



東京IPO・松井証券共催

個人投資家向け会社説明会資料



2007年2月17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1月26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)
会社概要	3～9
事業概要	10～21
第3四半期業績概要	22～28
第4四半期の重点施策	29～33
今後の展開	34～36



会社概要



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のでしょうか？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。**

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	17名(07年1月末)	
主な業績 2006年3月期	売上高	2,708百万円
	経常利益	567百万円
	当期純利益	294百万円
	総資産	6,329百万円



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。



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。

沿革・業績推移



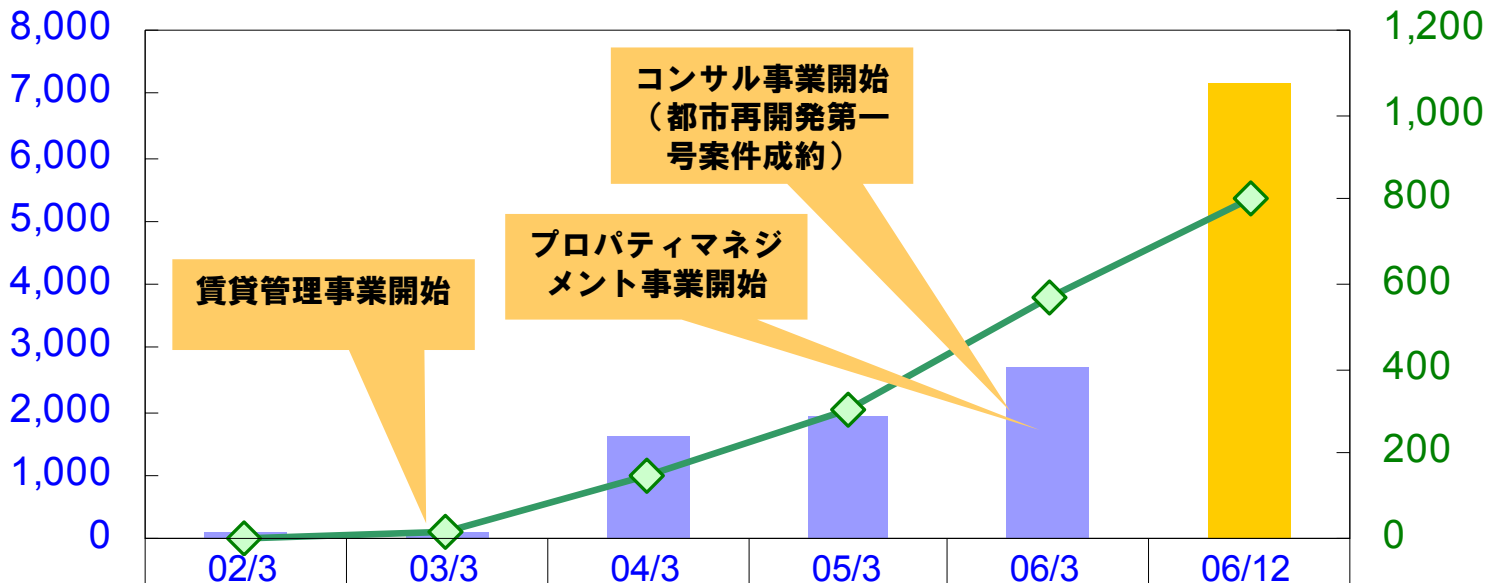
過去3年間(03年3月期から06年3月期)の平均成長率

売上高 :191.8%

経常利益:221.9%

売上高
(百万円)

経常利益
(百万円)



■ 売上高	122	109	1,589	1,939	2,708	7,175
◆ 経常利益	0	17	147	304	567	799



事業概要



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

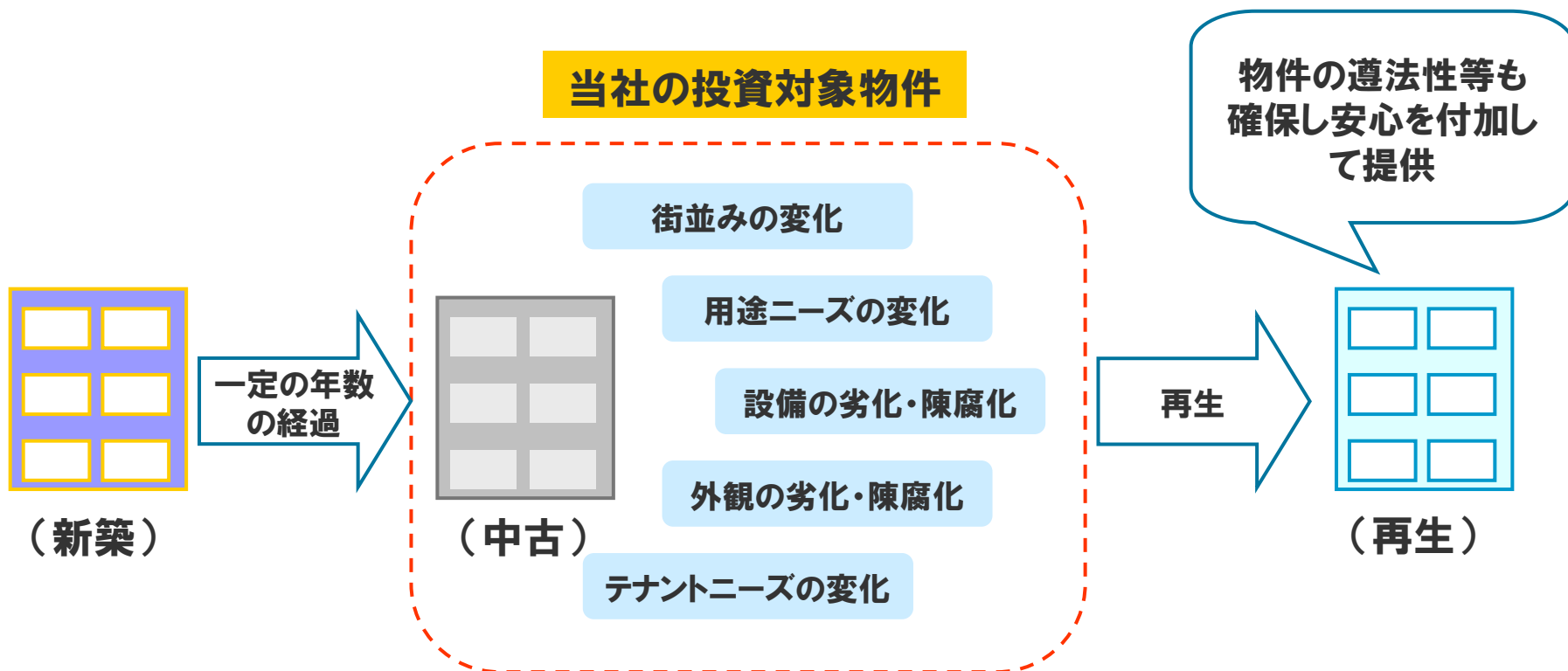
⇒自社保有物件及び管理受託物件の建物管理

・コンサル事業

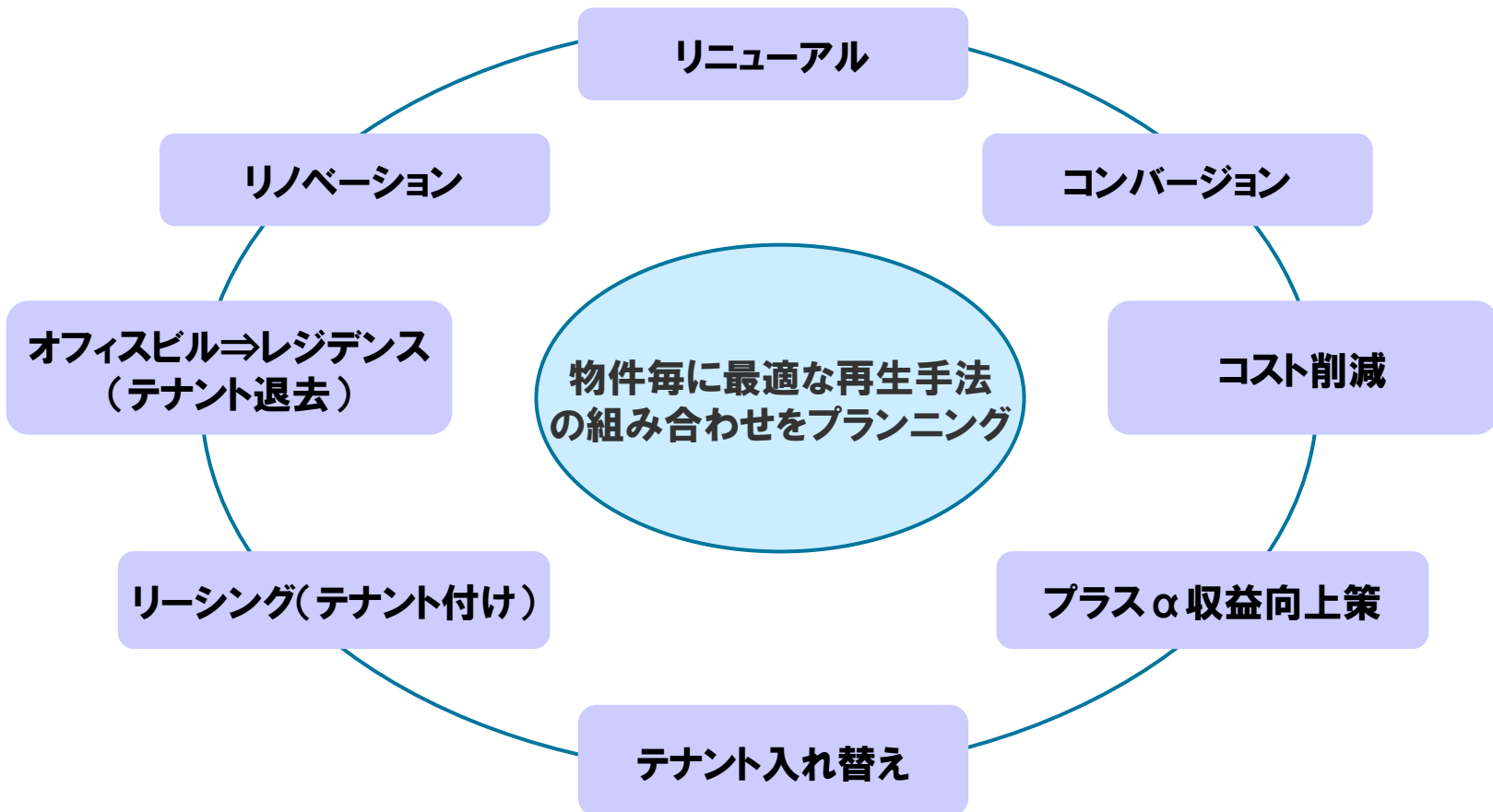
⇒都市再開発案件のアクイジション(購入)提案及び
コンサルティング業務

■ ビジネスモデル (Handmade型不動産再生)

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。



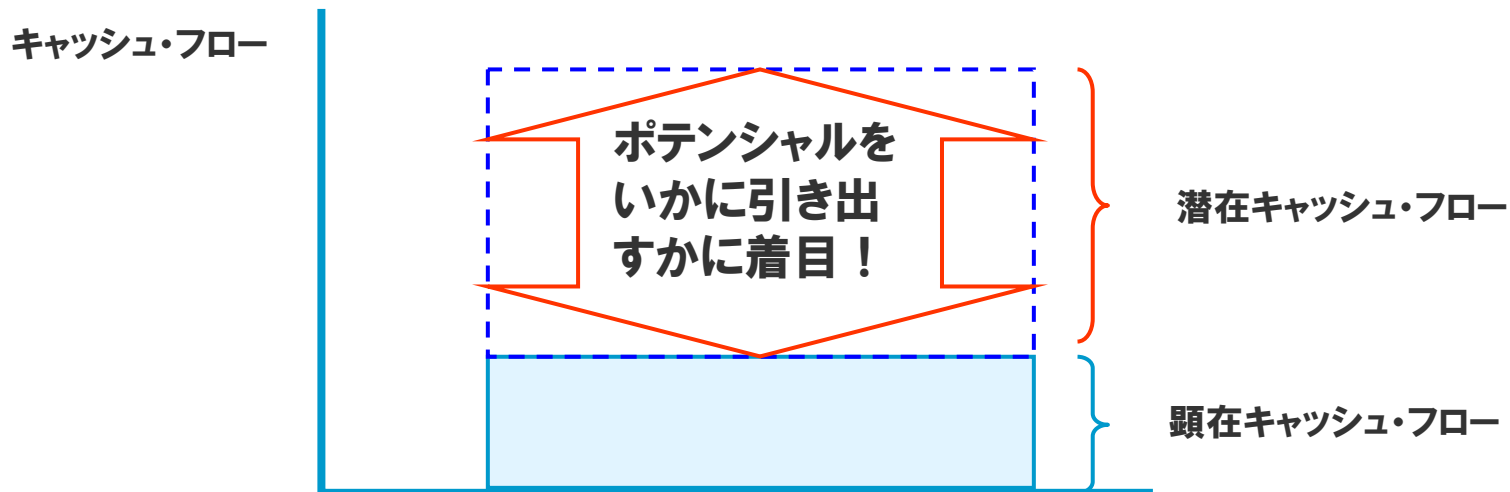
再生手法



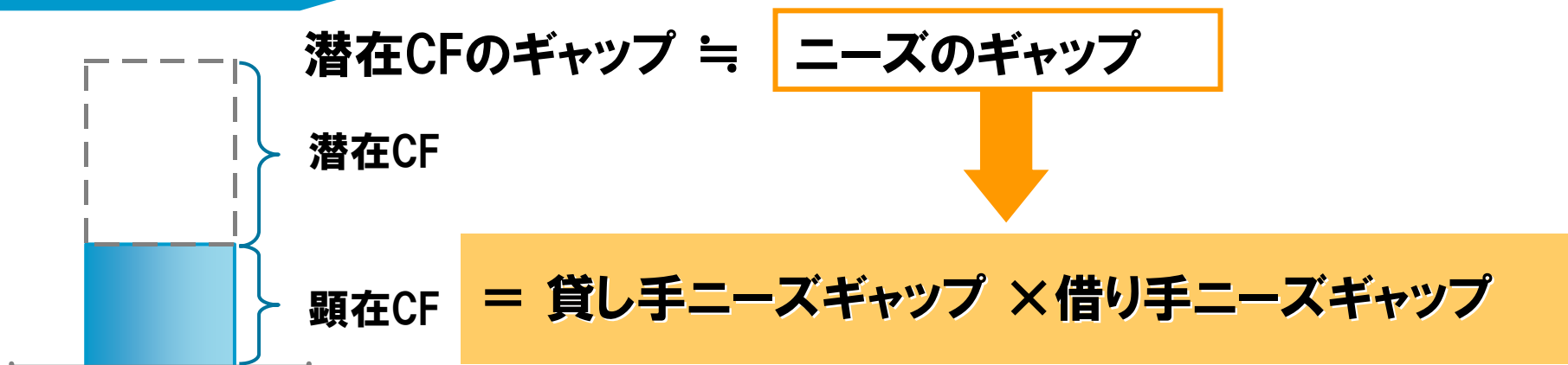
Handmade型不動産再生とは？



	当社
重視する項目	潜在的なキャッシュ・フロー (利益)
収益の源泉	“不動産の特性”にあった 潜在力の引き出し



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及びファンド等の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
(恵比寿・青山・渋谷等のエリアに限定した重点地域)

3

不動産を所有している上場企業に直接アプローチ
(本業に関係なくバランスシートの重い企業を対象)

バリューアップ事例① ⇒ 芝プロジェクト



オフィスビル ⇒ 賃貸マンションへと用途転換

所在地 : 東京都港区芝五丁目

敷地面積 : 285.58㎡、床面積 : 810.70㎡

建築年 : 昭和61年6月築、構造 : 鉄筋コンクリート造陸屋根5階建

再生のポイント:

購入時は収益ビルとしての売却を想定し、管理コストの見直し、自動販売機の設置等によりキャッシュフローの向上を図りましたが、慶応大学至近の立地特性を活かし、賃貸マンションとした方が収益の最大化を実現できると判断し、入居テナントのニーズに合った別のビルを確保・紹介することでスムーズな退去を行い、マンション用地として売却しました。

バリューアップ事例② ⇒ 池袋プロジェクト

カラオケビル ⇒ リニューアル後、飲食ビルへと用途転換

物件名 : イントランス池袋ビル (豊島区西池袋三丁目30番11号)

敷地面積 : 144.49㎡、床面積 : 629.18㎡

建築年 : 平成7年3月築、構造 : 鉄骨・鉄筋コンクリート造陸屋根地下1階付5階建て

再生のポイント : 内外装リニューアルを行い、従来カラオケ店が利用していた2階～5階部分を飲食店に適したダイニングレストランビルとして再生。

(before)



(after)



バリューアップ事例③ → 目白プロジェクト



賃貸マンション ⇒ 全面リニューアル後、分譲マンションとして再生中

所在地 : 東京都豊島区目白四丁目

敷地面積 : 840.99㎡、**床面積** : 926.62㎡

建築年 : 平成2年10月築、**構造** : 鉄筋コンクリート造陸屋根3階建

再生のポイント:

購入時は収益マンションとしての売却を想定し、満室稼動を目指し、空室へのリーシング活動を行っていましたが、JR目白駅徒歩9分という立地と、各部屋100㎡を超える広さから、全面リニューアル後、区分登記を行い高級マンションとして販売したほうが、物件の特性を活かせると判断し、現在、再生を行っています。2007年4月を目処に販売活動を行う予定です。



- 1 少数精鋭のプロ集団による効率経営**

- 2 不動産に向き合い不動産の特性を引き出す事によって生まれる企画力**

- 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**



2007年3月期

第3四半期業績概要



業績は順調に推移

(百万円)

	06年3月 通期	構成比	07年3月 第3四半期	構成比	07年3月 通期計画	通期 進捗率
売上高	2,708	100.0%	7,175	100.0%	8,299	86.5%
売上総利益	864	31.9%	1,277	17.8%	1,712	74.6%
販管費	233	8.6%	383	5.4%	560	68.4%
営業利益	631	23.3%	893	12.4%	1,152	77.5%
経常利益	567	21.0%	799	11.1%	1,001	79.8%
当期純利益	294	10.9%	451	6.3%	550	82.0%
EPS (円)	10,309	—	7,835	—	9,293	—

※(5,154)

※2006年3月期にはコンサル事業のフィー収入が売上高に194百万円、売上総利益に166百万円計上されており、これによって利益率が高くなっております。

※2006年3月期のEPS(5,154円)は2006年5月31日の株式分割(1:2)を遡及して算出しております。

貸借対照表 要旨(資産の部)



(百万円)

	06年3月末	06年12月末	増減額
流動資産	6,309	5,482	▲ 827
現預金	905	1,379	474
販売用不動産	5,303	3,989	▲ 1,314
固定資産	17	14	▲ 3
繰延資産	2	1	▲ 1
資産合計	6,329	5,499	▲ 830

①

②

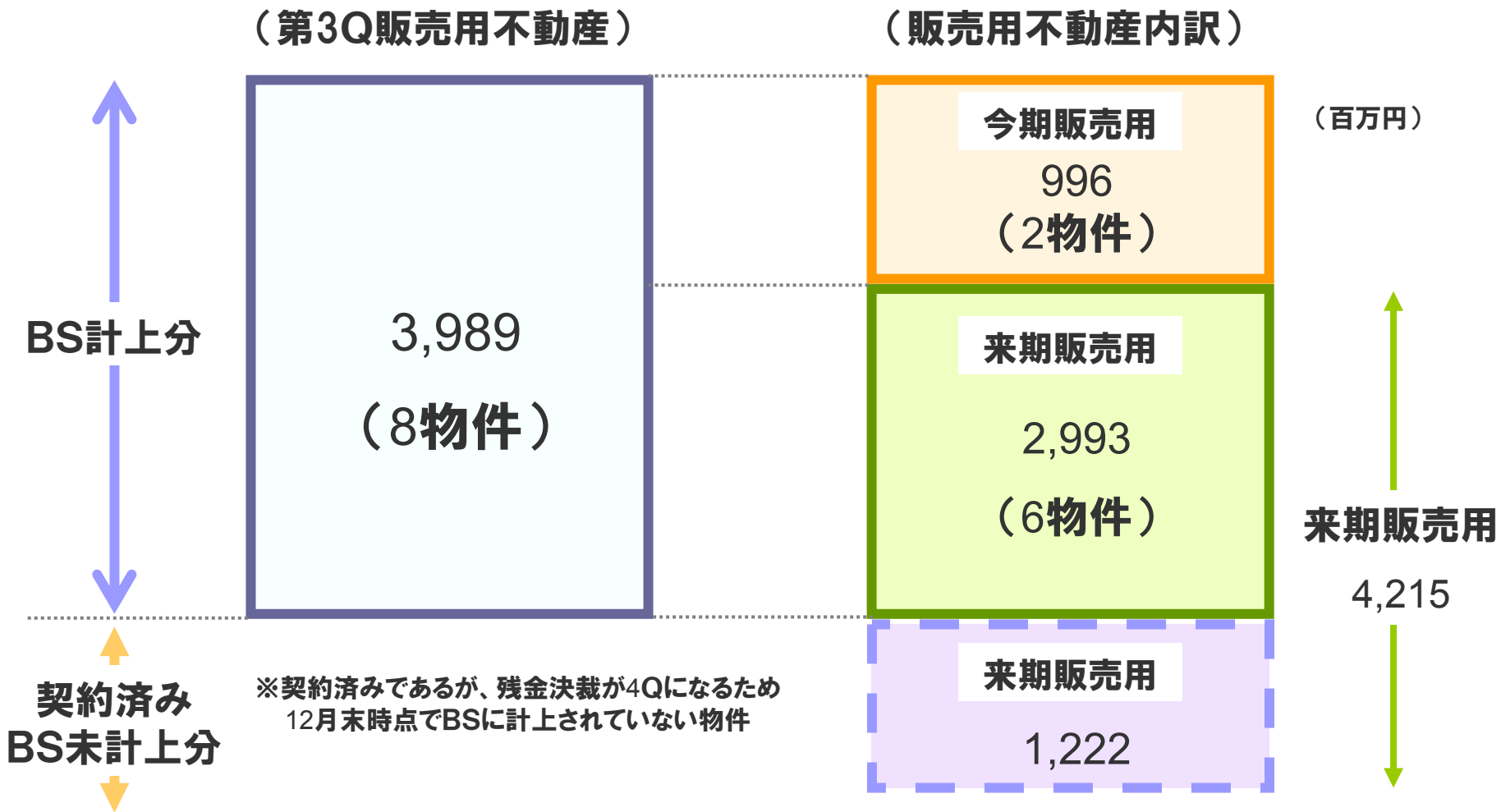
- ① 現預金：公募増資等による増加。
- ② 販売用不動産：物件の売却に伴う減少。

貸借対照表 要旨(負債・純資産の部)

	06年3月末	06年12月末	増減額	(百万円)
流動負債	5,445	2,333	▲ 3,112	①
短期借入金	3,330	1,897	▲ 1,433	
一年以内返済長期借入金	1,041	2	▲ 1,039	
前受金	548	10	▲ 538	
預り敷金	175	81	▲ 94	
固定負債	103	1,222	1,119	②
長期借入金	3	1,122	1,119	
負債合計	5,549	3,555	▲ 1,994	
純資産	779	1,943	1,164	③
資本金	230	586	356	
資本剰余金	0	356	356	
利益剰余金	549	1,001	452	
負債・純資産合計	6,329	5,499	▲ 830	

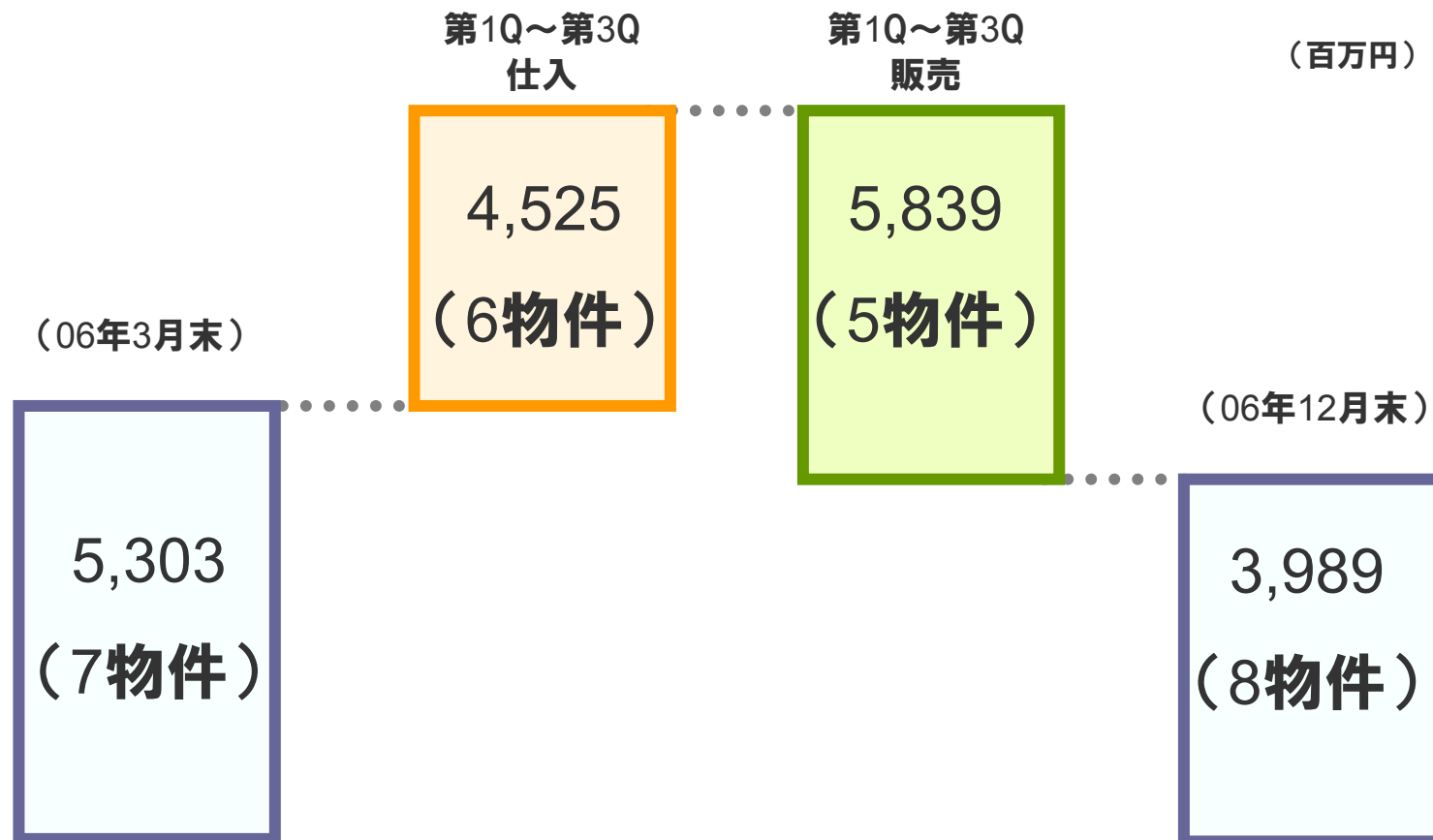
- ① 流動負債: 物件の売却に伴う借入金返済により減少。
- ② 固定負債: 物件取得に伴う借入により増加。
- ③ 純資産: 公募増資及び利益の積み増しにより増加。

資産状況



(注)上記の今期販売用不動産と来期販売用不動産は現時点の計画であり、実際とは異なることもあります。

資産状況(販売用不動産在庫推移)



キャッシュフロー計算書



	06年3月 通期	07年3月 第3四半期	(百万円)
I 営業活動による キャッシュフロー	▲2,781	1,115	
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	2,963	▲642	
IV 現金及び現金同等物 の増減額	180	473	
V 現金及び現金同等物 の期首残高	725	905	
VI 現金及び現金同等物 の期末残高	905	1,379	



第4四半期の重点施策

第4四半期の重点施策



1

仕入活動の強化

2

大阪オフィス開設準備(プリンシパルインベストメント事業)

3

仲介・賃貸店舗開設準備(リテール店舗)

第4四半期の重点施策



1

仕入活動の強化(来期販売用不動産の在庫推移)

(06年12月末BS計上額)

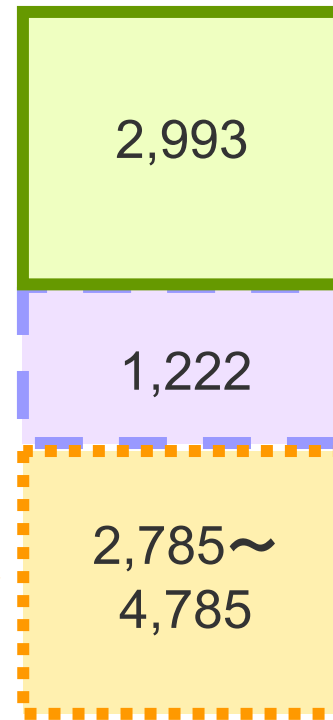
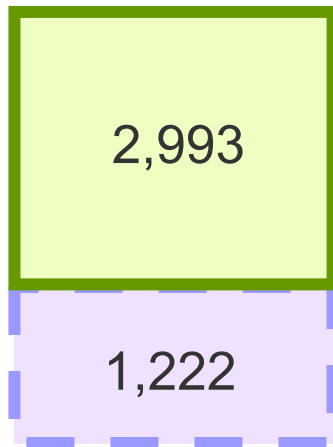
(06年12月末BS計上分
+ 契約済みで4Q計上予定分)

(07年3月末目標額)

2,993

4,215

7,000~9,000 (百万円)



↑
①06年12月末
BS計上分
(来期販売用)

②06年12月契約済み4Q計上予定

③第4Q仕入れ分

※上記①及び②については、第4四半期の資本的支出及び減価相当分は反映していません。

※上記②及び③については売主の都合によりBS計上時期が08年3月期になる可能性があります。

業績予想 通期

第4Qに2物件の売却を予定。通期業績見通しに変更はありません。

(百万円)

	06年3月 通期	構成比	07年3月 通期計画	構成比	前年比
売上高	2,708	100.0%	8,299	100.0%	306.5%
売上総利益	864	31.9%	1,712	20.6%	198.1%
販管費	233	8.6%	560	6.7%	240.3%
営業利益	631	23.3%	1,152	13.9%	182.6%
経常利益	567	21.0%	1,001	12.1%	176.5%
当期純利益	294	10.9%	550	6.6%	187.1%
EPS (円)	10,309	—	9,293	—	—

※(5,154)

※2006年3月期のEPS(5,154円)は2006年5月31日の株式分割(1:2)を遡及して算出しております。

■ 期末配当予想について



株主の皆様への利益還元、企業体質の強化等を勘案し、以下の通り
期末配当予想を800円(記念配当含む)としました。

07年3月期(06年4月1日～07年3月31日)予想配当

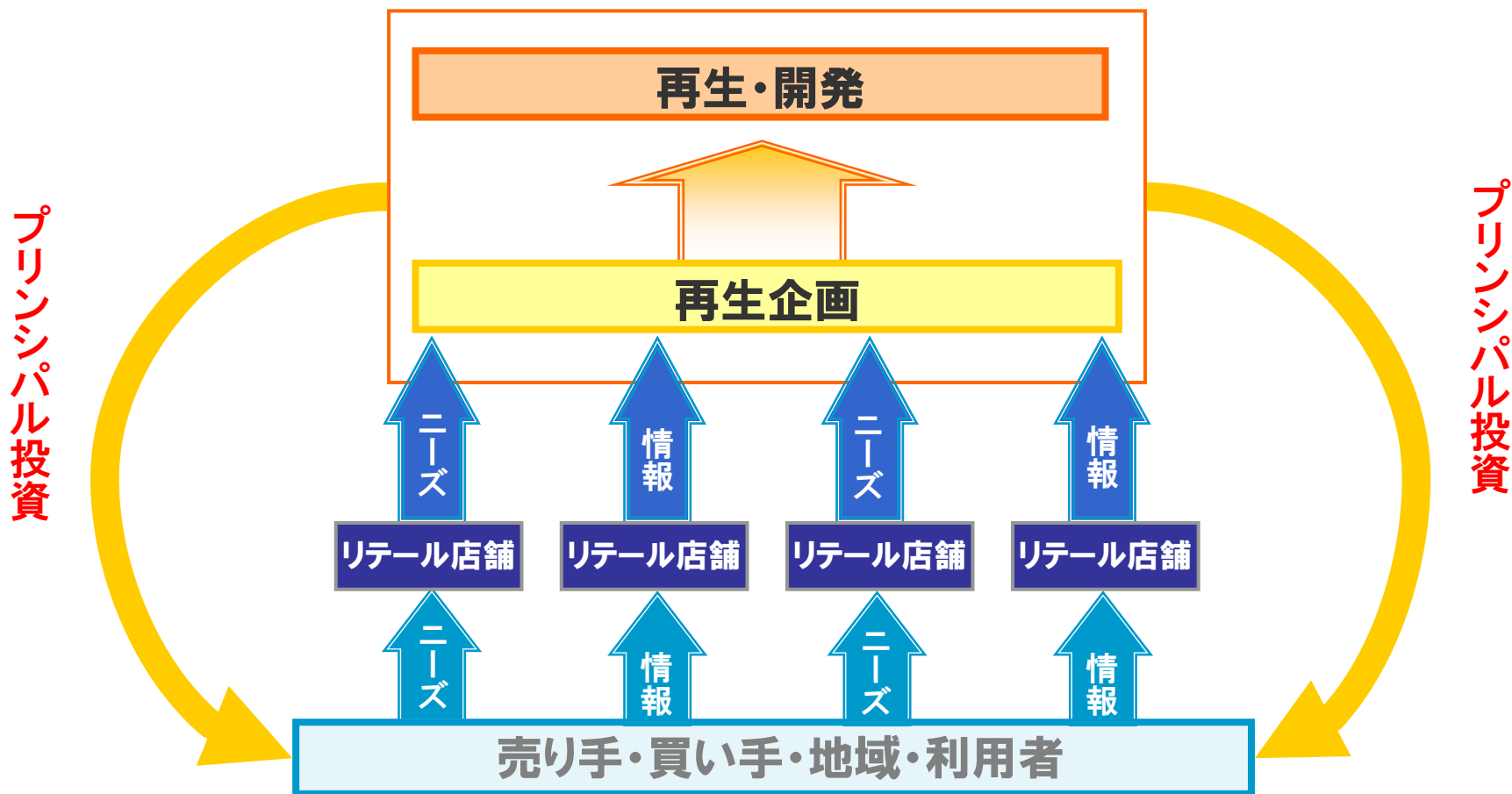
	1株当たり配当金		
	中間期	期末	年間
前回予想	一円	一円	一円
今回修正予想	一円	800.00円 (普通配当 600.00円) (記念配当 200.00円)	800.00円 (普通配当 600.00円) (記念配当 200.00円)
前期実績	0.00円	0.00円	0.00円



今後の展開

リテール事業の構想について

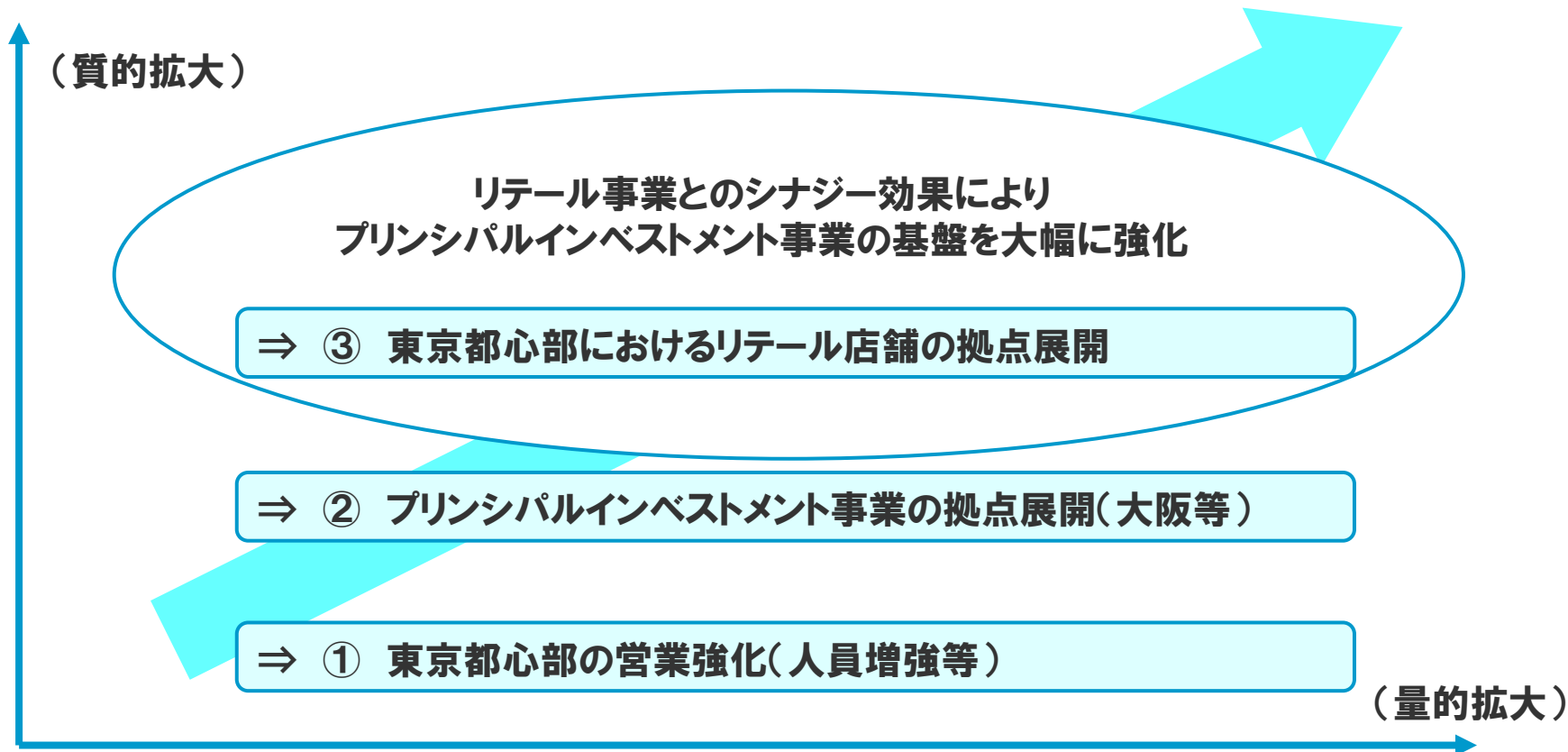
リテール事業により把握した利用者等のニーズを基に、
実需に基づいたプリンシパルインベストメント事業の展開を図ります。



※リテール事業では、不動産売買及び賃貸の仲介、ならびにプロパティマネジメント業務等を行います。

■ 今後の成長戦略について

■ 当社の成長は、“**Handmade型再生**”を行うプリンシパルインベストメント業務の拡大にあります。そのため以下の量的・質的強化の戦略を進めてまいります。





ご静聴ありがとうございました。



INTRANCE
Intelligence·Trust·Perseverance