

In+elleX

つぎの価値を測る。

2025年5月期 第3四半期 決算説明資料

2025年4月

証券コード：8940

株式会社インテリックス



かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会



1. 2025年5月期 第3四半期 決算概要

- 1-1 連結業績の概況
- 1-2 連結貸借対照表の概況

2. 2025年5月期 業績予想

- 2-1 通期業績予想の内訳
- 2-2 株主配当予想

3. 中古マンション市場の動向

- 3-1 中古マンション市場の動向（成約価格）
- 3-2 中古マンション市場の動向（前年比）
- 3-3 中古マンション市場の動向（在庫件数の実数）
- 3-4 中古マンション市場の動向（成約件数の実数）

4. 2025年5月期 重点施策の進捗状況

- 4-1 2025年5月期重点方針の確認
- 4-2 中期経営方針「両利き経営」の継続推進
- 4-3 年度経営方針1「体質強化による収益拡大」
- 4-4 リノヴェックスマンションの取引状況
- 4-5 事業期間と粗利益率の相関性
- 4-6 リノヴェックスマンション新ロゴを導入
- 4-7 ソリューション事業分野の取組状況
- 4-8 アセットシェアリング・シリーズの実績
- 4-9 「アセットシェアリング札幌Ⅱ」販売中
- 4-10 リノベーション協議会へ商標登録「エコキューブ」を譲渡
- 4-11 〈参考〉協議会「エコキューブ」の基準
- 4-12 省エネルギーリノベーションの新工法開発
- 4-13 不動産売買プラットフォームFLIEの展開

- 4-14 “売主直販”リノベ不動産売買サイト「FLIE」
- 4-15 DX支援ツール「フリエ de 物確」
- 4-16 スマート入退室管理サービス「Smaview」
- 4-17 年度経営方針2「人的資本経営の推進」
- 4-18 人的資本経営の推進状況
- 4-19 本社オフィス移転によるエンゲージメント向上
- 4-20 循環型リノベーションモデルの実践

5. Appendix 【参考資料】

- 5-1 セグメント別 売上高
- 5-2 セグメント別 売上総利益
- 5-3 四半期連結損益の概況
- 5-4 四半期セグメント別収益性の推移
- 5-5 物件販売の状況①
- 5-6 物件販売の状況②
- 5-7 物件仕入の状況①
- 5-8 物件仕入の状況②
- 5-9 当社販売実績と「R住宅」発行件数
- 5-10 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る
- 5-11 新築と中古のマンション価格ギャップが拡大
- 5-12 リノベーション内装事業の状況
- 5-13 サステナビリティ経営の推進①
- 5-14 サステナビリティ経営の推進②
- 5-15 企業価値向上のためのガバナンス&IR
- 5-16 IRの活動状況
- 5-17 当社グループの事業概要
- 5-18 株式の状況
- 5-19 会社概要①及び沿革
- 5-20 会社概要②

1. 2025年5月期 第3四半期 決算概要

1-1 連結業績の概況

■ 当第3四半期は、前年同期から売上高が微増、利益が大幅に伸長

(単位：百万円)

※増減は、前年同期との対比

	前3Q	当3Q	前年同期比
売上高	30,381	31,057	+2.2%
リノベーション事業分野	25,113	23,932	△ 4.7%
ソリューション事業分野	5,268	7,124	+35.2%
売上総利益	3,851	5,892	+53.0%
(利益率)	(12.7%)	(19.0%)	
リノベーション事業分野	2,533	3,195	+26.1%
(利益率)	(10.1%)	(13.4%)	
ソリューション事業分野	1,317	2,697	+104.8%
(利益率)	(25.0%)	(37.9%)	
営業利益	165	1,834	+1010.2%
経常利益	△ 54	1,721	-
四半期純利益	△ 36	1,346	-

- リノベーション事業分野の売上高が**4.7%減**
 - ・前期に滞留在庫の一掃で販売件数が伸びた反動により、**販売件数が減少**

販売
件数 **731**件
前3Q比 △97件

平均
単価 **2,861**万円
前3Q比 +73万円

- ソリューション事業分野の売上高は**35.2%増**
 - ・一棟収益物件等の物件販売により**増収**
 - ・収益物件共同事業の**規模が急拡大**
 - ・ホテルの稼働率が**堅調に推移**

- 前期の在庫入替えが奏功し、**粗利益率が改善**
 - ・リノベーション事業分野：粗利率**13.4%** (3.3P増)
- **一棟収益物件の売却が大幅に利益押上げ**

- **営業利益は、**
販管費の**10.1%増**を吸収し、**大幅な増益**
- **経常利益・四半期純利益**についても**大幅な増益**

1-2 連結貸借対照表の概況

■ 当第3四半期まで積極的な仕入れの結果、販売用不動産・固定資産が大幅増加

(単位：百万円)

※増減は、前期末との対比

	2024年5月期		2025年5月期 3Q		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
現金及び預金	4,980	12.2%	4,334	8.6%	△ 646	△ 13.0%
販売用不動産	20,308	49.9%	27,228	53.8%	6,919	+34.1%
その他流動資産	1,162	2.9%	1,299	2.6%	137	+11.8%
流動資産	26,452	65.0%	32,862	64.9%	6,410	+24.2%
固定資産	14,258	35.0%	17,765	35.1%	3,506	+24.6%
【資産合計】	40,710	100.0%	50,627	100.0%	9,916	+24.4%
流動負債	16,353	40.2%	18,925	37.4%	2,571	+15.7%
固定負債	12,484	30.7%	18,654	36.8%	6,169	+49.4%
【負債合計】	28,838	70.8%	37,579	74.2%	8,741	+30.3%
【純資産合計】	11,872	29.2%	13,047	25.8%	1,175	+9.9%
【負債及び純資産合計】	40,710	100.0%	50,627	100.0%	9,916	+24.4%

■ 現金及び預金
43億円 (前期末比△6億円)

■ 販売用不動産が3割増
(販売用不動産の内訳)

通常物件 167億円 (+40億円)
604件 (+80件)

賃貸物件 101億円 (+27億円)
155件 (+11件)

■ 長期保有収益物件
保有高：**148億円、354件**
(前期末比：+32億円、+78件)

■ 有利子負債残高
346億円 (前期末比：**+89億円**)

■ 自己資本比率
25.7% (前期末比：△3.4ポイント)

2. 2025年5月期 業績予想

2-1 通期業績予想の内訳

(単位：百万円)

	2023年5月期 (実績)		2024年5月期 (実績)		2025年5月期 (予想)					
	金額	構成比	金額	構成比	上期(実績)	下期(予想)	通期			
					実績	期初予想	修正予想	構成比	前期比	前期差
売上高	41,236	100.0%	42,702	100.0%	22,634	23,731	46,365	100.0%	+8.6%	+3,663
売上総利益	6,112	14.8%	5,831	13.7%	4,489	3,209	7,699	16.6%	+32.0%	+1,867
営業利益	710	1.7%	931	2.2%	1,736	326	2,063	4.4%	+121.6%	+1,132
経常利益	239	0.6%	607	1.4%	1,567	124	1,691	3.6%	+178.4%	+1,084
当期純利益	100	0.2%	414	1.0%	1,062	169	1,231	2.7%	+197.4%	+817

修正業績計画について

(増減は、前期との対比)

■ リノヴェックスマンション販売件数 ■ 平均価格

予想 **1,148件** 前期比：+19件

予想 **2,875万円** 前期比：+76万円

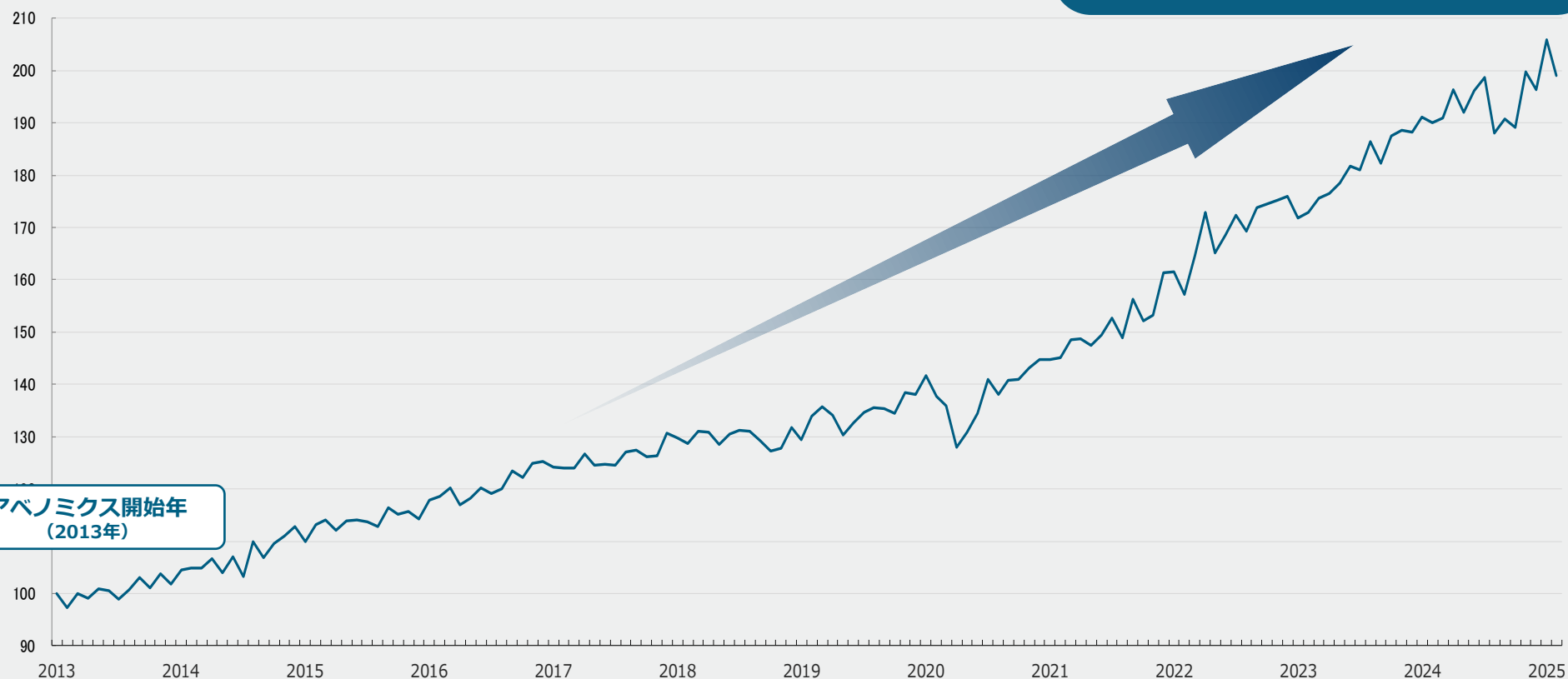
- 売上高：前期比8.6%増を想定 (単位：億円)
 - ・ リノヴェックスマンション販売 332 (+10)
 - ・ アセットシェアリング販売 13 (+1)
 - ・ 一棟収益物件等の物件販売 41 (+23)
 - ・ リースバック事業 10 (△21) → 流動化は来期予定
- 売上総利益は、物件販売の利益率の向上を見込み、前期比32.0%増を計画。
- 販管費は前期比15.0%増を見込むものの、コスト増を吸収し、営業利益は前期比121.6%増、経常利益は前期比178.4%増を計画。

3. 中古マンション市場の動向

3-1 中古マンション市場の動向 (成約価格)

■首都圏の中古マンション成約㎡単価指数の推移 (2013.1-2025.2) (㎡単価指数：2013年1月を100とした指数)

直近 (2025.2) の㎡単価は、
アベノミクス開始時期 (2013.1)
に比べ約2倍に上昇！

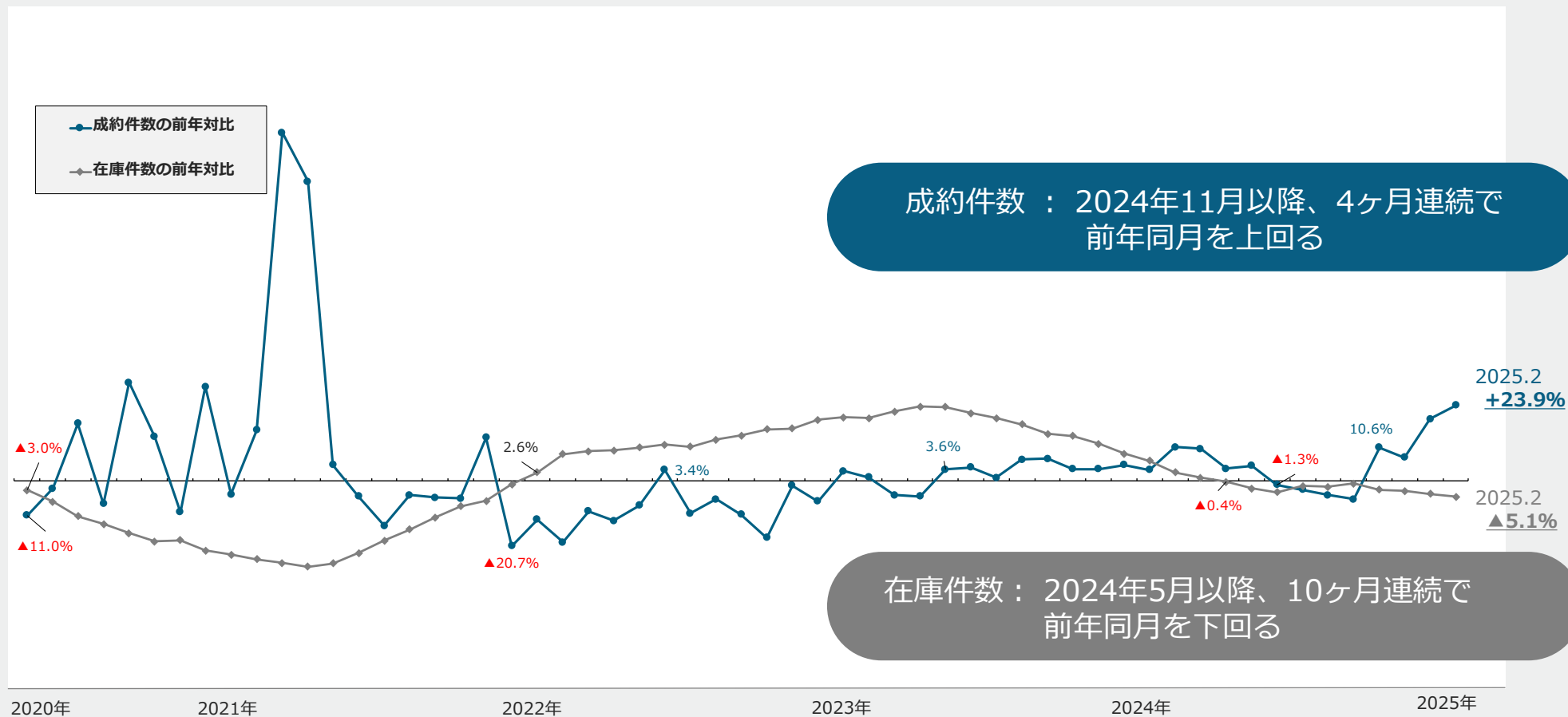


アベノミクス開始年
(2013年)

※ (公財) 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

3-2 中古マンション市場の動向（前年比）

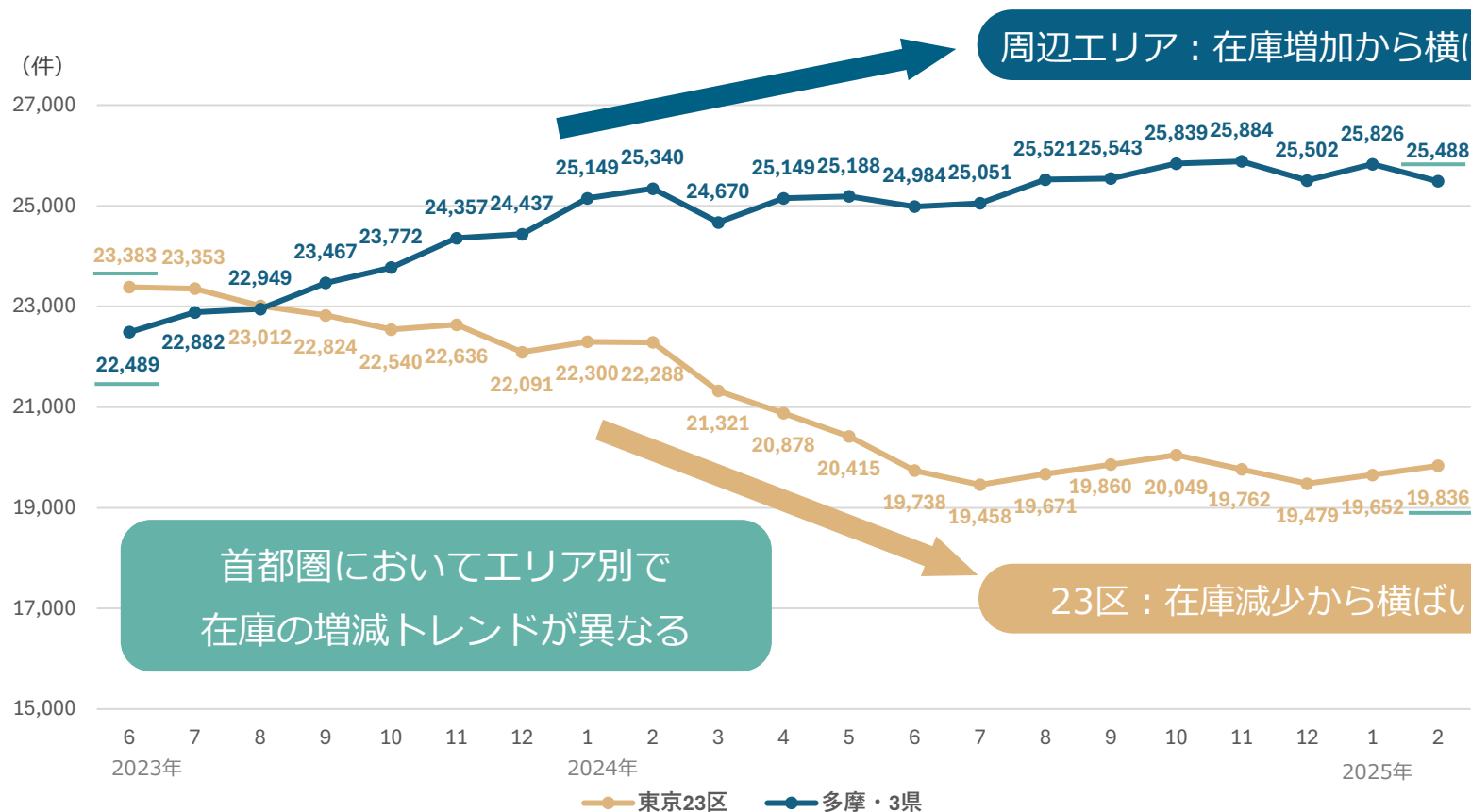
■首都圏の中古マンション成約件数及び在庫件数の前年比推移（前年同月比での増減率トレンド 2020.6-2025.2）



※（公財）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

3-3 中古マンション市場の動向 (在庫件数の実数)

■首都圏の中古マンション在庫件数のエリア別推移 (2023.6-2025.2)

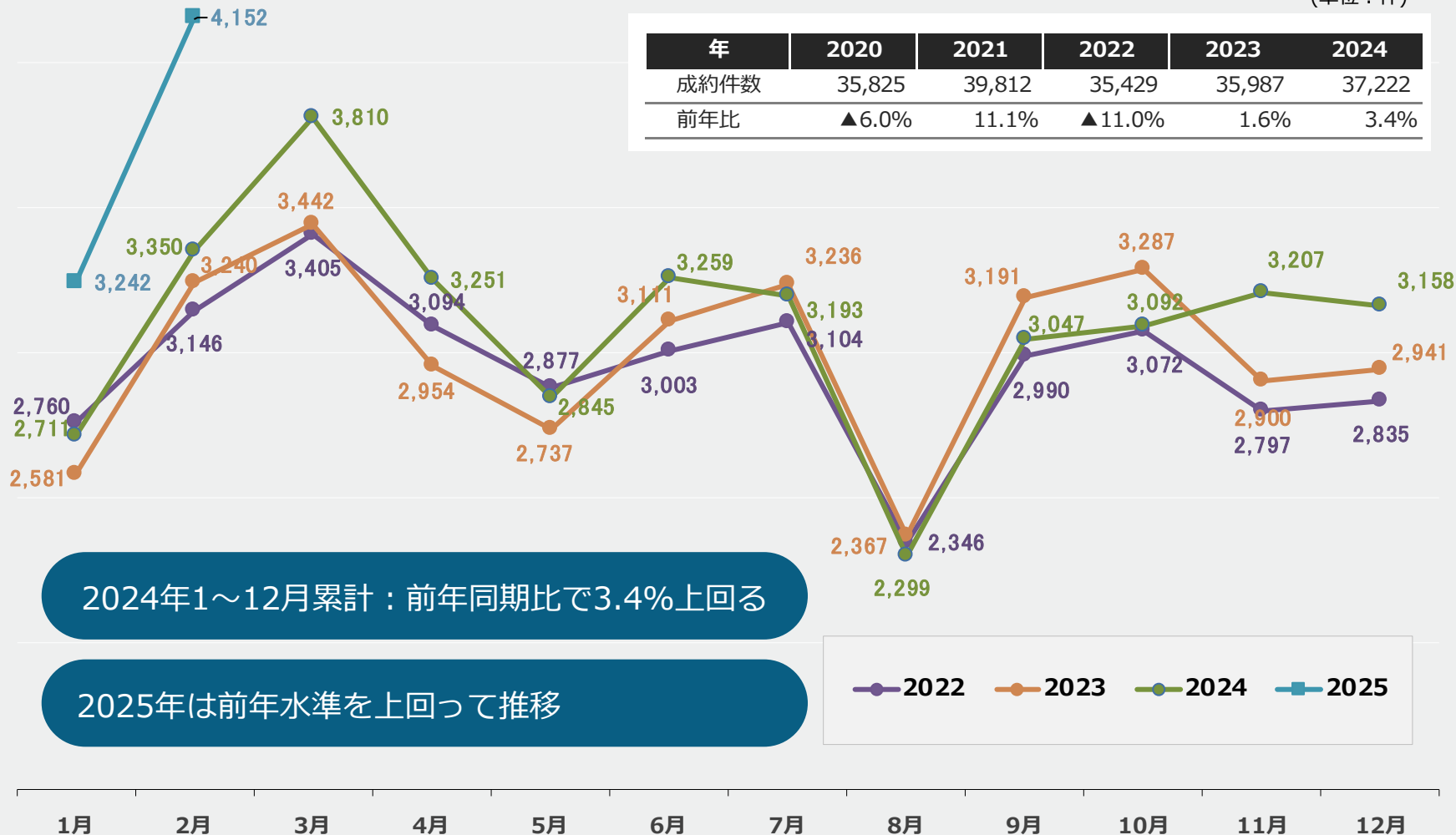


※ (公財) 東日本不動産流通機構 (東日本レインズ) のデータを基に当社が作成

3-4 中古マンション市場の動向 (成約件数の実数)

■首都圏の中古マンション成約件数の推移 (月次実数トレンド 2020.1-2025.2)

(単位: 件)



2024年1~12月累計：前年同期比で3.4%上回る

2025年は前年水準を上回って推移



※ (公財) 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

4. 2025年5月期 重点施策の進捗状況

4-1 2025年5月期 重点方針の確認

■ 中期経営方針の継続と年度経営方針の推進により経営基盤の体制を強化

【継続】 中期経営方針

FY2025 年度経営方針

創立30周年「Back to our core Value」

当社VISION

すべての人に
リノベーションで
豊かな生活を

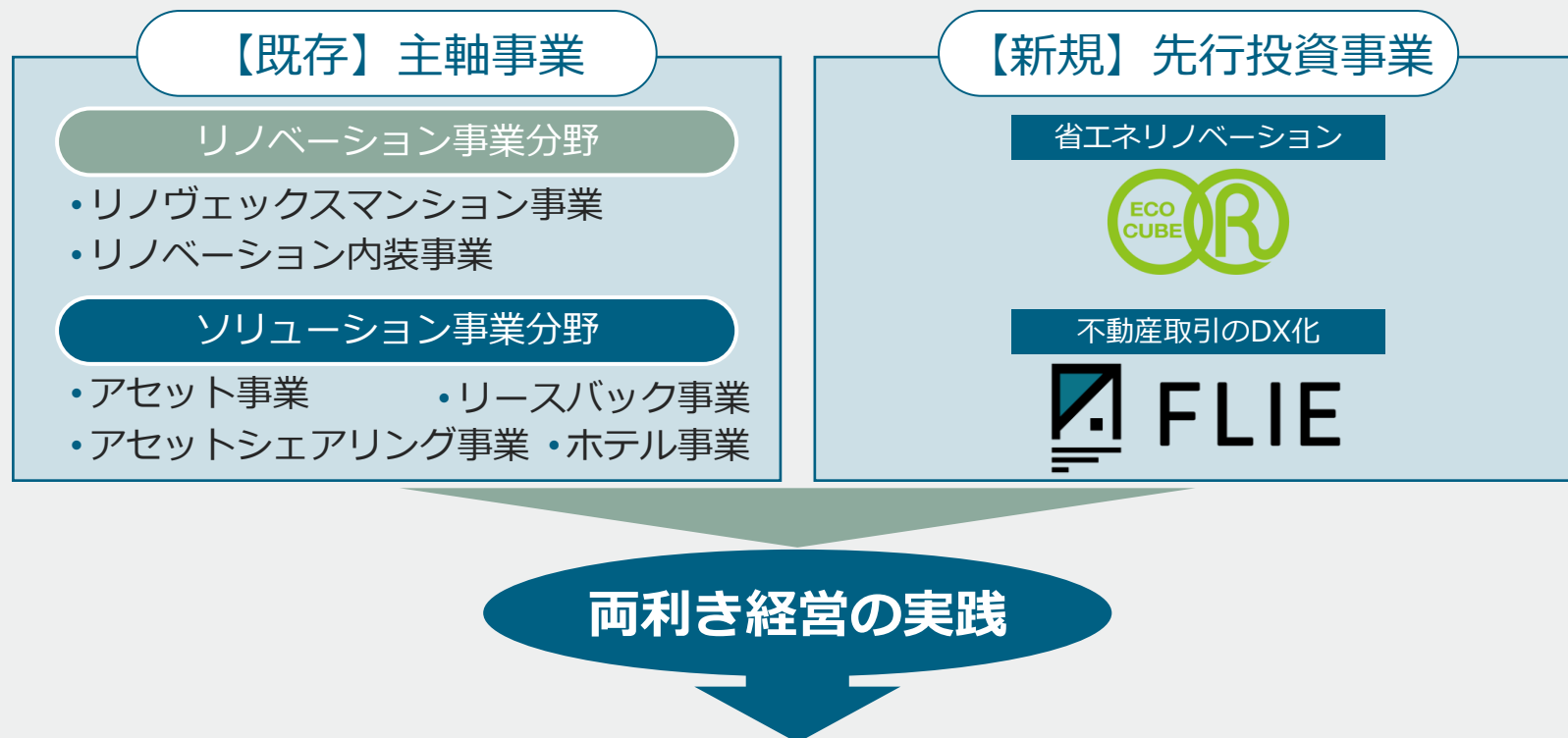
両利き経営の実践

体質強化による収益拡大

人的資本経営の推進

4-2 中期経営方針「両利き経営」の継続推進

- 既存主軸事業の収益化と、先行投資事業の拡充による「両利き経営」を推進



- 『効率性』と『収益性』の向上による筋肉質な経営を実現へ



■ 既存主軸事業の収益体質の強化が進展し、収益拡大を見込む

リノベーション事業分野

- 前期：滞留在庫の早期売却
↓
- 前期後半：仕入の再活性化
↓
- 今期：期初より鮮度の高い物件が占める構成
↓

◎ 収益性の回復が進展中
(物件販売の粗利率)

前期10.6%⇒当3Q 13.0% (実績)
当期通期12.9% (計画)

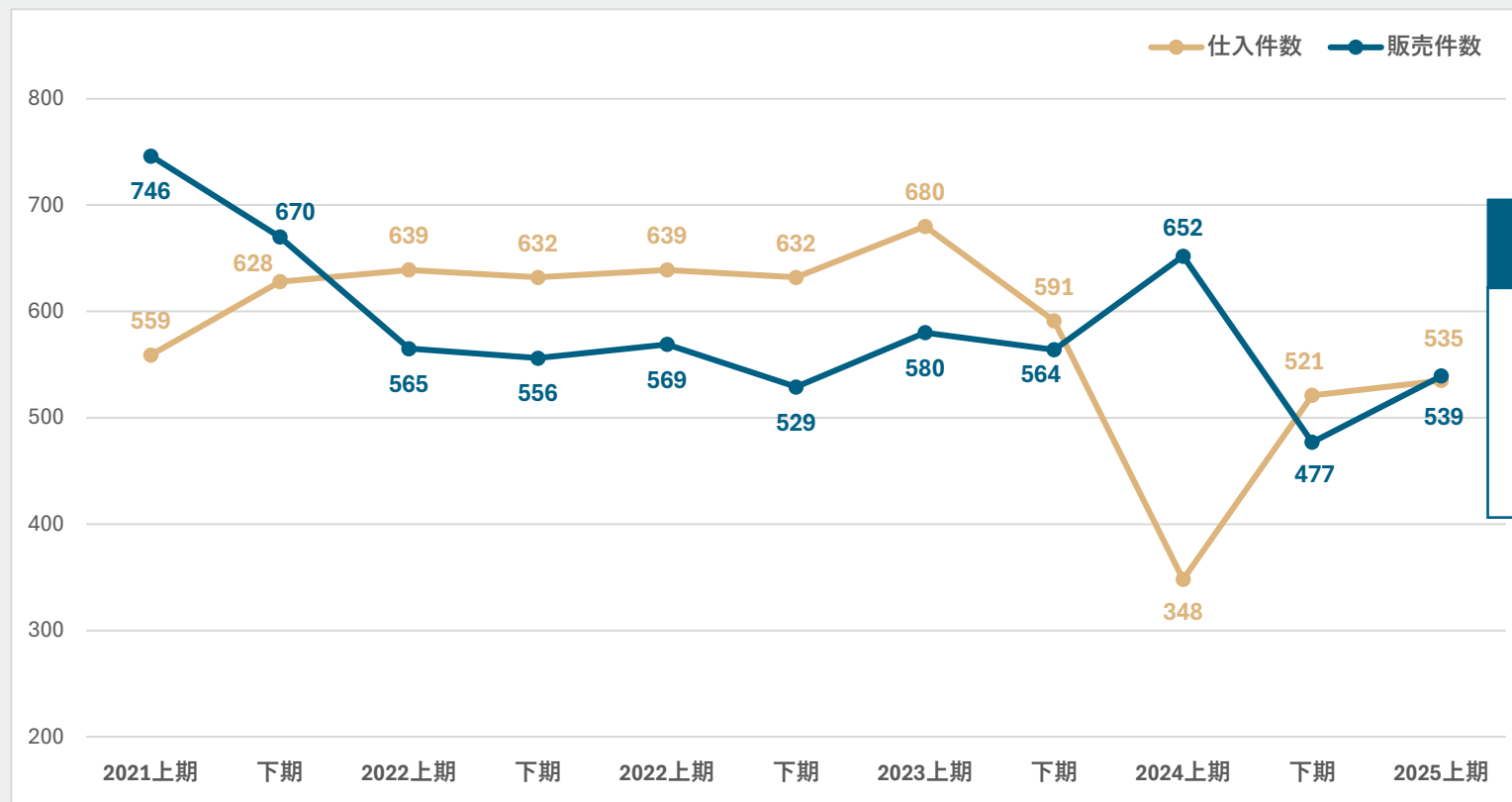
- ◎ 高額帯物件の積極仕入
- ◎ 省エネリノベーションの推進

ソリューション事業分野

- ◎ 長期保有していた一棟収益物件が当1Qに売却完了 ⇒ 収益押上げ
 - ・所在地：東京都豊島区南大塚
- ◎ 不動産小口化商品「アセットシェアリング」の販売
 - ・「アセットシェアリング+(プラス)」完売
 - ・「アセットシェアリング札幌Ⅱ」販売中
- ◎ ホテル事業が継続的に高稼働、単価上昇により収益寄与
- ◎ 子会社再生住宅パートナーによる収益物件共同事業が急拡大

4-4 リノヴェックスマンションの取引状況

■ リノヴェックスマンションの仕入・販売件数推移



2025年5月期 3Q 実績
(2024/6~2025/2)

【仕入件数】 **274件**
(前年同期比: +41件)

【販売件数】 **192件**
(前年同期比: +15件)

【前期】

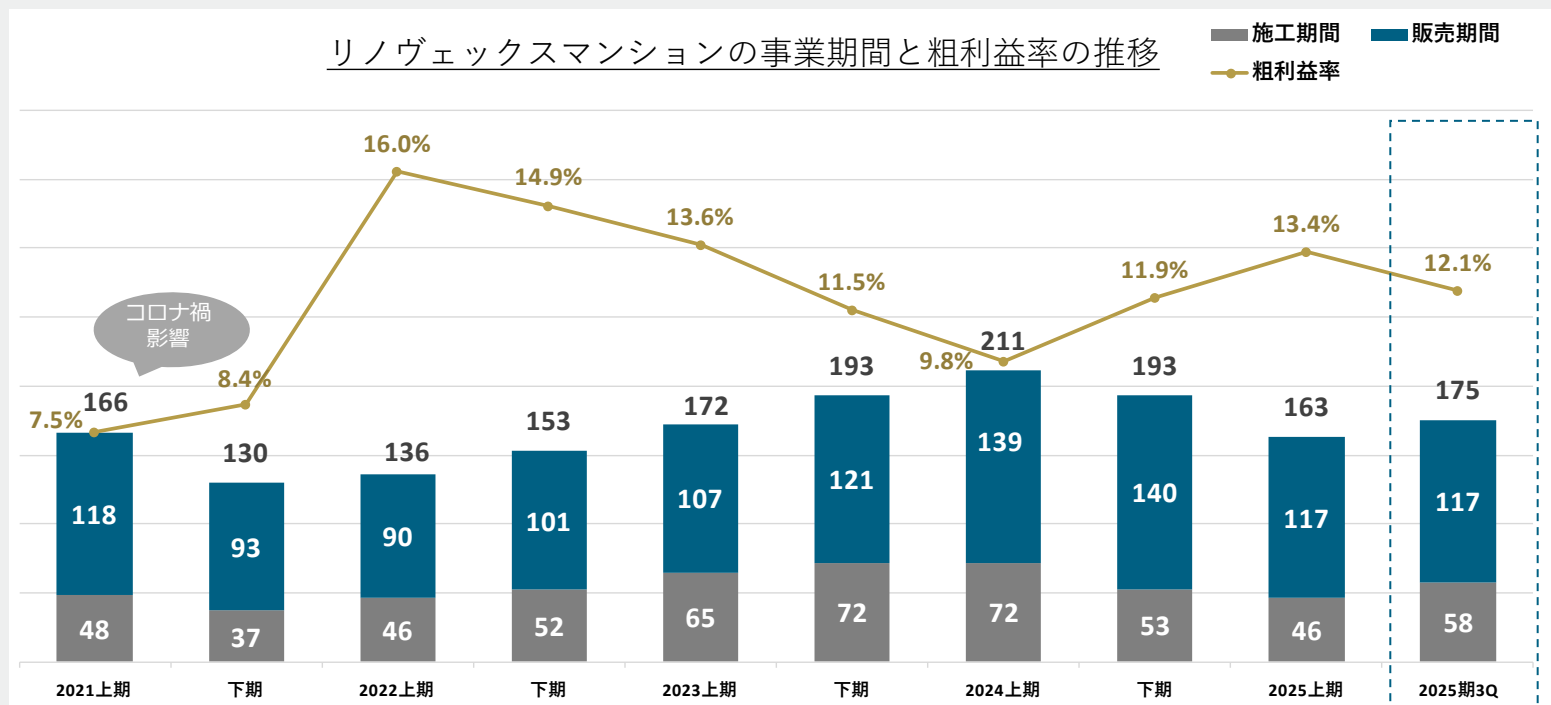
- 長期保有物件の早期売却に注力し、仕入は厳選して実施
⇒ 販売件数 > 仕入件数

【当期の仕入・販売方針】

- 積極的な仕入スタンスに転換し、仕入増強
⇒ 下期での販売増を計画

4-5 事業期間と粗利益率の相関性

■ リノヴェックスマンション事業の事業期間は、粗利益率と相関性が高い



【前期】

- 価格調整を行いながらも、滞留在庫化した物件の早期売却に注力
⇒ 鮮度の高い物件への入替えを実施

【当期の進捗状況】

- 事業期間の短縮化 ⇒ 150日を目指す
- 粗利益率が前期に比べ改善

4-6 リノヴェックスマンション新ロゴを導入

- 30周年を契機に、リノヴェックスマンションの認知拡大に向け、新ロゴを制作



「リノベーション」や「リノヴェックスマンション」の**頭文字「R」**をモチーフに
インテリックスのシンボルマーク「**×（倍の価値）**」を右上に添えて

<付加価値をより高めるリノベーション>であることを視覚的に訴求。

「安心という、品質」というタグラインは、最長20年のアフターサービス保証を
はじめ、**住んでからもずっと寄り添い続ける充実のフォロー体制**を伝えます。

■ 多様な事業ポートフォリオの構築による収益機会の安定化

リースバック事業

- 中長期視点での仕入ルートとして拡充
- 定期的な収益化を目指し、流動化を実施

- 認知向上に向けプロモーション強化
 - ▶ テレビCM継続、WEBマーケティングの活用
- 大手不動産仲介会社等との連携強化
 - ▶ センチュリー21グループ、東宝ハウス、大手電鉄系仲介会社等々とのアライアンス

リースバック物件の累計取得実績 (2025年2月末)

- 累計取得数：972件 (前期末比：+84件)
- 累計取得額：156億円 (前期末比：+13億円)

アセットシェアリング事業

- 不動産小口化商品の継続提供により投資家・相続ニーズに対応

- 【不動産投資の課題を解決】
- 小口100万円単位で投資可能
 - 管理全般を当社側担当するので手間いらず
 - 相続・贈与時に平等に分け合える

アセットシェアリング累計実績 (2024年2月末)

- これまで9シリーズを組成
- 組成累計額：94.0億円

4-8 アセットシェアリング・シリーズの実績

■ アセットシェアリング・シリーズの組成額累計は、94.0億円 (2025.2現在)

▶ 運用中物件



原宿

対象不動産 シェアハウス
所在 渋谷区千駄ヶ谷三丁目
交通 東京メトロ副都心線「北参道」駅徒歩5分
募集総額 8億円
組合組成年 2015年



横浜元町

対象不動産 商業施設
所在 横浜市中区元町三丁目
交通 みなとみらい線「元町・中華街」駅徒歩5分
募集総額 10.5億円
組合組成年 2017年



渋谷青山

対象不動産 商業ビル
所在 渋谷区渋谷二丁目
交通 東京メトロ銀座線「表参道」駅徒歩7分
募集総額 12.5億円
組合組成年 2017年



北千住駅前

対象不動産 ビジネスホテル
所在 足立区千住四丁目
交通 JR常磐線他「北千住」駅徒歩4分
募集総額 19億円
組合組成年 2018年



三軒茶屋

対象不動産 レジデンス
所在 世田谷区上馬二丁目
交通 東急田園都市線「三軒茶屋」駅徒歩10分
募集総額 6億円
組合組成年 2020年



札幌

対象不動産 レジデンス
所在 札幌市中央区北三条東七丁目
交通 地下鉄南北線「さっぽろ」駅徒歩13分
募集総額 4.8億円
組合組成年 2023年



アセットシェアリング+

対象不動産 レジデンス
所在 両国・川崎・札幌
交通 両国：都営大江戸線「両国」駅徒歩5分
川崎：JR東海本線「川崎」駅徒歩8分
札幌：JR函館本線「桑園」駅徒歩8分
募集総額 13.45億円
組合組成年 2024年

直近の組成実績

アセットシェアリング・プラス

募集総額：13.45億円

- ・前期実績 7.90億円
- ・当期実績 **5.55億円**

▶ 償還済物件



2021年
償還済

博多

所在 福岡市博多区
組合組成年 2018年



2023年
償還済

京町家I

所在 京都市内
組合組成年 2018年

■ シリーズ第10弾「アセットシェアリング札幌Ⅱ」を販売中

- 都会の快適性と豊かな自然が調和し、さまざまな人気の都市ランキングで上位に選出される札幌
- 自然と産業が共存し歴史的価値のある “^{ことに}琴似・^{はっさむ}発寒エリア” の新築賃貸マンション



【 物件概要 】

- 物件名称：アトランティス発寒
- 総戸数：住戸40戸／駐車場26台
- 築年月：2024年8月
- アクセス：JR函館本線「発寒中央」駅 徒歩5分
地下鉄東西線「発寒南」駅 徒歩12分

【 募集概要 】

- 募集期間：2024年12月9日～2025年5月23日
- 募集総額（募集口数）：8.4億円（840口）
- 分配時期：年2回（2月及び8月）
- 運用期間：10年
- 予定利回り：約4.8%（分配予定利回り：約3.5%）

※予定利回りとは年間賃料収入額の募集額に対する割合です。分配予定利回りとは年間現金分配額の募集総額に対する割合です。なお、元本や分配金等が将来にわたって保証されるものではありません。

4-10 リノベーション協議会へ登録商標「エコキューブ」を譲渡

■ 「エコキューブ」ステップアップの軌跡

- 省エネリノベーションの「業界統一基準」となることで、業界を挙げた認知拡大
- 省エネリノベーションマーケットでの「共創」 ▶ 『住宅価値のオープン化』

「エコキューブ」とは

省エネ化を実現し、性能を可視化した
リノベーション済みマンション



2025年2月～

ステップ4

- リノベーション協議会へ、登録商標を譲渡
- エコキューブ適合要件：
省エネ基準住宅

2024年～

ステップ3

- 新工法の導入
- ZEH水準を視野に入れた開発推進

2023年10月～

ステップ2

- 省エネ性能を“見える”化
「省エネルギー性能レポート」導入

2021年1月～

ステップ1

- エコキューブ導入

〈現状〉

〈今後〉

国の政策

2023年9月
省エネ性能表示制度
ガイドライン公表

2024年4月
新築住宅
省エネ性能表示開始

2025年4月
新築住宅
省エネ基準適合が義務化

4-11 〈参考〉協議会「エコキューブ」の基準

■リノベーション協議会の省エネリノベーション基準

◎名称変更の範囲

従来の「R1住宅エコ」の基準の中でも「省エネ基準適合住宅相当」のより省エネ性能値が高い基準について「エコキューブ」という名称に変更いたします。
(省エネの基準だけでなく、当然ながら優良なリノベーションの基準である『R1住宅』基準を満たします。)

断熱性能基準		消費エネルギー基準		R1住宅エコ表示
外皮平均熱貫流率 (Ua値)に対する要求値※	住宅性能表示制度における断熱等性能等級	一次エネルギー消費性能 (BEI値)に対する要求値	住宅性能表示制度における一次エネルギー消費量等級	
Ua値 ≤ 0.46	等級6	BEI値 ≤ 0.80	等級6	
Ua値 ≤ 0.60	等級5	BEI値 ≤ 0.80	等級6	
Ua値 ≤ 0.87	等級4	BEI値 ≤ 1.00	等級4	
		消費エネ100P 『省エネ設備ポイント表』で100P以上		



R1住宅エコ基準の
★1～3までが
変更の対象となります

◎省エネレポートの提供

省エネの効果が見える化することで、消費者の方へわかりやすく説明できる「省エネレポート」を提供予定です。

省エネリノベーション住宅に関わる事業者の方が消費者の方へ説明しやすいツールを提供することで、より一層省エネリノベーションの普及が進んでいくと思われます。



2024年12月13日 【協議会プレスリリース】省エネリノベーション住宅のさらなる普及を目指して、『R1住宅エコ』の名称を『エコキューブ』に変更

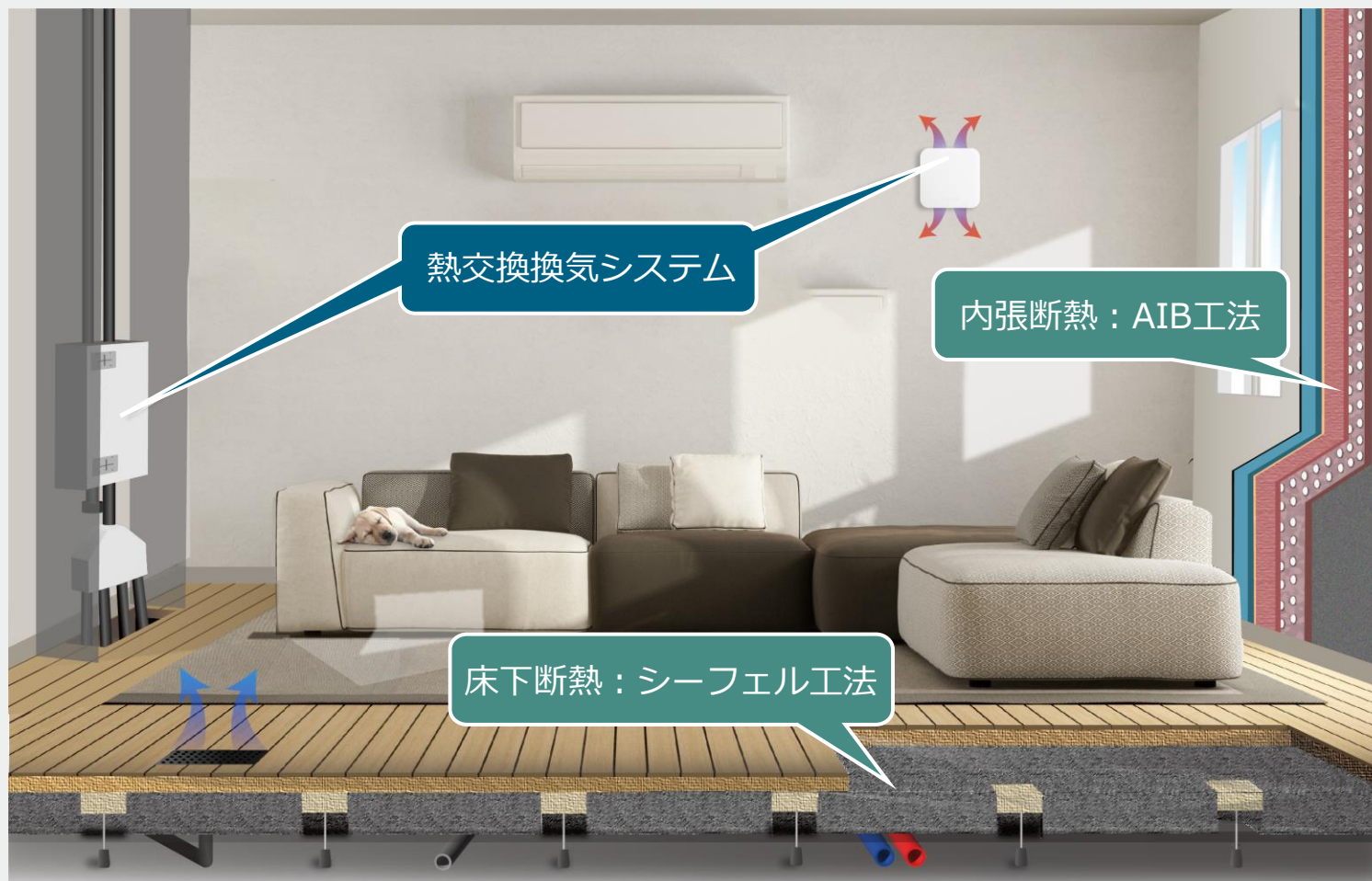
4-12 省エネリノベーションの新工法開発

■ 新工法開発・導入による、省エネ性能向上

断熱性能



換気性能



断熱性能アップ

夏の暑さ・冬の寒さの影響を受けにくい

換気性能アップ

外気を室温に近づけて取り込み、空気を入替

- 1年を通して快適
夏は涼しく冬は暖かい
- 光熱費削減
- 住宅ローン控除対象
省エネ基準適合住宅※

※省エネ基準を満たしていても他の要件に適合しない場合は、住宅ローン減税の適用ができない場合があります。

■ オンライン・オフライン一体型 不動産DXサービス「FLIE ONE」を軸としたプラットフォーム事業



FLIE (フリエ)

フリエ de 物確



- 売主物件専門サイトとして国内最大級
 - 物件掲載数 2,000件を突破
 - 物件掲載エリア拡大！首都圏から全国に
- フリエに物件掲載を行うことで、関連サービスとのシームレスな統合を実現。



販売活動

物件確認

フリエに登録した物件は、物件確認システムに自動連携。価格や販売状況もタイムリーに同期されるため、物件管理が容易に。

FLIE ONE

物件の魅力をも十分に伝えるために、買主様目線の撮影を行います。また、定期的な清掃を実施することで物件管理を万全に。

物件清掃
写真/動画撮影



自然な色合いと、最適な画角を実現



奥行き感を引き出し、物件の魅力をアップ

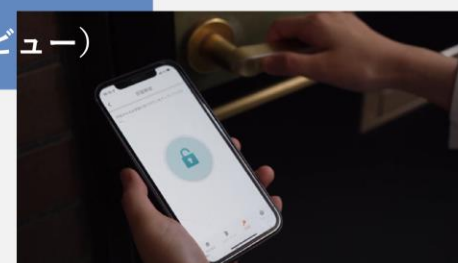
販促支援サービス

セルフ内見

物確に加えて、仲介会社様向けにセルフ内見システムを提供することも可能。物理鍵が不要となり、鍵の受け渡しに関連するリスクの低減に。



Smaview (スマビュー)



■ 売主と買主が安心して取引できる“売主直販”の不動産売買プラットフォーム「FLIE」

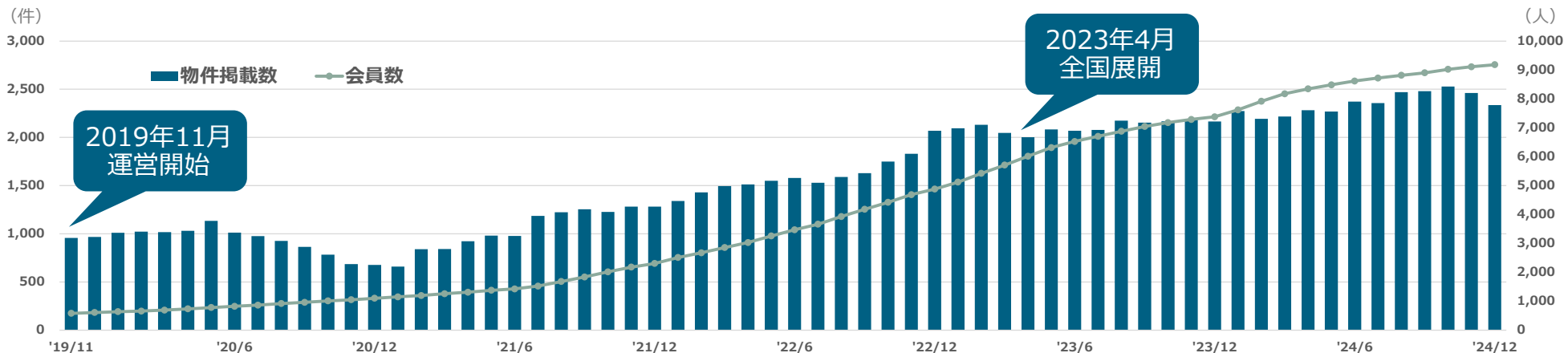
売主と買主が直接つながるマーケットの拡大



FLIEは、仲介手数料最大無料！

- 売主と買主を直接つなぐ「売主ダイレクト」
- 中古リノベ不動産売買専門サイトとして日本最大級の規模
- 物件掲載エリア拡大中！ 首都圏から全国へ
- 物件掲載数 2,000件、会員数9,000人を突破

FLIE (フリエ) とは？ フリーマーケット × 家 (イ) ⇒ フリマ+イ



■ 売主・仲介会社向けDX支援ツール「フリエ de 物確」の導入推進

売主・仲介会社の業務効率化



【フリエ de 物確 の特長】

- 物件情報をオンライン上で管理し、物件情報確認と内見予約を24時間受付可能にするDX支援ツール
 - 営業時間外や電話対応が難しい状況も利用可能
 - 双方の業務効率化+コミュニケーションコスト削減
- 当社実証実験では、導入1カ月で電話対応が約65%減

【法規制の強化】が導入後押し

2025年から宅建業法の改正により
「囲い込み」営業が処分対象に

◎ 不動産取引の“透明性”がより求められる

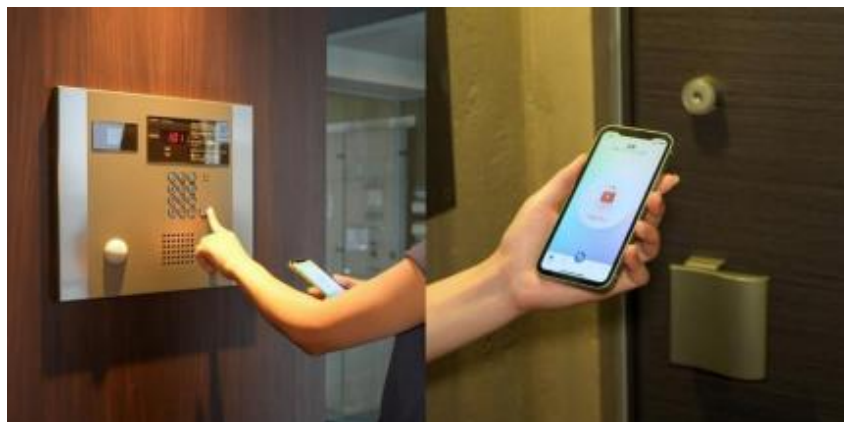
➤ コンプライアンス重視の大手から導入加速

三井不動産リアルティ株式会社 様
をはじめ導入企業が続々と拡大中！



■ 次世代のスマート入退室管理サービス「Smaview 2.0」を導入推進

スマホひとつで簡単解錠、入退出をシステム管理



【Smaview2.0 の特長】

- アプリダウンロード不要で簡単解錠
- 鍵のデジタル化により
セキュリティ強化 & 管理の手間大幅削減
現地キーボックス設置も不要に
- 入退出記録のオンライン管理により
不正利用防止・迅速なトラブルシューティング
が可能に

【拡がる活用の領域】

- 汎用性の高いIoTシステムの構築により、物件内覧だけでなく、様々なユースケースに対応
 - ▶ 活用例：マンスリーマンション・民泊運営、施工管理、オフィスビル管理、倉庫・物流センター
- 新しいキーレス社会を実現し、不動産・建築・物流関連の「2024年問題」の解決に寄与

三菱地所レジデンス株式会社 様を
はじめ導入企業が続々と拡大中

 **三菱地所レジデンス**

■ 創立30周年を迎え、次なる成長を見据えた次世代人財の育成と体制づくり

人的資本経営の推進

※RS：譲渡制限付株式

● 「新卒」採用の拡充本格化

● グループ従業員へのRS付与

● 人財育成プログラム強化

● エンゲージメント調査によるPDCA

次世代人財の育成

従業員エンゲージメントの向上

● 資格取得支援プログラム充実

● 拠点長の評価制度見直し

● 本社オフィス移転

● スタッフ部門の賞与体系見直し

● インナー&アウター・ブランディング

4-18 人的資本経営の推進状況

■ 人的資本経営の実現に向けた諸施策を積極的に推進

施策	進捗状況	内容
● 「新卒」採用の拡充本格化	継続推進	➤ '25, '26新卒の積極採用
● 人財育成プログラム強化	継続推進	➤ 新人育成、階層別研修の拡充
● 資格取得支援プログラム充実	導入完了	➤ 1級建築士の取得支援制度導入
● グループ従業員へのRS※付与	導入完了	➤ グループ正社員全員を対象に付与
● 拠点長の評価制度見直し	導入完了	➤ 上期より、新評価制度導入済み
● スタッフ部門の賞与体系見直し	制度設計中	➤ 来期導入に向けて、制度設計中
● エンゲージメント調査によるPDCA	継続推進	➤ 調査のバージョンアップを推進
● 本社オフィス移転	移転完了	➤ 渋谷サクラステージへ移転
● インナー&アウター・ブランディング	推進	➤ 30周年プロジェクトとして推進 ブランドロゴ制作、会社案内動画制作、各種PR施策

※RS：譲渡制限付株式

■ 渋谷駅周辺の再開発エリアに本社を移転

• 渋谷サクラステージへ移転

移転先：東京都渋谷区桜丘町3-2 渋谷サクラステージ SAKURAタワー9階

- ▶ 新オフィスでは新たなワークスタイルの導入により、社内コミュニケーションの活性化、業務の効率化、多様な人材の確保を目指すことで、従業員エンゲージメントを高め企業価値の向上につなげてまいります。



インテリックスグループは、 リノベーションで循環型経済の環を拡げていきます

ステークホルダーとともに

ステークホルダーはパートナー
インテリックス **X** パートナー
の共創で、
新たな価値をつくります

環境・社会のために

リノベーションで
CO₂を削減します
これが **—**

市場のために

不動産取引のDX化を進め、
より多くの参加者が公平に取引できる
透明性を確保した
リノベーションプラットフォームを
実現します　これが **=**

生活する人のために

リノベーションで
個人個人の満足感を充たす
空間づくりによって
QOLを高めます
これが **+**



5. Appendix 【参考資料】

5-1 セグメント別 売上高

(単位：百万円)

セグメント	売上区分	2024年5月期 3Q		2025年5月期 3Q		前年同期比	
		金額	構成比	金額	構成比	増減金額	増減率
リノベーション 事業分野	物件販売	23,115	76.1%	20,936	67.4%	△ 2,179	△ 9.4%
	賃貸収入	84	0.3%	89	0.3%	4	+5.7%
	その他収入	1,912	6.3%	2,906	9.4%	993	+52.0%
	小 計	25,113	82.7%	23,932	77.1%	△ 1,180	△ 4.7%
ソリューション 事業分野	物件販売	3,517	11.6%	4,137	13.3%	620	+17.6%
	賃貸収入	702	2.3%	719	2.3%	16	+2.4%
	その他収入	1,048	3.5%	2,267	7.3%	1,218	+116.3%
	小 計	5,268	17.3%	7,124	22.9%	1,856	+35.2%
合 計	物件販売	26,632	87.7%	25,074	80.7%	△ 1,558	△ 5.9%
	賃貸収入	787	2.6%	809	2.6%	21	+2.7%
	その他収入	2,961	9.7%	5,173	16.7%	2,212	+74.7%
	合 計	30,381	100.0%	31,057	100.0%	675	+2.2%

■ リノベーション事業分野：

- ・中古マンション・戸建の再生販売・賃貸・仲介事業
- ・リノベーション内装事業
- ・FLIE（不動産直販プラットフォーム）事業
- ・買取再販共同事業

■ ソリューション事業分野：

- ・その他不動産（一棟、土地等）の開発・販売・賃貸・管理・仲介事業
- ・新築分譲マンションの開発・販売事業
- ・リースバック事業
- ・アセットシェアリング事業
- ・収益物件共同事業
- ・ホテル事業

5-2 セグメント別 売上総利益

(単位：百万円)

セグメント	区分	2024年5月期 3Q		2025年5月期 3Q		前年同期比	
		金額	粗利益率	金額	粗利益率	増減金額	増減率
リノベーション 事業分野	物件販売	2,302	10.0%	2,727	13.0%	425	+18.5%
	賃貸収入	57	67.7%	63	70.9%	6	+10.7%
	その他収入	174	9.1%	404	13.9%	230	+132.2%
	小計	2,533	10.1%	3,195	13.4%	661	+26.1%
ソリューション 事業分野	物件販売	557	15.8%	1,706	41.3%	1,149	+206.2%
	賃貸収入	365	52.0%	381	53.1%	16	+4.5%
	その他収入	394	37.6%	608	26.8%	213	+54.3%
	小計	1,317	25.0%	2,697	37.9%	1,379	+104.8%
合計	物件販売	2,859	10.7%	4,434	17.7%	1,574	+55.1%
	賃貸収入	422	53.7%	445	55.1%	22	+5.3%
	その他収入	568	19.2%	1,012	19.6%	444	+78.1%
	合計	3,851	12.7%	5,892	19.0%	2,041	+53.0%

■ リノベーション事業分野：

- ・中古マンション・戸建の再生販売・賃貸・仲介事業
- ・リノベーション内装事業
- ・FLIE（不動産直販プラットフォーム）事業
- ・買取再販共同事業

■ ソリューション事業分野：

- ・その他不動産（一棟、土地等）の開発・販売・賃貸・管理・仲介事業
- ・新築分譲マンションの開発・販売事業
- ・リースバック事業
- ・アセットシェアリング事業
- ・収益物件共同事業
- ・ホテル事業

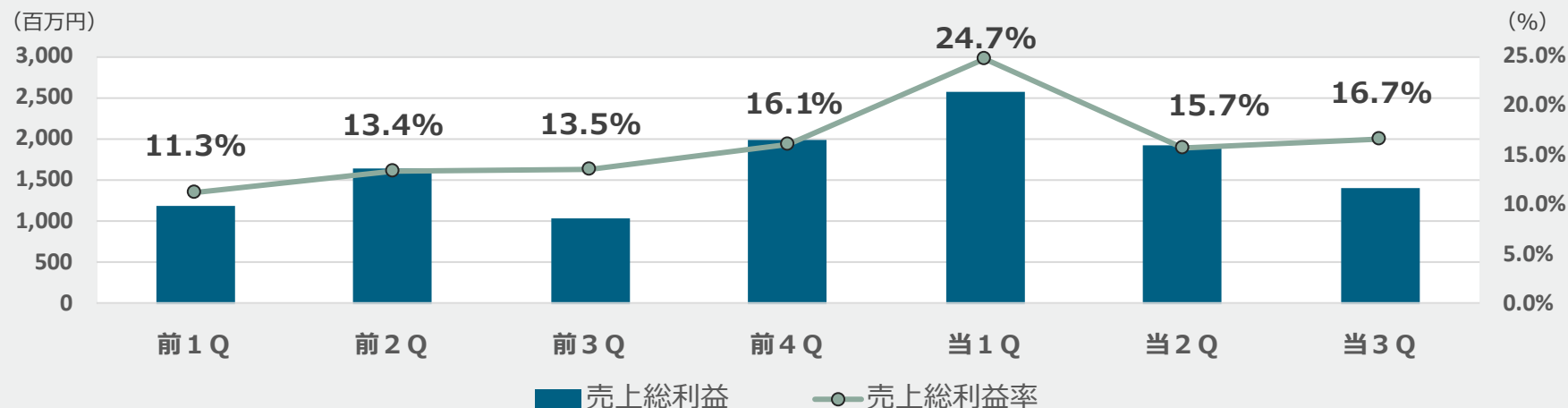
5-3 四半期連結損益の概況

■ 連結業績の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q		当2Q		当3Q	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比
売上高	10,483	100.0%	12,186	100.0%	7,711	100.0%	12,320	100.0%	10,416	100.0%	12,218	100.0%	8,422	100.0%
売上総利益	1,180	11.3%	1,630	13.4%	1,039	13.5%	1,980	16.1%	2,574	24.7%	1,914	15.7%	1,403	16.7%
営業利益	△ 88	—	327	2.7%	△ 74	—	765	6.2%	1,282	12.3%	454	3.7%	98	1.2%
経常利益	△ 131	—	235	1.9%	△ 159	—	662	5.4%	1,174	11.3%	392	3.2%	153	1.8%
四半期純利益	△ 55	—	127	1.0%	△ 109	—	450	3.7%	810	7.8%	251	2.1%	284	3.4%

■ 売上総利益と売上総利益率の推移



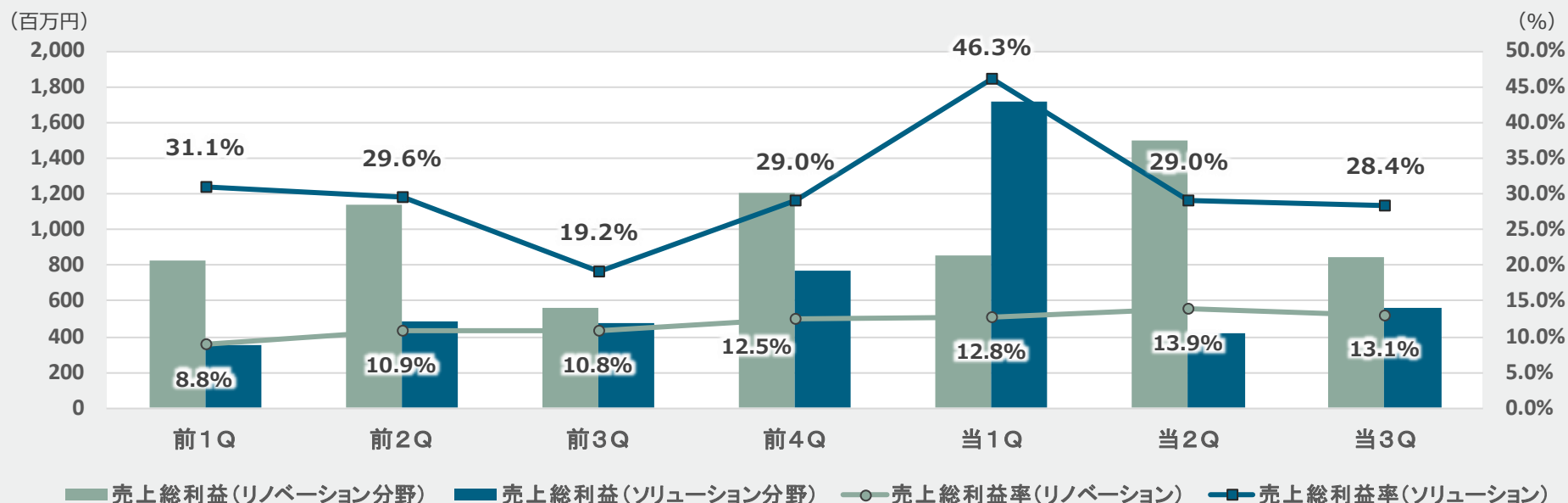
5-4 四半期セグメント別収益性の推移

■セグメント別売上高及び売上総利益の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q		当2Q		当3Q	
	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率	売上高	粗利益率
リノベーション分野	9,345		10,540		5,226		9,668		6,696		10,781		6,453	
ソリューション分野	1,137		1,645		2,484		2,651		3,719		1,436		1,968	
売上高計	10,483		12,186		7,711		12,320		10,416		12,218		8,422	
リノベーション分野	826	8.8%	1,144	10.9%	562	10.8%	1,210	12.5%	854	12.8%	1,498	13.9%	843	13.1%
ソリューション分野	353	31.1%	486	29.6%	477	19.2%	770	29.0%	1,720	46.3%	416	29.0%	559	28.4%
売上総利益計	1,180	11.3%	1,630	13.4%	1,039	13.5%	1,980	16.1%	2,574	24.7%	1,914	15.7%	1,403	16.7%

■セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移



5-5 物件販売の状況①

■物件販売の概要

物件種別	2024年5月期 3Q	2025年5月期 3Q	前年同期比
リノヴェックスマンション	828	731	△ 11.7%
その他不動産	158	65	△ 58.9%
合 計 (件)	986	796	△ 19.3%

※その他不動産： ビル、戸建、土地、新築マンション、アセットシェアリング、リースバック物件等

■リノヴェックスマンション販売の概要

	2024年5月期 3Q	2025年5月期 3Q	前年同期比
販売物件 平均築年数 (年)	34.0	34.9	+0.9
販売物件 平均面積 (㎡)	66.9	65.8	△ 1.1
平均販売価格 (千円)	27,880	28,616	+736

5-6 物件販売の状況②

■リノヴェックスマンションのエリア別販売動向分析

エリア区分	2024年5月期 3Q			2025年5月期 3Q			
	販売件数	エリアシェア	平均単価	販売件数	前年同期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	175	21.1%	44百万円	164	△ 6.3%	22.4%	43百万円
東京都下	37	4.5%	32百万円	22	△ 40.5%	3.0%	33百万円
神奈川県	111	13.4%	26百万円	94	△ 15.3%	12.9%	28百万円
埼玉県	33	4.0%	26百万円	13	△ 60.6%	1.8%	30百万円
千葉県	13	1.6%	29百万円	21	+61.5%	2.9%	30百万円
首都圏合計	369	44.6%	35百万円	314	△ 14.9%	43.0%	36百万円
札幌エリア	92	11.1%	19百万円	105	+14.1%	14.4%	19百万円
仙台エリア	62	7.5%	21百万円	72	+16.1%	9.8%	21百万円
名古屋エリア	60	7.2%	18百万円	37	△ 38.3%	5.1%	18百万円
大阪エリア	123	14.9%	24百万円	105	△ 14.6%	14.4%	27百万円
広島エリア	32	3.9%	23百万円	20	△ 37.5%	2.7%	24百万円
福岡エリア	90	10.9%	21百万円	78	△ 13.3%	10.7%	22百万円
地方店 合計	459	55.4%	21百万円	417	△ 9.2%	57.0%	22百万円
合 計	828	100.0%	27百万円	731	△ 11.7%	100.0%	28百万円

5-7 物件仕入の状況①

■物件仕入の概要

物件種別	2024年5月期 3Q		2025年5月期 3Q			
	件数	金額	件数	前年同期比	金額	前年同期比
リノヴェックスマンション	581	107億円	809	+39.2%	178億円	+65.2%
その他不動産	11	14億円	66	+500.0%	78億円	+457.1%
合 計	592	122億円	875	+47.8%	256億円	+109.8%

- 前期に滞留物件の早期売却に注力し、物件入れ替えが一巡
- 今期は、積極的な仕入れスタンスに転換し仕入活動を推進中

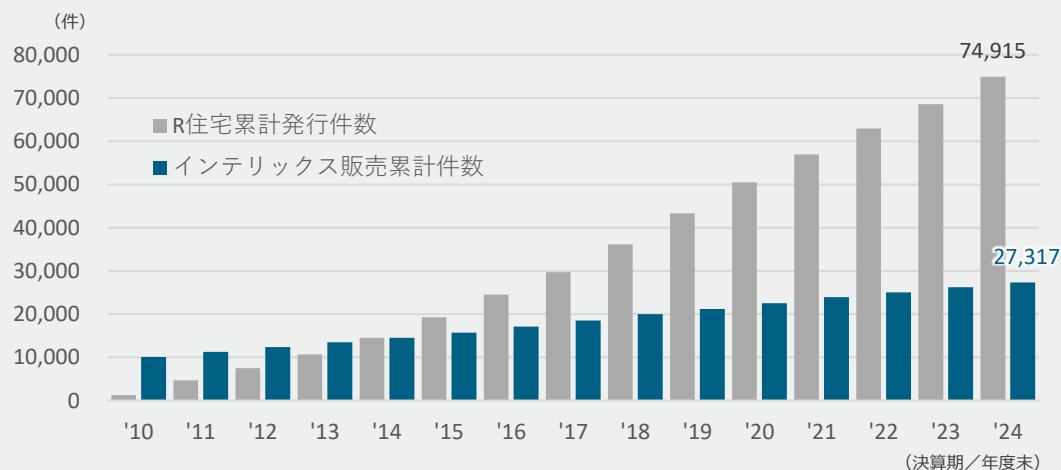
5-8 物件仕入の状況②

■リノヴェックスマンションのエリア別仕入状況

エリア区分	2024年5月期 3Q			2025年5月期 3Q			
	仕入件数	エリアシェア	平均単価	仕入件数	前年同期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	120	20.7%	29百万円	203	+69.2%	25.1%	38百万円
東京都下	34	5.9%	21百万円	33	△ 2.9%	4.1%	26百万円
神奈川県	86	14.8%	23百万円	99	+15.1%	12.2%	19百万円
埼玉県	24	4.1%	20百万円	15	△ 37.5%	1.9%	18百万円
千葉県	9	1.5%	19百万円	17	+88.9%	2.1%	24百万円
首都圏合計	273	47.0%	25百万円	367	+34.4%	45.4%	31百万円
札幌エリア	68	11.7%	9百万円	102	+50.0%	12.6%	9百万円
仙台エリア	51	8.8%	12百万円	61	+19.6%	7.5%	14百万円
名古屋エリア	35	6.0%	10百万円	53	+51.4%	6.6%	11百万円
大阪エリア	78	13.4%	16百万円	117	+50.0%	14.5%	19百万円
広島エリア	16	2.8%	18百万円	14	△ 12.5%	1.7%	13百万円
福岡エリア	60	10.3%	11百万円	95	+58.3%	11.7%	14百万円
地方店 合計	308	53.0%	12百万円	442	+43.5%	54.6%	14百万円
合 計	581	100.0%	18百万円	809	+39.2%	100.0%	22百万円

5-9 当社販売実績と「R住宅」発行件数

■リノベーションマンション販売実績（事業年度別）と リノベーション協議会「R住宅」累計発行件数



「R住宅」累計発行件数
74,915件(2024.3末)に対して
当社「R住宅」累計発行件数は
シェア22.7%*

業界トップの累計販売実績！
累計販売件数
27,000件超
27,317件 (2024年5月末現在)

※2024年6月21日リノベーション協議会発表資料より作成「優良なリノベーションの品質基準を満たす『R住宅』発行件数は、2023年度6,383件に、15年間で累計7.4万件突破」

■「R住宅」

「適合リノベーション住宅（R住宅）」とも呼ばれ、（一社）リノベーション協議会が定める、優良なリノベーション品質基準を満たす住宅
リノベーションマンションでは標準仕様



- ・ 安心安全な住まいの提供に注力
- ・ 保証制度の普及に向けて、業界をけん引

■「R1住宅エコ」「エコキューブ」

R1住宅エコ：「R住宅」に対して省エネ性能の要件を加えたもの
エコキューブ：2025年2月に、R1住宅エコの中で省エネ基準適合住宅より省エネ性能値が高い基準を「エコキューブ」という名称に変更

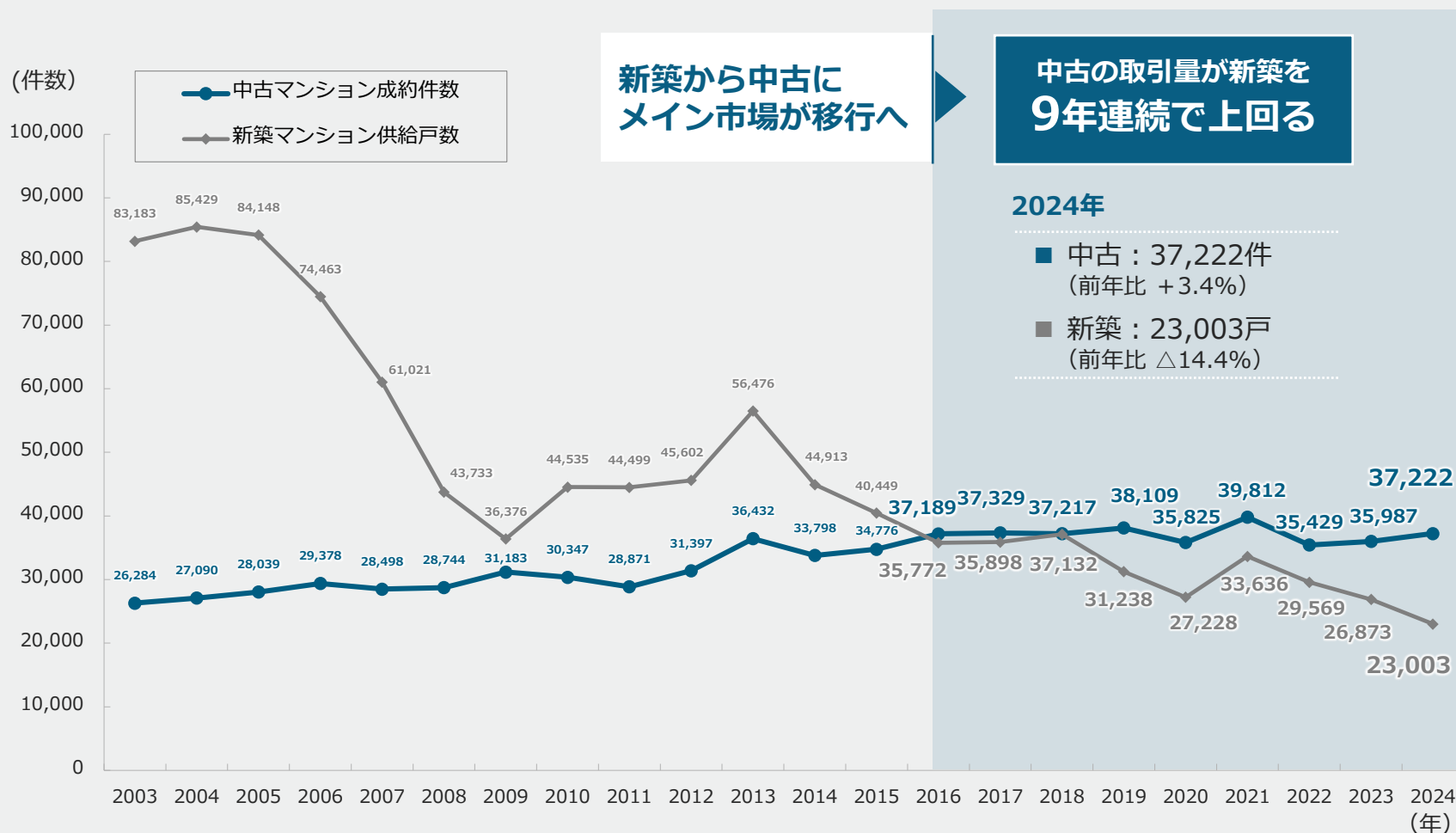


- ・ 省エネリノベーション住宅の提供に注力
- ・ 業界全体の普及・標準化を推進

5-10 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る **IntelleX**

つぎの価値を測る。

■首都圏における中古マンション成約件数と新築マンション供給戸数との比較

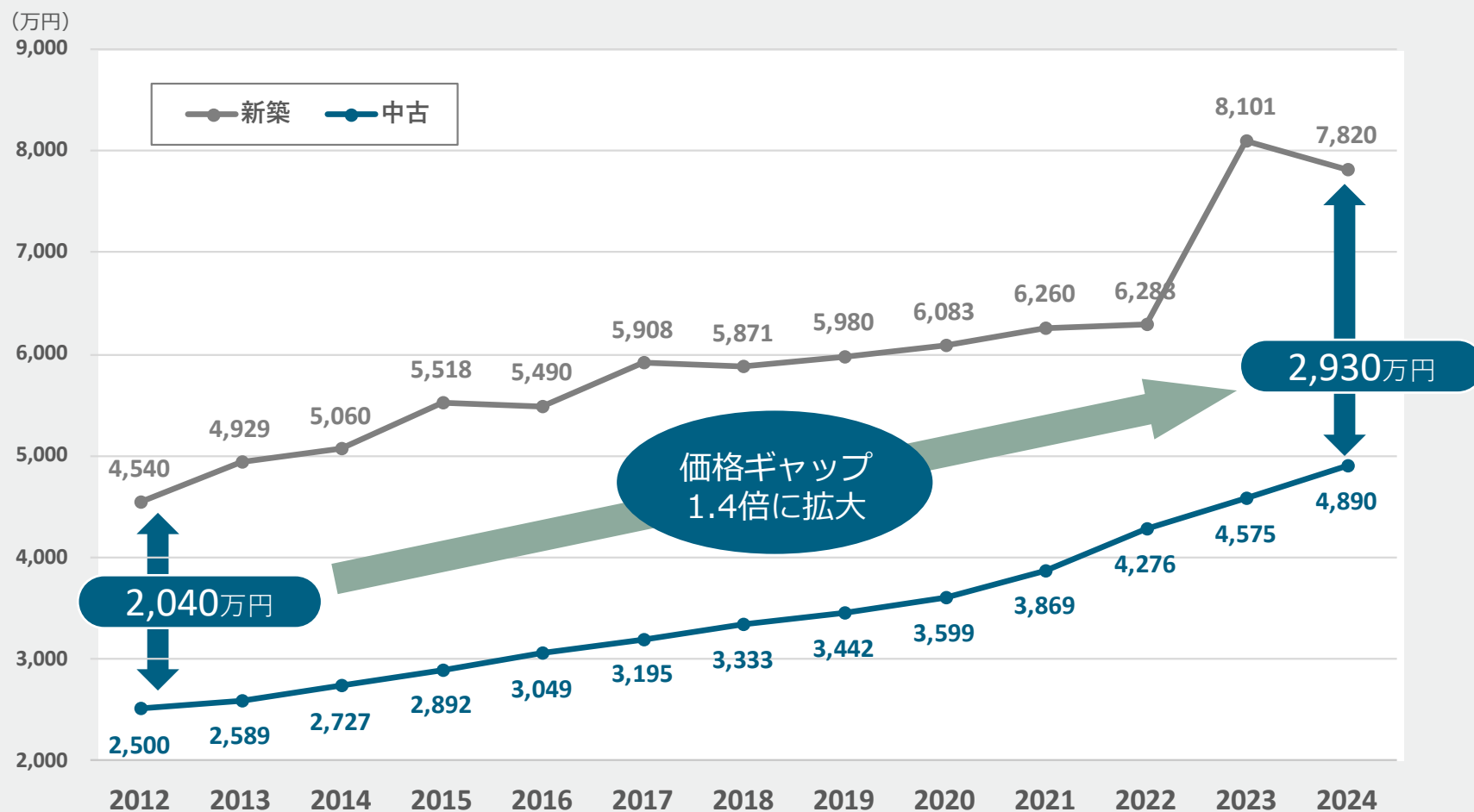


※ 新築マンション供給戸数： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 中古マンション成約件数： (公財) 東日本不動産流通機構のデータに基づき作成

5-11 新築と中古のマンション価格ギャップが拡大

■首都圏の新築マンション販売価格及び中古マンション成約価格の推移



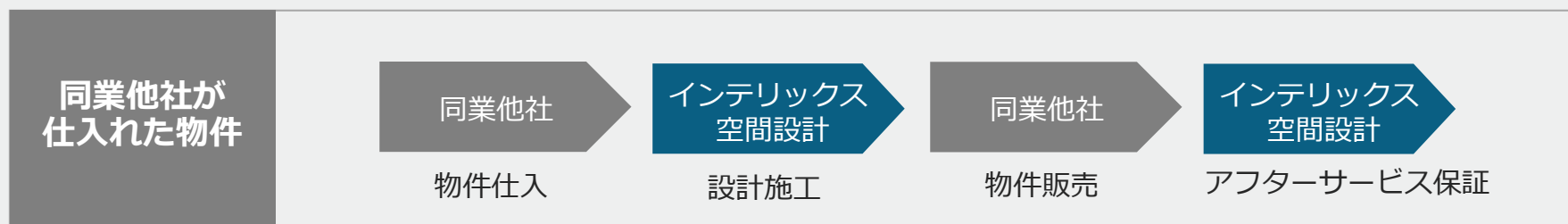
※ 新築マンション販売価格：(株)不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 中古マンション成約価格：(公財)東日本不動産流通機構のデータに基づき作成

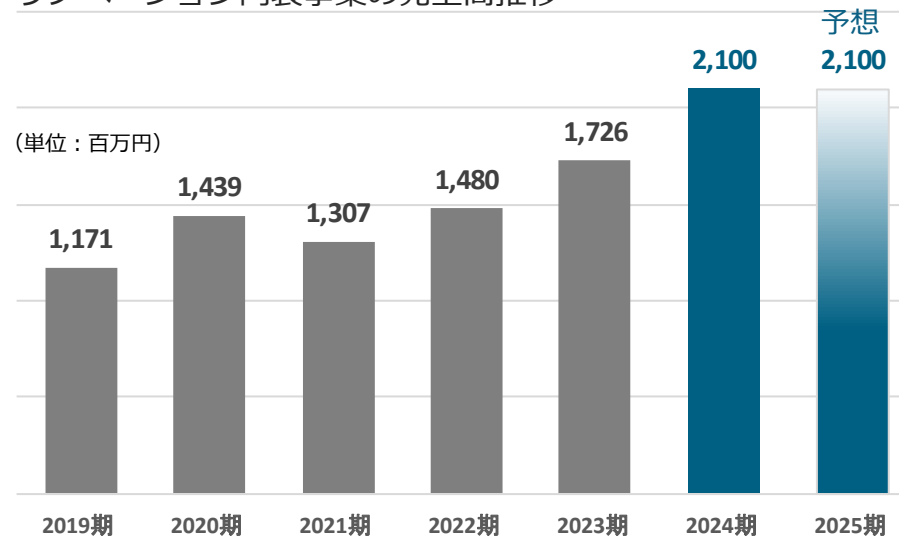
■蓄積した施工ノウハウを活かし、様々なリノベーション工事のニーズに対応

法人向け工事請負… 同業他社との連携ビジネス

- ・ 業界でリノベーション品質が評価され、大手不動産会社を中心に施工請負を受注



リノベーション内装事業の売上高推移



- 2025年5月期 3Q 実績：
法人からのリノベーション請負は堅調に進捗し、売上高は**15億円**（前年同期比1.9%増）
- 2025年5月期（予想）：
個人・法人向け合わせ、売上高**21億円**（前期水準）を見込む

■ サステナビリティに関する考え方及び取組

➤ 当社グループは、企業理念に基づき、事業と一体となってサステナビリティ課題に取り組むと共に持続的な成長に向けた重要課題（マテリアリティ）を特定し、事業を推進しております。

マテリアリティ	循環型経済（サーキュラーエコノミー）の実現	多様な人材の活躍	責任あるビジネスプロセスの構築
取組み方針	循環型経済に資するビジネスモデルの構築・推進により、バリューチェーン全体の脱炭素化/カーボンニュートラルに取り組む	多様な人材が潜在的能力を発揮できる企業文化を育み、変化に強い社員・企業へと変革する	サプライチェーン全体を通じてESGリスクの最小化を図り、ステークホルダーの信頼を獲得する
具体的な取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・省エネルギー「エコキューブ」の推進 ・温熱計算業務の標準化、効率化 ・省エネ性能の見える化推進 ・GHG排出抑制に向けた取組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業理念の浸透 ・女性活躍に向けた取組み ・承認する職場づくり ・戦略的教育体系の構築と実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスプロセスの標準化 ・コンプライアンス研修実施
SDDsのゴール	   	  	 

■ Eチーム（環境課題）

➤ 環境課題プロジェクトの推進

- CDP & TCFD開示を実施 ※CDP：カーボン・ディスクロージャー・プロジェクトの略
 - ◎CDP：2023年・2024年 2年連続で【B-】スコア獲得
 - ◎有価証券報告書TCFD： Scope1、Scope2に加えて、Scope3のCO2排出量を算定

■ SGチーム（社会課題）

➤ 人的資本経営の実践に向けた取組みの推進

- 戦略的教育体系の構築と実施
階層別・職種別の研修制度設計など、教育体系を再構築し、早期戦力化・能力向上・高度な人材育成を図る
- エンゲージメントサーベイの実施
従業員の状況把握・課題抽出後、改善に活かすことで、さらなるエンゲージメント向上を目指す
- 社内コミュニケーション活性化
表彰制度拡充、社内報や交流イベントなどでコミュニケーションを活性化させることで、お互いを信頼・称賛し合える企業文化を醸成

■ コーポレートガバナンスの充実

➤ コーポレートガバナンス・コードの原則に基づき積極的に取り組むことで、企業価値の向上を目指す

- 取締役会の機能を補完し機動的な経営判断を行うため、**経営会議**を定期的で開催
⇒業務執行に関する基本方針及び重要事項に係る審議・検討を行い、ガバナンス体制の強化を図る
- サステナビリティ委員会において課題毎にチームを編成し対応

■ I R 活動の実施

➤ 継続的な I R 情報の発信、中長期視点で投資家とのコミュニケーションを図ることで、企業価値の向上を目指す

- 本業そのものが「**環境課題のソリューションビジネス**」であることについて再認識を促す
- 投資家に対し、業界での先導的取組 **省エネルギー**の認知理解を図る
⇒「**サステナブル企業**」としての認知拡大を図り、中長期的なESG投資家へリーチを目指す
- 英語版コーポレートサイトを構築し、海外投資家向け I R 資料の公表拡充を図る

■ 個人投資家向けIR活動

- 2024年10月19日 ログミーFinance主催「個人投資家向けIRセミナー」出演
- 2025年1月16日 ラジオNIKKEI「ザ・マネー」出演
- 1月21日 投資・マネー雑誌「ダイヤモンドZai」巻頭IR特集掲載
- 2月16日 STOCK VOICE「資産形成フェスタ2025」出演

5-17 当社グループの事業概要

■ 当社VISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」の実現に向け、当社グループの強みを活かした事業で社会課題を解決していきます

リノベーション事業分野

当社グループの中核事業である
リノベーション関連事業

リノヴェックスマンション事業

高品質なリノベーション済みマンションの販売

リノベーション内装事業

ご自宅を自由にオーダーリノベーション

プラットフォーム事業

リノベーション市場活性化の土台を構築

保証制度

安心の
長期保証
最長20年

業界団体

リノベ協議会
を率先牽引

商品開発

省エネリノ
ベーション
etc.

他社連携

施工協力会
共同事業
FLIE

ソリューション事業分野

不動産の資産活用・運用・相続対策
ソリューションによる付加価値を提供

アセット事業

リノベ・開発による良質な不動産に活性化

リースバック事業

住みながら売却という新たな資産活用

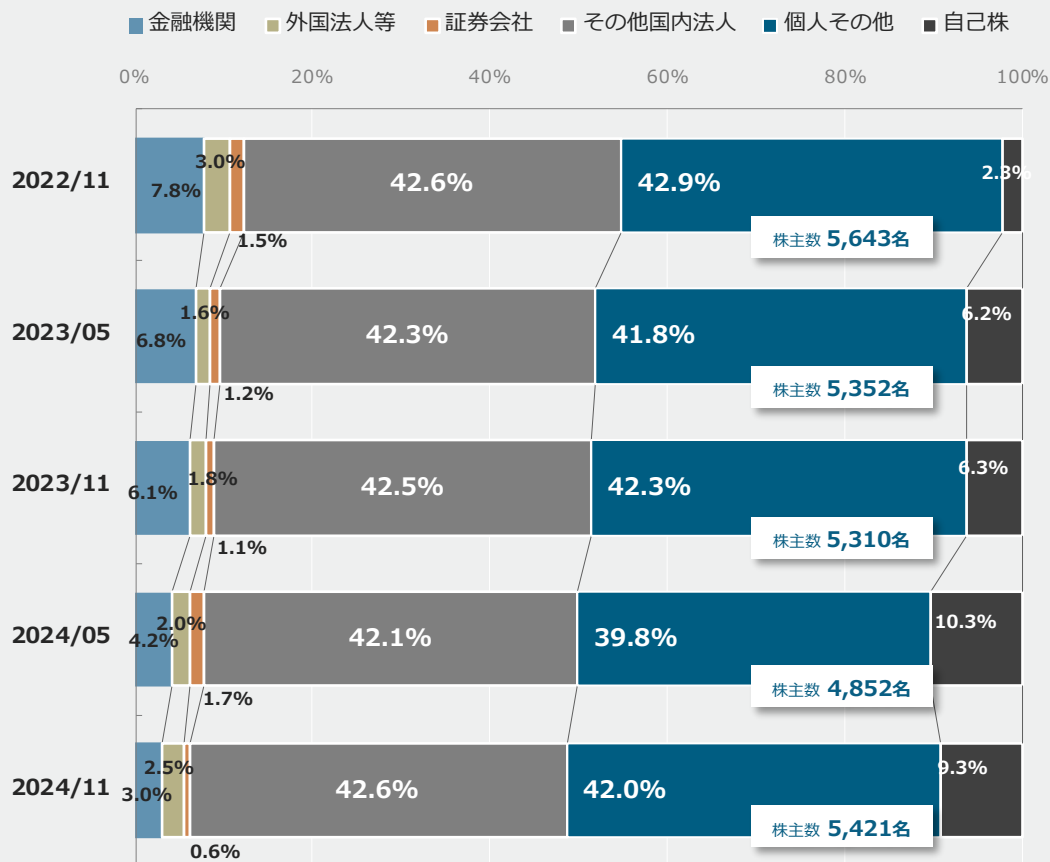
アセットシェアリング事業

良質な不動産を少額で資産運用

ホテル事業

ホテルでのくつろぎの時間を提供

■ 株主構成（所有株数別）の推移



※前回との差異

- 機関投資家が減少：△0.6ポイント (6.1%⇒5.5%)
- 個人投資家が増加：+2.2ポイント (39.8%⇒42.0%)
- 自己株式：827,909株 (10.3%⇒9.3%)

■ 大株主の状況（2024.11.30現在）

大株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
1 株式会社イーアライアンス	3,637,800	44.89
2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	248,700	3.07
3 インテリックス従業員持株会	196,000	2.42
4 内藤 征吾	130,135	1.61
5 鈴木智博	100,400	1.24
6 嶋崎弘之	81,700	1.01
7 北沢産業株式会社	71,400	0.88
8 北川順子	67,800	0.84
9 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	61,600	0.76
10 宇藤秀樹	60,200	0.74

※ 議決権比率は、自己株式827,909株を控除し算出

- 発行済株式数：8,932,100株
- 株主数：5,421名 (2024.5末比：+569名)

5-19 会社概要①及び沿革

会社概要

■ 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
■ 代 表 者	代表取締役社長 俊成 誠司
■ 資 本 金	22億53百万円
■ 発行済株式数	8,932,100株
■ 上 場 市 場	東京証券取引所スタンダード市場
■ 決 算 日	5月31日
■ 営 業 拠 点	渋谷、札幌、仙台、横浜 名古屋、京都、大阪、広島、福岡
■ 従 業 員 数	連結292名、単体184名 (2025.2.28現在)
■ 許 認 可	[宅地建物取引業者免許] 国土交通大臣 (5) 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 一般社団法人 不動産特定共同事業者協議会

年 月	事 項
1995年 7月	東京都世田谷区に内装工事を目的として資本金1,000万円で、株式会社プレステージを設立
1996年 2月	宅地建物取引業者として東京都知事免許を取得（登録（1）第73719号）、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）を開始
1996年 7月	商号を株式会社インテリックスに変更
1998年 2月	株式会社インテリックス空間設計（現・連結子会社）を設立
2000年 7月	取扱物件の情報管理のための「総合管理システム」を完成、導入
2003年 2月	横浜市西区に横浜店を設置
2003年 2月	宅地建物取引業者として国土交通大臣免許を取得（登録（1）第6392号） [現：登録（5）第6392号]
2003年 6月	当社グループの株式会社セントラルプラザを吸収合併
2005年 4月	JASDAQ証券取引所に上場（証券コード：8940）
2007年 5月	東京証券取引所市場第二部に上場
2009年 7月	一般社団法人リノベーション住宅推進協議会設立時に加入
2015年 3月	不動産特定共同事業法に基づく許可（東京都知事許可）を取得
2015年 4月	株式会社インテリックスプロパティ（連結子会社）を設立
2016年 6月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2018年 1月	株式会社インテリックス信用保証（現・株式会社再生住宅パートナー） （連結子会社）を設立
2019年 11月	株式会社FLIE（連結子会社）を設立
2021年 1月	株式会社インテリックスTEI（現・株式会社TEI Japan） （連結孫会社）を設立
2022年 2月	株式会社リコシス（連結子会社）を設立
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に市場変更
2023年 3月	株式会社インテリックス住宅販売を吸収合併
2023年 10月	東京証券取引所スタンダード市場に市場変更
2025年 2月	渋谷サクラステージに本社移転

グループ会社

■ 株式会社インテリックス空間設計

- ・ 事業内容 室内装飾（内装業）・デザイン・コーディネート
- ・ 許認可 [一級建築士事務所登録]東京都知事許可 第52796号
[一般建設業許可]東京都知事許可 (般-2)第152419号
内装仕上工事業
[特定建設業許可]東京都知事許可 (特-2)第152419号
建築工事業・塗装工事業・防水工事業
- ・ 所属団体 一般社団法人リノベーション協議会

■ 株式会社インテリックスプロパティ

- ・ 事業内容 不動産管理業務
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許]東京都知事 (2) 第99689号
[賃貸住宅管理業者登録]国土交通大臣 (02) 第002468号
[一級建築士事務所登録]東京都知事許可 第66324号
- ・ 所属団体 公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会
公益社団法人 首都圏不動産公正取引協議会

■ 株式会社FLIE

- ・ 事業内容 不動産売買プラットフォームの運営
不動産売買のサポートエージェント
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許]東京都知事 (1) 第104498号

■ 株式会社リコシス

- ・ 事業内容 省エネルギーリノベーションのフランチャイズ事業

■ 株式会社TEI Japan

- ・ 事業内容 建築物の温熱環境や燃費に関するコンサルティング事業
- ・ 許認可 [一級建築士事務所登録]東京都知事許可 第65665号

■ 株式会社再生住宅パートナー

- ・ 事業内容 不動産売買、不動産賃貸業、不動産コンサルティング
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許]国土交通大臣 (1) 第10418号

IRに関するお問い合わせは、
経営企画部 阿部・濱 までお願い致します。

E-Mail: ir@intellex.co.jp

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

当資料に記載された内容は、2025年4月現在において一般的に認識されている経済・社会などの情勢および当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであります。

これらの記述は、経営環境の変化などの事由により、予告なしに変更される可能性があります。従いまして、当社の業績などの予測を立てられる際に、当資料に全面的に依拠されることはお控えくださいますようお願い致します。投資に関しての最終的なご判断は、ご自身がなされるようお願い申し上げます。