



# 2008年3月期 第1四半期 決算説明



2007年8月6日  
株式会社 イントランス



**INTRANCE**  
Intelligence・Trust・Perseverance

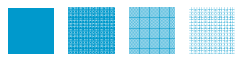
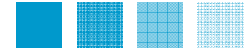


**本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2007年8月6日現在のデータ等に基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または、約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。**

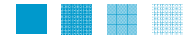


(頁数)

<b>事業概要</b>	3～12
<b>第1四半期業績概要</b>	13～20
<b>第2四半期のアクションプラン</b>	21～22
<b>会社概要</b>	23～26



# 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、不動産の持つ個別性に着目、個々の物件毎に収益最大化を実現するソリューションをHandmade的に立案、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など存在しません。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。**
- **つまり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。**
- **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といえるでしょうか？一番良いのは「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」、だと私たちは考えております。**



## 事業概要



### ■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  
⇒物件の維持管理及び賃貸管理サービス
- ・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  
⇒都市再開発案件のアクイジション(購入)提案及び  
コンサルティング業務
- ・仲介事業  
⇒不動産売買仲介、リーシング(テナント付け)等業務

# 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

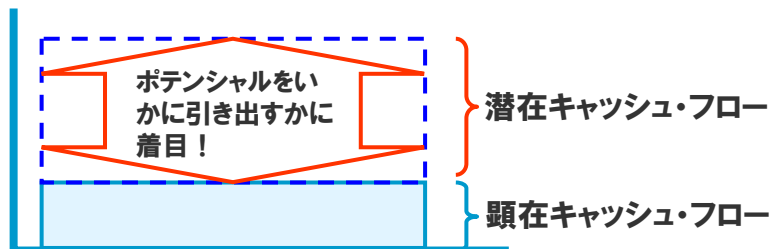


地域ニーズの高い物件

↓  
収益性の高い  
物件の提供

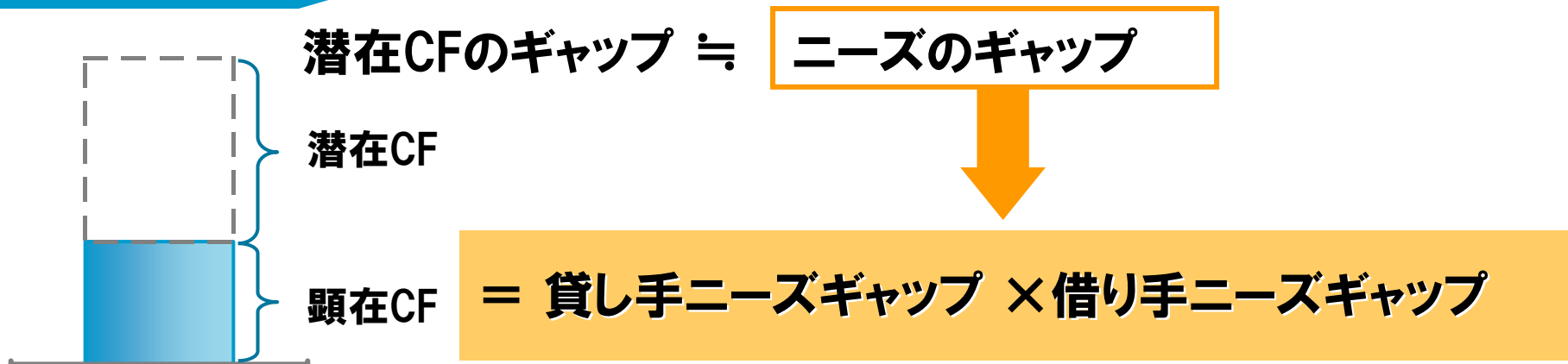
不動産のキャッシュフローを最大化！

キャッシュ・フロー





# なぜ潜在CFが生まれるか？



## ■貸し手ニーズギャップ(オーナーギャップ)

- 物件の潜在価値を高めるためには、借り手(テナント)のニーズを知ることが重要なポイント。貸し手が考える物件の用途、仕様、価格、広さ等が必ずしも借り手(テナント)のニーズと合致しているわけではない。当社は、周辺調査やヒアリングによりそれらのギャップを識別し、潜在価値の高い物件を選出し仕入れていく。

## ■借り手ニーズギャップ(テナントギャップ)

- 顕在化している借り手(テナント)だけではなく、潜在的な借り手(テナント)のニーズを把握・想定し、対象物件の潜在価値を最大限に高めることが出来る企画を練り上げ、借り手(テナント)のニーズに合った物件を提供していく。



## 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	3億円～20億円
対象者	原所有者(不動産業者所有物件は対象となりません)

※原所有者は、不動産を建築した時点の所有者です。

# 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**

## 当社の強み・特徴



- 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**

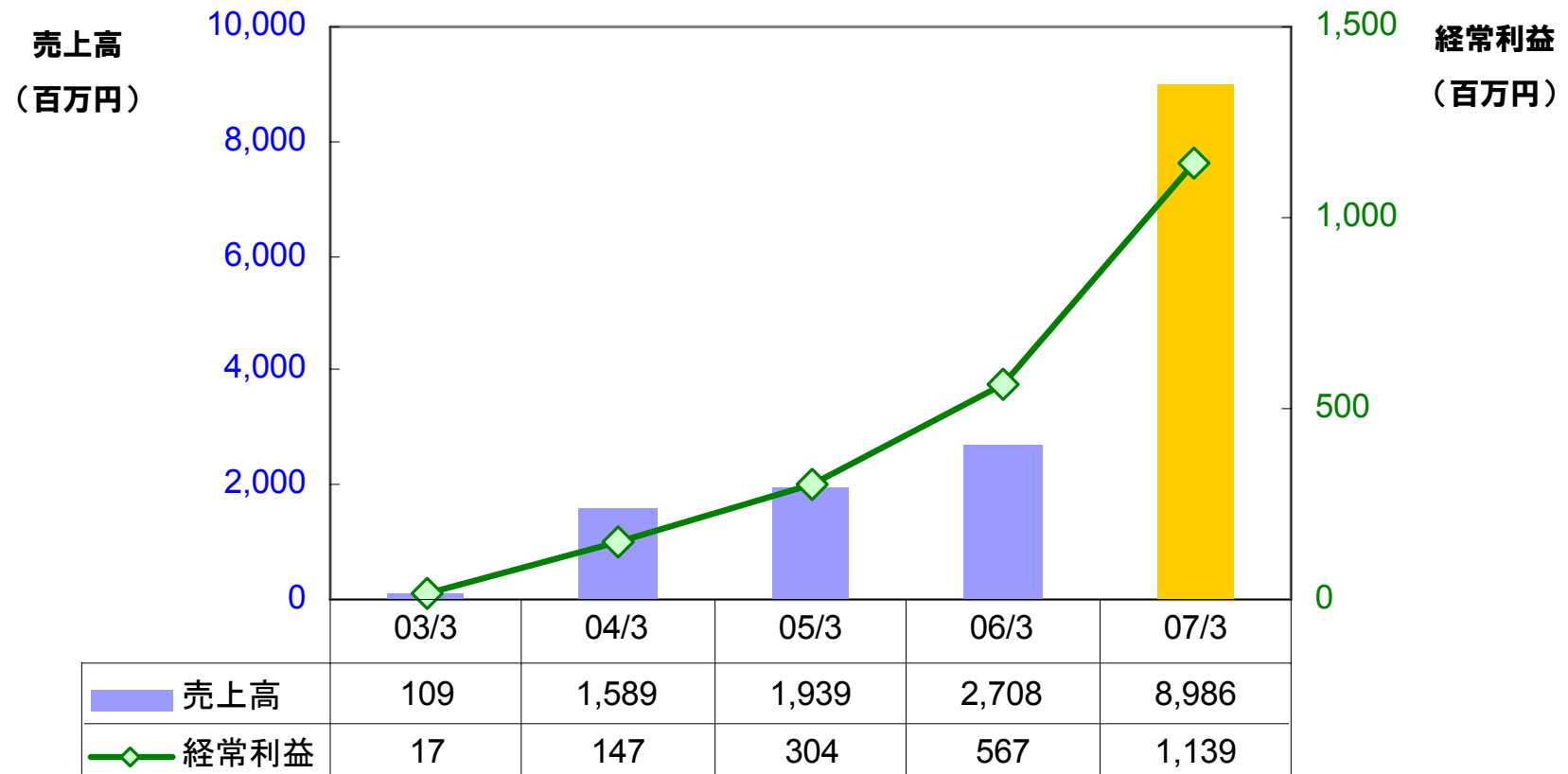
---
- 4 当社成長の礎は人材力という考えのもと、社員の成長促進に  
資する教育システムの充実**

# 業績推移

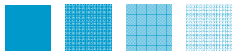


過去5年間(03年3月期から07年3月期)の平均成長率

売上高 :201.3%      経常利益:186.1%



2008年3月期 第1四半期



業績概要

## 第1四半期レビュー



①

人員の増強(期末21名→30名)

②

大阪支社開設準備(7月より営業開始)

③

大宮ビルバリューアップ完了

④

不動産ファンド向け営業開始

⑤

リテール事業営業開始

# 大宮ビルバリューアップ実績



## 老朽化ビルのフルリノベーション案件

### 【プロジェクト概要】

- ◇所在地 埼玉県さいたま市大宮区
- ◇敷地面積 333.88㎡
- ◇延床面積 1449.23㎡
- ◇規模・構造 鉄骨鉄筋 地上7階
- ◇用途 オフィス

### (大宮プロジェクト)



不動産が本来持つ  
ポテンシャルを引き出す





## 業績概要



不動産ファンドへの営業開始によって、物件単位の販売から複数物件一括販売へのトライも視野に営業活動を行うこととしたため、プリンシパルインベストメント事業の売上計上は第2四半期にずれこむ

	08年3月期 第1四半期	(百万円)
<b>売上高</b>	92	
プリンシパルインベストメント事業	0	
ソリューション事業	92	
<b>売上総利益</b>	52	
プリンシパルインベストメント事業	0	
ソリューション事業	52	
<b>販管費</b>	111	
<b>営業利益</b>	▲59	
<b>経常利益</b>	▲85	
<b>当期純利益</b>	▲106	

※当社は07年3月期第3四半期から四半期決算を行っておりますので、当第1四半期の前年比較はありません。

## 貸借対照表 要旨(資産の部)



(百万円)

	07年3月末	07年6月末	増減額
<b>流動資産</b>	7,704	7,468	▲ 236
<b>現預金</b>	1,281	939	▲ 342
<b>販売用不動産</b>	6,044	6,209	165
<b>固定資産</b>	14	15	1
<b>繰延資産</b>	1	1	0
<b>資産合計</b>	7,720	7,484	▲ 236

①

① 販売用不動産：物件の再生に伴う増加。

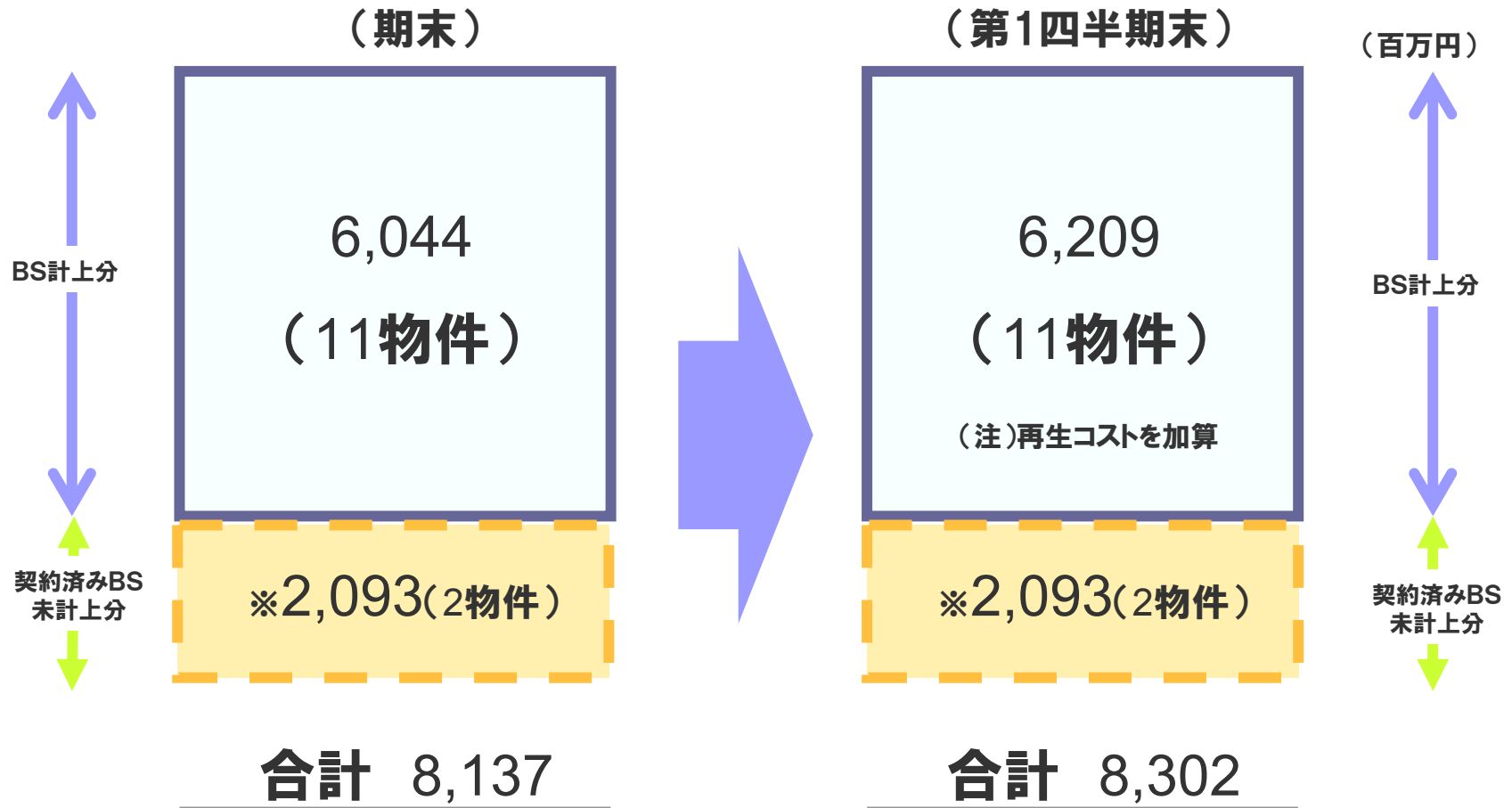
# 貸借対照表 要旨(負債・純資産の部)



	(百万円)			
	07年3月末	07年6月末	増減額	
<b>流動負債</b>	5,502	5,424	▲ 78	①
短期借入金	4,677	4,852	175	②
未払金	96	226	130	
未払法人税等	372	1	▲ 371	③
<b>固定負債</b>	101	101	0	
<b>負債合計</b>	5,603	5,526	▲ 77	
<b>純資産</b>	2,116	1,958	▲ 158	
資本金	586	586	0	
資本剰余金	356	356	0	
利益剰余金	1,174	1,016	▲ 158	
<b>負債・純資産合計</b>	7,720	7,484	▲ 236	

- ① 短期借入金 : 納税資金の借入による増加。
- ② 未払金 : 再生費用による増加。
- ③ 未払法人税等 : 法人税支払による減少。

# 資産状況(販売用不動産の推移)



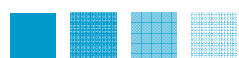
※契約済みであるが、残金決裁が第2四半期のため期末時点でBSに計上されていない物件

# キャッシュフロー計算書



(百万円)

	08年3月期 第1Q
I 営業活動による キャッシュフロー	▲472
II 投資活動による キャッシュフロー	▲1
III 財務活動による キャッシュフロー	131
IV 現金及び現金同等物 の増減額	▲341
V 現金及び現金同等物 の期首残高	1,281
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	939



# 第2四半期のアクションプラン について

## 第2四半期のアクションプラン



①

**不動産ファンド向け新規販売チャネル開発**

②

**9物件の中間期末までの売却・引渡**

③

**仕入活動の強化(中間期末70億円の残高達成)**

④

**リテール事業の出店準備(2号店)**

※②9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。

※③中間期末70億円の残高には、期末時点で契約はしているものの引渡しが下期になるものを含む可能性があります。



## 会社概要(ご参考)



## 会社概要



社名	株式会社 イントランス	
業務内容	プリンシパルインベストメント事業	
設立	1998年5月	
本社	東京都渋谷区東3-14-15	
従業員数	30名(07年6月30日時点)	
主な業績 2007年3月期	売上高	8,986百万円
	経常利益	1,139百万円
	当期純利益	625百万円
	総資産	7,720百万円



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。

## 社名の由来



**Intelligence** 知恵

**Trust** 信用

**Perseverance** 忍耐

イントランスの社名の由来は、Intelligence「知恵」Trust「信用」Perseverance「忍耐」を組み合わせた造語です。代表の上島が勤務していた会社で、創業者の秘書をしていたときに会社経営成功の秘訣を聞いたところ、「会社がどんな困難に直面しても知恵を出して乗りきり、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りなさい」と教えをもらったことから名づけられました。





ご静聴ありがとうございました。



**INTRANCE**  
Intelligence·Trust·Perseverance