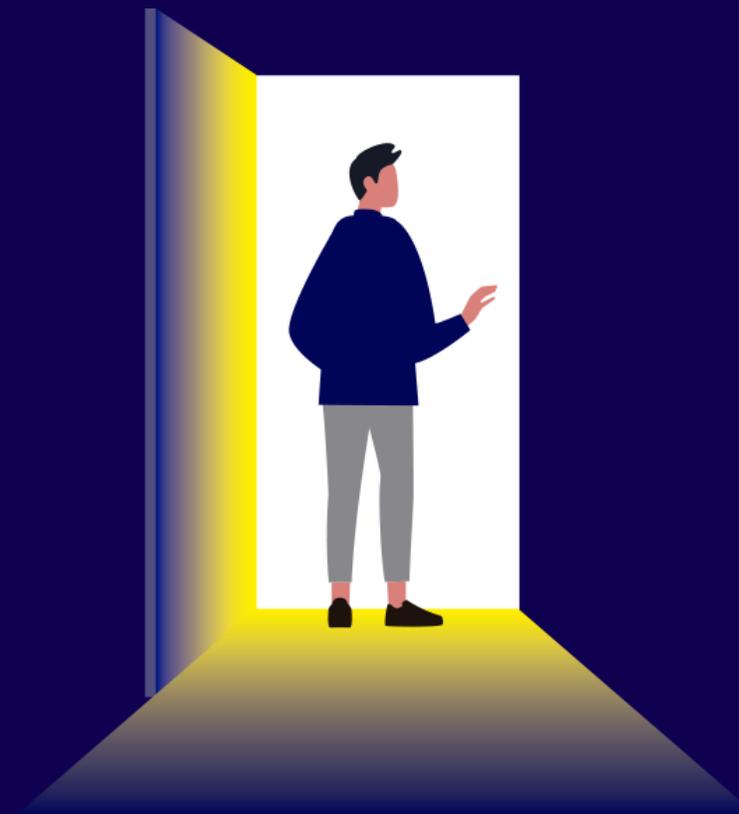


property technologies

# 2024年11月期 通期決算説明資料

+成長可能性に関する事項



2025年1月 株式会社property technologies (証券コード: 5527)

- 01 2024年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2025年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

2024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46.4億円の増加(+12.6%)、営業利益0.3億円の増加(+2.8%) →マンション引渡+223戸、戸建引渡 ▲68棟（引き続き建売流通在庫高水準）</li> <li>粗利益は+2.5億円の増加→マンション販売の増加が牽引</li> <li>人件費等固定費の上昇を抑制し営業利益も+0.3億円とプラス確保</li> </ul>
	予算比	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結売上高は12.1億円の超過(+3.0%)、営業利益1.3億円の超過(+10.7%)</li> </ul>
2025年11月期計画		<ul style="list-style-type: none"> <li>売上460億円(+10.5%)、営業利益16.4億円(+20.4%)</li> <li>業績予想の考え方については26ページ参照</li> </ul>
中期経営計画の進捗と展望		<ul style="list-style-type: none"> <li>『リアル』では厳選仕入による既存買取再販の効率化、取扱物件の拡張（プレミアムマンション*）による成長機会が具体化</li> <li>『テック』ではPropTech-Lab立ち上げ、KAITRY finance導入拡大等基盤整備が進捗</li> <li>取扱物件拡張による業績牽引と、テックも活用した既存買取再販効率化による再拡大を拠り所に、2026年11月期の売上600億円、営業利益28億円(最高益更新)を目指す</li> </ul>
テック関連	基盤/体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>PropTech-Lab立ち上げ(2024/7)により開発体制を強化</li> <li>マネタイズを念頭に具体的な受注案件取組み開始</li> </ul>
	SaaS	<ul style="list-style-type: none"> <li>KAITRY finance導入拡大（5金融機関）、メガバンク信用保証会社への導入等用途も拡張</li> <li>さらに機能を充実させ、翌期以降の収益拡大を目指す</li> </ul>
	iBuyer	<ul style="list-style-type: none"> <li>「KAITRY(カイトリー)」はUI・UX改善のためにデザイン及び機能面のリニューアル実施</li> <li>2024年11月期は仕入販売体制整備を優先するため、直接仕入は限定的に対応</li> <li>翌期以降、グループの厳選仕入方針にアジャストした新たな展開へ →直接仕入物件は費用負担が軽く、粗利率向上に貢献</li> </ul>

売上高

**41,612**百万円  
(YoY +12.6%)

EBITDA (広告宣伝費除く) ※1

**2,116**百万円  
(YoY +2.7%)

1Q-4Q  
仕入決済件数※2

**1,186**件  
(YoY ▲14.2%)

1Q-4Q  
販売決済件数※2

**1,245**件  
(YoY +21.8%)

4Q  
仕入決済件数※2

**315**件  
(YoY +7.9%)

4Q  
販売決済件数※2

**351**件  
(YoY +20.6%)

※1 2024年11月期よりOC販売用物件にかかる減価償却費処理方法変更(表示科目の変更)。同処理方法による2023年11月期のEBITDA2,059百万円

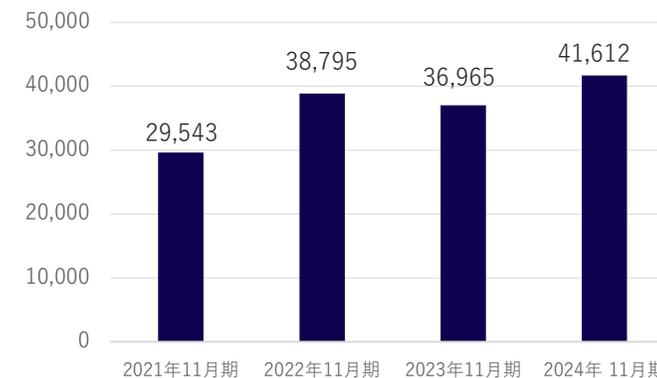
※2 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

# 連結損益計算書 (2024年11月期)

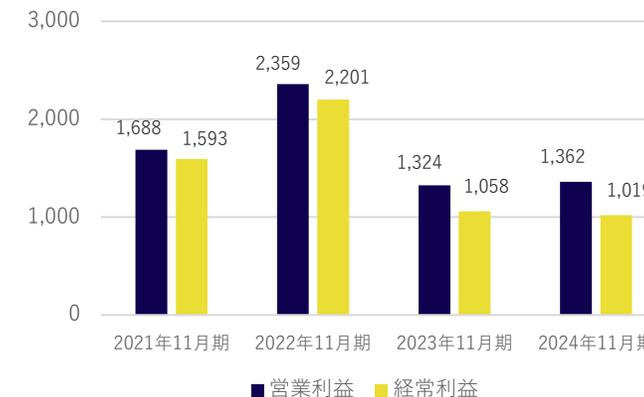
マンションが大きく伸び、戸建減少分をカバーし前年比増収。長期在庫の販売促進による利益率低下あるも粗利額は増加  
業績予想との対比では売上から純利益まで予想値を上回る結果

	2023年11月期 実績	2024年11月期 実績	差異	2024年11月期 業績予想	差異
連結売上高 (百万円)	36,965	41,612	+4,647	40,400	+1,212
ホームネット	27,422	33,263	+5,841	—	—
戸建2社	9,522	8,301	▲1,221	—	—
粗利益	6,387	6,640	+253	—	—
粗利率	17.3%	16.0%	▲1.3%	—	—
営業利益	1,324	1,362	+37	1,230	+132
営業利益率	3.6%	3.3%	▲0.3%	3.0%	+0.3%
経常利益	1,058	1,019	▲39	940	+79
当期純利益	661	635	▲26	550	+85

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)



# 連結損益計算書（第4四半期実績比較）

第4四半期3か月間の売上・利益は、前年実績・予算値を大きく上回る結果となった  
特に中古マンション販売が好調で、新築戸建の苦戦をカバー。第4四半期偏重の予算を超過達成

(単位：百万円)	2023年11月期 4Q実績(3か月)	2024年11月期 4Q実績(3か月)	差異	2024年11月期 4Q予算(3か月)	差異
売上高	10,861	13,777	+2,916	12,530	+1,247
営業利益	656	929	+273	830	+99
親会社株 主に帰属 する当期 純利益	357	586	+229	480	+106

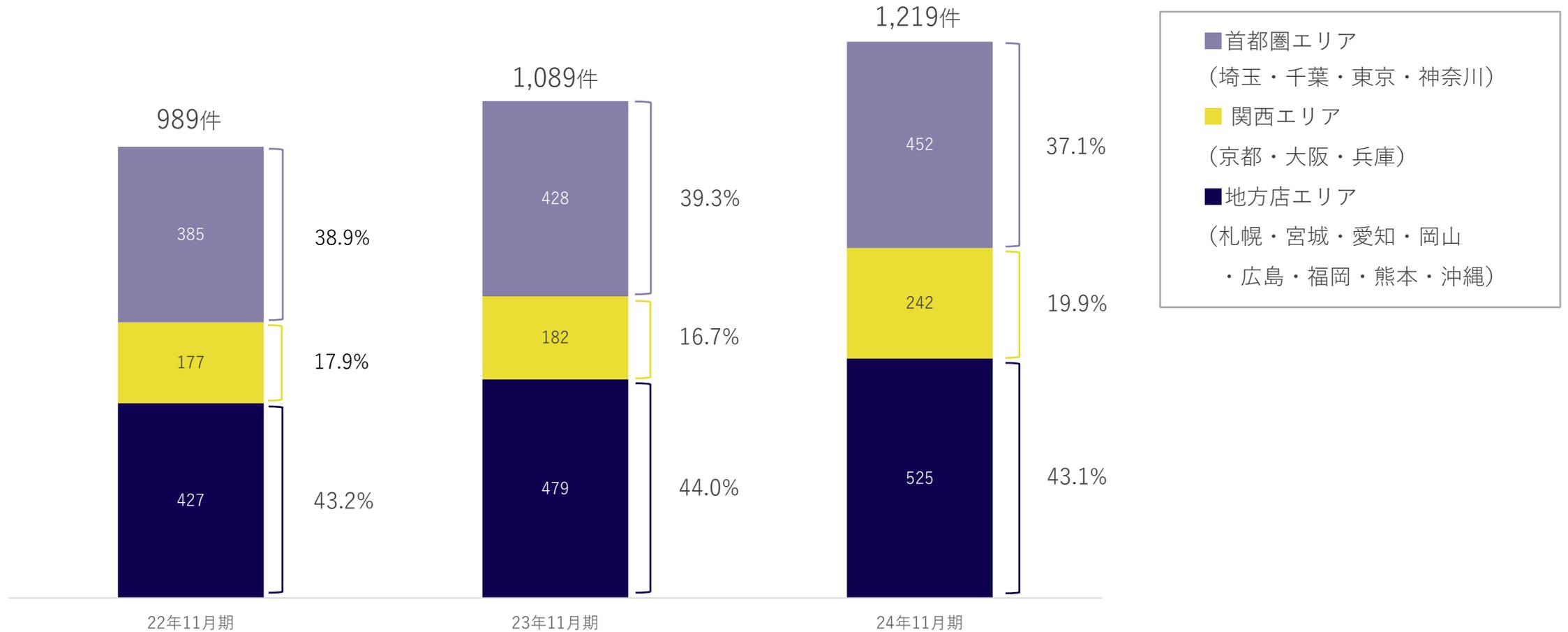
## 売上

- 中古マンション販売順調。戸建の引渡は予算未達となるも、全社で前年比・予算比とも大きく上回る売上高確保

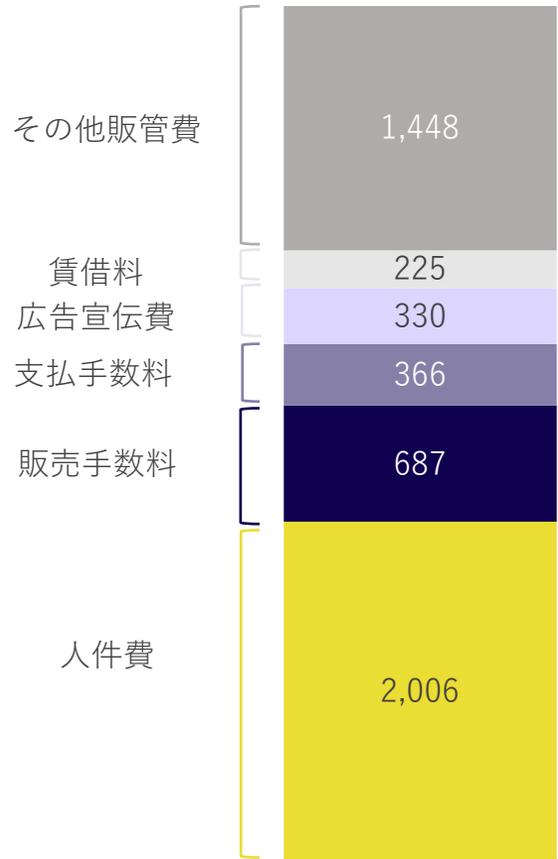
## 利益

- 4Qは利益率が回復し（前年比・予算比を上回る）営業利益以下大きく増益

# 販売契約件数比率

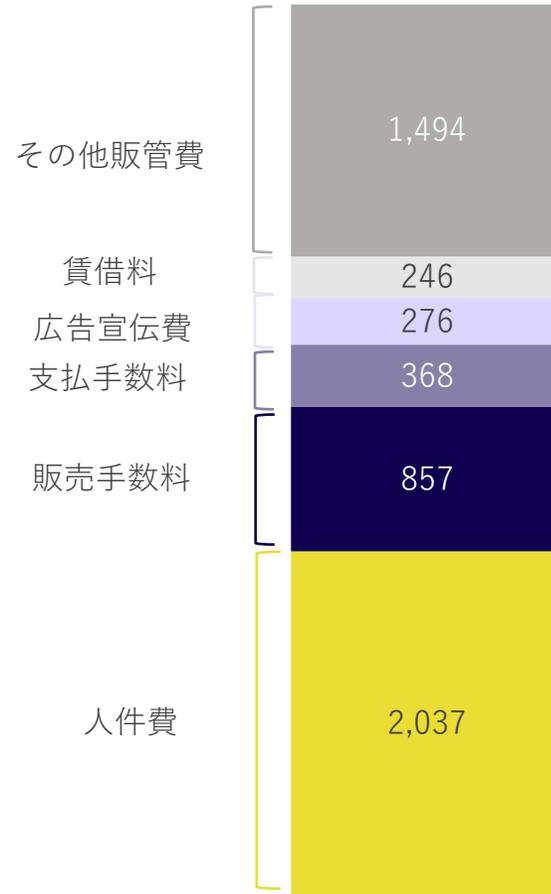


2023年11月期 販管費内訳



合計5,062百万円

2024年11月期 販管費内訳



合計5,278百万円

(単位：百万円)

## 先行投資の支出状況

- 人件費  
プロダクト強化を図り、エンジニア・ディレクターを中心に採用  
新規出店、既存店営業増員を抑制することで人件費は前年並みを維持
- 広告宣伝費  
市場環境を鑑み2024/11期の広告宣伝費は抑制し、各拠点の仕入・販売体制の整備に注力

# 貸借対照表(2024年11月期 通期前年比較)

主要な増減項目は、棚卸資産+40億円、現預金▲8億円、有利子負債+25億円

(単位：百万円)	2023年11月期	2024年11月期	増減
流動資産	34,948	37,892	+2,944
うち現金及び預金	5,763	4,961	▲802
うち棚卸資産	27,699	31,687	+3,988
うちOC販売用不動産	5,397	5,893	+496
固定資産	3,126	2,899	▲227
資産の部	38,075	40,791	+2,716
流動負債	24,832	27,853	+3,021
固定負債	6,121	5,461	▲660
負債の部	30,954	33,314	+2,360
純資産の部	7,120	7,477	+357
有利子負債	27,355	29,925	+2,570
純有利子負債	21,592	24,964	+3,372

# (参考情報)業績推移

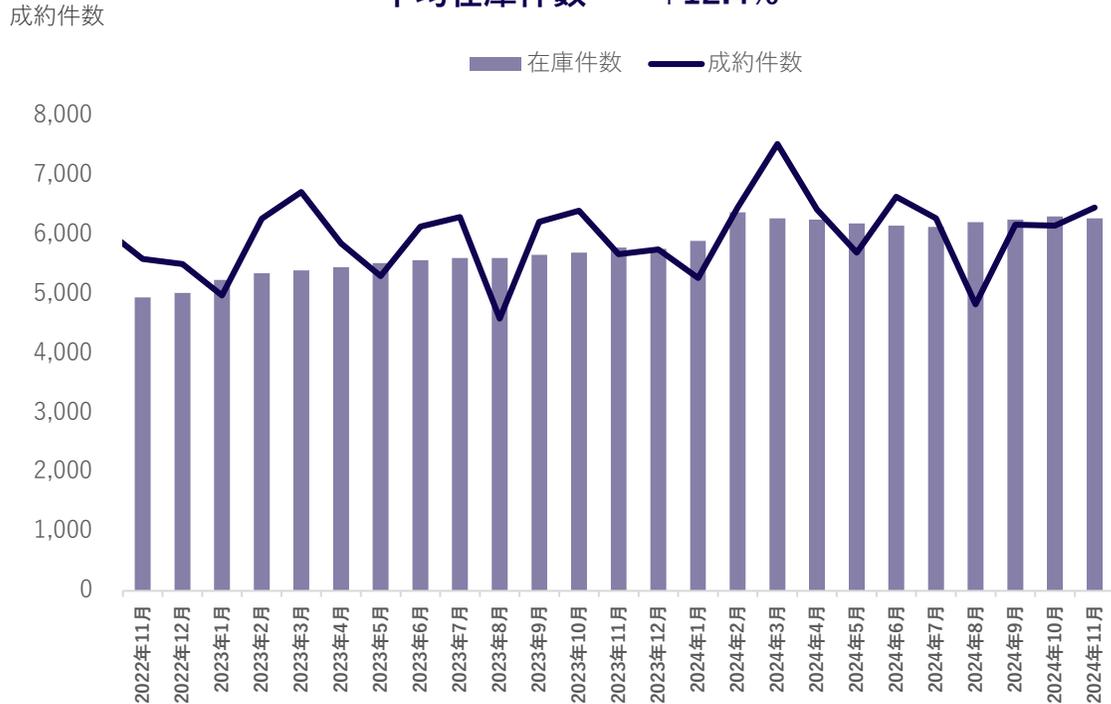
	2021年11月期 通期	2022年11月期 通期	2023年11月期 通期	2024年11月期 通期	2024年11月期 1Q (3か月)	2024年11月期 2Q (3か月)	2024年11月期 3Q (3か月)	2024年11月期 4Q (3か月)
連結売上高 (百万円)	29,543	38,795	36,965	41,612	7,634	11,369	8,831	13,777
ホームネット	20,158	27,873	27,422	33,263	6,237	9,457	7,220	10,349
戸建2社	9,316	10,887	9,522	8,301	1,388	1,904	1,603	3,406
販売戸数 (決済・引渡し)	1,192	1,484	1,350	1,505	286	432	324	463
ホームネット	818	1,076	1,022	1,245	246	373	275	351
戸建2社	374	408	328	260	40	59	49	112
連結営業利益 (百万円)	1,688	2,359	1,324	1,362	▲48	329	152	929
ホームネット	1,135	1,586	944	1,058	23	316	177	542
戸建2社	664	806	510	426	▲38	34	14	416

※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

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 新築戸建ては引き続き厳しい市場環境継続

中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)  
直近12か月間(2023/12-2024/11)の前年比較

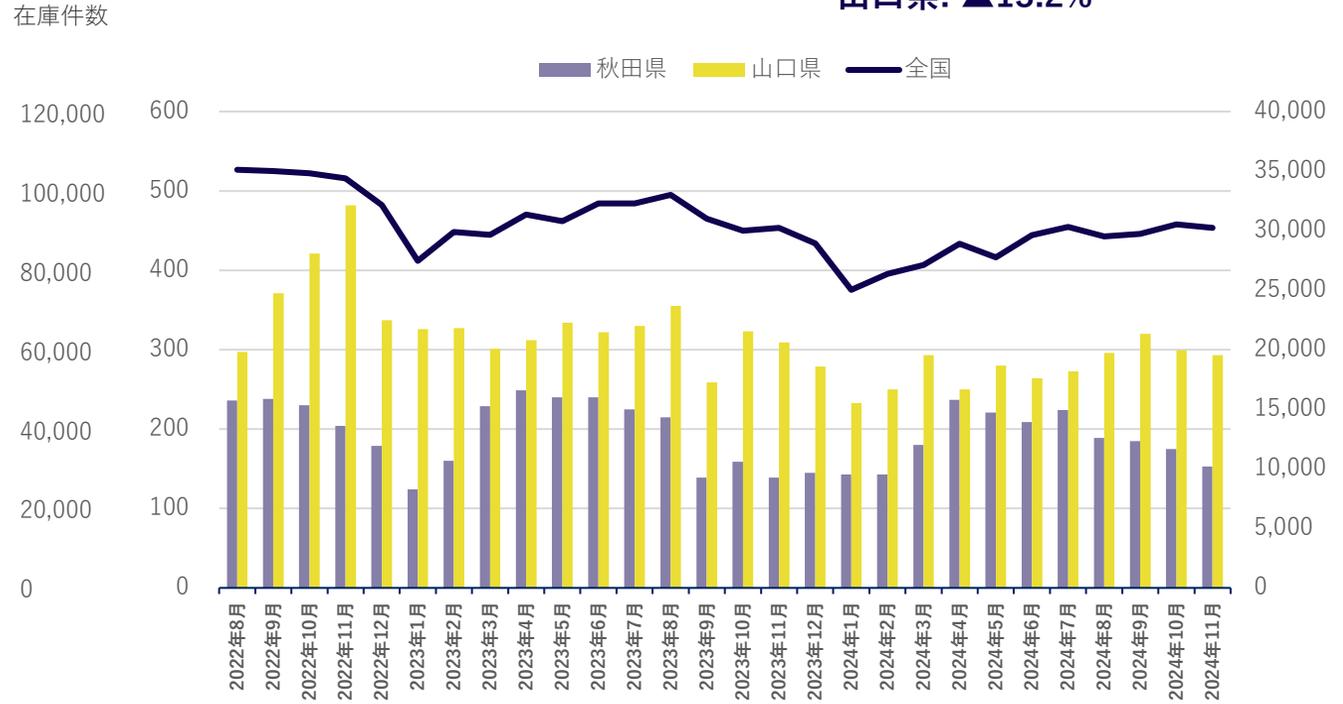
累計成約件数 +5.3%  
平均在庫件数 +12.4%



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)  
直近12か月間(2023/12-2024/11)の前年比較

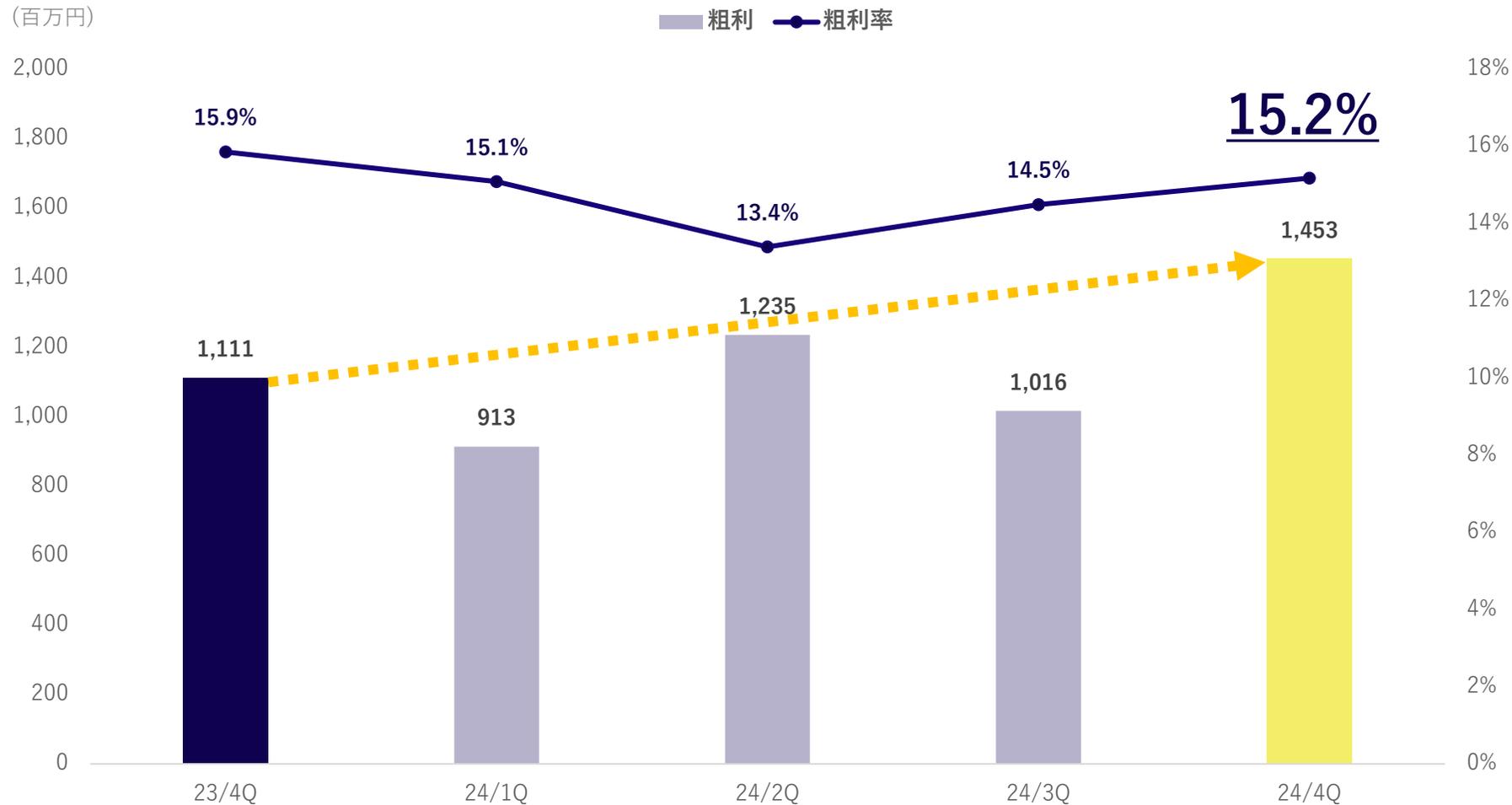
全国累計着工件数: ▲7.0%  
秋田県: ▲4.1%  
山口県: ▲13.2%



出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

# マンション買取再販の業況 ～粗利の状況

在庫販売強化の継続。4Q粗利率は改善傾向

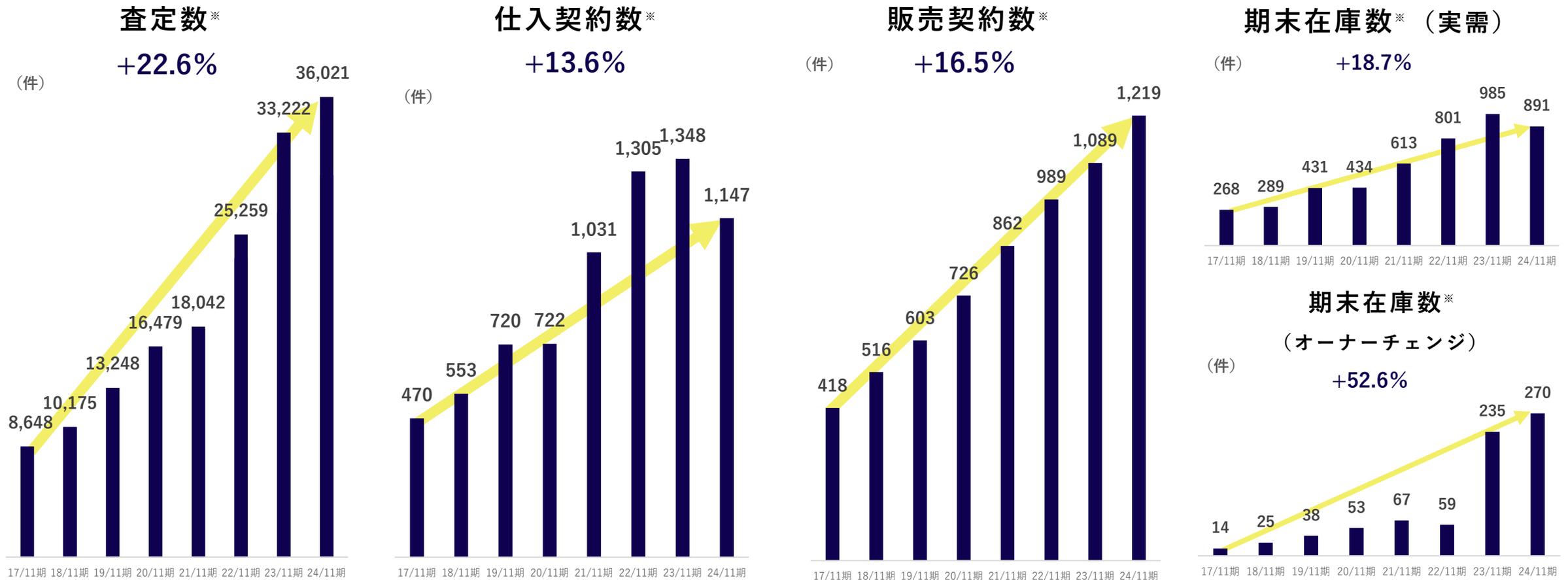


- 2Q販売強化により粗利額確保も販売物件の保有日数長期化により粗利率は低下
- 3Qも在庫販売強化を継続する中で、粗利額（前年比+237百万円）を確保しつつ、粗利率（2Q比+1.1%）も改善傾向
- 4Qでは厳選仕入の効果により粗利額と粗利率ともに改善傾向

※マンション買取再販の粗利推移を表しており、開発案件の粗利は含まず

# 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、2017年より年平均10%を超える成長を続けている  
仕入契約は金額ベースでは前年度比+13.2%と拡大基調(詳細はP28)



※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

仕入契約数・販売契約数：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（P3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P53をご参照ください

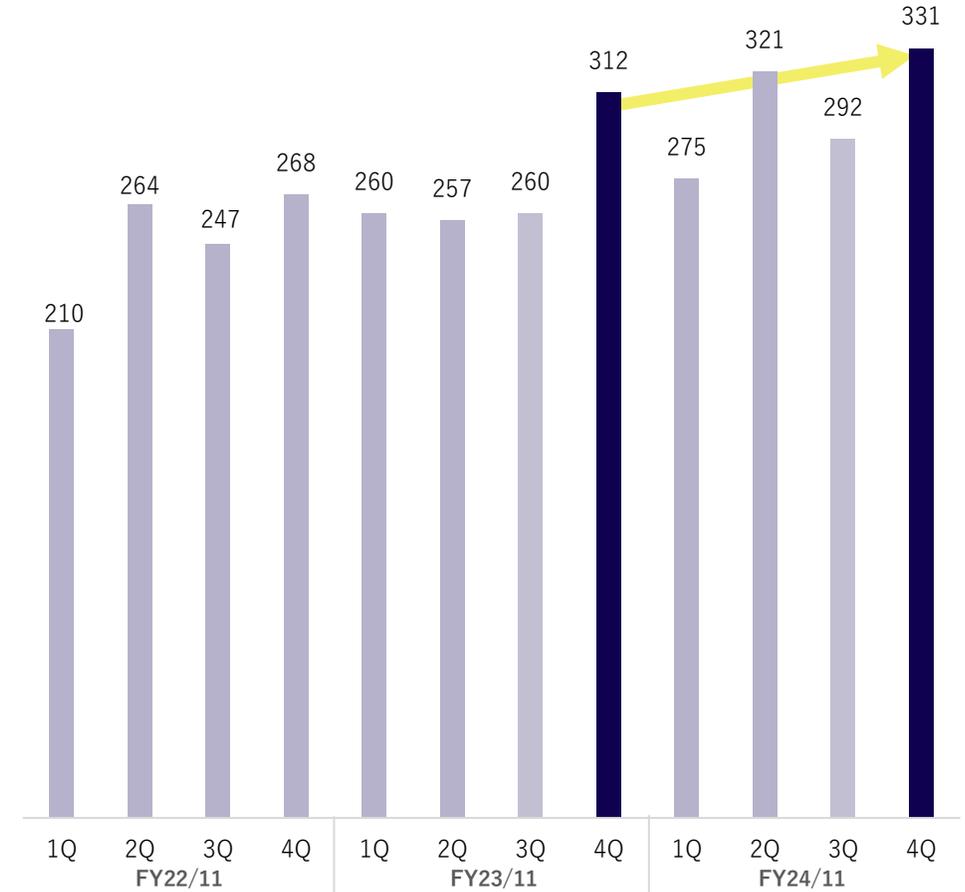
## 仕入契約数 <sup>※1</sup>

前年同期比 ▲19.0%



## 販売契約数 <sup>※1</sup>

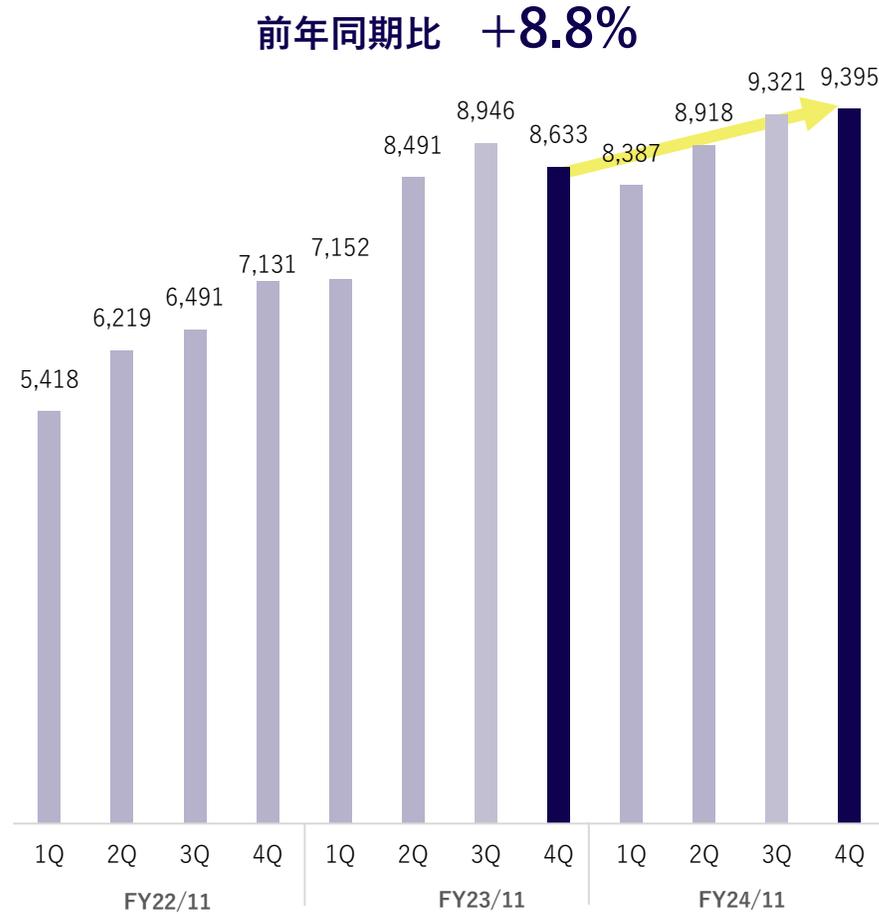
前年同期比 +6.1%



※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

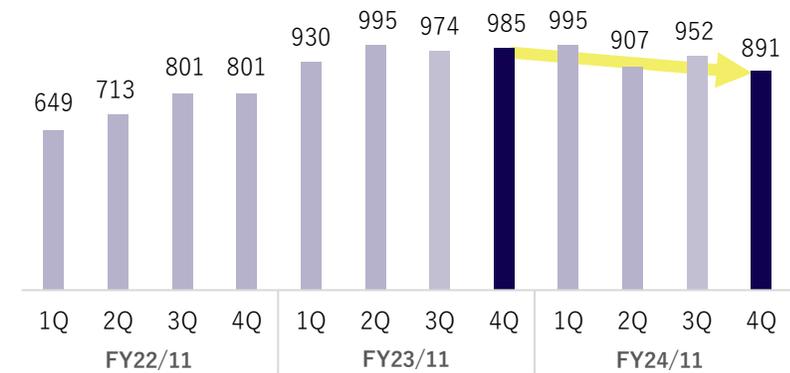
※2 厳選仕入により仕入件数は減少も、プレミアムマンションの仕入開始により金額ベースの仕入契約は増加。新たなKPI開示(金額ベース)はP28をご参照ください

## 査定数



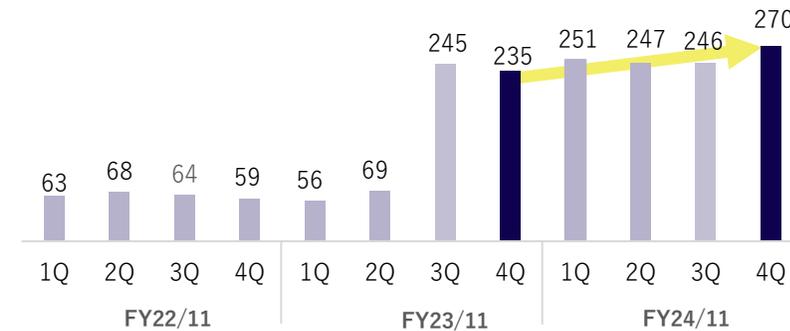
## 期末在庫数（実需）

前年同期比 **▲9.5%**



## 期末在庫数（オーナーチェンジ）\*

前年同期比 **+14.9%**



\* オーナーチェンジ（OC）の詳細はP53をご参照ください

# 2024年11月期のトピックス



- 12月 ● 『KAITRY finance』を山陰合同銀行が導入
- 12月 ● サンコーホーム「秋田県SDGsパートナー」に登録
- 2月 ● 『KAITRY finance』国内初※「地番でAI査定」を提供開始
- 4月 ● 『KAITRY finance』を西京銀行が導入
- 5月 ● 『KAITRY finance』を広島銀行が導入
- 5月 ● 『KAITRY finance』を城北信用金庫が導入
- 5月 ● 『ニッキン ONLINE』に『KAITRY finance』導入記事掲載
- 5月 ● 岡山県空家等対策推進協議会に登壇
- 5月 ● ファーストホーム、新商品『SQUARE（スクエア）』を発表
- 7月 ● ホームネット、株式会社TERASSと事業提携
- 7月 ● 不動産テック研究・開発組織『PropTech-Lab』設立
- 7月 ● ホームネット、リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング 2024」全国7位
- 8月 ● 「東証 IR ムービー・スクエア」内に事業説明動画を公開
- 9月 ● 『KAITRY finance』をみずほ信用保証株式会社が導入
- 9月 ● 空き家対策の取組み推進 ～尾道市に提案
- 9月 ● ホームネット、女性活躍推進法に基づく厚生労働大臣認定の『えるぼし認定』を取得
- 10月 ● クラウドローンと業務提携 ～「銀行無担保ローン」を提供開始
- 12月 ● 『KAITRY（カイトリー）』がテレビ東京 WBSの特集で紹介

# 『KAITRY（カイトリー）』がテレビ東京 WBSの特集で紹介

『KAITRY（カイトリー）』がテレビ東京 WBSの【マンションの実家じまい】特集で紹介



日本最大級のiBuyerプラットフォーム『KAITRY（カイトリー）』（<https://kaitry.com/>）が、2024年12月26日（木曜日）にテレビ東京「WBS（ワールドビジネスサテライト）」の【マンションの実家じまい】に関する特集で紹介されました。

## ■概要

2025年には団塊の世代が後期高齢者となる中、「実家じまい」というテーマが注目されています。本特集では、「実家じまい」の中でも「マンションの実家じまい」に焦点を当て、当社代表取締役社長濱中やCTO金子らのインタビューをはじめ、当社グループが提供する不動産AI査定サービス『KAITRY（カイトリー）』の仕組みや「実家じまい」「空家問題」への活用方法、そして実際に『KAITRY（カイトリー）』を利用して「マンションの実家じまい」をされた方への取材内容等が取り上げられました。

この放送から3日間で、直前3か月平均の約10倍もの査定反響を得ることができ、グループ全体で優良物件仕入に向けた営業活動を展開しております。

- 01 2024年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2025年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

## VISION 2026の方向性: 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

### 戦略1: 仕入の質的向上

- KPI①: 査定数(仕入情報)  
70,000件(2023期 33,222件)
- KPI②: KAITRY(カイトリー)直仕入割合  
10% (2023期 2.1%)

### 戦略2: 販売の質的向上

- KPI①: 在庫保有期間  
200日(2023期比短縮1か月)
- KPI②: 直販ルートの確立  
150件/年 (2024期より開始)

### 戦略3: コアコンピタンス強化

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

数値目標	2023/11実績	2026/11目標	変化
売上高	369億円	<b>600億円</b>	1.6倍
営業利益	13億円	<b>28億円</b>	2.1倍
当期純利益	6億円	<b>14億円</b>	2.1倍
純資産比率	18.7%	<b>20.0%</b>	+1.3pt
ROE	9.3%	<b>14.6%</b>	+5.3pt

# 中期経営計画の初年度における進捗状況と展望

初年度は基盤となるリアル収益強化に直結する施策を実施。合わせて今後の成長を促進するPropTech-Lab立ち上げ、SaaS導入先・用途拡大など、テック関連の基盤を強化。2年目以降、より収益性の高いビジネスモデル確立を目指す

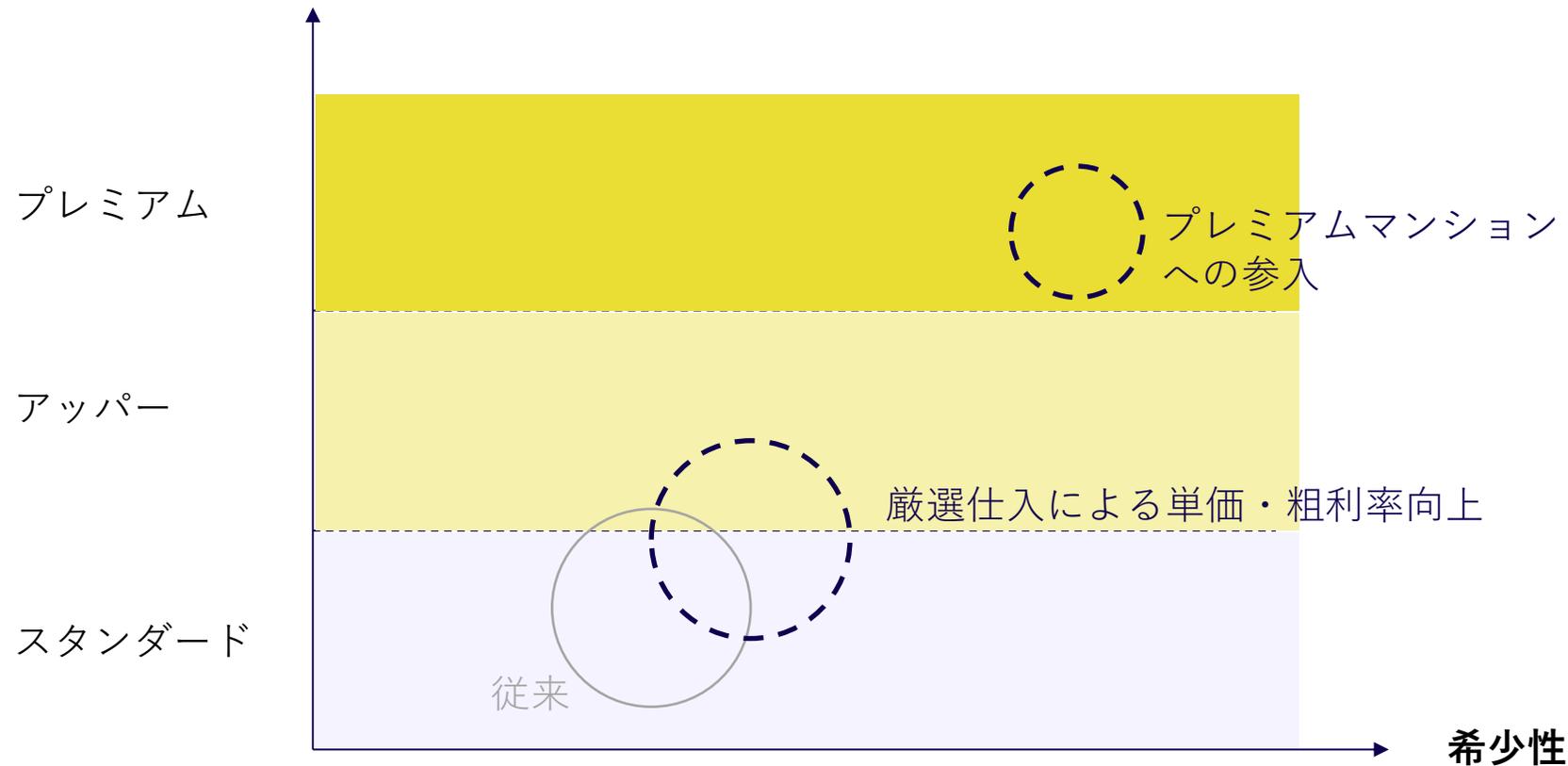
	リアル関連	テック関連
成果	<ul style="list-style-type: none"><li>● 厳選仕入による既存買取再販事業効率化が進展</li><li>● 取扱物件の拡張(プレミアムマンション)による新規成長機会が具体化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● PropTech-Lab立ち上げによる開発体制強化</li><li>● KAITRY financeの導入先及び用途が拡大</li></ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"><li>● 仕入・販売の質的向上による既存買取再販事業の量的拡大は道半ば</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 厳選仕入への方針変更により、KAITRY経由の直接仕入・販売の拡大不発</li></ul>
2年目以降の展望	<ul style="list-style-type: none"><li>● スタンダードマンションは厳選仕入を継続。質的改善による効率性・収益性を追求</li><li>● プレミアムマンションを新たな成長の柱として注力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● ポータルサイト『KAITRY』は厳選仕入方針の下で事業の最適化を図る</li><li>● SaaSはKAITRY financeの拡大に最注力</li><li>● 社内DXによる業務効率化、データサイエンスによる厳選仕入、価格設定等の強化により、リアルビジネスを後押しする</li></ul>

	戦略1: 仕入の質的向上	戦略2: 販売の質的向上	戦略3: コアコンピタンス強化
主要施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ポータルサイト『KAITRY』の利用度アップ</li> <li>・SaaSサービスからの情報流入増</li> <li>・厳選仕入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・厳選仕入～物件の質を高め、在庫保有期間を短縮</li> <li>・販売計画の精緻化</li> <li>・物件情報の提供強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PropTech-Lab立ち上げによる、開発体制強化</li> <li>・査定精度向上</li> </ul>
成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・査定数の増加</li> <li>・各支店・エリアのデータ分析に基づく仕入ルールの明確化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・粗利率の改善～厳選仕入により、高粗利物件の販売数が増加し粗利率は改善傾向（長期在庫販売により低下した2Qの粗利率対比4Qは+1.8%）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・PropTech-Labによる国土交通省案件参画</li> <li>・SaaSサービスの提供に伴う査定精度及びユーザビリティの向上</li> </ul>
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高い質の物件仕入につながる情報流入経路の最適化</li> <li>・直販とともにプロモーション強化を図る必要あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・直販ルートの未確立～『KAITRY』ポータルサイト整備するも広告拡販は来期以降に注力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・査定精度の更なる向上・拡張化～メガバンクや地銀での住宅ローン審査などより幅広い業務に対応できるように機能の拡張</li> </ul>
KPI進捗	<p>KPI①: 査定数(仕入情報) 70,000件 ～厳選仕入の徹底に伴い、査定件数ではなく得たい情報の収集に注力</p> <p>KPI②: KAITRY直仕入割合 10% ～2024/11期は厳選仕入と在庫コントロールを重視する観点から、直仕入割合は追いかけて</p>	<p>KPI①: 在庫保有期間 200日 ～長期在庫の販売強化に伴い、平均在庫保有期間は長期化。期中仕入/期中販売物件の保有期間は短期化・改善方向</p> <p>KPI②: 直販ルートの確立 150件/年 ～直販の本格対応は2025/11期から</p>	

現在主力のスタンダードマンションは量的拡大を追わず、事業の質を高めることを優先

長期方針としていた対象物件拡張を具現化し、プレミアムマンションの取扱を売上・利益成長の柱とする

## 価格帯



## 期待する効果

- 当社の優位性を活かした質の高い成長の実現
- 販売期間短縮による利益率の改善及び在庫のフレッシュ化
- 拠点数/人員数増に依存しない売上・利益の拡大

当社の特徴である不動産（リアル）データを活用し、不動産取引自体の効率性を高めていくことと合わせてマネタイズできる開発を着実に進めていく

## これまでのテック領域の対応状況

- 2021/7のポータルサイト「KAITRY（カイトリー）」開設以降、機能充実を図り、社内外サービスを展開
- 2024/11期は以下の対応実施
  - ◆ PropTech-Lab設立、大学発ベンチャー企業との連携により開発体制強化
  - ◆ KAITRY financeの導入先及び用途を拡大
  - ◆ KAITRY（カイトリー）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
  - ◆ 地番でAI機能実装

## テック領域の進化方向性

### データベース拡充（継続）

リアルと結びつく独自のAI査定を進化

- ① iBuyer（オンライン買取再販）
  - ・買取との連動性向上 ～厳選仕入を促進する仕入情報収集とコンバージョン率を上げる組織対応の促進
  - ・特徴ある販売商品を充実させ直接販売を促進
- ② SaaS
  - ・査定精度、利便性の追求によりサービス拡充
  - ・利用度の深さ（ソリューションの高度化）を追求
- ③ PropTech-Lab
  - ・値付関連コンサルティング、データ外販等研究開発のマネタイズ促進
- ④ 不動産（リアル）取引との融合
  - ・DX促進、データサイエンス活用を通じて、より効率的な取引体制を構築

## VISION 2026の方向性: 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

### 戦略1: 仕入の質的向上

- KPI①: 査定数(仕入情報)  
70,000件(2024期 36,021件)
- KPI②: KAITRY(カイトリー)直仕入割合  
10% (2023期 2.1%)

### 戦略2: 販売の質的向上

- KPI①: 在庫保有期間  
200日(2023期比短縮1か月)
- KPI②: 直販ルートの確立  
中古マンション売上高の7%\*

### 戦略3: コアコンピタンス強化

- 情報網羅性/見える化向上
- 査定精度向上
- 新規事業/プロダクト開発体制見直し/強化

数値目標	2023/11実績	2026/11目標	変化
売上高	369億円	<b>600億円</b>	1.6倍
営業利益	13億円	<b>28億円</b>	2.1倍
当期純利益	6億円	<b>14億円</b>	2.1倍
純資産比率	18.7%	<b>20.0%</b>	+1.3pt
ROE	9.3%	<b>14.6%</b>	+5.3pt

- 01 2024年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2025年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

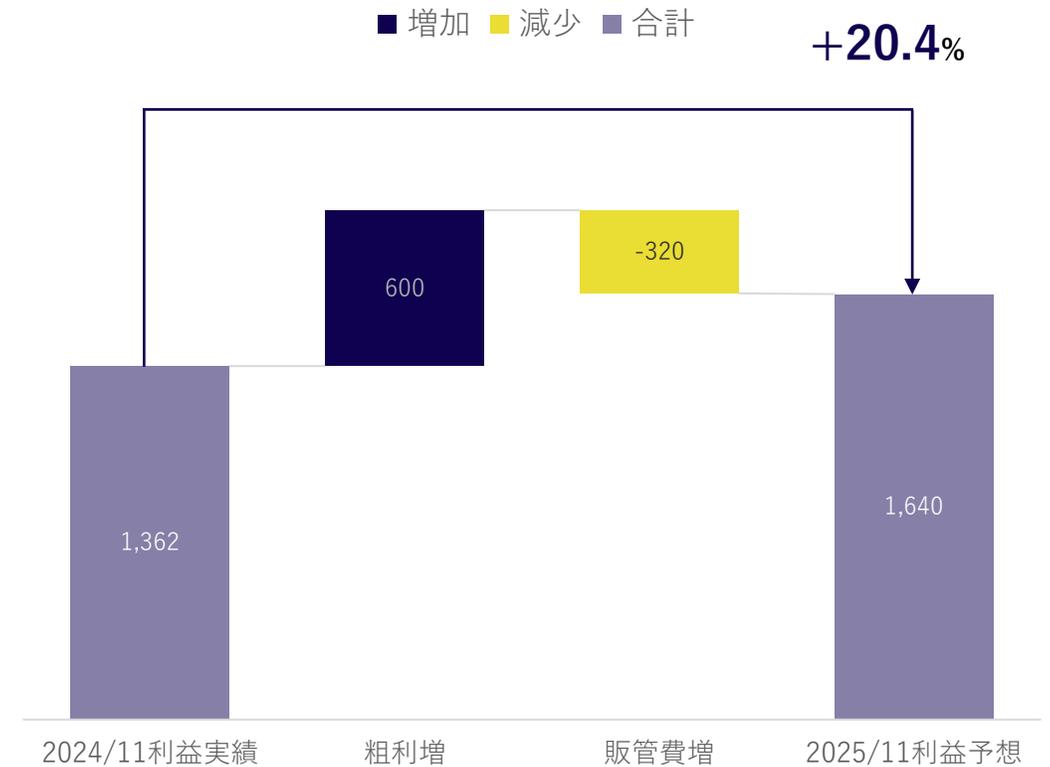
プレミアムマンションを中心に販売強化。+20.4%の営業増益を計画

## 2025年11月期 業績予想

	2024年11月期	2025年11月期	YoY
売上高	41,612百万円	46,000百万円	+10.5%
営業利益 (営業利益率)	1,362百万円 (3.3%)	1,640百万円 (3.6%)	+20.4% (+0.3pt)
経常利益 (経常利益率)	1,019百万円 (2.4%)	1,230百万円 (2.7%)	+20.7% (+0.3pt)
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	635百万円 (1.5%)	730百万円 (1.6%)	+15.0% (+0.1pt)

## 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>・ スタンダードマンションは安定的な需要があるものの、事業者が保有する流通在庫が相当水準あること、金利上昇等により慎重な購買行動が見込まれることから、より良いものが選別される傾向が強まるものと想定</li> <li>・ プレミアムマンションは実需、投資ともに購入意欲の高まりが続くものと想定</li> </ul>
マンション仕入方針		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ スタンダードマンションは、厳選仕入を継続し高回転、高粗利物件の獲得に拘った仕入を行う</li> <li>・ プレミアムマンションは、強みである資金調達力を活かしてラインアップの拡充を急ぐ</li> </ul>
売上	マンション買取再販	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上記仕入方針に基づく在庫に対して前年並みの販売割合を乗じた計画値を見込む</li> <li>・ 開発案件の売上寄与は見込まず</li> </ul>
	戸建住宅	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 建売(分譲)住宅の流通在庫過多による調整が当面継続するものと想定</li> <li>・ 前年並みの引渡戸数は確保できるものと見込む</li> </ul>
粗利率		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上期中にスタンダードマンションの長期在庫を一掃するべく販売を加速。粗利率は通常在庫の販売と長期在庫の販売を区分し、それぞれ前年並みの粗利率を設定</li> <li>・ 戸建は競争激化を見込み若干の粗利率低下を想定</li> </ul>
販管費		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 引続き固定費を抑制し、期中販売動向に応じたコストコントロールに取り組む</li> <li>・ これにより営業利益額、率の捕捉を見込む</li> </ul>
営業外損益／特別損益		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 金利上昇影響を織り込みつつ、在庫コントロールによる費用抑制を行う</li> <li>・ 特別損益は、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）

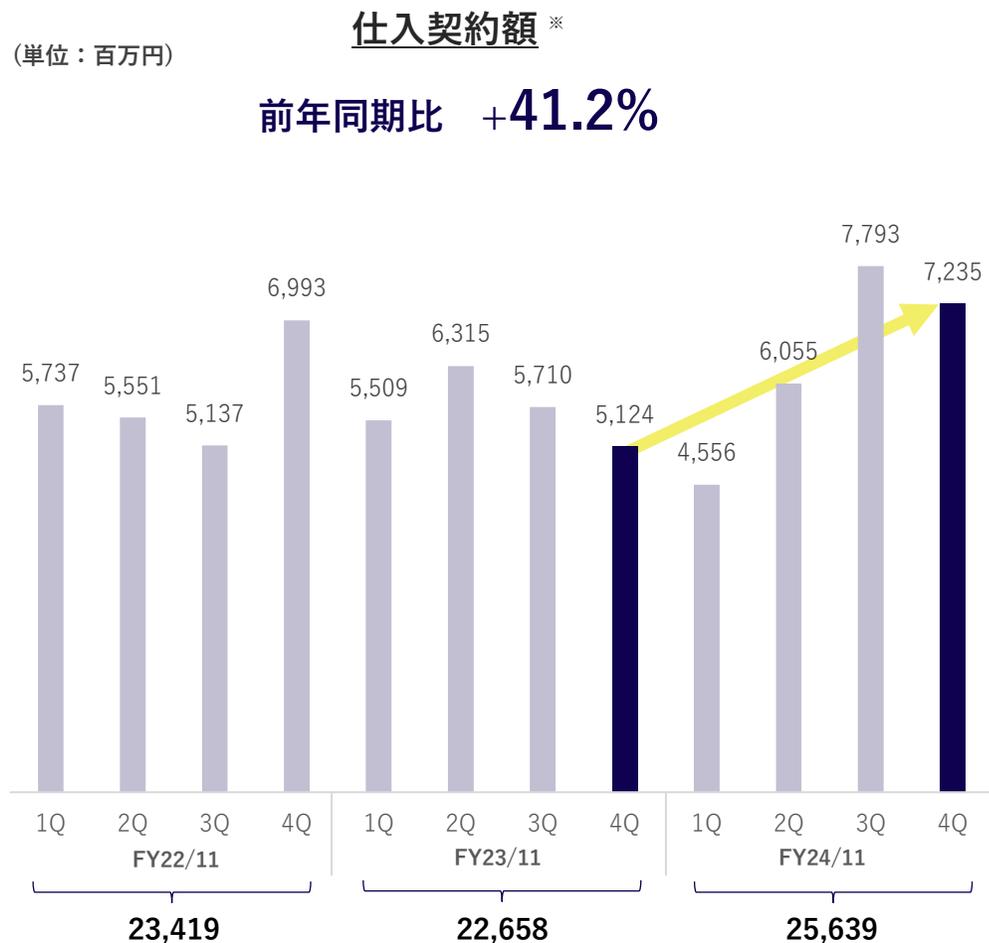
季節変動要因により2Qと4Qの取引が多くなる傾向

2Qまでは残存する長期在庫の販売強化により売上高比利益は抑制

(単位：百万円)	2025年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	9,110	14,190	9,380	13,320	46,000
前年増減	+1,476	+2,821	+549	▲457	+4,387
通期比	19.8%	30.8%	20.4%	29.0%	100%
営業利益	▲20	570	247	843	1,640
前年増減	+28	+241	+95	▲86	+278
通期比	-1.2%	34.8%	15.1%	51.4%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲100	280	40	510	730
前年増減	+12	+147	+12	▲76	+95
通期比	-13.7%	38.4%	5.5%	69.9%	100%

# 主要KPI開示方法変更について

プレミアムマンションの取扱い開始により、従来の件数ベースKPIは当社の実態を適切に反映しない可能性  
2025/11期より仕入契約、販売契約、在庫については金額を四半期毎に開示予定（査定数は従来通り件数）



# 主要KPI開示方法変更について

## 期末在庫額（実需）

(単位：百万円)

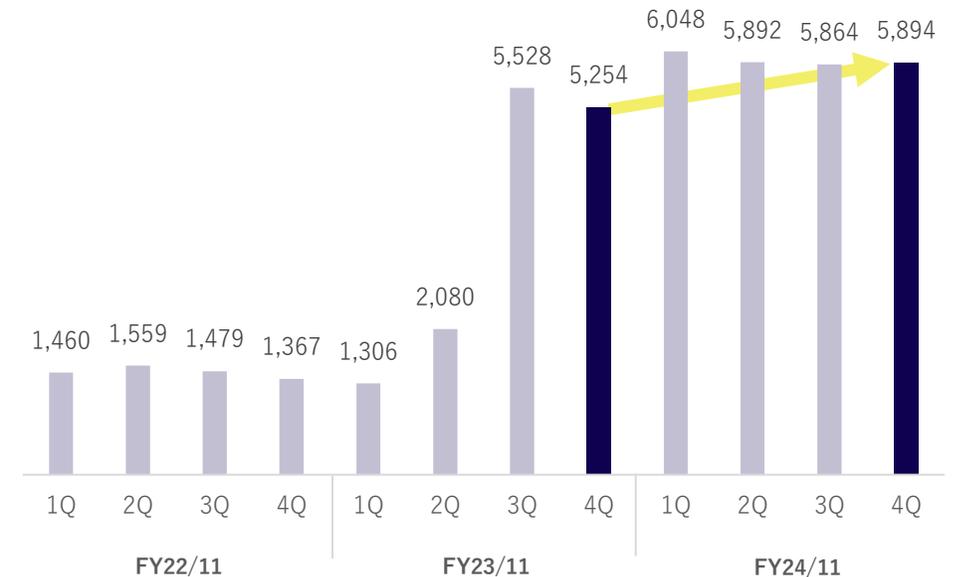
前年同期比 **+7.4%**



## 期末在庫額（オーナーチェンジ）※

(単位：百万円)

前年同期比 **+12.2%**



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP53をご参照ください

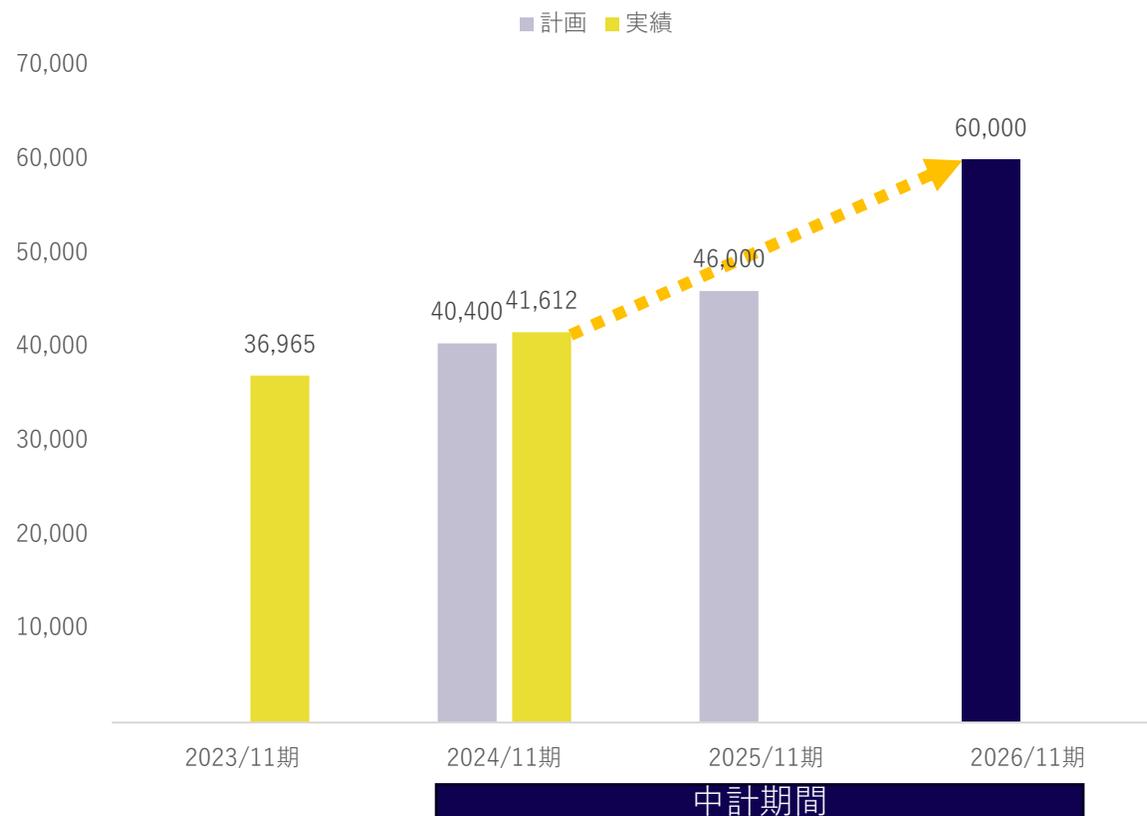
# 中期経営計画最終年度に向けて

中計最終年度業績目標の達成に向けた布石は進展

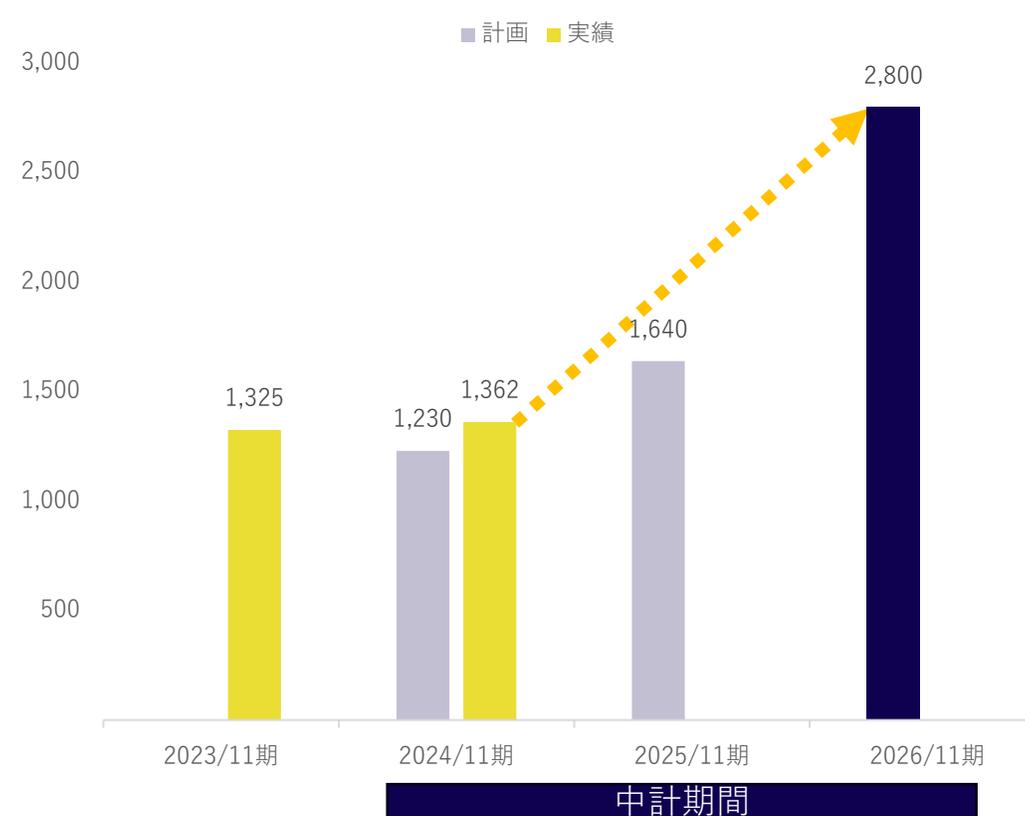
最終年度はプレミアムマンションの拡大及び既存買取再販の再拡大による成長牽引を見込む

## 連結売上

(単位：百万円)



## 連結営業利益



「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と商品拡大によるリアルビジネスの拡充

安定的な成長の継続

マーケットと顧客のニーズに合わせた商品拡大

## 2 革新的SaaSプロダクトの提供と更なる拡張

SaaS収益及びシナジー収益の増強

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(カイトリー)」の飛躍的拡大

iBuyerを活用した気軽に住替ができる世界へ

広告宣伝費 / CPA (査定獲得単価) × 成約率  
= 仕入数 (売上・収益拡大)

現在

KAITRY

SaaS

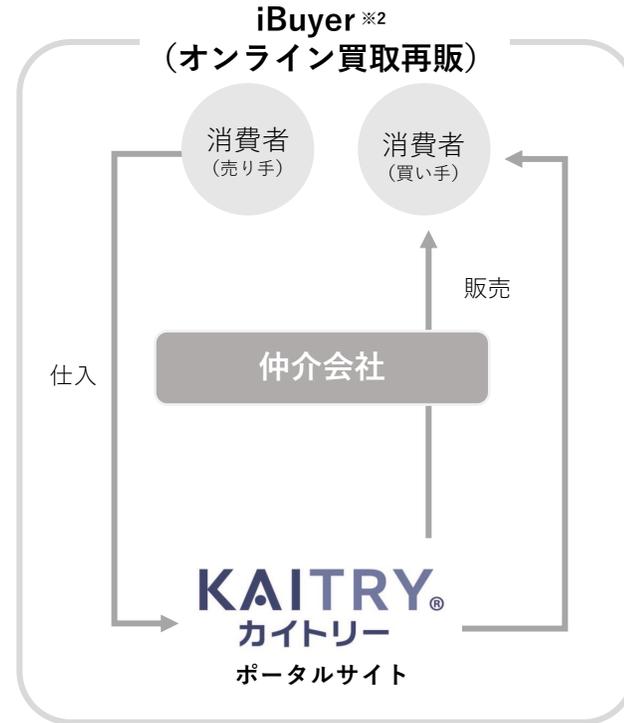
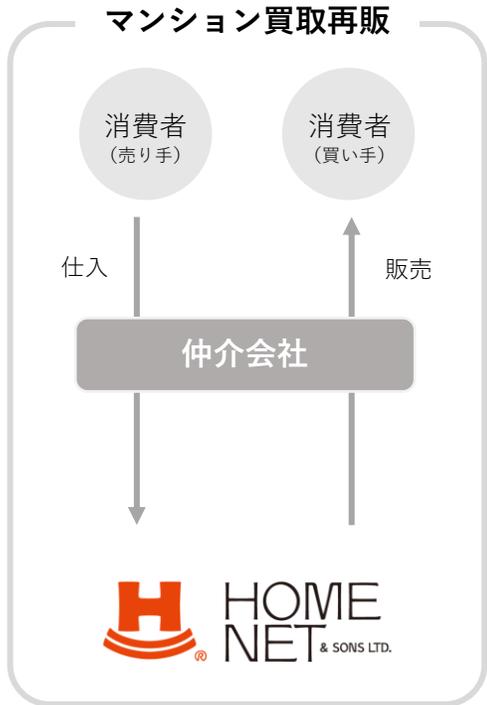
シナジー

リアル  
ビジネス

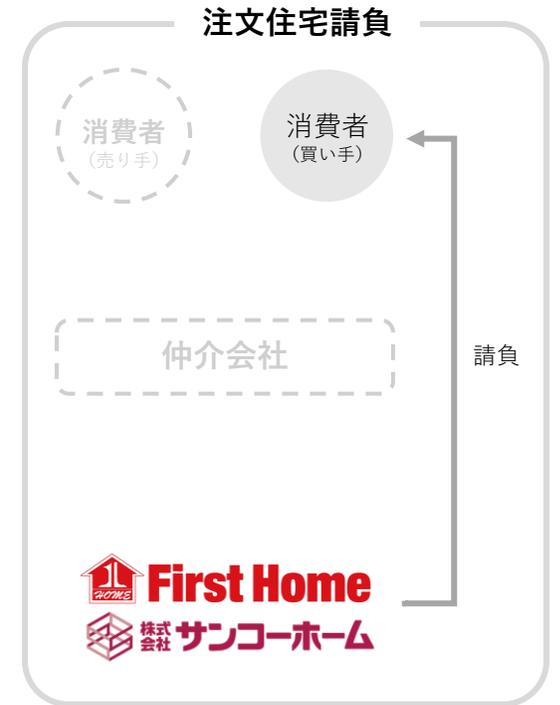
- 01 2024年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2025年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

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<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

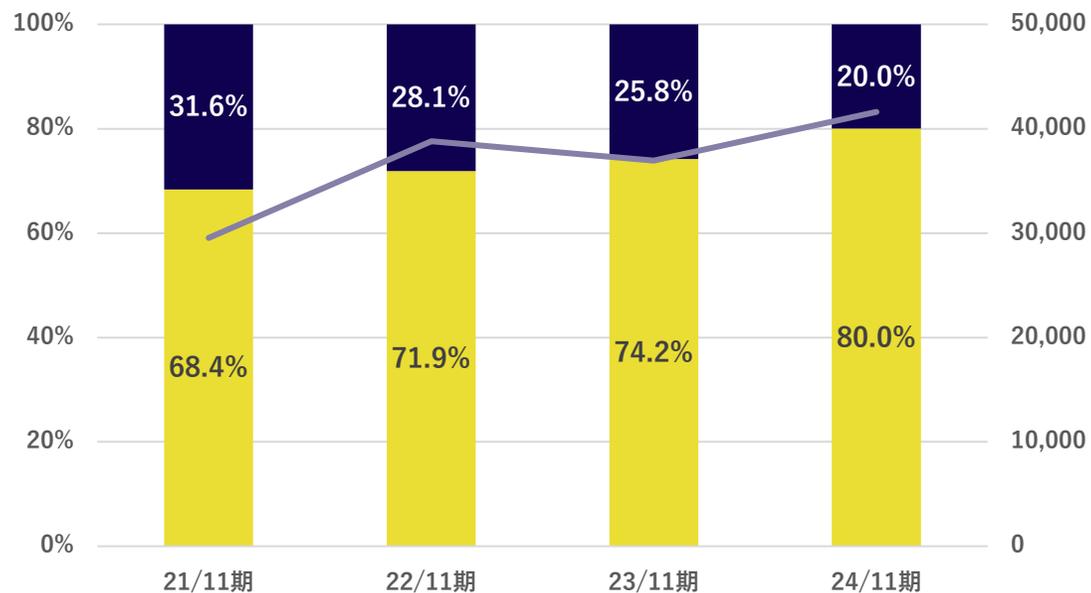
※2 AIの価格査定アルゴリズムを使って、売り手から直接不動産を買い取る新たな取引モデル

# 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

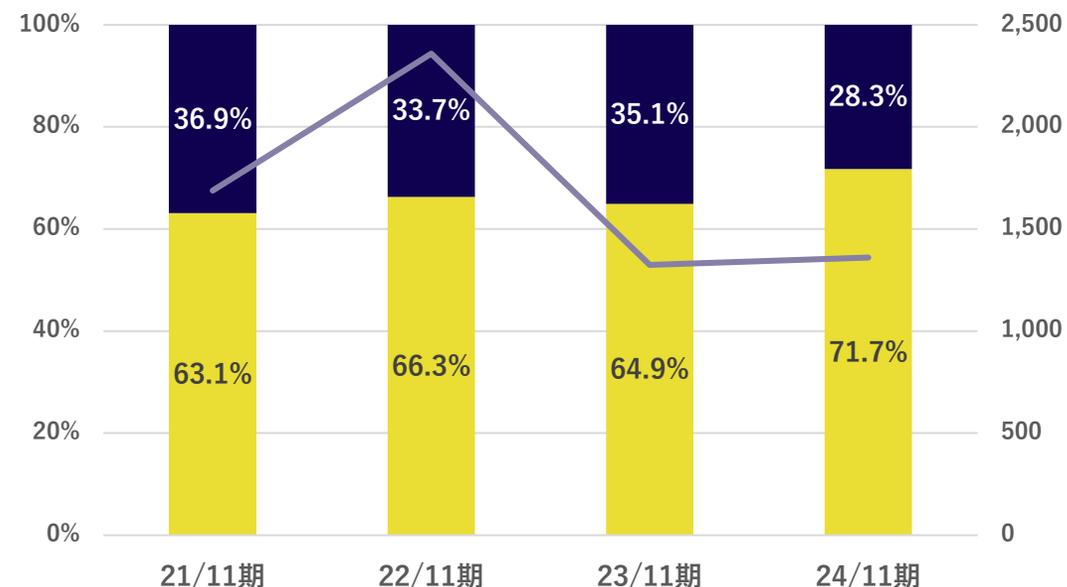
■ HN ■ FH+SH ▲ HN+FH+SH (百万円)



(参考)  
連結売上高

営業利益構成比

■ HN ■ FH+SH ▲ HN+FH+SH (百万円)



(参考)  
連結営業利益

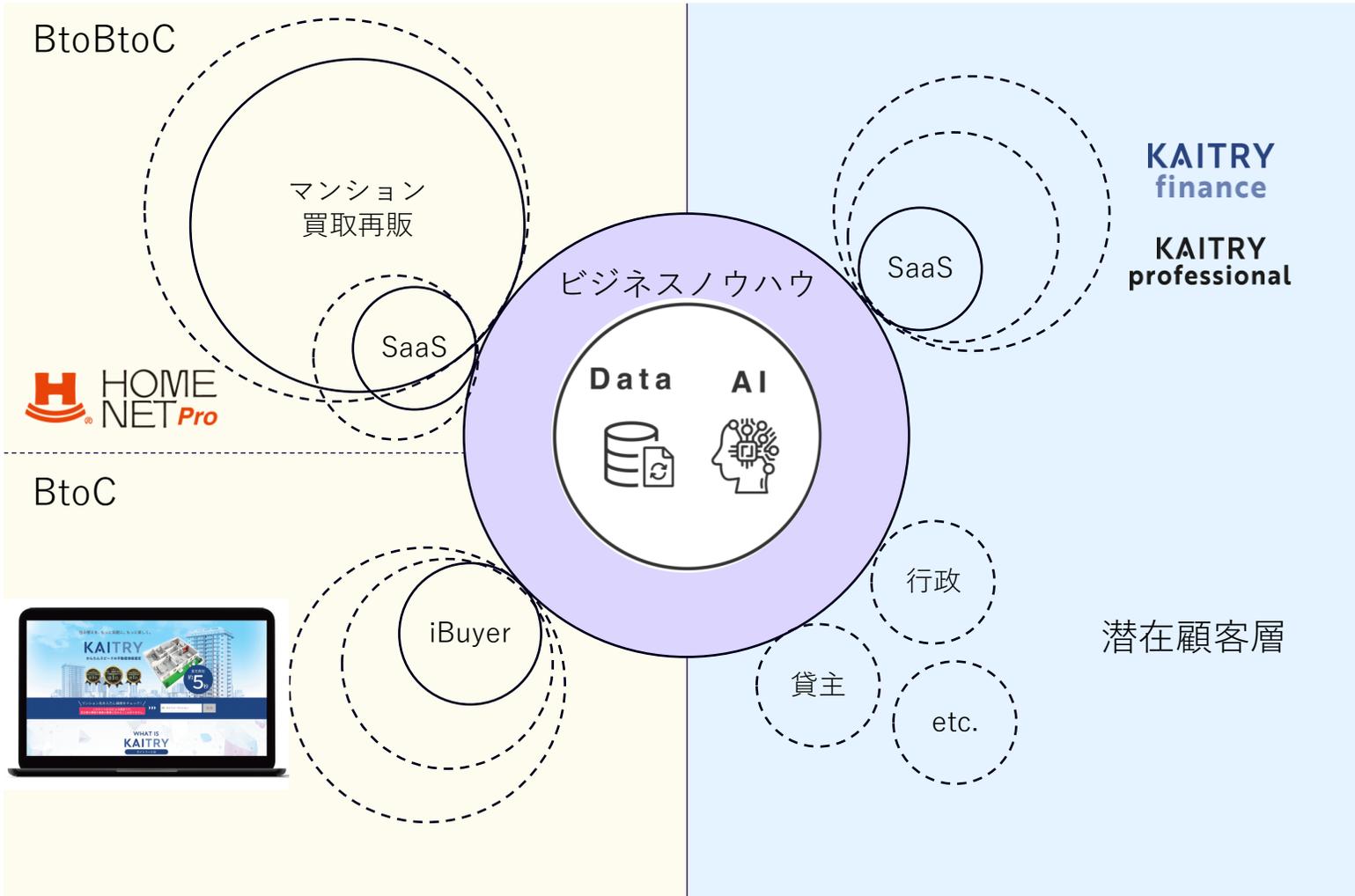
HN:株式会社ホームネット、FH:株式会社ファーストホーム、SH:株式会社サンコーホーム  
主に中古マンションを扱うHNと、主に新築戸建を扱うFH+SHを比較

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)

# 当社テック事業の展開イメージ

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

不動産売買  
ビジネス



不動産取引  
関係者向け  
サービス

# 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。

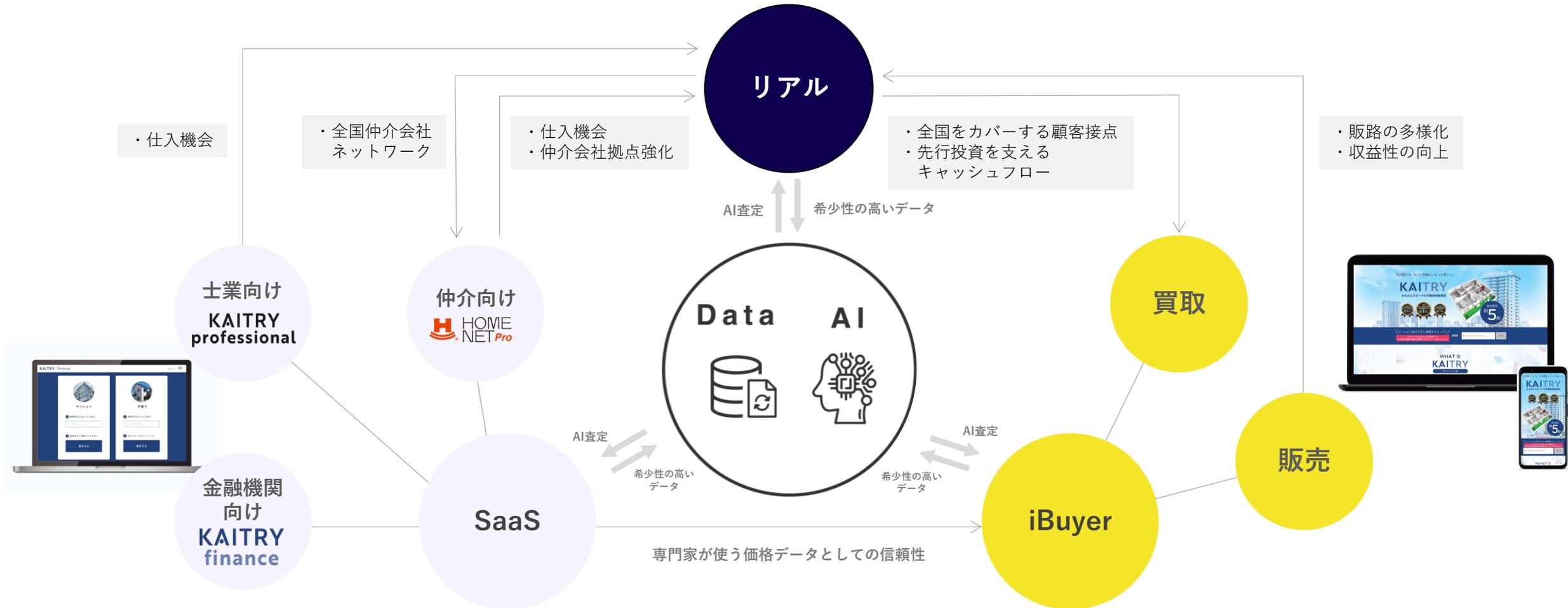
「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

**「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。

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: 35百万円</li><li>都内平均: 61百万円*2</li></ul>	(地方都市比率)*3 <ul style="list-style-type: none"><li>当社: 77.3%</li><li>他社: 40.7%</li></ul>

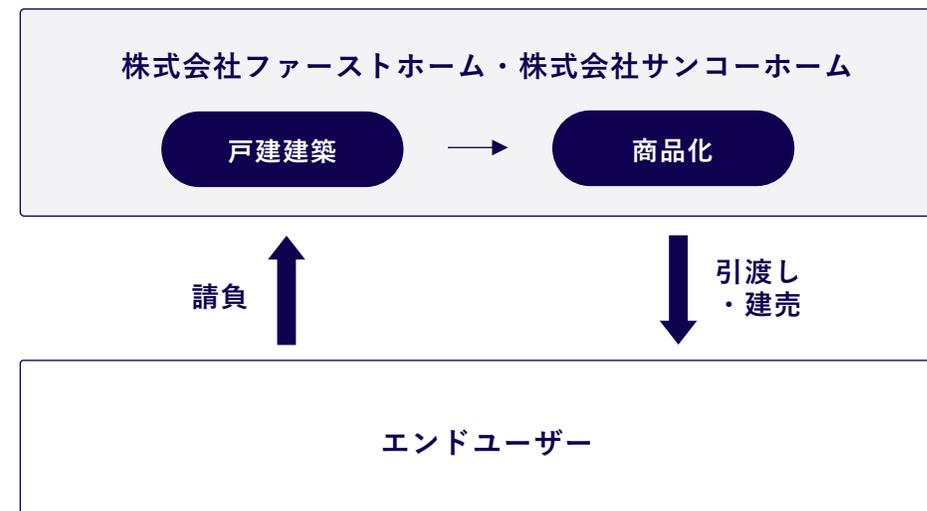
## ③独自の優位性



※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。（2023年12月-2024年11月平均成約価格）

※3 当社については、販売決済件数（2024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



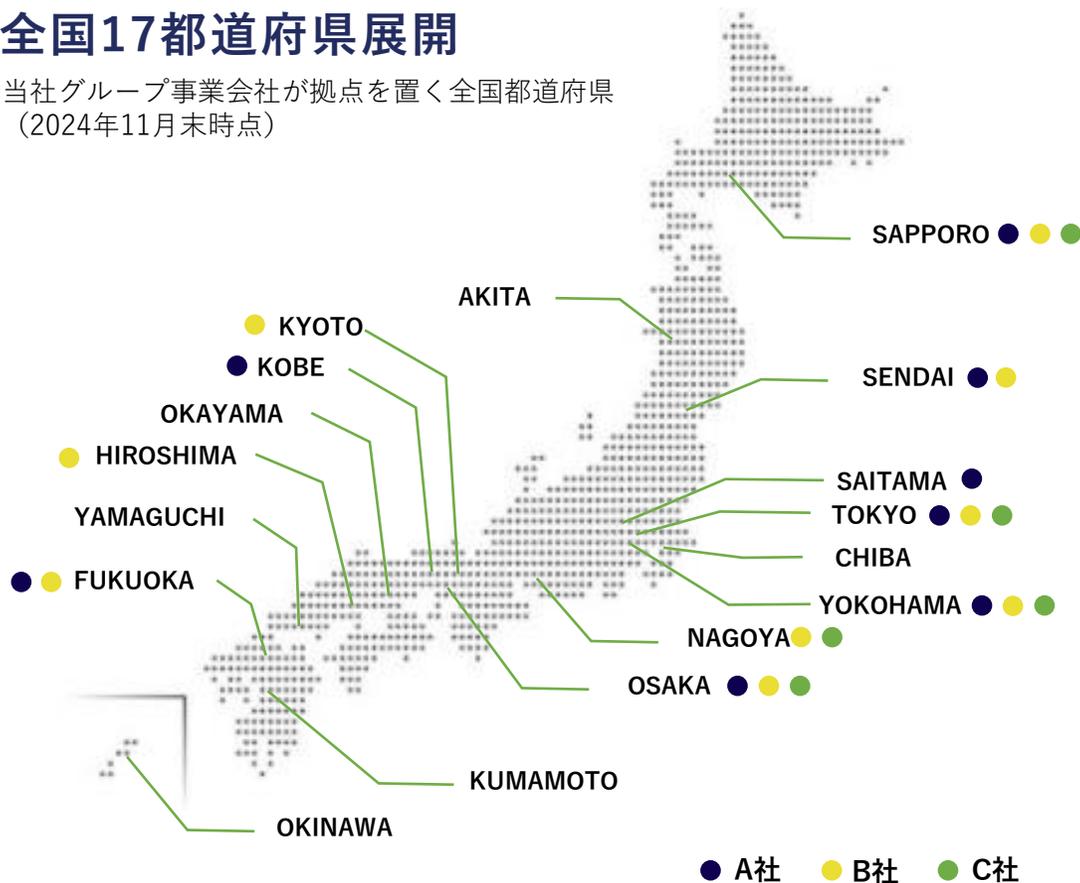
- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

# 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  
(2024年11月末時点)



取引先仲介会社



**6,541社**

前年同期5,543社

取引仲介会社拠点数



**9,910拠点**

前年同期8,563拠点

取引仲介会社営業員数



**27,561人**

前年同期23,015人

取引金融機関



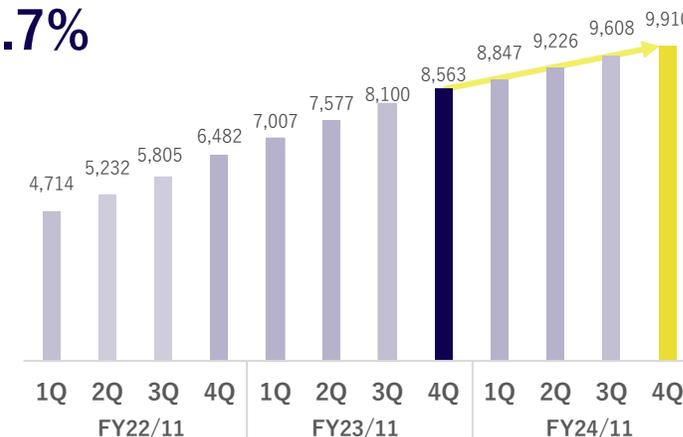
**85行**

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 (2024年11月末時点)

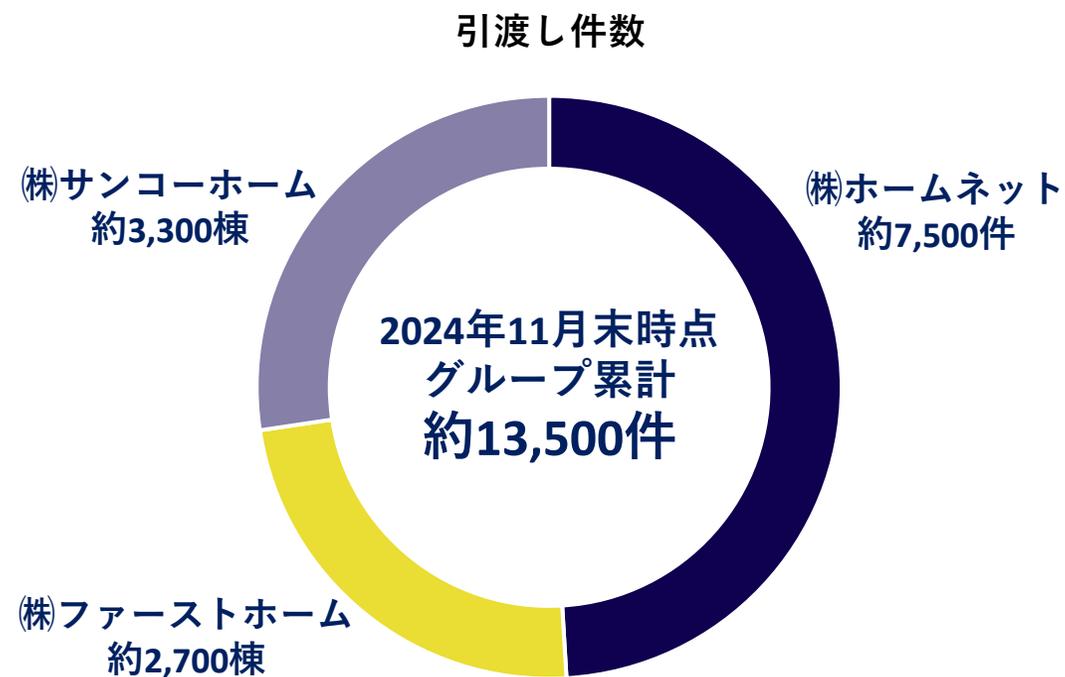
株式会社ホームネットの取引金融機関 (2024年11月末時点)

### 取引仲介会社拠点数推移

前年同期比 **+15.7%**



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7,500件、戸建約6,000棟を引渡してきた実績



当社グループ各社手元データベースより抽出

※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「%」は、2016年11月期から2024年11月期までの年平均成長率を表す

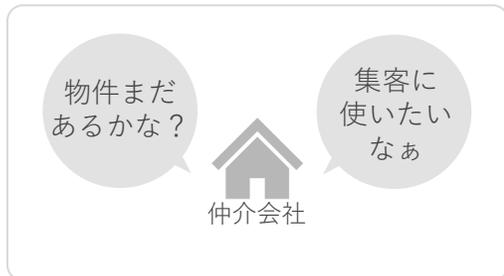
※グループ過去累計引渡し件数については、主要3社の過去からの引渡し件数合計  
株式会社ホームネット：2010年1月から2024年11月末引渡し件数  
株式会社ファーストホーム：1999年5月から2024年11月末引渡し棟数  
株式会社サンコーホーム：1994年10月から2024年11月末引渡し棟数

# 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

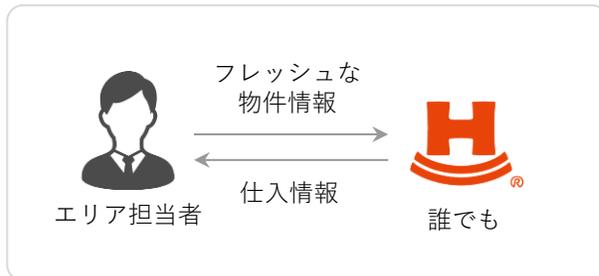
## これまでのテクノロジー導入事例

### 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	工事発注 完了	販売開始 時期	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 精算完了	貸付	販売決済	物件売却
パリスト東葉台 70.1号室	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
タイアパリス士庫 1101号室	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エレクティオン橋本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青木 201号室	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新大塚 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシユウ御園コート 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 603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

<b>現場管理システム</b> 現場情報→当社→仲介会社への情報共有	<b>受電対応システム</b> 受電対応の削減
<b>RPA(業務自動化)システム</b> 業務自動化による営業時間創出	<b>AI査定システム</b> 膨大な当社実績データを活用したAI査定

各業務の効率化により生産性向上

## AI査定の効果



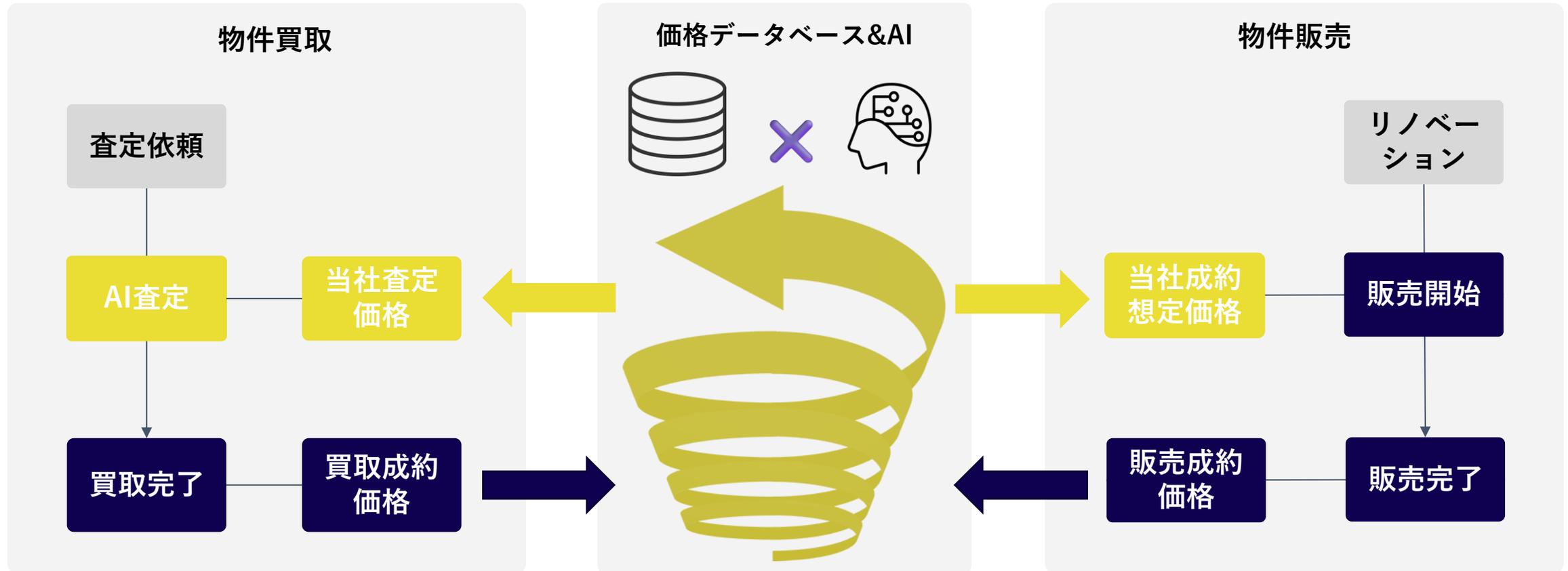
新人営業：査定時間約5時間

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

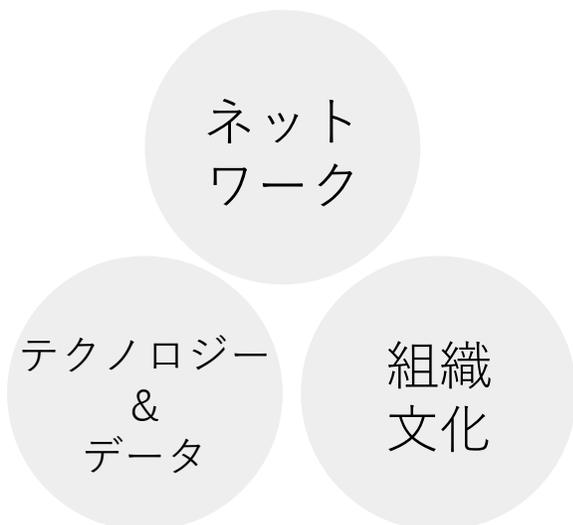
機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す

↳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

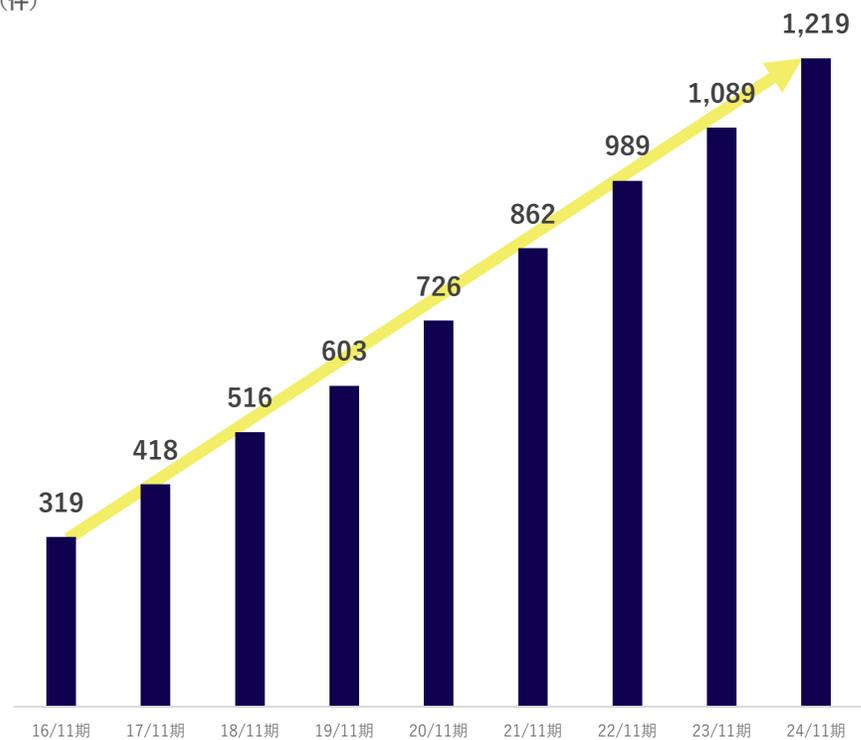
これらの特徴・優位性を元に、着実に取扱い件数を伸ばしている

- 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

(件)



販売戸数 各社CAGR  
(2020-2024)

**当 社: 13.83%**

上場A社: ▲5.5%

上場B社: 0.9%

上場C社: 0.2%

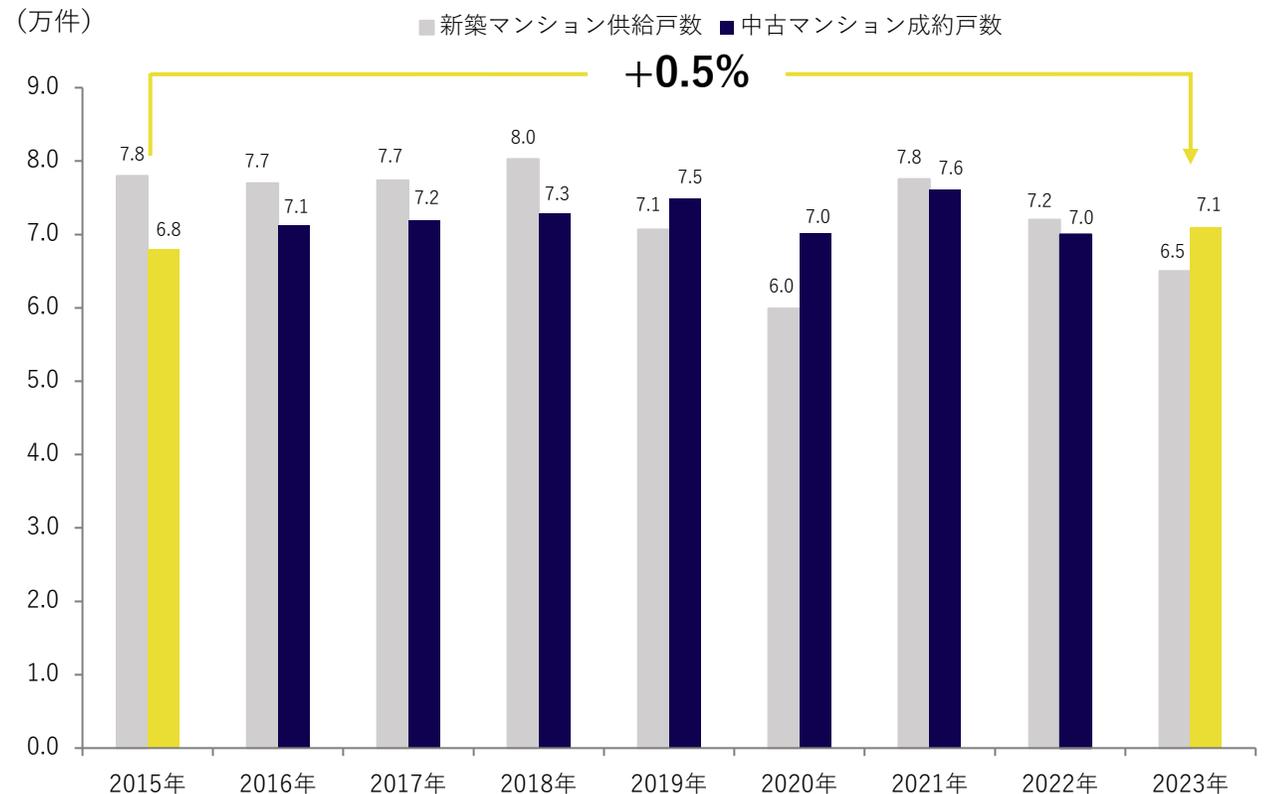
出所: 当社については自社データ、他社については各社決算資料をもとに当社作成  
上場A社:2020年5月期から2024年5月期、上場B社:2020年11月期から2023年11月期、上場C社:2020年3月期から2024年3月期

2015年から2023年までの年平均成長率+0.5%、前年比+1.4% 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」

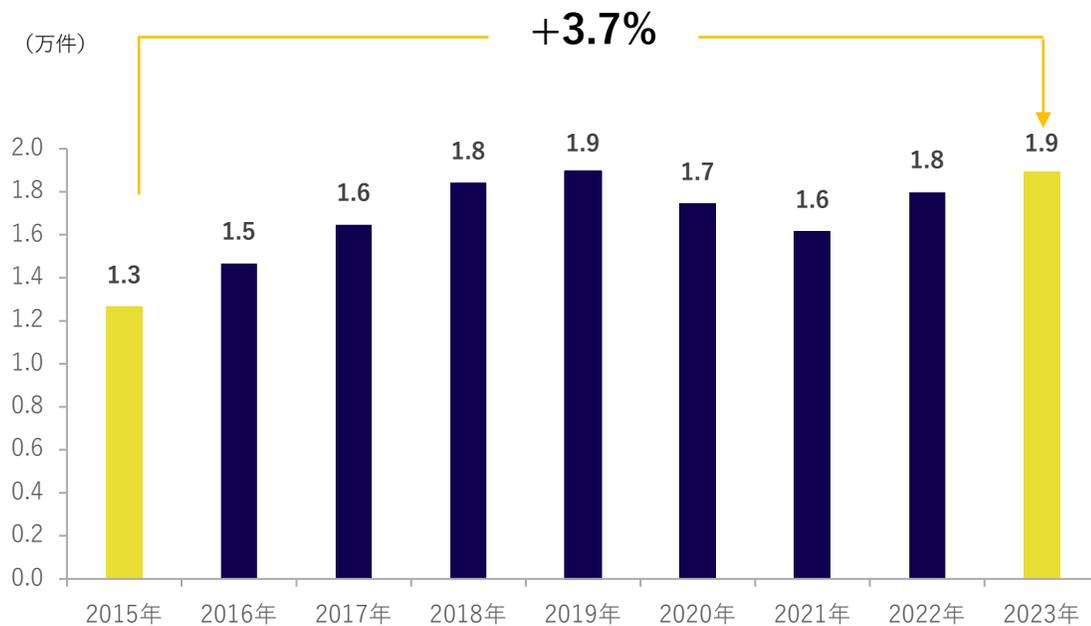
中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成

※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

2041年にリノベーションが必要なマンション・ストック数は2021年時点の約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

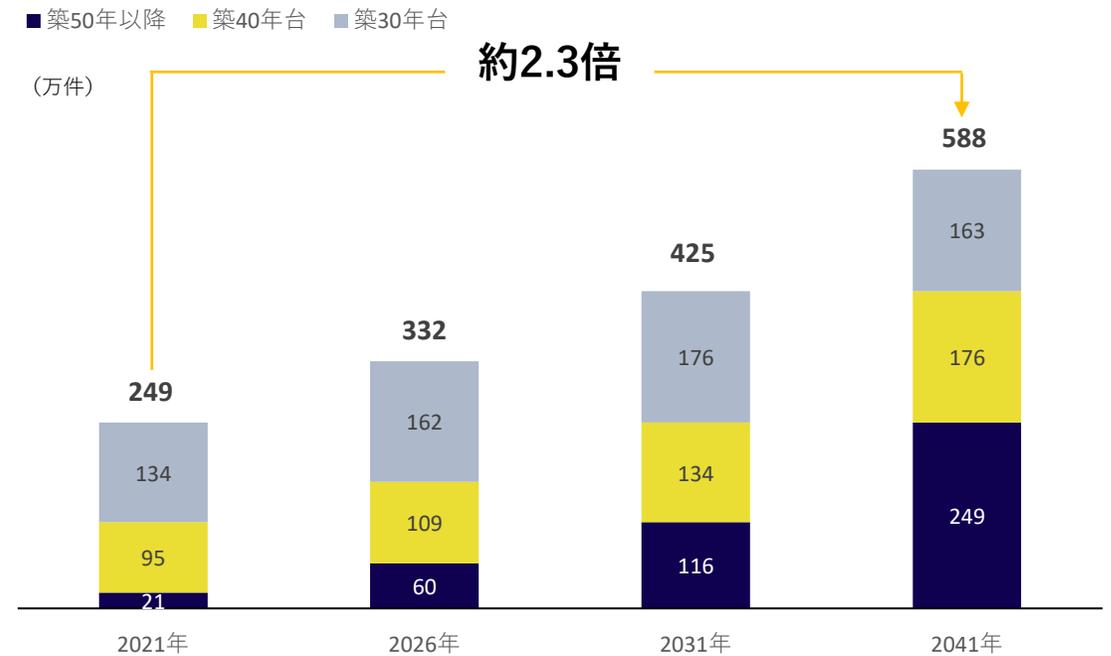
一方で2023年中古マンション流通数（前頁）の前年比減少に対して、買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

### マンション買取再販戸数の推移



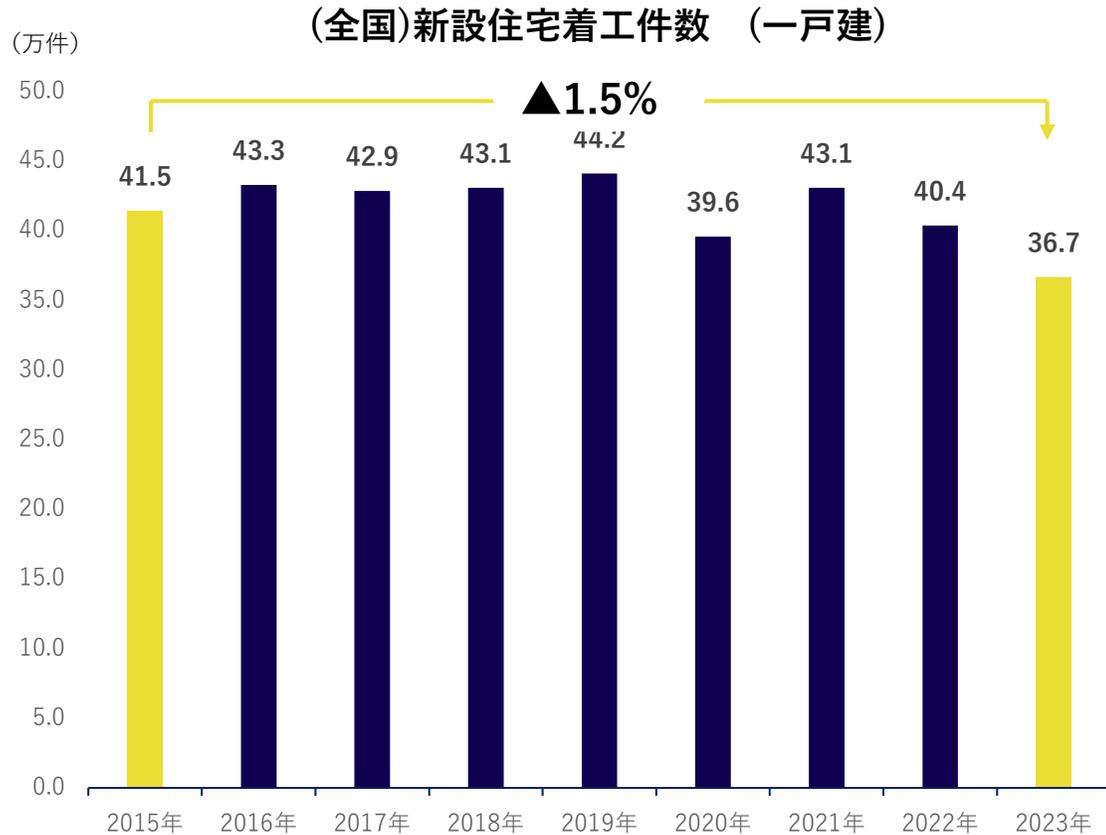
出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成  
各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計  
マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

### 築年数別のマンション・ストック数

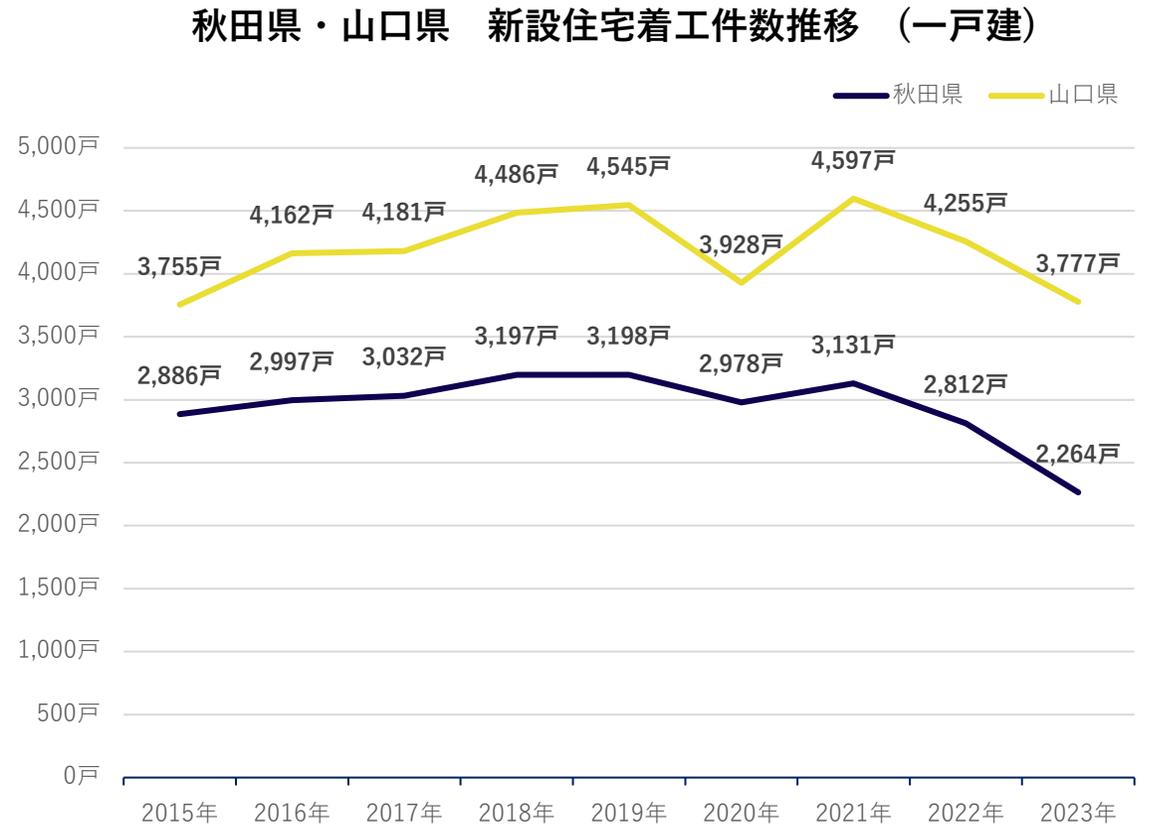


出所：国土交通省ホームページ「築後30年、40年、50年以上の分譲マンション戸数」

2015年から2023年までの新設住宅着工件数（全国）年平均成長率は▲1.5%  
 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」



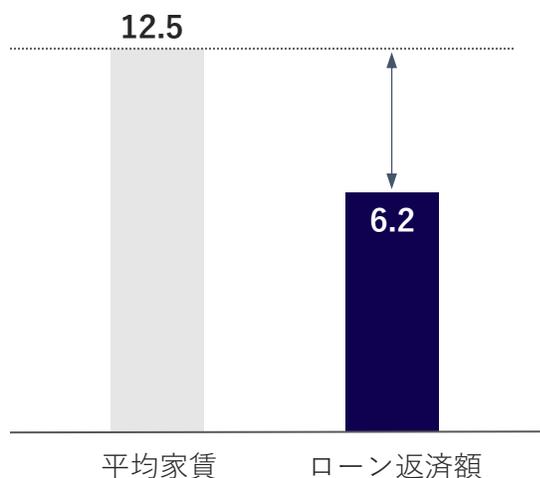
出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

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

# 一次取得者層需要の安定性

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「2024年11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（※2024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

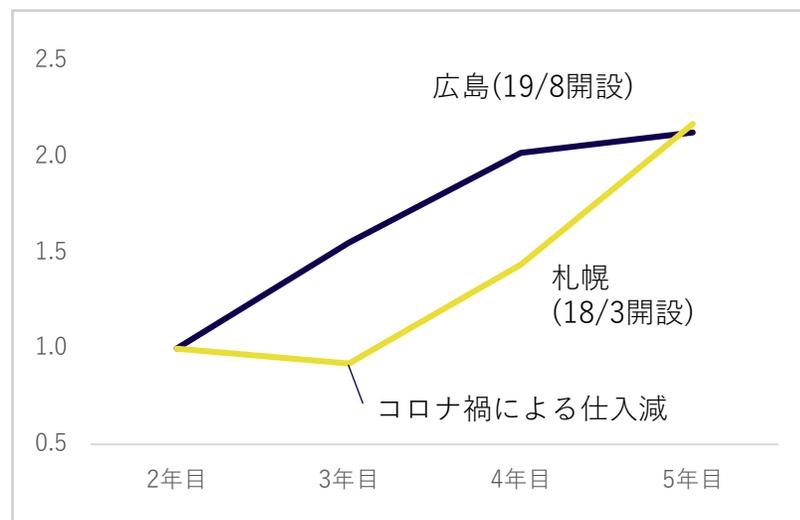
## 出店地域拡大

## 既存拠点の拡大余地

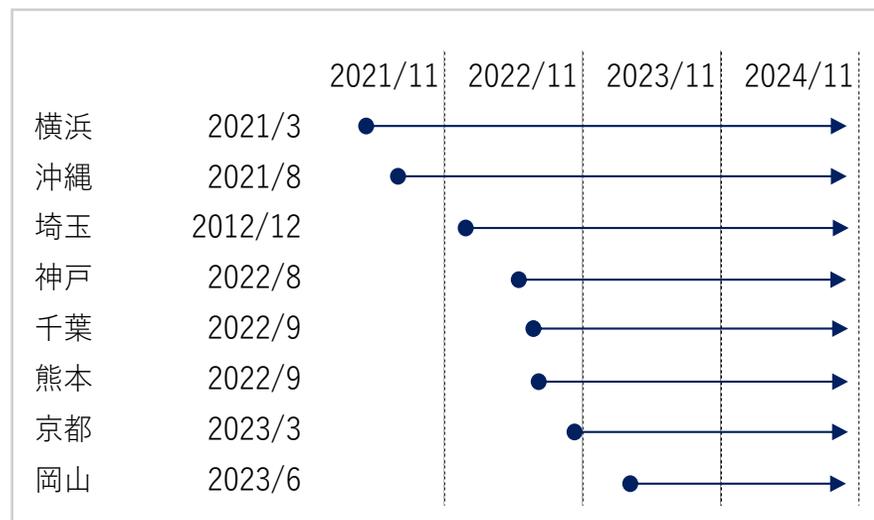
出店方針:

- 市場規模と競合環境を考慮し  
順次出店の計画
- 中長期的に全国35拠点をを目指す
- 出店を支える採用・育成を強化

### 拠点開設後の仕入決済数推移 (2年目を1とする指数)



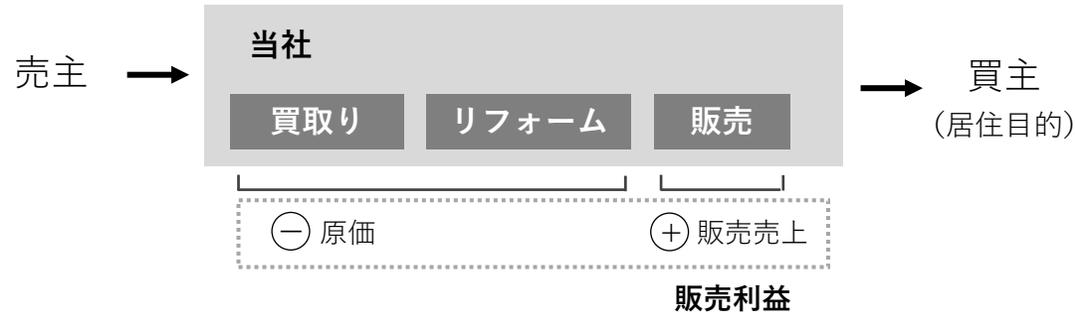
### 直近3年間に8拠点を開設



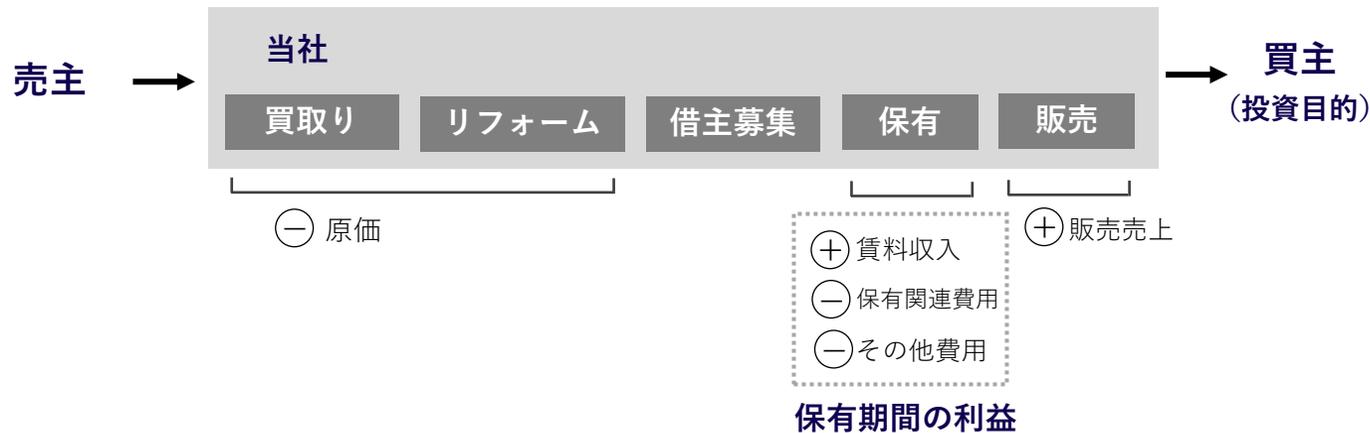
# オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

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

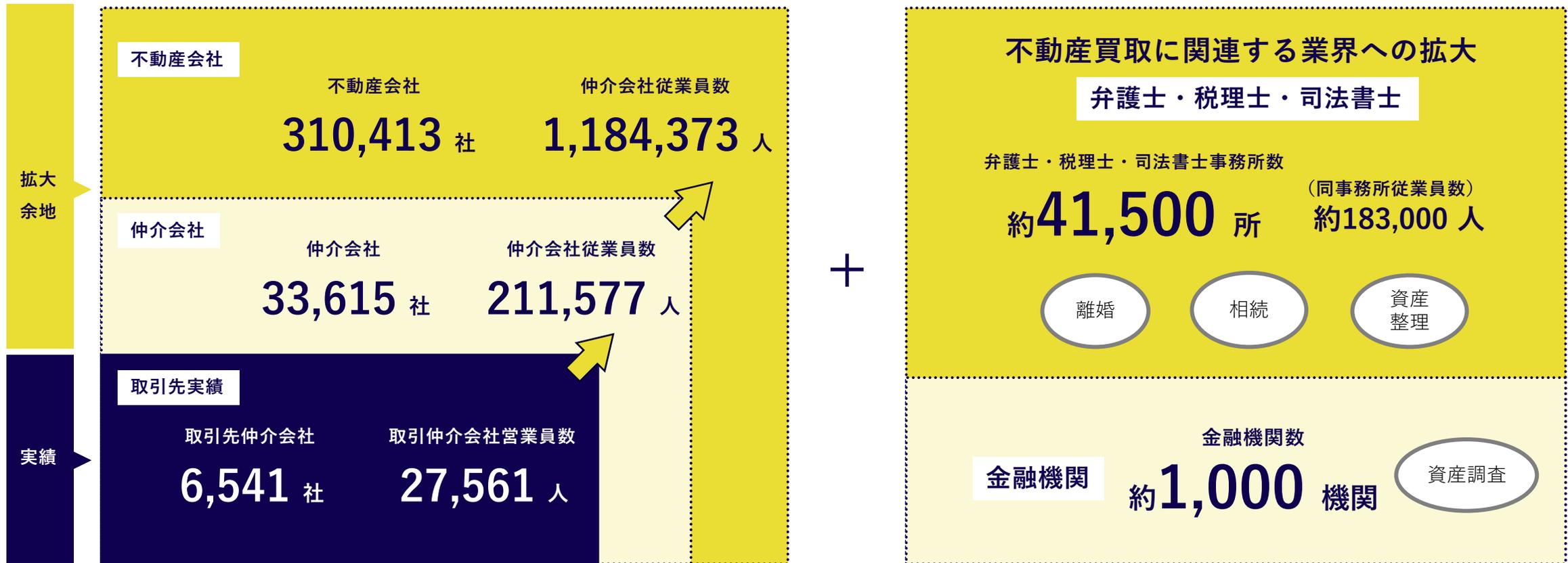
- 合理的な水準の利回りを確保

### 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

# SaaS: KAITRY finance(金融機関向けの展開)

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

➤ みずほ銀行



➤ 西京銀行



➤ みずほ信託銀行



➤ 広島銀行



➤ 北海道銀行



➤ 城北信用金庫



➤ 山陰合同銀行



➤ みずほ信用保証



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



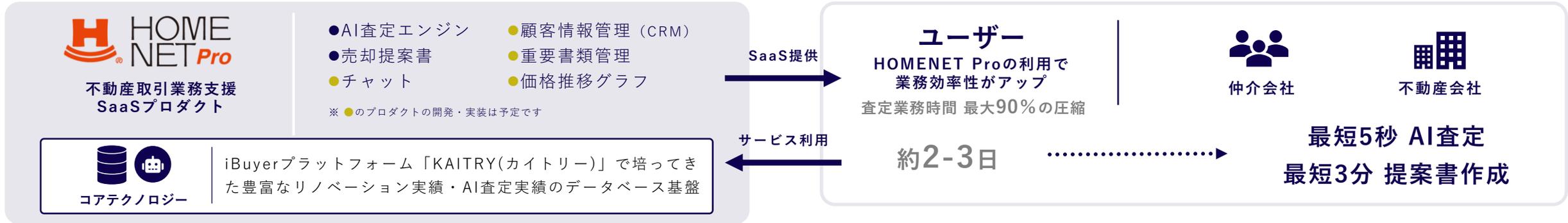
管理業務

### 債権管理

- 保証会社/サービスの査定業務効率化

(導入順)

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

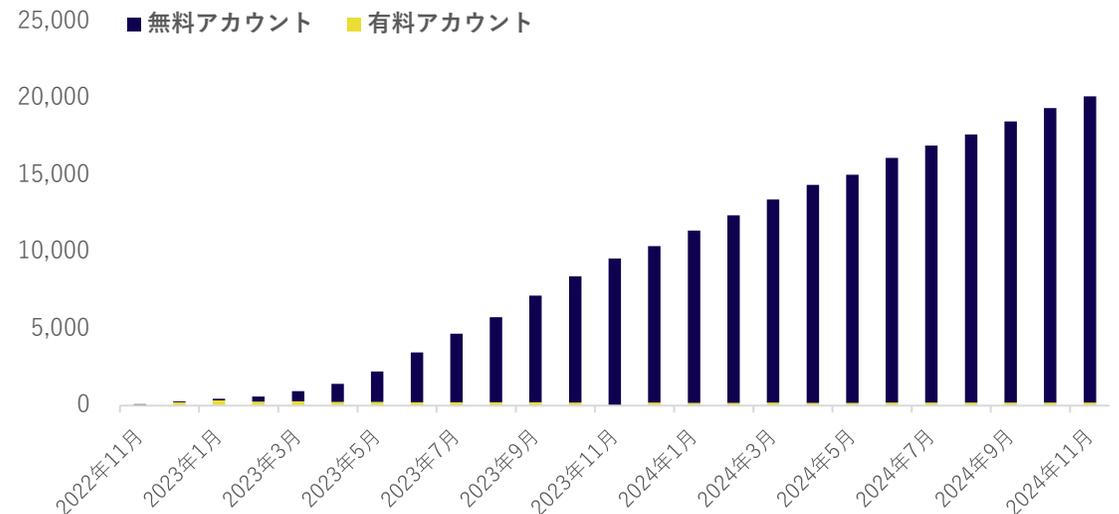
AI査定数増 = 仕入数増

導入拠点数 **53** 拠点 ※

査定数 **3,357** 件 ※

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



※ 導入拠点数：2024年11月末時点 査定数：2022年11月リリースから2024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

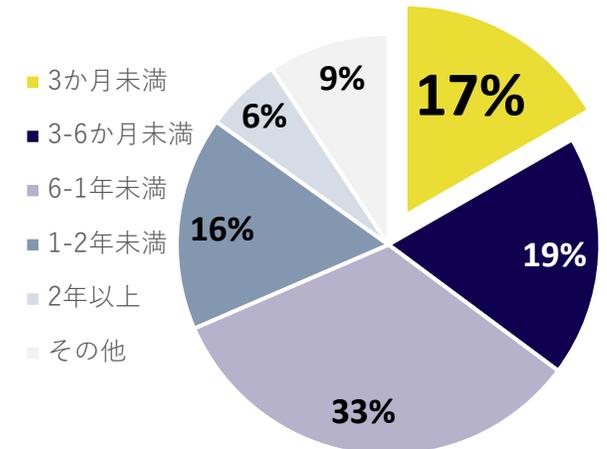


最短5秒で査定、最短3日で現金化 ※: 諸条件あり



## 売却にかかる時間

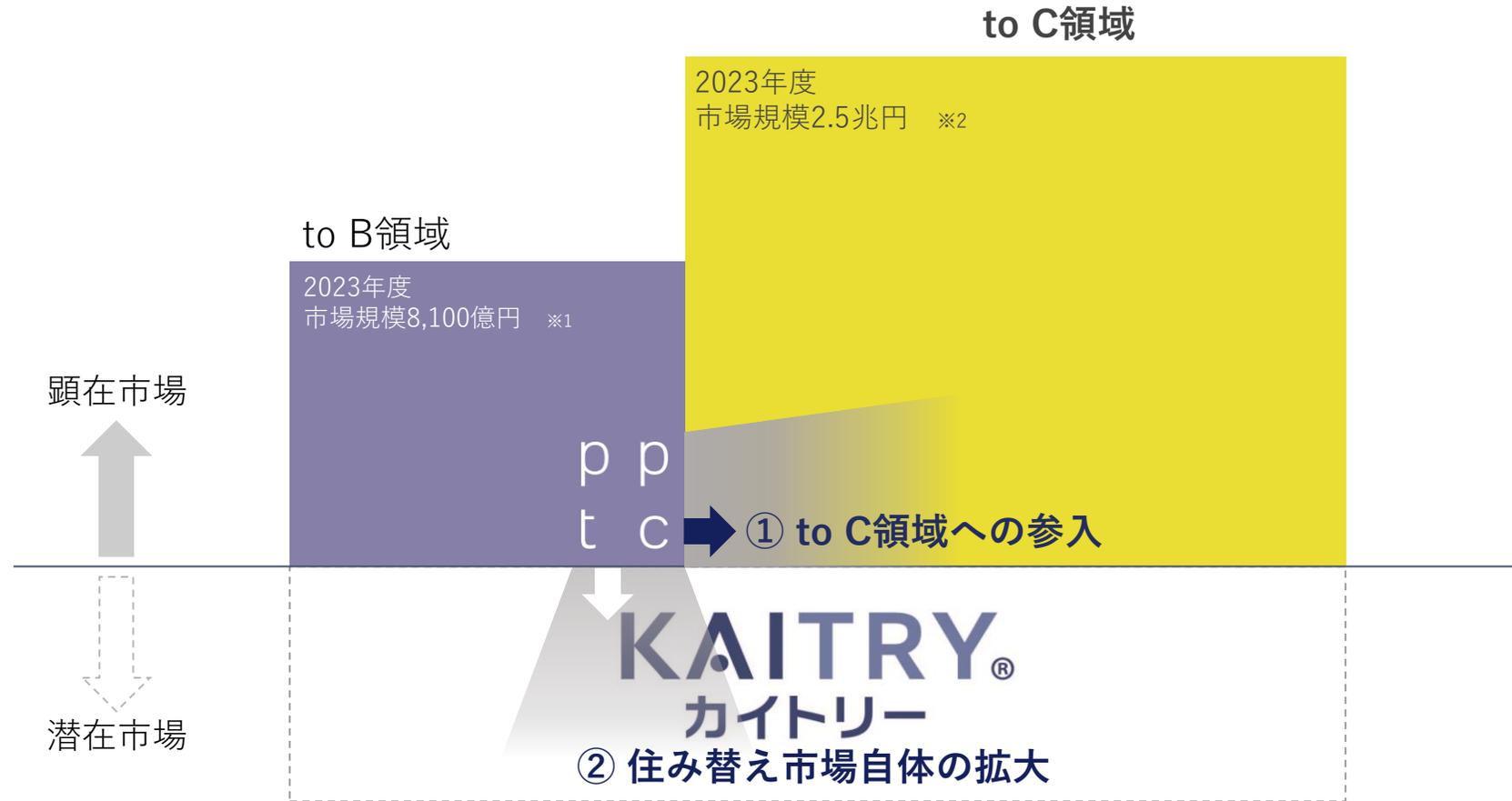
3か月未満で売却できたのは約5人に1人



※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

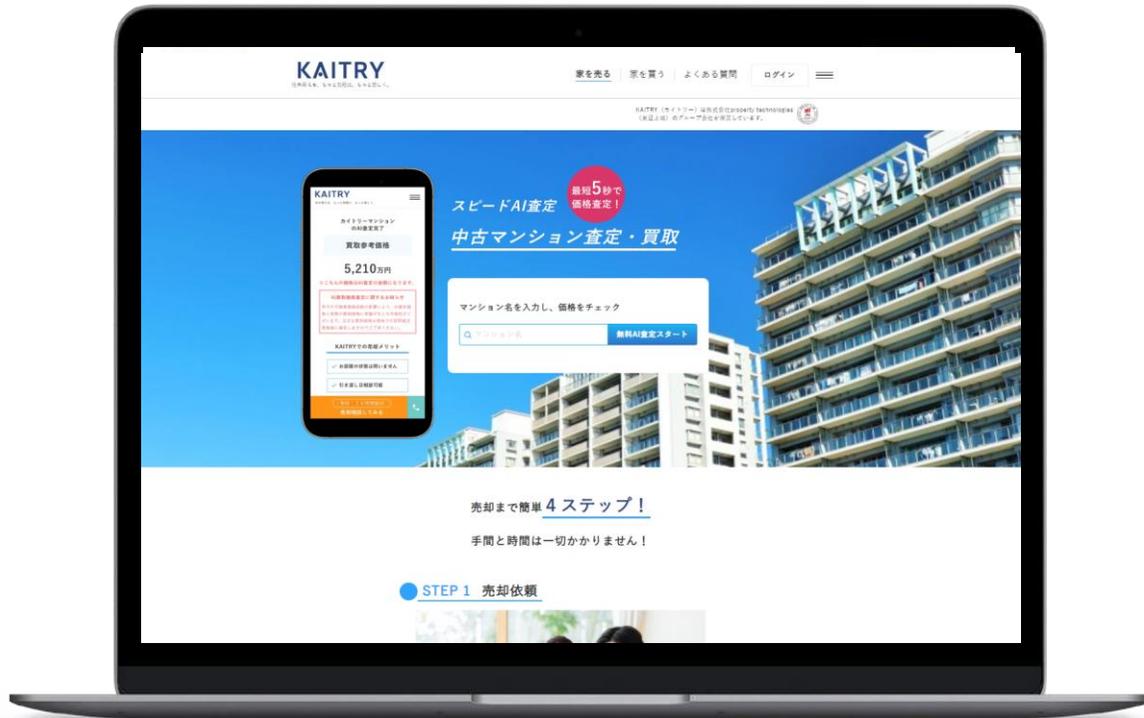
個人から物件購入するオンライン買取で、こうした満たされないニーズに対応  
対象市場のto C領域への拡張、中長期では住み替え市場自体の拡大を目指す



※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2023年」及び東日本不動産  
※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、住み替えへの一歩をサポート  
「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(カイトリー)」



売る

買う

探す

建てる

最短3日で現金化 セール&リースバック

早く売りたい



住みながら売りたい



先日付買取保証

家を買ってから  
売りたい



共同投資型売却

お得に売りたい



※関連特許取得済

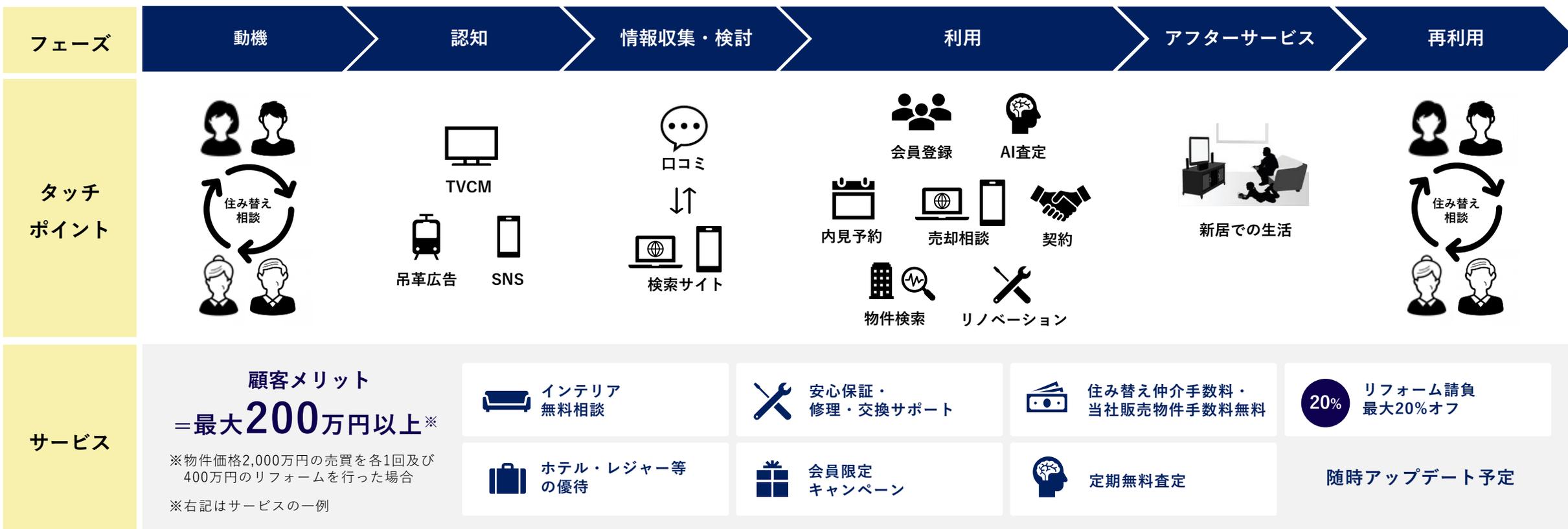
# 長期展望 ～対象物件拡張によるターゲット拡大

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

14,073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2024年11月末時点オーナー会員数

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、取扱商品の拡張により対象購入層の多様化を図ること等で、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については、競合他社の参入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、また市場在庫物件の増加により需給が悪化することにより、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、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DX、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組を行うことで、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、取扱商品拡張によりリスク分散を図ること等により、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更に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（カイトリー）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 2024年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2025年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 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	3億円（2024年11月末時点）
従業員	348人（連結・2024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）※ 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（カイトリー）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>

マンション

戸建



## 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。



## 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月より当社取締役就任。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。



## 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。



## 清水 千弘 / 技術顧問・PropTech-Lab所長

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、プリティッシュコロ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。



## 志賀 秀啓 / 取締役(社外)

ヒューリック株式会社前代表取締役副社長。同社の代表取締役を18期務め、2024年3月より同社顧問に就任。2024年7月より当社取締役就任。



## 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。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」

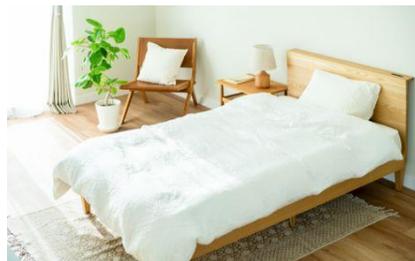


property  
technologies

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

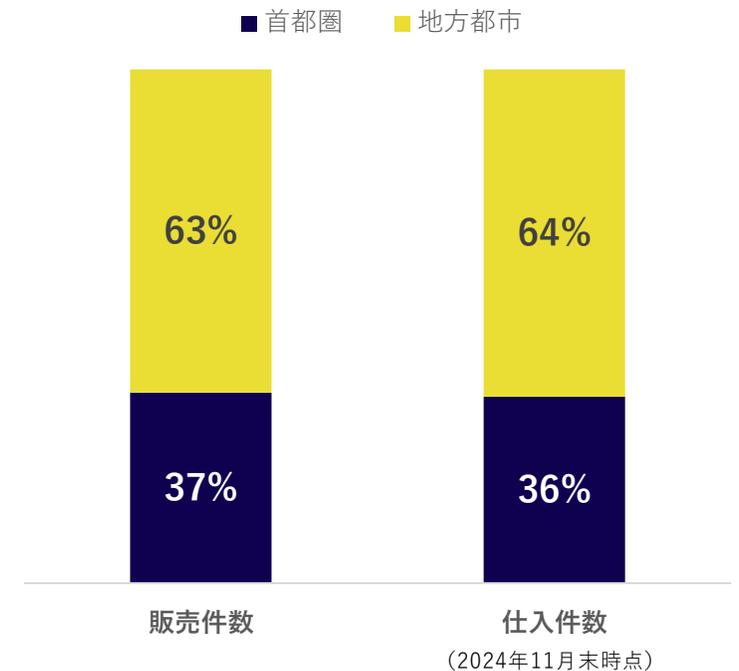


## 非財務活動に関する取組み②

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



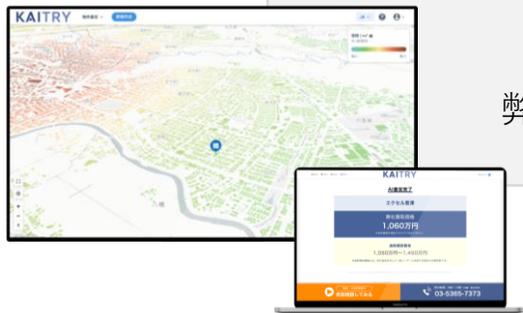
## 地方自治体の課題

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、2025年11月決算発表以降の2026年1月を目途として開示を行う予定です。