

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
資本金	22億936万8,710円
代表者	代表取締役社長 山本 卓也
従業員数	連結298名、単体205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(3)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 新都市ハウジング協会 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・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

役員

取締役及び監査役	代表取締役社長	山本 卓也
	専務取締役	鶴田 豊彦
	取締役	佐藤 弘樹
	取締役	滝川 智庸
	取締役	古海 陽一郎
	取締役	種市 和実
	常勤監査役	大林 彰
	監査役	江幡 寛
	監査役	米谷 正弘
	執行役員	執行役員
執行役員		相馬 宏昭
執行役員		村松 淳弥
執行役員		小山 俊
執行役員		俊成 誠司
執行役員		富永 順三

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。

Intellex

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
TEL:03-5766-7639



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	882万5,600株
株主数	5,445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	37.86
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	417,200	4.73
インテリックス従業員持株会	205,800	2.33
山本 貴美子	133,000	1.51
山本 卓也	108,200	1.23
野村信託銀行株式会社(投信口)	92,300	1.05
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	91,800	1.04
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	80,000	0.91
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	79,400	0.90
北沢産業株式会社	71,400	0.81

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 東京都江東区東砂七丁目10番11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

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22期報告書

2016年6月1日～2017年5月31日



証券コード: 8940

Intellex

株式会社 インテリックス





2017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22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(2016年6月～2017年5月)における首都圏中古マンション市場は、公益財団法人東日本不動産流通機構(東日本レインズ)による成約件数が前期比4.8%増と堅調なマーケット状況になっております。平均成約価格については2013年1月から53ヵ月連続で前年同月比増と、上昇傾向を継続しております。

活況な市場において、とりわけ首都圏での新規参入が急増し、競争が激化したため、主たる事業である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)の販売件数が、首都圏で前期比9.7%の減少となりました。一方、地方への事業エリア拡大が奏功し、地方主要都市(5拠点)での販売件数は前期比29.0%増と大きく伸ばいたしました。その結果、同事業全体では、販売件数が前期比3.4%増の1,441件となり、当該売上高は前期比5.5%増となりました。

その他不動産事業におきましては、「アセットシェアリング横濱元町」が完売し、第3弾「アセットシェアリング渋谷青山」

の第1期を販売したことなどにより、当該売上高が前期比12.0%増となりました。当社グループ全体では、売上高が前期比6.2%増となっております。

利益面では、リノヴェックスマンション事業での収益率の低下により、利益の伸びが少なかったものの、アセットシェアリング事業やその他不動産の売却により売上総利益は前期比4.2%増となりました。また、広告宣伝費や地方店での人員増強により販管費が増加し、その結果、営業利益は前期並みとなりました。そして、経常利益は、営業外収益が減少したこと等により、前期比8.7%減となりました。

以上によりまして、当期における連結業績は、売上高が414億(前期比6.2%増)となり、営業利益が17億56百万円(同0.1%減)、経常利益13億43百万円(同8.7%減)、当期純利益8億91百万円(同8.9%減)となりました。

これらの業績を踏まえ、当期末の配当金につきましては、16円とさせていただきます。中間配当と合わせた年間配当は32円で、配当性向は31.7%となりました。

当社グループでは、中古マンション再生流通事業に続く、次の収益の柱を構築していくことで、事業ポートフォリオの多様化、経営基盤の強化を図ってまいります。

今後ともご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 山本 卓也 *T. Yamamoto*

事業環境

首都圏における中古マンション成約件数は、2016年において、37,189件と過去最高となり、新築マンションの供給戸数を初めて逆転しました。リノベーションに対する認知の高まりや、ストック型社会への意識の変化が進んだ一方で、中古市場の拡大を見込んだ新規参入業者による物件供給が市場の活性化をもたらしました。

現在、当社代表が理事長を務める「一般社団法人 リノベーション住宅推進協議会」の会員数は800を超え、2009年の発足当初の7倍となっております。また、同協議会が認めたリノベーションの適合住宅件数も今年3月末で累計29,672件と伸長しており、中古住宅リノベーション市場の拡がりや競争の激化を示しております。

リノベーション住宅推進協議会会員数と適合住宅累計件数の推移



DATAで見るインテリックス

～2017年5月期 リノヴェックスマンション販売実績～

累計販売件数

18,514件

販売件数

1,441件

(前期比+48件)

平均販売価格

2,388万円

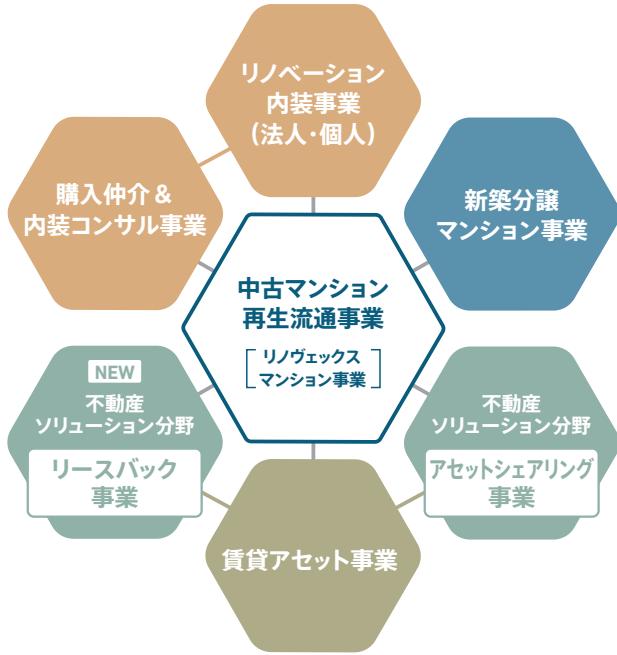
(前期比+45万円)

事業期間 ※保有期間180日超過の長期滞留物件を除く

118日

(前期比+1日)

※2017年5月31日現在



2018年5月期 重点的取り組み

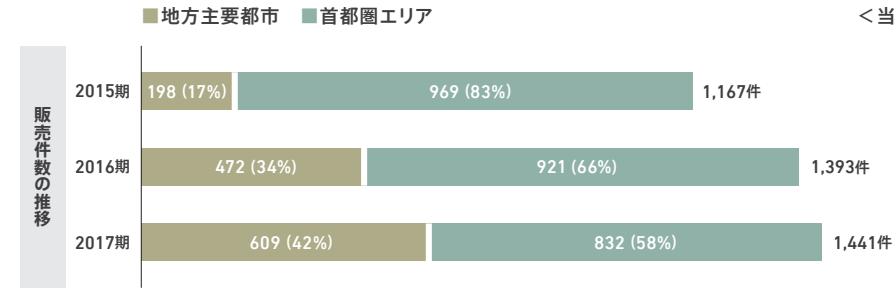
方針1 リノヴェックスマンション事業の収益性向上

地方主要都市

2013年より始めている地方主要都市(5拠点)への事業展開が進展しており、前期における地方店での販売件数は、全体の42%を占めるまでに成長しました。地方主要都市では、人員の増強を図りながら、市場シェアを高めてまいります。施工件数の増加に対応し、設計施工を担うインテリックス空間設計の支店展開も視野に入れてまいります。

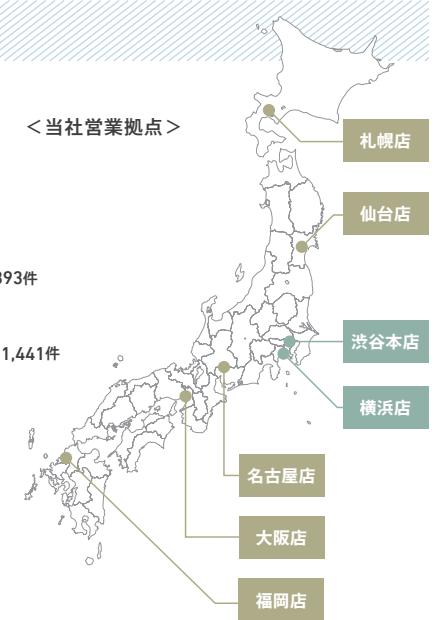
首都圏エリア

首都圏での中古マンション再生流通事業は、大手不動産会社を含めた新規市場参入が増加し、競争が激化しております。仕入件数を第一義と考えず、採算性を重視した厳選仕入を更に強化することで物件当たりの収益率を高めてまいります。



各エリアでの市場深耕を図り、仕入・販売の件数を伸ばしていく
2018年5月期計画 760件 (25%増)

更なる厳選仕入により物件当たりの収益率を向上させる
2018年5月期計画 769件 (8%減)



方針2 業界をリードする施工能力の更なる強化

リノベーション内装事業

当社グループでは、長年培ってきた施工ノウハウを活かして、広くリノベーション内装工事の請負事業を行っております。個人向け内装工事に加え、買取再販ビジネスに参入した法人からの引き合いも多く頂戴しております。同業他社をライバルとしてではなく、ビジネスパートナーとしての関係を業界内で広げてまいりたいと考えております。

マルチリノベーター(多能工)の養成

業界全体として職人不足が避けては通れない問題となってきております。当社グループでは、安定的に施工件数を確保していくために、自社施工チームの体制づくり、将来に向けた人材の育成を進めております。その一環として、1人の職人が大工、水道、電気といった複数の専門スキルを駆使して効率的に施工・管理が行える「マルチリノベーター(多能工)」の育成に取り組んでおります。

方針3 不動産ソリューション分野の事業確立と成長

アセットシェアリング事業

不動産小口化商品「アセットシェアリング」の販売を推進中です。これまで、シリーズ第3弾を販売し、順調な実績を積み上げて事業ポートフォリオの一翼を担い、業績に寄与してきております。

NEW リースバック事業

自宅をはじめとした保有不動産を当社に売却し、手元資金を確保しながらも、対象となる物件に住み続けられるリースバックサービスを開始しました。

アセットシェアリング事業の拡充

良質な実物不動産を小口で取得可能なアセットシェアリングは、贈与・相続対策にも効果的な資産運用商品として大変ご好評をいただいております。投資的な価値だけでなく、日々のメンテナンスや大規模修繕を、管理実績のある当社グループに一任いただき、手間いらずな点も人気の一因となっております。今後も投資効率が高く、多様なニーズにお応えするアセットシェアリング商品を提供してまいります。

アセットシェアリング第2弾完売

アセットシェアリング
アセットシェアリング横濱元町

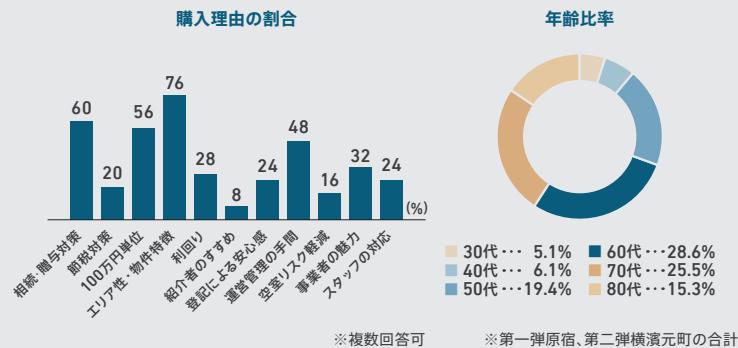


シリーズ第2弾の「アセットシェアリング横濱元町」は、元町商店街に面した希少な立地での下層階を投資対象とし、募集総額10.5億円(1,050口)を2017年2月に完売いたしました。



アセットシェアリングの魅力

- 1 相続人の状況に応じて、遺産を柔軟に分割して承継することが可能です。
- 2 実物不動産のため、相続税評価額の圧縮メリットを享受できます。
- 3 定期的な不動産収益を受けられるため、納税資金として貯蓄が可能です。
- 4 手放す際も、必要な分だけを分割して売却可能で、納税資金に充当できます。
- 5 日常的な管理業務・大規模修繕に至るまで、当社グループが一括して行います。



アセットシェアリング第3弾 「アセットシェアリング渋谷青山」

第2期
募集開始

渋谷駅・表参道駅至近のリノベーションした一棟商業ビルを対象とする「アセットシェアリング渋谷青山」の第2期募集を開始しております。第1期募集では450口のお申込みをいただきました。本物件は中古物件で減価償却期間が短いため、節税効果もより期待できます。



物件特性の最大化による 投資運用効率向上

アセットシェアリングの対象物件として、これまで自社で企画開発したシェアハウスに始まり、新築やリノベーションした商業ビルを投資対象としてまいりました。今後はインバウンド需要が見込まれるホテルなど、投資対象の幅を拡げて、立地と物件特性を活かしたアセットシェアリングの商品化を進め、投資運用効率の向上を目指します。

アセットシェアリング商品化プロジェクトが進行中

- リノベーション案件 (渋谷青山)
リノベーションにより商業ビルの稼働率を向上
- コンバージョン案件 (博多)
ワンルームマンションをホテルに転換
- 新規開発案件 (北千住)
新たに用地取得し、ビジネスホテルを建設

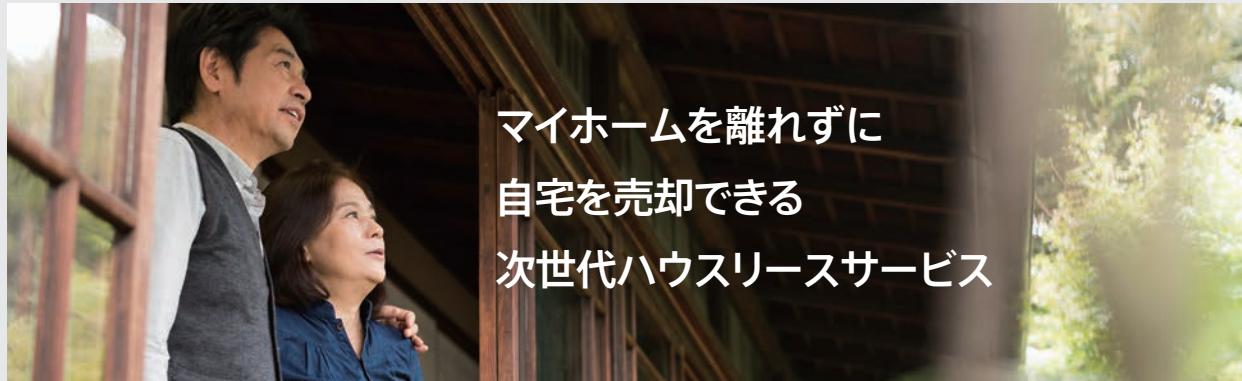
アセットシェアリング 無料セミナー開催



相続に関心のあるお客様向けに各種セミナーを開催しております。相続税対策だけでなく、遺産分割や納税資金といった現実で直面する課題について、アセットシェアリングの活用方法も含めて解決のヒントをご提案しております。詳しい日程等は、以下のHPをご覧ください。

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

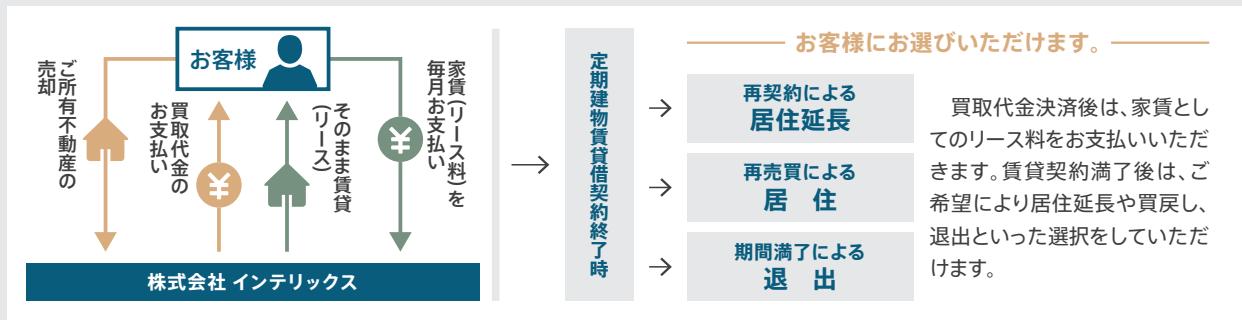
新事業 リースバック事業



老後の生活費や介護費用、相続、債務整理、教育費など、まとまった資金調達のために自宅の売却を検討される方も少なくありません。当社グループでは、自宅売却後も賃貸物件として住み続けていただける「リースバック」サービスを開始いたしました。

リースバック事業は、お客様の需要に応えるだけでなく、新たな仕入ルート開拓ともなる点で、事業メリットがあります。不動産と金融の特性を活かした事業として、アセットシェアリングと共に、不動産ソリューション分野を拡充してまいります。

リースバックとは



様々なお客様のニーズに対応

1



相続対策や老後資金を確保できます。

<個人>

POINT

不動産を相続した後の税金の支払いや、持ち家であるが老後の生活資金が必要な場合、まとまった資金を確保可能です。

2



現在の家に住み続けることが可能です。

<個人>

POINT

売却後も居住し続けられるので、お子さんの学区も変わることなく、また、住み慣れた地域を離れることなく、愛着ある我が家に住み続けられます。

3



事業資金としても活用可能です。

<法人>

POINT

法人の場合、本社・工場・店舗等といった保有不動産を売却することで、事業資金を確保し、なおかつ同じ場所での営業継続が可能です。

リノベーションカレッジ開校!

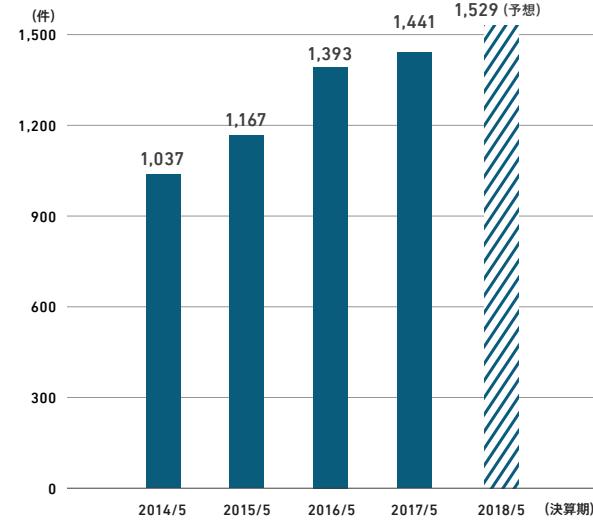
2017年4月に「リノベーションカレッジ」を開校し、第1期生は20～60代と幅広い年齢の方が全国から集まりました。6月に修了した卒業生は各々の目標へ巣立って行きましたが、内2名はインテリックス空間設計に入社し、新たな一歩を踏み出しました。

現在、第2期生の募集を開始しており、9月のスタートを予定しています。

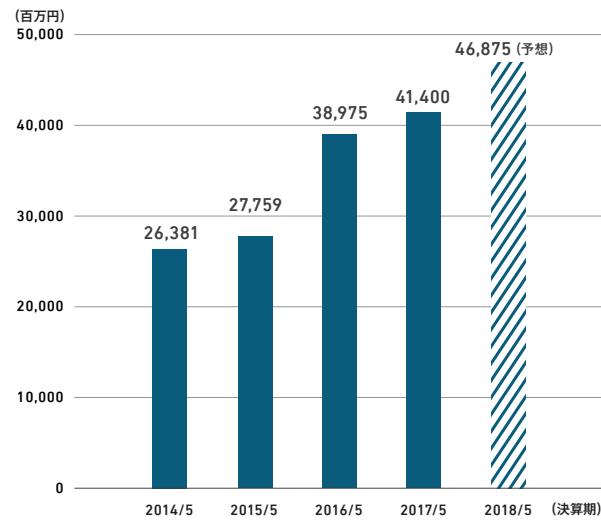


※(予想):2018年5月期の通期業績予想を表示

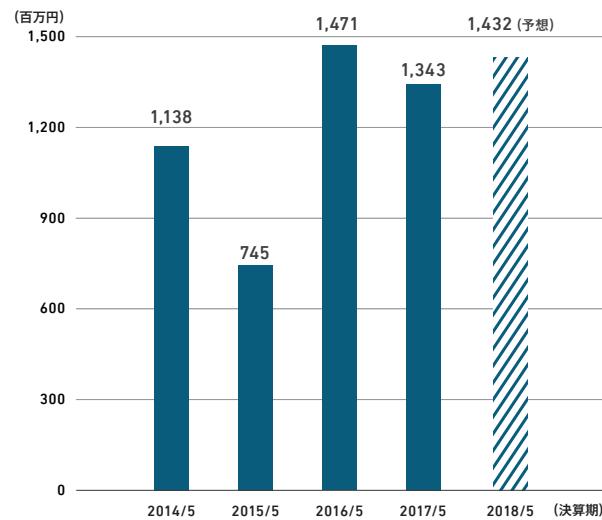
リノヴェックスマンション販売件数



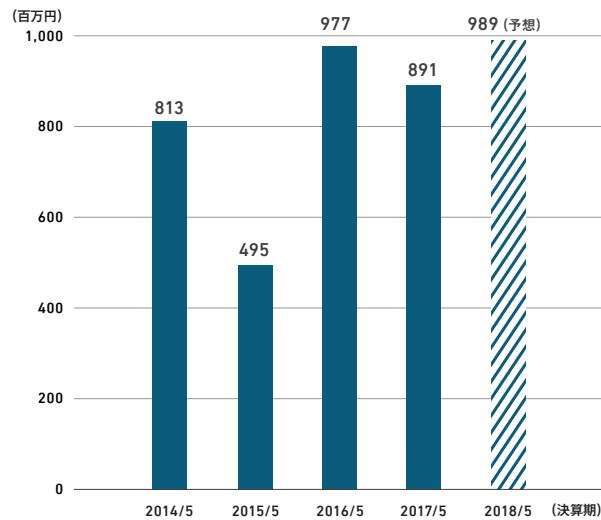
売上高



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 2017年 5月31日現在	前期 2016年 5月31日現在
資産の部		
流動資産	28,697	24,793
現金及び預金	5,208	4,755
たな卸資産 ①	22,646	19,302
その他	842	735
固定資産	7,012	7,239
有形固定資産	5,445	5,750
無形固定資産	488	474
投資その他の資産	1,078	1,014
資産合計	35,710	32,032
負債の部		
流動負債	17,050	13,312
短期借入金	13,866	10,188
1年内償還予定の社債	160	95
1年内返済予定の長期借入金	1,174	1,296
その他	1,849	1,731
固定負債	9,140	9,835
社債	330	220
長期借入金	8,332	9,216
その他	477	398
負債合計 ②	26,190	23,148
純資産の部		
株主資本	9,505	8,922
その他の包括利益累計額	△7	△61
新株予約権	22	23
純資産合計	9,519	8,884
負債純資産合計	35,710	32,032

当期のポイント

- ① 通常物件・賃貸物件の取得により、たな卸資産が33億円増加。
・通常物件:159億円/685件 (前期末比:+17億円/+63件)
・賃貸物件:65億円/119件 (前期末比:+15億円/△33件)
- ② たな卸資産の増加により、有利子負債残高が増加。
・有利子負債残高:238億円 (前期末比:+28億円)
- ③ 地方店が牽引し物件販売件数が前期比48件増加。その他不動産の物件販売により50億円を計上し、その結果、連結売上高が前期比6.2%増加。
- ④ その他不動産事業の利益寄与により、販管費増加分(前期比6.3%増)を吸収し、前期水準の営業利益を確保(前期比0.1%減)。

連結損益計算書(要旨)

単位:百万円

科目	当期 2016年6月1日~ 2017年5月31日	前期 2015年6月1日~ 2016年5月31日
売上高 ③	41,400	38,975
売上原価	35,683	33,491
売上総利益	5,716	5,483
販売費及び一般管理費	3,959	3,724
営業利益 ④	1,756	1,759
営業外収益	60	168
営業外費用	474	455
経常利益	1,343	1,471
特別利益	0	25
特別損失	2	0
税金等調整前当期純利益	1,341	1,496
法人税等	450	518
当期純利益	891	977

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

科目	当期 2016年6月1日~ 2017年5月31日	前期 2015年6月1日~ 2016年5月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	△1,365	△29
投資活動による キャッシュ・フロー	△692	△1,851
財務活動による キャッシュ・フロー	2,539	3,471
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	481	1,590
現金及び現金同等物の 期首残高	4,111	2,521
現金及び現金同等物の 期末残高	4,592	4,111