

property technologies

2023年11月期

通期決算説明資料

+ 中期経営計画 及び 成長可能性に関する事項



2024年1月 株式会社property technologies (証券コード: 5527)

- 01 2023年11月期 決算概要
- 02 2024年11月期 業績見通し
- 03 成長戦略～中期経営計画
- 04 事業概要
- 05 リスク情報
- 06 Appendix

2023年11月 期決算実績	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結売上高は18.3億円の減少(▲4.7%)、先行投資増を除く営業利益14.3億円(+8.0%) →マンション引渡▲54戸（流通在庫増による販売不振）、戸建引渡 ▲80棟（着工減、建売競合激化）</li> <li>粗利益は▲4.8億円の減少→厳しい環境の中でも安易な値下げをせず粗利率の低下は▲0.4%に留まる</li> <li>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▲10.3億円の減少</li> </ul>
	予算比	<ul style="list-style-type: none"> <li>期初予算比：売上▲21.7%、営業利益▲55.1%</li> <li>修正予算比：売上+0.2%、営業利益+6.0%</li> </ul>
2024年11月期計画		<ul style="list-style-type: none"> <li>売上404億円(+9.3%)、営業利益12.3億円(▲7.2%)</li> <li>業績予想の考え方については19ページ参照</li> </ul>
株主還元		<ul style="list-style-type: none"> <li>3Q公表時に配当方針の変更及び配当予想の修正(配当開始)を発表</li> <li>期末1株当たり配当45円を想定</li> </ul>
テック関連	SaaS	<ul style="list-style-type: none"> <li>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、翌期以降の収益貢献を目指す</li> </ul>
	iBuyer	<ul style="list-style-type: none"> <li>「KAITRY」は2023/7末で開設2年、年度末累計ベースでオンライン買取は2.3倍に増加(前年同期比) →直接仕入物件は費用負担が軽く、粗利率向上に貢献</li> <li>2023/10「KAITRY」販売ページを大幅改修。直販の本格展開開始</li> </ul>
今後の取組(中期経営計画)		<ul style="list-style-type: none"> <li>中計3か年で需給環境に左右されない質の高いビジネス（高効率、高収益）を確立する →データベース、AI等テクノロジーを活用した仕入と販売の質の向上 →iBuyer『KAITRY』での直仕入、直販売比率の向上</li> <li>2026年11月期に売上600億円、営業利益28億円(最高益更新)を目指す</li> </ul>

売上高

**36,965**百万円  
(YoY ▲4.7%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

**1,989**百万円  
(YoY ▲32.5%)

1Q-4Q  
仕入決済件数<sup>※</sup>

**1,382**件  
(YoY +10.0%)

1Q-4Q  
販売決済件数<sup>※</sup>

**1,022**件  
(YoY ▲5.0%)

4Q  
仕入決済件数<sup>※</sup>

**292**件  
(YoY ▲11.5%)

4Q  
販売決済件数<sup>※</sup>

**291**件  
(YoY ▲13.1%)

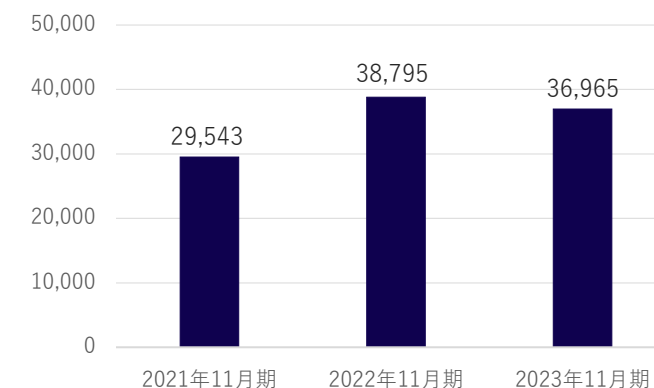
※ 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

# 連結損益計算書（2023年11月期）

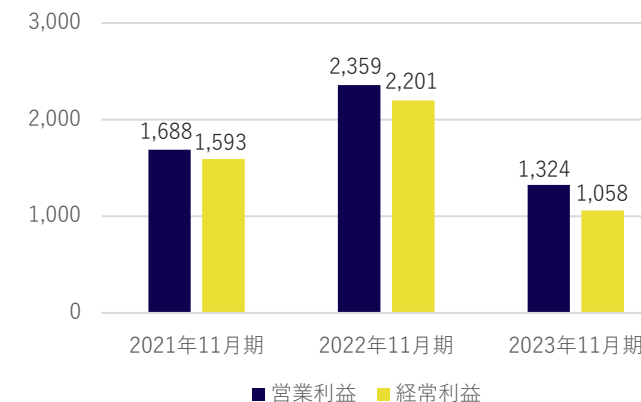
マンション・戸建ともに市況悪化により減収。粗利率の低下は抑えるも、業容拡大のための先行的費用負担重く、営業利益以下大幅減益

	2022年11月期 実績	2023年11月期 実績	増減	2023年11月期 修正計画※	修正計画 達成率
連結売上高（百万円）	38,795	36,965	▲1,830	36,900	+0.2%
ホームネット	27,873	27,422	▲451	-	-
戸建2社	10,887	9,522	▲1,365	-	-
粗利益	6,871	6,387	▲484	-	-
粗利率	17.7%	17.3%	▲0.4%	-	-
営業利益	2,359	1,324	▲1,035	1,250	+6.0%
営業利益率	6.1%	3.6%	▲2.5%	3.4%	+0.2%
経常利益	2,201	1,058	▲1,143	1,000	+5.9%
当期純利益	1,392	661	▲731	620	+6.7%

連結売上高の推移（百万円）



営業利益・経常利益の推移（百万円）



※ 修正計画開示日：2023年10月13日

# 連結損益計算書（四半期業績推移）

1Qは閑散期に加えて金利政策の影響から販売不振。2Qで一部取り戻すも3Q以降は振るわず。

	2023年11月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
連結売上高（百万円）	<b>6,809</b>	<b>11,833</b>	<b>7,461</b>	<b>10,861</b>	<b>36,965</b>
ホームネット	<b>5,403</b>	<b>9,491</b>	<b>5,390</b>	<b>7,137</b>	<b>27,422</b>
戸建2社	<b>1,399</b>	<b>2,337</b>	<b>2,066</b>	<b>3,719</b>	<b>9,522</b>
粗利益	<b>1,168</b>	<b>2,020</b>	<b>1,245</b>	<b>1,952</b>	<b>6,387</b>
粗利率	<b>17.2%</b>	<b>17.1%</b>	<b>16.7%</b>	<b>18.0%</b>	<b>17.3%</b>
営業利益	<b>▲76</b>	<b>723</b>	<b>22</b>	<b>656</b>	<b>1,324</b>
営業利益率	<b>▲1.1%</b>	<b>6.1%</b>	<b>0.3%</b>	<b>6.0%</b>	<b>3.6%</b>
経常利益	<b>▲55</b>	<b>657</b>	<b>▲111</b>	<b>569</b>	<b>1,058</b>
当期純利益	<b>1</b>	<b>396</b>	<b>▲94</b>	<b>357</b>	<b>661</b>

## 1Q

- 【引渡し】 マンション205件 戸建48件
- 開発売上 116百万円
- 保険解約益（特別利益）97百万円

## 2Q

- 【引渡し】 マンション311件 戸建77件
- 開発売上 1,342百万円

## 3Q

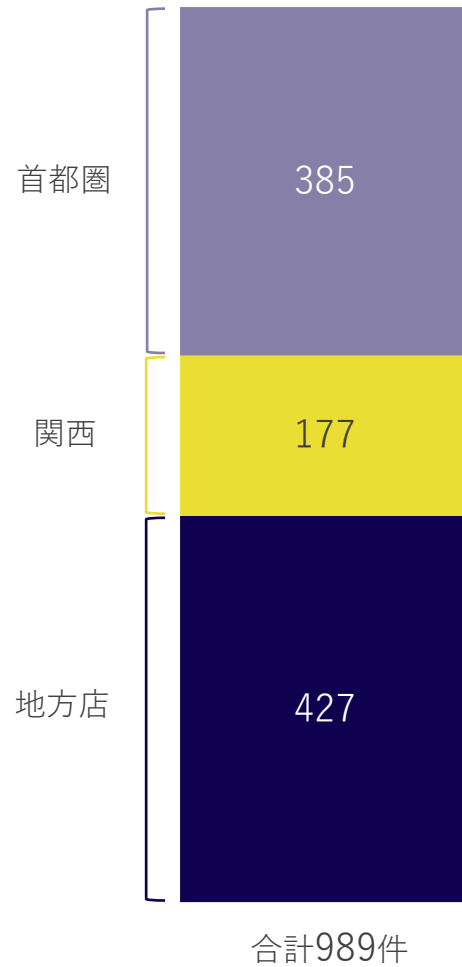
- 【引渡し】 マンション215件 戸建73件

## 4Q

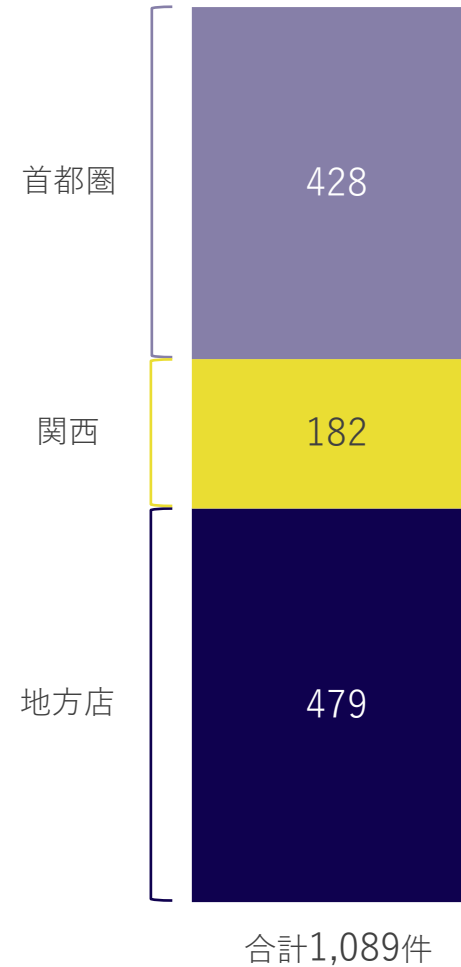
- 【引渡し】 マンション291件 戸建130件

# 販売契約件数比率

2022年11月期 販売契約件数内訳



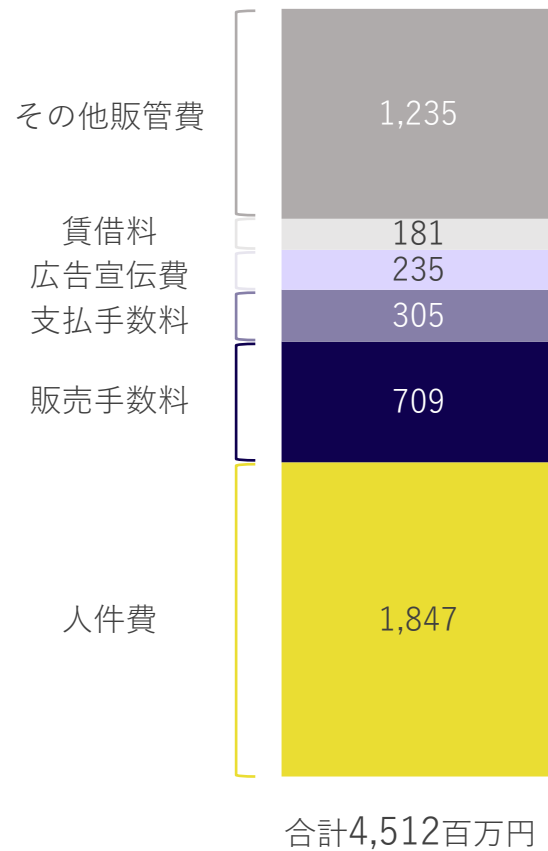
2023年11月期 販売契約件数内訳



- 首都圏エリア  
(埼玉・千葉・東京・神奈川)
- 関西エリア  
(京都・大阪・兵庫)
- 地方店エリア  
(札幌・宮城・愛知・岡山  
・広島・福岡・熊本・沖縄)

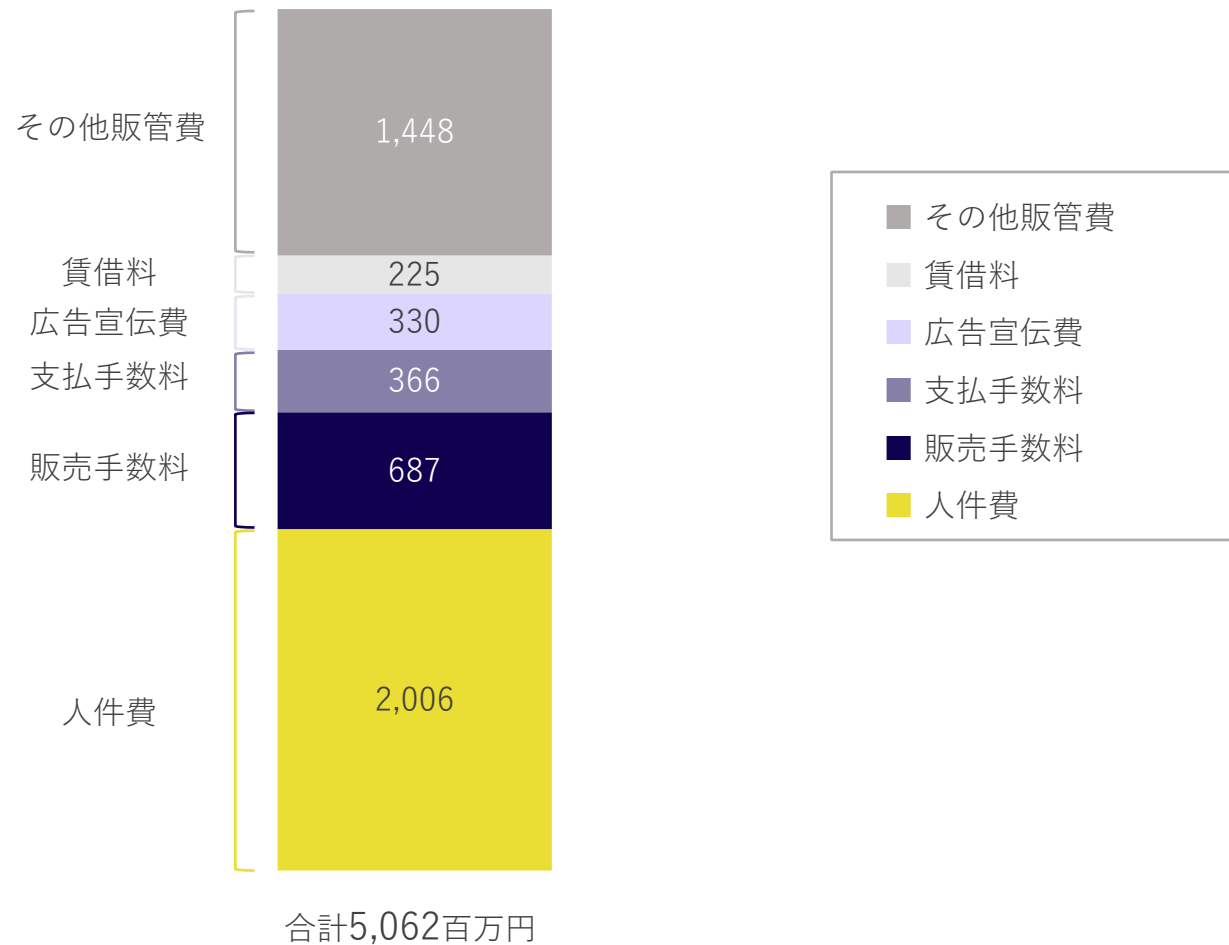
# 販管費内訳

## 2022年11月期 販管費内訳



## 2023年11月期 販管費内訳

(単位：百万円)





# 貸借対照表（2023年11月期 通期及び前年比較）

販売用・仕掛販売用不動産75億円増加を、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	2023年11月期	増減
流動資産	27,763	34,948	+7,185
うち現金及び預金	6,365	5,763	▲602
うち販売用不動産	14,820	23,281	+8,461
うちOC販売用不動産	1,367	5,397	+4,030
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	5,380	4,417	▲963
固定資産	3,161	3,126	▲35
資産の部	30,925	38,075	+7,150
流動負債	21,149	24,832	+3,683
固定負債	4,509	6,121	+1,612
負債の部	25,659	30,954	+5,295
純資産の部	5,266	7,120	+1,854
有利子負債	21,512	27,355	+5,843
純有利子負債	15,146	21,592	+6,446

# (参考情報)業績推移

	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 累計実績	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 4Q (3か月)
連結売上高 (百万円)	26,463	29,543	38,795	36,965	6,809	11,833	7,461	10,861
ホームネット	17,247	20,158	27,873	27,422	5,403	9,491	5,390	7,137
戸建2社	9,166	9,316	10,887	9,522	1,399	2,337	2,066	3,719
販売戸数 (決済・引渡し)	1,047	1,192	1,484	1,350	253	388	288	421
ホームネット	668	818	1,076	1,022	205	311	215	291
戸建2社	379	374	408	328	48	77	73	130
連結営業利益 (百万円)	1,043	1,688	2,359	1,324	▲76	723	22	656
ホームネット	426	1,135	1,586	944	115	618	▲16	227
戸建2社	775	664	806	510	▲107	84	65	467

※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。

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、配当方針を変更 一株当たり45円の期末配当の実施を予定

## 変更後の配当方針(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。

期初予想

一株当たり期末配当 0円

基準日 -

期末配当の予定

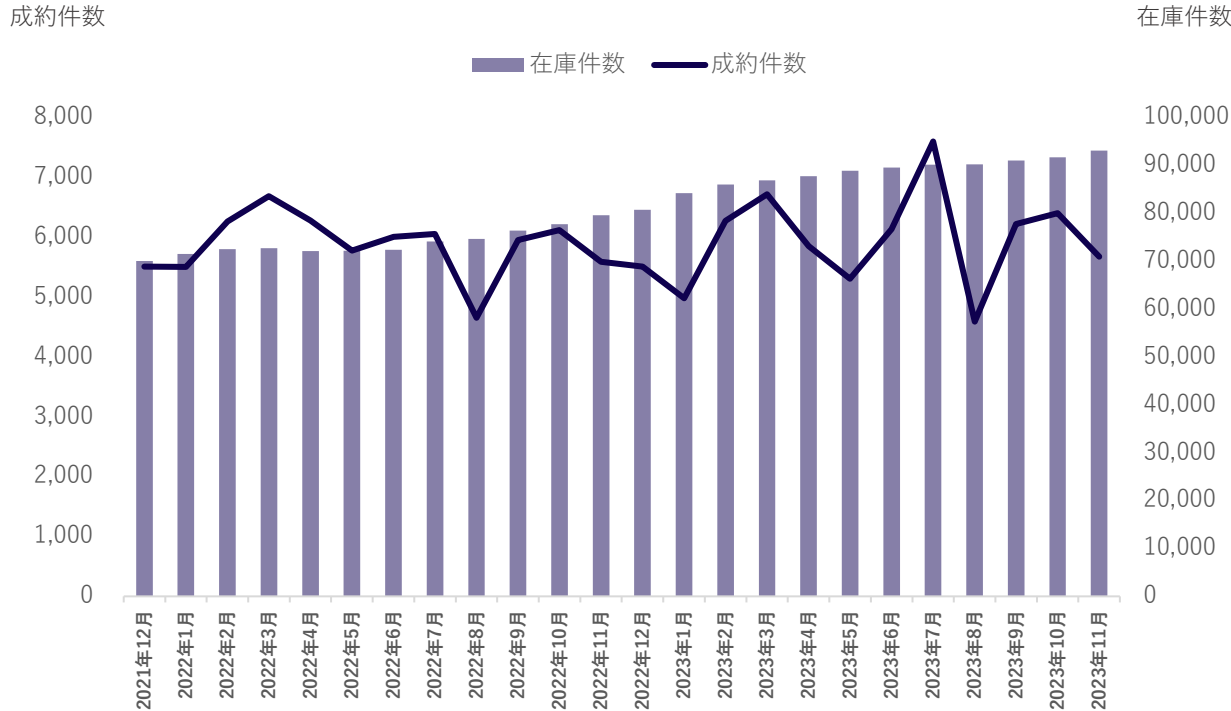
一株当たり期末配当 45円  
配当総額 186,941,295円  
基準日 2023年11月30日

# 2023年11月期事業環境について

マンションは成約件数微増も流通在庫高止まり 新築戸建ては着工数減少が顕著

## 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11月

累計成約件数 前年同期比 +1.2%  
平均在庫件数 前年同期比 +19.7%

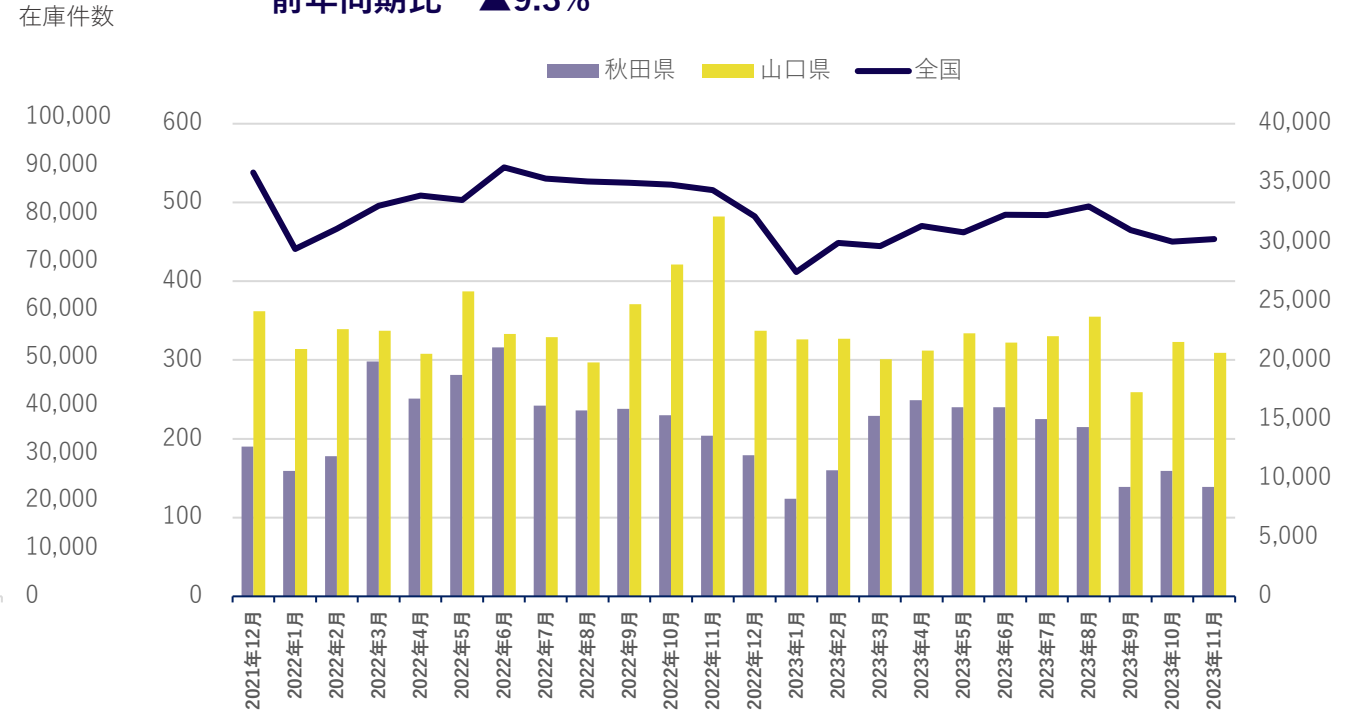


出所:東日本不動産流通機構(レインズ)が公表するデータより当社作成

## 新設住宅着工件数(戸建)

2022年12月-2023年11月  
全国累計着工件数  
前年同期比 ▲9.3%

秋田県:前年同期比 ▲18.6%  
山口県:前年同期比 ▲10.4%

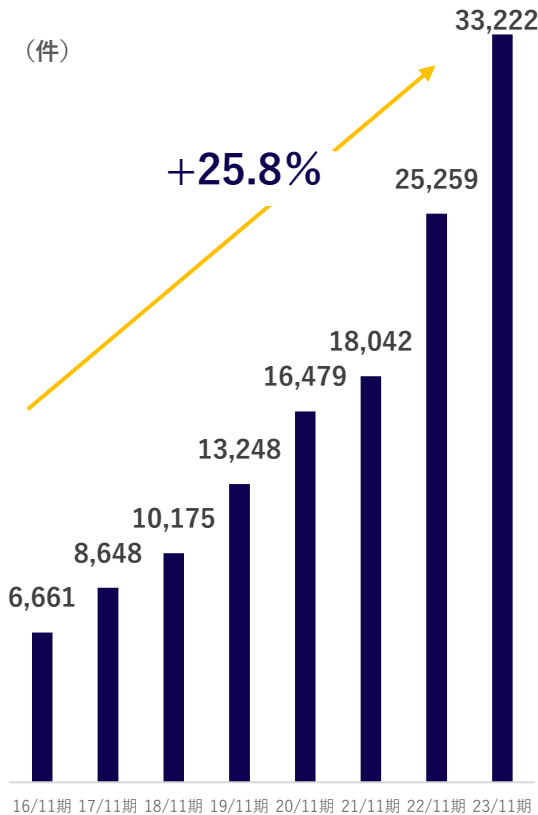


出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

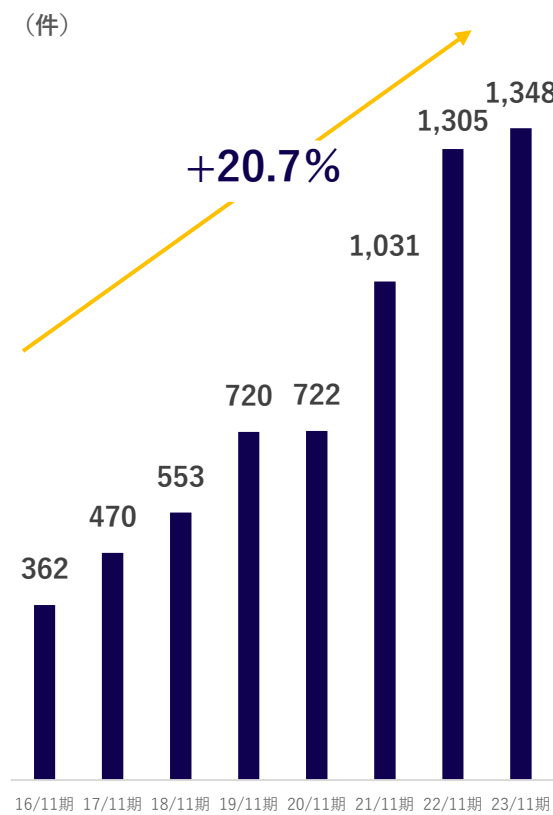
# 査定・仕入・販売・期末在庫（KPI）の推移

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%程度の成長を続けている

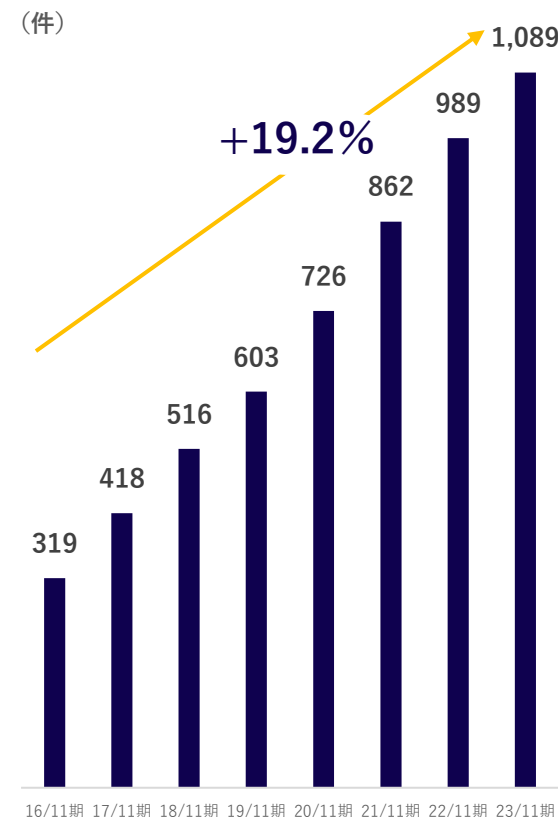
## 査定数



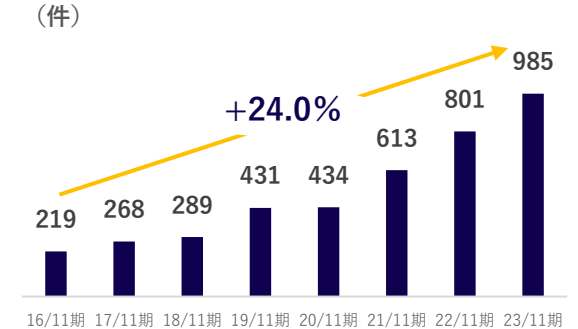
## 仕入契約数



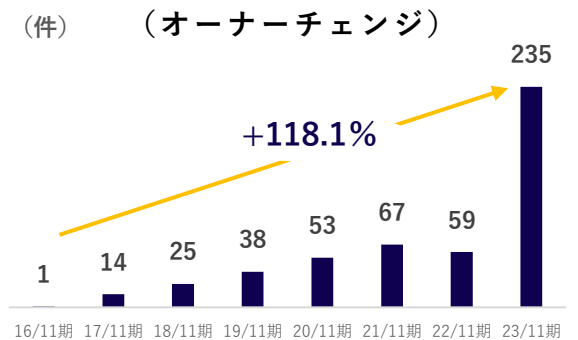
## 販売契約数



## 期末在庫数（実需）



## 期末在庫数

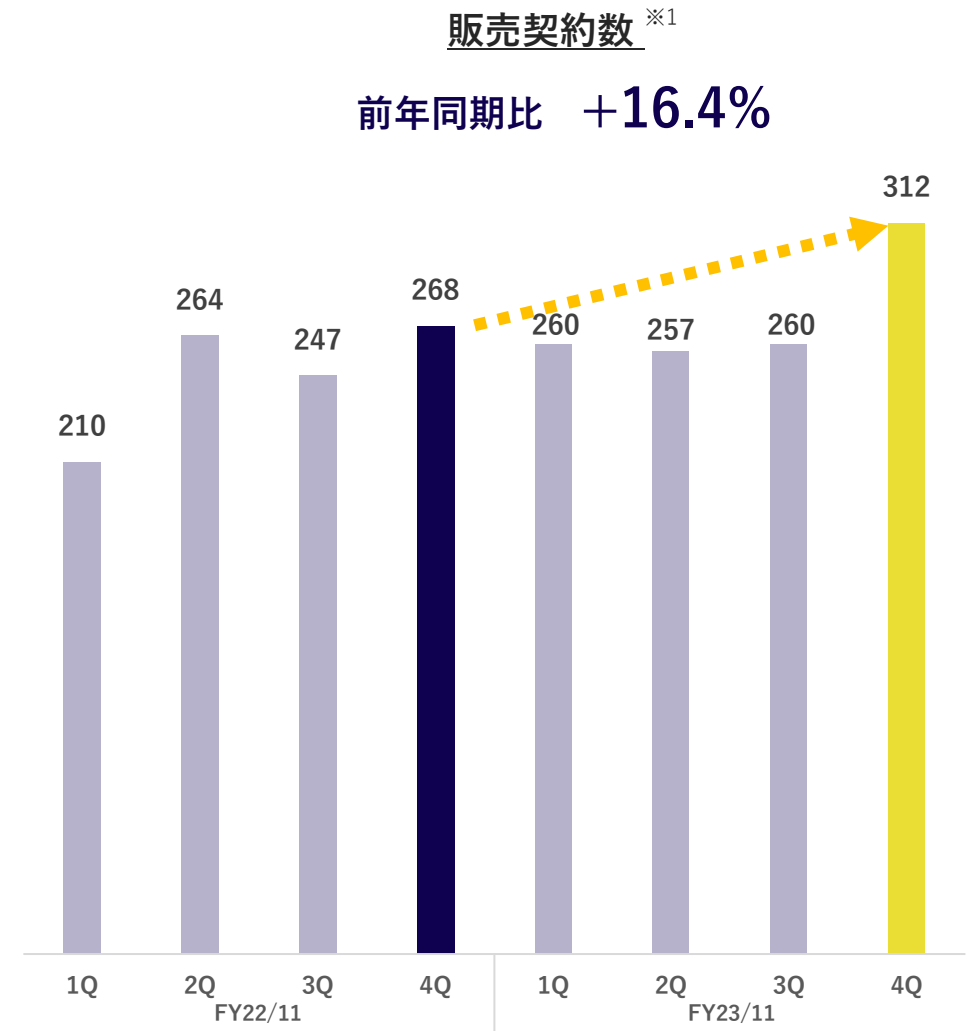
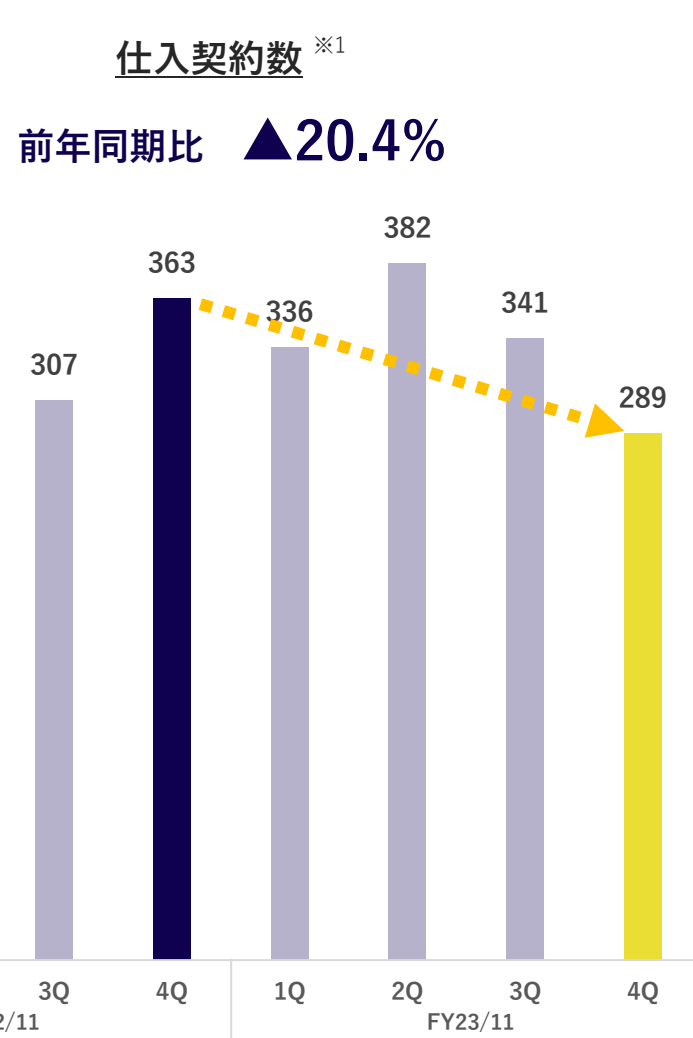


※査定数：当社グループが中古住宅の価格査定を実施した件数

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.4の仕入決済件数・販売決済件数とは数値が異なります）

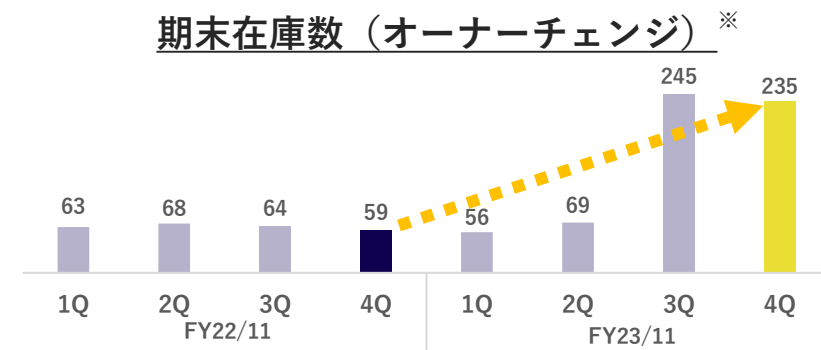
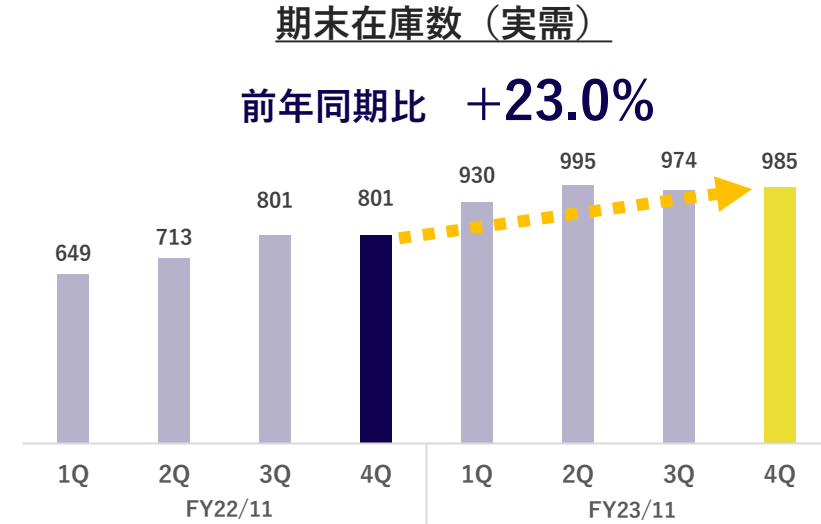
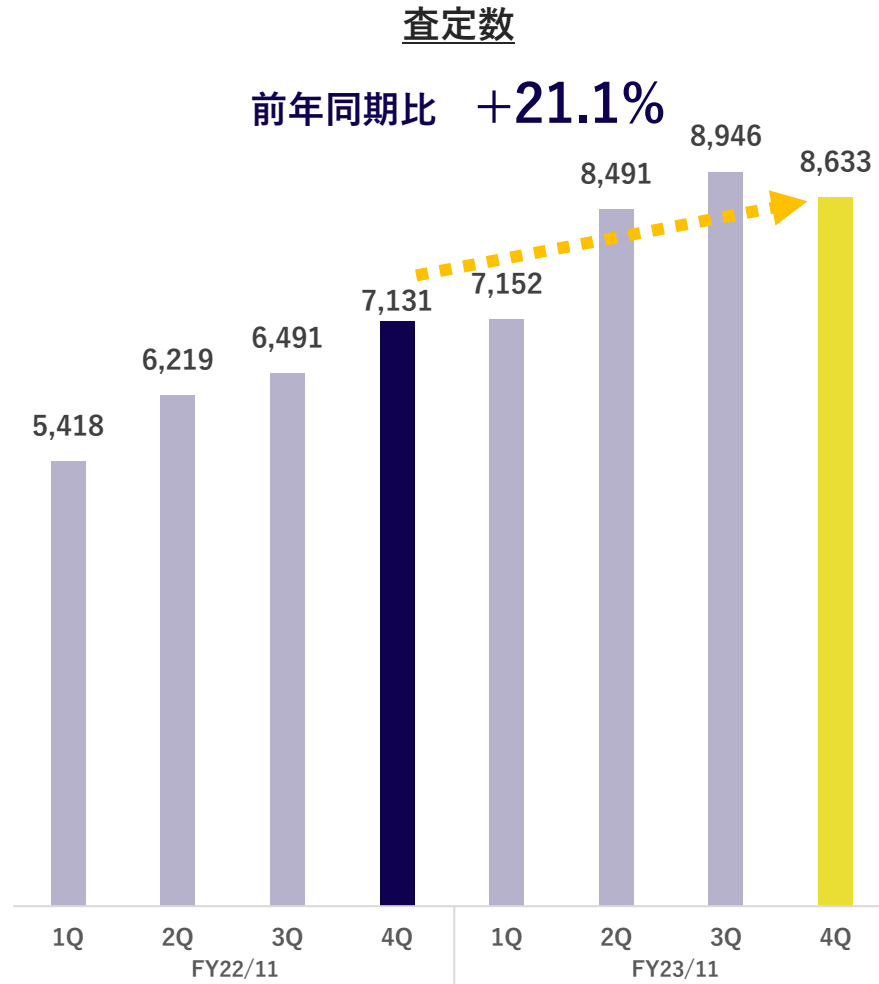
期末在庫数：当社グループの期末時点中古住宅再生在庫数。オーナーチェンジについてはP55を参照

# 2023年11月期主要KPIの推移



※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

# 2023年11月期主要KPIの推移



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP55を参照

# 2023年11月期のトピックス



- 12月 ● property technologies 東京証券取引所グロース市場上場
- 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
- 2月 ● 株式会社スマサポと業務提携契約について基本合意
- 2月 ● 不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション「HOMENET Pro」戸建てAI査定開始
- 3月 ● ホームネット京都支店を開設
- 3月 ● ファーストホーム「岩国展示場」グランドオープン
- 4月 ● みずほ銀行がカスタマイズしたHOMENET Pro（後のKAITRY finance）を導入
- 5月 ● 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
- 6月 ● ホームネット岡山支店を開設
- 6月 ● ニトリと「サブスク」型ホームステージングを共同開発
- 7月 ● KAITRY financeを開発・提供開始
- 7月 ● 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
- 8月 ● 『KAITRY finance』みずほ信託銀行が導入に向けた運用を開始
- 8月 ● 士業向けSaaS『KAITRY professional』提供開始
- 8月 ● 『KAITRY』全国9割のマンションが対応可能に
- 9月 ● 『KAITRY finance』北海道銀行が導入
- 10月 ● サンコーホーム「本荘店」グランドオープン
- 10月 ● 『弁護士ドットコム』と『KAITRY』が提携
- 10月 ● 『KAITRY』LINE公式アカウントに「GPT-4」搭載
- 10月 ● 全国約1,000件のリノベーション物件掲載『KAITRYリノベ物件購入』ページを開設
- 12月 ● 『KAITRY finance』山陰合同銀行が導入



- 01 2023年11月期 決算概要
- 02 2024年11月期 業績見通し
- 03 成長戦略～中期経営計画
- 04 事業概要
- 05 リスク情報
- 06 Appendix

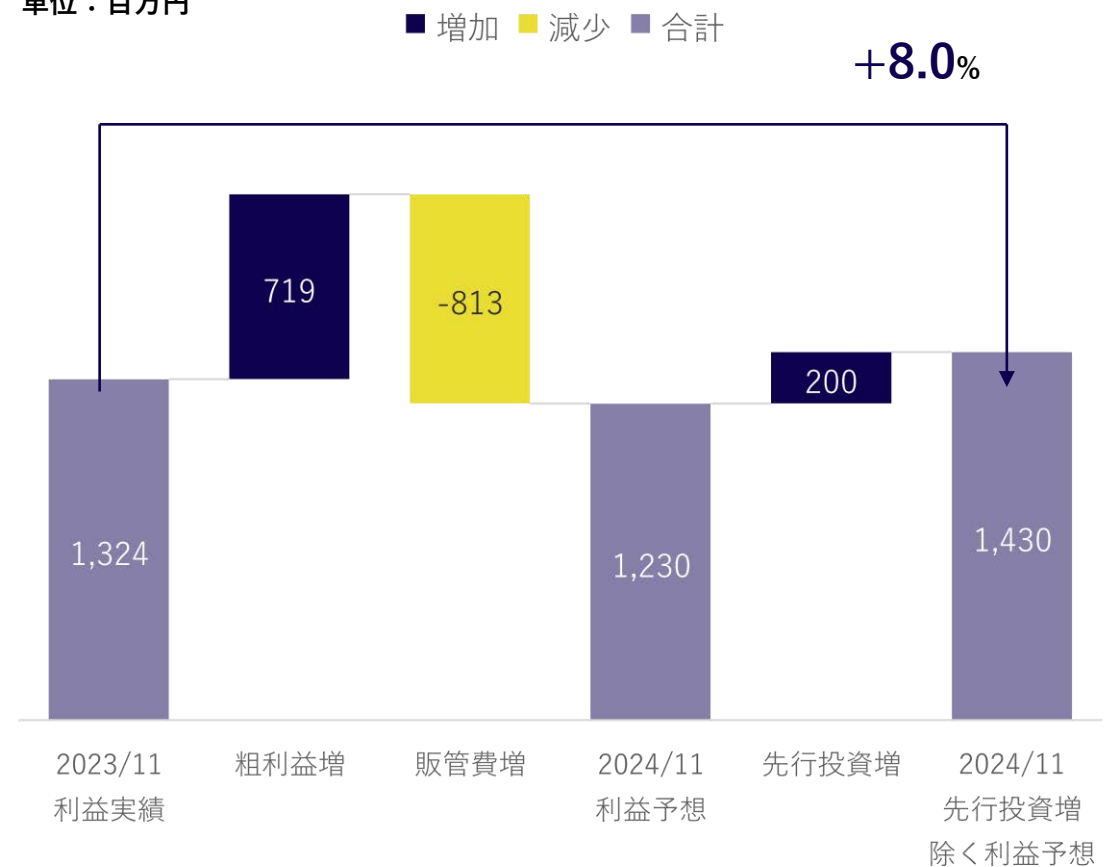
先行投資の実施により▲7.2%の営業減益を計画。先行投資増を除く営業利益は+8.0%の増益

## 2024年11月期 業績予想

	2023年11月期	2024年11月期	YoY
売上高	36,965百万円	40,400百万円	+9.3%
先行投資増除く 営業利益 (営業利益率)	1,324百万円 (3.6%)	1,430百万円 (3.5%)	+8.0% (▲0.1pt)
営業利益 (営業利益率)	1,324百万円 (3.6%)	1,230百万円 (3.0%)	▲7.2% (▲0.6pt)
経常利益 (経常利益率)	1,058百万円 (2.9%)	940百万円 (2.3%)	▲11.2% (▲0.6pt)
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	661百万円 (1.8%)	550百万円 (1.4%)	▲16.9% (▲0.4pt)

## 営業利益増減要因分析

単位：百万円



マンション需給環境		<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者の在庫調整が進んでいると見られるものの、業績予想の前提としては、流通在庫水準が高止まり、需給が緩和した前期並みの状況が続くものと想定</li> </ul>
マンション仕入方針		<ul style="list-style-type: none"> <li>中計方針である質の向上に取り組みつつ、各拠点の在庫及び販売動向に合わせた仕入を継続</li> <li>仲介会社との関係維持・向上及び営業社員のリテンションにおいて、継続的な仕入が重要であり、抑制は見込まず</li> </ul>
売上	マンション買取再販	<ul style="list-style-type: none"> <li>期初在庫及び上記仕入方針に基づく在庫に対して、前期並みの在庫保有期間での販売を見込む</li> <li>開発案件の売上寄与は見込まず(前期実績14.5億円)</li> </ul>
	戸建住宅	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期より生じている分譲/建売住宅の在庫過多による調整が当面継続するものと想定。</li> <li>建売の抑制を継続することで、前期並みの引渡戸数を見込む</li> </ul>
粗利率		<ul style="list-style-type: none"> <li>マンション買取再販の粗利率は23期4Q並み、戸建住宅は若干の低下を想定</li> </ul>
販管費	全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期における拠点新設、人員増等の影響及び先行投資の増額により、前期比16.1%の増加を見込む</li> <li>中途採用の抑制等コスト管理を行っていく</li> </ul>
	先行投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長加速させるために先行投資の昨年度対比2.0億円増額を織り込む <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロダクト開発(人件費)・マーケティング強化(人件費)・プロモーション強化(広告宣伝費)</li> </ul> </li> </ul>
特別損益		<ul style="list-style-type: none"> <li>期初時点で発生を見込むものはなし</li> </ul>

# 通期業績予想（四半期別予算）

季節変動要因により2Qと4Qの取引が多くなる傾向

ただし高水準の物件引渡しと開発案件の計上があった2Qは前年同期比減益を計画

(単位：百万円)	2024年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	8,120	10,570	9,180	12,530	40,400
通期比	20.1%	26.2%	22.7%	31.0%	100%
営業利益	▲70	280	190	830	1,230
通期比	-%	22.8%	15.5%	67.5%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲100	110	60	480	550
通期比	-%	20.0%	10.9%	87.3%	100%

- 01 2023年11月期 決算概要
- 02 2024年11月期 業績見通し
- 03 成長戦略～中期経営計画
- 04 事業概要
- 05 リスク情報
- 06 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。

2023上場期まで

VISION 2026

2030のイメージ

方向性

## 仕組みの構築による 事業規模の獲得

- テクノロジーを積極活用し、プラットフォーム KAITRYを構築
- マンション買取再販の取扱量を拡大
- 戸建会社2社のグループ入りで安定的な規模と事業ポートフォリオに

## 仕組みを磨き込み 理想実現の基盤を築く

- ビジネスの**質的向上**に徹底的にこだわった成長を目指す
- 新たな顧客サービスを展開する素地を獲得する
  - 独自データベースの拡張
  - AI査定精度向上
  - データ活用先の開拓

## ミッション実現に向けた 新たな価値提供

- 最適な住まいを得られる取引環境の創出
- 価値ある中古物件の循環を促進する仕組みの構築
- 情報を軸にした協業に基づく新たなビジネスモデルの実現

**「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



実績/目標

- ◆ マンション引渡 1,000戸/年
- ◆ 連結売上高 350億円規模

- ◆ マンション引渡 2,000戸/年
- ◆ 連結売上高 600億円規模
- ◆ 直仕入販売割合 7.5%~10%
- ◆ 在庫期間 200日

- ◆ 年間マンション引渡+送客 5,000戸超
- ◆ iBuyerの市場定着、より精度と透明性の高い価格査定確立、より安心・簡便な不動産取引実現

# 中期経営計画－VISION2026－経営数値目標

2026年11月期に営業最高益更新を目指す。

	2023/11期（実績）		2026/11期（目標）	倍率
売上高	369億円		600億円	1.6倍
営業利益	13億円	▶	28億円	2.1倍
当期純利益	6億円		14億円	2.1倍
純資産比率	18.7%		20.0%	+1.3pt
ROE	9.3%	▶	14.6%	+5.3pt

✓ 2024/11期の業績状況によって、2025/11期における出店や人員配置といったリアル投資、ビジネス高度化のためのテクノロジー開発に係る投資等を増減させることで、最終年度の業績目標達成の確度を高めることを企図しているため、2025/11期の目標は非開示としております。



## VISIOIN 2026

査定数（仕入情報量）

# 70,000件

（2023期：33,222件）

KAITRY直接仕入割合

# 10%

（2023期：2.1%）

## 情報量の拡大

### ポータルサイト KAITRYの利用度アップ

- 広告展開による認知度向上及びフロー顧客獲得
- 適格な住み替えタイミングの補足によるストック顧客獲得

### 取引仲介会社 拠点数の拡大

- 拠点新設  
（年間2拠点ペース）
- 既存拠点の仲介会社取引増強

### SaaSサービスによる 仕入情報の流入増

- HOMENET Proの価格査定取り扱い増による情報流入
- KAITRY professional経由の士業からの仕入情報獲得

## VISIOIN 2026

在庫保有期間短縮

# 短縮1か月

在庫保有期間200日  
(仕入決済⇄販売決済 2023期 234日)

直販ルートの確立

# 150件/年

(2024期より開始)

## 販売の質的向上





## 直仕入

- ✓ 仲介会社経由では得られない仕入機会となること
- ✓ 売却・住み替えニーズの掘り起こしに繋がり、パイを大きくする大切な取組みであること
- ✓ 過去取引では高粗利の獲得、短期間での販売等良質仕入の傾向が強いことが見えていること

## 直販売

- ✓ 独自の販売ルートを持てることは当社の強み・差別化要因となること
- ✓ 仕入側の査定希望者が販売ページも回遊することから、直販売の強化は当社が重視する住み替え需要と直結する動きとなること
- ✓ 買主にとって手数料がかからないこと

## VISIOIN 2026

- 情報網羅性/見える化向上
- 査定精度の更なる向上
- 新規事業/プロダクト開発体制強化

ビジネスの質的向上を  
支えるコアコンピタンス  
強化

## コアコンピタンス強化

### 情報網羅性/見える化向上

- データベースの拡張及び現場活用
  - ✓ リアルタイムの営業KPI
  - ✓ 需給環境先行指標
  - ✓ 現場実施施策の効果測定
- 質的改善の重要指標の計測とアラート表示

### 査定精度向上

- 査定情報数増強によるAI査定数の積み上げ
- 実査定との照合による精度検証の継続

### 新規事業/プロダクト開発体制強化

- 開発チームの増員及び組織強化
- POC実施における社内連携体制の強化
- 産学連携の取り組み推進による新規テーマ発掘及び共同研究の実施

# KAITRYプラットフォームの開発見通し

✓ 黒字：現在開発済み機能    ✓ 赤字：開発予定機能

売却  
(仕入)

検討



ブログやメルマガ  
ネット広告の配信

査定



✓ AI査定  
✓ 査定書作成

相談



✓ CHAT GPT-4  
多種多様な  
相談受付

検討



✓ リアルタイム  
価格変動確認  
いつでも  
どこでも  
アプリ上で  
資産管理

売却



✓ IT重説

購入  
(販売)

検討



✓ バーチャル  
ステージング

相談



✓ CHAT GPT-4  
多種多様な  
相談受付

内見



✓ オンラインで  
簡単内見予約

検討



✓ 住宅ローン  
シミュレーション  
✓ 周辺環境  
スコアリング  
✓ 交通利便性  
✓ 周辺建築計画  
✓ AI物件レコメンド  
✓ AIエリア説明

売却



✓ IT重説  
✓ 契約書の  
オンライン保存

「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

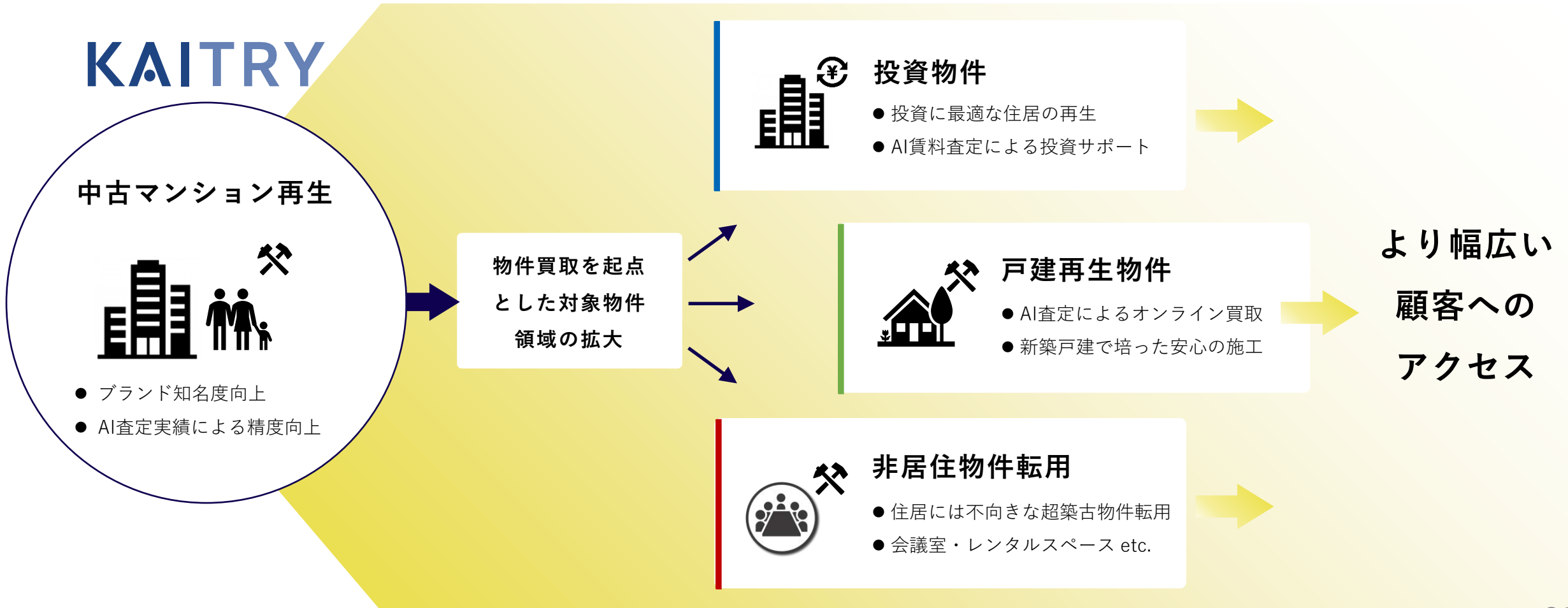
シナジー

リアル  
ビジネス

現在

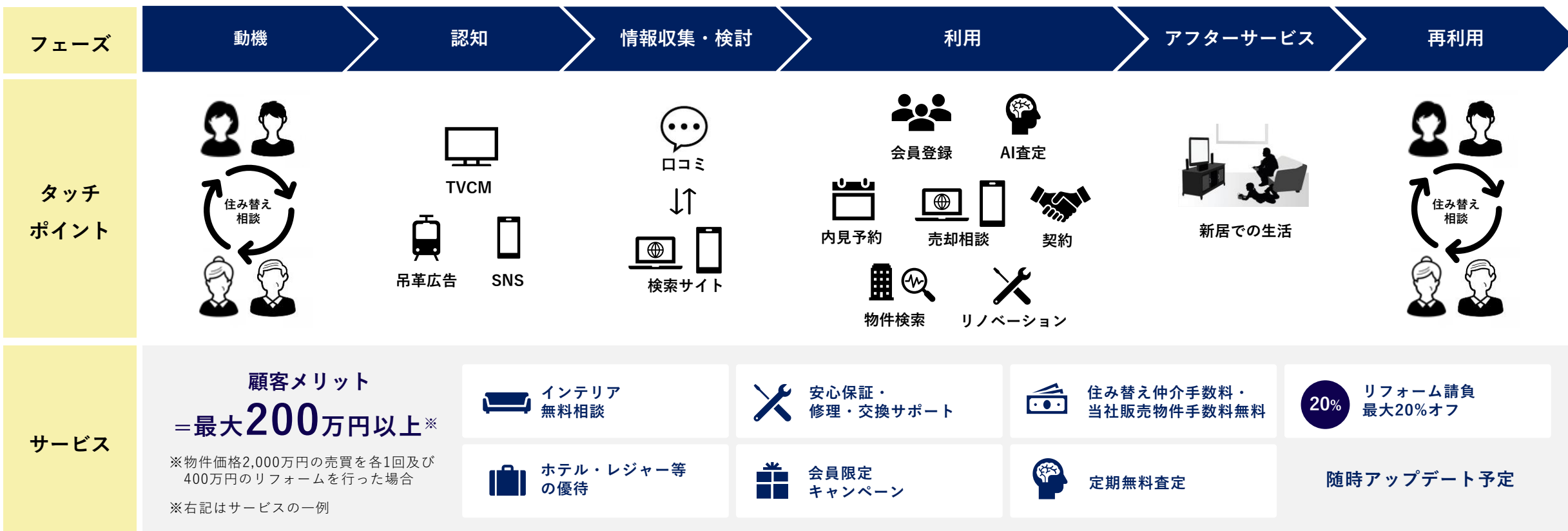
# 長期展望 ～対象物件拡張によるターゲット拡大

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。



# 長期展望 ～顧客LTV最大化へ

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。





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。

### 10年間の修理・保証サポート



独自の安心保証

### 会員ベネフィット

旅行やグルメ、レジャー、ショッピング等の特典



会員数

11,526人<sup>※</sup>

※ 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2023年11月末時点オーナー会員数

## 1. AI活用深化による競争力の強化

### a. 価格査定レベルアップ

✓ 価格査定

✓ 戸建AI査定開発実装

2022期 25,259件  
▶ 2023期 33,222件

仲介会社向けHOMENET Proにて  
戸建のAI査定サービス提供開始

✓ 査定数を増やすこと、AI査定と成約価格との乖離分析を重ねることでAI査定のレベルアップが進んでいる

### b. 販売最適化

データ  
基盤開発

導入

収集

分析

モデル

2023期：データ基盤開発～収集完了

✓ 物件に対するマーケティング計数の収集により高度な分析・推測を促進

## 2. ビジネス機会の拡大

### a. ToC市場への本格参入

✓ 査定件数（ポータルサイト経由）

✓ 仕入件数（ポータルサイト経由）

2.2倍 ↗

1.7倍 ↗

KAITRYポータルサイト 販売ページリニューアル

- ✓ iBuyer機能を提供するポータルサイトKAITRYの利用が進み、査定件数は昨対比2.2倍、仕入件数も1.7倍に増加。
- ✓ 2023年10月には販売ページを大幅刷新し、ポータルサイト経由の直販を本格展開する準備を整えた

### b. 対象物件拡張によるターゲット拡大

✓ 賃貸物件への転用（期末保有件数）

2022期 59件

▶ 2023期 235件

✓ 2023期は仕入対象物件を拡張せず、ファミリー層一次取得者向け商品の取扱いに集中。販路拡大のため一部賃貸物件への転用を実施

## 2. ビジネス機会の拡大

### c. 仲介会社経由ビジネスの拡大（SaaSビジネス）

- ✓ 仲介会社向け業務支援サービス「HOMENET Pro」拡大

無料アカウント発行数

**9,360**件

有料アカウント発行数 ※1

**194**件/**73**拠点

- ✓ 金融機関向け業務支援サービス「KAITRY finance」を新規展開

導入金融機関

**4**行 ※2

- ✓ 士業向け業務支援サービス「KAITRY professional」を提供開始

2024期より本格展開

- ✓ 2022年11月にリリースしたHOMENET Proは、将来のサービス拡張を見据えつつ、当社グループ物件販売強化チャネルとして活用促進。
- ✓ 機能をカスタマイズして金融機関向け、士業向けのサービスも開始。

※1 無料アカウント発行数・有料アカウント発行数共に2023年11月末時点の発行数  
※2 2023年11月末時点、試験導入中含む

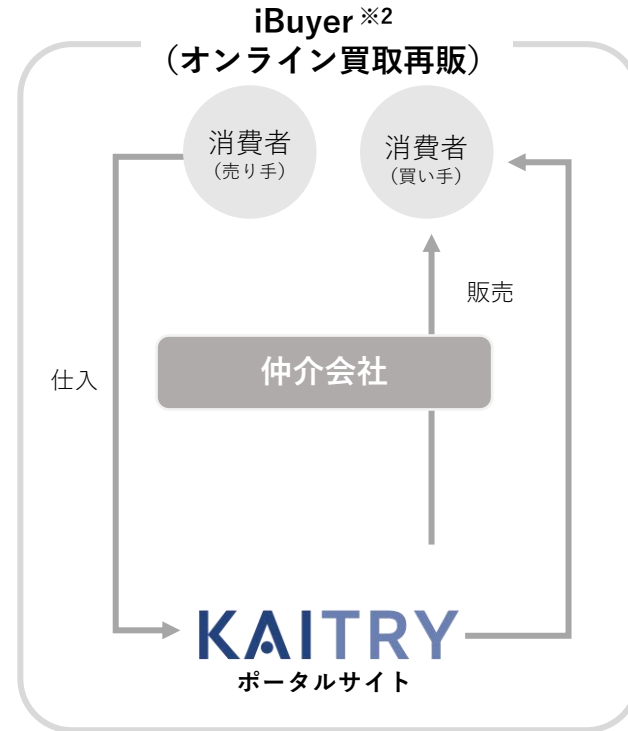
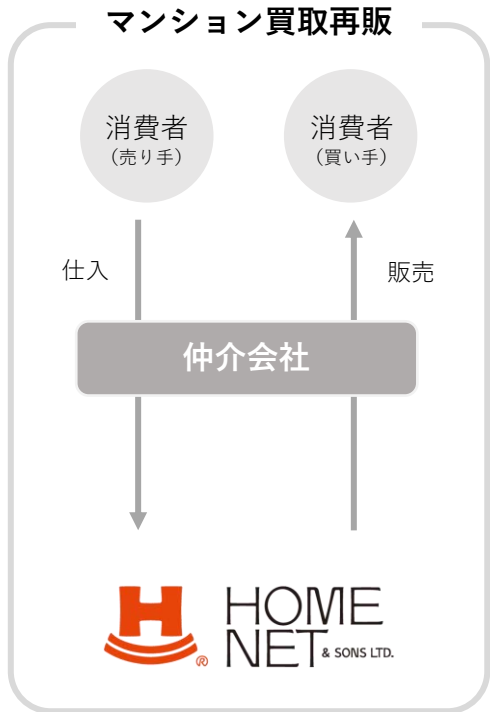
### d. 顧客LTV最大化へ

- ✓ 1人のお客様に提供するサービス展開の拡張はもう少し先の取組み事項と整理。
- ✓ 2023期はポータルサイトの利用を促進し、GPT-4を活用するなど、サービス展開する上で重要となる顧客接点の増強に注力

- 01 2023年11月期 決算概要
- 02 2024年11月期 業績見通し
- 03 成長戦略～中期経営計画
- 04 事業概要
- 05 リスク情報
- 06 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<sup>※1</sup>



## 戸建住宅<sup>※1</sup>



共通データベース&AI  

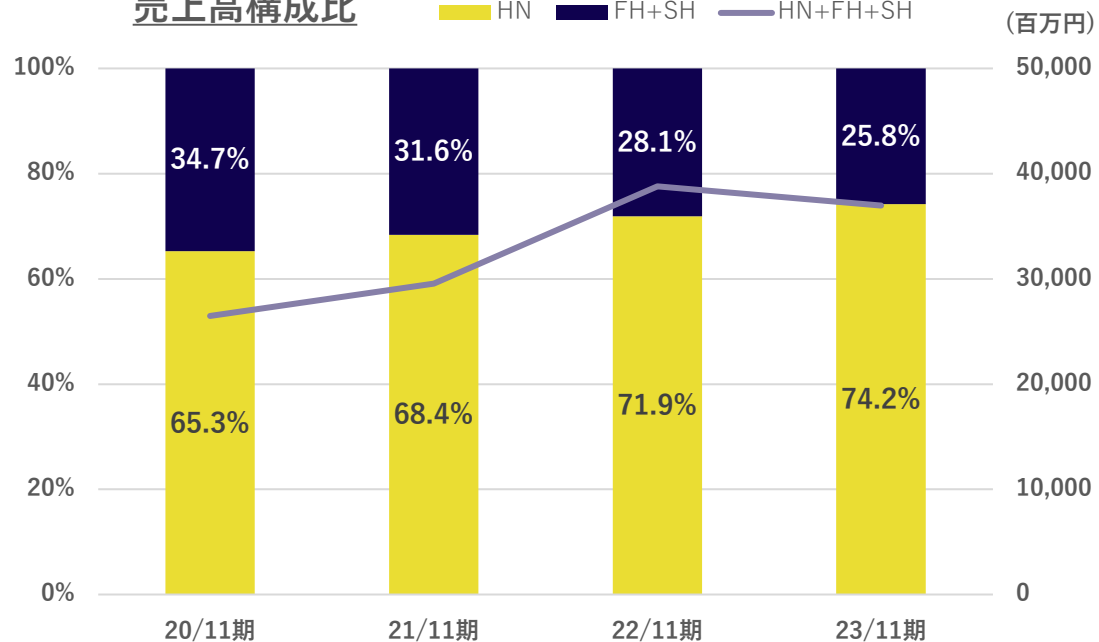
※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY事業の内訳に関する参考開示区分。

※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。

# 事業概要 ~売上高及び営業利益の構成比

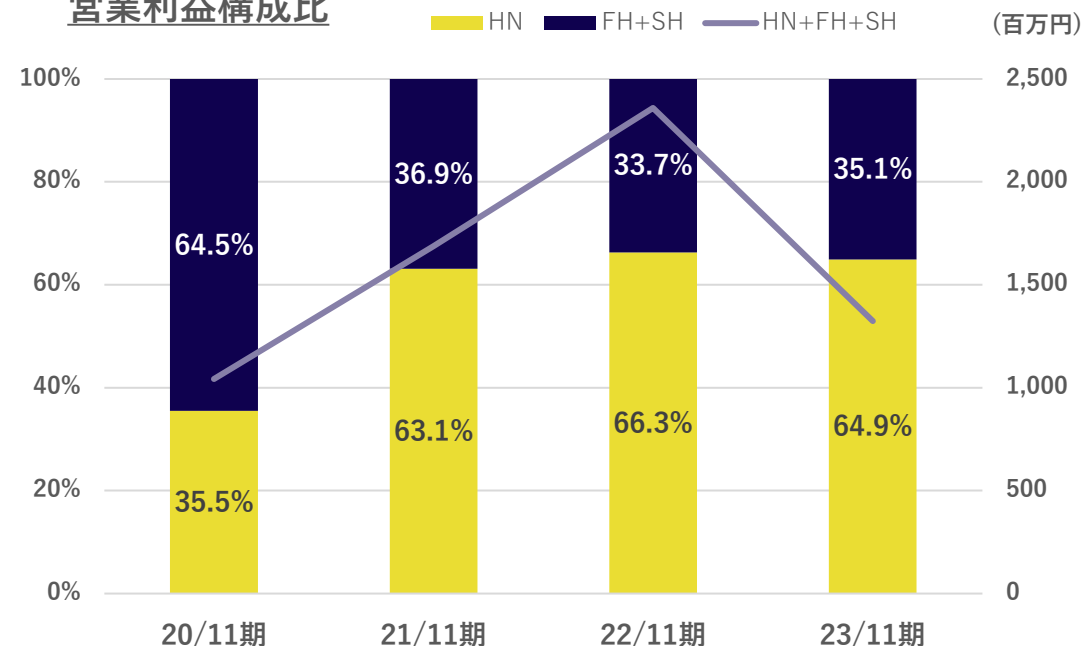
中古マンションを主力とするHNの拠点拡大により、同マンション販売の比率が連結売上高の7割を超える構成

### 売上高構成比



(参考)  
連結売上高

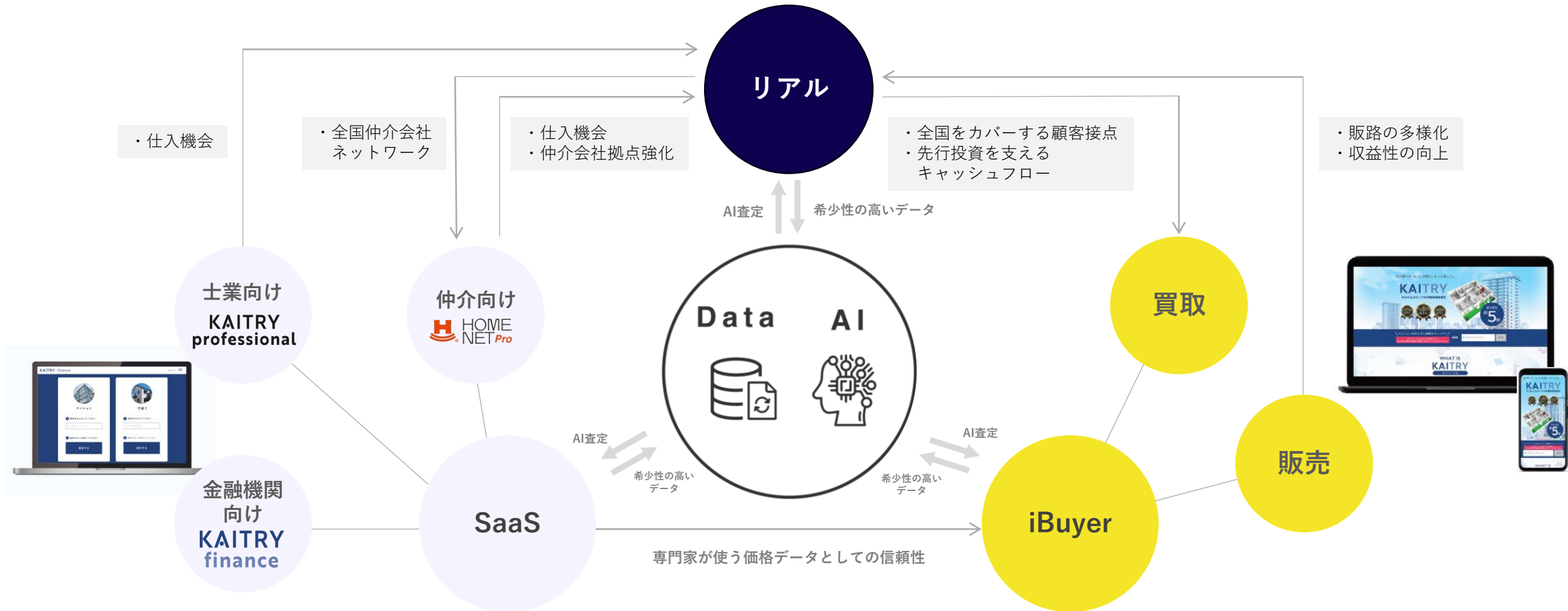
### 営業利益構成比



(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)

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"><li>安定的な実需※1 (家賃より低い住宅ローン負担)</li><li>ニーズが明確</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>競争が緩やか</li><li>築30年超物件増加による 市場の成長</li></ul>
ハードル	<ul style="list-style-type: none"><li>単価の低さ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>物件密度の低さ =営業効率の低さ</li><li>単価の低さ</li></ul>
比較	(東京都における平均単価) <ul style="list-style-type: none"><li>当社: 29百万円</li><li>都内平均: 56百万円※2</li></ul>	(地方都市比率)※3 <ul style="list-style-type: none"><li>当社: 60.7%</li><li>他社: 40.7%</li></ul>

## ③独自の優位性

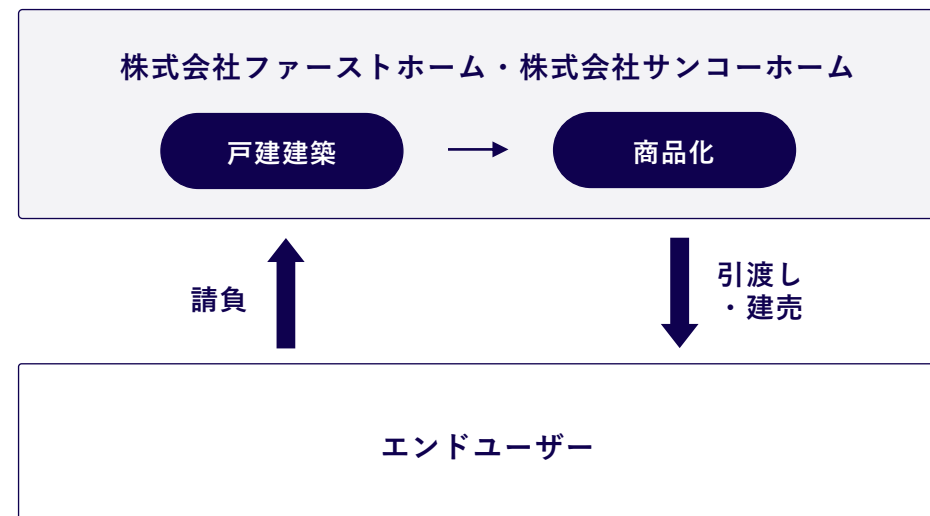


※1 詳細についてはP51「一次取得者層需要の安定性」を参照。

※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12月-2022年11月平均成約価格）

※3 当社については、販売決済件数（2023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。

# 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）



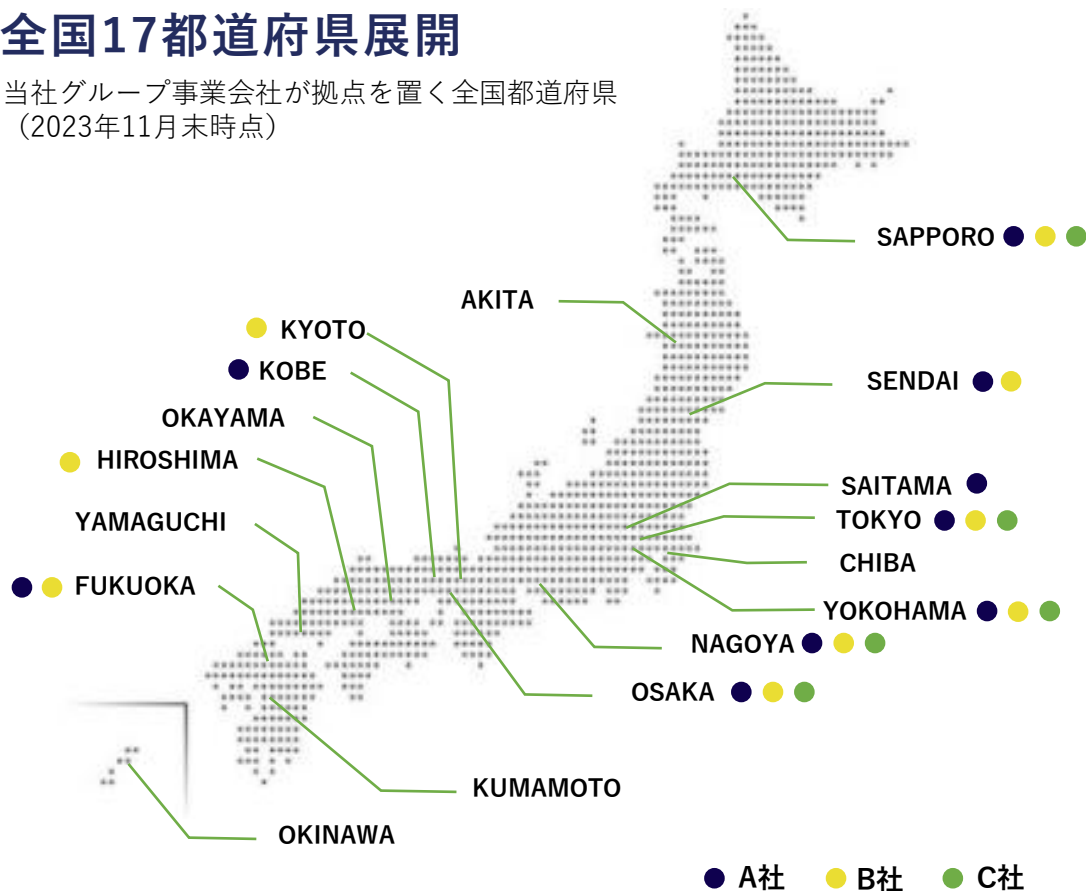
- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い、大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

# 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11月末時点)



取引先仲介会社



5,543 社

取引仲介会社拠点数



8,563 拠点

取引仲介会社営業員数



23,015 人

取引金融機関

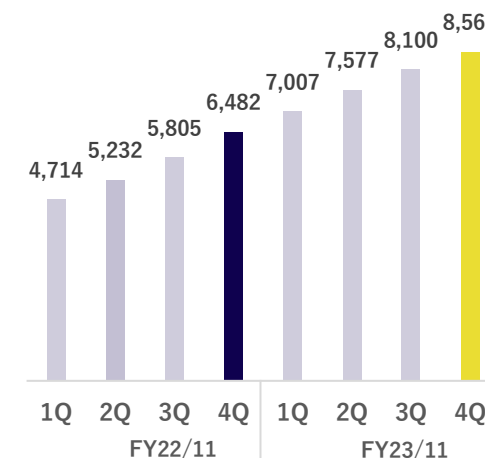


84 行

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11月末時点)

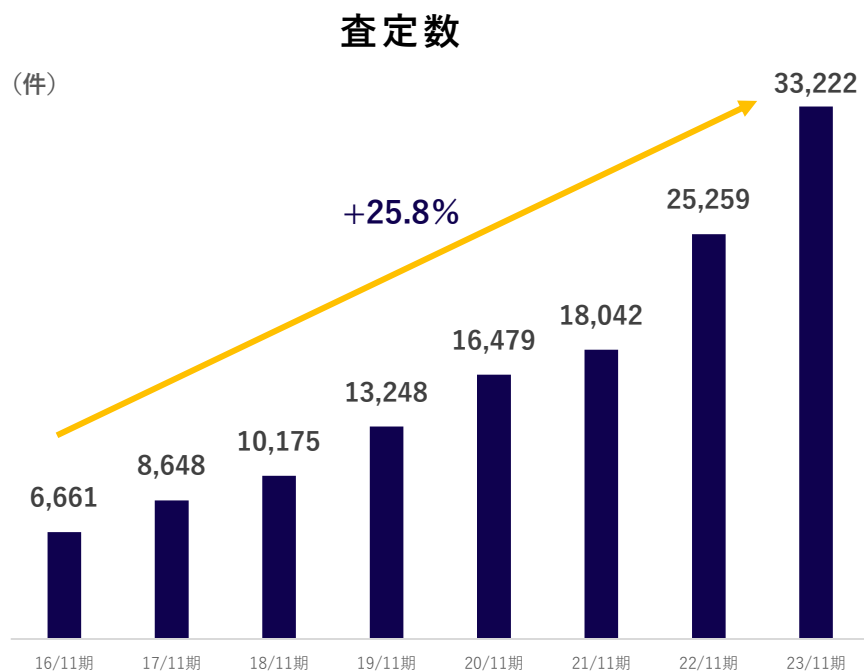
株式会社ホームネットの取引金融機関 (2023年11月末時点)

取引仲介会社  
拠点数推移  
前年同期比 +32.1%

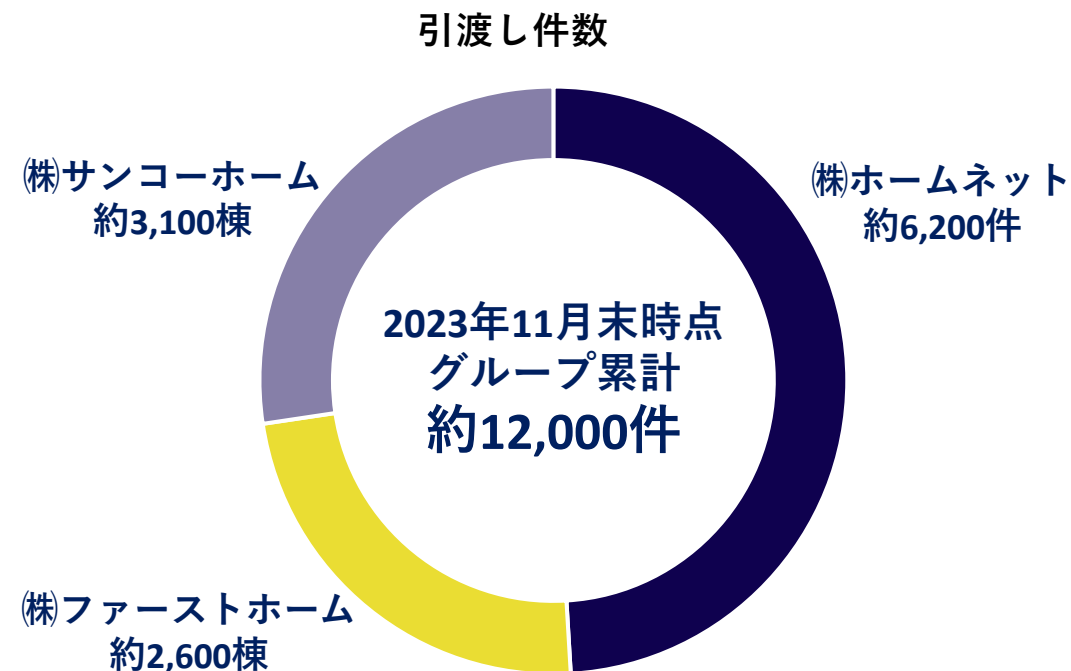


# 優位性1:ネットワーク

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6,200件、戸建約5,700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「22.1%」は、2016年11月期から2023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

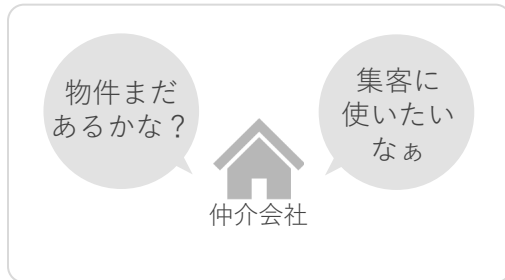
※グループ過去累計引渡し件数については、主要3社の過去からの引渡し件数合計  
株式会社ホームネット：2010年1月から2023年11月末引渡し件数  
株式会社ファーストホーム：1999年5月から2023年11月末引渡し棟数  
株式会社サンコーホーム：1994年10月から2023年11月末引渡し棟数

# 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 完了	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
タイフーンビル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		
駿河ハイム 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシユウ南郷コート 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



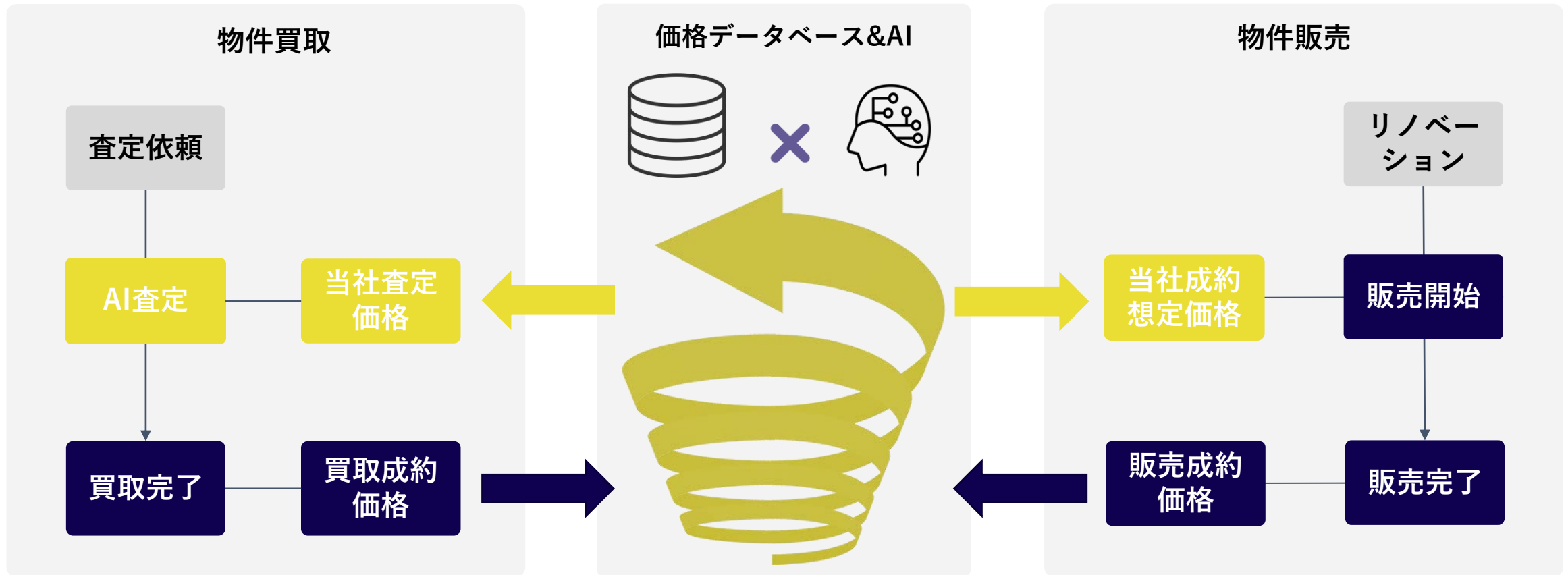
新人営業：査定時間約5時間

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・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

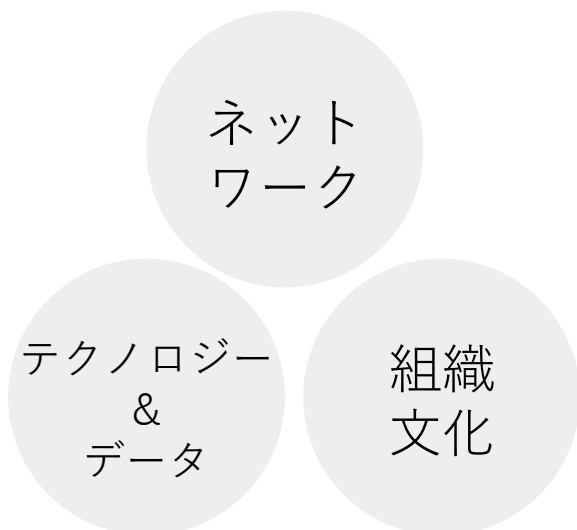
↳テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す

↳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

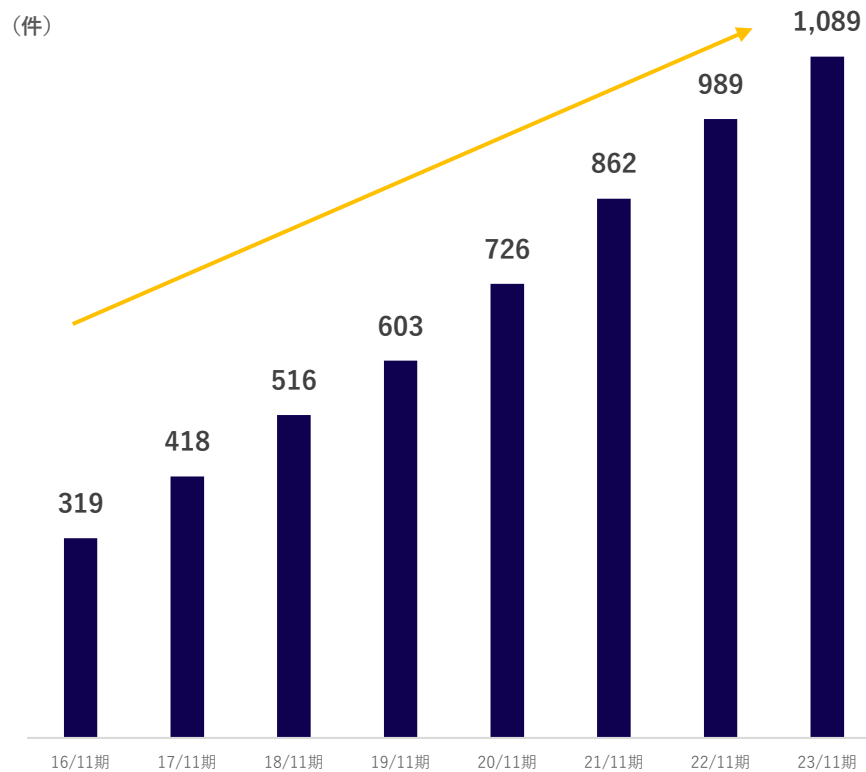


これらの特徴・優位性を元に、当社は他社を上回る販売戸数の伸びを実現している

- 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 販売契約件数推移



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

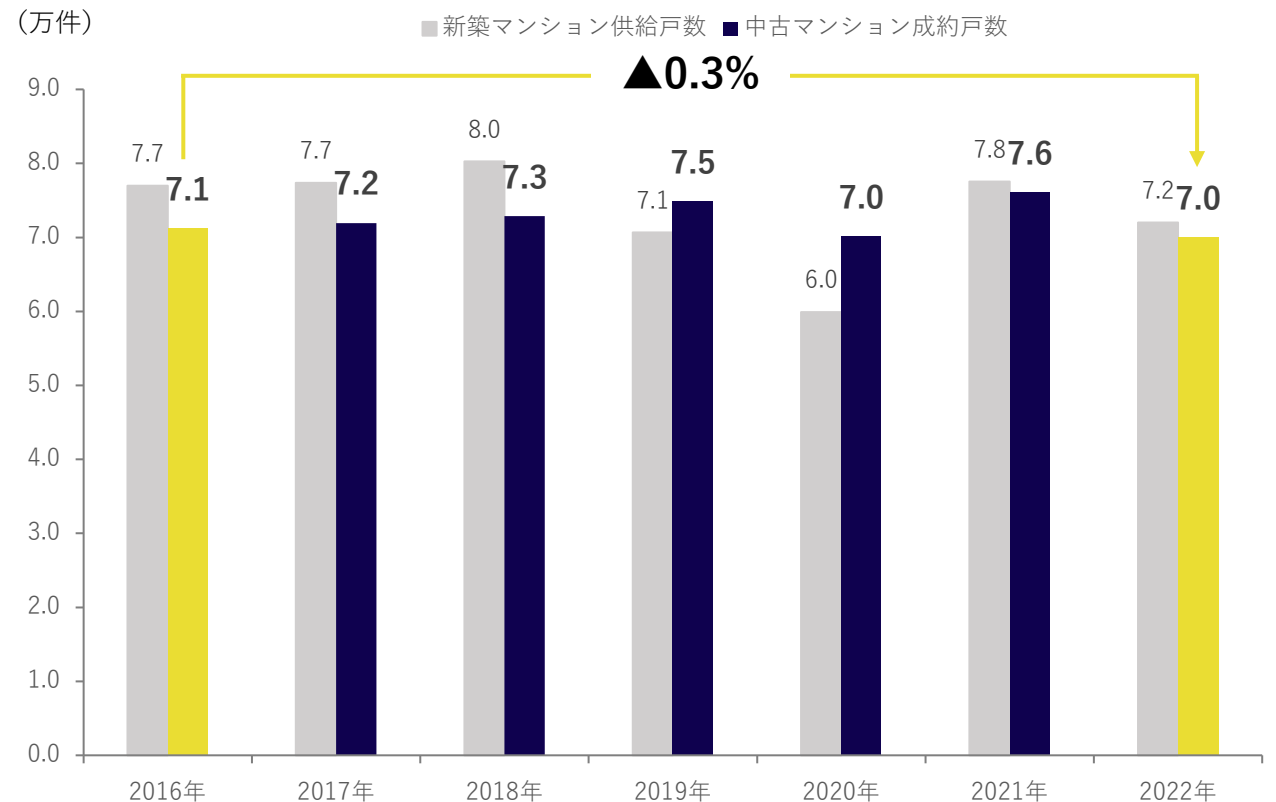
上場C社:2020年3月期から2023年3月期

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

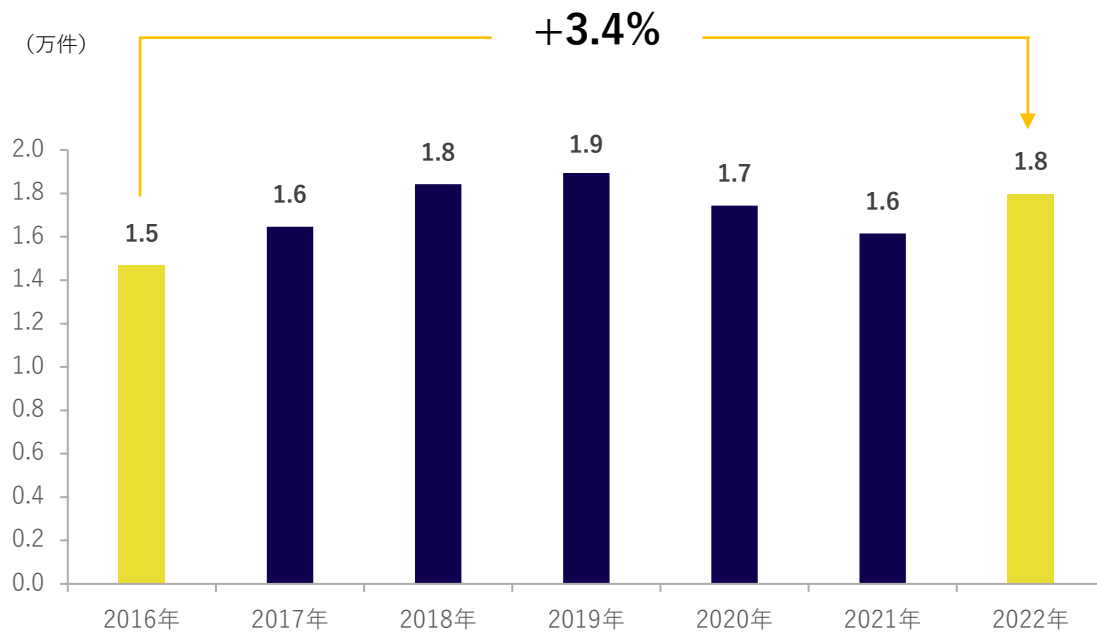


出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2022年」  
 中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成  
 ※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

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

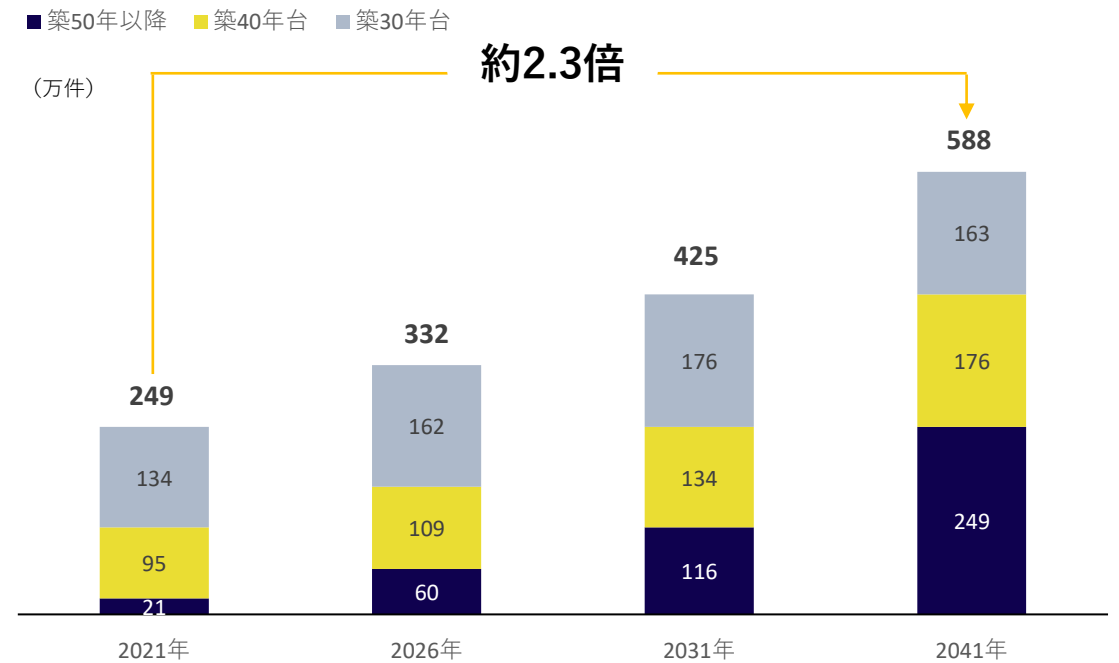
一方で2022年中古マンション流通数（前頁）の前年比減少に対して、買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

### マンション買取再販戸数の推移



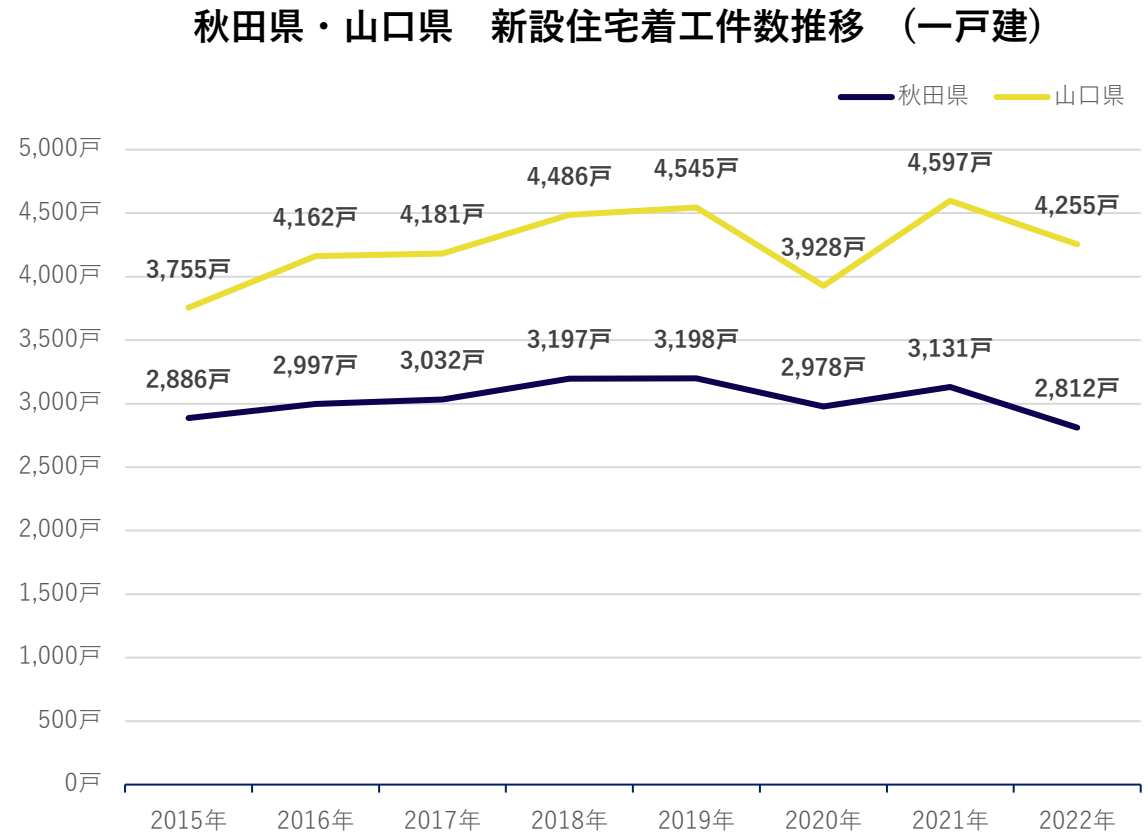
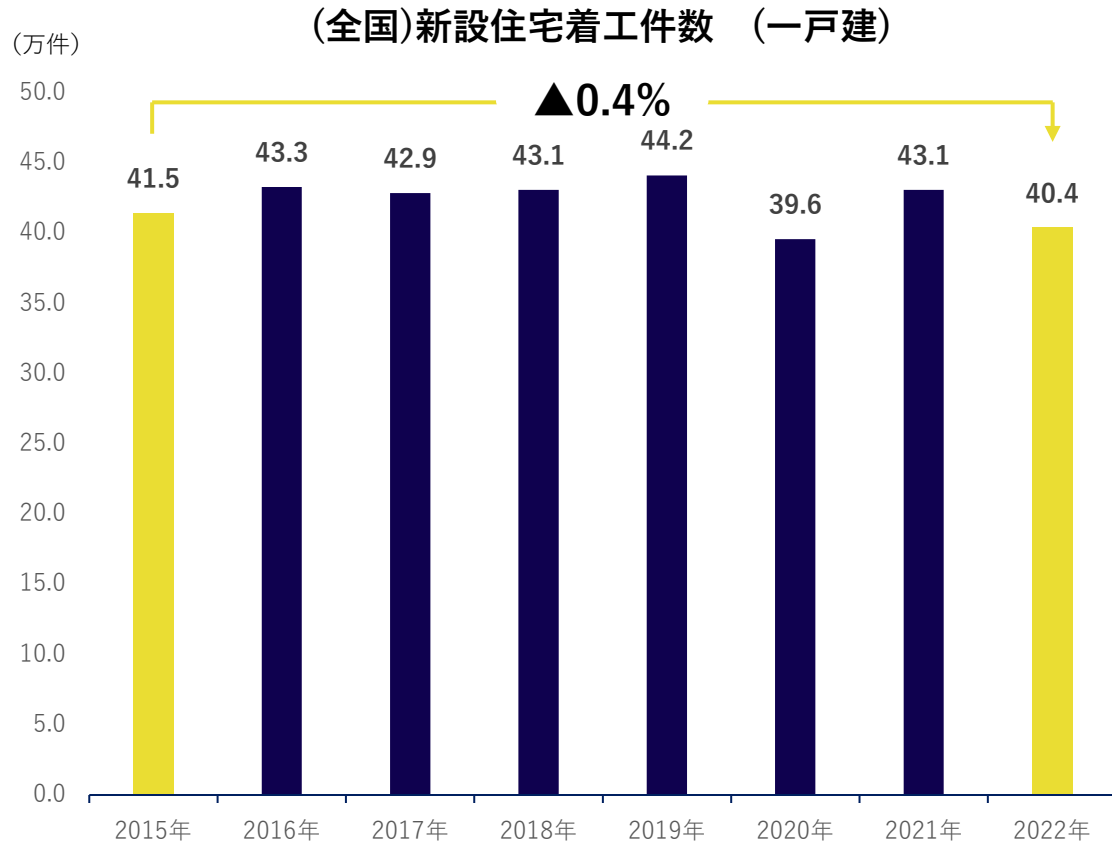
出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成  
各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計  
マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

### 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」

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



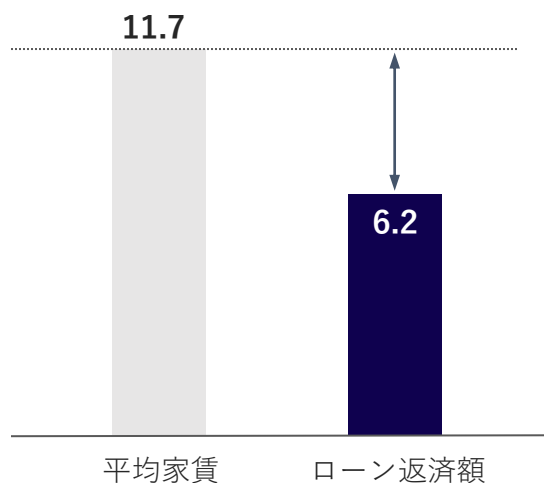
出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

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

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)<sup>※1</sup>



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2023年10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50~70m<sup>2</sup>の単純平均。

## 借入金利別の住宅ローン返済額<sup>※2</sup> (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。

出店については、年2拠点、中長期で全国35拠点（※2023年11月時点：15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2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:

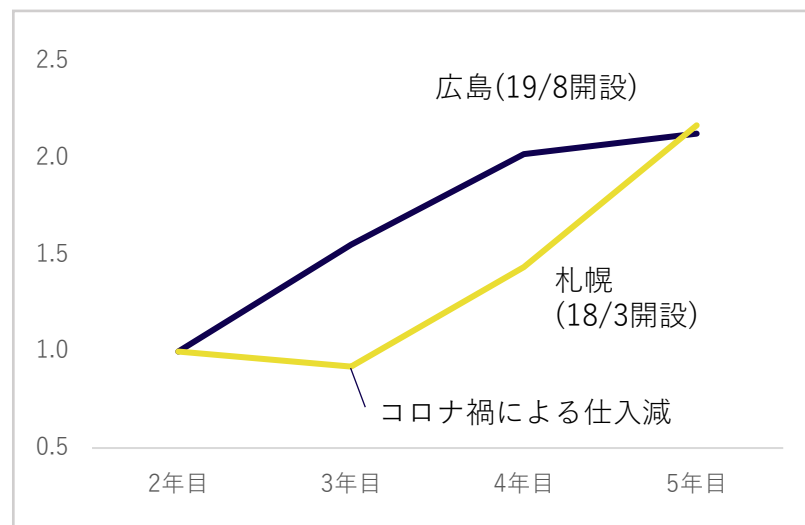
- 中長期的に全国35拠点をを目指す

採用:

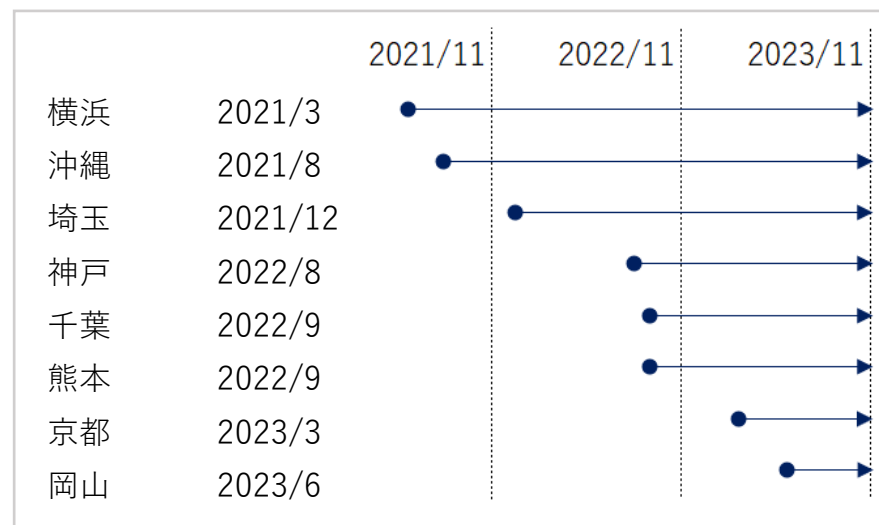
- 出店を支える採用・育成を強化

## 既存拠点の拡大余地

拠点開設後の仕入決済数推移  
(2年目を1とする指数)



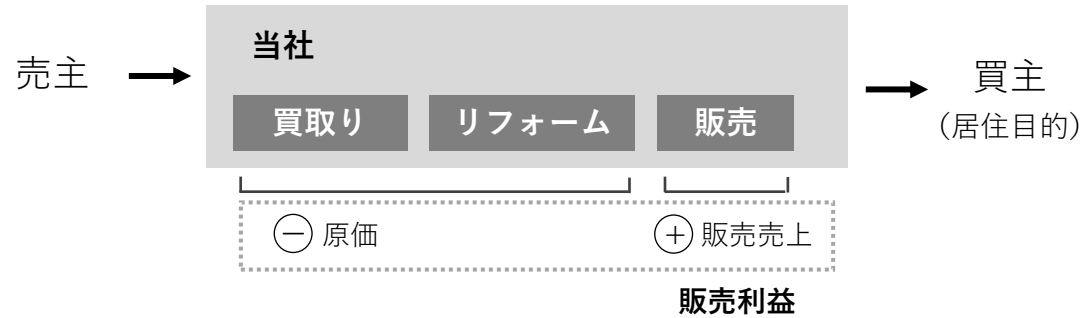
直近3年間に8拠点を開設



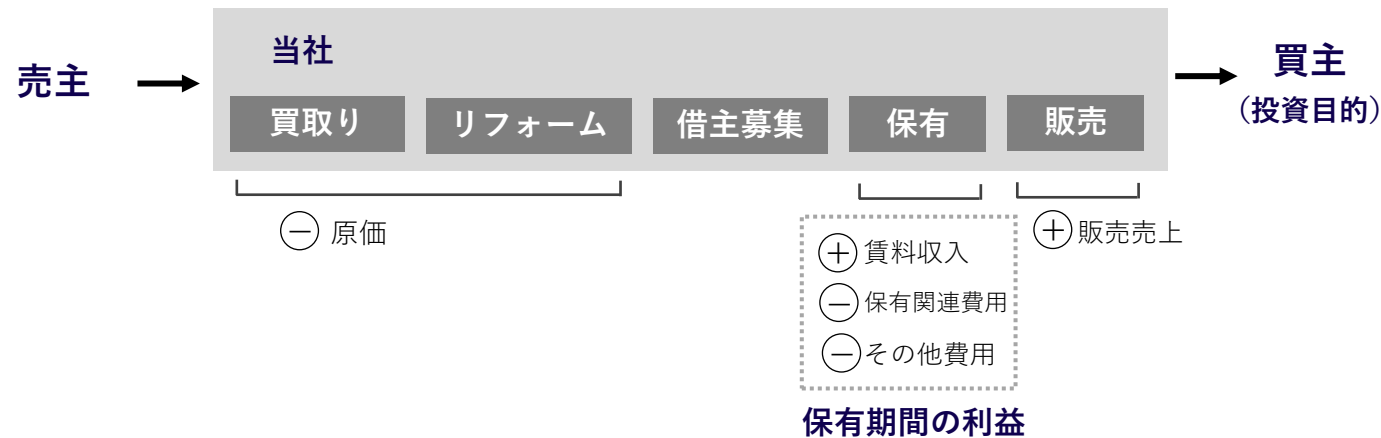
# オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

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

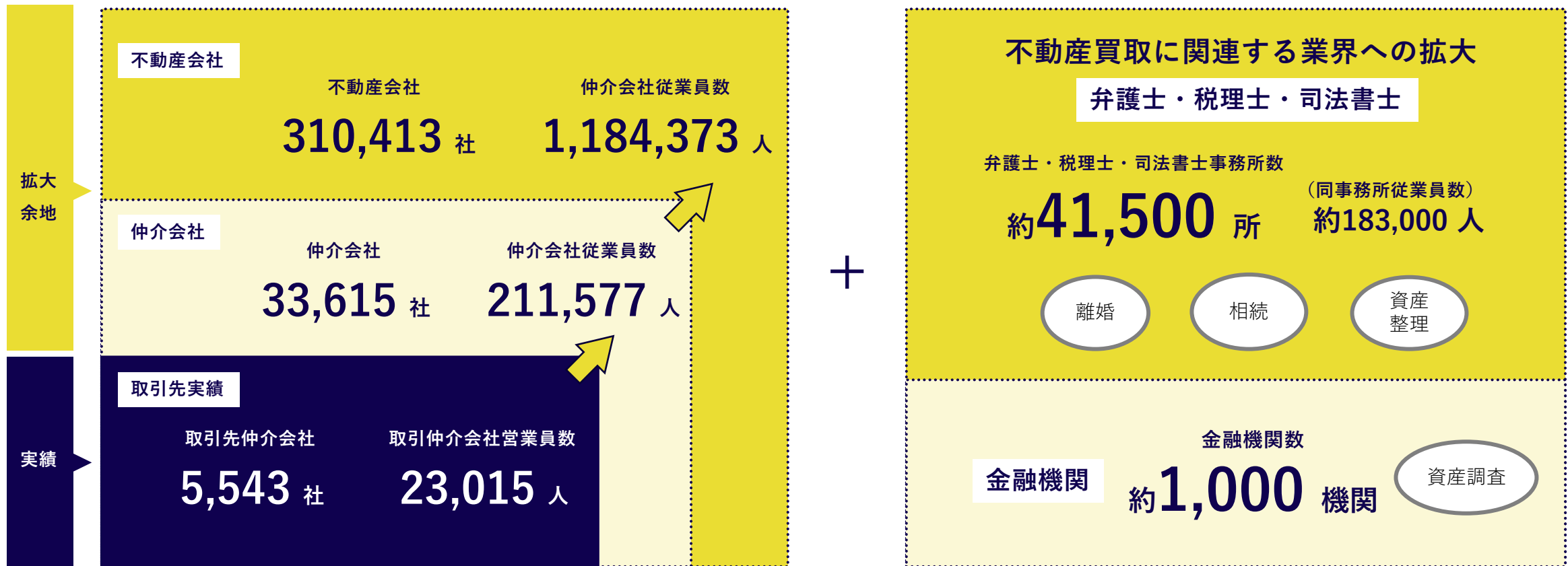
- 合理的な水準の利回りを確保

### 販売環境変化への対応力向上

- 在庫方針、仕入・販売戦略に関する選択の幅が拡張

# 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"> <li>AI査定機能（売り出し価格／成約価格）</li> <li>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</li> </ul>
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ルートとして期待	<ul style="list-style-type: none"> <li>AI査定機能（売り出し価格／成約価格）</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>AI査定機能（売り出し価格／成約価格）</li> <li>提案書作成機能の活用</li> <li>オンライン上で取り扱い可能物件の確認</li> </ul>

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

- 4/19リリース みずほ銀行が導入



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

- 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



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

- 9/11リリース 北海道銀行が導入



管理業務

債権管理

- 保証会社/サービスの査定業務効率化

- 12/6リリース 山陰合同銀行が導入



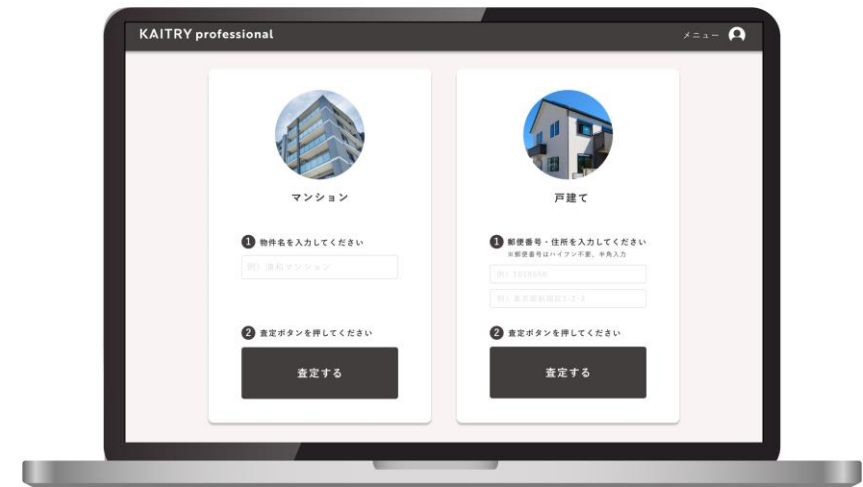
当社のノウハウとテクノロジーで、士業のDXニーズに適うサービスを提供  
KAITRY professionalとして全国の士業向けに展開予定

## 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

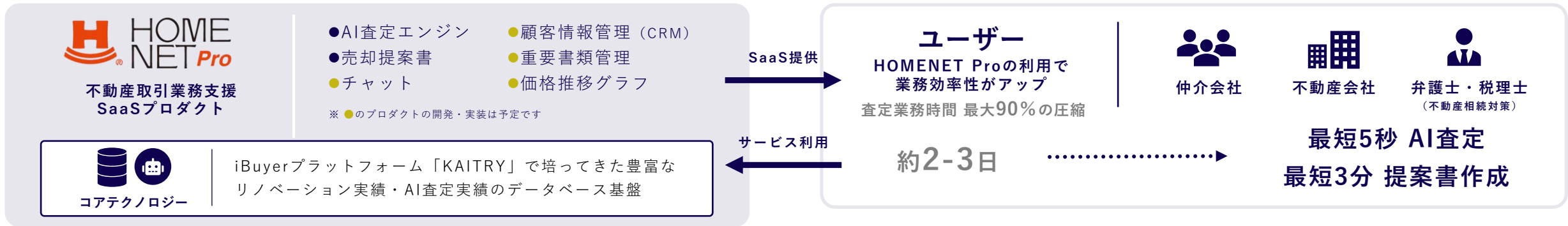
不動産AI価格査定により

**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

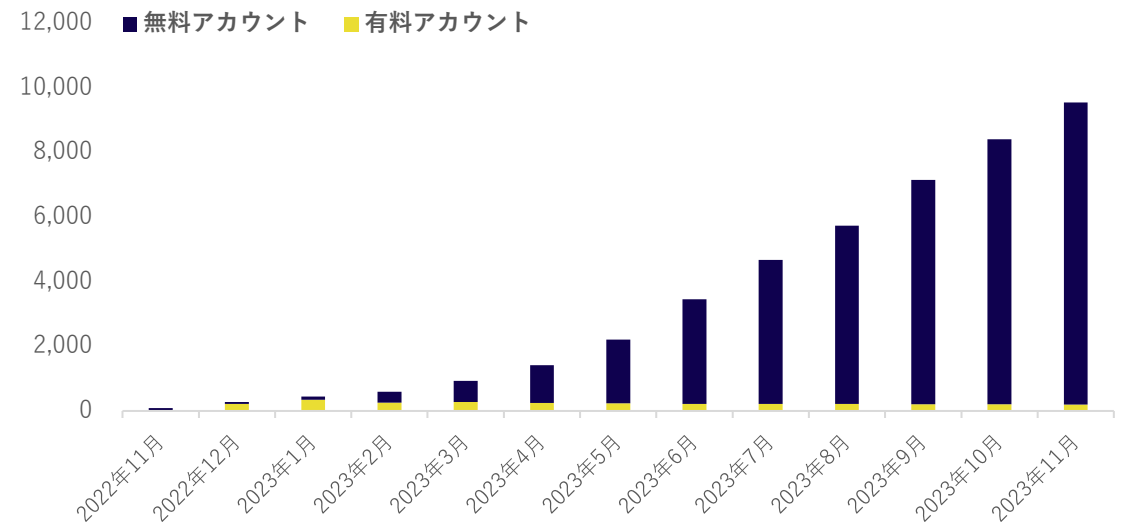
導入拠点数 **73**拠点 ※1

AI査定数増 = 仕入数増

査定数 **2,337**件 ※1

査定数の獲得が  
今後の仕入増加へ着実に貢献

## 2022年11月ローンチ以降のアカウント数推移

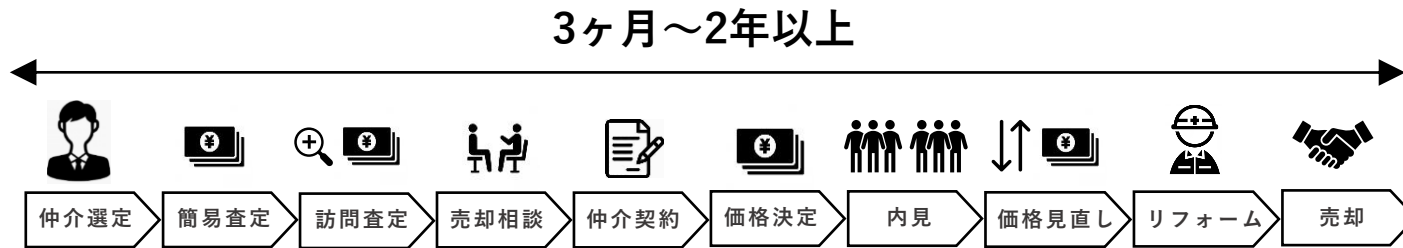


※1 導入拠点数：2023年11月末時点 査定数：2022年11月リリースから2023年11月末時点累計

# 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

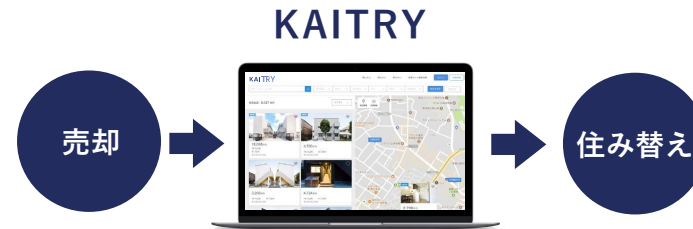
通常の売却



KAITRY

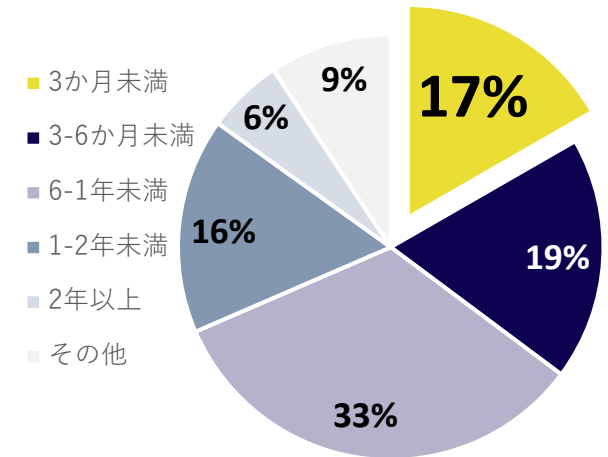


最短5秒で査定、最短3日で現金化  
※：諸条件あり



## 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』



売る

買う

探す

建てる

2023年11月期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
- 仕入クロージングの体制強化
- UI・UX等の基盤強化

- ✓ 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

- ✓ 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

- 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
- 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

- 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)

- 物件販売ページの全面的リニューアル(機能拡充、UX改善)
- 戸建て物件の販売機能を実装
- 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2.3倍に増加(第4四半期累計ベース、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



- 01 2023年11月期 決算概要
- 02 2024年11月期 業績見通し
- 03 成長戦略～中期経営計画
- 04 事業概要
- 05 リスク情報
- 06 Appendix

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><b>【事業環境/不動産市況】</b> 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、拠点展開とその先の仲介会社ネットワークの拡大、ポータルサイトでのエンド顧客との直接取引推進等により、情報量を増やし、仕入販売の経路多様化を図ることで、市況変動による影響の低減に努めております。
<p><b>【事業環境/競合】</b> 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><b>【事業環境/技術革新】</b> 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、また大学研究室との交流や産学共同の取り組みを行うことで、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><b>【事業/棚卸資産の長期在庫】</b> 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、仕入の厳選や販路拡大による販売期間の短縮化を図りつつ、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。

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><b>【事業/資材価格の高騰】</b> 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><b>【事業/有利子負債への依存】</b> 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	当社グループでは、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、安定的に調達ができております。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><b>【事業運営体制/人材の確保と育成】</b> 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スキル習得を支援する他、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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

- 01 2023年11月期 決算概要
  - 02 2024年11月期 業績見通し
  - 03 成長戦略～中期経営計画
  - 04 事業概要
  - 05 リスク情報
  - 06 Appendix
-

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11月末時点）
従業員	383人（連結・2023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） <sup>※1</sup> 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。



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。



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。



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。



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。



# リノベーションブランド「FURVAL」

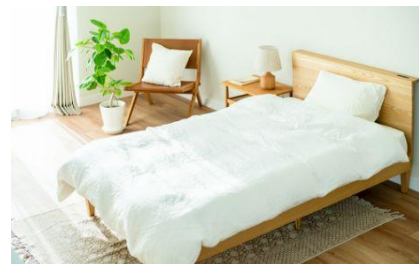


property  
technologies

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

# 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



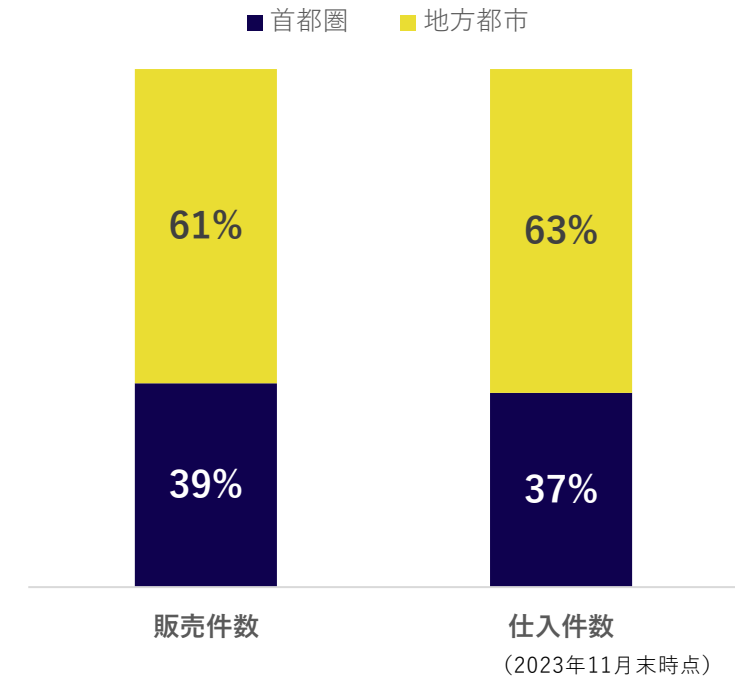


# 非財務活動に関する取組み②

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



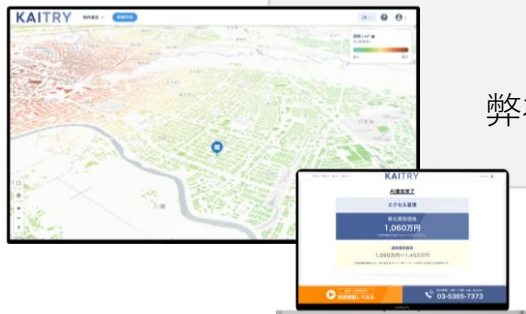
## 地方自治体の課題

少子高齢化、人口減少に伴い、**増加する空き家の数**と所有者の特定が困難な状況によって複雑化。  
地域の安全性や美観の低下、さらには社会経済的な影響あり。  
維持管理の難しさや、これらの建物が地域コミュニティや市場に及ぼす影響も大きな課題。

### テーマ①

空き家バンク  
×  
AI査定 (KAITRY)

空き家バンクと  
弊社のAI査定の機能を連携。



### 地元金融機関の協力体制

### テーマ②

各自治体ホームページと連携  
AI価格マップやAI査定機能の実装

- ・ AI価格マップを掲載  
→各自治体マップに不動産の流通価格を提示
- ・ AI査定機能の実装  
→不動産所有者が気軽にホームページ上で査定可能

不動産の売買の活性化、及び再生

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。

当資料のアップデートは、2024年11月決算発表以降の2025年1月を目途として開示を行う予定です。