



Bridge Report イントランス (3237)

 麻生 正紀 社長	会社名	株式会社イントランス	
	証券コード	3237	
	市場	東証マザーズ	
	業種	不動産業	
	社長	麻生 正紀	
	所在地	東京都渋谷区道玄坂 1-16-5 大下ビル 9F	
	事業内容	・プリンシパルインベストメント事業 全国の商業ビル、オフィスビル、レジデンス等幅広い中古物件を対象とした不動産再生事業を営む。 ・ソリューション事業 賃貸管理サービス、プロパティマネジメントサービス、コンサルサービス。	
	決算月	3 月末日	
	HP	http://www.intrance.jp/	

－ 株式情報 －

株価	発行済株式数	時価総額	ROE(実)	売買単位	
346 円	37,070,600 株	12,826 百万円	39.2%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
5.00	1.4%	21.04 円	16.4 倍	79.59 円	4.3 倍

*株価は 6/12 終値。発行済株式数は直近期決算短信より(自己株式控除後)。ROE、BPSは前期末実績。

－ 業績推移 －

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	143	-352	-398	-420	-6,109.23	-
2011年3月(実)	2,386	53	16	15	113.39	-
2012年3月(実)	1,702	345	293	331	2,303.42	-
2013年3月(実)	1,544	347	145	120	4.16	-
2014年3月(実)	2,984	464	362	399	10.99	-
2015年3月(実)	6,334	1,027	993	966	26.07	7.00
2016年3月(予)	8,100	1,300	950	780	21.04	5.00

*(予)は会社側予想。2012年3月期より連結決算。2014年1月1日付で1:200の株式分割を実施。EPSは2013年3月期まで遡及して計算

株式会社イントランスの2015年3月期決算概要などをご紹介します。

－ 目次 －

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2015年3月期決算概要](#)
- [3. 中期経営計画の進捗](#)
- [4. 2016年3月期業績見通し](#)
- [5. 今後の注目点](#)

今回のポイント

・全国の商業ビル、オフィスビル、レジデンス等幅広い中古物件を対象とした不動産再生事業を手掛ける。不良債権化した不動産や未利用または低稼働により有効活用されていない不動産を自己勘定により取得。エリアの特性やニーズに合わせた最適なプランを企画立案することにより、不動産を魅力的な金融商品として再生。高付加価値を生み出す企画力、開発力に加え、金融組成力も強み。

・15/3 期の売上高は、芝公園プロジェクトなどの大型優良物件の売却が順調に進み、前期比増倍以上の 63 億 34 百万円。大多喜ハーブガーデンの連結子会社化等により販管費も 5 割増加したが、増収効果で吸収し、営業利益以下大幅な増益。安定的な事業収益構造の確立に努めた結果、7 円/株の復配(普通配当 5 円、復配記念配 2 円)を実施。

・16/3 期の予想売上高は前期比 27.9%増の 81 億円。営業利益は同 26.5%増の 13 億円を想定。良好な事業環境の下、増収増益を目指している。中期経営計画の初年度である前期を上方修正したが、2 年目の今期は現時点では据え置いている。配当性向 30%を目途に株主還元を行う方針で、普通配当 5 円/株を予定。

・17 年 3 月期までの 3 年間の中期経営計画を策定し、更なる成長を目指している。活発な不動産市況を背景に大型物件を積極的に手掛けるほか、プロジェクト出資、M&Aにも取組む。

・今来期も「横浜・山下町プロジェクト」を始めとして、同社ならではのプロデュース力・開発力が発揮されることが期待される「第 2 の芝公園プロジェクト」のような案件の発掘に取り組んでいく。また、都市再開発などのプロジェクト出資にも引き続き取り組んでいく。

1. 会社概要

全国の商業ビル、オフィスビル、レジデンス等幅広い中古物件を対象とした不動産再生事業を手掛ける。不良債権化した不動産や未利用または低稼働により有効活用されていない不動産を自己勘定により取得し、エリアの特性やニーズに合わせた最適なプランを企画立案することにより、不動産を魅力的な金融商品として再生。高付加価値を生み出す企画力、開発力に加え、金融組成力も強み。

【沿革】

1998 年に不動産仲介・コンサルティングを事業目的として設立されたイントランス社は、プリンシパルインベストメント事業で成長し、2006 年には東証マザーズに上場した。

しかし、その後のリーマンショックや不動産市況の低迷で業績が悪化。2009 年 3 月期および 2010 年 3 月期にはそれぞれ 13 億円、3 億円の営業損失となり、2010 年 3 月末の純資産は 108 百万円まで減少し、継続企業の前提に関する注記が記される状況となった。

そうした中、同社を再建すべく 2010 年 6 月、代表取締役社長に現在の麻生正紀氏が就任した。

2001 年 1 月上毛燃系株式会社(現:価値開発株式会社。東証 2 部)の社長に就任し、不動産事業の展開によって上毛燃系の経営再建を果たした経歴を持つ同氏は、2010 年 5 月には 6 億円の第三者割当増資を受け財務基盤の強化に努めると共に、社長就任後はビジネスモデルの見直しに着手。就任 1 期目の 2011 年 3 月期には営業利益 53 百万円の黒字化を達成し、その後も着実に業容を拡大している。

1998 年	5 月	東京都渋谷区初台一丁目 51 番 1 号にて不動産の仲介及びコンサルティングを事業目的として株式会社イントランスを設立(資本金 10,000 千円)
	6 月	宅地建物取引業免許(東京都知事免許(1)76430 号)を取得し不動産仲介業を開始
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	賃貸管理事業を開始(ソリューション事業)
2005年	12月	プロパティマネジメント事業を開始(ソリューション事業) 第1号案件(東京都目黒区)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)
	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
2014年	2月	株式会社大多喜ハーブガーデンを連結子会社化

【会社理念など】

イントランスの社名の由来は、Intelligence「知恵」、Trust「信用」、Perseverance「忍耐」を組み合わせ造語。「会社がどんな困難に直面しても知恵を出して乗り越え、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る。」との考えから名づけられた。

またそうした理念の下、下記のミッションを掲げている。

ミッション1	社会道徳・法律を守り、確固たる自己を確立し、お客様の満足を追求します。
ミッション2	常に目標を高く掲げ、その達成に向け邁進します。
ミッション3	柔軟な発想で社会と時代のニーズに応えます。
ミッション4	リスクを恐れず常にチャレンジし続けます。

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むことを目指している。

【市場環境】

2015年1月1日時点での全国公示地価は、東京、大阪、名古屋の三大都市圏平均で住宅地、商業地ともに前年に続き上昇し、全国の商業地横這いで7年ぶりに下落が止まった。

不動産価格の底入れ、2020年東京オリンピックに向けた首都圏での不動産投資の活発化等を背景に、新築のみでなくバリューアップ案件への不動産投資拡大も見込まれるなど、当面は良好な事業環境が続くと会社側は見ている。

【事業内容】

個々の不動産の持つ特性を最大限に引き出す企画・提案を行う「不動産再生事業」を中心とした「プリンシパルインベストメント事業」と「ソリューション事業」の2つ事業を展開している。

◎「プリンシパルインベストメント事業」

「売上高 5,680 百万円 セグメント利益 1,122 百万円(2015年3月期実績)」

全国の商業ビル、オフィスビル、レジデンス等幅広い中古物件を対象とし、物件価格3~20億円の物件を対象とした不動産再生事業を展開。

不良債権処理、企業の資産リストラ、所有者の経済的理由などで市場に放出された物件や、同社が直接アプローチした不動産所有者が保有する物件を対象に、独自のノウハウによって不動産価値向上が可能と判断した物件を自己勘定で取得し、エリアの特性やニーズに合わせた最適なバリューアッププランを策定・実施。不動産価値最大化によって十分なキャッシュ・フローを生み出すアセットに再生した上で、購入希望の投資家に販売する。

バリューアップによる不動産価値の最大化とは、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のこと。

バリューアップの内容としては、管理費の見直し、自動販売機の設置、携帯電話基地局の誘致といった比較的小規模なものから、リニューアル(老朽化した設備や共有部分の改修)、リノベーション(外壁工事など、新築を除く増築、改装・改修、設備の取り換え、新設などの改造工事)、コンバージョン(オフィスをマンションに、商業ビルをオフィスにといった建物の用途変更を伴うリニューアル)などがある。

このようなバリューアップを行うことで、周辺相場より高い利回りが可能になる。

また、キャッシュ・フローを改善し、不動産の価値を高めるにはテナント付けが重要であることから、物件に適したテナントを同社自ら誘致も行っている。

<バリューアップの代表例「芝公園プロジェクト」>



(物件取得前の状況)

(同社資料より)

対象となった不動産は、築48年と老朽化が進んだ空室のオフィスビルで、東京タワーの前というロケーションから不動産関係者の間では有名な物件であったが、多くの同業者がトライするも、誰一人として実際に再生に成功した者はいなかった。

そうした「デベロッパーの企画・開発能力が問われる物件」を2011年5月に同社は10億円で購入。躯体はそのままに耐震化工事を施工し約15億円の費用を掛けてレストランウエディング施設として再生した。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT
ブリッジレポート

特徴②

東京タワーとチャペルの中心線を揃え、天井をガラス張りにより、東京タワーを見上げる豪華なチャペルをプロデュース



従前:オフィス

建物の床を抜き、構造補強のうえ、東京タワーを望むチャペルを配置



特徴③

天井の高いバンケットにより、開放感を演出



従前:フットサルコート

天井高4.5mの開放感のあるバンケットに



(いずれも同社HPより)

この施設の最大の売りは「東京タワーを天窗から見上げる豪華なチャペル」で、これが利用者に大きな人気となった。また、異なったデザインのバンケットルーム(宴会場)を3室+レストランを1室設け、テナントとなる結婚式運営会社の収益性を拡大させる造りとしたことから、2012年8月に入札により周辺相場を上回る賃料でウエディング施設運営事業者と長期賃貸借契約を締結する事ができた。

そして2014年4月、一棟貸し物件の収益性の高さを評価したREIT(ユナイテッド・アーバン投資法人)に35億円で売却する事となった。

このように、企画価値(老朽化したオフィスビルを、東京タワーを見上げることができるウエディング施設へコンバージョン)、容積価値(躯体をそのままにして旧容積率を活用)、高テナント収益の3要素によって、約3年間で総投資額を大幅に上回る価格で売却することができ、同社の企画・開発力の高さを証明する事例となった。

◎ソリューション事業

「売上高 458 百万円、セグメント利益 223 百万円(2015年3月期実績)」

①賃貸管理事業

販売用不動産として取得した物件に付加価値を付け、売却するまでの間、その物件の入居者から賃料を受領している。

②プロパティマネジメント事業

不動産の価値向上だけでなく、価値を維持する事がオーナーと利用者双方の満足度向上に繋がる重要なポイントと考えている。

建物管理、クレーム対応、清掃、巡回、検針、賃料改修など、物件ごとのニーズに合ったオーダーメイド型の入居者管理代行サービスを行っている。プリンシパルインベストメント事業で取得した物件については売却後も継続して代行サービスを受注できるように努めている。

自社で管理する不動産オーナーの購入・売却ニーズを把握し、建物管理を不動産売買に繋げる取組みを強化している。

③コンサル事業

不動産賃貸仲介、売買仲介に伴う手数料を得ている。

不動産再生事業で蓄積したノウハウや多様なルートを活かした売買仲介に力を入れている。

【ROE 分析】

	2012/3 期	2013/3 期	2014/3 期	2015/3 期
ROE (%)	37.1	10.7	25.2	39.2
売上高当期純利益率 (%)	22.18	7.77	13.37	15.26
総資産回転率(回)	0.79	0.39	0.59	1.35
レバレッジ(倍)	2.13	3.52	3.20	1.90

* 計算に際し、2011年3月期は個別の数値を使用。

前期のROEは、前々期を大きく上回った。今後も同社の強みである企画・開発力をベースに、高水準の売上高当期純利益率は継続し、それに伴いROEも高水準で推移する事が期待される。

中期経営計画では「2017年3月期 15%以上維持」を目標として掲げている。

【特徴と強み】

以下、3つの競争優位性を有している。

①バリューアップ可能な物件か否かで仕入物件を選別する目利き力。

通常の不動産再生業者は、現保有者からディスカウントで仕入れることが多い。

これは、経済合理性からすれば自然な行為ではあるが、裏を返せば付加価値の低い単純なリニューアルを行う場合が多く、リニューアル後の不動産の価格、若しくは賃料が周辺相場同程度となってしまうため、利益を確保するには出来る限り仕入れ値を安くしなければビジネスが成り立ちにくいということである。また、安く仕入れようとすれば仕入の競争力は低いものとなる。

これに対しイントランス社の場合、もちろんディスカウントで仕入れることもあるが、バリューアップが可能であると見極めた物件であれば、中古時価よりも高く仕入れることもあり、仕入競争力が高い。

これは、同社が優れた企画・開発力、リーシング能力に加え、金融組成力などバリューアップのための様々な優れた能力により、バリューアップした物件を、周辺相場を上回る価格で売却する事が可能なためにできることである。

②不動産価値の最大化をもたらすプロデュース・開発力

前述の「芝公園プロジェクト」の様に、他社では実現できなかったバリューアップを可能にするのは同社独自の企画力、開発力である。

また、投資ファンド、REITなど投資家(金融)とのパイプの太さも大きな強みである。

③金融スキームプロデュースによる更なるバリューアップも可能

自らの資金のみで物件を取得し、バリューアップ後売却するのみでなく、投資家と共にSPCを組成し、同社はGP (General Partner)の立場として案件発掘・企画・開発・リーシング・売却に関する成功報酬を受け取るというスキームも可能である。このスキームでは、より大規模なバリューアップ物件を手掛ける事が可能であると同時に、自らの投資に対する利益率も高くなる。

いずれも、こうした競争優位性の源泉は「目利き力」と「企画力」ということになる。

同社は入手可能な様々なデータを基に、バリューアップ可能な物件情報を入手し、保有者と直接交渉を行っている。その「情報力」、「行動力」、「交渉力」も同社の大きな強みと言えるだろう。

2. 2015 年 3 月期決算概要

(1) 業績概要

(単位: 百万円)

	14/3 月期	構成比	15/3 月期	構成比	前期比
売上高	2,984	100.0%	6,334	100.0%	+112.3%
売上総利益	922	30.9%	1,737	27.4%	+88.4%
販管費	457	15.3%	710	11.2%	+55.2%
営業利益	464	15.6%	1,027	16.2%	+121.2%
経常利益	362	12.2%	993	17.6%	+173.9%
当期純利益	399	13.4%	966	15.3%	+142.2%

芝公園プロジェクト売却完了等で大幅に収益拡大

売上高は、芝公園プロジェクトや那覇タワーなどの大型優良物件の売却が順調に進み、前期比倍増以上の 63 億 34 百万円となった。

大多喜ハーブガーデン子会社化等で販管費も 5 割増加したが、増収効果で吸収し、営業利益以下大幅な増益となった。

2009 年 3 月期以降無配を継続していたが、経営陣の一新、事業構造の再構築、収益力の向上に取り組み、安定的な事業収益構造の確立に努めた結果、7 円/株の復配(普通配当 5 円、復配記念配 2 円)を実施することとした。第 17 期定時株主総会で決定の予定。

(2) セグメント別動向

(単位: 百万円)

	14/3 期	構成比	15/3 期	構成比	前期比
売上高					
プリンシパルインベストメント事業	2,544	85.3%	5,680	89.7%	+123.3%
ソリューション事業	439	14.7%	458	7.2%	+4.2%
その他(大多喜ハーブガーデン)	-	-	195	3.1%	-
合計	2,984	100.0%	6,334	100.0%	+112.3%
営業利益					
プリンシパルインベストメント事業	509	20.0%	1,122	19.8%	+120.3%
ソリューション事業	202	46.1%	223	48.8%	+10.4%
その他(大多喜ハーブガーデン)	-	-	-50	-	-
調整額	-247	-	-267	-	-
合計	464	15.6%	1,027	16.2%	+121.2%

* 営業利益の構成比は売上高営業利益率。

* 調整額は全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費。

* プリンシパルインベストメント事業

芝公園プロジェクトは 2014 年 4 月、REIT に 35 億円で売却した。

その他、2011 年に購入した那覇タワー(高さ 83m、地上 19 階、地下 2 階)を 7 月に売却したほか、千葉県船橋市滝台でのプロジェクトで、1,300 坪を超える土地を 2014 年 3 月に購入し、4 か月後の 7 月に分譲戸建て開発用地として売却した。また、2013 年 8 月に購入した田園調布駅から徒歩 12 分に立地する 8 区画の宅地(約 1,600 m²)を、2014 年 9 月に全区画の売却を完了し、2015 年 3 月には代々木 5 丁目ビルを売却した。

* ソリューション事業

既存物件の管理強化に加えて、新規の建物管理受託に引き続き取り組む。芝公園プロジェクトを REIT へ売却したことにより当該物件の賃料収入が減少したが、第 3 四半期連結会計期間中に大型物件売買の仲介手数料収入が発生したことで、

賃料収入の減少を補っている。

* その他事業

2014年2月に子会社化した株式会社大多喜ハーブガーデンは、195百万円の売上高、50百万円の営業損失となった。今後は希少種ハーブの生産に特化し、販路拡大に注力する。今期黒字化の計画。

(3) 財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

(単位:百万円)

	14年3月末	15年3月末		14年3月末	15年3月末
流動資産	4,934	4,249	流動負債	1,035	1,302
現預金	389	1,169	短期有利子負債	680	437
営業出資金	260	1,900	固定負債	2,024	83
販売用不動産	3,781	718	長期有利子負債	2,024	83
固定資産	109	87	負債合計	3,059	1,386
有形固定資産	29	17	純資産	1,984	2,950
無形固定資産	62	49	株主資本	1,984	2,950
投資その他の資産	17	19	負債純資産合計	5,044	4,336
資産合計	5,044	4,336	有利子負債残高	2,705	521
			自己資本比率	39.3%	68.0%

現預金や営業出資金が増加したが、販売用不動産の売却が進み、流動資産は前期末に比べ6億85百万円減少し、資産合計も同7億68百万円減少した。

一方、販売用不動産の売却に伴い、長期有利子負債を返済したこと等により、負債合計は前期末に比べ16億73百万円減少した。

純資産は当期純利益計上による利益剰余金の増加で、前期末に比べ9億66百万円増加。この結果、自己資本比率は前期末より大幅に上昇し68.0%となった。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	14年3月期	15年3月期	増減
営業CF	748	3,019	+2,270
投資CF	-20	-3	+17
フリーCF	727	3,016	+2,288
財務CF	-612	-2,236	-1,623
現金同等物残高	379	1,159	+779

営業CFは当期純利益の計上、営業出資金の増加、たな卸資産の減少等でプラス幅が大きく拡大した。投資CFのマイナス幅はやや縮小した結果、フリーCFのプラス幅も拡大した。財務CFは長短期借入金の返済によりマイナス幅が拡大。キャッシュポジションは上昇した。

(4) トピックス

◎立会外分売を実施

2015年5月20日、株式の流動性向上と株主数増加を目的として立会外分売を実施した。分売値段298円、買付け顧客一人当たり上限10,000株で1,800,000株を分売した。

3. 中期経営計画の進捗

前回のレポートで紹介したように、当社では2015年3月期～2017年3月期の3年間の中期経営計画を策定し、更なる成長を目指している。

<数値目標を上方修正>

中計初年度である2015年3月期は目標数値を以下の様に上回った。

2年目となる今期以降は、更なる成果創出と目標達成に邁進するとともに、次の発展の方向を見据え、次期以降に花咲かせるテーマに取り組んでいく。また、更なる収益力強化と財務体質強化による強靱な企業体質を確立することを目指している。

(単位:百万円)

	13/3期	14/3期	15/3期			16/3期	17/3期
	実績	実績	当初計画	実績	計画比	計画	計画
売上高	1,544	2,984	5,300	6,334	+1,034	8,100	11,000
営業利益	347	464	800	1,027	+207	1,300	2,000
経常利益	145	362	500	993	+493	950	1,600
当期純利益	120	399	480	966	+486	780	1,200

上方修正した1年目に次ぐ2年目の今期目標は現在のところ修正していないが、今期中に見直しができるよう全社挙げて邁進するとのことである。

<外部環境に対する認識>

2015年1月1日時点での全国公示地価は、東京、大阪、名古屋の三大都市圏平均で住宅地、商業地ともに前年に続き上昇し、全国の商業地横這いで7年ぶりに下落が止まった。

不動産価格の底入れ、2020年東京オリンピックに向けた首都圏での不動産投資の活発化等を背景に、新築のみでなくバリューアップ案件への不動産投資拡大も見込まれるなど、当面は良好な事業環境が続くと会社側は見ている。

<基本方針>

このような経営環境の変化を好機ととらえ、強みとする不動産の開発力・プロデュース力及び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いく。

中期経営計画の基本方針を「フォローの外部環境を最大限に活かした積極経営」と定め、具体的に以下のような4つの戦略を推進する。

①エリア・用途を限定せず、潜在的バリューがある不動産を取得し、当社の企画力により潜在的な付加価値を高める。(第2の「芝公園プロジェクト」の発掘)

現在、多くのプロジェクトに着手しているが、主なものは以下の通りで、今期中に売却予定の物件もある。

プロジェクト名	概要	ポイント	売却予定時期
横浜・山下町	ホテル用地・店舗用地など、横浜中華街という地域の特性を活かした企画を計画。	横浜中華街の中心地に立地する希少価値の高い物件。	2017年3月期
葉山南	眼下に広がる海を活かした、新たな高級別荘として販売する計画。	海岸に面する土地は企業の保養施設やホテルが多いため、個人では手に入れにくく、希少価値が高い。	2016年3月期
富士河口湖	敷地からは世界遺産の富士山を眺望できる環境。リッチな保養所改修。	世界遺産に登録され、ますます人気が高まる富士山が眺望できる物件	2016年3月期
伊豆熱川	「伊豆」という首都圏に近いリゾート地としての恵まれた地域特性を活かす。	東伊豆の熱川温泉近くに位置し、良質な温泉が引かれる物件。	2016年3月期

②都市再開発など、JV・SPC等を通じた数十億～百億円規模の大型プロジェクトへの出資。

販売用不動産の仕入に加え、有望なプロジェクトへのJVやSPCを用いた出資により積極的に取組んでいく。

こうしたプロジェクトの場合、単なる出資者であればリターンは出資比率に応じたものとなるが、同社の場合は、そのプロジェクト実行力の高さから同社がSPCを組成して出資者を募り、土地買収や建築といった実際のプロセスを進めていくため、事業主体者として出資配分以上のリターンを得る事が出来、高い収益率が期待できる。

③戦略的M&Aの推進、不動産M&Aコンサルティングの強化

不動産再生事業やプロパティマネジメント事業とシナジー効果が見込まれる企業のM&Aや事業買収を推進する。また、自社で買収するよりも、より高いシナジー効果が見込まれる企業に対してM&Aアドバイザリーサービスを提供したり、不動産売買の各種コンサルティングを行う等、内外のリソースを結集して幅広く業務を展開していく。既に複数の案件が出てきており、今後の収益の柱に育成する。

④プロパティマネジメント業務を通じた不動産オーナーとの長期的な取引関係を構築

建物管理から不動産売買に繋がる取組みを強化する。

バリューアップした優良な物件を紹介・販売すると、買主と信頼関係が構築でき、売却後もPM(プロパティマネジメント)やBM(ビルマネジメント)を受託することができる。

こうした買主が増えていくと、強固な不動産オーナーネットワークが構築でき、不動産の購入・売却といった様々なニーズや情報が入手できるようになる。

そうしたニーズを社内のネットワーク内でつなぎトータルでサポートして行けるような体制を築き、不動産オーナーとの長期的な取引関係を構築する。

そのため、早期に管理物件を数百棟規模に積み上げていく。

4. 2016年3月期業績見通し

(1)業績見通し

(単位: 百万円)

	15年3月期	構成比	16年3月期(予)	構成比	前期比
売上高	6,334	100.0%	8,100	100.0%	+27.9%
営業利益	1,027	16.2%	1,300	16.0%	+26.5%
経常利益	993	17.6%	950	11.7%	-4.4%
当期純利益	966	15.3%	780	9.6%	-19.3%

* 予想は会社側発表

引き続き増収増益を目指す。

売上高は前期比27.9%増の81億円、営業利益は同26.5%増の13億円を想定。

良好な事業環境の下、販売用不動産の仕入・売却、各種プロジェクト案件の完結、M&A仲介の手数料収入などにより増収増益を目指している。

前述の様に、中期経営計画の初年度である前期を上方修正したが、2年目の今期は現時点では据え置いている。

配当性向30%を目途に株主還元を行う方針で、普通配当5円/株を予定。

5. 今後の注目点

今来期も「横浜・山下町プロジェクト」を始めとして、同社ならではのプロデュース力・開発力が発揮されることが期待される「第2の芝公園プロジェクト」のような案件の発掘に取り組んでいく。また、プロジェクト出資にも引き続き取り組んでいく。

中計2年目となる今期業績予想の見直しが行われるかにも注目したい。

▶ アラート申込み

イントランスの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

株式会社インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2015 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.