

In+elleX

つぎの価値を測る。

2024年5月期 第1四半期 決算説明資料

2023年10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



1. 2024年5月期 第1四半期 決算概要

- 1-1 連結業績の概況
- 1-2 連結貸借対照表の概況
- 1-3 四半期連結損益の概況
- 1-4 四半期セグメント別収益性の推移
- 1-5 リノヴェックスマンション販売の状況
- 1-6 リノベーション内装事業の状況
- 1-7 リースバック事業の活動状況

2. 2024年5月期 業績予想

- 2-1 連結業績計画の概要
- 2-2 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が新築市場を継続して上回る
- 3-2 中古マンション市場の動向（成約価格）
- 3-3 中古マンション市場の動向（前年比）
- 3-4 中古マンション市場の動向（実数推移）

4. 2024年5月期 重点方針

- 4-1 市場環境の変化に対応した当社の取り組み
- 4-2 2024年5月期重点方針サマリー
- 4-3 収益基盤の再構築のための経営資源の集中
- 4-4 2024年5月期重点方針【リノベーション事業分野】
- 4-5 2024年5月期重点方針【ソリューション事業分野】
- 4-6 中期重点方針に基づいた実践を継続
- 4-7 エコキューブの普及拡大に向けて①
- 4-8 エコキューブの普及拡大に向けて②
- 4-9 不動産売買プラットフォームFLIEの展開
- 4-10 循環型リノベーションモデルの実践

5. Appendix 【参考資料】

- 5-1 セグメント別 売上高
- 5-2 セグメント別 売上総利益
- 5-3 物件販売の状況①
- 5-4 物件販売の状況②
- 5-5 物件仕入の状況①
- 5-6 物件仕入の状況②
- 5-7 当社販売実績と「R住宅」発行件数
- 5-8 アセットシェアリング・シリーズの実績
- 5-9 企業価値向上のためのガバナンス&IR
- 5-10 当社グループの事業概要
- 5-11 株式の状況
- 5-12 会社概要及び沿革

1. 2024年5月期 第1四半期 決算概要

1-1 連結業績の概況

■ 当1Qは、販売堅調により大幅増収、利益は四半期純損失が縮小

※増減は、前期との対比

(単位：百万円)

	前1Q	当1Q	前年同期比
売上高	7,401	10,483	+41.6%
リノベーション事業分野	6,335	9,345	+47.5%
ソリューション事業分野	1,066	1,137	+6.7%
売上総利益	1,085	1,180	+8.7%
(利益率)	(14.7%)	(11.3%)	
リノベーション事業分野	863	826	△ 4.2%
(利益率)	(13.6%)	(8.8%)	
ソリューション事業分野	222	353	+58.8%
(利益率)	(20.9%)	(31.1%)	
営業利益	△ 41	△ 88	-
経常利益	△ 102	△ 131	-
四半期純利益	△ 80	△ 55	-

■ リノベーション事業分野の売上高が47.5%増

- ・販売価格単価及び件数ともに増加

販売 件数	310件 前1Q比：+74件	平均 単価	2,810万円 前1Q比：+304万円
----------	--------------------------	----------	-------------------------------

- ・リノベーション内装事業が19.1%増と堅調

■ ソリューション事業分野の売上高が6.7%増

- ・ホテル事業の売上が347.7%増と大幅回復

■ 売上総利益が増益ながらも、利益率は低下

- ・売上原価に含む販売用不動産評価損167百万円

■ 販管費が12.5%増により、営業損失

- ・販売件数の増加による販売費が30.8%増

■ 営業外収支の改善、税効果会計により、 四半期純損失は縮小

1-2 連結貸借対照表の概況

■ 当1Qは、物件売却を優先したことにより、資産が圧縮され自己資本比率が向上

	2023年5月期		2024年5月期 1Q		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%	4,161	10.1%	△ 804	△ 16.2%
販売用不動産	25,751	56.4%	23,962	58.0%	△ 1,788	△ 6.9%
その他流動資産	916	2.0%	977	2.4%	61	+6.7%
流動資産	31,633	69.3%	29,101	70.4%	△ 2,532	△ 8.0%
固定資産	13,996	30.7%	12,211	29.6%	△ 1,784	△ 12.8%
【資産合計】	45,629	100.0%	41,313	100.0%	△ 4,316	△ 9.5%
流動負債	23,371	51.2%	19,903	48.2%	△ 3,467	△ 14.8%
固定負債	10,484	23.0%	9,756	23.6%	△ 727	△ 6.9%
【負債合計】	33,855	74.2%	29,659	71.8%	△ 4,195	△ 12.4%
【純資産合計】	11,774	25.8%	11,653	28.2%	△ 121	△ 1.0%
【負債及び純資産合計】	45,629	100.0%	41,313	100.0%	△ 4,316	△ 9.5%

※増減は、前期末との対比

■ 現金及び預金
41億円（前期末比△8億円）

■ 販売用不動産の内訳
・賃貸物件：リースバック物件振替により増加

通常物件	143億円（△37億円） 579件（△164件）
賃貸物件	92億円（+20億円） 287件（+129件）

■ 長期保有収益物件
保有高：95億円、192件
（前期末比：△23億円、△75件）
・SPC組成に向けてリースバック物件を振替

■ 有利子負債残高
274億円（前期末比：△37億円）

■ 自己資本比率
28.2%（前期末比：+2.4ポイント）

1-3 四半期連結損益の概況

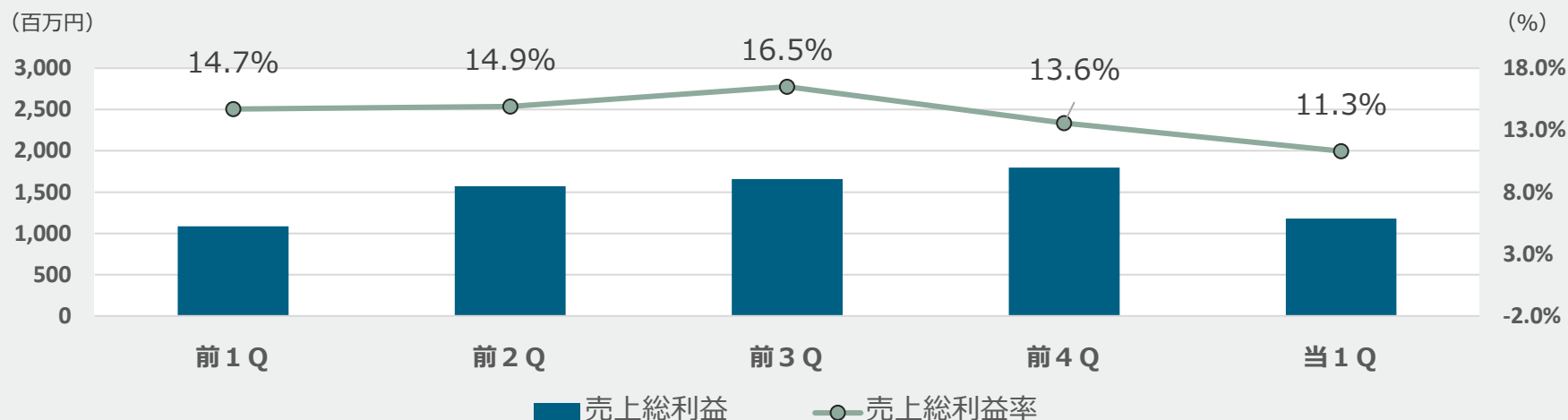
■連結業績の推移

(単位：百万円)

	前1 Q		前2 Q		前3 Q		前4 Q		当1 Q	
	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%
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%
営業利益	△ 41	—	230	2.2%	161	1.6%	359	2.7%	△ 88	—
経常利益	△ 102	—	89	0.8%	21	0.2%	217	1.6%	△ 131	—
当期純利益	△ 80	—	50	0.5%	△ 22	—	123	0.9%	△ 55	—

■売上総利益と売上総利益率の推移

利益率低下も、売上総利益は前1Q比8.7%増



1-4 四半期セグメント別収益性の推移

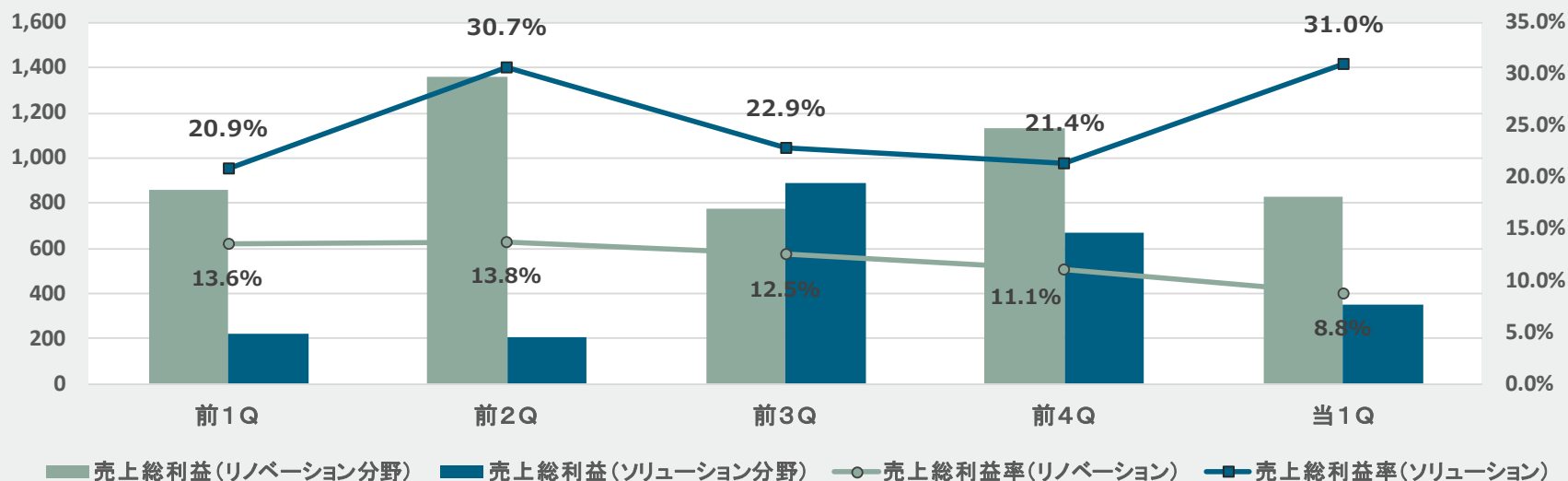
■セグメント別売上高及び売上総利益の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q	
	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	
ソリューション分野	1,066		677		3,870		3,122		1,137	
売上高 計	7,401		10,526		10,060		13,248		10,483	
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%
ソリューション分野	222	20.9%	207	30.7%	886	22.9%	668	21.4%	353	31.0%
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%

■セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移

(百万円)



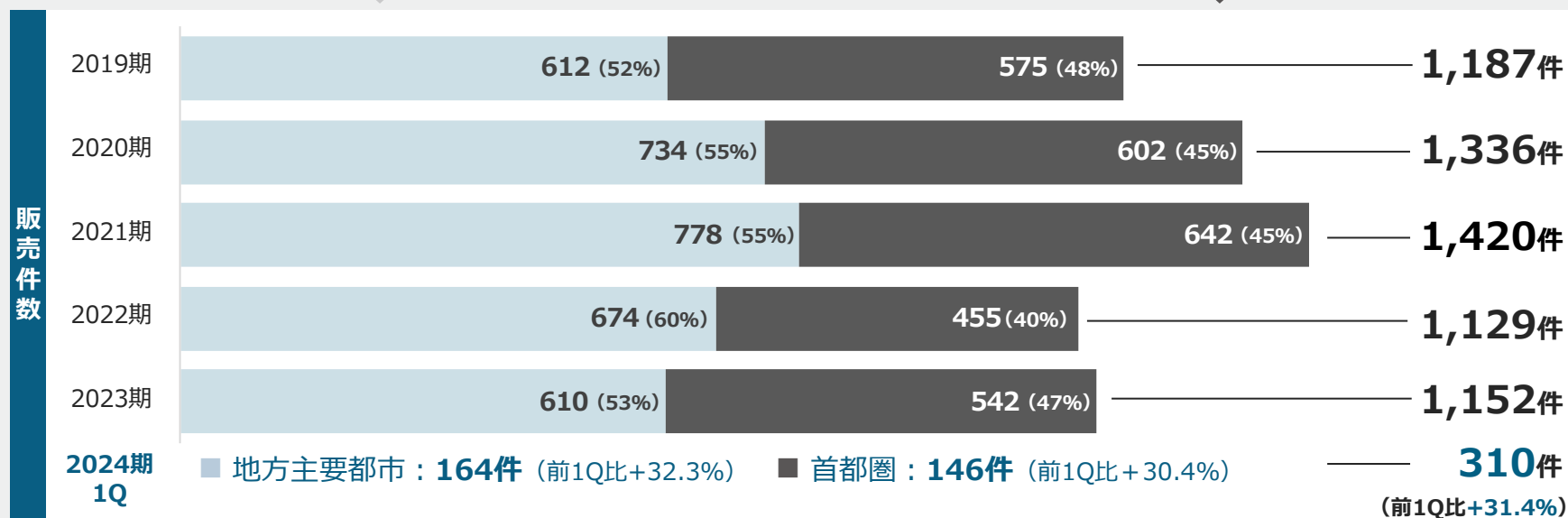
1-5 リノヴェックスマンション販売の状況

地方主要都市

札幌	仙台	名古屋
大阪	広島	福岡

首都圏

渋谷	東京日本橋
横浜	



—— 2024年5月期 1Q実績 ——

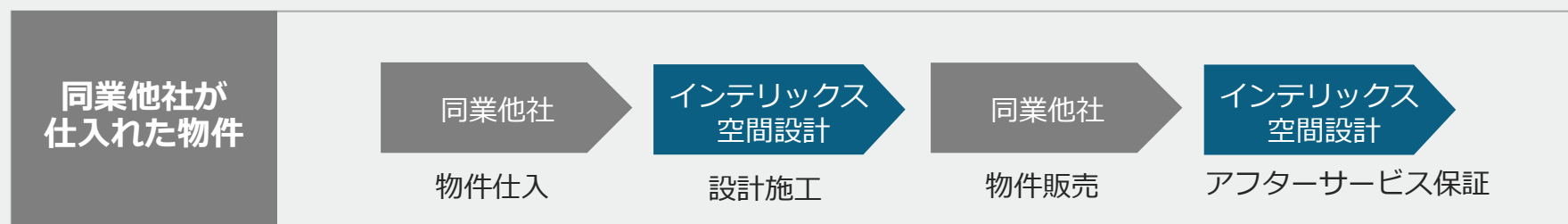
- 当1Qの販売件数は前1Q比31.4%増の310件、売上高では49.0%増。両エリアで増加。
- 事業の回転率を高めるため、積極的に販売を実施したことで件数が増加

1-6 リノベーション内装事業の状況

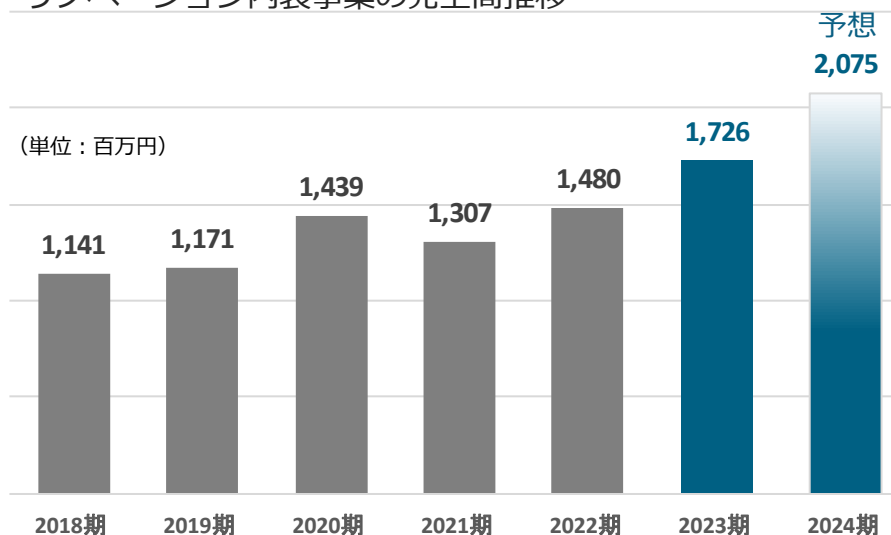
■蓄積した施工ノウハウを活かし、様々なリノベーション工事のニーズに対応

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



リノベーション内装事業の売上高推移



- 2024年5月期 1Q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**5.1億円** (前年同期比19.1%増)
- 2024年5月期 (予想) :
個人・法人向け合わせ、売上高**20.7億円** (前期比
20.2%増) を見込む

1-7 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（2023年8月末）

- 累計取得数：792件（前期末比：+25件）
- 累計取得額：129億円（前期末比：+4億円）

➤ 2024年5月期に
保有物件の一部の流動化を計画

テレビCM放映中

売却後も住み続けられます
あんばい 安住売却
インテリックスのリースバック
0120-217-217
あんばい 検索

※将来にわたっての永住を約束するものではありません。※売却や賃貸の条件は査定により異なります。
※お手続き時に税金や手数料等がかかることがあります。※くわしくはインテリックスにご相談ください。

2. 2024年5月期 業績予想

2-1 連結業績計画の概要

～2024年5月期は、増収増益により成長軌道への足掛りとする～

(単位：百万円)

	2023年5月期 (実績)		2024年5月期（予想）					
	金額	構成比	上期	下期	通期			
			金額		構成比	前期比	前期差	
売 上 高	41,236	100.0%	24,355	24,187	48,543	100.0%	+17.7%	+7,306
売上総利益	6,112	14.8%	2,821	3,461	6,283	12.9%	+2.8%	+170
営 業 利 益	710	1.7%	65	704	769	1.6%	+8.4%	+59
経 常 利 益	239	0.6%	△ 143	508	364	0.8%	+52.3%	+125
当期純利益	100	0.2%	△ 115	363	247	0.5%	+145.5%	+146

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 1,250件 前期比：+98件

予想 2,748万円 前期比：+119万円

- 売上高としては、リノヴェックスマンション販売343億円、収益物件販売40億円、リー スバック物件の流動化19億円、アセットシェアリング20億円等により、前期比17.7%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低下もあり前期比2.8%増
- 販管費を前期比2.1%増にとどめることで、営業利益は前期比8.4%増、経常利益は前期比52.3%を計画。

2-2 配当予想

- 2024年5月期は、年間配当**18円**（2Q、期末それぞれ9円）を予想
年間配当性向は、**60.9%**を予想

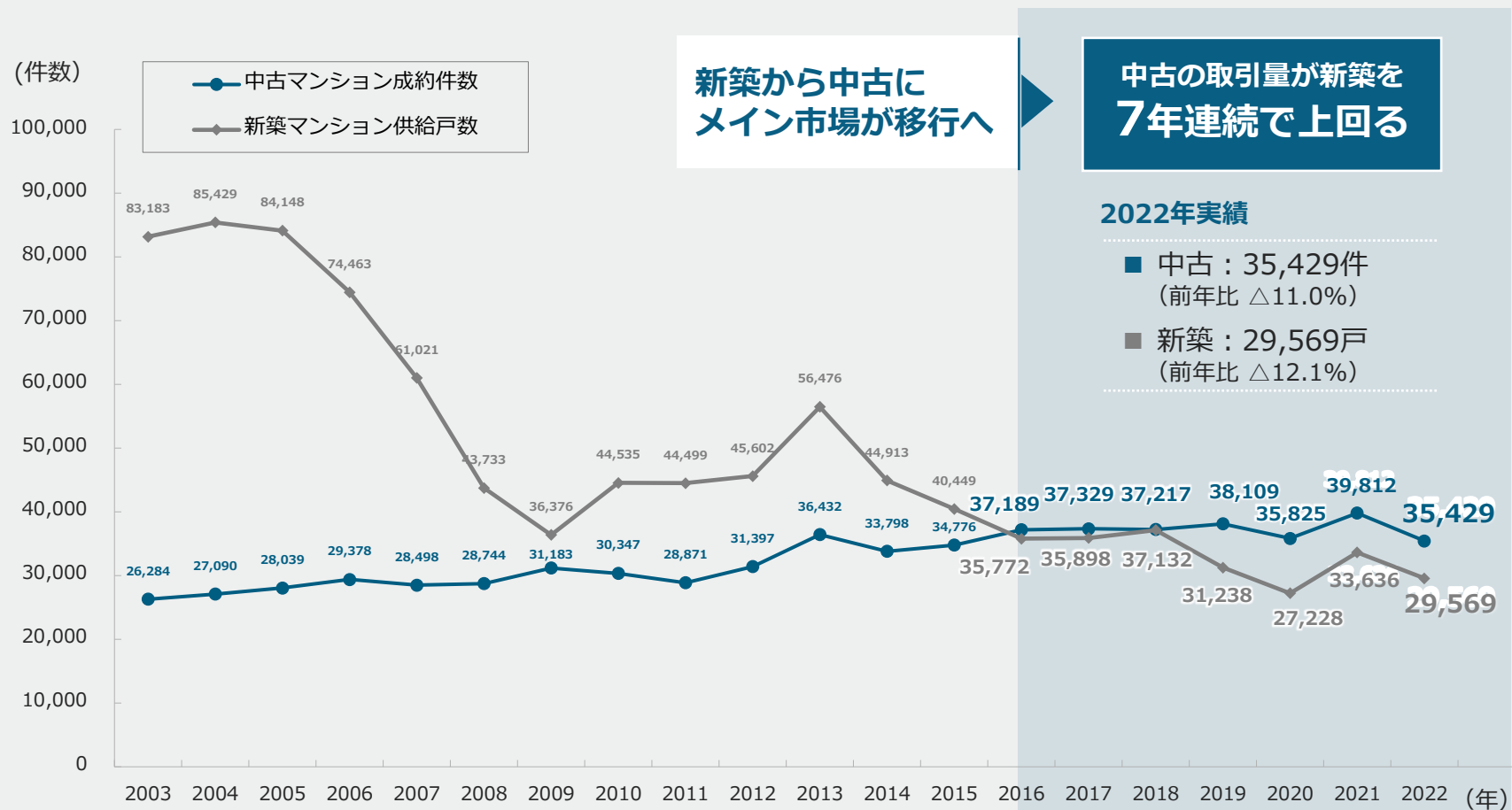
	第2四半期末	期 末	年間配当	配当性向
2022年5月期（実績）	13円	13円	26円	34.9%
2023年5月期（実績）	9円	9円	18円	154.5%
2024年5月期（予想）	9円	9円	18円	60.9%

（実績）

3. 中古マンション市場の動向

3-1 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

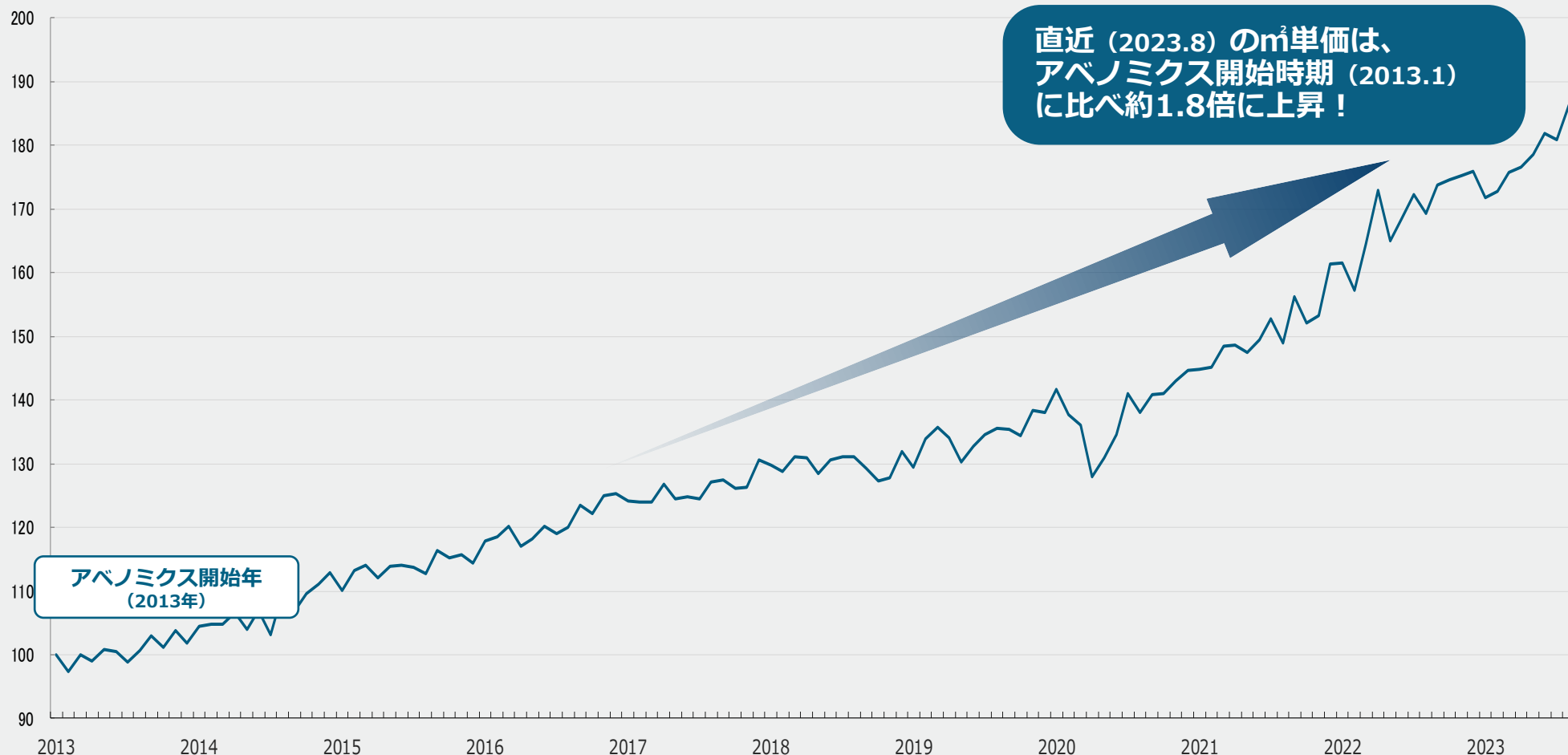


※ 新築マンション供給戸数：（株）不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 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

3-2 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（2013.1-2023.8）（㎡単価指数：2013年1月を100とした指数）

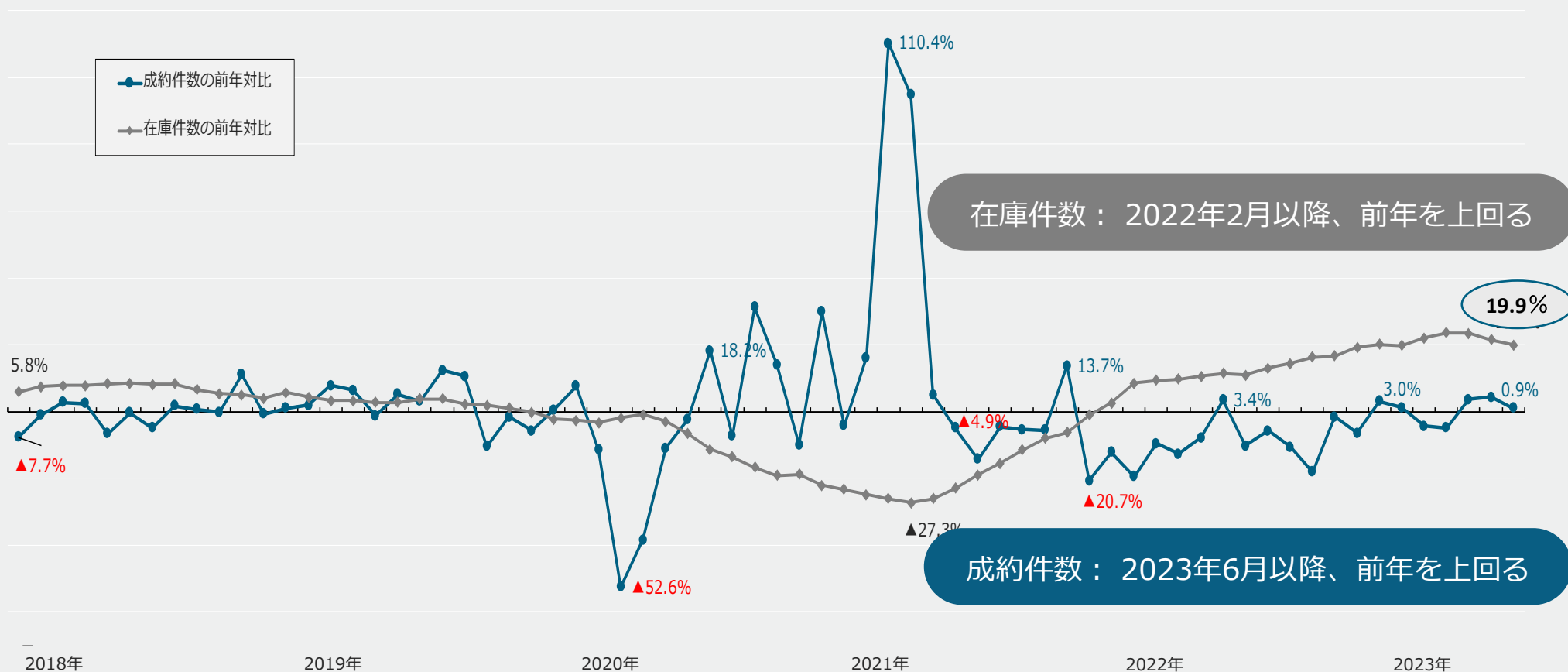


※（公財）東日本不動産流通機構（東日本レインズ）のデータを基に当社が作成

©INTELLEX CO.,LTD. ALL RIGHTS RESERVED

3-3 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 2018.1-2023.8）



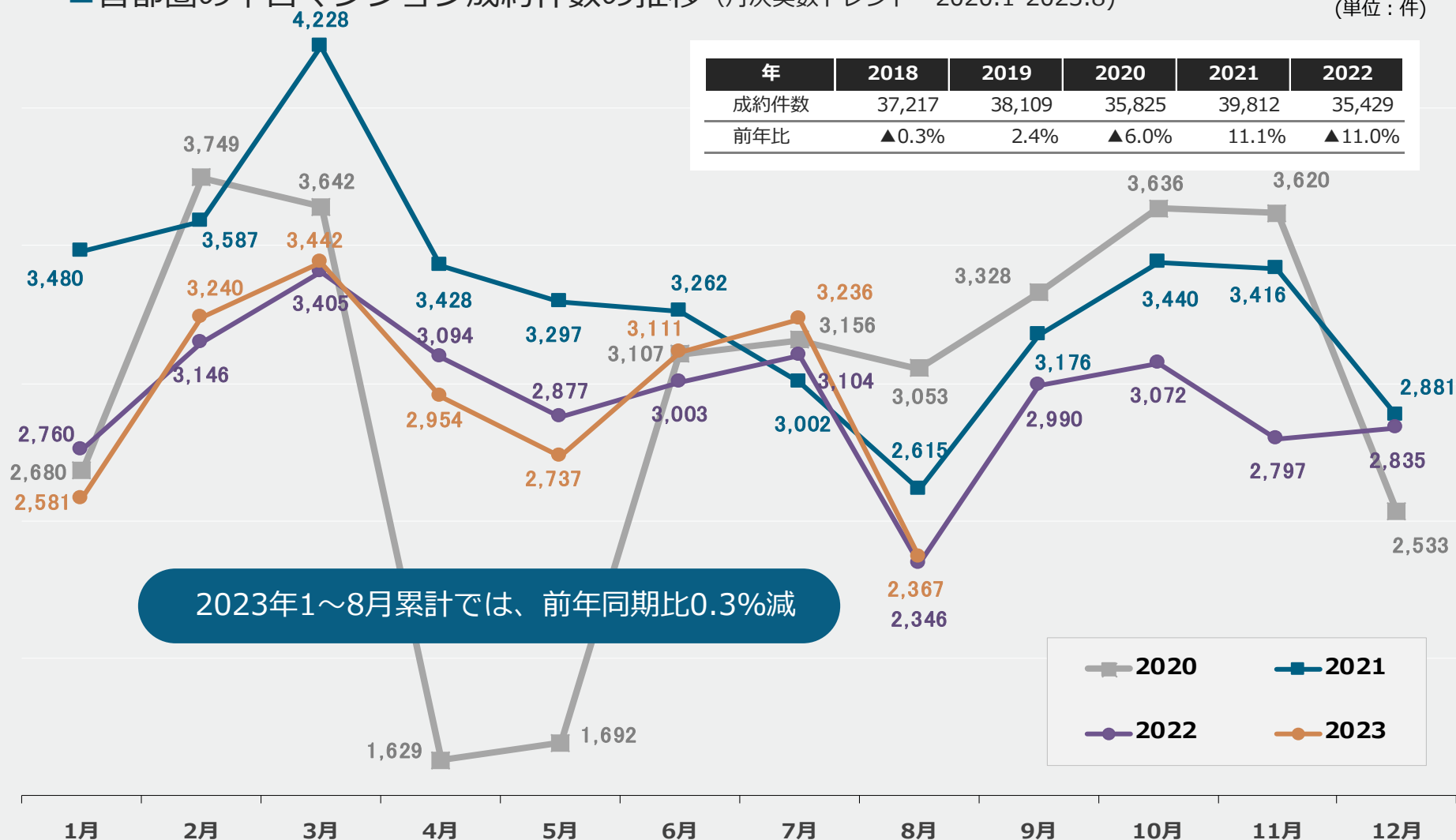
※（公財）東日本不動産流通機構（東日本レインズ）のデータを基に当社が作成

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 2020.1-2023.8）

（単位：件）

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



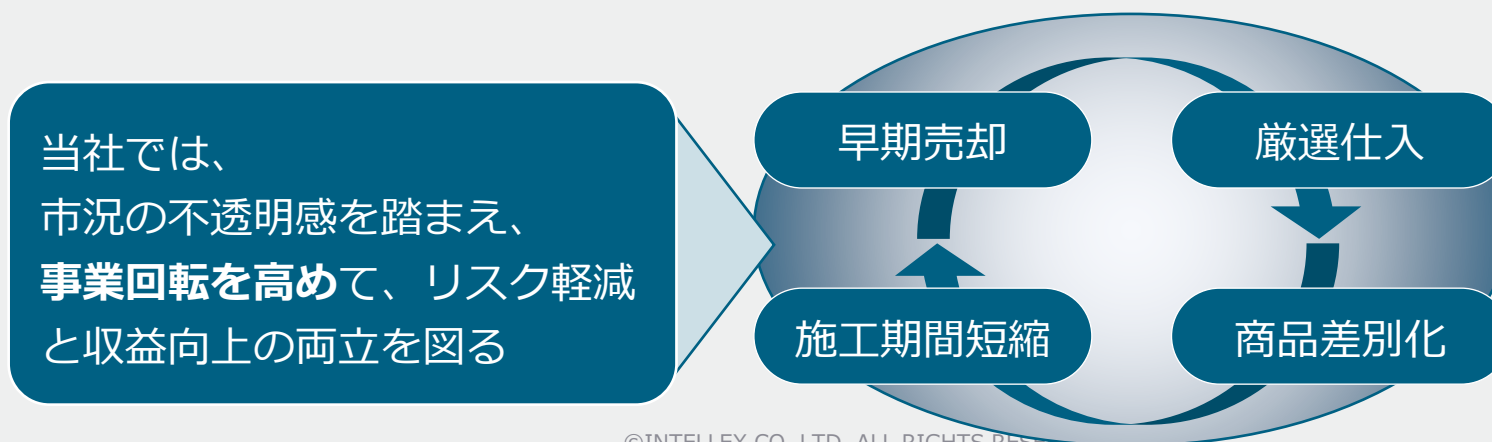
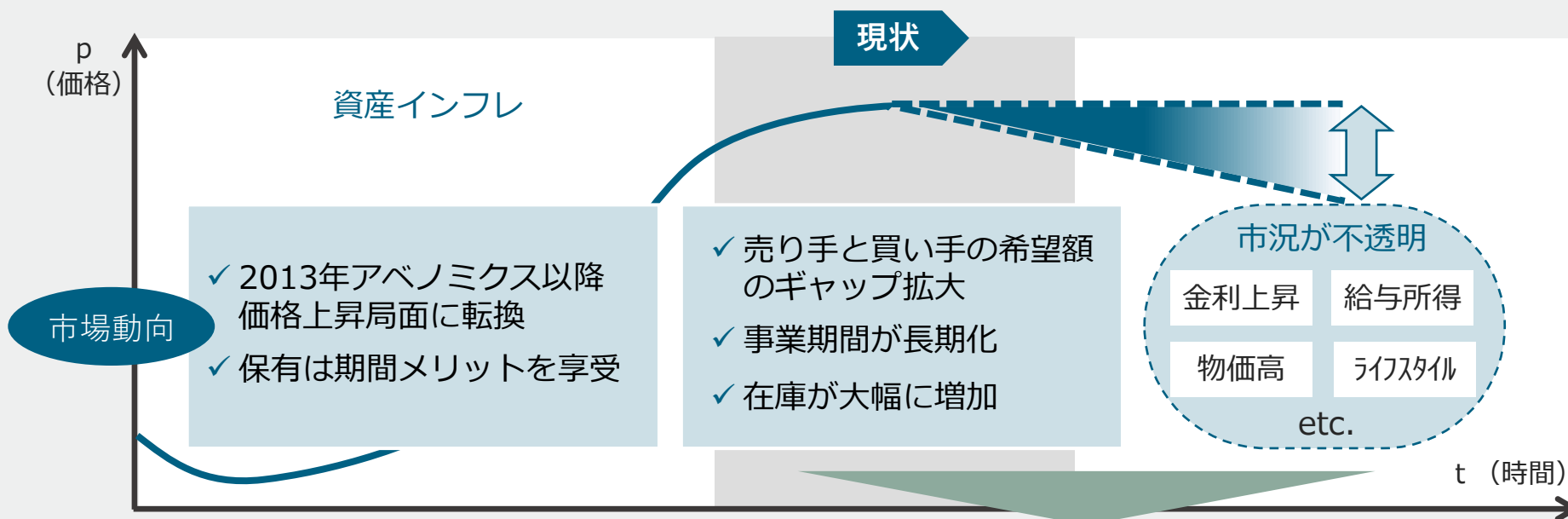
※（公財）東日本不動産流通機構（東日本レインズ）のデータを基に当社が作成

©INTELLEX CO.,LTD. ALL RIGHTS RESERVED

4. 2024年5月期 重点方針

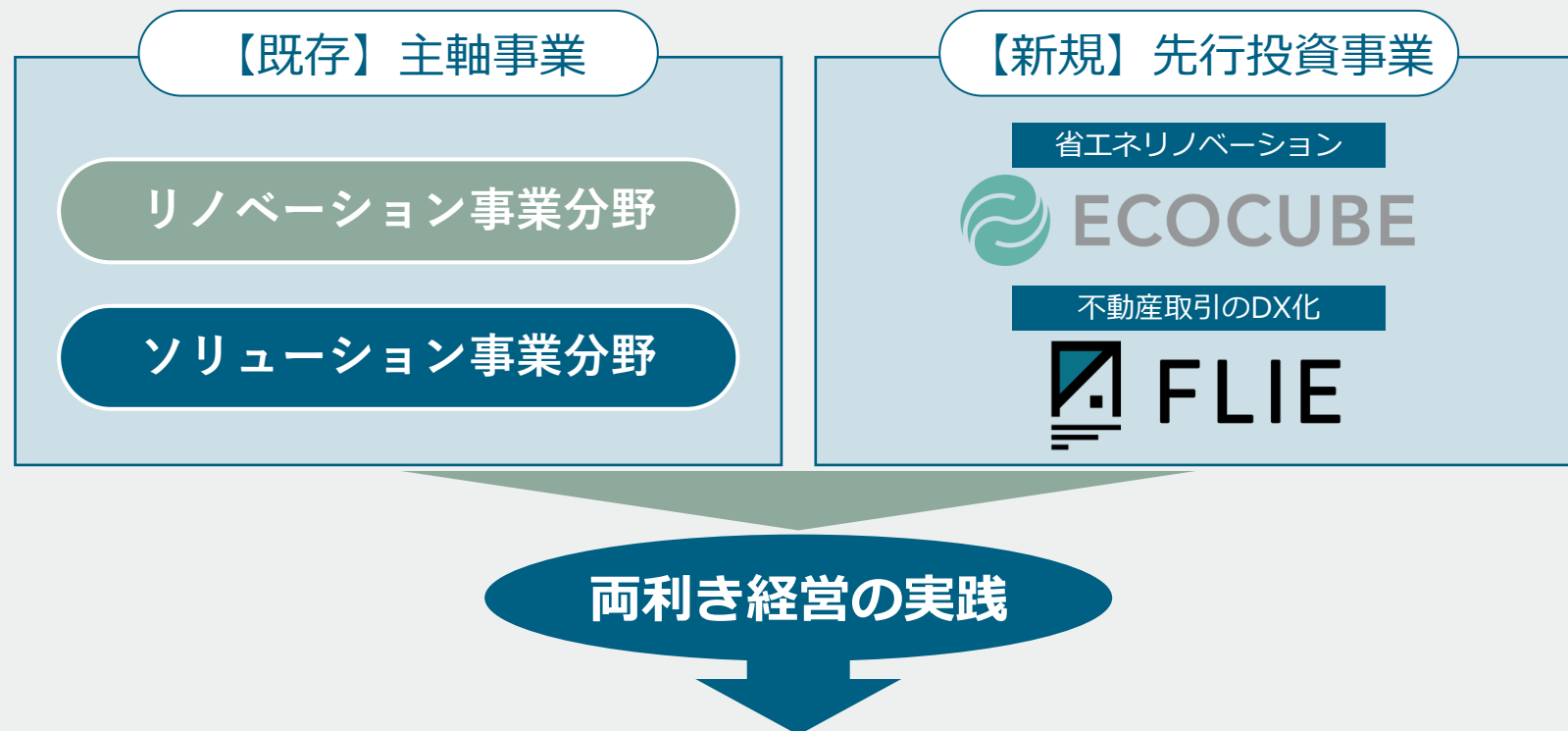
4-1 市場環境の変化に対応した当社の取り組み

■ 当社では、市況の不透明感を前提とした取り組みを推進



4-2 2024年5月期 重点方針サマリー ～収益基盤の再構築に向けた両利きの経営～

■ 既存主軸事業の再構築と、先行投資事業の拡充の両利き経営を推進



■ 『効率性』と『収益性』の向上による筋肉質な経営を実現へ



4-3 収益基盤の再構築のための経営資源の集中

スタンダード市場を選択

- 東証プライム市場の上場維持基準「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」を充たしていない
- 東証の規則改正に伴い、2026年5月期末までに基準を充たさない限り、「監理銘柄」指定となるリスクが発生

◎ 安定した株式取引環境維持のため、スタンダード市場を選択
⇒10月20日に移行

中期経営計画の見直し

- 当社の収益状況、今後の不透明な不動産市況を考慮し、2年目以降の数値目標を見直す

- ◎ 2024年5月期は、単年度の業績予想により進捗管理を行う
- ◎ 2025年5月期は、市場変動を見極めた上で新たな中期経営計画公表を目指す
- ◎ 中期重点方針『循環型リノベーションモデル』は変わらず、継続して実践

- 限られた経営資源を本業の収益基盤の強化に振り向け、長期的な企業価値向上を目指す

■ リノヴェックスマンション事業の最大の強みである事業期間の短縮化に注力

リノベーション事業分野

項目別ポイント

- 現保有物件の早期売却による在庫回転率のアップ
- 社内外のマーケティングデータによる要因分析に基づき、仕入から商品化、販売に至る一連プロセスの更なる強化
- 施工期間の短縮化の推進

具体的施策

- 事業部門の東西エリア制によるきめ細かな監督・執行体制の構築と事業期間をベースとした新評価制度の導入
- 営業企画部、リノベーションデザイン部を新設し、蓄積した取引や内装データを基に、エリアの需給分析、適性内装を反映した新たな査定システム構築
- 当社の品質基準を充たす協力施工会社への安定件数の発注と職人不足の課題解決に取り組むことで、強固な関係を構築

■ 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

ソリューション事業分野

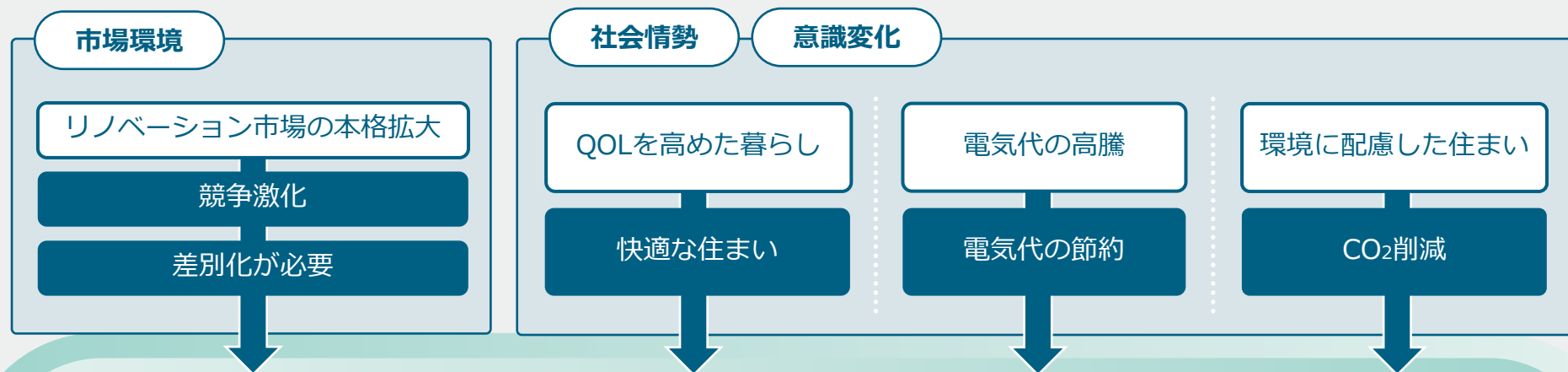
項目別ポイント

- リースバック事業における計画的な流動化策によりグループ収益を平準化
- 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
- ホテル事業の安定的高稼働率の維持
- 中長期的なグループ収益の安定化に向けた積極的な収益物件の取得

具体的施策

- リースバック物件を対象とした信託受益権の譲渡の売上19億円を計画
- アセットシェアリング新シリーズの販売組成により売上20億円を計画
- コロナ禍を経てホテル利用者が増加し、高稼働率での維持運営に注力
- 収益物件に対し、多様な出口戦略を念頭においた積極的な物件の取得

4-6 中期重点方針に基づいた実践を継続



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

不動産売買プラットフォーム「FLIE」(フリエ)



FLIE

4-7 エコキューブの普及拡大に向けて①

エコキューブの実績

- 2023年5月期における省エネリノベーション「エコキューブ」を導入したリノベーションマンション販売実績は150件

エコキューブ導入の課題

- エコキューブ導入による追加工事の発生により、事業期間が長期化
- 物件価格及び施工コストが上昇する状況下において、エコキューブ導入による追加コスト増を販売価格へ転嫁が不十分
- 購入者のエコキューブの付加価値に対する理解浸透がまだ途上

エコキューブの今後の対応

- 改正建築物省エネ法に基づき、2024年4月より新築の分譲住宅や賃貸住宅に「省エネ性能表示制度」開始
- 当社はエコキューブへの「省エネ性能表示」実施により、既存住宅に先導的に普及させる



(参考) 表示イメージ例

- エコキューブの普及拡大に向けて、新シリーズ「エコキューブL（エル）」を投入開始

2024/5期の導入目標

リノベーションマンション販売計画1,250件に対し、30%強に相当する400件が導入目標

4-8 エコキューブの普及拡大に向けて②

- 省エネルギーバージョン「**エコキューブL（エル）**」を導入したマンションは、省エネ性能の基準を充たし、**住宅ローン減税省エネ基準の対象**

住宅ローン減税の概要

新築／ 既存等	住宅の環境性能等	借入限度額		控除 期間
		令和4・5年 入居	令和6・7年 入居	
新築住宅 買取再販	長期優良住宅・ 低炭素住宅	5,000万円	4,500万円	13年間
	ZEH水準省エネ住宅	4,500万円	3,500万円	
	省エネ基準適合住宅	4,000万円	3,000万円	
	その他住宅	3,000万円	0円	
既存住宅	長期優良住宅・ 低炭素住宅 ZEH水準省エネ住宅 省エネ基準適合住宅	3,000万円		10年間
	その他住宅	2,000万円		

※国土交通省資料より当社作成

エコキューブLのメリット



住宅ローン減税（省エネ基準）

4-9 不動産売買プラットフォーム FLIE の展開

～リノベーション物件をもっと自由に、もっと気軽に～

■ 売主と買主が自由に安心して直接取引できる 不動産売買プラットフォーム「FLIE」を運営



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
- 物件掲載エリア拡大中！ 首都圏から**全国展開**に



■ 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」**導入



FLIE事業は、中長期視点で積極的な**先行投資**を実施する

買主と売主が直接つながるマーケットの創造



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 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 **+**



5. Appendix 【参考資料】

5-1 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1Q		2024年5月期1Q		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	5,846	79.0%	8,711	83.1%	2,865	+49.0%
	賃貸収入	39	0.5%	27	0.3%	△ 12	△ 31.4%
	その他収入	449	6.1%	607	5.8%	157	+35.1%
	小 計	6,335	85.6%	9,345	89.1%	3,010	+47.5%
ソリューション 事業分野	物件販売	747	10.1%	473	4.5%	△ 274	△ 36.7%
	賃貸収入	247	3.3%	236	2.3%	△ 11	△ 4.5%
	その他収入	71	1.0%	428	4.1%	357	+503.1%
	小 計	1,066	14.4%	1,137	10.9%	71	+6.7%
合 計	物件販売	6,593	89.1%	9,184	87.6%	2,590	+39.3%
	賃貸収入	286	3.9%	263	2.5%	△ 23	△ 8.1%
	その他収入	520	7.0%	1,036	9.9%	515	+99.0%
	合 計	7,401	100.0%	10,483	100.0%	3,082	+41.6%

■ 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
- ・F L I E（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

5-2 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1Q		2024年5月期1Q		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	798	13.7%	738	8.5%	△ 59	△ 7.5%
	賃貸収入	27	69.4%	18	68.1%	△ 8	△ 32.6%
	その他収入	37	8.4%	69	11.5%	32	+85.8%
	小 計	863	13.6%	826	8.8%	△ 36	△ 4.2%
ソリューション 事業分野	物件販売	98	13.2%	95	20.3%	△ 2	△ 2.6%
	賃貸収入	126	51.3%	123	52.2%	△ 3	△ 2.8%
	その他収入	△ 2	-	134	31.3%	137	-
	小 計	222	20.9%	353	31.1%	130	+58.8%
合 計	物件販売	896	13.6%	834	9.1%	△ 62	△ 6.9%
	賃貸収入	154	53.8%	141	53.8%	△ 12	△ 8.1%
	その他収入	34	6.7%	204	19.7%	169	+485.6%
	合 計	1,085	14.7%	1,180	11.3%	94	+8.7%

■ 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

5-3 物件販売の状況①

■物件販売の概要

	2023年5月期1Q	2024年5月期1Q	前期比
リノヴェックスマンション	236	310	+31.4%
その他不動産 ※	5	5	+0.0%
総 合 計 (件)	241	315	+30.7%

※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1Q	2024年5月期1Q	前期比
販売物件 平均築年数（年）	34.8	34.1	△ 0.7
販売物件 平均面積（㎡）	64.8	66.9	+ 2.1
平均販売価格（千円）	25,056	28,100	+ 3,044

5-4 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	2023年5月期1Q			2024年5月期1Q			
	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	53	22.5%	37百万円	73	+37.7%	23.5%	40百万円
東京都下	6	2.5%	25百万円	14	+133.3%	4.5%	34百万円
神奈川県	31	13.1%	25百万円	39	+25.8%	12.6%	28百万円
埼玉県	15	6.4%	25百万円	12	△ 20.0%	3.9%	29百万円
千葉県	7	3.0%	20百万円	8	+14.3%	2.6%	31百万円
首都圏合計	112	47.5%	30百万円	146	+30.4%	47.1%	35百万円
札幌エリア	29	12.3%	20百万円	30	+3.4%	9.7%	17百万円
仙台エリア	20	8.5%	22百万円	27	+35.0%	8.7%	24百万円
名古屋エリア	18	7.6%	17百万円	23	+27.8%	7.4%	16百万円
大阪エリア	35	14.8%	19百万円	42	+20.0%	13.5%	25百万円
広島エリア	6	2.5%	19百万円	10	+66.7%	3.2%	21百万円
福岡エリア	16	6.8%	22百万円	32	+100.0%	10.3%	19百万円
地方店 合計	124	52.5%	20百万円	164	+32.3%	52.9%	21百万円
合 計	236	100.0%	25百万円	310	+31.4%	100.0%	28百万円

5-5 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1Q		2024年5月期1Q			
	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	347	61億円	143	△ 58.8%	25億円	△ 57.6%
その他不動産	0	0億円	0	—	0億円	—
合 計	347	61億円	143	△ 58.8%	25億円	△ 57.6%

- 前4Qから当期の期初段階においては、リノヴェックスマンションの在庫状況を加味し、仕入を抑制
- 足元の状況は、積極的な仕入スタンスに転換し仕入活動を推進中

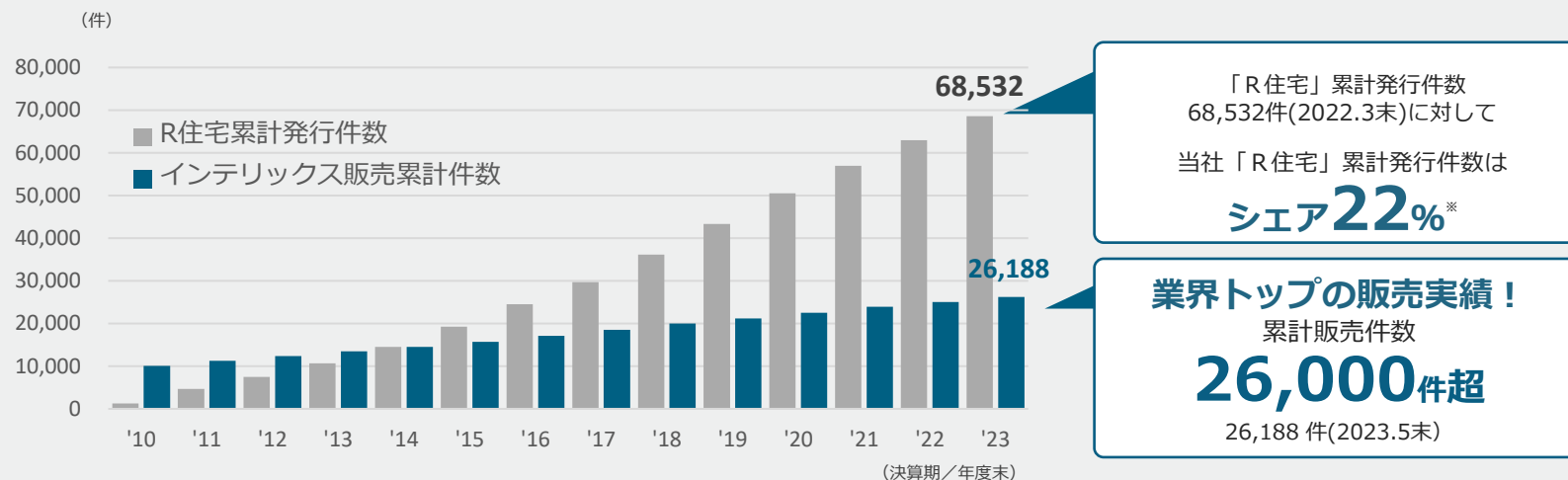
5-6 物件仕入の状況②

■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	2023年5月期1Q			2024年5月期1Q			
	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	71	20.5%	28百万円	26	△ 63.4%	18.2%	32百万円
東京都下	8	2.3%	21百万円	7	△ 12.5%	4.9%	21百万円
神奈川県	41	11.8%	17百万円	18	△ 56.1%	12.6%	23百万円
埼玉県	15	4.3%	21百万円	11	△ 26.7%	7.7%	19百万円
千葉県	10	2.9%	22百万円	1	△ 90.0%	0.7%	19百万円
首都圏合計	145	41.8%	24百万円	63	△ 56.6%	44.1%	26百万円
札幌エリア	45	13.0%	11百万円	15	△ 66.7%	10.5%	10百万円
仙台エリア	25	7.2%	13百万円	11	△ 56.0%	7.7%	9百万円
名古屋エリア	21	6.1%	10百万円	12	△ 42.9%	8.4%	11百万円
大阪エリア	61	17.6%	14百万円	21	△ 65.6%	14.7%	11百万円
広島エリア	15	4.3%	15百万円	5	△ 66.7%	3.5%	20百万円
福岡エリア	35	10.1%	13百万円	16	△ 54.3%	11.2%	12百万円
地方店 合計	202	58.2%	13百万円	80	△ 60.4%	55.9%	11百万円
合 計	347	100.0%	17百万円	143	△ 58.8%	100.0%	18百万円

5-7 当社販売実績と「R住宅」発行件数

■リノヴェックス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



■2022年度「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）」をリノヴェックスマンションでは標準化。

No	社名	戸数	主な事業種別	事業エリア
1	インテリックス	1,039	買取再販	全国
2	大京穴吹不動産	937	買取再販	全国
3	エフステージ	695	買取再販	首都圏
4	未来都市開発	495	買取再販	首都圏
5	リノベる	273	請負型	全国

「R住宅」発行件数ランキング**3年連続1位**



- ・ 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

※2023年6月28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、2022年度5,623件に、14年間で累計6.8万件突破」

5-8 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、80.6億円 (2023.5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荻番館
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。

■ 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、新たに経営会議を設置
⇒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
 - 〔Eチーム（環境課題）〕 環境課題プロジェクトの推進→当期よりCDP回答&TCFD開示を実施
 - 〔SGチーム（社会課題）〕 人的資本経営の実践に向けた方針及び取組みを推進

■ IR活動の実施

➤ 継続的な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 省エネリノベーション「エコキューブ」の認知理解を図る
 - ・〔機関投資家〕 中長期的なESG投資家へリーチを目指す
 - ・〔個人投資家〕 「サステナブル企業」としての認知拡大を図る

5-10 当社グループの事業概要

- 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

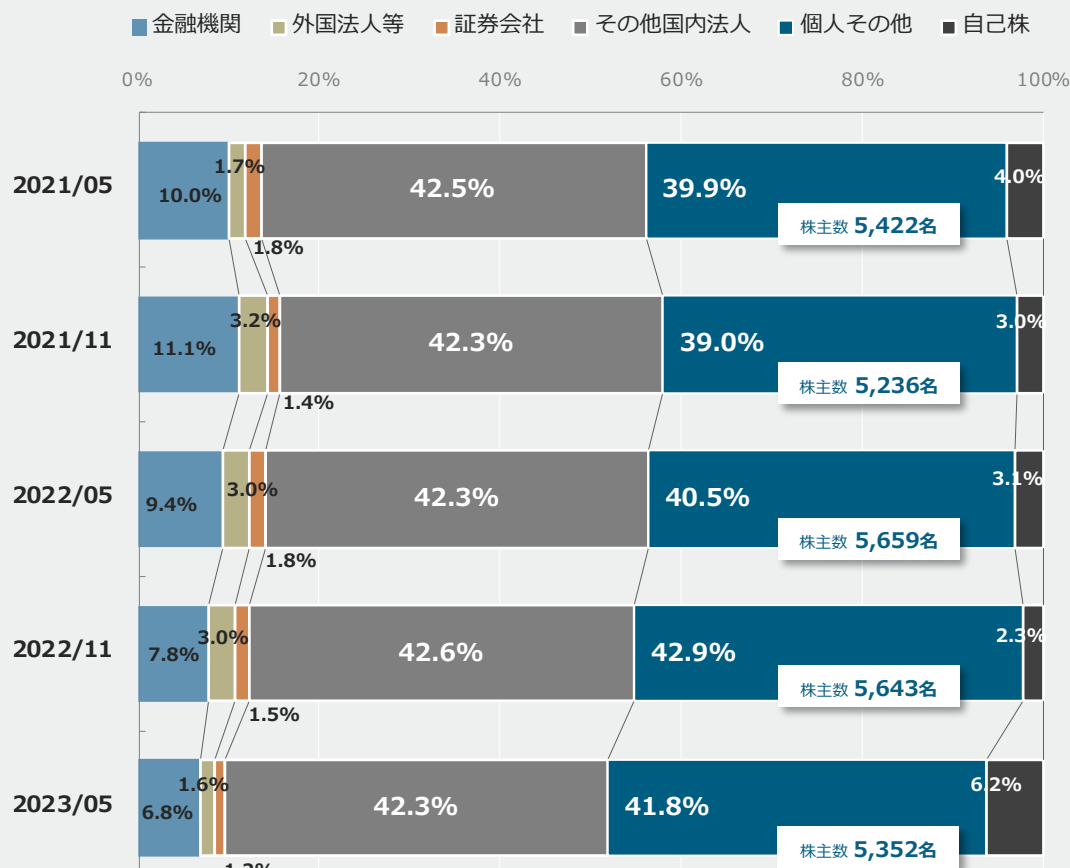
良質な不動産を少額で資産運用

ホテル事業

ホテルでのくつろぎの時間を提供

5-11 株式の状況

■株主構成（所有株数別）の推移



■ 機関投資家が減少 : Δ 2.4ポイント (10.8%⇒8.4%)

■ 個人投資家が減少 : Δ 1.0ポイント (42.8%⇒41.8%)

■ 自己株式が増加 : +3.9ポイント (2.3%⇒6.2%)

■大株主の状況（2023.5.31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	42.92
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	518,300	6.19
3 インテリックス従業員持株会	191,300	2.28
4 内藤 征吾	117,900	1.41
5 北沢産業株式会社	71,400	0.85
6 北川順子	63,700	0.76
7 株式会社日本カストディ銀行（信託口）	61,200	0.73
8 宇藤 秀樹	60,400	0.72
9 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	57,000	0.68
10 山本 卓也	52,100	0.62

※ 議決権比率は、自己株式557,909株を控除し算出

■ 発行済株式数 : **8,932,100株**

■ 株主数 : **5,352名** (2022.11末比 : Δ 291名)

5-12 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、東京日本橋
横浜、名古屋、京都、大阪
広島、福岡
- 従 業 員 数 連結324名、単体220名 (2023.8.31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

IRに関するお問い合わせは、
経営企画部 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10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。