

5分で知る インテリックスの サービス

Service Guide

おまかせください、「リノベのぜんぶ」。
インテリックスは、仕入れ・設計・施工・販売・
保証を一貫してご提供します。



買
いた
い



美人空気と暮らませんか



全国に展開する、 リノベーションのスタンダード。

年間供給戸数18年連続1,000戸超え。累計戸数26,000戸超*。中古マンションの新しいスタンダードとして、今一番選ばれているリノベーションマンションです。新たに最長20年のアフターサービス保証を導入し、入居後も安心のサポートが充実！ ※2023年5月末現在

リノベーションマンションの購入

株式会社インテリックス リレーション事業部

0120-99-1307 受付時間/10:00~19:00
(水曜定休)

売
り
た
い

FOR SALE



多様なニーズに応える、 インテリックスの売却。

売却後も住み続けられる「リースバック 安住売却〈あんばい〉」をはじめ、仲介手数料が不要の直接買取や、買取保証付・初期費用0円のできる、リノベしてから売却をお手伝いするサービスなど多様なニーズにお応えします。

直接買取サービス (バリューアップパッケージ)

株式会社インテリックス リースバック事業部

0120-37-3986

受付時間/10:00~18:00(水曜定休)

リースバック 安住売却 〈あんばい〉

株式会社インテリックス リースバック事業部

0120-217-217

受付時間/9:00~18:00

戸建・その他の不動産の購入・売却(仲介)

株式会社インテリックス リレーション事業部

0120-99-1307 受付時間/10:00~19:00(水曜定休)

資産運用

安定収益を実現する 良質な不動産を小口で。

〈アセットシェアリング〉は、
良質な実物不動産を小口で
シェアして所有する仕組み。
管理の手間いらずの賃貸収
益を期待できます。



ASSET SHARING

アセットシェアリング

株式会社インテリックス ソリューション事業部

0120-77-8940

受付時間/10:00~18:00(土・日・祝定休)

きもちまで測るリノベーション。

デザインや暮らしやすさを高いリノベーション品質で実現できるのは、確かな「施工力」があるから。一つひとつ丁寧にお客さまのご要望をカタチにしています。

リノベーションスタジオ



見て、触れて、楽しく体感しながらお選びいただけます。

住所

渋谷区渋谷2-9-11
インテリックス青山通ビル

リノベーション

株式会社インテリックス空間設計

0120-55-3927 受付時間/10:00~18:00
(水・日・祝定休)

リ
ノ
ベ
ー
シ
ョ
ン
し
た
い

Intellex+ | Intellex Plus | 第28期報告書 (2022.6-2023.5) | 2023年8月発行 | 発行/株式会社インテリックス | 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-12-19 東建インテリックスビル11F

Intellex+



Intellex Plus 2022.6-2023.5

ホームページのご案内

当社ホームページでは、事業紹介をはじめ、株主・投資家の皆さまへ向けた企業情報・財務情報を掲載しております。ぜひ、ご覧ください。

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



IRメール配信

当社の決算発表等のIR情報や、説明会・セミナー開催、新商品・サービスのご案内をお送りしています。

登録はこちら▶

登録受付中



Intellex

株式会社 インテリックス

第28期報告書 証券コード：8940

「地層のように。」

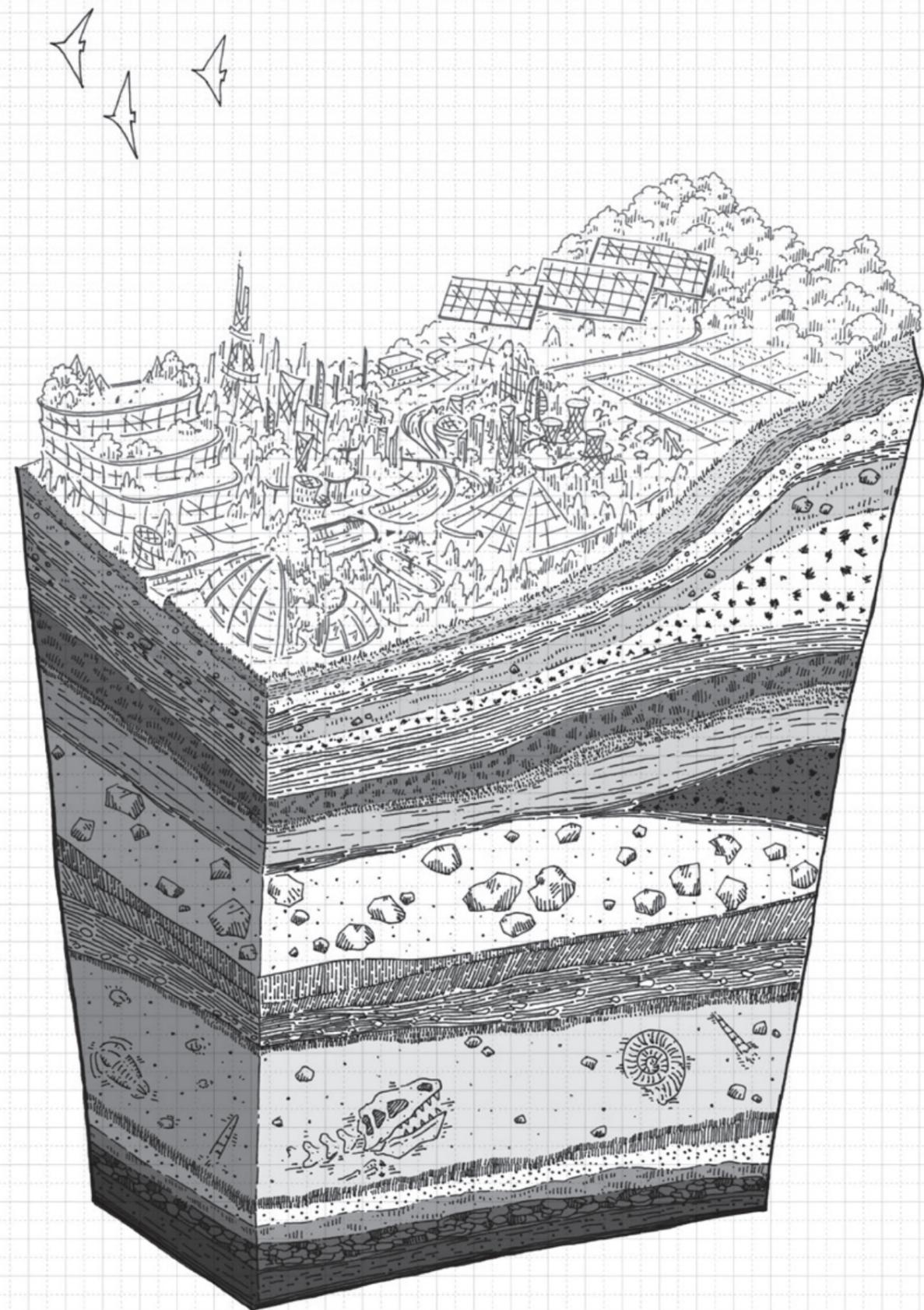
大 手デベロッパーが新築マンションを分譲する場合、総額100億円を超える事業もめずらしくない。対して中古マンションの買取再販は1,000万円台の物件もあり、参入障壁は低い。新築の供給減少やストック住宅の増加を受け、大手デベロッパーをはじめ様々な業態の不動産会社が買取再販に参入しており、競合の多い市場といえる。

しかし、インテリックスにとっては競合と言い切れない側面も。他社が再販用に仕入れた物件の内装を「法人事業部」が請け負っているからだ。インテリックス空間設計 法人事業部長でグループ初の女性執行役員を務める石井はこう語る。「スペースも限られ、隣に人が住む環境での内装工事にはたくさんの制約があります。多くの新築を手掛けてきた大手デベロッパーであっても、一戸単位のリノベーションは未知の領域。自社マンションシリーズのコンセプトをいかに再販物件に盛り込むか、というブランディングの難しさもあるでしょう。そういった会社ごと物件ごとの意向をしっかりと聞きしうえて、協力できる部分を考え、ご提案を重ねていきました」。法人事業部の業績は好調だが、「普通のリノベーション会社と違うから」と石井は柔和に笑う。自社で物件を仕入れ、内装で価値を高めて売ってきた経験の積み重ね…いわば「不動産業の視点」が備わっているゆえに、クライアントである不動産会社と同じ目線で考えられるのだ。

相手の想いを丁寧に測り、ともに理想へゴールする。

インテリックス空間設計の仕事は、たとえるなら二人三脚である。その姿勢は個人ユーザーに対しても、法人に対しても変わらない。石井自身も法人事業部に来る前は、建築士として暮らす人、相手の想いを汲みながら設計を行ってきた。「下見から図面、見積り、資材発注、施工店との打合せから引渡しまでトータルで担当していました。年間4、50件ほどでしょうか？ 多忙でしたが、女性が働きやすい環境でしたし、現場のわかる設計士になりたいと思っていたのでいい経験になりました」。組織の中でどの役割を担えばプロジェクトがうまく回るか——。常に自分の立ち位置を「測って」きた石井。執行役員就任については「できることをやってきただけ」と小さな声で語るが、その足元には地層のように厚く積み重ねられた確かな実績がある。インテリックスのリノベーションを擬人化したら、彼女のような人物像になるかもしれない。

そんな石井の次なる目標は「新たなスタンダードの構築」だという。「2025年には新築住宅に省エネ基準の適合が義務化され、中古住宅市場においても省エネ基準の達成は重要になるでしょう。しかし、数値的な証明根拠などの難しさもあり、各社が手探りしています。インテリックスがかつてリノベーションの品質や検査方法を確立してきたように、省エネのスタンダードを業界と一緒に作っていきたいですね」。エコキューブ事業を通して積み重ねてきた省エネの知見や技術力の上に、「業界スタンダード」という新たな地層が加わる日も遠くはないだろう。



“両利きの経営”の実践で、 不動産市況変動に対するリスク低減と 先行投資事業による収益性向上に挑戦

代表取締役社長 俊成誠司



2024年5月期 重点方針

収益基盤の再構築に向けた“両利きの経営”を推進

既存主軸事業と新規先行投資事業を掛け合わせた“両利きの経営”を実践し、ROE等の資本効率性の向上を目指してまいります。



“両利きの経営”の実践

『効率性』と『収益性』の向上による筋肉質な経営を実現

事業回転 \times 収益率 $=$ 資本効率向上 ROE \nearrow 中長期的な企業価値の向上を目指す

2023年5月期 業績概要

連結業績は、売上高412億円、営業利益7億円と増収減益決算となりました。年間配当につきましては1株につき18円とさせていただきます。主力事業であるリノベーション事業分野では、リノヴェックスマンションの販売が件数及び価格ともに前期を上回りました。またリノベーションマンション内装事業が堅調に増加しました。ソリューション事業分野

では不動産小口化商品「アセットシェアリング」の販売組成やホテル事業がコロナ禍から急回復しました。

一方で、中古マンション市場価格高騰による仕入れ価格上昇が販売価格に十分転嫁できなかったこと、省エネリノベーション「エコキューブ」のプロモーション費用の増加、在庫増に伴う金利負担の増大、等が主な減益要因となりました。

スタンダード市場への変更に関して

当社は2023年5月末におけるプライム市場の上場維持基準において、流通株式時価総額及び1日平均売買代金の項目が基準に達していないことから、7月14日にスタンダード市場への選択申請を決議いたしました。市場変更をいたしますが、今後もリノベーション業界のフロ

ントランナーとして経営ビジョン「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」を実現すべく更なる事業強化に努めるとともに、ガバナンス及びIR活動の充実を引き続き推進していくことにより、中長期視点での企業価値を高めてまいります。

既存 主軸事業

主軸事業であるリノベーション事業分野では、マンション価格が高騰し、首都圏エリアでは買い控えが発生。当社は主要な顧客層である一次取得者が購入できる予算とエリア、物件を細かく分析し、購入希望者に向けて適切な価格で早期に売却をする事業回転を重視したスピード

の重点方針について

経営を実行してまいります。またソリューション事業分野では、収益物件の調達やリースバック物件の流動化、不動産小口化商品「アセットシェアリング」の新たなシリーズの組成販売などで着実に収益を積み上げてまいります。

新規 先行投資事業

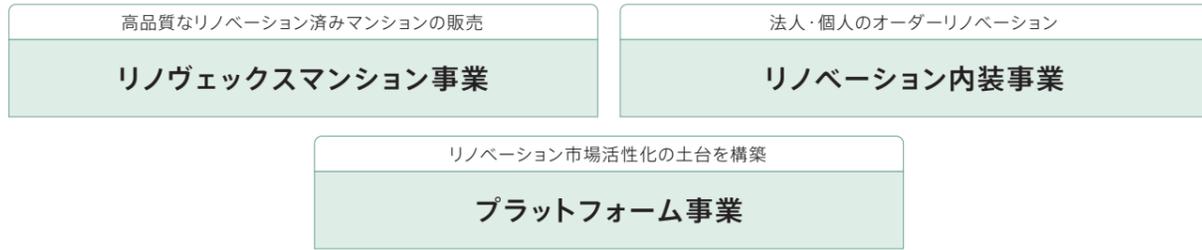
先行投資事業では、引き続き省エネリノベーション「エコキューブ」、及び不動産売買プラットフォームFLIE事業を強化します。特に注力しているエコキューブについては、前期は150件を販売しましたが、断熱や気密性を上げるため原価が上昇し、更には工事期間が長くなり、

の重点方針について

販売期間の長期化につながりました。今後は新耐震基準をクリアした50㎡以上の物件を中心に工事期間短縮が可能なエコキューブのライトバージョン「エコキューブL(エル)」を導入し販売を拡大させてまいります。

Key Measures [2023年5月期]

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



Pick up

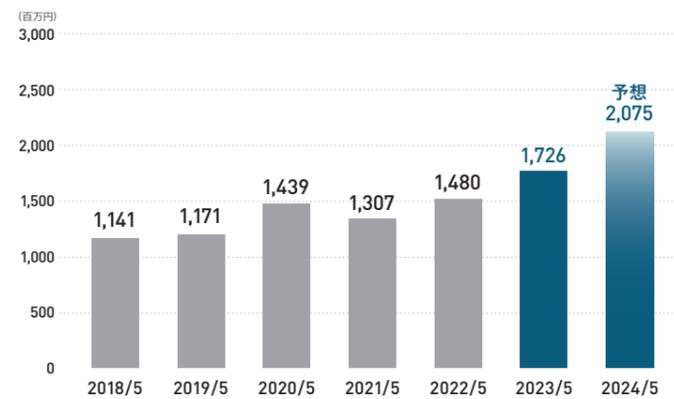
- 1 リノヴェックスマンションの販売は、平均販売価格が前期比13.1%増だったことに加え、販売件数が前期比2.0%増の1,152件となり、売上高は前期比15.5%の増収に。
- 2 リノベーション内装事業は法人からの請負が堅調に増加し、売上高は前期比16.8%の増収に。2024年5月期は個人・法人向け合わせ、売上高20.7億円(前期比20.2%増)を見込む。

■ リノヴェックスマンション販売実績

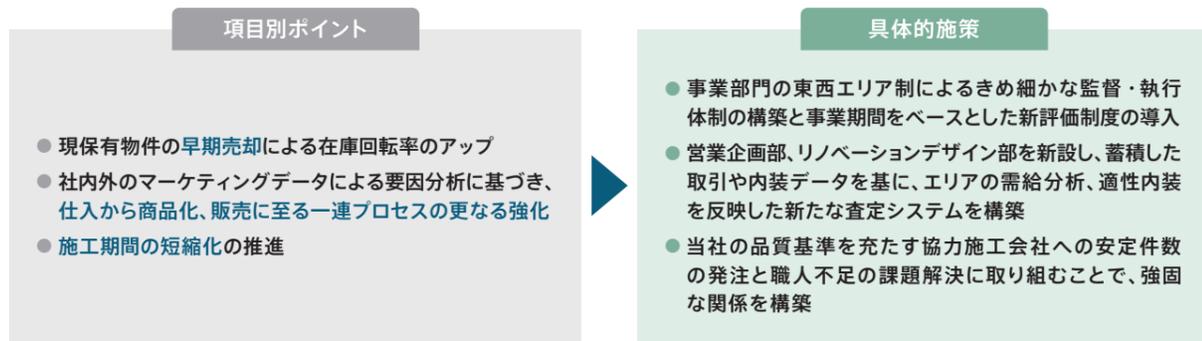
2023年5月期 (2022年6月~2023年5月)

販売戸数	1,152戸	前期比 +23戸
平均販売価格	2,629万円	前期比 +305万円
平均築年数	34.3年	前期比 +1.0年
平均面積	64.7m ²	前期比 △1.5m ²

■ リノベーション内装事業の売上高推移



2024年5月期 重点方針



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

Key Measures [2023年5月期]

資産としての不動産活用・運用のソリューションによる付加価値を提供



Pick up

- 1 一棟収益物件の売却や不動産小口化商品「アセットシェアリング札幌」が完売。ホテル事業の稼働率上昇等もあり、ソリューション事業分野の売上高は前期比5.0%増に。
- 2 リースバック事業は累計取得数が767件(前期末比+133件)、累計取得額が124億円(前期末比+24億円)に。2024年5月期は、保有物件の一部の流動化を計画。

■ 不動産小口化商品「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札幌」が完売

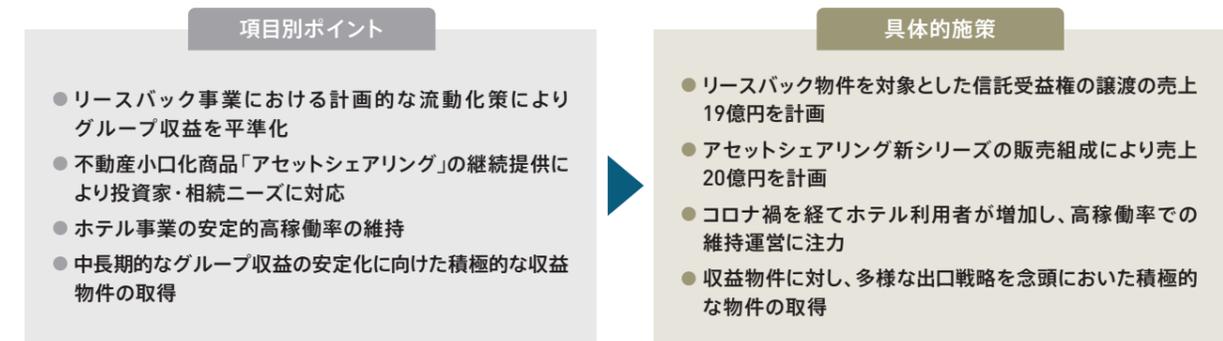
- 札幌エリアでの物件を対象とし希少性もあり、好評のうちに早々に完売
- 投資家・相続ニーズに対応した不動産小口化商品を継続的に提供

札幌駅から徒歩圏内。人気エリアに佇むレジデンス。
 対象物件：「LILAC吉番館」共同住宅(2020年1月竣工)
 総戸数：21戸、駐車場：13台
 アクセス：地下鉄南北線「さっぽろ」駅徒歩13分・JR函館線「苗穂」駅徒歩10分



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：原宿、横濱元町、渋谷青山、北千住駅前、三軒茶屋
 ■ 一部償還：京町屋I ■ 償還：博多

2024年5月期 重点方針



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

TOPICS

1

住宅ローン減税(省エネ基準適合住宅)を目指した 「エコキューブL(エル)」販売開始

改正建築物省エネ法に基づき、2024年4月より新築の分譲 & 賃貸住宅の「省エネ性能表示」がスタートします。新築に比べ既存住宅の制度化は、まだまだ進んでいませんが、かねてより、省エネリノベーションに取り組んでいるインテリックスでは、お部屋で熱が最も逃げやすい窓に着目。新耐震基準をクリアする一定の条件のマンションは、省エネ計算を行い「内窓」を設置し、住宅ローン減税(省エネ基準適合住宅)を目指した「エコキューブL」として販売いたします。

また、省エネ効果の「見える化」を図るため、省エネ計算は性能値と合わせて、リノベーション前後の目安光熱費を算出。快適に過ごせてエコな住宅をお届けすることで、循環型経済の環を拡げてまいります。

■エコキューブLのメリット



住宅ローン減税(省エネ基準)

TOPICS

2

東京都住宅政策本部のHPに エコキューブが掲載されました

2030年までに温室効果ガス排出量50%削減(2000年比)するカーボンハーフの実現に向けて省エネ・再エネ住宅の普及を目指す東京都では、2022年に「東京都 省エネ・再エネ住宅推進プラットフォーム」を設立。普及活動の一環として「東京都住宅政策本部」のホームページで省エネ・再エネ住宅について紹介していますが、その代表事例としてエコキューブ物件が掲載されました。



東京都住宅政策本部 HP



温熱計算や高機能換気システム、高効率エアコンなど「エコキューブ」のポイントをくわしく掲載

TOPICS

3

テレビ東京「ビジネスレポートS」で エコキューブが紹介されました

ナビゲーターがビジネスの現場を訪ね、インタビューしながら企業発の最新トピックスを発信するテレビ東京の人気番組「ビジネスレポートS」。2023年2月26日の放映ではエコキューブを取り上げ、花粉症や熱中症、ヒートショックリスク低減が期待できることや省エネ性など、様々な切り口で紹介されました。リノベーション物件を訪れたレポーターが快適性に驚く場面も！



番組内では、インテリックスの担当者がエコキューブのしくみを紹介



番組HP



TOPICS

4

安心な住宅の普及に努めています 「R住宅」発行件数3年連続1位



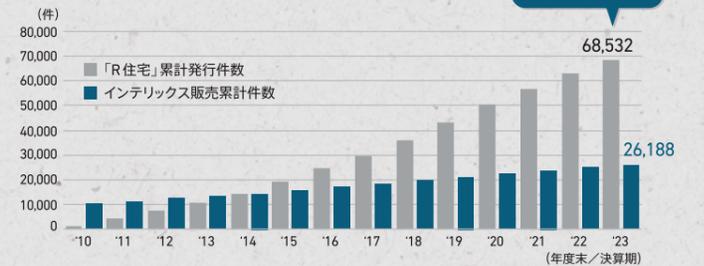
■2022年度「R住宅」発行件数ランキング

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	全国

2023年6月27日一般社団法人リノベーション協議会発表資料

一般社団法人リノベーション協議会が定める、優良なリノベーションの統一規格「適合リノベーション住宅(R住宅)」。検査→工事→報告+保証+住宅履歴情報の一連のフローが施された既存住宅で、改修工事の記録が住宅履歴情報として保管されているため点検やメンテナンスがしやすく、万が一の不具合に対してもアフターサービス保証がついてくる「安心して

■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



選べるリノベーション住宅」の指標となっています。この品質基準を満たす「R住宅」発行件数ランキングにおいて、インテリックスは3年連続1位に！これは、同協議会の累計発行件数68,532件※のうち22%のシェアになりました。さらに、建物住宅状況調査を行った一部物件は国土交通省が定める「安心R住宅」にも登録。安心な住宅普及に努めています。

※2023年3月末時点

TOPICS

5

「DAIKEN新宿ショールーム」 リニューアルに協力

床、壁、天井、室内ドアなど、住宅用内装建材分野においてトップクラスのシェアを誇る総合建材メーカー・大建工業株式会社が運営する「DAIKEN新宿ショールーム」のリニューアルにあたり、インテリックス空間設計がプランニングなどに協力しました。今後もステークホルダーとのパートナーシップによる共創を積極的に展開し、新たな価値を創出してまいります。



「DAIKEN新宿ショールーム」マンションリノベーション空間展示(左:寝室/右上:玄関~廊下/右下:多目的に使える空間「DEN」)

TOPICS

6

ダイバーシティ社会実現へ 共同農園区画運営を開始

インテリックスの理念である「人と社会と新しい価値をつなぎ、幸せをつくる」の実現に向け、埼玉県にある「わーくはびねす農園」で共同農園の区画運営をスタート。農園で野菜を栽培するインテリックスのスタッフとして、障がいのある方を新たに雇用しました。今後もひとりひとりの可能性を大切に、それぞれの能力を発揮し活躍できる職場づくりに取り組んでいきます。

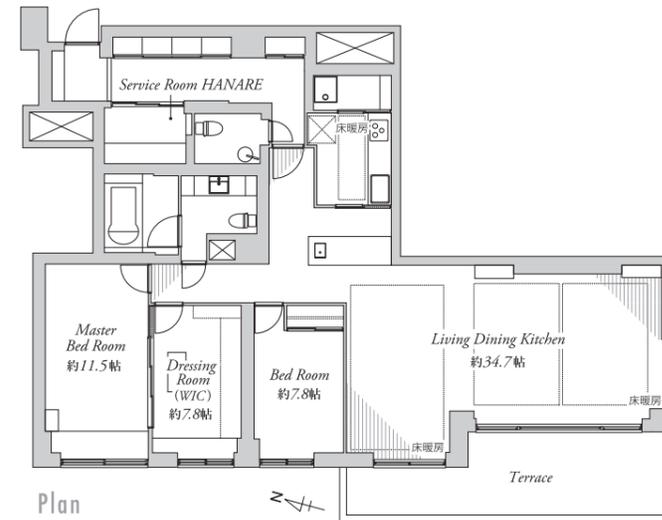


障がいのある方が主役の「わーくはびねす農園」では、危険な農機具を使用しないなど安心・安全にもしっかり配慮している

豊潤な空間で、価値ある時間を。
住むほどに愛着が増すヴィンテージマンション。

表 参道にあるケヤキ並木の大通りから一歩奥まった閑静なエリアにある、風格のあるマンション。ドアを開け、ギャラリースペースを通った先は約34.7帖のLDK。バイオエタノール暖炉の炎を眺めてくつろいだり、友人を招いてホームパーティーを催したり——。居心地の良さや華やかさが両居するこの部屋は1981年建築のヴィンテージマンション〈ベルテシリーズ〉の一室をリノベーションしたものです。ベルテシリーズは、いわゆる高級マンションのさきがけ。重厚で格式漂う物件の個性を活かしながら、「いかに時代に適合させるか？」をテーマに設計を行いました。冒頭のLDKへの動線もそのひとつ。エネルギーな街で刺激を受けて帰宅し、突然プライベートな空間へ切り替わるのではなく、ギャラ

リーを挟むことで居室に着く頃には自然とリラックスしている仕掛けです。玄関に入ってすぐのスペースは「HANARE」と名付けたワークスペース。本棚とデスクは造り付けで、書斎の雰囲気に合うようからデザインしています。造作家具だけでなくキッチンや洗面台もフルオーダーですが、「最新」を売りにしたデザインが5年もすれば「型落ち」になるのに対し、ヴィンテージマンションに寄り添う重厚なデザインは、時間とともに磨かれていきます。設備についても、海外製の高性能な保温浴槽やハイスペック&ハイブリッドのエコキュブを導入。どこまでも快適に暮らしながら、ヴィンテージマンションならではの趣のある上質さに包まれ、住むほどに愛着が深まる一室です。



Data		工事費
築年数	42年	約7,680万円
間取り	2LDK+W+HANARE	
専有面積	約154㎡	

都心にありながら、
優雅な内装と自然に安らぐ空間

立地・建物（外観や共用部）・内装の3点を見て購入される方が多いので、建物の重厚さや優雅さを内装へどう反映するか、非常にこだわりました。私自身、ヴィンテージマンションマニアなので（笑）。敷地の60%が緑地のため、外の景色を楽しんでもらえるよう、寝室の窓際スペースに広がりを持たせているのもポイントです。

設計者 深田 哉々
(Vacilando代表・一級建築士)

- 約34.7帖のLDKの大理石調の壁面にはマルチメディアコンセントを設置。
- 外部とプライベート空間を分けるギャラリースペースが気持ちよくなるOFFモードに切り替える。
- 寝室と隣接するドレッシングルーム。中央のコーディネートテーブルは収納力も十分。
- 作業に集中できるクローズドキッチン。LDK側には、パーティーシークを備えたカウンターが来客時に活躍します。

リノベーションマンション
Renovation Mansion

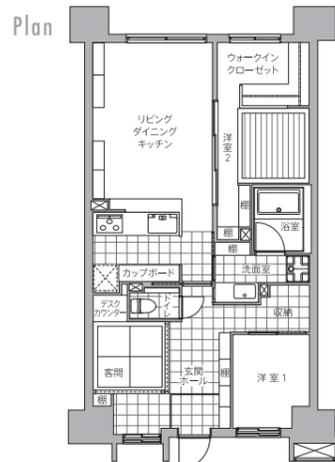




リノベーション
Renovation

そこにも収納、ここにも収納。

以前から、収納の少なさに悩んでいたオーナーのH様。ひとつの空間を複数の用途で使えるようリノベーションすることでスペースをしっかりと確保し、念願の「大容量収納」を実現しました。たとえば、玄関土間の小上がり。玄関ホールでありながら、ロールスクリーンで区切ればワークスペースや客間としても使えるうえ、小上がりの下には季節家電やひな人形を収納可能。リビングダイニングの壁面にも大きなオープン棚を設けて収納力をアップさせていますが、扉をつけないことでスペースを節約しつつ、空間を開放的に演出する効果も。「生活の質が格段に上がりました。スッキリ片付き、大満足の家です！」(H様)。



1.リビングダイニングの収納は可動式。飾り棚としても自由に使える。2.小上がりの壁をスクリーンに、映画鑑賞。3.寝室の奥はワークスペース兼ウォークインクローゼット。

物理的にも視覚的にも広々と。

寝室にはベッドとして使える小上がりを設け、その下も収納にしています。収納を増やして物理的なスペースを生み出すとともに、室内窓を取り付け圧迫感を軽減させるなど、視覚的な「広さ」にもこだわりました。

担当者 山田 夏芽

Data		専有面積	約72㎡
家族構成	ファミリー	工事費	約1,480万円
築年数	15年		
間取り	3LDK → 3LDK		

PLUS TALK

— リノベと協働 —

インテリックス空間設計
アフターサービス部 クオリティサポート課

西本 梨紗子

インテリックス空間設計
リノヴェックスマンション事業部 3課

服部 竜雄

初の「男性育休」取得者、誕生インテリックスの子育て事情。

● 先例の多い女性、手探りの男性

西本:インテリックスは働く「先輩ママ」が多くて。私も4月に育休から復帰して、今は裏方から現場をサポートする部署で働いているところです。男性では、服部さんが初めての育休取得者ですよね？
服部:そうですね。2021年に育児・介護休業法が改正され、2022年に「産後パパ育休」制度ができてインテリックスグループで最初の取得者です。周りが大変になるだろうな…というのはあったんですが、自分が育休を取ることで後に続きやすくなれば、という効果を狙って先陣を切ったのがあります。

西本:私の場合、当時暑い時期を挟んでいたこともあり、早めに上長に妊娠を伝えました。体調優先で業務内容を変えていただいたり、先輩が現場に代わりに来てくれたりたくさん協力してくださって。チームで動く法人事業部

の性格もあり、スムーズにお休みに入れました。

服部:自分も上長に育休希望を伝えたのは早かったです。出産のタイミングに合わせて担当物件のスケジュールを前倒しで決めていきましたが、買取再販の設計は一人で監理する現場も多いし、人事異動もあってギリギリまで引継ぎ先が決まらなくて。自分も会社も手探りの部分が大きかったですね。

● 育休相談、増えてます

服部:息子はもうすぐ一歳。日に日に変化を感じ、子育てが楽しいです。家では離乳食作りと寝かしつけと夜泣き対応を担当中。子育てと両立するため朝早く出勤し現場に行く回数も減らしていますが、その分フォローできるような資料を作るなど工夫してます。

西本:設計はお一人の中に蓄積されたノウハウが活きてくる分、会社として

共有できる体制が大切ですね。私が今いるクオリティサポート課は、まさに設計や現場の方が少しでも楽になるようなマニュアルを作っている部署なので、よく分かります。

服部:それぞれ独自のやり方が支えになっているので、育休に限らず誰かが病気になるとスケジュールなどが崩れてしまうことがあるんですね。もっと共有を進めていければ、業務上でもプラスになるのかな、と。

西本:産休も育休も、会社の福利厚生は充実していますもんね。大事なのはその先、業務が行いやすい体制づくり。
服部:男性社員から育休の相談をたびたび受けはするんですが、男性育休の件数は増えていないんです。チームによる育休の取りやすさ・取りにくさの解消だったり、引継ぎのサポートだったり。自分の体験を基にした提言をして、改善に取り組んでいます！

Risako Nishimoto

2016年4月新卒入社。マルチリノベーターに魅かれて入社。大工から始まり、現場監督、設計と現場経験を重ねる。社内結婚後、産休と育休を経て復帰。現在は産廃の運用状況の確認や、テクニカルガイドの改訂作業等を行う。

Tatuo Hattori

2015年4月中途入社。買取再販物件の設計を担当。年間30件ほどの物件を手掛ける。男性社員として初めて育休を取得し、3か月間子育てに専念。復帰後、服部のもとには育休相談に来る男性社員が増えている。

数字で伝えるインテリックス

当期の
POINT /

POINT /

1 売上高

リノヴェックスマンションの販売件数が前期に比べ増加したのに加え、平均販売価格も13.1%と大きく上昇したことを主たる要因として、売上高は前期に比べ14.1%増加

POINT /

2 売上総利益

リノヴェックスマンション販売が、仕入価格の高騰に加え、築古物件の増加や省エネリノベーション「エコキューブ」の導入による原価コスト増が重なり、売上総利益は前期と同水準の0.1%増

POINT /

3 営業利益

「エコキューブ」の認知拡大に向けて、テレビCMをはじめとする積極的なプロモーション施策により広告宣伝費が前期比141.0%増などにより販管費が13.9%増となった結果、営業利益は前期比47.9%の減益

■ リノヴェックスマンション販売戸数



■ 売上高



■ 経常利益



■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ 自己資本比率



■ 1株当たり配当金



連結貸借対照表(要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前期 2022年5月31日現在	当期 2023年5月31日現在
資産の部		
流動資産	25,101	31,633
現金及び預金	4,428	4,965
たな卸資産	19,769	25,751
その他	902	916
固定資産	15,831	13,996
有形固定資産	13,848	11,693
無形固定資産	555	575
投資その他の資産	1,427	1,728
資産合計	40,932	45,629
負債の部		
流動負債	18,775	23,371
短期借入金	12,417	16,301
1年内償還予定の社債	210	100
1年内返済予定の長期借入金	4,172	4,767
その他	1,975	2,201
固定負債	10,178	10,484
社債	100	—
長期借入金	9,463	9,917
その他	614	566
負債合計	28,953	33,855
純資産の部		
株主資本	11,975	11,723
その他の包括利益累計額	△ 14	33
非支配株主持分	18	18
純資産合計	11,978	11,774
負債純資産合計	40,932	45,629

連結損益計算書(要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前期 2021年6月1日～ 2022年5月31日	当期 2022年6月1日～ 2023年5月31日
売上高	36,139	41,236
売上原価	30,030	35,124
売上総利益	6,109	6,112
販売費及び一般管理費	4,745	5,402
営業利益	1,364	710
営業外収益	128	157
営業外費用	431	627
経常利益	1,061	239
特別利益	8	—
特別損失	54	1
税金等調整前当期純利益	1,015	237
法人税等	372	136
親会社株主に帰属する当期純利益	643	100

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前期 2021年6月1日～ 2022年5月31日	当期 2022年6月1日～ 2023年5月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,896	△ 930
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,183	△ 2,851
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,300	4,313
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 1,778	531
現金及び現金同等物の期首残高	5,982	4,203
現金及び現金同等物の期末残高	4,203	4,734

会社概要

会社名	株式会社インテリックス
設立	1995年(平成7年)7月17日
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-12-19 東建インターナショナルビル11F
上場市場	東京証券取引所プライム市場(証券コード 8940)
資本金	22億53百万円
代表者	代表取締役社長 俊成 誠司
従業員数	連結342名、単体232名
事業内容	不動産売買・不動産賃貸 不動産コンサルティング
免許番号	[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
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・京都・大阪・広島・福岡
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FLIE 株式会社TEI Japan 株式会社リコニス

役員

取締役会長	山本 卓也	常勤監査役(社外)	大林 彰
代表取締役社長	俊成 誠司	常勤監査役	鶴田 豊彦
取締役 執行役員	小山 俊	監査役	江幡 寛
取締役 執行役員	相馬 宏昭	監査役(社外)	飯村 修也
取締役 執行役員	能城 浩一		
取締役 執行役員	石積 智之		
取締役(筆頭社外)	村木 徹太郎		
取締役(社外)	西名 武彦		
取締役(社外)	富田 尚子		

株式の状況

発行可能株式総数	1,750万株
発行済株式の総数	8,932,100株
株主数	5,352名

大株主

株主名	持株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社イーアライアンス	3,594,500	42.92
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
インテリックス従業員持株会	191,300	2.28
内藤 征吾	117,900	1.41
北沢産業株式会社	71,400	0.85
北川 順子	63,700	0.76
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	61,200	0.73
宇藤 秀樹	60,400	0.72
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	57,000	0.68
山本 卓也	52,100	0.62

(注1)自己株式(557,909株)を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。
(注2)議決権比率は、自己株式を控除して計算しております。

株主メモ

事業年度	6月1日から翌年5月31日まで
定時株主総会	毎年8月に開催いたします。
基準日	定時株主総会の議決権:5月31日 期末配当:5月31日 中間配当:11月30日 ※その他必要がある場合は、あらかじめ公告する一定の日
公告方法	電子公告により行います。 ただし、電子公告によることができないやむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話:0120-232-711(通話料無料)