

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
家も家族もずっと健やか
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 リノベーション事業部
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/9:30~18:30(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。

■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)

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。

ホームページ
リニューアル!!
事例紹介豊富!

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)



【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。

■すぐに売りたい

直接買取サービス

■リノベして高く売りたい

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

【リノベーションしたい】

Intellex+ | Intellex Plus | 第27期報告書 (2021.6-2022.5) | 2022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 2021.6-2022.5

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。

ご登録はこちら▶

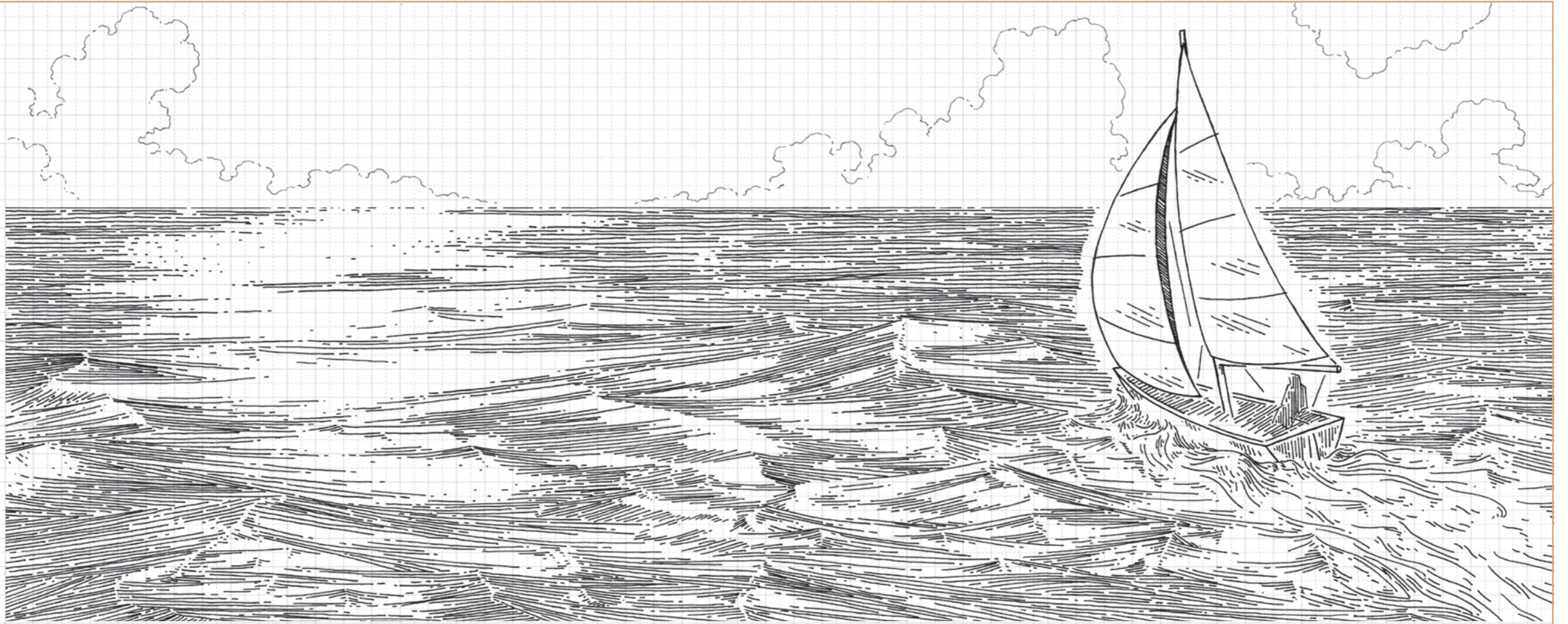
登録受付中



Intellex

株式会社 インテリックス

第27期報告書 証券コード: 8940



「ブルーオーシャン。」

ところ変われば、モノの売れ方は一変する。トイレトーパーひとつとっても関西ではシングルが売れ、関東ではダブルが売れる。中古住宅の市場においても同様で、物件に対する考え方は地域によってガラリと変わる。2013年、札幌という街ではかつて中古マンションは1,000万円以下が主流。リノベーションといっても、クロスの張り替えと水廻り設備の入れ替え程度の簡易的なものが中心だった。そんな街で、施工品質と居住性能を高めたリノベーションにより“マンションの付加価値を上げる”という考え方を浸透させ、市場を一変させたのがインテリックスの河野である。

「内装にかかる額も市場に出てくる価格も首都圏と大きく違いました。道外から買い取り業者が進出しては撤退を繰り返す状況で、『本当に売れるのか?』という怖さがありましたね」
競合相手のいない市場——いわゆる“ブルーオーシャン”だが、インテリックスの本格的な地方進出はこの時が初。ノウハウもない中、机ひとつのレンタルオフィスを借り、たった一人で営業をスタートした。「仕入れ面では、数多い買い取り業者の中でいかに仲介業者と関係を作るかに注力しました。オープンハウスをやっていれば顔を出す…といった感じで。インテリックスの知名度はほぼゼロでしたが、首都圏でつながりのある大手仲介会社から紹介していた

だき助けられましたね。本社のような内装の専門部署もないため、施工店とは私が直に話し、設備仕様を細かく打ち合わせました」

札幌と東京の営業活動の違いについて、河野は「ない」と即答する。地道に足を使って得意先を回り、信頼関係を築いていくこと。それを何よりも大切に。すると、当初は「よそ者」に拒絶反応を示した施工店も、次第にインテリックスのものづくりを理解し信頼を寄せるように。親交を深め、仲介業者を物件に呼べるようになると、仕上がりのクオリティに感動し、お客さまを優先的に案内してくれた。こうして、手探りで売りに出した物件は予想以上の

速さで成約。札幌の中古住宅市場に品質の高いリノベーションマンションが浸透していった。

北海道は外から来た人間に寛容な土地柄といえど、これは並大抵のことではない。地方にとって、東京の会社の進出は「巨大資本で荒らされるのでは?」という恐怖感を伴う。その中で成功したのは、一つ一つ構造や状況が異なるマンションを細かく測り丁寧に施工するように、人間関係を誠実に構築していった河野の努力あってこそといえよう。そんな河野は現在、営業第五部長として、福岡店、広島店を統括している。首都圏とも、札幌ともまた違う文化をもつ新たなステージで、次なる挑戦が始まった。

環境・暮らしの大きな変容に、リノベーションで解決策を提示する

コロナ禍を経て在宅時間が増えたことで、住空間が人びとにとって、ただ日々の生活を送る場所というだけでなく、自分自身のライフスタイルや大切なこと、やりたいことを実現する場へと変容したことを強く感じています。

住まいに求める条件が多様化していくうえで、リノベーションは個々の特化したニーズに、柔軟に対応ができます。物理的、経済的な制限すらもプラスに変えられる可能性を持っており、お客さまが一番大切にしたい価値観を住空間に反映させることができます。私は、それがこれからのリノベーションだと思っています。

他方、地球温暖化に代表される環境問題は喫緊の社会課題であり、省エネリノベーションでそれらに解決策を示していけることが、デザイン性のみを重視したリノベーションとは一線を画す、インテリックスの強みだと考えます。

2022年7月に策定した中期経営計画[⇒P5-8]においては、省エネリノベーション「ECOCUBE(エコキューブ)」を軸に、市場でのプレゼンスを高めていきます。

中期経営計画 [2023/5—2025/5]

中期経営計画の最終年度である2025年5月期には、売上高591億円、経常利益23億円を計画しています。経常利益は22年5月期から2.3倍の計画です。

利益成長のドライバーとして、リノベーションマンションの成長率を一番大きく見込んでおり、そこに、「エコキューブ」がマーケットに浸透してくることで相乗効果が生まれ、加速度的に成果が積み上がるよう、3年後に向けて取り組んでいきます。

マンション市場ではリノベーションが必要な物件がどんどん増えており、マンションストックは全国に675万戸、うち、築30年以上でリノベーションが必要なものが約231万戸です。2030年には、リノベーションが必要なストック数は1.7倍へ拡大する見込みです。リノベーションマンション市場が成長市場であることを背景に今後は、「エコキューブ」のPRも兼ねて大都市圏において高額物件を取得する戦略や、「エコキューブ」のフランチャイズビジネスを担うグループ会社「株式会社リコシス」を2022年2月に新たに設立したことにより、省エネリノベーションの加速度的な普及を目指します。

循環型リノベーションモデルで 社会や環境と新しい価値をつなぎ、 次代のリノベーション市場を切り拓く

代表取締役社長 俊成誠司

インテリックスのあるべき姿の再定義 — 「循環型リノベーションモデル」

インテリックスは2022年7月、27年目を迎えました。新築信仰の根強い日本において、事業開始当時の中古住宅はネガティブなイメージばかりでした。逆風の中、リノベーションした住宅にアフターサービスを付けて品質を担保し、リノベーション協議会を設立して発展させることで、リノベーションを正しく世間に浸透させることに努めてきました。お客さまへの信頼を獲得する取り組みを通じて、リノベーションの概念を大きく変えていったことが当社の一番の存在意義、社会的価値であると考えています。

中期経営計画では、持続可能な社会、脱炭素社会にリノベーションで真正面から答えを出していく決意を込めて、この先のインテリックスのあるべき姿を改めて定義しました。

「循環型リノベーションモデル」[⇒P6]で新しい価値を生み出し、様々なステークホルダーとともにその“輪”を広げ、次代に貢献する大きなうねりにしていきたいと思えます。

当社ホームページ
[IRピックアップ]



In+elleX というロゴの中には、
4つの数学記号がかかれています。

これらは、



になるという、
リノベーションの考え方そのものを表しています。

私たちは27年間にわたって
リノベーションによる付加価値を提供し続けてきました。

中古住宅といえば、**—** ネガティブなイメージが

大きい時代もありましたが、

私たちは自ら購入し、施工し、販売し、

品質保証することにより、

負のイメージを **+** ポジティブに変えてきたのです。

また、リノベーション協議会を立ち上げ、

誰もが **=** 対等に安心して取引できる

リノベーション基準をつくりました。

その結果、

リノベーション市場への参加者は **X** 倍増し、

市場の活性化に寄与してまいりました。

2022年7月、インテリックスは2025年度を達成年度とする中期経営計画を策定しました。

—+Xにそれぞれ新たな可能性を付加し、様々なステークホルダーと共創しながら創出価値を拡大していく。この「循環型リノベーションモデル」を推進していくことで、ビジョン「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」実現していきます。

Intellex 循環型リノベーションモデル

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 **—**

VISION

すべての人に
リノベーションで
豊かな生活を

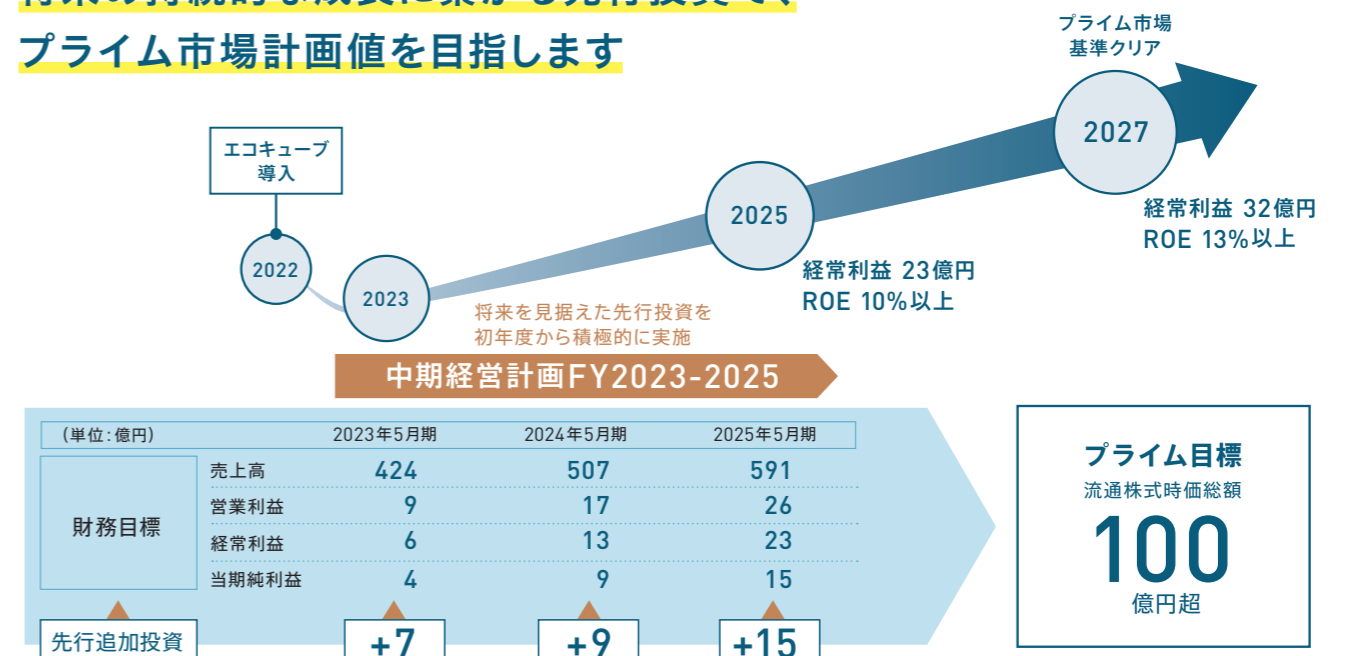
市場のために

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 **+**

**将来の持続的な成長に繋がる先行投資で、
プライム市場計画値を目指します**



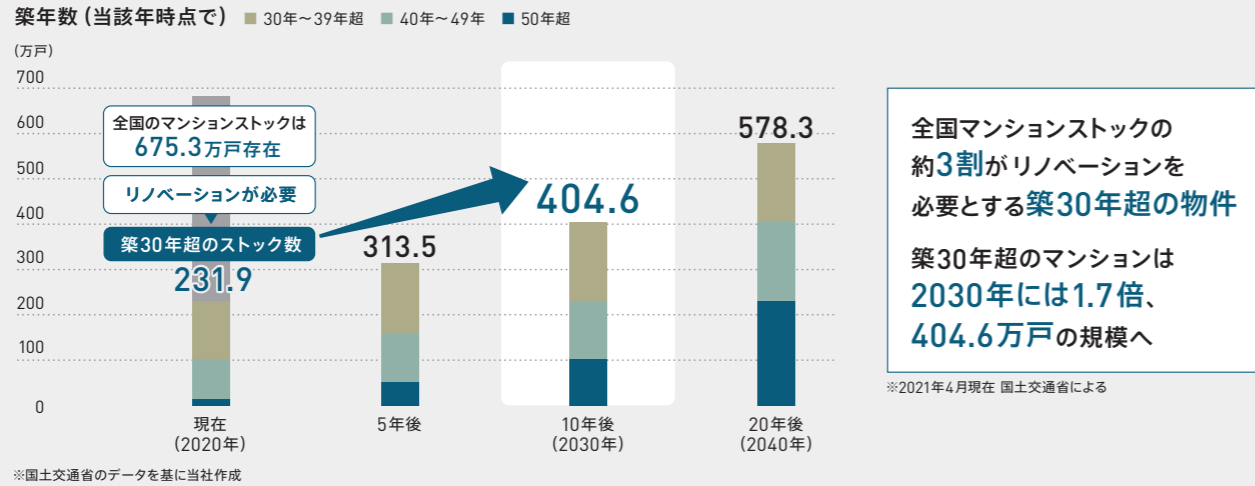


環境・社会のために

リノベーションでCO2を削減します

日本が脱炭素社会に向けて掲げる2030年の家庭におけるCO2排出量2/3削減の達成には、建替えに比べて圧倒的に環境に対する負荷が少なく、CO2排出量を抑えられるリノベーションが必須であるとインテリックスは考えます。2021年から販売を開始した省エネリノベーション「エコキューブ」を広く普及させることで、環境負荷の低減「-」を実現していきます。

リノベーションが必要な物件は年々増大。
リノベーションマンションを増やすことで2030年のCO2排出量削減に貢献。

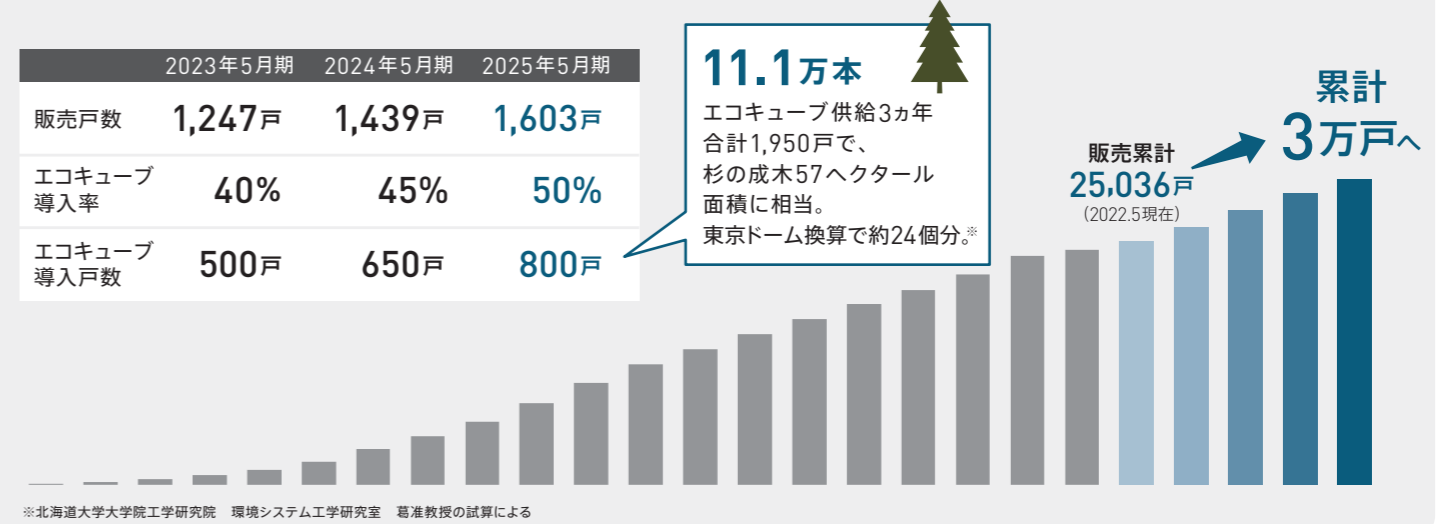


「家も家族もずっと健やか」

- 快適な空気
- 健康に良い
- 結露しにくい
- 省エネ
- 経済的
- CO2削減



エコキューブ仕様の省エネリノベーションマンションの全国展開を加速化し、リノベーション+エコキューブにより更なるCO2削減へ。



生活する人のために

リノベーションによる付加価値でQOLを高めます

インテリックスの物件に住むことで生活する人が心身ともに豊かになれるように、生活する人たちのQOL (Quality of Life) を上げていくことが、この先創出していきたい当社の付加価値「+」です。

機能性UPにより快適性と健康を高めることでQOLを高める

機能性 × **デザイン** = **QOL向上**

多彩な選択肢でデザイン、嗜好性に応えることでQOLを高める



市場のために

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

リノベーションの品質を担保するとともに、不動産取引の透明性「=」を高め、公正で誰もが安心して取引できる流通環境を率先して作っていくことも当社の役割です。



「エコキューブ」のフランチャイズビジネスを担い、省エネリノベーションの加速度的な普及を目指す。



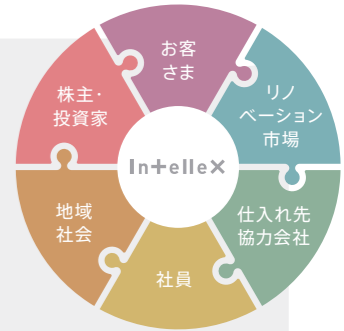
不動産直販のWebプラットフォーム。仲介手数料無料で、リノベ物件を気軽かつ安心安全に取引できる仕組みを整備。



ステークホルダーとともに

パートナーとの共創で新たな価値をつくります

当社に関わる全てのステークホルダーと共創「×」して、リノベーションの定義を広げていきます。例えばリノベーションによって地域が元気になる不動産の価値も上昇するような、社会インパクトをもたらす様々な取り組みをパートナーと展開してまいります。



In+elleX × **ステークホルダー** = **新たな価値**

TOPICS

1

品質も実績も国内トップクラス 販売累計25,000戸突破！「R住宅」発行件数も1位

リノベーションマンションのスタンダードをつくり続けてきたインテリックス。これまでに販売したリノヴェックスマンションは17年連続で1,000戸を超え、販売累計戸数はついに25,000戸を達成！品質基準を満たした優良なリノベーション物件に与えられる「R住宅」発行件数の企業ランキングも昨年に続き1位となりました。



■2021年度「R住宅」発行件数ランキング第1位！

No	社名	戸数	主な事業種別	事業エリア
1	インテリックス	1,064	買取再販	全国
2	大京穴吹不動産	921	買取再販	全国
3	エフステージ	613	買取再販	首都圏
4	未来都市開発	418	買取再販	首都圏
5	リノベる	368	請負	全国

TOPICS

3

若手芸術家を支える取り組み 京都芸術センター主催イベントへ協賛

ジャンルを問わず、若い世代の芸術家の制作活動や発表を支援する京都芸術センター。同センターは、アーティストに無償で制作場所を提供するほか、国内外のアーティストが京都に滞在し作品制作を行う機会を提供しています。インテリックスはこの活動を支持し、7/18～8/7に滞在制作する額田大志氏と山下恵実氏の公演と、8/31～10/31は、オーストラリアからアーティストのジェナ・リー氏を招聘するアーティスト・イン・レジデンスプログラムに企業として協賛しています。



京都芸術センター



8/6、7開催
額田大志×山下恵実
「FURUMAI」
イベント詳細はこちら▶



TOPICS

2

SDGs推進イベント〈日経SDGsフェスティバル〉 グリーンアーキテクチャ会議に登壇しました

SDGsをテーマに、すべての人々や企業とともにSDGsの実現を議論する世界規模のイベント〈日経SDGsフェスティバル〉。インテリックスからは代表の俊成と、グループ会社リコシスの専務を務める齊藤が参加しました。脱炭素社会実現のために、官民をあげて中古住宅の流通数を伸ばす仕組みづくりの重要性を訴えた俊成。一方、齊藤はカーボンニュートラルに向け、省エネルギー「エコキューブ」の普及・浸透を目指すなど、サステナブル社会への貢献に取り組む決意を語りました。

サステナブル社会への移行を考える SDGs推進イベント

環境やジェンダーなど多数が議論された日経SDGsフェスティバル。中でも今年にはゼロカーボン移行元年とされ、建築や住宅を軸にサステナブル社会への移行を考える「グリーンアーキテクチャ会議」は注目を集め、講演は日経アーキテクチャや日経ESGにも掲載されました。

アーカイブ動画はこちら▶

IntelleX

株式会社インテリックス
代表取締役社長

俊成 誠司



RECO SYS

株式会社リコシス
専務取締役

齊藤 克也



TOPICS

4

mui Labの ミラノ展示を支援

木製インターフェース「muiボード」で知られる、京都発のスタートアップ企業 mui lab。心に寄り添うテクノロジーの普及を目指し、生活の中に温かい手応えを届ける企業です。「人と社会と新しい価値をつなぎ、幸せをつくる」ことをMISSIONと考えるインテリックス空間設計は、これに共感。6/5～12に行われたミラノサローネ Superstudio Showと Archiproducts Milanoへの出展に協賛企業として参加しました。



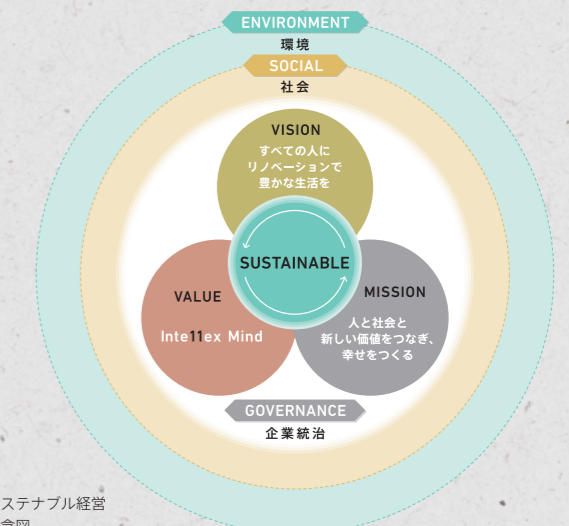
テーブルを拭くと明かりが灯り、花瓶を置くと音楽が流れて朝食の準備が整う。人の生体行動に沿って空間がしつらえられる過程を体験的に展示

TOPICS

5

サステナビリティ 委員会を設置

インテリックスグループは持続可能な社会の実現に向けた取り組みを全社活動として実践するため、「サステナビリティ委員会」を今年6月に発足させました。本業のリノベーションを通じ、企業理念である「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」の実現に向けグループのサステナブル経営を推し進めています。





中古マンション+リノベ
Used Mansion & Renovation



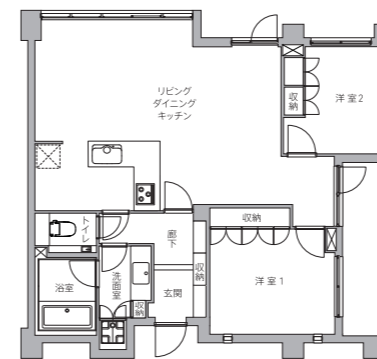
1.木の温もりと日差しに満ちた心地よいLDK。2.空間を緩やかに繋ぎ、部屋中に光を取り込む室内窓。3.天井の梁がナチュラルな空間を演出し、アンティークドアがアクセントに。4.キッチンには柵を設置し、愛犬との動線をセパレート。5.シューズクローゼットにはお散歩グッズや洋服の収納スペースを。愛犬のための工夫が満載。

愛犬との毎日が、もっと楽しくなる。 木のぬくもりに満ちたカフェライクな空間。

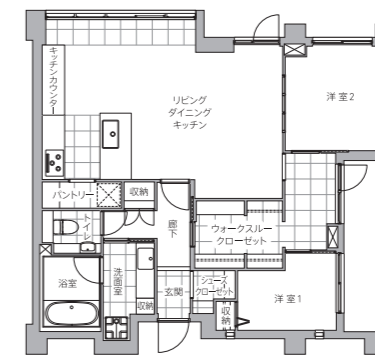
アイアン飾りの入ったアンティークドアを開けると、そこはまるでカフェのような空間。グレイッシュなキッチンに温かみのあるタイルや木目の収納…とコーディネートにもセンスが光ります。住み替えのタイミングで「愛犬と快適に暮らせる家を」とリノベーションを決めたKさん。パントリーにはドッグフードスペース、玄関脇には洋服やお散歩グッズを置ける広々としたシューズクローゼットが設けられ、フローリングも滑らないようペット専用コーティングが施され…とあちこちに愛犬のための工夫が。「キッチンには突っ

張りタイプの柵を設置してもらいました。イレギュラーな注文でしたが、既製品のキッチンで対応できたのが嬉しかったです。玄関前には柵を、バルコニーにはラティスフェンスを取り付け、愛犬の安全性にも配慮しています。寝室とリビングの間には新たに室内窓を設け、リビングにたっぷりの日差しを届けるように。窓枠や梁など、目に入るところはすべて木の風合いや柔らかなブラウンでナチュラルな雰囲気大切にコーディネート。人間はもちろん、愛犬も一緒にくつろげる空間に仕上がりました。

Before



After



Data	
家族構成	単身+愛犬
専有面積	約81㎡
築年数	13年
工事費	
間取り	2LDK→2LDK+S
	約1,600万円

ポイントは「エリア分け」 お客さまのご要望を形に。

人間のエリアと、ワンちゃんと一緒に過ごすエリアを分け、互いに過ごしやすいようプランニングしました。またLDKと寝室を区切る壁には室内窓を設けて明るく開放的な空間を創出。洗面台の横にはメイクスペースを、リモートワーク用にテーブル脇コンセントなどを設けるなど、暮らしに寄り添う配慮を心がけています。

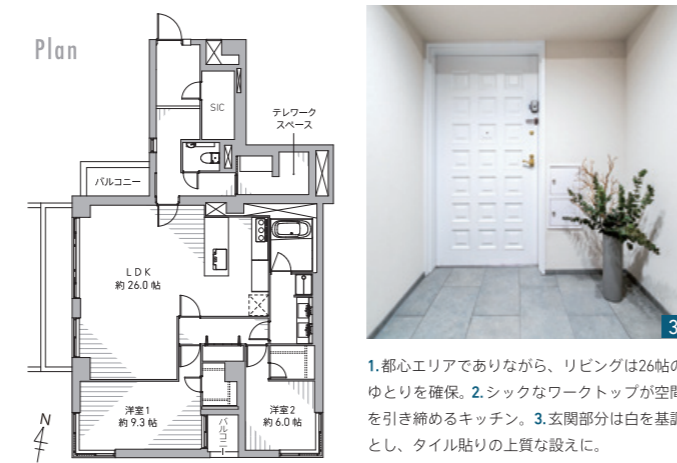
担当者 多田あずさ
(インテリックス空間設計 青山店)



リノベーションマンション
Renovation Mansion

大人に似合う、ヴィンテージ。

赤 坂八丁目。グローバル、かつ大人な街に佇むヴィンテージマンションをリノベーションしました。家族の寛ぎを演出し、来客を招くパブリックスペースともなるLDKは100㎡超のゆとりを活かした26帖の贅沢な空間に。折上天井の内装がいっそう空間の広がり演出します。リビングから奥はプライベートなエリア。2つの洋室にはそれぞれ大容量ウォークインクローゼットを設け、大切なファッションアイテムもゆったり収納。キッチンにはトリプルワイドIH、テレワークスペースは部屋奥にデスクが置け、集中しやすいレイアウトにするなど、実用面や機能性もしっかりとプランニングされています。



1. 都心エリアでありながら、リビングは26帖のゆとりを確保。2. シックなワークトップが空間を引き締めるキッチン。3. 玄関部分は白を基調とし、タイル貼りの上質な設えに。

真の上質を知る人のために。

都心エリアにお住まいの方が「よりアップグレードした暮らしを叶える住まい」をイメージして設計しました。現代の暮らしにふさわしい機能性を備えながら、上質な住空間が特徴です。

担当者 杉山達也 (インテリックス空間設計)

Data		工事費 約2,470万円
築年数	44年	
間取り	2LDK+テレワークスペース	
専有面積	約116.79㎡	

PLUS TALK

— リノベと協働 —

インテリックス 経営管理部主任

秋元 尊

バックオフィスのふたりが語る、
変わり続ける会社の未来。

インテリックス 人事総務部主任

徳丸 優子

◎ 誠実さとベンチャー気質

秋元: 2014年入社組が顔を合わせるのは久しぶりですね。徳丸さんは入社後は総務関係がメインで、最近は人事業務の採用で忙しいとか？

徳丸: そうなんです！いま、仕事の大部分が採用業務です。リノベーション販売累計戸数も25,000戸を超え、部署もグループ会社もどんどん新設され、採用人数もすごく増えて。どこの会社も人材が不足する中、どうやって自社に合う人から応募してもらうかを必死で考えています。秋元さんは、入社時インテリックスのどこに惹かれましたか？

秋元: どの仕事に就いても、何かしら「提案」しますよね。私はそれに苦手意識があった。だからこそ、最初に営業力を身に着けようと思って。難易度の高い高額帯の商品を提案する不動産にしよう、インテリックスなら不動産以外にも挑戦できるだろう…と入社しました。

徳丸: 苦手な分野に挑戦するのも、きちんと成果を出したのも両方すごい(笑)。インテリックスはリノベーションのパイオニアとしての実績がありながら、新しい事業にもチャレンジするベンチャー気質があるから、秋元さんにぴったり。

秋元: 不動産の仲介営業、仲介のバックオフィス、広報、経営管理部…と経験してきましたが、どこの部署も風通しがいいというか、言いたいことが言いやすい。個性豊かだけど、皆さん真面目で、モノづくりに対して誠実。世の中にはリノベーションをうたいつつも、そうじゃないものも存在している。それに対し、真面目に取り組んでいるからこそ提供できる価値があるな、と。

◎ 伸びのび働ける環境づくりを

徳丸: インテリックスが成長期・過渡期にある中、経営管理部の観点から見た課題はありますか？

秋元: 変化のスピードに合わせて、予算管理など自動化を進めたいと思います。あとは、ITリテラシーの浸透やDX化の推進をして、会社をアップデートしていきたいですね。徳丸さんがこれから取り組みたいことは？

徳丸: 会社の長期的な経営方針を踏まえて、より計画的に採用や育成をする仕組み作りが必要だと考えています。各部門から緊急的に要請を受けての採用活動が多い現状を変えていきたいです。

秋元: 変革を恐れず進化していくことはインテリックスの強みですよ。徳丸: たとえば、短時間なら働ける方、特定の職域ならすぐ能力を発揮できる方…など沢山いらっしゃる。勤務時間や勤務体系を見直して、活躍できるフィールドを広げたいです。色んな立場の人の話を吸い上げて、会社に対して提案を行い、多様な人材が伸びのび働ける環境・企業文化を新しく作るのは今後自分がやっていく課題だと思います。

Takeru Akimoto

経営管理部主任。2014年新卒入社。インテリックス住宅販売に出向し仲介営業、仲介のバックオフィス業務を経て、インテリックスの広報IR部でマーケティングを担当。昨年、経営管理部に配属。

Yuko Tokumaru

人事総務部主任。2014年中途入社。総務と人事業務を担当。現在は新卒・中途採用の業務を中心に、研修の企画・運営や社員の面談、派遣社員や有期雇用社員の契約更新など幅広く担当。

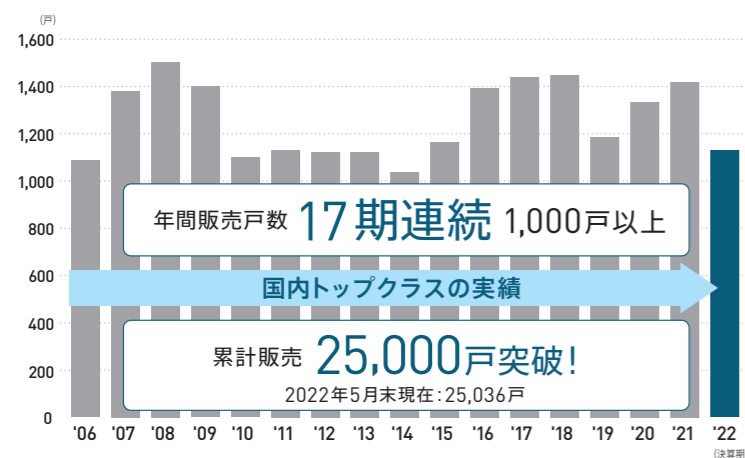
Over Review [2022年 5月期]

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



- Pick up**
- 1 リノヴェックスマンションは流通物件の不足等を背景に仕入件数が減少し、当期の販売件数は前期比20.5%減の1,129件。当期の仕入進展(件数:前期比7.4%増、金額:24.5%増)を受けて、次期の販売回復を目指す。
 - 2 リノベーション内装事業は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14.8億円(前期比13.2%増)。2023年5月期は個人・法人向け合わせ、売上高18.2億円を見込む。

■ リノヴェックスマンションの販売状況



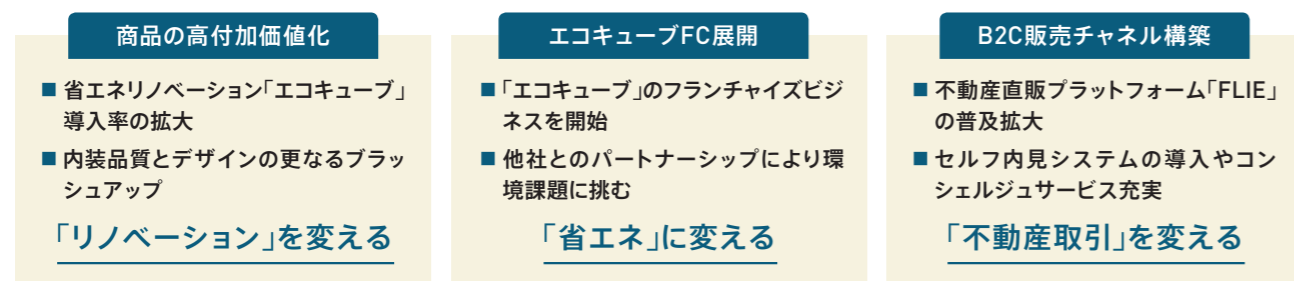
■ リノヴェックスマンションの販売実績

2022年5月期(2021年6月~2022年5月)

販売戸数	1,129戸	前期比	△291戸
平均販売価格	2,324万円	前期比	+120万円
平均築年数	33.3年	前期比	+2.7年
平均面積	66.2m ²	前期比	△1.5m ²

中期経営計画[2023/5-2025/5]による重点方針

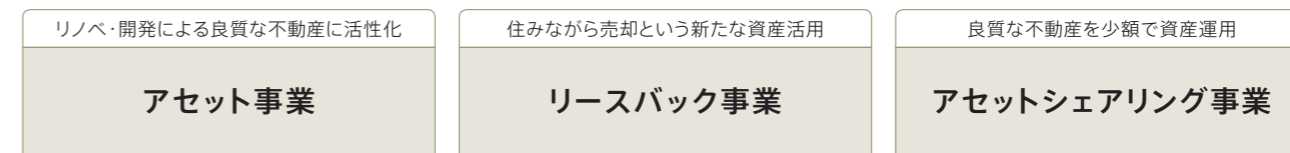
省エネリノベーション「エコキューブ」をはじめとする高付加価値なリノベーションの普及拡大とプラットフォーム構築を目指す



中長期的な成長を見据え、この3年間で積極的な先行投資を実行

Over Review [2022年 5月期]

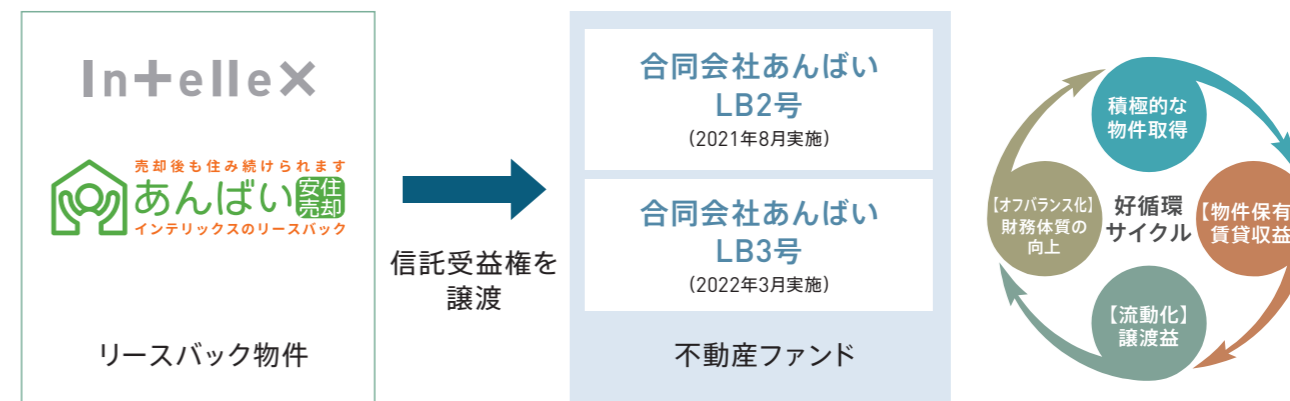
資産としての不動産活用・運用のソリューションによる付加価値を提供



- Pick up**
- 1 リースバック物件を対象とした不動産信託受益権の売却による流動化を2度実施したこと等により、当事業分野の当期の売上高は前期比4.4%増の83.2億円。
 - 2 リースバック事業は2021年5月期以降、収益化が継続。リースバック物件の流動化が利益に大きく寄与し、オフバランス化を行なったことで財務体質が向上し、今後も積極的に物件取得を推進する。

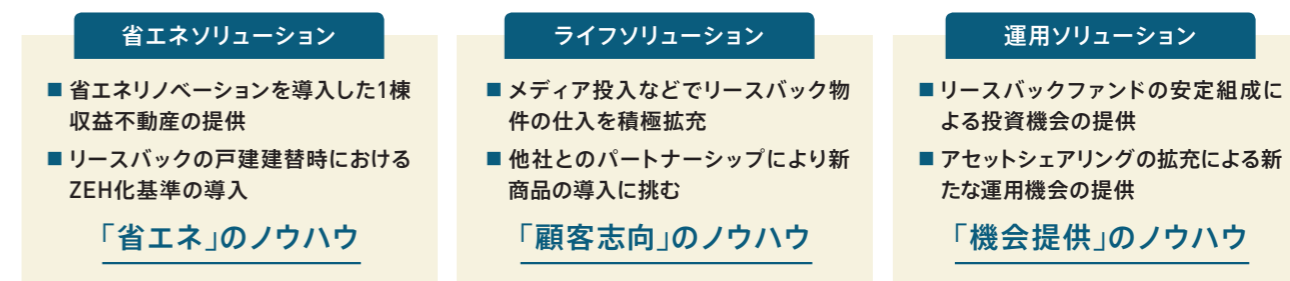
■ リースバック物件の流動化の状況

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



中期経営計画[2023/5-2025/5]による重点方針

当社の強みであるリノベーション、商品開発ノウハウを拡充することで、より資産性が高く運用に適した不動産商品を提供する



中長期的な成長を見据え、この3年間で商品化ノウハウ・投資家リレーションを拡充

