

Intellex

つぎの価値を測る。

2022年5月期第3四半期 決算説明資料

株式会社インテリックス

証券コード：8940



かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会



1. 2022年5月期 第3四半期 決算概要

- 1-1 連結業績ハイライト
- 1-2 四半期連結損益の概況
- 1-3 連結貸借対照表の概況

2. 2022年5月期 業績予想

- 2-1 連結業績予想の概要
- 2-2 連結業績（売上高）予想の内訳
- 2-3 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）
- 3-4 中古マンション市場が新築市場を上回る
- 3-5 リノベーション市場の長期展望

4. 2022年5月期第2四半期 重点施策の進捗状況

- 4-1 リノヴェックスマンション販売の状況
- 4-2 リノヴェックスマンションの事業期間の状況
- 4-3 リノベーション内装事業の状況
- 4-4 リースバック事業の収益状況
- 4-5 リースバック物件の流動化の状況
- 4-6 リースバック事業の活動状況

5. プライム市場の上場基準適合に向けて

- 5-1 上場維持基準の適合状況及び計画期間
- 5-2 上場維持基準適合に向けた基本方針
- 5-3 上場維持基準適合に向けた定量目標
- 5-4 流通株式時価総額の検証【PERアプローチ】
- 5-5 差別化戦略による持続的な成長を目指す
- 5-6 高付加価値リノベーションによる差別化戦略を推進
- 5-7 高付加価値リノベーションECOCUBE①
- 5-8 高付加価値リノベーションECOCUBE②
- 5-9 コーポレートガバナンスの充実
- 5-10 IR活動の強化

6. コーポレート・データ 【参考資料】

- 6-1 セグメント別 売上高
- 6-2 セグメント別 売上総利益
- 6-3 物件販売の状況①
- 6-4 物件販売の状況②
- 6-5 物件仕入の状況①
- 6-6 物件仕入の状況②
- 6-7 リノヴェックスマンションの販売実績
- 6-8 業界団体リノベーション協議会の動向
- 6-9 新アフターサービス保証制度を開始
- 6-10 インテリックスグループの理念体系
- 6-11 VALUE Inte11ex Mind
- 6-12 当社グループの事業概要
- 6-13 収益構造上の課題解決へ
- 6-14 株式の状況
- 6-15 会社概要及び沿革

1. 2022年5月期 第3四半期 決算概要



1-1 連結業績ハイライト

2022年5月期3Q実績 (2021.6~2022.2)

(単位：百万円)

	前3Q	当3Q	前3Q比
売上高	29,137	23,693	△ 18.7%
営業利益	692	601	△ 13.2%
経常利益	501	362	△ 27.7%
当期純利益	271	215	△ 20.6%

	前期末	当3Q末	前期末差
総資産	36,296	39,668	+ 3,371
棚卸資産	13,642	20,878	+ 7,235
自己資本比率	31.9%	29.1%	▲2.8ポイント

■リノヴェックスマンションの販売実績

販売件数	790件 前3Q比：△268件	平均単価	2,300万円 前3Q比：+106万円
------	---------------------------	------	-------------------------------

■ 売上、営業利益以下の利益は前3Qを下回る

■ 損益ダイジェスト

※増減は、前3Q期との対比

- ・ リノヴェックスマンション販売の売上**21.7%減**
 - 販売件数が前3Q比**25.3%減**の**790件**、単価は**100万円超アップ**（4.9%増）
 - エリア別販売件数では首都圏が31.4%減、地方都市が20.3%減
- ・ 一方で、売上総利益は、前3Q比**1.2%増**
 - リノヴェックスマンション販売の利益率上昇
 - リースバック事業の利益寄与
- ・ 営業利益は、前3Q比**13.2%減**
 - 将来に向けた新事業分野、システムへの投資等による販管費の増加（4.3%増）が要因

■ 貸借対照表ダイジェスト

※増減は、前期との対比

- ・ 積極的な仕入れを実行したことで、**棚卸資産**が**72億円増加（53.0%増）**

1-2 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	
	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	8,423	100.0%	12,606	100.0%	8,105	100.0%	11,937	100.0%	8,498	100.0%	8,591	100.0%	6,604	100.0%
売上総利益	1,016	12.2%	1,753	13.9%	1,233	15.2%	2,987	25.0%	1,469	17.3%	1,457	17.0%	1,127	17.1%
営業利益	2	0.0%	538	4.3%	152	1.9%	1,478	12.4%	332	3.9%	228	2.7%	40	0.6%
経常利益	△ 78	△ 0.9%	469	3.7%	110	1.4%	1,424	11.9%	251	3.0%	149	1.7%	△ 38	△ 0.6%
当期純利益	△ 91	△ 1.1%	319	2.5%	44	0.5%	856	7.2%	160	1.9%	82	1.0%	△ 26	△ 0.4%

■売上高および粗利益率の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q		当2Q		当3Q	
	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	7,414	10.8%	9,581	13.0%	6,508	14.6%	8,039	16.9%	5,582	15.9%	7,190	16.2%	5,194	14.6%
リノベーション分野	379	15.9%	2,394	14.6%	946	16.6%	3,157	46.2%	2,180	17.7%	715	20.1%	768	19.8%
物件販売	7,794	11.1%	11,975	13.3%	7,454	14.9%	11,197	25.2%	7,763	16.4%	7,905	16.5%	5,963	15.3%
賃貸収入	289	55.1%	263	51.8%	260	41.6%	269	46.3%	276	53.3%	284	54.9%	312	59.9%
その他売上	340	-1.7%	367	5.6%	390	4.3%	470	9.7%	458	10.9%	401	-0.9%	328	8.2%
売上高合計	8,423	12.1%	12,606	13.9%	8,105	15.2%	11,937	25.0%	8,498	17.3%	8,591	17.0%	6,604	17.1%

1-3 連結貸借対照表の概況

■ マンション、収益物件の仕入進展により、棚卸資産が大きく増加

	2021年5月期 期末		2022年5月期 3Q		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	6,215	17.1%	2,513	6.3%	△ 3,701	△ 59.6%
棚 卸 資 産	13,642	37.6%	20,878	52.6%	7,235	+53.0%
その他流動資産	701	1.9%	966	2.4%	264	+37.7%
流 動 資 産	20,559	56.6%	24,358	61.4%	3,798	+18.5%
固 定 資 産	15,736	43.4%	15,309	38.6%	△ 427	△ 2.7%
【 資 産 合 計 】	36,296	100.0%	39,668	100.0%	3,371	+9.3%
流 動 負 債	15,610	43.0%	16,929	42.7%	1,318	+8.4%
固 定 負 債	9,098	25.1%	11,178	28.2%	2,079	+22.9%
【 負 債 合 計 】	24,709	68.1%	28,108	70.9%	3,398	+13.8%
【 純資産 合 計 】	11,586	31.9%	11,559	29.1%	△ 26	△ 0.2%
【負債及び純資産合計】	36,296	100.0%	39,668	100.0%	3,371	+9.3%

■ 現金及び預金
25億円（前期末比約△37億円）

■ 棚卸資産の内訳（単体）

通常物件 **118**億円（+32億円）
578件（+139件）

賃貸物件 **86**億円（+37億円）
309件（+112件）

・販売額△20.5%、仕入額+39.5%

■ 長期保有収益物件
保有高：**130**億円、**214**件
（前期末比：△5億円、△75件）

■ 有利子負債残高
261億円（前期末比：+53億円）

■ 自己資本比率
29.1%（前期末比：△2.8ポイント）

2. 2022年5月期 業績予想



2-1 連結業績予想の概要

■ 2022年5月期の通期の業績予想は、据え置きで変更なし

(単位：百万円)

	2020年5月期 (実績)		2021年5月期 (実績)		2022年5月期 (予想)					
	金額	構成比	金額	構成比	上期 (実績)	下期 (差引)	通期			
					金額		構成比	前期比	前期差	
売上高	37,863	100.0%	41,074	100.0%	17,089	26,145	43,234	100.0%	+5.3%	+2,160
売上総利益	5,557	14.7%	6,991	17.0%	2,926	3,627	6,553	15.2%	△ 6.3%	△ 438
営業利益	1,108	2.9%	2,170	5.3%	560	723	1,283	3.0%	△ 40.9%	△ 886
経常利益	757	2.0%	1,926	4.7%	400	603	1,004	2.3%	△ 47.9%	△ 922
当期純利益	522	1.4%	1,127	2.7%	242	446	689	1.6%	△ 38.9%	△ 438

業績予想の前提

- 売上高は、リノベーションマンション販売に加え、リースバック事業の流動化策や収益物件等の売却もあり、前期比5.3%増を予想。
- 利益は、前期における六本木物件の売却利益からの反動減、及び販管費において人員増、新事業への先行投資等による前期比9.3%増を見込むことから、減益を予想。

2-2 連結業績（売上高）予想の内訳

(単位：百万円)

売上区分	2020年5月期 (実績)		2021年5月期 (実績)		2022年5月期 (予想)					
					上期 (実績)	下期 (差引)	通期			
	金額	構成比	金額	構成比	金額		金額	構成比	前期比	前期差
リノヴェックス マンション	30,570	80.7%	31,299	76.2%	12,773	18,507	31,280	72.4%	△ 0.1%	△ 18
その他不動産	4,269	11.3%	7,122	17.3%	2,895	6,156	9,052	20.9%	+27.1%	+1,929
物件販売	34,839	92.0%	38,422	93.5%	15,668	24,664	40,332	93.3%	+5.0%	+1,910
賃貸収入	1,134	3.0%	1,058	2.6%	561	372	933	2.2%	△ 11.8%	△ 124
その他収入	1,888	5.0%	1,592	3.9%	859	1,109	1,968	4.6%	+23.5%	+373
売上高合計	37,863	100.0%	41,074	100.0%	17,089	26,145	43,234	100.0%	+5.3%	+2,160

■ リノヴェックスマンションの物件販売計画

- ・ 売上**312億円**（前期並み）

■ ソリューション事業分野の物件販売

- ・ リースバック物件の不動産信託受益権の売却を**45億円**（前期比+137.0%）見込む
- ・ 収益物件、戸建等の物件売却により、売上**45億円**（前期比△12.8%）を見込む

■ その他収入

- ・ リノベーション内装事業は法人・個人からの受注増加により、売上**15億円**（前期比16.3%増）を見込む

■ 販売件数（予想）

通期 **1,400件** 前期比：△20件

■ 販売価格（予想）

通期 **2,234万円** 前期比：+30万円

2-3 配当予想

- 2022年5月期の第2四半期末配当は、期初予想通りの**13円**
- 2022年5月期の期末配当は、業績連動型配当方針に基づき**13円**を予想
- 2022年5月期通期での**予想配当性向は32.6%**

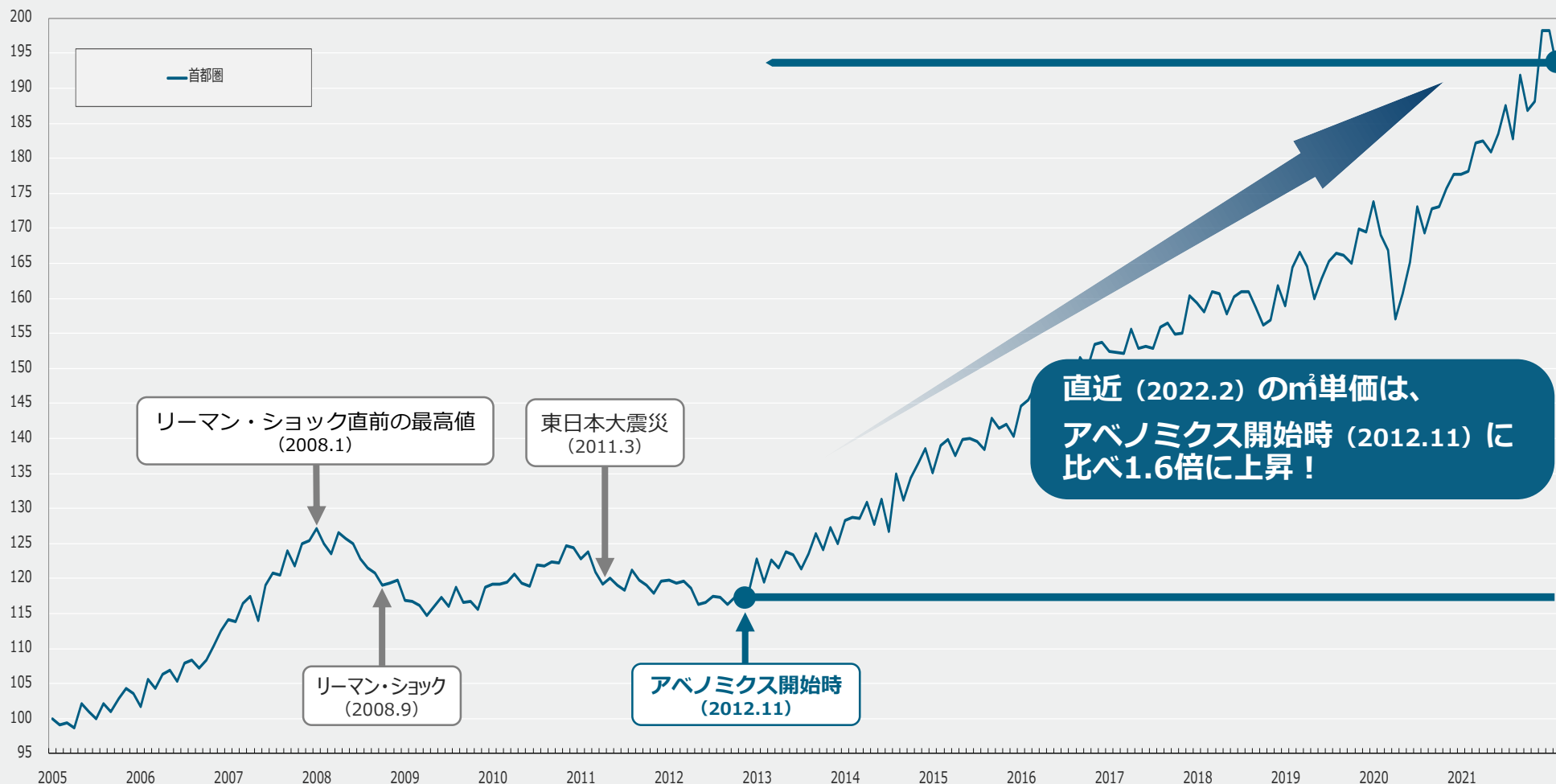
	第2四半期末	期末	年間配当	配当性向
2020年5月期（実績）	11円	11円	22円	36.2%
2021年5月期（実績）	11円	24円	35円	26.5%
2022年5月期（予想）	13円 (実績)	13円 (予想)	26円 (予想)	32.6%

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）

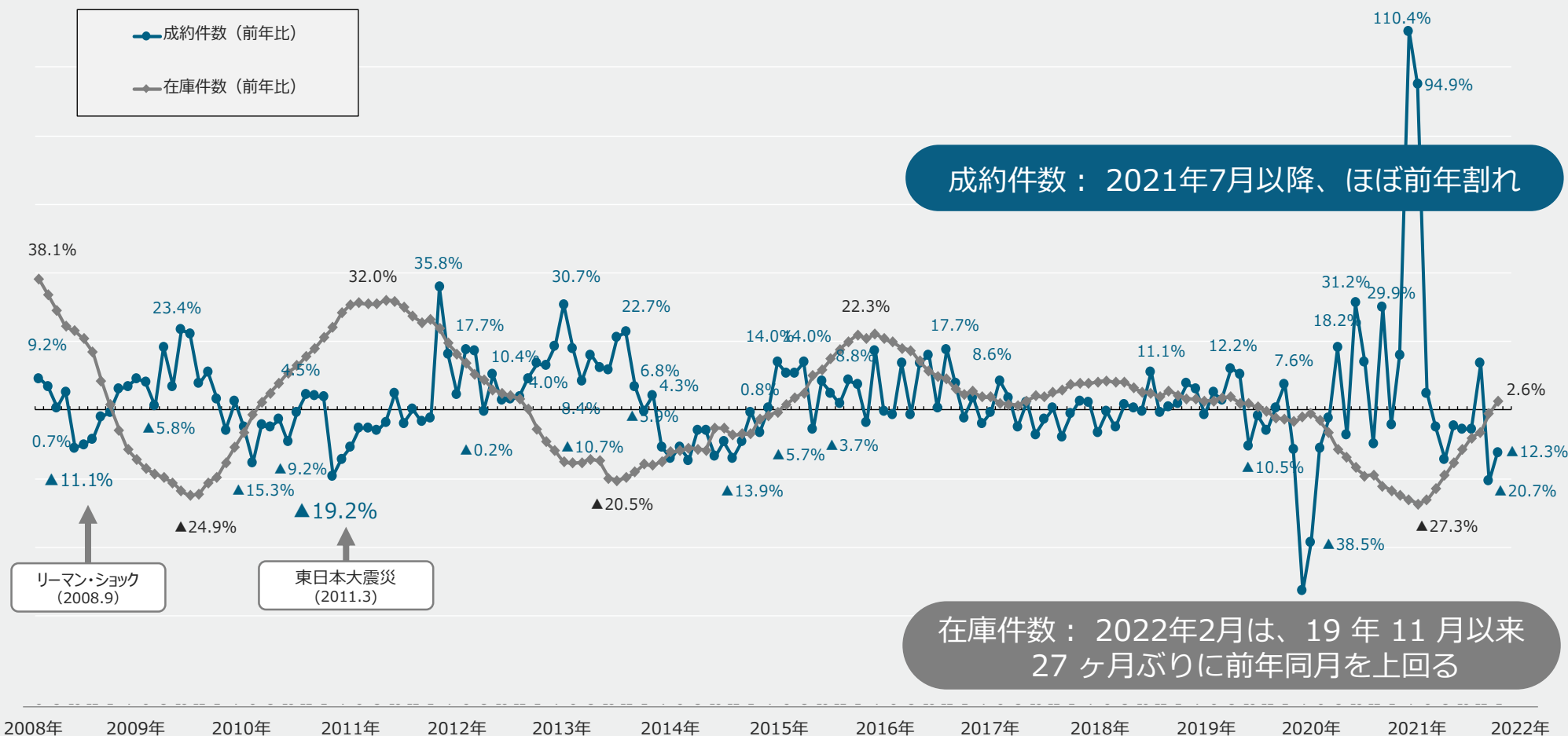
■首都圏の中古マンション成約㎡単価指数の推移（2005.1-2022.2）（㎡単価指数：2005年1月を100とした指数）



※（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 2008.6-2022.2）

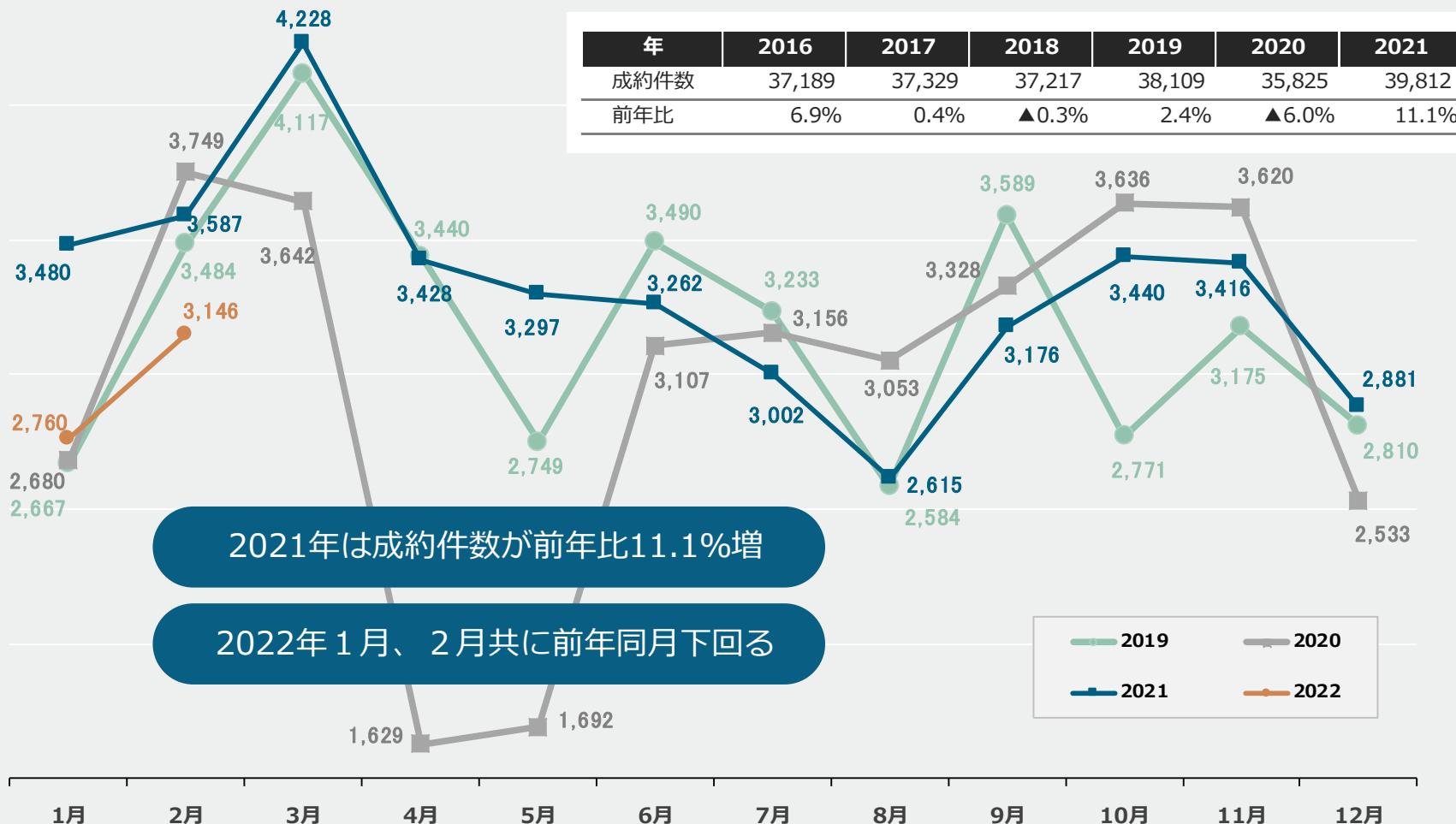


※（公財）東日本不動産流通機構（東日本レインズ）のデータを基に当社が作成

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 2019.1-2022.2）

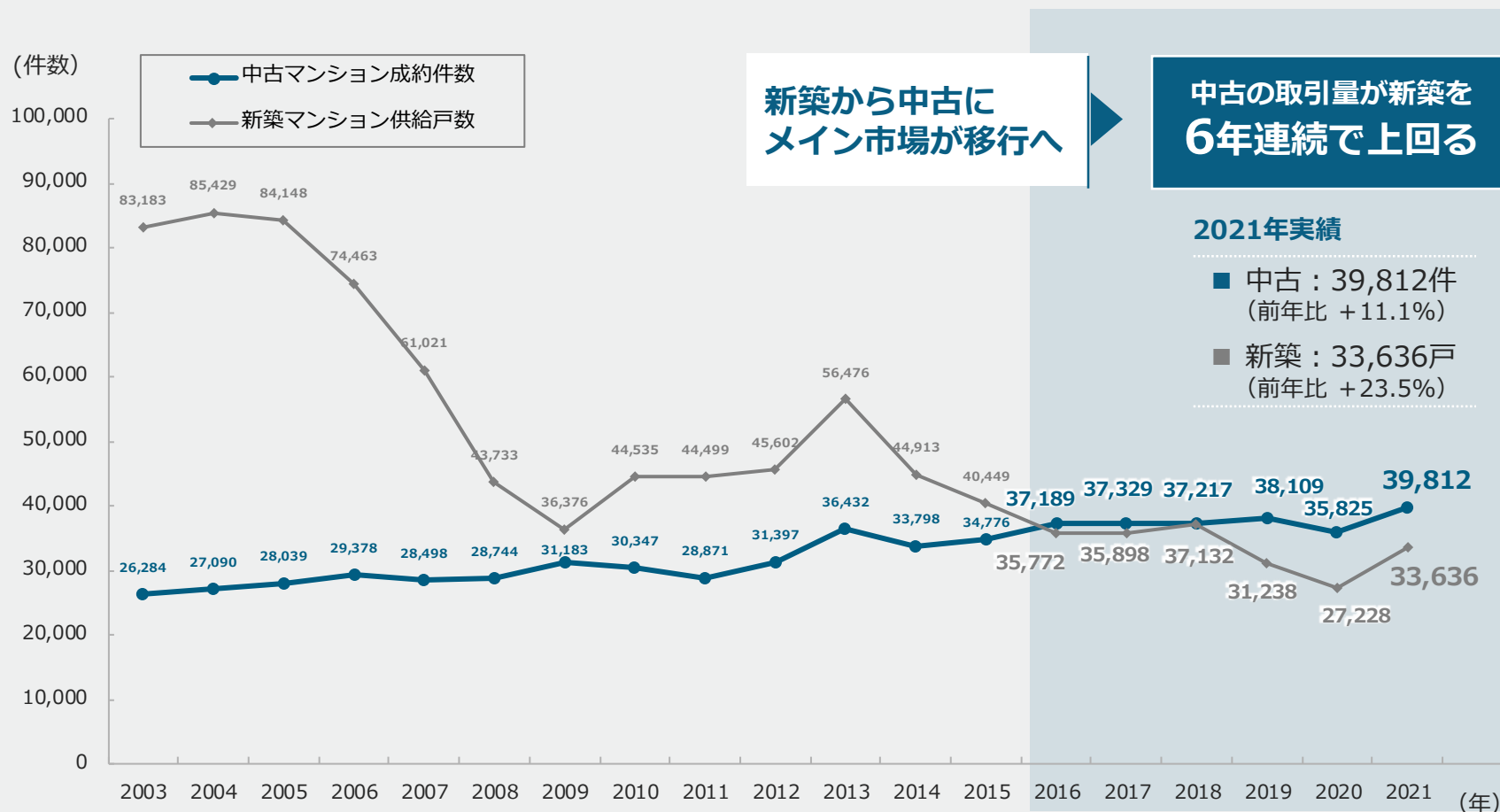
（単位：件）



※（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

3-4 中古マンション市場が新築市場を上回る

■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

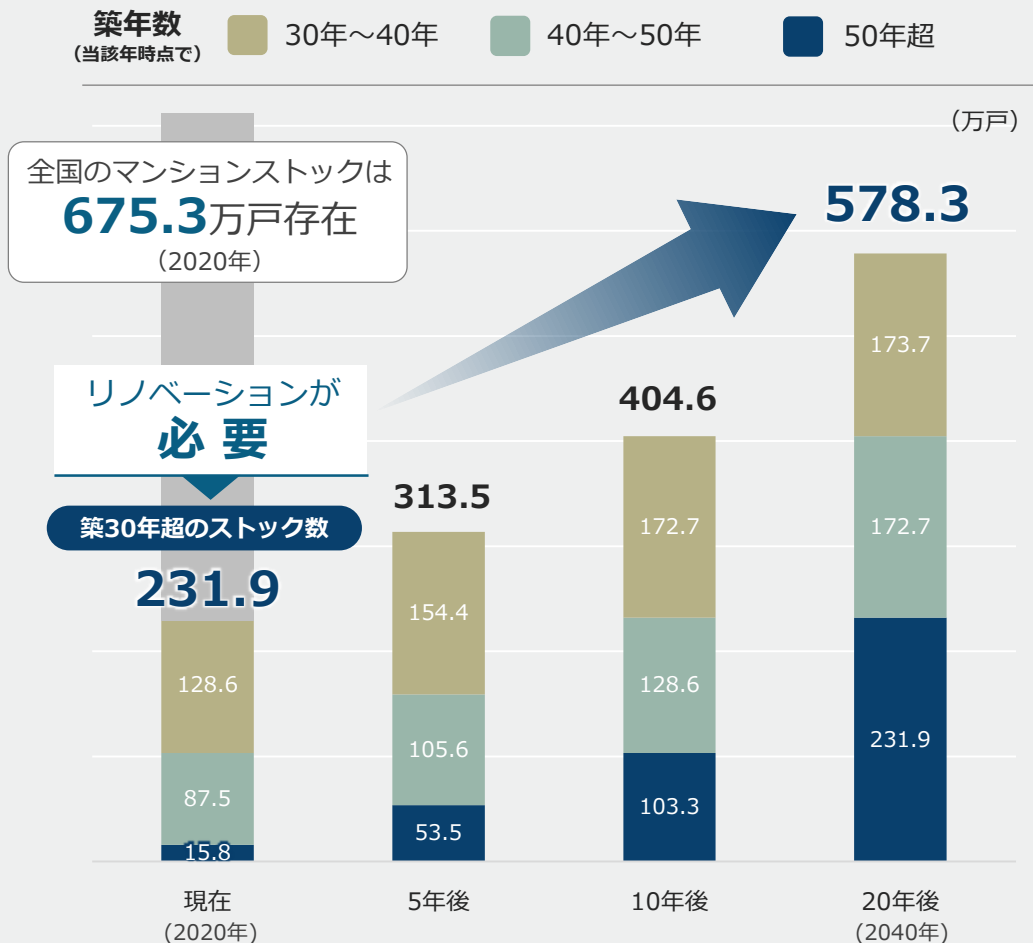


※ 新築マンション供給戸数： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 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

3-5 リノベーション市場の長期的展望

■ 築年数別マンションストック数の試算



※国土交通省のデータを基に作成

- 全国マンションストックの約**3割**が
リノベーションを必要とする
築30年超の物件

2020年 : 231.9万戸

- 築30年超のマンションは
20年後には2.5倍の規模へ

2040年 : 578.3万戸

- リノベーション市場は
今後拡大していくのは確実

マンション建替え実績は僅か
これまでの累計は、**全国で263棟**に
止まる

(2021.4現在、国土交通省による)

4. 2022年5月期 重点施策の進捗状況



4-1 リノヴェックスマンション販売の状況

地方主要都市

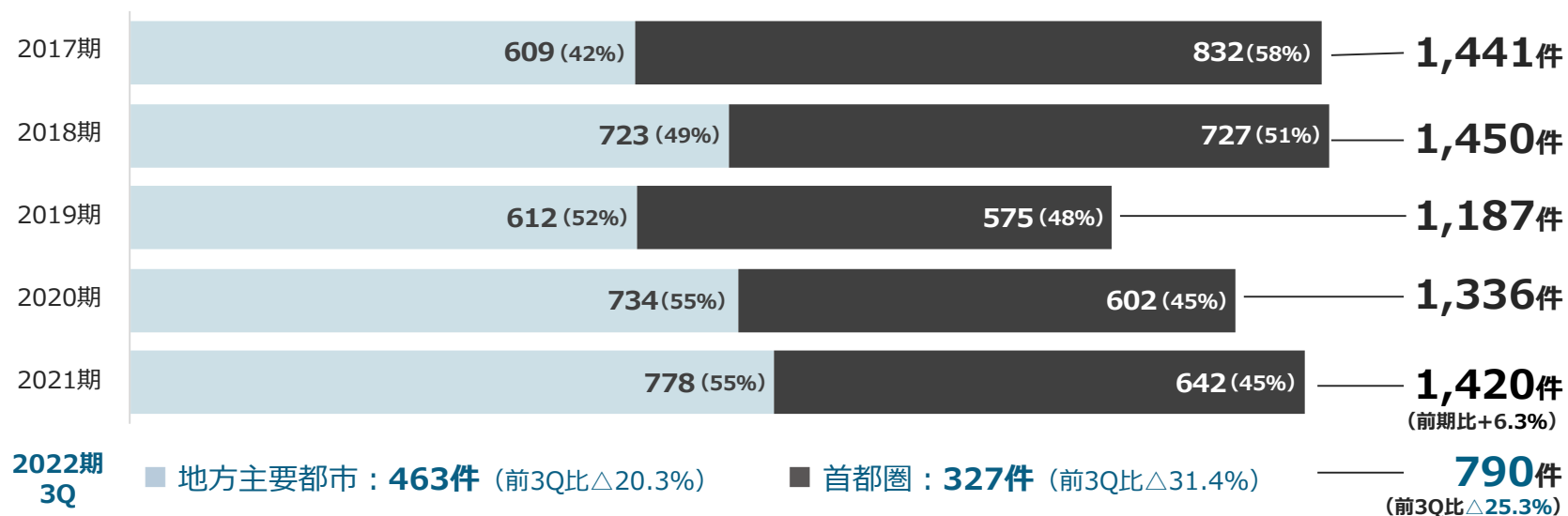
札幌	仙台	名古屋
大阪	広島	福岡

首都圏

2月OPEN

渋谷	さいたま大宮
東京日本橋	横浜

販売件数



2022年5月期 3Q実績

- 在庫水準の低さが影響し、当3Qの販売件数は前3Q比**25.3%減**の**790件**
- 当3Qまでの仕入進展（件数：前3Q比8.8%増、金額：24.6%増）を受けて、販売回復を目指す

4-2 リノヴェックスマンションの事業期間の状況

■事業期間は、当社グループの重要な経営管理指標



リノヴェックスマンションの事業期間の推移

(保有期間180日超過の長期滞留物件を除く)

2019.5期

113日



2020.5期

111日



2021.5期

107日



2022.5期3Q

110日

■事業期間は、施工・販売ともに前3Qから変わらずで、110日。

施工期間

37日

(前3Q比：±0日)

販売期間

73日

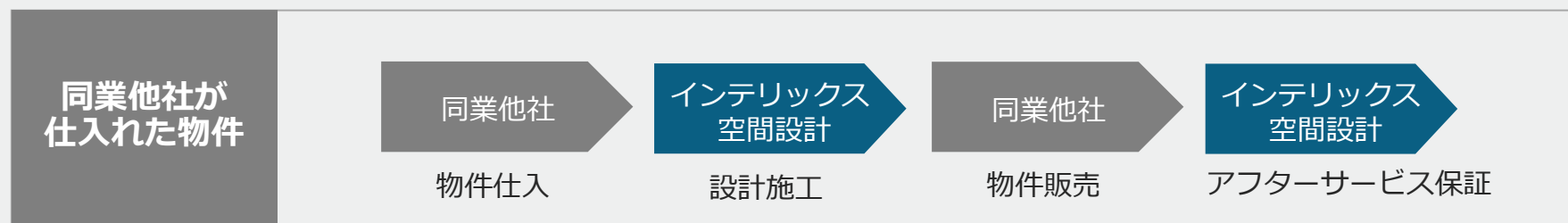
(前3Q比：±0日)

4-3 リノベーション内装事業の状況

- 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

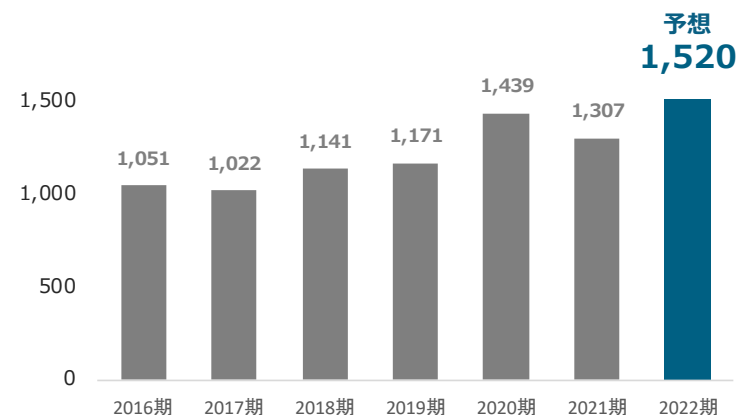


個人向け工事請負

- ・ オンラインやショールームで個別相談会を開催

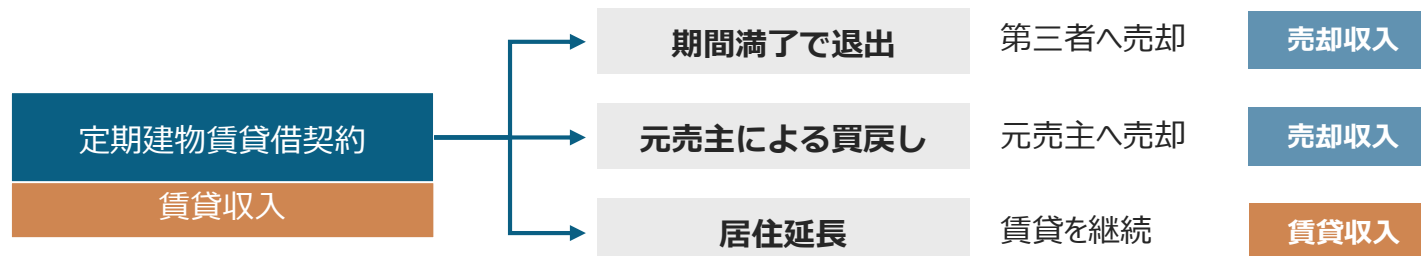
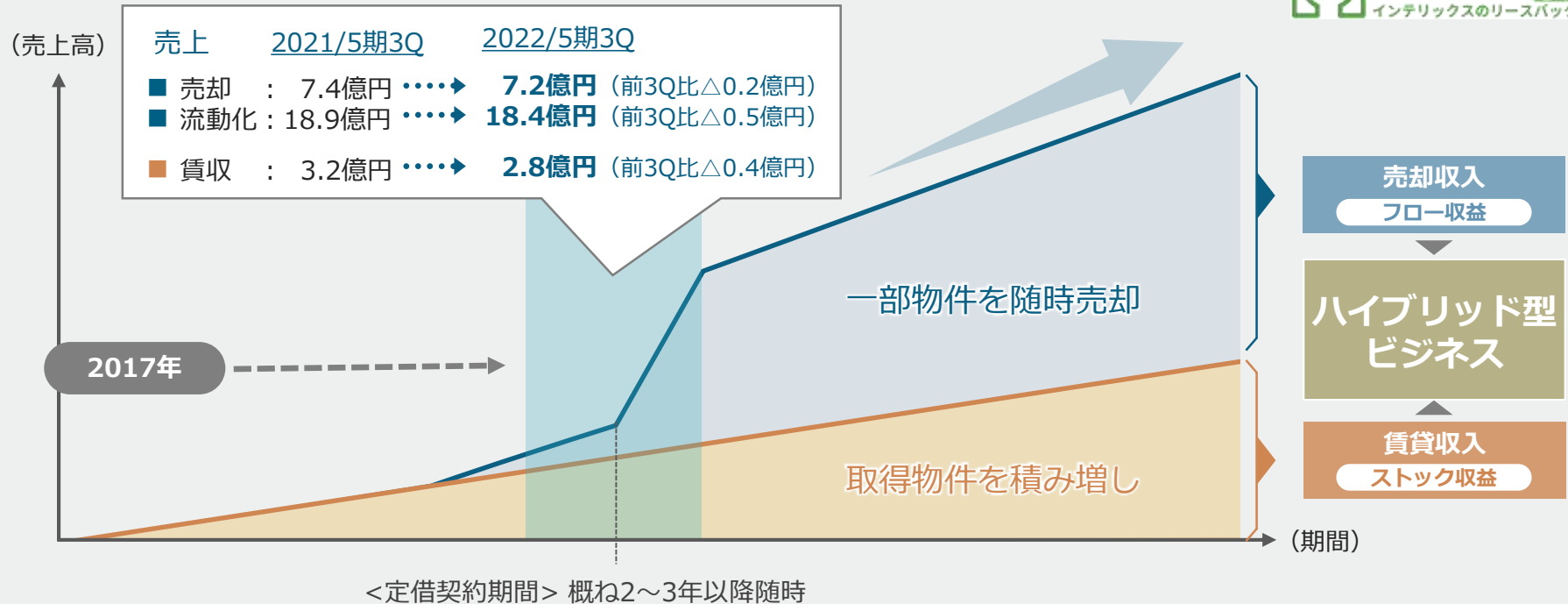
- 2022年5月期3Q実績：
堅調なリノベーションの需要動向を受け、請負受注増により、売上高は**9.7億円**（前3Q比+8.1%）で推移
- 2022年5月期（予想）：
個人・法人向け合わせ、売上高**15.2億円**を見込む

リノベーション内装事業の売上高推移（単位：百万円）



4-4 リースバック事業の収益状況

■ 2017年に物件取得を開始し、2021年5月期以降、収益化が継続中



4-5 リースバック物件の流動化の状況

- リースバック物件の一部を、**信託受益権化し不動産ファンドに譲渡**



【第2弾：LB2号】

2021年8月実施・・・**当2Q計上**

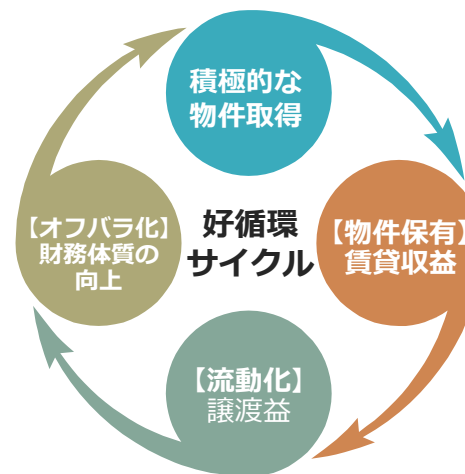
- 対象物件数：88件
- 譲渡価格：18億43百万円

【第3弾：LB3号】

2022年3月実施・・・**当4Q計上予定**

- 対象物件数：173件
- 譲渡価格：25億94百万円

- リースバック物件の流動化により、利益に大きく寄与
- **オフバランス化**を行ったことで、**財務体質が向上**



4-6 リースバック事業の活動状況

■ 中長期視点で有効な仕入ルートと位置づけ、継続的に物件取得を推進

- ・ 認知向上に向けプロモーション強化 ▶ テレビCM、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、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状況 (2022年2月末)

- 累計取得数：**619件** (前期末比：+100件)
- 累計取得額：**98億円** (前期末比：+15億円)



5. プライム市場の上場基準適合に向けて



5-1 上場維持基準の適合状況及び計画期間

■ 上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場基準の適合状況は、「流通株式時価総額」について基準を充たしていない状況

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	46,151単位	35.93億円	51.6%	0.22億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に 記載の項目		○		

※新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果より

■ 計画期間

➤ 2027年5月期までを計画期間と定め、各種取組を進めていく

5-2 上場維持基準適合に向けた基本方針

■ 新たな事業領域を加えて業績を向上

- 既存事業に加え、不動産市況に影響を受けにくい新たな事業領域を加え、事業ポートフォリオの構築による中長期的な収益の持続的成長を目指す

■ コーポレートガバナンスの充実

- プライム市場に適用されるコーポレートガバナンス・コードの原則を中心に適用に向けて積極的に取り組むことで、企業価値の向上を目指す

■ IR活動の強化

- 中期経営計画の公表後、積極的なIR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

5-3 上場維持基準適合に向けた定量目標

■ 上場維持基準適合に向けた5ヶ年計画の定量目標 (2023年5月期～2027年5月期)

	<u>2021年5月期</u> (実績)	<u>2027年5月期</u> (目標)
経常利益	19億円	32億円
当期純利益	11億円	22億円
純資産	115億円	175億円

- 事業ポートフォリオの構築により、持続的な収益向上を図ることで、計画の定量目標の達成を目指す

5-4 流通株式時価総額の検証【PERアプローチ】

■ 収益目標に基づいた想定流通株式時価総額の検証

PER（株価収益率）アプローチ

【前提条件】 2027年5月期目標

当期純利益 **22億円**

流通株式比率 **51.6%**

※移行基準日（2021年6月30日）時点より引用

想定流通株式時価総額（維持基準**100億円**） 適合状況

当社の過去平均PER **9.0**

※2021年5月期までの過去5期平均の予想PERを使用

$9.0 \times 22\text{億円} \times 51.6\% = \underline{\mathbf{102\text{億円}}}$

○

東証1部 不動産業PER **16.3**

※東証資料 2021年11月「規模別・業種別PER・PBR（連結）」のPERを使用

$16.3 \times 22\text{億円} \times 51.6\% = \underline{\mathbf{185\text{億円}}}$

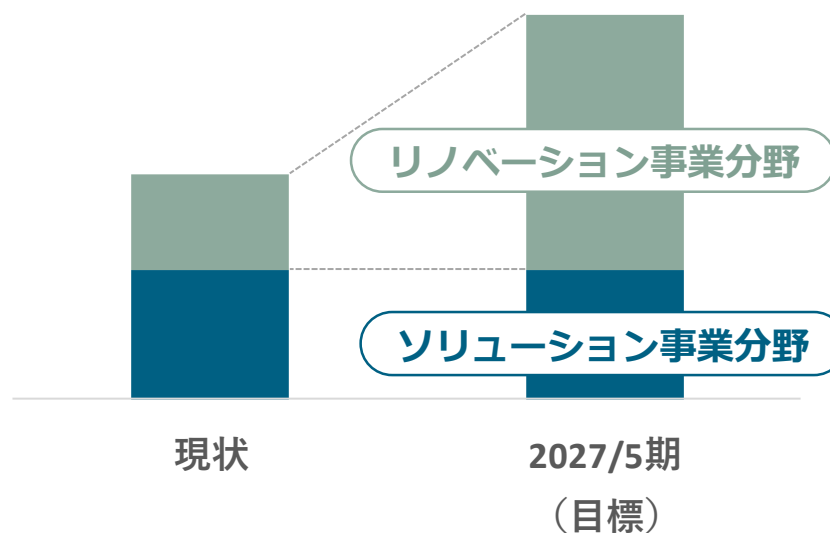
○

- 当社の過去平均PERで、業績向上により適合基準を充足することが可能
- さらに、各種施策の推進により、PERの向上による流通株式時価総額の更なる増加を目指す

5-5 差別化戦略による持続的な成長を目指す

- コア事業であるリノベーション事業分野の施工ノウハウ・実績と、新たな技術を融合させた差別化戦略により、第2の成長ステージへ

■ 収益成長イメージ



- 新ラインナップの高付加価値リノベーション「エコキューブ」の導入・普及を強力推進
⇒差別化戦略に基づく各種施策の展開により、大幅な収益拡大を目指す

- リノベーション・開発による良質な不動産の安定的な供給
- リースバック物件等の流動化推進による安定収益の確保

5-6 高付加価値リノベーションによる差別化戦略を推進

- 消費者の生活の質（QOL）向上を実現する
高付加価値リノベーション「ECOCUBE（エコキューブ）」を市場へ本格導入



- 「ECOCUBE（エコキューブ）」により、**差別化・高付加価値化戦略**を強力に推進

- 「ECOCUBE（エコキューブ）」ブランドに即したプロモーション、エリア戦略を展開
⇒ リノヴェックスマンションの販売価格・利益率アップを図る
- 「ECOCUBE（エコキューブ）」の市場浸透を図るため、新たな施策、M&A等を含めた積極的な展開を推進

5-7 省エネリノベーション「ECOCUBE(エコキューブ)」①

■ 快適・環境配慮を実現する → 消費者の生活の質（QOL）向上へ

エコキューブの特長

快適な空気

花粉や粉じんなどを取り除く換気フィルターが内蔵された熱交換式第1種換気設備によって、常に効率的に新鮮な空気を取り込みます。

健康に良い

断熱性の高い住宅で室温がある一定以上の住宅では、ヒートショックの防止や高血圧の防止などの効果があるという調査報告*がなされています。

結露しにくい

断熱材や樹脂サッシで断熱性を高めたことで、住戸内温度差が少なくなり、結露が発生しにくく、カビの発生も抑制できます。

省エネ

温熱計算に基づき、樹脂サッシや断熱材を施すことで気密性・断熱性を高め、さらに外気を室温に近づけて取り込む熱交換式第1種換気設備で冷暖房にかかるエネルギー消費量を抑えます。

経済的

気密性・断熱性を高めたうえに熱交換式第1種換気を設置することにより冷暖房効率が向上。リノベーション前に比べて冷暖房費が抑えられ経済的です。

CO2削減

エコキューブは、断熱性能を向上させることによって冷暖房エネルギーの消費量を削減した、地球環境にやさしいリノベーションマンションです。

エコキューブの仕組み



断熱性の向上とクリーンな外気採り入れで健康な暮らし

5-8 省エネリノベーション「ECOCUBE(エコキューブ)」②

■ 「建替え」ではなく「再生」により、環境への負担削減

中古住宅を活用するリノベーションはCO₂排出量が建替工事に比べて**97%減**という試算※ ※一般社団法人リノベーション協議会の資料より



当社グループが貢献していきたいSDGsのGoals



Topics

省エネリノベーション「エコキューブ」が リノベーション・オブ・ザ・イヤー2021特別賞を受賞！

「ECOCUBE (エコキューブ)」は、一般社団法人リノベーション協議会が主催する「リノベーション・オブ・ザ・イヤー2021」において、特別賞〈省エネリノベーション普及貢献賞〉を受賞しました。

講評 選考委員 株式会社日経BP日経アーキテクチュア 編集長 佐々木 大輔様より

既存マンションのリノベーションに高気密・高断熱の省エネという新たな価値を付加するもの。1室ごとに燃費計算を行い、建材・設備をパッケージにして提供するという手法は、なかなか進まないマンションの省エネ改修に風穴を開けるものだ。ECOCUBEの先進的な取り組みをヒントに、省エネ改修が一般化することを期待したい。



▲受賞盾

▶授賞式（左：当社代表取締役会長 山本卓也／右：TEI Japan 代表取締役社長 齊藤克也）



5-9 コーポレートガバナンスの充実

- 会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、コーポレートガバナンスの更なる充実を図る
- 2021年6月改訂のコーポレートガバナンス・コードにおいて、プライム市場に適用される原則を中心に、適用に向けて積極的に取り組む

■ プライム市場にのみ適用の改訂コーポレートガバナンス・コードの内容

原 則	内 容	当社の対応
補充原則1-2④	機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームの利用	株主の機関投資家比率の増加状況を検証しながら、導入を目指す
補充原則3-1②	開示書類のうち必要な情報について英語での開示・提供	株主総会招集通知、決算短信、決算説明資料等の英語版を提供済み
補充原則3-1③	気候変動に係るリスク及び収益機会が自社に与える影響について、TCFD※と同等の開示の質と量の充実開示	サステナビリティに関してTCFD等による開示体制の整備に努める
原則4-8	独立社外取締役の3分の1以上の選任	選任済みであり、取締役の3分の1（9人中3人）が独立社外取締役
補充原則4-10①	構成員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の設置、及びその構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示	指名報酬委員会を設置済みで、独立性に関する考え方・権限・役割等について開示済み

■ I R 活動の強化方針

- 会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、全社的な I R 活動を推進
- 積極的な 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、当社に対する認知・理解・賛同・投資機会を促す

■ I R 活動の重点テーマ及び取組

- 当社VISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」を掲げ、サステナブルな社会づくりに寄与することを目指す ⇒ 【E S G投資家への訴求】
 - ・ リノベーションにより“サーキュラーエコノミー（循環型経済）”を推進
 - ・ 「ECOCUBE（エコキューブ）」の普及拡大により、健康・快適・省エネを実現する住まいを提供
- 中長期機関投資家とのコミュニケーション機会の頻度を高め、個人投資家説明会の開催、メディア露出等々の各種 I R 施策を積極的に展開

6. コーポレート・データ 【参考資料】



6-1 セグメント別 売上高

(単位：百万円)

セグメント	売上区分	2021年5月期 3Q		2022年5月期 3Q		前年同期比	
		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	23,504	80.7%	17,967	75.8%	△ 5,536	△ 23.6%
	賃貸収入	137	0.5%	110	0.5%	△ 27	△ 19.8%
	その他収入	958	3.3%	1,017	4.3%	59	+6.2%
	小 計	24,600	84.4%	19,096	80.6%	△ 5,504	△ 22.4%
ソリューション 事業分野	物件販売	3,720	12.8%	3,664	15.5%	△ 55	△ 1.5%
	賃貸収入	676	2.3%	763	3.2%	86	+12.8%
	その他収入	139	0.5%	169	0.7%	29	+21.4%
	小 計	4,536	15.6%	4,597	19.4%	60	+1.3%
合 計	物件販売	27,225	93.4%	21,632	91.3%	△ 5,592	△ 20.5%
	賃貸収入	814	2.8%	873	3.7%	59	+7.3%
	その他収入	1,097	3.8%	1,187	5.0%	89	+8.2%
	合 計	29,137	100.0%	23,693	100.0%	△ 5,443	△ 18.7%

■ 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
- ・F L I E（不動産売買プラットフォーム）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

6-2 セグメント別 売上総利益

(単位：百万円)

セグメント	区 分	2021年5月期 3Q		2022年5月期 3Q		前年同期比	
		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	2,999	12.8%	2,807	15.6%	△ 191	△ 6.4%
	賃貸収入	97	70.7%	79	71.9%	△ 17	△ 18.4%
	その他収入	123	12.9%	106	10.5%	△ 16	△ 13.7%
	小 計	3,220	13.1%	2,993	15.7%	△ 226	△ 7.0%
ソリューション 事業分野	物件販売	567	15.3%	682	18.6%	114	+20.2%
	賃貸収入	307	45.5%	411	53.9%	103	+33.8%
	その他収入	△ 91	-	△ 33	-	57	-
	小 計	783	17.3%	1,059	23.1%	276	+35.3%
合 計	物件販売	3,567	13.1%	3,489	16.1%	△ 77	△ 2.2%
	賃貸収入	404	49.7%	490	56.2%	85	+21.2%
	その他収入	31	2.9%	72	6.1%	41	+129.5%
	合 計	4,003	13.7%	4,053	17.1%	49	+1.2%

■ 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
- ・F L I E（不動産売買プラットフォーム）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

6-3 物件販売の状況①

■物件の販売件数

	2021年5月期3Q	2022年5月期3Q	前年同期比
販売物件 平均築年数（年）	30.3	33.1	+ 2.8
販売物件 平均面積（㎡）	68.1	66.0	△ 2.1
平均販売価格（千円）	21,931	23,000	+ 1,069

■リノヴェックスマンション販売の概要

	2021年5月期3Q	2022年5月期3Q	前年同期比
リノヴェックスマンション	1,058	790	△ 25.3%
その他不動産	119	110	△ 7.6%
総 合 計 （件）	1,177	900	△ 23.5%

※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

6-4 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	2021年5月期 3Q			2022年5月期 3Q			
	販売件数	エリアシェア	平均単価	販売件数	前年同期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	154	14.6%	29百万円	125	△ 18.8%	15.8%	32百万円
東京都下	54	5.1%	23百万円	31	△ 42.6%	3.9%	27百万円
神奈川県	179	16.9%	21百万円	132	△ 26.3%	16.7%	22百万円
埼玉県	45	4.3%	21百万円	24	△ 46.7%	3.0%	25百万円
千葉県	45	4.3%	14百万円	15	△ 66.7%	1.9%	23百万円
首都圏合計	477	45.1%	23百万円	327	△ 31.4%	41.4%	27百万円
札幌エリア	92	8.7%	17百万円	77	△ 16.3%	9.7%	18百万円
仙台エリア	52	4.9%	17百万円	62	+19.2%	7.8%	19百万円
名古屋エリア	106	10.0%	17百万円	66	△ 37.7%	8.4%	16百万円
大阪エリア	206	19.5%	23百万円	135	△ 34.5%	17.1%	21百万円
広島エリア	29	2.7%	21百万円	26	△ 10.3%	3.3%	24百万円
福岡エリア	96	9.1%	20百万円	97	+1.0%	12.3%	21百万円
地方店 合計	581	54.9%	20百万円	463	△ 20.3%	58.6%	20百万円
合 計	1,058	100.0%	21百万円	790	△ 25.3%	100.0%	23百万円

6-5 物件仕入の状況①

■物件仕入の概要

セグメント	2021年5月期 3Q		2022年5月期 3Q			
	件数	金額	件数	前年同期比	金額	前年同期比
リノヴェックスマンション	848	115億円	923	+8.8%	143億円	+24.6%
その他不動産	9	9億円	17	+88.9%	30億円	+223.3%
合 計	857	124億円	940	+9.7%	173億円	+39.5%

※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用不動産等

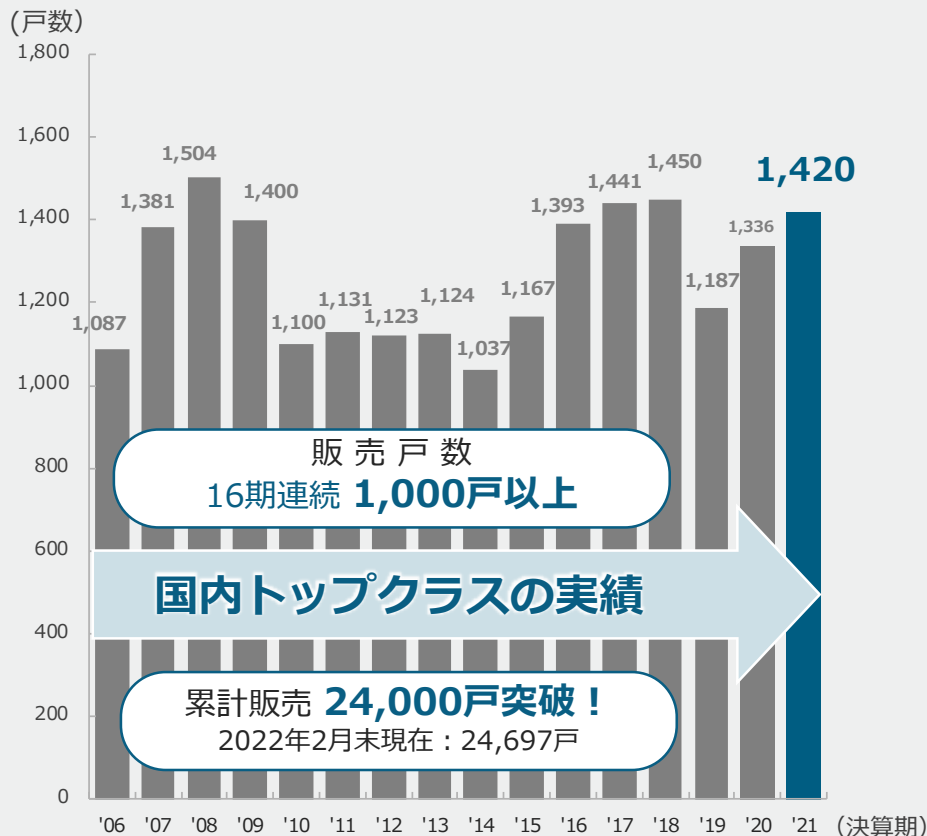
6-6 物件仕入の状況②

■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	2021年5月期 3Q			2022年5月期 3Q			
	仕入件数	エリアシェア	平均単価	仕入件数	前年同比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	115	13.6%	20百万円	176	+53.0%	19.1%	26百万円
東京都下	47	5.5%	14百万円	39	△ 17.0%	4.2%	18百万円
神奈川県	131	15.4%	13百万円	146	+11.5%	15.8%	14百万円
埼玉県	32	3.8%	14百万円	26	△ 18.8%	2.8%	17百万円
千葉県	12	1.4%	14百万円	16	+33.3%	1.7%	16百万円
首都圏合計	337	39.7%	15百万円	403	+19.6%	43.7%	20百万円
札幌エリア	82	9.7%	9百万円	119	+45.1%	12.9%	10百万円
仙台エリア	51	6.0%	10百万円	68	+33.3%	7.4%	10百万円
名古屋エリア	150	17.7%	11百万円	59	△ 60.7%	6.4%	9百万円
大阪エリア	131	15.4%	15百万円	150	+14.5%	16.3%	13百万円
広島エリア	24	2.8%	13百万円	21	△ 12.5%	2.3%	13百万円
福岡エリア	73	8.6%	11百万円	103	+41.1%	11.2%	11百万円
地方店 合計	511	60.3%	12百万円	520	+1.8%	56.3%	11百万円
合 計	848	100.0%	13百万円	923	+8.8%	100.0%	15百万円

6-7 リノヴェックスマンションの販売実績

■ リノヴェックスマンション販売実績 (事業年度別)



■ 販売実績

(2021年5月期実績)

平均販売
価格 **2,204万円**

平均
築年数 **30.6年**

平均
面積 **67.7m²**

■ 2020年「R住宅」発行件数ランキング

(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
「適合リノベーション住宅 (R住宅)」を標準化。

No	社名	戸数	主な事業種別	事業エリア
1	インテリックス	1,296	買取再販	全国
2	大京穴吹不動産	1,031	買取再販	全国
3	エフステージ	666	買取再販	首都圏
4	マイブレイス	531	買取再販	首都圏
5	ジャパンプライムムーバ	351	買取再販	首都圏

2020年度R住宅戸数

第1位

2020年度R住宅戸数

1,296戸

- ・ 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

※ ▲2021年6月24日リノベーション協議会発表資料 より作成

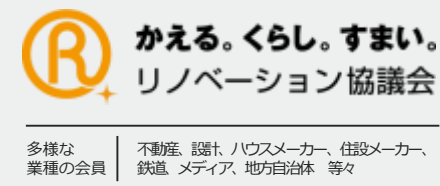
「『R住宅』首都圏築21年以上のマンション成約 (※) の約25%相当に |
2020年度 発行件数6,439件、累計5.6万件突破」

6-8 業界団体リノベーション協議会の動向

リノベーション住宅の認知向上と流通促進に向け当社等が発起人となり、業界団体を発足（2009年）

一般社団法人 リノベーション協議会

▶ 現在、当社会長が同協議会理事長



直近の会員数（2021.3）

890会員に増加

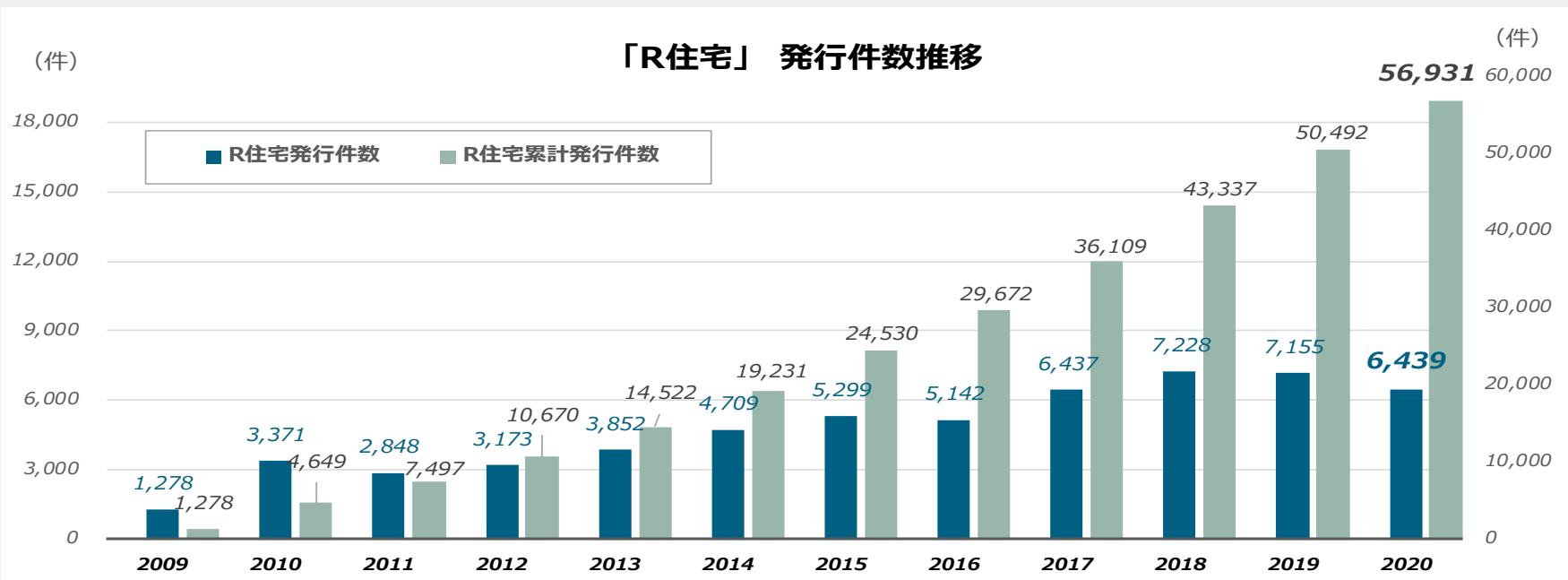
発足時の8倍

適合リノベーション住宅（R住宅）

累計 56,931件

会員各社が保証書を発行

- ・ 業界への参入者が大幅に増加
- ・ リノベーションへの認知や意識向上



6-9 新アフターサービス保証制度を開始

- これまでのアフターサービス対応で培ってきたノウハウ、実績を生かした新保証制度を開始
- “高品質のインテリックス”を更に強化し、他社との圧倒的な差別化を図る

アフターサービス保証期間を 最長20年に延長！

- 対象は、専有部分の新規交換した給排水管や電気配線等
- 既存の住宅設備等も1～2年のアフターサービス保証



業界初
★★★★★
アフターサービス保証
最長20年
★★★★★

「1年点検サービス」を導入

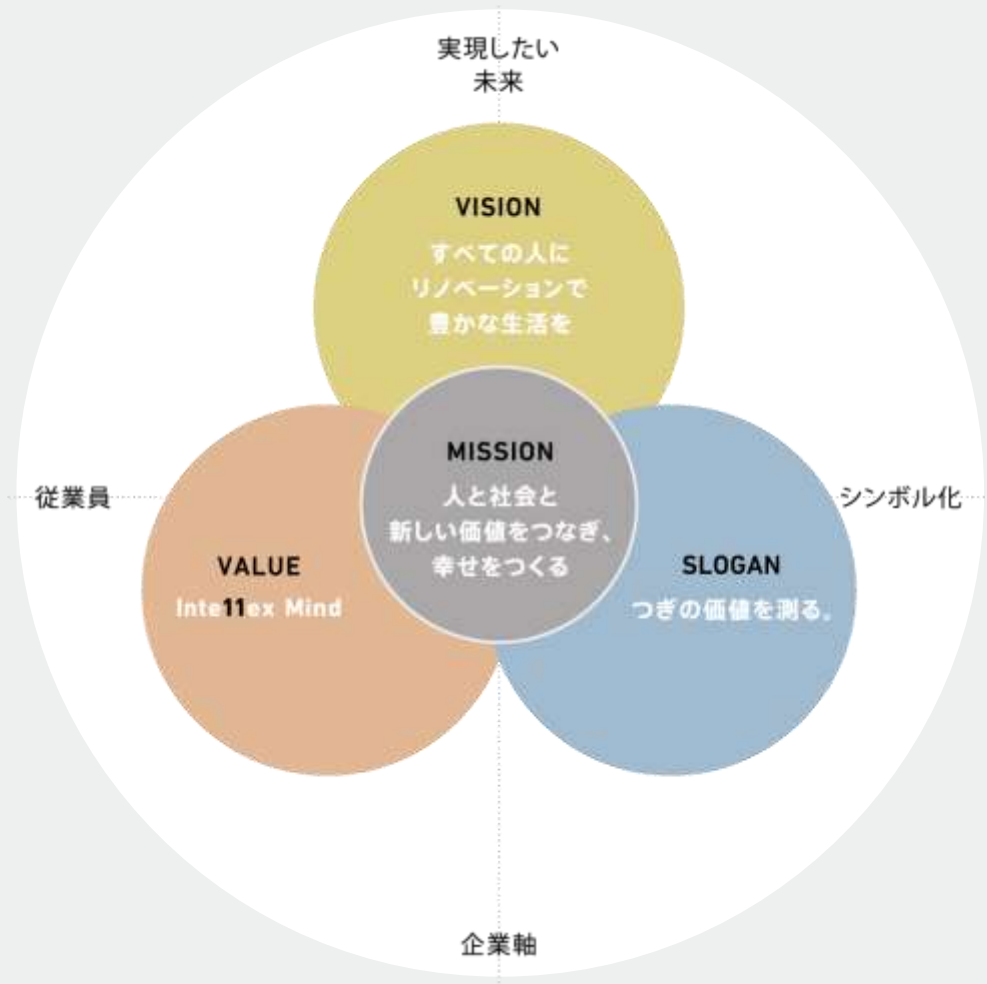
- 転居されて1年後、無料点検を実施
- 軽微な補修などはその場で対応
- 首都圏からスタートし、順次エリア拡大予定

お困りごと解決book 『住まいのトリセツ』

- 日常のメンテナンスから防災対策などを紹介
- 問合わせ実績をもとに、トラブルの解消・解決方法を解説



6-10 インテリックスグループの理念体系



MISSION

人と社会と新しい価値をつなぎ、幸せをつくる

一人ひとりが住まいや暮らしに求める夢や想いとめまぐるしい勢いで変化していく社会と
私たちが提供する商品・サービス・技術をつなぎ、
一人ひとりに寄り添った身近な幸せのカたちをつくっていきます。
そのために、私たちは日々お客様が求めていること、
社会が求めていることを測り続けます。

VISION

すべての人にリノベーションで豊かな生活を

リフォーム中心であった日本の中古住宅市場において、
インテリックスはリノベーションという新たな価値を提案してきました。
補修・修繕を意味する和製英語のリフォームとは異なり、
今の時代に合った空間を創造し実現することがリノベーションです。
そこで生活する人に心地良い空間を創造し、
豊かな生活を送って欲しいという願いこそが、
リノベーションの目的であり、インテリックスの達成したい未来です。
リノベーションはマンションという空間だけに限らず、
既存の枠組みや概念を越えて新しい創造性のあるものを生み出す
ということでもあります。
インテリックスはこれからもリノベーションという考え方をDNAとし、
生活者と共に、一人ひとりの豊かな生活を実現することをめざします。

1 顧客共創

顧客と共に創造します。

顧客は私たちの身近にいる人であり、
インテリックスの親愛なるパートナーです。
顧客の体験や声を大切に、新たなサービスを顧客と共に創造します。

2 シェア（共有）

良い商品、良いサービスをシェアして拡げます。

これまでも革新的な商品やサービスを作ってきました。
これからもたくさんの顧客とシェアすることで、
良い体験をさらに多くの顧客へ拡げます。

3 誠実

一つひとつ誠実にまじめに取り組めます。

インテリックスの根幹であるリノベーション事業。
一部屋ごとに異なる中古マンションを、一つひとつ丁寧に作り上げてきました。
すべての事業において、誠実にまじめに取り組むことを約束します。

4 安心安全

常に安心安全であることを心がけます。

中古マンションを、安心で安全な空間に変えてきました。
アフターサービス保証を業界で初めて提供するなど、安心の見える化を図ってきた当社。
今後も安心安全への取り組みを続けます。

5 挑戦

チャレンジすることを楽しみ、考え、行動し続けます。

中古マンションのリノベーション事業はチャレンジの連続でした。
今までもこれからも、インテリックスは常に楽しみながらチャレンジします。

6 六面体

ものごとを多面的にとらえ、問題解決を図ります。

マンションの空間は、前・後・左・右・上・下と六面体から成り立っています。
ものごとを一方的な側面からではなく、多面的にとらえることで、
より良い解決方法を見つけ出します。
創業時から大切にしてきた考え方です。

7 アップデート

最新のテクノロジーやサービスを常にアップデートします。

住まいや暮らしもアップデートしていく時代。
新しいテクノロジーやサービスをアップデートし、使いやすく簡単に利用できるようにします。

8 組織

部署・立場を越え協力し、たくさんの「ありがとう」を生み出します。

部署や立場を越えて、協力し合うことで、大きな力にします。

9 しなやかさ（レジリエンス）

変化に対応できる強さや活力を持続けます。

状況変化に対応し、自らを変革していくリノベーション力を持っています。

10 持続可能性

地球環境や社会課題に向き合い、未来を見据えて行動します。

リノベーションで循環型社会への転換を促してきました。
今後も環境問題や社会課題に向き合い、サステナブルな社会をめざして事業を進めます。

11 業界

業界や産業の発展のため多様なパートナーと共創します。

業界の垣根を越えた多様な方とのパートナーシップを組むことで、新たな可能性を拡げます。
そして業界全体の発展と社会への貢献に寄与します。

■当社VISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」の実現に向けて
強みを活かした事業で社会課題を解決します

リノベーション事業分野

新築でも中古でもない
リノベーション住宅という新たな住まいの選択肢を提供

中古マンションをリノベーションした住まい

リノヴェックスマンション事業

リノベーション市場活性化の土台を構築

リノベーション・プラットフォーム構想

保証制度

安心の
長期保証

商品開発

ECOCUBE
etc.

他社連携

他社物件の
工事請負

業界団体

協議会を
率先牽引

ソリューション事業分野

資産としての不動産活用・運用の
ソリューション（解決方法）を提供

リノベ・開発による良質な不動産に活性化

アセット事業

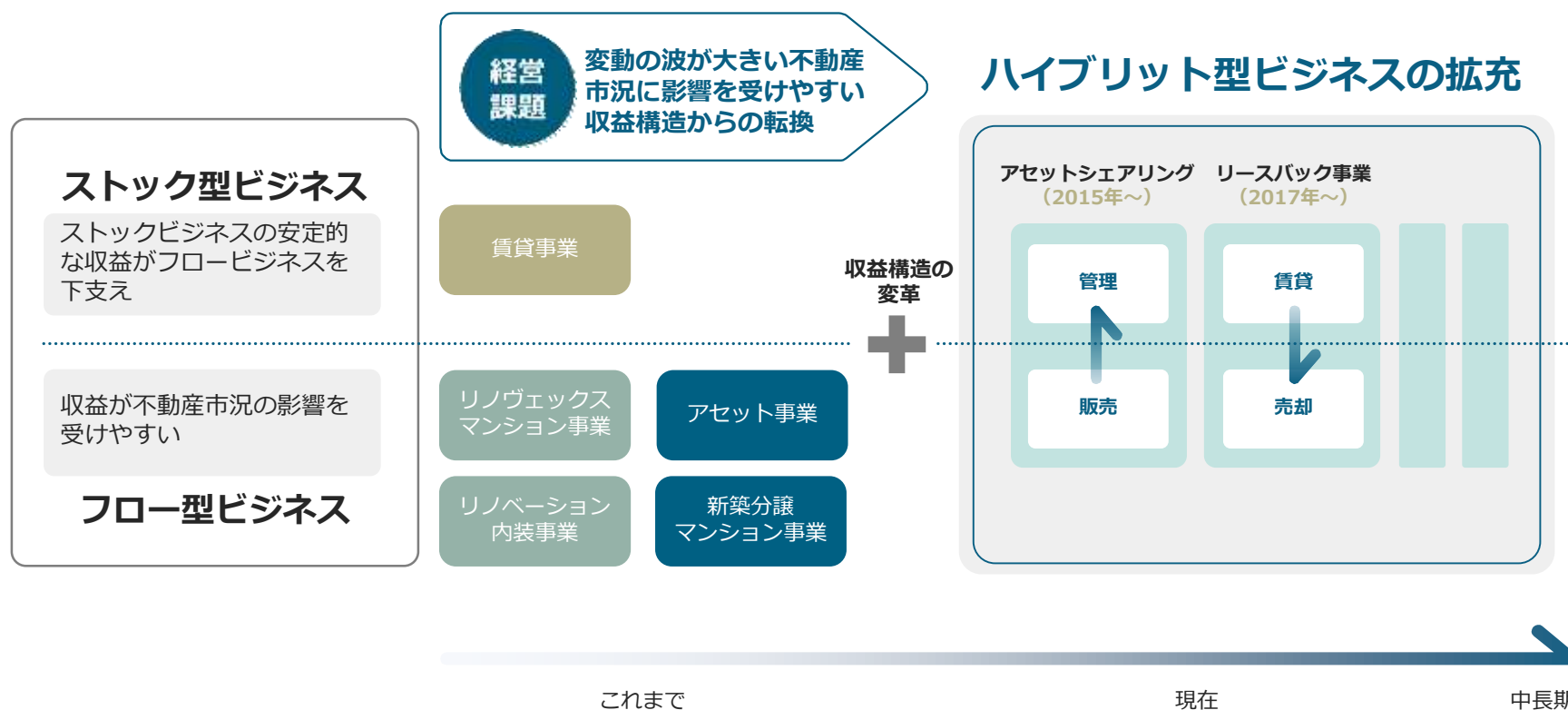
住みながら売却という新たな資産活用

リースバック事業

良質な不動産を少額で資産運用

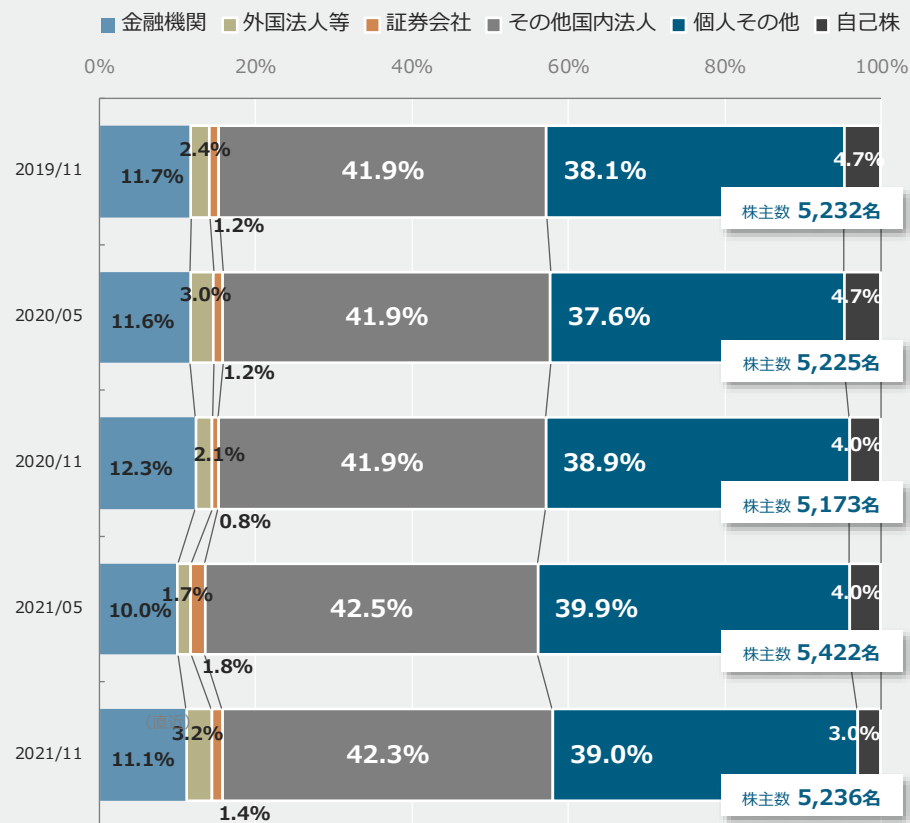
アセットシェアリング事業

■ ハイブリッド型ビジネスの拡充により、収益構造の安定化と成長を目指す



6-14 株式の状況

■株主構成（所有株数別）の推移



■ 機関投資家が増加：+2.6ポイント（11.7%⇒14.3%）

■ 個人投資家が減少：△0.9ポイント（39.9%⇒39.0%）

■ 自己株式：268,909株（3.0%）を保有

■大株主の状況（2021.11.30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	41.49
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	757,700	8.75
3 インテリックス従業員持株会	211,200	2.44
4 株式会社日本カストディ銀行（信託口）	177,700	2.05
5 内藤 征吾	79,000	0.91
6 北沢産業株式会社	71,400	0.82
7 北川 順子	66,200	0.76
8 BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	63,636	0.73
9 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	61,600	0.71
10 宇藤 秀樹	60,200	0.69

※ 議決権比率は、自己株式268,909株を控除し算出

■ 発行済株式数：8,932,100株

■ 株主数：5,236名（2021.5末比：△186名）

6-15 会社概要及び沿革

会社概要

2022.2.28現在

- 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 プライム市場 (2022.4.4～)
- 決 算 日 5月31日
- 営 業 拠 点 渋谷、札幌、仙台、さいたま大宮、
東京日本橋、横浜、名古屋、
大阪、京都、広島、福岡
- 従 業 員 数 連結323名、単体230名
- グループ会社 株式会社インテリックス空間設計
株式会社インテリックス住宅販売
株式会社インテリックスプロパティ
株式会社Intellex Funding
株式会社F L I E

年 月	事 項
1995年 7月	東京都世田谷区に内装工事を目的として資本金1,000万円で、株式会社プレスタージュを設立
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
2001年 7月	株式会社エムコーポレーション（現・株式会社インテリックス住宅販売、連結子会社）の全株式を取得
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
2013年 6月	札幌市に札幌店を設置
2013年 9月	大阪市に大阪店を設置
2014年 2月	福岡市に福岡店を設置
2014年 7月	名古屋市に名古屋店を設置
2014年 12月	仙台市に仙台店を設置
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 5月	広島市に広島店を設置
2019年 5月	株式会社Intellex Funding（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
2020年 10月	東京都中央区に東京日本橋店を設置
2022年 2月	さいたま市にさいたま大宮店を設置

IRに関するお問い合わせは、
コーポレートコミュニケーション部 阿部 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、2022年4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。