



2026年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社SQUEEZE（証券コード：558A）

2026/5

©SQUEEZE Inc. All Rights Reserved

決算概要	<ul style="list-style-type: none">▶ 売上高 1,680百万円、営業利益 206百万円<ul style="list-style-type: none">- 前年同期比で売上高64.4%増、営業利益34.9%増と引き続き高い成長を維持
事業概要	<ul style="list-style-type: none">▶ フル支援施設<ul style="list-style-type: none">- リアルゲイト社とホテル事業で包括提携、都心4施設の展開を予定- 自社ブランド「Minn 奥浅草」の開業を発表（6月開業予定）▶ テクノロジー支援施設<ul style="list-style-type: none">- 霞ヶ関キャピタルグループ運営ホテルで導入拡大、20施設に展開予定- 三交インホテルズ全15施設へ導入開始▶ ソリューションアップデート<ul style="list-style-type: none">- suitebook Booking Engine提供開始- AI清掃管理やシフト自動作成など、機能を拡充
業績見通し	<ul style="list-style-type: none">▶ 通期業績予想に対し順調に進捗

Agenda

1. 連結決算概要 | Financial Highlights p. 04
 2. 事業進捗 | Business Update p. 07
 3. その他 | Other Items p. 11
 4. 参考資料 | Appendix p. 16
- ※ 新規投資家向け説明資料含む



1Q決算は売上高 **1,680**百万円、営業利益 **206**百万円と順調に成長
 通期業績予想に対する進捗についても、売上23.8%、営業利益29.2%と順調に推移

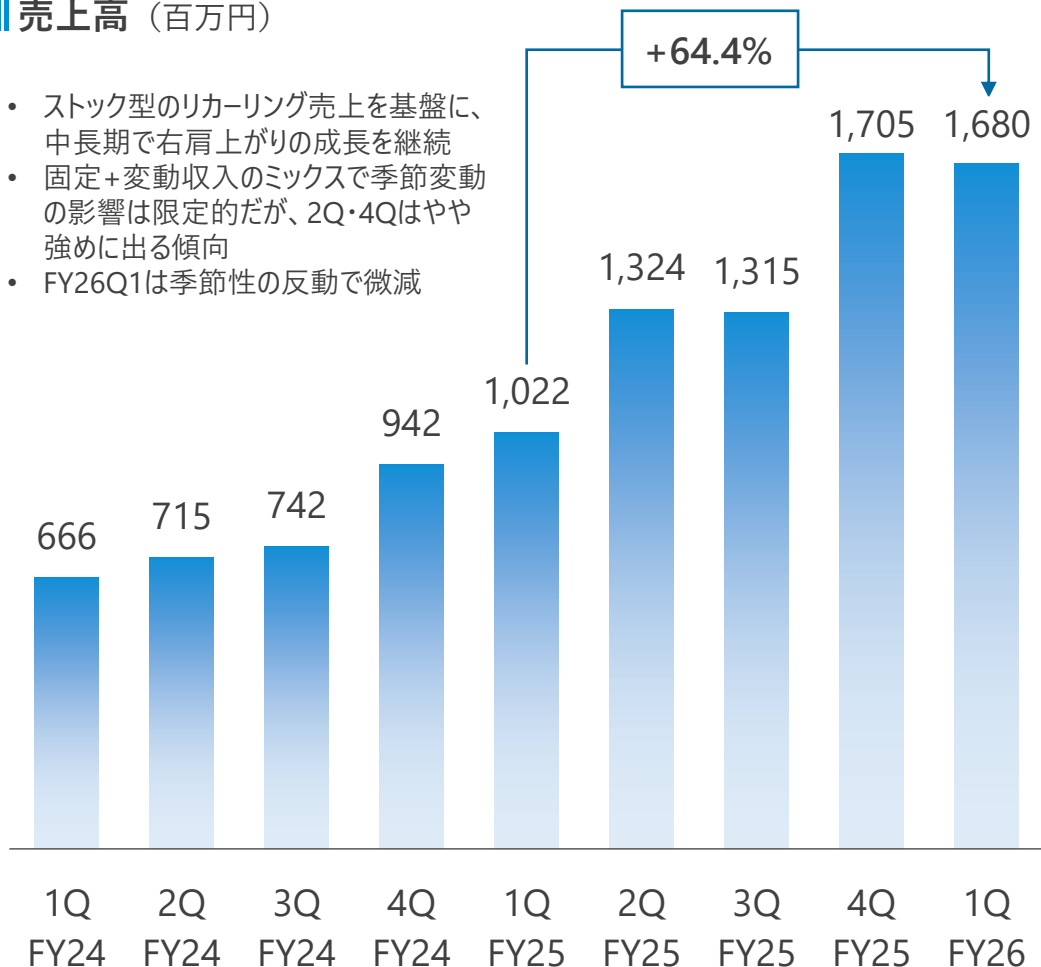
	FY26			FY26	FY25
	1Q	通期業績予想 進捗率	YoY	通期業績予想	1Q
売上高	1,680 百万円	23.8%	+64.4%	7,034 百万円	1,022 百万円
売上総利益	816 百万円	27.0%	+106.3%	3,017 百万円	395 百万円
営業利益	206 百万円	29.2%	+34.9%	705 百万円	152 百万円
当期（四半期） 純利益	196 百万円	38.2%*	+59.2%	513 百万円	123 百万円

* 繰越欠損金等の影響により、当期純利益の四半期進捗には特殊性がありますが、通期は想定の範囲内で着地する見込みです。

売上高・営業利益ともに順調に成長し、前年同期比で、売上高 **64.4%**増、営業利益 **34.9%**増

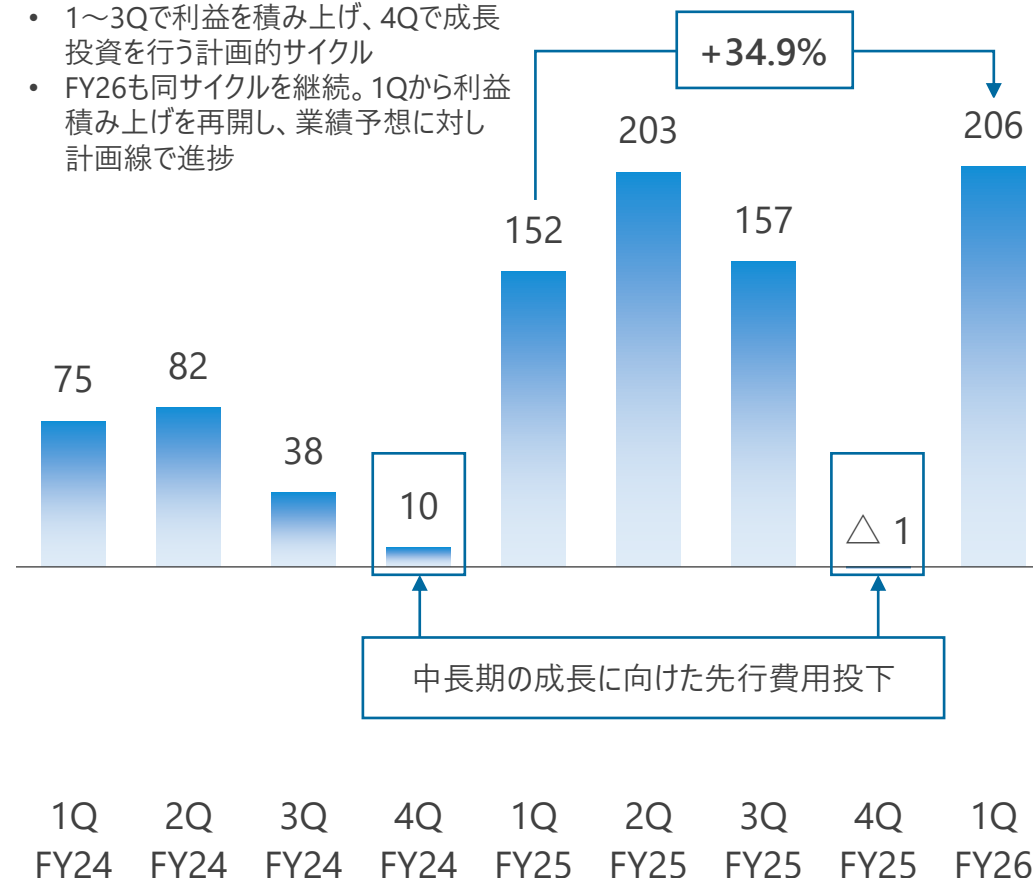
売上高 (百万円)

- スtock型のリカーリング売上を基盤に、中長期で右肩上がりの成長を継続
- 固定+変動収入のミックスで季節変動の影響は限定的だが、2Q・4Qはやや強めに出る傾向
- FY26Q1は季節性の反動で微減



営業利益 (百万円)

- 1~3Qで利益を積み上げ、4Qで成長投資を行う計画的サイクル
- FY26も同サイクルを継続。1Qから利益積み上げを再開し、業績予想に対し計画線で進捗



注：2024年12月期は単体、2025年12月期以降の数値は連結。四半期数値については、監査法人による監査及びレビューが実施されていない点について留意されたい。

(参考) 費用構成

	FY26		FY25	備考
	1Q	YoY	1Q	
原価	863百万円	+37.9%	626百万円	規模拡大により増加
販売費及び一般管理費	610百万円	+151.2%	243百万円	
人件費	116百万円	+52.5%	76百万円	人員増により増加
外注費	77百万円	+86.2%	41百万円	業務委託増により増加
地代家賃	341百万円	+334.3%	78百万円	賃貸借物件契約増により増加
その他販管費	75百万円	+62.4%	46百万円	規模拡大により増加

フル支援施設

- ▶ リアルゲイト社との包括提携により都心4拠点のホテル展開へ
- ▶ SHIFT HOTEL SHIBUYA HATAGAYAを1月に開業 — 築古ビル再生×ホテル運営の一体モデル第1弾
- ▶ 自社ブランド「Minn 奥浅草」の開業を発表（6月予定）

テクノロジー支援施設

- ▶ 霞ヶ関キャピタルグループ20施設・1,124室に導入予定
- ▶ 三交インホテルズ全15施設・2,092室にsuitebook + KIOSKを全店展開

ソリューション アップデート

- ▶ Booking Engine提供開始 — 公式サイト内で予約完結、運営基盤と連携
- ▶ AI清掃管理 — ステータス可視化・シフト自動作成・遺失物AI管理
- ▶ KIOSK 現金決済対応 — ビジネスホテル市場への導入拡大を実現

フル支援施設

リアルゲイト社と築古ビル再生型ホテルにおいて包括業務提携
 自社ブランドでは「Minn 奥浅草」の新規開業を発表



リアルゲイト社との包括業務提携

築古ビル再生×ホテルの企画・設計・運営を一気通貫でサポートするフル支援ソリューションを提供
 都心4拠点・約50室を順次展開予定



「Minn 奥浅草」の新規開業を発表

自社ブランドの全国展開を加速
 「Minn 奥浅草」を2026年6月1日に開業予定
 レジデンスからホテルへの再生事業を企画から運営までフル支援

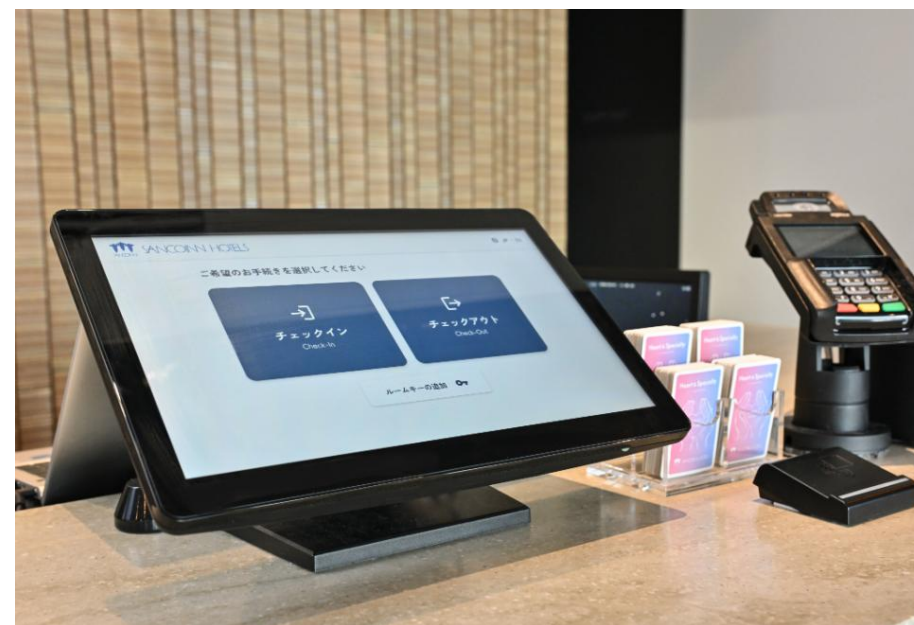
suitebookを軸としたホテルチェーンへの導入が加速。霞ヶ関キャピタルグループ20施設、三交インホテルズ全15施設へ展開



霞ヶ関キャピタルグループ

20施設・1,124室に導入予定

fav、FAV LUX等の複数ブランドに展開



三交インホテルズ

全15施設・約2,092室にsuitebook + KIOSKを導入
ビジネスホテル市場への本格展開を実現

Booking Engineで自社予約チャネルを確立。AI活用で清掃管理の属人性を排除し運営を高度化

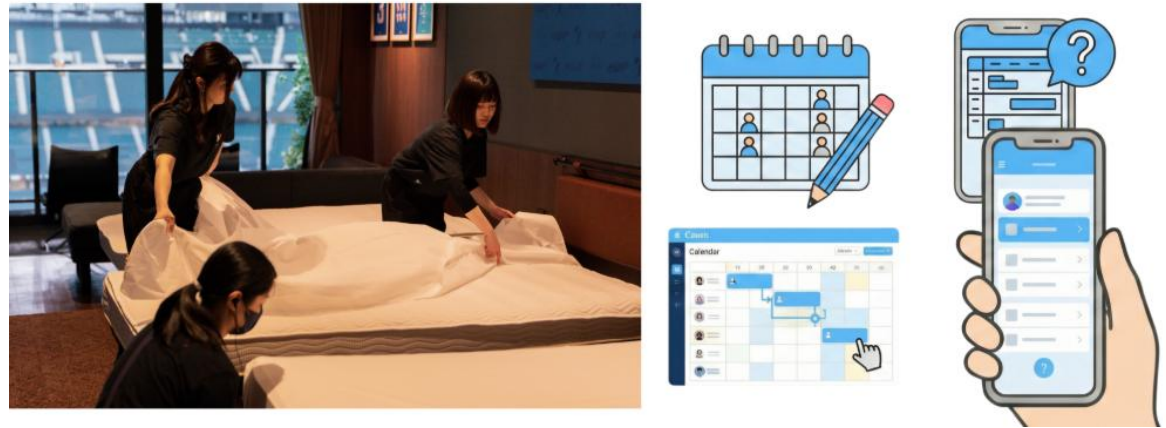
suitebook Booking Engine



suitebook Booking Engine

公式予約を担う、自社予約エンジンを開発
OTA依存から脱却し、予約→運営→コスト管理を
One Platformで一元化

suitebook



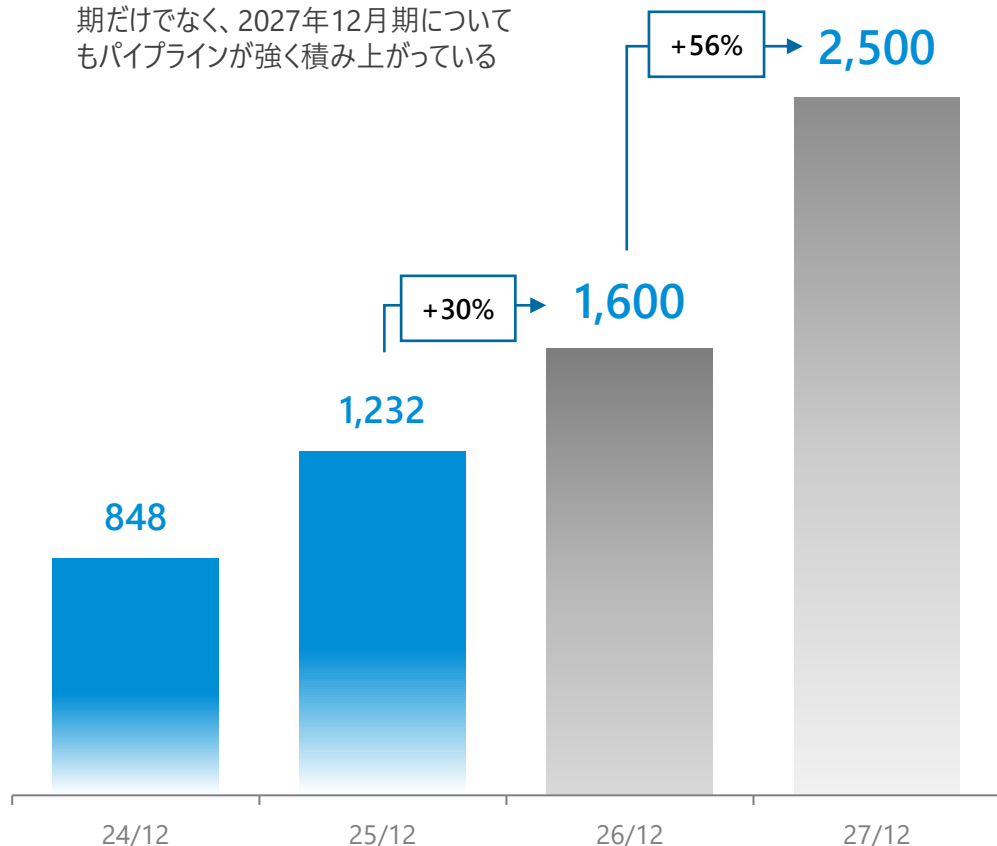
AI清掃管理・シフト自動作成

AIが需要予測に基づく最適人員配置を提示
清掃ステータスのリアルタイム可視化と遺失物AI管理で
「経験に頼らない運営」を実現

収益の大きな割合を占めるフル支援施設のパイプラインは強く積み上がっており、2027年12月末で2,500室を見込む

フル支援施設パイプライン (室) *

- フル支援施設について、2026年12月期だけでなく、2027年12月期についてもパイプラインが強く積み上がっている



テクノロジー支援施設・フル支援施設

- フル支援施設はオンサイトオペレーションも提供するトータルソリューションであり、テクノロジー支援施設に比べ、単価が大きい
- フル支援施設が収益の大きな割合を占める

区分	ソフトウェア	クラウドオペレーション	オンサイトオペレーション	ブランド所有	ビジネスモデル
テクノロジー支援	✓	-	-	他社	ソフトウェア
	✓	✓	-		ソフトウェア + オペレーション
フル支援	✓	✓	✓	自社	MC マネジメント コントラクト
	✓	✓	✓		ML マスターリース

注：フル支援施設パイプラインは、2026年5月13日時点における2026年12月期、2027年12月期、各期にフル支援開始予定の支援施設における客室数の合計値。既にフル支援開始済の客室数を含む。
以下のいずれかに該当するものを集計 (i) 拘束力のある契約が締結されたもの、または、(ii) 当方の提案に対する顧客の社内承認が完了し、契約締結の障壁になる主要な懸念事項がないもの。
なお、(ii) について、2025年12月期における (i) への移行率は90%以上。ただし、契約締結前のキャンセルまたは客室数に関して変更されるリスクがあることには留意。

(参考) サービスラインナップ

宿泊施設運営のバリューチェーンに係る様々なソリューションを備え、クライアントニーズに合わせカスタマイズ提供している
また、新規展開を検討するホテルオーナー・オペレーターに向け、マネジメントコントラクト形式のブランドも抱え展開している

支援している 主なホテルブランド/クライアント	ソフトウェア		クラウドオペレーション		オンサイトオペレーション		ブランド所有	ビジネスモデル		
	CRM / 販売	PMS*1 / 運営管理	クラウドレセプション	レベニューマネジメント*2	ゲストリレーション*3	ファシリティ*4 / ルームキーピング				
	✓	✓	-	-	-	-	他社	ソフトウェア ソフトウェア + オペレーション		
REALGATE 	✓	✓	✓	✓	✓	✓			自社	MC*5 マネジメント コントラクト
	✓	✓	✓	✓	✓	✓				

注：*1 PMSとは、Property Management System（ホテル管理システム）の略称。*2 レベニューマネジメントは、収益最大化に向けた予約・在庫・イールド管理やOTAとの連携機能等を指す。*3 ゲストリレーションには、クラウド施設管理の他に、無人運営化のためのモバイルチェックインシステム等の提供を内包している。

*4 ファシリティは主にガス・水道光熱費の管理、廃棄物回収等のその他オンサイトサービスを包含している。*5 マネジメントコントラクトとは、ホテルの「所有」「経営」を担う会社が、ホテルの「運営」部分のみを外部委託する契約方式を指す。

*6 マスターリースとは、ホテルオーナーが所有する建物・土地を運営会社が一括で借り上げ、賃貸借形態で行う契約を指す。

持続的成長を支える3つの強み

以下3軸を中長期で維持・進化させ、持続的成長を実現

業界ボラティリティへの構造対応 Volatility Management

- スtock型のリカーリング売上を中核に、安定的な収益基盤を構築
- 固定 + 変動収入のミックスと変動費化を中心とした収支構造により、観光業界に内在する売上のシーズンリティとコストの固定性に構造的に対応
- 不動産を保有しないアセットライトモデルを採用し、キャピタルゲインに依存しない収益構造

スケーラブル・キャッシュ創出 Scalable Cash Generation

- 独自プラットフォーム「suitebook」を軸に、AI×省人化運営により、規模拡大時の追加投資を最小限に抑制
- ハードアセットへの投資を要しない構造により先行投資が小さく、キャッシュサイクル良好
- 成長と連動してキャッシュが積み上がる構造を実現

大規模×深耕アプローチ Scale × Depth Approach

- 大きな市場で大規模なサービスを展開し、1社あたりに深く・大きく価値を提供
- 高いスティッキネス（取引の継続性）と顧客あたり収益の最大化を実現

株主構成（大株主の状況）

親引けによる協業先の資本参加で、事業協業基盤を構築・拡大
ベンチャーキャピタル各社とも継続的に対話を行い、資本市場に配慮した資本政策に向けて検討中

氏名又は名称	所有株式（株）	割合（％）	備考
舘林 真一	560,000	18.08	当社代表取締役
株式会社エスコン	457,200	14.76	協業先
インキュベートファンド3号投資事業有限責任組合	456,000	14.72	ベンチャーキャピタル
株式会社GM	400,000	12.92	当社代表取締役の保有企業
ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合	136,000	4.39	ベンチャーキャピタル
第一リアルター株式会社 New	80,300	2.59	協業先（親引けによる取得）
株式会社大和証券グループ本社 New	64,300	2.07	協業先（親引けによる取得）
ヒューリック株式会社 New	64,300	2.07	協業検討先（親引けによる取得）
RS Investment Management株式会社 New	64,300	2.07	協業先（親引けによる取得）
FFGベンチャー投資事業有限責任組合	28,500	0.92	ベンチャーキャピタル

注：2026年4月22日の上場之际に行った公募・売出しの状況を把握可能な範囲で反映したものであり、当該公募・売出しによって株式を取得した株主の状況は反映していない。2026年4月22日時点の発行済株式数は3,095,800株。

Q1. 中国人観光客の減少や中東情勢など、外部環境変化の影響は？

業績への影響は限定的と考えております。

当社はストック型のリカーリング売上を中核とした安定収益基盤を構築していることに加え、特定国の観光客に依存しない多様な国・チャネルから構成された予約ポートフォリオを組んでおり、影響を抑えることが可能です。また、AI・テクノロジーを活用した高サイクルのレベニューマネジメントにより、需要動向の変化に対し機動的に対応する運営体制を確立しております。

引き続き、地政学リスクや観光需要の動向を注視してまいります。

Q2. AIの急速な進化が事業に与える影響は？

AIの進化は当社にとってリスクよりも機会のほうが大きく、プラスの影響を見込んでおります。

当社はテクノロジーに加えてホテル運営のオペレーションも一体で提供しており、AIのみでは代替されないサービスを構築しております。

また、独自プラットフォーム「suitebook」はAIの進化により開発効率が向上しており、機能追加・運営効率化の加速につながっております。

A modern hotel room with two beds, a wooden wall, and a blue gradient overlay. The room features two beds with white linens, a wooden headboard, and a wooden wall. A blue gradient overlay is present on the left side of the image. The text "Appendix" is overlaid on the image.

Appendix

空間と時間の可能性を広げる プラットフォームになる

あらゆる滞在ニーズを収益に変える、AIによる次世代の運営インフラ

AXプラットフォーム「suitebook」



収益性の高い、
スマートなホテル運営



IP×エンタメ×ホテル
企画から伴走



IoTとの連携による
新たな顧客体験の創造



|| Founder & CEOメッセージ



代表取締役CEO

舘林 真一

「価値の詰まった社会」を実現するために

生まれ育った北海道の地にある1軒の空き家を、海外から遠隔で民泊として運営した、という原体験をきっかけに、「空いている空間や時間に価値を詰め込めるようなソリューションを提供したい」という想いでSQUEEZEを創業しました。

SQUEEZEは、自社ホテル運営やシステム開発・提供にとどまらず、時代に沿った様々なコンセプトによる宿泊施設の企画・開発や業界のAX（AIトランスフォーメーション）全般のコンサルティング、カンボジアからホテルオペレーションをグローバルに繋ぐなど、様々なことに挑戦しています。

「テクノロジーとリアル」を掛け算できる強みを生かし、不動産活用や人材獲得などの課題に対して多角的にご支援ができる、唯一無二のリーディングカンパニーを目指してまいります。

これからも創業から変わらぬ想いを胸に、様々な素晴らしいパートナー企業の皆さまと、業界の変革や新たな価値創造に取り組んでいく所存です。

ホテル現場やオーナーが抱える課題を、「AIの力」による業務改革を通じて構造的に解消する

課題



ホテルクルー

アナログで非効率な業務

現場で疲弊

“おもてなし”に向き合える瞬間が限られる

システムが複雑で習得が難しい



オーナー/
オペレーター

収益状況が見えず、経営判断が遅れる

人手不足

インフレで高収益のホテル開発が難しい

仕組みが古く、資産価値を伸ばせない

当社としての解決策

現場AXで、業界構造を変える

リカーリング比率

90+ %*

あらゆるホテル業務をAIの力でアップデート

AI powered

クラウド
レセプション

AIによるチャット
電話応答支援
フロント業務自動化

AI powered

RM
ダッシュボード

自動価格調整 /
経営分析
レポート

AI powered

ホテルDX
コンサルティング

AIとデータを活用した
ホテルの企画・運営支援

AI powered

オンサイト
オペレーション

AI画像認識による遺失物管理
AIによるシフト管理 / 清掃管理

注：リカーリング比率は、DXホテルの企画・開発など、定常的なホテル運営支援以外の収益を除いた売上高の連結売上高に占める割合(25/12期)である。

スポーツを核にしたまちづくりの拠点となる球場内ホテルなど**象徴案件**から、**大手チェーン**まで幅広く導入が進む

tower eleven hotel

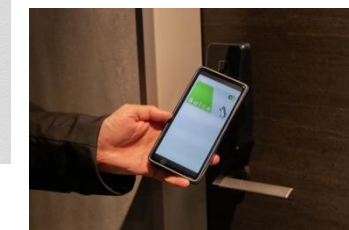
国内有数のスポーツエンターテインメントIPを宿泊業に実装し、新たな価値と収益機会を創出



©H.N.F.

B4T (JR東日本グループ)

スマートホテルブランド「ホテルB4T」にてSuicaがルームキーになる初の宿泊管理システムを共同開発



FAVブランドホテル (霞ヶ関キャピタルグループ)

fav hospitality group社が展開する新規施設にて「suitebook」を導入



*BLH FAV edit x seven

AXプラットフォーム「suitebook」の利活用を軸に、クラウド型ホテル運営を実現している



AI搭載

ワンプラットフォームで、ホテル運営を遠隔かつ効率的に管理可能にするシステム

ファイナンス

PL自動作成
OTA売掛金自動消込

オンサイト

清掃管理
遺失物管理

オーナー

企画・アセットマネジメント
ホテル開発シミュレーション

レセプション

フロント・オペレーション
POSレジ
ビデオ通話

ゲスト・会員

セルフチェックイン
自社ブッキングエンジン
CRM / モバイルオーダー

レベニュー

レベニューマネジメント
自動価格調整
周辺施設レートチェッカー

遠隔接客

リアルタイムで多言語対応を可能にし、ゲスト満足度を向上。

価格調整自動化

AIによる需要予測に基づき、レベニューマネジメントを自動化。経営判断の迅速化を支援

一気通貫支援

エンタメやIP（知的財産）を活用したホテル企画から伴走。

オンサイト改革

清掃管理の自動化やAI画像認識により、現場のオペレーションを徹底的に効率化。



モバイルチェックイン

ゲストが自身の端末を利用する形式のモバイルチェックインサービス。事前に宿泊情報を登録することにより、当日は簡単な操作でスムーズにチェックインが完了。外国人の場合はパスポート画像のアップロードも可能で、デジタル帳票としても機能。



KIOSK

チェックイン・チェックアウト・カードキーアクティベート等を、ゲストのセルフ形式による操作で完結させる新しいKIOSK端末。コンパクトな設計で、場所を選ばずに設置が可能。カスタマイズにより現地でのオプション決済や情報案内、ビデオ通話等の機能も搭載可。



クラウドコンシェルジュ

カンボジアのオペレーションセンターと国内外の在宅ワーカーによる、24時間365日の多言語対応コンシェルジュ。チェックインや旅前～旅後のあらゆるゲスト対応をホテルスタッフの代わりに実施。suitebookとあわせてご利用いただくことで、様々な業務の代行も可能。



POS

売上や会計データを「suitebook」と同期し、運営効率と収益管理を高度化するハードウェア。セルフレジでの無人販売により、利便性と収益向上を両立。手作業の集計を不要にし、複数施設の分析や価格戦略の最適化を迅速に実現。



Booking Engine

自社サイトからの予約を最大化し、「suitebook」と在庫・価格をリアルタイムに同期するシステム。ブランドの世界観に合わせた自由な画面設計が可能。中長期滞在やオプション販売にも柔軟に対応し、仲介手数料を抑えた高収益な直販体制を実現。

時間と場所の制約をなくし、どこからでも宿泊施設を最適に運営できる「クラウド」運営

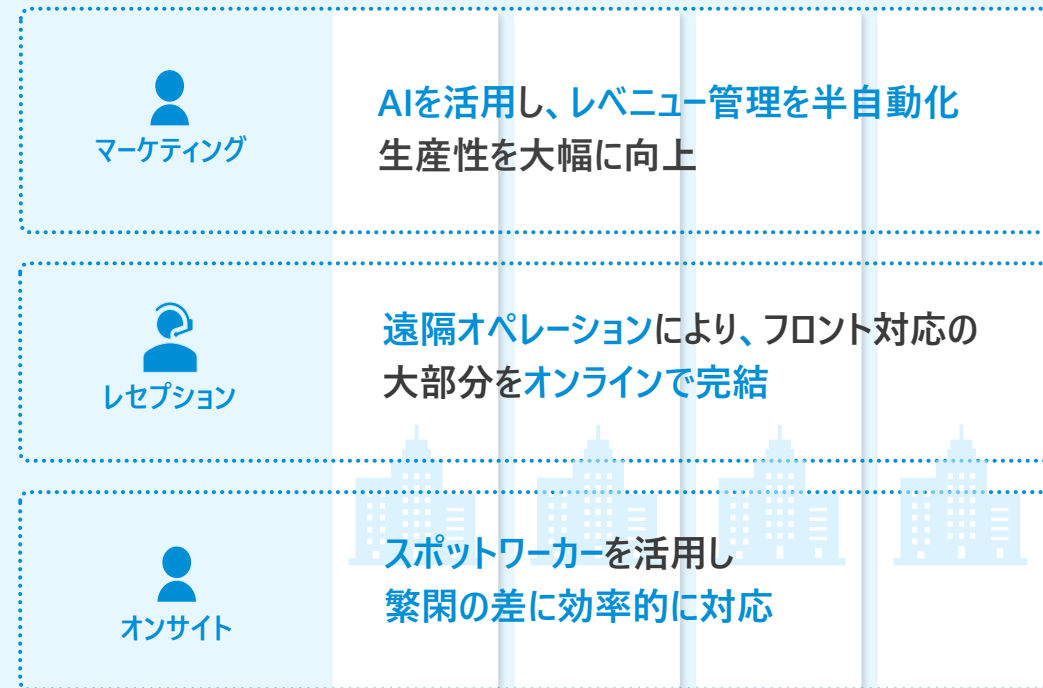
従来のホテルチェーン

ホテル毎に従業員を配置



「クラウド運営」の次世代モデル

1名が複数拠点の業務を推進



空間・時間・役割の3軸で**分解**→**再構築**し、高効率で再現性の高いオペレーションを確立した

空間

Before
24時間交代制でオンサイトのゲスト対応が常態化

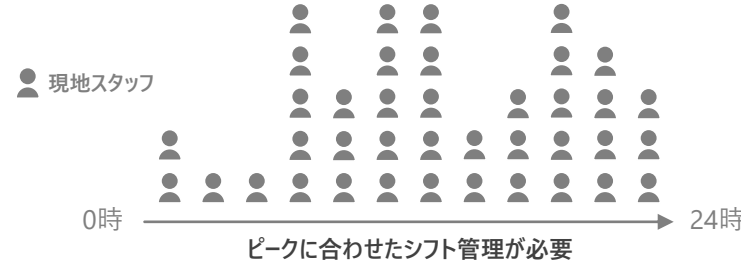


After
カンボジア拠点でクラウドコンシェルジュ対応を実現

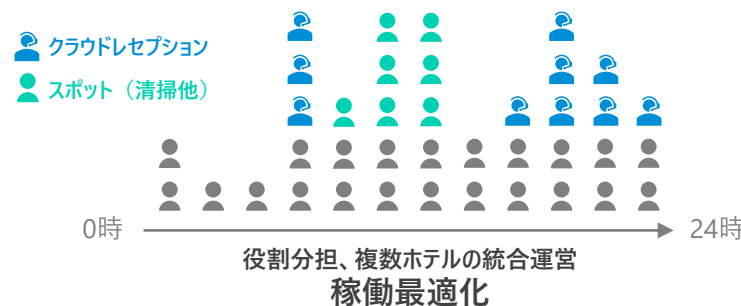


時間

Before
スタッフ業務は時間帯別の繁閑の波が大きい



After
クラウド対応・スポットワーカー活用等で時間最適化



役割

Before
支配人は多様なスキルとノウハウが求められる



業務が属人化

1. マーケティング
2. 予約・在庫管理
3. 業績・収支管理
4. 品質管理
5. スタッフ監督
6. ゲスト対応 ...

After
役割の分化とAXアシストで誰でも早期戦力化



役割の分化

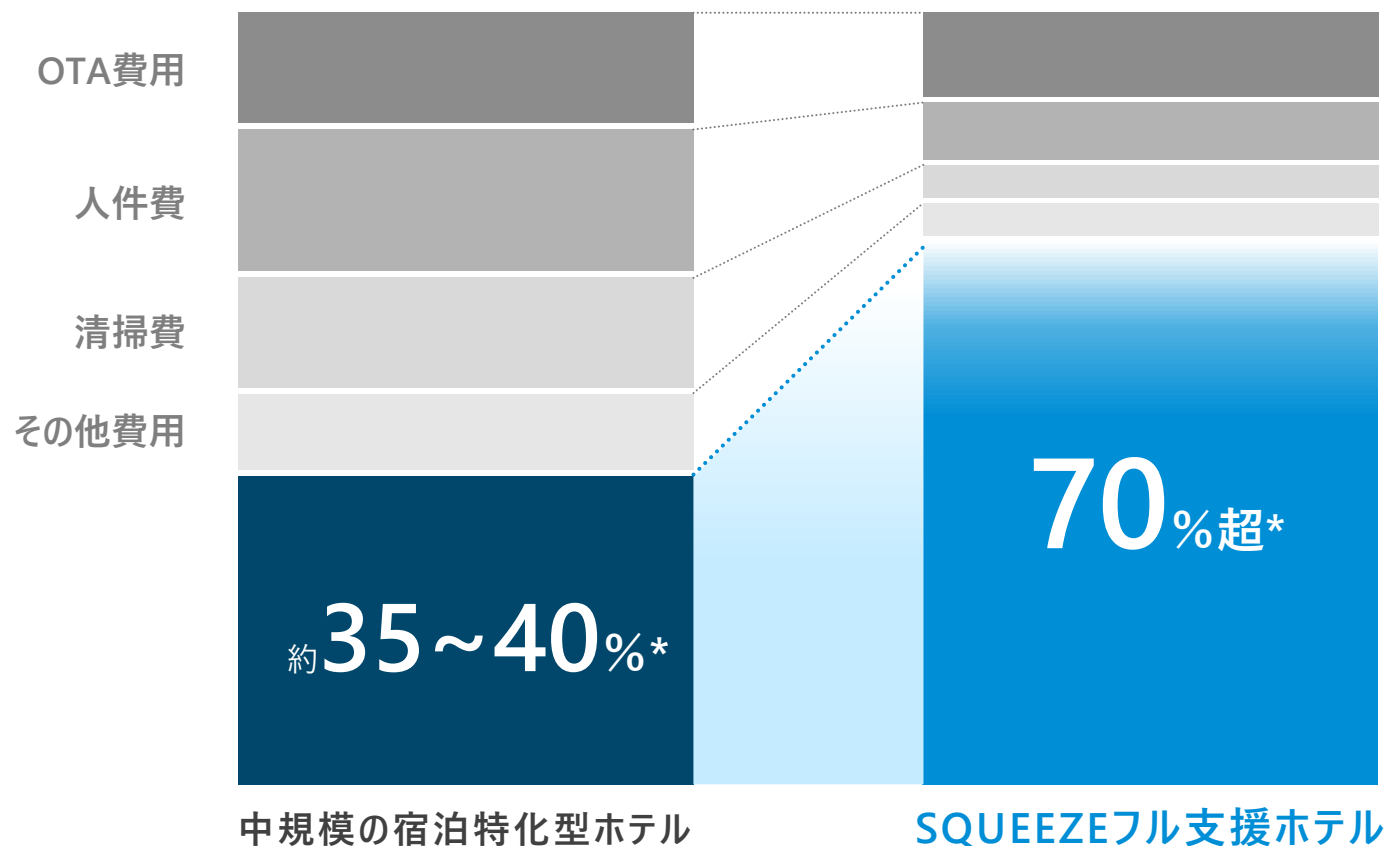
1. マーケティング
2. 予約・在庫管理
3. 業績・収支管理
4. 品質管理
5. スタッフ監督
6. ゲスト対応 ...



AXアシスト

「クラウド運営」で**人件費・清掃費を大幅削減**、その他費用もAI・テクノロジーで合理化している

|| 支援先のGOPマージン（売上粗利率）



OTA*費用

各予約サイトの手数料率を踏まえた最適在庫管理で、OTA費用の削減を実現

人件費

クラウドレセプションを確立、空間・時間にとらわれない運用で人件費の削減を実現

清掃費

スポットワーカーの活用や制度・教育体制の整備で、効率的な清掃体制を確立

その他費用

利益意識の徹底とテクノロジーを活用した運営体制で、コストのスリム化を実現

注：OTA（Online Travel Agency）とは、オンライン旅行代理店である。本資料における「中規模ホテル」とは、客室数が50室から300室程度の規模のホテルを指す。中規模ホテルの事例のGOPマージンは、公表情報から確認が可能であるホテルのうち2社のIR資料等に基づき当社が算出したものであり、必ずしも中規模のホテルに係る一般的なGOPマージンを示すものではない。また、一般に、ホテルのGOPマージンは室数規模が大きいほどマージンが高いと考えられるため、ホテルの室数の規模次第でGOPマージンの水準が大きく異なる可能性がある。SQUEEZE支援ホテルのGOPマージンは、当社が企画段階から支援するフル支援ソリューション導入先であるホテルのうち、サービス導入から3年ほど経過しており、かつ中規模である3施設のGOPマージンに基づき算出（2025年実績値）。ただし、当社が支援するホテルには客室数が50室程度未満のホテルなど中規模ホテル以外のホテルも多く存在するため、当社が支援するホテル全体のGOPマージンを示すものではない。 23

AXプラットフォームによるホテル経営の高度化で、オーナー収益向上とゲスト体験の刷新を実現

ホテル所有者
ホテル運営会社

クライアント例



業務代行サービス

¥ 運営委託料

ソリューション提供

¥ サービス料

建物賃貸

¥ 賃借料



ホテル運営のバリューチェーン全体を一貫して支援

仕入先



仕入先
¥ 仕入先
ホテル関連サービス提供
(例：物品/業務委託/通信費)

お客様

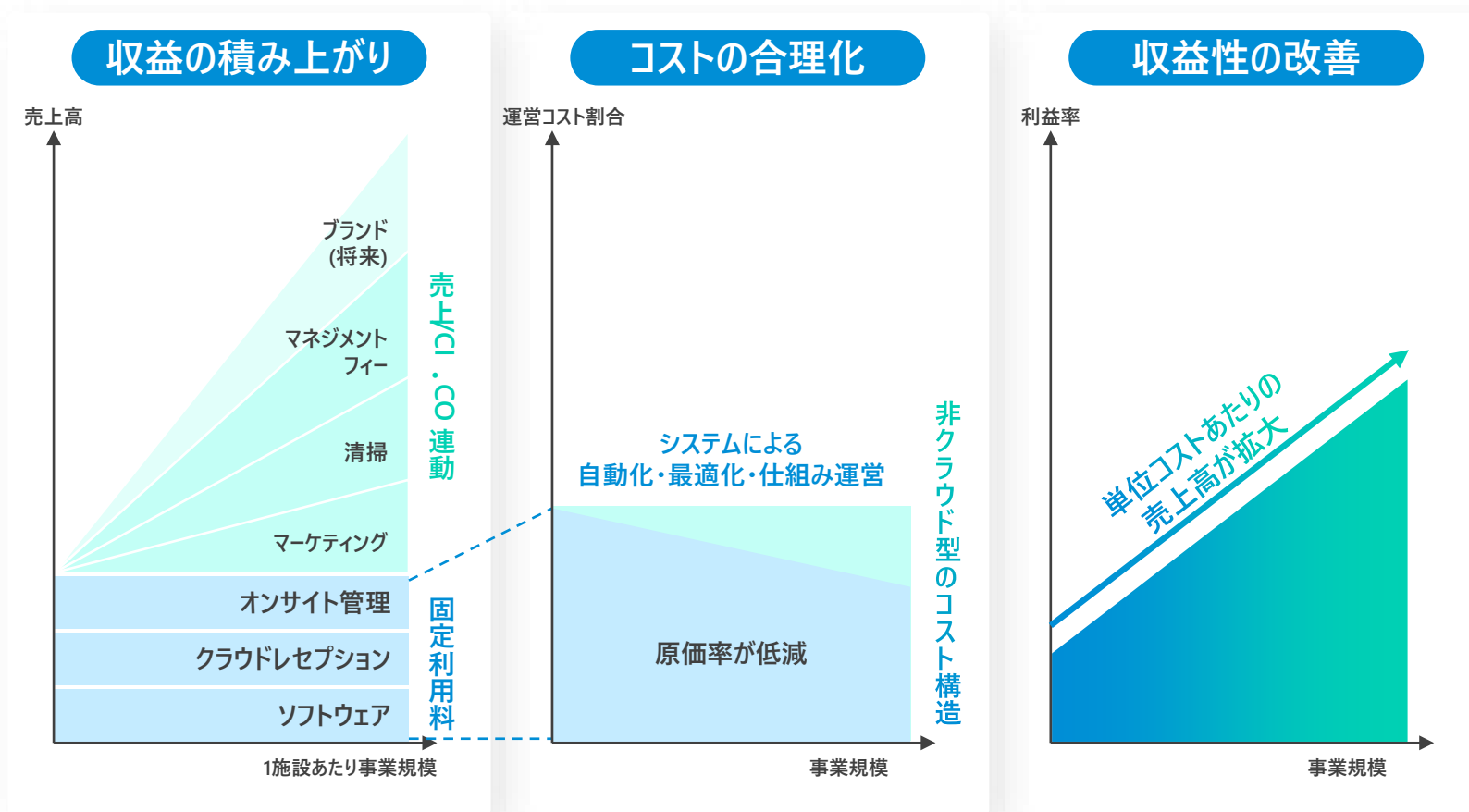
お客様
宿泊サービス



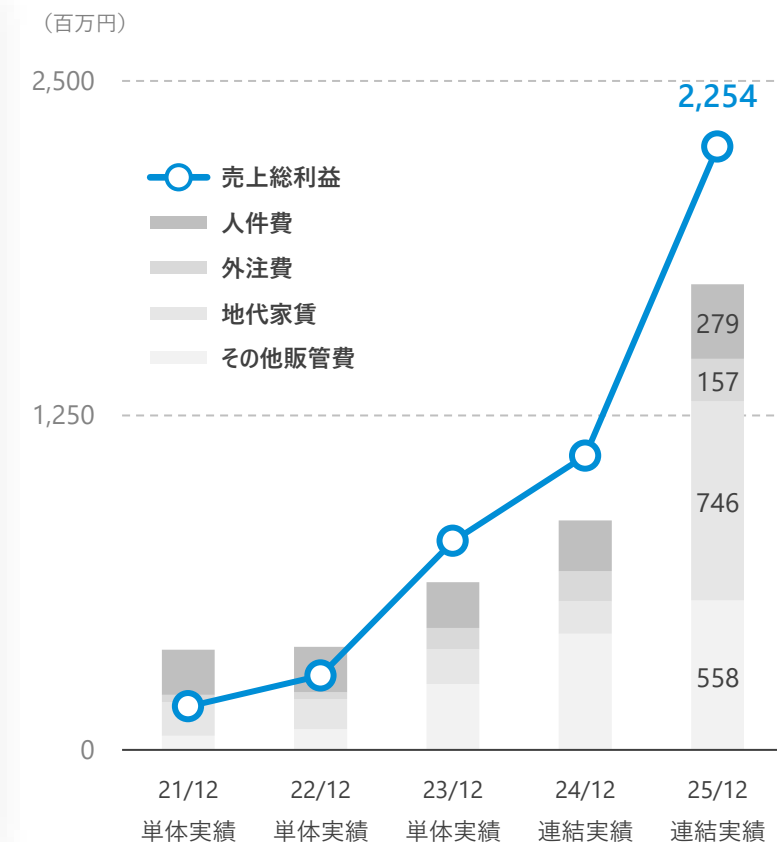
¥ 宿泊代金
(収納代行)

RUM*1の積み上げに連れ収益性は改善、23/12期より**分岐点を超え利益拡大局面**にある。

II 収益構造 (イメージ)



II 売上総利益と販管費明細の年次推移*2

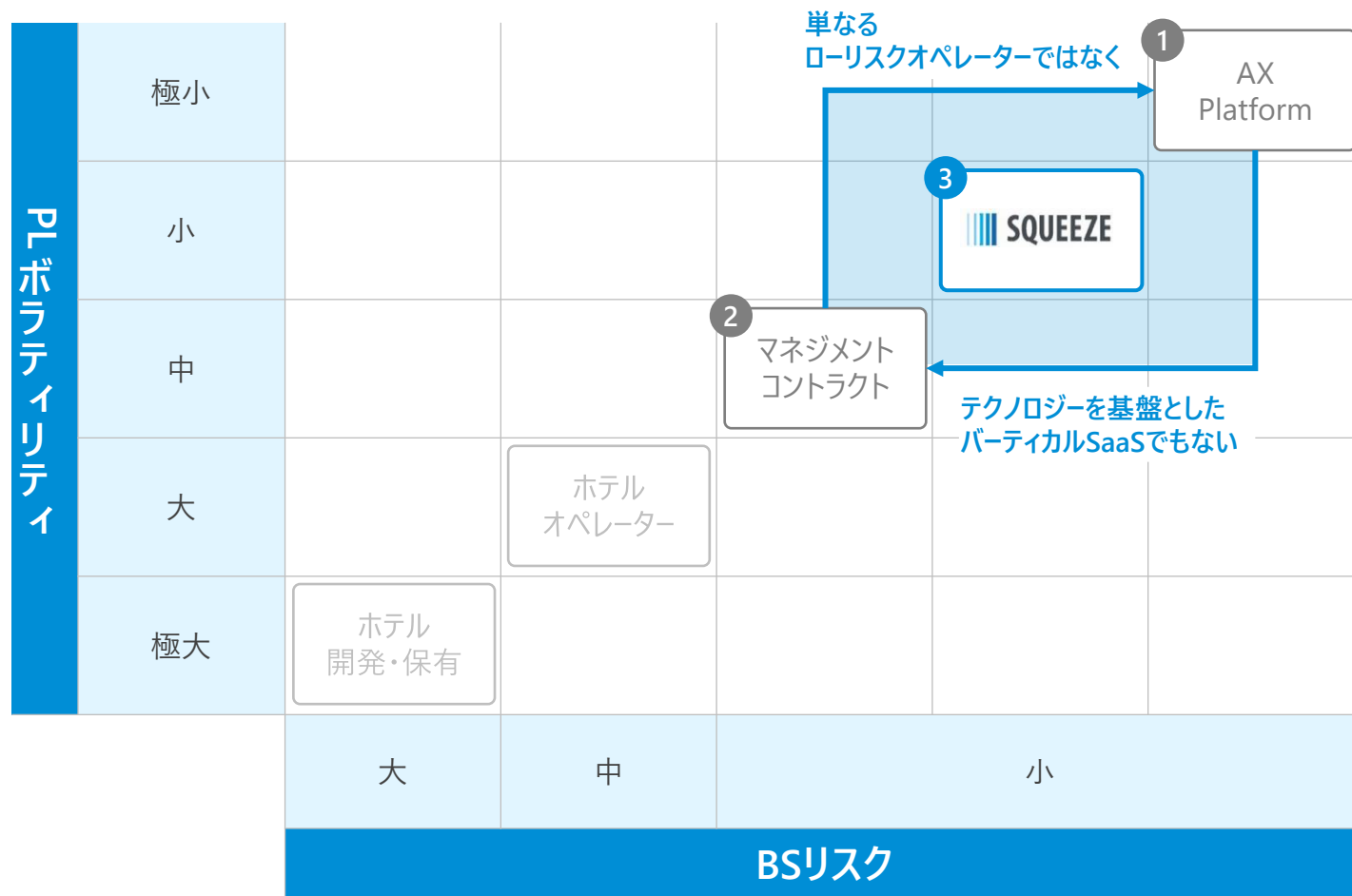


注：*1 RUM (=Room Under Management) は、当社が運営を支援するホテルの総客室数である。

*2 23/12期以前の財務数値は、監査法人による監査が実施されていない点に留意されたい。

アセットライトでBSリスクは低く、リカーリング型でPLボラティリティも低いモデルを構築している

各ホテルプレイヤーのPL・BSリスク（イメージ）



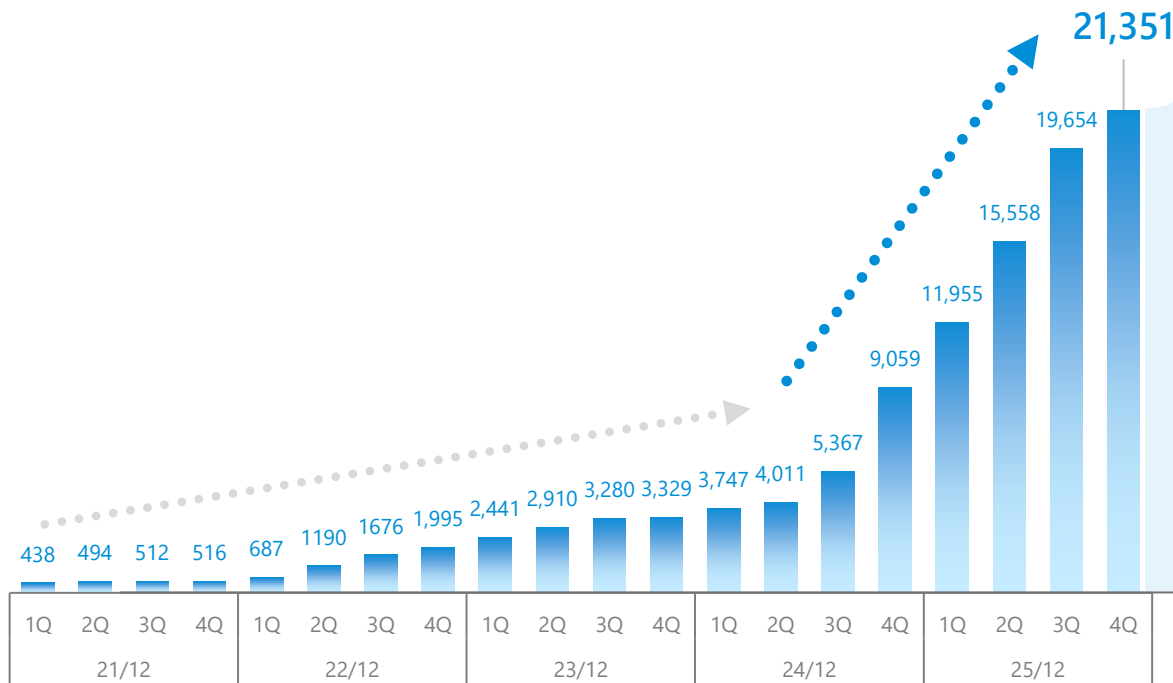
SQUEEZEモデルの優位性

- 1 一部成果報酬はあるものの、サービス毎に粗利を積み上げるモデルで、
需要変動に依らず高粗利率を確保
- +
- 2 AX Platformの提供が軸、且つ自社ホテルはMC形式で、ホテル資産・定借敷金保証金共になく、
アセットライトに事業展開
- ||
- 3 PL、BS共にリスクは限定的で、導入先ホテル・客室数に連動した形で、
リカーリング収益を積み上げ

注：現時点における各ホテルプレイヤーのPLボラティリティ・BSリスクに関する当社の認識を記載したイメージである。

僅か**1.2%の市場占有率**に留まる「SQUEEZEモデル」の、加速度的な浸透を進める

Room Under Management 注1



成長戦略ハイライト

- ホテルオーナー・オペレーターと企画から**スマートホテルを共同開発**する。
- 大手ホテルチェーンの**オペレーションシステムのスイッチング**を加速する。
- 中堅・中小は一部ソリューションの導入から**スモールスタートし、アップセル**を図る。
- リカーリング収益を積み上げ、**持続的な収益性改善**を推し進める。

一斉導入を進める

大手20社 **約2割**

国内客室数

182万室

にアプローチ

市場規模
(GMV=宿泊消費)

7.6兆円 注2

スモールスタート
→アップセルを図る

その他中小企業
約7割

注1：Room Under Management = 当社が運営支援するホテルの総客室数である。国内客室数182万室は、厚生労働省「衛生行政報告例」(令和6年度)を参照した。2025年以降の推移は当社が想定する社長の将来的な事業展開のイメージであり、実際の運営支援するホテルの総客室数の推移を示すものではない。市場占有率は2025年12月末時点。

注2：国土交通省「旅行・観光消費動向調査」、「インバウンド消費動向調査」（いずれも2024年1月から12月のデータ）より作成した。本ページの数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

GMV=宿泊消費

7.6兆円^{注1}

B to B
システム提供先企業

B to C
宿泊ゲストのタッチポイント

GMV=宿泊消費
64,903百万円^{注2}

これまで蓄積した1,200万人超の
宿泊者データを活かし、
ゲスト向けサービスへ
業容拡大する

1,200万人超
の宿泊者データ

SQUEEZE

2.1万室^{注3}
以上の
運営実績

国内旅行消費額

33.2兆円

日本人消費額
25.1兆円

外国人消費額
8.1兆円

運営客室数

21,351室^{注3}

25/12末時点

マーケットシェア

約1.2%

国内総客室数

1,827,133室^{注3}

25/12末時点

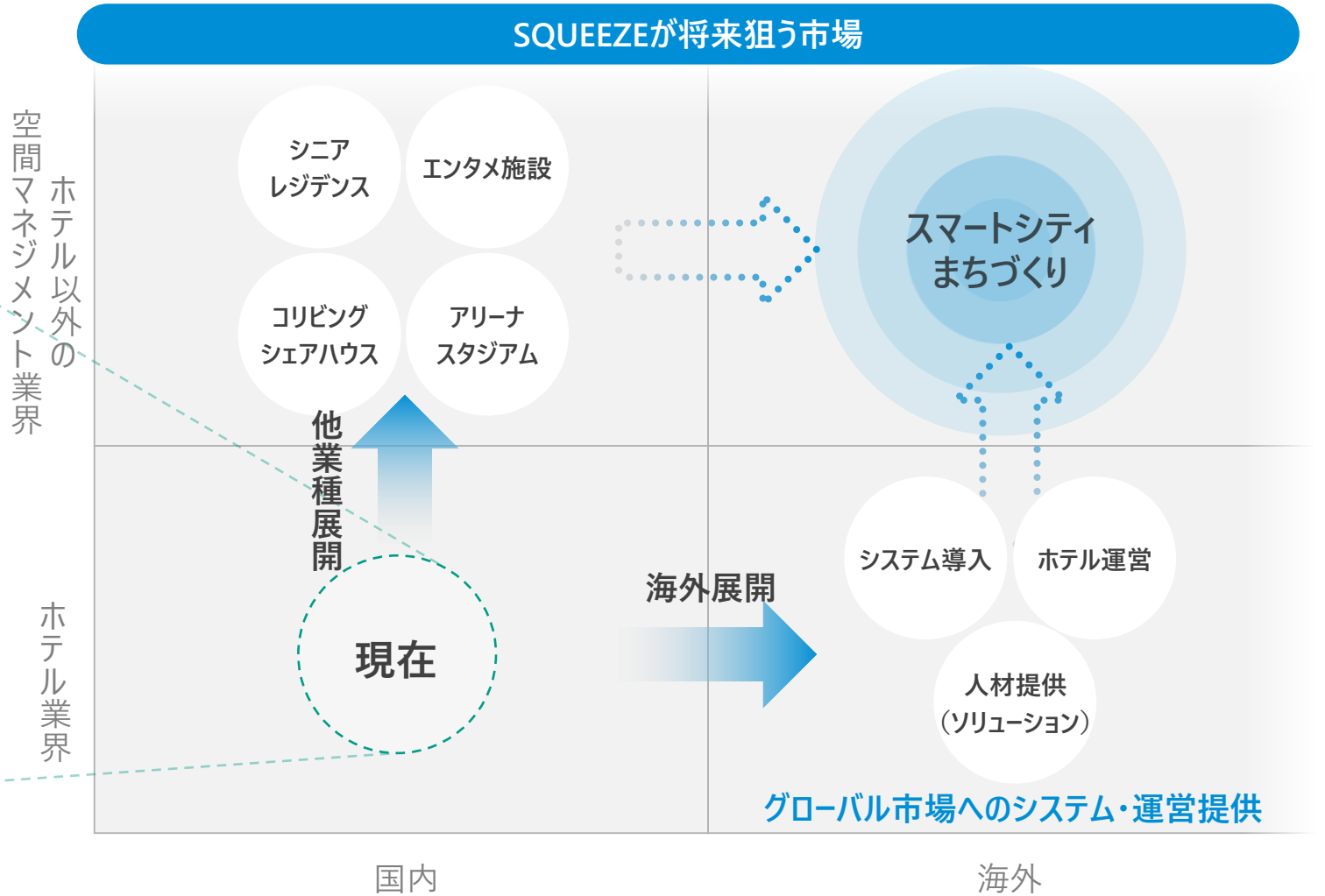
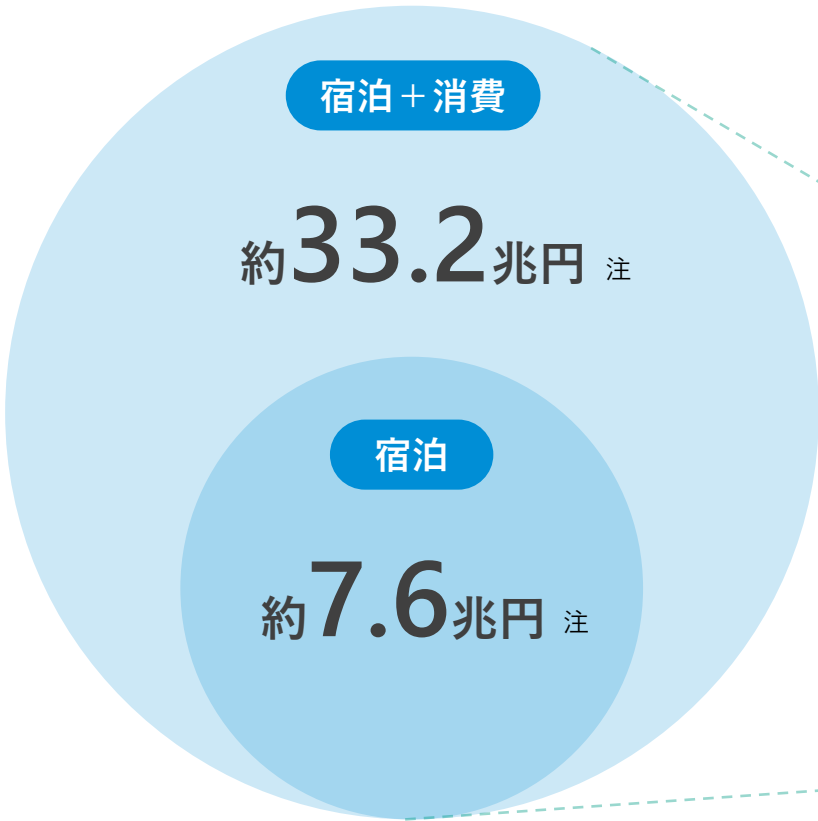
注1：国土交通省「旅行・観光消費動向調査」、「インバウンド消費動向調査」（いずれも2024年1月から12月のデータ）より作成した。本ページの数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

注2：当社のGMVは、当社が運営を支援するホテルの売上高を集計している。運営支援について、一部サービス導入、フルサービス導入いずれも対象としている。2025年1月から12月のデータ。

注3：運営客室数は、当社が運営を支援するホテルの総客室数。国内総客室数は、厚生労働省「衛生行政報告例（令和6年度）」で報告されている旅館・ホテル客室数および簡易宿所施設数の和(1,827,133室)。

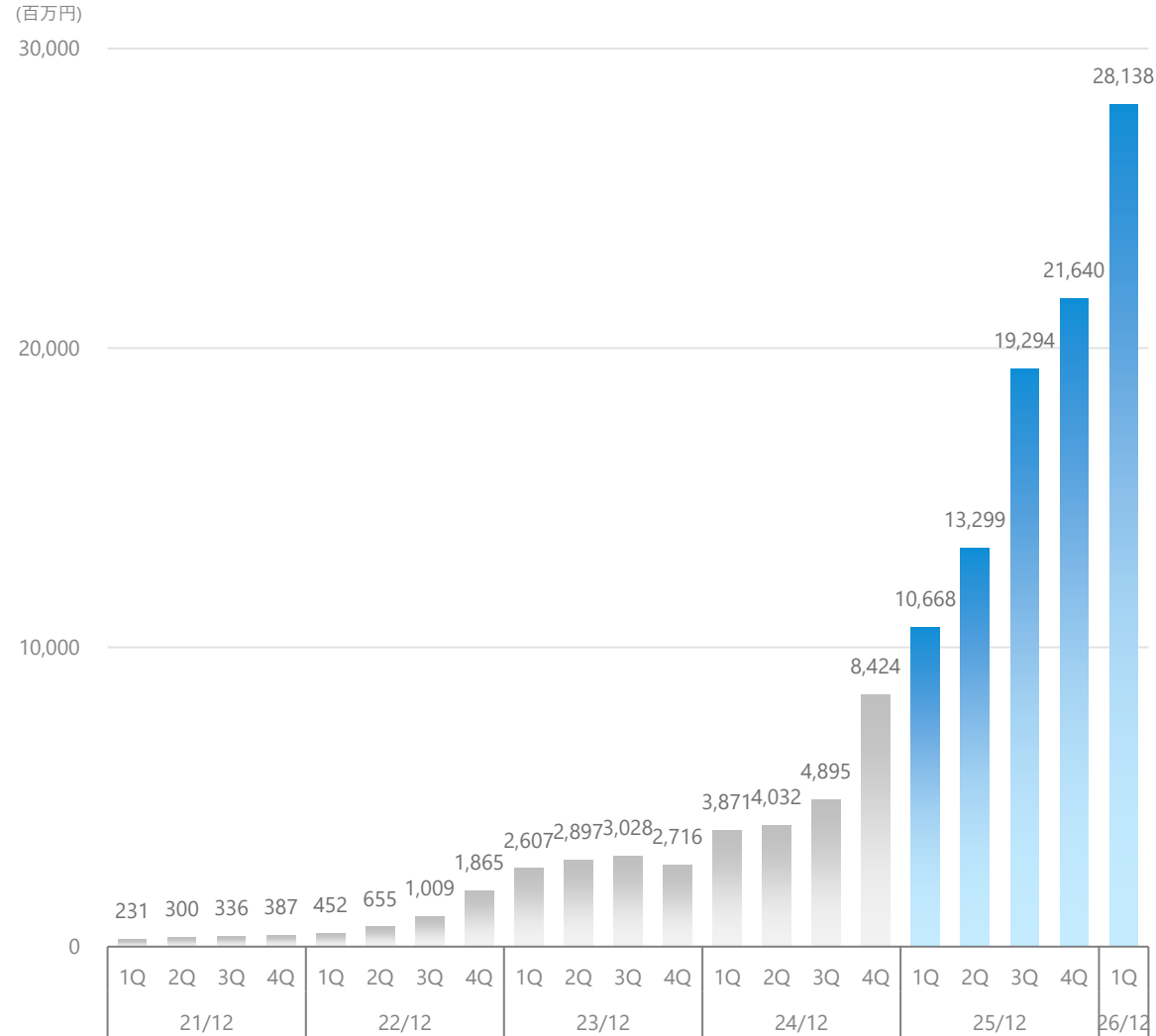
国内宿泊・消費市場約33兆円を起点に、他業種・海外へ拡張できる市場を狙う

国内宿泊・消費市場

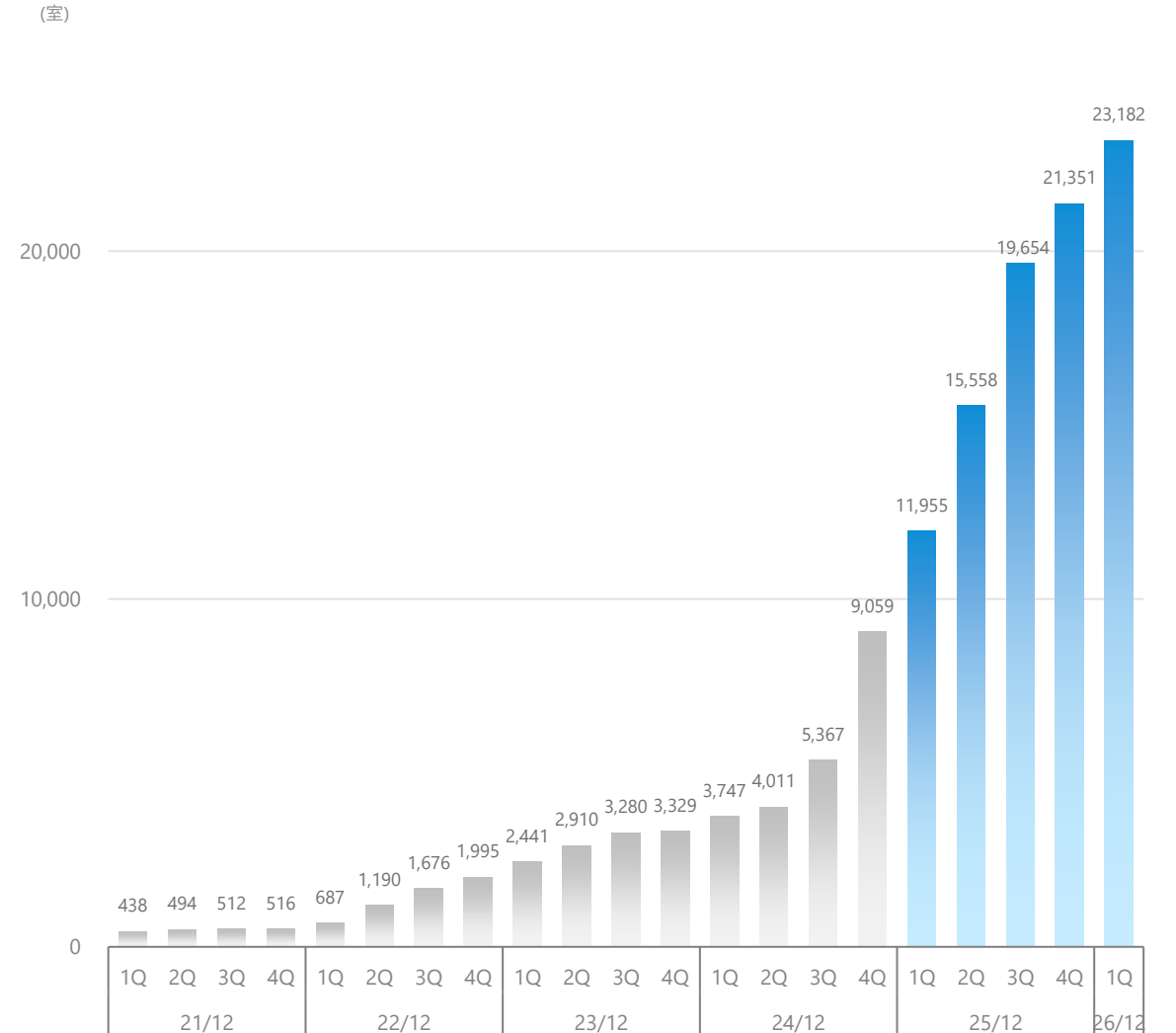


注：国土交通省「旅行・観光消費動向調査」、「インバウンド消費動向調査」（いずれも2024年1月から12月のデータ）より作成した。本ページの数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

GMVの四半期推移



RUMの四半期推移



損益計算書		(単位)	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期
			実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (連結)	実績 (連結)	計画 (連結)
GMV		百万円	1,255	3,983	11,249	21,224	64,903	—
	YoY	%	-	217.2	182.4	88.6	205.7	—
RUM (期末)		室	516	1,995	3,329	9,059	21,351	—
	YoY	%	-	286.6	66.8	172.1	135.6	—
売上高		百万円	437	809	2,245	3,068	5,367	7,034
	YoY	%	-	85.1	177.2	36.6	74.9	31.0
売上原価		百万円	274	533	1,464	1,968	3,113	4,016
売上総利益		百万円	162	277	780	1,099	2,254	3,017
	YoY	%	-	70.2	181.9	40.8	104.9	33.8
	% of sales	%	37.2	34.2	34.7	35.8	41.9	42.9
販売費及び一般管理費		百万円	375	386	629	859	1,742	2,312
人件費		百万円	168	170	171	190	279	498
外注費		百万円	28	25	81	112	157	318
地代家賃		百万円	125	112	128	121	746	1,192
その他販管費		百万円	53	78	247	434	558	303
営業利益		百万円	△212	△109	151	240	511	705
	YoY	%	-	△48.4	-	58.7	112.6	37.9
	% of sales	%	△48.6	△13.5	6.7	7.8	9.5	10.0
経常利益		百万円	△199	△111	160	212	526	700
税引前利益		百万円	△199	△111	160	212	526	700
親会社株主に帰属する当期純利益		百万円	△204	△63	170	291	617	513

注：23/12期以前の財務数値は、監査法人による監査が実施されていない点に留意されたい。

Financial Statements

貸借対照表		21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
		(単位)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (連結)
資産合計	百万円	701	959	1,510	2,766	4,302
流動資産	百万円	629	826	1,345	2,509	3,703
現預金	百万円	523	551	811	1,665	2,586
売上債権	百万円	25	47	91	91	456
棚卸資産	百万円	10	12	-	1	19
その他流動資産	百万円	70	214	442	751	641
固定資産	百万円	72	133	164	256	598
有形固定資産	百万円	4	4	18	16	26
無形固定資産	百万円	-	-	-	4	-
投資その他資産	百万円	68	129	146	235	571
負債合計	百万円	233	555	933	1,903	2,821
流動負債	百万円	82	265	665	1,010	1,596
仕入債務	百万円	12	33	-	-	27
短期有利子負債	百万円	-	10	23	123	260
その他流動負債	百万円	70	221	642	887	1,307
固定負債	百万円	150	289	267	893	1,225
長期有利子負債	百万円	150	289	267	893	1,224
その他	百万円	0	-	-	-	1
純資産合計	百万円	468	404	576	862	1,480
自己資本	百万円	468	404	576	862	1,479
その他	百万円	-	0	0	0	0

キャッシュフロー計算書		21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
		(単位)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (連結)
営業キャッシュフロー	百万円	△228	△97	291	140	688
(広義)運転資本の増減	百万円	△67	17	131	△43	180
投資キャッシュフロー	百万円	11	△24	△22	△650	△278
フリーキャッシュフロー	百万円	△217	△121	269	△509	409
財務キャッシュフロー	百万円	△10	150	△8	725	468
現金同等物の換算差額	百万円	0	0	0	0	17
現金同等物の増減額	百万円	△227	28	260	216	896
現金同等物の期首残高	百万円	750	523	551	816	1,032
現金同等物の期末残高	百万円	523	551	811	1,032	1,928

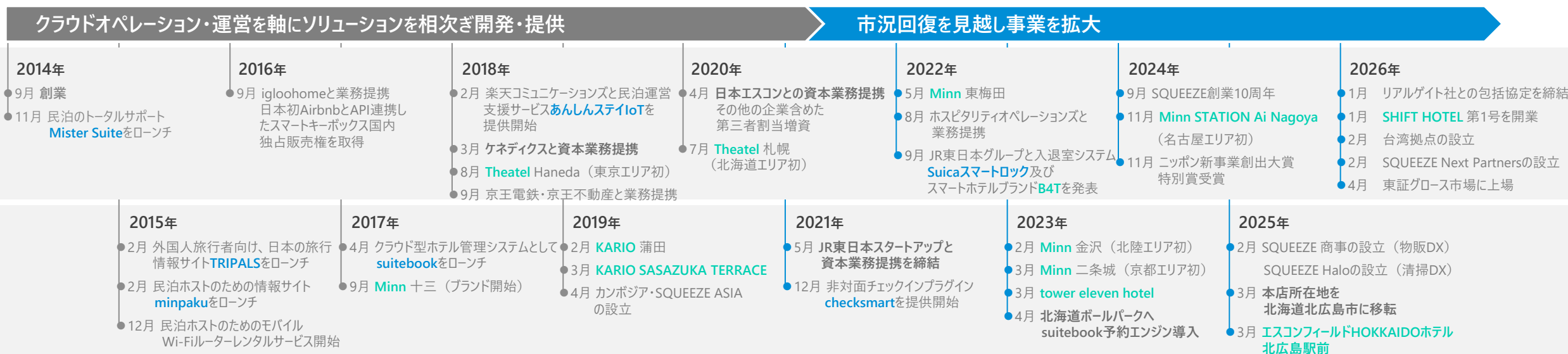
II 会社概要

会社名	株式会社SQUEEZE
設立日	2014年9月1日
本店所在地	北海道北広島市栄町1丁目52番
連結子会社	SQUEEZE ASIA、SQUEEZE GLOBAL CREW（カンボジア王国） SQUEEZE Smart Hospitality Taiwan（台湾） SQUEEZE 商事、SQUEEZE Halo、SQUEEZE Next Partners
代表取締役 CEO	館林 真一
資本金	171,530,000円（2026年4月22日時点）
従業員数	連結119名（2025年12月末時点）
事業内容	スマートホテル事業

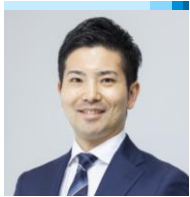
II 拠点情報



II 沿革



ボードメンバー



館林 真一 代表取締役 CEO

東海大学政治経済学部卒業後、ゴールドマンサックス証券に入社しシンガポール支社に勤務。その後、トリップアドバイザー株式会社シンガポール支社にてディスプレイ広告の運用を担当。2014年9月、株式会社SQUEEZEを創業し代表取締役CEOに就任。



丸野 卓也 取締役 CBO

大学卒業後、経営コンサルティング、人事コンサルティング企業を経てスタートアップの事業部人事責任者に従事。2020年にSQUEEZEに入社し、全社の採用、組織人事から海外子会社の運営推進まで幅広く担当したのち、DXソリューション事業部を管掌。2022年4月に取締役CBOに就任。



安養寺 鉄彦 取締役 CFO

東京大学経済学部を卒業後、不動産、モバイルゲームのスタートアップで管理部門やIPO準備の責任者を務める。グリー株式会社では財務・投資・IRのマネージャーとしてM&Aやアライアンス業務に従事。ContractS株式会社では代表取締役を務め、2024年9月に株式会社SQUEEZEに入社、経営企画室長を経て2025年4月より取締役CFOに就任。



新井 正貴 執行役員 CTO

東京大学文学部を卒業後、アライドアーキテクト株式会社に入社し、マーケティング支援のプロダクト開発に従事。2016年4月に株式会社SQUEEZEに入社し、「suitebook」プラットフォームをはじめ、ブッキングエンジンやBI・経営管理ツール、外部パートナーとのOTA連携推進など、プロダクト開発全般を管轄。2024年7月に執行役員・CTOに就任。



渡部 謙太郎 執行役員 CMO

2004年中央大学在学中にGMOインターネットグループの広告会社に入社、グループ最年少で取締役、その後代表取締役を10年経験。アドテクノロジーを活用した事業を複数立ち上げ100名規模に組織を拡大。2025年1月株式会社SQUEEZEに入社、執行役員に就任。事業開発・マーケティング領域を管掌。



中川 智博 執行役員 事業開発部長

同志社大学卒業後、ワークスアプリケーションズ、電通デジタルを経て2018年にTokyo Creativeに入社し、2020年に代表取締役に就任。その後フリーランスとして全国のインバウンドマーケティングを支援し、2025年にSQUEEZEに入社、同年7月より執行役員に就任。これまで100社以上の海外マーケティングや、外務省・大学での講演も多数行っている。



中田 聡喜 執行役員 デジタルオペレーション部長

大学卒業後、株式会社ゼンショーホールディングスで約50店舗の統括マネジメントや収益管理、人材育成など幅広く経験。2020年にSQUEEZEに入社し、複数エリアでホテルマネージャーを務めた後、デジタルオペレーション部長や北海道エリア統括を担当。2026年1月より執行役員に就任し、企画・開発や業務設計、プロジェクトマネジメントまで現場と数値の両面から事業推進に取り組む。



松尾 繁樹 常勤監査役

公認会計士・税理士。東京大学卒業後、太陽ASG監査法人に入社。税理士事務所勤務を経て2013年に独立し、顧問・社外役員としてバックオフィス構築支援や、内部統制の構築、リスク管理およびコンプライアンス遵守体制の構築に従事。当社では創業時より税務顧問を務め、会計参与、非常勤監査役を歴任し、2024年常勤監査役に就任。



原田 静織 社外取締役

青山学院大学卒業後、IT企業を中心に様々なポジションを歴任。2013年トリップアドバイザー株式会社 代表取締役 就任。2015年独立後、株式会社ランドリームを設立。WILLER株式会社 社外取締役。株式会社ビジョン社外取締役。2020年 TOUCH GROUP株式会社を設立。2025年1月より株式会社SQUEEZEの社外取締役に就任。



佐々木 翔平 社外監査役

明治大学卒業後、2007年に株式会社エアリアに入社、経理財務業務および経営企画を担当。2011年11月に株式会社クラウドワークスを共同創業し、取締役CFOとして上場を主導。その後複数の企業で役員を務める他、2023年7月からは有限会社カイクイキCOOに就任。2024年9月に株式会社SQUEEZEの社外監査役に就任。



関口 健一 社外監査役

慶應義塾大学法学部法律学科及びコロンビア大学(LL.M)卒業。弁護士・ニューヨーク州弁護士。M&A、ベンチャー支援、一般企業法務を幅広く取扱う。Who's Who Legal にて、2017年以降連続してM&A及びGovernance部門でleading individualsに選出されたほか、M&Aに関する著作・論文多数。

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。

本資料に記載されている情報は、資料作成時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料およびその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、何人も、公開または利用することはできません。

将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」「計画する」「戦略をもつ」「期待する」「予想する」「予測する」「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本資料の作成時点で当社が入手可能な情報をもとに作成したものです。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

本資料に記載されている情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

本資料は、提供されましたお客様限りでご利用ください。本資料のいかなる部分についても一切の権利は当社に帰属しており、電子的もしくは機械的にまたはその他の方法を問わず、本資料の全部または一部を、無断で引用、複製または転送等により使用しないようお願いします。