

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9月16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9月16日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年5月期の業績概要	01
2. 2027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	10
1. 2026年5月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	11
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2027年5月期の業績見通し	15
2. 中期経営計画	16
■ 株主還元策	20

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9月16日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

要約

リノベーションマンション需要の拡大を追い風に収益成長が続く

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月期の業績概要

2026年5月期の連結業績は、売上高が前期比30.5%増※の58,471百万円、経常利益が同8.3%増の2,346百万円といずれも期初計画(売上高56,415百万円、経常利益2,006百万円)を上回り、過去最高業績を更新した。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、並びに不動産パートナー共同事業の拡大により大幅増収となった。利益面では、前期業績に貢献した一棟収益物件の好採算案件がなくなったほか、金利上昇による支払利息の増加や人件費、賃料等の固定費の増加があったものの、リノヴェックスマンションの増収及び売上総利益率の向上や不動産パートナー共同事業の増収効果等で吸収した。リノヴェックスマンションの販売件数は前期比0.9%減の1,043件、平均販売単価は東京23区内の構成比が上昇したこともあり、同30.1%増の3,824万円と大きく上昇し、売上総利益率も前期の12.7%から13.2%に上昇した。なお、仕入れについてもリノヴェックスマンションを中心に積極的に進めたことで、仕入高は同32.3%増の448億円と大幅増となった。

※ 前期のインテリックスの連結業績との比較。

2. 2027年5月期の業績見通し

2027年5月期の連結業績は売上高が前期比26.2%増の73,773百万円、経常利益が同4.2%増の2,445百万円を見込む。売上高は、引き続きリノヴェックスマンションの販売価格上昇を主因として2ケタ増収が続く見通し。利益面では、売上総利益率の低下を想定しているほか、人材投資等による固定費増や支払利息の増加が続くことから、経常利益で1ケタ増と着実な成長を目指す。リノヴェックスマンションの販売件数は同2.2%増の1,066件、平均販売単価は同28.7%増の4,921万円、売上総利益率は資材価格の上昇を織り込み同0.5ポイント低下の12.7%を想定している。

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9月16日 (水)

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

要約

3. 中期経営計画

2027年5月期よりスタートした「中期経営計画<<Renovation Forward 31>>」(2026年1月発表)では、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方針を打ち出した。2029年5月期までの3期間は経営基盤強化のための先行投資期間と位置付け、利益ベースでは1ケタ台の堅実な成長を目指し、これら投資の効果が顕在化する2030年5月期以降に利益成長を加速する計画である。最終年度となる2031年5月期の業績目標として売上高800億円、経常利益35億円、ROE11.2%を掲げているが、首都圏を中心に中古マンションの価格上昇が続いていることから、目標の早期達成も視野に入ってきている。資材高や金利動向など懸念要因はあるものの、経営の安定度を高めるための不動産パートナー共同事業やリノベーション内装事業なども育ってきており、今後も持続的な成長を実現する経営基盤の構築を進める方針だ。マンション市場は新築物件の供給が限られるなかで今後も中古市場が主流となる見通しで、全国規模で仕入・供給ネットワークを構築する同社の収益成長余地は大きいと弊社では見ている。

4. 株主還元策

同社は配当方針として、連結配当性向30%前後を目安とし、継続的かつ安定的な配当を行う方針で、2026年5月期の1株当たり配当金は前期比1.0円増配となる47.0円(インテリックスの中間配当分含む、配当性向23.9%)を実施した。2027年5月期も同1.0円増配の48.0円(同28.4%)と連続増配を予定している。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倍超に引き上げることを目指す。

Key Points

- ・ 2026年5月期は販売価格の上昇などにより過去最高業績を更新
- ・ 2027年5月期もリノヴェックスマンション事業がけん引し増収増益の見通し
- ・ 中期経営計画の業績目標に対して初年度から高い進捗率でスタートする見込み
- ・ マンション市場はリノベーションマンションが主流の時代に突入

インテリックスホールディングス

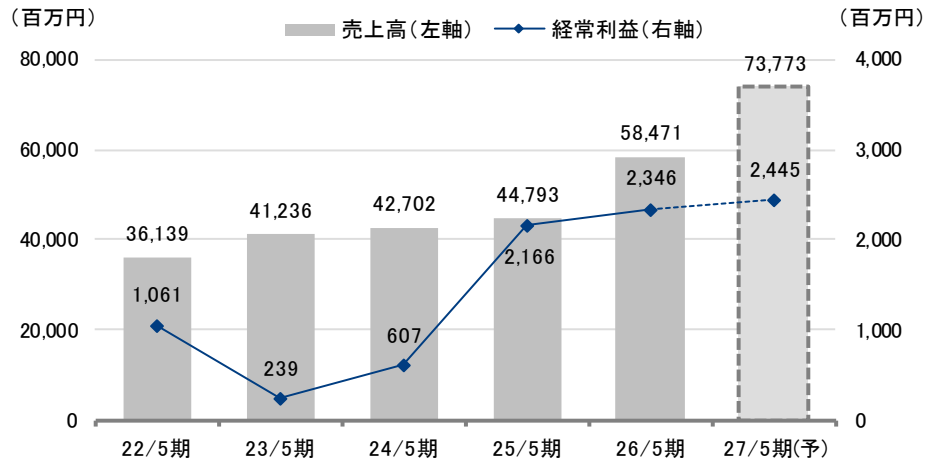
463A 東証スタンダード市場

2026年9月16日 (水)

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

要約

業績推移



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

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

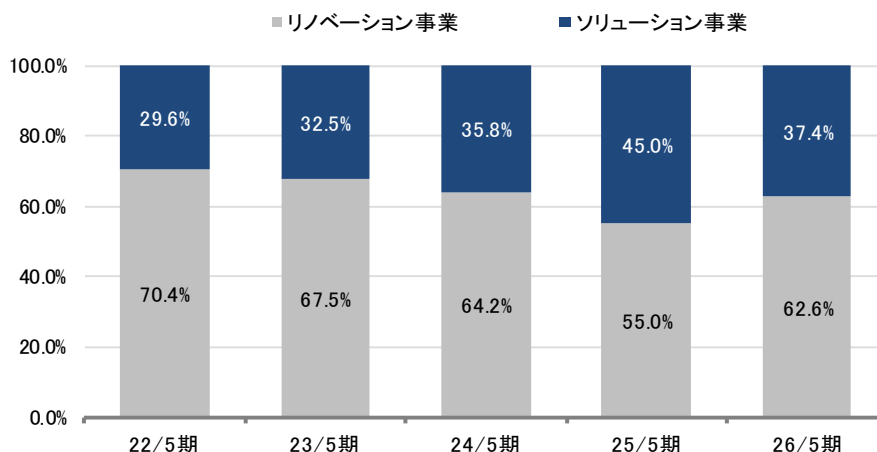
同社は中古マンションを戸別に仕入れ、リノベーションした後に販売するリノベーション事業分野とソリューション事業分野の2つの事業セグメントで開示している。2022年5月期以降の売上総利益構成比の推移を見ると、リノベーション事業分野が全体の6割前後の水準で推移している。なお、同社はインテリックスや(株)インテリックス空間設計などを子会社とする持株会社として2025年12月に設立され、インテリックスに代わって東証スタンダード市場に株式上場した。

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9月16日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

事業概要と市場動向

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、(株)FLIEによる不動産売買プラットフォーム及びDX事業などが含まれる。

売上高の約9割を占めるリノヴェックスマンション事業では、不動産会社の仲介等により個人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(フリエ)」を通じた販売も行っている)。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ており、150日を目安として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が上昇するためだ。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。

リノヴェックスマンションの特徴は、物件の状態に応じて、間取りの変更や目に見えない給排水管の交換等に至るまで老朽化・陳腐化した箇所を更新し現在のライフスタイルに合わせたリノベーションを施すことで、商品価値を高めた点にあり、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に外注している。また、販売後は最長20年の「アフターサービス保証」を付し、購入時に抱える不安要素(永住性や資産性等)を払拭しており、主に平均的なファミリー層をターゲットとした商品開発を行っている。

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、エリア別販売件数構成比では、首都圏で4割強を占めている。全国の特許マンションのストック数のうち、首都圏の占める比率は5割程度であり、バランスの取れた販売構成比となっている。売上ペースでは中古マンション市場の拡大並びに販売価格の上昇を背景に、首都圏の構成比が2022年5月期の約5割から2026年5月期は約6割に上昇しており、なかでも平均販売単価の高い東京23区内については仕入を強化したこともあり、2022年5月期の約2割から2026年5月期は約4割まで上昇した。

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。

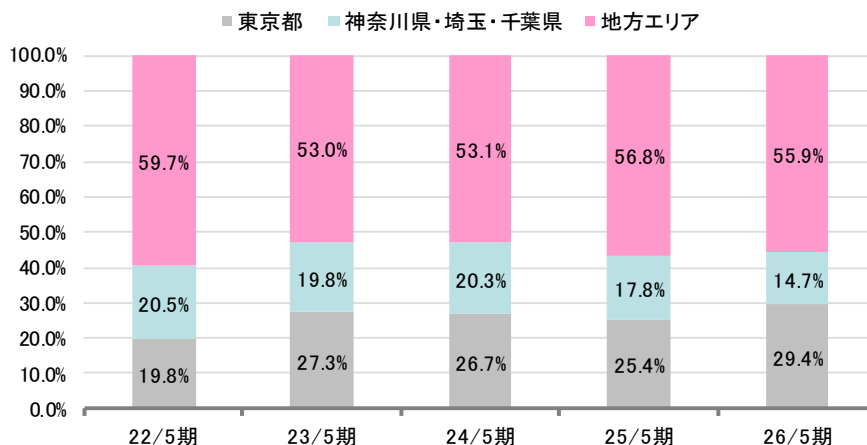
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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9月16日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

事業概要と市場動向

エリア別販売件数構成比

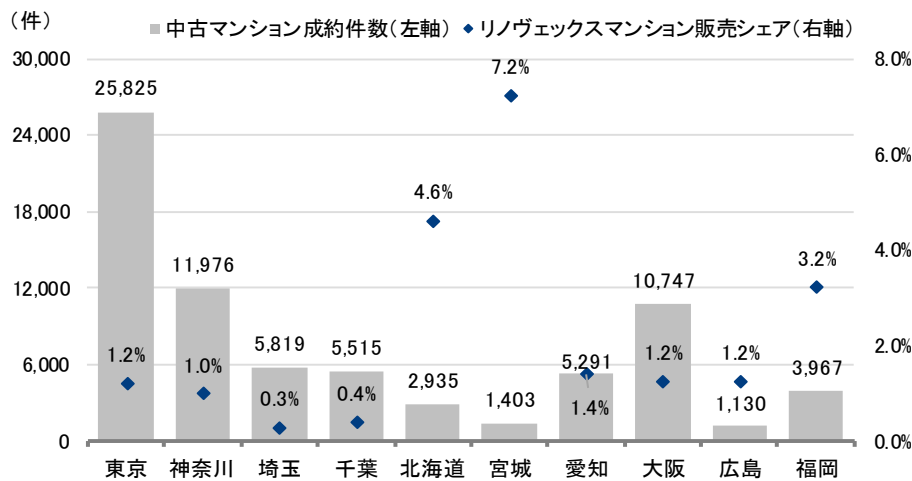


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、同社の累計販売件数は2026年5月末時点で29,412件となっている。また、リノベーション協議会が定める品質基準を満たす「R住宅※」の累計発行件数ベースでは21.6%のトップシェアを占めている。

※「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。2026年3月末の累計発行件数は87,964件。

中古マンション成約件数とリノヴェックスマンションの販売シェア (2025年6月～2026年5月)



注：販売シェア=各支店のリノヴェックス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

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9月16日 (水)

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

事業概要と市場動向

インテリックス空間設計で展開しているリノベーション内装事業は、リノヴェックスマンションの設計・内装工事のほか、リノベーションマンションを販売する同業他社や一般個人からの設計・施工も請負っている。マンション内装工事に関してはノウハウが必要なため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運営会社が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。

FLIEではBtoBビジネスとして、2023年10月より不動産事業者向けDX支援サービス「FLIE ONE」の提供を開始した。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などがあり、大手の不動産仲介会社で導入が進んでいる。「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。

また、BtoCビジネスとして不動産売買プラットフォーム「FLIE」を2021年より運営している。売主直販サイトで仲介手数料(取引物件価格の約3%)が掛からず、成約した場合に売主から徴収する成約手数料が主な収入源となっている。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7月時点で約2,800件まで拡大しており、中古リノベーション不動産売買専門サイトとしては業界最大級となる。「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、大阪や札幌、福岡などにも支店を開設して物件の取り扱いを開始している。

(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、インテリックス及び(株)インテリックスプロパティによるその他の収益不動産(一棟、土地等)の開発・販売・賃貸・管理・仲介事業やリースバック事業、アセットシェアリング事業、ホテル事業のほか、(株)再生住宅パートナーによる不動産パートナー共同事業が含まれる。

a) 不動産パートナー共同事業

不動産パートナー共同事業とは、良い物件情報があるのに資金不足や資金調達ノウハウがなく買取ができないといった課題を抱えるパートナー企業に対して、必要資金あるいはノウハウを提供するなど共同で事業を進める買取再販・収益物件共同事業のことで、販売により得た利益についてはパートナー企業とシェアする格好となる。

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9月16日 (水)

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

事業概要と市場動向

b) 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）するサービスである。契約期間を迎えると、ユーザーは再契約して居住を延長するか退出するか選択可能となっている。相続税資金や老後の資金、ローン返済資金などまとめ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といった利点があり、市場も年々拡大している。

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を計上するため、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事業効率を高めている。参入企業が多いなか、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連携し、仕入・販売ルートを拡充しながら事業を拡大する戦略をとっている。

c) 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「任意組合理型」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従来の評価方法（土地：路線価評価額、建物：固定資産税評価額）から「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。

d) ホテル事業

ホテル事業では、現在「montan博多」（福岡県）と「LANDABOUT東京」（東京都）の2つのホテルを運営している。訪日外国人客が宿泊者数の7～9割を占めており、円安を追い風としたインバウンド需要の拡大により、稼働率は90%弱と高水準を維持し、平均宿泊単価も上昇基調が続いている。

マンション市場はリノベーションマンションが主流の時代に突入

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が前年比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供給数の減少と販売価格の上昇が続く、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む格好となった。

インテリックスホールディングス

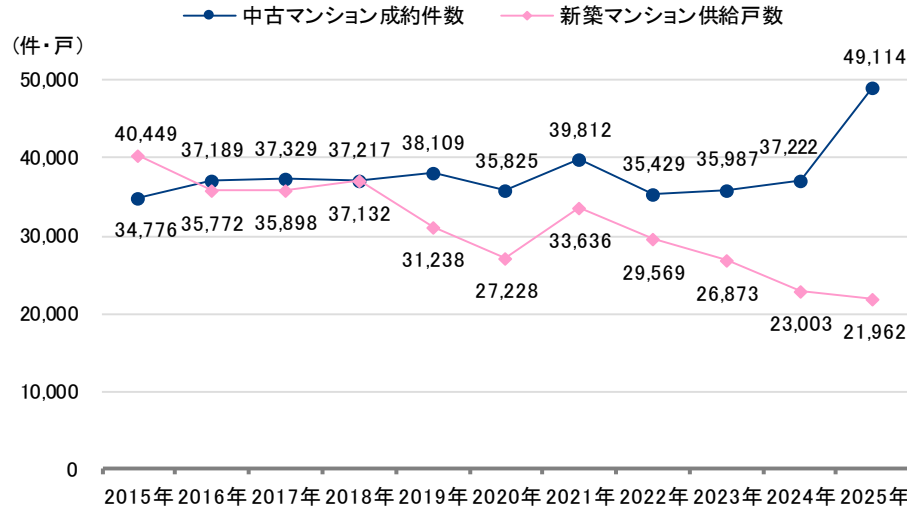
463A 東証スタンダード市場

2026年9月16日 (水)

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

事業概要と市場動向

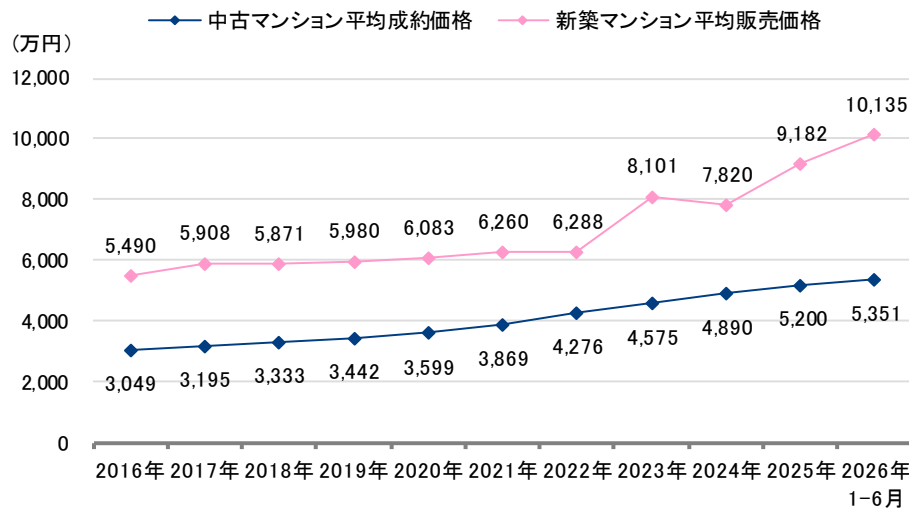
首都圏のマンション市場動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。2026年1～6月の平均販売価格は新築マンションで10,135万円、中古マンションで5,351万円とそれぞれ上昇傾向が続いているが、価格差はさらに拡大している。中古マンションの1～6月の成約件数は前年同期比0.2%減の24,438件とほぼ横ばい水準で推移している。都心エリアの高価格帯物件が調整局面に入っているものの、周辺エリアにおけるファミリー層をターゲットとした物件については引き続き堅調に推移している状況にある。今後については、金利や販売価格の動向によって、需要面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

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9月16日 (水)

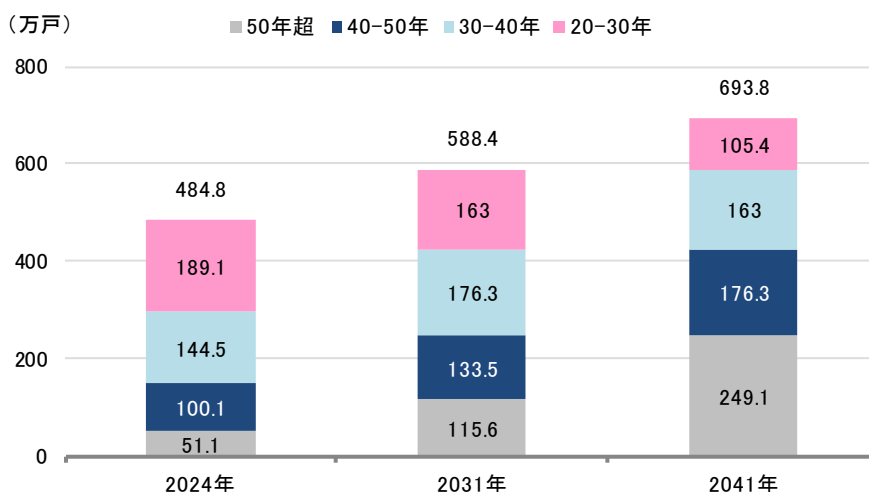
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

事業概要と市場動向

中長期的な視点でも、中古マンション市場は安定成長が予想される。2026年3月に国土交通省が発表した今後10年の住宅政策の指針となる「住生活基本計画(全国計画)」では、市場機能の進化を通じて住宅ストックの価値を最大限に活用していく方向性が示されており、中古マンションもリノベーションによって再生・利活用が一段と進むと見られるためだ。国土交通省のデータを基に同社が試算したリノベーションが必要とされる築20年以上のストック数が、2024年の484.8万戸から2041年には693.8万戸に拡大すると見られる。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になっていくものと考えられ、リノヴェックスマンション事業を中心に展開する同社の成長余地も大きいと弊社では見ている。

※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。

築年数別マンションストック数の試算



注：国土交通省のデータより同社試算
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9月16日 (水)
<https://www.intellex-hd.co.jp/ir/>

業績動向

2026年5月期は販売価格の上昇により過去最高業績を更新

1. 2026年5月期の業績概要

2026年5月期の連結業績は売上高が前期比30.5%増の58,471百万円、営業利益が同26.7%増の3,023百万円、経常利益が同8.3%増の2,346百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.5%増の1,675百万円といずれも期初計画を上回り、過去最高業績を更新した。

2026年5月期連結業績

(単位：百万円)

	25/5期			26/5期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	44,793	-	56,415	58,471	-	30.5%	3.6%
売上総利益	7,971	17.8%	8,563	9,317	15.9%	16.9%	8.8%
販管費	5,584	12.5%	6,065	6,293	10.8%	12.7%	3.8%
営業利益	2,386	5.3%	2,498	3,023	5.2%	26.7%	21.0%
経常利益	2,166	4.8%	2,006	2,346	4.0%	8.3%	16.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,667	3.7%	1,346	1,675	2.9%	0.5%	24.5%
リノヴェックスマンション							
販売実績							
販売件数 (件)	1,052	-	1,047	1,043	-	-0.9%	-0.4%
平均販売価格 (万円)	2,940	-	3,305	3,824	-	30.1%	15.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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期比28.7%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不動産パートナー共同事業が拡大したことにより同36.0%増と好調に推移し、18期ぶりに過去最高を更新した。売上総利益はリノベーション事業分野が販売価格の上昇と売上総利益率の改善により同32.9%増となった一方で、ソリューション事業分野は前期に好採算の一棟収益物件の売却があった反動で同2.8%減にとどまり、全体では同16.9%増の9,317百万円となった。

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12.7%増となったが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益は19期ぶりに過去最高を更新した。有利子負債の増加や金利の上昇により、支払利息が277百万円増加するなど営業外収支が悪化したことで経常利益は1けた台の増益にとどまったものの、2期連続で過去最高益を更新した。

リノヴェックスマンションの平均販売単価が市況上昇を追い風に前期比30.1%増の3,824万円、計画比でも15.7%上回ったことが主な上振れ要因となった。

リノベーション事業分野は リノヴェックスマンションの平均販売価格の上昇で2ケタ増収に

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期比28.7%増の43,208百万円、売上総利益は同32.9%増の5,830百万円と2ケタ増収増益となり、売上総利益率も前期の13.1%から13.5%に上昇した。

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	26/5期	増減率	25/5期	26/5期	増減率	25/5期	26/5期
物件販売	30,949	40,003	29.3%	3,921	5,273	34.5%	12.7%	13.2%
賃貸収入	127	152	19.9%	90	96	6.4%	71.2%	63.2%
その他収入	2,491	3,052	22.5%	373	460	23.2%	15.0%	15.1%
合計	33,568	43,208	28.7%	4,385	5,830	32.9%	13.1%	13.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の内訳を見ると、物件販売が前期比29.3%増の40,003百万円、賃貸収入が同19.9%増の152百万円、その他収入が同22.5%増の3,052百万円といずれも増収となった。物件販売については、リノヴェックスマンションの販売件数が同0.9%減の1,043件となったものの、平均販売価格が同30.1%増の3,824万円と大きく上昇したことが増収要因となった。平均販売価格の上昇要因は、新築マンションの市況上昇に合わせて中古マンションの販売価格も全国的に上昇傾向が続いたことに加えて、平均価格の高い東京23区内の販売比率が件数ベースで前期の21.6%から25.2%に上昇したことが挙げられる。賃貸収入は手持ち物件の増加により増収となった。また、その他収入ではリノベーション内装事業が法人向けを中心に同23.6%増の28.1億円と拡大基調が続いたほか、FLIE事業も不動産業界向けDX支援サービス「FLIE ONE」の契約件数の増加、並びに中古マンション売買プラットフォーム「FLIE」の成約件数の増加により増収に寄与した。

売上総利益の内訳は、物件販売が前期比34.5%増の5,273百万円、賃貸収入が同6.4%増の96百万円、その他収入が同23.2%増の460百万円となった。リノヴェックスマンションの売上総利益率は13.2%と前期比で0.5ポイント改善した。事業期間は前期の167.5日から170日と若干長期化したが、内訳を見ると施工期間が51.5日から60.5日となったのに対して、販売期間は116日から109.5日に短縮しており、旺盛な需要を背景に適正価格で販売した物件が多かったことが利益率の改善につながったと見られる。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た。施工期間の長期化については首都圏の販売構成比が前期の43.2%から44.1%に上昇した影響が大きい※。

※ 1件当たりの施工人員（電気・水道工事除く）は首都圏が基本的に1人体制であるのに対して、地方はエリアによって2人体制となっている地域もあるため、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

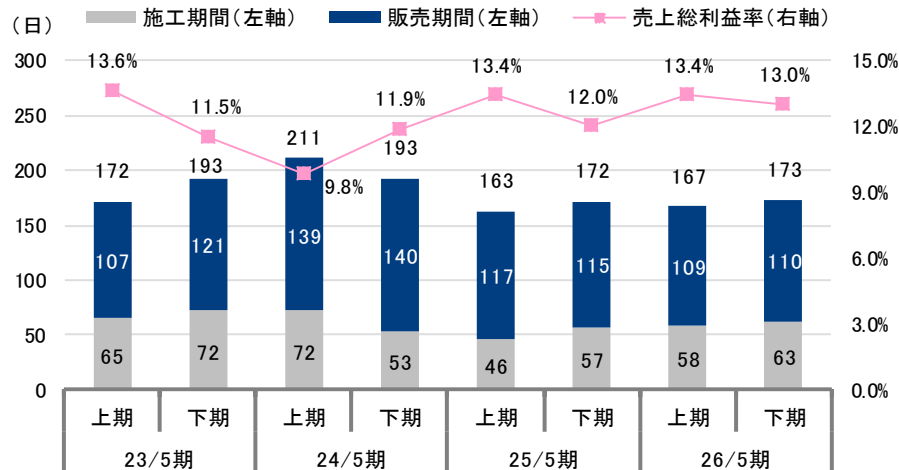
463A 東証スタンダード市場

2026年9月16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、首都圏が前期比1.3%増の460件、地方エリアが同2.5%減の583件となった、首都圏のうち、東京23区が同15.9%増の263件となった一方で、神奈川・埼玉・千葉の3県はいずれも減少した。需要の旺盛な東京23区を中心に仕入れを強化したことが要因だ。仕入件数については同2.6%減の1,047件となったものの、うち東京23区内は同15.5%増の305件と積極的に物件取得を進めた。この結果、仕入高は同37.7%増の33,651百万円、平均仕入単価は同41.4%増の3,214万円と大きく上昇した。

エリア別仕入・販売件数と金額、平均価格

	仕入件数			販売件数		
	25/5期	26/5期	前期比	25/5期	26/5期	前期比
首都圏合計 (件)	482	464	-3.7%	454	460	1.3%
東京23区	264	305	15.5%	227	263	15.9%
東京都下	42	35	-16.7%	40	44	10.0%
神奈川県	132	91	-31.1%	136	116	-14.7%
埼玉県	21	18	-14.3%	22	16	-27.3%
千葉県	23	15	-34.8%	29	21	-27.6%
地方店合計 (件)	593	583	-1.7%	598	583	-2.5%
札幌エリア	137	143	4.4%	153	135	-11.8%
仙台エリア	91	101	11.0%	95	101	6.3%
名古屋エリア	73	60	-17.8%	55	73	32.7%
大阪エリア	149	131	-12.1%	160	133	-16.9%
広島エリア	15	19	26.7%	21	14	-33.3%
福岡エリア	128	129	0.8%	114	127	11.4%
総計 (件)	1,075	1,047	-2.6%	1,052	1,043	-0.9%
合計金額 (百万円)	24,430	33,651	37.7%	30,931	39,894	29.0%
平均価格 (万円)	2,273	3,214	41.4%	2,940	3,824	30.1%

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9月16日 (水)

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

業績動向

(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期比36.0%増の15,262百万円、売上総利益は同2.8%減の3,486百万円となった。前期に好採算の一棟収益物件の販売があった反動で売上総利益率は31.9%から22.8%に低下した。

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	26/5期	増減率	25/5期	26/5期	増減率	25/5期	26/5期
物件販売	8,816	12,605	43.0%	2,447	2,164	-11.6%	27.8%	17.2%
賃貸収入	976	1,068	9.3%	506	587	16.0%	51.9%	55.0%
その他収入	1,432	1,588	10.9%	631	734	16.4%	44.1%	46.3%
合計	11,225	15,262	36.0%	3,585	3,486	-2.8%	31.9%	22.8%

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、物件販売が前期比43.0%増の12,605百万円、賃貸収入が同9.3%増の1,068百万円、その他収入が同10.9%増の1,588百万円となった。物件販売の内訳を見ると不動産パートナー共同事業については、パートナー先の拡充による案件増加により2ケタ増収となった。リースバック事業では、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。一方、アセットシェアリング事業については不動産小口化商品に関する税制改正の方針を受けて、下期から新規商品の販売見送りを決定したこともあり減収となった。一棟収益物件の販売は、前期並みの利益を確保するために手持ち物件の売却を進めたことにより増収となった。その他収入の大半を占めるホテル事業の売上高は、インバウンド需要の拡大を背景に前期の約13億円から約13.8億円に増加した。

売上総利益の内訳は、物件販売が前期比11.6%減の2,164百万円、賃貸収入が同16.0%増の587百万円、その他収入が同16.4%増の734百万円となった。物件販売については前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。

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月期末の資産合計は前期末比11,779百万円増加の64,442百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が686百万円、販売用不動産が8,848百万円、前渡金が511百万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1,375百万円増加した。販売用不動産と長期保有収益不動産を合算した期末の収益不動産残高は前期末比104億円増の523億円と過去最高水準に積み上がっている。

負債合計は前期末比8,599百万円増加の47,641百万円となった。未払法人税等が439百万円減少した一方で、収益不動産物件の取得資金として有利子負債が8,707百万円増加した。純資産合計は同3,179百万円増加の16,801百万円となった。配当金の支払い421百万円があった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益1,675百万円を計上したほか、全国保証<7164>を割当先とする新株発行及び自己株式の処分により1,823百万円の資金調達を実施したことが増加要因となった。

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があった一方で、新株発行等により株主資本を増強したことにより、自己資本比率は25.6%とほぼ前期末と同水準を維持した。同社は自己資本比率については25%以上を適正水準として、事業運営を進めていく方針としている。有利子負債比率は264.8%と高水準で推移しており、今後は資金回転率を高めることで財務の健全性を維持しつつ収益を拡大していく戦略だ。

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期末	増減
流動資産	31,633	26,452	35,579	45,731	10,151
(現金及び預金)	4,965	4,980	5,534	6,220	686
(販売用不動産)	25,751	20,308	28,563	37,412	8,848
固定資産	13,996	14,258	17,083	18,711	1,627
資産合計	45,629	40,710	52,663	64,442	11,779
流動負債	23,371	16,353	20,069	28,983	8,914
固定負債	10,484	12,484	18,972	18,657	-314
負債合計	33,855	28,838	39,041	47,641	8,599
(有利子負債)	31,086	25,670	35,052	43,759	8,707
純資産合計	11,774	11,872	13,621	16,801	3,179
(安全性)					
自己資本比率	25.8%	29.1%	25.4%	25.6%	0.2pp
有利子負債比率	264.4%	216.6%	262.3%	264.8%	2.5pp

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年5月期もリノヴェックスマンション事業がけん引し 増収増益の見通し

1. 2027年5月期の業績見通し

2027年5月期の連結業績は、売上高が前期比26.2%増の73,773百万円、営業利益が同13.6%増の3,434百万円、経常利益が同4.2%増の2,445百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同0.5%増の1,683百万円と増収増益が続く見通しである。

2027年5月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/5期				27/5期		
	通期実績	売上比	上期計画	下期計画	通期計画	売上比	前期比
売上高	58,471	-	36,773	37,000	73,773	-	26.2%
売上総利益	9,317	15.9%	5,283	5,446	10,729	14.5%	15.2%
販管費	6,293	10.8%	3,612	3,683	7,295	9.9%	15.9%
営業利益	3,023	5.2%	1,671	1,763	3,434	4.7%	13.6%
経常利益	2,346	4.0%	1,164	1,280	2,445	3.3%	4.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,675	2.9%	797	886	1,683	2.3%	0.5%
一株当たり当期純利益 (円)	196.64	-	79.90	88.90	168.80	-	-
リノヴェックスマンション							
販売計画							
販売件数 (件)	1,043	-	-	-	1,066	-	2.2%
平均販売単価 (万円)	3,824	-	-	-	4,921	-	28.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高が約153億円の増収となるが、このうち約126億円はリノヴェックスマンションの販売増となる見込みである。リノベーションマンションの堅調な需要と販売価格の上昇が続くなかで、リノヴェックスマンションは販売件数で同2.2%増の1,066件、平均販売価格で同28.7%増の4,921万円となり、売上高は同31.2%増の524億円と前期に続いて販売価格の上昇が増収要因となる。仕入単価の上昇により販売価格も上昇するが、仕入れを強化してきた東京23区内の販売構成比が高まることも平均販売価格の上昇要因となる。都心エリアの高価格帯物件については調整色も出始めているが、同社がターゲットとする一般ファミリー層を対象とした物件の需要は堅調に推移しており、計画達成の可能性は高いと弊社では見ている。

また、不動産パートナー共同事業が前期比54.1%増の7,225百万円と成長が一段と加速するほか、リノベーション内装事業も30億円と堅調に推移する見通しである。FLIE事業も規模は小さいながらも2ケタ成長を見込んでいる。そのほか、リースバック事業は21億円、ホテル事業は13億円を見込み、一棟収益物件等の販売については、業績の進捗状況を見ながら調整弁として販売を進めていくものと見られる。

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9月16日 (水)

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

今後の見通し

売上総利益率は14.5%と前期比で1.4ポイントの低下を見込んでいる。売上構成比の変化(リノヴェックスマンション事業の構成比上昇)と、建築資材コストの上昇によるリノヴェックスマンション事業の利益率低下(前期比0.5ポイント低下の12.7%)を見込んでいるためだ。原油価格の上昇に伴い建築資材メーカーから値上げ要請が出始めており、上期で前年同期比5~10%、下期で同10~15%のコスト高を計画に織り込んだ。売上総利益率は低下するものの、増収効果により売上総利益は同15.2%増の10,729百万円となる見通しだ。

販管費は前期比15.9%増の7,295百万円を計画している。販管費は増加するものの、売上総利益の増加で吸収し、営業利益は2ケタ増益を計画している。経常利益は、金利上昇等による支払利息の増加を見込んでいることから1ケタ台の増益となるものの、売上高、各段階利益ともに過去最高を更新する見通しだ。

なお、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。

中期経営計画初年度から、業績目標に対し高い進捗率を見込む

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2026年1月に発表した。「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するほか、住宅の省エネ化を実現するための施工技術の開発、あるいは住宅購入手段としての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。

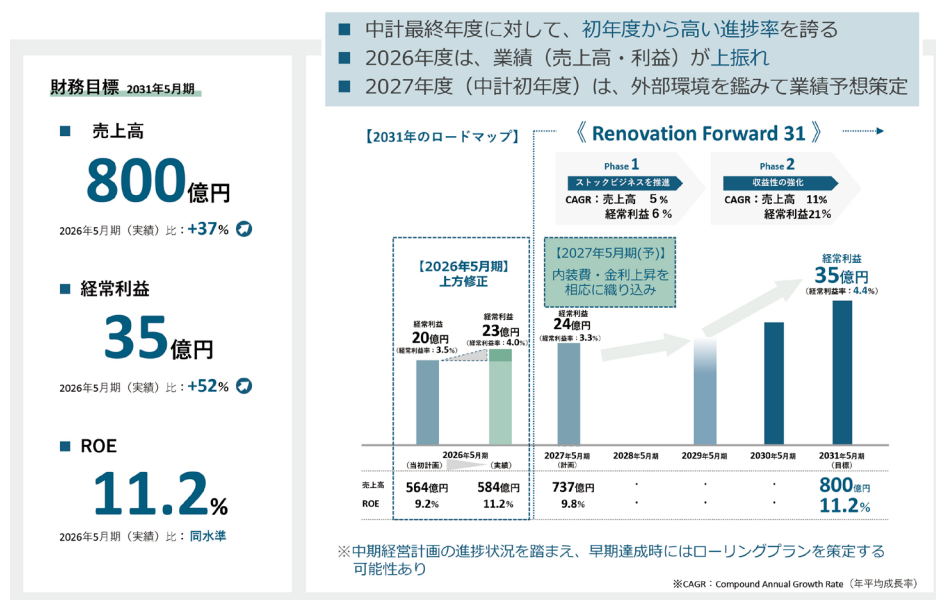
インテリックスホールディングス
463A 東証スタンダード市場

2026年9月16日 (水)
https://www.intellex-hd.co.jp/ir/

今後の見通し

財務目標としては2031年5月期に売上高800億円（2026年5月期実績比37%増）、経常利益35億円（同52%増）、ROE11.2%を掲げており、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行いながら堅実な収益成長を目指し、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するシナリオとなっている。初年度となる2027年5月期の業績見通しは、既述のとおり販売価格の上昇によるリノヴェックスマンション事業の売上拡大を主因として、当初計画を上回る水準でスタートする見込みとなっており、今後も中古マンション市場が堅調に推移すれば、中期業績目標の前倒し達成が視野に入ってくる。早期に達成した場合には、ローリングプランを策定する見込みだ。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。

中期経営計画目標とロードマップ



出所：決算説明資料より掲載

(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についてM&Aやアライアンスなども視野に入れながら推進していく方針だ。

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。2026年春も21名の新卒採用を実施し、2027年春は30名超の採用を計画している。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だ。今後も、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むことで、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。

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9月16日 (水)

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

今後の見通し

なお、リノベーション施工については外部の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。

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むほか、ビッグデータの活用による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資金効率の向上を目指す。また、設計工程においてもAIの利活用により生産効率を上昇させるほか、省エネを目的としたリノベーション・室内環境の技術開発により、業界トップのプレゼンスを実現していく。

また、2026年1月に資本業務提携した(株)みらいホールディングス※のグループ会社が運営するマンスリーマンションにおいて、スマートロックシステムなどのFLIEのサービスと連携することで、空き室検索や予約・決済・鍵のやり取りまでのプロセスをすべて電子化し、顧客の利便性を向上させる。みらいホールディングスとは、このほかにも同社が保有する居住用物件の借り上げや、ホテル施設の運営委託、内装工事施工の受託、物件情報の共有化など互いのリソースを活用することでシナジーを創出し、保有不動産の最適運用を図っていく計画である。

※ マンスリーマンション運営の業界大手で、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グループ会社で不動産関連事業を幅広く展開している。今回は300百万円のマイノリティ出資を行った。

c) ファイナンス

「ファイナンス」においては、独立系住宅ローン保証会社として保証債務残高トップの全国保証との共同開発により、売買プラットフォーム「FLIE」上で物件を探している購入希望者に対して融資可能額を迅速に提示する事前審査サービス(全国保証の顧客データベースを活用)を提供することで、物件販売成約率の向上につなげていく。従来よりも融資可能額が迅速に把握できるため、購入候補物件の絞り込みから決定、成約までの期間が大幅に短縮されることになる。

また、全国保証が提供する情報により物件等を同社が仕入れるなど、新たな仕入れ先となっているほか、今後はリースバック事業における流動化スキームの出資先としても参画する予定で、同事業の拡大に寄与するものと期待される。流動化スキームを活用することでバランスシートをコントロールしていくほか、再生住宅パートナーによる不動産パートナー共同事業を拡大していくことで資金効率を高め、投資資金の早期回収と成長投資を加速していく戦略だ。

(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(2027年5月期計画比10%増)、ソリューション事業分野が193億円(同8%増)となる。既述のとおりリノヴェックスマンション事業の売上高は販売価格の上昇により当初の見込みを大きく上回っているため、リノベーション事業分野については、売上目標を前倒しで達成する可能性がある。

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9月16日 (水)

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

今後の見通し

セグメント別売上目標

(単位：億円)

	27/5期 計画	31/5期 目標	増減率
リノベーション事業分野	600	660	10%
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	560	5%
リノベーション内装事業	66	100	53%
ソリューション事業分野	178	193	8%
アセットソリューション事業	93	88	-5%
不動産パートナー共同事業	72	85	18%
ホテル事業	13	20	53%
連結売上高（連結消去後）	737	800	9%

出所：決算説明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）の2031年5月期の売上目標は560億円（2027年5月期計画比5%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41%増）を目指しており、件数が目標どおりに拡大すれば売上高はさらに上回ることになるが、今後の市況次第と言える。主な施策としては、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、需要エリアへの営業人員の増強、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、事業規模を拡大していく戦略だ。

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（株）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。同子会社の売上高は5億円程度と着実に成果を見込んでいることから、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、セルフ内見システム「Smaview」常時設置件数を3万物件にするほか、「FLIE」の物件掲載数を6万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（2027年5月期計画5億円）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（2027年5月期計画比53%増）を目標に掲げている。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（2027年5月期計画比5%減）と減少見込みとなっているが、アセットシェアリング事業を休止していることや、一棟収益物件については業績の調整弁としての位置付けとしていることが要因で、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9月16日 (水)

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

今後の見通し

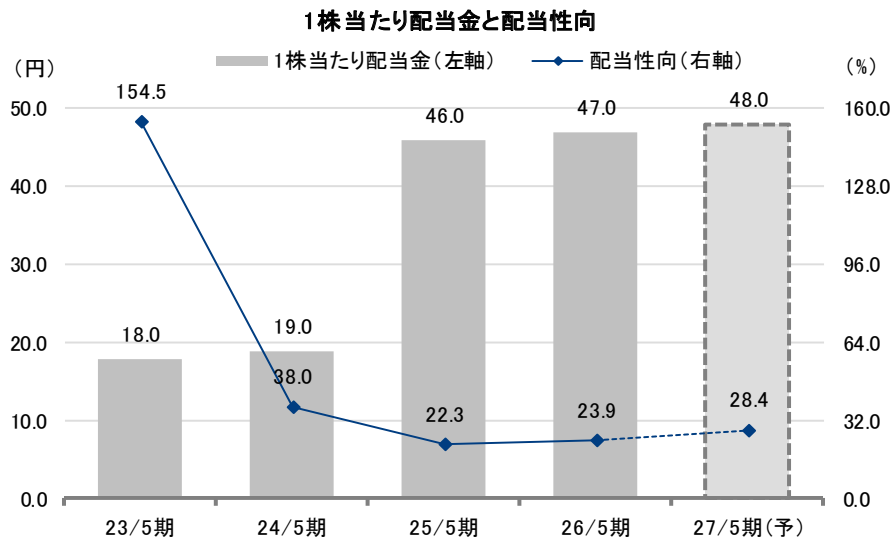
再生住宅パートナーによる不動産パートナー共同事業については、85億円（2027年5月期計画比18%増）を見込んでいるが、同社グループのファイナンス力やリノベーションノウハウ等を評価するパートナーからの引き合いが多く事業効率も比較的高いことから、売上高はさらに伸びる可能性がある。ホテル事業については20億円（同53%増）を見込んでおり、新たに1～2拠点の宿泊施設を開業することで目標を達成する計画だ。

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。2026年5月期の1株当たり配当金は、業績が計画を上回ったことを受け前期比1.0円増配の47.0円（配当性向23.9%）とした。2027年5月期についても同1.0円増配の48.0円（同28.4%）を予定している。

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。同社は、中期経営計画の実行により業績と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倍超の早期達成を目指していく。



注：26/5期中間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