

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 山本 卓也
従業員数 連結306名、単体212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・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
株式会社インテリックス信用保証
株式会社Intellex Funding

役員

代表取締役社長 山本 卓也
代表取締役副社長 俊成 誠司
専務取締役 鶴田 豊彦
取締役 滝川 智庸
取締役執行役員 小山 俊
取締役執行役員 相馬 宏昭
取締役(社外) 種市 和実
取締役(社外) 村木 徹太郎
常勤監査役(社外) 大林 彰
監査役 江幡 寛
監査役(社外) 飯村 修也
執行役員 浅井 勉
執行役員 村松 淳弥
執行役員 中拂 一成
執行役員 平野 秀明
執行役員 能城 浩一
執行役員 中 伸雄

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 5,232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	42.22
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	449,600	5.28
インテリックス従業員持株会	220,100	2.59
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	180,500	2.12
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口5)	119,500	1.40
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口1)	72,300	0.85
北沢産業株式会社	71,400	0.84
北川 順子	56,000	0.66
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	46,200	0.54
内藤 征吾	45,800	0.54

(注1) 自己株式(418,909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。

株式メモ

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)

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・投資家の皆様へ
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。

登録受付中 登録はこちら →

Intellex
Report

第25期中間報告書 2019年6月1日~2019年11月30日



2020年5月期中間期を振り返って

株主の皆様におかれましては、益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。また、平素より格別のご支援を賜り、深く御礼申し上げます。

ここに「第25期中間報告書」をお届けするにあたり、営業の概況をご報告申し上げます。

当社グループの当中間期 連結業績は、期初の計画に比べまして販売費及び一般管理費における先行投資費用の支出が想定を下回ったこと、加えて、特別利益として固定資産の売却益を計上したことから、2019年12月26日に上方修正を発表いたしました。

結果、当中間期における連結の売上が178億20百万円(前年同期比6.8%増)となり、営業利益が3億45百万円(同6.4%減)、経常利益が1億73百万円(同13.2%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益1億48百万円(同26.6%増)となりました。

中間配当金につきましては、期初の予想どおり、1株につき11円とさせていただきます。

当社グループでは、中古マンション再生流通事業(リノヴェックスマンション事業)を軸としながらも、中長期的な視点での景気変動に左右されない収益安定化に向けて、新事業分野への進出など多様な事業ポートフォリオの構築を引き続き図ってまいります。

今後ともご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

インテリックスFACT

2020年5月期中間期(2019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}	21,787戸	業界 トップクラス
販売戸数	636戸	〈前年同期比〉 +71戸
平均販売価格	2,322万円	〈前年同期比〉 △104万円
事業期間 ^{*2}	105日	〈前年同期比〉 △9日

※1 事業開始から2019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



代表取締役社長

山本 卓也

— Segment Review



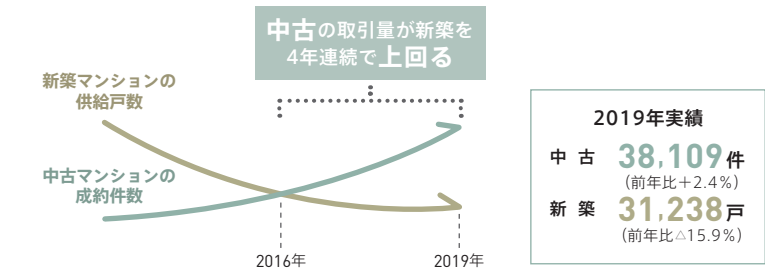
中古マンション再生流通事業(リノヴェックスマンション事業)

首都圏における2019年のマンション市場を見ると、中古マンションの成約件数が4年連続で新築マンションの供給戸数を上回ることとなりました。また、東日本レイズにより、当中間期での首都圏の中古マンション市場において、成約件数は前年同期比2.8%増、平均成約価格は、当該6ヶ月いずれの月も前年同月を上回りました。

当社のリノヴェックスマンション事業における当中間期の販売件数は、前期後半からの仕入の増加により636件(前年同期比12.6%増)となりました。エリア別では、競合激しい首都圏エリアを地方主要都市の伸びでカバーする期初の計画どおり、首都圏が298件と前年同期並み(同1.7%減)となった一方で、地方主要都市において338件と大幅な伸び(同29.0%増)を達成しました。また、平均販売単価は、地方主要都市の割合が高まったことにより、2,322万円(同4.3%減)となりました。

これらの結果、当中間期における当事業部門の売上高は148億68百万円(同7.6%増)となり、営業利益は3億87百万円(同9.5%増)となりました。

●中古マンション市場が新築マンション市場を逆転



〈首都圏における中古マンションの成約件数と新築マンションの供給戸数との比較〉
(注)東日本レイズと、(株)不動産経済研究所の発表より当社作成。

その他不動産事業(アセットシェアリング、リースバック他)



当中間期でのアセットシェアリング事業においては、「アセットシェアリング博多」の販売が進みました。また2019年10月には京阪電鉄不動産(株)との業務提携による第1号の京町家再生施設「宿ルKYOTO抹茶ノ宿」、11月には多様な国籍・世代の交流を創出し街の見方を変えるエリアリノベーションホテル「LANDABOUT(ランダバウト)」も完成し、地域に根差した社会貢献につながる事業も拡大しています。このほか、リースバック物件の取得が進んだことによる賃貸収入が増加し、さらには同業他社や個人向けのリノベーション内装事業も拡充しました。

これらの結果、当中間期における当事業部門の売上高は29億51百万円(前年同期比3.0%増)となり、営業利益は2億69百万円(同8.6%減)となりました。

Our Strategy

強みを融合し、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、物件の目利き力など、他社にはない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の不動産ソリューション事業分野にもビジネス領域を拡大。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し、不動産に関するトータルソリューション企業へと変革を続けています。

インテリックス4つの強み

1 /

物件の目利き力

累計21,000戸を超える販売実績から、物件の価値を見極める力がある。

2 /

空間創造力

高品質なリノベーションの設計・施工技術、業界初のアフターサービス保証制度を独自に確立。

3 /

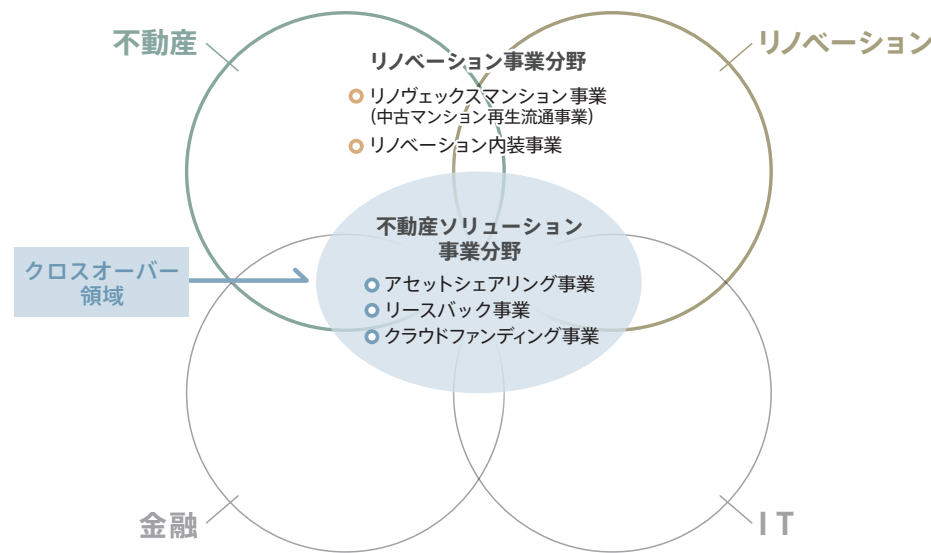
ネットワーク

全国の不動産仲介会社や、リノベーション協議会の会員を軸に、業界に幅広いネットワークを構築。

4 /

金融サービス開発力

銀行、証券会社等、金融業界で活躍してきた人財を活かし、先進的な金融ノウハウを不動産に注入。



当社が強味とする「不動産×リノベーション」に、「金融」や「IT」のテクノロジーを積極的に融合させ、複数分野がクロスオーバーした領域のビジネスを次々に展開しております。時代とともに変容するマーケットを機会と捉え、これから新たな事業領域への歩みを進めることにより、不動産の流通促進を図ってまいります。

Over Review

リノベーション事業分野

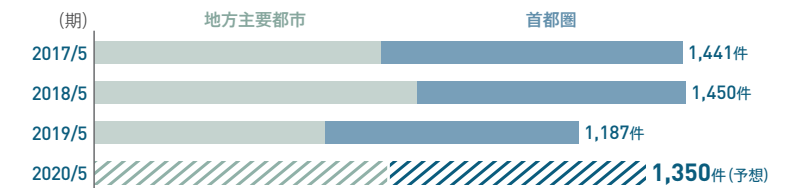
リノヴェックスマンション事業 (中古マンション再生流通事業)

築年数の経過した中古マンションを、一般の市場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。



- 1 当中間期は、営業人員の増強による仕入れ増加により、販売件数は前年同期比12.6%増の636件。
- 2 首都圏エリアでの底打ち感と地方主要都市エリアでの業容拡大により、当期通期の販売件数は前期比13.7%増の1,350件を計画。

●販売件数



当中間期 実績
636件 (+12.6%)
 地方主要都市: 338件 (+29.0%)
 首都圏: 298件 (△ 1.7%)

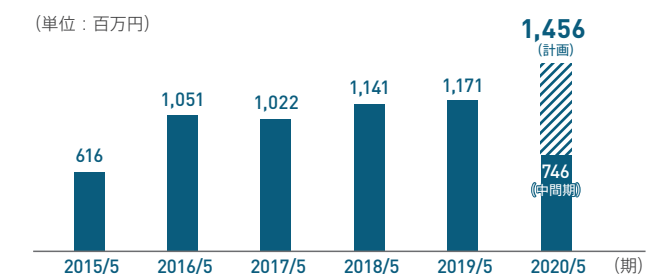
リノベーション内装事業

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を活かし、個人や法人に向けて様々なリノベーション工事のニーズに対応。法人向けでは、買取再販事業に参入された同業他社からの依頼が順調に増え、特に、より高い品質を求める大手不動産会社の割合が高まっています。



- 1 当中間期の売上実績は、前年同期を22.4%上回る7.4億円となり、当期通期では前年比24%増の14億円を見込む。
- 2 リノベーションに関する書籍(当社・滝川取締役 著)の出版(2019年2月)や関連セミナーの開催もあり、個人のお客さまからも内装工事の依頼が増加。

●リノベーション内装事業の売上高推移



不動産ソリューション事業分野

アセットシェアリング事業

良質な不動産を小口にして所有しやすくした資産商品「アセットシェアリング」の販売・管理・運営を行う事業です。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、長期の資産運用を行います。



アセットシェアリング博多

1 当中間期は、ホテル&レジデンス「montan(モンタン)博多」を投資対象とした、「アセットシェアリング博多」の販売に注力。

2 現在、アセットシェアリング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。



原宿/シェアハウス



京町家再生 I / 京宿



北千住前/ビジネスホテル

リースバック事業

お客さまの自宅等を当社が買取り、お客さまは売却後も引き続き賃借人(定期建物賃貸借契約)として住み続けることができるサービスです。お客さまが売却代金として得た資金の用途に制限はなく、様々なニーズに不動産を活用していただけます。



1 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、テレビCMや各プロモーションを積極的に展開中。

2 不動産仲介ネットワークを活用した大手不動産会社等との連携強化も奏功し、2019年11月末において327物件(55億円)を保有。

●リースバック物件の保有状況 (2019年11月末)

保有総件数 **327** 件
(前期末比 76件 ↑)



保有総額 **55** 億円
(前期末比 10億円 ↑)

クラウドファンディング事業

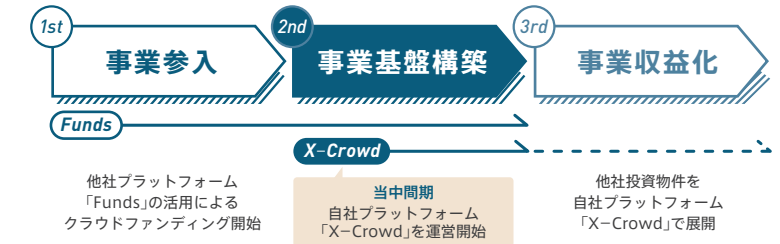
より幅広い投資家層に不動産投資を身近に感じてもらうことで、当社の認知度向上を目指します。当中間期はインターネットを通じた小口の不動産投資プラットフォーム「X-Cloud」の提供・運用を開始。投資家の方はクラウドファンディング・サービスを通して、不動産の運用によって得た利益を優先的に受け取れる投資サービスです。



1 当事業への足掛かりに、他社クラウド「Funds」を活用。当社リースバック商品「安住売却(あんばい)」を出資対象に4.97億円を調達(第1~4号ファンド合計)。

2 自社クラウド「X-Crowd」による第1号ファンドは、当社が保有する京町家を宿泊施設にリノベーションした物件を対象に、6,270万円(利回り3.0%)を集める。

●クラウドファンディング事業のロードマップ



京町家再生プロジェクト<京阪電鉄不動産との業務提携第1号>

「宿ルKYOTO 抹茶ノ宿」がオープン

京町家再生プロジェクトは、京都の古き良き街並みと文化を次代につないでいくことをコンセプトとした、アセットシェアリング事業の取り組みの一つです。今回の京阪電鉄不動産(株)とのコラボレーションでは、もともと乾物商店だった町家を宿泊施設としてリノベーション。風情ある空間に加え、スタッフが駐在するホスピタリティの高い運営で、高い稼働率を目指します。



特徴

- 1階2階ともに天井が高い乾物商店ならではの吹き抜け構造を活かした、開放感があってくつろげる空間。
- 京町家では珍しい大型の施設のため、広々とした客室で、ファミリーやグループでも利用が可能。
- 1階には、宿泊者がセルフグリルを楽しめる囲炉裏を設置。抹茶ドリンクを販売する路面店や、宿泊客へ抹茶体験を提供するなど、食の多様性に配慮したサービスも展開。



客室



吹き抜け部分

東京・鶯谷に「LANDABOUT」が開業

当社のホテルシリーズ第3弾として、東京都台東区根岸(最寄り駅:JR山手線・鶯谷駅)にホテル「LANDABOUT(ランダバウト)」が2020年1月グランドオープンいたしました。今回は、「まちの見方を変える「エリアリノベーション」」をキーコンセプトに、地域の新たな魅力を掘り起こし、訪れる旅行者と街が交差する拠点となるホテルを開発することで、地域全体をリバイタライズ(再活性化)し、ホテルの価値を継続的に高めていくことを目指しています。

鶯谷の新たな魅力を世界に発信する拠点に



伸び続ける東京のインバウンド需要を背景に、浅草や上野公園など人気の観光地へアクセスの良い鶯谷は、ゲストハウスなど宿泊地としても人気が高まりつつあります。上野をターミナル駅として、長く各地から人々を迎え送り出してきた土地柄に加え、隣接する谷根千地区では歴史が堆積し、下町の風情と文化の香りの残る町並みも魅力です。



リピーターの外国人観光客も増え、そのニーズも多様化する昨今、名所観光から一歩踏み込んだ、ディープな東京を提供できる窓口として、「LANDABOUT」は鶯谷の新たな魅力を発信していきます。

Photo Hajime Kato 写真 加藤 甫

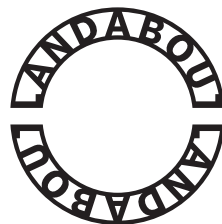
CONCEPT



「LANDABOUT(ランダバウト)」は、ホテルの枠に留まらず、世界中の人々が集い、今この瞬間を共有する喜びを分かち合い、また次の場所へと旅立っていく、「交差点」となることを掲げています。

環状交差点、すなわち「Roundabout」となることと、その場所ならではのストーリーを大切にする意味を込めた「Land about」を組み合わせた名前が「LANDABOUT」。

ロゴマークの円形も「環状交差点」をコンセプトとしています。



— Interview

時代と土地を見極め、継続的に価値を高めていける空間を創る



これから、その場所で不動産が一番価値を発揮できるかたちは何か? 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当社が培ってきた「目利き力」で、今回見出した街が東京・鶯谷です。地域と上手に協調することで集客し、集客することで地域を活性化させる仕組みを創り出す。継続的に価値を高め、収益を生むことのできる空間を目指したホテル事業をスタートしました。

昨今のインバウンド需要の高まりの中、上野周辺は、観光スポットとして増々注目を集めるエリアです。JR山手線・鶯谷駅からほど近い立地は、金融機関の移転に伴ってその跡地を地域のために有効活用できないものかと同機関や地域界隈からの相談を受け、地域を「リバイタライズ(再活性化)」するプロジェクトとして取り組んできました。

「LANDABOUT」は、滞在客と地域の住民が交流し、地域の魅力をより知ってもらうことのできる、ハードとソフトの仕組みを備える点が特徴です。



代表取締役副社長
俊成 誠司



1階カフェ・ダイニング

近隣住民も気軽に利用できる空間として、宿泊客・観光客だけの場所になりがちなホテルのグランドレベルの空間をパブリックに開放しています。

Photo Hajime Kato 写真 加藤 甫

レセプションでは、近隣情報を提供するマップや、地域のコンシェルジュとなる役割の「コミュニティ・マネージャー」を設けるなど、人と情報を結ぶ導線を創り出し、「LANDABOUT」ならではのホスピタリティを提供します。

地域の魅力を発信し、地域に根差したホテルとして収益の循環を生み出すことで、安定した稼働率を目指していきます。

LANDABOUTの詳細を掲載!

コーポレート・サイト リニューアルオープン



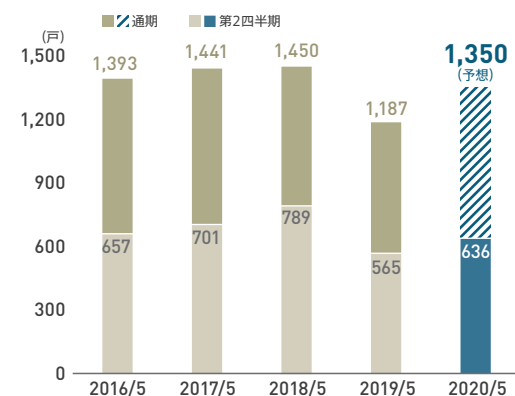
「IRピックアップ」アーカイブ

前号「Intellex Report」でご紹介した京町家再生プロジェクトは、IRサイトのアーカイブでもご確認いただけます。アーカイブでは今後、注目のトピックスをピックアップして掲載する予定です。

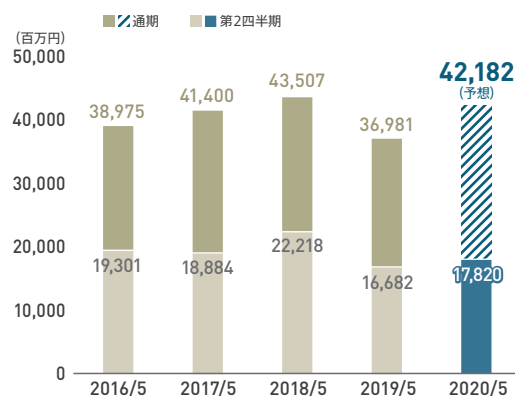
IRトピックスや財務情報など、経営に関するより詳しい情報は、IRサイトでご確認ください。



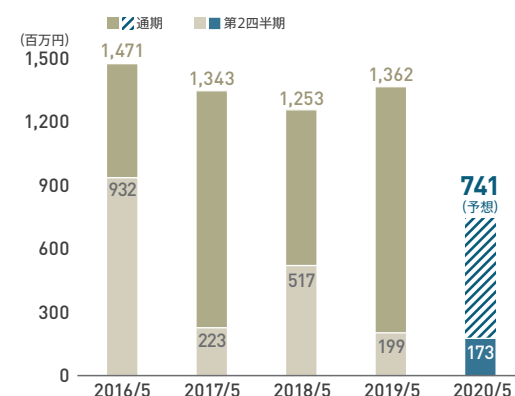
リノヴェックスマンション販売戸数



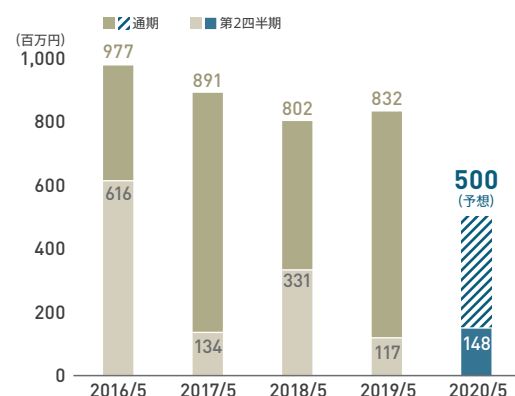
売上高



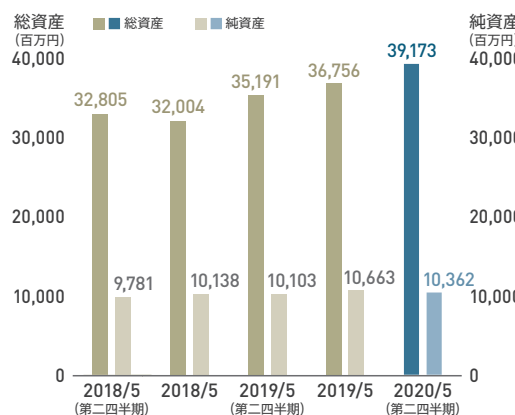
経常利益



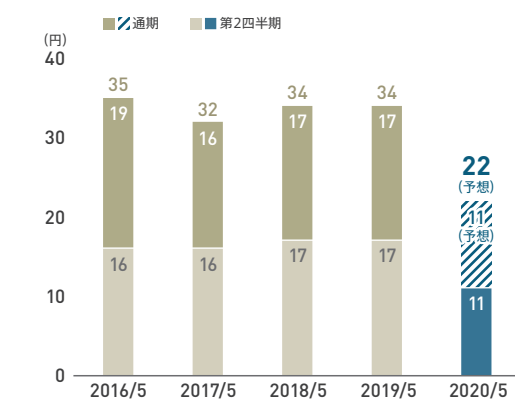
親会社株主に帰属する当期純利益



総資産/純資産



1株当たり年間配当金



連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	前期	当第2四半期
	2019年 5月31日現在	2019年 11月30日現在
資産の部		
流動資産	25,101	26,661
現金及び預金	5,500	3,549
たな卸資産①	18,648	22,146
その他	953	966
固定資産②	11,654	12,512
有形固定資産	10,205	10,992
無形固定資産	516	524
投資その他の資産	931	995
資産合計	36,756	39,173
負債の部		
流動負債	14,863	19,296
短期借入金	9,482	12,448
1年内償還予定の社債	340	310
1年内返済予定の長期借入金	3,354	4,254
その他	1,686	2,282
固定負債	11,229	9,515
社債	840	700
長期借入金	9,862	8,271
その他	527	543
負債合計	26,093	28,811
純資産の部		
株主資本	10,633	10,330
その他の包括利益累計額	13	15
新株予約権	17	16
純資産合計	10,663	10,362
負債純資産合計	36,756	39,173

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	前第2四半期	当第2四半期
	2018年6月1日~ 2018年11月30日	2019年6月1日~ 2019年11月30日
売上高③	16,682	17,820
売上原価	14,285	15,246
売上総利益	2,397	2,574
販売費及び一般管理費	2,028	2,229
営業利益	369	345
営業外収益	20	17
営業外費用	189	189
経常利益④	199	173
特別利益	4	56
特別損失	0	4
税金等調整前四半期純利益	204	224
法人税等	86	75
親会社株主に帰属する四半期純利益	117	148

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	当第2四半期
	2018年6月1日~ 2018年11月30日	2019年6月1日~ 2019年11月30日
営業活動による キャッシュ・フロー	△1,253	△2,299
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,525	△1,049
財務活動による キャッシュ・フロー	3,337	1,655
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△1,442	△1,693
現金及び現金同等物の 期首残高	5,203	5,044
現金及び現金同等物の 四半期末残高	3,760	3,350

当中間期のポイント

- ① たな卸資産
中古マンションを積極的に仕入れたことにより増加
● 通常物件:177億円/687件 (前期末比:+33億円/+143件)
● 賃貸物件:41億円/159件 (前期末比:+1億円/+28件)
- ② 固定資産
リースバック物件の取得等の進展により増加
● 長期保有収益物件の保有高:109億円/354件 (前期末比:+8億円/+74件)
- ③ 売上高
リノヴェックスマンション販売が、前年同期比71戸増の636戸となったこと等により、前年同期比6.8%の増収
- ④ 経常利益
リノヴェックスマンション販売の粗利益が向上するも、販売費及び一般管理費が前年同期に比べ9.9%増となった影響で、経常利益は前年同期比13.2%の減収