

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



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15年連続1,000戸超。累計戸数23,000戸超※。中古マンションの新しいスタンダードとして、いま一番選ばれているリノベーションマンションです。最長10年のアフターサービス保証で、入居後も安心のサポート。※2020年11月末現在

〈リノベーションマンション・戸建購入〉

0120-66-3705

株式会社インテリックス住宅販売（首都圏・関西）
受付時間/9:30~18:30（水曜定休）

【インテリックスCLUB】会員募集中！▶くわしくはHPへ

購入をご検討のお客さまに、最新物件情報をはじめ役立つセミナー、イベント情報などをメールでお届けします。理想の住まいを手に入れるための様々なサポート情報が充実のサービスです。

入会金
年会費
無料

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「リースバックくあんばい」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 安住売却くあんばい

■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

〈マンション・戸建の売却〉

0120-37-3986

株式会社インテリックス
受付時間/9:30~19:00（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。〈X-Crowd〉は、リスク分散の選択肢として運用いただける少額投資商品です。

■相続対策と資産運用に

アセットシェアリング

■不動産投資型クラウドファンディング

X-Crowd エクスクラウド

〈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）

きもちまで測るリノベーション。

デザインだけではなく、心地よさ・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ため、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。

再販リノベーションのビジネスパートナー

リノベーション設計施工のノウハウを活かして、再販事業者向けの内装~保証を担当します。プロジェクトの裏方として、頼もしく事業をサポートしています。

法人向け

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

くわしくは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）

リノベーションしたい

Intellex+

Intellex Plus | 第26期中間報告書 (2020.6 - 2020.11) | 2021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 東横インテリックスビル11F

Intellex+



Intellex Plus 2020.6 - 2020.11

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

25 years of Intellex

Intellex

株式会社 インテリックス

第26期中間報告書 証券コード: 8940

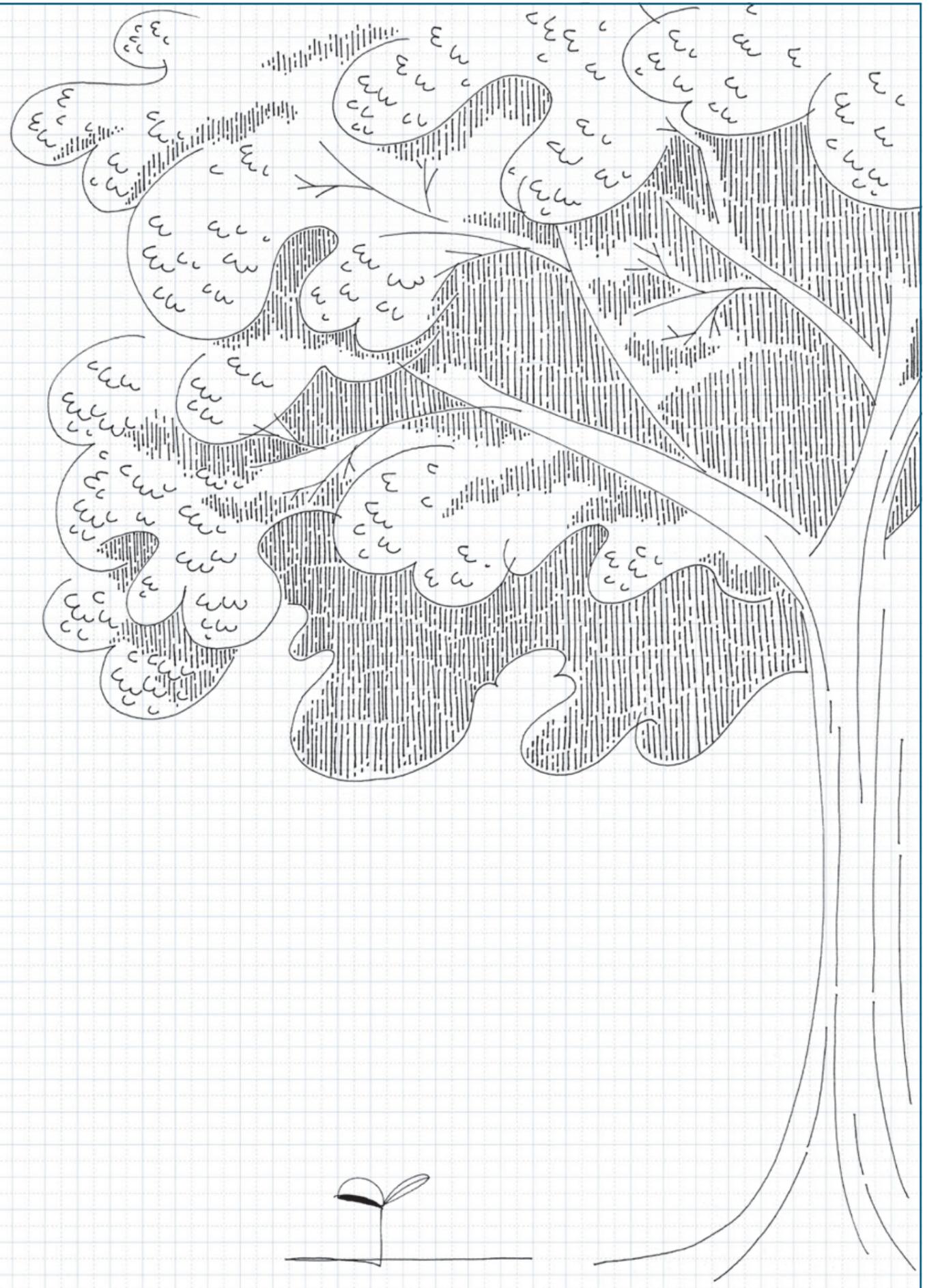
「 事業の樹 」

料 理の味加減や物事の程合いを「塩梅」という。その語源となった塩と梅。食酢がない時代に代用していた梅酢と塩のバランスが程良いことを「いい塩梅」と表現していたことに由来する。インテリックスが提供する同名のサービス「あんばい（安住売却）」は、自宅を売却してもそのまま住み続けられるリースバックサービス。売却によりまとまった資金を受け取ることができ、賃貸の形で住み慣れたわが家に安心して住み続けることができる。サービスがスタートしたのは2017年。現在事業部長を務める能城（ノギ）を中心に3名のスタッフで試験的に始まった新規事業であった。当時を振り返り能城は言う。

「リースバックはまだ一般的な商品ではなく、ある会で初めて耳にした新しいサービスでした。購入した物件は賃借人が退去後にリノベーションして売却できるので、インテリックスの事業と親和性がありそうだと感じましたが、リスクもある。まず大手不動産会社だったら、できません。入居者様の管理や物件管理、家賃管理といった様々なハードルがあるうえに物件を売却し現金化できるのも何年先になるか分からない。——それでもこの事業には大きく育つ芽があると、社として腹をくくったことが現在につながっている」。リノベーションする物件の先行取得によって競合会

社に先んじる。それは潤沢な資金力と社会情勢を読む先見の明、そしてリスクに臆さない決断力が必要だ。リノベーションして売却することが出口のため、周辺の賃貸相場にあわせた「無理のない」賃料設定も可能となった。高齢化が進む今、老後も安心して暮らせる住居の提供という社会貢献にも寄与できる。忘れられないエピソードがある、と能城は言う。

「ある銀行のプライベートバンキング部門から紹介された富裕層の方のお話です。奥様を亡くされたその方は鎌倉の屋敷にお一人暮らし。思い出の品がたくさんあるその家を離れたくないが、手元資金も乏しくなってきたという理由で『あんばい』を利用されました。契約当日は私どものためにシャンパンまで開けてくれるような粋な方でした。その方から先日、御礼とともに自宅を離れて施設に移る決断をしたという連絡をいただいた。契約から約2年半——人生の第3コーナーを曲がろうとする方に併走し、納得いくまで愛着のある住まいに暮らしながら充実した毎日を送る手助けができました。安心して売却できるから「あんばい」。長い老後を自宅でいい塩梅に暮らせるから「あんばい」。利益と社会貢献を両立する絶妙な「あんばい」。人生100年時代を見すえたサービスは順調に成長し、いまインテリックスの新たな事業の柱のひとつとなっている。



リノベーションのパイオニア。インテリックスは、25周年を迎えました。

1995年の設立以来、マンションリノベーションという分野を切り拓き、マーケットをけん引してきたインテリックス。クオリティを追求し、お客さまの安心を担保する様々な仕組みを整備することで、信頼と実績を積み上げてきました。リノベーションで培ってきたノウハウを活かし、近年では不動産に関連する様々なソリューションを提供しています。

私たちはこれからも、時代が求める価値を測る「リノベーション総合カンパニー」として、その領域の拡大に挑戦し続けていきます。

強みを活かし、さらなる事業領域に

私たちの原点

STORY

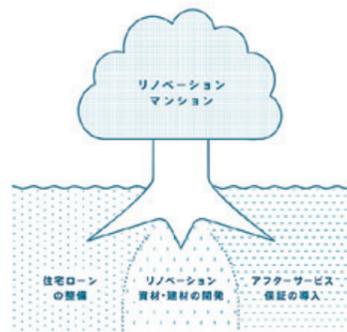
1 ひとつの想いがマーケットを変えた。

築年数古いマンションの売買は、トラブルがつきものだった時代。売主も、買主も、不動産仲介会社も、みんなが喜ぶことは何だろう。そう考えたのが、インテリックスのリノベーションのはじまりでした。

STORY

2 当たり前前ことをやってきた。気がついたら、先駆者だった。

中古マンションを安心して購入してもらうために、インテリックスは「アフターサービス保証」などの様々な仕組みを業界で初めてつくってきました。また、リノベーションの業界団体を立ちあげ市場環境の改善や働きかけを率先して行ってきたことで、今では「新築」でも「中古」でもない「リノベーションマンション」の категорияが生まれています。



業界トップの品質と実績

STORY

3 手間がかかっても一つひとつの品質を追求する。

一つひとつ構造や状況異なる中古マンションのリノベーションは、一件一件と向き合うため、非効率で手間のかかるもの。それでも、住む人のことを思い、安心して快適な内装クオリティでスピーディーに仕上げるため、施工マニュアルや基準書を作成し、日々更新しながら施工技術と居住性能の追求を行っています。

STORY

4 同業他社からも頼りにされる業界トップの業績とクオリティ。

年間1,000件以上、累計で2万3,000件を超えるインテリックスのリノベーション実績。お客さまの信頼を積み重ね、業界をリードしてきたばかりでなく、現在では、同業他社からの内装依頼が増加しています。



※2020年11月末現在

STORY

5 東京から、全国へ、個人や法人へもサービスを展開。

地方エリアでのリノベーション需要の高まりを受け、2013年から全国展開を開始。全国主要8都市に9拠点を構えるようになりました。

STORY

6 不動産ビジネスを通じて社会にできること。

リノベーションで培ってきた目利き力を活かし、不動産に関連する様々なソリューションを提供。その街のポテンシャルとリノベーション技術とのシナジーで、古き佳き建物を活かす活動や、その地域の活性化を先導する取り組みも行っています。

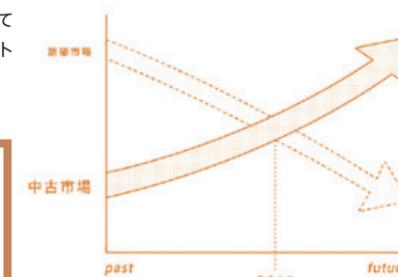


時代が求める、つぎの価値を測る

STORY

7 時代は新築から中古へ。業界のさらなる活性化を推進。

マンションの流通量は、新築より中古マンションの方が多き時代に入。"壊してつくる"から、"既存ストックを活かす"時代が変わってきています。マーケットの拡大に向けて、安心な中古住宅市場の整備・構築に尽力しています。



STORY

8 リノベーションを軸にしたイノベーション企業へ。

高品質なリノベーションを中心に、金融、ITなどの先進領域を融合させながら、インテリックスならではの新たなビジネスを創出し、時代の求めるニーズに様々な角度から向き合っています。



住まいという 社会的インフラを 安心で価値あるものに するために。

インテリックスは今期、設立25周年を迎えました。そんな節目に、新たに代表取締役社長に就任した俊成誠司が、インテリックスが変わらず大切にしてきたこと、掲げる使命についてお話しします。

高品質 & 透明性による 「安心感」が、選ばれる理由

設立から25年。多くのお客さまが当社のリノベーション済みマンションを選んでくださいました。その理由のひとつは、「安心感」をお約束してきたことにあると考えています。

かつて中古マンション市場では、購入後のトラブルがつきものでした。私たちはそんな中、リノベーションノウハウを駆使し、高品質な「リノヴェックスマンション」を世に送り出すことで、安心な住まいの選択肢を提供してきました。高い内装クオリティを実現するために設計・施工技術を独自に確立してきたこと、給排水管などインフラ部分に至るまでの徹底的な検査。加えて、業界で初めて「アフターサービス保証」制度を導入し、施した工事内容を「ガラス張り」状態で示すことで、お客さまが中古マンションに抱いていた不安を払拭しました。「透明性」を確保する取組み一つひとつが



高い品質を維持するためのベースになっています。当社が提示してきた「安心感」は、リノベーション業界のスタンダードとなり、インテリックスはパイオニアとして一貫して業界をけん引してきました。

これまで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、応え続けてきたことが品質を向上させ信頼を生み、2万戸を超える業界トップクラスの実績を支えてきました。昨今はIT技術の普及などにより、お客さまの声はこれまで以上に速く広く伝わる時代です。私たちは、さらなる透明性の向上に努め、お客さまの安心につなげていきたいと考えています。

不動産の流動化を活用した ソリューションの提案

リノベーション事業を堅実に育てるなかで、個人のお客さまから、安全な資産を持ちたい、手元の資産を守りたいというご要望、相続の相談にのってほしいという声を多く聞くようになりました。そうした社会的にも高まりを見せるニーズに応じて誕生したのが、資産としての不動産を流動化することで新たな価値を生む仕組み「アセットシェアリング」や「リースバックサービス」です。リノベーションのノウハウや、土地や物件の目利き力、物件の管理・運営能力など、これまでリノベーション事業で培ってきた力を強みに、個人資産の有効活用、資産形成をお手伝いする新しい分野を切り開いています。

フロンティア精神をDNAに 新たな価値を創造する

インテリックスは、創業以来、それまで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てきました。フロンティア精神こそ当社グループのDNAだと言えます。そして、そうしたDNAを脈々と受け継いでいくことができたのは、「住まいは社会的インフラである」という思いからです。

住宅や不動産にまつわる悩みを受け留め、フロンティア精神を発揮して社会課題を解決することが、当社グループの事業の軸であり、使命です。これからも従業員一人ひとりが、お客さまの声に耳を傾け、世の中に何が必要か真剣に向き合い、新たな価値を創造し、成長していきたいと考えています。

コロナ禍における需要と影響、 今後の見通しについて

2020年は、新型コロナウイルスの感染拡大によって、市場にも様々な影響が現れました。しかし、在宅時間が長くなったことで、家が生活する場所だけでなく、働く場所、遊ぶ場所と、役割を広げたことから、リノベーション事業分野には新しい需要が生まれ、当社にとっても販売件数が伸長し、追い風となっています。一方ソリューション事業分野においては、ホテル等の宿泊事業が、インバウンド需要の落ち込みにより収益を押し下げたものの、リースバック物件の流動化を実行したことで収益プラスに寄与。当第2四半期トータルでは売上高に加え、営業利益、四半期純利益ともに前年同期を上回って終わることができました。

今後の見通し

リノベーション事業分野

- 長期的なマンション市場の大きな流れは、新築から中古中心のマーケットが形成されるものと考えられる。当社でも堅調な需要にぜひ応えて物件供給をしていきたい。

ソリューション事業分野

- リースバック事業：需要は拡大する見込み。仕入れ拡充と物件の流動化を促進することで、事業サイクルを確立していきたい。
- ホテル事業：当面は国内需要を取り込み、稼働率の改善に注力。
- アセットシェアリング事業：リノベーションの強みを活かし、土地の付加価値を付けた不動産活用の仕方を追求し、個人の資産を守るソリューションを引き続き提供していく。



代表取締役社長 俊成誠司

愛媛県出身の41歳。米ピッツバーグ大卒、みずほ証券、東京証券取引所を経て11年よりインテリックスに勤務。取締役、副社長を歴任し20年8月に社長に就任。



リノベーション
Renovation

1. 海外の事例などを参考に特にこだわったキッチン。大判タイルがアクセントに。2. 和室をつなげて、ゆとりあるLDKを創出。寛ぎの住空間に変身！ 3. 回遊できる住空間の一部でもある機能的なパントリー。4. アンナちゃん専用ベッドアで、猫も飼い主も満足。

こだわり抜いたキッチンが主役。 猫も人も大満足のリノベーションが完成！

「リノベーションって、こんなこともできるんだ！」と驚きの連続だったというオーナーのMさん。まずこだわったというキッチンは、和室をつなげて広がったLDKの中心に配し、リノベーションの主役に。コンロ側に壁を造作したのは設計者の提案。背面の壁と同じ大きめのタイルがひときわ存在感を放っています。

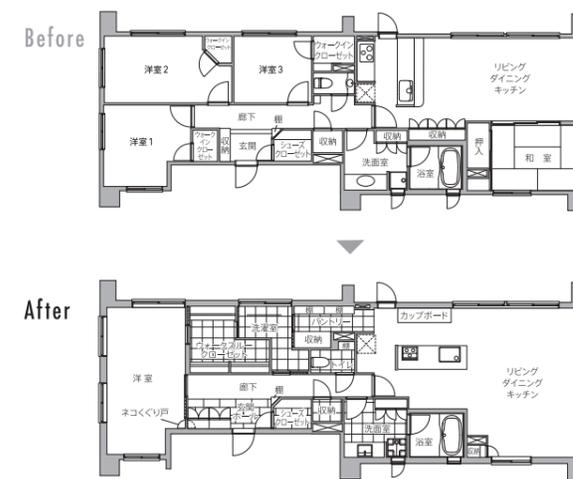
「海外の事例画像を見てもらって希望を伝えたところ、オーダーキッチンをご提案してもらいました。予算内でイメージ通りの仕上がりになってうれしい」とご満悦。海外製の食洗機や、所持していた家具に合わせた細やかな設計にも満足しているとか。

キッチンの裏には大容量のパントリー。その先は洗濯室、

ウォークスルークローゼット、さらに寝室へと一直線に通り抜けることができる動線を確保。家中をぐるりと一周することができる機能的な間取りです。

また、リノベ前の悩みが、愛猫のアンナちゃん専用ベッドアがなかったこと。アンナちゃんは夜でも家の中を行ったり来たりするので、寝室のドアを開けておく必要があり、冬場になるとすき間風に悩まされていたそう。

そこで新設したのが、寝室と玄関の間に設けた「ネコ専用のくぐり戸」。アンナちゃんも喜んで出入りし、くぐり戸をしっかり使いこなして、部屋中を自由に動きまわっているとか。かくして、すきま風問題も解決。人も猫も大満足のリノベーションが完成しました。



Data			
家族構成	単身	専有面積	約103㎡
築年数	18年	工事費	
間取り	4LDK → 1LDK+S		約1,700万円

満足のいくまで、 共につくりあげた住まい。

4LDK・ファミリータイプの間取りを、ゆったりとした1LDKにリノベーション。多くの要望を整理しながら、オーナーのイメージする空間をつくりあげていきました。理想のキッチンを見現化したり、タイルや壁紙で遊び心を表現したりと細部にまで満足いただける空間が完成しました。

設計者 佐野茜
(Sano design office)



PLUS TALK

— リノベと協働 —

インテリア空間設計

鈴木 政善

計良工務店

計良 一利

リノベーション黎明期、
共に築いたものづくりの礎。

● 試行錯誤を重ねた時代の盟友

鈴木：計良工務店さんをひとりで表現するなら、『上手い、早い、安い』。牛井チェーン店のキャッチフレーズじゃないですか？(笑)。任せておけば安心で、技術力も高いので営業担当者からの信頼も厚い。

計良：インテリアさんとは、もう20年以上のお付き合い。当時私たちは戸建ての工事を専門にやっていた。まだマンションのリノベーションということが今ほど一般的ではなかった時代です。

鈴木：当時、うちで仕入れた物件はほとんど計良さんをお願いしていた。事業が急成長して、どんどん仕入れては販売していた時代。信頼できる工務店は、下請け業者というよりもパートナーのような存在でした。

計良：インテリアさんから依頼される仕事は『金太郎飴』のようです。築年数やプランの異なる物件でもクオリ

ティが均一。設計者が変わっても図面
の見やすさや精度は変わらないから、
施工のレベルが同じに保たれる。

鈴木：現場で職人さんにもアドバイスをいただきながら、試行錯誤を重ねるなかで、ものづくりの礎を築いていったことが大きい。今日のインテリアがあるのも、そんな頼れる工務店の存在があったからだと思えます。

● 「クレームを出さない」という矜持

計良：リノベーションはどうしても音の出る工事なので、近隣に迷惑がかからないようにするのが難しい。都心に暮らす人のライフスタイルは多様ですから。

鈴木：ありますね。工事をする前にかならず挨拶に回るのですが、受験のシーズンだと『ちょっとこの期間は避けてくれ』と親御さんに言われたり。

計良：できるだけ迷惑にならないように近隣の生活にあわせて工事時間を少し早めたり、遅くしたりといったこと

もやりました。

鈴木：苦労は絶えないのですが、報われることもあります。以前、計良さんに依頼した工事の様子を見ておられた住民の方からその仕事ぶりを褒めていただき、ご自宅のリノベーションを依頼されるといったケースもありました。工事に入る前の対応から、工事中の職人の所作、後片づけや清掃——そういったことを間近で見た方が評価してくれた。

計良：私どもが気をつけているのは「始まりと終わり」。つまり、挨拶と清掃ですね。そこをしっかりとすることで印象が大きく変わりますし、信頼していただける第一歩だと思います。

鈴木：やはり現場がきれいな工務店は、仕事も丁寧だなと感じます。

計良：ベテランの職人ほど、後から何か言われることを嫌がるもの。いくなれば「クレームの出ない仕事をする」ことが、私たち職人のプライドなのかもしれません。



Suzuki Masayoshi

入社22年目のベテランスタッフ。数多くの物件を計良工務店とのタッグで完成させる。その経験を活かしインテリア空間設計のリノベーション仕様を定めたマニュアル制作にも携わる。



Keira Kazutoshi

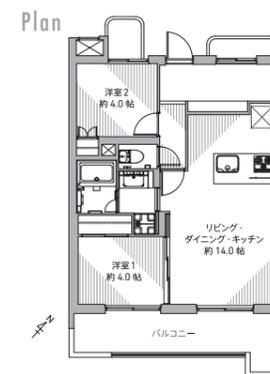
創業50年の老舗工務店。熟練の職人を有し、20年にわたり1,500戸以上のリノベーション物件を手掛けた計良工務店の代表取締役。創業から現在に至るまでインテリアの物件も数多く担当。



リノベーションマンション
Renovation Mansion

ビバ！ シゴトバ。

テ レワーク人口が増加中の昨今。十分なワークスペースを確保することが難しい都心のマンションでも、リノベーションならこんなに素敵な「シゴトバ」を実現することが可能です。玄関脇の共用廊下に面した場所を、フレキシブルな空間とした今回のプラン。窓辺にはデスクを設置し、眺めのいい共用部の緑を享受できる設えに。壁面にはインダストリアルな雰囲気醸成アイアンスイングの三連窓を採用。換気機能を備えながら、家族の気配を緩やかに結びます。実は意外と長い時間を過ごす住まいの「シゴトバ」。それを、より豊かな空間にするインテリアからの提案です。



1. エントランスからつながる空間はワークスペースにも最適。2. ナチュラルなインテリアが寛ぎの時間を演出。3. 南欧風のガーデンを彷彿とさせるレンガタイル貼りの共用廊下。

外部を取り込む快適空間。

素敵なレンガタイル貼りの共用廊下には、よく手入れされたオリーブなどの植栽が青々と茂ります。そんな風景を室内に取り込み、心地よいプライベート空間をつくるのが今回のテーマになりました。

設計者 宮下智絵 (インテリア空間設計)

Data		工事費 約850万円
築年数	41年	
間取り	2LDK	
専有面積	約50.56㎡	

売りたい

インテリックスの「売却」で、住む人と住まい・ライフステージをサポート

お客さまの大切な資産である不動産に関する様々なソリューションをご提案するインテリックスでは、住む人と住まいの様々なニーズにお応えします。売却後も住み続けられる「リースバック<あんばい>」、仲介手数料が不要の「直接買取」でお客さまの「売りたい」をお手伝いいたします。



マンションの売却をご検討のお客さま

インテリックスが「直接買取」でお手伝い。



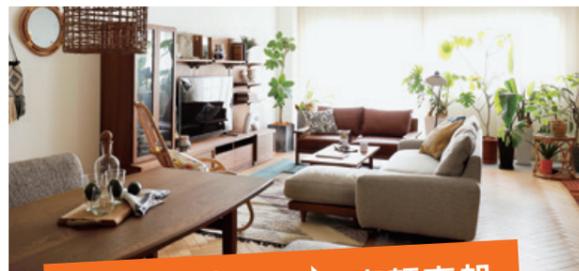
1 仲介手数料不要だから
高額売却

2 豊富な実績による対応で
早い現金化

3 リノベーションするから
築年数
ワケアリ不問

高額で売却できるのはなぜ？

マンションの売却時にもっとも大きなコストとなるのが仲介手数料。インテリックスが直接買取することで仲介手数料が不要となるため、高額での売却が可能になります。加えて、豊富な買取実績に基づいて、適正な買取査定額を即日提示。すぐ買取れるので、お急ぎの方もご安心いただけます。



仲介手数料 0円 だから 高額売却

・3,000万円で売却する場合



直接買取なら
105万6,000円×2= **211万2,000円**
手取りが倍増!

よくあるご相談

Q 壁紙や床が汚れているし、コンロなんかも古くなっていますが、買取ってもらえますか？

A はい、全く問題ありません。そのままの状態で購入します。

Q 近所に知られたくないし、知らない人に何度も部屋を見られるのは嫌...

A 一度の訪問で、スピーディに査定価格をご提示。売却・買取後も内装工事をしてから販売しますので、売主様のプライバシーが守られます。

お急ぎの方はお電話をください。

マンションご売却のご相談は

0120-37-3986

営業時間 9:30~19:00(水曜定休)



インテリックスのリースバック

<あんばい>テレビCM展開中



メリット 1
売却後も住み続けられます!

メリット 2
マンション・戸建・ビルなど幅広く対応!

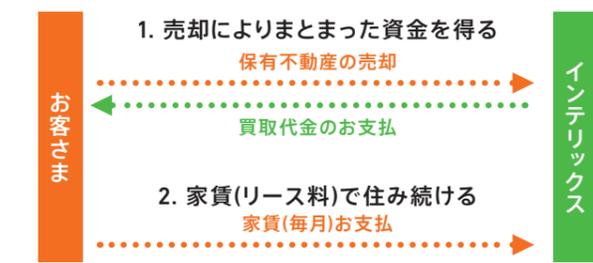
メリット 3
資金用途に制限はありません!



インテリックスのリースバック

<あんばい>とは？

テレビCMでプロモーションを展開中の「リースバック安住売却<あんばい>」。まとまった資金を必要とされる方が、住みながら資金を確保できるサービスです。インテリックスが物件を買取りさせていただき、所有者から借主になることで住み続けることが可能です。



定期建物賃貸借契約終了後は、ご希望に応じてお客さまがお選びいただけます。

- 再契約による居住延長
- 期間満了による退去

こんな方にオススメ!

リバースモーゲージの審査が厳しく、利用できない。

持ち家を活用して老後資金を確保しておきたい。

自宅を売ってローンを解消したいけど、この家に住み続けたい。

会社の不動産を売却したいが、店舗・オフィスに使っているので転居しにくい...

リースバック<あんばい>に関するお問い合わせ・資料のご請求は

0120-217-217

営業時間 10:00~18:00

あんばい

検索

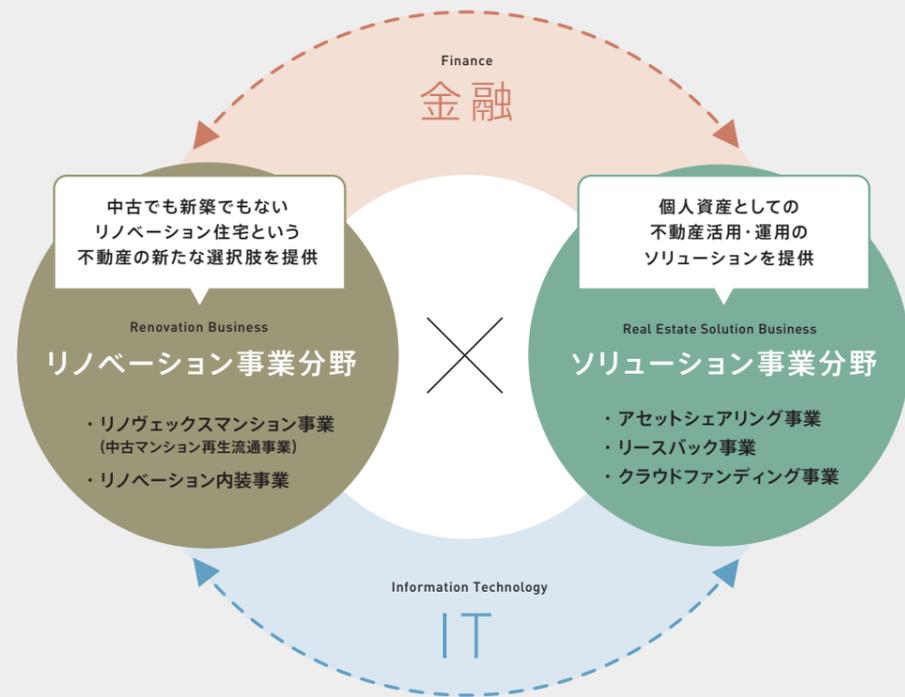


インテリックスの事業領域

強みを融合させ、不動産トータルソリューション企業へ。

リノベーションを軸に事業を展開してきた当社グループは、業界トップクラスのリノベーション実績を積み上げる中で、物件の目利き力や運営管理能力など、様々な強みを培ってきました。この強みを活かし、アセットシェアリング事業やリースバック事業など、中長期的な視点で個人資産の有効活用、資産形成をお手伝いするソリューション事業分野へも積極的に領域を拡大しています。2019年からはITを活用したクラウドファンディング事業をスタートするなどテクノロジーも積極的に融合し、より多様な事業ポートフォリオの構築を進展させることで、企業価値の向上を図ってまいります。

[事業ポートフォリオの多様化]



リノヴェックスマンション事業 (中古マンション再生流通事業)

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さまに販売することで、中古住宅流通の促進を図っています。

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リノベーション施工ノウハウに加え、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、高い内装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。

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。

リースバック事業

お客さま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、様々なニーズに不動産を活用していただけます。

クラウドファンディング事業

インターネットを通じた小口の不動産投資プラットフォーム「X-Crowd」の提供・運用を行っています。投資家の皆さまは当社と匿名組合契約を締結し、不動産の運用により得た収益を分配金として受け取るようになります。

Intellex FACT

2021年5月期第2四半期(2020年6月-11月)リノヴェックスマンション販売実績

累計販売戸数^{※1} **23,232**戸 業界トップクラス 平均販売価格 **2,245**万円 前年同期比 $\Delta 77$ 万円

販売戸数 **745**戸 前年同期比 **+109**戸 事業期間^{※2} **113**日 前年同期比 **+8**日

※1 事業開始から2020年11月末までの累計 ※2 保有期間180日超過の長期滞留物件を除く

2021年5月期第2四半期を振り返って

当第2四半期連結累計期間における売上高は、210億31百万円(前年同期比18.0%増)となりました。また、営業利益は5億40百万円(同56.5%増)、経常利益は3億90百万円(同125.7%増)及び親会社株主に帰属する四半期純利益は2億27百万円(同52.7%増)となりました。

また、当第2四半期末の配当金につきましては、1株につき11円とさせていただきます。

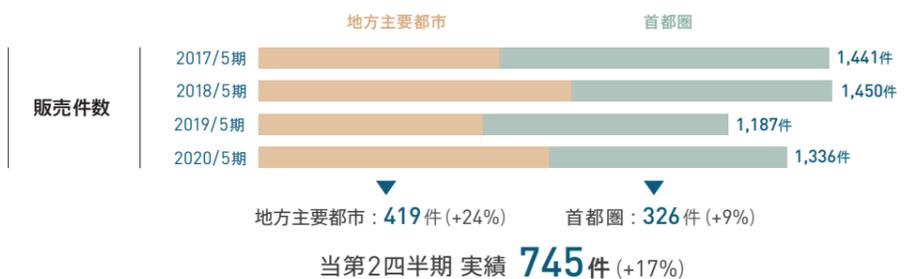
各事業の概況につきましては、下記よりご報告させていただきます。

Renovation Business

リノベーション事業分野

リノヴェックスマンション事業 (中古マンション再生流通事業)

- Pick up
- 当第2四半期の販売件数は、新型コロナウイルス感染拡大の影響が懸念されていたものの、**前年同期比17%増の745件**。
 - 地方エリアが前年同期比+24%、首都圏エリアが同+9%**と、販売件数は底堅い需要に支えられ双方で堅調な伸び。10月に開設した東京日本橋支店を新たな機軸にすえ、首都圏シェアの奪還へ。



リノベーション内装事業

- Pick up
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響による市場全体での仕入れ状況の停滞で**法人からの受注が減少し**、売上高は、法人向け、個人向けを合わせて前年同期比22%減の5.7億円。
 - 個人向けの内装事業では、昨年6月にリニューアルオープンした青山リノベーションスタジオの活用と併せて、引き続き「在宅で相談したい」希望を持つお客さまへ**オンライン相談会を実施中**。

アセットシェアリング事業

- Pick up**
- 『アセットシェアリング三軒茶屋』を10月より販売、**総口数600口を12月下旬に完売**。
実物不動産を小口で所有できるアセットシェアリングでは、すでに6シリーズの建物の収益管理・組合運営を行うことで、**安定したストック収益を確保しており**、当シリーズが第7弾。
 - 新型コロナウイルス感染拡大の影響で、ホテルや京町家宿は低調な稼働率で推移、利益の押し下げ要因に。
国内需要の取り込みを図るべく、**創立25周年優待キャンペーンや、SNS活用、メディアへの露出など引き続き施策を実施**。

Close up | シリーズ第7弾「アセットシェアリング三軒茶屋」完売。12月より運用へ。



- 投資対象は、築6年のレジデンス(共同住宅・一部店舗)
- 主要エリアへのアクセスが良好で、渋谷駅まで2駅と利便性の高いエリア
- 1口100万円から投資ができる

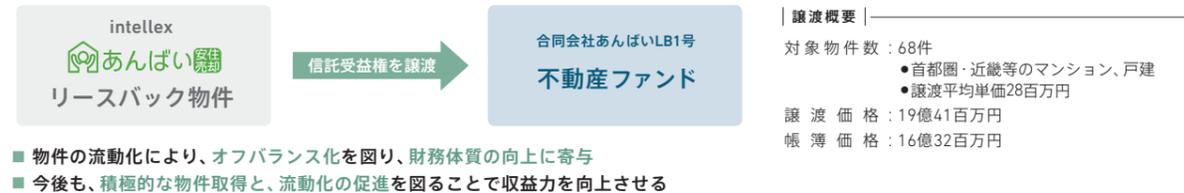
商品概要	物件概要
総口数：600口(6億円)	物件名称：ラスパシオ三軒茶屋
予定利回り：約4.3%	所在地：東京都世田谷区上馬
分配予定利回り※：約3.1%	アクセス：東急田園都市線「三軒茶屋」駅 徒歩10分 東急世田谷線「三軒茶屋」駅 徒歩11分
収益分配：年2回	
運用期間：15年(+延長期間5年)	
※分配予定利回りとは、年間賃料収入から投資コストを差し引いた手取りの分配金額の物件価格に対する割合。	

リースバック事業

- Pick up**
- 2017年より開始したリースバック「安住売却(あんばい)」において、取得した物件の流動化を実施。**売却益を計上し、事業収益の押し上げに寄与**。
 - リースバック事業における物件取得を、中長期視点での有効な仕入手法と位置づけており、各種プロモーションを積極的に展開。**首都圏、札幌、福岡エリア等にてテレビCMを随時展開中**。
→ 詳細は P11

Close up | リースバック物件の流動化がもたらす効果

2017年より取得してきたリースバック物件の一部を対象とした、**信託受益権を不動産ファンドに譲渡** → 2020年9月に実施完了



クラウドファンディング事業

- Pick up**
- リースバック「安住売却(あんばい)」を出資対象とし、これまで第1号～第13号ファンドを組成。いずれも当日満額申込により終了し**累計11億円超を調達**。リースバック物件の取得進展にともない、今後も調達の予定。



Photo:Hajime Kato 写真:加藤 甫



所在地：東京都台東区根岸3-4-5
 アクセス：JR山手線「鶯谷」駅南口 徒歩3分、東京メトロ日比谷線「入谷」駅2番出口 徒歩5分
 1室1名利用 5,800円～
 1室2名利用 7,800円～
 (客室タイプ、時期により変動)
 企画/内装デザイン：株式会社 HAGI STUDIO
 Webサイト：https://landabout.com/

注目の Intellex HOTELS Vol.1【LANDABOUT】 ランダバウト



**GOOD DESIGN
AWARD 2020**

地域をリノベーションするホテル「LANDABOUT」がグッドデザイン賞を受賞。



1階カフェエリアと外部をつなぐエントランスでは、宿泊者も近所にお住まいの方も気軽に楽しめるマーケットやイベントを随時開催。地域の方とゲストとホストの交流の場として運営されている。

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、2020年1月、オープンした「LANDABOUT(ランダバウト)」。

単なる宿泊施設としてではなく、「エリアリノベーション」という発想で、街に開かれたパブリックな拠点となるようデザインされました。受賞では、これからの時代のホストとゲストのフラットな関係、街の価値につながる求心力のある場としてホテルの役割を拡張したアイデアが評価されています。

Design Point

- パブリックな場所として街に開いた、ホテルと連続的につながっている一階カフェラウンジ
- 地域の情報ハブであり、ゲスト-ホスト間のフラットな関係を促す円形レセプションカウンター
- 周辺地域から抽出された色を用いた「街の温度を写す色彩計画」



インテリックスがホテルを創る“理由”

伝統的な「京町家」を宿泊施設にリノベーションしたシリーズ、ホテル&レジデンス「montan HAKATA(モンタン博多)」、そして東京・鶯谷のホテル「LANDABOUT」。インテリックスの宿泊施設は、それぞれ多彩な土地柄や元の建物の価値を見出し、その価値を高める開発やリノベーションを施して、“宿”として新しい魅力を提供しています。インテリックスの宿泊施設「Intellex HOTELS」Webサイト▶



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比で17.1%増となったことに加え、リースバック物件の不動産信託受益権の譲渡が増収(前年同期比18.0%増)に寄与。

POINT /

2 経常利益

コロナ禍によりホテル等の宿泊事業が利益を押し下げたが、リノヴェックスマンションの販売増やリースバック事業の利益寄与により、前年同期の2.2倍に増益。

POINT /

3 自己資本比率

リノヴェックスマンション販売が増加した一方で、物件仕入が厳しい状況にあること、そしてリースバック物件の流動化が促進されたことから総資産が縮小し、自己資本比率が31.9%に改善(前期末比4.4ポイント増)。

■ 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 2020年5月31日現在	当第2四半期 2020年11月30日現在
資産の部		
流動資産	28,327	23,114
現金及び預金	4,947	5,739
たな卸資産	22,918	16,797
その他	461	577
固定資産	10,269	10,670
有形固定資産	8,711	8,892
無形固定資産	518	511
投資その他の資産	1,039	1,266
資産合計	38,596	33,785
負債の部		
流動負債	17,698	12,338
短期借入金	11,659	7,320
1年内償還予定の社債	280	280
1年内返済予定の長期借入金	3,309	2,083
その他	2,448	2,654
固定負債	10,262	10,663
社債	560	420
長期借入金	9,115	9,705
その他	587	537
負債合計	27,961	23,001
純資産の部		
株主資本	10,609	10,772
その他の包括利益累計額	9	11
新株予約権	16	-
純資産合計	10,635	10,783
負債純資産合計	38,596	33,785

連結損益計算書(要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前第2四半期 2019年6月1日~ 2019年11月30日	当第2四半期 2020年6月1日~ 2020年11月30日
売上高	17,820	21,031
売上原価	15,246	18,261
売上総利益	2,574	2,769
販売費及び一般管理費	2,229	2,229
営業利益	345	540
営業外収益	17	27
営業外費用	189	176
経常利益	173	390
特別利益	56	21
特別損失	4	-
税金等調整前四半期純利益	224	412
法人税等	75	185
親会社株主に帰属する四半期純利益	148	227

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 2019年6月1日~ 2019年11月30日	当第2四半期 2020年6月1日~ 2020年11月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,299	6,735
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,049	△692
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,655	△5,216
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,693	826
現金及び現金同等物の期首残高	5,044	4,691
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,350	5,518

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229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・東京日本橋・札幌・仙台・横浜・名古屋・大阪・広島・福岡
子会社	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

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	監査役	江幡 寛
専務取締役	鶴田 豊彦	監査役(社外)	飯村 修也
取締役	滝川 智庸	執行役員	村松 淳弥
取締役 執行役員	小山 俊	執行役員	中拂 一成
取締役 執行役員	相馬 宏昭	執行役員	平野 秀明
取締役(社外)	種市 和実	執行役員	能城 浩一
取締役(社外)	村木 徹太郎	執行役員	中 伸雄
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	893万2,100株
株主数	5,173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)	531,600	6.20
インテリックス従業員持株会	231,200	2.70
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	160,300	1.87
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口5)	123,400	1.44
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	73,700	0.86
北沢産業株式会社	71,400	0.83
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口1)	61,700	0.72
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口6)	61,200	0.71
北川 順子	56,800	0.66

(注1)自己株式(360,009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)