

5分で知る インテリックスの サービス

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



省エネリノベーション

美人空気と暮らませんか ECOCUBE

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17年連続1,000戸超え。累計戸数25,000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！

*2022年11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)

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住宅販売

0120-66-3704 受付時間/10:00~18:30(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

■相続対策と資産運用に

アセットシェアリング

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)

売りたい



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。

■すぐに売りたい

■リノベして高く売りたい

直接買取サービス

バリューアップパッケージ

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 パートナー事業部

0120-37-3986 受付時間/10:00~19:00(水曜定休)

■売却後も住み続けたい

リースバック 安住売却(あんばい)

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

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きます。

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+



「試金石。」

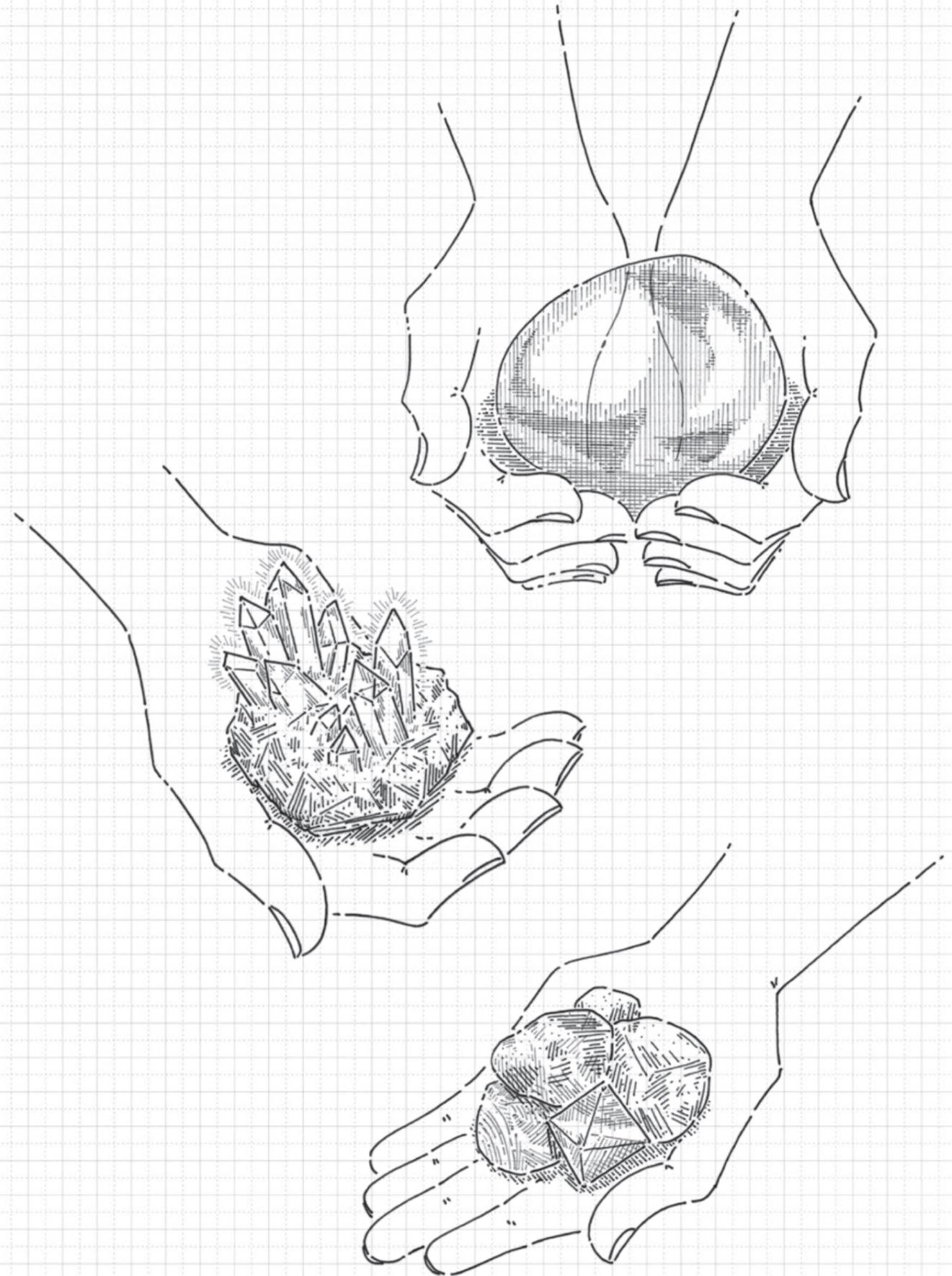
リノベーションは、今や群雄割拠の時代である。参入企業は増加の一途をたどり、「苦しい時期に入った」とインテリックス取締役の石積は語る。「業界全体の技術が底上げされたことで差別化が難しくなり、価格競争のフェイズに突入しました。そこから抜け出さない限り、競合と共倒れする未来しかありません」。17期連続1,000戸以上のリノヴェックスマンション販売という国内トップクラスの実績がありながら、その口調には強い危機感がにじむ――。

差別化、でいえばインテリックスグループには「エコキューブ」がある。少ない冷暖房費で家の中を一定の温度に保つ、環境にも人間にも優しいリノベーションだ。物件ごとの温熱計算やメーカーと共同開発した資材や設備など、高い技術力があって初めて可能になる独自のシステムで、これからのリノベーションのスタンダードとなる新商品である。ただ一点、エコキューブには弱点があった。それがユーザーの認知度である。国の施策もあり、省エネ住宅＝新築戸建てのイメージが強い。「SDGs、CO₂削減、エネルギーコストの高騰。すべての環境がエコキューブにとって追い風で、世間へ周知するには千載一遇の機会。2023年をエコキューブ元年にすべく、攻勢をかけます」。その中心的人物として指揮をとるのが石積だ。

エコキューブのプロモーションの柱は二つあり、カスタマー向けのプロモーションとして2022年末「美人空気」というキャッチコピーでキー局を中心にCM放映を実施。内部ではエコキューブのプロジェクトチームを作り、仕入とともにダイレクトセールスを

強化する。「現場のメンバーは、エコキューブが大事な施策だと理解しています。価格競争の中での原価アップは痛いけれど、必死に踏ん張ってくれている。一刻も早くエコキューブの価値を世の中に広めなければなりません。そのプレッシャーは、日々感じています」。グループ会社リコスでエコキューブをフランチャイズ展開し、普及拡大を加速するとともに、省エネ技術の第一人者であるリコシスの齊藤と二人で全国の拠点を行脚し、勉強会を実施。仲介会社も巻き込み、内外でエコキューブの啓蒙活動を推し進める。

中古マンションはロケーションに優れた物件が多く、新築より価格は手頃でデザインの自由度も高い。そこに省エネと快適性が加われば、エコキューブは間違いなくこれからの住まい選びの選択肢に入る。「家も省エネ性を基準に選ぶ時代が来ます。10年後には省エネリノベーションが『普通』になっているでしょう。現在は、産みの苦しみを負う時期」。どうすれば、快適性やQOL（生活の質）の向上といった目に見えない価値をお客さまに気づいてもらえるか？エコキューブはその試金石だ。時代の潮流を読み、未来を予測する――時代を“測る”ことをポリシーとする石積は、こう続ける。「生活様式や価格、環境の変化に合わせ、住まいも変化します。エコキューブは、いわば令和のリノベーション。次の時代に合わせたバージョンアップも必要です。一方で、機能性以上に住む人の人生や、価値観に寄り添うという軸は大切にしたいですね。青臭い話ですが、と笑うその目は次の時代を見据えている。



空間の持つ可能性をお客様と社会に開放する。

リノベーションから 空間革命のインテリックスへ

代表取締役社長 俊成誠司

不動産業界で顕在化する課題を成長機会へ

不動産業界は今、従来の人手不足、エネルギー価格の高騰に加えて、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ようとしています。物件購入に対する消費マインドの低下が憂慮されますが、私はこの不動産業界へのさらなる逆風こそ他社にない成長を実現できる好機であると捉えています。「住まい」の在り方を、IT等を活用して再定義し、3つの戦略を実行することで居住者、地域の皆さまに愛される成長企業を目指します。

リスクを成長機会に変える3つの戦略

1つ目に、エネルギー価格の上昇が家計に悪影響を及ぼしている状況を鑑み、大幅な省エネを実現する当社製品「エコキューブ」を自社・FC事業者の皆さまと拡販していきます。快適な住まいは当たり前、加えて、環境課題まで解決するソリューションをリノベーションによって実現できる会社はまだ少ない。私たちはリノベーション業界のリーディングカンパニーとして、社会全体の温室効果ガス削減に貢献することを経営戦略に取り込み、同業他社との差別化を

強化します。

2つ目に、不動産取引における大きな課題は、売主/買主双方における情報の非対称性です。これをITによって改善することを目指し、セルフ内見システムの「スマビュー」を当社物件での本格導入をスタートさせます。

最後に、独自のプラットフォームである「FLIE」を通じた物件販売、「エコキューブ」などのサービス拡充を実現することで顧客満足と当社の成長の両立を実現します。



お客様と社会のために空間革命に挑戦し、さらなる成長へ

インテリックスは社会に果たすべき使命として、「人と社会と新しい価値をつなぎ、幸せをつくる」を掲げ、「つぎの価値を測る」をスローガンに、全社一丸となってすべての人にリノベーションで豊かな生活を提供できるよう取り組んできました。そしてこれからのインテリックスは、物件や施設を単なる不動産や物件ではなく「空間」として捉え、仕入れ・売却といったフロービジネスに加え、自社プラットフォーム等を活用し、お客様との

継続的なタッチポイントをつくり出しながら、ITも活用することで、「空間」の持つ可能性をお客様と社会に開放することにも挑戦します。

それは、「リノベーション×IT×異業種との共創」によりインテリックス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、さらなる成長を目指してまいります。

2023年5月期第2四半期 業績概要

上期の連結業績は、売上高179億円、営業利益189百万円となり前年同期に比べて、増収減益となりました。中間配当につきましては期初予想通り、1株につき9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は、成長投資を見据えバランスシートの強化、収益性改善及び高付加価値化に取り組み販売件数、平均単価ともに増加しました。ソリューション事業分野で上期に予定していた一棟収益物件の販売時期が下期へ期ずれしたことが減益要因となりました。販売用不動産は2月から4月にかけての繁忙期に向け在庫を順調に積み上げており、期初通期業績計画を据え置いております。

中期経営計画達成に向けた3つの取り組み

1 バランスシートの強化に向けたリバランス(B/S)

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

2 収益性・流動性の改善(P/L)

リノベーション事業分野

- 中古住宅再生流通(リノヴェックスマンション)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

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

- **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(フランチャイズ)の拡大
- **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

収益性向上に向けた重点施策

省エネリノベーション

エコキューブ

- 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:フリエ)

- 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

エコキューブを核とした収益性向上

[リノヴェックスマンション事業] —— エコキューブ物件の拡販

[リノベーション内装事業] —— エコキューブ内装受注の拡大

[不動産直販プラットフォーム事業] —— FLIEにて省エネ物件の直販拡充

[フランチャイズ事業] —— リコシス※にてFC加盟店の拡充

※ 当社子会社リコシスは、エコキューブの開発・FC事業を行っています。

下期より
認知拡大のため各種
プロモーションを
本格化

Q FLIEとは?

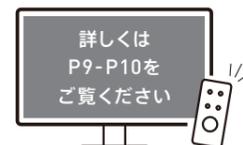
**A FLIEは、売主直販なので
仲介手数料無料!**

- 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年12月現在)
- 下期より物件掲載エリアを、首都圏から全国に拡大



エコキューブの大規模プロモーション

キービジュアル・CMキャラクターに比嘉愛未さんを起用。テレビCMをはじめとしたメディアミックスにより、より効果的な認知向上・問い合わせ獲得を目指します。



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)。実証実験を行い、下期に導入物件が増加予定です。

予約日時に現地へGO!
不動産購入の新しいカタチ

インテリックスグループの サステナビリティ推進

インテリックスグループは、事業活動を通じて、社会のサステナビリティの実現に貢献しています。
この活動を加速させるため、サステナビリティ委員会を設置し、体制の整備と情報開示の充実に取り組んでいます。

サステナビリティ委員会 事務局長
木村 克己

循環型経済の実現にリノベーションで貢献

当社グループは「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」というVISIONを掲げています。主軸事業であるリノベーションが果たす役割は、単に中古住宅を改修することで機能や価値を再生するだけではありません。そこに住む人々に対して、新たな住まい方、健康で豊かな暮らし、さらには環境負荷軽減に貢献する「エコキューブ」などの普及を促進することにより、地球環境にやさしい生活を提案することこそが、当社グループの担う重要な役割であると言えます。中期経営計画で掲げる「循環型リノベーションモデル」は、リノベーションを通じて循環型経済の実現に貢献することのできる「新しいビジネスモデル」であり、当社グループが掲げるVISIONを実現するための「成長戦略」でもあります。

サステナビリティ委員会の始動

既に、サステナビリティへの取り組みを加速させる取り組みを開始しています。取り組みの一環として、2022年6月には取締役会の諮問機関として、代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しました。この委員会を通じて、サステナビリティに関する方針、施策の策定、各種重要課題の検討などを行い、取締役会に対して定期的に提言を行ってまいります。

現在は環境課題への対応や情報開示の方法を考える「E(環境)グループ」と、社会関連の課題解決や人的資本の充実、ガバナンス課題についての議論を深める「SG(社会・ガバナンス)グループ」に分かれて、直面するさまざまな課題への対応策の立案・提言に取り組んでいます。

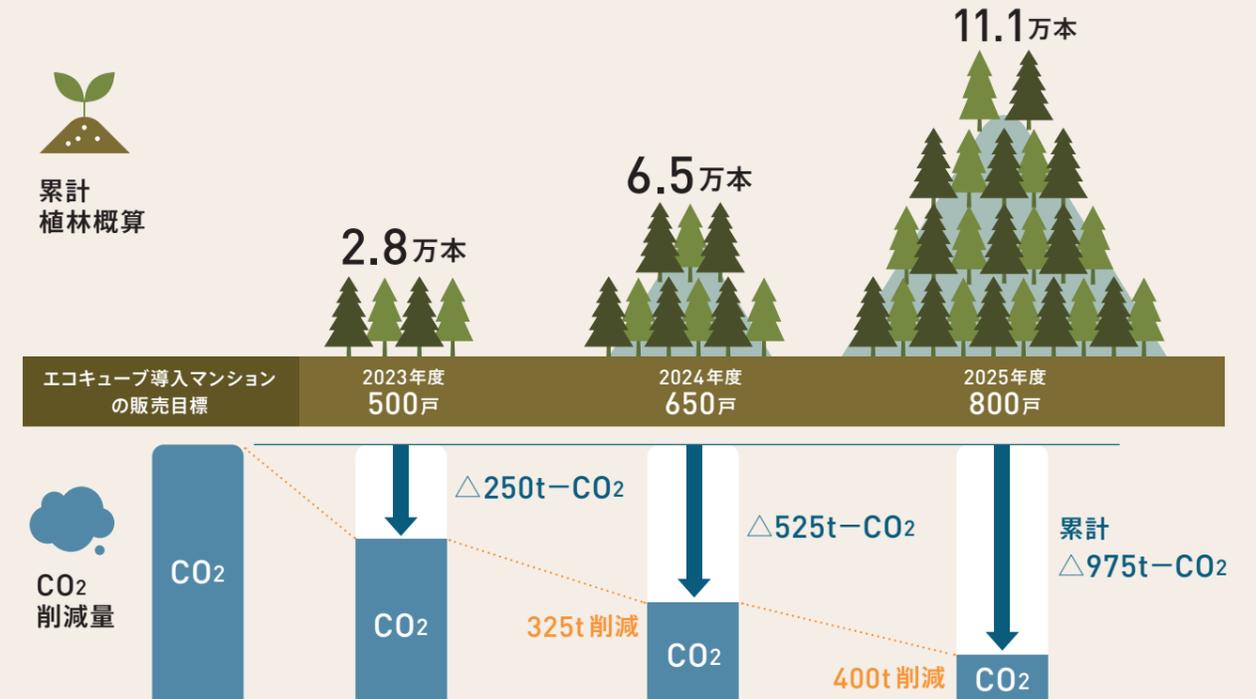
次世代人材の育成が会社を強くする

人的資本経営の重要性がクローズアップされている今、当社グループにおいても人的資本経営の一部である『次世代人材の育成』や『エンゲージメント*の向上』は、サステナビリティ委員会の「SG(社会・ガバナンス)グループ」にとって重要な課題であると認識しています。お客様に対して新たな価値を提案していく「循環型リノベーションモデル」を推進していくうえでは、多くの部署での経験により広い見識を持ち、既存のビジネスに囚われない新しい考え方や信念、そして社会課題解決に向けてグループ全体をリードできる人材が必要です。こうした人材を一人でも多く育てることが、事業の現場を強くし、ひいては次世代の経営を担う人材を輩出することにつながるものと考えています。

*エンゲージメント…従業員の勤務先・所属先に対する愛着や貢献の意志

エコキューブによるCO₂削減効果

当社グループは、省エネリノベーション「エコキューブ」を通じて、中古住宅の環境負荷低減を加速させます。
今後はリノヴェックスマンションの「エコキューブ」導入率を拡大し、より高価格帯での積極展開に努めます。



3年累計1,950戸で杉の成木111ヘクタール(東京ドーム24個分)の植林効果

北海道大学大学院工学研究院 環境システム工学研究室 葛准教授の試算による。

定義：通常リフォーム→エコキューブ | V1地域、延床面積65m²の集合住宅を想定 | ①消費電力1,066kWh/年 ②CO₂排出量削減効果501kg/年 ③杉の木換算57本分/戸

サステナブル調達による成長資金の確保

当社グループのサステナブルなビジネスは、多くの金融機関からも高い評価を受けています。
こうした金融機関との連携を通じ、財務基盤の強化を図りながら、サステナブルな事業活動を積極的に推進します。

省エネリノベーション「エコキューブ」や「FLIE」による不動産のDX化といったSDGsにつながる取り組みを強化するための資金需要に対応

当社グループのサステナブルな取り組みが対外的にも評価され、成長のための資金調達枠を確保し、より一層の財務基盤を強化

SDGs推進 シンジケートローン

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 シンジケートローン

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

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

当社グループのサステナブルな取り組みが対外的にも評価され、成長のための資金調達枠を確保し、より一層の財務基盤を強化。



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

SPECIAL FEATURE

省エネリノベーション「エコキューブ」 新CMの放送がスタート!

「美人空気と暮らませんか」をキャッチフレーズに、
比嘉愛未さんを起用したエコキューブのテレビCMを放送中です。
さらに、JR東日本トレインチャンネル、東京メトロの車内ビジョン、
街頭ビジョン広告なども同じく関東圏にて放送を開始。
テレビCMと合わせて、エコキューブのプロモーションを
全国に展開してまいります。

Intellex+ | Intellex Plus

Intellex+ | Intellex Plus

エコキューブの特長

住戸ごとに温熱計算を行い、適切な断熱と気密性の高い施工を実施し、室内の温度を保ちながら換気する装置を組み合わせた省エネリノベーションです。



Point 1

快適な空気 — 空気を、ずっと気持ちよく —

花粉や粉じんなどを取り除く換気フィルターを内蔵した高機能換気システムが室内の汚れた空気を排出し、新鮮な空気と入れ替え。深呼吸したくなるような空気で満たします。



Point 2

省エネルギー — 電気代のコストを削減! —

断熱性能が高く、高効率エアコンだけで室内の温度調整を行えるため、冷暖房費を節約。その効果が続きます。
※燃料調整費を考慮しないことを前提に、エアコンのみの冷暖房を想定し弊社基準の温熱計算により算出しており、電力会社や契約プランによって異なる場合があります(電気代は計算時点の単価を使用)。生活環境、物件の立地条件等により、実際の冷暖房費と大きく異なる場合があります。



Point 3

ヒートショック対策 — 真冬も真夏も、快適な室内 —

高断熱性能によって室温がほぼ一定なので、熱中症、ヒートショックリスクを低減。住む人が安心してくつろげる、快適な住み心地を実現します。



PLANNING INTENTION /

美人空気とは?

「エコキューブ」がもたらす快適な室内の空気を「美人空気」として表現しました。
住戸内の一定な室温・新鮮な空気は目に見えませんが、健康や快適さには重要なもの。家族を大切に考える生活者に向けて訴求する内容にしています。

CM CHARACTER

CMキャラクター

比嘉 愛未さん

Manami Higa

1986年6月14日生まれ。沖縄県出身。2005年に映画デビューした後、2007年のNHK連続テレビ小説「どんど晴れ」でヒロインに抜擢され、ドラマ初出演にして初主演を果たす。人気作「コード・ブルー -ドクターヘリ緊急救命-」シリーズの他、様々な作品で幅広い役柄をこなす演技派女優との呼び声も高い。2022年、舞台「怖い絵」映画「吟ずる者たち」ドラマ「純愛ディソナンス」「作りたい女と食べたい女」など出演、また約6年ぶりとなる写真集「本心」を発売した。2023年は1月3日(火)テレビ朝日「DOCTORS〜最強の名医〜ファイナル」に出演、1月14日(土)〜スタートの日本テレビ「大病院占拠」ではヒロインを務める。



エコキューブについて
もっと詳しく知りたい方はこちら



美人空気

検索

<https://www.recosys.co.jp/service/ecocube>

Youtubeで動画を公開中!
CMギャラリーはこちら



- テレビCM (30秒)
「見つめる夫」篇
- 動画広告 (15秒)
「電気代」篇/「ヒートショック」篇
「花粉症」篇/「ペット」篇



TOPICS

1

資産形成フェスタ ONLINE 2022 STOCK VOICE に俊成社長が出演しました



櫻井英明キャスターと共に、今後のインテリックスの事業展開について語る俊成社長（配信はアーカイブより視聴可能）

投資家が注目するウェブメディア・STOCK VOICEが2022年11月19日～20日に配信した『資産形成フェスタ ONLINE 2022』。上場企業のIRを中心に資産形成のアイデアを紹介する番組に、インテリックス代表取締役社長・俊成誠司が出演しました。

STOCK VOICE とは？

株式会社ストックボイスが運営する、インターネット配信による個人投資家向けのニュースメディア。東京市場のライブ中継をはじめとした独自の番組が人気。



◀ (STOCK VOICE) アーカイブを見る

中期経営計画における「省エネルギーノベーション展開」をメインに、インテリックスの事業を詳しく紹介。出演者からは、新たな「省エネルギーノベーション市場」誕生への期待感が語られました。

TOPICS

2

Z世代と語る！ ラジオ番組にも出演！

社会課題や経営課題に向き合う経営者と、Z世代の学生をつなぎ、一緒に「今」を学びながら未来の創造を目指すラジオインターFM『CLUB CEO』に代表の俊成が出演しました。進む道の選び方など、Z世代のゲストの等身大の悩みに、建築の「六面体」に紐づけた考え方でアドバイスするシーンも！



RADIO

11月13日・11月20日の2週にわたり放送

アーカイブを見る▶



TOPICS

3

「秒でNEWS 180」に スタッフが登場！

平日の朝7時30分からテレビ東京系列で放映されている『秒でNEWS180』。子ども向けニュース番組にリノベーションの専門家として取材協力。「リノベーションってなあに？」をテーマに環境問題まで広く触れた内容となっています（2023年1月26日放映）。



インテリックス空間設計阿部が「リノベーション」を解説



TV PROGRAM

番組ホームページ▶



TOPICS

4

リースバック〈あんばい〉 新CM放送スタート！



インテリックスがご自宅等を買取り、お客さまは売却後も引き続き賃借人として住み続けることができるサービス「リースバック〈あんばい〉」の新CMを、9月より放送開始いたしました。CMではサービス名を動詞化し「あんばい



TARAKOさんのインパクトあるナレーションで注目されています

CMを見る▶



しませんか？」とお客さまへ呼びかけ、「その自宅引っ越すことなく現金化」のフレーズで訴求を図り、お客さまの新しい選択肢としてリースバックのサービス内容を伝えていきます。

TOPICS

5

適合R住宅普及の 実績が認められました

一般社団法人リノベーション協議会主催の「リノベーション・オブ・ザ・イヤー2022」において、インテリックスが〈リノベーションマスター〉を受賞しました。適合リノベーション住宅（R住宅）を継続的に提供している点が高く評価されました。インテリックスのR住宅適合状況報告書の累計発行件数は、15,000件超になります（2023年1月末現在）。



「適合R住宅の普及的観点」により受賞

リノベーション・オブ・ザ・イヤー2022の受賞式でスピーチする俊成社長



TOPICS

6

全社一丸！ 新リノベ資格取得へ

中古住宅流通とリノベーションの提供に必要な知識を問う「リノベーションコーディネーター資格」試験の第一回目が昨年11月に実施され、多くの社員が受験しました。人材育成施策の一環として、営業や設計等の現業・技術部門だけでなくバックオフィスを含めたインテリックスグループの全役員・全社員が資格取得を目指します。



試験内容は建築、設計、不動産売買、金融、税制…と多岐にわたり、総合的にリノベーションを学べる





リノベーション
Renovation



1. 収納、机、防音…何役も担う間仕切り壁。
2. 大容量の収納のおかげでリビングダイニングはスッキリ。
3. 間仕切り壁の裏は大容量ウォークスルークローゼット。子ども達の秘密基地にもなっている。
4. 天井には部屋干し用のアイアンバー。家事を楽にする工夫が随所に。

忍者屋敷のようにワクワクする空間を。 子どもの成長に合わせて、変化する家。

元気な男の子3人を育てるオーナーのWさん。リクエストは、子ども達の成長に合わせてカスタマイズできる「忍者屋敷」のような自由度の高い空間。その実現に一役買ったのが、リビングダイニングの収納間仕切り壁です。一見すると何の変哲もない壁のようですが、多機能なウォークスルークローゼットになっており、家族5人分の服や靴、子ども達のおもちゃといった大量のアイテムを収納。これまで収納場所がバラバラで管理しづらかったというお悩みも解決しました。また、間仕切り壁の面をあえて広くすることでリビング側からは収納が隠され、視覚的にもスッキリ！ 仕事机・勉強机としての機能もそなえています。さらに、間仕切り壁は前面道路との緩衝帯として防音や振動を緩和する効果も

生みだしています。もうひとつ、生活の自由度を高めているのがリビングからひと続きの洋室。昼はおもちゃを広げて遊べ、夜は布団を敷いてみんなで就寝…とフレキシブルに使えるフリースペースです。現在はガラスの引き戸で仕切っていますが、カーテンレールも取り付けがあるので、将来は独立した子ども部屋として活用される予定。「忍者屋敷のようで、毎日ワクワクします！」とご家族も大満足です。ひどい結露とカビにお困りだった窓にはすべて内窓を取り付け、冷暖房の効果もアップ。掃除を楽にするため、ほこりがケーブルに溜まらないよう壁掛けテレビの配線を壁に通すなど、快適に暮らすための機能もしっかり組み込まれています。



自由度と遊び心が満載 不満を解消する機能性も

具体的なリクエストは「洋室の一部を土間にしたい」のみ。何気ない会話の中から要望や不満を汲み上げ、プランを構築しました。整理が苦手とのことでしたので、可動棚の収納をできるだけ多く設置。こんなに棚板のある家をつくったのは初めてです(笑)。忍者屋敷のような楽しい家になりました。

担当者 山田 夏芽
(インテリックス空間設計 青山店)

Data	
家族構成	ファミリー
専有面積	約76㎡
築年数	41年
間取り	3LDK → 2LDK
工事費	約1,660万円

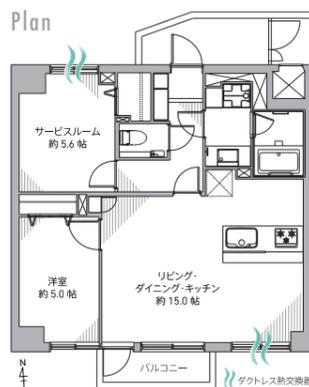


リノベーションマンション
Renovation Mansion



六本木で、深呼吸。

江戸の町ではかつて、休日になると空気のキレイな郊外で過ごすのが最高の贅沢とされていたそう。そして現代、進化したリノベーション技術を用いれば、都会の室内にしながら新鮮な空気を吸う生活が可能に！六本木ヒルズの近くに建つ都心のマンションも「エコキューブ」の高機能換気システムを導入することで、窓を開けることなく24時間新鮮な空気で満たされます。南向きのリビングダイニングの大きな窓には内窓も取り付け、温度変化や外の喧騒もシャットアウト。内装デザインのみならず「空気」「音」といった目に見えない部分にまでこだわったラグジュアリーな空間が完成しました。



1. 大きな窓にプラスし、折上げ天井で空間にいつもの広がり。2. 隅当たり、温度、音、空気すべてが快適なLD。3. 使いやすく機能性にすぐれた対面カウンターキッチン。

ワークスペースも快適に。

都心に暮らすDINKS世帯を意識しました。リモートワークにも対応しやすいよう、サービスルームを設けた間取りがポイント。エコキューブを導入しているため、各部屋にエアコンを設置しなくても24時間快適に過ごせます。

担当者 紺谷 亜紀 (インテリックス空間設計)

Data		工事費 約1,380万円
築年数	26年	
間取り	1LDK+S	
専有面積	約57.9㎡	



インテリックス リレーション事業部

上岡 信乃介

エコキューブ販売の極意とは？

若手ホープ奮闘記！

インテリックス リレーション事業部

阿部 俊介

● 社内で唯一の販売部隊

上岡: 自社販売でエコキューブを扱いはじめたのは2021年末から。ここ半年で物件数が増えたものの、エコキューブのお問い合わせはまだ多いとはいええない状況です。

阿部: インテリックスの物件は内装の質が高いので、そこに惹かれて来られる方が多い。でも、お客さまも仲介会社にもエコキューブの認知度はまだまだだと感じています。

上岡: 知れば導入したくなる、いい商品だと思います。私も家を買いましたが、冬場は廊下がすごく寒い。エコキューブにすれば家中どこにいてもストレスなく過ごせるから、やっぱり断熱・気密性に優れた家は快適だな、と。

阿部: たとえば、二重サッシの防音性なら部屋に入れば実感できます。ただ、「空気がキレイ」「温度が一定」「省エネ

といった知覚しづらい部分を伝えるハードルは高いですね。

上岡: 夏なら最初にエアコンのあるリビングをご案内して、最後にリビングから離れた洋室で「この部屋エアコンないけど涼しくないですか？ 実はエコキューブで…」と説明すると反応がいい。比較・体験していただくのが一番です。でも、お客さまが100人いたら正解は100通りなので、常に試行錯誤しています。

● 僕らから見たインテリックス

阿部: エコキューブという技術だけでなく、施工も見えない給排水管まで手を抜かずちゃんとつくって、アフターサービスもついて。業界団体のリーダーとして国に働きかけたり、リーディングカンパニーとして「先」を行っていますよね。そういう点を就活のときから注目していました。

上岡: 私が入社した頃はまだ古い体質が残っていたけど、時代の変化に合わせて着実にいい方向に変化しているのがインテリックスの強み。

阿部: 現地ご案内、ローン手配、契約…広く関わりますが、入社2年目にこれだけ色々任せてくれる会社は、なかなかない。やりがいがあるし、のびのびやっています。

上岡: 報連相はちゃんとしようね。
阿部: 頑張ります(笑)。あと今後はもう少し成約率を上げたいです。販売に来て1年経つので、仕事の「質」を上げていきたいです。

上岡: 私はエコキューブの知名度をもっと上げていきたい。年末から始まるCMはその追い風になってくれるでしょうから、とても楽しみです。「いかに理解していただくか」は我々の対応にかかっているんで、地道な営業活動ですけどインテリックスの販売チームとして頑張っていくのが当面の目標です。



Shinnosuke Kamioka

2015年新卒入社。仕入営業を経て2017年よりインテリックス住宅販売にて販売仲介営業を経験後、直販チームに携わる。販売効率化に向けたアウトソーシングなど、仕組みづくりに取り組む。

Shunsuke Abe

2021年新卒入社。2カ月の研修後、直販チームへ。当初の希望は仕入れ営業だったが、研修中に直接販売の面白さに目覚めた。好奇心旺盛で「色々な場所に住みたい」と各地のシェアハウスに移り住む。



数字で伝えるインテリックス

当第2四半期の
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年同期に比べ増加したのに加え、販売単価が15.1%と大きく上昇したことを主たる要因として、売上高は、前年同期比に比べ4.9%の増加

POINT /

2 営業利益

リノヴェックスマンション販売において物件仕入価格や資材、工賃の上昇による売上原価増により売上総利益が減少し、加えて事業成長に向けた広告宣伝費等の影響強により、営業利益は前年同期に比べ66.3%の減少

POINT /

3 自己資本比率

物件販売の拡充に向けて販売用不動産が前期末より27.2%増加したことにより総資産が増加し、その結果、自己資本比率は26.3%と前期末より2.9ポイント低下

■ リノヴェックスマンション販売戸数



■ 売上高



■ 経常利益



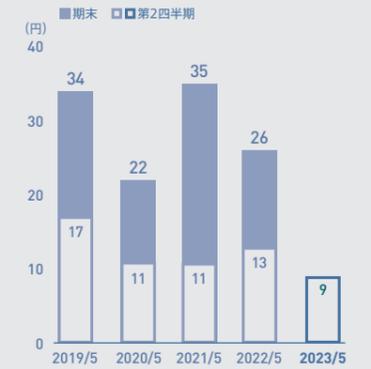
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ 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	当第2四半期 2022年11月30日現在
資産の部		
流動資産	25,101	30,546
現金及び預金	4,428	4,274
たな卸資産	19,769	25,152
その他	902	1,120
固定資産	15,831	14,566
有形固定資産	13,848	12,373
無形固定資産	555	564
投資その他の資産	1,427	1,628
資産合計	40,932	45,112
負債の部		
流動負債	18,775	21,978
短期借入金	12,417	14,265
1年内償還予定の社債	210	150
1年内返済予定の長期借入金	4,172	5,454
その他	1,975	2,108
固定負債	10,178	11,254
社債	100	50
長期借入金	9,463	10,579
その他	614	625
負債合計	28,953	33,233
純資産の部		
株主資本	11,975	11,870
その他の包括利益累計額	△14	△10
非支配株主持分	18	18
純資産合計	11,978	11,878
負債純資産合計	40,932	45,112

連結損益計算書(要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前第2四半期 2021年6月1日～ 2021年11月30日	当第2四半期 2022年6月1日～ 2022年11月30日
売上高	17,089	17,927
売上原価	14,162	15,271
売上総利益	2,926	2,656
販売費及び一般管理費	2,365	2,467
営業利益	560	189
営業外収益	50	104
営業外費用	210	307
経常利益または、経営損失(△)	400	△13
特別利益	8	-
特別損失	30	1
税金等調整前四半期純利益または、税金等調整前四半期純損失(△)	378	△15
法人税等	135	14
親会社株主に帰属する四半期純利益または、親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	242	△30

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前第2四半期 2021年6月1日～ 2021年11月30日	当第2四半期 2022年6月1日～ 2022年11月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△3,519	△2,378
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,582	△1,794
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,932	4,015
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△2,169	△157
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四半期末残高	3,812	4,045

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324名、単体224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(4) 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FLIE 株式会社TEI Japan 株式会社リコシス

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	5,643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	41.19
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	576,800	6.61
インテリックス従業員持株会	192,200	2.20
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	124,736	1.43
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	85,800	0.98
内藤 征吾	82,800	0.95
北沢産業株式会社	71,400	0.82
北川 順子	63,700	0.73
宇藤 秀樹	60,400	0.69
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	57,000	0.65

(注1)自己株式(206,509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)