

第10期

中間決算説明会資料

2007年10月29日



INTRANCE

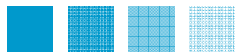
Intelligence・Trust・Perseverance

株式会社 イントランス

証券コード:3237

中間期業績概要	2 ~ 8
中間期ハイライト	9 ~ 11
環境認識及び下半期アクションプラン	12 ~ 17
事業概要	18 ~ 26
会社概要	27 ~ 30

2008年3月期 中間期



業績概要

損益計算書



バルク案件の売却が下期にずれ込んだため、減収減益・計画未達

	2007/3期	2008/3期中間期		前期比	計画比
	中間期	計画	実績		
売上高	4,829	7,635	3,918	81.1%	51.3%
プリンシパルインベストメント事業	4,716	7,453	3,735	79.2%	50.1%
ソリューション事業	113	182	183	161.9%	100.5%
売上総利益	1,096	1,527	700	63.9%	45.8%
販管費	277	477	255	92.1%	53.5%
営業利益	819	1,050	445	54.3%	42.4%
経常利益	766	970	393	51.3%	40.5%
中間純利益	415	530	236	56.9%	44.5%
EPS(円)	7,267	8,255	3,688	50.7%	44.7%

※ EPSは潜在株式の調整は行っていません。

貸借対照表 要旨(資産の部)



(百万円)

	07年3月末	07年9月末	増減額
流動資産	7,704	6,885	▲ 819
現預金	1,281	752	▲ 529
販売用不動産	6,045	5,868	▲ 177
固定資産	15	17	2
繰延資産	1	0	▲ 1
資産合計	7,720	6,902	▲ 818

貸借対照表 要旨(負債・純資産の部)



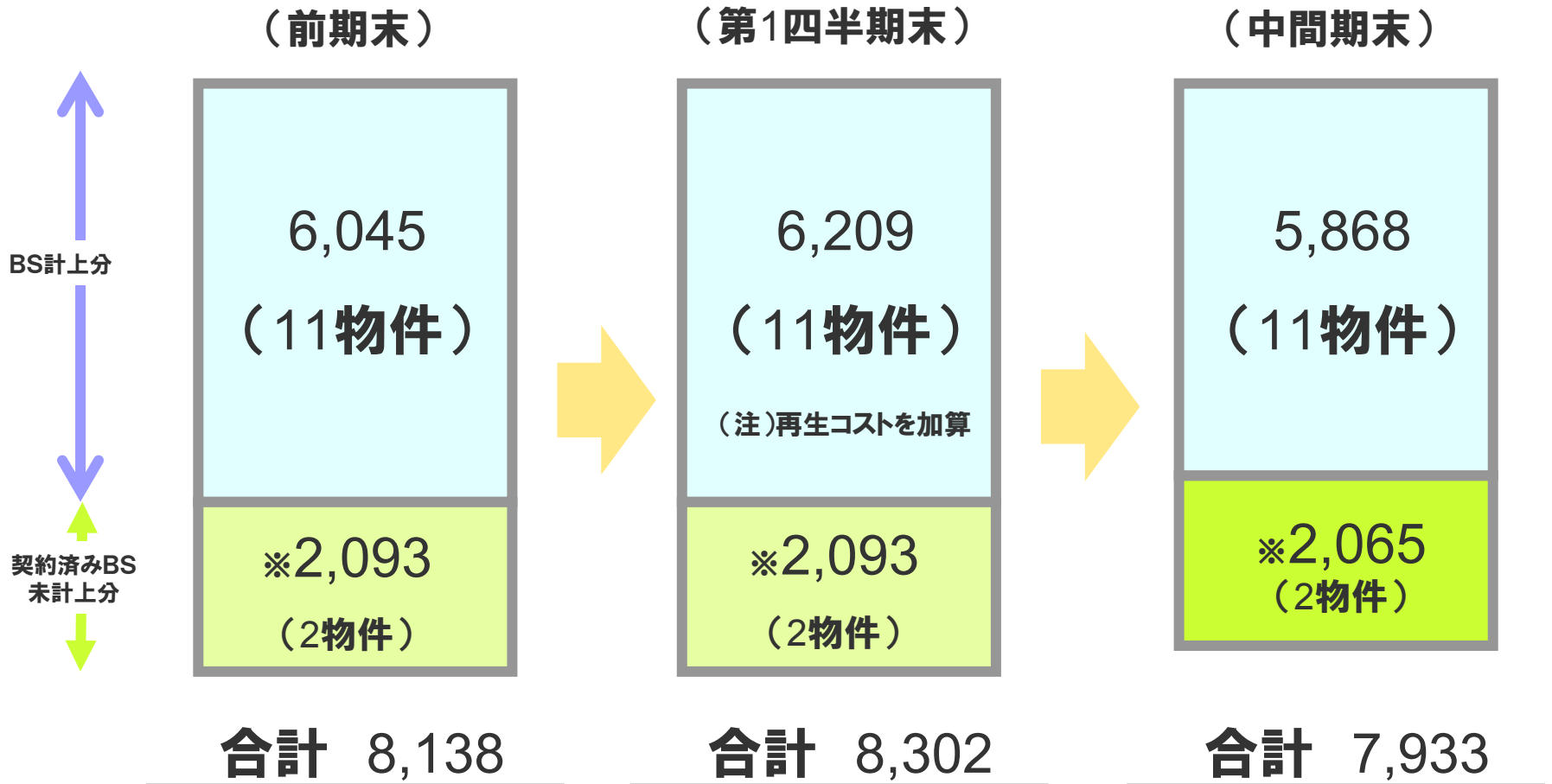
	07年3月末	07年9月末	増減額
流動負債	5,502	4,500	▲ 1,002
短期借入金	4,677	3,885	▲ 792
未払法人税等	372	162	▲ 210
前受金	23	21	▲ 2
預り敷金	232	240	8
固定負債	101	100	▲ 1
負債合計	5,603	4,600	▲ 1,003
純資産	2,117	2,302	185
資本金	586	586	0
資本剰余金	356	356	0
利益剰余金	1,175	1,360	185
負債・純資産合計	7,720	6,902	▲ 818

(百万円)

資産状況(販売用不動産の推移)



(百万円)

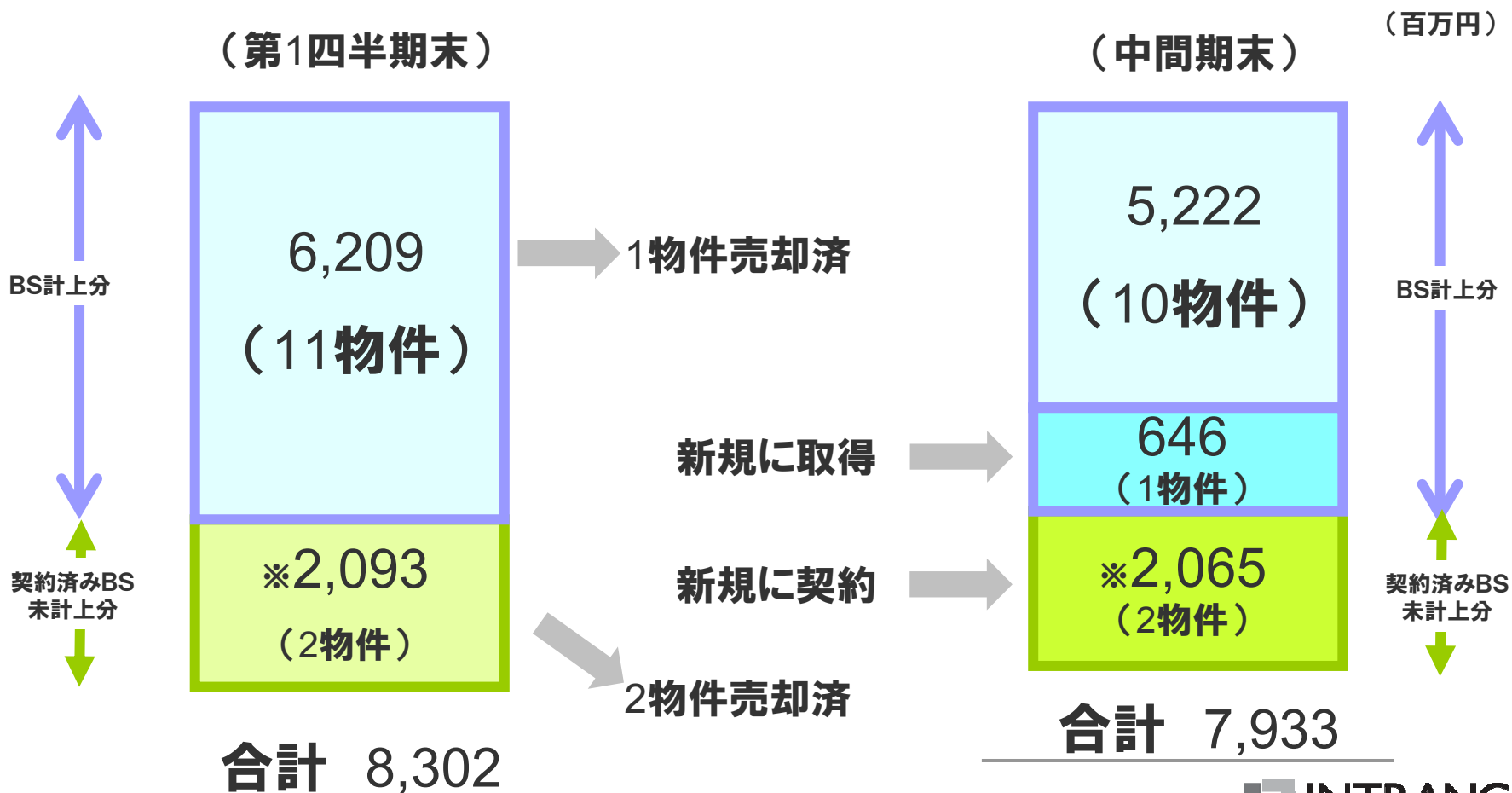


※契約済みであるが、残金決済が翌四半期以降のため各四半期末時点でBSに計上されていない物件
 目白の区分所有マンションについては9月末時点で6戸中4戸売却済みであるが1物件としてカウントしている。

資産状況(販売用不動産の推移)



第2四半期に3物件売却、新たに3物件取得



キャッシュフロー計算書



(百万円)

	07年3月期末	07年9月期末
I 営業活動による キャッシュフロー	▲630	317
II 投資活動による キャッシュフロー	—	▲3
III 財務活動による キャッシュフロー	1,006	▲843
IV 現金及び現金同等物 の増減額	376	▲529
V 現金及び現金同等物 の期首残高	905	1,281
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	1,281	752

2008年3月期 中間期



ハイライト



①

人員の増強(期末21名→32名)

②

大阪支社営業開始(7月1日より)

⇒ 中間期に1件の仕入契約を締結

③

不動産ファンド向け営業開始

⇒ 販売候補先の資金調達が不調となり
バルク案件の販売は下期に持ち越し

④

リテール事業新橋店開設準備(10月営業開始)



老朽化ビルのフルリノベーション及び売却

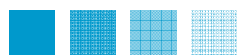


【物件概要】

- ◇所在地 埼玉県さいたま市大宮区
- ◇敷地面積 333.88㎡
- ◇延床面積 1,449.23㎡
- ◇規模 地上7階建
- ◇構造 鉄骨鉄筋コンクリート
- ◇竣工年月 昭和57年11月
- ◇用途 オフィス

【工事内容】

- ◇外装
 - 外壁改修工事
 - 屋上防水工事
- ◇内装
 - 1階エントランス改修工事
 - 2～7階事務所のフルリフォーム
 - エレベータ内装工事
 - 空調設備全面改修工事
- ◇電気・給排水衛生設備
 - キュービクル新設
 - 電気設備の全面改修工事
 - 給排水衛生設備全面改修工事
- ◇その他
 - アスベスト除去工事



環境認識及び下半期の アクションプラン



（環境認識）

不動産市場はリスク要因が増加

- ・ サブプライムローン問題等に起因する資金調達環境の変化
- ・ 建築基準法の改正に伴う建築確認、検査の厳格化等により建築確認に要する時間が長期化
- ・ 金融商品取引法施行に伴う投資ファンド等への規制強化

不動産市場の拡大スピードに減速感が出る可能性

（今後の取り組み方針）

- より出口戦略が重要に
⇒ 出口とのパイプライン構築
- 商品力による選別が進む
⇒ 再生力の質の向上

■ 下半期のアクションプラン



	目標	アクションプラン
①	14物件の売却	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資金調達力のある不動産ファンド事業者の選別と営業強化 ■ 販売候補先のプライオリティ付け、プレゼンコンセプトの統一・共有による営業力の底上げ ■ インセンティブプランの見直し
②	仕入活動の強化 (期末残高80億円超)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 出口のニーズの明確化及び重点情報入手先とのリレーション強化 ■ 開発型案件への取り組み ■ 大阪支社の早期戦力化 ■ インセンティブプランの見直し
③	名古屋支社開設準備 (PI事業)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開設PJの発足
④	新橋店営業開始 (リテール事業)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域不動産所有者リストの作成及び重点営業実施

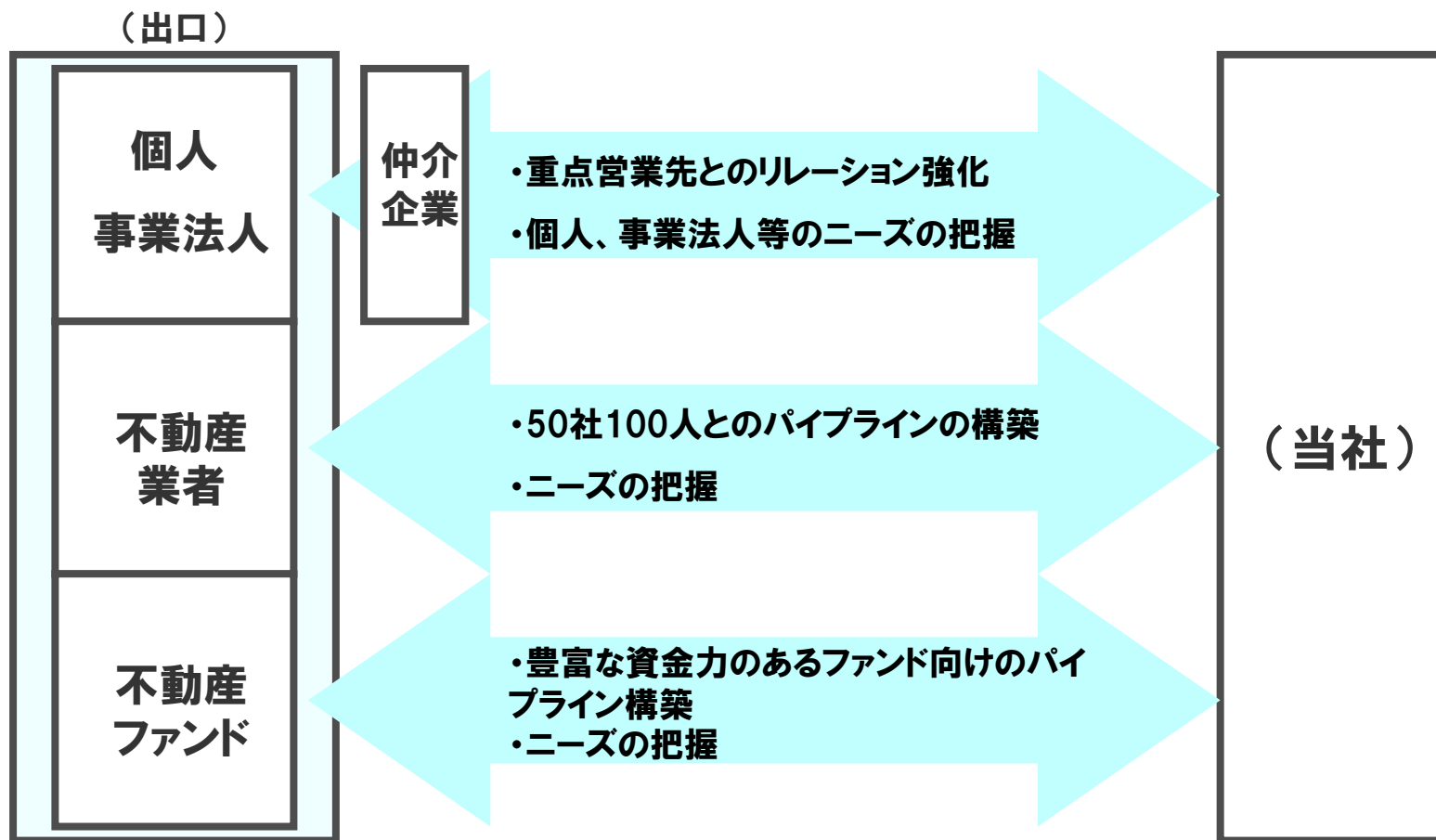
※①14物件には目白の区分所有マンションの販売分は含んでおりません。

※②今期末80億円の残高には、期末時点で契約はしているものの当社への引渡しが翌期になるものを含む可能性がります。

営業力強化に向けた取組①



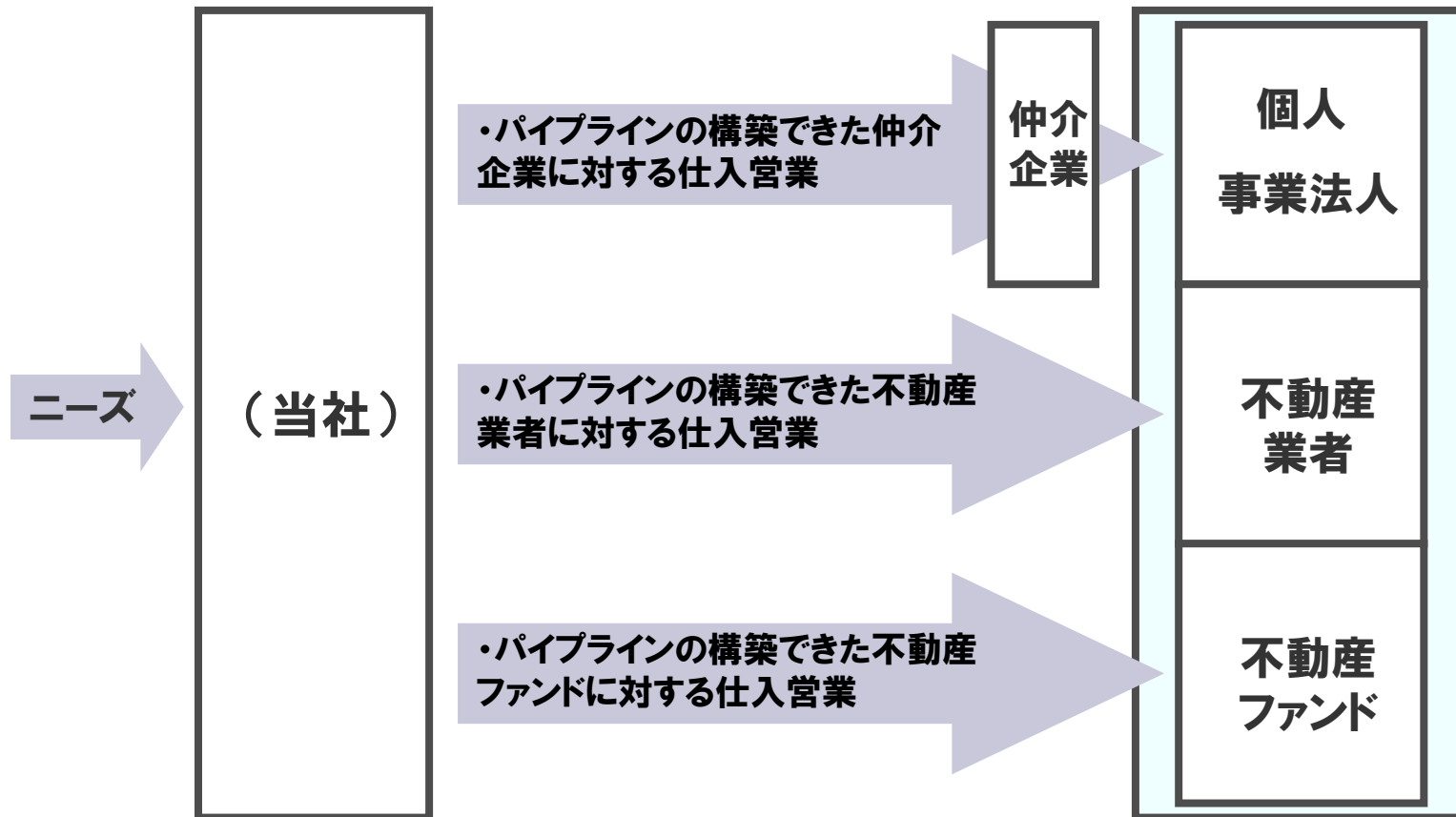
チャンネル別パイプラインの構築及びニーズの把握



営業力強化に向けた取組②



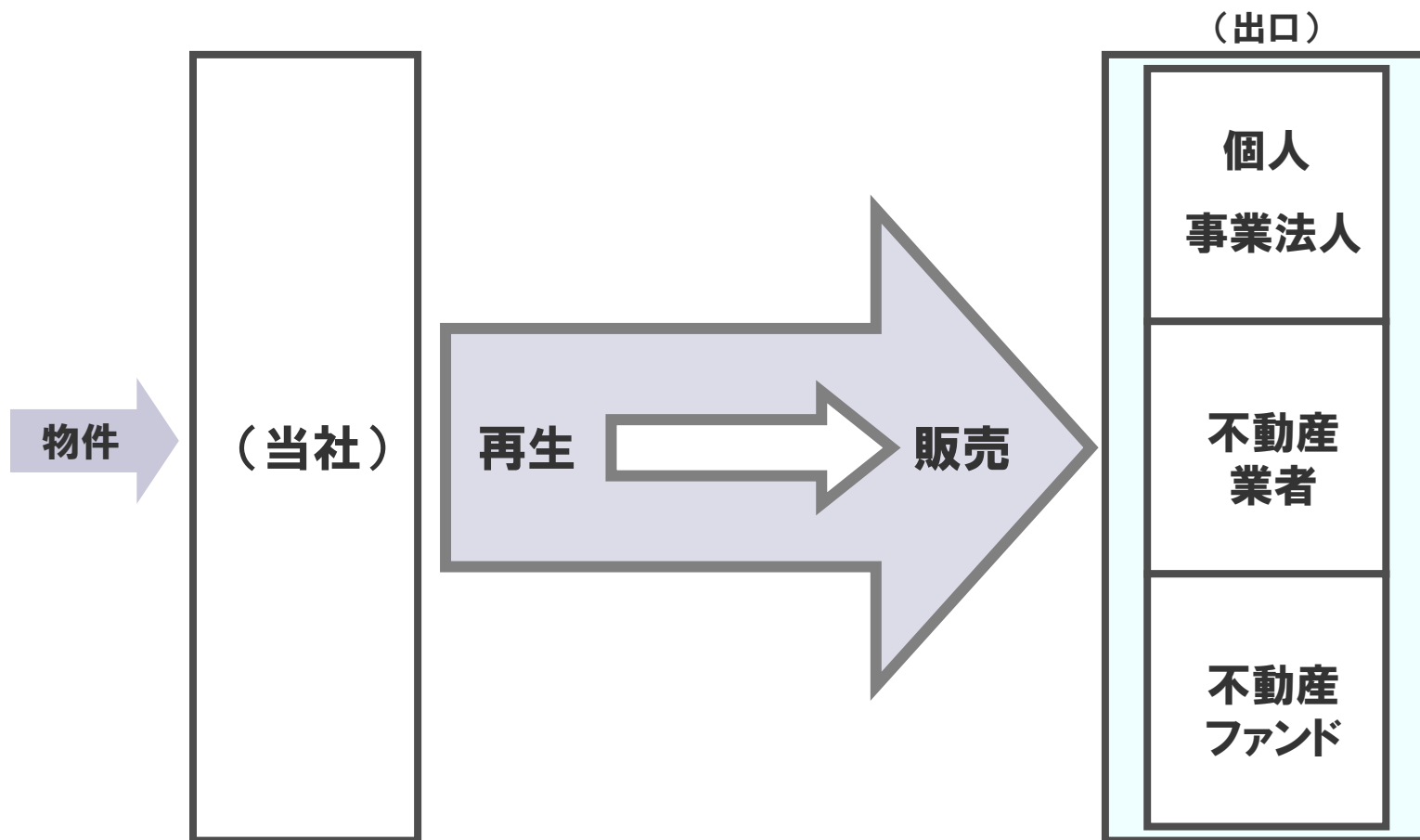
ニーズに基づいた仕入活動

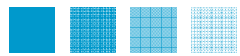
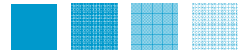


営業力強化に向けた取組③



ニーズに基づいた再生、販売





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ポテンシャルに着目し、収益の最大化を実現するソリューションを個々の物件応じて「Handmade」で立案、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は存在しません。**
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。
- ・ **不動産個々に最適な再生ソリューションを企画・提案します。**
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。
- ・ **無駄なく効率的に収益性や稼働率をアップします。**
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ではなく、「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」が再生の基本であると考えています。

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

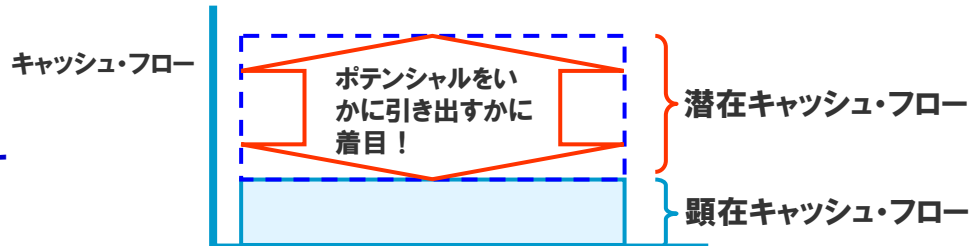
リノベーション
コンバージョン
リーシング
テナント退去・入替



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！



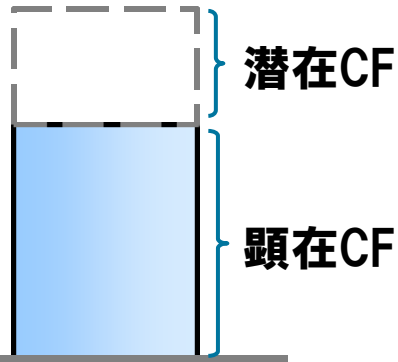
なぜ潜在キャッシュフロー(CF)が生まれるか？



潜在CFのギャップ ≡ **ニーズのギャップ**



= 貸し手ニーズギャップ × 借り手ニーズギャップ



■ ニーズギャップ

・貸し手(オーナー)が考える物件の用途、仕様、価格、広さ等は借り手(テナント)のニーズと合致しているわけではない。

■ 潜在CFの最大化

・顕在化している借り手(テナント)だけでなく、潜在的な借り手のニーズをリサーチし、対象物件の潜在価値を最大限に高めることが出来る「**Handmade型不動産再生**」を行います。



■ 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

⇒ 自社保有物件及び管理受託物件の賃貸管理業務

○ 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

⇒ 不動産賃貸仲介(リーシング)及び不動産売買仲介等業務



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

原則3億円～20億円

仕入物件の情報ルート



1

仲介企業様よりの物件情報
(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



- 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**



会社概要



商号	株式会社イントランス
設立	1998年5月1日
所在地	東京都渋谷区東3-14-15MOビル6階
代表者名	代表取締役社長 上島 規男
資本金	586,125,000円【07年10月29日現在】
発行済株式数	64,200株【07年10月29日現在】
決算期	3月
従業員数	34名【07年10月29日現在】
事業内容	<p>不動産再生事業</p> <p>1.プリンシパルインベストメント事業</p> <p>2.ソリューション事業</p>
宅地建物取引業免許	国土交通大臣 (1) 第7500号



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。



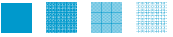
Intelligence 知恵

Trust 信用

Perseverance 忍耐

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。

注意事項



本資料は、2007年9月期中間業績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売買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9月末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、予測等は資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。また今後、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。

本資料に関するお問い合わせ先

管理本部 IR担当

株式会社イントランス <http://www.intrance.jp/>

〒150-0011

東京都渋谷区東3-14-15 MOビル6階

TEL:03-5778-2145

FAX:03-5778-2103

Mail:info@intrance.jp



本日はご来場いただきまして、
誠に有難うございました。