

property technologies

2025年11月期

第1四半期決算説明資料



2025年4月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

01 2025年11月期 第1四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

売上高

10,343百万円
(YoY +35.5%)

EBITDA（広告宣伝費除く）

585百万円
(YoY +262.9%^{※1})

1Q 仕入決済金額^{※2}

5,388百万円
(YoY +16.4%)

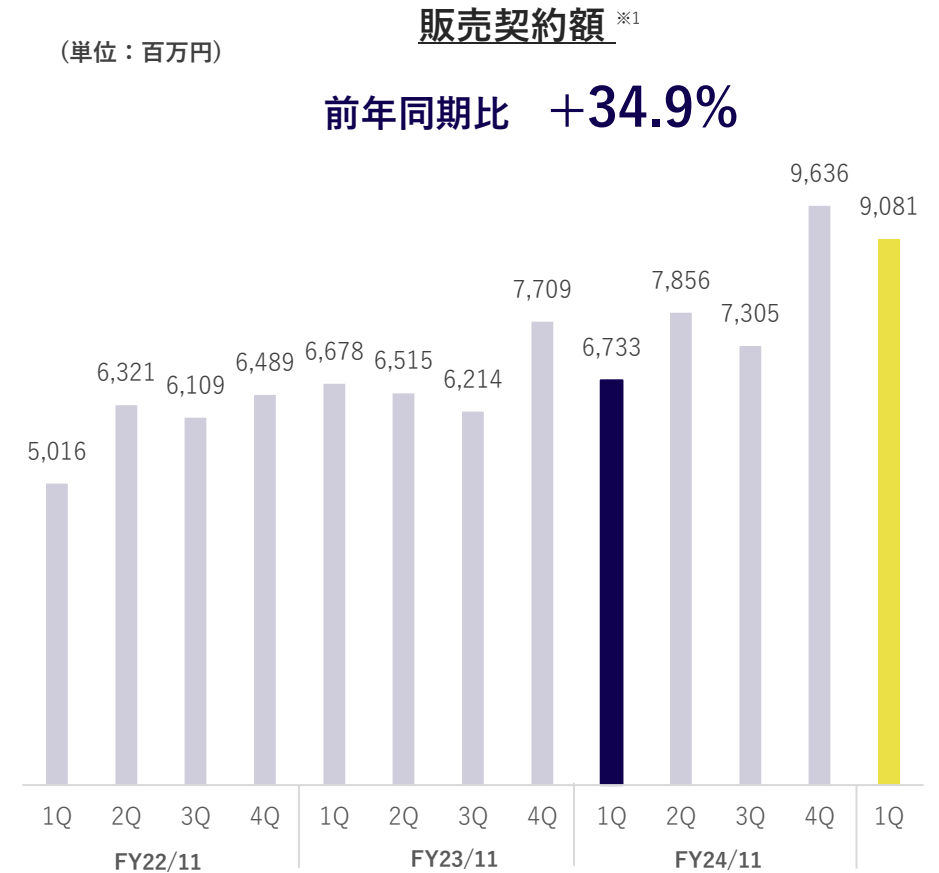
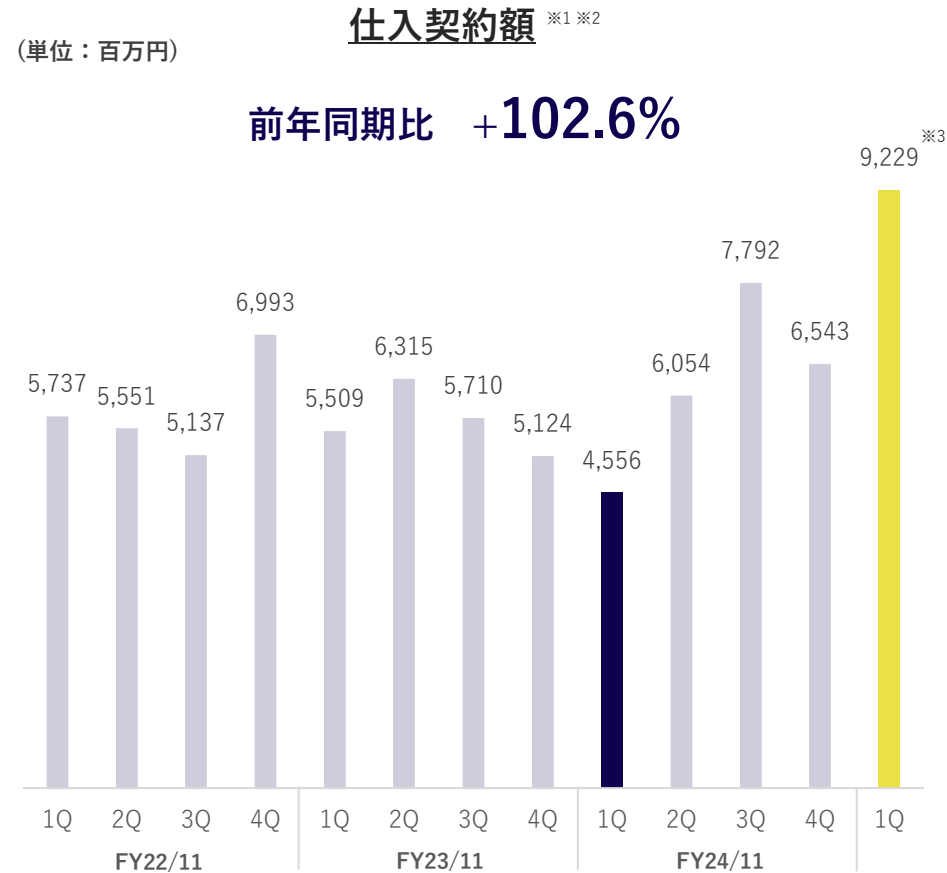
1Q 販売決済金額^{※2}

7,469百万円
(YoY +23.4%)

※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2024年11月期1QのEBITDA161百万円に対してYoY+262.9%

※2 仕入・販売決済金額については中古住宅決済金額

2025年11月期第1四半期 主要KPIの推移



※1 仕入契約額・販売契約額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金額

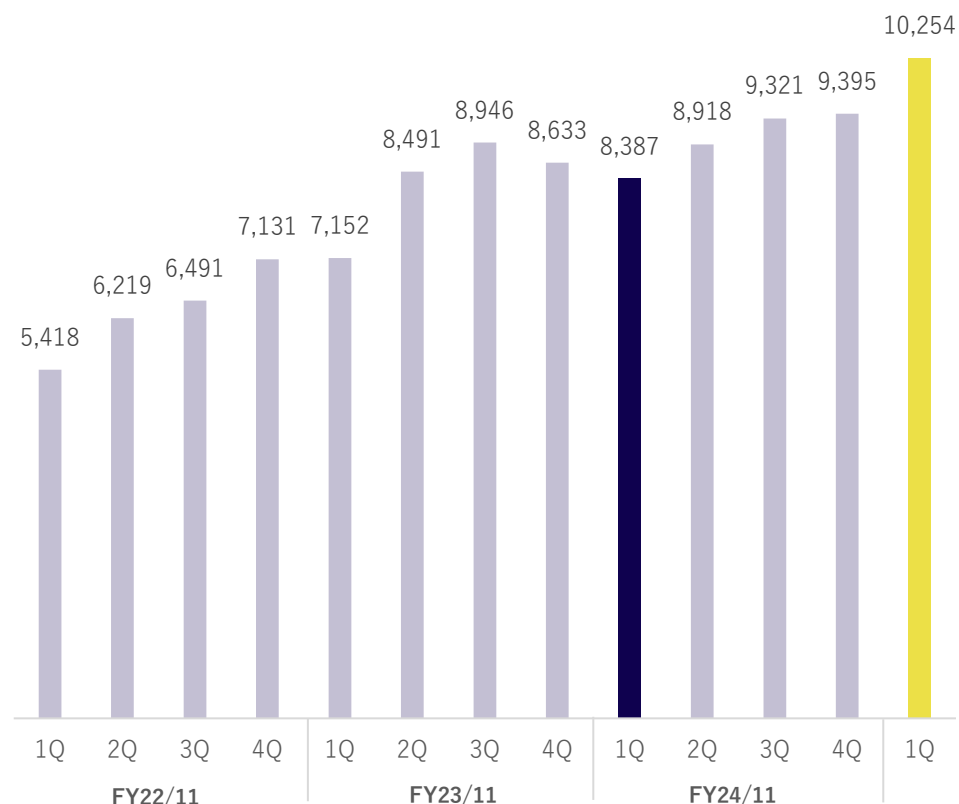
※2 仕入契約額については税込金額

※3 仕入契約額9,229百万にはプレミアムマンション分3,077百万を含む。同金額を除いた仕入契約額の前年同期比は+35.0%

2025年11月期第1四半期 主要KPIの推移

査定数

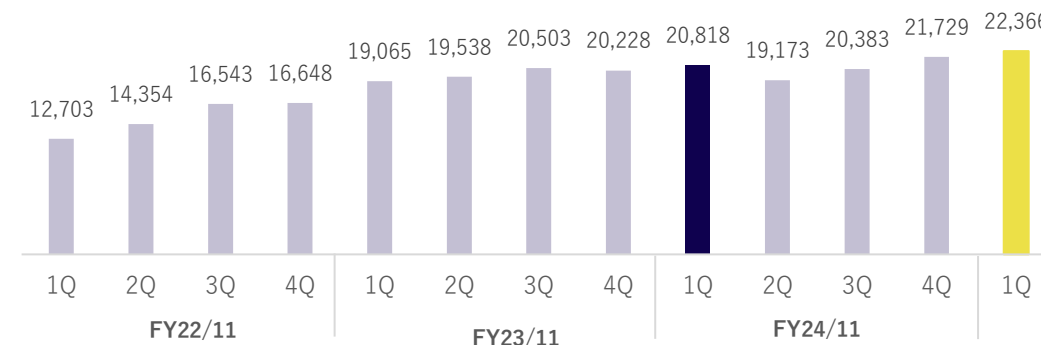
前年同期比 **+22.3%**



(単位：百万円)

期末在庫額（実需）

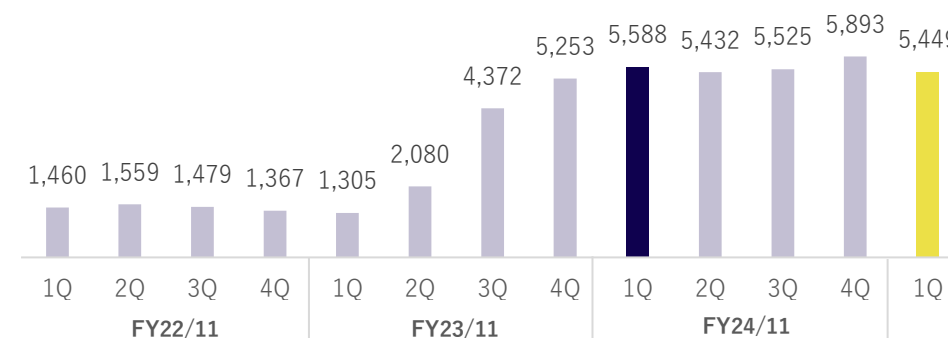
前年同期比 **+7.4%**



(単位：百万円)

期末在庫額（オーナーチェンジ）※

前年同期比 **▲2.5%**



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP47をご参照ください
「開発案件」に位置付ける一棟収益物件等はOC在庫額から控除しております。

決算関連 (決済ベース)	前年同期比	- 売上高：27.0億円の増加（内訳：マンション+14.1億円、開発+15.8億円、戸建▲2.7億円） 粗利益：4.7億円の増加（粗利率+0.2%） → 売上は、マンション販売好調に加えて開発案件の売上貢献あり → 粗利は、開発物件の貢献のみならず、マンション販売の粗利増加。高粗利のプレミアムマンションと厳選仕入によるスタンダードマンションの粗利率向上が好影響
	予算比	- 売上高：12.3億円の超過（マンション[▲未達]、開発[+超過(予算外)]、戸建[+超過]） 営業利益：4.3億円の超過（マンション[+超過]、開発[+超過(予算外)]、戸建[+超過]） → 売上は、マンション販売が若干の予算未達も予算外の開発売上15.8億円により予算超過 → 利益は、開発案件（粗利2.8億円）のみならず、マンション販売の粗利率向上も予算超過に貢献
KPI	契約ベース	- 仕入契約：前年比46.7億円の増加（+102.6%） → プレミアムマンション仕入契約30.8億円の貢献 - 販売契約：前年比23.4億円の増加（+ 34.9%） → マンション販売好調による増加
	実績値	- 査定数：前年比22.3%の増加 → 年末にKAITRY（カイトリー）がWBS（ワールドビジネスサテライト）に取り上げられた効果、『KAITRY finance』の利用増加 - 在庫額：24期末比6.3億円の増加 → プレミアムマンションの仕入を強化すると同時に、スタンダード（実需）マンションの厳選仕入により在庫コントロール実施
テック関連	全般	PropTech-Labでの開発受託により収益実績化。今後もマネタイズにこだわった研究開発に注力

※ 2024年11月期第3四半期以降取り組みはじめた都心高級マンションを「プレミアムマンション」、既存の買取再販物件を「スタンダードマンション」と呼称

連結損益計算書(前年比較)

マンション販売が好調で、開発案件の販売計上もあり、前年比増収。
粗利率も向上。販管費負担の少ないプレミアムマンション、開発案件の貢献もあり大きく増益。

	2024年11月期 1Q実績	2025年11月期 1Q実績	増減
連結売上高（百万円）	7,634	10,343	+2,708
ホームネット	6,237	9,282	+3,045
戸建2社	1,388	1,049	▲339
粗利益	1,248	1,721	+472
粗利率	16.4%	16.6%	+0.2%
営業利益	▲48	418	+467
営業利益率	▲0.6%	4.1%	+4.7%
経常利益	▲123	335	+458
当期純利益	▲112	190	+303

売上高

- 詳細内訳はP7、P8の通り。
- マンションのスタンダード、プレミアム、開発案件が増収に寄与。戸建は減収も受注時期によるもので順調に進捗。

粗利益・営業利益

- 粗利率+0.2%は、スタンダード物件の利益率向上、粗利率の高いプレミアムマンション、開発案件が寄与したものの。
- プレミアムマンション、開発案件は相対的に販管費負担が少ないことから、増収に対する販管費の増分抑制により営業利益率向上。

経常利益・四半期純利益

- 特記すべき事項なし。営業段階までの増益に伴う実績

ホームネット 売上・粗利の内訳（前年比較）

マンションはスタンダード、プレミアムともに前年比増収増益。収益性の高い開発案件の1Q販売と合わせて業績牽引。

ホームネット	2024年11月期 1Q実績		2025年11月期 1Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	6,237	-	9,282	-	+3,045
スタンダード分野	6,054	-	7,304	-	+1,250
プレミアム分野	0	-	164	-	+164
開発	0	-	1,579	-	+1,579
その他	183	-	234	-	+51
粗利益	947	15.2%	1,497	<u>16.1%</u>	+550
スタンダード分野	911	15.1%	1,127	<u>15.4%</u>	+216
プレミアム分野	0	-	43	<u>26.1%</u>	+43
開発	0	-	282	<u>17.9%</u>	+282
その他	36	19.7%	45	<u>19.2%</u>	+9

スタンダード

- 売上は販売件数が19件増え、単価が3.0M上昇したことで、1,250Mの増加。期初より販売は順調に推移中。
- 粗利は額として216M増加。粗利率にして+0.4%。前年度より実施している厳選仕入効果により全般的に粗利率が向上している。

プレミアム

- 1Qでの引渡は売上164M、粗利43M（粗利率26.1%）。2Q以降後半に向けて販売強化予定。

開発

- 1Qに開発案件（一棟不動産の売買）で販売収益計上。

戸建2社 売上・粗利の内訳（前年比較）

戸建は減収となるも、受注時期によるもので計画比順調に推移。

戸建2社	2024年11月期 1Q実績		2025年11月期 1Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	1,388	-	1,049	-	▲339
新築戸建	1,206	-	934	-	▲272
その他	182	-	115	-	▲67
粗利益	292	21.0%	212	20.2%	▲80
新築戸建	235	19.5%	166	17.8%	▲69
その他	57	31.3%	46	40.0%	▲11

新築戸建

- 売上は販売件数が9件減少、単価は同水準。受注時期に連動した販売減。引渡しは期初想定より若干前倒しで進捗中。
- 新築戸建は減収及び粗利率低下▲1.7%により粗利69M減。粗利率については、引渡物件の個別性によるもので、全社的な低下傾向は見られない。

連結損益計算書(予実比較)

予算外の開発案件販売により売上超過。スタンダードマンションの粗利率向上効果もあり粗利額は大きく超過。
1Q実績好調も閑散期における実績であり、戸建の一部前倒し収益計上もあることから、業績予想値は据え置き。

(単位：百万円)	2025年11月期 1Q予算	2025年11月期 1Q実績	差異 (予算比)	2025年11月期 通期業績予想
売上高	9,110	10,343	+1,233 (+13.5%)	46,000
営業利益	▲20	418	+438 (-%)	1,640
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲100	190	+290 (-%)	730

売上

- 開発案件約15.8億円が予算外の販売実績で大幅に増収。マンション販売は好調推移も1Q決済ベースでは若干の予算未達。
- 戸建は前倒しでの引渡効果で若干の超過。

利益

- マンションは売上未達もスタンダードマンションの粗利率向上により粗利額予算は超過。
- 戸建は売上超過に伴い利益も予算超過。
- 開発案件の貢献もあり利益は大幅超過。

業績予想

- マンション販売については好調推移も閑散期に当たる1Qでの実績であること、戸建については予算対比一部前倒し引渡しによる収益計上もあることを踏まえ、業績予想値は据え置き。

貸借対照表(前期末比較)

主要な増減項目は、棚卸資産▲2億円、現預金▲12億円、有利子負債▲8億円

(単位：百万円)		2024年11月期期末	2025年11月期1Q	増減
流動資産		37,892	36,720	▲1,172
うち現金及び預金		4,961	3,711	▲1,249
うち棚卸資産		31,687	31,491	▲195
	うちOC販売用不動産	5,893	5,449	▲444
固定資産		2,899	2,871	▲28
資産の部		40,791	39,591	▲1,200
流動負債		27,853	27,309	▲543
固定負債		5,461	4,798	▲663
負債の部		33,314	32,108	▲1,206
純資産の部		7,477	7,483	+6
有利子負債		29,925	29,061	▲864
純有利子負債		24,964	25,350	+385

(参考情報)業績推移

		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)	2025年11月期 1Q (3か月)
連結売上高 (百万円)		36,965	41,612	7,634	11,369	8,831	13,777	10,343
	ホームネット	27,422	33,263	6,237	9,457	7,220	10,348	9,282
	戸建2社	9,522	8,301	1,388	1,904	1,603	3,405	1,049
粗利益 (百万円)		6,387	6,640	1,248	1,683	1,403	2,304	1,721
	ホームネット	4,336	4,836	947	1,291	1,058	1,538	1,497
	戸建2社	2,008	1,755	292	378	337	748	212
連結営業利益 (百万円)		1,324	1,362	▲48	329	152	929	418
	ホームネット	944	1,058	23	316	177	542	535
	戸建2社	510	426	▲38	34	14	416	▲103

※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

(参考情報) 通期業績予想 (四半期別予算)

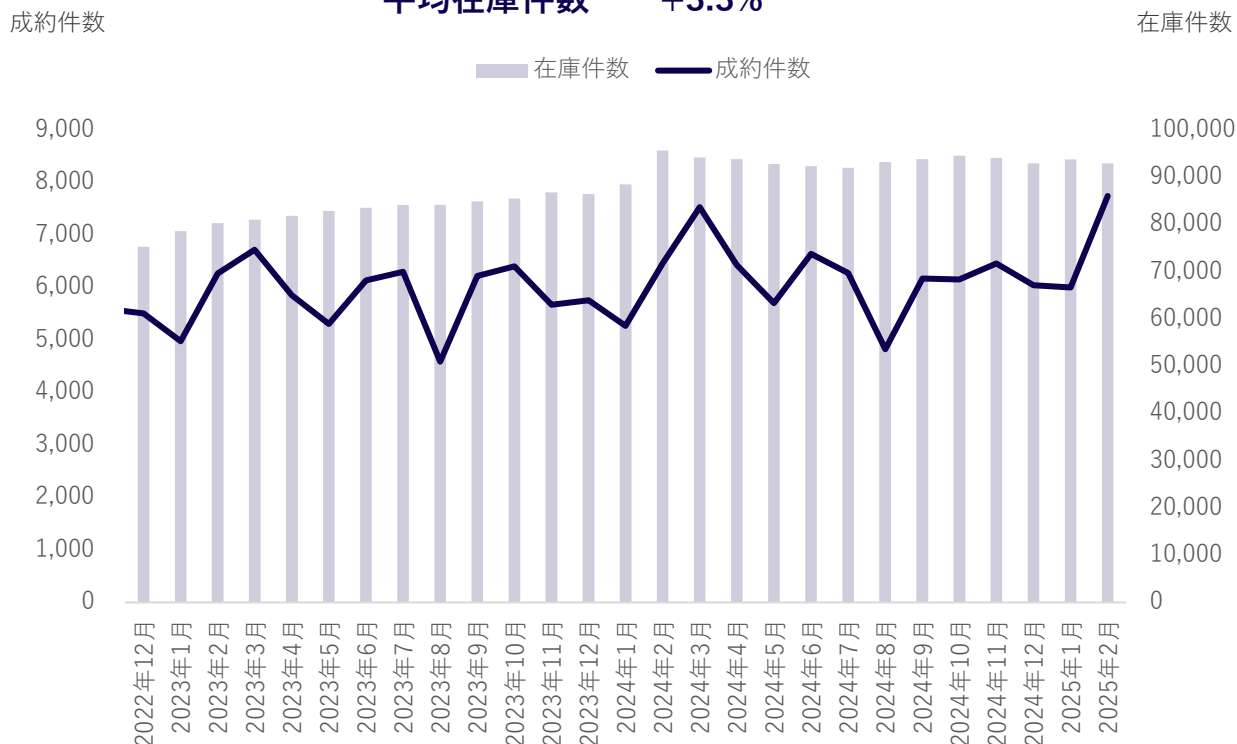
(単位：百万円)		2025年11月期 予算				
		1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高		9,110	14,190	9,380	13,320	46,000
	前年増減	+1,476	+2,821	+549	▲457	+4,387
	通期比	19.8%	30.8%	20.4%	29.0%	100%
営業利益		▲20	570	247	843	1,640
	前年増減	+28	+241	+95	▲86	+278
	通期比	-1.2%	34.8 %	15.1%	51.4%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益		▲100	280	40	510	730
	前年増減	+12	+147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

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3か月間(2024/12-2025/2)の前年比較

累計成約件数 +13.2%
平均在庫件数 +3.3%

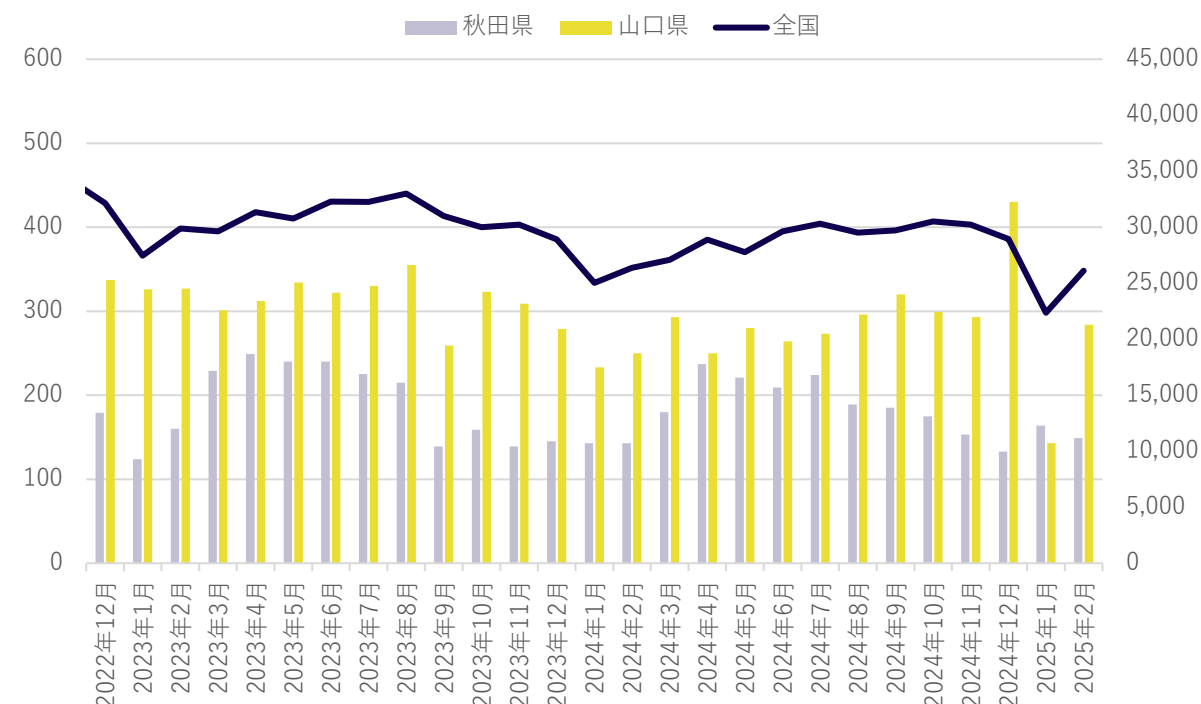


出所:東日本不動産流通機構(レインズ)が公表するデータより当社作成

新設住宅着工件数(戸建)

直近3か月間(2024/12-2025/2)の前年比較

全国累計着工件数: ▲3.6%
秋田県: 3.5%
山口県: 12.5%



出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

01 2025年11月期 第1四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

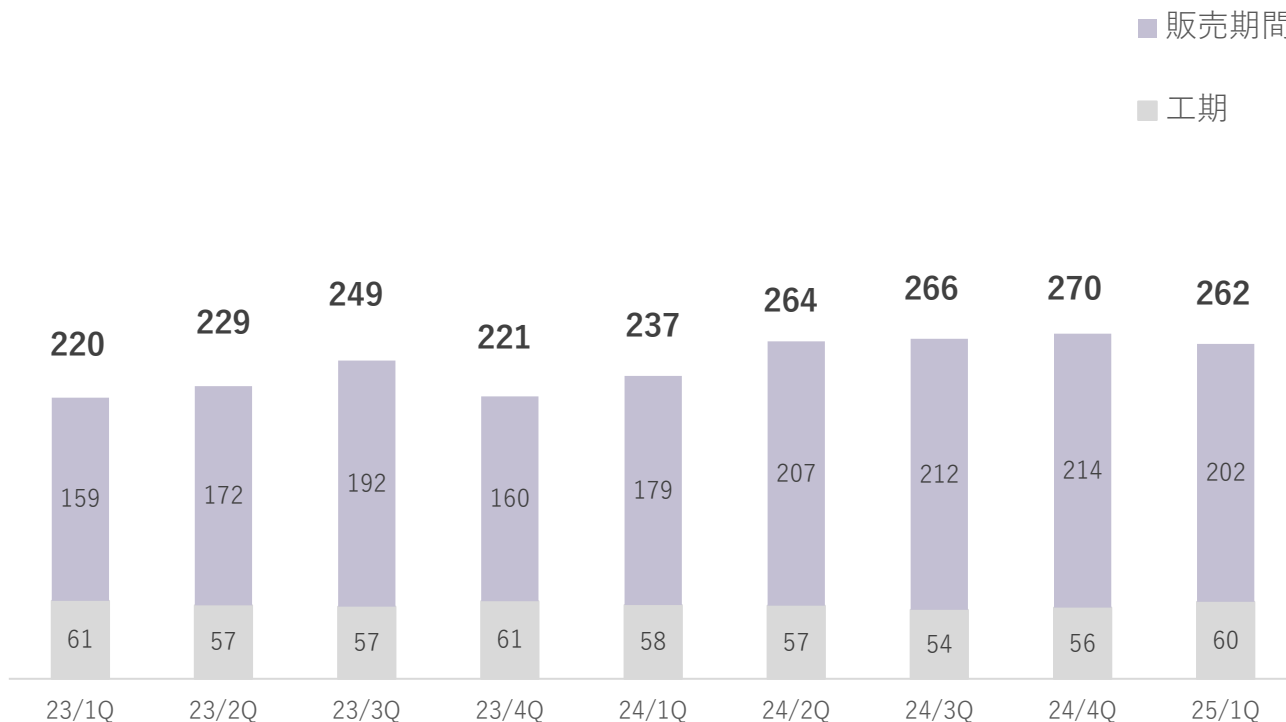
03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

販売の質的向上のため、24期から厳選仕入を実施。25期も継続
更に施工期間の短縮に向けて、全社挙げて取り組み中

スタンダード物件 リフォーム・販売期間の推移



当社におけるリフォーム・販売期間は
仕入決済日から販売決済日までの日数

- 厳選仕入により短期間で成約する物件も出てきているが、1Qは長期在庫の販売を強化しており、平均販売期間に大きな変化なし。
- 2Qも引続き長期在庫の販売を進めるため販売期間の短縮は見込まず。下期以降に改善実績を発現させるべく取り組む。
- 施工期間短縮を実現している支店ノウハウの横展開等で改めて全社を挙げて施工期間短縮化に取り組む中。

※ リフォーム期間は四半期ごとに完工日を迎えた物件の平均日数

※ 販売期間は四半期ごとに引渡した物件の平均販売日数

プレミアムマンションの状況

ホームページをローンチし、在庫の一部13件を公開(2025年2月末時点)
従来の仲介経由での販売に加えて、顧客への直接販売も実施（実績1件）
売上・利益への大きな貢献を見込み、仕入・販売の強化を図る

公開済物件（例）



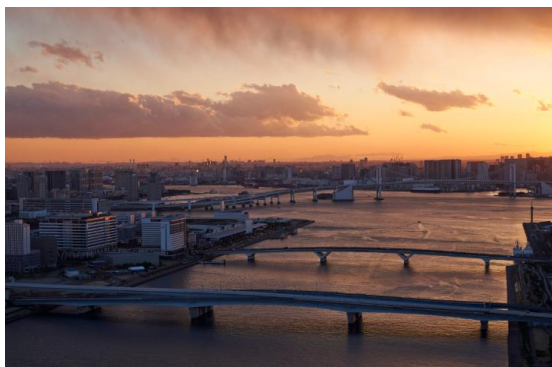
クレストプライムタワー芝

所在階:37階

間取:3LDK

専有面積:160.75㎡（約48.62坪）

・東京タワー×レインボーブリッジ×富士山が
望める唯一無二の眺望マンション



アーバンドックパークシティ豊洲タワーA

所在階: 47階

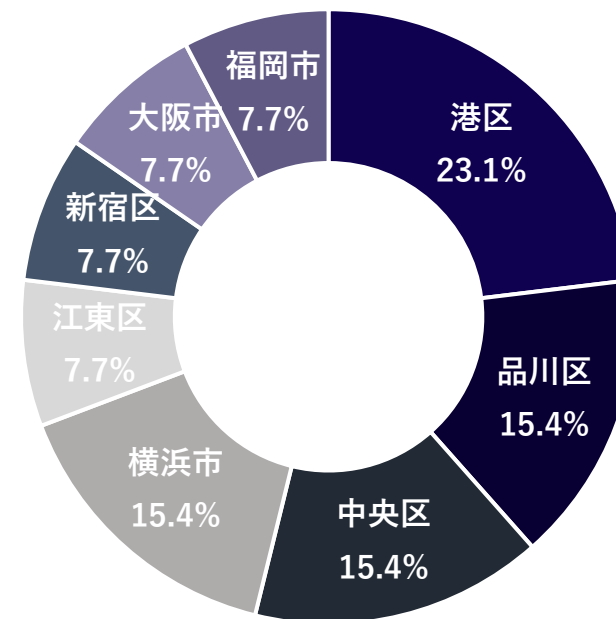
間取:2LDK

専有面積:70.55㎡（約21.34坪）

・レインボーブリッジと海と太陽のベストビューが
期待できる希少住戸

■ 販売は第3四半期以降に本格化

公開物件エリア割合



- 東京都心を中心に眺望をこだわり物件を仕入
- お客様が購入前に眺望を確認できる、眺望見学会を開催

< 参照URL > <https://choubou-mansion.com>

販売イベントの実施等により顧客に直接アプローチを実施。物件の優位性が徐々に浸透し、25期1Qから販売数が増加

- 販売イベントの効果で「ファミリータイプのリノベ済賃貸区分マンション」投資の優位性が徐々に浸透

<メリット>

- ・「リノベ済」「ファミリー向け」物件への投資は、修繕等の出費がなく、空室リスクが低い、ことから安定したインカムゲインが見込める
- ・「ファミリー向け」物件は賃貸物件として売買されるだけでなく、賃借人退去時に実需購入者へ販売する道もあることから、エグジットの選択肢が広い
- ・購入価格に占めるリノベ価値分を、短期間での減価償却費とすることができる

※中古建物として短期間での減価償却費計上が可能

- 販売実績が徐々に上がってきている

<2024年11月期>

- ・年間販売件数：17件

<2025年11月期>

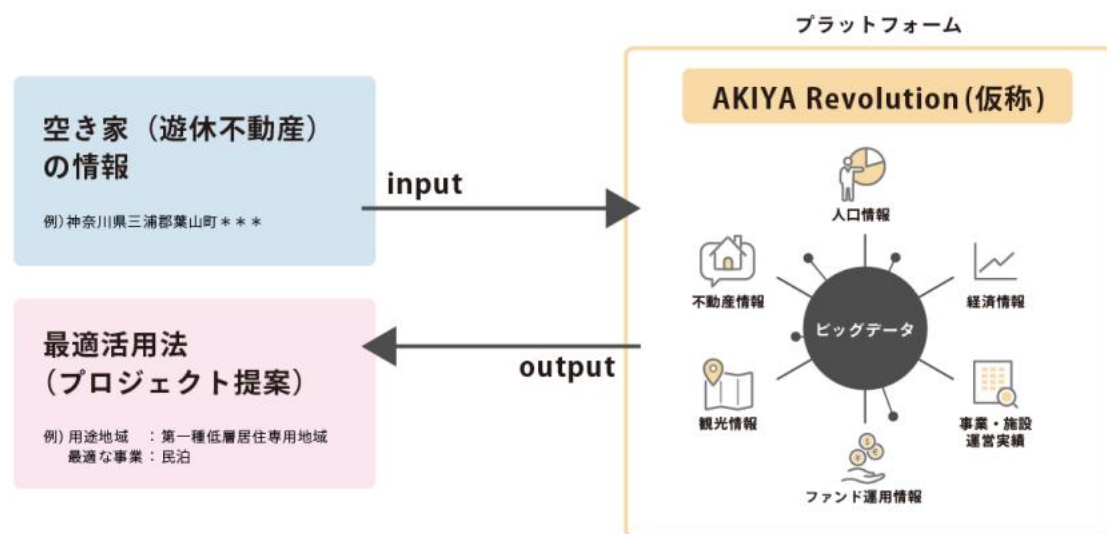
- ・第1四半期販売契約数：15件

※ 月5件ペースの販売が定着しつつある

- 一定の販売数定着により、適宜物件を入れ替えつつ、今後安定的な賃料収入を得るビジネスとしていく

保有物件平均利回り	6 %後半
物件販売時粗利率（過去実績）	15 %台

国土交通省「令和 6 年度 空き家対策モデル事業」に補助事業者として参画。マネタイズ重視し当1Qに開発受託収益計上。



国土交通省「令和 6 年度 空き家対策モデル事業（テーマ 2：空き家等に関連するスタートアップなど新たなビジネスモデルの構築等）」に採択された、空き家等遊休不動産の最適な利活用方法を提案するプラットフォーム『**AKIYA Revolution（仮称）**』（代表事業者：株式会社エンジョイワークス）の開発に補助事業者として参画。

『PropTech-Lab』は、同プラットフォーム開発に必要なデータ整理、データ取得方法の検討、データベース仕様の検討、レコメンドエンジンの調査等の関連業務に関して、技術サポートとデータ検証を分担。

◆背景◆

空き家の総数はこれまで増加の一途をたどっており、今後も、人口・世帯数の減少や高齢化に伴う相続の増加等により、さらなる空き家の増加が見込まれている。空き家対策の充実・強化を図るため、特定空き家等の状態となる前の段階から有効活用や適切な管理を促進し、地域経済やコミュニティの活性化に繋げる取組の実効性を確保するためには、空き家に関する相談体制の充実や空き家の発生抑制に資する官民連携体制の構築、空き家の活用に資する新たなビジネスモデルの構築、新型コロナウイルスへの対応を契機に顕在化したニーズへの空き家の活用等を積極的に進めていく必要がある。

01 2025年11月期 第1四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

- 中京大学 経営学部へ三十三銀行を通じて寄贈
- 産官学連携で空き家問題や SDGs 課題解決へ
- サンコーホームに新商品『YUKAI NICO』登場
- 『KAITRY finance』新機能 「マンション AI 賃料査定」 を提供開始

中京大学 経営学部へ三十三銀行を通じて寄贈

中京大学 経営学部へ三十三銀行を通じて寄贈、データサイエンス人材の育成をサポート



株式会社ホームネットは、株式会社三十三銀行を引受先とする社会貢献型私募債「ともに、羽ばたく。」を発行。
学校法人梅村学園 中京大学 経営学部へ、その発行手数料の一部を寄贈しました。

中京大学 経営学部は、「理論・知識を体系的に学ぶ経営学と、デジタル化社会において必要とされるデータサイエンスに加え、ビジネスの現場に必要な汎用的な能力を身につけるBLP（注：ビジネスリーダー養成プログラム）を通して社会で即戦力となる人材の育成」を教育方針に掲げており※、1年次の選択必修科目の「データサイエンス入門」の他、2年次以降の選択科目としても「ビジネス・データサイエンス」が用意されるなど、データサイエンス人材の育成に力を入れています。

当社グループは、このような活動を通じて、未来の社会づくりに貢献するデータサイエンス人材の育成をサポートしております。

※中京大学受験生サイトの経営学部紹介ページ（<https://nc.chukyo-u.ac.jp/gakubu/keiei/>）より

産官学連携で空き家問題や SDGs 課題解決へ

広島県尾道市に企業版ふるさと納税を活用した寄附を実施
産官学連携で空き家問題や SDGs 課題解決へ



株式会社ホームネットが、企業版ふるさと納税を活用して3年連続で広島県尾道市への寄附を実施。
平谷 祐宏尾道市長より感謝状を拝受しました。

当社グループは、企業版ふるさと納税による寄附や、金融機関が発行する私募債発行手数料の一部を利用した寄附、技術提携の検討などさまざまな形で空き家問題をはじめとする社会問題対策に取り組んでおります。
今回の感謝状贈呈式には、『PropTech-Lab』の清水千弘所長も参加し、空き家問題を通した尾道市の地方創生、産官学・地域連携の深化等についての情報交換等を行いました。

当社グループは、今後も強みである「リアル（住まい）×テック」や産官学のネットワークを活用し、空き家問題を中心とした社会的課題解決に貢献してまいります。

サンコーホームに新商品『YUKAI NICO』登場

property
technologies

雪国・秋田で 3,000 棟を超える実績の住宅会社がつくる、高性能×高コスパの家 『YUKAI NICO』 新登場

新商品 3.22 SAT 発表!

YUKAI
NICO
秋田の暮らしにちょうどいい家

＼秋田の会社がつくる／
高性能×高コスパの家

建物の断熱等級6 (0.28W/m²k) を上回るUA値0.25を実現。
価格も性能も「ちょうどいい家」。

高性能
高コスパ
寒冷地仕様の
300パターン
の間取り
暮らしがより
充実する
標準仕様
安心の保証
アフター
メンテナンス

株式会社サンコーホームが2025年3月22日に新商品『YUKAI NICO（ニコ）』を発表。

■『YUKAI NICO』コンセプト

雪国での暮らしには、暖かさが絶対条件。でも暖かくするためにはコストがかかります。NICOならコストを抑えて、高性能×高コスパな家を実現できます。3,000棟を超える実績の中から、サンコーホームだからこそわかる「使い勝手のいい間取り」「評価の高かったプラン」など、実際の暮らしから生まれるアイデアをベースに快適に暮らせる300パターンのプランをご用意。さらに、建物の断熱グレードは断熱等級6 (UA値 0.28W/m²k)を上回る0.25W/m²kを実現。価格も性能も「ちょうどいい家」ができました。高性能×高コスパな暮らしをNICOで実現しませんか？

【特長①：高性能】

UA値0.25（ニコ）W/m²kを実現するだけではなく、未来を見据えた住まいにするために、内外ダブル断熱やトリプルサッシ、制震ダンパーを搭載。

【特長②：高コスパ】

高品質の住まいを良質な価格で提供するため、資材の一括発注やベースプランを選べる規格にして、コストを徹底的にカット。

【特長③：寒冷地仕様の間取り】

3,000棟を超える実績をベースに、オーナー様が実際に使ってよかった間取りや、設計士がおすすめするライフスタイルに合った住みやすい間取りを豊富に用意。

【特長④：暮らしがより充実する標準仕様】

毎日使う水まわりやインテリア。使いやすさやメンテナンスを考えることはもちろん、住んでいてニコニコの笑顔がこぼれるインテリアに包まれるよう、選べる仕様を充実。

【特長⑤：安心の保証・アフターメンテナンス】

長く住もうための保証も充実。

最長60年の構造躯体の保証に加え、地盤やシロアリの保証も充実。

さらに設備保証やコールセンター、定期点検など、住んでからも安心できる「家守り」としてサポート。

『KAITRY finance』新機能 「マンション AI 賃料査定」 を提供開始

property
technologies

金融機関からの要望により、『KAITRY finance』に新機能「マンション AI 賃料査定」を追加



『KAITRY finance』は、これまでAIによる不動産価格の査定結果を提供していましたが、利用いただく金融機関より、不動産価格だけではなく、投資判断や融資審査、収益評価や相続資産としての価値判断において必要となる賃料についても、査定機能を追加してほしいとの声が数多く寄せられていたことから、この機能の開発に着手、2025年3月27日に「マンションAI賃料査定」機能をリリースいたしました。

従来の賃料査定は不動産鑑定士による評価や過去のデータの手作業による分析が中心であり、時間とコストがかかっていたところ、この「マンションAI賃料査定」機能により、最短5秒で月額想定賃料と管理費等が提示されるようになり、『KAITRY finance』をご利用の金融機関における査定業務の更なる効率化・高度化に貢献いたします。また、今後も金融機関の多様なニーズに応えられるよう、自社開発の強みを活かし、ユーザビリティの向上・業務支援機能の拡充に努めてまいります。

■新機能の特長

「マンション AI 賃料査定」機能は、これまでの AI による不動産価格調査と同様の手順で、対象マンションの所在地（地番も可）、築年数、間取りなどの物件情報を入力することにより最短 5 秒で想定月額賃料・管理費等を提示します。

この機能により、金融機関における富裕層顧客への投資用マンションの月額賃料アドバイスや、各種融資時の担保評価におけるマンション月額賃料の妥当性の検証などに幅広くご活用いただけるようになりました。

01 2025年11月期 第1四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

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	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

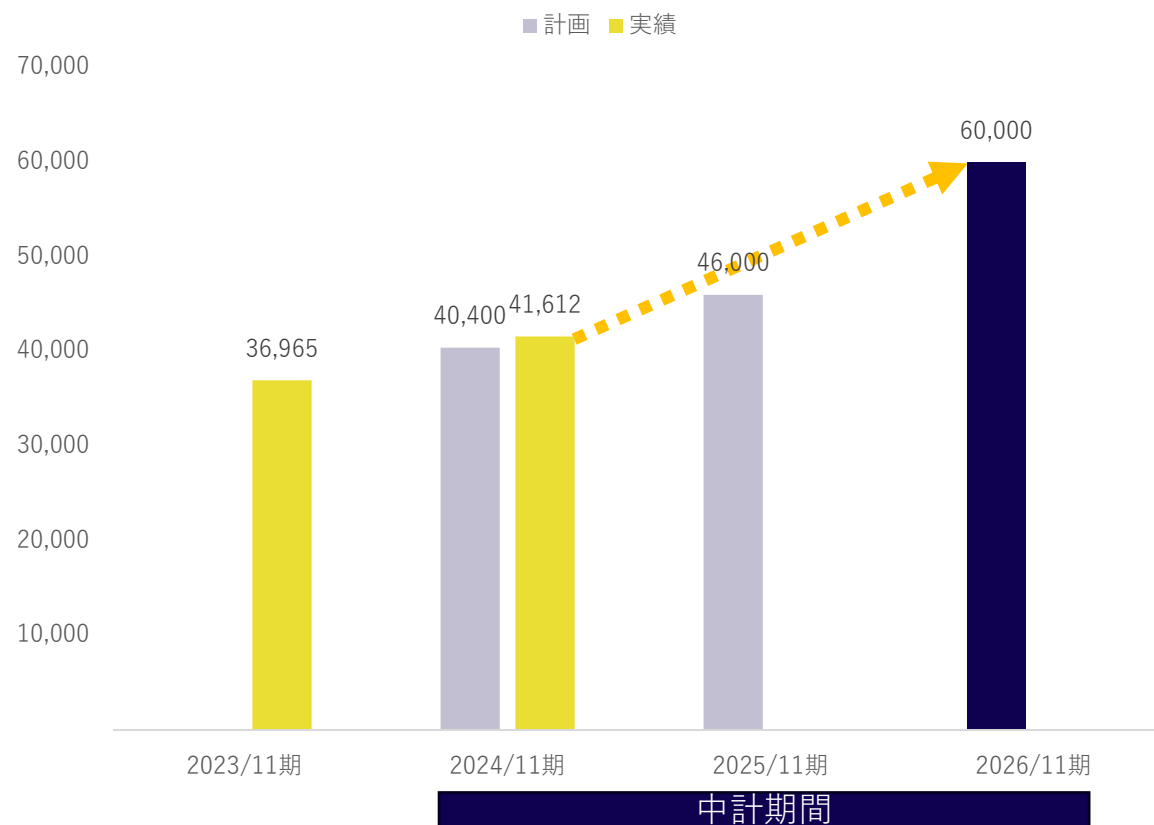
中期経営計画最終年度に向けて

中計最終年度業績目標の達成に向けた布石は進展

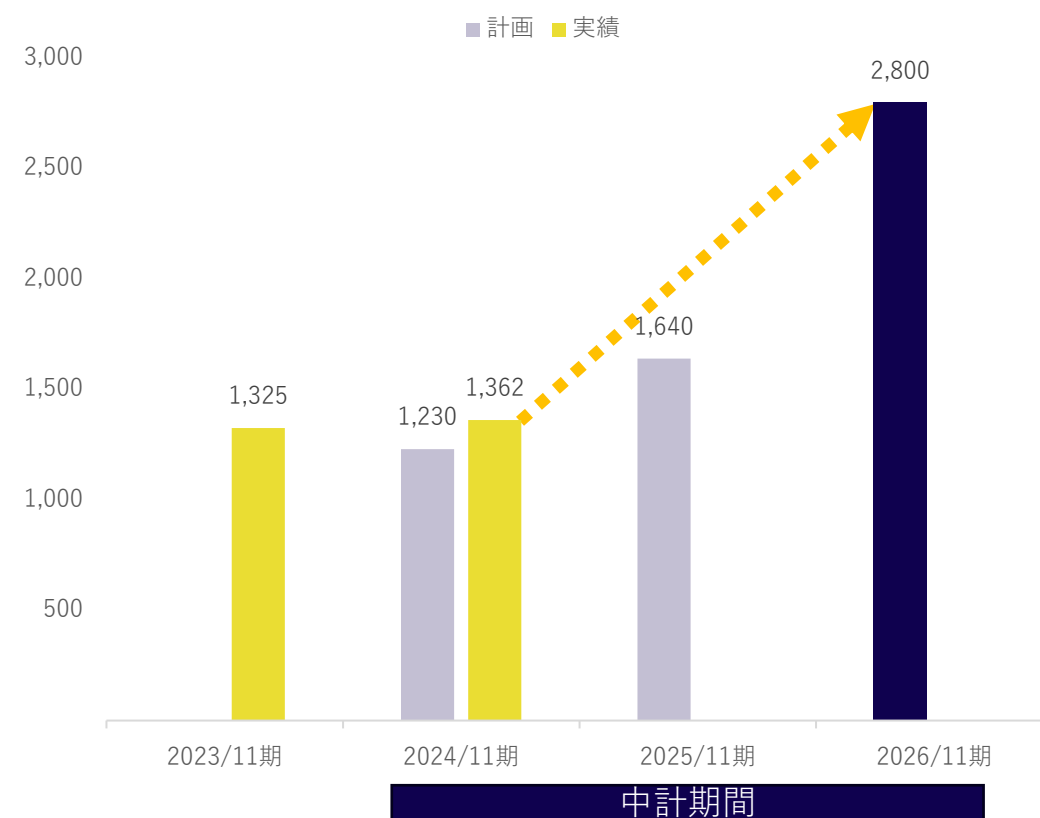
最終年度はプレミアムマンションの拡大及び既存買取再販の再拡大による成長牽引を見込む

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 2025年11月期 第1四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

会社概要

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（2025年2月末時点）
従業員	347人（連結・2025年2月末時点）
事業内容	中古不動産・新築不動産の取引（売買・請負建築・仲介）※ グループ各社に対するテクノロジーソリューション等の提供、経営管理
主な グループ会社	株式会社ホームネット 中古マンション再生事業 株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRY（カイトリー）の運営 株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工 株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工

マンション

戸建



濱中 雄大 / 代表取締役社長（CEO）

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 / 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、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。



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。



江川 敏郎 / 取締役(社外)

株式会社みずほフィナンシャルグループ常務執行役員、みずほ信託銀行株式会社常務執行役員を歴任。株式会社みずほ銀行常務執行役員を経て、同行取締役（監査等委員）（監査等委員長）に就任。2025年2月より当社グループ参画。現在、株式会社大城組の専務取締役を兼務。



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。

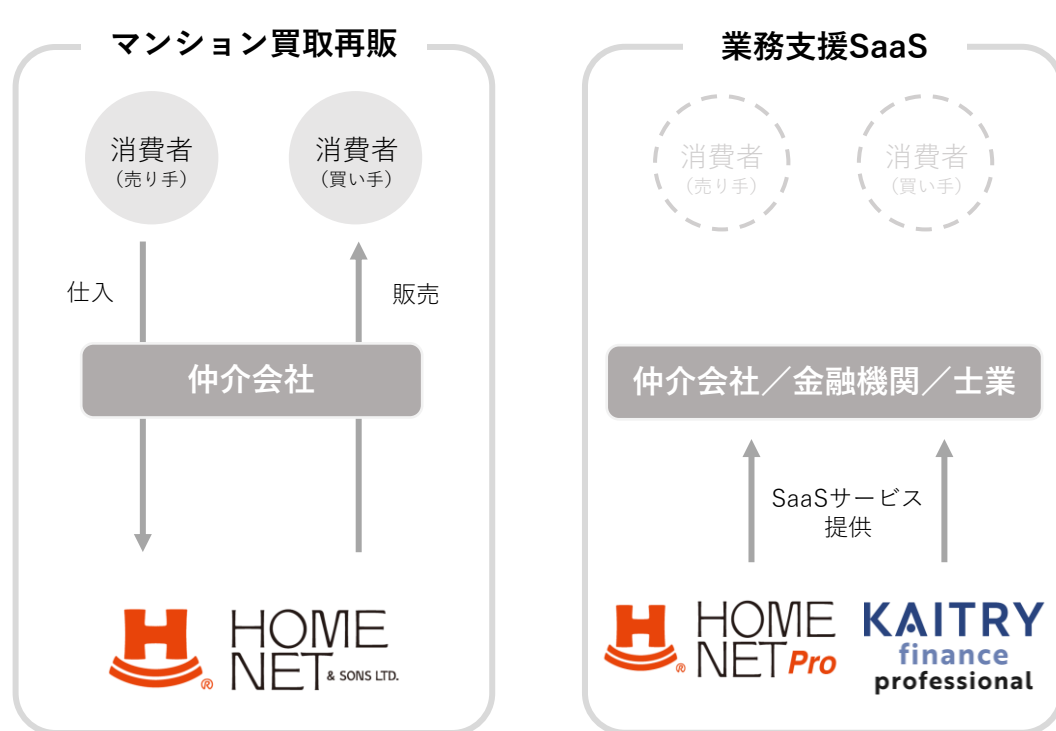


金子 健哉 / PropTech戦略部長(CTO)

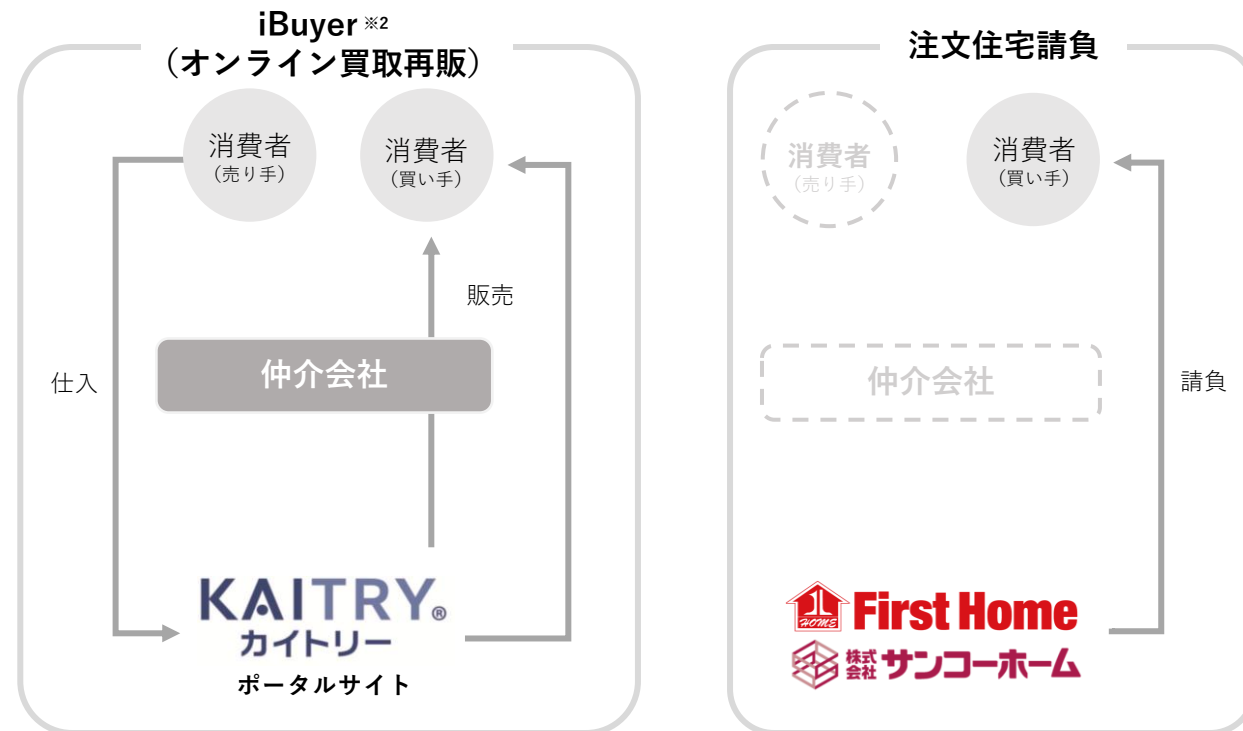
西南学院大学商学部卒。株式会社あつまる入社。クライアントのWEBサイトシステムの開発、社内のIT開発を経験した後、同社CTOに就任。2021年5月より当社グループ参画。CTOとしてエンジニアを統括し、プラットフォーム開発や社内システム開発に従事。

KAITRY事業において、住宅に関する4つのサービスを展開

中古住宅再生※1



戸建住宅※1



共通データベース&AI



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

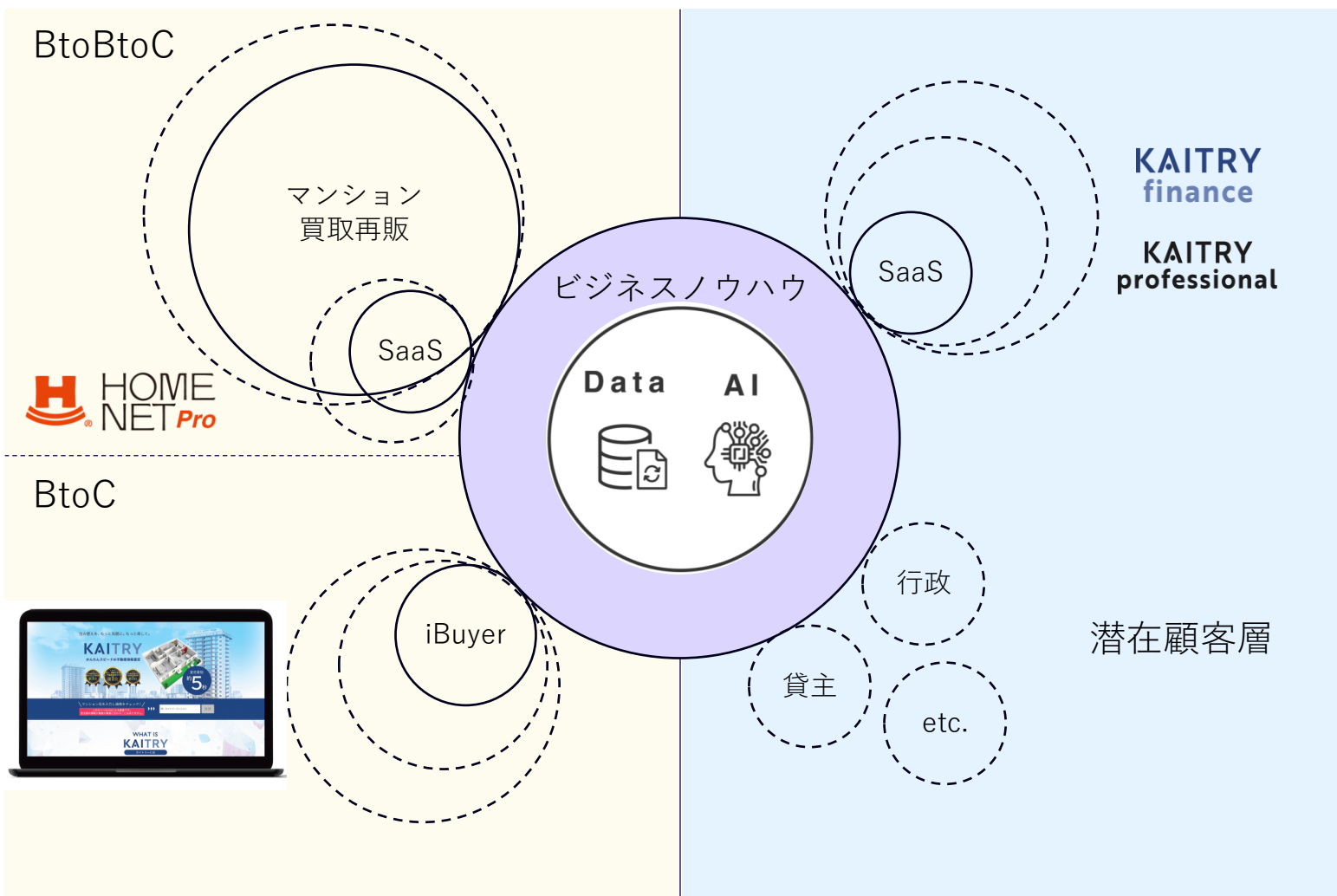
※2 AIの価格査定アルゴリズムを使って、売り手から直接不動産を買い取る新たな取引モデル

当社テック事業の展開イメージ

property
technologies

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



UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

「住まい」が、その人生の転機をもっと後押しできる存在になるために、テクノロジーに出来ることはないか。

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

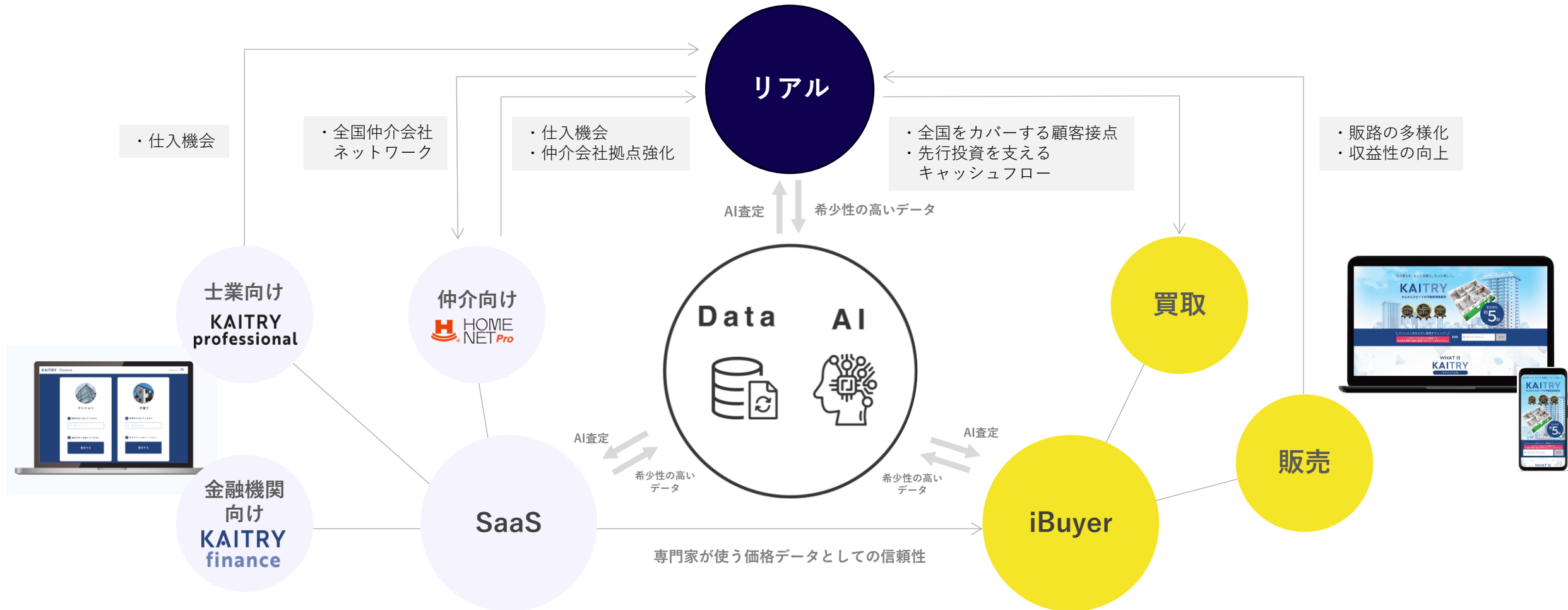
「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。

住み替えへの一歩をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

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

当社におけるマンション買取再販の特徴について

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	- 安定的な実需^{※1} (家賃より低い住宅ローン負担) - ニーズが明確	- 競争が緩やか - 築30年超物件増加による 市場の成長
ハードル	単価の低さ	- 物件密度の低さ ＝営業効率の低さ - 単価の低さ
比較	(東京都における平均単価) - 当社: 35百万円 - 都内平均: 61百万円^{※2}	(地方都市比率) ^{※3} - 当社: 77.3% - 他社: 40.7%

③独自の優位性



※1 詳細についてはP45「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

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）



株式会社ファーストホーム・株式会社サンコーホーム

戸建建築



商品化

請負



引渡し
・建売



エンドユーザー

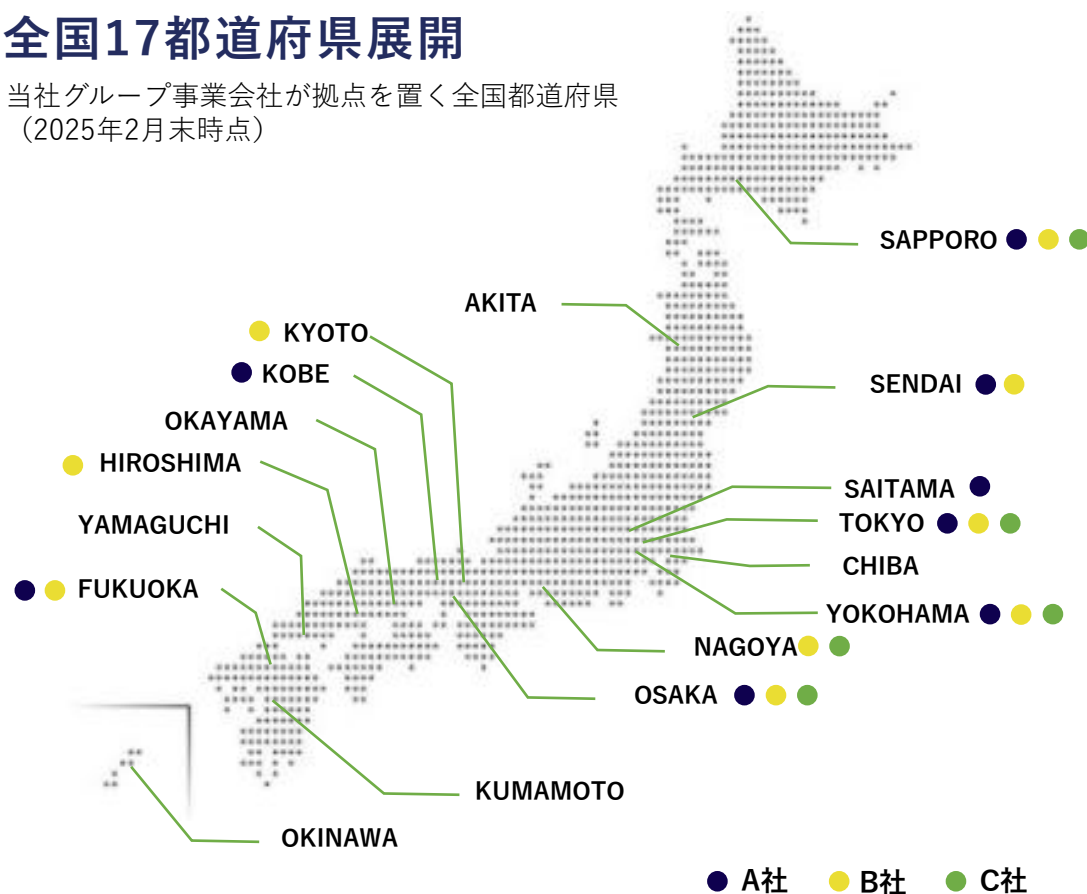
- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

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
(2025年2月末時点)



取引先仲介会社



6,771社

前年同期5,768社

取引仲介会社拠点数



10,214拠点

前年同期8,847拠点

取引仲介会社営業員数



28,548人

前年同期23,931人

取引金融機関



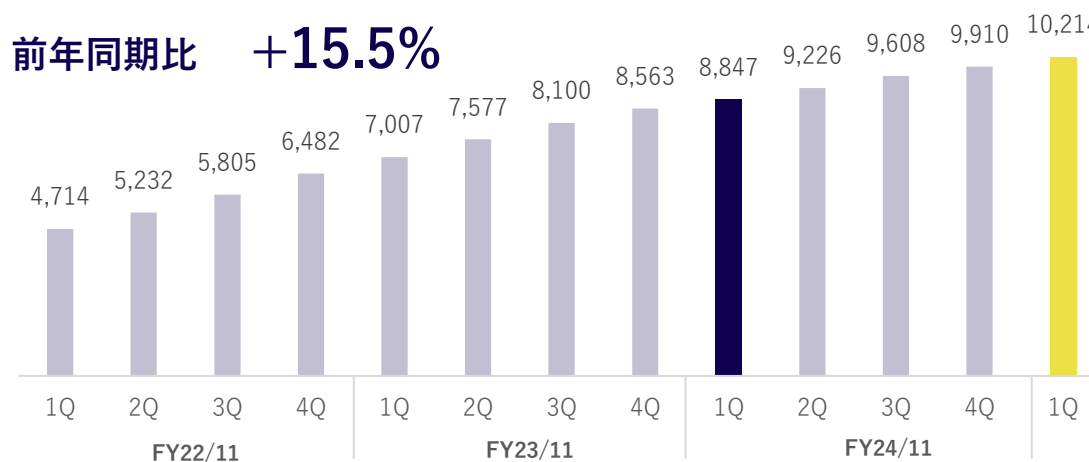
85行

株式会社ホームネット
の取引金融機関
(2025年2月末時点)

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 (2025年2月末時点)

取引仲介会社拠点数推移

前年同期比 +15.5%

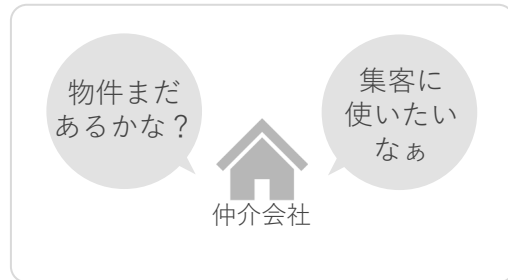


優位性2-1: テクノロジー&データ - 活用事例

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	工事始期 開工	販売開始 時期	工事完了 時期	現場調査	3Dパース 作成	仕入決定 時期	工事費 見積提出	貸付	販売決定	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
タイアパレス+東 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央東 201号室	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
緑のハイツ 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシェンテックコーポ 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	
ランドシティ本郷大フェリス 603号室	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシティ本郷大フェリス 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

現場管理システム

現場情報→当社→仲介会社への情報共有

受電対応システム

受電対応の削減

RPA(業務自動化)システム

業務自動化による営業時間創出

AI査定システム

膨大な当社実績データを活用したAI査定

各業務の効率化により生産性向上

AI査定の効果



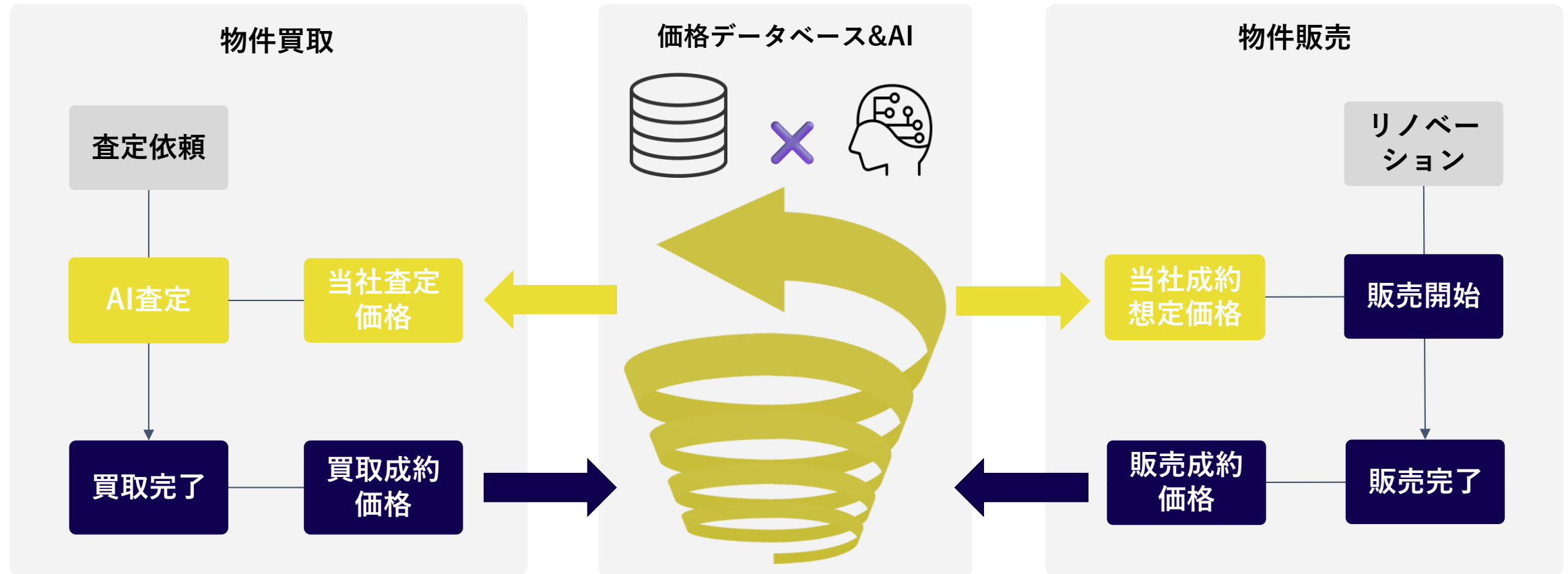
新人営業：査定時間約5時間

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

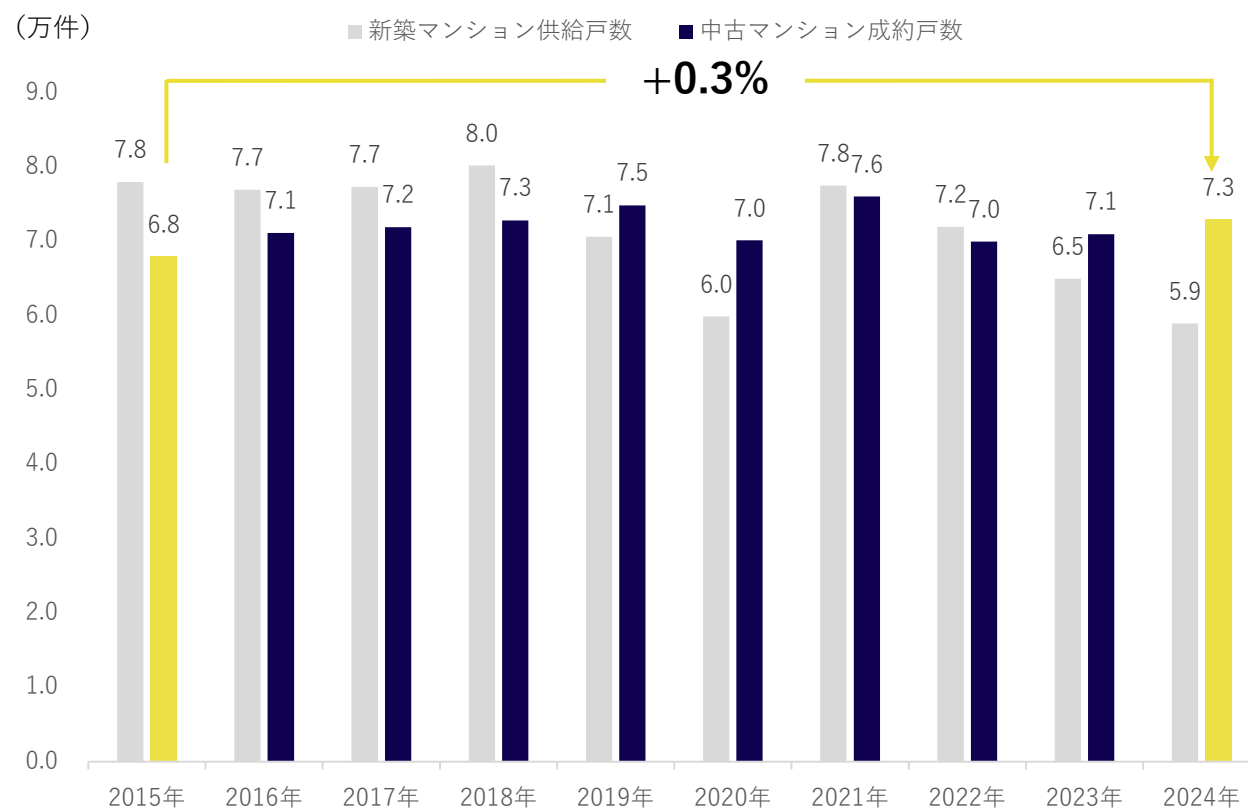
機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す
└テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す
└人が得意とするタスクに精一杯取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、人も社会も豊かにする

2015年から2024年までの年平均成長率+0.3%、前年比+2.8% 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 2024年」

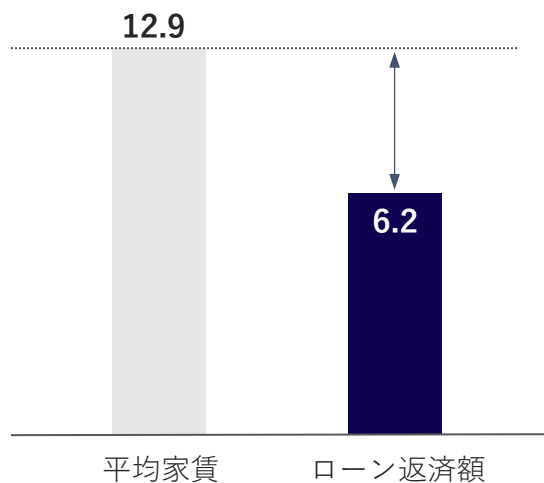
中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成

※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

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)^{※1}



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2025年02月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70m²の単純平均

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

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

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

出店については、年2拠点、中長期で全国35拠点（※2025年2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

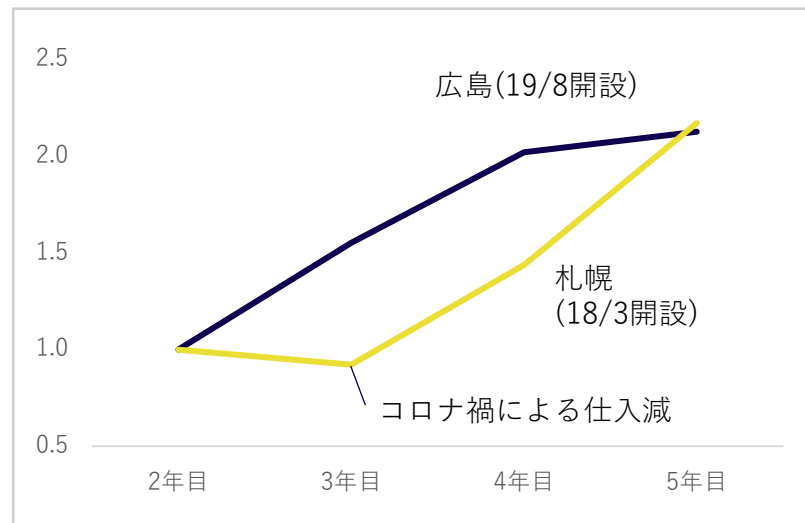
出店地域拡大

既存拠点の拡大余地

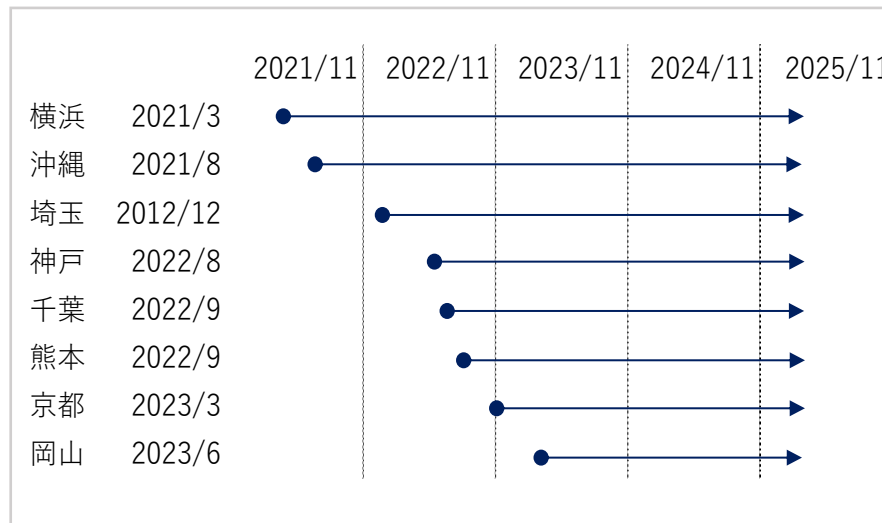
出店方針:

- 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)



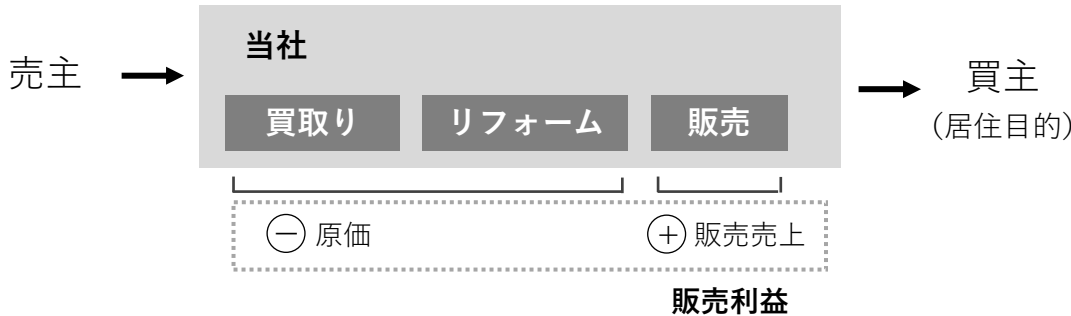
直近3年間に8拠点を開設



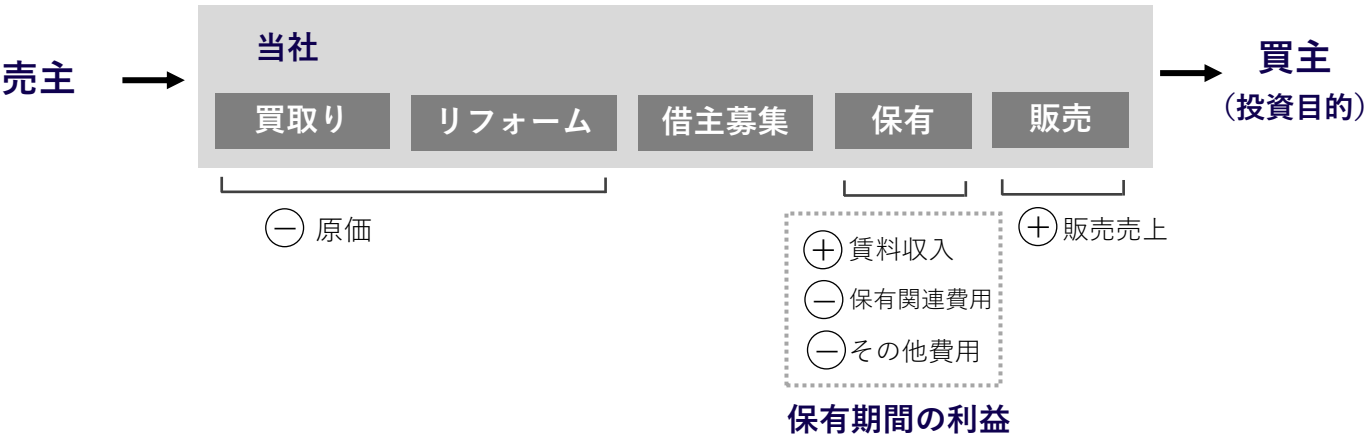
オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

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

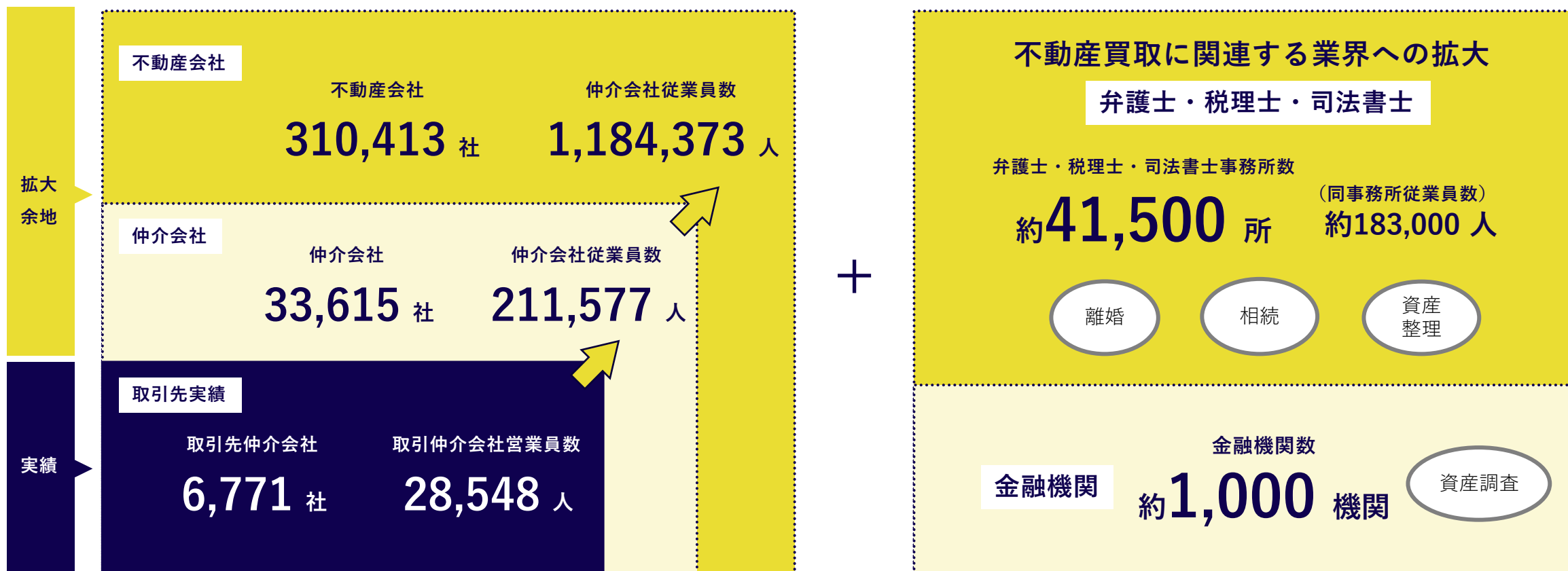
保有期間中は賃料収入を得られる

- 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

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

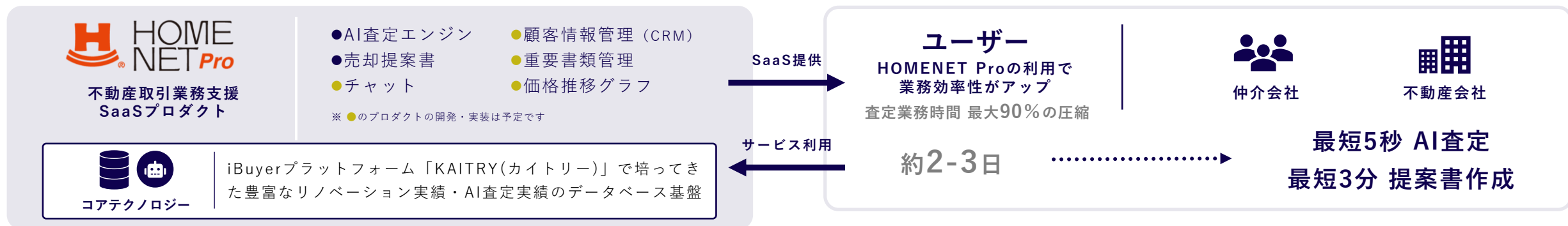
- 保証会社/サービサーの査定業務効率化

(導入順)

SaaS: HOMENET Pro

property
technologies

自社業務用に構築してきた業務効率化ツールをパッケージ化
不動産取引業務支援SaaSシステム「HOMENET Pro」として提供



HOMENET Pro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

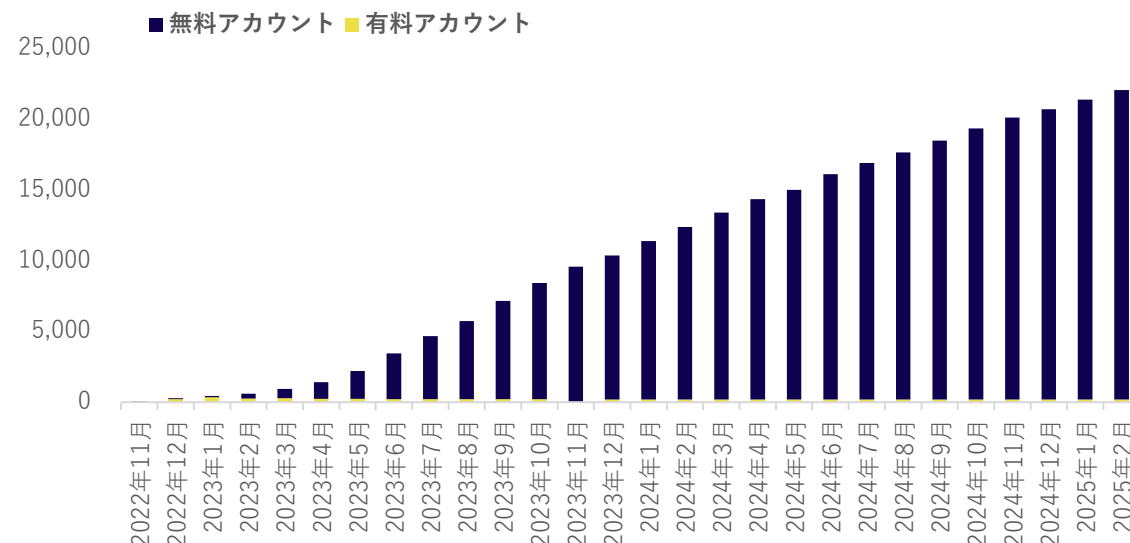
導入拠点数 **52**拠点※

AI査定数増 = 仕入数増

査定数 **3,648**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



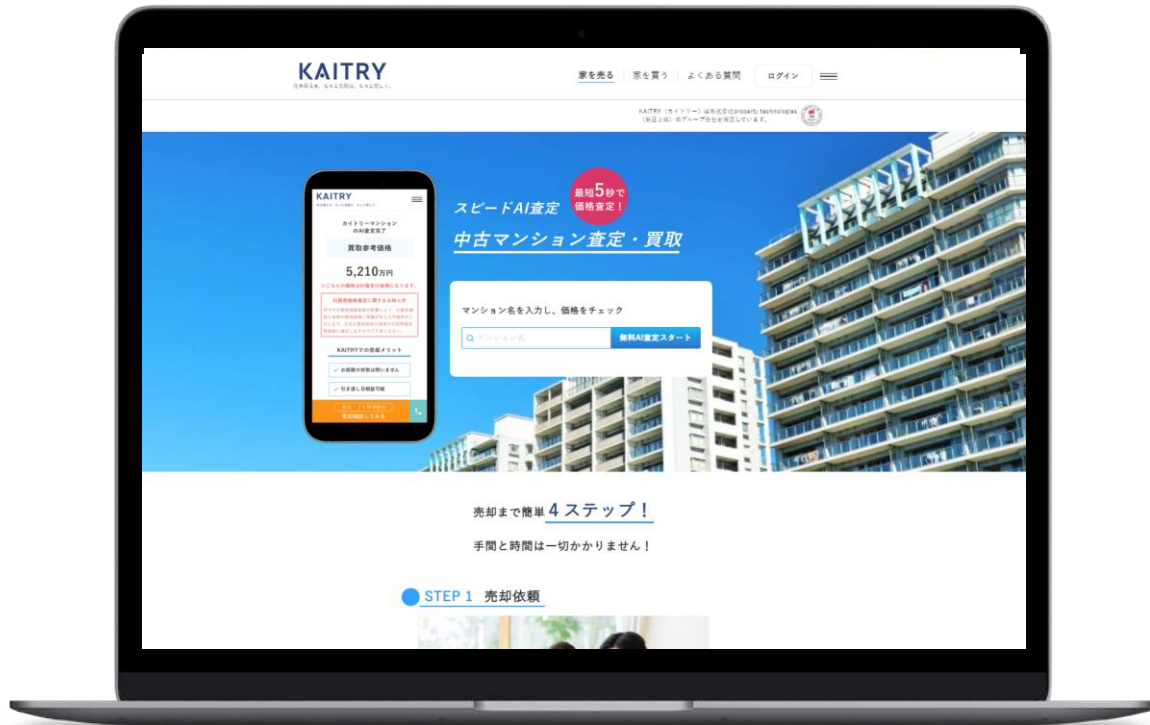
※ 導入拠点数：2025 2月末時点 査定数：2022年11月リリースから2025年2月末時点累計

iBuyer(オンライン買取再販): ポータルサイト『KAITRY(カイトリー)』

property
technologies

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

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

property
technologies

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

通常の売却

3ヶ月～2年以上



K
A
I
T
R
Y

最短3日



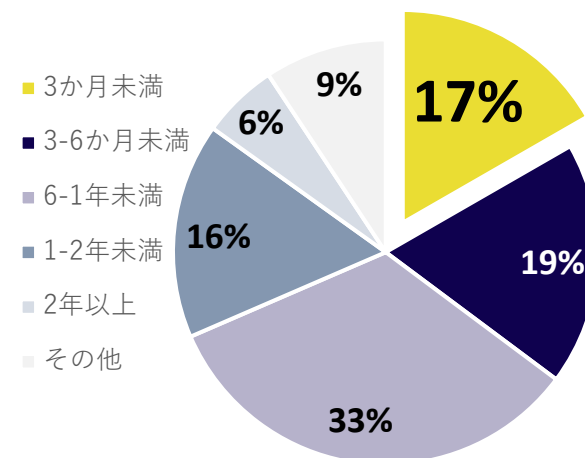
最短5秒で査定、最短3日で現金化

※：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」

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

地元金融機関の協力体制

テーマ②

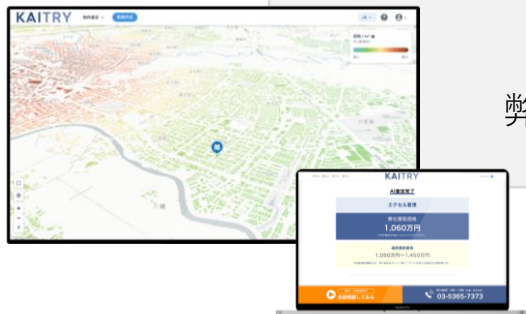
空き家バンク
×
AI査定 (KAITRY)

空き家バンクと
弊社のAI査定の機能を連携

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。