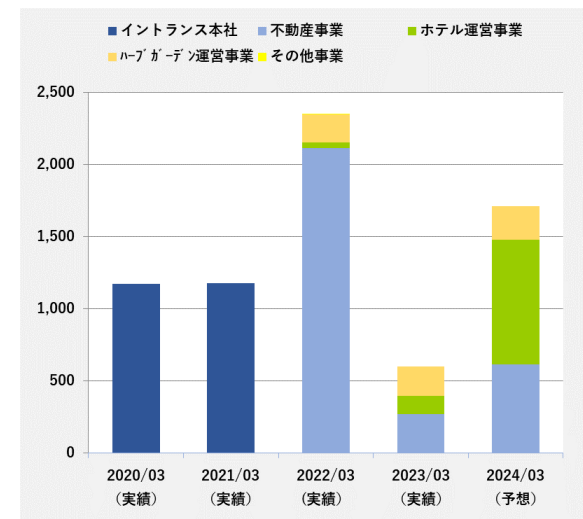
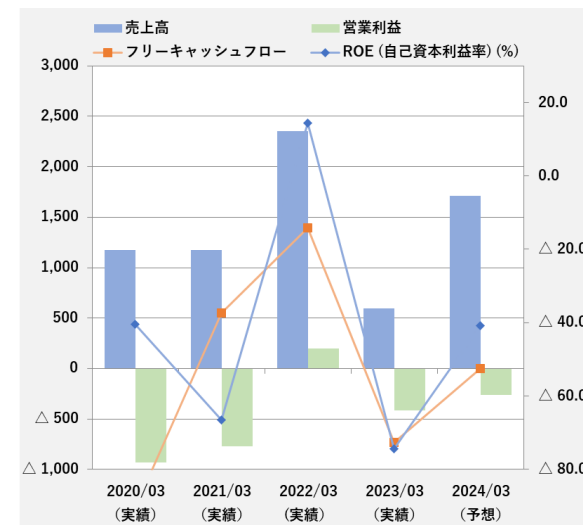
グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	-74.6%	1,713	186.4%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	613	125.8%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	865	-
ハーブガーデン運営事業	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	0	-
営業利益 (営業利益率)	△ 931 -	△ 775 -	195 8.3%	△ 417 -	-	△ 260 △ 15.2%	-
当期純利益 (当期純利益率)	△ 1,013 -	△ 994 -	154 6.6%	△ 493 -	-	△ 279 -	-
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月期に新規案件(確定済み)の期初からの売上寄与。



1

決算情報

2

事業計画

3

補足情報

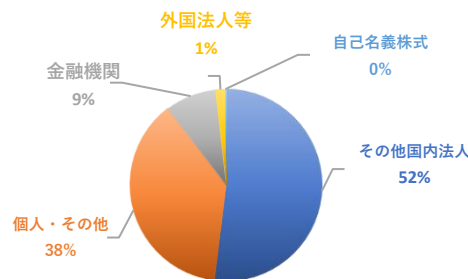
会社概要 (2023年3月31日現在)

商号	株式会社 イントランス																		
代表者	代表取締役社長 ディグネジオ・フレドリック・レッツ																		
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	42名 (連結)																		
事業内容	不動産事業 ホテル運営事業 ハーブガーデン運営事業																		
役員	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>ディグネジオ・フレドリック・レッツ</td> </tr> <tr> <td>取締役</td> <td>何 同壘</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外)</td> <td>日比野 健</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外)</td> <td>清水 洋一郎</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外)</td> <td>仇 非</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外)</td> <td>李 興</td> </tr> <tr> <td>常勤監査役</td> <td>青沼 丈二</td> </tr> <tr> <td>監査役 (社外)</td> <td>平田 邦夫</td> </tr> <tr> <td>監査役 (社外)</td> <td>上床 竜司</td> </tr> </table>	代表取締役社長	ディグネジオ・フレドリック・レッツ	取締役	何 同壘	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)	李 興	常勤監査役	青沼 丈二	監査役 (社外)	平田 邦夫	監査役 (社外)	上床 竜司
代表取締役社長	ディグネジオ・フレドリック・レッツ																		
取締役	何 同壘																		
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)	李 興																		
常勤監査役	青沼 丈二																		
監査役 (社外)	平田 邦夫																		
監査役 (社外)	上床 竜司																		
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】																		
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																		

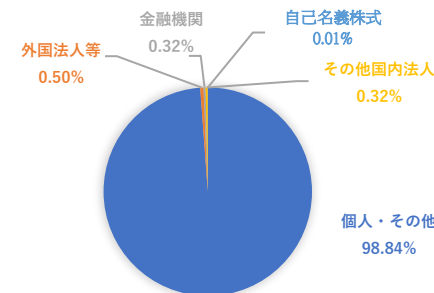
株式の状況 (2023年3月31日現在)

発行可能株式総数 115,200,000株
 発行済株式の総数 37,070,600株 (自己株式60,400株除く)
 株主数 7,136名

【株式数比率】



【株主数比率】

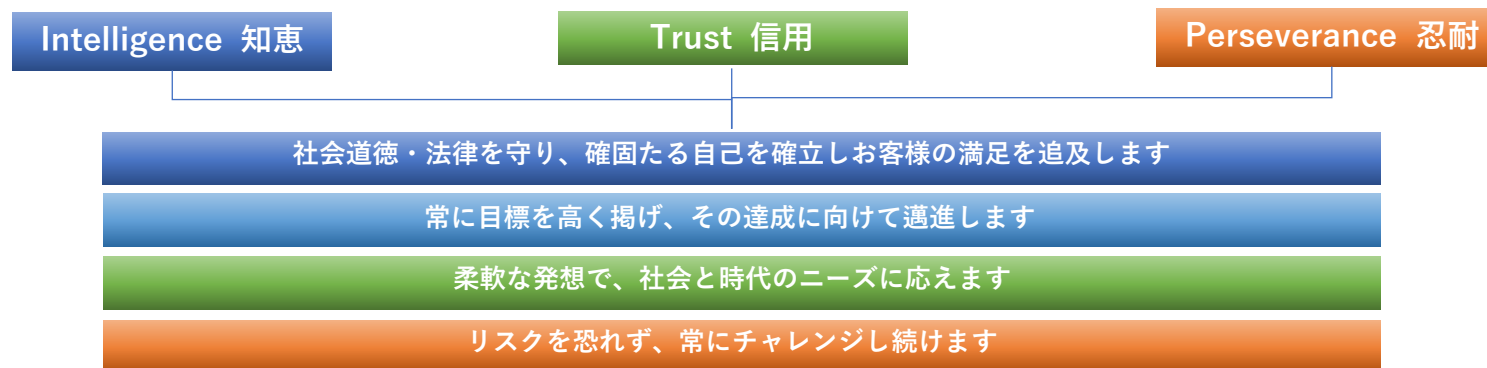


大株主の状況 (上位10名) (2023年3月31日現在)

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	1,001,900	2.70%
3	個人株主	795,700	2.15%
4	岡三証券株式会社	532,600	1.44%
5	株式会社エスネット	509,000	1.37%
6	SMB C日興証券株式会社	454,600	1.23%
7	有限会社レアリア・インベストメント	446,300	1.20%
8	インタラクティブ・ブローカーズ証券株式会社	354,600	0.96%
9	個人株主	350,000	0.94%
10	個人株主	290,000	0.78%
		22,990,700	62.019%

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。



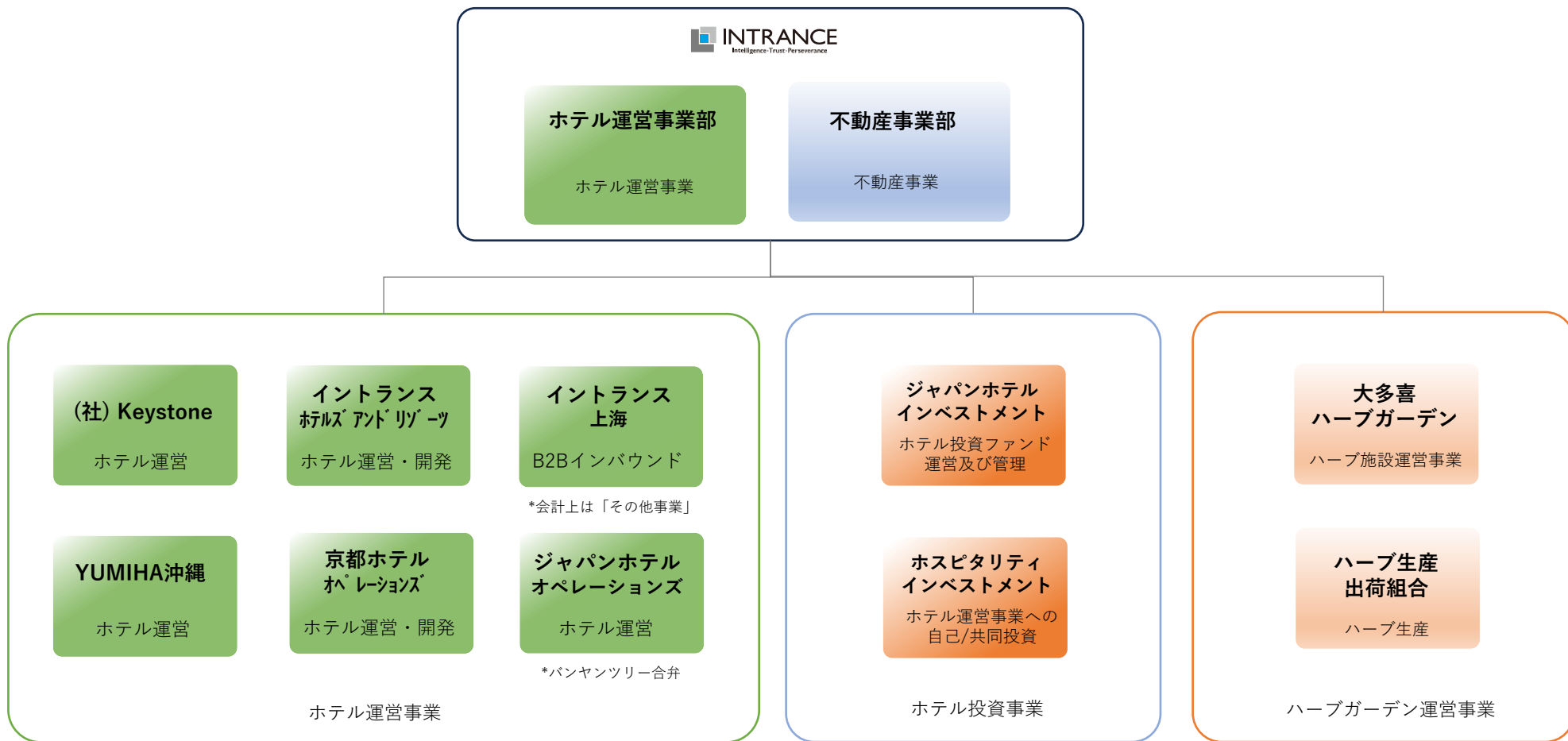
経営方針

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。

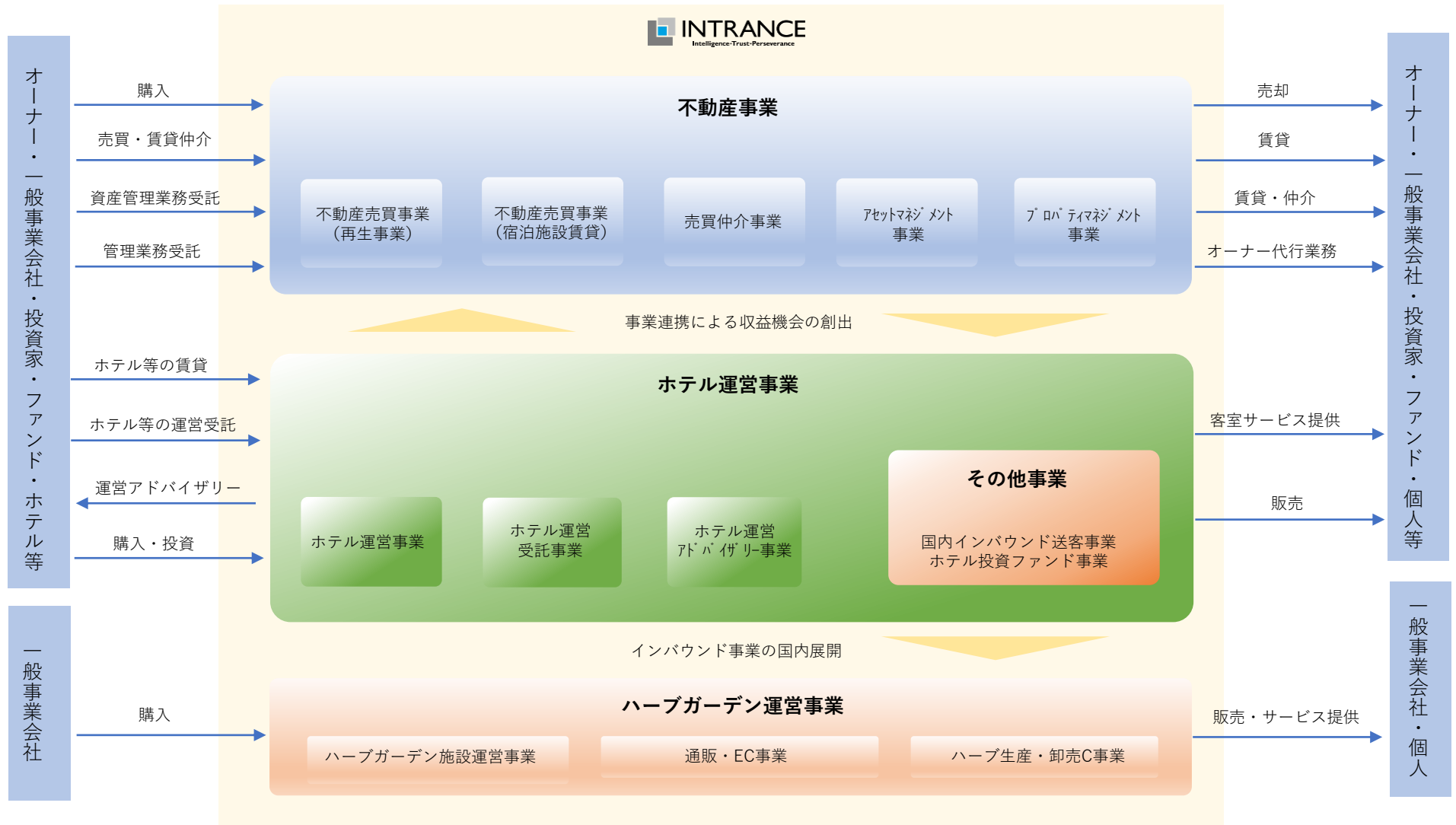
経営指標

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、創業からの主事業であった不動産事業から、ホテル運営事業・ホテル投資事業、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



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で高い成長を目指します。

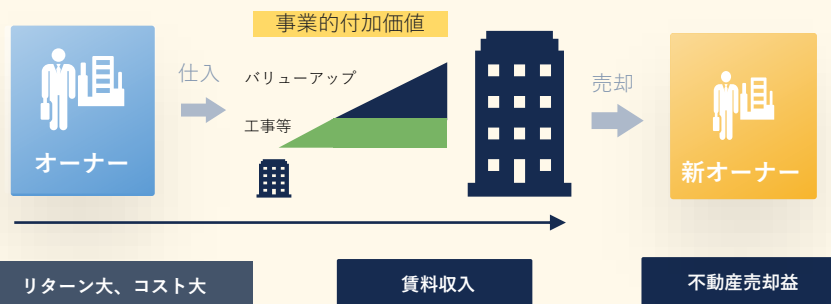


不動産事業の収益安定化、及びホテル運営事業との連携による収益の再拡大を目指します

不動産再生事業（バリューアップ販売）

- 潜在価値はあるが有効活用されていない不動産を取得、事業的付加価値を付加し再生し、投資家、事業法人、ファンド等に販売。
- 分譲マンション等も含めた小型案件にも着手し、事業推進する。

（ご参考）不動産再生事業



プロパティマネジメント事業

- 不動産価値を維持するための建物管理代行サービス。
- 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



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

アセットマネジメント事業

- 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

ホテル運営における経験と知見、そして中国チャネルを活用し、収益拡大を目指します

ホテル運営

- ホテル案件ごとに運営方式を検討し、マスターリース、マネジメントコントラクトにより運営を実施。
- 顧客ホテルの経営戦略、運営改善、組織改善、マーケティング支援等のコンサルティング実施により収益改善を実施。

外資系ホテルブランドとの提携

- 当社のホテル運営の経験、知見により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。
- 外資系のブランド力を活かしながら、運営受託ニーズの多様化に対応。
- 戦略的合併会社設立などを実施。

ホテル投資ファンドの組成・運営

- 当社の国内外ネットワークにより、金融機関等(LP出資者)と共同でファンド運営を実施。人気エリアにあってインバウンド需要が高い宿泊施設や事業に対し、積極投資を行う。
- ファンド運営は、適格機関投資家特例業務届出者であるジャパンホテルインベストメント株式会社が行う。
- 資産価値を高める施策として、中国チャネルを活用し、宿泊施設のテコ入れを図る。
- 管理手数料収入、売却収入により、安定収益を実現する。

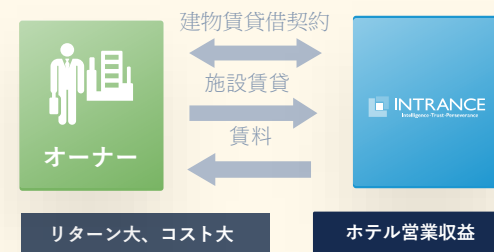
ホテル投資助言 (※計画中)

- 当社の中核事業であったプリンシパルインベストメント事業のナレッジに加え、金融商品二種業者、投資助言・代理業者としてのノウハウをベースに、ホテル投資事業を推進。

(ご参考) ホテル運営方式

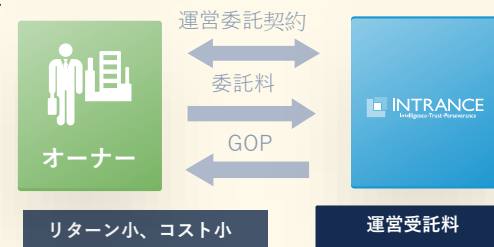
マスターリース (賃貸借契約)

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。



マネジメントコントラクト (運営受託)

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。



運営アドバイザリー

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、アドバイザリーフィーを得る。



(ハーブガーデン運営事業)

多様化する収益活動において、利益貢献分野への注力活動、並びにコスト管理の徹底

ガーデン運営事業

- 千葉県夷隅郡の観光施設「大多喜ハーブガーデン」にて、ハーブ商品を中心としたレストラン、ショップの運営。
- 「大多喜ハーブガーデン」にて、各種イベント、ハーブ教室、ドッグラン施設等を実施。

通販・EC事業

- 「大多喜ハーブガーデン」で生産されたハーブによる、オリジナル商品を電話注文、ウェブサイト注文にて販売を行う。

生産卸売事業

- 「大多喜ハーブガーデン」及び「ハーブ生産出荷組合」におけるハーブの生産卸売。
- 飲食店およびGMSに対して生産・出荷を行っており、生産地域を分散させ、安定出荷を目指す。

(その他事業)

中国チャネルを最大限に活用し、国内インバウンド送客事業を契機として、新規事業の開発に注力

インバウンド送客事業

- 連結子会社「イントランス上海」を核とし、中国オンライン旅行会社との提携により、国内インバウンドへの送客を目指す。

ホテル投資ファンドの組成・運営

※「事業内容／ホテル運営事業」に記載

(ご参考) ホテル運営方式

当社グループが運営するホテル、または業務提携するホテルへ、中国を中心としたアジアからのインバウンド送客事業を実施。



「不動産事業における経験と知見」、「ホテル運営事業における経験と知見」、そして「中国・アジアチャネルの優位性」を融合し、収益規模の拡大を追及

不動産事業における経験と知見

- 不動産事業での安定的収益力
創業からの主事業である不動産事業の領域において、安定的な収益源泉を有する。
- 不動産トータルサービスの提供
不動産再生事業、不動産売買仲介、アセットマネジメント事業、プロパティマネジメント事業のトータルサービスの提供が可能。

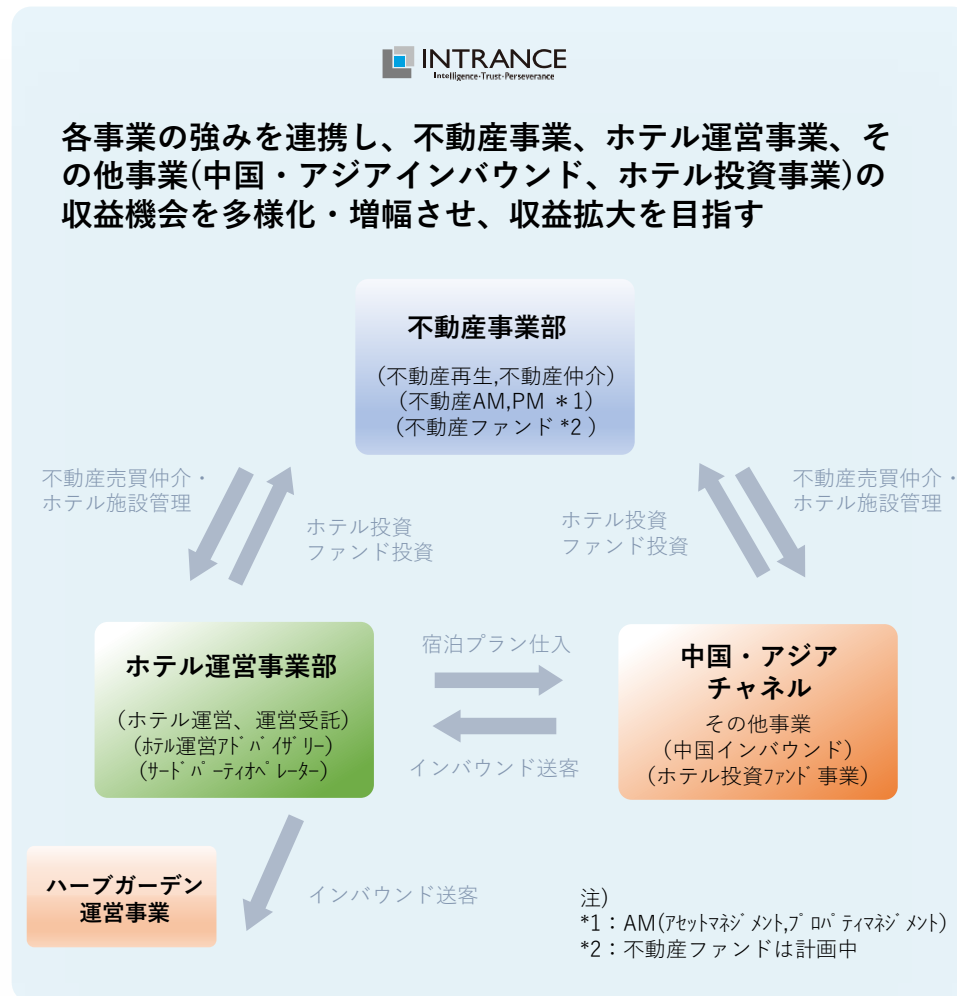
ホテル運営事業における経験と知見

- 様々な手法によるホテル運営の実施
ホテル運営事業の開始から、「自社施設運営」「運営受託」「運営アドバイザー」等を実施し、ホテル運営の経験・知見を蓄積。
- 複数ブランドとの提携
自社ブランドだけではなく、海外ホテルブランドとの提携等、需要に応じたホテル運営スキームの推進が可能。
- サードパーティーオペレーターの優位性
グローバルブランドとのサードパーティーオペレーター業務の推進が可能。

(ご参考) サードパーティーオペレーター
日本への進出に際して、賃貸借契約ができないグローバルホテルチェーンに対し、当社がホテルオーナーとの賃貸借を締結し、ホテルグループとフランチャイズ契約を結んだブランドホテルを当社グループで運営業務を行うスキーム。

中国・アジアチャネルの優位性

- 当社グループ運営ホテルへのインバウンド送客
中国子会社の正式稼働にて、中国を中心としたアジア系インバウンド需要の取り込みが可能。
- 当社グループ経営陣による中国チャネル
事業推進中であるホテル投資ファンドの投資家発掘、資金調達等、当社の最大の強みが期待できる。



不動産事業



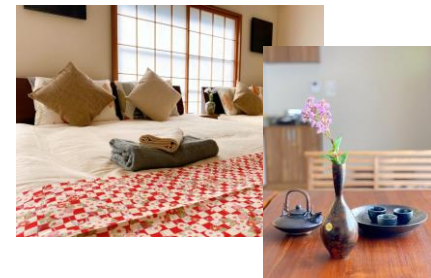
オリオン横丁(宇都宮) 宇都宮の横丁事業



京都(二人司) 京都 観光エリア京町屋事業



箱根(箱根町二ノ平) 箱根町の古民家事業



西新宿(五丁目) 西新宿の古民家事業

ホテル運営事業

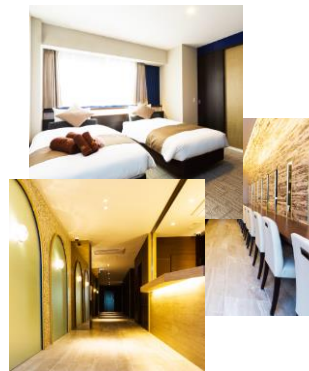
YUMIHA沖縄 (ホテル賃貸借運営)

沖縄 恩納村に構える 18室の高級ヴィラ



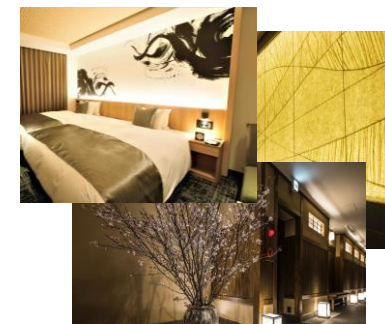
心齋橋ホテル (ホテル賃貸借運営)

大阪心齋橋の好立地にある48室のビジネスホテル



ホテル桜 (ホテル運営受託)

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



ハーブガーデン運営事業

大多喜ハーブガーデン




 Made by Japanese Hand
 SINCE 1970
 大多喜ハーブガーデン

主要な経営指標の推移（連結）

	2019年3月 (第21期)	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)
(千円)					
損益計算書					
売上高	2,752,661	1,174,444	1,175,952	2,351,550	598,187
営業損益	375,565	△ 931,704	△ 775,819	195,233	△ 416,169
経常損益	367,044	△ 973,033	△ 965,625	195,188	△ 471,007
当期純利益	55,687	△ 1,013,550	△ 994,522	154,132	△ 493,412
親会社株主に帰属する当期純損益	55,687	△ 1,013,550	△ 993,160	156,110	△ 493,412
包括損益	55,687	△ 1,011,410	△ 995,558	149,869	△ 494,145
貸借対照表					
純資産額	3,011,332	2,010,354	1,033,875	1,182,078	692,706
総資産額	5,069,980	4,027,937	2,911,269	1,862,683	1,181,012
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	527,711	△ 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	508,898	△ 102,172	67,633	△ 64,650	△ 148,747
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 685,481	△ 80,362	△ 301,981	△ 1,031,338	△ 47,598
現金及び現金同等物の期末残高	2,080,853	619,677	871,079	1,233,959	452,415
財務データ					
自己資本比率(%)	59.4	49.6	34.6	62.0	56.1
自己資本利益率(%)	1.8	△ 40.5	△ 66.5	14.4	△ 74.3
1株当たり当期純利益又は当期純損失(円)	1.50	△ 27.34	△ 26.79	4.21	△ 13.31
1株当たり純資産額(円)	81.23	53.95	27.13	31.23	17.90

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、将来において発生の可能性の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	・不動産価格が高騰すると、大手デベロッパー等との厳しい競合が考えられ、投資対象とする物件を取得できなくなった場合は、業績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	・不動産事業において収益源泉を不動産再生事業から、売買仲介やプロパティマネジメント等の安定収益ヘシフトし、収益機会を多様化します。
事業環境： コロナウイルス	・国内外において新型コロナウイルスの感染症の長期化または新たな感染症が発生した場合、観光需要の低迷及び訪日外国人の入国減少等により経営成績及び財政状態に悪影響の可能性がります。	中	大	・長期的な資金需要に対応できる財務状況を構築するため、借入、資本増強等、資金調達を継続的に推進します。
事業環境： 不動産再生事業	<p>・不動産再生事業では、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の可能性がります。</p> <p>・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。</p> <p>・不動産再生事業では、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、不動産再生に支障をきたし、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p>・不動産再生では、保有物件の再生後に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。</p>	中	大	・再生事業は、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。

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： 不動産事業に関わる法的規制	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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。
法的規制及び訴訟等： 訴訟の可能性	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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職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	<ul style="list-style-type: none"> ・ガバナンス体制を役職員に徹底します。
事業運営体制： 小規模組織	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> ・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。

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。

IRに関する情報掲載

https://intrace.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.intrace.jp/contact.html>