



平成26年4月16日

各 位

会社名 株式会社イントランス
代表者名 代表取締役社長 麻生 正紀
(東証マザーズ・コード3237)
問い合わせ先 財務・法務部部長 島田 勝博
電話番号 03-6803-8100 (代表)

中期経営計画策定のお知らせ

～ 新たな成長ステージへの3ヵ年計画 (2015/3期-2017/3期) ～

当社は、企画力を活かして不動産を魅力的な金融商品に再生し、街づくりに貢献することを通じて、ステークホルダーの皆さまに信頼していただくための努力を惜みず、事業を推進しております。

この度、新たな成長ステージに向け、中期経営計画 (2015年3月期～2017年3月期) を策定しましたのでお知らせいたします。

記

◆中期経営計画のポイント

I 市場環境認識：

2014年1月1日時点での全国の公示地価は、東京、大阪、名古屋の三大都市圏平均で住宅地、商業地ともに上昇に転換し、商業地においては全ての都道府県で下落率が縮小しております。また、アベノミクスによる景気回復、耐震建替え需要、東日本大震災からの復興需要を背景に不動産市場の回復基調が鮮明となってまいりました。特に首都圏においては2020年東京オリンピック・パラリンピック開催に向けたバリューアップ案件への不動産投資拡大も見込まれております。

II 経営方針：

当社では、このような経営環境の変化を好機ととらえ、当社の持つ不動産の開発力・プロデュース力、金融ノウハウを活用し都市価値の創造を図ることにより、企業価値の拡大に取り組んでまいります。

中期経営計画においては以下の点を基本方針として、「利用者満足度の向上→不動産の付加価値向上→不動産オーナーの満足度向上」という価値の連鎖を実現し、収益の拡大、株主価値の向上を追求いたします。

- | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">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) と金融力により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 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

① フォローの外部環境を最大限に活かした積極経営

三大都市圏では地価の上昇傾向が鮮明になる一方で、耐震建替え需要や不良債権の流動化が拡大していることから、ポテンシャルを活かしきれていない不動産を再生する絶好のタイミングであり、自己保有も視野に入れた積極投資により収益の拡大を図る。

また、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) と金融力により価値ある不動産を創造

単なるリノベーションではなく、開発力 (Value-UP) により物件の持つ価値を最大限まで引き出す観点から仕入れ物件の選別を行うことで、不動産価格上昇時でも競合他社より仕入競争で優位に立つことを可能にし、不動産価値の最大化を実現。

また、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

上場企業としてのコンプライアンスを遵守しつつ、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。

また、外部とのアライアンスを強化することにより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

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とのシナジー効果が見込めるプロパティマネジメント、サービサー、アセットマネジメントといった分野についてM&Aを積極的に推進。

Ⅲ 数値目標：

1) 業績目標

(単位：百万円)

	2014年3月期 (今期見込)		2017年3月期 (目標)	増加額
売上高	2,800	→	11,000	8,200
営業利益	500	→	2,000	1,500
当期純利益	280	→	1,200	920

* 配当は2015年3月期に復配予定

2) 経営数値目標

(単位：百万円)

	2014/3期 (今期見込)	2015/3期 計画	2016/3期 計画	2017/3期 計画
売上高	2,800	5,300	8,100	11,000
営業利益	500	800	1,300	2,000
経常利益	300	500	950	1,600
当期純利益	280	480	780	1,200
1株当たり当期純利益 (円)	7.7	12.9	21.0	32.4
営業利益率 (%)	17.9	15.1	16.0	18.2
ROE (%)	19.7	27.8	36.0	42.0
配当性向 (%)	-	30	30	30

※2015年3月期以降の1株当たり当期純利益は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。

以上

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。



不動産開発と金融が融合したValue-Up

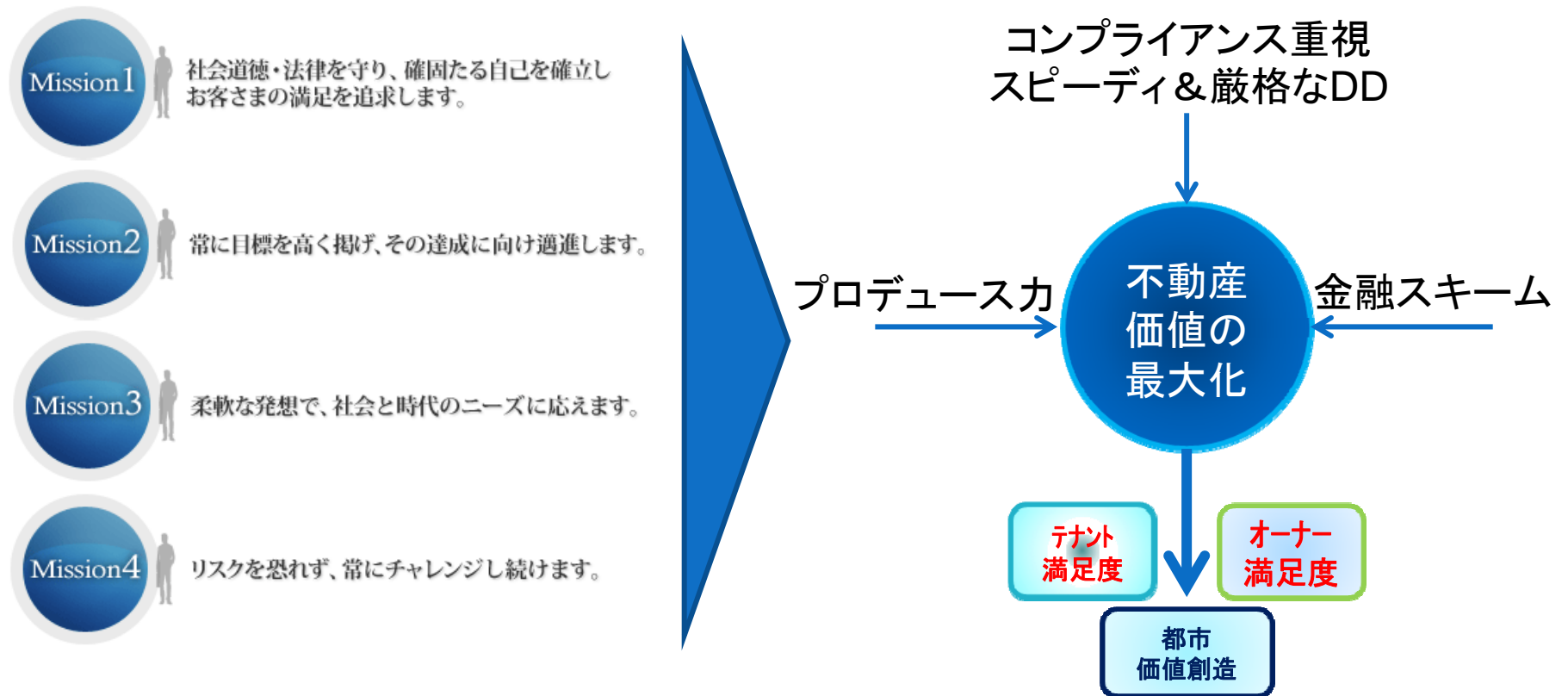
株式会社イントランス (証券コード: 3237)
中期経営計画

2014年4月16日

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

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。



沿革と業績推移

▶ 2010年6月から経営陣を刷新し、再成長路線へ！！

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
2013年 3月	3期連続の黒字達成

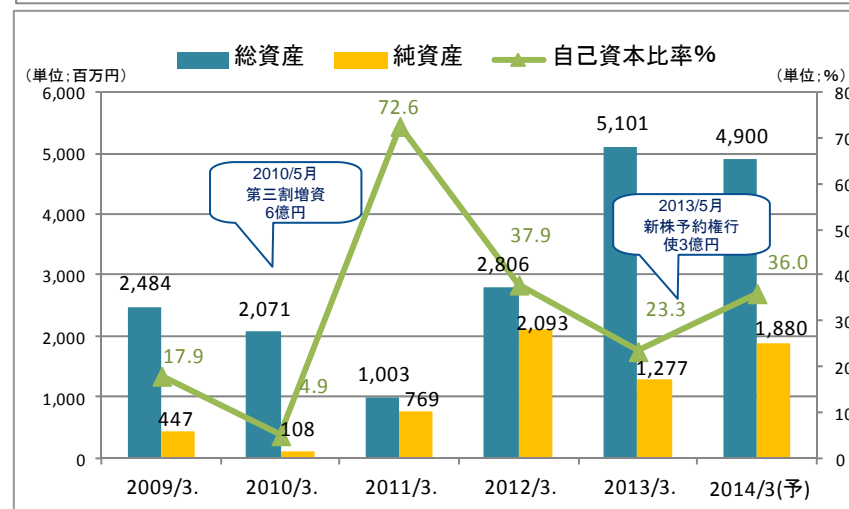
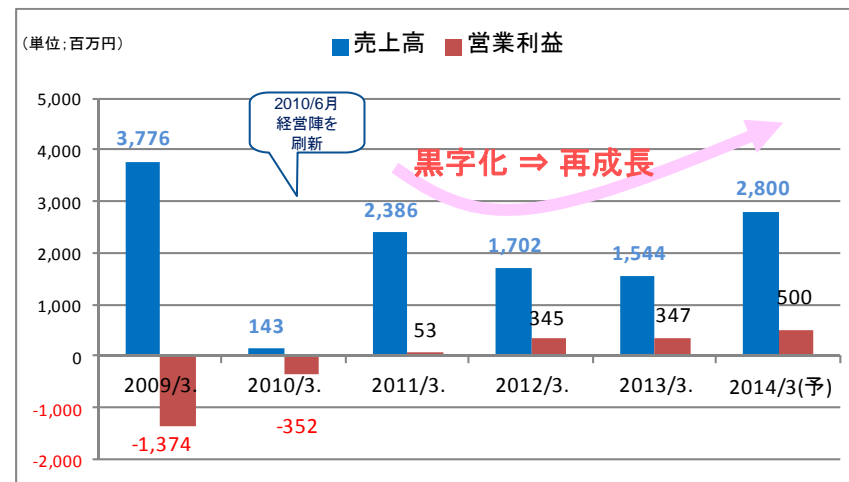
企業再生のプロフェッショナル
2001年-2007年東証2部の
上毛燃系(現:価値開発)社長
として経営再建を果たす。

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 上毛燃系(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



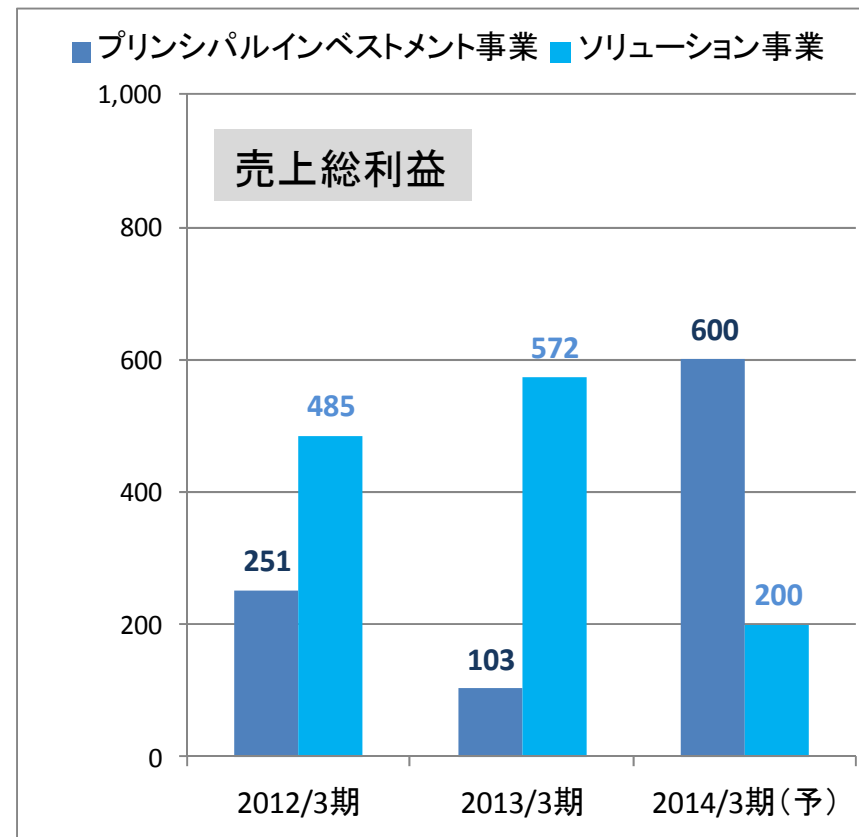
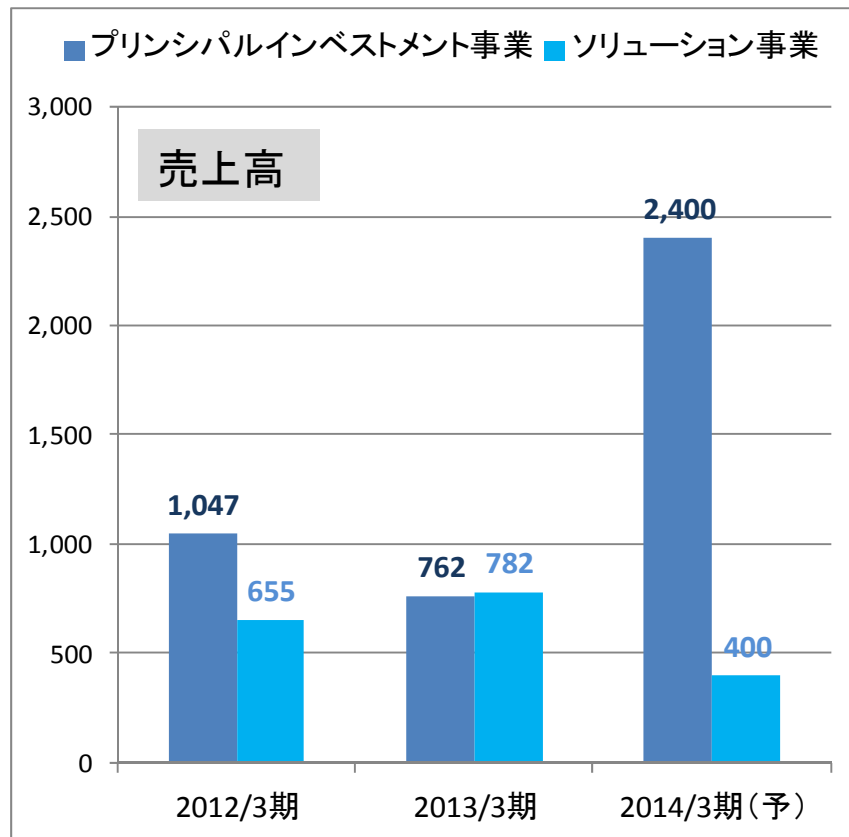
事業セグメント：売上高 / 売上総利益

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)

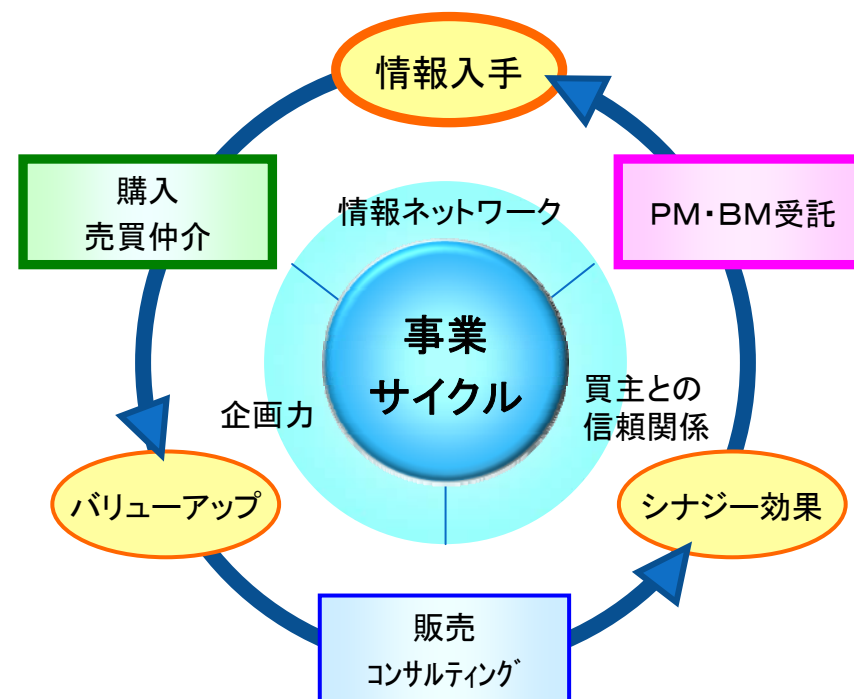


* 2014/3期は当社が開示している業績予想値に基づくものです。

当社の特長

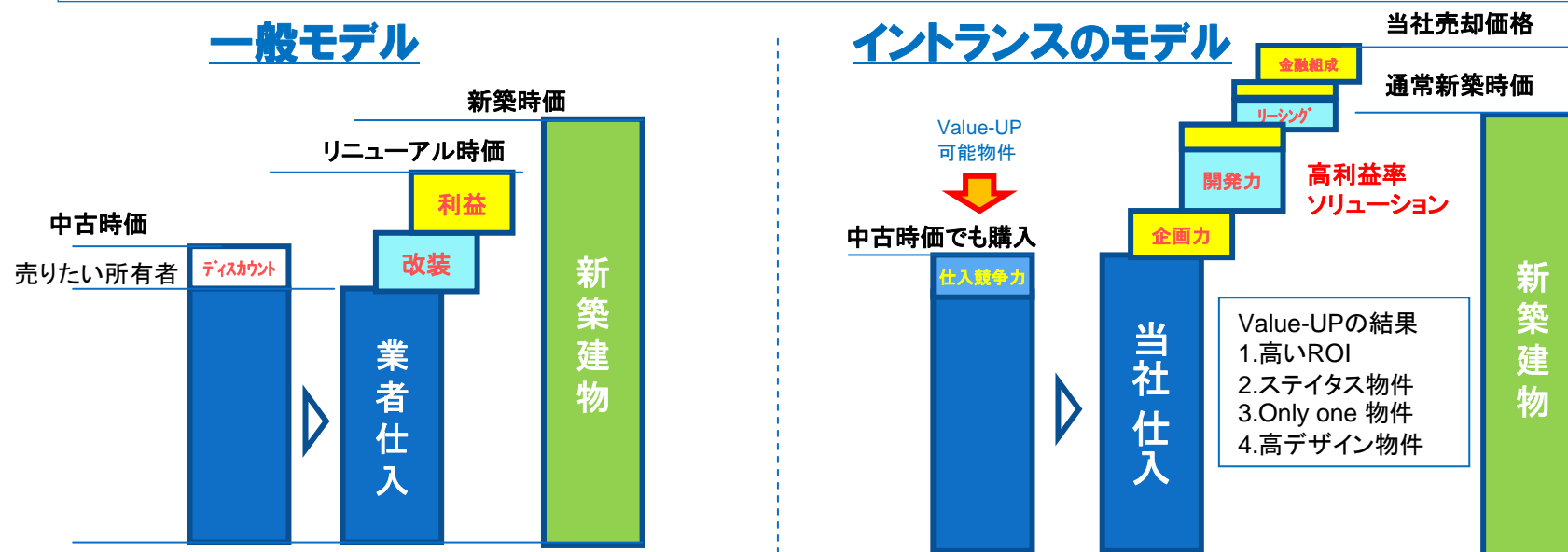
- ▶ 建物管理から不動産売買につなげていく取組を強化
 - ▶ 不動産オーナーとの長期的な取引関係を構築
- ① 購入・売却ニーズの把握
- ② 当社による買取、売買仲介等により、不動産オーナーをトータルサポート

建物管理棟数は
2011年3月末の22棟から
2014年3月末で60棟へ拡大



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

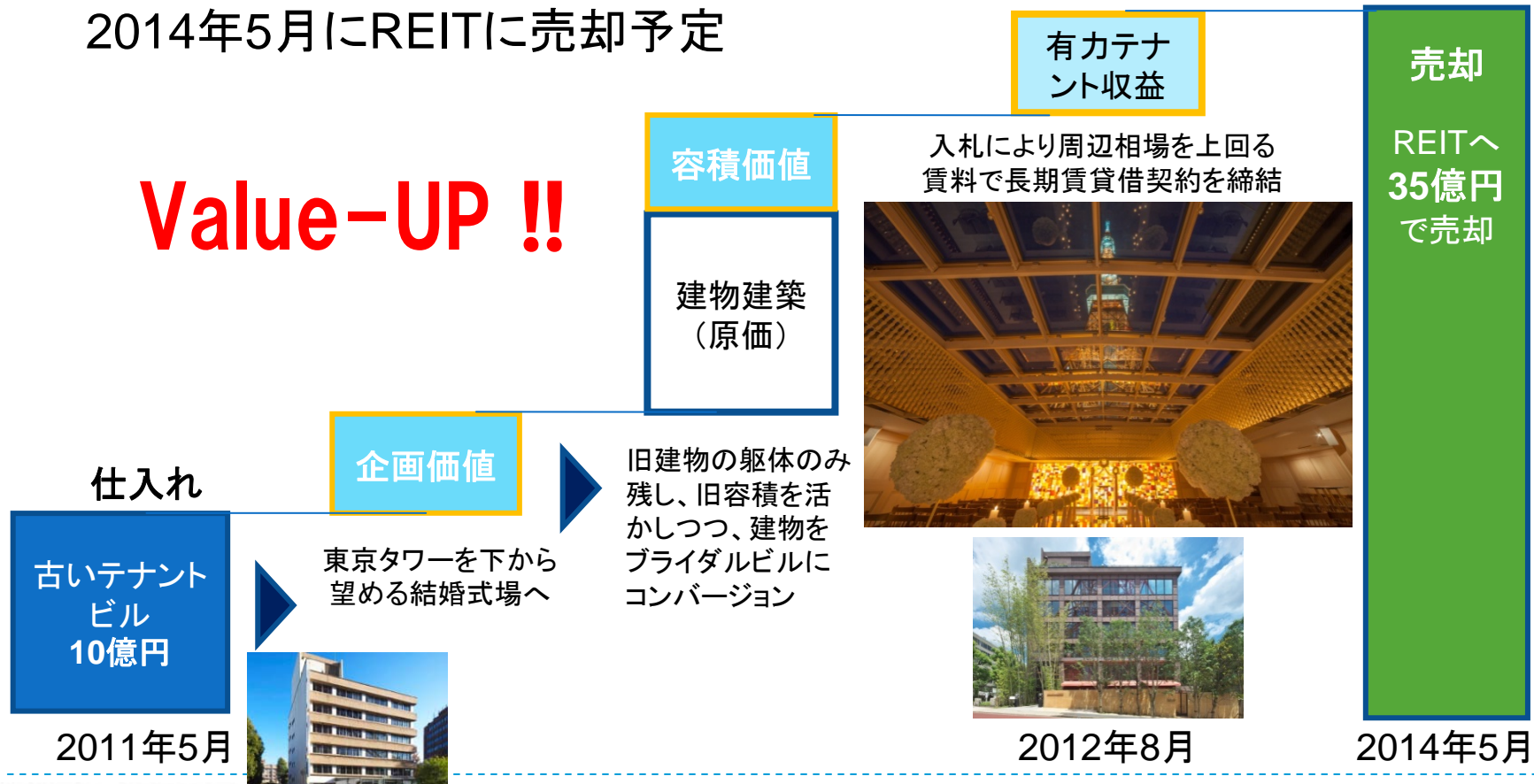
- ▶ 不動産価値最大化とは、企画力により集客力を高めることで、テナントにとっては周辺相場を上回る賃料設定でも入居を希望し、オーナーにとっては高収益をもたらす不動産開発。



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に売却予定

Value-UP !!



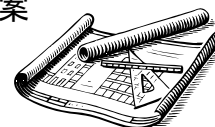
Value-UP事例:

▶ 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

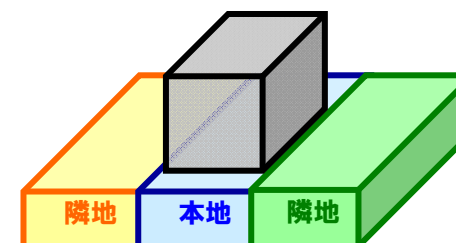
杉並プロジェクト

- 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

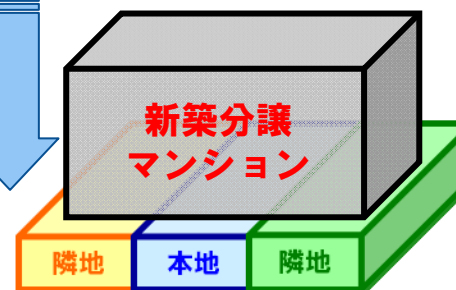
従来

敷地が小さいため、小規模マンションしか建てられない



隣地の潜在価値を見出し調整

本プロジェクト

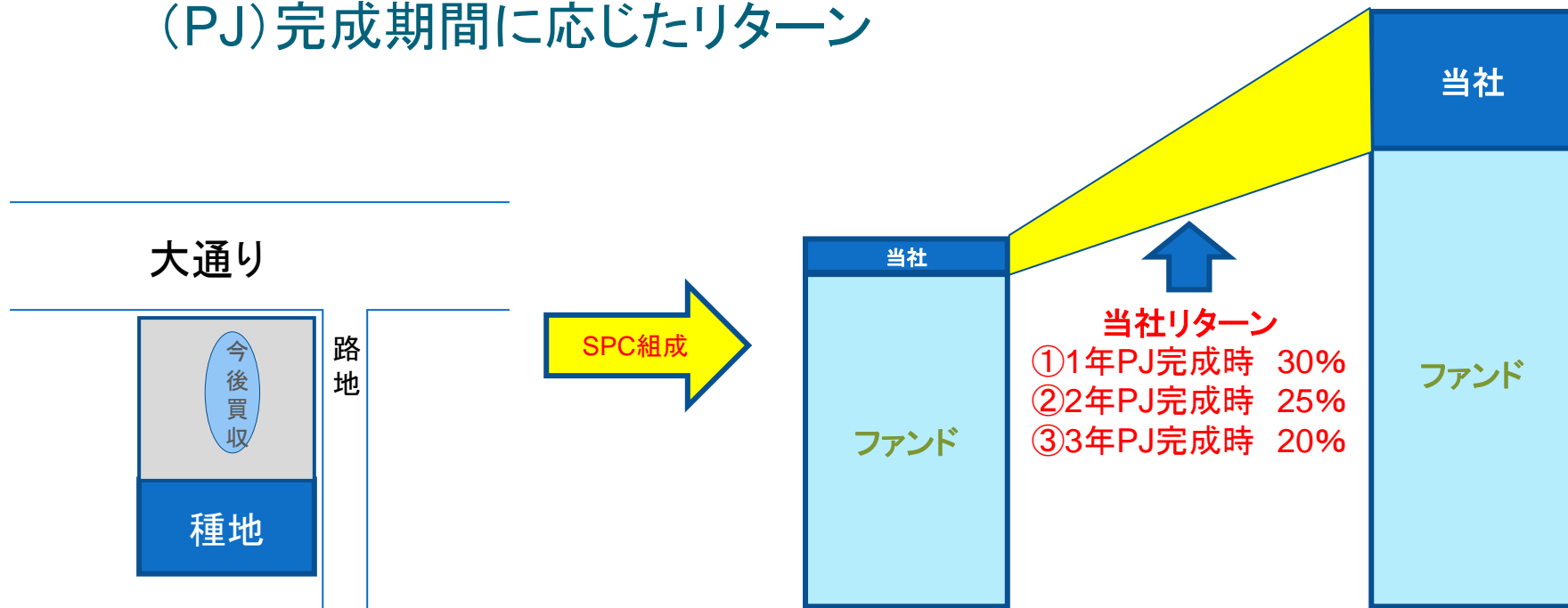


等価交換方式により、少ない資本で分譲マンション建設を企画

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



中期経営計画： 2015/3期 ～ 2017/3期



Intelligence 知恵
Trust 信用
Perseverance 忍耐

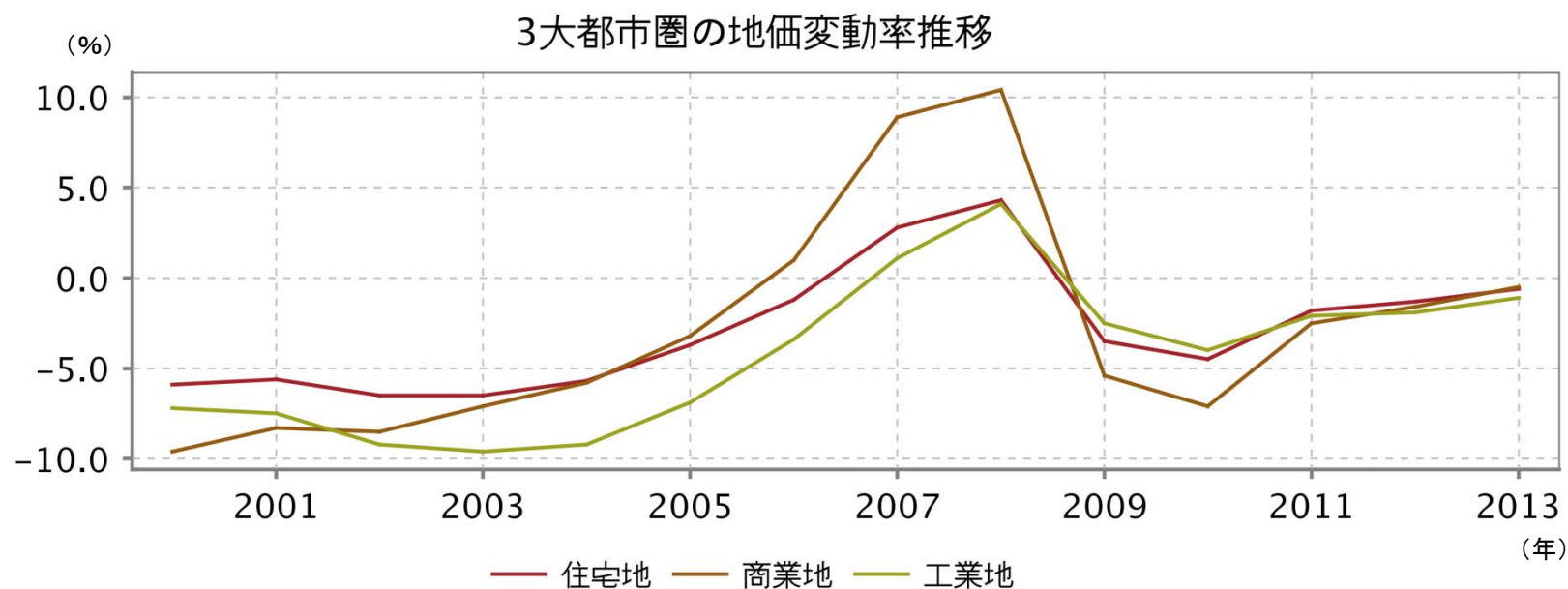


中期経営計画の基本方針

- 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

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



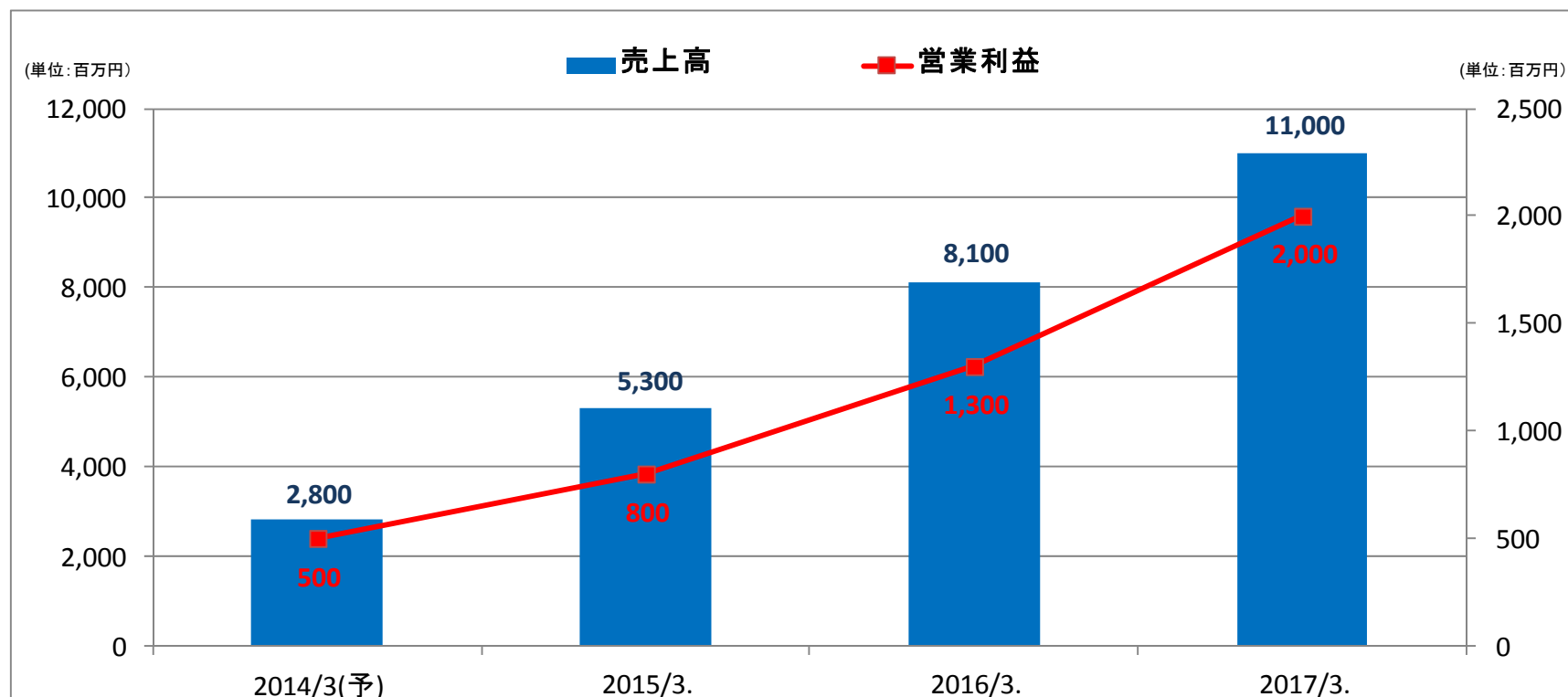
重点施策

- 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。

3カ年収益目標

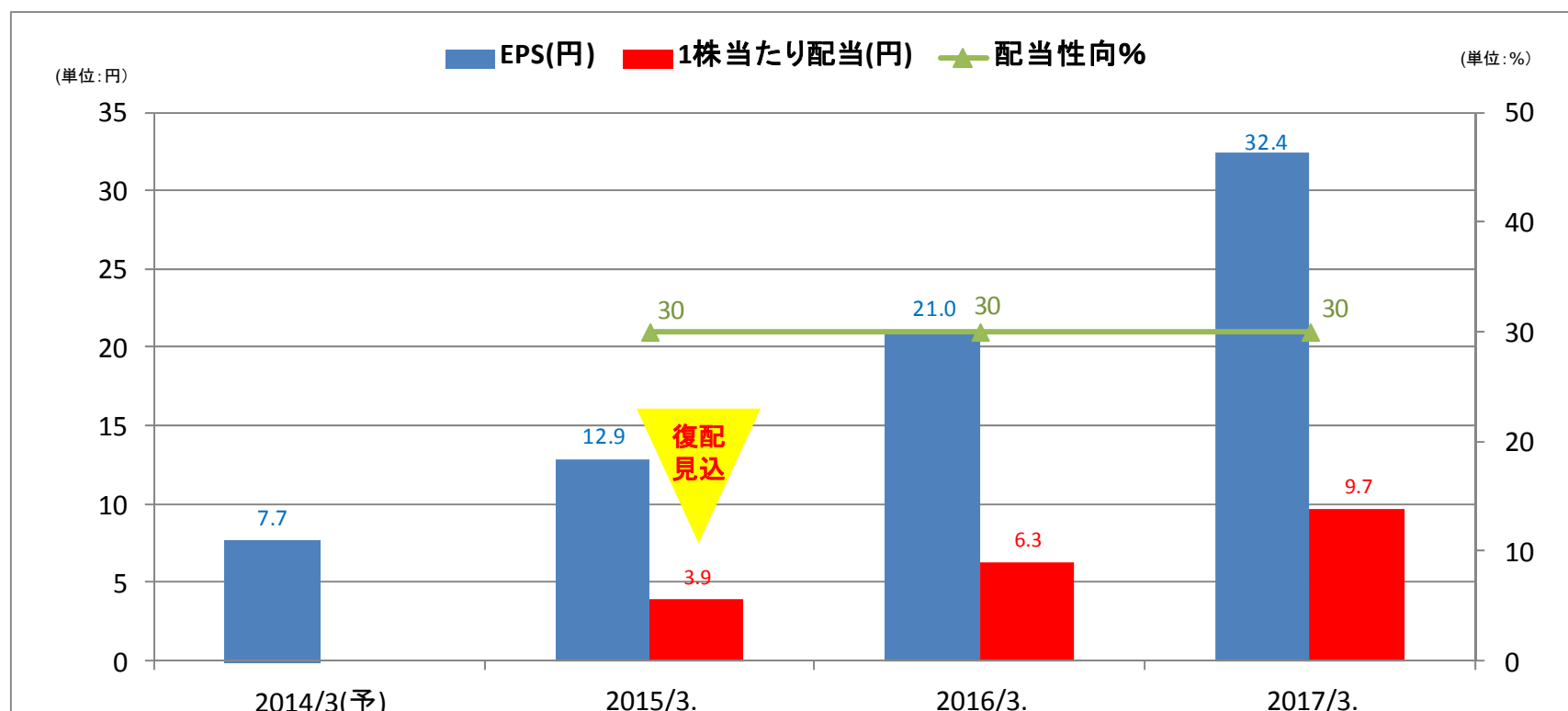
- ▶ 売上高 : 110億円
- ▶ 営業利益: 20億円(利益率18%)
- ▶ ROE : 15%以上維持

* 目標数値にはM&Aによる収益を含んでおりません。



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



* 2014/3期は当社が開示している業績予想値に基づくものです。

* 2015年3月期以降の1株当たり当期純利益は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。

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

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



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/>