2021年６月29日

各　位

会 社 名　　株 式 会 社 イ ン ト ラ ン ス
代表者名　　代表取締役社長　濱谷　雄二
(コード番号3237　東証マザーズ)
問合せ先　　管 理 本 部 部 長　北川　雅章
( TEL　　03－6803－8100 )

# ＜マザーズ＞ 投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時　　2021年６月29日 15：30～16:30

開催方法　　対面による実開催

開催場所　　日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル分室 第３セミナールーム
（東京都中央区日本橋兜町３－３）

説明会資料　　2021年度事業概要＆成長戦略

【添付資料】

・2021年度事業概要＆成長戦略

以 上

INTRANCE

Intelligence·Trust·Perseverance

株式会社イントランス

# 2021年度事業概要＆成長戦略

2021年6月29日



# 経営理念




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。

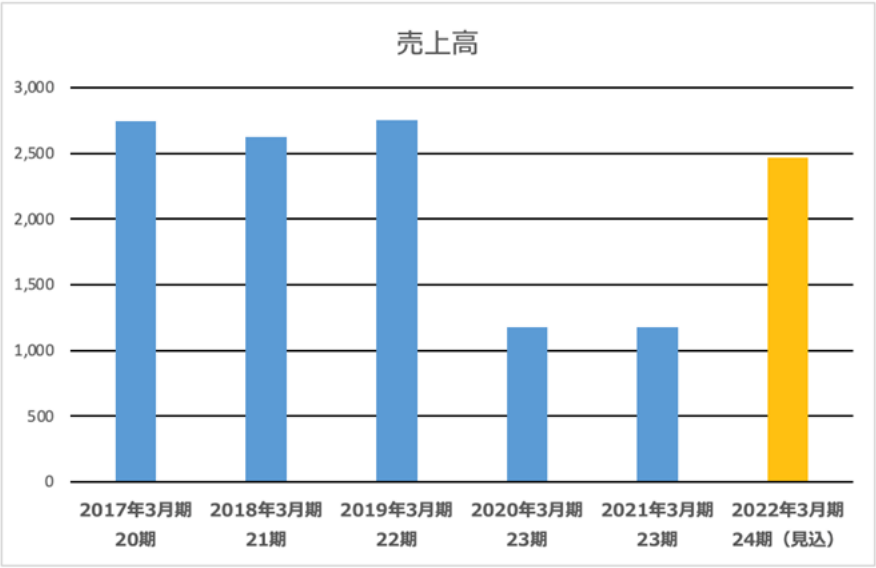
# 企業概要

| | |
|---|---|
| 称号 | 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 | 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　マザーズ市場 (証券コード 3237) |
| 従業員 | 単体16名 (連結37名) |
| 事業内容 | 1) 不動産事業 |
| | 2) ホテル運営事業 |
| | 3) ホテル投資事業 |
| | 4) ホテルシステム事業 |

# 01 実績と予想／課題

# 事業実績予想（2022年度）

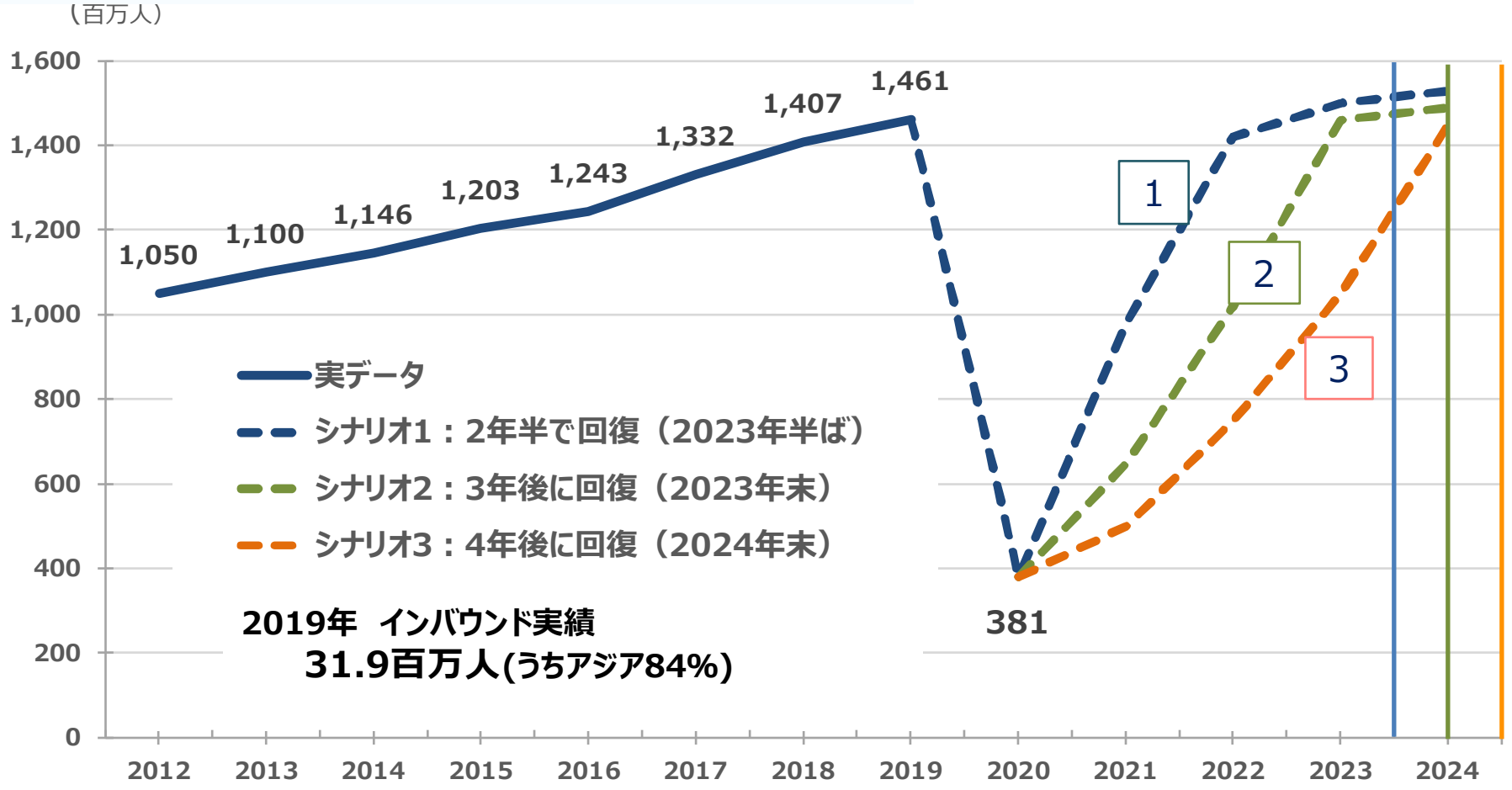
| 決算期（3月） | 2017年3月期<br>20期 | 2018年3月期<br>21期 | 2019年3月期<br>22期 | 2020年3月期<br>23期 | 2021年3月期<br>23期 | 2022年3月期<br>24期（見込） |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,743 | 2,623 | 2,752 | 1,174 | 1,175 | 2,469 |
| 営業利益 | 569 | 7 | 375 | -931 | -775 | 270 |






# 02 インバウンド市場の予測

# 国際観光客到着数の回復時期

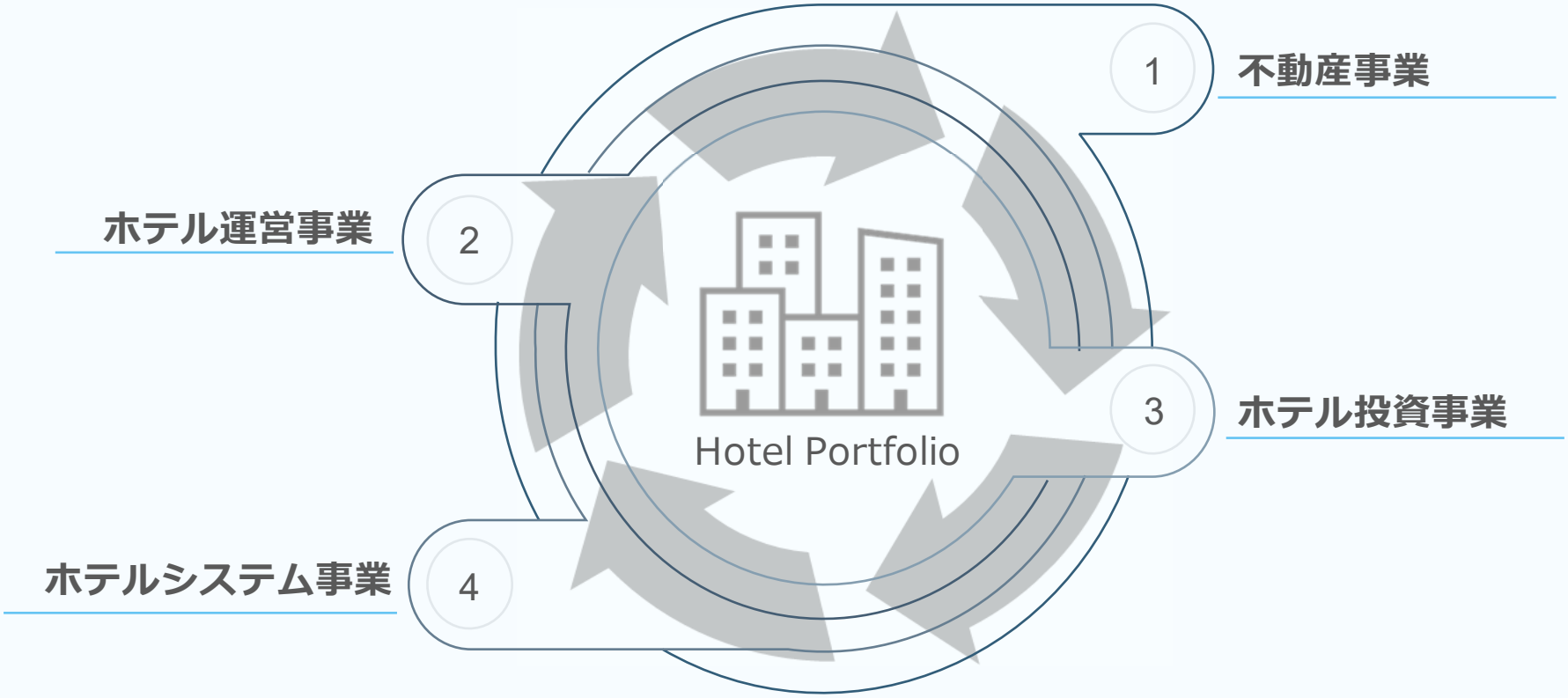



出典：国連世界観光機関（UNWTO）

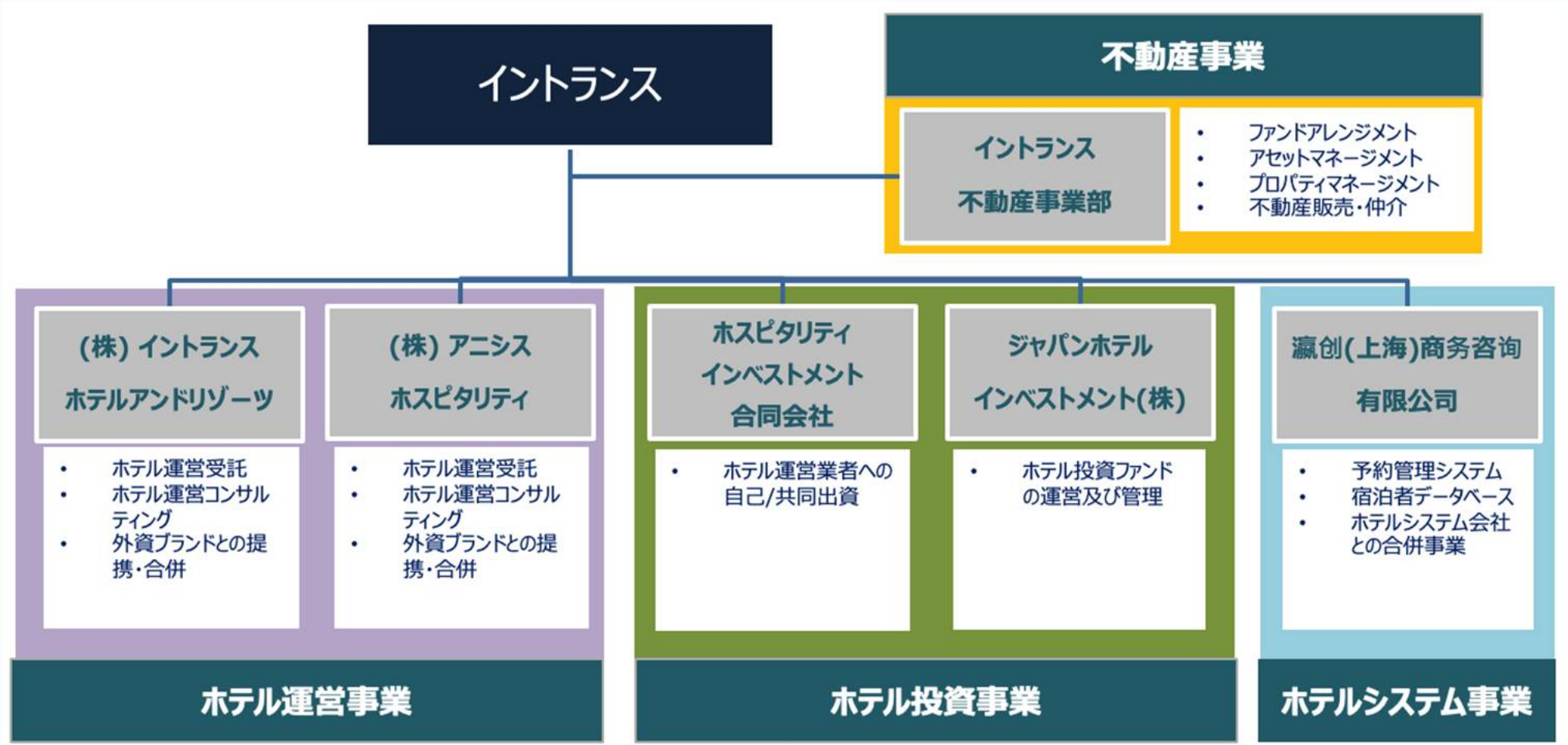
# 03

# イントランスグループの成長戦略

# コアビジネスライン



# グループ編成


イントランス
不動産事業
イントランス
不動産事業部
・ファンドアレンジメント
・アセットマネージメント
・プロパティマネージメント
・不動産販売・仲介
(株) イントランス
ホテルアンドリゾーツ
・ホテル運営受託
・ホテル運営コンサルティング
・外資ブランドとの提携・合併
(株) アニシス
ホスピタリティ
・ホテル運営受託
・ホテル運営コンサルティング
・外資ブランドとの提携・合併
ホスピタリティ
インベストメント
合同会社
・ホテル運営業者への自己/共同出資
ジャパンホテル
インベストメント(株)
・ホテル投資ファンドの運営及び管理
瀛创(上海)商务咨询
有限公司
・予約管理システム
・宿泊者データベース
・ホテルシステム会社との合併事業
ホテル運営事業
ホテル投資事業
ホテルシステム事業

# 事業課題



| | |
|---|---|
| 基本課題 | **財政基盤の強化**<br>一昨年度よりの継続赤字のため、純資産が減少している。まず黒字化を達成した上で、さらに新事業として、ファンド事業、及び不動産開発事業により高収益体制の定着が課題。<br>**事業間連携の強化**<br>グループ会社間の連携を強化し、ホテルを中心とした優良不動産案件の確保と、その運営業務を受託し、アジアを中心とするインバウンドビジネスの集客性につなげる一連のグループ内の連携が重要。<br>**新事業の展開**<br>ホテル運営とシステム関連の開発。 |
| 組織人材課題 | **ホテル人材**<br>ホテル部門を束ねる人材の確保。ホテル経営経験者などで外部とのコンタクトの役割を求める。<br>**経営人材**<br>社業全体をアグレッシブに進める経営人材の登用。<br>**ホテル投資関連人材**<br>ホテル運営人材を持つ企業との提携またはM＆A。 |

# テクノロジー

AI在庫管理
AI予約管理
AIレベニューマネージメント
デジタルマーケティング
ゲストエクスペリエンス
オンライン決済

ホテルには、これらのシステムが1 つになった、
シームレスでコスト効率の高い
統合ソリューションが必要

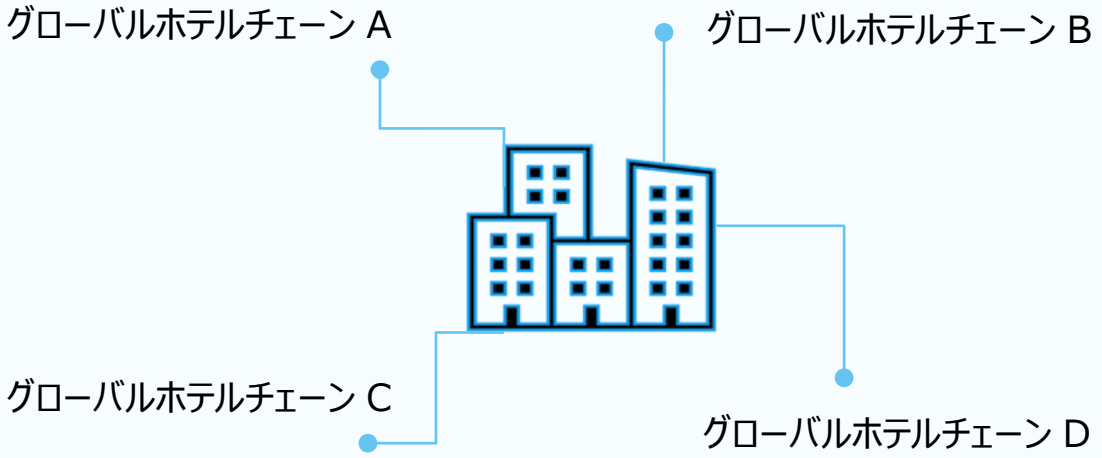



**It’s time for AI!**

# マルチブランドオペレーター

ブランド認知度
ロイヤリティプログラム
ディストリビューション

グローバルホテルチェーンと提携し、
そのホテルチェーンの持つ力を
最大限に活用




日本のマーケットに合ったやり方
財務成績
人事戦略

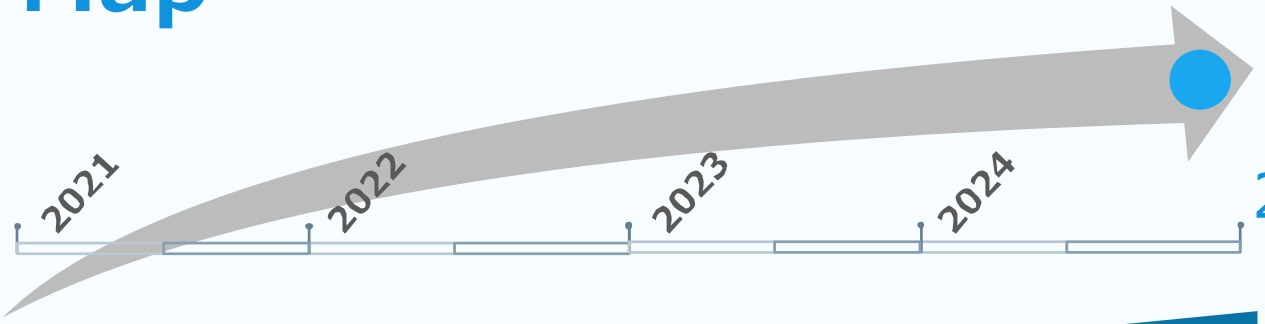
イントランスが直接管理し、
収益を最大化

国内マーケット、インバウンドから
需要のあるミッドスケールホテル ⇨ 数が少ない

ミッドスケールカテゴリーに特化

# 新ビジネスRoad Map

- ホテル運営受託：2,000室を目標
  MC受託は、ブランド提携で運営の信用力向上
  ML受託は、新ブランドを立上げ、成長軌道へ
- ホテル運営組織：責任者を招聘し、基盤構築
- 2023年度の営業利益5億円

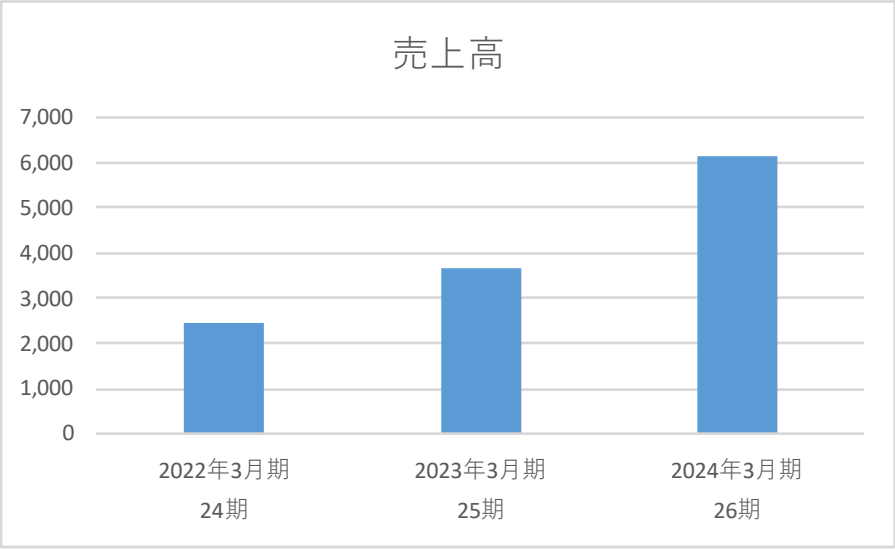


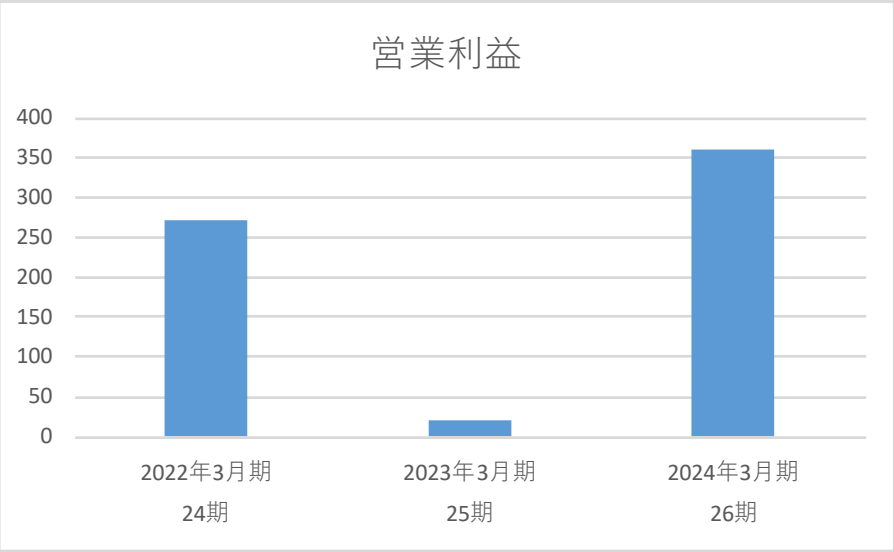



| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ホテル運営事業 | 2,000室 | 3,000室 | 7,500室 | 10,000室 |
| ホテルシステム事業 | 開発 | 導入 | 展開 | 外部への販売 |
| ホテル投資事業 | 準備 | ファンド 1 | 準備 | ファンド 2 |
| 不動産事業 | セールス＆サポート | | | セールス＆サポート |

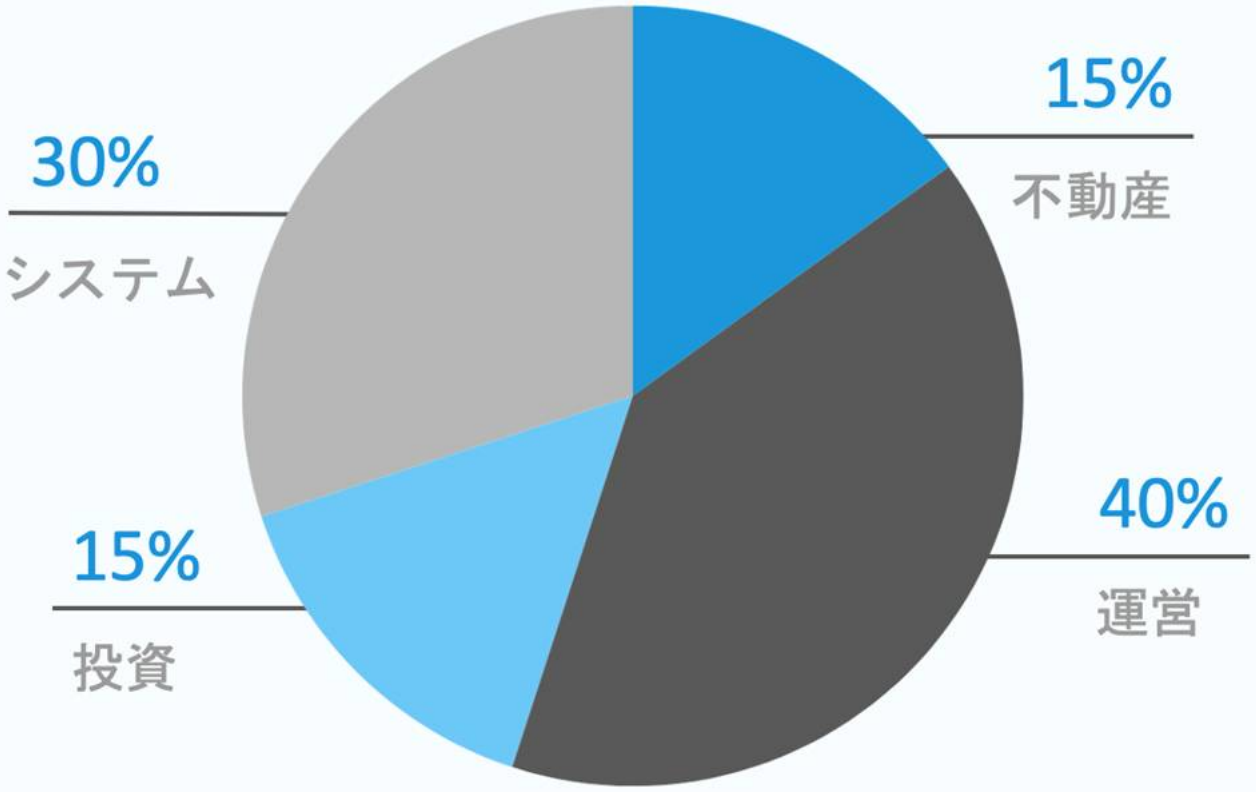
# 事業実績予想（2022-2024年度）

| | 2022年3月期<br>24期 | 2023年3月期<br>25期 | 2024年3月期<br>26期 |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 2,469 | 3,660 | 6,128 |
| 営業利益 | 270 | 20 | 360 |



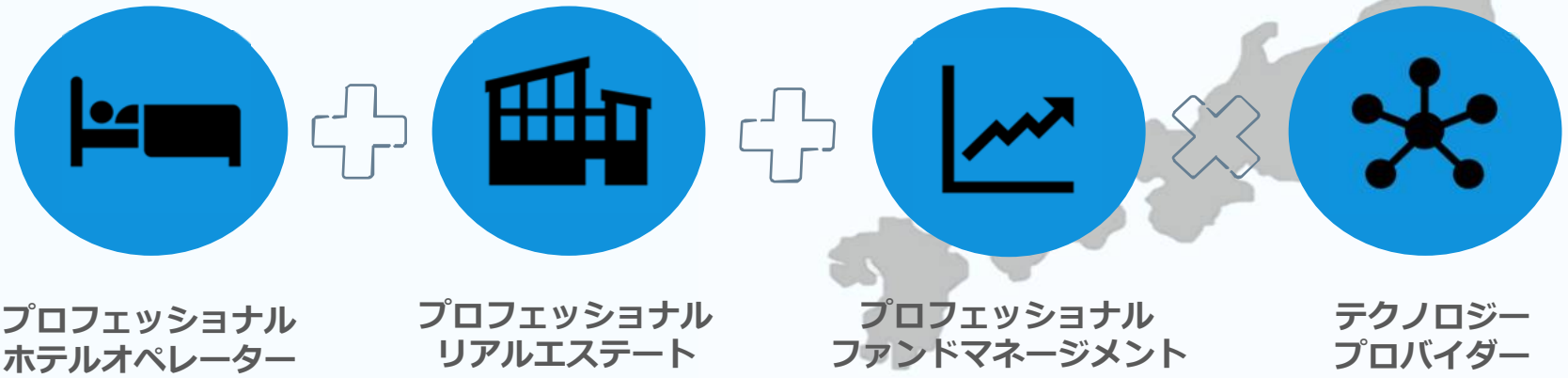



# 目標収入内訳 (2024年3月期)



# アンビション

## 今まだ日本にない…トータルサービス、ソリューションのプロバイダー



プロフェッショナル
ホテルオペレーター

プロフェッショナル
リアルエステート

プロフェッショナル
ファンドマネージメント

テクノロジー
プロバイダー

サービスプロバイダー

ソリューション
プロバイダー

# Thank you