

強い企業体質をつくるために 自己資本投資にこだわり独自展開をみせる

不動産売買系 ● 自己勘定取引会社

イントランス

● 設立から地道に積み上げ 徹底した自己資本投資を行う

イントランスは、徹底したプリンシパルインベストメントによる業務展開を図るとともに、今後は投資銀行的な領域に事業を展開することで2006年秋のIPOを目指している。同社は、代表取締役の上島規男氏の出資により、1998年5月に独立系企業として設立された。上島氏自身は大学時代に学生企業を主宰するなど、起業家としての素地を養ったのち、中堅不動産会社の第一不動産に就職、その後グループ企業で不動産担保金融会社の第一コーポレーションに出向した。これらの経験を踏まえ、それまで培ったノウハウを活かして独立、同社を設立したのである。

設立当初、同社の事業ドメインは不動産コンサルティングおよび不動産仲介であった。コンサルティング・仲介業務の売上げを地道に積み上げ、利益を資本金に組み入れ、さらに銀行から不動産を担保に借入れを起こし1億円の物件を購入したところから売買事業をスタートさせた。設立以来、自己資本での事業展開にこだわり、意思決定のスピード感を重視してきた。その後、ベンチャーキャピタル数社から出資を受け

たのを契機に不動産売買を中心にAM業務やPM業務、さらには不動産再生業務を手がけながら、決して派手さはないものの着実に成長を果たしてきている。

不動産再生業務では、いわゆる曰くつきの物件を多く手がけてきた。例えば風俗店舗が多く入居するビルを購入し、テナントを退去させたのちにオフィスビルへの転用を図り、バリューアップ後に売却したり、下層階のオフィス部分をデベロッパーが所有し、上層階の住居部分を個人が所有するといった権利関係の難しい区分所有物件を売買するなど、特に築年数が古い物件に対する売買のノウハウも豊富である。

こうした他社との競争が少ない物件を手がけてきたことで、交渉力と企画力に磨きをかけてきたのである。物件購入は個人オーナーからのみという明確なアクジションに対する姿勢をもっており、出口には個人投資家・事業法人・ファンド等を想定し半年から1年の保有期間を経て売却に至っている。また売上高は2004年度が19億4,000万円、05年度は40億円を見据えている。

● 夢は自らが投資家になること そのための株式上場

今後の同社が目指す方向性は、IPOに向

けた事業拡大である。IPOに際しては、投資銀行のスタンスになると標榜しており、金融分野へも積極的に進出していく予定だ。

IPO時に同社が見据える事業ポートフォリオは、不動産部門、金融・投資銀行部門、リテール部門がそれぞれ3分の1ずつである。このうちリテール部門は、新たな取り組みとして予定しているもので、同社が得意とする10億円前後の中小規模のオフィスビル以外にも、今後は商業施設の開発も自己資本により手がけていくものとする。そのなかには、例えば地方の保養所等を購入し、リノベーションを施し、ホテルのような佇まいにする事業といった現状の不動産再生事業の延長線上にある事業も含まれるようだ。

また不動産部門では、従来通りプリンシパルインベストメントによる不動産売買を、投資・金融部門では、フィービジネスとしてプリンシパルによるエクイティファイナンスでの企業投資やメザニンローンの貸出し、M&A投資等いわゆる投資銀行業務を展開していく予定。自社の将来イメージを“自らが投資家になる”と位置づけていることからその積極的な姿勢が伺える。

上島氏は自己資本に拘る理由を「他人資本を預かり運用するのでは、投資家の意見を反映させなくてはならず、フレキシビリティやスピードに欠けてしまう。それであれば自らの資本を使って投資していくほうがより成功戦略を描きやすい。そのために設立当初から“まずは自らが強くならなくてはいけない”との想いから地道に事業を展開してきた。次なる目標のIPOによるエクイティファイナンスでより大きな投資が可能となる。これからがビジネスとしておもしろくなるころだ」と語り、今後の事業展開への自信を覗かせる。



代表取締役

上島 規男氏

自らが強くなること。自らが強くなれば、必ず情報も資金も自分達の周りに集まってきます。そのためには確実に利益を上げ、必要以上にバランスシートを重くしない等といった、私なりの「経営哲学」を確立させていきたいと考えております。また当社は、オーナー色の強い企業ではありますが、それが逆に意思決定の速さという形で好機にすばやく対応し、少数精鋭の強みを生かしながら社員全員同じベクトルで、力を発揮できております。その結果、強い企業として、多くのクライアントや金融機関からの信用に繋がっていると思います。