

第10期

第3四半期決算説明会資料

2008年1月28日



**INTRANCE**

Intelligence・Trust・Perseverance

株式会社 イントランス

証券コード: 3237

# 目次



第3四半期業績概要	2 ~ 9
第3四半期ハイライト	10 ~ 12
第4四半期アクションプラン	13 ~ 15
事業概要	16 ~ 24
会社概要	25 ~ 28



2008年3月期

第3四半期業績概要

# 損益計算書

(百万円)

	2007/3期 第3四半期 (06年10～12月)		2008/3期 第3四半期 (07年10～12月)		対前年同期比
売上高	2,346	100.0%	4,121	100.0%	175.7%
プリンシパルインベストメント事業	2,311	98.5%	4,034	97.9%	174.6%
ソリューション事業	35	1.5%	87	2.1%	248.6%
売上総利益	181	7.7%	310	7.5%	171.3%
販管費	106	4.5%	142	3.4%	134.0%
営業利益	75	3.2%	168	4.1%	224.0%
経常利益	33	1.4%	138	3.3%	418.2%
当期純利益	36	1.5%	81	2.0%	225.0%

# 損益計算書

(百万円)

	2007/3期 第3四半期累計 (06年4～12月)		2008/3期 第3四半期累計 (07年4～12月)		対前年同期比 ÷	2008/3期 通期計画 (07年4月～08年3月)	通期進捗率 ÷
売上高	7,175	100.0%	8,039	100.0%	112.0%	14,600	55.1%
プリンシパルインベストメント事業	7,027	97.9%	7,769	96.6%	110.6%	14,285	54.4%
ソリューション事業	148	2.1%	270	3.4%	182.4%	315	85.7%
売上総利益	1,277	17.8%	1,011	12.6%	79.2%	1,760	57.4%
販管費	383	5.4%	397	4.9%	103.7%	790	50.3%
営業利益	893	12.4%	614	7.6%	68.8%	970	63.3%
経常利益	799	11.1%	532	6.6%	66.6%	800	66.5%
当期純利益	451	6.3%	318	4.0%	70.5%	450	70.7%
E P S (円)	7,835	-	4,959	-	-	-	-

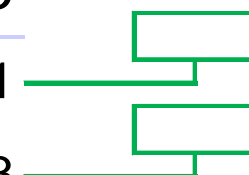
E P Sは潜在株式の調整は行っておりません。

# 貸借対照表 要旨 (資産の部)



(百万円)

	2007年9月末	2007年12月末	増減額
流動資産	6,885	6,470	▲ 415
現預金	752	2,233	1,481
販売用不動産	5,868	4,155	▲ 1,713
固定資産	17	17	0
繰延資産	0	0	0
資産合計	6,902	6,487	▲ 415



現預金：物件売却による増加。  
販売用不動産：物件売却に伴う減少。

# 貸借対照表 要旨 (負債・純資産の部)

(百万円)

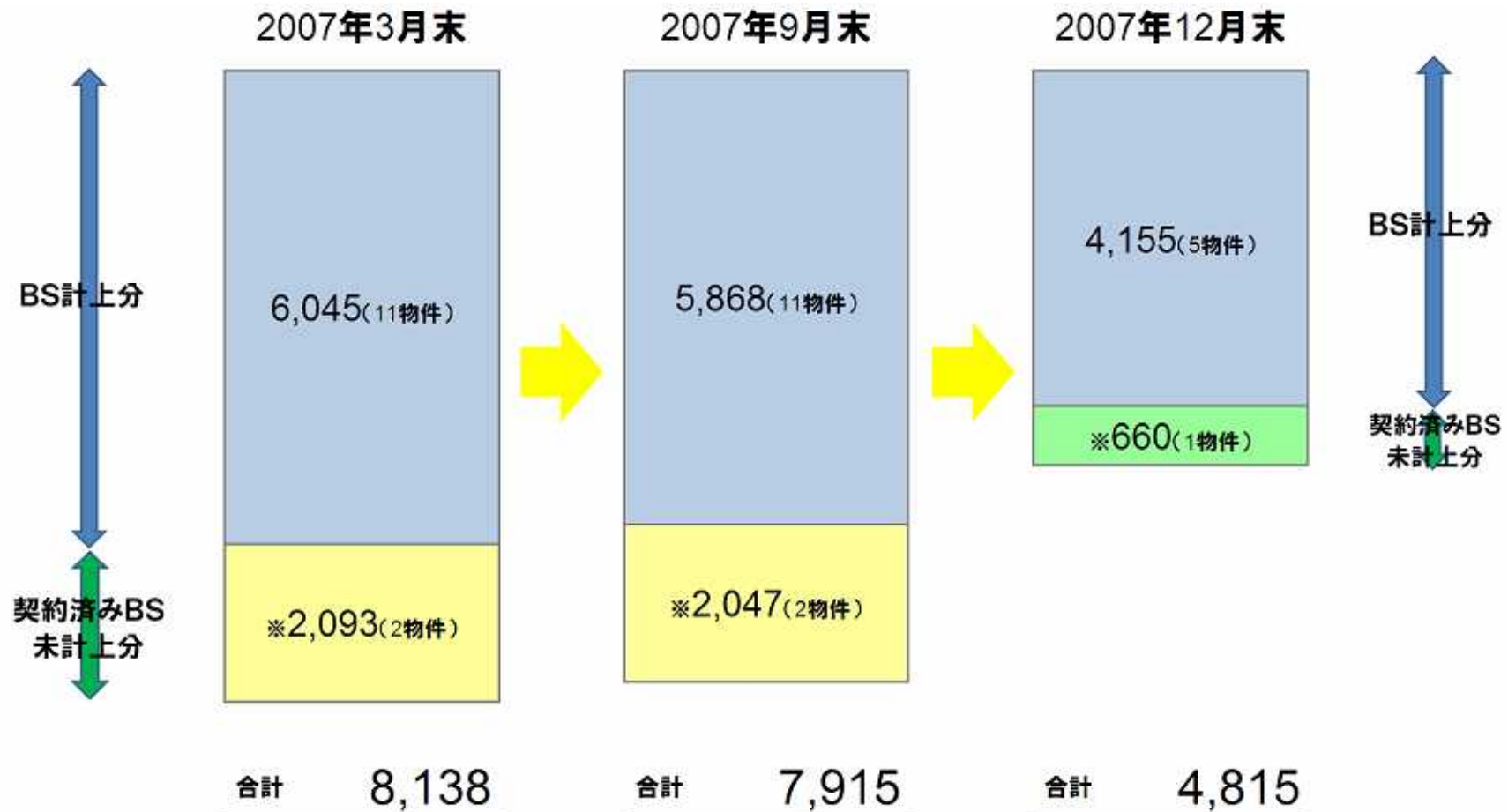
	2007年9月末	2007年12月末	増減額
<b>流動負債</b>	4,500	3,068	▲ 1,432
短期借入金	3,885	2,741	▲ 1,144
未払法人税等	162	38	▲ 124
前受金	21	10	▲ 11
預り敷金	240	99	▲ 141
<b>固定負債</b>	100	1,035	935
<b>負債合計</b>	4,600	4,103	▲ 497
<b>純資産</b>	2,302	2,383	81
資本金	586	586	0
資本剰余金	356	356	0
利益剰余金	1,360	1,441	81
<b>負債・純資産合計</b>	6,902	6,487	▲ 415

短期借入金: 物件売却に伴う減少。  
利益剰余金: 利益の積み増しにより増加。

# 資産状況(販売用不動産の推移)



(百万円)



契約済みですが、残金決済が翌四半期以降のため各四半期末時点でBSに計上されていない物件。

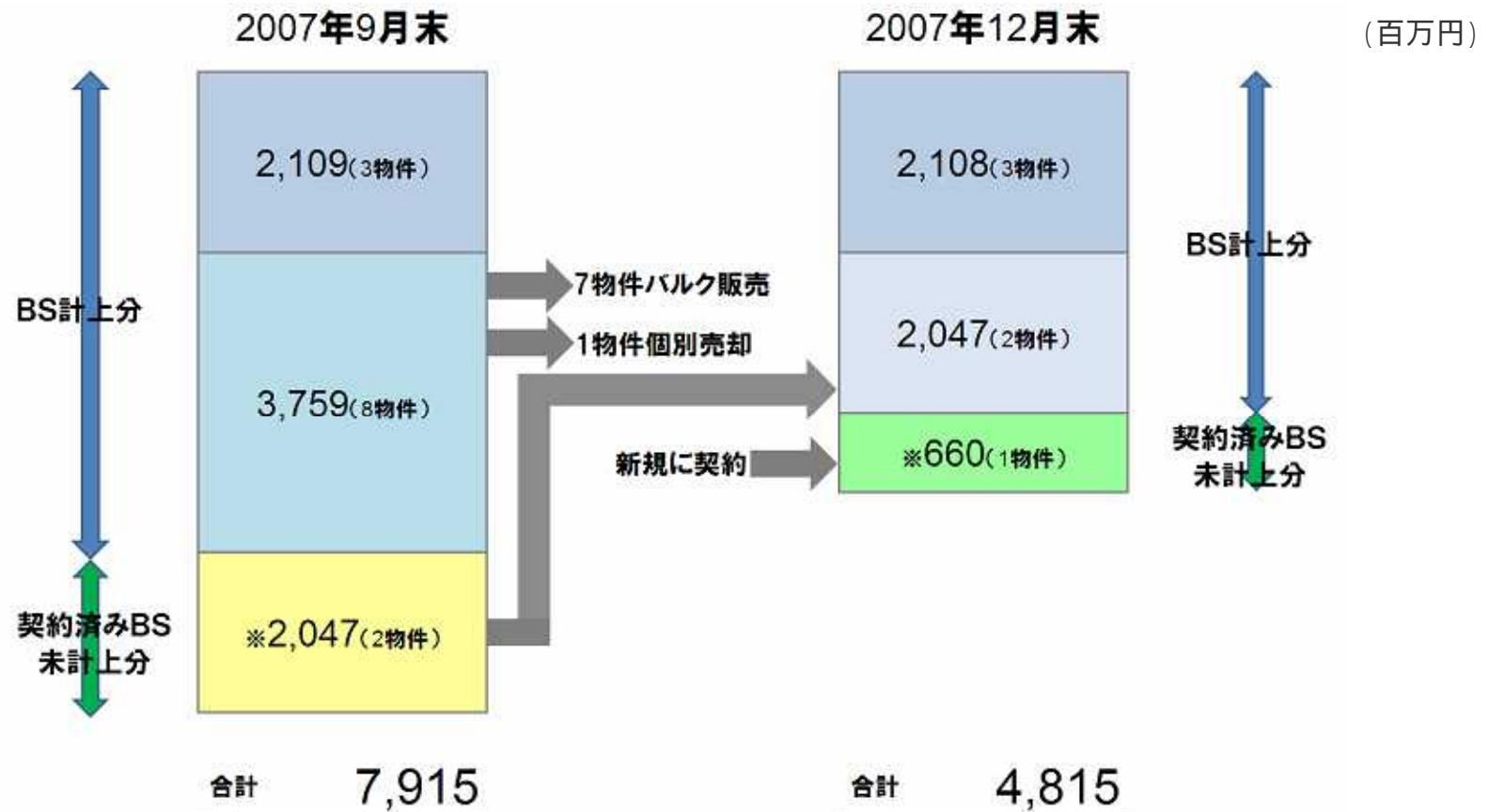
目白の区分所有マンションについては9月末時点で6戸中4戸売却済みですが1物件としてカウントしております。



# 資産状況(販売用不動産の推移)



第3四半期に8物件売却、新たに2物件取得および1物件契約締結



販売用不動産は同じ物件であっても減価償却費相当額の反映により中間期末と第3四半期末の金額が異なります。  
 目白の区分所有マンションについては9月末時点で6戸中4戸売却済みですが1物件としてカウントしております。

# キャッシュフロー計算書



(百万円)

	2006年12月末	2007年12月末
営業活動による キャッシュフロー	1,115	2,007
投資活動による キャッシュフロー	-	3
財務活動による キャッシュフロー	642	1,053
現金及び現金同等物 の増減額	473	951
現金及び現金同等物 の期首残高	905	1,281
現金及び現金同等物 の期末残高	1,379	2,233

2008年3月期 第3四半期



ハイライト

## 第3四半期レビュー



バルク販売(7物件)を含む8物件の売却完了

07年7月開設の大阪支社にて2件を仕入  
(1件仕入済み。別途1件の仕入契約を締結)

名古屋支社開設準備(08年4月営業開始予定)

人員の増強(中間期末32名 36名) 臨時雇用者4名除く

## ■ ファンド業者へのバルク販売



### 上期よりズレ込んだバルク販売の完了



当社により遵法性の回復・稼働率を高める等の付加価値を創造。  
新宿区・世田谷区・品川区・豊島区に所在の好立地不動産と  
大田区・大宮市・所沢市所在の高利回り不動産により7物件による  
バランスの良いポートフォリオを組成し、不動産ファンド事業者へ売却。



## 第4四半期のアクションプラン

## 第4四半期のアクションプラン

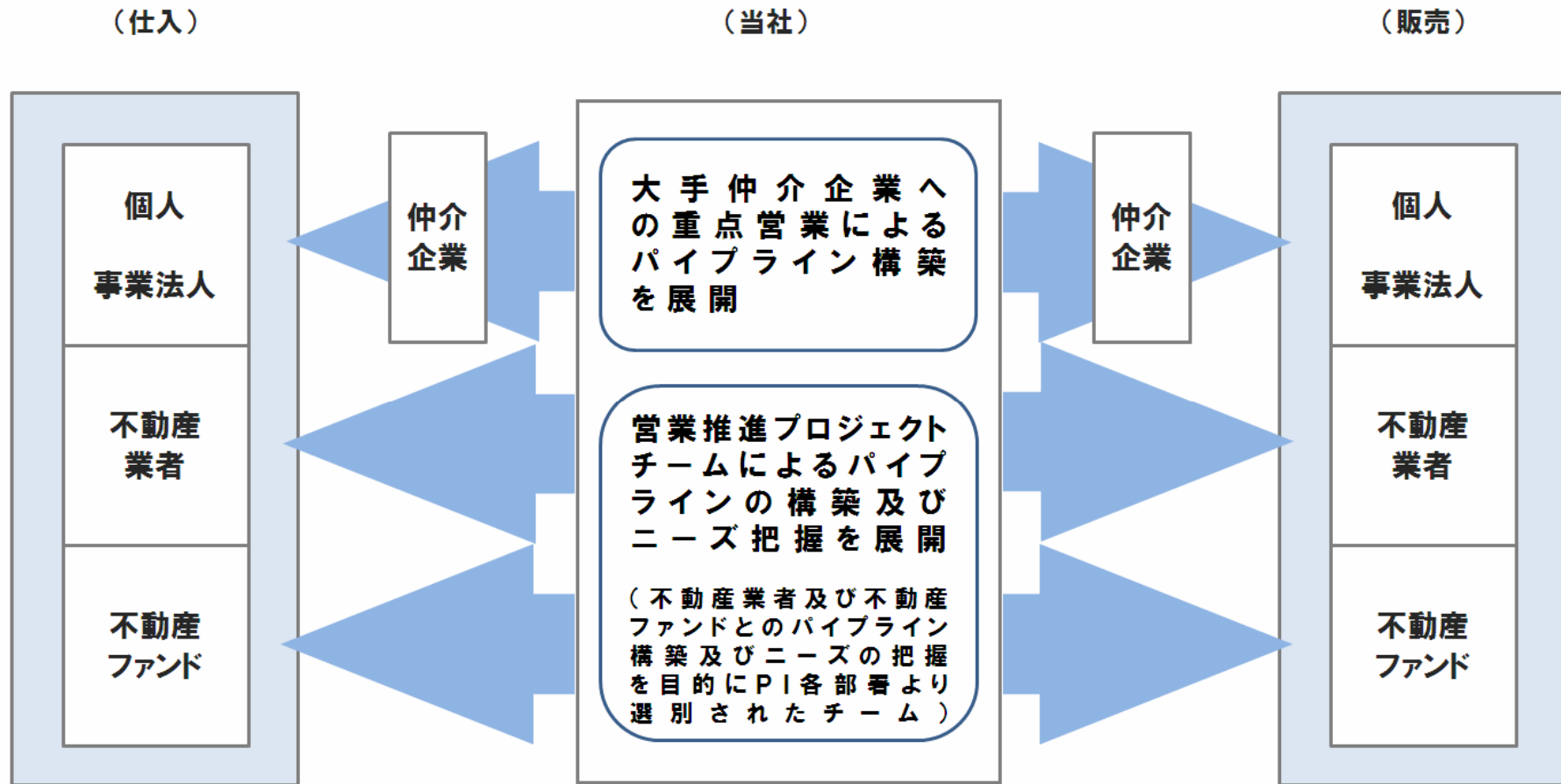


	目標	アクションプラン
	5物件の売却	仕入先及び販売先とのパイプライン構築 (営業推進プロジェクトチームの設置) 15ページ参照
	仕入活動の強化 (期末残高80億円超)	大手仲介企業への重点営業
	名古屋支社開設準備 (PI事業)	人員体制の構築及び営業体制の準備(08年4月開設予定)
	リテール事業部の 早期戦力化	不動産所有者のデータベース構築

5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。

今期末80億円の残高には、期末時点で契約はしているものの当社への引渡しが見込まれるものを含む可能性があります。

# 営業推進プロジェクトチームの設置







# 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ポテンシャルに着目し、収益の最大化を実現するソリューションを個々の物件に応じて「Handmade」で立案、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は存在しません。  
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。
- 不動産個々に最適な再生ソリューションを企画・提案します。  
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・アップ手法をHandmadeで企画・提案していきます。
- 無駄なく効率的に収益性や稼働率をアップします。  
いたずらにコストを掛けてリフォームやコンバ・ジョンを行うことが最適なバリュ・アップではなく、「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」が再生の基本であると考えています。

# 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

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



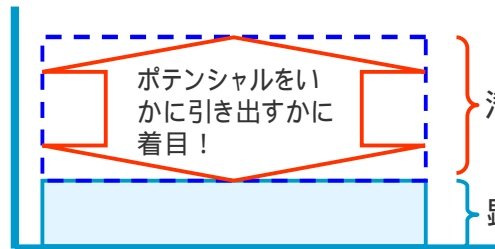
地域ニーズの高い物件

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！

不動産の潜在価値を見出す  
ノウハウの蓄積

キャッシュ・フロー



潜在キャッシュ・フロー

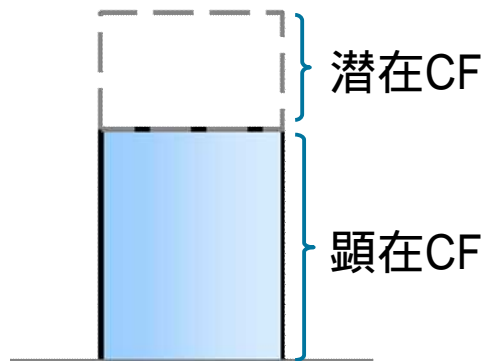
顕在キャッシュ・フロー

# なぜ潜在キャッシュフロー(CF)が生まれるか？



潜在CFのギャップ

ニーズのギャップ



$$= \text{貸し手ニーズギャップ} \times \text{借り手ニーズギャップ}$$

## ニーズギャップ

・貸し手(オーナー)が考える物件の用途、仕様、価格、広さ等は借り手(テナント)のニーズと合致しているわけではない。

## 潜在CFの最大化

・顕在化している借り手(テナント)だけでなく、潜在的な借り手のニーズをリサーチし、対象物件の潜在価値を最大限に高めることが出来る「**Handmade型不動産再生**」を行います。



## 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

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

### コンサル事業

不動産賃貸仲介(リーシング)及び不動産売買仲介等業務

## 対象物件



### 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

原則3億円～20億円

## 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



# 会社概要

## 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	東京都渋谷区東3-14-15MOビル6階
代表者名	代表取締役社長 上島 規男
資本金	586,125,000円【07年12月31日現在】
発行済株式数	64,200株【07年12月31日現在】
決算期	3月
従業員数	36名【07年12月31日現在】 臨時雇用者4名除く
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

## 社長経歴



- |      |                      |
|------|----------------------|
| 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



**I**ntelligence 知恵

**T**rust 信用

**P**erseverance 忍耐

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。

## 注意事項



本資料は、2008年3月期第3四半期業績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売買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12月末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、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。また今後、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  
管理本部 IR担当

株式会社イントランス <http://www.intrance.jp/>

〒150-0011

東京都渋谷区東3-14-15 MOビル6階

TEL:03-5778-2145

FAX:03-5778-2103

Mail:info@intrance.jp



本日はご来場いただきまして、  
誠に有難うございました。

