

In+elleX


つぎの価値を測る。

2024年5月期 決算説明資料

2024年7月

証券コード：8940

株式会社インテリックス

 かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会



代表メッセージ

堅調な日本株市場と円安を背景に、インフレが進み、日本も金利のある世界に突入しました。当社は、いち早く金利上昇局面に備え、在庫の適正化による財務バランスの強化を実施してまいりました。その結果、前期は、事業期間の適正化と物件ポートフォリオの入れ替えにより一定の成果を上げました。しかしながら、収益性向上について道半ばであり、今期の課題として取り組んでまいります。



また、来年で当社が創立30周年を迎えるにあたり、「**Back to our core Value**」を掲げます。私たちは、マンションリノベーションを軸に自信を持って向き合ってきた**現場力**、具体的には価値ある物件を見出す営業力、物件を甦らせる設計力と現場管理能力、そしてお客様に引き渡した後のアフターサービスまでを一気通貫で大切にしてきました。

これまで私たちの現場を支えてきたのは社員であり、そして取引先やステークホルダーの皆様のおかげです。この節目に、皆様への感謝の気持ちを改めて表明するとともに、これからも共に成長し、成果を還元していくことをお約束します。

今後、一層の省エネ化、省力化が求められる社会となります。私たちは、リノベーション業界において、健康、快適、省エネな住まいを提供してまいります。リノベーションによる住宅性能の向上や不動産取引のDX化を進め、省エネ、省力の見える化を実現します。

現場力こそが私たちの強みであり、コアバリューであることを社員一人ひとりが再認識し、それを内外に発信していくことが、今後の会社の飛躍的な成長につながるものと信じています。

さらに、従業員エンゲージメントを高め、一人当たりの生産性を向上させるための施策に注力していきます。社員がやりがいを感じ、成長できる環境を整えることで、パフォーマンスを高め、持続的な成長を目指していきます。

代表取締役社長 俊成 誠司

1. 2024年5月期 決算概要

- 1-1 2024年5月期 サマリー
- 1-2 連結業績の概況
- 1-3 事業期間の長期化に終止符
- 1-4 連結貸借対照表の概況

2. 2025年5月期 業績予想

- 2-1 連結業績計画の概要
- 2-2 株主配当予想

3. 中古マンション市場の動向

- 3-1 中古マンション市場の動向（成約価格）
- 3-2 中古マンション市場の動向（前年比）
- 3-3 中古マンション市場の動向（実数推移）

4. 2025年5月期 重点方針

- 4-1 2025年5月期重点方針
- 4-2 中期経営方針「両利き経営」の継続推進
- 4-3 年度経営方針1「体質強化による収益拡大」
- 4-4 年度経営方針2「人的資本経営の推進」
- 4-5 エコキューブの取組み状況①
- 4-6 エコキューブの取組み状況②
- 4-7 エコキューブの普及状況
- 4-8 不動産売買プラットフォームFLIEの展開①
- 4-9 不動産売買プラットフォームFLIEの展開②
- 4-10 不動産売買プラットフォームFLIEの展開③
- 4-11 循環型リノベーションモデルの実践

5. Appendix 【参考資料】

- 5-1 四半期連結損益の概況
- 5-2 四半期セグメント別収益性の推移
- 5-3 セグメント別 売上高
- 5-4 セグメント別 売上総利益
- 5-5 物件販売の状況①
- 5-6 物件販売の状況②
- 5-7 物件仕入の状況①
- 5-8 物件仕入の状況②
- 5-9 当社販売実績と「R住宅」発行件数
- 5-10 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る
- 5-11 新築と中古のマンション価格ギャップが拡大
- 5-12 リノベーション内装事業の状況
- 5-13 【ソリューション事業分野】重点取組
- 5-14 アセットシェアリング 新シリーズ販売中
- 5-15 アセットシェアリング・シリーズの実績
- 5-16 サステナビリティ経営の推進①
- 5-17 サステナビリティ経営の推進②
- 5-18 企業価値向上のためのガバナンス&IR
- 5-19 当社グループの事業概要
- 5-20 株式の状況
- 5-21 会社概要①及び沿革
- 5-22 会社概要②

1. 2024年5月期 決算概要

■ 前期から持ち越した在庫の早期売却に注力し、物件入れ替えが一巡

1. 長期化した在庫の早期売却と厳選仕入れにより、財務体質が改善（B/S）
2. 販売単価の上昇により増収。販売費の低下等により営業利益以下が大幅増（P/L）
3. 中長期的な成長を見据え新規分野の事業構築を推進

バランスシートの強化

リノベーション事業分野

- 事業期間が長期化した在庫の早期売却
- 売却優先で、仕入は厳選して実施
⇒自己資本比率（29.1%）が向上

ソリューション事業分野

- リースバック物件の流動化を実施
- 新シリーズ「アセットシェアリング +（プラス）」を販売開始

増収・増益で着地

リノベーション事業分野

- 販売件数減も単価アップで増収
- 物件入れ替え促進を優先したことで物件販売の利益率が低下
⇒期末にかけて利益率が改善

ソリューション事業分野

- リースバック物件の流動化、アセットシェアリングの組成が収益寄与
- ホテルが高稼働率で推移し、利益は倍増

新規事業分野の推進

省エネリノベーション

- 業界に先駆けて、「省エネルギー性能レポート」の提供を開始し、省エネを“見える”化
⇒「エコキューブ」の普及促進

不動産流通のDX化

- 不動産流通業界のDX支援パッケージ「FLIE ONE」を提供開始
⇒大手不動産会社等に導入開始

1-2 連結業績の概況

■ 当期は、販売単価増により増収。経常利益、当期純利益が大幅回復。

※増減は、前年との対比

(単位：百万円)

	前期	当期	前期比
売上高	41,236	42,702	+3.6%
リノベーション事業分野	32,500	34,781	+7.0%
ソリューション事業分野	8,736	7,920	△ 9.3%
売上総利益	6,112	5,831	△ 4.6%
(利益率)	(14.8%)	(13.7%)	
リノベーション事業分野	4,128	3,744	△ 9.3%
(利益率)	(12.7%)	(10.8%)	
ソリューション事業分野	1,984	2,087	+5.2%
(利益率)	(22.7%)	(26.4%)	
営業利益	710	931	+31.1%
経常利益	239	607	+153.9%
当期純利益	100	414	+310.9%

■ リノベーション事業分野の売上高が7.0%増

・販売価格単価は増加、件数は微減

販売 件数	1,129 件 前期比：△23件	平均 単価	2,799 万円 前期比：+170万円
----------	----------------------------	----------	-------------------------------

・リノベーション内装事業が21.7%増と堅調

■ ソリューション事業分野の売上高は9.3%減

・ホテル事業の売上が88.2%増と大幅回復

■ 物件売却優先のため価格調整を行った結果、粗利益率が低下し、売上総利益が減少

・リノベーション事業分野：粗利率10.8%（1.9P減）

■ 販管費の低減により、営業利益が増加

・販管費は、9.3%の減少

■ 経常利益・当期純利益が大幅増

・負債の大幅圧縮により営業外費用13.8%減

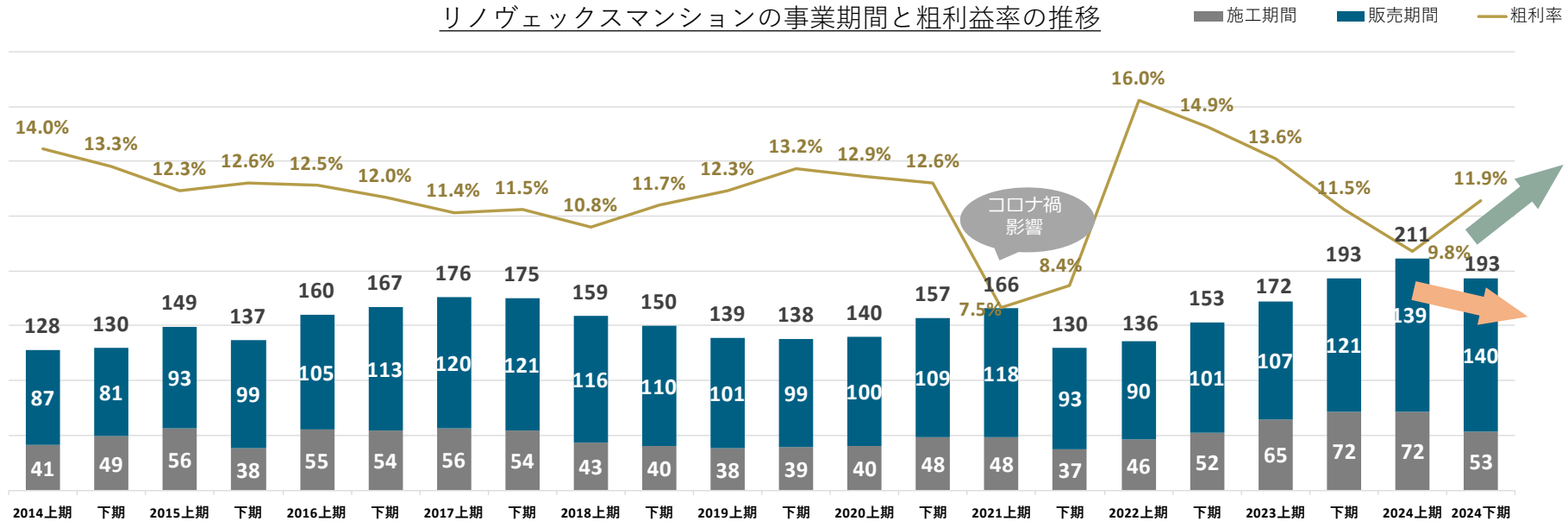
1-3 事業期間の長期化に終止符

■ 事業期間は、当社にとって事業の状況を把握する重要なKPI

リノベーションマンションの事業期間



リノベーションマンションの事業期間と粗利益率の推移



- 2024年5月期下期は、事業期間の長期化に終止符
 - 上期の仕入調整もあり、下期は施工期間が短縮
 - 長期滞留物件の売却が一巡、依然、販売期間は長い

【2025年5月期の見通し】

- ◎ 事業期間の150日を目指す
- ◎ 事業期間の短縮化による利益率上昇

1-4 連結貸借対照表の概況

■ 当期は、物件売却を優先したことで資産が圧縮され、自己資本比率が向上

(単位：百万円)

※増減は、前期末との対比

	2023年5月期		2024年5月期		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
現金及び預金	4,965	10.9%	4,980	12.2%	14	+0.3%
販売用不動産	25,751	56.4%	20,308	49.9%	△ 5,442	△ 21.1%
その他流動資産	916	2.0%	1,162	2.9%	246	+26.9%
流動資産	31,633	69.3%	26,452	65.0%	△ 5,181	△ 16.4%
固定資産	13,996	30.7%	14,258	35.0%	262	+1.9%
【資産合計】	45,629	100.0%	40,710	100.0%	△ 4,919	△ 10.8%
流動負債	23,371	51.2%	16,353	40.2%	△ 7,017	△ 30.0%
固定負債	10,484	23.0%	12,484	30.7%	2,000	+19.1%
【負債合計】	33,855	74.2%	28,838	70.8%	△ 5,017	△ 14.8%
【純資産合計】	11,774	25.8%	11,872	29.2%	98	+0.8%
【負債及び純資産合計】	45,629	100.0%	40,710	100.0%	△ 4,919	△ 10.8%

■ 現金及び預金
49億円 (前期末比+0.1億円)

■ 販売用不動産の内訳
・販売用不動産が△21.1%

通常物件	126億円 (△55億円) 524件 (△219件)
賃貸物件	73億円 (+1億円) 144件 (△14件)

■ 長期保有収益物件
保有高：**115**億円、**276**件
(前期末比：+0.9億円、+9件)

■ 有利子負債残高 **大幅に圧縮**
257億円 (前期末比：△54億円)

■ 自己資本比率
29.1% (前期末比：+3.3% 引)

2. 2025年5月期 業績予想

2-1 連結業績計画の概要

～2025年5月期 2期連続の増収増益を計画～

(単位：百万円)

	2023年5月期		2024年5月期		2025年5月期 (予想)					
	(実績)		(実績)		上期	下期	通期			
	金額	構成比	金額	構成比	金額		構成比	前期比	前期差	
売上高	41,236	100.0%	42,702	100.0%	21,280	23,731	45,011	100.0%	+5.4%	+2,309
売上総利益	6,112	14.8%	5,831	13.7%	3,928	3,209	7,137	15.9%	+22.4%	+1,306
営業利益	710	1.7%	931	2.2%	1,293	326	1,619	3.6%	+74.0%	+688
経常利益	239	0.6%	607	1.4%	1,062	124	1,186	2.6%	+95.2%	+578
当期純利益	100	0.2%	414	1.0%	725	170	896	2.0%	+116.6%	+482

通期業績計画について

■ リノヴェックスマンション販売件数 ■ 平均価格

予想 **1,100件** 前期比：△29件

予想 **2,914万円** 前期比：+115万円

- 売上高としては、リノヴェックスマンション販売320億円、一棟収益物件等の販売37億円、アセットシェアリング販売10億円等により、**前期比5.4%の増収を計画**。
- 売上総利益は、リノヴェックスマンション販売の利益率の向上を見込み、**前期比22.4%増を計画**。
- 販管費は前期比12.6%増を見込むものの、コスト増を吸収し、**営業利益は前期比74.0%増、経常利益は前期比95.2%増を計画**。

2-2 株主配当予想

新たな配当方針

- 【業績連動】 連結配当性向30%以上を基準
+
- 【安定配当】 年間1株当たり20円を最低水準

追加

配当実績・予想

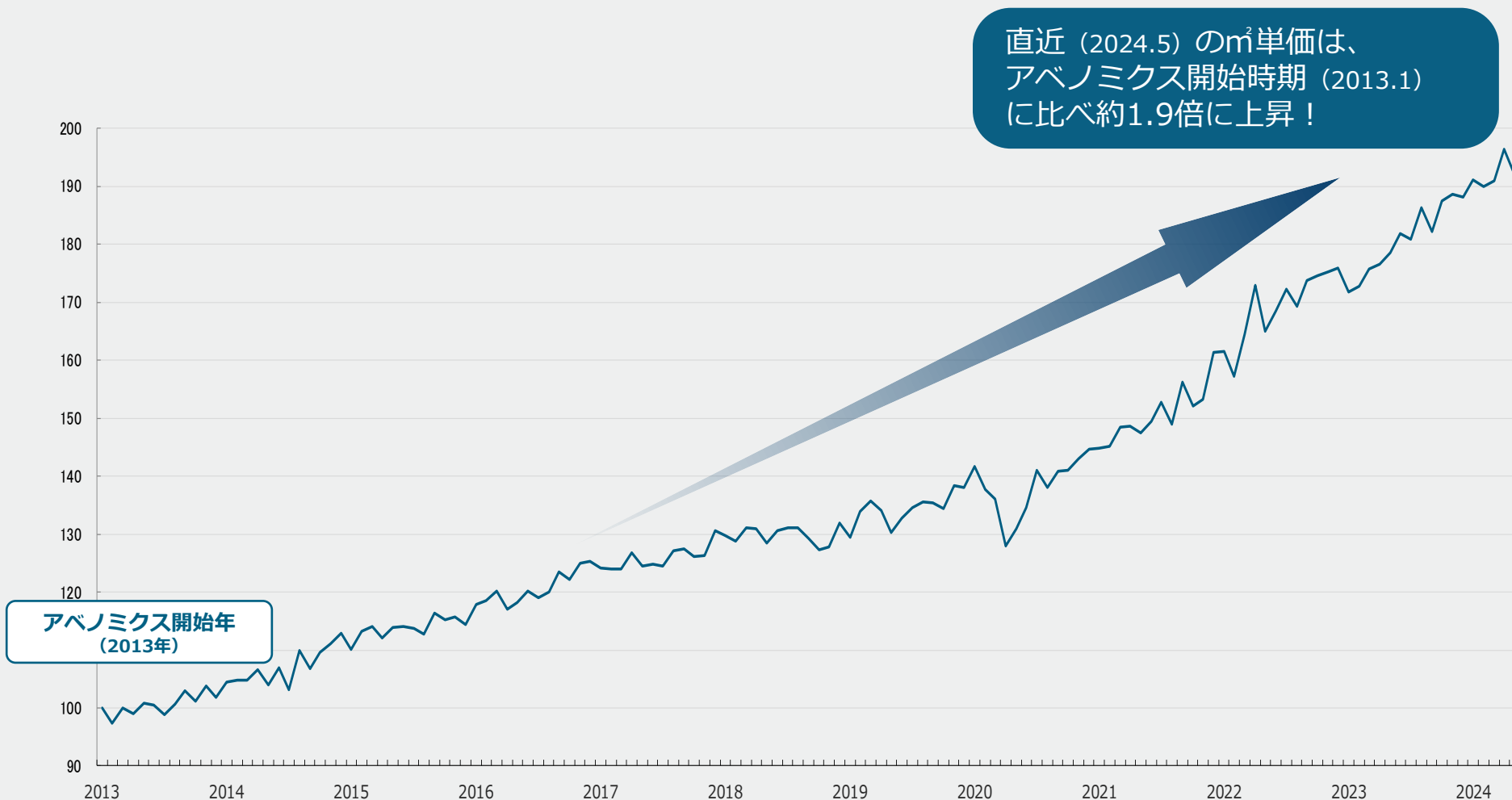
- 2024年5月期期末は、利益の上方修正を考慮し、10円で決議。
年間配当は19円となり、配当性向が38.0%
- 2025年5月期は、年間で普通配当20円、創立30周年記念配当14円で、合計34円
配当性向30.4%を予想

	第2四半期末	期 末	年間配当	配当性向
2023年5月期	9円	9円	18円	154.5%
2024年5月期	9円	10円	19円	38.0%
2025年5月期（予想）	10円(普通配当) 7円(記念配当)	10円(普通配当) 7円(記念配当)	34円	30.4%

3. 中古マンション市場の動向

3-1 中古マンション市場の動向 (成約価格)

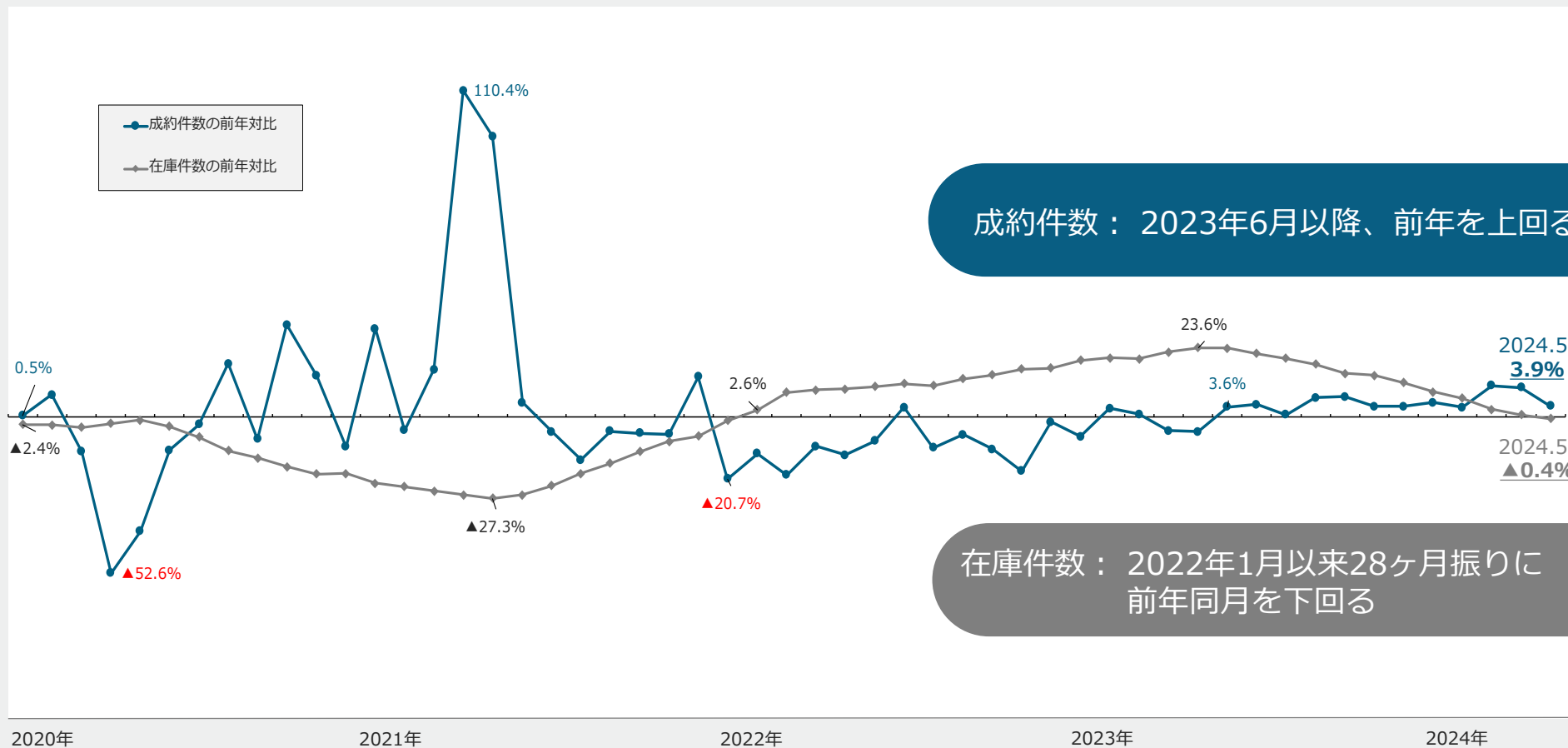
■首都圏の中古マンション成約m²単価指数の推移 (2013.1-2024.5) (m²単価指数: 2013年1月を100とした指数)



※ (公財) 東日本不動産流通機構 (東日本レインズ) のデータを基に当社が作成

3-2 中古マンション市場の動向（前年比）

■首都圏の中古マンション成約件数及び在庫件数の前年比推移（前年同月比での増減率トレンド 2019.1-2024.5）



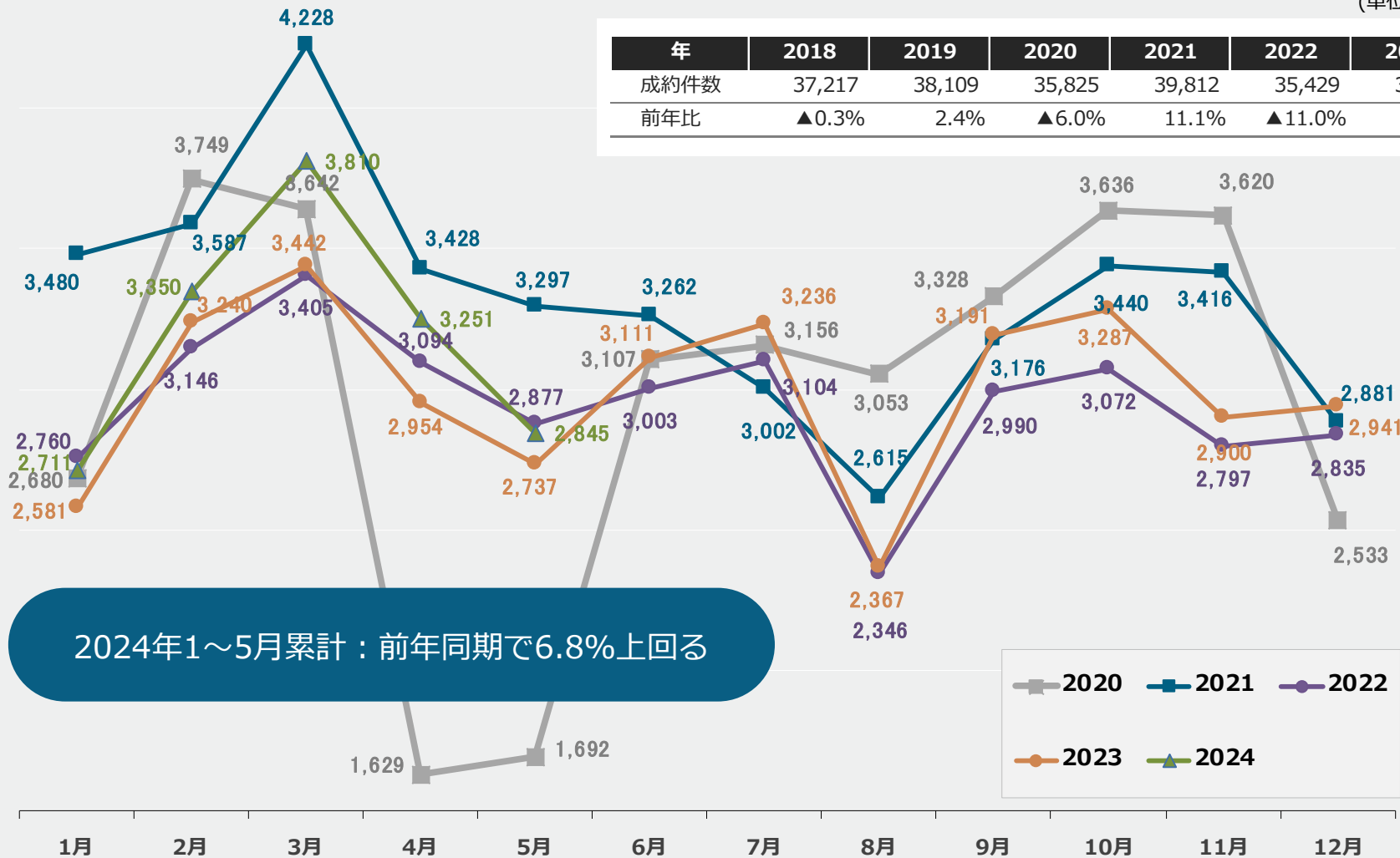
※（公財）東日本不動産流通機構（東日本レインズ）のデータを基に当社が作成

3-3 中古マンション市場の動向 (実数推移)

■首都圏の中古マンション成約件数の推移 (月次実数トレンド 2020.1-2024.2)

(単位: 件)

年	2018	2019	2020	2021	2022	2023
成約件数	37,217	38,109	35,825	39,812	35,429	35,987
前年比	▲0.3%	2.4%	▲6.0%	11.1%	▲11.0%	1.6%



※ (公財) 東日本不動産流通機構 (東日本レインズ) のデータを基に当社が作成

4. 2025年5月期 重点方針

■ 中期経営方針の継続と年度経営方針の推進により経営基盤の体制を強化

【継続】 中期経営方針

FY2025 年度経営方針

創立30周年「Back to our core Value」

当社VISION

すべての人に
リノベーションで
豊かな生活を

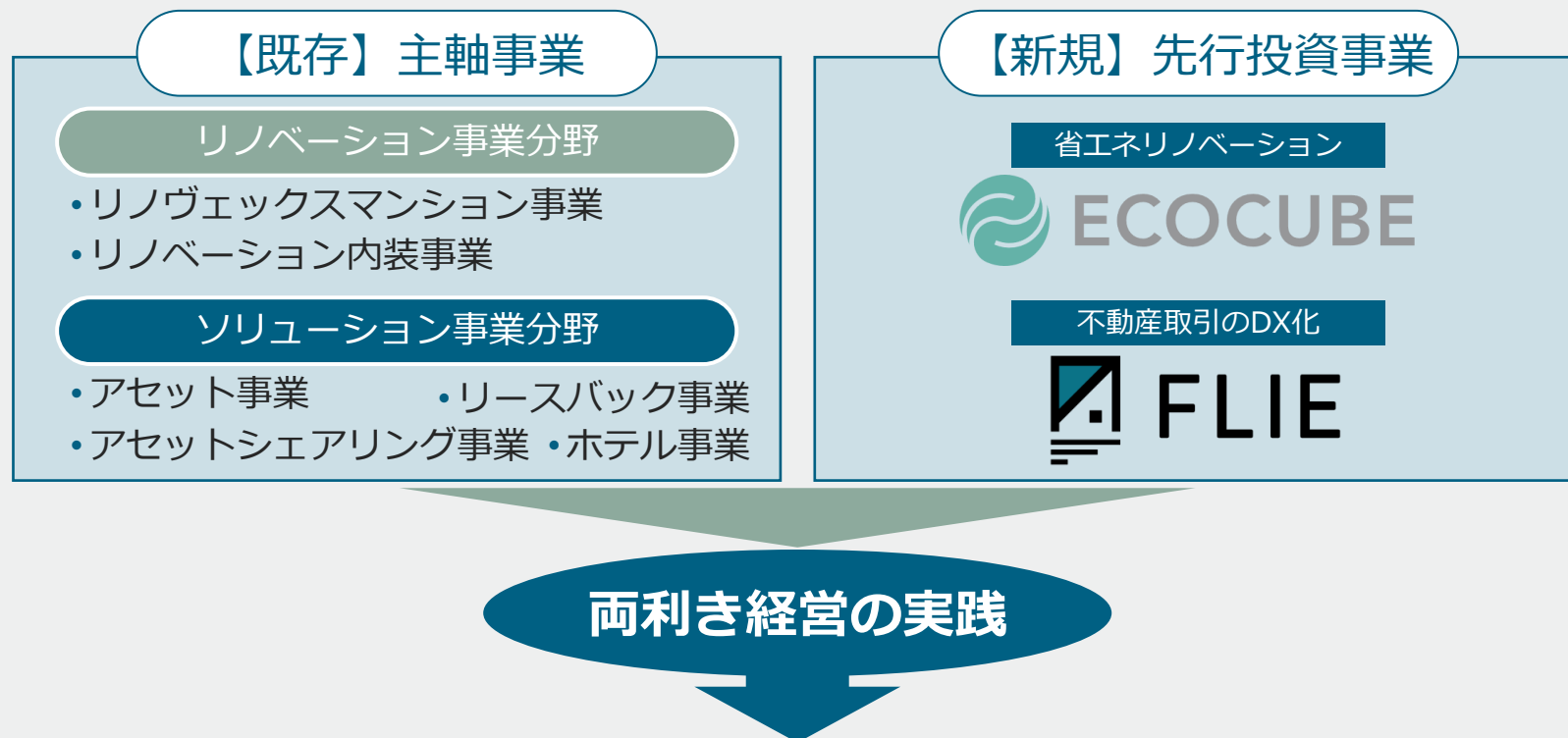
両利き経営の実践

体質強化による収益拡大

人的資本経営の推進

4-2 中期経営方針「両利き経営」の継続推進

- 既存主軸事業の収益化と、先行投資事業の拡充による「両利き経営」を推進



- 『効率性』と『収益性』の向上による筋肉質な経営を実現へ



■ 既存主軸事業の収益体質の強化が進展し、収益拡大を見込む

リノベーション事業分野

- 前期：長期保有在庫の早期売却
- ↓
- 前期後半：仕入の再活性化
- ↓
- 今期：期初より鮮度の高い物件が占める構成
- ↓

- ◎ 収益性の回復を見込む
(物件販売の粗利率)
前期10.6% ⇒ 今期12.7%
- ◎ 高額帯物件の積極仕入
- ◎ エコキューブによる省エネ化

ソリューション事業分野

- ◎ 長期保有していた一棟収益物件の売却を見込む
 - ・所在地：東京都豊島区南大塚
 - ・契約日：2024年6月25日
 - ・決済日：2024年8月30日（予）
- ↓
- 今期の増益に大きく寄与
- ◎ 不動産小口化商品「アセットシェアリング」継続販売
- ◎ 高稼働率ホテルが収益寄与

4-4 年度経営方針2「人的資本経営の推進」

■ 創立30周年を迎え、次なる成長を見据えた次世代人財の育成と体制づくり

人的資本経営の推進

※RS：譲渡制限付株式

● 「新卒」採用の拡充本格化

● グループ従業員へのRS付与

● 人財育成プログラム強化

● エンゲージメント調査によるPDCA

次世代人財の育成

従業員エンゲージメントの向上

● 資格取得支援プログラム充実

● 拠点長の評価制度見直し

● 本社移転

● スタッフ部門の賞与体系見直し

● インナー&アウター・ブランディング

4-5 エコキュープの取組み状況①

国の政策

当社の取組み

2023年9月

省エネ性能表示制度ガイドライン公表

国のガイドラインに基づき
省エネ性能“見える”化

2024年2月

既存住宅に関して検討委員会にて
検討開始

2024年4月

新築住宅の省エネ性能表示開始

2025年4月

新築住宅の省エネ基準適合が義務化

2021年1月～

■ エコキュープ導入

断熱

換気

エネ

課題を認識

- 施工コストの抑制
- 工期の短縮化
- 省エネ性能レポート基準不明瞭

2023年10月～

■ 省エネ性能を“見える”化

断熱

換気

エネ

2024年5月期 実績

エコキュープ化 **83%**

(消費エネルギー性能向上)

うち、省エネ基準適合物件 **10%**

(消費エネルギー性能 + 断熱向上)

新たな工法・機器の
開発を推進

2024年～

■ 新工法導入により断熱性能向上
⇒ 省エネ基準適合の物件を拡充

■ ZEH水準を視野に入れた開発

断熱

換気

エネ

2025年5月期 目標

省エネ基準適合物件 **20%**

(消費エネルギー性能 + 断熱向上)

行政の当社評価

- 2023.8 東京都住宅政策本部「東京都における既存住宅流通事業」事業者に選定
- 2023.12 東京都住宅政策本部「東京リノベーションモデルハウス事業」運営者に選定

当社の取組

省エネ性能を“見える”化

- 既存住宅に対して、当社が先行して**エコキューブ**「省エネ性能表示」を導入
- 「省エネルギー性能レポート」を提供し、目安光熱費・CO2削減量などの性能を数値で可視化

省エネ性能値での住まいの比較検討を可能に



表示イメージ例
(記載項目)

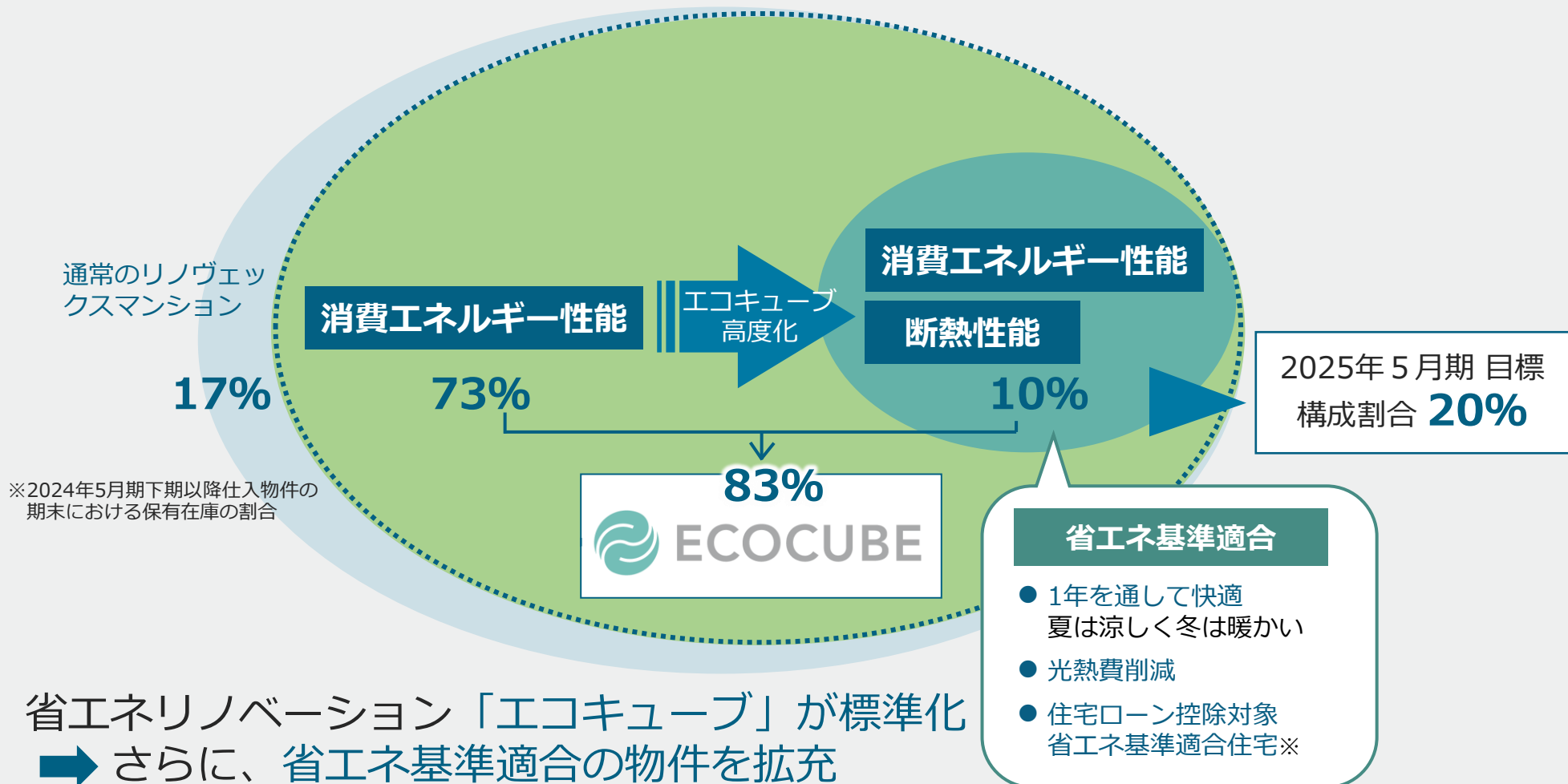
- 目安光熱費
- 削減されるCO2排出量
- エネルギー消費性能
- 断熱性能
- 省エネリノベーション工事内容



省エネ性能向上

- 省エネ性能の高い設備の採用
 - 新工法・機器の開発を推進
- 消費エネルギー性能向上
- 断熱性能向上
- 省エネリノベーションの業界のスタンダード化を推進

■ リノヴェックスマンションのエコキューブ化の状況



4-8 不動産売買プラットフォーム FLIE の展開①

■ オンライン・オフライン一体型 不動産DXサービス「FLIE ONE」を軸としたプラットフォーム事業



FLIE (フリエ)

フリエ de 物確



- 売主物件専門サイトとして国内最大級
 - 物件掲載数 2,000件を突破
 - 物件掲載エリア拡大！首都圏から全国に
- フリエに物件掲載を行うことで、関連サービスとのシームレスな統合を実現。



販売活動

FLIE ONE

物件確認

フリエに登録した物件は、物件確認システムに自動連携。価格や販売状況もタイムリーに同期されるため、物件管理が容易に。

物件の魅力をも十分に伝えるために、買主様目線の撮影を行います。また、定期的な清掃を実施することで物件管理を万全に。

物件清掃
写真/動画撮影



自然な色合いと、最適な画角を実現

奥行き感を引き出し、物件の魅力をアップ

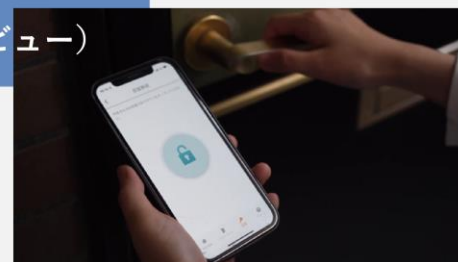
販促支援サービス

セルフ内見

物確に加えて、仲介会社様向けにセルフ内見システムを提供することも可能。物理鍵が不要となり、鍵の受け渡しに関連するリスクの低減に。



Smaview (スマビュー)



■ 売主と買主が安心して取引できる 不動産売買プラットフォーム「FLIE」

売主と買主がつながるマーケットの拡大



FLIE (フリエ) とは？
フリーマーケット × 家 (イエ) ⇒ フリマ+イエ

FLIEは、**仲介手数料最大無料！**

- 中古リノベ不動産売買専門サイトとして日本最大級の規模
- 物件掲載数首都圏2,000件、全国3,000件を突破
- 物件掲載エリア拡大中！ 首都圏から全国へ



■ 売主・仲介会社向けDX支援ツール「フリエ de 物確」

売主・仲介会社の業務効率化

- 物件情報をオンライン上で管理し、**物件情報確認と内見予約を24時間受付可能にするDX支援ツール**
- 営業時間外や電話対応が難しい状況も利用可能
- 双方の**業務を効率化+コミュニケーションコスト削減**

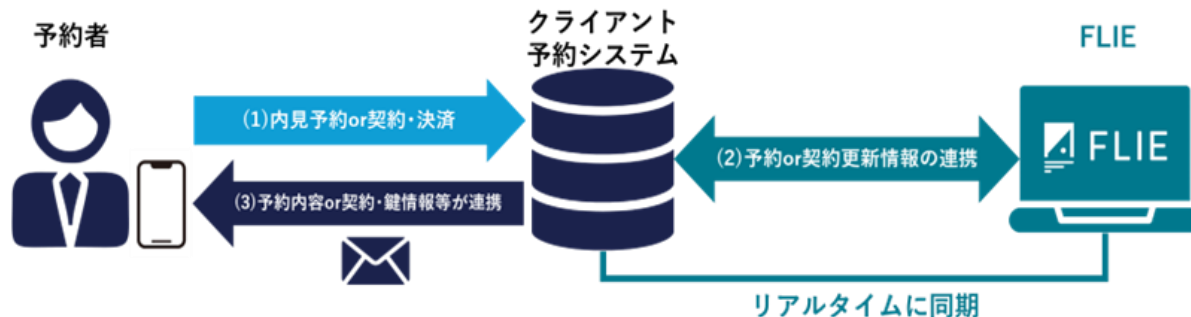


■ セルフ内見システム「スマビュー」の用途・業種の拡大（2024年7月リリース予定）



ご利用想定

- 買取再販業者
- マンスリーマンション・民泊
- 施工管理、運送会社他



- 国内外出荷台数**60万台超**の実績を誇るスマートロックの企画・製造・販売会社 **CANDY HOUSE JAPAN**と提携

- 当社セルフ内見（Smaview）スキームを改良し、入退室管理システムとセットで各業者と提携することで、「**マンション専有部を無人の状態**で、**オートロック解錠可能**」とする

- あらゆる**物件管理の効率化と再配達削減**を実現し、**不動産・建築・物流関連の「2024年問題」の解決に寄与**（導入） **三菱地所レジデンス株式会社** 等



株式会社インテリックスと
CANDY HOUSE JAPAN株式会社が
2024年5月31日に**資本業務提携を締結**

インテリックスグループは、 リノベーションで循環型経済の環を拡げていきます

ステークホルダーとともに

ステークホルダーはパートナー
インテリックス **X** パートナー
の共創で、
新たな価値をつくります

環境・社会のために

リノベーションで
CO₂を削減します
これが **—**

市場のために

不動産取引のDX化を進め、
より多くの参加者が公平に取引できる
透明性を確保した
リノベーションプラットフォームを
実現します 이것이 **=**

生活する人のために

リノベーションで
個人個人の満足感を充たす
空間づくりによって
QOLを高めます
 이것이 **+**



5. Appendix 【参考資料】

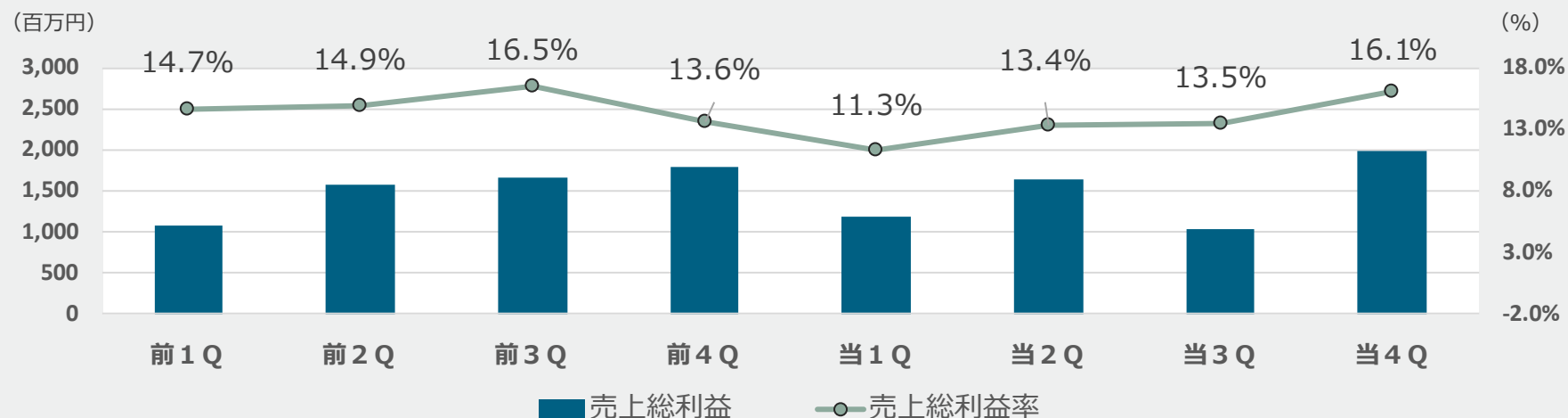
5-1 四半期連結損益の概況

■ 連結業績の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q		当2Q		当3Q		当4Q	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	7,401	100.0%	10,526	100.0%	10,060	100.0%	13,248	100.0%	10,483	100.0%	12,186	100.0%	7,711	100.0%	12,320	100.0%
売上総利益	1,085	14.7%	1,570	14.9%	1,659	16.5%	1,797	13.6%	1,180	11.3%	1,630	13.4%	1,039	13.5%	1,980	16.1%
営業利益	△ 41	-	230	2.2%	161	1.6%	359	2.7%	△ 88	-	327	2.7%	△ 74	-	765	6.2%
経常利益	△ 102	-	89	0.8%	21	0.2%	217	1.6%	△ 131	-	235	1.9%	△ 159	-	662	5.4%
当期純利益	△ 80	-	50	0.5%	△ 22	-	123	0.9%	△ 55	-	127	1.0%	△ 109	-	450	3.7%

■ 売上総利益と売上総利益率の推移



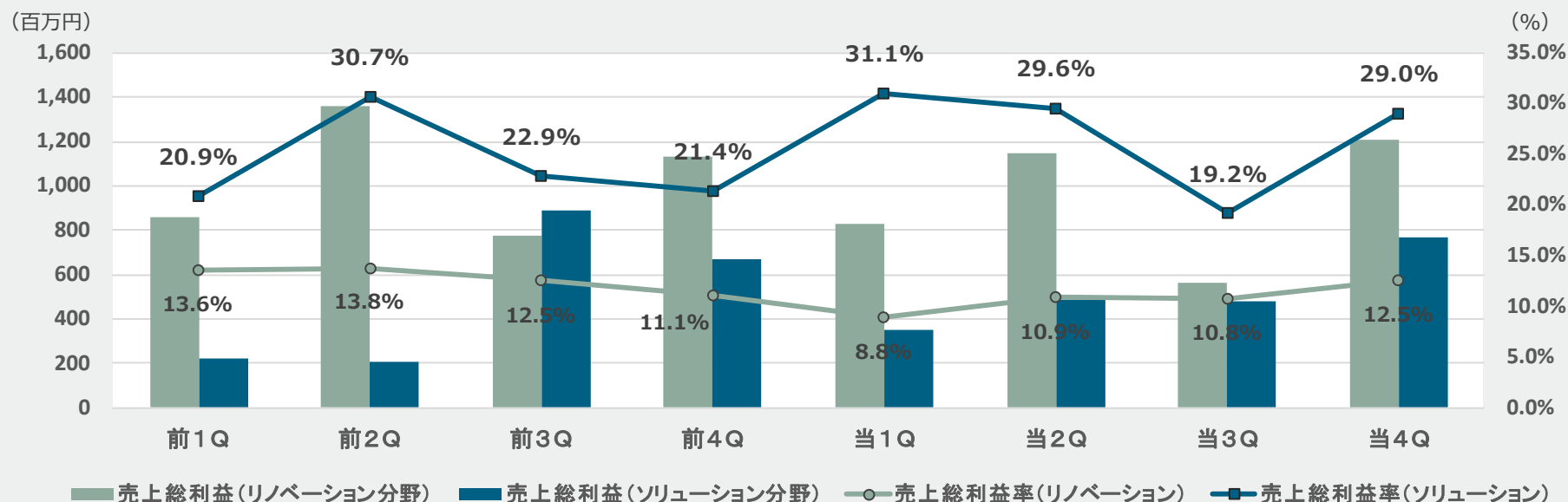
5-2 四半期セグメント別収益性の推移

■セグメント別売上高及び売上総利益の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q		当2Q		当3Q		当4Q	
	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率
リノベーション分野	6,335		9,849		6,190		10,126		9,345		10,540		5,226		9,668	
ソリューション分野	1,066		677		3,870		3,122		1,137		1,645		2,484		2,651	
売上高計	7,401		10,526		10,060		13,248		10,483		12,186		7,711		12,320	
リノベーション分野	863	13.6%	1,363	13.8%	773	12.5%	1,129	11.1%	826	8.8%	1,144	10.9%	562	10.8%	1,210	12.5%
ソリューション分野	222	20.9%	207	30.7%	886	22.9%	668	21.4%	353	31.1%	486	29.6%	477	19.2%	770	29.0%
売上総利益計	1,085	14.7%	1,570	14.9%	1,659	16.5%	1,797	13.6%	1,180	11.3%	1,630	13.4%	1,039	13.5%	1,980	16.1%

■セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移



5-3 セグメント別 売上高

(単位：百万円)

セグメント	売上区分	2023年5月期		2024年5月期		前期比	
		金額	構成比	金額	構成比	増減金額	増減率
リノベーション 事業分野	物件販売	30,321	73.5%	31,610	74.0%	1,289	+4.3%
	賃貸収入	146	0.4%	115	0.3%	△ 30	△ 21.0%
	その他収入	2,032	4.9%	3,055	7.2%	1,022	+50.3%
	小 計	32,500	78.8%	34,781	81.5%	2,281	+7.0%
ソリューション 事業分野	物件販売	6,999	17.0%	5,259	12.3%	△ 1,739	△ 24.9%
	賃貸収入	1,013	2.5%	942	2.2%	△ 71	△ 7.0%
	その他収入	722	1.8%	1,718	4.0%	995	+137.6%
	小 計	8,736	21.2%	7,920	18.5%	△ 815	△ 9.3%
合 計	物件販売	37,320	90.5%	36,870	86.3%	△ 450	△ 1.2%
	賃貸収入	1,160	2.8%	1,058	2.5%	△ 102	△ 8.8%
	その他収入	2,755	6.7%	4,773	11.2%	2,017	+73.2%
	合 計	41,236	100.0%	42,702	100.0%	1,465	+3.6%

■ リノベーション事業分野：

- ・中古マンション・戸建の再生販売・賃貸・仲介事業
- ・リノベーション内装事業
- ・FLIE（不動産直販プラットフォーム）事業

■ ソリューション事業分野：

- ・その他不動産（一棟、土地等）の開発・販売・賃貸・管理・仲介事業
- ・新築分譲マンションの開発・販売事業
- ・リースバック事業
- ・アセットシェアリング事業
- ・ホテル等の宿泊事業

5-4 セグメント別 売上総利益

(単位：百万円)

セグメント	区分	2023年5月期		2024年5月期		前期比	
		金額	粗利益率	金額	粗利益率	増減金額	増減率
リノベーション 事業分野	物件販売	3,807	12.6%	3,365	10.6%	△ 441	△ 11.6%
	賃貸収入	101	69.2%	79	68.3%	△ 22	△ 22.0%
	その他収入	219	10.8%	299	9.8%	80	+ 36.4%
	小計	4,128	12.7%	3,744	10.8%	△ 384	△ 9.3%
ソリューション 事業分野	物件販売	1,248	17.8%	1,005	19.1%	△ 243	△ 19.5%
	賃貸収入	530	52.4%	495	52.5%	△ 35	△ 6.7%
	その他収入	204	28.4%	587	34.2%	382	+ 186.5%
	小計	1,984	22.7%	2,087	26.4%	103	+ 5.2%
合計	物件販売	5,055	13.5%	4,370	11.9%	△ 685	△ 13.6%
	賃貸収入	632	54.5%	574	54.3%	△ 58	△ 9.2%
	その他収入	424	15.4%	887	18.6%	462	+ 108.9%
	合計	6,112	14.8%	5,831	13.7%	△ 281	△ 4.6%

■ リノベーション事業分野：

- ・中古マンション・戸建の再生販売・賃貸・仲介事業
- ・リノベーション内装事業
- ・FLIE（不動産直販プラットフォーム）事業

■ ソリューション事業分野：

- ・その他不動産（一棟、土地等）の開発・販売・賃貸・管理・仲介事業
- ・新築分譲マンションの開発・販売事業
- ・リースバック事業
- ・アセットシェアリング事業
- ・ホテル等の宿泊事業

5-5 物件販売の状況①

■物件販売の概要

	2023年5月期	2024年5月期	前期比
リノヴェックスマンション	1,152	1,129	△ 2.0%
その他不動産 ※	30	169	+463.3%
総 合 計 (件)	1,182	1,298	+9.8%

※その他不動産：ビル、戸建、土地、新築マンション、アセットシェアリング、リースバック物件等

■リノヴェックスマンション販売の概要

	2023年5月期	2024年5月期	前期比
販売物件 平均築年数 (年)	34.3	34.1	△ 0.3
販売物件 平均面積 (㎡)	64.7	66.6	+1.8
平均販売価格 (千円)	26,298	27,999	+1,701

5-6 物件販売の状況②

■リノヴェックスマンションのエリア別販売動向分析

エリア区分	2023年5月期			2024年5月期			
	販売件数	エリアシェア	平均単価	販売件数	前期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	268	23.3%	37百万円	246	△ 8.2%	21.8%	43百万円
東京都下	46	4.0%	28百万円	55	+19.6%	4.9%	31百万円
神奈川県	151	13.1%	26百万円	163	+7.9%	14.4%	28百万円
埼玉県	46	4.0%	27百万円	49	+6.5%	4.3%	26百万円
千葉県	31	2.7%	26百万円	17	△ 45.2%	1.5%	30百万円
首都圏合計	542	47.0%	32百万円	530	△ 2.2%	46.9%	35百万円
札幌エリア	125	10.9%	19百万円	128	+2.4%	11.3%	18百万円
仙台エリア	79	6.9%	22百万円	90	+13.9%	8.0%	21百万円
名古屋エリア	75	6.5%	17百万円	77	+2.7%	6.8%	18百万円
大阪エリア	197	17.1%	21百万円	146	△ 25.9%	12.9%	24百万円
広島エリア	39	3.4%	21百万円	37	△ 5.1%	3.3%	23百万円
福岡エリア	95	8.2%	22百万円	121	+27.4%	10.7%	21百万円
地方店 合計	610	53.0%	21百万円	599	△ 1.8%	53.1%	21百万円
合 計	1,152	100.0%	26百万円	1,129	△ 2.0%	100.0%	27百万円

5-7 物件仕入の状況①

■物件仕入の概要

セグメント	2023年5月期		2024年5月期			
	件数	金額	件数	前期比	金額	前期比
リノヴェックスマンション	1,271	230億円	869	△ 31.6%	158億円	△ 31.3%
その他不動産	3	17億円	22	+633.3%	25億円	+50.3%
合計	1,274	247億円	891	△ 30.1%	184億円	△ 25.7%

- 当期上期までは、リノヴェックスマンションの在庫状況を考慮し、厳選仕入を実施
- 下期以降は、積極的な仕入スタンスに転換し仕入活動を推進中

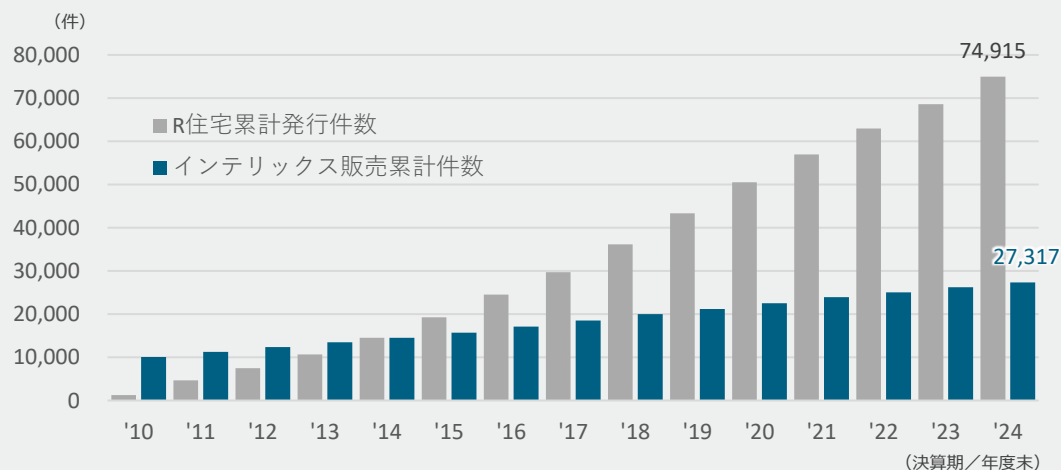
5-8 物件仕入の状況②

■リノヴェックスマンションのエリア別仕入状況

エリア区分	2023年5月期			2024年5月期			
	仕入件数	エリアシェア	平均単価	仕入件数	前期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	263	20.7%	29百万円	173	△ 34.2%	19.9%	29百万円
東京都下	44	3.5%	22百万円	42	△ 4.5%	4.8%	21百万円
神奈川県	160	12.6%	18百万円	123	△ 23.1%	14.2%	22百万円
埼玉県	45	3.5%	20百万円	32	△ 28.9%	3.7%	20百万円
千葉県	28	2.2%	20百万円	19	△ 32.1%	2.2%	18百万円
首都圏合計	540	42.5%	24百万円	389	△ 28.0%	44.8%	24百万円
札幌エリア	150	11.8%	11百万円	114	△ 24.0%	13.1%	9百万円
仙台エリア	110	8.7%	13百万円	76	△ 30.9%	8.7%	12百万円
名古屋エリア	82	6.5%	10百万円	54	△ 34.1%	6.2%	9百万円
大阪エリア	210	16.5%	15百万円	126	△ 40.0%	14.5%	16百万円
広島エリア	50	3.9%	14百万円	24	△ 52.0%	2.8%	16百万円
福岡エリア	129	10.1%	13百万円	86	△ 33.3%	9.9%	12百万円
地方店 合計	731	57.5%	13百万円	480	△ 34.3%	55.2%	12百万円
合 計	1,271	100.0%	18百万円	869	△ 31.6%	100.0%	18百万円

5-9 当社販売実績と「R住宅」発行件数

■リノベーションマンション販売実績（事業年度別）と リノベーション協議会「R住宅」累計発行件数



「R住宅」累計発行件数
74,915件(2023.3末)に対して
当社「R住宅」累計発行件数は
シェア22.7%*

業界トップの販売実績！
累計販売件数
27,000件超
27,317件 (2024年5月末現在)

※2024年6月21日リノベーション協議会発表資料より作成「優良なリノベーションの品質基準を満たす『R住宅』発行件数は、2023年度6,383件に、15年間で累計7.4万件突破」

■「R住宅」

「適合リノベーション住宅（R住宅）」とも呼ばれ、（一社）リノベーション協議会が定める、優良なリノベーション品質基準を満たす住宅
リノベーションマンションでは標準仕様



- ・ 安心安全な住まいの提供に注力
- ・ 保証制度の普及に向けて、業界をけん引

■「R1住宅エコ」

2022年に（一社）リノベーション協議会にて策定した基準で、「R住宅」に対して省エネ性能の要件を加えたもの
エコキューブ推進により、「R1住宅エコ」適合を推進

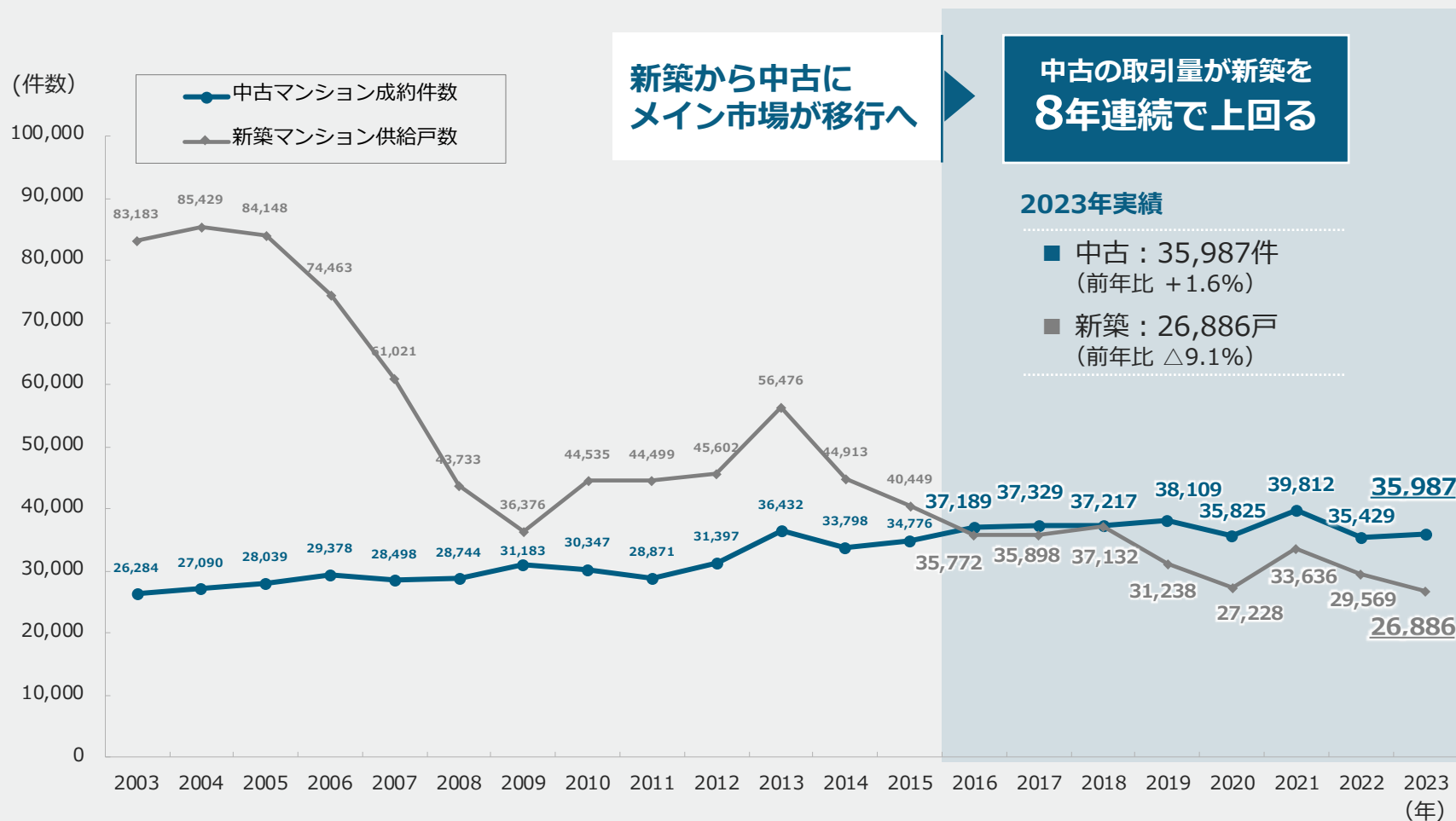


- ・ 省エネリノベーション住宅の提供に注力
- ・ 業界全体の普及・標準化を推進

5-10 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る **IntelleX**

つぎの価値を測る。

■首都圏における中古マンション成約件数と新築マンション供給戸数との比較

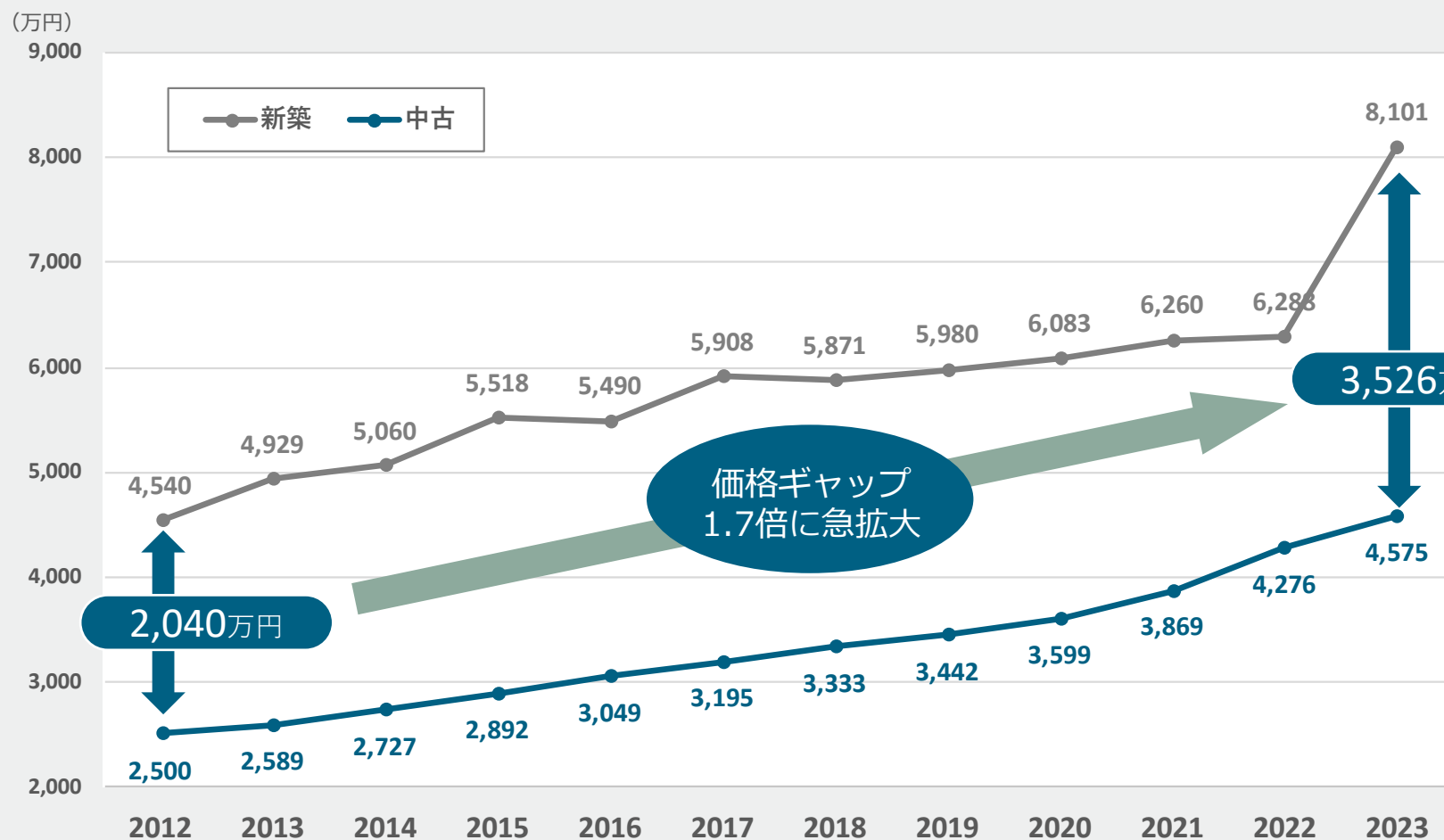


※ 新築マンション供給戸数： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 中古マンション成約件数： (公財) 東日本不動産流通機構のデータに基づき作成

5-11 新築と中古のマンション価格ギャップが拡大

■首都圏の新築マンション販売価格及び中古マンション成約価格の推移



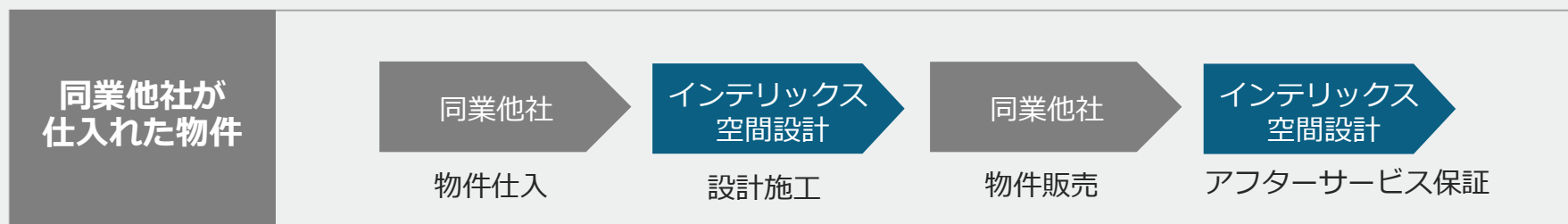
※ 新築マンション販売価格： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 中古マンション成約価格： (公財) 東日本不動産流通機構のデータに基づき作成

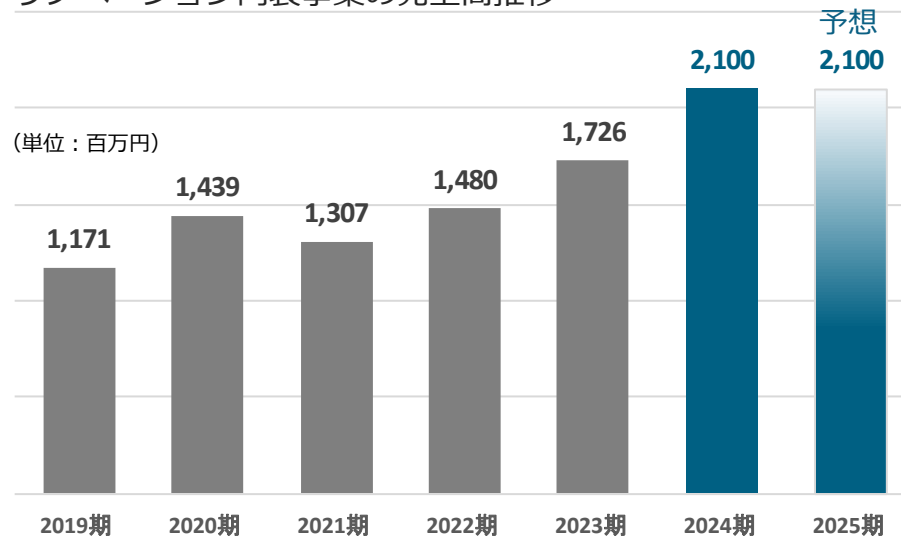
■蓄積した施工ノウハウを活かし、様々なリノベーション工事のニーズに対応

法人向け工事請負… 同業他社との連携ビジネス

- ・ 業界でリノベーション品質が評価され、大手不動産会社を中心に施工請負を受注



リノベーション内装事業の売上高推移



- 2024年5月期 実績：
法人からのリノベーション請負が堅調に増加し、売上高は**21億円**（前期比21.7%増）
- 2025年5月期（予想）：
個人・法人向け合わせ、売上高**21億円**（前期水準）を見込む

■ 多様な事業ポートフォリオの構築による収益機会の安定化

リースバック事業

- 中長期視点での仕入ルートとして拡充
 - 定期的な収益化を目指し、流動化を実施
- ▼
- ・ 認知向上に向けプロモーション強化
 - ▶ テレビCM継続、WEBマーケティングの活用
 - ・ 大手不動産仲介会社等との連携強化
 - ▶ センチュリー21グループ、東宝ハウス、大手電鉄系仲介会社等々とのアライアンス
- ▼

リースバック物件の取得実績 (2024年5月末)

- 累計取得数：888件 (前期末比：+121件)
- 累計取得額：143億円 (前期末比：+18億円)

- ▶ 2023年12月に
リースバック物件の流動化を実施
【譲渡金額18.4億円】

アセットシェアリング事業

- 不動産小口化商品の継続提供により投資家・相続ニーズに対応
- ▼

【不動産投資の課題を解決】

- ・ 小口100万円単位で投資可能
 - ・ 管理全般を当社側担当するので手間いらず
 - ・ 相続・贈与時に平等に分け合える
- ▼

アセットシェアリング実績 (2024年5月末)

- これまで9シリーズを組成
- 組成累計額合計：88.5億円

- ▶ 2024年5月に、
アセットシェアリング 新シリーズ
第1期組成

■ 新シリーズ「アセットシェアリング+（プラス）」が誕生

- 運用対象不動産は、複数物件の統合やタイプ・種別の異なる組み合わせ、事業性を持たせた物件を選定
- 商品に一味違うエッセンスや付加価値などをプラスすることで、より投資の面白みを実現

■ 「アセットシェアリング+」シリーズ第1弾

- 東京両国、川崎、札幌桑園のエリアが異なる3つのレジデンスを組入れ
- 安定稼働するレジデンスを対象物件とし、かつエリア分散投資によるリスクの軽減を図る



アセットシェアリング+ 募集中

【第1期】 運用中

- 運用開始：2024年5月31日
- 組成額（口数）：
7.90億円（790口）
- 運用期間：10年
- 予定利回り：約4.84%

【第2期】 販売中

- 募集期間：
2024年6月10日～8月23日
- 募集額（口数）：
5.55億円（555口）
- 運用期間：10年
- 予定利回り：約4.84%

※予定利回りとは年間賃料収入額の募集額に対する割合で、公租公課、維持管理費等を控除する前のものです。予定利回りは将来にわたって保証されるものではありません。

5-15 アセットシェアリング・シリーズの実績

■ アセットシェアリング・シリーズの組成額累計は、88.5億円 (2024.5現在)

	運用中	運用中	運用中	運用中	償還	償還	運用中	運用中
	原宿	横濱元町	渋谷青山	北千住駅前	京町家 I	博多	三軒茶屋	札幌
外観								
物件名	ソーシャル アパートメント原宿	MID横濱元町	青山ルカビル I	アーバイン東京・ 上野 北千住	長や 茶わん坂 ほか4物件	サンハイム21博多 (モンタン博多)	ラスバシオ 三軒茶屋	LILAC 老番館
対象不動産	シェアハウス	商業施設	商業ビル	ビジネスホテル	旅館	ホテル・レジデンス	レジデンス	レジデンス
所在	渋谷区 千駄ヶ谷三丁目	横浜市中区 元町三丁目	渋谷区渋谷二丁目	足立区千住四丁目	京都市内	福岡市博多区 博多駅東三丁目	世田谷区 上馬二丁目	札幌市中央区 北三条東七丁目
交通(最寄り)	東京メトロ副都心線 「北参道」駅徒歩5分	みなとみらい線 「元町・中華街」駅徒歩5分	東京メトロ銀座線 「表参道」駅徒歩7分	JR常磐線他 「北千住」駅徒歩4分	各線各駅より 徒歩圏内	地下鉄空港線 「博多」駅徒歩8分	東急田園都市線 「三軒茶屋」駅徒歩10分	地下鉄南北線 「さっぽろ」駅徒歩13分
表面 利回り*	4.5%	5.2%	4.5%	5.1%	収益変動	6.1%	4.3%	5.2%
募集総額/ 募集口数	8億円 / 800口	10.5億円 / 1,050口	12.5億円 / 1,250口	19億円 / 1,900口	4.8億円 / 480口	15億円 / 1,500口	6億円 / 600口	4.8億円 / 480口

※表面利回りとは、年間賃料収入額の募集総額に対する割合です。また、掲載の利回りは募集当時のものとなります。

■ サステナビリティに関する考え方及び取組

➤ 当社グループは、企業理念に基づき、事業と一体となってサステナビリティ課題に取り組むと共に持続的な成長に向けた重要課題（マテリアリティ）を特定し、事業を推進しております。

マテリアリティ	循環型経済（サーキュラーエコノミー）の実現	多様な人材の活躍	責任あるビジネスプロセスの構築
取組み方針	循環型経済に資するビジネスモデルの構築・推進により、バリューチェーン全体の脱炭素化/カーボンニュートラルに取り組む	多様な人材が潜在的能力を発揮できる企業文化を育み、変化に強い社員・企業へと変革する	サプライチェーン全体を通じてESGリスクの最小化を図り、ステークホルダーの信頼を獲得する
具体的な取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・省エネルギー「エコキューブ」の推進 ・温熱計算業務の標準化、効率化 ・省エネ性能の見える化推進 ・GHG排出抑制に向けた取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業理念の浸透 ・女性活躍に向けた取組み ・承認する職場づくり ・戦略的教育体系の構築と実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスプロセスの標準化 ・コンプライアンス研修実施
SDDsのゴール	   	  	 

■ Eチーム（環境課題）

➤ 環境課題プロジェクトの推進

- CDP & TCFD開示を実施 ※CDP：カーボン・ディスクロージャー・プロジェクトの略
- ◎CDP※2023年に初回答：【B-】スコア獲得
- ◎有価証券報告書TCFD： Scope1、Scope2に加えて、Scope3のCO2排出量を算定

■ SGチーム（社会課題）

➤ 人的資本経営の実践に向けた取組みの推進

- 戦略的教育体系の構築と実施
階層別・職種別の研修制度設計など、教育体系を再構築し、早期戦力化・能力向上・高度な人材育成を図る
- エンゲージメントサーベイの実施
従業員の状況把握・課題抽出後、改善に活かすことで、さらなるエンゲージメント向上を目指す
- 社内コミュニケーション活性化
表彰制度拡充、社内報や交流イベントなどでコミュニケーションを活性化させることで、お互いを信頼・称賛し合える企業文化を醸成

■ コーポレートガバナンスの充実

➤ コーポレートガバナンス・コードの原則に基づき積極的に取り組むことで、企業価値の向上を目指す

- 取締役会の機能を補完し機動的な経営判断を行うため、**経営会議**を定期的で開催
⇒業務執行に関する基本方針及び重要事項に係る審議・検討を行い、ガバナンス体制の強化を図る
- サステナビリティ委員会において課題毎にチームを編成し対応

■ I R 活動の実施

➤ 継続的な I R 情報の発信、中長期視点で投資家とのコミュニケーションを図ることで、企業価値の向上を目指す

- 本業そのものが「**環境課題のソリューションビジネス**」であることについて再認識を促す
- 投資家に対し、業界での先導的取組 **省エネルギー**「**エコキューブ**」の認知理解を図る
⇒「**サステナブル企業**」としての認知拡大を図り、中長期的なESG投資家へリーチを目指す
- 英語版コーポレートサイトを構築し、海外投資家向け I R 資料の公表拡充を図る

■ 当社VISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」の実現に向け、当社グループの強みを活かした事業で社会課題を解決していきます

リノベーション事業分野

当社グループの中核事業である
リノベーション関連事業

リノヴェックスマンション事業

高品質なリノベーション済みマンションの販売

リノベーション内装事業

ご自宅を自由にオーダーリノベーション

プラットフォーム事業

リノベーション市場活性化の土台を構築

保証制度

安心の
長期保証
最長20年

業界団体

リノベ協議会
を率先牽引

商品開発

ECOCUBE
etc.

他社連携

施工協力会
FLIE
FCビジネス

ソリューション事業分野

不動産の資産活用・運用・相続対策
ソリューションによる付加価値を提供

アセット事業

リノベ・開発による良質な不動産に活性化

リースバック事業

住みながら売却という新たな資産活用

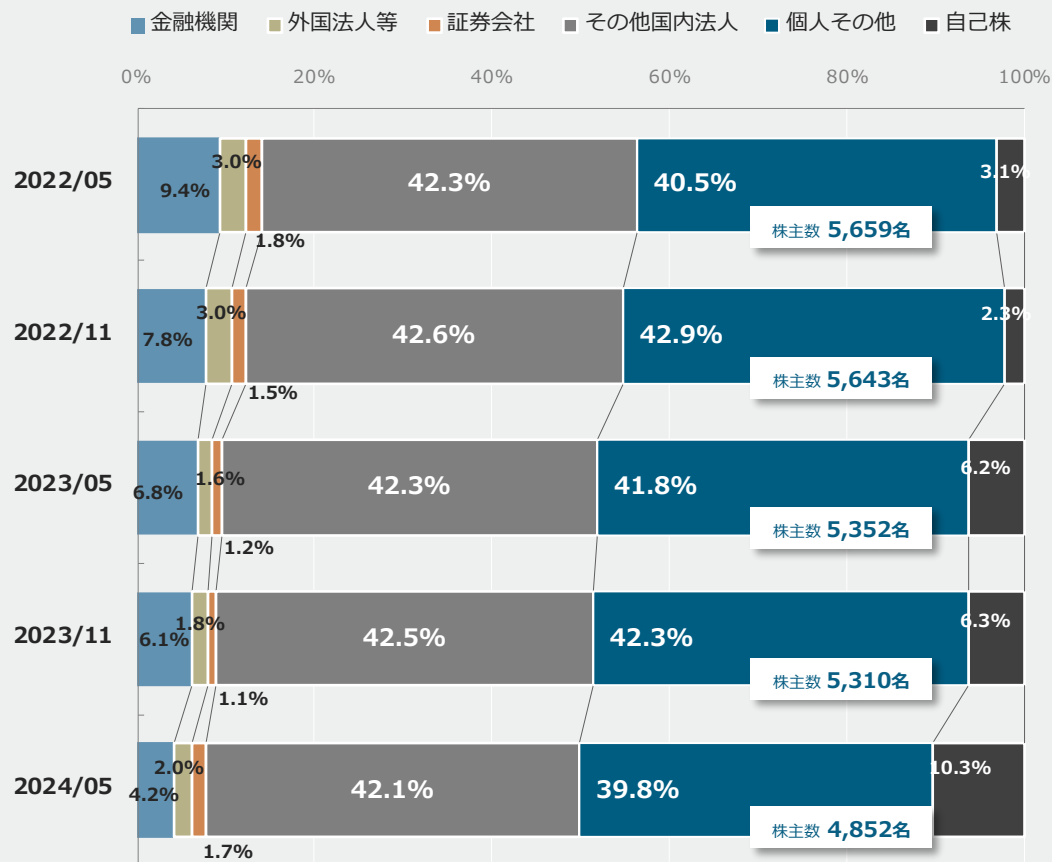
アセットシェアリング事業

良質な不動産を少額で資産運用

ホテル事業

ホテルでのくつろぎの時間を提供

■株主構成（所有株数別）の推移



- 機関投資家が減少 : Δ **1.8ポイント** (7.9%⇒6.1%)
- 個人投資家が減少 : Δ **2.5ポイント** (42.2%⇒39.8%)
- 自己株式 : **917,009株** (6.3%⇒10.3%)

■大株主の状況（2024.5.31現在）

大株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
1 株式会社イーアライアンス	3,594,500	44.85
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	323,600	4.04
3 インテリックス従業員持株会	190,400	2.38
4 内藤 征吾	133,700	1.67
5 北沢産業株式会社	71,400	0.89
6 鈴木智博	70,000	0.87
7 北川順子	66,600	0.83
8 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	61,600	0.77
9 宇藤 秀樹	60,200	0.75
10 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	57,000	0.71

※ 議決権比率は、自己株式917,009株を控除し算出

- 発行済株式数 : **8,932,100株**
- 株主数 : **4,852名** (2023.11末比 : Δ 458名)

5-21 会社概要①及び沿革

会社概要

- 社 名 株式会社インテリックス
- 設 立 1995年（平成7年）7月17日
- 代 表 者 代表取締役社長 俊成 誠司
- 資 本 金 22億53百万円
- 発行済株式数 8,932,100株
- 上 場 市 場 東京証券取引所スタンダード市場
- 決 算 日 5月31日
- 営 業 拠 点 渋谷、札幌、仙台、東京日本橋
横浜、名古屋、大阪
京都、広島、福岡
- 従 業 員 数 連結319名、単体213名（2024.5.31現在）
- 許 認 可 [宅地建物取引業者免許] 国土交通大臣（5）第6392号
[不動産特定共同事業者許可] 東京都知事 第97号
- 所 属 団 体 一般社団法人 リノベーション協議会
公益社団法人 首都圏不動産公正取引協議会
一般社団法人 不動産流通経営協会
一般社団法人 全国住宅産業協会
一般社団法人 不動産証券化協会

年 月	事 項
1995年 7月	東京都世田谷区内装工事を目的として資本金1,000万円で、株式会社プレステージを設立
1996年 2月	宅地建物取引業者として東京都知事免許を取得（登録（1）第73719号）、中古マンション再生流通事業（リノヴェックスマンション事業）を開始
1996年 7月	商号を株式会社インテリックスに変更
1998年 2月	株式会社インテリックス空間設計（現・連結子会社）を設立
2000年 7月	取扱物件の情報管理のための「総合管理システム」を完成、導入
2003年 2月	横浜市西区に横浜店を設置
2003年 2月	宅地建物取引業者として国土交通大臣免許を取得（登録（1）第6392号） [現：登録（4）第6392号]
2003年 6月	当社グループの株式会社セントラルプラザを吸収合併
2005年 4月	JASDAQ証券取引所に上場（証券コード：8940）
2007年 5月	東京証券取引所市場第二部に上場
2009年 7月	一般社団法人リノベーション住宅推進協議会設立時に加入
2015年 3月	不動産特定共同事業法に基づく許可（東京都知事許可）を取得
2015年 4月	株式会社インテリックスプロパティ（連結子会社）を設立
2016年 6月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018年 1月	株式会社インテリックス信用保証（現・株式会社再生住宅パートナー）（連結子会社）を設立
2019年 11月	株式会社F L I E（連結子会社）を設立
2021年 1月	株式会社インテリックスT E I（現・株式会社T E I Japan）（連結孫会社）を設立
2022年 2月	株式会社リコシス（連結子会社）を設立
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に市場変更
2023年 3月	株式会社インテリックス住宅販売を吸収合併
2023年 10月	東京証券取引所スタンダード市場に市場変更

グループ会社

■ 株式会社インテリックス空間設計

- ・ 事業内容 室内装飾（内装業）・デザイン・コーディネート
- ・ 許認可 [一級建築士事務所登録]東京都知事許可 第52796号
[一般建設業許可]東京都知事許可 (般-2)第152419号
内装仕上工事業
[特定建設業許可]東京都知事許可 (特-2)第152419号
建築工事業・塗装工事業・防水工事業
- ・ 所属団体 一般社団法人リノベーション協議会

■ 株式会社インテリックスプロパティ

- ・ 事業内容 不動産管理業務
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許]東京都知事 (2) 第99689号
[賃貸住宅管理業者登録]国土交通大臣 (02) 第002468号
- ・ 所属団体 公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会
公益社団法人 首都圏不動産公正取引協議会

■ 株式会社FLIE

- ・ 事業内容 不動産売買プラットフォームの運営
不動産売買のサポートエージェント
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許]東京都知事 (1) 第104498号

■ 株式会社リコシス

- ・ 事業内容 省エネルギーリノベーションのフランチャイズ事業

■ 株式会社TEI Japan

- ・ 事業内容 建築物の温熱環境や燃費に関するコンサルティング事業
- ・ 許認可 [一級建築士事務所登録]東京都知事許可 第65665号

■ 株式会社再生住宅パートナー

- ・ 事業内容 不動産売買、不動産賃貸業、不動産コンサルティング
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許]国土交通大臣 (1) 第10418号

IRに関するお問い合わせは、
経営企画部 阿部・濱 までお願い致します。

TEL: 03-5766-7070 E-Mail: ir@intellex.co.jp

<https://www.intellex.co.jp/>

当資料に記載された内容は、2024年7月現在において一般的に認識されている経済・社会などの情勢および当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであります。

これらの記述は、経営環境の変化などの事由により、予告なしに変更される可能性があります。従いまして、当社の業績などの予測を立てられる際に、当資料に全面的に依拠されることはお控えくださいますようお願い致します。投資に関しての最終的なご判断は、ご自身がなされるようお願い申し上げます。