



おかげさまで30周年

2025年5月期 決算説明資料

2025年7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



代表メッセージ

IntelleX

つぎの価値を測る。



初めに、本年の7月17日、当社は創立30周年を迎えます。

30年前、日本の住宅業界では新築信仰が強く、中古住宅流通マーケットはまだ整備されていないところから事業はスタート致しました。その中で、リノベーションという新たなカテゴリーを切り開くことができたのも、取引先やステークホルダーの皆様のおかげです。

また、創立30周年を迎えるにあたり、私たちはあらためて「Back to our Core Value（原点回帰）」を掲げてきました。私たちが大切にしてきたことは何か。それは、社員一人ひとりが持つ徹底した現場力と、変化の時代においても事業期間を徹底してきた実行力です。

具体的には、価値ある物件を見出す営業力、物件を甦らせる設計力、そしてお客様に引き渡した後のアフターサービスまで、一気通貫で事業を行う現場力。そして、事業期間を自ら律することで、市場の変化にスピーディーかつ柔軟に対応する。これらが、私たちの事業の継続性を支えてきました。

一方で、不動産・建設業界全体は今、深刻な課題に直面しています。人手不足、職人の高齢化、気候変動や災害リスク、さらには健康と快適性への新たな要求――これらは、一社単独では解決し得ない、社会全体で取り組むべき課題です。

私たちはこうした課題に対して、住宅価値の「オープン化」を進めながら、自らの事業で試行錯誤し、新たな商品やサービスを創出してきました。そして今、これまで蒔いてきた多くの種が、まさに花開こうとしています。そのタイミングで当社は今後、ホールディングス化を予定しています。

この体制のもとで、さらにスピード感のある自律的な経営を実現し、「From our Core, Forward.」――コアバリューを原動力として、よりダイナミックに未来へ展開していく段階に入ります。

代表取締役社長 俊成 誠司

1. 2025年5月期 決算概要

- 1-1 2025年5月期サマリー
- 1-2 連結業績の概況
- 1-3 連結貸借対照表の概況

2. 2026年5月期 業績予想

- 2-1 2026年5月期 業績予想
- 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が新築市場を継続して上回る
- 3-2 新築と中古マンション価格ギャップが拡大
- 3-3 中古マンション市場の動向（前年比）
- 3-4 中古マンション市場の動向（在庫件数の実数）
- 3-5 中古マンション市場の動向（成約件数の実数）

4. 2026年5月期の重点方針

- 4-1 2026年5月期 重点方針
- 4-2 ホールディングス化の目的と移行概要
- 4-3 事業ポートフォリオの拡充を目指す
- 4-4 人的資本経営の実践
- 4-5 人的資本経営の推進状況
- 4-6 本社オフィス移転によるエンゲージメント向上

5. リノベーション事業分野の取組

- 5-1 リノヴェックスマンションの取引状況
- 5-2 事業期間と粗利益率の相関性
- 5-3 リノベーション協議会へ商標登録「エコキューブ」を譲渡
- 5-4 省エネリノベーションの新工法開発

- 5-5 不動産売買プラットフォームFLIEの概要
- 5-6 不動産売買プラットフォームFLIEの展開

6. ソリューション事業分野の取組

- 6-1 ソリューション事業分野の取組
- 6-2 アセットシェアリング・シリーズの状況
- 6-3 再生住宅パートナーによる共同事業が急成長
- 6-4 ホテルはインバウンド需要もあり高稼働で推移
【循環型リノベーションモデルの実践】

7. Appendix 【参考資料】

- 7-1 セグメント別 売上高
- 7-2 セグメント別 売上総利益
- 7-3 四半期セグメント別収益性の推移
- 7-4 物件販売の状況①
- 7-5 物件販売の状況②
- 7-6 物件仕入の状況①
- 7-7 物件仕入の状況②
- 7-8 当社販売実績と「R住宅」発行件数
- 7-9 リノベーション協議会「エコキューブ」の基準
- 7-10 リノベーション内装事業の状況
- 7-11 「アセットシェアリング札幌Ⅱ」販売中
- 7-12 サステナビリティ経営の推進①
- 7-13 サステナビリティ経営の推進②
- 7-14 企業価値向上のためのガバナンス& I R
- 7-15 I Rの活動状況
- 7-16 株式の状況
- 7-17 会社概要①及び沿革
- 7-18 会社概要②

1. 2025年5月期 決算概要

■ 業績予想の上昇修正を経て、過去最高の利益（経常・当期純利益）を達成

1. 事業ポートフォリオの拡充が進展し、**経常利益**が前期から**3.5倍**に拡大（P/L）
2. 業容拡大に向けた積極的な物件仕入により、**総資産**は**500億円**超え（B/S）
3. 当社グループの持続的な成長を実現する体制づくりとして、**ホールディングス化**に着手

両事業分野の収益拡大

リノベーション事業分野

- 鮮度の高い良質な物件の販売により利益率が大幅改善
- FLIEのプラットフォーム事業が成長

ソリューション事業分野

- 長期保有の一棟収益物件の売却が利益押し上げに大きく寄与
- 再生住宅パートナーの共同事業拡大
- ホテル事業が、高稼働率を維持し、安定した収益源となる

業容拡大への積極仕入

リノベーション事業分野

- リノヴェックスマンション向けの物件仕入は、高額帯を増やししながら、仕入金額は**1.5倍**に拡大

ソリューション事業分野

- 次期以降の収益柱となるため、収益物件を積極的に取得
- 次期の流動化に向けてリースバック物件をコンスタントに取得

企業体制の強化

ホールディングス化に着手

- 企業の持続的な成長とガバナンス強化に向けて、ホールディングス化に着手 ⇒ 2025年12月に発足予定

人的資本経営の推進

- 渋谷SAKURAステージに本社移転
- エンゲージメント向上施策の実践

1-2 連結業績の概況

■ 両事業分野の利益伸長により、経常利益は3.5倍に大幅増益

(単位：百万円)

※増減は、前期との対比

	前期	当期	前期比
売上高	42,702	44,793	+4.9%
リノベーション事業分野	34,781	35,117	+1.0%
ソリューション事業分野	7,920	9,676	+22.2%
売上総利益	5,831	7,971	+36.7%
(利益率)	(13.7%)	(17.8%)	
リノベーション事業分野	3,744	4,599	+22.8%
(利益率)	(10.8%)	(13.1%)	
ソリューション事業分野	2,087	3,371	+61.5%
(利益率)	(26.4%)	(34.8%)	
営業利益	931	2,386	+156.3%
経常利益	607	2,166	+256.5%
当期純利益	414	1,667	+302.6%

- リノベーション事業分野の売上高は**1.0%増**
 - ・前期の厳選仕入の結果、当期の販売件数は減少したものの、販売価格は上昇

販売
件数 **1,052**件
前期比 △77件

平均
単価 **2,940**万円
前期比 +140万円

- ソリューション事業分野の売上高は**22.2%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13.1% (2.3P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14.0%増を吸収し、大幅な増益

- 経常利益・当期純利益についても大幅な増益

1-3 連結貸借対照表の概況

■ 積極的な仕入れにより販売用不動産・固定資産が大幅増加し、総資産が500億円超え

(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		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%	5,534	10.5%	553	+11.1%
販売用不動産	20,308	49.9%	28,563	54.2%	8,254	+40.6%
その他流動資産	1,162	2.9%	1,482	2.8%	319	+27.5%
流動資産	26,452	65.0%	35,579	67.6%	9,127	+34.5%
固定資産	14,258	35.0%	17,083	32.4%	2,824	+19.8%
【資産合計】	40,710	100.0%	52,663	100.0%	11,952	+29.4%
流動負債	16,353	40.2%	20,069	38.1%	3,715	+22.7%
固定負債	12,484	30.7%	18,972	36.0%	6,487	+52.0%
【負債合計】	28,838	70.8%	39,041	74.1%	10,203	+35.4%
【純資産合計】	11,872	29.2%	13,621	25.9%	1,749	+14.7%
【負債及び純資産合計】	40,710	100.0%	52,663	100.0%	11,952	+29.4%

■ 現金及び預金
55億円 (前期末比+5億円)

■ 販売用不動産が**40.6%増**
(販売用不動産の内訳)

通常物件 175億円 (+49億円)
540件 (+16件)

賃貸物件 106億円 (+32億円)
291件 (+147件)

■ 長期保有収益物件
保有高：**138億円、246件**
(前期末比：+22億円、△30件)

■ 有利子負債残高
350億円 (前期末比：**+93億円**)

■ 自己資本比率
25.4% (前期末比：△3.7ポイント)

2. 2026年5月期 業績予想

2-1 2026年5月期 業績予想

《事業ポートフォリオの拡充により、増収・営業利益増を目指す》

(単位：百万円)

	2024年5月期 (実績)		2025年5月期 (実績)		2026年5月期 (予想)					
	金額	構成比	金額	構成比	上期	下期	通期			
					金額		構成比	前期比	前期差	
売上高	42,702	100.0%	44,793	100.0%	31,929	24,486	56,415	100.0%	+25.9%	+11,621
売上総利益	5,831	13.7%	7,971	17.8%	4,799	3,764	8,563	15.2%	+7.4%	+592
営業利益	931	2.2%	2,386	5.3%	1,634	864	2,498	4.4%	+4.7%	+111
経常利益	607	1.4%	2,166	4.8%	1,372	633	2,006	3.6%	△7.4%	△160
当期純利益	414	1.0%	1,667	3.7%	925	420	1,346	2.4%	△19.3%	△321

業績予想の内訳について

■ リノヴェックスマンション販売件数 ■ 平均価格

予想 **1,047件** 前期比：△5件

予想 **3,305万円** 前期比：+365万円

- 売上高：過去最高の**500億円超**（前期比**25.9%増**）を計画（単位：億円、増減は前期差）
 - ・ リノヴェックスマンション販売 346（+30）
 - ・ リースバック事業 34（+24）
 - ・ 再生住宅パートナー 48（+11）
 - ・ 一棟収益物件等の物件販売 61（+20）
 - ・ アセットシェアリング販売 17（+8）
- 販管費は**8.6%増**を見込み、コスト増を吸収し**営業利益は4.7%増**
- 営業外費用は在庫増&金利上昇により**10.2%増**を見込み、**経常利益は7.4%減**
- 特別損益が前期の本社移転補償金（3.1億円）の剥落等により、**当期純利益は19.3%減**

配当方針 NEW

【当社の配当に関する考え】 目先の利益変動による配当金のぶれを少なくし、
中長期的に安心して株式を保有していただきたい

- 配当性向30%前後を目指しながらも安定した形での配当を行う

配当実績・予想

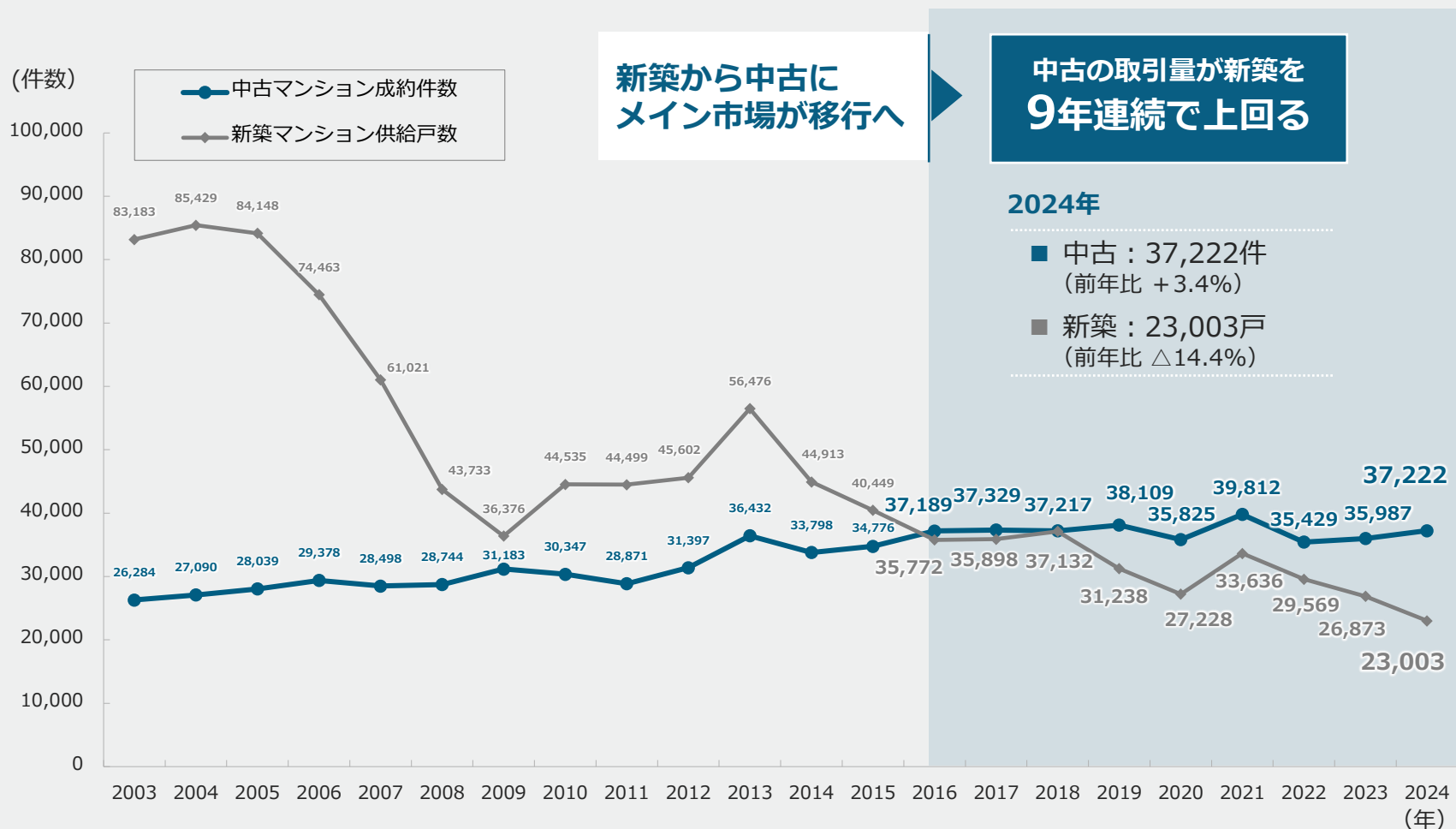
- 2025年5月期の期末配当は、+12円増配し29円（普通配当22円、創立30周年記念配当7円）
- 2026年5月期は、中間・期末合わせて年間46円の予想で、配当性向27.7%を予想

	中間期末	期 末	年間配当	配当性向	(参考) 円 1株当たり純利益
2024年5月期	9円	10円	19円	38.0%	50.04
2025年5月期	10円(普通配当) 7円(記念配当)	22円(普通配当) 7円(記念配当)	46円	22.3%	206.54
2026年5月期 (予想)	23円	23円	46円	27.7%	166.24

3. 中古マンション市場の動向

3-1 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る

■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

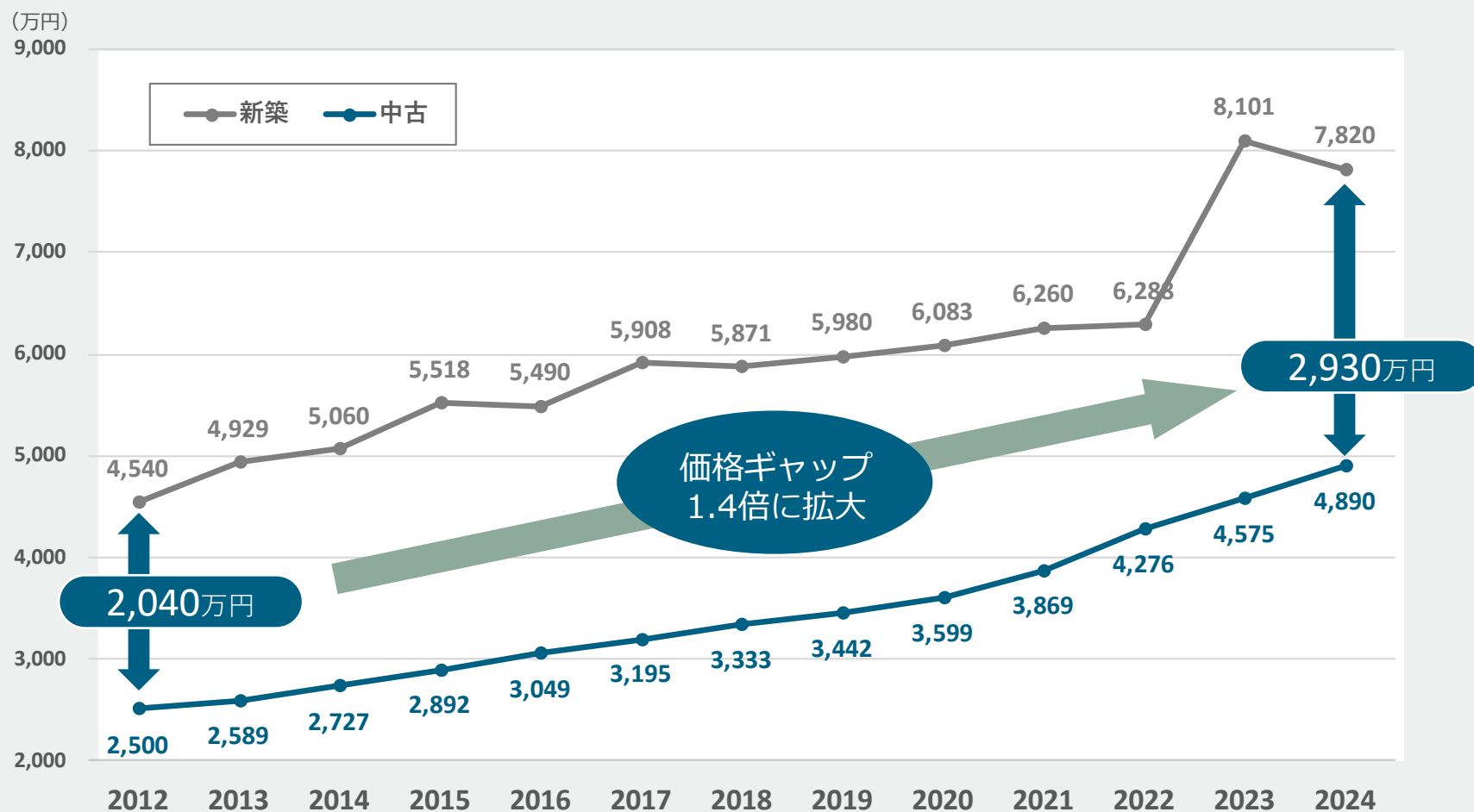


※ 新築マンション供給戸数： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 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

3-2 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

3-3 中古マンション市場の動向（前年比）

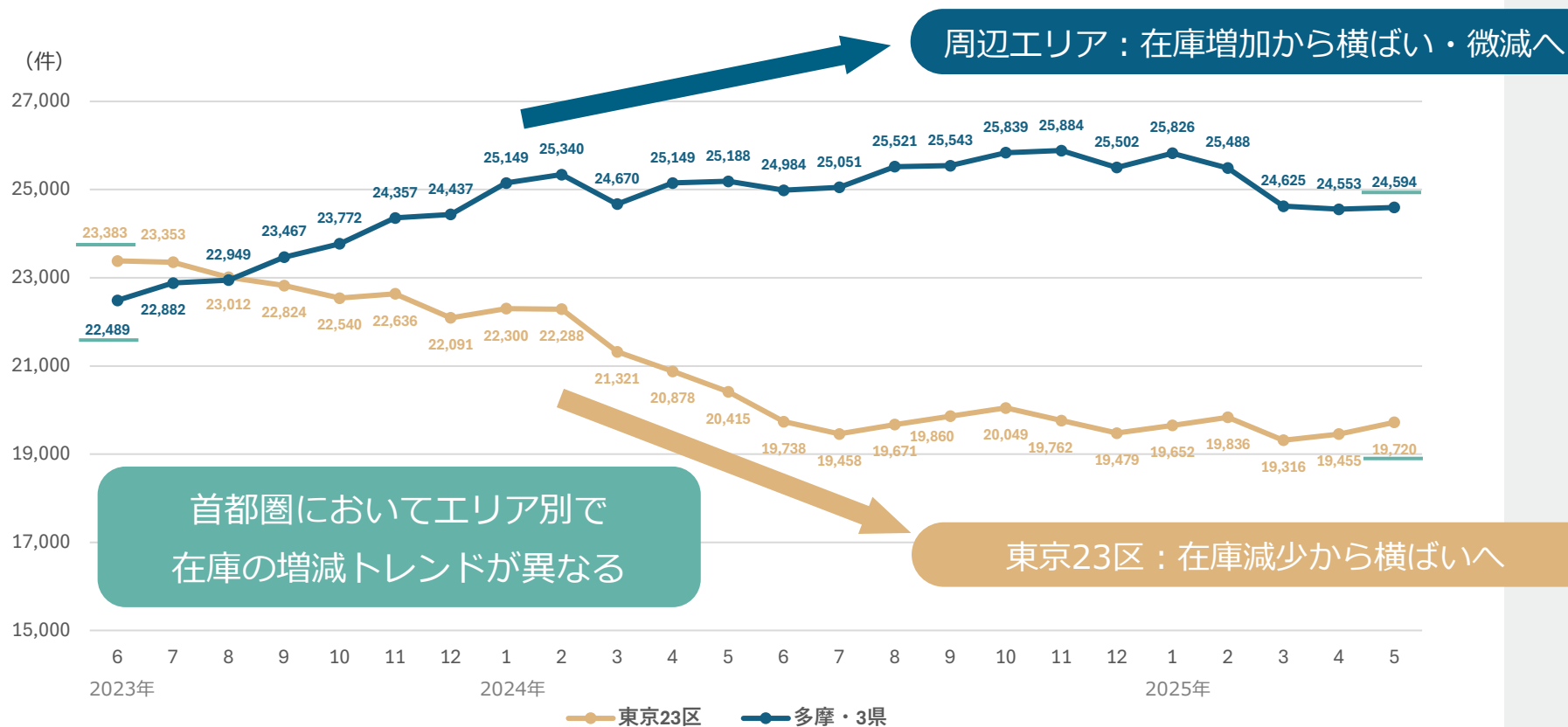
■首都圏の中古マンション成約件数及び在庫件数の前年比推移（前年同月比での増減率トレンド 2020.6-2025.5）



※（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 (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 (2023.6-2025.5)



※ (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

3-5 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 2020.1-2025.5)

(単位：件)

年	2020	2021	2022	2023	2024
成約件数	35,825	39,812	35,429	35,987	37,222
前年比	▲6.0%	11.1%	▲11.0%	1.6%	3.4%



※ (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. 2026年5月期の重点方針

【重点方針&3つの重点ポイント】

■ 持続的な成長に向けた経営基盤の構築と事業の拡充

● 事業ポートフォリオの拡充

● 積極仕入による規模拡大

● 人的資本経営の実践

創立30周年「**Back to our Core Value**」

「**From our Core, Forward**」

- 持株会社体制の構築
- 事業採算性の強化



ホールディングス化が実現後に
中期経営計画を公表へ (2026/1予定)

4-2 ホールディングス化の目的と移行概要

■ ホールディングス化の目的

◎ 創立30周年を迎え、次の時代を見据えた持続可能な企業体制の構築を図る

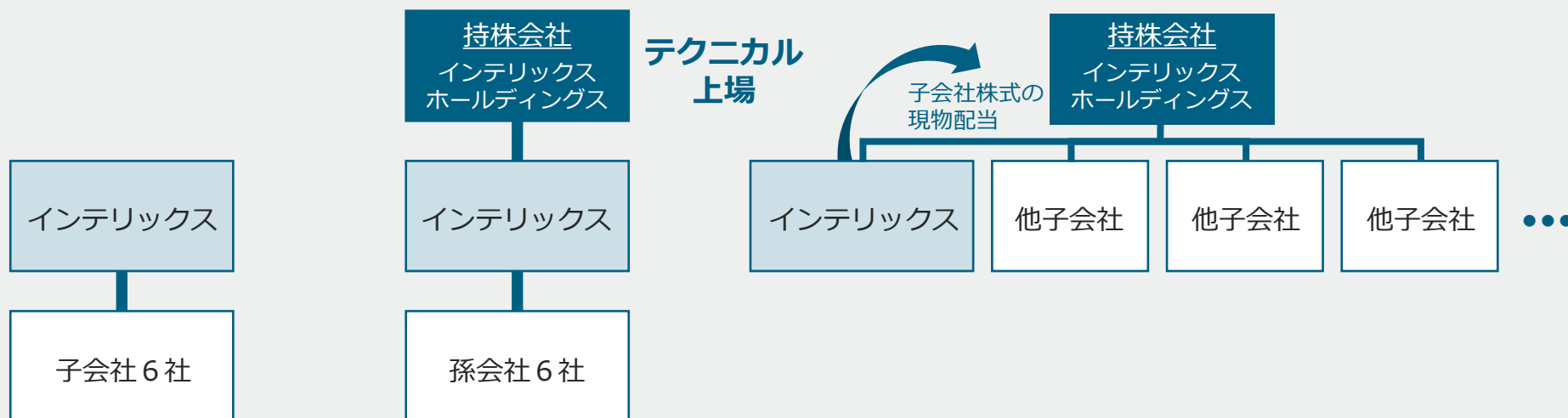
- 機動的な経営の実践
- 事業採算性の強化
- 次世代経営者の育成
- 経営と執行の分離によるガバナンス強化
- 経営資源の再配分による最適化
- M&A、新規事業創出による企業活性化

■ ホールディングス体制への移行に伴う単独株式移転のステップ

【現状】

【STEP1】 2025/12/1予定

【STEP2】 2025/12/1予定



4-3 事業ポートフォリオの拡充を目指す

- ホールディングス化に向けて、両セグメントの各事業が売上拡大中
- 持続的な成長を目指し、バランスの取れた事業ポートフォリオの構築へ

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

売上計画
の増減率
(前期比)

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販売

+12%

リノベーション内装事業

法人・個人向け請負リノベーション

+5%

買取再販共同事業

パートナー企業との買取再販コラボビジネス

+3%

プラットフォーム事業

FLIEによる流通市場の活性化

+69%

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

売上計画
の増減率
(前期比)

アセット事業

リノベ・開発による良質な不動産に活性化

+52%

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

+263%

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

+100%

収益物件共同事業

パートナー企業との収益物件コラボビジネス

+59%

ホテル事業

ホテルでのくつろぎの時間を提供

△3%

■ 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・給与アップ

● グループ従業員へのRS付与

● 資格取得支援プログラム充実

● 従業員持株会の奨励金向上

次世代人財の育成

従業員エンゲージメントの向上



● 人財育成プログラム強化

● 拠点長の評価制度見直し

● 本社オフィス移転

● ホールディングス化後の人事制度構築

● エンゲージメント調査の本格運用

4-5 人的資本経営の推進状況

■ 人的資本経営の実践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	➢ '24～'26新卒の積極採用、'27継続
● 新卒給与の向上・既存社員へ対応	導入予定	➢ '26新卒より給与アップして採用
● 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	➢ 付与済み⇒今年、譲渡制限が解除
● 従業員持株会の奨励金改定	導入開始	➢ 奨励金5%⇒30%に向上（2026期～）
● 拠点長の評価制度見直し	導入完了	➢ 新評価制度導入済み（2025期～）
● 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
● ホールディングス化後の人事制度の構築	構想準備中	➢ 2027期導入に向けて制度設計検討
● エンゲージメント調査の本格運用	継続推進	➢ PDCAによるエンゲージメント向上
● 本社オフィス移転	移転完了	➢ 渋谷サクラステージへ移転（2025/2）

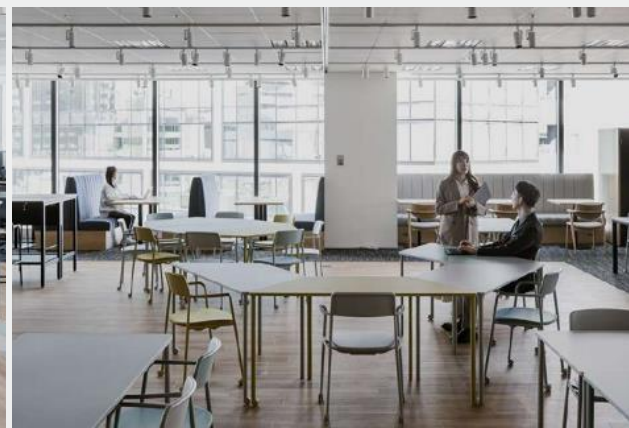
※RS：譲渡制限付株式

■ 渋谷駅周辺の再開発エリアに本社を移転（2025/2）

• 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

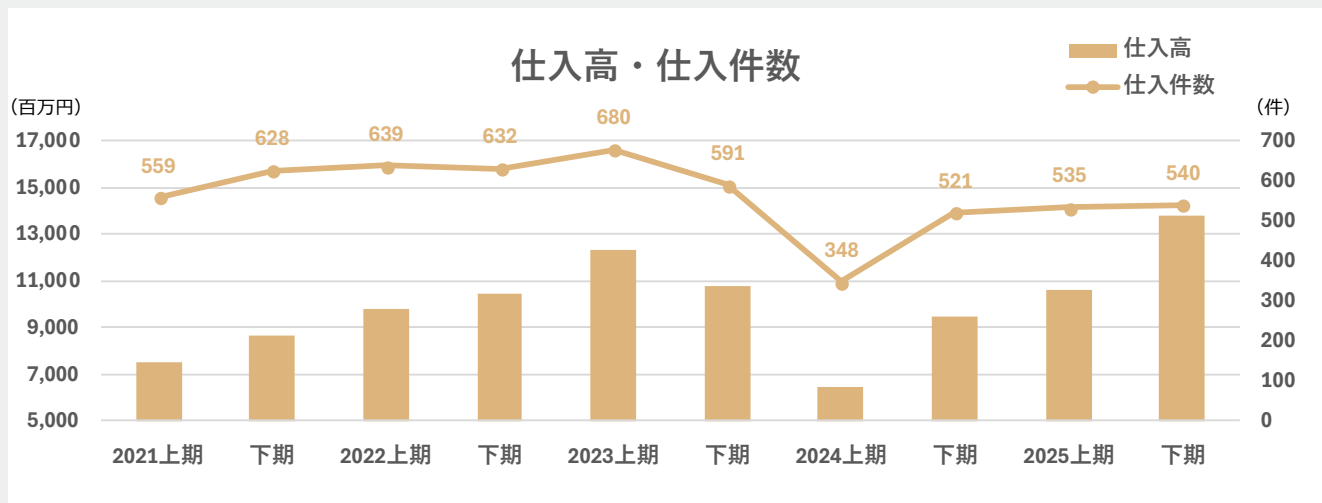
- ▶ 新オフィスでは新たなワークスタイルの導入により、社内コミュニケーションの活性化、業務の効率化、多様な人材の確保を目指すことで、従業員エンゲージメントを高め企業価値の向上につなげてまいります。



5. リノベーション事業分野の取組

5-1 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・販売推移



【2024年5月期】

- 長期保有物件の早期売却に注力し、仕入は厳選して実施

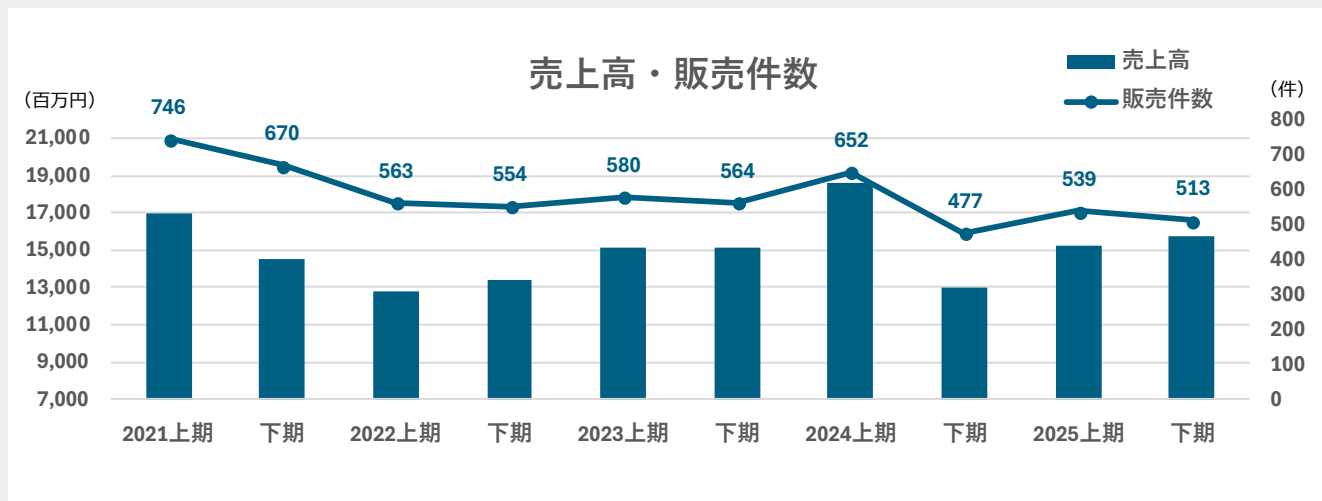
⇒ 販売件数 > 仕入件数

【2025年5月期】

- 積極的な仕入スタンスに転換し、仕入増強

⇒ 販売件数 < 仕入件数

⇒ 仕入増は、2026/5期の収益拡大寄与へ



2025年5月期 実績

【仕入】
仕入高：244億円 (前期比：+85億円)
件数：1,075件 (前期比：+206件)

【販売】
売上高：309億円 (前期比：△6億円)
件数：1,052件 (前期比：△77件)

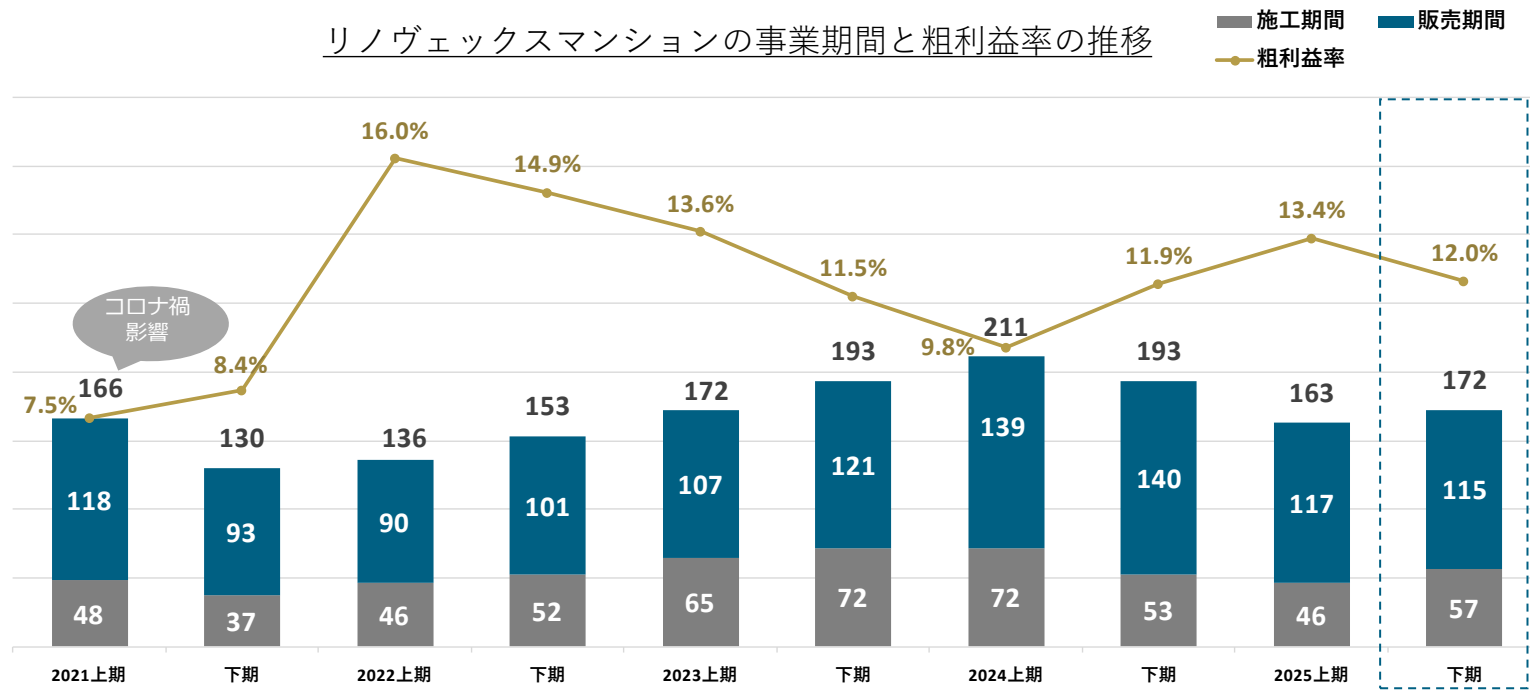
5-2 事業期間と粗利益率の相関性

■ 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

リノヴェックスマンションの事業期間



リノヴェックスマンションの事業期間と粗利益率の推移



【2024年5月期】

- 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

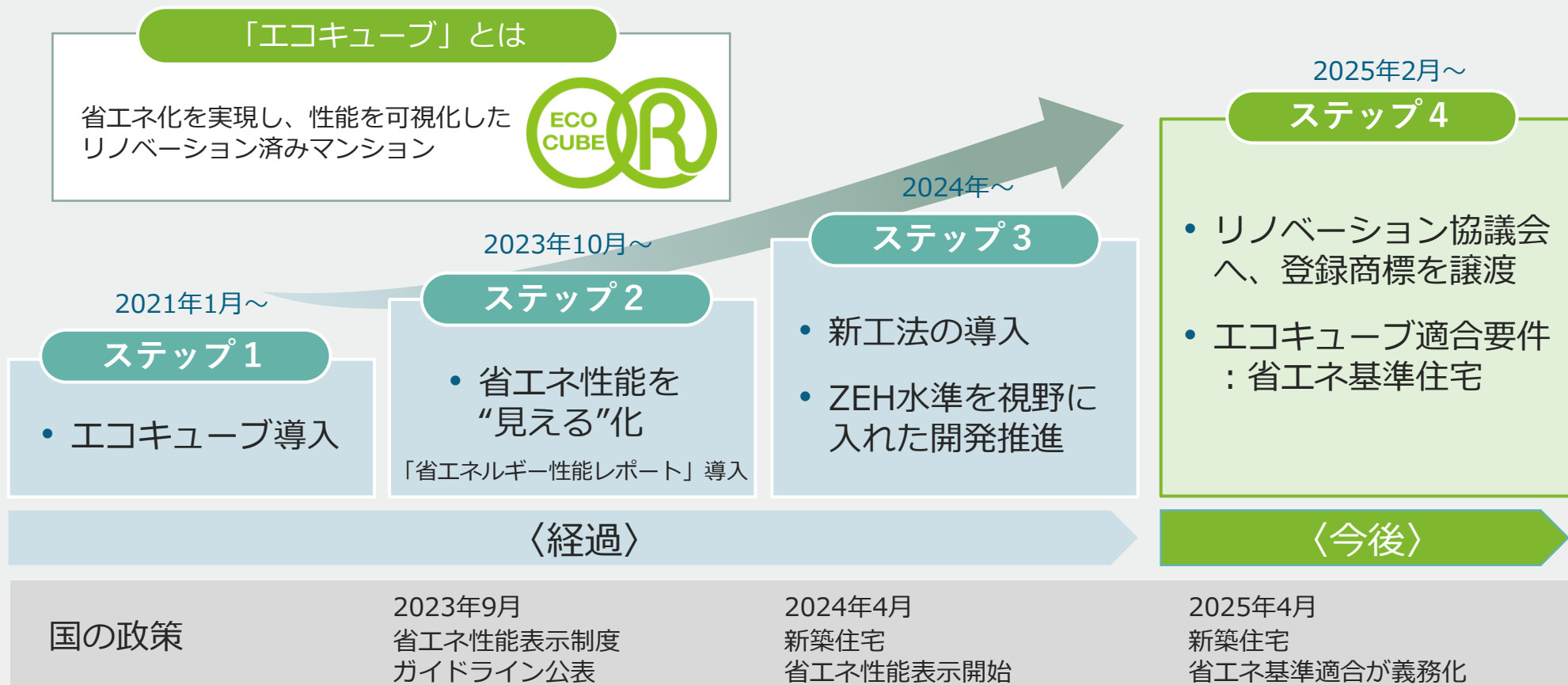
【2025年5月期】

- 事業期間は前期に比べ短縮 ⇒ 施工期間を注視
- 粗利益率は12～13%の標準値で推移

5-3 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』



5-4 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

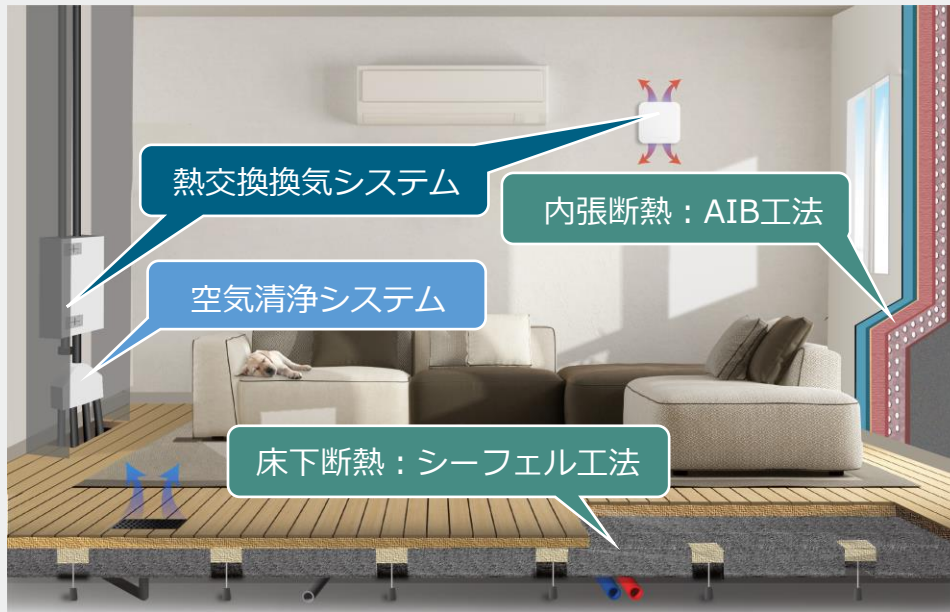
断熱性能



換気性能



空気清浄



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

空気清浄性能アップ

集塵フィルタが花粉や粉じんの侵入を抑制し、浄化された空気を取り込み

- 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※
- 家中の空気がきれいで爽やか

※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。

5-5 不動産売買プラットフォーム FLIEの概要

■ 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 ONE」は、物件管理・内見・販売支援までをオールインワンでサポート
- オンライン・オフラインサービスが一体となり、不動産売買ビジネスを次のステージへ引き上げ
- 中立的な立場から不動産取引の透明化を促進し、売主・買主双方の価値創造をDXで実現

FLIE (フリエ)

売主直販の不動産売買プラットフォーム

- 売主物件専用サイトとして国内最大級
- 物件掲載数 2,000件超
- 関連サービスとシームレスな統合を実現
- 仲介手数料最大無料！



FLIE ONE for Photo FLIE ONE for Clean

写真・動画撮影&物件清掃サービス

- オフラインによる販促支援サービス
- 物件の魅力を伝える買主様目線の撮影
- 定期的な清掃実施により物件管理を完全に

フリエ de 物確 物件確認システム



- 売主・仲介会社向けDX支援ツール
- 物件情報確認と内見予約が24H受付可能
- 販売業務の効率化…約65%業務削減

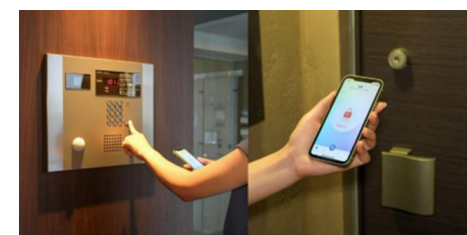


Smaview (スマビュー)



スマート入退室管理サービス

- 鍵のデジタル化により物理鍵が不要
- セキュリティ強化、管理の手間を大幅削減
- 物件内見、マンスリーマンション、民泊、施工現場、オフィスビル等 優れた汎用性



■ FLIEは「先行投資事業」から「成長事業」へ向けた【次なるステージへ】

大手企業様での FLIE ONEサービス導入が進展

【導入企業例】（一部抜粋、順不同）



業界ニーズや課題に応えるソリューション提供

【対応が迫られる業界課題】

2024年問題

- 不動産・建築・物流関連の働き方改革関連法に起因する“2024年問題”
⇒ IT活用による業務効率化が求められる

法規制強化

- 2025年の宅建業法の改正により「困い込み」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

- 積極的な企業間提携 『共創』を推進
- 課題解決により FLIE ONE を業界標準サービスへ

6. ソリューション事業分野の取組

■ 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5月末)

- 累計取得数：1,004件 (前期末比：+116件)
- 累計取得額：160億円 (前期末比：+17億円)

▶ 2026年5月期：
不動産信託受益権による流動化を計画

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 (2025年5月末)

- これまで10シリーズ組成(累計額98.8億円)

▶ 2026年5月期：アセットシェアリングの複数シリーズを新たに販売予定

6-2 アセットシェアリング・シリーズの状況

■ アセットシェアリング・シリーズの組成額累計は、98.8億円 (2025.5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

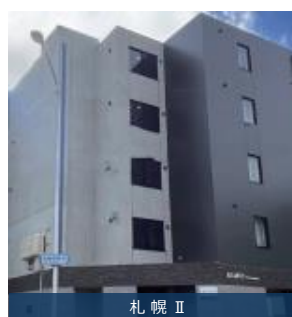
所在 札幌市中央区北三条東七丁目
交通 地下鉄南北線「さっぽろ」駅徒歩13分
募集総額 4.8億円
組合組成年 2023年



アセットシェアリング+

対象不動産 レジデンス

所在 函館・川崎・札幌
交通 函館：都営大江戸線「函館」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



札幌Ⅱ

対象不動産 レジデンス

所在 札幌市西区発寒六条五丁目
交通 JR函館本線「発寒中央」駅徒歩5分
募集総額 8.4億円
組合組成年 2025年

▶ 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

直近の組成実績

アセットシェアリング札幌Ⅱ

募集総額：8.4億円

組成済 4.77億円／販売中 3.63億円

6-3 再生住宅パートナーによる共同事業が急成長

■ パートナー企業との連携による共同事業により「利益の最大化」を実現

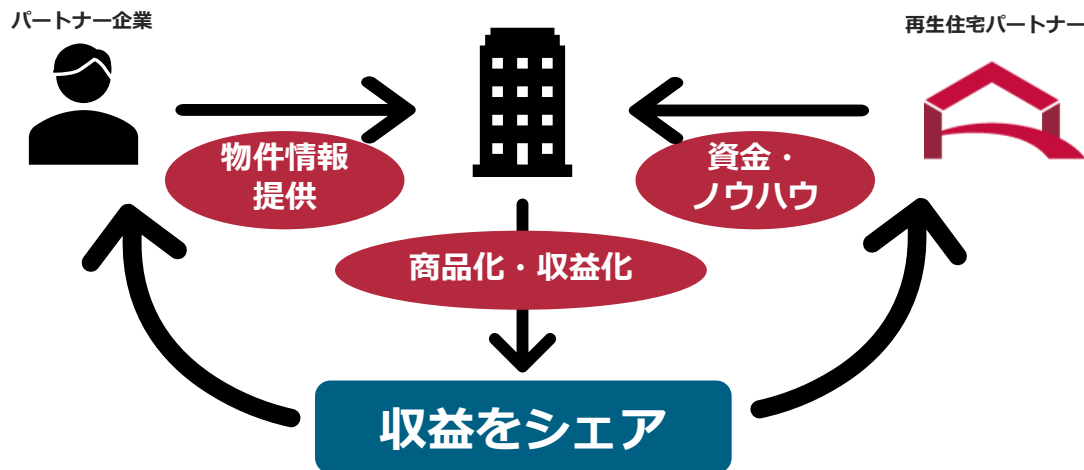
パートナー企業の融資・経験不足による機会損失を解消するソリューションを提供

- 良い物件情報があるのに資金不足で買取できない
- 金融機関から自己資金を求められる
- 起業したてで融資がつかない

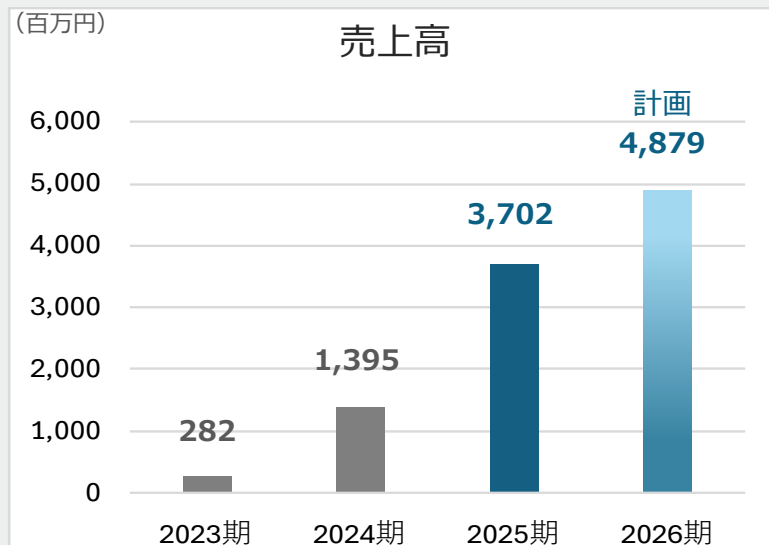
- 2025年5月期 実績：
事業開始から3期目で、
売上高 **37億円**（前期比165%増）に急成長
- 2026年5月期 計画：
売上高 **48億円**（前期比31%増）を見込む

埋もれた市場ニーズに応えるビジネスモデル

買取再販・収益物件共同事業



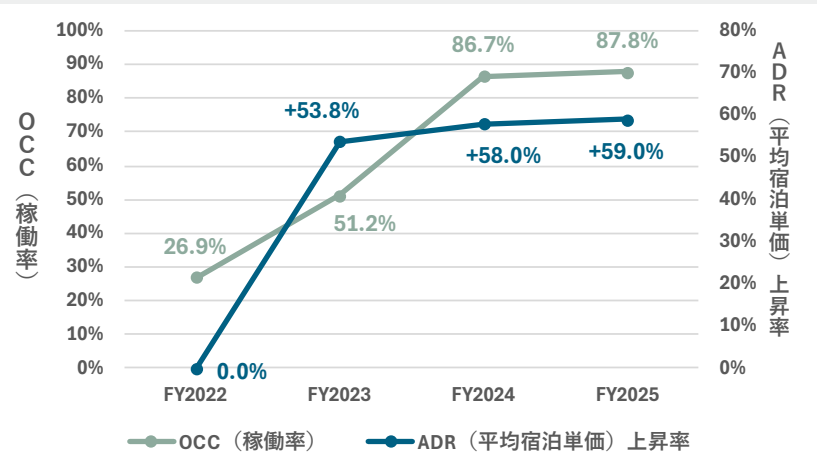
『共創』による価値創造モデルを実現



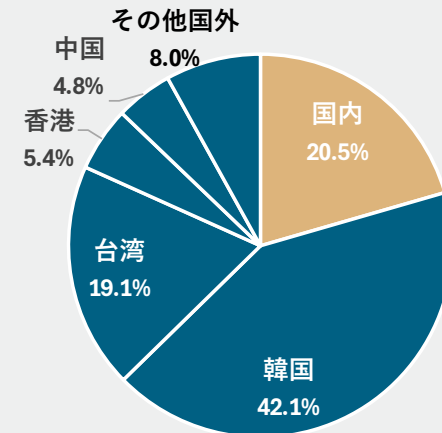
6-4 ホテルはインバウンド需要もあり高稼働で推移

■ コロナ禍後、宿泊者数が回復し、稼働率・宿泊単価ともに高水準で運営中

■ montan博多

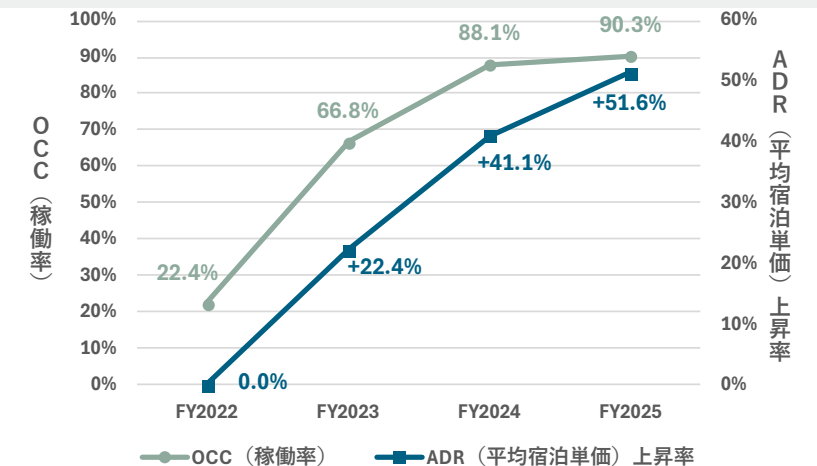


※ADR上昇率は、FY2022との比較



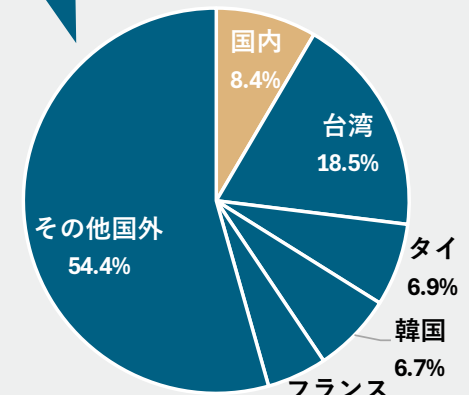
地域別稼働室割合

■ LANDABOUT東京



※ADR上昇率は、FY2022との比較

国外からの宿泊者が約8~9割



地域別稼働室割合

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 **+**



7. Appendix 【参考資料】

7-1 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		2025年5月期		前期比	
		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	31,610	74.0%	30,949	69.1%	△ 661	△ 2.1%
	賃貸収入	115	0.3%	127	0.3%	11	+10.2%
	その他収入	3,055	7.2%	4,040	9.0%	985	+32.2%
	小 計	34,781	81.5%	35,117	78.4%	335	+1.0%
ソリューション 事業分野	物件販売	5,259	12.3%	5,199	11.6%	△ 60	△ 1.2%
	賃貸収入	942	2.2%	976	2.2%	34	+3.6%
	その他収入	1,718	4.0%	3,500	7.8%	1,782	+103.7%
	小 計	7,920	18.5%	9,676	21.6%	1,756	+22.2%
合 計	物件販売	36,870	86.3%	36,148	80.7%	△ 722	△ 2.0%
	賃貸収入	1,058	2.5%	1,104	2.5%	46	+4.4%
	その他収入	4,773	11.2%	7,540	16.8%	2,767	+58.0%
	合 計	42,702	100.0%	44,793	100.0%	2,091	+4.9%

■ 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（不動産売買プラットフォーム）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

7-2 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		2025年5月期		前期比	
		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	3,365	10.6%	3,921	12.7%	555	+16.5%
	賃貸収入	79	68.3%	90	71.2%	11	+14.8%
	その他収入	299	9.8%	587	14.5%	287	+96.0%
	小 計	3,744	10.8%	4,599	13.1%	855	+22.8%
ソリューション 事業分野	物件販売	1,005	19.1%	1,867	35.9%	862	+85.8%
	賃貸収入	495	52.5%	506	51.9%	11	+2.3%
	その他収入	587	34.2%	997	28.5%	410	+69.9%
	小 計	2,087	26.4%	3,371	34.8%	1,284	+61.5%
合 計	物件販売	4,370	11.9%	5,788	16.0%	1,417	+32.4%
	賃貸収入	574	54.3%	597	54.1%	23	+4.0%
	その他収入	887	18.6%	1,585	21.0%	698	+78.7%
	合 計	5,831	13.7%	7,971	17.8%	2,139	+36.7%

■ 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（不動産売買プラットフォーム）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

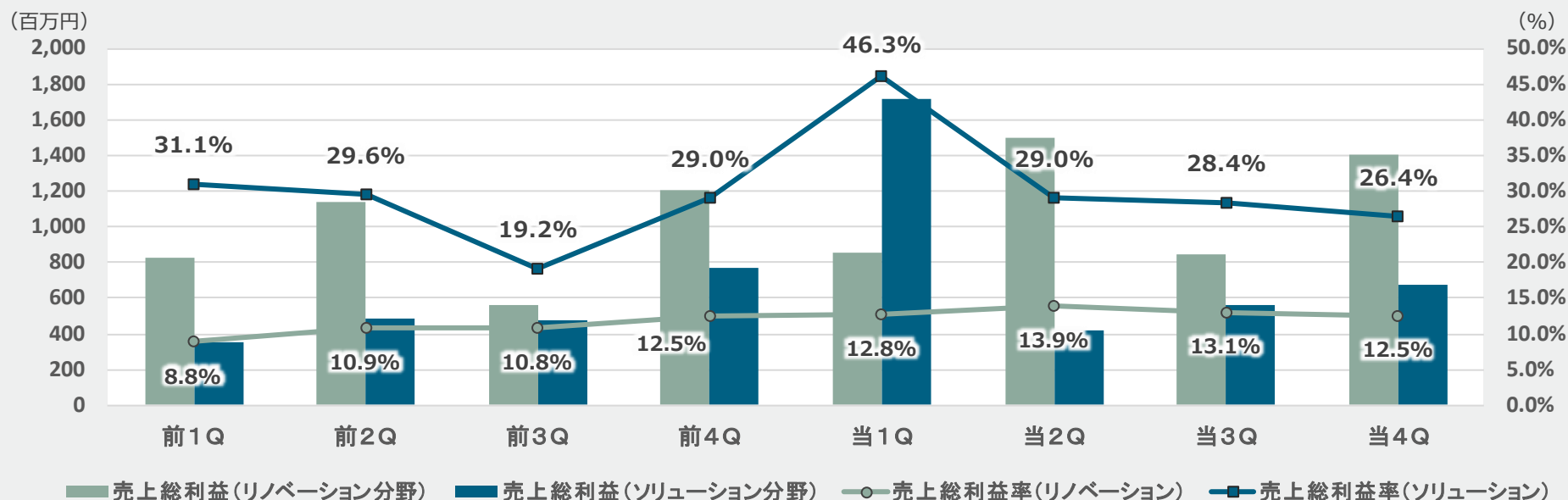
7-3 四半期セグメント別収益性の推移

■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		当4Q	
	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	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		11,184	
ソリューション分野	1,137		1,645		2,484		2,651		3,719		1,436		1,968		2,552	
売上高計	10,483		12,186		7,711		12,320		10,416		12,218		8,422		13,736	
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%	1,403	12.5%
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%	674	26.4%
売上総利益計	1,180		1,630		1,039		1,980		2,574		1,914		1,403		2,078	

■セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移



7-4 物件販売の状況①

■物件販売の概要

物件種別	2024年5月期	2025年5月期	前期比
リノヴェックスマンション	1,129	1,052	△ 6.8%
その他不動産	169	96	△ 43.2%
合計（件）	1,298	1,148	△ 11.6%

※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	2025年5月期	前期比
販売物件 平均築年数（年）	34.1	34.9	+0.8
販売物件 平均面積（㎡）	66.6	66.1	△ 0.5
平均販売価格（千円）	27,999	29,403	+1,404

7-5 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			2025年5月期			
	販売件数	エリアシェア	平均単価	販売件数	前期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	246	21.8%	43百万円	227	△ 7.7%	21.6%	45百万円
東京都下	55	4.9%	31百万円	40	△ 27.3%	3.8%	36百万円
神奈川県	163	14.4%	28百万円	136	△ 16.6%	12.9%	28百万円
埼玉県	49	4.3%	26百万円	22	△ 55.1%	2.1%	30百万円
千葉県	17	1.5%	30百万円	29	+70.6%	2.8%	31百万円
首都圏合計	530	46.9%	35百万円	454	△ 14.3%	43.2%	37百万円
札幌エリア	128	11.3%	18百万円	153	+19.5%	14.5%	19百万円
仙台エリア	90	8.0%	21百万円	95	+5.6%	9.0%	22百万円
名古屋エリア	77	6.8%	18百万円	55	△ 28.6%	5.2%	18百万円
大阪エリア	146	12.9%	24百万円	160	+9.6%	15.2%	27百万円
広島エリア	37	3.3%	23百万円	21	△ 43.2%	2.0%	24百万円
福岡エリア	121	10.7%	21百万円	114	△ 5.8%	10.8%	24百万円
地方店 合計	599	53.1%	21百万円	598	△ 0.2%	56.8%	23百万円
合計	1,129	100.0%	27百万円	1,052	△ 6.8%	100.0%	29百万円

7-6 物件仕入の状況①

■物件仕入の概要

物件種別	2024年5月期		2025年5月期			
	件数	金額	件数	前期比	金額	前期比
リノベーションマンション	869	158億円	1,075	+23.7%	244億円	+54.1%
その他不動産	22	25億円	93	+322.7%	94億円	+276.0%
合 計	891	184億円	1,168	+31.1%	338億円	+83.7%

- リノベーションマンション仕入は、件数が前期比23.7%増、金額が同54.1%増
⇒ 物件の仕入平均単価が24.5%増
- 販売拡充に向けて、積極的な仕入により仕入総額は前期比83.7%増に拡大

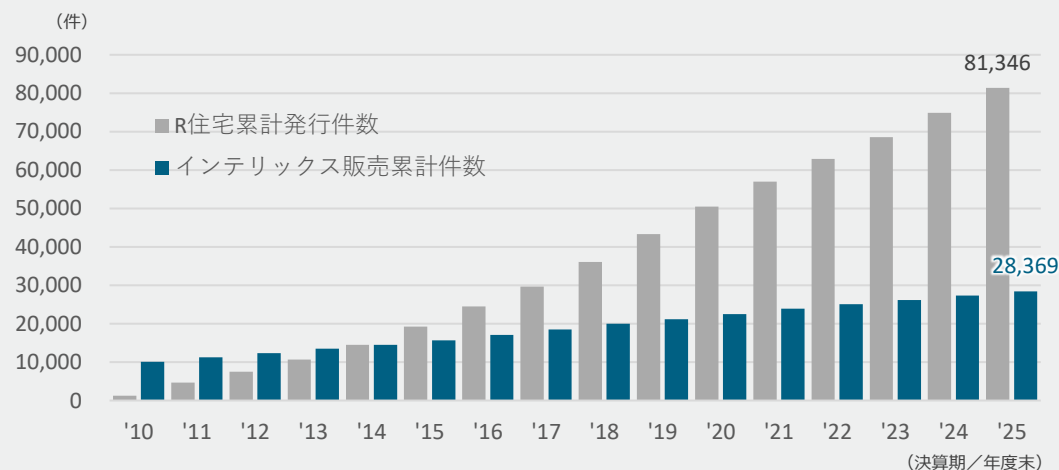
7-7 物件仕入の状況②

■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			2025年5月期			
	仕入件数	エリアシェア	平均単価	仕入件数	前期比	エリアシェア	平均単価
東京都23区	173	19.9%	29百万円	264	+52.6%	24.6%	40百万円
東京都下	42	4.8%	21百万円	42	+0.0%	3.9%	25百万円
神奈川県	123	14.2%	22百万円	132	+7.3%	12.3%	20百万円
埼玉県	32	3.7%	20百万円	21	△ 34.4%	2.0%	20百万円
千葉県	19	2.2%	18百万円	23	+21.1%	2.1%	22百万円
首都圏合計	389	44.8%	24百万円	482	+23.9%	44.8%	31百万円
札幌エリア	114	13.1%	9百万円	137	+20.2%	12.7%	10百万円
仙台エリア	76	8.7%	12百万円	91	+19.7%	8.5%	15百万円
名古屋エリア	54	6.2%	9百万円	73	+35.2%	6.8%	11百万円
大阪エリア	126	14.5%	16百万円	149	+18.3%	13.9%	21百万円
広島エリア	24	2.8%	16百万円	15	△ 37.5%	1.4%	13百万円
福岡エリア	86	9.9%	12百万円	128	+48.8%	11.9%	15百万円
地方店 合計	480	55.2%	12百万円	593	+23.5%	55.2%	15百万円
合計	869	100.0%	18百万円	1,075	+23.7%	100.0%	22百万円

7-8 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
81,346件(2025.3末)に対して
当社「R住宅」累計発行件数は
シェア22.1%*

業界トップの累計販売実績！
累計販売件数
28,000件超
28,369件 (2025年5月末現在)

※2025年6月20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、2024年度6,431件に、16年間で累計8.1万件突破」

■「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

7-9 リノベーション協議会「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

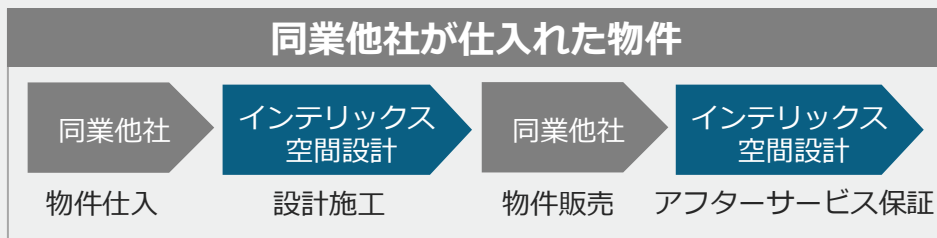
■ 蓄積した施工ノウハウを活かし、様々なリノベーション工事のニーズに対応

■ 法人向け工事請負

- 同業他社との連携ビジネス 『共創』
- 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

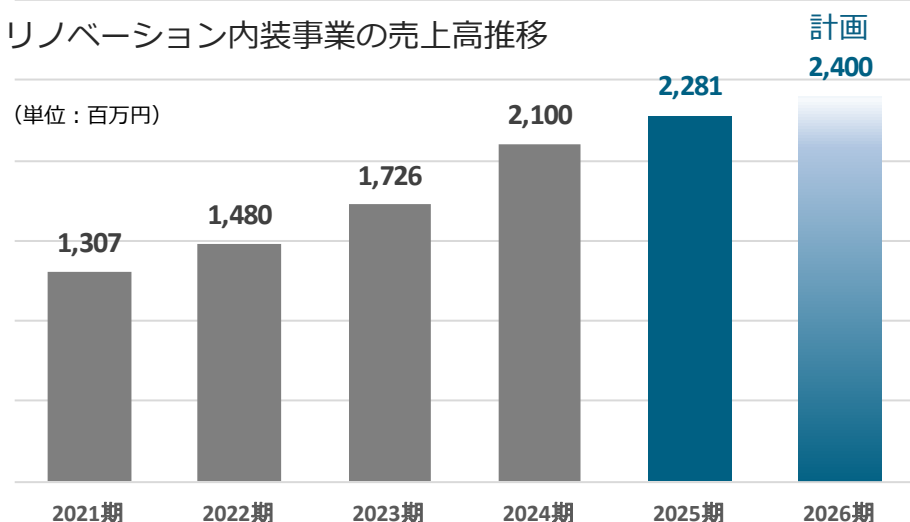
■ 個人向け工事請負

- 中古マンションリノベを専門とし、安心のリノベーションを提供



2025年6月 青山リノベーションスタジオリニューアルオープン

リノベーション内装事業の売上高推移



- 2025年5月期 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**22.8億円**（前期比8.6%増）
- 2026年5月期 計画：
個人・法人向け合わせ、売上高は**24億円**（前期比5.2%増）を見込む

■ 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



【募集概要】

- 物件名称：アトランティス発寒
- 対象不動産総額（口数）：8.4億円（840口）
- 運用期間：10年
- 分配時期：年2回（2月及び8月）
- 予定利回り：約4.8%（分配予定利回り：3.5%）

【第1期・2期】運用中

- 運用開始：
 - 第1期：2025年3月31日
 - 第2期：2025年5月30日
- 組成額（口数）：
 - 第1期：3.12億円（312口）
 - 第2期：1.65億円（165口）

【第3期】販売中

- 募集期間：
 - 2025年6月2日～8月22日
- 募集額（口数）：
 - 3.63億円（363口）

※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。

■ 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、WEB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
⇒ コーポレートサイトに、「サステナビリティ」ページを新たに開設

■ 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

株式会社インテリックス (8940)

リノベーション事業分野の主なビジネスモデル
(リノヴェックスマンション事業)

物件仕入 → リノベーション → 物件販売

中古マンションを1戸単位で取得し、
良質な内装を施してリノベーション（再生）した後、
アフターサービス保証を付けて販売する事業を行っています。

【業界初】アフターサービス保証制度（最長20年）

売主（中古マンション） → 仕入 → リノベーション（再生） → 販売 → 買主（リノヴェックスマンション）

インテリックスグループ

※「リノヴェックス」は、当社の登録商標

見える、感じる、理解する - 未来への投資

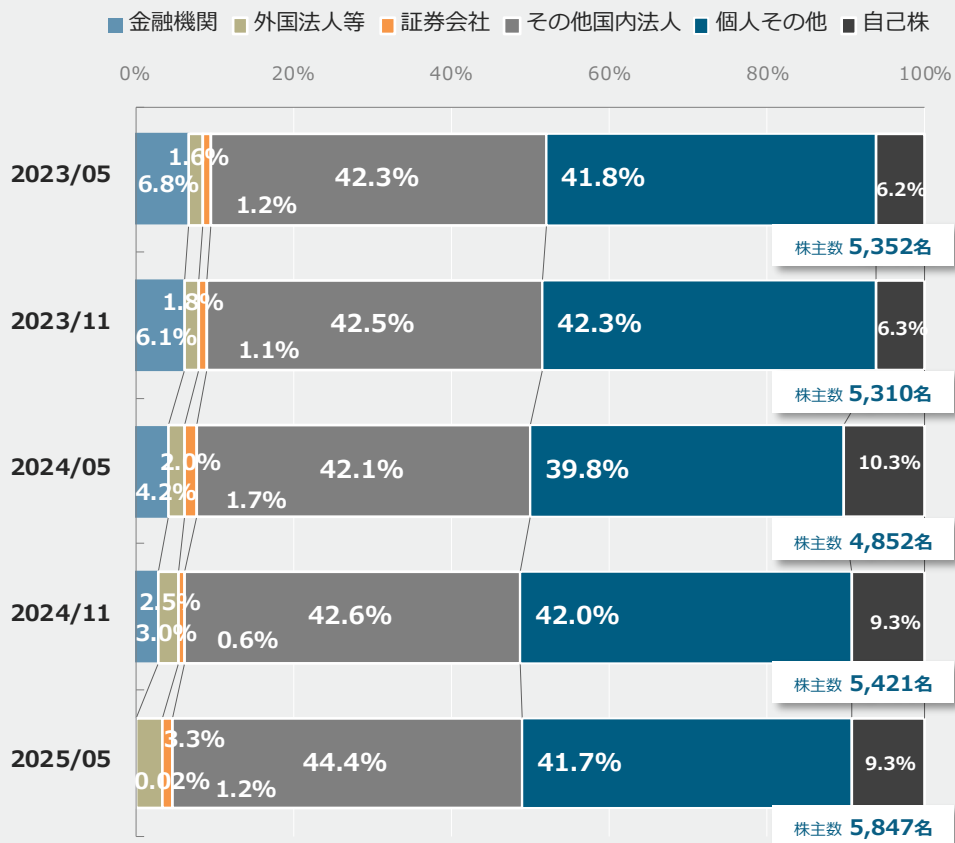
STOCKVOICE

資産形成 Online

フェスタ 2025

EVENT 開催 ▶ 2.15(土) - 2.16(日)

■株主構成（所有株数別）の推移



- 機関投資家が減少：▲2.2ポイント (5.5%⇒3.3%) ※前回との差異
- 個人投資家が微減：▲0.3ポイント (42.0%⇒41.7%)
- 自己株式：834,609株 (+6,700株)

■大株主の状況（2025.5.31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	3,799,500	46.92
2 インテリックス従業員持株会	180,800	2.23
3 嶋崎 弘之	129,200	1.60
4 鈴木 智博	102,000	1.26
5 内藤 征吾	71,626	0.88
6 北沢産業株式会社	71,400	0.88
7 北川 順子	67,800	0.84
8 宇藤 秀樹	63,000	0.78
9 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	57,000	0.70
10 鶴田 豊彦	46,500	0.57

※ 議決権比率は、自己株式834,609株を控除し算出

- 発行済株式数：8,932,100株
- 株主数：5,847名 (2024.11末比：+426名)

7-17 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311名、単体195名（2025.5.31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
大工工事業・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]国土交通大臣（1）第10892号

■ 株式会社リコシス

- ・ 事業内容 省エネ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・江畑 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7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。