

Intellex

つぎの価値を測る。

2027年5月期 第1四半期 決算説明資料

2027年5月期 2期連続で過去最高売上・利益の更新を目指す

2026年10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

INDEX

当第1四半期 エグゼクティブサマリー

1. 2027年5月期 第1四半期 決算概要

- 1-1 連結業績の概況
- 1-2 四半期連結損益の概況
- 1-3 四半期セグメント別収益性の推移
- 1-4 連結貸借対照表の概況

2. 2027年5月期 業績予想

- 2-1 2027年5月期 業績予想
- 2-2 株主還元策

3. 中古マンション市場の動向【足元の状況】

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

4. 2027年5月期 重点施策の状況

- 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 注力・成長分野①リノベーション内装事業
- 4-4 注力・成長分野②再生住宅パートナーによる共同事業
- 4-5 全国保証株式会社との資本業務提携
- 4-6 アライアンスによる共創ビジネスがスタート
- 4-7 アライアンス・資本業務提携について
- 4-8 省エネリノベーションの新工法開発
- 4-9 不動産売買プラットフォームFLIE
- 4-10 ソリューション事業分野の取組
- 4-11 ホテルはインバウンド需要もあり高稼働で推移

5. 市場構造の変化と当社の強み

- 5-1 中古マンション市場が新築市場を継続して上回る
- 5-2 新築と中古のマンション価格ギャップが拡大
- 5-3 中長期的にもリノベーション市場は拡大
- 5-4 私たちが目指す世界〜リノベーションが主流の時代〜
- 5-5 業界課題を解決するインテリックスの存在価値
- 5-6 当社グループが将来目指す『エコシステム』

6. 中期経営計画について～初年度スタート～

- 6-1 中期経営計画目標とロードマップ
- 6-2 セグメント別計画
- 6-3 中期経営計画における注力テーマ
- 6-4 経営基盤の強化（人的資本経営の推進）
- 6-5 持続的な成長に向けて
- 6-6 財務戦略

【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 物件販売の状況①
- 7-4 物件販売の状況②
- 7-5 物件仕入の状況①
- 7-6 物件仕入の状況②
- 7-7 リノベーション業界を先導する実績
- 7-8 サステナビリティ経営の推進①
- 7-9 サステナビリティ経営の推進②
- 7-10 企業価値向上のためのガバナンス&IR
- 7-11 株式の状況
- 7-12 会社概要①及び沿革
- 7-13 会社概要②

- ◆ 当1Q業績は、売上高・利益ともに前1Qから一時的に反動減
⇒ ・ 前期は、1Qに高価格帯の収益物件の販売が偏重だった
・ 当期は、2Q以降に収益物件の販売伸長を見込む
- ◆ 主力のリノヴェックスマンション販売は、件数減も価格上昇により、前1Q比で増収、利益は前1Q水準を確保
- ◆ 通期では、2期連続で過去最高売上・利益の更新を目指す
- ◆ 中期経営計画《Renovation Forward 31》に基づき、積極的なアライアンス（含M&A）による事業シナジーを創出推進

1. 2027年5月期 第1四半期 決算概要

1-1 連結業績の概況

※前1Qはインテリックス（連結）、当1Qはインテリックスホールディングス（連結）の数値で比較

■ 前1Qからの収益物件の販売反動減の影響で、一時的に売上・利益共に下回る

（単位：百万円）

	前1Q	当1Q	前年同期比
売上高	16,340	13,727	△ 16.0%
リノベーション事業分野	7,867	8,848	+12.5%
ソリューション事業分野	8,472	4,878	△ 42.4%
売上総利益	2,866	2,272	△ 20.7%
（利益率）	（17.5%）	（16.6%）	
リノベーション事業分野	1,129	1,114	△ 1.3%
（利益率）	（14.4%）	（12.6%）	
ソリューション事業分野	1,737	1,157	△ 33.3%
（利益率）	（20.5%）	（23.7%）	
営業利益	1,249	741	△ 40.7%
経常利益	1,038	481	△ 53.6%
四半期純利益	743	315	△ 57.5%

※増減は、前年同期との対比

【売上高】 前1Q比で、**16.0%減**

- リノベーション事業分野は、**12.5%増**
・リノヴェックスマンションの販売価格の上昇（+30.4%）により増収

販売
件数 **191**件
前期比 △23件

平均
単価 **4,276**万円
前期比 +996万円

- ソリューション事業分野は、**42.4%減**
・前1Q（高価格帯収益物件寄与）からの**反動減**
・当期は2Q以降での売上伸長を見込む

【売上総利益】 前1Q比で、**20.7%減**

- リノヴェックスマンション販売は件数減も価格上昇により、利益は**前1Q水準を確保**
- ソリューションの物件販売は、利益率は改善したものの、**売上減少により利益減**

- 販管費は、販売費の減少により **5.3%減**
営業利益は、**40.7%減**
- 営業外費用は、支払利息の増加により**25.7%増**
その結果、**経常利益は53.6%減**

1-2 四半期連結損益の概況

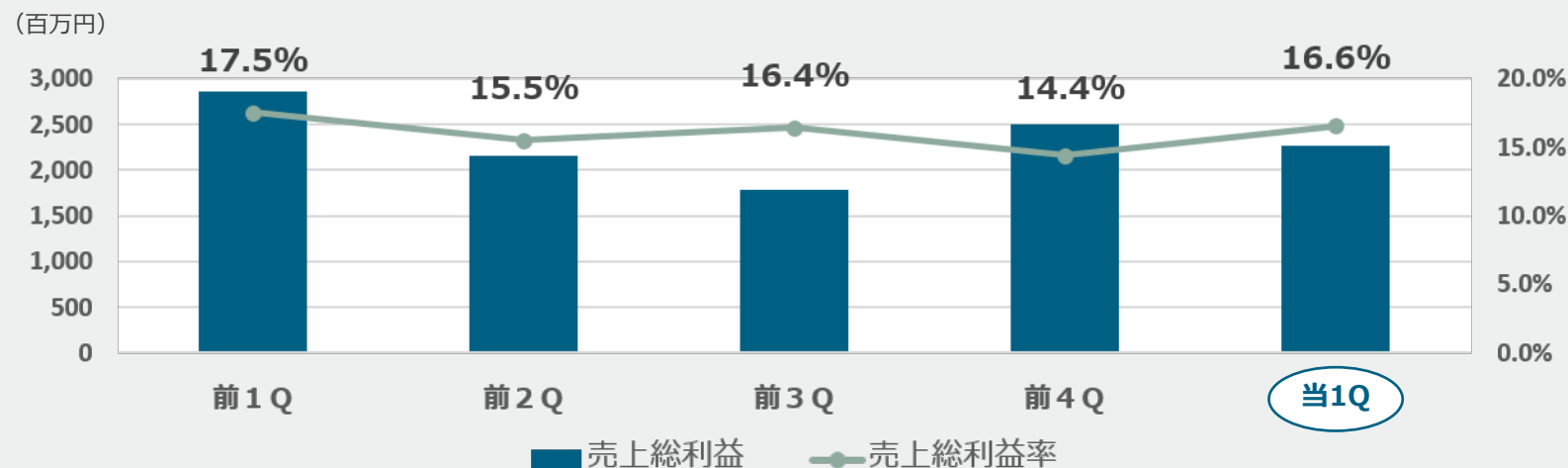
※前2Q以前はインテリックス（連結）、3Q以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値

■ 連結業績の推移

(単位：百万円)

	前1Q		前2Q		前3Q		前4Q		当1Q	
	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	16,340	100.0%	13,937	100.0%	10,871	100.0%	17,321	100.0%	13,727	100.0%
売上総利益	2,866	17.5%	2,163	15.5%	1,787	16.4%	2,500	14.4%	2,272	16.6%
営業利益	1,249	7.6%	576	4.1%	408	3.8%	789	4.6%	741	5.4%
経常利益	1,038	6.4%	492	3.5%	287	2.6%	527	3.0%	481	3.5%
四半期純利益	743	4.5%	316	2.3%	141	1.3%	470	2.7%	315	2.3%

■ 売上総利益と売上総利益率の推移



1-3 四半期セグメント別収益性の推移

※前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

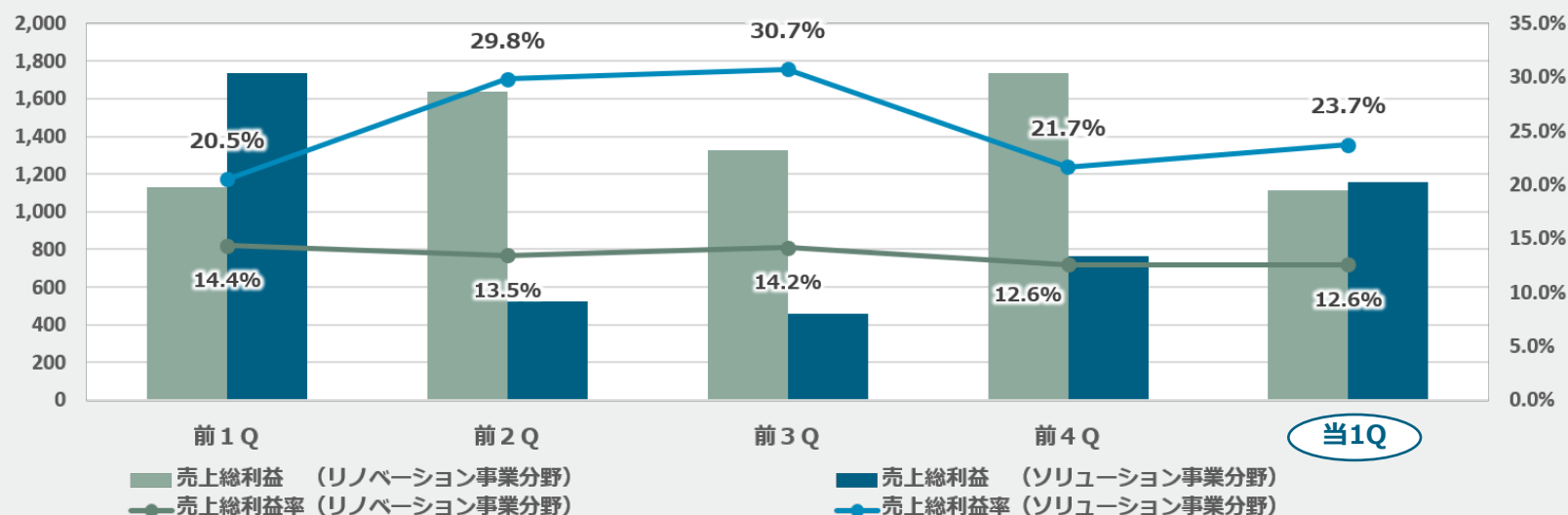
■ セグメント別売上高及び売上総利益の推移

(単位：百万円)

	前 1 Q		前 2 Q		前 3 Q		前 4 Q		当1Q	
	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
リノベーション事業分野	7,867		12,176		9,378		13,785		8,848	
ソリューション事業分野	8,472		1,761		1,492		3,536		4,878	
売上高 計	16,340		13,937		10,871		17,321		13,727	
リノベーション事業分野	1,129	14.4%	1,638	13.5%	1,328	14.2%	1,734	12.6%	1,114	12.6%
ソリューション事業分野	1,737	20.5%	525	29.8%	459	30.7%	765	21.7%	1,157	23.7%
売上総利益 計	2,866	17.5%	2,163	15.5%	1,787	16.4%	2,500	14.4%	2,272	16.6%

■ セグメント別売上総利益及び売上総利益率の推移

(百万円)



1-4 連結貸借対照表の概況

■ 引き続き積極的な物件仕入により、販売用不動産、固定資産が増加継続。

(単位：百万円)

※増減は、前期末との対比

	2026年5月期		2027年5月期 1Q		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	6,220	9.7%	5,033	7.3%	△ 1,187	△ 19.1%
販売用不動産	37,412	58.1%	41,150	59.6%	3,738	+10.0%
その他流動資産	2,098	3.3%	1,804	2.6%	△ 293	△ 14.0%
流動資産	45,731	71.0%	47,988	69.4%	2,257	+4.9%
固定資産	18,711	29.0%	21,110	30.6%	2,399	+12.8%
【資産合計】	64,442	100.0%	69,099	100.0%	4,657	+7.2%
流動負債	28,983	45.0%	31,002	44.9%	2,018	+7.0%
固定負債	18,657	29.0%	21,187	30.7%	2,529	+13.6%
【負債合計】	47,641	73.9%	52,189	75.5%	4,548	+9.5%
【純資産合計】	16,801	26.1%	16,910	24.5%	108	+0.6%
【負債及び純資産合計】	64,442	100.0%	69,099	100.0%	4,657	+7.2%

■ 現金及び預金

50億円（前期末比△11億円）

■ 販売用不動産の内訳

・通常物件は6億円増加した一方で、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	265億円（+6億円） 580件（+29件）
賃貸物件	140億円（+28億円） 180件（△55件）

■ 長期保有収益物件

保有高：**177**億円、**255**件
（前期末比：+24億円、+7件）

■ 有利子負債残高

491億円（前期末比：+54億円）

■ 自己資本比率

24.1%（前期末比：△1.5ポイント）

2. 2027年5月期 業績予想

2-1 2027年5月期 業績予想

市況環境を鑑み、過去最高の売上・利益更新を計画する

(単位：百万円)

	2025年5月期 (実績)		2026年5月期 (実績)		2027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	44,793	100.0%	58,471	100.0%	36,773	37,000	73,773	100.0%	+26.2%	+15,302
売上総利益	7,971	17.8%	9,317	15.9%	5,283	5,446	10,729	14.5%	+15.2%	+1,412
営業利益	2,386	5.3%	3,023	5.2%	1,671	1,763	3,434	4.7%	+13.6%	+411
経常利益	2,166	4.8%	2,346	4.0%	1,164	1,280	2,445	3.3%	+4.2%	+99
当期純利益	1,667	3.7%	1,675	2.9%	797	886	1,683	2.3%	+0.5%	+8

※2025年5月期はインテリックス（連結）、2026年5月期以降はインテリックスホールディングス（連結）の数値で比較

■ 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 **1,066件** 前期比： +23件

■ リノヴェックスマンション平均価格

通期予想 **4,921万円** 前期比： +1,097万円

- 売上高は、引き続き物件価格の上昇により**700億円超**（前期比26.2%増）を計画
- 販管費15.9%増を見込み、コスト増を吸収し**営業利益は13.6%増**
- 金利上昇を反映し**営業外費用6.3%増**を見込み、**経常利益は4.2%増**

配当方針

- 配当性向30%前後を目安とし、継続的かつ安定的な配当を実施
- 業績の変動局面においても、安定的な配当水準の維持に配慮

配当金の推移

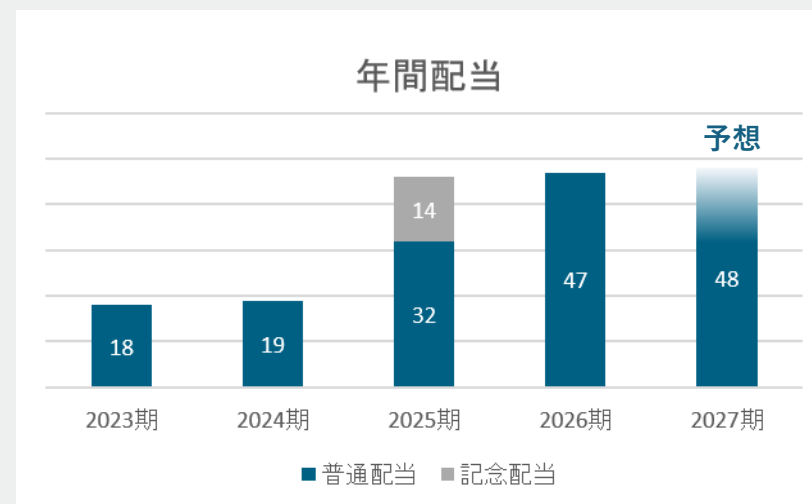
- 2026年5月期末の配当は、期初予想から1円増配し、24円
- 2027年5月期は、年間48円（1円増配）の予想で、配当性向28.4%を見込む

	中間期末	期 末	年間配当	配当性向	(参考) 1株当たり純利益
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	23円	24円	47円	23.9%	196.64
2027年5月期（予想）	24円	24円	48円	28.4%	168.80

全国保証を割当先とする第三者割当増資により、1株当たり純利益は低下する見込み

※2026年5月期中間期末まで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。

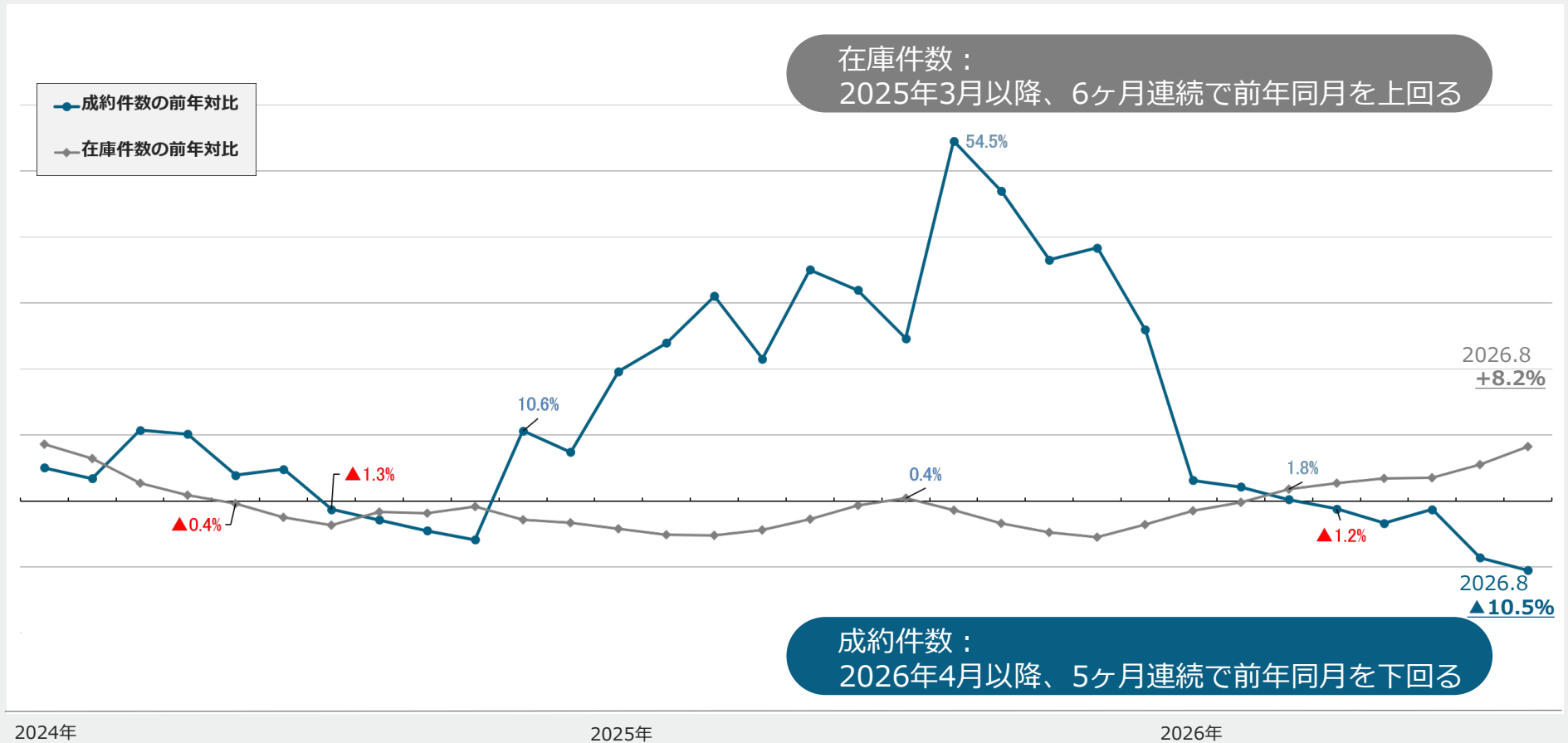
※2026年5月期期末以降の配当は、株式会社インテリックスホールディングスの配当となります。



3. 中古マンション市場の動向【足元の状況】

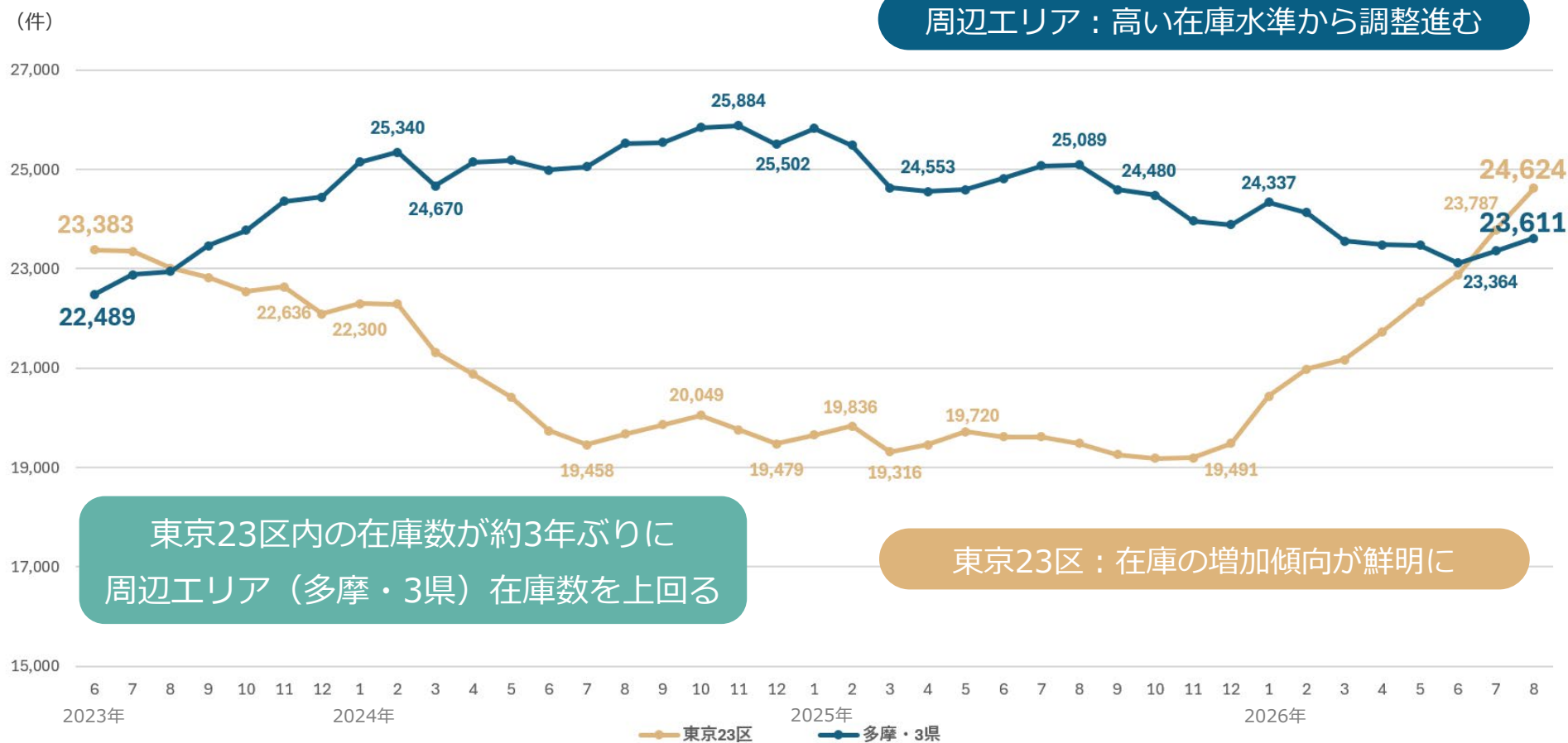
3-1 中古マンション市場の動向（前年比）

■ 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 2024.1-2026.8）



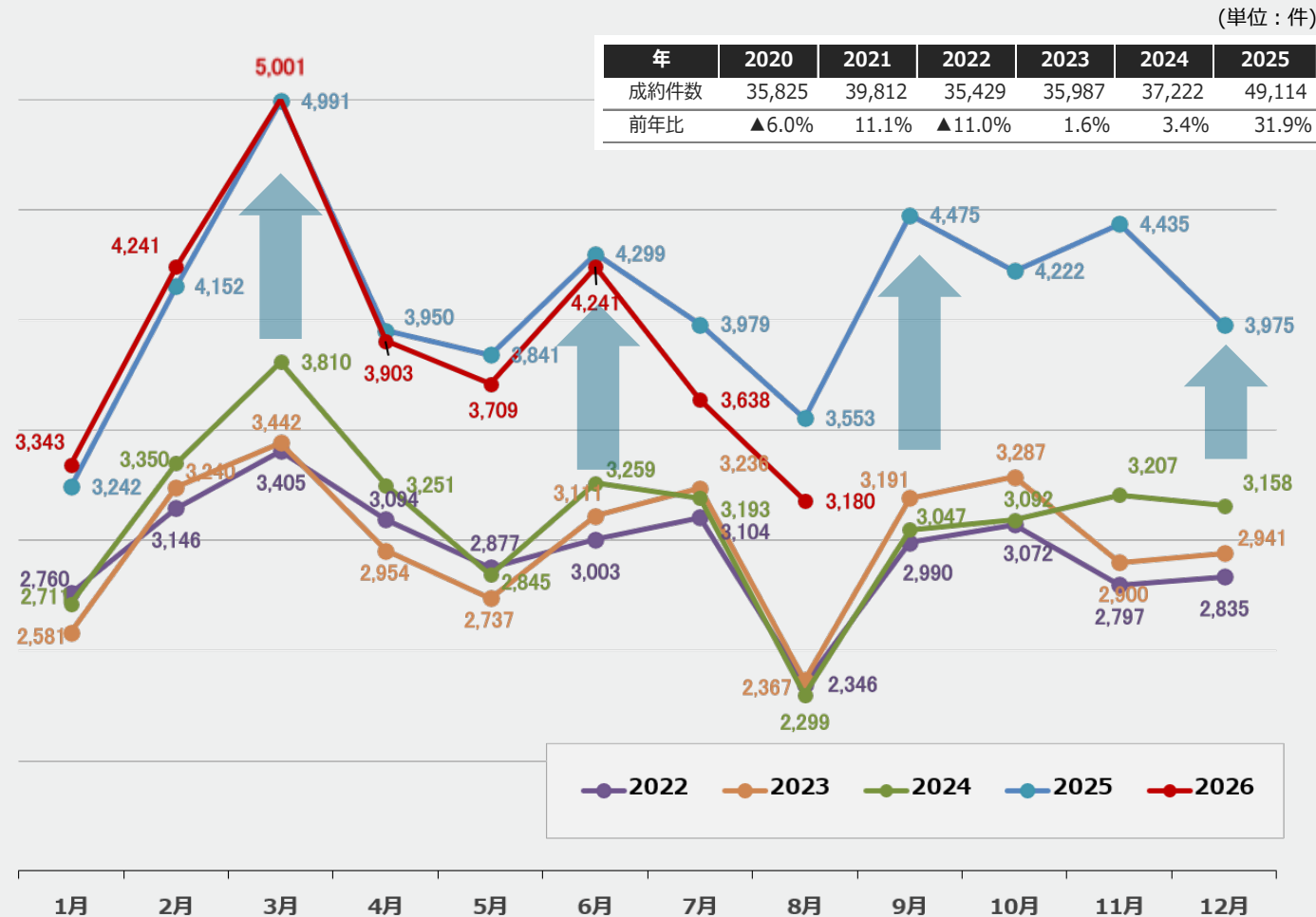
3-2 中古マンション市場の動向（在庫件数の実数）

■ 首都圏の中古マンション在庫件数のエリア別推移（2023.6-2026.8）



3-3 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 2022.1-2026.8）



■ 中古マンション市場は高水準で推移

- 2020年～2024年
成約件数 3 万件台で安定推移

件数水準が大幅アップ

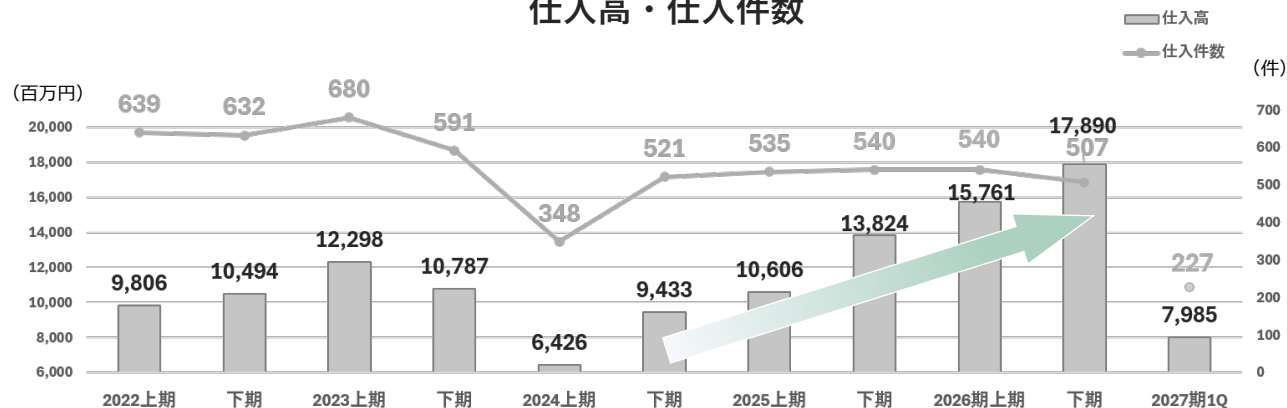
- 2025年
成約件数4万件台に大幅増加（+30%超）
- 2026年
前年からは調整するも、高水準を維持

4. 2027年5月期 重点施策の状況

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

仕入高・仕入件数

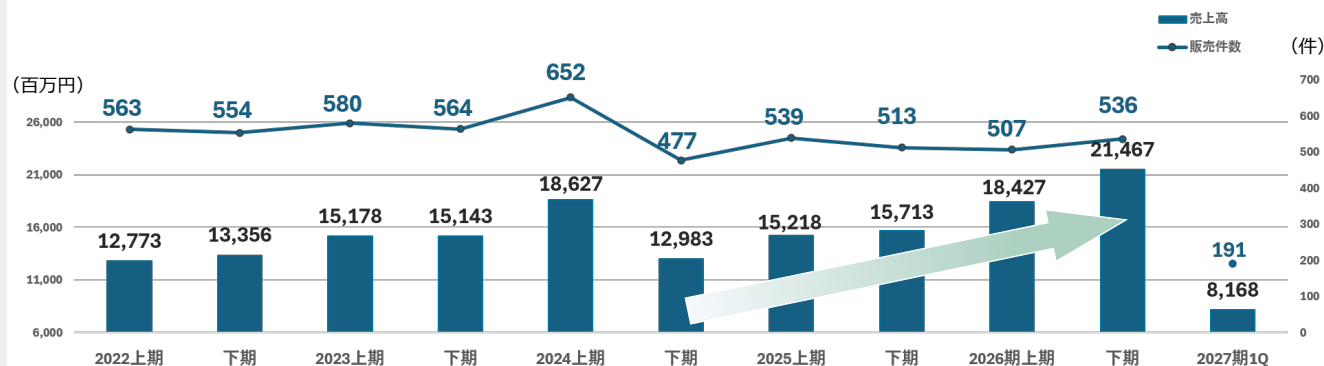


2026年5月期1Q 仕入実績

仕入高：79億円 (前年同期比：+6億円)
 件数：227件 (同：△30件)
 平均単価：3,517万円 (同：+23.2%)

- 仕入件数は減少するも仕入単価の上昇により仕入高は前期比8.8%増

売上高・販売件数



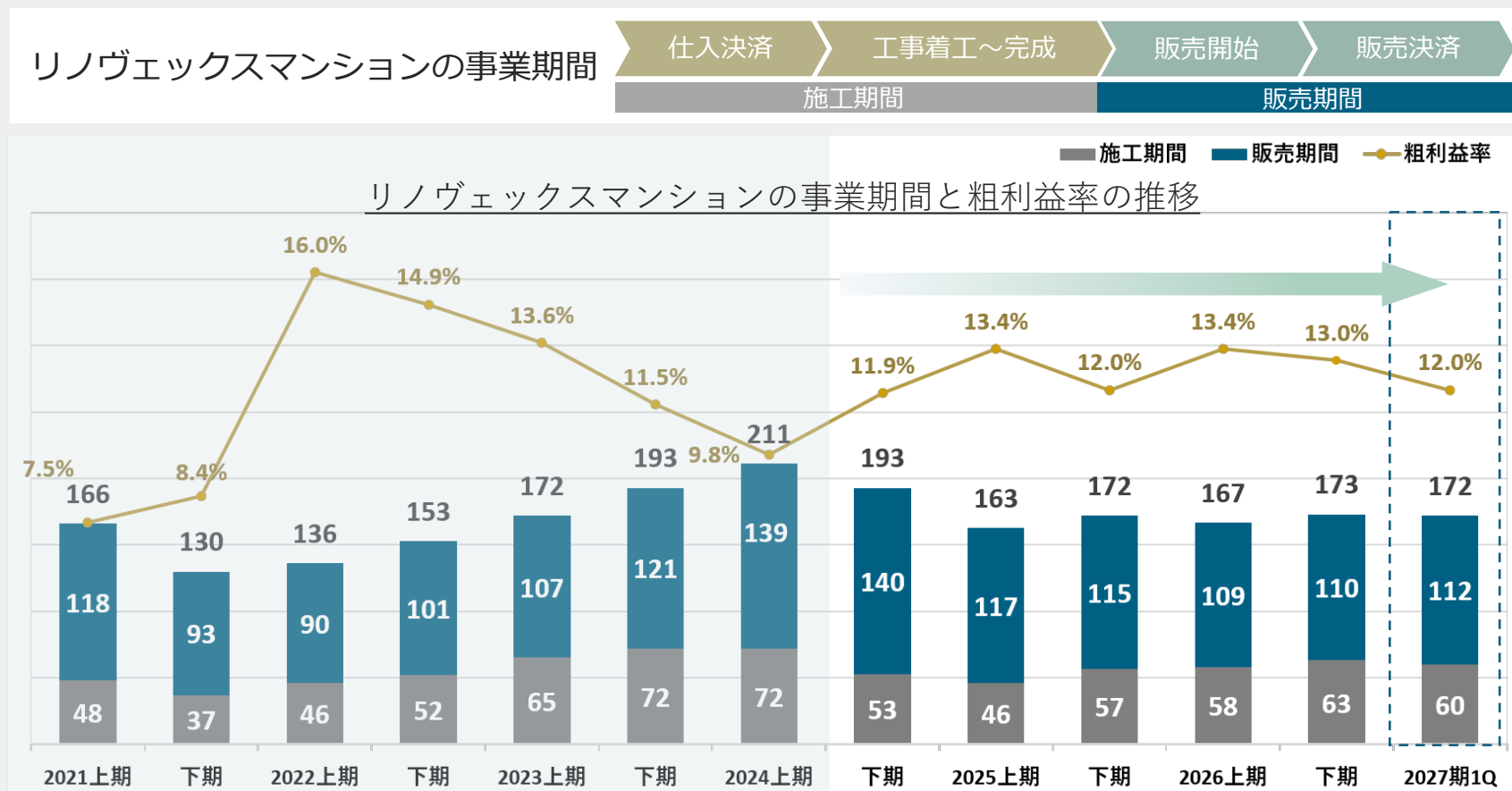
2026年5月期1Q 販売実績

売上高：81億円 (同：+11億円)
 件数：191件 (同：△23件)
 平均単価：4,276万円 (同：+30.4%)

- 販売件数は減少するも仕入単価上昇分を販売価格へ反映し、収益性を確保

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



- 2024年下期以降：事業期間と粗利益率が改善し、その後安定水準で推移
- 2027年5月期1Q実績：前期比では粗利益率が低下したものの、12%台を維持

4-3 注力・成長分野①リノベーション内装事業

■ 蓄積した施工ノウハウを活かし、3つの工事請負領域を展開

① インテリックス物件工事請負

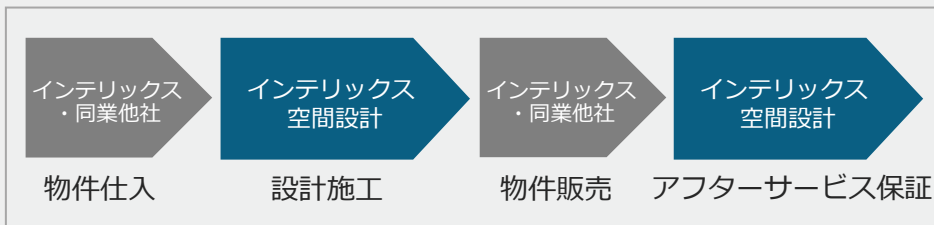
- 最長20年のアフターサービス保証を付帯した、リノヴェックスマンションの施工

② 法人向け工事請負

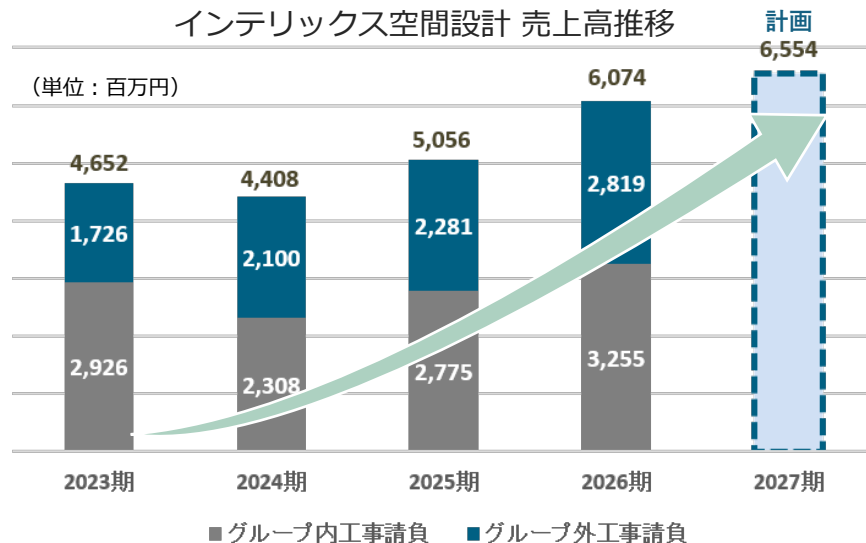
- 同業他社との連携ビジネス『共創』
- 業界でリノベーション品質が評価され、大手不動産会社を中心に施工請負

③ 個人向け工事請負

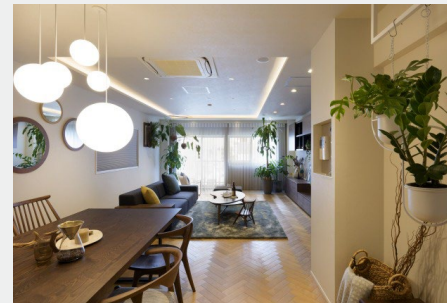
- 中古マンションリノベを専門とし、安心のリノベーションを提供



インテリックス空間設計 売上高推移



※売上高は(株)インテリックス空間設計の売上高を表示しております。



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

- 2027年5月期 1Q実績：
売上高**13.1億円**（前年同期比12.3%減）
- 2027年5月期 通期計画：
売上高**65.5億円**（前期比7.9%増）を見込む
- 中計最終年度（2031年5月期）において、
売上高**100億円**を目指す。

4-4 注力・成長分野②再生住宅パートナーによる共同事業

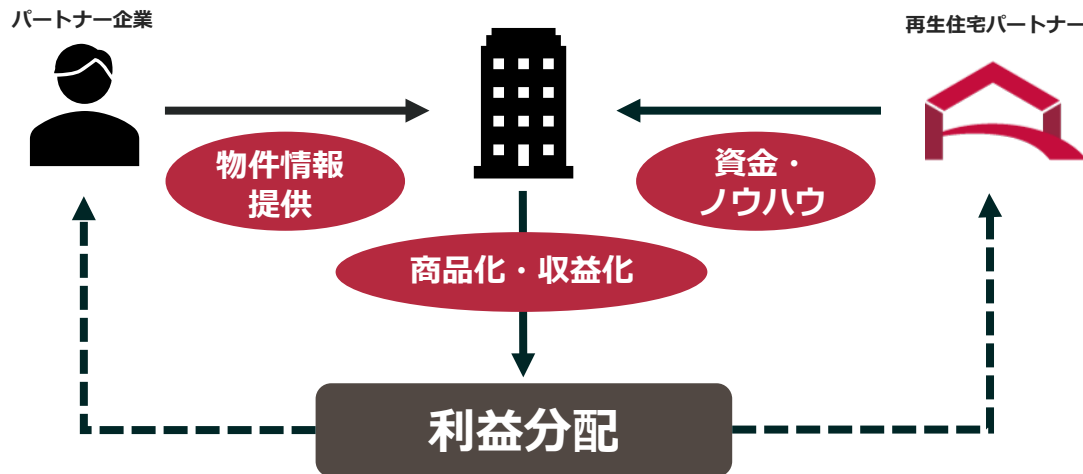
■ パートナー企業との連携による共同事業により「利益の最大化」を実現

◎ パートナー企業の融資・経験の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
- 資金調達に時間を要し、物件取得機会を逃しやすい

埋もれた市場ニーズに応えるビジネスモデル

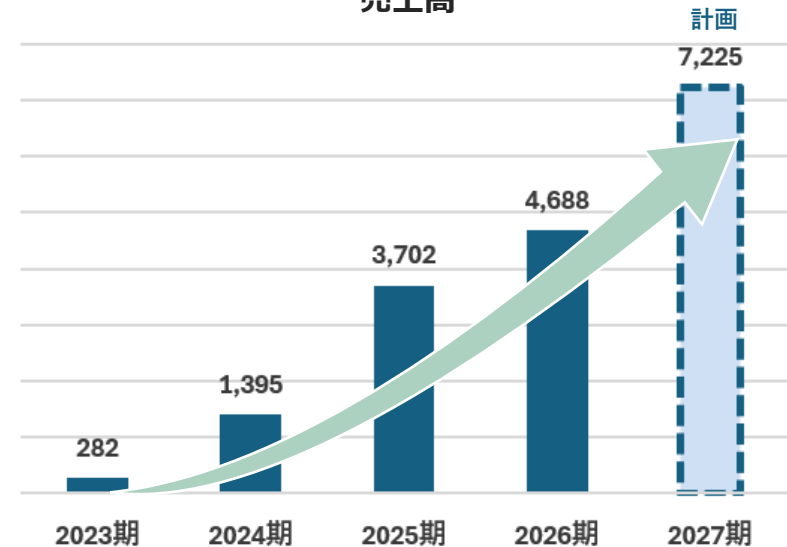
買取再販・収益物件共同事業



『共創』による価値創造モデルを実現

(単位：百万円)

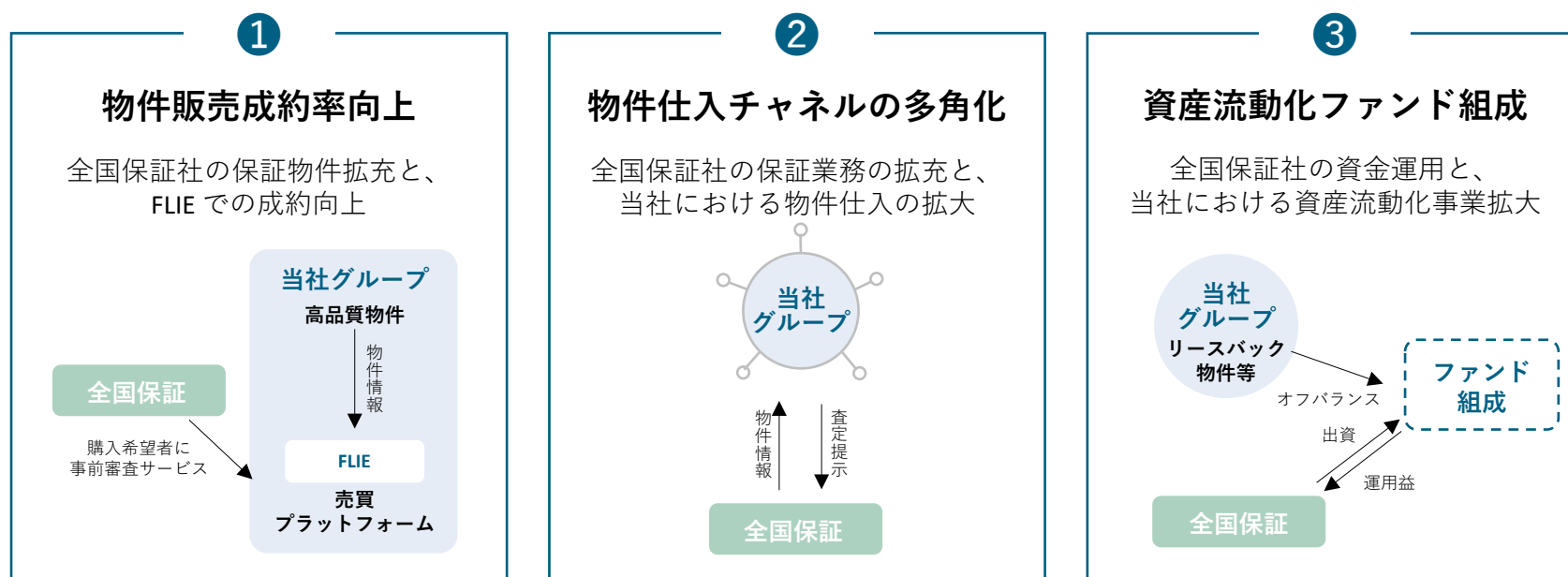
売上高



- 2027年5月期 1Q実績：
売上高 **13.5億円**（前年同期比49.4%減）
- 2027年5月期 通期計画：
売上高 **72億円**（前期比54.1%増）を見込む

■ 2026年3月の第三者割当増資により、当社の主要株主（20.55%、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（21.4兆円、グループ合計、2026年3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出資を通じて、収益機会の規模拡大を加速化



4-6 アライアンスによる共創ビジネスがスタート

■ FLIEが、全国保証・楽天銀行と住宅ローン領域で新たな取組を開始



【新たにFLIEに事前保証審査サービスを導入】⇒ 物件購入がよりスムーズに



【一般的】住宅ローン申込時の課題

- × 住宅ローンの借入可能額が事前にわからない
- × 住宅ローンの審査が通るのかとても不安
- × 審査結果次第で、また違う物件探しが必要

【FLIE】住宅ローン申込時のメリット

- 事前に審査内容が確認でき借入可能額がわかる
- 審査内容確認後に、安心して物件探しができる
- 物件探し→住宅ローン申込がスムーズに進む

4-7 アライアンス・資本業務提携について

資本業務提携やM&Aを通じ、地域・業態・機能を補完し、グループの事業領域を拡大

【アライアンス・資本業務提携の方針】

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



➤ 多様なパートナーとの共創により、持続的な成長と社会課題の解決を目指す

1 グループに新たな機能・サービスを付加

独自の運営ノウハウや技術に
強みを持つ企業との連携

資本業務提携締結 **みらいホールディングス**

(2026.3)

宿泊施設運営ノウハウを活用した
不動産価値向上、FLIEのサービスとの連携

資本業務提携締結 **CANDY HOUSE JAPAN**

(2024.5)

スマートロックを活用した
不動産管理・内見業務のDX推進

2 地域ネットワークを活用したエリア展開

地域に強みを持つ
不動産・金融会社との連携

地域連携・共同出資

神戸みなと興産

(2025.10)

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
(株)インテリックス神戸みなとを設立

子会社化基本合意

ティー・ディー・ハウジング

(2026.8)

子会社化の基本合意締結
城東地区・千葉方面に強みを持つ地域基盤
を活用し、事業エリア拡大

3 施工体制の強化

安定的な施工体制の構築に向け、
建設会社・工務店との提携・M&A

- ✓ 施工会社の事業承継
- ✓ 施工内製化を拡充
- ✓ 施工スタッフの育成強化

4-8 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

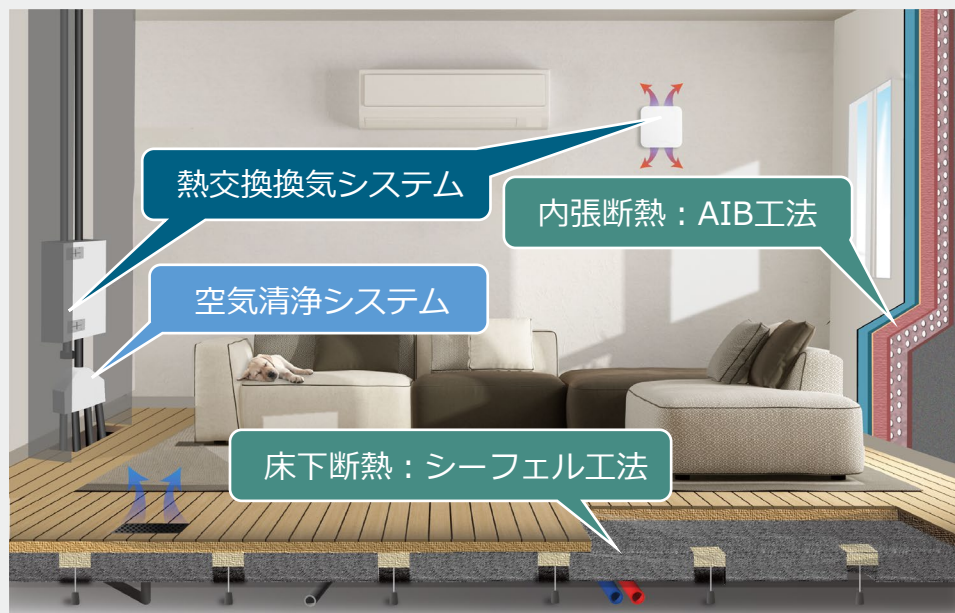
断熱性能



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。

4-9 不動産売買プラットフォーム FLIE

In+elleX
つぎの価値を測る。

■ 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)

リフォーム・リノベーションに特化した
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 3,000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90%業務削減

FLIE ONEサービス導入企業例

(一部抜粋、順不同)

住友不動産ステップ

RESIDENTIAL
REAL ESTATE

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
東宝ハウスグループ

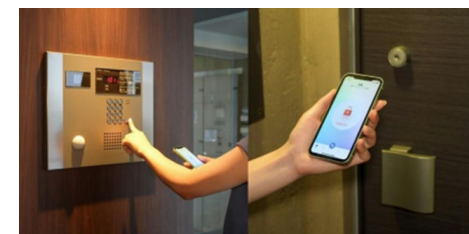


Smaview (スマビュー)

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、賃貸マンション、民泊、施工現場、オフィスビル等 優れた汎用性



■ 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方針

2027年5月期:

- ・ 不動産信託受益権による流動化を8月に実施
- ・ 金利上昇を踏まえ、厳選して取得を実施

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方針

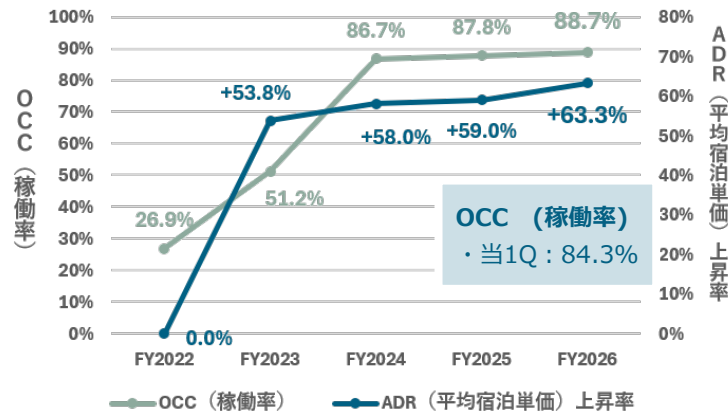
2027年5月期:

- ・ 税制改正の動向を注視して、販売を見送る計画
- ・ 新形態の商品企画を推進中

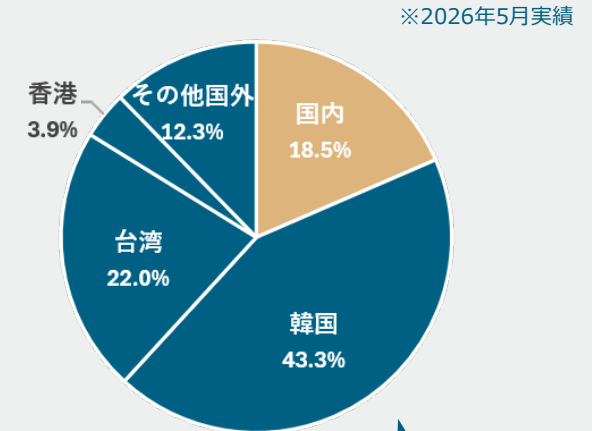
4-11 ホテルはインバウンド需要もあり高稼働で推移

■ 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

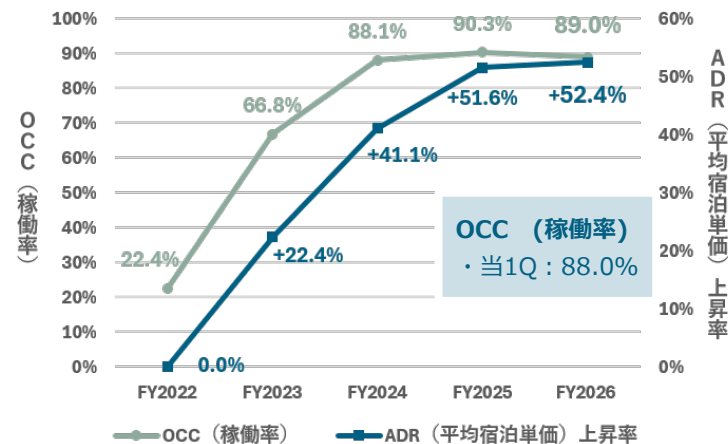


※ADR上昇率は、FY2022との比較

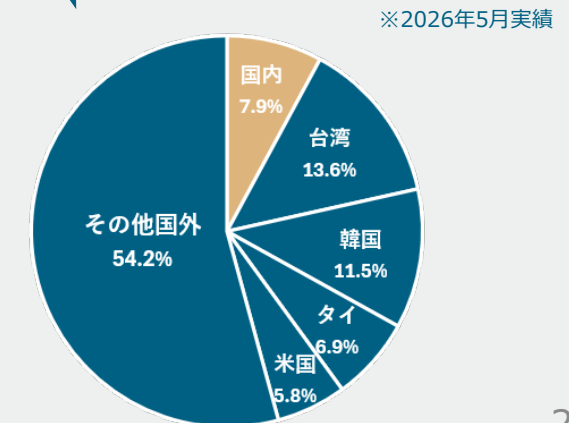


国外からの宿泊者が約7～9割

■ LANDABOUT東京



※ADR上昇率は、FY2022との比較

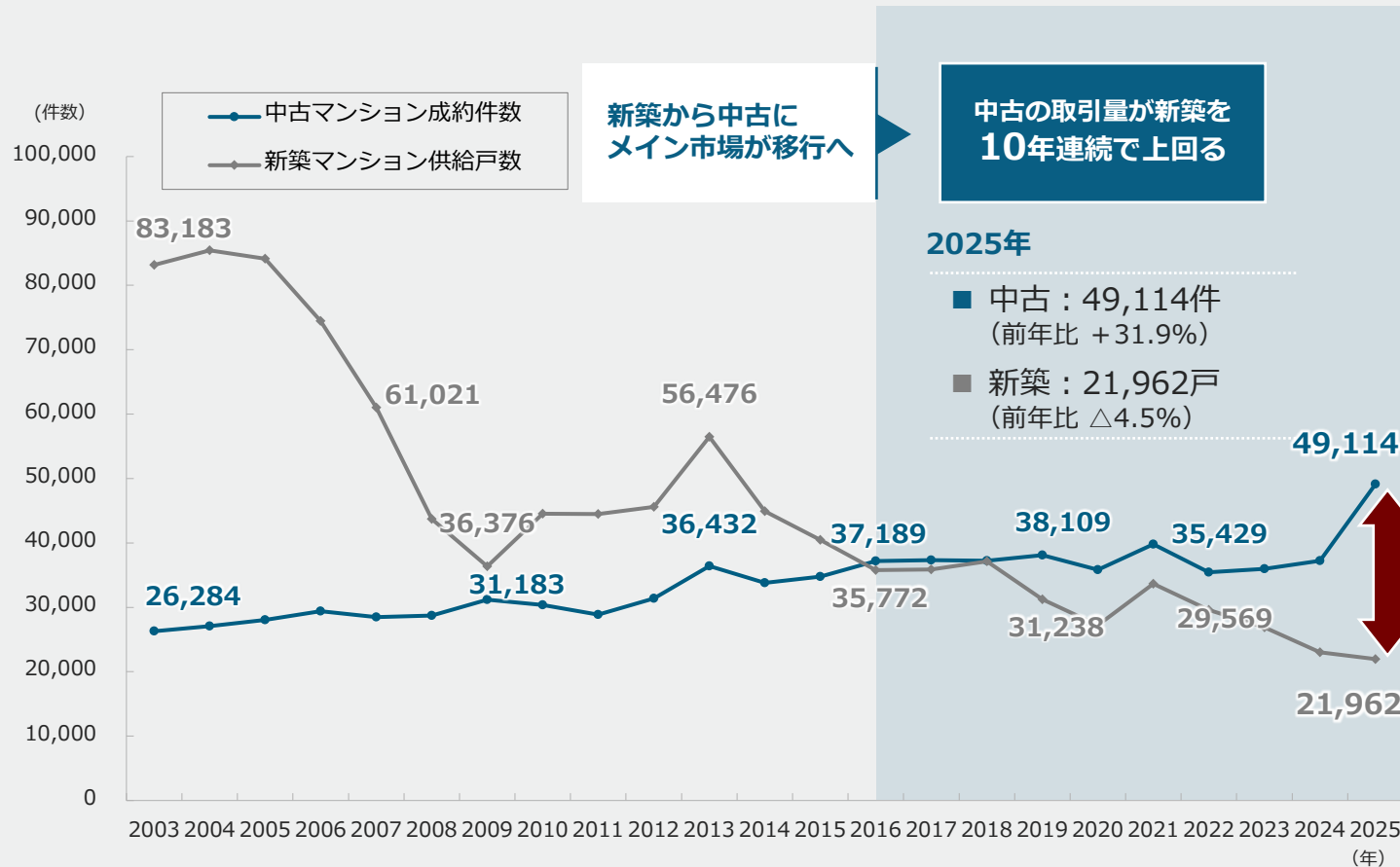


5. 市場構造の変化と当社の強み

5-1 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



■ 中古マンション市場が主流の時代に入

■ 首都圏での取引で、中古が新築を逆転

【転換点】2016年

10年連続で上回る

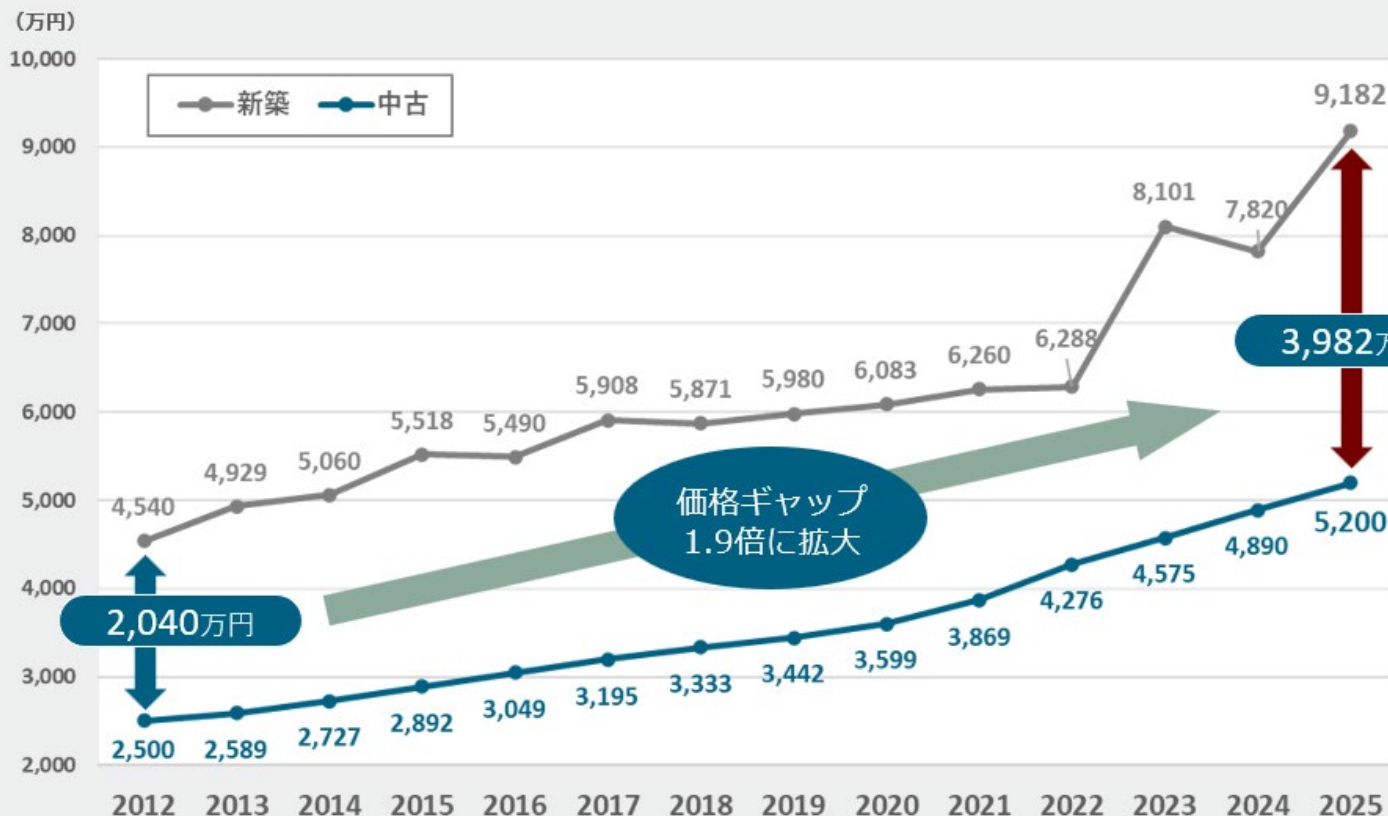
【更にギャップ拡大】

※ 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

5-2 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



■ 金利の上昇局面で 中古の優位性が高まる

- ・新築価格は建築コスト上昇等により高止まり
- ・新築・中古の価格差は約4,000万円まで拡大
- ・金利上昇により新築の方がよりローン支払額が増加

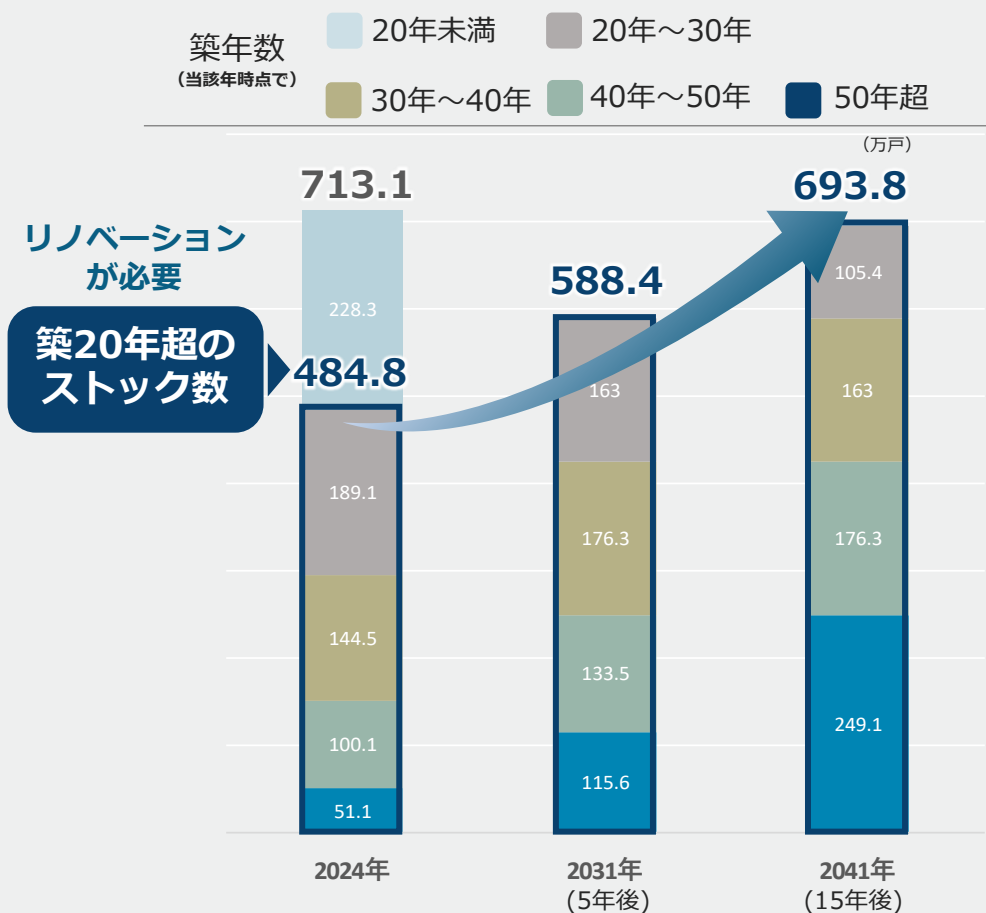
需要は 価格優位性が高い
中古マンションへシフト

※ 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

5-3 中長期的にもリノベーション市場は拡大

- リノベーションを必要とする築20年以上のマンションストック割合が、15年後には一層拡大へ



※国土交通省のデータを基に当社にて試算

- 中長期的展望として、
リノベーション市場の拡大は必然

- 国内のマンションのうち、
リノベーションが必要とされる
築20年超のストック数

2024年：484.8万戸

(ストック全体の **68%**)

そして、今から15年後

2041年：693.8万戸

ストック全体に占める割合が一層拡大へ

5-4 私たちが目指す世界～リノベーションが主流の時代～

■ マンション市場が直面する大きな流れとその課題

新築マンション市場

新築市場の縮小は必然

中古マンション市場

リノベーションマンションが
主流の時代へ突入

【リノベーション市場拡大の課題】

より高品質な住まい

物件・資材高騰

省エネ住宅の普及

職人の高齢化
人手不足

安心な住宅流通

当社の強み

- 業界ビジネスモデルの一連機能を有する 唯一無二の存在

当社グループは、ワンストップで全ての機能を提供

物件仕入

インテリックス

内装工事

インテリックス
空間設計

技術開発

省エネ技術・性能評価

リコシス

物件販売

売買プラットフォーム
F L I E

アフターサービス

インテリックス
空間設計

リノベーション業界の
課題解決へ挑戦

- 各機能を他社にも提供し、パートナー企業と共創を実現
⇒ 業界唯一の「リノベーション・インフラ企業」を展開

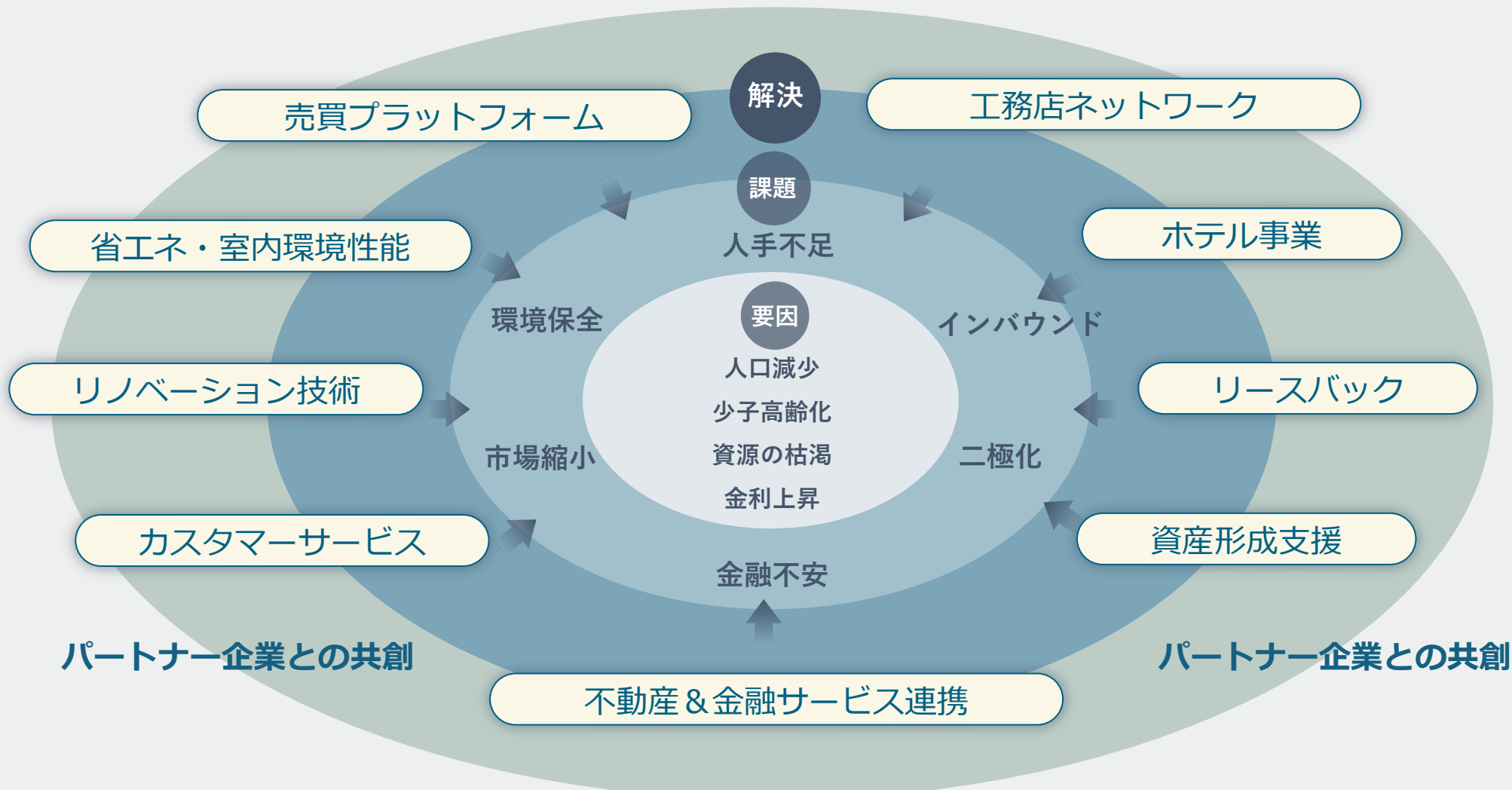
5-6 当社グループが将来目指す『エコシステム』

In+elleX

つぎの価値を測る。

※エコシステム：相互関係による価値共創の仕組み

■ 共創により社会課題を解決し、当社の企業価値を高める



6. 中期経営計画について～初年度スタート～

6-1 中期経営計画目標とロードマップ

IntelleX

つぎの価値を測る。

財務目標 2031年5月期

■ 売上高

800億円

2026年5月期（実績）比：+37%

■ 経常利益

35億円

2026年5月期（実績）比：+52%

■ ROE

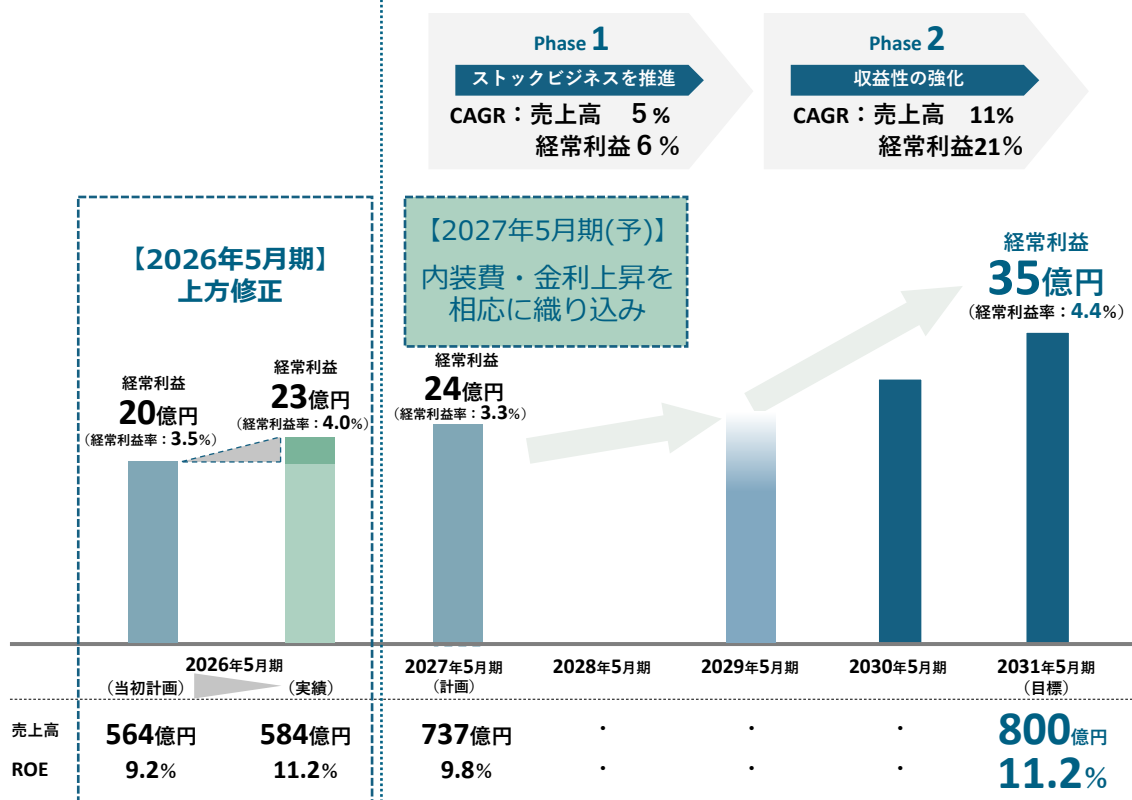
11.2%

2026年5月期（実績）比：同水準

- 中計最終年度に対して、初年度から高い進捗率を誇る
- 2026年度は、業績（売上高・利益）が上振れ
- 2027年度（中計初年度）は、外部環境を鑑みて業績予想策定

【2031年のロードマップ】

《Renovation Forward 31》



※中期経営計画の進捗状況を踏まえ、早期達成時にはローリングプランを策定する可能性あり

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

6-2 セグメント別計画

- 売上高は、中期経営計画策定時の想定を上回る進捗状況
- セグメントの事業ごとの状況に則して、売上高の濃淡あり
- 今後は人材育成や業務提携を通じて収益力強化を図る

事業分野	事業	2027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)	534 億円	560 億円	+ 5%
	リノベーション内装事業	66 億円	100 億円	+ 53%
	事業分野 計	600 億円	660 億円	+ 10%
ソリューション 事業分野	アセットソリューション事業	93 億円	88 億円	- 5%
	不動産パートナー共同事業	72 億円	85 億円	+ 18%
	ホテル事業	13 億円	20 億円	+ 53%
	事業分野 計	178 億円	193 億円	+ 8%
連結売上高 (連結消去後)		737 億円	800 億円	+ 9%

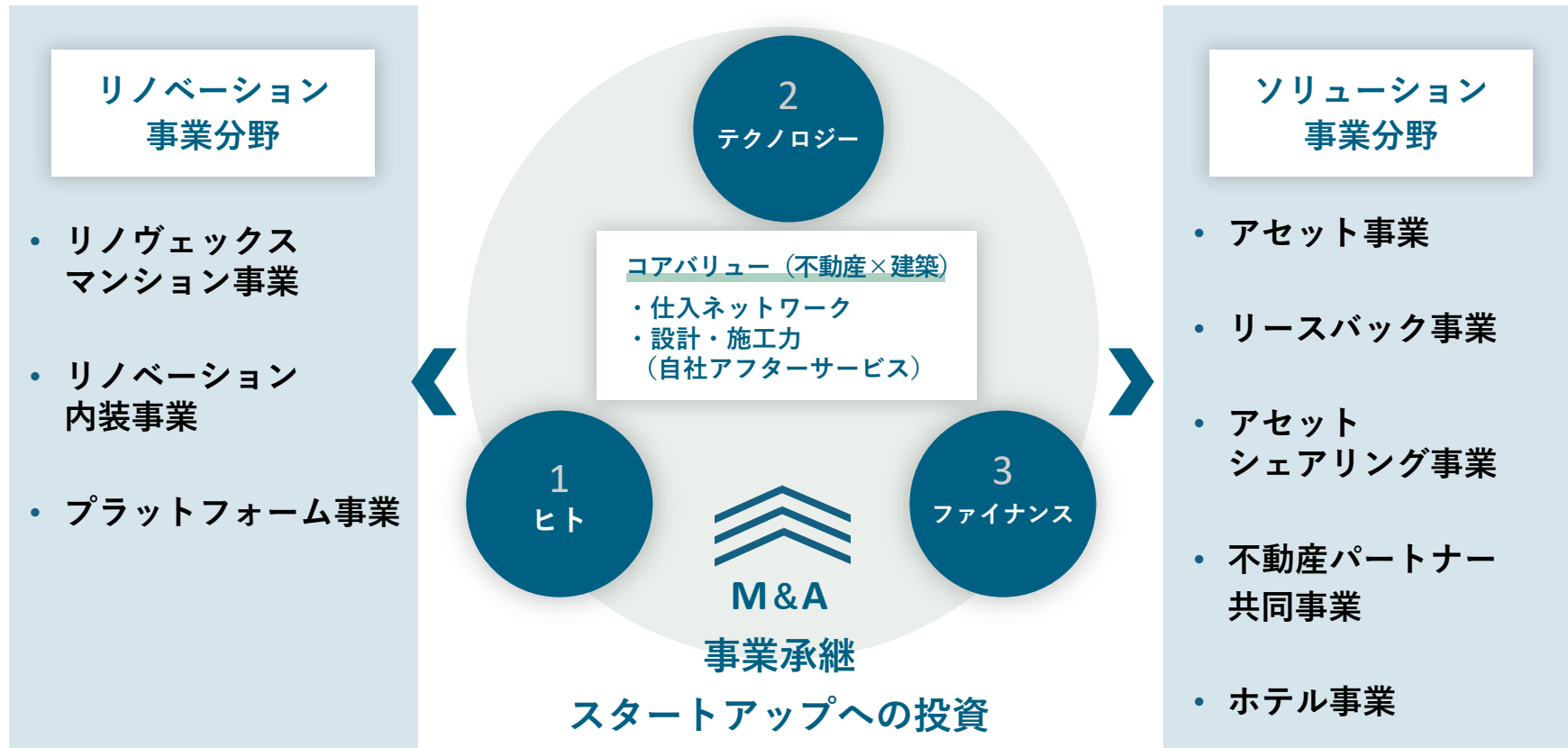
中期経営計画で掲げた目標
売上高の早期達成が視野

市況動向を見極め収益性
重視の事業運営を継続

※中期経営計画の進捗状況を踏まえ、早期達成時にはローリングプランを策定する可能性あり

6-3 中期経営計画における注力テーマ

- 5年でマーケットのプレイヤーは変化
- 当社グループは、コアバリューの現場力をベースに
「ヒト」×「テクノロジー」×「ファイナンス」でリノベーションインフラ企業へと進化



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

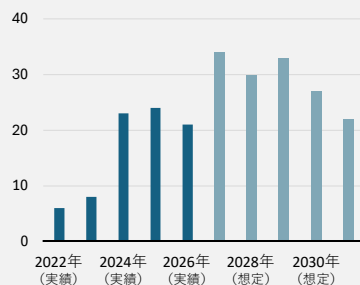
採用

- アウターブランディング
- 新卒給与の向上

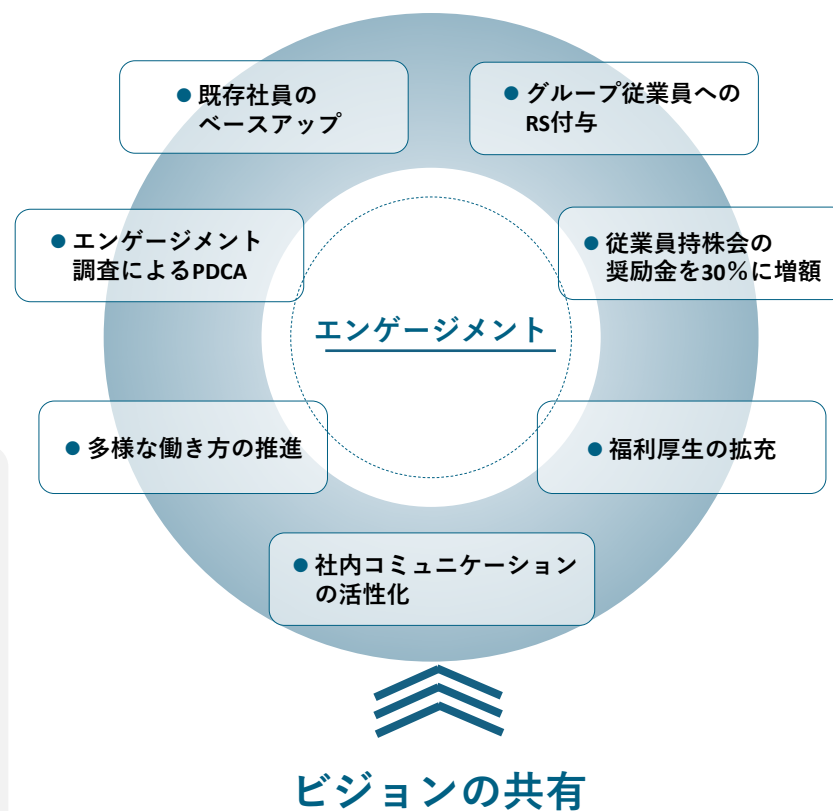
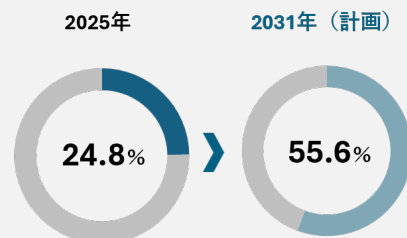
育成

- 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）

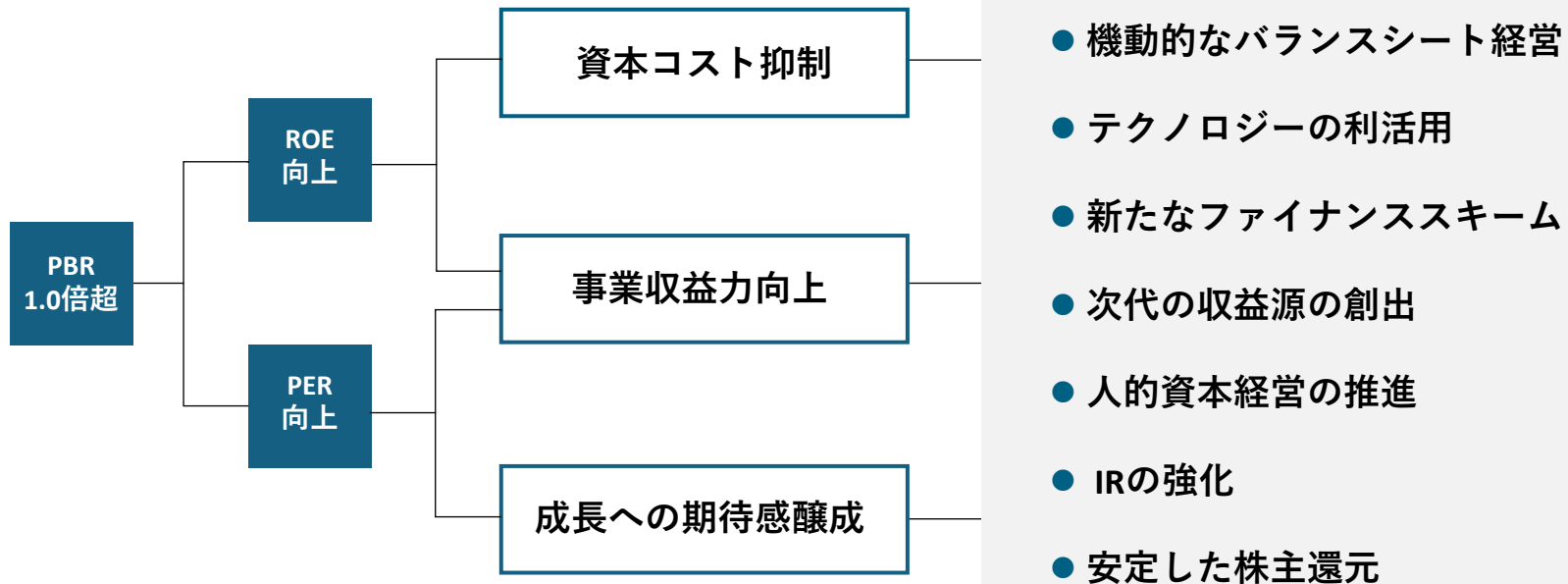


■ 在籍者に占める新卒採用者割合



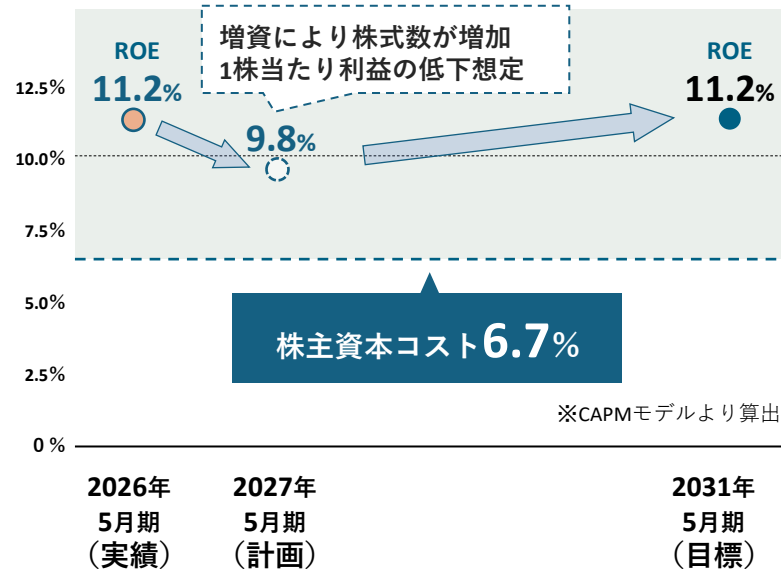
6-5 持続的な成長に向けて

- 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

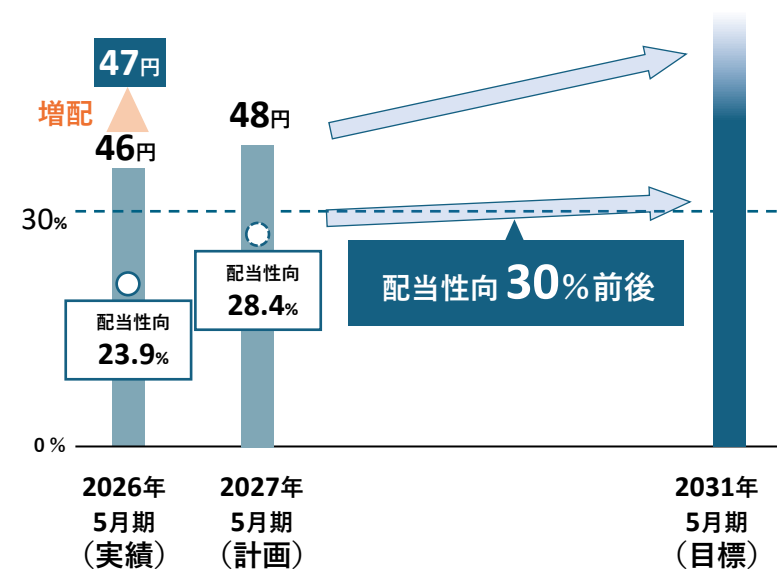


- 金利動向を加味して、当社の資本コストを6.7%算出
- 資本コストを上回る水準で、ROEの上昇を目指す
- 2026年5月期は、利益伸長によりROE11.2%に向上
- 2027年5月期は、増資に伴うEPS低下により9.8%想定

※EPS：1株当たり当期純利益

株主還元

1 株当たり配当金と配当性向



- 配当性向30%前後を目安とし、継続的かつ安定的な配当を実施
- 2026年5月期は、業績上方修正を踏まえ1円増配し47円
- 2027年5月期は、1円増配し48円の配当予想

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 **×**

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

※2026年5月期 1Qはインテリックス（連結）、2027年5月期 1Q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）

セグメント	区 分	2026年5月期 1Q		2027年5月期 1Q		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	7,088	43.4%	8,168	59.5%	1,079	+15.2%
	賃貸収入	35	0.2%	41	0.3%	6	+17.2%
	その他収入	742	4.5%	638	4.7%	△ 104	△ 14.1%
	小 計	7,867	48.1%	8,848	64.5%	981	+12.5%
ソリューション 事業分野	物件販売	7,851	48.0%	4,211	30.7%	△ 3,639	△ 46.4%
	賃貸収入	252	1.5%	281	2.1%	29	+11.5%
	その他収入	368	2.3%	385	2.8%	16	+4.4%
	小 計	8,472	51.9%	4,878	35.5%	△ 3,594	△ 42.4%
合 計	物件販売	14,940	91.4%	12,380	90.2%	△ 2,559	△ 17.1%
	賃貸収入	288	1.8%	323	2.4%	35	+12.3%
	その他収入	1,111	6.8%	1,023	7.5%	△ 88	△ 8.0%
	合 計	16,340	100.0%	13,727	100.0%	△ 2,612	△ 16.0%

■ 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
- ・F L I E（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
- ・リースバック事業
- ・不動産パートナー共同事業
- ・アセットシェアリング事業
- ・ホテル事業

7-2 セグメント別 売上総利益

※2026年5月期 1Qはインテリックス（連結）、2027年5月期 1Q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）

セグメント	区 分	2026年5月期 1Q		2027年5月期 1Q		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	987	13.9%	978	12.0%	△ 9	△ 0.9%
	賃貸収入	22	62.4%	26	63.6%	4	+19.5%
	その他収入	119	16.0%	109	17.1%	△ 9	△ 8.2%
	小 計	1,129	14.4%	1,114	12.6%	△ 14	△ 1.3%
ソリューション 事業分野	物件販売	1,421	18.1%	846	20.1%	△ 574	△ 40.4%
	賃貸収入	141	56.2%	142	50.7%	0	+0.6%
	その他収入	173	47.0%	168	43.7%	△ 5	△ 3.0%
	小 計	1,737	20.5%	1,157	23.7%	△ 579	△ 33.3%
合 計	物件販売	2,409	16.1%	1,825	14.7%	△ 584	△ 24.2%
	賃貸収入	164	57.0%	169	52.4%	5	+3.2%
	その他収入	292	26.3%	277	27.1%	△ 14	△ 5.1%
	合 計	2,866	17.5%	2,272	16.6%	△ 593	△ 20.7%

■ 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
- ・F L I E（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
- ・リースバック事業
- ・不動産パートナー共同事業
- ・アセットシェアリング事業
- ・ホテル事業

7-3 物件販売の状況①

■ 物件販売の概要

物件種別	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同期比
リノヴェックスマンション	214	191	△ 10.7%
その他不動産	166	95	△ 42.8%
合 計 （件）	380	286	△ 24.7%

※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

	2026年5月期 1Q	2027年5月期 1Q	前年同期比
販売物件 平均築年数（年）	34.4	34.0	△ 0.4
販売物件 平均面積（㎡）	66.0	68.1	+ 2.1
平均販売価格（千円）	32,802	42,768	+9,966

7-4 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	2026年5月期 1Q			2027年5月期 1Q			
	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	52	24.3%	54百万円	56	+7.7%	29.3%	70百万円
東京都下	4	1.9%	40百万円	4	+0.0%	2.1%	65百万円
神奈川県	31	14.5%	32百万円	19	△ 38.7%	9.9%	43百万円
埼玉県	4	1.9%	24百万円	4	+0.0%	2.1%	22百万円
千葉県	1	0.5%	19百万円	0	△ 100.0%	0.0%	-
首都圏合計	92	43.0%	45百万円	83	△ 9.8%	43.5%	61百万円
札幌エリア	29	13.6%	19百万円	26	△ 10.3%	13.6%	27百万円
仙台エリア	22	10.3%	25百万円	25	+13.6%	13.1%	22百万円
名古屋エリア	13	6.1%	25百万円	12	△ 7.7%	6.3%	46百万円
大阪エリア	24	11.2%	25百万円	15	△ 37.5%	7.9%	27百万円
広島エリア	6	2.8%	18百万円	2	△ 66.7%	1.0%	23百万円
福岡エリア	28	13.1%	24百万円	28	+0.0%	14.7%	25百万円
地方店 合計	122	57.0%	23百万円	108	△ 11.5%	56.5%	28百万円
合 計	214	100.0%	32百万円	191	△ 10.7%	100.0%	42百万円

7-5 物件仕入の状況①

■ 物件仕入の概要

物件種別	2026年5月期 1Q		2027年5月期 1Q			
	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	257	73億円	227	△ 11.7%	79億円	+8.8%
その他不動産	24	43億円	19	△ 20.8%	58億円	+36.3%
合 計	281	116億円	246	△ 12.5%	138億円	+19.0%

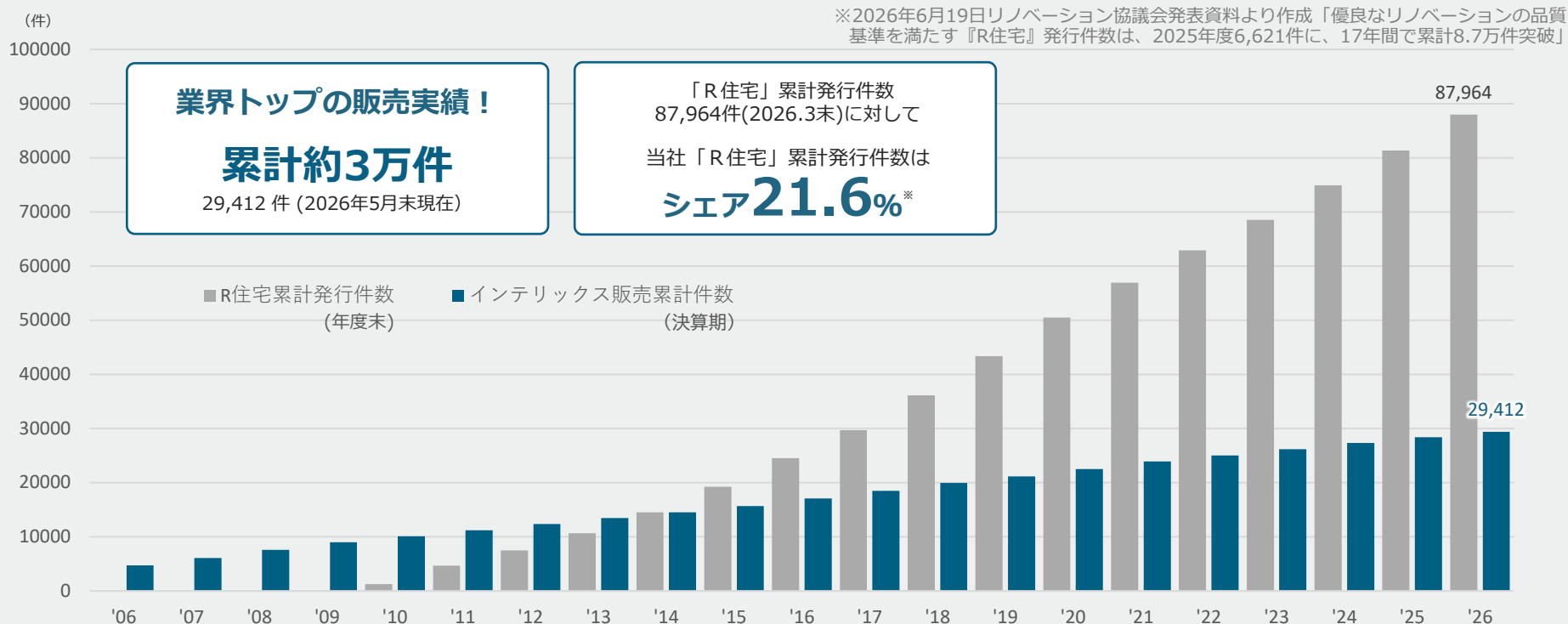
- リノヴェックスマンションの仕入件数は前年同期に比べ減少したものの、仕入金額は同8.8%増 ⇒ 物件の仕入平均単価が同23.2%上昇
- 首都圏をはじめとする中古マンションの仕入価格上昇により仕入総額は前期比19.0%増

7-6 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	2026年5月期 1Q			2027年5月期 1Q			
	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	69	26.8%	55百万円	68	△ 1.4%	30.0%	61百万円
東京都下	13	5.1%	29百万円	9	△ 30.8%	4.0%	49百万円
神奈川県	25	9.7%	26百万円	20	△ 20.0%	8.8%	38百万円
埼玉県	4	1.6%	21百万円	4	+0.0%	1.8%	26百万円
千葉県	4	1.6%	17百万円	1	△ 75.0%	0.4%	30百万円
首都圏合計	115	44.7%	43百万円	102	△ 11.3%	44.9%	54百万円
札幌エリア	29	11.3%	12百万円	23	△ 20.7%	10.1%	14百万円
仙台エリア	23	8.9%	14百万円	24	+4.3%	10.6%	15百万円
名古屋エリア	18	7.0%	16百万円	14	△ 22.2%	6.2%	19百万円
大阪エリア	39	15.2%	21百万円	29	△ 25.6%	12.8%	30百万円
広島エリア	6	2.3%	9百万円	6	+0.0%	2.6%	10百万円
福岡エリア	27	10.5%	16百万円	29	+7.4%	12.8%	19百万円
地方店 合計	142	55.3%	16百万円	125	△ 12.0%	55.1%	19百万円
合 計	257	100.0%	28百万円	227	△ 11.7%	100.0%	35百万円

■ リノヴェックス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」

「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
リノヴェックス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

7-8 サステナビリティ経営の推進①

■ 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
取り組み方針	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
具体的な取り組み	・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り組み	・企業理念の浸透 ・女性活躍に向けた取り組み ・承認する職場づくり ・戦略的教育体系の構築と実施	・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	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を	3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を實現しよう 8 働きがいも経済成長も	12 つくる責任 つかう責任 17 パートナースhipで目標を達成しよう

■ 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：2025年 初の【B】スコア獲得 ⇒ 継続して2026年9月に回答済み

■ 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

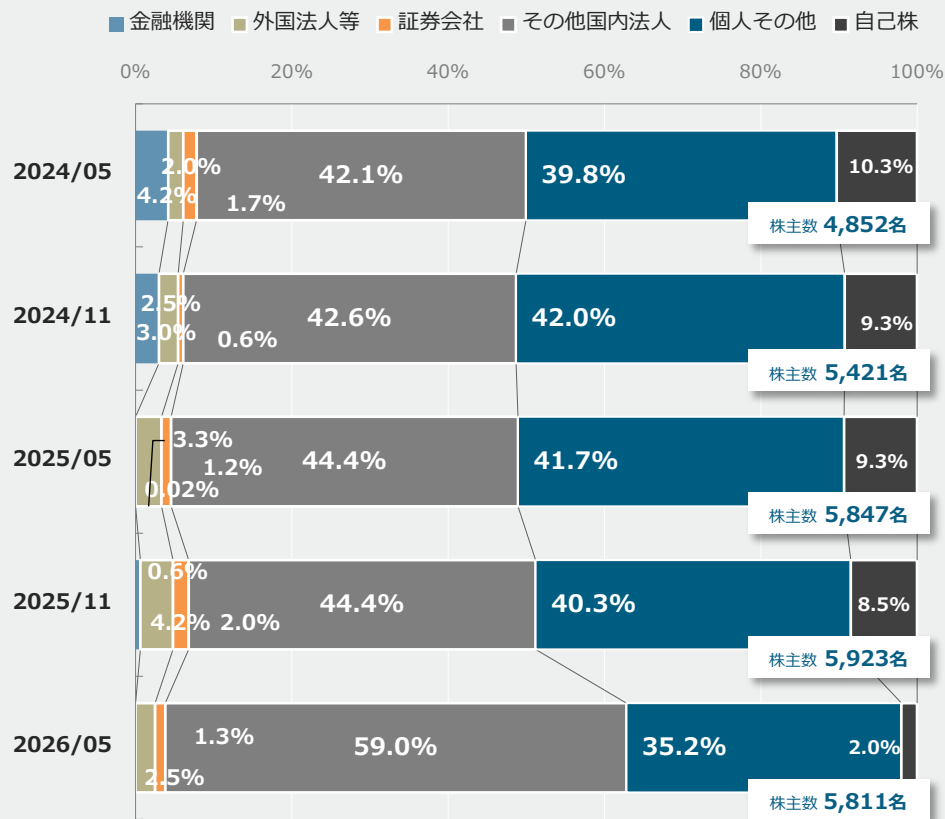
■ I R活動の実施

➤ 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 省エネリノベーションの認知理解を図る
⇒ 「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

7-11 株式の状況 (2026年5月31日現在)

■ 株主構成（所有株数別）の推移



- 機関投資家が減少：▲2.3ポイント (4.8%⇒2.5%)
- 個人投資家が減少：▲5.1ポイント (40.3%⇒35.2%)
- 自己株式：208,609株 (▲550,000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	3,679,400	36.89
2 全国保証株式会社	2,050,000	20.55
3 インテリックス従業員持株会	213,700	2.14
4 AGキャピタル株式会社	142,300	1.43
5 鈴木 智博	106,200	1.06
6 上田八木短資株式会社	99,000	0.99
7 THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD.	77,500	0.78
8 内藤 征吾	67,500	0.68
9 宇藤 秀樹	63,500	0.64
10 THE BANK OF NEW YORK MELLON 140042	60,600	0.61

※ 議決権比率は、自己株式208,609株を控除し算出

- 株主数：5,811名 (2025.11末比：▲112名)
- 発行済株式数：10,182,100株

7-12 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
- 発行済株式数 1,018万2,100株
- 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313名 (2026年8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
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
- ・ 許認可 [宅地建物取引業者免許] 東京都知事（3）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 省エネルギーの開発及びフランチャイズ事業
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67187号

■ 株式会社再生住宅パートナー

- ・ 事業内容 不動産パートナー共同事業
- ・ 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、不動産に関わる業務
宅地建物取引業者免許] 兵庫県知事（1）第12721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



IRメールマガジン
登録はこちら

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

当資料に記載された内容は、2026年10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。