

2026年3月期 通期決算説明資料

— 選択と集中による成長投資フェーズへ

株式会社ストライダーズ

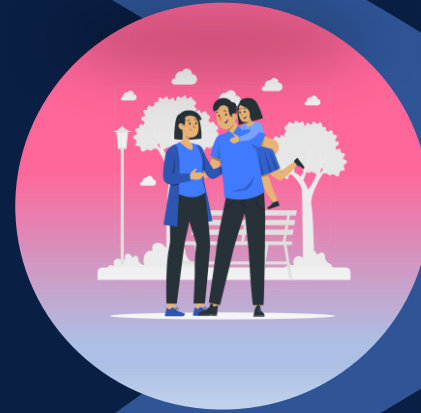
東証スタンダード：9816



Corporate Slogan

Stride With Challengers

“挑戦者達と共に闊歩する”



“ 企業理念

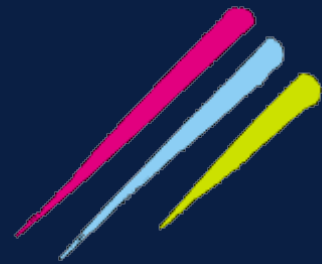
挑戦する個人・企業を応援し、
すべてのステークホルダーと感動体験を共有し、
より良い世界を創造する。

挑戦者と共に、地域・産業の未来を切り拓く。
3事業（不動産／ホテル（地域創生）／投資）のシナジーで持続的成長を実現。

会社概要

COMPANY OVERVIEW

社名	株式会社ストライダーズ (Striders Corporation)
設立	1965年2月
資本金	1,677百万円
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：9816)
代表者	代表取締役社長 早川 良太郎
本社所在地	東京都中央区日本橋室町4-6-2
従業員数	115名 (2026年3月末)
事業セグメント	不動産事業 / ホテル事業 / 投資事業
連結決算業績 (2025年度)	売上高 8,213百万円 営業利益 197百万円 自己資本比率 50.9%



STRIDERS

不動産事業

レジデンス事業
家賃保証事業
リフォーム事業

 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



01

2026年3月期通期業績 (全体)

2026年3月期 ファイナンシャル・ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

連結売上高

8,213百万円

↗ YoY +5.5%

連結営業利益

197百万円

↗ YoY +314.7%

ROE (自己資本利益率)

7.8%

✔ 収益性の着実な改善

自己資本比率

50.9%

✔ 健全な財務基盤の維持

2026年3月期 ファイナンシャル・ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

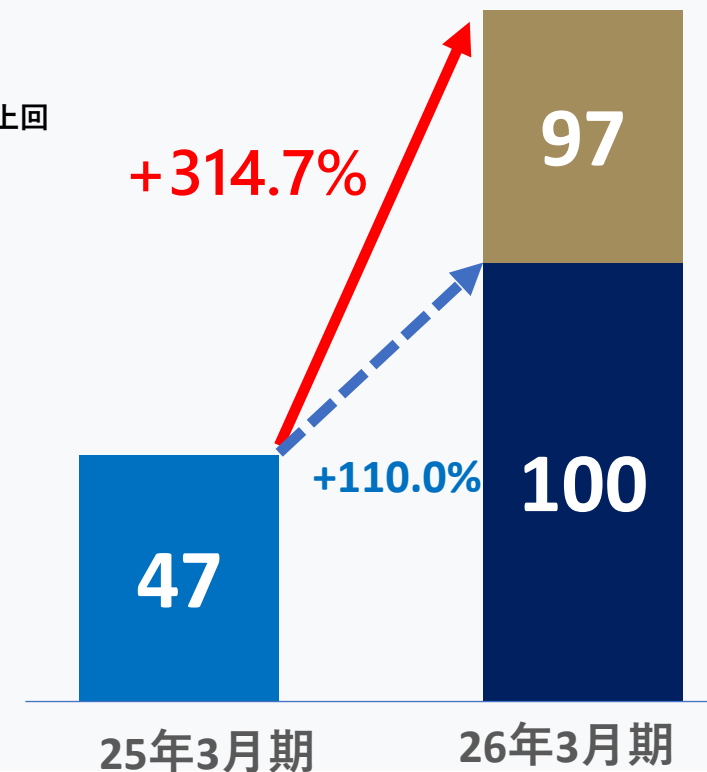
売上高 80億円 ➔ 82 億円

営業利益 1.0億円 ➔ 1.97億円

営業利益に関しては、期初予算100百万円・修正予算170百万円に対し、通期実績197百万円となり、修正予算を+27百万円上回る大幅な超過達成。昨年47百万と比較すると、+319.1%と大きく前進。

(単位：百万円)	第61期 (25年3月期) 実績	第62期 (26年3月期) 期初予算	第62期 (26年3月期) 修正予算	通期 実績
売上高	7,788	8,000	8,200	8,213
営業利益	47	100	170	197
営業利益率	0.6%	1.2%	2.0%	2.4%
経常利益	85	90	190	247
当期純利益	43	63	100	205

営業利益推移



2026年3月期 連結貸借対照表推移

FINANCIAL HIGHLIGHTS

2025年3月期4Q

自己資本比率 44.8%

連結 (百万円)

現預金 2,142	流動負債 1,043
流動資産 3,497	固定負債 1,990
固定資産 2,001	純資産 2,463

2026年3月期4Q

自己資本比率 50.9%

連結 (百万円)

現預金 2,011	流動負債 1,085
流動資産 3,561	固定負債 1,617
固定資産 1,954	純資産 2,814

総資産

- ✓ 当連結会計年度末の総資産は55億円（前期末比+0.18億円）
- ✓ 第三者割当増資と利益剰余金の積み上げが要因（現預金は△1.3億円）
- ✓ 売掛金912万円減少は、債権回収における健全な運営の成果
- ✓ 長期貸付金や棚卸資産の減少により固定資産は減少
- ✓ 資産効率の改善と柔軟な資金運用への転換

負債

- ✓ 当連結会計年度末の負債合計は27億円（前期末比△3.32億円）
- ✓ 長期借入金返済の進捗により固定負債が大幅減少
- ✓ 負債合計は前期末比△3.32億円となり、財務健全性が大きく向上

純資産

- ✓ 当連結会計年度末の純資産は28億円（前期末比+3.5億円）
- ✓ 自己資本比率は前期末の44.8%から50.9%へと改善
- ✓ 純資産の増加は増資および当期純利益205百万円の計上が主因
- ✓ 増資と利益積上げにより、財務の健全性向上と成長投資余力の拡大を実現

01

2026年3月期通期業績 (セグメント別)

2026年3月期 セグメント別業績の改善

FINANCIAL HIGHLIGHTS

3セグメント全てが利益貢献 | 全社営業利益 **+150 百万円** の改善 (前年通期比)

REAL ESTATE

増益継続



前期 251 → 当期 **312**

(単位: 百万円)

+61 百万円 / +24.4%

HOTEL

★ ターンアラウンド



前期 $\triangle 30$ → 当期 **98**

(単位: 百万円)

+128 百万円 / 黒字転換

INVESTMENT

黒字転換



前期 赤字 → 当期 **黒字**

(単位: 百万円)

投資ポートフォリオの収益寄与

主要トピックス

KEY HIGHLIGHTS

1 ホテル **+128百万円** の黒字転換 ($\triangle 30 \rightarrow 98$)
インバウンド需要回復に加え、経営・組織体制改革が奏功

2 不動産 **+24.4%増益**、投資も黒字転換 で3セグメント
全てが貢献
再現性が高く持続可能な収益基盤を確立

不動産セグメント

不動産事業（2026年3月期）

REAL ESTATE BUSINESS

不動産事業

売上高

6,850 百万円 YoY +6.7%

営業利益

312 百万円 YoY +24.4%

主要トピックス

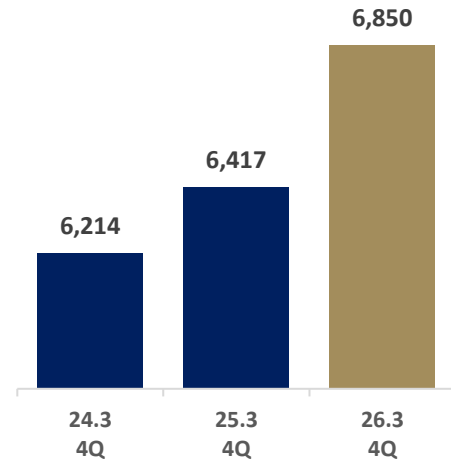
✓ レジデンス・賃貸物件の高稼働による安定収益の確保

✓ 市場環境に応じた機動的な資産入替によるポートフォリオ最適化

業績推移（FY23 vs FY24 vs FY25）

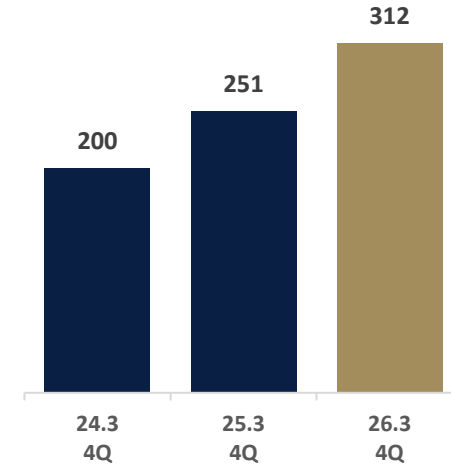
4Qセグメント売上推移

（百万円）



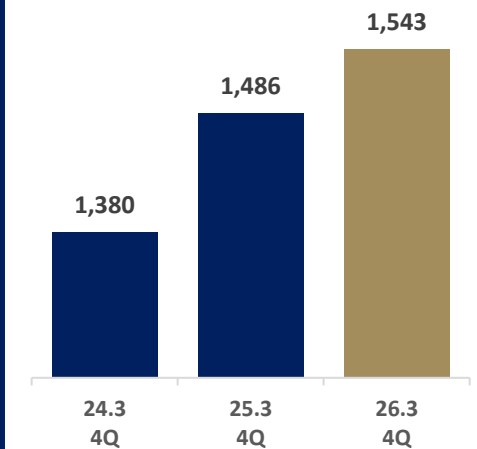
4Qセグメント利益推移

（百万円）



セグメント資産推移

（百万円）



不動産事業（2026年3月期）

REAL ESTATE BUSINESS



レジデンス事業 | 借上

YoY -1.1%

売上高

4,398 百万円



レジデンス事業 | その他

YoY -3.5%

売上高

1,081 百万円



不動産売買事業

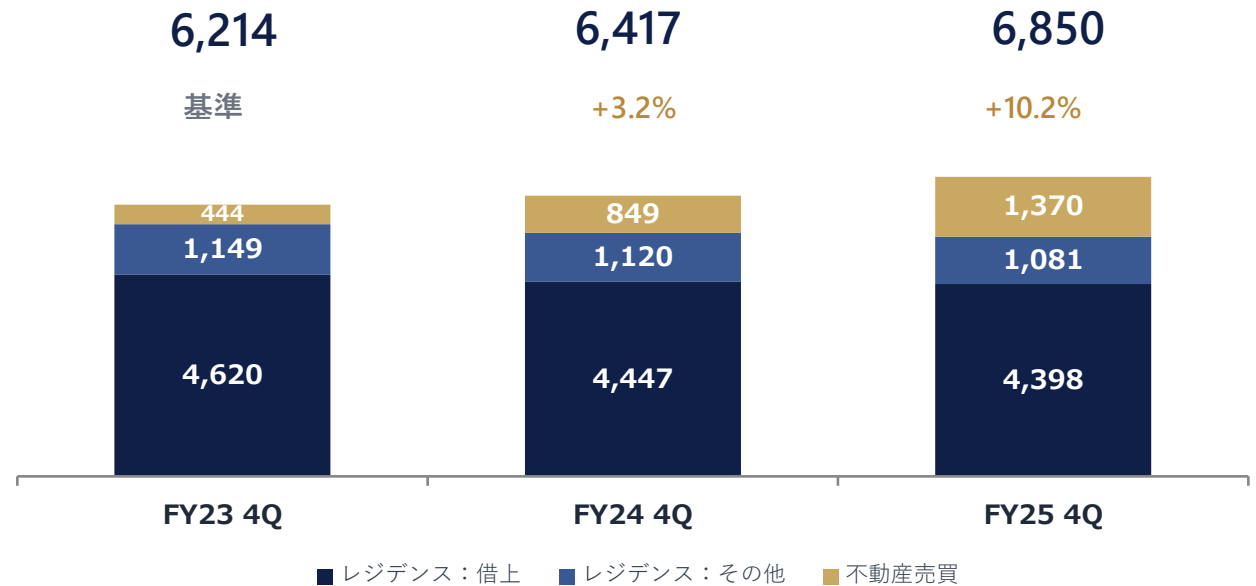
YoY +61.3%

売上高

1,370 百万円

4Q 事業別売上構成 推移

(百万円)



主要トピックス

KEY HIGHLIGHTS

1 不動産売買事業が +61.3% と倍増（520百万円）
案件創出力強化とキャピタルゲイン獲得が顕在化

2 4Q売上 6,850百万円で3期連続増収
安定基盤 + 成長2軸の3層ポートフォリオが確立

不動産事業（管理戸数減少の背景と収益性改善）

REAL ESTATE BUSINESS

不動産セグメント通期 KPI

借上 | 管理戸数

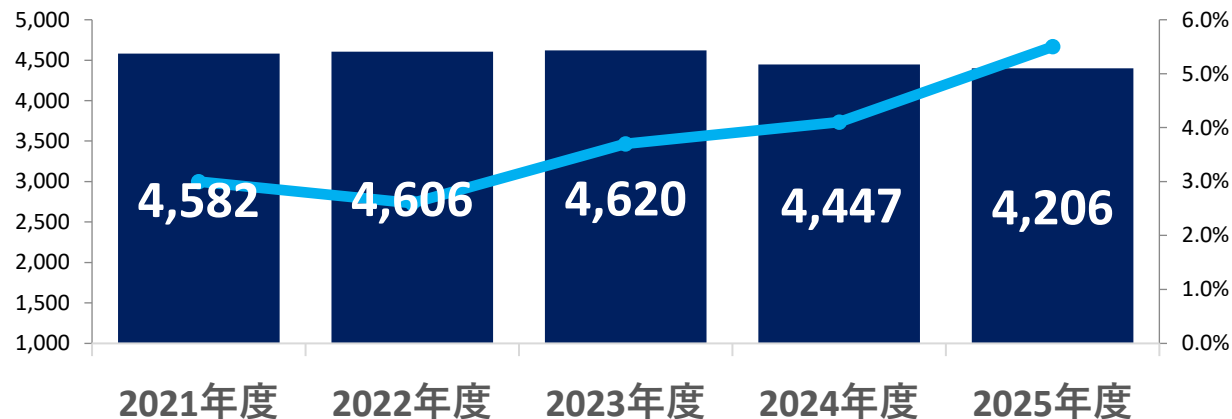
4,206 戸

借上 | 稼働率

99.1 %

ポートフォリオ最適化による収益性改善

■ 管理戸数 ▲ スプレッド率



低採算物件の整理や市場賃料上昇を背景に、管理戸数は減少する一方、スプレッド率は改善
※スプレッド率 = (借上家賃収入 - 保証家賃) ÷ 借上家賃収入

低採算物件の整理

- 低収益案件の退出・再編を実施
- ポートフォリオの質を重視

売却による管理離れ

- オーナーによる物件売却に伴い、一部管理契約が終了
- 一部案件は集金代行へ移行

市場賃料上昇による改善

- 市場賃料上昇を背景に、既存案件の収益性が改善

IT投資による効率化

- 物件管理システムへ投資
- 属人的業務を削減し運営効率を改善

ホテルセグメント

ホテル事業（2026年3月期）

HOTEL & REGIONAL DEVELOPMENT

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
- “フレンチヨーロッパ”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 譲渡



- 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

ホテル事業（2026年3月期）

HOTEL & REGIONAL DEVELOPMENT

🏨 ホテル（地域創生）

売上高

1,311 百万円 YoY +15.2%

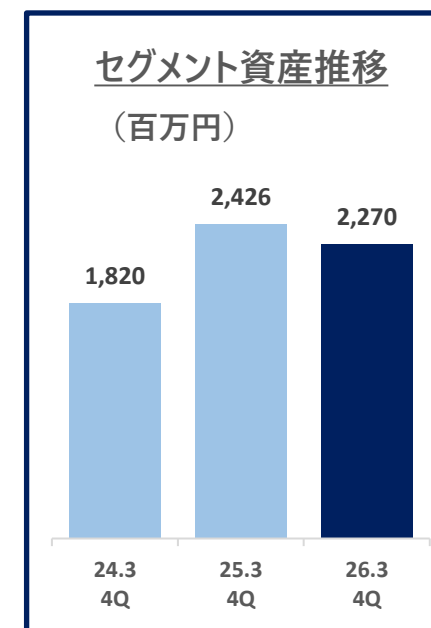
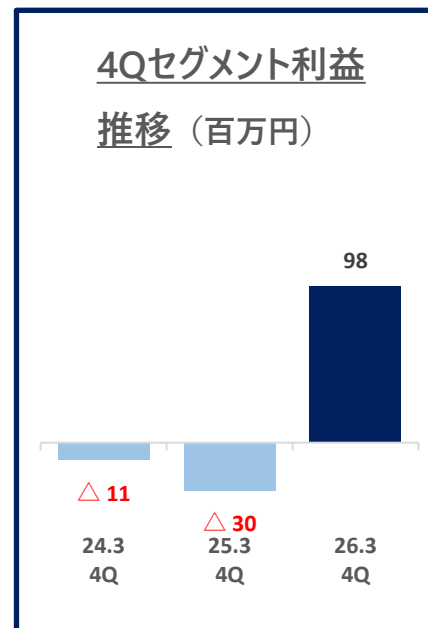
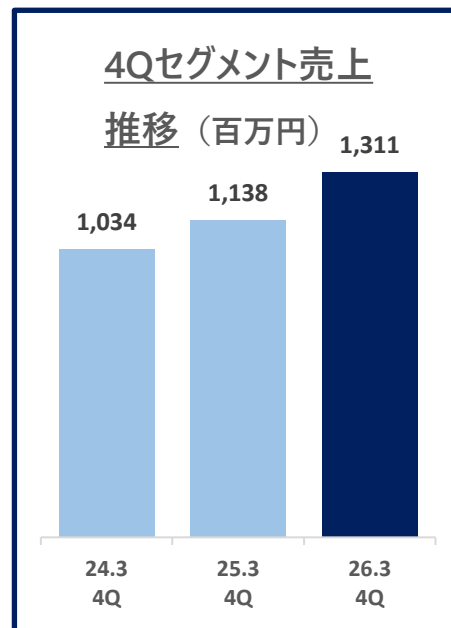
営業利益

98 百万円 黒字転換

主要施策とトピックス

➡ 商品力強化と地域連携の推進による集客力・主要KPIの向上

⚙️ 事業運営の内製化による収益構造の改善と提供価値の最大化



ホテル事業（KPI/成田ゲートウェイホテル）

HOTEL & REGIONAL DEVELOPMENT

通期 平均ADR

7,075 円

YoY 28.7%

通期 平均OCC

79.2 %

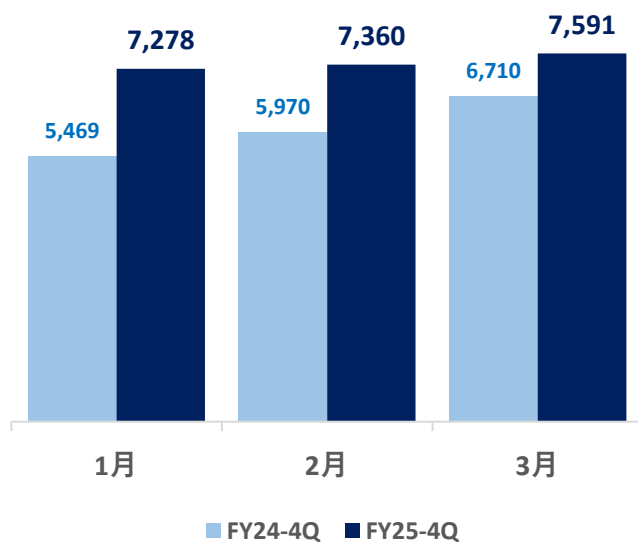
YoY +34.6%

通期 平均RevPAR

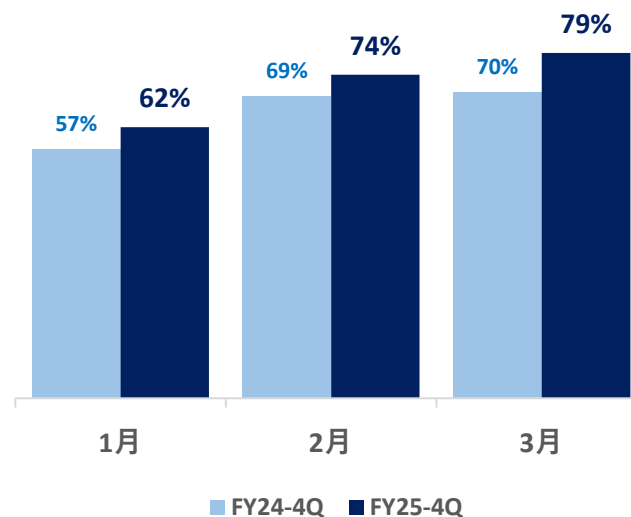
5,728 円

YoY +33.7%

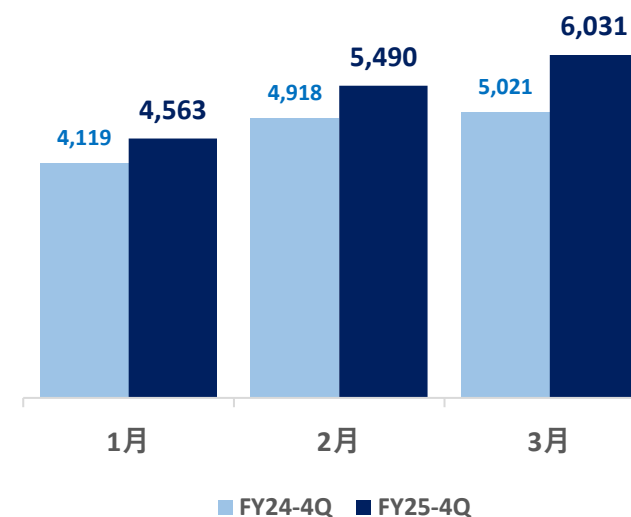
ADR推移(1-3月) (円)



OCC推移(1-3月)



RevPAR推移(1-3月) (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

※下期 平均値及び推移グラフは1-3月実績

投資セグメント

投資事業（2026年3月期）

INVESTMENT BUSINESS

投資事業

売上高

61 百万円

営業利益

27 百万円 **黒字転換**

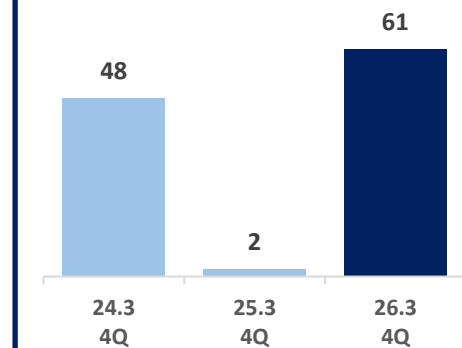
主要トピックス

- ✓ 投資先のEXIT（キャピタルゲイン）
- ✓ Omusubi Venture Fundの運用開始
- ✓ シンガポール拠点設立によるアジア展開強化

4Qセグメント

売上推移

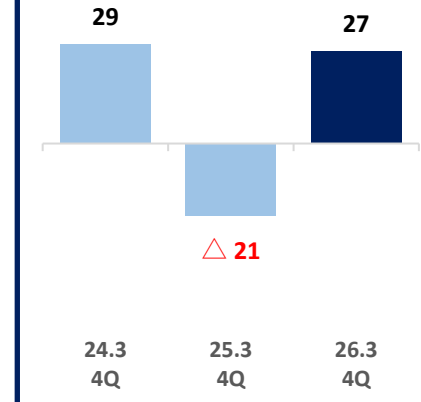
(百万円)



4Qセグメント

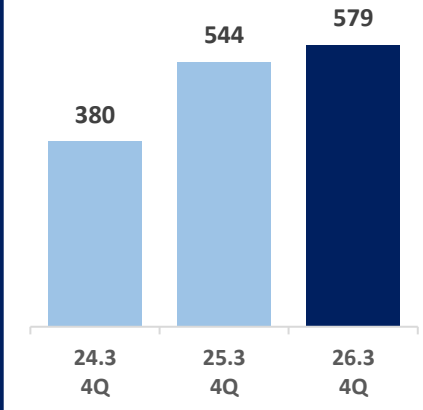
利益推移

(百万円)



セグメント資産推移

(百万円)



投資事業（2026年3月期）

INVESTMENT BUSINESS

01 連結子会社 Consolidated Subsidiaries

海外投資



STRIDERS Global Investment

グローバルな視野を持ち、シンガポール・インドネシア・スリランカ、オーストラリア等を中心に、成長可能性のある企業・事業を発掘・創造。出資・業務提携・ファンディング/PJ投資など多様かつ柔軟に対応し、利益・価値の最大化を目指す。

国内投資



M&A Global Partners Co., Ltd.

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/企業売買のコンサルティング業務

資金調達支援 国内外の金融機関/投資家のアレンジ業務、直接投資

02 投資ポートフォリオ Investment Portfolio

海外投資先 Overseas Portfolio

roar

Sri Lanka / Bangladesh · Digital Media

デジタルメディアのスタートアップ。2023年7月末に株式の一部を売却。

EVOS

Southeast Asia · E-Sports

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

travelio

Indonesia · PropTech

インドネシアの不動産テック企業。管理・関連事業を独自プラットフォームで展開。

IC Fund II

Southeast Asia · VC Fund (LP)

Indogen Capital運用、東南アジアのスタートアップを対象とした「Indogen Capital Fund II」へLP出資。

AME Healthcare

Sri Lanka · Health Tech

スリランカ中心に歯科医院プラットフォーム「My Dentist」を展開。

naluri

Southeast Asia · Health Tech

東南アジア中心に、アプリ経由で医療専門家に相談できるプラットフォーム。

国内投資先 Domestic Portfolio

Angel Bridge

Small-cap Fund 1号

VC Fund (LP)

Angel Bridge株式会社が2019年に組成したVCファンド。

BluAge

PropTech

不動産取引プラットフォーム「カナリ-」などを運営する不動産テック企業。

ファンド運営 Fund Management

OMUSUBI CAPITAL

オムスビ・キャピタル（シンガポール）



戦略的パートナーと共同で組成・運営するファンド運営会社。

▶ Omusubi Venture Fund（1号ファンド）

ヘルスケア、農業、スマートシティ分野のディープテック系スタートアップへの投資を行い、日本・アジアと世界各国との国境を越えた事業展開に注力。

Cultive8

南アジアで小規模農家をDX化するプラットフォーム事業。

MedEasy

バングラデシュの最大のオンライン医療プラットフォーム。

ViewMind

AIで眼球運動を測定、脳疾患の早期発見と管理を行うAIスタートアップ。

FieldFactors

都市部の洪水対策と産業用水需要に対応する雨水処理・貯留技術

投資事業

INVESTMENT BUSINESS



投資を通じて日本と世界をつなぐゲートウェイとなり、国境を越えたビジネス連携を促進します

投資事業の3つの柱



日本からアウトバウンド

東南アジアおよび南アジアにおける8年間のVC・PE投資実績を活かし、日本企業の海外展開を支援するとともに、自社の自己資本を活用した戦略的な投資も行っています。



日本へのインバウンド

シンガポールを拠点とし、不動産およびホテル事業という中核事業を活かし、海外からの富裕層、ファミリーオフィス、資産運用会社からの対日投資を促進します。



ファンド運営

ストライダーズ・グループの中核となる専門知識を活用し、外部資金を運用することを目的として、シンガポールにファンド運用プラットフォーム「オムスビ・キャピタル」を設立。

ファンド概要 (1号)

OMUSUBI
CAPITAL

ファンド名称

Omusubi Venture Fund

投資規模

USD 20M (予定)

投資戦略

ヘルスケア、農業、スマートシティ分野のディープテック系スタートアップへの投資を行い、日本・アジアと世界各国との国境を越えた事業展開に注力。

今後の計画

不動産などの分野における、日本へのインバウンド投資に特化したファンドの設立。

02

選択と集中

ストライダーズの沿革

HISTORY OF STRIDERS

「再建を完了し、選択と集中による成長投資フェーズへ移行」

創業から60年、幾多の挑戦と変革を経て、当社は新たな成長ステージへと歩みを進めます。当社はこの3年間、コロナ影響を受けたホテル事業の再建と、グループ事業の整理・再構築を進めてまいりました。2026年3月期に再建フェーズを完了し、倉敷ホテルの譲渡と加賀ホテルの取得を機に、資本効率を重視した「選択と集中」を実行。引き続き「不動産」「ホテル」「投資」を中核事業とし、持続的な企業価値向上を目指します。



倉敷ホテルの譲渡と加賀ホテルの取得を同時実行

PORTFOLIO REBALANCING

EXIT

譲渡 / Divestiture

倉敷ロイヤルアートホテル

Kurashiki Royal Art Hotel

- 事業再生の完遂
- 資本効率の改善
- ポートフォリオ最適化

資本再配分



Capital Recycling

INVEST

取得 (建物) / Acquisition

ホテル・アローレ (加賀)

Hotel Arrowle (Kaga)

- ◆ リゾート × MICE 戦略
- ◆ 成長投資への転換
- ◆ 地域創生の強化

DEAL

FACTS

取引概要

取得対象

ホテル・アローレ

土地・建物

実行日

2026年5月1日

完了 Closed

取得金額

12.5 億円

JPY 1.25 billion (Building)

戦略的意義
Strategic Impact



資本効率向上
Capital Efficiency



成長投資
Growth Investment



地域創生
Regional Revitalization

ホテル・アローレ

HOTEL ARROWLE (KAGA)

投資仮説と成長戦略

1. 温泉リゾート × MICE

- 北陸エリアの観光需要
- 団体・法人需要の獲得

2. 地域創生との親和性

- 地域観光資源の活用
- 地方ホテル再生モデル

3. ホテルポートフォリオ強化

- 成田・熊本との送客連携
- 運営ノウハウ共有

4. 中長期の成長余地

- インバウンド回復
- 単価改善
- 運営効率化



不動産（選択と集中による収益体質強化）

QUALITY OVER SCALE

不動産セグメントは、安定的な賃貸管理事業が収益基盤。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、長期では不動産周辺領域への事業拡張を視野に。

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。

成長戦略

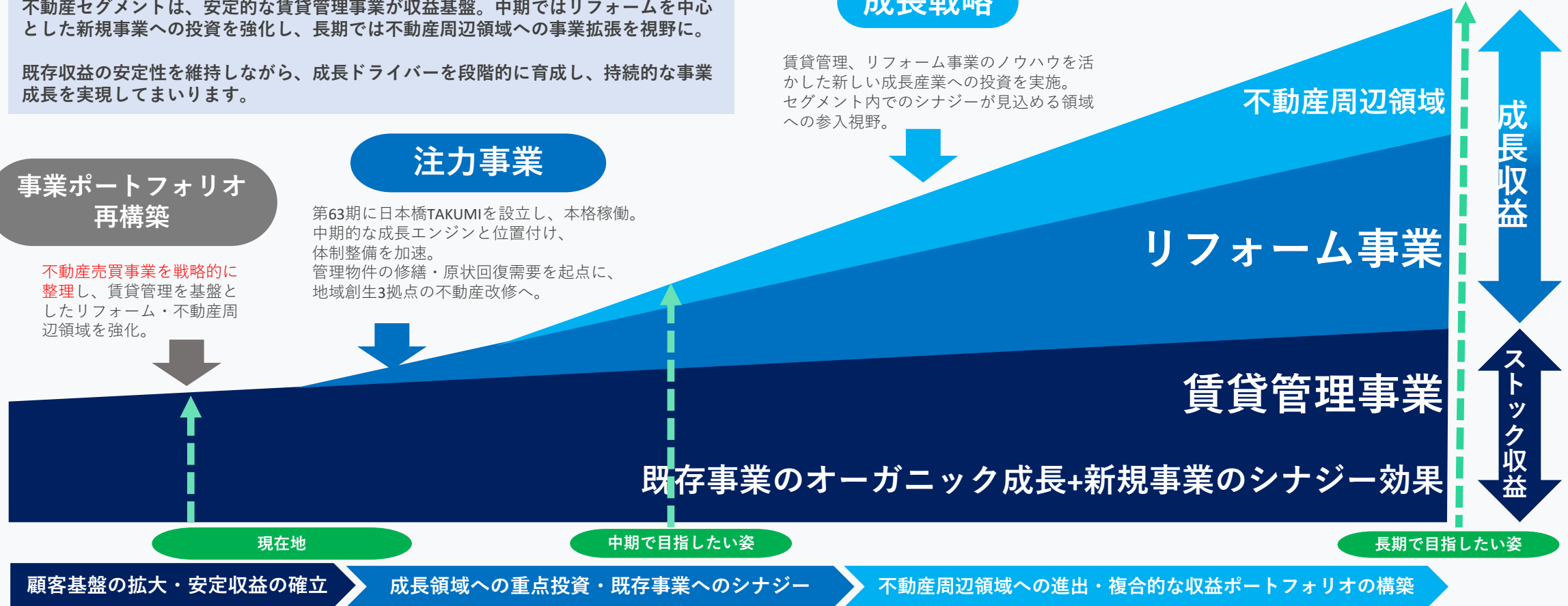
賃貸管理、リフォーム事業のノウハウを活かした新しい成長産業への投資を実施。セグメント内でのシナジーが見込める領域への参入視野。

注力事業

第63期に日本橋TAKUMIを設立し、本格稼働。中期的な成長エンジンと位置付け、体制整備を加速。管理物件の修繕・原状回復需要を起点に、地域創生3拠点の不動産改修へ。

事業ポートフォリオ再構築

不動産売買事業を戦略的に整理し、賃貸管理を基盤としたリフォーム・不動産周辺領域を強化。



03 OUTLOOK&成長戦略

2027年3月期 連結業績予想

EARNINGS FORECAST

連結売上高

6,770百万円

↘ YoY -17.6% (戦略的減収)

連結営業利益

200百万円

↗ YoY +1.5%

営業利益率

3.0%

↗ YoY +0.6pt

年間配当

5円

✓ 継続

成長戦略 | 既存事業の深化と周辺事業領域強化

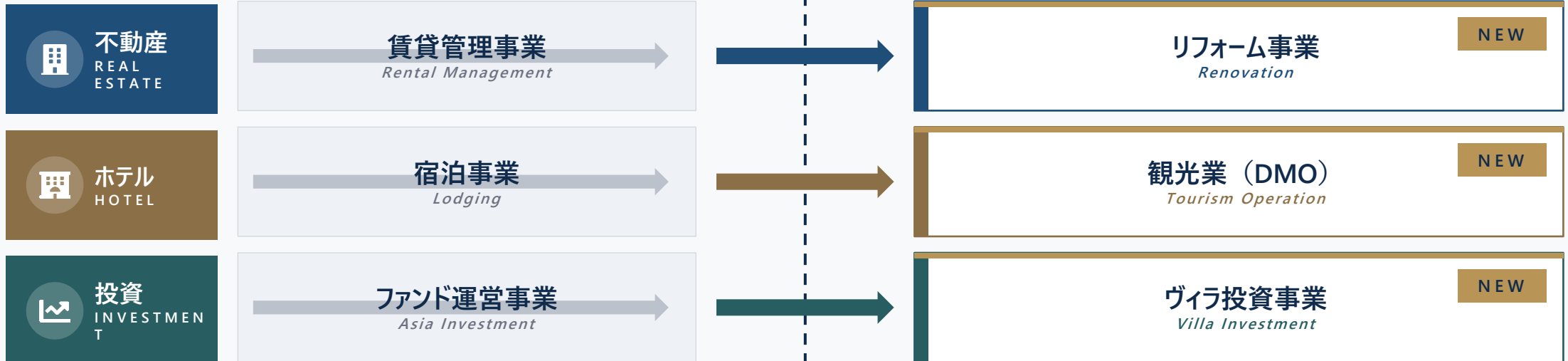
GROWTH STRATEGY

現有3事業の収益基盤を維持・深化しながら、各事業に近接する新規領域へ関連多角化する — 二軸の成長戦略

2026~

現在

今後



既存事業の戦略

EXISTING BUSINESS — Maintain & Deepen

- 主力事業中心の収益体制を持続し、安定キャッシュフローを確保
- AI・DX施策により、現有人員での生産性を向上



新規事業の戦略

NEW BUSINESS — Adjacent Diversification

- ◆ シナジー領域へ、既存事業に近接する形で展開
- ◆ コスト構造変革分野から段階的に開始し、関連多角化を加速

不動産事業 | 成長戦略

REAL ESTATE GROWTH STRATEGY

01. 安定したレジデンス基盤

既存の居住用（レジデンス）賃貸物件を中心としたポートフォリオにより、安定的な稼働率とキャッシュフローを創出。この強固な収益基盤が新たな成長投資を可能にします。

02. 新規事業「日本橋TAKUMI」の展開

中古マンションの仕入からリフォーム、販売までを一貫して手掛けるバリューアップ事業を本格化。不動産価値の最大化を図り、高い利益率を実現する新たな柱へと育成します。

03. 機動的な資産入替

市場動向を見極め、保有資産の機動的な入替を実行。資産効率改善とポートフォリオ最適化を推進しながらポートフォリオの質を継続的に向上させ、資本効率（ROE）の改善に寄与します。

リフォーム事業「日本橋TAKUMI」収益モデル



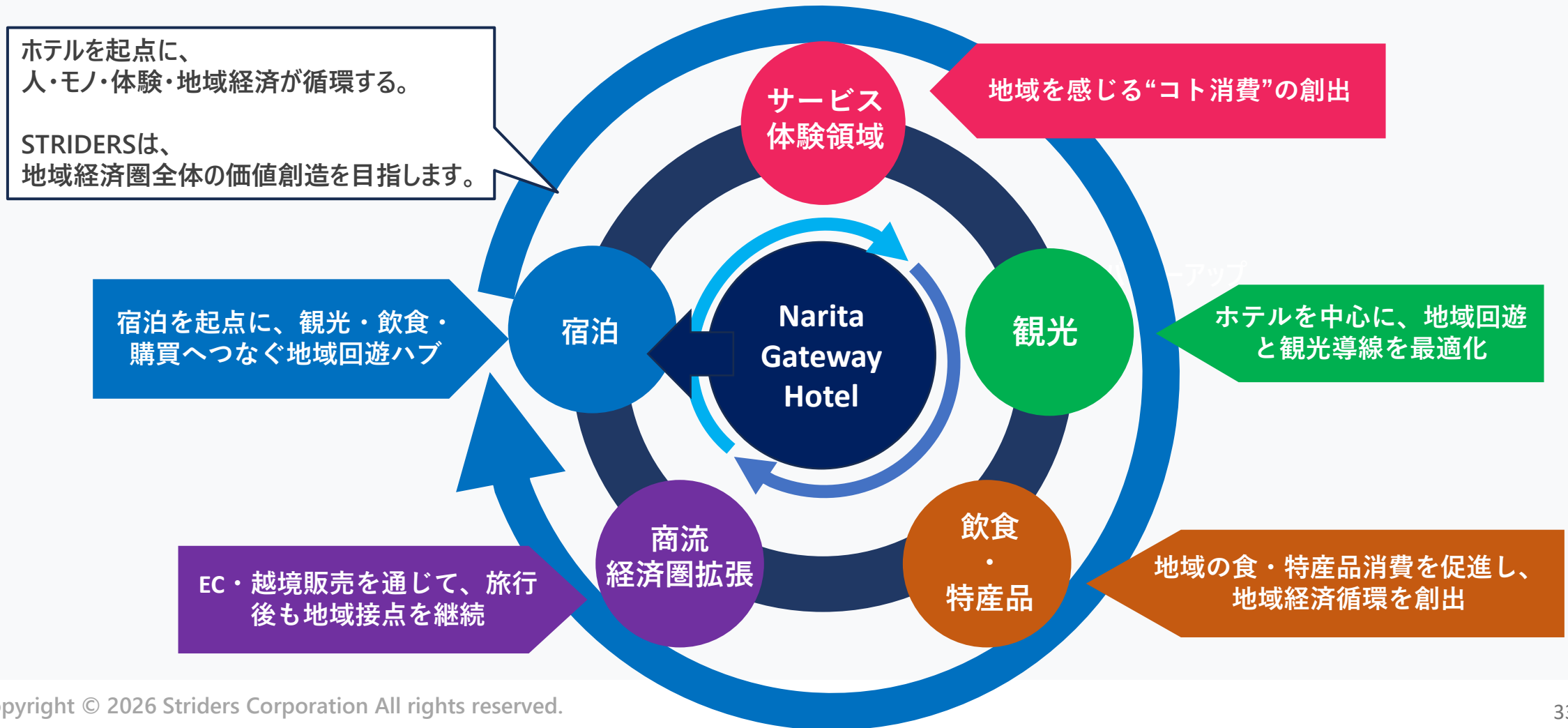
✓ 想定事業特徴

- ・独自のリフォームノウハウを活かした高いデザイン性と機能性の付与
- ・ターゲット層を絞り込んだ商品企画による販売期間の短縮
- ・高い利益率を確保し、不動産事業全体の利益成長を牽引

i 安定的な賃貸収益を確保しながら、資産価値向上による収益性の拡大を図ってまいります。

ホテル | 成長戦略（地域創生）

HOTEL & REGIONAL DEVELOPMENT STRATEGY



ホテル・地域創生 | 成田ゲートウェイホテルの施策

6 VALUE-UP INITIATIVES

宿泊 × 非宿泊 × 地域連携 — フラグシップアセットの稼働率向上とブランド資産化を進める6つの打ち手

01

空間
SPACE



庭園・ロビーの価値設計

30年前藤田観光造営の庭園を起点に、ホテルの「最初の体験記憶」を再設計。

02

モビリティ
MOBILITY



シャトルバスの内製化

外部委託からの脱却。運行ノウハウのブランド資産化。

03

テナント
TENANT



ファミリーマート導入

24時間サービス化に加え、賃料は増加。空間価値を収益化。

04

EC
E-COMMERCE



Narita Select Journey

地域製品のEC化により、宿泊以外の収益チャンネルを構築。

05

人材
TALENT



産学連携と人材育成

事業構想大学院・APU・地元高校との連携。組織自走化への布石。

06

新規アセット
NEW ASSETS



駐車場・会議室の再活用

TKPと連携。遊休資産から収益資産へ。

3セグメントのシナジーマップ

SYNERGY MAP ACROSS 3 SEGMENTS



不動産事業

安定収益の基盤

賃貸・サブリースを中心とした安定収益基盤。グループの投資原資を創出。



ホテル事業

成長と地域価値創造

成田ゲートウェイホテル(307室)を中核に、成田・加賀・熊本で地域価値創造。



投資事業

ネットワークと知見

国内M&Aおよびアジア・スタートアップ投資。Omusubi Venture Fund 運営。



3事業の組み合わせから生まれる、相互強化のシナジー

①



不動産 × ホテル

- ホテル/不動産の取得・運営・管理を一体運用
- 賃貸の安定収益を成長投資の原資へ

②



ホテル × 投資

- 地域企業への事業投資（Omusubi VF）
- 投資先技術・サービスをホテルに導入

③



投資 × 不動産

- 投資先ネットワークから優良案件のソーシング
- M&A・PE知見を不動産取引に活用

全体シナジー 3事業の連携により、持続的な地域価値の創出 と グループ収益の最大化 を実現



04 Creating Stakeholder Value

配当方針

DIVIDEND POLICY

企業価値の最大化に向け、資本効率を意識した還元を推進。

2027年3月期 年間配当予想

5.0 円 /株

● 前期同水準（継続）

基本方針

安定配当 × 業績連動 で機動的に還元

中長期目標

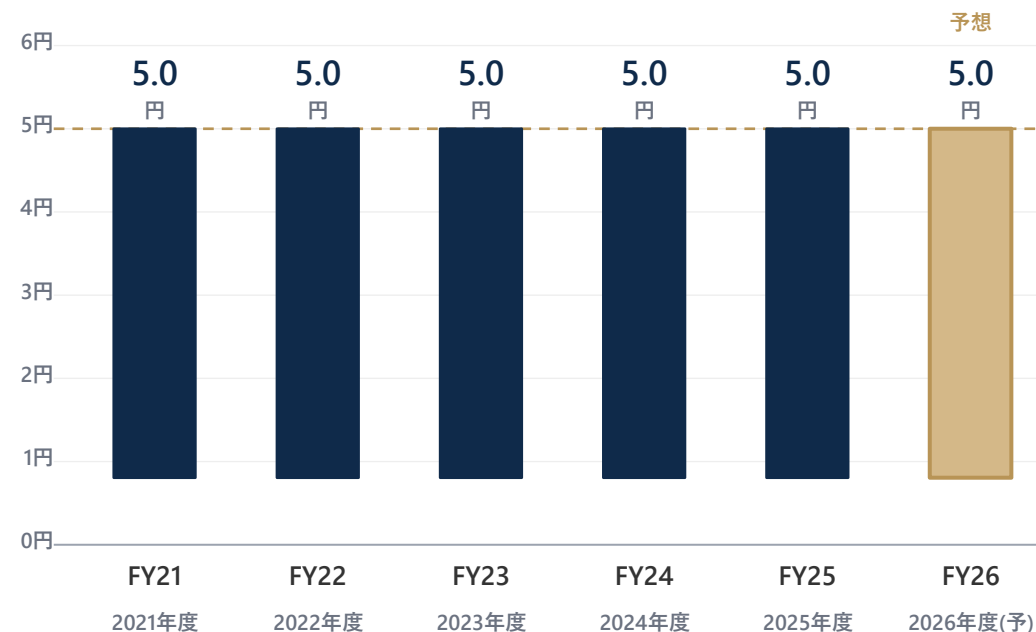
配当性向（連結） **30%** を目指す

現状 約23%

目標 30%

1株当たり配当金の推移

FY21 - FY26予想 / 5.0円配当を継続



◆ 6期連続で5.0円配当を継続。成長投資を進めながらも、株主還元を継続。

株主還元強化 | 株主優待制度の再開

株主の皆様への感謝と中長期保有のご支援、当社事業のご体験を通じたご理解促進を目的に再開。
あわせて成田空港拠点のZIPAIR Tokyoと業務提携を締結。

基本優待制度

100株（1単元）以上保有株主様 | 年2回（3月末・9月末基準）

① ホテル・ECで使える割引クーポン券

保有株数	クーポン額
100株 以上	1,000円
500株 以上	2,000円
1,000株 以上	3,000円
10,000株 以上	5,000円

利用先：成田ゲートウェイホテル / ホテル・アローレ / 北陸マルシェ

② 賃貸物件の仲介手数料 割引サービス

100%子会社・トラストアドバイザーズ取扱物件が対象

- ・自社管理物件：仲介手数料 100%割引
- ・上記以外の取扱物件：仲介手数料 30%割引

特別優待 | ZIPAIR Tokyo との業務提携

・ホテルの宿泊・送客による連携から株主優待へと拡充

■ パートナー：ZIPAIR Tokyo

成田空港を拠点とするJALグループの中長距離国際線LCC。当社「成田ゲートウェイ構想」と高い親和性を有する戦略的パートナー。

10万ポイント（ZIPAIR航空券に転換可）

- ▶ 半期毎10名様（年間20名様）を抽選で選定
- ▶ 10万ポイントは 米国線片道 / アジア線往復 / 韓国線ペア往復 相当

■ さらに、当選者で海外出発予定の方には **成田ゲートウェイホテル 1泊無料宿泊** をご提供（客室確保可能な場合）

人的資本／地域創生の取組

HUMAN CAPITAL & REGIONAL DEVELOPMENT

01



Stage 1: 達成済み

APU 寄付講座
× 成田フィールドワーク

- 立命館アジア太平洋大学（APU）寄付講座の課外授業を、当社グループホテルを拠点に成田エリアで実施
- テーマ「地域における企業の果たす役割」を軸に、日本人・海外学生 20名を受入
- 観光・街づくり・インバウンド対応について、多文化グローバル人材との接点を確立

02



Stage 2: 現在進行中

成田事業構想
プロジェクト研究（第1期）

- 事業構想大学院大学／事業構想研究所と共催(2026年5月開始)
- 文部科学大臣認定 職業実践力育成プログラム(BP)／履修証明(100時間Sコース)
- 1年間・月2回・全24回、10～15名の研究員が「成田から新事業」を共創

03



Stage 3: 中長期目標

成田を起点とする
「地域商社」構想

- 宿泊（人の流れ）× 人材（知の流れ）× 投資（資金の流れ）を循環
- 成田・加賀・熊本の三拠点に地域価値創造モデルを展開
- 「Stride with Challengers」— 挑戦者と共に地域の未来を共創

ESG・サステナビリティへの取り組み

ESG & SUSTAINABILITY

E



環境負荷の低減 省エネ運営・既存ストック活用

- TAKUMIによる遊休不動産・空室の再生事業 — 新築抑制／既存ストック活用の循環モデル
- 地域産品EC「北陸マルシェ」「Narita Select Jounery」運営による産地・消費地の直結モデル
- ホテル運営におけるエネルギー効率化(LED化・省エネ機器導入等)

S



地域共創・人材育成 教育連携・雇用創出・観光振興

- APU寄付講座の課外授業を成田で受入(日本人・海外学生 20名)
- 事業構想大学院大学と「成田事業構想プロジェクト研究」共催(2026年5月開始／文科省認定BP)
- ZIPAIRとの業務提携による成田起点のインバウンド誘客
- 成田・加賀・熊本の三拠点展開で地域雇用と観光振興に貢献

G



ガバナンスの実効性 独立性・透明性・資本規律

- 社外取締役比率の向上による独立性・監督機能の強化
- 個人投資家向けIRセミナー、株主優待制度の再開によるエンゲージメント拡充
- 倉敷ロイヤルアートホテル譲渡(2026年5月完了)等の戦略的資本リサイクル
- バス事業安全管理規程の整備等、グループ全体のオペレーション統制強化

Appendix

代表者プロフィール / 経営者の歩み

はやかわ

りょうたろう

代表取締役社長 早川 良太郎

少年期を香港で過ごし、多様な文化と価値観に触れる中で、日本と世界を繋ぐことへの関心を育む。成田高校卒業後に米国カンザス大学に進学し、NCAA Big 12カンファレンスにて大学野球に打ち込み、チームとして目標に挑む日々が現在の経営姿勢の原点となる。卒業後、株式会社オリックスに入社し金融・投資業務の基礎を習得。2014年に株式会社ストライダーズに参画、2018年に代表取締役社長に就任。「Stride With Challengers」を掲げ、不動産・ホテル・投資の3事業を通じ、日本各地の眠れる資源と世界を結びつける挑戦を続けている。成田ゲートウェイホテルを起点とした地域創生モデルや、Omusubiベンチャーファンドを通じた次世代起業家の育成にも取り組み、上場企業経営者として社会的課題への発信にも力を注いでいる。



経営体制

CORPORATE GOVERNANCE

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 ユトー株式会社 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

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、高滝リンクス倶楽部取締役 (いずれも現任)

李 智賢

社外取締役 監査等委員
1988年 株式会社韓国ダーバン 入社
1997年 ポストン コンサルティング グループ 入社
2001年 トランスコスモス株式会社 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・ティール・エス 執行役員、株式会社アクシーアジア 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)

ガバナンス体制

CORPORATE GOVERNANCE

機関設計	監査等委員会設置会社
取締役会構成	取締役 6 名 (うち社外取締役 3 名) ※社外取締役の比率を十分に確保し、経営の透明性と客観的な監督機能を強化
監査体制	監査等委員 3 名
指名・報酬諮問機関	任意の指名・報酬委員会を設置 委員の過半数および委員長を独立社外取締役とし、公正かつ透明な手続きを担保
実効性評価	年1回、すべての取締役および監査等委員を対象としたアンケートを実施し、取締役会全体の実効性について分析・評価
主要委員会	サステナビリティ委員会 / コンプライアンス・リスク管理委員会 等 サステナビリティ課題への対応や、全社的なリスクマネジメントを推進

過去5年間業績推移

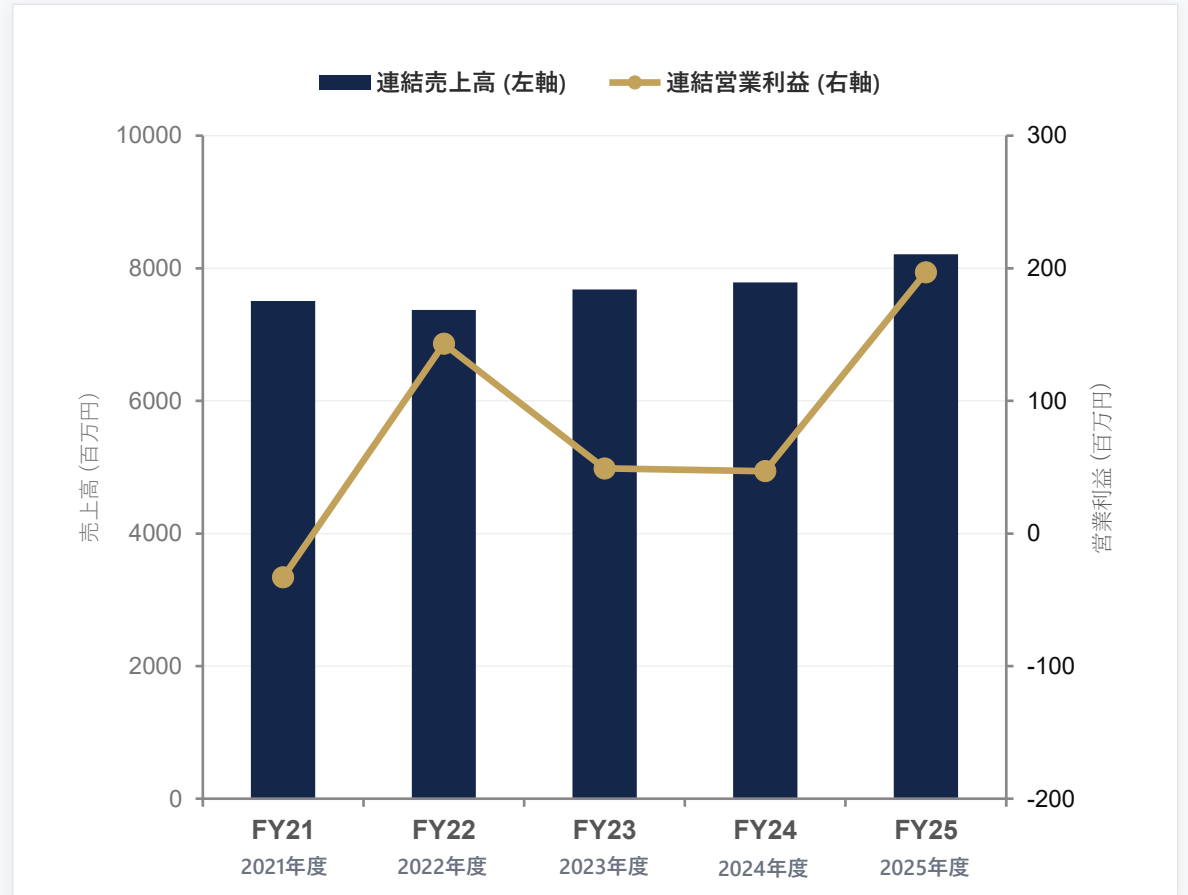
5-YEAR FINANCIAL SUMMARY

再建フェーズを経て 成長投資フェーズへの確かな歩み

過去5年間において、当社は抜本的な事業構造改革と再建フェーズを実行してまいりました。不採算事業の整理やコスト削減を断行し、中核である不動産事業の安定基盤の構築に注力しました。

その結果、FY22にて連結営業黒字化を達成。FY23-FY24の踊り場局面を経て、直近のFY25では売上高8,213百万円・営業利益197百万円(前年比+314.7%)と大幅な増収増益を実現し、再建フェーズから「成長投資フェーズ」への力強いトランジションを証明しています。

↗ 安定的な収益基盤を確立し、さらなる飛躍へ



主要ホテル拠点

MAJOR HOTEL ASSETS

成田 ゲートウェイホテル

所在地・客室数 | 千葉県成田市 / 約307室

主要KPI目安 | OCC（稼働率）重視・インバウンド需要の獲得

特徴・戦略役割 | エアポート×インバウンドの需要母集団。シャトルバス自社運行化やカフェ直営化など、内製化による収益最大化を推進する中核拠点。

ホテル・アローレ (加賀)

所在地・客室数 | 石川県加賀市 / 約130室 ※2026年5月取得

主要KPI目安 | ADR（客室単価）重視・MICE需要およびリゾート滞在需要

特徴・戦略役割 | 温泉・リゾート×MICEのハブ施設。地域観光資源の磨き上げと、成田・熊本拠点との相互送客による新たなエコシステムを形成。

熊本拠点

所在地・客室数 | 熊本県 / ヴィラ開発・連携推進中

主要KPI目安 | 地域連携数・地域創生プロジェクトの進捗

特徴・戦略役割 | 地方創生・バリューチェーン拡張の実験場。ホテル単体ではなく、地域コミュニティや地元産業と連携した地域経済圏での価値創造拠点。

不動産ポートフォリオ詳細

REAL ESTATE PORTFOLIO

カテゴリ	保有・運用件数	想定収益性	事業特性 / 回転率
レジデンス（賃貸） 安定収益基盤	主要都市中心に多数展開	安定した賃料利回り	長期保有モデル 稼働率の維持・向上が鍵
分譲事業 キャピタルゲイン獲得	機動的な資産入替を実施	物件毎の採算性を重視	短期～中期回転 市場動向に応じた売却
リフォーム事業 「日本橋TAKUMI」 新規展開	順次拡大予定	高付加価値化による利益率改善	短期高回転モデル 中古仕入→改修

本資料の取扱いについて

Disclaimer & Contact Information

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

業績見通しに関する注意事項

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、経営環境の変化等の様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

CONTACT INFORMATION / お問い合わせ

IR IR 最新情報
Latest IR Updates

URL

<https://www.striders.co.jp/ir/information.html>

TEL IR お問い合わせ
IR Inquiries

財務・経理本部

03 - 6910 - 8391

WEB お問い合わせフォーム
Contact Form

<https://www.striders.co.jp/contact/contact.html>

