

# In+elleX

つぎの価値を測る。

## 2023年5月期第2四半期 決算説明資料

～ 不動産業界で顕在化する課題を成長機会へ ～

2023年1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

In+elleX

つぎの価値を測る。

不動産業界は従来の課題に加えて、金融政策の変更に伴う金利の上昇も予想されることから「大転換期」を迎えます。消費マインド低下を背景とした需要低減のリスクに対し、当社ではこの変化そのものを成長の機会（チャンス）と捉えており、「住まい」の在り方をIT技術等の活用で再定義する成長企業を目指します。



さて、上期業績につきましては、前述の転換期に向けた足場づくりに注力しました。具体的には、バランスシート強化と販売単価のアップに成功し増収を達成、減益の理由は、物件売却の下期期ズレがありますが、通期計画については期初計画に変更はございません。

下期では、3つの施策を既に実行しております。1つ目は省エネを実現する自社製品「エコキューブ」の拡販。2つ目はセルフ内見システム「スマビュー」を自社物件での本格導入スタート。最後に、独自のプラットフォーム「FLIE」を通じた物件販売増加。当社ではIT技術を積極的に活用することにより不動産売買に関する情報の非対称性の改善、お客様のユーザビリティ向上を目指します。

これからのインテリックスは、物件や施設を「空間」として捉え、従来の仕入れ・売却に加え、自社プラットフォーム上でお客様と継続的なタッチポイントを創出し、IT技術の活用により「空間」の持つ可能性を社会に開放します。それは、リノベーション×IT×異業種との共創により当社から始まる空間革命です。これからはSpace as a Service (SaaS) 企業として成長を目指して参ります。

代表取締役社長 俊成 誠司

## 1. 2023年5月期 第2四半期 決算概要

- 1-1 2023年5月期第2四半期サマリー
- 1-2 当社を取り巻く事業環境の変化
- 1-3 連結業績の概況
- 1-4 連結貸借対照表の概況

## 2. 2023年5月期 業績計画

- 2-1 連結業績計画の概要
- 2-2 配当予想

## 3. 2023年5月期 重点施策の状況

- 3-1 重点施策の背景と今後の方針
- 3-2 重点施策を通じた収益性向上
- 3-3 エコキューブを核とした収益性向上
- 3-4 大規模プロモーションが下期より本格スタート
- 3-5 エコキューブの導入状況
- 3-6 不動産直販プラットフォームFLIEの展開
- 3-7 ユーザビリティ向上のためのIT投資
- 3-8 成長に向けた財務基盤の強化

## 4. Appendix 【参考資料】

- 4-1 循環型リノベーションモデル
- 4-2 プライム市場基準クリアへの成長イメージ
- 4-3 四半期連結損益の概況
- 4-4 セグメント別収益性の推移
- 4-5 セグメント別売上高
- 4-6 セグメント別売上総利益
- 4-7 物件販売の状況①
- 4-8 物件販売の状況②
- 4-9 物件仕入の状況①
- 4-10 物件仕入の状況②
- 4-11 リノヴェックスマンション販売の状況
- 4-12 エコキューブによる差別化で高額帯物件を拡充
- 4-13 リノヴェックスマンションの事業期間の状況
- 4-14 リノベーション内装事業の状況
- 4-15 リースバック事業の活動状況
- 4-16 企業価値向上のためのガバナンス&IR
- 4-17 株式の状況
- 4-18 中古マンション市場の動向（成約価格）
- 4-19 中古マンション市場の動向（前年比）
- 4-20 中古マンション市場の動向（実数推移）
- 4-21 会社概要及び沿革

## 2023年5月期 第2四半期 決算概要

～ 増収減益も、バランスシートの強化と  
今後の成長に向けた種まきを実施 ～

## ■ 中期経営計画達成に向けた3つの取組み

1. バランスシートの強化に向けたリバランス (B/S)
2. 収益性・流動性の改善 (P/L)
3. 当期を「意志ある踊り場」と位置づけ、将来への布石を打つ

### バランスシートの強化

#### リノベーション事業分野

- 中古住宅再生流通事業（リノヴェックスマンション事業）の仕入価格帯の引き上げ（将来の売価への反映）

#### ソリューション事業分野

「保有物件の選択と集中」の推進

- 一棟収益物件の下期売却を計画
- 京都の町家物件において流動化・収益化の両立を目指す

### 収益性・流動性の改善

#### リノベーション事業分野

- 中古住宅再生流通事業における販売価格の継続的な値上げを目指す
- 収益性の高いリノベーション内装事業の受注拡大

#### ソリューション事業分野

- ホテル宿泊事業の回復基調が継続
- 不動産小口化商品（アセットシェアリング）の拡大に向けた準備進む

### 将来への布石

#### 新製品

- 省エネリノベーション（エコキューブ）の拡販に向けたPR  
取扱事業者（FC）の拡大へ

#### IT投資

- 物件のセルフ内見システム（スマビュー）の導入、不動産直販プラットフォーム「FLIE」への投資強化

#### ファイナンス

- SDGs関連の大型ファイナンス（33億円）の組成に成功

## 1-2 当社を取り巻く事業環境の変化

- 市場を取り巻く環境の変化（リスク）を**事業機会（チャンス）**と捉え、各種取組を実施

### 【業界の変化】（リスク）



### 【当社の事業機会】（チャンス）

顕在リスク

- エネルギー価格の高騰を背景とした家計における光熱費の上昇

〈省エネ空間の企画設計・販売〉

- 省エネリノベーション「**エコキューブ**」の導入により物件の省エネルギー化（高付加価値化）を実現

潜在リスク

- 金利上昇を織り込んだ社会変化
  - 住宅ローン金利の上昇
  - 消費マインドの低下など

〈不動産売買における情報の非対称性・顧客の課題をIT技術の活用で改善〉

- 不動産直販プラットフォーム「**FLIE**」の積極展開
- セルフ内見システム「**スマビュー**」の本格導入

# 1-3 連結業績の概況

## ■ 当2Qは、前年同期に比べ増収減益で着地

(単位：百万円)

※増減は、前2Q期との対比

	前2Q	当2Q	前年同期比	予想比
<b>売上高</b>	<b>17,089</b>	<b>17,927</b>	+4.9%	△ 6.9%
リノベーション事業分野	13,613	16,184	+18.9%	
ソリューション事業分野	3,475	1,743	△ 49.8%	
<b>売上総利益</b>	<b>2,926</b>	<b>2,656</b>	△ 9.2%	△ 15.1%
(利益率)	(17.1%)	(14.8%)		
リノベーション事業分野	2,182	2,226	+2.0%	
(利益率)	(16.0%)	(13.8%)		
ソリューション事業分野	744	430	△ 42.2%	
(利益率)	(21.4%)	(24.7%)		
<b>営業利益</b>	<b>560</b>	<b>189</b>	△ 66.3%	+0.9%
<b>経常利益</b>	<b>400</b>	△ <b>13</b>	-	-
<b>四半期純利益</b>	<b>242</b>	△ <b>30</b>	-	-

- リノベーション事業分野の売上高が**18.9%増**
  - ・販売価格単価が**15.1%増**と大幅上昇

販売件数	<b>584件</b>	平均単価	<b>2,609万円</b>
	前2Q比：+15件		前2Q比：+343万円

- ・リノベーション内装事業も**19.3%増**と堅調
- ソリューション事業分野の**物件販売は、一部下期に期ズレ発生** (2022.12.9開示済み)

- 売上総利益の減少と新製品の拡販に向けた広告宣伝費等の影響で大幅減益

- シンジケート方式を含むSDGs大型ファイナンス設定費用等により、経常利益は小幅マイナス

# 1-4 連結貸借対照表の概況

	2022年5月期		2023年5月期2Q		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	4,428	10.8%	<b>4,274</b>	9.5%	△ 154	△ 3.5%
販売用不動産	19,769	48.3%	<b>25,152</b>	55.8%	<b>5,382</b>	+27.2%
その他流動資産	902	2.2%	<b>1,120</b>	2.5%	<b>217</b>	+24.1%
流動資産	25,101	61.3%	<b>30,546</b>	67.7%	<b>5,444</b>	+21.7%
固定資産	15,831	38.7%	<b>14,566</b>	32.3%	△ 1,265	△ 8.0%
【資産合計】	40,932	100.0%	<b>45,112</b>	100.0%	<b>4,179</b>	+10.2%
流動負債	18,775	45.9%	<b>21,978</b>	48.7%	<b>3,203</b>	+17.1%
固定負債	10,178	24.9%	<b>11,254</b>	24.9%	<b>1,076</b>	+10.6%
【負債合計】	28,953	70.7%	<b>33,233</b>	73.7%	<b>4,280</b>	+14.8%
【純資産合計】	11,978	29.2%	<b>11,878</b>	26.3%	△ 100	△ 0.8%
【負債及び純資産合計】	40,932	100.0%	<b>45,112</b>	100.0%	<b>4,179</b>	+10.2%

■ 現金及び預金  
**42**億円（前期末比約△1億円）

■ 販売用不動産の内訳（単体）

通常物件 157億円（**+32**億円）  
718件（+148件）

賃貸物件 89億円（**+20**億円）  
135件（△14件）

・ 固定資産から30億円を振り替え

■ 長期保有収益物件  
保有高：**121**億円、**296**件  
（前期末比：△15億円、+82件）

■ 有利子負債残高  
**305**億円（前期末比：+41億円）

■ 自己資本比率  
**26.3**%（前期末比：△2.9ポイント）

## 2. 2023年5月期 業績計画

～ 期初計画を据え置き、下期に成長投資を加速 ～

## 2-1 連結業績計画の概要 ～ 期初計画より変更無し～

(単位：百万円)

	2022年5月期 実績		2023年5月期					
	金額	構成比	上期実績	下期計画	通期計画			
			金額	金額	構成比	前期比	前期差	
売上高	36,139	100.0%	17,927	24,490	42,417	100.0%	+17.4%	+6,278
売上総利益	6,109	16.9%	2,656	4,328	6,984	16.5%	+14.3%	+875
営業利益	1,364	3.8%	189	741	930	2.2%	△31.8%	△434
経常利益	1,061	2.9%	△13	614	601	1.4%	△43.4%	△460
当期純利益	643	1.8%	△30	450	420	1.0%	△34.7%	△223

### 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 **1,247件** 前期比：+118件

予想 **2,468万円** 前期比：+144万円

- 売上高は、リノヴェックスマンション販売（307億円）に加え、下期に一棟収益物件等の販売が寄与することで、**前期比17%の増収を計画**。
- 売上総利益は従来どおり増益を計画する一方で、期初計画通りエコキューブのテレビCM等へ販促費を振り向けるなど下期に**成長に向けた投資**を実施予定。営業利益以下は**減益を計画**、今期を中長期的な企業価値向上に向けた意思ある踊り場とする。

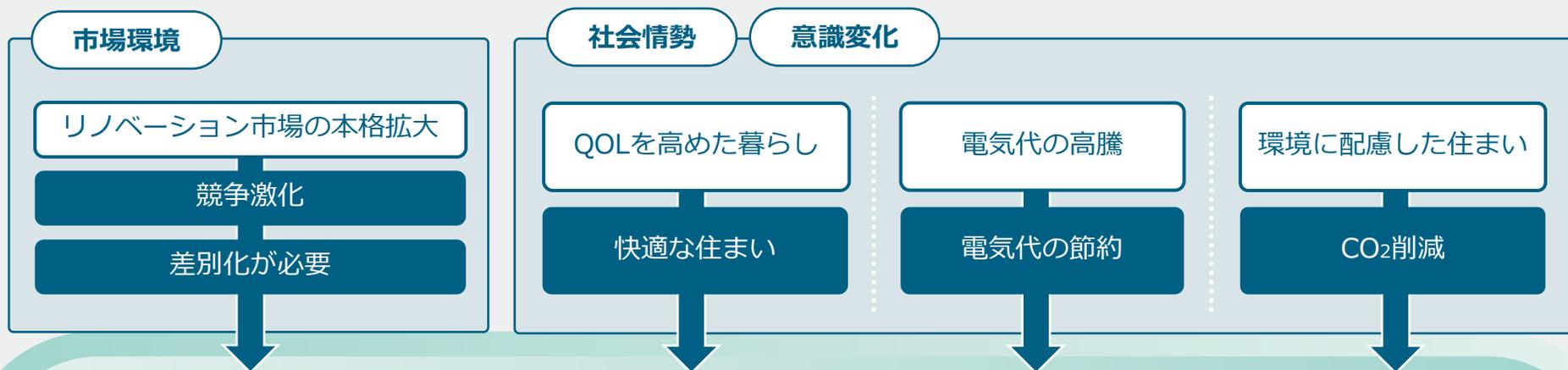
## 2-2 配当予想

- 2023年5月期第2四半期末は、予想通り **9円** を決議。
- 2023年5月期は、業績連動型配当方針に基づき、年間配当**18円**（配当性向**37.0%**）を予想。

	第2四半期末	期末	年間配当	配当性向
2021年5月期（実績）	11円	24円	35円	26.5%
2022年5月期（実績）	13円	13円	26円	34.9%
2023年5月期（予想）	<b>9円(実績)</b>	<b>9円</b>	<b>18円</b>	<b>37.0%</b>

### 3. 2023年5月期 重点施策の状況

# 3-1 重点施策の背景と今後の方針



## ECOCUBE

エコキューブは電気代の削減を可能にする当社独自の省エネリノベーションパッケージであり、導入物件をFLIEサイトに掲載を進める

当  
社  
施  
策

ブランディング強化

認知・理解の向上

価値認識した顧客に訴求

### 直販体制の構築

不動産直販プラットフォーム「FLIE」(フリエ)



### 省エネリノベーション

エコキューブ



- 断熱+換気システム+高効率エアコン
- 快適な空気、冷暖房費を大幅カット

- 時流を捉えた商品の導入による高付加価値物件の開発
- 販売価格のアップによる収益性の向上

### 不動産取引のDX化

不動産直販プラットフォーム「FLIE」



- 買主と売主が自由に安心して直接取引できる不動産プラットフォーム、仲介手数料無料
- ITを活用したセルフ内見システム

- 不動産売買における情報の非対称性をIT技術活用により改善
- 成約率アップ及び潜在顧客の開拓を通じた収益性向上

### 3-3 エコキューブを核とした収益性向上

なぜ、エコキューブへの積極投資を行うのか？

▶ 当社グループの様々な事業に **大きな付加価値を生み出す**



下期より各種プロモーションを  
本格化

### ■ メディアミックスにより、より効果的な認知向上・問合せ獲得を目指す



【エコキューブ・キービジュアル・CMキャラクター比嘉愛未さん】

〈ブランディングサイト〉 <https://www.recosys.co.jp/service/ecocube/lp/bijinkuki>

#### ● テレビCM

- 2022.12.29から放送開始
- 首都圏（日テレ、フジ、テレ朝、テレ東）からスタート、随時、全国主要都市へ

#### ● TVer、YouTube、Perfect View Network 配信

- 2023.1月からロングランで投下

#### ● JR東日本トレインチャンネル 地下鉄メトロ車内ビジョン

- 2022.1月、2月に集中投下
- 首都圏からスタート、全国主要都市へ

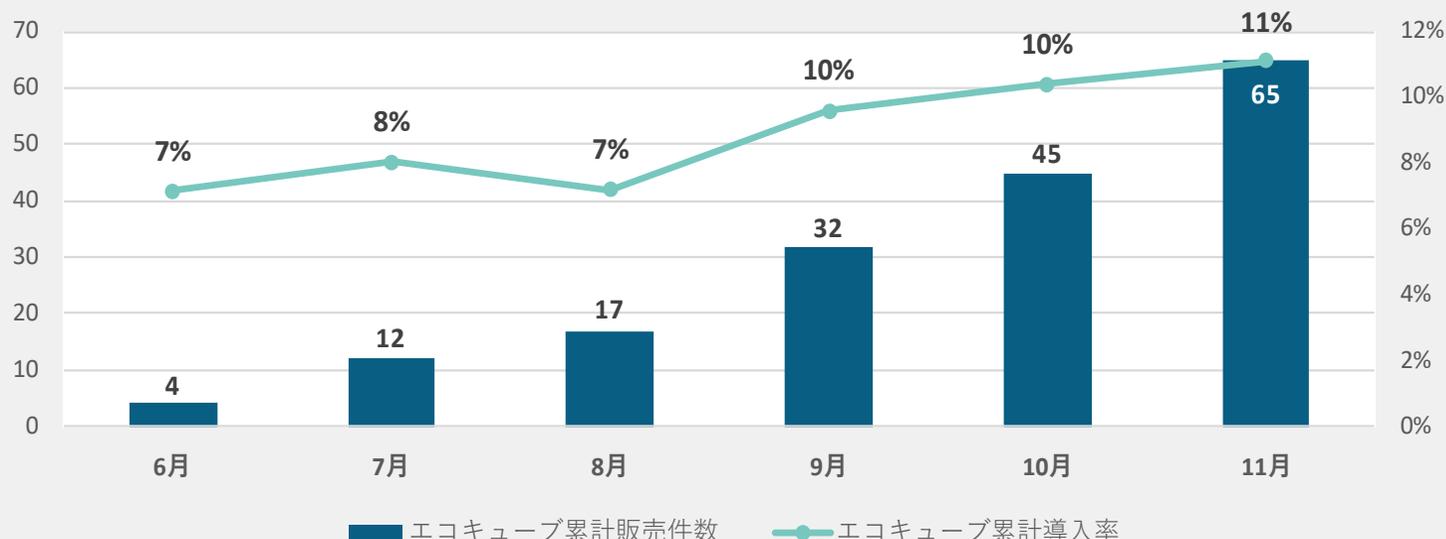
#### ● 街頭大型ビジョン

- 2022.12.29から放映スタート
- 新宿、三軒茶屋、吉祥寺、大宮で展開

#### ● 他WEBマーケティング実施

### 3-5 エコキューブの導入状況 (2022年6月~11月)

#### ■ 上期におけるエコキューブ物件の販売件数と導入率



- 当期よりリノヴェックスマンションに本格的にエコキューブ導入を推進  
【上期販売実績】エコキューブ物件65件（導入率11%）
- 物件構造上の制限（1階、最上階、ダクトのサイズと個数等）に対応した  
施工技術の開発により、導入率向上を図る
- 「先行指標」である着工ベース（単月）のエコキューブ導入率は、2022年  
12月に 21% となり導入が進展

# 3-6 不動産直販プラットフォーム FLIE の展開

## ■ 不動産直販プラットフォーム「FLIE」を2019年11月より運営開始



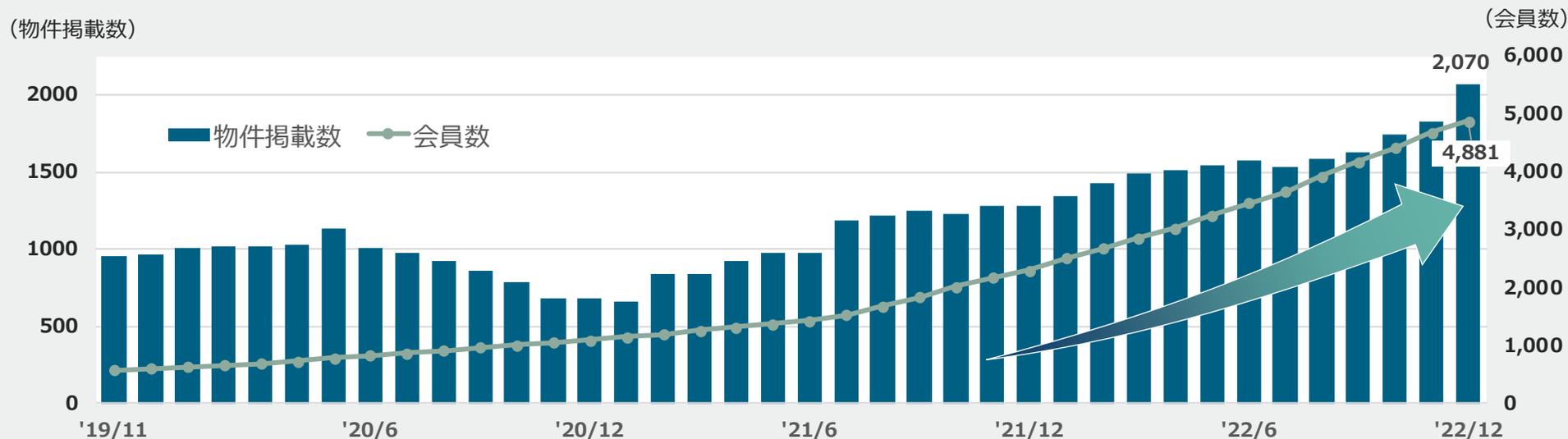
FLIE (フリエ) とは？  
フリーマーケット × 家 (イエ) ⇒ フリマ+イエ

FLIEは、売主直販なので仲介手数料無料！

- 不動産直販専門サイトとして日本最大級の規模
- 物件掲載数2,000件を突破 (2022/12現在)
- 下期より物件掲載エリアを、首都圏から全国に拡大



<https://flie.jp/>



## 3-7 ユーザビリティ向上のためのIT投資

- スマホでいつでも自由に物件内覧ができる、非接触型のセルフ内見システム「スマビュー」を自社開発（特許取得済）

⇒ 実証実験し、下期に導入物件が増加予定



スマビューとは？

≒WEBで予約、ひとりで内見、いつでもどこでも、使いやすい。  
〈セルフ内見予約サービス〉



Webで簡単予約

当日30分前まで内見予約ができ、空いた時間でサクッと内見！



予約日時に現地へGO！

予約日時になったら直接現地へ。予約時間内であれば、好きなタイミングで内見できます。



営業が苦手な方でも安心

営業トークや対面でのやりとりが苦手な方でも、ゆっくりお部屋をご覧いただけます。

- スマビューを導入した物件をFLIEサイトに掲載することで、購入者のユーザビリティを高める
- 不動産売買のプロセスをシームレスにすることにより、収益性と流動性向上の両立を図る

### ■ SDGs関連の大型ファイナンス組成に成功

- 省エネリノベーション「エコキューブ」や不動産流通のDX化推進「FLIE」といったSDGsに関連する取り組みが評価されたことで各種ファイナンスの組成に成功（下期より）

#### 【サステナビリティ・リンクローン】

- 組成総額 3億円
- 貸付人 京葉銀行

当社「エコキューブ」仕様のマンション販売件数が増加していくことをサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲットに設定

#### 【SDGs推進シ・ローン※】

- 組成総額 15億円
- アレンジャー  
三井住友銀行
- 参加金融機関 3社

#### 【脱炭素推進支援シ・ローン※】

- 組成総額 15億円
- アレンジャー  
三菱UFJ銀行
- 参加金融機関 6社

※シ・ローン： シンジケート・ローン

## 4. Appendix 【参考資料】

## 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  
CO<sub>2</sub>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 これが **=**

### 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  
これが **+**



## 4-2 プライム市場基準クリアへの成長イメージ

### ■ 将来の持続的な成長に繋がる先行投資を実施

プライム市場  
基準クリア



実績  
FY2022

中期計画 FY2023-2025

プライム目標

経常利益

10億円

FY2023

6億円

FY2024

13億円

FY2025

23億円

FY2027

32億円

当期純利益

6億円

4億円

9億円

15億円

22億円

ROE

5.5%

10%

13%

流通株式  
時価総額  
100億円超

先行追加投資

+7億円

+9億円

+15億円

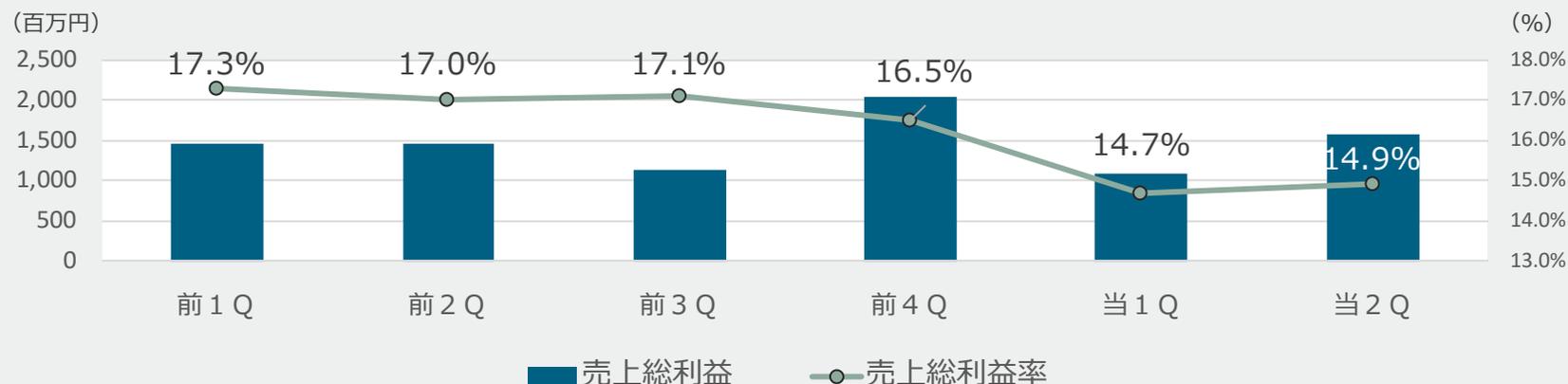
## 4-3 四半期連結損益の概況

### ■連結業績の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q		当2Q	
	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	8,498	100.0%	8,591	100.0%	6,604	100.0%	12,446	100.0%	7,401	100.0%	10,526	100.0%
売上総利益	1,469	17.3%	1,457	17.0%	1,127	17.1%	2,055	16.5%	1,085	14.7%	1,570	14.9%
営業利益	332	3.9%	228	2.7%	40	0.6%	763	6.1%	△41	—	230	2.2%
経常利益	251	3.0%	149	1.7%	△38	△0.6%	699	5.6%	△102	—	89	0.8%
当期純利益	160	1.9%	82	1.0%	△26	△0.4%	427	3.4%	△80	—	50	0.5%

### ■売上総利益と売上総利益率の推移



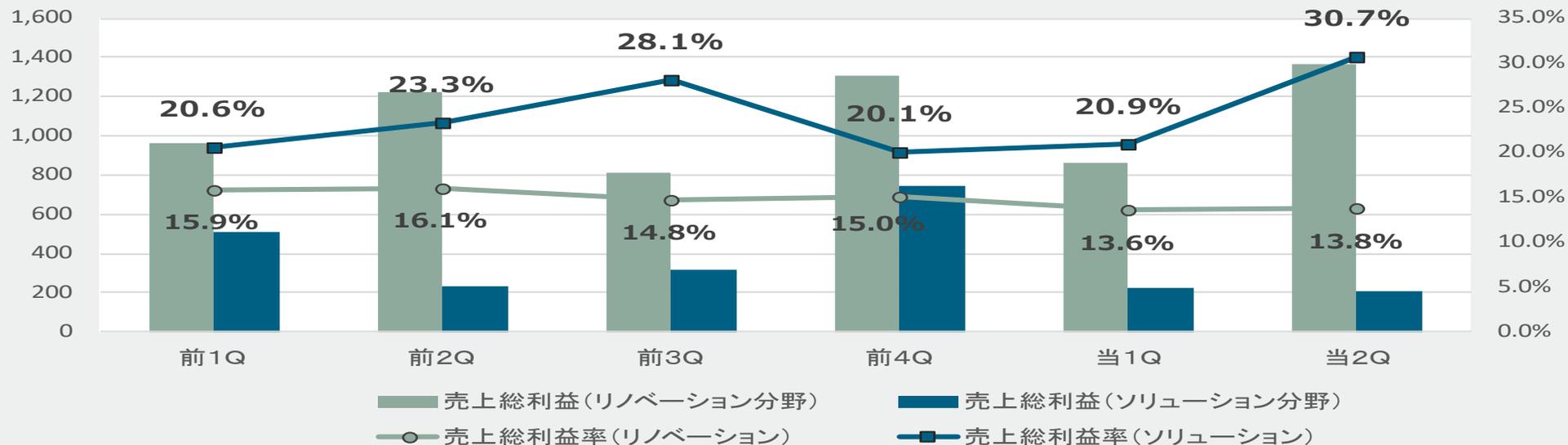
## 4-4 セグメント別収益性の推移

### ■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	
	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	6,031		7,582		5,482		8,720		6,335		9,849	
ソリューション分野	2,466		1,008		1,122		3,725		1,066		677	
売上高計	8,498		8,591		6,604		12,446		7,401		10,526	
リノベーション分野	960	15.9%	1,221	16.1%	811	14.8%	1,308	15.0%	863	13.6%	1,363	13.8%
ソリューション分野	508	20.6%	235	23.3%	315	28.1%	747	20.1%	222	20.9%	207	30.7%
売上総利益計	1,469	17.3%	1,457	17.0%	1,127	17.1%	2,055	16.5%	1,085	14.7%	1,570	14.9%

### ■セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移



## 4-5 セグメント別 売上高

(単位：百万円)

セグメント	売上区分	2022年5月期2Q		2023年5月期2Q		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	販売売上	12,773	74.7%	15,178	84.7%	2,405	+18.8%
	賃貸売上	75	0.4%	78	0.4%	3	+4.2%
	その他売上	765	4.5%	927	5.2%	161	+21.2%
	小計	13,613	79.7%	16,184	90.3%	2,570	+18.9%
ソリューション 事業分野	販売売上	2,895	16.9%	1,046	5.8%	△1,848	△63.8%
	賃貸売上	485	2.8%	499	2.8%	13	+2.8%
	その他売上	94	0.6%	197	1.1%	103	+109.6%
	小計	3,475	20.3%	1,743	9.7%	△1,732	△49.8%
合計	販売売上	15,668	91.7%	16,225	90.5%	556	+3.6%
	賃貸売上	561	3.3%	577	3.2%	16	+3.0%
	その他売上	859	5.0%	1,124	6.3%	265	+30.8%
	合計	17,089	100.0%	17,927	100.0%	838	+4.9%

■ 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

## 4-6 セグメント別 売上総利益

(単位：百万円)

セグメント	区分	2022年5月期2Q		2023年5月期2Q		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	販売売上	2,047	16.0%	<b>2,071</b>	<b>13.6%</b>	24	+1.2%
	賃貸売上	54	72.2%	<b>56</b>	<b>71.4%</b>	1	+3.1%
	その他売上	80	10.6%	<b>98</b>	<b>10.6%</b>	17	+22.1%
	小計	<b>2,182</b>	<b>16.0%</b>	<b>2,226</b>	<b>13.8%</b>	<b>43</b>	<b>+2.0%</b>
ソリューション 事業分野	販売売上	529	18.3%	<b>141</b>	<b>13.5%</b>	△ 388	△ 73.3%
	賃貸売上	249	51.3%	<b>256</b>	<b>51.3%</b>	7	+2.9%
	その他売上	△ 34	△ 37.0%	32	<b>16.4%</b>	67	△ 193.1%
	小計	<b>744</b>	<b>21.4%</b>	<b>430</b>	<b>24.7%</b>	△ 313	△ 42.2%
合計	販売売上	2,576	16.4%	<b>2,213</b>	<b>13.6%</b>	△ 363	△ 14.1%
	賃貸売上	303	54.1%	<b>312</b>	<b>54.1%</b>	8	+2.9%
	その他売上	45	5.4%	<b>131</b>	<b>11.6%</b>	85	+184.9%
	合計	<b>2,926</b>	<b>17.1%</b>	<b>2,656</b>	<b>14.8%</b>	△ 270	△ 9.2%

### ■ 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
- ・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

## 4-7 物件販売の状況①

### ■物件販売の概要

セグメント	2022年5月期2Q		2023年5月期2Q			
	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	569	128億円	<b>584</b>	+2.6%	<b>152億円</b>	+18.2%
その他不動産	102	27億円	<b>11</b>	△ 89.2%	<b>9億円</b>	△ 64.5%
合 計	671	156億円	<b>595</b>	△ 11.3%	<b>162億円</b>	+3.6%

### ■リノヴェックスマンション販売の概要

	2022年5月期2Q	2023年5月期2Q	前年同期比
販売物件 平均築年数（年）	<b>33.1</b>	<b>34.0</b>	+0.9
販売物件 平均面積（㎡）	<b>65.9</b>	<b>64.9</b>	△ 1.0
平均販売価格（千円）	<b>22,666</b>	<b>26,096</b>	+3,430

※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

## 4-8 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	2022年5月期2Q			2023年5月期2Q			
	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	90	15.8%	31百万円	133	+47.8%	22.8%	37百万円
東京都下	22	3.9%	26百万円	25	+13.6%	4.3%	26百万円
神奈川県	96	16.9%	22百万円	80	△ 16.7%	13.7%	25百万円
埼玉県	16	2.8%	23百万円	25	+56.3%	4.3%	22百万円
千葉県	11	1.9%	22百万円	14	+27.3%	2.4%	24百万円
<b>首都圏合計</b>	<b>235</b>	<b>41.3%</b>	<b>26百万円</b>	<b>277</b>	<b>+17.9%</b>	<b>47.4%</b>	<b>31百万円</b>
札幌エリア	55	9.7%	18百万円	65	+18.2%	11.1%	19百万円
仙台エリア	46	8.1%	19百万円	46	+0.0%	7.9%	24百万円
名古屋エリア	51	9.0%	16百万円	39	△ 23.5%	6.7%	17百万円
大阪エリア	93	16.3%	21百万円	100	+7.5%	17.1%	22百万円
広島エリア	21	3.7%	23百万円	17	△ 19.0%	2.9%	21百万円
福岡エリア	68	12.0%	22百万円	40	△ 41.2%	6.8%	23百万円
<b>地方店 合計</b>	<b>334</b>	<b>58.7%</b>	<b>20百万円</b>	<b>307</b>	<b>△ 8.1%</b>	<b>52.6%</b>	<b>21百万円</b>
<b>合計</b>	<b>569</b>	<b>100.0%</b>	<b>22百万円</b>	<b>584</b>	<b>+2.6%</b>	<b>100.0%</b>	<b>26百万円</b>

## 4-9 物件仕入の状況①

### ■物件仕入の概要

セグメント	2022年5月期2Q		2023年5月期2Q			
	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	636	95億円	<b>680</b>	+6.9%	<b>122億円</b>	+28.5%
その他不動産	14	25億円	<b>0</b>	—	<b>0円</b>	—
合 計	650	121億円	<b>680</b>	+4.6%	<b>122億円</b>	+1.1%

## 4-10 物件仕入の状況②

### ■リノベーションマンションのエリア別仕入状況

エリア区分	2022年5月期2Q			2023年5月期2Q			
	仕入件数	エリアシェア	平均単価	仕入件数	前年同期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	108	17.0%	25百万円	149	+38.0%	21.9%	29百万円
東京都下	31	4.9%	18百万円	20	△ 35.5%	2.9%	24百万円
神奈川県	115	18.1%	14百万円	80	△ 30.4%	11.8%	18百万円
埼玉県	12	1.9%	18百万円	27	+125.0%	4.0%	21百万円
千葉県	10	1.6%	16百万円	19	+90.0%	2.8%	19百万円
<b>首都圏合計</b>	<b>276</b>	<b>43.4%</b>	<b>19百万円</b>	<b>295</b>	<b>+6.9%</b>	<b>43.4%</b>	<b>24百万円</b>
札幌エリア	77	12.1%	10百万円	83	+7.8%	12.2%	11百万円
仙台エリア	48	7.5%	10百万円	52	+8.3%	7.6%	12百万円
名古屋エリア	44	6.9%	8百万円	42	△ 4.5%	6.2%	10百万円
大阪エリア	99	15.6%	13百万円	115	+16.2%	16.9%	14百万円
広島エリア	15	2.4%	15百万円	26	+73.3%	3.8%	14百万円
福岡エリア	77	12.1%	12百万円	67	△ 13.0%	9.9%	13百万円
<b>地方店 合計</b>	<b>360</b>	<b>56.6%</b>	<b>11百万円</b>	<b>385</b>	<b>+6.9%</b>	<b>56.6%</b>	<b>13百万円</b>
<b>合計</b>	<b>636</b>	<b>100.0%</b>	<b>15百万円</b>	<b>680</b>	<b>+6.9%</b>	<b>100.0%</b>	<b>18百万円</b>

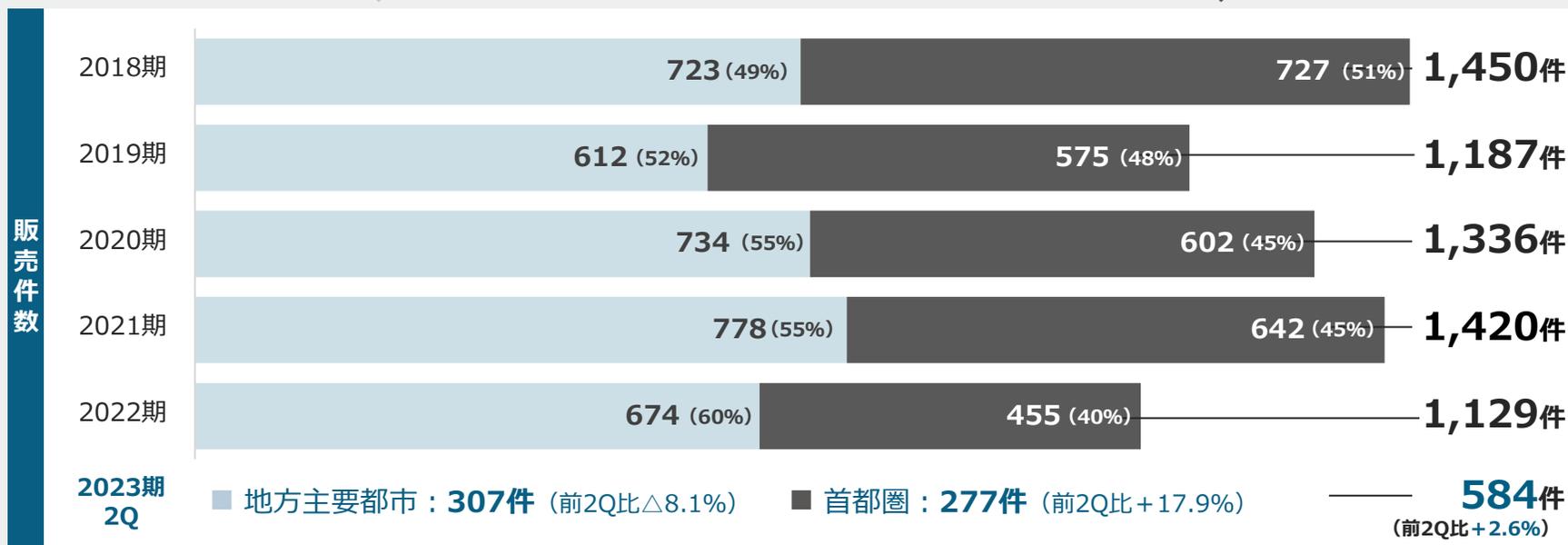
# 4-11 リノヴェックスマンション販売の状況

## 地方主要都市

札幌	仙台	名古屋
大阪	広島	福岡

## 首都圏

渋谷	さいたま大宮
東京日本橋	横浜

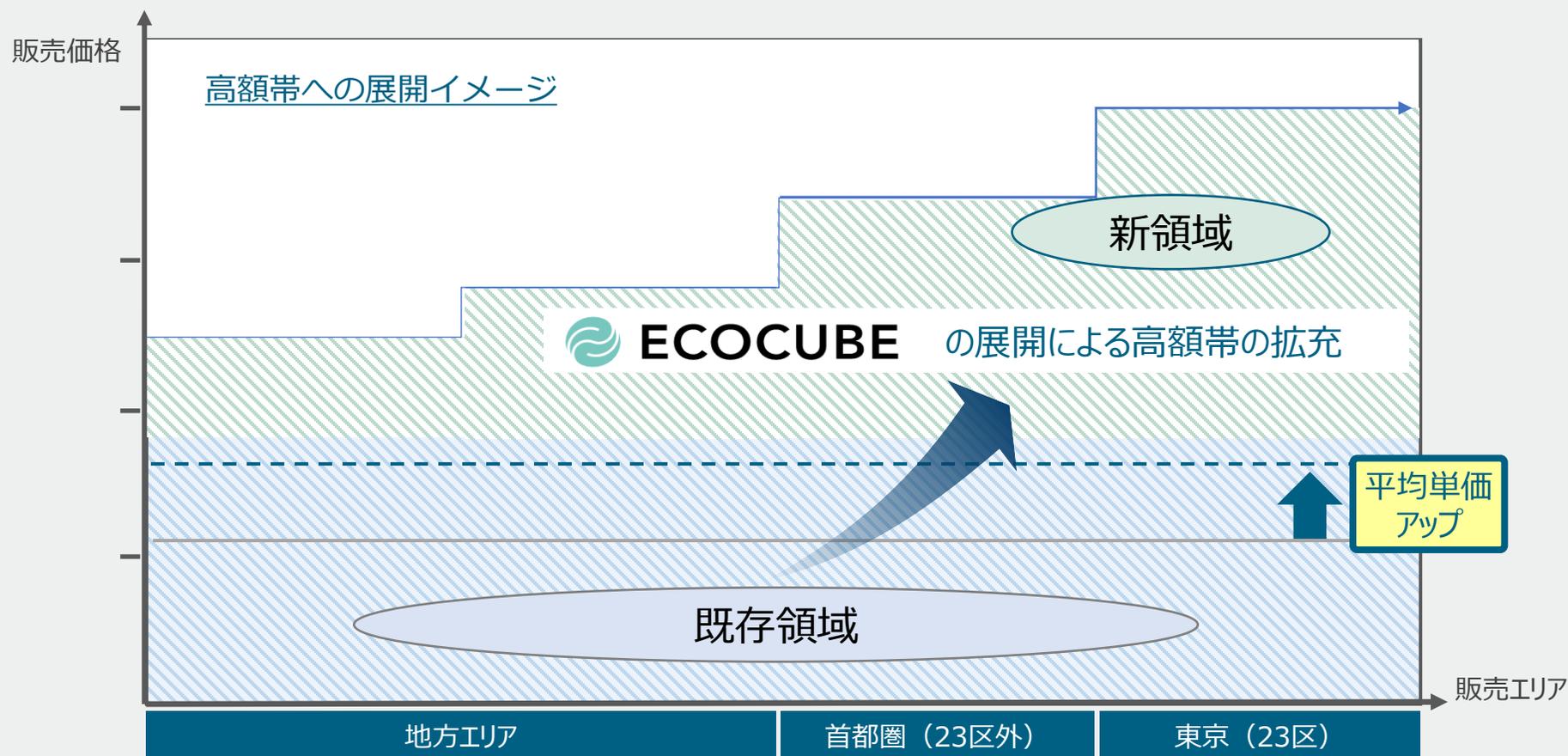


—— 2023年5月期2Q 実績 ——

- 当2Qの販売件数は前2Q比2.6%増の584件、売上額は18.2%増。首都圏エリアが増加。
- 当2Qの仕入件数は前2Q比6.9%増の680件、仕入額は28.5%増。首都圏・地方とも増加。

## 4-12 エコキューブによる差別化で高額帯物件を拡充

- リノヴェックスマンションの「エコキューブ」導入率を拡大
- より高額帯での積極展開により、環境・健康・省エネ志向の高い顧客にリーチ



# 4-13 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)

2020.5期

**111日**



2021.5期

**107日**



2022.5期

**112日**



**2023.5期 2Q**

**115日**

- 資材の納品遅れが施工期間超過に影響
- 販売は堅調で、販売期間が短縮

施工期間

**51日**

(前期比 : +11日)

販売期間

**64日**

(前期比 : △8日)

- 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

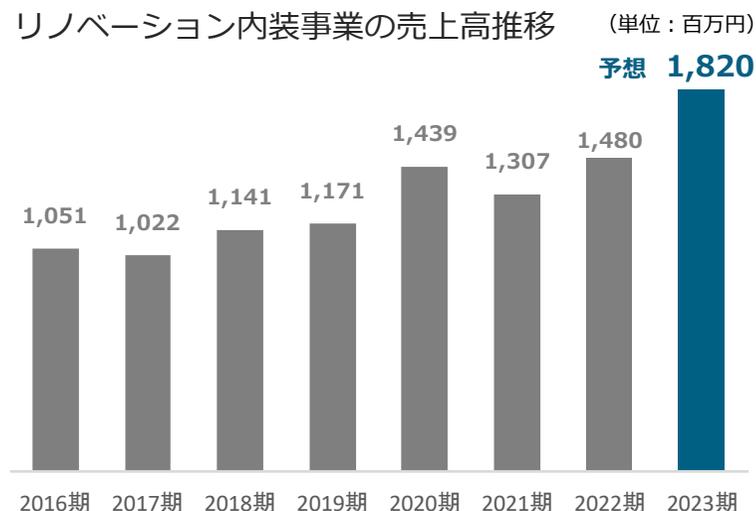
- 業界でリノベーション品質が評価され、大手不動産会社を中心に施工請負を受注



## 個人向け工事請負

- コロナ禍において自宅リノベーションニーズが高まる

- 2023年5月期2Q実績：  
法人からのリノベーション請負が増加し、売上高は**8.8億円**（前2Q比+19.3%）
- 2023年5月期（予想）：  
個人・法人向け合わせ、売上高**18.2億円**を見込む



## 4-15 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実績 (2022年11月末)

- 累計取得数：706件 (前期末比：+72件)
- 累計取得額：115億円 (前期末比：+15億円)



### テレビCM 新シリーズ放映

- ナレーションには、  
ナレーター・声優のTARAKOさんを起用
- テレビCMスポット放映 (1月~予定)

### ■ 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

- 取締役会における経験・知見・専門性など多様性のある参加者の議論、開催方法見直し等によって取締役会の実効性が向上
- 2022年6月に発足したサステナビリティ委員会を中心に次の課題に対応
  - [課題] TCFD開示&CDP回答に向けたプロジェクト推進→来期開示及び回答予定
  - [課題] 人的資源経営の実践に向けた方針及び取組の検討開始

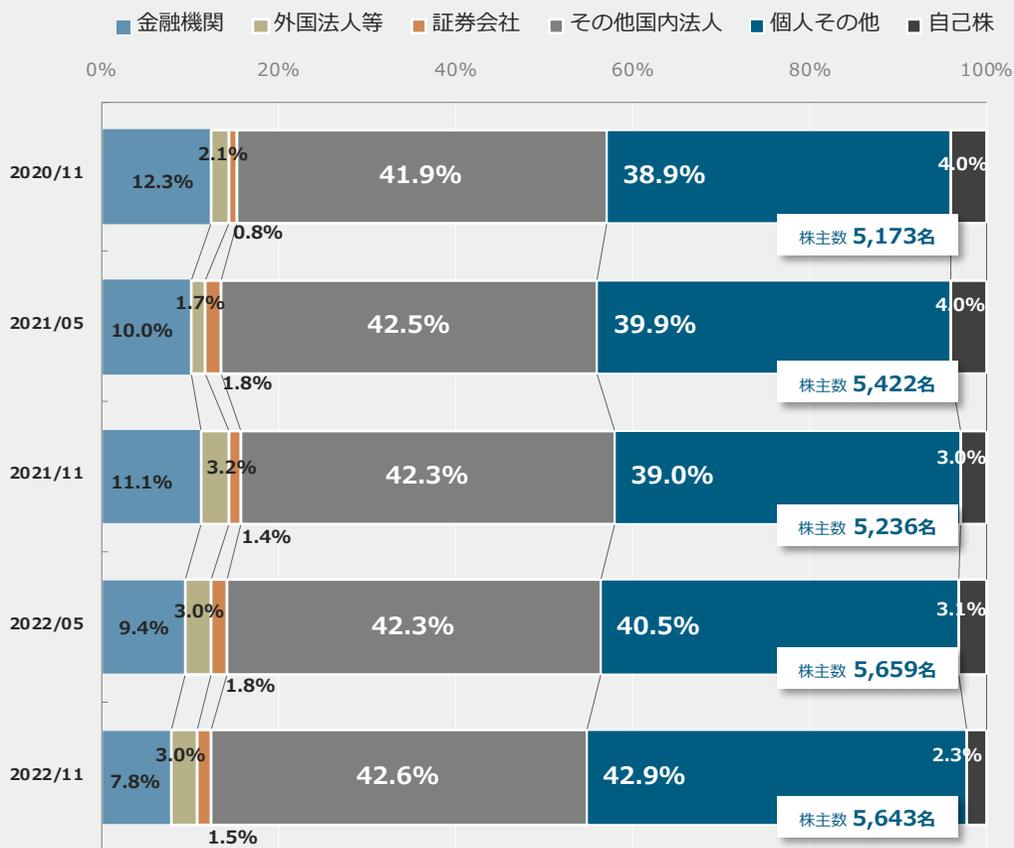
### ■ IR活動の強化

➤ 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

- 本業そのものが『環境ビジネス』であることについて認知・理解を促す
  - [機関投資家] 中長期的なESG投資家へリーチ
  - [個人投資家] 『サステナブル企業』としての認知拡大
- [課題] 流動性の拡大に向け、積極的なIR活動の実施、株主還元策の検討

# 4-17 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：△1.6ポイント（12.4%⇒10.8%）

■ 個人投資家が減少：+2.4ポイント（40.5%⇒42.9%）

■ 自己株式： **206,509株**（2.3%）を保有

## ■大株主の状況（2022.11.30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	<b>3,594,500</b>	41.19
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	<b>576,800</b>	6.61
3 インテリックス従業員持株会	<b>192,200</b>	2.20
4 BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	<b>124,736</b>	1.43
5 株式会社日本カストディ銀行（信託口）	<b>85,800</b>	0.98
6 内藤 征吾	<b>82,800</b>	0.95
7 北沢産業株式会社	<b>71,400</b>	0.82
8 北川 順子	<b>63,700</b>	0.73
9 宇藤 秀樹	<b>60,400</b>	0.69
10 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	<b>57,000</b>	0.65

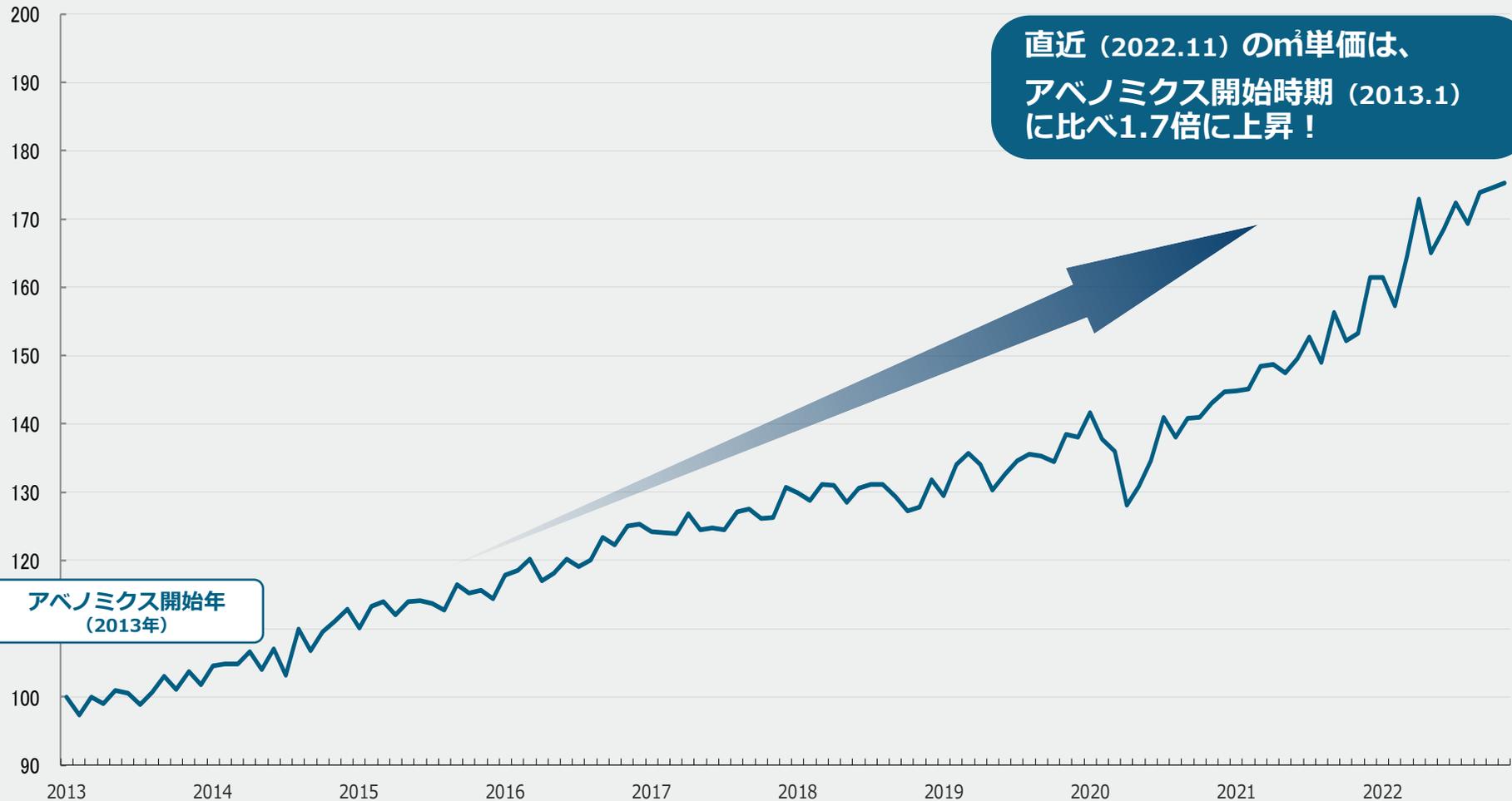
※ 議決権比率は、自己株式206,509株を控除し算出

■ 発行済株式数：**8,932,100株**

■ 株主数：**5,643名**（2022.5末比：△16名）

## 4-18 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 (2013.1-2022.11) (㎡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

# 4-19 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 2018.1-2022.11)

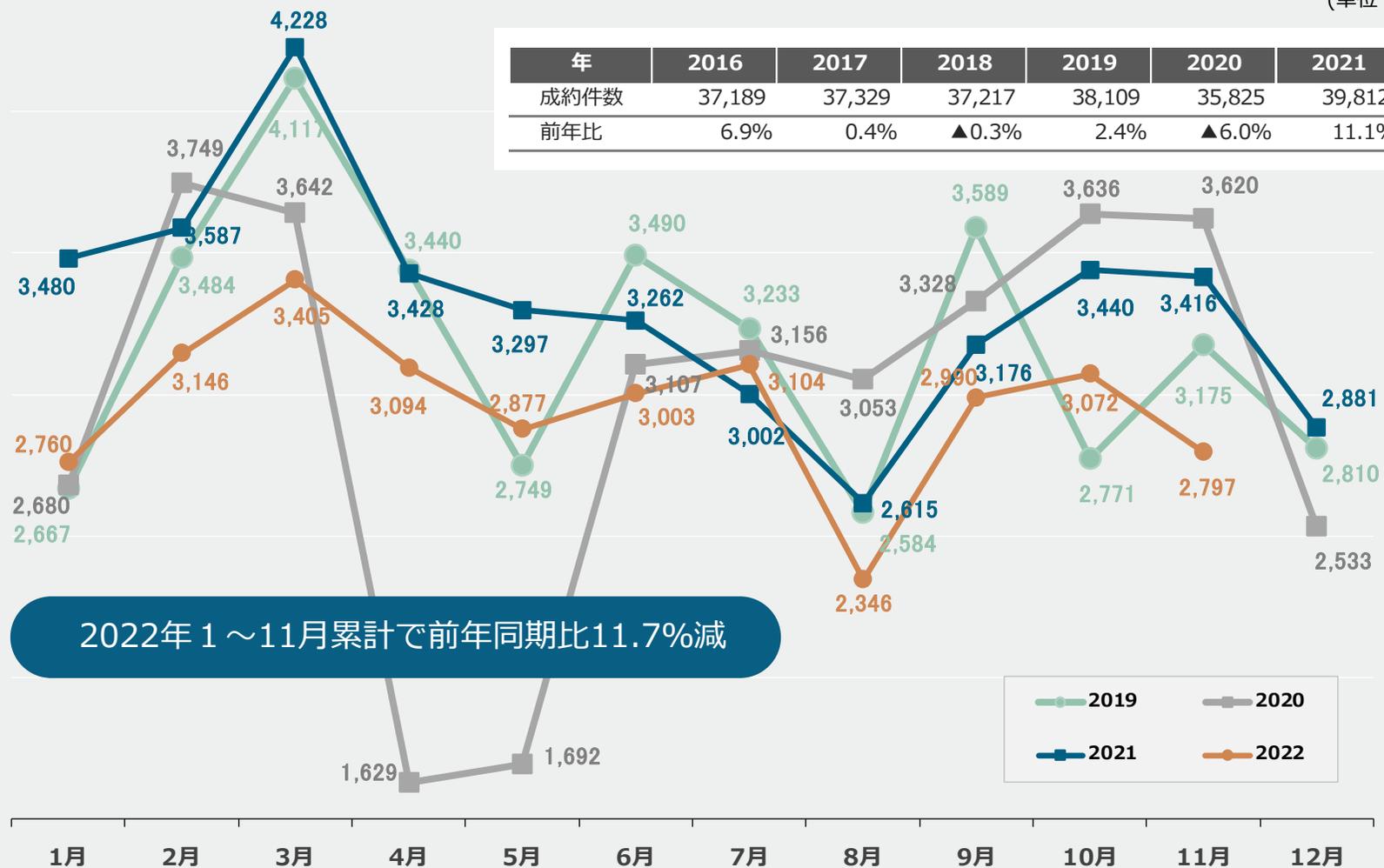


※ (公財) 東日本不動産流通機構 (東日本レインズ) のデータを基に当社が作成

# 4-20 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 2019.1-2022.11)

(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

# 4-21 会社概要及び沿革

## 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 東京証券取引所プライム市場
- 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324名、単体224名 (2022.11.30現在)
- 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  
株式会社再生住宅パートナー  
株式会社 F L I E  
株式会社 T E I Japan  
株式会社リコシス

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、株式会社プレスターージュを設立
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
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

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、2023年1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。