

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項



2021年12月8日  
株式会社イントランス

2021

01

会社概要

04

競争力の源泉・強み

02

ビジネスモデル  
事業内容  
事業系統図  
事業内容と収益構造

05

事業計画  
5-1 成長戦略  
5-2 経営指標

03

市場の概況  
3-1 市場規模

06

リスク情報

01

# 会社概要

社名	株式会社イントランス
設立	1998年5月1日
所在地	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
従業員数	単体16名（連結 37名） ※2021.03.31時点
上場証券取引所	東京証券取引所 マザーズ市場（証券コード 3237）



## 代表取締役社長 ディグネジオ・フレドリック・レッツ

経歴	2004年8月	イーストウェストコンサルティング株式会社
	2005年8月	株式会社ドリームスタジオ セールスマーケティングマネジャー
	2006年6月	株式会社 Plan・Do・See 国際ビジネス部門マネジャー
	2008年6月	I H G・A N A ホテルズグループジャパン合同会社 宴会統括部長
	2009年7月	同社 北日本エリアセールスマーケティング部長 兼務
	2010年11月	エイ・エイ・ピー・シー・ジャパン株式会社（アコーホテルズジャパン） セールスマーケティング部長
	2014年5月	同社 代表取締役社長 就任
	2020年4月	株式会社 assistint 設立 代表取締役社長 就任（現任）

## ホスピタリティ業界出身の社長を筆頭に、 ホテル×トラベル×中国に 抜群の強みと経験値を有する経営陣

### 取締役

**代表取締役** **ディグネジオ・フレドリック・レッツ**

2021年6月 取締役就任

**取締役** **何 同 璽**

2003年4月 (株)オリエンタル・ソリューション 取締役 2019年6月 取締役就任  
 2004年9月 E Tモバイルジャパン(株) 代表取締役 (現任)  
 2008年9月 北京逸行国際旅行社有限公司 執行董事 (現任)  
 2012年3月 北京逸行之旅信息科技有限公司 董事長 (現任)  
 2016年9月 海之行(上海)国际旅行社有限公司 執行董事 (現任)  
 2018年2月 (株)いるカラボ 代表取締役 (現任)  
 2018年9月 (合同)インバウンドインベストメント職務執行者 (現任)  
 2019年10月 (株)イントランスホテルズアンドリゾート 取締役 (現任)  
 2019年6月 (株)日本遊 代表取締役 (現任)

**社外取締役** **清水 洋一郎**

2019年1月 取締役就任

1974年4月 (株)日本交通公社(現(株)JTB)入社  
 1994年4月 (株)JTB 関西営業本部営業開発部長  
 2008年6月 (株)ジェイコム(現(株)JTBコミュニケーションデザイン) 常務取締役  
 2009年6月 同社 代表取締役  
 2010年4月 (株)JTBコミュニケーションズ 代表取締役  
 2012年6月 国土交通省観光庁 東北観光博統括ディレクター  
 2016年2月 (株)Mビジュアル 代表取締役社長  
 2016年10月 (一社)東大阪ツーリズム振興機構 代表理事  
 2019年6月 (株)Mビジュアル 取締役 (現任)

**社外取締役** **日比野 健**

2019年6月 取締役就任

1974年4月 (株)日本交通公社(現(株)JTB)入社  
 1995年3月 同社団体旅行京都支店長  
 2001年4月 同社経営企画部長  
 2003年6月 (株)JTBビジネストラベルソリューションズ 代表取締役社長  
 2008年6月 (株)JTB 取締役旅行事業本部長  
 2010年4月 (株)JTB西日本 代表取締役社長  
 2012年6月 (株)JTB 代表取締役専務(グローバル事業担当) (株)JTB総合研究所 代表取締役社長

**社外取締役** **仇 非**

2003年3月 博世(中国)有限公司 マーケティングマネージャー 2020年6月 取締役就任  
 2004年9月 福特汽車(中国)有限公司 大中華区マーケティング総監  
 2007年7月 行暢文化伝播有限公司 CEO  
 2009年7月 新華都実業集团(上海)投資有限公司 総裁  
 2015年4月 上海復医天健医療服務産業股份有限公司 董事 (現任)  
 2016年6月 飛拓无限信息技术(北京)股份有限公司 董事 (現任)  
 2017年10月 浙江快准車服網絡科技有限公司 董事 (現任)  
 2018年4月 正知資本 CEO (現任)

### 監査役

**常勤監査役** **青沼 丈二**

1967年4月 (株)三菱銀行(現(株)三菱UFJ銀行) 入行  
 1977年4月 同行ニューヨーク支店 2010年6月 監査役就任  
 1990年6月 同行銀座支店長 2013年6月 取締役就任  
 1992年9月 シティバンク, エヌ・エイ 個人金融本部新宿支店長 2015年6月 監査役就任  
 1997年5月 同行個人金融本部営業本部長  
 2000年2月 (株)日本ダイナースクラブ取締役  
 2001年6月 シティバンク, エヌ・エイ アジア太平洋地域本部リージョナル・ディレクター  
 2003年11月 (株)クレディセゾン戦略本部長  
 2004年3月 スタンダード・チャータード銀行 コンシューマーバンキング日本代表  
 2007年8月 INGダイレクトサービス(現 INGダイレクト銀行) 代表取締役CEO  
 2008年11月 東京女子医科大学・IREIIMS教授  
 2009年9月 (株)オウケイウェイヴ社外監査役  
 2011年3月 (株)オレンジ・ジャパン社外取締役  
 2013年1月 同社専務取締役

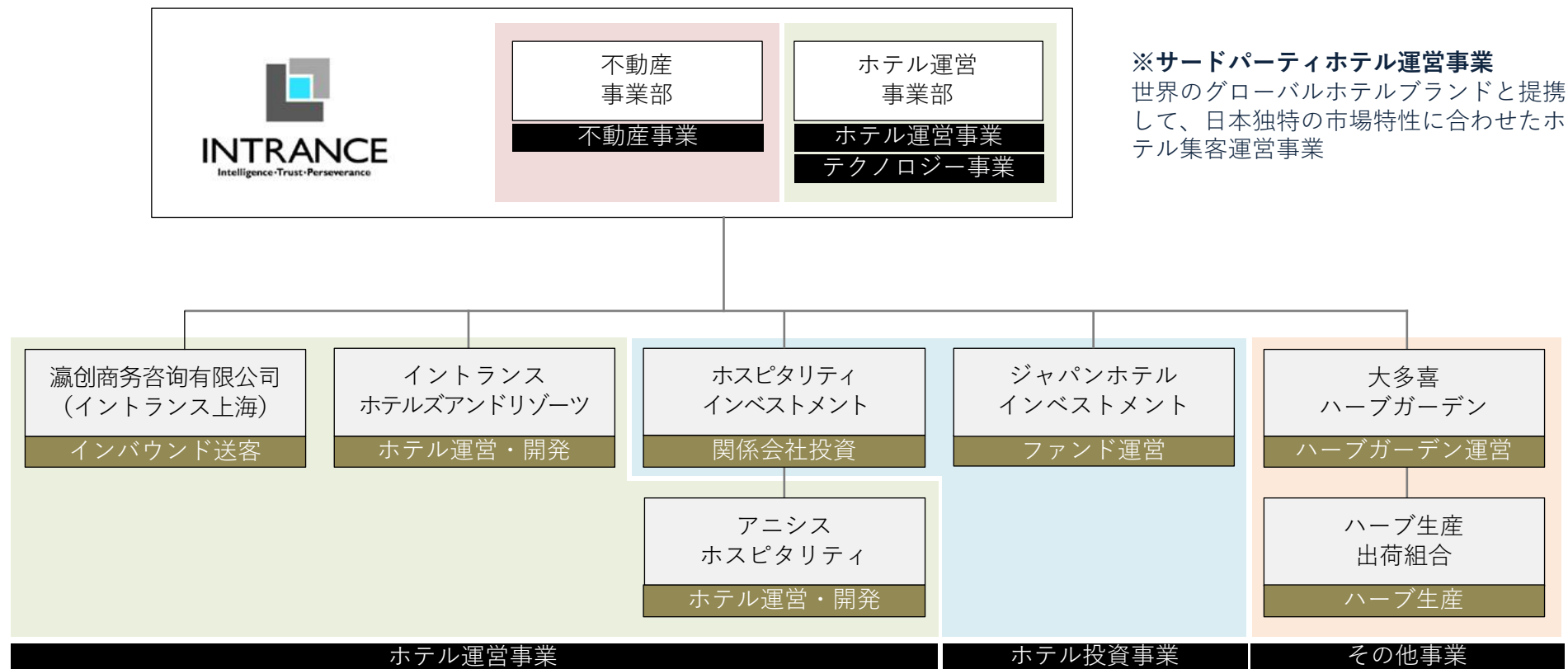
**社外監査役** **平田 邦夫**

1975年4月 日本航空(株) 入社 2019年6月 監査役就任  
 2000年4月 同社東京支店総務部長  
 2002年6月 同社 国内旅客本部マーケティング企画部長  
 2006年4月 日本航空(株) 執行役員兼 (株)日本航空インターナショナル 執行役員 兼 (株)日本航空ジャパン 執行役員  
 2008年6月 (株)日本航空 取締役 兼 (株)日本航空インターナショナル 取締役  
 2010年1月 (株)日本航空執行役員兼 (株)日本航空インターナショナル 執行役員 兼 (株)ジャルカーゴセールス社長  
 2011年4月 日本航空(株)執行役員  
 2012年2月 同社専務執行役員  
 2013年4月 (株)JALUX 執行役員マーケティング事業本部長  
 2013年6月 同社 代表取締役副社長執行役員社長補佐 マーケティング事業本部長  
 2015年6月 (株)JAL-DFS取締役会長  
 2015年9月 JALUX DUTYFREE VIETNAM.CO.LTD 代表取締役会長

**社外監査役** **上床 竜司**

1994年4月 弁護士登録 あさひ法律事務所入所 2019年6月 監査役就任  
 2000年4月 あさひ法律事務所パートナー就任(現任)

不動産事業と中国のインバウンド集客事業に加え、  
日本では新しいサードパーティホテル運営事業を目指すホテル運営事業部を新設。  
多様なホテル運営事業を推進する。



※サードパーティホテル運営事業  
世界のグローバルホテルブランドと提携して、日本独特の市場特性に合わせたホテル集客運営事業

02

# ビジネスモデル

## 事業内容・収益構造

中国からのインバウンドチャネルの集客力を軸としたシナジーの創出。  
新たな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す。

## 1. 不動産事業

売上構成比 2021/3期 82.8%

## 2. ホテル運営事業

売上構成比 2021/3期 1.7%

## 5. その他事業

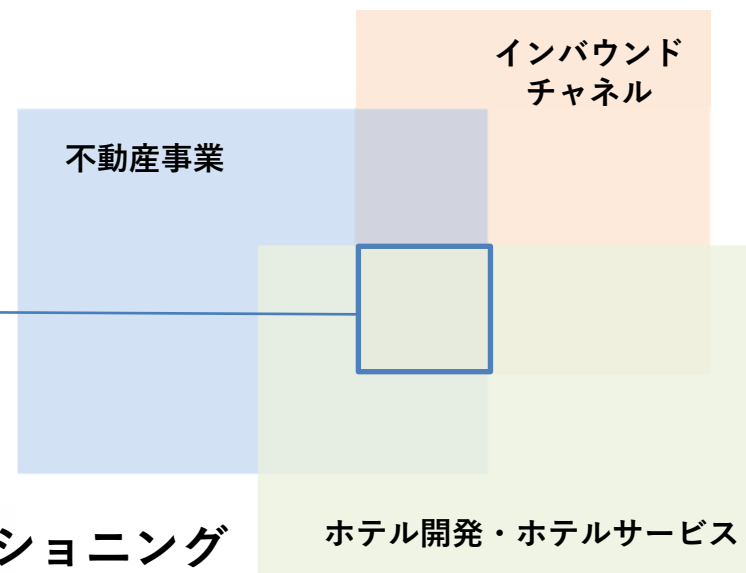
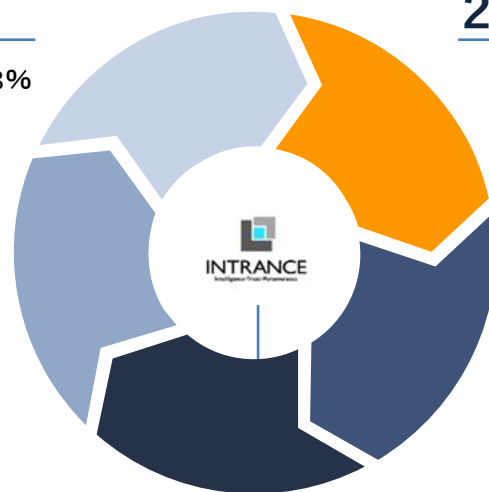
売上構成比 2021/3期 15.5%

## 3. ホテル投資事業

売上構成比 2021/3期 ー%

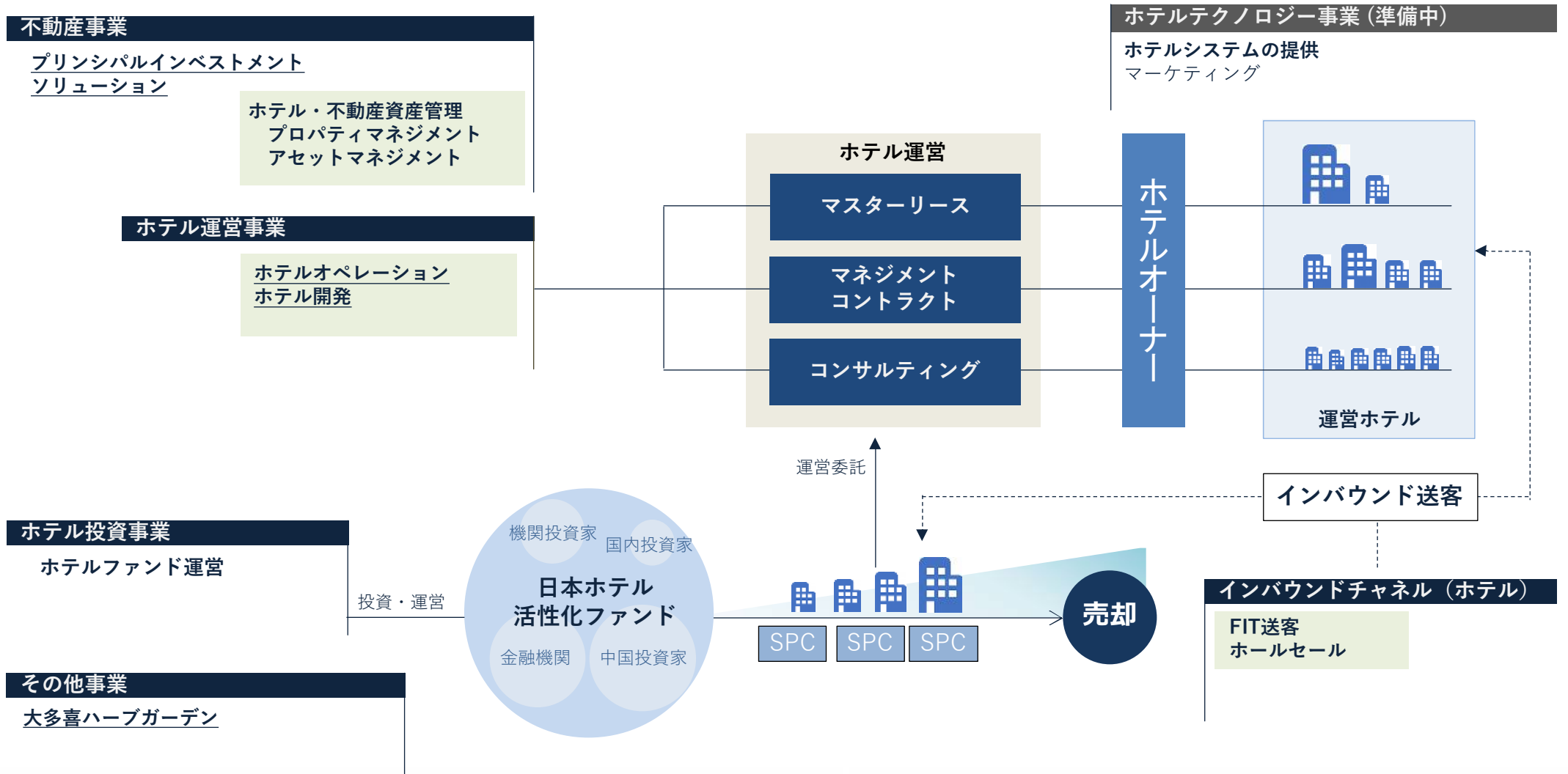
## 4. ホテルテクノロジー事業

売上構成比 2021/3期 ー%





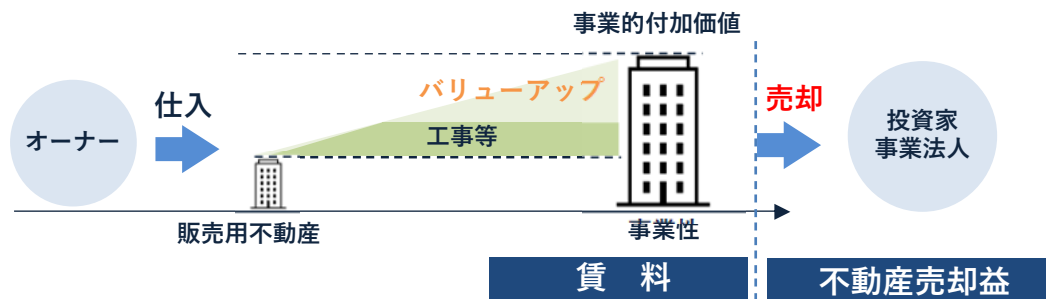
## 周辺事業とのシナジーを最大限に発揮し、ホテル運営事業の実績拡大を狙う



## グループのシナジーを活かせる案件の推進と、ストック型の管理業務を継続実施。

### プリンシパルインベストメント (バリューアップ販売)

潜在価値がありながら、有効活用されていない不動産を取得し、事業的付加価値などを加えて再生させ、投資家、事業法人、ファンド等に販売する、これまでの当社の中核事業。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。



### プロパティマネジメント

不動産価値を維持するための建物管理代行サービス。建物保守管理業務、テナント管理業務、入出金管理業務、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、その他テナント対応、賃料・共益費の入出金管理業務を実施。



### コンサル事業

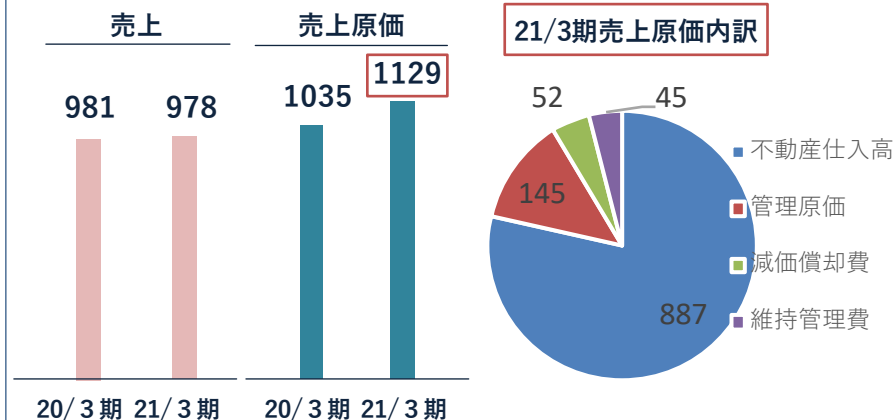
不動産賃貸仲介業務及び売買仲介業務等の実施。

仲介手数料

### アセットマネジメント

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を行う。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。

#### 不動産事業部原価構造 単位：百万円



※新型コロナウイルス感染拡大の影響等により、販売用不動産の評価損を計上したことで、売上原価が増加いたしました。



京都町屋 (7棟)



都内簡易宿所

## 案件に合わせた多様な提案方式、リスク抑えながら積極的な事業推進を行う。

### ホテル事業再生

ホテル運営専門集団によりホテル毎の経営戦略、運営の改善計画を提案。収益アップ・利用者の満足度の向上のためにノウハウを投入。人事制度・組織体制改善、各種契約の見直し、集客マーケティング、レベニューマネジメント、競合口コミ分析、エージェントセールスサポート、オペレーション改善、部門ごとのスキルアップトレーニングを支援。

### 最善なホテル運営

ホテル案件毎に運営方式を提案、賃貸借契約及び運営受託契約、フランチャイズ契約など、ベストな運営方式を選択提案。

### 外資系ホテル会社との提携

運営ノウハウ豊富な経営陣により外資系ブランド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。合併会社設立などを行う。

### ホテル運用システム

運営ノウハウ豊富な経営陣により外資系ブランド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。合併会社設立などを行う。

#### 運用実績



ONE@TOKYO (東京)



WE Hotel Toya (北海道)

### ■複数の提案方式

#### マスターリース (賃貸借契約)

オーナーからホテルを賃貸し、当社が経営主体として、ホテル運営を行う。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。



ホテル営業収益



開業準備費  
ホテル人件費  
賃料  
FF&E/OS&E※

#### マネジメントコントラクト (運営受託)

当社が派遣するキー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う。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。



運営受託料



#### 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、定額のコンサルフィーを得る。



コンサルフィー



※ Furniture・Furnishings & Equipment 家具・什器・備品  
※ Operation Supply & Equipment 消耗備品

### ■インバウンド送客

#### 自社運営受託ホテルへのインバウンド送客



## ホテル投資事業

### || ホテル投資

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。

### || ホテルファンド運営

国内外投資家や金融機関等(LP出資者)と共同でファンド運営を行い、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。

## ホテルテクノロジー事業

### || ホテルシステムの開発

AIによるセールス&マーケティング、プロパティマネジメント、財務、経理、人事、飲食調達、データ管理など、一元化されたホテルシステムの構築。

### || ホテルシステムの販売

運営受託ホテルに対するソリューション利用  
一般ホテルに対するシステムソリューション販売

## その他事業

### || 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」の運営

### || 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、安定出荷を目指している。

### || 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、オリジナル商品の販売を行う。

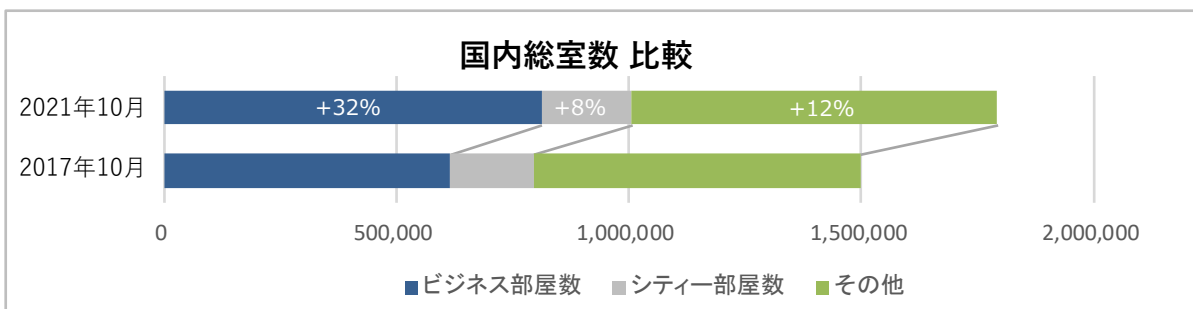


現在準備段階のため、計画数値には織り込まれておりません。

03

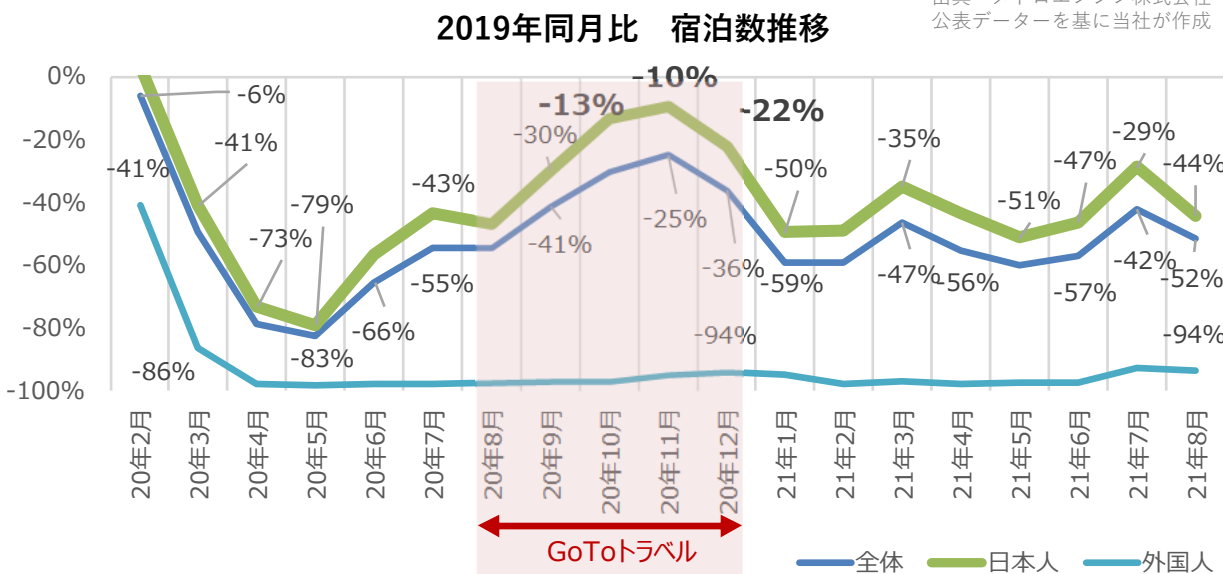
## 市場の概況

## 2020年のGoToトラベルにより、国内宿泊旅行需要がさらに浮き彫りに 当社が展開するホテル運営事業には追い風となる。



出典 メトロエンジン株式会社公表データを基に当社が作成

出典 メトロエンジン株式会社公表データを基に当社が作成

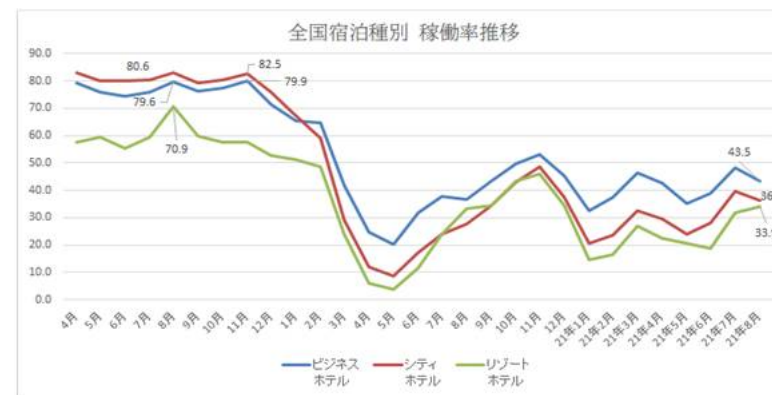


出典 観光庁宿泊旅行統計調査を基に当社が作成

2021年10月現在 2017年からの増減		
全国宿泊施設	59,438	13%
全体部屋数	1,792,213	20%
ビジネスホテル部屋数	813,490	32%
シティホテル部屋数	193,557	8%

出典 メトロエンジン株式会社公表データを基に当社が作成

インバウンド、オリンピック需要を見込み国内ホテル客室数は急増。一方で新型コロナウイルス拡大に伴い宿泊需要が急減し、多くのホテルで稼働率の下落が避けられない状況が続く。しかしながら、2020年のGo Toトラベル対象期間には、国内宿泊旅行は、2019年と比較し、最少10%減まで回復した月もあったことより、国内宿泊旅行の需要は高いとみる。

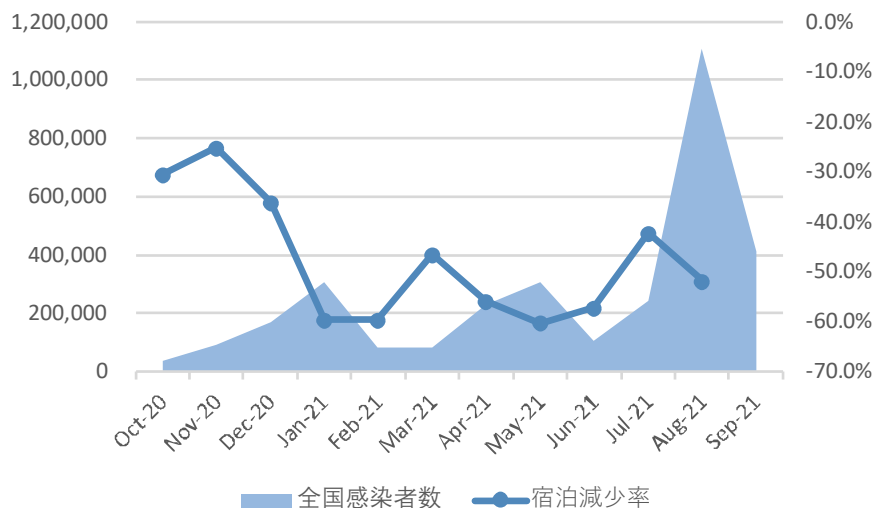


出典 観光庁宿泊旅行統計調査を基に当社が作成



市場環境は依然厳しい状況が続くものの回復の兆しも見られ、  
 コロナ禍の収束にあわせ、大きく需要回帰が期待される。

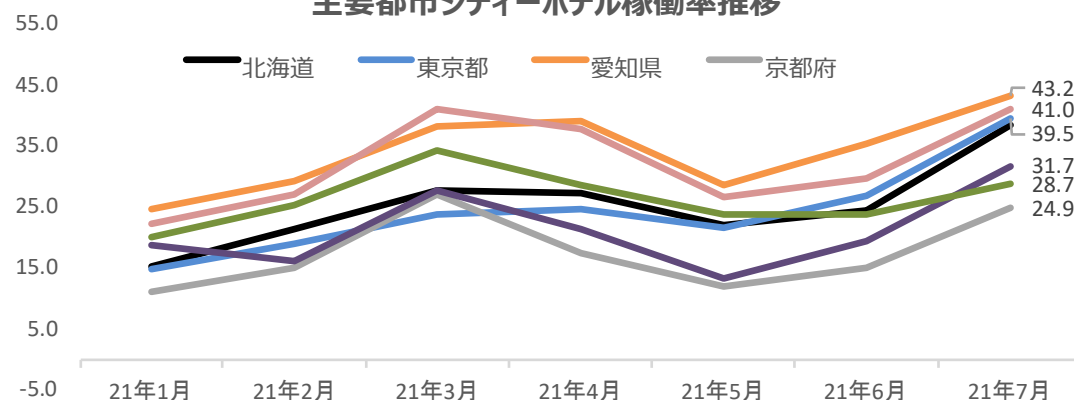
宿泊需要 相関図



出所：厚生労働省感染症発生状況報告、及び観光庁宿泊旅行統計調査を基に当社が作成

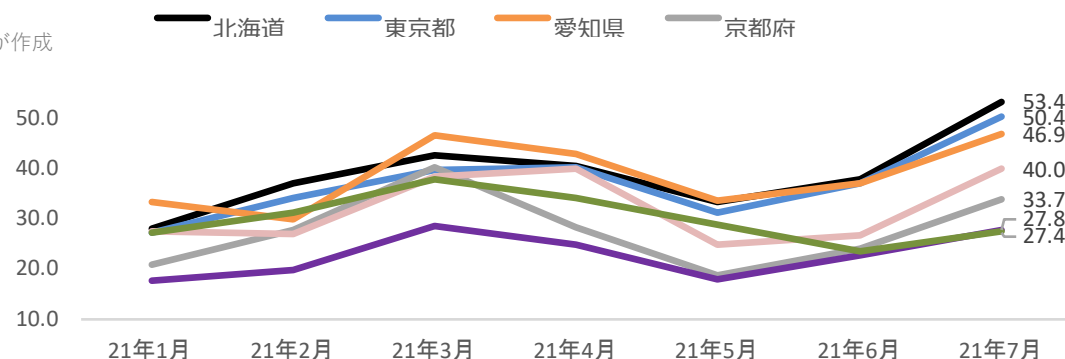
株式会社谷澤鑑定所、CBRE JAPAN、株式会社三井住友トラスト基礎研究所発行のレポートでも2022年国内需要回帰、2024年までのインバウンド需要回帰などにより2024年までにコロナ前需要への回帰予測が報告されている。

主要都市シティホテル稼働率推移



出所：観光庁宿泊旅行統計調査を基に当社が作成

主要都市ビジネスホテル稼働率推移



出所：観光庁宿泊旅行統計調査を基に当社が作成

政府のさらなる観光施策の拡大と、ディスティネーションとしての日本への期待。  
 多くのインバウンド旅行客を生み出す中国と密接に関わる当社にとって、  
 2030年6千万人のインバウンドのターゲットであることは最大のアドバンテージ。

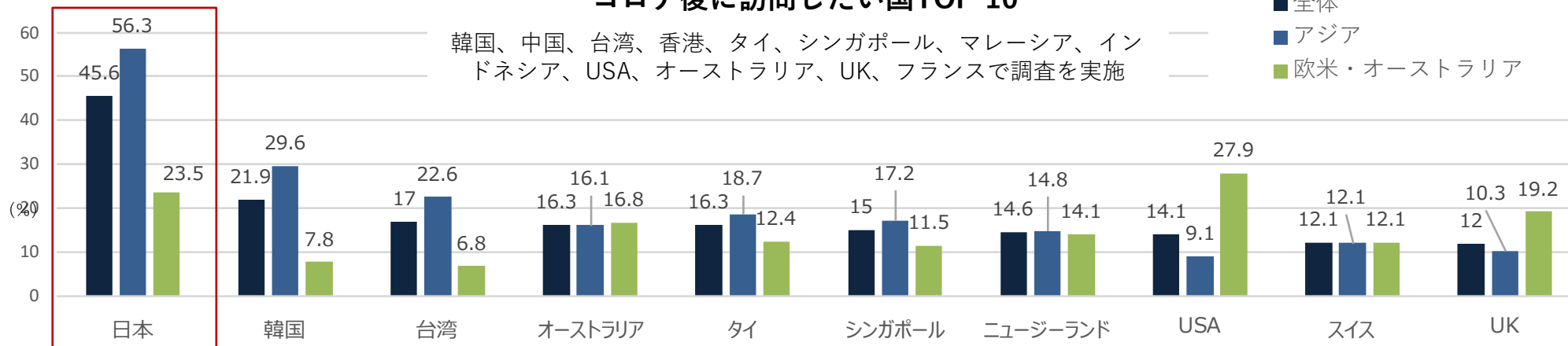


世界全体の国際観光客到着数は、過去7年間で40%増の14億人に達する。世界的にも著しい成長分野であり、感染症終息後の中長期において、インバウンドは引き続き重要である。2030年6,000万人の目標は十分達成可能である。

観光立国推進閣僚会議  
 「観光ビジョン実現プログラム 2020」

資料：日本政府観光庁

## コロナ後に訪問したい国TOP 10



資料：DBJ、JTBFアジア・欧米豪訪日外国人旅行者の意向調査(新型コロナウイルス影響度特別調査)



観光で海外を訪れていた年間約1,300万人が、国内旅行への最大ポテンシャル。

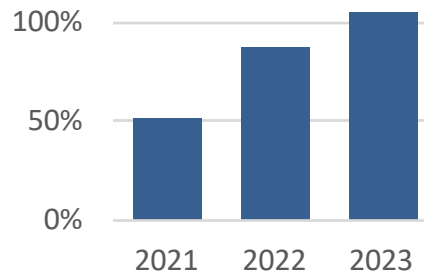
インバウンドの回復までは、国内旅行者が収益をカバーする。

Ciriumによる感染状況、渡航規制、航空会社の経営環境などを指標とした航空旅客回復予想シナリオ

	シナリオ4	シナリオ5
アジア太平洋	2024年5月	2023年3月
ヨーロッパ	2025年3月	2023年5月
北米	2024年12月	2023年9月
中国	2023年4月	2022年9月
中南米	2024年10月	2023年7月
中東	2025年1月	2024年4月
アフリカ	2025年6月	2024年3月
CIS	2024年7月	2023年6月
世界合計	2024年8月	2023年5月

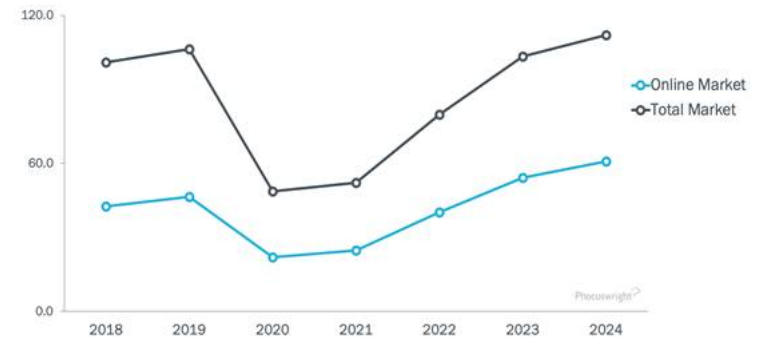
出典：航空データ分析会社Cirium

航空旅客回復予想  
2019年対比  
(全世界の国際線、国内線対象)



出典：国際航空運送協会

Japan Online and Total Gross Bookings (US\$B), 2018-2024



Note: 2021-2024 projected.  
Source: Japan Travel Market Report 2020-2024  
© 2021, Phocuswright Inc. All Rights Reserved.

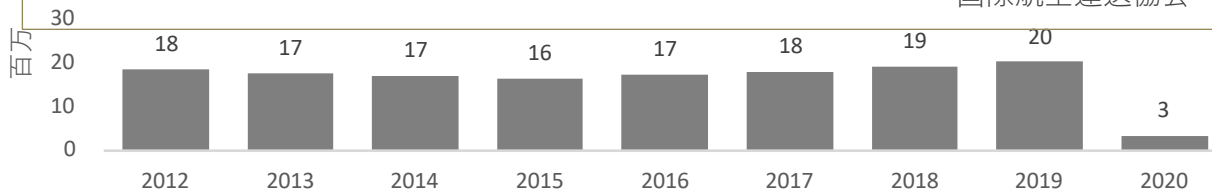
Phocuswright  
Powering great decisions.

◆ 感染状況、渡航規制、航空会社の経営環境などを指標として、今後の回復シナリオをポジティブな目線、ネガティブな目線の両面から段階的にシナリオを策定。そのうち、シナリオ4では、有償旅客輸送距離で、2022年は2019年の55%、2023年は77%までの回復を予測。回復速度は、地域で異なり、アジア太平洋では、2024年5月頃と見ている。

航空データ分析会社シリウム

◆ 世界の旅客数は2021年は2019年比で52%、2022年は88%、2023年は105%と予測。コロナ禍前への回復は、昨年7月に発表した2024年という予測から1年前倒しされた。

国際航空運送協会



■ 出国日本人数

出典：JNTO

旅行調査のフォーカスライト社は、最も楽観的な予測で、旅行マーケットがパンデミック前のレベルを超えるのは2023年としている。

近年約2,000万人が海外を訪れており、そのうちの\*68%にあたる1,360万人が観光目的での渡航。海外渡航に規制がある間は、この層が観光目的の国内宿泊旅行へのポテンシャルとなる。海外への渡航規制が早期に緩和された場合、この層は海外へ渡航する可能性が大きい。観光目的の日本人海外渡航者数の2倍以上のインバウンドマーケットにより、リプレイスされると想定される。

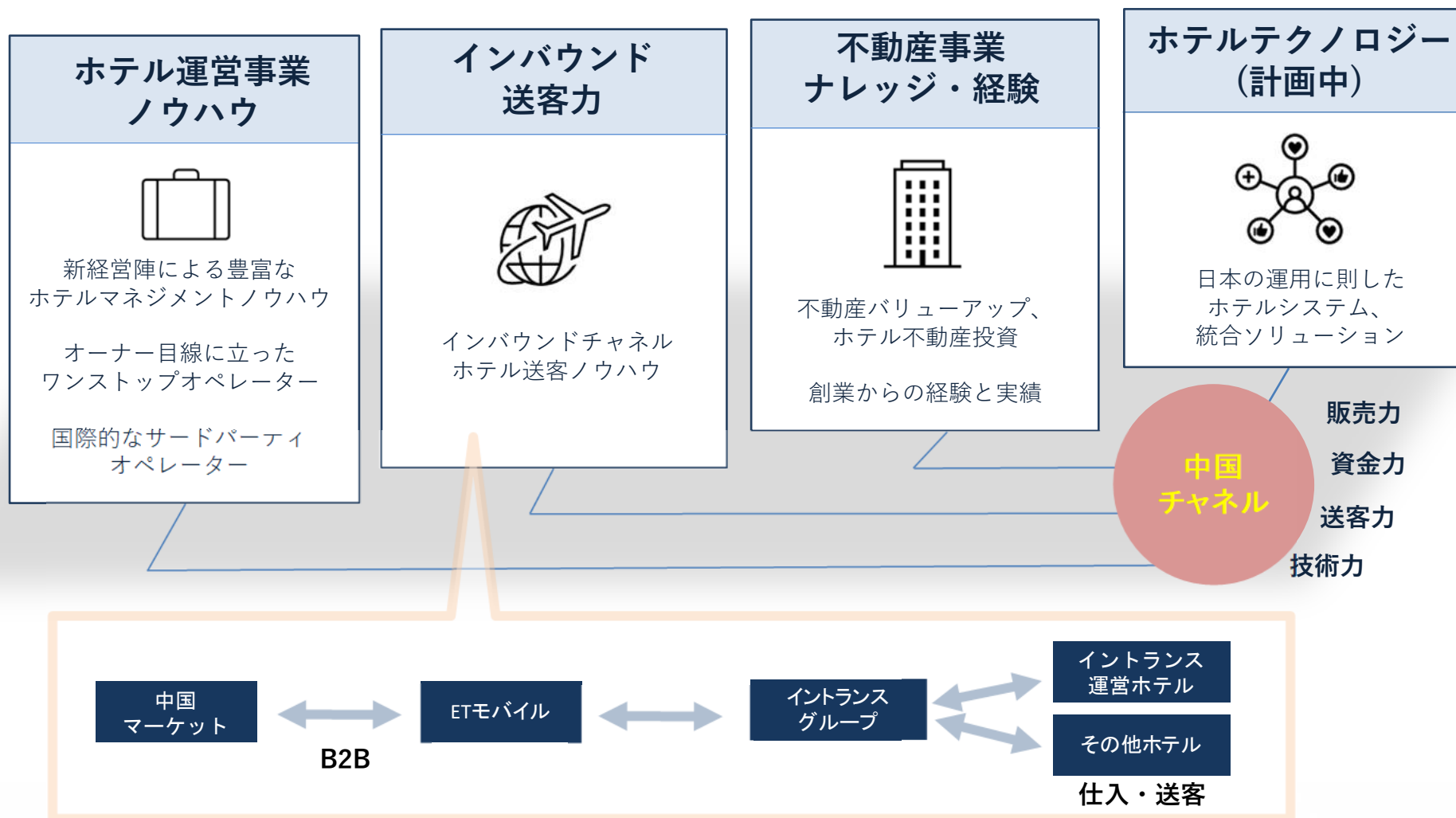
\*法務省「出国管理統計」及び観光庁「旅行・観光消費動向調査」の2015年から2018年の統計をもとにイントランス作成

04

## 競争力の源泉・強み

## 当社の競争優位性は、中国市場の集客チャネルを背景とした事業展開力。

創業からの不動産事業に加え、インバウンドをターゲットとした事業展開を推進。  
今期より経営陣にホスピタリティ業界の専門家を加え、アフターコロナを見据えたホテル運営事業を本格開始。  
中国子会社による機動性と、現地関連企業とのコネクションが事業推進を後押しする。



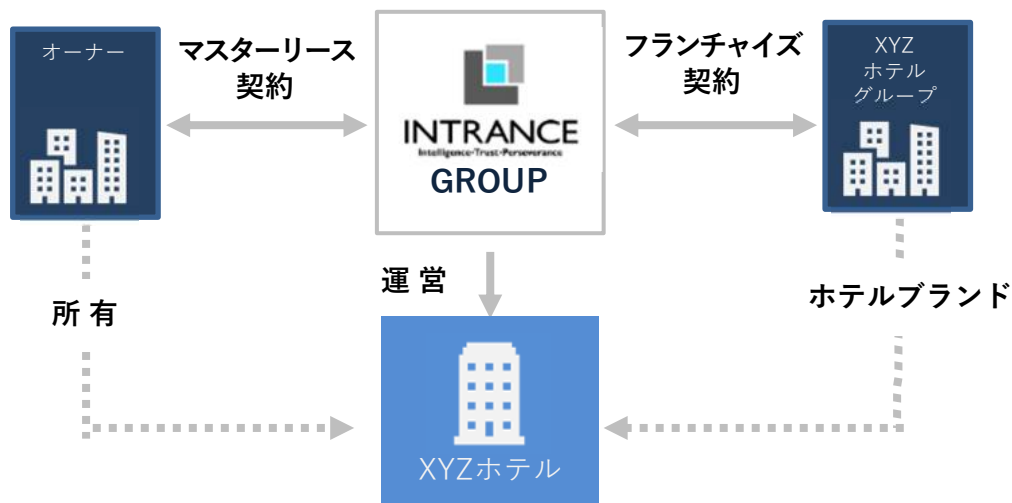
国内及びインバウンドからの需要が高いミッドスケールホテルに注力。

A I を使った弊社独自のホテル管理システムを使い、  
複数のグローバルブランドと業務提携するサードパーティオペレーター事業を推進。

## 1. サードパーティオペレーター

### ■サードパーティオペレーターとは

日本への進出を模索するが、マスターリース契約ができないグローバルホテルチェーンに代わり、当社がホテルオーナーとの賃貸借契約を結び、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。



### ■米国でのサードパーティオペレーターの成長例

日本では新しいスタイルであるものの、米国では、ホテル保有数の前年度比（対2018年）の成長率が、米国全体で3.8%に対し、サードパーティホテルマネジメント会社上位10社による成長率は、22%増となっている。

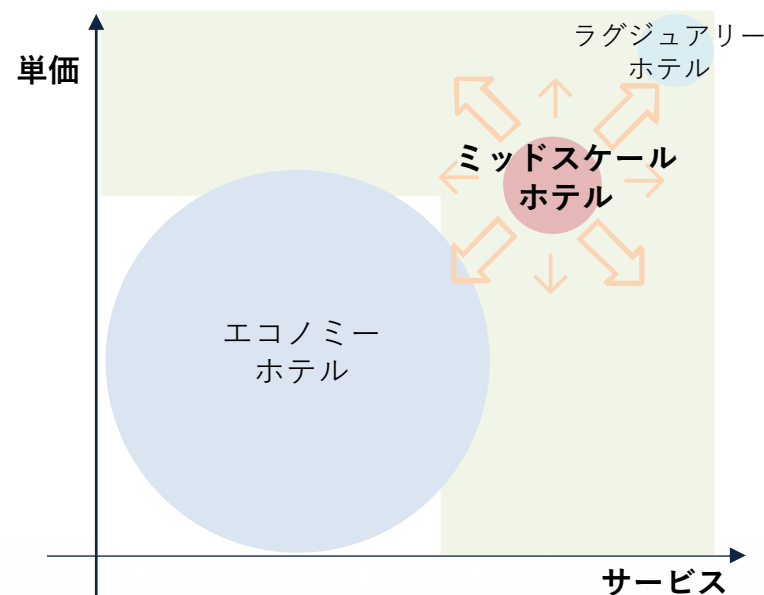
出典 HOTELMANAGEMENT.NET及びiIBISWORLDの調査を基に当社が作成

## 2. 複数のブランドとの提携

日本への進出を模索する、グローバルホテルチェーンとの業務提携を推進。フランチャイズ契約、業務提携、合併会社の設立などを行いながら、ホテルへの提案力を高める。

## 3. ミッドスケールカテゴリに注力・拡大

日本では数が少ないものの、国内旅行者、インバウンド旅行者のいずれからも需要の高い、ミッドスケールカテゴリのホテル運営をサードパーティオペレーターとして推進していく。



05

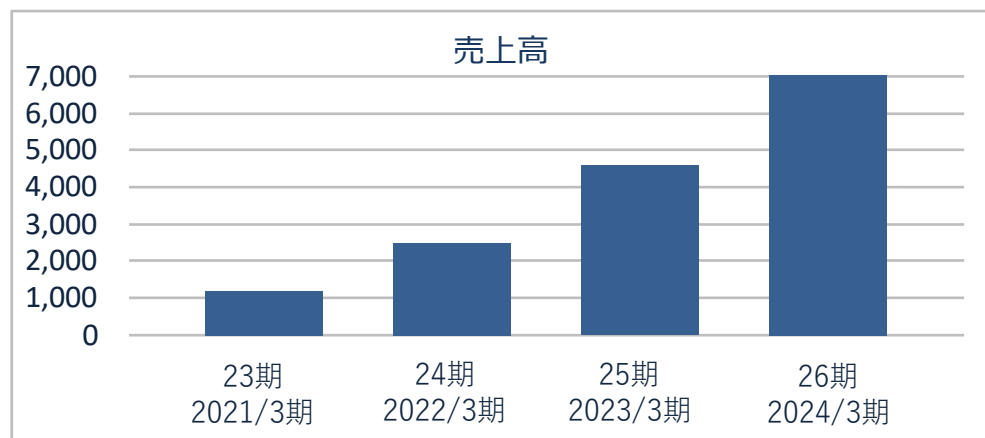
## 事業計画

### 5-1 成長戦略

ホテル運営事業の拡大により、2024年3月期に売上高は7,160百万円に到達。

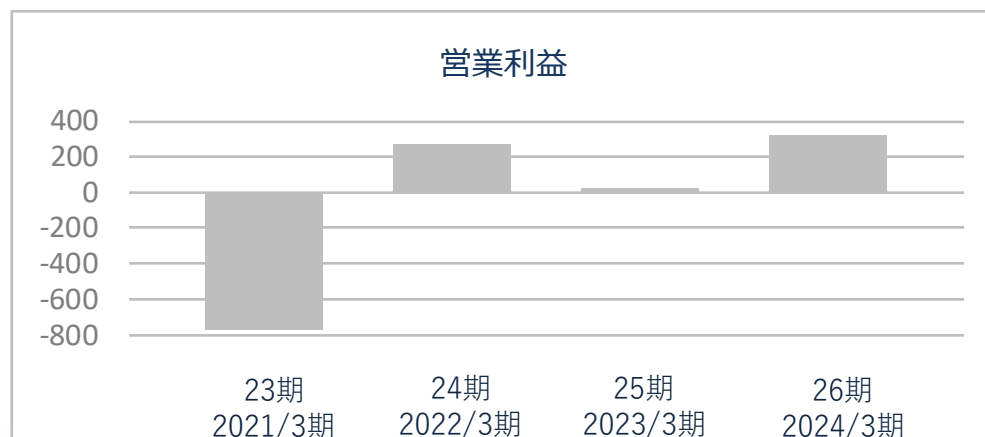
2024年3月期のインバウンド回復想定により、利益面は320百万円に拡大。

(単位：百万円)



	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期
	23期(実績)	24期(予想)	25期(計画)	26期(計画)
<b>売上高</b>	1,175	2,469	4,580	7,160
<b>営業利益</b>	△775	270	20	320

(単位：百万円)



2024年3月期のインバウンド回復想定のもと、  
売上高と営業利益を重要な経営指標として、企業価値向上と持続的成長を目指す。

## 成長性をチェックする財務KPI

(単位：百万円)

経営指標	2021.3月期 (実績)	2022.3月期 (予想)	2023.3月期 (計画)	2024.3月期 (計画)
連結売上高	1,175	2,469	4,580	7,160

## 収益性・効率性をチェックする財務KPI

(単位：百万円)

経営指標	2021.3月期 (実績)	2022.3月期 (予想)	2023.3月期 (計画)	2024.3月期 (計画)
連結営業利益	△775	270	20	320

期初の販売収益をもとに  
ホテル事業を早期確立

マスターリースを含めた  
ホテル運営受託拡大

インバウンド回復による  
インバウンド送客増

マスターリース(賃貸借契約)も含めたホテル運営拡大を積極展開。  
ホテル収益により連結売上高が増加する一方、開業準備費用、賃料等の費用負担が大きく、利益も圧迫されるため、当初は既存オペレーターからのテイクオーバー案件を増やすなど、受託方式の工夫をい、トラックレコードの蓄積に重点を置く。  
新型コロナウイルス感染症の影響を見込むが、インバウンド旅行客は2024年に回復想定。

## 成長性に影響する事業KPI

(単位：百万円)

主要KPI	2021.3月期	2022.3月期	2023.3月期	2024.3月期
ホテル事業売上高	19	70	4,070	6,580

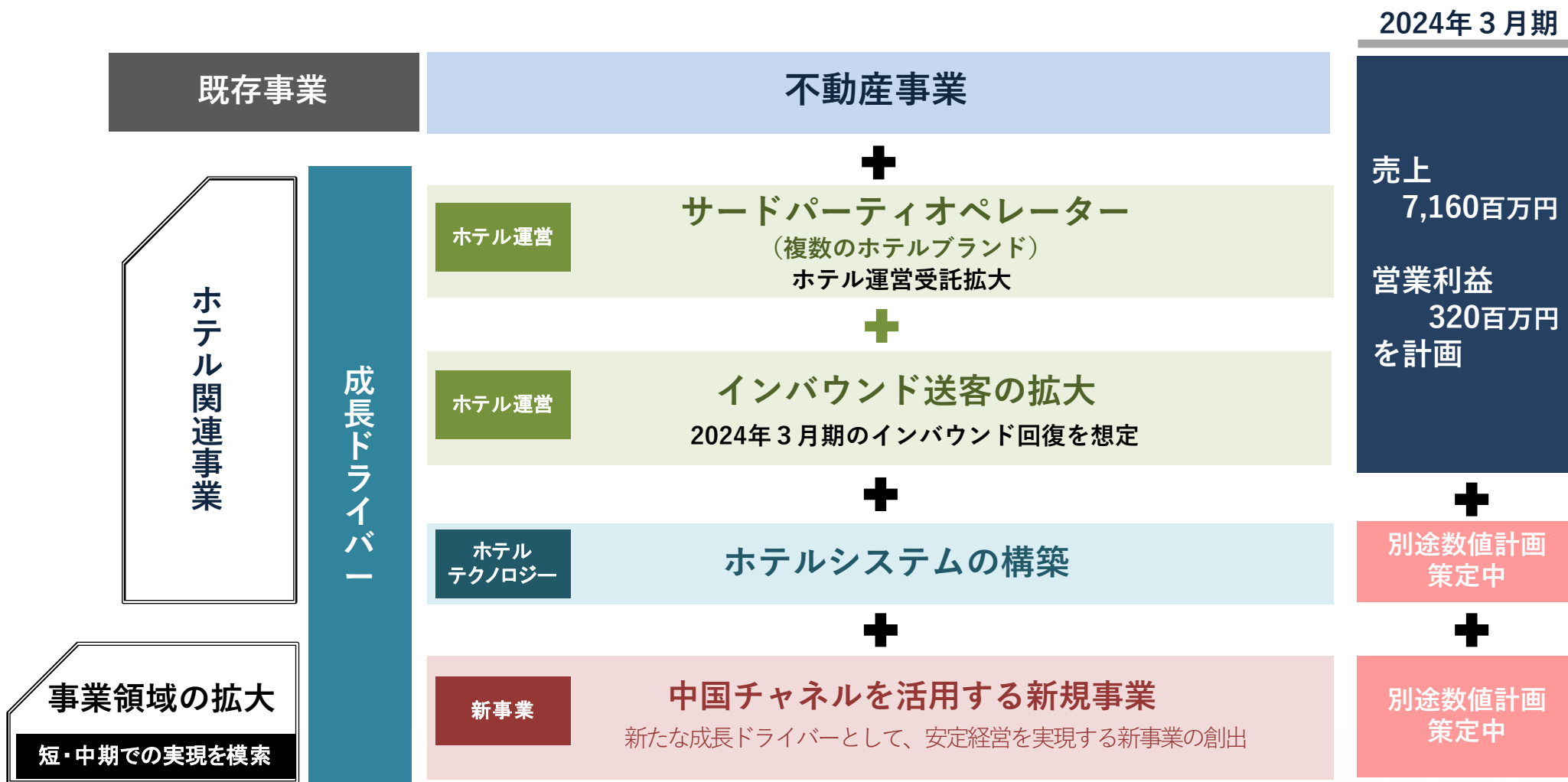
## 当期の不動産売却収益をもとに、ホテル運営事業の早期収益化に重点

セグメント	事業区分	戦略	フェーズ
プリンシパル インベストメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産販売</li> <li>インベストメント (投資開発) 売却益</li> </ul>	保有する不動産の販売活動は継続実施も、目先は規模を縮小し、自己勘定による投資は一旦、減少予定。質を重視し、厳選した案件に取り組む。	継続的
		シナジーの最大効果を得るため、ホテル開発投資の案件等に取り組む。	中・長期
ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>物件の賃貸 賃料収入</li> </ul>	和歌山マリーナシティの売却の完了により賃料収入は大幅減。投資開発は短期的に減少するも、賃料を目的とした収益物件への投資は、中長期視点ではなだらかに回復予定。	中・長期
	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産仲介 仲介手数料</li> </ul>	新オーナーの売買仲介案件開拓に注力。	継続的
	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロパティマネジメント PMフィー</li> </ul>	不動産物件の管理運営代行は、不動産仲介の動きに合わせて推移する。	継続的
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ホテル運営 運営収益 運営手数料 コンサルティングフィー</li> </ul>	リソースをホテル事業に集中 複数のグローバルホテルブランドと提携。複数のブランドのサードパーティオペレーターとして、提携先の力を最大限活用し、トラックレコードを集積する。	短・中期
		国内、インバウンドのいずれからも需要が高い、ミッドスケールホテルにターゲットを絞り、売上規模拡大を目指す。	短・中期
	<ul style="list-style-type: none"> <li>インバウンド送客 送客手数料</li> </ul>	海外子会社からのインバウンド送客を実施。	2024年3月期を想定
<ul style="list-style-type: none"> <li>ホテルテクノロジー</li> </ul>	AIを駆使したレベニューマネジメント、ホテル管理システムの開発販売。	中・長期	
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>大多喜ハーブガーデン 運営収入</li> </ul>	新型コロナウイルス感染症拡大による客足低下は、様々な施策により回復基調。事業売却も視野に、早期のバリューアップを目指す。	中期
	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国関連 新事業</li> </ul>	早期に中国チャネルを活用した新事業を創出。	短・中期

現在の事業セグメントは、売上ボリュームを見極め、見直しを行う予定。当面、ホテル関連の事業はソリューションに計上予定です。



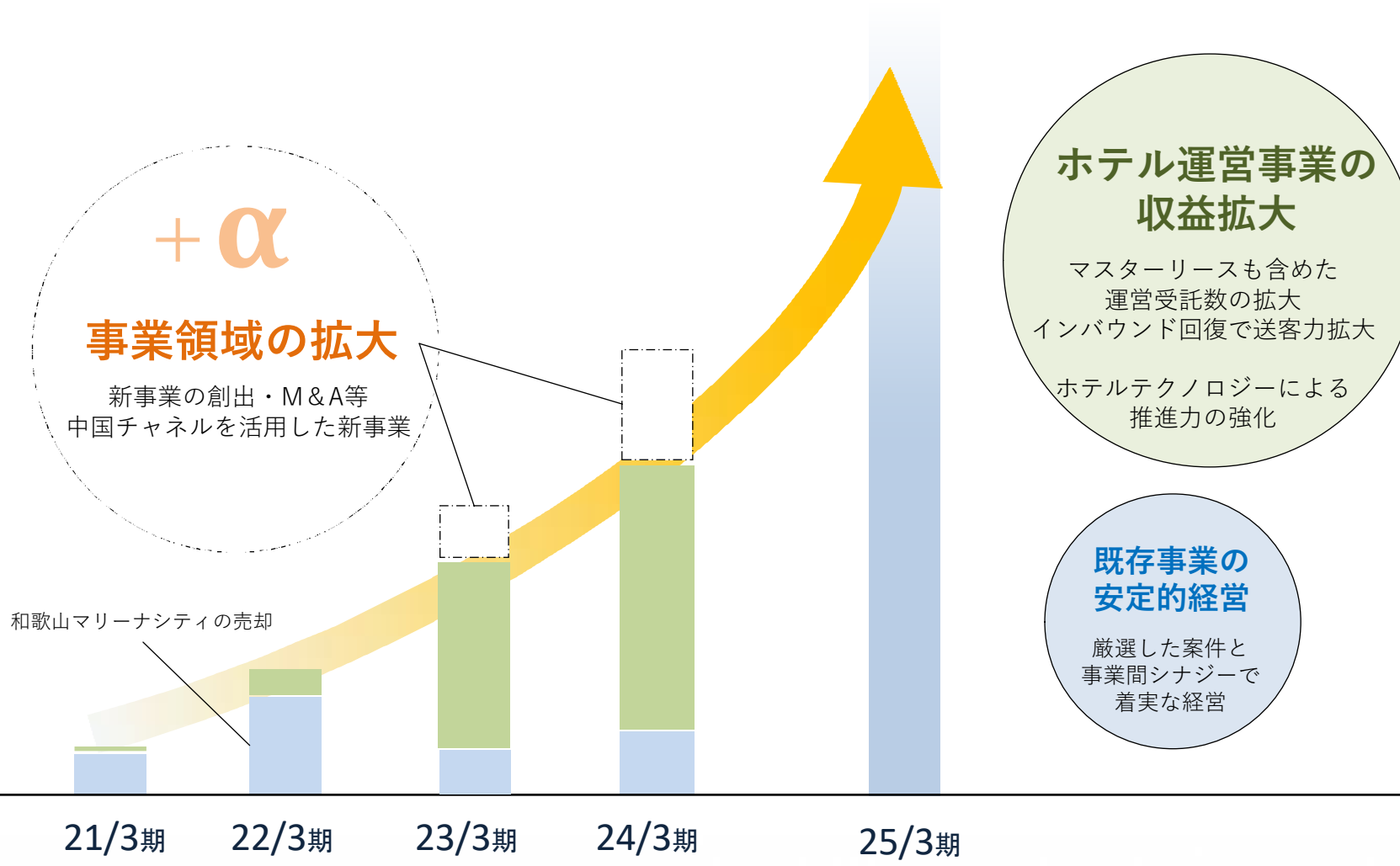
ホテル運営事業を軌道にのせ、2024年3月期に7,160百万円を計画。  
 新たな成長ドライバーとして、中国チャネルを生かした新事業を早期に実現。



※短期・中期での実現を目指し、市場調査中

ホテル運営事業の積極展開と、競争優位性を生かした新事業で、  
企業価値と事業規模の飛躍的な拡大を目指す。

売上成長イメージ



(単位：百万円)

	第19期 2017/3期	第20期 2018/3期	第21期 2019/3期	第22期 2020/3期	第23期 2021/3期	第24期計画 2022/3期
売上高	2,743	2,623	2,752	1,174	1,175	2,469
営業利益又は営業損失(△)	569	7	375	△931	△775	270
経常利益又は経常損失(△)	459	△27	367	△973	△965	262
親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失(△)	284	△74	55	△1,013	△993	205

06

# リスク情報

# 主要な事業環境のリスク及びその対応

当社の事業の成長を阻害する主なリスク要因として以下の内容が考えられます。  
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。

主要なリスク	顕在化可能性	リスクへの対応策
	顕在化期間	
<b>■ インバウンド旅行者の入国制限長期化</b>		
国内外で発生する新型コロナウイルスの感染拡大に伴う日本への入国規制により、当社の強みである中国を中心としたインバウンド旅行者が大幅に減少しているため、感染拡大による問題の長期化は、当社グループの事業活動に大きな支障を来し、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。	大	渡航制限により増加する国内旅行者需要をつかみ、安定的な経営基盤を確保すると共に、運営受託契約における評価段階で、国内需要が高い物件を選定し、インバウンド旅行者に依存しない運営体制を構築してまいります。
	中長期	
<b>■ 緊急事態宣言の発令等による国内移動制限の長期化</b>		
新型コロナウイルス感染症の拡大防止に向けた政府からの緊急事態宣言の発令等により、国内の移動制限が宿泊事業者において長期の臨時休業につながり、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。	大	移動制限による影響が長期化した場合も想定し、中長期的な資金需要に対応するだけの資金支援を受ける体制の構築や、継続的な取引金融機関への支援等、各方面から資金調達の準備を進めてまいります。
	中長期	
<b>■ 生活環境、ライフスタイルの変化</b>		
新型コロナウイルス感染拡大による行動変容がもたらす、ライフスタイル環境の変化や、価値観、価値基準の変化により、ホテル運営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	社会環境の変化などの動向をキャッチアップし、需要を持ち上げる企画を試みるなど集客力を高める工夫を行ってまいります。
	中長期	
<b>■ マスターリース方式でのホテル運営</b>		
マスターリース方式でのホテル運営については、営業成績に関わらず、ホテル物件の定額の賃借料が発生するビジネスモデルであるため、ホテルの稼働が伸びない場合、コストが先行し、財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	大	契約形態の交渉や工夫、物件選定時の綿密な情報収集と事業計画の精査を厳しく行うなど、リスクを最小限に抑え事業推進してまいります。
	中長期	

## 免責事項

本資料は、株式会社イントランス（以下、当社）についての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料における市場予測や業績見通しなどの内容は、現時点で入手可能な情報及び合理的と判断する一定の前提に基づき、当社が判断したものであります。これらの内容には様々なリスクや不確実性が含まれており、将来における実際の業績や市場環境は、様々な影響によって大きく異なる可能性がありますので、あらかじめご承知おきください。

## 本資料の開示について

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、每期本決算発表後を目途に開示を行う予定です。

なお、次回の発表は、2022年6月を予定しております。

問い合わせ先  
株式会社イントランス IR担当  
ir@intrance.jp