



2026年1月13日

各 位

会 社 名 株式会社インテリックスホールディングス

代表者名 代表取締役社長 俊成 誠司
(コード 463A 東証スタンダード)

問合せ先 取締役 中拂 一成
T E L 03-6809-0933

「中期経営計画《Renovation Forward 31》」の策定 及び 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を織り込んだ2031年5月期を最終年度とする「中期経営計画《Renovation Forward 31》」を策定し、本日開催の取締役会において、その内容を決議いたしましたので下記の通りお知らせいたします。

記

「中期経営計画《Renovation Forward 31》」策定の背景について

株式会社インテリックスホールディングスは、2025年12月1日、単独株式移転の方法により、株式会社インテリックスの完全親会社として設立いたしました。株式会社インテリックスが2025年に創立30周年を迎える、当社グループとして、次の10年そしてその先を見据えて、より機動的に経営を実践し、かつより強度の高いガバナンス体制の構築、次世代経営者の育成を目指してまいります。

当社グループが、ホールディングス体制へ移行するのを機に、これまでに培ってきた経験とネットワークを最大限に活かし、成長を加速させる—その強い想いを込めて、「中期経営計画《Renovation Forward 31》」を策定いたしました。

本計画では、最終年度である2031年5月期に、売上高800億円、経常利益35億円の達成を目指します。「31」には、フロービジネス、ストックビジネス、さらには両ビジネスを加速させるイノベーションの三つを一体として推進する「三位一体」の意味を込めています。ホールディングスの各社がシナジーを創出することで、日本の不動産流通を支える「リノベーション・インフラ企業」として、業界No.1を確立してまいります。

詳細につきましては、添付資料「中期経営計画《Renovation Forward 31》」をご覧ください。

以 上

中期経営計画
《 Renovation Forward 31 》
2031年5月期に向けて

この度、私たちは、中期経営計画「Renovation Forward 31」を策定いたしました。最終年度の2031年5月期には売上800億円、経常利益35億円の達成を計画しております。「31」には、フロービジネス、ストックビジネス、両ビジネスを加速させるためのイノベーションの三つが一体となる「三位一体」の意味を込めており、ホールディングスの各社がシナジーを創り出すことで、日本の不動産流通を支える「リノベーション・インフラ企業」として、業界No.1を確立してまいります。

中期経営計画策定の背景には不動産業界における2つの「大転換」がございます。

一つ目は、2016年に首都圏において初め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って以来、その流れが歳月をかけて首都圏から他の都市へと拡がっています。2026年3月に国が打ち出す「住生活基本計画」においても、今後の住生活の中心は、新築重視から既存住宅の有効活用へと大きく舵を切った内容が盛り込まれております。

二つ目は、日本経済のデフレの終焉・インフレの始まりが挙げられます。建設業界でも各種コストが上昇しており、新築価格は高騰を続けています。このような環境の中、リノベーション物件が住宅選びの中心となる時代が到来することを予想しています。

この2つの「大転換」を事業機会とすべく、当社は2025年12月にホールディングス化に移行し、これまで培った経験やネットワークを最大限に発揮できる千載一遇のチャンスと捉え、成長を加速させていくという想いを込めて中期経営計画「Renovation Forward 31」を策定いたしました。

「Renovation Forward」は、リノベーションが当たり前になった今だからこそ、多様なステークスホルダーの皆さまと技術や経験を駆使しながら、顧客価値を創造し続ける、前進し続けるという想いを込めております。今後は日本国内において出資・投資を積極化し、時代に即した「リノベーション」を加速させてまいります。

当社は創業来、新築信仰の強い日本において、リノベーション物件がマンション選びの選択肢となる社会を創りたいと想い、業界初のアフター保証や金融機関との住宅ローンの開発など、住まわれる方が安心して中古マンションを購入できる仕組みをつくりました。その結果、業界トップの累計30,000戸以上※のリノベーションマンションを提供することができました。この創業の想いは変わることなく、規模と品質の両立を実現しながら成長を加速させてまいります。

※リノヴェックスマンション販売戸数 + リノベーション内装工事外部請負件数の合計



代表取締役社長
俊成 誠司

ホールディングスの方向性

- 04 | ホールディングス化について
- 05 | ホールディングスの考え方
- 06 | ストック型ビジネスモデルの拡大に向けた将来目指す姿

事業戦略と財務戦略

- 17 | セグメント別計画
- 18 | リノベーション事業分野（リノヴェックスマンション事業）
- 19 | リノベーション事業分野（リノベーション内装事業）
- 20 | リノベーション事業分野（プラットフォーム事業）
- 21 | ソリューション事業分野
- 22 | 経営基盤の強化（人的資本経営の推進）
- 23 | 持続的な成長に向けて
- 24 | 財務戦略
- 25 | 当社グループが将来目指す『エコシステム』
- 26 | 当社グループビジョン

目標と注力テーマ

- 08 | 外部環境について
- 09 | 中期経営計画目標とロードマップ
- 10 | 中期経営計画における注力テーマ
- 11 | 注力テーマ①ヒト
- 12 | 注力テーマ②テクノロジー
- 13 | 注力テーマ③ファイナンス
- 14 | 全国保証株式会社との業務提携について
- 15 | 積極的な資本業務提携（出資）

《 Renovation Forward 31 》

ホールディングスの指向性

ホールディングス化の狙い

●機動的な経営

- ・環境変化に迅速に対応すべく意思決定のスピード化

●事業採算性の強化と事業ポートフォリオの最適化

- ・各事業の採算の明確化による収益性向上、選択と集中

●次世代経営者の育成

- ・事業運営の独立性担保による経営者育成

●M&A、新規事業創出によるグループ活性化

- ・機動的な財務戦略とドラスティックなビジネス機会創出

●強度の高いガバナンス体制の構築

- ・持株会社による経営監督機能の強化

【インテリックスホールディングスの概要】

※2025年12月1より発足

株式会社インテリックスホールディングス
【純粋持株会社】

株式会社インテリックス

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プロパティ

株式会社再生住宅パートナー

株式会社F L I E

株式会社リコシス

株式会社T E I J a p a n

株式会社インテリックス神戸みなと

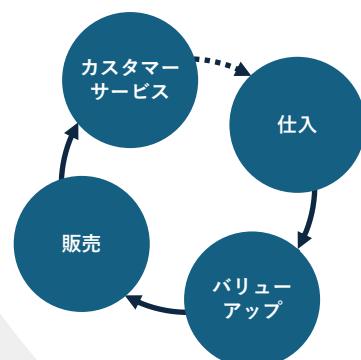
【三位一体】経営の実践

- フロービジネス、ストックビジネス、両ビジネスを加速させるためのイノベーションの三つが一体となる
- 不動産流通を支える「リノベーション・インフラ企業」として、唯一無二の業界No.1を目指す

STOCK BUSINESS

ストック

顧客価値の最大化のビジネスサイクルの構築



FLOW BUSINESS

フロー

資産価値の向上による収益の追求

ITテクノロジー

プラットフォーマーを目指す

省エネ・室内環境技術

新たな施工技術開発

金融サービス

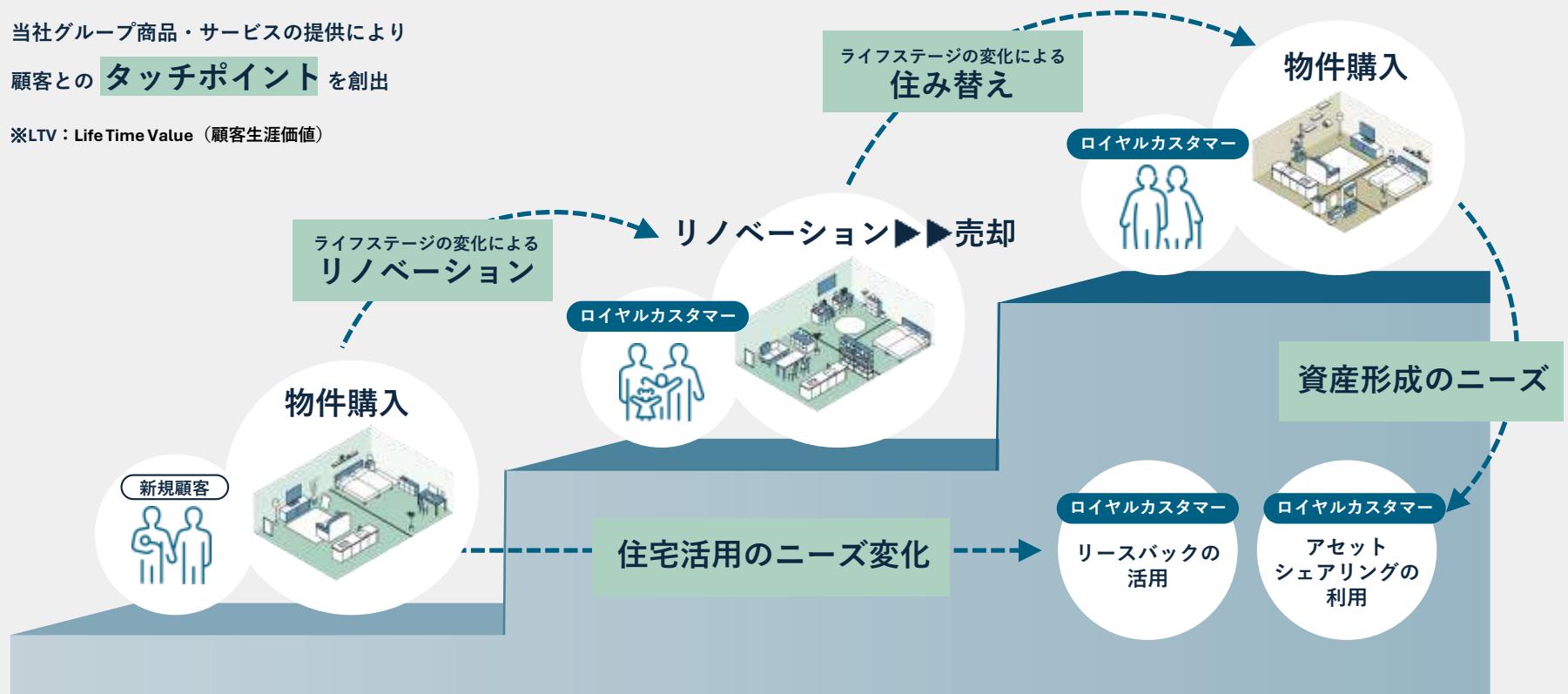
不動産金融モデルの創出



ロイヤルカスタマー化による **LTVの最大化** を目指す

当社グループ商品・サービスの提供により
顧客との **タッチポイント** を創出

※LTV : Life Time Value (顧客生涯価値)



財務目標 2031年5月期

■ 売上高 **800** 億円

2026年5月期（計画）比：**+42%**

■ 経常利益 **35** 億円

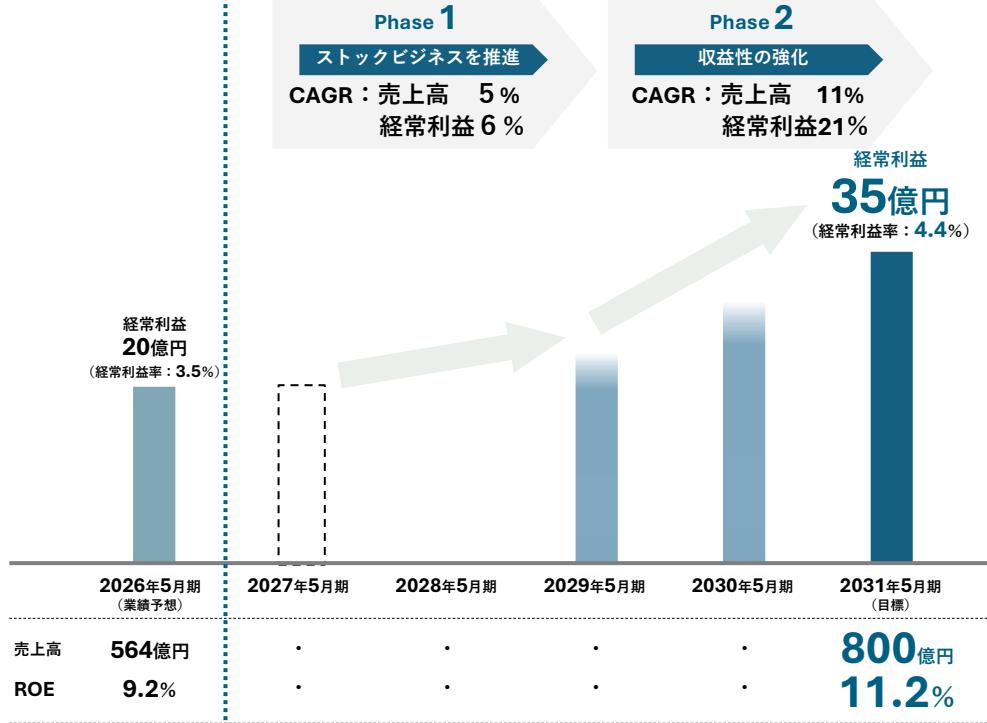
2026年5月期（計画）比：**+75%**

■ ROE **11.2%**

2026年5月期（計画）比：**+2.0pt**

【2031年のロードマップ】

《 Renovation Forward 31 》



※CAGR : Compound Annual Growth Rate (年平均成長率)

《 Renovation Forward 31 》

目標と注力テーマ

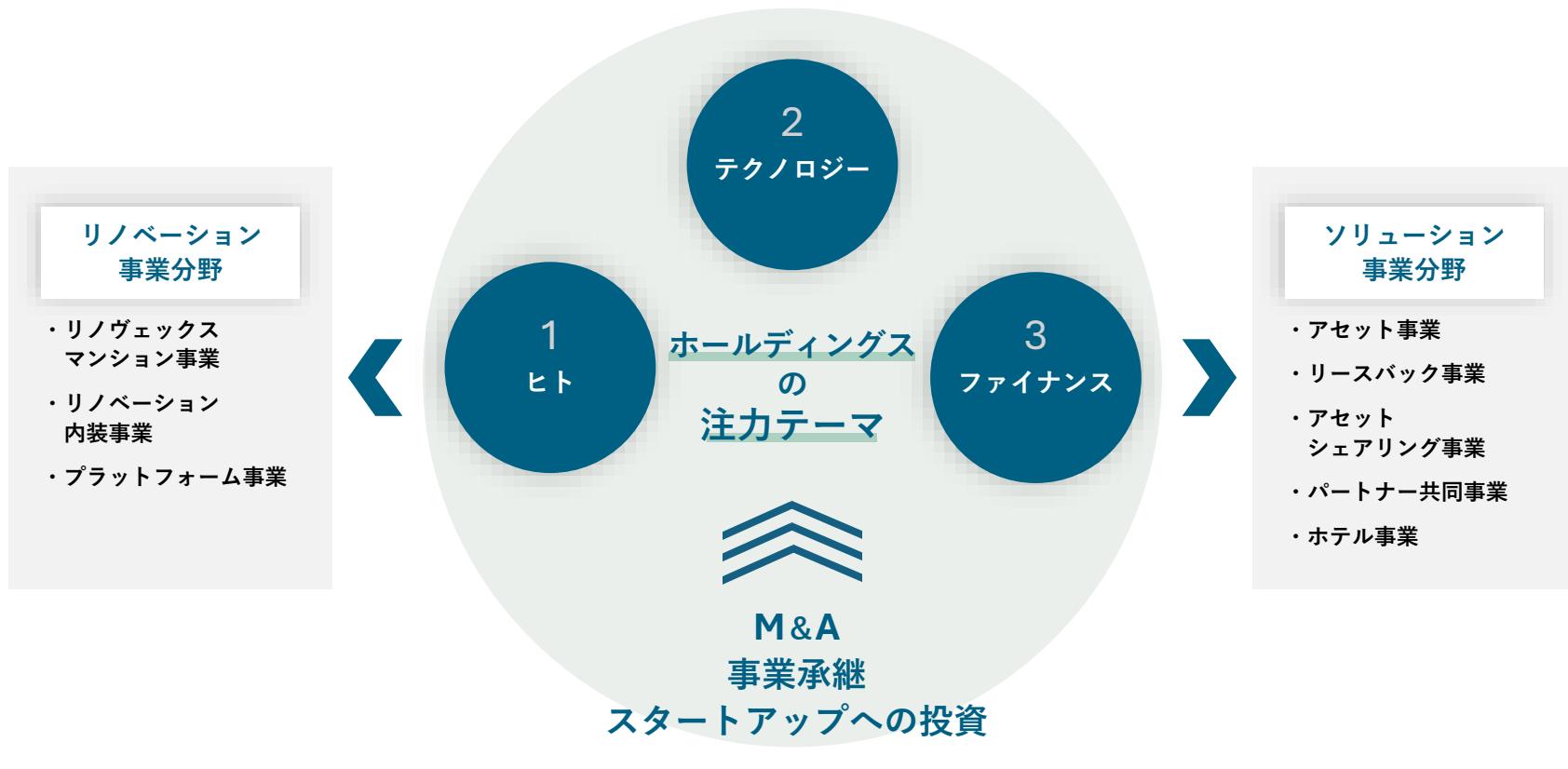
注目トピックス	日本国内での変化	国内不動産業界のテーマ
インフレ	物価上昇と金利の上昇	<ul style="list-style-type: none">● 資材価格の高騰による収益の圧迫● 金利上昇による資本コストの上昇● 物価高に伴う人件費の上昇
人口動態	都市部の人口過密と地方の過疎化	<ul style="list-style-type: none">● 都市部のマンション価格の高騰● 地域ごとのサプライチェーンの維持・構築
	少子高齢化	<ul style="list-style-type: none">● 労働人口減少による人材の獲得競争
テクノロジー	技術の発展	<ul style="list-style-type: none">● 業務の効率化による販管費の適正化● AI等を活用した新たな施工技術の研究・開発
ライフスタイル	QOL※の追求	<ul style="list-style-type: none">● 品質を担保した住まいの提供

※QOL : Quality of Life (生活の質))

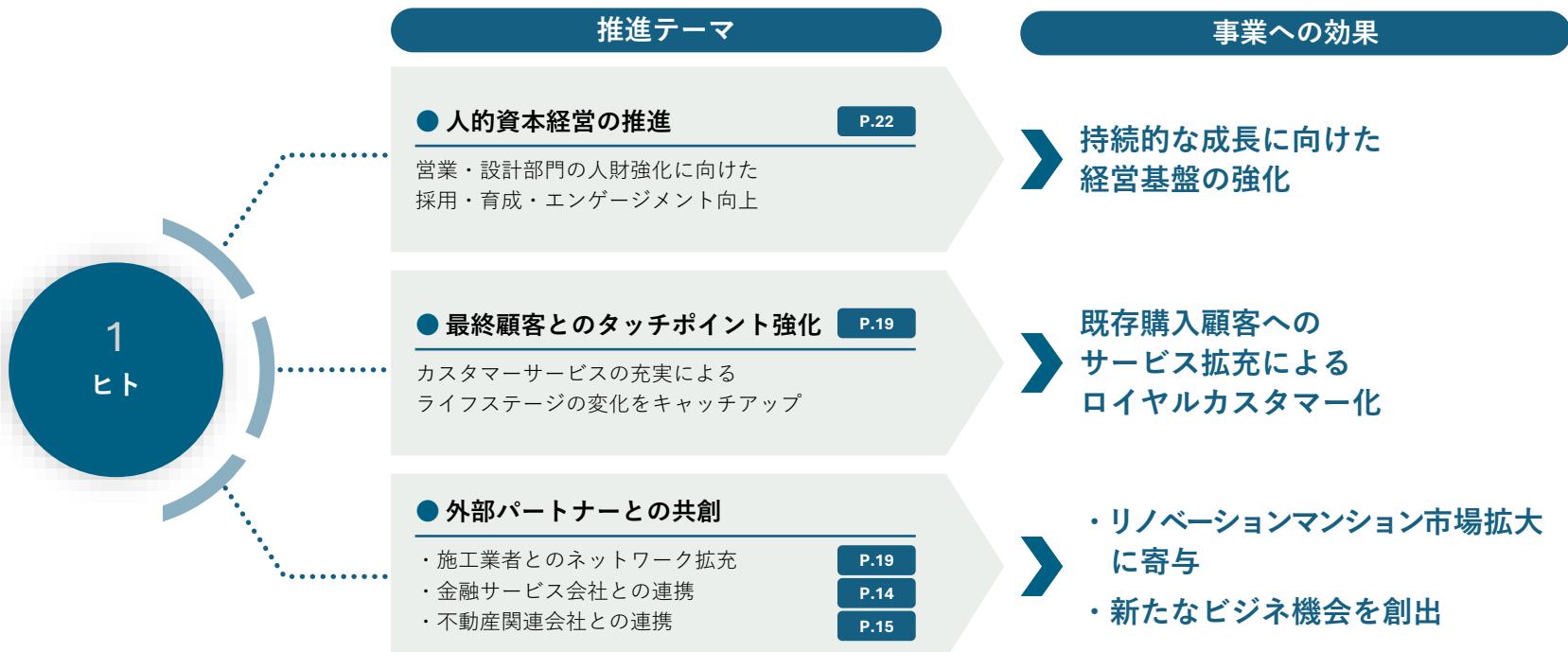


ホールディングス化によって環境変化とライフスタイルの変化に対応する

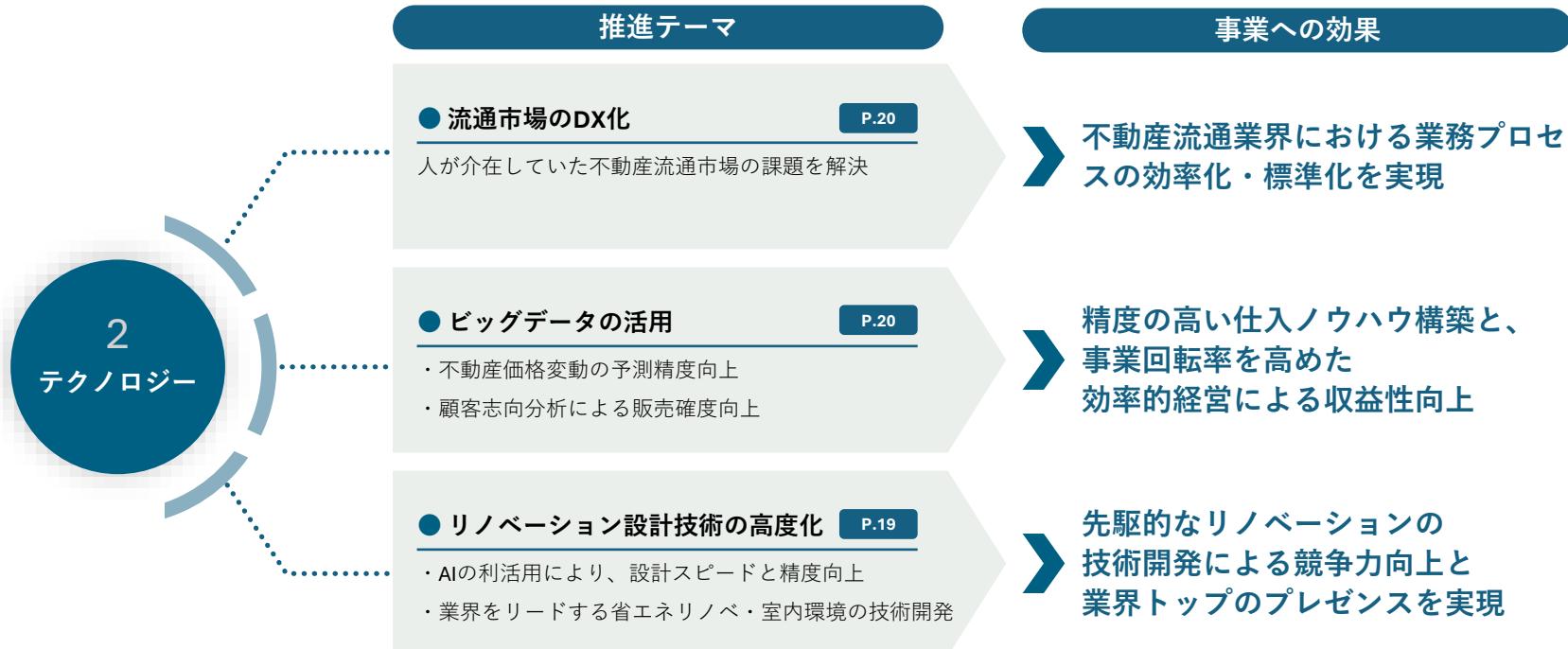
- グループ全体で「ヒト」「テクノロジー」「ファイナンス」に注力
- 積極的なM&Aと事業承継の展開で成長を加速



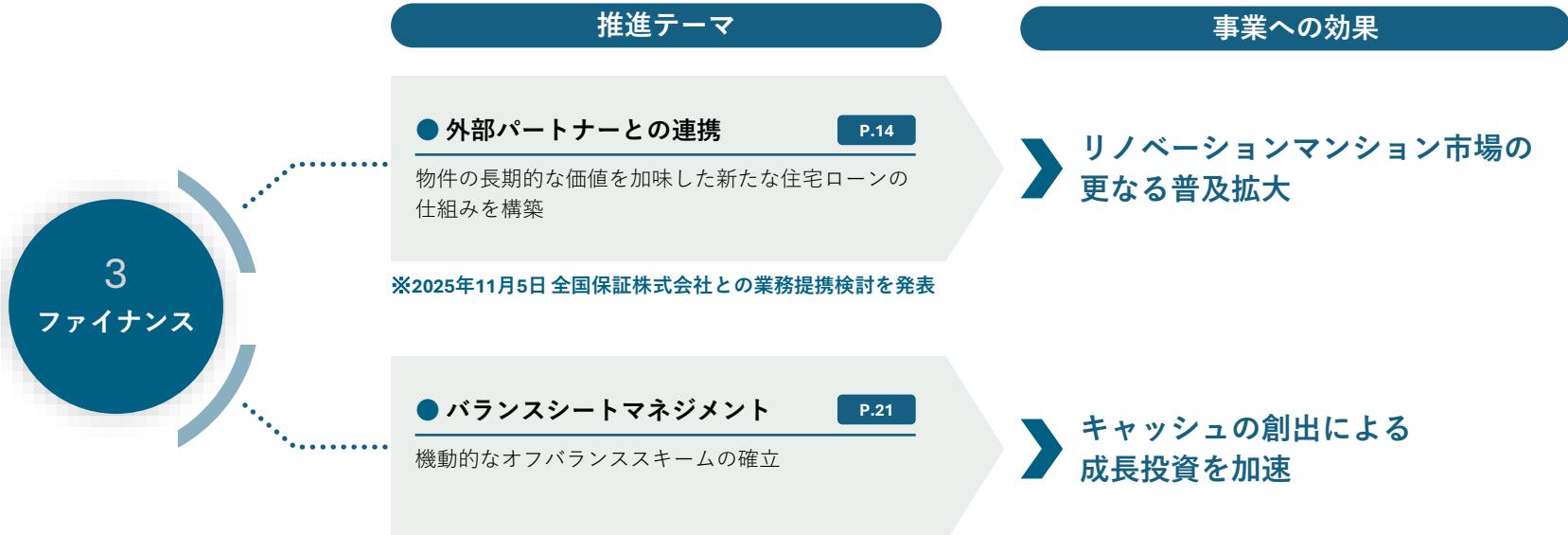
- 将来の成長を担う若手社員を中心に採用・育成を継続強化
- 業界課題“ものづくり”人材の不足に備え、施工業者との連携強化（M&A、事業承継）による施工キャパシティを拡充
- 不動産関連・金融サービスのパートナー企業との共創により、新たなビジネス機会を創出



- 不動産売買プラットフォームのサービスを拡充し、業界の人手不足を解決
- 物件仕入・設計・施工・販売の工程でデータ活用を推進
- 省エネリノベーションの技術開発により、既存住宅の脱炭素化に寄与



- 省エネ性能や高品質なリノベーションマンションに利用しやすい新たな住宅ローンの仕組みを構築
- 収益物件、リースバック、アセットシェアリング、流動化スキームの活用でバランスシートをコントロール



- 全国保証社は『独立系住宅ローンの保証会社』として保証債務残高（19.8兆円、グループ合計、2025年9月末）トップ
- 同社が有する信用保証のノウハウ及び営業・収益基盤と当社ビジネスの融合による新サービスを創出
- 不動産ファンドへの共同出資を通じて、収益機会の規模拡大を加速化

①

物件販売成約率向上

全国保証社の保証物件拡充と、
FLIE での成約向上

当社グループ
高品質物件

物件情報

全国保証

購入希望者に
事前審査サービス

FLIE

売買
プラットフォーム

②

物件仕入チャネルの多角化

全国保証社の保証業務の拡充と、
当社における物件仕入の拡大



全国保証

③

資産流動化ファンド組成

全国保証社の資金運用と、
当社における資産流動化事業拡大

当社
グループ

リースバック
物件等

オフバランス

ファンド
組成

出資

運用益

全国保証

全国保証
株式会社

会社概要 <https://www.zenkoku.co.jp>

事業内容	信用保証業務・損害保険の代理業務・信用調査業務
代表者	青木 裕一
資本金	107 億384 万円
設立年月	1981 年 2 月 19 日

2025年3月期業績

営業収益	56,972 百万円
営業利益	41,974 百万円
経常利益	44,518 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	32,089 百万円

- 独自の強みを有し、事業シナジーを創出できる企業への積極的な出資
- 主要都市の地域企業（建設、不動産業 etc.）との提携による事業承継、地域ビジネス活性化にも寄与

株式会社みらいホールディングス

2026年2月資本業務提携契約締結予定

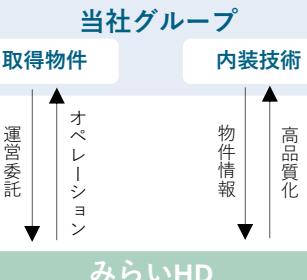
<https://www.miraihd.jp>

- 2003年創業、みちびく事業（経営ソリューション、アセットソリューション、再生ソリューション）、もてなす事業（マンスリーマンション事業、ホテル・温浴運営、リロケーションサービス）の2つの事業を柱に名古屋市を起点に発展
- 主軸のマンスリーマンション事業は、東京、大阪、名古屋中心に業界トップの運営実績と自社サイトからの集客、社内運用システムに強味
- 当社の不動産情報、リノベーションノウハウと同社の運営ノウハウ、営業基盤でシナジーを創出

①

取得不動産の最適運用

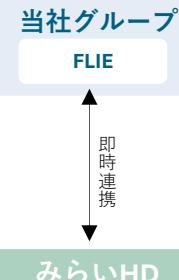
みらいHD社の管理運営ノウハウと、当社の内装技術でシナジーを創出



②

FLIEと同社基幹システムとのAPI連携

みらい社の基幹システムとAPI連携することで、マンスリーマンションの検索・予約・決済・鍵のやり取り全てを電子化させ、お客様の利便性を向上



CANDY HOUSE JAPAN株式会社

2024年5月資本業務提携

- スマートロック「セサミ」シリーズを中心に、AIoT*技術を活用したスマートデバイスを開発・提供
- 住宅・オフィスのみならず、宿泊施設や物流拠点に拡大
- FLIEのサービスに同社の技術を活用

今後の方針

エリア



業態

全国主要都市

建設業・不動産業
DX・IoT企業
運営サービス業

*AIoT : AI（人工知能）とIoT（Internet of Things：モノのインターネット）を組み合わせた考え方・技術領域

《 Renovation Forward 31 》

事業戦略と財務戦略

事業分野	事業	2026年5月期 (計画)	2031年5月期 (目標)	増加率
リノベーション 事業分野	リノヴェックスマンション事業 (プラットフォーム事業含む)	357億円	560億円	+ 57%
	リノベーション内装事業	53億円	100億円	+ 89%
	事業分野 計	410億円	660億円	+ 61%
ソリューション 事業分野	アセットソリューション事業	124億円	88億円	- 29%
	パートナー共同事業	49億円	85億円	+ 73%
	ホテル事業	13億円	20億円	+ 54%
事業分野 計		186億円	193億円	+ 4%
連結売上高 (連結消去後)		564億円	800億円	+ 42%

仕入チャネルの多様化による安定成長

主要施策

●地銀ネットワークとの連携強化による仕入チャネル活用

- ・〈第一弾〉みなど銀行系のみなど興産との共同出資により「インテリックス神戸みなど」設立：2026年事業開始
⇒ ◎地銀連携による不動産流通の活性化ロールモデルを構築へ

●全国保証の金融サービスと連動した仕入情報の仕組づくり

- ・新たな仕入チャネル創出による規模拡大
- ・金融サービスと不動産のビジネスシナジー構築

●新卒の積極採用と早期育成

- ・アウトバーンディング、新卒給与の向上による有能人材の確保
- ・研修プログラムの充実による早期戦力化
- ・営業人員の増強による需要エリアへの資源投下

●販売データ分析による物件査定精度の向上

- ・市場動向と販売実績を融合させたデータマーケティングの強化
- ・ナレッジマネジメントによる若手人材の早期戦力化

目標

2026年5月期（計画）

2031年5月期（目標）

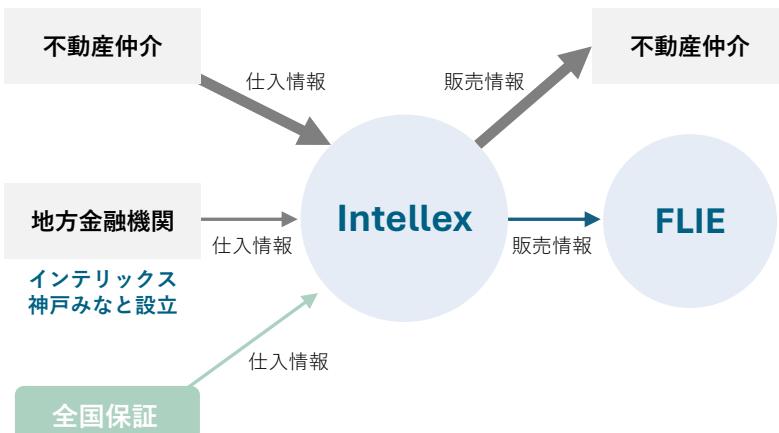
リノヴェックスマンション事業 売上高（プラットフォーム事業含む）

357 億円 > 560 億円

リノヴェックスマンション販売件数

1,047 件 > 1,500 件

仕入チャネルの多様化



リノベーション業界のゼネコンとなる

主要施策

●新卒の積極採用と早期育成

- ・アウターブランディングの強化
- ・施工技術のデータ化によるノウハウ蓄積と早期戦力化

●対応地域拡大による法人顧客の開拓

- ・ビジネスエリア展開の拡張による法人顧客の需用拡大に連動
- ・業界プレゼンスを高め、リノベーション業界のゼネコンとなる

●外部連携強化による施工キャパシティの拡充

- ・高齢化が進む施工業者の事業承継
- ・施工業者との一体的経営によるWIN-WINの関係構築

●物件購入顧客へのサービス拡充によるLTV向上

- ・累計3万件以上の物件購入顧客
- ・カスタマーサービスの拡充による顧客タッチポイントを増やす
- ・付帯サービス企業との連携によるWIN-WINの関係構築

目標

インテリックス空間設計 売上高

2026年5月期（計画）

53
億円

2031年5月期（目標）

100
億円

【ご参考】2025年マンションリフォーム売上ランキング

順位	社名	売上高（億円）
1位	A社	254.0
2位	B社	106.0
3位	C社	89.7
4位	D社	83.4
5位	E社	73.8
10位	F社	53.6
13位	インテリックス空間設計	49.4

業界
トップ3
水準へ

出典：リフォーム産業新聞のデータをもとに当社作成

FLIE事業拡大によるDX推進と 新たな業界標準へ

ビジョンと目的

中古不動産売買のDXを進め、「新しい常識」を創出し、業界全体の標準的な取引方法・業務プロセスを確立することを目指す

主要施策

● 不動産売買プラットフォーム『フリエ』の拡大

- ・『売主』『買主』がより繋がる取引が透明化された世界の構築
- ・利用者に寄り添ったサービスと拠点開設による地域拡大

※2025年4月大阪、9月札幌拠点開設。2026年福岡・仙台と順次拡大予定

● DX支援パッケージ『FLIE ONE』サービスの拡充

- ・『世代物件確認システム』リリースによる更なる業務効率化の実現
- ・導入企業のニーズに応じたカスタマイズ開発の実現
- ・不動産流通領域におけるHubの役割を実現

● 購入動向分析による販売確度向上

- ・成約率向上に向けたビッグデータの構築

KPI

FLIE ONE 事業拡大イメージ

2026年5月期（計画）

2031年5月期（目標）

- ① 不動産売買プラットフォーム『フリエ』物件掲載数

5,000 物件 ➤ **60,000** 物件

- ② 物件確認システム『フリエde物確』登録物件数

110,000 物件 ➤ **500,000** 物件

- ③ スマホ内見システム『Smaview（スマビュー）』常時設置件数

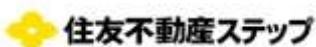
500 物件 ➤ **30,000** 物件

FLIE ONEサービス導入企業例

(一分抜粋、順不同)



RESIDENTIAL
REAL ESTATE



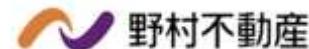
フジ住宅株式会社



HOUSE DO



相鉄不動産販売



TOHO HOUSE
東宝ハウスグループ

最適なソリューションによる収益拡大

主要施策

- 中長期的な経済動向を踏まえたアセットアロケーション構築
 - ・財務健全性に配慮しながらの事業規模の拡大
 - ・事業収益と資産回転率のバランスを注視
- パートナー企業との共同事業による収益拡大
 - ・パートナー企業の情報力と当社グループのファイナンス力・ノウハウを融合させたビジネスモデルを加速化
- 業務提携企業とのシナジーによる新たなビジネス機会の創出
 - ①業務提携企業との共創による事業規模の拡大
→当社が組成する不動産ファンドへの全国保証の出資参画
 - ②業務提携企業のソフト（運営ノウハウ）と当社ハード（不動産）による収益の最大化を実現
⇒みらいHDの施設運営ノウハウの活用

目標

2026年5月期（計画）

2031年5月期（目標）

アセットソリューション事業 売上高

124 億円 > 88 億円

パートナー共同事業 売上高

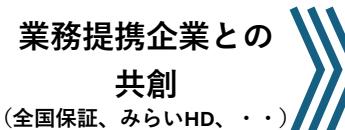
49 億円 > 85 億円

ホテル事業 売上高

13 億円 > 20 億円

新たなビジネス機会の創出

業務提携企業との
共創
(全国保証、みらいHD、...)



新卒社員の積極採用と育成強化により 当社独自のビジネスモデルを推進

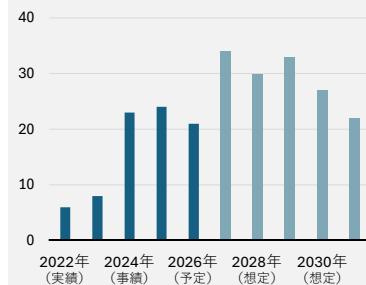
採用

- アウターブランディング
- 新卒給与の向上

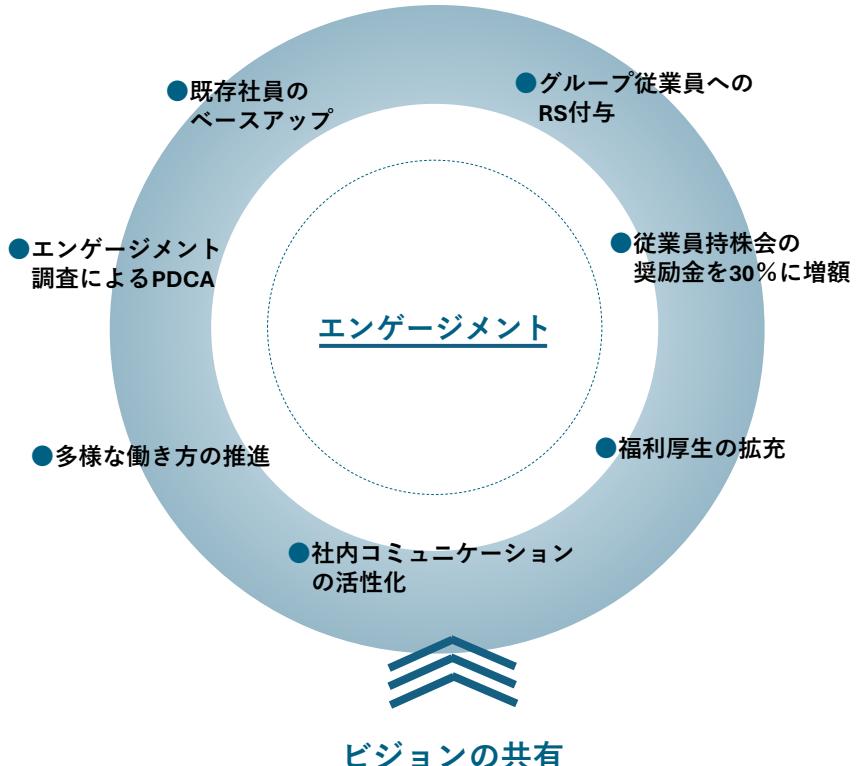
育成

- 人材育成プログラム強化
- 資格取得支援プログラムの充実

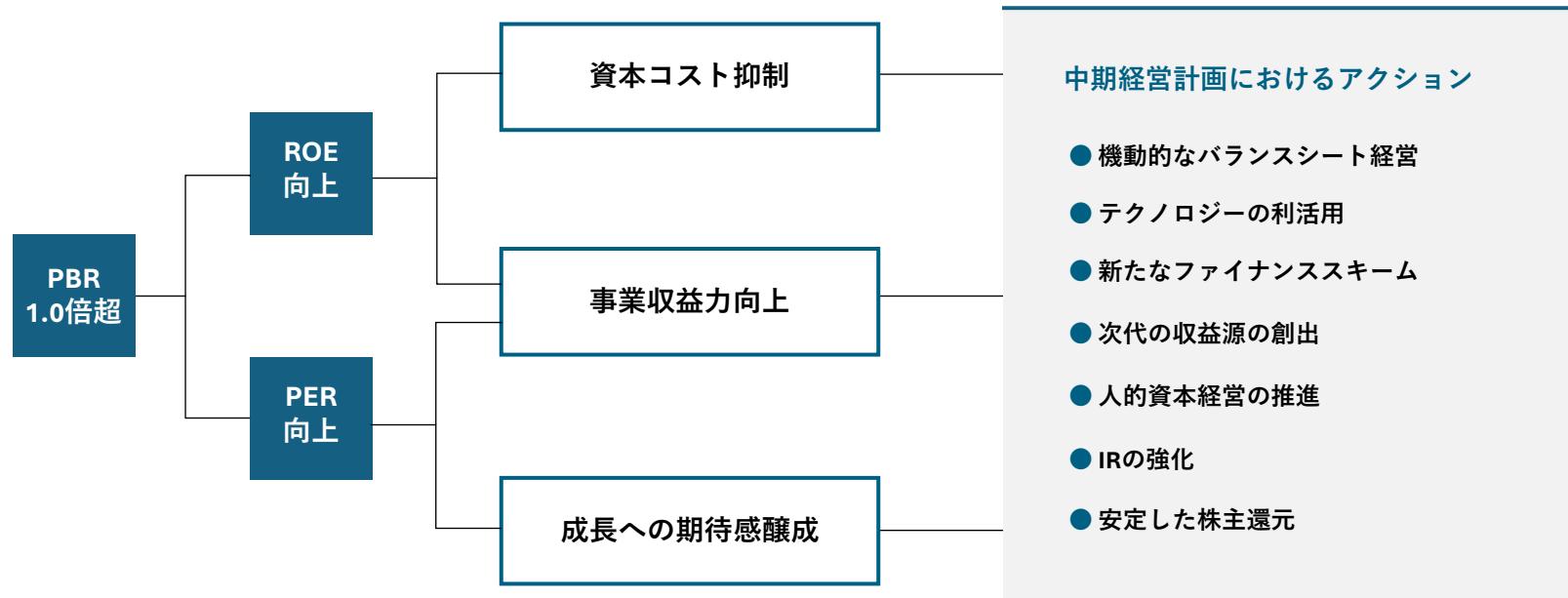
■新卒採用者数の推移（人）



■在籍者に占める新卒採用者割合

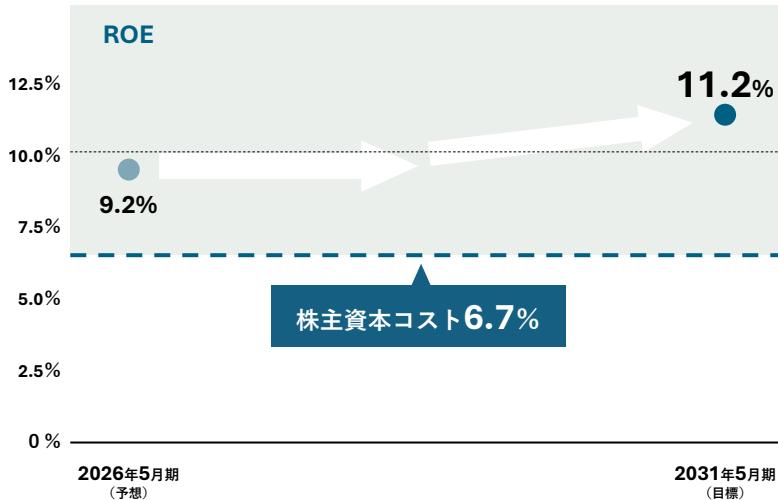


- 既存事業の収益強化とパートナー企業との新たなビジネス機会の創出による収益規模の拡大
- ホールディングスによる成長と効率を意識したキャピタルアロケーションの最適化



株主資本コストを意識した経営

株主資本コストとROE

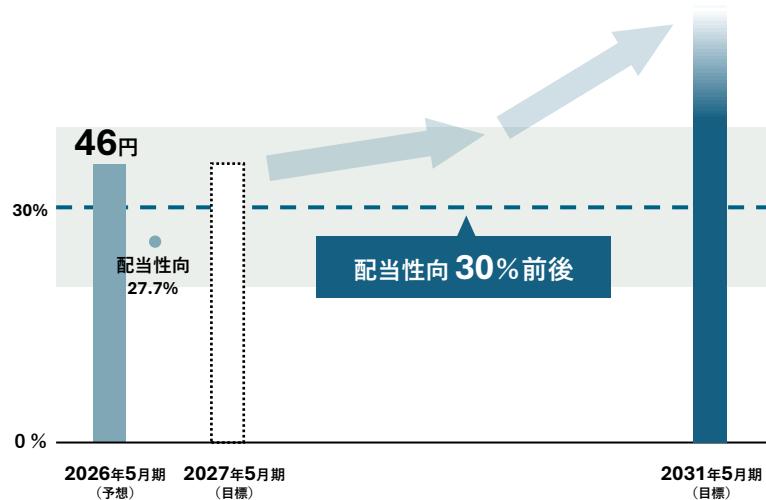


- 金利動向を加味して、当社の資本コストを6.7%算出
- 資本コストを上回る水準で、ROEの上昇を目指す

※CAPMモデルより算出

株主還元

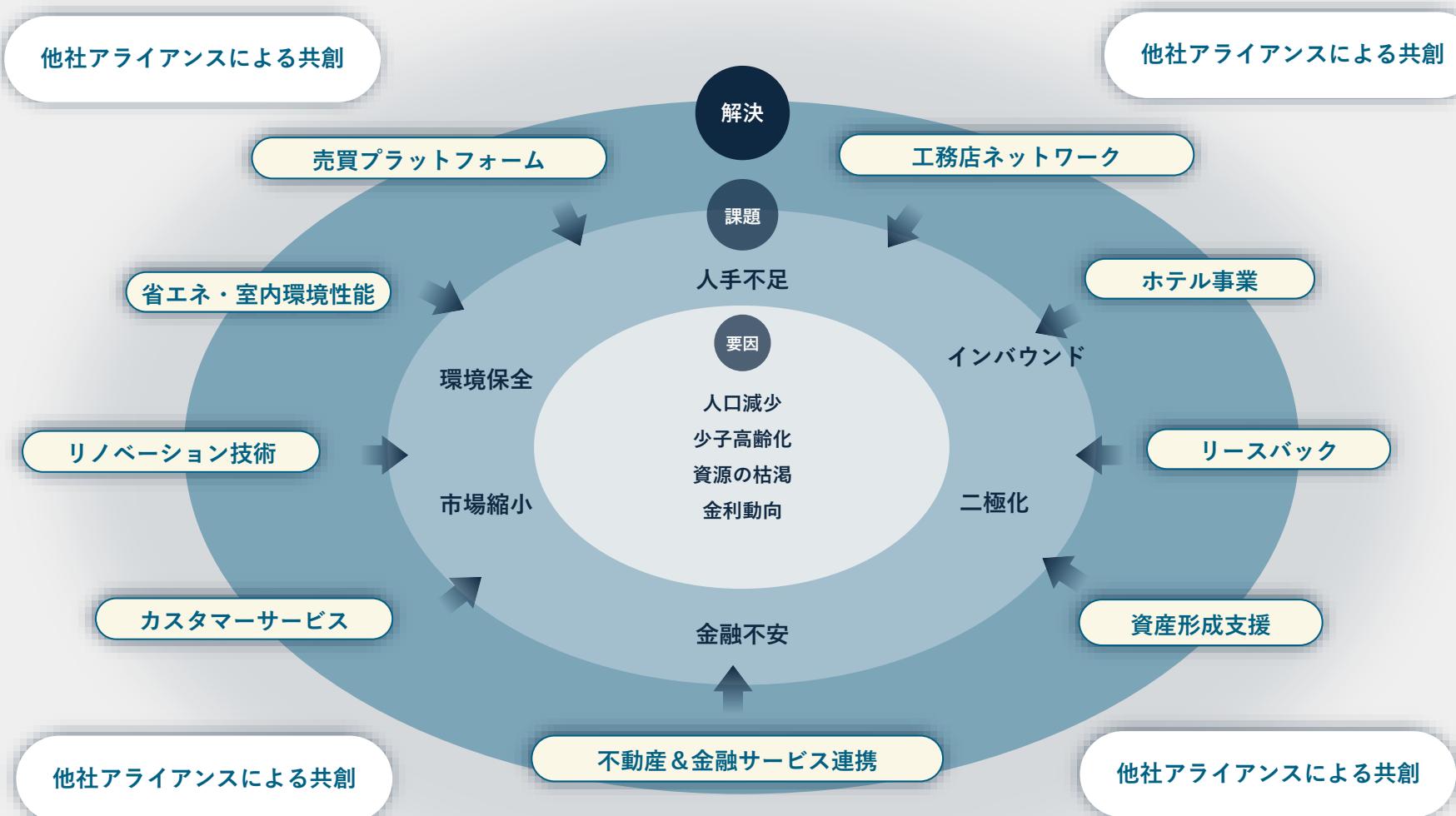
1株当たり配当金と配当性向



- 配当性向30%前後を目指しつつ、安定した配当を行う
- 機動的な自己株式の取得を行い、株主価値向上を目指す

当社グループが将来目指す『エコシステム』

※エコシステム：相互関係による価値共創の仕組み





IRに関するお問い合わせは、
経営企画部 阿部・江畠 までお願い致します。

E-Mail: ir@intellex.co.jp

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

当資料に記載された内容は、2026年1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。