



2021年12月24日

各位

会社名 株式会社インテリックス
代表者名 代表取締役社長 俊成 誠司
(コード8940 東証第一部)
問合せ先 取締役執行役員 石積 智之
TEL 03-5766-7070

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記の通り、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. プライム市場を選択する理由、及び上場維持基準の適合状況並びに計画期間

当社のVISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」の実現に向け、今後、環境対応型リノベーションの普及拡大を推進し、社会課題の解決に取り組んでまいります。リノベーションのリーディングカンパニーとしてVISIONを実現するため、持続的な成長や、より高度なコーポレートガバナンス体制の構築による中長期的な企業価値の向上を目指し、この度、プライム市場を選択することといたしました。

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、「流通株式時価総額」に関して、2027年5月期までを計画期間と定め、上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	46,151 単位	35.93 億円	51.6%	0.22 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
計画書に 記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の適合に向けた当社の取組につきましては、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

以上

In+elleX

つぎの価値を測る。

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

株式会社インテリックス

証券コード：8940

2021年12月24日



かえる。くらし。すまい。
リノベーション協議会



東証一部上場

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

2. 上場維持基準適合に向けた課題及び基本方針

- 2-1 上場維持基準適合に向けた現状の課題
- 2-2 上場維持基準適合に向けた基本方針

3. 上場維持基準適合に向けた定量目標及び検証

- 3-1 上場維持基準適合に向けた定量目標
- 3-2 流通株式時価総額の検証【PERアプローチ】

4. 上場維持基準適合に向けた取組内容

- 4-1 当社グループの事業概要
- 4-2 事業ポートフォリオの確立による持続的な成長
- 4-3 高付加価値リノベーションによる差別化戦略を推進
- 4-4 高付加価値リノベーションECOCUBE(エコキューブ)
- 4-5 コーポレートガバナンスの充実
- 4-6 I R活動の強化

5. コーポレート・データ 【参考資料】

- 5-1 インテリックスグループの理念体系
- 5-2 VALUE Inte11ex Mind
インテリックスが大切にしている11のこと
- 5-3 リノヴェックスマンションの販売実績
- 5-4 中古マンション市場が新築市場を上回る
- 5-5 リノベーション市場の長期的展望
- 5-6 会社概要及び沿革



1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間



1 上場維持基準の適合状況及び計画期間

■ 上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場基準の適合状況は、「流通株式時価総額」について基準を充たしていない状況です。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	46,151単位	35.93億円	51.6%	0.22億円
上場維持基準	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に 記載の項目		○		

※新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果より

■ 計画期間

- 上場維持基準を充たすために、2027年5月期までを計画期間と定め、本計画書に記載する各種取組を進めてまいります。
- なお、2022年5月期決算発表時（2022年7月）に、本計画書に沿った中期経営計画を公表する予定です。

2. 上場維持基準適合に向けた課題及び基本方針



2-1 上場維持基準適合に向けた現状の課題

■ 流通株式時価総額の構成要素

※新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果より

流通株式時価総額



時価総額



流通株式比率

[35.9億円]

[69.5億円]

[51.6%]

- 「流通株式比率」は51.6%で基準（35%）を充足しており、「流通株式時価総額」の基準を充たすには、「時価総額」をいかに高めるかが重要となります。
- 「時価総額」の構成要素となる株価の形成に影響を与えていると考えられる当社の認識する主な課題は以下となります。

■ 現状の課題（必要とされる内容）

- 不動産市況の影響を受けやすい当社ビジネスモデルの特性を踏まえた上で、持続的な成長を目指すための施策
- 機動性を重視した単年度計画のみならず、中長期における投資家との共通理解の醸成
- 中古マンション再生流通事業の他に、複数の安定した収益の柱の構築

2-2 上場維持基準適合に向けた基本方針

■ 本計画書及び中期経営計画に沿った業績向上

- 中期での経営計画を公表
 - ・「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（本計画）を公表
 - ・本計画に沿った「中期経営計画」を2022年7月に公表予定
- 既存事業に加え、不動産市況に影響を受けにくい新たな事業領域を加え、事業ポートフォリオの構築による中長期的な収益の持続的成長を目指す

■ コーポレートガバナンスの充実

- プライム市場に適用されるコーポレートガバナンス・コードの原則を中心に適用に向けて積極的に取り組むことで、企業価値の向上を目指す

■ IR活動の強化

- 中期経営計画の公表後、積極的なIR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

3. 上場維持基準適合に向けた定量目標及び検証



3-1 上場維持基準適合に向けた定量目標

■ 上場維持基準適合に向けた5カ年計画の定量目標

(2023年5月期～2027年5月期)

	<u>2021年5月期</u> (実績)	<u>2027年5月期</u> (目標)
経常利益	19億円	32億円
当期純利益	11億円	22億円
純資産	115億円	175億円

- 本計画に基づいた事業ポートフォリオの構築により、持続的な収益向上を図ることで、計画の定量目標の達成を目指す

3-2 流通株式時価総額の検証【PERアプローチ】

■ 収益目標に基づいた想定流通株式時価総額の検証

PER（株価収益率）アプローチ

【前提条件】 2027年5月期目標

当期純利益 **22億円**

流通株式比率 **51.6%**

※移行基準日（2021年6月30日）時点より引用

想定流通株式時価総額（維持基準**100億円**） 適合状況

当社の過去平均PER **9.0**

※2021年5月期までの過去5期平均の予想PERを使用

$$9.0 \times 22 \text{億円} \times 51.6\% = \mathbf{102 \text{億円}}$$

○

東証1部 不動産業PER **16.3**

※東証資料 2021年11月「規模別・業種別PER・PBR（連結）」のPERを使用

$$16.3 \times 22 \text{億円} \times 51.6\% = \mathbf{185 \text{億円}}$$

○

- 当社の過去平均PERで、業績向上により適合基準を充足することが可能
- さらに、本計画に基づく各種施策の推進により、PERの向上による流通株式時価総額の更なる増加を目指す

4. 上場維持基準適合に向けた取組内容



■当社VISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」の実現に向けて強みを活かした事業で社会課題を解決します

リノベーション事業分野

新築でも中古でもない
リノベーション住宅という新たな住まいの選択肢を提供

中古マンションをリノベーションした住まい

リノヴェックスマンション事業

リノベーション市場活性化の土台を構築

リノベーション・プラットフォーム構想

保証制度

安心の
長期保証

商品開発

ECOCUBE
etc.

他社連携

他社物件の
工事請負

業界団体

協議会を
率先牽引

ソリューション事業分野

資産としての不動産活用・運用の
ソリューション（解決方法）を提供

リノベ・開発による良質な不動産に活性化

アセット事業

住みながら売却という新たな資産活用

リースバック事業

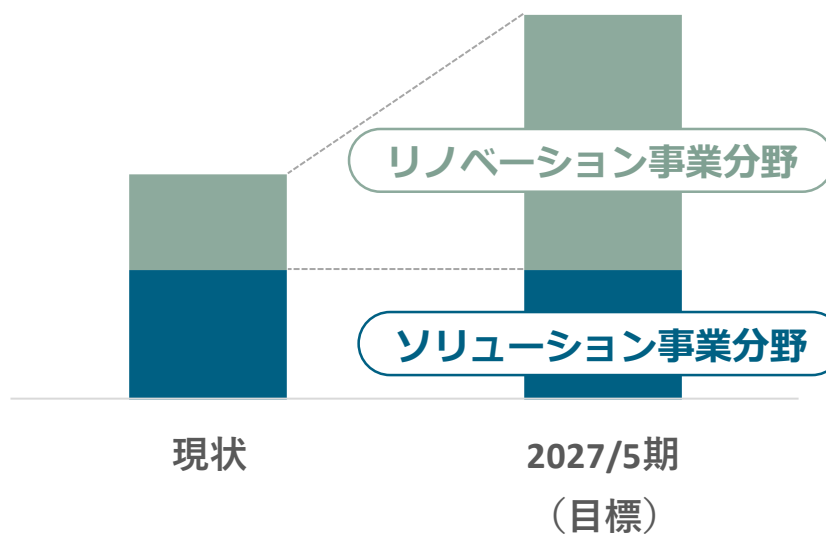
良質な不動産を少額で資産運用

アセットシェアリング事業

4-2 差別化戦略による持続的な成長を目指す

- ▶ コア事業であるリノベーション事業分野の施工実績・ノウハウと、新たな技術を融合させた差別化戦略により、第2の成長ステージへ

■ 収益成長イメージ



- 新ラインナップの高付加価値リノベーション「エコキューブ」の導入・普及を強力推進
⇒差別化戦略に基づく各種施策の展開により、大幅な収益拡大を目指す

- リノベーション・開発による良質な不動産の安定的な供給
- リースバック物件等の流動化推進による安定収益の確保

- 消費者の生活の質（QOL）向上を実現する
高付加価値リノベーション「ECOCUBE（エコキューブ）」を市場へ本格導入



- 「ECOCUBE（エコキューブ）」により、**差別化・高付加価値化戦略**を強力に推進

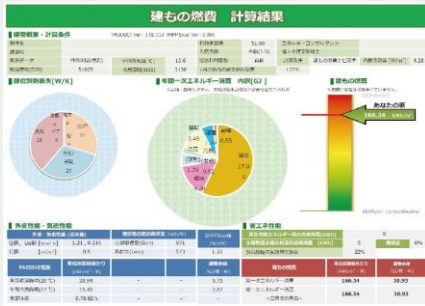
- 「ECOCUBE（エコキューブ）」ブランドに即したエリア戦略、プロモーションを展開
⇒ リノヴェックスマンションの販売価格・利益率アップを図る
- 「ECOCUBE（エコキューブ）」の市場浸透を図るため、新たな施策、M&A等を含めた積極的な展開を推進

4-4 高付加価値リノベーションECOCUBE(エコキューブ)



■ 快適・環境配慮を実現する → 消費者の生活の質 (QOL) 向上へ

エコキューブの仕組み



燃費計算

消費電気量の削減シミュレーション



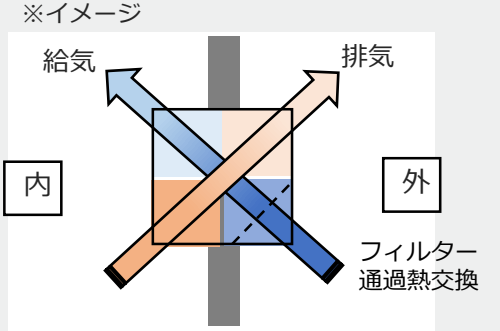
断熱材

断熱性能向上



高性能内窓

断熱性能向上



熱交換式第1種換気

換気によるエネルギーロス削減
高性能フィルターを通した給気

中古住宅を活用するリノベーションは、**CO2排出量**が建替工事に比べて**97%減**という試算※



断熱性の向上とクリーンな外気採り入れで健康な暮らし



「建て替え」でなく「再生」により、環境への負担削減

当社グループが貢献していきたいSDGsのGoals



3 すべての人に健康と福祉を	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	12 つくる責任 つかう責任	13 気候変動に具体的な対策を	17 パートナーシップで目標を達成しよう
----------------	----------------------	-------------------	------------------	----------------	-----------------	----------------------

※一般社団法人リノベーション協議会の資料より

4-5 コーポレートガバナンスの充実

- 当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、コーポレートガバナンスの更なる充実を図る
- 2021年6月改訂のコーポレートガバナンス・コードにおいて、プライム市場に適用される原則を中心に、適用に向けて積極的に取り組む

■ プライム市場にのみ適用の改訂コーポレートガバナンス・コードの内容

原則	内容	当社の対応
補充原則1-2④	機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームの利用	株主の機関投資家比率の増加状況を検証しながら、導入を目指す
補充原則3-1②	開示書類のうち必要な情報について英語での開示・提供	株主総会招集通知、決算短信、決算説明資料等の英語版を提供済み
補充原則3-1③	気候変動に係るリスク及び収益機会が自社に与える影響について、TCFD※と同等の開示の質と量の充実開示	サステナビリティに関してTCFD等による開示体制の整備に努める
原則4-8	独立社外取締役の3分の1以上の選任	選任済みであり、取締役の3分の1（9人中3人）が独立社外取締役
補充原則4-10①	構成員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の設置、及びその構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示	指名報酬委員会を設置済みで、独立性に関する考え方・権限・役割等について開示済み

■ I R活動の強化方針

- 当社は、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、全社的なI R活動を推進
- 2023年5月期からの中期経営計画の公表後、積極的な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、当社に対する認知・理解・賛同・投資機会を促す

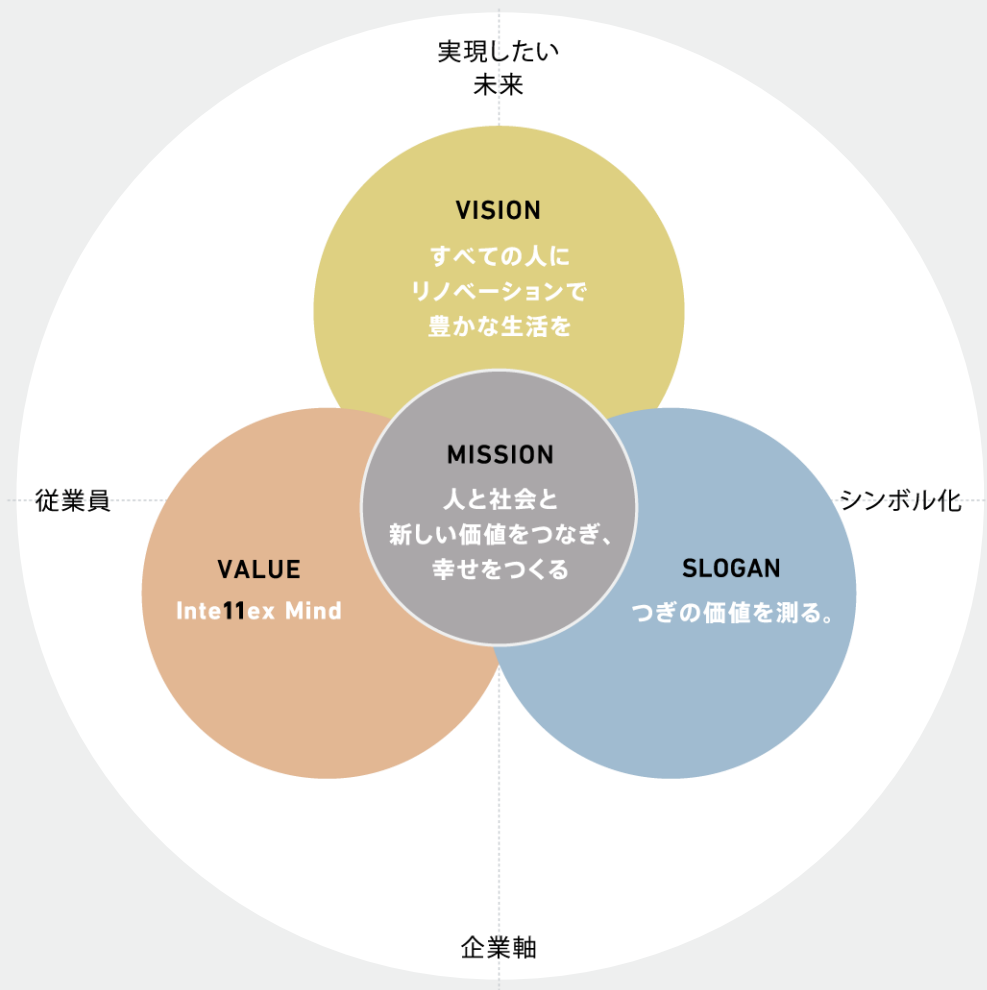
■ I R活動の重点テーマ及び取組

- 当社VISION「すべての人にリノベーションで豊かな生活を」を掲げ、サステナブルな社会づくりに寄与することを目指す ⇒ 【ESG投資家への訴求】
 - ・リノベーションにより“サーキュラーエコノミー（循環型経済）”を推進
 - ・「ECOCUBE（エコキューブ）」の普及拡大により、健康・快適・省エネを実現する住まいを提供
- 中長期機関投資家とのコミュニケーション機会の頻度を高め、個人投資家説明会の開催、メディア露出等々の各種I R施策を積極的に展開

5. コーポレート・データ 【参考資料】



5-1 インテリックスグループの理念体系



MISSION

人と社会と新しい価値をつなぎ、幸せをつくる

一人ひとりが住まいや暮らしに求める夢や想いとめまぐるしい勢いで変化していく社会と私たちが提供する商品・サービス・技術をつなぎ、一人ひとりに寄り添った身近な幸せのカタチをつくっていきます。そのために、私たちは日々お客様が求めていること、社会が求めていることを測り続けます。

VISION

すべての人にリノベーションで豊かな生活を

リフォーム中心であった日本の中古住宅市場において、インテリックスはリノベーションという新たな価値を提案してきました。補修・修繕を意味する和製英語のリフォームとは異なり、今の時代に合った空間を創造し実現することがリノベーションです。そこで生活する人に心地良い空間を創造し、豊かな生活を送って欲しいという願いこそが、リノベーションの目的であり、インテリックスの達成したい未来です。リノベーションはマンションという空間だけに限らず、既存の枠組みや概念を超えて新しい創造性のあるものを生み出すということでもあります。インテリックスはこれからもリノベーションという考え方をDNAとし、生活者と共に、一人ひとりの豊かな生活を実現することをめざします。

1 顧客共創

顧客と共に創造します。

顧客は私たちの身近にいる人であり、インテリックスの親愛なるパートナーです。顧客の体験や声を大切に、新たなサービスを顧客と共に創造します。

2 シェア（共有）

良い商品、良いサービスをシェアして拡げます。

これまでも革新的な商品やサービスを作ってきました。これからもたくさんの顧客とシェアすることで、良い体験をさらに多くの顧客へ拡げます。

3 誠実

一つひとつ誠実にまじめに取り組みます。

インテリックスの根幹であるリノベーション事業。一部屋ごとに異なる中古マンションを、一つひとつ丁寧に作り上げてきました。すべての事業において、誠実にまじめに取り組むことを約束します。

4 安心安全

常に安心安全であることを心がけます。

中古マンションを、安心で安全な空間に変えてきました。アフターサービス保証を業界で初めて提供するなど、安心の見える化を図ってきた当社。今後も安心安全への取り組みを続けます。

5 挑戦

チャレンジすることを楽しみ、考え、行動し続けます。

中古マンションのリノベーション事業はチャレンジの連続でした。今までもこれからも、インテリックスは常に楽しみながらチャレンジします。

6 六面体

ものごとを多面的にとらえ、問題解決を図ります。

マンションの空間は、前・後・左・右・上・下と六面体から成り立っています。ものごとを一方的な側面からではなく、多面的にとらえることで、より良い解決方法を見つけ出します。創業時から大切にしてきた考え方です。

7 アップデート

最新のテクノロジーやサービスを常にアップデートします。

住まいや暮らしもアップデートしていく時代。新しいテクノロジーやサービスをアップデートし、使いやすく簡単に利用できるようにします。

8 組織

部署・立場を越え協力し、たくさんの「ありがとう」を生み出します。

部署や立場を越えて、協力し合うことで、大きな力にします。

9 しなやかさ（レジリエンス）

変化に対応できる強さや活力を持ち続けます。

状況変化に対応し、自らを変革していくリノベーション力を持っています。

10 持続可能性

地球環境や社会課題に向き合い、未来を見据えて行動します。

リノベーションで循環型社会への転換を促してきました。今後も環境問題や社会課題に向き合い、サステナブルな社会をめざして事業を進めます。

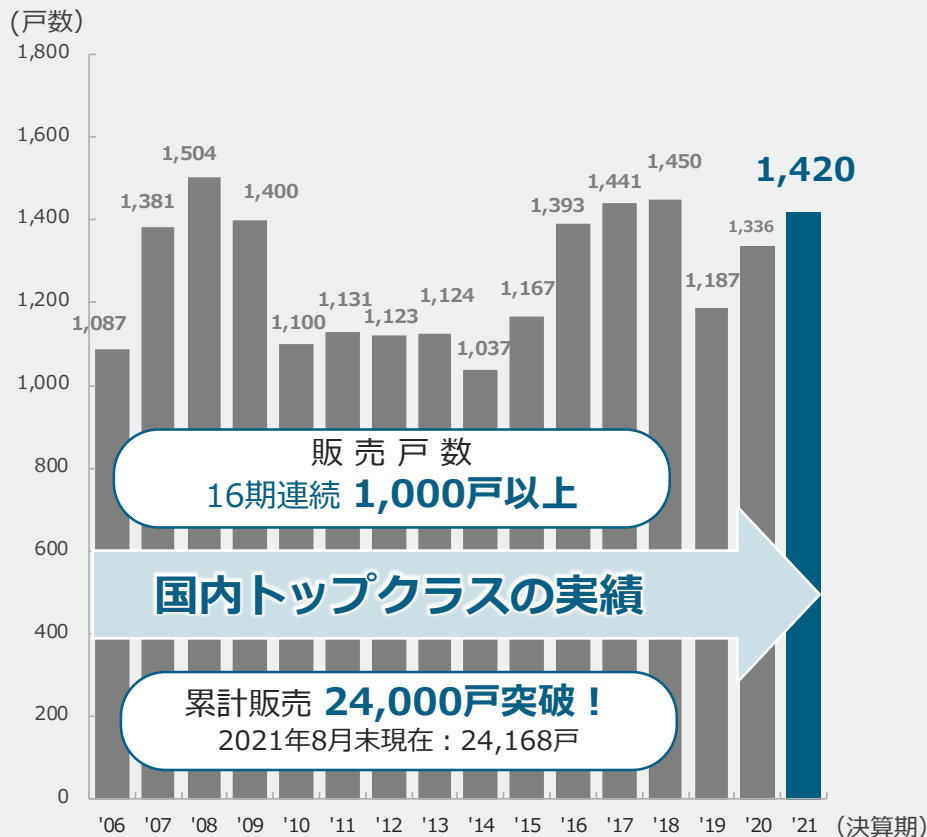
11 業界

業界や産業の発展のため多様なパートナーと共創します。

業界の垣根を超えた多様な方とのパートナーシップを組むことで、新たな可能性を拡げます。そして業界全体の発展と社会への貢献に寄与します。

5-3 リノヴェックスマンションの販売実績

■ リノヴェックスマンション販売実績 (事業年度別)



■ 販売実績

(2021年5月期実績)

平均販売
価格 **2,204万円**

平均
築年数 **30.6年**

平均
面積 **67.7m²**

■ 2020年「R住宅」発行件数ランキング

(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
「適合リノベーション住宅 (R住宅)」を標準化。

No	社名	戸数	主な事業種別	事業エリア
1	インテリックス	1,296	買取再販	全国
2	大京穴吹不動産	1,031	買取再販	全国
3	エフステージ	666	買取再販	首都圏
4	マイブレイス	531	買取再販	首都圏
5	ジャパンプライムムーバ	351	買取再販	首都圏

2020年度R住宅戸数

第1位

2020年度R住宅戸数

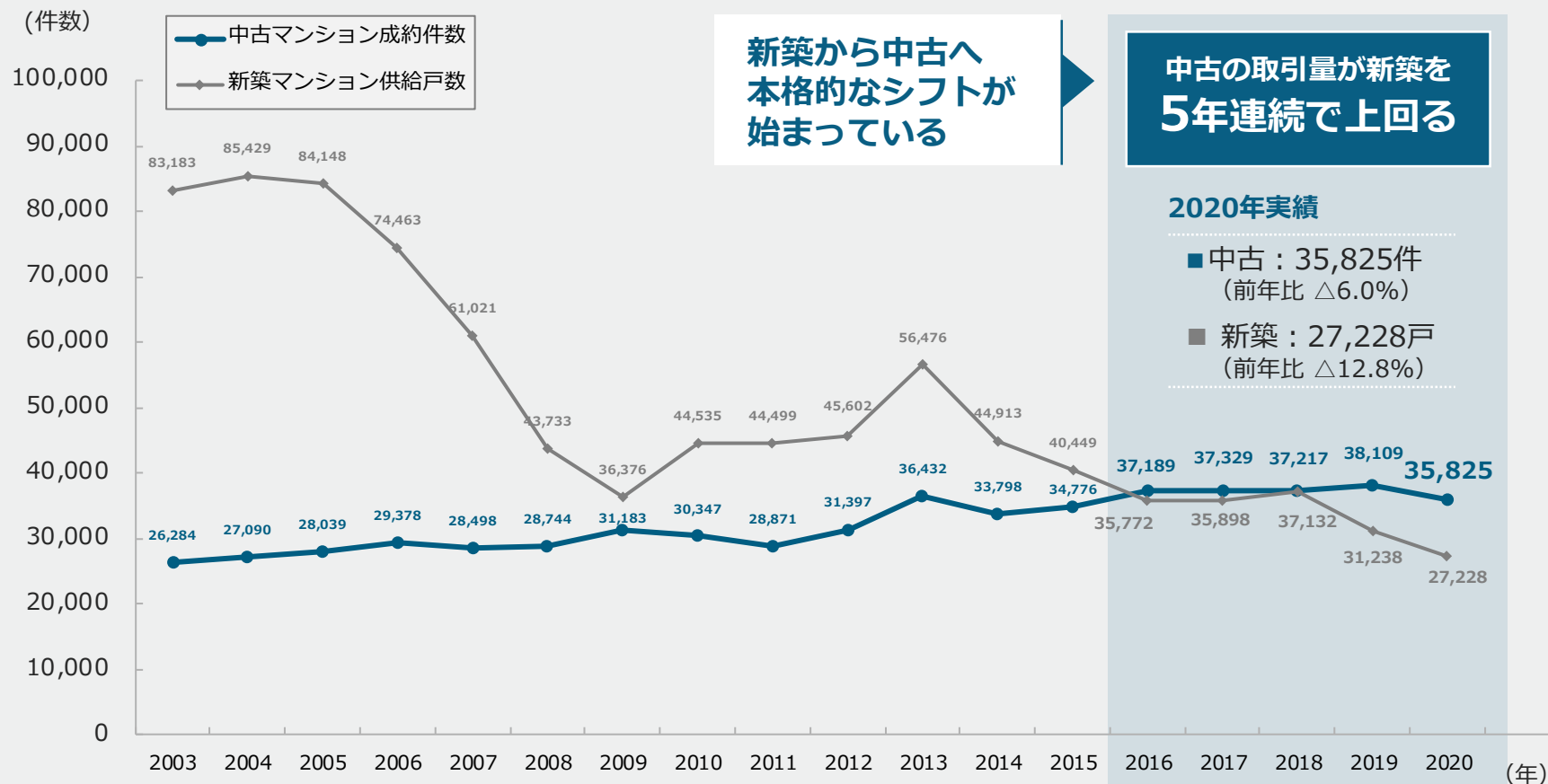
1,296戸

- ・ 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

※ ▲2021年6月24日リノベーション協議会発表資料 より作成
「『R住宅』首都圏築21年以上のマンション成約 (※) の約25%相当に |
2020年度 発行件数6,439件、累計5.6万件突破」

5-4 中古マンション市場が新築市場を上回る

■首都圏における中古マンション成約件数と新築マンション供給戸数との比較

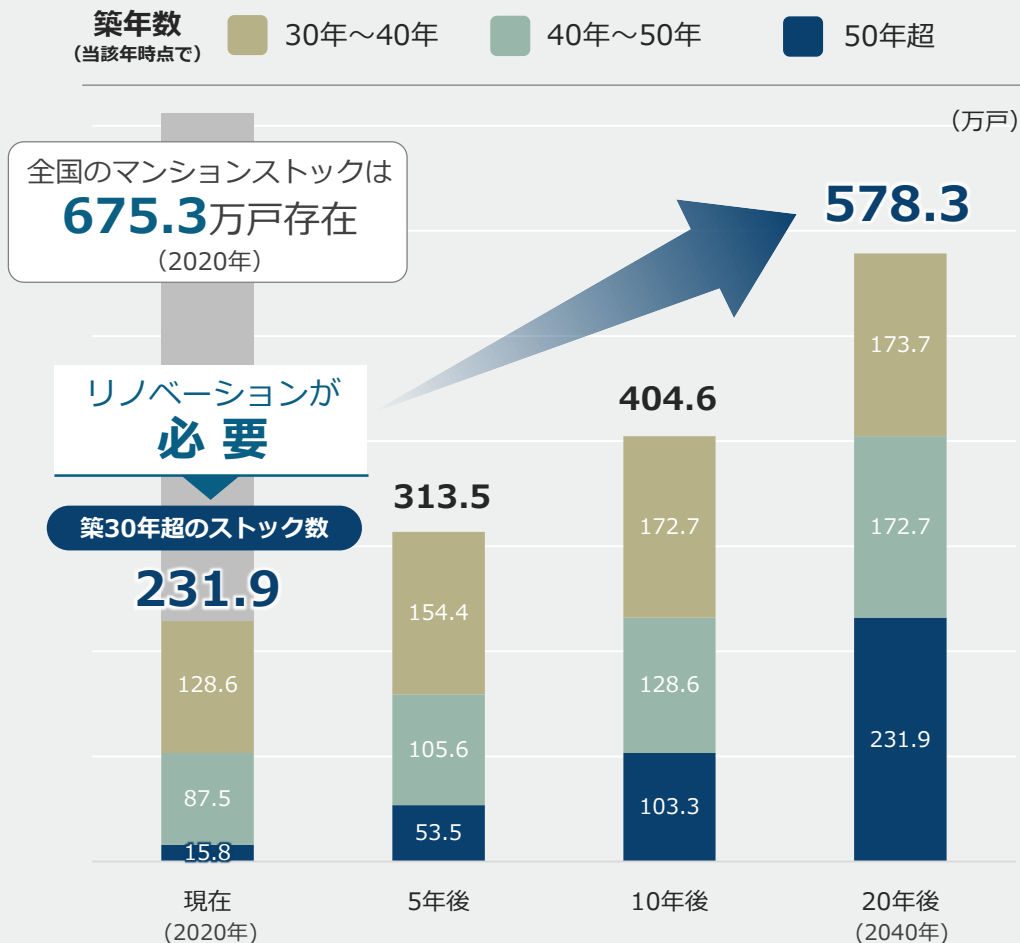


※ 新築マンション供給戸数： (株) 不動産経済研究所による発売戸数データに基づき作成

※ 中古マンション成約件数： (公財) 東日本不動産流通機構のデータに基づき作成

5-5 リノベーション市場の長期的展望

■ 築年数別マンションストック数の試算



※国土交通省のデータを基に作成

- 全国マンションストックの約**3割**がリノベーションを必要とする **築30年超の物件**

2020年：231.9万戸

- 築30年超のマンションは **20年後には2.5倍**の規模へ

2040年：578.3万戸

- リノベーション市場は今後拡大していくのは**確実**

マンション建替え実績は僅か
これまでの累計は、**全国で263棟**に止まる

(2021.4現在、国土交通省による)

5-6 会社概要及び沿革

会社概要

2021.11.30現在

- 社 名 株式会社インテリックス
- 設 立 1995年（平成7年）7月17日
- 代 表 者 代表取締役社長 俊成 誠司
- 資 本 金 22億53百万円
- 発行済株式数 8,932,100株
- 上 場 市 場 東京証券取引所市場第一部
- 決 算 日 5月31日
- 営 業 拠 点 渋谷、札幌、仙台、東京日本橋、横浜、
名古屋、大阪、京都、広島、福岡
- 従 業 員 数 連結320名、単体227名
- グループ会社 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住宅販売
株式会社インテリックスプロパティ
株式会社Intellex Funding
株式会社F L I E
株式会社インテリックスT E I

年 月	事 項
1995年 7月	東京都世田谷区内に内装工事を目的として資本金1,000万円で、株式会社プレステージを設立
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
2000年 7月	取扱物件の情報管理のための「総合管理システム」を完成、導入
2001年 7月	株式会社エムコーポレーション（現・株式会社インテリックス住宅販売、連結子会社）の全株式を取得
2003年 2月	横浜市西区に横浜店を設置
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（4）第6392号]
2003年 6月	当社グループの株式会社セントラルプラザを吸収合併
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
2013年 6月	札幌市に札幌店を設置
2013年 9月	大阪市に大阪店を設置
2014年 2月	福岡市に福岡店を設置
2014年 7月	名古屋市に名古屋店を設置
2014年 12月	仙台市に仙台店を設置
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（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 5月	広島市に広島店を設置
2019年 5月	株式会社Intellex Funding（連結子会社）を設立
2019年 11月	株式会社F L I E（連結子会社）を設立
2020年 10月	東京都中央区に東京日本橋店を設置
2021年 1月	株式会社インテリックスT E I（連結孫会社）を設立

本資料に関するお問い合わせは、
コーポレートコミュニケーション部 阿部 までお願い致します。

TEL: 03-5766-7070 E-Mail: ir@intellex.co.jp

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

当資料に記載された内容は、2021年12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。