

## 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291名、単体201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 [貸金業者登録] 東京都知事(1) 第31649号
所属団体	一般社団法人 リノベーション住宅推進協議会 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 日本貸金業協会
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

## 役員 ※2018年6月1日現在

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

## 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	893万1,900株
株主数	4,975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	3,341,300	37.41
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	495,800	5.55
インテリックス従業員持株会	199,100	2.23
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	152,700	1.71
山本 貴美子	133,000	1.49
山本 卓也	120,200	1.35
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	115,900	1.30
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	108,700	1.22
BNY FOR GCM CLIENT ACCOUNTS (E) BD	80,000	0.90
北沢産業株式会社	71,400	0.80

## 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)

登録受付中

ホームページのご案内 <http://www.intellex.co.jp/>

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。

IRメール配信登録 [QRコードにアクセス >](#)

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。



株主・投資家の皆様へ

# Intellex Report

第23期報告書

2017年6月1日～2018年5月31日





# 2018年5月期を振り返って

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23期報告書」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。

当期(2017年6月～2018年5月)での首都圏の中古マンション市場における成約戸数は、公益財団法人東日本不動産流通機構(東日本レインズ)によりますと、前期と同水準(前期比0.7%減)で推移し、平均成約価格は、平成25年1月から平成30年5月まで65ヵ月連続で前年同月を上回りました。

当社グループでは、主たる事業であります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)の販売戸数が、競合の激しい首都圏で前期を下回った(前期比12.6%減の727件)ものの、地方主要都市では各拠点での営業強化・市場浸透が進み、販売戸数が伸び(同18.7%増の723件)、全社では前期比0.6%増の1,450件で、当該売上高が前期と同水準(同0.1%減)となりました。また、新規事業として強化しております不動産小口化商品「アセットシェアリング」シ

リーズの販売や戸建、その他不動産の売却が加わり、当期における連結売上高は前期に比べ5.1%増となりました。

利益面におきましては、連結での売上総利益率が前期に比べ0.7ポイント低下したことに加え、販売費及び一般管理費が4.1%増加したことにより、営業利益が前期に比べ11.2%、経常利益は6.7%それぞれ下回ることとなりました。

以上によりまして、当期における連結業績は、売上高が435億7百万円(前期比5.1%増)となり、営業利益が15億60百万円(同11.2%減)、経常利益が12億53百万円(同6.7%減)、当期純利益8億2百万円(同9.9%減)となりました。

これらの業績を踏まえ、期末配当金につきましては、1株あたり17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において地方主要都市で深耕・拡大を進めるとともに、新たな不動産ソリューション分野の事業確立と成長、ブランディング醸成を進めてまいります。

今後ともご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 山本 卓也

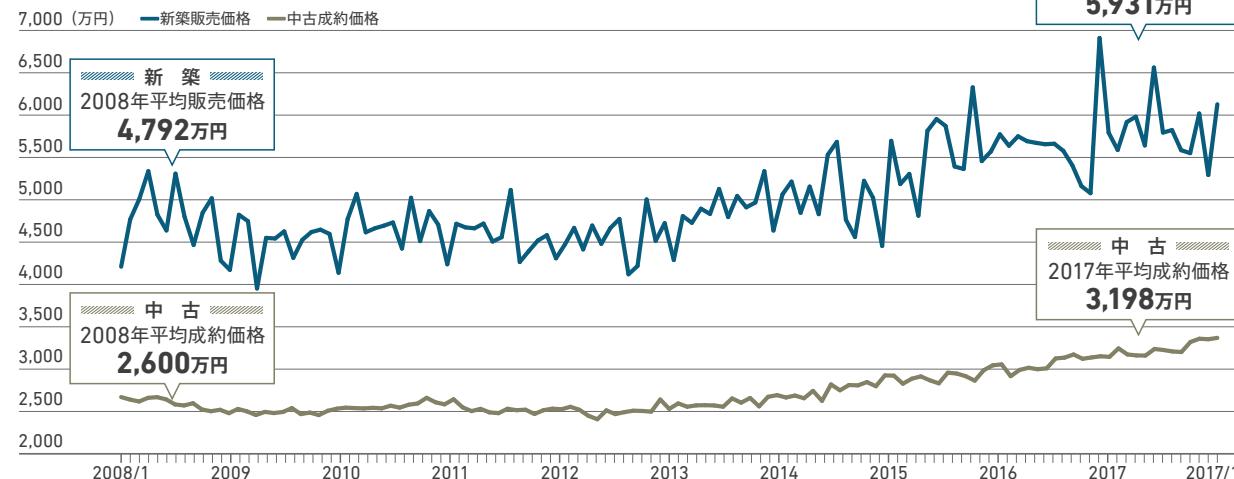
T. Yamamoto

## 事業環境

首都圏におけるマンション市場は、2016年2017年と続けて中古マンションの成約戸数が新築マンションの供給戸数を上回りました。今後も中古マンション再生流通の市場は拡大していくものと考えております。

その様な状況下においてマンション販売価格に目を向けますと、この10年間で新築・中古ともに23%程上昇しております。ただし、価格の変動推移において新築マンションの変動率は大きく、景気や金融市場などの影響を受けやすいことが分かります。対して中古マンション市場は緩やかな動きで推移しており、消費者にとっても売手にとっても比較的风险の少ない安定した市場となっております。

首都圏新築×中古マンションの平均価格推移(2008年～2017年)



※新築:株式会社不動産経済研究所/中古:公益財団法人 東日本不動産流通機構(東日本レインズ)のデータを基に当社が作成

## DATAで見るインテリックス 2018年5月期 リノヴェックスマンション販売実績

累計販売戸数

**19,964戸**

販売戸数

**1,450戸**(前期比+9戸)

平均販売価格

**2,370万円**(前期比△18万円)

事業期間 ※保有期間180日超過の長期滞留物件を除く

**115日**(前期比△3日)

# アセットシェアリングの歩みと未来

## ASSET SHARING

当社が推進しているアセットシェアリングについて、パートナーの立場でもあられるIFA協会・正木氏、会計士・税理士の深代氏にご参加いただき、当社取締役・俊成との三者対談で、その商品性や魅力、今後の展開について掘り下げます。



特集 三者対談

NPO法人 日本IFA協会  
副理事長  
正木 彰夫 氏

株式会社インテリックス  
取締役 執行役員 ソリューション事業部長  
俊成 誠司

税理士法人 深代会計事務所  
理事長  
会計士・税理士  
深代 勝美 氏

### 不動産ソリューション分野への船出

**正木** 不動産小口化商品アセットシェアリング事業を始めたきっかけをお聞かせください。

**俊成** 当社は長年、中古マンション再生流通事業を行っておりますが、近年特に売買の際に売主様側での相続でもめるケースが見られました。また、2015年に相続税法が改正されて基礎控除額が

減ることとなり、相続について意識を持たれる方が増えたという実感がある中、実物不動産を共同保有して次の世代に承継していくという仕組みの必要性を感じたのがきっかけです。

金融商品であるリートと違い、実物不動産として分けるには国土交通省管轄の「不動産特定共同事業法」に基づく商品化が必要となりますので、事業を始めるにあたっては事業許可の取得から動き始めました。

元来、「不動産特定共同事業法」は、投資家保護の目的で施行された法律です。お客様の大切な資産をお預かりするわけですから、許可取得の審査はかなりハードルの

高いものでした。社内体制の整備を含め、2年以上の準備期間を経て認可となりました。

**正木** 投資家の大切な投資資産の分別管理の観点からも、財務面の健全性や管理・運営能力のある機関ということではインテリックスはプロフェッショナルですから、その点では安心ですね。

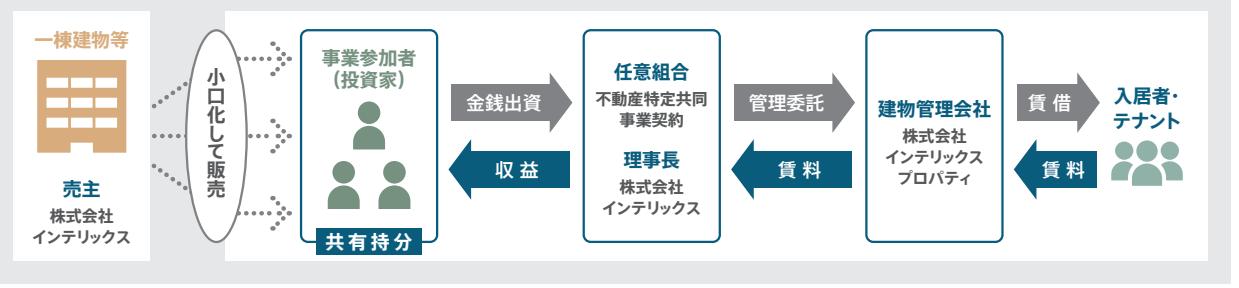
### 不動産小口化商品 アセットシェアリング活用のメリット

**正木** 深代先生、相続・贈与の面からアセットシェアリング活用の利点はこういったところでしょうか。

**深代** リートは金融商品ですので、時価そのままの額が相続・贈与時の評価額となります。アセットシェアリングは共有持分による実物不動産所有になりますから、資産評価額では一般的に7~8割くらいの圧縮効果が見込めます。なおかつ、リートと同じように家賃収入としての配当がありますので、現預金よりメリットがあります。

こうした点が、相続対策・贈与対策としても人気となっている理由です。

最近は税務署も「経済合理性」ということを言っており、短期投機的な不動産投資について相続税対策として認めるかは厳しくなっています。生前贈与は借金付きでは認められていませんから、自己資金で購入することで評価軽減を見込むには、アセットシェアリングは、きちんとした利回りを受け取る商品であり、経済合理性が高く、税制的にも優れていると考えます。



## アセットシェアリングの歩みと未来

### ▶ アセットシェアリングのこれから

**正木** 資産運用の多様化を背景として、不動産活用というニーズが増加しています。

これまでメディアや取材記事も多く見るようになりました。社会に露出する部分も多くなってきていますが、今後の戦略についてはどう考えられていますか？

**俊成** 相続対策を含め、ニーズが顕在化してきておりますので、

当社としても優れた商品性をお伝えしていきたいと考えております。物件も増え実績を重ねてきたことで、お客様にも安心感をもっていただけていますので、マーケティングとブランディングを進めてまいります。オーナーの皆様とは末永いお付き合いをさせていただき、当社のファンになっていただけたと考えております。

**正木** 御社の基幹事業はフロービジネス型の中古マンション再生流通事業であるわけですが、ストック型ビジネスとしてアセットシェアリング事業が加わりました。インテリックスという企業の新たなビジネス拡大の可能性が増えたと感じています。

**俊成** 事業戦略として、フロービジネスだけではなくストック型のビジネスを推進しています。不動産売却後もきちんと管理・運営させていただく事業によって継続的なストック収益を積み上げたいと考えております。また、アセットシェアリングのオーナー様には手間のかかる管理を当社に一任いただく点でもメリットを享受いただければと思います。

当社は新しい時代の商品を創ることで、オーナー様と一緒に共同事業としてやっていきたいと考えております。

### ▶ シリーズ初となるビジネスホテル物件

**正木** アセットシェアリングは、これまで原宿・横濱元町・渋谷青山と販売され、順調に運用がなされていますが、現在販売されているシリーズはどこでしょう？

**俊成** 今は北千住駅から徒歩4分のビジネスホテルを進めております。都心へのアクセスは良いですし、この10年で大学のキャンパスが4校増えたことで若者の街となっていて、これから面白いエリアとし



アセットシェアリング北千住駅前  
募集総額/19億円 募集総口数/1,900口

販売中

て注目していました。また、北千住にはビジネスホテルが一軒しかなかったということと、駅近のまとまった土地を手に入れたことで、その希少性から十分な商品性があると考えました。そして、ビジネスホテルの運営は専門の運営会社にお任せしています。

**正木** 不動産のプロが物件を選び、ホテル経営のプロがホテルマネジメントを行い、管理・運営はインテリックスが担当し、そこから配当収入が分配されるというのは投資家にとって大きな安心材料ですね。インテリックスさんらしい新しい取り組み、京都の案件もご紹介ください。

### ▶ 京町家の不動産再生事業

**俊成** 新しい取り組みとして、京都の町家を手掛けております。築100年前後の町家を宿泊施設に再生し、運用商品としてご提供しています。

**正木** これは、民泊施設として運営するのでしょうか？

**俊成** 民泊ではなく、旅館業法の簡易宿所営業の許可を取って運営しています。

京町家はどんどん減少していき、その危機感から京都市が条例を改正しました。実際住んでいらっしゃる方にとっては、冬は寒くて夏は暑い木造建築であり、ご高齢になると階段の昇り降りも大変です。そうなるとう壊してしまったり、空き家になってしまうという社会的な問題が起こっていました。反対に、海外の方がリノベーションして住んだ



販売中

アセットシェアリング京町家再生 I | 募集総額/4.8億円 募集総口数/480口

り、昔ながらの日本をすごく感じられる建物に泊まりたいというニーズもあります。

当社は長年リノベーションに携わってきましたので、町家という建物の素晴らしさを残す意義と、国内外の方々に泊まっていただきたいという点で事業化を決意しました。また宿泊施設として収益を生むようになれば長期的な活用となりますので、投資家の皆さんと共にアセットシェアリング物件として作っていきたくと考えております。

**正木** アセットシェアリングのオーナーさん達の会合もあるそうですね？

**俊成** オーナーズクラブと言いまして、年一回、財産の管理報告に加え、アセットシェアリング事業の説明・展望やインテリックスの方向性をご説明させていただく会を設けていただいております。

アセットシェアリングに関するお問い合わせは、下記のフリーコールまで

通話無料 **0120-77-8940** 受付時間/10:00~18:00  
定休日/土曜・日曜・祝日

# リースバック事業

当社グループでは、リースバック事業をアセットシェアリング事業と双壁となる事業に育て、不動産ソリューション分野の拡大と、一層の事業多様化を図ってまいります。



老後に必要なまとまった資金など一時的に資金が必要な方向けに、当社が物件を買取りさせていただき、売主様には借主となつていただくリースバックサービスが、インテリックスの安住売却(あんばい)です。

通常の不動産売却に比べ早期に現金化が可能で、売却後も愛着ある住まいに住み続けられるなど、様々なメリットがございます。

## 3つの特長

### 1. 売却後も住み続けられます



リースバックでは、売却後に賃貸物件として住み続けていただけます。住み慣れたマイホームを離れる必要がありませんので、お子様の学区変更や周囲の方に売却を知られることもありません。また、店舗兼住宅の場合もご商売の継続が可能となります。



### 自宅マンションの評価査定額に驚き。年金生活の不安が解消しました。

■職業/自営業 ■家族/お一人 ■物件/マンション

高齢のうえー人暮らしのため、万に備えて生活資金の確保を考えるようになりました。しかし不動産を担保に金融機関から融資を受けられる「リバースモーゲージ」では、自宅マンションの評価査定額が低く落胆。一方「リースバック」では、自宅マンションの立地が高く評価され、思っていた以上の査定に。満足の契約に至りました。

### 2. 一度手放しても、再取得ができます



賃貸契約満了後は売主様のご希望により再契約による居住延長や退出を選択でき、買い戻し(再売買)することも可能です。あらかじめ賃貸期間を設定する定期建物賃貸契約を締結させていただきますが、事前通知により短縮も可能です。



### 海外勤務の間だけ、リースバック。将来を見越した有効活用術。

■職業/会社員 ■家族/夫婦 ■物件/マンション

仕事の都合で3年間の海外駐在勤務が決まり、自宅マンションをリースバック。気がかりだった住宅ローンの残債を完済し、今後の生活に不安のない手元資金ができました。時間もかからずスムーズに現金化でき、かつ日本に戻ってきたとき買い戻すことも可能。将来のライフプランに見通しが立ち、安心して日本を発つことができそうです。

### 3. 資金の使途に制限はございません



リバースモーゲージなどでは売却代金の使途に制限がある場合がありますが、当社リースバックでは老後資金や相続税、債務整理など売主様が必要な用途にお使いいただけます。法人の場合は事業資金に充当いただけますので、家賃を経費計上して法人税節税ともなります。



### オフィスをリースバックする。会社経営の新しい手法。

■職業/法人代表 ■家族/6名 ■物件/マンション

相続で得たマンションの一室で税理士法人を営んでおります。建物の老朽化により、改装か、売却して移転かと迷っていたときにリースバックを知り活用しました。改装資金を調達できただけでなく、固定資産税の支払い等も含めたキャッシュフローが楽になり、経営指標が改善。事務所移転に伴うリスクも回避でき経営面において最良の判断となりました。

## あんばいTVCM放送中!



商品の認知とお客様からのダイレクトな反響を獲得するため、全国主要都市を中心にテレビCMを随時放送しております。

## マンガでわかるリースバック冊子配布中!

リースバックの仕組みやメリットをご理解いただくために、分かりやすいマンガ冊子を配布しております。



リースバックに関するお問い合わせは、下記のフリーコールまで(無料相談・資料請求)

通話無料 0120-217-217

受付時間/10:00~18:00  
定休日/日曜・祝日

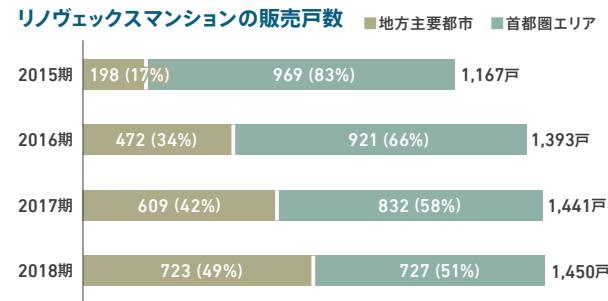
# 全国規模でのエリア展開

## 広島店開設

2013年の札幌・大阪を皮切りに、福岡・名古屋・仙台と拡充してきた地方拠点に、新たに広島店が加わりました。首都圏2店を含めた全8店舗にて国内主要都市をカバーし、全国レベルでの当社事業の展開が可能な状態となりました。



## 全国での事業拡大とエリアポートフォリオによるリスク分散



全国ネットワークによる事業拡大は、確実に実績を積み上げております。2018期段階でリノヴェックスマンションの販売が、首都圏と地方でほぼ半数ずつとなりました。また、マンション市場の需要、在庫等の動向が事業に影響を与えますので、エリア間のバランスを考慮したリスク分散が可能な点も全国展開の利点であります。

## 営業人員の増強による仕入回復

採算性を重視した厳選仕入のスタンスを維持しながらも、地方エリアのみならず首都圏においても営業担当者の積極採用による人員増強を進めることで、仕入の回復を図ってまいります。

## TOPICS

### リノベーションカレッジ

### 職業、マルチリノベーター。



## 自社施工体制の人員強化

リノベーションに限らず、建築・建設業界において、将来的な職人の高齢化・人手不足が大きな課題となっております。当社グループでは中長期視点で人財育成を図ることで、自社施工チームを強化し、業界屈指の施工会社を目指してまいります。

## 若手マルチリノベーターを業界に輩出することを目指す

職人不足の解消と施工の効率化・短期化を図るため、大工・水道・電気等の複数の技術をこなすマルチリノベーター(多能工)を育成すべく、職人養成学校「リノベーションカレッジ」を開校し、若手育成に取り組んでおります。2018年6月に第2期生8名が修了となり、次回は受講者数を増員する予定です。

### リノベーションカレッジ基礎コース — 3カ月の座学及び実地研修 —

#### 基礎コース<講義&実習>3ヶ月



自社施工チームを充実させ、リノベーションのゼネコンを目指す

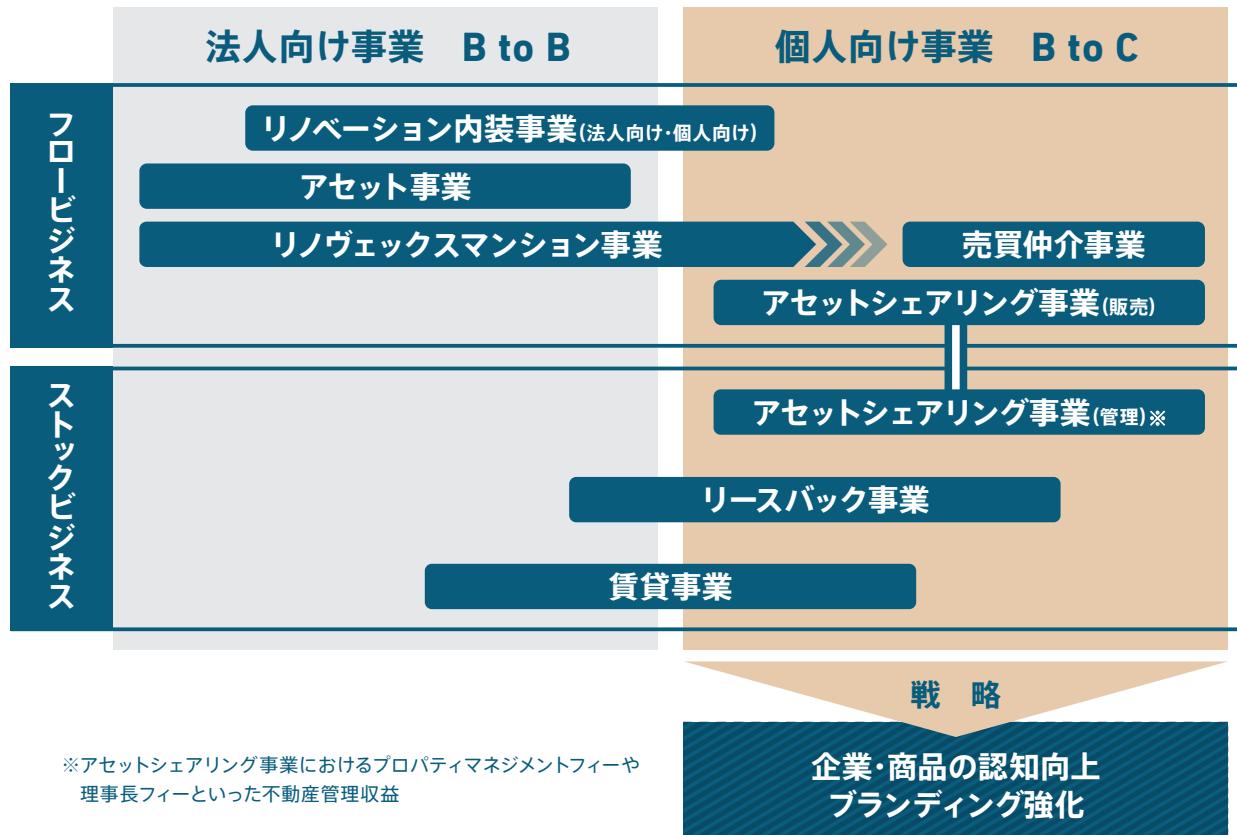
業界屈指の施工会社へ

将来の職人不足への布石

基礎コースとして3カ月の座学及び実地研修のカリキュラムを組み、当社の現場社員から学べる貴重な場を提供しています。修了後には、研修内容の理解度テストと面談を行い、社員登用の制度も設けております。

# 多様な事業ポートフォリオによる収益安定化

## ハイブリッド型事業構造



## フロービジネスとストックビジネスの両輪経営

リノヴェックスマンション事業を主体とするフロービジネスは、外的要因により収益増減の波が起きやすい側面があります。現在、当社グループでは、より安定的な収益構造への転換を図るべく、事業の多様化を進めております。具体的には、フロービジネスに加えて、それを下支えするストックビジネスを融合させたハイブリッド型事業構造の構築を目指しております。

中長期的な視点での業容拡大と安定化へ向け、従前より進めている事業ポートフォリオの多様化と各事業での独立採算制を強化してまいります。



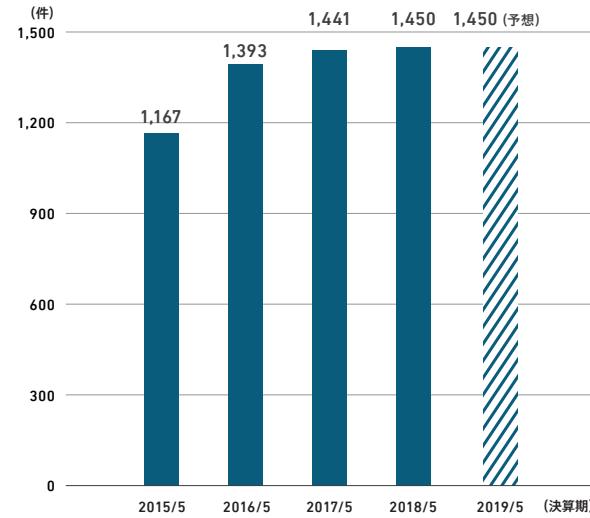
## 個人向け事業でのブランディング強化

事業ポートフォリオの多様化においては、個人向け事業の比重が年々高まっております。一つ一つの商品・サービスの認知向上やブランディングを強化すべく、テレビCMやweb広告等の各種マーケティング施策を展開しております。

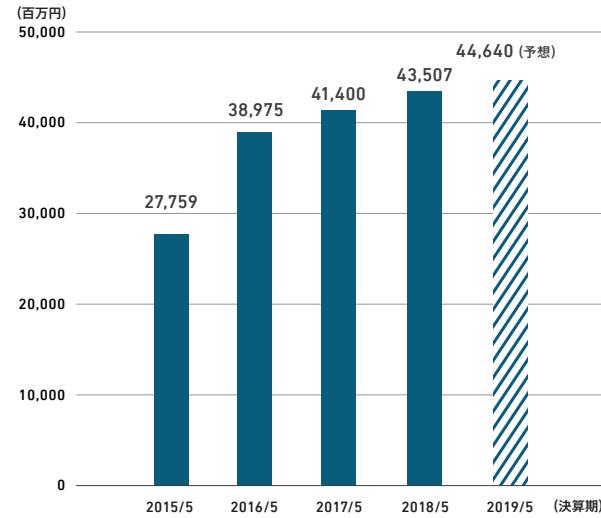
アセットシェアリング事業では、本誌特集記事の対談にも登場いただいた専門家の方々に登壇いただくセミナーを開催するなど、一般の方への理解浸透を図っております。

※(予想):2019年5月期の通期業績予想を表示

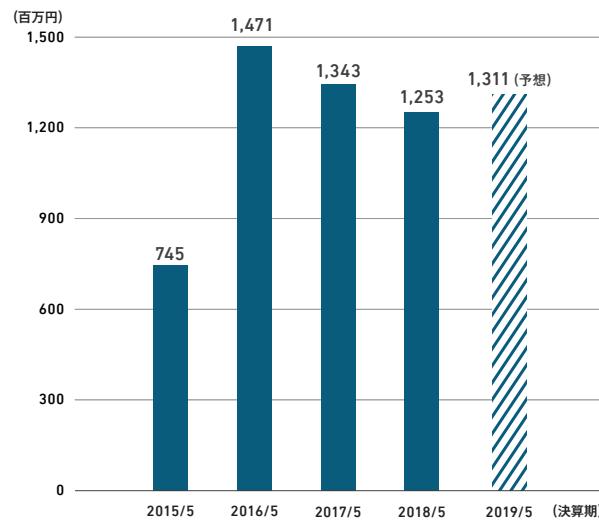
リノヴェックスマンション販売件数



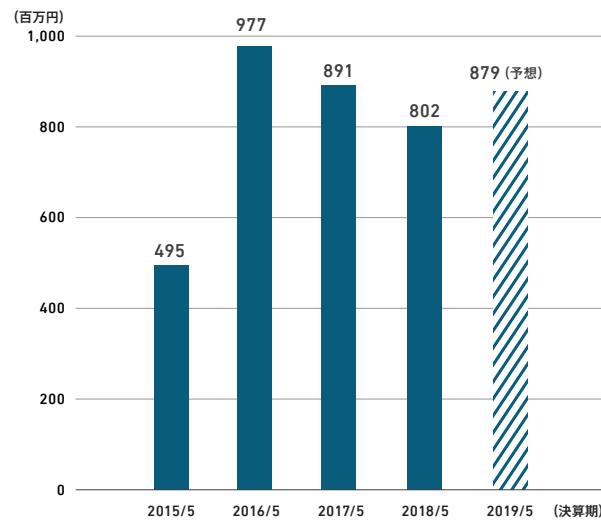
売上高



経常利益



当期純利益



連結貸借対照表(要旨)

単位:百万円

科目	当期 2018年 5月31日現在	前期 2017年 5月31日現在
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	<b>23,962</b>	<b>28,697</b>
現金及び預金	5,846	5,208
たな卸資産 ①	17,333	22,646
その他	782	842
<b>固定資産</b>	<b>8,042</b>	<b>7,012</b>
有形固定資産	6,795	5,445
無形固定資産	486	488
投資その他の資産	759	1,078
<b>資産合計</b>	<b>32,004</b>	<b>35,710</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	<b>12,332</b>	<b>17,050</b>
短期借入金	8,675	13,866
1年内償還予定の社債	240	160
1年内返済予定の長期借入金	1,671	1,174
その他	1,745	1,849
<b>固定負債</b>	<b>9,533</b>	<b>9,140</b>
社債	680	330
長期借入金	8,378	8,332
その他	475	477
<b>負債合計 ②</b>	<b>21,866</b>	<b>26,190</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	10,104	9,505
その他の包括利益累計額	16	△7
新株予約権	17	22
<b>純資産合計</b>	<b>10,138</b>	<b>9,519</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>32,004</b>	<b>35,710</b>

当期のポイント

- ① 通常物件の仕入減少により、たな卸資産が大幅に減少。  
・通常物件:112億円/455件  
(前期末比:△46億円/△230件)  
・賃貸物件:59億円/133件  
(前期末比:△6億円/+14件)
- ② たな卸資産の減少により、有利子負債残高が減少。  
・有利子負債残高:196億円  
(前期末比:△42億円)
- ③ リノヴェックスマンションの販売は前期並み(前期比0.1%減)だったものの、アセットシェアリングの販売やその他不動産の売却等が寄与し、売上全体では前期比5.1%増。
- ④ 販管費の増加(前期比4.1%増)により、営業利益が前期比11.2%減少。

連結損益計算書(要旨)

単位:百万円

科目	当期 2017年6月1日~ 2018年5月31日	前期 2016年6月1日~ 2017年5月31日
<b>売上高 ③</b>	<b>43,507</b>	<b>41,400</b>
売上原価	37,824	35,683
<b>売上総利益</b>	<b>5,682</b>	<b>5,716</b>
販売費及び一般管理費	4,121	3,959
<b>営業利益 ④</b>	<b>1,560</b>	<b>1,756</b>
営業外収益	55	60
営業外費用	361	474
<b>経常利益</b>	<b>1,253</b>	<b>1,343</b>
特別利益	0	0
特別損失	2	2
税金等調整前当期純利益	1,251	1,341
法人税等	449	450
<b>当期純利益</b>	<b>802</b>	<b>891</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 2017年6月1日~ 2018年5月31日	前期 2016年6月1日~ 2017年5月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	6,365	△1,365
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,326	△692
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,428	2,539
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	610	481
現金及び現金同等物の 期首残高	4,592	4,111
現金及び現金同等物の 期末残高	5,203	4,592