

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年2月18日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年5月期中間期の業績概要	01
2. 2026年5月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要と市場動向	03
1. 事業内容	03
2. 中古マンション市場の動向と中長期の見通し	07
■ 業績動向	09
1. 2026年5月期中間期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年5月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	15
■ 株主還元策	19

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

要約

中古マンション市場拡大を追い風に 2031年5月期に経常利益35億円を目指す

インテリックスホールディングス<463A>は中古マンションのリノベーション(再生)販売を主力事業とする(株)インテリックス等を子会社に持つ持株会社である。2025年12月に設立され、インテリックスに代わって東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場に上場した。持株会社体制に移行することで、機動的な経営と事業採算性の強化、及び事業ポートフォリオの最適化を図る。加えて、M&Aや新規事業創出によるグループ活性化も図りながら成長を目指す。

1. 2026年5月期中間期の業績概要

2026年5月期中間期(2025年6~11月)の連結業績は、売上高で前年同期比33.8%増の30,278百万円、経常利益で同2.3%減の1,531百万円となった。売上高はリノヴェックスマンションの販売価格上昇や一棟収益物件等の物件販売の増収、並びに収益物件共同事業の拡大により2ケタ増収となった。利益面では、リノヴェックスマンションの売上総利益率が想定を上回った一方で、前年同期に好採算の一棟収益物件の売上計上があった反動や、創立30周年記念イベント費用の計上、金利上昇等による支払利息の増加などが減益要因となった。計画(売上高31,929百万円、経常利益1,372百万円)に対しては、リノヴェックスマンションの販売件数未達により売上高は未達となったものの、売上総利益率が想定を上回ったことで経常利益は上振れて着地した。

2. 2026年5月期の業績見通し

2026年5月期の連結業績は売上高で前期比25.9%増の56,415百万円、経常利益で同7.4%減の2,006百万円と期初計画を据え置いた。売上高は、リノヴェックスマンションが販売単価上昇により同12%増となるほか、一棟収益物件の売却並びに収益物件共同事業の拡大等により18期ぶりに過去最高を更新する見通しである。利益面では、販管費や支払利息の増加により減益を見込んでいる。ただ、経常利益の中間期までの進捗率が76.3%に達しており、下期もリノヴェックスマンションの販売は順調に推移することが見込まれることから、利益ベースでの計画上振れ余地はあると弊社では見ている。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

要約

3. 中期経営計画

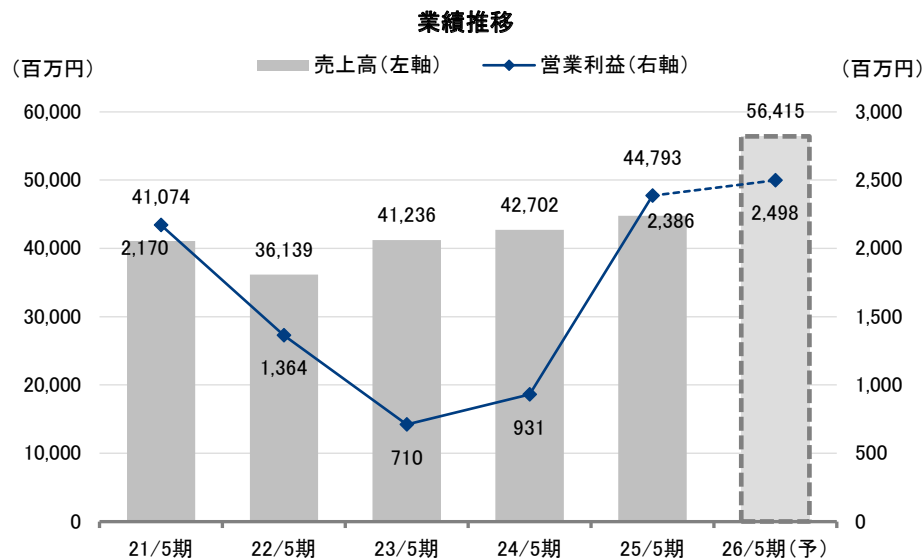
同社は2031年5月期を最終年度とする「中期経営計画<<Renovation Forward 31>>」を発表した。持株会社体制への移行を機に成長を加速していく計画で、2031年5月期に売上高800億円、経常利益35億円、ROE11.2%を目標に掲げた。グループ各社のシナジーを創出するとともに、M&Aやアライアンス戦略を積極的に推進しながら、不動産流通を支える「リノベーション・インフラ企業」として業界トップを目指す。2029年5月期までは人的リソースも含めた経営基盤強化のための先行投資を行うため、利益成長は年率6%と堅実な成長を見込み、これら投資の効果が顕在化する2030年5月期以降は年率21%成長を計画している。事業別の2031年5月期売上目標は、主力のリノヴェックスマンション事業が560億円(2026年5月期計画比57%増)、リノベーション内装事業が100億円(同89%増、内部売上含む)とリノベーション事業分野が成長ドライバーとなる。仕入力の強化を図るため(株)みなと銀行系の神戸みなと興産(株)との合併会社設立や全国保証<7164>との業務提携を発表するなど、今後はアライアンスやM&Aなども成長戦略の1つとして積極的に推進していく考えだ。

4. 株主還元策

同社は配当方針として、連結配当性向30%前後を目指しつつ、安定した配当を行う方針で、2026年5月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの46.0円(配当性向27.8%)を予定している(前期は創立30周年記念配当14.0円を含む)。また、状況に応じて自己株式取得についても機動的に実施していく意向で、ROEの向上にも取り組みながら、現在0.5倍台で推移しているPBR(株価純資産倍率)を1.0倍超に引き上げていくことを目指している。

Key Points

- ・ 2026年5月期中間期はリノヴェックスマンションの売上が好調で、利益ベースで計画を上回る
- ・ 2026年5月期は期初計画を据え置くも、利益ベースでは上振れ余地あり
- ・ 2031年5月期に売上高800億円、経常利益35億円を目指す中期経営計画を発表



注：25/5期までは(株)インテリックスの連結業績数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

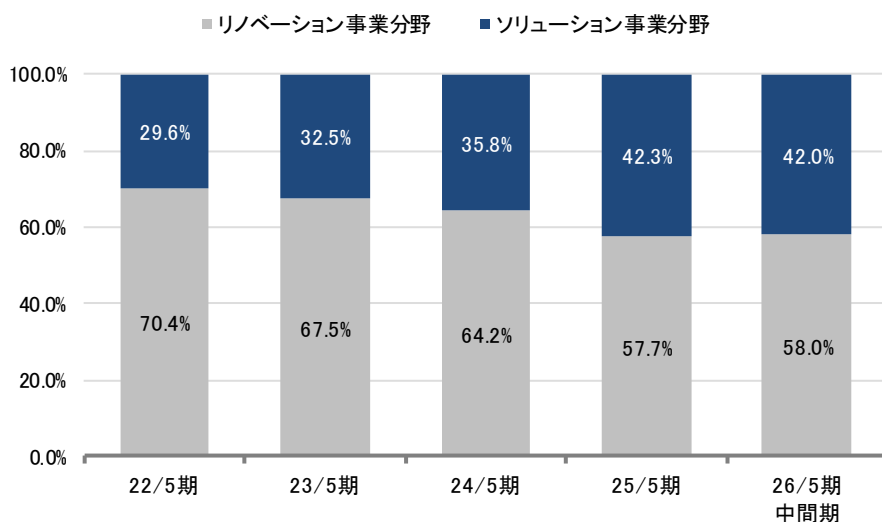
■ 事業概要と市場動向

リノベーション事業とソリューション事業を展開する不動産会社

1. 事業内容

同社は中古マンションを戸別に仕入れ、リノベーションした後に販売するリノベーション事業分野とソリューション事業分野の2つの事業セグメントで開示している。2022年5月期以降の売上総利益構成比の推移を見ると、リノベーション事業分野が全体の60%以上を占めていたが、2025年5月期はソリューション事業分野で好採算の一棟収益物件の売却があったこと、2026年5月期中間期は収益物件共同事業やホテル事業が伸長したことで、ソリューション事業分野の構成比が従来の30%台から40%台に上昇した。なお、同社はインテリックスや(株)インテリックス空間設計などを子会社とする持株会社として2025年12月に設立され、インテリックスに代わって東証スタンダード市場に株式上場した。

事業セグメント別売上総利益構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) リノベーション事業分野

リノベーション事業分野には、インテリックスで展開するリノヴェックスマンションや戸建の再生販売・賃貸事業、インテリックス空間設計による内装工事の企画・設計・施工事業、再生住宅パートナーが手掛ける買取再販共同事業のほか、(株)FLIEによる不動産売買プラットフォーム及びDX事業、(株)TEI Japanによる建築物の温熱環境に関する情報提供サービス、(株)リコシスによる省エネリノベーションの開発及びフランチャイズ事業などが含まれる。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

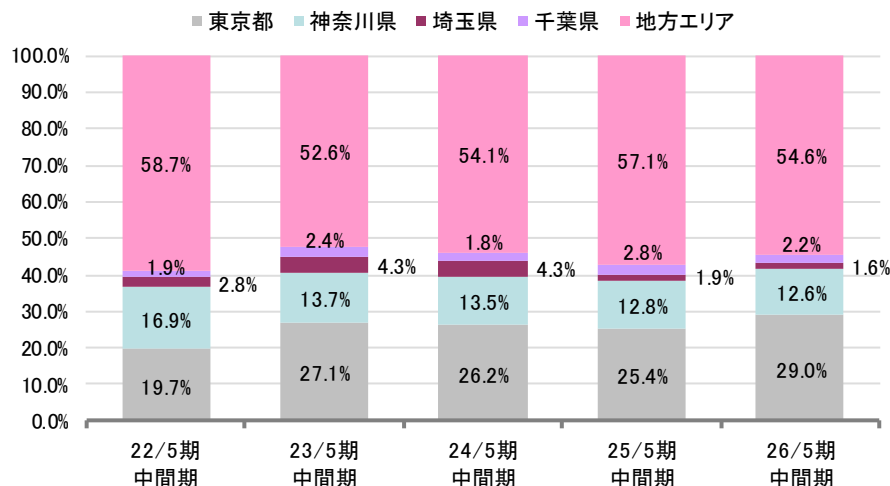
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

事業概要と市場動向

売上高の約9割を占めるリノベーションマンション事業では、不動産仲介会社等から仕入れた物件に対して、インテリックス空間設計で最適なリノベーションプランを作成、内装工事を施したうえで不動産仲介会社等を通じて販売する（直近はFLIEが運営する不動産売買プラットフォーム「FLIE」を通じた販売も行っている）。同社は物件を仕入れてから販売までの事業期間を経営管理指標として重視し、150日を目安にこれよりも期間が長くなるようであれば販売価格を調整して早期に売り切ることを基本方針としている。販売在庫の滞留期間が長期化すれば、収益性が低下するリスクも上昇するためだ。売上総利益率では12%超を適正水準として事業運営を行っている。また、内装工事に関してはインテリックス空間設計から協力会社へ外注している。

販売エリアは首都圏及び地方主要都市（札幌、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡）で展開しており、エリア別販売件数の構成比は地方エリアが5割強を占めている（売上ベースでは首都圏が6割強を占める）。全国の特許マンションのストック数の約5割は首都圏で占められるため、同社は首都圏と地方エリアの販売比率について同等程度が適正水準と考えている。

エリア別販売件数構成比



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、2026年5月期中間期における中古マンション市場の拠点別販売シェアは、首都圏が1%弱、地方エリアは各拠点でバラつきがあるものの全体では2%強となっている。これは市場全体が横ばいで推移したとしても、シェア拡大による成長余地が大きいことを意味している。なお、リノベーションマンションとして定義している「R住宅※」の累計販売件数で見ると、同社は2025年5月末までに累計28,369件の販売実績があり、業界シェアで22.1%とトップシェアとなっている。

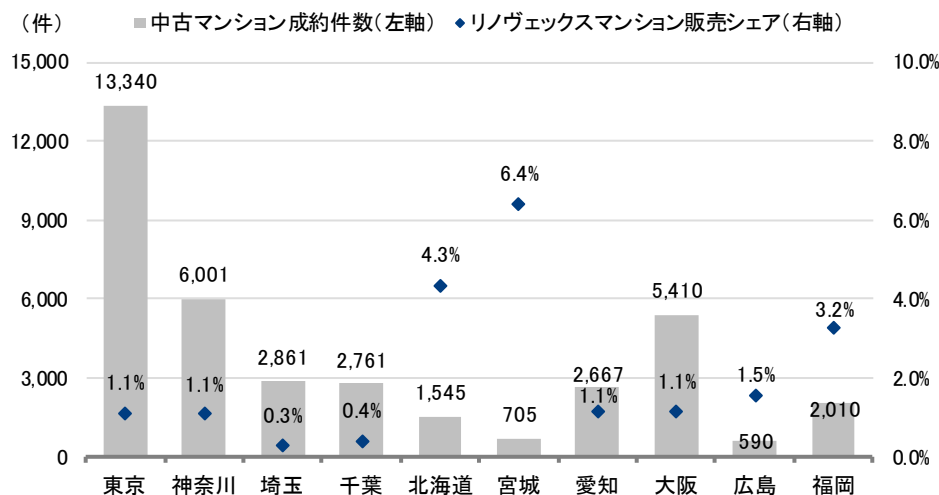
※「適合リノベーション住宅」とも呼ばれ、（一社）リノベーション協議会が定める、優良なリノベーション品質基準（検査・工事・保証）を満たす住宅に付与される標章。2025年3月末の累計発行件数は81,346件。

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

事業概要と市場動向

中古マンション成約件数とリノベーションマンションの販売シェア (2026年5月 期中間期)



注：データ期間は2025年6月～11月。販売シェア=各支店のリノベーションマンション販売件数÷支店所在地の都道府県の中古マンション成約件数で算出

出所：中古マンション成約件数は(公財) 東日本不動産流通機構「月例Market Watch (全国版)」、販売シェアは決算説明資料よりフィスコ作成

リノベーション内装事業は、リノベーションマンションを販売する同業他社のほか一般個人からの工事も請負っている。戸別のマンション内装工事に関してはノウハウが必要なため、三菱地所レジデンス(株)など大手不動産販売会社を含めた同業他社からの引き合いが多く、最近では不動産ファンドの保有物件のバリューアップを目的に、同社に発注するケースも増えている。

再生住宅パートナーが手掛ける不動産の買取再販共同事業とは、パートナー企業から持ち込まれた物件情報をもとに仕入れた戸別マンションや戸建を再販する事業で、販売で得た収益はパートナーとシェアする。社内規程により不動産物件の資産を持ってない不動産仲介会社や同社から独立した元社員等がパートナーとなっている。

FLIEが2023年10月より提供を開始した不動産事業者向けDX支援サービス「FLIE ONE」では、主要サービスとして、物件確認から内見予約(24時間受付可能)、資料請求、価格変更までをWeb上で一元管理できる「フリエ de 物確」、物理鍵が不要で鍵の受け渡しに関連するリスクが低減するセルフ内見システム「Smaview(スマビュー)」、物件清掃や写真/動画撮影などの販促支援サービスがあり、既に大手の不動産仲介会社で導入が進んでおり、2026年5月期にも単年度黒字化が見込める状況だ。なお、「Smaview」に関してはベンチャー企業との共同開発により、スマート入退室管理サービスとして物件内見だけでなく、マンスリーマンションや民泊物件、施工中物件、オフィスビル等での導入も可能となっている。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

事業概要と市場動向

「FLIE ONE」のサービス内容と利用料金

	サービス内容	利用料金
物件確認システム「フリエ de 物確」	物件確認、内見予約、資料請求、価格変更等をWeb上で一元管理	30,000円~/月
セルフ内見システム「Smaview」※1	内見時の立会いが不要	5,000円~/月
写真撮影サービス※2	物件写真の撮影サービス	7,000円~/件
動画撮影サービス※2	ショート動画の制作サービス	18,000円~/件
物件清掃サービス	物件の定期的な清掃サービス	8,500円~/件

※1：マンスリーマンション、民泊物件、施工中物件でも設置可能。

※2：サービス対象地域：首都圏のみ（順次拡大予定）。

出所：ホームページよりフィスコ作成

また、不動産売買プラットフォーム「FLIE」は売主直販サイトとなるため仲介手数料（取引物件価格の約3%）が無料で、購入者は従来よりも低コストで住宅を取得できる点がメリットとなる。同サイトの掲載物件数は自社及び他社物件合わせて2026年1月時点で2千件を超えており、中古リノベーション不動産売買専門サイトとして業界最大級となる。「FLIE」での販売実績は月間数十件ペースで徐々に増加している。自社物件の掲載に関しては首都圏からスタートし、2025年以降は、地方都市にも支店を新設して物件の取り扱いを開始している。成約した際の売主からの成約手数料が主な収入源となる。

(2) ソリューション事業分野

ソリューション事業分野には、その他の収益不動産（一棟、土地等）の開発・販売・賃貸・管理・仲介事業のほか、リースバック事業、アセットシェアリング事業、ホテル事業、再生住宅パートナーによる収益物件共同事業等が含まれる。

a) リースバック事業

リースバック事業とは、ユーザーが所有する不動産物件（住宅、自宅兼店舗、一棟ビル等）を同社が買い取ると同時に、定期建物賃貸借契約（2年間）を新たに結び、そのまま賃貸（リース）するサービスとなる。契約期間を迎えるとユーザーは再契約し居住を延長するか退出、もしくは当該不動産を買い戻す選択ができる契約となっている。相続税資金や老後の資金、ローン返済資金などまとまった資金が必要となった際に、所有不動産を売却しても住み続けられることから、ここ数年で市場が拡大している。

売上高として、物件取得の際の契約手数料や毎月得られる賃料収入のほか、物件を売却した際の販売収入が計上されるため、ストック収益とフロー収益を組み合わせたハイブリッド型のビジネスモデルとなる。費用には、物件取得時の取得税や登記費用のほか減価償却費も計上するため、物件取得から一定期間は費用が先行するが、物件売却時には減価償却が進んでいるため利益率が高くなる。売却については戸別で対応するケースもあるが、複数の物件をまとめて信託受益権化し不動産ファンドに譲渡することで資金効率を高めている。

リースバック事業は2013年にAnd Doホールディングス<3457>が業界に先駆けて開始し、現在はファイナンス会社も含めて多くの企業が参入している。2017年に参入した同社は、大手不動産会社（センチュリー21・ジャパン<8898>等）や大手電鉄系不動産仲介会社との連携により仕入・販売ルートを広げながら、事業を拡大する戦略をとっている。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

事業概要と市場動向

b) アセットシェアリング事業

アセットシェアリング事業とは、不動産特定共同事業法（通称：不特法）のうち「任意組合型」の活用による不動産小口化商品の販売事業を指す。同商品の特長としては、新築・中古を問わず良質な不動産物件を複数の投資家で1口100万円単位で取得できること、共同所有することで空室・滞納リスクを分散し安定収益が期待できること、相続・贈与用資産として資産評価を大幅に圧縮できることなどが挙げられる。ただし、税制改正により2027年1月以降に相続等により取得する不動産小口化商品の評価方法が「通常の取引価額」に変更されることで、節税効果が縮小する公算が大きくなったため、同社では2026年5月期下期以降の商品化を一旦、見送ることを決定した。

なお、不動産物件の管理は、主に子会社の（株）インテリックスプロパティで行っている。グループ全体としては小口化販売によるフロー収益に加えて、任意組合の理事長フィーや管理収入などのストック収益が得られることになる。投資家の期待収益率として、分配予定利回り※で3%以上を目安に商品設計している。

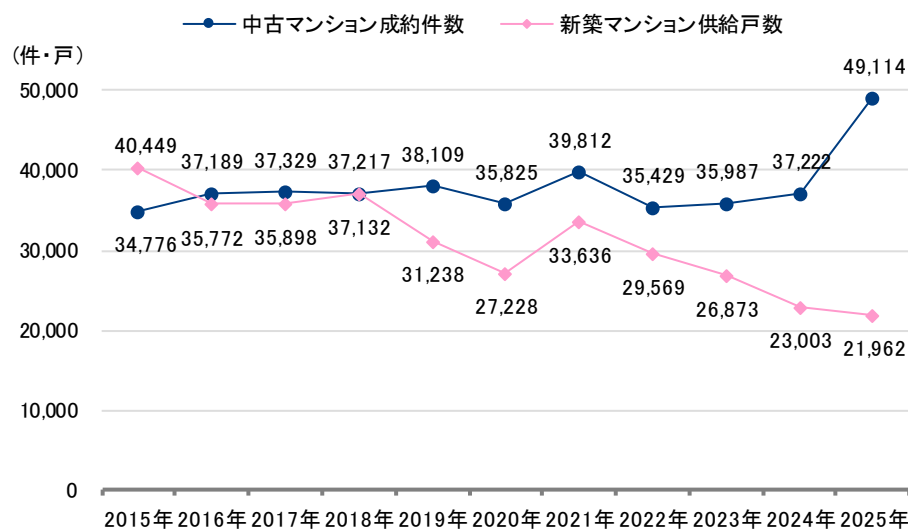
※ 賃料収入から実際に発生する経費（管理費等）を控除した年間収入÷投資額

リノベーションマンションの需要は中期的に安定成長が続く見通し

2. 中古マンション市場の動向と中長期の見通し

2025年の首都圏におけるマンションの市場動向について見ると、中古マンションの成約件数は前年比31.9%増の49,114件と大きく伸長した一方で、新築マンションの供給戸数は同4.5%減の21,962戸と4年連続で減少した。中古マンションの成約件数が10年連続で新築マンション供給戸数を上回ったことになり、その差も大きく開いた。新築マンションは建築コスト上昇の影響で着工戸数が減少していること、また販売価格も高騰を続けており、割安感のある中古マンションへの需要シフトが一段と進んだ格好となった。

首都圏のマンション市場動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

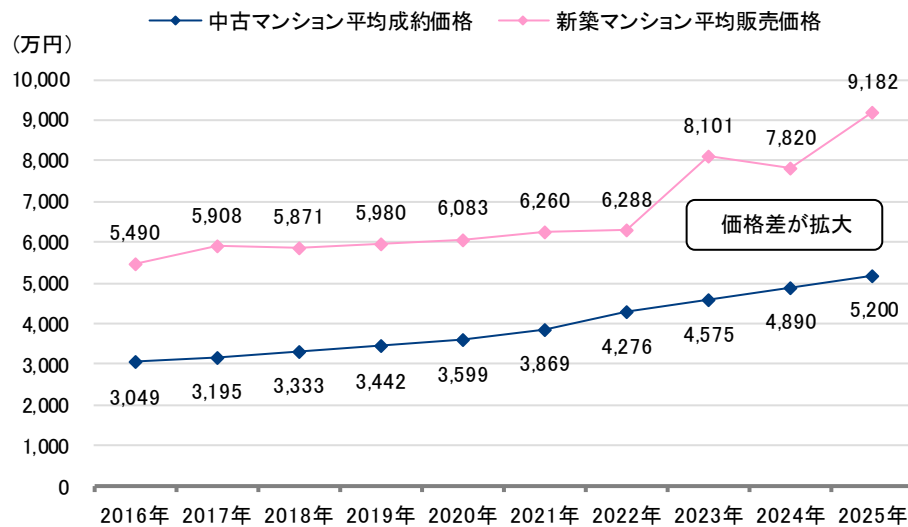
2026年2月18日 (水)

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

事業概要と市場動向

2026年の新築マンション発売戸数は約2.3万戸と前期比で若干増が見込まれているが、販売価格差からリノベーションマンションを中心とした中古マンションの需要は引き続き堅調に推移するものと予想される。ただ、中古マンションの平均成約価格も2025年は前年比6.3%増の5,200万円、m²単価で同7.9%増の82.98万円と上昇傾向が続いており、今後の金利動向次第では需要に影響を及ぼす可能性もあるため、注意して見ておく必要がある。

首都圏のマンション販売価格動向



出所：中古マンションは東日本不動産流通機構、新築マンションは(株)不動産経済研究所の各データよりフィスコ作成

中期的な視点でも、中古マンション市場は安定成長が予想される。国土交通省の調べによれば、全国のマンションストック戸数は2021年時点で685.9万戸、このうちリノベーションが必要とされる築30年以上の物件は249.1万戸となっているが、20年後の2041年には約2.4倍の588.4万戸に拡大すると見られているためだ。2022年にマンション建替円滑化法が改正され、一棟建て替えに必要な要件が緩和*されたことで、老朽化マンションの一棟建て替えが増加する可能性はあるものの、中古マンション市場は今後も戸別でリノベーションを行い、販売する形態が主流であり続けると弊社では見ており、同社にとっては事業拡大の好機と言える。

* 従来は建替え要件として、所有者全員の5分の4以上の賛成が必要だったが、改正法では所在不明者を除く4分の3以上の賛成で可能となった。

業績動向

2026年5月期中間期はリノヴェックスマンションの販売が順調、利益ベースで計画を上回る

1. 2026年5月期中間期の業績概要

2026年5月期中間期の連結業績は売上高で前年同期比33.8%増の30,278百万円、営業利益で同5.2%増の1,826百万円、経常利益で同2.3%減の1,531百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同0.2%減の1,059百万円となり、売上高は計画を若干下回ったものの、リノヴェックスマンション事業を中心に売上総利益率が想定を上回ったことで、段階利益は計画を10%以上上振れて着地した。

2026年5月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/5月中間期		期初計画	26/5月中間期		前年同期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	22,634	-	31,929	30,278	-	33.8%	-5.2%
売上総利益	4,489	19.8%	4,799	5,029	16.6%	12.0%	4.8%
販管費	2,753	12.2%	3,165	3,203	10.6%	16.4%	1.2%
営業利益	1,736	7.7%	1,634	1,826	6.0%	5.2%	11.7%
経常利益	1,567	6.9%	1,372	1,531	5.1%	-2.3%	11.5%
特別損益	-41	-0.2%	-	41	0.1%	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,062	4.7%	925	1,059	3.5%	-0.2%	14.5%
リノヴェックスマンション販売							
販売件数 (件)	539	-	-	507	-	-5.9%	-
平均販売価格 (万円)	2,823	-	-	3,634	-	28.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は、リノヴェックスマンションの販売価格上昇等によりリノベーション事業分野が前年同期比19.7%増となったほか、ソリューション事業分野も一棟収益物件等の物件販売増に加えて収益物件共同事業が急増したことで同81.5%増となるなど、いずれの事業も2ケタ増収となった。一方、売上総利益はリノベーション事業分野が販売価格上昇効果により同24.0%増となった一方で、ソリューション事業分野は前年同期に好採算の一棟収益物件の売却があった反動により同1.2%減にとどまり、全体の売上総利益は同12.0%増の5,029百万円となった。販管費は販売仲介手数料や人件費、本社移転に伴う賃料の増加に加えて、創立30周年記念のイベント費用を計上したこともあり同16.4%増となった。営業利益は販管費の増加を売上総利益の増加で吸収し増益を確保したものの、営業外収支の悪化で経常利益は若干減益となった。借入金の増加や金利上昇等により支払利息が130百万円増加したことが主因だ。

リノヴェックスマンションは収益性が向上、 収益物件共同事業が急成長

2. 事業セグメント別動向

(1) リノベーション事業分野

リノベーション事業分野の売上高は前年同期比19.7%増の20,921百万円、売上総利益は同24.0%増の2,917百万円、営業利益は同69.3%増の1,124百万円と2ケタ増収増益を達成した。

リノベーション事業分野の業績

(単位：百万円)

	売上高			売上総利益			売上総利益率	
	25/5期 中間期	26/5期 中間期	増減率	25/5期 中間期	26/5期 中間期	増減率	25/5期 中間期	26/5期 中間期
物件販売	15,235	18,495	21.4%	2,036	2,478	21.7%	13.4%	13.4%
賃貸収入	57	75	32.4%	40	54	34.3%	71.1%	72.1%
その他収入	2,185	2,349	7.5%	274	383	39.9%	12.6%	16.3%
合計	17,478	20,921	19.7%	2,352	2,917	24.0%	13.5%	13.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、物件販売が前年同期比21.4%増の18,495百万円、賃貸収入が同32.4%増の75百万円、その他収入が同7.5%増の2,349百万円といずれも増収となった。リノヴェックスマンションの販売件数は同5.9%減の507件となったものの、平均販売価格が同28.7%増の3,634万円と大きく上昇したことが物件販売の増収要因となった。賃貸収入についても手持ち物件の増加により増収となった。また、その他収入については再生住宅パートナーによる買取再販共同事業が減少したものの、リノベーション内装事業が法人向けを中心に同22.9%増の13.7億円と伸長したほか、FLIEによるプラットフォーム事業も「FLIE ONE」の顧客獲得が順調に進み増収に寄与した。

売上総利益の内訳は、物件販売が前年同期比21.7%増の2,478百万円、賃貸収入が同34.3%増の54百万円、その他収入が同39.9%増の383百万円とそれぞれ2ケタ増益となった。リノヴェックスマンションの売上総利益率は13.4%と前年同期と同水準となった。事業期間が前年同期の163日から167日と若干長期化した。内訳を見ると施工期間が46日から58日となったのに対して、販売期間は117日から109日に短縮した。施工期間の長期化については首都圏の販売構成比が上昇した影響が大きい※。一方、販売期間は旺盛な需要を背景に順調に販売が進み短縮した。同社では各種データを活用して需要が見込めるエリアや物件をターゲットに仕入れを強化する取り組みを推進しており、こうした仕入戦略も販売期間の短縮につながっていると思われる。なお、同社は事業期間に関して150日を目標に効率化を進めていく方針としている。その他収入の売上総利益率が前年同期の12.6%から16.3%に上昇したが、主にリノベーション内装事業の生産性向上によるもので、買取再販共同事業についても減収だったものの利益率は改善したようだ。

※ 1件当たりの施工人員（電気・水道工事除く）は首都圏が基本1人体制に対して、地方のエリアによっては2人体制となっている地域もあり、施工期間は地方エリアのほうが概して短い。

インテリックスホールディングス

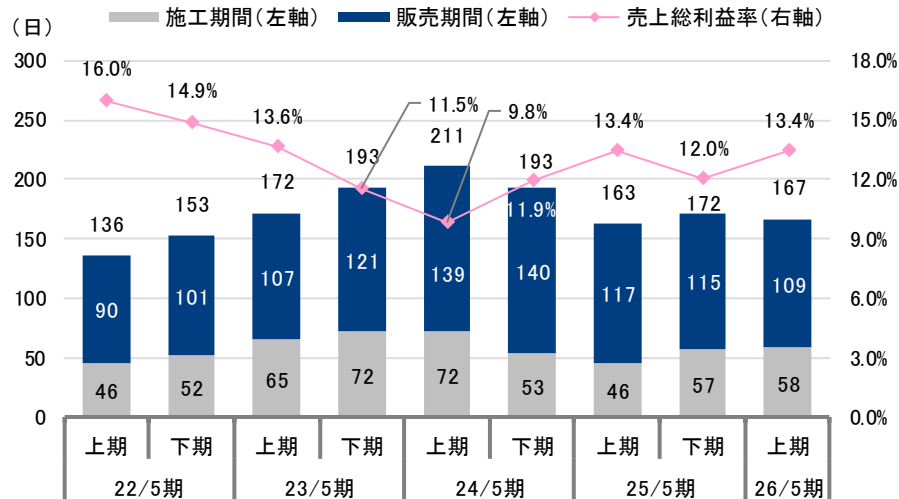
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

https://www.intellex-hd.co.jp/ir/

業績動向

リノヴェックスマンションの事業期間と売上総利益率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

リノヴェックスマンションの販売件数をエリア別で見ると、首都圏が前年同期比0.4%減の230件、地方エリアが同10.1%減の277件となり、地方エリアの落ち込みが目立った。また、首都圏も東京は同7.3%増と増加したが、神奈川・埼玉・千葉の3県は減少するなどエリアによって明暗が分かれる格好となった。需要の強い東京23区内を中心に仕入を強化していることが要因だ。仕入件数については同1.1%増の541件、うち首都圏で同1.3%増の242件、地方エリアで同1.0%増の299件となった。このうち東京については同17.0%増の172件と積極的な仕入を行っている。平均単価の高いエリアでの仕入を積極的に実施したため、仕入額は同49.2%増の158億円、仕入平均単価は同47.6%増の29.2百万円と大きく上昇した。

(2) ソリューション事業分野

ソリューション事業分野の売上高は前年同期比81.5%増の9,356百万円、売上総利益は同1.2%減の2,112百万円、営業利益は同20.2%減の1,200百万円となった。

ソリューション事業分野の業績

(単位：百万円)

	売上高			売上総利益			売上総利益率	
	25/5期 中間期	26/5期 中間期	増減率	25/5期 中間期	26/5期 中間期	増減率	25/5期 中間期	26/5期 中間期
物件販売	3,306	5,699	72.4%	1,507	940	-37.6%	45.6%	16.5%
賃貸収入	470	511	8.8%	250	278	11.2%	53.3%	54.4%
その他収入	1,379	3,145	128.1%	379	893	135.3%	27.5%	28.4%
合計	5,156	9,356	81.5%	2,137	2,112	-1.2%	41.5%	22.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

業績動向

売上高の内訳を見ると、物件販売が前年同期比72.4%増の5,699百万円、賃貸収入が同8.8%増の511百万円、その他収入が同128.1%増の3,145百万円となり、物件販売とその他収入が大幅増となった。物件販売については、一棟収益物件の売却に加え、リースバック物件の流動化(1,825百万円)を実施したことが増収要因となった。その他収入に関しては、再生住宅パートナーによる収益物件共同事業が前年同期の約7億円から約24億円と急増したほか、ホテル事業もインバウンド需要の拡大を背景に稼働率並びに宿泊単価が高水準で推移し、約6億円から約7億円に伸長した。なお、海外からの宿泊者の比率は7~9割程度でアジアからの訪日客が比較的高いが、従来から中国人宿泊者は相対的に少なく、2025年11月以降の中国人訪日客数減少の影響はほとんど受けていないようだ。

売上総利益の内訳は、物件販売が前年同期比37.6%減の940百万円、賃貸収入が同11.2%増の278百万円、その他収入が同135.3%増の893百万円となった。物件販売については前年同期に好採算の一棟収益物件の売却があった反動で減益となったが、2期前の2024年5月期中間期が338百万円だったことを考えると順調に推移したと言える。収益物件共同事業やホテル事業などその他の売上総利益はそれぞれ増益となり、売上総利益率も前年同期の27.5%から28.4%に上昇した。

積極仕入により収益不動産物件の保有残高は過去最高水準に

3. 財務状況と経営指標

2026年5月期中間期末の資産合計は前期末比6,064百万円増加の58,727百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が473百万円、販売用不動産が3,845百万円それぞれ増加した。固定資産では長期保有の収益不動産物件の取得により有形固定資産が1,945百万円増加した。

負債合計は前期末比5,143百万円増加の44,184百万円となった。未払法人税等が281百万円減少した一方で、収益不動産物件の取得資金として有利子負債が5,436百万円増加した。純資産合計は同921百万円増加の14,543百万円となった。配当金支払い234百万円があった一方で、親会社株主に帰属する中間純利益1,059百万円を計上した。

経営指標については、収益不動産物件の取得による資産及び有利子負債の増加により、自己資本比率が前期末の25.4%から24.3%に低下し、有利子負債比率が262.3%から283.8%に上昇するなど財務体質はやや悪化した。ただ、将来の収益増につながる先行投資と位置付けられ、問題のない水準と弊社では考えている。なお、財務体質が脆弱になれば金融機関からの借入れも厳しくなるため、自己資本比率は25~30%水準を目安に事業活動資金の運用を進めていく方針である。

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/5期末	24/5期末	25/5期末	26/5期 中間期末	増減
流動資産	31,633	26,452	35,579	39,868	4,288
（現金及び預金）	4,965	4,980	5,534	6,008	473
（販売用不動産）	25,751	20,308	28,563	32,409	3,845
固定資産	13,996	14,258	17,083	18,859	1,775
資産合計	45,629	40,710	52,663	58,727	6,064
流動負債	23,371	16,353	20,069	24,383	4,314
固定負債	10,484	12,484	18,972	19,800	828
負債合計	33,855	28,838	39,041	44,184	5,143
（有利子負債）	31,086	25,670	35,052	40,489	5,436
純資産合計	11,774	11,872	13,621	14,543	921
(安全性)					
自己資本比率	25.8%	29.1%	25.4%	24.3%	-1.1pp
有利子負債比率	264.4%	216.6%	262.3%	283.8%	21.5pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年5月期は期初計画を据え置くも、 利益ベースでは上振れ余地あり

1. 2026年5月期の業績見通し

2026年5月期の連結業績は、売上高で前期比25.9%増の56,415百万円、営業利益で同4.7%増の2,498百万円、経常利益で同7.4%減の2,006百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同19.3%減の1,346百万円と、期初計画を据え置いた。売上高はリノベーション事業分野、ソリューション事業分野ともに伸長し、18期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。営業利益も前期業績に貢献した好採算物件の売却がなくなるほか、人件費や本社移転に伴う地代家賃等の増加を見込むものの、増収効果で吸収し増益を確保する見通しである。ただ、営業外収支が支払利息の増加等により悪化する見込みのため、経常利益段階では減益となる。また、前期に特別利益として計上した本社移転補償金の剥落等により、親会社株主に帰属する当期純利益は2ケタ減益を見込む。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

今後の見通し

2026年5月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/5期		26/5期				前期比	中間期 進捗率
	通期実績	売上比	中間期 実績	下期計画	通期計画	売上比		
売上高	44,793	-	30,278	26,136	56,415	-	25.9%	53.7%
売上総利益	7,971	17.8%	5,029	3,533	8,563	15.2%	7.4%	58.7%
販管費	5,584	12.5%	3,203	2,861	6,065	10.8%	8.6%	52.8%
営業利益	2,386	5.3%	1,826	671	2,498	4.4%	4.7%	73.1%
経常利益	2,166	4.8%	1,531	474	2,006	3.6%	-7.4%	76.3%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	1,667	3.7%	1,059	286	1,346	2.4%	-19.3%	78.7%
1株当たり当期(中間)純利益(円)	206.54	-	130.50	34.71	165.21	-	-	
リノヴェックスマンション販売計画								
販売件数(件)	1,052	-	507	-	1,047	-	-0.5%	
平均販売価格(万円)	2,940	-	3,634	-	3,305	-	12.4%	

注：25/5期まではインテリックスの連結業績数値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

金利上昇によるリノヴェックスマンションの需要動向が懸念されるものの、中間期までの進捗率は売上高で53.7%、営業利益で73.1%に達しており、中古マンション市場の動向に変調の兆しはないことから、利益ベースで上振れする可能性が十分にあると弊社では見ている。

事業セグメント別売上高は、リノベーション事業分野で前期比11%増の388億円、ソリューション事業分野で82%増の175億円を見込む。リノベーション事業分野では、リノヴェックスマンションが同12%増の346億円、リノベーション内装事業が同5%増の24億円となるほか、買取再販共同事業が同3%増、プラットフォーム事業が同69%増とそれぞれ増収を見込む。リノヴェックスマンションは販売件数が同0.5%減の1,047件となるものの、平均販売価格が同12.4%上昇することが増収要因となる。売上総利益率は12.7%と前期並みの水準を前提としている。件数は下振れする可能性があるものの、平均販売価格や売上総利益率については中間期で計画を上回ったことから、通期でも上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

ソリューション事業分野の売上内訳は、一棟収益物件等のアセット事業で同52%増の61億円となるほか、リースバック事業で同263%増の34億円、アセットシェアリング事業で同100%増の17億円、収益物件共同事業で同59%増の35億円、ホテル事業で同3%減の13億円を計画している。なお、リースバック事業では下期に流動化案件の予定がないこと、アセットシェアリング事業では税制改正の影響で商品化を見送ることを決定したものの、対象物件は一棟での売却を検討する考えだ。

仕入方針については引き続き、需要が見込めるエリアや物件を積極的に仕入れる方針に変わらないが、自己資本比率で25%以上を維持することを意識し、仕入及び販売活動を進めていくことにしている。

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2031年5月期に売上高800億円、 経常利益35億円を目指す中期経営計画を発表

2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

同社は2025年12月に持株会社体制に移行したことを機に、これまでに培ってきた経験とネットワークを最大限に生かして成長を加速させるべく、2027年5月期からスタートする5ヶ年の「中期経営計画<<Renovation Forward 31>>」を策定した。「31」には最終年度となる2031年5月期を示すほか、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3つを一体として推進する「三位一体」の意味も込められている。

ストックビジネスでは、LTV (Life Time Value : 顧客生涯価値) の最大化に向けたビジネスサイクルの構築に取り組む。物件を購入した顧客に対してアフターサービスだけでなく、ライフステージの変化に伴って発生するリノベーションまたは買い替えニーズを確実に取り込むことでLTVの最大化を図る。フロービジネスでは引き続き実需が見込める物件を仕入れ、バリューアップ後に販売するサイクルを継続・拡大していくことで収益成長を目指す。また、イノベーションの取り組みとして、ITテクノロジーを活用したプラットフォーム事業を推進していくほか、住宅の省エネ化を実現するための新たな施工技術の開発、あるいは住宅購入手段としての新たな不動産金融サービスをパートナー企業と共同で開発・提供していくことで、業界内での競争優位性を確保する戦略だ。このため、今後はM&Aやアライアンス戦略についても積極的に推進する意向だ。

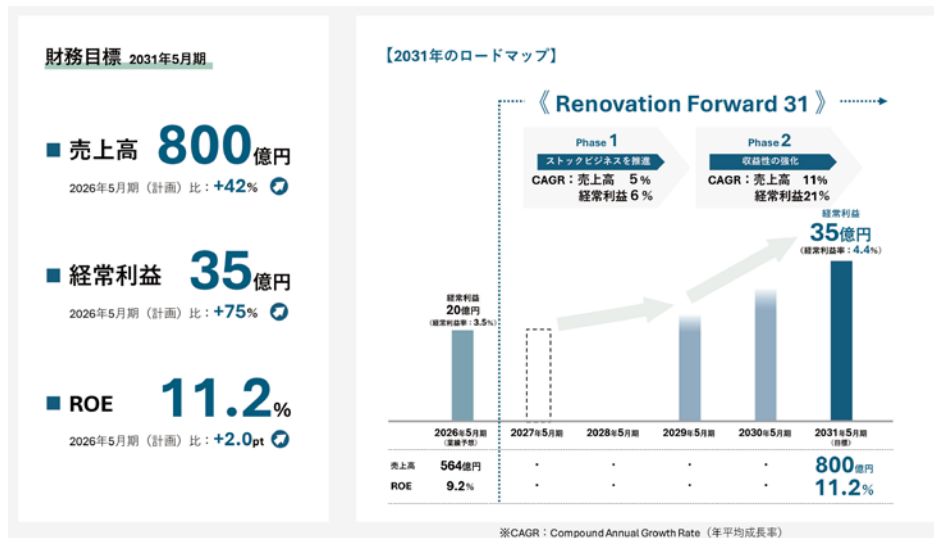
財務目標としては2031年5月期に売上高800億円 (2026年5月期計画比42%増)、経常利益35億円 (同75%増)、ROE11.2% (同2.0pt上昇) を掲げた。2029年5月期までの3年間はストックビジネスの構築に向けて人材投資を含めた先行投資を実施することもあり、年平均成長率は売上高で5%、経常利益で6%と堅実な成長を想定しており、これら投資の効果が顕在化する2030年5月期以降に成長を加速していくシナリオとなっている。なお、外部環境としては引き続き物価や金利の上昇、少子高齢化による労働人口の減少、並びに都市部への人口流入と地方の過疎化が継続することを前提としている。

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

中期経営計画目標とロードマップ



出所：中期経営計画資料より掲載

(2) 注力テーマ

同社は、グループ全体の注力テーマとして「ヒト」「テクノロジー」「ファイナンス」の3つを掲げ、それぞれの取り組みを推進していく。

a) ヒト

「ヒト」については、将来の成長を担う若手社員を中心に採用・育成を継続的に強化していく。同社は2023年まで経験のある中途社員を中心に採用活動を行っていたが、2024年以降は新卒採用を従来の数名から20名超に増やすなど積極採用する方針に改めた。持続的成長を実現する経営基盤を構築するためにはプロパー社員を育成していくことが重要と考えているため、採用・育成面の強化、エンゲージメントや定着率向上のための環境整備に取り組んでいる。今後も新卒採用を積極的に行うことで、在籍者に占める新卒採用社員の割合を2025年の24.8%から2031年には55.6%に引き上げていく。

なかでも、LTVの最大化に向けて重要となる顧客とのタッチポイント強化に向けて、内装工事の企画設計・施工を担うインテリックス空間設計の事業規模を拡大すべく、人員規模を現在の71名から年間5名程度の純増ペースで増員していく。また、施工については外部協力会社を活用しているが、高齢化による事業承継を課題としているパートナー企業もあることから、今後はこうした企業をグループ化し、施工能力の維持拡大を図ることも視野に入れている。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

今後の見通し

そのほか、不動産関連会社や金融サービス会社との連携による新たなビジネス機会の創出にも取り組んでいく。2025年11月に業務提携の検討開始を発表した全国保証は独立系住宅ローン保証会社として保証債務残高でトップ企業である。業務提携として3つのテーマで検討が進んでいる。具体的には、「FLIE」で物件の購入を検討している顧客向けに、全国保証の顧客データベースを活用した事前審査サービスを提供する。これにより、顧客は購入可能額が把握でき物件購入の判断や物件選択が容易になり、成約率の向上につながる効果が期待できる。また、全国保証が保有する不動産物件情報の提供による仕入れチャネルの多角化や、リースバック事業における資産流動化のための不動産ファンドの出資元として全国保証が加わることで、同事業の拡大に寄与することが期待できる。

また、2026年1月に資本業務提携を発表した(株)みらいホールディングスは、マンスリーマンション運営の業界大手であるほか、不動産クラウドファンディングの運営やホテル・温浴施設の運営などをグループ会社で幅広く展開している企業で、今回は300百万円のマイノリティ出資を行った。業務提携の内容としては、同社が保有する居住用物件の借り上げや、ホテル施設の運営、内装工事施工、物件情報の共有化などによる保有不動産の最適運用を図ることと、FLIEのサービス(スマートロックシステムなど)をみらいホールディングスが運営するマンスリーマンション等に試験導入することなどが決定しており、そのほかの協業についても今後協議を進めていく。

b) テクノロジー

「テクノロジー」の面では、「FLIE」の不動産売買プラットフォームのサービスを拡充し、不動産流通市場における人手不足の課題解決に取り組んでいくほか、ビッグデータの活用によって不動産価格変動の予測精度や顧客志向分析による販売確度の向上を図り、精度の高い仕入ノウハウの構築と事業回転率の向上によって収益性及びキャッシュ効率の向上を目指す。また、AIの利活用による設計スピードと精度の向上に取り組むほか、省エネを実現するリノベーション・室内環境の技術開発に取り組むことで業界トップのプレゼンスを実現していく。

c) ファイナンス

「ファイナンス」においては、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全国保証と共同で開発し、省エネ型リノベーションマンションの普及拡大を推進していくほか、流動化スキームの活用や再生住宅パートナーによるパートナー共同事業の拡大によりキャッシュ効率を向上させ、投資資金の早期回収と成長投資を加速していく。

(3) 事業セグメント別売上目標

事業セグメント別の2031年5月期の売上目標(社内売上含む)は、リノベーション事業分野が660億円(2026年5月期計画比61%増)、ソリューション事業分野が193億円(同4%増)となっており、リノベーション事業分野が成長ドライバーとなる。

インテリックスホールディングス

463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)

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

今後の見通し

中期売上目標

(単位：億円)

	26/5期 計画	31/5期 目標	増加率
リノベーション事業分野	410	660	61%
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	560	57%
リノベーション内装事業	53	100	89%
ソリューション事業分野	186	193	4%
アセットソリューション事業	124	88	-29%
パートナー共同事業	49	85	73%
ホテル事業	13	20	54%
内部消去	-32	-53	
合計	564	800	42%

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

a) リノベーション事業分野

リノベーション事業分野のうち、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）は560億円（2026年5月期計画比57%増）を見込む。リノヴェックスマンションの販売件数は1,500件（同43%増）を目指す。主な施策として、地銀ネットワークとの連携強化並びに全国保証との提携による仕入チャネルの拡充を図るとともに、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を図ることで、需要の見込める物件を多く仕入れ販売拡大につなげる戦略だ。

なお、地銀ネットワークとの連携強化については、第1弾として神戸を拠点とするみなと銀行系の神戸みなと興産との合併で、(株)インテリックス神戸みなとを2025年10月に新設した（出資比率80%）。神戸エリアの不動産に精通した神戸みなと興産の物件情報や流通ネットワーク力、みなと銀行のマッチングサービスと同社のリノベーションノウハウを融合することで、神戸エリアでの販売シェア拡大を目指す。この取り組みが成功すれば、その他のエリアでも地銀との連携ビジネスを展開していく意向だ。

プラットフォーム事業については、「FLIE ONE」のKPIとして物件確認システム「フリエ de 物確」登録物件数を50万物件（2026年5月期計画11万物件）、セルフ内見システム「Smaview」常時設置件数を3万物件（同500物件）にするほか、「FLIE」の物件掲載数を6万物件（同5千物件）まで拡大することを目標としている。同水準を達成すれば年間売上規模で10億円前後の事業に成長しているものと予想される。

リノベーション内装事業は100億円（2026年5月期計画比89%増）を目標に掲げ、最も高い成長率を見込んでいる。主要施策として、新卒の積極採用と早期育成、ビジネスエリア展開の拡張による法人顧客の開拓、外部連携強化（M&A・事業承継含む）による施工キャパシティの拡充、物件購入顧客へのアフターサービス拡充によるLTVの向上に取り組んでいく。

b) ソリューション事業分野

ソリューション事業分野のうち、一棟収益物件やリースバック、アセットシェアリング事業などを含むアセットソリューション事業については88億円（2026年5月期計画比29%減）と、減少を見込んでいる。2026年5月期の売上が一時的に膨らむ見込みであること、また、不動産市況の動向の影響を受けやすい分野であるため、中期経営計画においては比較的保守的な計画としている。

インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年2月18日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

今後の見通し

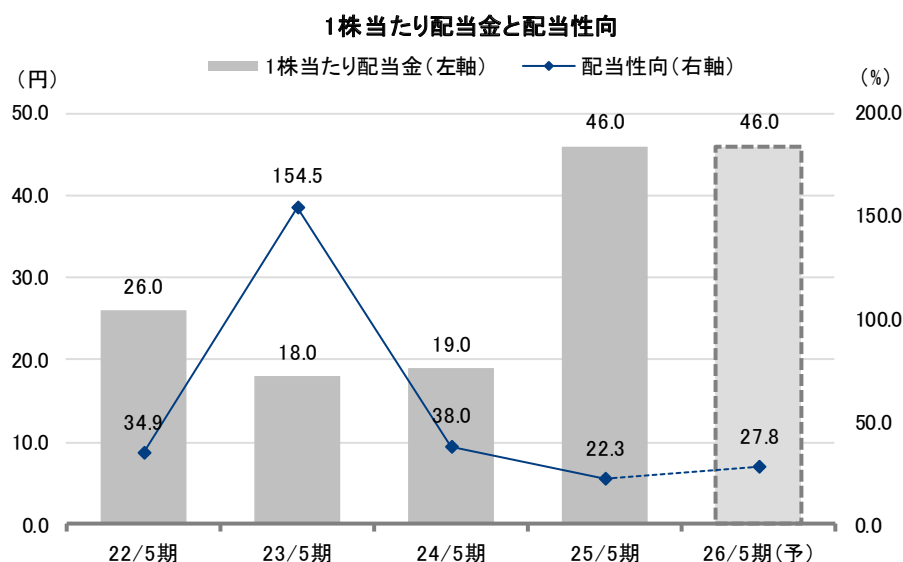
再生住宅パートナーによるパートナー共同事業については、85億円（2026年5月期計画比73%増）と高成長を見込んでいる。パートナー企業の情報力と同社グループのファイナンス力やリノベーションノウハウ等を組み合わせたビジネスモデルで、引き合いが多く事業効率も比較的高いことから、注力事業として強化していく。なお、パートナー共同事業のなかには、従来リノベーション事業分野のその他収入に計上していた買取再販共同事業も含んでいる。ホテル事業については20億円（同54%増）を見込んでおり、新たに1～2拠点の宿泊施設を開業することで目標を達成する計画だ。

株主還元策

連結配当性向30%前後を目指し安定配当を継続する方針

同社は配当方針として、2025年5月期より連結配当性向で30%前後を目指しながら、安定配当を行う方針とした。同方針に基づき、2026年5月期の1株当たり配当金は前期比横ばいの46.0円（配当性向27.8%）を予定している。前期は創立30周年記念配当14.0円が含まれており、普通配当ベースでは14.0円の増配となる。

また、同社は経営環境の変化に応じて機動的な資本政策を行うため、自己株式の取得についても適宜実施し、株主価値の向上を目指している。今後の課題は、0.5倍台にとどまっているPBRの引き上げが挙げられる。具体的には中期経営計画の実行によってROEの向上を図るとともに、IRの強化により投資家に対して適切な情報開示と成長への期待感を醸成していくことで、PBR1.0倍超を目指していく。



注：25/5期まではインテリックスの数値。25/5期は創立30周年記念配当14.0円を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp