



# 2026年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ストライダーズ  
東証スタンダード：9816



Corporate Slogan

# Stride With Challengers

“挑戦者達と共に闊歩する”



# 連綿と続く価値創造

社会や企業活動には、四半期・半期・年度といった制度上の時間軸が存在します。

私たちはこうした枠組みにとらわれることなく、機会を捉えた迅速・果斷な意思決定と実行により、価値創造を積み重ねてきました。

既存事業で培ってきた強みを基盤に、成長余地の高い領域への展開を進めることで、収益基盤の強化と成長投資を両立していきます。

連綿と続く時間の中で改革を継続。短期の収益機会を着実に取り込みながら、中長期にわたる企業価値の複利的成長を実現する価値創造ストーリーを構築してまいります。

## 基本情報

・社名	株式会社 ストライダーズ
・代表取締役	早川 良太郎
・設立	1965年2月
・決算期	3月
・資本金	1,677百万円
・上場市場	東証スタンダード (9816)
・連結従業員数	115名 (2025年3月末現在)
・本社	〒103-0022 東京都中央区日本橋室町 4-6-2
・事業内容	不動産事業、ホテル事業、投資事業

・役員	代表取締役社長	早川 良太郎
	取締役会長	早川 良一
	常務取締役	宮村 幸一
社外取締役	監査等委員	村瀬 晶久
社外取締役	監査等委員	李 智賢
社外取締役	監査等委員	下森 右子



# STRIDERS

## 不動産事業

レジデンス事業  
不動産売買事業

TRUST ADVISERS

## ホテル事業

ホテルの保有・運営事業



## 投資事業

アジア圏を中心とした投資事業

STRIDERS  
Global Investment

M&A Global Partners

OMUSUBI  
CAPITAL

沿革



リース事務機会社として設立

1965

1991

株式を店頭公開（JASDAQの前身）

社名を「ストライダーズ」に変更  
JASDAQ市場の統合に伴い  
大阪証券取引所へ移行

東証市場再編により  
スタンダード市場へ移行

2010

2015

2022

2025

ホテル・不動産・海外投資事業  
に参入・拡大  
アジア地域での投資・子会社設立

設立60周年

# Financial Results

2026年3月期第3四半期

## INDEX

1. Executive Summary

2. セグメント別業績

3. 経営体制と財務方針

4. Appendix

# Executive Summary

## 連結売上高

**6,012** 百万円

YoY +3.6%

## 連結営業利益

**156** 百万円

※前年同期赤字

### EBITDA

**236** 百万円

### 自己資本比率

**47.2%**

### DEレシオ

**0.73 倍**

### ROE

**5.5 %**

## 3Q連結ハイライト

- ✓ 売上高微増も、営業利益は大きく改善し、課題であった収益改善が進みつつあります。
- ✓ 自己資本比率は47.2%と高水準を維持し、DEレシオは0.73倍と財務レバレッジを抑制した健全な財務体質を確保しております。

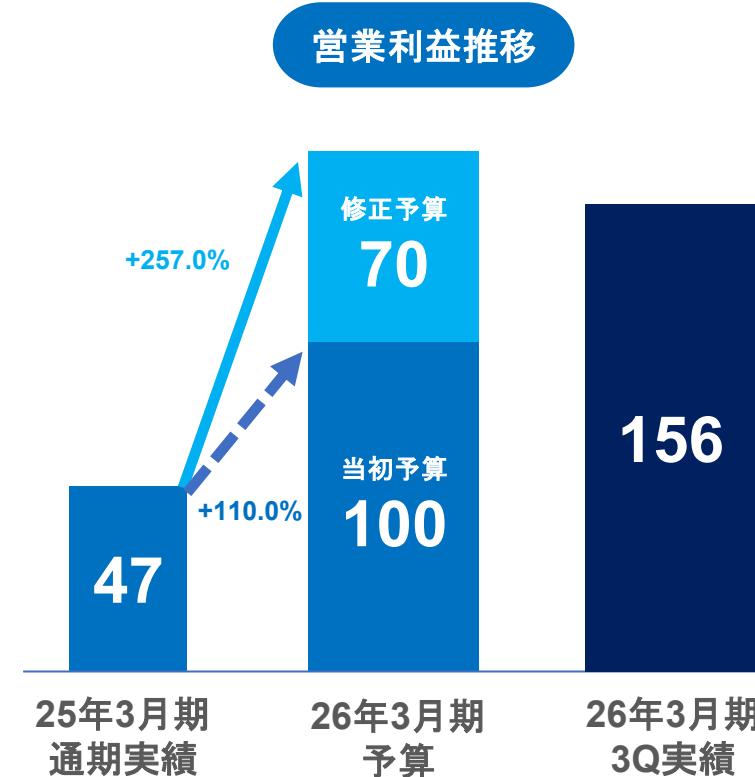
※DEレシオ＝有利子負債／純資産合計  
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

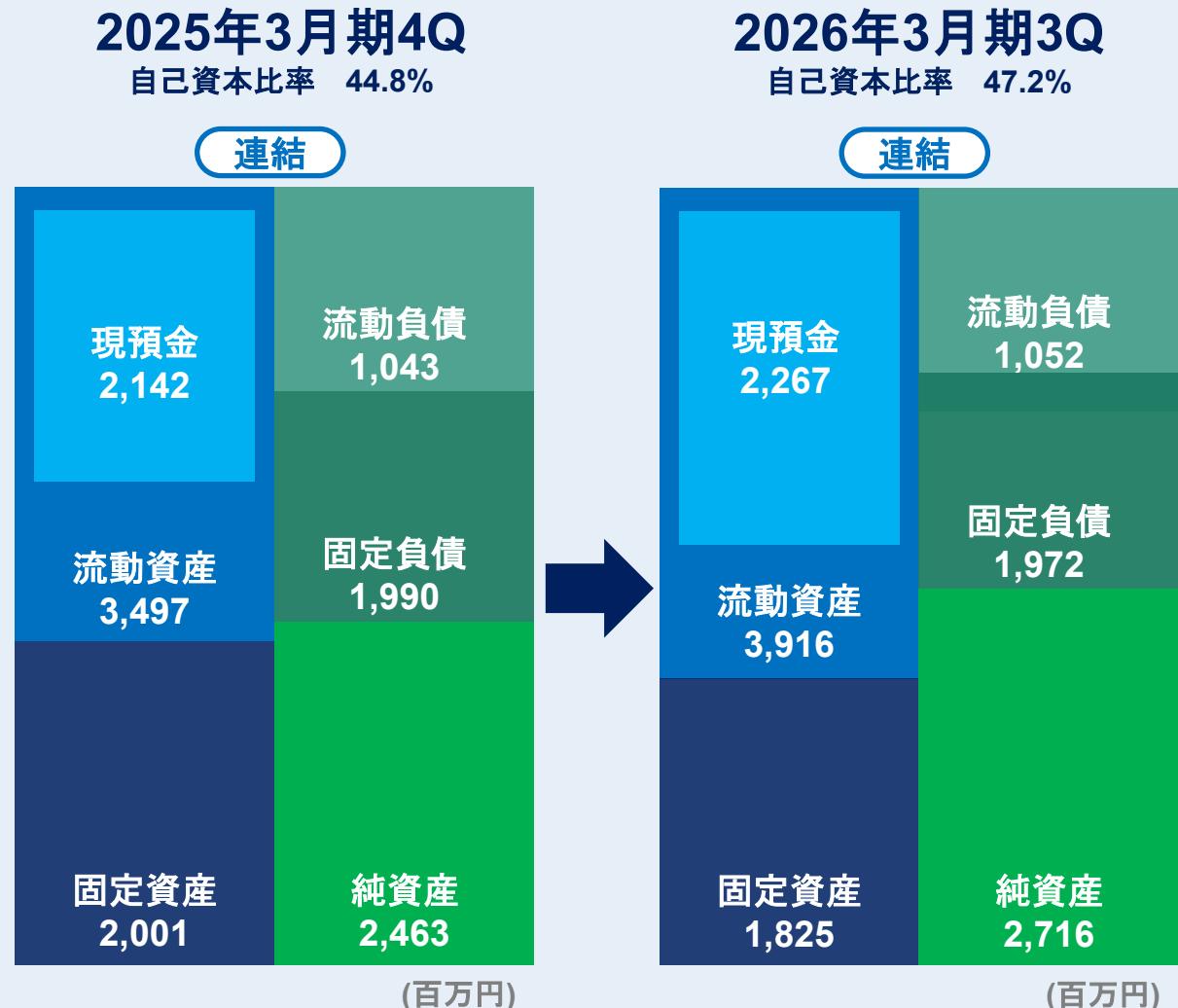
# 2026年3月期 通期業績予想に対する進捗率



(単位:百万円)	第61期 (25年3月期) 3Q実績	第62期 (26年3月期) 3Q実績	増減額	第62期 (26年3月期) 通期予算	通期業績予想 進捗率
売上高	5,805	6,012	207	8,200	73.3%
営業利益	△20	156	177	170	92.2%
営業利益率	-	2.6%	-	2.0%	-
経常利益	31	193	161	190	101.6%
当期純利益	16	108	91	100	108.3%

- 業績概要（第62期 3Q累計） 売上高は6,012百万円（前年同期比+207百万円）と増収。 ホテルセグメントを中心とした需要回復および既存事業の堅調な推移により、通期予算に対する進捗率は73.3%となりました。
- 営業利益は156百万円（前年同期は営業損失20百万円）と大幅に改善。収益構造の見直しおよびコストコントロールの徹底により、営業利益率は2.6%と通期計画（2.0%）を上回る水準で推移しており、通期予算の進捗は順調に捉えております。





**総資産**

- 当第3四半期末の総資産は57億円(前期末比+2.4億円)
- 第1四半期に実施した第三者割当増資に伴う現預金の増加が要因
- 売掛金減少は、債権回収における健全な運営の成果
- 一方で、長期貸付金の減少により固定資産は減少
- 固定資産の減少は、資産効率の改善と柔軟な資金運用への転換

**負債**

- 当第3四半期末の負債合計は30億円(前期末比△0.1億円)
- 流動負債は減少したものの、長期借入金増加により固定負債増加
- 長期借入の増加により負債全体は増加したものの、借入余力がある状態の中での事業成長に向けた資金調達

**純資産**

- 当第3四半期末の純資産は27億円(前期末比+2.5億円)
- 自己資本比率は前期末の44.8%から47.2%へと改善
- 純資産の増加は増資および四半期純利益の計上が主因
- 1Q増資により、財務の健全性向上とともに、成長投資余力が広がる

# セグメント別業績

# 2026年3月期 3Qセグメントハイライト



## 不動産事業

売上高

**4,961** 百万円  
YoY +5.4%

営業利益

**216** 百万円  
YoY +57.0%

## ホテル事業

**1,020** 百万円  
YoY +17.8%

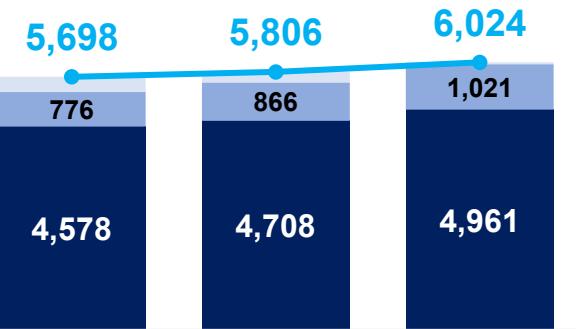
**104** 百万円  
※前年同期赤字

## 投資事業・その他

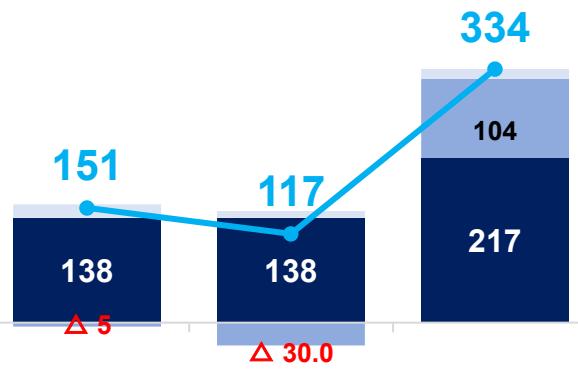
**42** 百万円  
YoY △81.8%

**13** 百万円  
YoY +40.5%

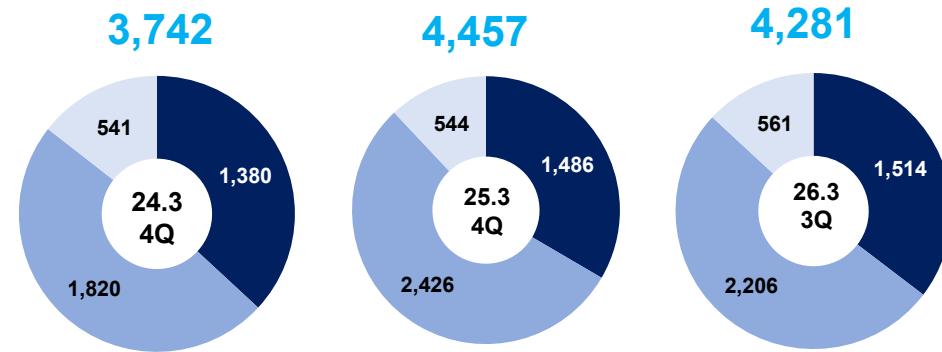
3Qセグメント売上推移  
(百万円)



3Qセグメント利益推移  
(百万円)



3Qセグメント資産推移  
(百万円)



※セグメント売上及びセグメント利益には簡便的にセグメント間取引を含めております。

※各セグメントの営業利益をセグメント利益として開示しています。なお、セグメント利益の合計から調整額（主に管理部門にかかる人件費及び経費）を引いたものが、連結損益計算書の営業利益です。

# 不動産事業

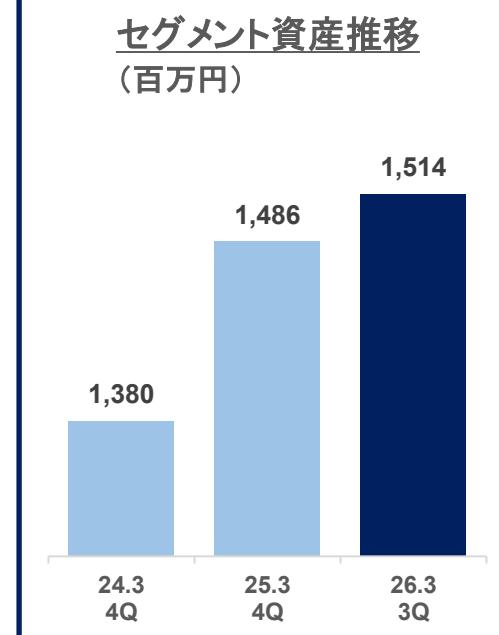
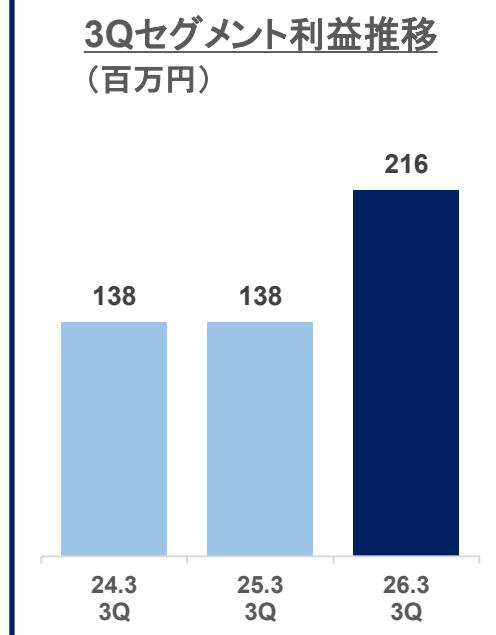
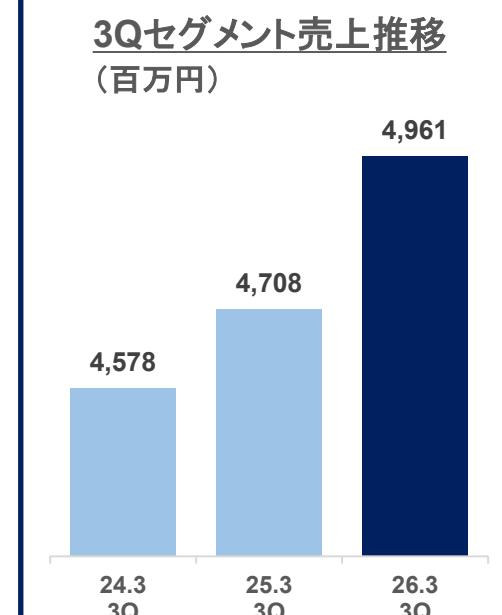
# 2026年3月期3Q概況 | 不動産事業



事業内容:レジデンス事業(リーシング、賃貸管理、マンション建物の受託管理)、不動産売買事業  
連結子会社:(株)トラストアドバイザーズ、(株)東京アパートメント保証など



**不動産セグメント売上**  
**4,961** 百万円  
YoY +5.4%



**不動産セグメント営業利益**  
**216** 百万円  
YoY +57.0%

**不動産セグメントサマリー**

- ✓ 売上、利益共に前年同時期を上回る成長を実現。3セグメントで最も堅調な実績を残し、グループを牽引。
- ✓ DXの推進やAIの活用した効率的経営により、前年を上回る営業利益を達成。
- ✓ 一都三県の賃料上昇、及び転入超過といった外部環境の変化もあり、前年を上回る実績となった。

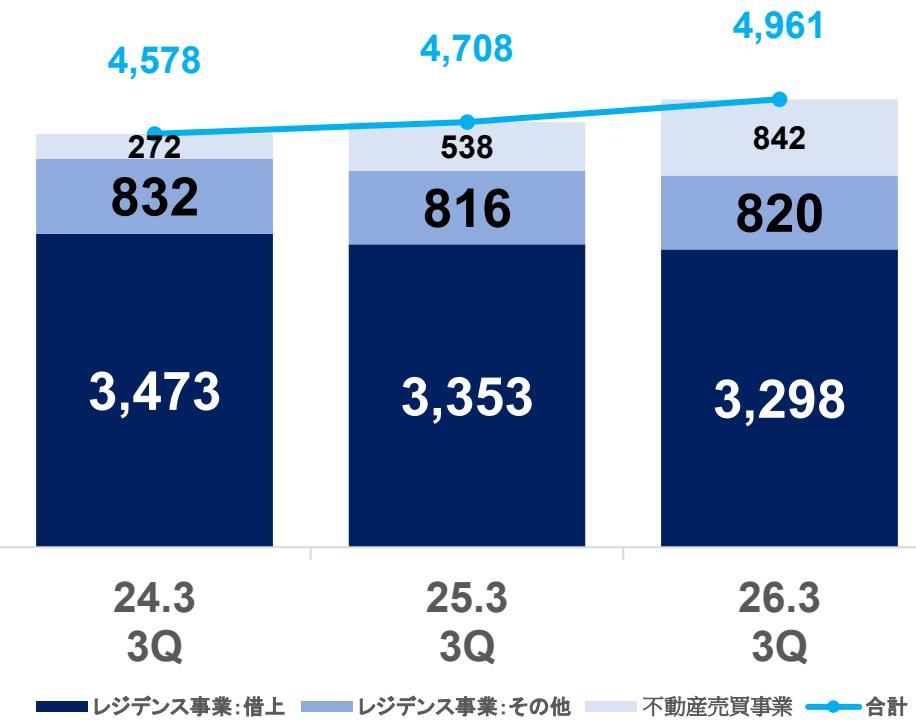
## 不動産セグメント3Q事業別売上構成



■ TRUST ADVISERS



3Q事業別売上構成推移  
(百万円)



### 不動産セグメントサマリー

- ✓ レジデンス事業においては、管理戸数や賃料は同水準を維持し売上高は例年通りの堅調な水準で推移。
- ✓ 安定収益基盤は維持しつつ、周辺領域の伸長により規模拡大を目指していく。

※「レジデンス事業：その他」に含まれるもの

家賃保証、業務委託料収入、事務手数料、原状回復、修繕売上、更新事務手数料、集金代行手数料、火災保険手数料  
※集計方法の見直しにより、過去の開示数値から変更あり

## 不動産セグメント3Q KPI

■ TRUST ADVISERS 

### 借上 | 管理戸数

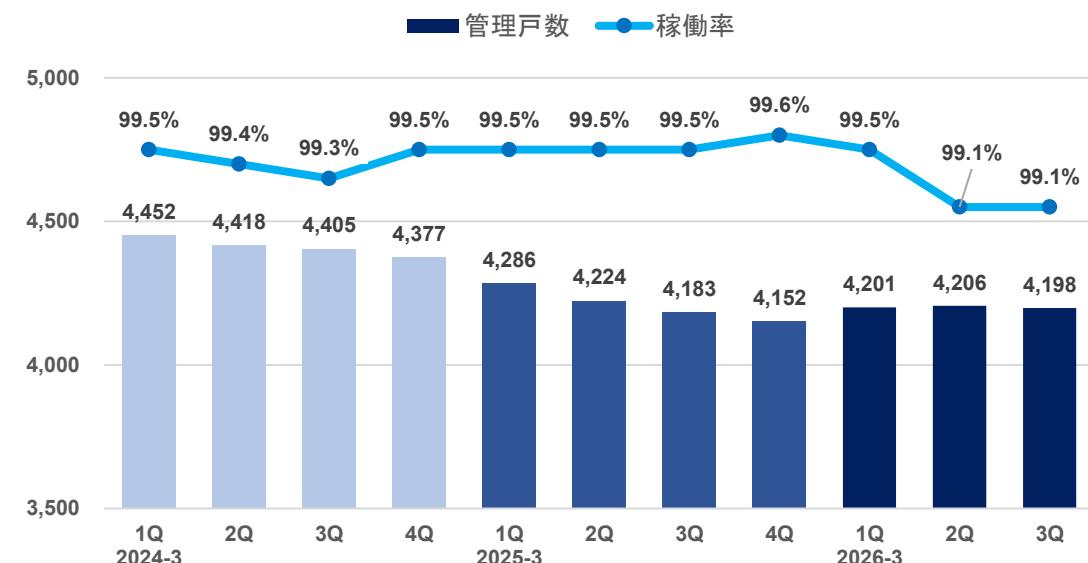
4,198 戸

### 借上 | 稼働率

99.1 %



「借上」における管理戸数・稼働率の推移



## 2025年4月関東地区不動産価格指標

**209.5**

YoY +8.0%

- ✓ 都心への人口集中、企業のオフィス出社回帰が進み、通勤利便性を求めて若年層・単身者の都心回帰傾向
- ✓ 高齢単身者世帯の増加という背景もあいまって、コンパクト物件への需要が高まりつつある
- ✓ 金利上昇や物件価格の高騰で住宅購入よりも賃貸を選択する層が増加傾向にある

※不動産価格指標とは、住宅などの不動産の価格の変動を時系列で示す指標です。

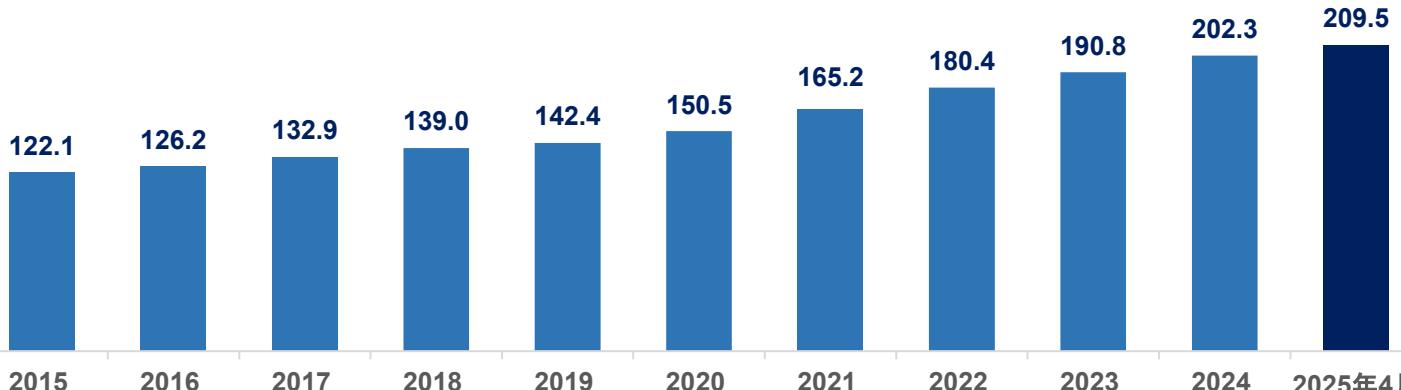
## 2024年一都三県転入超過数

**135,843 人**

YoY +7.3%

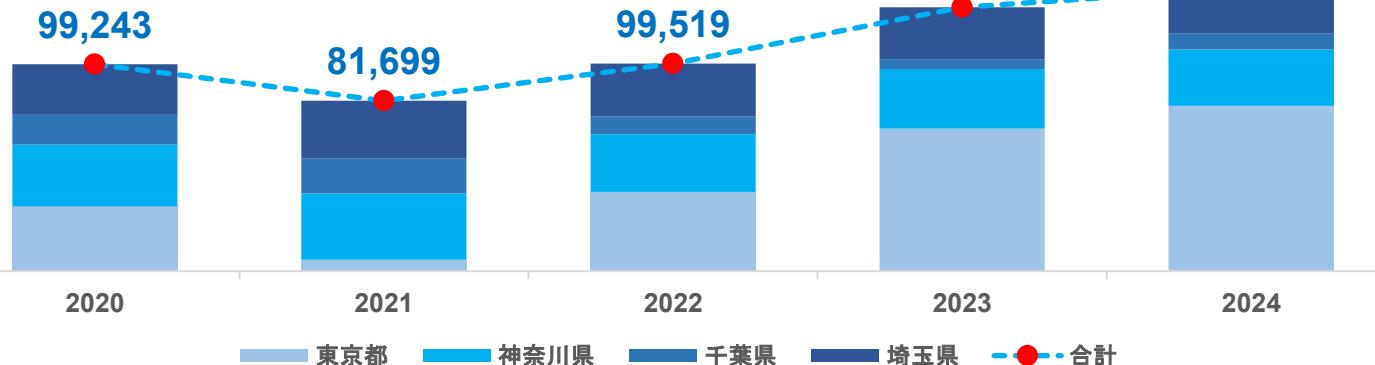
- ✓ 2020-21年のコロナ禍にはリモート勤務の増加から転入が減少傾向にあったが、2022年より急速に回復
- ✓ 東京には企業本社、大学等の多くの機会が集中し、地方からの若年単身世帯の流入が増加傾向にある
- ✓ インバウンドや留学生の復活も影響しており、外国人の転入超過も割合として増えつつある

## 関東地区不動産価格指標: マンション区分所有



出典：国土交通省「不動産価格指標（住宅）」

## 一都三県転入超過数推移(人)



出典：総務省「住民基本台帳人口移動報告」

# ホテル事業

GATEWAY HOTEL

GATEWAY HOTEL

## 成田ゲートウェイホテル(株)



- 客室数：307室
- 〒286-0131 千葉県成田市大山658
- ”フレンチヨーロピアン”をコンセプトに、シックで落ち着いた空間を提供
- 成田国際空港から車で約10分という好立地に位置し、国内外のビジネス・観光客を幅広く受け入れるホテル

## (株)倉敷ロイヤルアートホテル



- 客室数：71室
- 〒710-0055 岡山県倉敷市阿知3-21-19
- 芸術と文化の香る町、倉敷の中心街に程近く、江戸時代の情緒が色濃く残る美観地区へも徒歩3分圏内という立地のホテル

# 2026年3月期3Q概況 | ホテル事業



事業内容:ホテルの保有・運営事業

連結子会社:成田ゲートウェイホテル(株)、(株)倉敷ロイヤルアートホテル



## ホテルセグメント売上

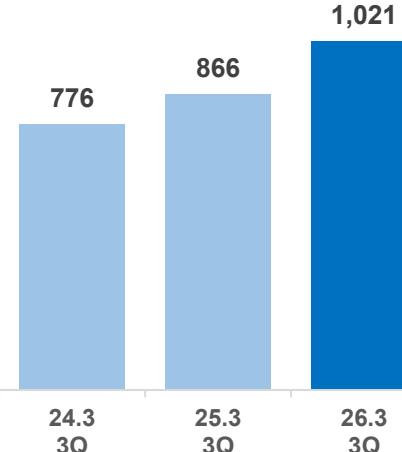
**1,020** 百万円  
YoY +17.8%

## ホテルセグメント営業利益

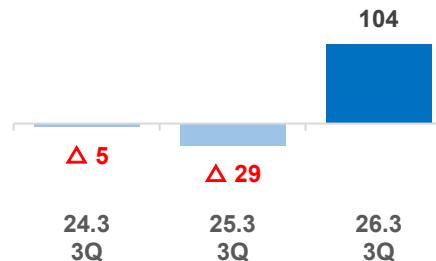
**104** 百万円

※昨年赤字からの転換

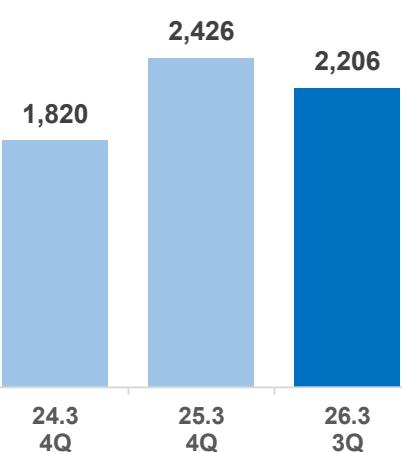
## 3Qセグメント売上推移 (百万円)



## 3Qセグメント利益推移 (百万円)



## セグメント資産推移 (百万円)



## ホテルセグメントサマリー

- 成田ゲートウェイホテルは、23年6月からホテル運営を再開したが、段階的に稼働率を回復させていく過程。倉敷ロイヤルアートホテルは、インバウンド観光客の回帰を受けて、ホテル稼働率が前年同期比で大きく改善、レストラン・宴会需要が回復基調。
- 今後はホテルをインキュベーションの場と捉え、地域と共に新たな空間の創造を推進(成田:成田空港の機能強化・拡張の機会を活かす、倉敷:関西万博・瀬戸内芸術祭など大規模イベントを活用)

# 2026年3月期3Q NGWH KPI | ホテル事業



3Q 平均ADR

7,527 円

YoY △0.5%

3Q 平均OCC

82.3 %

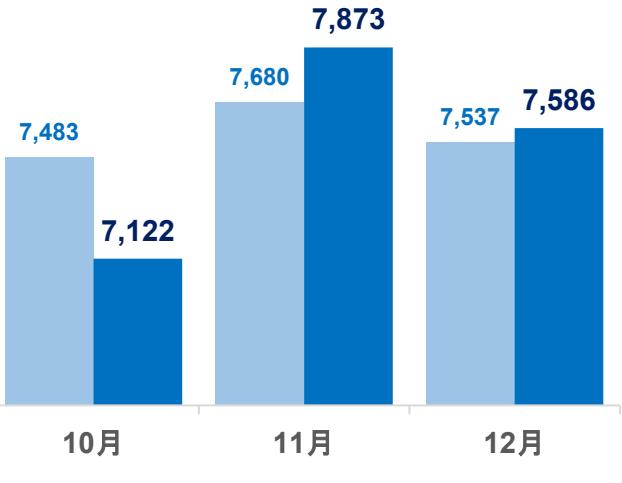
YoY +6.0%

3Q 平均RevPAR

6,205 円

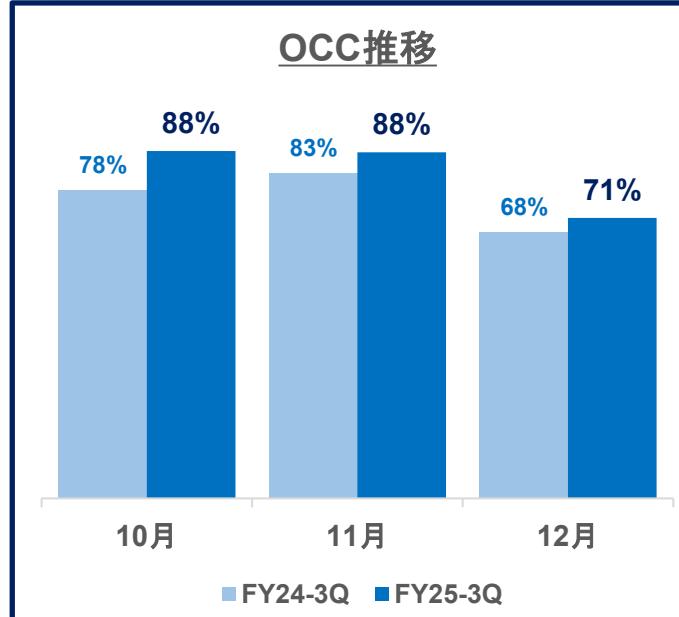
YoY +7.5%

ADR推移(円)



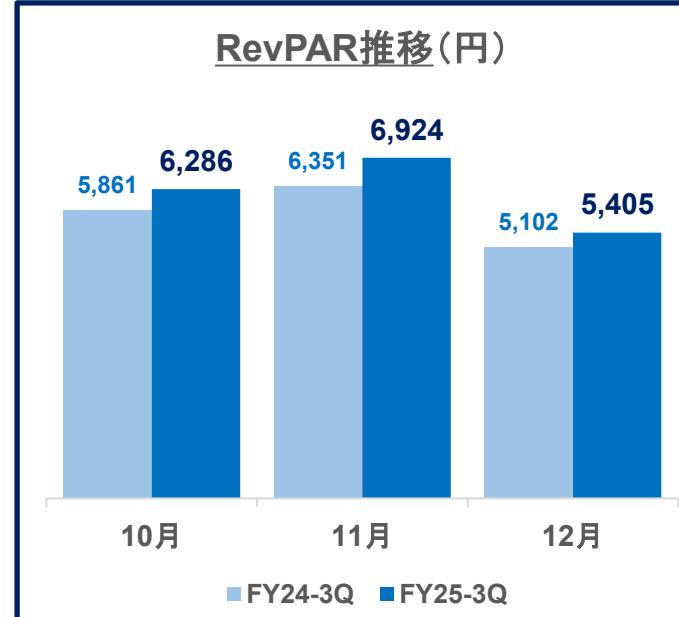
※ADR (Average Daily Rate／平均客室単価)  
販売した客室1室あたりの平均単価を示す指標

OCC推移



※OCC (Occupancy Rate／稼働率)  
全客室のうち、実際に販売・利用された割合

RevPAR推移(円)



※RevPAR (Revenue Per Available Room／販売可能客室1室あたり売上)  
ADRとOCCを乗じた、ホテルの収益性を表す指標

- ✓ 3QにおいてはADRは10月のみ前年同月比を下回る結果となったが、OCC・RevPARいずれの指標も前年3Qを上回った。
- ✓ プライシング戦略、季節変数の設定といった内製化しつつあるレベニューマネジメントの成果により、RevPARは前年よりも7.5pt上昇。
- ✓ 昨年から課題であった団体営業の強化に注力を行った結果、エージェントや旅行代理店への認知度が高まり、団体比率が上昇し、料飲部門の売上改善へ繋がった。

# 2026年3月期3Q KRAH KPI | ホテル事業



KURASHIKI  
ROYAL ART HOTEL  
倉敷ロイヤルアートホテル

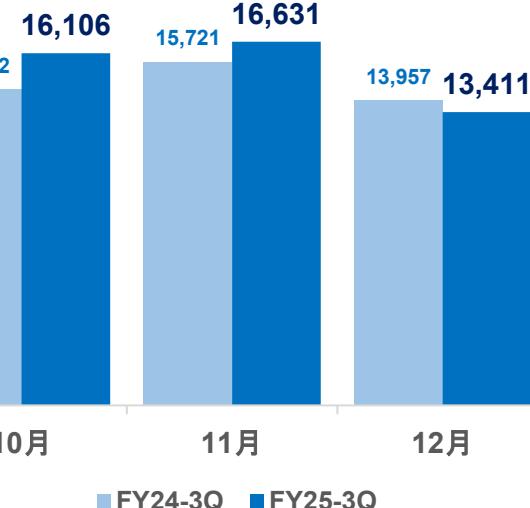
STRIDERS

3Q 平均ADR

**15,383** 円

YoY +4.5%

ADR推移(円)



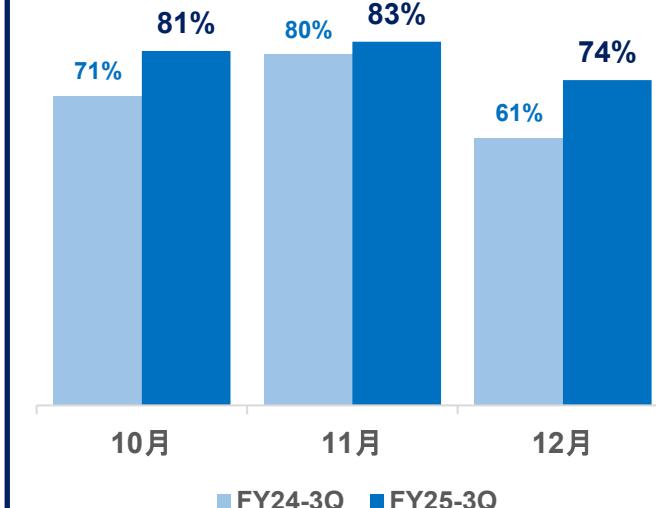
※ADR (Average Daily Rate／平均客室単価)  
販売した客室1室あたりの平均単価を示す指標

3Q 平均OCC

**79.5** %

YoY +12.4%

OCC推移



※OCC (Occupancy Rate／稼働率)  
全客室のうち、実際に販売・利用された割合

3Q 平均RevPAR

**12,284** 円

YoY +17.4%

RevPAR推移(円)



※RevPAR (Revenue Per Available Room／販売可能客室1室あたり売上)  
ADRとOCCを乗じた、ホテルの収益性を表す指標

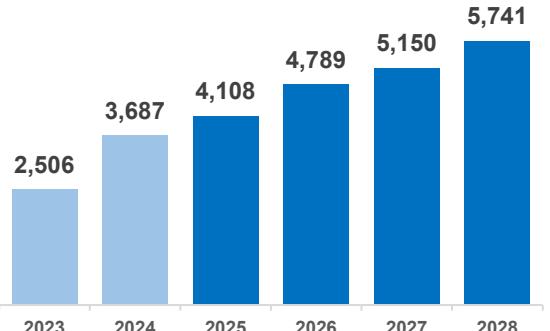
- ✓ 2Qに引き続き団体売上好調により、OCC・RevPARが前年よりも大きく上回る結果となった。
- ✓ 万博開催に伴う周辺領域のオーバーツーリズムの受け皿として、関西から中国地方へ旅行客が流れ込んだ点も好調の要因。
- ✓ 美観地区から徒歩圏内という立地優位性が宿泊需要の押し上げ要因となり、稼働率および客単価の向上に寄与。

## ホテルセグメント3Q 統計分析

2025年訪日外客数政府目標

**4,108**万人  
YoY 47.1%

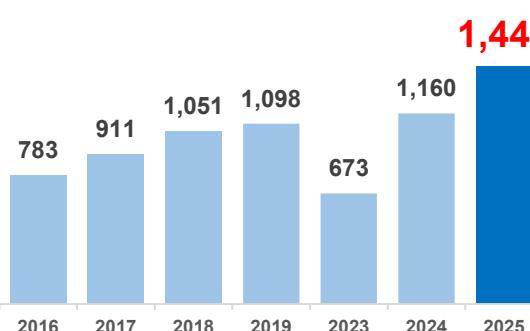
訪日外客数推移  
(万人)



2025年1-4月訪日外客数

**1,444**万人  
YoY 24.5%

訪日外客数1-4月実数地推移  
(万人)



※2023-24は実数値、2025年以降は政府計画目標数値

※出典：JNTO「訪日外客数」統計)

2024年はコロナ禍以前の2019年を超えて、直近10年で過去最高訪日外客数を記録。2025年に関しては過去最高数を記録した2024年を更に更新する見通しで、宿泊業に追い風という状況。

2025年1-4月時点の実数値での比較においても、直近10年で過去最高の訪日外客数を記録。昨対比でも大幅増、現状では順調な進捗となっており、1Qホテル事業の好調要因の一つとなっている。

## ホテルセグメント1Q PEST分析

### Politics 政治的要因

- 成田空港の第3滑走路などのインフラ強化
- 政府の観光立国政策の加速
- 各国の出国規制が解除され、国際移動が活発化

### Economy 経済的要因

- 円安、LCC便増加、国際旅行者の増加
- インフレ・人件費高騰により値上げ許容度の変化
- 旅行業界の価格競争

### Society 社会的要因

- 宿泊だけではなく、「体験志向」の高まり
- 健康志向、安心・安全志向、ワーケーション定着
- SNSでの情報収集・予約が主流となり、ホテル選びに変化

### Technology 技術的要因

- 多言語対応・無人運営・OTA高度化
- 顧客データの統合管理によるワンツーワンマーケティング加速
- AI・ダイナミックプライシング

## オペレーショナル・エクセレンスの推進



- ✓ コロナの療養施設としての運営からホテルの通常運営に切り替えて、各部門の業務を見つめなおし改善を実施。
- ✓ 競争優位の源泉として、卓越したオペレーションの実現を目指し、昨年から主要四項目を重点的に分析し改善を行った。
- ✓ 売上最大化のための営業強化、収益最大化のプライシング等のトップ施策だけではなく、通常オペレーション改善、間接部門の整備等も注力。
- ✓ 各部門間連携をよりシームレスにスムーズに行うため、組織としてのエクセレンスも追求。再現性の高い高品質の提供を目指す。

# 投資事業

事業内容:アジア圏を中心とした投資事業、国内における投資等  
連結子会社:Striders Global Investment Pte. Ltd.、M&Aグローバル・パートナーズ(株)



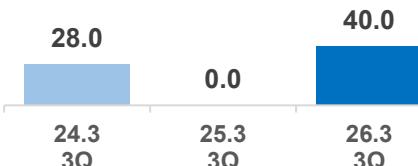
## 投資セグメント売上

**40**  
百万円

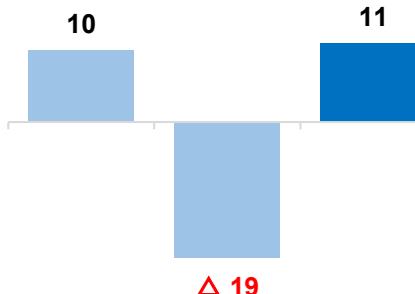
## 投資セグメント営業利益

**11**  
百万円

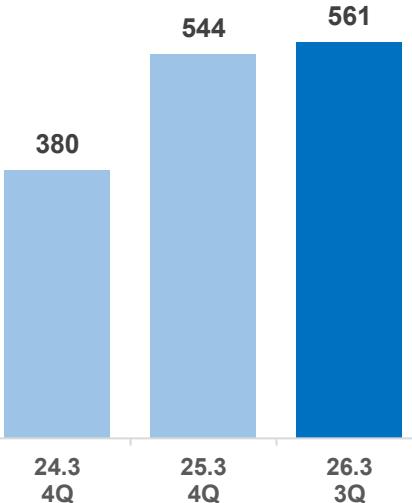
## 3Qセグメント売上推移 (百万円)



## 3Qセグメント利益推移 (百万円)



## セグメント資産推移 (百万円)



## 投資セグメントサマリー

- ✓ 2Qに転換社債の含み益を計上し、売上と利益を計上し、営業利益+11百万円に着地。
- ✓ 日本国内の事業承継やインバウンド投資の案件発掘を進めるとともに、アグリテック・インシュアテック・ヘルステック・グリーンテックなどのスタートアップ投資を検討。
- ✓ 今後はアジアの投資家・パートナー等が日本に投資・進出する際のゲートウェイとしての役割を強化、インバウンド投資や将来的なファンド組成も検討



**OMUSUBI**  
CAPITAL

## 役員構成



**Nelaka Hatusinha**  
Director, Striders Global  
Investment



**Ryotaro Hayakawa**  
CEO, Striders Corporation



**Jason Ng**  
CEO, VinaCapital (Singapore)



**Sharad Sridharan**  
CEO, ACP Asset Management



**Leesa Soulodre**  
Founder of R3i Group & Planet43

<1号ファンド：Omusubi Venture Fundについて>

1. ファンド規模：20百万ドル組成
2. 投資対象先：スマートシティ、アグリカルチャー、ヘルスケア

## 「オムスビ・キャピタル」というネーミングに込められた意味

ストライダーズが戦略的なステークホルダーをつなぐゲートウェイとなり、持続可能な世界を創造すること。持続可能な世界によってもたらされる幸福感やウェルビーイングを、おむすび 💧 で表現しています。ロゴの三角形はおむすびをイメージし、その中心は固い絆を意味する「梅結び」を表しています。

# 2026年3月期3Qセグメント概略 | 投資事業



## 連結子会社

### <海外投資>



ストライダーズ グローバル インベストメント (SGI) は、グローバルな視野を持って、シンガポールやインドネシア、スリランカなどをを中心に、成長の可能性がある企業・事業を発掘、創造し、その企業への出資・業務提携や事業へのファンディング・PJ投資など多様でかつ柔軟に対応する事で、利益・価値の最大化を目指す。

### <国内投資>



企業再生再編、資金調達支援、M&Aに関するコンサルティング業務を行う。また、国内のスタートアップ企業への投資も強化している。

- 企業再生再編関連：事業再生・再編スキームの構築
- M&A関連：事業提携、事業・企業売買に関するコンサルティング業務
- 資金調達支援：国内外の金融機関や投資家のアレンジ業務、直接投資

## 海外投資先



スリランカ・バングラデッシュで事業展開しているデジタルメディアのスタートアップ企業、23年7月末に株式の一部を売却



東南アジア最大のeスポーツチーム「EVOS」のオーナーであるAttention Holdings Pte. Ltd



東南アジアを中心に、スマートフォンアプリ経由で医療専門家に相談するプラットフォームを提供



スリランカと南アジアで小規模農家をDX化するためのプラットフォーム事業を展開（旧社名：アグリスマックス）



VRデバイスとAIアルゴリズムを用いて目の動きを測定し、脳疾患の早期発見と管理を行うAIスタートアップ



スリランカを中心に歯科医院プラットフォーム「My Dentist」を展開



インドネシアに拠点をおく不動産テック企業、管理及び不動産関連事業を独自のプラットフォームで展開

IC Fund II (LP)



インドジエン・キャピタルが運用する、東南アジアのスタートアップ企業を対象にした「Indogen Capital Fund II」

## ファンド運営



シンガポールで戦略的パートナーと立ち上げたファンド運営会社

Omusubi Venture Fund (1号ファンド)

## 国内投資先

Angel Bridge Small-cap Fund 1号

by Angel Bridge

Angel Bridge株式会社が2019年に組成したVCファンド



不動産取引プラットフォーム「カナリー」などを運営する不動産テック企業

# 経営体制と財務方針

当社は、取締役3名および監査等委員である社外取締役3名からなる6名体制を構築。多様な専門性と経験を有する社外取締役を迎えることで、経営の客観性・透明性を高めるとともに、迅速かつ的確な意思決定を実現しています。強固なガバナンス体制のもと、持続的な企業価値向上を目指します。

## 取締役(6名)

### 社内取締役(3名)



#### 早川 良太郎

代表取締役 CEO（社長）  
2008年 オリックス株式会社 入社  
2014年 当社 取締役 経営企画部長  
2014年 モバイルリンク株式会社 取締役  
2014年 株式会社倉敷ロイヤルアートホテル 取締役  
2015年 Striders Global Investment Pte. Ltd. 取締役  
2016年 当社 取締役 事業企画部長  
2018年 当社 代表取締役社長（現任）



#### 早川 良一

取締役会長  
1977年 株式会社日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）入行  
2007年 当社取締役就任  
2009年 当社代表取締役社長  
2018年 当社代表取締役会長  
2024年 当社取締役会長（監査等委員）  
2025年 当社取締役会長（現任）  
M&Aグローバル・パートナーズ、倉敷ロイヤルアートホテル、成田ゲートウェイホテル、トラストアドバイザーズ、Striders Global Investmentなど、グループ会社の取締役・代表取締役等を歴任



#### 宮村 幸一

常務取締役  
1999年 ユニー株式会社入社  
2008年 株式会社トラストアドバイザーズ（旧エスグラント・アドバイザーズ）取締役就任  
2012年 当社取締役就任  
2014年 東京アパートメント保証 代表取締役（現任）  
2014年 トラストアドバイザーズ 代表取締役（現任）  
2019年 当社 常務取締役（現任）、株式会社ReLive 代表取締役（現任）

### 独立社外取締役(3名)

#### 村瀬 晶久

社外取締役 監査等委員  
1991年 株式会社日本長期信用銀行（現SBI新生銀行）入行  
1995年 郵政省（現総務省）通信政策局 主査（出向）  
2000年 株式会社ASK PLANNING CENTER 経営企画室長などを経て取締役就任  
2023年 当社 常勤監査役就任  
2024年 当社 社外取締役（監査等委員）（現任）  
現在、アクラス東京監査役、トラストアドバイザーズ、東京アパートメント保証、倉敷ロイヤルアートホテル、成田ゲートウェイホテルなどグループ会社の監査役を兼任  
このほか、Social Pentagon取締役、高滝リンクス俱乐部取締役（いずれも現任）

#### 李 智賢

社外取締役 監査等委員  
1988年 株式会社韓国大一バン 入社  
1997年 ボストン コンサルティング グループ 入社  
2001年 トランスクスモス株式会社 取締役、CIC Korea Inc. 統括副社長COOなどを歴任  
2007年 株式会社レイズパートナーズ 代表取締役（現任）  
2021年 株式会社JMDC 取締役（現任）  
2024年 当社 社外取締役（監査等委員）（現任）  
このほか、グロービス経営大学院教員なども務める

#### 下森 右子

社外取締役 監査等委員  
1999年 ライオン株式会社 入社  
2008年 株式会社フィンチジャパン 取締役  
2017年 株式会社イオトイジャパン 代表取締役  
2023年 株式会社ジャックス 社外取締役（現任）  
2024年 株式会社エル・ティー・エス 執行役員、株式会社アクシージア 社外取締役（いずれも現任）  
2024年 株式会社MODELY 代表取締役（現任）  
2025年 当社 社外取締役（監査等委員）（現任）

## 財務方針 | Financial Policy

### ■ 自己資本比率

当社は、財務の安定性を確保し、中長期的な企業成長を支える基盤として、自己資本比率40%前後の維持を財務方針としています。

健全な財務体質の構築を通じて、金融機関との良好かつ安定的な関係を維持し、将来的な資金調達力の確保にもつなげてまいります。

### ■ 手元流動性比率

当社は、事業継続に必要な資金を安定的に確保するため、手元流動性比率3倍の維持を基本方針としています。

これは、売上高に対して十分な現預金・流動資産を保有することにより、急な市場環境の変化や突発的な資金需要にも柔軟に対応できる財務体制を確保することを目的としています。

安定したキャッシュ・マネジメントを通じて、将来の成長投資や株主還元の選択肢を広げることにもつながると考えています。

### ■ 配当方針

当社は、安定的かつ継続的な株主還元を重要な経営課題と位置づけており、1株当たり年間5円の配当継続を目指しております。

企業成長に必要な内部留保の確保と、成長分野への戦略的な投資とのバランスを図りながら、株主の皆さまへの安定的な利益還元に努めてまいります。

## 2026年3月期3Q 連結BS

自己資本比率 47.2%

連結

### 流動資産

**キャッシュ・ポジション**  
手元流動性比率を基準に、現預金を月商の約3ヵ月分を確保

### 運転資本の適正化

資金効率の観点から、棚卸資産・売掛債権の管理に取り組み、資金の健全性を高める

### 固定資産

**資産効率の改善**  
グループ全体の資産効率を重視し、不要な資産は必要に応じて売却・再配置検討

**現預金**  
**2,267**

**流動資産**  
**3,916**

**固定資産**  
**1,825**

**流動負債**  
**1,052**

**固定負債**  
**1,972**

**純資産**  
**2,716**

(百万円)

### 流動/固定負債

#### 財務レバレッジ管理

適正な資本構成を維持するため、D/Eレシオは1.0倍以下を目安とし、財務の柔軟性を確保

#### 長期借入金

金融機関との良好な関係を維持し、安定的かつ低コストな資金調達を実現

### 純資産

#### 自己資本比率

40%前後の維持を目指し、健全な財務体質を構築

#### 配当方針

内部留保とのバランスを図りつつ、年間5円の配当継続を目指す

当社は、企業価値の持続的な向上に向けて、バランスシート全体を俯瞰した財務戦略を推進しております。財務の健全性を確保しつつ、資産効率や資本効率を意識した構成管理を行い、成長投資や株主還元の原資となるキャッシュ創出力の最大化を図っています。

# Appendix

# 成長戦略

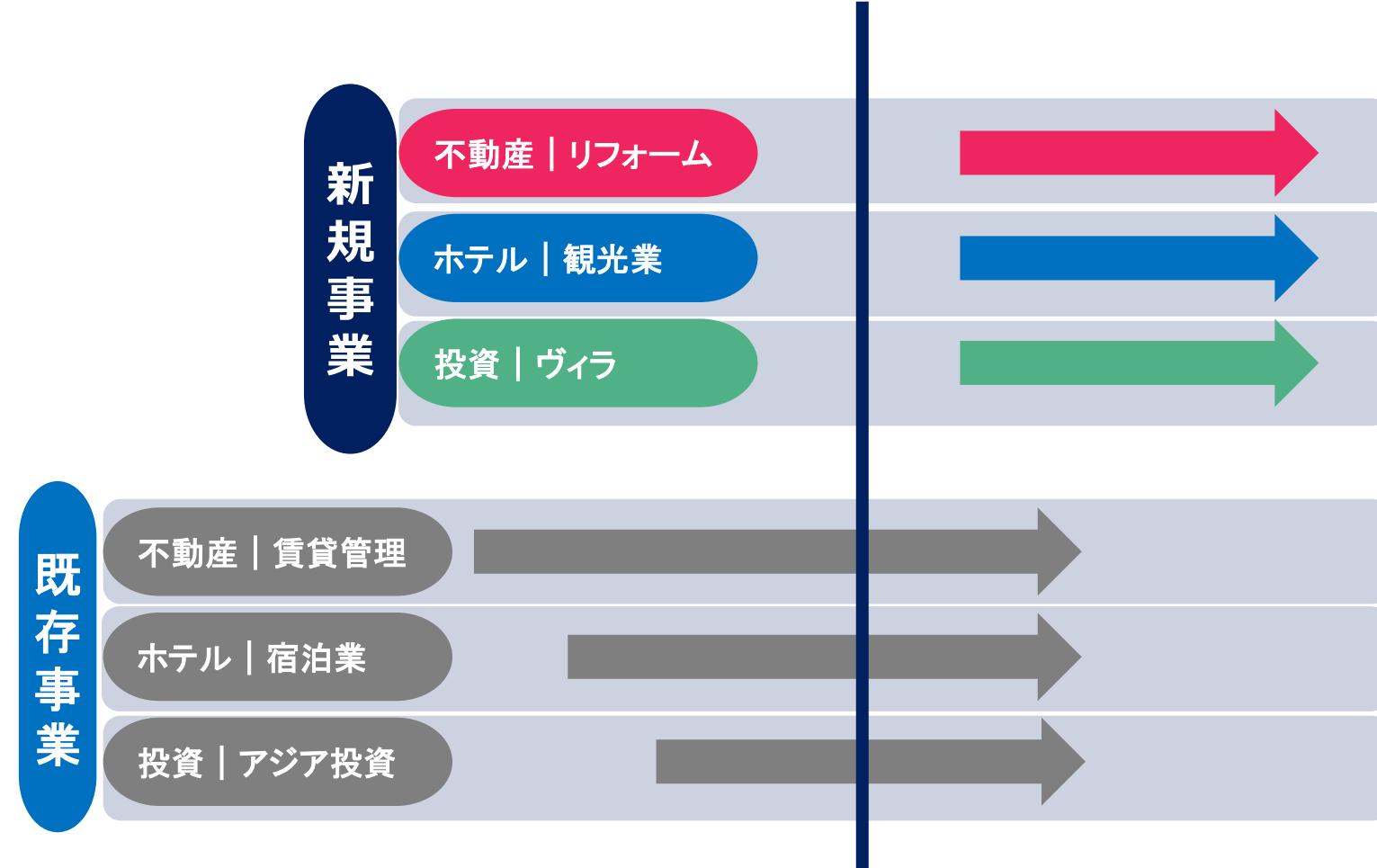
## 新規事業の成長戦略

- 既存事業にシナジーがある形で今後は新規事業を展開予定。
- 既存事業に対するコスト構造変革に関する分野からスタートさせ、既存事業と近接する形での関連多角化を行う。
- 既存事業に影響を与える形でそれぞれのセグメントが事業展開を行う。

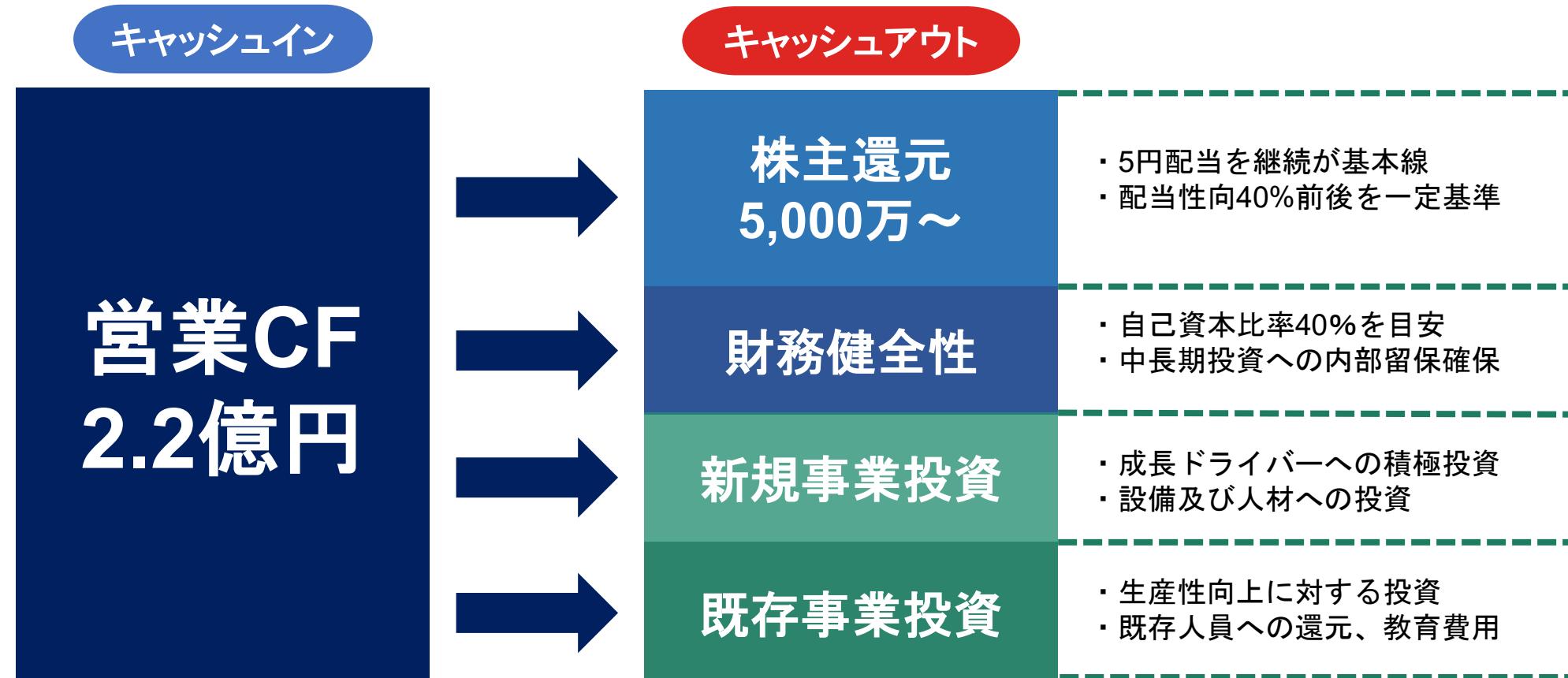
## 既存事業の成長戦略

- 既存事業の収益構造を維持、それぞれの主力事業を中心に利益を創出する体制を持続。
- ガバナンスの有効活用と、現在の人員で生産性を高めるAI・DX施策に重点を置く。

2025



営業CFによるキャッシュインから、株主還元及び成長に対する戦略的投資を実施。  
キャッシュをより成長性の高い領域に集中的に投入することで、企業価値を拡大。



※上方修正後の予算から算出

## 成長産業であるリフォーム市場への進出拡大

実際にアプローチできる市場規模は約2,000億を見込んでおり、事業拡張次第で拡大の余地は大きい。

### 全国リフォーム市場

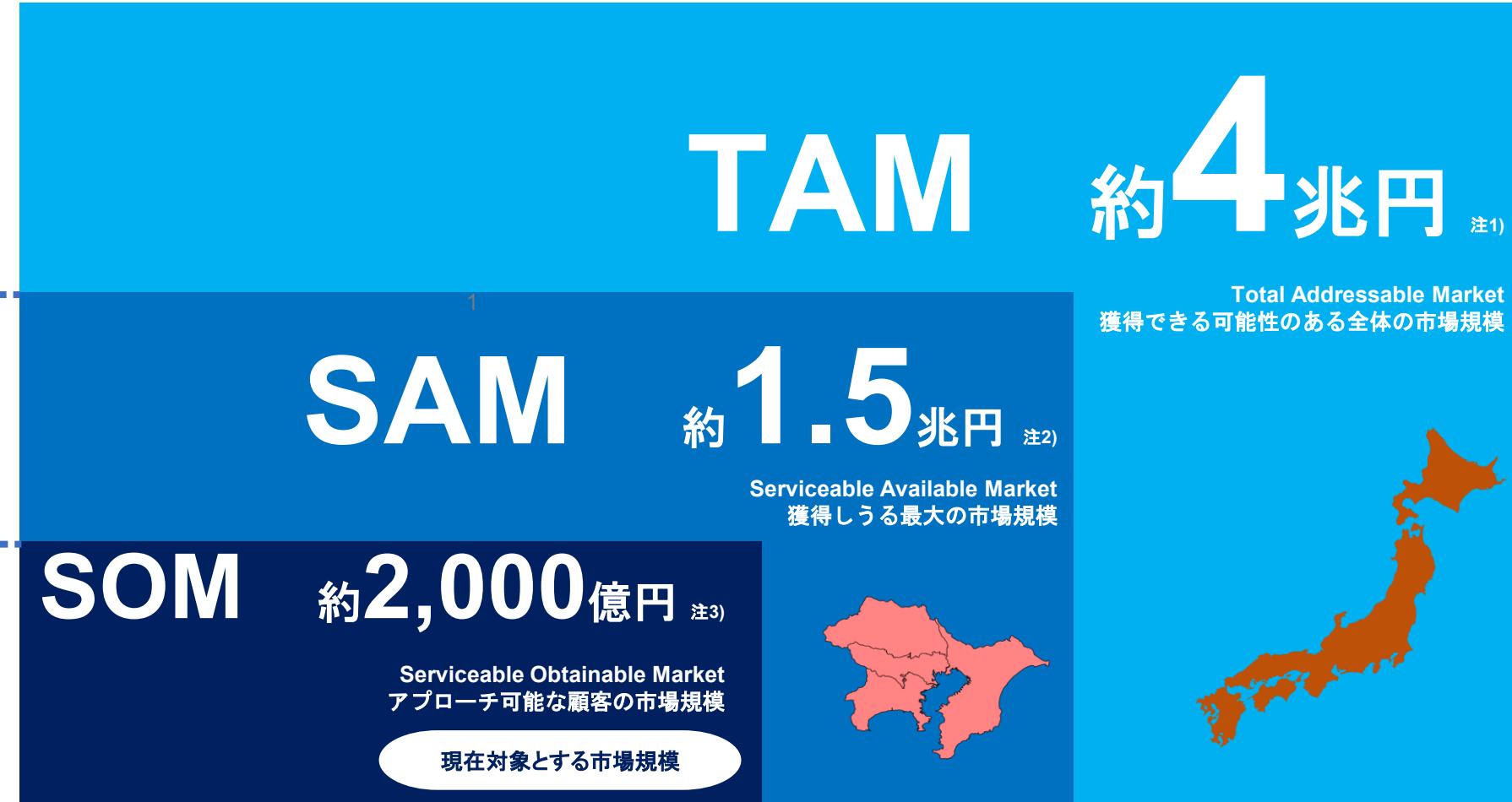
市場全体を俯瞰し、将来の事業拡張余地。戸建・マンション・賃貸を含む全住宅市場。少子高齢化に伴う老朽住宅の改修需要が底堅い。高齢マンションの改修・省エネ対応リフォームなど、成長分野も拡大中。

### 一都三県中心のリフォーム市場

一都三県の集合住宅比率が高く、既存の管理拠点（首都圏中心）を軸に、営業効率の高いエリア集中戦略を展開。同一エリアで「賃貸管理」「リフォーム」等のを統合し、顧客LTVを最大化。

### 一都三県中心の原状回復市場

自社管理物件に対する原状回復からリーンにスタート。コスト構造の変革の範囲から進め、ノウハウ蓄積、リソース充足後に一都三県を中心とした原状回復文脈で市場浸透を進める。

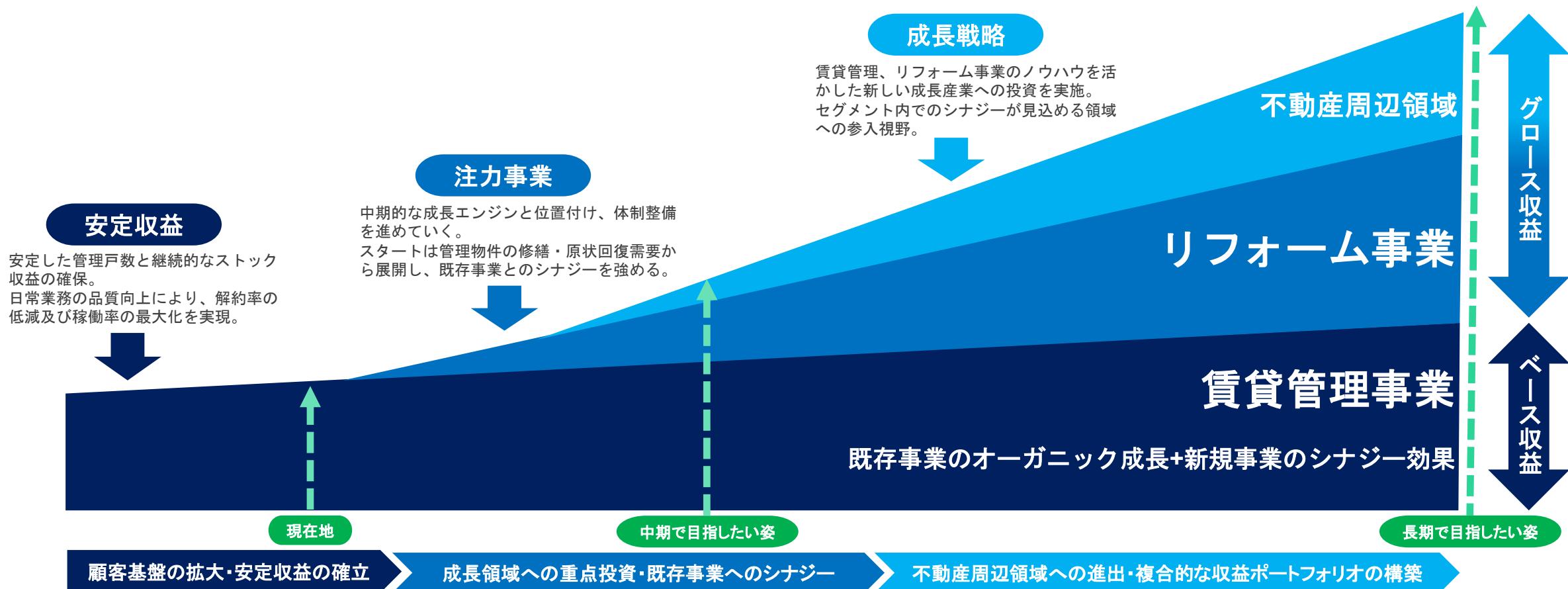


注1)出典：国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査（令和6年度計）」住宅受注高より算出

注2)TAMより、一都三県を対象とした受注高の割合を自社算出

注3)SAMより、原状回復分割合を自社算出

当社の不動産セグメントは、安定的な賃貸管理事業が収益基盤となっております。  
今後は中期ではリフォームを中心とした新規事業への投資を強化し、長期では将来的には不動産周辺領域への事業拡張を視野に入れています。  
既存収益の安定性を維持しながら、成長ドライバーを段階的に育成し、持続的な事業成長を実現してまいります。



## 成田を基点とした「地域商社構想」

「泊まる場所」から、「地域を動かす場所」へ。

ホテルを観光の起点（ゲートウェイ）と位置付け、地元の交通・観光・飲食・体験事業者との連携を強化。

宿泊者の地域回遊を促すことで、地域全体の経済循環に貢献します。

お客様がホテルに泊まり、地域を体験し、観光地を巡り、地元の飲食店で食を楽しみ、特産品を持ち帰る。

その消費が地域の事業者を支え、次の旅行者を迎える準備が整う  
—その循環が、地域を強くする。

ホテルがハブとなって、人・モノ・情報が絶えず巡る。  
それが、私たちが中長期で描く「地域循環のエコシステム」です。

サービス  
体験領域

— 地域を感じる“コト消費”の創出 —  
宿泊に連動した体験（地元文化、自然、アクティビティ）を企画・提供。  
地元住民や事業者と共に“地域のストーリー”を体験に変える。

宿泊

Narita  
Gateway  
Hotel

観光

— 地域との接点を生む“ゲートウェイ” —

ホテルは、地域経済の入り口であり、すべての動線の起点。  
国内外の宿泊客を受け入れ、地域体験・観光・食・購買へ  
と導くハブとして機能。

— ホテルを中心とした地域回遊の促進 —

自社バスを活用し、ホテルから主要観光地・文化施設へ送客。宿泊と移動を一体化したルート設計により、地域回遊を促進。訪日  
団体客やファミリー層にとって利便性の高い観光体験を実現。

商流  
経済圏拡張

飲食・特産品

— 宿泊後も続く“地域との関係資産化” —

特産品のEC販売、ふるさと納税連携、海外販路展開などを通じて、  
旅のあとも地域との関係を維持し、消費を継続させる。  
ホテルが地域経済の「入口」と「出口」になる。

— 地元の味・モノに触れる“経済循環”の創出 —

自社バスによる「食・買」体験ツアーを企画し、宿泊客を地元の飲食店・特産品店舗へ送客し、地域店舗の売上拡大を支援。バスで運ぶのは人だけでなく、地域の価値そのもの。

## ホテルセグメント 短期成長戦略 重点投資項目



短期的な成長ドライバー：投資による競争力強化

### 施策

# 1

ハード強化

## モビリティ投資

### — ホテルを起点とした「地域観光の足」づくり —

- ・自社運行または提携による送迎・観光バスを導入し、宿泊客の地域回遊を促進。
- ・空港・駅・観光地を結ぶアクセスマップを整備し、「泊まる場所」から「出発点（ゲートウェイ）」へ機能を拡張
- ・団体・訪日客の需要にも対応し、滞在満足度・稼働率を向上。

### 施策

# 2

オペレーション  
効率化

## DX投資

### — データとデジタルで生産性と収益力を磨く —

- ・フロント業務、清掃管理、シフト運用をデジタル化し、生産性を向上。
- ・顧客データ・予約情報を分析して、動的価格設定（Revenue Management）の精緻化。
- ・AIを活用したオペレーション最適化、生成AIによる業務支援

### 施策

# 3

教育・研修強化

## 人的資本投資

### — “人”を軸にしたホスピタリティの再構築 —

- ・接客・多言語・安全衛生など、現場力を高める教育プログラムの構築。
- ・教育投資を通じて、顧客満足度と従業員エンゲージメントの双方を向上。
- ・若手社員や外国人スタッフを含む多様な人材にキャリア支援・評価制度を整備。

## 新規事業構想 | ヴィラ

### ■ コンセプト

- ・ 訪日外国人の「地方・自然・プライベート」志向に対応
- ・ 一棟貸しヴィラによるバケーションレンタル

### ■ 戦略

- ・ 既存のホテル運営実績(成田・倉敷)をベースに、より高単価かつ滞在型のヴィラ市場に拡張する動きで、ホテル事業とのシナジーが強い
- ・ 投資・不動産事業と組み合わせることで、自社保有・売却・運営受託など多様なビジネスモデルの展開が可能で、SRGとしては既存事業と整合した「深化戦略」となる

### ■ 市場規模

- ・ インバウンド全体で2024年は訪日客3,687万人、消費総額8.1兆円と過去最高を記録
- ・ 日本の短期バケーションレンタル市場は2022年66億USD → 2030年173億USD
- ・ 愛犬との旅行市場は2020年の約400億円から2023年には約650億円へ約1.6倍

### ■ 想定施設内容

- ・ スマートフロント、非接触型運営
- ・ 長期滞在、自然体験をテーマに展開

今後も拡大が見込まれる「インバウンド」と「ペット旅行」という観光分野の周辺領域である2大成長分野を押さえる

# 本資料の取扱いについて

本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

- IR最新情報 <https://www.striders.co.jp/ir/information.html>
- IR問い合わせ先 財務・経理本部 03-6910-8391
- お問い合わせフォーム <https://www.striders.co.jp/contact/contact.html>





# STRIDERS