

property technologies

2023年11月期

第3四半期決算説明資料



2023年10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3四半期 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	6億9,592万円（2023年8月末時点）
従業員	390人（連結・2023年8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） ^{※1} 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	<p>株式会社ホームネット 中古マンション再生事業</p> <p>株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRYの運営</p> <p>株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <p>株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-left: 400px;"> <div style="margin-right: 10px;"> <p style="font-size: 2em;">}</p> <p style="font-size: 2em;">}</p> </div> <div> <p>マンション</p> <p>戸建</p> </div> </div>



濱中 雄大 / 代表取締役社長 (CEO)

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。



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、麗澤大学学長補佐 (AIビジネス研究センター長・都市不動産科学研究センター長)。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に至る。2022年1月より当社グループ参画。



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。



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に参画し、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。



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。



高橋 理人 / 取締役(社外)

同志社大学経済学部卒業。ハーバードビジネススクールAMP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ィビジョン長、自動車カンパニー長を歴任し、黎明期のインターネットの事業化や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兼事業戦略部部長、楽天市場事業副事業長を経て、常務執行役員に就任し、同社基幹事業である楽天市場事業を管掌。2023年5月より当社グループ参画。現在、Unipos株式会社、アディッシュ株式会社及び株式会社ウィルグループの社外取締役を兼務。



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。



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。

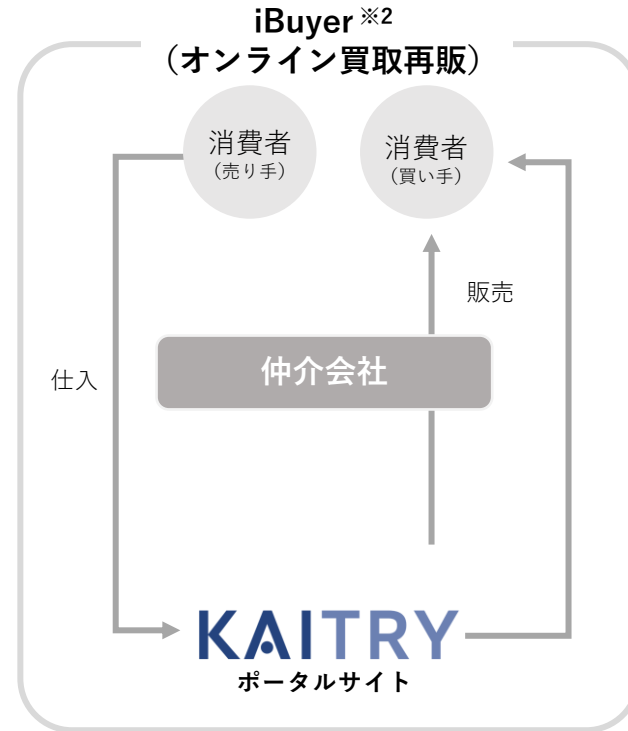
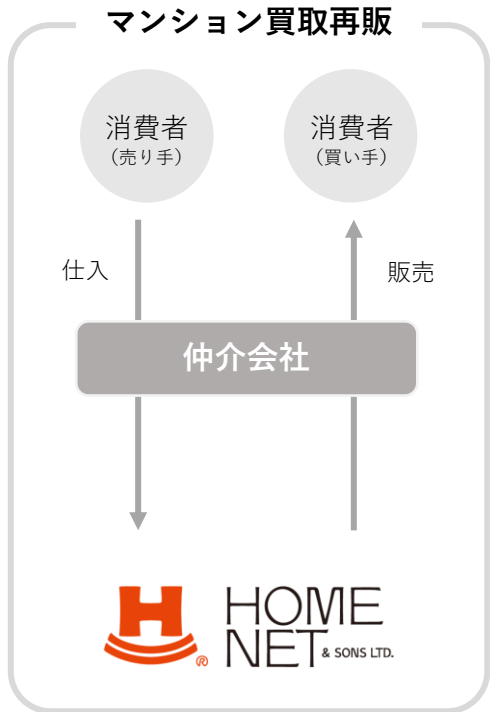


金子 健哉 / PropTech戦略部長 (CTO)

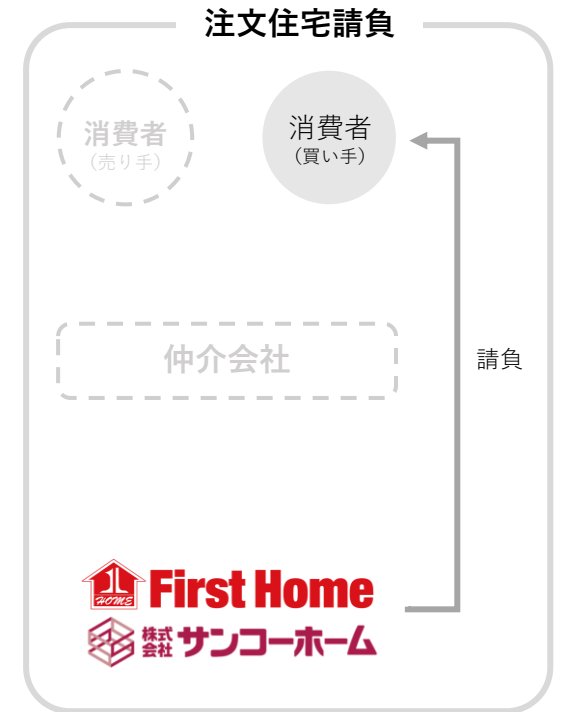
西南学院大学商学部卒業。株式会社あつまる入社。クライアントのWEBサイトシステムの開発、社内のIT開発を経験した後、同社CTOに就任。2021年5月より当社グループ参画。CTOとしてエンジニアを統括し、プラットフォーム開発や社内システム開発に従事。

KAITRY事業において、住宅に関する4つのサービスを展開。

中古住宅再生^{※1}



戸建住宅^{※1}



共通データベース&AI  × 

※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY事業の内訳に関する参考開示区分。

※2 AIの価格査定アルゴリズムを使って、売り手から直接不動産を買い取る新たな取引モデル。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第3四半期 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

26,104百万円
(YoY ▲1.4%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

1,167百万円
(YoY —) ※1

1Q-3Q
仕入決済件数※2

1,090件
(YoY +17.7%)

1Q-3Q
販売決済件数※2

731件
(YoY ▲1.3%)

3Q
仕入決済件数※2

370件
(YoY +21.3%)

3Q
販売決済件数※2

215件
(YoY ▲2.7%)

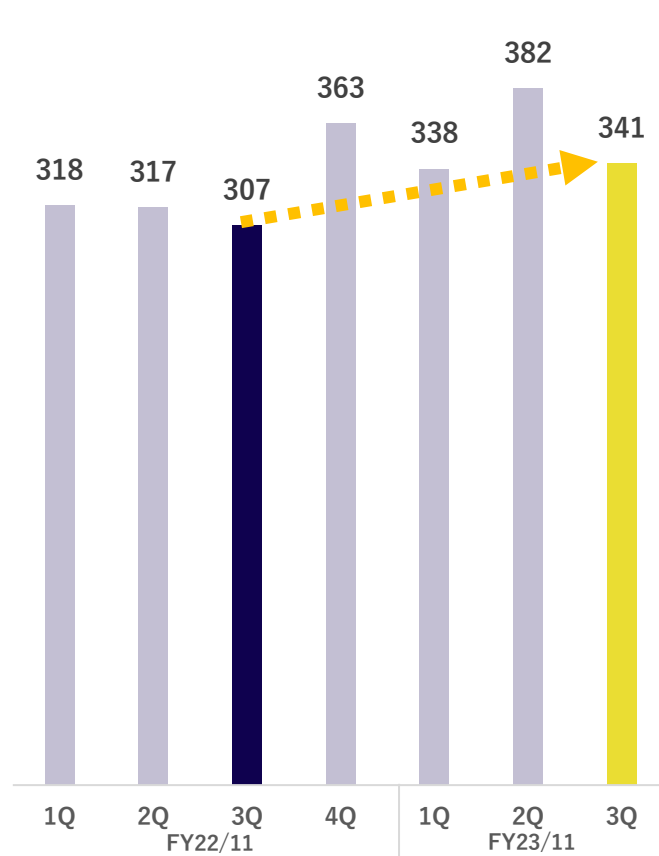
※1 前年度実績は非開示

※2 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

主要KPIの推移

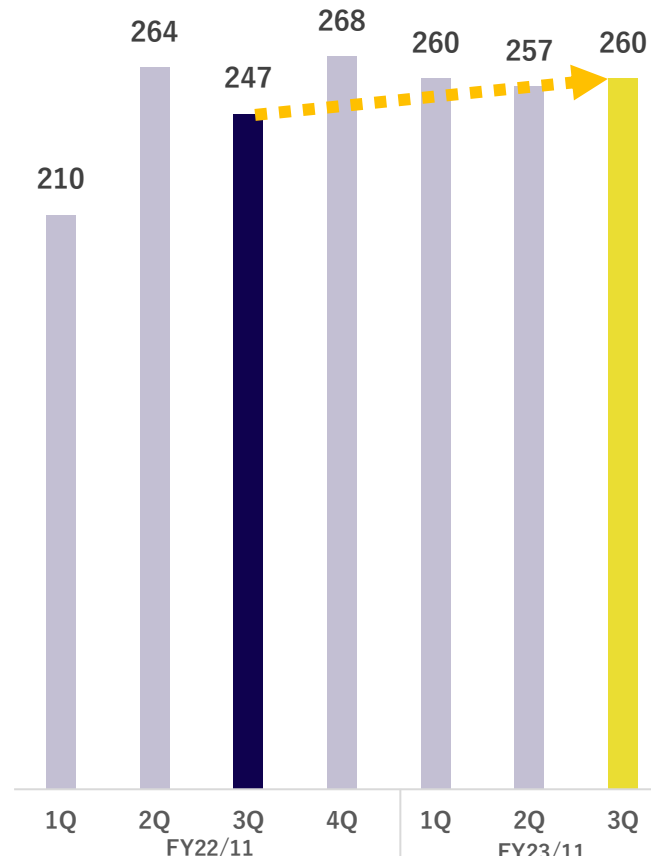
仕入契約数 ^{※1}

前年同期比 +11.1%



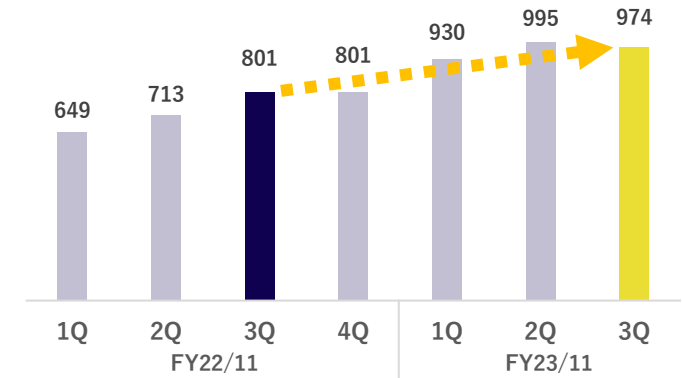
販売契約数 ^{※1}

前年同期比 +5.3%

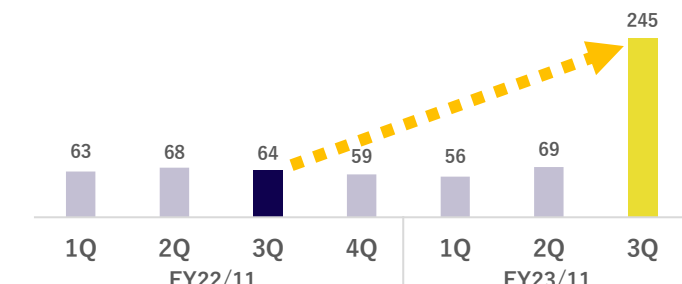


期末在庫数 (実需)

前年同期比 +21.6%



期末在庫数 (オーナーチェンジ) ^{※2}



※1 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

※2 オーナーチェンジ (OC) の詳細はP19を参照

決算関連	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> 連結売上高は3.6億円の減少(▲1.4%) →マンション買取再販は増収(戸数ほぼ同数、単価上昇)も、戸建が減収(引渡棟数減) 粗利益は▲2.8億円の減少→粗利率の低下が主因(売上構成変化及び外部環境影響による) 上記に加え、増収を見込んだ費用増加(人件費等)により、営業利益は8.3億円の減少(▲55.3%)
	期初予算比	<ul style="list-style-type: none"> 期初通期業績予想に対する第3四半期累計実績の進捗率は、売上55.3%、営業利益22.6% 足元実績を踏まえて業績予想を修正(詳細はP17)
株主還元		<ul style="list-style-type: none"> 配当方針の変更及び配当予想の修正(配当開始)を発表 期末1株当たり配当45円を想定(詳細はP20)
テック関連	SaaS	<ul style="list-style-type: none"> HOMENET Pro(2022/11)、HOMENET Proカスタマイズ(2023/4みずほ銀行導入)に続き、KAITRY finance(2023/7)、KAITRY professional(2023/8)を提供開始、来期以降の収益貢献を目指す
	iBuyer	<ul style="list-style-type: none"> 「KAITRY」は2023/7末で開設2年、第3四半期累計ベースでオンライン買取は2.75倍に増加(前年同期比) →直接仕入れ物件は費用負担が軽く、粗利率向上に貢献 2023/10「KAITRY」の販売機能を大幅改善。直販にも注力し、販路を拡大していく
今後の取り組み		<ul style="list-style-type: none"> 今期売上不足の主たる理由はマンション販売の鈍化 →今期までに整えてきたビジネスインフラを活用し、量の拡大のみならず質の高いビジネス(高効率、高収益)の拡大を目指す あわせて、一部在庫物件を市場環境の良い賃貸に転用し、賃料収入を得つつ、投資目的の買主への新たな販路を開拓する(詳細はP19)。

連結損益計算書（3Q及び前年比較）

「マンション」は増収も「戸建」減収。増収計画に伴う費用増加を背景に、営業利益以下は前年比大きく減少

	2022年11月期 3Q累計実績	2023年11月期 3Q累計実績	増減
連結売上高（百万円）	26,469	26,104	▲365
ホームネット	19,500	20,285	+785
戸建2社	6,945	5,803	▲1,142
粗利益	4,715	4,434	▲281
粗利率	17.8%	17.0%	▲0.8%
営業利益	1,494	668	▲826
営業利益率	5.6%	2.6%	▲3.0%
経常利益	1,413	489	▲924
当期純利益	850	304	▲546

売上高

- 中古住宅再生は販売▲10件も、単価1,254千円上昇により増収
- 戸建は▲65棟、単価1,365千円上昇も大幅減収。なお、今期の下期偏重に拠るもので、期初予定からは▲7棟

粗利益

- 粗利率▲0.8%は、マンション・戸建の販売、その他工事や賃料等の割合変化を受けたもの
- マンション販売のみの粗利率は▲0.54%
- 原価低減（共通）、賃貸転用による粗利率維持（マンション）、新商品含めた高粗利商品の拡販（戸建）等の効果あり

販管費

- 人件費+177百万円、広宣費+70百万円等含め販管費合計+544百万円
- テック開発や営業採用強化等の先行投資に伴う費用増（※次頁参照）に対して、売上進捗伴わないことで減益

販管費増加の中身は、将来の成長に向けた投資が中心

テックサービス開発

プロダクト関連

開発人員数 ▶ **倍増**

SaaS：複数プロダクトを投入

iBuyer：認知向上と機能拡充に投資

(詳細は次頁)

出店地域拡大

拠点数

11拠点 ▶ **17拠点**^{※1}

前期4拠点、今期2拠点を新設

新設拠点の売上は、社員の育成・採用、地域での関係性構築の進展とともに、開設後4-5年かけて売上が向上(詳細はP43参照)。

人員採用

全社員数

前期末340人 ▶ **3Q末390人**

新卒採用の強化で、営業人員が増加

テックサービス開発人員の採用も積極的に進めている

※1 拠点を置く都道府県数

リアルとテックを融合し、当社独自のサービスを通じた中長期の成長を実現するため、今期も積極的な投資を継続

進化(対象の拡大/新規施策)

IT基盤

- New** • 産学連携の取り組みを麗澤大学国際総合研究機構と準備中
- New** • オフショア開発チームによる、開発キャパシティの拡充
 - オフショアメンバー: サービス改善
 - 社内メンバー: 新規開発への注力Up

SaaS

- New** • 金融機関、士業向けにサービスを投入し、対象市場を拡張

KAITRY
finance
KAITRY
professional

iBuyer (to C)

- New** • 物件販売ページの全面的リニューアル(機能拡充、UX改善)
- New** • 戸建て物件の販売機能を実装
- New** • GPT-4を活用したオンライン相談開始
 - 全国のマンション91%をカバーする、サービス対象都道府県の拡大

深化(効率化/利便性向上)

- オフショア活用に対応した開発環境作り
- SaaSサービスのインフラ整備(サービス拡張性とスケーラビリティ)

- オンライン物件確認、内見申込機能の全国提供
- 仲介会社会員利用データの当社内での活用利便性向上



- オンライン買取が2.75倍に増加(第3四半期累計ベース、前年同期比)
- 全国支店営業員との情報連携強化(成約率の改善)
- CMやTV番組を通じたPR等、マーケティングチャネルを拡大

貸借対照表（3Q実績及び前年比較）

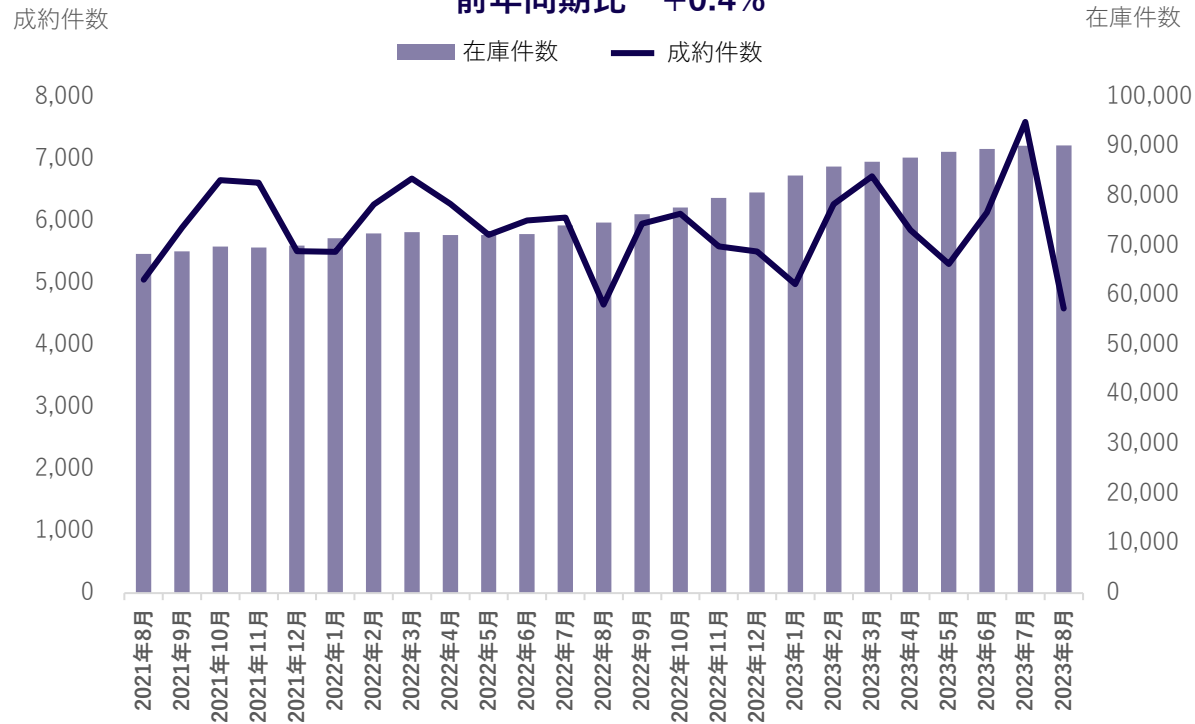
販売用・仕掛販売用不動産72億円増加を、純有利子負債と純資産の増分で賄う構図

（単位：百万円）	2022年11月期3Q末	2023年11月期3Q末	増減
流動資産	26,969	37,041	+10,072
うち現金及び預金	5,165	7,493	+2,328
うち販売用不動産	14,959	21,817	+6,858
うちOC販売用不動産	1,479	5,527	+4,048
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	5,819	6,180	+361
固定資産	3,027	2,982	▲45
資産の部	29,997	40,024	+10,027
流動負債	20,520	27,337	+6,817
固定負債	4,753	5,924	+1,171
負債の部	25,273	33,261	+7,988
純資産の部	4,723	6,762	+2,039
有利子負債	20,649	28,846	+8,197
純有利子負債	15,484	21,353	+5,869

マンションは成約件数微増も流通在庫高止まり 新築戸建ては着工減に加え大雨災害による工事遅延の影響あり

中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)

2022年12月-2023年8月
累計成約件数
前年同期比 +0.4%

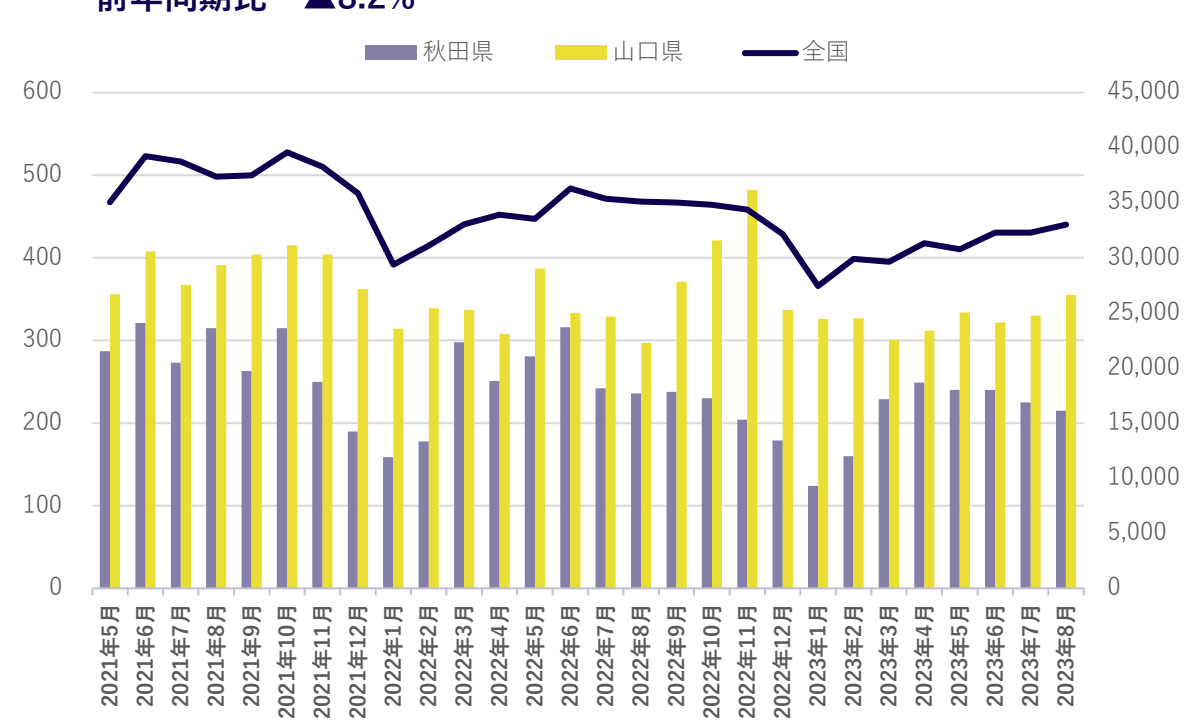


出所:東日本不動産流通機構(レインズ)が公表するデータより当社作成

新設住宅着工件数(戸建)

2022年12月-2023年8月
全国累計着工件数
前年同期比 ▲8.2%

秋田県:前年同期比 ▲13.5%
山口県:前年同期比 ▲2.1%



出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

山口県被害(8/31時点): 全半壊32棟、床上下浸水1,617棟、通行規制最大112箇所

山口県公式ウェブサイトより

秋田県被害(9/26時点): 全半壊499棟、床上下浸水8,528棟、通行規制最大104箇所

秋田県災害対策本部公表資料より

販売強化のための営業活動、収入の質を上げる粗利益確保策を着実に実施中
オーナーチェンジ(OC)物件販売が今後の収益安定化に貢献

領域	内容		状況
営業活動	マンション	OC販売用物件 ^{※1} への転用による手元在庫の入替と、テクノロジーを活用した販売強化	HOMENET Pro機能を活用した仲介会社への有効情報提供による販売促進を開始。ポータルサイト「KAITRY」での直販本格化へ。
	戸建	効果的な集客イベント強化	地域別のシェア向上に一定の効果
粗利益確保	共通	原価低減	マンションは期初策定したりノベ新標準仕様の効果が下期より平均1%程度粗利率向上に寄与。 戸建は新商品や部材変更等による原価低減で前期比粗利率改善。
	マンション	テクノロジーを活用した利益率の高いビジネスの強化 (SaaS、iBuyer)	SaaS収入を生むビジネス開発進捗中。 iBuyerは着実に拡大。販売サイド強化により来期収益貢献度の向上を見込む。
コスト抑制	共通	広宣費、販促費の抑制	売上～粗利の進捗状況を見て、各社の広告宣伝費・販促費につき、費用対効果を重視した抑制策実施中。第3四半期累計で広宣費・販促費は予算比▲118百万円。
OC販売用物件 ^{※1}	マンション	既存在庫の一部を賃貸に転用し賃料収入として確保しつつ、販売していく（既存の実需販売とは別で収益物件を投資家へ販売）	資金調達完了し、賃貸転用開始。販売引き合いもあり、販路拡大取組み中。賃貸転用物件は245件、これまでに賃貸契約を締結した物件の家賃水準（募集中含む）は12.5万円/月程度。

2023年11月期通期連結業績予想の修正

3Qまでの進捗及び足元の見通しを踏まえ、通期業績予想を下方修正
業績予想の前提については、次ページに記載

(単位：百万円)	2023年11月期 当初予想	2023年11月期 修正予想	当初予想比		2022年11月期 実績	前年実績比	
			増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	47,229	36,900	▲10,329	▲21.9%	38,795	▲1,895	▲4.9%
営業利益	2,953	1,250	▲1,703	▲57.7%	2,359	▲1,109	▲47.0%
営業利益率	6.3%	3.4%	▲2.9%	—	6.1%	▲2.7%	—
経常利益	2,743	1,000	▲1,743	▲63.5%	2,201	▲1,201	▲54.6%
純利益	1,611	620	▲991	▲61.5%	1,392	▲772	▲55.5%

増減要因内訳:

粗利益減 ▲4.5億円
販管費増 ▲6.5億円

修正通期連結業績第4四半期予想の前提

修正予想は足元動向を踏まえた、確実な数値を計量

	2022年11月期 4Q3か月実績	2023年11月期 4Q3か月予想	増減
売上高	12,326	10,796	▲1,530
営業利益	864	582	▲282
営業利益率	7.0%	5.4%	▲1.6%
経常利益	788	511	▲277
純利益	542	316	▲226

売上高

- 2022/11期4Q引渡し数 マンション335 戸建145
2023/11期4Q引渡し数 マンション294 戸建131
- マンションは新規販売契約・決済残り1か月分を直近1か月同水準で見込むことで、ほぼ計量完了
- 戸建は販売済と成約済・11月末まで引渡予定分のみを計量。
新たな災害影響なければほぼ確定

営業利益

- 【粗利率】 マンションは直近実績を適用。戸建は契約にてほぼ確定済
- 【販管費】 9月まで実績を踏まえた個別計量

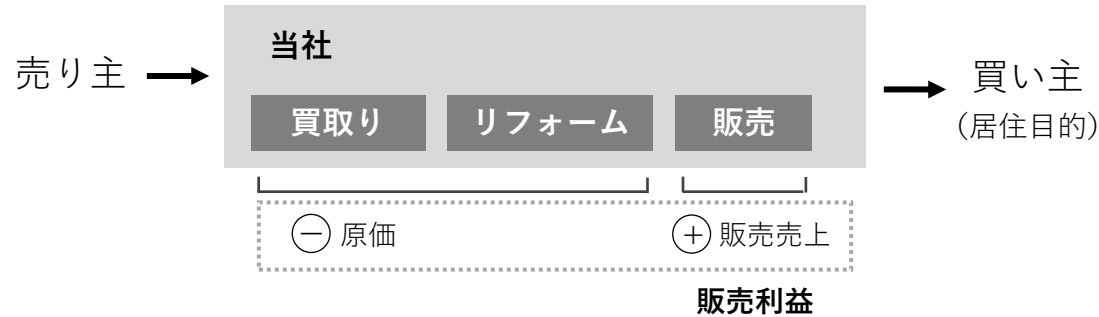
経常利益・純利益

- 【営業外損益】 9月まで実績を踏まえた個別計量
- 【特別損益】 個別計量

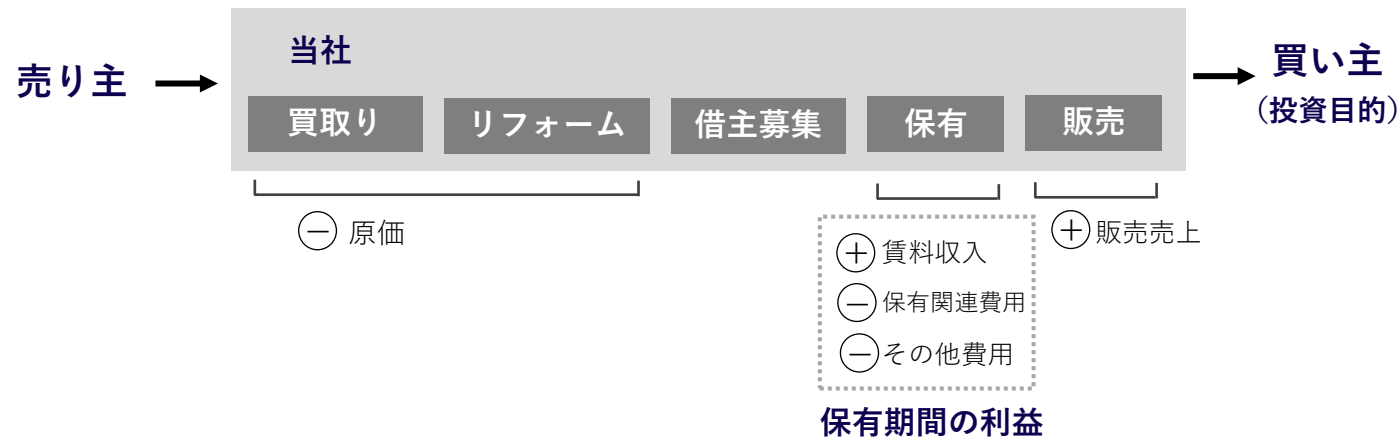
オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

当社物件は賃貸物件としても魅力的な条件を有している
 オーナーチェンジ物件として保有・販売することで、今後の収益安定化が期待できる

実需物件



OC販売用物件



オーナーチェンジ販売の目的

実需物件とは異なる市場にアプローチ

- 過去の当社事例では実需物件同等の粗利率を実現

保有期間中は賃料収入を得られる

- 合理的な水準の利回りを確保

販売環境変化への対応力向上

- 在庫方針、仕入れ・販売戦略に関する選択の幅が拡張

当社の中長期の成長性に投資しやすい状況を整えるため、配当方針を修正 一株当たり45円の期末配当の実施を予定

新たな配当方針(抜粋)

当社は、グループ事業展開のための内部留保の充実と成長に応じた利益還元を重要な経営課題であると認識しております。現在、当社グループは成長過程にあり、一層の業績拡大を目指しております。内部留保した資金を、当社グループの競争力の強化による将来の収益力向上や効率的な体制整備に有効に活用しつつ、大きな制約とならない範囲で安定的な配当を行うことで、幅広いステークホルダーとともに中長期的な成長を果たしてまいります。

なお、期末配当は11月30日、中間配当は5月31日をそれぞれ基準日としておりますが、当社は剰余金を配当する場合には、年1回を基本的な方針としております。

	一株当たり期末配当	基準日
前回予想	0円	-
今回修正予想	45円	2023年11月30日

	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)	2023年11月期 3Q (3か月)	2023年11月期 3Q累計実績
連結売上高 (百万円)	26,463	29,543	38,795	6,809	11,833	7,461	26,104
ホームネット	17,247	20,158	27,873	5,403	9,491	5,390	20,285
戸建2社	9,166	9,316	10,887	1,399	2,337	2,066	5,803
販売戸数 (決済・引渡し)	1,047	1,192	1,484	253	388	288	929
ホームネット	668	818	1,076	205	311	215	731
戸建2社	379	374	408	48	77	73	198
連結営業利益 (百万円)	1,043	1,688	2,359	▲76	723	22	668
ホームネット	426	1,135	1,586	115	618	▲16	717
戸建2社	775	664	806	▲107	84	65	42

※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。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

01 2023年11月期 第3四半期 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

- リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング2023」全国8位
- 『KAITRY finance』みずほ信託銀行が導入に向けた運用を開始
- 士業向けSaaS『KAITRY professional』提供開始
- 『KAITRY』全国9割のマンションが対応可能に
- 『KAITRY finance』北海道銀行が導入

2023年7月：「買取再販年間販売戸数ランキング2023」前回から順位を上げ、全国8位ランクイン
「マンション買取再販年間販売戸数ランキング」では、全国5位ランクイン



出所：2023年7月31日『リフォーム産業新聞 第1562号』より抜粋

マンション買取再販戸数ランキング

順位	社名	販売戸数 (戸)
1位	レジデンシャル不動産	1673
2位	スター・マイカ・ホールディングス	1395
3位	大京穴吹不動産	1235
4位	インテリックス	1152
5位	ホームネット	1066

株式会社リフォーム産業新聞が毎年7月に発表している、全国での「買取再販年間販売戸数ランキング2023」で株式会社ホームネットが前回9位から順位を上げ8位となり、昨年に引き続きトップ10入りを果たしました。

■概要

ホームネットは、リアルビジネスの安定的成長に向け積極的な支店展開を行っております。

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。

『KAITRY finance』みずほ信託銀行が導入に向けた運用を開始

2023年8月：みずほ信託銀行の融資関連業務・個人向けコンサル業務のDX化を支援



みずほ信託銀行が『KAITRY finance』導入に向けた運用を開始しました。

■概要

みずほ信託銀行では、相続不動産の承継に関わるご相談を受けた際に、当該相続不動産の価格調査に時間を要するなど、必ずしもタイムリーで効果的な提案に結び付けられていないことが課題でした。

今般、最短5秒で一般市場価格が把握できることやスピーディーに不動産価格調査書が作成できる「KAITRY finance」の導入により、お客様の資産実態を基にした具体的かつ効果的な提案が可能となることが期待されています。

2023年8月：AIによるスピーディーな価格査定で、士業のDX化を支援



**KAITRY
professional**

士業向け業務効率化・高度化
ソリューション提供開始

不動産AI価格査定により

士業のDX化を支援！

士業向け業務効率化・高度化ソリューション『KAITRY professional』の提供を開始しました。

■概要

相続や離婚に関する相談の多くは弁護士、司法書士、税理士などの士業の方々のもとに持ち込まれます。そこで、不動産AI価格査定機能を士業の方々の業務に活用していただくことで、業務効率化とスピーディーな提案による業務の高度化支援が可能になると考え、『KAITRY professional』の開発に至りました。

『KAITRY finance』北海道銀行が導入

2023年9月：北海道銀行の融資関連業務・個人向けコンサル業務のDX化を支援



北海道銀行に『KAITRY finance』を導入していただきました。

■概要

北海道銀行では、総合的なコンサルティング対応力の向上において、お客様が保有される資産のうち不動産の価値（価格）把握について効率化することが課題でした。

今般、最短5秒で一般市場価格が把握できる『KAITRY finance』の導入により、所有不動産を含むお客様の資産実態の把握を高度化し、今まで以上に具体的かつ効果的な提案が可能となることが期待されています。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第3四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

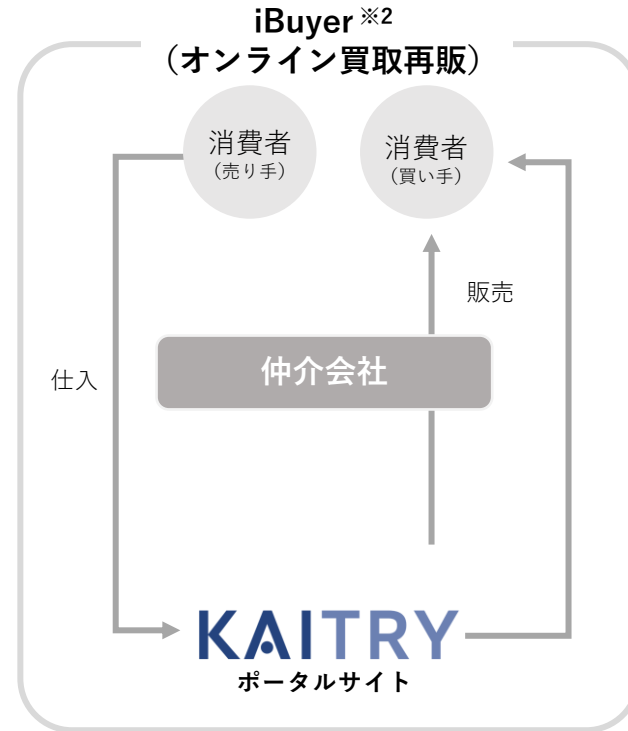
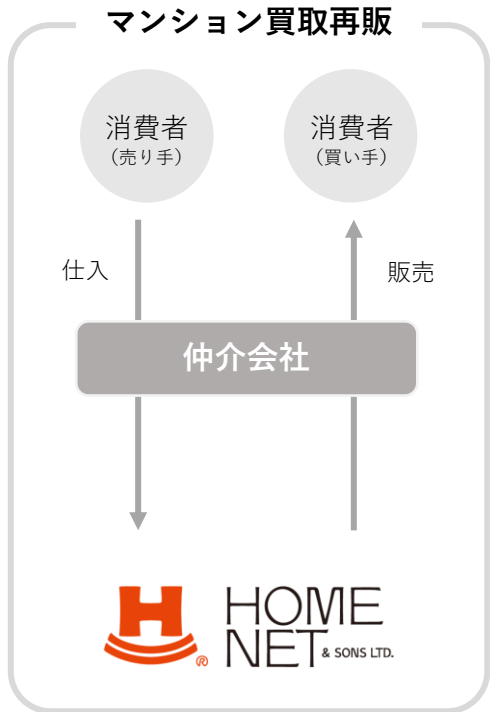
- 03 事業概要

- 04 成長戦略

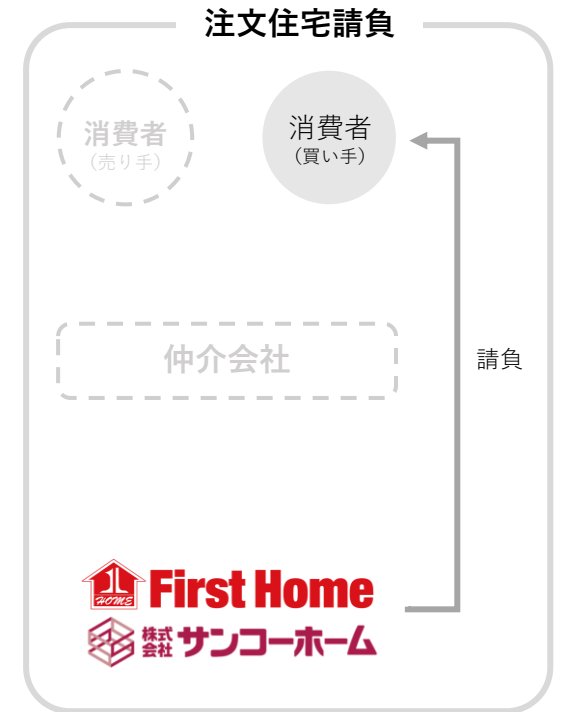
- 05 Appendix

KAITRY事業において、住宅に関する4つのサービスを展開。

中古住宅再生^{※1}



戸建住宅^{※1}

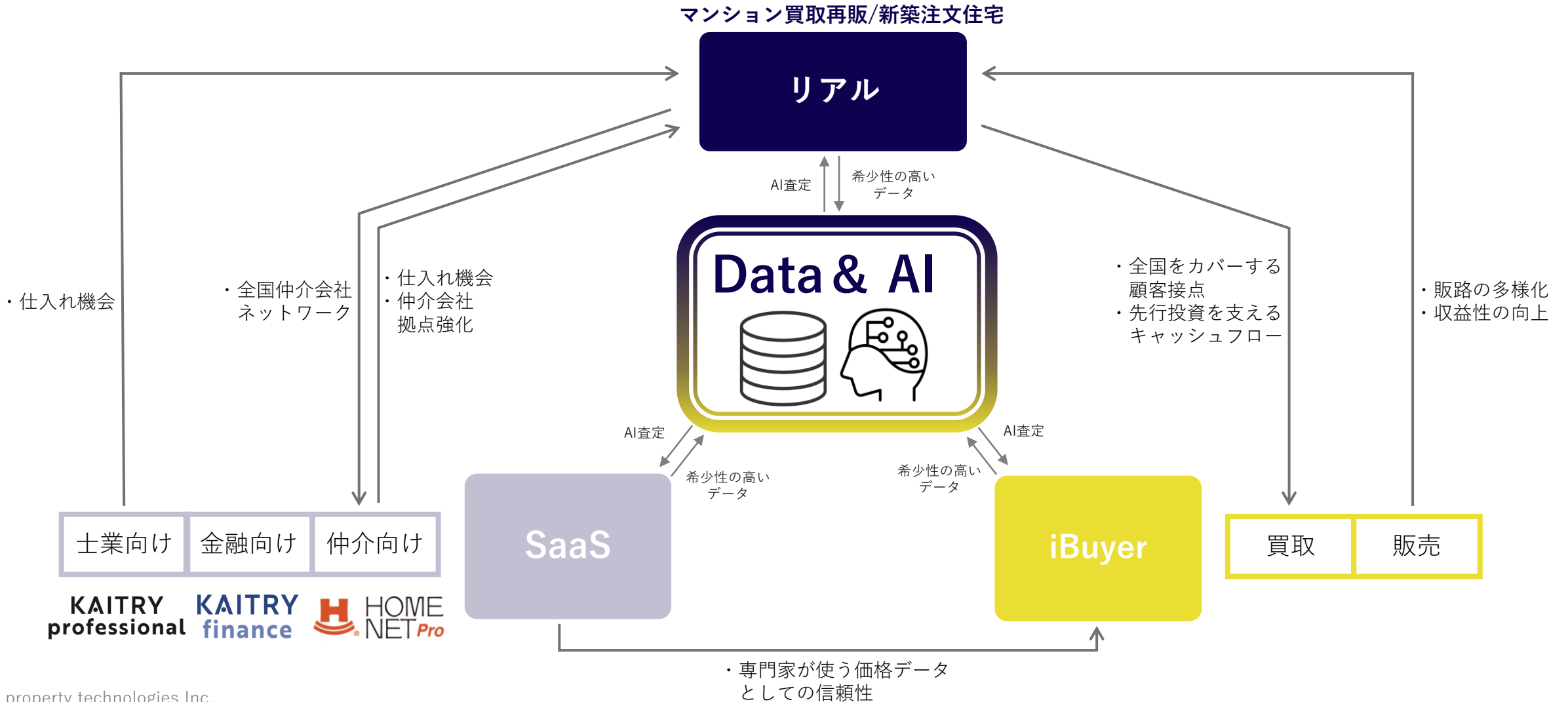


共通データベース&AI  × 

※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY事業の内訳に関する参考開示区分。

※2 AIの価格査定アルゴリズムを使って、売り手から直接不動産を買い取る新たな取引モデル。

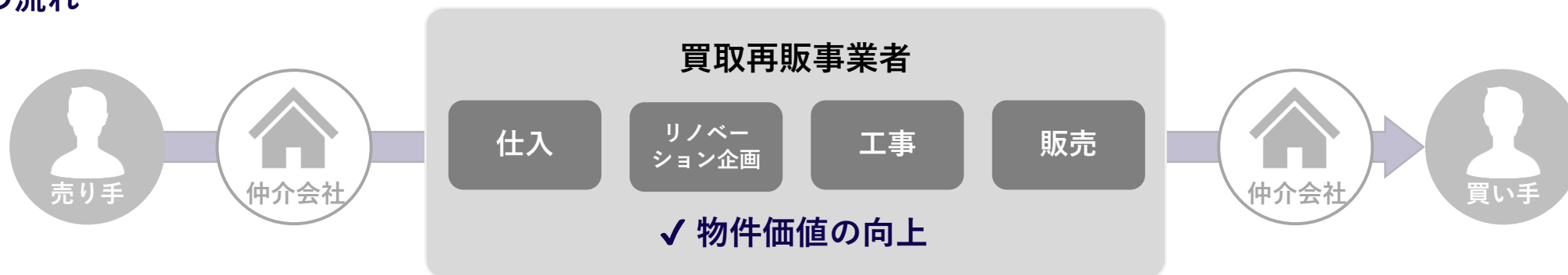
不動産事業を通じて得たノウハウとデータを基盤に、シナジーのある新たなサービスを生み出しミッションの実現を目指す



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



before



after

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

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
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%

③独自の優位性



※1 詳細についてはAppendixのP56「一次取得者層需要の安定性」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月平均成約価格）

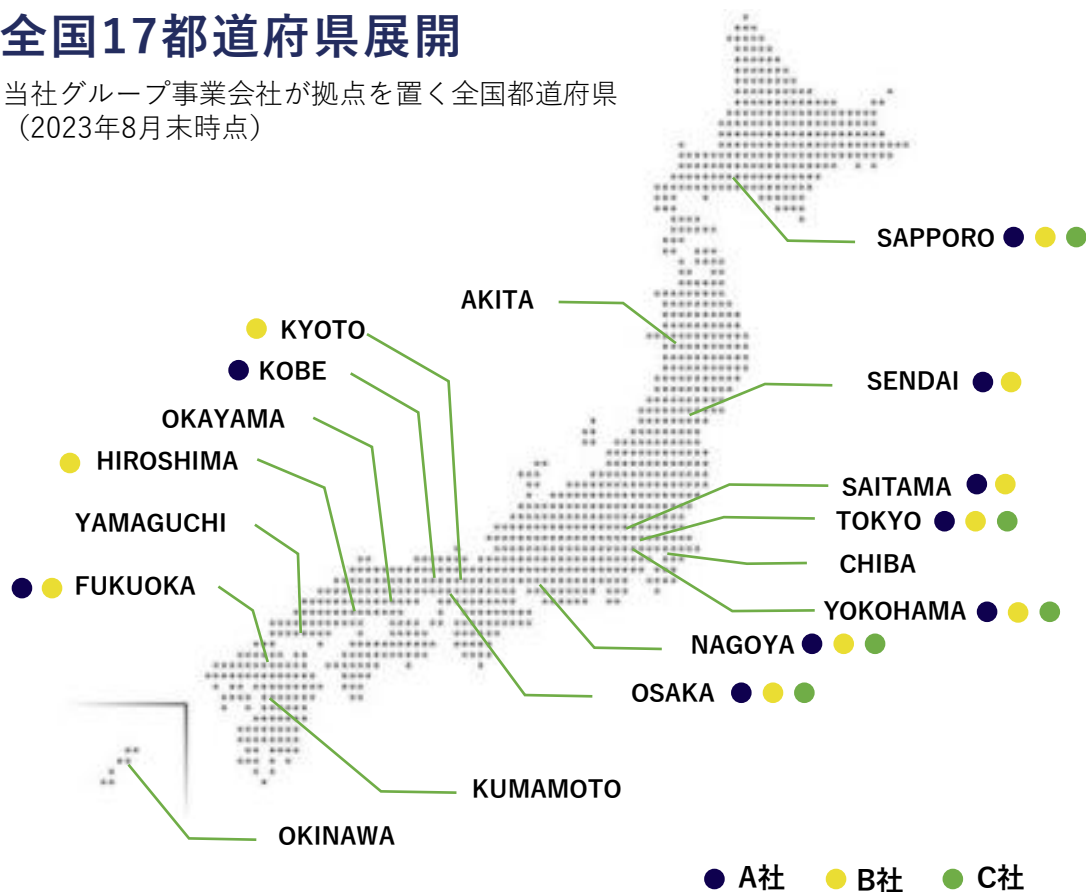
※3 当社については、販売決済件数（2022年11月期実績）。他社については、マンション買取再販上場大手3社（2022期）平均値。

優位性1: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
取引先からの数多くの査定依頼が、仕入れ物件及び独自の価格データ取得の起点

全国17都道府県展開

当社グループ事業会社が拠点を置く全国都道府県
(2023年8月末時点)



取引先仲介会社



5,193 社

取引仲介会社拠点数



8,100 拠点

取引仲介会社営業員数



21,711 人

取引金融機関

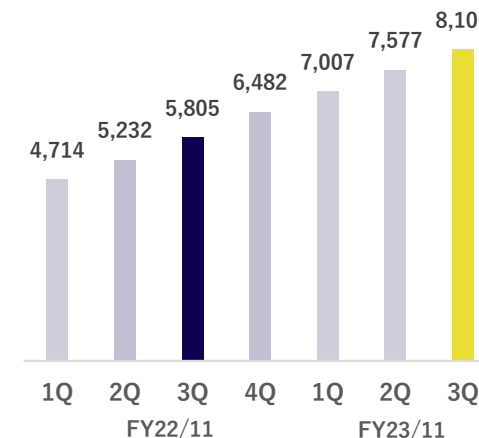


84 行

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 (2023年8月末時点)

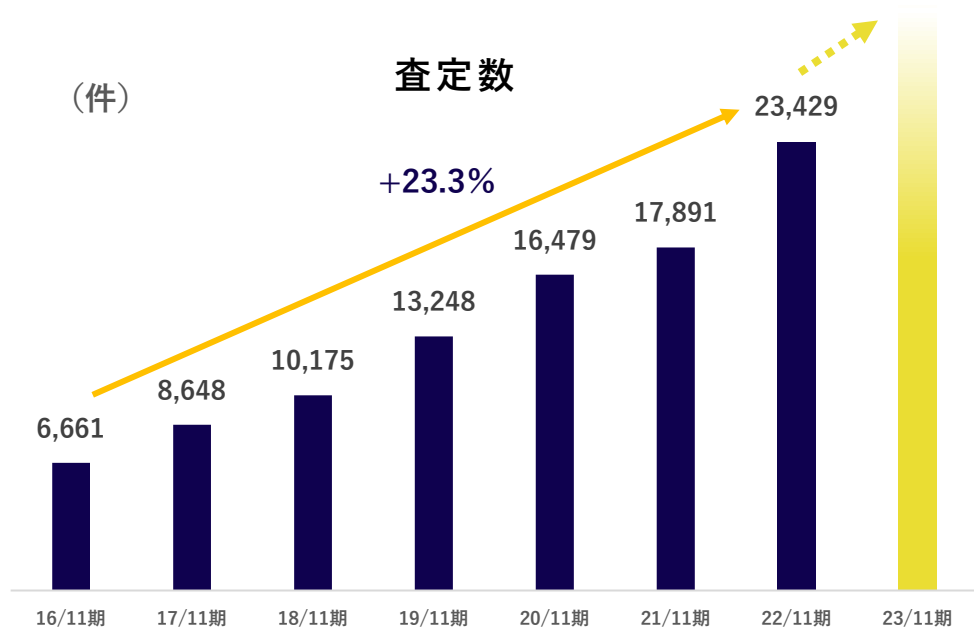
株式会社ホームネットの取引金融機関 (2023年8月末時点)

取引仲介会社
拠点数推移
前年同期比 +39.5%

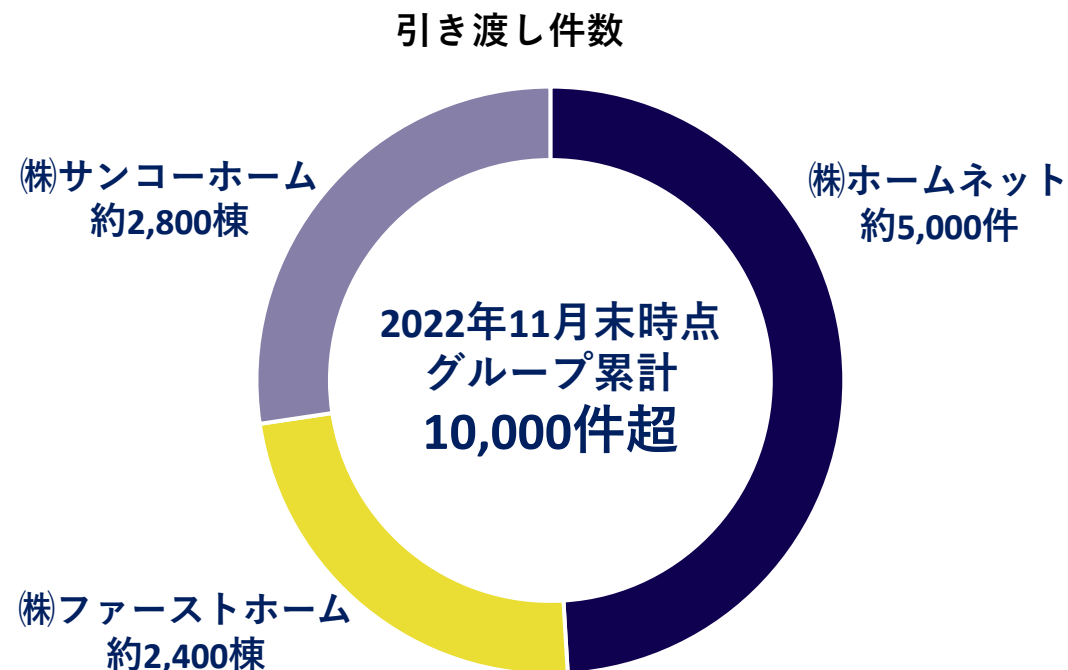


優位性1:ネットワーク

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

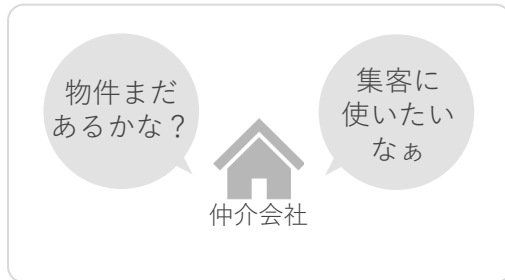
※グループ過去累計引渡し件数については、主要3社の過去からの引渡し件数合計
株式会社ホームネット：2010年1月から2022年11月末引渡し件数
株式会社ファーストホーム：1999年5月から2022年11月末引渡し棟数
株式会社サンコーホーム：1994年10月から2022年11月末引渡し棟数

優位性2-1: テクノロジー&データ - 活用事例

全国規模のネットワークを活かす上で、テクノロジーを長年活用してきた

これまでのテクノロジー導入事例

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

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

2019年 物件管理システム

物件名	工事開始 予定	販売開始 予定	工事申請 予定	現場調査	3Dパース 作成	仕入決済 完了	工事費 見積提出	買付	販売決済	物件売却
パラスト東葉台 70.1号室	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
アイアパレス+集 1101号室	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エレクティオン棟X3 102号室	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
ライオンズマンション川口中費木 201号室	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
駿河ハイヴ 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシユウ御橋コート 605号室	2/24	3/10	3/25	4/7						
モナーク三軒茶屋 806号室	1/28	2/6	3/30	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシテイ本郷木フェリス 403号室	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシテイ本郷木フェリス 103号室	4/1	4/7								

物件進捗状況の見える化

2020年 生産性向上のための、各種システム導入



各業務の効率化により生産性向上

AI査定の効果



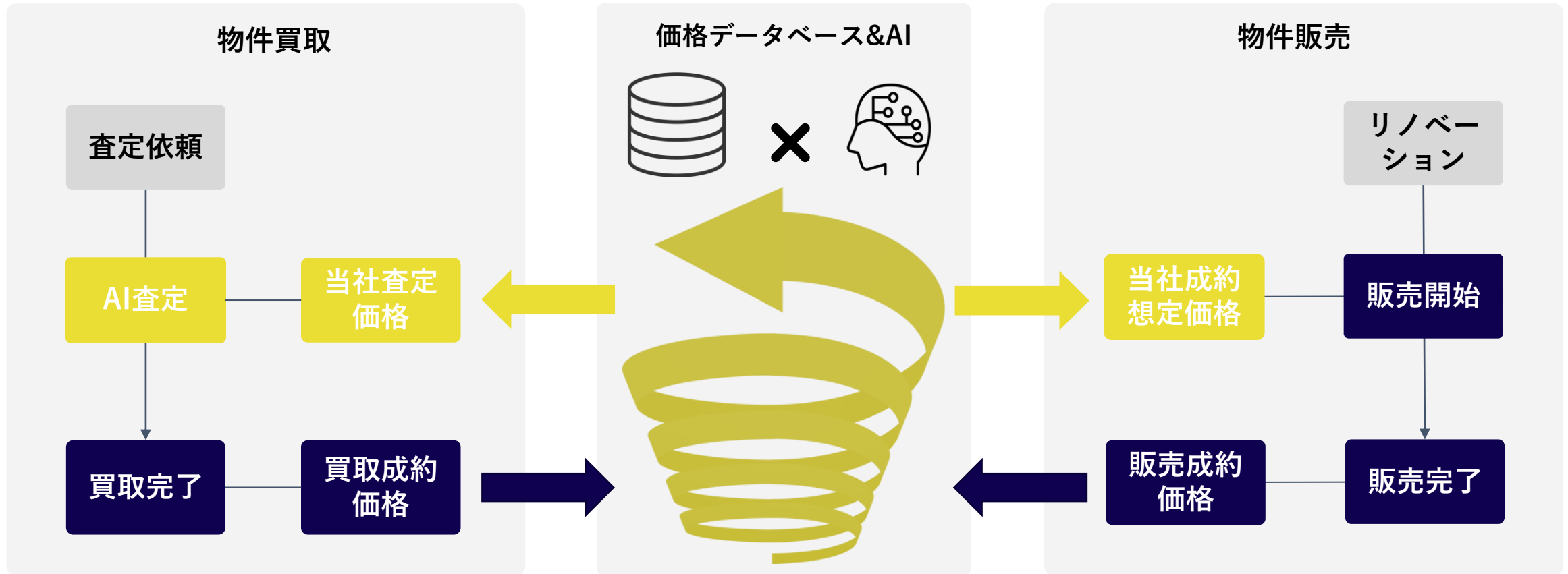
新人営業：査定時間約5時間

約30分に短縮 (4.5時間削減)

新人営業員
即戦力化

優位性2-2: テクノロジー&データ - リアルに基づく優位性

マンション買取再販のリアルビジネスで構築してきた価格データベースとAIが優位性の源泉



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

	売り出し価格	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。
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

当社独自のデータベース

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。

- 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。

当社の優位性・成長の土台。

- AI査定
- SaaSサービス
- KAITRY(iBuyer)

※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。

優位性を実効的なものにする上で不可欠な組織文化を培ってきた

Mission

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

「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

顧客への価値提供:
「夢を叶える住宅」

社員への価値提供:
「人生がもっと輝く」

組織風土

業界の常識にとらわれず、新しいやり方を柔軟に取り込む

コツコツ積み上げ、皆で良い仕事。
個の力に依存しない

意見を表明しやすい風通しの良い
コミュニケーション環境

採用・育成

新卒中心の採用
↳インターン等で”ファン”化
↳大学連携による学生接点

中途は業界未経験多数

成果にフォーカスしたOJT
(例: 毎日ロープレ)

体制

担当者が物件の仕入れ・リノベーション・販売を一貫対応
(想いを形にできる体制)

営業・施工・事務が顧客目線で連携し、「こうしたい」を実現

DXを含む仕組化による、新卒・中途社員の早期活躍

テクノロジー活用

機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す

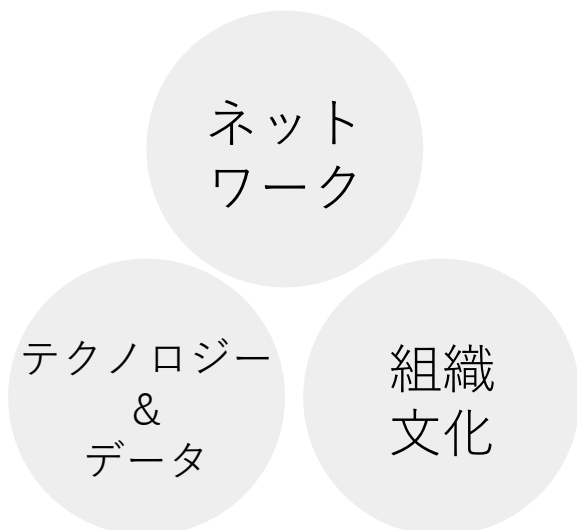
↳テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す

↳人が得意とするタスクに精一杯取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、人も社会も豊かにする

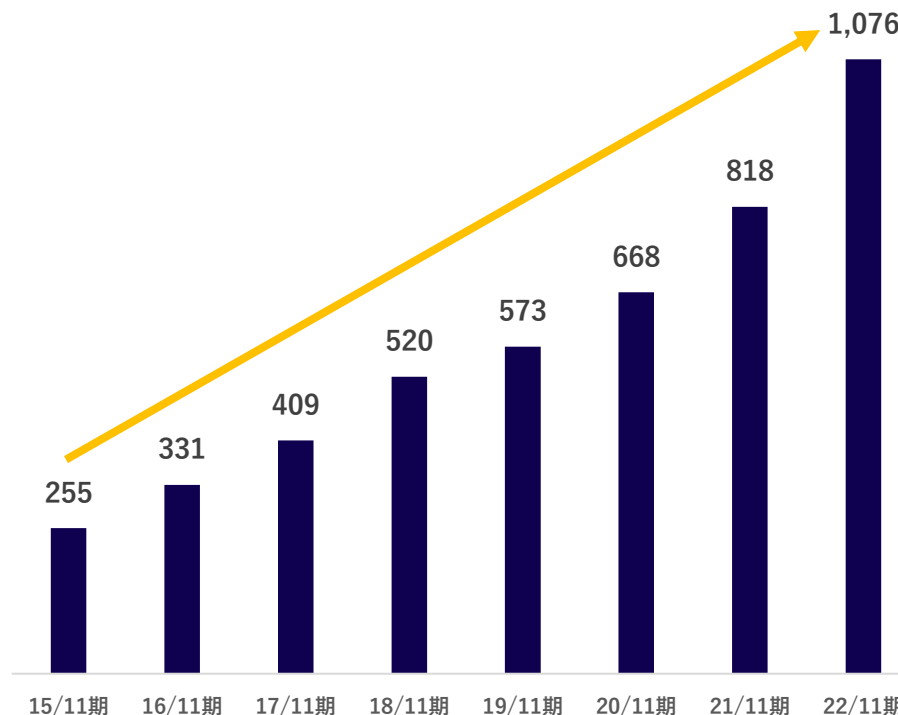
シェア拡大のトラックレコード

これらの特徴・優位性を元に、当社は他社を上回る販売戸数の伸びを実現している

- 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



中古住宅再生 販売決済件数推移



販売戸数 各社CAGR
(2019-2022)

当 社: 23.4%

上場A社: ▲1.3%

上場B社: 16.3%

上場C社: ▲2.4%

出所: 当社については自社データ、他社については各社決算資料をもとに当社作成

上場A社:2019年5月期から2022年5月期、上場B社:2019年11月期から2022年11月期

上場C社:2020年3月期から2023年3月期

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第3四半期 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」で不動産取引における事業領域を拡大し、顧客の課題解消を目指す

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

SaaS収益=導入拠点数拡大×定額利用料の拡大

シナジー=SaaSサービス経由の査定数増加×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

SaaS

シナジー

リアル
ビジネス

現在

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:

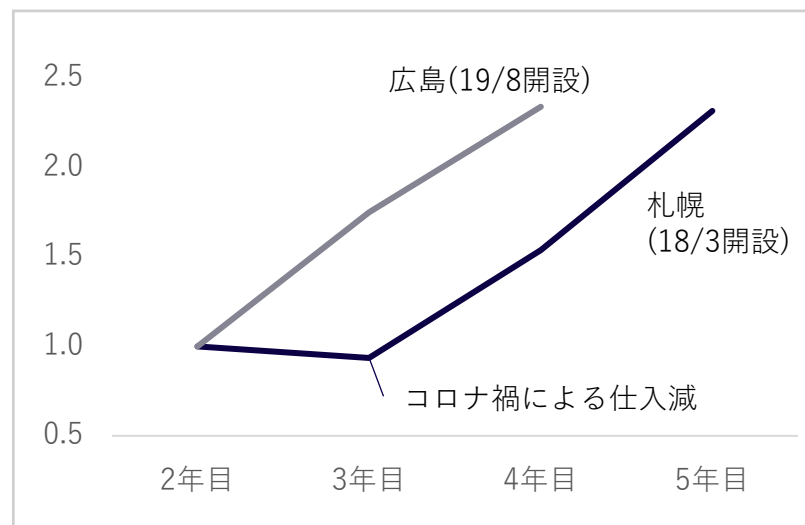
- 中長期的に全国35拠点を目指す

採用:

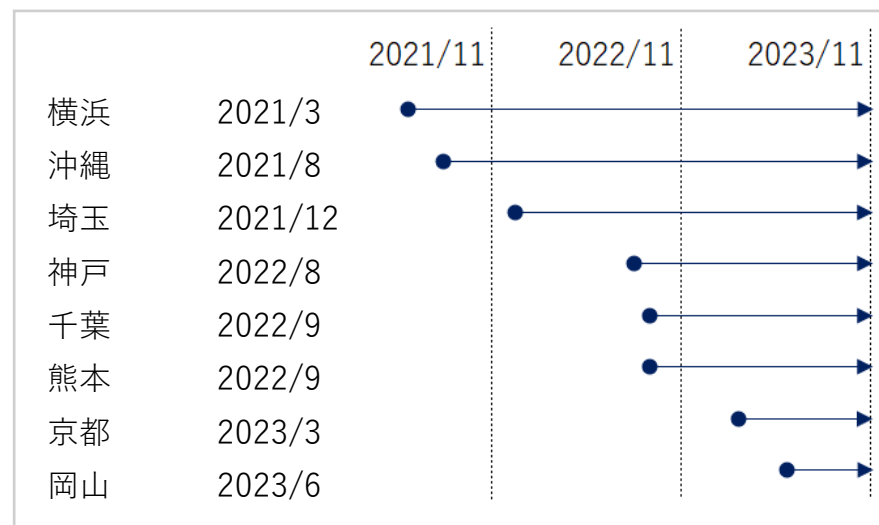
- 出店を支える採用・育成を強化

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)

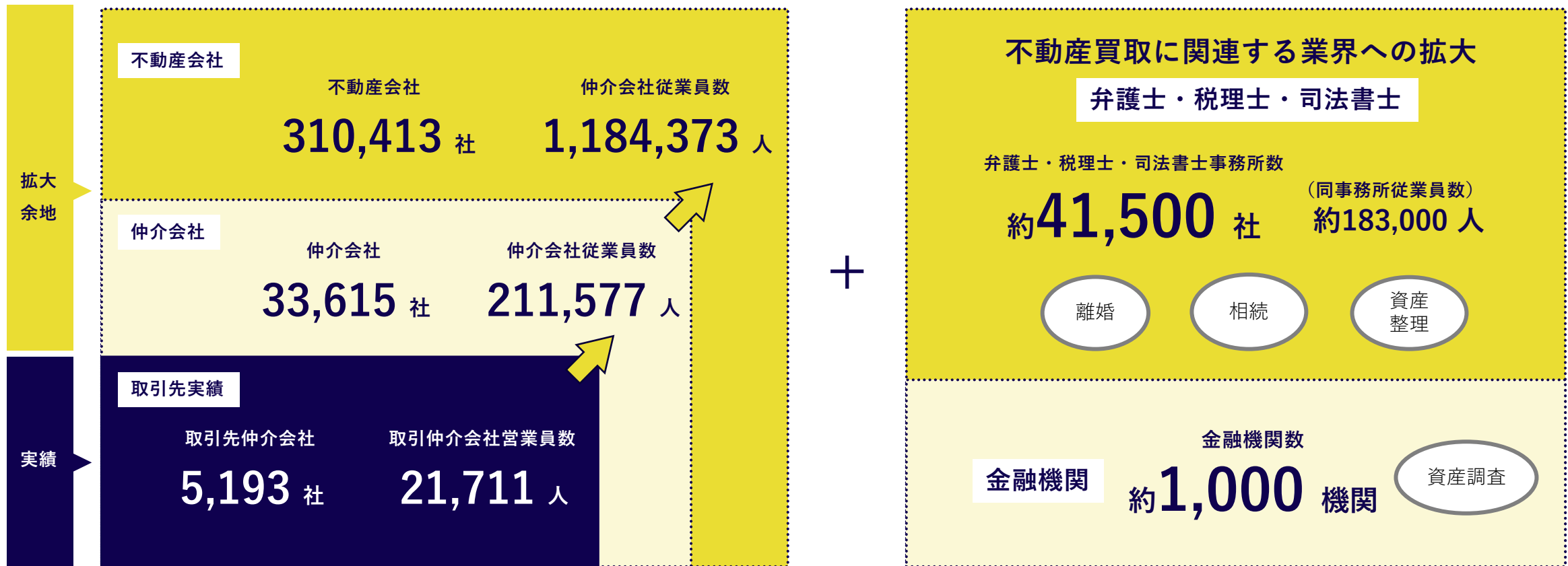


直近3年間に8拠点を開設






SaaS: 対象市場

to B領域には仲介会社に留まらず不動産会社全般へ大きな拡大余地がある
更に土業や金融機関では不動産関連業務が幅広く扱われており、当社グループのサービス提供に大きな可能性がある



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

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	活用例
金融機関向け 	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	<ul style="list-style-type: none"> AI査定機能（売り出し価格／成約価格） 与信管理、資産活用提案などで活用する不動産価格調査書の作成
士業向け 	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	<ul style="list-style-type: none"> AI査定機能（売り出し価格／成約価格） 不動産の遺産分割や財産分与時に活用する不動産価格調査書の作成
仲介会社向け 	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	<ul style="list-style-type: none"> AI査定機能（売り出し価格／成約価格） 提案書作成機能の活用 オンライン上で取り扱い可能物件の確認

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

- 8/16リリース
みずほ信託銀行が導入に向けた運用を開始



- 9/11リリース 北海道銀行が導入



法人業務

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



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



管理業務

債権管理

- 保証会社/サービスの査定業務効率化

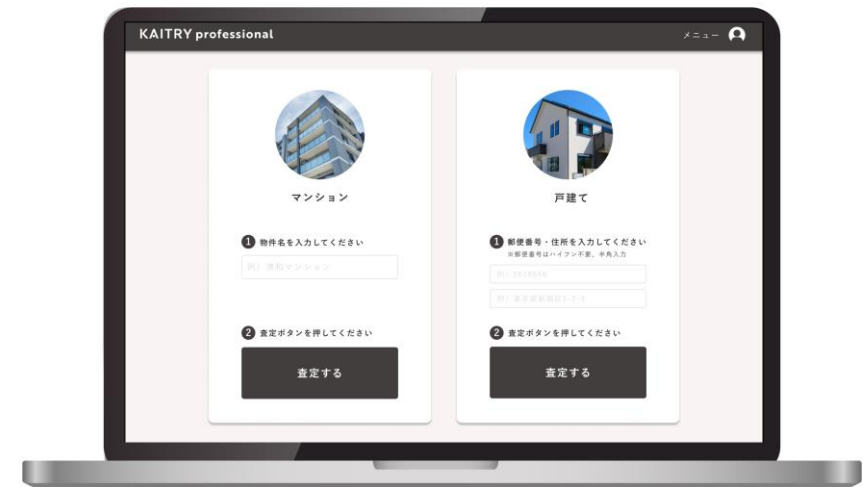
当社のノウハウとテクノロジーで、士業のDXニーズに適うサービスを提供
KAITRY professionalとして全国の士業向けに展開予定

KAITRY professional

士業向け業務効率化・高度化
ソリューション提供開始

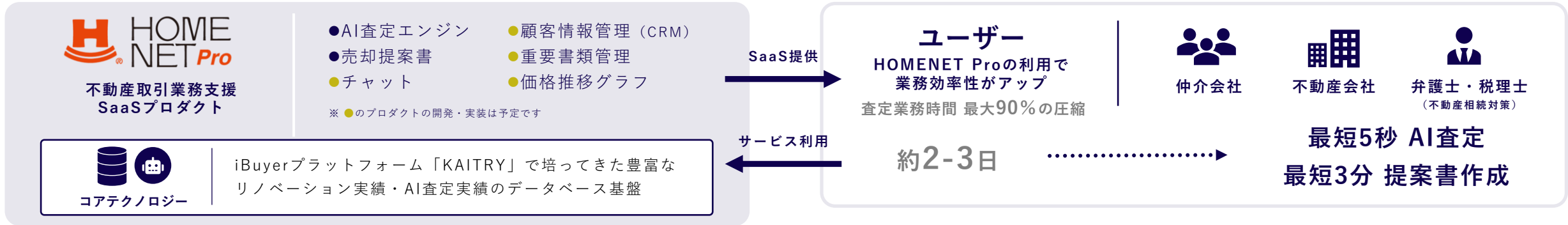
不動産AI価格査定により

士業のDX化を支援!



- 最短5秒でAIが不動産の一般市場価格（流通価格）を提示
- 最短3分で不動産価格調査書を作成
- 相続や離婚など、迅速な解決が必要な場合に適する
- 当社の「不動産データベース」がさらに強化され、取引の拡充にも繋がる

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

AI査定利用数増加による独自
データベース

強化

ターゲットユーザー
拡張による仕入数

増加

ターゲットは35万余社
契約拠点数 × 定額利用料

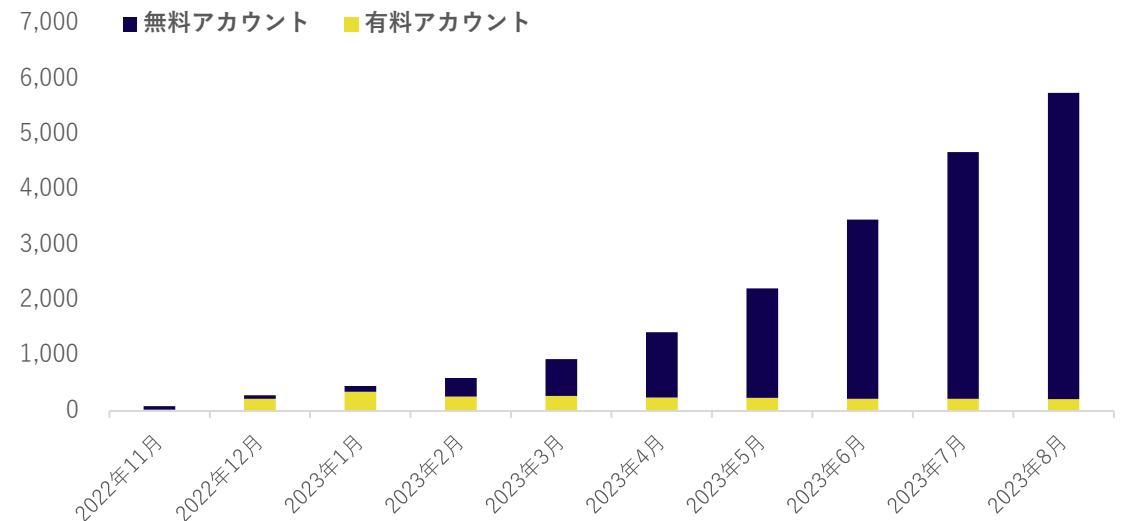
AI査定数増 = 仕入数増

導入拠点数 **85** 拠点 ※1

査定数 **1,772** 件 ※1

査定数の獲得が
今後の仕入増加へ着実に貢献

昨年11月ローンチ以降のアカウント数推移

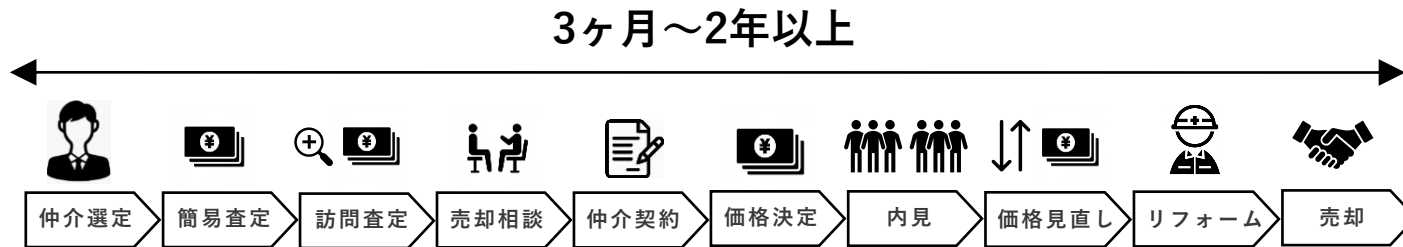


※1 導入拠点数：2023年8月末時点 査定数：2022年11月リリースから2023年8月末時点累計

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

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

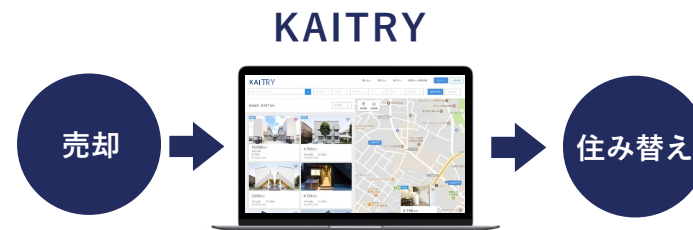
通常の売却



KAITRY

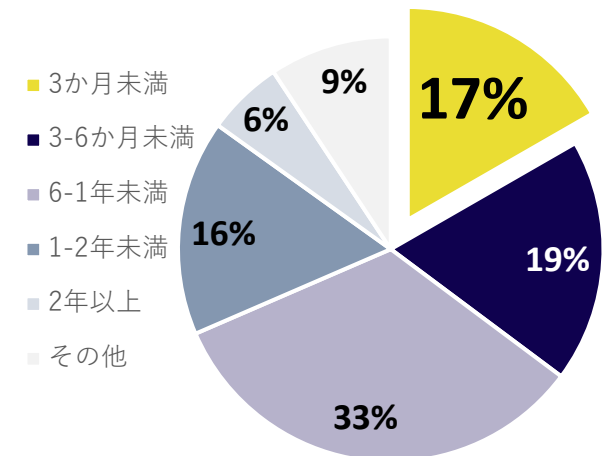


最短5秒で査定、最短3日で現金化
※：諸条件あり



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」

iBuyer(オンライン買取再販): 対象市場の拡大

個人から物件購入するオンライン買取で、こうした満たされないニーズに対応
対象市場のto C領域への拡張、中長期では住み替え市場自体の拡大を目指す



※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

新たな不動産取引の選択肢を提供することで、住み替えへの一步をサポート
「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることのできる世界を目指す

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

3Qまでの主な取り組み:

- 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



■ 物件購入ページのリニューアル予定

- ✓ 住み替えのニーズに応えるべく、物件購入の機能を新たに追加。
- ✓ 当社においては、新たな物件販路として活用していく。

「リアル×テクノロジー」で不動産取引における事業領域を拡大し、顧客の課題解消を目指す

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

SaaS収益=導入拠点数拡大×定額利用料の拡大

シナジー=SaaSサービス経由の査定数増加×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

SaaS

シナジー

リアル
ビジネス

現在

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第3四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

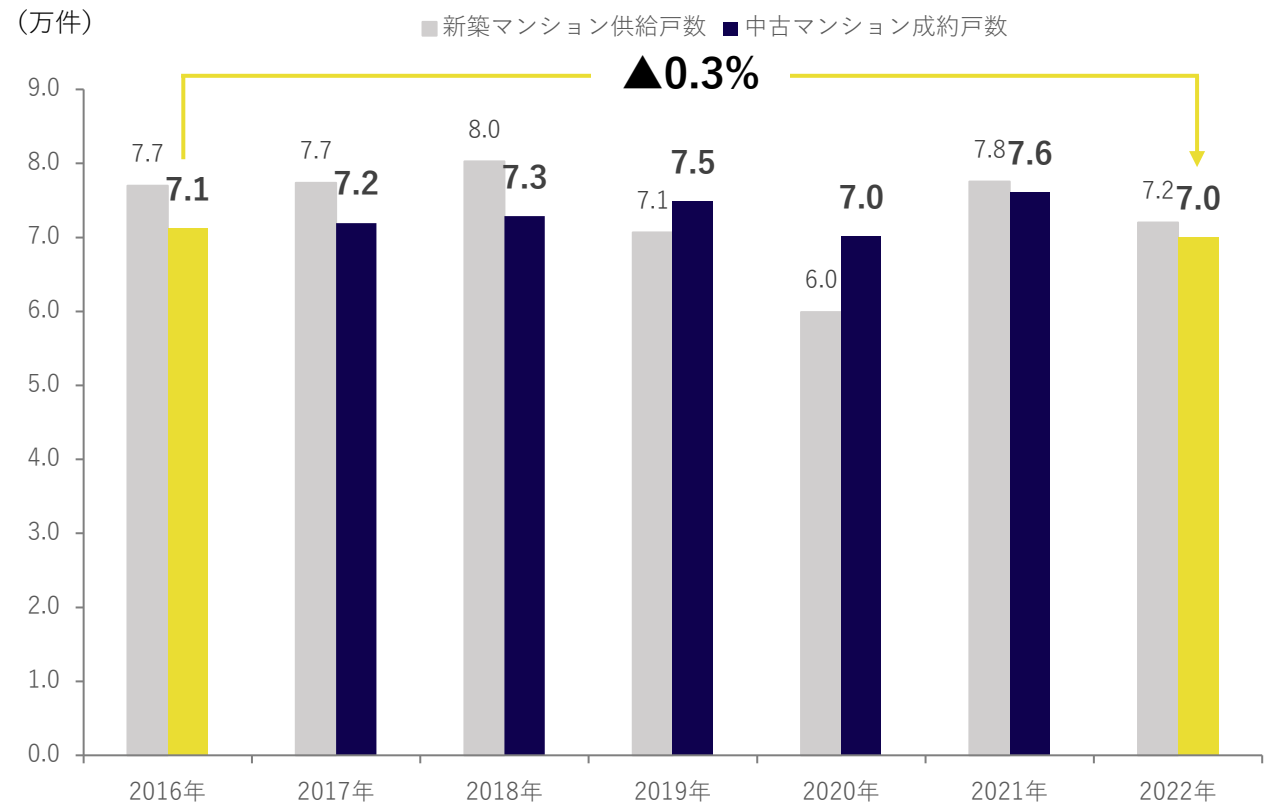
- 05 Appendix

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

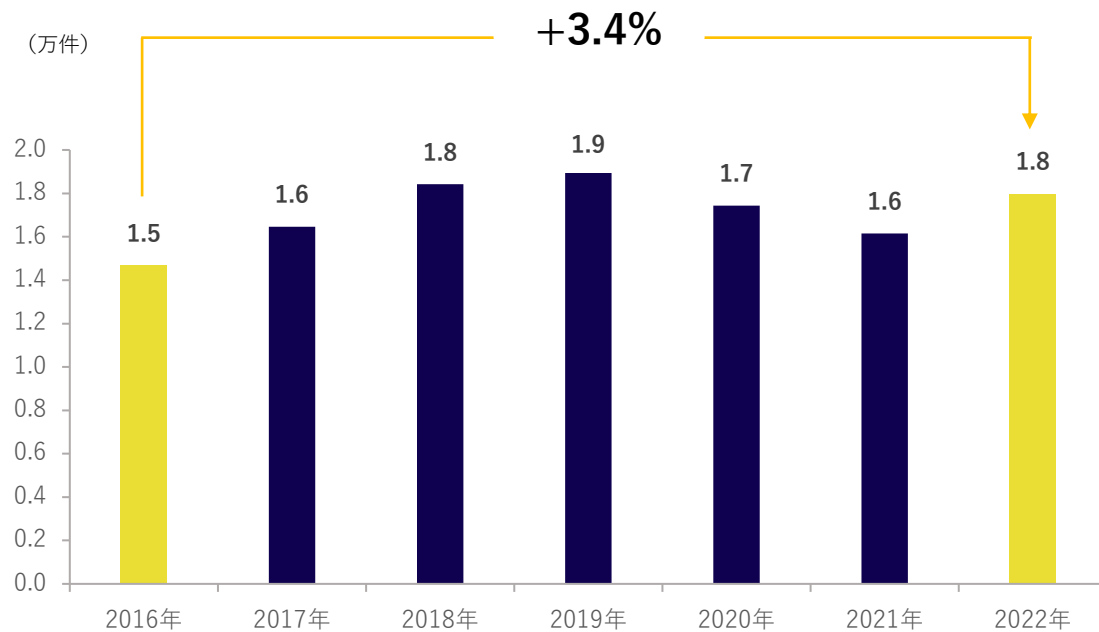


出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2022年」
 中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成
 ※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

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

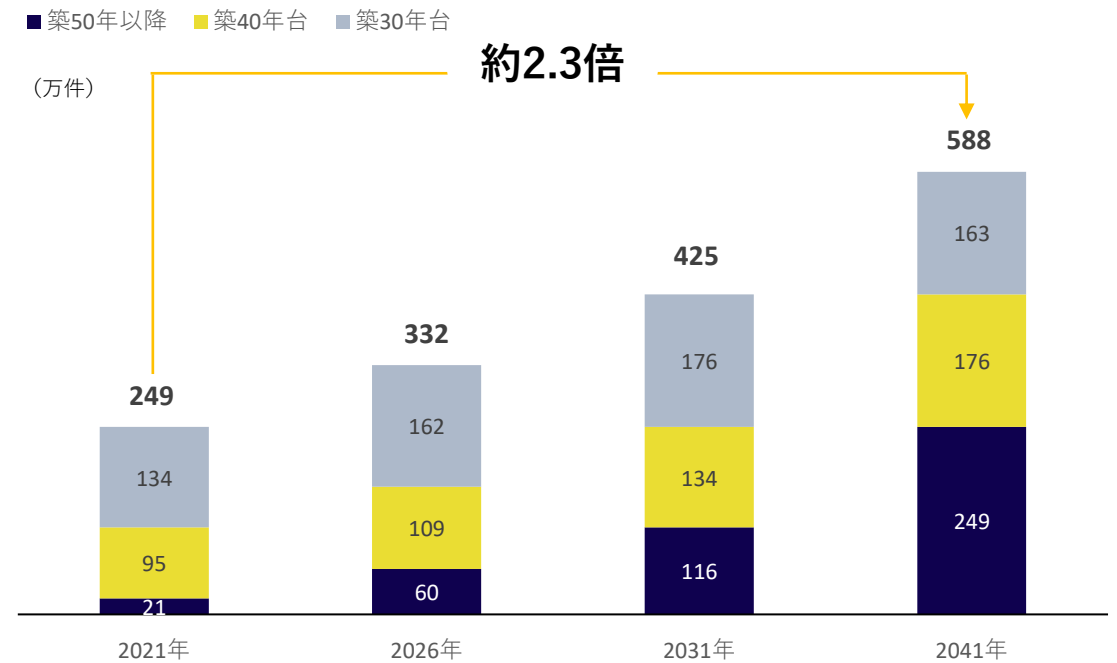
一方で2022年中古マンション流通数（前頁）の前年比減少に対して、買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

マンション買取再販戸数の推移



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
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
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

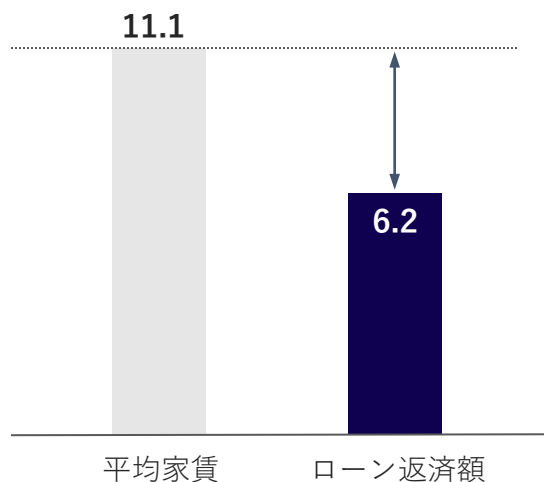
築年数別のマンション・ストック数



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」

質の高い住宅を、家賃水準よりも低いローン返済負担で購入できる
一定の金利上昇があっても、賃貸住宅に対する中古マンションの魅力は持続

賃貸マンション平均家賃とローン返済額(万円)^{※1}



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2022年12月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70m²の単純平均。

借入金利別の住宅ローン返済額^{※2} (35年元利均等返済、賞与増額返済なし)

借入金額 24,000,000円の場合	
金利	返済額 (月)
0.475%	62,036円
0.975%	67,469円
1.475%	73,191円
2.475%	85,478円

※2 2,400万円は当社の全国における中古マンション販売物件の平均価格。
より詳細な情報は2023年2月7日開示「2022年11月期決算に関する質疑応答」を参照。

リノベーションブランド「FURVAL」

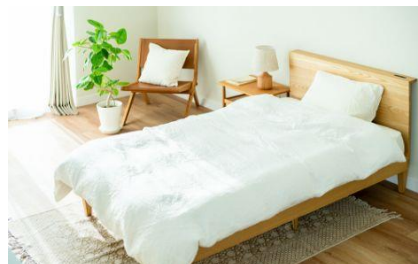


property
technologies

家具・家電はもちろん、生活小物の箸・茶碗まで揃えたリノベーション物件
リノベーションした空間に最適な大型家電も設置済みなので、入居したその日から快適な生活をはじめることが可能
FURVALシリーズでは、これらの家具や小物もローンに組み込むことができる選択肢をご用意



ソファ・リビングテーブル



ベッド



テーブル・チェア



デスク



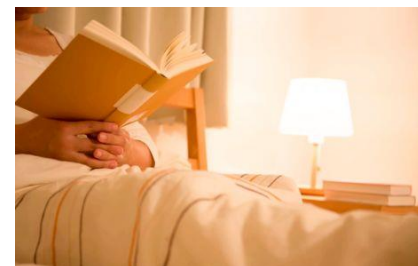
冷蔵庫



洗濯機



エアコン



間接照明



カトラリー



食器類

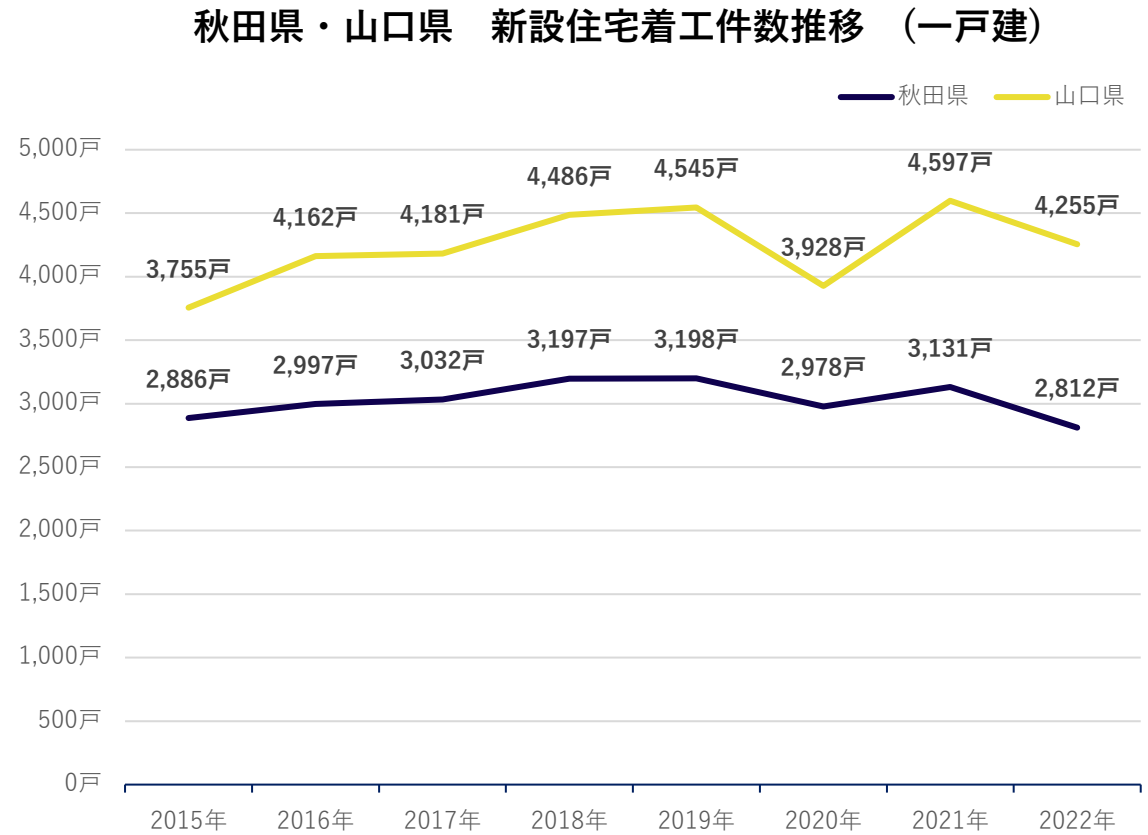
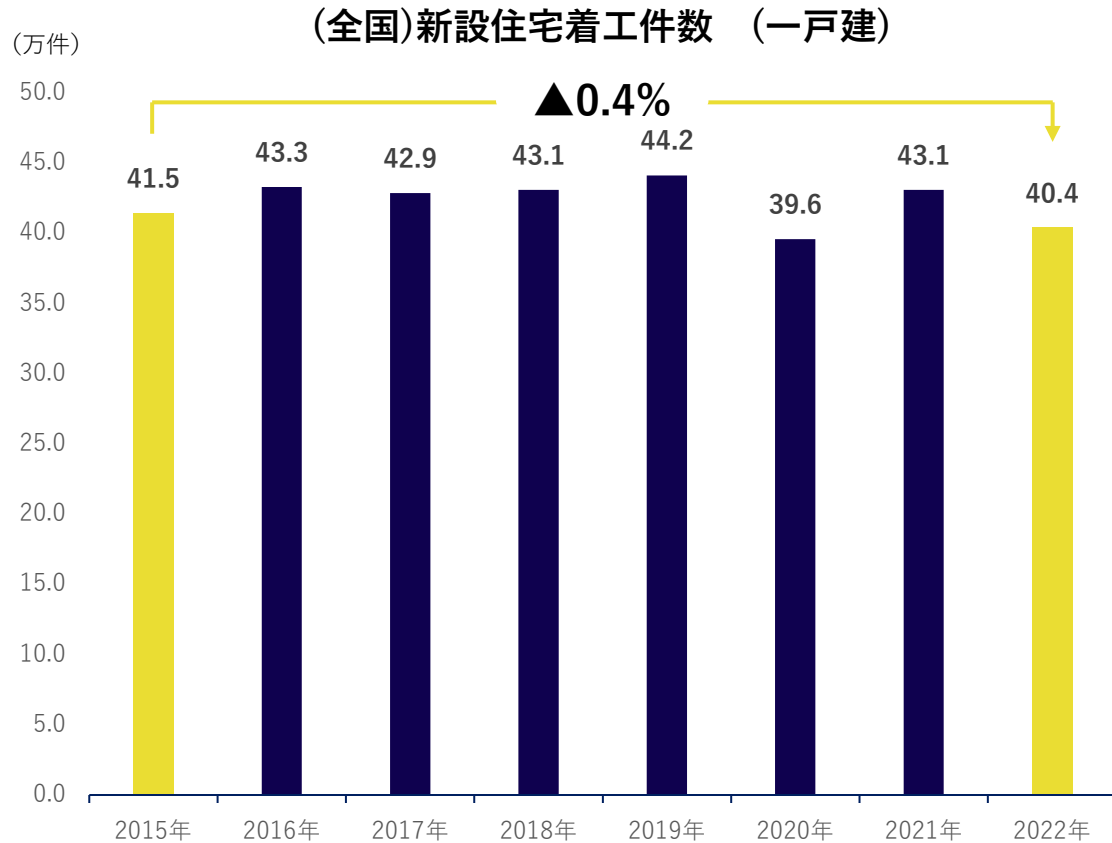


調理器具



アメニティ関係

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

テクノロジー導入による業務改革

2013

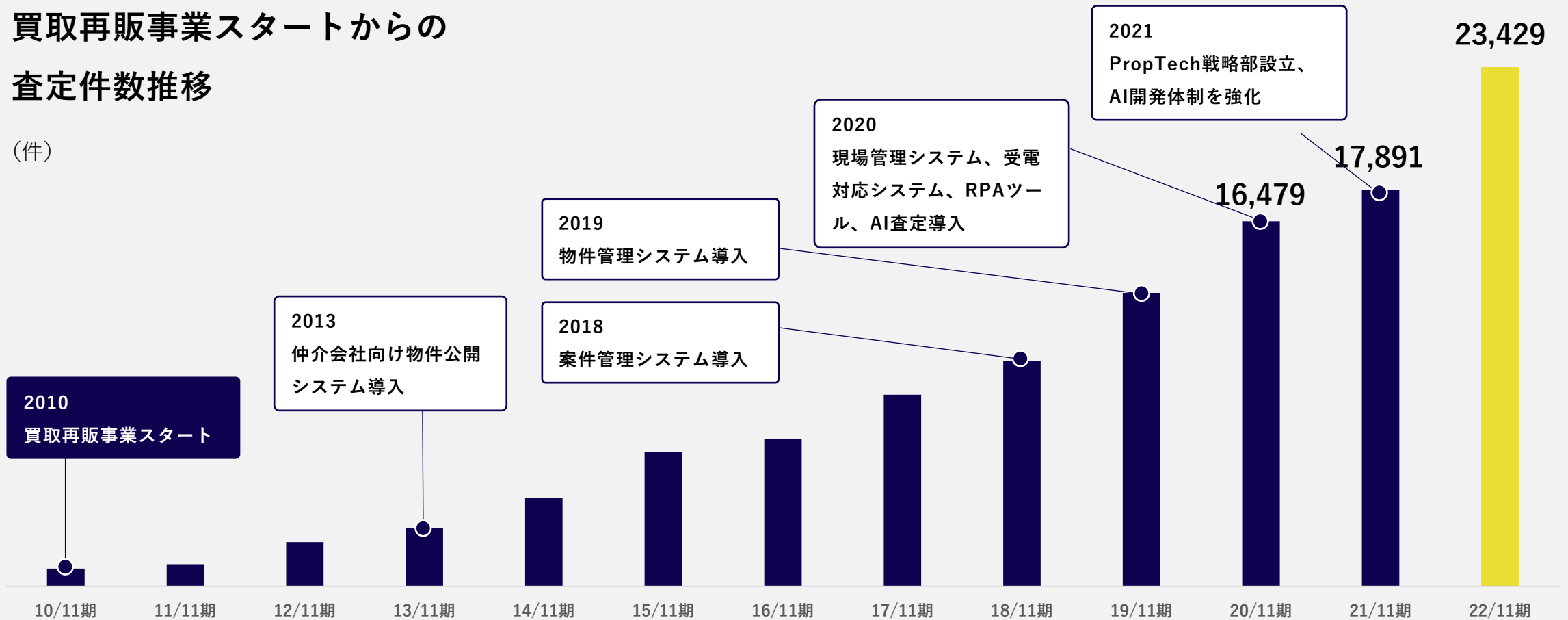
ITを活用した業務改革に取り組む

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

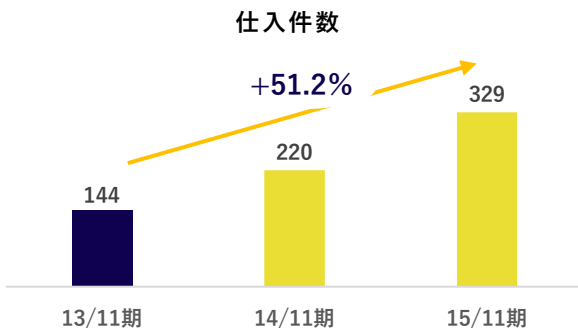
2013年 仲介会社向け物件公開システム



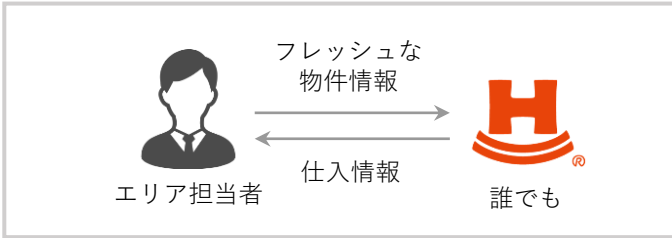
仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

- ✓ 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



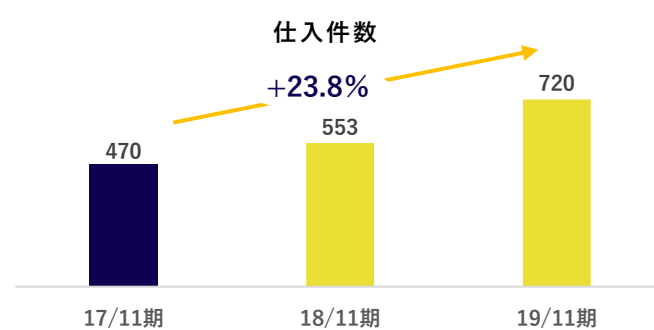
2018年 案件管理システム



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



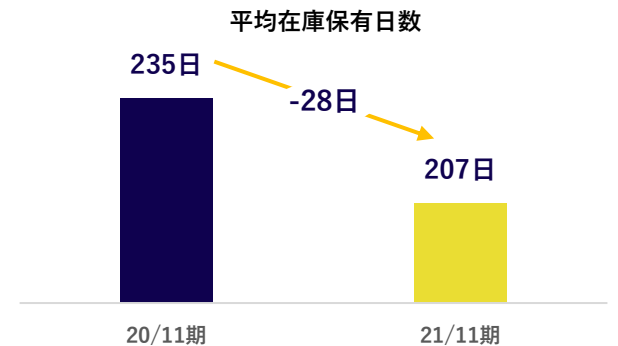
2019年 物件管理システム

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 期日	3Dパース 依頼	仕入決定 期日	工事発 注和議書	買付	納付済	物件情報
パピオ大塚南台 7.8.1 棟	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
グレイズハイツ東1101 棟	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エルクアパシオン藤原X3 102 棟	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
カインズマンション川口神楽木201 棟	3/4	3/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新ひびく 507 棟	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンキュウ海陽コート 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	
ランドシテイ本郷本郷コート 603 棟	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシテイ南郷本郷コート 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

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
- ✓ 当社是对応時間を削減



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

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

非財務活動に関する取組み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

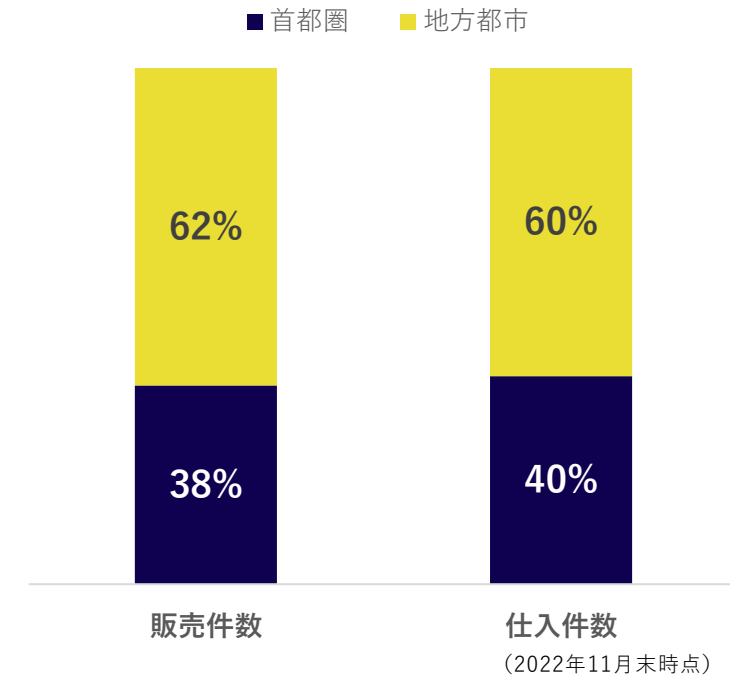


非財務活動に関する取組み②

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