

property technologies

2024年11月期

第3四半期決算説明資料



2024年10月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

01 2024年11月期 第3四半期ハイライト

02 第3四半期以降の取組み

03 直近のトピックス

04 事業概要

05 成長戦略

06 Appendix

決算関連 (決済ベース)	予算比	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：ほぼ予算通り（0.35億円未達） →新築戸建の引渡進捗遅れあるも、中古マンションの販売好調によりほぼ予算通り 営業利益：ほぼ予算通り（0.32億円超過） →粗利益予算未達も、販管費抑制により営業利益は予算通りの水準
	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：17.3億円の増加 →マンション引渡163戸増、戸建引渡 50棟減 粗利益：0.99億円の減少、前期開発案件利益分を除く中古マンション販売のみで粗利益は3.4億円増加
KPI	契約ベース	<ul style="list-style-type: none"> 仕入契約：厳選仕入の実施により3Q累計仕入契約数前年比152件減少 来期販売となる3Qの3か月間仕入契約は332件、2Q比で13件増加 販売契約：3Q累計で前年比111件増加と好調 (前年同期比12.3%増、同期間レインズ成約件数4.2%増を大きく上回る成果)
	実績値	<ul style="list-style-type: none"> 査定数：着実に査定数上伸。前年比4.2%増 在庫数：来期1、2Qの販売用となる今期3Q仕入の確保により2Q比45件増
テック関連	全般	<ul style="list-style-type: none"> 一橋大学を中心とする産学連携によるオープンイノベーションを担うPropTech-Labを新たに立ち上げ、開発受注開始
	SaaS	<ul style="list-style-type: none"> KAITRY financeの提供拡大 (みずほ信用保証: 2024/9、査定用途の広がりを期待できる信用保証会社への初の導入)
	iBuyer	<ul style="list-style-type: none"> 販売サイトの準備進行。9月より広告再開

売上高

27,835百万円
(YoY +6.6%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

918百万円
(YoY ▲21.3%)

1Q-3Q
仕入決済件数^{※1}

872件
(YoY ▲20.0%)

1Q-3Q
販売決済件数^{※1}

894件
(YoY +22.3%)

3Q
仕入決済件数^{※1}

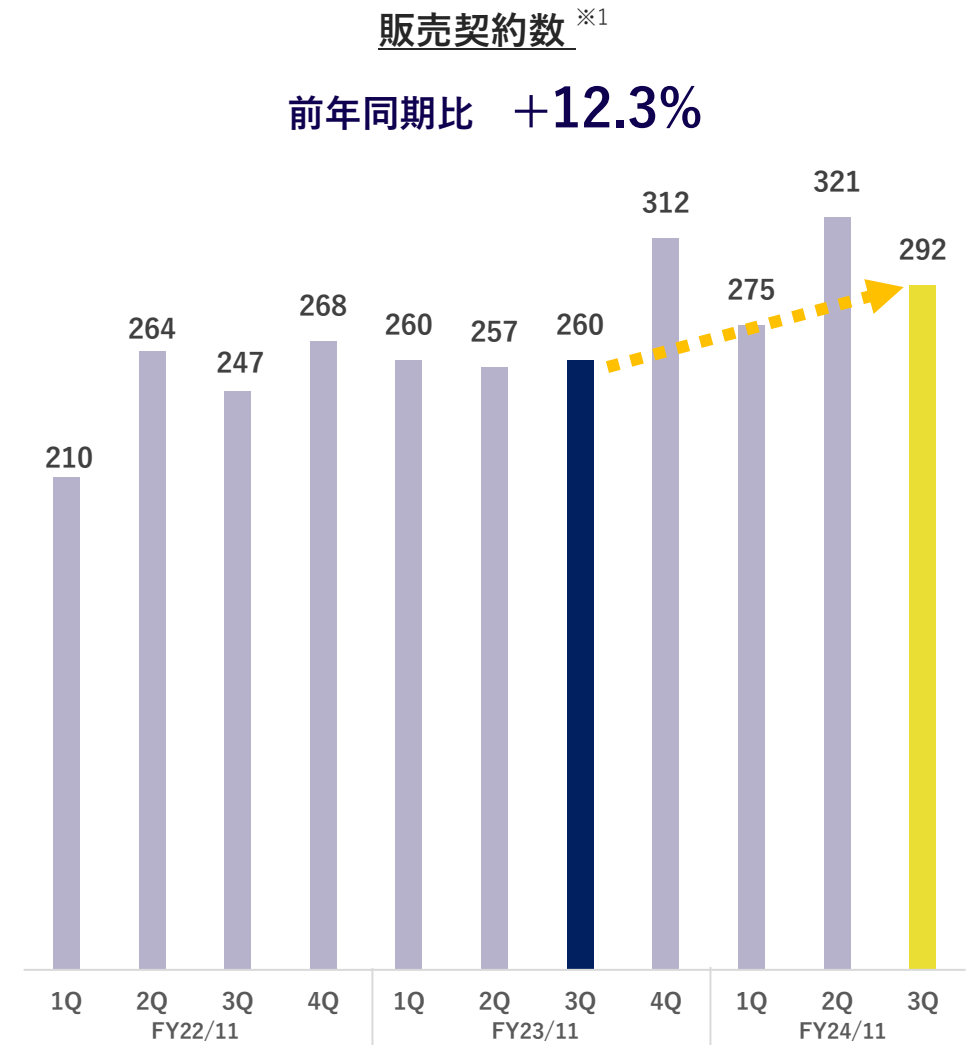
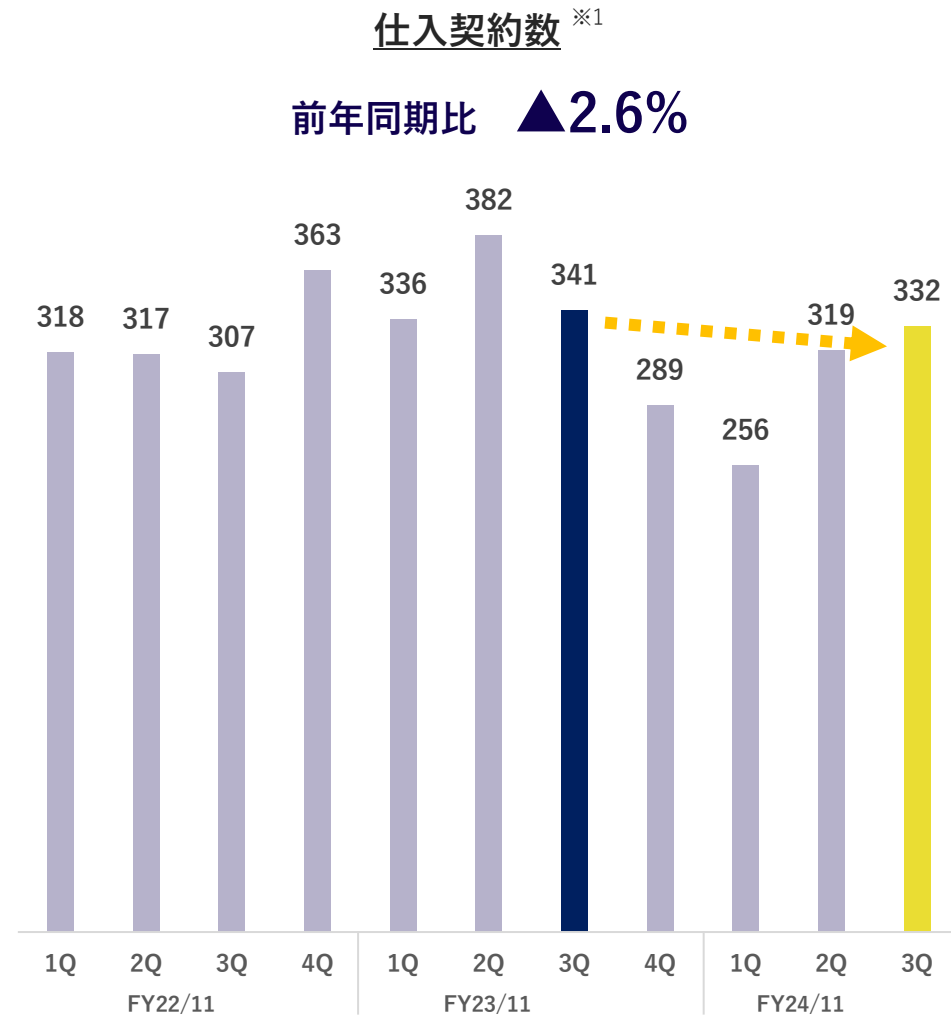
319件
(YoY ▲13.8%)

3Q
販売決済件数^{※1}

275件
(YoY +27.9%)

※1 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

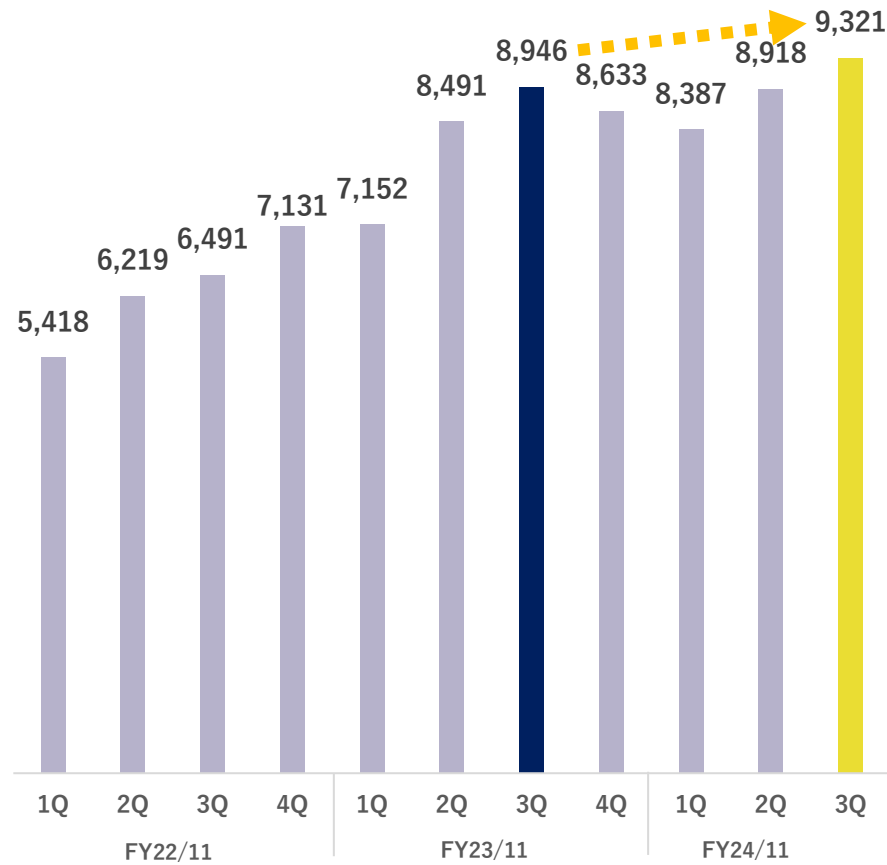
主要KPIの推移



※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

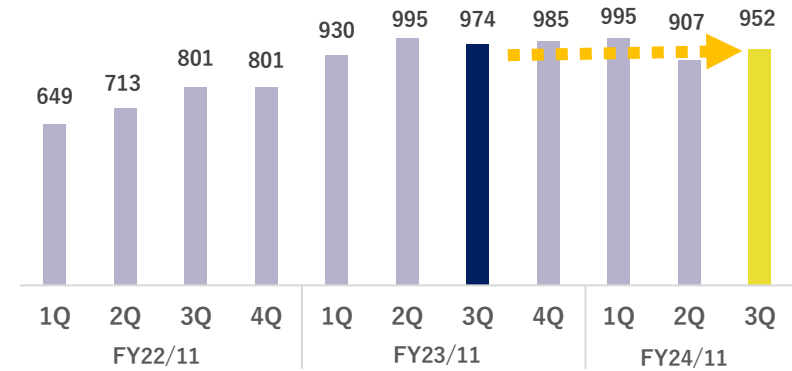
査定数

前年同期比 +4.2%



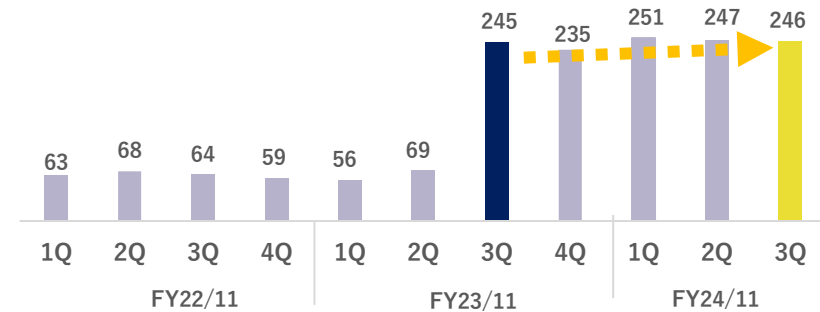
期末在庫数（実需）

前年同期比 ▲2.3%



期末在庫数（オーナーチェンジ）※

前年同期比 +0.4%



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP58を参照

連結損益計算書（予実比較）

第3四半期累計予算に対して売上、利益ともに概ね予算通りとなった

中古マンション販売が順調で、新築戸建の引渡進捗遅れをカバー。粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益確保

（単位：百万円）	2024年11月期 3Q予算	2024年11月期 3Q実績	差異	2024年11月期 通期業績予想
売上高	27,870	27,835	▲35	40,400
営業利益	400	432	+32	1,230
親会社株主に帰属 する当期純利益	70	48	▲22	550

売上

- 中古マンション販売順調。戸建の引渡進捗遅れあるも、全社ではほぼ予算通りの売上高確保

利益

- 2Qと同様に粗利益は予算比未達も、販管費抑制により営業利益は予算通りの水準
- 単体事業会社別損益の予算比上下動により法人税等が予算と異なったことで、純利益は予算比未達

連結損益計算書（前年比較）

マンション販売（引渡）数は前年比+163件(20%増)。戸建は市況厳しく前年比▲50棟も予算差異は▲7棟で4Qに引渡集中
前期粗利を押し上げた開発案件やマンション・戸建等の売上構成変化もあり、粗利益以下前年比減益

	2023年11月期 3Q実績	2024年11月期 3Q実績	増減
連結売上高（百万円）	26,104	27,835	+1,730
ホームネット	20,285	22,915	+2,630
戸建2社	5,803	4,895	▲908
粗利益	4,434	4,335	▲99
粗利率	17.0%	15.6%	▲1.4%
営業利益	668	432	▲236
営業利益率	2.6%	1.6%	▲1.0%
経常利益	489	211	▲278
当期純利益	304	48	▲255

売上高

- 中古マンション販売数の伸びで3Qまで増収。引渡数+163件、前年の開発売上1,459百万円分を考慮すると大幅増収
- 戸建は新築引渡▲50棟による減収。予算差異は▲7棟で4Qに引渡集中

粗利益・営業利益

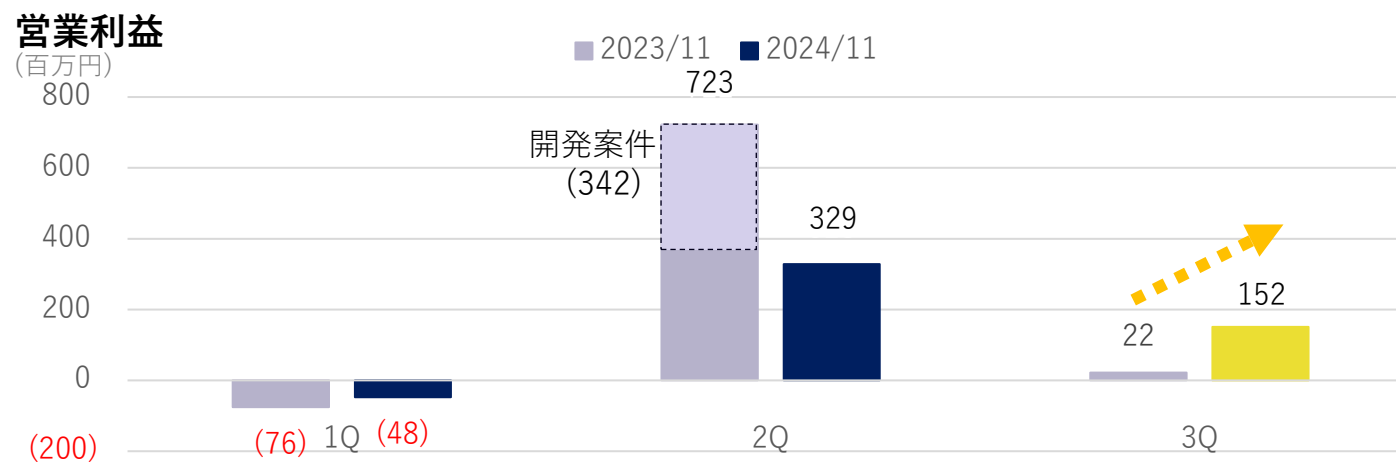
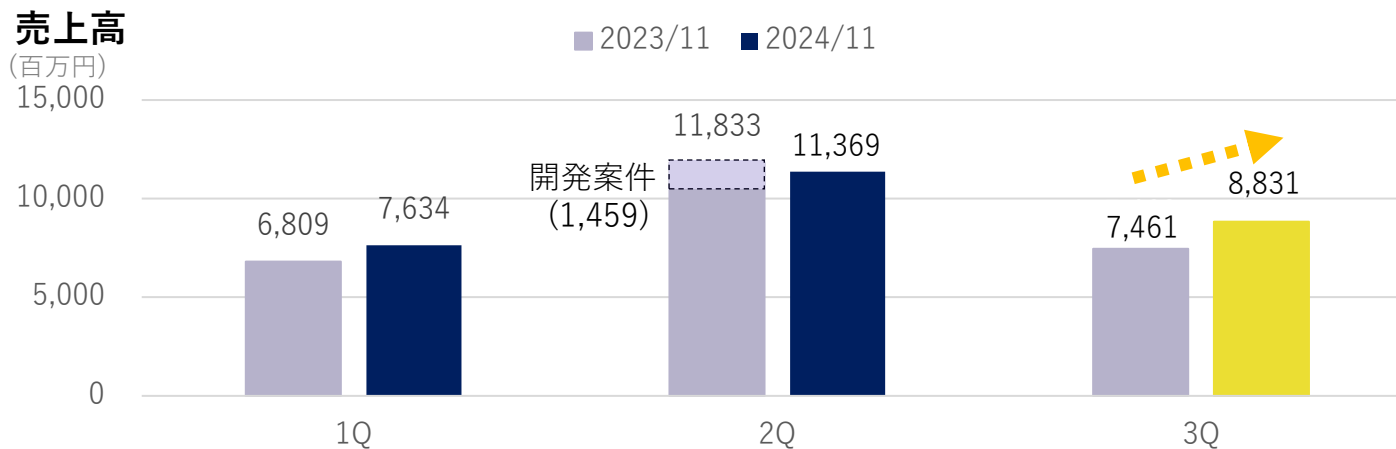
- 粗利率▲1.4%、うち前期開発案件の剥落による影響▲0.4%
- マンション販売のみの粗利率は前年比▲0.8%、粗利額は前年比+3.4億円。詳細はP16を参照
- 販管費136百万円増で営業利益▲236百万円

経常利益・当期純利益

- 前年は受取配当金78百万円（経常利益増加効果）、保険解約益97百万円（当期純利益増加効果）あり

四半期毎の業績推移（前年比較）

3Q（3ヶ月）の業績は、売上・営業利益とも前年度比で顕著な改善傾向に
利益の改善については、他社在庫処分の沈静化及び、当社の厳選化仕入れ物件が寄与



貸借対照表（2Q末比較）

主要な増減項目は、仕掛販売用不動産+17億円、現預金▲4億円、有利子負債+10億円

（単位：百万円）	2024年11月期2Q末	2024年11月期3Q末	増減
流動資産	32,704	34,489	+1,785
うち現金及び預金	4,863	4,453	▲410
うち販売用不動産	23,082	23,093	+12
うちOC販売用不動産	5,891	5,863	▲28
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	3,898	5,608	+1,710
固定資産	2,992	2,932	▲60
資産の部	35,696	37,421	+1,725
流動負債	22,970	24,480	+1,510
固定負債	5,868	6,053	+185
負債の部	28,838	30,534	+1,696
純資産の部	6,857	6,887	+30
有利子負債	25,874	26,874	+1,000
純有利子負債	21,010	22,421	+1,410

(参考情報)業績推移

	2023年11月期 通期	2023年11月期 1Q (3か月)	2023年11月期 2Q (3か月)	2023年11月期 3Q (3か月)	2023年11月期 4Q (3か月)	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)
連結売上高 (百万円)	36,965	6,809	11,833	7,461	10,861	7,634	11,369	8,831
ホームネット	27,422	5,403	9,491	5,390	7,137	6,237	9,457	7,220
戸建2社	9,522	1,399	2,337	2,066	3,719	1,388	1,904	1,603
販売戸数 (決済・引渡し)	1,350	253	388	288	421	286	432	324
ホームネット	1,022	205	311	215	291	246	373	275
戸建2社	328	48	77	73	130	40	59	49
連結営業利益 (百万円)	1,324	▲76	723	22	656	▲48	329	152
ホームネット	944	115	618	▲16	227	23	316	177
戸建2社	510	▲107	84	65	467	▲38	34	14

※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。

01 2024年11月期 第3四半期ハイライト

02 第3四半期以降の取組み

03 直近のトピックス

04 事業概要

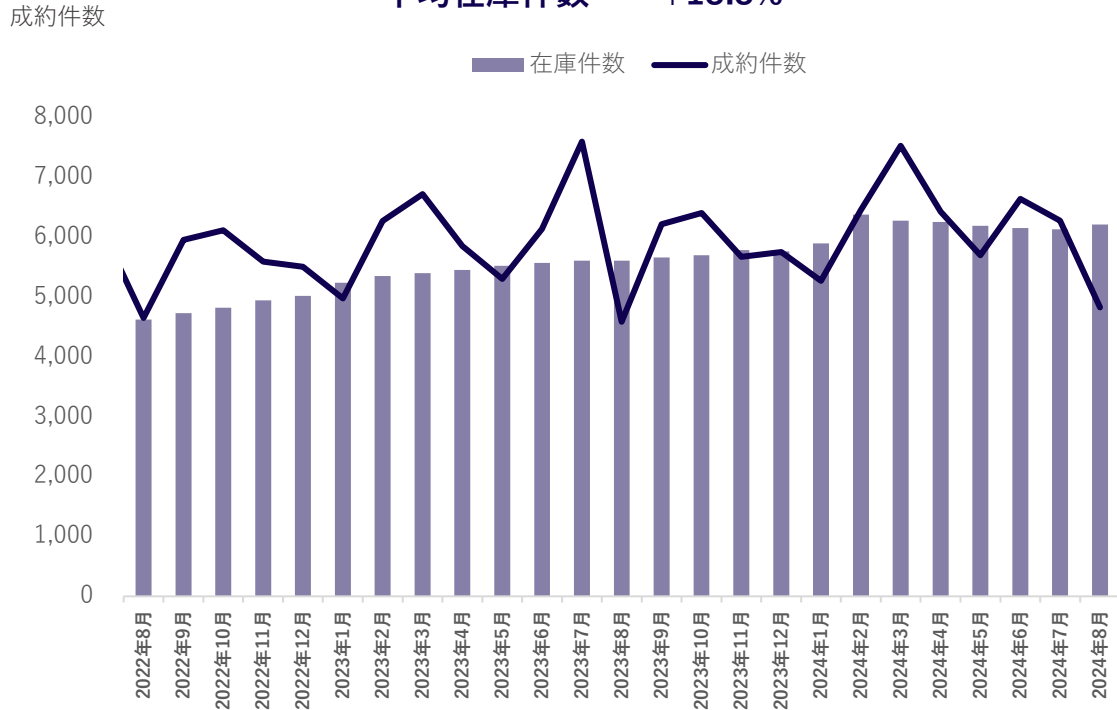
05 成長戦略

06 Appendix

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9か月間(2023/12-2024/8)の前年比較

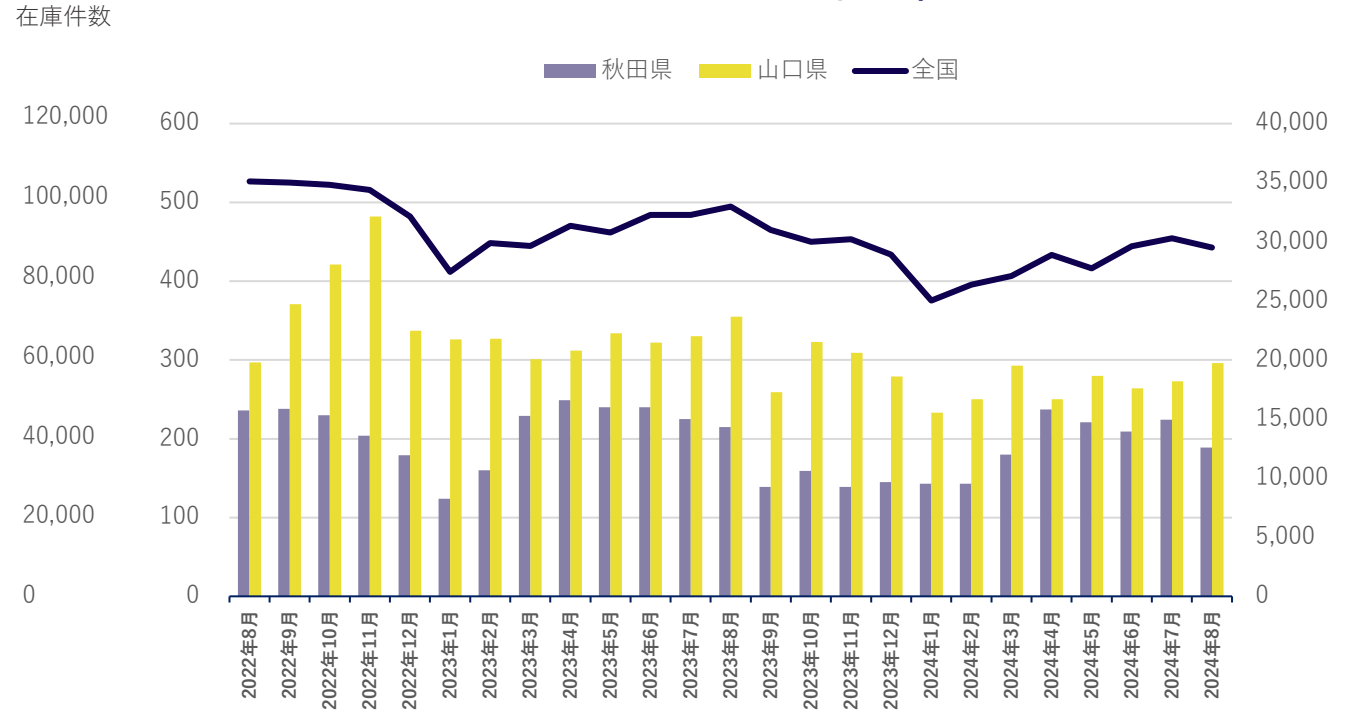
累計成約件数 +6.3%
平均在庫件数 +13.3%



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9か月間(2023/12-2024/8)の前年比較

全国累計着工件数: ▲9.1%
秋田県: ▲9.1%
山口県: ▲17.9%



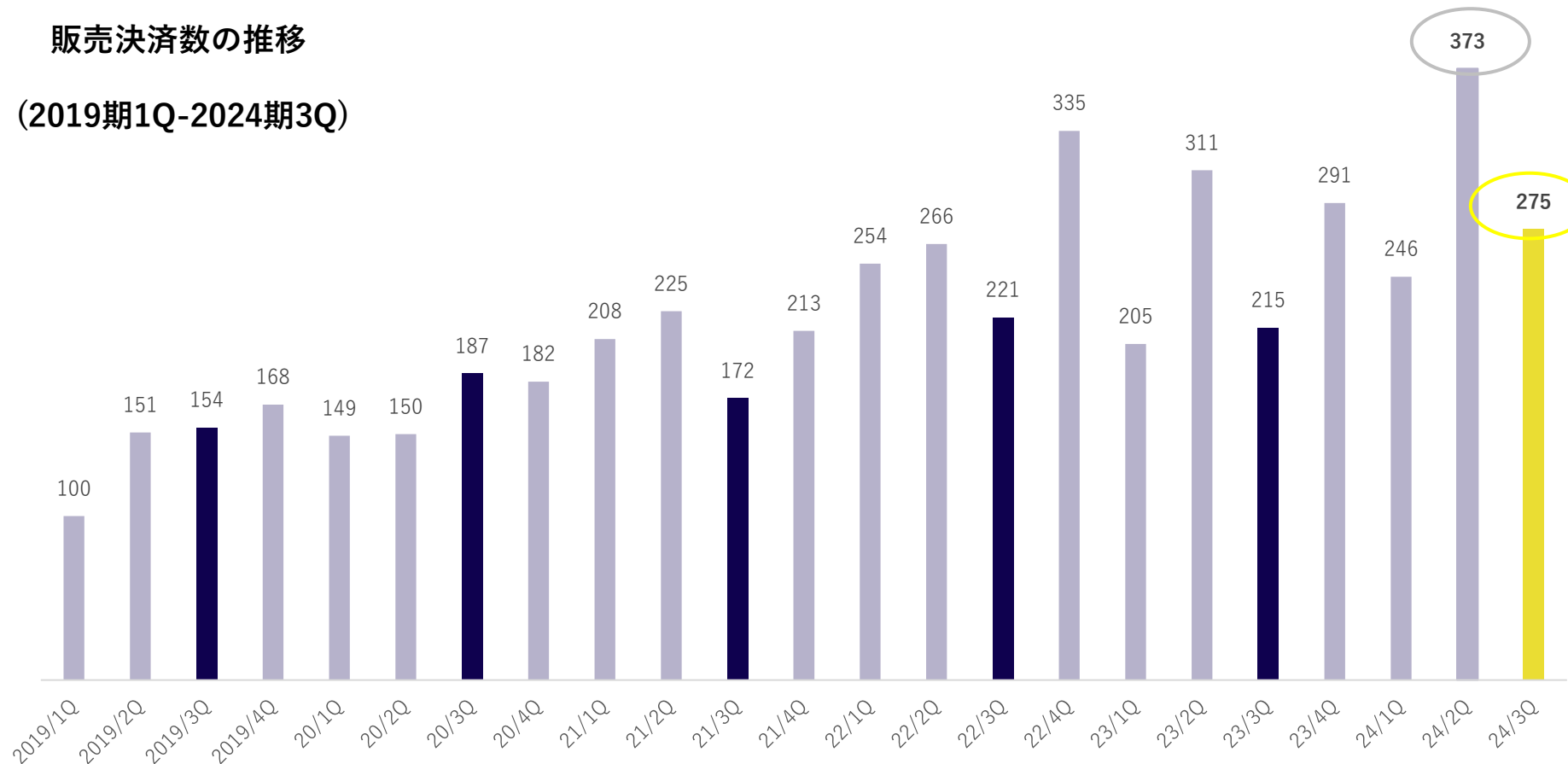
出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

マンション買取再販の業況 ～販売面

中古マンションの販売は引き続き好調。3Q販売数275件は3Qに引渡した件数として過去最高
外部環境の落ち着きに加えて、当社の強い販売力が結果となったもの

販売決済数の推移

(2019期1Q-2024期3Q)

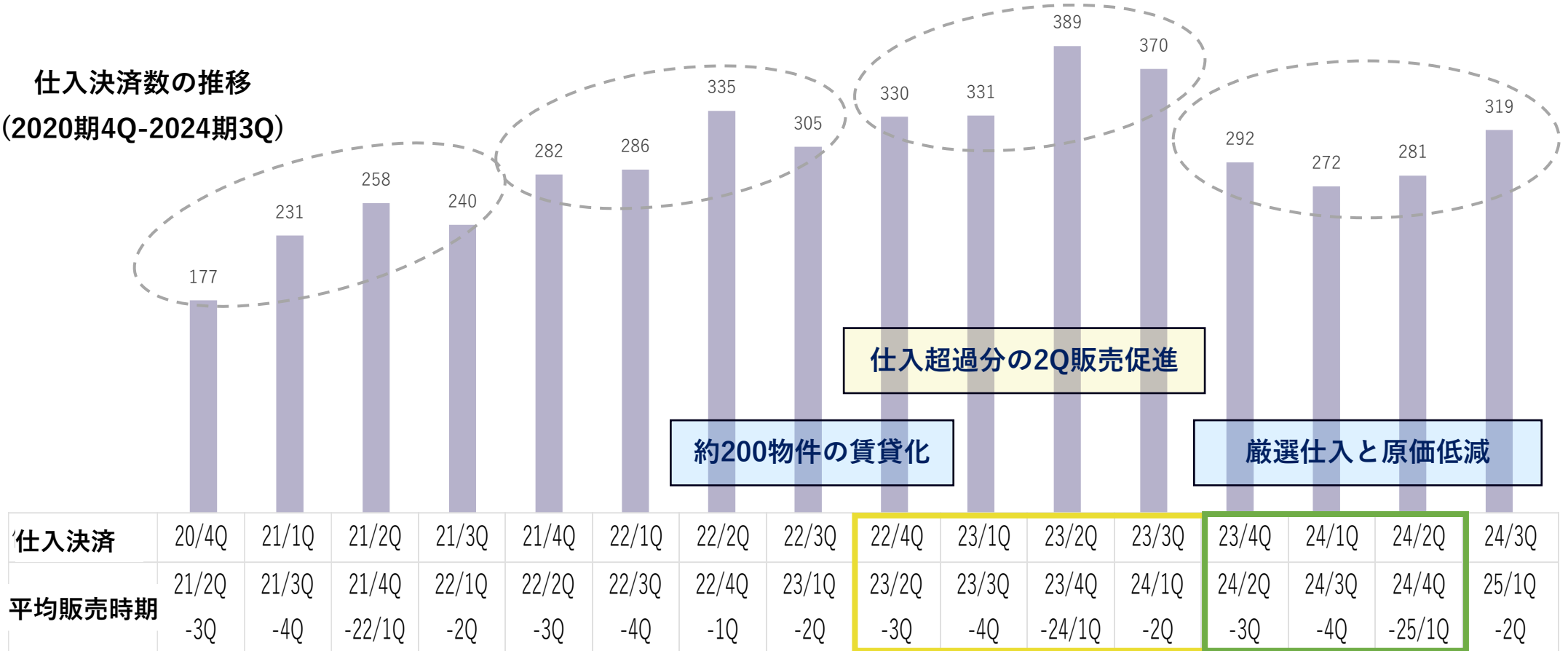


- 2Q販売決済数373件は四半期別過去最高
- 3Q販売決済数275件は3Qに引渡した件数として過去最高
- 2023/3Q販売決済数215件に対して27.9%増加(レインズの同期間成約件数は前年比+4.2%)

マンション買取再販の業況 ~仕入と利益

上期粗利率の低迷は、仕入を強化した2022/11期4Q~2023/11期3Qの買取物件の販売促進が要因
 厳選仕入を継続しながらも、3Qの来期販売用仕入は順調

仕入決済数の推移
 (2020期4Q-2024期3Q)

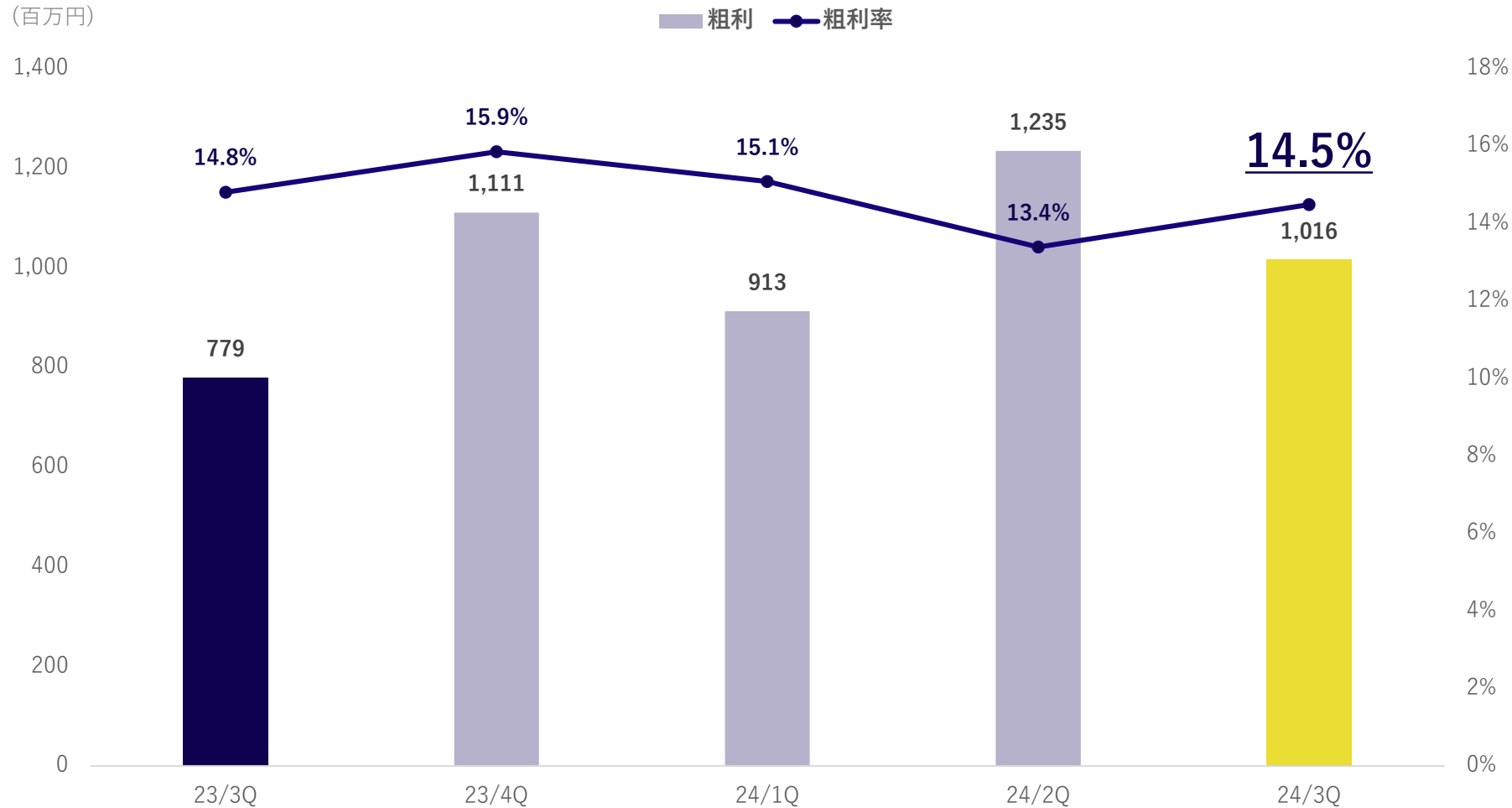


上期に販売促進

下期業績に貢献

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。3Q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（昨対比+237百万円）を確保しつつ、粗利率（2Q比+1.1%）も改善傾向

※ 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

事業環境を踏まえ、売上・利益を確保するための施策を実施



リノベーション費用の低減

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



賃貸物件販売強化

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



取り扱い商品の拡張

- 新たに都心高級マンションの仕入販売を開始。3Qに一定数の仕入実施済
- 市場動向を踏まえて適宜新しい顧客、商流を捉えて収益の多様化を図っていく
- 来期の売上成長牽引を期待

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

販売面

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

資金調達面

- ▶ 8月より短期プライムレート上昇に伴う金利見直しについて金融機関と協議始まるも、一律の引き上げとはならず、影響は限定的
- ▶ 長期借入の折り返し資金及び、来期の事業拡大に向けた新たな仕入枠の確保も順調
- ▶ 特段の懸念材料は見当たらず、当面の事業拡大は借入で対応する方針

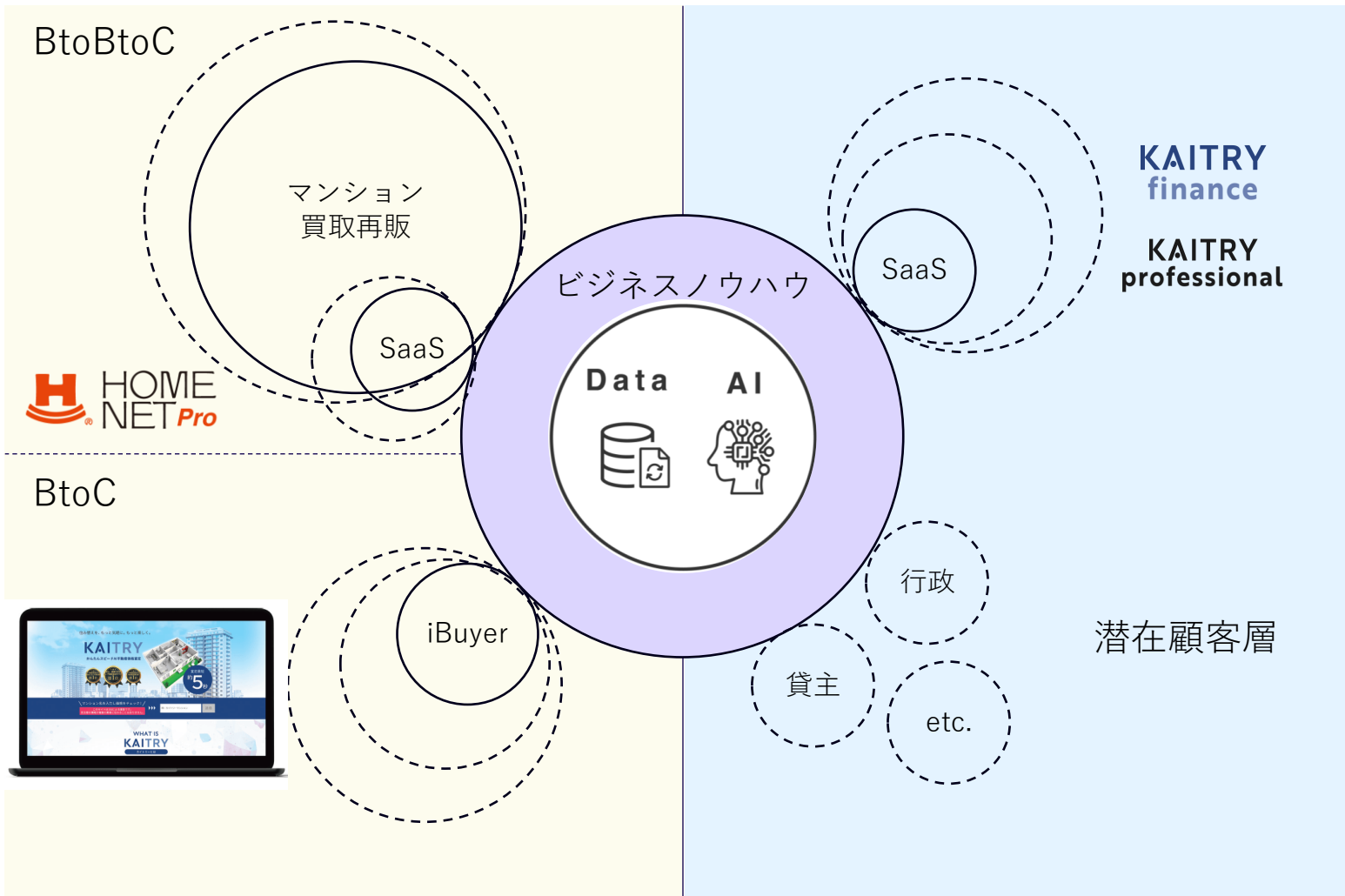
配当方針

- ▶ 予定通り7月31日に減資効力発生し、当社の配当可能利益は約30億円となった(年間配当総額約1.9億円)
- ▶ 当社の中長期の成長性に投資しやすい状況を整えるため、安定配当を継続する

当社テック事業の展開イメージ

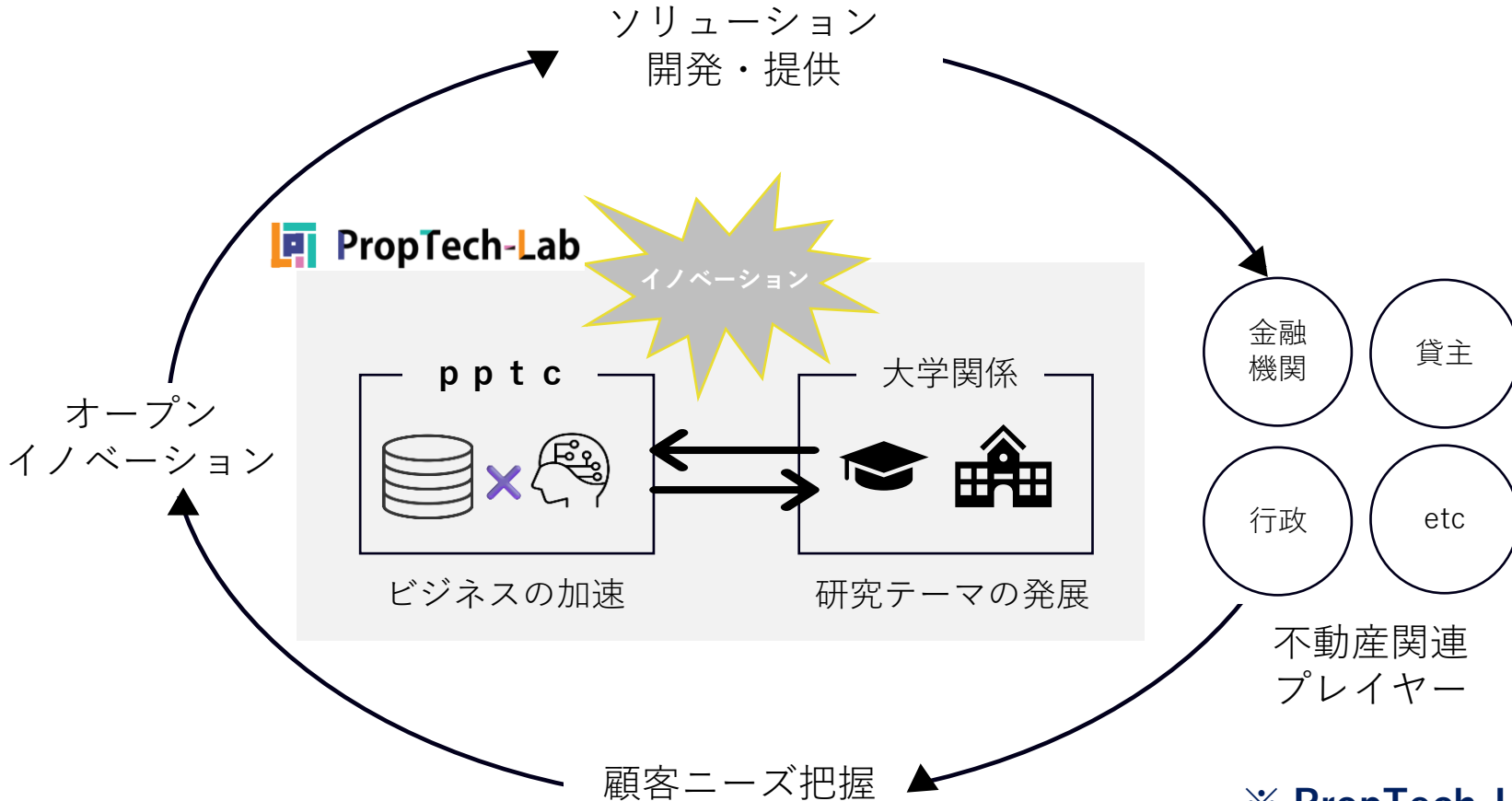
独自のData・AIとビジネスノウハウを核に、不動産取引領域の多様なプレイヤーのニーズに適したサービスを開発・提供

不動産売買
ビジネス



不動産取引
関係者向け
サービス

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



- これまでの事業展開を通じ、不動産保有・取引に関する満たされないニーズ理解が深化
- 課題と求められているソリューションのイメージが明確化している
- スピード感を持って開発を進めるため、オープンイノベーションの取組みを加速させる方針
- 7月に立ち上げたPropTech-Labで産学連携を深め、具体的なソリューションを提供していく

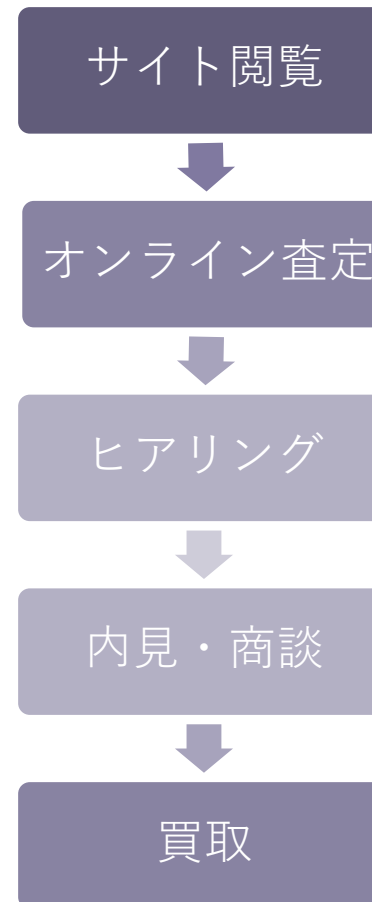
※ PropTech-Lab 所長には一橋大学清水教授（前当社取締役）が就任
これまで以上にソリューション開発を加速していく

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

成長投資の状況

- 今期、UI・UXの改善のために、デザイン及び機能面のリニューアルを実施
- 期初予算に織り込んでいた成長投資の大部分については、3Q以降の実施予定。3Qに既存施策の見直し実施。9月より広告等再開
 - 広告出稿
 - コンテンツマーケティング
 - SEO対策、等

進化の方向性について



- 査定から内見・商談への発展比率: 約7%
 - 顕在化した売却ニーズであっても、当社の買取サービスがマッチせず、見送りとなる案件が相当数存在
 - 物件が当社基準に合わない(価格帯、築年数、賃貸契約状況等)
 - 短期売却の優先度
- ↓
- 従来の自社買取以外のサービスメニューを追加することで、高収益ビジネスが成立する蓋然性あり
 - 人員を確保し、下期に実施していく

01 2024年11月期 第3四半期ハイライト

02 第3四半期以降の取組み

03 直近のトピックス

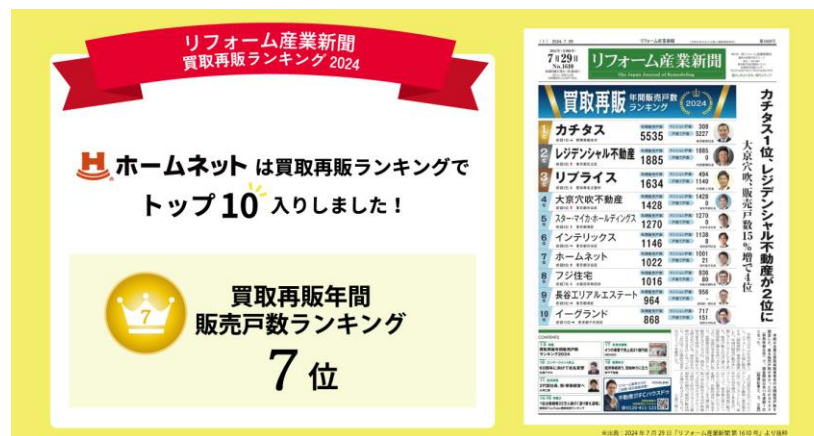
04 事業概要

05 成長戦略

06 Appendix

- 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
- 「東証 IR ムービー・スクエア」内に事業説明動画が公開
- 金融機関向け業務効率化・高度化ソリューション『KAITRY finance』みずほ信用保証株式会社への提供を開始
- 空き家対策の取組み推進 ～尾道市に提案

2024年7月：ホームネット「買取再販年間販売戸数ランキング 2024」3年連続順位を上げ、7位ランクイン



株式会社ホームネットが、株式会社リフォーム産業新聞が毎年7月に発表する「買取再販年間販売戸数ランキング2024」において、前回8位から順位を上げ、7位となりました。2022年から3年連続のランクアップを果たしております。

株式会社ホームネットは、リアルビジネスにおいて不動産取引データを蓄積し、そこにAIなどのテクノロジーを掛け合わせることで、業務運営を効率化するとともに、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。

「東証 IR ムービー・スクエア」内に事業説明動画が公開

2024年8月：「東証 IR ムービー・スクエア」内に事業説明動画が公開



東京証券取引所は、昨今のグロース市場における、「特に機関投資家との接点が少なく、自社の魅力を伝達する機会が限られている」との上場会社からの意見と、「上場会社との本格的な面談や投資検討に先立ち、まずは短時間かつ簡易に上場会社の事業概要や今後の成長戦略等を理解したい」との機関投資家からの意見を踏まえ、動画形式による事業説明の試験的な導入を開始しました。

当社もこの試みに参加し、現在、「東証 IR ムービー・スクエア」内の「グロース銘柄の事業説明動画」に事業説明動画が公開されております。

当社事業説明動画：https://www.youtube.com/watch?v=XQ_k21hkd50&list=PLtgHzb_F1T2g_aAbFJ7FfEPJNlolsuJ-n&index=19

みずほ信用保証株式会社への提供を開始

2024年9月：新たにみずほ信用保証株式会社が『KAITRY finance』を導入



2024年9月から、みずほ信用保証株式会社に、住宅ローン業務の生産性向上の一環として、『KAITRY finance』を導入いただけることとなりました。

みずほ信用保証株式会社は、株式会社みずほ銀行が取り扱う住宅ローン等の保証会社であり、株式会社みずほフィナンシャルグループの2024年度居住性住宅ローン残高は7.2兆円に上ります※。メガバンクの保証会社に導入していただいたことで、『KAITRY finance』の査定用途の広がりが期待されます。

今回の導入を受けて、『KAITRY finance』の導入金融機関は次のとおり累計8社となりました。

株式会社みずほ銀行/みずほ信託銀行株式会社/株式会社北海道銀行/株式会社山陰合同銀行/株式会社西京銀行/株式会社広島銀行/城北信用金庫/みずほ信用保証株式会社（導入順）

※ 株式会社みずほフィナンシャルグループ2024年3月期有価証券報告書より

2024年9月：尾道市長と面談。テクノロジーを活用した空き家問題解決に向けた取組みを提案



2024年9月、当社濱中代表取締役、清水PropTech-Lab所長は大学研究者と共に尾道市平谷市長と面談。地方自治体の課題の1つである空き家問題について協議しました。自治体が都市計画等政策決定時に参照するデータを自らシミュレートするテクノロジーの活用や、空き家の所在を把握するスマートメーターの活用、人流データ等を用いた空き家利活用の仕組み作り等提案し、今後もより良い自治体政策の実現、空き家問題の具体的な解決に繋がる取組みについて協議を続けていくこととなりました。

当社としては、地域社会と密接な事業を推進している観点から、引き続き地方再生・地域経済活性化等に寄与する取組みを推進しつつ、取引事例のない地域でも不動産価格査定を提供できる仕組みの構築に繋げるなど、当社のコア・コンピタンスである価格可視化・高度な査定機能の充実を図ってまいります。

01 2024年11月期 第3四半期ハイライト

02 第3四半期以降の取組み

03 直近のトピックス

04 事業概要

05 成長戦略

06 Appendix

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、

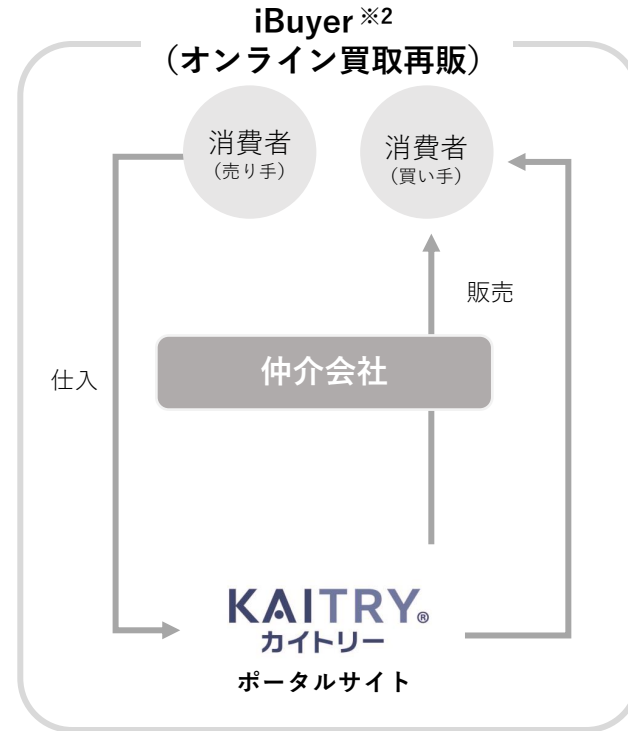
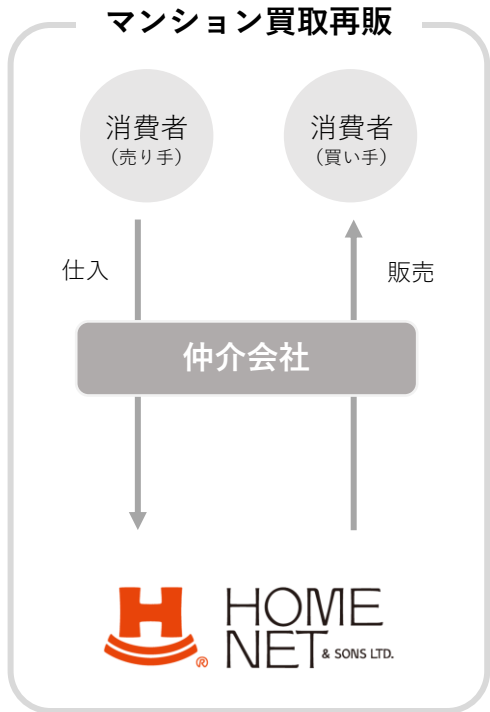
「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。

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。

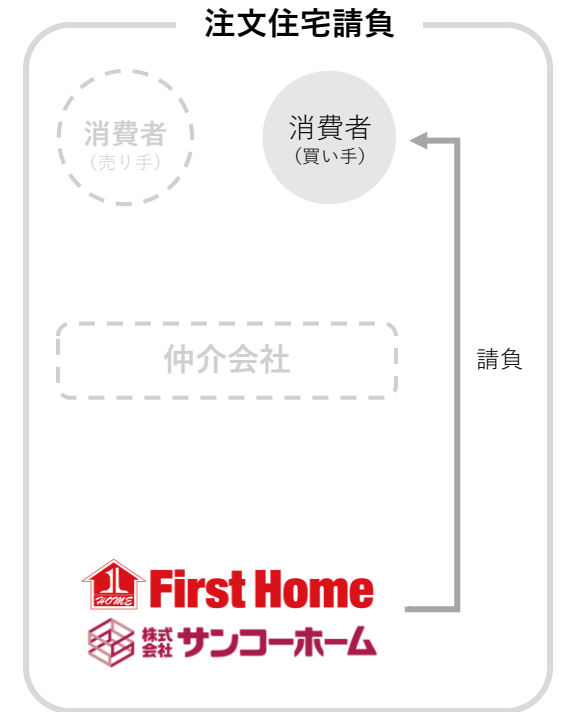
それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

KAITRY（カイトリー）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  

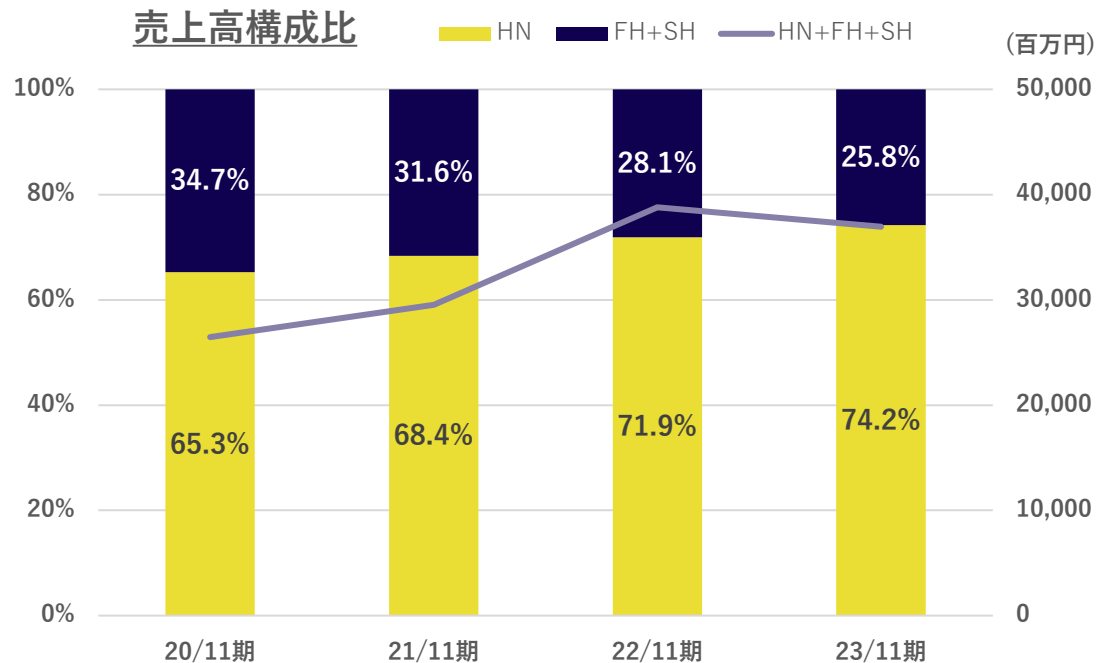
※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY（カイトリー）事業の内訳に関する参考開示区分。

※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

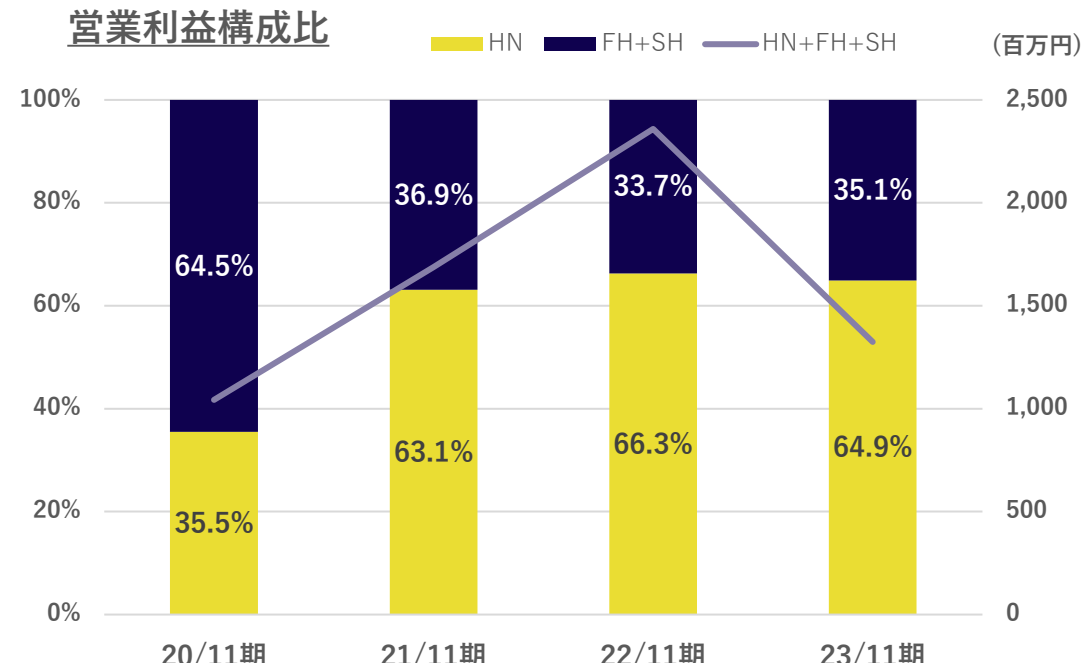
中古マンションを主力とするHNの拠点拡大により、同マンション販売の比率が連結売上高の7割を超える構成

売上高構成比



(参考)
連結売上高

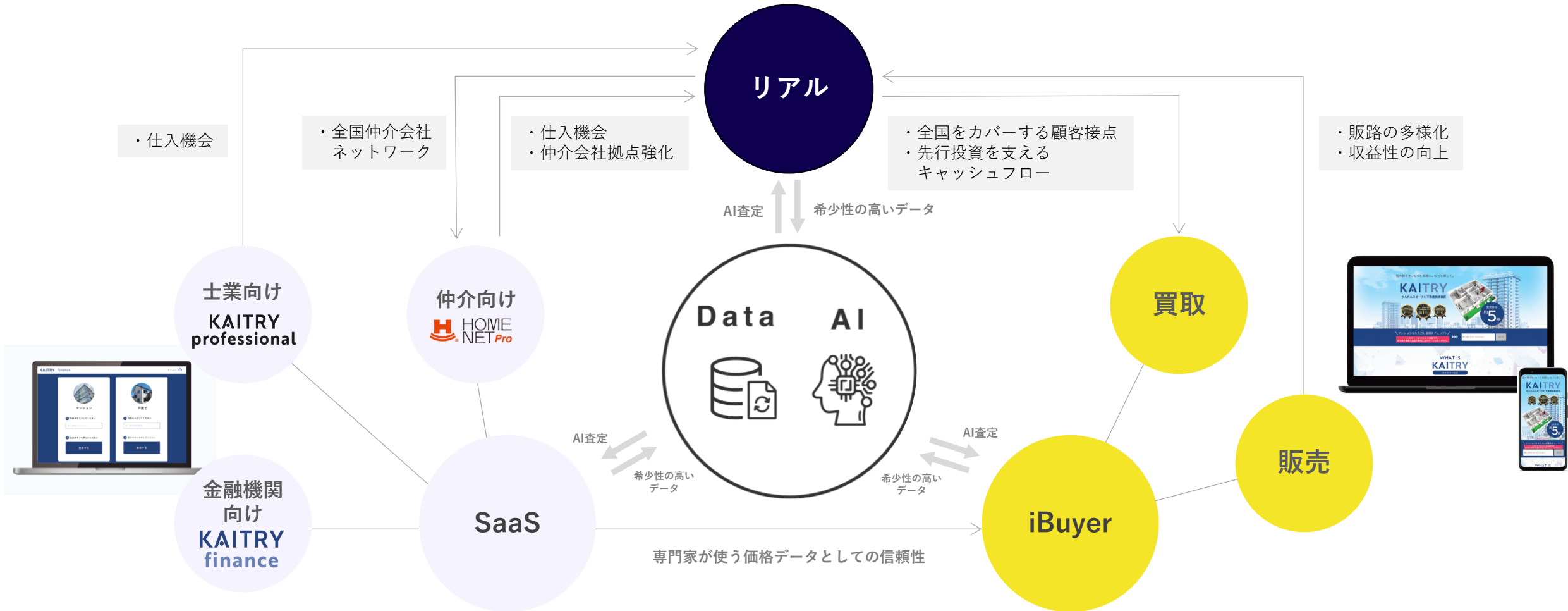
営業利益構成比



(参考)
連結営業利益

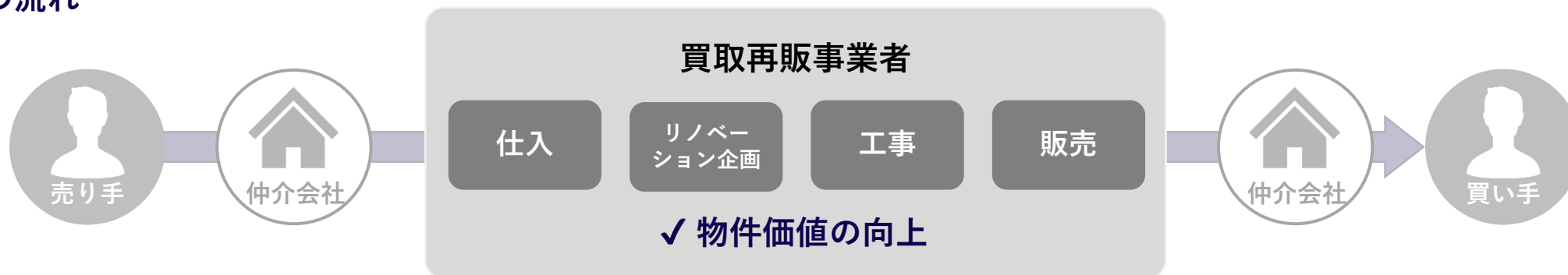
HN:株式会社ホームネット、FH:株式会社ファーストホーム、SH:株式会社サンコーホーム
主に中古マンションを扱うHNと、主に新築戸建を扱うFH+SHを比較
3社合計の売上高・営業利益を折れ線グラフ表示 (右軸/単純合算値にて連結数値と一致せず)

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



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">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
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: 33百万円都内平均: 56百万円※2	(地方都市比率)※3 <ul style="list-style-type: none">当社: 61.9%他社: 42.9%

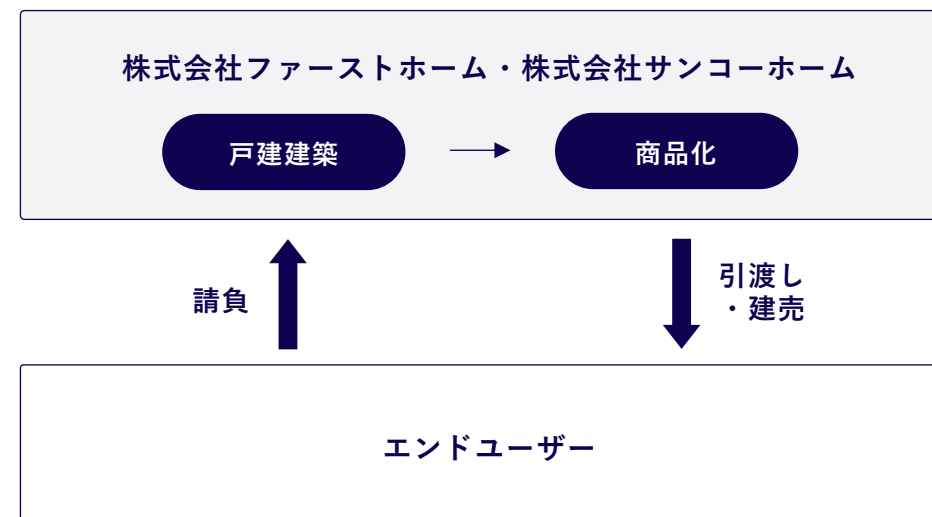
③独自の優位性



※1 詳細についてはP56「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。（2022年12月-2023年11月平均成約価格）

※3 当社については、販売決済件数（2023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（2023期）平均値。



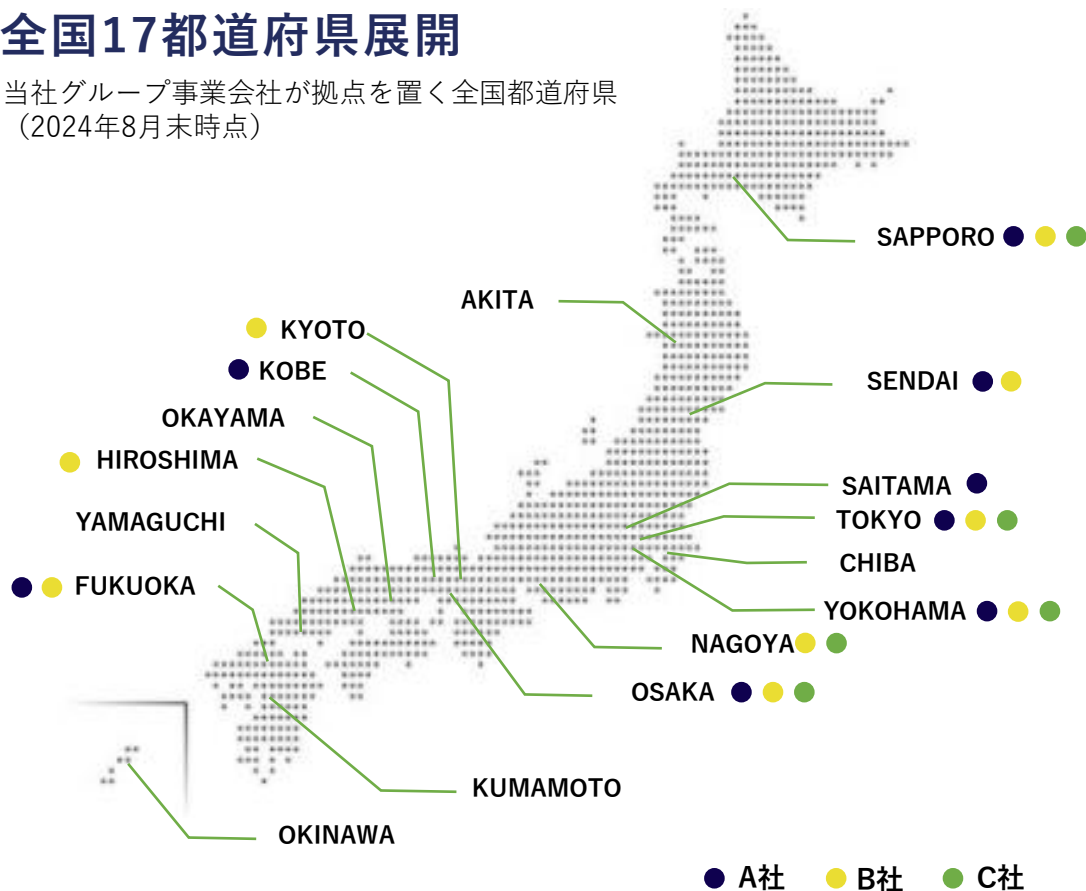
- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い、大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

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8月末時点)



取引先仲介会社



6,323 社
前年同期5,193社

取引仲介会社拠点数



9,608 拠点
前年同期8,100拠点

取引仲介会社営業員数



26,471 人
前年同期21,711人

取引金融機関

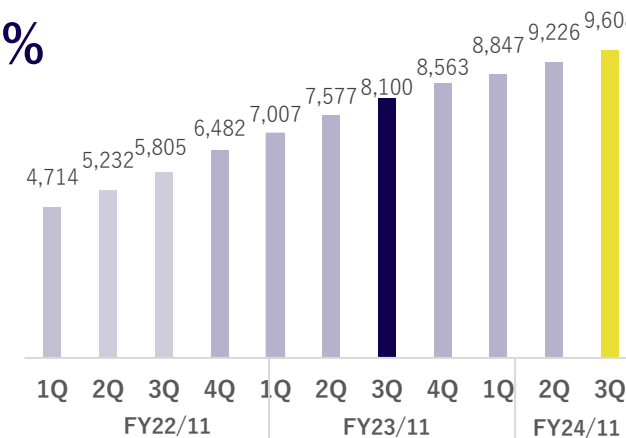


85 行

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8月末時点)

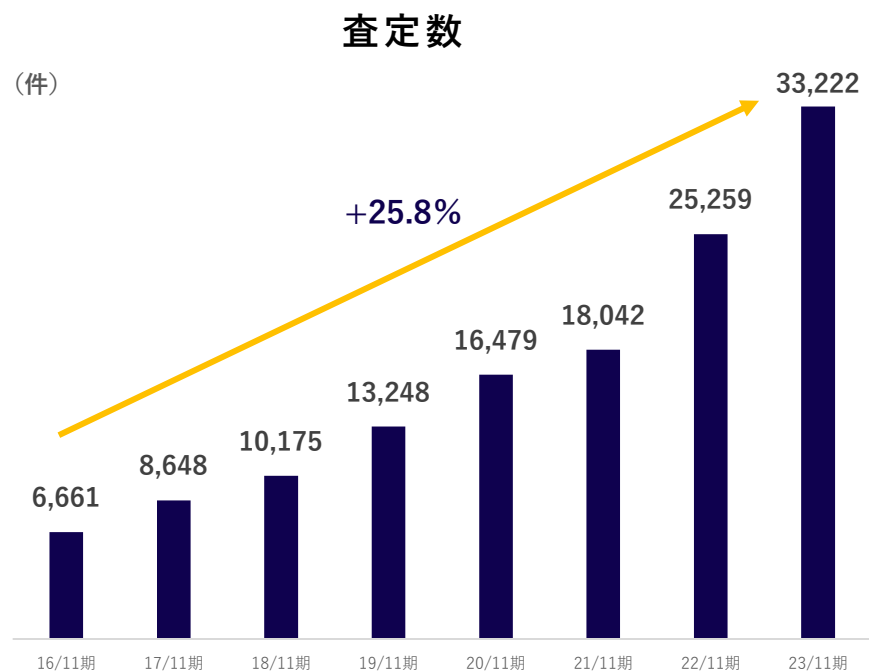
株式会社ホームネットの取引金融機関 (2024年8月末時点)

取引仲介会社拠点数推移
前年同期比 **+18.6%**

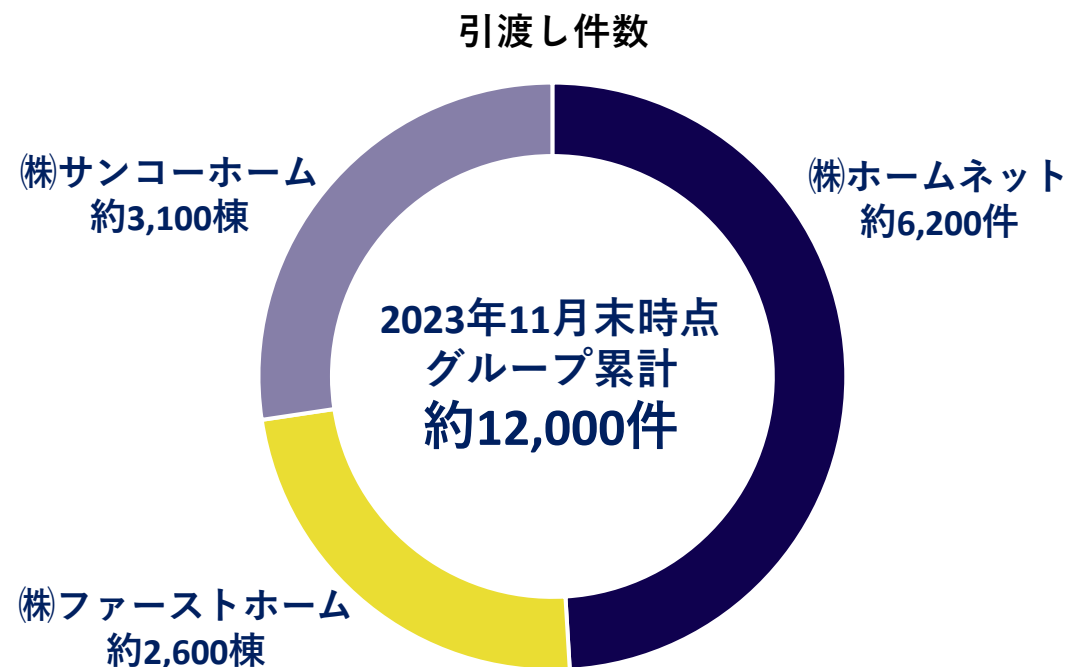


優位性1:ネットワーク

ネットワーク拡大とともに査定数は増加し、年間3万件を超える
過去累計でマンション約6,200件、戸建約5,700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「25.8%」は、2016年11月期から2023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

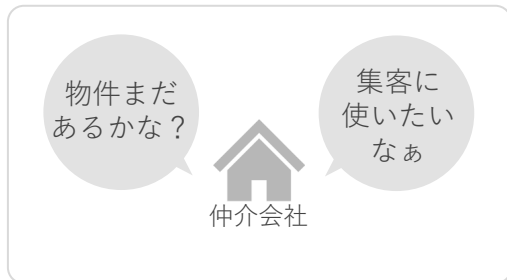
※グループ過去累計引渡し件数については、主要3社の過去からの引渡し件数合計
株式会社ホームネット：2010年1月から2023年11月末引渡し件数
株式会社ファーストホーム：1999年5月から2023年11月末引渡し棟数
株式会社サンコーホーム：1994年10月から2023年11月末引渡し棟数

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	仕入決定 → 発注	工事費 見積提出	買付	販売決済	物件清冊
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
タイアパリス士舎 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		
新ハイツ 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

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



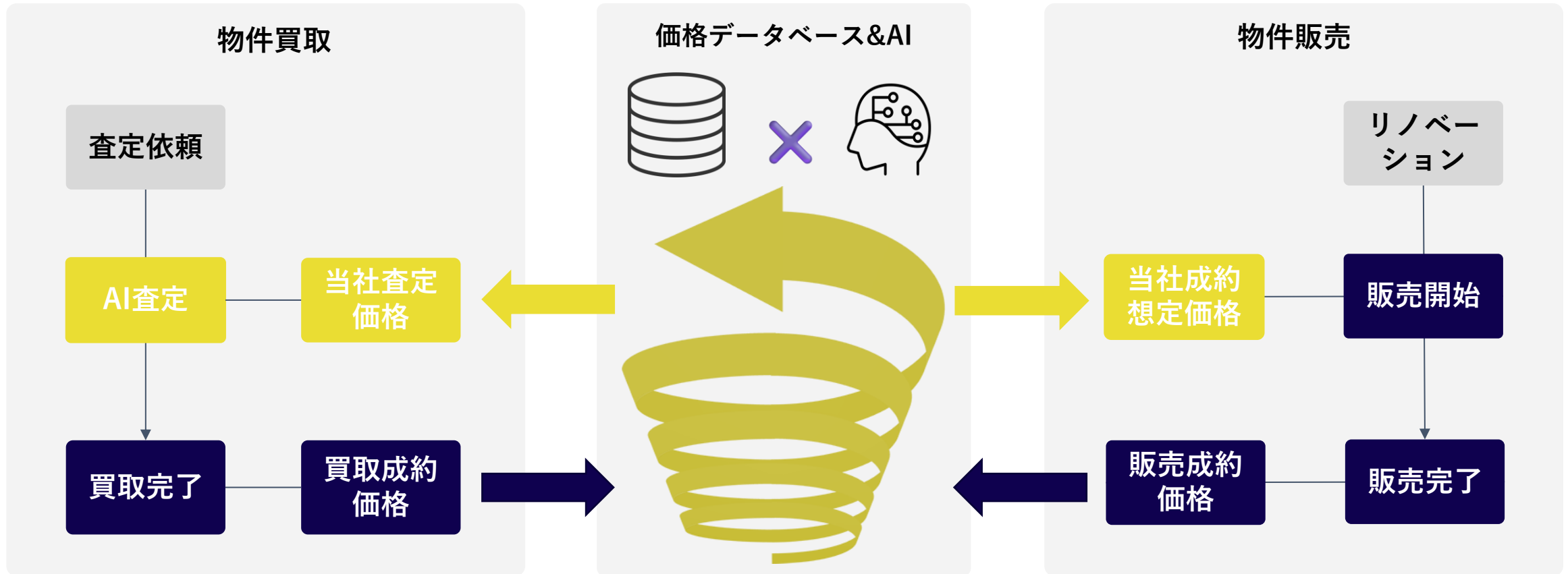
新人営業：査定時間約5時間

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(カイトリー/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

01 2024年11月期 第3四半期ハイライト

02 第3四半期以降の取組み

03 直近のトピックス

04 事業概要

05 成長戦略

06 Appendix

「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/KAITRY finance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 (カイトリー)」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
(カイトリー)

SaaS

シナジー

リアル
ビジネス

現在

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	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

※ VISION2026の詳細については、2024年1月12日開示「2023年11月期通期決算説明資料+中期経営計画 及び 成長可能性に関する事項」をご参照ください。

01 2024年11月期 第3四半期ハイライト

02 第3四半期以降の取組み

03 直近のトピックス

04 事業概要

05 成長戦略

06 Appendix

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8月末時点）
従業員	378人（連結・2024年8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） ^{※1} 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>





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」

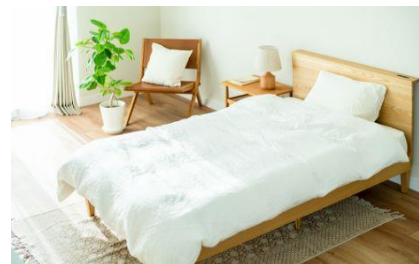


property
technologies

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（カイトリー）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

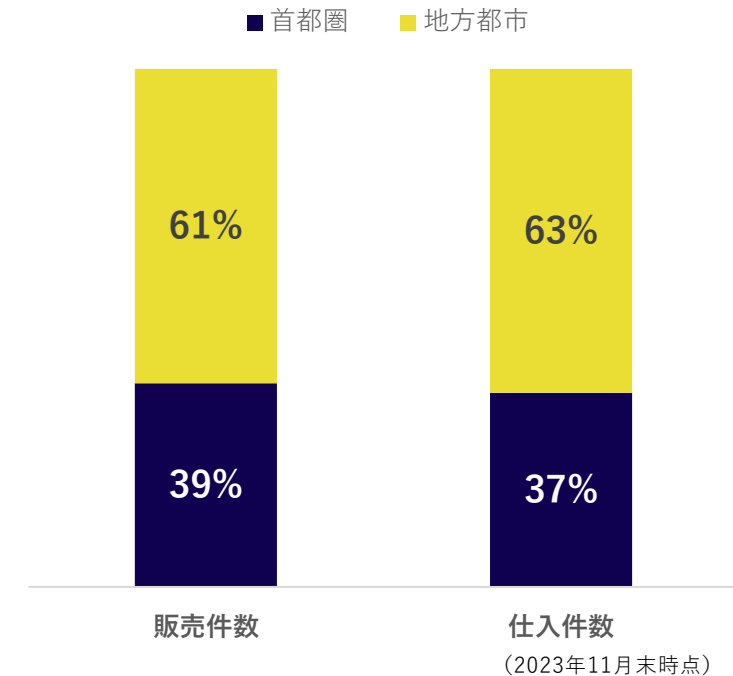


非財務活動に関する取組み②

KAITRY（カイトリー）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

地元金融機関の協力体制

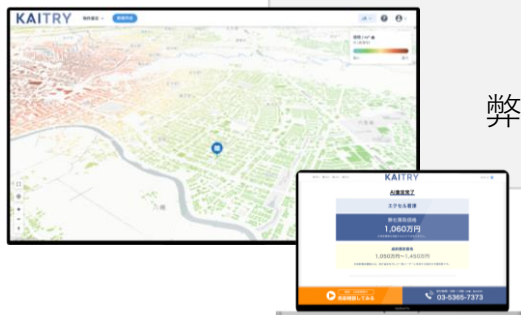
テーマ②

空き家バンク
×
AI査定 KAITRY (カイトリー)

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

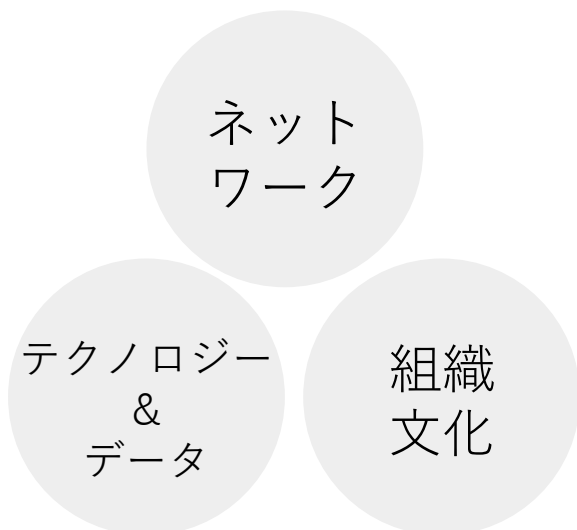


不動産の売買の活性化、及び再生

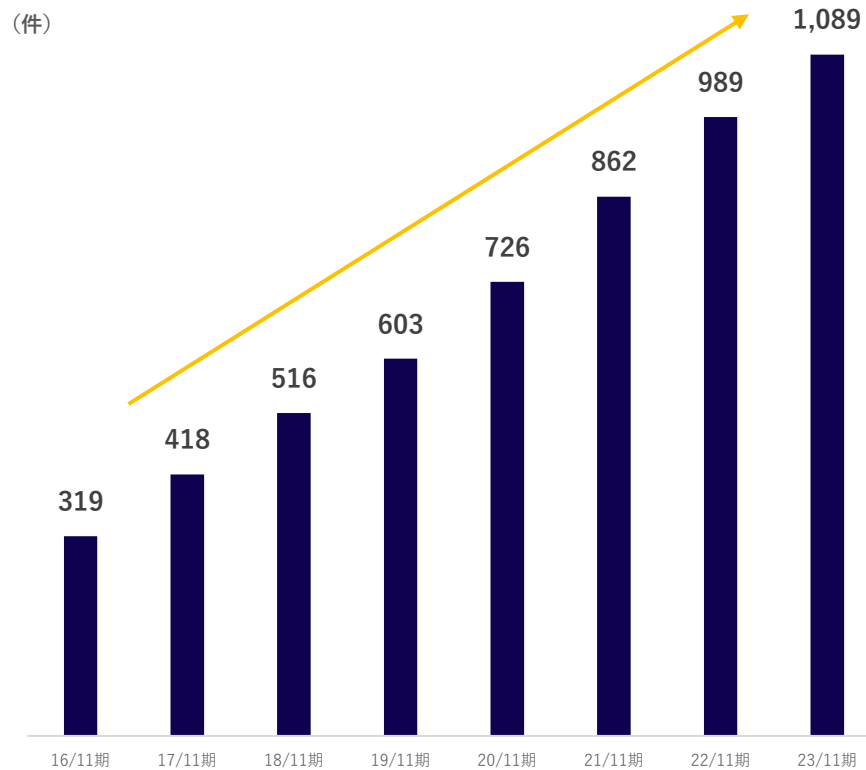
シェア拡大のトラックレコード

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 販売契約件数推移



販売戸数 各社CAGR
(2019-2023)

当 社: 15.9%

上場A社: ▲0.7%

上場B社: 9.4%

上場C社: ▲1.7%

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2023年5月期、上場B社:2019年11月期から2023年11月期

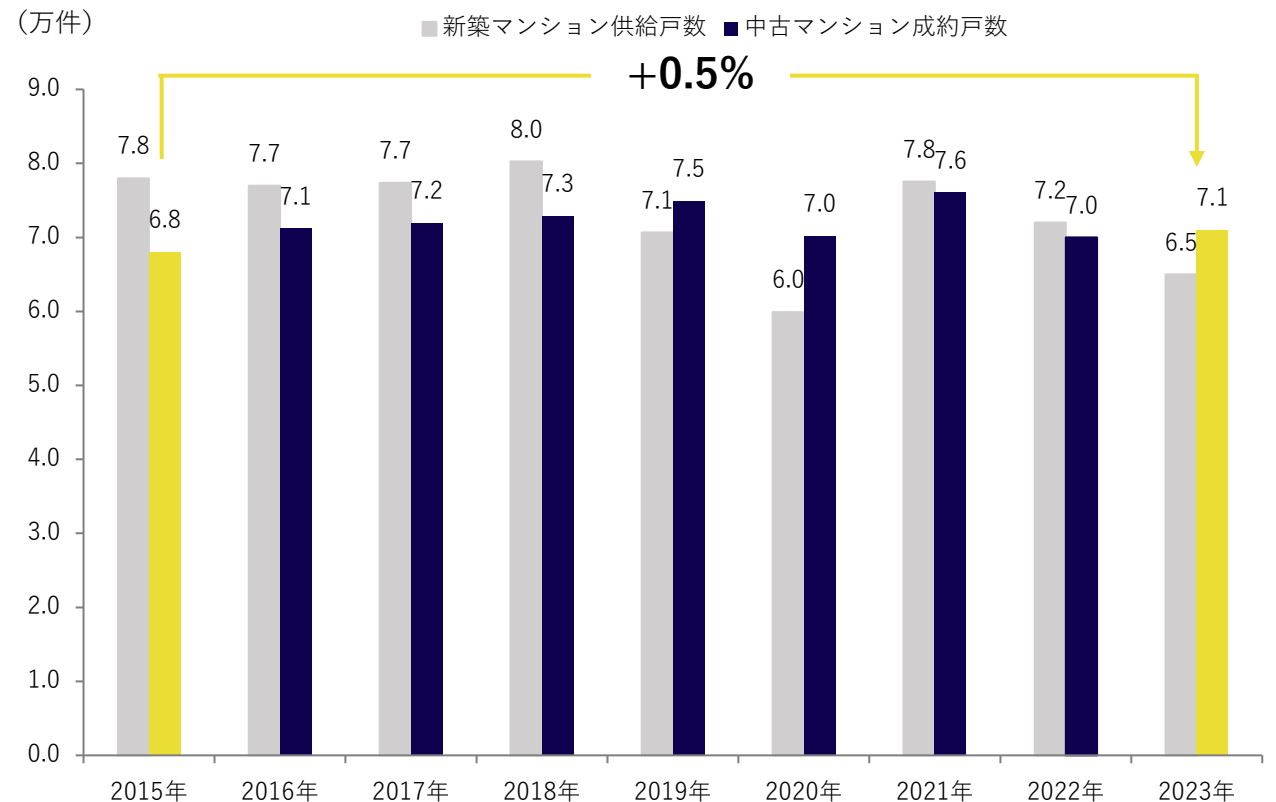
上場C社:2019年3月期から2023年3月期

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

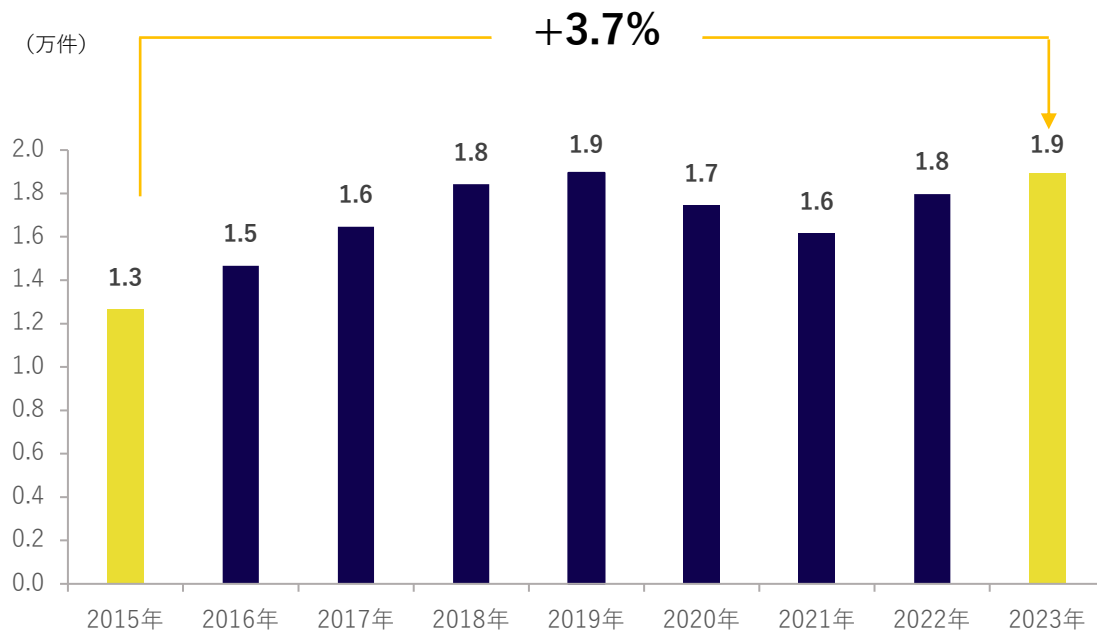


出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2022年」
 中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成
 ※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

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

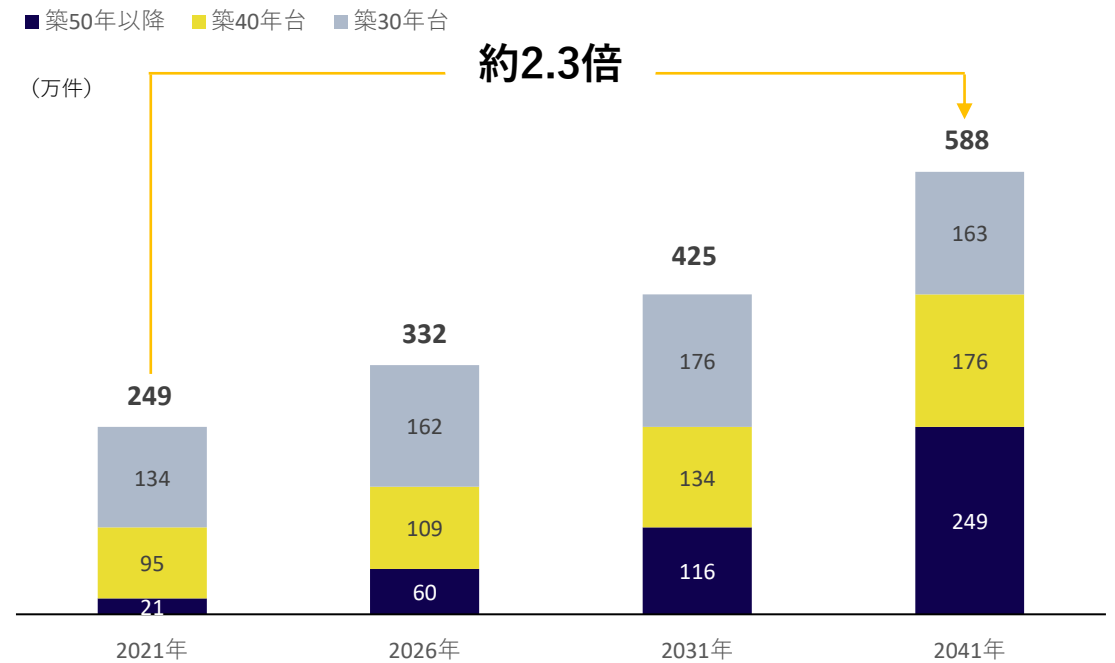
一方で2022年中古マンション流通数（前頁）の前年比減少に対して、買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

マンション買取再販戸数の推移



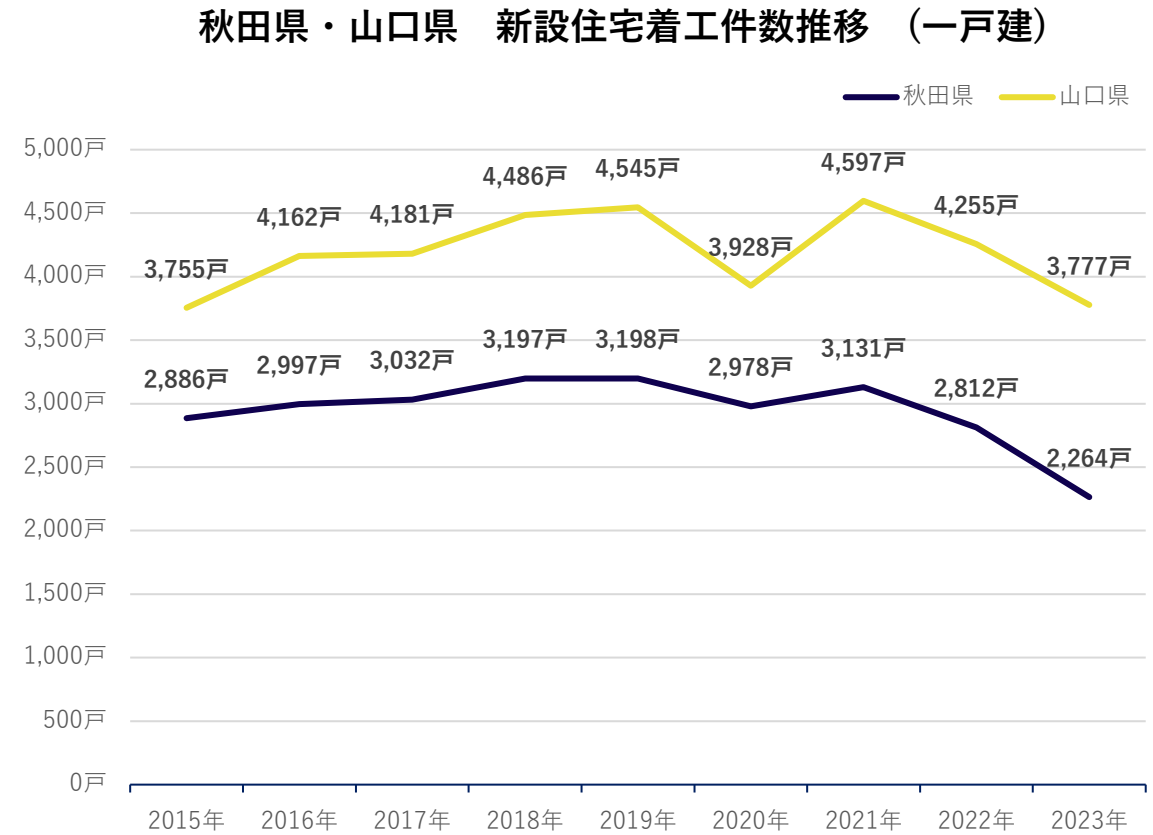
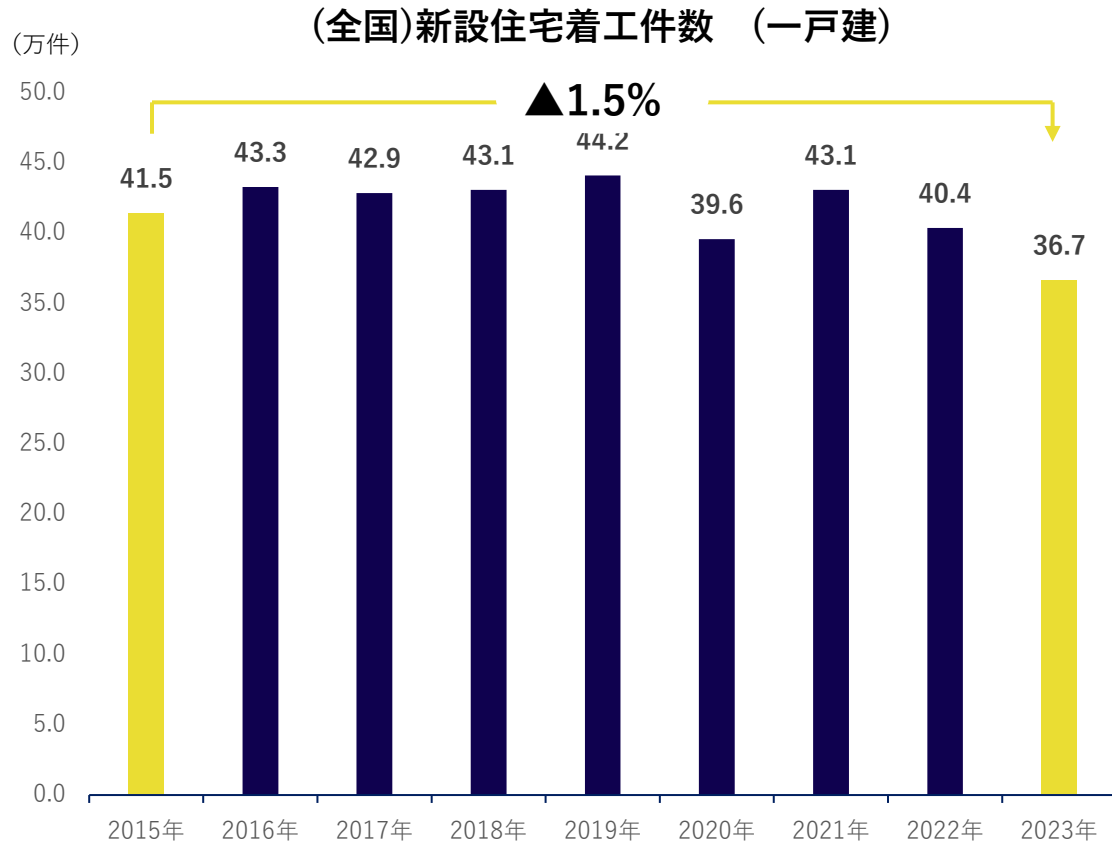
出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成
各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計
マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

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



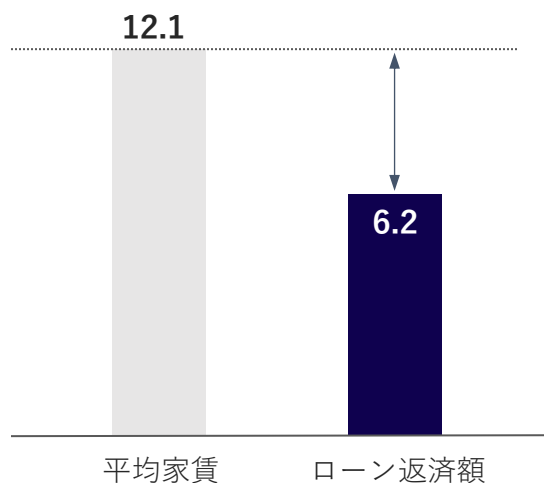
出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

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

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「2024年2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（※2024年8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

出店方針:

- 年間2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:

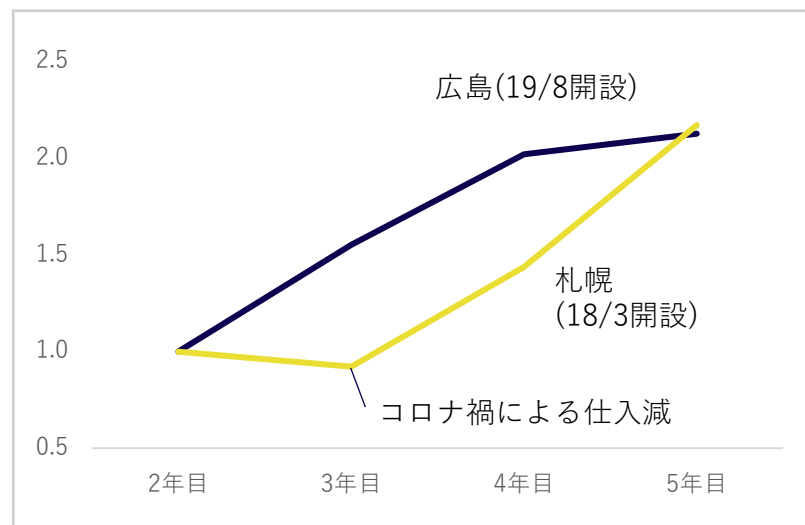
- 中長期的に全国35拠点をを目指す

採用:

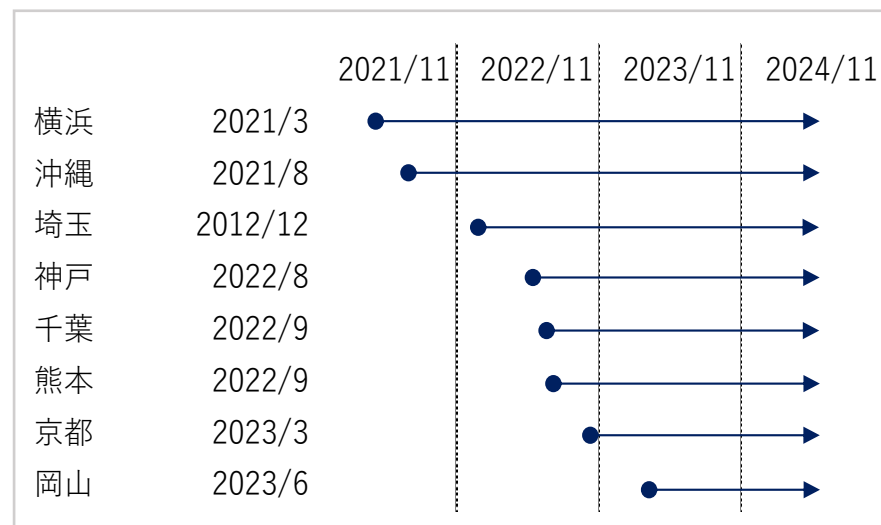
- 出店を支える採用・育成を強化

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）



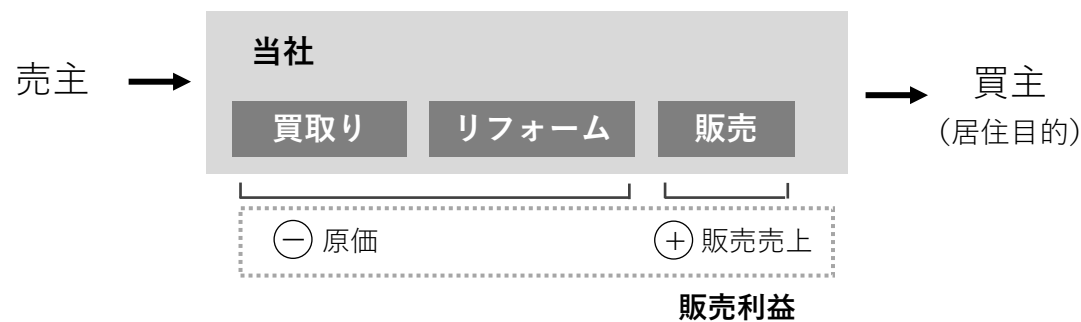
直近3年間に8拠点を開設



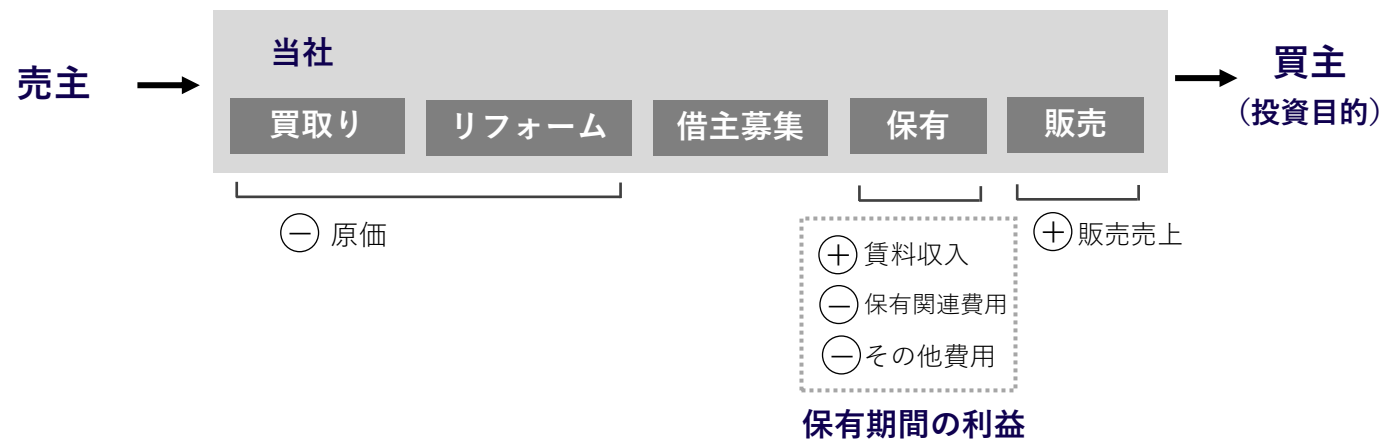
オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

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

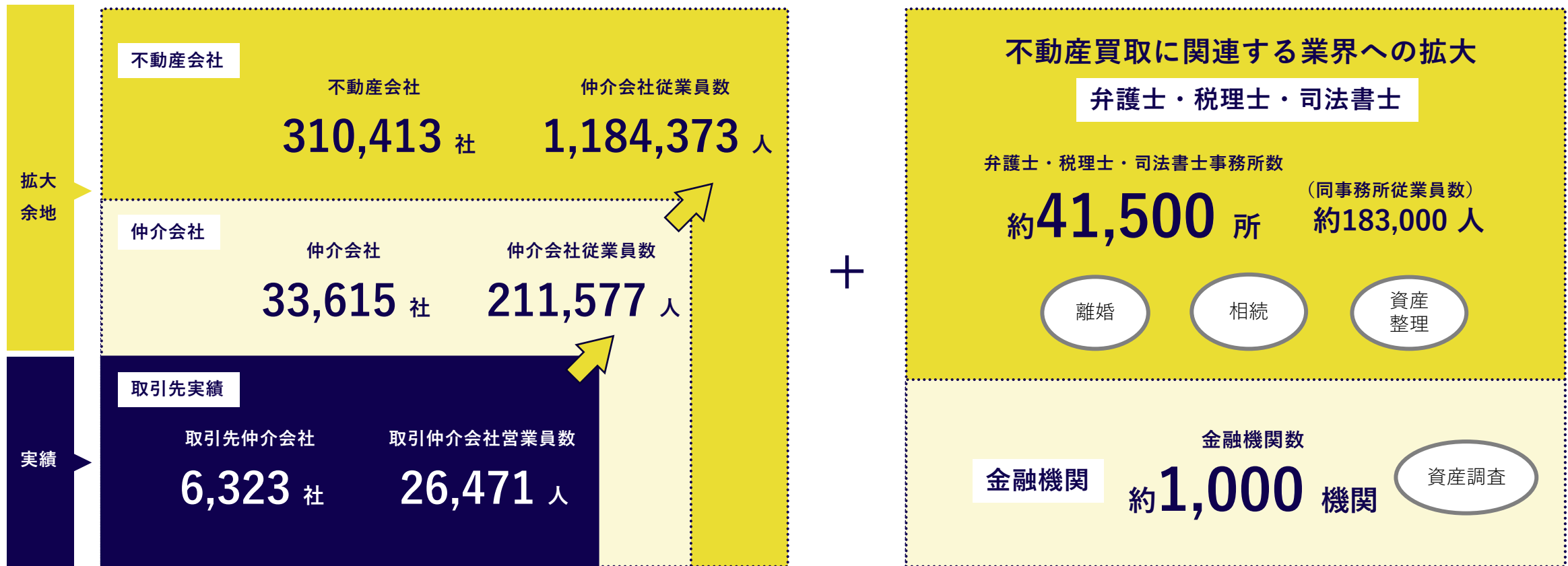
- 合理的な水準の利回りを確保

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

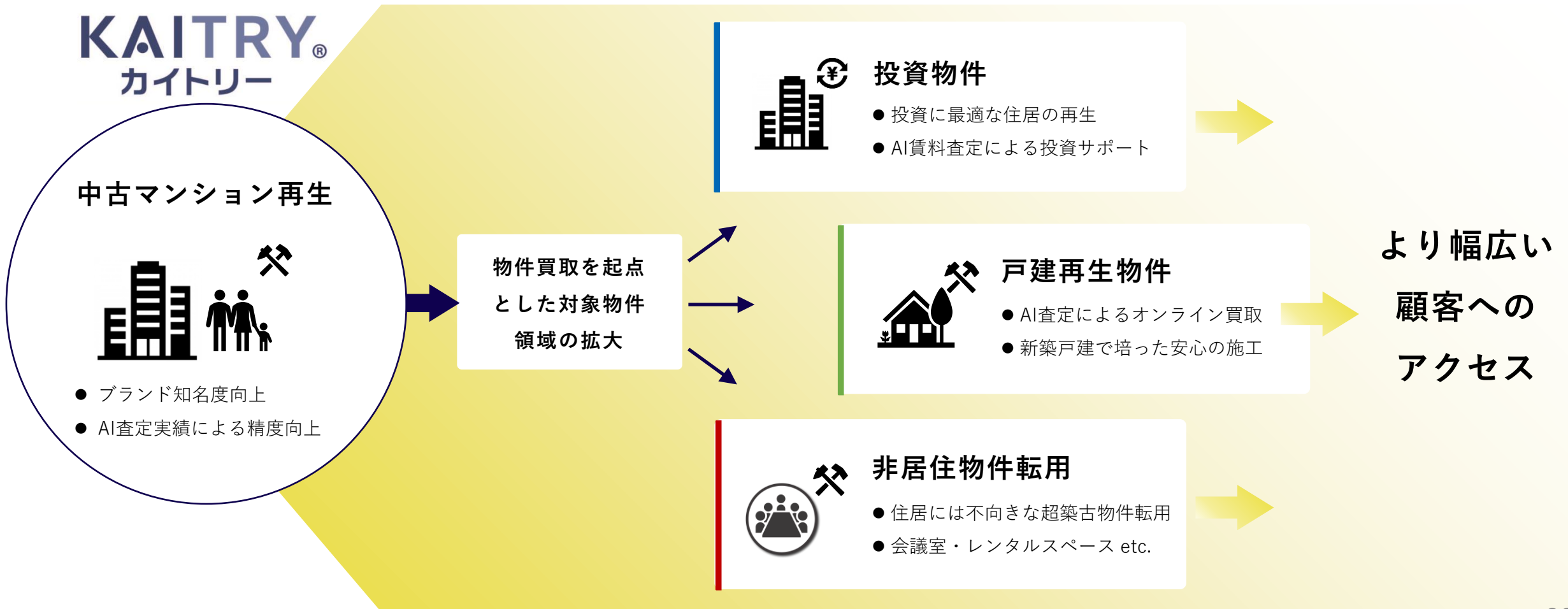
to B領域には仲介会社に留まらず不動産会社全般へ大きな拡大余地がある
更に土業や金融機関では不動産関連業務が幅広く扱われており、当社グループのサービス提供に大きな可能性がある



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

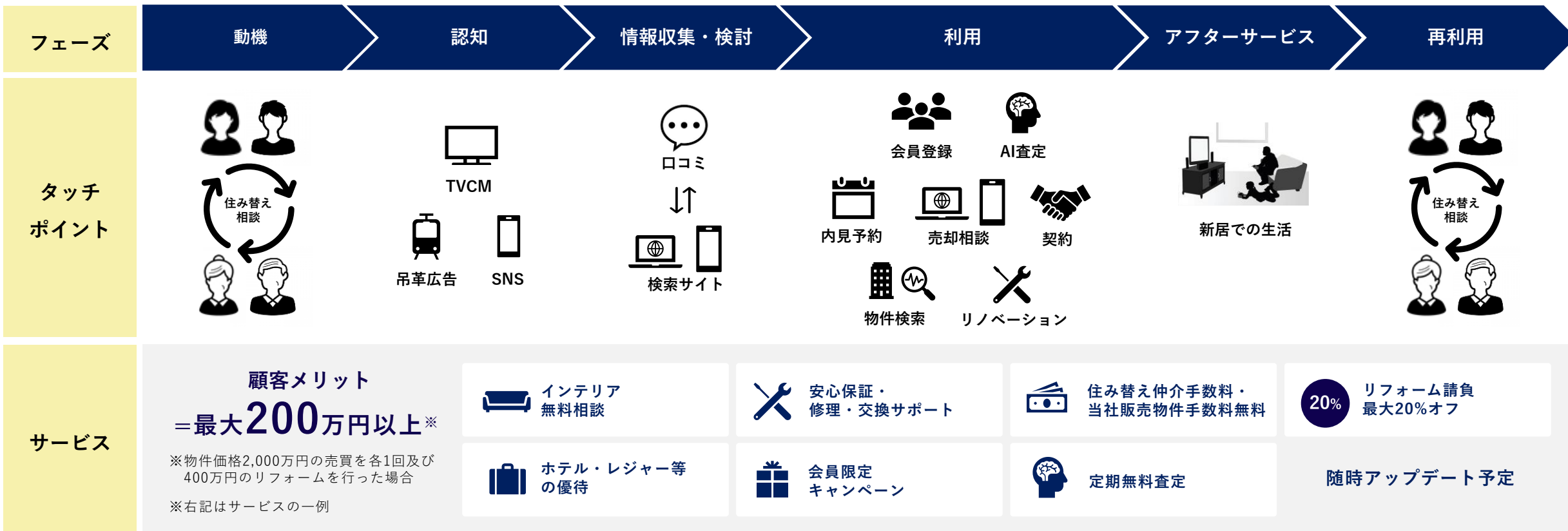
長期展望 ～対象物件拡張によるターゲット拡大

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

12,568人[※]

※ 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8月末時点オーナー会員数

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	活用例
金融機関向け 	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	<ul style="list-style-type: none"> AI査定機能（売り出し価格／成約価格） 与信管理、資産活用提案などで活用する不動産価格調査書の作成
士業向け 	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ルートとして期待	<ul style="list-style-type: none"> AI査定機能（売り出し価格／成約価格） 不動産の遺産分割や財産分与時に活用する不動産価格調査書の作成
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	<ul style="list-style-type: none"> AI査定機能（売り出し価格／成約価格） 提案書作成機能の活用 オンライン上で取り扱い可能物件の確認

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



KAITRY
finance



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)

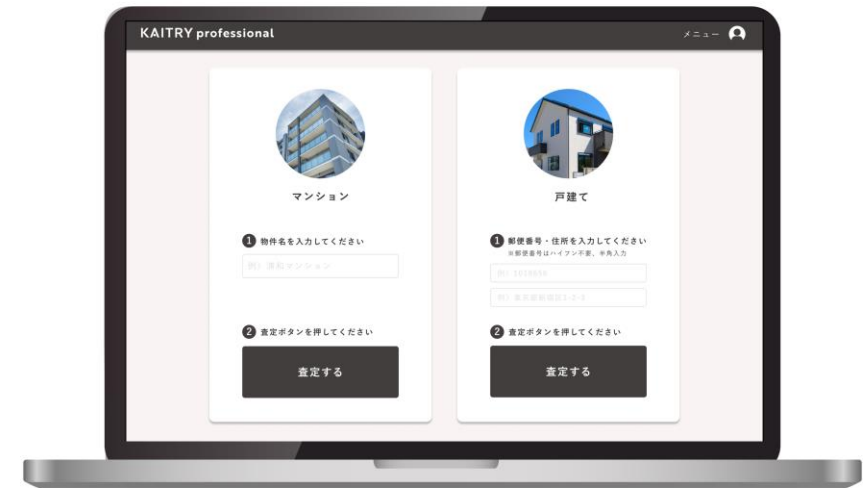
当社のノウハウとテクノロジーで、土業のDXニーズに適うサービスを提供
KAITRY professionalとして全国の土業向けに展開予定

KAITRY professional

土業向け業務効率化・高度化
ソリューション提供開始

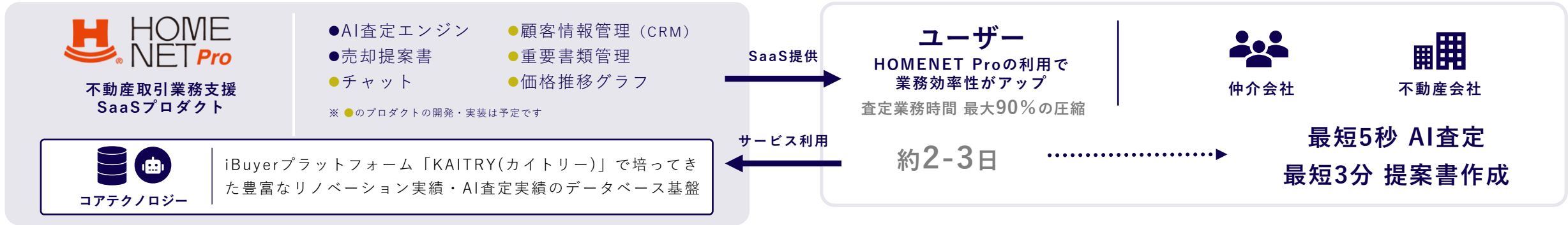
不動産AI価格査定により

土業のDX化を支援!



- 最短5秒でAIが不動産の一般市場価格（流通価格）を提示
- 最短3分で不動産価格調査書を作成
- 相続や離婚など、迅速な解決が必要な場合に適する
- 当社の「不動産データベース」がさらに強化され、取引の拡充にも繋がる

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

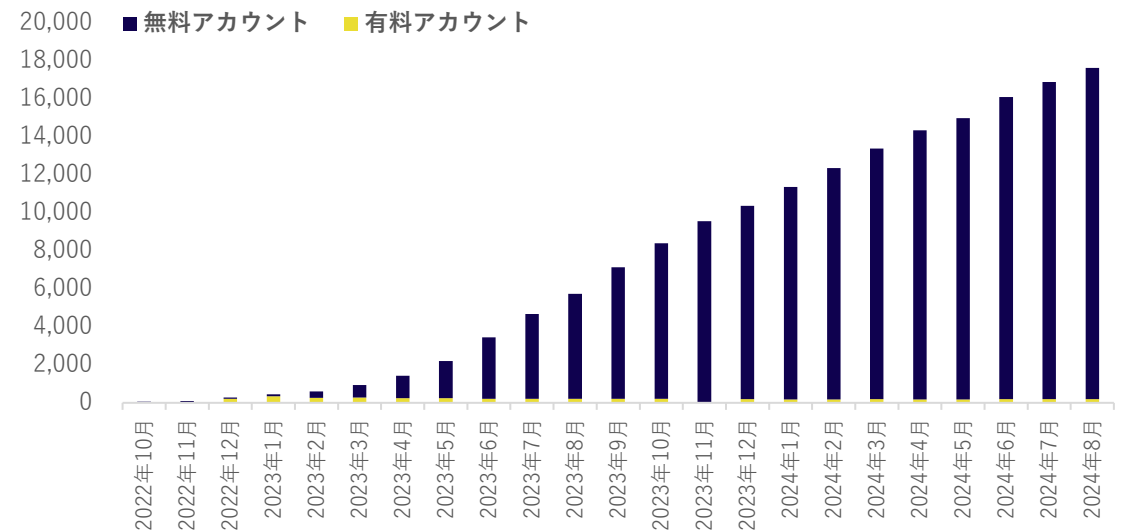
導入拠点数 **57** 拠点 ※1

AI査定数増 = 仕入数増

査定数 **3,143** 件 ※1

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



※1 導入拠点数：2024年8月末時点 査定数：2022年11月リリースから2024年8月末時点累計

iBuyer(オンライン買取再販): KAITRY(カイトリー)プラットフォームによる圧倒的な効率化

KAITRY (カイトリー) 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

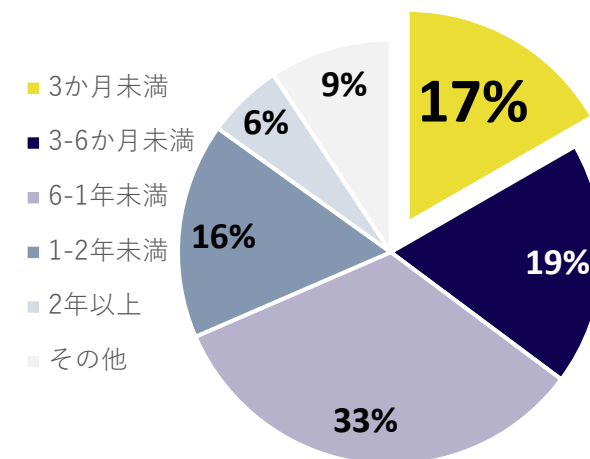
3ヶ月～2年以上

通常の売却



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



最短3日

最短5秒で査定、最短3日で現金化

※：諸条件あり

KAITRY (カイトリー)



※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2022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

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

新たな不動産取引の選択肢を提供することで、住み替えへの一步をサポート
「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)」

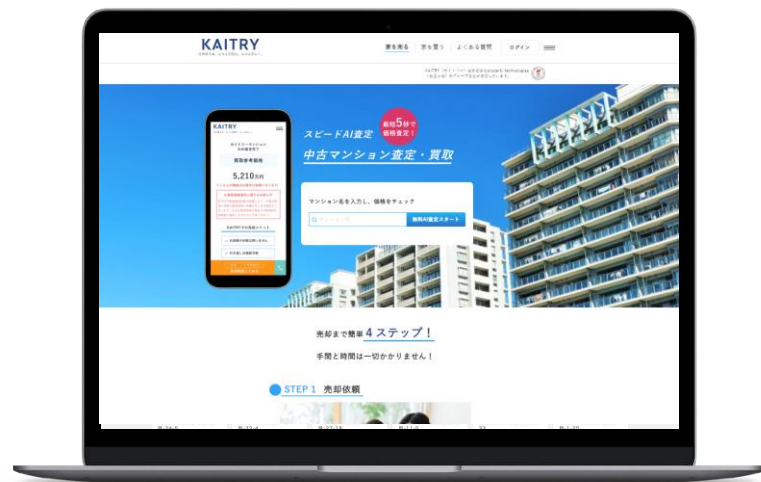
2023年11月期までの主な取組み:

- ネット広告の継続取組み
- TVCMの試験運用と効果分析
- 仕入クロージングの体制強化
- UI・UX等の基盤強化

- ✓ 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。

■ 物件購入ページのリニューアル

- ✓ 住み替えのニーズに応えるべく、物件購入の機能を新たに追加。
- ✓ 当社においては、新たな物件販路として活用していく。



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

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



リアルとテックを融合し、当社独自のサービスを通じた中長期の成長を実現するため、今期も積極的な投資を継続

進化(対象の拡大/新規施策)

IT基盤

- 産学連携の取組みを麗澤大学国際総合研究機構と準備中
- オフショア開発チームによる、開発キャパシティの拡充
 - オフショアメンバー: サービス改善
 - 社内メンバー: 新規開発への注力Up

SaaS

- 金融機関、士業向けにサービスを投入し、対象市場を拡張

KAITRY
finance
KAITRY
professional

iBuyer (to C)

- 物件販売ページの全面的リニューアル(機能拡充、UX改善)
- 戸建て物件の販売機能を実装
- GPT-4を活用したオンライン相談開始
- 全国のマンション91%をカバーする、サービス対象都道府県の拡大

深化(効率化/利便性向上)

- オフショア活用に対応した開発環境作り
- SaaSサービスのインフラ整備(サービス拡張性とスケーラビリティ)

- オンライン物件確認、内見申込機能の全国提供
- 仲介会社会員利用データの当社内での活用利便性向上



- オンライン買取が2.3倍に増加(第4四半期累計ベース、前年同期比)
- 全国支店営業員との情報連携強化(成約率の改善)
- CMやTV番組を通じたPR等、マーケティングチャネルを拡大

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。