



株式会社 p r o p e r t y t e c h n o l o g i e s 2023 年 11 月期 第 2 四半期決算説明会書き起こし

<開催概要>

株式会社 p r o p e r t y t e c h n o l o g i e s 第 2 四半期決算説明会
証券コード：5527

決算期：2023 年 11 月期 第 2 四半期

開催日：2023 年 7 月 18 日

登壇者：代表取締役社長（CEO）	濱中 雄大
取締役（CFO）	松岡 耕平
PropTech 戦略部長（CTO）	金子 健哉



司会：

皆様、本日はお忙しい中、株式会社 property technologies 2023 年 11 月期第 2 四半期決算説明会にお集まりいただき、誠にありがとうございます。

本日、司会を担当する脇田と申します。よろしくお願いいいたします。

本日は、先日開示させていただきました決算説明資料を基に、ご説明させていただきます。

それでは本日の登壇者をご紹介します。

株式会社 property technologies 代表取締役社長 CEO 濱中雄大

取締役 CFO 松岡耕平

PropTech 戦略部長 CTO 金子健哉

以上 3 名です。

では、濱中から説明をいたします。

ミッション

property technologies

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。
住み替えへの一歩をサポートし、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。

© property technologies Inc. 3

代表取締役 CEO 濱中 雄大（以下「濱中」）：

property technologies の濱中でございます。

平素より当社グループをご支援いただきまして、誠にありがとうございます。

最初に、本日初めてご参加の皆様も多数いらっしゃると思っておりますので、簡単ではございますが、当社概要を含めて、ご説明差し上げたいと思っております。

まず決算資料の3ページ目、ミッションでございます。

『テクノロジーで人生の可能性を解き放つ』。

誰もが、いつでも、何度でも気軽に住み換えることができる未来を、当社グループで創造してまいりたいと思っております。

会社概要		property technologies
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	387人（連結・2023年5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 株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRYの運営 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	マンション 戸建

© property technologies Inc. 4

濱中：

4 ページ目、会社概要はご覧の通りです。

グループ会社といたしましては、マンションの再生事業を行っております株式会社ホームネット、KAITRY サイトの運営を行っております株式会社カイトリー、注文建築を行っております株式会社ファーストホーム、株式会社サンコーホームが主要会社でございます。

主要メンバー

property technologies



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。営業企業を継承の後、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・ホテルディング取締役多数の企業役員を務め、2016年5月より当社グループ加盟。不動産業界内には種々の幅広い人脈を活かし、事業開発、親戚企業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。出典先大学ゼネコンにて管理部門部長等を歴任。2018年8月より当社グループに加盟し、現在、コーポレート部門を統括。デット・エクイティ金融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。ゼネコンに入社し建設部門でビル・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、運営開発等を担当。2006年11月より当社グループ加盟し、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河川の売買、仲介取引に精通することから、中古河川再生事業も担当中。



田井 昇 / 取締役

広島市立商業高校卒。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企業全体の担当業務を歴任した後、2014年5月より当社グループ加盟。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。



清水 千弘 / 取締役(社外)

関西大学経済学部教授。教授。プロジェクトマネジメント学専攻。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専員教授、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歴任。現在、一橋大学ソーシャル・データサイエンス研究科教授、同大学ソーシャル・データサイエンス学部教授、関西大学学長補佐 (AI) ビジネス研究センターセンター長・都市不動産科学センター長)。2022年1月より当社グループ加盟。



金子 健哉 / PropTech戦略部長(CTO)

関西学院大学商学部。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開発を統括した後、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。アライアンスに転じて企業のITコンサルティング、システム開発の講演等を行った後、2021年5月より当社グループ加盟。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。



高橋 理人 / 取締役(社外)

同社社外取締役。株式会社ニッポン・ハーバードビジネススクールMBAプログラム修了。株式会社リクルートで電子メディア事業部長、不動産カンパニー分譲デベロップメント部長を歴任し、黎明期のインターネットの事業化の不動産事業のネット化を推進後、楽天株式会社入社。執行役員マーケティング部部長等事業部長を歴任。楽天市場事業創設事業を経て、業務執行役員に就任し、同社海外事業である楽天市場事業を管理。2023年5月より当社グループ加盟。現在、Unipos株式会社、アディッシュ株式会社および株式会社ウィルグループの社外取締役を務務。

© property technologies Inc. 5

濱中：

5 ページ目、主要メンバーでございますが、この5月から新たに、高橋理人氏に取締役に参画いただきました。こちらの高橋さんは、リクルートで、現在のSUUMO 事業をけん引されておられて、その後、楽天でE コマース、またネット事業を推進してこられた方でございます。リアルとテックをつなぐ当社グループビジネスへの貢献を期待して、今回参画いただきました。



濱中：

6 ページ目、事業概要でございますが、当社グループは、中古住宅再生と戸建住宅の2つの領域で4つのサービスを展開しております。いずれもリアルビジネスで得たデータとAIが基盤になっております。



濱中：

次に第2四半期のハイライトを、CFOの松岡よりご説明をさせていただきます。

取締役 CFO 松岡耕平（以下「松岡」）：

松岡です。よろしくお願いいたします。

8ページ目の2023年11月期第2四半期ハイライト、こちらはご覧の通りでございます。

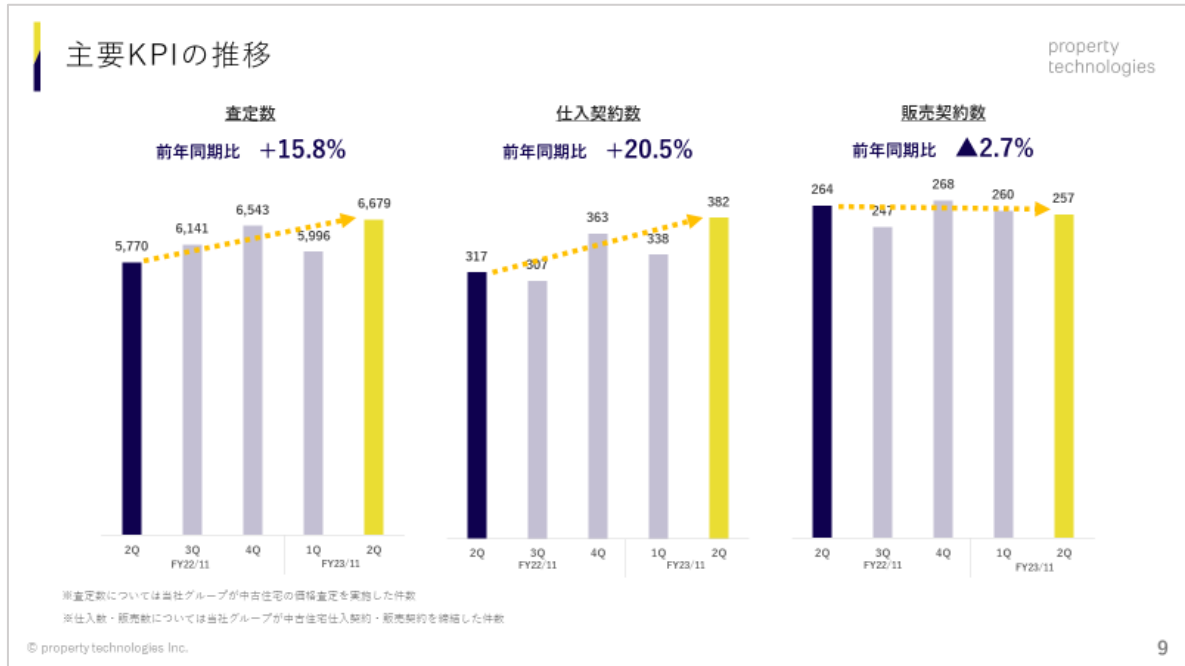
まず売上高、半期累計になります、186億4,200万。

広告宣伝費を除くEBITDAで10億5,000万。

こちらにつながります3ヶ月間(2Q)の販売引渡し件数が311件でございました。仕入れが389件、仕入れにつながる査定件数は6,679件です。ご覧いただいている通り、Year on yearで16～17%程度でございます。

加えて取引いただいております仲介会社さん、拠点の数は7,577拠点。そこで働かれている営業員さんの数、2万268名。

それぞれ5月末時点の数値でございます。

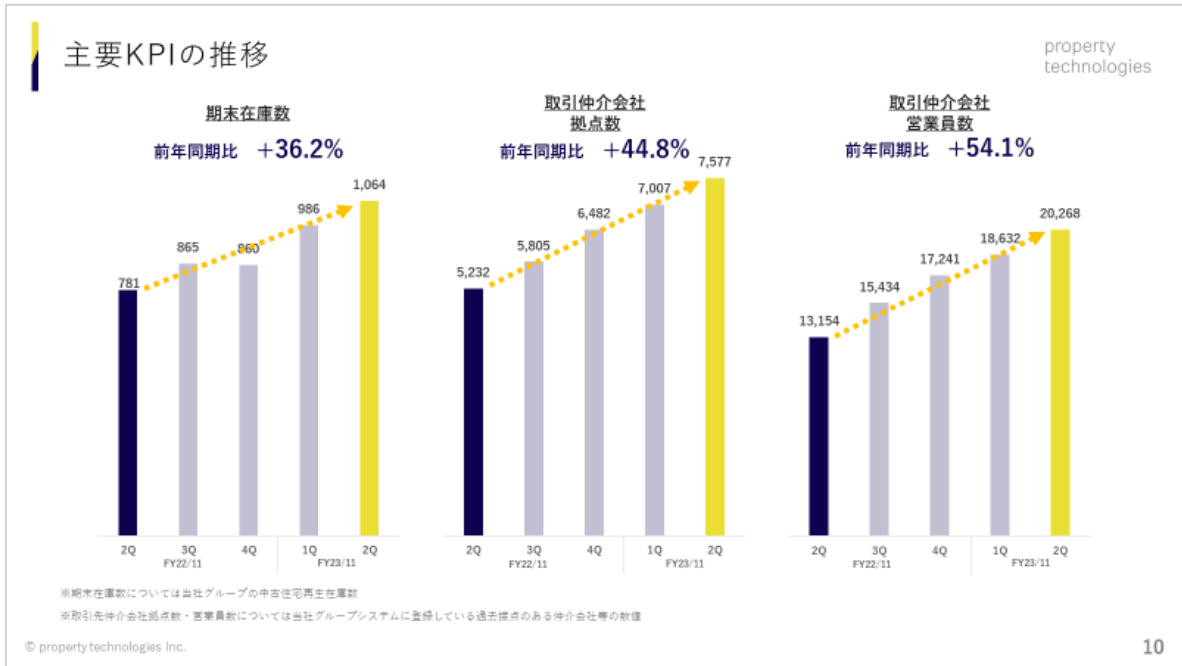


松岡：

次に主要な KPI でございます。9 ページ、10 ページに計 6 つ掲げております。

まず査定、仕入れに関しては非常に順調に伸びてきております。

一方で販売に関しては外部環境の変化もありまして、第 2 四半期の契約数は、やや弱くなっております。こちらは環境変化と対策について、後ほどご説明させていただきます。

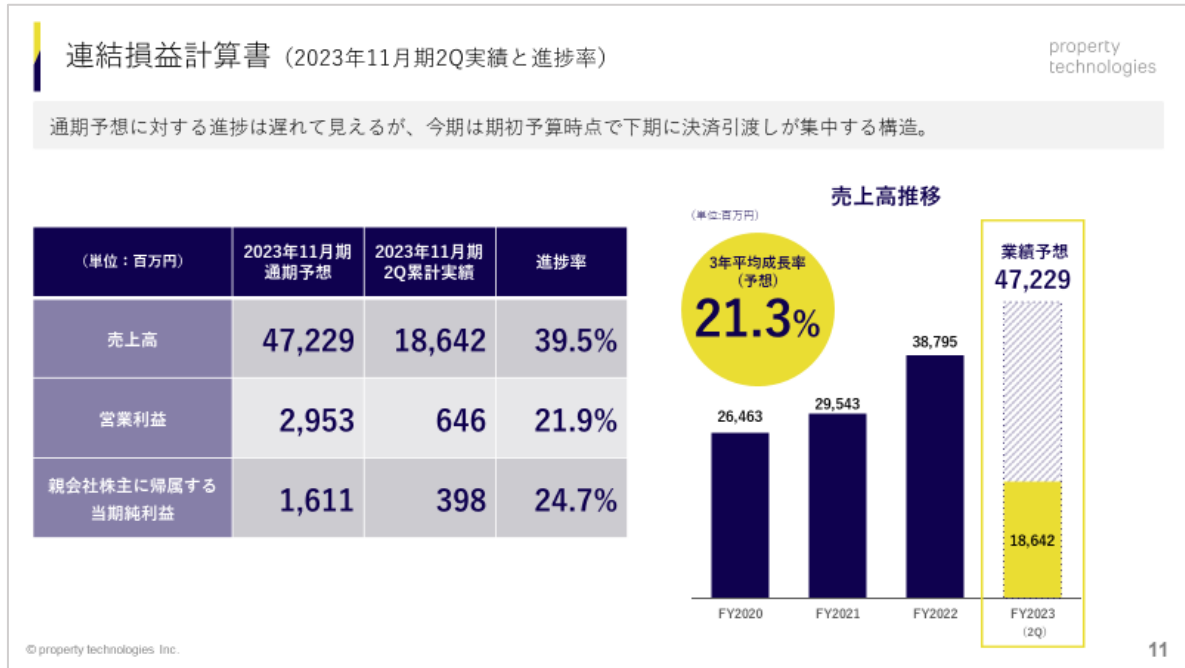


松岡：

期末の在庫数です。

5月末時点の在庫数は1,064戸となっております。下半期の販売を今後推進していくにあたりまして、その期初に必要な在庫数がしっかりと確保できている状況でございます。

先ほどの計数でありましたが、仲介会社の拠点数、ならびに営業員数は、当社と接点のある仲介会社さんの拠点でありまして、そこで働かれている営業員の方々の数でございます。仲介会社ネットワークは着実に拡大しております。



松岡：

続いて 11 ページの PL でございます。

今年度通期予想 472 億 2,900 万に対して、2Q 累計で 186 億 4,200 万、進捗率 39.5%でございます。

営業利益、純利益はここにありますが、進捗率はそれぞれ 21.9%、24.7%となっております。通期予想に対する進捗は遅れて見えるかと思いますが、今期期初から予算策定時点で下期に決済引渡し集中する構造となっております。

連結損益計算書 (2023年11月期2Q予実比較)				property technologies
当初予想に対して売上は未達、営業利益及び純利益は過達となった。				
(単位：百万円)	2023年11月期 実績 (2Q累計)	2023年11月期 期初予想 (2Q累計)	差異 (達成率)	
売上高	18,642	19,124	▲482 (97.5%)	売上 ▶ 1Qの遅れを、大型案件もあり2Qで一部取り戻したものの、計画には未達。 ▶ 中古マンションの販売が計画を下回ったことが主因。
営業利益	646	547	+99 (118.2%)	利益 ▶ 1Qでの遅れを2Qで取り戻し、計画を超過。 ▶ 利益率の良い大型案件が売上計上されたこと、売上進捗を受けて販管費のコントロールを行なったことが主因。
親会社株主に帰属する 当期純利益	398	327	+70 (121.6%)	

© property technologies Inc. 12

松岡：

予算比については次の12ページになります。

2Q累計の期初予想は191億2,400万に対して、186億4,200万。差異として4億8,200万の未達。営業利益につきましては9,900万の過達。統計純利益は7,000万の過達でございます。戸建て事業は概ね計画通り推移しておりますが、予算未達につきまして中古マンションの販売が計画を下回ったことが主因となります。

販管費につきましては概ね予算通り運営してございますが、売上で変わる変動費要素となります人件費インセンティブ、販売手数料、この辺りが減っております。

加えて、その他では広告宣伝費を若干抑えての運営となっております。

貸借対照表 (2023年11月期2Q)

property
technologies

販売用・仕掛販売用不動産・未成工事支出金は合計約243億円。1Qから微増。
その他大きな変化なし。

(単位：百万円)	2023年11月期 1Q末	2023年11月期 2Q末	前期末増減
流動資産	31,012	32,360	+1,347
うち現金及び預金	5,572	6,946	+1,373
うち販売用不動産	18,345	18,398	+52
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	5,760	5,913	+153
固定資産	2,921	3,016	+95
資産の部	33,934	35,377	+1,442
流動負債	22,685	24,230	+1,544
固定負債	4,792	4,294	▲498
負債の部	27,478	28,524	+1,045
純資産の部	6,455	6,852	396

© property technologies Inc.

13

松岡：

続いて13ページのBSです。BSは、ご覧の通り1Q、2Qの間で特に大きな変化はございません。ご覧いただいた通りでございます。

通期業績予想

property
technologies

期初開示の連結業績予想に変更なし。

(単位：百万円)	2022年11月期 実績	2023年11月期 予算	前期比
売上高	38,795	47,229	+8,433 (+21.7%)
営業利益	2,359	2,953	+594 (+25.2%)
営業利益率	6.1%	6.3%	+0.2pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,392	1,611	+218 (+15.7%)

© property technologies Inc.

14

松岡：

14 ページの通期業績予想です。当初予算通り 472 億 2,900 万売上から始まりまして、当期純利益 16 億 1,100 万。足元状況を踏まえて、適宜売上利益の確保のための施策を講じて、下期の半年間をかけて計画値を達成していきたいと考えてございます。



濱中：

15 ページの下期見通しです。下期の見通しでございますが、市場環境といたしましては、需要は底堅く、我々、支店展開をしている中で全国の支店ともにお客様の需要はまだ底堅いと感じ取っております。

ただし、ここに棒グラフをお出ししておりますが、在庫戸数が全体的に上がってきております。これは同業他社を含め、かなり仕入れが先行している状況が続いておりますので、販売に関しましては一時的な向かい風と認識をしております。

ただ、そうした中でも通期業績を達成するために、当グループとしては施策を打っております。まず販売施策の強化という意味では、後ほどお話をいたします SaaS サービスの HOMENET Pro で強化されました、仲介事業者との接点を活用するなどして、当社の物件に決めていただく後押しを行ってまいります。

販売手法も多様な模索をしております、これまでの仲介経由で実需顧客に販売するとこと以外の取り組みについて、新たに準備を進めています。収益性の維持、改善に関しましても、リノベーションコストの合理化を期初より始めておりますから、下期には効果が一定割合出てくると思っております。

(参考情報)業績推移

property
technologies

	2020年11月期 通期	2021年11月期 通期	2022年11月期 通期	2023年11月期 1Q (3か月)	2023年11月期 2Q (3か月)
連結売上高 (百万円)	26,463	29,543	38,795	6,809	11,833
ホームネット	17,247	20,158	27,873	5,403	9,491
戸建2社	9,166	9,316	10,887	1,399	2,337
販売戸数 (決済・引渡し)	1,047	1,192	1,484	253	388
ホームネット	668	818	1,076	205	311
戸建2社	379	374	408	48	77
連結営業利益 (百万円)	1,043	1,688	2,359	▲76	723
ホームネット	426	1,135	1,586	115	618
戸建2社	775	664	806	▲107	84

※ホームネットは単体の数値、戸建2社は単体数値の単純合算。

濱中：

16 ページは業績推移といたしまして、今回は売上高、販売戸数、営業利益をマンションと戸建てで分けて掲載させていただきました。

KAITRY（カイトリー）がテレビ東京 WBSの特集で紹介property technologies

KAITRY（カイトリー）がテレビ東京 WBSの特集【活況続く中古マンション市場】で紹介



マンション売るなら
KAITRY
5.30 (火)
テレビ東京 WBSで
紹介されました！

放送後の査定反響



月	査定反響
4月	100
5月	388
6月	276

※2023年4月査定件数を基準とした増加率

日本最大級のiBuyerプラットフォーム『KAITRY（カイトリー）』（<https://kaitry.com/>）が、2023年5月30日（火曜日）にテレビ東京 WBS（ワールドビジネスサテライト）の特集「『ケーザイのナゼ』【活況続く中古マンション市場】」で紹介されました。

■概要
放送では、実際に『KAITRY』をご利用いただいたお客様のサービス利用したきっかけや評価ポイントなどのインタビューの他、当社代表・演中のコメントやオフィスの様子が放映されました。

『KAITRY』は「住み替えを、もっと気軽に。もっと楽しく。」をコンセプトに、住み替えの課題を解決するべく、当社グループの不動産取引データとAI査定などのテクノロジーを組み合わせて自社開発した、当社グループで買取るiBuyerプラットフォームです。

当社グループのミッションである、「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に向けて、これからも邁進してまいります。

© property technologies Inc. 19

濱中：

次に直近のトピックスでございますが、この第2四半期には4つのトピックスをお出ししております。まず19ページは1つ目です。KAITRY サイトがテレビ東京 WBS の特集で紹介されました。

我々は iBuyer 事業を 2021 年 7 月に開始してまいりましたが、一般の顧客の皆様から直接買取を行うサイトの運営でございます。

この iBuyer ビジネスの価値を今回分かりやすく取り上げていただいたことにより、今まで大体月間 250 名のお客様から AI 査定の反響をいただいておりますが、テレビの放映がございました約 2 日間で、511 件の査定が行われました。

ここは我々が思っていた通り、需要は底堅いと、一般のお客様、自分がお持ちのマンションは、今いくらの価値があるのか、今いくらで売れるのかが分かることによって、次のステージに向かわれやすい。認知を今後深めることによって、かなりの数の査定が今後も行われると我々は確信しております。

「岡山支店」グランドオープン

property
technologies

株式会社ホームネット：岡山県岡山市に全国15拠点目「岡山支店」を2023年6月18日グランドオープン



「ホームネット岡山支店」を開設いたしました。“AI高度化のリアルデータ”と“地方創生”を促進してまいります。

■概要

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支店開設を行っております。リアル店舗の拡充を行うことで不動産取引データを蓄積し、そこへ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。

また、ホームネットの支店開設に際しては、現地の仲介会社、金融機関、施工会社など、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図っております。

今後も、より多くの情報の中から仕入れた良質な不動産物件を、お客様の多様なニーズに合う新しい住まいへ再生し提供してまいります。

© property technologies Inc.

20

濱中：

次に 20 ページの岡山支店開設です。6 月 18 日にオープンしました。

これで当社グループは札幌から沖縄まで 17 拠点でリアルビジネスを行うこととなります。こちらは先ほどお話した KAITRY サイトの運営にもかなり(良い)影響が出てくると考えております。

我々は一般顧客の皆様から需要をいただく際に、必ず営業マンがそばにいます。お客様のそばにきちっとしたリアル店舗があって、すぐにご対応できることが一番大切な部分だと思っておりますので、今後年間 3 拠点程度を目安に拡大してまいりたいと思っております。

ニトリと「サブスク」型ホームステージングを共同開発

property
technologies

株式会社ホームネット：リノベーション住宅の魅力を高め、販売促進へ



株式会社ニトリ（本社：札幌市北区、代表取締役社長：武田 政則、以下「ニトリ」）の法人&リフォーム事業部が手掛ける、リノベーション住宅に向けた「サブスクリプション型ホームステージングサービス」を新たに共同開発し、採用しました。

■概要

ホームネットは、物件内覧時に「実際の暮らしがイメージできる」ことがお客様に好評で早期売却に繋がるホームステージングを行っており、家具や小物などを一定期間レンタルし、販売物件に設置する「ニトリのホームステージング」を活用しています。

お客様にメリットを感じていただきつつ、ホームステージングコストの最適化を図るための協議を重ねた結果、ニトリが展開する事業者向けのサブスクリプションサービスをベースとして、ニトリ初のリノベ住宅に向けた「サブスクリプション型ホームステージングサービス」を新たに共同開発し、採用いたしました。

本サービスは1年契約のサブスクリプション料金を設定することによって、これまで移設や入れ替えなどで生じていたミスマッチ等の課題を解決しており、より自由なホームステージングが可能となることで、ホームネットのリノベーション住宅の魅力を高め、販売促進につながるものと考えております。

また、ホームネットのリノベーションブランド「FURVAL（ファーヴァル）」シリーズは、物件だけでなく家具類もセットで住宅ローンに組み込める点が特長で、本サービスにも対応しております。

© property technologies Inc.

21

濱中：

次に 21 ページです。ニトリ様とサブスク型のホームステージングを共同開発いたしました。これは販売の促進、コストの低減の双方に寄与する取り組みだと考えております。

KAITRY financeを開発・提供開始

property
technologies

金融機関の融資関連業務・個人向けコンサル業務のDX化を支援



金融機関向け業務効率化・高度化ソリューション『KAITRY finance（カイトリー ファイナンス）』の提供を開始しました。

■概要

株式会社みずほ銀行からの依頼により「みずほ銀行向けにカスタマイズした『HOMENET Pro』」を提供したところ、金融機関のDX推進サービスとして、他の金融機関からも高い関心を寄せられたことから、カスタマイズ版『HOMENET Pro』をベースに金融機関の利便性をさらに向上させたサービスを開発。名称を『KAITRY finance』に変更し、新たなサービスとしてリリースいたしました。

本サービスを新たなSaaSプロダクトとして展開することに加え、AI価格査定機能を金融機関からも広くご利用いただくことで、当社独自の「不動産データベース」がさらに強化されるとともに、サービスユーザーの広がりによって、更なる取引の拡充にも繋がるものと考えております。

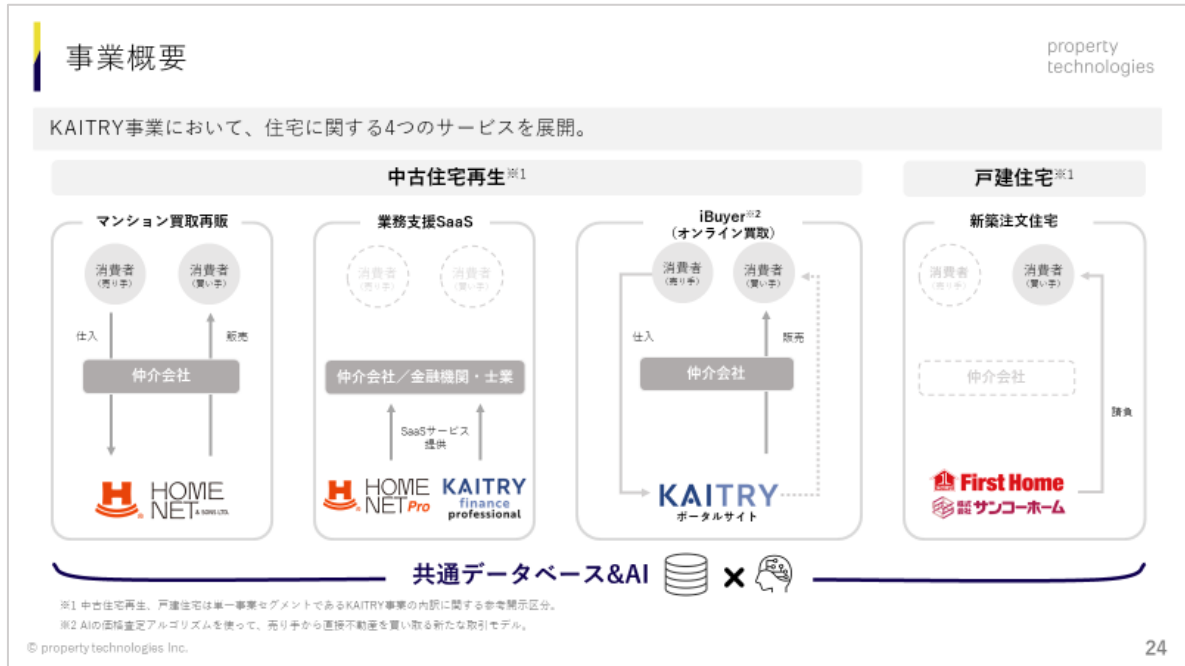
今後も、自社開発の強みを生かし、顧客ニーズに合ったサービス提供を行ってまいります。

© property technologies Inc.

22

濱中：

最後に、22 ページの KAITRY finance という名称、これは元々HOMENET Pro を仲介会社向け支援サービスとして展開してまいりましたが、金融機関の皆様からご要望をいただき、新たに KAITRY finance として、当社のデータ、AI を活用したビジネスの成長余地が今後もあると、金融機関の DX 推進を目的に今回リリースさせていただきました。詳しくは成長戦略の中で、ご説明させていただきます。



濱中：

24 ページの事業概要に移ります。先ほどもご覧いただいた事業概要のスライドですが、全てが共通データベース、AI でつながったサービスの展開です。



濱中：

25 ページ目にある通り、事業の全体概要としましては、当社の強みの根源は、データと AI だと思っております。リアル不動産ビジネスをデータと AI を活用して効率的に推進し、売上、利益を創出していきたいと考えております。業務支援の SaaS は、データ収集に貢献しております、先ほどご説明した仲介会社のネットワークを活用して新たなビジネスを進めています。SaaS は、リアル取引を増やすことで、またデータ蓄積を進めることで、当社の強みを補強しております。

SaaS を進めることは、当社 AI の信頼を向上させ、iBuyer を今後浸透させる推進力になると考えております。また、iBuyer もリアル取引を増やすことでデータ蓄積に貢献します。こちらは全てデータ、AI を使って今後リアルビジネスを伸ばしていく全体像だということでございます。

中古マンション買取再販ビジネスの概要

買取再販業では、物件を買取り、リノベーションにより価値を高めた上で売却する。
事業者によって得意とする要素が異なる。

取引の流れ

リノベーション事例

事業者の特徴要素

買取対象	物件用途	物件状態	取引形態 (買取)	展開地域
区分 ・ 一棟	居住用 ・ 投資用	空室 ・ オーナー チェンジ	任意売却 ・ 競売	全国 ・ 一部

© property technologies Inc. 26

松岡：

続いて、少し細かくなります。26 ページ目から中古マンションの買取再販ビジネスについて改めてご説明させていただきます。取引の流れは、ご覧いただいたの通りです。まず住んでいらっしゃる方、売り手さんが仲介会社さんに売却の相談をされたものが私どもの方に入ってまいりまして、仕入れをして、リノベーションをして、また改めて仲介会社さんに、そこに住まわりたい方を紹介いただいて販売していく。こういうスタイルでございます。左下の写真ですが、実は同じお部屋でして、ビフォーアフターはこれだけ変わります。それこそスケルトンにして、きれいに仕上げてということ、間取りも変えて住みやすいお家を提供させていただいています。

右側に、事業者の特徴要素を書いてございます。私どもは、ここの区分でいうと上の方にあたります。区分所有のもの、居住用で住まわりたい方用に空室状態で入れ、そこに住まわれる方に販売していく。基本的には任意売却が中心です。全国で展開していることが特徴でございます。

このページには書いておりませんが、ホームネットは、FURVAL というシリーズを提供してございます。こちらの特徴は家具、家電からカトラリーまで入った一体売りです。私どもの提供している買い手、ターゲットは 35～45 歳の方で、初めてお家を買う方です。長く住宅ローンを組めますので、(住宅は)ご購入いただけるのですが、なかなかキャッシュはお手元がない方が多く、せっかく新しいお部屋に入られるのに古い家具を持ってこられることもあります。そこで私どもが家具、家電、カトラリーまでセットしたものを販売しており、ヒットしてまして、FURVAL シリーズとしてご愛用いただいております。

当社におけるマンション買取再販の特徴について

property technologies

事業展開のハードルが高い市場で、独自の優位性を磨き込んできた。

特徴	①一次取得者層ターゲット	②高い地方圏比率	
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的な実需^{※1} (家賃より低い住宅ローン負担) ● ニーズが明確 	<ul style="list-style-type: none"> ● 競争が緩やか ● 築30年超物件増加による 市場の成長 	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="margin-bottom: 20px;">➤</div> <div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-bottom: 10px;"> <p>ネット ワーク</p> </div> <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin-bottom: 10px;"> <p>テクノロジー & データ</p> </div> <div style="border: 1px solid gray; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <p>組織 文化</p> </div> </div> </div>
ハードル	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価の低さ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 物件密度の低さ =営業効率の低さ ● 単価の低さ 	
比較	<p>(東京都における平均単価)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 当社: 29百万円 ● 都内平均: 53百万円^{※2} 	<p>(地方都市比率)^{※3}</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 当社: 61.5% ● 他社: 40.7% 	

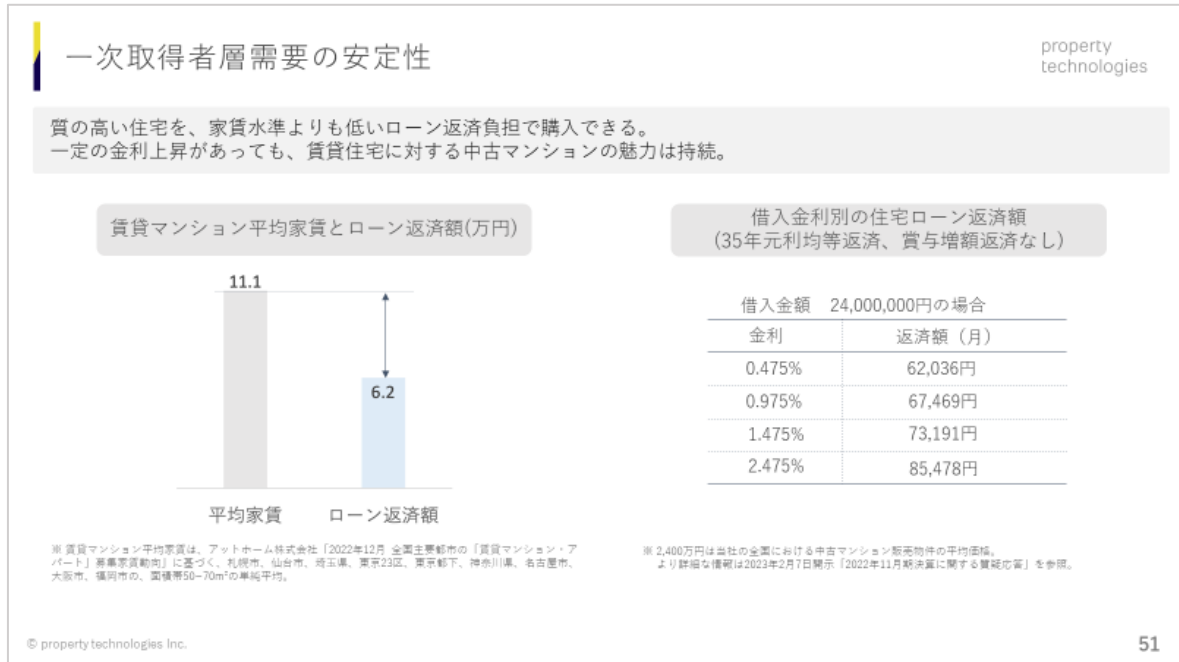
※1 詳細についてはAppendixの「一次取得者層需要の安定性」のページを参照。
 ※2 東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより当社作成。（2022年1月-2022年12月平均成約団価）
 ※3 当社については、販売決済件数（2022年11月期実績）。他社については、マンション買取再販上場大手3社（2022期）平均値。

© property technologies Inc.

27

松岡：

27 ページです。私どもの買取再販の特徴を、ここに2つ大きく掲げています。1つが先ほど申し上げた、初めて買われる方、一次取得者層ターゲットに絞っていることです。ここにメリットとして、安定的な需要と書いております。



松岡：

補足するページがございまして、アペンディクスの51ページをご覧ください。35～45歳では、大体35年ローンを組めます。私どもの全国での販売単価、2,400万円をメガバンクさんの住宅ローン変動金利、0.475%だと、毎月6万2,000円程度の返済でお買いいただけます。左側、同じようなエリアで、同じような広さの賃貸マンションを借りようとするとならば11万ほどかかります。昨今、金利の話がございまして、ライフステージの中で新しい家を買って、新しい生活を始めた方にとって、金利の変動はあまり購買に影響しないと私どもは思っております。必ずそういったタイミングが来ますので、底堅い需要が私どもの取り扱うターゲット層に関してはあると認識をしております。

当社におけるマンション買取再販の特徴について

property technologies

事業展開のハードルが高い市場で、独自の優位性を磨き込んできた。

特徴	①一次取得者層ターゲット	②高い地方圏比率	③独自の優位性
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的な実需^{※1} (家賃より低い住宅ローン負担) ● ニーズが明確 	<ul style="list-style-type: none"> ● 競争が緩やか ● 築30年超物件増加による市場の成長 	
ハードル	<ul style="list-style-type: none"> ● 単価の低さ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 物件密度の低さ =営業効率の低さ ● 単価の低さ 	
比較	(東京都における平均単価) <ul style="list-style-type: none"> ● 当社: 29百万円 ● 都内平均: 53百万円^{※2} 	(地方都市比率) ^{※3} <ul style="list-style-type: none"> ● 当社: 61.5% ● 他社: 40.7% 	

※1 詳細についてはAppendixの「一次取得者層需要の安定性」のページを参照。
 ※2 東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより当社作成。（2022年1月-2022年12月平均的価格）
 ※3 当社については、新築決済件数（2022年11月期実績）。他社については、マンション買取再販上場大手3社（2022期）平均値。

© property technologies Inc.

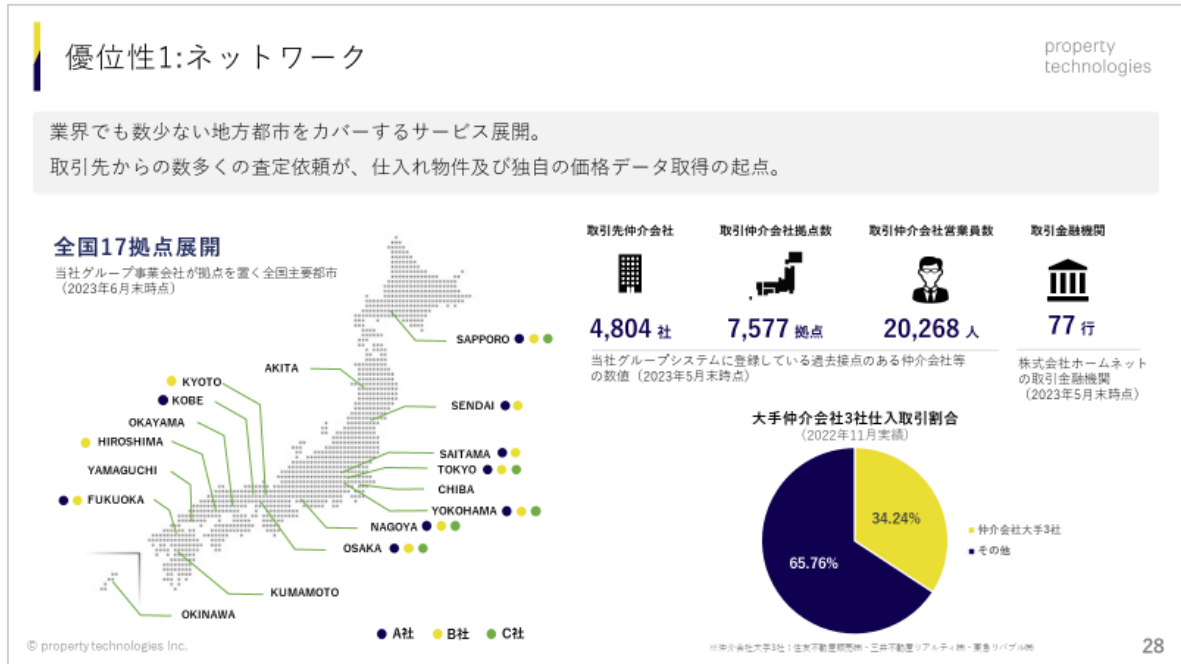
27

松岡：

戻って 27 ページです。ハードルは単価の低さでございます。先ほど申し上げた通り、全国で 2,400 万。下に比較を書いています。東京都でも平均単価 2,900 万程度の物件を扱っています。利益を稼ぐためには、いかに数をこなすかが大切になってまいります。

もう 1 つは、高い地方圏比率です。地方で展開しているところが、うちの特徴でございます。なんといっても地方はそこまで競争が激しくありませんので、いい物件を仕入れ、しっかりと売っていること。きちんとポートフォリオ分散できていて、それぞれのエリアで必要なものをしっかりと提供させていただいているところが特徴でございます。

独自の優位性を右側には書いています。ネットワーク、テクノロジー&データ、組織文化で優位性を発揮して、商売を行っています。この優位性について、次の 28 ページからご説明しています。



松岡：

まずネットワーク。先ほども申し上げましたが、直近で岡山もオープンし、子会社の秋田、山口まで入れると全国 17 拠点展開となっております。取引先仲介会社の会社数、拠点数、営業員数は、これだけの数に伸びてきております。

こちらは私どものシステムに登録させていただいている過去接点のある仲介会社数であり、例えば東急リバブルさんの渋谷センターなどの拠点の数であり、そこで働かれていて、私どもと直接やり取りのある営業員さんの人数となります。

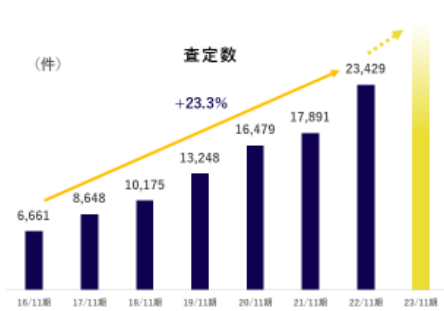
さらに取引金融機関数は 77。こちらは 5 月末時点の取引金融機関の数です。相当多いと思います。私どもは全国展開をしているところで、それぞれ出先でネットワークを築きまして、仲介会社さんを紹介いただき、工事会社さんも紹介いただいて、金融機関さんから仕入れる物件についてしっかり見ていただき、そこでお借り入れする展開の仕方をしてございます。

もう 1 つの特徴は、大手仲介会社さん、3 社の仕入れ割合が 3 割台。65%程度がその他、いろいろな仲介さんから情報を頂戴して、商売をしていることが特徴でございます。

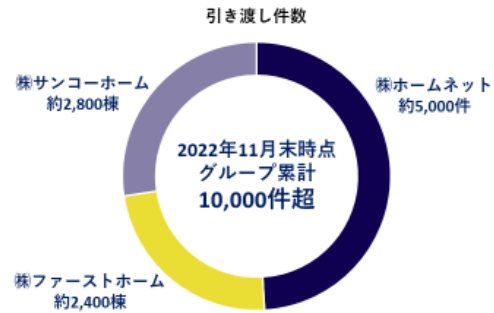
優位性1:ネットワーク

property technologies

ネットワーク拡大とともに査定数は増加し、年間2万件を超える。
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。



※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「23.3%」は、2016年11月期から2022年11月期までの年平均成長率を表す



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を合計
株式会社ホームネット：2016年1月から2022年11月累計引渡し件数
株式会社ファーストホーム：1999年3月から2022年11月累計引渡し件数
株式会社サンコーホーム：1994年10月から2022年11月累計引渡し件数

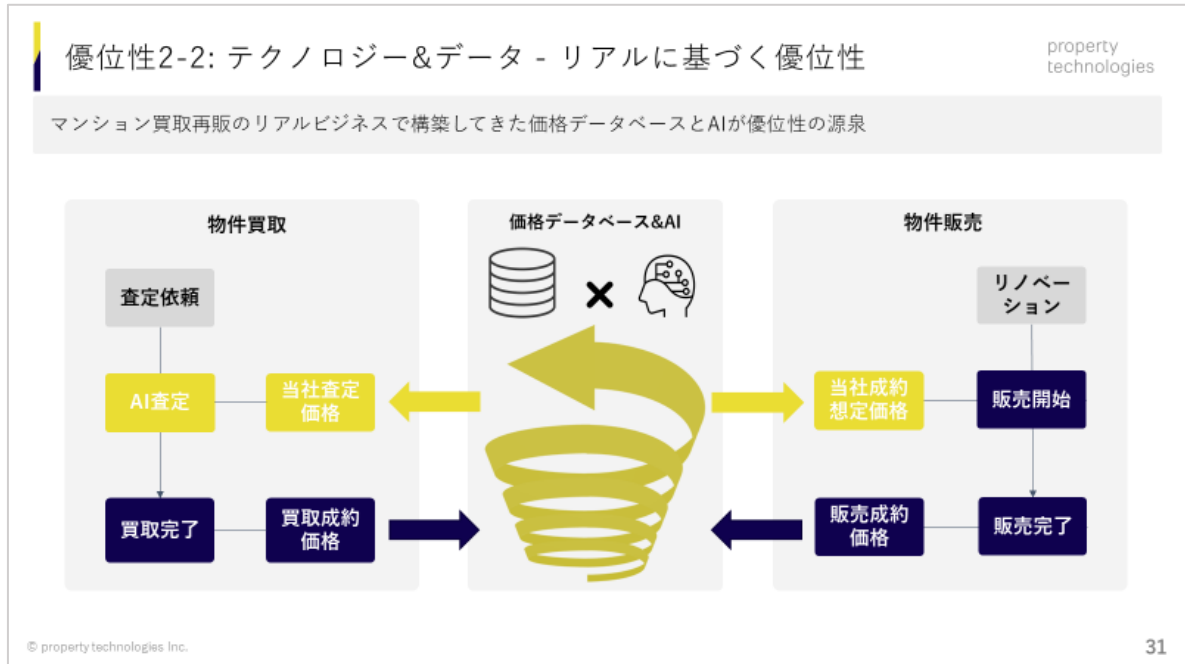
© property technologies Inc.

29

松岡：

あとは 29 ページのネットワークです。なんとといっても、査定数につながっていきます。査定数の実績、ここまでの伸びを掲載しておりますが、今期も大きく伸びてまいります。後ほど申し上げますが、データベースそのものが AI 査定の精度、私どもの特徴につながる大切なものです。

右側の引渡し件数も大切です。最後にクロージングがしっかりでき、不動産の取り扱いができないと商売につながりません。私どもは、あくまでもテックをうまく使い、それをリアル取引に結び付けることで、キャッシュは通常のリアルビジネスで稼ぐ流れでございます。



松岡：

31 ページ目、AI の絡みです。私どもは、色を使うときに黄色がテック、紺色をリアルで表しているのですが、左側は仕入れで右側が販売です。仕入れする際、このような物件がありますと依頼をいただき、そこに対して当社の査定価格を出します。

これは価格データベースと AI から出すのですが、そこで商談しまして、我々が仕入れる価格が決まります。この買取成約価格が価格データベースに入っていくという形で循環しております。

販売側も、まず想定価格を AI の方から算出したものを参考に出しておきまして、実際に販売できたものについて、販売成約価格が入っていく。このデータベースがリアル取引と共に蓄積され、そこを AI がしっかり分析し、価格査定をしている。これが私どものコア・コンピタンス、ど真ん中の強みとなります。

優位性2-3: テクノロジー&データ - 成約価格データベース

property technologies

成約価格データは希少性が高い。
Saas/iBuyerサービスにおける価値提供の基盤。

	売出し価格	成約価格	
概要	売主が売却を希望する価格。インターネットや紙の広告に掲載。	売主と買主の交渉の結果、売買契約書に記載される最終的な価格。	<div style="font-weight: bold;">当社独自のデータベース</div> <p>中古住宅再生事業の優位性構築のため、成約価格データの蓄積を開始。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 業界のインサイダーだからできる情報収集。 ➢ データ専門プレイヤーは参入困難。 <p>当社の優位性・成長の土台。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ AI査定 ➢ Saasサービス ➢ KAITRY(iBuyer)
情報源	Suumo、HOME'S等	売買当事者 担当仲介会社レインズ*	
課題	最終的に取引が行われる価格とは乖離がある。	不完全なデータ 入手の困難さ	

*レインズにおける成約価格データは、仲介会社や地域の特性によって登録状況が大きく異なる。レインズから取得した情報（物件情報や成約情報）については、加工された情報であっても情報提供で利益を得ることは禁止されており、不動産成約価格を自社成約価格以外で取得することは困難である。

© property technologies Inc.
32

松岡：

次の 32 ページに、もう少し踏み込んで書いております。売出価格、成約価格という、価格の違いを2つ書いております。これは何かと申しますと、売出価格は、よくインターネットや紙の広告、皆さんがご覧になる「〇〇マンション〇〇号室、いくらです」という、売主さんが売りたいですと掲げている数字です。情報源にSUUMOさん、HOME'Sさんが書かれていますが、こういった大きなサイトでも載っています。

AI 査定は私ども以外でも最近広がっておりますが、ビッグデータから読み取り、そこで何らかの形の答えを返していくこととなります。このビッグデータについては、入手できるものは、基本的には売出価格となります。売出価格から読み込ませ、この価格がいくらと出すものは、売出価格が出せるということです。一方で成約価格、実際に売買された価格がございます。

私どもは売主様から仕入させていただき、住まわれる方に買っていただくという取引をしていますし、そこで実際の売買価格をデータとして蓄積します。先ほど査定件数が出ていました。査定を出したものの全てが仕入れにつながるわけではありませんが、結果的にそれがいくらで取引されていたかは一生懸命に追いかけて、我々独自のデータベースとして蓄積しています。

成約価格の情報源として、売買当事者とレインズが書かれております。ご存知の方もいらっしゃるかと思いますが、レインズは公的なものとして有効なものですが、データが必ずしも完全ではないことと、商売に使うこと自体が禁止されています。レインズで売買データを取り、それを成約価格(データ)として使うことは現実的にはできません。私どもとしては、入手困難な成約価格を手元に蓄積し、毎年多くの価格査定をいただき、それを返すことでデータが積み上がっています。

その結果として、AI 査定で私どもが返している価格は成約価格をベースにした、我々が買い取れる価格です。一般的な売価ではなく、買取価格を出せることが、私どもの AI 査定で出している価格の違いです。これを強みとして、ビジネスを展開しています。

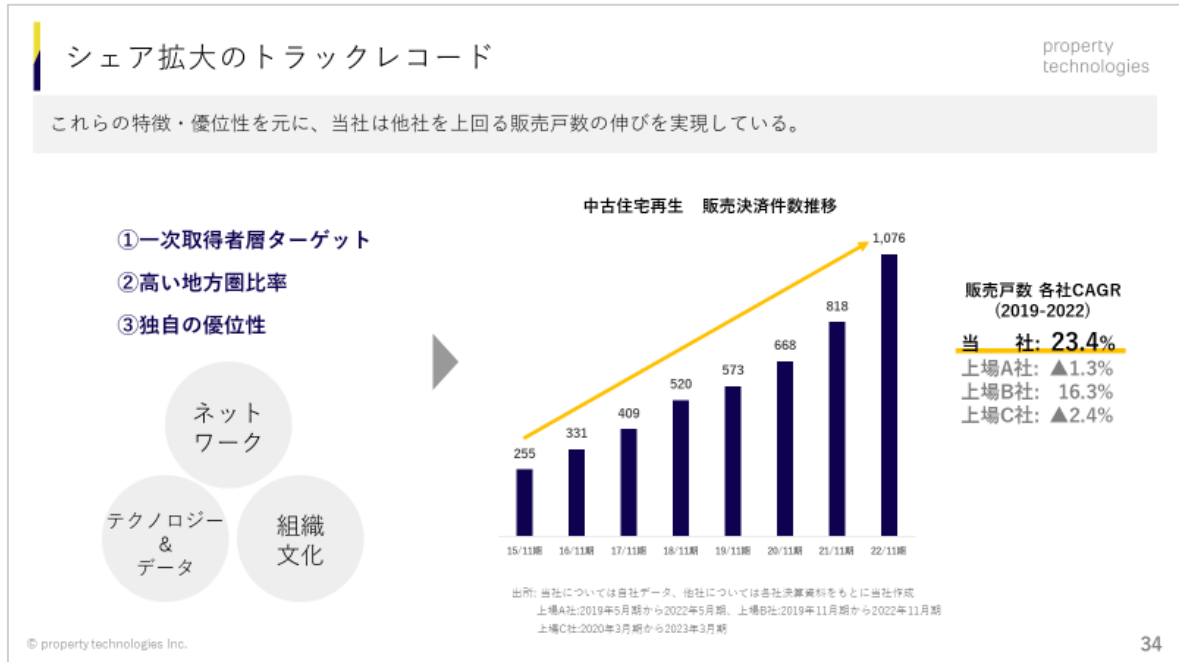


松岡：

次の 33 ページです。もう 1 つ、実践には組織があり、実効性が出るものです。3 つ目の優位性、組織文化についてです。真ん中に書いた組織風土、採用・育成、体制。これがミッション、提供する価値にリンクしている仕組み自体が強みだと思っております。

一番下にテクノロジー活用を書いております。機械と人の分業を、以前からなんとか効率化しようということを進めてきておりますが、ここでできた時間を使い、のびのびと働いていこうと。1 つの例ですが、私どもは仕組みを使って、慣れない方でもしっかり働き、一緒にやっという仕組みを作っております。私どもが採用する人たちは、不動産業の経験のない方がほとんどです。

柔軟な発想を持った人が新しいものを取り入れ、私どもが目指そうと思うものを共感してビジネスを展開していく。こういった組織文化を持っております。



松岡：

次に、34 ページのシェア拡大のトラックレコード。ネットワーク、テクノロジーとデータ、組織文化があることで、効率的に多くの物件を取り扱わせていただいております。棒グラフは大変な伸びになっています。2015 年から見ますと 4 倍近く、直近で 1,076 件の販売件数までできております。続いて成長戦略です。



濱中：

36 ページの成長戦略ですが、こちらにお示ししている通り、成長ドライバーが3つございます。

1つはリアルビジネスの安定的成長。またSaaSプロダクトの提供と、さらなる拡張。KAITRYの飛躍的拡大と考えております。

リアルビジネスの安定成長

出店については、年3拠点、中長期で全国35拠点を目指す。
既存の拠点においても、人員増や生産性の向上による拡大余地あり。

出店地域拡大

出店方針:

- ▶ 年間3拠点の出店を当面継続
(出店先は地域の市場規模と競合環境を考慮し決定)。

出店余地:

- ▶ 中長期的に全国35拠点を目指す。

採用:

- ▶ 出店を支える採用・育成を強化。

既存拠点の拡大余地

**拠点開設後の仕入契約数推移
(2年目を1とする指数)**

拠点	2年目	3年目	4年目	5年目
広島 (19/8開設)	1.0	1.8	2.2	2.5
札幌 (18/3開設)	1.0	0.8 (コロナ禍による仕入減)	1.5	2.5

直近3年間に8拠点を開設

拠点	開設時期
横浜	2021/3
沖縄	2021/8
埼玉	2021/12
神戸	2022/8
千葉	2022/9
熊本	2022/9
京都	2023/3
岡山	2023/6

© property technologies Inc.

37

濱中：

まず 37 ページのリアルビジネスの安定的な成長です。こちらは我々、年間 3 拠点の新規出店を当面継続しようと考えております。今期は京都支店、岡山支店を出店いたしました。また、秋口にもう 1 店舗出店を検討しています。こちらは中長期的に全国 35 拠点を目指しております。

我々の出店計画ですが、先ほどのデータに基づいて、当社は全国約 10 万 5,000 棟のマンション、建っている地域と、そこにおける売物件が出たときのビュー件数まで捉えております。そこに合わせて競合先含め、考慮のうえ出展をしましろうと考えております。

なんといっても、このリアルビジネスがどれだけ安定的に成長するか。そこにテクノロジーを活用して、既存拠点の拡大をしましろうという戦略です。

こちらに今、広島支店、札幌支店の経過をグラフでお出ししております。広島が開設 2 年目から 4 年目までの間に約 2.5 倍の件数に増加しております。札幌支店におきましては、3 年目にコロナ禍により仕入れを抑制しておりましたが、5 年目にはやはり約 2.5 倍の売上増になっております。直近 3 年間に 8 拠点を開設してまいりました。どの拠点も、同じような伸びを見込んでおります。

SaaS: HOMENET PRO

property technologies

自社業務用に構築してきた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。

HOMENET Pro
不動産取引業務支援
SaaSプロダクト

- AI査定エンジン
- 売却提案書
- チャット
- 顧客情報管理 (CRM)
- 重要書類管理
- 価格推移グラフ

※ のプロダクトの開発・実行は予定です

コアダクトノロジー

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

ユーザー
HOMENET Proの利用
で業務効率がアップ

仲介会社 | 不動産会社 | 弁護士・税理士
(不動産権利家)

約2-3日 **最短5秒 AI査定
最短3分 提案書作成**

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

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

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 **88**拠点

査定数 **1,151**件

※導入拠点数：2023年5月末時点 査定数：2022年11月リリースから2023年5月末時点累計

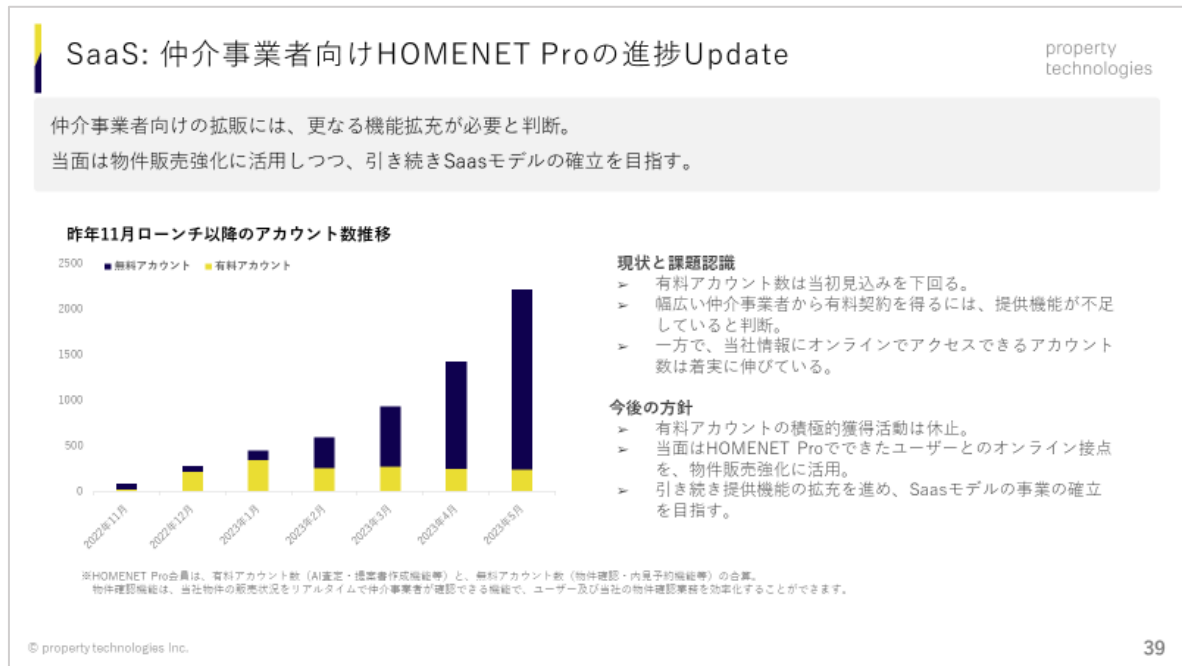
© property technologies Inc. 38

濱中：

次に 38 ページの SaaS ビジネスです。HOMENET Pro として、不動産取引の業務支援 SaaS システムを提供しております。

現在、有料契約導入件数は 88 拠点。ただし、価格査定の利用はかなり進んでおりまして、5 月末までで現在 1,151 件の査定を行っております。

ここから一定割合が仕入れの増加に寄与しております。



濱中：

次に 39 ページの仲介事業者向けの HOMENET Pro の進捗アップデートです。昨年 11 月のローンチ以降、アカウント数はかなりの伸びを示しておりまして、現在 2,223 件まで伸びております。

この有料アカウントと無料アカウントの違いをご説明差し上げますと、先ほど松岡よりご説明した通り、約 7,000 拠点の仲介会社が、HOMENET Pro に加入していただいております。

その中で我々 6 割強、約 65% が営業マン 2~3 名の仲介会社様でございます。この有料アカウントが、私の読みとしてはもっと伸びてくると思っておりましたが、従業員が数名の事業者様は、毎月の情報量には限りがございます。

そういった意味で、この有料アカウントより無料アカウントが増えている。ただ、無料アカウントの皆様からの情報提供は、かなりの数が増えておりますから、実質当社の売上、仕入れへの貢献率はかなり増加をしております。

SaaS: 金融機関向けの展開

property technologies

当社のノウハウとテクノロジーで、金融機関のDXニーズに適うサービスを提供。
KAITRY financeとして地方銀行を含む全国の金融機関向けに展開予定。

4/19 リリース



みずほ銀行が
『HOMENET Pro』を導入

法人融資

- 融資先資産実態把握の手間軽減
- 行内基準の統一化、属人性排除

7/13 リリース



KAITRY
finance

業務効率化・高度化
ソリューション提供開始

金融機関のDX推進

個人業務

プライベートバンキング

- 顧客資産全体を把握した総合的提案

遺言信託

- 遺言信託/遺産整理にまつわる商機拡大

住宅ローン

- 借換え相談時の提案充実

債権管理

- 保証会社/サービサーの査定業務効率化

© property technologies Inc.40

濱中：

次に、40 ページの金融機関向けの展開です。こちらは HOMENET Pro を導入したことによって、当初はあまり意図していなかった展開ではございますが、HOMENET Pro で、5 秒で査定を差し上げる仕組みを仲介会社にご提供する中で、金融機関の皆様から、かなりの反響をいただきました。

みずほ銀行様が 4 月 19 日のリリース通り、HOMENET Pro を導入いただいたことをきっかけに、全国の金融機関の皆様から各銀行様に合わせたアップデートをしたものを、提供していただけないかのご要望が増えてまいりまして、我々、システム開発を行いました。7 月 13 日に KAITRY finance と名称を改め、金融機関の DX 推進に向けて提供してまいります。

こちらはここにお出ししている通り、法人の融資先の資産の実態把握に使い、プライベートバンキング、及び保証会社様、サービサーの査定業務の効率化に貢献できると考えています。金融機関様は、いろいろとお話を伺っていくと、まだ俗人的に業務をこなされております。いろいろなサイトで見ながら金額の設定をするといった、かなり人力を使われている部分が多い。我々は 5 秒で価格査定をしていくところが DX の推進につながるのではないかと、かなりの金融機関でニーズがあるということで交渉が始まっている段階でございます。

SaaS: SaaSサービスの方針整理

property technologies

KAITRY finance及びKAITRY professionalはニーズを捉えて早期に収益化するべく展開を急ぐ。
HOMENET Proは将来のサービス拡張を見据えて、まずは取引間口としての登録（無料）を進める。

	事業機会の認識	下期取り組み
金融機関向け KAITRY finance	業務効率化・付加価値サービスの提供を可能にするサービスとして幅広い金融機関・複数部署でニーズあり。SaaS型収益モデルを想定。	全国の金融機関と商談を進め、有料契約の積み上げを目指す。
士業向け KAITRY professional	不動産に絡む顧客ニーズに応える上で、スピーディーかつ低コストな価格算定へのニーズあり。買取再販事業の新たな仕入れルートとして期待。	幅広い士業事務所に活用いただける営業・サービス形態を検討。
仲介会社向け H HOME NET Pro	当面は当社物件販売強化のチャネルとして活用。機能拡充により、SaaS型収益モデルを想定。	機能拡充の継続。

© property technologies Inc.

41

濱中：

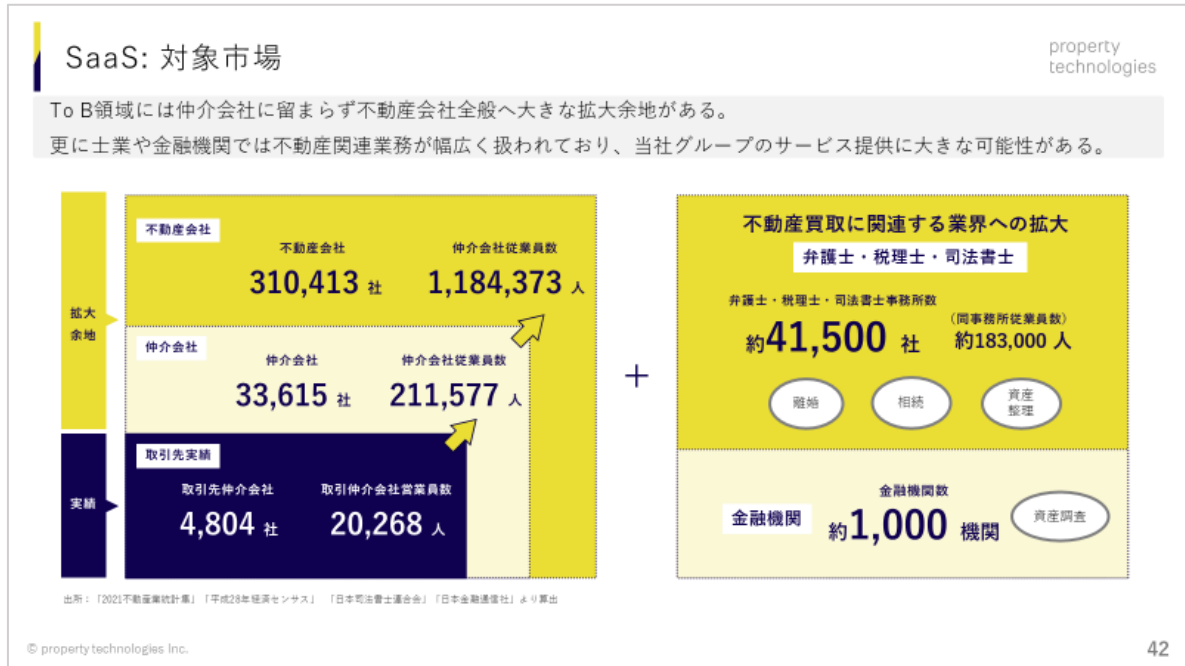
41 ページのサービス方針の整理でございますが、金融機関向けの KAITRY finance、また士業向けの KAITRY professional。こちらは近日リリースすべく進めていますが、我々一般のお客様に向けた KAITRY サイトの運営の中で、いろいろなアンケートを行っております。

今まで大体月平均 250 件で、また、WBS の後は、かなりの数のお客様の AI 査定を行っております。その時に、なぜ今自分がお持ちのマンションの価格査定をするのか、どういう理由で販売をしたいのかというアンケートにお答えいただく中で、例えばご夫婦でお持ちのマンション、「ライフスタイルの変化によって早く売却をしたい」「親御さんがお持ちのマンションを、相続が発生したので早く現金化したい」といった、弁護士、会計士、税理士の皆様方からのご要望もかなり幅広くいただくようになりました。

こういったことで士業向けの KAITRY professional を、新たに、近日中にリリースすべく準備を進めています。

また当初から行っております、仲介会社向け HOMENET Pro。これは我々の仕入れの源泉であります仲介会社の皆様の幅広くチャネル開拓として行う、SaaS 型の収益モデルです。先ほどご説明した通り、まだ営業マンの数が少ない仲介会社向けの課金の仕方を今開発しております、そういった形で有料会員を増やしていく。また、この度、宅建業法の改定により、デジタルで不動産の契約書、重要事項の説明書といったサービスを増やすことにより、有料課金制度を今後変えていこう、機能の拡充をしていこうと考えております。

この3つのサービスで、SaaS ビジネスを拡充してまいりたいと思っております。



濱中：

42 ページの対象市場は、ここにお示した通りです。まだまだ我々の開拓できていない不動産仲介会社はかなりいらっしゃいます。これは今後リアルビジネスの多店舗展開を含める中で、お取引いただく仲介会社の皆様の数も、今後増えていくものと考えております。

KAITRY finance、KAITRY professional で、今後弁護士等の皆様、金融機関の皆様との接点が増えることで、仕入れ機会は増えるものと思っております。サービス提供によって、まだまだ大きな可能性が当社ビジネスにはあるものと確信しております。

iBuyer(オンライン買取): サービスの意義

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

期間	割合
3か月未満	17%
3-6か月未満	19%
6-1年未満	16%
1-2年未満	33%
2年以上	9%
その他	6%

※出所: LIFULL HOME'S 「住まいの売却データフォルダ」

© property technologies Inc.

43

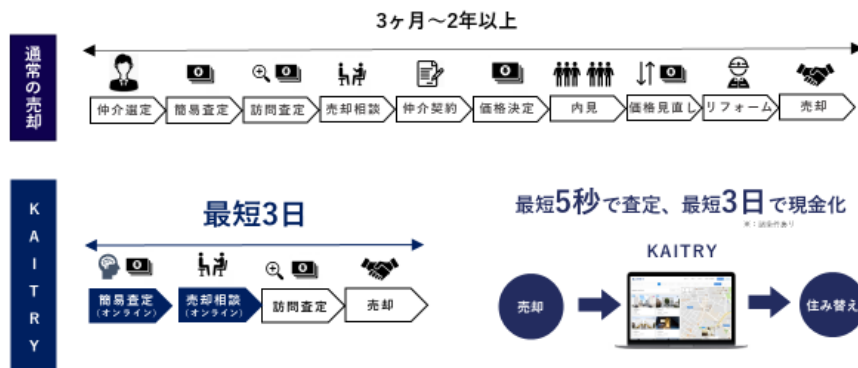
濱中：

次に 43 ページの iBuyer、オンライン買取です。住み替えにかかる一般的なプロセスがまだまだ煩雑です。3ヶ月未満で売却できたのは5人に1人というデータが出ておりますが、ここを我々は KAITRY というサイトを使いながら、いろいろ改善してまいりたいと思っております。

iBuyer(オンライン買取): KAITRYプラットフォームによる圧倒的な効率化

property
technologies

KAITRYのプラットフォームを活用することで、住み替えにかかる複雑なプロセスが効率化。
査定スピード及び査定から売却までにかかる時間の大幅な圧縮を実現。



© property technologies Inc.

44

濱中：

ここにお出ししている通りです。我々は最短5秒で査定をお出しして、最短3日の現金化を掲げております。

このプラットフォームの圧倒的な効率化は、今後一般のお客様には、かなり貢献していけるものと考えています。



濱中：

対象市場の拡大という意味では、to B 領域、to C 領域と表現させていただいております。当社のような買取再販事業者が行っている領域は、市場規模で 6,300 億円と言われております。ただ、to C 領域、to C のお客様が一般の方に販売を直接されている、仲介会社を通じて直接されている領域は 1.7 兆円ございます。

KAITRY は売買の手間を圧縮することで住み替え市場自体を拡大することにもなると考えておりまして、これがまさに当社のミッションの世界観だと思っております。

iBuyer(オンライン買取): ポータルサイト『KAITRY』進捗Update property technologies

今後の取り扱い拡大に向けて、上期中にさまざまなデータを取得
そのような中で、ポータルサイト『KAITRY』の利用が徐々に広まってきている

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

上期における主な取り組み:

- ネット広告の継続取り組み
- TVCMの試験運用と効果分析
- 仕入れクロージングの体制強化

✓ 仕入件数が毎月安定的かつ徐々に増加してきている。
✓ TVCMを試験運用することで、認知がコンバージョンにつながると確認できた。

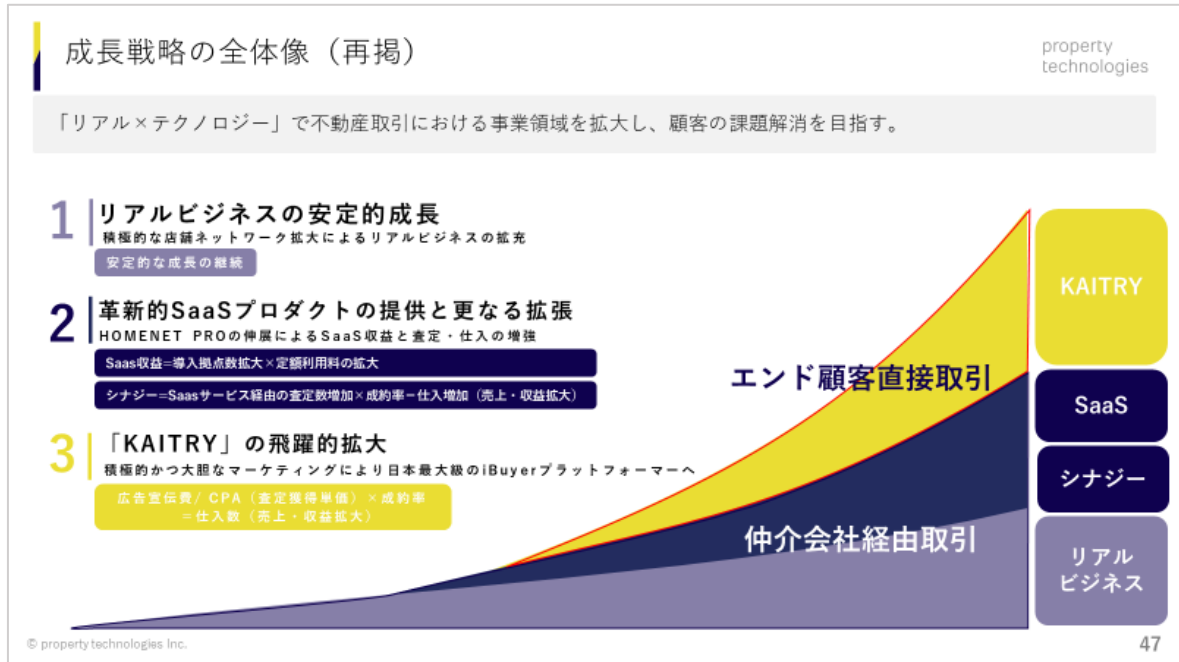
最短3日で現金化 セール&リースバック 先日付買取保証 共同投資型売却

早く売りたい 住みながら売りたい 家を買ってから売りたい お得に売りたい

© property technologies Inc. 46

濱中：

46 ページですが、ポータルサイト KAITRY をどんどん利用拡大してまいりたいと考えておりまして、AI で買取価格を瞬時に提示することによって、全国のマンションデータを使いながら、簡単には真似できないビジネススキームを、我々は構築していきたいと考えております。



濱中：

先ほどお出しした独自のデータ、テクノロジーを活用し、中長期で大きく成長できるポテンシャルに、ぜひ注目していただきたいと思っております。

司会：

ありがとうございました。これより質疑応答のお時間とさせていただきます。Zoom の Q&A から、質問を入力ください。司会の方で質問を読み上げ、登壇者よりご回答差し上げます。それでは質問をご入力ください。

ご質問ありがとうございます。「下期の施策として挙げられた販売強化と販売手法の多様化について、もう少し具体的な内容をご解説ください」とのことです。ご回答をよろしく願っています。

松岡：

ありがとうございます。今日はオープンな説明会ですから、細かな戦術的なものについては控えさせていただければと思います。今考えておりますのは、販売ルートが多様化していきたいこと、あとは内見から成約までに至る確率をいかに上げていくか。工夫すべきところがありますから、ここをいかにしっかり取り組んでいくか。あとは当社物件に決めていただくための仲介会社様への情報提供。

先ほど、濱中から HOMENET Pro はこういうものだ、とご説明申し上げましたが、この機能です。私どもは AI 査定を行っていますから、物件の様々な情報を手元に持っています。私どもの提供する物件というのは、こういったものと仲介さんにしっかりとお出ししていくことで、我々の物件に決めていただく。この辺りの後押しを行い、しっかりと売上を確保していきたいと考えております。あとは販売手法の多様化です。

濱中：

販売手法の多様化は、これから新規に始める部分でもございますから、私からご説明差し上げます。当社グループは全国に支店を持っているところが特徴としてございまして、全国の賃貸管理会社ともネットワークを持っております。今、分譲賃貸マンションの需要がかなり高まっていますが、そこまで供給件数がございません。賃料も上昇傾向にございますので、我々が販売用不動産として保有している物件を、全国一定割合、賃貸化しようと思っております。我々が、旺盛な賃貸物件需要に応える動きといたしまして、一部を賃貸に出して、賃借人がいる状態で投資家の皆様、事業者の販売をしていこうという仕組みでございます。

これは当然、販売までのストックビジネスにも対応していく、賃料収入を得ながら販売していくことを、我々は今検討に入っております。もうすぐ具体化できると考えています。この賃貸利回り物件の販売という機会も、物件があつてこそできることでもありますし、我々の仕入れ物件は全国、地方都市も含め駅からおよそ 10 分圏内の仕入れしか行っておりません。新築同様に部屋内はリノベーションを施しておりますから、賃貸相場よりも若干高く賃料を稼ぐことができる。この辺は、現地の賃貸管理会社との打ち合わせを、今継続しているところでございます。利回り物件としての販売が期待されると考えておりますので、下期はそういった取り組みをしてまいりたい。そういった販売手法の多様化です。

司会：

ありがとうございました。2つ目のご質問に移ります。「金融機関ビジネスでの収益見通しは、どの程度の金額を将来的に見込んでいるのでしょうか」ご回答をお願いいたします。

松岡：

こちらは SaaS です。KAITRY finance、金融機関とのやり取りで、どの程度かとのことですが、金融機関はすごく DX 化に対するニーズが強いです。私どもは 77 取引金融機関が 5 月末時点でありまして先ほどご説明しましたが、その 1 つ 1 つと今やり取りをしており、かなり強いニーズがあることが見えています。ここにどの程度の課金をして、実際収入を得ていくかという SaaS 収入は、今まさに協議中です。重要なものは、いかに使い勝手よく使っていただけるか。その先には、その情報が基になって、我々としては仕入れにつながっていくなど、いろいろなプラス材料になっていくと思っています。

ある程度の課金による収入も見ますし、情報が入ってくることによる商売にもつなげたいと思っています。この辺りの形が決まってきて、どういう金融機関と、どういう形のお取引できるようになりましたというものを、一つ一つ出てき次第、改めて報告させていただければと思います。なかなか歯切れが悪いですが、そこそこの額が出てくるだろうと思いつつ、来期の数字にどう入れていくか。この下期の間に、何金融機関と、どれぐらいの拠点数との取引ができるかで決まってくるかと思っております。

司会：

3 目です。「金融機関向けの不動産査定等の SaaS ビジネスの競合状況について、ご教示いただきたく存じます」

松岡：

これも私から(お答えします)。おかげさまで上場させていただきまして、全国の金融機関を 1 つ 1 つ実際に回ってまいりまして、SaaS のビジネスは 11 月から始まっていたから、こんなことやっているとご説明すると、皆さんこれだけ速いのか、こんな査定ができるのかと驚かれます。金融機関の中には、かっちりした行内で使うための査定の手続きももちろんありますが、それぞれ現場で使う、手軽にできる査定、物件がいくらかは、行内で協議するために必要になります。そこに手軽に使えるものとして、私どものサービスが非常に使い勝手が良く、ぜひという話を頂戴しています。

他からも同じような査定できる仕組みを紹介されることがあるらしいですが、「5 秒ですぐ出ますというもの、これだけ手軽に使えるものは初めてです」と聞いています。

手軽に使っていただいて、とにかく省力化したものを共有したいと思っていますから、この機能については、私どもも相当評価いただいて導入に至るのではないかと期待しております。

司会：

4つ目にまいります。「第2Qの販売契約数は前年同期比でマイナスになっていますが、この要因と今後の見通しを教えてください」

松岡：

全体感のお話、先ほど申し上げましたが、足元の需要はあると思っています。ここは変わっておらず、そのデータもごございます。ただ、先ほど15ページの棒グラフで示しましたが、流通在庫が増えていることも事実だと思っています。そういう意味では、この第2四半期にはかなり引き合い等々がありましたが、結果として契約に至らなかったものが、それなりにあったと考えております。Q&Aの最初にご説明したかと思いますが、そこをいかに契約に結び付けていくかの工夫をしていきたいと思っております。第2四半期の中に、私どもも拠点数が多いですから、それぞれでいろいろな試し方をしています。

そこで上がってきたものを横展開しながら、下期は1つ1つ取っていききたい。端的に申しますと、市場の今の状況の中で、契約をもう少し取りたかったのですが、2Qに関してはそこまでの契約が取れていない。この実態に対して下期でしっかりと施策を取り、取り戻したいということ考えております。

(参考：説明資料15ページ)

司会：

次の質問です。「AI査定システム、HOMENET Pro、KAITRY finance、KAITRY professional。どこが一番伸びるのでしょうか。また5年後の収益規模感や利益率はほぼ100%と考えてもよろしいのでしょうか」

松岡：

先ほど、データAIから積み上がってくる図をお示したかと思えます。25ページです。私どものビジネスはつながっております。コア・コンピタンスと申し上げましたが、データがしっかりあることがキャッシュを稼いでいく一番大きな基になります。

マンション買取再販や、新築戸建につながっております。業務支援SaaSを行うと、物件も入ってくることで、使っていただければいただくほど、そのデータが入り、AIで査定していくことにつながっていきます。要は大元のデータが、SaaSをやることで広まっていきます。

SaaSが広まっていくと、ある意味AIの精度も上がっていきますから、AIを使ったiBuyer買取、オンライン買取自体の信頼度も上がっていけば、皆さんにとって、ある意味信頼性をもって、1つの選択肢としてぜひ使おうというところにつながっていくと思っております。

どれが伸びるか質問されますと、この1つ1つを全部行うことで築けると思っています。大元のところは買取再販が中心に、リアルビジネスで稼いでいきます。業務支援SaaSもメニューが増えていくことで、しっかりと上がってくると思えます。iBuyerに至るとそもそもの効率化

につながっていきますから、iBuyerで仕入れられたものは収益性が高いです。

ビジネスそのもの自体、私どもの強みを強化していく、収益性につながっていくものだと思います。トータルで稼いでいきたい。それぞれタイミング、タイミングでうまくいくものについて取り組みたい。目先は金融機関、土業のところは早く立ち上がりそうですから、この下期は、そこに相当程度の力を注いでいきたいと思います。

iBuyerは先ほどもご説明しましたが、上期に仕組みの精度がかなり上がってきています。あとは、ここの認知度を上げていくための施策をいかに打っていくか。この辺り、足元の動きを見ながら、都度都度最適な形で資源配分し、全てを伸ばしていきたいと考えています。

濱中：

補足いたしますと、我々は2010年から買取再販事業を始め、今期で14年目に入りますが、今期で取引件数が6,000件を超えてくると思います。この取引データが根源だということです。これを使い、テクノロジーで今後伸ばしていこうという取り組みが、このSaaSであり、iBuyerという仕組みでございます。

まずリアルがあってこそ。リアルを安定的に今まで成長させたからこそ、ここのiBuyerも生きてくると考えております。

司会：

ありがとうございます。次の質問に移ります。「新しい販売手法の件でご質問です。実需用で購入して、賃借人を付けたうえで販売するというのでしょうか。賃貸用不動産は、実需より価格が下がると思うので、収益性は問題ないのでしょうか」という質問です。

松岡：

先ほど申し上げましたが、私どもは販売ターゲットを絞って、そこに合う物件を手掛けています。ここに賃借人を入れて、賃貸にするということです。質問の冒頭のところは、ご質問いただいた通りです。実際に賃借人を付けたうえでどうなのかですが、そもそも販売用で作ったものですから、住まれる方はぜひ住みたいということで、少し高い賃料を払ってでも住んでいただけます。大きく取り組む、販売手法の多様化ということでご説明申し上げましたが、過去にも金融機関から資金をつけていただき、一定程度の物件を賃貸にして、それがどういう形で賃料が入ってくるのか、エグジットする時点でどういう価格で売却できるのかを、実際に分析しております。

販売の手法については、そこで利回りで売れることもあれば、(賃借人が)お出になったときに表装をもう一度きれいにして販売する方法、そこに住んでの方が買っていただく形。これまで3パターンございました。平均して、私どもの取っている粗利通りの販売価格が実現しております。

このタイミングをうまくコントロールしていくこと。その中でも販売手法の1つとして、実際に利回りとして売れることの意味は大きいと思っています。

質問いただいた方には釈迦に説法になるかもしれませんが、買われる方、投資される方から見ると、最初にまず物件を買いますとキャッシュアウトして、一定程度高い賃料が決まっているものを買っていただきますから、賃料収入としてキャッシュが入ってきます。最後にエグジット売却をされていきます。

中古のファミリー向けのものは、この価格帯のものは安定的な需要がありますから、それほど下がらずに売れる。そうすると IRR 投資家の方からすると、そこそこ安定的な投資物件と見られると思っています。実際にそれで売れてきたケースもありますし、私ども、こういった物件は、投資家の方から見てどうなのかとヒアリングもかけています。

国内外含めて、この物件はそれなりに買っていただけたと思っていますから、この販売手法を多様化することで、今まで通りの売り方に加えて、利回りの販売ができていくと考えております。

司会：

ありがとうございます。次の質問に移ります。「既に説明済みかもしれませんが、山口県での豪雨の影響はどの程度あるのでしょうか」という質問が来ています。

松岡：

山口、ならびに秋田それぞれで、秋田は直近ございましたが、基本的に直接的な被害はございません。被災された方に対しては非常にお見舞い申し上げます。私どももぜひサポートしていきたいと思っています。

足元、当社の現場に大きな被害はありません。気を付けなければならないことは、復旧などに、ある程度の資材、人工がかかる部分がありますから、その辺りの工事への影響はしっかり捉えなければならないと思っています。何といたっても災害の絡みですから、いかにそこを復興させていくかという中で、私ども、ファーストホーム、サンコーホームが手掛ける戸建てについても、待っていらっしゃるお客様がいらっしゃいますから、しっかり仕上げられていきたいと思っています。

司会：

次の質問に移ります。「KAITRY 事業を伸ばすことで既存の主要チャネルである仲介会社様を飛ばすことにはなりますが、悪影響は現時点で発生していないのでしょうか」

濱中：

結論から申し上げますと、共存共栄ということで、我々仲介会社とはそういった部分はございません。KAITRY で直接仕入れた物件も仲介会社様に販売を委託しておりますので、そういった意味では、我々は常に商品のご提供を仲介会社に差し上げているという間柄でもございますから、そういった部分は全くございません。

司会：

ありがとうございます。次です。「米国の iBuyer は収益性があまり良くないと認識しておりますが、KAITRY 事業経由の仕入物件と、仲介会社様経由の仕入物件の収益性は現時点では違いはないのでしょうか。また KAITRY 事業を伸ばした場合に、収益性が保てる見込みなのか、下がる見込みなのかをお伺いしたいです」

濱中：

iBuyer のサービスの付加価値は、我々、一般消費者の皆様にもかなりご提供していると考えておりますし、今 56 件、iBuyer 経由、KAITRY 経由で仕入れをさせていただいたものを販売実績として上げておりますが、通常の仕入れから申し上げますと、やはり仲介手数料がかかっていないという部分と、先にリフォーム工事をさせていただいている部分など、我々も時間を短縮させていただく仕入れができている部分が、かなり強みとしてございまして、4.5 ポイントほど利益率の高い仕入・販売ができております。

もう一言、言わせていただきますと、米国の iBuyer とは少し仕組みが違うと考えております。我々は日本発の iBuyer(である)KAITRY と考えている部分が大きいのと思っております。先ほどお話したように、これは全てデータに基づいていると、お話を差し上げました。そこには何度も申し上げますが、リアルビジネスとして現場に張り付いている営業マンがいることが、我々のかかなりの強みでございます。テクノロジーから入った iBuyer ではなく、リアルから入った iBuyer だにご認識いただくと、分かりやすいと考えています。

司会：

ありがとうございます。多くの質問をありがとうございます。時間の都合上、こちらで最後の質問といたします。「今後の金利上昇の可能性についてですが、こういった見方をされており、実際に上昇が始まった場合の影響の大きさは、こういったものになるのでしょうか」

松岡：

先ほど、私から説明申し上げた、アペンドィクスをご覧くださいというところではございましたが、金利が上がりますと、当然ですが、かなり高価な売買になる、不動産への影響はあると思います。これは細かく言い出すと、金利上昇が不動産価格にどう影響を与えるのか、いろいろな考え方があると思います。心理的な影響は間違いなくあると思います。

私どもが扱っている物件が、全国平均 2,400 万という売価。金利は、先ほど見ていただいた通り、何%上がっても賃料水準まで至らないと思っています。そういう意味では、実需に特化して、そこに合った商品サービスをしっかり提供していくことで、少なくとも私どもが扱っている商売に関しては、大きな影響が出ないだろうと思っています。ここの説明をしっかりと皆さんにもしていきたくですし、初めてお家を買われる方に対して、いいものをしっかり届けていきたいと思っています。

先ほど、賃貸化の話でもありましたが、いい物件を引き続き仕入れていったうえで販売していきたいと思っています。今の商売のやり方を、環境はいい風が吹いたり、悪い風が吹いたりすることもあるかもしれませんが、変わらずに続けていくことでしっかりと伸ばしていきたいと考えております。(参考：説明資料 51 ページ)

司会：

それでは、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。

司会：

最後に代表濱中よりご挨拶申し上げます。

濱中：

全体感といたしまして、株価の動向でございましたり、バリエーションを見ますと短期業績をご心配いただいていると我々は認識しております。外部環境が少し向かい風になっておりますが、当社グループは通期計画達成のための施策を仕込んでおりますから、下期はそれを1つ1つ着実に実行していこうと考えております。一方で、今日ご説明差し上げましたように、当社グループは独自性、優位性を持っております。この巨大な不動産業界において、長期にわたってしっかり成長できる土台はあると思っております。向かい風だからこそ、投資のチャンスと考えていただき、長期の視点で当社をご支援いただけますよう、よろしくお願いいたします。

司会：

以上をもちまして、本会を終了とさせていただきます。

本日は株式会社 property technologies 2023 年 11 月期第 2 四半期決算説明会にお集まりいただき、誠にありがとうございました。

回答未済の質疑応答

説明会にて回答未済の質疑について回答をまとめましたので、以下の通りお知らせします。

Q. KAITRY のプラットフォーム拡大のための施策はございますか？例えば、他社物件の掲載など。

A. 物件仕入（オンライン買取）の機能は一定程度整備済、物件販売は未整備。他社物件を幅広く扱うなどのプラットフォーム機能は現時点で未着手、という状況です。仕入に関しては認知度を上げる戦略を検討していき、販売に関しては機能面を充実させるための開発を進めていきます。仕入れ・販売両面での取扱い拡大が当面の取組み課題となります。

Q. フリーキャッシュフローはマイナスが続いていますが、今後リアルビジネスを通していつ頃からプラスになっていく見通しでしょうか？

A. マンション買取再販においては、成長していく過程では常に物件仕入が先行します。即ち営業 CF における販売用不動産増加による CF マイナスが続きます。これを財務 CF で賄うのが当社 CF の構造です。現在の成長速度が続く限りはこの CF 構造は変わらないものと考えております。成長のための財務 CF が重要となりますが、出店する各拠点で地元根ざした事業展開を行うことで幅広い金融機関から支援を頂いております。

Q. 1Q に期ズレが起りましたが、下期において期ズレリスクというのはどの程度あると考えておけばいいのでしょうか。

A. 春と秋、人が動く時期に不動産売買の繁忙期があります。しかしながらその時期や集中度合いは毎年同じではありません。そういう意味では下期中に予算想定通りの引渡しが完了しないリスクはありますが、下期は通期業績に直結しますので、毎年 11 月末に決済完結するよう特に社内に徹底しており、そのための動き方も慣れているところもありますので、期ズレという理由での業績変動はできるだけ抑えるように取り組んでまいります。

Q. 海外法人（個人）等のユーザー利用はありますか？

A. 頂戴した質問がポータルサイト『KAITRY』のことだとしまして、現時点で海外法人、個人のユーザーからの利用は無いものと捉えております。

Q. グループ内におけるエンジニア人材の採用計画について、お答えいただける範囲でご教示いただけると幸いです。

A. コア・コンピタンスに関わる部分の開発は社内、その他はオフショアを活用するなど、開発体制は柔軟かつ効率的に組んでいます。具体的な人数は非開示とさせていただきますが、今後機能充実のための開発を更に進めていきますので、それに伴い必要な人材採用も強化してまいります。

以上