

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289名、単体199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	国土交通大臣(3)第6392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・横浜・札幌・仙台・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バティ

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

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	5,017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)	344,100	3.90
インテリックス従業員持株会	212,700	2.41
KBL EPB S.A. 107704	207,900	2.36
山本 貴美子	133,000	1.51
山本 卓也	93,000	1.05
野村信託銀行株式会社(投信口)	88,300	1.00
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT	75,000	0.85
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	73,900	0.84
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	73,300	0.83

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

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21期報告書

2015年6月1日～2016年5月31日



株式会社インテリックスは、 おかげさまで東証一部へ上場しました。

平成28年6月9日、おかげさまで東証一部への市場変更を果たしました。

ひとえに、株主の皆様のご支援の賜物と、心より感謝申し上げます。

未開の地であったリノベーション業界のパイオニアとして、20年に渡り、
快適に安心して暮らしていただける「理想の住まい」の実現に邁進してまいりました。

東証一部上場をひとつの通過点として、更なる業容の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。

インテリックスのチャレンジは続きます。

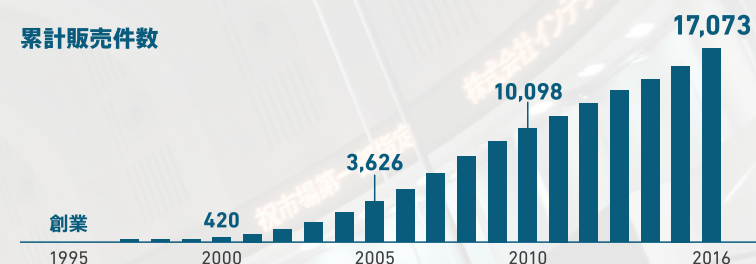
祝市場第一部指定 株式会社インテリックス

株式会社インテリックス

インテリックスの歩み



累計販売件数



DATAで見るインテリックス

～2016年5月期リノベーションマンション販売実績～

累計販売件数※1

17,073 件

販売件数

1,393 件

マンション買取再販 国内トップ※2

平均販売価格

2,342 万円

事業期間

117 日

※1 2016年5月31日現在

※2 リフォーム産業新聞2016年6月28日付け掲載記事より

2016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21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(2015年6月～2016年5月)における首都圏の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)による平均成約価格が2013年1月から41ヵ月連続で前年同月比増と、価格上昇傾向が継続しております。成約件数についても、前期に比べ5.7%増と堅調に推移しました。

当社グループでは、主たる事業である中古マンション再生流通事業(リノベーションマンション事業)において、2013年から推進してまいりました地方主要都市での事業展開が寄与し、販売件数が1,393件と前期を226件(19.4%増)上回りました。また、販売価格も前期を11.1%上回ったことで、当該事業の物件販売による売上高は前期比32.6%増となりました。

その他不動産事業では、一棟もののオフィスビルやレジデンス等の売却に加え、新築分譲マンション「リシャール横濱元町」の販売が業績を押し上げました。さらに、不動産小口化商品販売を行う新事業「アセットシェアリング事業」において、第一弾「アセットシェアリング原宿」の売却が完了したことにより、連結での売上高は前期比40.4%増と伸長いたしました。

利益面では、物件販売件数の増加や人員増に伴ない、販売費及び一般管理費が、前期比25.0%増となりましたが、リノベーションマンション販売による利益伸長や、その他不動産の売却、アセットシェアリング事業による収益の押し上げにより、営業利益は前期比66.6%増となりました。

以上によりまして、当期における連結業績は、売上高が389億75百万円(前期比40.4%増)となり、営業利益が17億59百万円(同66.6%増)、経常利益14億71百万円(同97.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益9億77百万円

(同97.1%増)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での更なる地方拡充を進めながら、内装事業やアセットシェアリング事業を展開することで、多様な事業ポートフォリオを構築し、経営強化を図ってまいります。また、新たな取り組みとして、これまで培ってきたリノベーションノウハウを活かし、「戸建リノベーション買取再販事業」への参入を予定しております。

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

株主還元策

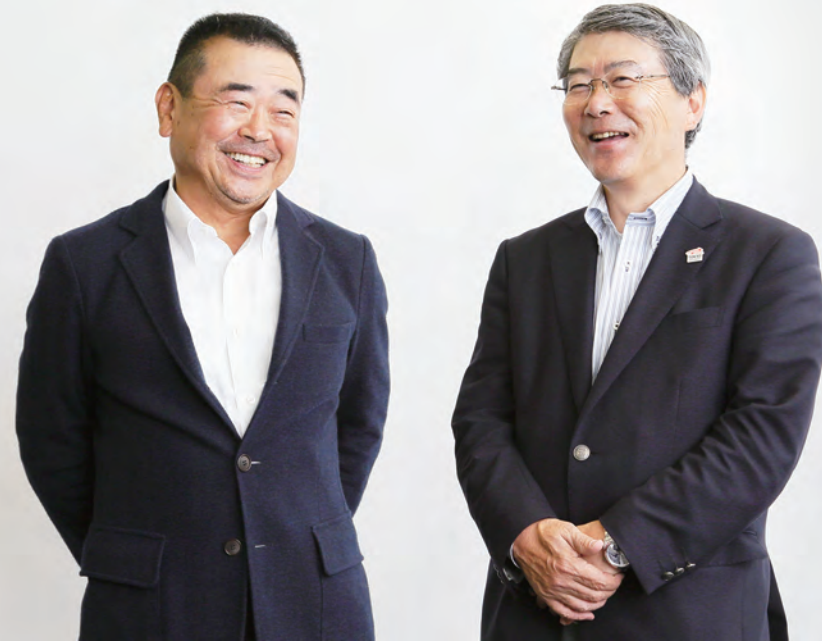
当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題の1つと考え、目標配当性向(連結)を30%以上として、維持・向上を推進してまいります。当期末の配当金につきましては、業績連動型の配当方針に基づき、1株当たり16円の普通配当とすると共に、東証一部への市場変更に伴い、これまでのご支援に感謝の意を表し、1株当たり3円の記念配当を加え、合わせて1株あたり19円とさせていただきます。

中間配当と合わせた年間配当は35円となり、配当性向は31.6%となります。

2016年5月期 実績			
リノベーションマンション販売件数	1,393件	売上高	389億75百万円
前期比	+226件	前期比	+40.4%
経常利益	14億71百万円	当期純利益	9億77百万円
前期比	+97.3%	前期比	+97.1%

配当金 2016年 5月期	中間配当金	期末配当金 (普通配当) (記念配当)	年間配当金	連結配当性向
	16円	16円 + 3円	35円	31.6%
前期比	+6円	前期比 +9円	前期比 +15円	

つぎの価値を測る。



株式会社インテリックス
代表取締役社長

山本 卓也



インタビュー

ストックウェザー
「兜町カタリスト」編集長

櫻井 英明 氏

東証一部上場を機に積極展開

櫻井 一部上場おめでとございます。

山本 ありがとうございます。昨年の20周年に続き、大きな節目を迎えることができました。ひとえにお客様、株主の皆様のご支援のお陰と考えております。

ただし、この上場はインテリックスとしての通過点ととらえています。一部上場は、知名度の向上により採用活動がしやすくなったり、銀行からの借入れ条件良化といった財務面でのプラス材料も見込めます。社会的な信頼が高まったことで積極的な経営を展開していきたいと思えます。

櫻井 ファイナンスの良化は御社にとっても、お客様にとっても、株主にとっても良いことですね。

山本 現在の市場環境は一部に少し不動産価格が上がり過ぎの傾向にあるとみていますが、デフレやマイナス金利が続いている状況からすれば、積極的な事業展開は十分に可能であると考えています。

続く中古マンションの価格上昇

櫻井 御社の主軸事業である中古マンション再生流通事業ですが、東日本レインズ公表データによれば、首都圏の中古マンションの成約価格は、2013年1月からアベノミクスを経た今年の5月まで41ヵ月連続で前年同月比を上回ったということです。この上昇をどのようにご覧になっておられますか。

山本 該当期間には円安傾向が続いたため、海外からかなり投資資金が入ってきてまして、特に海外投資家が好む

タワーマンションというのは、アベノミクス前と比較して1.5~1.8倍程、高騰している印象です。通常の不動産でも首都圏では全体に3割程度上がっているということで、少々急ピッチで上がり過ぎているという印象は否めないと思います。

恐らくこれ以上大きく上昇することはないだろうと思いますが、逆に反動で下落するリスクは本年中にあり得るかもしれません。

事業ポートフォリオの多様化

櫻井 そういった市況に影響されない体制を整備されていますか。

山本 中古マンションを取得し、リノベーションして販売するという、いわゆるフロービジネスを行ってまいりましたが、今後は安定的な収入としてのストック収益を得る手法を展開していきたいと考えています。オンバランス事業とオフバランス事業をバランス良く展開し、事業ポートフォリオの多様化を進めております。

櫻井 中古マンション再生流通事業に関しては、御社がトップランナーでおられたわけですが、首都圏中心に中古マンション市場に参入する他業者がかなり増えてきたように思います。競合の状況はどのように見られていますでしょうか。

山本 大手不動産会社を含めて参入が増えておりますが、

実際には安心して内装を任せられる、工事ができる会社がとても少ないというのが実状のようです。そこで、当社グループでは、大手不動産会社をはじめとする同業他社からリノベーション工事を請け負うということを始めしております。

ライバル・競合相手という捉え方ではなく、あくまでパートナーとして、そこから収益を得るビジネスモデルも展開してまいります。

地方主要都市への事業エリア拡大

櫻井 御社の地方展開についてお聞かせください。

山本 これまで分譲されたマンションは約600万戸あるのですが、東京含む一都三県にはその約半数の約300万戸がございまして、残る300万戸が各地方に点在しているというのが現状です。中期的には、月間の仕入件数を首都圏で100件、地方店で100件、合計200件を目標としてチャレンジしていきたいと考えております。

櫻井 地方の場合、どうしても首都圏に比べて販売価格が低くなる傾向にあると思いますが。

山本 地方都市でも駅周辺などの中心部では、首都圏と大きく変わらない価格で取引されていますので、地方だからといってコストパフォーマンスが悪いわけではありません。当社が長年培ったビジネスモデルはそのまま地方都市でも通用する手応えを感じています。



これからのインテリックス ～アセットシェアリング事業～

インテリックスだからできる人材育成

櫻井 自前での施工チーム体制を整えるということで、リノベ学校もスタートされました。そしてマルチリノベーター(多能工)の育成を進められているということですが、背景はどこにあるのでしょうか。

山本 職人の高齢化、人手不足が顕在化しており、若年層の希望者が少ない状況が業界の課題となっております。当社の場合は屋内工事が主であり、近隣住民のご迷惑を鑑みて日曜祝日の工事はございませんので、一般にイメージされるより良好な労働環境・条件にあると言えます。

その中で、より効率的に工期短縮を目指すには、各部門での専門の垣根を取り払うことが必要です。電気・水道・内装を全て手掛けられるマルチリノベーター(多能工)を育成し、工事の効率化を図ってまいります。現在、年に1,000件超の豊富な施工現場をもっておりますから、リノベ学校では座学・研修の次の段階として、現場での実地教育が可能になります。

アセットシェアリング事業

櫻井 新たな取り組みである「アセットシェアリング事業」についてお聞かせください。

山本 長く続くデフレと低金利の時代にあって、高齢化が進んでおります。国も資産の承継を促す政策に積極的で

贈与税の緩和もされています。資産を減らさないで次の世代に承継する需要に対する事業としてビジネス化いたしました。

特長としては、不動産を投資で買われたときに煩わしくなるメンテナンス、賃借人が入らなかった場合の空室リスク、大規模修繕の出費など、管理が大きな負担となります。当社事業モデルでは、それらの手間を運営管理会社である当社グループに一任できるものとなっております。

また、不動産特定共同事業法の任意組成型で組成したことにより、不動産REIT等の金融商品とは異なる不動産の性格をそのまま有した商品となり、減価償却ができますし、贈与・相続の際に取得価格ではなく、不動産評価額での課税となるメリットがあります。

そして、一口100万円単位で500万円からご購入いただける設定としましたので、小口化商品としてお求めやすい商品となっております。

櫻井 アセットシェアリング第一弾の「アセットシェアリング原宿」は好評のうち完売したということですが、第二弾のご予定はいかがでしょうか。

山本 当社で開発した横浜元町商店街として初めての分譲マンションが完成し、4階から8階までのレジデンスは既に分譲が終わっています。地下1階から3階までを店舗・事務所向けの賃貸とし、「アセットシェアリング横浜元町」として販売する予定です。



櫻井 アセットシェアリングの第一弾・第二弾は御社が開発した新築物件でしたが、第三弾以降はどうですか？

山本 アセットシェアリングは新築である必要性はなく、主な目的が節税・相続対策ということで考えれば、かえって中古物件の方が償却期間は短いので節税対策としての効果は高いです。第三弾の候補として、現在、中古の商業ビルをリノベーションしており、リーシング等が終わった段階でアセットシェアリングとして販売しようと考えております。

櫻井 アセットシェアリング事業の今後のビジョンについてはどうお考えでしょうか。

山本 個人で不動産を投資として持ちたいという需要は高いのですが、管理の問題、資金の問題がございます。当社では運営管理代行や小口化といった商品特性をもって皆様のご期待に応えていきたいと考えております。シェアリングをキーワードに、価値ある資産を分かち合える社会を実現してまいります。

櫻井 株主の皆様メッセージをお願いします。

山本 リノヴェックスマンション事業を軸としたビジネスモデルにおいて、当社は業界の黒子として、これまで余り前面には出てこなかった側面があったかと思えます。しかし、今回のアセットシェアリング事業のスタートにより、個人のお客様への直接販売が可能となりました。今後は、会社の認知度を高めて、積極的にブランディングを醸成していきたいと考えております。

また、これまでお話し申し上げた地方展開やリノベーション内装事業、アセットシェアリング事業に加え、新たに戸建リノベーション買取再販事業に参入してまいります。

リノベーションの様々なニーズにお応えすべく、積極的に事業拡大を進めたいと考えております。一部上場を通過点として、言わば「リノベーション業界のゼネコン」を目指したいと考えております。

インタビュー

ストックウェザー
「兜町カタリスト」編集長

櫻井 英明 氏

日興証券での機関投資家の運用トレーダー、「株式新聞Weekly」編集長などを経て、現在ストックウェザー「兜町カタリスト」編集長。ラジオNIKKEI「櫻井英明の投資知識研究所」、東京MXテレビ「東京マーケットワイド」MC。著書多数。

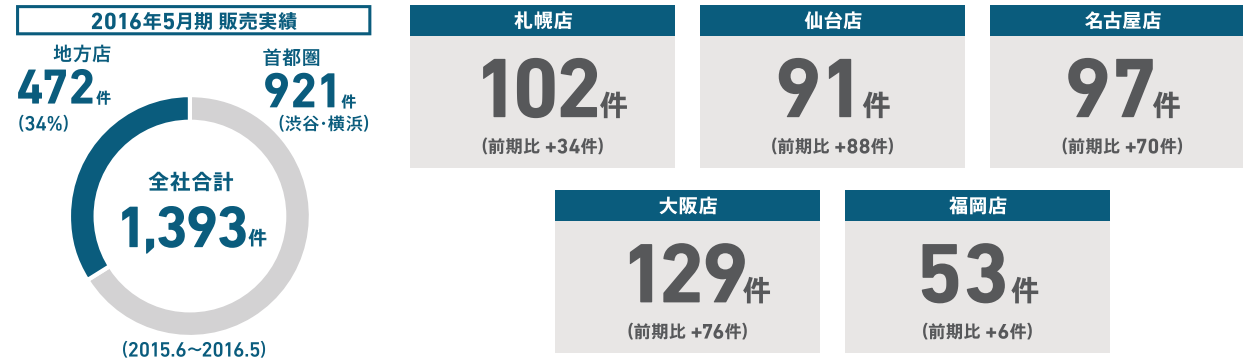




地方展開による業容拡大

地方主要都市では、住み替えを含めた中古マンション需要が増加しており、良質な物件ストックも潤沢であることから、当社では2013年の札幌・大阪を皮切りに、地方へのリノヴェックスマンション事業のエリア拡大を進めてまいりました。

現在、首都圏2店舗以外に地方店5店舗を配し、2016年5月期の販売実績で全体の34%を占めるに至りました。今後も地方展開を推進し、中期的に月間で首都圏100件、地方100件の計200件を目指してまいります。



販売件数推移と平均販売価格

	販売件数(件)		2016年5月期 平均販売価格(万円)
	2015年5月期	2016年5月期	
首都圏エリア	969	921	2,472
札幌店	68	102	1,755
仙台店	3	91	2,048
名古屋店	27	97	2,100
大阪店	53	129	2,135
福岡店	47	53	2,675
地方エリア計	198	472	2,090
合計	1,167	1,393	全国平均 2,342

首都圏での販売件数は競合も厳しく、前期比5%減の921件となりました。一方で、地方エリアでの販売件数が順調に推移し、地方エリア総計で前期比274件増(138%増)の472件となりました。

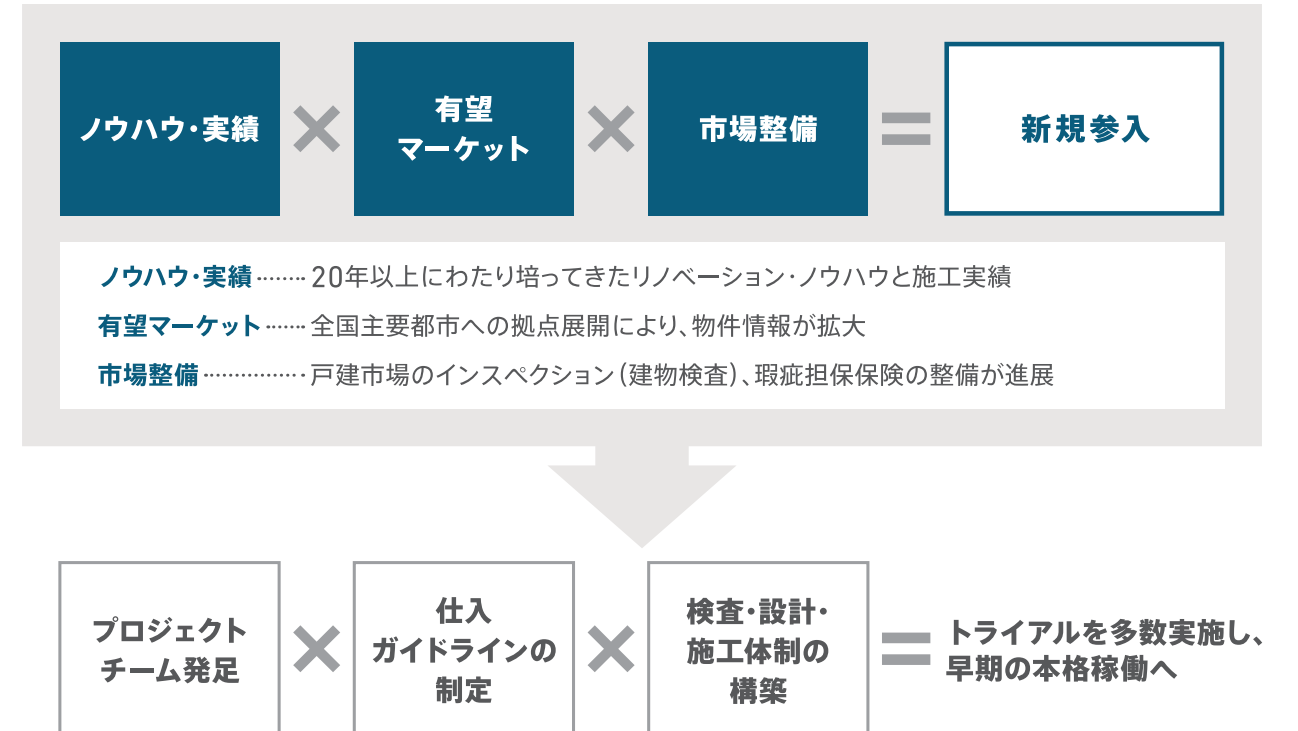
地方主要都市におけるマンションは、首都圏に比べて中心エリアに集中しており、販売価格も首都圏周辺エリアと大きな差異はなく、リノヴェックスマンション事業全体の収益拡大に大きく寄与しております。

戸建リノベーション買取再販事業への参入

全国の中古住宅の取引件数は、戸建とマンションが概ね半数ずつと言われております。特に、地方主要都市での戸建については、当社グループが展開する各拠点においても、その需要と優良ストックの存在を実感しております。

国土交通省では「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針(平成26年3月)」をはじめとして、価格査定やリノベーションの建築基準など、既存住宅・リフォーム市場の活性化に向けた取り組みを行っており、市場の整備が進んでおります。

こうした環境の中、当社グループが蓄積してきたノウハウと施工実績は、戸建物件にも十分に活かせるものと考え、かねてより着目しておりました戸建向けのリノベーション買取再販事業への参入に向け、体制づくりを始めております。多数のトライアルを実施し、早期の本格稼働を目指します。



不特法活用による新事業「アセットシェアリング」

当社では、不動産特定共同事業法（以下、不特法）に基づく事業許可を、2015年3月に東京都より取得し、不特法を活用した不動産小口化商品「アセットシェアリング」の販売を開始しました。

第一弾となる「アセットシェアリング原宿」は、都心の稀少な不動産を対象とした資産商品として大変なご好評をいただき、早期に完売となりました。

投資家（事業参加者）のメリット

- 1 良質な実物不動産を小口で取得可能**
 個人では購入しづらい高額不動産でも、共同所有により小口（アセットシェアリング原宿の場合、一口100万円単位5口以上）での取得が可能です。
- 2 安定的な収益と手間のかからない運営管理**
 通常の不動産では、空き室や修繕費などの収益上のリスクがありますが、共同所有による安定収益が見込めます。また、賃貸管理や大規模修繕などの管理運営を当社グループに一任できますので、面倒な手間がありません。
- 3 贈与・相続資産として活用可能な長期運用資産**
 金融資産に比べて、不動産は時価と評価額の差があるため、贈与・相続時での資産評価の圧縮が可能となります。贈与・相続後も賃貸収益が見込めますので、次世代まで長期保有できる資産です。

アセットシェアリングの仕組み

当社が所有する賃貸不動産を、事業参加者が共有持分として取得します。事業参加者は任意組合を組成し、投資口数に応じた収益分配を享受します。当社は、任意組合の理事長として、組合財産の管理・運用、収益分配等を行います。

実際の物件管理についても、当社子会社の株式会社インテリックスプロパティが行うワンストップのスキームを構築しております。



第二弾「アセットシェアリング横濱元町」

アセットシェアリング第二弾プロジェクトとして、横浜元町の稀少物件を活用予定です。高層階を元町商店街では初となる分譲マンションとした「リシャル横濱元町」は大変な人気物件となり、全戸完売し、2016年5月に引渡し済みとなっております。

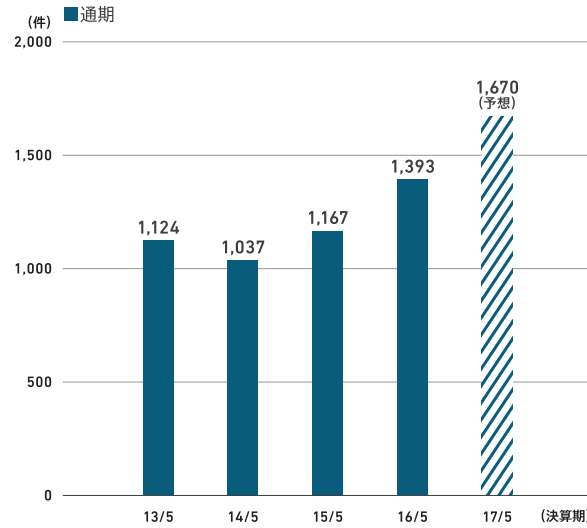
下層階を店舗・事務所のテナントとし、こちらをアセットシェアリングの対象といたします。

アセットシェアリングQ&A

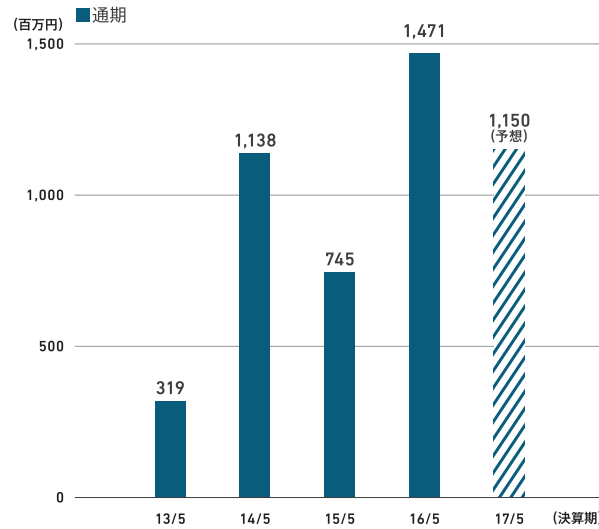
- Q1 不動産特定共同事業法とは、どのような法律ですか。**
 不動産特定共同事業の健全な発達に寄与することを目的として、事業参加者（投資家）保護の観点で1995年4月に施行された法律です。施行当時、不動産小口化商品において投資家被害が続出したことから、当該業務を行う事業者の要件を定めるために制定されました。
- Q2 確定申告は必要ですか。**
 分配金は不動産所得として申告する必要があります。ただし、各種所得の合計額が20万円以下の場合には不要です。
- Q3 任意組合とはどんな役割を担っていますか。**
 不動産特定共同事業法に該当する事業契約として、「任意組合型契約」「匿名組合型契約」「賃貸型契約」「外国法令に基づく契約」などが定められており、当社商品では任意組合型契約を採用しております。専門家であり業務を受託する当社が理事長となり、事業参加者（投資家）と共に任意組合を組成し、当該不動産を不動産賃貸事業として共同運営いたします。
- Q4 第三者に譲渡はできますか。**
 出資者としての地位を、譲受人と合意した価格で譲渡することが可能です。譲受人は新たな組合員となるので、理事長である当社への事前承諾が必要になります。譲受人の斡旋もお受けいたします。

※(予想):2017年5月期の通期業績予想を表示

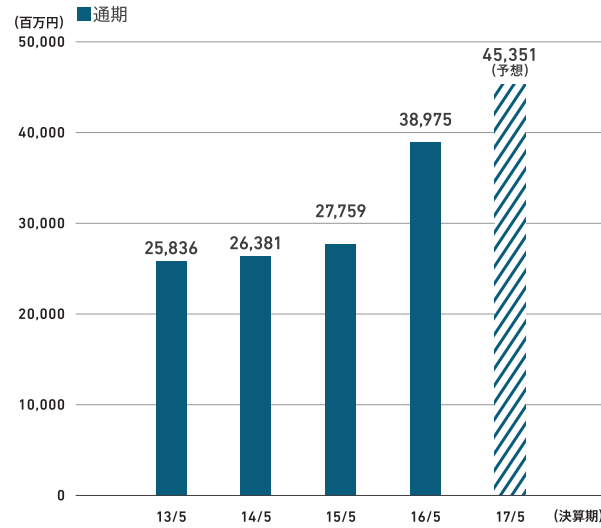
リノヴェックスマンション販売件数



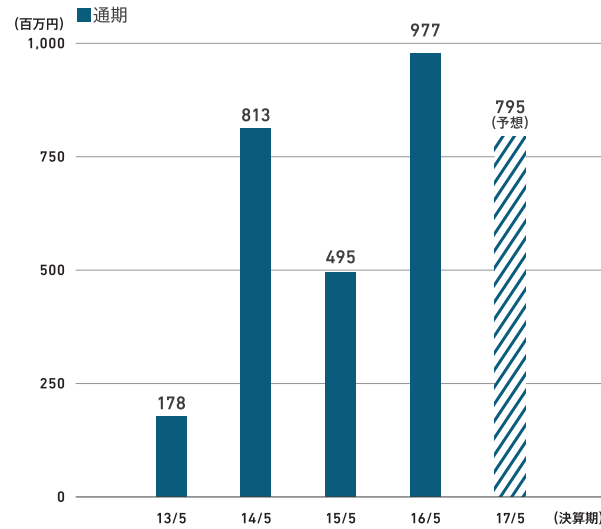
経常利益



売上高



当期純利益



単位:百万円

連結貸借対照表(要旨)

科目	当期 2016年 5月31日現在	前期 2015年 5月31日現在
資産の部		
流動資産	24,793	21,426
現金及び預金	4,755	3,035
たな卸資産 ①	19,302	17,346
その他	735	1,044
固定資産	7,239	5,738
有形固定資産	5,750	4,482
無形固定資産	474	474
投資その他の資産	1,014	781
資産合計	32,032	27,165
負債の部		
流動負債	13,312	12,812
短期借入金	10,188	9,027
1年内償還予定の社債	95	95
1年内返済予定の長期借入金	1,296	2,402
その他	1,731	1,287
固定負債	9,835	6,186
社債	220	315
長期借入金	9,216	5,493
その他	398	378
負債合計 ②	23,148	18,998
純資産の部		
株主資本	8,922	8,174
その他	△37	△7
純資産合計	8,884	8,166
負債純資産合計	32,032	27,165

当期のポイント

- ① 仕入の拡充により、たな卸資産が19億円増加。
・通常物件:141億円/622件 (前期末比:+16億円/+54件)
・賃貸物件:49億円/152件 (前期末比:+4億円/+34件)
- ② たな卸資産および有形固定資産の増加により、有利子負債残高が増加。
・有利子負債残高:210億円 (前期末比:+36億円)
- ③ 地方店の拡充により物件販売件数が前期比226件増加。その他不動産の売却やアセットシェアリング原宿の販売が加わり、売上高が前期比40.4%増加。
- ④ 物件販売件数の増加や人員増に伴い、販管費が25.0%増となるも、売上伸長により、営業利益が前期比66.6%増加。また、経常利益は前期比97.3%増加。

連結損益計算書(要旨)

単位:百万円

科目	当期 2015年6月1日~ 2016年5月31日	前期 2014年6月1日~ 2015年5月31日
売上高 ③	38,975	27,759
売上原価	33,491	23,723
売上総利益	5,483	4,036
販売費及び一般管理費	3,724	2,979
営業利益 ④	1,759	1,056
営業外収益	168	42
営業外費用	455	352
経常利益 ④	1,471	745
特別利益	25	0
特別損失	0	25
税金等調整前当期純利益	1,496	720
法人税等	518	224
当期純利益	977	495

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

単位:百万円

科目	当期 2015年6月1日~ 2016年5月31日	前期 2014年6月1日~ 2015年5月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	△29	△4,063
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,851	△3,127
財務活動による キャッシュ・フロー	3,471	6,869
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	1,590	△320
現金及び現金同等物の 期首残高	2,521	2,841
現金及び現金同等物の 期末残高	4,111	2,521

