

property technologies

# 2022年11月期 通期決算説明資料



2023年1月 株式会社property technologies (証券コード: 5527)

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 決算ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

# UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

## テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

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

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

**「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。**

住み替えへの一步をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

会社名	株式会社 property technologies
本社	東京都渋谷区本町3-12-1 住友不動産西新宿ビル6号館12階
代表者	代表取締役社長：濱中 雄大
設立	2020年11月
資本金	6億9,395万円（2023年1月6日時点）
従業員	340人（連結・2022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	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 株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRYの運営



濱中 雄大 / 代表取締役

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。



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。



仲山 欽也 / 取締役 (社外)

金沢大学法文学部卒。関東財務局に入局し、主に預金取扱金融機関、証券会社、投資顧問業者の監督業務に従事。同局の統括法務監査官、福岡財務支局金融商品取引所監理官、東京財務事務所次長を歴任の後、鹿沼相互信用金庫に入庫。執行役員リスク管理統括部長、常勤理事リスク管理統括部長を務め、2021年2月より当社グループ参画。



清水 千弘 / 取締役(社外)

一橋大学ソーシャル・データサイエンス教育研究推進センター教授。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、一橋大学ソーシャル・データサイエンス教育研究推進センター教授、麗澤大学学長補佐（AIビジネス研究センターセンター長・都市不動産科学研究センター長）。2022年1月より当社グループ参画。



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。マーケティングプラットフォーム開発に成功。フリーランスに転じて企業のITコンサルティング、システム開発の請負等を行った後、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。

## 中古住宅再生（仲介会社経由）

リアルビジネス



積極的な出店・既存店の  
更なる効率化による取引拡大



ネットワーク拡大（仲介会社拠点数）

SaaS

HOMENET Pro

不動産取引業務支援SaaSシステム  
による収益拡大

物件情報の流入増加による  
仕入増加



## 中古住宅再生 （エンド顧客直接取引）

KAITRY

ポータルサイト「KAITRY」を  
活用したiBuyer展開

直接買取・販売による  
取引循環の創出と加速



認知度向上（広告宣伝）

## 新築戸建

First Home

株式会社 サンコーホーム

地元根ざした事業展開により  
安定した売上・利益の確保

山口県在来軸組工法地場住宅販売棟数  
12年連続 No.1

おかげさまで秋田県注文住宅  
14年連続 着工数 No.1

地元No.1の継続

独自のAI査定・不動産DX

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 決算ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

- グループ過去累計※引渡し10,000件を達成
- DX推進による中古住宅再生の販売件数、連結売上高ともに30%超の成長
- 株式会社みずほ銀行が主催する「Mizuho Innovation Award」を受賞
- 経済産業省が認定する「DX認定事業者」に認定
- 不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション「HOMENET Pro」をリリース

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

売上高

**38,795**百万円  
(YoY +31.3%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

**2,947**百万円  
(YoY +31.4%)

年間査定件数

**23,429**件  
(YoY +31.0%)

年間仕入件数

**1,256**件  
(YoY +24.2%)

年間販売件数

**1,076**件  
(YoY +31.5%)

取引仲介会社  
拠点数

**6,482**拠点  
(YoY +52.8%)

取引仲介会社  
営業員数

**17,241**人  
(YoY +75.5%)

※仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

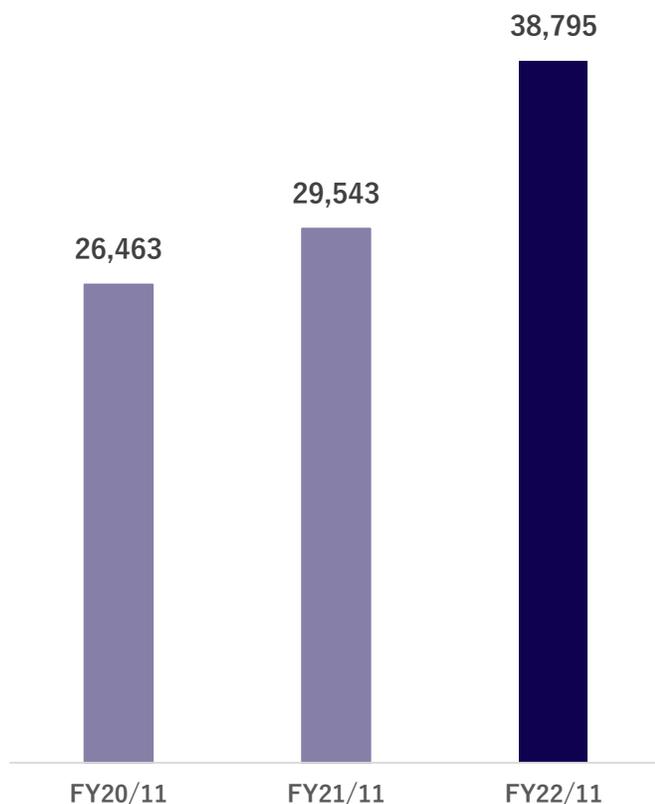
※取引先仲介会社拠点数・営業員数については当社グループシステムに登録している過去接点のある仲介会社等の数値

中古住宅再生（中古マンション買取再販）の取扱い拡大を主因に、売上高31.3%増加。利益も確保。

(単位：百万円)	2021年11月期	2022年11月期	前期比
売上高	29,543	<b>38,795</b>	+9,252(+31.3%)
売上総利益	5,406	<b>6,871</b>	+1,465(+27.1%)
販管費	3,718	<b>4,512</b>	+794(+21.4%)
営業利益	1,688	<b>2,359</b>	+671(39.7%)
営業利益率	5.7%	<b>6.1%</b>	+0.4pt
経常利益	1,593	<b>2,201</b>	+608(38.2%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,034	<b>1,392</b>	+358(34.6%)

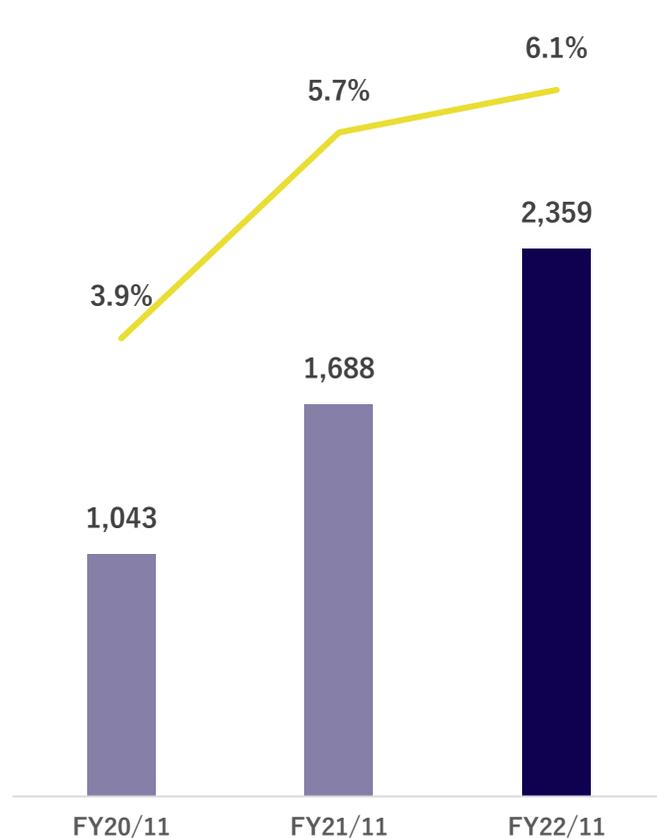
## 売上高

(単位：百万円)



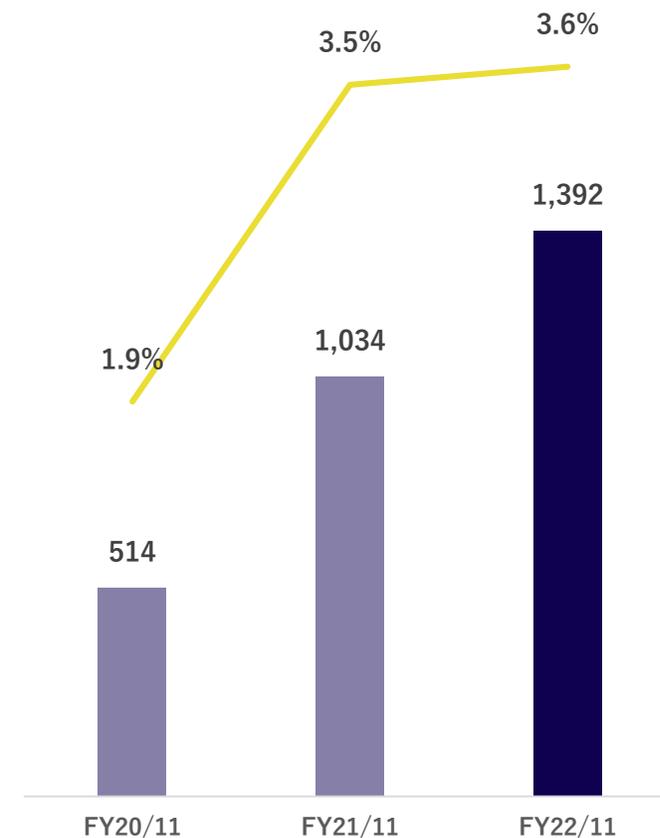
## 営業利益/営業利益率

(単位：百万円)

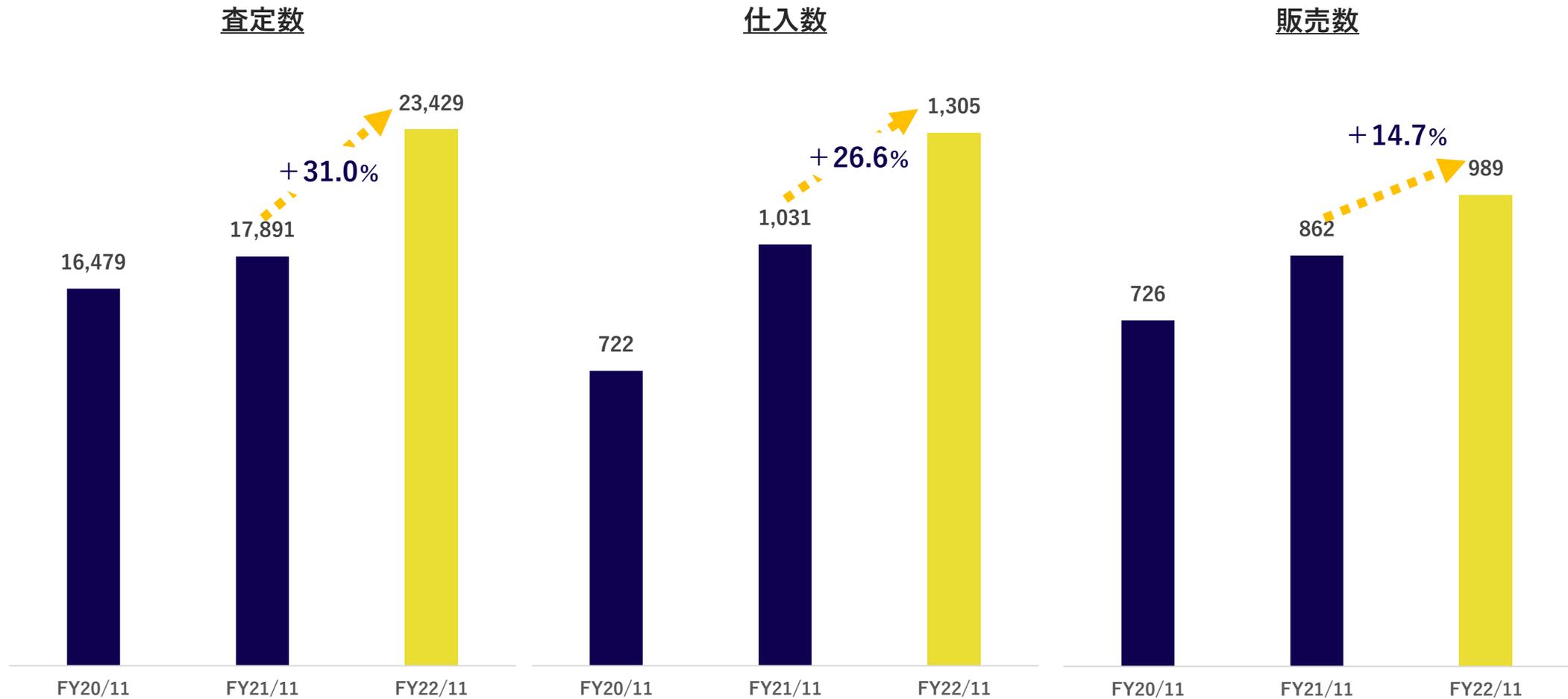


## 当期純利益/当期純利益率

(単位：百万円)



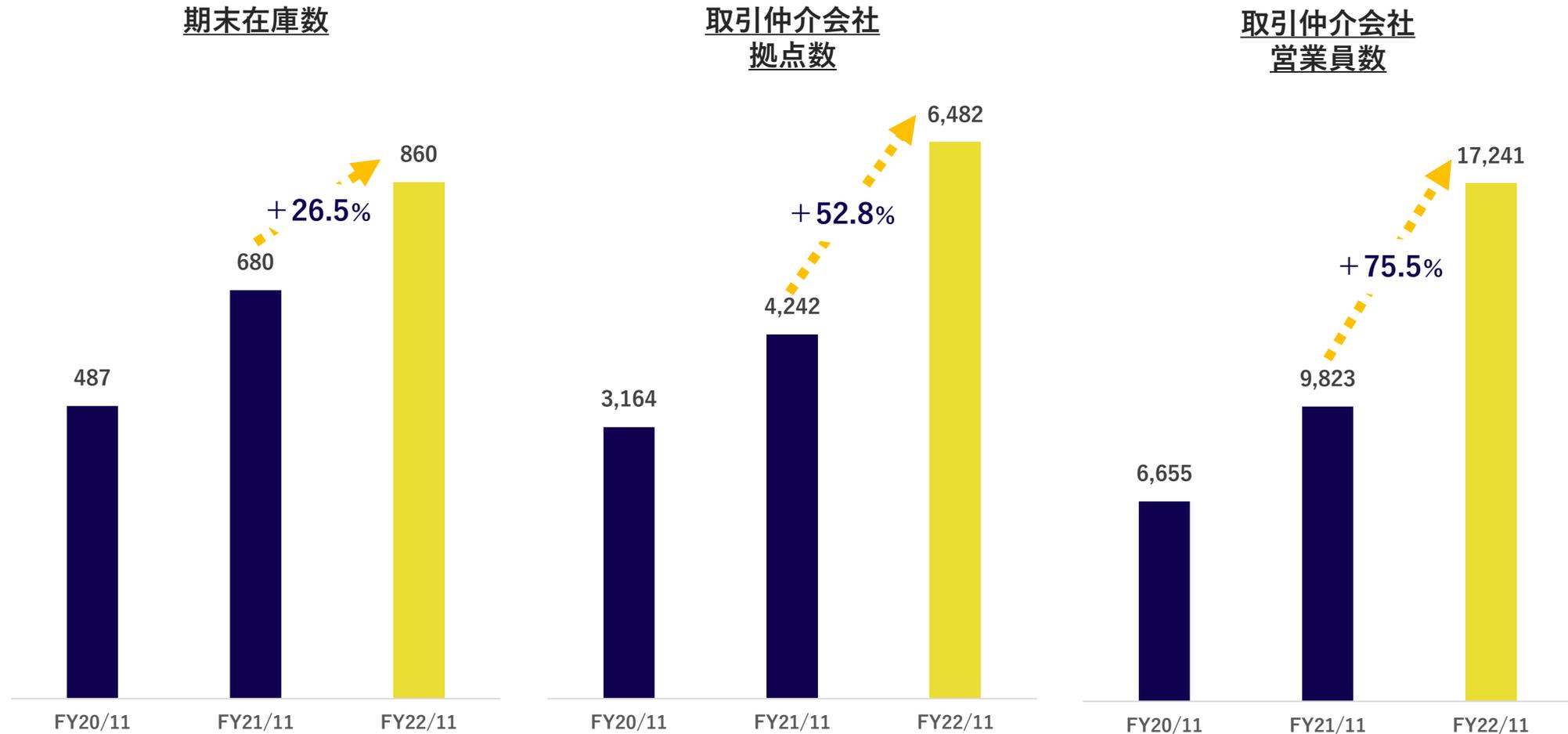
# 主要KPIの推移



※査定数については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

# 主要KPIの推移

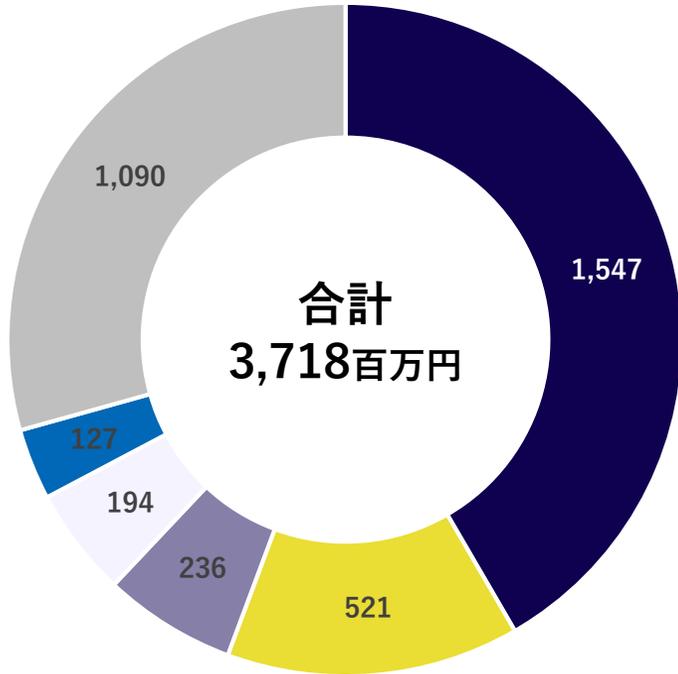


※期末在庫数については当社グループの中古住宅再生在庫数

※取引先仲介会社拠点数・営業員数については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

2021年11月期 販管費内訳

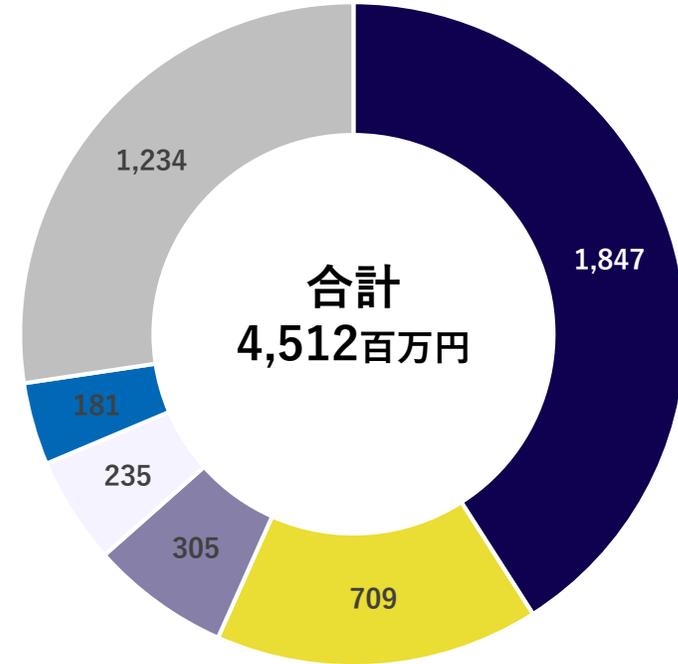
(単位：百万円)



- 人件費
- 販売手数料
- 支払手数料
- 広告宣伝費
- 貸借料
- その他販管費

2022年11月期 販管費内訳

(単位：百万円)



- 人件費
- 販売手数料
- 支払手数料
- 広告宣伝費
- 貸借料
- その他販管費

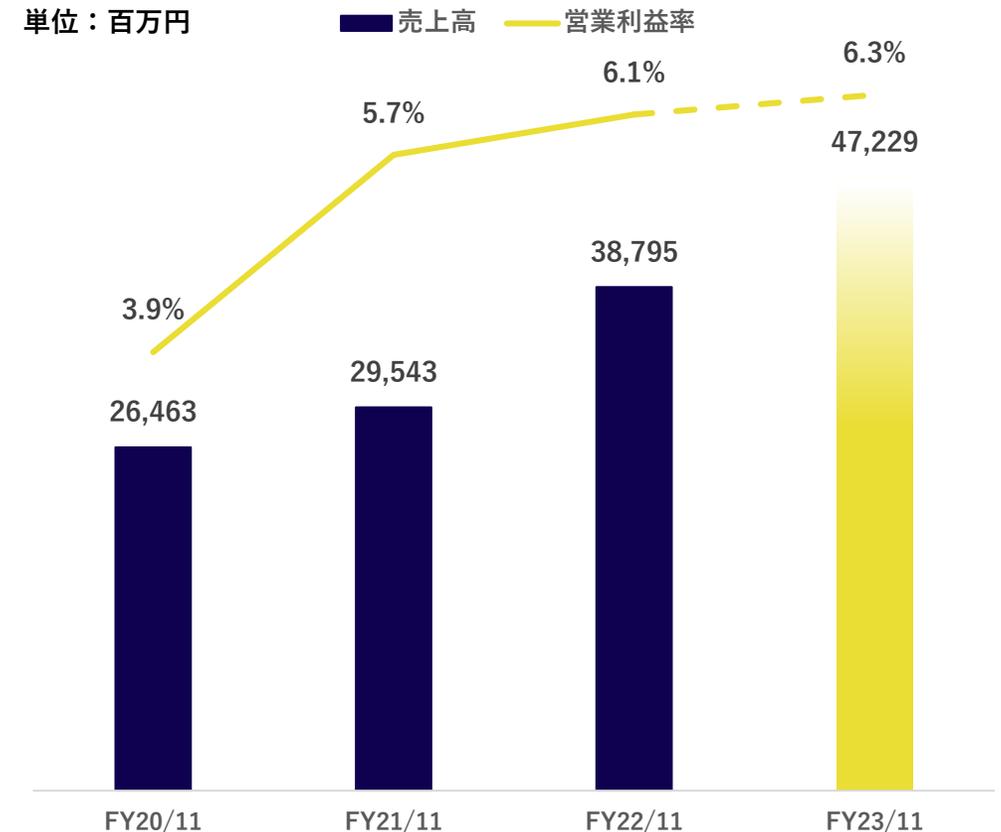
翌期売上の源泉となる中古住宅の期末在庫積み増しにより、販売用・仕掛販売用不動産が約42億円増加。金融機関からの資金調達で対応。

(単位：百万円)	2021年11月期	2022年11月期	前期比
流動資産	22,813	27,763	+4,950
うち現金及び預金	5,348	6,365	+1,017
うち販売用不動産	11,894	14,820	+2,926
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	4,590	5,380	+790
固定資産	3,103	3,161	+58
資産の部	25,916	30,925	+5,009
流動負債	16,277	21,149	+4,872
固定負債	5,266	4,509	▲756
負債の部	21,543	25,659	+4,116
純資産の部	4,373	5,266	+893

## 2023年11月期 業績予想

	2022年11月期	2023年11月期	YoY
売上高	38,795百万円	47,229百万円	+21.7%
営業利益 (営業利益率)	2,359百万円 (6.1%)	2,953百万円 (6.3%)	+25.2% (+0.2pt)
経常利益 (経常利益率)	2,201百万円 (5.7%)	2,743百万円 (5.8%)	+24.6% (+0.1pt)
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	1,392百万円 (3.6%)	1,611百万円 (3.4%)	+15.7% (▲0.2pt)

## 業績推移



# 通期業績予想（四半期別予算）

2023年11月期予算は下期に決済引渡しが集中する構造

売上高前期比21.7%増の通期予算

(単位：百万円)	2023年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	8,453	10,670	11,744	16,360	47,229
通期比	17.9%	22.6%	24.9%	34.6%	100%
営業利益	69	476	833	1,572	2,953
通期比	2.3%	16.1%	28.2%	53.2%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	49	245	477	794	1,611
通期比	3.0%	15.2%	29.6%	49.3%	100%

※当期純利益の四半期合計と通期との差異については、四半期毎の税金計算によるものです。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 決算ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

## 株式会社みずほ銀行が主催する「Mizuho Innovation Award（2022年4-6月期）」を受賞

このたびの受賞理由として、以下が評価されました。

- **サステナビリティ/SDGsの観点から社会的関心の高まる不動産再生の分野において、当社が持つ売買実績のビッグデータを活用し、主力サービスである『KAITRY』を通して、不動産オーナーに対し新しい付加価値を提供している点**
- **今後、このプラットフォームサービスであるiBuyer事業『KAITRY』をはじめ、さらなる成長が期待できるとともに、不動産取引の既成概念を変えようとする経営陣・エンジニアメンバーのチームワークもよく、一体となって取り組んでいる点**

当社では構想からおよそ2年、現業で培った買取査定・仕入・リノベーション・販売といったリアル（住まい）のノウハウを礎に、先進的なテクノロジーを取り入れ、独自プラットフォームを自社開発しました。

「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住まいを選べるよう住宅市場を活性化し、住まいの購入は一生に一度という世の中の既成概念を変えていくことにチャレンジしていきたいと考えています。

### ■ 「Mizuho Innovation Award」について

2017年10月にみずほ銀行が創設した賞で、イノベティブな事業に挑戦するスタートアップ企業の成長をサポートしていく観点から、四半期ごとにビジネスモデルの優位性、チーム力、成長可能性などを評価の軸として対象企業が表彰されます。受賞企業には大企業とのビジネスマッチングなど各種サポートが実施され、イノベーション企業の成長が支援されます。



経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」に認定

## 当社の取り組み

長年、不動産取引等に携わる当社グループとして感じているのは、現在の不動産取引にまつわる非効率・不透明・不確実性です。それが故に海外では当たり前の、ライフスタイルに合わせて住まいを変える習慣が日本では浸透していません。

当社は、「UNLOCK YOUR POSSIBILITIES. ~テクノロジーで人生の可能性を解き放つ」というミッションを掲げ、年間約20,000件の不動産価格査定実績と、2022年中にはグループ累計約10,000戸の不動産販売（リノベーション済中古住宅販売、新築戸建請負、建売販売等）で培ったノウハウを背景に、リアル（住まい）×テクノロジーで、より手軽で便利な不動産取引の形を提供しています。2021年7月にリリースした日本最大級のiBuyer（アイバイヤー）プラットフォーム『KAITRY（カイトリー）』（<https://kaitry.com/>）では、リアルタイムなAI価格査定を実現し、各種不動産取引の選択肢を提案しています。

またグループ内体制については、不動産取引のDXを推進するにあたり、DX推進部門である「PropTech戦略部（DX推進主幹部門）」を設置するとともに、「営業部門」及び「管理部門」との連携体制を構築し、DX推進強化を図っております。

これまでに培ったノウハウと先進的なテクノロジーの力で、この不動産取引にかかわる壁を取り払い、「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住まいを選べるよう住宅市場を活性化し、住まいの購入は一生に一度という世の中の既成概念を変えていくことにチャレンジしていきたいと考えています。



# DX認定

最短5秒 AI査定、最短3分 提案書作成により不動産DXを推進



## 機能①：最短5秒のAI買取価格査定



### 1. 基本的な物件情報は入力不要でカンタンAI査定

入力項目は6項目のみで、物件の基本情報は自動入力。

### 2. 査定結果は販売参考価格ではなく「買取価格※」

一般市場価格ではなく、当社グループ会社の買取価格を表示します。買取価格がわかることで、提案にかかる時間を大幅に短縮。  
※室内状況によって実際の買取価格は変動する場合がございます。

### 3. スマホからでも査定可能で出先でも査定可能

スマホからでもAI買取価格査定ができるため、外出先や急な来客であっても、いつでもどこでも査定額を表示。機会を逃さずに顧客獲得に寄与。

## 機能②：直観的操作で簡単提案書作成



### 1. 直観的な操作で提案書がカンタン作成

AI査定時に入力した項目は自動反映。画面に従って必要事項を入力するだけの直感的な簡単操作で提案書を作成。

### 2. 選べるテーマカラーと差込文書でオリジナルな提案書が作成可能

提案書には4つのカラーバリエーションをご用意。お客様ごとにカラーを変えることや、自社のコーポレートカラーに合わせることで、必要に応じたカラー設定ができます。自己紹介などの差込文書も設定できるので、オリジナルな提案書が作成可能。

### 3. 物件の価格推移や市場動向、周辺環境などの情報も取得可能

当該マンションの「過去3年の価格推移」や「平米単価推移」といった価格推移情報や周辺半径2km以内の「間取り別物件数分布」や「間取り別平米単価分布」といった、周辺を加味した市場動向も自動で取得し、分かりやすくグラフ化。また、周辺の類似物件・事例のみならず、周辺施設の情報をマッピングした周辺環境情報も自動取得。「ショッピング」「教育」「レジャー」「グルメ」「メディカル」の5カテゴリーについて各カテゴリー5施設を、当該マンションからの距離とともに表示可能。

# 「HOMENET Pro」の導入事例・機能アップデート

2022年11月: 『HOMENET Pro』 をみずほ不動産販売が導入

AI査定を活用した不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション  
『HOMENET Pro』 をみずほ不動産販売が導入

2022.11.02

株式会社 property technologies (本社: 東京都渋谷区、代表取締役社長: 濱中 雄大、以下当社) は、みずほフィナンシャルグループの不動産仲介会社であるみずほ不動産販売株式会社 (東京都中央区、取締役社長: 鎌田 卓史、以下「みずほ不動産販売」) に『HOMENET Pro (ホームネットプロ)』を導入いただいたことをお知らせします。



2022年11月  
HOMENET Pro申し込み開始

導入拠点数  
**241**拠点

(2022年12月31日時点)

2023年2月  
戸建て査定機能追加予定



# iBuyerプラットフォーム「KAITRY」TV CM放映開始

2023年1月:iBuyerプラットフォーム「KAITRY（カイトリー）」のTV CM放映開始

## <テレビCM概要>

- コンセプト 「最短5秒のAI無料査定」と「直接買取で手間いらず」という二大特徴をアピールし、『マンション売るならKAITRY』の認知度向上を目指すものです。
- 放映期間 2023年1月1日～
- 放送エリア 首都圏



# KAITRY



## 直接買取 だから 手間いらず

※買取時には対応での内見や契約手続きが必要です。



# KAITRY

不動産買取プラットフォーム

カイトリー 検索

株式会社property technologies (プロパティ・テクノロジーズ) は、  
2022年12月「東証グロース」に上場いたしました。

## TV CM効果

指名検索件数  
約6.7倍

内見獲得率  
+7.0pt(10.8%)

# 「PIA STAGE（ピアステージ）横手展示場」をグランドオープン

property  
technologies

株式会社サンコーホーム：秋田県横手市に「PIA STAGE（ピアステージ）横手展示場」を2023年1月7日グランドオープン

## 「PIA STAGE（ピアステージ）横手展示場」コンセプト



当社では、優れた技術と職人魂を持った棟梁が一棟一棟に全力を注ぎ、お客さまの大切な住まいをつくりあげます。本展示場では、創業から80年以上培ってきたそのような住まいづくりの経験を設計・性能・デザインとして表現します。

2022年の新商品であるハイグレードモデル『K3（ケースリー）』をいち早くご覧いただける他、主力ブランドであるオリジナルブランド『ハイブリッド床快（ゆかい）』、企画型注文住宅『JUST IN HOUSE（ジャストインハウス）』のモデルハウスなど、サンコーホームの家づくりのリアルを体感いただける展示場です



株式会社ホームネット：企業版ふるさと納税で広島県尾道市「尾道市まち・ひと・しごと創生推進事業」へ寄附を実施

株式会社ホームネットは、企業版ふるさと納税を通じて、  
広島県尾道市の「尾道市まち・ひと・しごと創生推進事業」へ1,000万円を寄附しました。

## <寄付の経緯>

ホームネットでは、全国13ヵ所の主要都市に店舗を展開しております。出店に際しては、現地に住む方を始め、現地の仲介会社、金融機関、施工会社など、地域の取引を活性化させることを意識し、地方創生につながるネットワークづくりを図っております。

ホームネットでは、2019年に広島支店を開設するなど広島県を注力するエリアの一つと捉えており、この度、NPO法人尾道空き家再生プロジェクトと連携して行っている尾道市の空き家バンクの取組に共感したことで、企業版ふるさと納税を通じて寄附を実施しました。寄附金は、「尾道市まち・ひと・しごと創生推進計画」に基づく事業にご活用いただき、地方創生に貢献したいと考えております。



- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 決算ハイライト

- 02 直近のトピックス

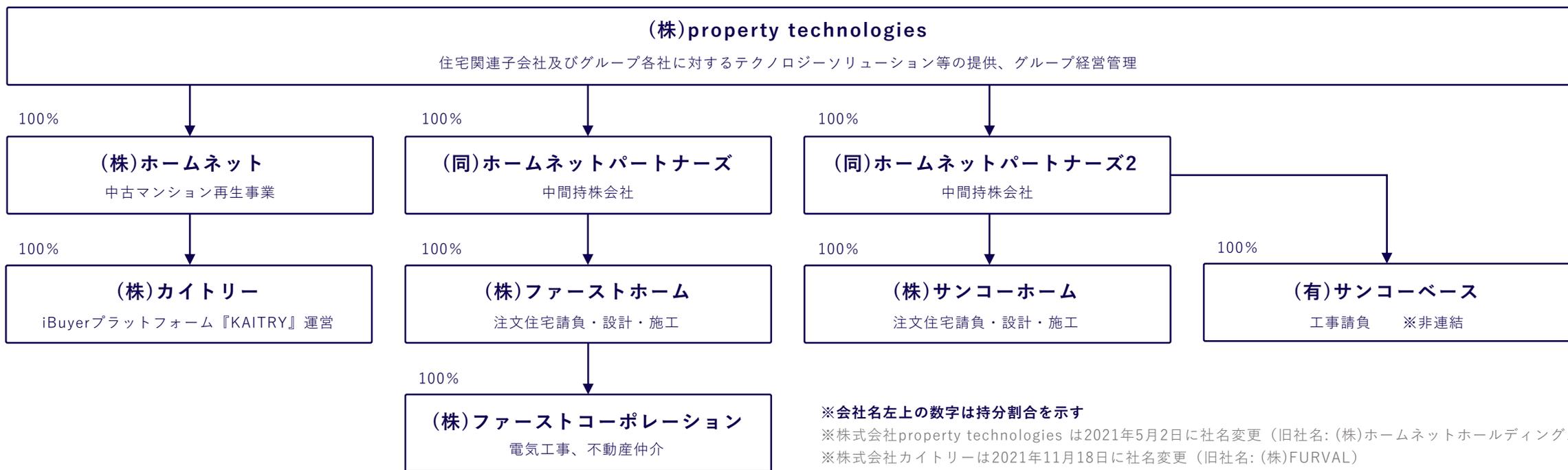
- 03 事業概要

- 04 成長戦略

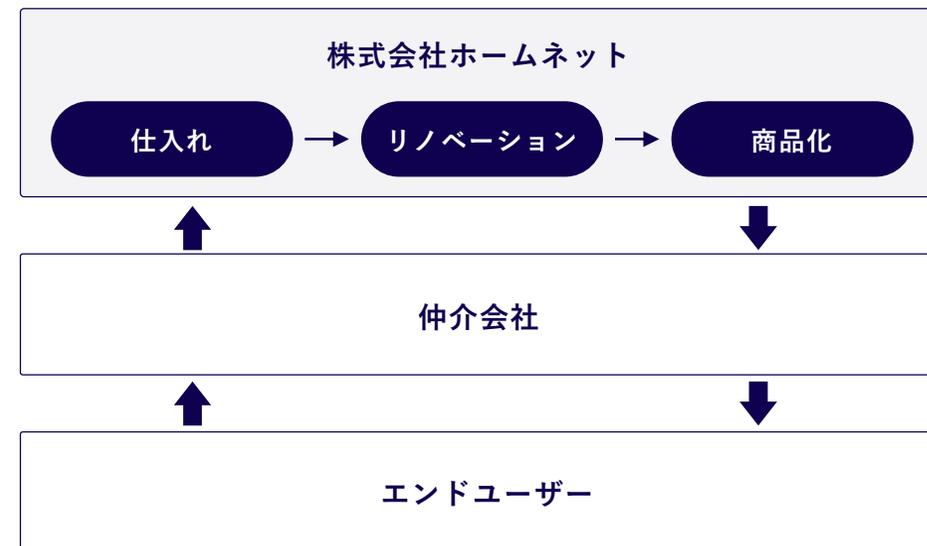
- 05 Appendix

## KAITRY 事業

- 「リアル（住まい）×テクノロジー」で顧客のライフサイクルやニーズにあった住まい・サービスを提供
- 都市部の中古マンションに加え新築戸建住宅・中古戸建住宅も含み、各地域の住宅事情にあった住宅供給を事業領域と設定
- 主力商品として(株)ホームネットが中古区分所有マンションのリノベーション再販売を主要都市部で展開。新築戸建は(株)ファーストホーム、(株)サンコーホームがそれぞれ山口県・秋田県で展開

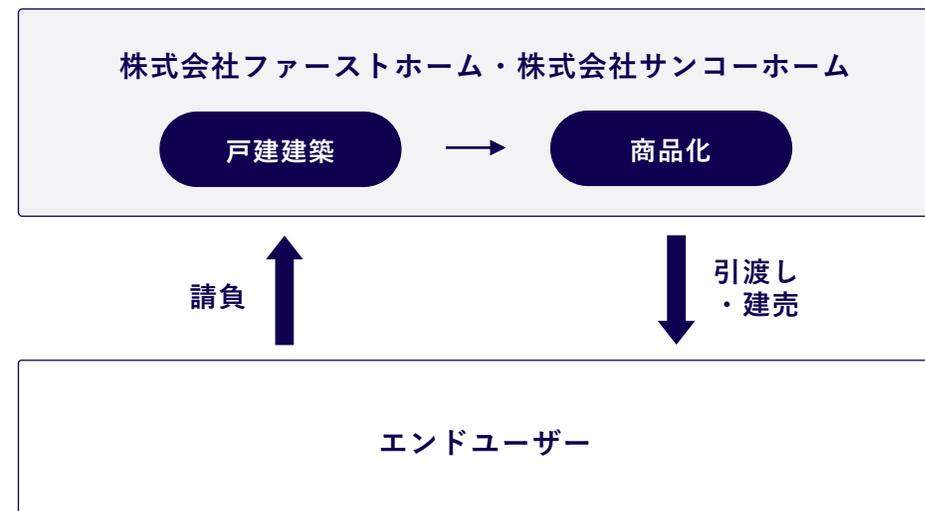


## 中古リノベマンション 「FURVAL」シリーズ



- 30～40代をターゲットにした商品を仕入+リノベーション施工して提供
- 新しい住まいで快適な暮らしを始められるようにインテリア・カトラリーまでも相談・手配
- “いま”の暮らしに適した、動線、間取り構成

# 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

「リアル×テクノロジー」で多くの不動産情報を授受し、高い効率性で実取引に結び付けるKAITRY事業モデル



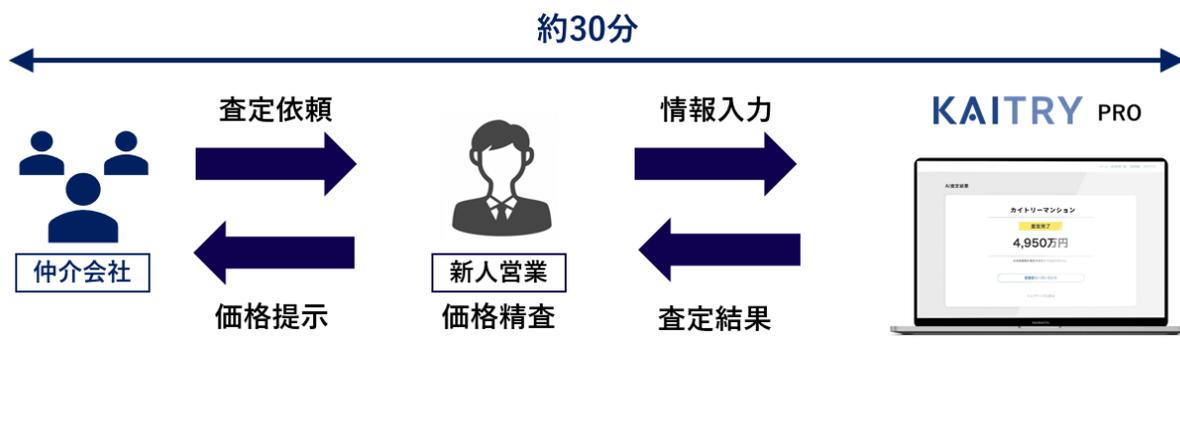
主力商品である中古マンション再生（買取再販）の成功の鍵は良質仕入。

豊富な過去実績データ・ノウハウと、エンド顧客と繋がる仲介会社ネットワークの確保、そこにテクノロジーを活用した仕入物件情報を引き出すための仕組みを掛け合わせることで良質仕入を実現する。

また、仕入れた物件を適切に管理し、速やかに販売することで収益を確保し得る。ここにも効率的な管理・運営にはテクノロジーの活用が効果的であり、そのためには多数の物件を扱ってきたリアルノウハウが生きてくる。

リアルから発した当社グループがテクノロジーを有効に組み合わせることで、競争力のあるビジネスモデルを確立。

リアル×テックで実現する「AI査定を活用と社内DXの推進」が営業提案のスピードと質を向上させ、業績を牽引  
 経験値に頼り過ぎない業務運営で新入営業員を即戦力化



新人営業員：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

## 買取再販事業者比較

	当社	A社	B社	C社
再販売上規模	197億円	312億円	202億円	360億円
仕入件数	1,011	1,181	803	1,325
仕入件数 対前年増減率	+47.4%	-17.4%	-15.8%	+12.4%
従業員数	114	231	110	155
一人当たり仕入件数	8.9	5.1	7.3	8.5

※ A~C社はそれぞれ中古マンション買取再販を行う上場企業

※ 数値は各社発表のIR資料より当社作成

※ 各社数値の背景

当社：2021年11月決算期数値 売上規模は中古マンション売上高より  
 A社：2021年5月決算期数値 売上規模は“リノヴェックスマンション”売上高より  
 B社：2021年3月決算期数値 売上高は全社売上高より  
 C社：2021年11月決算期数値 売上高はリノベマンション事業売上高より

※ 仕入件数は決算期決済ベース

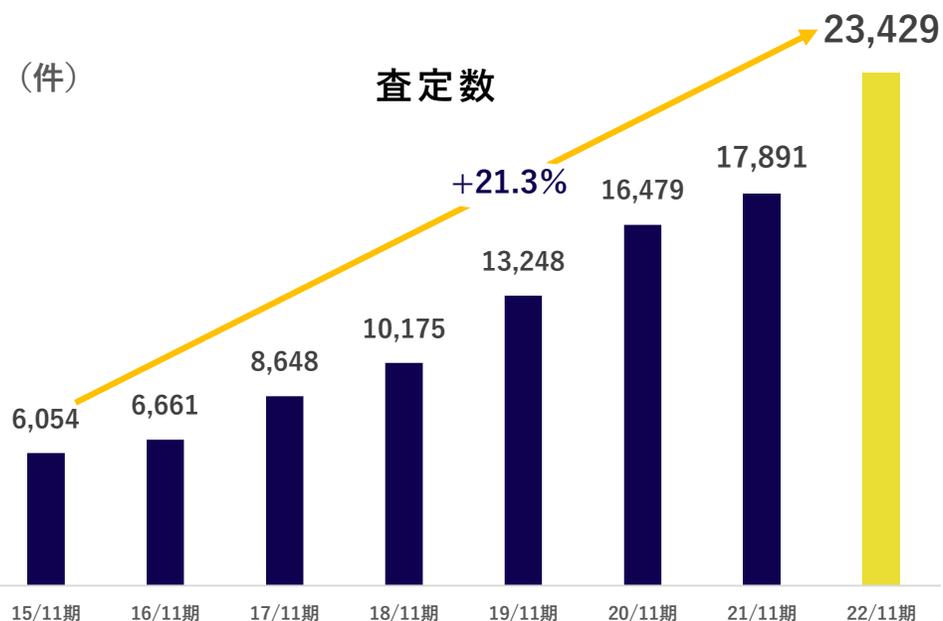
※ 従業員数は、各社決算期の期初と期末の従業員数平均値を使用

過去累計でマンション約5,000件、戸建約5,200棟を引渡してきた実績  
年間20,000件を超える中古マンション査定データの蓄積



当社グループ各社手元データベースより抽出

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



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「21.3%」は、年平均成長率を表す

# 事業構造の特徴 ~リアル（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

取引仲介会社拠点の拡大・取扱物件の充実により、プラットフォームを更に発展

## 全国15拠点展開

2022年11月末時点で当社グループ事業会社が拠点を置く全国主要都市



取引先仲介会社



3,990 社

取引仲介会社拠点数



6,482 拠点

取引仲介会社営業員数



17,241 人

取引金融機関

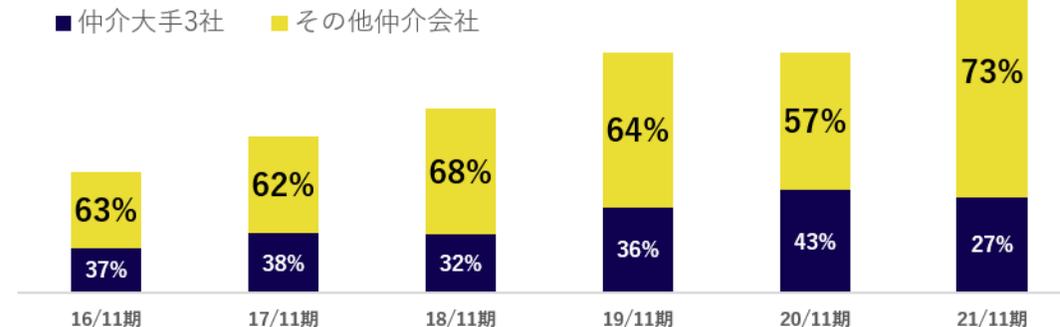


76 行

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（2022年11月末時点）

株式会社ホームネットの取引金融機関（2022年11月末時点）

## 仲介会社との仕入取引割合



※仲介会社大手3社：住友不動産販売(株)・三井不動産リアルティ(株)・東急リバブル(株)

ビッグデータ（売出価格）から導かれる価格に、当社グループがこれまで査定を行ってきたリアルの実績データを掛け合わせることで、独自の「当社が買い取れる価格」を算出。

property technologies  
年間20,000件超の査定実績



ビッグデータを用いた  
不動産AI査定



**広範囲のエリアに対応**

日本国内主要15都道府県をカバー



**常時最新データに基づく査定**

3か月ごとに新しいデータ(ビッグデータ)を取り込み  
査定価格に反映



**暮らしやすさも査定に反映**

病院・学校・飲食店などの周辺環境の暮らしやすさを  
スコアリングし、客観的な査定結果を出力

# 事業構造の特徴 ～テクノロジー（仲介会社支援システム）

仲介会社がエンド顧客との取引を進めるために活用できる情報を提供（仕入・販売ともに）

## 市場調査



地域の人口動態・経済状況を  
チェックして、物件の市場予測を  
考えないと…。

## 周辺情報



騒音や治安、病院や学校など周辺  
環境を確認したいけど実地調査は  
大変だ…。

## 近隣物件調査



他に参考となる物件や提案できる  
物件を探す時間がない…。

## 査定価格算出



あらゆる物件の条件を基に価格を  
計算しないと…。



物件の未来の  
価格動向予測

住みやすさ指標

類似物件  
レコメンド

リアルタイムに  
算出されるAI査定

※「KAITRY Pro」から「HOME NET Pro」に名称変更いたしました。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 決算ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

- 05 Appendix

## 「リアル×テクノロジー」 -独自のAI査定と不動産DX-

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

① 導入拠点数拡大 × 定額利用料 = SaaS収益拡大

② 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

SaaS①

SaaS②

リアル  
ビジネス

# KAITRY 成長戦略

1

仲介会社向け  
ビジネスの進化

(to B向け)

2

iBuyer  
の本格展開

(to C向け)

# KAITRY 成長戦略

1

仲介会社向け  
ビジネスの進化

(to B向け)

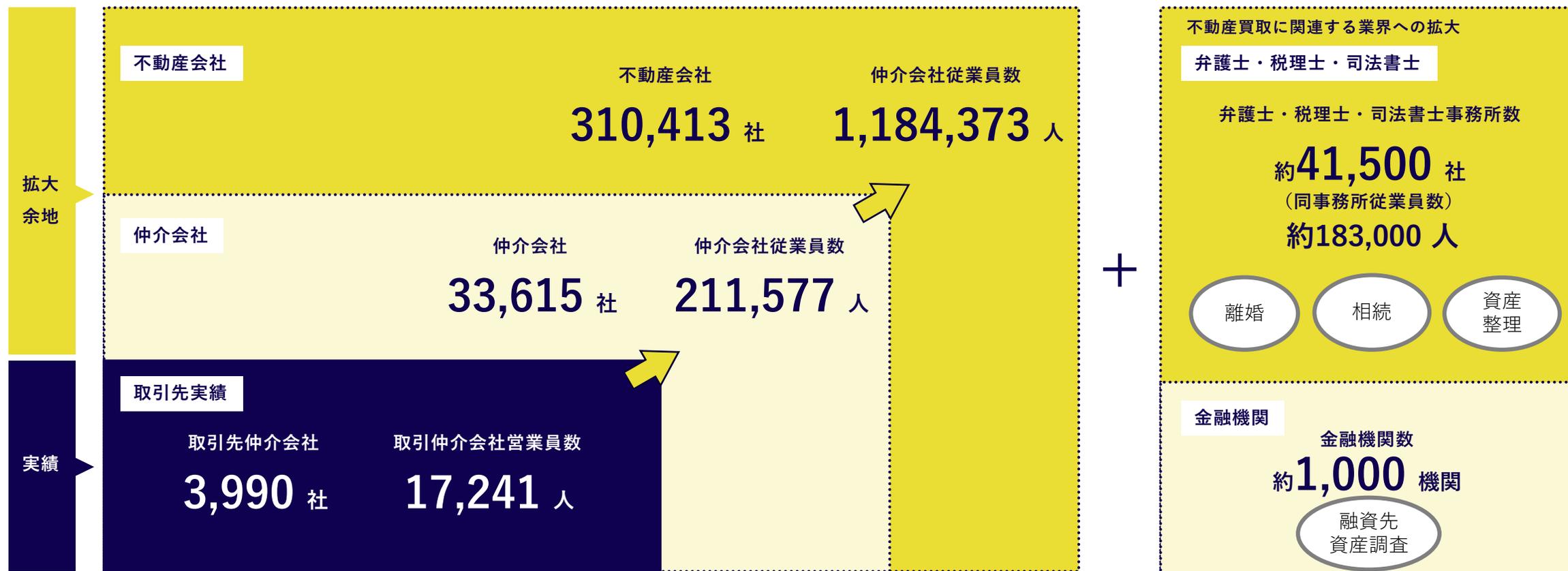
2

iBuyer  
の本格展開

(to C向け)

# 顧客基盤の拡大

To B領域は仲介会社に留まらず、不動産会社や弁護士・税理士や金融機関まで顧客基盤を拡大する余地がある



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

# 不動産取引業務支援 新サービスSaaS「HOMENET Pro」の取扱開始

多くの中古マンション買取実績を持つ**ホームネット**だからこそできる  
不動産仲介業務をよりスマートにする**業務効率化ソリューション**



**機能①**  
最短5秒のAI買取価格査定\*

**機能②**  
直感的操作で簡単提案書作成

©2022 HOMENET Inc. All rights reserved. ※AI査定のため、室内状況によって実際の買取価格は変動する場合がございます。

## サービス特徴

一般市場価格ではなく  
買取価格を提示

入力の手間も少ない  
最短5秒のAI査定

直観的操作で  
最短3分で提案書作成

わかりやすいワンプランで  
導入負担軽減

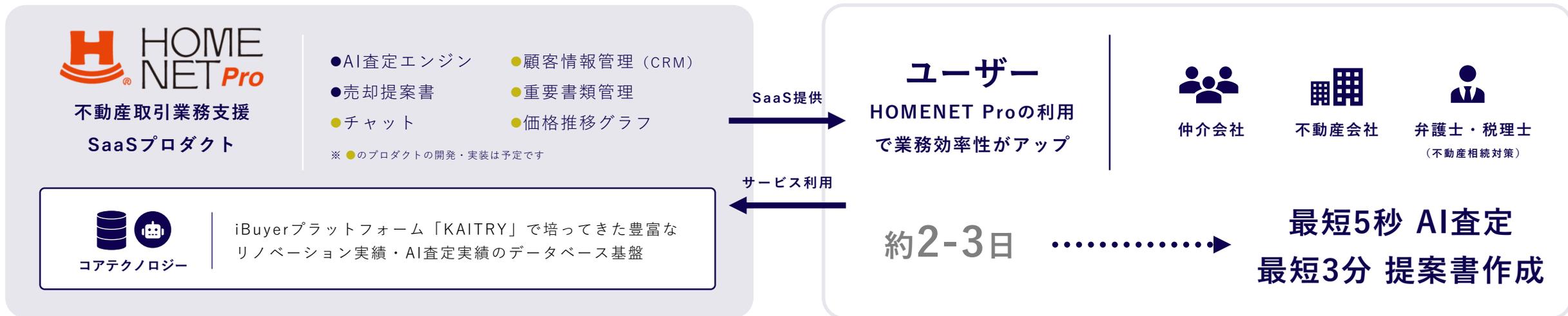


戸建て査定機能追加予定

更なる機能を追加（契約書自動作成等）

# 期待されるインパクト

KAITRYを構築する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  
仲介会社だけでなく不動産会社や士業もターゲットユーザーとして設定。安定的なストック収益モデルの構築を目指す



**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** ↗  
ターゲットは35万余社  
契約拠点数×定額利用料

AI査定利用数増加による  
独自データベース  
**強化** ↗  
AI査定数増 = 仕入数増

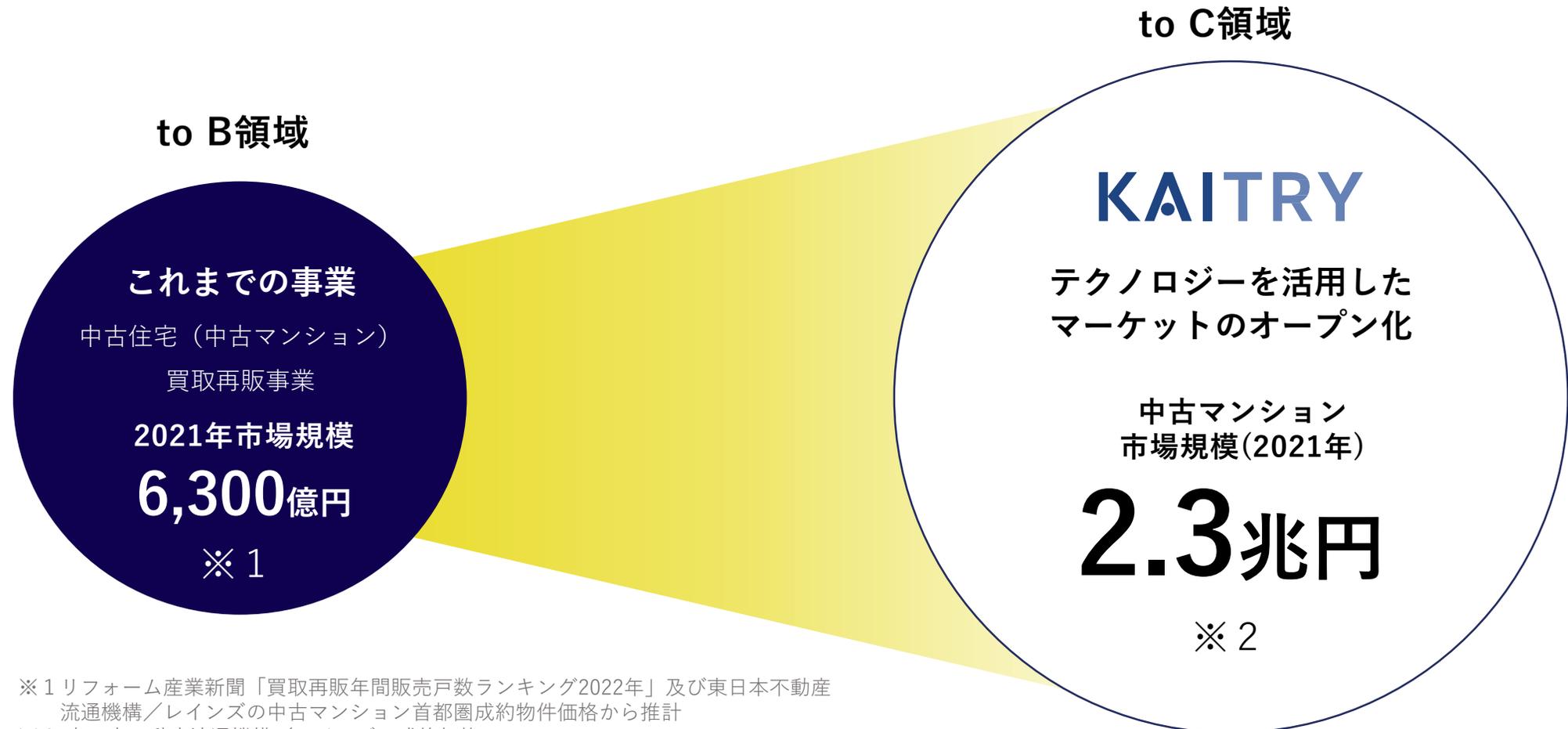
ターゲットユーザー  
拡張による仕入数  
**増加** ↗

# KAITRY 成長戦略



# iBuyer 市場への参入により査定の対象となる市場規模が拡大

To C領域は規模が大きく、成長を展望できる市場



※1 リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング2022年」及び東日本不動産流通機構/レインズの中古マンション首都圏成約物件価格から推計

※2 東日本不動産流通機構/レインズの成約価格

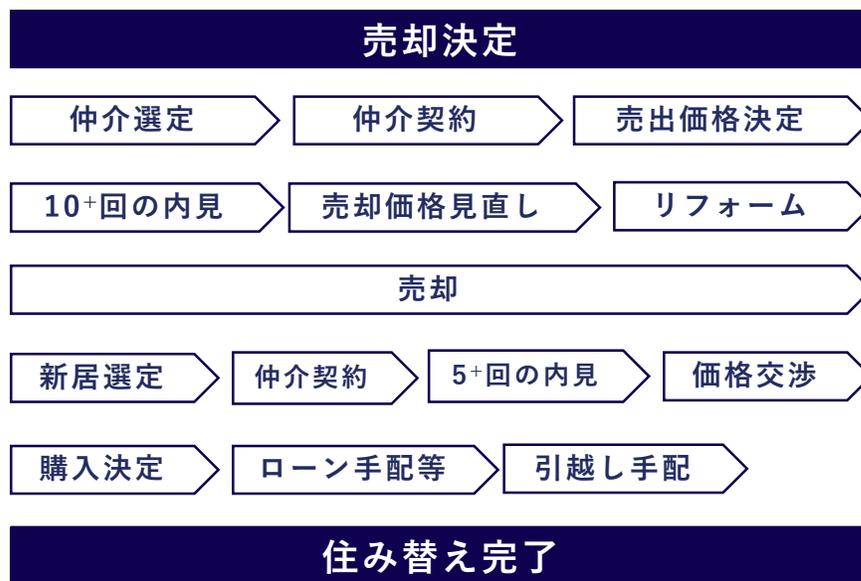
# 不動産業界の現状と課題

不動産業界の慣習から、住まいの保有・住み替えについての満たされないニーズが大きく残っている。

## 住み替えにかかる一般的なプロセス

複雑なプロセスをふんでいる

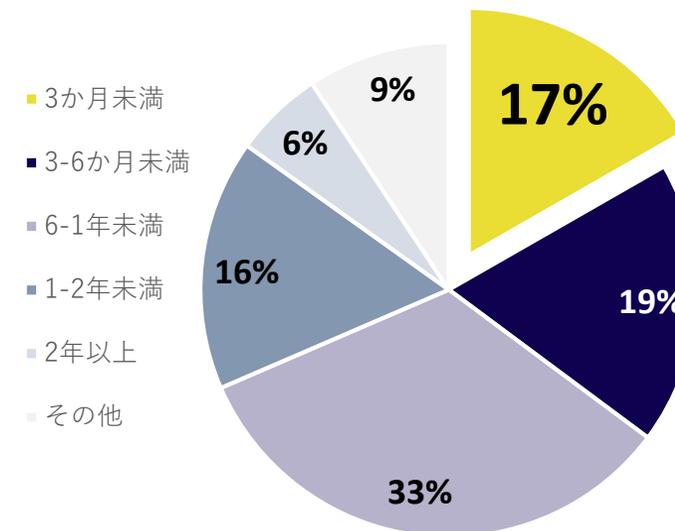
- ✓ 複雑
- ✓ 煩雑
- ✓ 不確実
- ✓ 非効率
- ✓ オフライン
- ✓ 多くの関係者



課題解決に向けて、、、

## 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」

# ポータルサイト『KAITRY』を活用したiBuyer展開

2021年7月に開設したポータルサイト『KAITRY』は一般顧客へ直接査定価格を提示し、物件売却を受け付けるiBuyer※機能を搭載

自社販売物件を含む、築30年超の中古住宅を再生・販売する『取引循環』を生み出すことも狙いの一つ

## 日本最大級 iBuyerプラットフォーム「KAITRY」



売りたい

買いたい

建てたい

### 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



※ iBuyerとは、米国発の不動産売却ビジネスモデルの一つ。AIのアルゴリズムを使い不動産の価格を査定し、不動産の売り手から不動産会社または不動産ポータルサイトが直接買い取るモデル(米国上場iBuyer企業：Opendoor, Redfin)

※関連特許取得済

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 決算ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

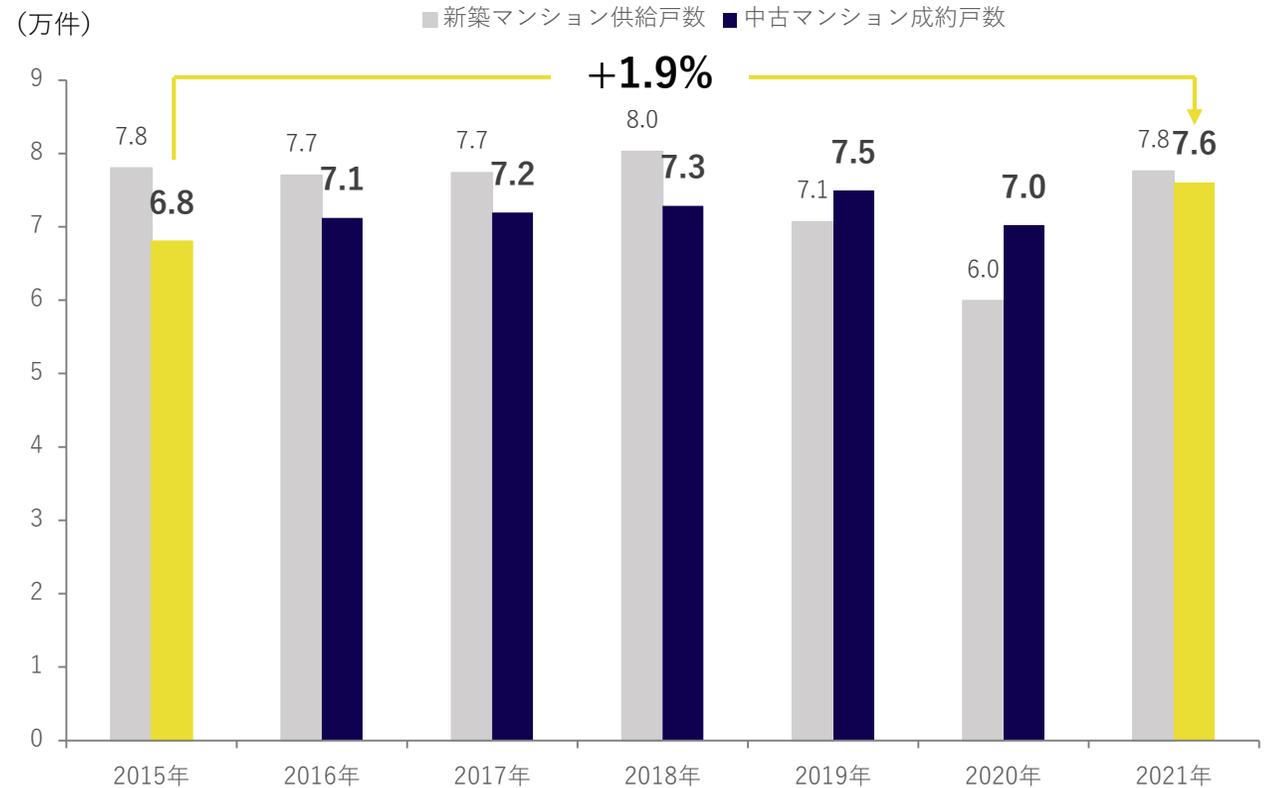
- 05 Appendix

2015年から2021年までの年平均成長率1.9%。2020年のコロナ禍による一時的な成約数減少から回復して堅調に推移

- 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 2021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2015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

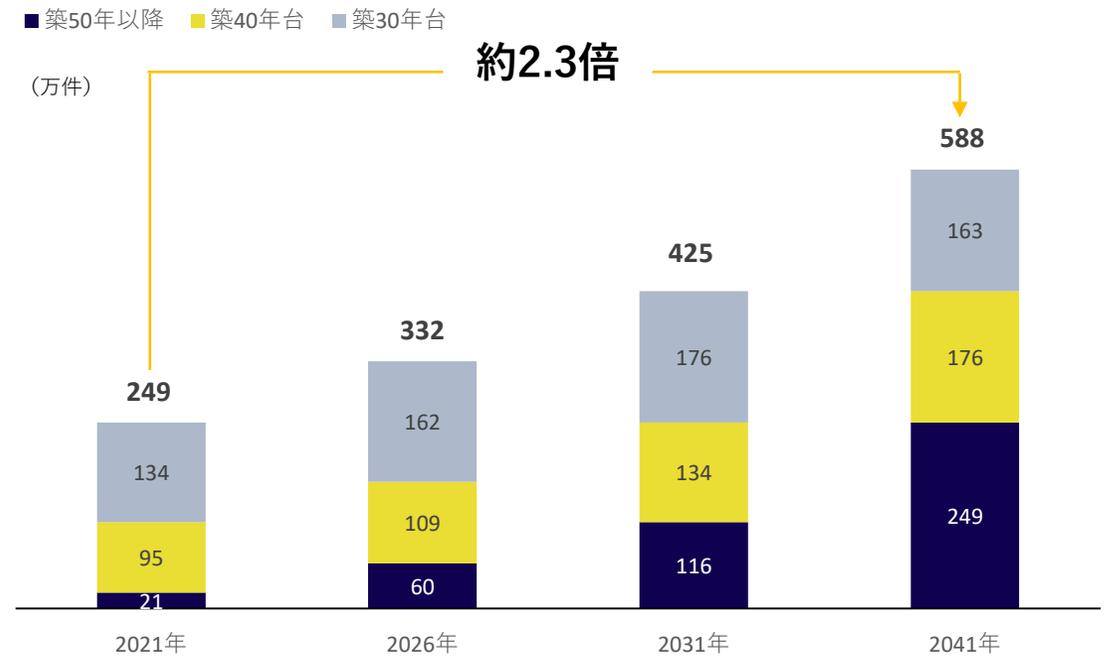
20年後にリノベーションが必要なマンション・ストック数は現在の約2.3倍に増加する見込みであり、中古マンションの再生ニーズは長期的な拡大を期待できる

一方で2021年中古マンション流通数（前頁）の前年比増加に対して、買取再販戸数は減少しており、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



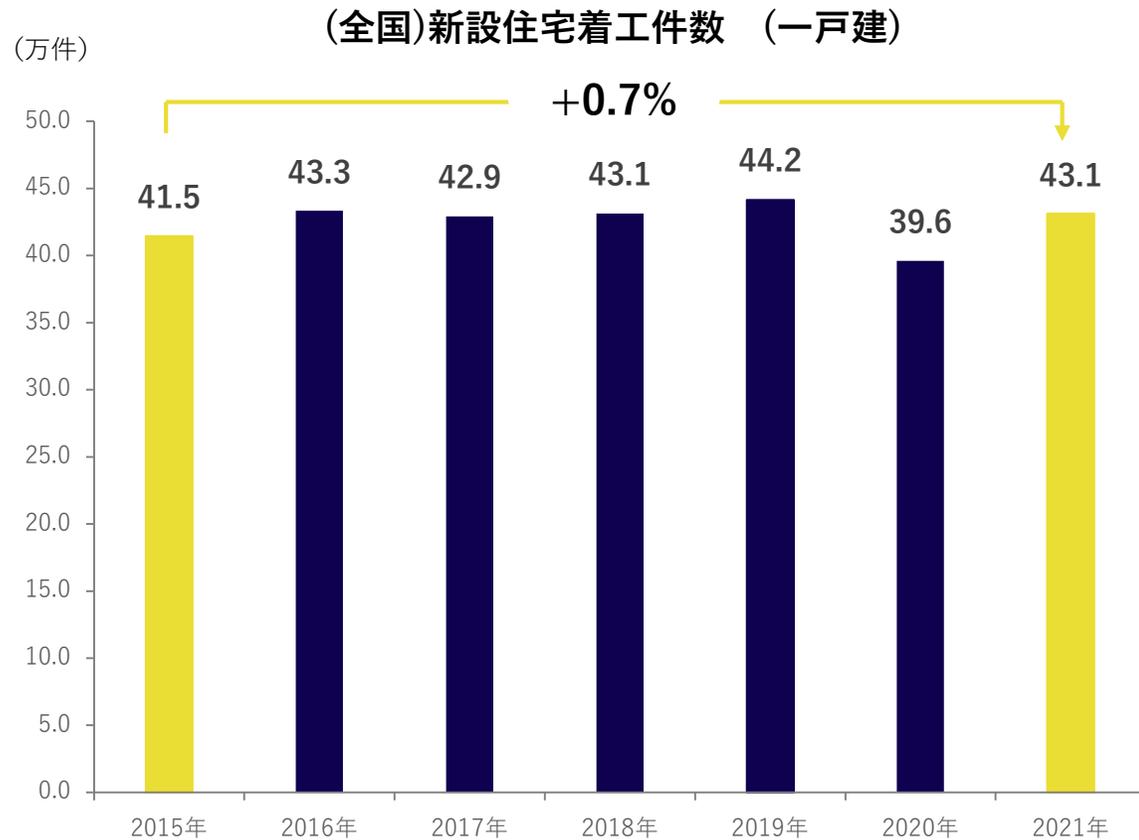
### 築年数別のマンション・ストック数



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  
 ※1.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  
 ※2.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

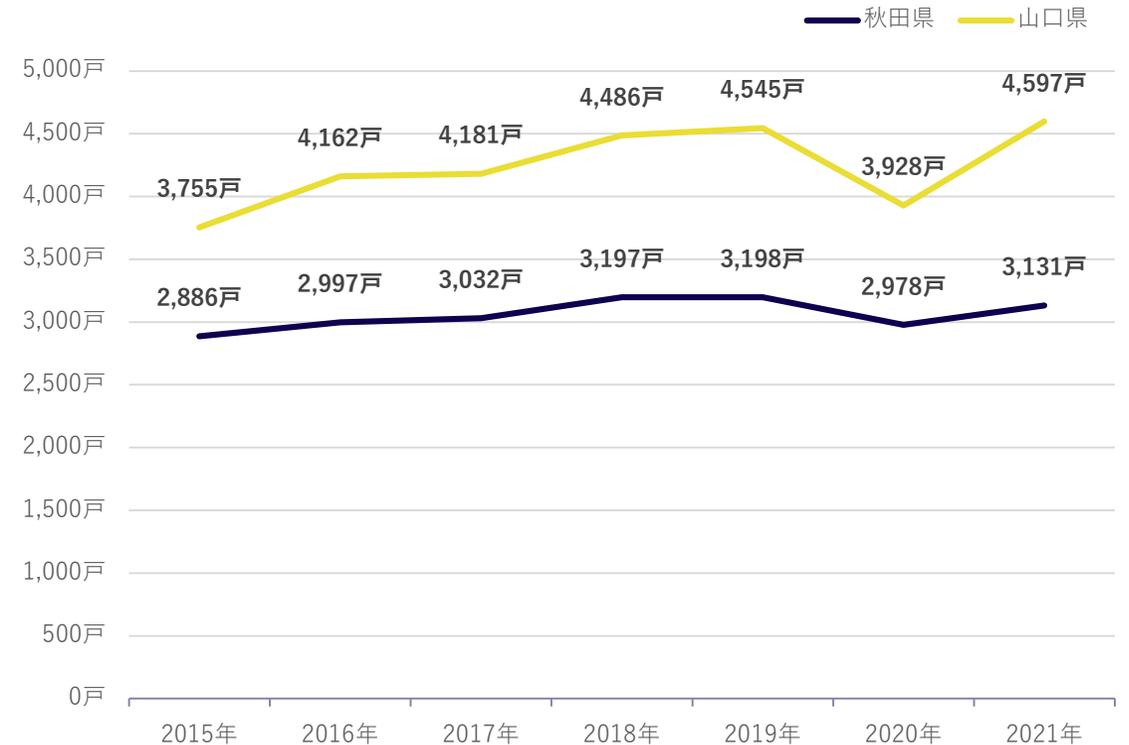
出所：国土交通省ホームページ「築後30年、40年、50年以上の分譲マンション戸数」

2015年から2021年までの新設住宅着工件数（全国）年平均成長率は0.7%  
 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増加傾向  
 しかしながら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、業量確保のための施策は不可欠



出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

秋田県・山口県 新設住宅着工件数推移（一戸建）



出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

2013

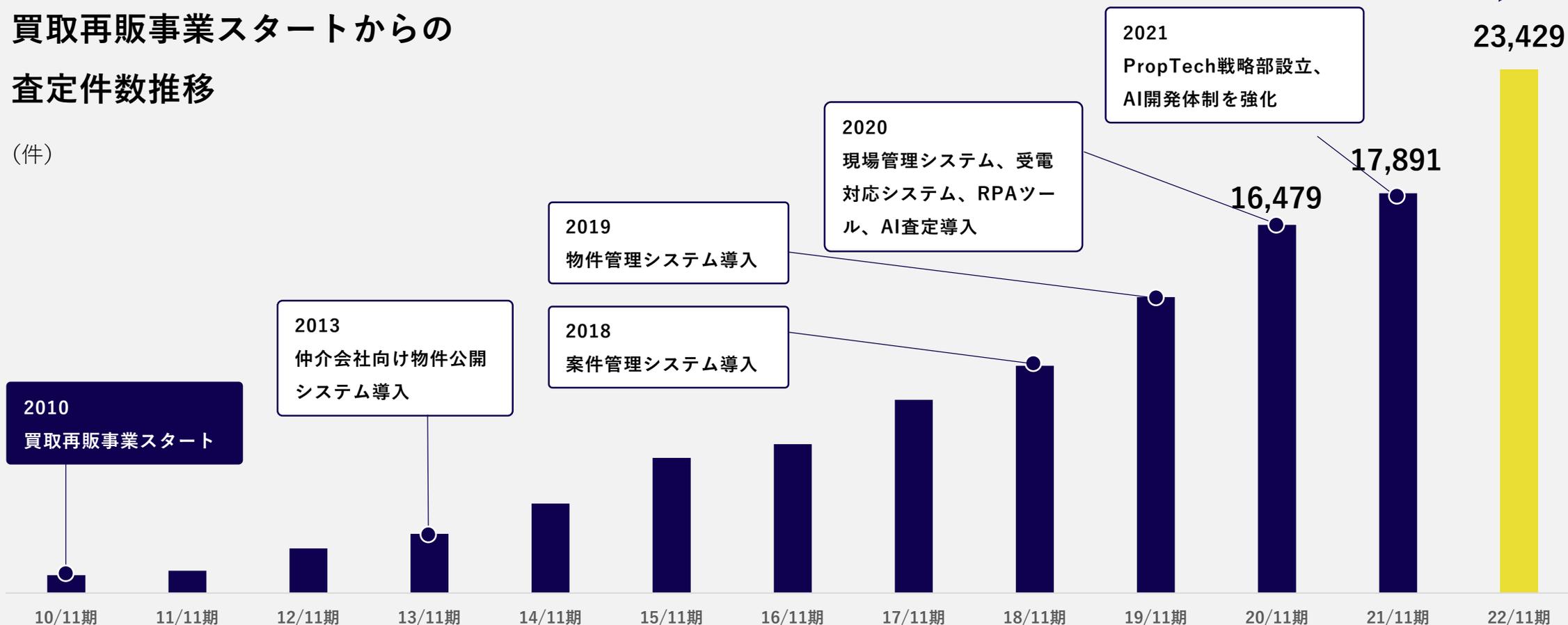
ITを活用した業務改革に取り組む

2021

統合システム、「KAITRY」へ

## 買取再販事業スタートからの 査定件数推移

(件)



# 業務改革を実現したシステム概要①

## 2013年 仲介会社向け物件公開システム

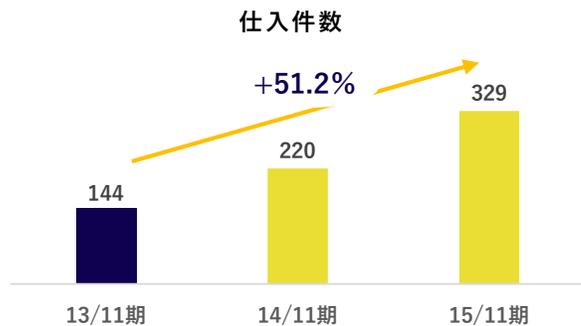


### 仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

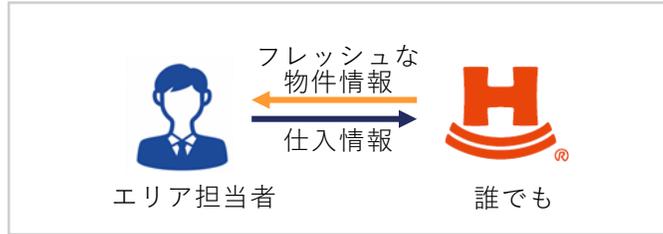
- ✓ 仲介会社のHPへの広告掲載許可：広告申請をHP上から一括対応
- ✓ 物件概要、有無含めた最新情報をHP上から確認可能



システム対応で  
当社の対応力も大幅UP



## 2018年 案件管理システム

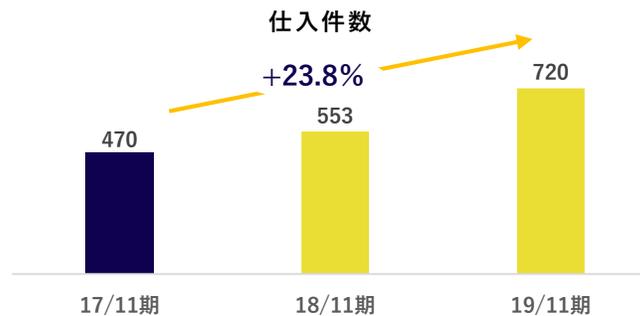


### 案件情報、仲介会社情報の一元管理

- ✓ 仲介会社・営業担当の登録による仲介会社管理
- ✓ 案件情報の一元管理、時系列記録



情報管理のみならず  
有効活用することで仕入増へ



## 2019年 物件管理システム

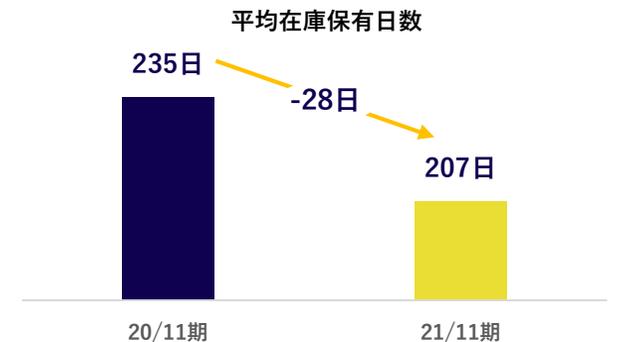
物件名	工事開始 期日	躯体完成 期日	工事申請 期日	現場調査	3Dパース 制作	仕入決定 完了	工事進 捗確認	買付	納付済み	物件情報
パピルス南側台 7.8.1 棟	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
パピルス北側 1101 棟	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エンクォンビル 3.102 棟	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
カインズマンション川口御橋 201 棟	3/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新バイツ 507 棟	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンキュウ御橋コート 605 棟	2/24	3/10	3/25	4/7						
ホーク三軒茶屋 3006 棟	1/28	2/6	3/20	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシティ本郷本コース 603 棟	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシティ南郷本コース 103 棟	4/1	4/7								

### 物件進捗状況の見える化

- ✓ 工程の見える化
- ✓ クラウド管理によるセキュリティ確保



進捗管理を徹底することで  
物件保有日数を短縮化



# 業務改革を実現したシステム概要②

2020年

生産性向上のための、各種システム導入

## 現場管理システム

現場情報⇒当社⇒仲介会社への情報共有

- ✓ 「工事進捗」「現場写真」共有
- ✓ 仲介会社と現場写真の共有を継続
- ✓ 仲介との接点増加
- ✓ 仕入機会増加



## 受電対応システム

受電対応の削減

- ✓ 電話問い合わせ⇒自己検索、Downloadへ誘導
- ✓ 仲介会社は自身のタイミングで必要情報を入手
- ✓ 当社は対応時間を削減



## RPA(業務自動化)システム

業務自動化による営業時間創出

- ✓ 販売図面作成の一部自動化
- ✓ 物件情報の自動登録
- ✓ 価格変更通知自動発信
- ✓ 勤怠チェックの自動化 等々



## AI査定システム

膨大な当社実績データを活用したAI査定

- ✓ 当社グループ実績データ×ビッグデータを用いたAI査定 = 当社独自のAI査定
- ✓ 最短5秒で査定可能



## 非財務活動を意識した取組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。

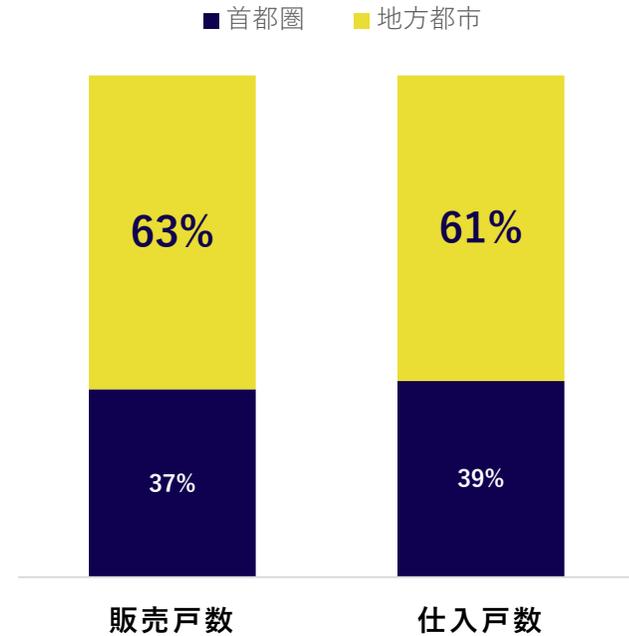


## 非財務活動を意識した取組②

KAITRYネットワークで活躍するのは、現地の物件、現地に住む方・現地の仲介会社、現地の施工会社。地方都市での取引を活性化することで、そこに雇用を生み出し、快適な暮らしを促進。



当社G中古マンション仕入・販売の  
首都圏／地方都市割合



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不安定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または暗示された予想とは大幅に異なる場合があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料の記述について更新・修正を行う義務を負うものではありません