

独自の内装ノウハウを築き上げた リノベーション事業のパイオニア

1995年の設立以来、中古マンションのリノベーションビジネスを手がけているインテリックス。累計販売実績は1万5,500戸超を誇る。同社代表の山本氏に話を聞くのはフォーシーズ代表の丸山氏。貸借人保証事業において顧客の信頼にこたえ続けながら新サービスを展開しており、その経営手腕に定評がある。今回の対談では、インテリックスの強みやビジョンなどにせまった。

東京都

今回のゲスト



インテリックス

代表取締役社長

山本 卓也

やまもと たくや

1954年、島根県生まれ。不動産会社を経て、1986年に起業。その後、中古マンション再生流通事業を目的として、1995年、東京都世田谷区に株式会社インテリックスを設立する。当時ほとんどなかった大規模な改修を施したリノベーションマンション事業をスタート。その後、最長10年のアフターサービス保証などの革新的なサービスを提供し、累計販売戸数は1万5,500戸を超える。現在は全国7都市に展開し、リノベーションの総合企業としてさらなる展開を図る。2005年にジャスダック証券取引所上場。現在は、東京証券取引所市場第二部上場。

株式会社インテリックス

設立／1995年7月 資本金／22億936万8,710円
売上高／277億5,900万円(2015年5月期)
従業員数／165名(2015年5月末現在)
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
URL／http://www.intellix.co.jp/

ライフスタイルにあった
間取り変更にいち早く着手

丸山 まずは事業内容について聞かせてください。

山本 中古マンションに高品質な内装を施し、アフターサービス保証をおつけして販売するリノベーションマンション事業をメインに展開しています。

特徴は、表面のみをキレイにするだけでなく、間取りを大きく変えている点。昭和40年代半ばごろからマンションが大量供給されるようになったんですが、当時の標準世帯は、夫婦に子どもが3人くらい。そのため、専有面積に関係なく3DKにしないと売れなかったんです。すると、洗面所が狭かったり、収納が極端に少なかったりと非常に不自

由になる。一方で、畳に布団を敷いて寝る習慣から布団用の押入れがあったりするんです。

そこで当社は狭い3DKの物件は1LDKもしくは2DKに変更し、布団用の押入れはウォークインクローゼットに変更するなど、現在のライフスタイルにあった間取りにしています。これが当社の考えるリノベーションであり、他社に先がけて行ってきました。

丸山 近年はリノベーション事業に多くの企業が新規参入しています。御社の競争優位性はなんでしょう。

山本 累計で1万5,500戸を超え、リノベーションを行ってきた経験に基づくノウハウの蓄積ですね。

このビジネスを始めたとき、内装業は「クレーム産業」とみなされていた

丸山 その読みが当たったというわけですね。

山本 ええ。つくる端からほとんど売れていきました。内装が古くて売れ残っていたマンションも当社がリノベーションすれば売れるので、大手不動産仲介会社も喜んで情報提供してくれましたね。結果、設立10年で上場を果たすことができたのです。

地方の主要都市にも
自社ブランドを展開

丸山 今後の事業展開について教えてください。

山本 これまでは東京や横浜といった首都圏が中心でしたが、地方主要都市への展開も行っています。現在のところ、

札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡に支店を設立しています。

丸山 地方主要都市ではどのようなニーズが期待できますか。

山本 駅近くのマンションが、活発に取引されていくでしょう。たとえば地方で農業を営んでいる夫婦が、後継者不足で農業を諦めたとします。すると不便な場所では生活するのが苦しくなる。そこで二戸建てを売って「駅前のマンションに移りたい」と考える人が実際に増えているんです。いまは首都圏で月に100戸の取引を行っています。地方でも合計で月100戸の取引にまだ早々にもつていきたいですね。

人口減、空き家問題を抱える日本では、今後は供給過剰な新築よりもリノベーションした中古マンションの流通が

挫折からのV字回復
設立10年で上場を果たす

丸山 現在の事業を立ち上げたきっかけはなんですか。



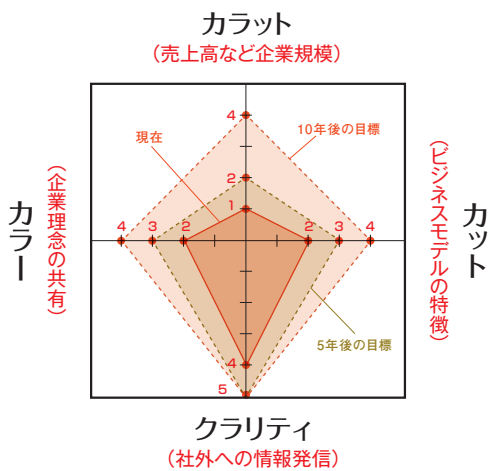
インテリックスが手がけるリノベーションマンションの内装

確実に増えていきます。これからも会社のニーズにあった物件を提供していきたいですね。

丸山 これからもご活躍を願っています。本日はありがとうございました。

4c's “経営自己診断”

によるインテリックスの
「現在・5年後・10年後」の比較



ダイヤモンドの“4c's”と経営評価

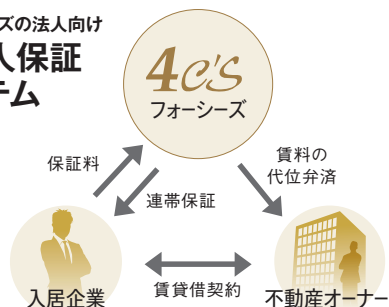
Carat 【カラット】 石の重さの単位：企業規模など

Cut 【カット】 カットされた形：事業の特徴など

Clarity 【クラリティ】 透明度：情報公開、内部統制など

Color 【カラー】 ダイヤモンドの色：社風など

フォーシーズの法人向け
貸借人保証
システム



フォーシーズ株式会社

代表取締役社長 丸山 輝 まるやま あきら

1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商・質屋業として創業。1999年、古物商・質屋業の店舗展開を進めるためフォーシーズ株式会社を設立し、代表取締役となる。2001年に貸借人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に一般社団法人貸借保証機構の理事に就任。著書に『家主破綻』（幻冬舎）がある。

設立／1999年3月 資本金／3億3,200万円 売上高／18億3,237万円
(2015年7月期) 従業員数／150名(2015年4月1日現在)

事業内容／貸借人保証事業 本社／東京・大阪

事業所／札幌、仙台、東京、横浜、埼玉、千葉、名古屋、大阪、京都、神戸、岡山、広島、福岡、沖縄 URL／http://www.4cs.co.jp/

☎0120-17-1143 (10:00～17:00／土日祝日も営業)