



不動産開発と金融が融合したValue-Up

株式会社イントランス(証券コード:3237)

2014年3月期 決算説明会資料

2014年5月13日

<http://www.intrance.jp/>

目次

1. 2014年3月期 決算の概要

2. 2015年3月期 業績予想

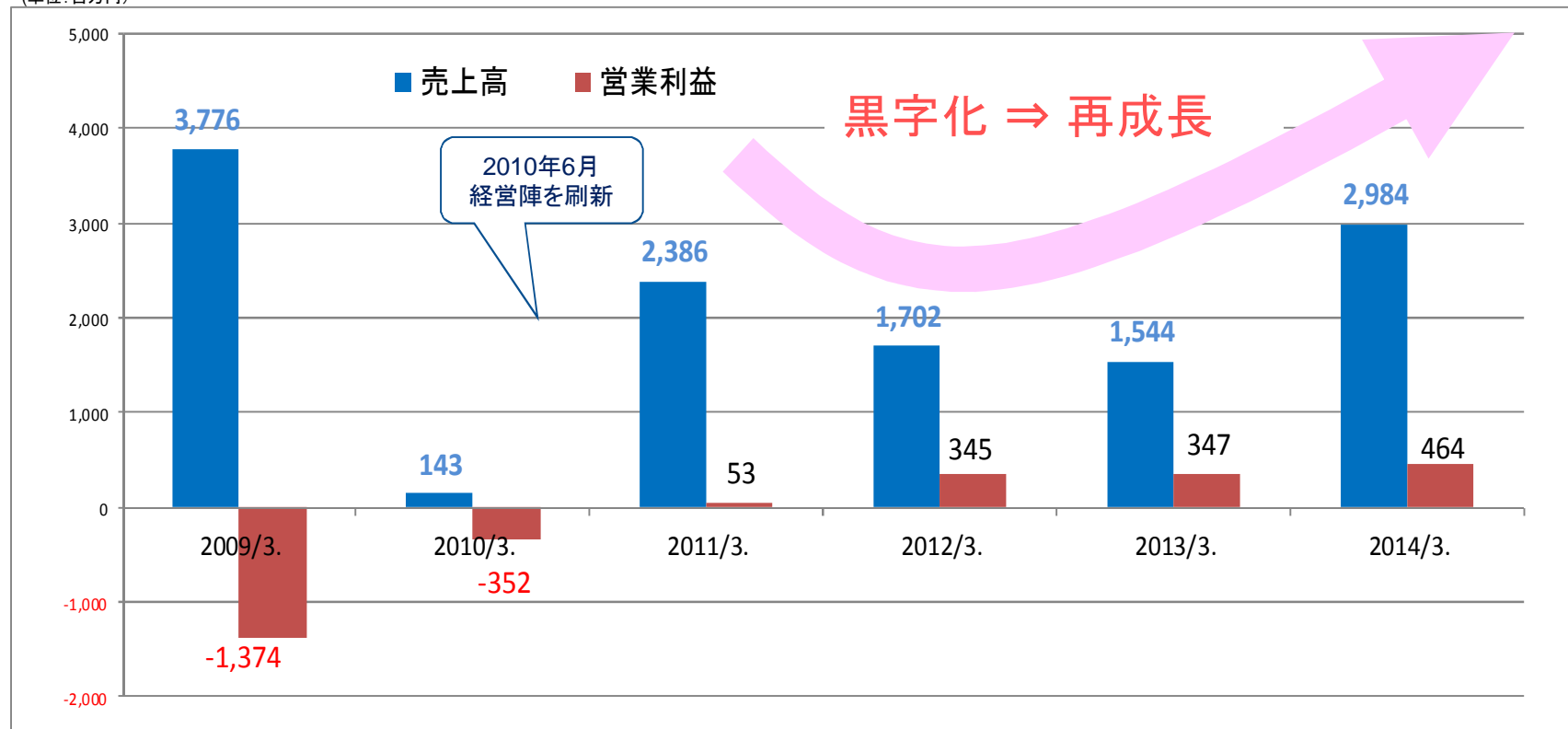
3. 中期経営計画

4. ご参考資料

2014年3月期: 決算ハイライト

- ▶ 売上高・・・3期ぶり増収 : 2,984百万円(前期比 +93.3%)
- ▶ 営業利益・・・4期連続で増益: 464百万円(前期比 +33.7%)

(単位:百万円)



連結損益計算書

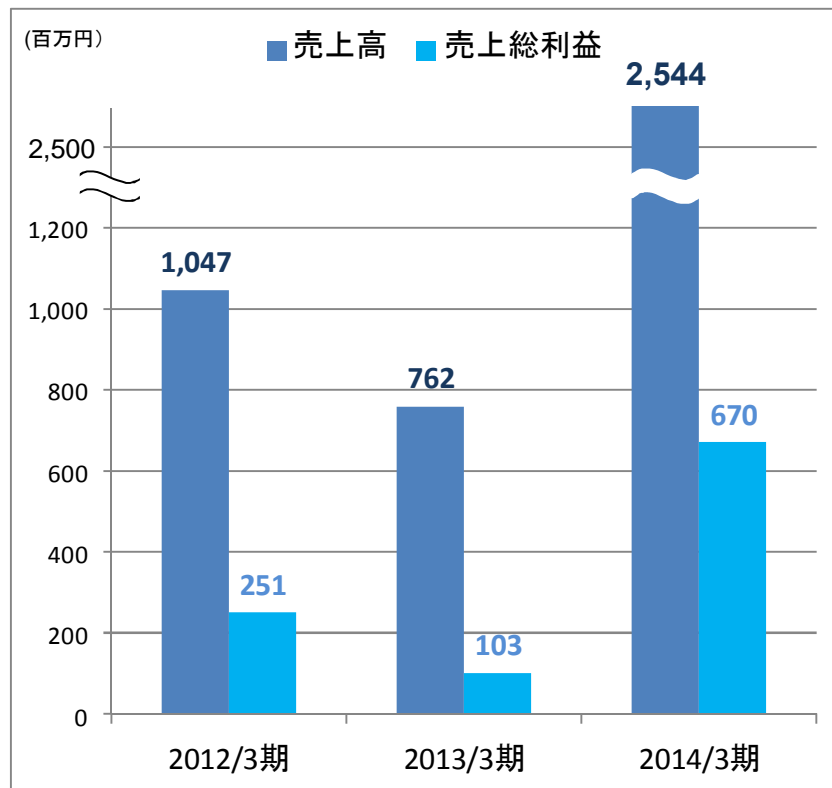
(単位:百万円)

	2013/3	2014/3	前期比	
	金額	金額	金額	%
売上高	1,544	2,984	1,440	+93.3
プリンシパルインベストメント事業	762	2,544	1,782	+233.9
ソリューション事業	782	439	△342	△43.7
営業利益	347	464	117	+33.7
経常利益	145	362	217	+149.4
当期純利益	120	399	279	+232.5

事業セグメント：売上高 / 売上総利益

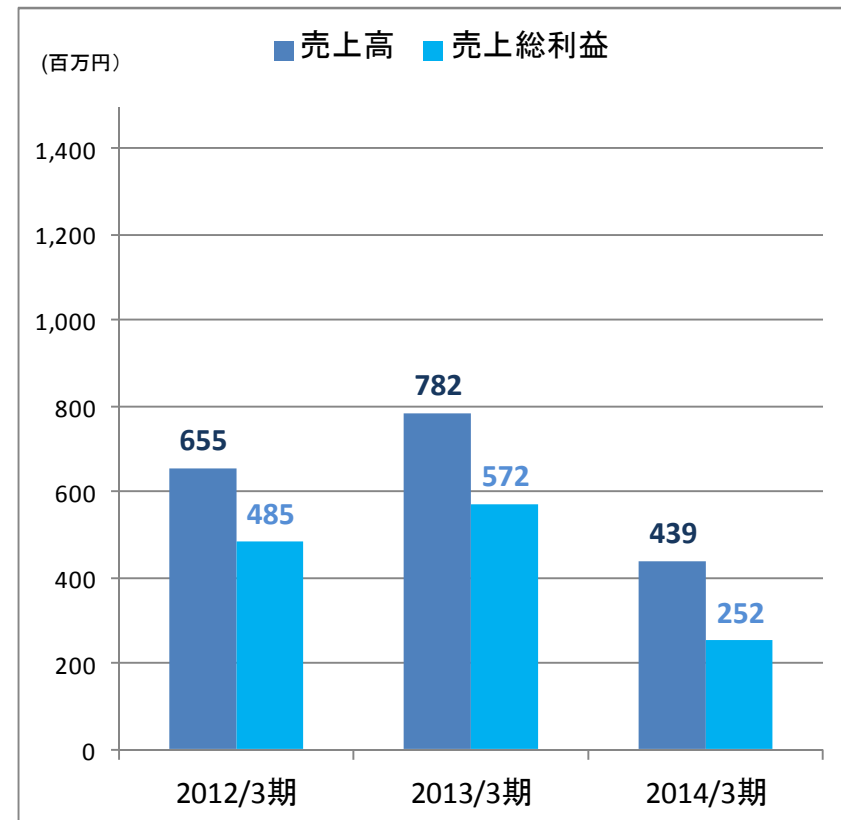
プリンシパルインベストメント事業

不動産を取得、バリューアップ(開発orプラン作成)し販売



ソリューション事業

賃貸管理、PM、コンサルティング(売買仲介・賃貸仲介を含む)



トピックス : 実績事例1

▶ 短期間でバリューアップ

神山町プロジェクト

- 所在地: 東京都渋谷区神山町
- 地積: 305.80m²

2013年1月

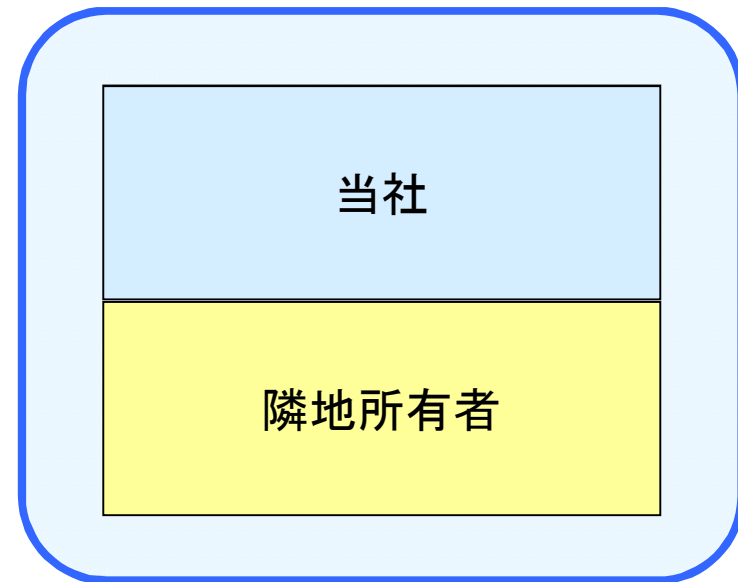
東京都心を代表する高級住宅街である松濤エリア物件を購入

仕入から売却
まで
約3カ月！

隣地購入者と共同事業として信託受益権を組成

2013年4月

物件購入から約3カ月で売却



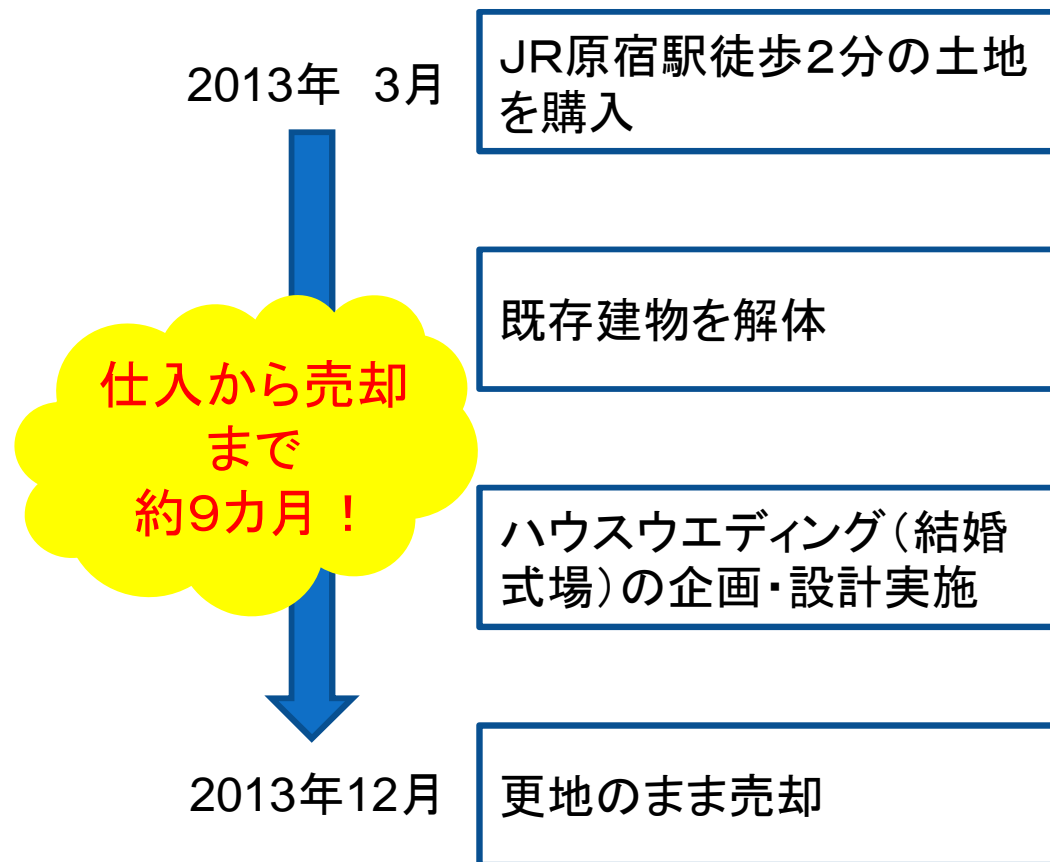
隣地所有者と信託受益権を組成して一体の土地として売却

トピックス : 実績事例2

▶ 結婚式場の企画をしたものの更地で購入を望む買主に売却

原宿プロジェクト

- 所在地: 東京都渋谷区
- 地積: 831.43m²



トピックス : 実績事例3

▶ 田園の丘宅地分譲

田園調布プロジェクト

- 所在地: 東京都大田区田園調布
- 地積: 1634.26㎡

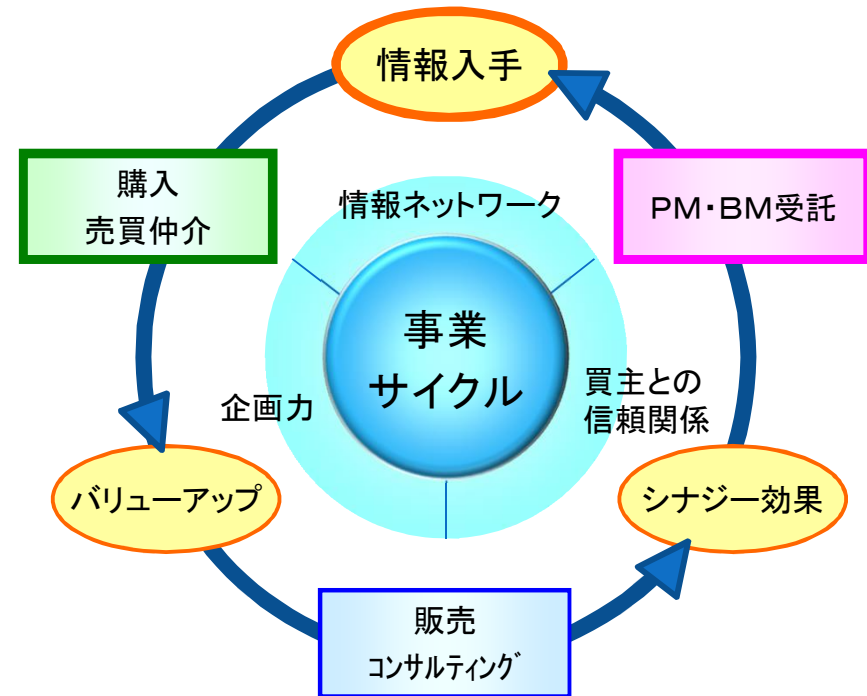
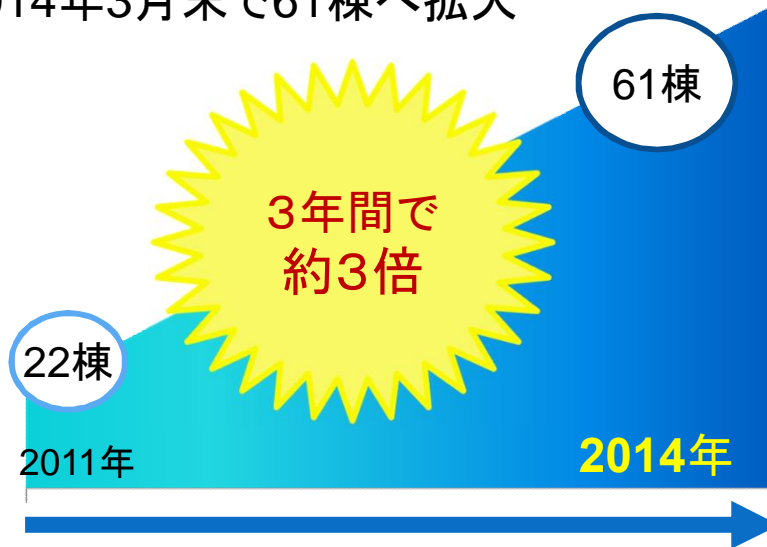
- ① 東急東横線・東急目黒線田園調布駅から徒歩12分に立地する8区画の宅地を購入(2013年8月)
- ② 2014年3月期には3区画を売却済
- ③ 2015年3月期には2区画の売買契約を締結済



トピックス: 建物管理営業の強化

- ▶ 建物管理から不動産売買につなげていく取組を強化
 - ▶ 不動産オーナーとの長期的な取引関係を構築
- ① 購入・売却ニーズの把握
- ② 当社による買取、売買仲介等により、不動産オーナーをトータルサポート

建物管理棟数は
2011年3月末の22棟から
2014年3月末で61棟へ拡大



トピックス : M&A

▶ 苦戦するリゾート施設を救済。企画力を活かし復活へ！

大多喜ハーブガーデン子会社化 (2014年2月)

- ハーブガーデンの運営・企画
- ホテル・レストラン経営

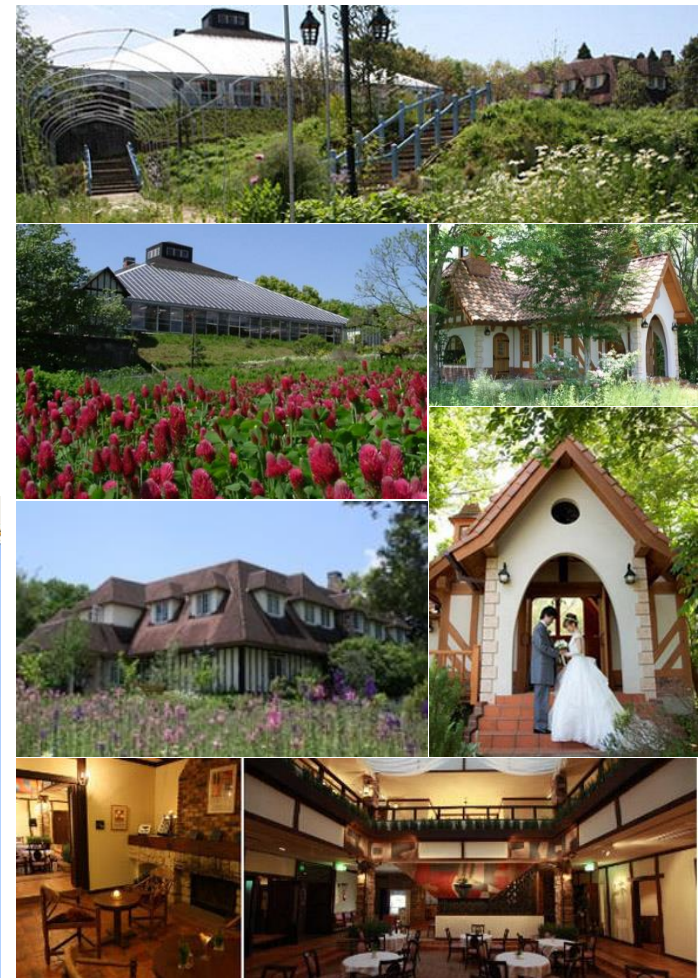
意思決定の
スピードアップ

立地条件に
適合した
活性化策

再生

【概要】

所在地：千葉県夷隅郡大多喜町小土呂
255番地
設立：平成22年3月11日
資本金：80,000千円
売上高：58,511千円(平成25年2月期)



連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2013/3	2014/3	増減額
《資産の部》			
流動資産	5,046	4,934	111
固定資産	54	109	54
資産合計	5,101	5,044	△57
《負債の部》			
流動負債	613	1,035	421
固定負債	3,210	2,024	△1,185
負債合計	3,823	3,059	△763
《純資産の部》			
株主資本	1,187	1,984	796
資本金	934	1,133	198
資本剰余金	704	903	198
利益剰余金	△448	△49	399
自己株式	△2	△2	—
新株予約権	40	—	△40
少数株主持分	50	—	△50
純資産合計	1,277	1,984	706
負債及び純資産合計	5,101	5,044	△57

【流動資産】

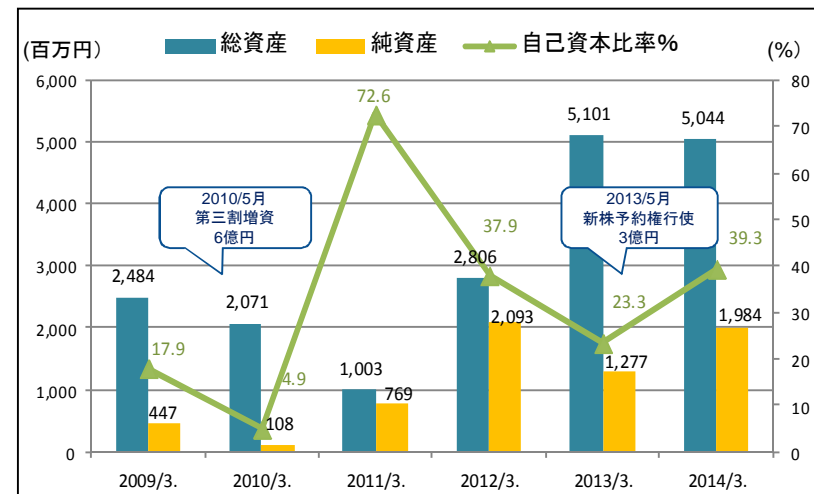
➢販売用不動産の売却が進み流動資産が減少

【負債合計】

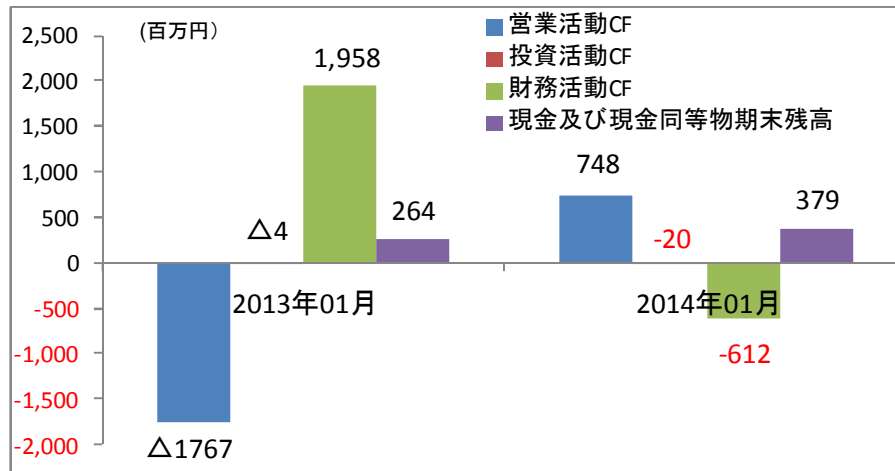
➢資金調達先の拡大
➢メインバンクとの取引金額の拡大

【株主資本】

➢(株)ASOの新株予約権の行使により資本金が増加



連結キャッシュフロー計算書



営業活動キャッシュフロー

税引前当期純利益	362 増加
たな卸資産の増減額	575 減少

単位: 百万円	2013/3	2014/3	増減額
営業活動キャッシュ・フロー	△1,767	748	2,516
投資活動キャッシュ・フロー	△4	△20	△16
財務活動キャッシュ・フロー	1,958	△612	△2,571
現金及び現金同等物期末残高	264	379	115

財務活動キャッシュフロー

短期借入金の増減額	584 増加
長期借入金の増減額	1,488 減少
株式の発行による収入	355 増加



1. 2014年3月期 決算の概要

2. 2015年3月期 業績予想

3. 中期経営計画

4. ご参考資料

2015年通期連結業績見通し

	2014年3月期	2015年3月期見通し	増加率
売上高	2,984 百万円	5,300 百万円	77.6%
営業利益	464 百万円	800 百万円	72.1%
経常利益	362 百万円	500 百万円	37.9%
当期純利益	399 百万円	480 百万円	20.3%

2015年3月期の重点施策

- ▶ プリンシパルインベストメント事業に経営資源を集中
- ▶ 不動産売買へつながる建物管理営業の強化は継続

プリンシパル
インベストメント事業
に注力

- ▶ 仕入れ活動の強化
- ▶ 早期再生・早期販売
- ▶ 第2の芝公園プロジェクト発掘

建物管理営業
の強化



1. 2014年3月期 決算の概要

2. 2015年3月期 業績予想

3. 中期経営計画

4. ご参考資料

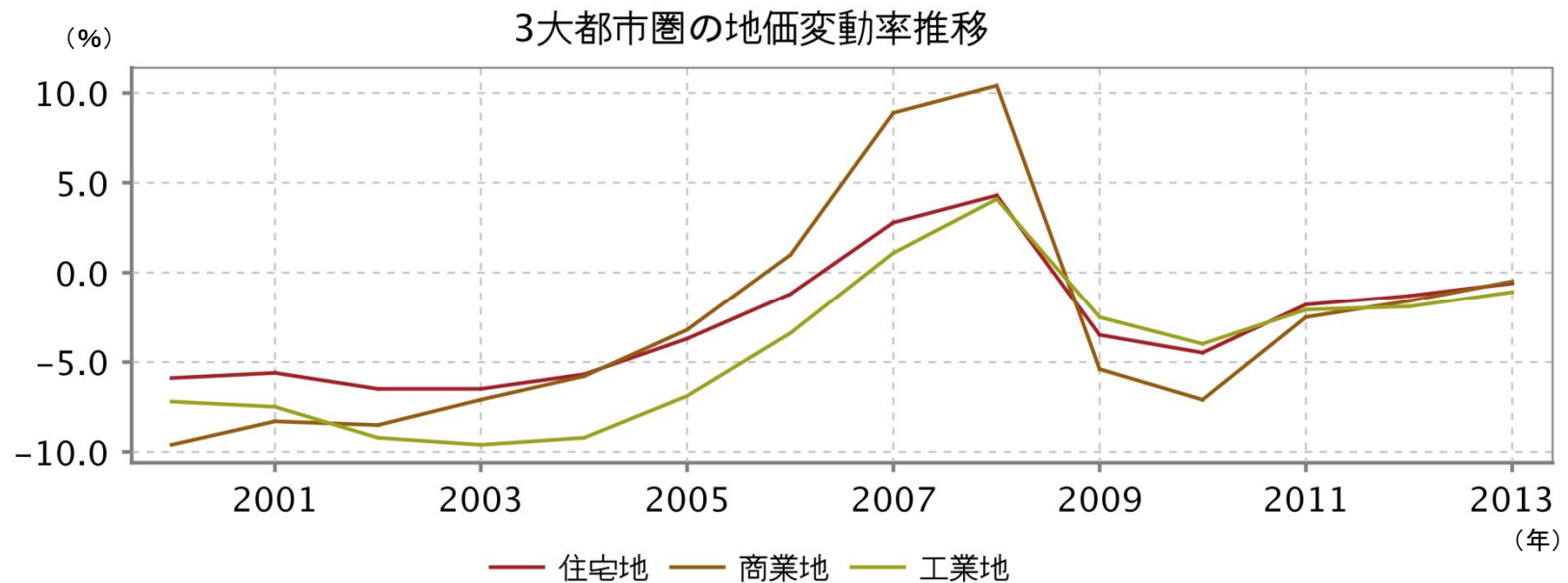
中期経営計画： 2015/3期 ～ 2017/3期



Intelligence 知恵
Trust 信用
Perseverance 忍耐

外部環境

- ▶ 金融緩和、耐震建替え需要により、東京を中心に地価は上昇傾向
- ▶ 2020年東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた不動産投資拡大
- ▶ 老朽ビル・建物、不良債権の流動化市場が拡大
- ▶ リーマンショック後に中堅・中小のディベロッパーの多くが倒産



出所: 国土交通省土地・水資源局

中期経営計画の基本方針

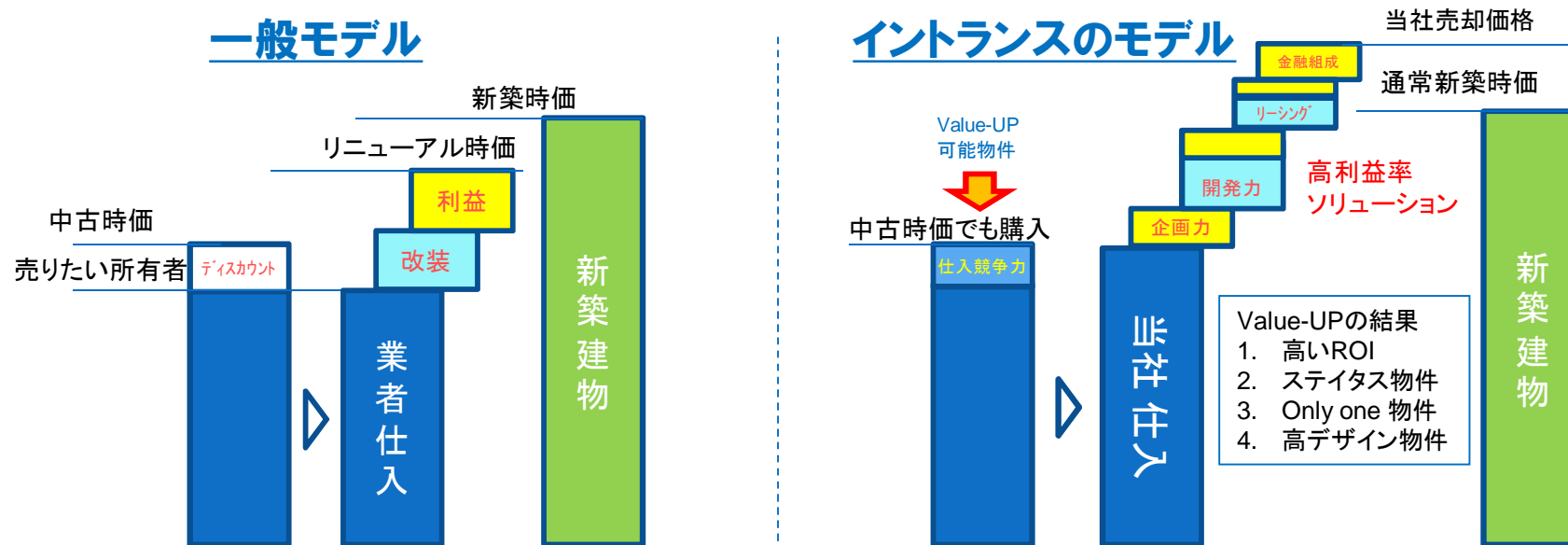
- ① フォローの外部環境を最大限に活かした積極経営
- ② 開発力 (Value-UP) と金融力で価値ある不動産を創造
- ③ 少数精鋭かつ外部アライアンス企業との連携
- ④ M&Aの積極推進

重点施策

- ① フォローの外部環境を最大限に活かした積極経営
 - ▶ 自己保有も視野に入れた積極投資により収益拡大を図る。
 - ▶ 金融機関との良好な関係を保ちつつ、市場からの資金調達等幅広い財務施策を実施し、財務の安定性を強化。
- ② 開発力 (Value-UP) と金融力で価値ある不動産を創造
 - ▶ 開発力 (Value-UP) により物件価値を最大限まで引出す観点から仕入れ物件を選別。
 - ▶ SPCの活用等、金融ノウハウを活用し大型プロジェクトにも積極的に参入。
- ③ 少数精鋭かつ外部アライアンス企業との連携
 - ▶ 少数精鋭を保ち決断のスピードアップを図り、収益機会を確保。
 - ▶ 外部とのアライアンスを強化することでデザイン力等の陳腐化を防ぎ、高い競争力を維持。
- ④ M&Aの積極推進
 - ▶ シナジー効果が見込める分野 (AM、PM、BM等) についてM&Aを積極的に推進。

当社の強み(競争優位性)

- ① Value-UP可能な物件か否かで仕入れ物件選別
 - ▶ Value-UP可能であれば相場より高い価格で購入するケースもある(仕入競争優位)
 - ② 不動産価値の最大化をもたらすプロデュース・開発力
 - ▶ 収益の見込める案件では、投資家(金融)とのタイアップが可能(投資ファンド)
 - ③ 金融スキームプロデュースによる更なるValue-UP
 - ▶ SPC組成により、GP*的な立場で高いリターンを獲得(高い利益率可能)
- ※GPはGeneral Partnerの略 GPとしての成功報酬(GP=案件発掘・企画・開発・リーシング・売却、LP=資金調達)



Value-UPの考え方

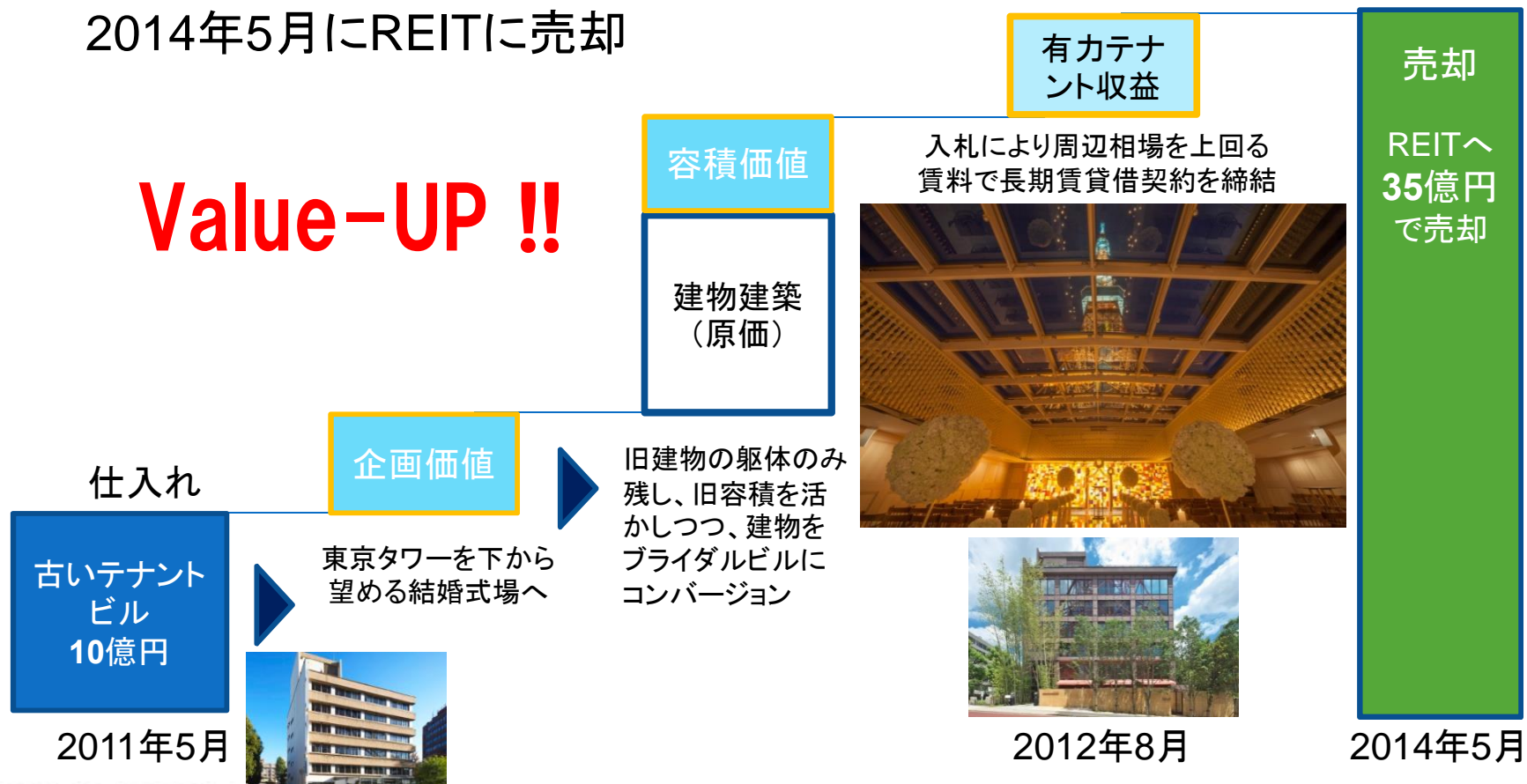
- ▶ 不動産価値最大化とは、企画力により集客力を高めることで、テナントにとっては周辺相場を上回る賃料設定でも入居を希望し、オーナーにとっては高収益をもたらす不動産開発。



Value-UP事例：芝公園プロジェクト

- ▶ 耐震基準以前に建築された古いオフィスを、旧容積を活かしたまま耐震化した結婚式場にコンバージョン
- ▶ 人気結婚式場となり、高い賃料設定の一棟貸し収益物件として、2014年5月にREITに売却

Value-UP !!



Value-UP事例:

▶ 企画力により権利関係を調整

原宿プロジェクト

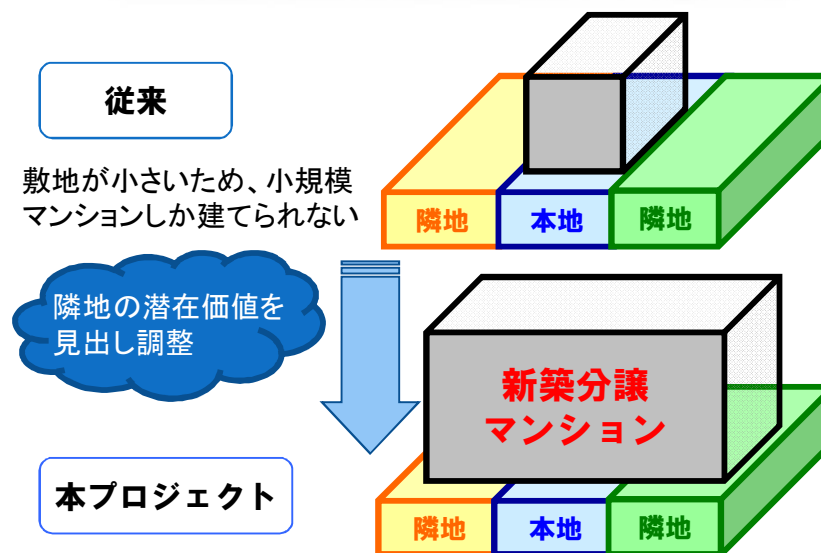
- 所在地: 東京都渋谷区
 - 床面積: 291.13㎡
- ① 複数の債権者が存在する不良債権化した物件を購入
 - ② 複数の占有者の権利関係を調整する方法を企画立案
 - ③ 一棟空きビルとして隣地テナントへ売却



▶ 駅前地域の活性化に貢献

杉並プロジェクト

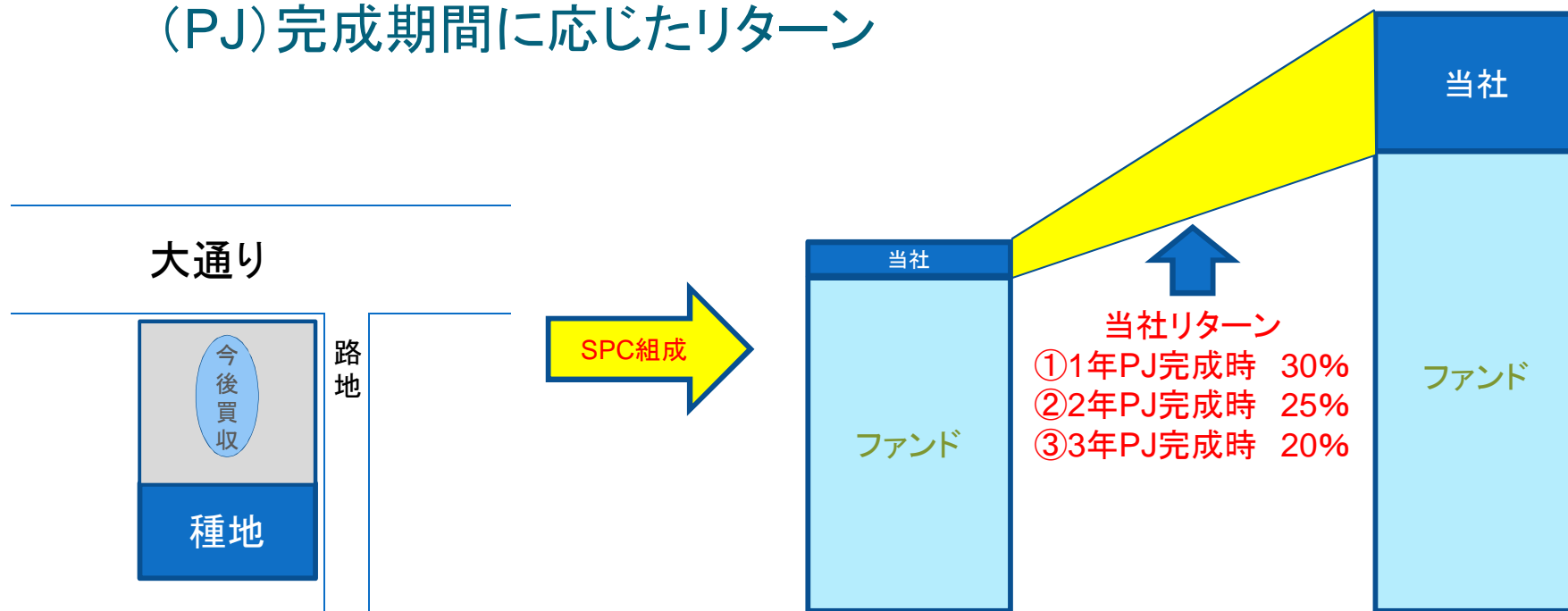
- 所在地: 東京都杉並区
 - 地積: 142.01㎡
- ① 地域特性に配慮した最適なプランを企画立案
 - ② 等価交換方式を用いて隣地の地権者との権利関係を調整
 - ③ 地元で親しまれた店舗の面積を拡張してリニューアル
 - ④ 上層部を分譲マンションとする企画により地域住民の方々にも快適な住環境を提供



等価交換方式により、少ない資本で分譲マンション建設を企画

Value-UP事例：金融スキームによるバリューアップ

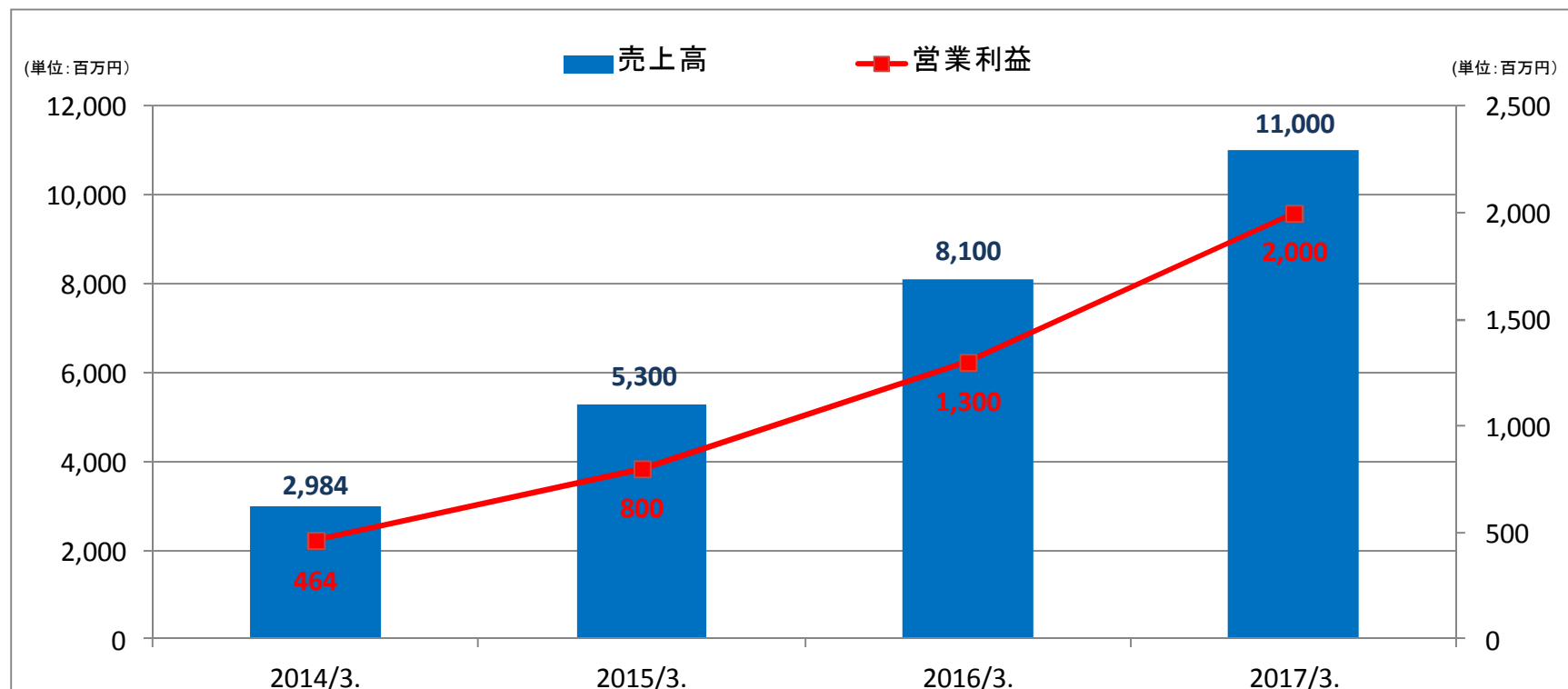
- ▶ ファンドとのプロジェクト
 - ▶ 裏地土地から買収し、表の大通りまでの隣地を買収後、商業ビルを建築するプロジェクト
 - ▶ SPCを組成し、当社がGP的な立場で出資割合とプロジェクト(PJ)完成期間に応じたリターン



3カ年収益目標

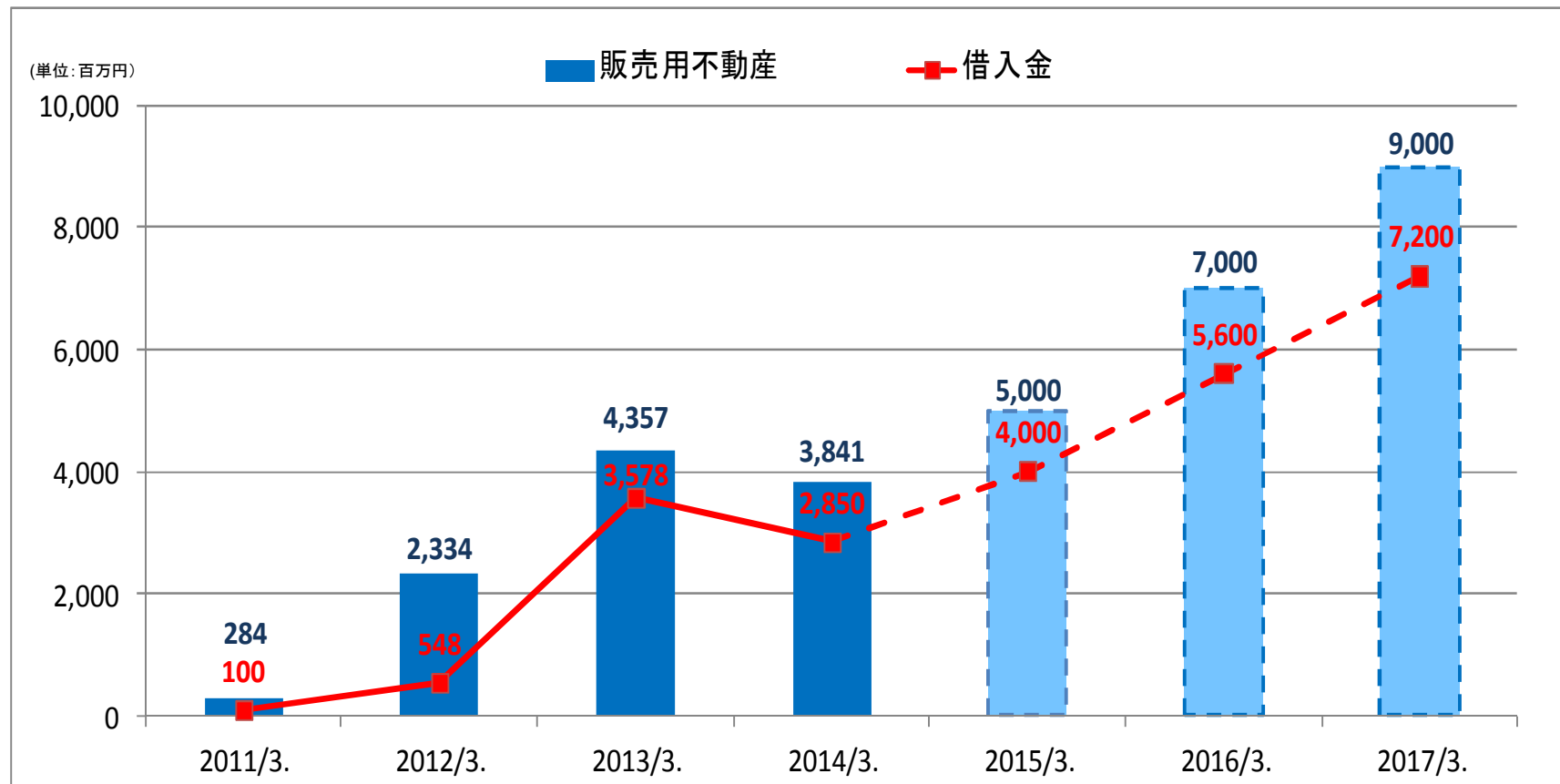
- ▶ 売上高 : 110億円
- ▶ 営業利益: 20億円(利益率18%)
- ▶ ROE : 15%以上維持

* 目標数値にはM&Aによる収益を含んでおりません。



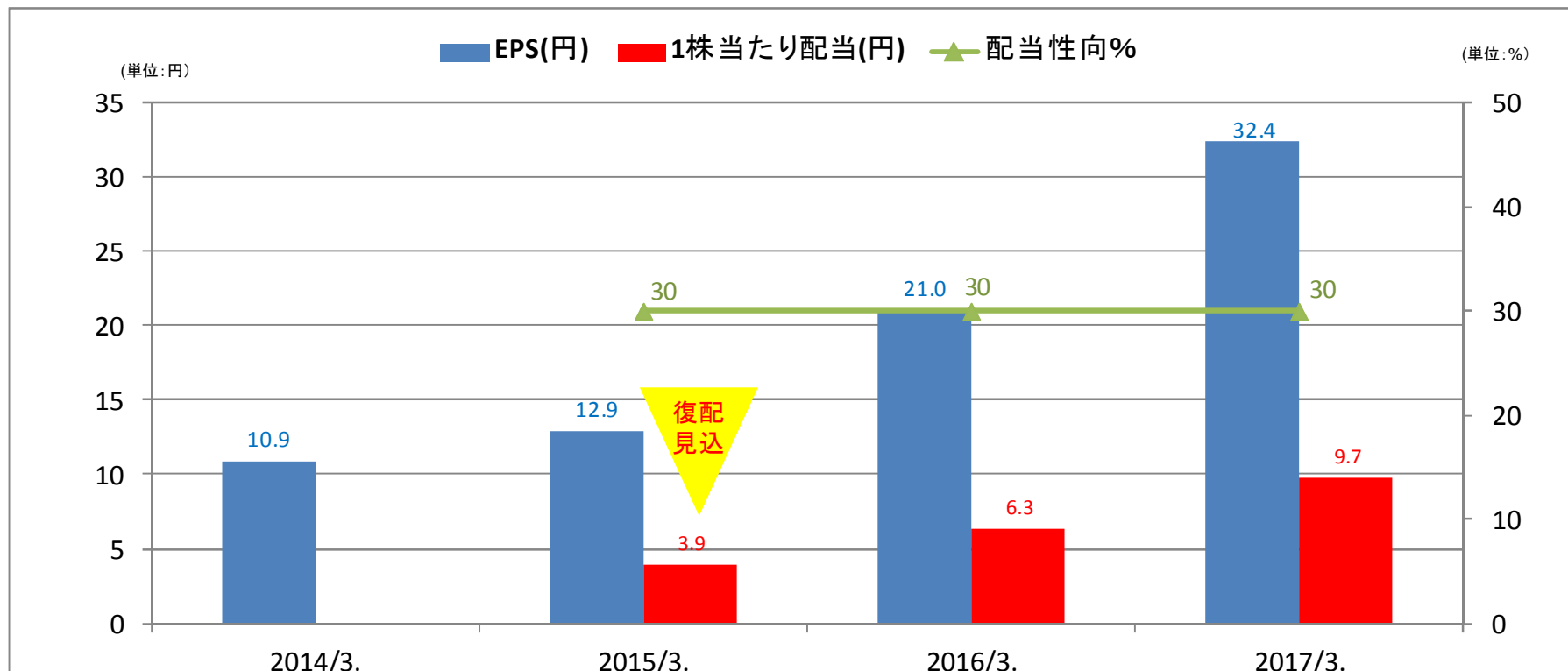
販売用不動産

- ▶ エリア、用途を限定せず、積極的に購入
- ▶ 物件規模を大型化



配当政策

- ▶ 2015年3月期に復配予定(利益準備金の確保)
- ▶ 配当性向30%を目処に株主還元



* 2015年3月期以降の1株当り当期純利益は2014年3月31日現在の発行済株式数(自己株式を除く)に基づいて算出しております。



1. 2014年3月期 決算の概要

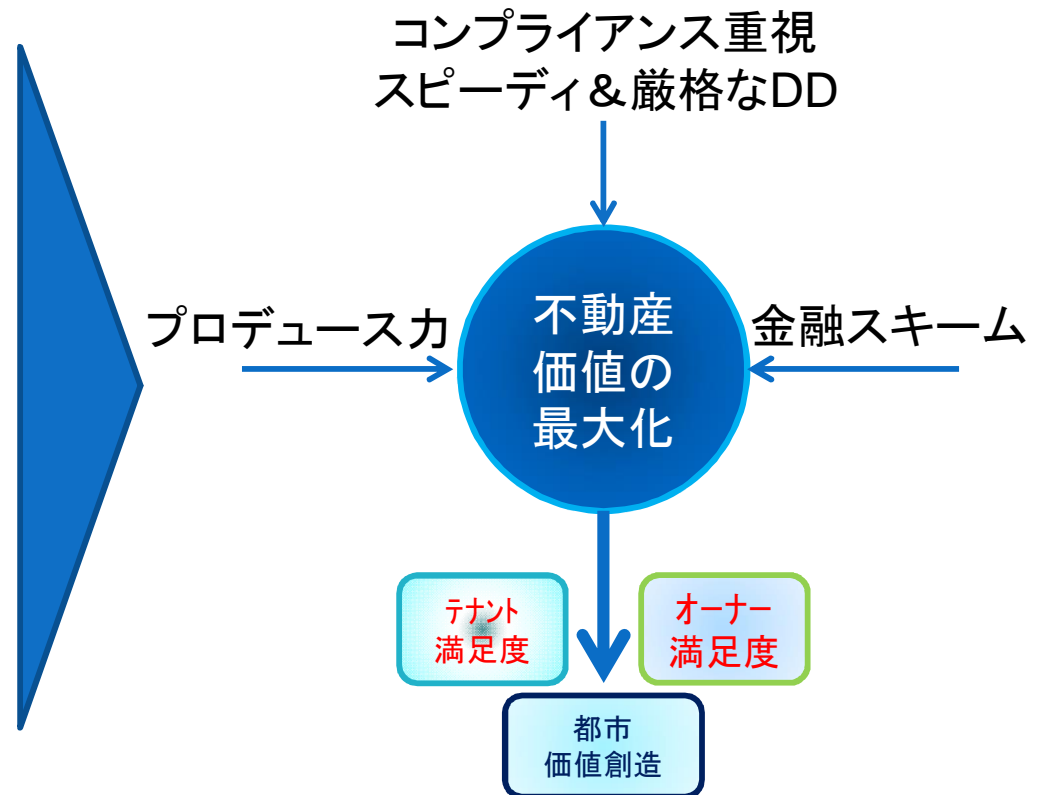
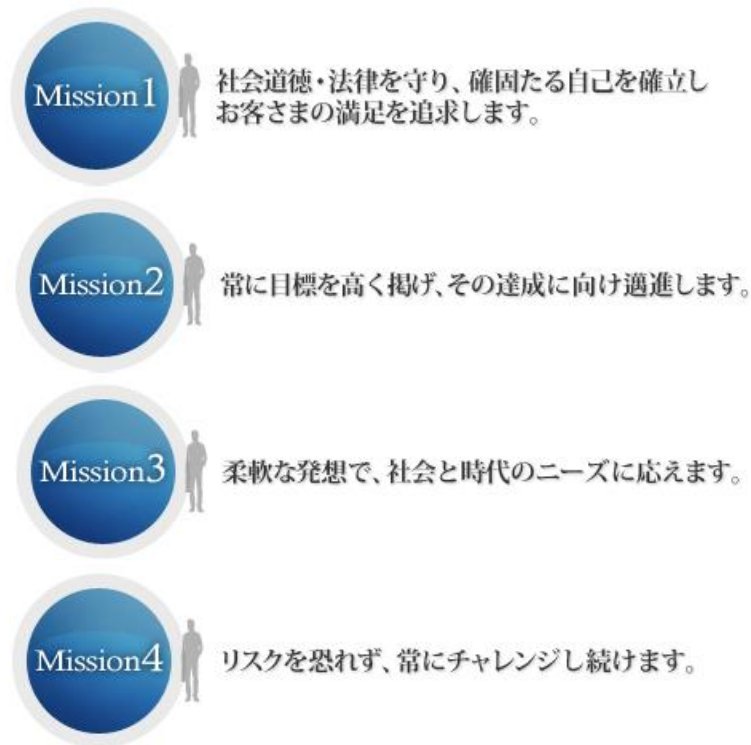
2. 2015年3月期 業績予想

3. 中期経営計画

4. ご参考資料

企業理念とビジョン

- ▶ 徹底したコンプライアンス重視と、不動産の開発力・プロデュース力・金融スキームにより、都市価値の創造を図り、企業価値の拡大に取り組んでまいります。



SWOT分析

Strengths 強み

- 少数精鋭のプロ集団
- スピード経営
- プロデュース&Value-UP
- 仕入～販売～建物管理まで自社で行う一貫体制
- 金融スキーム

Weakness 弱み

- 機動的キャッシュ
- ブランド力
- 差別化の認知度の低さ

Opportunities 機会

- アベノミクス
- 金融緩和
- 東京オリンピック
- 耐震対応への建替え
- インフラ更新
- 相続(少子高齢化)

Threats 驚異

- 金融危機
- 大地震
- 地政学リスク

沿革

年号	内容
1998年 5月	当社設立
1998年 6月	宅地建物取引業免許を取得
2001年 1月	プリンシパルインベストメント事業 第1号案件(東京都大田区)を売却
2002年12月	賃貸管理事業(ソリューション事業)を開始
2004年12月	本社を東京都渋谷区東三丁目14番15号に移転
2005年12月	プロパティマネジメント(ソリューション事業)開始、第1号案件(目黒区)を受託
2006年 3月	都市再開発第1号案件(コンサル事業)を成約(ソリューション事業)
2006年12月	東京証券取引所 マザーズ市場に上場
2008年 2月	第二種金融商品取引業(関東財務局長(金商)第1732号)を登録
2009年 7月	本社を東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号に移転
2010年 6月	経営陣を刷新し、1年で黒字化
2014年 3月	4期連続の黒字達成

企業再生のプロフェッショナル
2001年-2007年東証2部の
上毛燃糸(現:価値開発)社長
として経営再建を果たす。

代表プロフィール

1961年生
1985年5月 (株)シルバーライフを設立
2001年1月 上毛燃糸(株) 代表取締役社長就任
2010年6月 当社代表取締役社長就任

金融と不動産が
融合した領域で、
新しい価値を創
造します。



代表取締役社長
麻生正紀

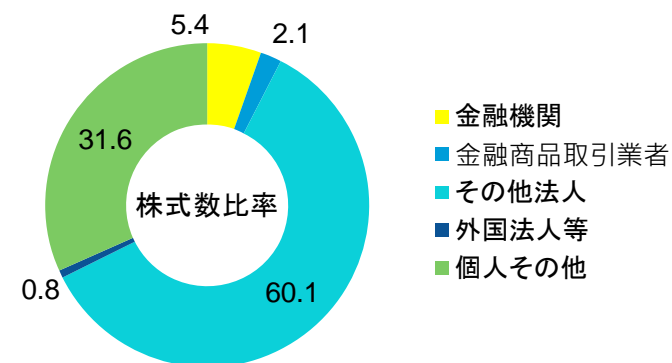


会社概要


会 社 名	株式会社イントランス
代 表 者	代表取締役社長 麻生正紀
設 立	1998年（平成10年）5月1日
上 場	2006年（平成18年）12月 東証マザーズ 【証券コード：3237】
所 在 地	東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号大下ビル9階
資 本 金	1,133,205,149円（2014年3月31日現在）
決 算 日	3月31日
事 業 所	本社（東京都渋谷区）、名古屋支社（名古屋市中村区）
役 職 員 等	【連結】33名 【単体】25名（2014年4月15日現在）
事 業 内 容	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
宅 地 建 物 取 引 業 免 許	国土交通大臣（2）第7500号
第 二 種 金 融 商 品 取 引 業	関東財務局長（金商）第1732号

株主名	株式数	持分比率%
(株)ASO	17,398,000	46.9
(有)レアリア・インベストメント	3,800,000	10.3
上島規男	3,303,600	8.9
麻生正紀	2,632,200	7.1
みずほ信託銀行信託口	722,000	2.0
特定金外信託受益者(株)SMB C信託銀行	700,000	1.9
柘津久男	585,200	1.6
日本証券金融株式会社	513,900	1.4
(株)エスネットクリード	509,000	1.4
(株)クリード・アジア・インベストメント	429,500	1.2

株主数 2,252人 2014年3月31日現在



「個人その他」は自己株式を含んでおります。



本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

— IRに関するお問い合わせ先 —

株式会社イントランス IR担当

TEL :03-6803-8100 FAX :03-6803-8105

URL :<http://www.intrance.jp/>