



Create a society squeezed full of value

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社SQUEEZE（証券コード：558A）

2026/8

©SQUEEZE Inc. All Rights Reserved

Agenda

- | | |
|----------------------------------|-------|
| 1. 事業概要 Business Overview | p. 03 |
| 2. 連結決算概要 Financial Highlights | p. 15 |
| 3. 事業進捗 Business Update | p. 19 |
| 4. その他 Other Items | p. 32 |
| 5. 参考資料 Appendix | p. 34 |





|||| 事業概要 | Business Overview

01

**決算概要
業績見通し**

- ▶ **2Q累計で売上高 3,597百万円、営業利益 430百万円**
 - 前年同期比で売上高53.2%増、営業利益20.9%増と引き続き高い成長を維持
- ▶ **通期業績予想に対し、2Q累計で売上高51.1%、営業利益61.0%と上振れ基調で進捗**

事業概要

- ▶ **フル支援施設（位置づけ：現状のメイン収益源）**
 - 第一リアルター社・RS Investment Management社と業務提携、**中長期のパイプラインを拡充**
 - 霞ヶ関キャピタルグループとのパートナーシップを拡大、**システム全店導入に加え、フル支援2施設目へ拡大**
 - 2Qは「Minn 奥浅草」「Minn 札幌大通 西14」「Minn 難波日本橋」の**3施設を開業**
- ▶ **テクノロジー支援施設（位置づけ：中長期に向けシェア拡大）**
 - **AI機能を拡充**、AI価格最適化機能、suitebook Calls（AIによるゲスト対応機能）を発表
 - **ポラリスグループへ順次導入拡大中**（国内外111施設・16,216室）
 - **三交インホテルズ全施設導入完了**（15施設・2,092室）

すべてを一度自社の手に集め、組み直し、AXへ

(AIトランスフォーメーション)

01 分業構造 / AS-IS

02
UNBUNDLE

03 再配置 / REBUNDLE

04 実装 / DX → AX



内製化は目的ではなく、**分解と再配置を可能にするための前提条件**。ここまでの構造の作り直しです

残した現場業務にもアプリと需要予測を通し、遠隔・集約側とあわせて全レーンを自動化・AI化しています

粒度と頻度の限界が外れ、**その先**へ（レベニューマネジメントの事例）

更新の粒度 × 頻度



負を解消するフェーズから、**新しい正を生み出す**フェーズへ

いまは中央のフェーズ。視界はすでに右端に入っていて、そこを設計しています

AI機能の拡充

AI機能を拡充、AI価格最適化機能およびAI Callシステムの搭載を発表



suitebook レベニューマネジメント

ホテルの売上を最大化する「AI価格最適化機能」を新たに搭載
自社運営データ×AIで分析から価格反映までを一元自動化
価格決定の属人化を解消し、GOP最大化と現場省力化を両立

suitebook | Calls



suitebook Calls

「suitebook」に電話AI応答機能を新たに搭載
運営ナレッジの活用により電話対応の80%をAIで自動化
現場の対応負荷を削減し高付加価値業務への集中とAXを推進

大量処理からエージェント同士の連携まで。処理量と質の上限を人数から切り離す

AIベースの組織運営

LEVEL 01

大量処理

コックピットが実績と3ヶ月先の予測を、施設
× 月 × 指標の粒度で処理

50

施設

1,500

室

全エリア

エリア

24時間/365日

稼働

LEVEL 02

人 × エージェント

同じチャットで人の問いを受け、根拠つきの結
論を返す

人

8月実績とレイトコントロール履歴確認し
たい。昨対比で売上達成することは可
能ですか？

Ryan APP

達成は可能。稼働は前年同時点比+5.1pt先行しておりADRが追いついていないだけの構
造。正しく同時点比較するとRevPARは+3.7ptで前年を上回っています。稼働の貯金を維
持しつつ単価を戻せば前年超えが狙えます。

いま

LEVEL 03

エージェント同士

依頼と確認をエージェント間で完了させ、人に
は結論が届く

AI Shinichi

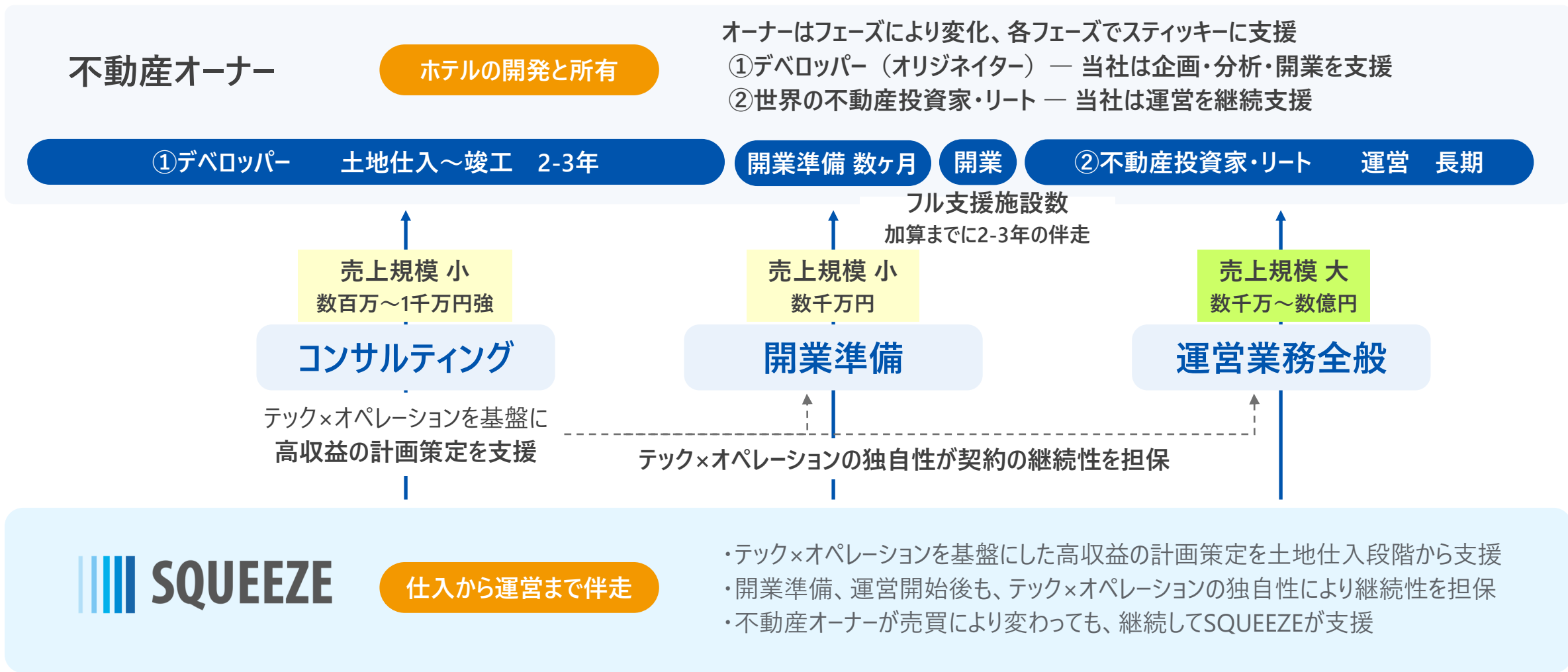
Ryan

Cindy

依頼・引き継ぎ・確認

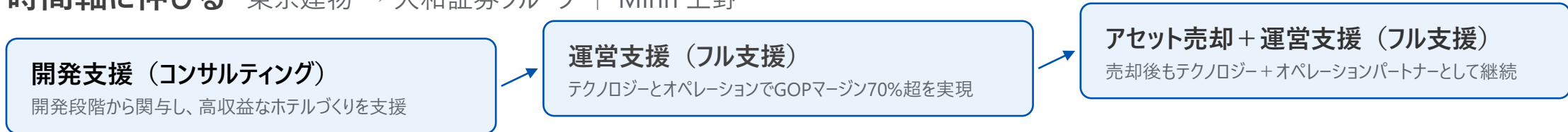
人を起点にせず前工程が進み、人に届くのは結論だけ

売上規模大の運営フェーズの手前で、土地仕入から当社とのパートナーシップを前提としたホテル開発に伴走
コンサルティングフェーズでテック×オペレーションを基盤に高収益の計画策定を支援、この独自性で契約の継続性を担保

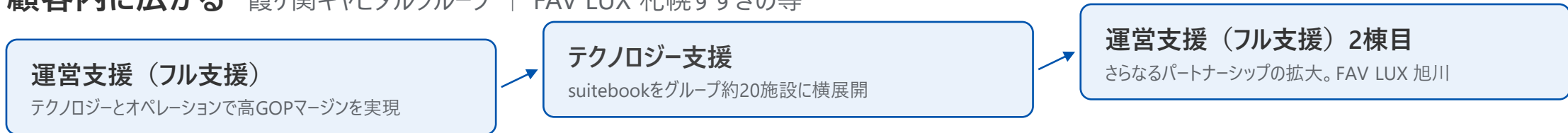


一度の取引が、3つの方向に積み上がる

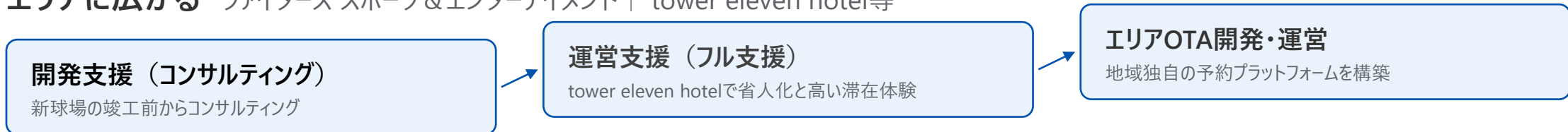
時間軸に伸びる 東京建物 → 大和証券グループ | Minn 上野



顧客内に広がる 霞ヶ関キャピタルグループ | FAV LUX 札幌すすきの等



エリアに広がる ファイターズ スポーツ＆エンターテインメント | tower eleven hotel等



接点は「開発 → 運営 → 売却後」「1棟 → グループ全施設」「施設 → エリア」へ。取引単価とLTVが積み上がる



デベロッパーからREITまで
ホテルアセットのライフサイクルを
一貫通貫で支援

事例01 | 時間軸に伸びる



Minn 上野 — 開発から売却後まで一貫通貫で支援



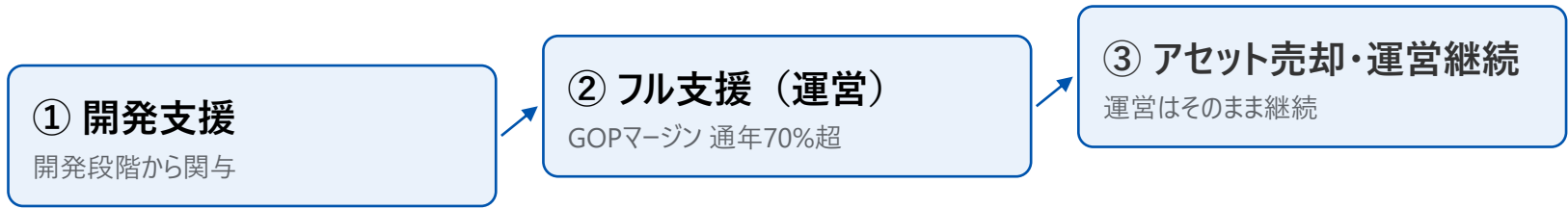
東京建物



SQUEEZE



大和リアル・エステート・アセット・マネジメント
Daiva Real Estate Asset Management



① 開発支援

企画・設計フェーズ

テック × オペレーションを前提に、収益性の高いホテルをプランニング。客室構成・動線・省人化オペレーションを設計段階から織り込み、開業初年度からの早期黒字化を実現。

② 運営（フル支援）

GOPマージン 70%超

単価・稼働ともに高水準を維持し、GOPマージンは通年で70%超を記録。アパートメント型ホテルの商品設計とテクノロジー活用により、少人数運営でも高い収益性を確保。

③ アセット売却後も継続

2025年 REIT取得

2025年に大和証券ホテル・プライベート投資法人が取得し、当社が運営パートナーとして継続。運営機能のみだと代替可能だが、当社は高収益を実現するバリューパートナーと評価され、アセットに紐づいたまま、売却後も運営を担う。



1棟のフル支援実績が
グループ全体へのテクノロジー支援
そして2棟目のフル支援へ広がる

事例02 | 顧客内に広がる

|||| SQUEEZE

霞ヶ関キャピタルグループ — 1棟の実績が、グループ全体に広がる



KASUMIGASEKI
CAPITAL



SQUEEZE

① フル支援（札幌）

② テクノロジー支援（全体）

③ フル支援 2棟目（旭川）

① フル支援（札幌）

グループ最大規模

霞ヶ関キャピタルグループ最大の施設を、テック × オペレーションで収益性高く支援。客室設計やサービス面から事業主に伴走し、北海道初のハイブリッドサウナを備えた新しい宿泊体験を実現。

② テクノロジー支援（全体）

20施設に導入

1棟での運営成果を評価いただき、グループが運営する全店（20施設）へ suitebookを導入。効率的な運営体制と非対面サービスをグループ標準として展開。

③ フル支援 2棟目（旭川）

パートナーシップ拡大

テクノロジー・オペレーション両面での支援により、次のフル支援案件へ。FAV LUX 旭川で2棟目の運営を受託し、単発の受託から継続的なパートナーシップへと関係が深化。



球場内ホテルから始まり
エリア全体への送客を支援
施設単体からエリア全体へ

事例03 | エリアに広がる

|||| SQUEEZE

北海道日本ハムファイターズの球場内ホテルからエリア全体へ広がる

FIGHTERS
SPORTS & ENTERTAINMENT



|||| SQUEEZE

① コンサルティング

② フル支援（運営）

③ エリアOTA

① コンサル（支援の入口）

企画段階から参画

エスコンフィールドHOKKAIDOの開業前、企画段階からコンサルティングとして参画。スポーツやエンタメの熱量をいかに宿泊体験へ昇華させるかという課題に対し、独自のオペレーション設計とシステム構築で伴走。

② フル支援（運営）

わずか13室で高収益

AIやテクノロジー活用により、現場の省力化と質の高い滞在体験の両立を支援。試合日の需要取り込みに加え、試合がない日もデータを活用した価格最適化を行い、通年の稼働最大化に貢献。

③ エリアOTA

エリア全体へ拡張

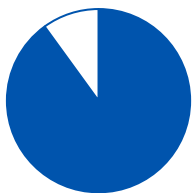
自社施設に留まらず、周辺施設とも連携する地域独自の予約プラットフォームを構築。コンテンツの持つ集客力を活かし、エリア全体への送客を促進。外部サイトに依存しすぎない直販体制で、地域全体の収益最大化を支援。

90%超の高いリカーリング比率と良好なキャッシュサイクルで安定的にキャッシュを創出
独自のポジショニングと大規模顧客への集中で競争優位を生み出す

01

リカーリング売上 90%超

売上の大部分がフル支援の運営開始後とシステム利用料によるリカーリング売上



リカーリング売上比率 **90%超**

02

キャッシュサイクル – 先行投資がかからないアセットライトモデル –

不動産は所有せず、開業時の家具や内装投資もオーナー負担
各フェーズで先行投資がほとんど不要で良好なキャッシュサイクルを維持

不動産保有型

取得・内装投資

長期の回収期間

SQUEEZE

投資≒0

運営フィー・システム収益

開業前

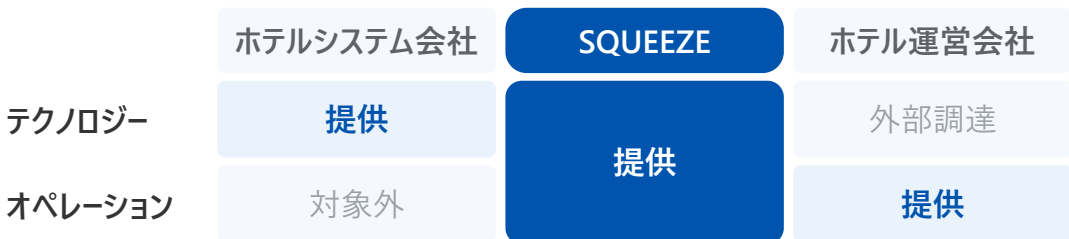
開業

運営期間

03

ポジショニング – テクノロジー × オペレーション –

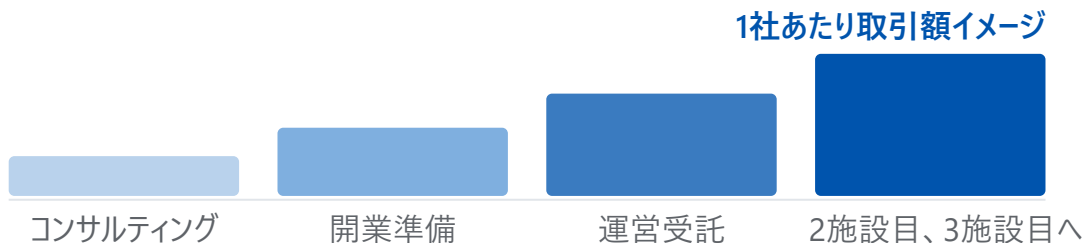
テクノロジー・オペレーション両方を自社で持つのは希少
内製することでプロセスの分断をなくし、DX・AXを推進



04

大規模顧客への深耕アプローチ

SMBは追わず、大手クライアントに絞りこみ、1社あたりの取引額を積み上げる



|||| 連結決算概要 | Financial Highlights

Minn
Nihonbashi Suitengumae

Minn
your second home

02

2Q累計で売上高 3,597百万円、営業利益 430百万円と順調に成長
通期業績予想に対する進捗についても、売上高51.1%、営業利益61.0%と上振れ基調で推移

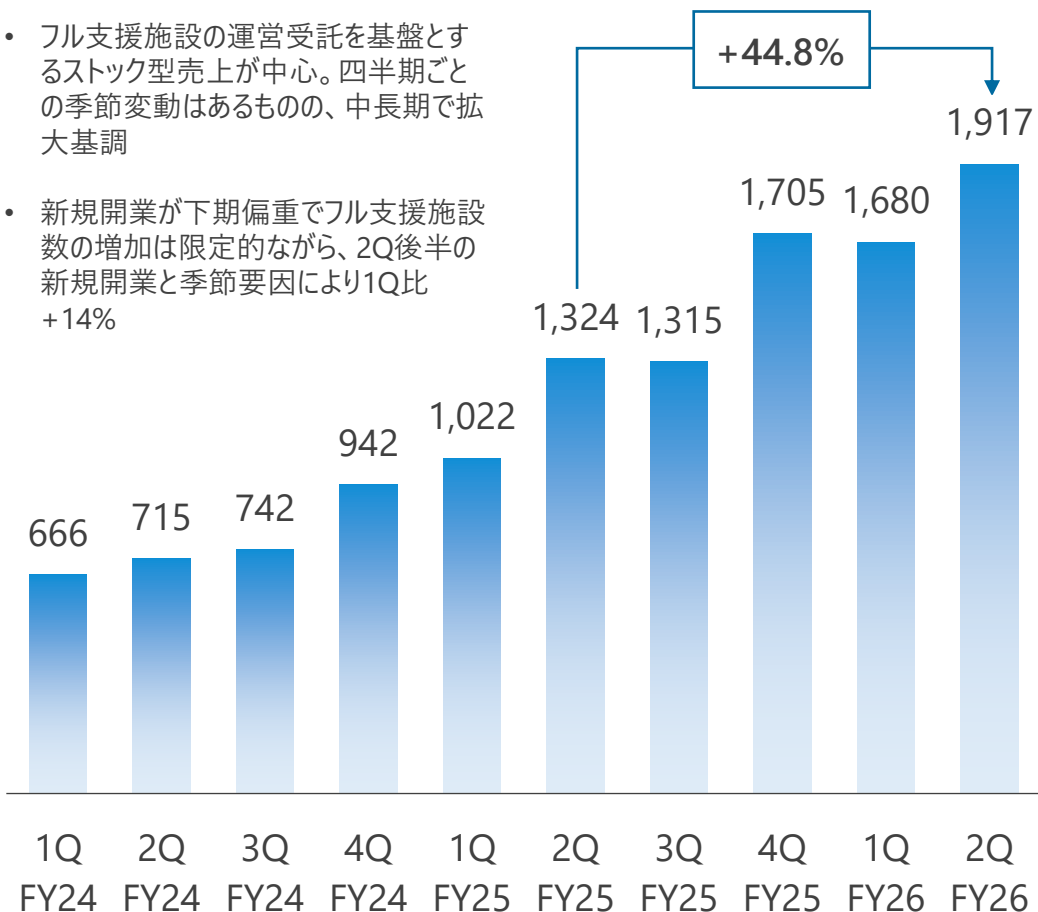
	FY26			FY26	FY25
	2Q累計	通期業績予想 進捗率	YoY	通期業績予想	2Q累計
売上高	3,597 百万円	51.1%	+53.2%	7,034 百万円	2,347 百万円
売上総利益	1,778 百万円	58.9%	+77.4%	3,017 百万円	1,002 百万円
営業利益	430 百万円	61.0%	+20.9%	705 百万円	355 百万円
当期中間純利益	321 百万円	62.4%*	+9.4%	513 百万円	293 百万円

* 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。

売上高は、前期下期開業施設の通期寄与により**四半期で過去最高**、前年同期比 44.8%増
 営業利益は、**例年4Q実施の成長投資を前倒し**しながら**四半期で過去最高**、前年同期比 10.3%増

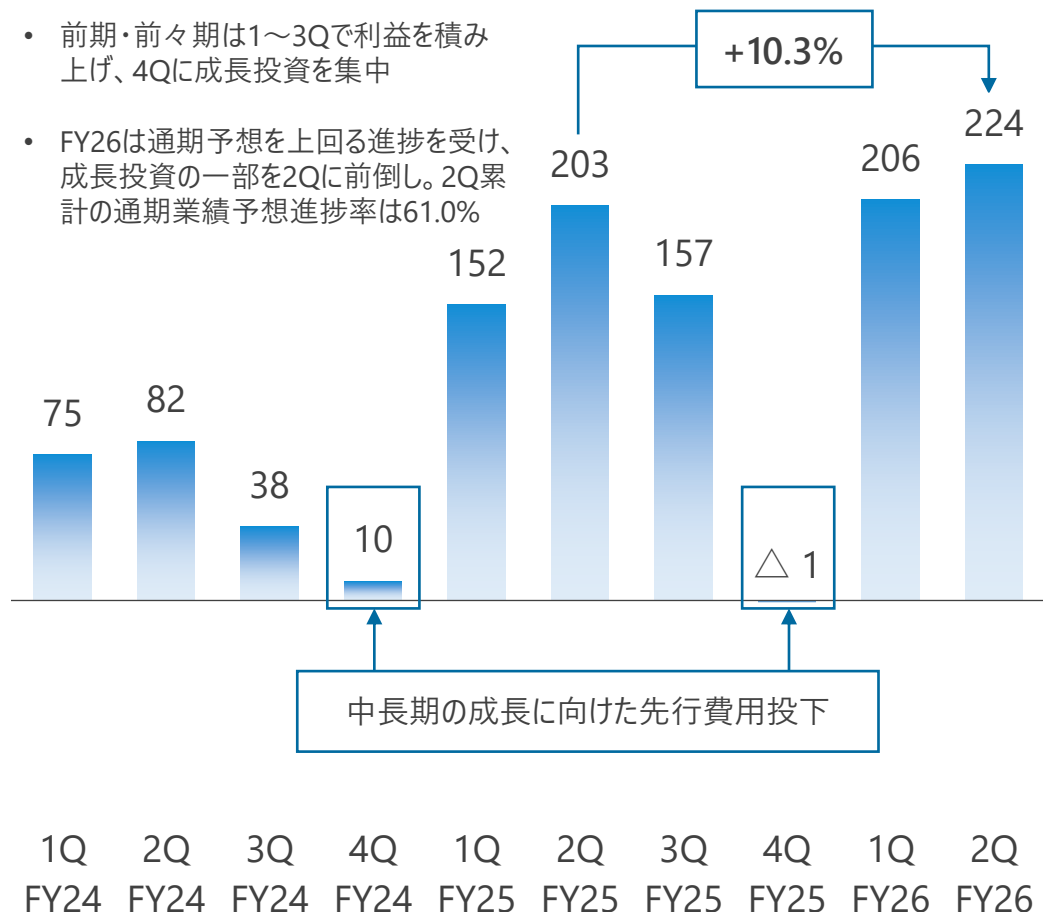
Ⅱ 売上高（百万円）

- フル支援施設の運営受託を基盤とするストック型売上が中心。四半期ごとの季節変動はあるものの、中長期で拡大基調
- 新規開業が下期偏重でフル支援施設数の増加は限定的ながら、2Q後半の新規開業と季節要因により1Q比 +14%



Ⅱ 営業利益（百万円）

- 前期・前々期は1～3Qで利益を積み上げ、4Qに成長投資を集中
- FY26は通期予想を上回る進捗を受け、成長投資の一部を2Qに前倒し。2Q累計の通期業績予想進捗率は61.0%



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。

	FY26		FY25	備考
	2Q累計	YoY	2Q累計	
原価	1,818百万円	+35.3%	1,344百万円	規模拡大により増加
販売費及び一般管理費	1,348百万円	+108.5%	646百万円	
人件費	257百万円	+63.0%	158百万円	人員増により増加
外注費	156百万円	+51.0%	103百万円	業務委託増により増加
地代家賃	747百万円	+187.3%	260百万円	賃貸借物件契約増により増加
その他販管費	185百万円	+49.4%	124百万円	規模拡大により増加



|||| 事業進捗 | Business Update

03

現状の主要な収益源はフル支援。テクノロジーとオペレーションで高い収益性を実現
テクノロジー支援は中長期に向けたシェア拡大局面。AIやハードウェアにより提供価値を高めていく

	クライアントタイプ	提供ソリューション	ビジネスモデル	位置づけ	支援部屋数 2025年末時点	利益水準 テクノロジー支援を 1とした場合
現状のメイン収益源 フル支援	ホテルアセット オーナー	テクノロジー + オペレーション	MC *1 マネジメントコントラクト ML *2 マスターリース	収益獲得	小 1,232室	大 100
中長期に向けたシェア拡大 テクノロジー支援	ホテル事業者	テクノロジー	ソフトウェア	シェア拡大	大 20,119室	小 1

注：*1 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。 *2 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。

フル支援施設

- ▶ **第一リアルター社と包括業務提携** — パイプラインを拡充、今後数年で約30施設の共同開発を目標
- ▶ **RS Investment Management社と包括業務提携** — パイプラインを拡充、今後数年で20施設の運営を目標
- ▶ **霞ヶ関キャピタルグループとのパートナーシップを拡大** — システム全店導入に加え、フル支援2施設目へ拡大
- ▶ **2Qは「Minn 奥浅草」「Minn 札幌大通 西14」「Minn 難波日本橋」の3施設を開業**

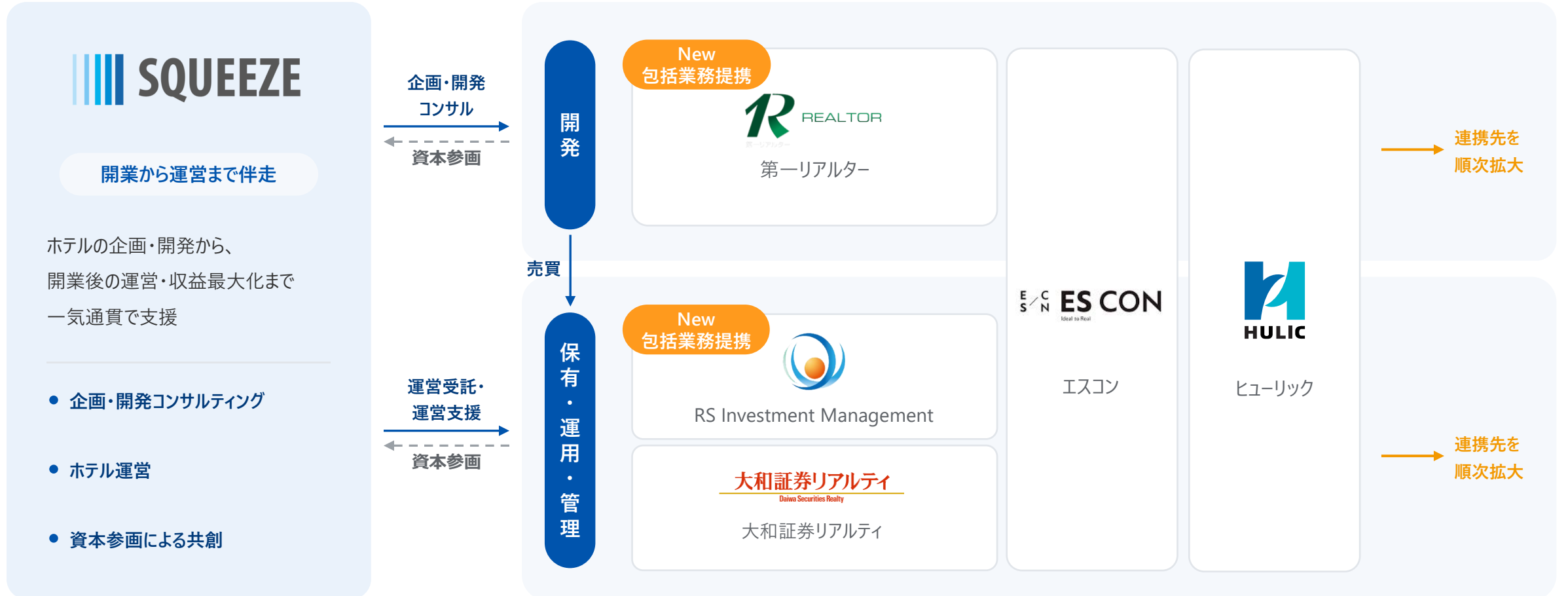
テクノロジー支援施設

- ▶ **AI価格最適化機能を搭載** — 自社約45施設の運営データ×AIで価格設定を自動化し、収益最大化へ
- ▶ **suitebook Calls 提供開始** — 電話問い合わせ対応の80%をAIで自動化
- ▶ **ポラリスグループ国内外111施設・16,216室へ導入拡大中** — グループ横断で順次展開
- ▶ **三交インホテルズ全店導入完了** — 全15施設・2,092室にsuitebook + KIOSKを導入

フル支援施設 資本参加を通じた長期的なパートナーシップ

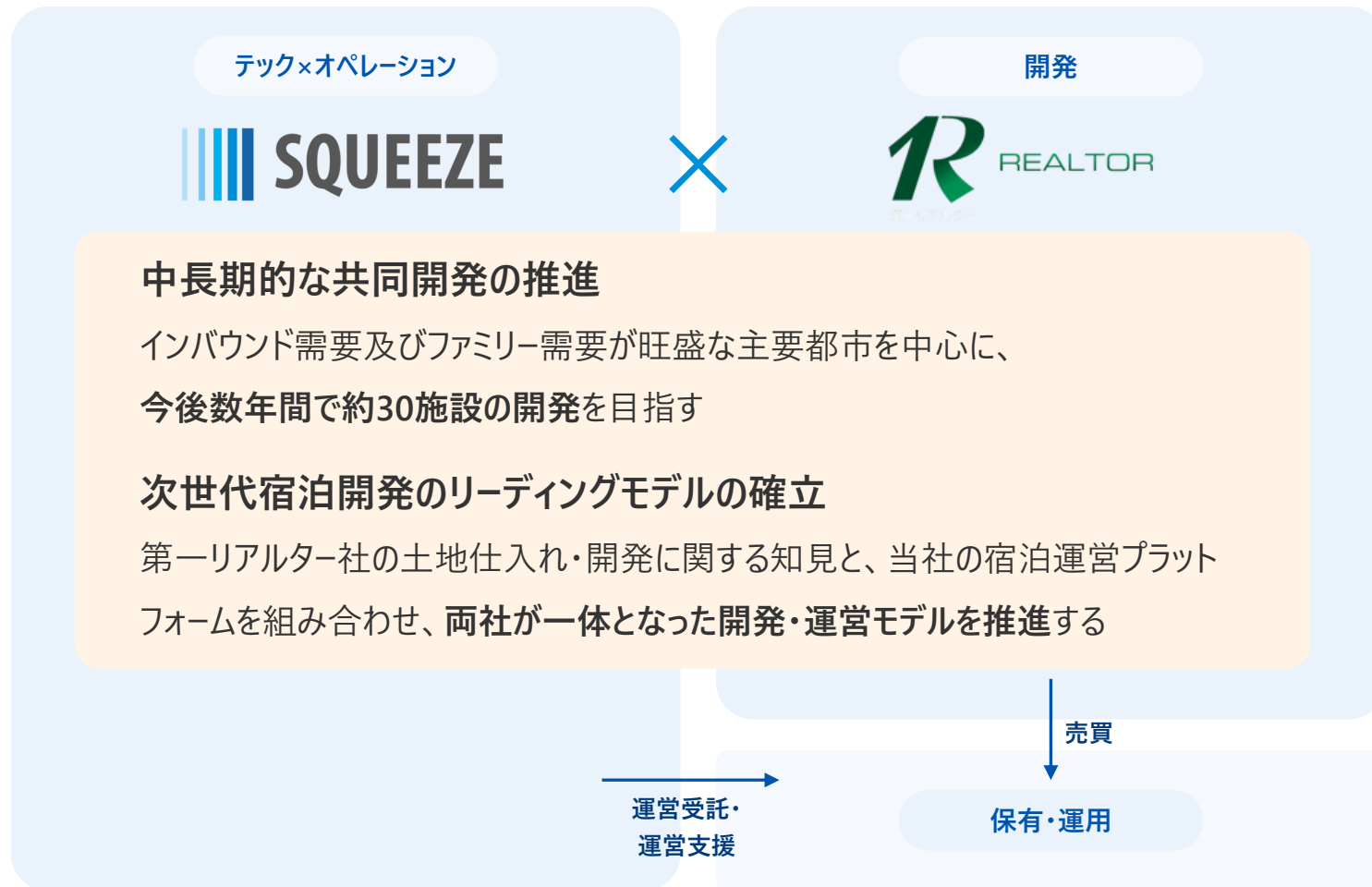
資本参加を通じた長期的なパートナーシップを実現

2026年6月に第一リアルター社、8月にRS Investment Management社と包括業務提携



ホテル領域有数のデベロッパーである第一リアルター社と今後数年間で約30施設のホテル開発を目指す

包括業務提携の内容



第一リアルター社とは

1994年設立の不動産デベロッパー。マンション・ホテルの開発から機関投資家への物件販売までを手がけ、2016年以降は客室数100室超のホテルを34棟開発してきた。2018年の民泊新法改正後はアパートメントホテルの開発に注力しており、2026年6月期の売上高は1,010億円と、非上場の中堅デベロッパーとして有数の事業規模を有する。

会社名 : 第一リアルター株式会社

所在地 : 東京都港区虎ノ門4-1-1神谷町トラストタワー25階

創業 : 1994年8月

代表者 : 代表取締役 奈良田 隆

事業内容 : マンションディベロップメント、ホテルディベロップメント、不動産投資コンサルティング、機関投資家への不動産販売、ホテルオペレーター会社への出資

URL : <https://www.d1rc.com/>

フル支援施設 RS Investment Management社との包括業務提携

RS Investment Management社と今後数年で20施設のホテル運営を目指す

包括業務提携の内容



RS Investment Management社とは

再生可能エネルギー・不動産投資運用を展開するRSホールディングス株式会社（持株会社）の中核事業会社の一つであり、東京・大阪・京都など主要都市で23件のアパートメントホテル関連プロジェクトを展開しており、総客室数は641室、うち5物件が開業済（2026年7月末実績）。

名称 : RS Investment Management 株式会社

所在地 : 東京都港区六本木6-3-1

六本木ヒルズクロスポイント6階

設立 : 2019年7月

代表者 : 代表取締役 若林 要

事業内容 : 不動産事業のアレンジメント

URL : <https://rsim.co.jp/>

株主構成（2026年6月末時点）

第一リアルター社・RS Investment Management社と包括業務提携を締結、第一リアルター社は主要株主にベンチャーキャピタルから事業パートナーへの移行が進み、長期的な成長に向けた株主構成ヘシフト

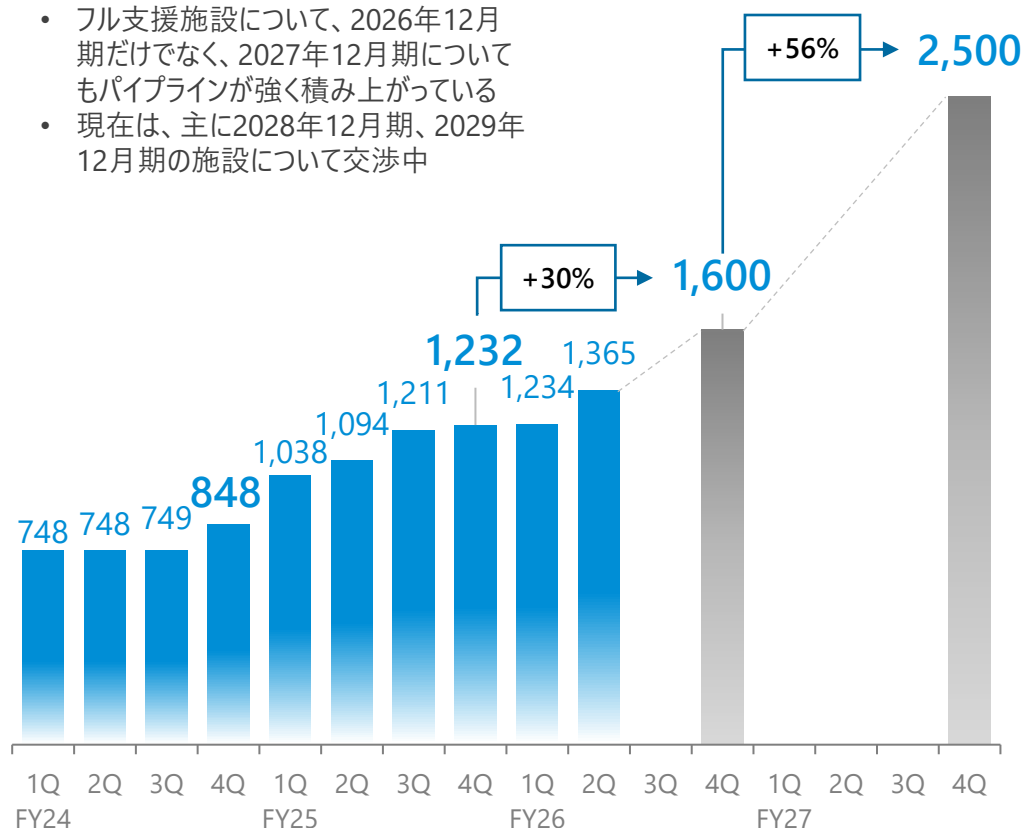
氏名又は名称	所有株式 (株)	割合 (%)	(参考) IPO時 (株)	備考		
舘林 真一	966,600	29.67	960,000	当社代表取締役 ※資産管理会社「株式会社GM」分を合算		
株式会社エスコン	457,200	14.04	457,200	事業パートナー		
インキュベイトファンド3号投資事業有限責任組合	425,700	13.07	456,000	ベンチャーキャピタル		
第一リアルター株式会社	包括業務提携	購入・主要株主	375,000	11.51	80,300	事業パートナー
株式会社大和証券グループ本社	64,300	1.97	64,300	事業パートナー		
ヒューリック株式会社	64,300	1.97	64,300	事業パートナー		
RS Investment Management株式会社	包括業務提携	64,300	1.97	64,300	事業パートナー	
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	57,700	1.77	-			
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	41,900	1.29	-			
ジャフコSV4共有投資事業有限責任組合	売却	-	-	136,000	ベンチャーキャピタル	

注：2026年6月30日時点の発行済株式数は3,257,500株。

メイン収益源であ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月末は前期末56%増の2,500室を見込む
 現在は、主に2028年12月期、2029年12月期のパイプラインを積み上げ中

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
- 現在は、主に2028年12月期、2029年12月期の施設について交渉中



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

	クライアントタイプ	提供ソリューション	ビジネスモデル	位置づけ	支援部屋数 2025年末時点	利益水準 テクノロジー支援を 1とした場合
現状のメイン収益源 フル支援	ホテルアセット オーナー	テクノロジー + オペレーション	MC *1 マネジメントコントラクト ML *2 マスターリース	収益獲得	小 1,232室	大 100
中長期に向けたシェア拡大 テクノロジー支援	ホテル事業者	テクノロジー	ソフトウェア	シェア拡大	大 20,119室	小 1

注：フル支援施設パイプラインは、2026年8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。

フル支援施設 霞ヶ関キャピタルグループとのパートナーシップ拡大

1棟のフル支援実績がグループ全体へのテクノロジー支援、そして2棟目のフル支援へ広がる



KASUMIGASEKI
CAPITAL



SQUEEZE

① フル支援（札幌）

② テクノロジー支援（全体）

③ フル支援 2棟目（旭川）

① フル支援（札幌）

グループ最大規模

霞ヶ関キャピタルグループ最大の施設を、テック × オペレーションで収益性高く支援。客室設計やサービス面から事業主に伴走し、北海道初のハイブリッドサウナを備えた新しい宿泊体験を実現。

② テクノロジー支援（全体）

20施設に導入

1棟での運営成果を評価いただき、グループが運営する全店（20施設）へsuitebookを導入。効率的な運営体制と非対面サービスをグループ標準として展開。

③ フル支援 2棟目（旭川）

パートナーシップ拡大

テクノロジー・オペレーション両面での支援により、次のフル支援案件へ。FAV LUX 旭川で2棟目の運営を受託し、単発の受託から継続的なパートナーシップへと関係が深化。

2Qは「Minn 奥浅草」「Minn 札幌大通 西14」「Minn 難波日本橋」の3施設を開業



「Minn 札幌大通 西14」を開業（6月9日）

Minnブランドとして北海道で5施設目、全国で35施設目となる
全22室・4タイプ、最大10名の宿泊に対応



「Minn 難波日本橋」を開業（6月26日）

大和証券グループ・第一リアルターとの「資本×事業」シナジーを体現する施設としてオープン
世界が注目する日本カルチャーの発信地・大阪日本橋オタロードの中心でインバウンド需要の取り込みを狙う

テクノロジー支援施設 ソリューションアップデートの位置づけ

自社運営で得られた知見をもとに効果のあるものをソリューション化
フル支援・テクノロジー支援ともに効果が得られる

Step 1

自社で運営・学習

自社約45施設を運営、現場データ・ナレッジを蓄積
実運用の現場が、そのまま検証環境になる



Step 2

ソリューション化

suitebookへ機能として実装
実運用データを学習資産とし、他社が模倣しにくい精度を確保



Step 3

効果

定性的な効果はもちろん、定量的な効果を出すことが可能
ホテルの収益性を改善し、さらなる投資が可能な好循環へ

▲ 売上高・OTA費用

価格最適化により、同一在庫から得られる収益単価を引き上げ
直販シフトにより、OTA費用の負担を軽減

▼ 人件費・清掃費・その他費用

ゲスト対応やシフト調整等、オペレーション自動化で、費用を削減

= **GOP**（営業粗利益）**改善**

フル支援

自社運営の収益性を押し上げる

テクノロジー支援

1施設あたり単価と導入対象市場を広げる

AI機能を拡充、AI価格最適化機能およびAI Callシステムの搭載を発表



suitebook レベニューマネジメント

ホテルの売上を最大化する「AI価格最適化機能」を新たに搭載
自社運営データ×AIで分析から価格反映までを一元自動化
価格決定の属人化を解消し、GOP最大化と現場省力化を両立

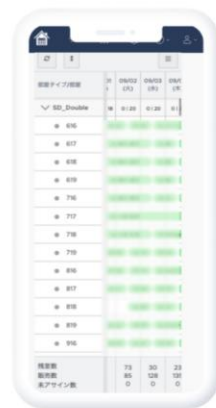


suitebook Calls

「suitebook」に電話AI応答機能を新たに搭載
運営ナレッジの活用により電話対応の80%をAIで自動化
現場の対応負荷を削減し高付加価値業務への集中とAXを推進

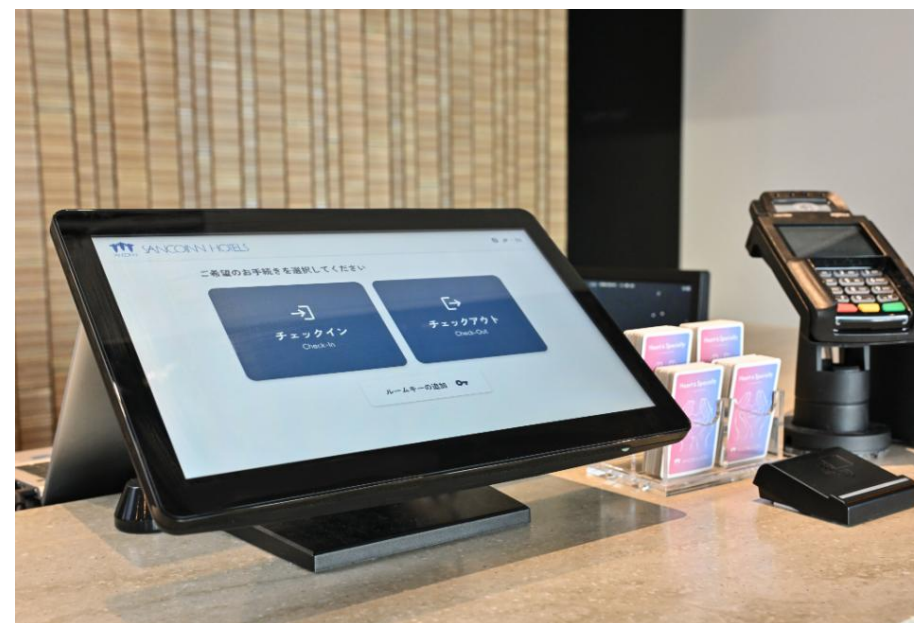
テクノロジー支援施設

ポラリスグループへの導入拡大、三交イングループへの全店導入が完了



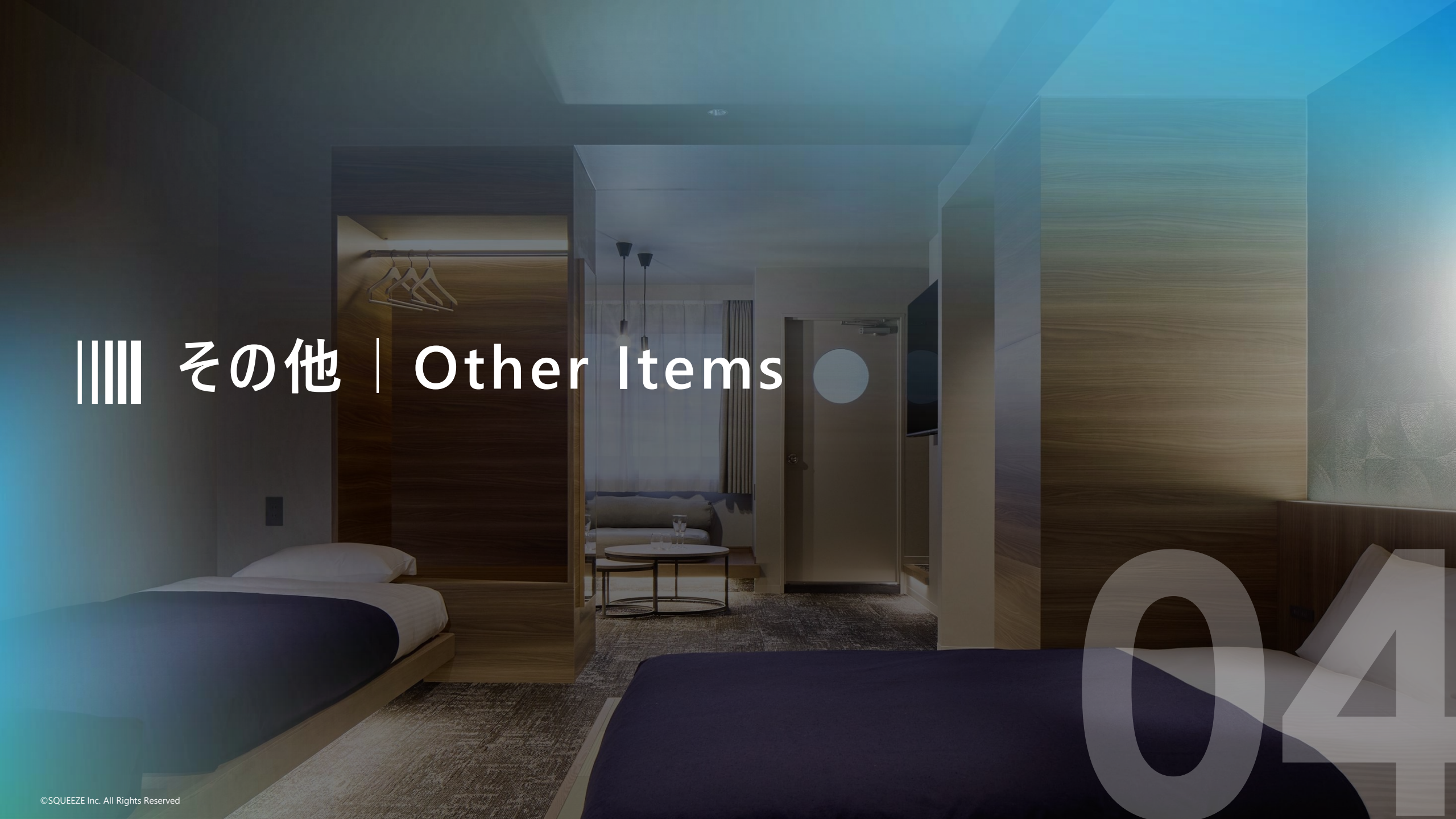
ポラリスグループ

ポラリスグループ国内外111施設・16,216室へ順次導入拡大中
ブランド横断で運営基盤を統一しデータ駆動型経営を推進。人手不足の解消と大規模チェーン向けAXインフラ化を加速



三交インホテルズ

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

A modern hotel room with a minimalist design. In the foreground, there are two beds with white linens and dark blue blankets. The room features wood-paneled walls and a large open closet with hanging clothes. In the background, a living area with a sofa and a coffee table is visible through an open doorway. The lighting is soft and ambient.

|||| その他 | Other Items

04

経営体制の強化 — 顧問・エグゼクティブ登用 —

上場後の資本政策・ガバナンス高度化と、M&A・アライアンスによる非連続成長に向け外部人材を登用
いずれも当社のビジネスモデルを深く理解する人材であり、2026年7月に就任

藤田 利之 ふじた としゆき

顧問 (2026年7月就任)



現職

株式会社パワーエックス 執行役 CFO (コーポレート領域管掌) / 公認会計士

期待する役割

財務・資本政策・コーポレートガバナンスの高度化

就任の背景：当社が未上場の成長期からアドバイザー・顧問として事業推進や組織基盤の構築を支援いただいた経緯があり、上場を機に改めて参画

及川 厚博 おいかわ あつひろ

Senior Executive, M&A (2026年7月就任)



前職

前 株式会社M&Aクラウド 代表取締役 (2026年4月退任)

期待する役割

M&A・アライアンス戦略の立案と実行、新規事業開発

就任の背景：上場後の第2創業期において、オーガニックな事業拡大に加え、M&A・アライアンスによる非連続成長を重要戦略の一つと位置づけ

A modern hotel room with two beds, a wooden headboard, and a large window. The room is dimly lit, with a warm, ambient glow. The walls are covered in wood paneling, and there is a large, abstract painting on the wall. The room is clean and minimalist.

参考資料 | Appendix

05

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。

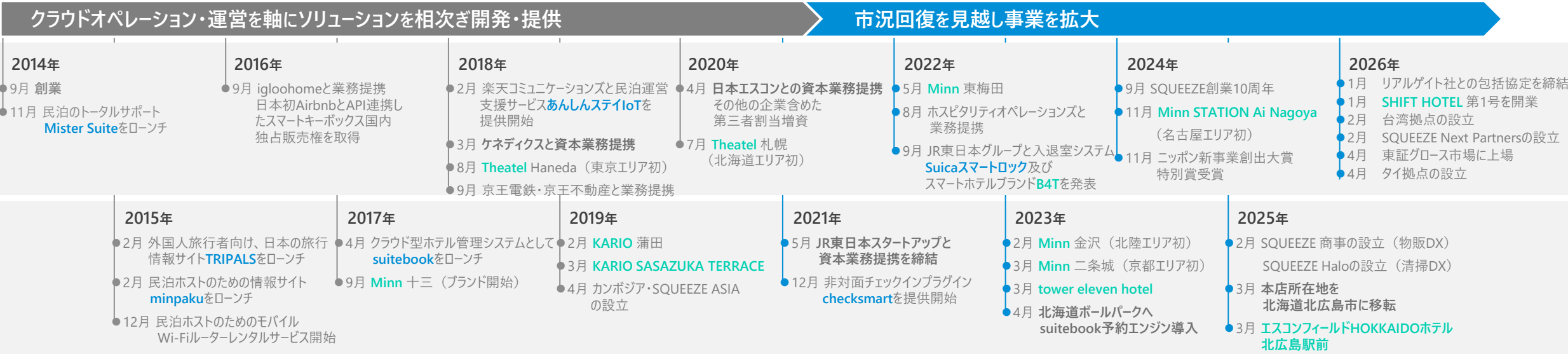
「テクノロジーとリアル」を掛け算できる強みを生かし、不動産活用や人材獲得などの課題に対して多角的にご支援ができる、唯一無二のリーディングカンパニーを目指してまいります。

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。

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 Thailand（タイ） SQUEEZE Smart Hospitality Taiwan（台湾） SQUEEZE 商事、SQUEEZE Halo、SQUEEZE Next Partners
代表取締役 CEO	舘林 真一
資本金	390百万円（2026年6月30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

沿革



拠点情報



ボードメンバー



舘林 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ったのち、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、ブックイングエンジンや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務め10年経歴。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年に株式会社アエリアに入社、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。

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



業界の課題と当社のソリューション

業務分断でDX・AXが進まない業界構造に対し、
(AIトランスフォーメーション)

テクノロジー・オペレーション内製化で業務を統合しDX・AXを実現、GOPマージン数十ポイント引き上げの事例も実現
(営業粗利益率)

理想

- ・デジタル(DX)・AI(AX)を駆使して、業務を自動化・効率化
- ・ヒトはおもてなしなどヒトにしかできない業務に集中

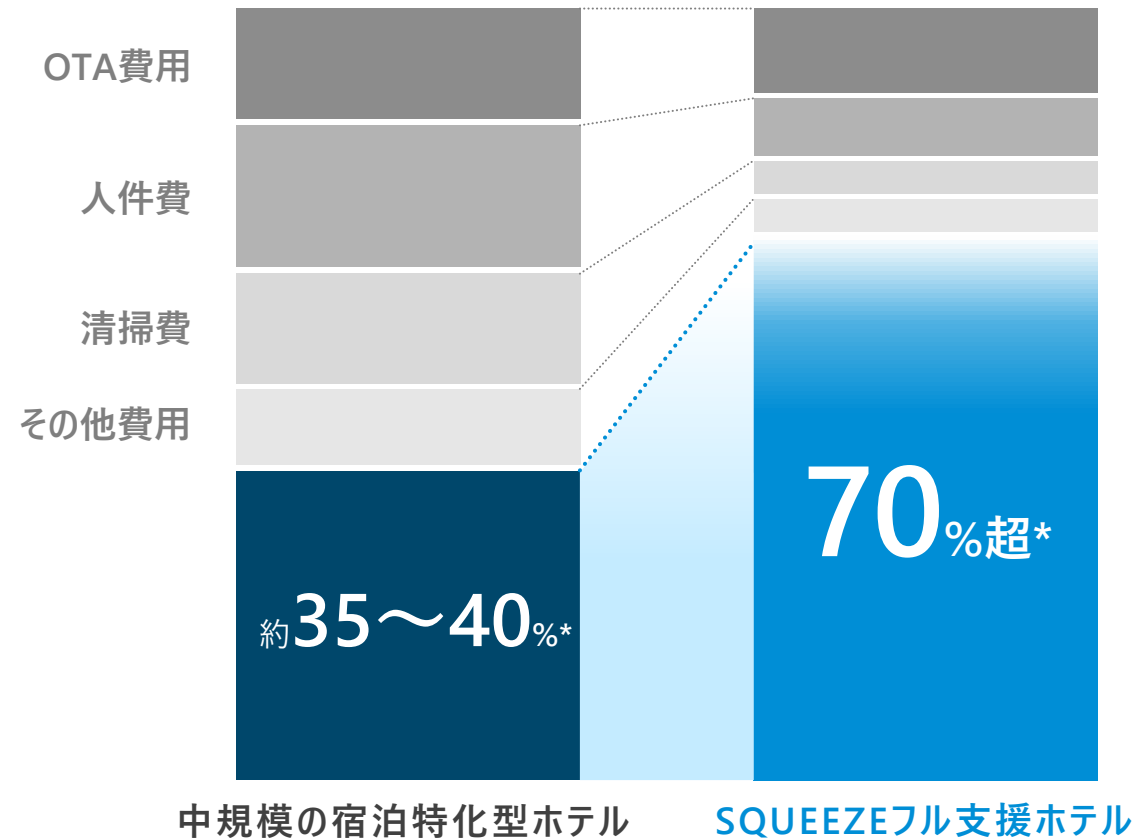
現実

- ・分業が固定化しており、業務が分断され、DX・AX進まず
- ・人材不足で各人への業務負荷が高い



- ・テクノロジー・オペレーションともに内製化し業務を結合
- ・デジタル・AIを活用し、AIトランスフォーメーションを実現
- ・業務を自動化・効率化し、ヒトが本来の業務に集中

GOPマージン（営業粗利益率）が大幅に向上



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リートのうち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。

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

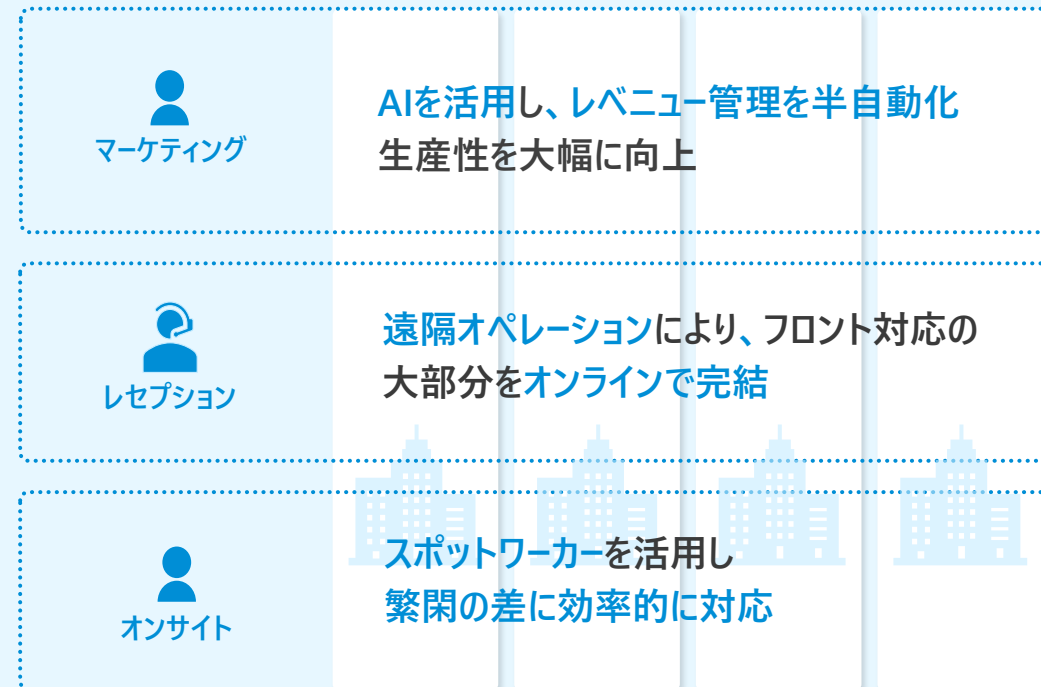
従来のホテルチェーン

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

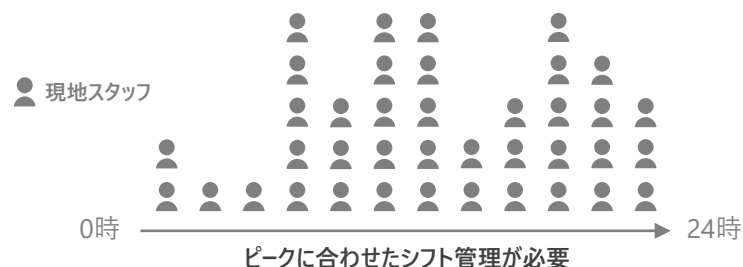


After
カンボジア拠点でクラウドコンシェルジュ対応を実現

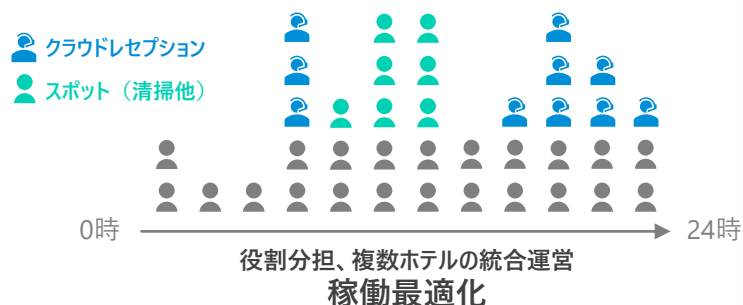


時間

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



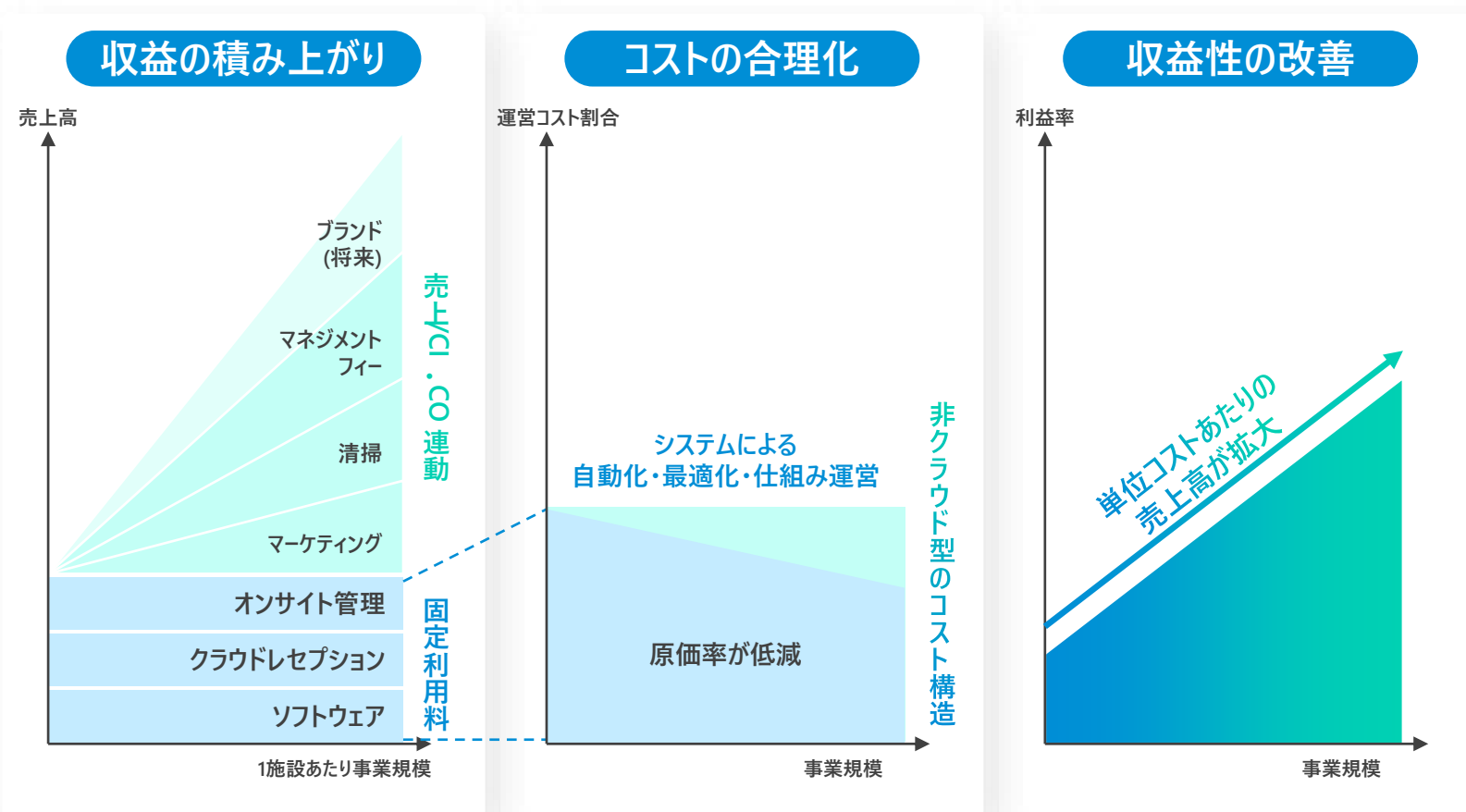
AXアシスト

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 ...

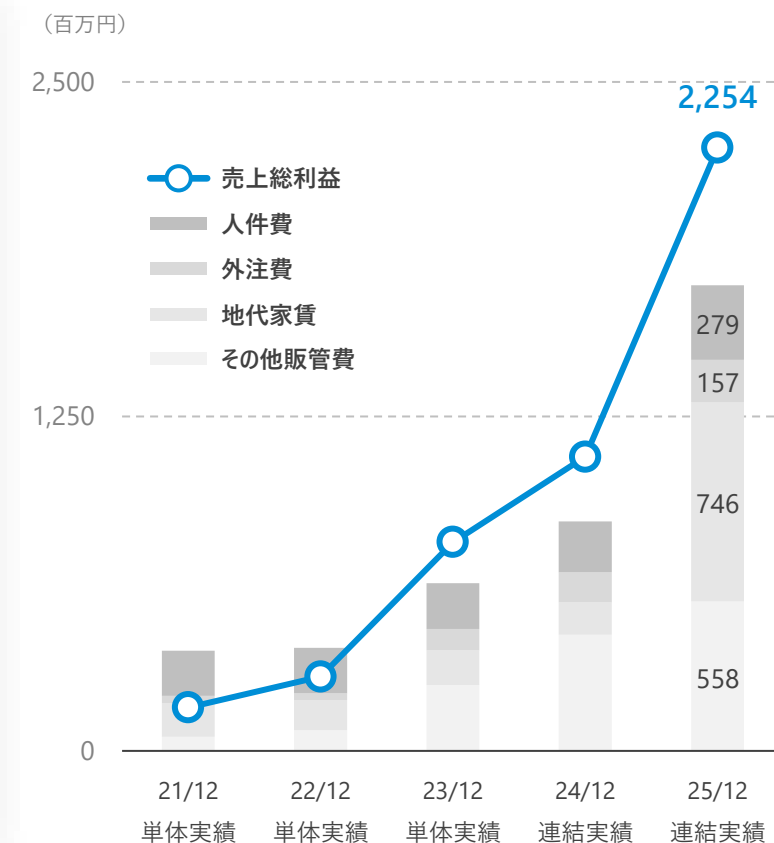
フル支援 運営フェーズの収益モデル

フル支援の運営フェーズは重層的なサービスによる収益の積み上げ、安定性と成長性を両立させ利益成長

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

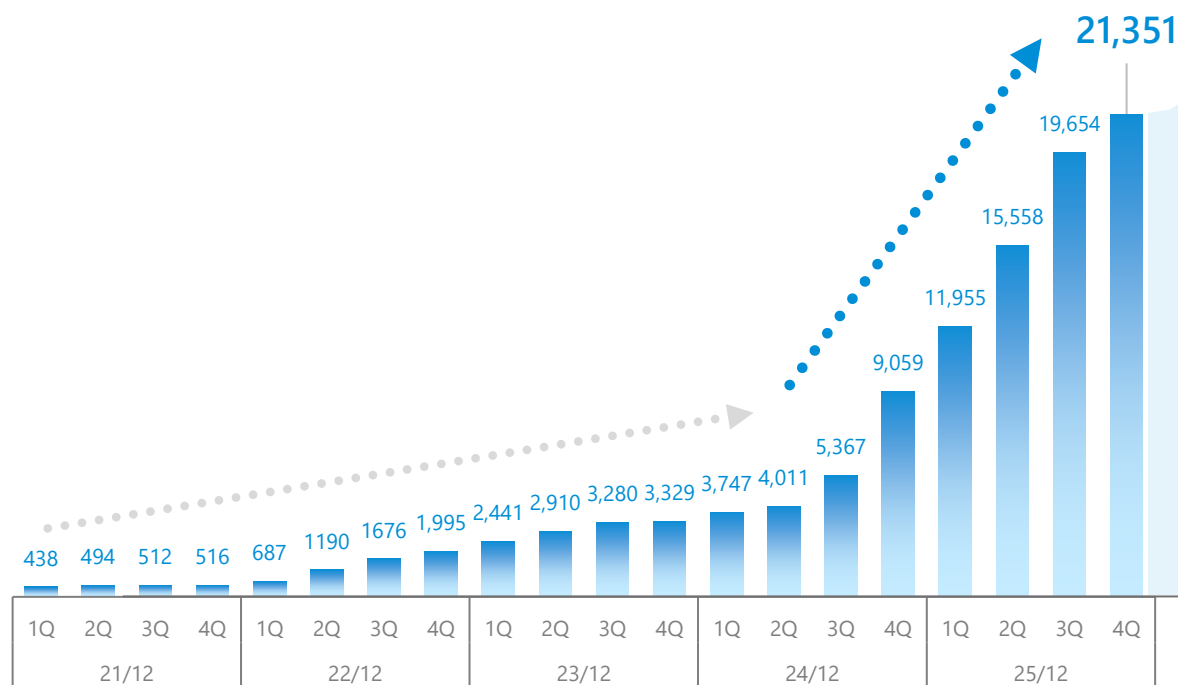


注：*1 RUM (=Room Under Management) は、当社が運営を支援するホテルの総客室数である。

*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。

わずか**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当社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}

SQUEEZE



1,200万人超
の宿泊者データ



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



2.1万室^{注3}
以上の
運営実績

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

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

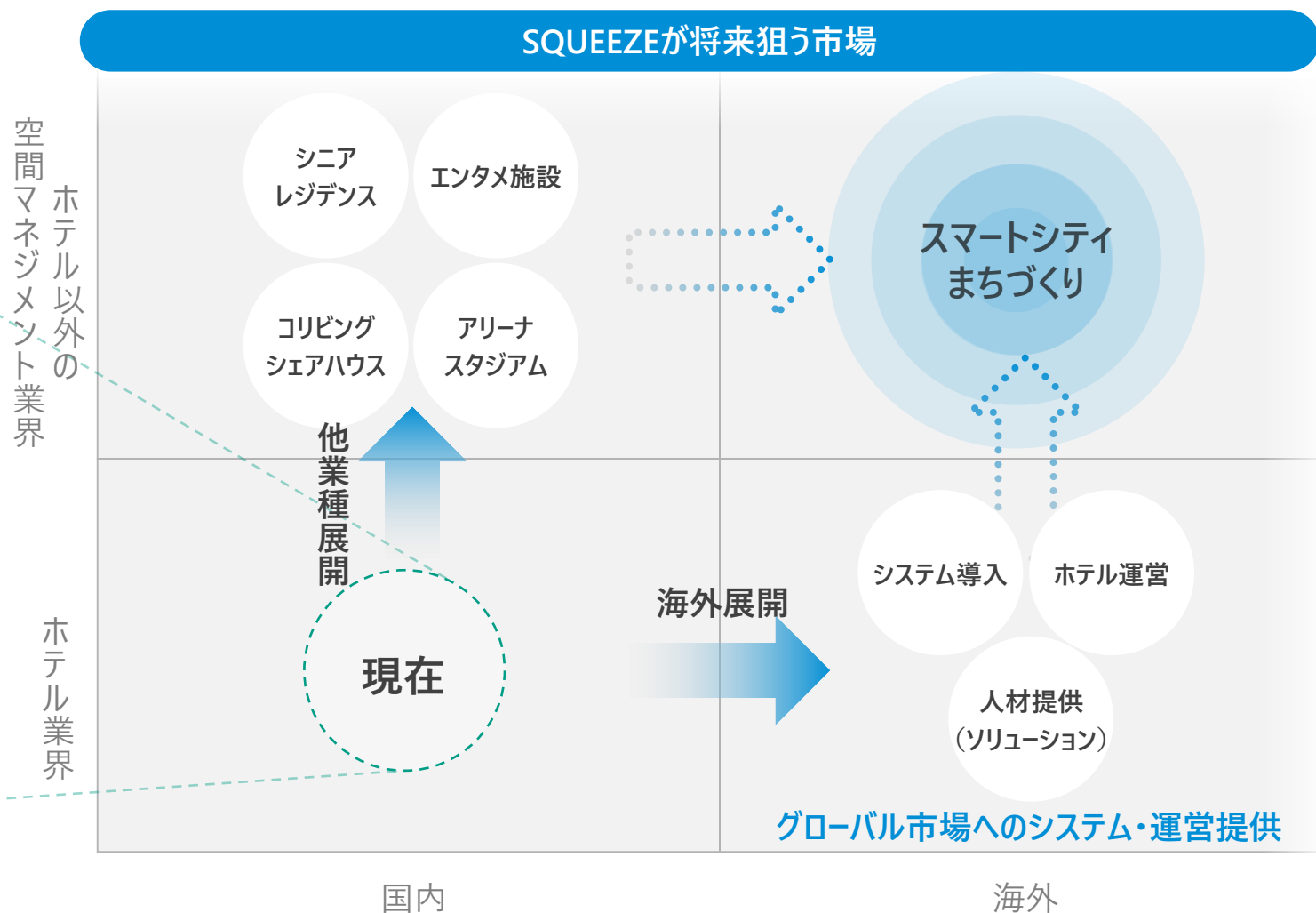
注1：国土交通省「旅行・観光消費動向調査」、「インバウンド消費動向調査」（いずれも2024年1月から12月のデータ）より作成した。本ページの数値は当社の想定する潜在的な市場規模であり、実際の市場規模とは異なる可能性がある。

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



Financial Statements

損益計算書			21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期	26/12期
(単位)			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



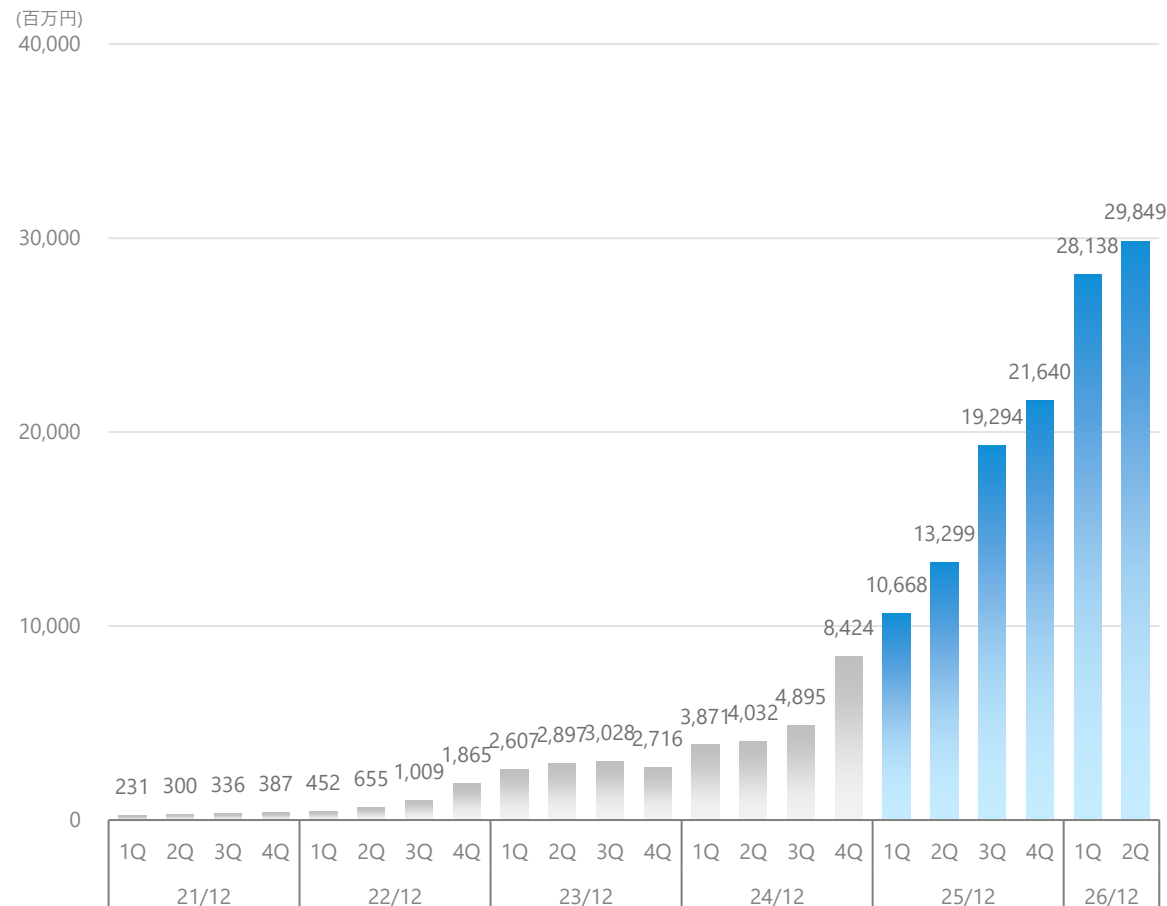
貸借対照表		21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
(単位)		実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (単体)	実績 (連結)	実績 (連結)
資産合計	百万円	701	959	1,510	2,766	4,302
流動資産	百万円	629	826	1,345	2,509	3,703
現預金	百万円	523	551	811	1,665	2,586
売上債権	百万円	25	47	91	91	456
棚卸資産	百万円	10	12	-	1	19
その他流動資産	百万円	70	214	442	751	641
固定資産	百万円	72	133	164	256	598
有形固定資産	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)	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

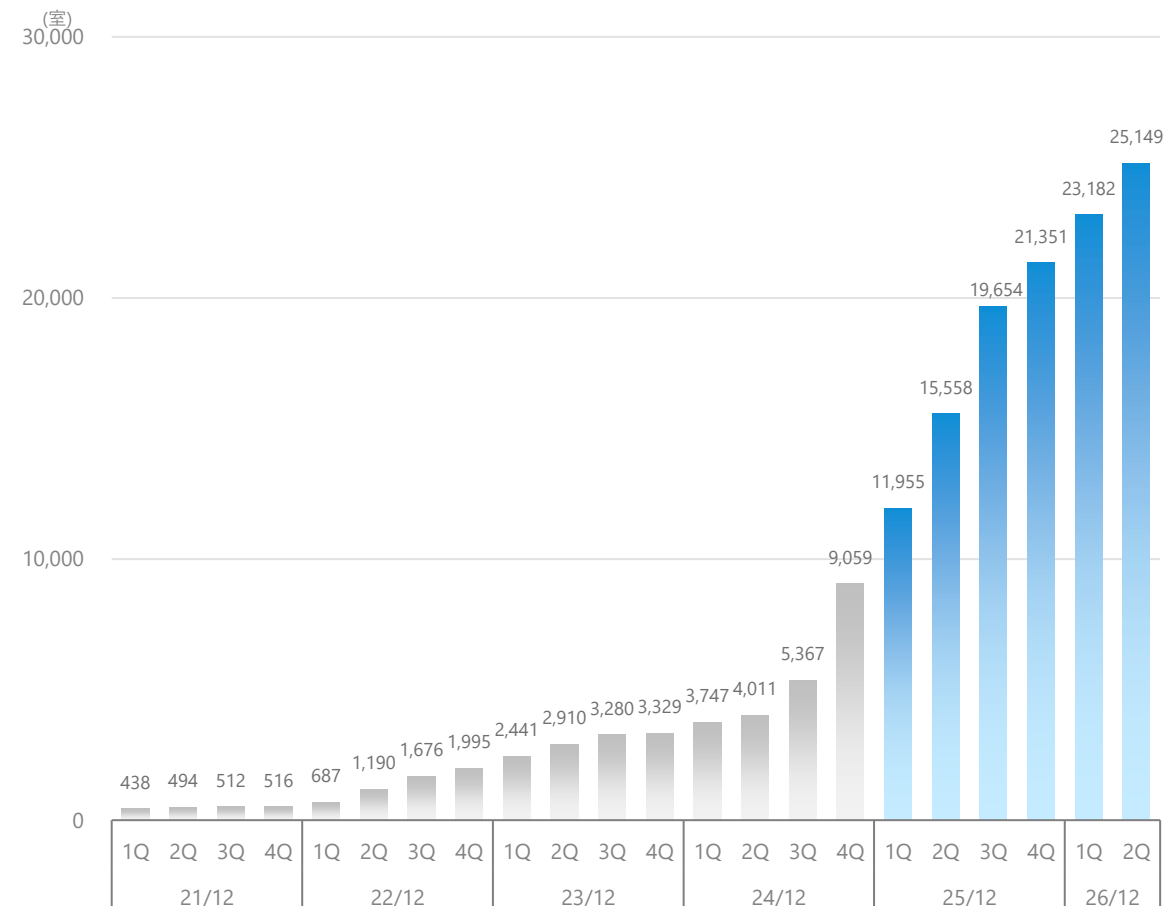
（参考）長期指標

GMV・RUMは事業規模の推移を示す**長期指標**となります。
業績予想との連動については**フル支援施設パイプライン**をご参照ください。

GMVの四半期推移



RUMの四半期推移



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」「予期する」「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。