

2007年3月期 決算説明会



2007年5月2日
株式会社 イントランス



INTRANCE
Intelligence·Trust·Perseverance



本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2007年4月27日現在のデータ等に基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または、約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。



目次

(頁)

事業概要	3～14
2007年3月期業績概要	15～23
中期3ヵ年計画について	24～33
会社概要（参考）	35～38



事業概要



当社は、

Handmade型不動産再生事業

を通じて不動産を元気にする会社です。

当社は、不動産の持つ個別性に着目、個々の物件毎に収益最大化を実現するソリューションをHandmade的に立案、投資家に提供することで成長してまいりました。

不動産に対する考え方



- **日本全国一つとして同じ不動産など存在しません。人間がひとりひとり性格や容姿や年齢が異なるのと同じように不動産も立地や用途や築年数など各要因が異なります。**
- **つまり医師が病気やけが等の症状に対して個別の処方箋を用意するのと同じように、イントランスは個別の不動産が持つ潜在的価値を最大限に引き出すバリューアップ手法をHandmadeで企画・提案していきます。**
- **いたずらにコストを掛けてリフォームやコンバージョンを行うことが最適なバリューアップといえるのでしょうか？一番良いのは「無駄なく効率的に収益性や稼働率をアップさせること」、「最適な利用価値を提案すること」、だと私たちは考えております。**



■プリンシパルインベストメント事業

⇒潜在的価値のある物件を独自基準項目に照らし合わせ選定し、自己ポジションにより投資。
エリアの特性やニーズに基づき、物件独自のバリューアップ手法を企画。
バリューアップ企画の付与若しくは不動産価値の向上のうえで、投資家等に売却。

■ソリューション事業

- ・賃貸管理事業
⇒物件の維持管理及び賃貸管理サービス
- ・プロパティマネジメント事業
⇒自社保有物件及び管理受託物件の建物管理
- ・コンサル事業
⇒都市再開発案件のアクイジション（購入）提案及びコンサルティング業務
- ・仲介事業
⇒不動産売買仲介、リーシング（テナント付け）等業務



2007年3月期実績

- プリンシパルインベストメント事業
- ソリューション事業

Handmade型不動産再生とは？

時代、街並み、ニーズの変化に対応できていない物件を対象に、これらのギャップを解消しポテンシャルを最大限に引き出す再生を実施。



物件の「仕入～バリューアップ～売却」までを一人の担当が行う一貫体制・少数精鋭の効率経営

足で稼ぐ生きた情報

■仕入情報

物件売却情報
収益上昇余地の大きい
物件を迅速に確保

■地域住民のニーズ吸上げ

商業施設のニーズ
レジデンスのニーズ

■物件オーナーニーズの吸上げ

不動産の潜在価値を見出す
ノウハウの蓄積

様々な選択肢から 最適なソリューションを提供

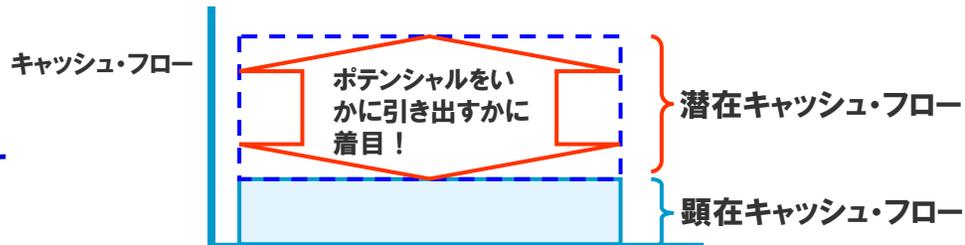
リノベーション
コンバージョン
リーシング
テナント退去・入替



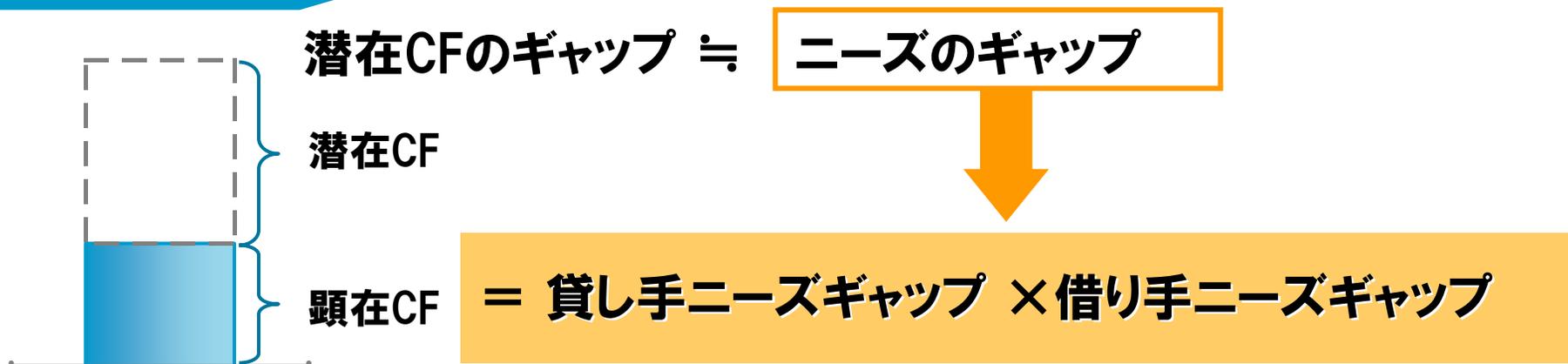
地域ニーズの高い物件

↓
収益性の高い
物件の提供

不動産のキャッシュフローを最大化！



なぜ潜在CFが生まれるか？



■貸し手ニーズギャップ(オーナーギャップ)

- ・物件の潜在価値を高めるためには、借り手(テナント)のニーズを知ることが重要なポイント。貸し手が考える物件の用途、仕様、価格、広さ等が必ずしも借り手(テナント)のニーズと合致しているわけではない。当社は、周辺調査やヒアリングによりそれらのギャップを識別し、潜在価値の高い物件を選出し仕入れていく。

■借り手ニーズギャップ(テナントギャップ)

- ・顕在化している借り手(テナント)だけではなく、潜在的な借り手(テナント)のニーズを把握・想定し、対象物件の潜在価値を最大限に高めることが出来る企画を練り上げ、借り手(テナント)のニーズに合った物件を提供していく。



プリンシパルインベストメント事業における取得対象物件

新旧の別	中古
用途	オフィスビル、商業ビル、レジデンス
対象金額	3億円～20億円
対象者	原所有者(不動産業者所有物件は対象となりません)

※原所有者は、不動産を建築した時点の所有者です。

仕入物件の情報ルート



1

**仲介企業様からの物件情報
(銀行系・大手不動産系含む)**

2

対象不動産の所有者に対する直接アプローチ

3

不動産を所有している上場企業に直接アプローチ

バリューアップ事例①



共同住宅における本格的ハンドメイド型再生第1号案件

(目白プロジェクト)

現在再生中

【プロジェクト概要】

- ◇所在地 東京都豊島区目白四丁目
- ◇敷地面積 840.99㎡(254.40坪)
- ◇延床面積 926.62㎡(280.30坪)
- ◇規模・構造 鉄筋 地上3階
- ◇用途 レジデンス

(再生のポイント)

目白という立地特性、ゆとりある居住空間を活かすフルリノベーションによって賃貸マンションから高級分譲マンションへと再生。

- ・希少価値の高い目白での分譲住宅。
- ・3LDK(116.87㎡)～4LDK(159.00㎡)のゆとりある居住空間を確保した、デザイン性の高い全6邸のフルリノベーションマンション。
- ・目白の空を一望できるスカイビューを展望できるバルコニー。



バリューアップ事例②



老朽化ビルのフルリノベーション案件

【プロジェクト概要】

- ◇所在地 埼玉県さいたま市大宮区
- ◇敷地面積 333.88㎡
- ◇延床面積 1449.23㎡
- ◇規模・構造 鉄骨鉄筋 地上7階
- ◇用途 オフィス

(大宮プロジェクト)

現在再生中

(完成後のパース)



不動産が本来持つ
ポテンシャルを引き出す



課題

- ・近隣に新築ビルが林立し街並みの変化に取り残されている
- ・ビル及び設備の老朽化
- ・OAフロアに未対応

対応

- ・街並みに相応しくインテリジェントビル化したフルリノベーション
- ・設備刷新、OAフロア対応

当社の強み・特徴



1 少数精鋭のプロ集団による効率経営

2 物件の潜在価値を見出す評価能力とその価値を引き出す企画力

**3 物件の「仕入～バリューアップ～売却」までを
一人の担当が行う一貫体制
→高いモチベーションを実現し高パフォーマンスを追及**

**4 当社成長の礎は人材力という考えのもと、社員の成長促進に
資する教育システムの充実**



過去5年間(03年3月期から07年3月期)の平均成長率

売上高 :201.3%

経常利益:186.1%

売上高
(百万円)

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

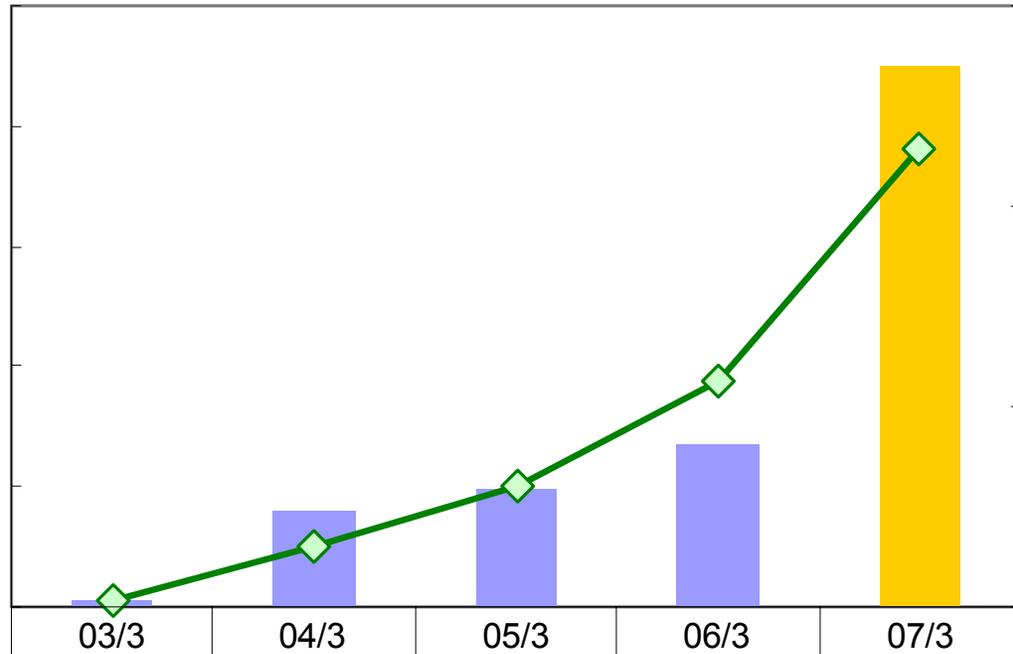
1,500

1,000

500

0

経常利益
(百万円)



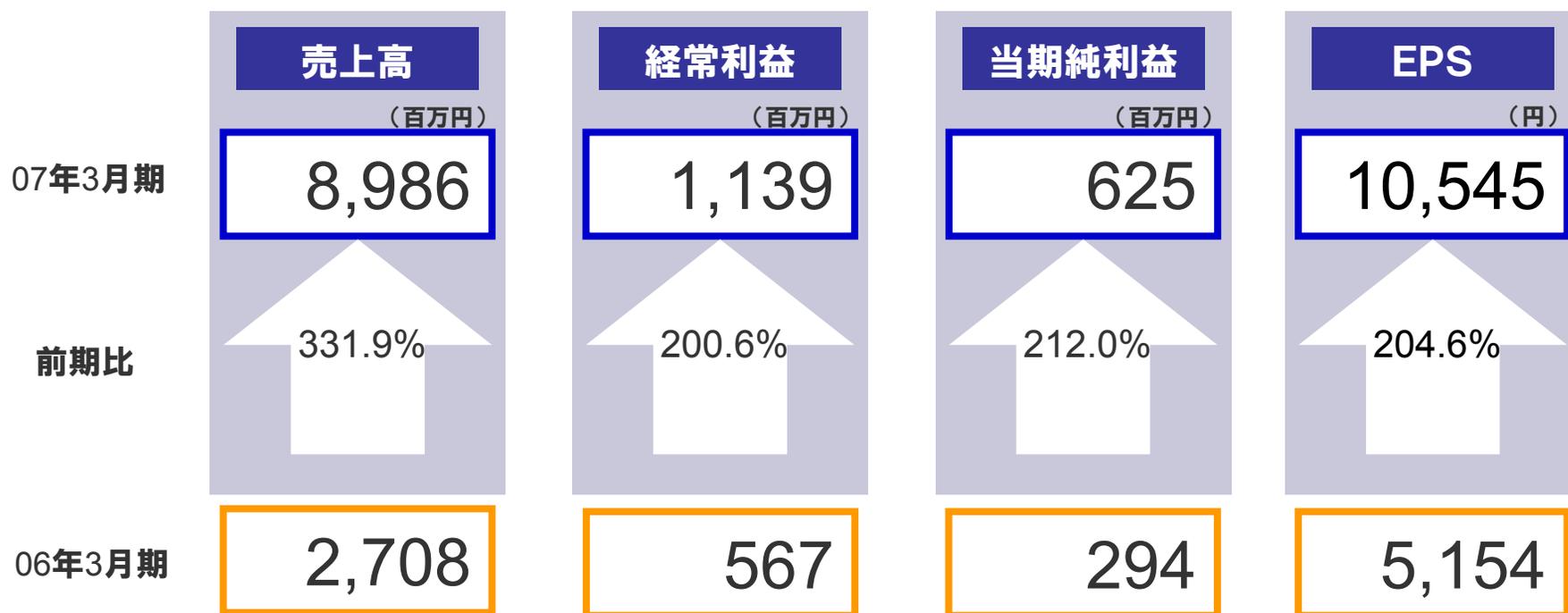
売上高	109	1,589	1,939	2,708	8,986
経常利益	17	147	304	567	1,139



2007年3月期 業績概要



売上高、利益ともに大幅増収増益を達成



※2006年3月期のEPSは2006年5月の1:2分割を遡及して計算した上で伸び率を算出しております。



プリンシパルインベストメント事業が好調に推移し、大幅増収増益を達成

(百万円)

	06年3月期	07年3月期 計画	07年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	2,708	8,299	8,986	331.9%	108.3%
プリンシパルインベストメント事業	2,285	7,995	8,782	384.3%	109.8%
ソリューション事業	422	303	204	48.4%	67.4%
売上総利益	864	1,712	1,823	211.0%	106.5%
販管費	233	560	557	239.1%	99.5%
営業利益	631	1,152	1,265	200.4%	109.8%
経常利益	567	1,001	1,139	200.6%	113.8%
当期純利益	294	550	625	212.0%	113.6%
EPS (円)	5,154	9,293	10,545	204.6%	113.5%

※2006年3月期のEPSは2006年5月の1:2分割を遡及して計算した上で伸び率を算出しております。

主要な経営指標



	06年3月期	07年3月期	
売上高経常利益率	20.9%	12.7%	前期には大型仲介案件があったためその反動で当期は減少。
自己資本比率	12.3%	27.4%	
総資本回転率(回)	0.63	1.28	
ROA	13.2%	16.2%	
ROE	46.6%	43.2%	

総資本回転率 = 売上高 ÷ 期中平均総資本

ROA = 経常利益 ÷ 期中平均総資産

ROE = 当期純利益 ÷ 期中平均純資産

貸借対照表 要旨(資産の部)



(百万円)

	06年3月末	07年3月末	増減額
流動資産	6,309	7,704	1,395
現預金	905	1,281	376
販売用不動産	5,303	6,044	741
固定資産	17	14	▲ 3
繰延資産	2	1	▲ 1
資産合計	6,329	7,720	1,391

①

②

- ① 現預金：物件売却及び公募増資等による増加。
- ② 販売用不動産：物件の取得に伴う増加。

貸借対照表 要旨(負債・純資産の部)



(百万円)

	06年3月末	07年3月末	増減額
流動負債	5,445	5,502	57
短期借入金	3,330	4,677	1,347
一年以内返済長期借入金	1,041	2	▲ 1,039
未払法人税等	232	372	140
前受金	548	22	▲ 525
預り敷金	175	232	57
固定負債	103	101	▲ 2
負債合計	5,549	5,603	54
純資産	779	2,116	1,337
資本金	230	586	356
資本剰余金	0	356	356
利益剰余金	549	1,174	625
負債・純資産合計	6,329	7,720	1,391

①

②

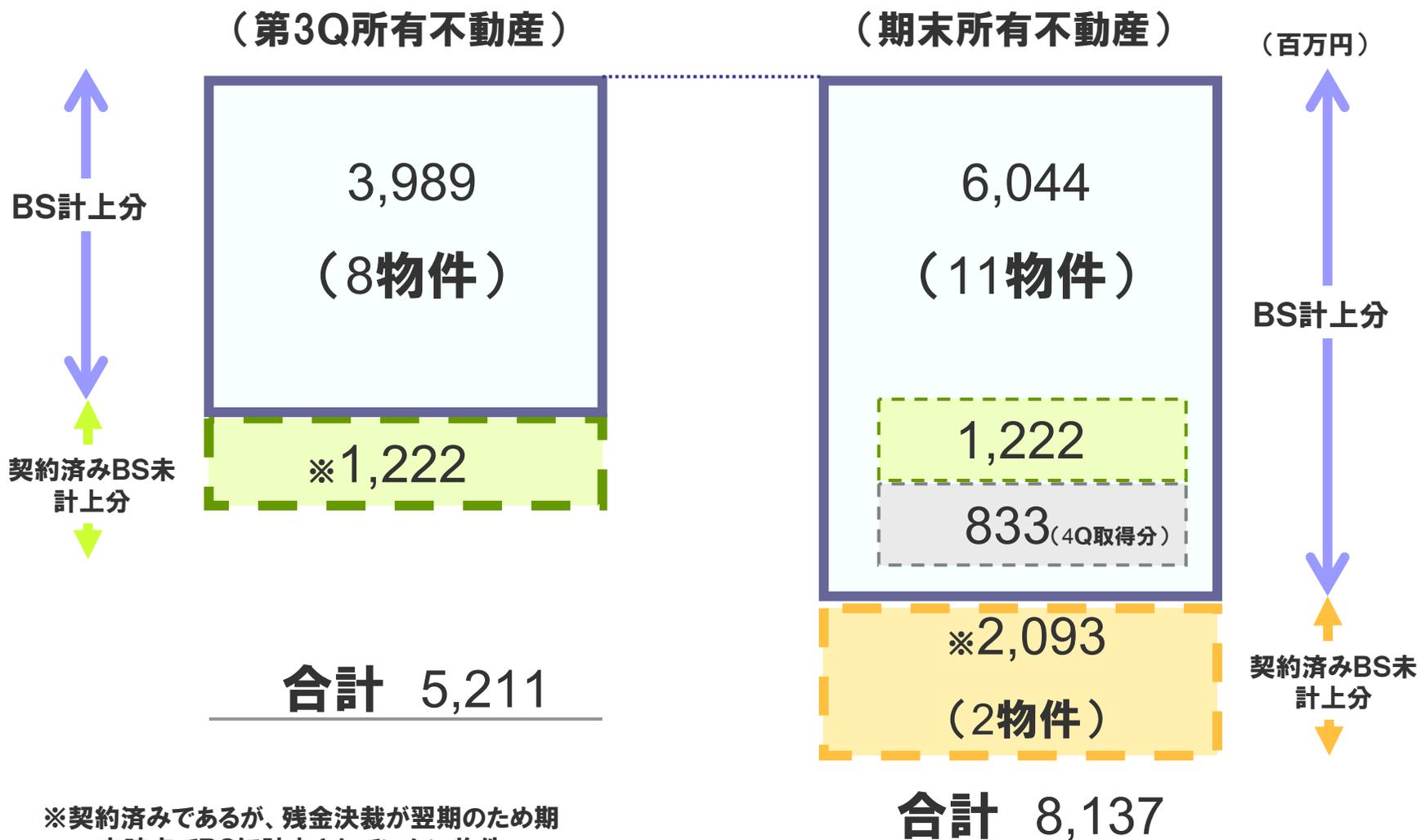
- ① 流動負債: 物件の取得に伴う借入金増加により増加。
- ② 純資産: 公募増資及び利益の積み増しにより増加。

キャッシュフロー計算書



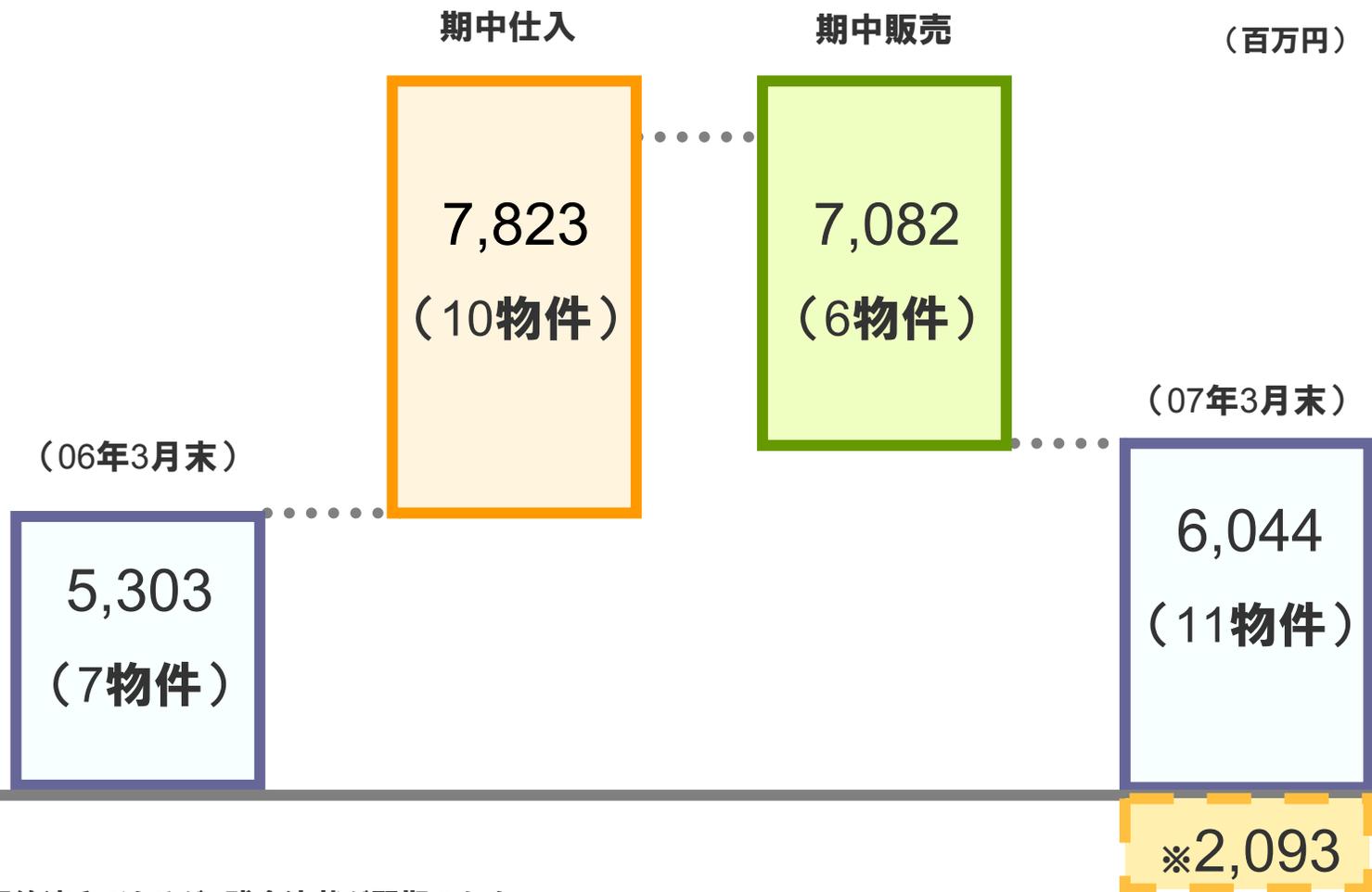
	06年3月期	07年3月期	(百万円)
I 営業活動による キャッシュフロー	▲2,781	▲630	
II 投資活動による キャッシュフロー	▲1	—	
III 財務活動による キャッシュフロー	2,963	1,006	
IV 現金及び現金同等物 の増減額	180	376	
V 現金及び現金同等物 の期首残高	725	905	
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	905	1,281	

資産状況



※契約済みであるが、残金決裁が翌期のため期末時点でBSに計上されていない物件

資産状況(販売用不動産在庫推移)



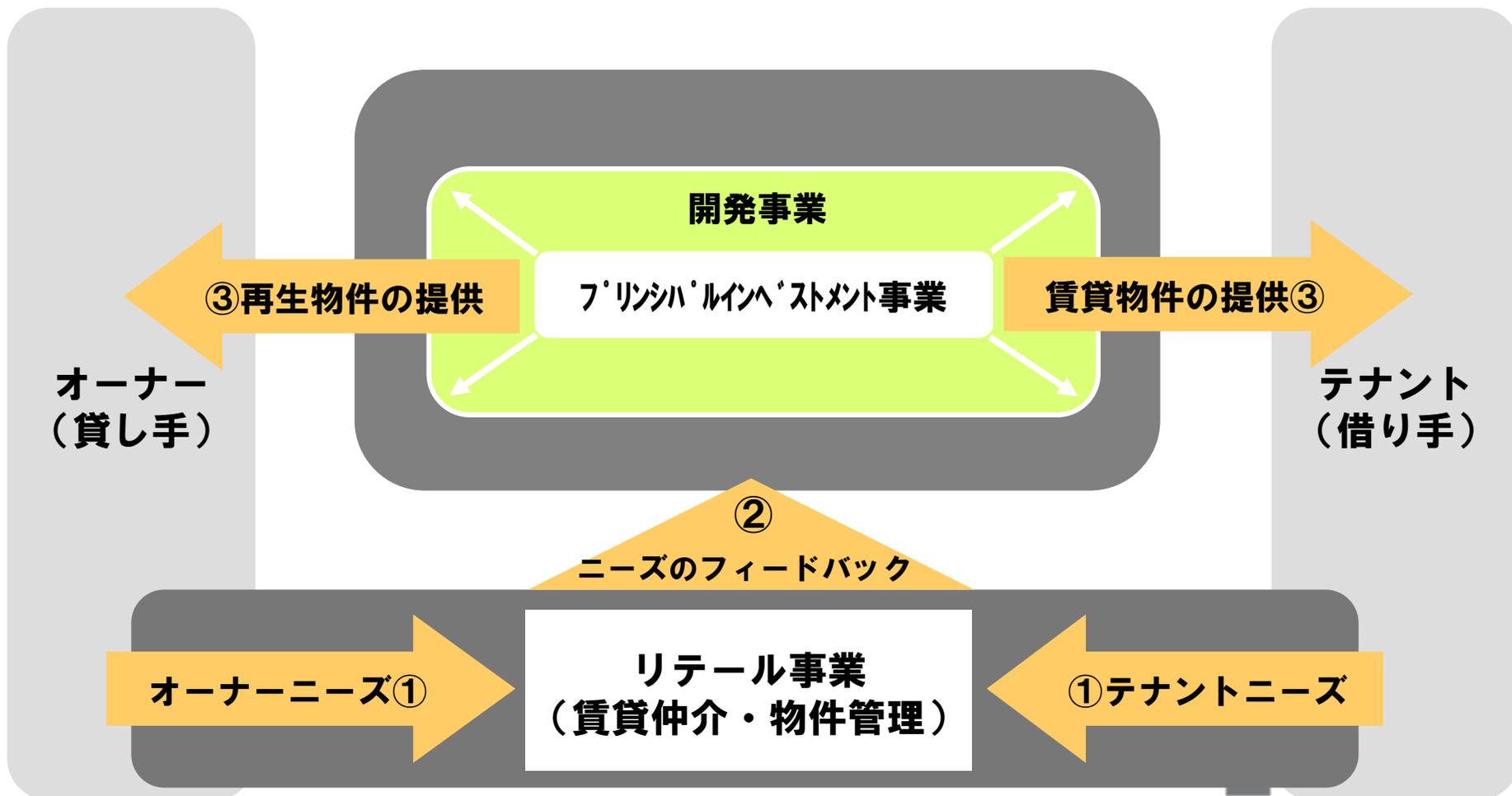
※契約済みであるが、残金決裁が翌期のため
期末時点でBSに計上されていない物件



中期3カ年計画と 今期見通しについて (2007年度～2009年度)

中期ビジョン

将来の飛躍に向け、テナント及びオーナーと直結、これらニーズに対応し、真に必要とされる不動産を創造・提供する営業基盤を確立します。



当社の戦略方針



機 会

- 不動産市況の活発化
- 流動化市場の拡大
- 減損会計導入等による資産有効活用に対するニーズの増加
- IPOによる信用力の増大

脅 威

- 競合の激化（物件取得難の本格化）
- 金利上昇
- 金融機関の不動産に対する融資方針の変化

戦略方針

- 都心部の営業強化
- 投資マネーの地方都市への流入に対応した営業エリアの拡大（地方都市への拠点展開）
- 競合の厳しいファンド対象ラインより下のゾーンをターゲットとする（3～20億円）
- リードタイム（保有期間）を短くし、借入期間の短縮化を図る
- 資金調達力の強化
新規取引金融機関の開拓等

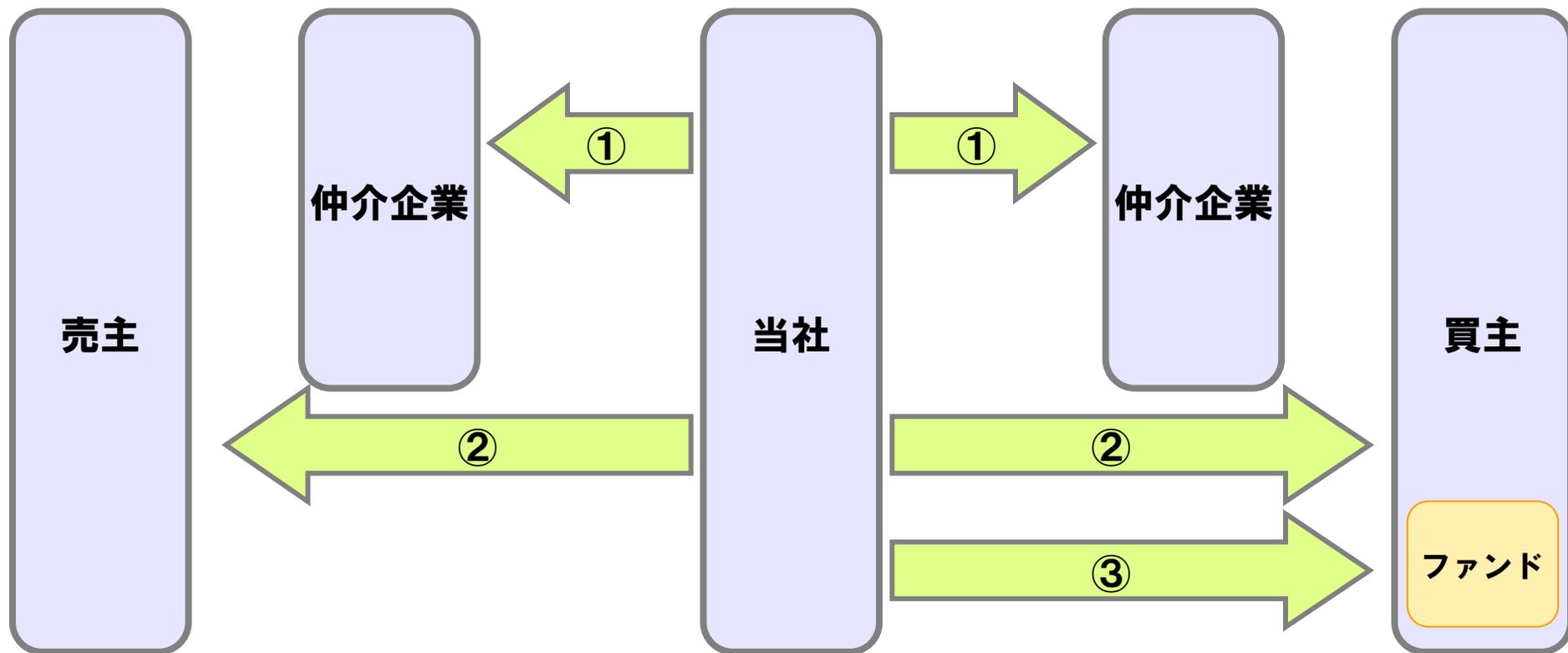


		営業エリア(顧客)	
		既存エリア(東京都心部)	新規エリア
商品・サービス	プリンシパルインベストメント	<p>① 都心部の営業強化</p> <p>仕入・販売チャネルの強化</p> <p>リテール店舗展開とのシナジー効果</p> <p>人員拡充</p> <p>資金調達力の強化</p>	<p>② PI事業の拠点(水平)展開</p> <p>➡ 07年度 大阪</p> <p>➡ 08年度 名古屋 福岡</p>
	新規(仲介・PM。開発)	<p>③ リテール店舗拠点展開</p> <p>3年間で9店舗の出店予定</p> <p>④ 開発事業へのトライ</p>	<p>(長期的視点として)</p> <p>PI事業の展開エリアへの</p> <p>リテール店舗拠点展開</p>

※PI事業=プリンシパルインベストメント事業

中期戦略 仕入・販売チャネルの強化について

- ①：大手仲介企業とのリレーション強化（大手仲介企業にフォーカスした重点営業）
- ②：リテール事業展開による売主・買主への直接アプローチ
- ③：ファンド向けチームの設置 ⇒ 販売チャネル拡大へ



中期3カ年業績目標①



3年後の経常利益は07年3月期比3.4倍と大幅な伸びを見込む

(百万円)

	07年3月期	構成比	10年3月期	構成比	07年3月期比
売上高	8,986	100.0%	36,200	100.0%	402.8%
経常利益	1,139	12.7%	3,900	10.8%	342.4%
当期純利益	625	7.0%	2,150	5.9%	344.0%
EPS (円)	10,545	—	33,489	—	317.6%

(注)10年3月期のEPSは64,200株をベースに算出しております。

中期3カ年業績目標②



経常利益の目標平均成長率は50%

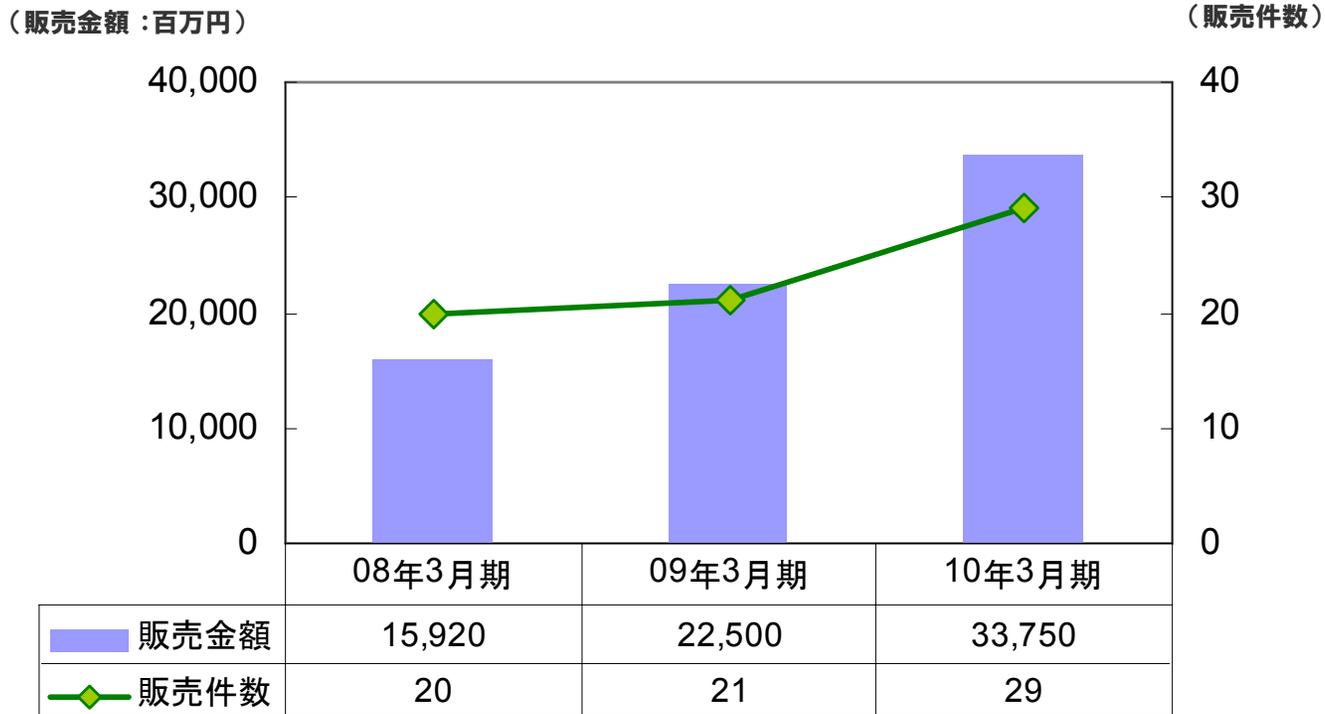
(百万円)

	07年3月期	08年3月期	09年3月期	10年3月期	平均成長率
売上高	8,986	16,440	23,850	36,200	59.1%
経常利益	1,139	1,720	2,580	3,900	50.7%
当期純利益	625	940	1,420	2,150	51.0%
EPS (円)	10,545	14,641	22,118	33,489	47.0%

※平均成長率は2007年3月期から2010年3月期までの平均成長率



プリンシパルインベストメント事業の販売計画



※08年度以降は07年度に比べ大型案件(10億円超)の数量が伸びることを見込む。

但し、粗利益率は従来通り10億円以内の物件で20%、10億円超の物件で15%としている。

2007年度業績見通し



	07年3月期	08年3月期 計画	前年比
売上高	8,986	16,440	183.0%
プリンシパルインベストメント事業	8,782	15,920	181.3%
ソリューション事業	204	520	254.9%
売上総利益	1,823	3,130	171.7%
販管費	557	1,120	201.1%
営業利益	1,265	2,010	158.9%
経常利益	1,139	1,720	151.0%
当期純利益	625	940	150.4%
EPS (円)	10,545	14,641	138.8%

2007年度業績見通しの前提

	07年3月期	08年3月期
売上総利益率	20.3%	19.0%
プリンシパルインベストメント事業	19.4%	18.2%
ソリューション事業	60.0%	43.4%
販管費比率	6.2%	6.8%
営業外費用比率	1.4%	1.8%
経常利益率	12.7%	10.5%

①

②

③

①売上総利益率

プリンシパルインベストメント事業においては、従来どおり、物件販売金額10億円以内は20%、10億円超は15%ですが、10億円超の物件数が増えることを想定したため売上総利益率は減少しております。

②販管費比率

人員増強に伴う人件費の増加、採用及び営業販促関連の広告宣伝費の増加、内部統制システム構築関連経費等の計上による増加を見込んでおります。なお、リテール事業の販管費として87百万円を見込んでおります。

③営業外費用比率

半年毎に借入金利が0.25%ずつ上昇するものと想定しております。



ご静聴ありがとうございました。



INTRANCE
Intelligence·Trust·Perseverance



会社概要(ご参考)

会社概要



社名	株式会社 イントランス	
業務内容	プリンシパルインベストメント事業	
設立	1998年5月	
本社	東京都渋谷区東3-14-15	
従業員数	26名(07年4月27日時点)	
主な業績 2007年3月期	売上高	8,986百万円
	経常利益	1,139百万円
	当期純利益	625百万円
	総資産	7,720百万円



1989 **第一不動産株式会社入社**

1991 **株式会社第一コーポレーション入社(転籍)**

1995 **第一不動産株式会社入社(転籍)**

1998 **当社設立 代表取締役就任**

※第一コーポレーションは第一不動産のグループ企業です。



Intelligence 知恵

Trust 信用

Perseverance 忍耐

イントランスの社名の由来は、Intelligence「知恵」Trust「信用」Perseverance「忍耐」を組み合わせた造語です。代表の上島が勤務していた会社で、創業者の秘書をしていたときに会社経営成功の秘訣を聞いたところ、「会社がどんな困難に直面しても知恵を出して乗りきり、逆風が吹いたらじっと忍耐強く耐え、最後には必ず信用を勝ち取りなさい」と教えをもらったことから名づけられました。