

property technologies

事業計画及び 成長可能性に関する事項



2023年2月 株式会社property technologies

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 事業概要

- 02 市場環境

- 03 事業構造の特徴 ~KAITRY事業モデル

- 04 経営指標・決算情報

- 05 成長戦略

- 06 リスク情報

会社名	株式会社 property technologies
本社	東京都渋谷区本町3-12-1 住友不動産西新宿ビル6号館12階
代表者	代表取締役社長：濱中 雄大
設立	2020年11月
資本金	6億9,395万円（2023年1月末時点）
従業員	340人（連結・2022年11月末時点）
事業内容	中古不動産・新築不動産の取引（売買・請負建築・仲介） グループ各社に対するテクノロジーソリューション等の提供、経営管理
主な グループ会社	株式会社ホームネット 中古マンション再生事業 株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工 株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工 株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRYの運営

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

「住まい」が、その人生の転機をもっと後押しできる存在になるために、テクノロジーに出来ることはないか。

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

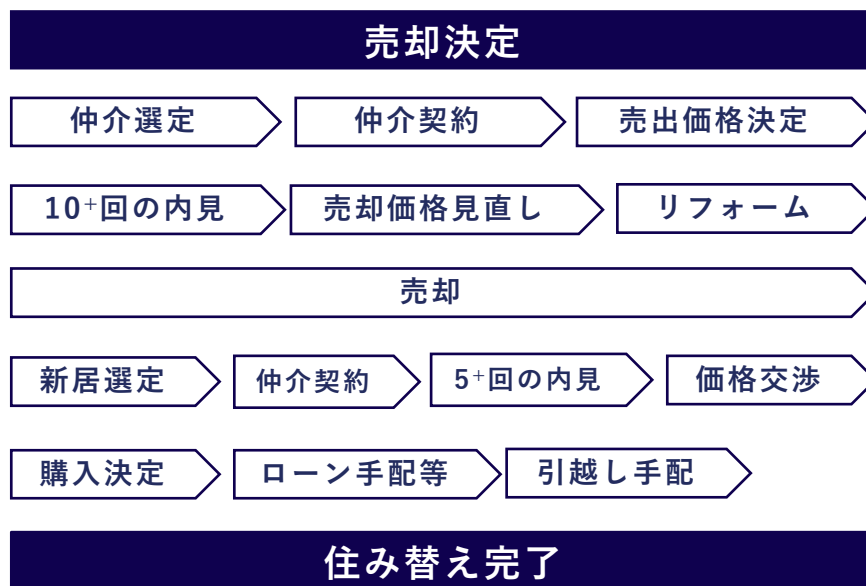
「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、
「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。
住み替えへの一步をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。
それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

不動産業界の慣習から、住まいの保有・住み替えについての満たされないニーズが大きく残っている。

住み替えにかかる一般的なプロセス

複雑なプロセスをふんでいる

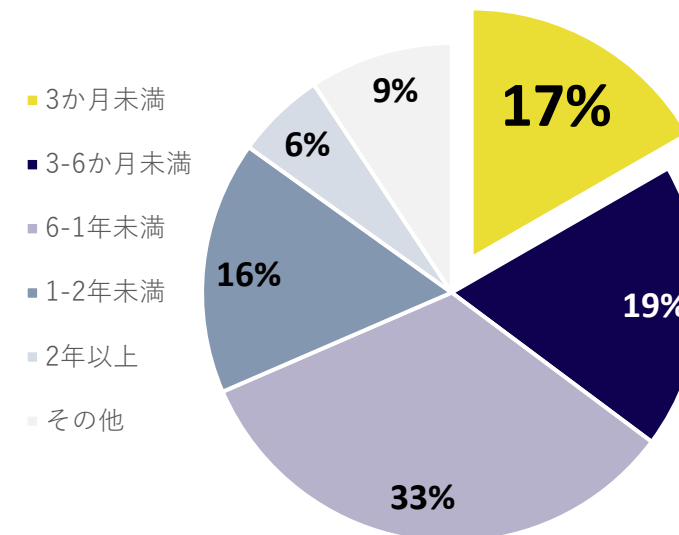
- ✓ 複雑
- ✓ 煩雑
- ✓ 不確実
- ✓ 非効率
- ✓ オフライン
- ✓ 多くの関係者



課題解決に向けて、、、

売却にかかる時間

3か月未満で売却できたのは約5人に1人



※出所: LIFULL HOME'S 「住まいの売却データフォルダ」

● 会社概要

● カンパニーハイライト

01 事業概要

02 市場環境

03 事業構造の特徴 ～KAITRY事業モデル

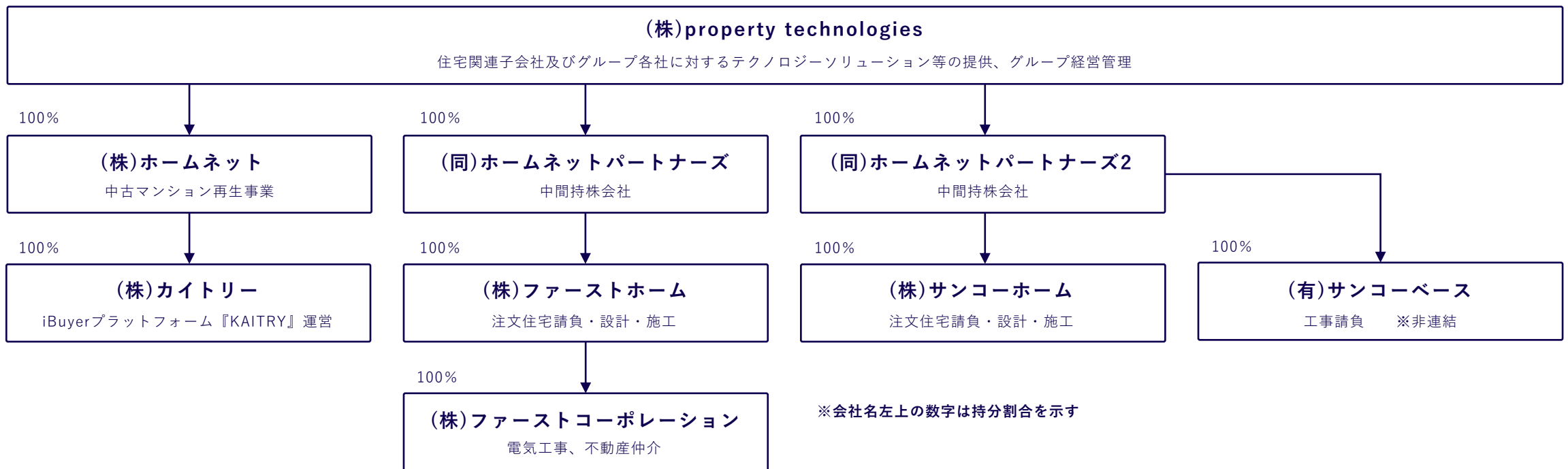
04 経営指標・決算情報

05 成長戦略

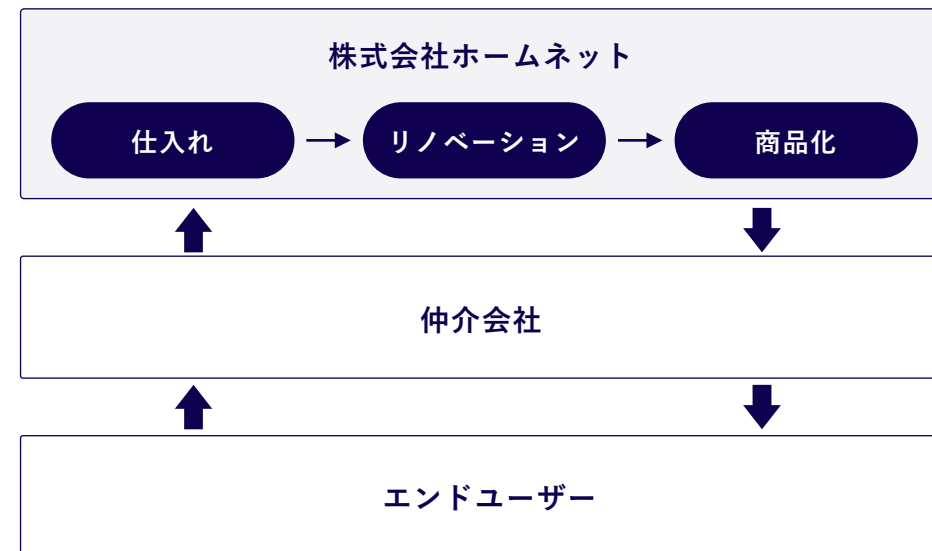
06 リスク情報

KAITRY 事業

- 「リアル（住まい）×テクノロジー」で顧客のライフサイクルやニーズにあった住まい・サービスを提供
- 都市部の中古マンションに加え新築戸建住宅・中古戸建住宅も含み、各地域の住宅事情にあった住宅供給を事業領域と設定
- 主力商品として(株)ホームネットが中古区分所有マンションのリノベーション再販売を主要都市部で展開
新築戸建は(株)ファーストホーム、(株)サンコーホームがそれぞれ山口県・秋田県で展開

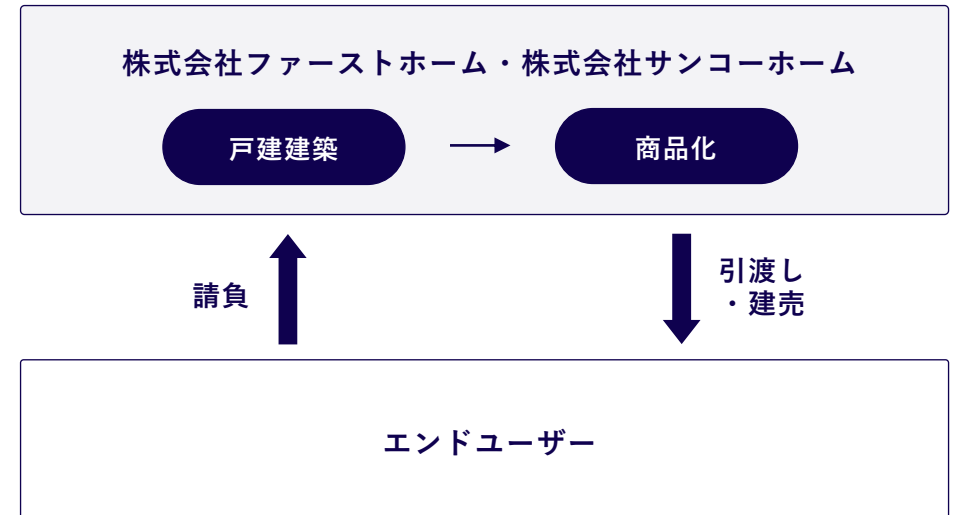


中古リノベマンション 「FURVAL」シリーズ



- 30～40代をターゲットにした商品を仕入+リノベーション施工して提供
- 新しい住まいで快適な暮らしを始められるようにインテリア・カトラリーまでも相談・手配
- “いま”の暮らしに適した、動線、間取り構成

戸建住宅（株式会社ファーストホーム・株式会社サンコーホーム）

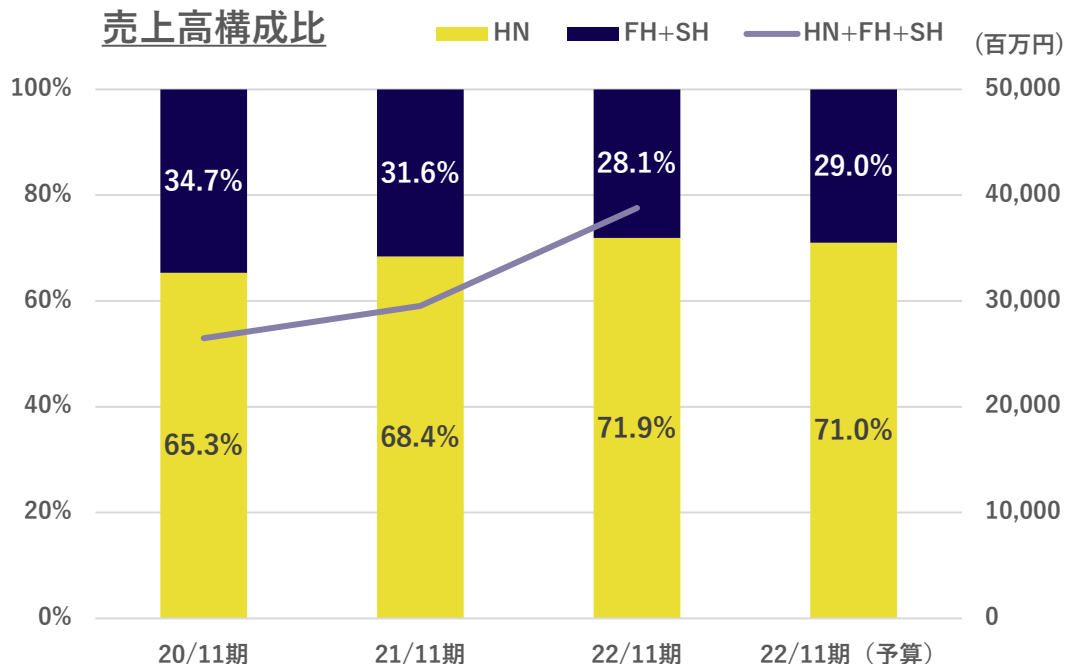


- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い、大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

事業概要 ~売上高及び営業利益の構成比

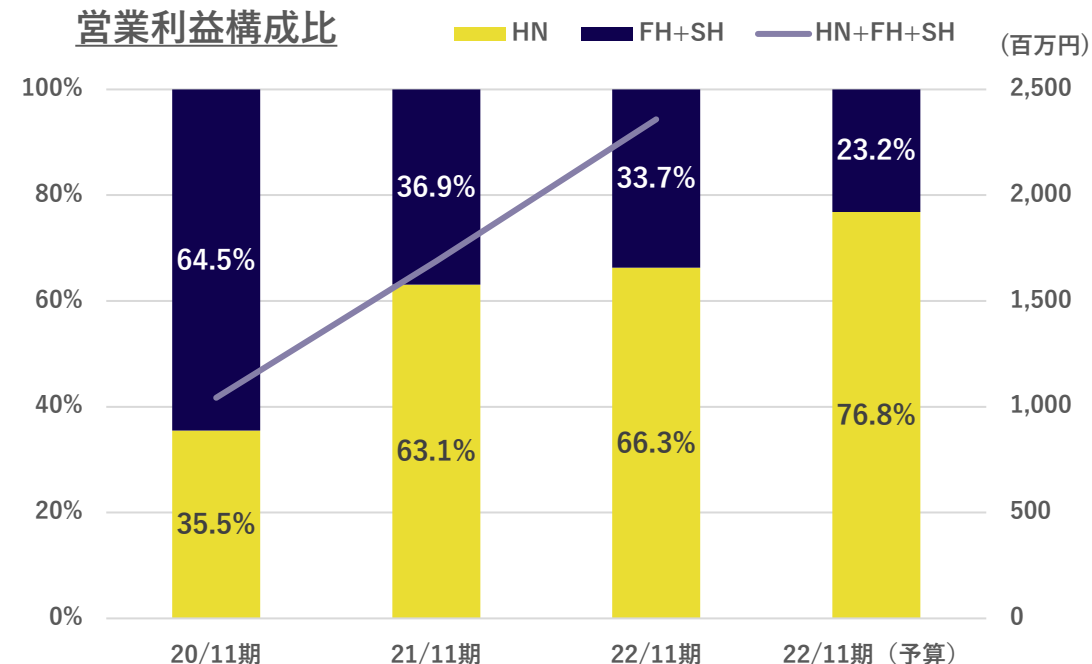
中古マンションを主力とするHNの増収増益により、同マンション販売の比率が連結売上高の7割を超える構成

売上高構成比



(参考)
連結売上高

営業利益構成比



(参考)
連結営業利益

HN:株式会社ホームネット、FH:株式会社ファーストホーム、SH:株式会社サンコーホーム
主に中古マンションを扱うHNと、主に新築戸建を扱うFH+SHを比較
3社合計の売上高・営業利益を折れ線グラフ表示 (右軸/単純合算値にて連結数値と一致せず)

※営業利益構成比におけるFH+SHの22/11期実績が予算値に比べて高くなっている理由は、木材価格高騰による減益影響が想定より少なかったこと、コロナ禍での集客イベントの再開が想定より遅れ、未使用経費が営業利益を押し上げたこと、等に拠ります。

● 会社概要

● カンパニーハイライト

01 事業概要

02 市場環境

03 事業構造の特徴 ～KAITRY事業モデル

04 経営指標・決算情報

05 成長戦略

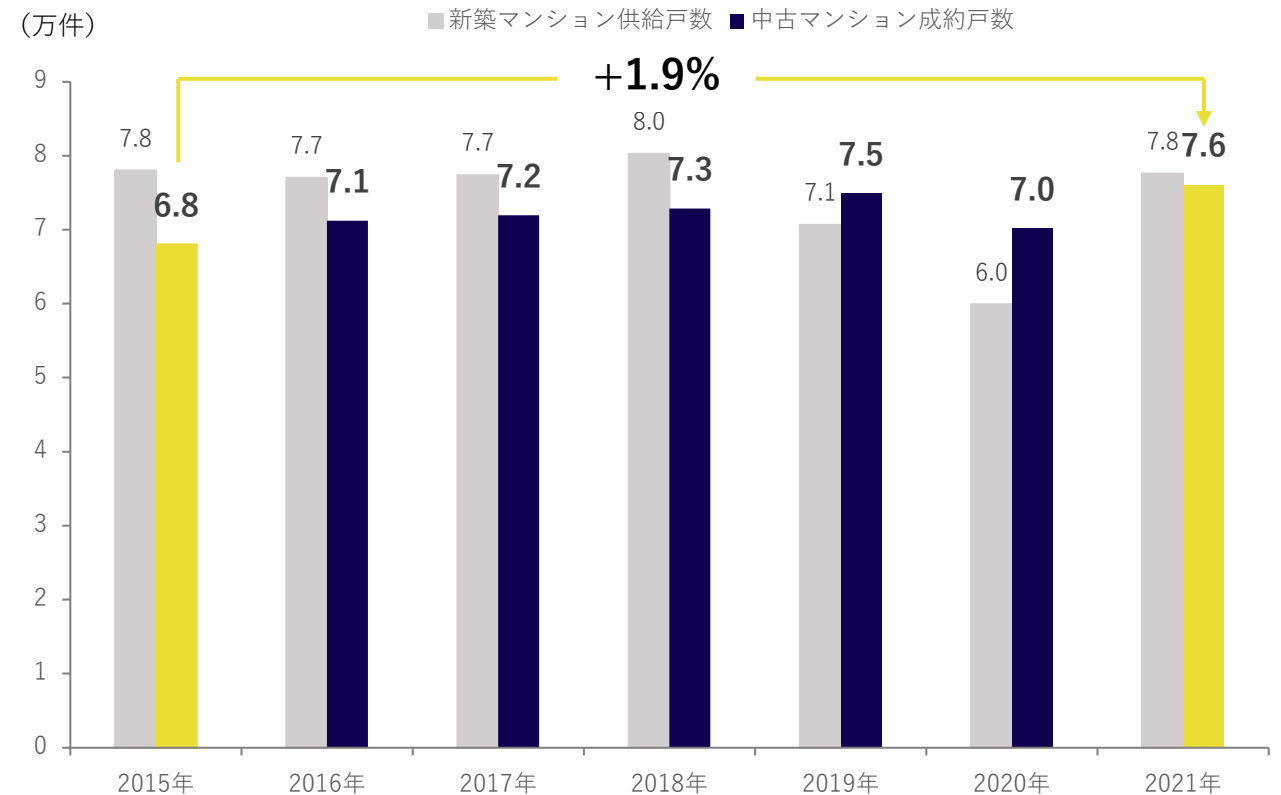
06 リスク情報

2015年から2021年までの年平均成長率1.9%。2020年のコロナ禍による一時的な成約数減少から回復して堅調に推移

- 住まいに関する潮流は、建築基準法をはじめとする関連法案の改定などにより、設計技術や建築技術、建材の進化が急速に進み、定期的なメンテナンスを行うことにより、長期間住み続ける住まいを造ることが可能に。
- また、サステナビリティへの意識の高まりから、リノベーションやリフォーム、または、定期的なメンテナンスを行うことで建物の寿命を延ばす取組みが浸透。
- 加えて、コロナ禍により、在宅勤務機会が急速に増し、これまで以上に快適な住まいを求める流れができており、手軽かつ快適な住まいを求めて、リノベーション済中古マンションへの需要は活性化。

引き続き中古マンションへの需要は底堅く推移することが期待できる

(全国)新築及び中古マンションの流通数

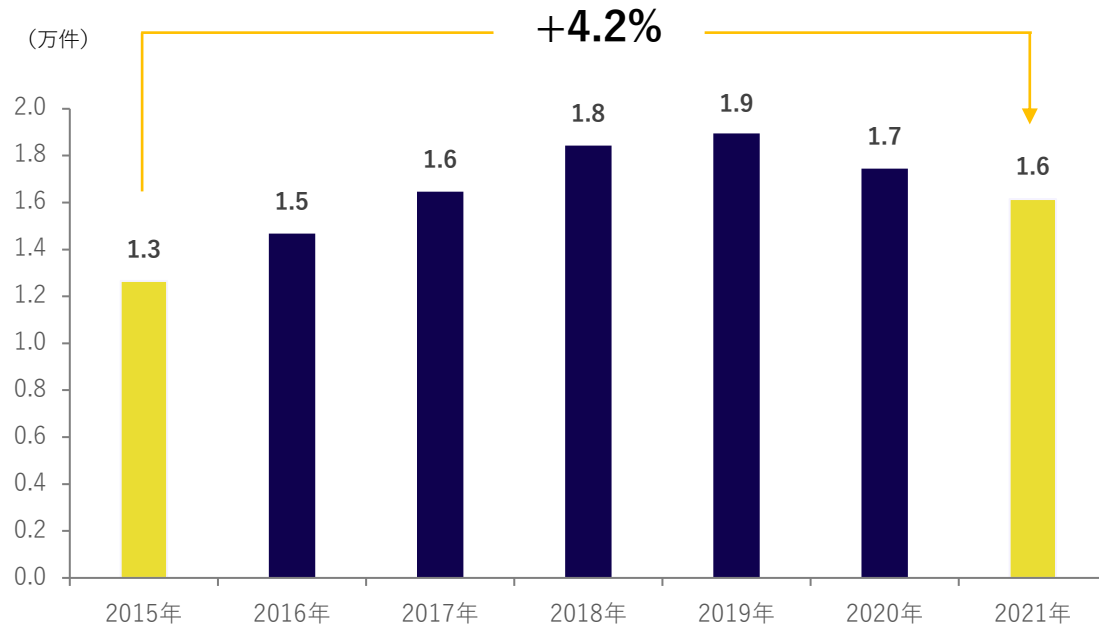


出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2021年」
 中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成
 ※中古マンション成約戸数2015年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

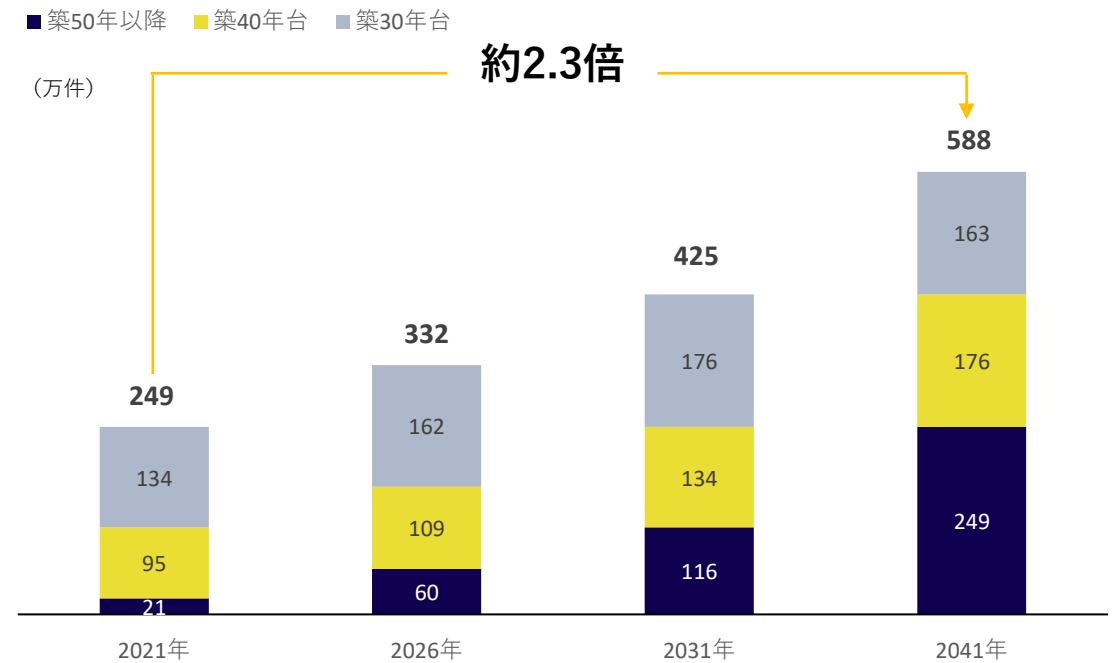
20年後にリノベーションが必要なマンション・ストック数は現在の約2.3倍に増加する見込みであり、中古マンションの再生ニーズは長期的な拡大を期待できる

一方で2021年中古マンション流通数（前頁）の前年比増加に対して、買取再販戸数は減少しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

マンション買取再販戸数の推移



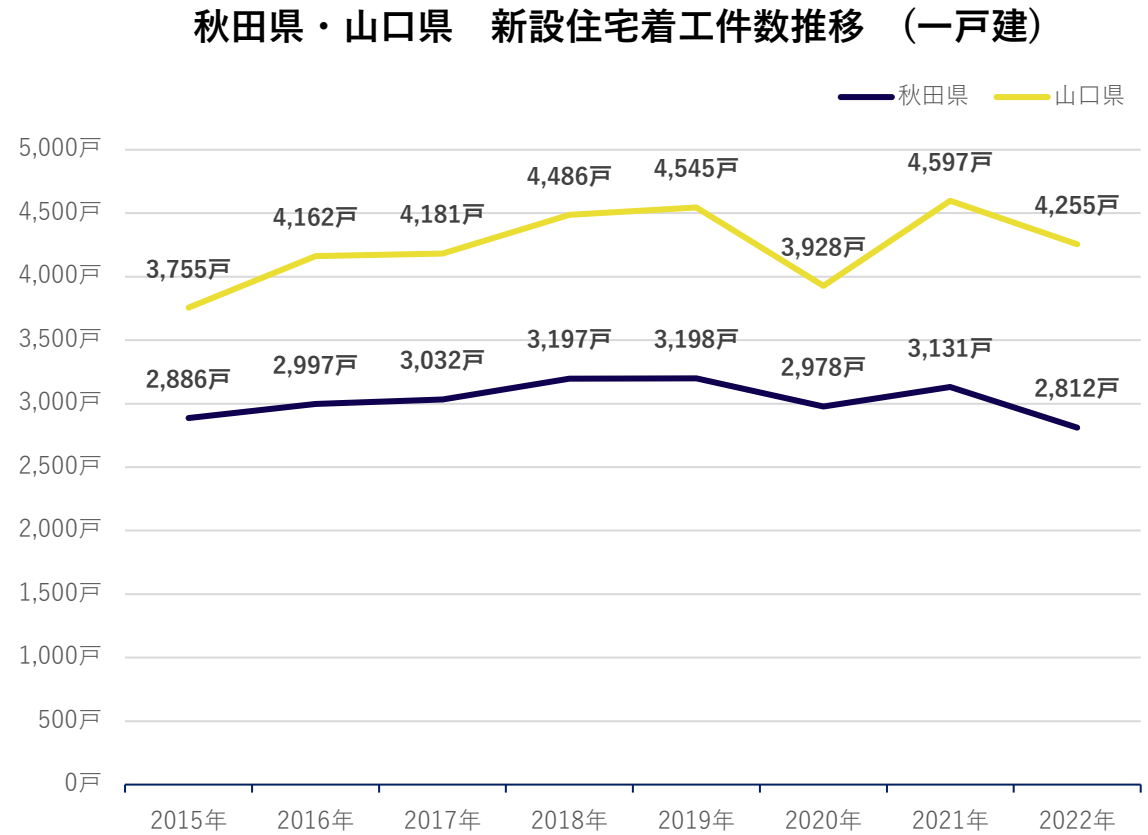
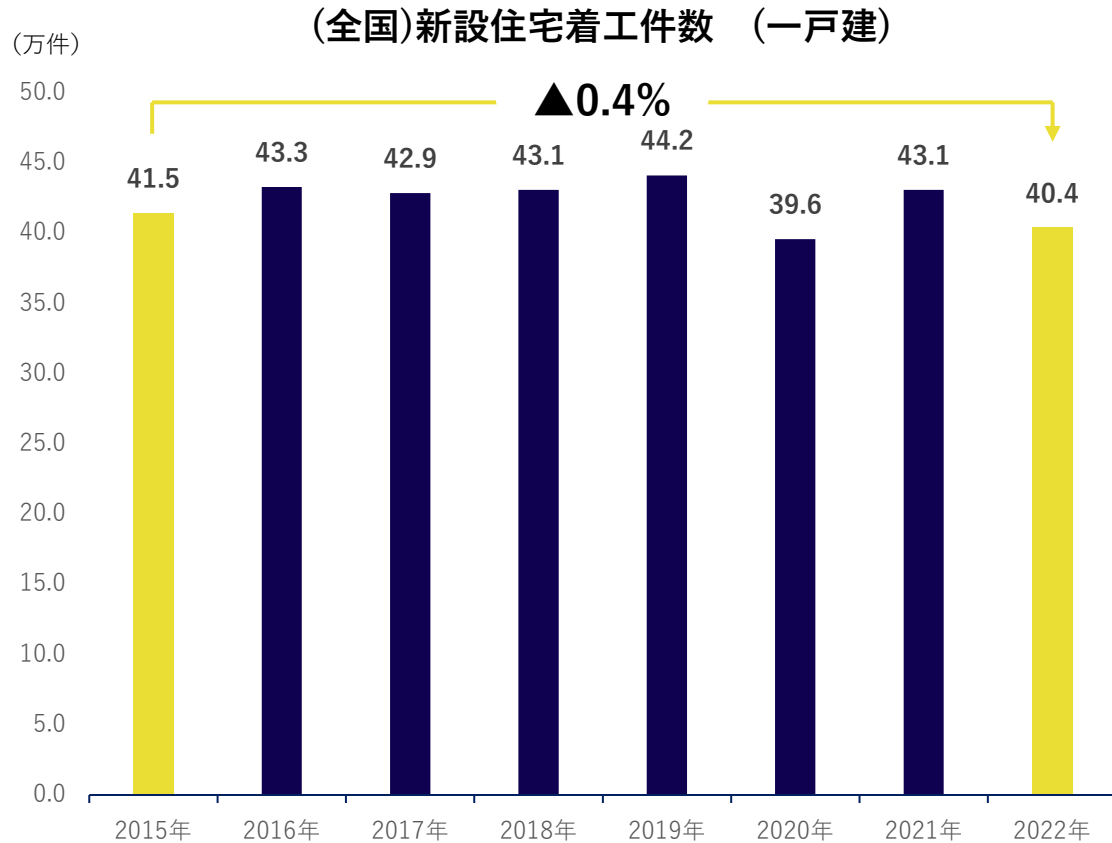
築年数別のマンション・ストック数



出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成
 ※1.各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計
 ※2.マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

出所：国土交通省ホームページ「築後30年、40年、50年以上の分譲マンション戸数」

2015年から2022年までの新設住宅着工件数（全国）年平均成長率は▲0.4%
 現時点で当社グループが事業展開する山口県、秋田県に関しても着工数は減少傾向
 両県含め中長期的な就労人口の減少は大きな流れであり、地元No.1事業者として安定的な収益確保の継続が不可欠



出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

※株式会社ファーストホーム（山口県）については、住宅産業研究所「'22全国No.1ホームビルダー大全集 西日本版」建物種別（住宅）>工法（在来）>本社所在地（地場）において県内1位
 株式会社サンコーホーム（秋田県）については、リビング通信社発行「秋田住宅月報2022年5月号」より県内1位

● 会社概要

● カンパニーハイライト

01 事業概要

02 市場環境

03 事業構造の特徴 ~KAITRY事業モデル

04 経営指標・決算情報

05 成長戦略

06 リスク情報

「リアル×テクノロジー」で多くの不動産情報を授受し、高い効率性で実取引に結び付けるKAITRY事業モデル



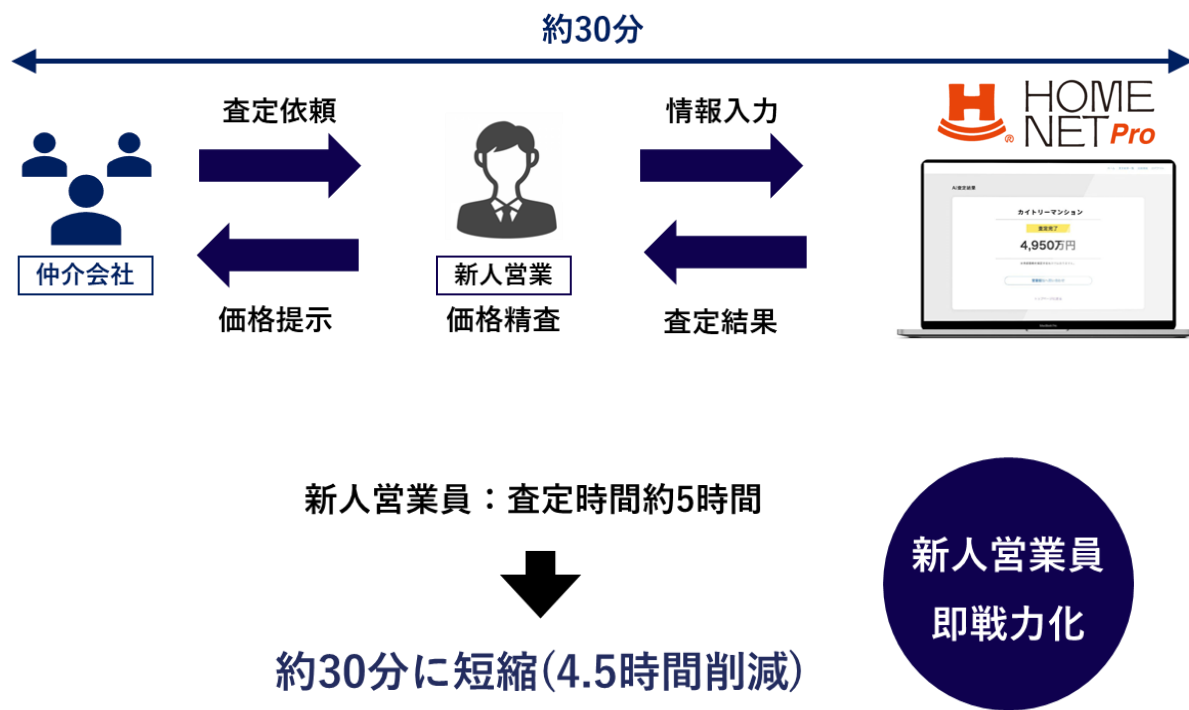
主力商品である中古マンション再生（買取再販）の成功の鍵は良質仕入。

豊富な過去実績データ・ノウハウと、エンド顧客と繋がる仲介会社ネットワークの確保、そこにテクノロジーを活用した仕入物件情報を引き出すための仕組みを掛け合わせることで良質仕入を実現する。

また、仕入れた物件を適切に管理し、速やかに販売することで収益を確保し得る。ここにも効率的な管理・運営にはテクノロジーの活用が効果的であり、そのためには多数の物件を扱ってきたリアルノウハウが生きてくる。

リアルから発した当社グループがテクノロジーを有効に組み合わせることで、競争力のあるビジネスモデルを確立。

リアル×テックで実現する「AI査定の実用と社内DXの推進」が営業提案のスピードと質を向上させ、業績を牽引
経験値に頼り過ぎない業務運営で新入営業員を即戦力化



買取再販事業者比較

	当社	A社	B社
再販売上規模	277億円	261億円	233億円
仕入件数	1,256	1,268	995
仕入件数 対前年増減率	24.2%	7.4%	23.9%
従業員数 (内新卒採用)	145 (18)	229 (6)	113 (4)
一人当たり仕入件数 (除く新卒採用)	9.9	5.7	9.1

※ A~B社はそれぞれ中古マンション買取再販を行う上場企業

※ 数値は各社発表のIR資料より当社作成

※ 各社数値の背景

当社：2022年11月決算期数値 売上規模は中古住宅再生売上高より

A社：2022年5月決算期数値 売上規模は“リノベーション事業分野・物件販売”売上高より

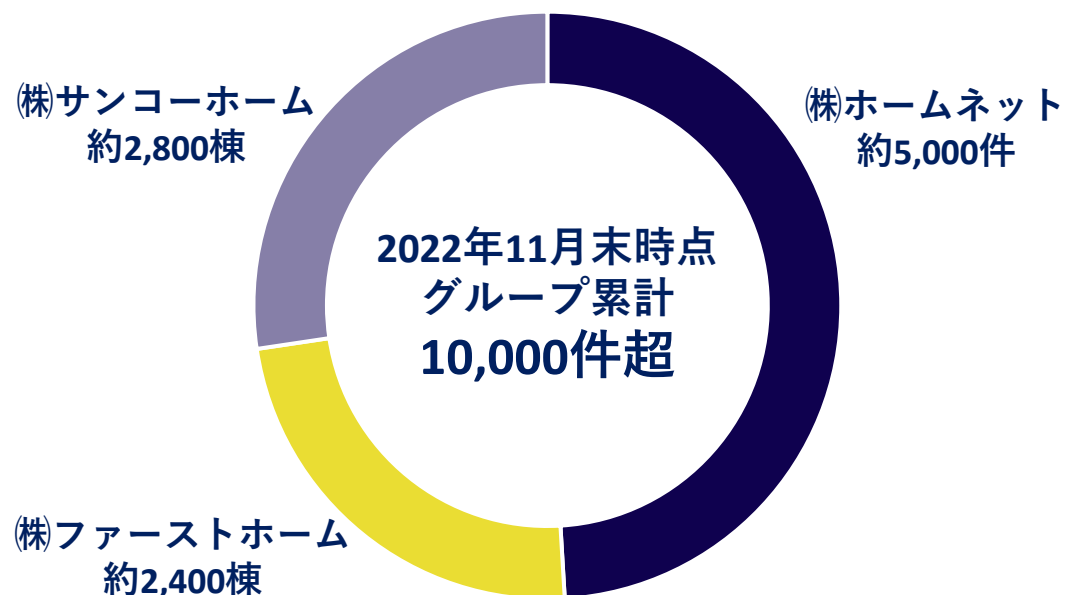
B社：2022年3月決算期数値 売上高は全社売上高より

※ 仕入件数は決算期決済ベース

※ 従業員数は、各社決算期の期初と期末の従業員数平均値を使用
(当社はホームネットの従業員数を使用)

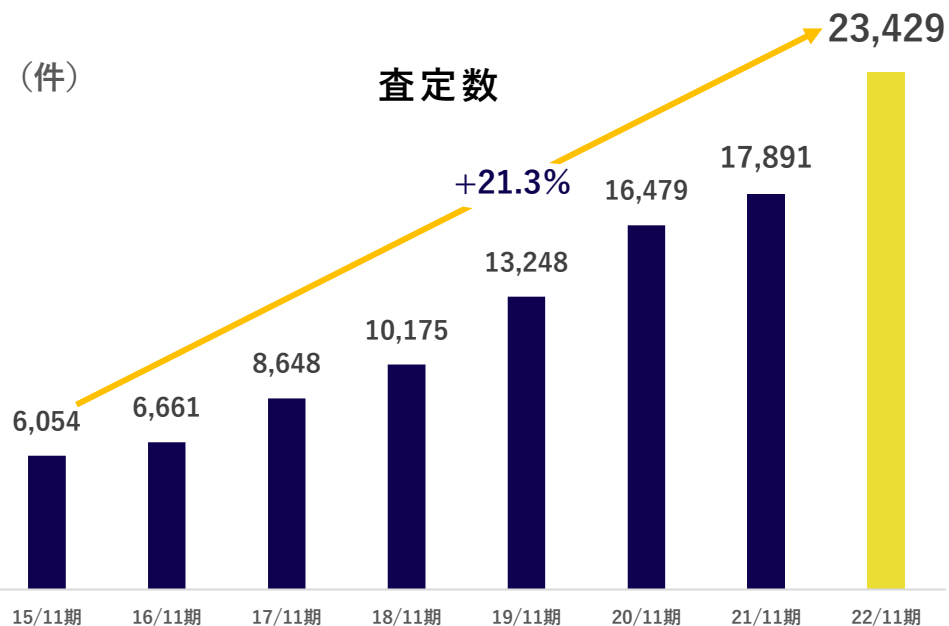
※2022年新卒採用人数については、各社HP・採用サイトより
(B社については3月決算のため、2021年新卒採用人数)

過去累計でマンション約5,000件、戸建約5,200棟を引渡してきた実績
年間20,000件を超える中古マンション査定データの蓄積



当社グループ各社手元データベースより抽出

※グループ過去累計引渡し件数については、主要3社の過去からの引渡し件数合計
株式会社ホームネット：2010年1月から2022年11月末引渡し件数
株式会社ファーストホーム：1999年5月から2022年11月末引渡し棟数
株式会社サンコーホーム：1994年10月から2022年11月末引渡し棟数



当社グループが中古マンションの価格査定を実施した件数
グラフ中の「21.3%」は、年平均成長率を表す

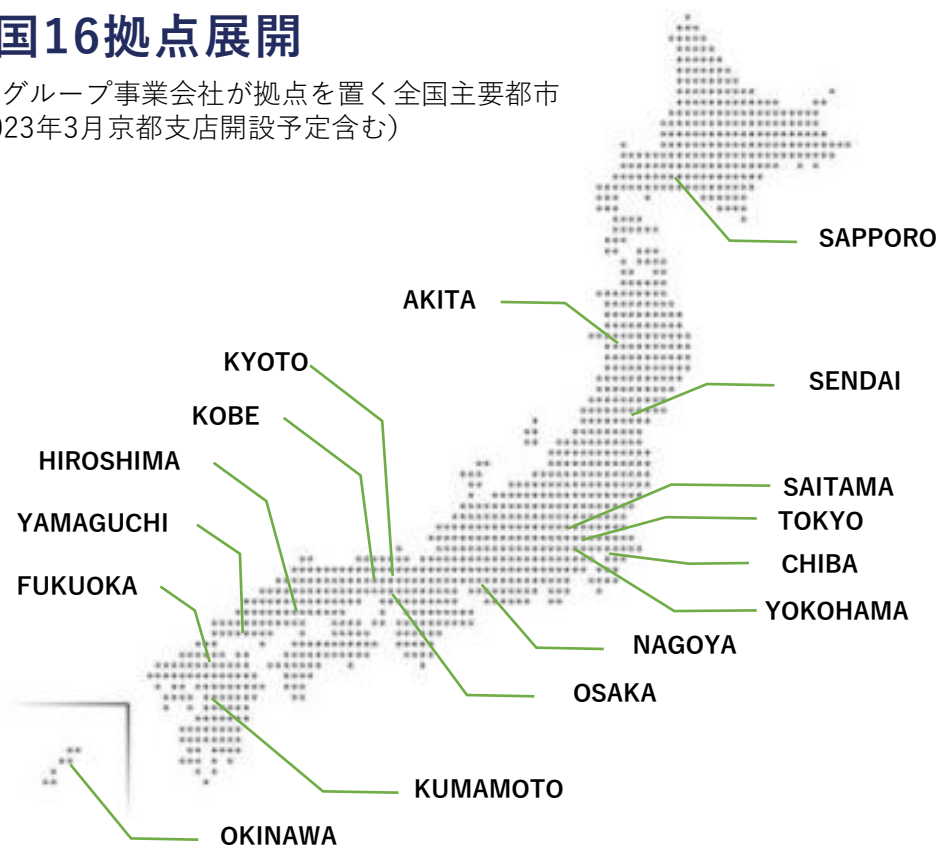
事業構造の特徴 ~リアル（ネットワーク）

業界でも数少ない地方都市をカバーするサービス展開

取引仲介会社拠点の拡大・取扱物件の充実により、プラットフォームを更に発展

全国16拠点展開

当社グループ事業会社が拠点を置く全国主要都市
(2023年3月京都支店開設予定含む)



取引先仲介会社



3,990 社

取引仲介会社拠点数



6,482 拠点

取引仲介会社営業員数



17,241 人

取引金融機関

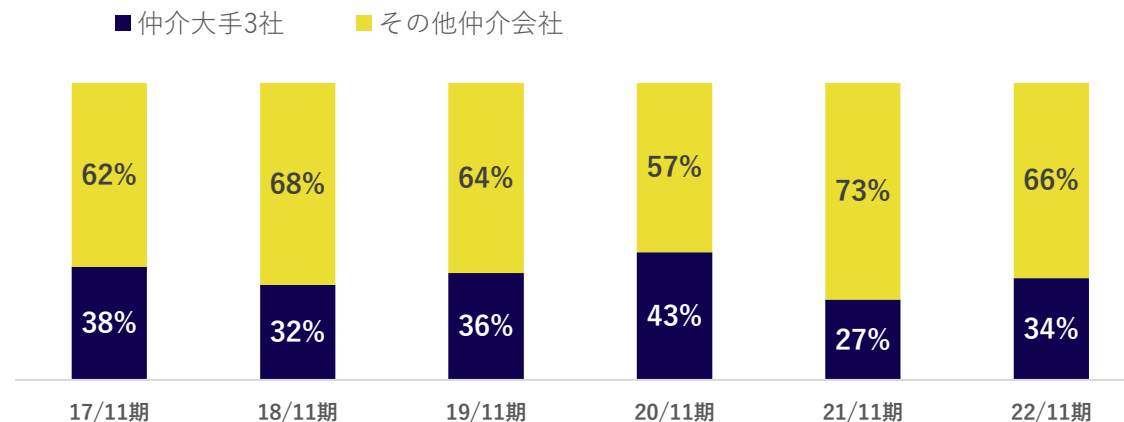


76 行

当社グループシステムに登録している過去接点のある仲介会社等の数値 (2022年11月末時点)

株式会社ホームネットの取引金融機関 (2022年11月末時点)

仲介会社との仕入取引割合



※仲介会社大手3社：住友不動産販売(株)・三井不動産リアルティ(株)・東急リパブル(株)

ビッグデータ（売出価格）から導かれる価格に、当社グループがこれまで査定を行ってきたリアルの実績データを掛け合わせることで、独自の「当社が買い取れる価格」を算出。

property technologies
年間20,000件超の査定実績



ビッグデータを用いた
不動産AI査定



広範囲のエリアに対応

日本国内主要15都道府県をカバー



常時最新データに基づく査定

3か月ごとに新しいデータ(ビッグデータ)を取り込み
査定価格に反映



暮らしやすさも査定に反映

病院・学校・飲食店などの周辺環境の暮らしやすさを
スコアリングし、客観的な査定結果を出力

事業構造の特徴 ～テクノロジー（仲介会社支援システム）

仲介会社がエンド顧客との取引を進めるために活用できる情報を提供（仕入・販売ともに）

市場調査



地域の人口動態・経済状況を
チェックして、物件の市場予測を
考えないと…。

周辺情報



騒音や治安、病院や学校など周辺
環境を確認したいけど現地調査は
大変だ…。

近隣物件調査



他に参考となる物件や提案できる
物件を探す時間がない…。

査定価格算出



あらゆる物件の条件を基に価格を
計算しないと…。



物件の未来の
価格動向予測

住みやすさ指標

類似物件
レコメンド

リアルタイムに
算出されるAI査定

2021年7月に開設したポータルサイト『KAITRY』は一般顧客へ直接査定価格を提示し、物件売却を受け付けるiBuyer※機能を搭載



売りたい

買いたい

探したい

建てたい

ログイン

最短3日で現金化

早く売りたい



セール&リースバック

住みながら売りたい



先日付買取保証

家を買ってから
売りたい



共同投資型売却

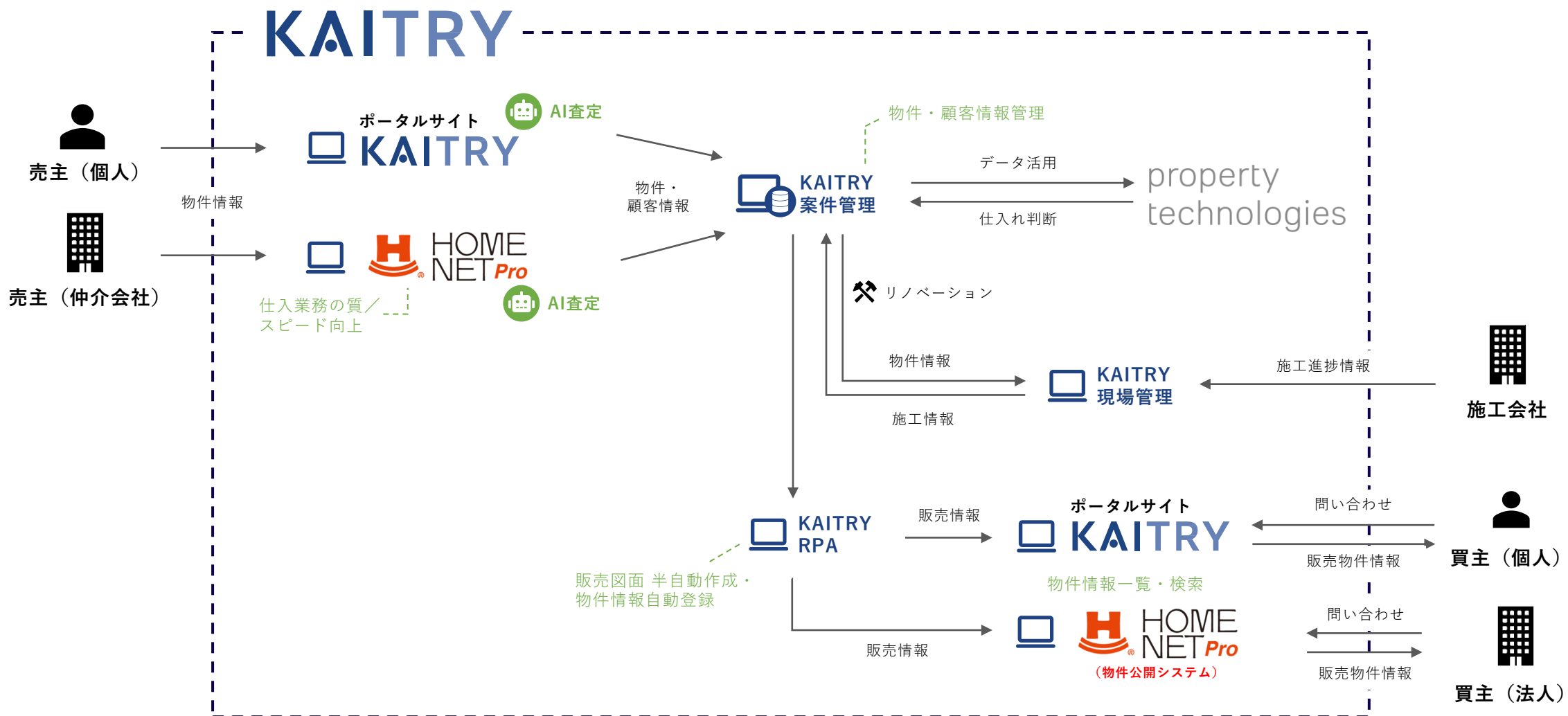
お得に売りたい



※関連特許取得済

※ iBuyerとは、米国発の不動産売却ビジネスモデルの一つ。AIのアルゴリズムを使い不動産の価格を査定し、不動産の売り手から不動産会社または不動産ポータルサイトが直接買い取るモデル
(米国上場iBuyer企業： Opendoor, Redfin, Offerpad)

「KAITRY」システム系統図



「KAITRY」事業系統図

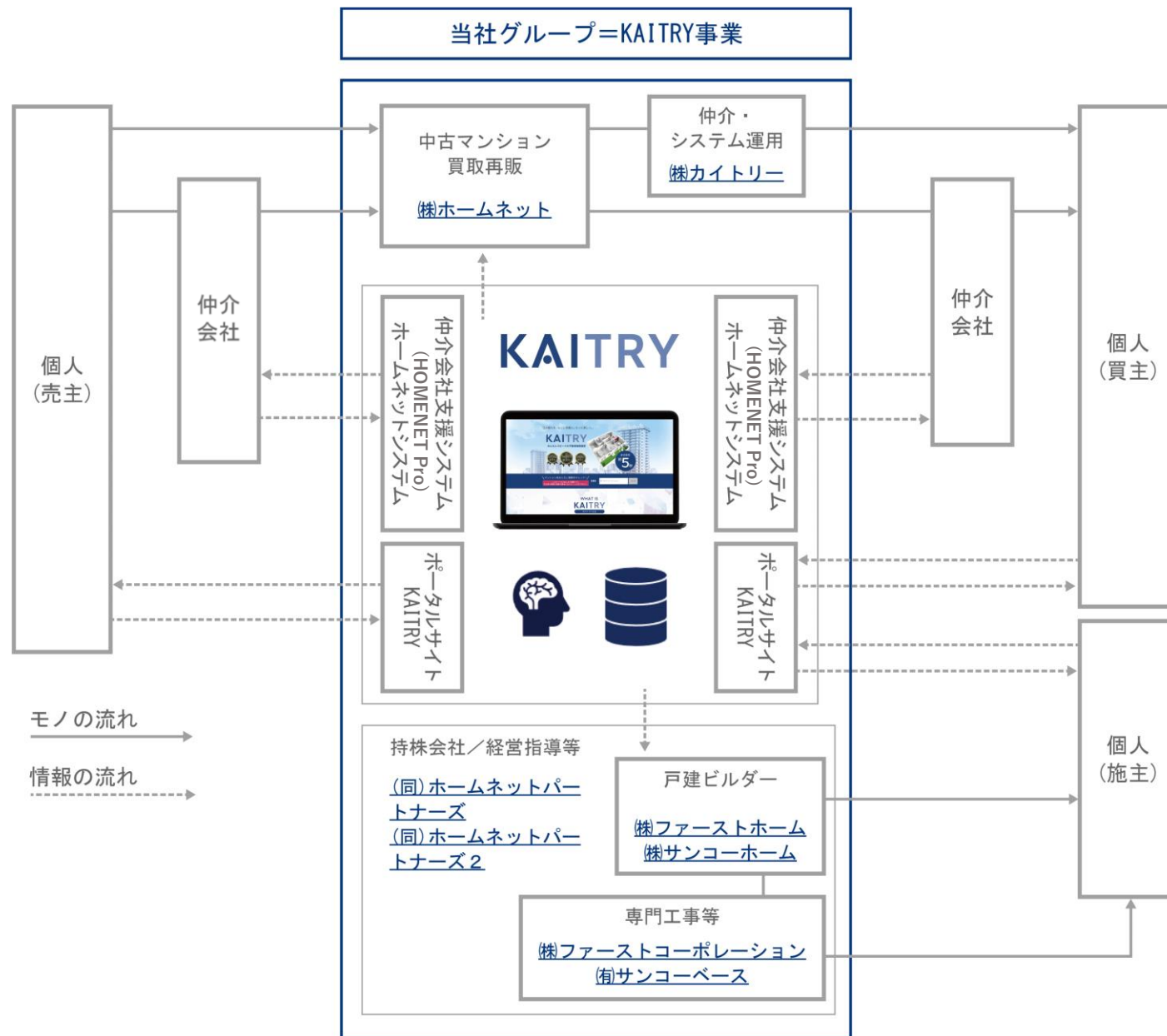
モノの流れはシンプル。

売りたい人から買い取った物件に付加価値を付けて買いたい人へ。

建てたい人から請け負って付加価値の高い物件を施工し引き渡し。

事業を推進するポイントは如何にして有効情報を取得するか。

有効情報を取得し、ビジネスを押し進めるための機能がプラットフォーム『KAITRY』に集約。



● 会社概要

● カンパニーハイライト

01 事業概要

02 市場環境

03 事業構造の特徴 ～KAITRY事業モデル

04 経営指標・決算情報

05 成長戦略

06 リスク情報

売上高

38,795百万円
(YoY +31.3%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

2,947百万円
(YoY +31.4%)

年間査定件数

23,429件
(YoY +31.0%)

年間仕入件数

(中古マンション/戸建)
1,256件
(YoY +24.2%)

年間販売・引渡件数

(中古マンション/戸建) (新築戸建)
1,076件 **408**件
(YoY +31.5%) (YoY +9.1%)

取引仲介会社
拠点数

6,482拠点
(YoY +52.8%)

取引仲介会社
営業員数

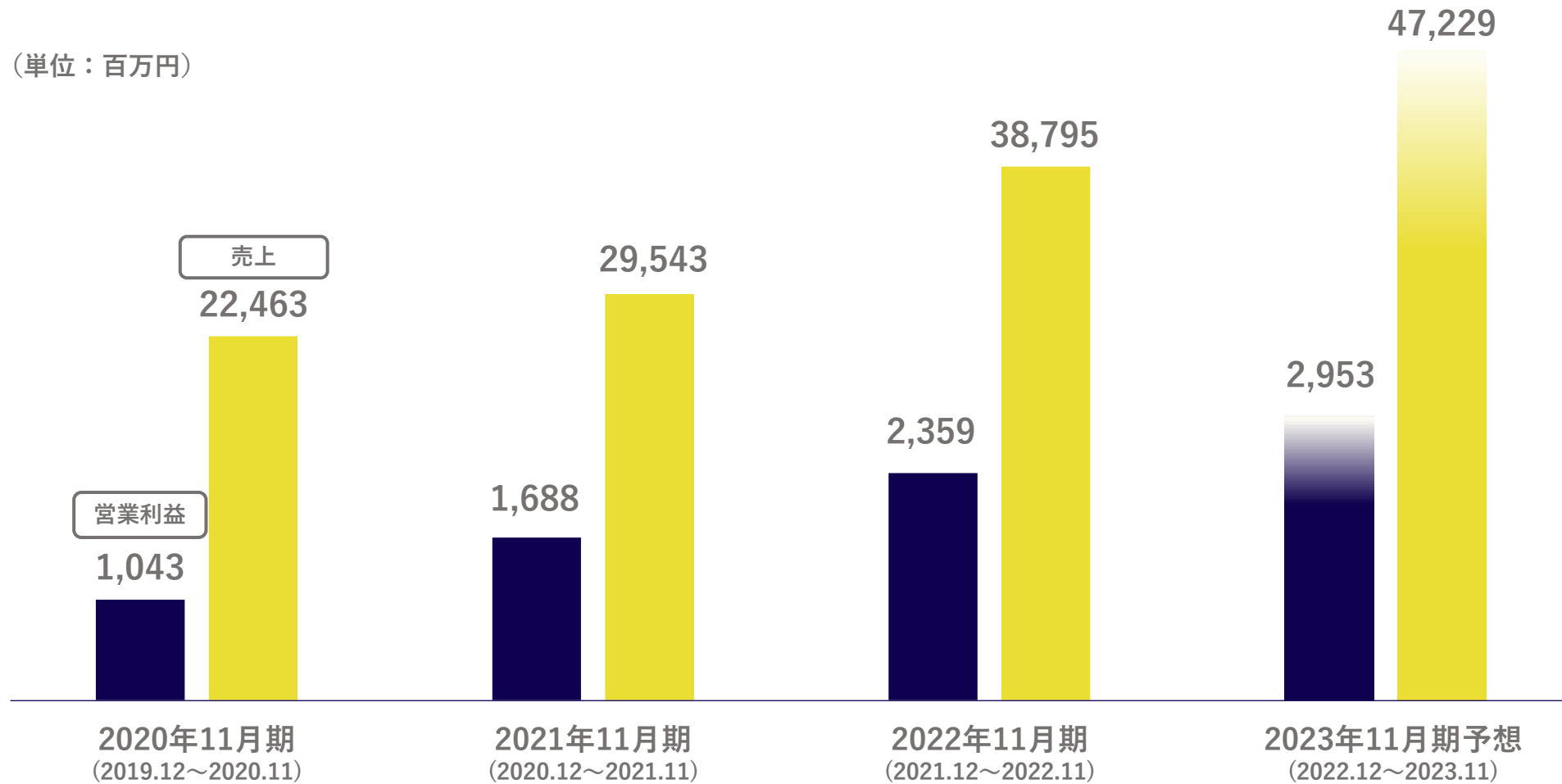
17,241人
(YoY +75.5%)

※2022年11月期実績

※仕入件数・販売件数については中古マンション/戸建は決済件数、新築戸建は引渡件数

※取引先仲介会社拠点数・営業員数については当社グループシステムに登録している過去接点のある仲介会社等の数値

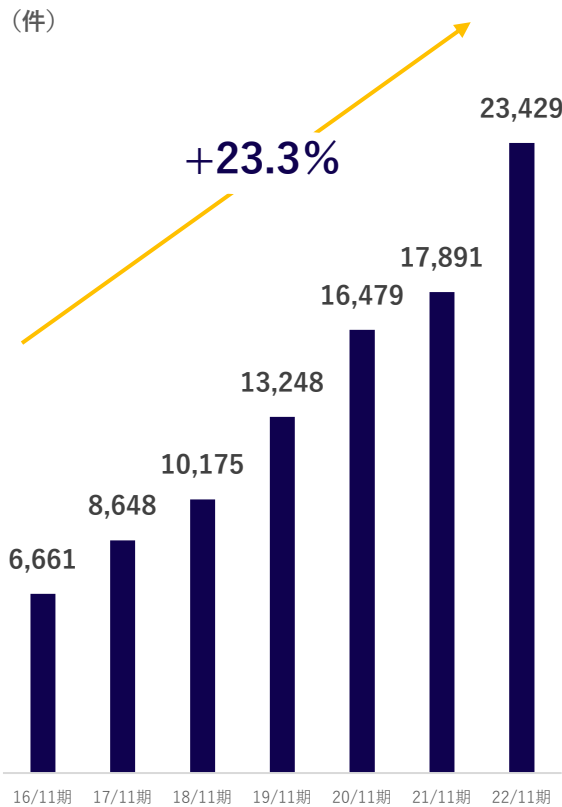
中古住宅（中古マンション）再生取扱増加を主とした成長継続



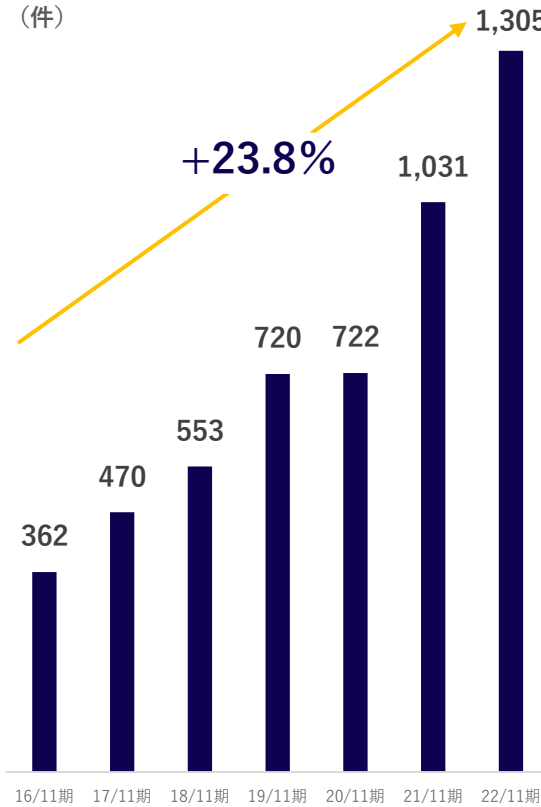
査定・仕入・販売・期末在庫（KPI）の推移

中古住宅（中古マンション）再生の主要KPIは、2016年より年平均20%を超える成長を続けている

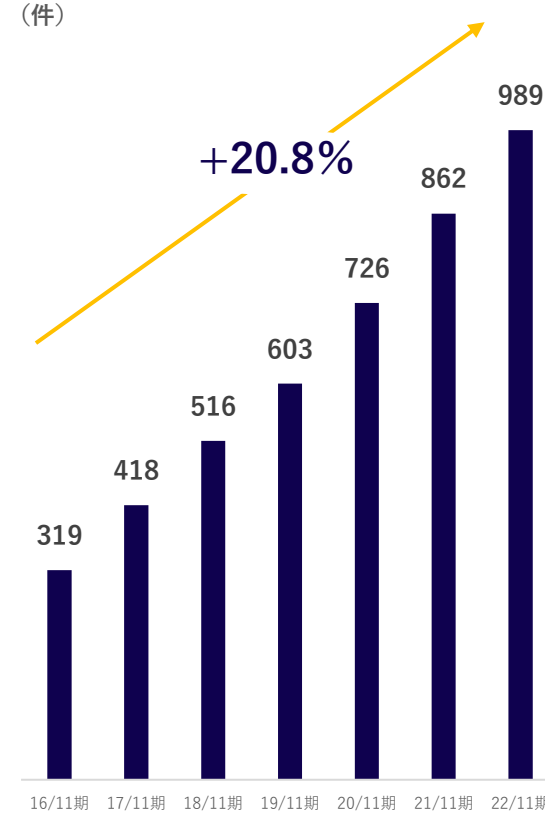
査定数



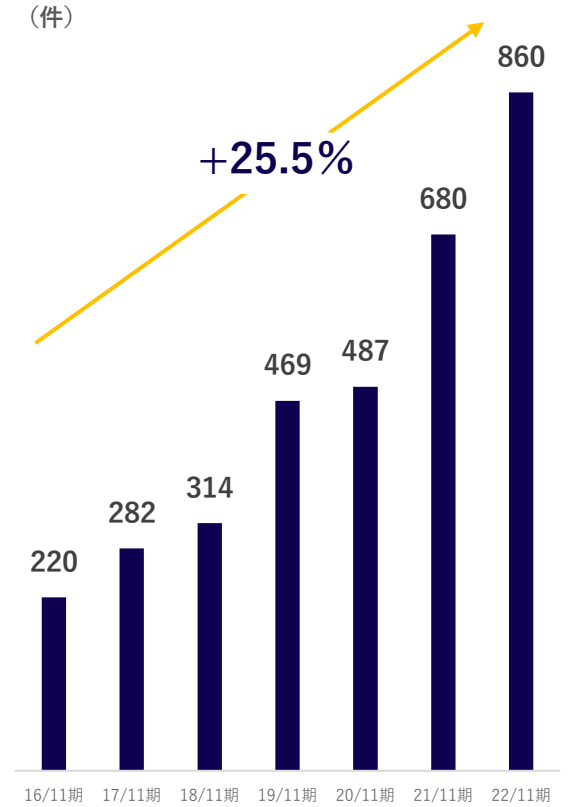
仕入数



販売数



期末在庫数



※査定数：当社グループが中古住宅の価格査定を実施した件数

仕入数・販売数：当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した件数（P.25「年間仕入件数・販売件数」は決済件数であり、数字が異なります）

期末在庫数：当社グループの期末時点中古住宅再生在庫数

● 会社概要

● カンパニーハイライト

01 事業概要

02 市場環境

03 事業構造の特徴 ～KAITRY事業モデル

04 経営指標・決算情報

05 成長戦略

06 リスク情報

1. AI活用の深化による競争力の強化

- a. 価格査定レベルアップ
- b. 販売最適化

2. ビジネス機会の拡大

- a. To C市場への本格参入
- b. 対象物件拡張によるターゲット拡大
- c. 仲介会社経由ビジネスの拡大（SaaSビジネス）
- d. 顧客LTV最大化へ

1 a) 価格査定レベルアップ

実施時期
：対応中

property
technologies

当社グループが保有する“生きた”データを活用して、AI査定をレベルアップ

1. iBuyerを成功させる査定精度強化

- ・ BtoBビジネスにおける大量の査定結果・実績をAI査定モデルに学習させることにより、iBuyerビジネスの本格化に向け、着実に査定技術をステップアップ。
- ・ “BtoC iBuyerによる経験” に”アップグレードされたAI査定モデル” をリアルと組み合わせることで、成長を確実に。

2. 戸建AI査定の実装へ

- ・ 当社グループが手掛けてきた戸建建築とリノベーションに関するデータを活用し、精度の高い戸建AI査定を開発、実装へ。



③AIとリアルの最適な組み合わせによる、BtoCも含めたiBuyerリーディング企業へ



②AI査定モデルへの反映、最適なリアルとの掛け合わせを追求



①BtoBビジネスにおける大量査定結果vs実績データ



年間**20,000**件超

※1 一般的なAI機械学習においては物件売価データが用いられており、実績の成約価格データではない
※2 BtoBは仲介会社経由の取引、BtoCはエンド顧客との直接取引

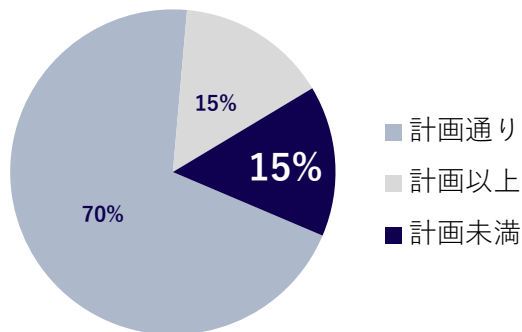
1 b) 販売最適化

実施時期
: ~1年以内

property
technologies

一橋大学清水教授研究室からアドバイスを受け、AIを活用した物件販売の新たな仕組みを開発中。仕入時点の想定より外れた物件からも最大収益を得るべく販売方法を選択。

仕入れた物件の大別



■ 計画未滿 (約15%)

新規物件の公開、他社物件との競合、近隣への企業の進出・撤退報道等により、当初想定通りのスケジュールで販売活動が進まない物件

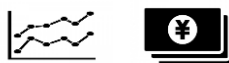
AIスコアリングモデル



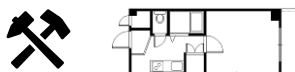
■ 人口動態、競合環境、住環境



■ 反響・案内・価格の時系列推移



■ 間取り



販売難易度/適性



➡ 最適な販売方法

- 値下げしても早く売る
- 価格維持し、販売活動継続
- 賃借人をつけて投資物件として販売
- 賃貸物件として保有

2 a) toC市場への本格参入

実施時期
：対応中

property
technologies

BtoBを中心とした取引による大量の査定結果・実績をAI査定システムに学習させることにより着実に査定技術をステップアップ。『KAITRY』への個人顧客参画をさらに促進させ、iBuyerプラットフォームの拡大を目指す。

個人顧客参画を促進、
iBuyerプラットフォームの
拡大を目指す

AIとリアル最適な組み合わせによる、
BtoCも含めたiBuyerリーディング企業へ



AI査定システムへの反映、最適なリアルとの
掛け合わせを追求

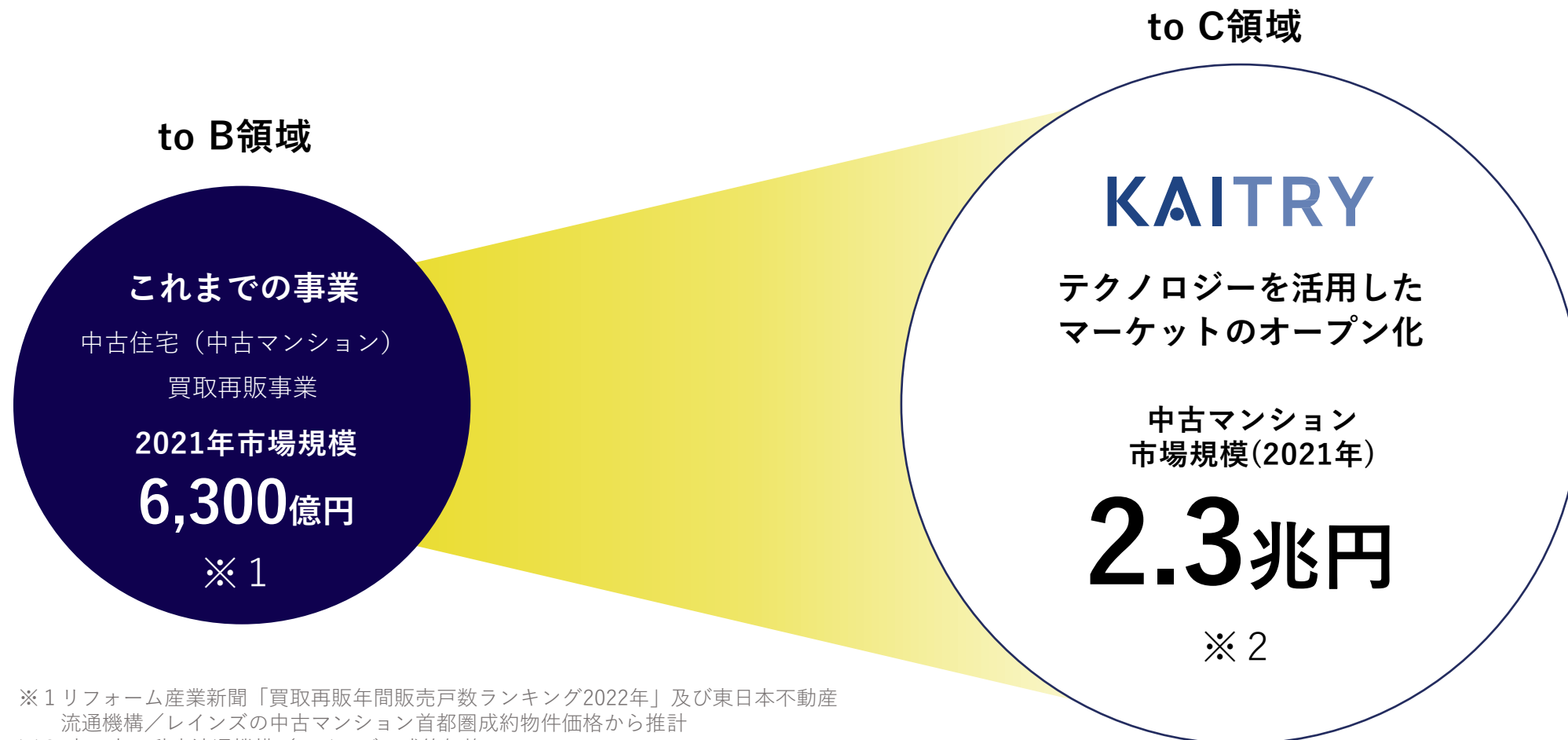


BtoBビジネスにおける大量
査定結果vs実績データ

年間査定実績 **20,000**件超

2 a) toC市場への本格参入 ～市場領域拡大イメージ

To C領域は規模が大きく、成長を展望できる市場

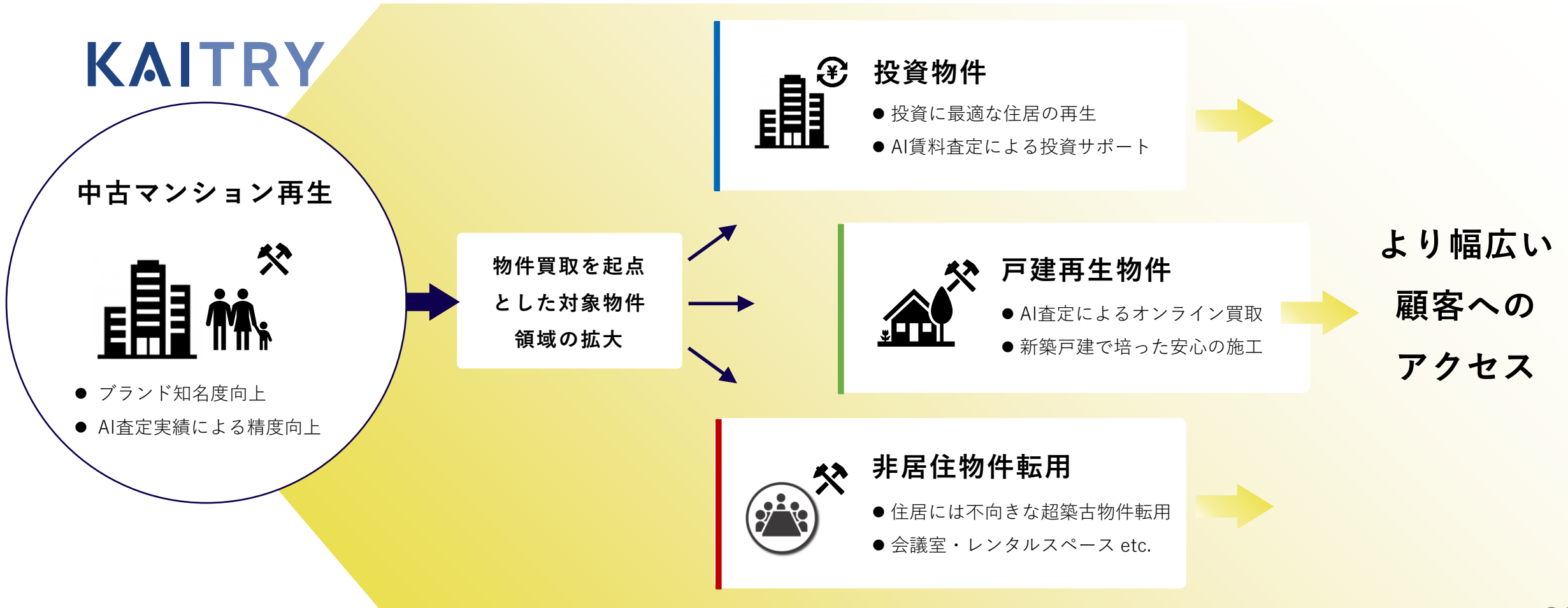


※1 リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング2022年」及び東日本不動産流通機構/レイNZの中古マンション首都圏成約物件価格から推計

※2 東日本不動産流通機構/レイNZの成約価格

2 b) 対象物件拡張によるターゲット拡大

中古住宅再生でのノウハウを活かし、投資物件・戸建再生物件・超築古物件の非居住への転用物件など、物件買取を起点とし、様々な領域に対象物件を拡大し、幅広い顧客へのアクセスを可能にする。



2 c) 仲介会社経由ビジネスの拡大 (SaaSビジネス)

実施時期
: 対応中

property
technologies

「KAITRY」を構築する業務効率化ツールをパッケージ化、不動産取引業務支援SaaSシステム「HOMENET Pro」として提供
仲介会社だけでなく不動産会社や士業もターゲットユーザーとして設定、安定的なストック収益モデルの構築を目指す。

ユーザー

仲介会社含む不動産会社全般
不動産相続などを扱う税理士



不動産取引業者支援SaaSプロダクト



コアテクノロジー

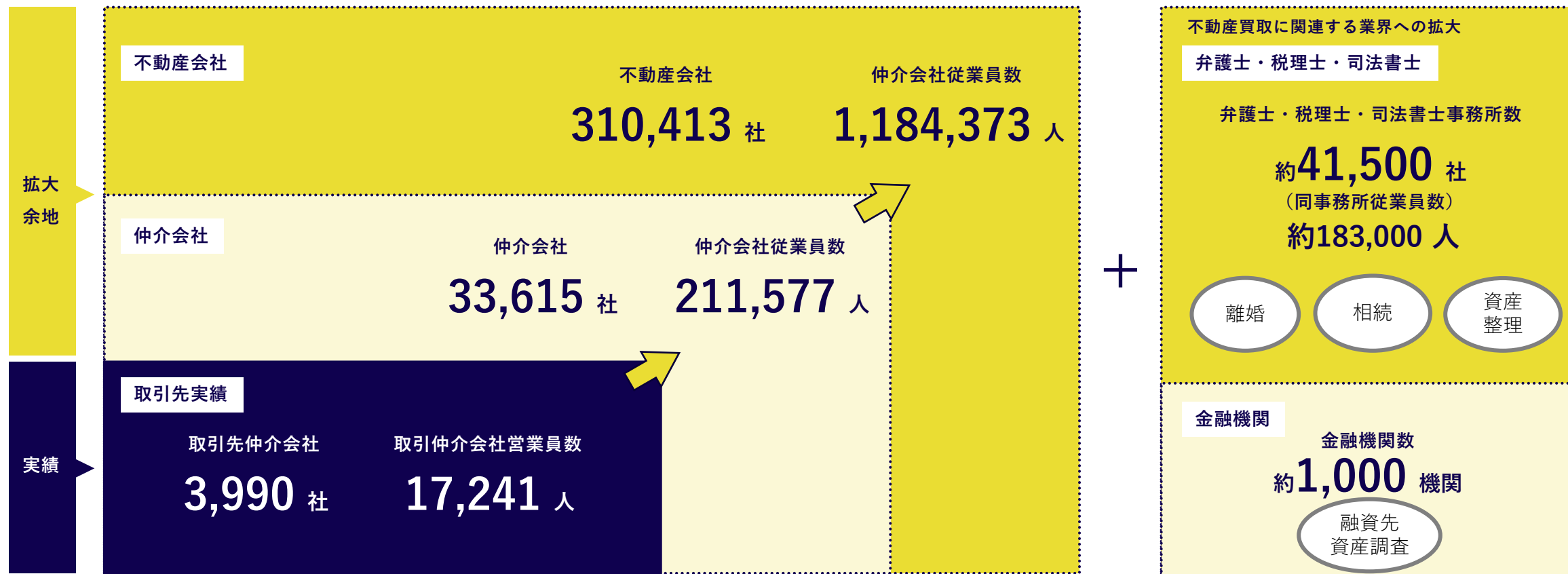
iBuyerプラットフォーム「KAITRY」で培ってきた豊富な
リノベーション実績・AI査定実績のデータベース基盤

システム利用料による
安定的なストック収益
モデルの構築を目指す

※2022年11月リリース

2 c) 仲介会社経由ビジネスの拡大 ～顧客基盤の拡大イメージ

To B領域は仲介会社に留まらず、不動産会社や弁護士・税理士や金融機関まで顧客基盤を拡大する余地がある



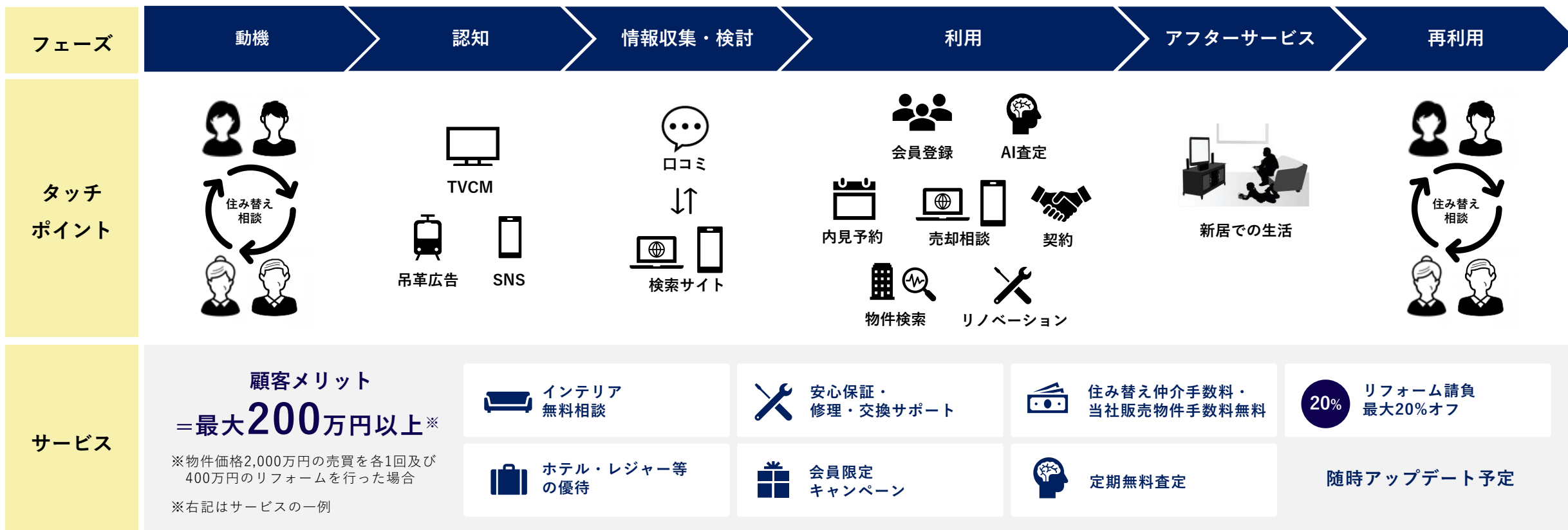
出所：「2021不動産業統計集」「平成28年経済センサス」「日本司法書士連合会」「日本金融通信社」より算出

2 d) 顧客LTV最大化へ

実施時期
: ~5年 (順次)

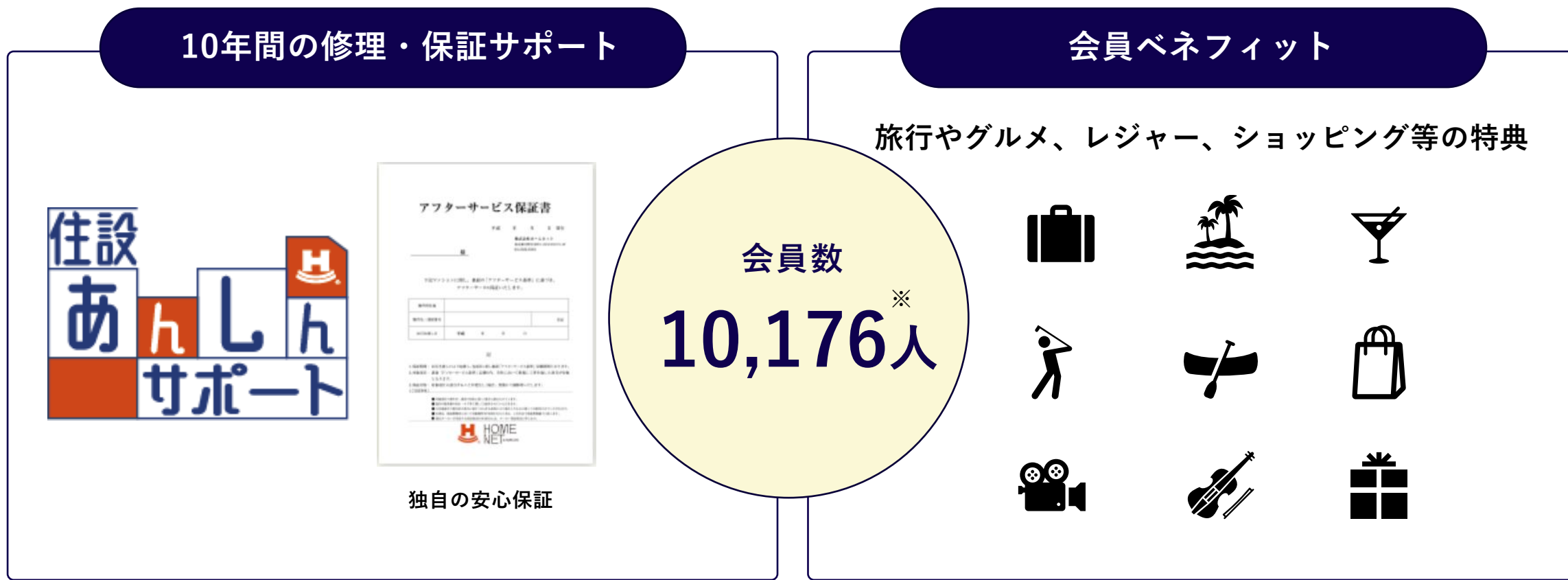
property
technologies

住宅の購入・リノベーション、売却、住み替えに付随する様々な特典を提供することで、顧客の一生にわたるすまいのサポートを提供。金銭的なメリットだけではなく、顧客の家族構成やライフスタイルの変化に応じたタイムリーな住み替えの提案など、人生で一番の高い買い物を「いつでも」「何度でも」出来るサポートを提供し、顧客サービスの充実を図る。



2 d) 顧客LTV最大化へ ～会員限定サービス提供による顧客ロイヤルティ向上

オーナー様の一生にわたる住まいのパートナーとして、会員限定の暮らしを豊かにする様々な特典サービス、住宅設備のメンテナンスサポート、独自のアフターサービス保証制度で安心・安全な暮らしを提供。



※ 事業会社3社（ホームネット、ファーストホーム、サンコーホーム）の2022年11月末時点オーナーズクラブ会員数

「リアル×テクノロジー」 -独自のAI査定と不動産DX-

1

リアルビジネスの安定的成長

積極的な店舗ネットワーク拡大によるリアルビジネスの拡充

安定的な成長の継続

2

革新的SaaSプロダクトの提供と更なる拡張

HOMENET Proの伸展によるSaaS収益と査定・仕入の増強

① 導入拠点数拡大 × 定額利用料 = SaaS収益拡大

② 査定数増加 × 成約率 = 仕入増加 (売上・収益拡大)

3

「KAITRY」の飛躍的拡大

積極的かつ大胆なマーケティングにより日本最大級のiBuyerプラットフォームへ

広告宣伝費 / CPA (査定獲得単価) × 成約率
= 仕入数 (売上・収益拡大)

現時点

エンド顧客直接取引

仲介会社経由取引

KAITRY

SaaS①

SaaS②

リアル
ビジネス

● 会社概要

● カンパニーハイライト

01 事業概要

02 市場環境

03 事業構造の特徴 ～KAITRY事業モデル

04 経営指標・決算情報

05 成長戦略

06 リスク情報

主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	顕在化した 場合の 影響度	対応策
<p>【事業環境/不動産市況】 当社グループが属する不動産業界は、景気変動、経済情勢、金利動向、地価の動向等の影響を受けやすい特徴があり、これらの購入層の購買動機に影響を及ぼし、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	大	当社グループでは、AIを用いた市場変動モニタリングによる戦略的な仕入活動、物件管理システムの活用等による工期短縮に常に取り組みしており、市況変動による影響の低減を図っております。
<p>【事業環境/競合】 当社グループが扱う中古住宅は首都圏及び地方主要都市を、戸建住宅については山口県及び秋田県を中心に展開しております。首都圏及び地方主要都市の中古住宅は、一般的に需要が高く、今後、競合他社の参入状況によって、物件の仕入及び販売数が減少する場合、価格競争等が生じる場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。地方都市の戸建住宅は主に安価な企画住宅を扱う企業の全国展開が続いており、今後、山口県及び秋田県でも土地取得や価格面での競合が一層激しくなり、当社グループの実績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	中	当社グループは、魅力的な商品（間取り、デザイン、空調等機能や顧客ニーズに沿った価格バランスのよい商品等）の開発やアフターサービスの充実等に努め、また競合他社の動向を的確に把握し、AIによる市場変動モニタリングを行うこと等により、時々の状況に応じた柔軟な仕入及び営業活動を行うことで、リスクの低減に努めております。
<p>【事業環境/技術革新】 AIやIoT、ビッグデータ活用に係る技術は革新スピードが速く、それら技術や知識は常に陳腐化のリスクを伴っております。技術革新への対応が遅れたり、想定を上回る速度での技術革新や新技術の普及が生じた場合には、当社グループが提供するサービスの評価が下がり、実績及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	大	当社グループでは、社外に人的ネットワークを広く持ち、先端テクノロジーに関する情報収集とその導入を進めております。
<p>【事業/棚卸資産の長期在庫】 不動産市況の悪化等によって物件の販売が滞った場合、物件の保有期間の長期化につながる可能性があります。当社グループのビジネスモデルとして、長期在庫となった場合は、物件価格等を見直しての売却や棚卸資産の評価損処理が必要となる場合があるほか、在庫の長期化または滞留在庫の増加による運転資金の増加に伴い有利子負債が増加する等、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	中	当社グループでは、平均販売期間に見合った在庫水準を目安として過度の在庫保有を抑制すること、当社グループ基準で長期在庫と見做す期間を経過している在庫物件について、月2回の社内会議で販売状況と対処事項の確認・指示を行うこと、それらの状況を毎月の定時取締役会へ報告することにより適正在庫の維持に努めております。

※その他のリスクについては、有価証券届出書・報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	顕在化した 場合の 影響度	対応策
<p>【事業/資材価格の高騰】 当社グループが扱う新築戸建住宅は、木材や石油関連の資材を使用しております。このため、市況や為替変動により資材の仕入価格が上昇し、これらのコストダウンや価格転嫁等が難しい場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	中	当社グループでは、グループ内での共同購買や地域によって調達难度が異なる資材を融通するなど、調達の安定化とコストダウンを進めております。
<p>【事業/有利子負債への依存】 当社グループでは、中古住宅物件の仕入資金を主として金融機関からの借入によって調達しているため、有利子負債への依存度は比較的高い水準にあります。経済情勢の変化等によって市場金利が上昇した場合には、支払利息が増加する等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、物件の仕入資金は、借入期間が概ね1年の短期借入金で調達しているため、不動産市況の低迷等により、想定した期間内で売却できない物件が多発し、リファイナンスができない場合には、当社の資金繰りに影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/中長期	中	当社グループとしては、株式上場により自己資本の充実をはかり、有利子負債の安定調達を進めていきます。また、仕入資金を調達する際には、特定の金融機関に依存することなく、個別の物件毎に金融機関に融資を打診することで、安定的に調達が出来ております。仕入物件の地域分散と地元での資金調達を進めることで更にリスクを低減してまいります。
<p>【事業運営体制/人材の確保と育成】 KAITRY事業を遂行するうえでは、宅地建物取引業法や民事執行法はもとより不動産に係る幅広い法令や業務に関する知識が求められます。これら業務を遂行する人材の確保・育成が計画通り進まない場合や、社外流出等何らかの事由により既存の人材が業務に就くことが困難になった場合には、当社グループの事業活動に支障が生じ、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/中長期	中	当社グループでは、業容拡大に向け、AI査定モデルを活用した仕入活動の効率化を取り入れつつ、継続的な人材確保に努め、社内教育制度の拡充により社員の資質向上をはかる他、管理職層の育成を強化し事業拡大に伴う組織体制の整備に努めております。

※その他のリスクについては、有価証券届出書・報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

APPENDIX

2013

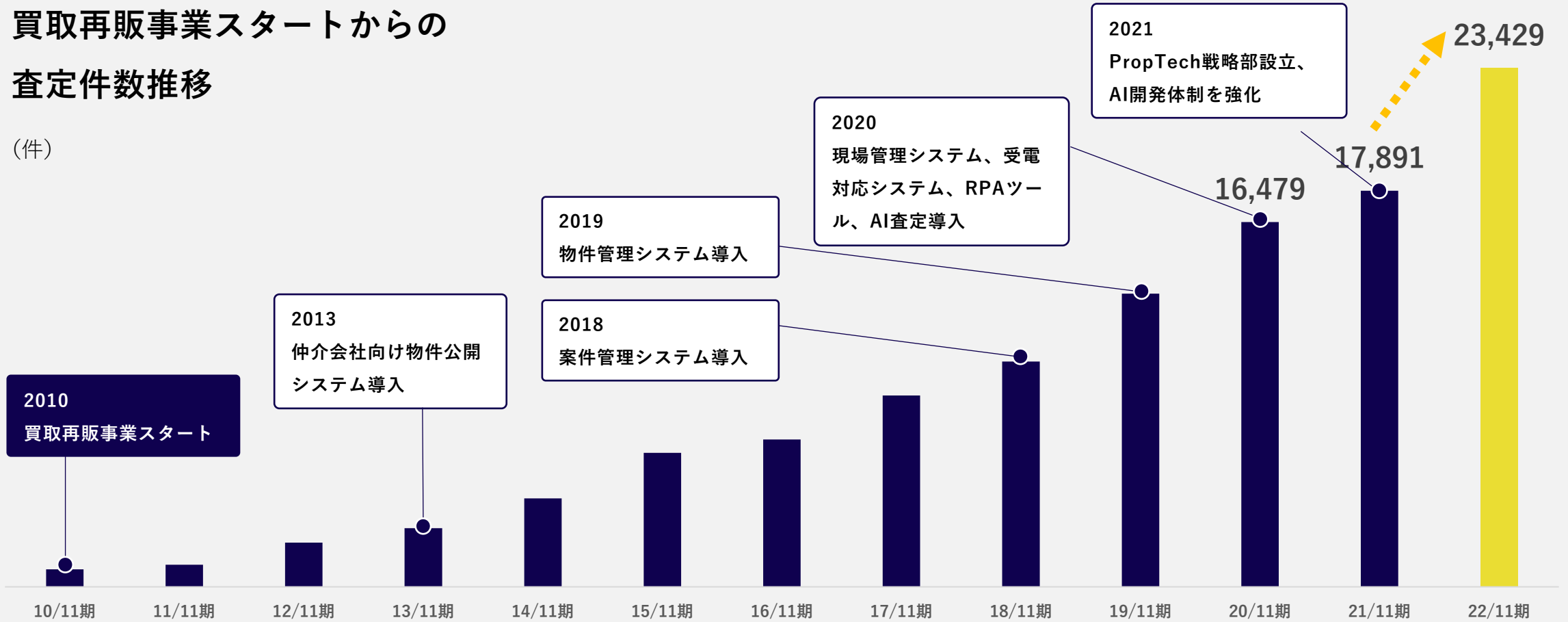
ITを活用した業務改革に取り組む

2021

統合システム、「KAITRY」へ

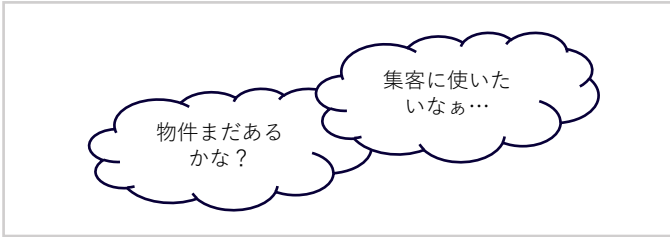
買取再販事業スタートからの 査定件数推移

(件)



業務改革を実現したシステム概要①

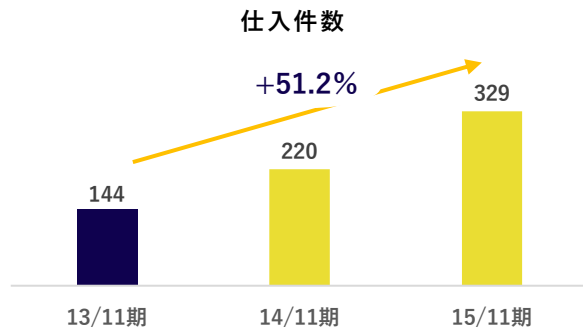
2013年 仲介会社向け物件公開システム



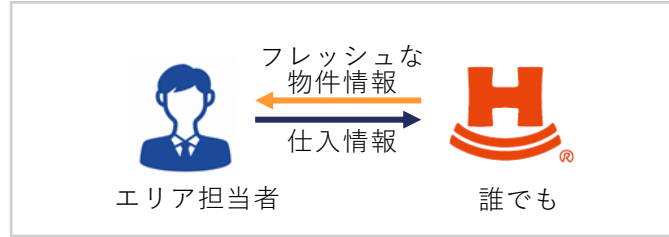
仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

- ✓ 仲介会社のHPへの広告掲載許可：広告申請をHP上から一括対応
- ✓ 物件概要、有無含めた最新情報をHP上から確認可能

システム対応で
当社の対応力も大幅UP



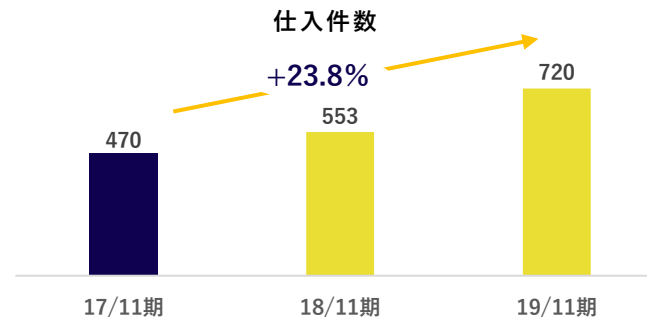
2018年 案件管理システム



案件情報、仲介会社情報の一元管理

- ✓ 仲介会社・営業担当の登録による仲介会社管理
- ✓ 案件情報の一元管理、時系列記録

情報管理のみならず
有効活用することで仕入増へ



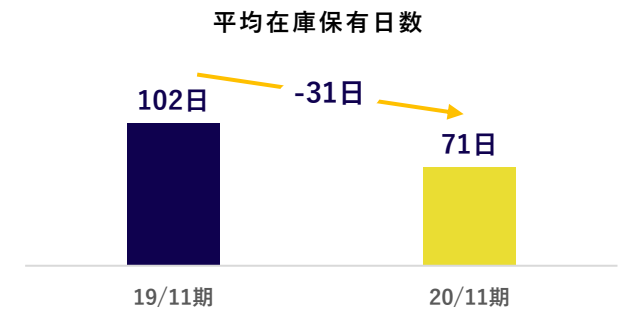
2019年 物件管理システム

物件名	工事発注 期日	躯体設置 期日	工事申請 期日	現場調査	3Dパース 制作	仕入決定 完了	工事費 見積提出	買付	納付済み	物件情報
パピルス南側台 7.8.1 棟	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
ザインパルス十津川1101 棟	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エルクアパルス 3.102 棟	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
カインズマンション川口御橋東201 棟	3/4	3/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新ひばり 507 棟	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンキュウ御橋コート 605 棟	2/24	3/10	3/25	4/7						
ホーク三軒茶屋 3006 棟	1/28	2/6	3/20	3/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシティ本郷本コースト 603 棟	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシティ南郷本コースト 103 棟	4/1	4/7								

物件進捗状況の見える化

- ✓ 工程の見える化
- ✓ クラウド管理によるセキュリティ確保

進捗管理を徹底することで
物件保有日数を短縮化



業務改革を実現したシステム概要②

2020年

生産性向上のための、各種システム導入

現場管理システム

現場情報⇒当社⇒仲介会社への情報共有

- ✓ 「工事進捗」「現場写真」共有
- ✓ 仲介会社と現場写真の共有を継続
- ✓ 仲介との接点増加
- ✓ 仕入機会増加



RPA(業務自動化)システム

業務自動化による営業時間創出

- ✓ 販売図面作成の一部自動化
- ✓ 物件情報の自動登録
- ✓ 価格変更通知自動発信
- ✓ 勤怠チェックの自動化 等々



受電対応システム

受電対応の削減

- ✓ 電話問い合わせ⇒自己検索、Downloadへ誘導
- ✓ 仲介会社は自身のタイミングで必要情報を入手
- ✓ 当社は対応時間を削減



AI査定システム

膨大な当社実績データを活用したAI査定

- ✓ 当社グループ実績データ×ビッグデータを用いたAI査定 = 当社独自のAI査定
- ✓ 最短5秒で査定可能



非財務活動を意識した取組①

KAITRYプラットフォームを通して、当社がこれまで培ってきたリノベーションに関するノウハウをKAITRYの仕組みでフル活用することにより、今後日本の中古住宅の中心となる築30年超の中古住宅を次々に再生し販売する循環を生み出す。

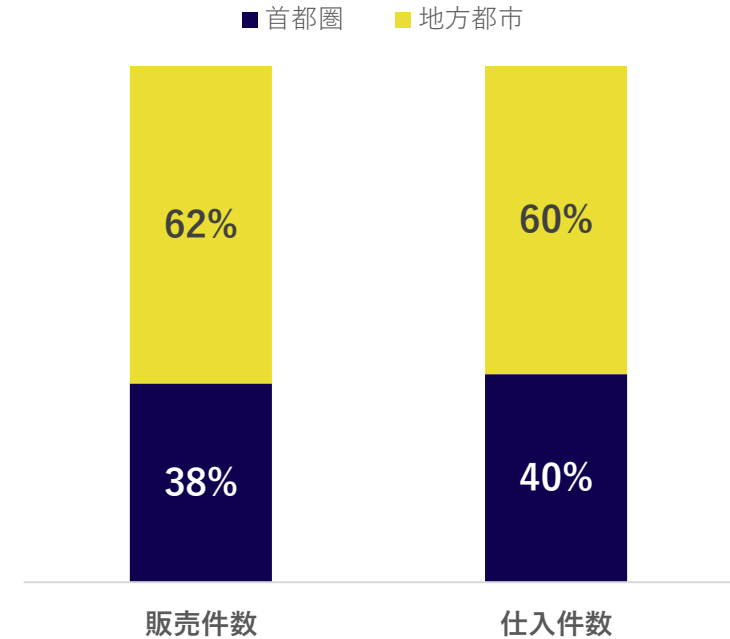


非財務活動を意識した取組②

KAITRYネットワークで活躍するのは、現地の物件、現地に住む方・現地の仲介会社、現地の施工会社。地方都市での取引を活性化することで、そこに雇用を生み出し、快適な暮らしを促進。



当社G中古マンション仕入・販売の
首都圏／地方都市割合



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

当資料のアップデートは、2023年11月期決算発表以降の2024年2月を目途として開示を行う予定です。