



INTRANCE

Intelligence・Trust・Perseverance

第 10 期

2008年3月期
決算説明会資料

2008年4月28日

株式会社 イントランス

証券コード:3237

2008年3月期業績概要	2 ~ 9
2008年3月期第4四半期ハイライト	10 ~ 11
不動産業界環境分析	12 ~ 15
2009年3月期業績予想及び中期ビジョン	16 ~ 21
Handmade型不動産再生の現況と多様化	22 ~ 24
事業概要	25 ~ 33
会社概要	34 ~ 37



2008年3月期 業績概要

損益計算書

(百万円)

市況の変化に対応しきれず計画未達

	2007/3期		2008/3期 <計画>		2008/3期 <実績>		対前年同期比	対計画比
売上高	8,986	100.0%	14,600	100.0%	8,200	100.0%	91.3%	56.2%
プリンシパルインベストメント事業	8,782	97.7%	14,285	97.8%	7,867	95.9%	89.6%	55.1%
ソリューション事業	204	2.3%	315	2.2%	333	4.1%	163.2%	105.7%
売上総利益	1,823	20.3%	1,760	12.1%	753	9.2%	41.3%	42.8%
販管費	557	6.2%	790	5.4%	529	6.5%	95.0%	67.0%
営業利益	1,265	14.1%	970	6.6%	223	2.7%	17.6%	23.0%
経常利益	1,139	12.7%	800	5.5%	106	1.3%	9.3%	13.3%
当期純利益	625	7.0%	450	3.1%	61	0.7%	9.8%	13.6%
EPS(円)	10,545	—	7,009	—	960	—	—	—

※計画は2007年10月3日に公表したものの

貸借対照表 要旨(資産の部)



(百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減額
流動資産	7,704	6,769	▲ 935
現預金	1,281	1,737	456
販売用不動産	6,044	4,842	▲ 1,202
固定資産	14	76	62
繰延資産	1	0	▲ 1
資産合計	7,720	6,845	▲ 875

①

②

- ① 現預金：物件売却による増加。
- ② 販売用不動産：物件売却に伴う減少。

貸借対照表 要旨(負債・純資産の部)



(百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減額
流動負債	5,502	3,783	▲ 1,719
短期借入金	4,677	2,595	▲ 2,082
未払法人税等	372	0	▲ 372
前受金	22	17	▲ 5
預り敷金	232	113	▲ 119
固定負債	101	935	834
長期借入金	1	935	934
負債合計	5,603	4,718	▲ 885
純資産	2,116	2,127	11
資本金	586	586	0
資本剰余金	356	356	0
利益剰余金	1,174	1,184	10
負債・純資産合計	7,720	6,845	▲ 875

①

②

- ① 短期借入金: 物件売却に伴う減少。
- ② 固定負債: 物件購入による増加。

主要な経営指標



	2007/3期	2008/3期
売上高経常利益率	12.7%	1.3%
自己資本比率	27.4%	31.1%
総資本回転率(回)	1.28	1.13
ROA	16.2%	1.5%
ROE	43.2%	2.9%

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

キャッシュフロー計算書



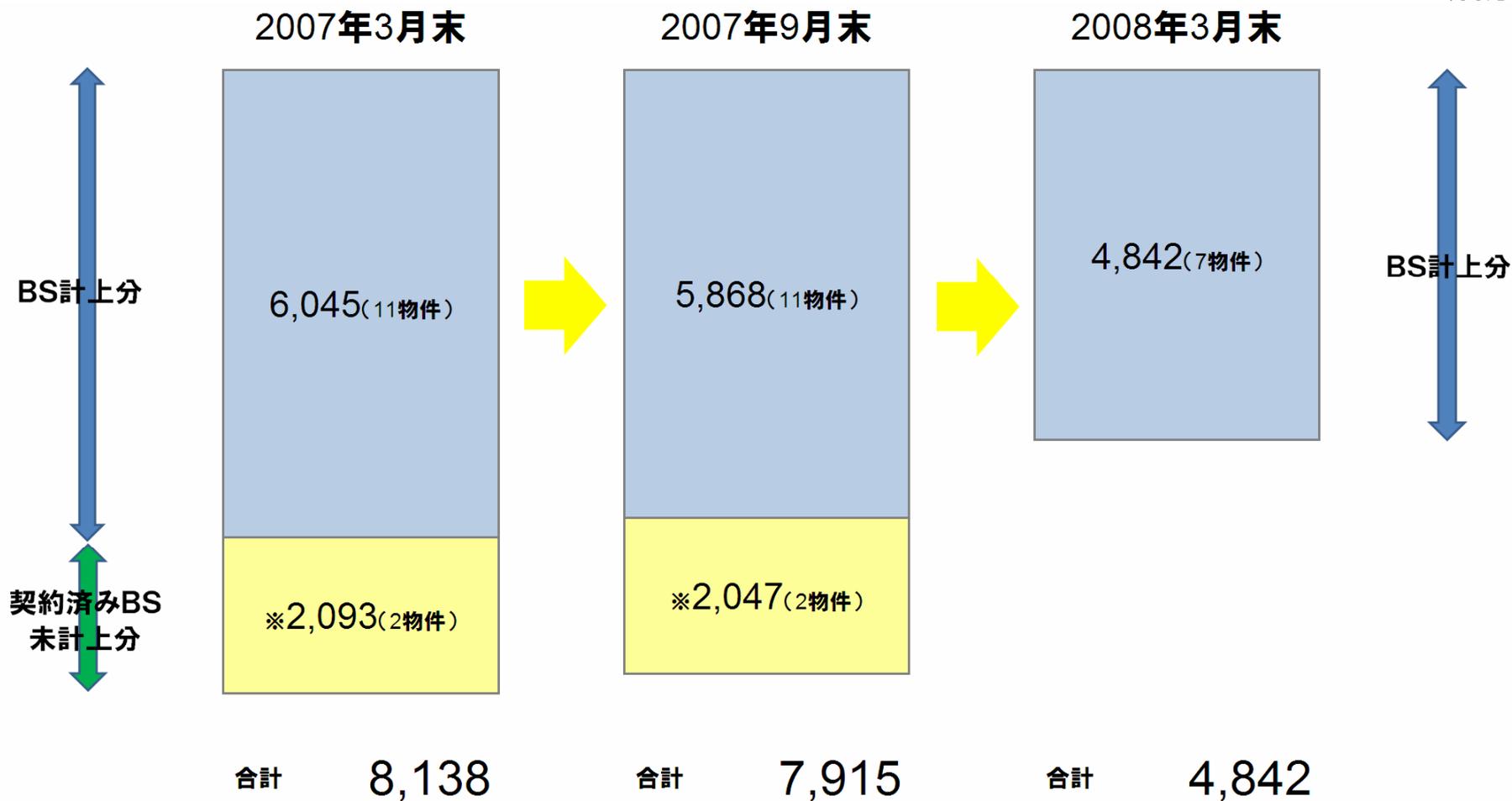
(百万円)

	2007/3期	2008/3期
I 営業活動による キャッシュフロー	▲ 630	918
II 投資活動による キャッシュフロー	—	▲ 62
III 財務活動による キャッシュフロー	1,006	▲ 399
IV 現金及び現金同等物 の増減額	376	456
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	1,737

資産状況



(百万円)



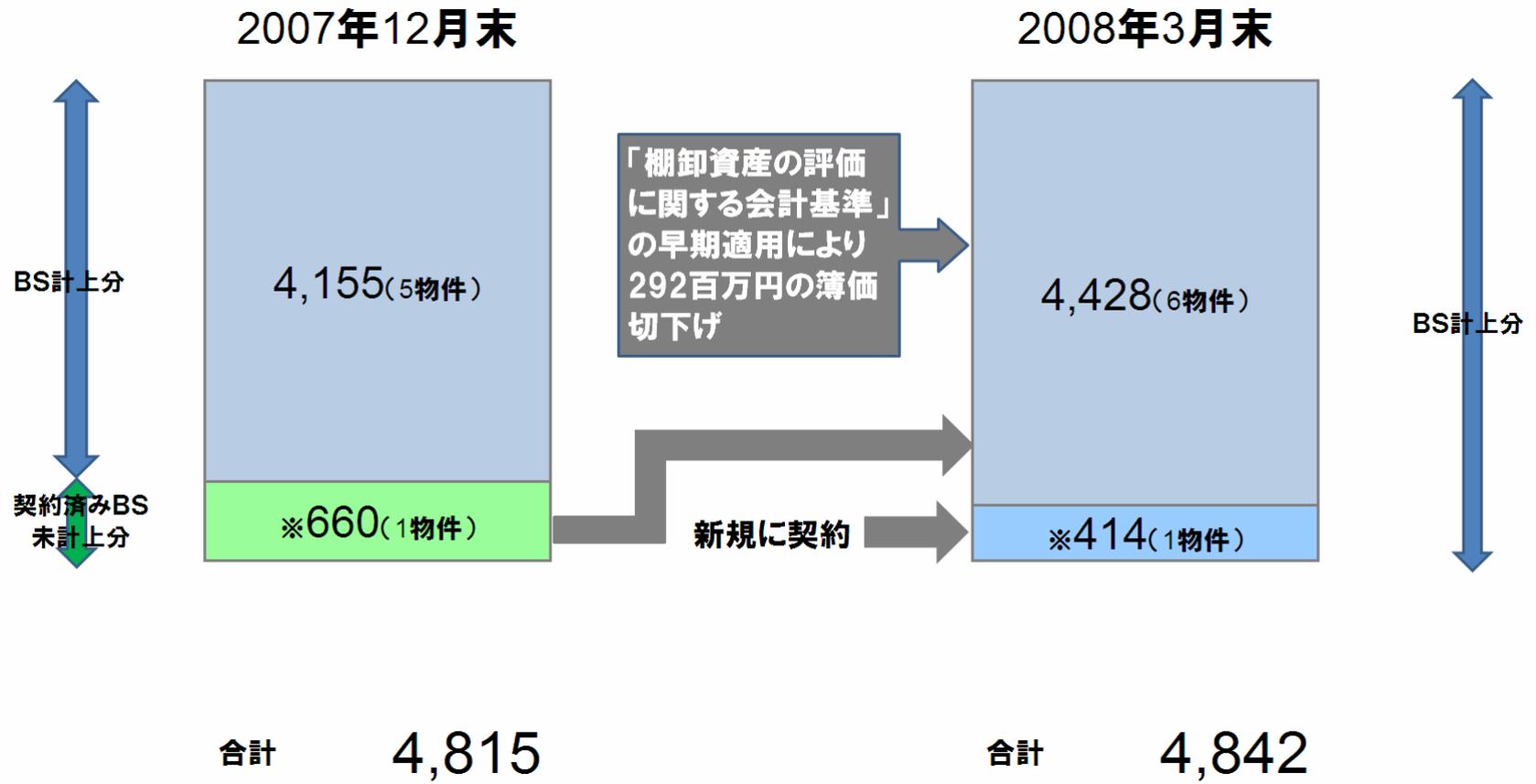
※契約済みで、残金決済が翌四半期以降のため各四半期末時点でBSに計上されていない物件。

目白の区分所有マンションについては3月末時点で7戸中5戸売却済みですが1物件としてカウントしております。

資産状況(販売用不動産の推移)



(百万円)



※販売用不動産は同じ物件であっても減価償却費相当額の反映により第3四半期末と第4四半期末の金額が異なります。

目白の区分所有マンションについては3月末時点で7戸中5戸売却済みですが1物件としてカウントしております。

2008年3月期 第4四半期



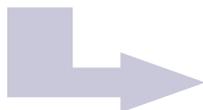
ハイライト

第4四半期レビュー



①

営業推進プロジェクトによる仕入先・販売先とのパイプラインの構築。



総じて仕入はほぼ様子見状態

②

最後まで精力的に営業活動を行うも、市場の動向を鑑み、販売予定価格を下回る価格での売却は控えたことにより販売は目白区分所有1物件にとどまる。

③

1物件について「棚卸資産の評価に関する会計基準」の早期適用により292百万円の簿価切下げ。

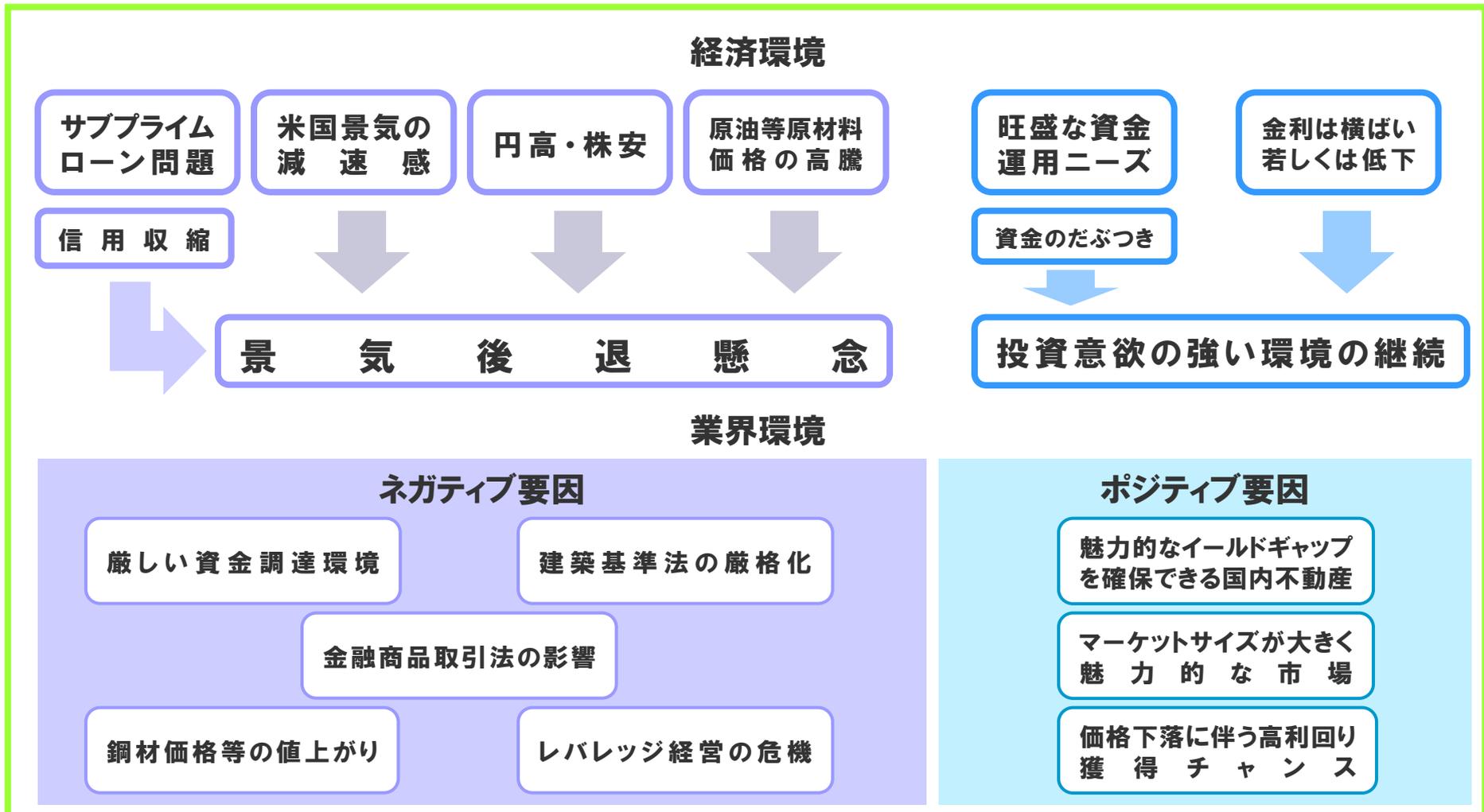
④

先行き不透明感が強い中、当社においては厳しい物件査定による慎重な仕入活動を行ったため、2物件の仕入となる。



不動產業界環境分析

現在の経済環境及び不動産業界環境



■ ビジネスチャンス



脅威

- 厳しい資金調達環境(特にローン)
- 鋼材、セメント等コスト増大



- 不動産価格下げ圧力

機会

- 世界的な運用難により魅力的な投資商品への投資ニーズは引き続き旺盛
- 高い日本の不動産に対する投資ニーズ
- 低流動性下の不動産各社のビジネスモデルの転換ニーズ

今、起こっていること

- イールドギャップの拡大
- 不動産各社の業績悪化

ビジネスチャンス

- 魅力的なイールドギャップを実現する収益不動産の供給
- ストックとしての収益不動産に対する投資需要の増加



ビジネスチャンス

- 魅力的なイールドギャップを実現する収益不動産の供給
 - ストックとしての収益不動産に対する投資需要の増加



- 魅力的なイールドギャップを実現する収益不動産の供給
- ・ 再生力の強化
再生期間の長期化及び再生の質と幅の拡大
- ・ 仕入及び販売チャンネル強化
大手仲介企業、不動産各社、ファンド会社等へのパイプライン構築

脅威

- 厳しい資金調達環境(特にローン)
- 鋼材、セメント等コスト増大



- ストックとしての収益不動産に対する投資需要の増加
- ・ 流動性低下時における安定収益源としての収益不動産の保有に対する営業強化
(保有資産において収益不動産への入れ替え需要にも期待)

- ディフェンシブな取り組み
- ・ 出口戦略を強化し販売における確実性を高める
- ・ 健全な財務体質を維持
- ・ 高利回り収益案件については当社保有も検討



09年3月期の業績予想及び 中期ビジョンについて

09年3月期業績予想

(百万円)

	2008/3期 実績 ①	2009/3期 予想 ②	前年同期比 ② ÷ ①
売上高	8,200	10,800	131.7%
営業利益	223	730	326.5%
経常利益	106	510	479.5%
当期純利益	61	160	259.5%

- 2009/3期は11棟の販売と区分所有2戸の販売を見込んでおります。また仕入は14棟を見込んでおります。
- 現在、保有している物件については、販売見込み額を保守的に想定しているため、利益率を低めにみております。
- 今後の仕入物件については、再生力の強化による収益性の向上等により、従来どおりの収益率を確保できるものと想定しております。

09年3月期アクションプラン



資金調達環境の悪化に伴い、資産を大きく抱える同業他社は仕入をストップ。当社は健全な財務体質を活かし、また、再生力の強化を図り着実に収益を生み出すモデルを作り上げる。

①

再生期間の長期化による再生力の強化
(従来の6ヶ月⇒9～12ヶ月)

②

仕入先及び販売先とのパイプライン構築

③

リテール事業の営業基盤の確立及び早期戦力化

仕入先・販売先とのパイプライン構築

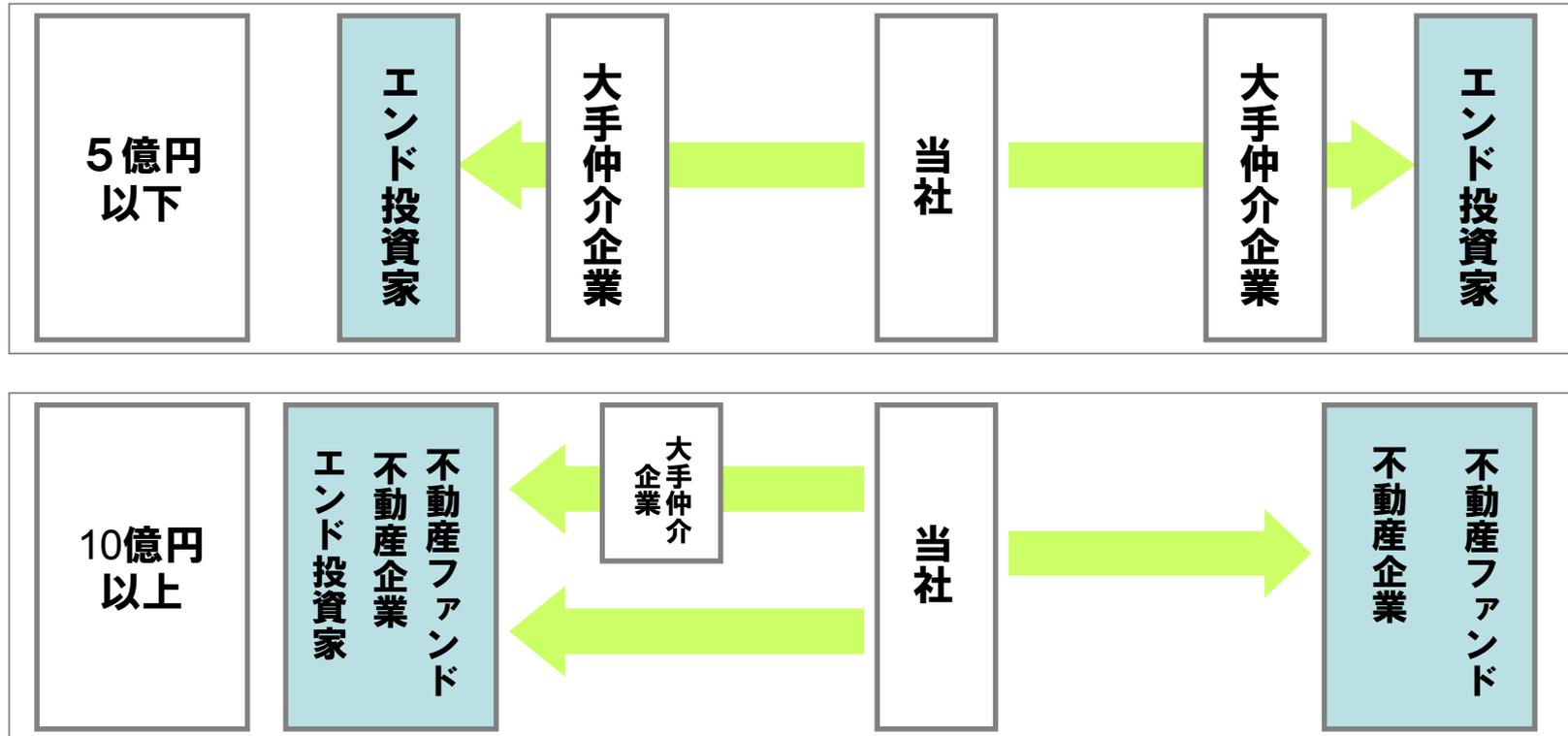


案件規模毎にチャネル戦略を明確にし、各チャネル毎にパイプライン構築を図り効果的な営業活動を実践。

(案件規模)

(仕入)

(販売)



リテール事業



不動産オーナーデータベースを構築。賃貸仲介サービスのベースとなる空室情報をダイレクト・クイックに取得し早期に営業基盤を構築する。
また、プリンシパルインベストメント事業とのシナジー効果の発揮にも注力。

不動産オーナー
(都心10区)

所有物件の空室情報取得
所有物件の購入活動

不動産オーナー
データベース
(都心10区)

所有物件に対するPM受託営業
当社保有物件の販売活動

(PM=プロパティマネジメント物件管理)



「攻め」 事業モデルの再構築

- ① **再生力の強化**
再生期間の長期化を行うことで、権利調整からフルリノベーション、開発等へと再生の質を高め幅を拡大
- ② **再生期間の長期化により収益基盤の安定を図る**
再生期間を9～24ヶ月とする。中期的に長期間のものウェイトを徐々に増加。(先が読める体質へ)
- ③ **リテール事業とのシナジー効果発揮**
不動産オーナーデータベース構築等による基盤づくり。3カ年に5店舗体制へ。

「守り」 環境変化への対応力強化

- ① **BSに配慮した経営を行う**
- ② **高利回り案件については自社保有も検討**

※中期3カ年の数値目標につきましては、現在不動産市況の先行きは不透明感の強い状態となっており、計画策定のための前提が大きくブレるリスクがありますので、現時点での発表は控えさせて頂いております。



Handmade型不動産再生事業 の現況と多様化

Handmade型不動産再生の多様化

①短期型バリューアップ(6～9カ月)

遵法性の回復・設備改修・リースアップ・賃料増額交渉等

②中期型バリューアップ(10～15カ月)

アスベスト除去・役所の許認可が必要な大規模改修や用途変更・耐震補強工事等

③長期型バリューアップ(16～24カ月)

権利調整が必要な大規模改修・建て替え(開発)

今までの短期型バリューアップに加え、中期型・長期型とバリエーションを増やし、時間をかけて難易度の高い権利調整等にもバリューアップ領域を広げます。
クオリティの高いHandmade型再生事業を遂行し、高収益な不動産へと蘇らせます。

本物のバリューアップの追及



不動産流動化ビジネスという名のもと、不動産業者間による単純転売が多発し、これが不動産価格の急騰にも影響を及ぼしました。今後はそのような転売には金融機関からの融資も厳しい状況です。

このような環境は当社にとってポジティブな環境にあるものと考えております。

当社は、不動産マーケット・不良債権等に埋もれた珠玉の不動産を見つけ出し、遵法性の回復、キャッシュフローの改善、不動産の持つポテンシャルを最大限に引き出す再生(バリューアップ)によりブラッシュアップし、不動産を蘇らせて投資家に販売及び不動産マーケットに優良物件として提供していきます。バリューアップについては権利調整や建て替えを含めた開発もバリエーションに加えて幅を広げてゆきます。



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に応じて「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

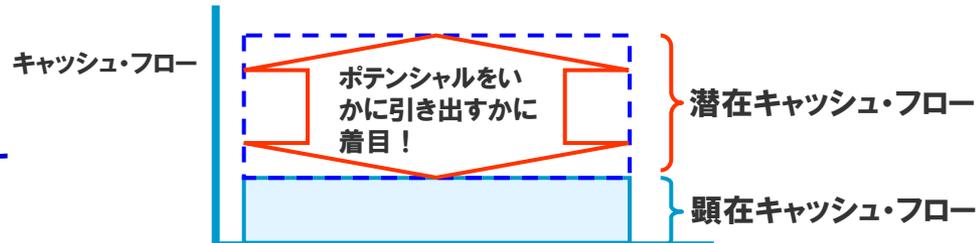
リノベーション
コンバージョン
リーシング
テナント退去・入替



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！

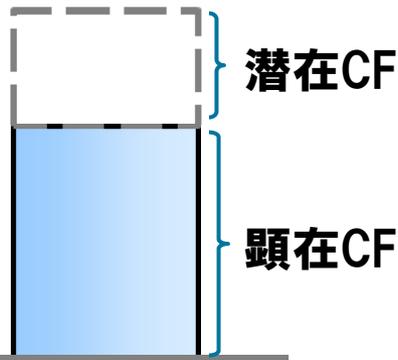


なぜ潜在キャッシュフロー(CF)が生まれるか？

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	東京都渋谷区恵比寿南一丁目7番8号恵比寿サウスワン7階
代 表 者 名	代表取締役社長 上島 規男
資 本 金	586,125,000円【08年3月31日現在】
発 行 済 株 式 数	64,200株【08年3月31日現在】
決 算 期	3月
従 業 員 数	37名【08年3月31日現在】臨時雇用者5名除く
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
第二種金融商品取引業	関東財務局長(金商)第1732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、2008年3月期末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2008年4月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/>

〒150-0022

東京都渋谷区恵比寿南一丁目7番8号 恵比寿サウスワン7階

TEL:03-5725-8100

FAX:03-5725-8105

Mail:info@intrance.jp