



2024年7月18日

各位

会社名 株式会社 property technologies  
代表者名 代表取締役社長 濱中 雄大  
(コード番号：5527 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役コーポレート本部長 松岡 耕平  
(TEL 03-5308-5050)

### 2024年11月期第2四半期決算説明会書き起こし

当社は、2024年7月16日に開催いたしました個人投資家・機関投資家合同開催2024年11月期第2四半期決算説明会につきまして、当社の事業活動や今後の方向性について理解を深めていただくため、その書き起こしを下記のとおり公開いたします。

2024年11月期第2四半期ハイライト、第3四半期以降の取組み等についてご説明しておりますので、株主・投資家の皆さまにおかれましては、ぜひご覧いただけますと幸甚に存じます。

#### 記

#### 【開催概要】

##### 2024年11月期第2四半期決算説明会

開催日時：2024年7月16日（火）16:30～17:15

開催方法：「Zoom」を利用したウェビナー配信

開催内容：第2四半期ハイライト、第3四半期以降の取組み等に関するご説明  
ならびに質疑応答

登壇者：代表取締役 CEO	濱中 雄大
専務取締役 COO	岩尾 英志
取締役 CFO	松岡 耕平
PropTech 戦略部長 CTO	金子 健哉

#### 【資料】

2024年11月期第2四半期決算説明資料

<https://contents.xj->

[storage.jp/xcontents/AS09170/ed090e4d/a6db/4030/b283/4cecb4f9712/140120240710547123.pdf](https://storage.jp/xcontents/AS09170/ed090e4d/a6db/4030/b283/4cecb4f9712/140120240710547123.pdf)

書き起こし本文につきましては、次ページ以降をご確認ください。

以上

property technologies

# 2024年11月期 第2四半期決算説明資料



2024年7月 株式会社 property technologies (証券コード： 5527)

司会：

皆様、本日はお忙しい中、株式会社 property technologies 2024年11月期 第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、7月12日に開示いたしました、決算説明資料を基にご説明させていただきます。

なお、ご説明終了後に質疑応答の時間を設けております。

ご質問がございましたら、Q&Aよりご入力をお願いいたします。

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

専務取締役 COO 岩尾 英志

取締役 CFO 松岡 耕平

PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉

以上4名です。

それでは濱中より説明をいたします。

よろしく願いいたします。

- 01 2024年11月期 第2四半期ハイライト
- 02 第3四半期以降の取組み
- 03 直近のトピックス
- 04 事業概要
- 05 成長戦略
- 06 Appendix

代表取締役 CEO 濱中 雄大（以下「濱中」）：

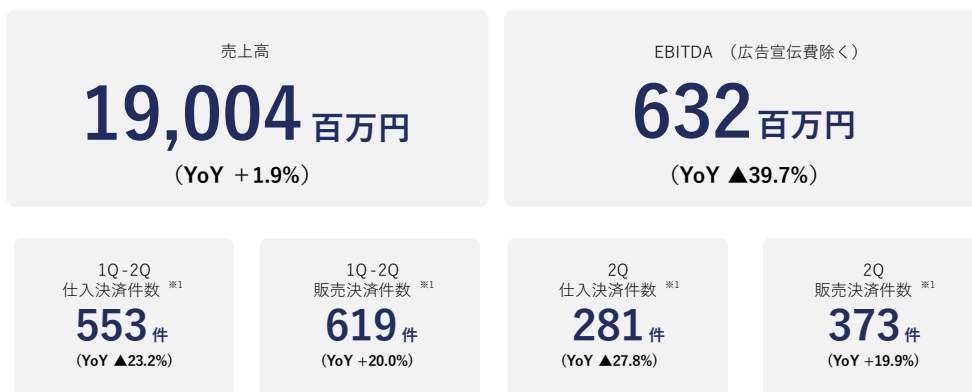
本日はお忙しいところ、当社 2024 年 11 月期 第 2 四半期決算説明会にご参加くださいまして、ありがとうございます。代表取締役社長の濱中でございます。

本日は、先週金曜日に開示しました資料を使って、実績と第 3 四半期以降の取組みについてご説明させていただきます。

資料 2 ページの目次をご覧ください。

2024 年 11 月期 第 2 四半期ハイライト、第 3 四半期以降の取組み、直近のトピックス。この順序でご説明いたします。

それでははじめに、2024 年 11 月期 第 2 四半期ハイライトです。CFO の松岡よりご説明いたします。



※1 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

© property technologies Inc.

4

取締役 CFO 松岡耕平 (以下「松岡」):  
ご説明申し上げます。

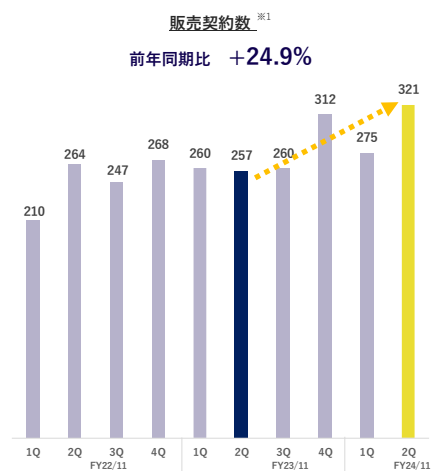
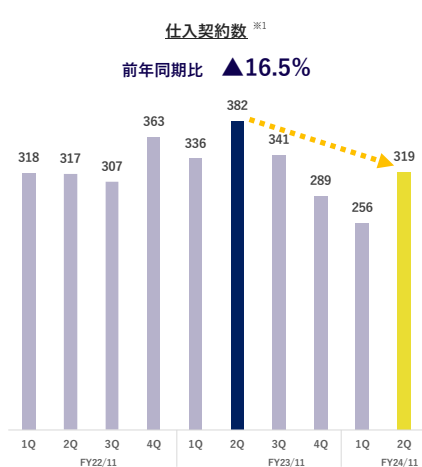
4 ページの第2四半期ハイライトをご覧ください。

売上高は 190 億 400 万円、昨対比で 1.9% 増。

広告宣伝費を除く EBITDA 6 億 3,200 万円、昨対比で 39.7% 減。

売上利益に直結する仕入と販売の決済数、半期累計で仕入が 553 件、販売が 619 件。

第2四半期の3ヶ月間では、仕入が 281 件、販売が 373 件となりました。



※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

© property technologies Inc.

5

松岡：

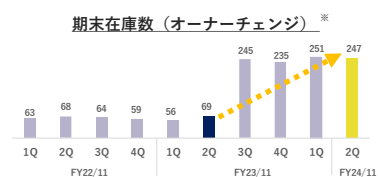
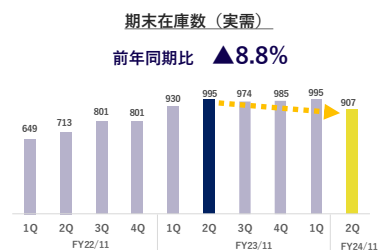
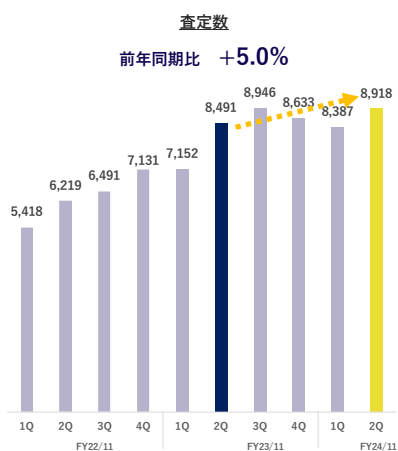
続いて主要 KPI の推移です。5 ページをご覧ください。

3 ヶ月ごとの仕入販売の契約数をそれぞれ棒グラフで表したのですが、仕入契約は前年同期比 16.5%減少の 319 件、販売契約数は前年同期比 24.9%増加の 321 件となりました。

仕入については 2023 年 11 月期の第 4 四半期より社内仕入基準を厳しくしており、結果として仕入数が前年比減少しております。

当第 2 四半期も引き続き厳選仕入を継続しておりますが、来期の売上確保の観点から仕入数の確保に注力し、第 1 四半期を上回る仕入契約を獲得できております。

販売は極めて順調に推移しており、過去最高の四半期契約獲得数となっております。



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP58を参照

© property technologies Inc.

松岡：

6 ページは査定数と在庫数になります。

査定数は KAITRY（カイトリー）が昨年5月末、WBS（ワールドビジネスサテライト）に取り上げられまして、オンライン上で多くの価格査定のご依頼を受けましたが、当第2四半期では、その査定数を上回る実績 8,918 件の査定をいただいております。

在庫については、第2四半期の販売数が仕入数を上回っていることから、実需在庫数は減少し 907 戸、賃貸在庫は 247 戸となっております。

## 連結損益計算書（予実比較）

property  
technologies

第2四半期累計予算に対して売上、利益ともに超過となった。中古マンション・新築戸建ともに予算対比順調推移  
粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益以下予算を超過

（単位：百万円）	2024年11月期 2Q予算	2024年11月期 2Q実績	差異	2024年11月期 通期業績予想	
売上高	18,690	19,004	+314	40,400	<b>売上</b> > 中古マンション販売は契約ベース、決済ベースともに順調に推移し売上高確保 > 戸建もほぼ計画通りの進捗
営業利益	210	280	+70	1,230	<b>利益</b> > 粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益以下予算を超過
親会社株主に帰属 する当期純利益	10	20	+10	550	

松岡：

続いて損益計算書です。7ページをご覧ください。

こちらは2024年1月12日開示、2023年11月期通期決算説明資料に掲載いたしました今年度の四半期別予算との予実比較となります。

売上高についてはホームネットの中古マンション販売が順調に推移し、予算比3億1,400万円の超過。

利益については、粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益以下は予算を上回っております。

## 連結損益計算書（前年比較）

property  
technologies

マンション販売（引渡）数は前年比+103件(20%増)。戸建は市況厳しく前年比▲26棟も計画通りの引渡確保  
前期粗利を押し上げた開発案件やマンション・戸建等の売上構成変化もあり、粗利益以下前年比減益

	2023年11月期 2Q実績	2024年11月期 2Q実績	増減	
連結売上高（百万円）	18,642	19,004	+362	<b>売上高</b>
ホームネット	14,895	15,695	+800	▶ 中古マンション販売数の伸びで半期増収。引渡数+103件、前年の開発売上1,459百万円分を超えての増収
戸建2社	3,736	3,292	▲444	▶ 戸建は新築引渡▲26棟による減収。売上予算は確保
粗利益	3,188	2,932	▲256	<b>粗利益・営業利益</b>
粗利率	17.1%	15.4%	▲1.7%	▶ 粗利率▲1.7%、うち前期開発案件の剥落による影響▲0.5%
営業利益	646	280	▲366	▶ マンション販売のみの粗利率は前年比▲1.2%、粗利額は前年比+1.2億円。詳細はP14を参照
営業利益率	3.5%	1.5%	▲2.0%	▶ 販管費109百万円増（固実およそ半々）で営業利益▲366百万円
経常利益	601	142	▲459	<b>経常利益・当期純利益</b>
当期純利益	398	20	▲378	▶ 前年は受取配当金78百万円（経常利益増加効果）、保険解約益97百万円（当期純利益増加効果）あり

© property technologies Inc.

8

松岡：

続いて8ページです。こちらは前年実績との比較を掲載しています。

売上高については、マンションで103件プラス。戸建で26棟のマイナス。

合算した連結売上高は3億6,200万円の前年比増加となっております。

粗利益は2億5,600万円の減少。粗利率が1.7%下がっていますが、うち前期開発案件の剥落による影響が0.5%です。中古マンション販売のみの粗利率に関しましては、前年比でマイナス1.2%となっております。

マンションの販売が前年比で大きく増加していますので、マンション販売のみでの粗利額につきましては1億2,000万円の増加となっております。

販管費が1億900万円増加しまして、営業利益段階で3億6,600万円の前年比減少でございますが、前年の開発案件で得た利益を除きますと、ほぼ前年度並みの営業利益水準となります。

以下、経常利益と当期純利益は、前年の受取配当金、保険解約益の影響もありましてご覧のとおりとなっております。



## 貸借対照表（1Q末比較）

property  
technologies

主要な増減項目は、販売用不動産▲20億円、現預金+7億円、有利子負債▲26億円

（単位：百万円）	2024年11月期1Q末	2024年11月期2Q末	増減
流動資産	34,755	32,704	▲2,051
うち現金及び預金	4,117	4,863	+746
うち販売用不動産	25,133	23,082	▲2,051
うちOC販売用不動産	6,047	5,891	▲156
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	3,863	3,898	+35
固定資産	3,073	2,992	▲81
資産の部	37,828	35,696	▲2,132
流動負債	24,854	22,970	▲1,884
固定負債	6,254	5,868	▲386
負債の部	31,108	28,838	▲2,270
純資産の部	6,720	6,857	+137
有利子負債	28,467	25,874	▲2,593
純有利子負債	24,350	21,010	▲3,340

© property technologies Inc.

9

松岡：

続いて貸借対照表です。9ページをご覧ください。

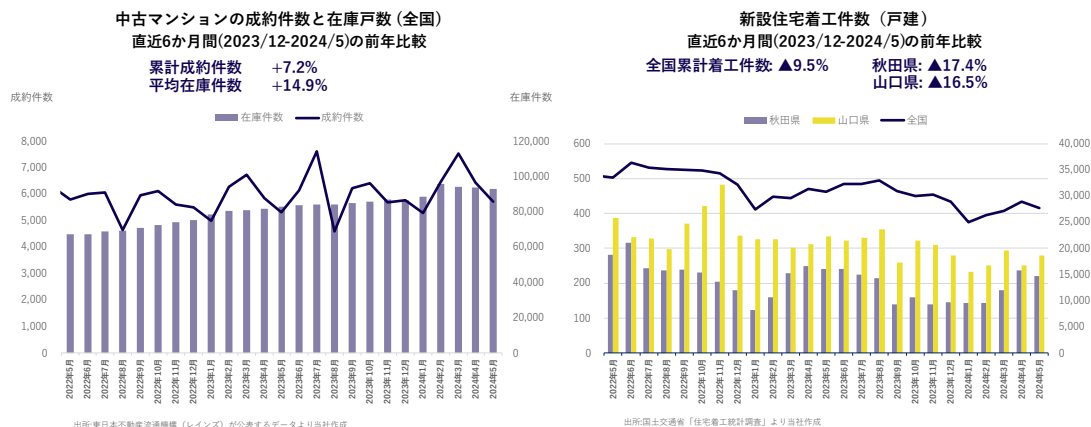
第1四半期からの動きを掲載しております。

販売が好調で仕入数を上回っておりますので、販売用不動産が約20億円減少しております。これにつれまして、有利子負債額も約26億円減少しています。

第2四半期のハイライトの説明は以上になります。

先へ進んでいただきまして、続いて第3四半期以降の取組みについてご説明いたします。

マンションの流通在庫引き続き高水準も成約件数は相応 新築戸建では引き続き厳しい市場環境継続



濱中：

まずは改めて足元環境の確認からです。資料 12 ページをご覧ください。

左側のグラフがレイズデータから作成した中古マンションの在庫戸数と成約件数です。当上半期 6 ヶ月間の平均在庫数は、前年同期比プラス 14.9%と引き続き高水準ですが、同期間の累計成約件数は 7.2%増加しておりまして、昨年に比べますと市場環境は落ち着いております。

右側は戸建の新設住宅着工件数です。

同じく当上半期の件数を前年の同期間と比較しますと、全国で 9.5%の減少、当社グループが新築戸建を供給する秋田県、山口県は 17%前後の減少となっています。

なお、当社グループの戸建は豊富な OB 顧客からの紹介が多く、コロナ禍で自粛していたイベントを今期から再開していることから、厳しい市場環境下でも受注増強を図っていきたいと考えております。

中古マンションの販売数は当初計画を超過。2Qにおける販売数は過去最高を更新  
外部環境の落ち着きに加えて、当社の強い販売力が結果となったもの



© property technologies Inc.

13

濱中：

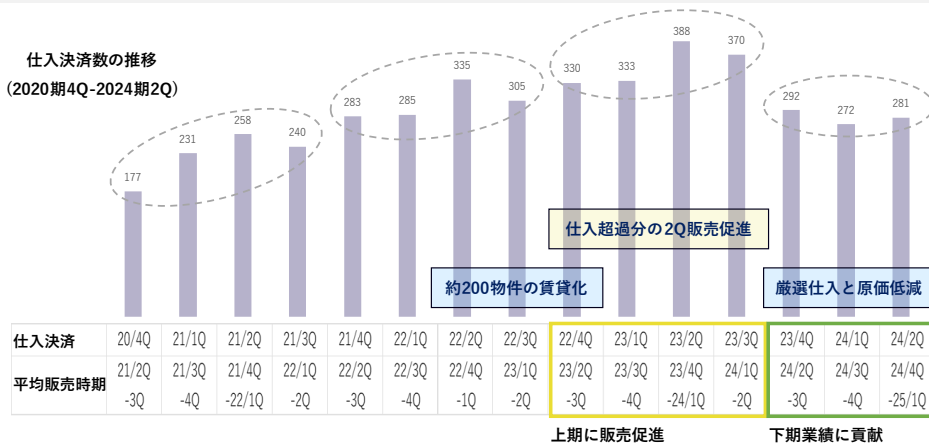
次にマンション買取再販の業況について、販売、仕入、利益、今後の取組みと順を追って説明いたします。

資料 13 ページをご覧ください。

当第 2 四半期 3 ヶ月間の販売決済数は 373 件で、四半期の販売決済数としては過去最高となりました。

この件数は前年同期比でプラス 19.9%であり、同じ期間のレインズの前年比がプラス 9.9%に留まっていることを踏まえますと、当社の強い販売力が結果として現れたものと評価しております。

上期粗利率の低迷は、仕入を強化した2022/11期4Q～2023/11期3Qの買取物件の販売促進が要因  
 昨年度4Q以降は厳選した仕入れを実施し、原価低減策も講じていることから、利益率の改善が見込まれる



濱中：

次に仕入と利益について 14 ページをご覧ください。

まず仕入状況と下期以降の利益の考え方についてです。

ここでお伝えしたいのは、上期の粗利率低下は前期の仕入強化時の在庫の影響であり、下期以降は改善に向かうと考えているという点です。

グラフの見方ですが、棒グラフは過去の四半期ごとの仕入決済数で作成しております、右端の 281 件は当第 2 四半期に仕入れた数を示しています。

その下の平均販売時期とは、仕入れた物件が今のところ 7～8 ヶ月で回転しており、その販売時期を示しています。

例えば右端の当第 2 四半期に仕入れた物件は、平均的に当第 4 四半期から来期第 1 四半期に売れることを示しています。

昨年度、販売計画の下振れへの対応として在庫約 200 件を賃貸化しましたが、増収を目指して仕入強化した在庫は今期初時点では高水準となっております、当上期に販売に努めました。

着実に販売は進んでおりますが、販売期間が延びたことで粗利が下がり、上期粗利率の低下に繋がっております。

しかしながら、前期第 4 四半期以降の厳選仕入により量的に絞られた在庫の販売が当下期にピークを迎えますので、当期中に調整が進み、より競争力のある在庫に入れ替わっていくものと考えております。

さらに今期初より取り組んでいる原価低減効果、リノベーション費用低減のことで、これにより利益率は改善するものと見込んでおります。

事業環境を踏まえ、売上・利益を確保するための施策を実施



#### リノベーション費用の低減

- ▶ 昨年度から進めているリノベ新標準仕様による原価改善は着実に効果
- ▶ 新標準仕様の適用比率の向上及び更なる原価低減施策を実施予定



#### 賃貸物件販売強化

- ▶ 6月及び7月に顧客向けセミナーを開催
- ▶ 特に所得税、相続税にお悩みの顧客より、ファミリータイプのリノベ済み賃貸区分マンションへの投資メリットについて強い反響あり



#### 取り扱い商品の拡張

- ▶ 新たに都心高級マンションの仕入販売を開始
- ▶ 市場動向を踏まえて適宜新しい顧客、商流を捉えて収益の多様化を図っていく

濱中：

また第3四半期以降の取組みですが、15ページをご覧ください。

足元環境等を踏まえまして、売上・利益を確保するための施策を実施していきます。

まず先ほども触れましたが、リノベーション費用の低減です。

今年1月より新標準仕様のリノベーション工事を始めております。

新標準の物件が第3四半期以降に売れていきますので、原価低減効果が現れるものと想定しております。

次に賃貸物件の販売強化です。

当社グループが取り扱うファミリータイプのリノベ済み賃貸区分マンションは希少性が高く、投資メリットを訴求できます。

6月以降、顧客向けセミナーを開催していますが、手応えを感じております。

3つ目は取扱商品の拡張です。

都心高級マンションの取扱いを開始しております。

事業展開が進むまで詳細説明はご容赦いただきたいのですが、市場分析等しっかり時間をかけて準備しておりますので、着実に取り組んでまいりたいと考えております。

金利環境変化による当社事業への影響は現時点で見られない  
安定配当を継続し、中長期の成長と併せて株主利益の拡大を目指す

### 販売面

- 現時点で顧客需要及び金融機関の与信態度に大きな変化は見られない
- 当社が主力顧客とする一次取得者層に対しては、「月々の家賃支払いよりも少ない返済額で家が持てる」という魅力は変わらず

### 資金調達面

- 2月より市中金利は上昇しているが、2Qまでに当社借入金利への影響はほぼ無し
- 長期借入の折り返し資金及び、来期の事業拡大に向けた仕入枠の確保も順調
- 特段の懸念材料は見当たらず、当面の事業拡大は借入で対応する方針

### 配当方針

- 7月19日開催の臨時株主総会における資本金の額の減少決議が可決されると、当社の配当可能利益は約30億円となる(年間配当総額約1.9億円)
- 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、安定配当を継続する

### 濱中：

続きまして金利環境の影響等についてご説明します。16ページをご覧ください。

販売面ですが、現時点で金利上昇による顧客需要や金融機関の住宅ローン提供への影響は見受けられません。

引き続き当社が主力顧客とする一次取得者層に対して「月々の家賃支払いよりも少ない返済額で家が持てる」魅力を訴えてまいります。

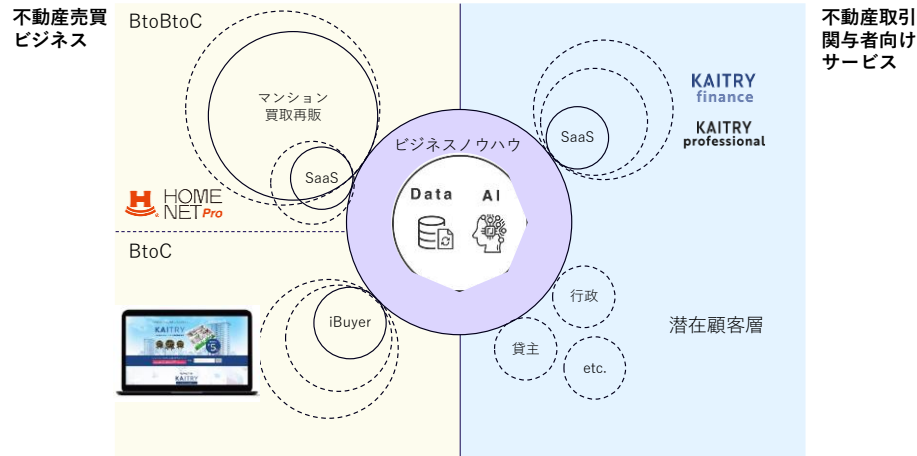
当社自身の資金調達面につきましては、借入金利への影響はほぼありません。

当期計画する長期借入金の折り返しや、来期の事業拡大に向けた仕入融資枠の確保も順調に進んでおります。

来たる7月19日開催の臨時株主総会で減資が可決されますと、配当可能利益が約30億円となります。

年間配当総額が約1.9億円ですので、安定配当を継続してまいりたいと考えております。

独自のData・AIとビジネスノウハウを核に、不動産取引領域の多様なプレイヤーのニーズに適したサービスを開発・提供



© property technologies Inc.

17

濱中：

続きまして 17 ページをご覧ください。

当社テック事業展開のイメージを改めて掲載しております。

現在の主力事業は左上のマンション買取再販です。

仲介会社を介して仕入販売を行う B to B to C の事業形態をとっております。

ここで蓄積される希少性の高いデータとビジネスノウハウに AI 技術を活用していることが、当社の核となる強みです。

この強みを基に、不動産領域で満たされていないニーズに対応したサービスを提供していくことが当社のテック事業の基本戦略です。

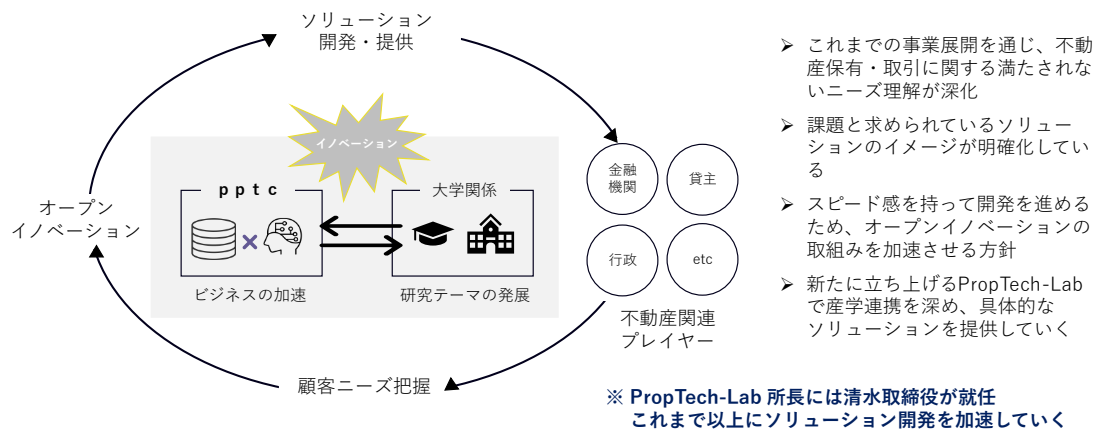
仲介会社向けには SaaS サービスの HOMENET Pro を展開し、収益を得つつ、より密接な関係構築および独自情報の入手を行っております。

不動産売買ビジネスでは to C 直接取引を進めるポータルサイト KAITRY (カイトリー) を活用した iBuyer ビジネスを展開し、収益強化を図ります。

また、売買以外にも不動産に繋がる関係者は幅広く存在しますので、価格査定やその可視化に関する強みを生かしてサービス展開していきます。

現在、既に 7 つの金融機関の導入が実現しております金融機関向け業務効率化・高度化ソリューション KAITRY finance や、土業向け KAITRY professional をはじめ、データ分析やシステム開発などの受託も行っていきます。

オープンイノベーションの取組みを進め、より付加価値の高いソリューションの開発を加速



© property technologies Inc.

18

濱中：

テック事業の展開を図るためには、開発力の強化が不可欠です。

その取組みを 18 ページでご説明いたします。

当社はこれまで事業展開してきた過程で、仲介会社やエンド顧客とともに、より便利な取引方法、より使える情報の受け渡しを追い求めてきましたが、不動産の保有や取引に関して不便で不透明な部分がまだまだ残っています。

テック開発を進めてきたこの数年で具体的な提供サービスのイメージが明確になりまして、当社にとって大きな成長機会が見えてきております。

今後、よりスピード感を持って開発を加速していくために、7月19日に新組織 PropTech-Lab（プロップテック・ラボ）を立ち上げることにいたしました。

この組織は、現在当社取締役の清水千弘一橋大学教授に所長へ就任いただき、具体的なソリューションを提供できるよう開発を進めていきます。

ここで清水教授より録画メッセージをいただいておりますのでご覧ください。





社外取締役 清水 千弘（一橋大学教授）：

一橋大学教授の清水千弘でございます。当社の取締役を務めさせていただいております。7月19日をもって取締役を退任いたしまして、PropTech-Labの所長に就任させていただきます。

私たち大学の中におきましては、研究活動を行いまして基礎的な研究を深めているわけですが、このような基礎的な研究を社会に実装することによって、社会の中でお役に立つ、これがある意味企業にとってのキャッシュフローに繋がっていくと考えております。

property technologies におきましては、長年にわたって、新しい産業として生まれてきた、マンションをリノベーションして、新しい買い手へと繋げていくという産業の中で、実務的な経験、知識、技術が蓄積されています。

それと併せて非常に膨大なデータ、どういう方々がお買いになっているのか、どのようなリノベーションをしてきたのか、どういう価格で売れてきたのかというデータが蓄積されてきております。

これは我々研究者がなかなか手に入れることができないデータで、そのような貴重なデータと、そして長年にわたって培われてきた、我々はアートと呼んでいますが、専門家としての知識、知見をうまく融合させながら、我々の技術、研究力と合わせて社会にお役に立つような開発を加速していきたいと思っています。

ラボということですから、property technologies の中にいる技術者だけではなく、若い学生なども含めた志を持った若者も参加させていただき、産学連携の融合を進めていきたいと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

濱中：

この部分につきましては我々が自信をもって今後展開をしてみたい、また新たな社会貢献ができる、いろいろなサービスを展開していきたいと思っております。

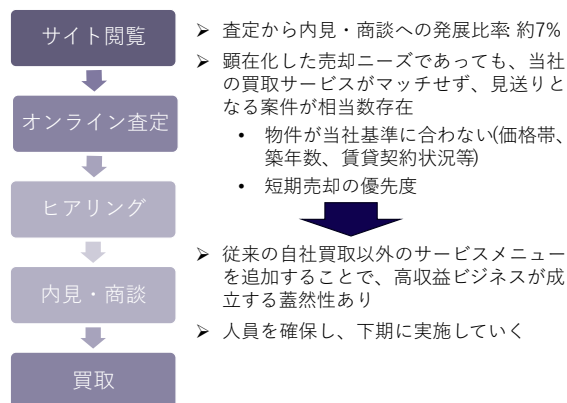
皆様の期待に応えるべく推進していくつもりでございます。

自社グループ買取のみでは取りこぼす良質な需要を取り込み、より収益性の高いビジネスモデルを作り上げることを目指す

### 成長投資の状況

- ▶ 今期、UI・UXの改善のために、デザイン及び機能面のリニューアルを実施
- ▶ 期初予算に織り込んでいた成長投資の大部分については、3Q以降に行う予定
  - 広告出稿
  - コンテンツマーケティング
  - SEO対策、等

### 進化の方向性について



濱中：

続きまして iBuyer 事業の状況と進化の方向性についてご説明します。

19 ページをご覧ください。

まず期初の説明会で、ポータルサイトでの売買をさらに増やしていく目的を中心に、追加の成長投資を行っていくとご説明しました。

この投資ですが、予算に織り込んでいた大部分については第3四半期以降に実施していく予定です。

また、iBuyer 事業はこれまで当社グループが直接買い取ることで高粗利、高回転の物件獲得とすることを主な狙いにしてきました。

一方で、当社グループの仕入基準に合わない物件も多数あり、この情報を有効活用できていませんでした。

今後は貴重な情報を仲介や送客によって活用していきます。

ノンアセットの手数料収入を上げることで、高収益の事業を作ってまいりたいと考えております。

## 『KAITRY finance』を西京銀行・広島銀行・城北信用金庫が導入

property  
technologies

2024年4月～5月：新たに西京銀行・広島銀行・城北信用金庫の3金融機関が『KAITRY finance』を導入



2024年4月から5月にかけて、新たに西京銀行・広島銀行・城北信用金庫の3金融機関に『KAITRY finance』を導入いただきました。不動産をはじめとする資産運用・管理に関するコンサルティング業務の効率化を期待されての導入となりました。また、2024年2月にリリースいたしました、国内初<sup>※1</sup>のサービスである「地番でAI査定」機能<sup>※2</sup>も導入の決め手となったとのコメントをいただいております。

今回、初めて信用金庫にも導入していただき、『KAITRY finance』の導入金融機関は次の7社となりました。  
株式会社みずほ銀行/みずほ信託銀行株式会社/株式会社北海道銀行/株式会社山陰合同銀行/株式会社西京銀行/株式会社広島銀行/  
城北信用金庫（導入順）

※1：当社調べ、地番からAIにて不動産査定ができるサービスについて  
※2：住所（住居表示）からだけでなく「地番」から直接AI査定を可能とする機能

© property technologies Inc.

22

松岡：

続きまして第2四半期のトピックスについてご説明します。

最初は KAITRY finance の導入です。22 ページをご覧ください。

今年の4月～5月にかけて新たに西京銀行、広島銀行、城北信用金庫の3社に導入いただきました。

日本の金融機関のうち、地方銀行、第2地方銀行、併せて約100行ですが、信用金庫は250社に及びます。

城北信用金庫を皮切りに、信用金庫への導入促進にも取り組んでまいります。

なお、第1四半期に開発した「地番でAI査定」の機能も、新たな KAITRY finance 導入のきっかけとなっております。

2024年5月：『ニッキン ONLINE』に広島銀行の『KAITRY finance（カイトリー ファイナンス）』導入記事掲載



2024年5月20日、『ニッキン ONLINE』（株式会社日本金融通信社提供）にて、『KAITRY finance（カイトリー ファイナンス）』を  
広島銀行に導入いただいたことに関する記事が掲載されました。

この記事がきっかけとなって、今まで当社グループと取引のなかった金融機関からも『KAITRY finance』導入に関する問い合わせを  
いただくことが増えました。  
注目していただいているタイミングを逃さず、更なる導入拡大を進めてまいります。

松岡：

次の23ページ。

こちらは広島銀行への KAITRY finance 導入が『ニッキン ONLINE』に掲載された件で  
ございます。

『ニッキン ONLINE』は金融機関の購読、閲覧数が高いメディアでございます。

地方銀行の中でも規模が大きく、特に手堅い業務対応で知られております広島銀行様の導入  
があったことも併せ、金融機関の関心を惹いており、これまで取引のない金融機関様からの  
問い合わせも増えております。

2024年5月：岡山県空家等対策推進協議会にて、空き家対策における不動産AI価格査定エンジン活用の取組みを紹介



2024年5月22日に令和6年度第1回岡山県空家等対策推進協議会に当社 CTO 金子が登壇し、不動産AI価格査定エンジンの特長や、取組み事例、今後の展望をご紹介しました。

今回は「空家対策」と「納税対策」の2点に焦点を当て、「空家対策」では、地域の空き家バンクとAI査定機能を連携させ、事前の物件査定により適正な市場価格を把握することで登録を促進する取組みの他、自治体のホームページに不動産の流通価格を提示するAI価格マップや、気軽に不動産査定が行えるAI査定機能の実装をご紹介しました。「納税対策」では、自治体内でAI査定機能により空家の適正な価格を把握し、自治体職員から具体的な売却提案を行うことで、税の未払い問題の一因となる空家放置を未然に防ぐ取組みについてご紹介しました。

空き家問題は地域行政が抱える大きな社会問題の一つであり、当社グループは、今後も空家問題の解決を図り、地域社会へ貢献できる持続可能な取組みを広げてまいります。

松岡：

次に24ページ。

岡山県の空家等対策推進協議会に不動産AI価格査定エンジンの活用取組みを紹介した件です。

当社グループは地域行政が抱える大きな社会問題の一つであります「空き家対策」に取り組んでおります。

地域の空き家バンクとAI査定機能を連携させることで利用者登録を促進したり、自治体ホームページへ流通価格を提示するAI価格マップの導入を提案したりと、精力的に取り組んでおります。

2024年7月：当社グループのホームネットが、中古マンションの流通活性化を目指して株式会社TERASSと事業提携



当社グループ会社であるホームネットは、不動産テック及び不動産エージェントによるコンサルティングを提供する株式会社TERASSと、新築マンションの供給戸数減少や価格高騰を受けて高まる中古マンション流通のさらなる活性化に向け、事業提携を行いました。

この事業提携によって、売主発見・売却提案から買主への購入サポートまで、中古マンション再生の一連のプロセスを、HOMENET ProとTERASSのシステムを通じてシームレスに連携する仕組みを構築。ホームネットが手掛ける年間1,000件超の中古マンションの流通活性化を目指します。

松岡：

25 ページは株式会社TERASS様との事業提携について記載しております。

全国600名超の不動産エージェントが在籍していますTERASS様のネットワークを活用し、中古マンション所有者様への売却提案およびホームネット物件の販売を行っていきます。

## ホームネット、オリックス銀行の「不動産投資ローン」取扱いを開始

property  
technologies

2024年7月：当社グループのホームネットが、オリックス銀行の「不動産投資ローン」の取扱いを開始



当社グループのホームネットが、その保有する「ファミリータイプ分譲賃貸マンション」等の不動産投資商品をご検討のお客さまに、オリックス銀行の「不動産投資ローン」をご利用頂けることとなりました。金融機関と連携することで、お客様のニーズにスピード感を持って応えて参ります。

松岡：

次はオリックス銀行様の不動産投資ローン取り扱い開始についてです。

26 ページをご覧ください。

6月より賃貸物件の販売を本格的に進めるべく、セミナーを始めておりますが、購入希望者の方が円滑にローンを組めることが大切になります。

これまで長く取引いただいておりますオリックス銀行様にて、当社物件を購入するお客様向けに、不動産投資ローンをご用意いただくことができました。

賃貸物件販売の大きな後押しになることを期待しております。



2024年5月：当社グループのファーストホームに、一級建築士監修のミニマルな規格住宅『SQUARE（スクエア）』新登場



当社グループ会社である株式会社ファーストホームは、ミニマルな規格住宅『SQUARE（スクエア）』を発表、2024年5月17日より販売を開始しました。

■『SQUARE（スクエア）』コンセプト

『SQUARE』は「引き算でととのう、ミニマルな家づくり」をコンセプトに、必要なものや大切なもの、そうではないものを選別し、自分にとって必要なものだけで暮らす新しい家づくりを提案します。  
ファーストホーム設立から培った25年の家づくりのノウハウを基に平屋と二階建てを選べるプランを一級建築士が監修。住む人の使いやすさにこだわった空間設計でありながら、無駄を徹底的にカットし、ファーストホーム最安値を実現しました。また、4つの安心保証システムと徹底したアフターサービスに加え、制振装置も標準装備しています。

松岡：

トピックスの最後となります。

山口県で新築戸建の請負を行っているファーストホームが販売開始しました新商品『SQUARE(スクエア)』を掲載しております。27 ページでございます。

この商品は住む方の使いやすさにこだわりつつも、無駄を徹底的にカットすることでファーストホームにおける最安値を実現しております。

戸建事業はコロナ後のOB 顧客紹介を再開しております。新商品をうまくアピールしながら受注を進めてまいります。

濱中：

説明は以上となります。

今期は中計の初年度でありまして、来期以降の成長の土台作りに注力しております。本日お話ししたとおり、PropTech-Lab の設立による開発の加速や賃貸物件販売、および都心高級マンションへの取り扱い領域の拡大といった面で成果を出していきたいと思っております。

また、配当に関しましては、こだわりを持って継続していきたいと考えております。こうした点をご評価いただき、引き続きのご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

司会：

ありがとうございました。

## 質疑応答

司会：

これより質疑応答のお時間とさせていただきます。Q&A からご質問をご入力ください。  
こちらでご質問を読み上げ、登壇者よりご回答申し上げます。

### 【質問1】

司会：

ご質問ありがとうございます。いただいたご質問を読み上げます。

「第2四半期は予算対比で売上利益ともに上回っているが、粗利が未達で、販管費を削減したことによる利益上振れという記載がある。改めて想定と比べて良かった部分、下回った部分について、その要因も含めて整理してほしい」

松岡：

お答えします。

### 連結損益計算書（予実比較）

property  
technologies

第2四半期累計予算に対して売上、利益ともに超過となった。中古マンション・新築戸建ともに予算対比順調推移  
粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益以下予算を超過

（単位：百万円）	2024年11月期 2Q予算	2024年11月期 2Q実績	差異	2024年11月期 通期業績予想	
売上高	18,690	19,004	+314	40,400	<b>売上</b> ➢ 中古マンション販売は契約ベース、決済ベースともに順調に推移し売上高確保 ➢ 戸建もほぼ計画通りの進捗
営業利益	210	280	+70	1,230	<b>利益</b> ➢ 粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益以下予算を超過
親会社株主に帰属 する当期純利益	10	20	+10	550	

中古マンションの販売は想定よりも順調に売上が上振れしております。

粗利については比較的保有期間が長い、粗利の取りにくい物件の販売を強化しておりますので、トータルでの粗利率は下がっております。

通常期間で販売しております物件の粗利率はむしろ前年よりも上がっておりまして、在庫の状態が落ち着くことで粗利率全体が良化していくのではないかと考えております。

販管費につきましては、期初より抑制気味でコントロールしておりますので、結果として営業利益段階で予算を上回っております。

## 【質問2】

司会：

次の質問です。

「上期のマンション販売活動の状況を具体的に教えてほしい。仕入強化時の在庫の販売が思わしくなく、値下げして処分したことで粗利が下がったということか」

濱中：

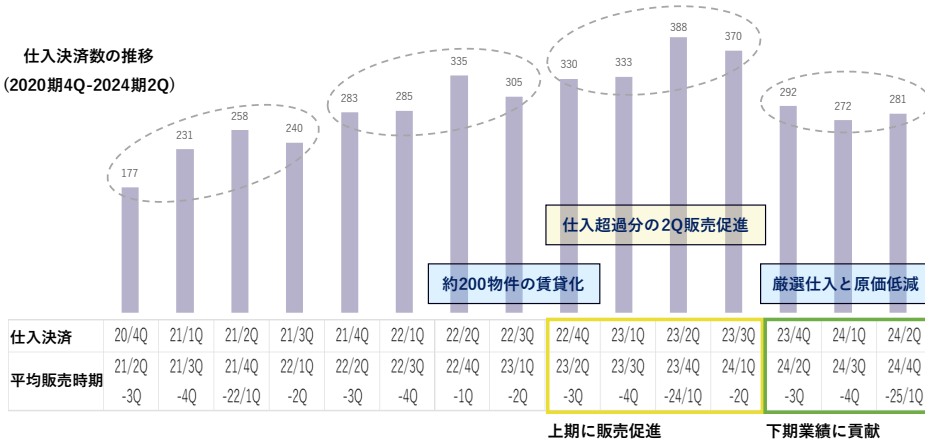
粗利率は、在庫保有期間の長さに比例する傾向がございます。

### マンション買取再販の業況 ～仕入と利益

property technologies

上期粗利率の低迷は、仕入を強化した2022/11期4Q～2023/11期3Qの買取物件の販売促進が要因  
昨年度4Q以降は厳選した仕入れを実施し、原価低減策も講じていることから、利益率の改善が見込まれる

仕入決済数の推移  
(2020期4Q～2024期2Q)



© property technologies Inc.

14

上期中の販売物件が比較的在庫期間の長い物件が多かったところが、粗利率の低下に繋がっていると考えております。

ただ、在庫を処分するための過度な値下げは行っておりません。

それぞれ一定の利益を確保できる水準で販売しております。

その上で第2四半期は過去最高の販売数となっておりますので、販売は順調と捉えております。

### 【質問3】

司会：

続いての質問です。

「KPI についての質問です。

今四半期の仕入契約数と販売数が大きく変わらない一方で、在庫数が第1四半期終了時点と比べて大きく減少している理由について教えてください。」

松岡：

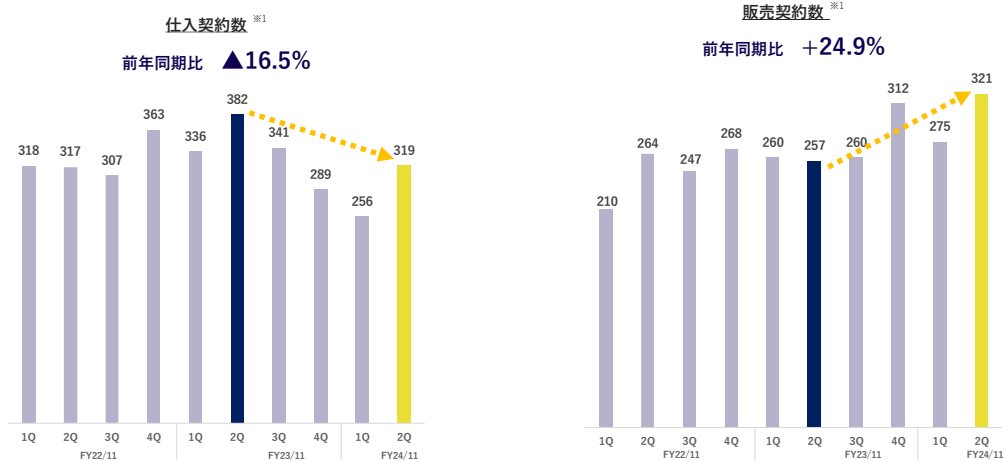
第2四半期の3ヶ月間での販売仕入のギャップがあります。

こちらで仕入数よりも販売数が上回っておりますので、その分が在庫数の減少となっております。わかりにくくて申し訳ないのですが、在庫数に関しましては、当社のBSに載っていますので「決済数」が影響します。



#### 主要KPIの推移

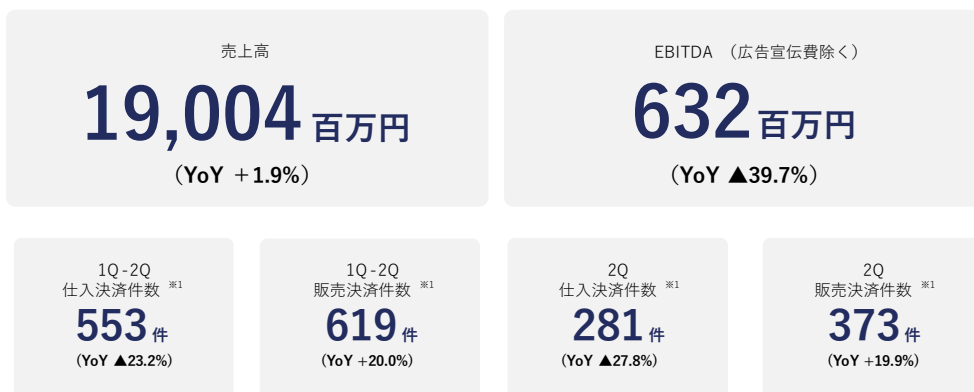
property technologies



※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

© property technologies Inc.

一方で、3ヶ月間の四半期にどれだけ売れているか、仕入れたのかに関しましては「契約数」の方がわかりやすいですから、KPIの方には「契約数」を載せています。



※1 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

© property technologies Inc.

4

在庫に対しては、4ページのハイライトで申し上げました「決済数」が影響しています。

繰り返しとなりますが、第2四半期の3ヶ月間につきましては「決済数」に関して販売数が仕入数を上回っておりますので、その分在庫が減っています。

#### 【質問4】

司会：

続いての質問です。

「PropTech-Lab はどのようなテーマを取り扱うのか。ラボを作ることで、どうオープンイノベーションが加速できるのか教えてください。」

PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉：

当社は事業拡大と一体の取組みとして社内外の DX をこれまで進めてきました。

その中で仲介会社様やエンド顧客の満たされないニーズに多く触れ、ソリューションのイメージを持っております。

顧客のニーズとそこにアクセスできる営業ルート、営業力は既に当社にはあるため、これを解決するためのサービス開発がとても重要になっております。

PropTech-Lab はこの開発を加速させるための取組みです。

今日、大学の役割は調査研究のみならず、リサーチ、イノベーション、インダストリーの循環が求められております。

大学関係で突き詰めている新しい研究成果、新しいデータ等を用いることで既存ビジネスにイノベーションを起こす商品サービスを開発し、当社が関与するインダストリーでキャッシュフローを組む流れを作っております。

濱中：

少し補足いたしますと、我々が扱っているこの KAITRY finance という部分でもお話を差し上げたいと思うのですが、今7つの金融機関様にご利用いただいております。

ただ、金融機関様もそれぞれカラーがございまして、使い方はそれぞれ違います。

そこに合わせて我々はいろいろ改良をしなければならない。

また、今の使い方以上に使っていただくためには高度化していかなければならないと考えております。

そういった意味でも、清水教授の一橋大学のチームと産学連携することによって、加速できると考えております。

【質問5】

司会：

次の質問です。

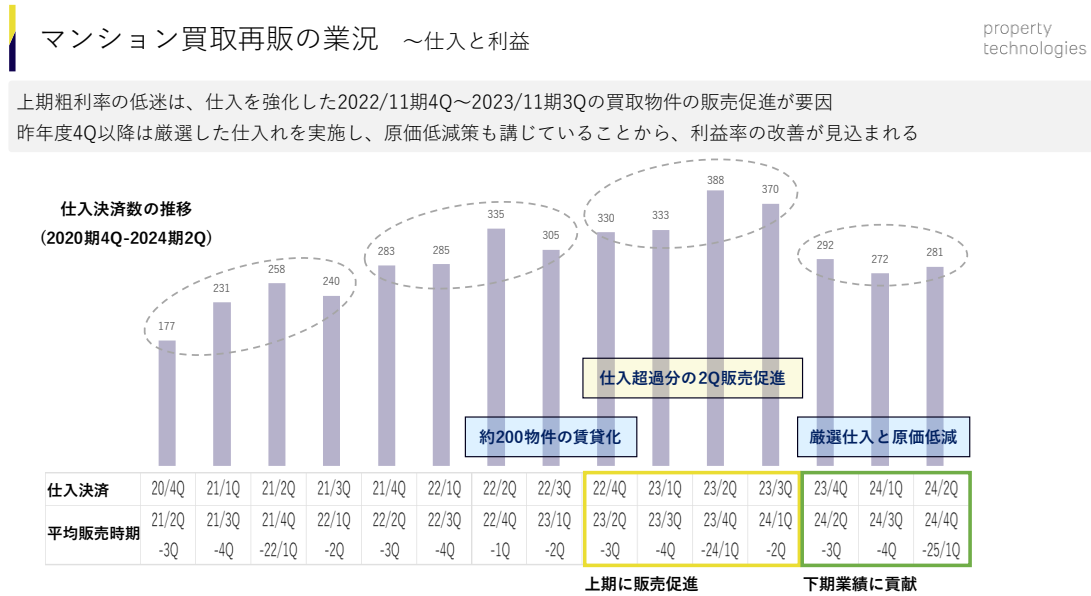
「仕入の厳選化をされているとのことだが、厳選化してから物件の販売動向が見えていれば、売れ行きや利益率について手応えを教えてください。」

松岡：

仕入厳選が昨年度第4四半期から始まっており、その売れ行きが今2Qから3Qにかけて出るところです。今ようやく販売が増えてきている状況です。

先ほど私の方から説明しましたが、通常ペースで売れている物件の粗利率は少し上がってきています。

販売は手応えを感じているところです。これから下期にかけて厳選仕入分が売れてくることとなります。



© property technologies Inc.

14

今、お示ししている 14 ページの右側の 3 つの棒グラフの箇所、昨年の 4 Q と今年度の 1 Q で仕入れたものが下期以降に売れていきます。

結論的なものはここで見極めたいと思っておりますが、実感としては、この時期に仕入れたもので、それなりに粗利が取れるものが目立って見えてきております。

ですから、手応えを非常に感じています。

濱中：

仕入で質を変えてきている部分の補足として、何をどう変えたのか、具体例をお話しします。

例えば、我々は分譲マンションの区分を仕入れておりますので、1階の物件もあれば、高層階の物件もあります。



では、1階が全く売れないのかといえばそういうわけではない。

例えば学区の強い地域にある1階は、お子さんがまだ小さい家庭が好んで買うケースもあります。

ただし、道路づけだとか、そういったものが道路からしっかり遮断されている、専用の駐車場が確保できているなど、いろいろな部分があります。

そういったところを我々はルール化して、「こういった内容の1階であれば買います」「通常の1階なら買いません」といったところを、いろいろと物件の質を考えながら仕入れるように昨年度より厳選し始めたという意味合いです。

【質問6】

司会：

続いての質問です。

「オーナーチェンジ在庫の販売状況について教えてください。セミナーにはどのような顧客が参加し、手応えはいかがでしょうか。」

濱中：

6月から3回ほどセミナーを開催しました。

まず、どういった方かという一般投資家の方、高収入を得られている方で所得税の対策をしていきたい方、相続対策として活用していきたい方。

こういったお客様がいらっしゃるわけですが、他社が元々扱っているワンルームの投資物件、中古のアパート投資とも異なる当社ならではの分譲マンションについて、ご説明させていただいております。

他社の収益物件との差別化を図りながら、販売に力を入れていきたいと考えています。

また、司法書士様、会計士様との提携を随時進めております。

販売の仕方自体の仕組みをいろいろと変えながら、我々は下期、この部分を強化して収益に繋げていきたいと考えております。

【質問7】

司会：

続いての質問です。

「戸建について、コロナ後のOB紹介が再開するような話があったが、元々紹介による受注割合がどの程度で、今後受注増についてどの程度期待できるのか教えてほしい。」

松岡：

戸建につきましては、私ども山口県と秋田県にそれぞれ戸建新築の請負工事を行う会社を2社持っております。

特に山口県の場合は、過去6割ほどOBさんからの紹介を受ける形で受注して、作らせていただく商売のやり方をしています。

コロナの間、OBさんとお会いしたり、イベント開催したりすることができませんでしたので直近4割ほどまで下がっておりました。ここを押し上げたいと思っています。秋田県では、特にOBのお客様を招いてのイベントを大々的に開催して集客しているのですが、こちらが大きく始まっておりまして、OBさん、関係者の方にいらしていただき、かなり盛況となっています。

今期間に合うものも、ものによってはありますが、基本的には受注をこれによって相当程度上げ、来期のネタにしていきたい。

今の足元、戸建としてはかなり厳しいところもありますが、それぞれの地元で活躍できている事業者ですので、コロナ後のイベント、OB紹介をうまく使って受注活動を広げていきたいと思っております。

専務取締役 COO 岩尾 英志（以下「岩尾」）：

少し補足します。

先ほど秋田でのOB顧客を対象にした集客イベントの話がございましたが、今回直近で開催したものについては1,000名以上の来店がございまして、現在そこからの紹介活動を営業マンが走っている状況です。

【質問8】

司会：

続いての質問です。

「PropTech-Lab を活用して提供しようとしている具体的なソリューションのイメージがあれば教えてください。」

濱中：

先ほどご説明したとおりですが、査定精度をより向上していきたいという点と、データベースの拡充だと思います。

その効果として KAITRY finance の導入拡大、収益強化にビジネスとして結びついてくるのではと考えています。

また一部顧客からも具体的なソリューション開発の相談も受けておりますので、このラボをフル活用して目の前の開発オーダーに応じていきたいと考えております。

司会：

ありがとうございます。

他に質問はございませんでしょうか。

ご質問がございましたら、ぜひ Q&A からご入力をお願いいたします。

ご質問も出尽くしたようですので、少しお時間は早いですが、以上をもちまして、株式会社 property technologies 2024 年 11 月期 第 2 四半期決算説明会を終了とさせていただきます。

本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

以上