

|| 企業調査レポート ||

インテリックス

8940 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年2月21日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年5月期中間期の業績概要	01
2. 2025年5月期業績の見通し	01
3. 成長戦略	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 事業セグメントの内容	03
2. 同社の強み	07
■ 業績動向	08
1. 2025年5月期中間期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	15
1. 2025年5月期業績の見通し	15
2. 重点施策の進捗状況	17
3. リノベーションマンション市場の中長期見通し	21
■ 株主還元策	23

■ 要約

リノヴェックスマンションの収益力が回復、 2025年5月期は大幅増益見通し

インテリックス<8940>は中古マンションをリノベーション(再生)してから販売するリノベーションマンションの先駆けの企業で累計販売戸数は2.7万件超と業界トップの実績を誇る。同マンションの販売を中心としたリノベーション事業分野と、一棟もの収益不動産物件の販売やアセットシェアリング事業(不動産小口化販売)、リースバック事業、ホテル事業等で構成されるソリューション事業分野を展開し、収益ポートフォリオの多様化と安定化に取り組んでいる。また、2021年から省エネリノベーション「ECOCUBE(以下、エコキューブ)」の販売を開始するなど、脱炭素社会に貢献しながら成長を目指す戦略を打ち出している。

1. 2025年5月期中間期の業績概要

2025年5月期中間期(2024年6月~11月)の連結業績は売上高で前年同期比0.2%減の22,634百万円、営業利益で同624.6%増の1,736百万円となった。売上高はリノヴェックスマンションの販売件数減少によりリノベーション事業分野が同12.1%減となったものの、一棟収益物件等の売却やホテル事業の好調によりソリューション事業分野が同85.2%増と大きく伸張したことで横ばい水準となった。利益面では、長期滞留物件の販売を前期に実施し、物件入れ替えが進展したことでリノベーション事業分野の収益性が改善したほか、好採算の一棟収益物件を売却したことが増益要因となった。期初計画(売上高21,280百万円、営業利益1,293百万円)に対しても、リノヴェックスマンションの販売件数や利益率、並びに一棟収益物件の売却やホテル事業等の収益等が想定を上回ったことで、売上高、営業利益ともに上振れて着地した。

2. 2025年5月期業績の見通し

2025年5月期の連結業績は売上高で前期比8.6%増の46,365百万円、営業利益で同121.6%増の2,063百万円と期初計画(売上高45,011百万円、営業利益1,619百万円)を上方修正した。中間期の上振れ分を反映させたもので、下期業績は期初計画を据え置いた。リノベーション事業はリノヴェックスマンションの収益性が想定を上回るペースで改善しているため、利益ベースでは計画を達成できる見通しだ。ソリューション事業は、期初に予定していたリースバック事業における流動化案件は今期は実施しない予定であるものの、アセットシェアリング事業の拡大や一棟収益物件、ホテル事業の拡大等により増収増益が見込まれる。

要約

3. 成長戦略

成長戦略として、「既存主軸事業の収益化」と「先行投資事業の拡充」による『両利き経営』の実践により効率性と収益性の向上を図り、中長期的な企業価値向上を目指している。既存主軸事業の収益力強化については順調に進んでおり、主力のリノヴェックスマンションでは需要が旺盛な高価格帯物件の積極仕入と省エネルギーソリューションの推進により差別化を図る方針だ。先行投資事業となる不動産売買・仲介事業者向けDXサービス「FLIE ONE（フリエワン）」は、物件確認システムやスマート入退室管理サービスの導入が大手不動産会社を中心に進んでおり、2026年5月期以降に収益貢献が期待できる状況となっている。

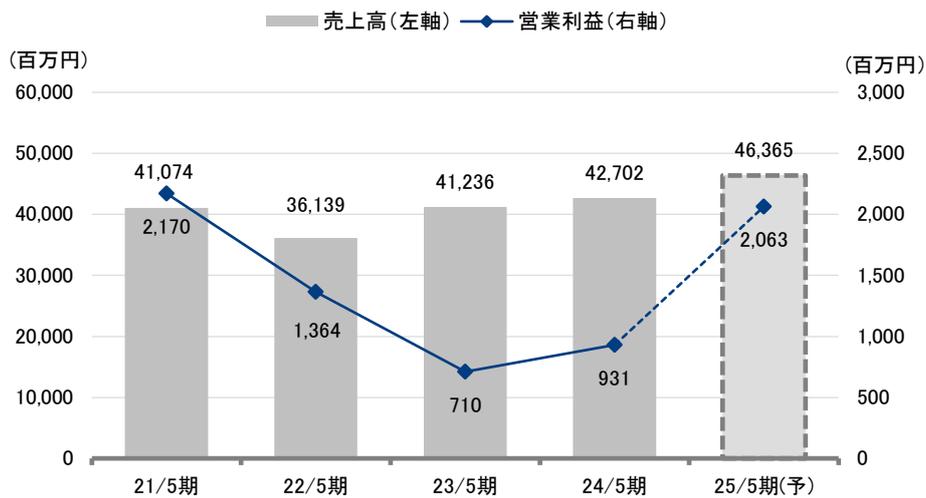
4. 株主還元策

同社は株主還元方針として、従来は連結配当性向30%以上を目安に業績連動型の配当を実施してきたが、2025年5月期より、同基準に加えてセーフティネットとして下限配当額を20.0円に設定し、安定的な配当を行う方針を発表した。2025年5月期の1株当たり配当金は創立30周年記念配当14.0円を含めて前期比15.0円増配となる34.0円を予定している。

Key Points

- ・ 2025年5月期中間期は好採算の一棟収益物件の売却が寄与し期初計画を上回る大幅増益を達成
- ・ 2025年5月期通期業績を上方修正、2期連続の増収増益となる見通し
- ・ 両利き経営の実践により、中長期的な企業価値向上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

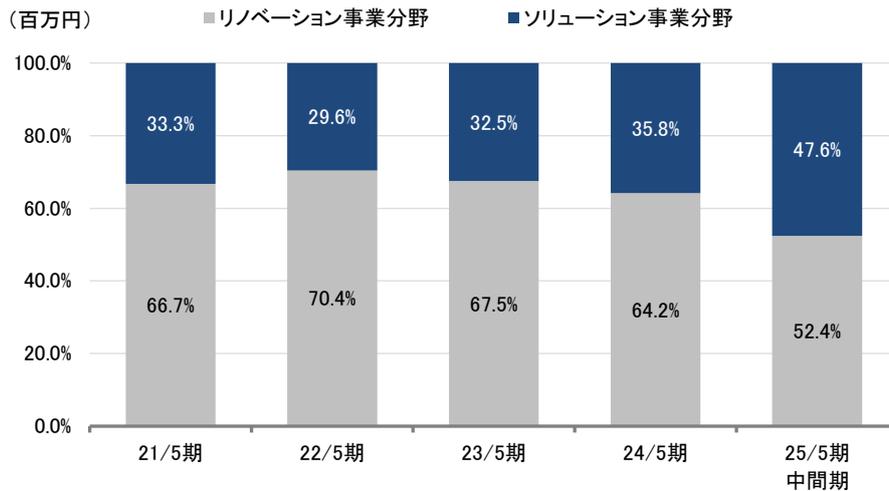
■ 事業概要

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. 事業セグメントの内容

同社は中古マンションを戸別に仕入れ、リノベーション（再生）した後に再販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を行っている。2021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割以上を占める主力事業となっている。なお、2025年5月期中間期について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ため、ソリューション事業分野の構成比が従来の30%台から47.6%まで上昇している。

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、同社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、子会社の（株）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）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、まだ規模は小さいが（株）FLIEによる不動産売買プラットフォーム事業、（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 | 2025年2月21日(金)

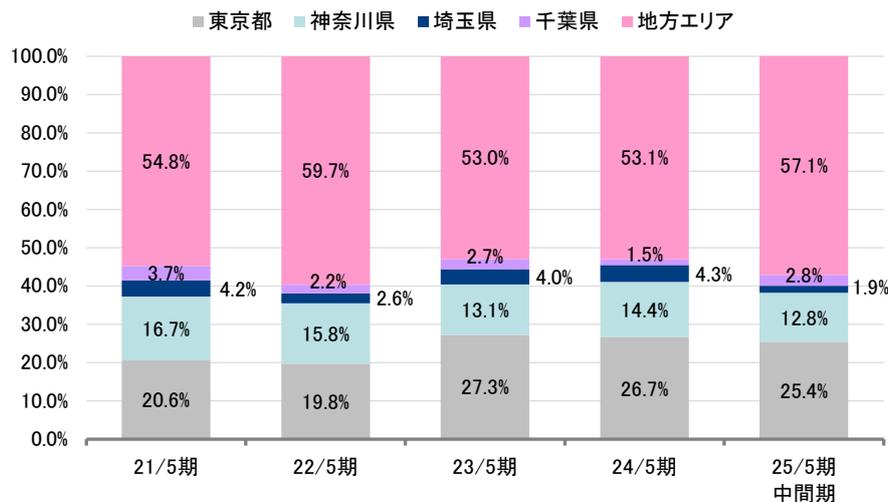
8940 東証スタンダード市場 | <https://www.intellex.co.jp/company/ir/>

事業概要

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、不動産仲介会社からの情報をもとに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」を通じた仕入販売も行っている）。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。また、内装工事に関してはインテリックス空間設計より協力会社に外注している。

販売エリアは首都圏からスタートし、2013年以降は地方主要都市（札幌、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡）に段階的に進出した。エリア別販売件数の構成比は2019年5月期以降、5割強を地方エリアで占めるまでになっている。同社は、全国の特許マンションのストック数の約5割が首都圏で占められることから、首都圏と地方の販売比率は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



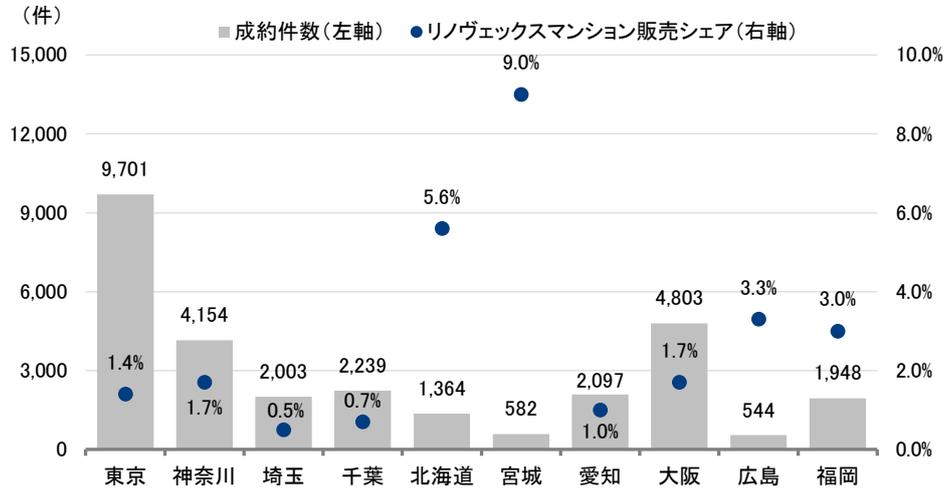
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、2025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件数シェアは、首都圏が1%強、地方エリアは各拠点でバラつきがあるものの1~9%となっており、全体では2%弱の水準となっている。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※」の累計販売件数において、同社は2024年5月末までに累計27,317件の販売実績があり、22.7%と業界トップシェアを占める。

※（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で、2024年3月末の累計発行件数は74,915件となっている。

事業概要

**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市場シェア
(2025年5月期中間期)**



注：データ期間は2024年6月～11月。販売シェア=各支店の販売件数÷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：中古マンションは（公財）東日本不動産流通機構のデータ、販売シェアは決算説明資料よりフィスコ作成

リノベーションマンション内装事業は、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 REIT 運用会社が自社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で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て住宅を再販する事業であり、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々が連携するパートナー企業となる。

(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、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、ホテル事業等が含まれる。

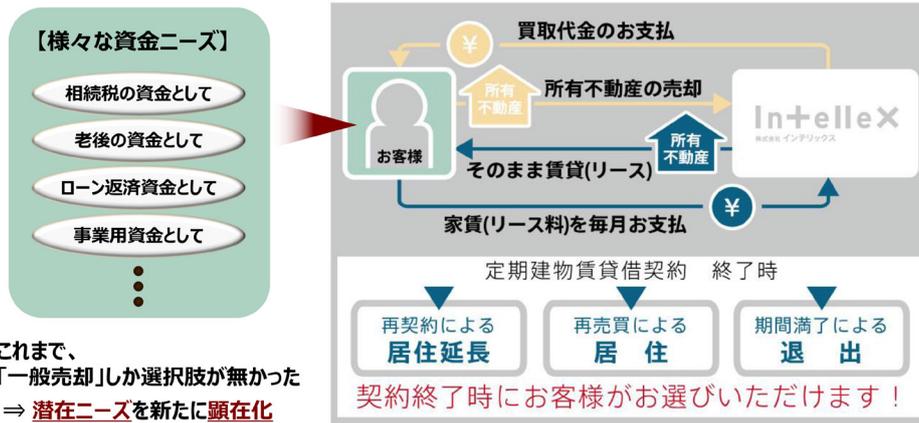
a) リースバック事業

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）するサービスで2017年5月期より開始した。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。

事業概要

リースバック事業の仕組み

- 『売却しても、住み続けられる』 新たな選択肢を提供
- ▶ リースバック商品「**安住売却(あんばい)**」を展開



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。費用面では、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。このため、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を強化しながら仕入・販売ルートを広げ、事業を拡大する戦略をとっている。

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。

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%以上を目安に商品を組成する方針である。

* 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

事業概要

同事業についても青山財産ネットワークス<8929>やFPG<7148>など競合する事業者が多いが、同社は不動産業者としてこれまで構築してきたネットワークやノウハウを生かすことで、新築・中古物件、住宅用から商業用まで多様な商品を開発できることが強みとなっている。2024年5月期には複数の物件を組み合わせた商品「アセットシェアリング+（プラス）」の販売も開始した。販売チャネルについてはセミナーの開催や自社Webサイトだけでなく、税理士をはじめとした士業ルートや金融機関など様々なチャネルがある。

アセットシェアリング事業（不動産小口化商品の販売事業）の仕組み

- 不動産特定共同事業法（通称：不特法）任意組合型 の活用により、不動産小口化商品「アセットシェアリング」シリーズを販売



- アセットシェアリングの特長

1	少額で不動産投資	良質な実物不動産を共同所有により、一口100万円単位で取得可能
2	安定収益と一括運営管理	共同所有により空室・滞納リスクを分散し安定収益 手間かからず一括で運営管理
3	相続・贈与対策	一般的不動産と異なり口数により分割が容易 不動産としての相続評価額が適用

出所：決算説明資料より掲載

迅速な仕入れ体制と独自開発した リノベーションに関する施工ノウハウが強み

2. 同社の強み

リノベーション事業分野における同社の強みとして、第1に採算が見込める優良物件を迅速に仕入れる体制を構築していることが挙げられる。不動産仲介会社から寄せられる売却物件情報（月2,500～3,000件程度）に関して、同社は1～2日で担当者が現場の状況を確認し、最終的な仕入れの判断を行っている。大手不動産会社であれば、仕入れ判断に通常1週間程度の時間がかかるため、同じタイミングで売却物件情報を入手した場合には、同業他社よりも先に優良物件の仕入れが可能となる。ただ、首都圏ではここ数年で大手デベロッパーも含めて中古マンション市場に参入する企業が増え、従来のように優良物件を適正価格で仕入れることが難しくなってきたことから、直接売主から仕入れる体制も強化し始めている。

事業概要

第2の強みとして、マンションの戸別リノベーションにおいて独自開発した施工ノウハウを確立していることが挙げられる。マンションの戸別リノベーションでは、戸建住宅と比較して近隣住戸への配慮が必要となるため、短期間での施工や騒音・振動対策が求められる。同社はこうした課題を解決する方法として、これまで手掛けてきた数多くのリノベーション施工の経験をもとに、マンションに特化したリノベーション工法を確立している。具体的には、躯体への穴あけやビス打ちを最小限にとどめる静音施工に加えて、給水・給湯を1ヶ所に集めたヘッダー配管を採用するなどインフラ設備や下地をシステム化することによる施工品質の均質化、並びにその後のメンテナンス作業も含めた効率化を実現している。さらに、マンションの場合は電気配線や水道、ガス管など生活インフラ部分を共有しているため、工事の際にはその取り扱いにも十分注意する必要がある。同社は施工マニュアルを作成し、施工を行う協力会社のサービス品質の維持向上に努めている。また、こうした施工技術が強みに大手不動産会社からもリノベーション施工を数多く請負っているため、中古マンションの市況動向をいち早くキャッチし、自社の営業活動に生かせる点も強みの1つと言える。

マンションリノベーション工法



静音施工

出所：会社ホームページより掲載



ヘッダー配管

業績動向

2025年5月期中間期は期初計画を上回る大幅増益を達成

1. 2025年5月期中間期の業績概要

2025年5月期中間期の連結業績は売上高で前年同期比0.2%減の22,634百万円、営業利益で同624.6%増の1,736百万円、経常利益で同1403.0%増の1,567百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同1358.5%増の1,062百万円となり、会社計画に対して売上高、各利益ともに上回って着地した。

業績動向

2025年5月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/5 期中間期		期初計画	25/5 期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	22,670	-	21,280	22,634	-	-0.2%	6.4%
売上総利益	2,811	12.4%	3,928	4,489	19.8%	59.7%	14.3%
販管費	2,571	11.3%	2,635	2,753	12.2%	7.1%	4.5%
営業利益	239	1.1%	1,293	1,736	7.7%	624.6%	34.3%
経常利益	104	0.5%	1,062	1,567	6.9%	1403.0%	47.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	72	0.3%	725	1,062	4.7%	1358.5%	46.3%
リノヴェックスマンション							
販売件数 (件)	652	-	-	539	-	-17.3%	-
販売単価 (万円)	2,856	-	-	2,823	-	-1.2%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高は、前期にリノヴェックスマンションの長期滞留物件を販売促進したことによる手持ち在庫の減少が影響してリノベーション事業分野が同 12.1% 減の 17,478 百万円となったものの、一棟収益物件の販売やホテル事業の好調でソリューション事業分野が同 85.2% 増の 5,156 百万円と大幅増となり、前年同期並みの水準を確保した。

売上総利益率は 19.8% と前年同期比で 7.4 ポイント上昇した（売上総利益で同 59.7% 増の 4,489 百万円）。長期滞留物件の整理が一巡したことでリノベーション事業分野の利益率が 13.5% と同 3.6 ポイント改善したほか、好採算の一棟収益物件の売却によってソリューション事業分野の利益率が 41.5% と同 11.3 ポイント上昇したことによる。販管費率は販売費の増加により 12.2% と同 0.9 ポイント上昇したが、売上総利益率の改善により営業利益率は前年同期の 1.1% から 7.7% に上昇した。

会社計画比で見ると、リノベーション事業分野においてリノヴェックスマンションの販売件数及び利益率が想定を上回ったほかリノベーション内装事業による収益の上乗せがあった。またソリューション事業分野においても収益物件の売却やホテル事業等の収益が想定を上回り、業績の上振れ要因となった。

リノヴェックスマンションは事業期間短縮により利益率が上昇

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 12.1% 減の 17,478 百万円、売上総利益は同 19.3% 増の 2,352 百万円、営業利益は同 386.9% 増の 664 百万円となった。売上高の内訳を見ると、物件販売がリノヴェックスマンションの販売件数減少（同 17.3% 減の 539 件）や平均販売単価の低下（同 1.2% 減の 2,823 万円）により、同 18.2% 減の 15,235 百万円となった一方で、賃貸収入が同 9.0% 増の 57 百万円、その他収入が同 81.2% 増の 2,185 百万円となった。その他収入では、再生住宅パートナーによる買取再販共同事業の案件が増加し増収分の大半を占めたほか、リノベーション内装事業も法人からの受注が堅調で同 13.0% 増の 1,117 百万円と順調に増加した。売上総利益の内訳については、物件販売が同 11.9% 増の 2,036 百万円、賃貸収入が同 16.5% 増の 40 百万円、その他収入が同 138.1% 増の 274 百万円とそれぞれ増益となった。

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	
	24/5 期 中間期	25/5 期 中間期	増減率	24/5 期 中間期	25/5 期 中間期	増減率	24/5 期 中間期	25/5 期 中間期
物件販売	18,627	15,235	-18.2%	1,820	2,036	11.9%	9.8%	13.4%
賃貸収入	52	57	9.0%	34	40	16.5%	66.5%	71.1%
その他収入	1,206	2,185	81.2%	115	274	138.1%	9.6%	12.6%
合計	19,886	17,478	-12.1%	1,971	2,352	19.3%	9.9%	13.5%

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販売の売上総利益率は前期に長期滞留物件の売却を優先し、手持ち在庫を鮮度の高い物件に入れ替えたことで改善した。長期滞留物件の販売がほぼ一巡したことにより、販売期間が前年同期の 139 日から 117 日に短縮したほか、施工期間についても仕入から施工、販売までの全プロセスを可視化し、効率化に取り組んだことで 72 日から 46 日に大幅短縮した。具体例として、売主からの承諾を得て仕入契約前に物件の採寸を実施し、資材の先行発注を行うことで施工期間の短縮につながった。事業期間は合計で前年同期の 211 日から 163 日に短縮した。事業期間は売上総利益率と相関が高く、同社では 150 日まで短縮することを目指している。

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



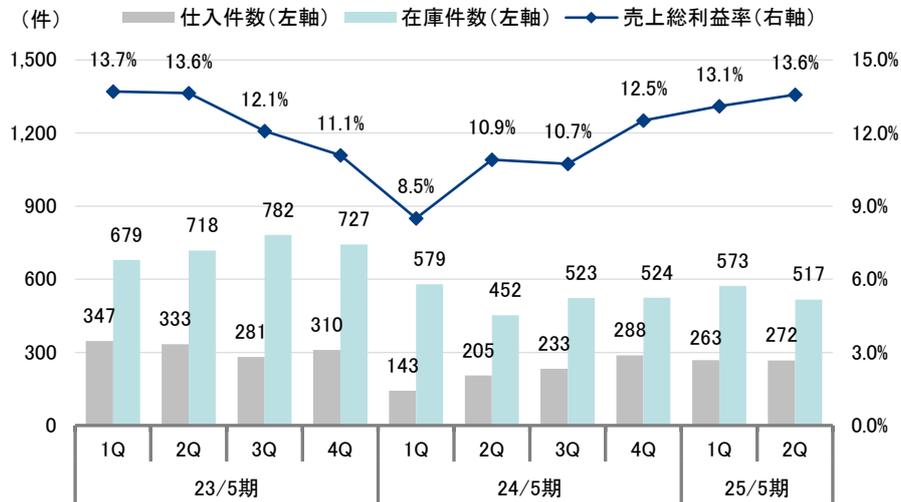
注：従前は180日以上長期滞留物件を除いたベースで算出していたが、24/5期より全物件を対象に算出。過去数値も遡及修正している。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

四半期ベースの仕入・在庫件数と売上総利益率の動きを見ると、在庫件数については2023年5月期第3四半期末の782件がピークで、その後は仕入活動を抑制したことや長期滞留物件の販売を促進したことにより減少し、2024年5月期第2四半期末には452件まで絞り込んだ。在庫調整がほぼ完了したことを受け同第3四半期から仕入活動を積極化したことで2025年5月期第2四半期末の在庫件数は517件となった。売上総利益率は在庫調整完了後に上昇に転じ、直近は13.6%まで上昇している。ただ、積極仕入策に転じたとは言え、その後も四半期で200件台ペースにとどまったことが販売件数減少の一因になったと見られる。このため、今後販売件数を拡大するためには仕入件数を増やすことが重要となる。一方で、市場動向はエリアによって好不調があることから、むやみに仕入件数を増やすのではなく、データを活用しながら需要の見込める都心部などのエリアにおいて、従来はあまり手掛けてこなかった高価格帯の物件も積極的に仕入れる方針を打ち出している。

業績動向

リノヴェックスマンションの仕入・在庫件数と売上総利益率(四半期)



注：在庫件数は流動資産に含まれる販売用不動産のうち賃貸物件を除く通常物件（単体）。
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地域別で見ると、首都圏が前年同期比 22.7% 減の 231 件、地方エリアが同 12.7% 減の 308 件といずれも減少した。同期間(2024年6月～11月)における首都圏の中古マンション成約件数は同 0.03% 増、地方エリアについては同 7.7% 増※となっており、市場全体が堅調に推移するなかで同社は前年同期に販売促進を実施した反動もありややシェアを落とす格好となった。仕入件数は同 53.7% 増の 535 件と増加に転じたものの、2 期前の 680 件と比較するとまだ低く、もう一段の仕入強化が必要になると思われる。

※ 同社が支店を置く都道府県の中古マンション成約件数

業績動向

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			
	23/5期 中間期	24/5期 中間期	25/5期 中間期	前年 同期比	23/5期 中間期	24/5期 中間期	25/5期 中間期	前年 同期比
首都圏	295	166	239	44.0%	277	299	231	-22.7%
東京	169	88	147	67.0%	158	171	137	-19.9%
神奈川	80	58	67	15.5%	80	88	69	-21.6%
埼玉	27	18	12	-33.3%	25	28	10	-64.3%
千葉	19	2	13	550.0%	14	12	15	25.0%
地方エリア	385	182	296	62.6%	307	353	308	-12.7%
札幌	83	41	76	85.4%	65	64	76	18.8%
仙台	52	29	42	44.8%	46	47	52	10.6%
名古屋	42	20	38	90.0%	39	47	21	-55.3%
大阪	115	51	74	45.1%	100	102	83	-18.6%
広島	26	9	8	-11.1%	17	25	18	-28.0%
福岡	67	32	58	81.3%	40	68	58	-14.7%
合計	680	348	535	53.7%	584	652	539	-17.3%
合計金額(百万円)	12,200	6400	10600	65.0%	15,240	18,627	15,235	-18.2%
平均価格(百万円)	17.9	18.4	19.8	7.7%	26.1	28.6	28.2	-1.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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 85.2% 増の 5,156 百万円、売上総利益は同 154.5% 増の 2,137 百万円、営業利益は同 175.7% 増の 1,504 百万円と大幅増収増益となった。

物件販売の売上高は、一棟収益物件の売却に加えて「アセットシェアリング+」(東京(両国)、川崎、札幌にある3つのレジデンスを組み入れ)で555百万円を計上したことにより同113.3%増の3,306百万円、売上総利益で同362.8%増の1,507百万円となった。好採算な一棟収益物件を売却したことで売上総利益率は前年同期の21.0%から45.6%と大きく上昇した。

ホテル事業や収益物件共同事業等のその他収入の売上高は、同94.7%増の1,379百万円となった。ホテル事業の売上高が「LANDABOUT(ランダバウト)」(東京都台東区)や「モンタン博多」(福岡県福岡市)の宿泊単価及び稼働率の上昇により前年同期比24.6%増の6億円強となったほか、再生住宅パートナーによる収益物件共同事業が増収分の大半を占めた。売上総利益も増収効果により同46.9%増の379百万円となったが、相対的に利益率の低い収益物件共同事業の売上構成比が上昇したことにより、売上総利益率は前年同期の36.5%から27.5%に低下した。また、賃貸収入については収益物件の売却を進めたことにより、売上高で同10.5%減の470百万円、売上総利益で同2.1%減の250百万円となった。

業績動向

ソリューション事業分野の業績

(単位：百万円)

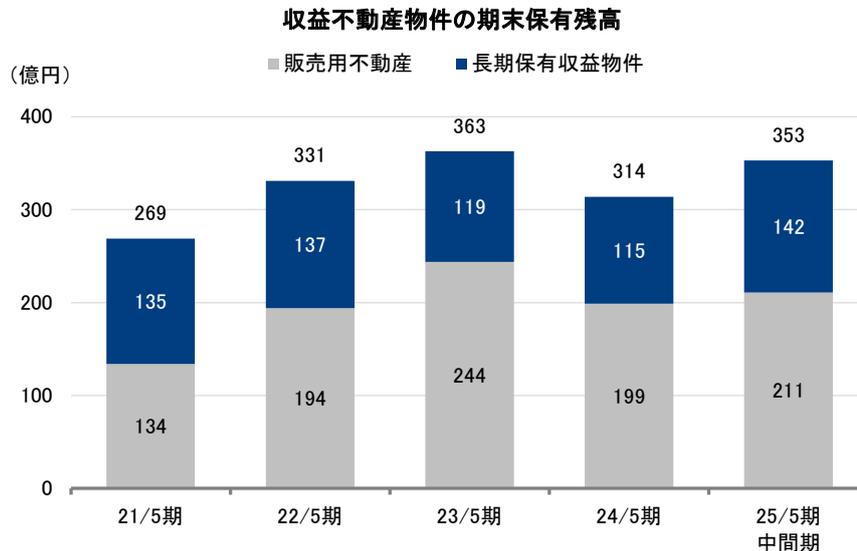
	売上高			売上総利益			売上総利益率	
	24/5期 中間期	25/5期 中間期	増減率	24/5期 中間期	25/5期 中間期	増減率	24/5期 中間期	25/5期 中間期
物件販売	1,549	3,306	113.3%	325	1,507	362.8%	21.0%	45.6%
賃貸収入	525	470	-10.5%	255	250	-2.1%	48.7%	53.3%
その他収入	708	1,379	94.7%	258	379	46.9%	36.5%	27.5%
合計	2,783	5,156	85.2%	840	2,137	154.5%	30.2%	41.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

収益不動産物件の保有残高は増加に転じる

3. 財務状況と経営指標

2025年5月期中間期末の資産合計は前期末比5,223百万円増加の45,934百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が1,066百万円、販売用不動産が1,234百万円、前渡金が114百万円それぞれ増加した。固定資産では有形固定資産が2,614百万円、投資その他の資産が257百万円それぞれ増加した。前下期以降、積極仕入策に転じたことにより、収益不動産物件（販売用不動産＋長期保有収益物件）の期末残高が同39億円増の353億円となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

負債合計は前期末比4,195百万円増加の33,033百万円となった。収益不動産物件の取得資金として有利子負債が4,063百万円増加したことが主因だ。純資産合計は前期末比1,028百万円増加の12,901百万円となった。配当金支出80百万円があった一方で、親会社株主に帰属する中間純利益1,062百万円を計上したほか、自己株式が52百万円減少（増加要因）した。

業績動向

経営指標を見ると、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29.1%から28.0%に低下し、有利子負債比率が216.5%から230.8%に上昇するなど財務体質はやや悪化したか、収益拡大に向けた先行投資と位置付けられ、問題の無い水準と弊社では考えている。ただ、財務体質が脆弱になれば金融機関からの借り入れも厳しくなるため、今後もこれら経営指標を意識しながら事業を展開する方針である。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/5 期末	23/5 期末	24/5 期末	25/5 期 中間期末	増減
流動資産	25,101	31,633	26,452	28,872	2,420
(現金及び預金)	4,428	4,965	4,980	6,046	1,066
(販売用不動産)	19,769	25,751	20,308	21,543	1,234
固定資産	15,831	13,996	14,258	17,062	2,803
資産合計	40,932	45,629	40,710	45,934	5,223
流動負債	18,775	23,371	16,353	16,631	278
固定負債	10,178	10,484	12,484	16,401	3,916
負債合計	28,953	33,855	28,838	33,033	4,195
(有利子負債)	26,363	31,086	25,670	29,733	4,063
純資産合計	11,978	11,774	11,872	12,901	1,028
(安全性)					
自己資本比率	29.2%	25.8%	29.1%	28.0%	-1.1pp
有利子負債比率	220.4%	264.4%	216.5%	230.8%	14.3pp

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

2025年5月期通期業績を上方修正、 2期連続の増収増益となる見通し

1. 2025年5月期業績の見通し

2025年5月期の連結業績は、売上高で前期比8.6%増の46,365百万円、営業利益で同121.6%増の2,063百万円、経常利益で同178.4%増の1,691百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同197.4%増の1,231百万円と期初計画から上方修正した。中間期までの業績が、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計画を上回って進捗しており、中間期までの上振れ分を通期業績見通しに加味した。下期業績は期初計画を据え置いている。中間期の営業利益1,736百万円に対して、下期は326百万円と落ち込む見通しだが、好採算の一棟収益物件が無くなるためだ。

今後の見通し

2025年5月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/5期		25/5期					
	通期実績	売上比	中間期実績	下期計画	期初計画	修正計画	売上比	前期比
売上高	42,702	-	22,634	23,731	45,011	46,365	-	8.6%
売上総利益	5,831	13.7%	4,489	3,209	7,137	7,699	16.6%	32.0%
販管費	4,900	11.5%	2,753	2,883	5,518	5,636	12.2%	15.0%
営業利益	931	2.2%	1,736	326	1,619	2,063	4.4%	121.6%
経常利益	607	1.4%	1,567	124	1,186	1,691	3.6%	178.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	414	1.0%	1,062	169	896	1,231	2.7%	197.4%
1株当たり当期純利益(円)	50.04	-	132.02	20.54	111.90	152.56	-	-
リノヴェックスマンション販売計画								
販売件数(件)	1,129	-	539	609	1,100	1,148	-	1.7%
販売単価(万円)	2,799	-	2,823	2,921	2,914	2,875	-	2.7%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別で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増収増益となる見通し。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の売上高で前期比10億円増の332億円を見込んでいる。中間期は販売件数の減少により減収となったが、下期は販売件数、販売単価が上向く見通しだ。ただ、手持ち在庫の水準等から下期の販売件数は期初計画の609件をやや下回る可能性が高いと弊社では見ている。このため、売上高については若干下振れリスクがあるが、リノヴェックスマンション販売の下期の売上総利益率は12.5%を見込んでいるが、中間期で13.4%の水準まで回復していることを考慮すれば上回る可能性が高い。このため、売上高が下振れしたとしても利益ベースでは計画を達成できるものと予想される。リノヴェックスマンションの仕入活動については、引き続きデータを活用しながら優良物件を適正価格で仕入れるほか、従来はあまり手掛けてこなかった高価格帯の物件についても積極的に仕入れる方針だ。

その他収入については、下期も増収増益基調が続く見通し。リノベーション内装工事は前期比横ばいの21億円を見込んでいるが、法人向けの需要が引き続き堅調なことから計画を若干上回る可能性がある。また、中間期に大きく伸張した買取再販共同事業についても、引き続き順調に推移する見込みだ。

一方、ソリューション事業分野における物件販売の内訳を見ると、一棟収益不動産物件の販売で前期比23億円増の41億円、アセットシェアリング事業で同1億円増の13億円、リースバック事業で同21億円減の10億円を見込む。アセットシェアリング事業では下期に「アセットシェアリング札幌II」を販売し、8.4億円の売上を第4四半期に計画している。リースバック事業については前期に実施した流動化案件(18億円)の組成予定がないため減収となる見込みだ。その他収入については、ホテル事業の高稼働が継続するほか収益物件共同事業も堅調推移が見込まれることから前期比で2ケタ増収増益となる見通しである。

販管費は前期比15.0%増の5,636百万円、金額ベースで736百万円の増加を計画している。引き続き販売費や人件費、教育研修費等の増加を見込んでいることに加えて、下期は創立30周年記念費用として1.5億円を織り込んでいる。なお、2025年2月に本社入居ビルの建て替えに伴い、同じ渋谷区内に本社を移転した。新オフィスでは新たなワークスタイルの導入により、社内コミュニケーションの活性化、業務の効率化、多様な人材の確保を目指すとともに、従業員エンゲージメントの向上により企業価値向上につなげていく考えだ。

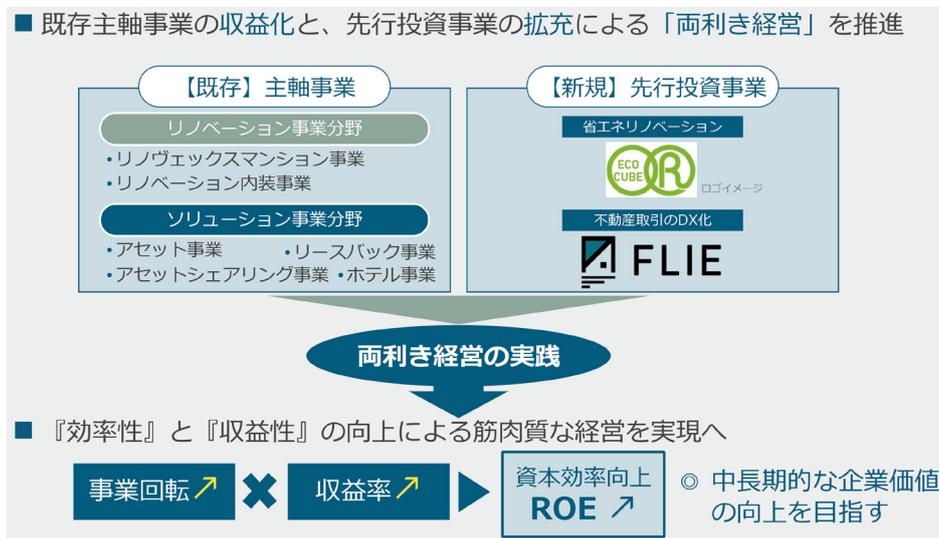
今後の見通し

両利き経営の実践により、中長期的な企業価値向上を目指す

2. 重点施策の進捗状況

同社は「既存主軸事業の収益化」と「先行投資事業の拡充」による『両利き経営』を実践することで筋肉質な経営基盤を構築し、効率性と収益性の向上によって中長期的な企業価値向上を目指している。また、2025年5月期は「人的資本経営の推進」にも重点施策として取り組み、従業員エンゲージメントを高めることで1人当たりの生産性向上を図り、持続的な成長を目指す。

中期経営方針「両利き経営」の継続推進



出所：決算説明資料より掲載

(1) 既存主軸事業の収益化

a) リノベーション事業分野

リノベーション事業分野では、既述のとおり前期に長期滞留物件の早期売却を進め、事業期間の短縮に取り組んだことで収益性も回復した。今後も仕入から販売までの各プロセスの効率化を図り、事業期間を2025年5月期中間期の163日から150日まで短縮することを目指す。また、商品戦略としては需要が旺盛な高価格帯物件の仕入強化と省エネルギーリノベーションの積極推進により差別化を図る。

仕入体制については、かつては属人的な体制で行ってきたため、人材の流動による影響を受けていた。今後は需要の見込めるエリアや条件、価格帯などを様々なビッグデータを活用して分析することで、収益化が見込める優良物件を適正価格で仕入れができる組織体制の構築に取り組む。このため、営業人材について従来は豊富な経験を持つキャリア採用が中心であったが、2024年以降は新卒社員を積極採用し育成しながら組織力を強化する方針に転換している。新卒社員は従来、年間数名程度であったが、2024年は23名と過去最大人数を採用し、2025年春も同水準の採用を予定している。

インテリックス | 2025年2月21日(金)

 8940 東証スタンダード市場 | <https://www.intellex.co.jp/company/ir/>

今後の見通し

b) ソリューション事業分野

ソリューション事業分野では、今後も不動産小口化商品「アセットシェアリング」シリーズの販売やホテル事業の高稼働率維持に取り組むことで持続的成長を目指す。リースバック事業は仕入れを強化するため、認知度向上に向けたプロモーション強化（テレビCM、Webマーケティングの活用）とセンチュリー21グループや大手電鉄系不動産仲介会社等との連携強化を図る。これら多様な事業ポートフォリオを構築することで収益機会の安定化に取り組む。

(2) 先行投資事業の拡充

同社は中期的な成長戦略として、快適な住まいと電気代の節約、CO₂削減といった環境への貢献を実現する省エネリノベーション「エコキューブ」を業界に先駆けて投入した。省エネリノベーションを差別化商品とすることでシェア拡大を図るとともに、不動産流通市場のDXを支援するFLIE事業を新たな収益源として育成し、中長期的に持続的な成長を実現する経営基盤の構築を目指す。

a) 省エネリノベーション「エコキューブ」の普及拡大に向けて

住宅の省エネ化についての国の制度は新築住宅で進んでおり、2023年9月に改正建築物省エネ法に基づき省エネ性能表示制度のガイドラインが公表された。2024年4月から新築住宅において省エネ性能表示が開始され、2025年4月以降は省エネ基準に適合することが義務化される。省エネ性能表示とは、住宅のエネルギー消費性能や断熱性能、年間の目安光熱費などを所定のラベルを用いて表示するものである。

既存住宅についても検討委員会が開催されたが、同社はこれに先立って独自に省エネ性能を計算し、“見える”化した商品「エコキューブ」を販売している。同社の子会社であるTEI Japanが温熱計算などを行い、「省エネルギー性能レポート（以下、省エネレポート）」として目安光熱費やCO₂削減量などを数値で可視化することで、省エネ性能値での住まいの比較検討を可能にした。

ただ、高効率の熱交換換気システムや新たな断熱工法を導入するため、「エコキューブ」の販売価格は割高となっており販売実績もまだ少ない。同社ではこうした状況を考慮し、2025年2月に「エコキューブ」の登録商標を（一社）リノベーション協議会に無償譲渡した。「エコキューブ」を省エネリノベーションの業界統一基準とすることで認知度向上を図り、省エネリノベーションを加速的に普及させることが目的だ。リノベーション協議会では従来、住宅の断熱性能や消費エネルギー性能基準等により「R1住宅エコ」基準を設けていたが、同基準のなかでも「省エネ基準適合住宅相当」のより省エネ性能値が高い基準※について「エコキューブ」という名称に変更した。「エコキューブ」については引き続き「省エネレポート」が提供される。同レポートについてはTEI Japanが作成していたが、今後同業他社が「エコキューブ」を販売する場合、「省エネレポート」はTEI Japan以外で作成することも可能となっている。

※「R1住宅エコ表示」を断熱性能や消費エネルギー性能基準により4段階（★の数が0～3個）に分けて表示しており、このうち★1個以上の住宅を「エコキューブ」の名称に変更した。

省エネリノベーションについては、脱炭素への取り組み意識の高い大手不動産会社において関心が高いようで、今後は同社がメーカーと共同開発した熱交換換気システムや新たな断熱工法を採用した「エコキューブ」の販売が拡大するものと期待される。同社にとっては、自社の「エコキューブ」の販売増に加えて、「エコキューブ」の内装工事や熱交換換気システムの販売、新断熱工法の使用許諾料等の増加が見込まれる。

今後の見通し

省エネルギーバリエ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

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、空気を入れ替

- 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※

※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。

出所：決算説明資料より掲載

b) FLIE 事業

子会社の FLIE で、売主・不動産仲介会社の業務効率化を支援するオンライン・オフライン一体型の DX サービス「FLIE ONE」と、売主と買主が自由に安心して直接取引ができる不動産売買プラットフォーム「FLIE」の2つの事業を展開している。

なかでも 2023 年 10 月より開始した「FLIE ONE」については、今後の安定収益源に育つ可能性のある事業として注目される。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」、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、2026 年 5 月期にも単年度黒字化が見込める状況となっている。

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、価格変更諸等を 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、施行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：同社ホームページよりフィスコ作成

インテリックス | 2025年2月21日(金)

 8940 東証スタンダード市場 | <https://www.intellex.co.jp/company/ir/>

今後の見通し

特に、「フリエ de 物確」については導入後に電話対応時間が約 65% 減少するなど導入効果が確認されており、三井不動産リアルティ（株）をはじめ大手不動産仲介会社を中心に相次いで導入が進んでいる。2025 年 1 月からは宅建業法の改正により「囲い込み」営業※が処分対象となり、不動産取引の透明性が今まで以上に求められる環境となってきたことも追い風となり、今後業界標準となる可能性がある。

※ 仲介会社が売却物件を自社で独占的に取り扱おうとする行為。仲介会社が自社の利益を最大化するために、売却物件を他社に紹介せず自社の買主と成約させ、他社からの問い合わせを意図的に遮断することで、値下げを促し最終的に仲介会社自身によって買い取るケースなどが問題視されている。2025 年 1 月より宅建業者には物件の取引状況をレインズ（不動産流通標準情報システム）に登録することが義務付けられ、その内容に虚偽があれば処分対象となる。

「Smaview」に関しては、次世代のスマート入退室管理サービス「Smartview2.0」の提供を 2024 年 9 月より開始した。スマートフォンの Web アプリでオートロックを含むあらゆる物件の解錠が簡単にできるほか、管理者は物件の入退室記録をリアルタイムでオンライン管理できるなど、セキュリティ対策を強化した。機能強化により、対象市場も賃貸物件の内見だけでなく、マンスリーマンション・民泊運営、施工管理、オフィスビル管理、倉庫・物流センターなど、鍵を使って入退室が発生するあらゆる場所に広がり、成長ポテンシャルが高まった。三菱地所レジデンスをはじめ導入企業が続々と拡大している状況だ。また、宿泊業界向けに特化した専用管理システムについても現在、テスト稼働中で、問題が無ければ本格運用に移行する。

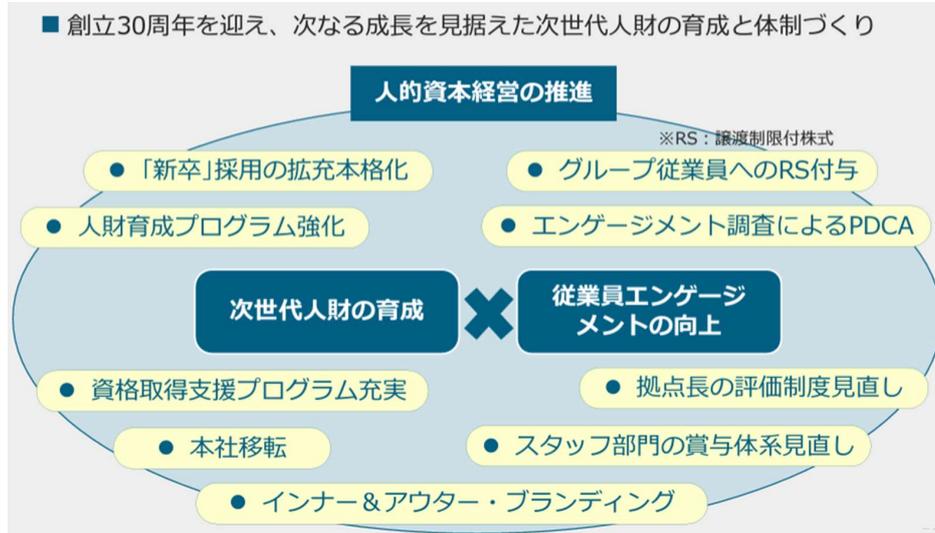
一方、不動産売買プラットフォーム「FLIE」に関しては、売主直販となるため仲介手数料（取引物件価格の約 3%）が無料となり、購入者は従来よりも低コストで住宅を取得できるメリットがある。中古マンションの掲載物件数は 2025 年 2 月末時点で自社及び他社物件あわせて 2 千件超、登録会員数で 9 千人超と中古リノベーション不動産売買専門サイトとして業界最大級の規模となっている。「FLIE」を通じた販売実績は他社物件含めて月数十件ペースと徐々に増え始めている。自社物件は現在首都圏のみだが、今後大阪支店を新設し京阪神エリアの物件の取り扱いも開始する予定だ。

(3) 人的資本経営の推進

創立 30 周年を迎え、次なる成長を見据えた次世代人材の育成と体制づくりに着手している。具体的な取り組みとして、2024 年春より積極的な新卒採用を開始したほか、新人育成や階層別研修などの人材育成プログラムを強化し、中長期的な成長を実現するための人的リソースの拡充に取り組んでいる。また、宅建や一級建築士などの資格取得のための支援制度（資格取得費用の補助等）を導入したほか、グループ社員のモチベーション向上施策として譲渡制限付き株式の付与や、拠点長の評価制度の見直し（各拠点の収支状況に応じたインセンティブ付与）を実施した。管理部門スタッフの賞与体系見直しについても、2026 年 5 月期に実施する予定だ。そのほか、創立 30 周年プロジェクトとしてリノヴェックスマンションのブランドロゴ刷新や会社案内動画の制作、各種 PR 施策の実施等によるブランディング向上に取り組んでいる。同社では、これらの取り組みと併せて定期的に従業員に対するエンゲージメント調査を実施し、課題の抽出と改善施策を立案・実施することでエンゲージメントの向上を図る。

今後の見通し

次世代を担う人財育成と体制づくり



出所：決算説明資料より掲載

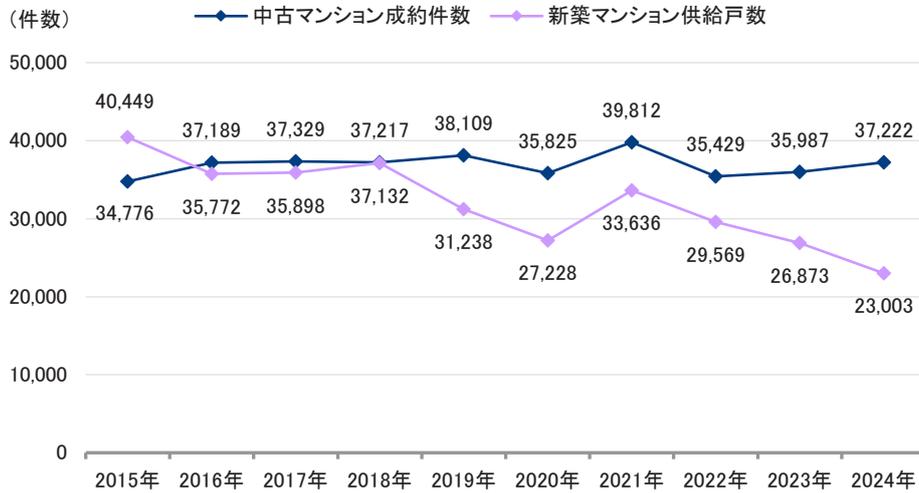
リノベーションマンシヨンの需要は中期的に堅調推移が見込まれる

3. リノベーションマンシヨン市場の中長期見通し

2024年の首都圏におけるマンシヨンの市場動向について見ると、中古マンシヨンの成約件数は前年比3.4%増の37,222件と2年連続で増加した一方で、新築マンシヨンの供給戸数は同14.4%減の23,003件と3年連続で減少し、調査開始以降で最低水準まで落ち込んだ。建築コスト上昇の影響で着工戸数が減少したことや、一部の物件の販売が延期されたことも影響し、特に都区部で同30.5%減の8,275件と大きく落ち込んだ。新築マンシヨンの供給戸数が減少したことや販売価格の上昇もあって、中古マンシヨンの需要が堅調に推移したと見ることもできる。2025年の新築マンシヨン供給戸数については前年比13.0%増の26,000件が見込まれているほか、住宅ローン金利の上昇が想定されるなか、中古マンシヨンの需要についてはやや逆風となる可能性があるが、引き続き首都圏マンシヨン需要の過半を中古マンシヨンの需要で占めることになりそうだ。

今後の見通し

首都圏のマンション市場動向



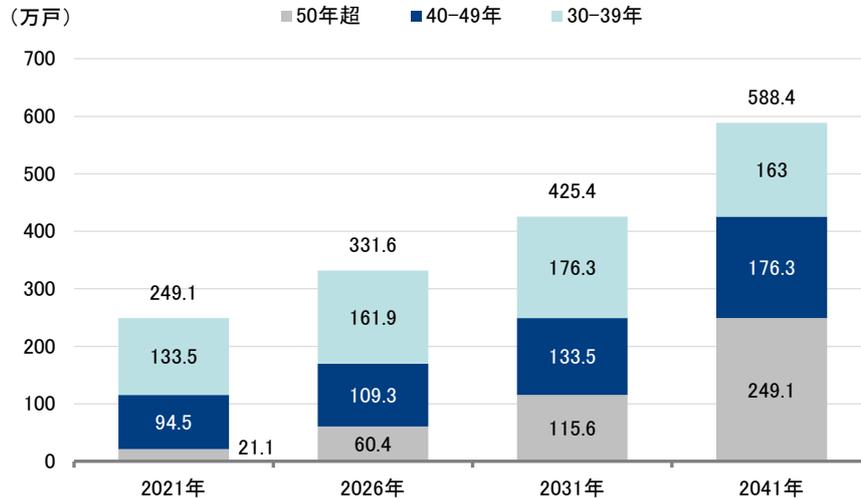
出所：中古マンションは東日本不動産流通機構、新築マンションは（株）不動産経済研究所の各データよりフィスコ作成

中古マンションの市場はストックの積み上がりにより今後も安定した市場が形成され、リノベーションマンションの需要も中期的に見て堅調な推移が予想される。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249.1万戸と全体の約36%を占め、20年後の2041年には約2.4倍の588.4万戸に拡大すると予想されている。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従来よりも増加する可能性はあるが、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。

今後の見通し

築年数別マンションストック数の試算



出所：国土交通省のデータよりフィスコ作成

また、政府方針として脱炭素社会の実現を掲げるなかで、既存住宅の省エネ化促進に向けた施策（住宅ローン減税や補助金等）を今後も継続する可能性は高い。省エネリノベーションマンションの普及拡大を業界に先駆けて取り組み、リノベーション内装工事でも豊富な実績を持つ当社にとっては、省エネリノベーションが今後普及期入りする局面において、先行者メリットを生かして飛躍的に業績を拡大する好機になると弊社では見ている。さらに、ストック型ビジネスとなる FLIE 事業が収益化してくれば収益の安定性が増し、持続的な成長を実現する体制が整うことになるだけに今後の動向が注目される。

株主還元策

2025年5月期の1株当たり配当金は、 期初計画どおり前期比15.0円増配の34.0円を予定

同社は株主還元策として配当金による還元を基本に据えている。配当方針としては、財務体質の強化と内部留保の充実を図りつつ、業績連動型の配当政策を導入している。具体的には、配当性向（連結ベース）で30%以上を目安に配当を実施する方針だ。さらに2025年5月期より安定的に配当を行う意向を明確にするため、配当金の下限水準を20.0円に設定した。

2025年5月期の1株当たり配当金は創立30周年記念配当14.0円を含めて前期比15.0円増配の34.0円（配当性向22.3%）と期初計画を据え置いた。配当性向で30%を下回るが、2025年5月期の業績だけでなく2026年5月期の業績見通しなども踏まえて増配を行うか検討するものと見られる。

インテリックス | 2025年2月21日(金)

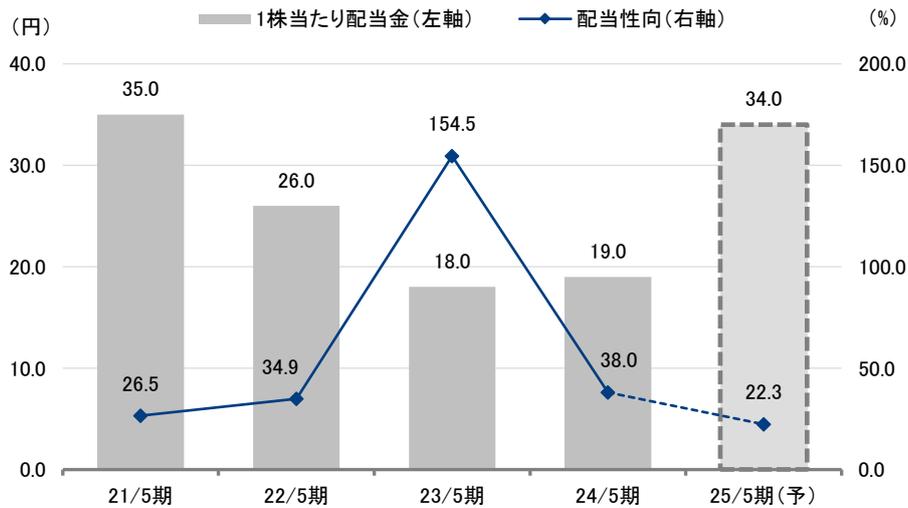
8940 東証スタンダード市場

<https://www.intellex.co.jp/company/ir/>

株主還元策

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ている。直近では2024年1月から4月にかけて取得株数352千株、取得総額199百万円の自己株式取得を実施した。ただ、PBR（株価純資産倍率）は1月24日終値時点で0.5倍と1倍を下回っており、企業価値の向上に向けてROEの向上などさらなる取り組みが求められる。

1株当たり配当金と配当性向



注：25/5期は創立30周年記念配当14.0円含む。

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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