

In+elleX

つぎの価値を測る。

2026年5月期 第3四半期 決算説明資料

2026年4月

証券コード：463A



株式会社インテリックスホールディングス

1. 2026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. 2026年5月期 業績予想

- 2-1 通期の業績予想
- 2-2 事業ポートフォリオの拡充を目指す
- 2-3 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（成約件数の実数）
- 3-2 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る
- 3-3 新築と中古のマンション価格ギャップが拡大
- 3-4 中古マンション市場の動向（在庫件数の実数）

4. リノベーション事業分野の取組

- 4-1 リノヴェックスマンションの取引状況
- 4-2 事業期間と粗利益率の相関性
- 4-3 リノベーション内装事業の状況
- 4-4 省エネリノベーションの新工法開発
- 4-5 不動産売買プラットフォームFLIEの概要

5. ソリューション事業分野の取組

- 5-1 ソリューション事業分野の取組
- 5-2 アセットシェアリング・シリーズの状況
- 5-3 再生住宅パートナーによる共同事業が急成長
- 5-4 ホテルはインバウンド需要もあり高稼働で推移
- 5-5 【循環型リノベーションモデルの実践】

6. Appendix 【参考資料】

- 6-1 セグメント別 売上高
- 6-2 セグメント別 売上総利益
- 6-3 四半期連結損益の概況
- 6-4 四半期セグメント別収益性の推移
- 6-5 物件販売の状況①
- 6-6 物件販売の状況②
- 6-7 物件仕入の状況①
- 6-8 物件仕入の状況②
- 6-9 当社販売実績と「R住宅」発行件数
- 6-10 サステナビリティ経営の推進①
- 6-11 サステナビリティ経営の推進②
- 6-12 企業価値向上のためのガバナンス& I R
- 6-13 株式の状況
- 6-14 会社概要①及び沿革
- 6-15 会社概要②

1. 2026年5月期 第3四半期 決算概要

1-1 連結業績の概況

※FY2026 2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

■ 販売価格の上昇により前年同期から売上高が大幅伸長、営業利益・経常利益も増加

(単位：百万円)

※増減は、前年同期との対比

	前3Q累	当3Q累	前年同期比	通期業績 予想進捗率
売上高	31,057	41,149	+32.5%	72.9%
リノベーション事業分野	22,727	29,423	+29.5%	
ソリューション事業分野	8,329	11,726	+40.8%	
売上総利益	5,892	6,816	+15.7%	79.6%
(利益率)	(19.0%)	(16.6%)		
リノベーション事業分野	3,024	4,095	+35.4%	
(利益率)	(13.3%)	(13.9%)		
ソリューション事業分野	2,867	2,721	△ 5.1%	
(利益率)	(34.4%)	(23.2%)		
営業利益	1,834	2,234	+21.8%	89.4%
経常利益	1,721	1,818	+5.7%	90.7%
四半期純利益	1,346	1,203	△ 10.6%	89.4%

- リノベーション事業分野の売上高は**29.5%増**
 - ・リノヴェックスマンションの販売価格の上昇(+28.8%)により増収

販売
件数

735件
前3Q比 +4件

平均
単価

3,685万円
前3Q比 +824万円

- ソリューション事業分野の売上高は**40.8%増**
 - ・一棟収益物件等の物件販売により増収
 - ・パートナー共同事業の規模が急拡大
 - ・ホテルの稼働率が**堅調に推移**

- リノヴェックスマンションの**単価・粗利率のアップ**により利益額が大幅増

- 前期の高収益率物件の利益反動減を、収益物件の売上増によりカバーし、前期水準に接近

- 販管費は、販売仲介手数料、人件費、本社賃料等の増加により**12.9%増**

- 支払利息等の営業外費用が**50.5%増**となったがこれを吸収し、経常利益は前年同期比**5.7%増**

- 前3Q計上の**特益**（移転補償金3億円）の反動減

1-2 連結貸借対照表の概況

※FY2026 2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

■ 積極的な物件仕入を行ったことにより、総資産は着実に拡大

(単位：百万円)

※増減は、前期末との対比

	2025年5月期		2026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	5,534	10.5%	4,511	7.3%	△ 1,023	△ 18.5%
販売用不動産	28,563	54.2%	36,358	59.2%	7,794	+27.3%
その他流動資産	1,482	2.8%	1,631	2.7%	149	+10.1%
流動資産	35,579	67.6%	42,500	69.2%	6,920	+19.5%
固定資産	17,083	32.4%	18,921	30.8%	1,838	+10.8%
【資産合計】	52,663	100.0%	61,422	100.0%	8,759	+16.6%
流動負債	20,069	38.1%	26,773	43.6%	6,704	+33.4%
固定負債	18,972	36.0%	20,134	32.8%	1,162	+6.1%
【負債合計】	39,041	74.1%	46,908	76.4%	7,866	+20.1%
【純資産合計】	13,621	25.9%	14,514	23.6%	892	+6.6%
【負債及び純資産合計】	52,663	100.0%	61,422	100.0%	8,759	+16.6%

■ 現金及び預金
45億円 (前期末比△10億円)

■ 販売用不動産の内訳
・通常物件は75億円増加した一方で、リースバック物件の流動化もあり賃貸物件数は減少

通常物件 250億円 (+75億円)
583件 (+43件)

賃貸物件 108億円 (+2億円)
174件 (△117件)

■ 長期保有収益物件
保有高：**160**億円、**304**件
(前期末比：+21億円、+57件)

■ 有利子負債残高
438億円 (前期末比：**+87**億円)

■ 自己資本比率
23.2% (前期末比：△2.2ポイント)

2. 2026年5月期 業績予想

2-1 通期の業績予想

※FY2024・FY2025はインテリックス（連結）、FY2026はインテリックスホールディングス（連結）の数値で比較

（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）				2026年5月期 3Q累計 （業績予想進捗率）	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前期比	前期差	金額	予想進捗率
売上高	42,702	100.0%	44,793	100.0%	56,415	100.0%	+25.9%	+11,621	41,149	72.9%
売上総利益	5,831	13.7%	7,971	17.8%	8,563	15.2%	+7.4%	+592	6,816	79.6%
営業利益	931	2.2%	2,386	5.3%	2,498	4.4%	+4.7%	+111	2,234	89.4%
経常利益	607	1.4%	2,166	4.8%	2,006	3.6%	△7.4%	△160	1,818	90.7%
当期純利益	414	1.0%	1,667	3.7%	1,346	2.4%	△19.3%	△321	1,203	89.4%

■ 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

通期予想	1,047件	前期比： △5件
3Q累	735件	進捗率： 70.2%

■ リノヴェックスマンション平均価格

通期予想	3,305万円	前期比： +365万円
3Q累	3,685万円	予想比： +380万円

- 売上高：過去最高の500億円超（前期比25.9%増）を計画
- 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（3億円）の剥落等により、当期純利益は19.3%減

2-2 事業ポートフォリオの拡充を目指す

- 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%

プラットフォーム事業

F L I E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%

パートナー共同事業

パートナー企業との不動産コラボビジネス

+31%

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%

ホテル事業

ホテルでのくつろぎの時間を提供

△3%

配当方針

【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

配当予想

- 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29.1%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 実績	23円 予想	46円	29.1%	157.95

※2026年5月期第2四半期末の配当につきましては、株式会社インテリックスの配当となります。

※2026年5月期期末の配当予想は、株式会社インテリックスホールディングスの予想となります。

※2026年5月期(予想)の1株当たり純利益は、2026年3月の増資後の株式数を加味して算定しています。

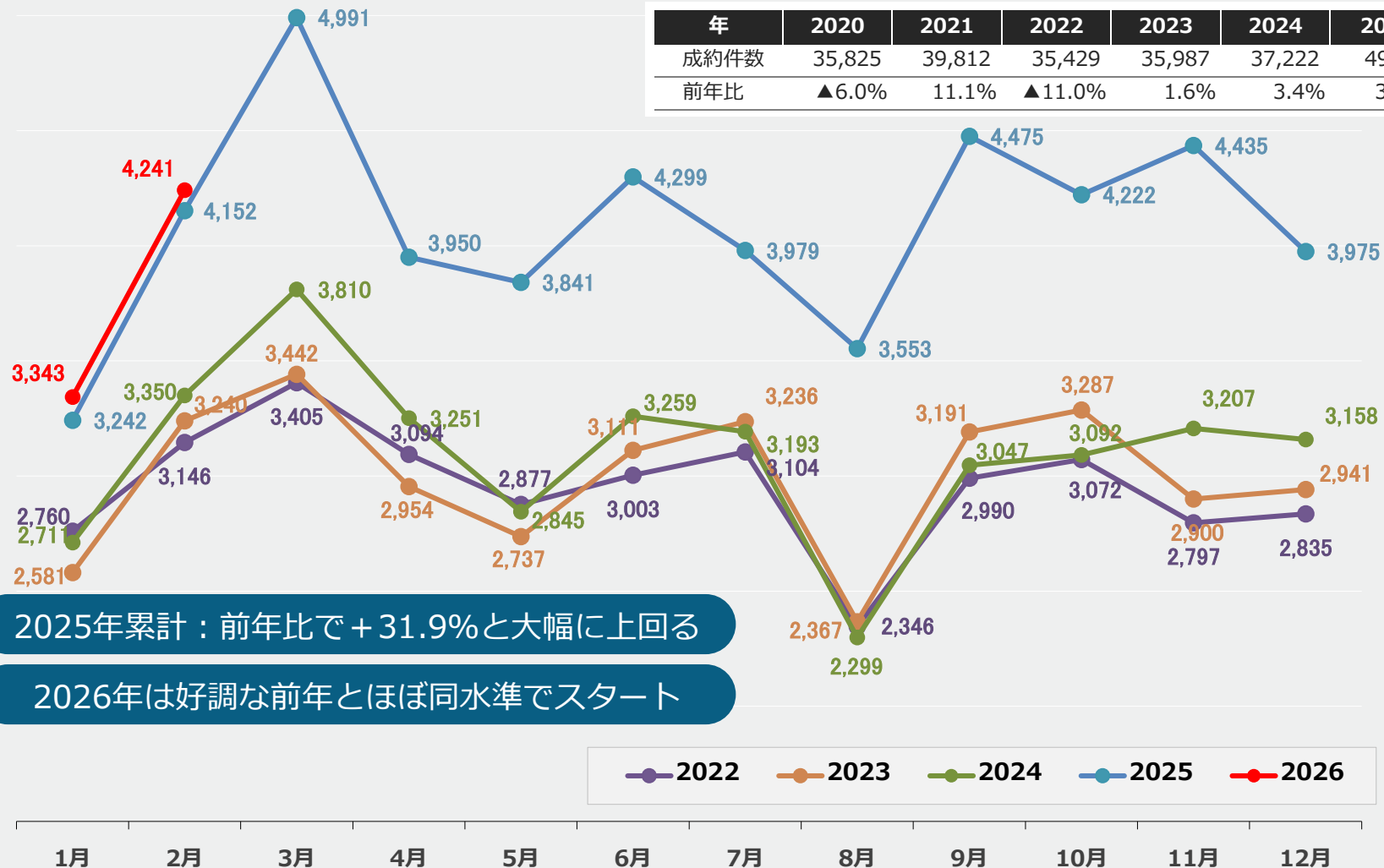
3. 中古マンション市場の動向

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 2020.1-2026.2)

(単位: 件)

年	2020	2021	2022	2023	2024	2025
成約件数	35,825	39,812	35,429	35,987	37,222	49,114
前年比	▲6.0%	11.1%	▲11.0%	1.6%	3.4%	31.9%



2025年累計：前年比で+31.9%と大幅に上回る

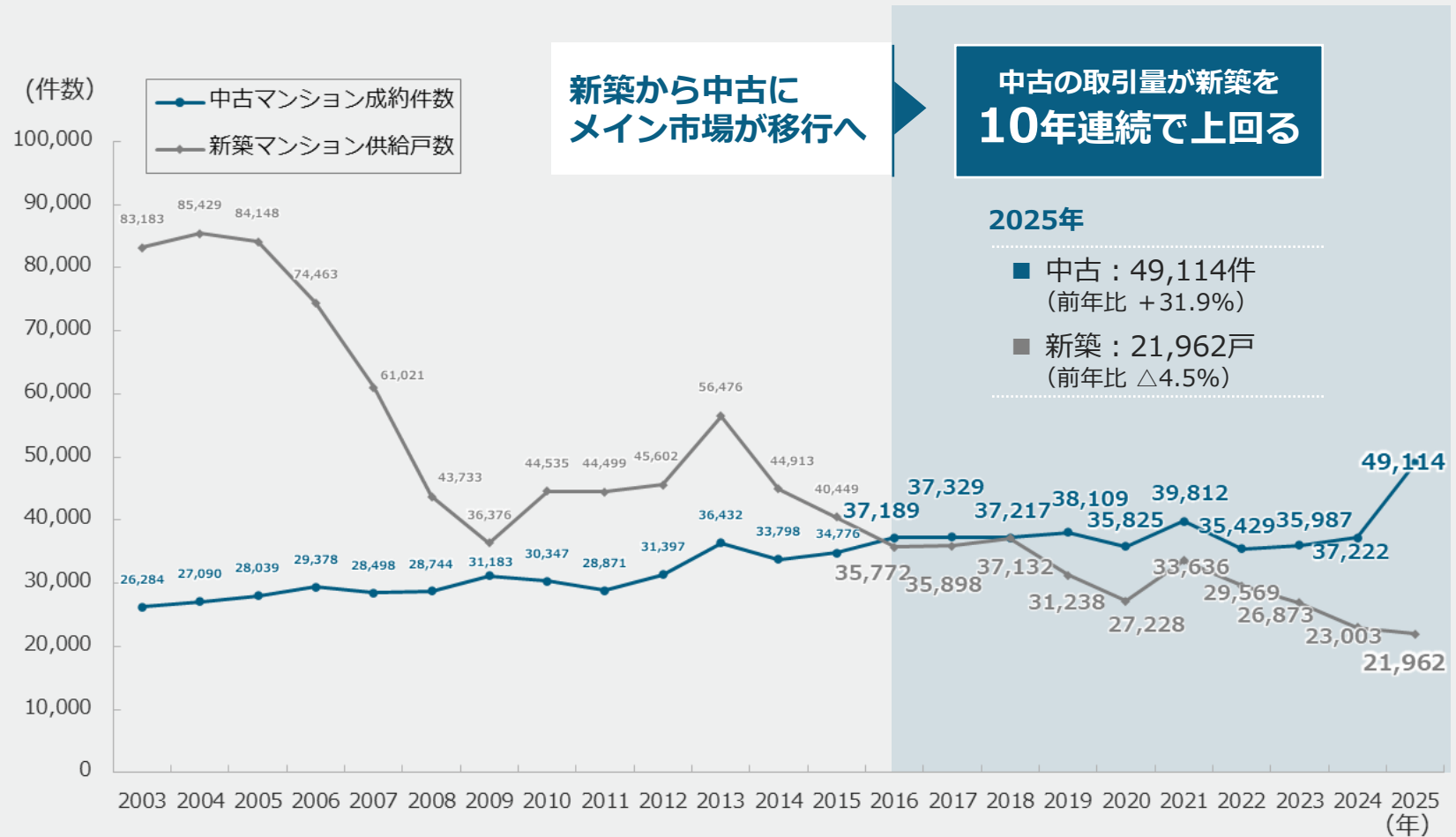
2026年は好調な前年とほぼ同水準でスタート

※ (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が新築市場を継続して上回る In+elleX

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

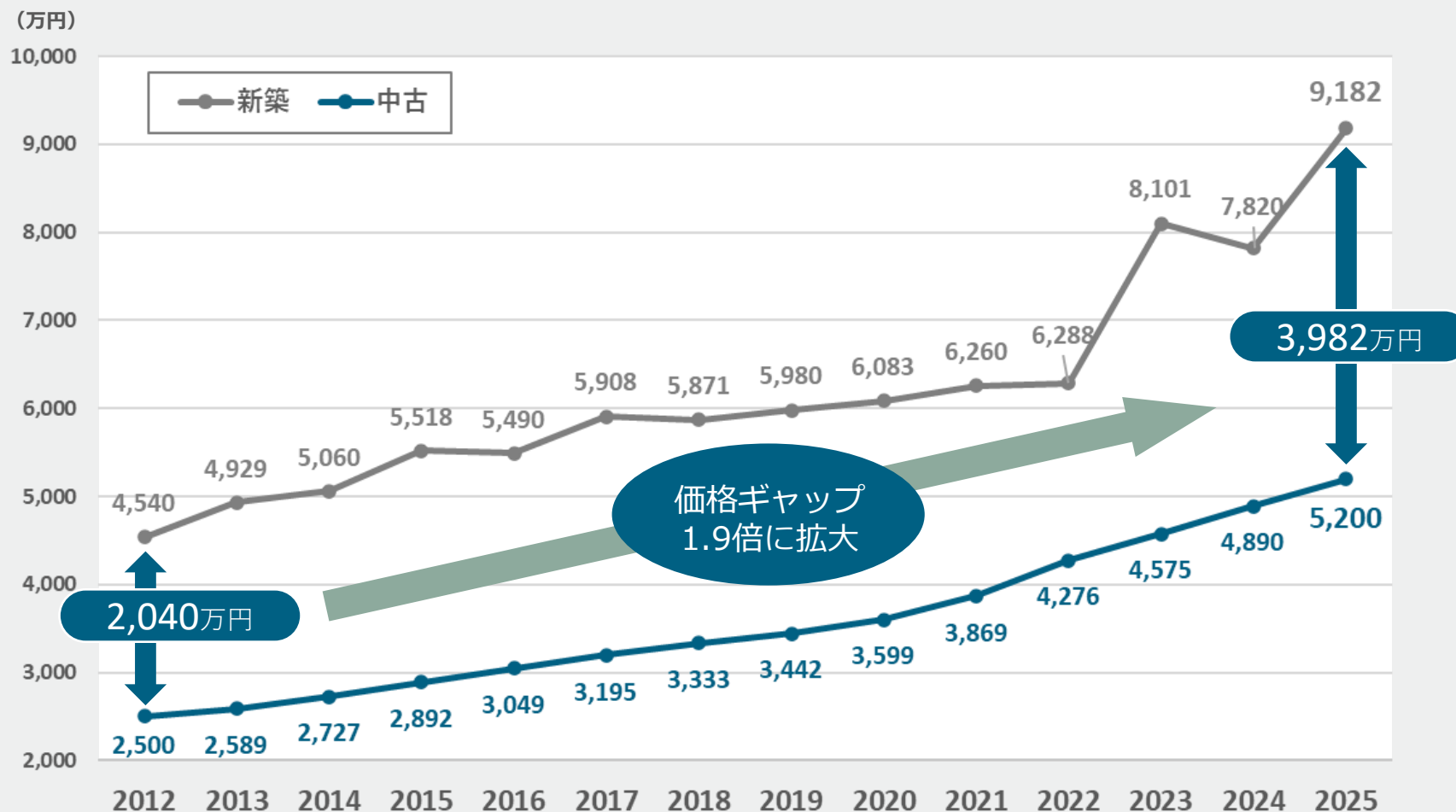


※ 新築マンション販売価格： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 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 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

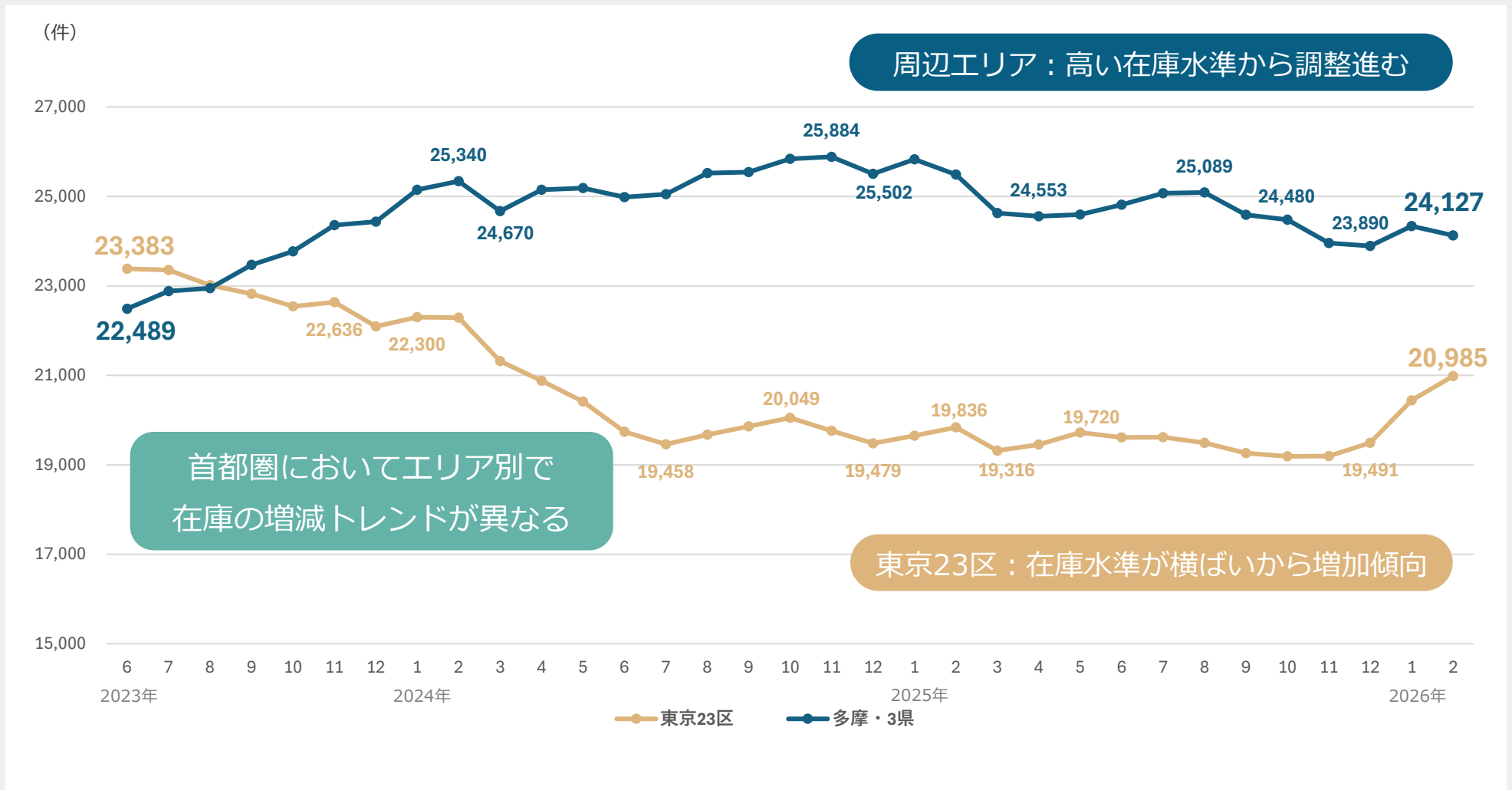


※ 新築マンション販売価格：(株)不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 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

3-4 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 (2023.6-2026.2)

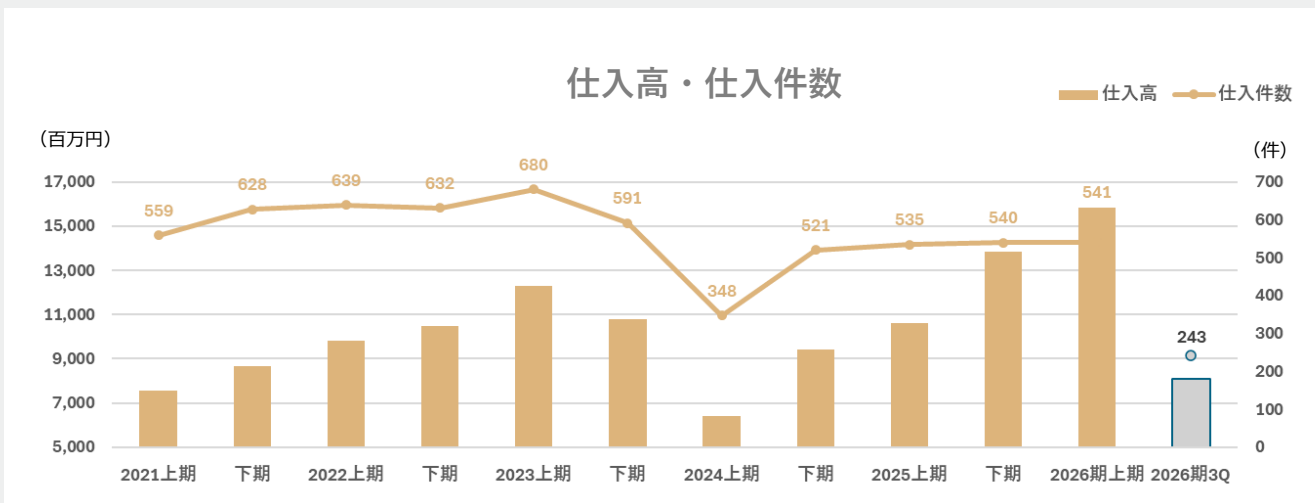


※ (公財) 東日本不動産流通機構 (東日本レインズ) のデータを基に当社が作成

4. リノベーション事業分野の取組

4-1 リノヴェックスマンションの取引状況

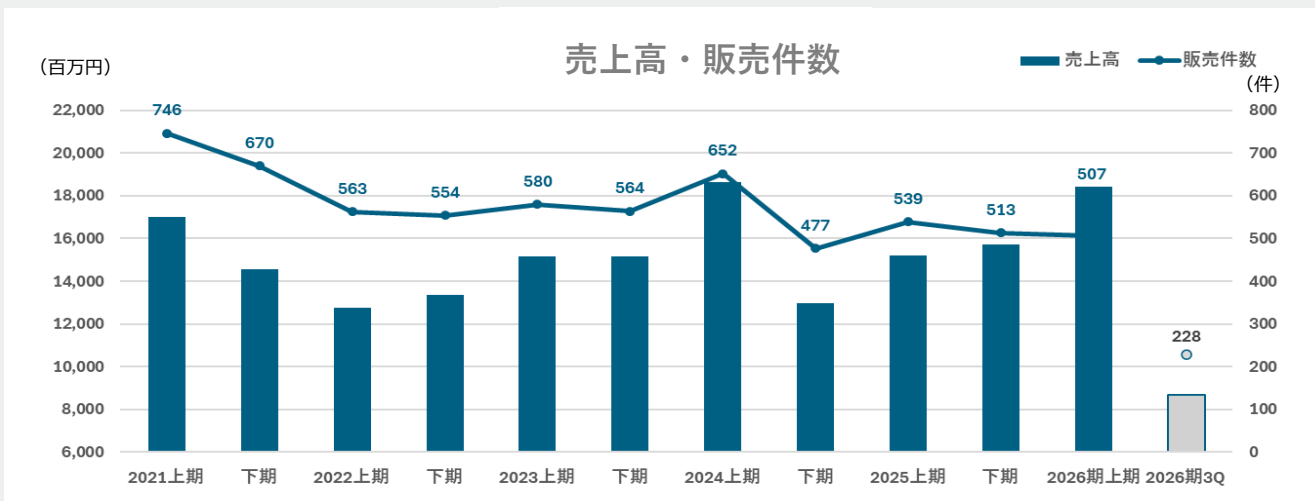
■ リノヴェックスマンションの仕入・販売推移



2026年5月期 3Q単実績

【仕入】
 仕入高 : 80億円 (前年同期比: +8億円)
 件数 : 243件 (同: △31件)
 平均単価 : 3,321万円 (同: +25.9%)

【販売】
 売上高 : 86億円 (同: +29億円)
 件数 : 228件 (同: +36件)
 平均単価 : 3,799万円 (同: +28.0%)



■ (株)インテリックス神戸みなと設立

インテリックス
高品質なリノヴェックスマンション

インテリックス神戸みなと
“共創”
パートナー × インテリックス

神戸みなと興産
物件情報・流通ネットワークカ

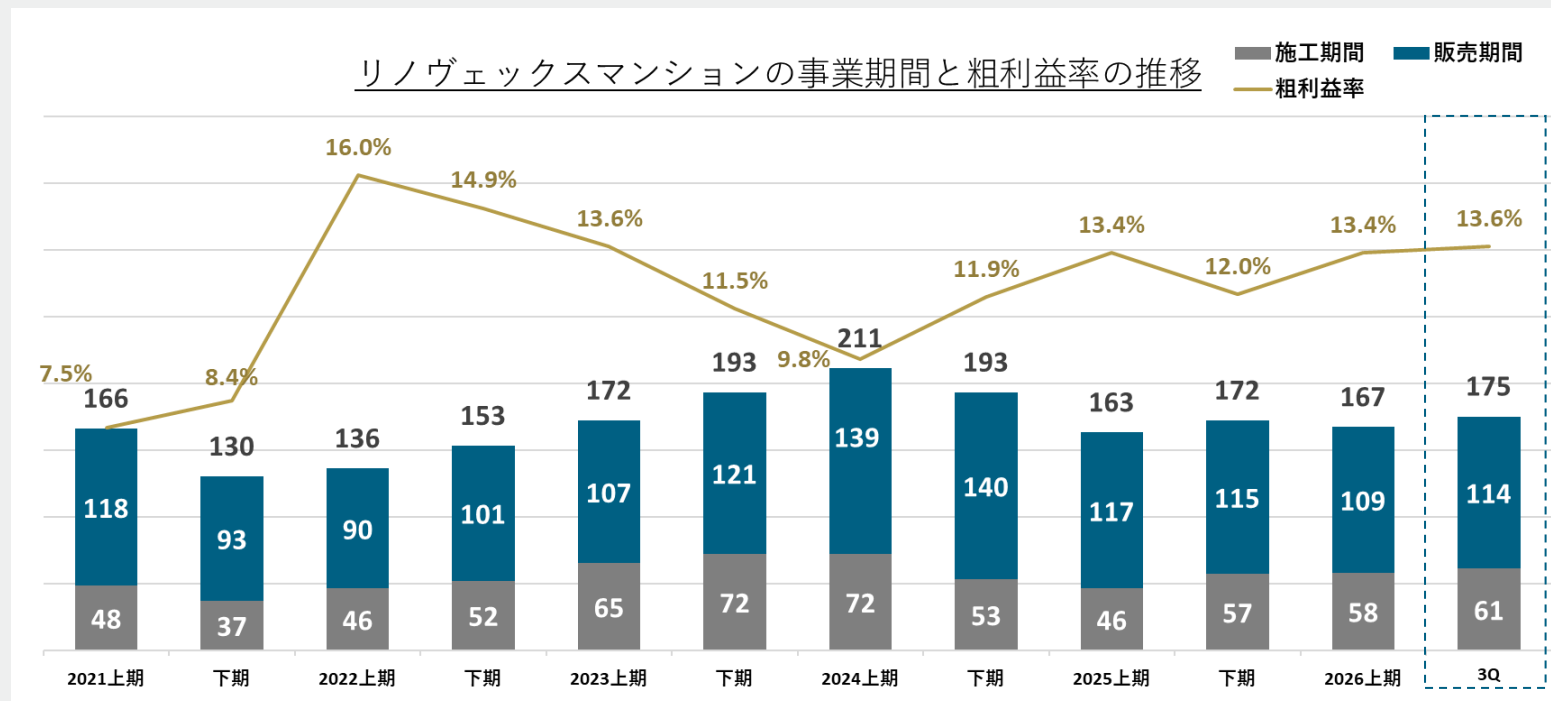
みなと銀行
マッチングサービス

● 神戸エリアの仕入拡充に向けて
神戸みなと興産(株)と合併で設立

4-2 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



【2025年5月期】

- 事業期間を大幅に短縮 ⇒ 施工期間を注視
- 粗利益率は12～13%の標準値で推移

【2026年5月期3Q】

- 事業期間：比較的安定した推移
- 粗利益率：13.6%と堅調

4-3 リノベーション内装事業の状況

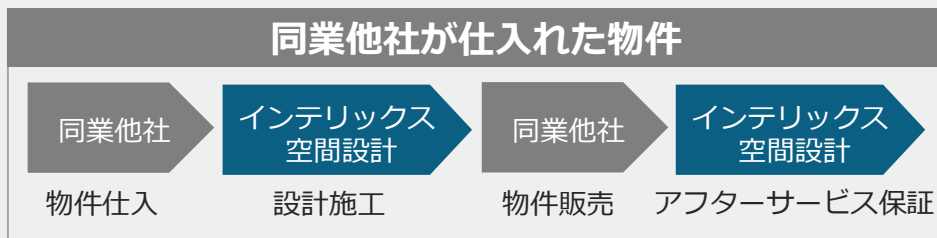
■ 蓄積した施工ノウハウを活かし、様々なリノベーション工事のニーズに対応

■ 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

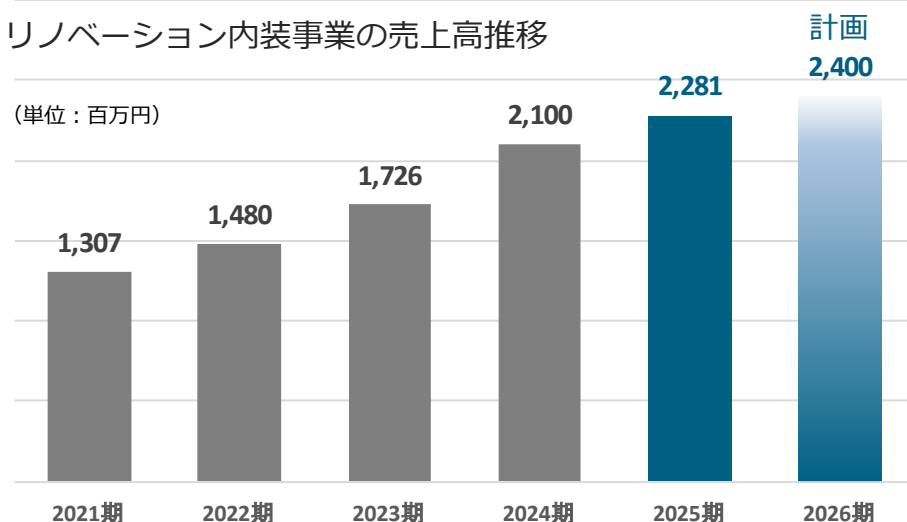
■ 個人向け工事請負

- 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



- 2026年5月期 通期計画：
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
- 2026年5月期 3Q累計実績：
売上高は**19.9億円**（前年同期比28.2%増）
通期計画に対し**83%**の進捗

4-4 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

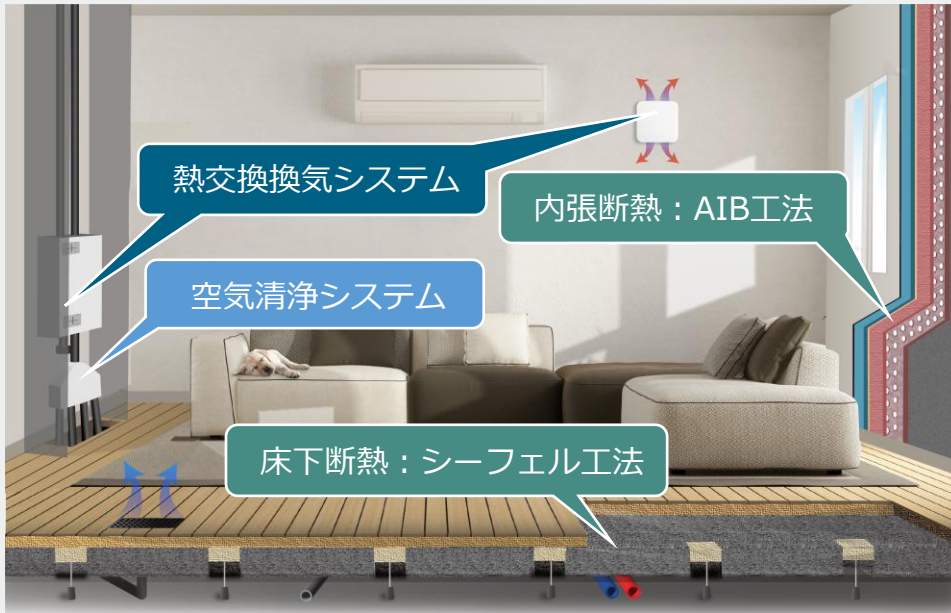
断熱性能



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。

4-5 不動産売買プラットフォーム FLIEの概要

■ 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！



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

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万全に

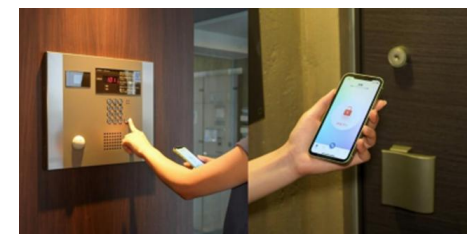


Smaview (スマビュー)



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



5. 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とのアライアンス

リースバック事業の実績

2025年7月:

- リースバック物件の流動化により収益計上
- オフバランス化による財務体質の改善
- 対象件数：136件 ■ 譲渡価格：18.25億円

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事業の実績

- アセットシェアリング札幌Ⅱ 完売 (2025年10月)
(募集総額：8.4億円)
- 当下期は、税制改正の動向を注視して、アセットシェアリング販売を見送る予定

5-2 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・シリーズの組成累計額は、102.4億円（2026.2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



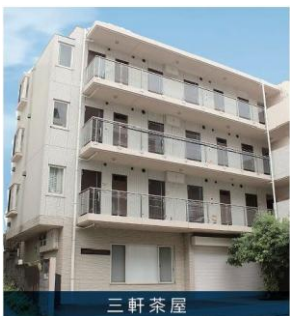
渋谷青山

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常盤線他「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 完売

5-3 再生住宅パートナーによる共同事業が急成長

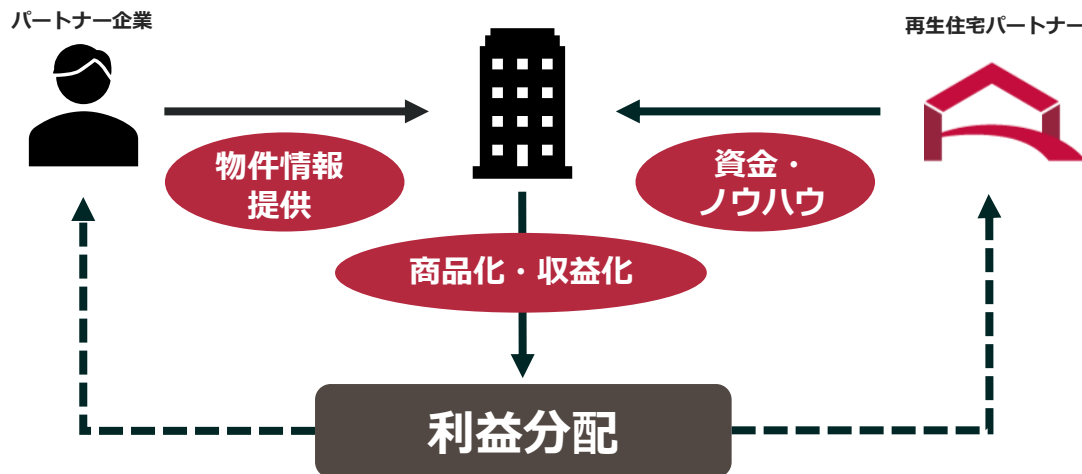
■ パートナー企業との連携による共同事業により「利益の最大化」を実現

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

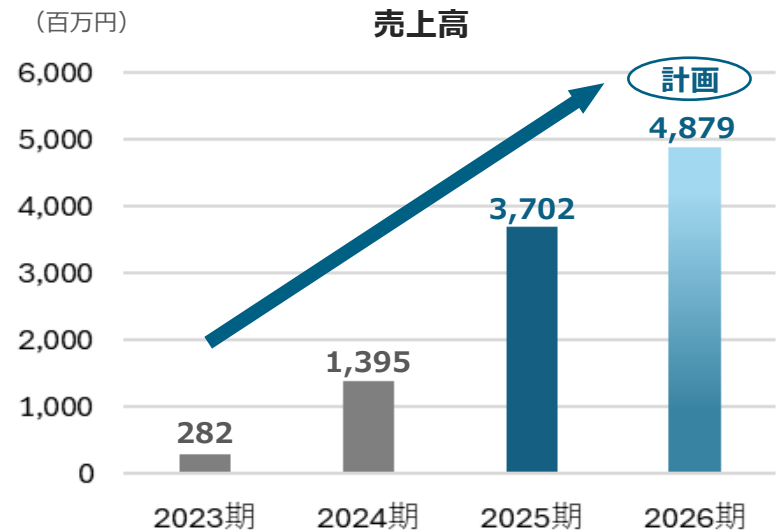
- 良い物件情報があるのに資金不足で買取できない
- 金融機関から自己資金を求められる
- 起業したてで融資がつかない

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

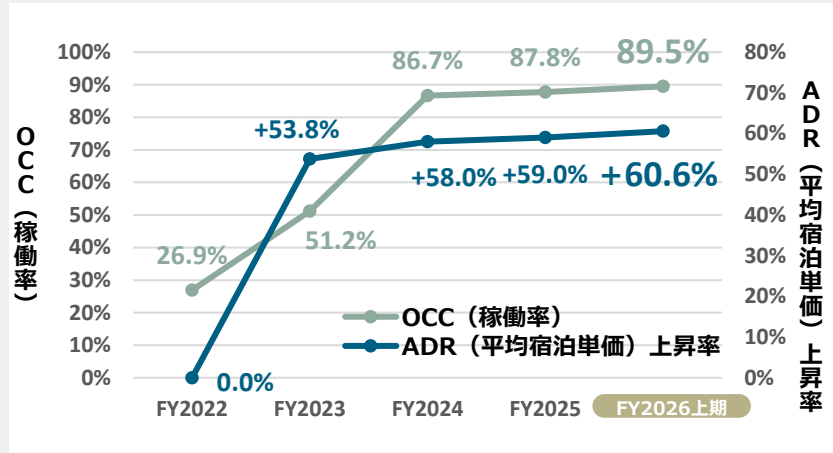


- 2026年5月期 通期計画：
売上高 **48.7億円**（前期比31%増）を見込む
- 2026年5月期3Q累計 売上高実績：**38.6億円**
⇒通期計画に対し**79.2%**の進捗

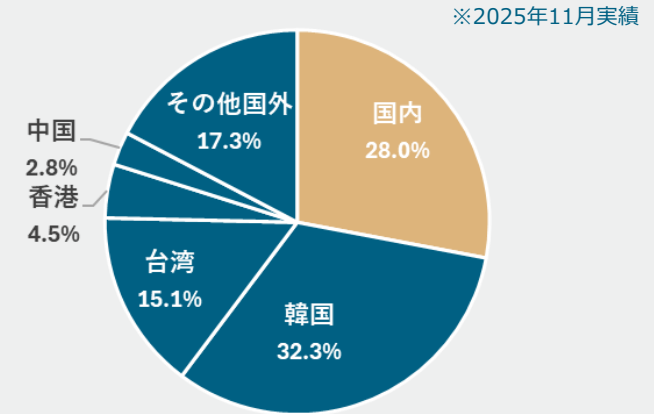
5-4 ホテルはインバウンド需要もあり高稼働で推移

■ 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

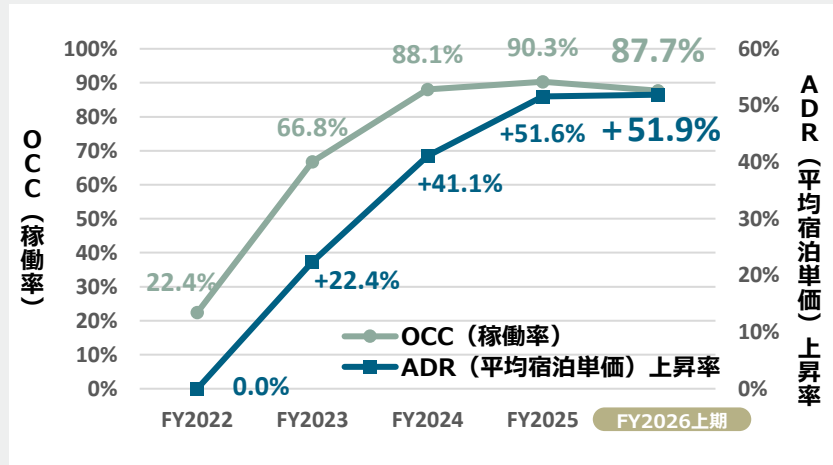


※ADR上昇率は、FY2022との比較

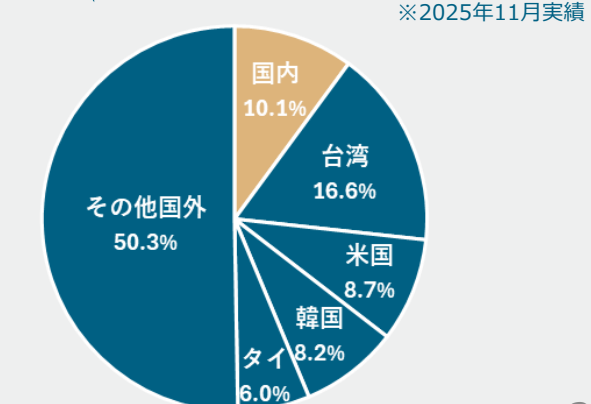


国外からの宿泊者が約7~9割

■ LANDABOUT東京



※ADR上昇率は、FY2022との比較



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
パートナーとの共創で、
新たな価値をつくります
これが **X**

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 **-**

VISION
すべての人に
リノベーションで
豊かな生活を

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 **+**

6. Appendix 【参考資料】

※2025年5月期 3Q及び、2026年5月期 3Qの数値は、それぞれの3Q累計実績を記載しております。

6-1 セグメント別 売上高

※FY2026 2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

（単位：百万円）

セグメント	区 分	2025年5月期 3Q		2026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	20,936	67.4%	27,159	66.0%	6,223	+29.7%
	賃貸収入	89	0.3%	112	0.3%	23	+25.9%
	その他収入	1,701	5.5%	2,150	5.2%	448	+26.3%
	小 計	22,727	73.2%	29,423	71.5%	6,695	+29.5%
ソリューション 事業分野	物件販売	6,568	21.2%	9,790	23.8%	3,221	+49.0%
	賃貸収入	719	2.3%	786	1.9%	66	+9.3%
	その他収入	1,041	3.4%	1,149	2.8%	108	+10.4%
	小 計	8,329	26.8%	11,726	28.5%	3,397	+40.8%
合 計	物件販売	27,505	88.6%	36,950	89.8%	9,445	+34.3%
	賃貸収入	809	2.6%	898	2.2%	89	+11.1%
	その他収入	2,742	8.8%	3,299	8.0%	556	+20.3%
	合 計	31,057	100.0%	41,149	100.0%	10,092	+32.5%

■ 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

■ 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
- ・パートナー共同事業
- ・ホテル事業

6-2 セグメント別 売上総利益

※FY2026 2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

（単位：百万円）

セグメント	区 分	2025年5月期 3Q		2026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	2,727	13.0%	3,663	13.5%	936	+34.3%
	賃貸収入	63	70.9%	70	62.8%	7	+11.5%
	その他収入	233	13.7%	360	16.8%	127	+54.4%
	小 計	3,024	13.3%	4,095	13.9%	1,070	+35.4%
ソリューション 事業分野	物件販売	2,032	30.9%	1,762	18.0%	△ 269	△ 13.3%
	賃貸収入	381	53.1%	435	55.4%	53	+14.1%
	その他収入	453	43.6%	522	45.5%	69	+15.3%
	小 計	2,867	34.4%	2,721	23.2%	△ 146	△ 5.1%
合 計	物件販売	4,760	17.3%	5,426	14.7%	666	+14.0%
	賃貸収入	445	55.1%	506	56.4%	61	+13.7%
	その他収入	687	25.1%	883	26.8%	196	+28.6%
	合 計	5,892	19.0%	6,816	16.6%	924	+15.7%

■ 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

■ 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
- ・パートナー共同事業
- ・ホテル事業

6-3 四半期連結損益の概況

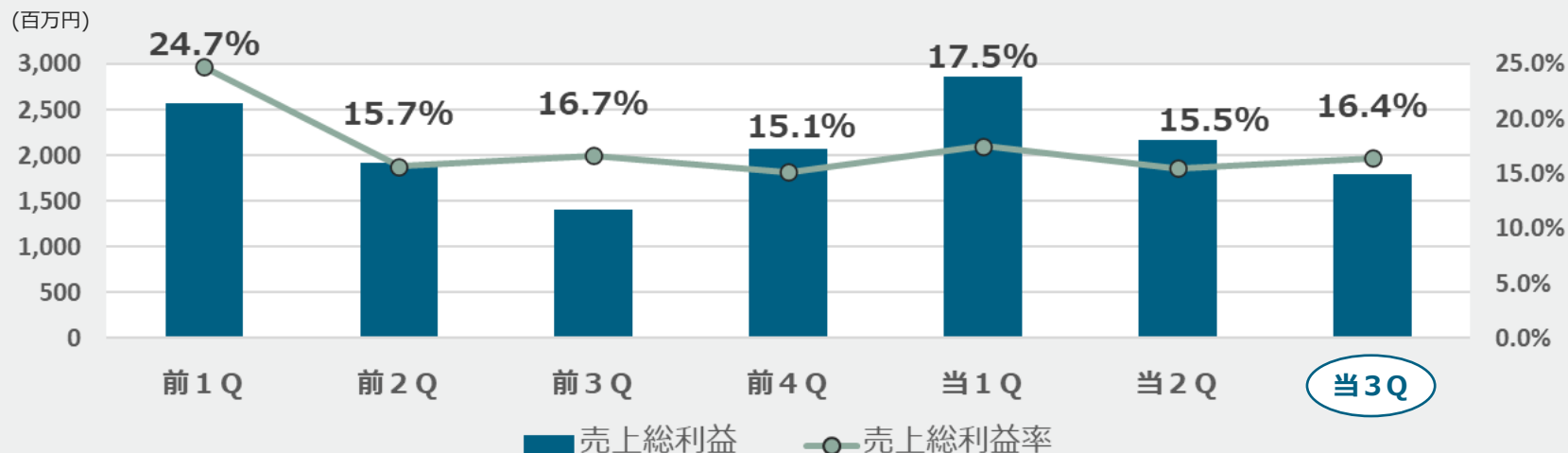
※FY2026 2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

■ 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	10,416	100.0%	12,218	100.0%	8,422	100.0%	13,736	100.0%	16,340	100.0%	13,937	100.0%	10,871	100.0%
売上総利益	2,574	24.7%	1,914	15.7%	1,403	16.7%	2,078	15.1%	2,866	17.5%	2,163	15.5%	1,787	16.4%
営業利益	1,282	12.3%	454	3.7%	98	1.2%	551	4.0%	1,249	7.6%	576	4.1%	408	3.8%
経常利益	1,174	11.3%	392	3.2%	153	1.8%	445	3.2%	1,038	6.4%	492	3.5%	287	2.6%
四半期純利益	810	7.8%	251	2.1%	284	3.4%	321	2.3%	743	4.5%	316	2.3%	141	1.3%

■ 売上総利益と売上総利益率の推移



6-4 四半期セグメント別収益性の推移

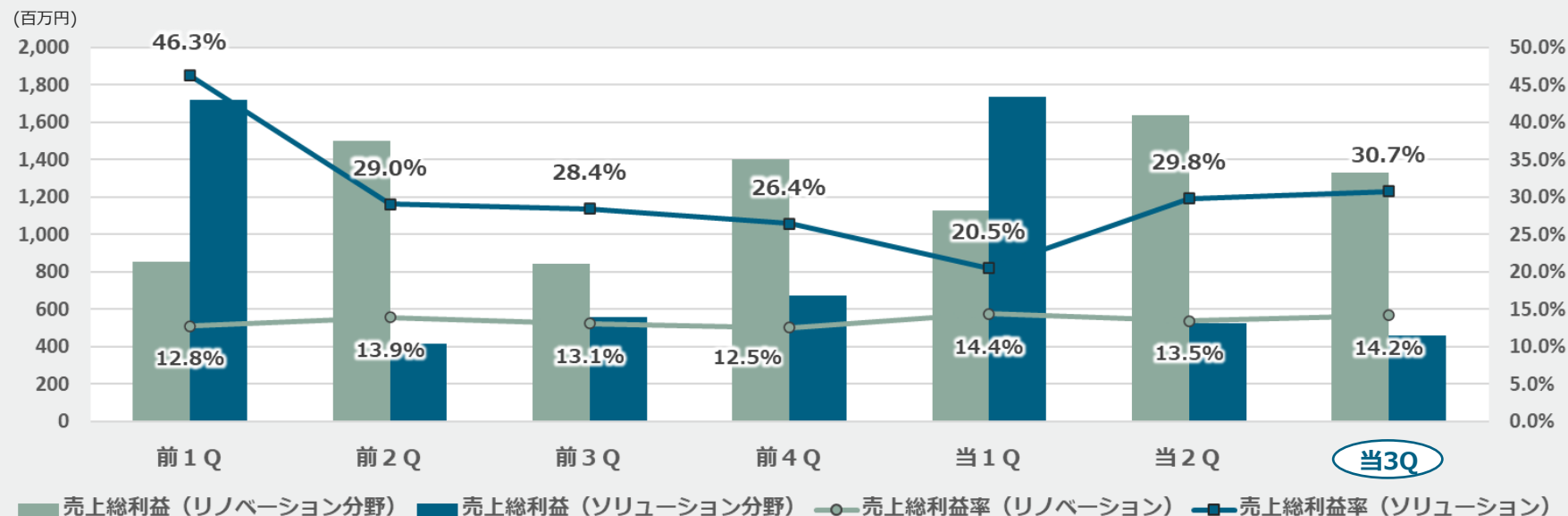
※FY2026 2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

■ 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	6,696		10,781		6,453		11,184		7,867		12,176		9,378	
ソリューション分野	3,719		1,436		1,968		2,552		8,472		1,761		1,492	
売上高計	10,416		12,218		8,422		13,736		16,340		13,937		10,871	
リノベーション分野	854	12.8%	1,498	13.9%	843	13.1%	1,403	12.5%	1,129	14.4%	1,638	13.5%	1,328	14.2%
ソリューション分野	1,720	46.3%	416	29.0%	559	28.4%	674	26.4%	1,737	20.5%	525	29.8%	459	30.7%
売上総利益計	2,574	24.7%	1,914	15.7%	1,403	16.7%	2,078	15.1%	2,866	17.5%	2,163	15.5%	1,787	16.4%

■ セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移



6-5 物件販売の状況①

■ 物件販売の概要

物件種別	2025年5月期 3Q	2026年5月期 3Q	前年同期比
リノヴェックスマンション	731	735	+0.5%
その他不動産	65	208	+220.0%
合計 (件)	796	943	+18.5%

※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

	2025年5月期 3Q	2026年5月期 3Q	前年同期比
販売物件 平均築年数 (年)	34.9	34.3	△ 0.6
販売物件 平均面積 (㎡)	65.8	67.7	+1.9
平均販売価格 (千円)	28,616	36,858	+8,242

6-6 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	2025年5月期 3Q			2026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	164	22.4%	43百万円	177	+7.9%	24.1%	62百万円
東京都下	22	3.0%	33百万円	31	+40.9%	4.2%	41百万円
神奈川県	94	12.9%	28百万円	92	△ 2.1%	12.5%	34百万円
埼玉県	13	1.8%	30百万円	11	△ 15.4%	1.5%	24百万円
千葉県	21	2.9%	30百万円	15	△ 28.6%	2.0%	27百万円
首都圏合計	314	43.0%	36百万円	326	+3.8%	44.4%	49百万円
札幌エリア	105	14.4%	19百万円	95	△ 9.5%	12.9%	22百万円
仙台エリア	72	9.8%	21百万円	68	△ 5.6%	9.3%	24百万円
名古屋エリア	37	5.1%	18百万円	48	+29.7%	6.5%	24百万円
大阪エリア	105	14.4%	27百万円	95	△ 9.5%	12.9%	31百万円
広島エリア	20	2.7%	24百万円	12	△ 40.0%	1.6%	20百万円
福岡エリア	78	10.7%	22百万円	91	+16.7%	12.4%	28百万円
地方店 合計	417	57.0%	22百万円	409	△ 1.9%	55.6%	26百万円
合 計	731	100.0%	28百万円	735	+0.5%	100.0%	36百万円

6-7 物件仕入の状況①

■ 物件仕入の概要

物件種別	2025年5月期 3Q		2026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	809	178億円	783	△ 3.2%	238億円	+33.6%
その他不動産	66	78億円	72	+9.1%	96億円	+23.9%
合計	875	256億円	855	△ 2.3%	335億円	+30.7%

- リノヴェックスマンションの仕入件数は前年同期に比べ若干減少したものの、仕入金額は同33.6%増と大幅増 ⇒ 物件の仕入平均単価が同38.1%増
- 積極的な仕入、首都圏をはじめとする中古マンション価格上昇により仕入総額は前年同期比30.7%増

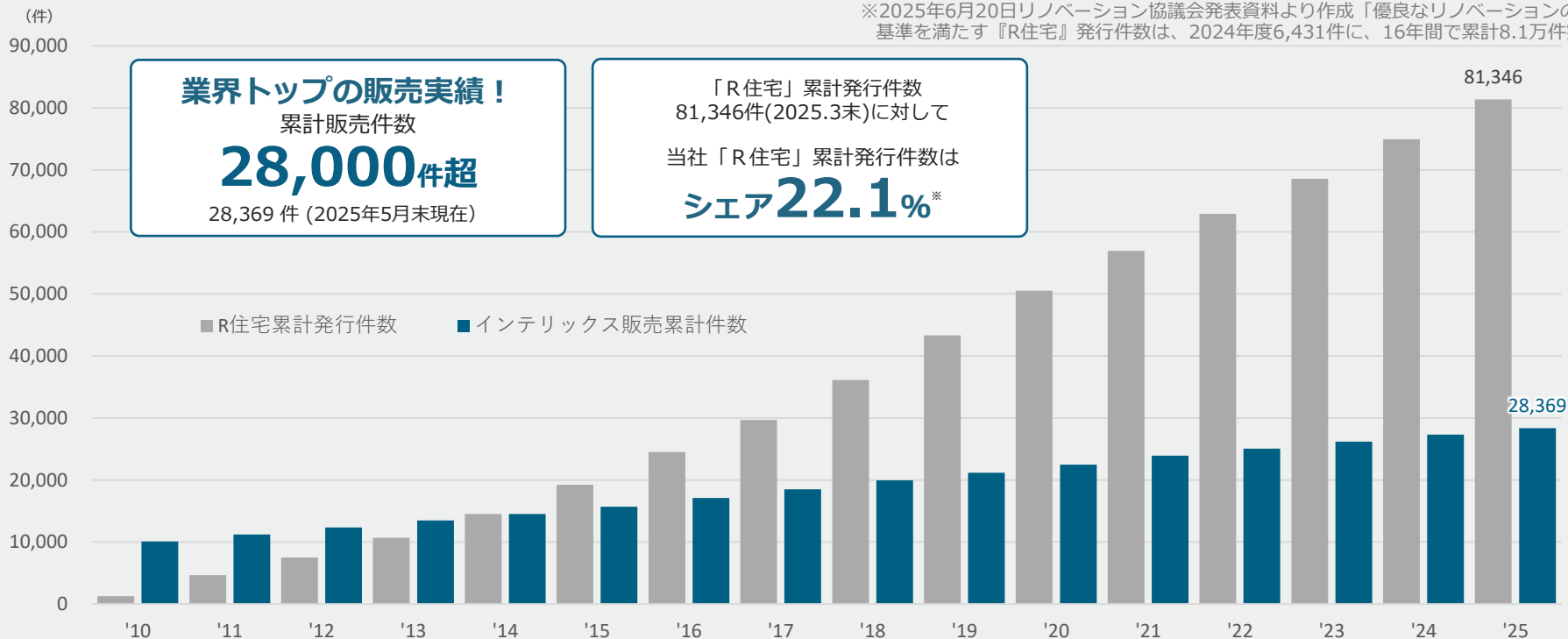
6-8 物件仕入の状況②

■ 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	2025年5月期 3Q			2026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	203	25.1%	38百万円	213	+4.9%	27.2%	56百万円
東京都下	33	4.1%	26百万円	32	△ 3.0%	4.1%	32百万円
神奈川県	99	12.2%	19百万円	78	△ 21.2%	10.0%	29百万円
埼玉県	15	1.9%	18百万円	14	△ 6.7%	1.8%	21百万円
千葉県	17	2.1%	24百万円	13	△ 23.5%	1.7%	19百万円
首都圏合計	367	45.4%	31百万円	350	△ 4.6%	44.7%	45百万円
札幌エリア	102	12.6%	9百万円	109	+6.9%	13.9%	12百万円
仙台エリア	61	7.5%	14百万円	72	+18.0%	9.2%	14百万円
名古屋エリア	53	6.6%	11百万円	49	△ 7.5%	6.3%	20百万円
大阪エリア	117	14.5%	19百万円	96	△ 17.9%	12.3%	26百万円
広島エリア	14	1.7%	13百万円	15	+7.1%	1.9%	12百万円
福岡エリア	95	11.7%	14百万円	92	△ 3.2%	11.7%	19百万円
地方店 合計	442	54.6%	14百万円	433	△ 2.0%	55.3%	18百万円
合 計	809	100.0%	22百万円	783	△ 3.2%	100.0%	30百万円

■ 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

※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」



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

「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%*

■ 「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

■ 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

- TCFD開示&CDP回答を実施 ※CDP：カーボン・ディスクロージャー・プロジェクトの略
 - ◎有価証券報告書TCFD： Scope1、Scope2に加え、Scope3のCO2排出量をグループ全事業で算定
 - ◎CDP：2023年・2024年 2年連続で【B-】スコア獲得 ⇒ **2025年初の【B】スコア獲得**

■ 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

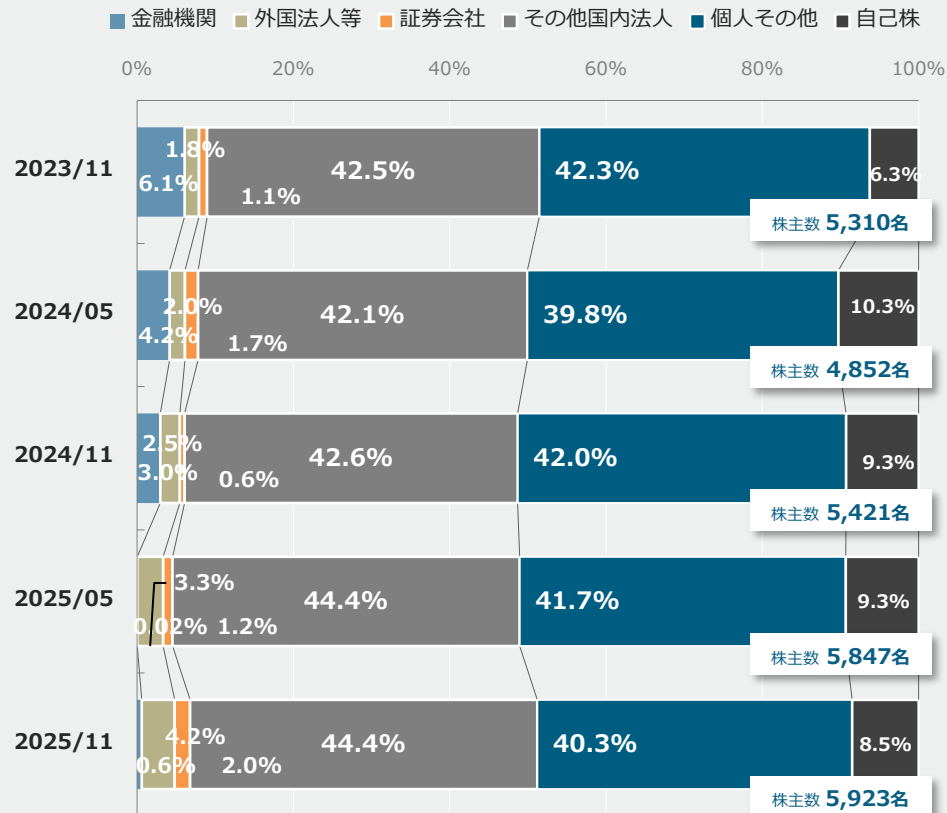
- 経営と執行の分離による機動的な経営とガバナンス強化を図るため、2025年12月に持株会社インテリックスホールディングスを設立、東証スタンダードへ上場
- サステナビリティ委員会において課題毎にチームを編成し対応

■ 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

■ 株主構成（所有株数別）の推移



- 機関投資家が増加：+1.5ポイント (3.3%⇒4.8%)
- 個人投資家が減少：▲1.4ポイント (41.7%⇒40.3%)
- 自己株式：758,609株 (▲76,000株) ※前回との差異

■ 大株主の状況

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	46.49
2 インテリックス従業員持株会	195,400	2.39
3 楽天証券株式会社	123,500	1.51
4 鈴木 智博	102,000	1.25
5 北沢産業株式会社	71,400	0.87
6 北川 順子	68,800	0.84
7 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140040	68,300	0.84
8 内藤 征吾	67,600	0.83
9 宇藤 秀樹	63,100	0.77
10 日本証券金融株式会社	56,900	0.70

※ 議決権比率は、自己株式758,609株を控除し算出

- 株主数：5,923名 (2025.5末比：+76名)
- 発行済株式数：8,932,100株
- ※ 2026年3月の増資を加味すると10,182,100株

6-14 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ホールディングス
■ 設立	2025年（令和7年）12月1日
■ 代表者	代表取締役社長 俊成 誠司
■ 資本金	1,046,125,000円（2026年3月末現在）
■ 発行済株式数	1,018万2,100株（2026年3月末現在）
■ 上場市場	東京証券取引所スタンダード市場 [証券コード：463A]
■ 決算日	5月31日
■ 従業員数	連結299名（2026年2月末現在）
■ グループ会社	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FLIE 株式会社リコシス 株式会社TEI Japan 株式会社再生住宅パートナー 株式会社インテリックス神戸みなと

年月	インテリックスグループ沿革
1995年 7月	東京都世田谷区内装工事を目的として資本金1,000万円で、株式会社ブレスタージュを設立
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（現・連結子会社）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
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]
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（現・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） （現・連結子会社）を設立
2019年 11月	株式会社FLIE（現・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） （現・連結子会社）を設立
2022年 2月	株式会社リコシス（現・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 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
2025年 10月	株式会社インテリックス神戸みなと（現・連結子会社）を設立
2025年 12月	株式会社インテリックスホールディングス設立 東京証券取引所スタンダード市場に上場（証券コード：463A）

グループ会社

■ 株式会社インテリックス

- ・ 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 (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

■ 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-7) 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-7) 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

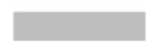
- ・ 事業内容 建築物の温熱環境や燃費に関するコンサルティング事業
- ・ 許認可 [一級建築士事務所登録] 東京都知事許可 第65665号

■ 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

■ 株式会社インテリックス神戸みなと

- ・ 事業内容 不動産売買、不動産賃貸業、不動産仲介業
不動産コンサルティング、不動産に係る業務
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許] 兵庫県知事 (1) 第12721号



中期経営計画

《 Renovation Forward 31 》

2031年5月期に向けて

ホールディングスの方向性

- | ホールディングス化について
- | ホールディングスの考え方
- | 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

目標と注力テーマ

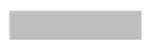
- | 外部環境について
- | 中期経営計画目標とロードマップ
- | 中期経営計画における注力テーマ
 - | 注力テーマ①ヒト
 - | 注力テーマ②テクノロジー
 - | 注力テーマ③ファイナンス
- | 全国保証株式会社との資本業務提携契約の締結
- | 積極的な資本業務提携（出資）

事業戦略と財務戦略

- | セグメント別計画
- | 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）
- | リノベーション事業分野（リノベーション内装事業）
- | リノベーション事業分野（プラットフォーム事業）
- | ソリューション事業分野
- | 経営基盤の強化（人的資本経営の推進）
- | 持続的な成長に向けて
- | 財務戦略
- | 当社グループが将来目指す『エコシステム』

《 Renovation Forward 31 》

ホールディングスの方向性

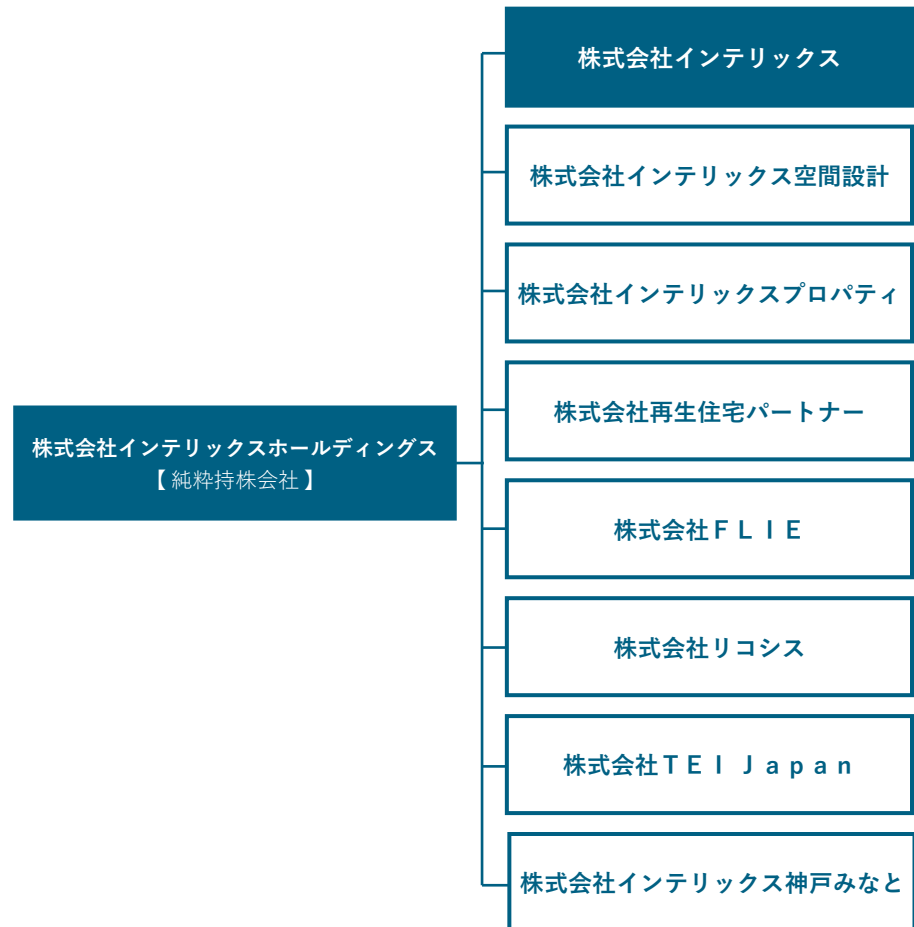


ホールディングス化の狙い

- **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



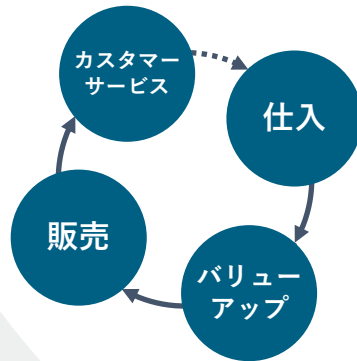
【三位一体】経営の実践

- 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



イノベーション

ITテクノロジー

プラットフォームを目指す

省エネ・室内環境技術

新たな施工技術開発

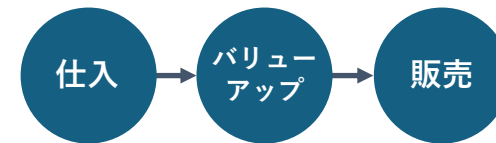
金融サービス

不動産金融モデルの創出

FLOW BUSINESS

フロー

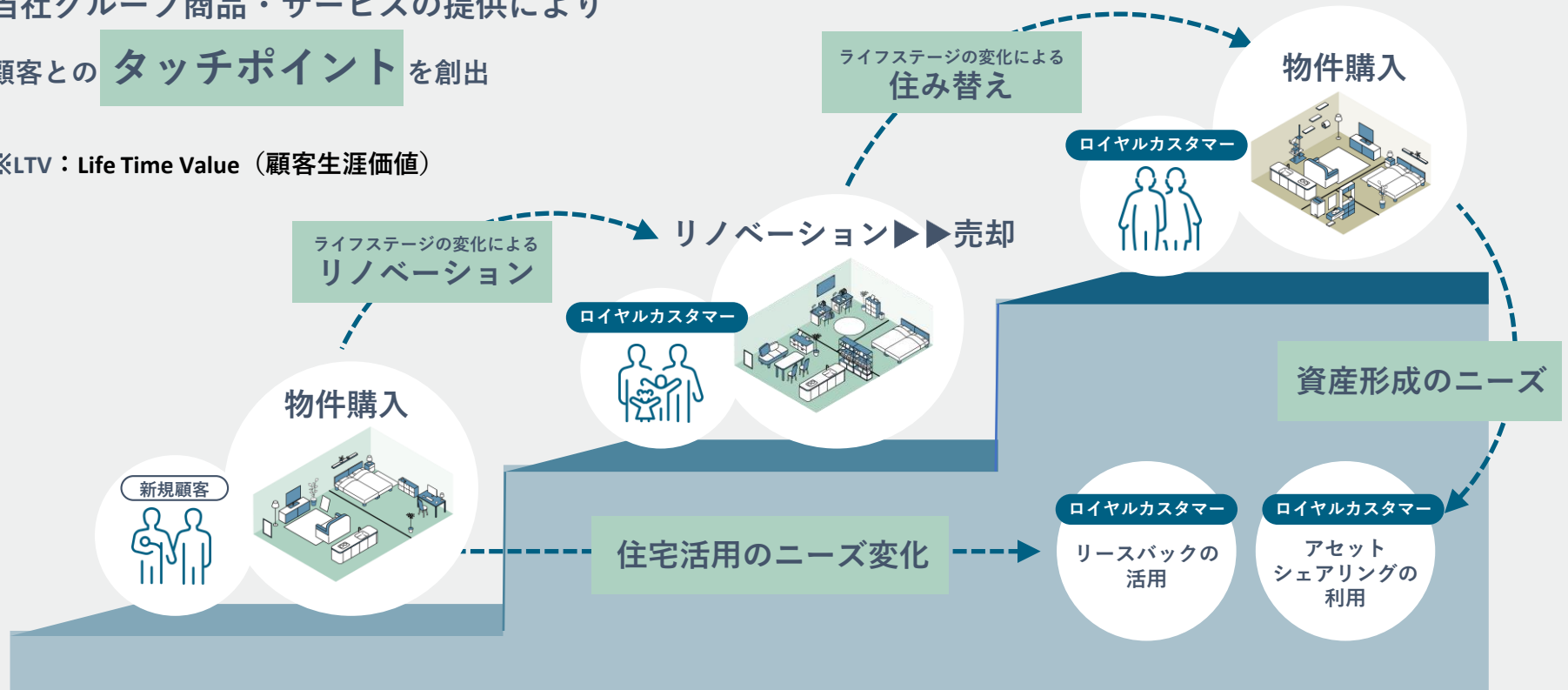
資産価値の向上による収益の追求



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）





《 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

中期経営計画目標とロードマップ

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

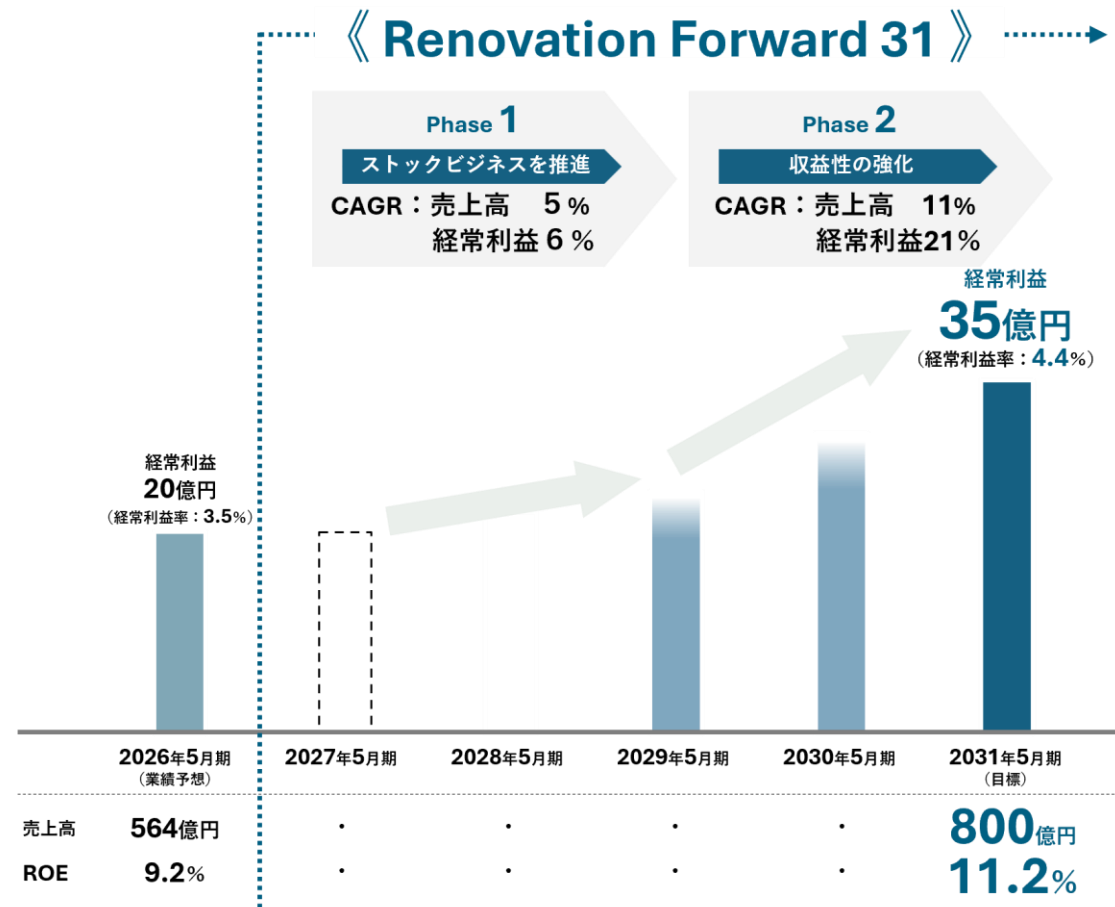
2026年5月期（計画）比：**+75%**

■ ROE

11.2%

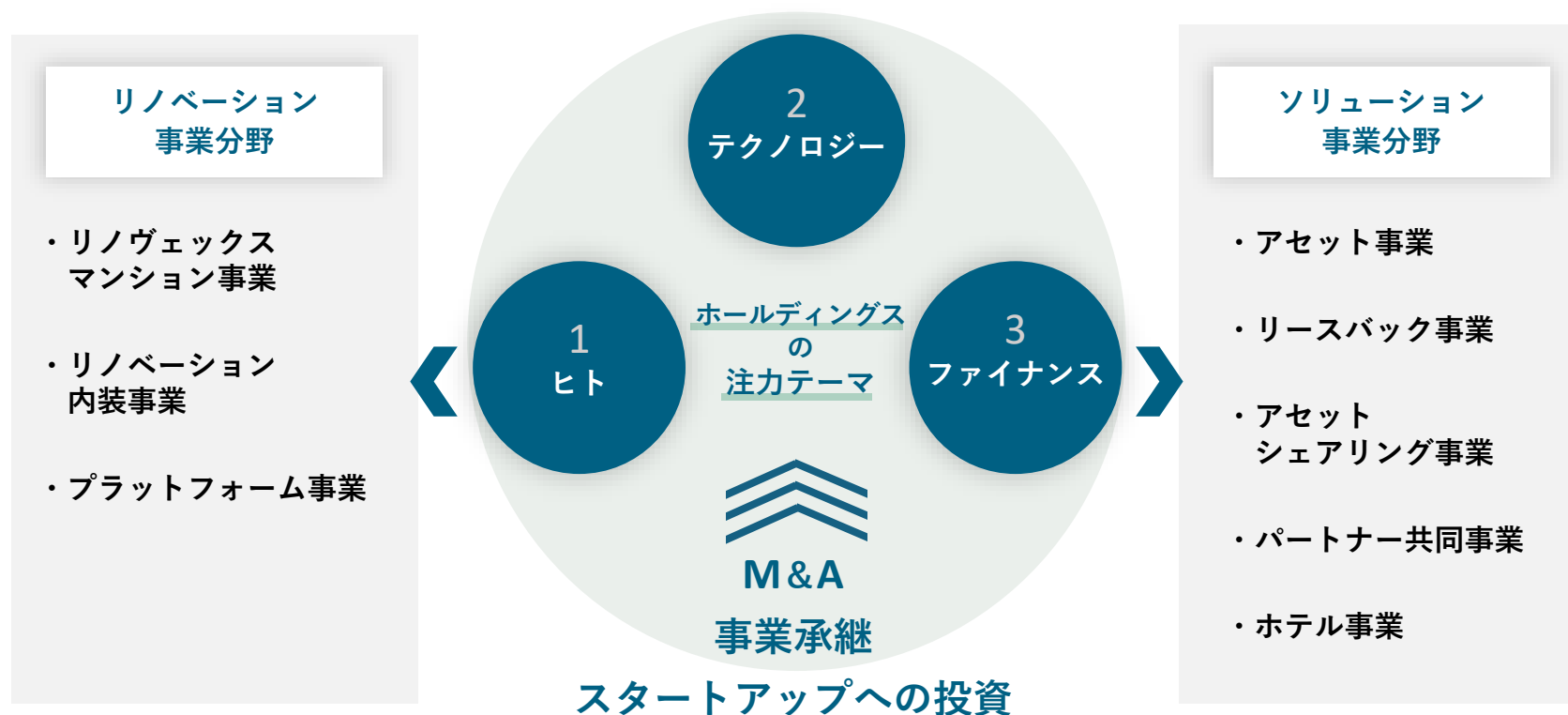
2026年5月期（計画）比：**+2.0pt**

【2031年のロードマップ】

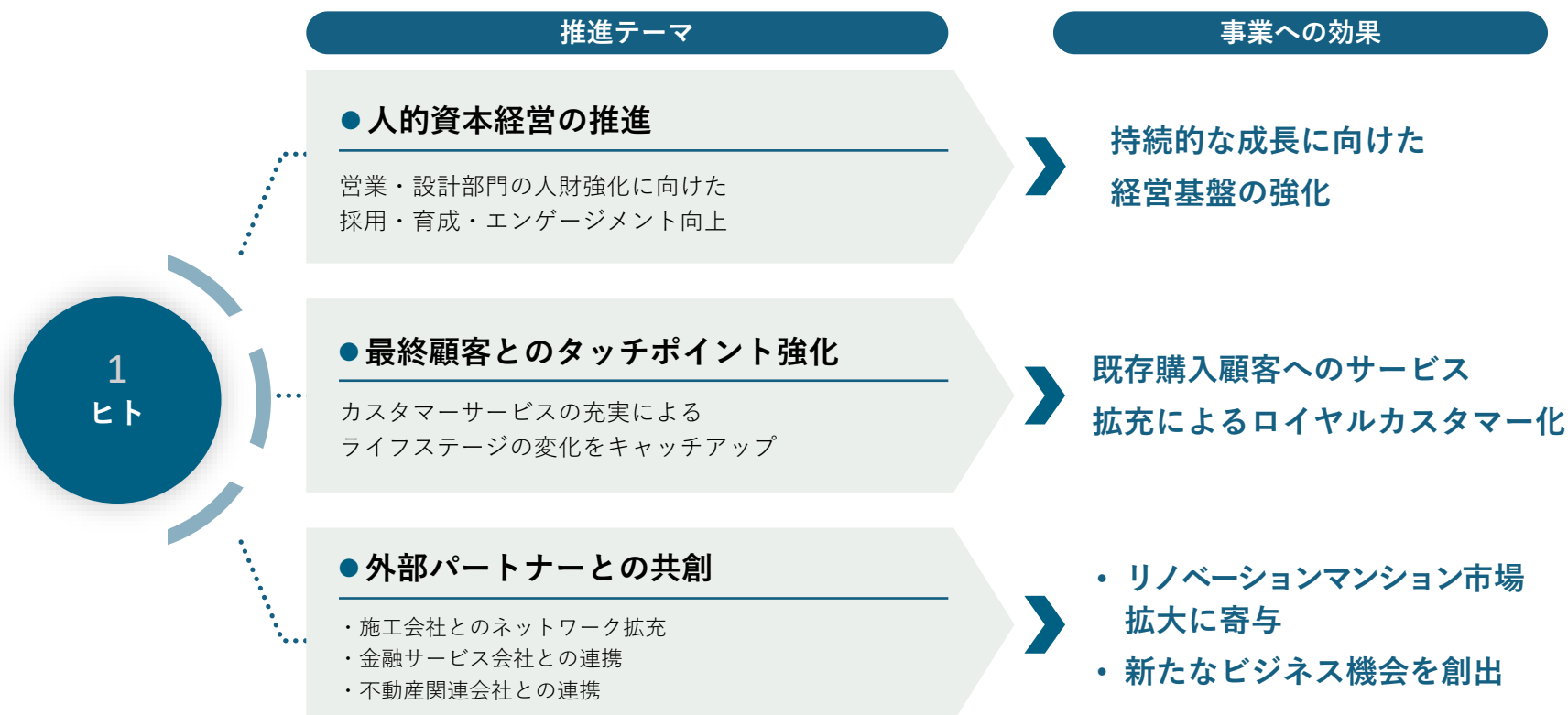


※CAGR：Compound Annual Growth Rate（年平均成長率）

- 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



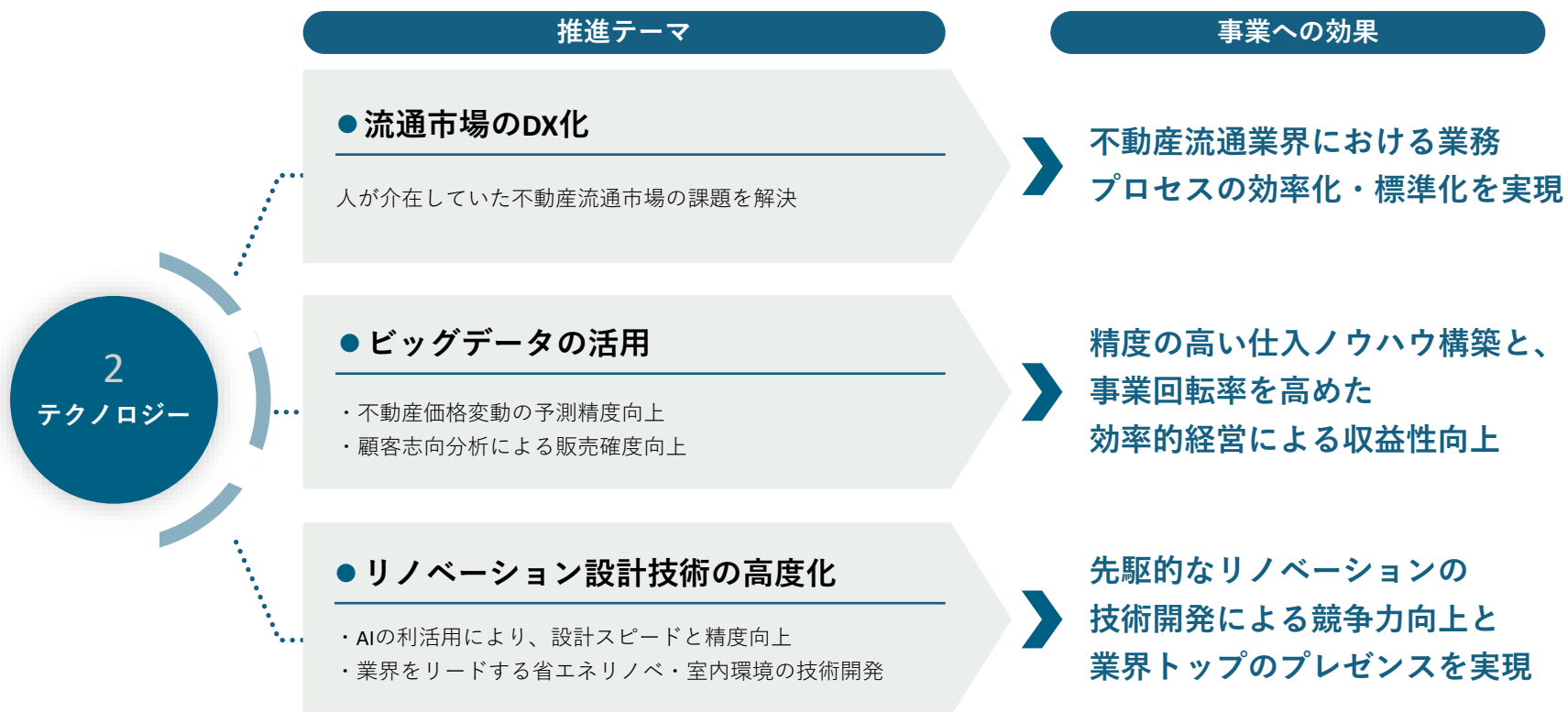
- 将来の成長を担う若手社員を中心に採用・育成を継続強化
- 業界課題“ものづくり”人材の不足に備え、施工会社との連携強化（M&A、事業承継）によ施工キャパシティを拡充
- 不動産関連・金融サービスのパートナー企業との共創により、新たなビジネス機会を創出



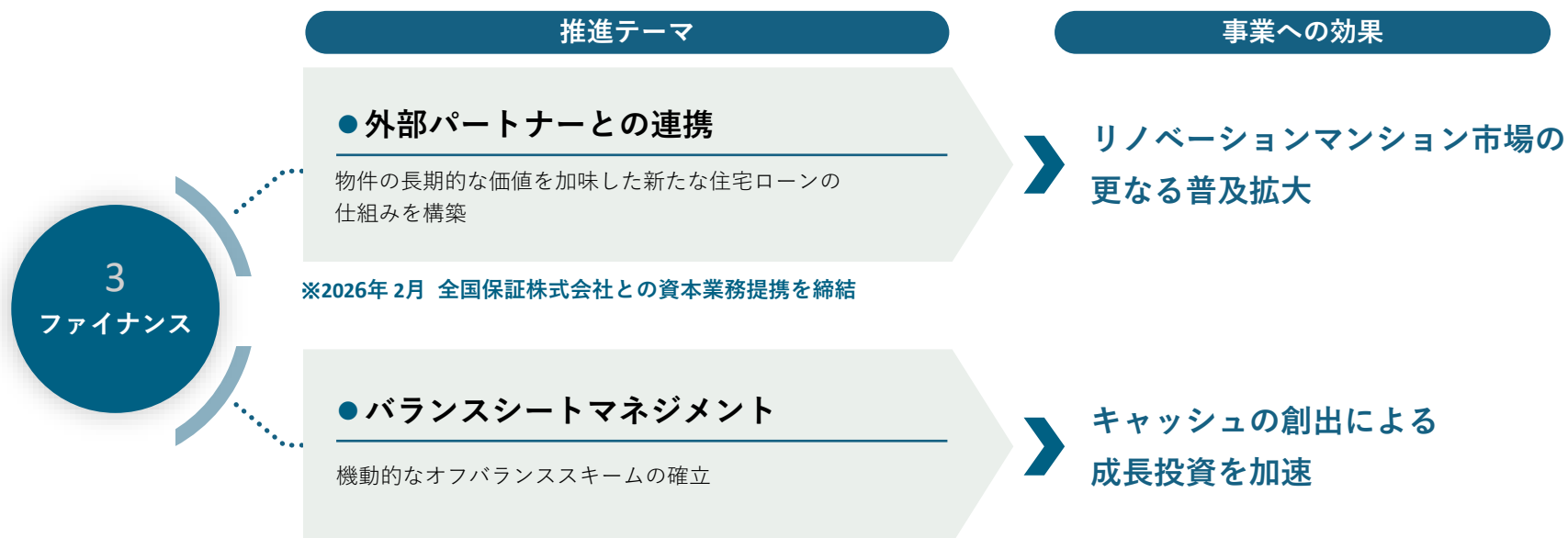
※2026年2月 全国保証株式会社との資本業務提携を締結

※2026年3月 みらいHDとの資本業務提携を締結

- 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



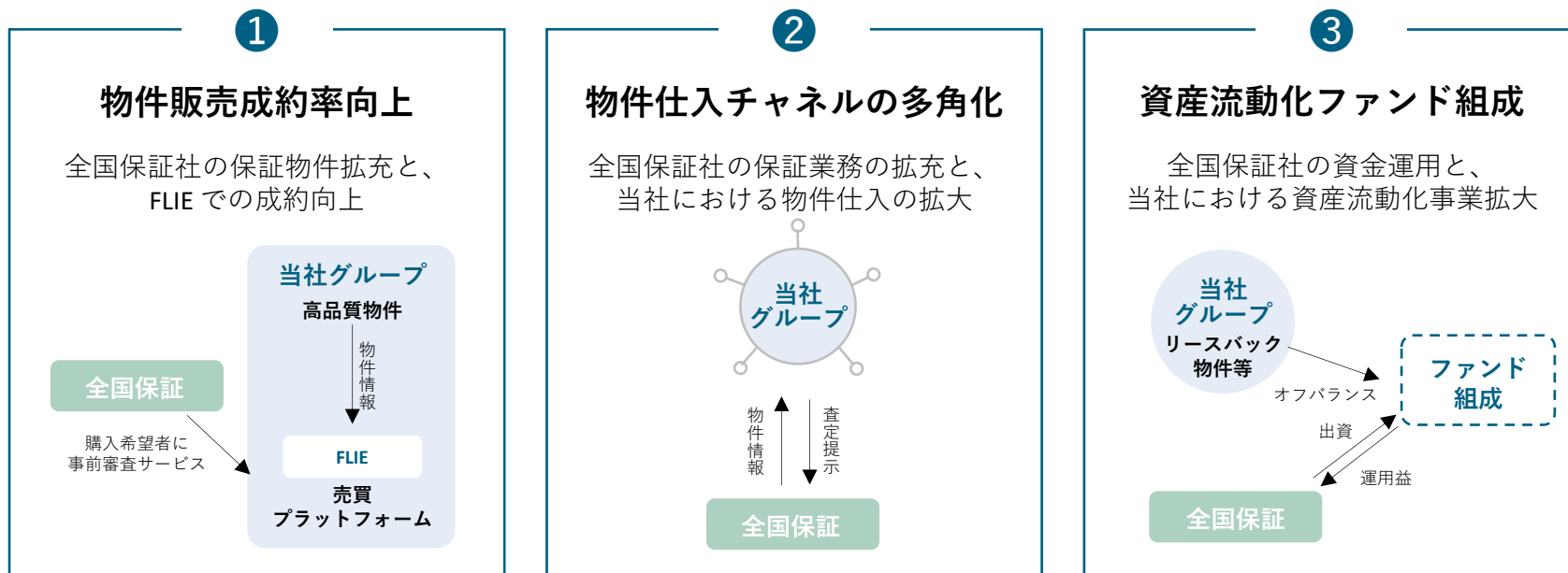
- 省エネ性能や高品質なリノベーションマンションに利用しやすい新たな住宅ローンの仕組みを構築
- 収益物件、リースバック、アセットシェアリング、流動化スキームの活用でバランスシートをコントロール



全国保証株式会社との資本業務提携契約の締結

⇒ 2026年3月の第三者割当増資により、当社の主要株主（20.57%、第2位）に

- 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



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

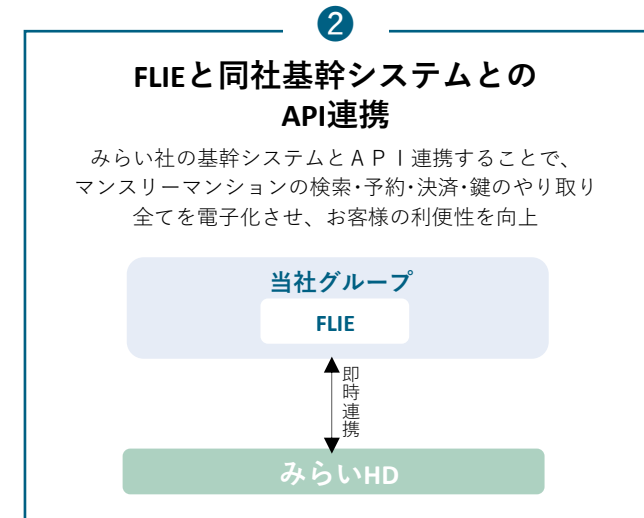
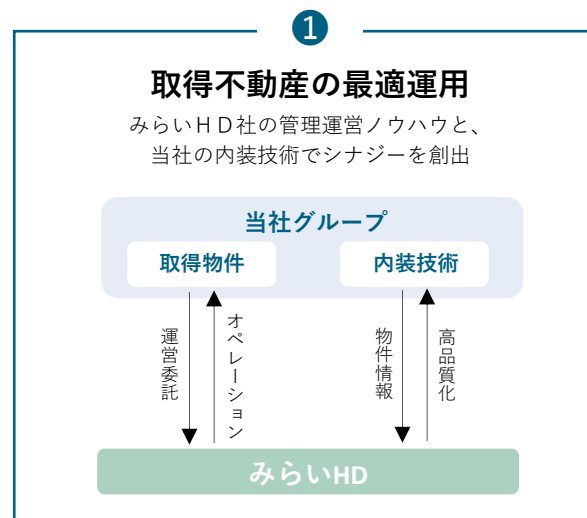
- 独自の強みを有し、事業シナジーを創出できる企業への積極的な出資
- 主要都市の地域企業（建設、不動産業 etc.）との提携による事業承継、地域ビジネス活性化にも寄与

株式会社みらいホールディングス

2026年3月 資本業務提携を締結

<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



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

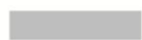
エリア
全国主要都市



業態

建設業・不動産業
DX・IoT企業
運営サービス業

《 Renovation Forward 31 》
事業戦略と財務戦略



セグメント別計画

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〉みなと銀行系の神戸みなと興産との共同出資により「インテリックス神戸みなと」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

- ・アウトブランディング、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）

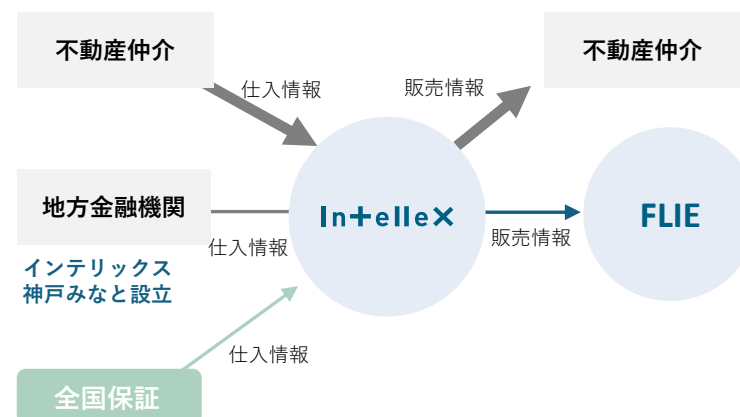
リノヴェックスマンション事業 売上高（プラットフォーム事業含む）

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

- ・ 高齢化が進む施工会社の事業承継
- ・ 施工会社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3万件以上の既存顧客
- ・ 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）

2031年5月期（目標）

53 億円 **>** **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

- ・『次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（一部抜粋、順不同）

 三菱地所レジデンス

 RESIDENTIAL
REAL ESTATE

 住友不動産ステップ


 フジ住宅株式会社

 東急リバブル

 HOUSEDO

 三井不動産リアルティ
MITSUI FUDOSAN REALTY

 相鉄不動産販売
SOTETSU

 野村不動産

 TOHO HOUSE
東宝ハウジンググループ

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

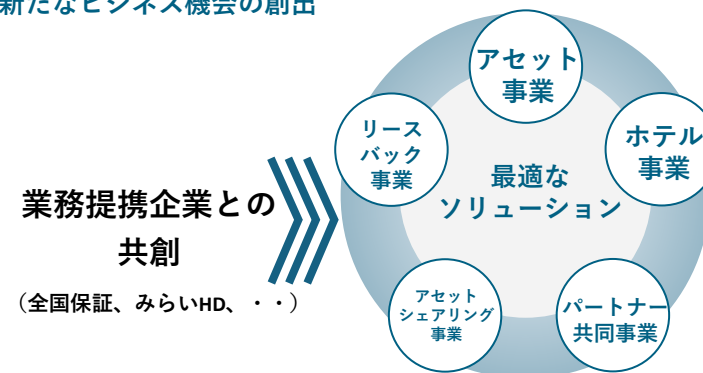
パートナー共同事業 売上高

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



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

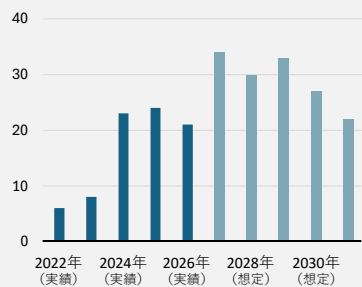
採用

- アウターブランディング
- 新卒給与の向上

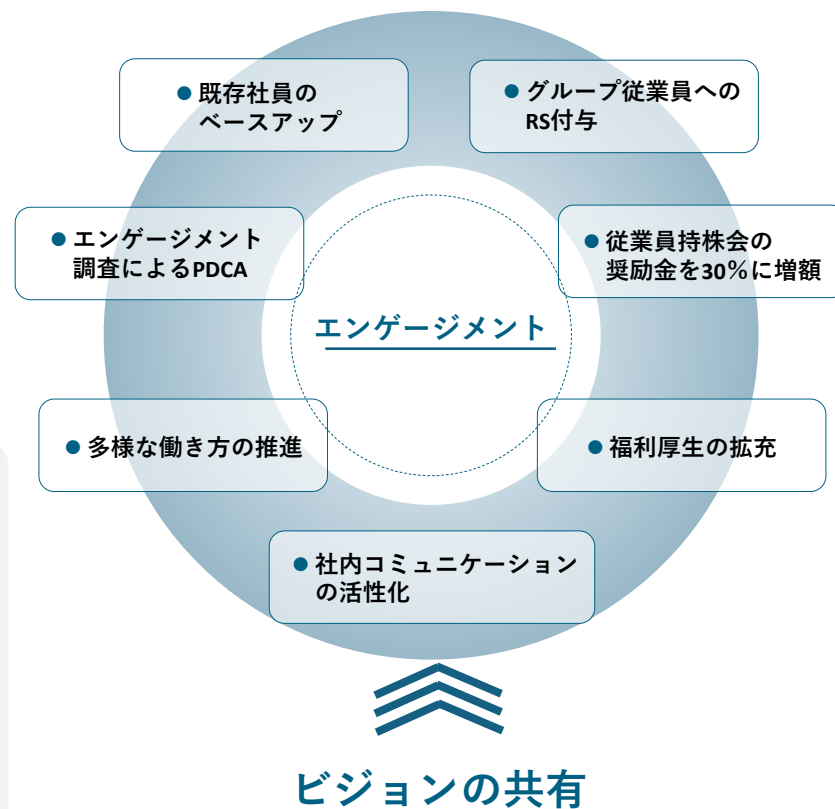
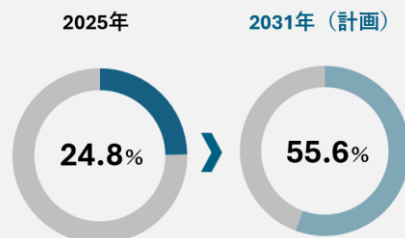
育成

- 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

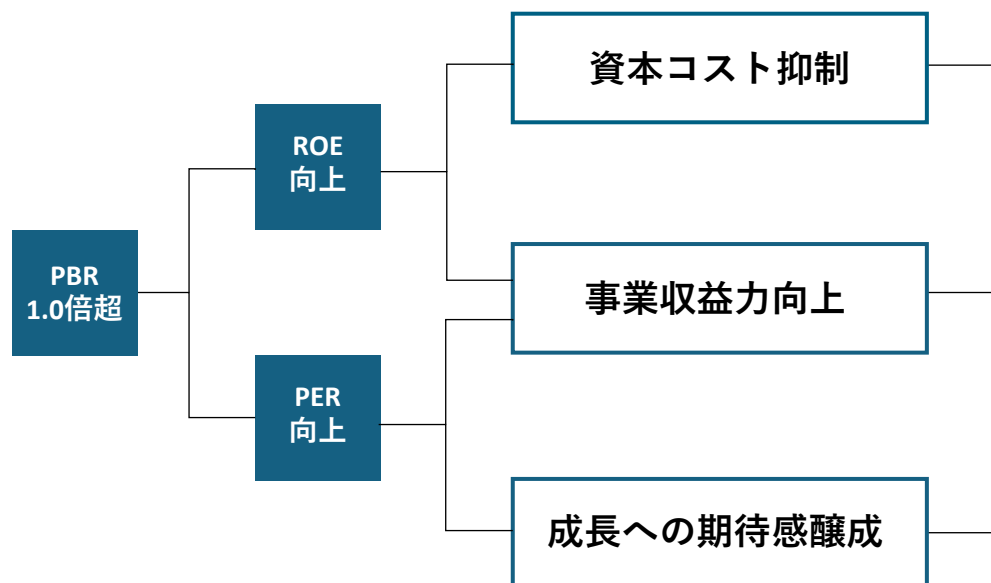
■ 新卒採用者数の推移（人）



■ 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

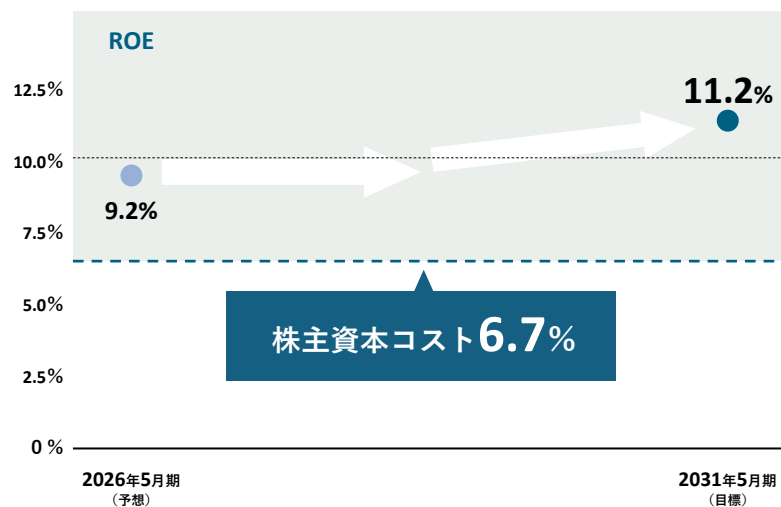


中期経営計画におけるアクション

- 機動的なバランスシート経営
- テクノロジーの利活用
- 新たなファイナンススキーム
- 次代の収益源の創出
- 人的資本経営の推進
- IRの強化
- 安定した株主還元

株主資本コストを意識した経営

株主資本コストとROE

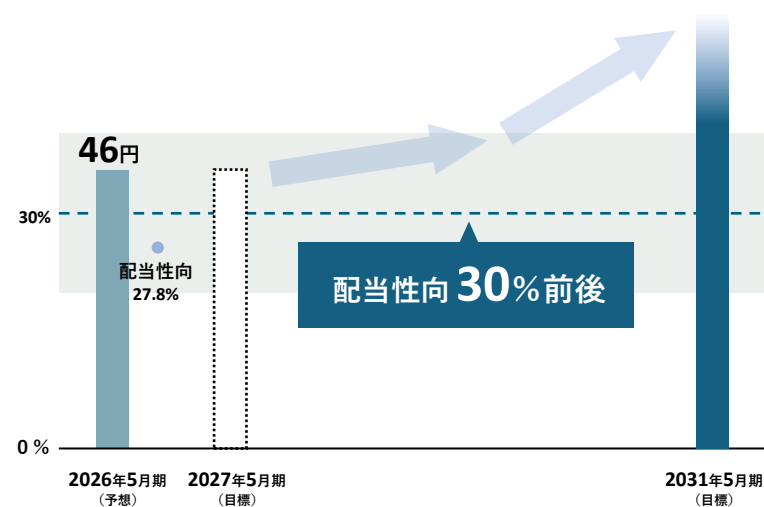


- 金利動向を加味して、当社の資本コストを6.7%算出
- 資本コストを上回る水準で、ROEの上昇を目指す

※CAPMモデルより算出

株主還元

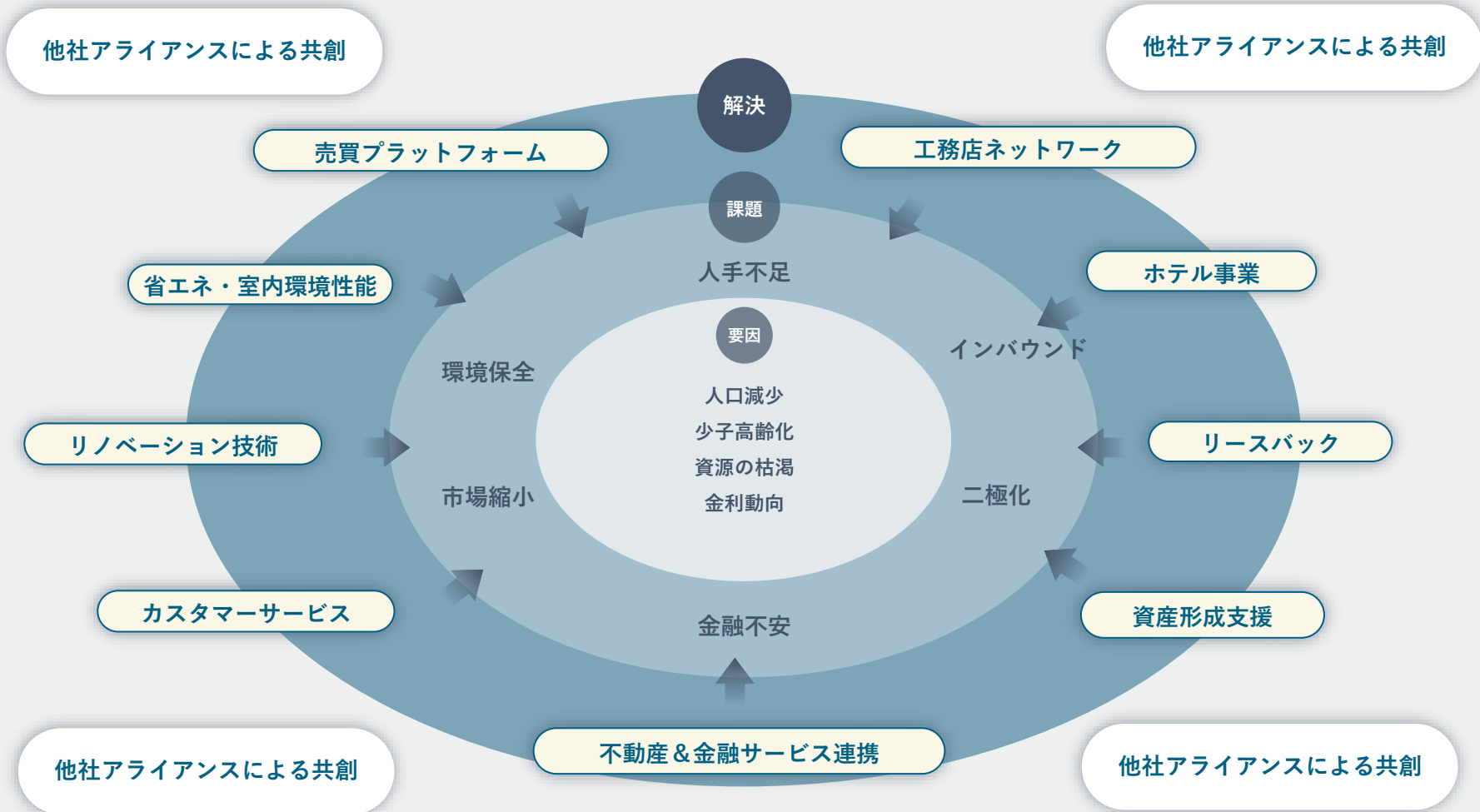
1株当たり配当金と配当性向



- 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・江畑 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。