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する
「リノベーション総合カンパニー」です。

買いたい

フレッシュエアを取り込む熱交換式第1種換気を採用した省エネリノベマンション「エコキューブ」も登場！

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16年連続1,000戸超え。累計戸数24,000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！

※2021年11月末現在

リノベーションマンション・戸建の購入

0120-99-1307

株式会社インテリックス　受付時間／10：00～18：00（水曜定休）

売りたい

売却物件募集中！

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円でできる、リノベしてからの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。

■売却後も住み続けたい

リースバック 安住売却〈あんばい〉

■すぐに売りたい

直接買取サービス

マンション・戸建・ビル・土地の売却

0120-37-3986

株式会社インテリックス
受付時間／10：00～18：00（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。

■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

0120-77-8940

株式会社インテリックス
受付時間／10：00～18：00（土・日・祝定休）

リノベーションしたい

きもちまで測るリノベーション。

デザインだけではなく、暮らしやすさまで実現できるのは確かな「施工力」があるから。リノベ前の中古マンションを数多く保有しているので、未公開物件をご紹介するなどトータルにご提案できます。「エコキューブ」リノベにも対応！

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

セミナー・相談会開催

リノベーションを成功に導くセミナー・無料相談会を開催。

詳しくはHPへ▶

リノベーション

0120-55-3927

株式会社インテリックス空間設計　受付時間／10:00～18:00（水・日・祝定休）

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　登録受付中

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▶

Intellex+ ｜ Intellex Plus ｜ 第27期中間報告書（2021.6－2021.11） ｜ 2022年2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 東建インターナショナルビル11F

Intellex+

Intellex Plus 2021.6－2021.11

Intellex
株式会社 インテリックス

第27期中間報告書　証券コード：8940

測るの物語

「断熱の惑星。」

人呼んで「断熱材と結婚した男」。建築物の温熱環境コンサルティングを行うグループ会社インテリックスTEIの代表・齊藤克也は、自他共に認める"断熱"マニアだ。海外のパッシブハウス認定取得をはじめ、自身でも断熱工法の型式認定を独学で（！）取得しているという実績はまさに——本人の言葉を借りれば、断熱を極めた（心熱き）変態である。

齊藤は言う。「わたしのヒーローは、北海道における建築環境の第一人者でもある荒谷先生（北海道大学名誉教授）。時代に先駆けてパッシブ理論を実践したことでも知られる彼の講演では、『わたしたちの住む地球自体が、大気という断熱材に守られた外断熱である』という話から始まります。とてもスケールの大きなこのエピソードを思い出すとき、私自身もインテリックスという企業を守る外断熱のような存在でありたいと思うのです」。

そんな齊藤が中心となって取り組んだのが、リノベーション・オブ・ザ・イヤー2021において特別賞（省エネリノベーション普及貢献賞）に選ばれた「エコキューブ」。物件ごとに温熱計算を実施し、必要に応じて断熱と内窓、エアコンに加え全熱交換式第１種換気システムを組み合わせることで快適な室内環境を構築する高気密・高断熱リノベーションである。「エコキューブは夏涼しく、冬は暖かく、常に心地よい室内環境をつくり出します。これまで以上に快適かつ健康的に暮らすことができ、結果的にCO_2削減につながる。日本人は我慢を美徳とする民族ですが——無理をせず地球環境に貢献でき、家計の節約にもなる点がメリットです」。

集合住宅においては、これまで立地条件や価格を重視する販売手法が主だったために、性能面での進化が遅れていたと齊藤は言う。「たとえば『ランニングコスト』という明確なバリューによってトヨタのプリウスが消費者に選ばれたように、リノベーションマンションにおいても省エネ性という新たな価値観で選ばれる時代が来ていると思います」。

今後、エコキューブによるリノベーションはさらに着工数を増やしながら展開する予定だ。そこにも、彼なりの想いがあった。「エコキューブは、これまで24,000戸以上の実績を築き上げてきたリノヴェックスマンションの進化形です。不動産業界の慣例にとらわれず、よりよい住宅の普及によって日本のリノベーションの底上げを目指していくこと。それが、ナンバーワンたる企業の役割ですから」。インテリックスの未来に、齊藤が担う役割は大きい。

vol.13

ILLUSTRATION：TOSHIMASA YASUMITSU

Intellex+ | Intellex Plus |

2022年5月期中間期を振り返って

代表取締役社長　俊成誠司

当中間期における売上高は、前年同期比18.7％減の170億89百万円となり、営業利益が前年同期比3.7%増の5億60百万円、経常利益が前年同期比2.5%増の4億円、親会社株主に帰属する四半期純利益が前年同期比6.6％増の2億42百万円となりました。

また当中間期の配当金につきましては、1株につき13円（前年同期比2円増配）とさせていただきました。2022年5月期の通期連結業績予想につきましては、2021年5月期決算短信の発表時（2021年7月13日付）に開示しました内容に変更はございません。

各事業の概況につきましては、以下よりご報告させていただきます。

セグメント別業績

リノベーション事業分野

当事業分野における売上高は136億13百万円（前年同期比23.1％減）となり、営業利益は6億79百万円（同9.4％増）となりました。主たる事業のリノヴェックスマンション販売は、流通物件の不足により物件販売件数が減少したものの、根強い需要による利益率上昇がカバーし増益となりました。

ソリューション事業分野

当事業分野における売上高は34億75百万円（同4.4％増）、営業利益は3億2百万円（同20.1％増）となりました。リースバック事業における不動産信託受益権の譲渡を行ったことが収益の押し上げに寄与しました。

Challenge

1 業界のリーディングカンパニーとして、新たな商品・サービス創造に挑戦することでサステナブルな課題を解決

私はインテリックスの強み、企業価値の源泉は社員一人ひとりが「インテリックスらしさ」を追求するフロンティア精神だと考えています。世の中になかったサービス、工法、ソリューションを生み出し、そしてお客さまのニーズやご意見、厳しい声にも真摯に耳を傾け、中古マンションに対する透明感を高める努力を続けたことで24,000戸超のリノベーション実績を積み上げることができました。

私の役割は、これら創業以来実践してきた「住まいのサーキュラーエコノミー（循環経済）」ビジネスモデルを強化することです。そのような中、当社は断熱性・気密性を高めることで中古住宅においてもCO2排出量を削減できる高付加価値リノベーション工法を開発し、「ECOCUBE（エコキューブ）」としてリノヴェックスマンションへの導入を開始しました。

今後は、エコキューブの導入により他社との差別化を図り、収益の拡大を目指すとともに、エコキューブをリノベーション業界の新たなスタンダードとして普及、浸透させるべく積極的な事業展開を図り、業界のリーディングカンパニーとして環境や社会の持続性に関心を高く持たれている消費者の皆様からのご期待に応えてまいります。

エコキューブがリノベーション・オブ・ザ・イヤー2021 特別賞を受賞 ▶ P12

生活の質（QOL）向上を実現する
高付加価値リノベーション「ECOCUBE（エコキューブ）」を市場へ本格導入

Intellex × ECOCUBE

「エコキューブ」により、差別化・高付加価値化戦略を強力に推進

- 「エコキューブ」ブランドに即したエリア、プロモーション展開により収益の持続的な成長を目指します。
  → リノヴェックスマンションの販売価格・利益率アップを図ります。
- 「エコキューブ」の市場浸透を図るため、新たな施策、M&A等を含めた積極的な展開を推進します。

2　市場区分の見直しに関する当社の方針

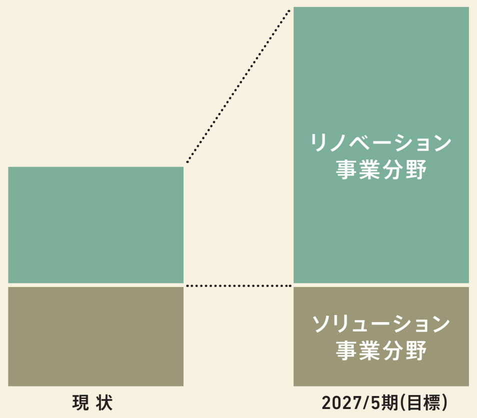
当社のVISION（ビジョン）『すべての人にリノベーションで豊かな生活を』の実現に向け、今後、環境に配慮した省エネリノベーションの普及拡大を推進し、社会課題の解決に取り組んでまいります。リノベーションのリーディングカンパニーとしてVISIONを実現するため、持続的な成長や、より高度なコーポレート・ガバナンス体制の構築による中長期的な企業価値の向上を目指し、この度、プライム市場を選択することといたしました。

2027年5月期までの約5年間を計画期間とする上場維持基準適合に向けた施策を推進していくにあたり、「流通株式時価総額」を高めていくために、営業利益を上げ業績アップを図っていくことが必須です。不動産市況の影響を受けにくい事業ポートフォリオを着実に構築していくことにより、持続的な収益の向上を図り、目標を達成していきたいと考えております。

そしてその最大のポイントとなるのが差別化戦略です。当社が創業以来培ってきたリノベーションのノウハウや実績を基礎として、新たな技術や資材を取入れながら、次なるステージのリノベーションを世の中に提供していきたいと考えております。

コア事業であるリノベーション事業分野の施工ノウハウ・実績と、新たな技術を融合させた差別化戦略により、第2の成長ステージへ

・収益成長イメージ



■新ラインナップの高付加価値リノベーション「ECOCUBE（エコキューブ）」の導入・普及を強力に推進
→差別化戦略に基づく各種施策の展開により、大幅な収益拡大を目指す

■リノベーション・開発による良質な不動産の安定的な供給
■リースバック物件等の流動化推進による安定収益の確保

［ 関連 ハイブリッド型ビジネスの拡大 ▶ P15 ］

インテリックスは、東証一　部から「プライム市場」へ

東京証券取引所の市場区分見直しに伴い、当社は2021年12月、プライム市場を選択することを公表し、上場維持基準の適合に向けた計画書を発表しました。計画書の重点ポイントは、以下の通りです。

※参照「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」▶

point 1

上場維持基準の適合に向けた基本方針

1 本計画書及び中期経営計画に沿った業績向上

- 「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（本計画）を公表
- 本計画に沿った「中期経営計画」を2022年7月に公表予定

2 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、積極的なガバナンス体制の充実を図ることで、企業価値の向上を目指す

3 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

当社における充足すべきプライム市場の適合基準は「流通株式時価総額」です。基準100億円に対し、当社は移行基準日において35億円でした。この計画書では、いかに「流通株式時価総額」をどのようにして高めていくかを説明しています。

point 2

上場維持基準の適合に向けた定量目標

■ 業績の向上を最重要項目ととらえ、既存事業に、不動産市況の影響を受けにくい新たな事業領域を加えることで、事業ポートフォリオの構築による中長期的な収益の持続的成長を目指します。

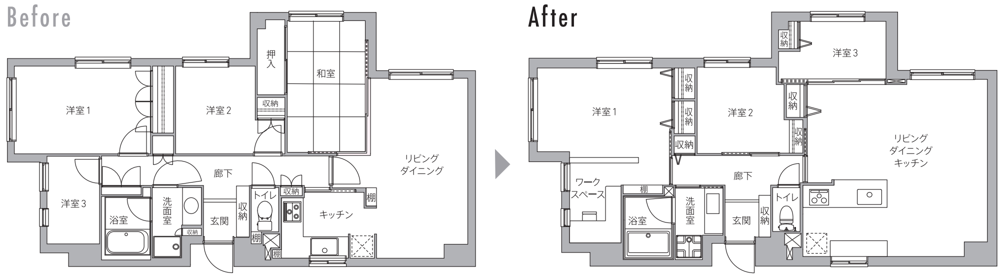
5ヶ年計画の定量目標（2023年5月期～2027年5月期）

	2021年5月期（実績）	2027年5月期（目標）
経常利益	19億円	32億円
当期純利益	11億円	22億円
純資産	115億円	175億円

快適なテレワーク空間を創出！
機能性にも大満足のリノベーション。

「働き方が変わり、出社は週に1〜2日だけ。夫婦ともに落ち着いて仕事ができるスペースが家のなかに必要になりました」と話すKさんご夫婦。都心の賃貸からの転居を決め、ゆとりある空間が確保できる郊外の中古マンションを購入しリノベーションがスタートしました。
必須であったワークスペースは寝室の一角に。その日の仕事内容に応じて、ご夫婦で交互に使用しているそうです。
「建築士さんには、『空間が繋がりながら視線が切れる肩ぐらいの間仕切り壁を置いては？』と、提案されました。この間仕切り壁のおかげで、廊下から見えても抜け感がありながらベッドは隠れているので、急な来客があっても安心です」とプランニングにもご納得。また、お子様が小さいこともあり、キッチンはリビングを見渡せるオープンタイプを希望していました。「憧れていてたスタイリッシュなキッチンを採用したいと思っていたのですが、建築士さんにはサイズに合わせて、通路幅やドアのスペースを調整してもらいました。イヤな顔ひとつせず、何度も図面を描き直してくれたのが印象に残っています」。さらに断熱やインナーサッシを入れて家自体の機能性もアップ！家で過ごす時間が多くなった昨今、「毎日がとても快適です」と満足そうにお話してくれました。

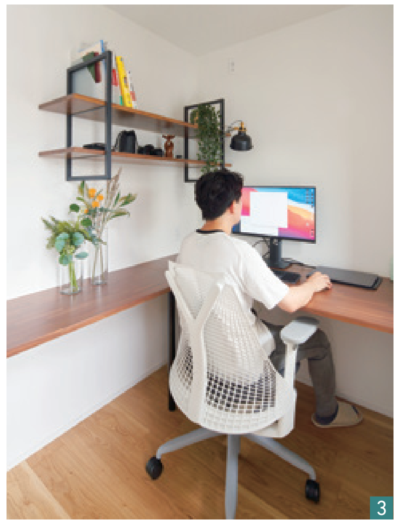
4. 団らんを育むダイニング。断熱性能も上がり快適さもぐっと向上。5. 和室だったスペースは楽しいキッズスペースに。



Data

家族構成	ファミリー
築年数	21年
間取り	4LDK → 3LDK
専有面積	約78㎡
工事費	約1,500万円

中古マンション＋リノベ
Used Mansion & Renovation



1. オープンスタイルのキッチンからは家全体を見渡せる。床材はクルミ材の無垢フローリング。2. ワークスペースと寝室を緩やかに区切る間仕切り壁。3. 寝室の一角に設けた快適なワークスペース。空調も一台でまかなえる。

将来的に可変性を持たせたキッズスペース

もともと和室があったリビング奥の空間をキッズスペースに変更。子どもが大きくなったら個室にもでき、さらに子どもが独立したら小上がりをつくることも可能。将来を考えて使い方に柔軟性を持たせました。

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

1. 明るい陽射しが差し込むLDK。ナチュラルな木目調のインテリアが上質感を演出。**2.** リビングにペンダント照明を設置してもバランスがよくなるよう考慮しダウンライトを配置。**3.** 玄関から廊下まで続く大型収納を間接照明がほどよく照らす。**4.** 食洗機も完備した機能的なキッチン。

白金エリアにふさわしい、上質なライフシーンを演出する住まい。

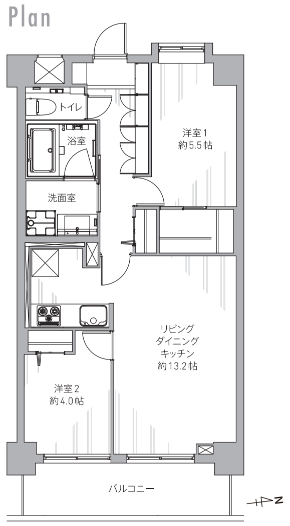
都内の高級住宅街としても知られる港区・白金エリア。なかでも高台エリアにある白金台は、住宅街でありながら有名美術館や庭園、ホテルなどが充実しているのが特徴です。今回リノベーションによって生まれ変わったのは、そんな白金台に建つ平成10年（1998年）築の中古マンション。専有面積は約55.55㎡というコンパクトな2LDKですが、使い勝手を満たしながら各所のサイズをミニマムにまとめ上げた「最小寸法」の活用によって、ゆとりある居住空間を実現しました。朝日が心地よく差し込む東向きのバルコニー。LDKはゆとりある約13.2帖を確保し、家族団らんのシーンを描きます。天井はブラウンの木目調、床はホワイトの木目調とツートンカラーで構成された温もりに満ちたインテリアも見どころ。洋室は約5.5帖と約4.0帖をご用意。子ども部屋として、テレワーク用の書斎として多様なライフシーンに対応します。また玄関から廊下まで延びる大容量の収納もうれしいポイント。ウォークインクローゼットも用意されており、かさばる荷物をしっかりと納めることができます。

その木目調の建具を間接照明がほどよく照らし、ホテルライクな落ち着きを演出。このエリアにふさわしい上質なライフシーンを叶えるリノベーションマンションが完成しました。

Data

築年数	24年
間取り	2LDK
専有面積	55.55㎡
工事費	約870万円

Plan



目指したのは、しっとりとした上質感

白金エリアの閑静な住宅街に建つマンションのため、しっとりした上質感のある内装デザインを心がけました。ダウンライトの配置や照度にまでこだわり、ここに住まう人にふさわしい住まいを完成させることができたと思います。

担当者　服部竜雄
（インテリックス空間設計 渋谷店）

Intellex+ | Intellex Plus

PLUS TALK

—リノベと協働—

インテリックス TEI
北川 亮

インテリックス
柳田 善孝

はじめてのエコキューブに選ばれたマンションのハナシ。

◉ 体感してスゴさを実感！

柳田：インテリックス初となるエコキューブ物件は、実は私が仕入れたマンションなんです！

北川：そうなんですね。築年数をはじめ部屋の広さや位置などエコキューブ仕様に適した条件が揃っていたんです。あと、人がいい柳田さんだからお願いしやすい（笑）。

柳田：自分が仕入れたマンションがどうなってしまうんだろうと、最初は不安もありました（笑）。会社として初の試みですから、仕組みやメリットなどを理解するのに少し時間がかかりましたね。

北川：私自身、面白そうな取り組みだと思いましたが——世の中に受けいれられるためにはコスト面をはじめ、クリアすることのハードルが高いと当初は感じていました。

柳田：完成して現地を訪れた時に、部屋に入ると空気の質が全然違うんですよ！温度も一定に保たれていて快適だなと。体感してみて、『これはスゴいシステムだ』と肌で感じることができました。

◉ 高気密・高断熱＋相乗効果も？

北川：このマンションは目の前に小学校があるのですが、断熱性を高めるためにインナーサッシ（高性能内窓）を追加したことで遮音性も高まり、周囲の騒音が緩和された。そういった相乗効果も発見できましたね。

柳田：ご契約者様は奥様が花粉症などのアレルギーを持っていらっしゃる方で、快適な空気環境をつくりだすエコキューブに興味津々。学校の校庭から巻き上がる砂埃等も心配されていましたが、高性能フィルターが内蔵された換気システムにより日常生活において「窓を開ける必要がない」という点も気に入っていただきました。

北川：その後、複数のエコキューブ物件を手がけるなかで、工程や施工方法を見直しコストダウンの道筋が見えてきました。奇しくもパンデミックをきっかけに、「居住空間の質」により多くの人が関心を寄せるようになった時代。快適な空気環境と高い省エネ性を備えたエコキューブによって、これからも豊かな生活を実現するものづくりを推進していきたいですね。

Makoto Kitagawa

インテリックスTEI副部長。インテリックス空間設計で設計から内装コンサルティング、全国営業拠点の立ち上げを経て、現職。資材や仕様検討を重ねて、エコキューブの商品開発に尽力中。

Yoshitaka Yanagita

リノヴェックスマンション事業部の仕入れ営業、法人営業を経て2022年よりインテリックスさいたま大宮店長に。「スタートダッシュをかけ社内で表彰されるような店舗を目指します！」と気合い十分。

Intellex+ | Intellex Plus |

PICK UP +

リノベーションの総合カンパニー・インテリックスの最新ニュースと耳寄りなトピックスをご紹介します。

TOPICS 1

未来を見据えて、全社一丸！ MISSION･VISION･VALUEウォール 本社廊下に出現！

Inte11ex Mind

Inte11ex Mind（インテリックスが大切にしている11のこと）を行動の規範に

MISSION･VISION･VALUE

インテリックスの理念であるMISSION･VISION･VALUEを掲示

インテリックスでは、2021年7月に新たな理念体系としてMISSION（ミッション）・VISION（ビジョン）・VALUE（バリュー）を策定し、発表しました。この新たな理念体系は、リノベーションにより豊かな社会を築いていくことが使命である私たちの決意表明です。

インテリックスがお客様、社会に提供できることは何か——自社の強みを活かし、経営基盤をより強固にしながら、未来を見据えて挑戦し続けたい。そのような思いを社員間でも共有すべく、本社の廊下に理念を掲示しました。今後とも全社一丸となり、理念の実現に向けて取り組んでまいります。

TOPICS 2

省エネリノベーション「エコキューブ」が リノベーション･オブ･ザ･イヤー2021 特別賞を受賞！

このたびエコキューブが、一般社団法人リノベーション協議会が主催する「リノベーション・オブ・ザ・イヤー2021」において、特別賞〈省エネリノベーション普及貢献賞〉を受賞しました。エコキューブとは、省エネルギー・住む人の健康・経済的メリットを実現する高気密・高断熱な省エネリノベーションです。省エネ基準義務化への動きが進みつつある新築住宅に比べて、動きの鈍かったリフォーム・リノベーションの省エネ改修。それにいち早く取り組み、中古マンションに「省エネルギー」という新たな価値を付加した点が高く評価されました。

SDGsや低炭素社会の実現が話題になるなか、インテリックスは中古マンションの省エネ化にいち早く取り組み、エコキューブによって一般化に向け大きな一歩を刻みました。

選考委員講評

リノベーションに新たな価値を付加

1室ごとに燃費計算を行い、建材･設備をパッケージにして提供するという手法は、なかなか進まないマンションの省エネ改修に風穴を開けるものだ。ECOCUBEの先進的な取り組みをヒントに、省エネ改修が一般化することを期待したい。

佐々木大輔（株式会社日経BP 日経アーキテクチュア 編集長）

Intellex+ | Intellex Plus |

リノベーション事業分野

Renovation Business

リノヴェックスマンション事業

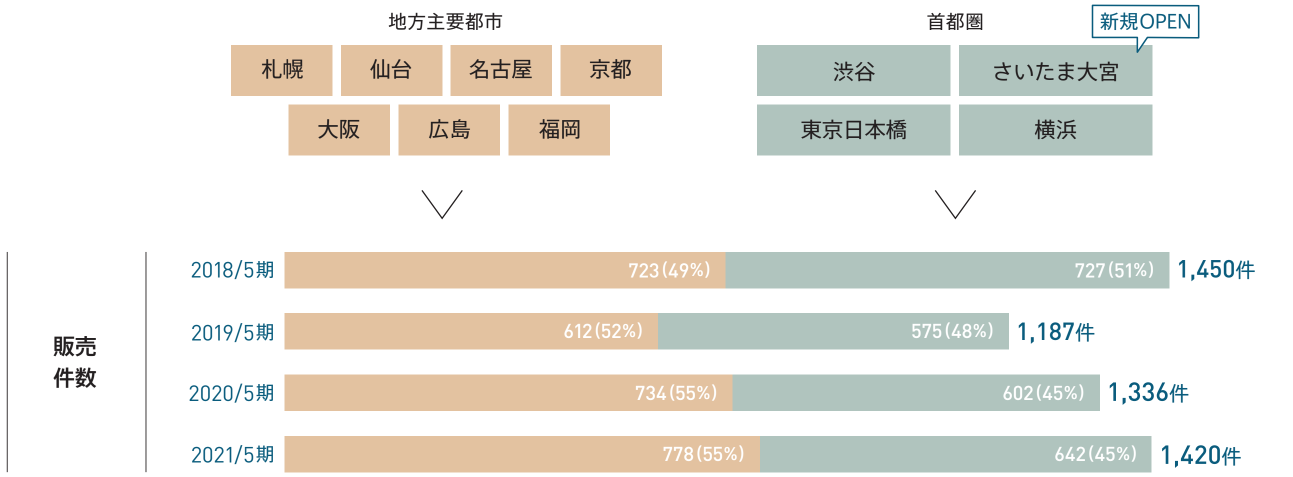
築年数の経過した中古マンションを、一般個人から一戸単位で取得し、最適なリノベーションを施した後、アフターサービス保証を付け、不動産仲介会社を通じて一般のお客様に販売することで、中古住宅流通の促進を図っています。

Pick up

1 当第2四半期の販売件数は、コロナ禍の影響による前期での仕入減少に伴い、前年同期比23.6%減の569件。他方、2021年開業の東京日本橋店の寄与もあり仕入が進展し、**仕入物件数は前年同期比14.2%増の636件。下期の販売増を見込む。**

2 当第2四半期の販売利益面では、**売上総利益率が前年同期比を上回る16.0%(前年同期:12.1%)で推移し、販売件数減による利益の減少をカバー。**

・リノヴェックスマンションの販売状況



地方主要都市:334件(前年同期比△20.3%) 首都圏:235件(前年同期比△27.9%)

当第2四半期 実績 569件(前年同期比△23.6%)

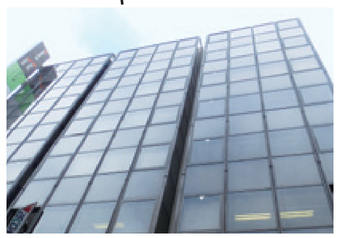
CLOSE UP

さいたま大宮店新規オープンで、営業力を強化

さいたま大宮店長 柳田善孝 登場 ▶P11

2021年の東京日本橋店オープンに続き、さいたま大宮店を2022年2月にオープンします。

リノヴェックスマンション事業の業容拡大に向けて、首都圏(渋谷、東京日本橋、横浜)に加え、全国主要都市(札幌、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡)に営業拠点を開設しております。この度、さいたま大宮店の開設を機に、埼玉エリアでの積極展開を行うことにより、最大市場である首都圏でのシェア拡大を図ってまいります。


入居のビル外観

■ 住所:さいたま市大宮区仲町1-54-3 ビジョナリーⅢ3階
■ お問合せ先:048-662-9810

・リノヴェックスマンションの仕入状況

2021年5月期2Q		2022年5月期2Q			
件数	金額	件数	前年同期比	金額	前年同期比
557件	75億円	636件	+14.2%	95億円	+27.3%

2022年上期の仕入ペースは順調に増加。下期での販売数のキャッチアップを目指す

2022年5月期第2四半期(2021年6月~11月)**リノヴェックスマンション販売実績**

項目	実績	前年同期比
販売戸数	569戸	△176戸
累計販売戸数	24,476戸(業界トップクラス)	
平均販売価格	2,266万円	+21万円
事業期間	109日	△3日

リノベーション内装事業

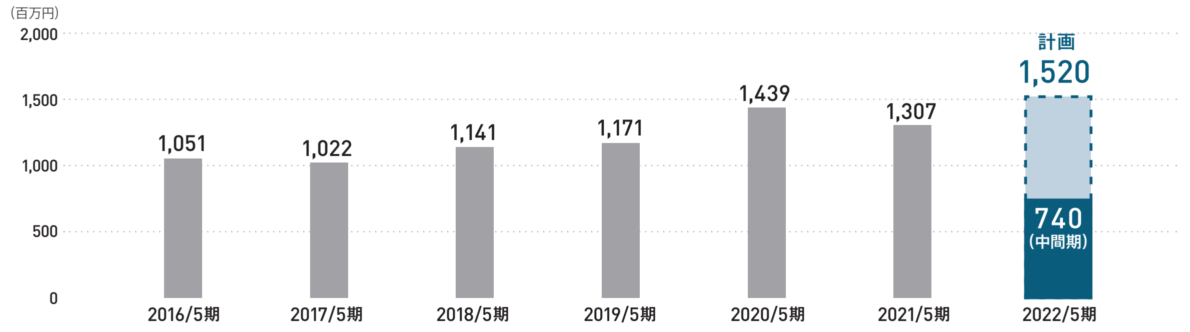
個人や法人に向けて、快適で安心なリノベーション内装を提供。リノヴェックスマンション事業で培ってきたノウハウに加え、年間1,000戸以上の施工実績に基づくスケールメリットにより、高い施工品質と良心的な価格、アフターサービス保証を提供しています。

Pick up

1 **リノベーション需要の高まりを受けての請負受注増**により、当第2四半期の売上高は前年同期比28.5%増の7.4億円。2022年5月期は、個人・法人向けともに回復し、売上高15.2億円を見込む。

2 個人向けでは、**2021年6月にリニューアルしたアフターサービス保証が好評**。業界初の最長20年に延長した保証期間で、"高品質のインテリックス"を強化し、他社との圧倒的な差別化を図る。

・リノベーション内装事業の売上高推移



ソリューション事業分野

Real Estate Solution Business

アセット事業

不動産の資産価値を高めるため、リーシング、不動産管理をはじめ、リノベーション、開発に至るまでさまざまな手法を駆使して、不動産における資産価値の向上を図っています。オフィスビル、ホテル、新築マンション分譲など多岐にわたる不動産を提供しています。

Pick up

ホテル宿泊事業は、長引くコロナ禍の影響により稼働率が低い水準が続くものの、with コロナにおける**ワクチン接種の普及拡大や感染対策を経て、2023年5期中での稼働率80%への回復を目指す**。様々なイベント企画を行い、国内の旅行者の意欲喚起を図る。

[インテリックス宿泊施設の取組み ▶ P16]

リースバック事業

お客様の自宅等を当社が買取り、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。資金の使途に制限はなく、さまざまなニーズに不動産を活用していただけます。

Pick up

前期に引き続き、リースバック事業における取得物件の一部を対象に信託受益権を不動産ファンドに譲渡し売上高18億円を計上、事業収益の押し上げに寄与。引き続き、**物件の流動化促進によるオフバランス化を図り、財務体質の向上へ。**

アセットシェアリング事業

都市部の大型不動産を小口にして所有しやすくした資産運用商品「アセットシェアリング」の販売・管理・運営を行う事業。不動産特定共同事業法に基づき、リノベーション事業で蓄積したノウハウで資産価値の維持、向上を図り、長期での資産運用サービスを提供しています。

Pick up

2021年5月期のアセットシェアリング・シリーズの三軒茶屋の完売と博多の償還を経て、**合計6シリーズが現在運用中**。

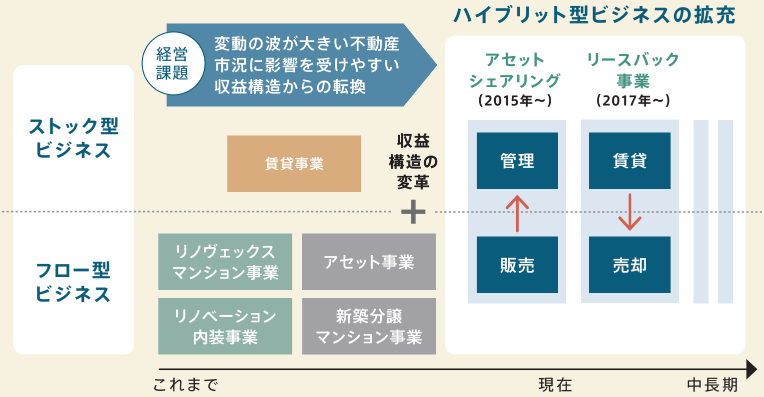
ASSET SHARING ｜ 運用中のアセットシェアリングシリーズ

- 原宿［ シェアハウス：8億円／800口 ］
- 横濱元町［ 商業施設：10.5億円／1,050口 ］
- 渋谷青山［ 商業ビル：12.5億円／1,250口 ］
- 北千住駅前［ ビジネスホテル：19億円／1,900口 ］
- 京町家Ⅰ［ 旅館：4.8億円／480口 ］
- 三軒茶屋［ 店舗・共同住宅：6億円／600口 ］

CLOSE UP

ソリューション事業分野の強化により、「ハイブリッド型ビジネス」を拡充へ

リノヴェックスマンション事業をはじめとした「フロー型ビジネス」は当社の主軸として収益を支える一方、不動産市況の影響を受けやすくもあります。アセットシェアリング事業やリースバック事業をはじめとしたソリューション事業分野の拡大で、安定的な収益を得られる「ストック型ビジネス」を育成し、フロー型とストック型を組み合わせた「ハイブリッド型ビジネス」を推進していきます。



Recommendation

注目の Vol.2

Intellex HOTELS

＼ 多彩なイベントで、まちの魅力を再創出 ／

LANDABOUT
ランダバウト
― 東京・鶯谷 ―

「地域をリノベーションするホテル」LANDABOUTは、江戸・東京の古きよき風情と、現代の新しさを兼ね備えた注目の街・鶯谷に位置するライフスタイルホテルです。毎月恒例となったマーケットをはじめ、宿泊者だけでなく"まち"に開かれた多彩なイベントで、鶯谷の魅力を発信しています。

限定ノベルティ付き

2周年記念プランスタート

2020年に開業したLANDABOUTは、コロナ禍にありながらも多くのお客様と地域の皆様に支持していただき、2周年を迎えました。今回皆様への感謝を込めて、2周年記念の宿泊プランをご提供いたします。

ご宿泊期間：2022年1月16日(日)～2022年3月7日(月)
ご予約受付中

ご予約・お問合せ ▶

限定ノベルティ サコッシュバッグプレゼント!

ウェルカムドリンク「UGUISU Martini」サービス!

※ノンアルコールに変更できます。

ディープな魅力を発見

名所を巡って「鶯谷所印」集め

さまざまなカルチャーが混在する不思議で奥深い街、鶯谷。「鶯谷所印」はそんな街の魅力を再発見するイベントです。LANDABOUTを起点に、気になるスポットを巡ってオリジナルの所印帳を作ることができます。「鶯谷所印」はJR東日本主催の「HAND! in YAMANOTE LINE」の「OPEN UGUISUDANI」に参画しています。

開催期間：2022年1月17日(月)～2022年3月7日(月)
所印帳購入場所：LANDABOUT東京 2階フロント　所印帳価格：300円

イベント開催概要 ▶

【 LANDABOUT DATA 】・所在地：東京都台東区根岸3-4-5 ・アクセス：JR山手線鶯谷駅から徒歩3分、東京メトロ日比谷線入谷駅から徒歩5分 ・総客室数：169部屋

montan HAKATA
モンタン博多
― 福岡・博多 ―

共同住宅を福岡市初のホテル&レジデンスにリノベーションしたモンタン博多は、「URBANHOPPING(アーバンホッピング)」がコンセプト。ステイ中、ホテルを起点に博多の街を気軽に巡って楽しむことのできる、さまざまな宿泊サービスを提案しています。

毎週金曜日に登場!

NOKISITA 軒先スタンド

長引くコロナ禍の中、宿泊ゲストだけではなく地域の皆様にも貢献できることはないかーモンタン博多がスタートさせたプロジェクト。九州産小麦粉を使用して作られる無添加のワッフルとバリスタが丁寧に淹れるハンドドリップコーヒーをぜひお楽しみください。

開催日：毎週金曜　開催場所：montan HAKATA 1階エントランス前

NOKISITA情報 ▶

安心&充実のアメニティ

家族旅行に最適な新ファミリープラン登場

ご家族でのお出かけは準備しなければならないものも多く、ホテルの滞在も負担に感じることが少なくないもの。新ファミリープランでは、充実したアメニティに加え各部屋におむつ専用のごみ箱を設置するなど、お子様とも安心してご滞在いただけます。

■お部屋タイプ：ファミリールーム 25㎡(ダブルベッド1台＋シングルベッド2台)
■プラン特典：・ママ&キッズ ベビートライアルセット(全身シャンプー・ヘアシャンプー・ミルキーローション・ミルキークリーム ・UVライトベールSPF20/PA++)・おむつ各種(新生児用～Lサイズまでご準備有り)・携帯用おしりふき(20枚入り)・キッズアメニティセット(スリッパ・歯ブラシ・ボディウォッシュ・ハンドタオル)・12時までのレイトチェックアウト

ご予約・お問合せ ▶

【 montan HAKATA DATA 】・所在地：福岡県福岡市博多区博多駅東3-6-11 ・アクセス：JR博多駅から徒歩8分、福岡市営地下鉄空港線東比恵駅から徒歩5分 ・総客室数：98部屋

Financial Review

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は、在庫が少なかったため販売件数が前年同期比で23.6%減の569件。リースバックでは不動産信託受益権の譲渡により売上寄与。結果、売上高は、前年同期に比べ18.7%の減少。

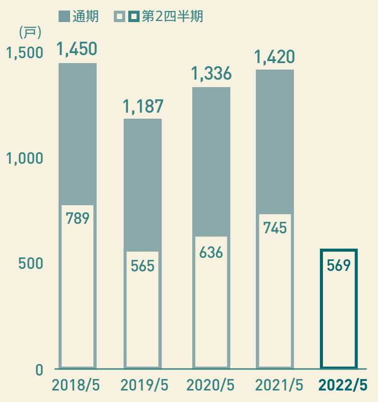
\ POINT /
2 経常利益

リノヴェックスマンションの利益率が高い水準で推移したことに加え、リースバック物件の流動化に伴う売却益を計上したことが、販管費の増加を吸収し、前年同期に比べ2.5%の増益。

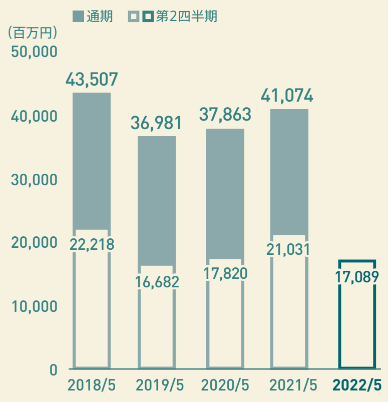
\ POINT /
3 自己資本比率

積極的な仕入により棚卸資産を前期末から約4割増やしたことにより総資産が増加し、その結果、自己資本比率は前期末より1.4ポイント低下し30.5%。

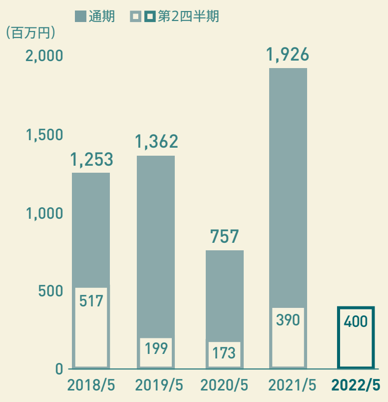
■リノヴェックスマンション販売戸数



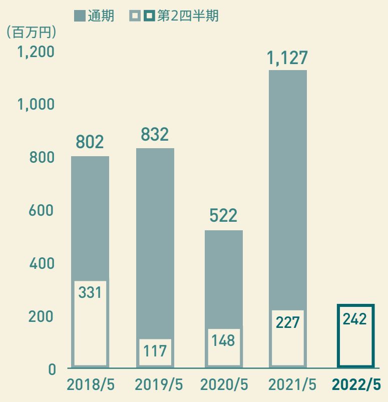
■売上高



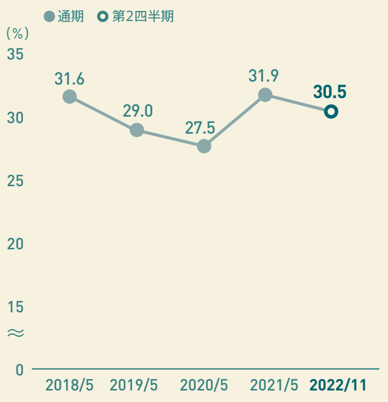
■経常利益



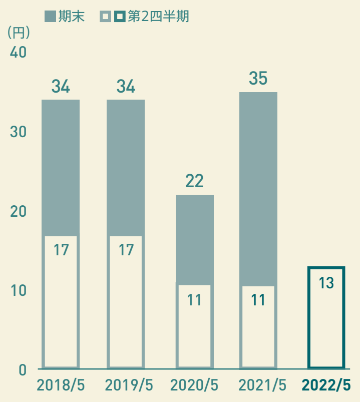
■親会社株主に帰属する当期純利益



■自己資本比率



■1株当たり配当金



連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	前 期 2021年5月31日現在	当第2四半期 2021年11月30日現在
資産の部		
流動資産	**20,559**	**23,932**
現金及び預金	6,215	4,034
たな卸資産	13,642	19,022
その他	701	875
固定資産	**15,736**	**14,343**
有形固定資産	13,667	12,627
無形固定資産	515	547
投資その他の資産	1,553	1,168
資産合計	**36,296**	**38,276**
負債の部		
流動負債	**15,610**	**15,578**
短期借入金	8,451	9,418
1年内償還予定の社債	250	220
1年内返済予定の長期借入金	3,517	3,835
その他	3,391	2,105
固定負債	**9,098**	**11,007**
社債	310	200
長期借入金	8,221	10,220
その他	567	587
負債合計	**24,709**	**26,586**
純資産の部		
株主資本	11,578	11,686
その他の包括利益累計額	7	2
純資産合計	**11,586**	**11,689**
負債純資産合計	**36,296**	**38,276**

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	前第2四半期 2020年6月 1日〜 2020年11月30日	当第2四半期 2021年6月 1日〜 2021年11月30日
売上高	**21,031**	**17,089**
売上原価	18,261	14,162
売上総利益	**2,769**	**2,926**
販売費及び一般管理費	2,229	2,365
営業利益	**540**	**560**
営業外収益	27	50
営業外費用	176	210
経常利益	**390**	**400**
特別利益	21	8
特別損失	—	30
税金等調整前四半期純利益	412	378
法人税等	185	135
親会社株主に帰属する四半期純利益	**227**	**242**

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	前第2四半期 2020年6月 1日〜 2020年11月30日	当第2四半期 2021年6月 1日〜 2021年11月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	**6,735**	**△3,519**
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△692**	**△1,582**
財務活動によるキャッシュ・フロー	**△5,216**	**2,932**
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	**826**	**△2,169**
現金及び現金同等物の期首残高	**4,691**	**5,982**
現金及び現金同等物の四半期末残高	**5,518**	**3,812**

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	東証一部(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320名、単体228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Intellex Funding 株式会社FLIE 株式会社インテリックスTEI

役　員

代表取締役会長	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	執行役員	中拂　一成
取締役 執行役員	石積　智之	執行役員	村松　淳弥
取締役(社外)	種市　和実	執行役員	中　伸雄
取締役(社外)	村木　徹太郎		
取締役(社外)	西名　武彦		

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	5,236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	41.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	757,700	8.75
インテリックス従業員持株会	211,200	2.44
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	177,700	2.05
内藤　征吾	79,000	0.91
北沢産業株式会社	71,400	0.83
北川　順子	66,200	0.76
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	63,636	0.73
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	61,600	0.71
宇藤　秀樹	60,200	0.69

(注1)自己株式(268,909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)

2021年11月30日現在