

## 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312名、単体219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  
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  
取締役執行役員 俊成 誠司  
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) 米谷 正弘  
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 6,101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	40.24
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	383,000	4.29
インテリックス従業員持株会	212,000	2.37
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	139,100	1.56
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口5)	117,800	1.32
北沢産業株式会社	71,400	0.80
Deutsche Bank AG London 610	65,800	0.74
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口1)	65,700	0.74
北川 順子	56,000	0.63
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口2)	47,200	0.53

※議決権比率は、自己株式109株を控除し算出

## 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、  
あらかじめ広告する一定の日

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24期報告書 | 2018年6月1日～2019年5月31日



## 2019年5月期を振り返って

当連結会計年度(2018年6月～2019年5月)での首都圏の中古マンション市場における成約件数は、東日本レインズによりますと、前期を1.9%上回って推移し、平均成約価格は、2019年1月に73ヶ月ぶりに前年同月を下回ったものの、翌2月以降は再び前年同月を上回って推移しました。

当社グループでは、リノヴェックスマンション事業において、採算性を重視した仕入・販売活動に努めたことにより、販売物件当たりの粗利益率が改善したものの、販売件数は前期比18.1%減の1,187件となりました。

また、中長期的な視点で多様な事業ポートフォリオを構築し収益の安定成長を図るため、不動産ソリューション事業分野において人員増強を図りながら業容の拡大に努めました。「アセットシェアリング京町家再生Ⅰ」「アセットシェアリング北千住駅前」が完売し、また「アセットシェアリング博多」を新たに組成し一部販売しました。リースバック事業においては、テレビCM等の広告媒体や大手不動産仲介会社等との連携により着実に物件取得を進め、賃貸収入と中長期的な物件販売による収益寄与を想定した事業展開に注力しております。

以上によりまして、当連結会計年度における売上高は、369億81百万円(前期比15.0%減)となりました。一方、利益面では、一棟もの商業ビルの売却等が利益伸長に大きく寄与し、経常利益は、13億62百万円(同8.7%増)となりました。また、期末配当金につきましては、1株当たり17円(年間配当で34円)とさせていただきます。

代表取締役社長

山本卓也



## Top Interview

**POINT 1** リノベーション市場の過熱感は続くが、「リノヴェックスマンション」の競争力は不変

**POINT 2** アセットシェアリング、リースバック等、不動産ソリューション力を活かし差別化された事業を推進

**POINT 3** ステークホルダーへの知名度向上に向けた取り組みを強化

### 事業環境について

高騰が続いたマンション販売市況ですが、融資厳格化等で過剰な投機資金が減少したことにより、一時の過熱感は緩和されたように見えます。

しかし依然としてリノベーション市場へ参入する企業は増加傾向にあり、仕入環境が好転するかどうかは現時点で見通すことが難しいと考えています。

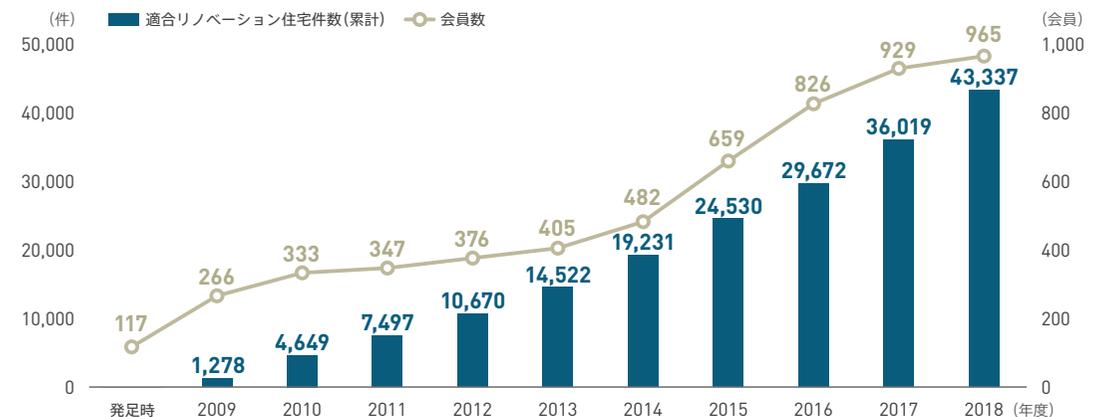
中古マンション流通量は、過去10年間で3.0万戸から3.7万戸へと増加しました。その一方で私が理事長を務める一般社団法人 リノベーション協議会加盟企業は、2009年発足時の117会員から現在は1,000会員に迫る勢いです。

リノベーション市場の認知度向上と協議会活性化のために、当社の培ったリノベーションノウハウを積極的に公開してきた私にとって、会員数の増加は喜ばしいことです。

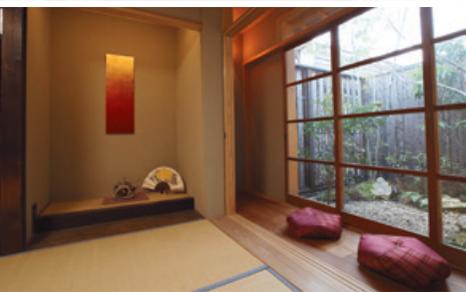
私は、ビジネスの世界では公正な競争の中で正しい価値を生み出す差別化された経営戦略が重要と考えています。足元の過剰な仕入競争に巻き込まれずに済むように、当社の強みであるリノベーション力と不動産ソリューション力を組み合わせ、様々な社会課題を解決するビジネスを生み出す新しい不動産事業を展開していきたいと考えています。



●一般社団法人 リノベーション協議会の会員数と適利リノベーション住宅件数(累計)の推移



## エリア全体での 再活性化



差別化された事業の1つとして2018年に参入した京町家の再生事業は、物件取得が進捗しています。京町家とは70年以上前に伝統的な木軸工法によって建てられた京都市内の木造建築物で、当社はすでに20棟(2019年5月末時点)保有しており、中には歌舞練場だった五條会館も含まれています。

京都には100年以上前に建てられた住宅はまだ4万戸くらい残っているとされており、当社のリノベーション力を活かす市場が十分あると考えています。歴史的建造物に対しては行政も文化遺産として残す方針に協力していただいている点も心強く感じています。

京町家群のようなプロジェクトは、多くの購入費用や改修費用がかかります。インバウンド需要の増加を背景に、当社では京町家を宿泊施設にリノベーションし、不動産特定共同事業法に基づく不動産小口化商品「アセットシェアリング」として100万円単位の小口の投資商品を販売しています。この資金を改修費用と建物運営に充当することで、地域に根差した社会貢献事業とし、建物のみならずエリア全体での再活性化も実現していきたいと考えています。

## 高齢化社会にソリューションを提供

日本では少子高齢化社会の到来が本格化を迎え、老後の資金不足が社会問題化しています。日本は個人の家計資産のおよそ7割が自宅の不動産価値と言われていて、このため老後の資金不足のため自宅売却を検討する需要が高まるものと考えています。当社のリースバック商品「安住売却(あんばい)」は、自宅の売却により一括して資金を受け取り、その後は賃貸でそのまま住み続けられるサービスです。類似した金融商品には主に金融機関が展開するリバースモーゲージがありますが、不動産市況変動リスクがあり日本全国での展開が困難であること、さらには資金使途に制約がないリースバックに比べて生活費のみに限定されることなど、課題もあります。

このように社会的意義が高いリースバック事業ですが、投資家の皆さまに理解していただきたいのは、①物件取得時に不動産取得税や登記費用等のコストが前倒しで計上されること、②取得物件は賃貸物件として有形固定資産に計上されるため減価償却負担も発生すること、③借主が退去し取得物件をリノベーションして売却するまで時間を要すること、等から事業拡大が短期的には業績の押し下げ要因になるということです。2019年5月期においてもリースバック物件の取得が進み、数億円程度の先行費用が発生しています。

## クラウドファンディング 事業へ進出

世界的な低金利が続く、資産運用難が続くなか、不動産をベースとした金融ソリューションを提供することも、当社が挑戦すべき差別化された取り組みと考えています。

2019年5月には、クラウドファンディングの提供開始を目的として子会社 Intellex Funding を設立し、併せて貸付型ファンドのオンラインマーケット「Funds」を提供するクラウドポート社と業務提携契約を締結しました。

Intellex Funding は外部から招聘した金融業界出身者を中心とするプロフェッショナル人材が立ち上げた事業で、一般の投資家が少額で不動産投資ができるプラットフォームをつくり上げていきます。このプラットフォームでは、不動産投資に関心を持つ投資家とダイレクトアクセスを可能とすることが特長です。当社のみならず、多くの同業他社へも活用していただくことを検討しています。

第1弾となるクラウドファンドは、リースバック商品「安住売却(あんばい)」を出資対象として1億円規模の募集を「Funds」を用いて実行しましたが、瞬時に応募完了するなど大変好評でありました。

## 知名度や企業価値の向上に向けて

既に世帯数を上回る住宅ストックがあふれているのに加え、人口が減少に転じ、空き家問題も深刻化しており、リノベーション市場は今後の不動産市場で主役になることは確かです。また、当社は京町家再生のように社会課題を起点に、「アセットシェアリング」や「クラウドファンディング」といった当社独自のソリューションを展開してまいります。それらを柔軟に組み合わせることで独自の成長戦略を描きつつ、投資家をはじめステークホルダーの皆さまへの認知度を高める取り組みを積極的に行ってまいりたいと考えています。

また当社の成長を支える人材も、経験を積むプロパー社員に加え、金融・IT領域からのプロフェッショナル採用が進んでいます。仲介手数料という従来型の不動産ビジネスモデルとは異なる、金融やITと融合したビジネスに取り組む当社の挑戦に今後も注目していただきたいと思います。

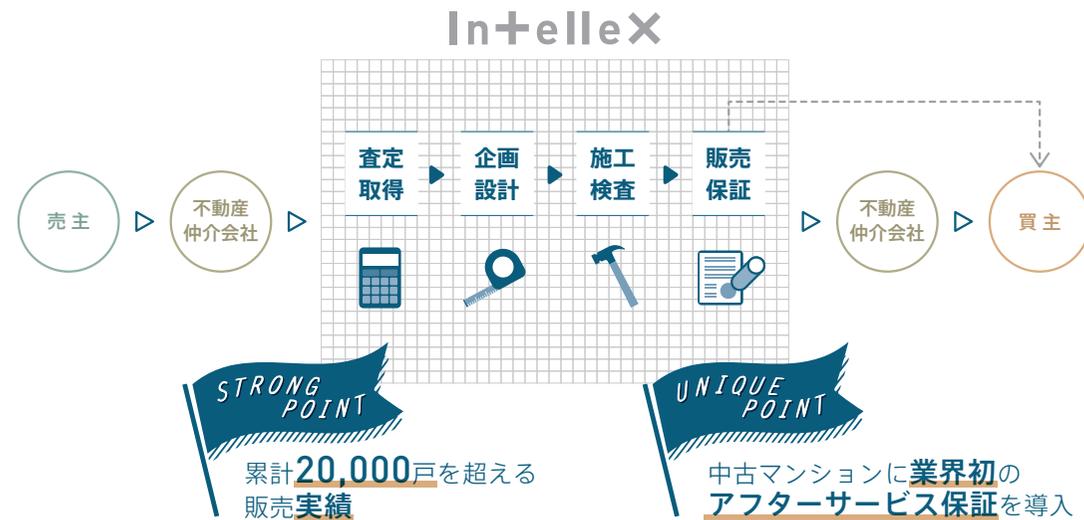
当社株価はPBR1倍割れ水準が長く続いており、経営者として今の株式市場の評価には満足していません。2019年7月11日には発行済株式数の5.0%に相当する45万株の自己株式の取得も決議しました。業績に連動した配当のみならず機動的な自己株式の取得も選択肢に含め、株主価値の向上に努めてまいります。



# リノベーション事業分野

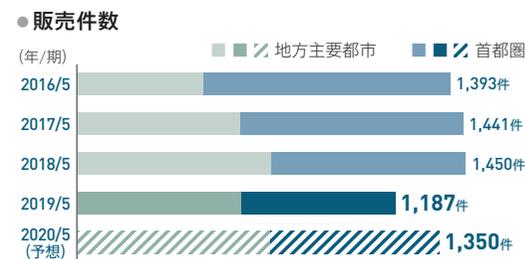
## リノヴェックスマンション事業 (中古マンション再生流通事業)

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。



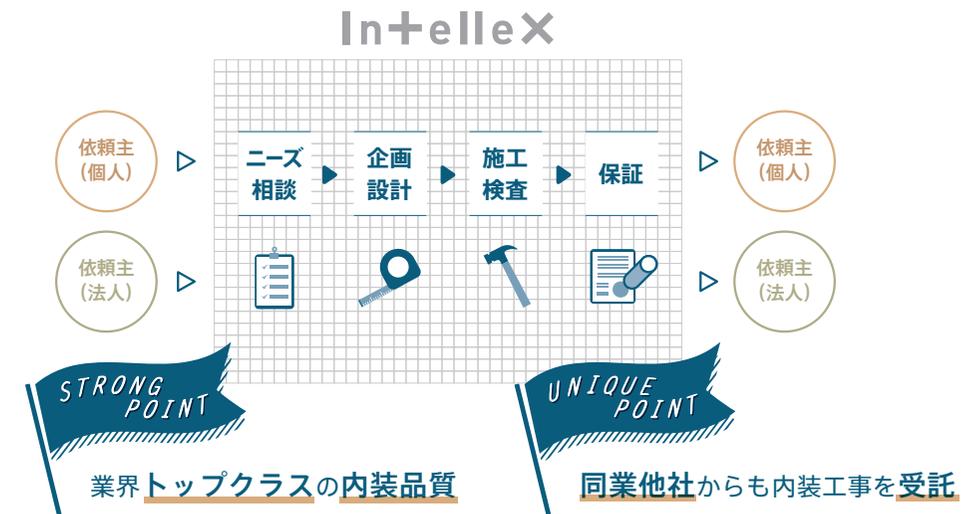
### Pick up

- 2019年5月期は、採算性重視の仕入・販売活動により、利益率は改善したものの、販売件数は前期比18.1%減の1,187件。
- 2020年5月期は、前期後半からの仕入の増加と営業人員の増強を背景に、販売件数は前期比13.7%増の1,350件を計画。



## 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。



### Pick up

- 業界に先んじて全物件にアフターサービス保証を導入しており、そのサービスに対するお客さまの満足度は95.0%!
- 高いリノベーション品質を背景に、昨今は買取再販事業に参入された大手不動産会社からのリノベーション工事の依頼が増加中。

### ●アフターサービス満足度調査



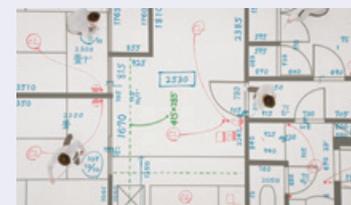
※インテリックスの購入者アンケート「アフターサービス保証付リノベーションマンションの満足度」(期間: 2018年1月~2018年12月 総回答数: 222件)

## TOPICS

### 認知度向上のためにテレビCMを展開

リノベーションのブランディングキャンペーンとして、テレビCM放映を随時展開中です。CMでは、空間を“測る”だけでなく、住む人の「きもち」を考えた精密な設計、価格にあった適切なプランを提示する気配り、さらには近隣住人の「きもち」を配慮した工事や、住んでからの「きもち」を考えたアフターサービス保証等、インテリックスのリノベーションをあらゆるブランドスローガンを表現。今後も当社のリノベーション事業の認知度向上及び事業推進を図っていきます。

「きもちまで測るリノベーション。」



リノベーションのブランディングCM

### リノベーションセミナーを実施

2019年6月15日・29日に、TOKYOリノベーションミュージアムでリノベーションセミナーを実施しました。TOKYOリノベーションミュージアムは、パナソニック社の「リノベーションを見て、学び、感じて、ひらめく」をテーマとしたミュージアムスタイルの施設。当日は一級建築士で当社取締役の滝川智庸による講演を行い、リノベーションを検討している来場者の方に、「最高のリノベーション」とは何かを解説しました。

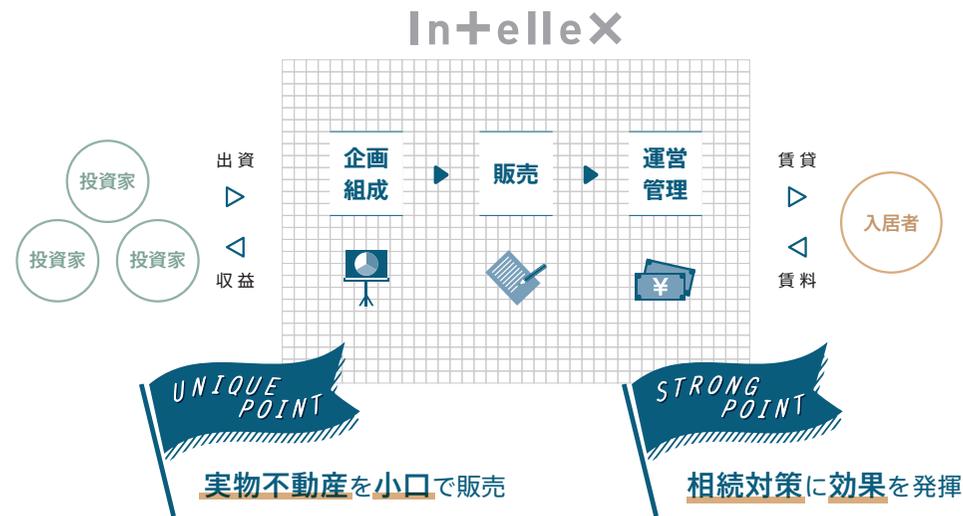


講師の著書: 「中古マンション×最小寸法」でかなえる最高のリノベーション

# 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。



### Pick up

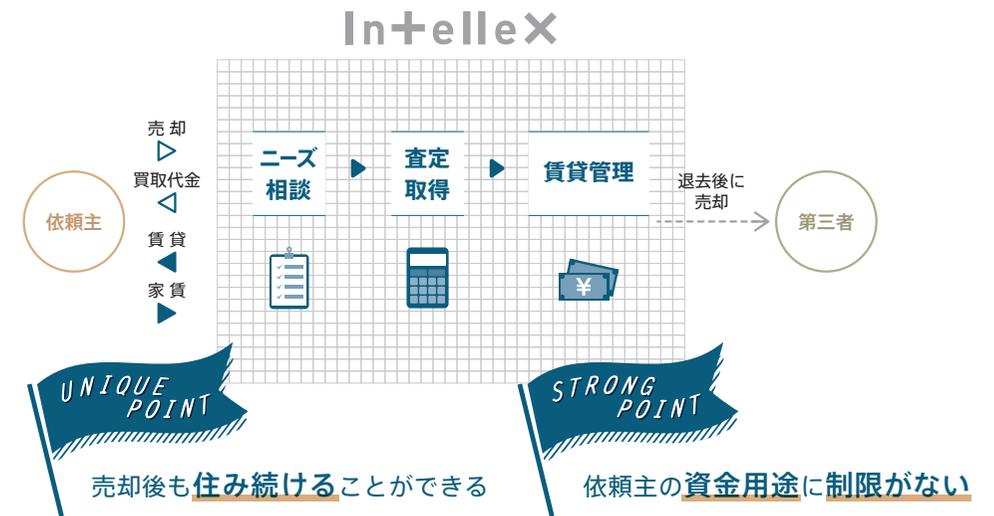
- 2019年5月期は、アセットシェアリング・シリーズの北千住駅前、京町家再生Ⅰ、博多(一部)を販売し、合計6シリーズが現在運用中。
- 2020年5月期は、「アセットシェアリング博多」(一部)と、現在建設中のホテルによる新シリーズの発売を予定。



募集中の「アセットシェアリング博多」

## リースバック事業

お客様の自宅等を当社が買取り、お客様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。売却代金として得た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。



### Pick up

- 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。
- 2017年の事業開始から人員増強を図り、着実に物件を取得してきており、2019年5月末において251物件(45億円)を保有。

リースバック物件の保有状況(2019年5月末)

保有総件数 **251** 件 (前期比 183件 ↗)

保有総額 **45** 億円 (前期比 30億円 ↗)

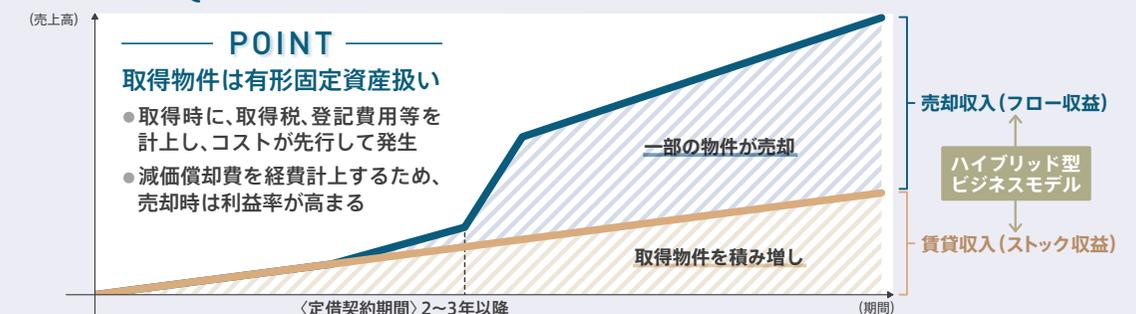
## LINE-UP

### アセットシェアリング・シリーズの実績

運用中	運用中	運用中	運用中	運用中	一部運用中
原宿	横濱元町	渋谷青山	北千住駅前	京町家再生Ⅰ	博多
シェアハウス 8億円/800口	商業施設 10.5億円/1,050口	商業ビル 12.5億円/1,250口	ビジネスホテル 19億円/1,900口	旅館 4.8億円/480口	ホテル・レジデンス 15億円/1,500口

※2019年8月現在

## CLOSE-UP





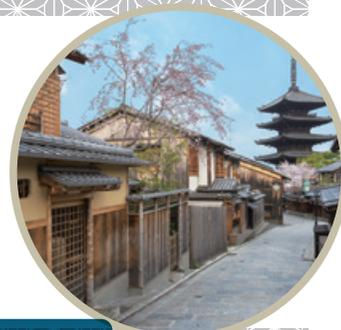
特集 7 空間創造力で、日本文化をつなぐ

# 京町家再生プロジェクト

当社はアセットシェアリング事業における取組みとして、世界有数の観光都市である京都の町家をリノベーションし、宿泊施設として再生させ、投資対象とするプロジェクトを展開中です。リノベーションの域を超え、歴史、伝統、文化を次世代に継承することを目指しています。

## 京町家とは

町家とは、原則として1950年以前に伝統的な木軸工法によって建てられた木造建築物で、京都には約4万軒あると言われています。日本の文化・伝統が息づく町家は、古都・京都の古き良き街並みを形成し、訪れる人々を魅了しています。一方で、京都の観光地化が進む中、ホテルや駐車場などによって代わり、年間800軒のペースで取り壊されています。一度失うと取り戻すことができない日本の財産をどのように遺していくのか、観光ビジネスと日本文化の共生について、様々な議論が起こっています。



## 贅沢な空間で風情を楽しめる宿泊施設にリノベーション

町家は本来が居住空間であるため、「住まうように泊まる」をコンセプトにリノベーションを実施。土地や建物の形状の特徴は保持しながら、広く開放的な玄関、天窓から柔らかい外光が降り注ぐ通り庭など、伝統的ながら新しい、贅沢で静かな京都の風情を楽しめる施設に設計しています。

Before



After



## 当社独自のソリューションで不動産のファンを増やしたい。

取締役 執行役員  
俊成 誠司

不動産の価値は、立地や築年数などによって変わりますが、設計や施工など、携わり方によっても変わります。当然、価値が変われば、投資者の収益も変わってきます。当社のリノベーション技術は業界トップクラスであると確信しており、物件の価値を創り出すノウハウを持っています。アセットシェアリングのように、不動産を小口化するビジネスは他社も展開していますが、当社は物件の価値を創るという点で高い競争力を持っています。

特に、京町家のように文化的に価値のある建物にリノベーションを付加し、新たな資産として提供することは他社では難しいかもしれません。このような物件を提供することで、自分が投資している物件に「行く」「泊まる」という、新たな不動産の楽しみ方を広め、業界全体の活性化につなげていきたいと考えています。

## 文化を守り新しい価値で未来へとつなぎたい。

このプロジェクトを立ち上げたきっかけは、長い目で見た時に本当に価値のある物件とは何かを考えたこと。人口減少、そして不動産マーケットの縮小という未来を見据えた時、成長マーケットとの融合に可能性を見出しました。観光産業は日本の持続的な成長にはなくてはならない分野で、その中でも圧倒的な価値を有しているのが京都であると考え、京都の町家に辿り着きました。

町家は一軒一軒が小さく大手の不動産会社は手掛けにくい物件であり、リノベーションの高いノウハウを持つ当社ならではのビジネスです。また、本年「五條会館」という築105年の歌舞練場を再生の為に取得しました。日本の木造建築技術のピークに造られたこの建物に取り組みするのはリノベーション事業の極致とも言えると思います。

京町家再生プロジェクトを通じて日本の観光産業や地域活性化、そして不動産ビジネスの発展につなげていきたいと思っています。

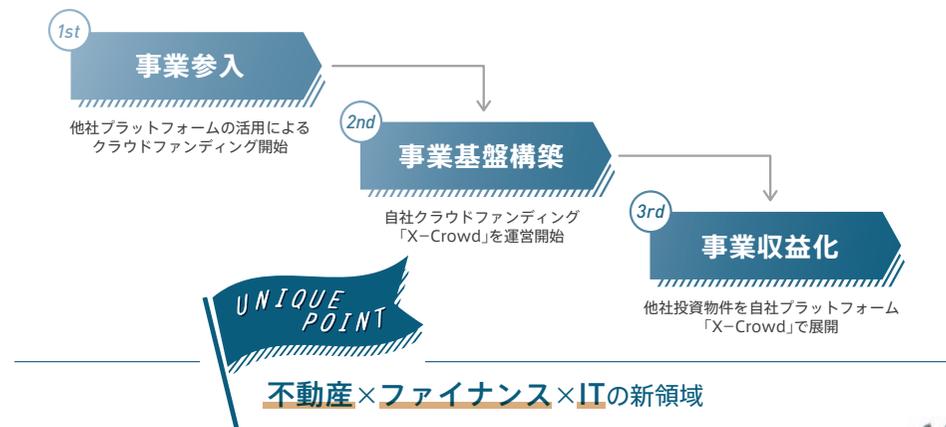
ソリューション事業部 部長  
杉山 憲三

# クラウドファンディング事業への進出

当社は、インターネットを通じた小口投資機会であるクラウドファンディングの提供開始を目的として、子会社・株式会社Intellex Fundingを設立。併せて、貸付型ファンドのオンラインマーケット「Funds」を提供するクラウドポート社と業務提携契約を締結しました。クラウドファンディング事業に進出した狙いをご紹介します。

- 事業進出の狙い**
- BtoCへ進出しインテリックスの知名度を向上
  - 少額投資商品で若年層へ不動産投資の成功体験を提供
  - 将来のリノベーションマンション購入者層の開拓
  - リースバック事業拡大をサポート
  - 将来的には他社物件を投資対象とするサービスを提供

## クラウドファンディング事業のロードマップ



## 不動産業界のプラットフォーム構築へ

事業戦略部は、クラウドファンディング事業進出を目的に設立された部門です。

第1号(1億円)、第2号(2.44億円)案件は、リースバック物件を投資対象とし、即日で満額の申込をいただき順調にスタートしました。

次なる展開は、自社によるクラウドファンディングサイト「X-Crowd(エックスクラウド)」を今期上期にリリース予定です。投資対象は、宿泊施設にリノベーションした京町家を考えています。

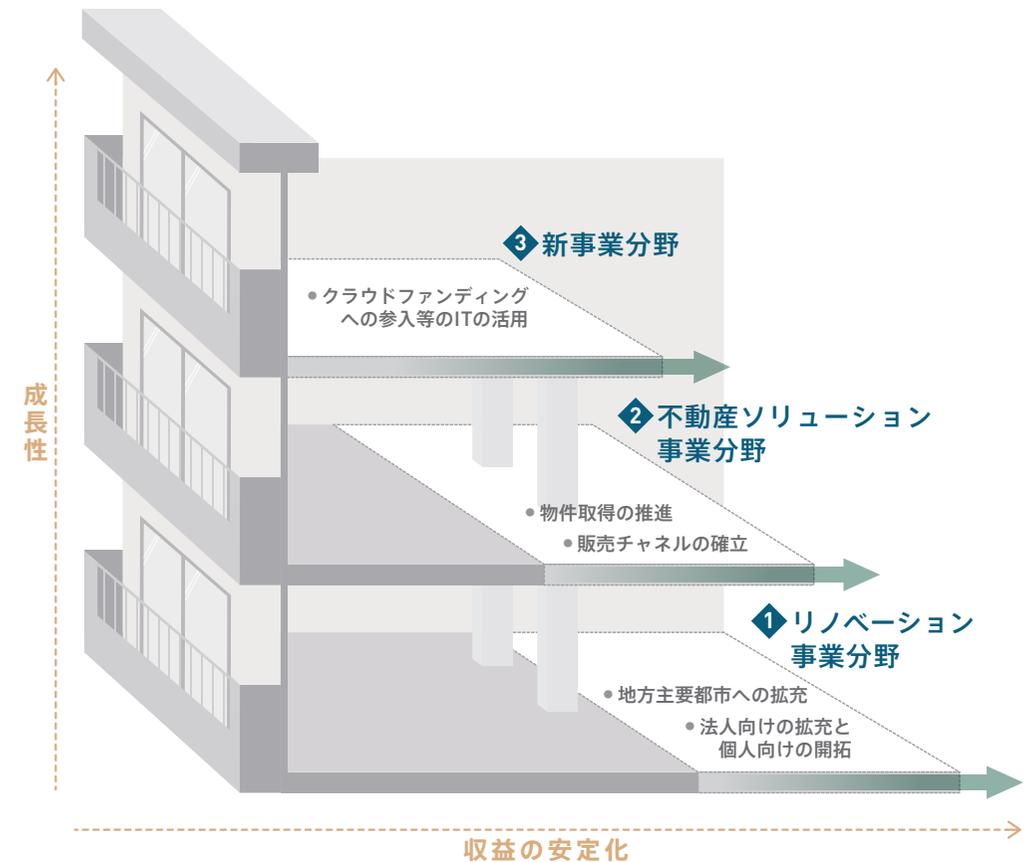
ゆくゆくは、「X-Crowd」上で他社の投資物件も募集できるようなプラットフォーム展開により、収益化を図ってまいりたいと考えております。

事業戦略部長  
小川 新悟



# Our Strategy 2020年5月期の重点方針

事業ポートフォリオの多様化を推進し、収益の安定化と成長の両立を目指す



### 1 リノベーション事業分野の収益拡充

リノヴェックスマンション事業 … 地方主要都市の牽引により増勢基調への回復  
リノベーション内装事業 …… 需要が高い法人向けの拡充と個人向けの開拓

### 2 不動産ソリューション事業分野の事業構造の確立と成長

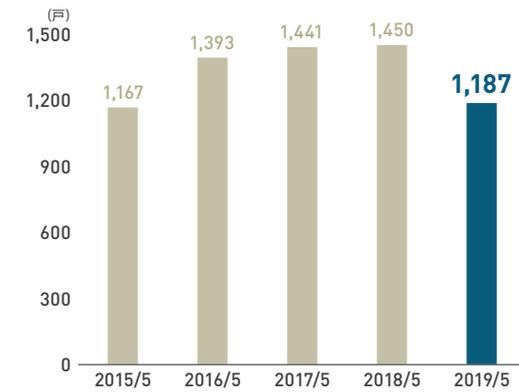
アセットシェアリング事業 …… 特色ある物件の組成と販売チャネルの確立  
リースバック事業 …… 直取引と企業連携によりコンスタントな物件取得を推進

### 3 ITを駆使した新たな事業分野への先行的な開発投資

クラウドファンディング事業等 …… 不動産による少額資産運用サービスに参入  
IT活用による不動産関連ビジネスの創出を中長期的視点で目指す

## 決算レビュー

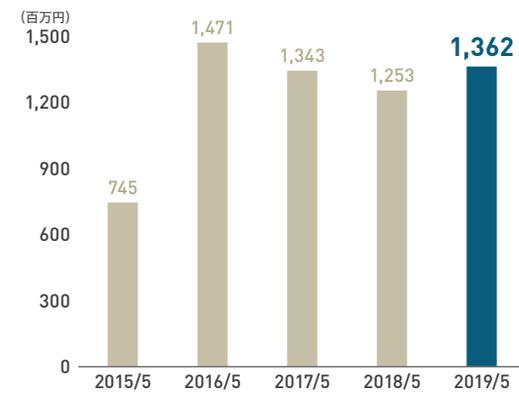
### リノヴェックスマンション販売戸数



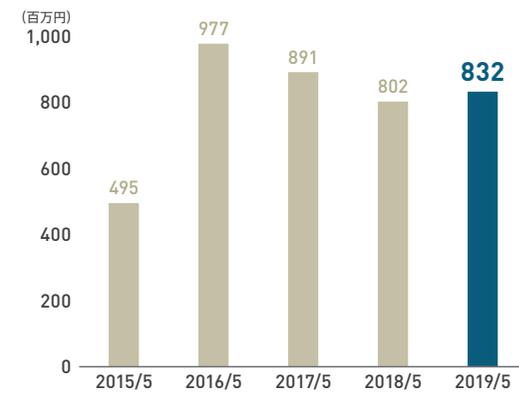
### 売上高



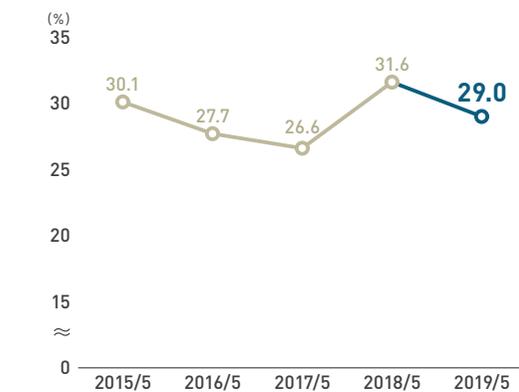
### 経常利益



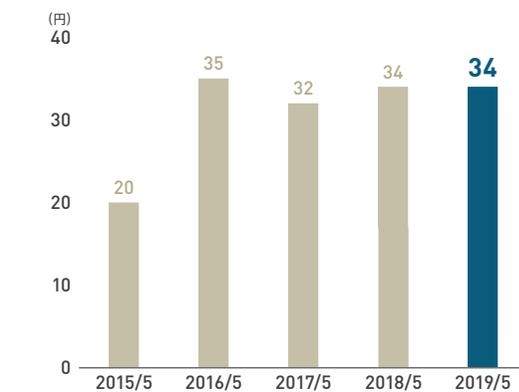
### 親会社株主に帰属する当期純利益



### 自己資本比率



### 1株当たり年間配当金



### 連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	2019年 5月31日現在	2018年 5月31日現在
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>25,101</b>	<b>23,837</b>
現金及び預金	5,500	5,846
たな卸資産 ①	18,648	17,333
その他	953	657
<b>固定資産 ②</b>	<b>11,654</b>	<b>8,159</b>
有形固定資産	10,205	6,795
無形固定資産	516	486
投資その他の資産	931	877
<b>資産合計</b>	<b>36,756</b>	<b>31,997</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>14,863</b>	<b>12,332</b>
短期借入金	9,482	8,675
1年内償還予定の社債	340	240
1年内返済予定の長期借入金	3,354	1,671
その他	1,686	1,745
<b>固定負債</b>	<b>11,229</b>	<b>9,526</b>
社債	840	680
長期借入金	9,862	8,378
その他	527	468
<b>負債合計</b>	<b>26,093</b>	<b>21,859</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	10,633	10,104
その他の包括利益累計額	13	16
新株予約権	17	17
<b>純資産合計</b>	<b>10,663</b>	<b>10,138</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>36,756</b>	<b>31,997</b>

### 連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	2018年6月1日~ 2019年5月31日	2017年6月1日~ 2018年5月31日
<b>売上高 ③</b>	<b>36,981</b>	<b>43,507</b>
売上原価	30,930	37,824
<b>売上総利益</b>	<b>6,051</b>	<b>5,682</b>
販売費及び一般管理費	4,378	4,121
<b>営業利益</b>	<b>1,672</b>	<b>1,560</b>
営業外収益	69	55
営業外費用	379	361
<b>経常利益 ④</b>	<b>1,362</b>	<b>1,253</b>
特別利益	5	0
特別損失	135	2
税金等調整前当期純利益	1,232	1,251
法人税等	400	449
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>832</b>	<b>802</b>

### 連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	2018年6月1日~ 2019年5月31日	2017年6月1日~ 2018年5月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	1,097	6,356
投資活動による キャッシュ・フロー	△5,184	△1,326
財務活動による キャッシュ・フロー	3,928	△4,428
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△159	610
現金及び現金同等物の 期首残高	5,203	4,592
現金及び現金同等物の 期末残高	5,044	5,203

### 当期のポイント

- ① たな卸資産**  
 開発物件の建設進捗で増加  
 ●通常物件: 144億円/544件 (前期比:+31億円/+89件)  
 ●賃貸物件: 40億円/131件 (前期比:△18億円/△2件)
- ② 固定資産**  
 主にリースバック物件の積極取得により増加  
 ●長期保有収益物件の保有高: 101億円/279件 (前期比:+33億円/+195件)
- ③ 売上高**  
 リノヴェックスマンション販売が、前期比263戸減の1,187戸となったこと等により、前期比15.0%の減収
- ④ 経常利益**  
 リノヴェックスマンション販売戸数減少の影響を、販売粗利益率の改善や、その他不動産事業の一棟もの商業ビルの売却等で吸収し、前期比8.7%の増益

# アセットシェアリング 博多

募集中

(2019年8月現在)

「アセットシェアリング博多」は、博多の中心街近くに、一棟の中に客室と賃貸住宅が共存する福岡市初のホテル＆レジデンス「montan HAKATA (モンタン博多)」が投資対象です。1階は、ホテルのフロントに加え、オープンキッチンを配したダイニングやロビー・縁側を設け、宿泊者と居住者・地域の人々とのコミュニケーションの場となっています。ホテルの利用者はアジア圏からの利用者が多く、稼働率は高水準で推移しています。

## 募集概要

申込単位：1口100万円単位  
 総口数(総額)：1,500口(15億円)  
 予定利回り：約6.0%  
 分配予定利回り\*：約4.2% ※分配予定利回りは、年間賃貸収入から投資コストを差引いた手取りの分配金額の物件価格に対する割合です。

収益分配：年2回  
 運用期間：7年(＋延長期間3年)

## 物件概要

名称：サンハイム21博多(モンタン博多)  
 所在地：福岡市博多区博多駅東三丁目6番11号  
 アクセス：地下鉄空港線「東比恵」駅 徒歩5分  
 JR「博多」駅 徒歩8分

## montan HAKATA の特徴

### 1 “若者が多い”九州最大の都市・福岡に立地

福岡市は政令指定都市の中でも人口増加率がトップクラスで、10代・20代の人口割合は第1位。天神エリアは福岡市が主導する開発プロジェクトにより、5万人以上の雇用創出とおよそ年間8,500億円の経済効果を見込んでいます。

### 2 博多港寄港のクルーズ船数は3年連続で日本一

2016年に海外からの乗降人員が200万人を突破した博多港は、より多くの来訪者を迎え入れるために330mの延伸工事を行いました。2019年のラグビーワールドカップ、2021年の世界水泳が開催予定で、さらなる賑わいが期待されています。

### 3 約90%超の高い稼働率

2018年1年間のホテルの利用者の属性は、国内46%、海外54%。国別ではアジア圏からの利用者が8割を占めています。2019年上期(1～6月)の平均稼働率は約92%となっており、好調な稼働状況が続いています。



## ◆アセットシェアリングとは

「アセットシェアリング」は、インテリックスが提供する、不動産小口化商品です。

都心の良質な不動産は、従来個人では得難いものでした。

「アセットシェアリング」は、その良質な不動産を小口(1口100万円単位)で購入しやすくしており、長く続く賃貸収益をシェアしながら、リスクもシェアすることで小さくなります。



## アセットシェアリング活用術

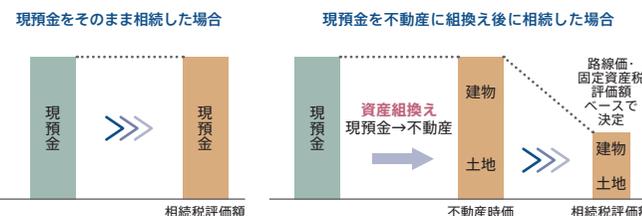
### 1 遺産分割対策

アセットシェアリングは実物不動産を「小口化」した商品ですので、各相続人の状況に応じて柔軟に分割して承継することが可能です。相続で最も問題となる、相続財産の分割対策に活用できます。



### 2 相続税対策

不動産は、実際に取引される不動産価格と相続税算出の基礎となる相続税路線価とに開きがあります。そのため、現預金を不動産に変えることで相続評価の圧縮が図れます。



※図は、現金を不動産化することにより相続税評価額を下げることができることを示した概念図です。  
 ※物件により、相続税評価額の評価減の割合は異なります。  
 ※税制の変更がなされた場合は、当初予定した効果を得られない可能性があります。

### 3 納税資金対策

一般的な不動産はすぐに現金化することが難しい一方、アセットシェアリングは必要な分だけ分割して売却することが可能なため、全ての資産を手放す必要が無いうえ、納税資金の確保も行きやすくなります。



アセットシェアリングに関するお問い合わせ・資料のご請求は

0120-77-8940

営業時間 10:00～18:00(土・日・祝日除く)

アセットシェアリング

検索

<https://www.intellex.co.jp/as/>

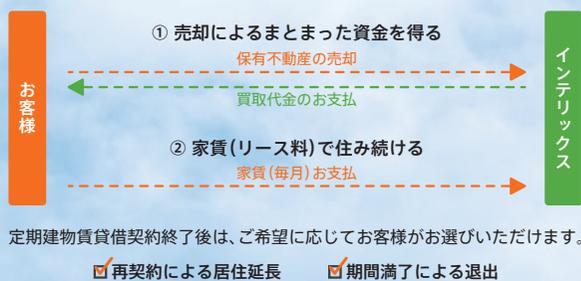
インテリックスのリースバック

# 〈あんばい〉とは？

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がリースバック「安住売却〈あんばい〉」です。

インテリックスが物件を買取りをさせていただき、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「再契約による居住延長」「退出」という2つの選択肢から借主様(元所有者)がご自由にお選びいただけます。



## 〈あんばい〉のメリット 1. 売却後も住み続けられます

売却により一括でまとまった資金を得て、かつそのまま賃借としてお住い続けていただくことが可能です。

## 2. 戸建てのみならず、あらゆる種類の物件で検討可能

分譲マンションや、工場、倉庫、駐車場など、ご資産の種類は問いません。個人事業主の方やビル一棟を所有されている法人のお客様にもご活用いただけます。

## 3. 資金の使途に制限はございません

生活費の活用に限られたリバースモーゲージとは異なり、ご家族の学費、ローンの返済、法人のお客様の場合は運転資金などにご利用いただけます。



## ◆ こんな方におススメ！



## お客様の声

### CASE 1 リースバックを活用して安定した老後生活を実現



定年直前に独立して始めた飲食業。妻と二人三脚でお店をきりもりしてきました。60代になり、お店の営業時間を減らして夫婦で旅行に行ったりお互いの趣味を楽しんだりする時間がほしいと思うようになりインテリックスのリースバック〈あんばい〉を利用。生活にメリハリが生まれ、ゆとりある時間を取り戻すことができました。

### CASE 2 リースバックによる資金調達で、会社を維持



電気工事業を営む自営業者です。欠陥商品を仕入れてしまったことが原因で大量の不良在庫を抱え込み、借金生活に転落。苦しい生活のなかリースバック〈あんばい〉の活用を決意しました。自宅を売却して賃貸に切り替えたことで借金から解放され一安心。

### CASE 3 リースバックで住宅ローンを完済！



リーマンショックの影響により大幅に収入減。不況のあおりで借金は膨らみ、自宅は差押え寸前に。リースバック〈あんばい〉の利用を決断し、債務よりも上回っていた売却金額で残っていた住宅ローンやカードローンを完済。差押えを回避することができ、手元に多少の現金も残りました。何年ぶりの「心のゆとり」を取り戻せてホッとしています。

リースバック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

<https://www.intellex.co.jp/leaseback/>