

# 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

2023年6月26日

- 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

- 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

## 代表取締役就任のご挨拶

皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

この度、株式会社イントランスの代表取締役社長に就任いたしました何 同璽（か どうじ）と申します。

人口減少に向かう日本経済において、インバウンド業界は重要な牽引役の一つであります。新型コロナウイルスの影響が収束に向かうとともに、日本のインバウンド市場が急回復に転じており、弊社としては商機が到来しつつあると感じています。

ホテル運営事業を中核としたインバウンド向けビジネスの拡大によって、日本経済の発展に貢献することは、当社グループの大きな社会的使命であります。

中華圏（グレーターチャイナ）からの訪日観光客に対して、旅行ツアーの提供等を始めとする「旅マエ」のサービスから、ホテルオペレーションやランドサービスといった「旅ナカ」のサービスを垂直的に提供できる点が、当社の強みです。

今後は、グローバルスタンダードの運営体制・手法を取り入れると同時に、AIなど世界最先端の運営テクノロジーの導入を図り、総合的な運営能力を武器に、ホテル不動産の価値を高めてまいります。

また、「旅アト」の事業として、ホテル不動産については自己資金ではなく、中華圏を中心とした投資家より資金を集め、ファンドを通じて事業の規模拡大を目指します。

このように、中華圏から、観光客と資金を日本へ誘導し、バリューチェーンの両端をカバーする、フローとストックを掛け合わせた事業により当社グループは成長を実現します。

コロナ禍の3年間、当社グループは経営資源と財務体力を保つため、「守りの経営」を強いられておりましたが、今期以降は壮大な時代の奔流に乗って、「攻めの経営」を展開していきます。

私自身、かつて日本の大学院に入学して以来、日本の美しい自然や文化に魅了され、数十年にわたり国内のインバウンド関連事業に携わり続けてきました。日本の様々な地域の魅力を数多くの旅行者に発信し、さらなる日本の観光資源の価値向上に貢献したいと強く願っています。

ご支援頂いております皆様のご期待に応えるべく、役員・従業員が一丸となり、全力で取り込んでまいりますので、今後ともご指導・ご鞭撻のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

か どうじ  
代表取締役社長 何 同璽

## 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 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	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
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

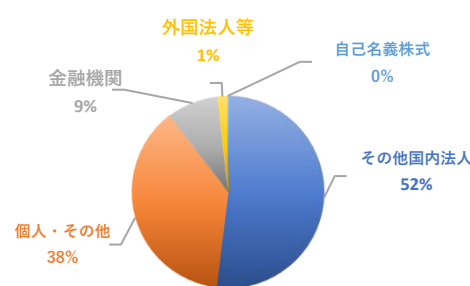
## 役員 (2023年6月22日現在)

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

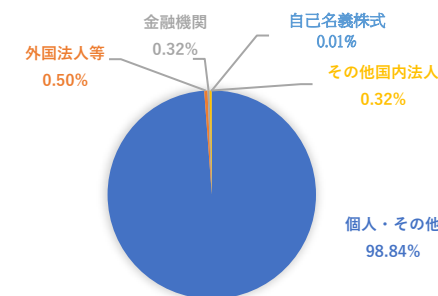
## 株式の状況 (2023年3月31日現在)

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】

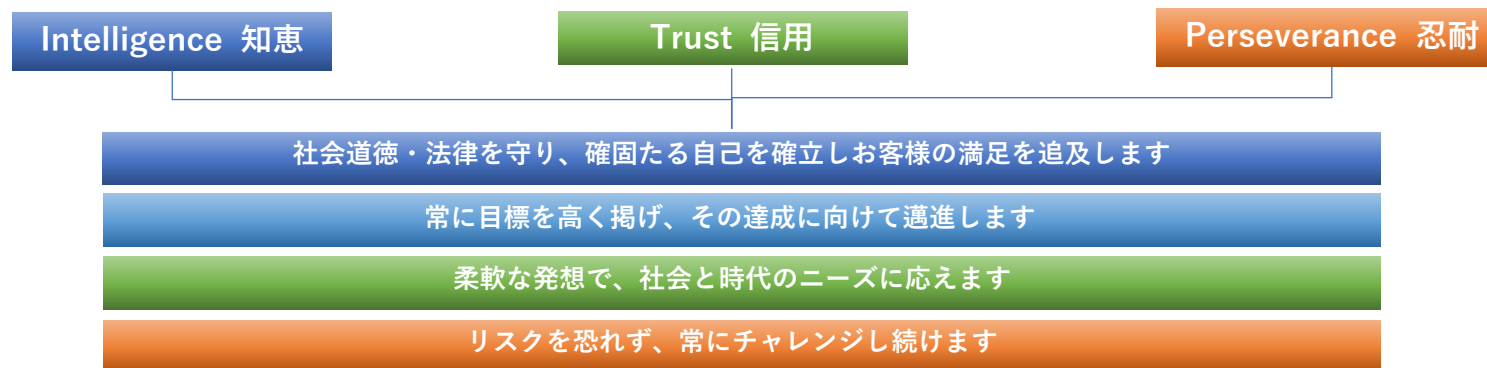


## 大株主の状況 (上位10名) (2023年3月31日現在)

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	株式会社エスネッツ	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。



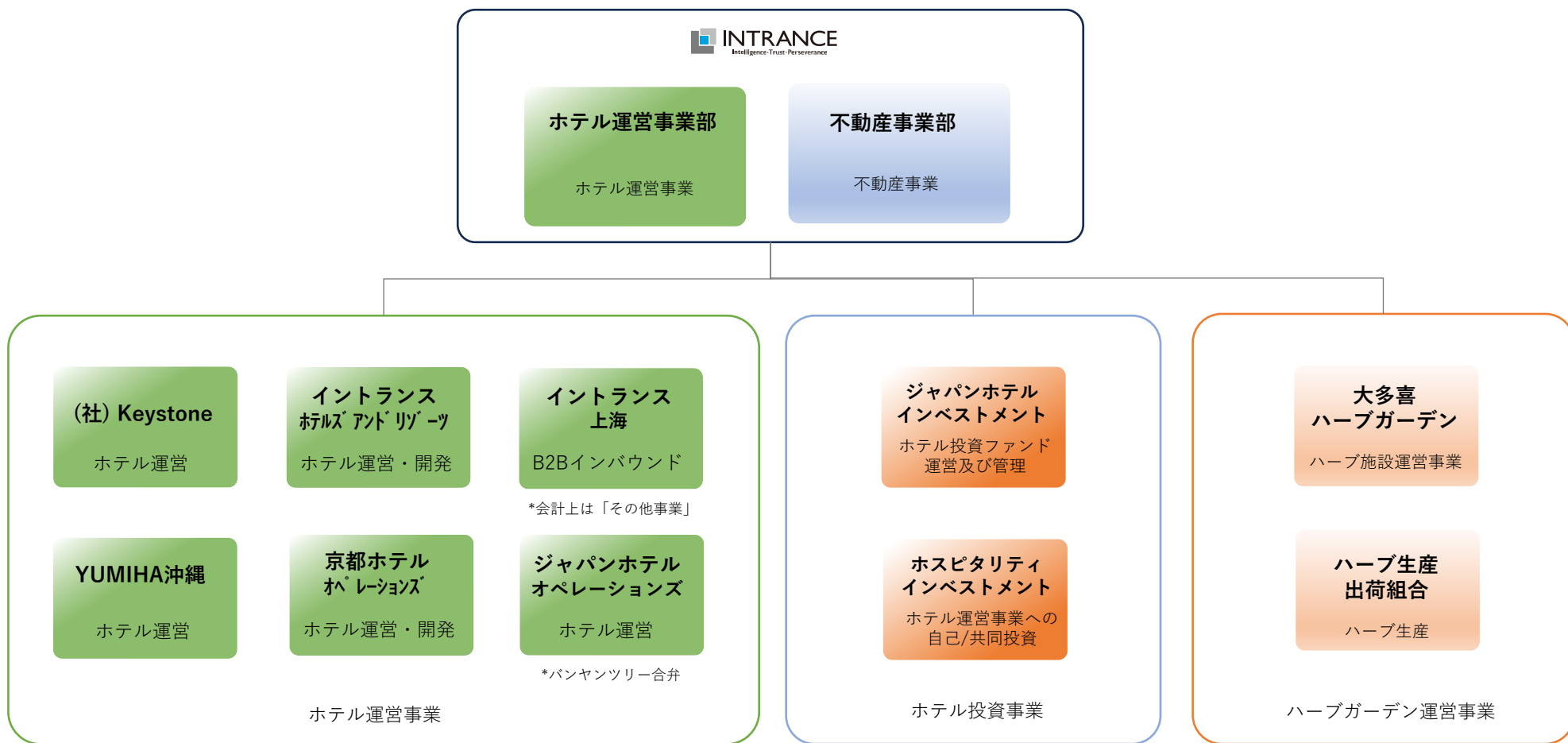
## 経営方針

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

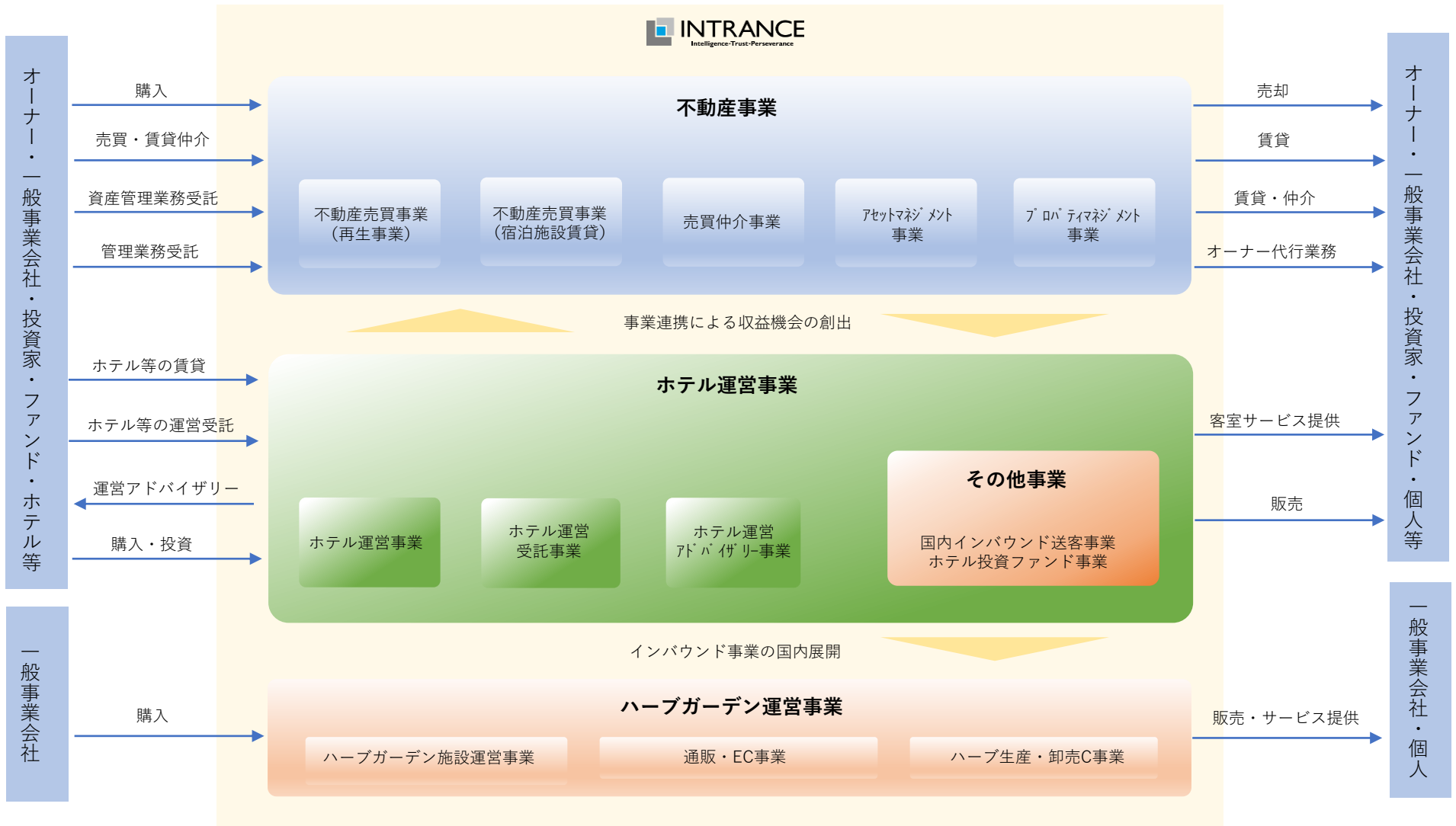
当社グループは、不動産事業を安定収益とし、ホテル運営事業において高い成長を目指し、それら活動による企業価値の向上及び財務体質の強化を経営目標としています。但し、現在はホテル運営事業の基盤確立に向けた投資段階であると認識しており、ホテル運営事業及び関連事業における収益の拡大を経営指標として定めております。

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経営資源を集中し、「不動産&ホテル・インバウンド」カンパニーへ



# 事業系統図 BUSINESS STRUCTURE

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。





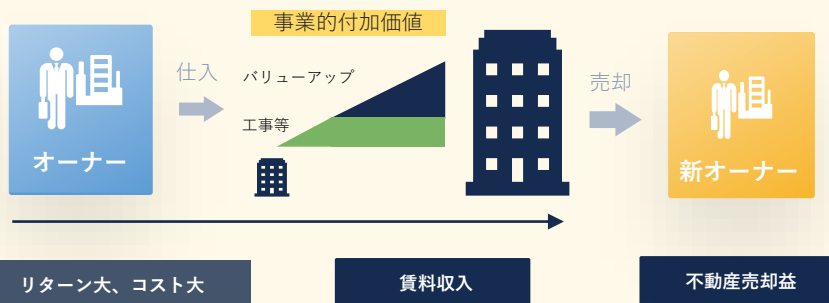
- 1 会社情報
- 2 事業情報**
- 3 事業環境と成長戦略
- 4 財務ハイライト
- 5 リスク情報
- 6 補足情報

## 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。

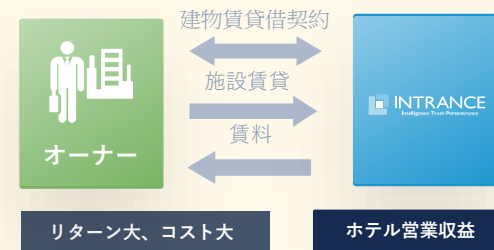
### ホテル投資助言 (※計画中)

- 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

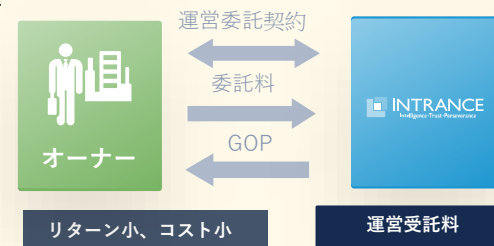
#### マスターリース (賃貸借契約)

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。



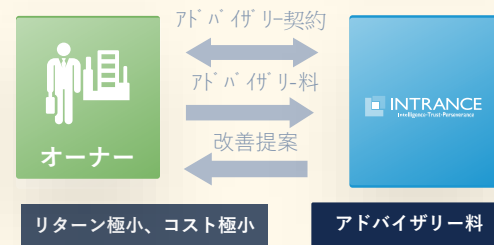
#### マネジメントコントラクト (運営受託)

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) インバウンド送客事業

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。



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

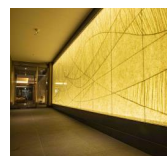
セグメント別概況（2023年3月期）



**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。

### ホテル栂の運営受託

- ホテル運営受託の第一弾として、京都のホテル栂の運営受託を開始。

### 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

- ホテル栂を中心とした、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 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

## 直近の事業環境

2020年のコロナ蔓延により国内観光市場の需要は大幅減少、回復を模索するも欧米と比較し観光需要回復は遅れる

### 2020年以降、コロナ蔓延により国内需要は大幅減少

- 世界的なコロナウイルスの拡大により、2020年の旅行者数は2019年比半減へ、訪日外国人需要はほぼ壊滅。
- 新型コロナウイルス拡大により、2021年の旅行者数は2019年比▲60%で推移（レジャー、VFR(\*1)は▲55%、ビジネスは▲60%程度）。

### 2022年は、水際措置緩和により回復傾向へ

- 欧米と比較し回復は遅れるも、2022年10月以降の水際緩和措置による訪日外国人の回復を見込む。
- 空港の人手不足による供給制約が発生し、回復スピードは遅れる。

## 今後の事業環境

2022年秋口より訪日外国人は順調に拡大し、中期的には2019年水準を超過する見通し

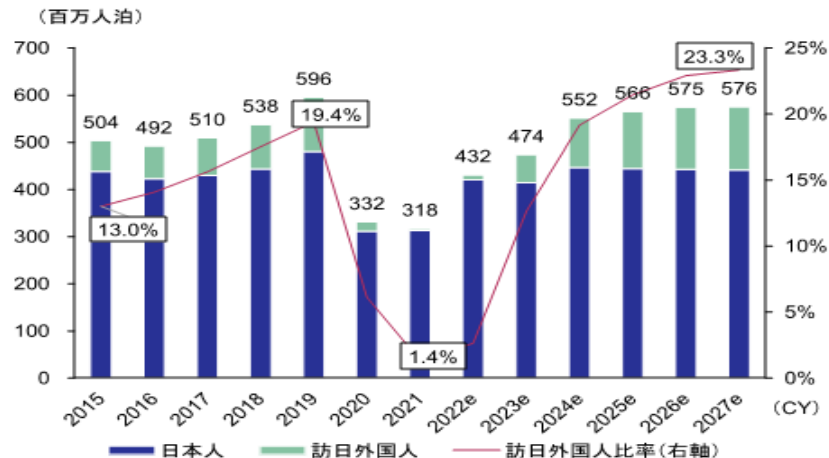
### 訪日外国人数は2019年水準まで回復見通し

- 訪日外国人数は、2025年にかけて2019年水準まで回復する見通し。
- 2026年以降、世界的な人口増加、GDP成長に伴い、訪日外国人数は2019年水準以上に拡大する見通し。

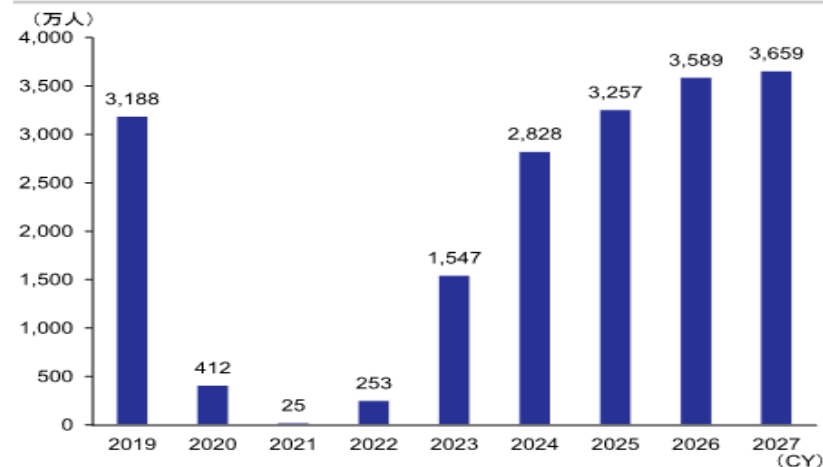
### 日本人需要は短期的には回復するが中長期では需要減

- 短期的には全国旅行割による需要拡大を見込み、2023年中には2019年水準まで回復。
- 中長期的には国内人口減少の影響により、需要減少を見込む。
- Web会議の浸透により、出張による宿泊需要は2019年水準には戻らないと想定（2023年以降のビジネス需要は2019年比▲15%と想定）。

## 国内の宿泊需要の中期見通し



## 訪日外国人の来客数の中期見通し



(\*1) VFR : Visiting Friends and Relatives)  
 (出所) みずほ銀行産業調査部資料、WEO、IATA、観光庁「宿泊旅行統計調査」引用

## 2023年の旅行動向見通し

**国内旅行は対前年108.6%まで回復、海外旅行は289.7%、訪日外国人は550.6%まで回復**

**国内旅行者数は、コロナ前の状況をほぼ回復**

- 2020年の旅行者数国内旅行者は、2億6,600万人（対前年比108.6%、対2019年比91.2%）と推計される。

**海外旅行者数は、国内と比較し回復は鈍い**

- 海外旅行者数は、840万人（対前年比289.7%、対2019年比40.4%）と推計される。

**訪日外国人旅行者数は、順調な回復が期待される**

- 訪日外国人旅行者数は、2,110万人（対前年比550.6%、対2019年比66.2%）と推計される。

## 2023年の旅行市場

**アジア、欧米居住者ともに日本旅行は人気が高い、その一方、宿泊・飲食業界では人手不足という足かせが課題に**

**海外旅行者数は、国内旅行と比較し回復は鈍い**

- 2023年はアジア、欧米共、訪日外国人数は急回復が期待され、途絶えていた中国人訪日客も、2023年7月以降に回復が予測される。

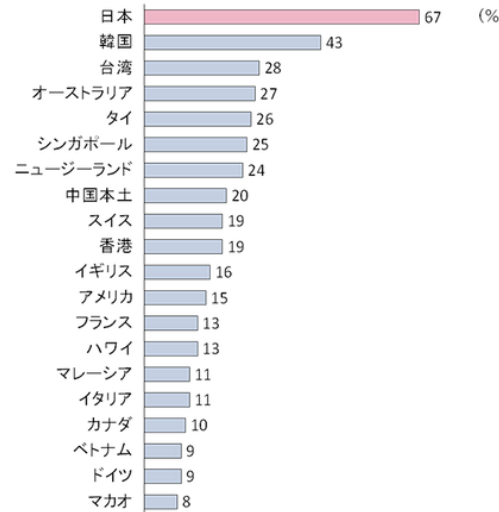
**宿泊・飲食業界では人員不足という課題が浮き彫りに**

- 宿泊・飲食サービスでは、2021年10月以降、人員不足が続いている中、訪日需要回復が進むと、人手不足が一層進むことが懸念される。

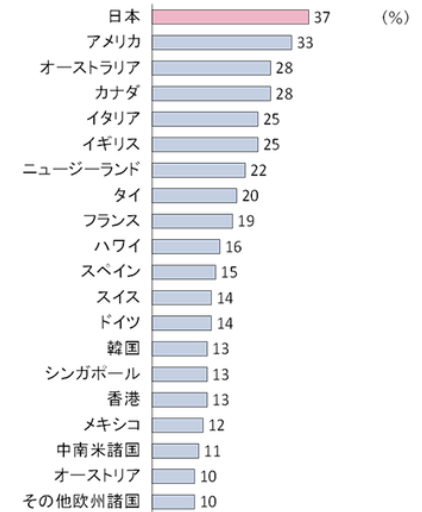
（出所）JTBコーポレートサイト、観光庁「宿泊旅行統計調査」引用

## 次に海外旅行したい国・地域（アジア・欧米 居住者別 上位20位）

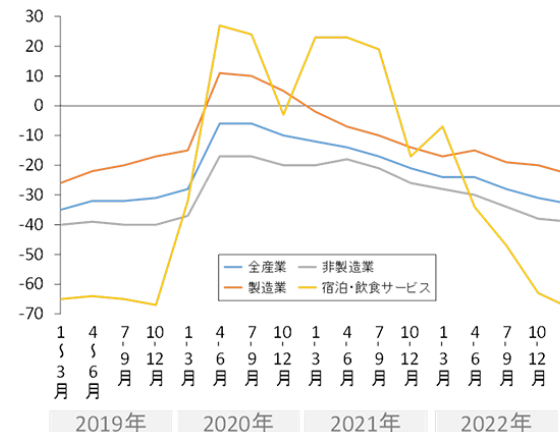
アジア居住者(韓国、中国、台湾、香港、タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア) n=3,934



欧米居住者(アメリカ、オーストラリア、イギリス、フランス) n=1,967



## 産業別雇用人員判断



（出所）株式会社日本政策投資銀行・公益財団法人日本交通公社「DBJ・JTBF アジア・欧米豪 訪日外国人旅行者の意向調査 引用

（出所）日本銀行「日銀短観」（雇用人員判断）(全規模)(2022年12月)、JTB総合研究所作成資料引用

## 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、戦略や独自の強みを有することが事業成功のポイントとなる。

### 需給動向

#### (短期)

- 新型コロナウイルス影響によって旅行者数や旅行消費、宿泊需要は約半減。
- 宿泊需要は回復傾向である一方、ホテル稼働率はコロナ前水準以下。
- 2022年10月以降、水際措置緩和による訪日外国人の本格的な回復を見込む一方で、空港における人手不足による供給制約が発生する可能性。

#### (中期)

- 訪日外国人数は2025年にかけて2019年水準まで回復見通し。
- 2026年以降、世界的な人口増加、GDP成長等に伴い、訪日外国人数は2019年水準以上に拡大する。

### 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。経営リスク、不動産リスクを抱え、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)

- 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)

- モノ消費割合が大きい訪日外国人需要は、アジア中心とした経済成長により欧米のようにコト消費への需要拡大が起こる可能性。
- 訪日外国人の需要拡大に対応するため、ターゲット選定、プライシング、サービス内容等におけるマーケティングを強化することで需要を取り込み、収益拡大を狙える可能性

### 当社グループの戦略

#### (戦略1)

- 中華圏を中心とした海外資本により、ホテル投資ファンドを組成。
- 組成したホテル投資ファンドにて、国内ホテル・宿泊施設を購入。
- ファンド資産のホテルを、当社グループが運営又は運営受託並びに運営アドバイザー。
- ホテル投資ファンドのホテル施設不動産の売買仲介、プロパティマネジメント受託を確保。

#### (戦略2)

- 旅行事業を主業務とする当社子会社 イントランス上海により、中華圏観光客の送客事業を開始。
- 中華圏観光客を当社グループ運営のホテルをメイン受け皿として送客。
- 当社運営ホテル以外のホテルへも送客し、安定した中華圏観光客の取り組みを確保。

#### (戦略3)

- 当社グループの運営ホテル数拡大に伴う、ホテル運営事業の拡大。
- 実績拡大に伴うレピュテーション上昇により、更なるホテル投資案件の確保。

## 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。

「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。

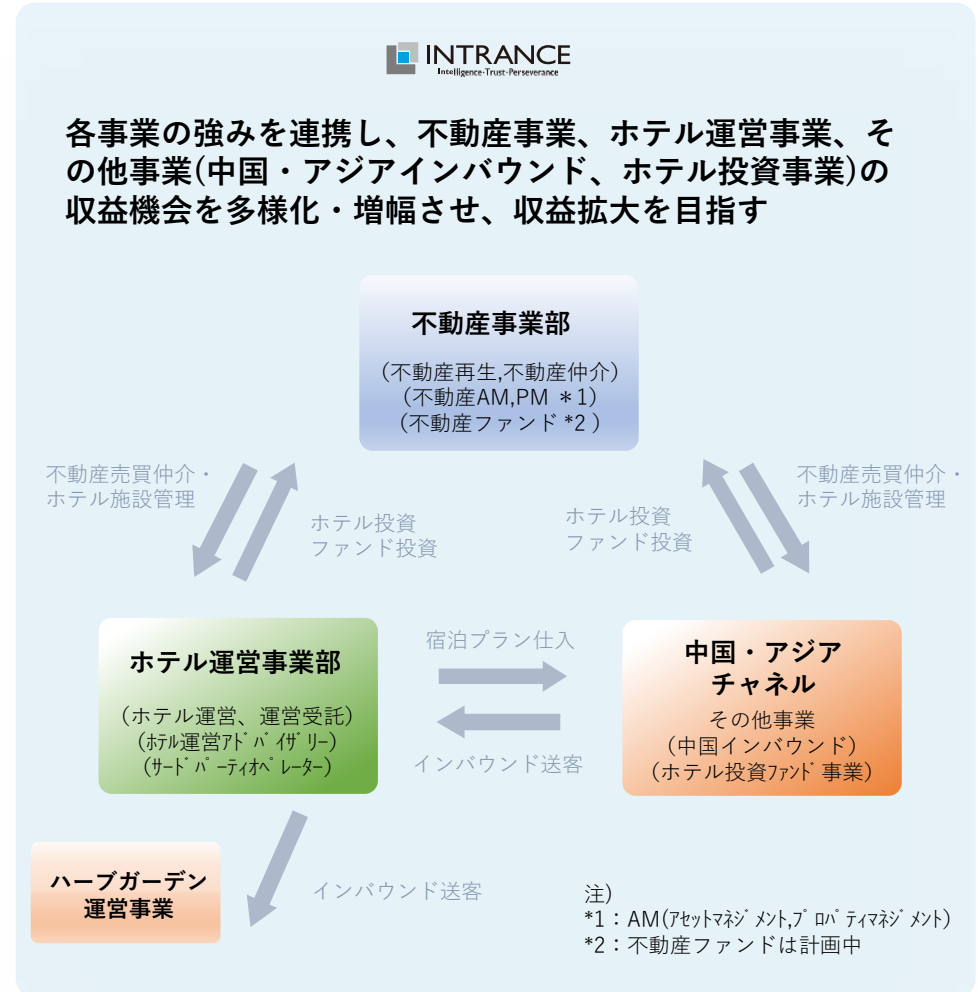
## ホテル運営事業における経験と知見

- 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。

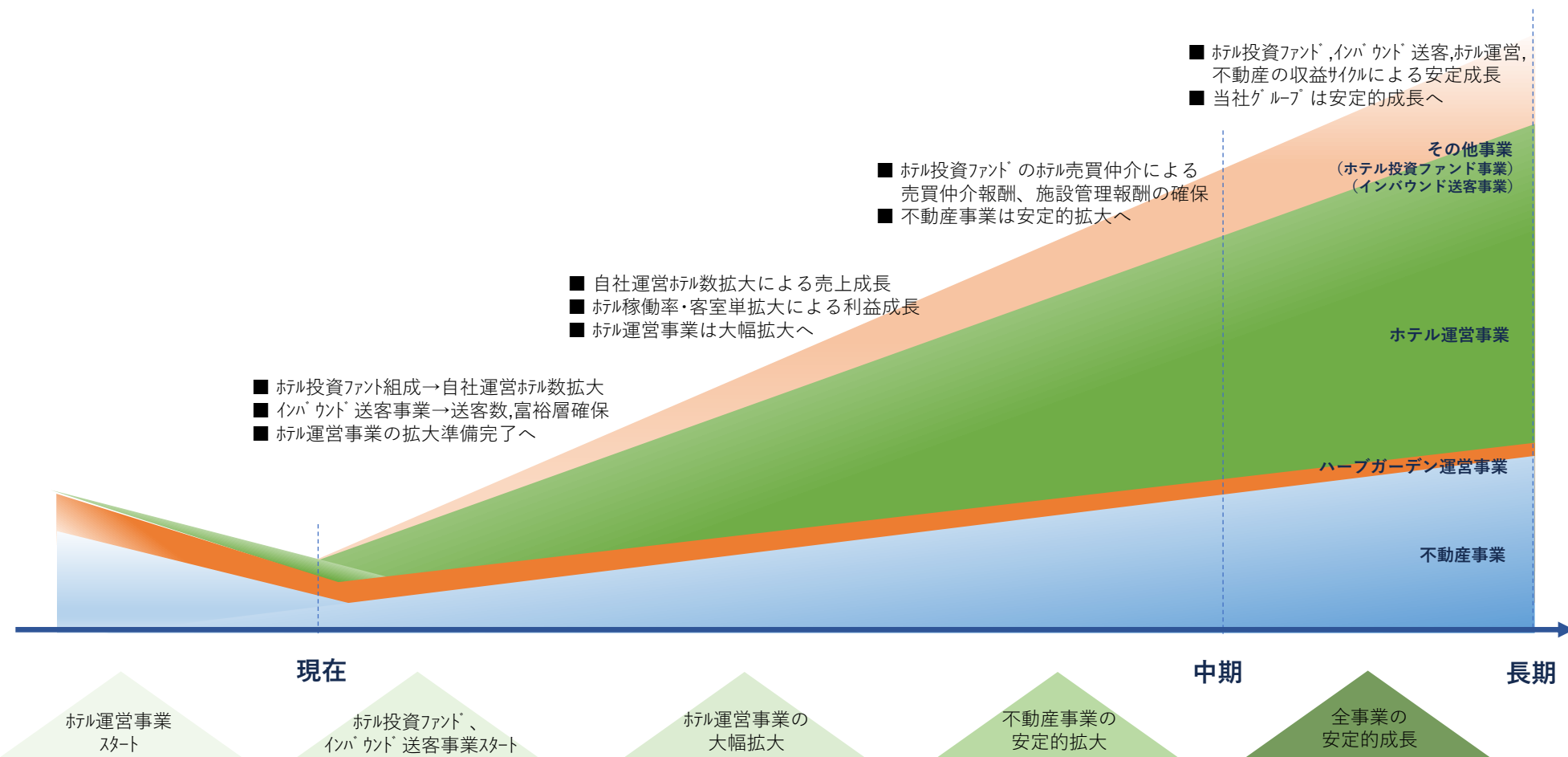
## 中国・アジアチャネルの優位性

- 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。



## 事業計画のアクションプラン

不動産事業の知見・経験を活用し、ホテル運営事業、ホテル不動産事業の成長を促進し、当社グループの収益拡大を実現することを目指します。





## 事業計画数値 レンジ上限版

(百万円)

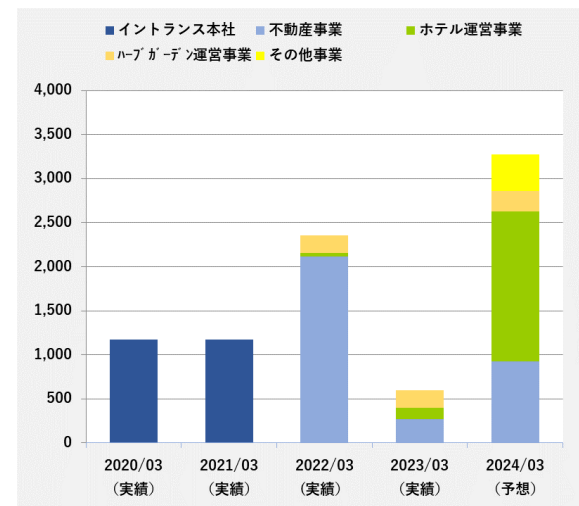
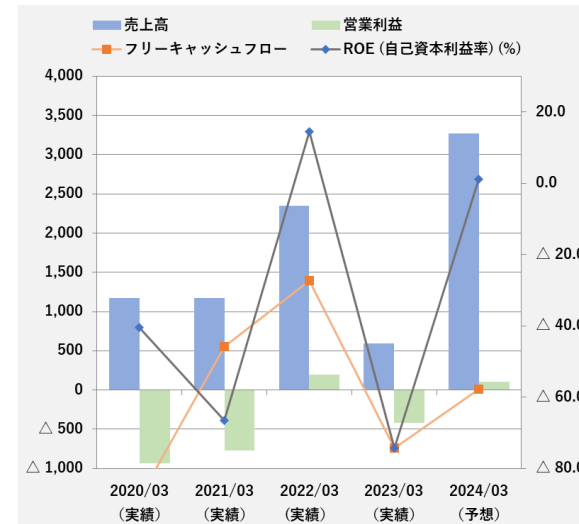
グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	-74.6%	3,275	447.7%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	924	240.4%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	1,704	-
ハーブガーデン運営事業	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	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)

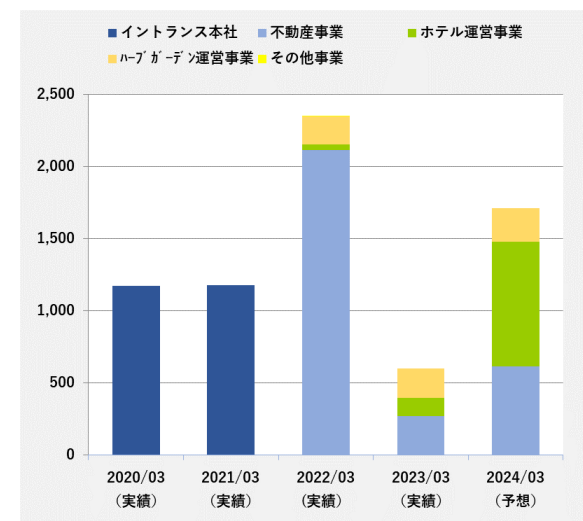
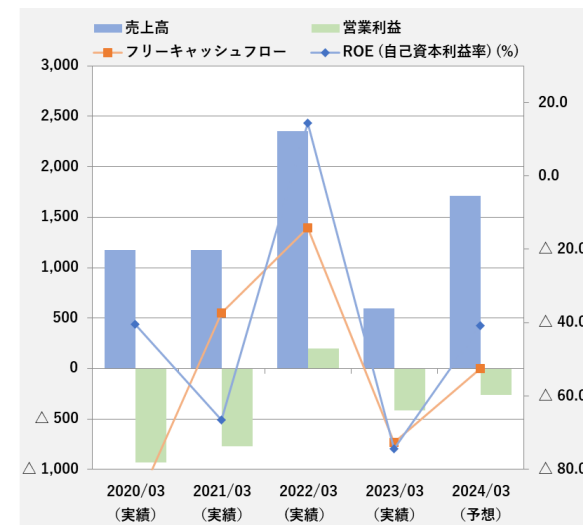
グループ経営数値目標							
	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (実績)	増減(%)	2024/03 (予想)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	598	-74.6%	1,713	186.4%
イントランス本社	1,174	1,176	0	0	-	0	-
不動産事業	0	0	2,113	271	△ 87.2%	613	125.8%
ホテル運営事業	0	0	38	124	224.4%	865	-
ハーブガーデン運営事業	0	0	200	203	1.3%	233	14.8%
その他事業	0	0	0	0	-	0	-
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。



## 事業計画 達成状況

### 売上計画値は大幅未達

- 不動産事業における販売用不動産の売却が成立しないことで、本事業における計画数値は大幅未達。
- 販売用不動産の賃貸収入は、コロナ禍からの想定以上の未回復で停滞
- 中国本土からの訪日旅行者の回復がしないことを契機とし、ホテル運営事業の計画が大幅未達となり、キャッシュフローが悪化し、新規投資が進捗せず。
- 日中関係の不安定化により、ホテル投資ファンド事業（その他事業）の進捗が停滞。
- 前年度、予定していたホテルテクノロジー事業は、費用対効果及び財務状況の観点より推進を中止。

### 営業損益も大幅な赤字を計上

- 計画値からの大幅な売上減少の一方、新規ホテルの固定費等の発生により、大幅な営業損失を計上。

### 期首計画を大幅下方修正

- 売上、営業損益の計画未達により、大幅な業績下方修正を発表。

## 事業計画の再設定

### 2024年3月期にて事業計画の修正

- 2023年4月に資金調達（CB300百万円、新株予約権4.6百万円〈行使額は300百万円〉）を実施。これらを新規ホテルとファンドへ投資予定。
- 上記、資金調達を踏まえ、事業計画を再設定。

### 新事業計画はレンジ予想で公表

- 連結ベースで売上高1,712~3,275百万円、営業損益△260~107百万円、経常損益△279~31百万円、親会社株主に帰属する当期純損益△281~11百万円、1株当たり当期純損益△7.60~0.30円。

## 事業計画数値の修正

### (旧) グループ経営数値目標

	2020/03 (実績)	2021/03 (実績)	2022/03 (実績)	2023/03 (予想)	増減(%)	2024/03 (計画)	増減(%)
売上高	1,174	1,175	2,351	3,102	31.9%	7,160	130.8%
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	320	-

### 2024/03期の数値修正

### (新) グループ経営数値目標 (レンジ上限)

	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%
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	107	-

### (新) グループ経営数値目標 (レンジ下限)

	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%
営業利益	△ 931	△ 775	195	△ 417	-	△ 260	-

### 新事業計画の設定方針

#### 2024/03期のみを事業計画として設定

- 当社の事業成長の肝となるのは、現在「その他事業」である「ホテル投資ファンド事業」と「インバウンド送客事業」の実行。
- これら事業の推進状況により、2024/03期以降の業績は大きく変動見込み。
- 上記理由より、2024/03期のみを事業計画を設定。
- 事業進捗状況を考慮の上、本年度秋口を目標に新事業計画を更新予定。

- 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）

	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)					
<b>損益計算書</b>					
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
<b>貸借対照表</b>					
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
<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	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
<b>財務データ</b>					
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

- 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

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	・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： 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： 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： 不動産再生事業	・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。 ・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。 ・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。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	・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"> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>	低	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ガバナンス体制を役職員に徹底します。</li> <li>・ 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。</li> <li>・ 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。</li> </ul>
法的規制及び訴訟等： 訴訟の可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> </ul>	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"> <li>・ 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。</li> </ul>	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"> <li>・ 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。</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ガバナンス体制を役職員に徹底します。</li> </ul>
事業運営体制： 小規模組織	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> </ul>
事業運営体制： 内部管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	中	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> </ul>
事業運営体制： 役員・社員の内部統制	<ul style="list-style-type: none"> <li>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。</li> </ul>	低	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> </ul>



- 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**

## 不動産事業



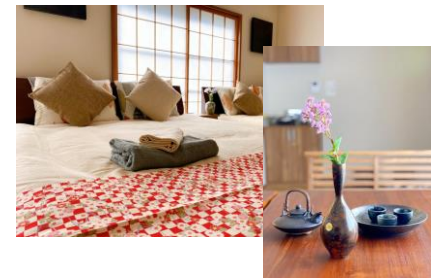
オリオン横丁(宇都宮) 宇都宮の横丁事業



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

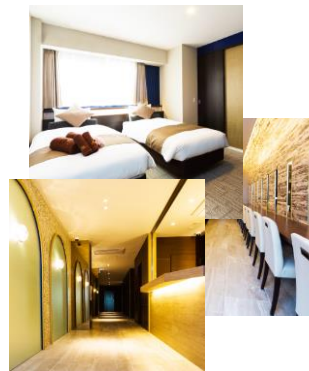
### YUMIHA沖縄 (ホテル賃貸借運営)

沖縄 恩納村に構える 18室の高級ヴィラ



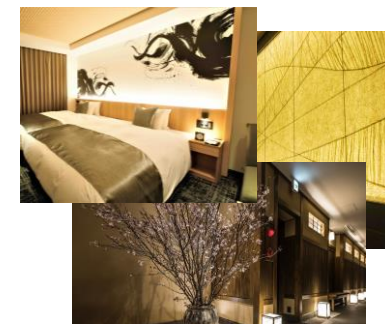
### 心齋橋ホテル (ホテル賃貸借運営)

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

## 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。

## 本資料の更新予定について

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://intrace.jp/ir/ir\\_library.html](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 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>