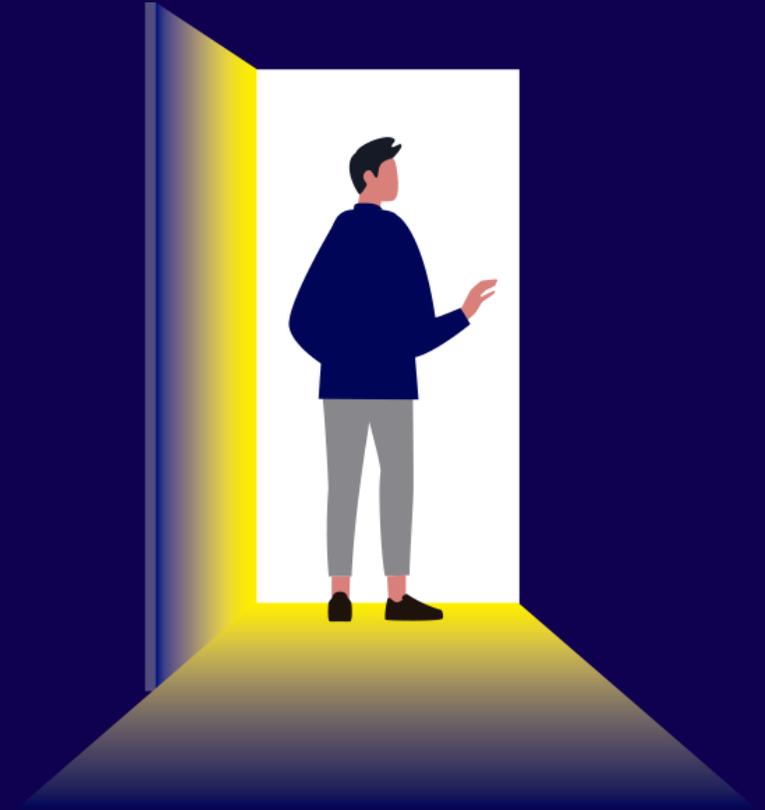


property technologies

2023年11月期

第1四半期決算説明資料



2023年4月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

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。

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
従業員	339人（連結・2023年2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



濱中 雄大 / 代表取締役

拓殖大学政経学部卒。1988年大手不動産会社に入社。卓越した手腕で本部長として全国拠点の新規展開を牽引。2000年12月に独立し株式会社ホームネットを設立。開発、売買、賃貸と不動産取引全般に亘る知識と豊富な経験を有する。



岩尾 英志 / 専務取締役 (COO)

株式会社富士銀行にて法人営業、営業企画を経験の後、2001年10月株式会社リロケーション・ジャパン取締役就任。同社代表取締役、株式会社リロ・ホールディング取締役他多数の企業役員を務め、2016年5月より当社グループ参画。不動産業界内外に持つ幅広い人脈を活かし、事業開発、戦略企画等で当社グループの成長を牽引。



松岡 耕平 / 取締役 (CFO)

早稲田大学大学院国際経営学修士。みずほ証券株式会社にてM&A、事業再生、資本調達のアドバイザー業務、株式会社みずほ銀行・みずほ信託銀行にて融資審査業務、出向先大手ゼネコンにて管理副本部長等を歴任。2019年8月より当社グループに参画し、現在、コーポレート部門を統括。デット・エクイティ全般に幅広い経験を持つファイナンス専門家。



杉浦 潤一 / 取締役

日本大学理工学部卒。ゼネコンに入社し建築部門でビル・マンション現場監督を務めた後、大手不動産会社にて不動産仲介、建売営業等を担当。2006年11月より当社グループ参画し、現在、東日本マンション事業を統括。マンションのみならず戸建の売買、仲介取引に精通することから、中古戸建再生事業も推進中。



田井 昇 / 取締役

広島市工業高校卒。1993年より一貫して不動産会社での営業に従事。大手不動産会社にて全国各地の拠点長を経験した後、2014年5月より当社グループ参画。支店長、営業本部長を歴任し、現在西日本マンション事業を統括する。不動産営業のスペシャリスト。



水野 治 / 取締役

神戸大学工学部卒。株式会社みずほ銀行にて法人営業・企画、融資審査、企業コンサルティング・再生業務等を担当した後、同行不動産ファイナンス営業部長（みずほ信託銀行同部長兼務）として多彩なスキームの不動産関連ファイナンスをアレンジ。2017年7月株式会社大黒屋ホールディングス専務執行役員を経て2019年9月より当社グループ参画。不動産開発と戸建事業を所管。



仲山 欽也 / 取締役 (社外)

金沢大学法文学部卒。関東財務局に入局し、主に預金取扱金融機関、証券会社、投資顧問業者の監督業務に従事。同局の統括法務監査官、福岡財務支局金融商品取引所監理官、東京財務事務所次長を歴任の後、鹿沼相互信用金庫に入庫。執行役員リスク管理統括部長、常勤理事リスク管理統括部長を務め、2021年2月より当社グループ参画。



清水 千弘 / 取締役(社外)

一橋大学ソーシャル・データサイエンス教育研究推進センター教授。麗澤大学経済学部准教授・教授、ブリティッシュコロンビア大学経済学部、シンガポール国立大学不動産研究センター、香港大学建設不動産学部客員教授、日本大学スポーツ科学部教授、東京大学空間情報科学研究センター特任教授等を経て、現在、一橋大学ソーシャル・データサイエンス教育研究推進センター教授、麗澤大学学長補佐（AIビジネス研究センターセンター長・都市不動産科学研究センター長）。2022年1月より当社グループ参画。



金子 健哉
PropTech戦略部長(CTO)

西南学院大学商学部卒。株式会社あつまる入社。クライアントのWEBサイトシステムの開発、社内のIT開発を経験した後、同社CTOに就任。マーケティングプラットフォーム開発に成功。フリーランスに転じて企業のITコンサルティング、システム開発の請負等を行った後、2021年5月より当社グループ参画。CTOとしてエンジニアを統括し、プラットフォーム開発や社内システム開発に従事。



中古住宅再生

エンド顧客
仲介会社

エンド顧客

戸建住宅

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

売上高

6,809百万円

EBITDA (広告宣伝費除く)

176百万円

1Q 査定件数

5,996件
(YoY +20.5%)

1Q 仕入決済件数

331件
(YoY +15.7%)

1Q 販売引渡し件数

205件
(YoY ▲19.3%)

取引仲介会社
拠点数

7,007拠点
(YoY +48.6%)

取引仲介会社
営業員数

18,632人
(YoY +64.7%)

※仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

※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

連結損益計算書 (2023年11月期1Q)

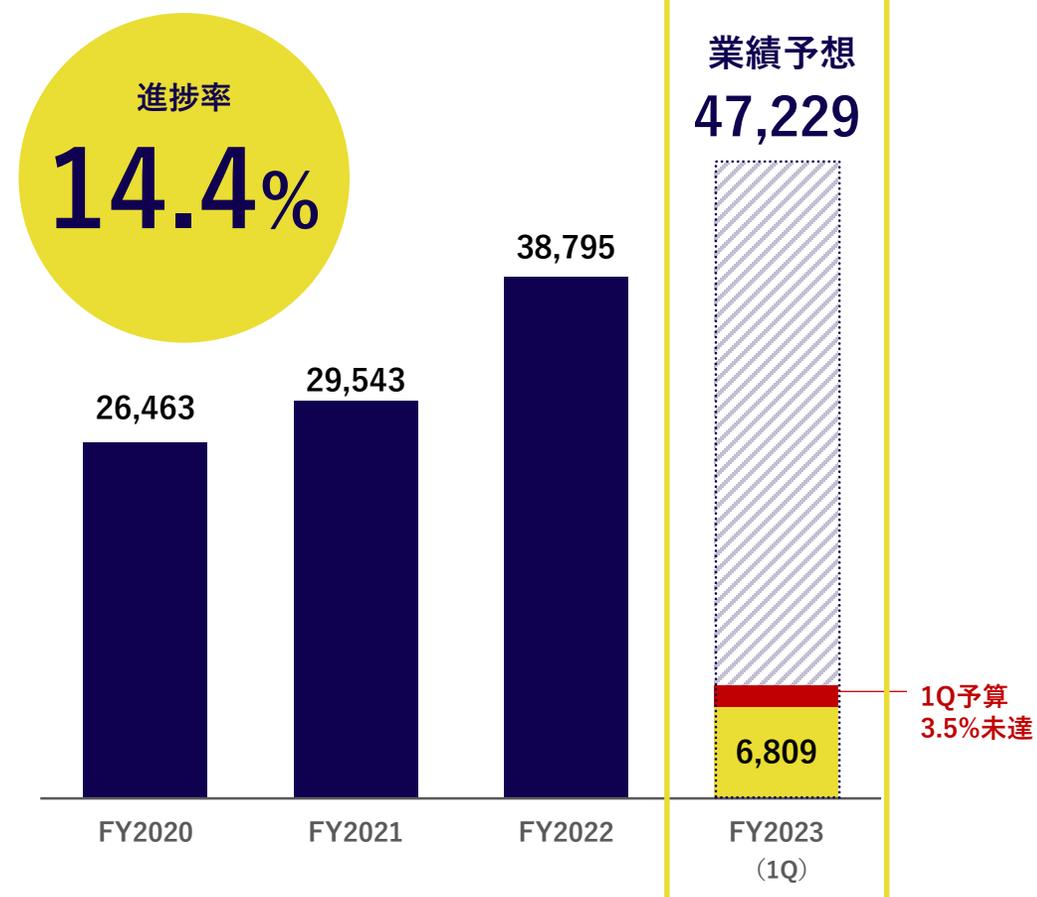
予算と実績の差異は、販売引渡しの期ズレによる影響

通期業績予想に対する進捗は概ね順調であり、期末業績予想に変更なし

(単位：百万円)	2023年11月期 通期予想	2023年11月期 1Q予算	2023年11月期 1Q実績
売上高 (進捗率)	47,229 (100%)	8,453 (17.9%)	6,809 (14.4%)
営業利益 (進捗率)	2,953 (100%)	69 (2.4%)	▲76 (-%)
親会社株主に帰属 する当期純利益 (進捗率)	1,611 (100%)	49 (3.0%)	1 (0.1%)

売上高推移

(単位:百万円)

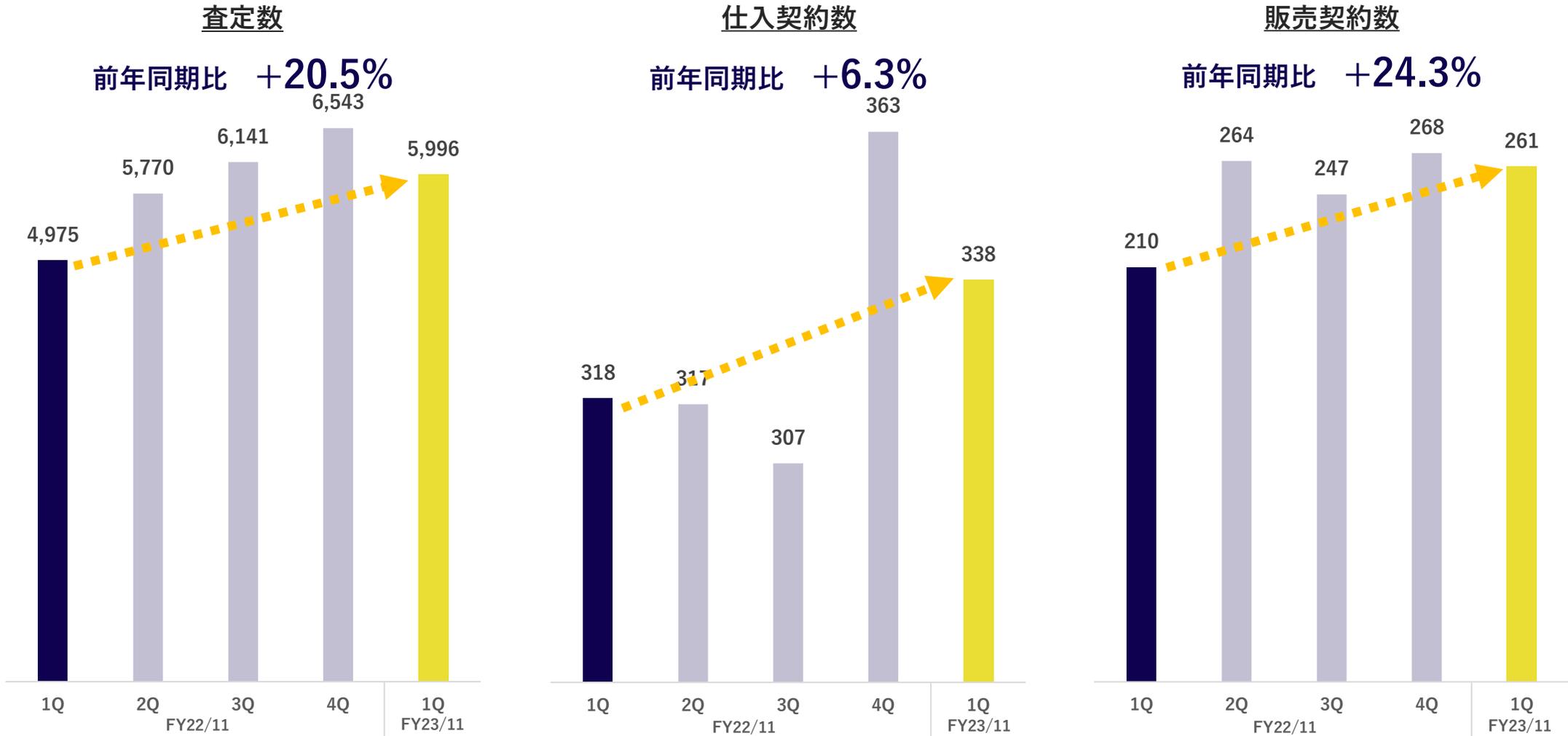


貸借対照表 (2023年11月期1Q)

売上の源泉となる中古住宅の在庫積み増しにより、販売用・仕掛販売用不動産が約39億円増加。
金融機関からの資金調達で対応。

(単位：百万円)	2022年11月期末	2023年11月期 1Q末	前期末増減
流動資産	27,763	31,012	+3,248
うち現金及び預金	6,365	5,572	▲793
うち販売用不動産	14,820	18,345	+3,524
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	5,380	5,760	+379
固定資産	3,161	2,921	▲240
資産の部	30,925	33,934	+3,008
流動負債	21,149	22,685	+1,535
固定負債	4,509	4,792	+283
負債の部	25,659	27,478	+1,819
純資産の部	5,266	6,455	+1,189

主要KPIの推移



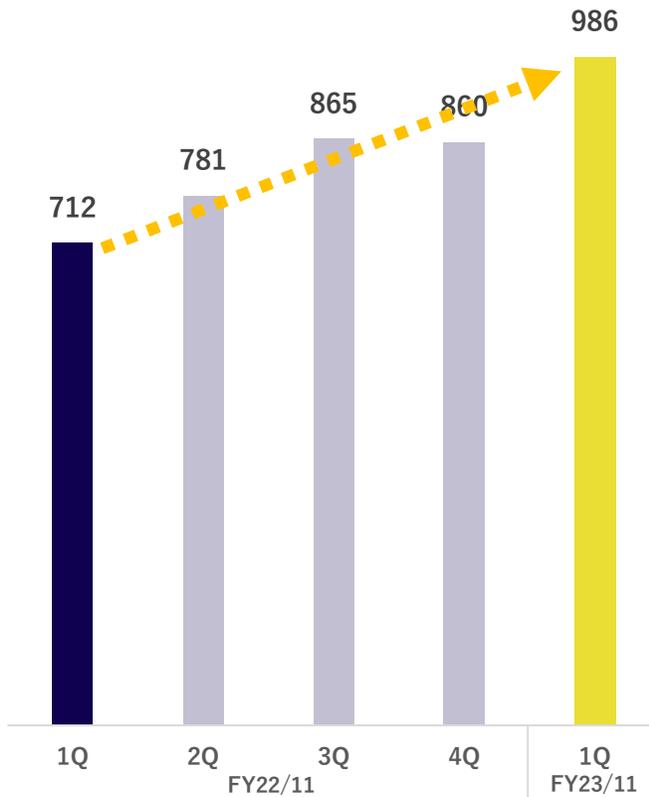
※査定数については当社グループが中古住宅の価格査定を実施した件数

※仕入数・販売数については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

主要KPIの推移

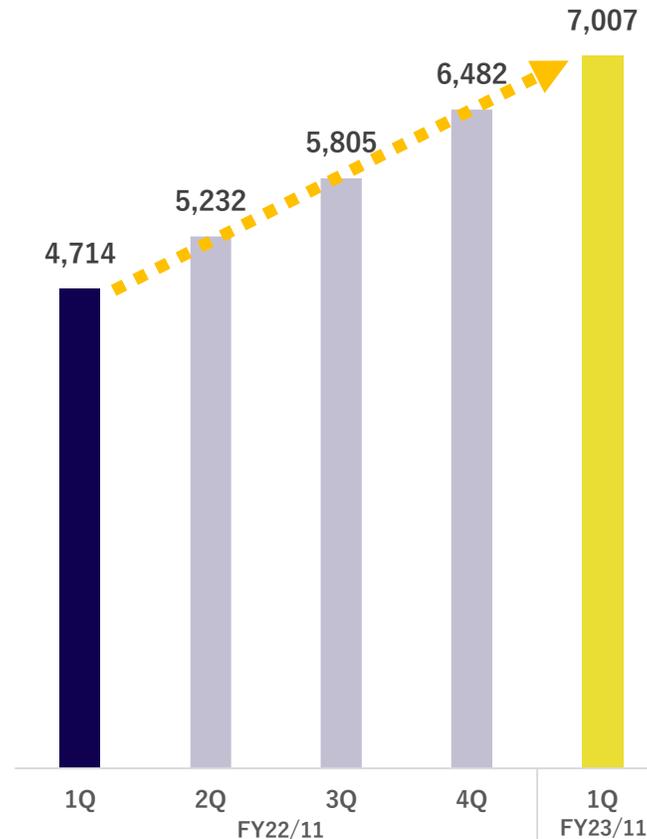
期末在庫数

前年同期比 **+38.5%**



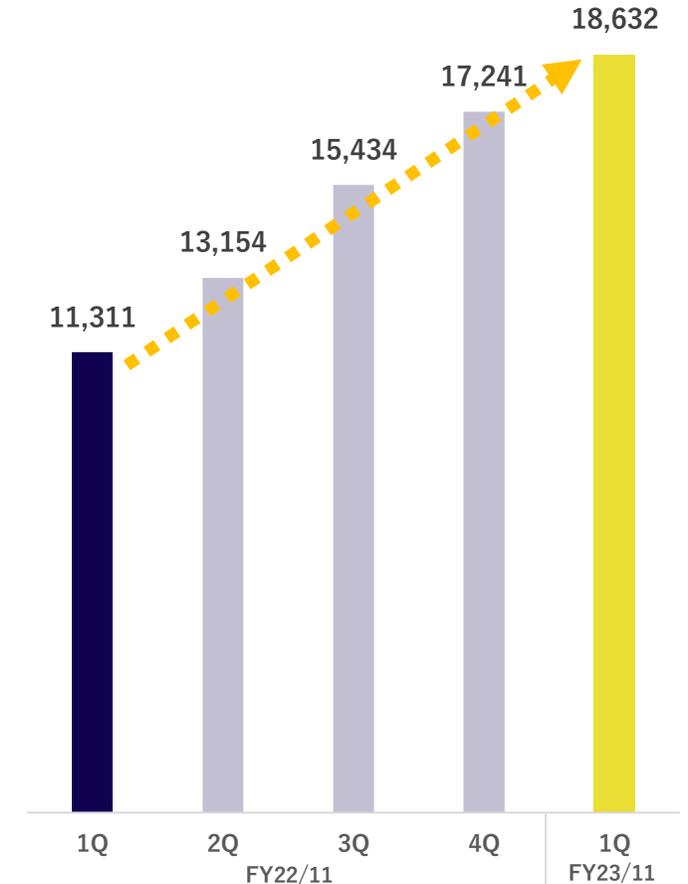
取引仲介会社 拠点数

前年同期比 **+48.6%**



取引仲介会社 営業員数

前年同期比 **+64.7%**



※期末在庫数については当社グループの中古住宅再生在庫数

※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

通期業績予想（四半期別予算）

2023年11月期予算は下期に決済引渡しが集中する構造
連結業績予想に変更なし。

(単位：百万円)	2023年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	8,453	10,670	11,744	16,360	47,229
通期比	17.9%	22.6%	24.9%	34.6%	100%
営業利益	69	476	833	1,572	2,953
通期比	2.3%	16.1%	28.2%	53.2%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	49	245	477	794	1,611
通期比	3.0%	15.2%	29.6%	49.3%	100%

※当期純利益の四半期合計と通期との差異については、四半期毎の税金計算によるものです。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

02 直近のトピックス

03 事業概要

04 成長戦略

05 Appendix

- 国内最大手の住宅ローン専門金融機関「ARUHI」と業務提携契約を締結
- 株式会社スマサポと業務提携契約について基本合意
- 不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション「HOMENET Pro」機能アップデート

2023年1月：国内最大手の住宅ローン専門金融機関「ARUHI」と業務提携契約を締結



ARUHIは、全期間固定金利住宅ローン【フラット35】の取扱件数が12年連続シェアNo.1※1の国内最大手の住宅ローン専門金融機関※2です。中古マンションを核に札幌から沖縄まで全国13拠点において住宅再生事業を展開しているホームネットから、住宅ローンニーズのあるお客様をARUHIにご紹介します。

今後は、ホームネットのみならず注文住宅事業を展開する株式会社ファーストホーム（所在地：山口県防府市、代表取締役社長：福田 理）や株式会社サンコーホーム（所在地：秋田県横手市、代表取締役社長：後藤 信樹）を含めたグループ会社において、不動産売買・仲介事業や住み替えに関するサービスを提供しているARUHIのグループ各社と多面的な連携を深めることにより、両社グループに大きな相乗効果を生む不動産事業における新たな展開を検討してまいります。

また、両社グループが持つ不動産テック領域においても、様々なアイデアやテクノロジーを持ち寄ることにより、両社がかかげる理念の実現に向けて連携を深めてまいります。

※1 2010年度-2021年度統計、取り扱い全金融機関のうち借り換えを含む【フラット35】実行件数（2022年3月末現在、ARUHI調べ）

※2 累積融資実行件数及び金額 2022年6月 株式会社 日本能率協会総合研究所調べ

「HOMENET Pro」の導入事例・機能アップデート

2023年3月：『HOMENET Pro』を株式会社モリモトが導入



都市型のハイクラスレジデンスに定評のあるマンションデベロッパー株式会社モリモトに『HOMENET Pro（ホームネットプロ）』を導入いただいたことお知らせします。

■背景

株式会社モリモトでは、仲介業務をさらに強化するにあたり、不動産仲介部門においてより最適な売却提案を行うため、必要な関連各種情報取得の多角化、更なる正確性と迅速化を早急に強化・増量するべく、新たなデジタルツールの導入・活用を検討されてきました。

そのような中、AIによって成約想定価格(※1)のみならず、当社グループ会社の買取価格(※2)を査定し、物件の市場動向や類似物件事例、周辺環境情報など必要なデータへ簡単にアクセスができる『HOMENET Pro』の機能に高い評価をいただき、この度の導入を決定いただきました。

※1 「宅地建物取引業法第34条の2第1項2号」に定める価額、又はその評価額を確認するために使用いただくことを想定しています。

※2 室内状況によって実際の買取価格は変動する場合がございます。また、物件によっては買取できない場合がございます。

2023年2月
戸建て査定機能追加



「京都支店」「岩国新展示場」グランドオープン

株式会社ホームネット：京都府京都市に全国14拠点目「京都支店」を2023年3月13日グランドオープン

株式会社ファーストホーム：山口県岩国市に「岩国展示場」を2023年3月25日グランドオープン

株式上場後初の新規出店「ホームネット京都支店」開設 関西エリアに3拠点目、地域ネットワークの強化・拡大を図る

ホームネットではリアルビジネスの安定的成長に向け積極的な新規出店を展開しております。この度の「京都支店」は当社の株式上場後初の出店となります。リアル拠点の拡充を行うことで不動産取引データを蓄積し、AIなどのテクノロジーを掛け合わせることで、業務運営を効率化、お客様に役立つ有効情報を速やかかつ細やかに提供し不動産DXを推進しています。

ホームネットの出店に際しては、現地の仲介会社様、金融機関様、施工会社様など、地域での取引を活性化することで、地方創生につながるネットワークづくりを進めております。



創業23年、地域貢献活動で地産地消を支える注文住宅メーカー ファーストホームの住まいづくりを体感できるモデルハウス

本展示場は、ワンフロアに目が行き届く開放的なつくりで部屋数が多く、子育て世代から支持を集める平屋「**グラントホーム平屋展示場**」と、これまでファーストホームが手掛けてきた注文住宅の中からお客様のリクエストが多い間取り・動線を取り入れたことに加え、屋上を第二のリビングとして活用できる暮らしが好評な屋上リビング付き2階建「**PLUS ONE LIVING (プラスワンリビング) 展示場**」の2つの住まいを体感いただけるモデルハウスです。

我々は今後とも創業以来培った経験をもとに、お客様の理想が見つかる最良な物件をご提案します。



2023年3月：株式会社ホームネット 七十七銀行とコミットメントライン契約（10億円）締結

77 七十七銀行
News Release 2023年3月31日



未来を切り拓くリーディングカンパニー

株式会社ホームネットとのコミットメントライン契約の締結について

株式会社七十七銀行（頭取 小林 英文）は、株式会社ホームネット（本社：東京都、代表取締役 濱中 雄大、以下「当社」といいます。）との間で、コミットメントライン契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

当行では、今後とも取組先企業の多様な資金調達ニーズに積極的に対応し、持続的な成長を支援してまいります。

記

1. 本件概要

当行は、当社の重要拠点と位置付ける仙台圏を中心とした中古住宅再生事業に対する資金面のサポートを強化するため、本コミットメントライン契約を締結したものです。

(1) 契約額：10億円
(2) 契約日：2023年3月31日
(3) 資金用途：事業資金

2. 当社の概要

(1) 当社は、2022年12月に東京証券取引所グロース市場に上場した株式会社 property technologies のグループ中核企業として、仙台市を含む全国主要都市に14の拠点を有しております。

(2) 当社グループでは中古マンション再生事業を中心とした住宅供給を事業領域とし、年間約20,000件を超える不動産価格査定実績と累計約10,000件の不動産販売を行っております。

(3) 近年はリアルとテクノロジーの融合による気軽で便利な不動産取引の新たな価値を提供するため、AI技術を活用しており、2022年7月には経済産業省のDX認定事業者にも認定されております。

また、社会的関心の高まる不動産再生分野を中心とした住宅市場活性化に取り組む等、サステナビリティやSDGsにも注力しております。

代表取締役	濱中 雄大
本社所在地	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
設立	2000年12月5日
資本金	11億6,100万円（資本準備金含む）
事業内容	中古マンションリノベーション事業




77



- 1 -

もつと、ずっと、地域と共に。

※ コミットメントラインについて
企業と金融機関があらかじめ合意した期間・融資枠の範囲内で、企業の請求に基づき金融機関が融資を実行することを約束（コミット）する契約です。企業にとっては契約内容に従い、安定的に運転資金を確保することができます。

(関連するSDGs)



SDGs (Sustainable Development Goals)
2015年9月に、国連に加盟する全ての国が全会一致で採択した国際目標であり、17のゴールと、169のターゲットから構成されています。

七十七グループは2020年7月に「七十七グループのSDGs宣言～もつと、ずっと、地域と共に～」を表明し、SDGsに対する取組みを更に強化するため、2021年10月より「SDGs実践計画」を策定しております。

以上

- 2 (終) -

同月、北海道銀行とコミットメントライン契約
(3億円) 締結済

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

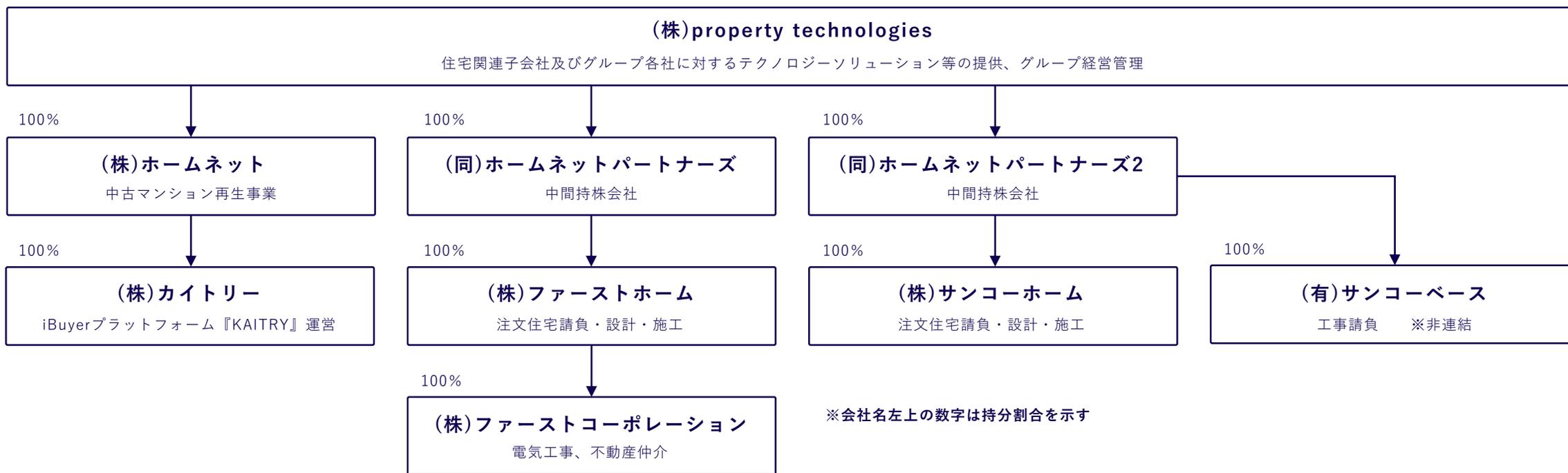
- 03 事業概要

- 04 成長戦略

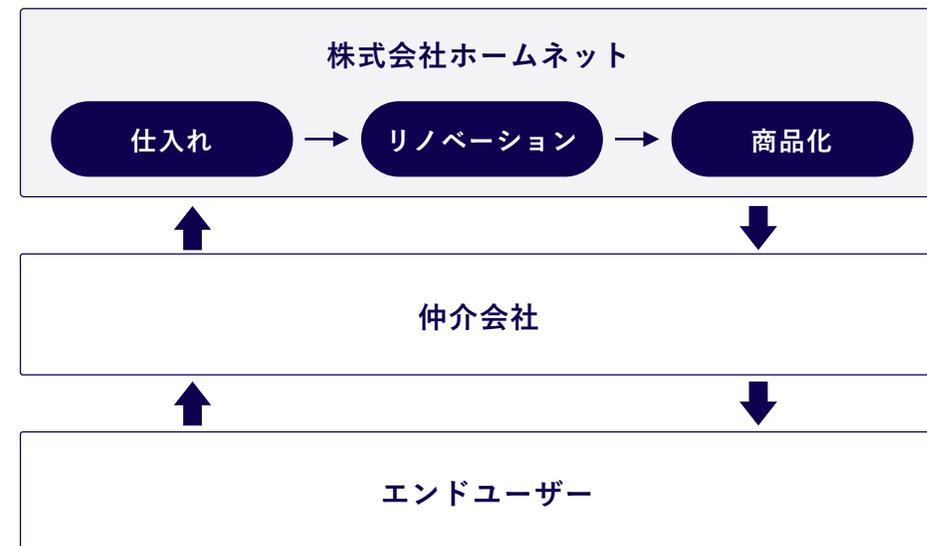
- 05 Appendix

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

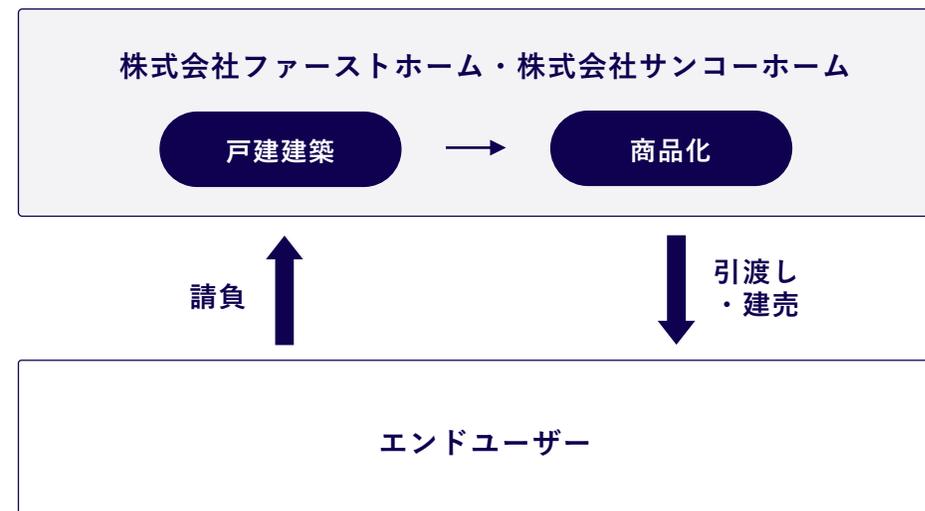


中古リノベマンション 「FURVAL」シリーズ



- 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

「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

リアル

実績データ
・ノウハウ

ネットワーク

×

テクノロジー

AI査定

仲介会社支援
システム

ポータルサイト

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。

事業構造の特徴 ~競争力

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幅広い人材を活用



新人営業員：査定時間約5時間



約30分に短縮(4.5時間削減)

新人営業員
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

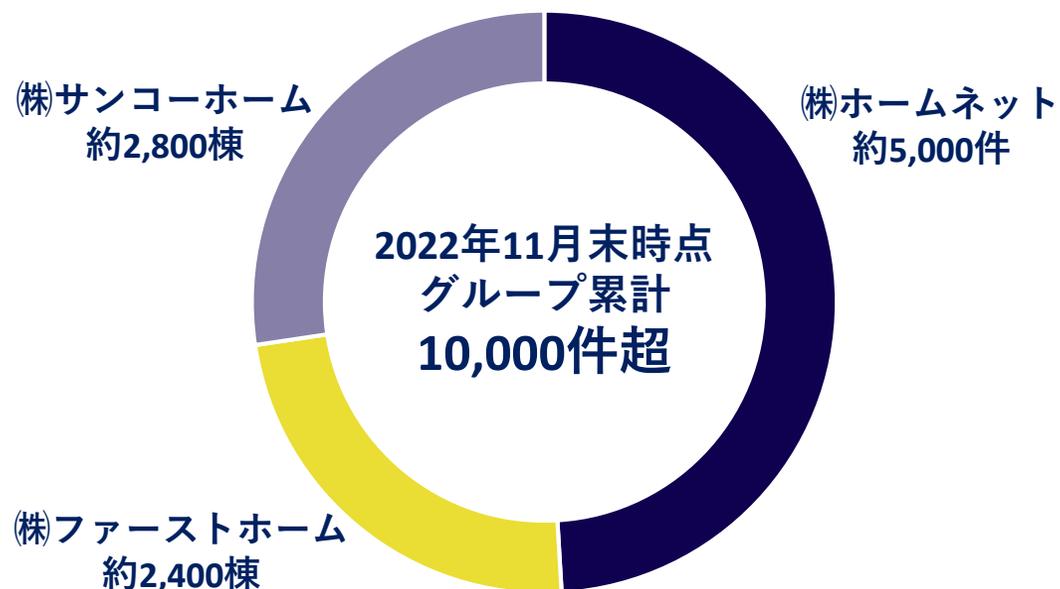
※ 仕入件数は決算期決済ベース

※ 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)

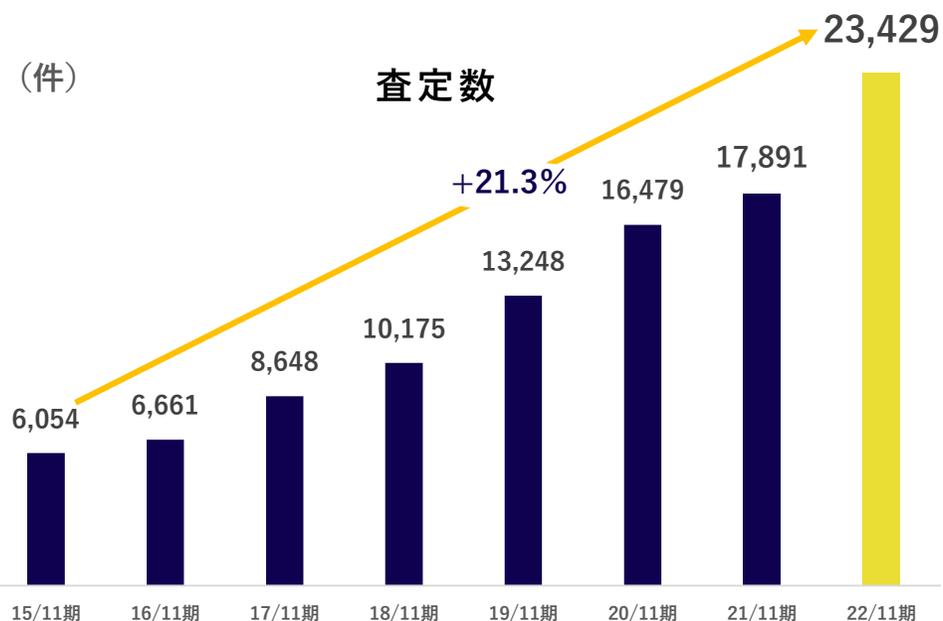
事業構造の特徴 ～リアル（実績データ・ノウハウ）

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

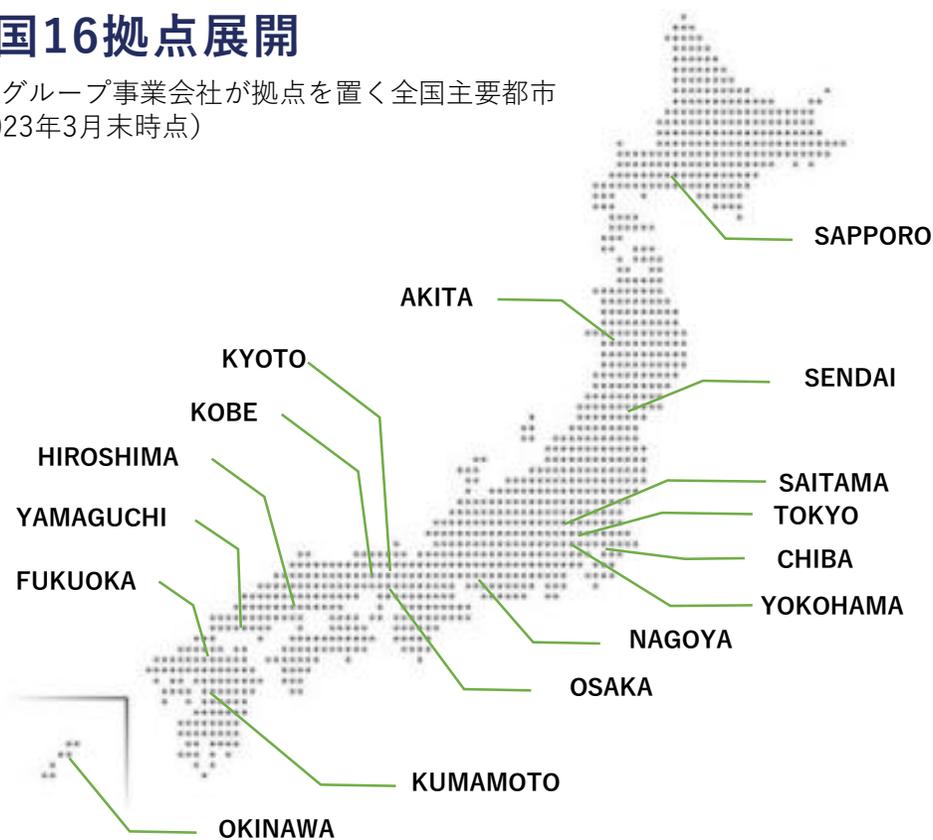
事業構造の特徴 ~リアル（ネットワーク）

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月末時点)



取引先仲介会社



4,382 社

取引仲介会社拠点数



7,007 拠点

取引仲介会社営業員数



18,632 人

取引金融機関

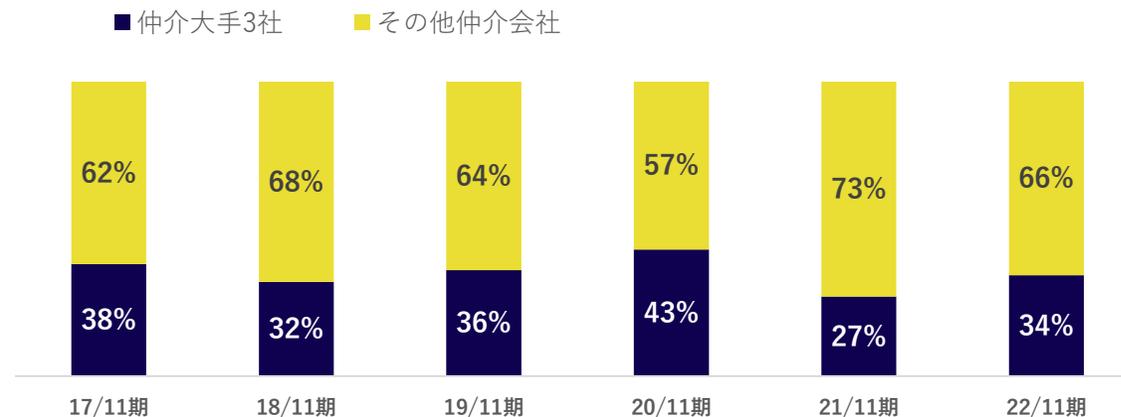


77 行

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2月末時点)

株式会社ホームネットの取引金融機関 (2022年2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)

事業構造の特徴 ～テクノロジー（AI査定）

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実地調査は
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

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

「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)

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

KAITRY 成長戦略

1

仲介会社向け
ビジネスの進化

(to B向け)

2

iBuyer
の本格展開

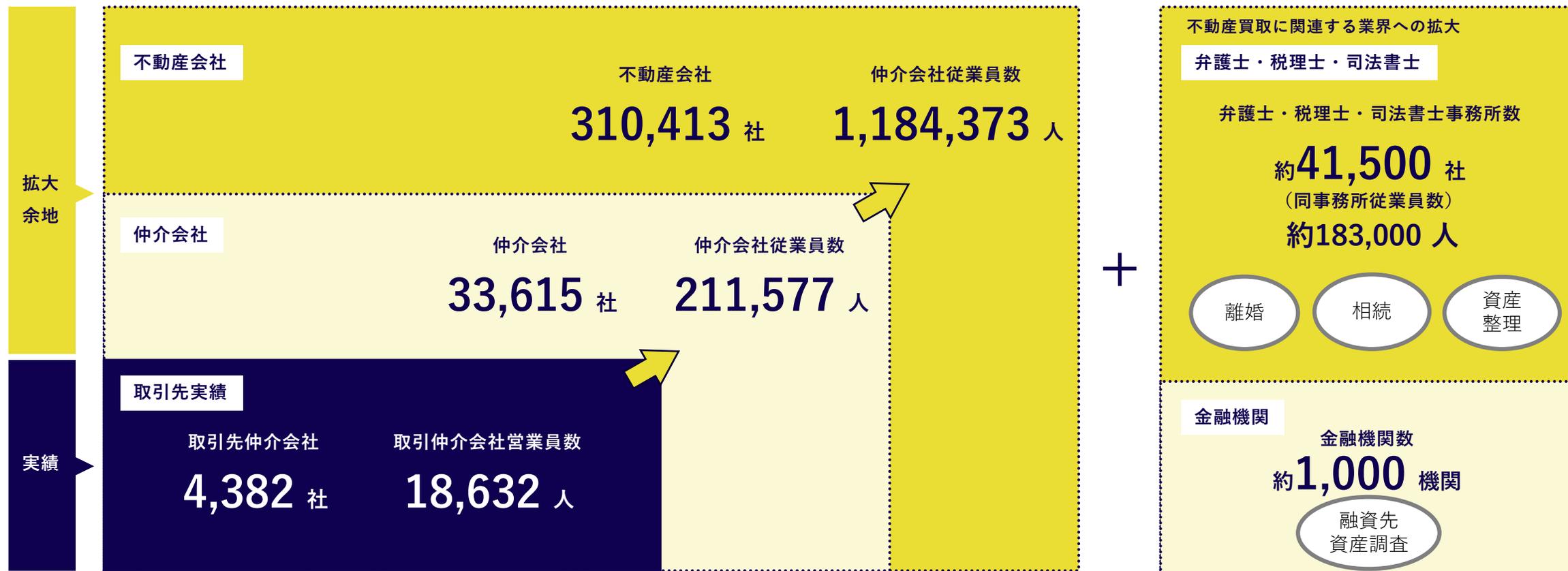
(to C向け)

KAITRY 成長戦略



顧客基盤の拡大

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

不動産取引業務支援 新サービスSaaS「HOMENET Pro」の展開

多くの中古マンション買取実績を持つ**ホームネット**だからこそできる
不動産仲介業務をよりスマートにする**業務効率化ソリューション**



機能①
最短5秒のAI買取価格査定*

機能②
直感的操作で簡単提案書作成

©2022 HOMENET Inc. All rights reserved. ※AI査定のため、室内状況によって実際の買取価格は変動する場合がございます。 3

サービス特徴

一般市場価格ではなく
買取価格を提示

入力の手間も少ない
最短5秒のAI査定

直観的操作で
最短3分で提案書作成

わかりやすいワンプランで
導入負担軽減

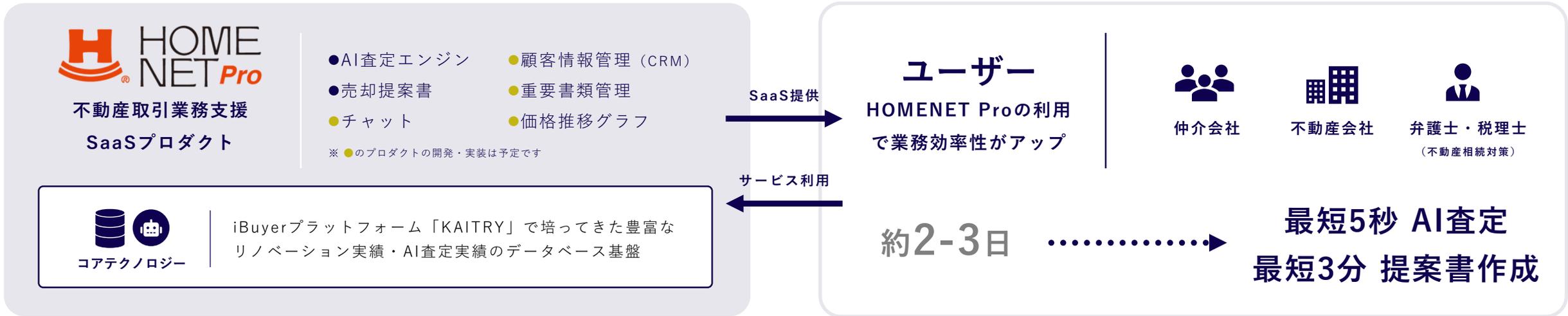


戸建て査定機能追加（2月に実装済）

更なる機能を追加（契約書自動作成等）

期待されるインパクト

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



HOMENET Proによって期待されるインパクト

ストック収入による
ビジネス安定性
向上 ↗

ターゲットは35万余社
契約拠点数 × 定額利用料

導入拠点数 **125** 拠点

AI査定利用数増加による
独自データベース
強化 ↗

AI査定数増 = 仕入数増

査定数 **541** 件

ターゲットユーザー
拡張による仕入数
増加 ↗

査定数の獲得が
今後の仕入増加へ着実に貢献

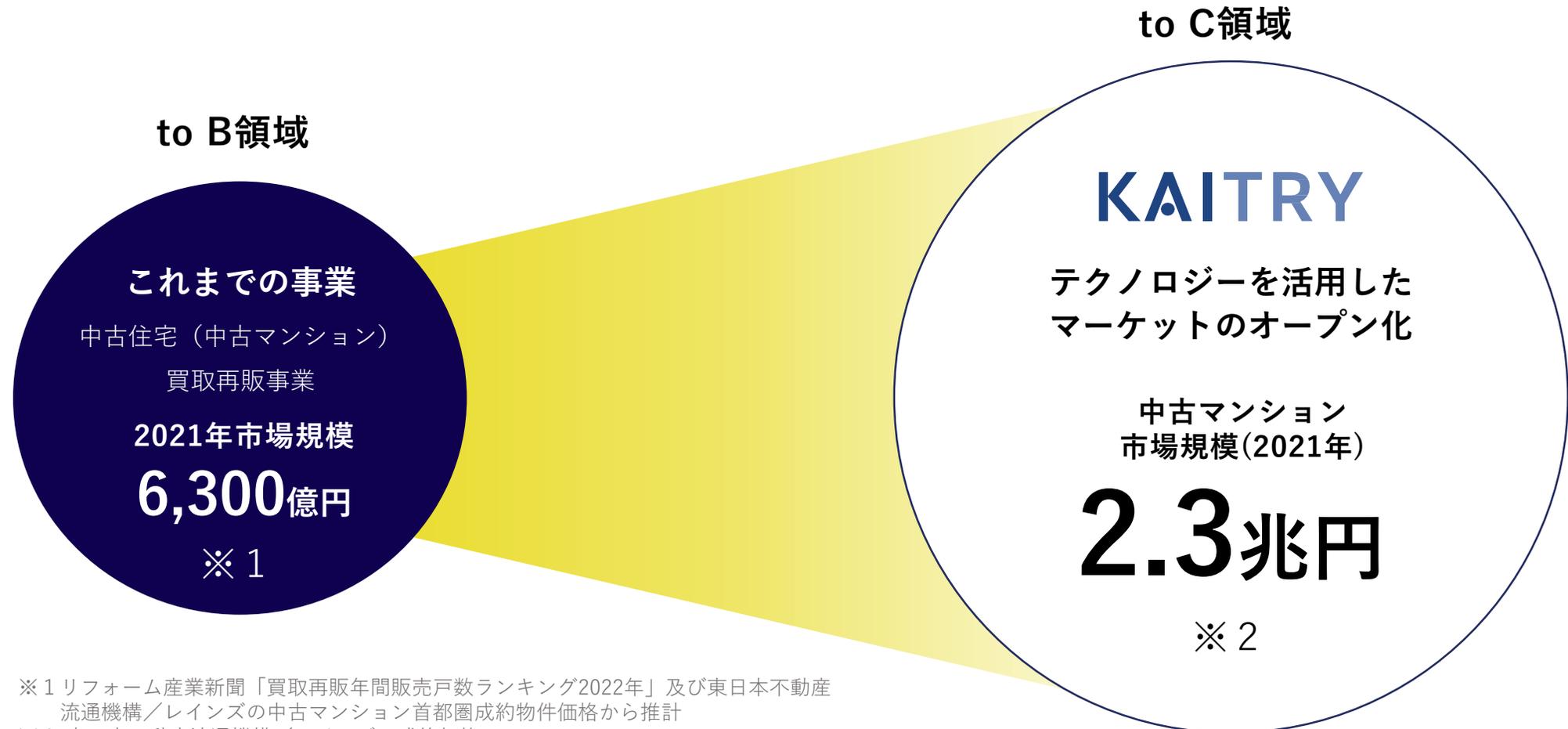
※導入拠点数：2月末時点 査定数：2022年11月リリースから2023年2月末時点累計

KAITRY 成長戦略



iBuyer 市場への参入により査定の対象となる市場規模が拡大

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/レインズ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/レインズの成約価格

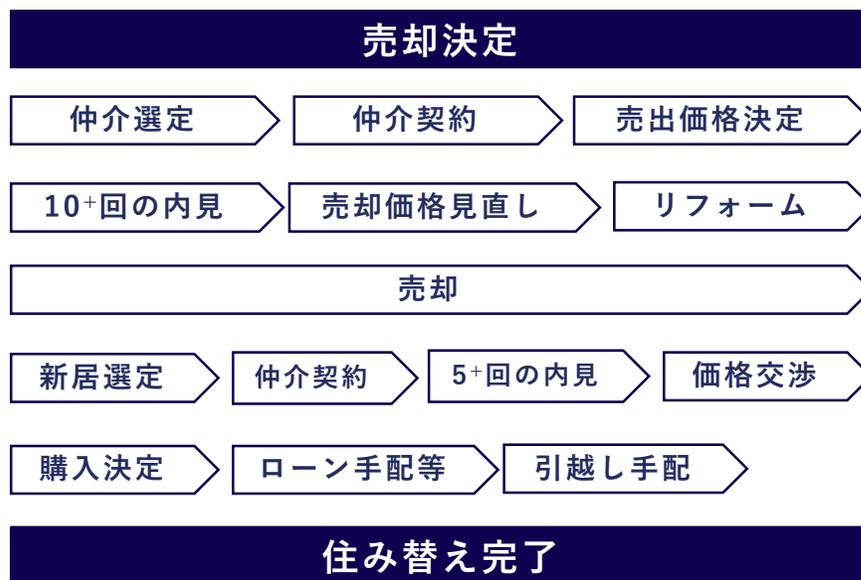
不動産業界の現状と課題

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

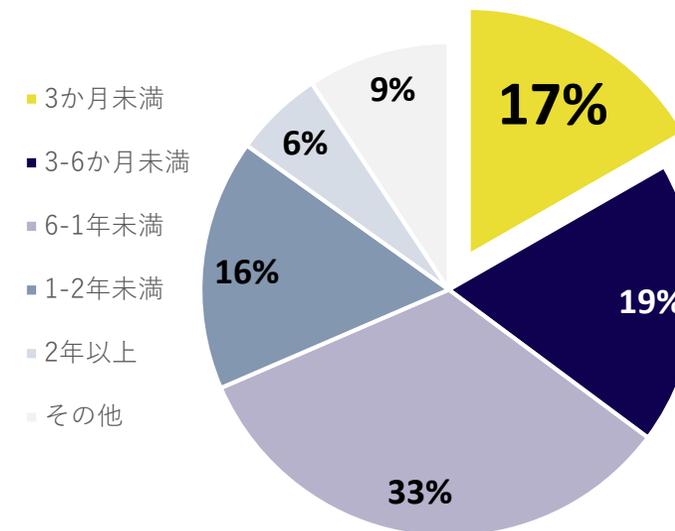
- ✓ 複雑
- ✓ 煩雑
- ✓ 不確実
- ✓ 非効率
- ✓ オフライン
- ✓ 多くの関係者



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」

ポータルサイト『KAITRY』を活用したiBuyer展開

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

自社販売物件を含む、築30年超の中古住宅を再生・販売する『取引循環』を生み出すことも狙いの一つ

日本最大級 iBuyerプラットフォーム「KAITRY」



売りたい

買いたい

建てたい

最短3日で現金化



セール&リースバック



先日付買取保証



共同投資型売却



※ 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)

※関連特許取得済

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

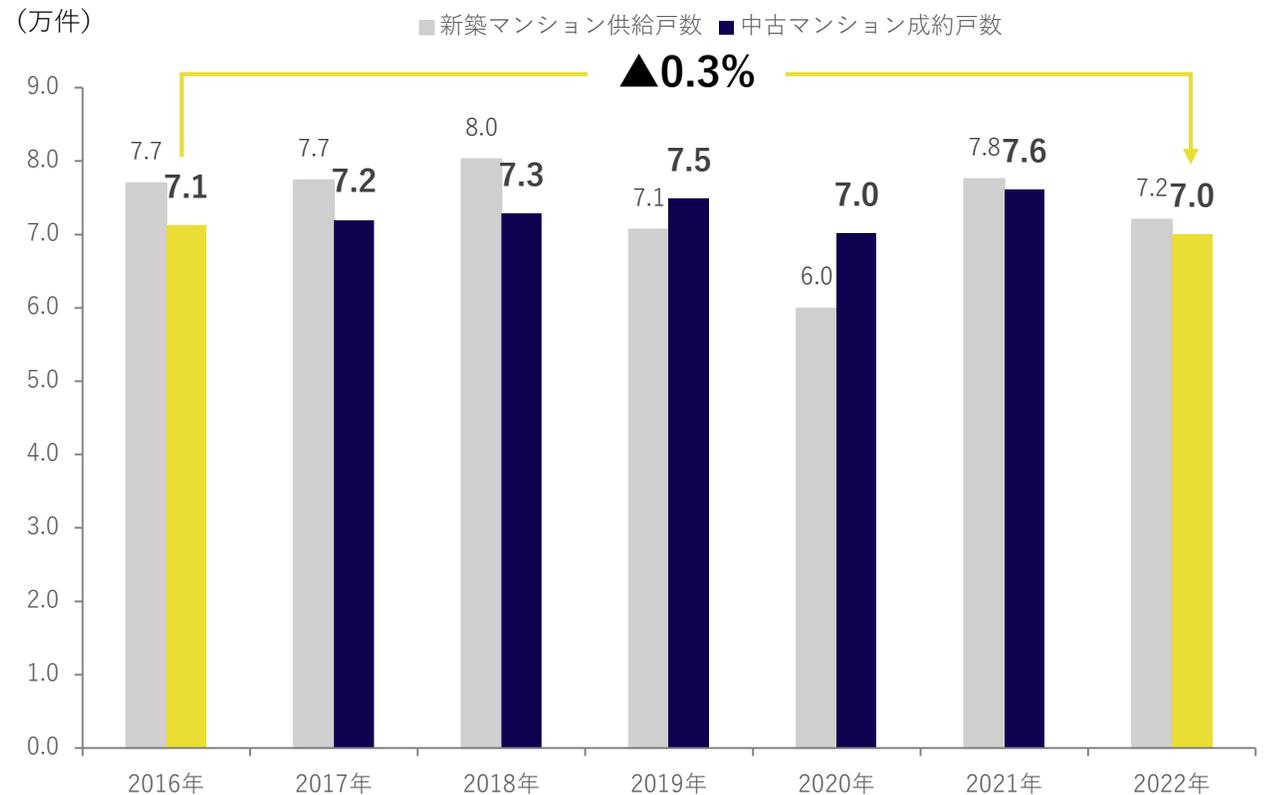
- 05 Appendix

2016年から2022年までの年平均成長率▲0.3%、前年比▲7.4%。市場は中長期的に安定推移

- 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

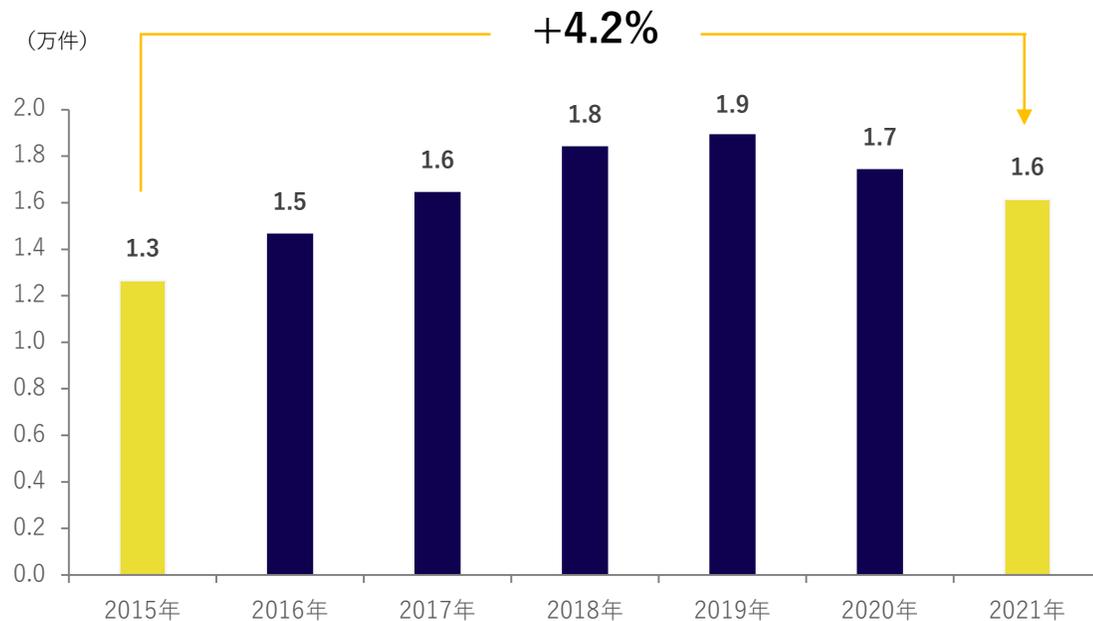


出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2022年」
 中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成
 ※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

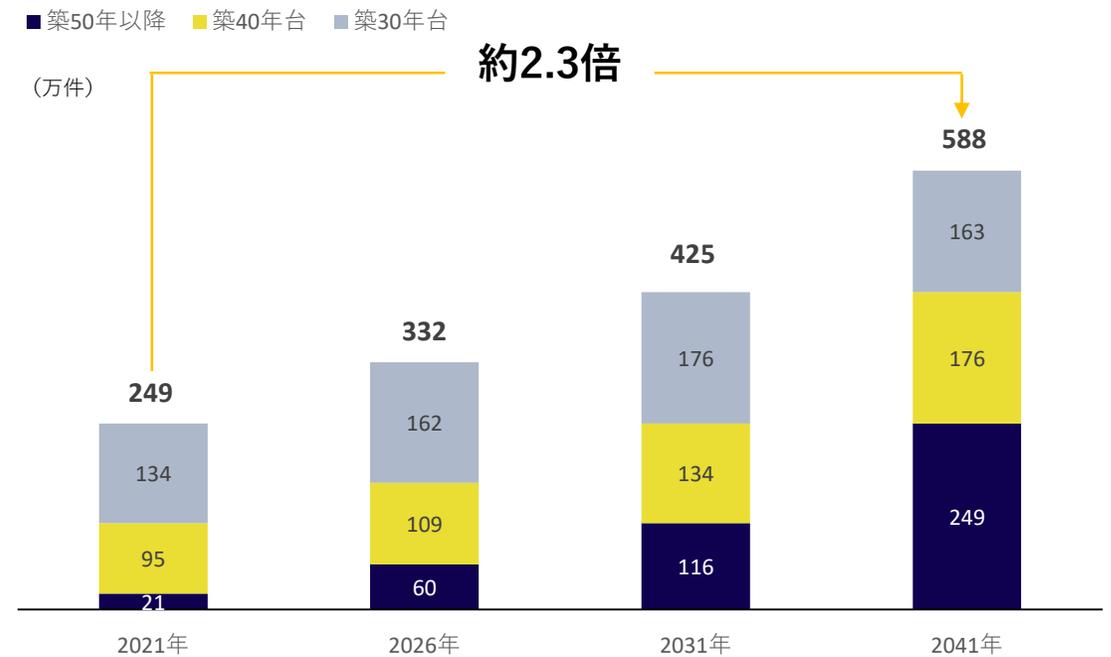
20年後にリノベーションが必要なマンション・ストック数は現在の約2.3倍に増加する見込みであり、中古マンションの再生ニーズは長期的な拡大を期待できる

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



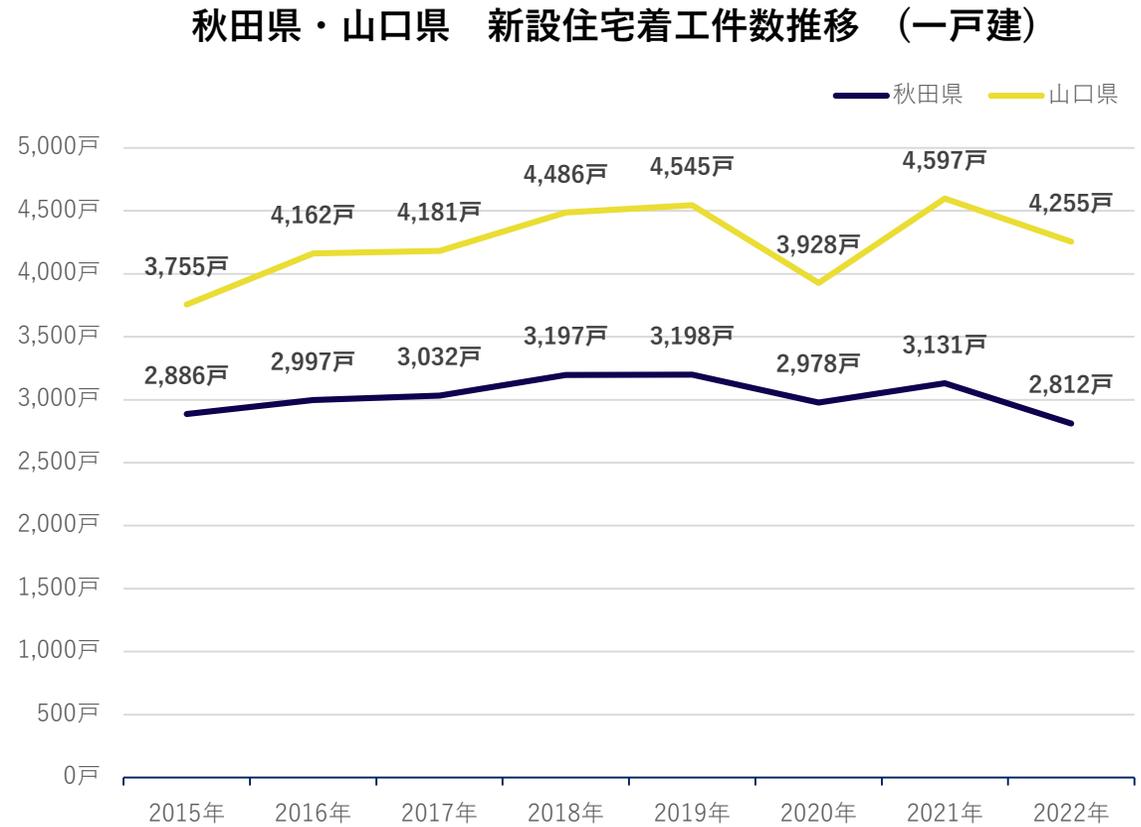
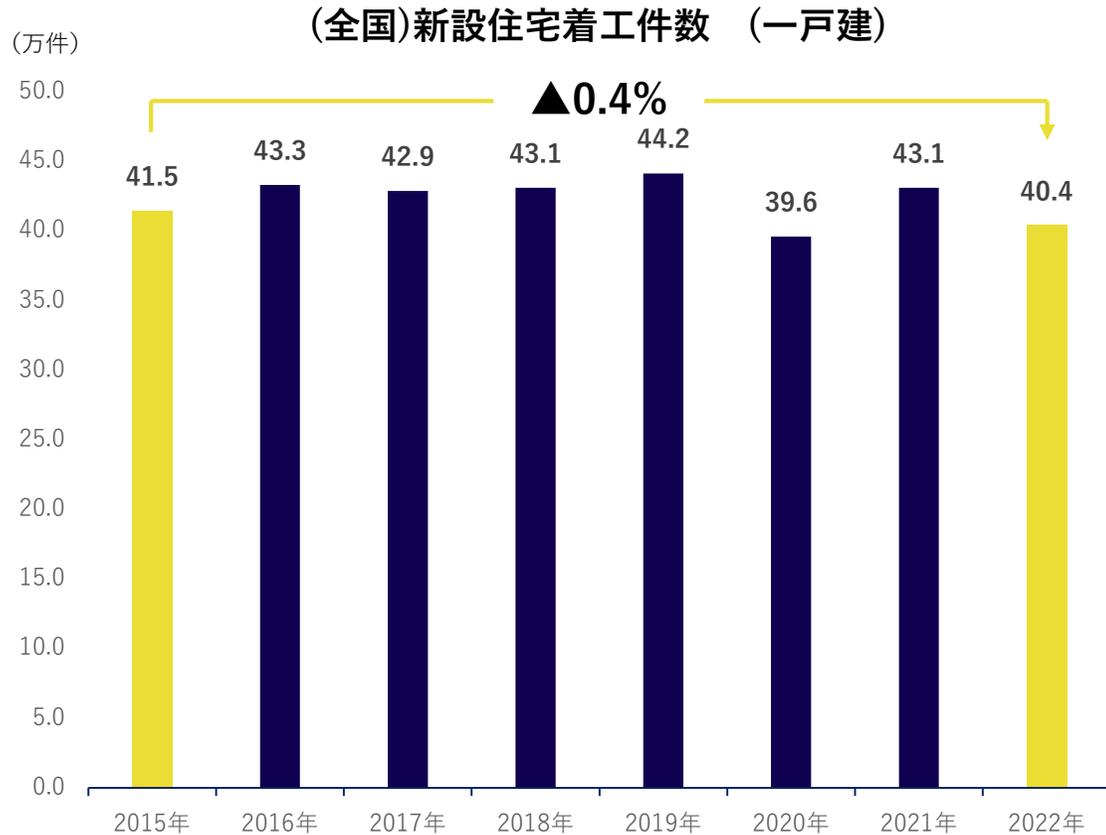
築年数別のマンション・ストック数



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

2013

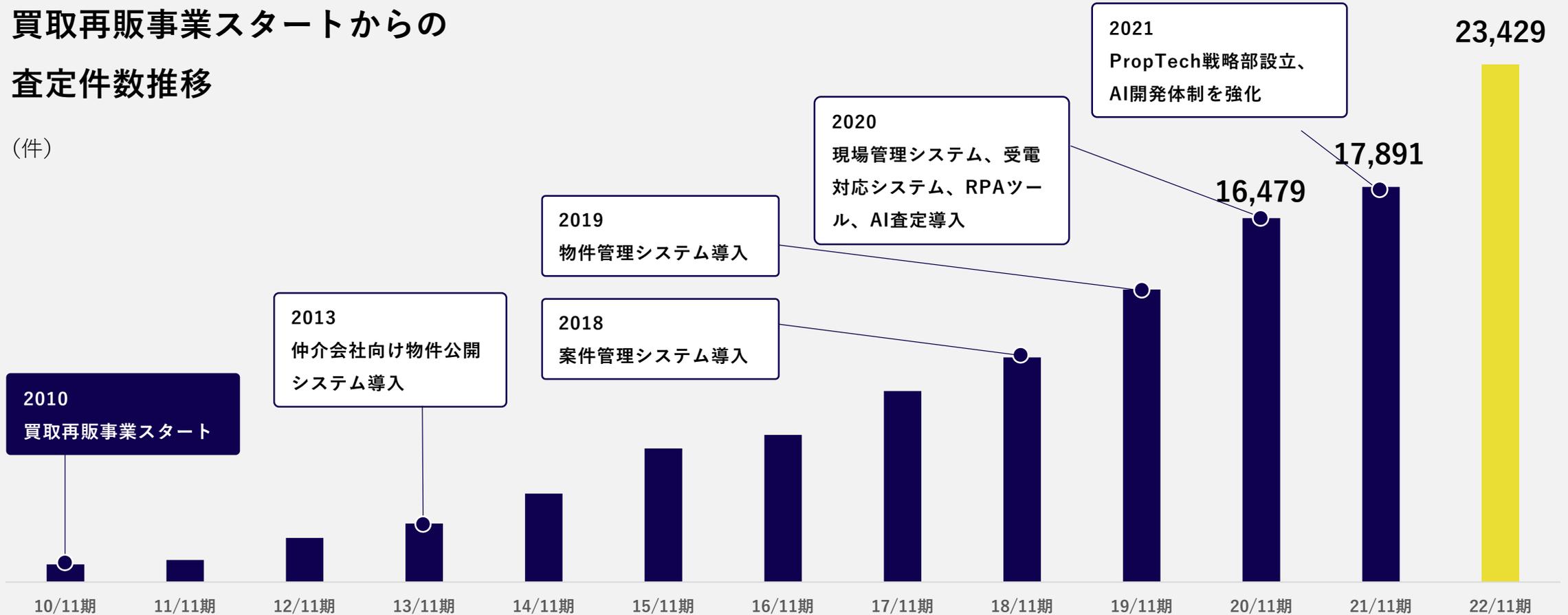
ITを活用した業務改革に取り組む

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

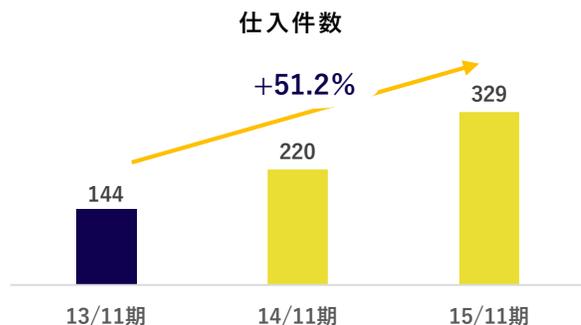


仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

- ✓ 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

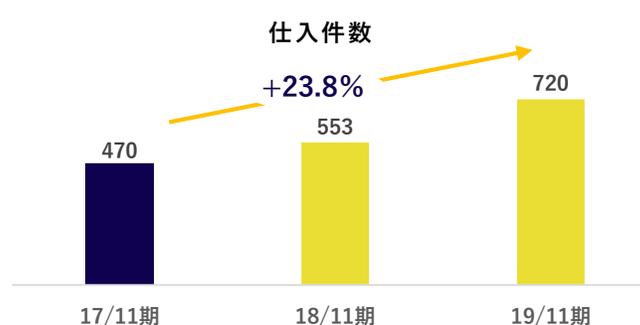


案件情報、仲介会社情報の一元管理

- ✓ 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

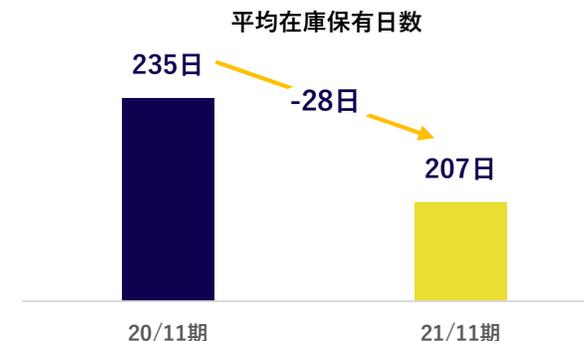
物件名	工事発注 期日	躯体設置 期日	工事申請 期日	現場調査	3Dパース 依頼	仕入決定 期日	工事費 見積提出	買付	納付済み	物件情報
パピルス南側台 7.8.1 棟	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
パピルス北側 1101 棟	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エンクォンビル 3.102 棟	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
カインズマンション川口御橋 201 棟	3/4	3/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新バイツ 507 棟	3/6	3/10	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	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシティ本郷本町 603 棟	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシティ南郷本町 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。

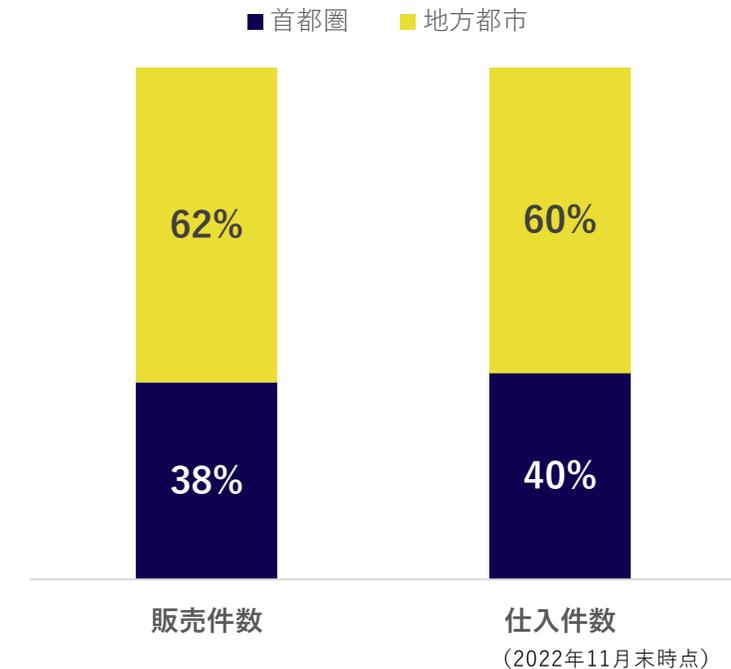


非財務活動を意識した取組②

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



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不安定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または暗示された予想とは大幅に異なる場合があります。

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、本資料の記述について更新・修正を行う義務を負うものではありません