

property technologies

2023年11月期

第2四半期決算説明資料



2023年7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 2023年11月期 第2四半期 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
従業員	387人（連結・2023年5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の運営</p> <p>株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <p>株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-left: 20px;"> <div style="margin-right: 10px;"> <p style="font-size: 2em;">}</p> <p style="font-size: 2em;">}</p> </div> <div> <p>マンション</p> <p>戸建</p> </div> </div>



濱中 雄大 / 代表取締役

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。



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。



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。



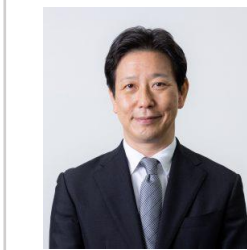
松岡 耕平 / 取締役 (CFO)

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。



高橋 理人 / 取締役 (社外)

同志社大学経済学部卒業。ハーバードビジネススクールAMPプログラム修了。株式会社リクルートで電子メディア事業部長、不動産カンパニー分譲ディビジョン長、自動車カンパニー長を歴任し、黎明期のインターネットの事業化や不動産事業のネット化を推進後、楽天株式会社入社。執行役員マーケティング部部長兼事業戦略部部長、楽天市場事業副事業長を経て、常務執行役員に就任し、同社基幹事業である楽天市場事業を管掌。2023年5月より当社グループ参画。現在、Unipos株式会社、アディッシュ株式会社および株式会社ウィルグループの社外取締役を兼務。



清水 千弘 / 取締役 (社外)

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。

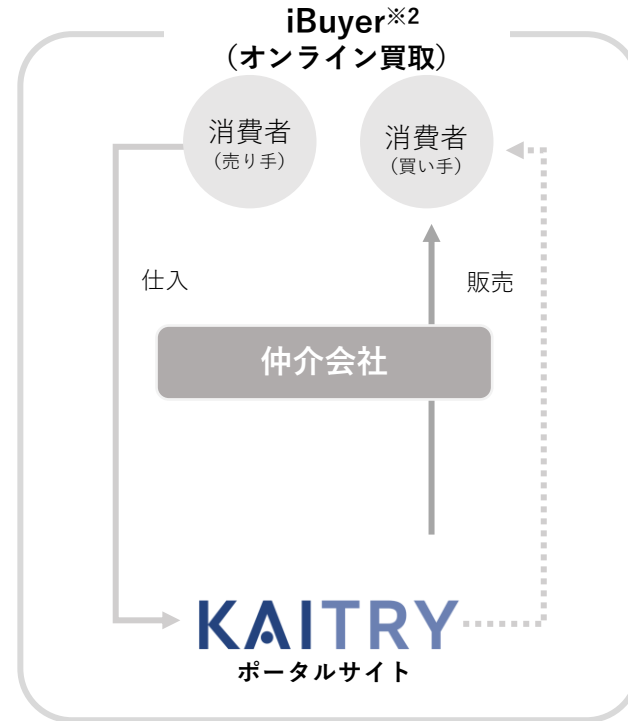
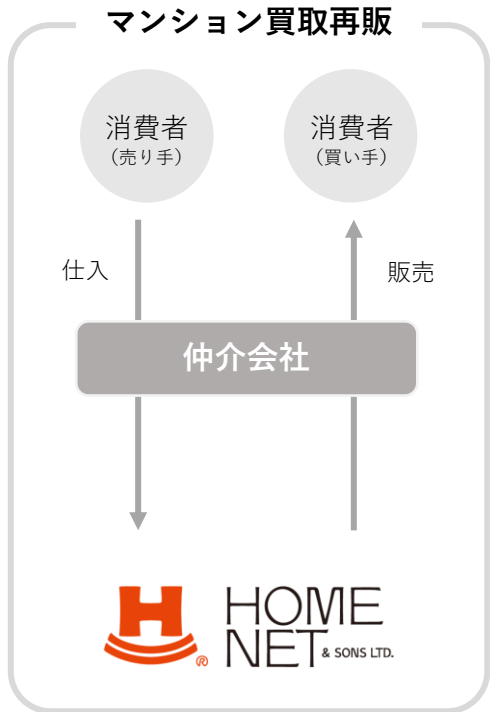


金子 健哉
PropTech戦略部長 (CTO)

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。

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。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第2四半期 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

売上高

18,642百万円

EBITDA (広告宣伝費除く)

1,050百万円

2Q 査定件数

6,679件
(YoY +15.8%)

2Q 仕入決済件数

389件
(YoY +16.1%)

2Q 販売引渡し件数

311件
(YoY +16.9%)

取引仲介会社
拠点数

7,577拠点
(YoY +44.8%)

取引仲介会社
営業員数

20,268人
(YoY +54.1%)

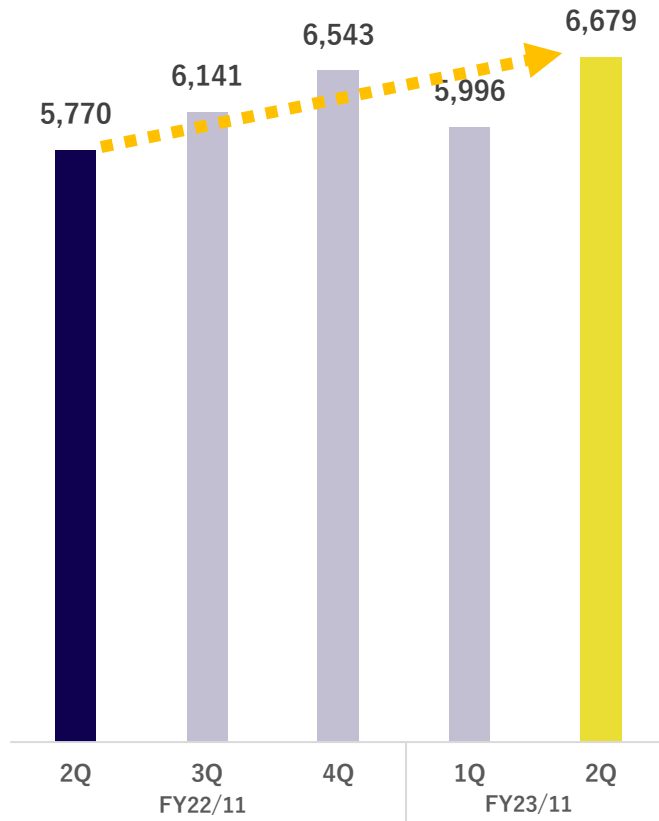
※仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

※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これまでに接点のある仲介会社等の数値

主要KPIの推移

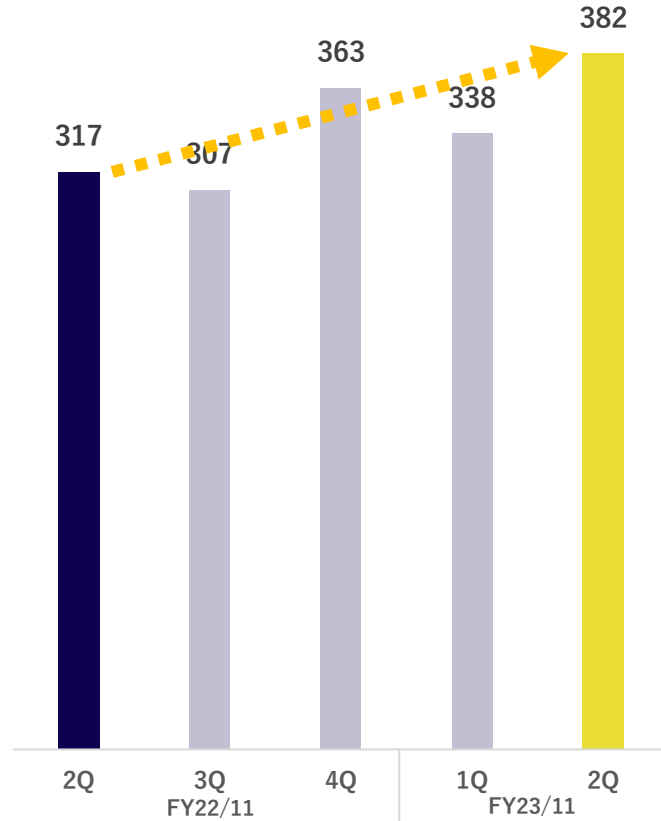
査定数

前年同期比 **+15.8%**



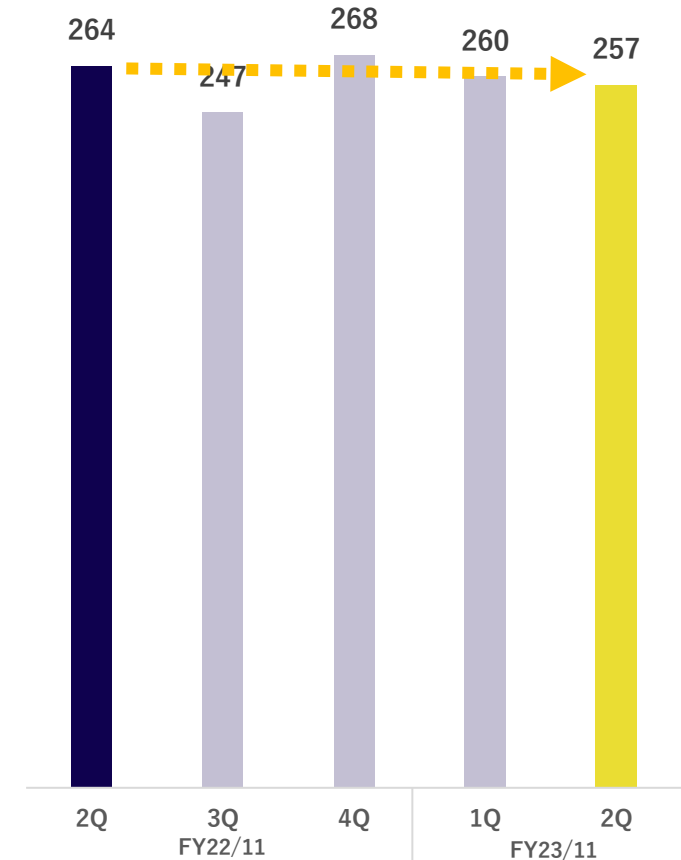
仕入契約数

前年同期比 **+20.5%**



販売契約数

前年同期比 **▲2.7%**



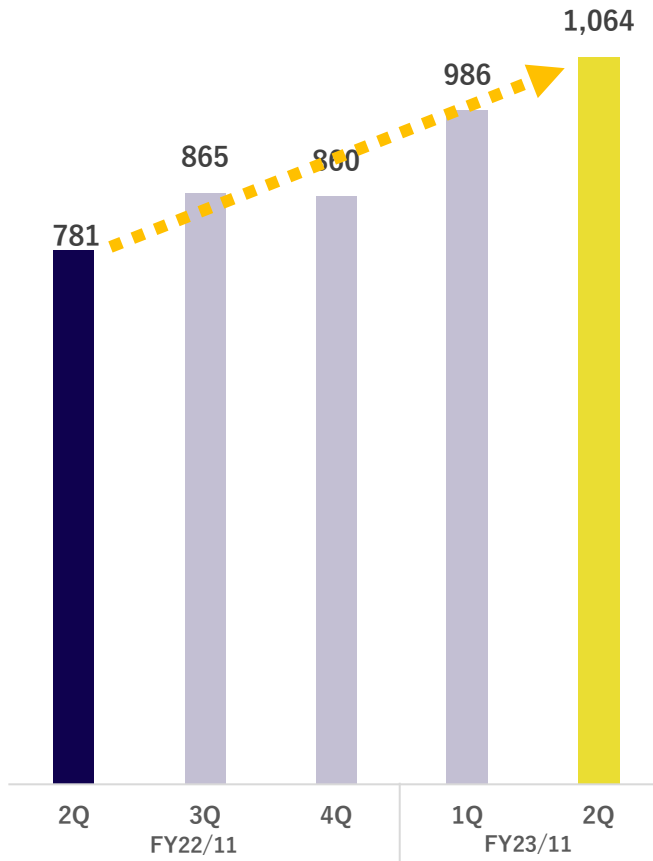
※査定数については当社グループが中古住宅の価格査定を実施した件数

※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

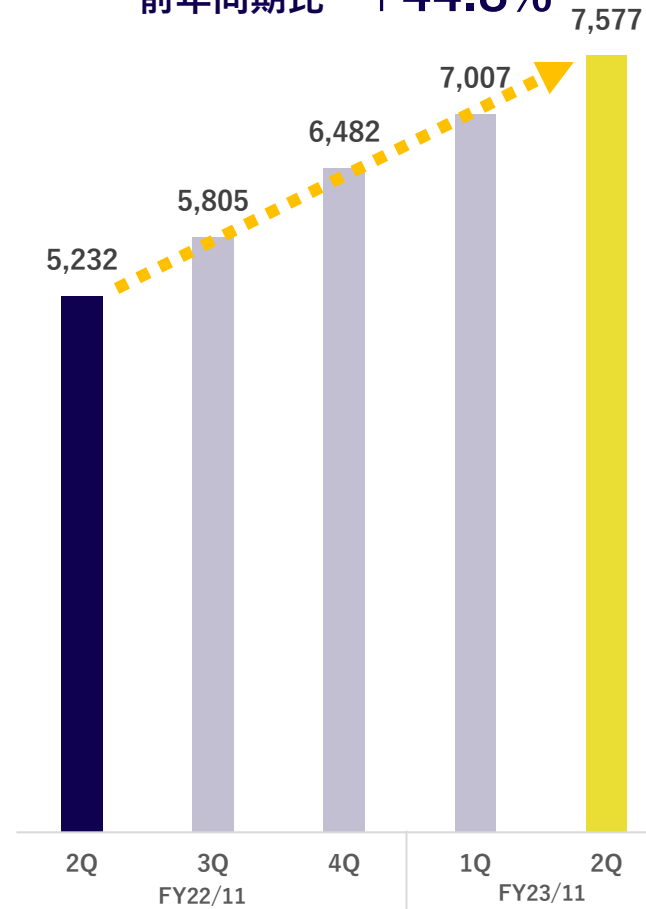
期末在庫数

前年同期比 **+36.2%**



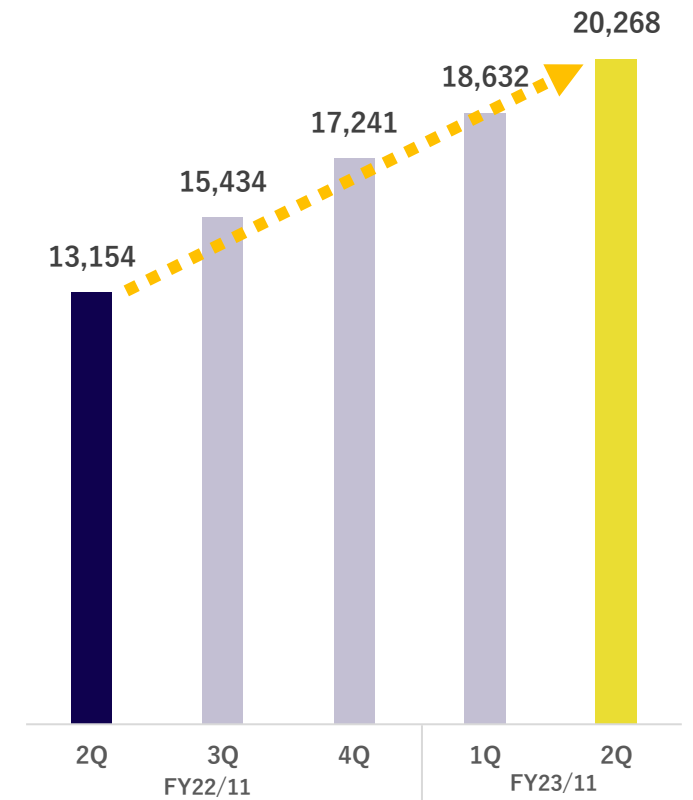
取引仲介会社 拠点数

前年同期比 **+44.8%**



取引仲介会社 営業員数

前年同期比 **+54.1%**



※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

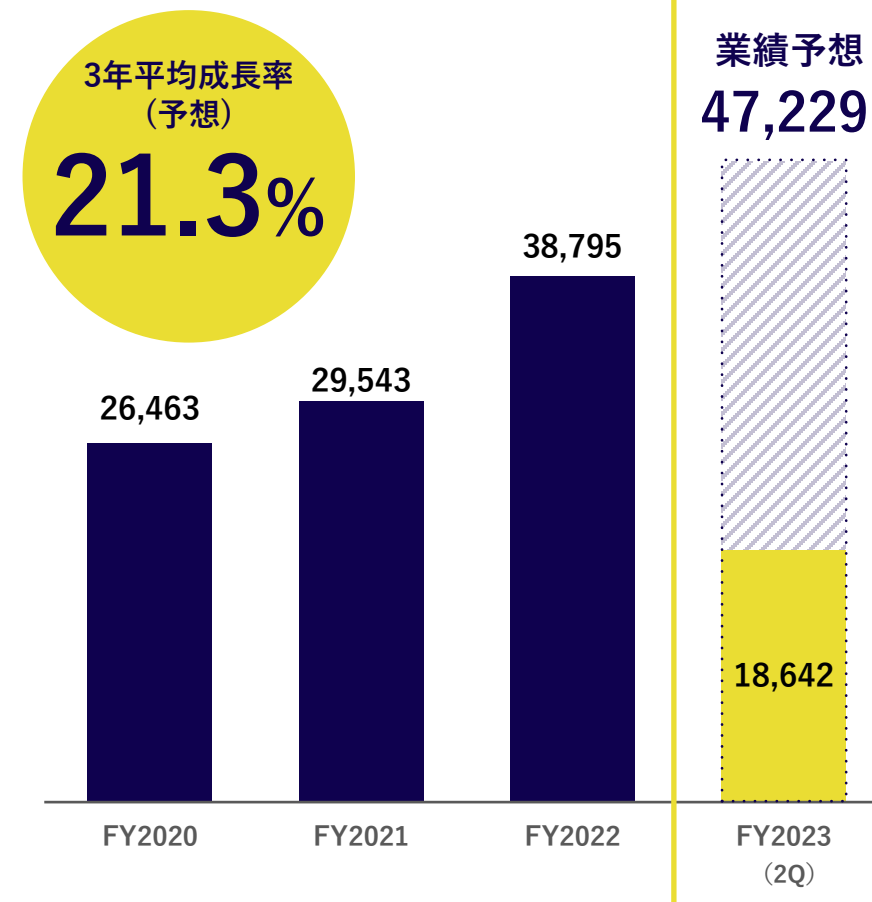
連結損益計算書（2023年11月期2Q実績と進捗率）

通期予想に対する進捗は遅れて見えるが、今期は期初予算時点で下期に決済引渡しが集中する構造。

（単位：百万円）	2023年11月期 通期予想	2023年11月期 2Q累計実績	進捗率
売上高	47,229	18,642	39.5%
営業利益	2,953	646	21.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,611	398	24.7%

売上高推移

（単位：百万円）



連結損益計算書（2023年11月期2Q予実比較）

当初予想に対して売上は未達、営業利益及び純利益は過達となった。

（単位：百万円）	2023年11月期 実績 （2Q累計）	2023年11月期 期初予想 （2Q累計）	差異 （達成率）
売上高	18,642	19,124	▲482 (97.5%)
営業利益	646	547	+99 (118.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	398	327	+70 (121.6%)

売上

- 1Qの遅れを、大型案件もあり2Qで一部取り戻したものの、計画には未達。
- 中古マンションの販売が計画を下回ったことが主因。

利益

- 1Qでの遅れを2Qで取り戻し、計画を超過。
- 利益率の良い大型案件が売上計上されたこと、売上進捗を受けて販管費のコントロールを行なったことが主因。

貸借対照表 (2023年11月期2Q)

販売用・仕掛販売用不動産・未成工事支出金は合計約243億円。1Qから微増。
その他大きな変化なし。

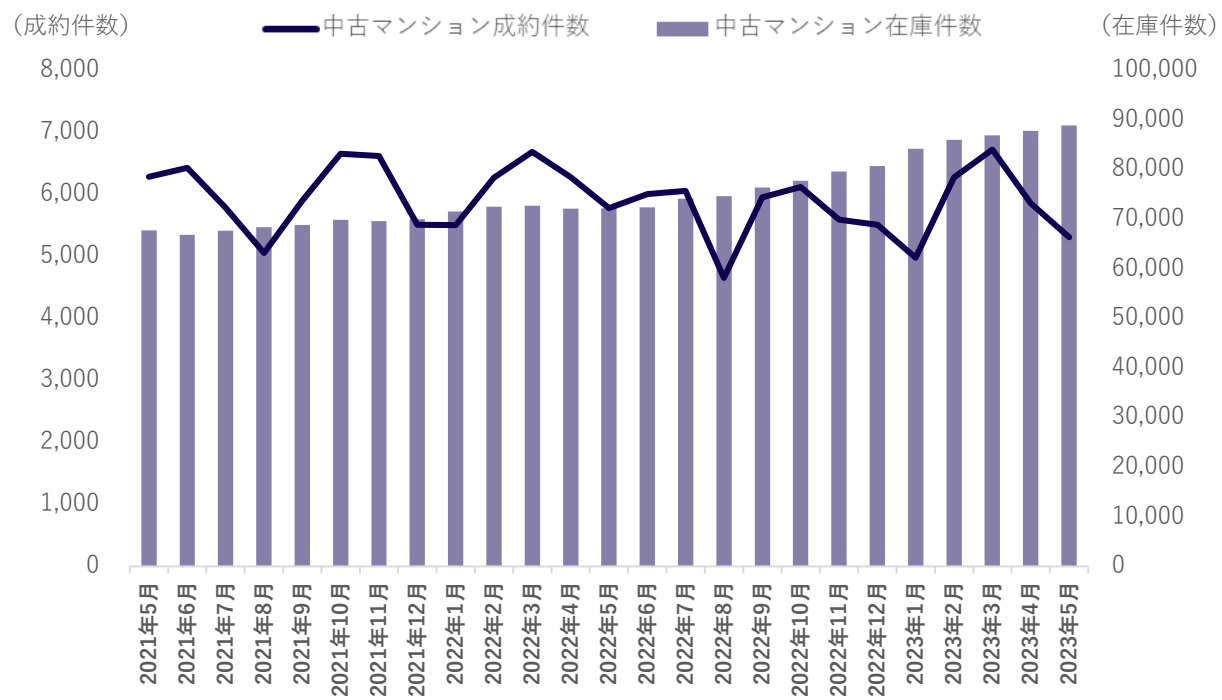
(単位：百万円)	2023年11月期 1Q末	2023年11月期 2Q末	前期末増減
流動資産	31,012	32,360	+1,347
うち現金及び預金	5,572	6,946	+1,373
うち販売用不動産	18,345	18,398	+52
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	5,760	5,913	+153
固定資産	2,921	3,016	+95
資産の部	33,934	35,377	+1,442
流動負債	22,685	24,230	+1,544
固定負債	4,792	4,294	▲498
負債の部	27,478	28,524	+1,045
純資産の部	6,455	6,852	396

期初開示の連結業績予想に変更なし。

(単位：百万円)	2022年11月期 実績	2023年11月期 予算	前期比
売上高	38,795	47,229	+8,433 (+21.7%)
営業利益	2,359	2,953	+594 (+25.2%)
営業利益率	6.1%	6.3%	+0.2pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,392	1,611	+218 (+15.7%)

中古マンション市場は長期的な拡大見通しの中で、現在は一時的な向かい風となっている。
通期計画の達成を目指すと共に、今後の事業環境改善を着実に成果に繋げる種まきを進める。

中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)



※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

市場環境

需要動向:

- 新築価格が高止まる中、中古物件への需要は底堅く推移。

供給動向:

- 買取再販事業者含め在庫は高水準。

当社の施策

- 成約に繋げる販売施策の強化。
- 販売手法の多様化。
- リノベーションコストの合理化。

	2020年11月期 通期	2021年11月期 通期	2022年11月期 通期	2023年11月期 1Q (3か月)	2023年11月期 2Q (3か月)
連結売上高 (百万円)	26,463	29,543	38,795	6,809	11,833
ホームネット	17,247	20,158	27,873	5,403	9,491
戸建2社	9,166	9,316	10,887	1,399	2,337
販売戸数 (決済・引渡し)	1,047	1,192	1,484	253	388
ホームネット	668	818	1,076	205	311
戸建2社	379	374	408	48	77
連結営業利益 (百万円)	1,043	1,688	2,359	▲76	723
ホームネット	426	1,135	1,586	115	618
戸建2社	775	664	806	▲107	84

※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。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

01 2023年11月期 第1四半期 ハイライト

02 直近のトピックス

03 事業概要

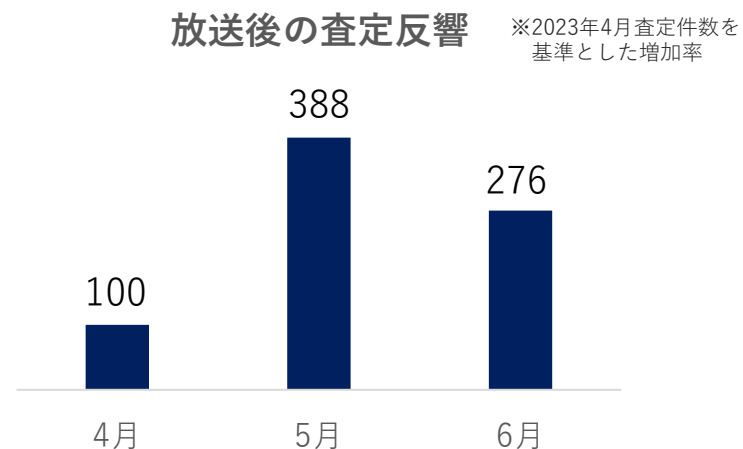
04 成長戦略

05 Appendix

- KAITRY (カイトリー) がテレビ東京 WBSの特集【活況続く中古マンション市場】で紹介
- ホームネット岡山支店を開設
- ニトリと「サブスク」型ホームステージングを共同開発
- KAITRY financeを開発・提供開始

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【活況続く中古マンション市場】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、2023年5月30日（火曜日）にテレビ東京 WBS（ワールドビジネスサテライト）の特集「『ケーザイのナゼ』【活況続く中古マンション市場】」で紹介されました。

■概要

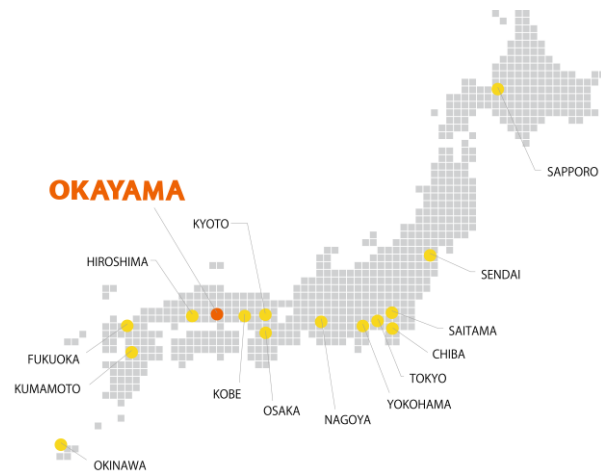
放送では、実際に『KAITRY』をご利用いただいたお客様のサービス利用したきっかけや評価ポイントなどのインタビューの他、当社代表・濱中のコメントやオフィスの様子が放映されました。

『KAITRY』は「住み替えを、もっと気軽に。もっと楽しく。」をコンセプトに、住み替えの課題を解決するべく、当社グループの不動産取引データとAI査定などのテクノロジーを組み合わせ、当社グループで買取るiBuyerプラットフォームです。

当社グループのミッションである、「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に向けて、これからも邁進してまいります。

「岡山支店」 グランドオープン

株式会社ホームネット：岡山県岡山市に全国15拠点目「岡山支店」を2023年6月18日グランドオープン



「ホームネット岡山支店」を開設いたしました。“AI高度化のリアルデータ”と“地方創生”を促進してまいります。

■概要

ホームネットではリアルビジネスの安定的成長に向け積極的な支店開設を行っております。リアル店舗の拡充を行うことで不動産取引データを蓄積し、そこへAIなどのテクノロジーを掛け合わせることによって、業務運営を効率化、お客様に役立つ有効情報を速やかかつ細やかに提供し不動産DXを推進しています。

また、ホームネットの支店開設に際しては、現地の仲介会社、金融機関、施工会社など、地域での取引を活性化することで、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。

今後も、より多くの情報の中から仕入れた良質な不動産物件を、お客様の多様なニーズに合う新しい住まいへ再生し提供してまいります。

ニトリと「サブスク」型ホームステージングを共同開発

株式会社ホームネット：リノベーション住宅の魅力高め、販売促進へ



株式会社ニトリ（本社：札幌市北区、代表取締役社長：武田 政則、以下「ニトリ」）の法人&リフォーム事業部が手掛ける、リノベーション住宅に向けた「サブスクリプション型ホームステージングサービス」を新たに共同開発し、採用しました。

■概要

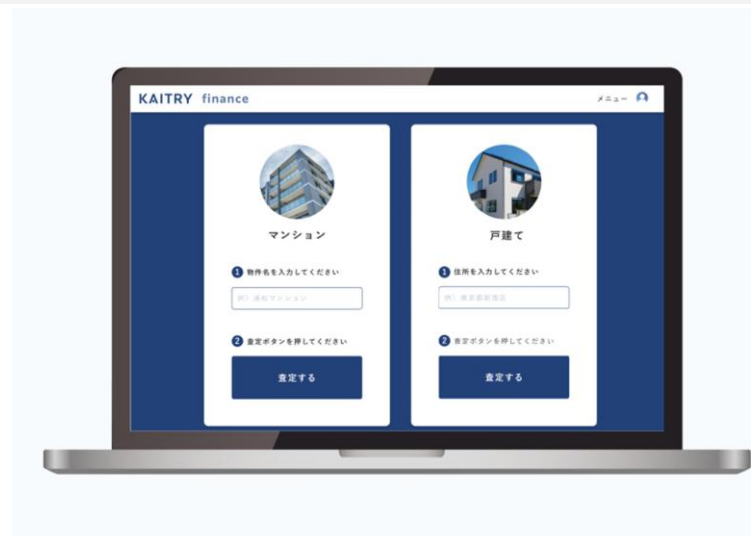
ホームネットは、物件内覧時に「実際の暮らしがイメージできる」ことがお客様に好評で早期売却に繋がるホームステージングを行っており、家具や小物などを一定期間レンタルし、販売物件に設置する「ニトリのホームステージング」を活用しています。

お客様にメリットを感じていただきつつ、ホームステージングコストの最適化を図るための協議を重ねた結果、ニトリが展開する事業者向けのサブスクリプションサービスをベースとして、ニトリ初のリノベ住宅に向けた「サブスクリプション型ホームステージングサービス」を新たに共同開発し、採用いたしました。

本サービスは1年契約のサブスクリプション料金を設定することによって、これまで移設や入れ替えなどで生じていたミスマッチ等の課題を解決しており、より自由なホームステージングが可能となることで、ホームネットのリノベーション住宅の魅力高め、販売促進につながるものと考えております。

また、ホームネットのリノベーションブランド「FURVAL（ファーヴァル）」シリーズは、物件だけでなく家具類もセットで住宅ローンに組み込める点が特長で、本サービスにも対応しております。

金融機関の融資関連業務・個人向けコンサル業務のDX化を支援



金融機関向け業務効率化・高度化ソリューション『KAITRY finance（カイトリー ファイナンス）』の提供を開始しました。

■概要

株式会社みずほ銀行からの依頼により「みずほ銀行向けにカスタマイズした『HOMENET Pro』」を提供したところ、金融機関のDX推進サービスとして、他の金融機関からも高い関心を寄せられたことから、カスタマイズ版『HOMENET Pro』をベースに金融機関の利便性をさらに向上させたサービスを開発。名称を『KAITRY finance』に変更し、新たなサービスとしてリリースいたしました。

本サービスを新たなSaaSプロダクトとして展開することに加え、AI価格査定機能を金融機関からも広くご利用いただくことで、当社独自の「不動産データベース」がさらに強化されるとともに、サービスユーザーの広がりによって、更なる取引の拡充にも繋がるものと考えております。

今後も、自社開発の強みを生かし、顧客ニーズに合ったサービス提供を行ってまいります。

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第2四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

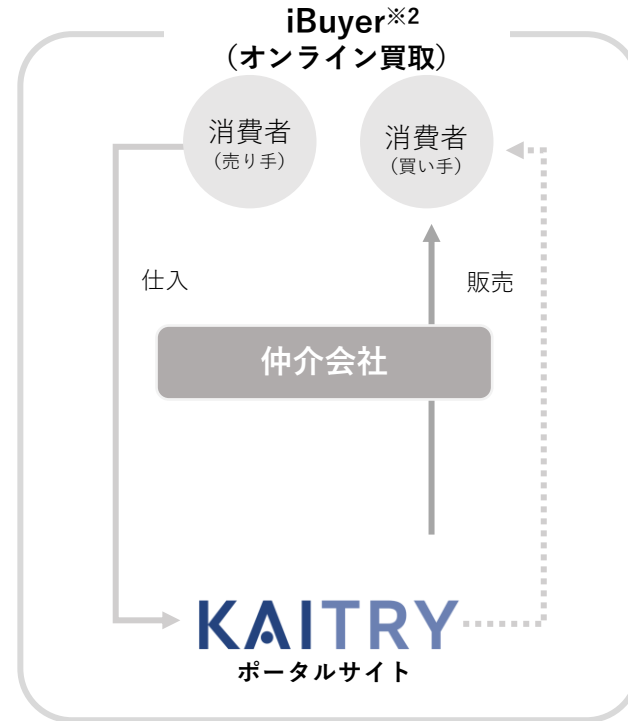
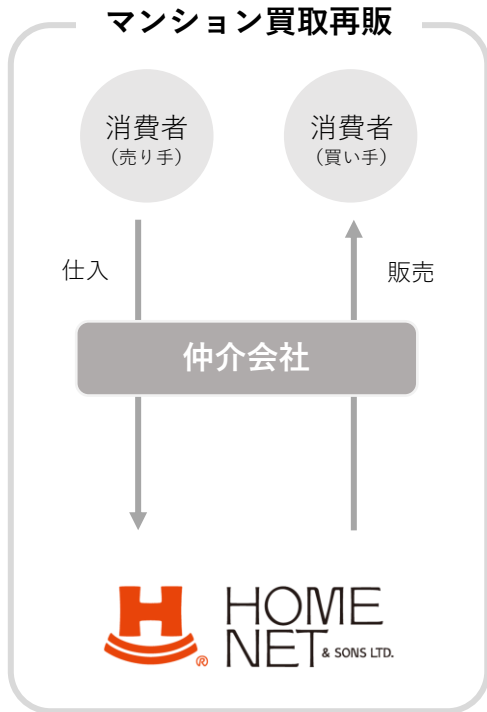
- 03 事業概要

- 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。

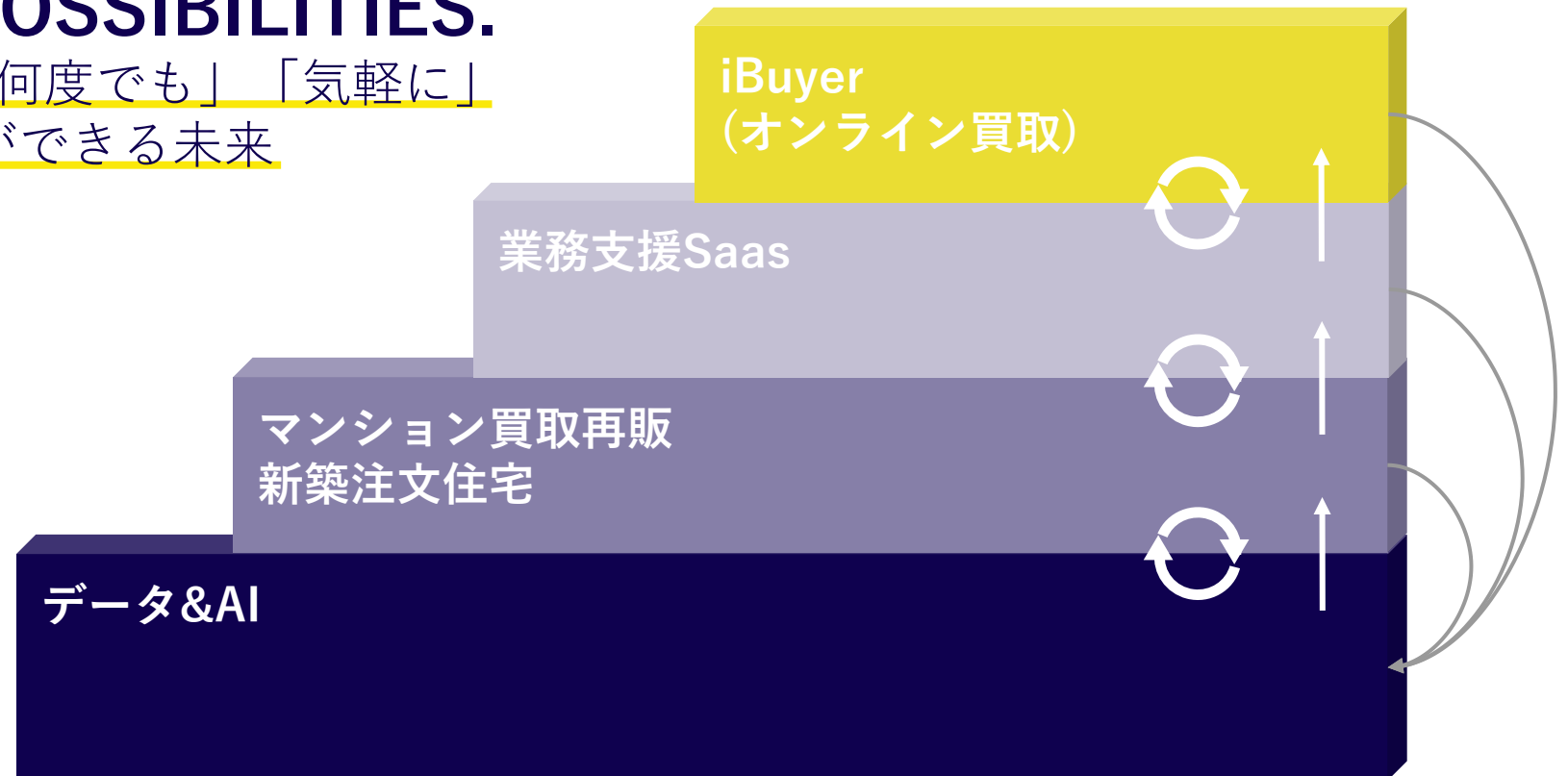
※2 AIの価格査定アルゴリズムを使って、売り手から直接不動産を買い取る新たな取引モデル。

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。

Mission

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

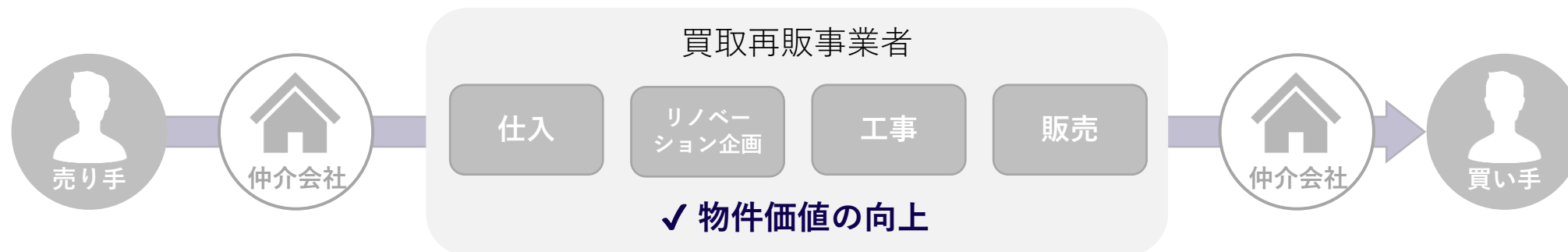
「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」
住み替えることができる未来



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	③独自の優位性
メリット	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">競争が緩やか築30年超物件増加による 市場の成長	<p>ネットワーク</p> <p>テクノロジー & データ</p> <p>組織 文化</p>
ハードル	<ul style="list-style-type: none">単価の低さ	<ul style="list-style-type: none">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) <ul style="list-style-type: none">当社: 29百万円都内平均: 53百万円※2	(地方都市比率)※3 <ul style="list-style-type: none">当社: 61.5%他社: 40.7%	

※1 詳細についてはAppendixの「一次取得者層需要の安定性」のページを参照。

※2 東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより当社作成。（2022年1月-2022年12月平均成約価格）

※3 当社については、販売決済件数（2022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。

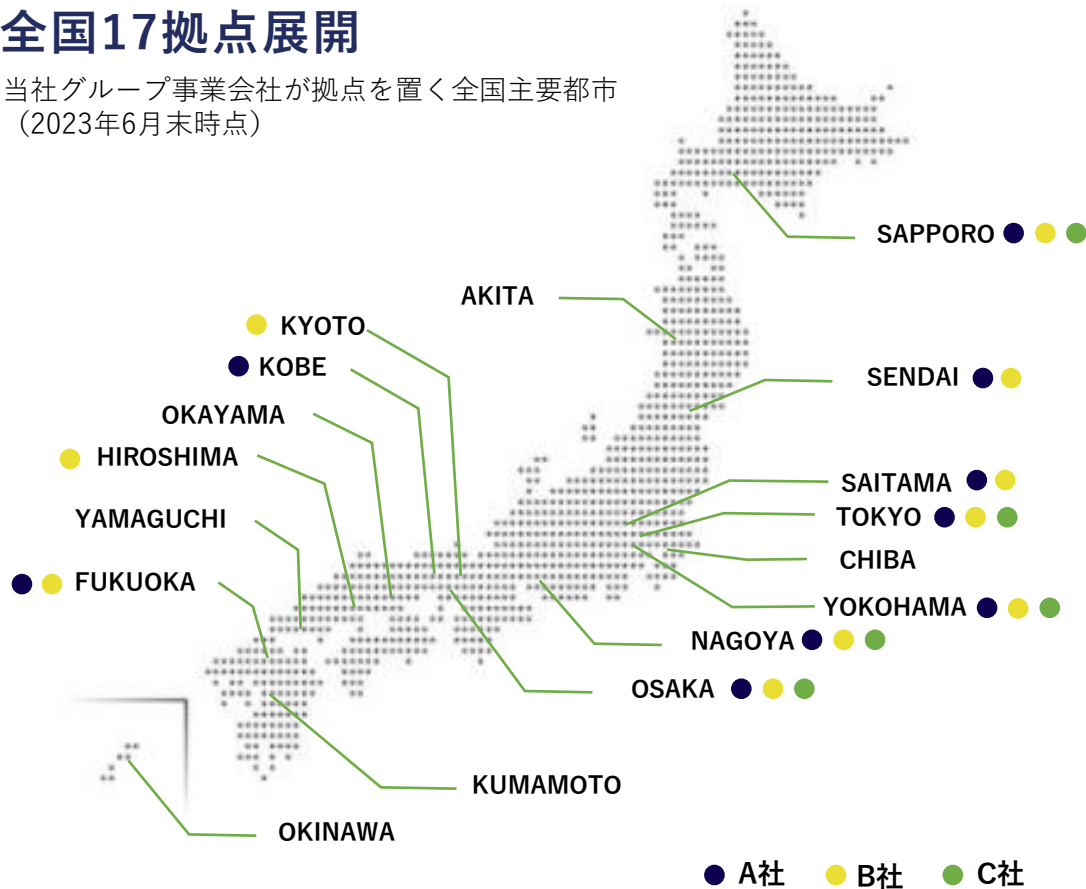
優位性1:ネットワーク

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、仕入れ物件及び独自の価格データ取得の起点。

全国17拠点展開

当社グループ事業会社が拠点を置く全国主要都市
(2023年6月末時点)



取引先仲介会社



4,804 社

取引仲介会社拠点数



7,577 拠点

取引仲介会社営業員数



20,268 人

取引金融機関

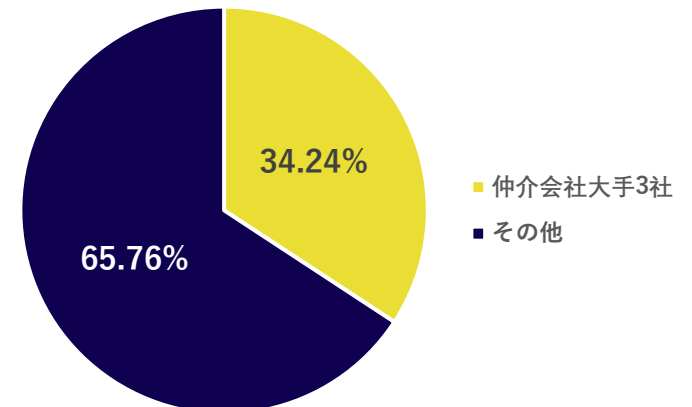


77 行

当社グループシステムに登録している過去接点のある仲介会社等の数値 (2023年5月末時点)

株式会社ホームネットの取引金融機関 (2023年5月末時点)

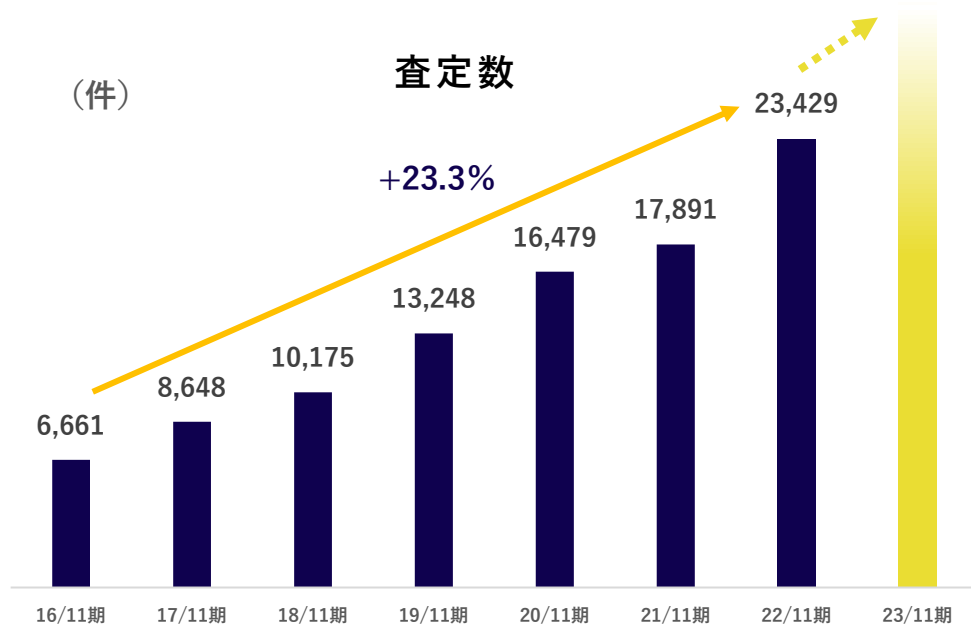
大手仲介会社3社仕入取引割合
(2022年11月実績)



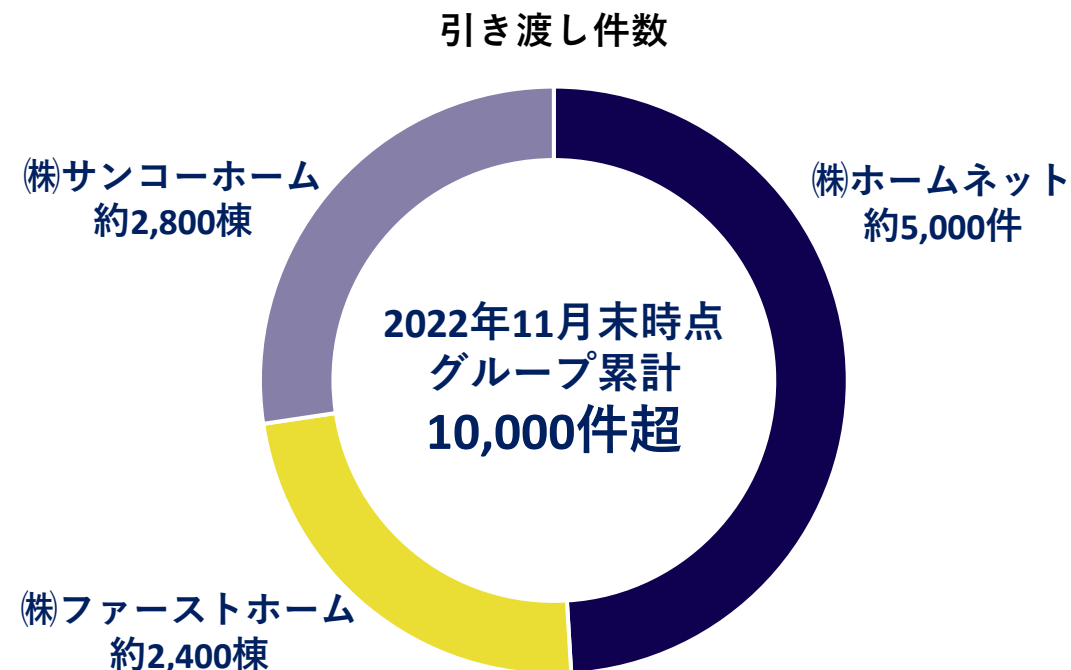
※仲介会社大手3社：住友不動産販売(株)・三井不動産リアルティ(株)・東急リバブル(株)

優位性1:ネットワーク

ネットワーク拡大とともに査定数は増加し、年間2万件を超える。
過去累計でマンション約5,000件、戸建約5,200棟を引渡してきた実績。



※当社グループが中古マンションの価格査定を実施した件数
グラフ中の「23.3%」は、2016年11月期から2022年11月期までの年平均成長率を表す



当社グループ各社手元データベースより抽出

※グループ過去累計引渡し件数については、主要3社の過去からの引渡し件数合計
株式会社ホームネット：2010年1月から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

優位性2-1: テクノロジー&データ - 活用事例

全国規模のネットワークを活かす上で、テクノロジーを長年活用してきた。

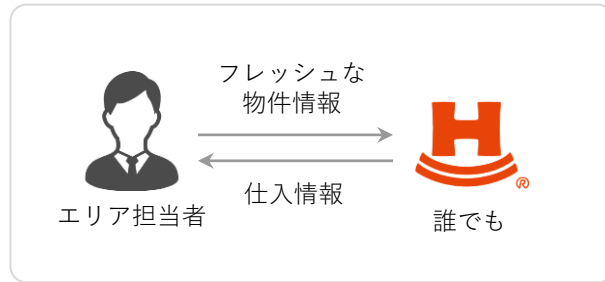
これまでのテクノロジー導入事例

2013年 仲介会社向け物件公開システム



仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

2018年 案件管理システム



案件情報、仲介会社情報の一元管理

2019年 物件管理システム

物件名	工事開始 予定	販売開始 予定	工事申請 予定	現場調査	3Dパース 作成	仕入決済 完了	工事費 見積提出	貸付	販売決済	物件清掃
パラスト東葉台 701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+集 1101号室	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エレクティオン棟X3 102号室	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
ライオンズマンション川口中費木 201号室	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
駿河ハイヴ 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシユウ南郷コート 605号室	2/24	3/10	3/25	4/7						
モナーク三軒茶屋 806号室	1/28	2/6	3/30	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシテイ本郷木フェリス 403号室	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシテイ本郷木フェリス 103号室	4/1	4/7								

物件進捗状況の見える化

2020年 生産性向上のための、各種システム導入

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



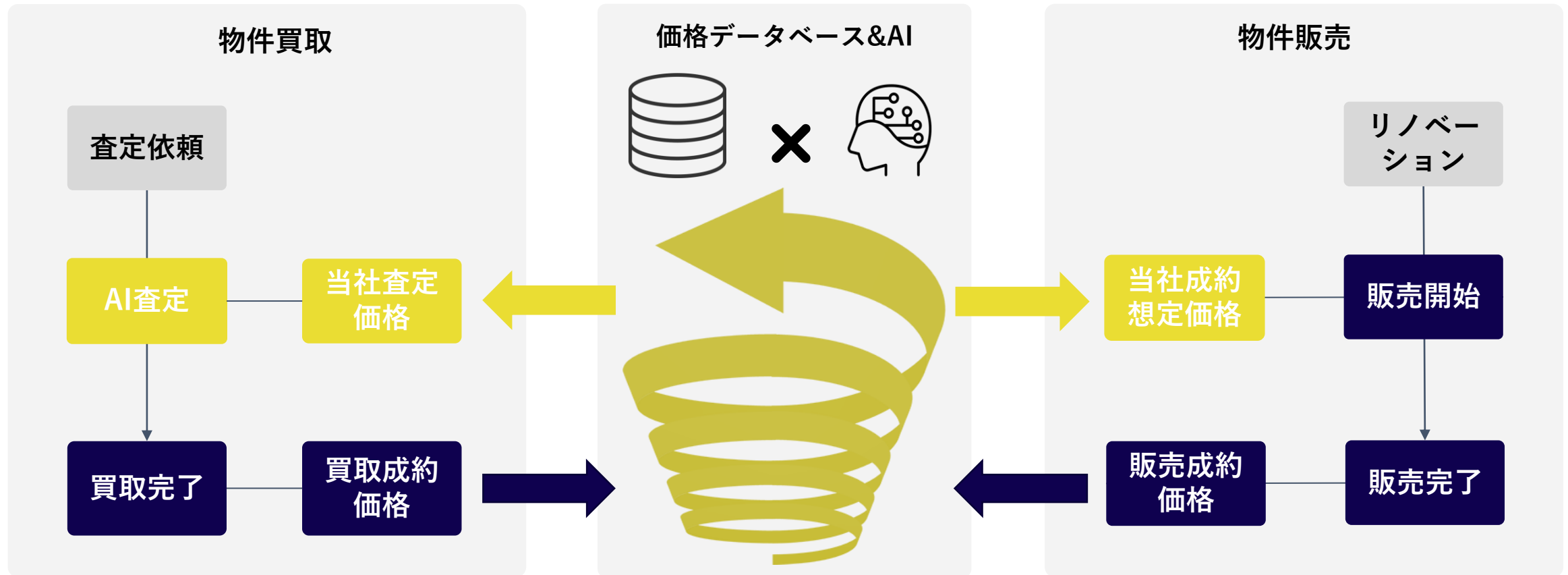
新人営業：査定時間約5時間

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れ・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

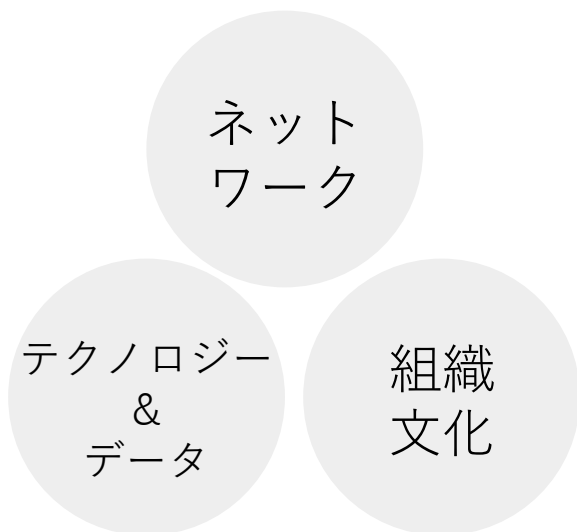
↳テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す

↳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

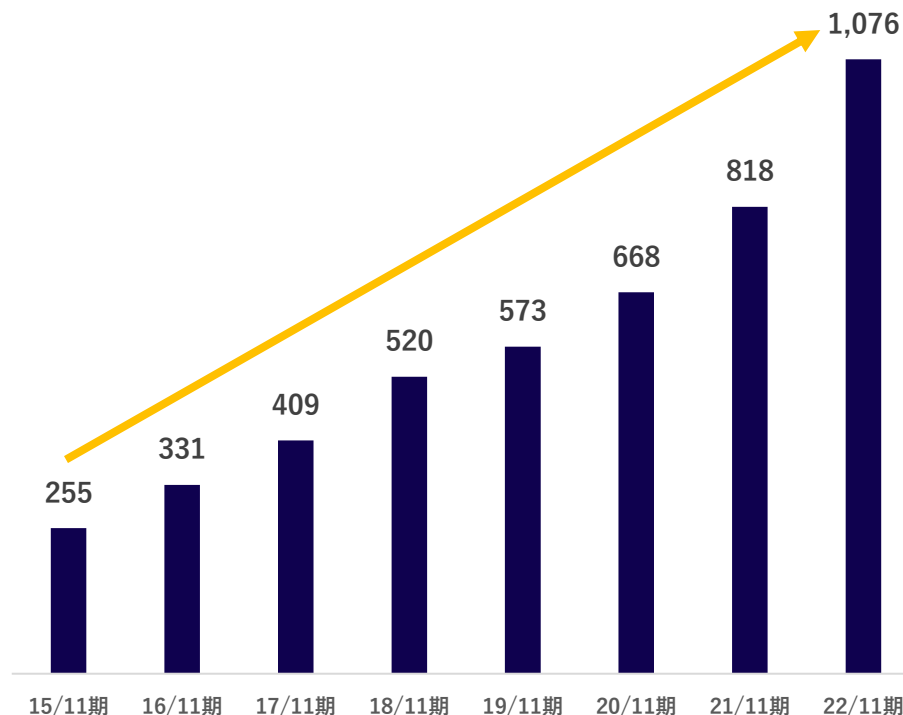
シェア拡大のトラックレコード

これらの特徴・優位性を元に、当社は他社を上回る販売戸数の伸びを実現している。

- ①一次取得者層ターゲット
- ②高い地方圏比率
- ③独自の優位性



中古住宅再生 販売決済件数推移



販売戸数 各社CAGR
(2019-2022)

当社: 23.4%

上場A社: ▲1.3%

上場B社: 16.3%

上場C社: ▲2.4%

出所: 当社については自社データ、他社については各社決算資料をもとに当社作成

上場A社:2019年5月期から2022年5月期、上場B社:2019年11月期から2022年11月期

上場C社:2020年3月期から2023年3月期

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第2四半期 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」で不動産取引における事業領域を拡大し、顧客の課題解消を目指す。

1 リアルビジネスの安定的成長

積極的な店舗ネットワーク拡大によるリアルビジネスの拡充

安定的な成長の継続

2 革新的SaaSプロダクトの提供と更なる拡張

HOMENET PROの伸展によるSaaS収益と査定・仕入の増強

SaaS収益=導入拠点数拡大×定額利用料の拡大

シナジー=Saasサービス経由の査定数増加×成約率=仕入増加（売上・収益拡大）

3 「KAITRY」の飛躍的拡大

積極的かつ大胆なマーケティングにより日本最大級のiBuyerプラットフォームへ

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

エンド顧客直接取引

仲介会社経由取引

KAITRY

SaaS

シナジー

リアル
ビジネス

出店については、年3拠点、中長期で全国35拠点を目指す。
既存の拠点においても、人員増や生産性の向上による拡大余地あり。

出店地域拡大

出店方針:

- 年間3拠点の出店を当面継続
(出店先は地域の市場規模と競合環境を考慮し決定)。

出店余地:

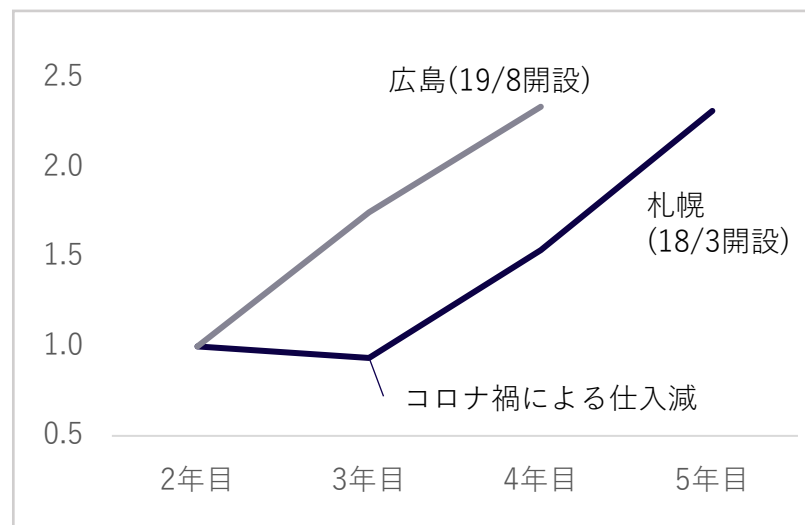
- 中長期的に全国35拠点を目指す。

採用:

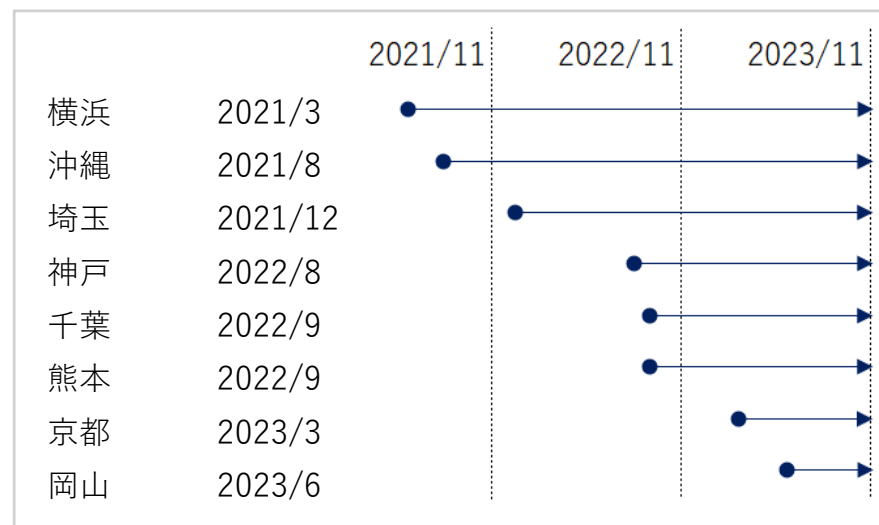
- 出店を支える採用・育成を強化。

既存拠点の拡大余地

拠点開設後の仕入契約数推移
(2年目を1とする指数)

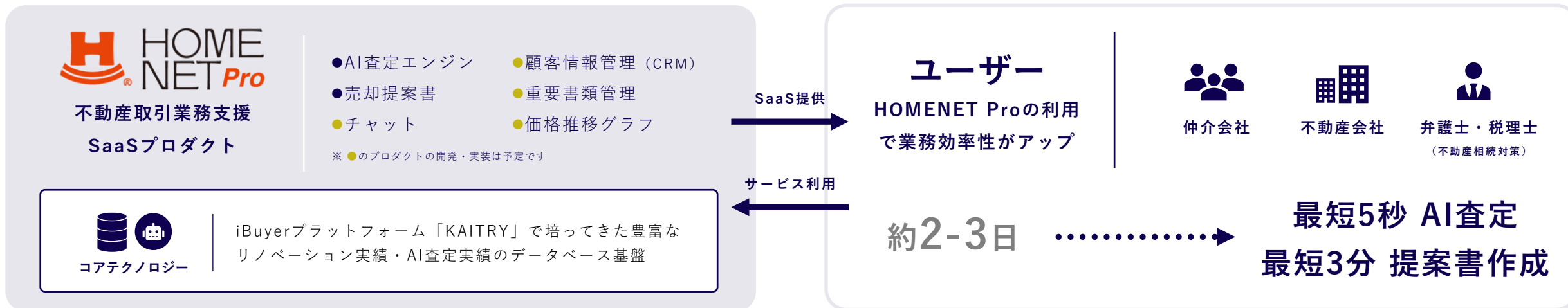


直近3年間に8拠点を開設



SaaS: HOMENET PRO

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 ↗
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 ↗

導入拠点数 **88**拠点

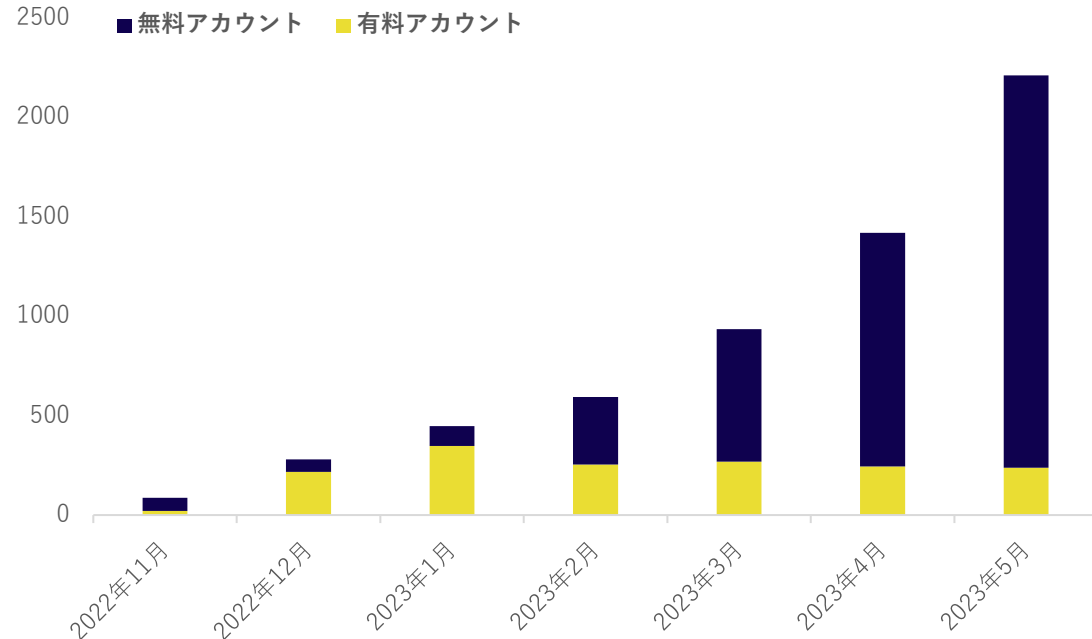
査定数 **1,151**件

査定数の獲得が
今後の仕入増加へ着実に貢献

仲介事業者向けの拡販には、更なる機能拡充が必要と判断。

当面は物件販売強化に活用しつつ、引き続きSaaSモデルの確立を目指す。

昨年11月ローンチ以降のアカウント数推移



現状と課題認識

- 有料アカウント数は当初見込みを下回る。
- 幅広い仲介事業者から有料契約を得るには、提供機能が不足していると判断。
- 一方で、当社情報にオンラインでアクセスできるアカウント数は着実に伸びている。

今後の方針

- 有料アカウントの積極的獲得活動は休止。
- 当面はHOMENET Proでできたユーザーとのオンライン接点を、物件販売強化に活用。
- 引き続き提供機能の拡充を進め、SaaSモデルの事業の確立を目指す。

※HOMENET Pro会員は、有料アカウント数（AI査定・提案書作成機能等）と、無料アカウント数（物件確認・内見予約機能等）の合算。
物件確認機能は、当社物件の販売状況をリアルタイムで仲介事業者が確認できる機能で、ユーザー及び当社の物件確認業務を効率化することができます。

当社のノウハウとテクノロジーで、金融機関のDXニーズに合うサービスを提供。
KAITRY financeとして地方銀行を含む全国の金融機関向けに展開予定。

4/19 リリース

みずほ銀行が
『HOMENET Pro』を導入



法人業務

法人融資

- 融資先資産実態把握の手間軽減
- 行内基準の統一化、属人性排除



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

7/13 リリース



業務効率化・高度化
ソリューション提供開始

金融機関のDX推進




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

KAITRY finance及びKAITRY professionalはニーズを捉えて早期に収益化するべく展開を急ぐ。

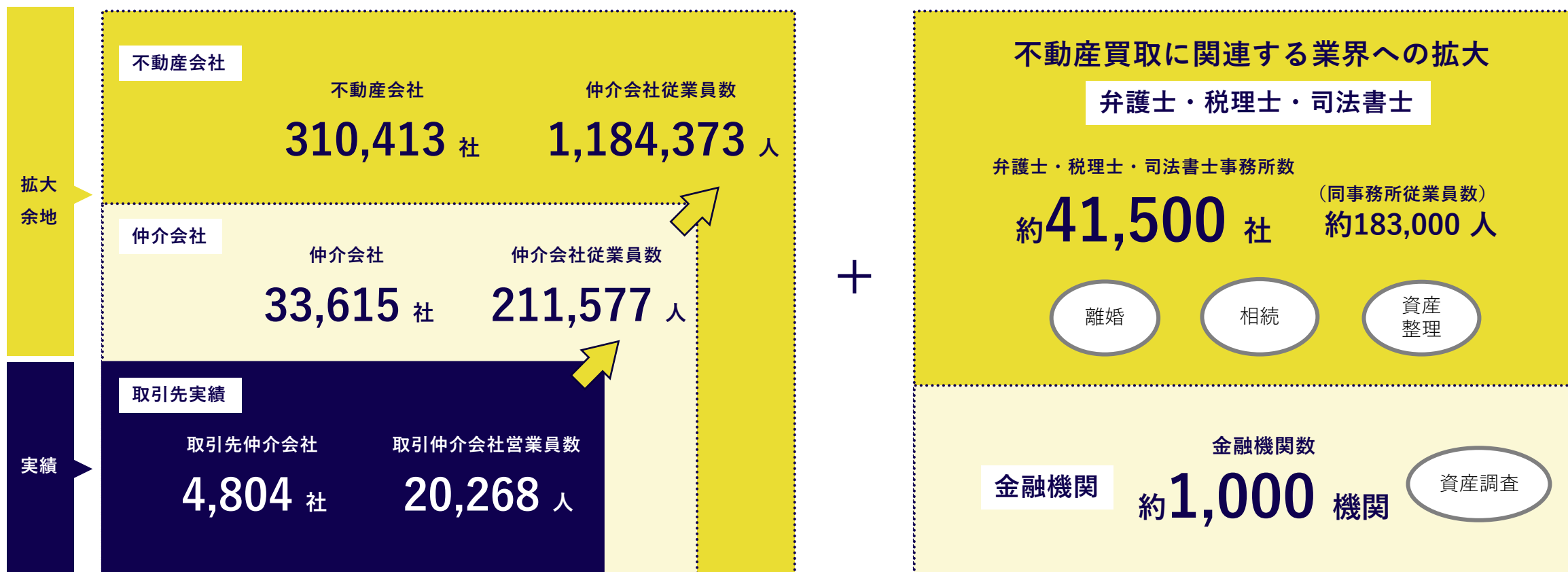
HOMENET Proは将来のサービス拡張を見据えて、まずは取引間口としての登録（無料）を進める。

	事業機会の認識	下期取り組み
金融機関向け KAITRY finance	業務効率化・付加価値サービスの提供を可能にするサービスとして幅広い金融機関・複数部署でニーズあり。SaaS型収益モデルを想定。	全国の金融機関と商談を進め、有料契約の積み上げを目指す。
士業向け KAITRY professional	不動産に絡む顧客ニーズに応える上で、スピーディーかつ低コストな価格算定へのニーズあり。買取再販事業の新たな仕入れルートとして期待。	幅広い士業事務所に活用いただける営業・サービス形態を検討。
仲介会社向け 	当面は当社物件販売強化のチャネルとして活用。機能拡充により、SaaS型収益モデルを想定。	機能拡充の継続。

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。

更に士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。



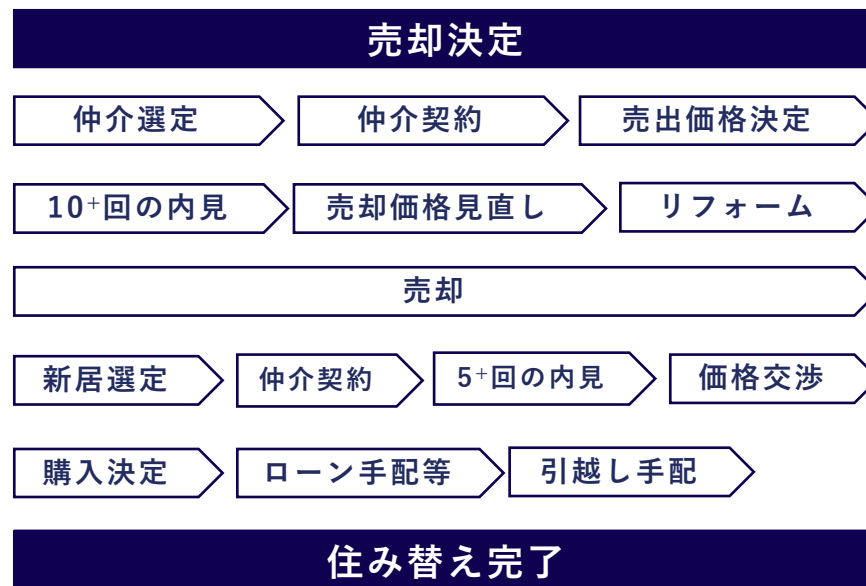
出所：「2021不動産業統計集」「平成28年経済センサス」「日本司法書士連合会」「日本金融通信社」より算出

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

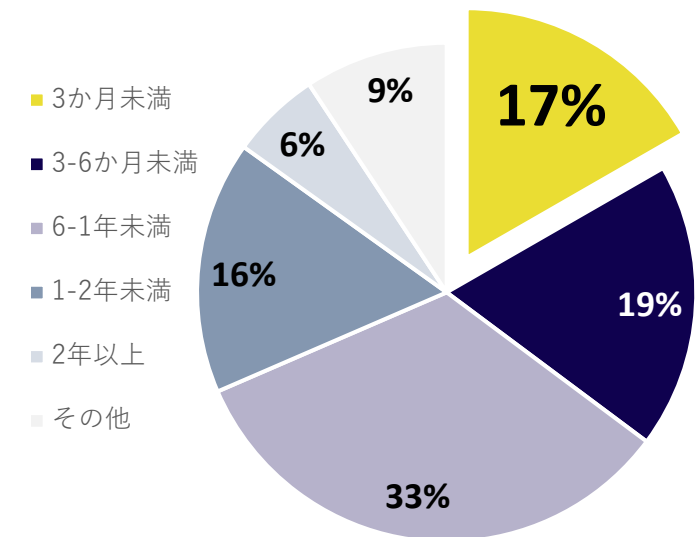
- ✓ 複雑
- ✓ 煩雑
- ✓ 不確実
- ✓ 非効率
- ✓ オフライン
- ✓ 多くの関係者



課題解決に向けて、、、

売却にかかる時間

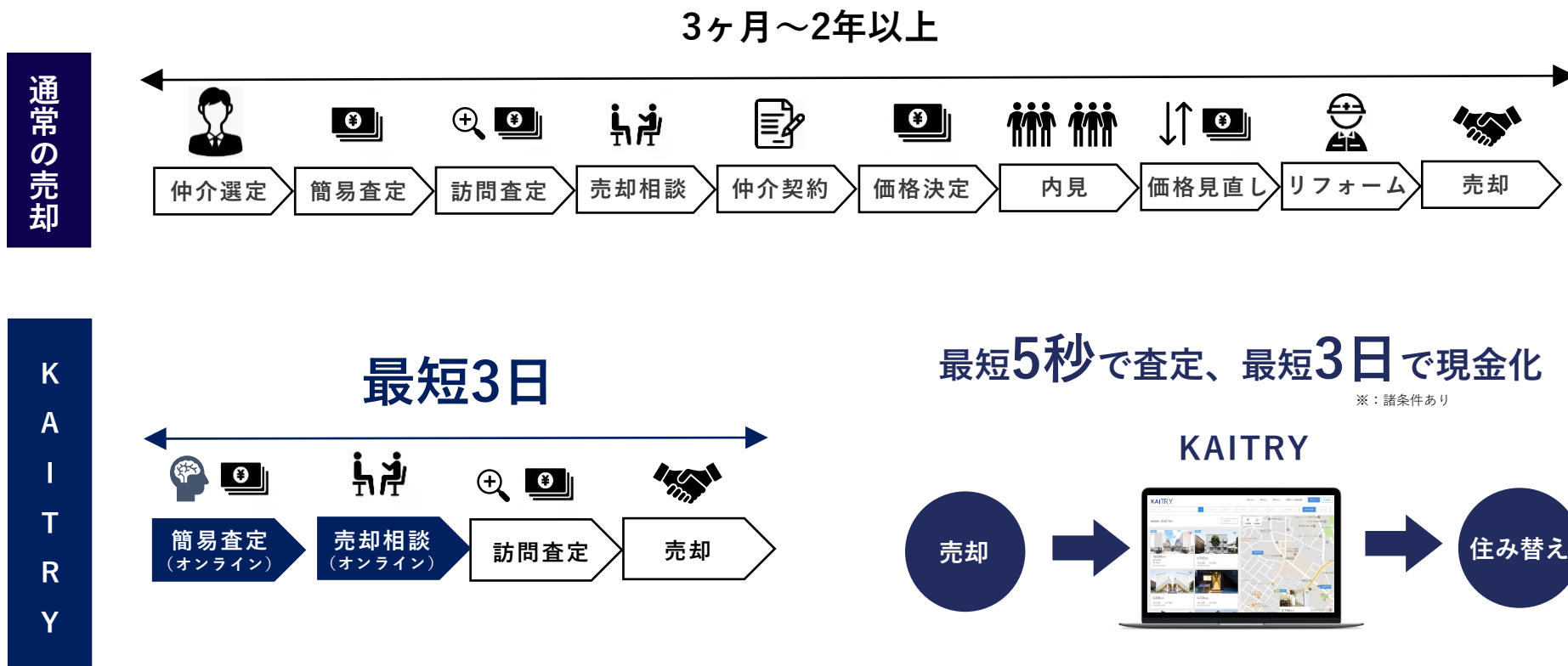
3か月未満で売却できたのは約5人に1人



※出所: LIFULL HOME'S 「住まいの売却データフォルダ」

iBuyer(オンライン買取): 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。



iBuyer(オンライン買取): 対象市場の拡大

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



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

※2 東日本不動産流通機構/レイズの成約価格

今後の取り扱い拡大に向けて、上期中にさまざまなデータを取得
そのような中で、ポータルサイト『KAITRY』の利用が徐々に広まってきている

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

上期における主な取り組み:

- ネット広告の継続取り組み
- TVCMの試験運用と効果分析
- 仕入れクロージングの体制強化

- ✓ 仕入件数が毎月安定的かつ徐々に増加してきている。
- ✓ TVCMを試験運用することで、認知がコンバージョンにつながると確認できた。

最短3日で現金化

セール&リースバック

先日付買取保証

共同投資型売却

早く売りたい



住みながら売りたい



家を買ってから
売りたい



お得に売りたい



「リアル×テクノロジー」で不動産取引における事業領域を拡大し、顧客の課題解消を目指す。

1 リアルビジネスの安定的成長

積極的な店舗ネットワーク拡大によるリアルビジネスの拡充

安定的な成長の継続

2 革新的SaaSプロダクトの提供と更なる拡張

HOMENET PROの伸展によるSaaS収益と査定・仕入の増強

SaaS収益=導入拠点数拡大×定額利用料の拡大

シナジー=Saasサービス経由の査定数増加×成約率=仕入増加（売上・収益拡大）

3 「KAITRY」の飛躍的拡大

積極的かつ大胆なマーケティングにより日本最大級のiBuyerプラットフォームへ

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

エンド顧客直接取引

仲介会社経由取引

KAITRY

SaaS

シナジー

リアル
ビジネス

- 会社概要

- カンパニーハイライト

- 01 2023年11月期 第2四半期 ハイライト

- 02 直近のトピックス

- 03 事業概要

- 04 成長戦略

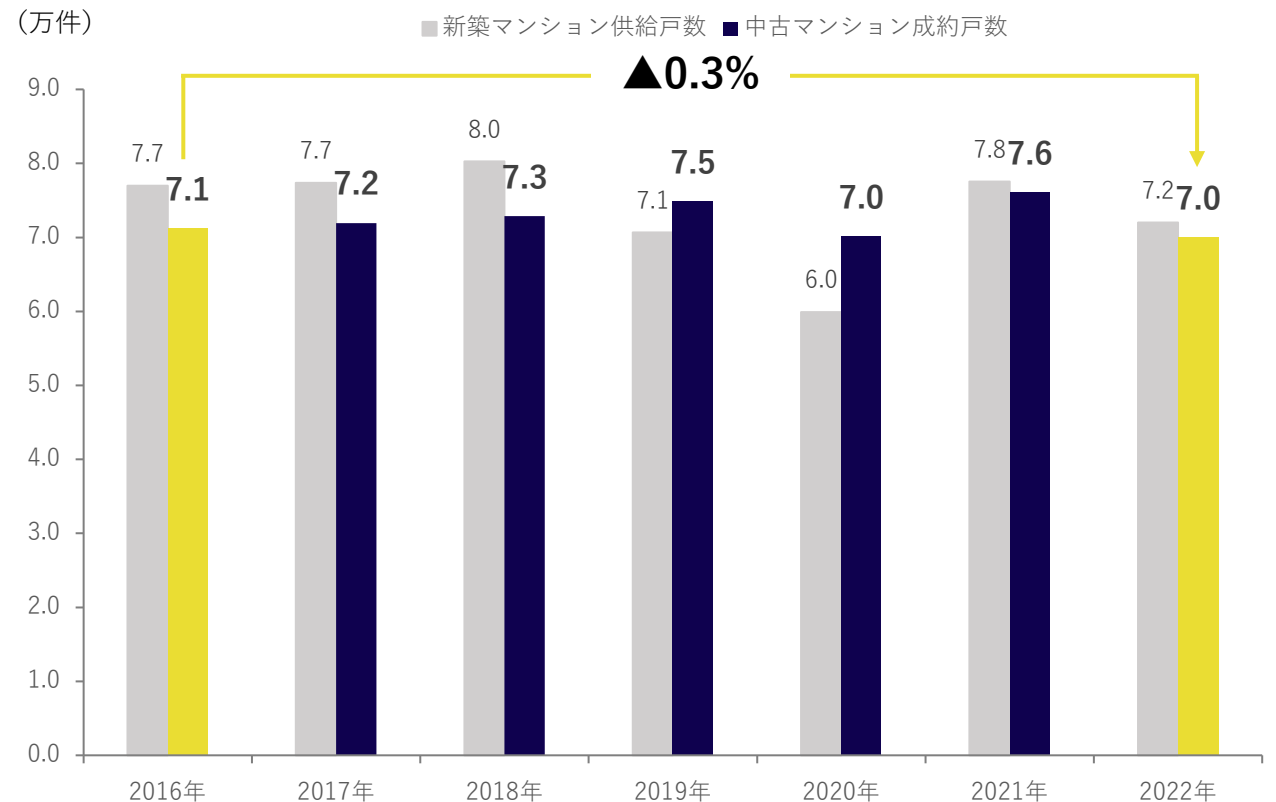
- 05 Appendix

2016年から2022年までの年平均成長率▲0.3%、前年比▲7.4%。市場は中長期的に安定推移

- 住まいに関する潮流は、建築基準法をはじめとする関連法案の改定などにより、設計技術や建築技術、建材の進化が急速に進み、定期的なメンテナンスを行うことにより、長期間住み続ける住まいを造ることが可能に。
- また、サステナビリティへの意識の高まりから、リノベーションやリフォーム、または、定期的なメンテナンスを行うことで建物の寿命を延ばす取組みが浸透。
- 加えて、コロナ禍により、在宅勤務機会が急速に増し、これまで以上に快適な住まいを求める流れができており、手軽かつ快適な住まいを求めて、リノベーション済中古マンションへの需要は活性化。

引き続き中古マンションへの需要は底堅く推移することが期待できる

(全国)新築及び中古マンションの流通数

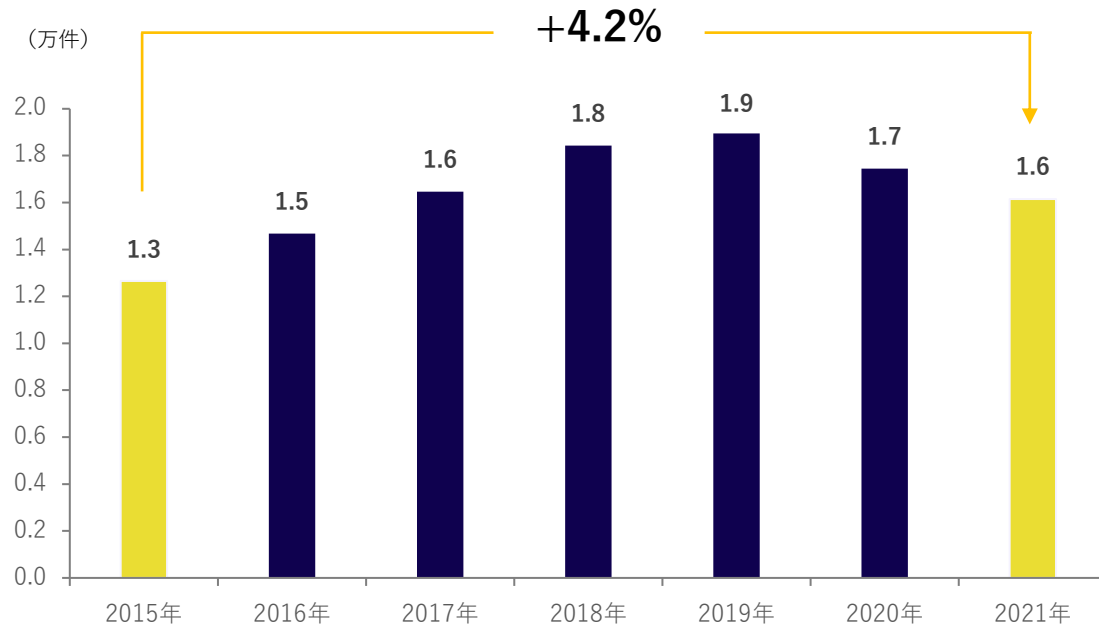


出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2022年」
 中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成
 ※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

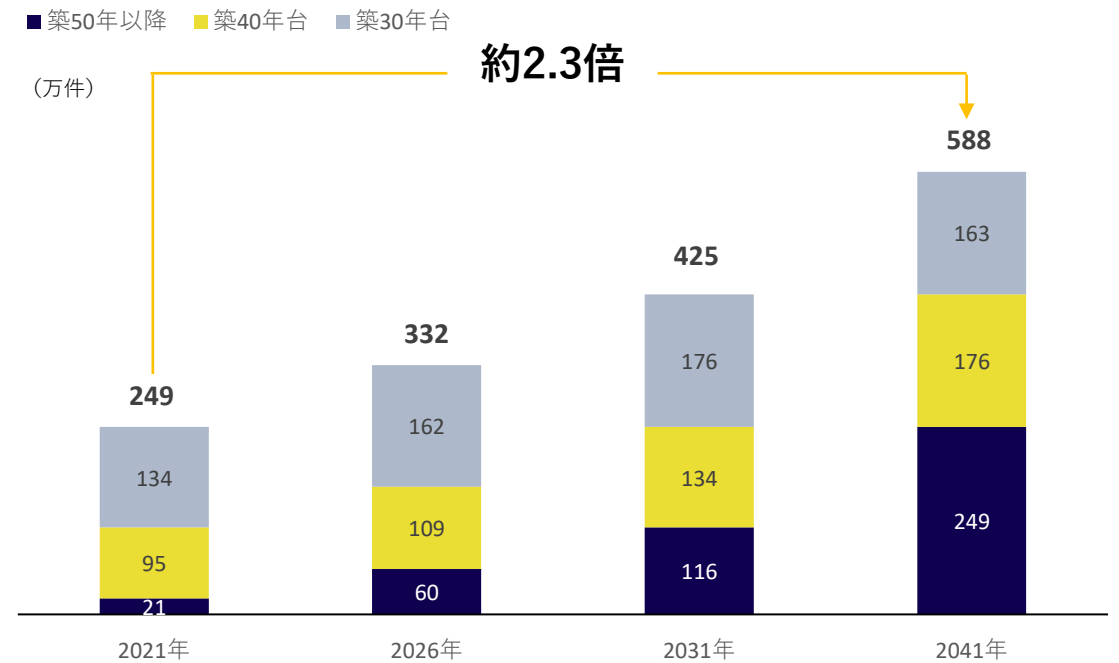
20年後にリノベーションが必要なマンション・ストック数は現在の約2.3倍に増加する見込みであり、中古マンションの再生ニーズは長期的な拡大を期待できる

一方で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

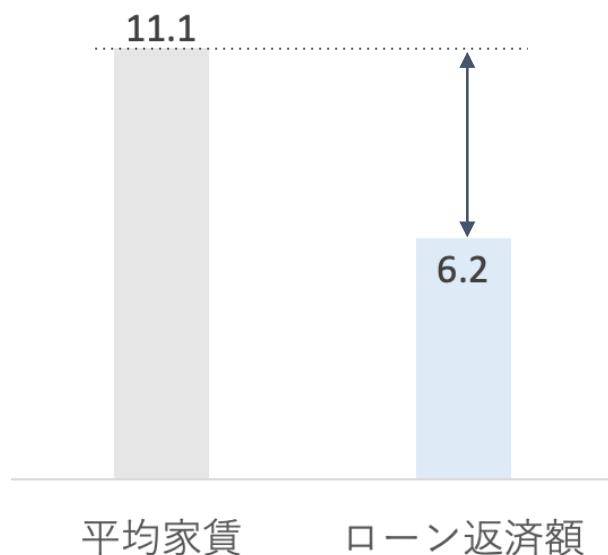


出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成
 ※1.各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計
 ※2.マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

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」

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)



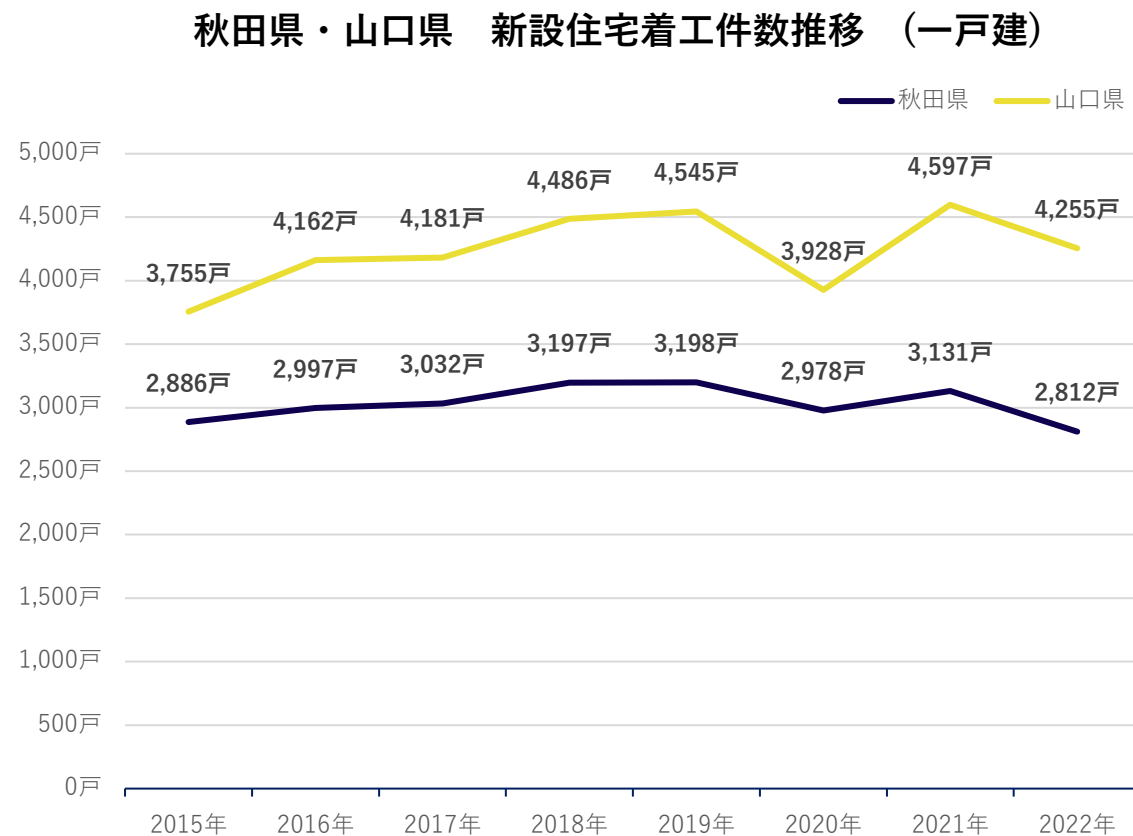
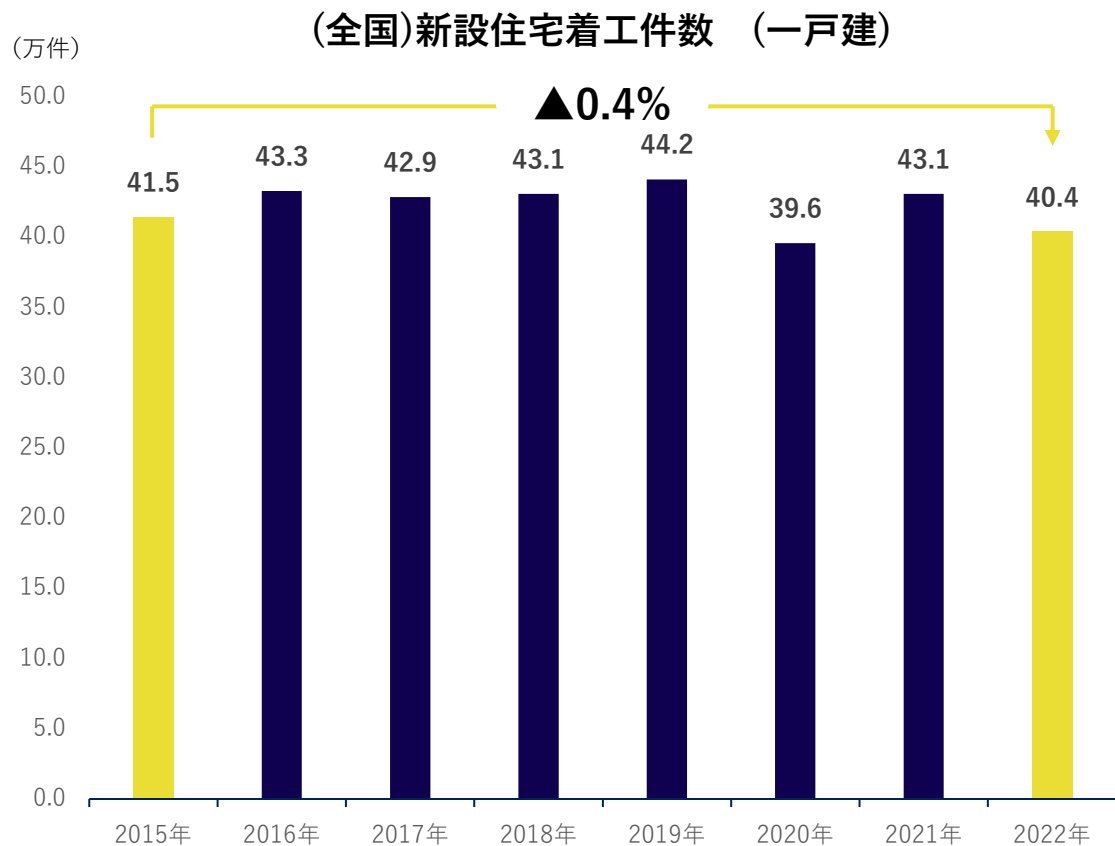
※ 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2022年12月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70m²の単純平均。

借入金利別の住宅ローン返済額
(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

※ 2,400万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。

2015年から2022年までの新設住宅着工件数（全国）年平均成長率は▲0.4%
 現時点で当社グループが事業展開する山口県、秋田県に関しても着工数は減少傾向
 両県含め中長期的な就労人口の減少は大きな流れであり、地元No.1事業者として安定的な収益確保の継続が不可欠



出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

※株式会社ファーストホーム（山口県）については、住宅産業研究所「'22全国No.1ホームビルダー大全集 西日本版」建物種別（住宅）>工法（在来）>本社所在地（地場）において県内1位
 株式会社サンコーホーム（秋田県）については、リビング通信社発行「秋田住宅月報2022年5月号」より県内1位

2013

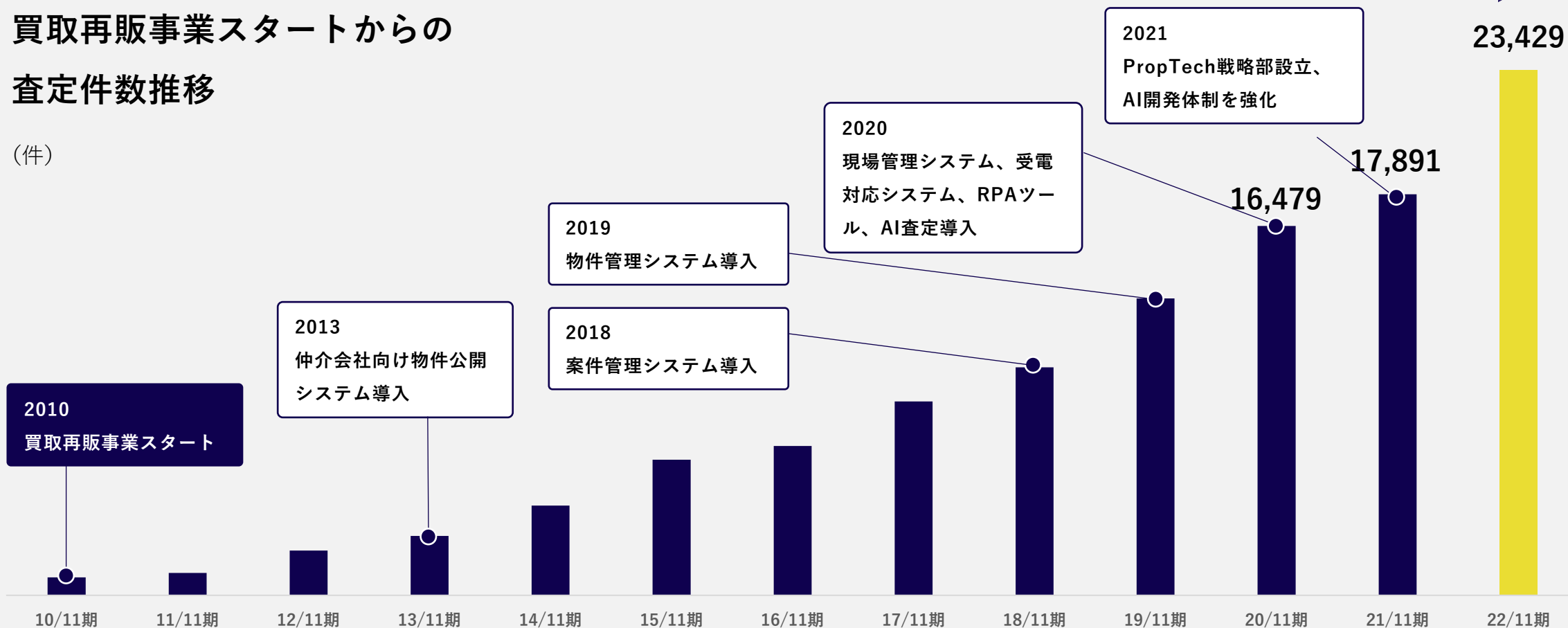
ITを活用した業務改革に取り組む

2021

統合システム、「KAITRY」へ

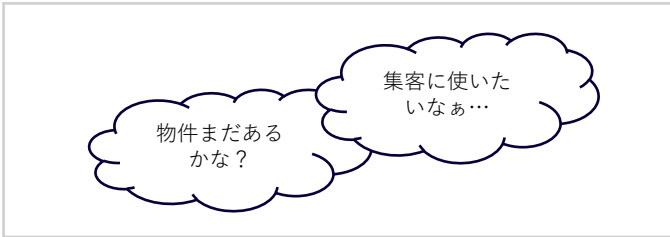
買取再販事業スタートからの 査定件数推移

(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

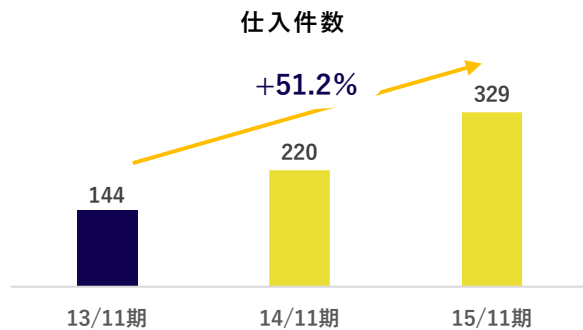


仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

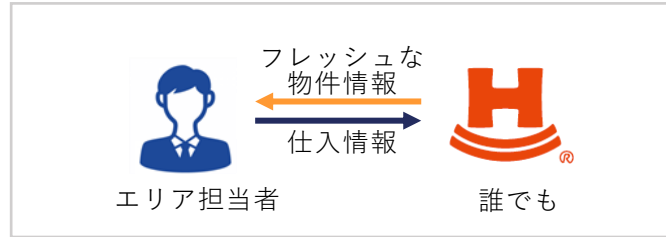
- ✓ 仲介会社のHPへの広告掲載許可：広告申請をHP上から一括対応
- ✓ 物件概要、有無含めた最新情報をHP上から確認可能



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

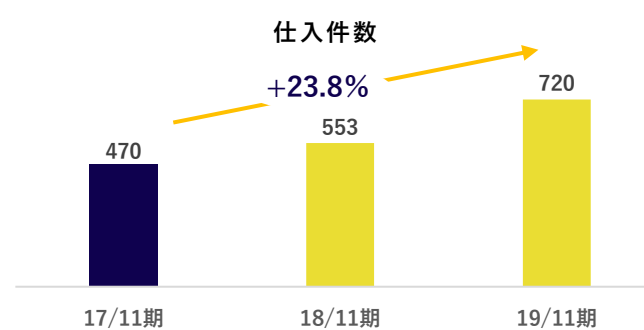


案件情報、仲介会社情報の一元管理

- ✓ 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

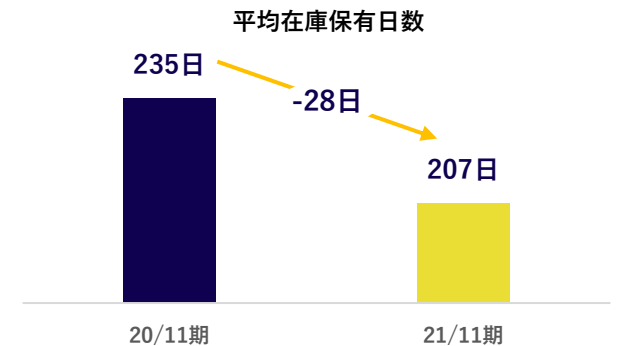
物件名	工事発注 期日	躯体設置 期日	工事申請 期日	現場調査	3Dパース 依頼	仕入決済 完了	工事進 捗確認	買付	納付済み	物件情報
パピルス南側台 7.8.1 棟	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
パピルス北側 1101 棟	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エンクォンビル 3.102 棟	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
カインズマンション川口御橋 201 棟	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新大塚 507 棟	3/6	3/10	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						
ホーナク三軒茶屋 3006 棟	1/28	2/6	3/20	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ポンドシティ本郷本町 603 棟	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ポンドシティ南郷本町 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。

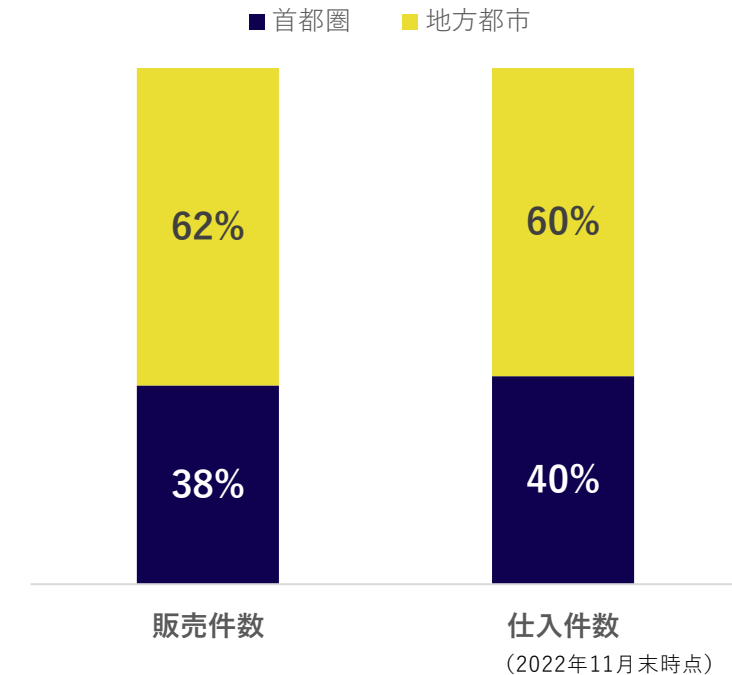


非財務活動を意識した取組②

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