



2012年3月期 上半期 決算説明会

2011年11月10日

株式会社イントランス (証券コード:3237)



- 1. 2012年3月期 上半期業績**
2. 経営戦略及びビジネスモデル事例
3. アクションプランの進捗
4. 業績予想の上方修正
5. ご参考



1-1

ビジネスモデルが軌道に乗り、上方修正

業績 — 上半期で通期利益予想を達成し、上方修正

- 売上高956百万円、営業利益232百万円、経常利益219百万円、当期純利益219百万円
- 上方修正の要因は、企画力を活かしてスピーディーにバリューアップした不動産の価値がそのまま利益に反映されたため。

プリンシパルインベストメント事業 — 早期再生・早期販売を実現

- | | | |
|--|---|------------------------|
| ■ 前期末保有棚卸資産 6物件 ⇒ 5物件を売却（区分所有マンション4戸を含む） | } | 売上 671百万円
粗利 214百万円 |
| ■ 上半期購入物件 6物件 ⇒ 1物件を売却 | | |

ソリューション事業（フィービジネス） — 販管費を賄う安定収益を確保

- | | | |
|--|---|------------------------|
| ■ 利益率の高いフィービジネスが昨年に続き好調。 | } | 売上 285百万円
粗利 245百万円 |
| ■ プロパティマネジメント事業は、建物管理等受託件数が前期末から7棟増加し、29棟。 | | |

財務 — 厳選した物件を積極購入しつつ、リスクは低減

- 販売用不動産は、284百万円(前期末)から2,378百万円へ増加。
- 資金調達方法を多様化し、財務リスクを軽減。 ⇒ 自己資本比率は33.5%と、高い水準を維持。

連結損益計算書 要旨



1-2 四半期ごとの黒字を達成

	2012/3期 第1四半期 会計期間	2012/3期 第2四半期 会計期間	2012/3期 第2四半期 累計期間	(百万円) 2012/3期 修正前通期 業績予想	達成率 (%)
売上高	230	726	956	1,380	69.2
営業利益	96	136	232	280	82.8
経常利益	※① 87	132	219	200	109.5
当期純利益	87	132	219	200	109.5

POINT①
 フィービジネスの領域拡大により、営業利益率は41.7%

※②
POINT②
 第2四半期に3物件を売却し、プリンシパルインベストメント事業が黒字化

※③
POINT③
 上半期で通期利益予想を達成



実績事例

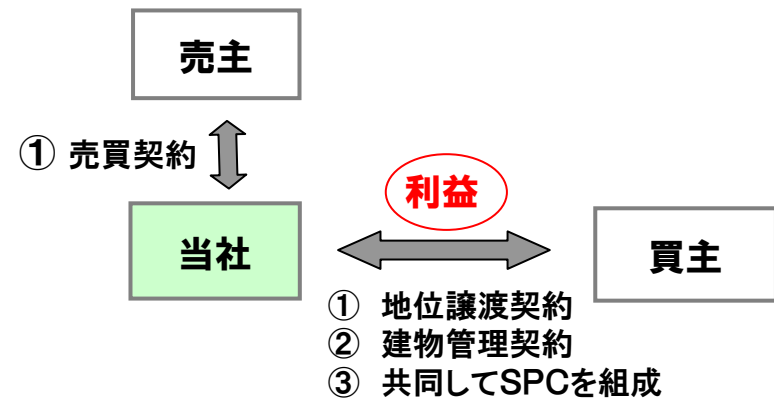


1-3 リスクを低減しつつ、収益力を強化

1. 渋谷プロジェクト（コンサル案件）

- 所在地 / 東京都渋谷区
- 引渡し / 2011年4月

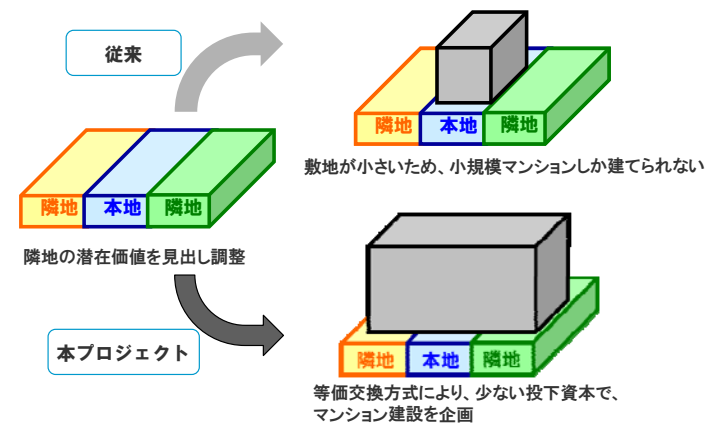
当社が一体開発型プロジェクトを企画し、売主に手付金を支払った物件について、SPC（プロジェクトに賛同する投資家が出資）へ買主の地位を譲渡し、自己資金を最小化して収益を獲得。買主が購入後は建物管理も受託したうえで、投資家と共同でSPCを組成し、長期的な不動産価値の向上を目指す案件。



2. 杉並プロジェクト（開発案件）

- 所在地 / 東京都杉並区
- 引渡し / 2011年7月

隣地所有者との等価交換方式により小さな投下資本で大きな開発を企画した前年度のビジネスモデル事例。当社は隣地の権利関係を調整してから、プロジェクトの企画付きで物件を売却した案件。





連結貸借対照表 要旨



1-4 身軽な財務体質を確保

	2011/3 (単体)	2011/9 (連結)	(百万円) 増減額
総資産	1,003	2,828	1,825
販売用不動産	284	2,378	2,094
借入金	100	250	150
自己資本比率 (%)	72.6	33.5	▲39.1
繰越利益剰余金 ▲900		▲681	▲219

POINT①
物件を積極的に購入するも、2物件を共同事業とすることで財務リスクを軽減。
(少数株主持分10.5億円)

POINT②
新規借入により2物件を購入。
前期末の借入金は返済済み。

POINT③
高い水準を維持。(1Q終了時は46.6%)

POINT④
繰越欠損金は順調に減少。



1. 2012年3月期 上半期業績
- 2. 経営戦略及びビジネスモデル事例**
3. アクションプランの進捗
4. 業績予想の上方修正
5. ご参考

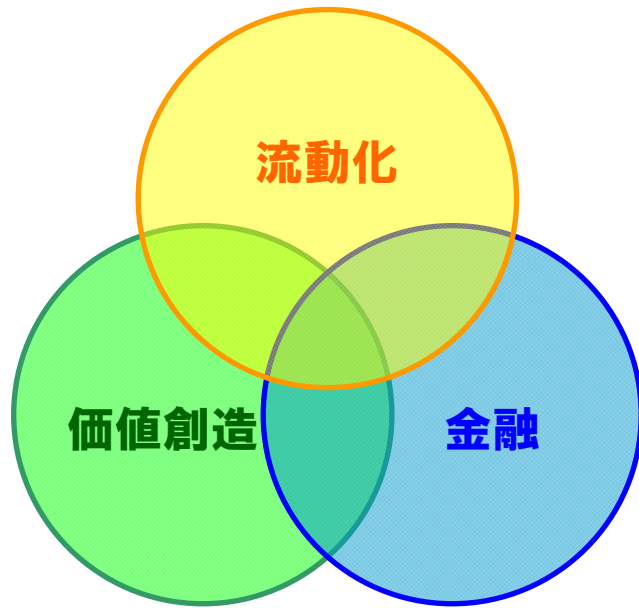


経営戦略(ビジネスモデル)



2-1

「流動化」「価値創造」「金融」を融合



流動化	<p>不動産証券化事業 SPCの組成・解消、信託受益権売買仲介等</p> <p>資産活性化事業 遊休不動産、未利用または低稼働の不動産に対する投資</p>
価値創造	<p>再開発事業 権利関係の調整等</p> <p>不動産再生事業 建築法上の遵法性確保、リノベーション、コンバージョン等</p> <p>建設事業 プロジェクトの企画から販売までワンストップサービス</p>
金融	<p>不良債権化した不動産の買取事業 金融機関等からの不良債権の任意売却案件の買取</p> <p>不動産付不良債権の買取事業 金融機関等から不動産担保付不良債権の買取</p> <p>不良債権化し、債権関係が複雑な不動産の権利調整等</p>

「流動化」「価値創造」「金融」というファクターのうち2つ以上のファクターが重なる難易度の高いバリューアップを企画し、利益を最大化



ビジネスモデル事例



2-2

芝公園プロジェクトが進行中



Before



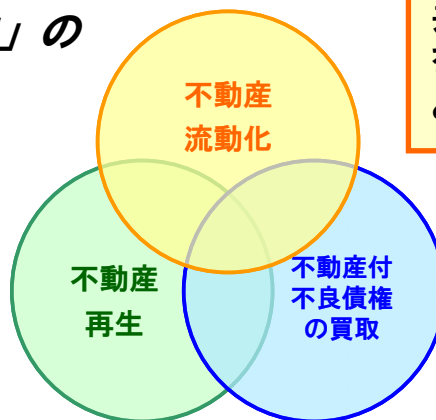
After

芝公園プロジェクトプラン

- ①不動産を保有する匿名組合の持分を取得
- ②出資者と共同事業としてプロジェクトを開始
- ③テナント誘致
- ④リノベーションの企画・設計
- ⑤投資家に魅力的な金融商品として売却予定

「流動化」「価値創造」「金融」の
3つのファクターを融合

空きビルを新築同様にフルリノベーションし、地域の特性を活かした高利回りの投資物件として商品化



共同事業とすることで、資金調達方法を多様化し、出資者も現物不動産投資と比べて安心して投資できる仕組み

プロジェクトを進めていた会社ごと（価格が下落した不動産を含む）旧投資家から購入



1. 2012年3月期 上半期業績
2. 経営戦略及びビジネスモデル事例
3. **アクションプランの進捗**
4. 業績予想の上方修正
5. ご参考



3-1

安定的な収益基盤を構築

① 財務の健全性に配慮したバリューアップ案件の発掘

- ・購入物件の厳選
- ・他社との共同事業やコンサルティング・売買仲介によるリスク低減

② 四半期ごとに利益を創出する営業体制の構築

- ・複数の販売案件・コンサル案件を同時に進行
- ・早期再生、早期販売の徹底

③ プロパティマネジメント事業を強化し、毎月の安定収入を獲得

- ・賃貸仲介業務を強化し、空室率を改善
- ・売却物件、コンサル案件の買主から建物管理契約を承継

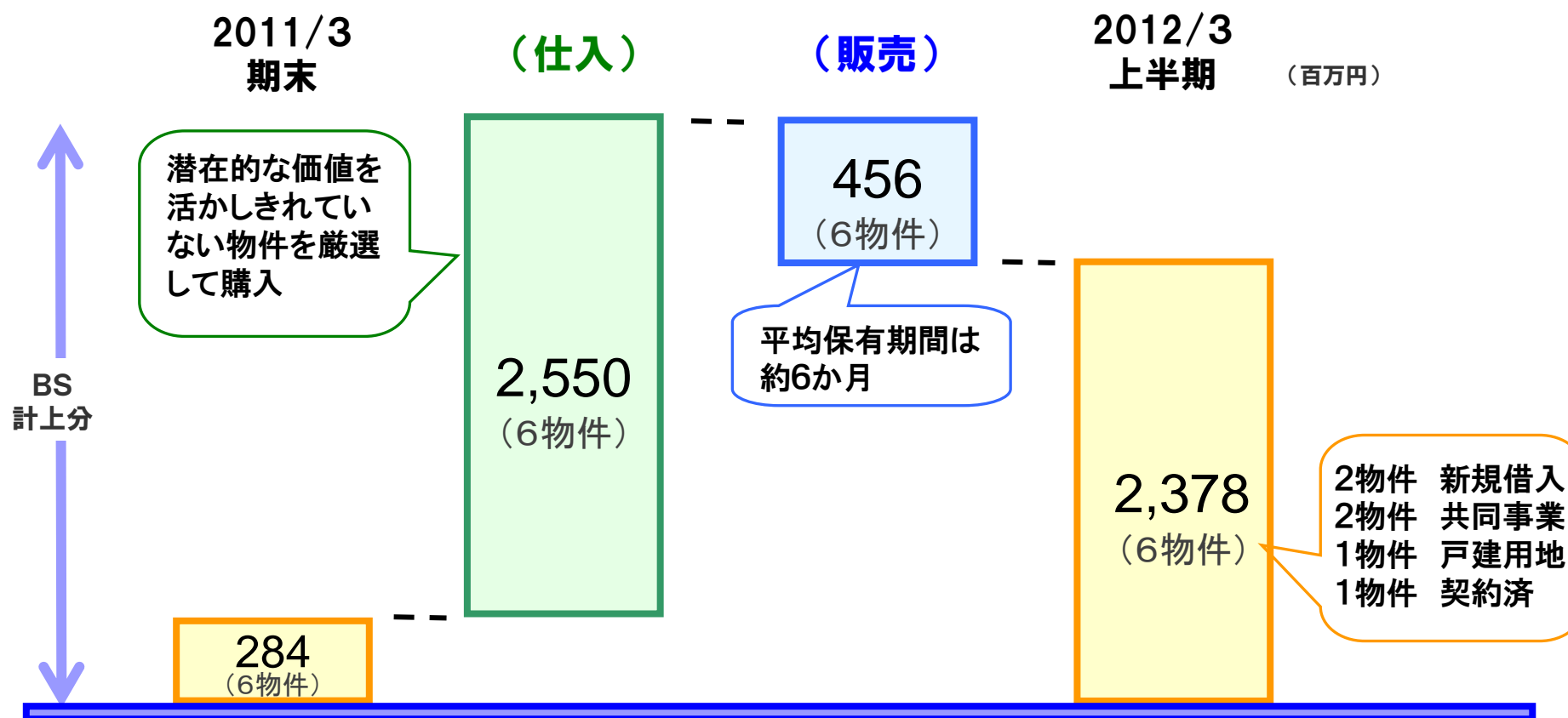


上半期 アクションプランの進捗状況(1)



3-2

リスクを抑えながら厳選した6物件を購入



※ 区分所有マンションについては1物件としてカウントしております。



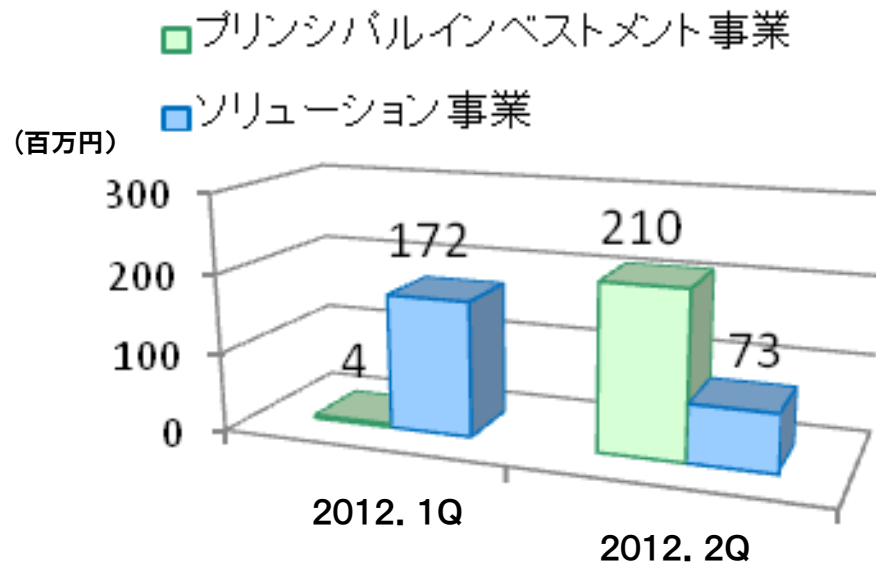
上半期 アクションプランの進捗状況(2)



3-3

各セグメントで四半期ごとに黒字化

セグメント別 粗利実績



プリンシパルインベストメント事業

収益圧迫要因だった棚卸資産評価損がなくなり、バリューアップした不動産の価値がそのまま利益に反映

ソリューション事業

利益率の高いコンサル事業が、前年度に引き続き好調に推移し、販管費を賄う安定収益を確保



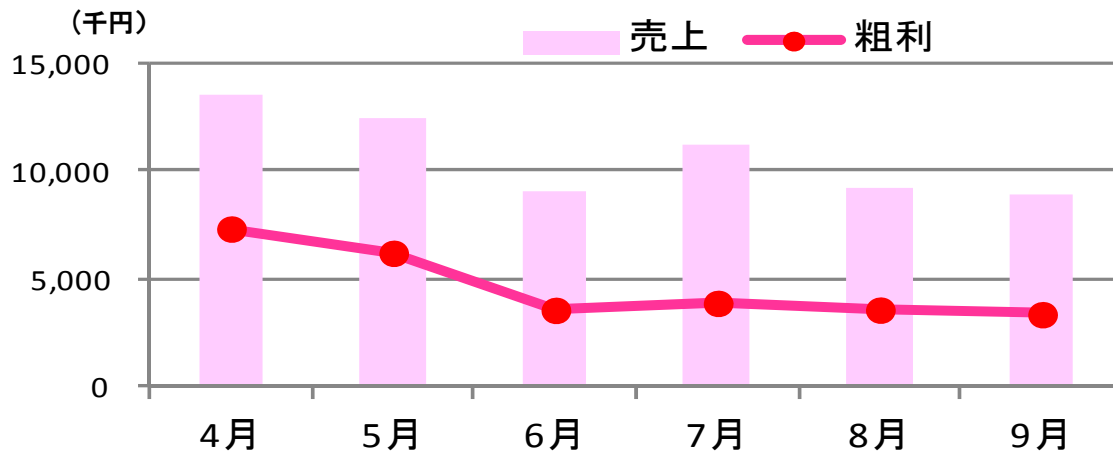
上半期 アクションプランの進捗状況(3)



3-4

PM事業が毎月の安定収益を確保

PM事業全体の月次業績の推移



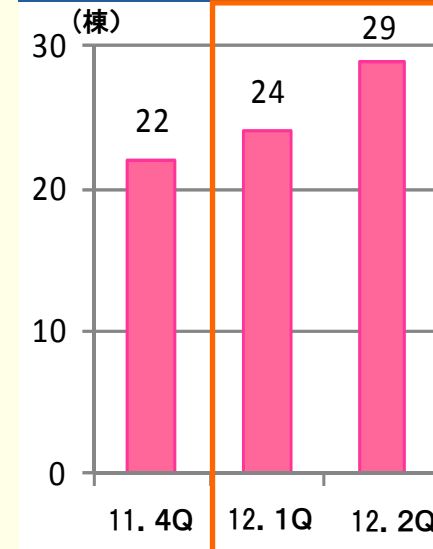
売上	13,617	12,468	9,101	11,288	9,211	8,979
粗利	7,358	6,232	3,581	3,906	3,593	3,382

- 4月はリーシングフィー、5月は工事売上が売上増加の要因
- リーシングは1か月平均10.5件の成約

※PM事業とは、プロパティマネジメント事業の略称です。

※PM事業売上には、PM・BMフィー、工事売上、リーシングフィーが含まれております。

建物管理等 受託件数の推移



- 受託件数は前期末から7棟増加
(2011年9月末現在)



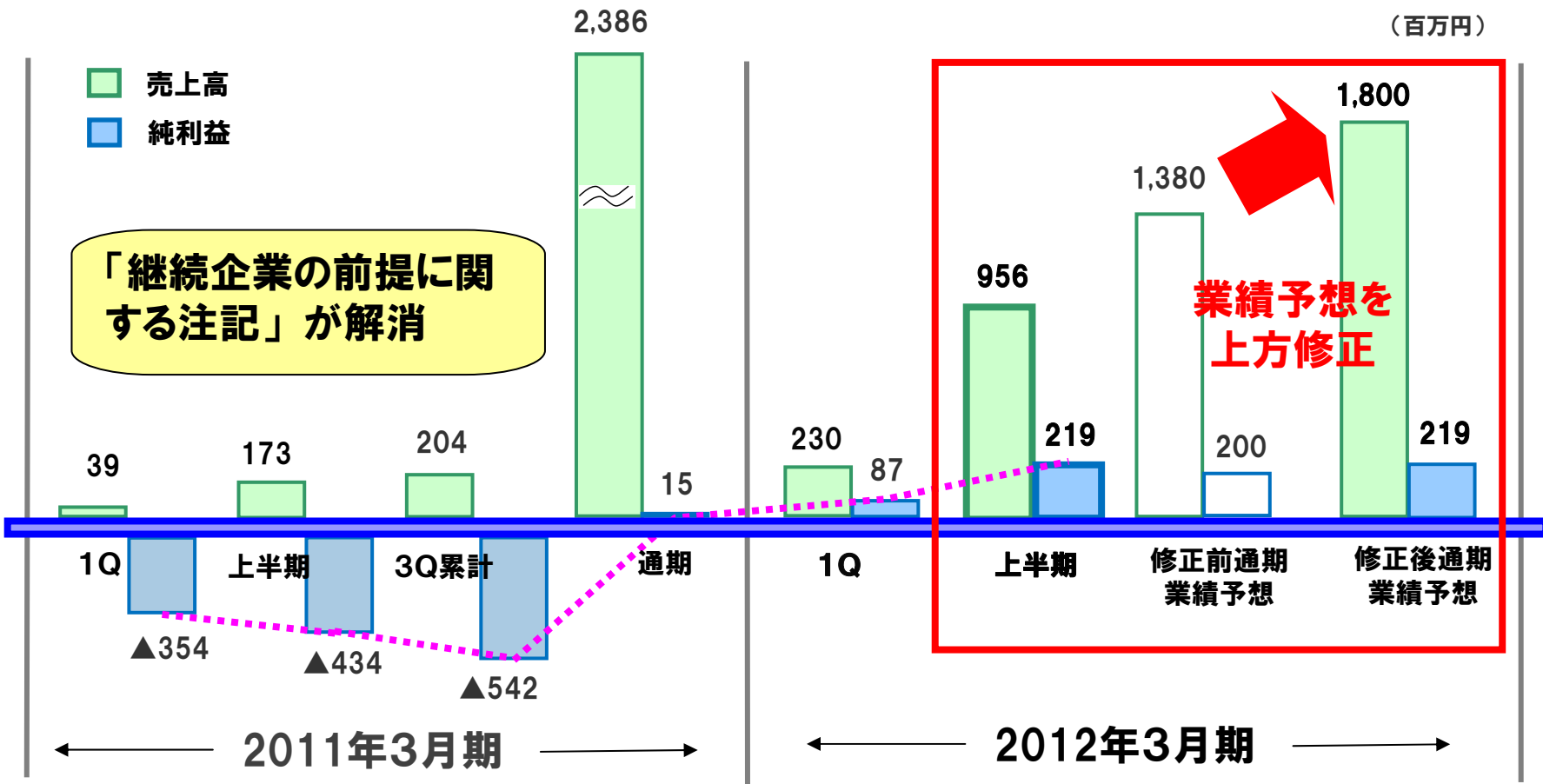
1. 2012年3月期 上半期業績
2. 経営戦略及びビジネスモデル事例
3. アクションプランの進捗
- 4. 業績予想の上方修正**
5. ご参考



新経営体制における業績推移



4-1 「再生」から「成長」のステージへ





2012年3月期 業績予想の上方修正



4-2

来期以降に向けた物件購入を重視

(百万円)

	2011年3月期 通期 (実績)	2012年3月期 上半期 (実績)	2012年3月期 通期予想(期初)	2012年3月期 通期予想(修正後)	増減
売上高	2,386	956	1,380	 1,800	+420
営業利益	53	232	280	 281	+ 1
経常利益	16	219	200	 219	+19
当期純利益	15	219	200	 219	+19

- 下期は、芝公園プロジェクト、沖縄プロジェクトなどのバリューアップ及び来期以降に向けた物件購入にウェイトを置く方針。
- 繰越欠損金を解消し、早期復配を目指す。



1. 2012年3月期 上半期業績
2. 経営戦略及びビジネスモデル事例
3. アクションプランの進捗
4. 業績予想の上方修正
5. **ご参考**



■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

○コンサル事業

⇒不動産賃貸仲介及び不動産売買仲介等業務

○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業務



- 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～建物管理」までを一社で行う一貫体制**
→部門間のシナジー効果により、市況に影響されない体制を構築



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	東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階
代表者名	代表取締役社長 麻生 正紀
資本金	930,497,425円【2011年9月30日現在】
発行済株式数	144,305株【2011年9月30日現在】
決算期	3月
従業員等	18名【2011年9月30日現在】
事業内容	不動産再生事業 1.プリンシパルインベストメント事業 2.ソリューション事業
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



注意事項



本資料は、2011年9月30日現在のデータ等に基づく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。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。

なお、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

株式会社イントランス <http://www.intrance.jp/>

管理部門 IR担当 菊谷

〒150-0043

東京都渋谷区道玄坂一丁目16番5号 大下ビル9階

TEL :03-6803-8100

FAX :03-6803-8105

Mail : info@intrance.jp