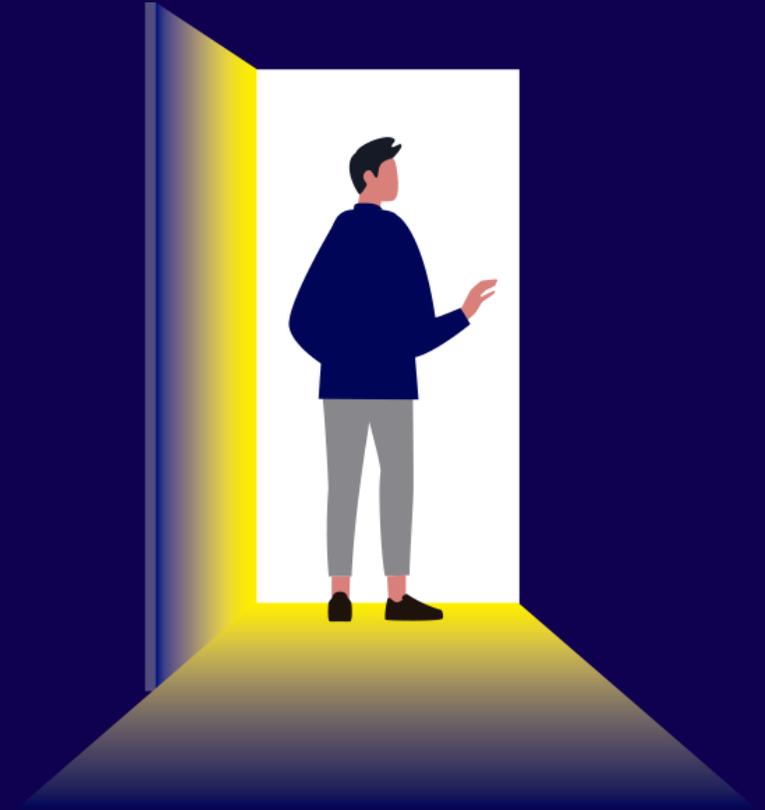


property technologies

2025年11月期

第3四半期決算説明資料



2025年10月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

01 2025年11月期 第3四半期ハイライト

02 業績予想と株主還元

03 主要施策の取組み状況

04 直近のトピックス

05 事業概要

売上高

**36,071**百万円  
(YoY +29.6%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

**2,066**百万円  
(YoY +100.8%)<sup>※1</sup>

1Q-3Q 仕入決済金額<sup>※2</sup>

**20,605**百万円  
(YoY +34.5%)

1Q-3Q 販売決済金額<sup>※2</sup>

**27,545**百万円  
(YoY +23.6%)

3Q 仕入決済金額<sup>※2</sup>

**5,791**百万円  
(YoY ▲0.4%)

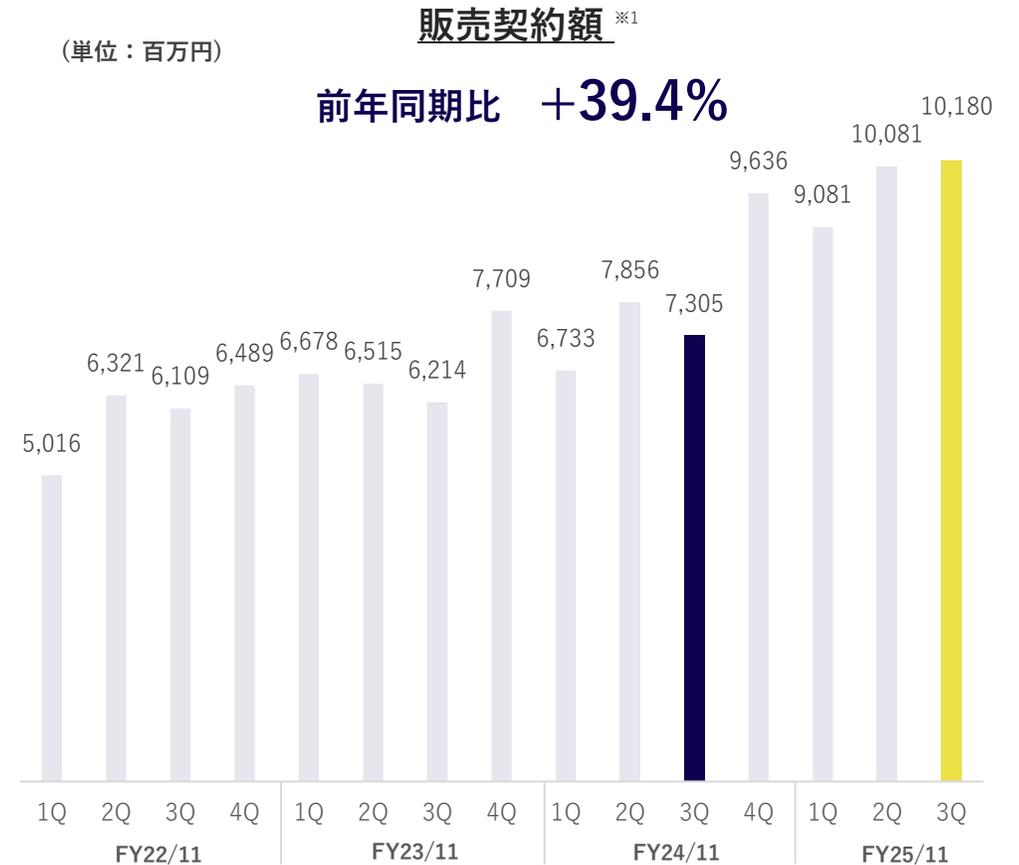
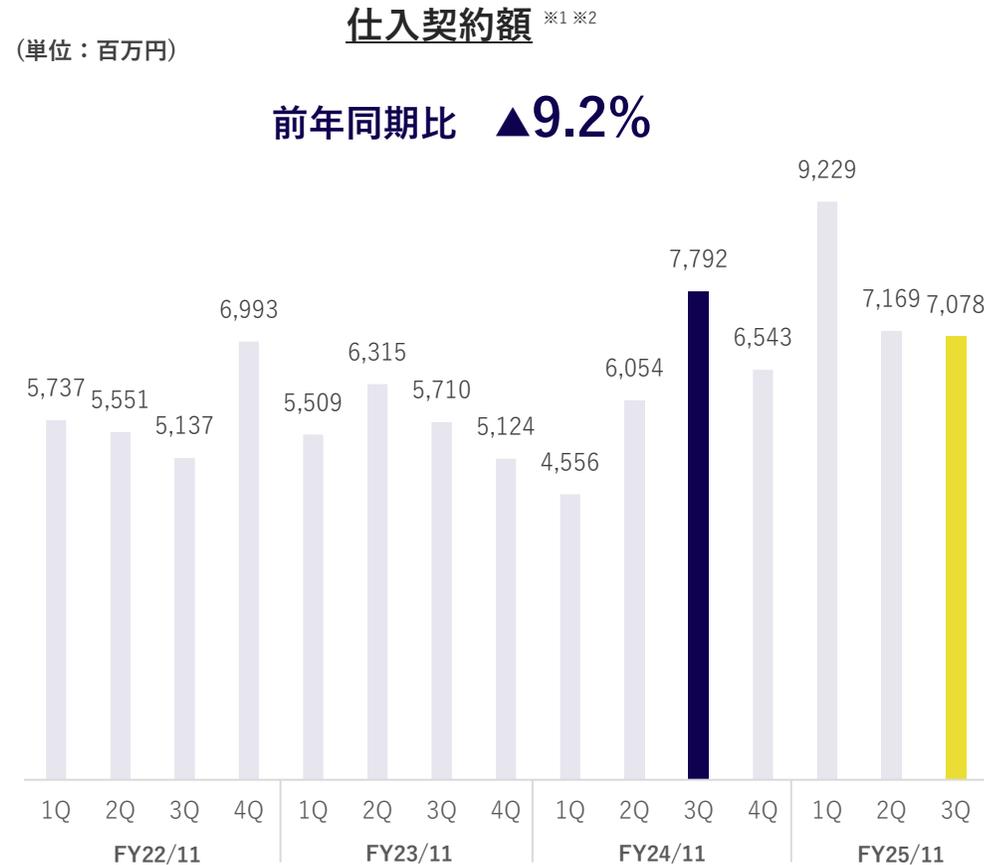
3Q 販売決済金額<sup>※2</sup>

**9,607**百万円  
(YoY +37.0%)

※1 2024年11月期末より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3QのEBITDA1,029百万円に対してYoY+100.8%。

※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3四半期 主要KPIの推移



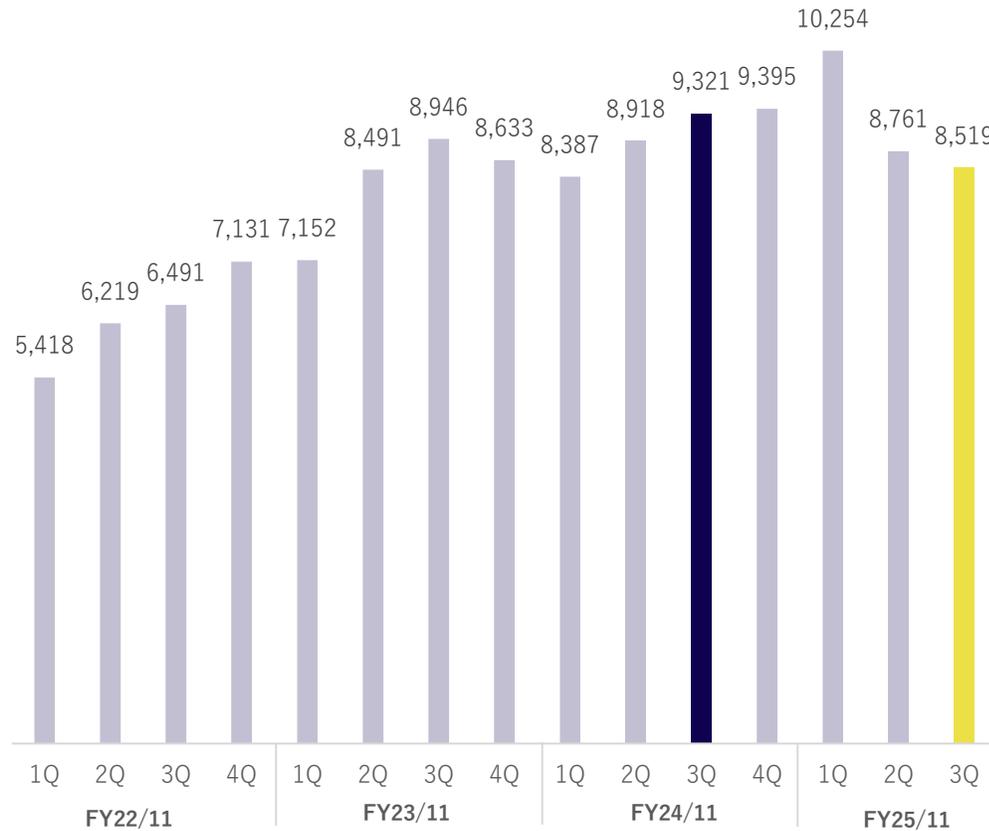
※1 仕入契約額・販売契約額については当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した金額。

※2 仕入契約額については税込金額。

# 2025年11月期第3四半期 主要KPIの推移

## 査定数

前年同期比 ▲8.6%



(単位：百万円)

## 期末在庫額（実需）

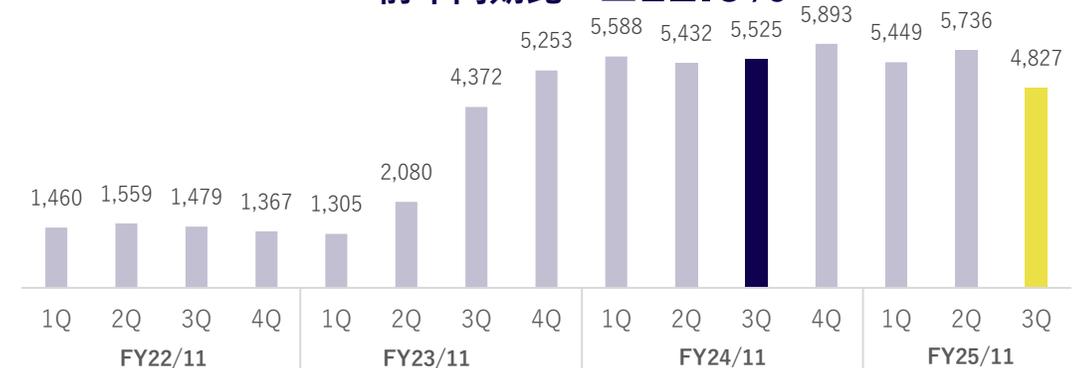
前年同期比 +16.5%



(単位：百万円)

## 期末在庫額（オーナーチェンジ）\*

前年同期比 ▲12.6%



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP54参照。  
「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。

決算関連 (決済ベース)	前年同期比 (3Q累計)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高：82.3億円の増加（内訳：マンション+52.6億円、開発+28.7億円、戸建+0.1億円）</li> <li><b>粗利益：12.7億円の増加</b>（内訳：マンション+6.9億円、開発+5.7億円、戸建▲0.1億円） → 売上・粗利ともスタンダードマンションが前年実績を上回り、プレミアムマンション、開発案件も加わることで大きく増収増益</li> </ul>
	予算比 (3Q累計)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高：33.9億円の超過（マンション[+超過]、開発[+超過]、戸建[▲未達]）</li> <li><b>営業利益：7.4億円の超過</b>（マンション[+超過]、開発[+超過]、戸建[+超過]） → 売上・利益とも3Qのマンション販売好調により累計予算を超過。開発案件の収益を加えて累計予算を大きく上回る実績計上 → 通期業績予想を上方修正（詳細は13ページ）</li> </ul>
KPI	契約ベース (3か月間)	<ul style="list-style-type: none"> <li>仕入契約：前年比7.1億円の減少（▲9.2%） → 厳選仕入を徹底する中での一時的な減少。3Q累計では前年比27.6%の増加</li> <li>販売契約：前年比28.7億円の増加（+39.4%） → マンション販売好調による大幅増加</li> </ul>
	実績値 (3か月間)	<ul style="list-style-type: none"> <li>査定数：前年比8.6%の減少 → 厳選仕入により査定対象縮小。HOMENET Proの活用促進により仕入に繋がる査定数確保へ</li> <li>在庫額：2Q末比1.4億円の減少 → 好調なマンション販売を受け実需在庫・OC在庫とも減少。マンションの厳選仕入により在庫コントロール実施</li> </ul>
テック関連	全般	<ul style="list-style-type: none"> <li>『PropTech-Lab』が昨年に続き国交省「空き家対策モデル事業」に参画</li> </ul>

※ 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、開発案件の売上計上もあり、前年比増収  
 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

（単位：百万円）	2024年11月期 3Q実績	2025年11月期 3Q実績	増減
連結売上高	27,835	36,071	+8,236
ホームネット	22,915	31,127	+8,212
戸建2社	4,895	4,904	+9
粗利益	4,335	5,605	+1,270
粗利率	15.6%	15.5%	▲0.0%
営業利益	432	1,544	+1,111
営業利益率	1.6%	4.3%	+2.7%
経常利益	211	1,274	+1,063
当期純利益	48	780	+732

## 売上高

- ▶ 詳細はP7、P8の通り。
- ▶ スタンダードマンション販売数が増加し、プレミアムマンション、開発案件も加わり増収。戸建は2Qまでの遅れを取り戻す。

## 粗利益・営業利益

- ▶ 粗利率ほぼ横ばいで大幅増益。
- ▶ プレミアムマンションと開発案件は相対的に販管費負担少なく、営業利益率向上に寄与。

## 経常利益・純利益

- ▶ 特記すべき事項なし。営業段階まで増益に伴う実績。

# 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販売と合わせて業績牽引

(単位：百万円)	2024年11月期 3Q実績		2025年11月期 3Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	22,915	-	31,127	-	+8,212
スタンダード分野	22,282	-	26,322	-	+4,040
プレミアム分野	-	-	1,223	-	+1,223
開発	-	-	2,875	-	+2,875
その他	633	-	707	-	+74
粗利益	3,297	14.4%	4,572	14.7%	+1,275
スタンダード分野	3,148	14.1%	3,570	13.6%	+422
プレミアム分野	-	-	274	22.4%	+274
開発	-	-	573	19.9%	+573
その他	149	23.5%	155	21.9%	+6

## スタンダード

- 引渡53件増加、単価2.9M上昇により、売上高は4,040M増加（前年比+18.1%）。
- 長期保有在庫の販売強化により粗利率低下するも、好調な販売金額を受けて粗利額は422M増加（前年比+13.4%）。

## プレミアム

- 3Qより販売が進み、累計売上1,223M、粗利274Mを確保。

## 開発

- 3Qは開発案件の引渡しなし。  
上期まで売上2,875M、粗利573Mを計上。

# 戸建2社 売上・粗利の内訳（前年比較）

2Qまでの販売遅れを取り戻し、概ね前年並みの売上確保

(単位：百万円)	2024年11月期 3Q実績		2025年11月期 3Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	4,895	-	4,904	-	+9
新築戸建	4,383	-	4,436	-	+53
その他	512	-	468	-	▲44
粗利益	1,007		993	20.3%	▲14
新築戸建	812	18.4%	805	18.1%	▲7
その他	195	38.1%	188	40.2%	▲7

## 新築戸建

- ▶ 2Qまでの遅れを取り戻し、3Q累計引渡2棟増加。売上、粗利とも前年並みを計上。

## その他

- ▶ その他（リフォーム等）の収益は前年比マイナスも、ほぼ予算通りの進捗。

# 連結損益計算書（予実比較）

好調なマンション販売と開発案件の販売により、3Q累計での売上高は予算を大きく超過  
売上高に連動して利益も大幅に予算超過

（単位：百万円）	2025年11月期 3Q予算	2025年11月期 3Q実績	差異 （予算比）	（期初） 通期業績予想
売上高	32,680	36,071	+3,391 (+10.4%)	46,000
営業利益	797	1,544	+747 (+93.7%)	1,640
親会社株主に 帰属する当期純利益	220	780	+560 (+254.5%)	730

## 売上

- マンション販売は3Qの3か月間販売が好調で、3Q累計で予算を超過。
- 上期に販売した開発案件の売上高28.7億円は全額予算比プラスとして計上。
- 戸建は前年比プラスも、平準化観点から3Qまでの前倒し引渡しを見込む計画には若干の未達。

## 利益

- マンション利益は売上高の超過に連れ予算超過。
- 開発案件に係る利益は予算比プラスとして計上。
- 戸建は売上未達も、販管費圧縮により予算通りの利益確保。

## 業績予想

- 順調な利益計上を背景に、業績予想を修正（詳細P13）。

# 貸借対照表（2Q末比較）

主要な増減項目は、棚卸資産+24.5億円、現預金+2.5億円、有利子負債+20.6億円

（単位：百万円）	2025年11月期2Q	2025年11月期3Q	増減
流動資産	37,985	40,814	+2,829
うち現金及び預金	4,693	4,950	+257
うち棚卸資産	32,338	34,789	+2,451 <sup>※</sup>
うちOC販売用不動産	5,736	4,827	▲909
固定資産	2,890	2,889	▲1
資産の部	40,875	43,703	+2,828
流動負債	28,776	31,867	+3,091
固定負債	4,260	3,755	▲505
負債の部	33,037	35,623	+2,586
純資産の部	7,838	8,080	+242
有利子負債	29,194	31,261	+2,067
純有利子負債	24,501	26,311	+1,810

※ 棚卸資産の増加は主に開発案件の仕入によるもの。2025年8月26日開示「当社連結子会社における販売用不動産取得及び取得に伴う資金借入に関するお知らせ」参照。

# (参考情報) 業績推移

(単位：百万円)	2023年11月期 通期	2024年11月期 通期	2024年11月期 3Q (3カ月)	2024年11月期 4Q (3カ月)	2025年11月期 1Q (3カ月)	2025年11月期 2Q (3カ月)	2025年11月期 3Q (3カ月)
連結売上高	36,965	41,612	8,831	13,777	10,343	13,859	11,868
ホームネット	27,422	33,263	7,220	10,348	9,282	12,025	9,818
うち開発	1,458	554	0	554	1,579	1,295	0
戸建2社	9,522	8,301	1,603	3,405	1,049	1,822	2,032
粗利益	6,387	6,640	1,403	2,304	1,721	2,050	1,834
ホームネット	4,336	4,836	1,058	1,538	1,497	1,678	1,396
うち開発	331	99	0	99	282	290	0
戸建2社	2,008	1,755	337	748	212	359	420
連結営業利益	1,324	1,362	152	929	418	658	466
ホームネット	944	1,058	177	542	535	635	397
戸建2社	510	426	14	416	▲103	32	78

※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 2025年11月期 第3四半期ハイライト

02 業績予想と株主還元

03 主要施策の取組み状況

04 直近のトピックス

05 事業概要

# 通期業績予想

(単位：百万円)	2025年11月期 業績予想			
	期初予想	修正後予想	増減額	増減率
売上高	46,000	50,000	+4,000	+8.70%
前年増減	+4,387	+8,388	—	—
営業利益	1,640	2,000	+360	+21.95%
前年増減	+278	+638	—	—
経常利益	1,230	1,600	+370	+30.08%
前年増減	+211	+581	—	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	730	1,000	+270	+36.99%
前年増減	+95	+270	—	—

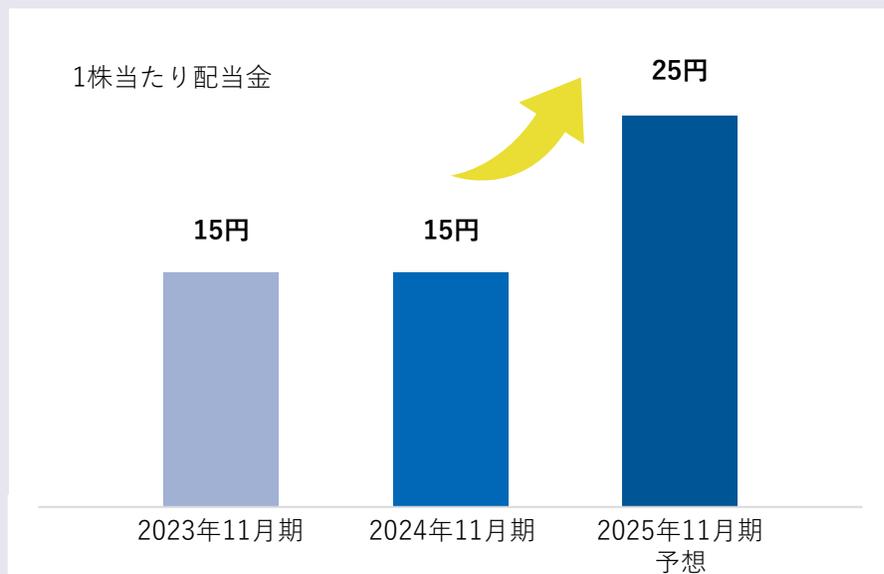
- 好調なマンション販売、開発案件の売上計上を受けて、経常利益以下の段階利益が期初予想額対比30%超となる見込みであり、業績予想値を修正。
- なお第4四半期において、中計目標に向けた利益成長の確度を高めることを企図し、更なる長期在庫の積極販売を進める方針であり、修正業績予想には当該施策の利益影響を織り込んでいる。

※ 2025年10月14日開示「連結業績予想の修正及び配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」参照。

2025年11月期 株主還元として「配当予想の上方修正」「株主優待制度新設」を決定

## 配当

安定配当の基本方針のもと、足もと業績を踏まえて  
期末配当予想を25円に上方修正



※ 2025年8月1日付で1:3の株式分割を実施。  
2023年11月期、2024年11月期の配当金は株式分割があったものと仮定した場合の金額。

## 株主優待

株主の皆さまへの感謝と当社株式の投資魅力向上を  
目的として、株主優待制度を新設

毎年11月末時点の株主様を対象に  
株主優待を実施

保有株式数	贈呈金額
300株以上 (3単元以上)	QUOカード 5,000円分

※ 2025年10月14日開示「株主優待制度の導入に関するお知らせ」参照。

01 2025年11月期 第3四半期ハイライト

02 業績予想と株主還元

03 主要施策の取組み状況

04 直近のトピックス

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	<b>600億円</b>	1.6倍
営業利益	13億円	<b>28億円</b>	2.1倍
当期純利益	6億円	<b>14億円</b>	2.1倍
純資産比率	18.7%	<b>20.0%</b>	+1.3pt
ROE	9.3%	<b>14.6%</b>	+5.3pt

# 25期の主要施策について

## 1. スタダードマンション

P18~21 ①厳選仕入 ②販売日数・工期短縮 ③25期の取組み  
ビジネスの質的向上追求

## 2. プレミアムマンション

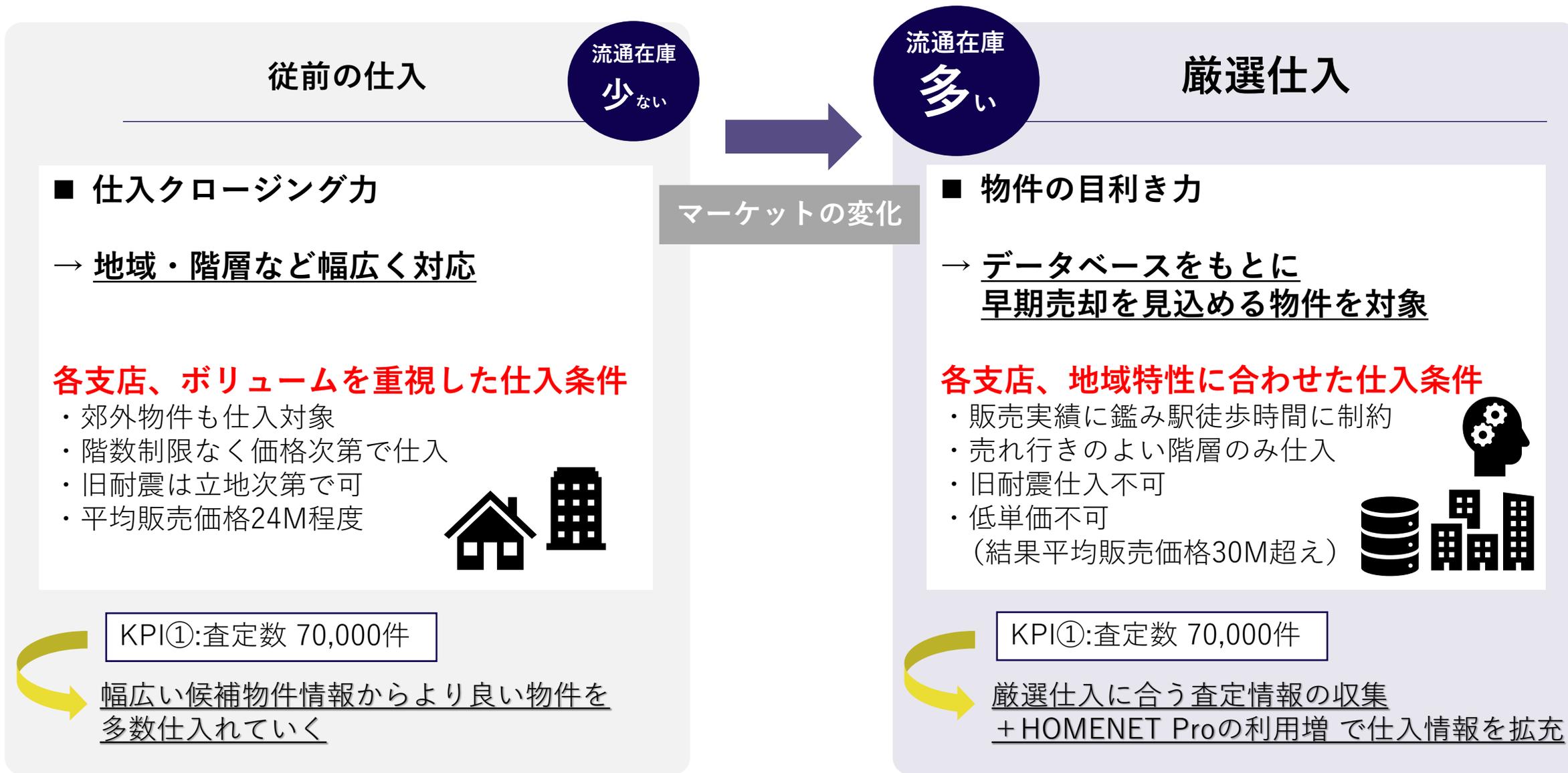
P22~24 ①取組み趣旨 ②物件概要 ③25期の取組み  
新たな成長の柱。効率的な売上利益獲得によりVISION2026達成へ

## 3. その他不動産

P25~26 ①OC物件販売 ②開発  
アセットを活用した業績追求

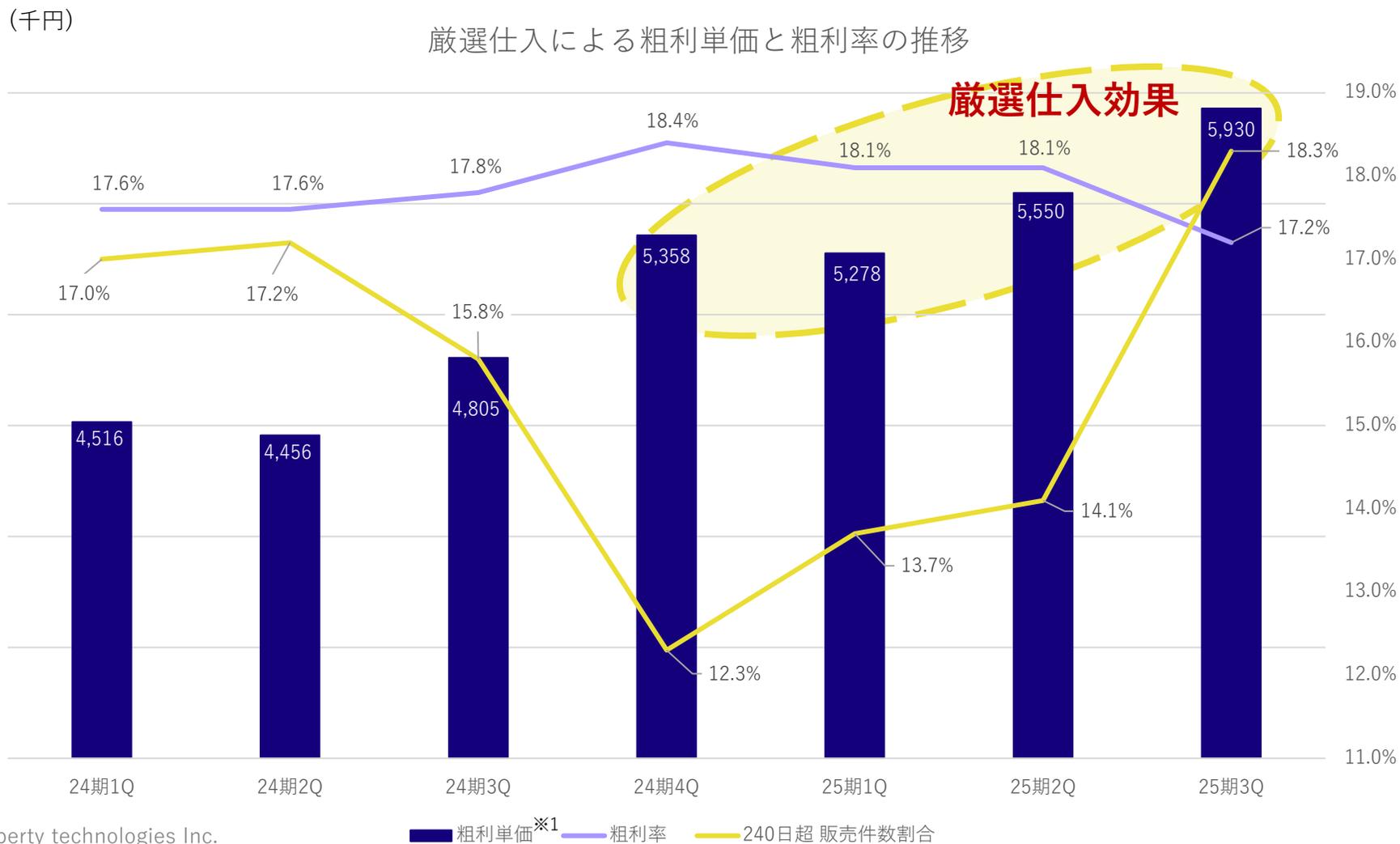
## 4. データ・テクノロジー

P27 ①25期の取組み  
社内DX推進による業績サポートから直接収益の獲得まで



# スタンダードマンション ①厳選仕入

保有日数の長い通常物件販売強化により粗利率下がるも、厳選仕入による単価上昇を受けて売上高・粗利額とも前年上回る



## 通常物件 (長期販売物件を除いたもの)

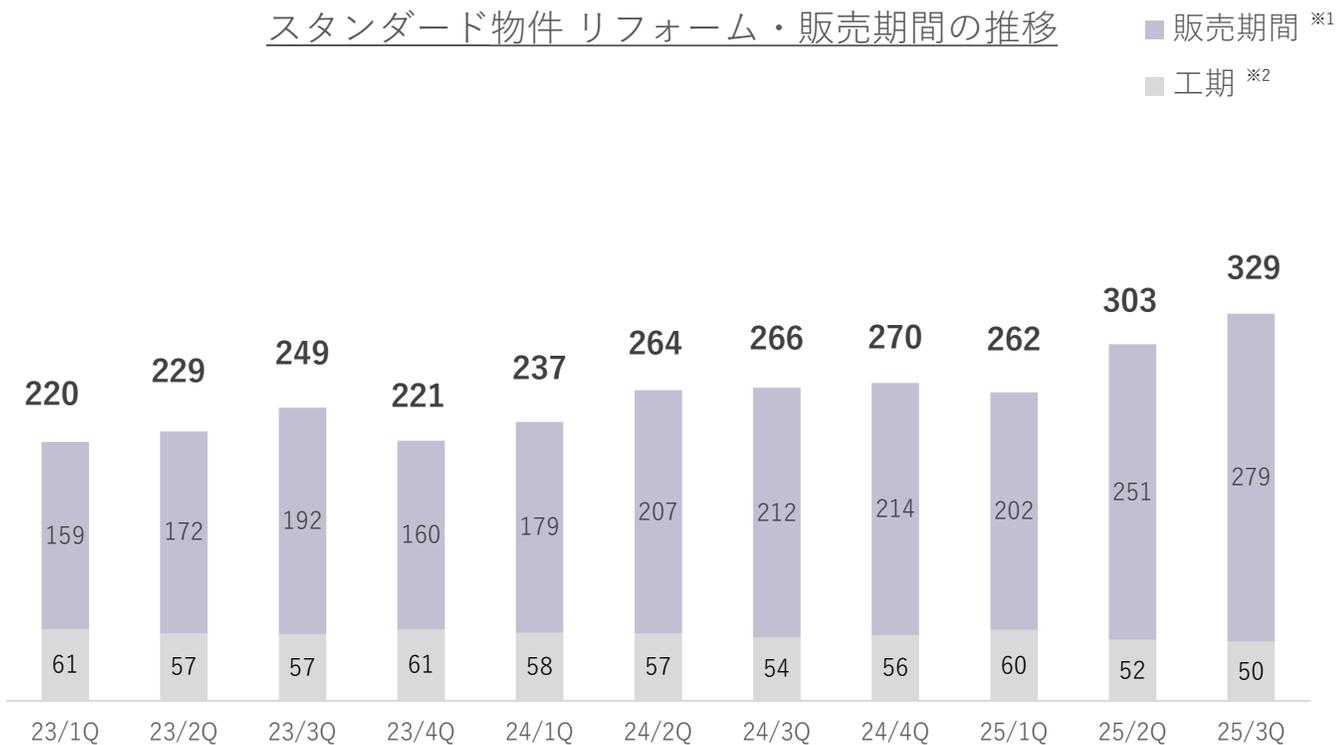
- 在庫の一層のリフレッシュを図り、通常物件の中でも比較的保有日数の長い(240日超)物件の販売を強化。その影響もあり、粗利率は低下。
  - 厳選仕入に伴い販売一戸あたり粗利額(粗利単価)が2割超上昇しており、前年を上回る粗利額を確保。
  - 厳選仕入により粗利率のばらつきが縮小しており、今後長期物件も含めたトータルの粗利率向上に期待。
- ※ 販売好調に推移し、スタンダードマンション「全体」「通常物件」どちらも売上高・粗利額とも前年を上回る実績確保。

※1 マンション買取再販の平均単価を表しており、プレミアムマンション・開発案件の売上は含まず。

# スタンダードマンション ②販売日数・工期短縮

24/11期から実施している厳選仕入は販売の質的向上にも寄与。25/11期も継続実施  
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

- 長期在庫の販売強化により平均販売期間は長期化。
- 来期以降の販売日数短縮に向けて、厳選仕入を継続実施中。
- 工期は再度の体制見直しにより管理体制強化済。

※1 販売期間は四半期ごとに引渡した物件の平均販売日数。

※2 工期は四半期ごとに完工日を迎えた物件の平均日数。

「厳選仕入」「販売日数・工期短縮」「長期在庫の一掃」により来期の早期販売・高収益体制確立へ

## 25期の取組み

### 厳選仕入

- 前年より継続して厳選仕入を実施
- 制約条件のもと必要な仕入額確保が進行
- 単価上昇により効率的な運営体制が定着

### 販売日数・工期短縮

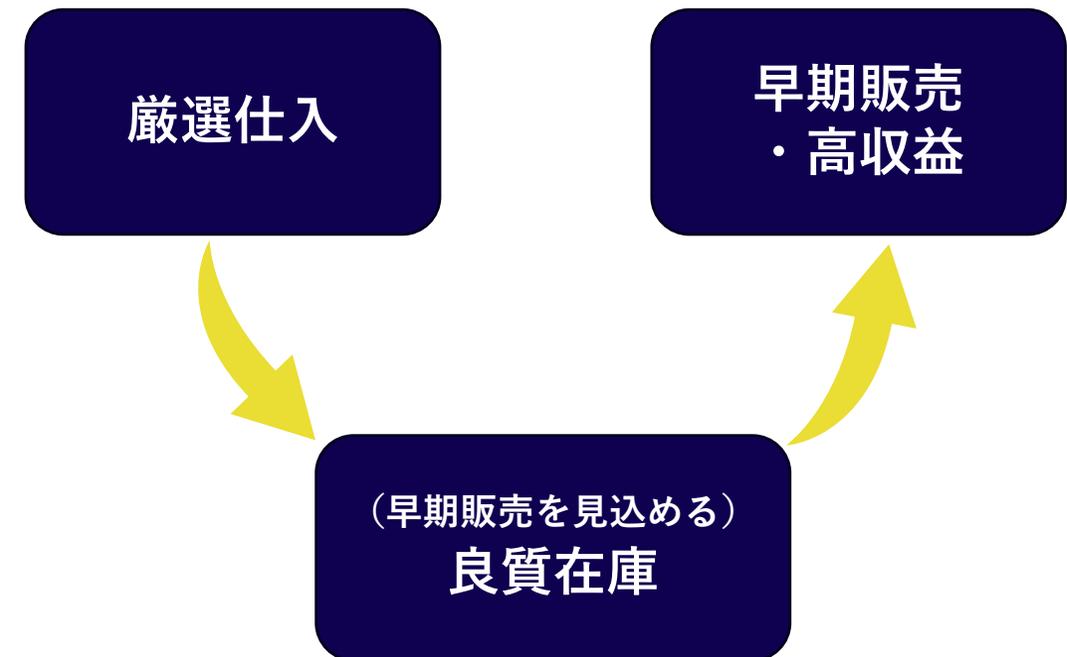
- 仕入決済から着工、完工までの体制見直し実施
- 厳選仕入効果もあり早期販売物件が増加

### 長期在庫の一掃

- 期初より長期在庫の販売を強化
- 業績好調を背景に、中計目標に向けた利益成長の確度を高めることを企図し、4Qで更なる長期在庫の積極販売を進める方針

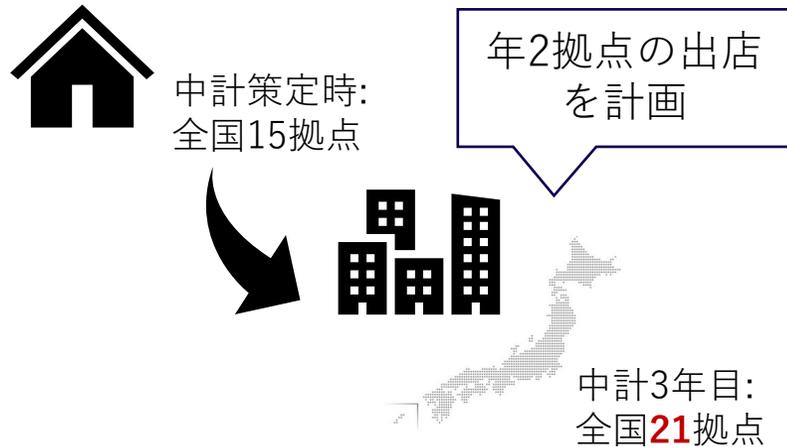
## 26期に向けて

- 早期販売、高収益体制の確立を目指す



## 中計3か年策定当初

新規出店による、エリア拡大に伴う売上・利益の増加



- 拠点の展開+KAITRYによる情報量拡大で、質の良い仕入を増強

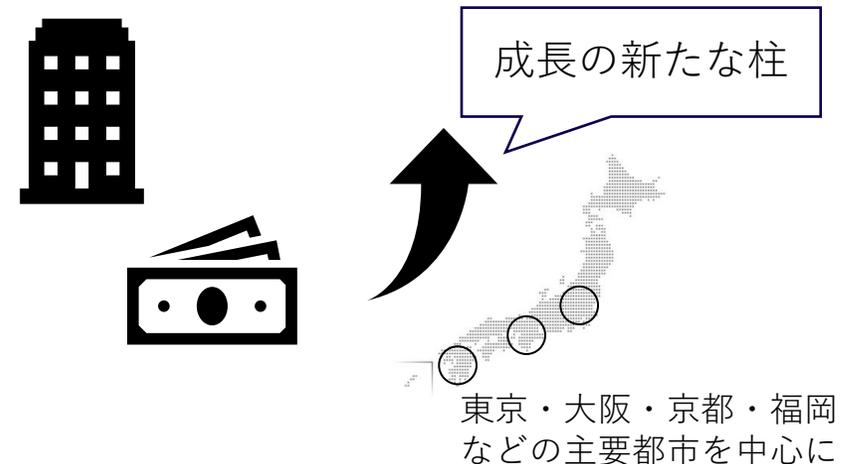
新規拠点・人員増強で新たな売上獲得



中計3年間の中で、  
より確実に成長できる戦略として、  
固定費を要する拠点展開ではなく、  
商品多様化を選択

## 現在(中計2年目3Q)

プレミアムマンション取扱による、売上・利益の増加



- 取扱商品多様化、平均単価の上昇により、固定費増を抑えつつ大幅な売上・利益増を実現

既存拠点・既存人員で新たな売上獲得



**利益率の改善で安定的なPLへ**

※新規拠点は、マーケット状況を見ながら今後も展開

◆ 公開物件

東京タワーとスカイツリーの  
双方が望める希少住戸



東京都港区白金 所在階：33階

東山の四季折々を背景にした  
清水寺の眺望が楽しめる希少住戸



京都市下京区河原町 所在階：13階

仕入～リフォーム～販売のフロー確立。 25期販売は契約ベースで概ね想定通りの進捗

## 25期の取組み

## 26期に向けて

### 仕入

- 25期販売用仕入は24年末までに概ね契約を済ませ2Qまでに在庫保有
- 26期仕入については、市場動向を見つつ、より動きのあるニーズの高い物件仕入へと移行

### リフォーム

- “眺望マンション”の内装確立
- 高額物件については顧客要望を受けてからリフォームに取り組む方針を変更し、2Q-3Qでリフォーム工事を強化

### 販売

- 販路確立（専門仲介、直販、金融機関紹介、海外有力仲介）
- 契約ベースで25期販売は概ね想定通りの進捗状況



クレストプライムタワー芝



パークタワー品川ベイワード



Brilla Mare 有明  
TOWER&GARDEN

- 25期契約済み物件の引渡しが売上に貢献
- プレミアムマンションも仕入を厳選し、収益性と効率性のバランスを取った運営へ



販売イベントにより顧客に直接アプローチを実施。物件のユニークさが徐々に浸透し、25期1Qから販売数が増加



◆ファミリー向け物件投資セミナーを開催  
不動産エコノミストの吉崎誠二氏が登壇

## 販売実績が徐々に上昇

2024年11月期

年間  
販売件数  
**17**件

2025年11月期

第3四半期  
累計販売契約数

**56**件

※月6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

## 「ファミリータイプのリノベ賃貸区分マンション」投資 ～期待される3つの効果～

1

「リノベ済」「ファミリー向け」物件は…

- ・ 修繕等の出費がない
- ・ 空室リスクが低い



★安定したインカムゲインが見込める

2

「ファミリー向け」物件は…

- ①賃貸物件として売買できる
- ② 賃借人退去時には実需購入者へ売却も可能



★エグジットの選択肢が広い

3

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

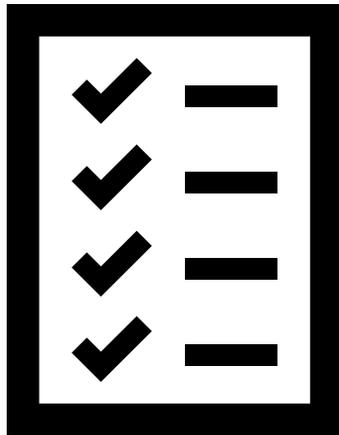
25期は1Q、2Qに合わせて28.7億円の売上計上。26期に同水準の販売を目指し、仕込みに取組み中

## 25期の取組み

- 24期中に仕入れた物件の販売を進め、25期1Q、2Qに売上28.7億円計上。
- 対象物件は複数の商業ビル

## 26期に向けて

- 每期一定程度の開発案件を取り扱うべく、情報収集を行っていく。
- 26期は25期並みの販売を目指し、仕込みに取組み中。



### 当社グループにおける「開発」案件

- 区分マンション（スタンダード、プレミアム）、戸建以外で、単発で取り扱う不動産案件
- 不動産の種類としては、一棟レジ、商業ビル、土地等で、物件の稀少性、適切な保有期間、リスク度合いなどを考慮して限定的に取り扱っているもの

中計3年目に向けたデータの再整備とビジネス構築を推進

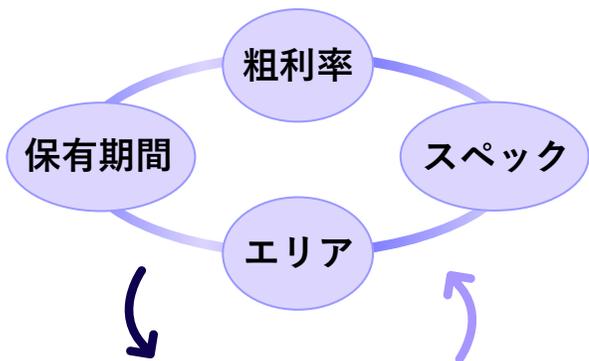
## 25期の取組み

### SaaSビジネス

- 機能開発の推進、導入促進  
～ KAITRY finance 「賃料査定」 「類似物件サーチ」 「みずほ信用保証 本格導入」

### データサイエンス

- 取引データ洗い直しとリアルビジネスでの活用深化



厳選仕入・販売価格戦略

- マンションデータベース(DB)の整備

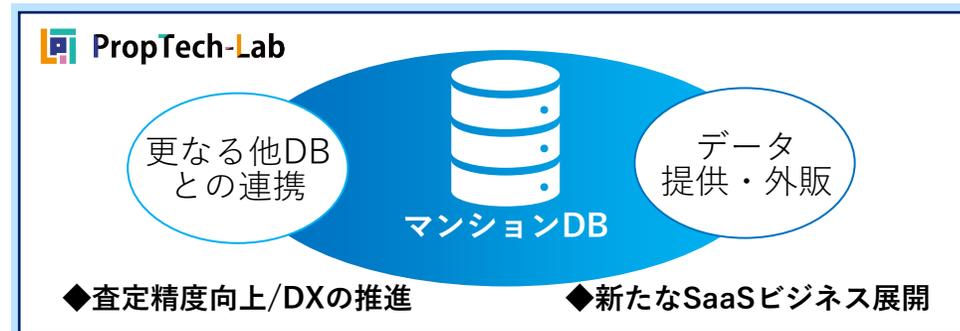
### PropTech-Labと一橋大学インデックスマップラボとの共同研究

- ・オルタナティブデータによる全国17万棟のマンションの特定とDB化
- ・人流データなどとの結合により他にないDBを構築



## 26期に向けて

- ビジネスの拡大深化及びマネタイズの追求



01 2025年11月期 第3四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

05 事業概要

- 『PropTech-Lab』が今年度も国土交通省「空き家対策モデル事業」に参画
- 株式会社ホームネットがNY・HK上場企業Noahグループと業務提携
- 株式会社ホームネットがリフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング 2025」総合5位、マンション3位に躍進
- 株式会社サンコーホーム 創業90周年記念祝賀会を開催
- 株式会社サンコーホームが秋田県立大学との共同研究で新断熱工法を実証

昨年に引き続き、『PropTech-Lab』が国土交通省「令和7年度 空き家対策モデル事業」に補助事業者として参画



当社の研究・開発組織『PropTech-Lab』が、昨年に引き続き、国土交通省「令和7年度空き家対策モデル事業（テーマ2：空き家に関連する新たなビジネスモデルの構築）」に採択された、次世代型空き家活用支援サービス「AKIYA Revolution（アキレボ）」構築（代表事業者：株式会社エンジョイワークス）に補助事業者として参画することとなりました。

『PropTech-Lab』はリコメンドアルゴリズムの設計・実装やサービスレビュー支援、空き家利活用比較評価等を担当いたします。

### ■「AKIYA Revolution（アキレボ）」概要

従来の相談対応や現地調査に依存した空き家対策にはマンパワーの限界があり、より効率的かつ定量的な判断の迅速化を支援するサービスの構築が喫緊の課題である。令和6年度は、空き家の利活用可能性を評価するためのレコメンドロジック、データ処理フロー、プロトタイプを開発することで、本サービスの基盤整備を完了した。今年度は、この成果を発展させ、空き家の「発生抑制」「適正管理」「活用促進」の全段階で有効な判断支援を行うサービスとして、本格的な運用を目指す。本格運用にあたり精度を高めるために、空き家を「売買」「賃貸」「事業」の三類型に分類し、特に「事業」については「飲食」「宿泊」「事務所」などの用途業種別に細分類化する。

また、法制度、市場性、立地条件等を総合的に考慮し、類型ごとに空き家活用の収支シミュレーションやリスク分析を可能とすることで、空き家所有者、自治体、事業者が適切な活用方針を迅速に判断可能な実効性の高いツールを提供する。

# 株式会社ホームネットがNY・HK上場Noahグループと業務提携

株式会社ホームネットが米国ニューヨーク証券取引所および香港証券取引所に上場するNoah Holdings Limitedの100%子会社と業務提携、国内外の富裕層向け販売ルートを拡大



株式会社ホームネットは、米国ニューヨーク証券取引所および香港証券取引所に上場し、国内外の富裕層向け資産管理会社を牽引するNoah Holdings Limitedの100%子会社で日本法人のアーク株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：陳 歆）との間で、業務提携契約を締結しました。

Noah Holdings Limitedは海外事業強化の重要拠点として2024年に日本法人であるアーク株式会社を設立。

世界で培った資産管理の知見と、日本の安定した市場や高度な技術力を融合させる「グローカリゼーション」を2025年の重要戦略として掲げ、日本のポテンシャルを世界に紹介する動きを本格化させています。

そして、株式会社ホームネットにおいては、これまでのリノベーション事業で培ったノウハウをもとに希少性・資産価値の高い物件を厳選したプレミアムマンションシリーズ『眺望マンション』を展開しております。

本提携により、アーク株式会社が持つ顧客ネットワークと、株式会社ホームネットの『眺望マンション』が提供する質の高い物件を掛け合わせることで、国内のみならず、言語や商慣習が障壁となる海外の顧客に対しても、安心して日本の不動産をご購入いただける信頼性の高いルート確立を目指しております。

# リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング 2025」 総合5位、マンション3位に躍進

株式会社ホームネットがリフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング 2025」で6年連続ランクアップしてトップ5入り、マンションでは3位を獲得



順位	会社名	年間販売戸数	前年販売戸数
1	カチタス	5597	5251
2	レジデンシャル不動産	2106	2106
3	リプライス	1775	1305
4	スターマカホールドिंगス	1430	1430
5	ホームネット	1245	21
6	大京穴吹不動産	1224	9
7	インテリックス	1088	1084
8	フジ住宅	1081	111
9	長谷エリアルエステート	1008	1000
10	イーグランド	928	190

カチタス、5597戸で1位堅持  
レジデンシャル不動産、2106戸で2位

※出典：2025年7月28日『リフォーム産業新聞 第1658号』より抜粋

株式会社ホームネットは、住宅リフォーム業界唯一の専門誌である『リフォーム産業新聞』が毎年7月末に発表している「買取再販年間販売戸数ランキング2025」にて前回7位から2つ順位を上げ、総合5位を獲得いたしました。

今回、年間販売戸数1,245件で初のトップ5入りを果たし、2019年の15位から6年連続でのランクアップとなりました。更に、事業の中核であるマンション買取再販においては、販売戸数1,224戸で3位を獲得。着実な成長を示す結果となりました。

# 株式会社サンコーホーム 創業90周年記念祝賀会を開催

株式会社サンコーホームが1935年の創業から今年で90周年を迎え、記念祝賀会を開催



サンコーホームは、創始者の後藤梅五郎によって1935年（昭和10年）に秋田県横手市で宮大工として誕生しました。先代たちが培った匠の技を受け継ぎ、今日ではこれを住宅建築へと活かして、今年で創業90周年を迎えます。

これまでお世話になったみなさまへの感謝の気持ちを込めて、2025年9月30日に記念祝賀会を開催。当日はお取引先様をはじめ約200名のお客様にお集まりいただき、大盛況のうちに終えることができました。

株式会社サンコーホームでは、これからも今日まで受け継いできた匠の技と心を大切に、これからもみなさまに喜ばれる家づくりを進めてまいります。

産学連携の共同研究により、住宅の新工法において予想以上の断熱性能を有することを確認



株式会社サンコーホームは、住宅の断熱性能向上を目指す新工法の研究を進め、「遮熱シートと空気層」を活用し、施工の容易さとコストの抑制を両立しながら高い断熱性能を実現する新工法を考案いたしました。

新工法の断熱性能を評価するために、公立大学法人秋田県立大学との産学連携の共同研究に着手し、秋田県立大学の実験施設において厳密な比較検証を行った結果、株式会社サンコーホームの高断熱仕様商品「NICO」に次ぐ優れた断熱性能（熱貫流率）が示され、想定以上の性能を有することが確認されました。この結果を新たな商品開発に生かしてまいりたいと考えております。

株式会社サンコーホームでは、地元 roots、地域の皆様に支えていただいた企業として、住まいを通じこの街の未来に貢献していくことが使命であると考えています。そして、未来を担う若い世代が夢を持って輝ける、そんな魅力的な企業を目指しています。この想いを実現するため、地域の「知」の拠点である秋田県立大学と手を取り、同大学が持つ専門的な知見と、株式会社サンコーホームが現場で培ってきた技術やノウハウを融合させることで、地域社会に新たな価値を創造するべく更なる連携を深めてまいります。

01 2025年11月期 第3四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

05 事業概要

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	303百万円（2025年8月末時点）
従業員	361人（連結・2025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）※ グループ各社に対するテクノロジーソリューション等の提供、経営管理
主な グループ会社	<p>株式会社ホームネット 中古マンション再生事業</p> <p>株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRY（カイトリー）の運営</p> <p>株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <p>株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工</p>

マンション

戸建



## 濱中 雄大 / 代表取締役社長 (CEO)

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、同大学都市空間・不動産解析研究センター長、麗澤大学学長補佐、同大学国際総合研究機構長、ブリティッシュコロンビア大学経済学部客員教授。  
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歴任。  
2022年1月より当社グループ参画。社外取締役を経て、2024年7月より当社研究・開発組織『PropTech-Lab』所長に就任。



## 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、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、また、同社顧問を務め、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。

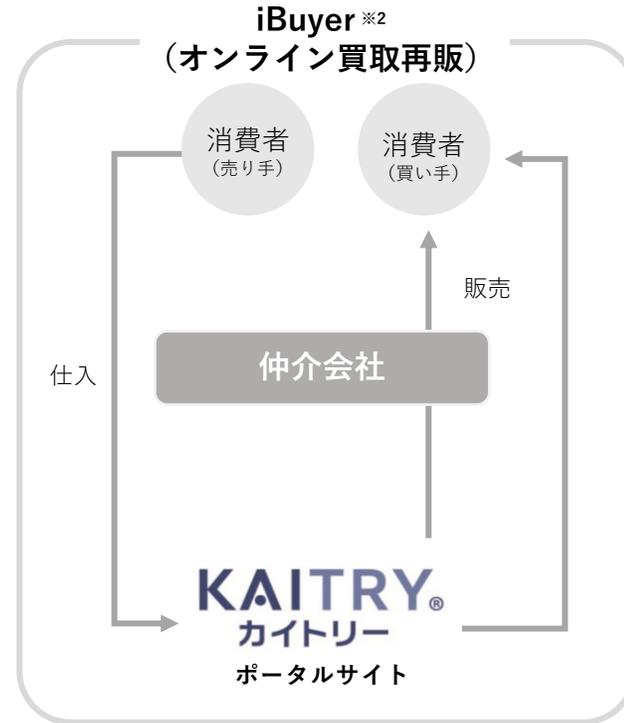
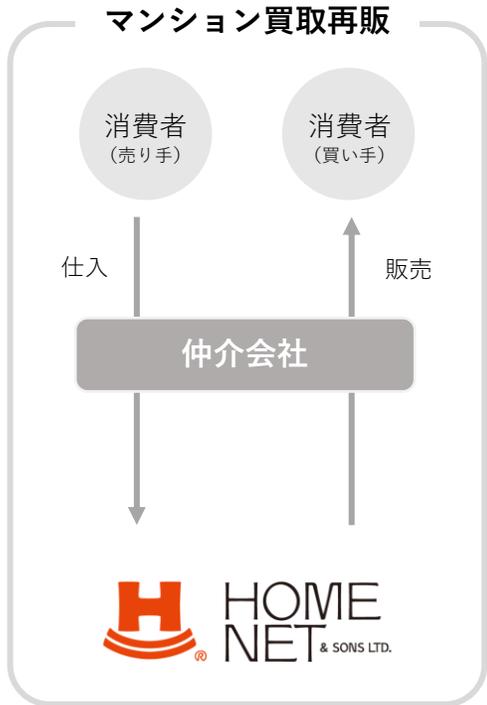


## 金子 健哉 / PropTech戦略部長(CTO)

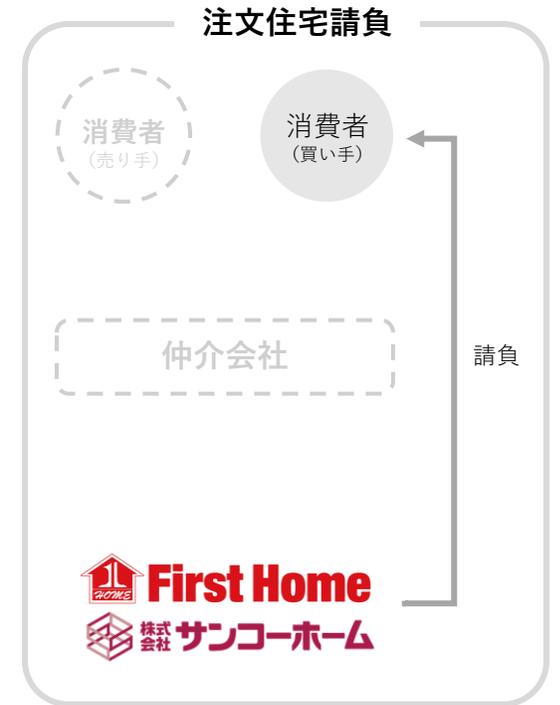
西南学院大学商学部卒。株式会社あつまる入社。クライアントのWEBサイトシステムの開発、社内のIT開発を経験した後、同社CTOに就任。2021年5月より当社グループ参画。CTOとしてエンジニアを統括し、プラットフォーム開発や社内システム開発に従事。

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<sup>※1</sup>



## 戸建住宅<sup>※1</sup>



共通データベース&AI  

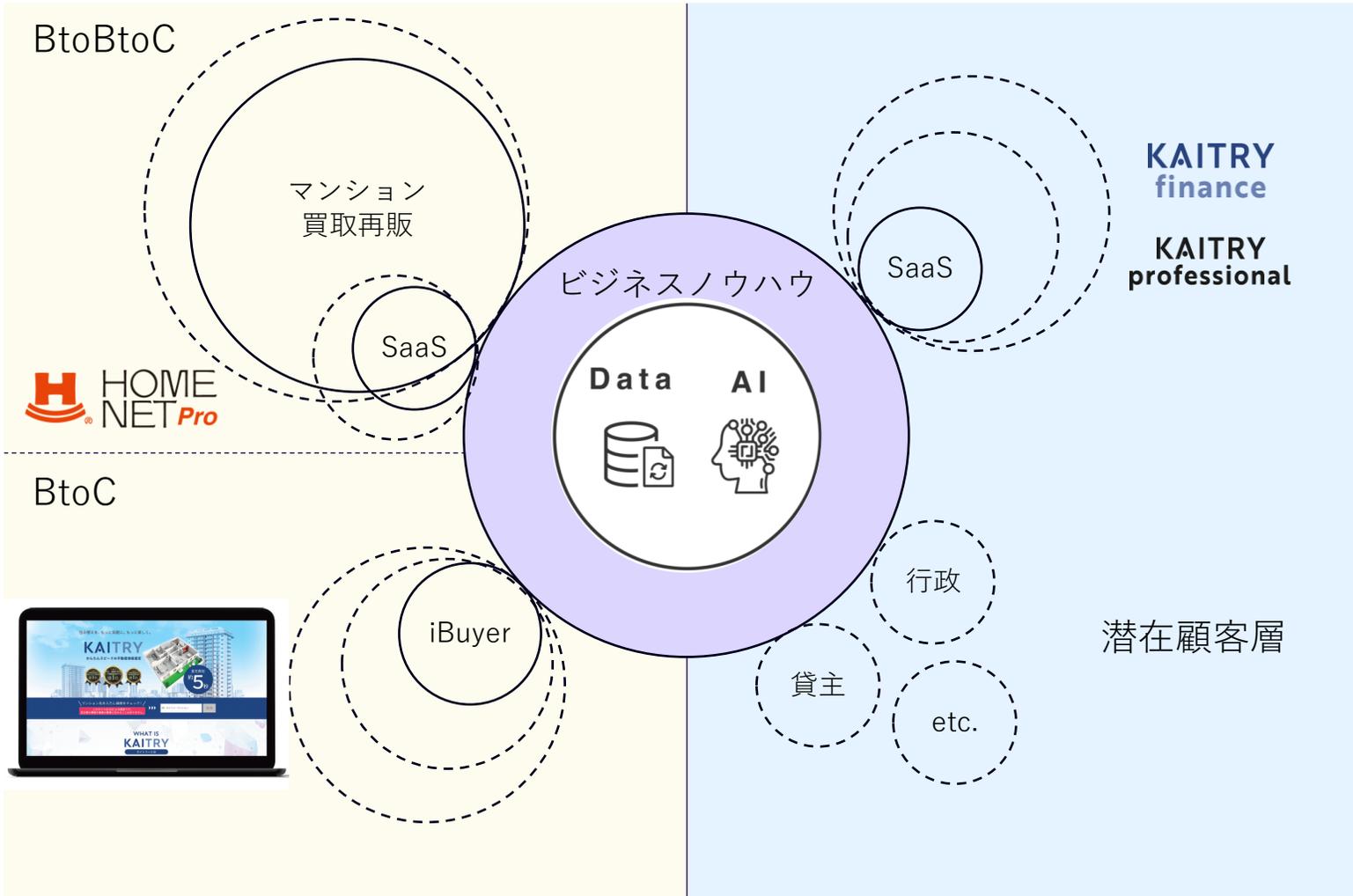
※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY事業の内訳に関する参考開示区分。

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

# 当社テック事業の展開イメージ

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

不動産売買  
ビジネス



不動産取引  
関係者向け  
サービス

# UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

## テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

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

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

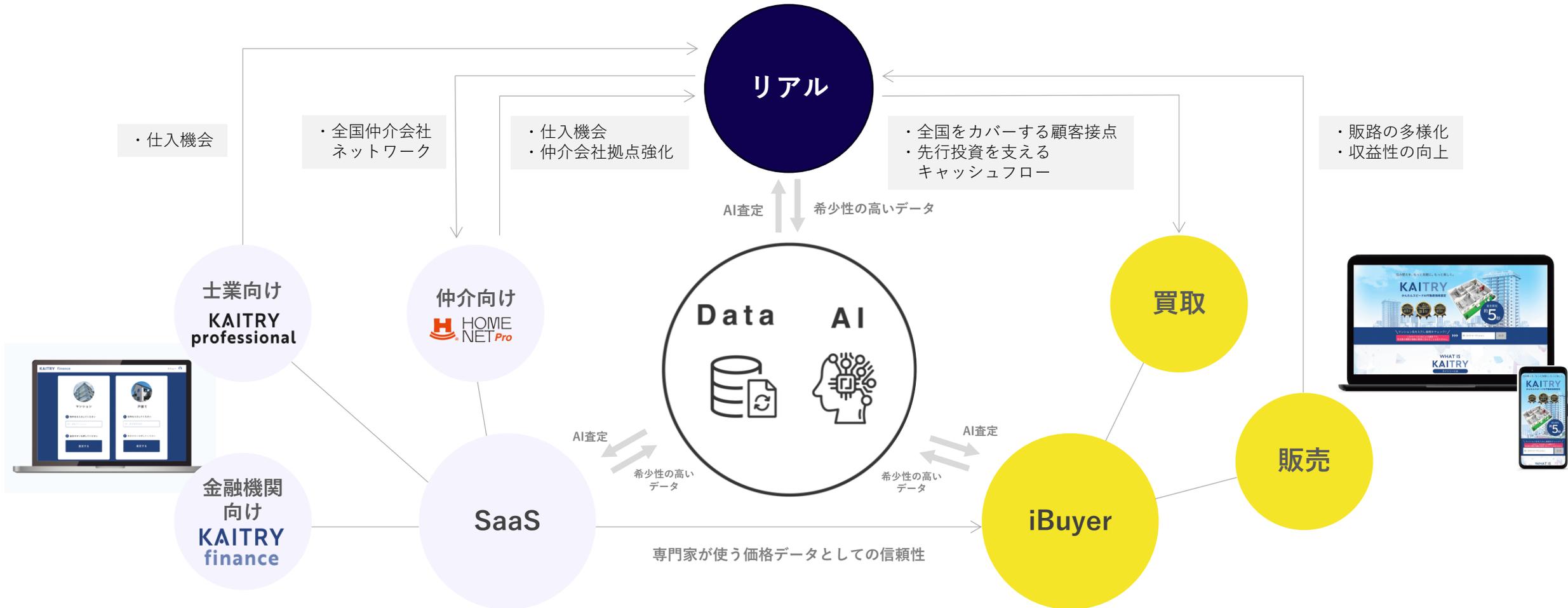
「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

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

住み替えへの一步をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

不動産事業を通じて得たノウハウとデータを基盤に、シナジーのある新たなサービスを生み出しミッションの実現を目指す



# 中古マンション買取再販ビジネスの概要

買取再販業では、物件を買取り、リノベーションにより価値を高めた上で売却する事業者によって得意とする要素が異なる

## 取引の流れ



## リノベーション事例



## 事業者の特徴要素

買取対象	物件用途	物件状態	取引形態 (買取)	展開地域
区分 ・ 一棟	居住用 ・ 投資用	空室 ・ オーナー チェンジ	任意売却 ・ 競売	全国 ・ 一部

事業展開のハードルが高い市場で、独自の優位性を磨き込んできた

特徴	①一次取得者層ターゲット	②高い地方圏比率
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>安定的な実需*<sup>1</sup> (家賃より低い住宅ローン負担)</li><li>ニーズが明確</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>競争が緩やか</li><li>築30年超物件増加による 市場の成長</li></ul>
ハードル	<ul style="list-style-type: none"><li>単価の低さ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>物件密度の低さ =営業効率の低さ</li><li>単価の低さ</li></ul>
比較	(東京都における平均単価) <ul style="list-style-type: none"><li>当社: 35百万円</li><li>都内平均: 61百万円*<sup>2</sup></li></ul>	(地方都市比率)* <sup>3</sup> <ul style="list-style-type: none"><li>当社: 77.3%</li><li>他社: 40.7%</li></ul>

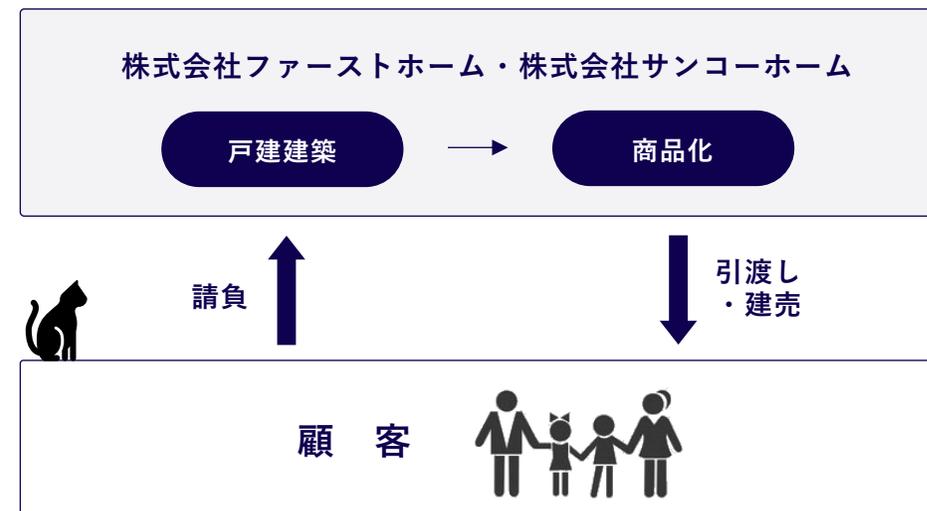
## ③独自の優位性



※1 詳細についてはP52「一次取得者層需要の安定性」を参照。

※2 東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより当社作成。（2023年12月-2024年11月平均成約価格）。

※3 当社については、販売決済件数（2024年11月期実績）。他社については、マンション買取再販上場大手3社（2022期）平均値。



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



# 優位性2-1: テクノロジー&データ - 活用事例

全国規模のネットワークを活かす上で、テクノロジーを長年活用してきた

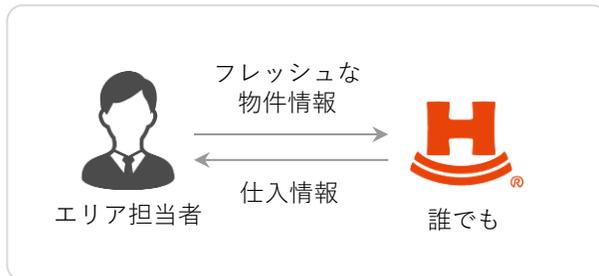
## これまでのテクノロジー導入事例

### 2013年 仲介会社向け物件公開システム



仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

### 2018年 案件管理システム



案件情報、仲介会社情報の一元管理

### 2019年 物件管理システム

物件名	工事発注 完了	販売開始 時期	工事申請 完了	現場調査	3Dパース 作成	仕入決済 完了	工事費 精算完了	貸付	販売決済	物件清掃
パリスト東葉台 70.1号室	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
タイアパリス士庫 1101号室	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エレクティオン橋本X3 102号室	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
ライオンズマンション川口中青木 201号室	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新大塚 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシユウ御園コート 605号室	2/24	3/10	3/25	4/7						
モナーク三軒茶屋 806号室	1/28	2/6	3/30	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシテイ本郷木フェリス 603号室	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシテイ本郷木フェリス 103号室	4/1	4/7								

物件進捗状況の見える化

### 2020年 生産性向上のための、各種システム導入

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

各業務の効率化により生産性向上

## AI査定の効果



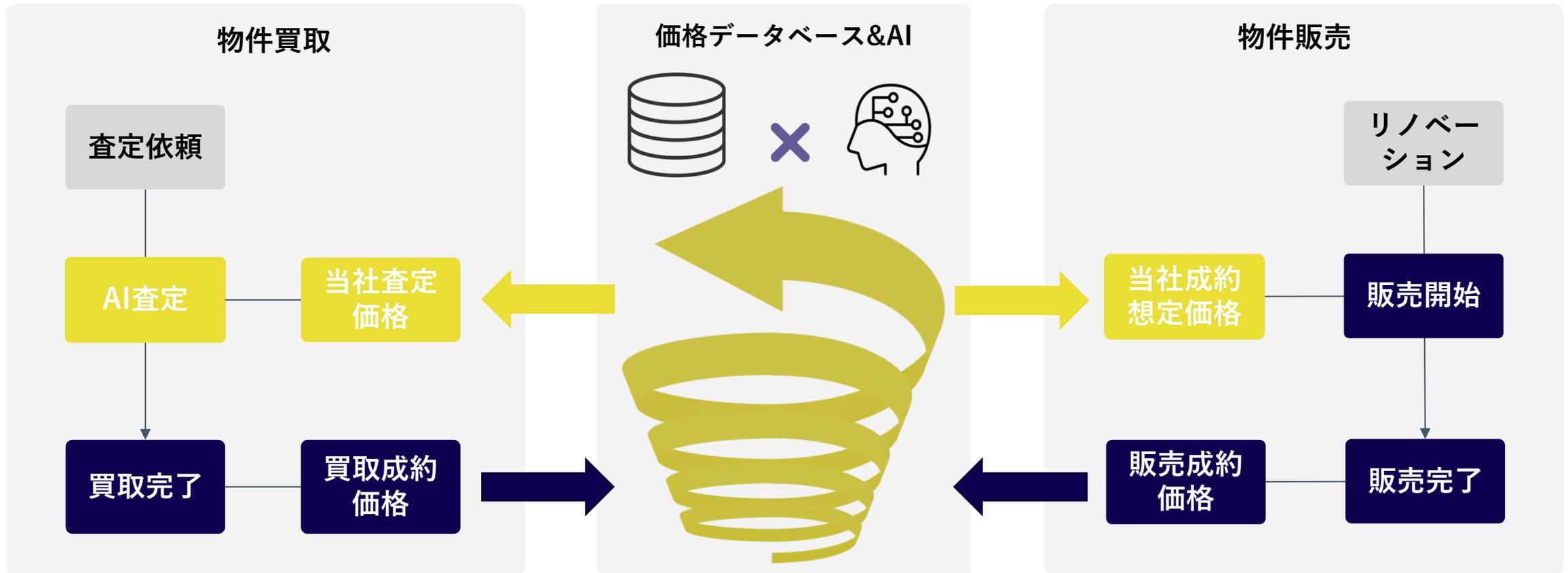
新人営業：査定時間約5時間

約30分に短縮 (4.5時間削減)

新人営業員  
即戦力化

## 優位性2-2: テクノロジー&データ - リアルに基づく優位性

マンション買取再販のリアルビジネスで構築してきた価格データベースとAIが優位性の源泉



成約価格データは希少性が高い  
SaaS/iBuyerサービスにおける価値提供の基盤

	売り出し価格	成約価格
概要	売主が売却を希望する価格 インターネットや紙の広告に 掲載	売主と買主の交渉の結果 売買契約書に記載される 最終的な価格
情報源	SUUMO、HOME'S等	売買当事者 担当仲介会社、レインズ*
課題	最終的に取引が行われる価格とは 乖離がある	不完全なデータ 入手の困難さ

## 当社独自のデータベース

### 中古住宅再生事業の優位性構築のため 成約価格データの蓄積を開始

- 業界のインサイダーだからできる  
情報収集
- データ専門プレイヤーは参入困難

### 当社の優位性・成長の土台

- AI査定
- SaaSサービス
- KAITRY(iBuyer)

※レインズにおける成約価格データは、仲介会社や地域の特性によって登録状況が大きく異なる。  
レインズから取得した情報（物件情報や成約情報）については、加工された情報であっても情報提供で利益を得ることは禁止されており  
不動産成約価格を自社成約価格以外で取得することは困難である。

優位性を実効的なものにする上で不可欠な組織文化を培ってきた

Mission

## UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来

顧客への価値提供:  
「夢を叶える住宅」

社員への価値提供:  
「人生がもっと輝く」

### 組織風土

業界の常識にとらわれず、新しいやり方を柔軟に取り込む

コツコツ積み上げ、皆で良い仕事  
個の力に依存しない

意見を表明しやすい風通しの良い  
コミュニケーション環境

### 採用・育成

新卒中心の採用  
↳インターン等で”ファン”化  
↳大学連携による学生接点

中途は業界未経験多数

成果にフォーカスしたOJT  
(例: 毎日ロープレ)

### 体制

担当者が物件の仕入・リノベーション・販売を一貫対応  
(想いを形にできる体制)

営業・施工・事務が顧客目線で連携し、「こうしたい」を実現

DXを含む仕組化による、新卒・中途社員の早期活躍

### テクノロジー活用

機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す

↳テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す

↳人が得意とするタスクに精一杯取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、人も社会も豊かにする

当上期の中古マンション成約件数は増加し在庫件数は減少と環境良好 新築戸建ては厳しい市場環境継続

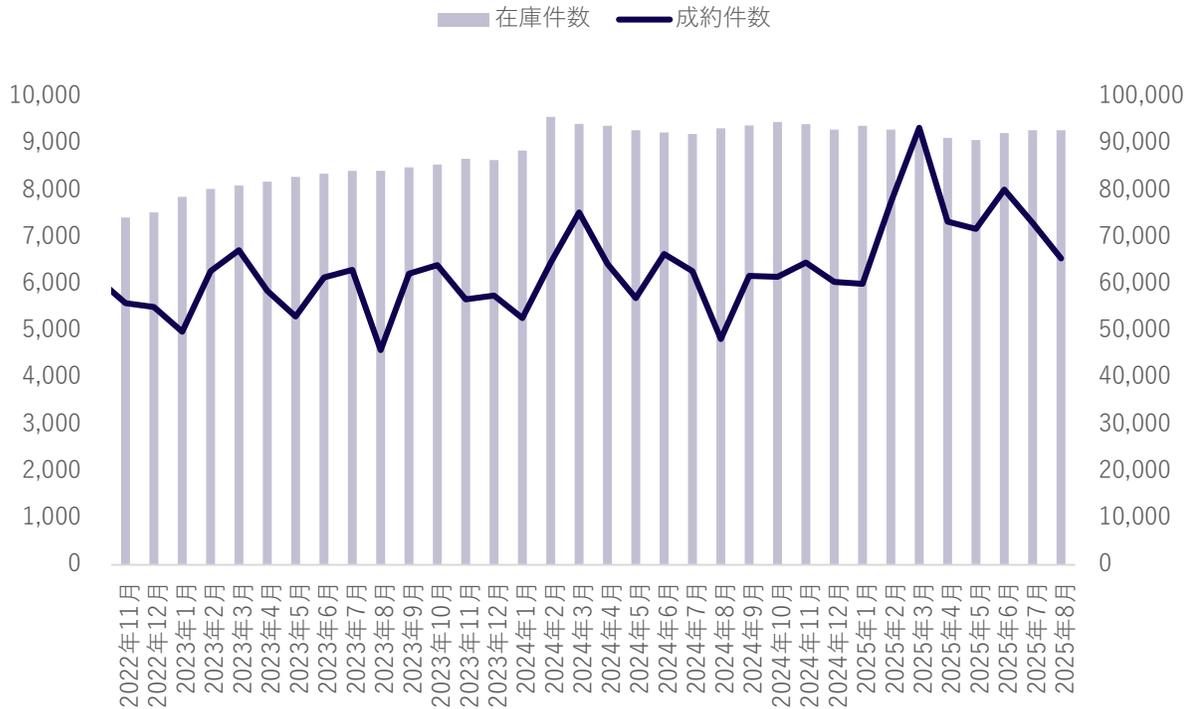
## 中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)

累計成約件数<sup>※1</sup> +19.3%

※1 直近9か月間(2024/12-2025/8)の前年比較

在庫件数期初対比<sup>※2</sup> ▲0.1%

※2 2024/12に対する増減率



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。

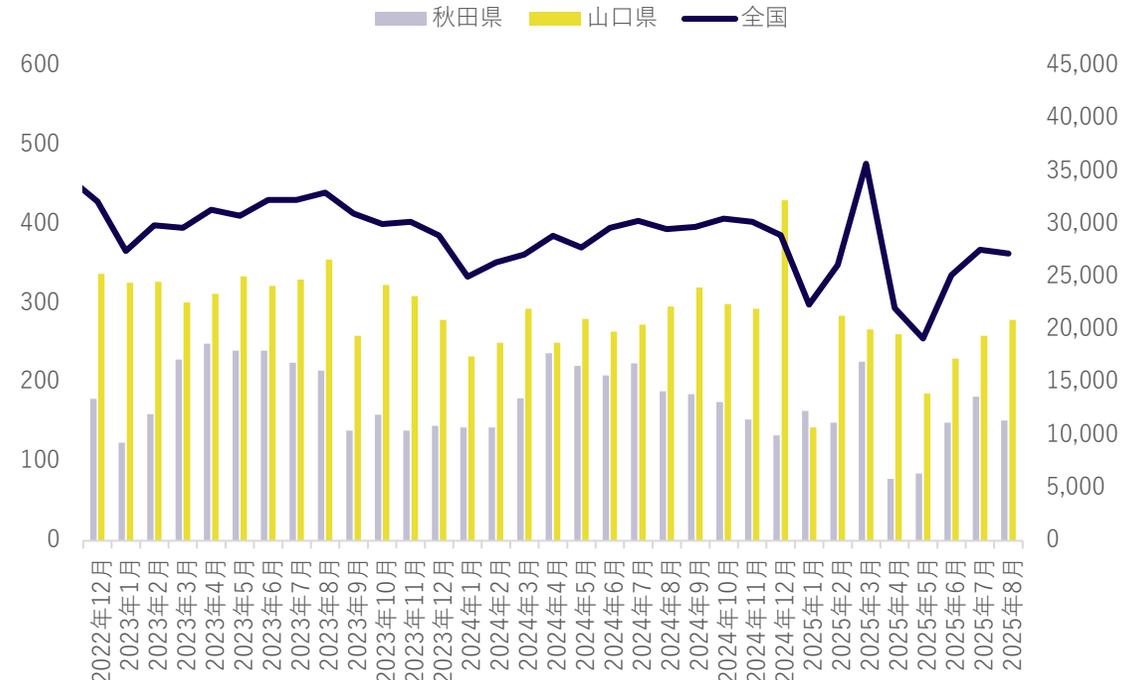
## 新設住宅着工件数(戸建)

全国累計着工件数<sup>※3</sup> ▲7.6%

※3 直近9か月間(2024/12-2025/8)の前年比較

秋田県<sup>※3</sup> ▲22.1%

山口県<sup>※3</sup> ▲3.3%



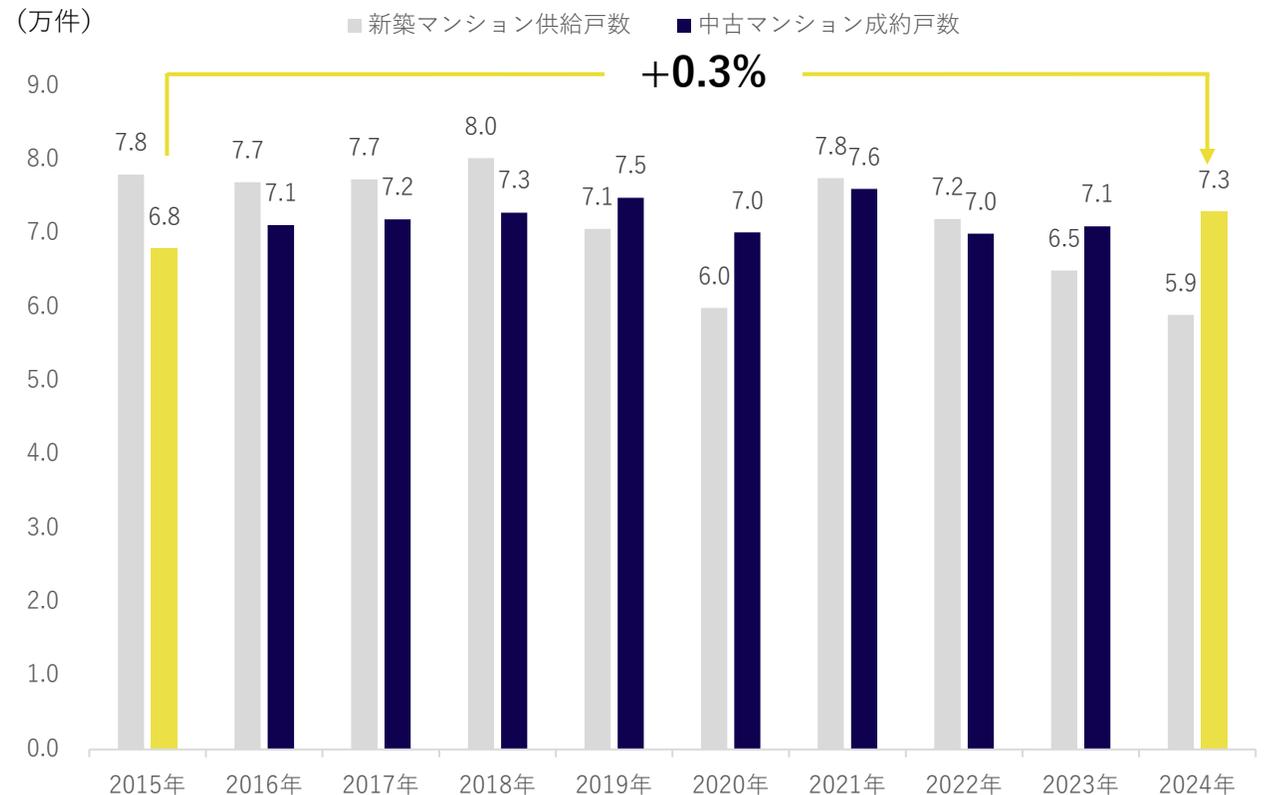
出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成。

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

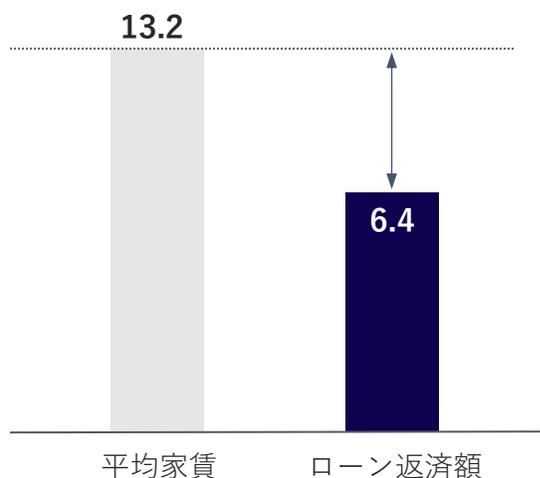
## (全国)新築及び中古マンションの流通数



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。

質の高い住宅を、家賃水準よりも低いローン返済負担で購入できる  
一定の金利上昇があっても、賃貸住宅に対する中古マンションの魅力は持続

## 賃貸マンション平均家賃とローン返済額(万円)<sup>※1</sup>



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2025年08月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70m<sup>2</sup>の単純平均。

## 借入金利別の住宅ローン返済額<sup>※2</sup> (35年元利均等返済、賞与増額返済なし)

借入金額	25,000,000円の場合
金利	返済額(月)
0.475%	64,620円
0.975%	70,280円
1.475%	76,240円
2.475%	89,039円

※2 2,500万円は当社の全国における24期中古マンション販売物件の平均価格。

出店については、年2拠点、中長期で全国35拠点（※2025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

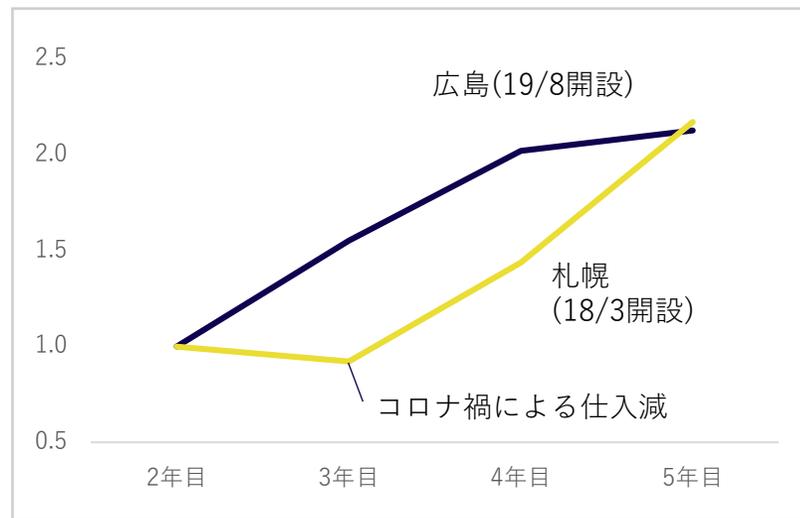
## 出店地域拡大

## 既存拠点の拡大余地

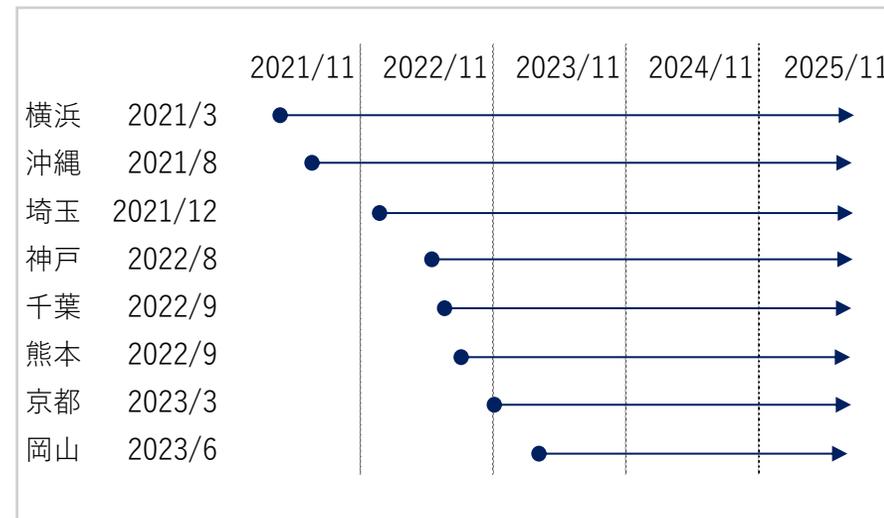
出店方針:

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

拠点開設後の仕入決済数推移  
(2年目を1とする指数)



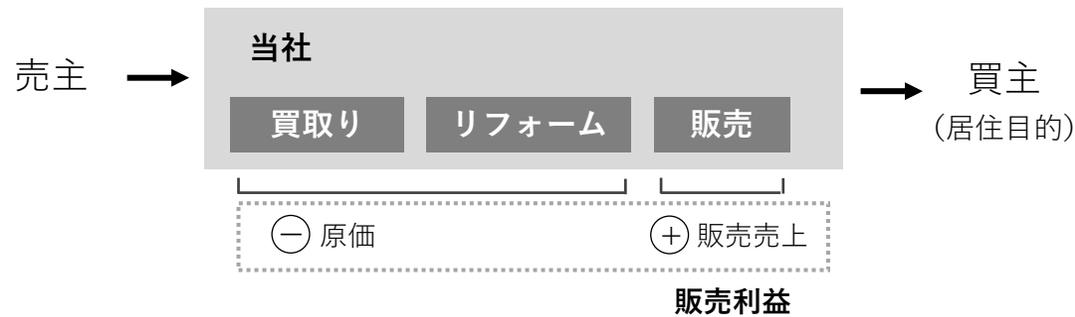
直近3年間に8拠点を開設



# オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

当社物件は賃貸物件としても魅力的な条件を有している  
オーナーチェンジ物件として保有・販売することで、今後の収益安定化が期待できる

## 実需物件



## OC販売用物件



## オーナーチェンジ販売の目的

### 実需物件とは異なる市場にアプローチ

- 過去の当社事例では実需物件同等の粗利率を実現

### 保有期間中は賃料収入を得られる

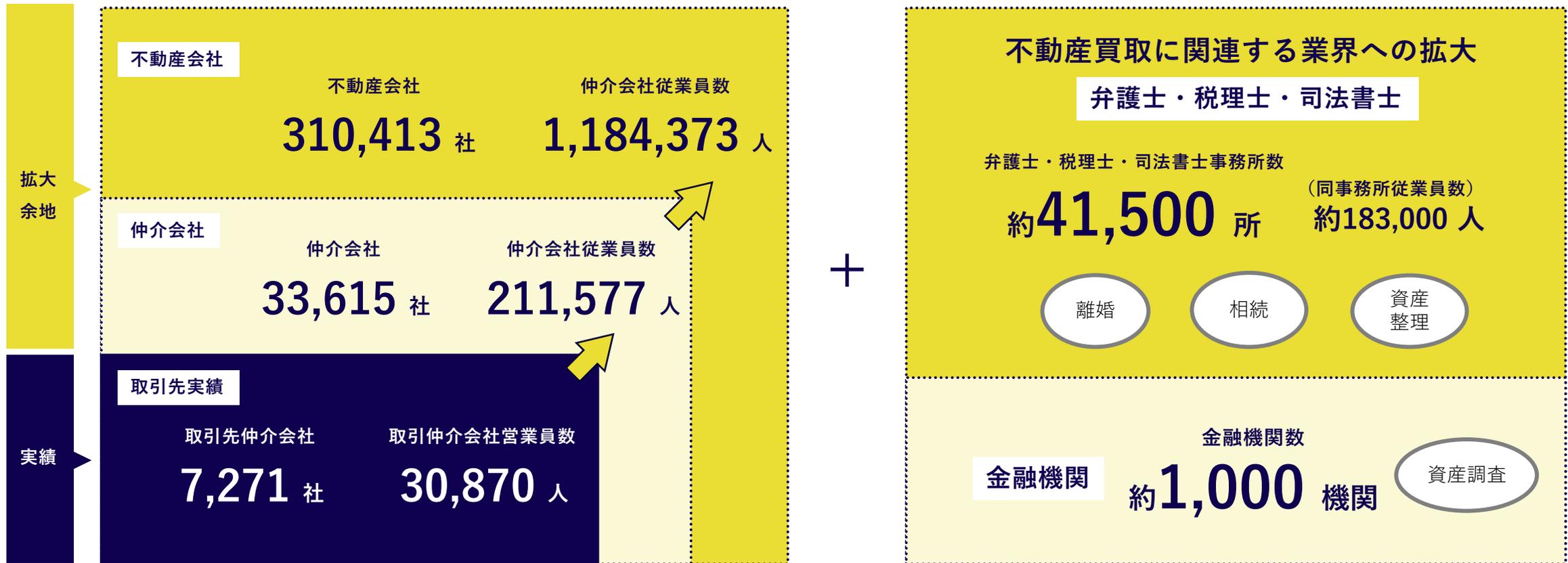
- 合理的な水準の利回りを確保

### 販売環境変化への対応力向上

- 在庫方針、仕入・販売戦略に関する選択の幅が拡張

# SaaS: 対象市場

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



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

# SaaS: KAITRY finance(金融機関向けの展開)

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

➤ みずほ銀行



➤ 西京銀行



➤ みずほ信託銀行



➤ 広島銀行



➤ 北海道銀行



➤ 城北信用金庫



➤ 山陰合同銀行



➤ みずほ信用保証



法人業務

### 法人融資

- 融資先資産実態把握の手間軽減
- 行内基準の統一化、属人性排除



個人業務

### プライベートバンキング

- 顧客資産全体を把握した総合的提案

### 遺言信託

- 遺言信託/遺産整理にまつわる商機拡大

### 住宅ローン

- 借換え相談時の提案充実



管理業務

### 債権管理

- 保証会社/サービスの査定業務効率化

(導入順)

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)」



最短5秒で査定

気軽に知りたい



最短3日で現金化

早く売りたい



仲介手数料無料

仲介手数料は  
かからない



媒介提案

他買取業者様の  
ご紹介も



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

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

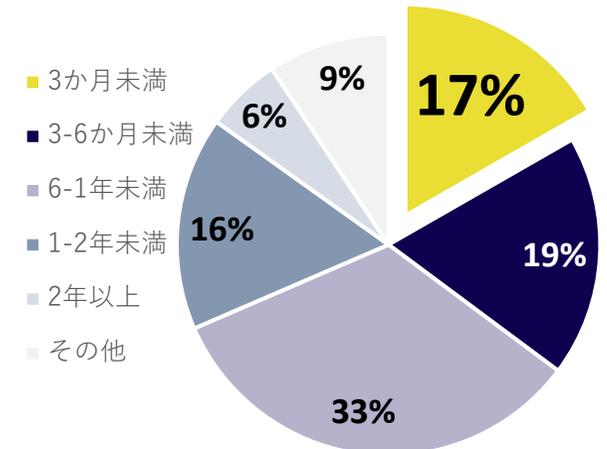
3ヶ月～2年以上

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」。

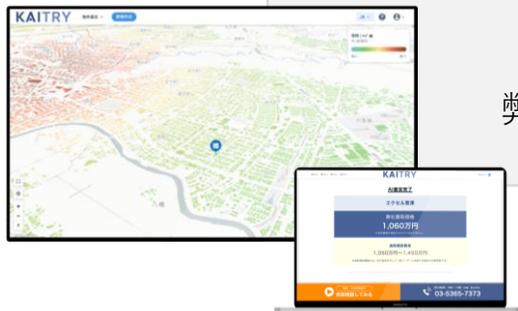
## 地方自治体の課題

少子高齢化、人口減少に伴い、**増加する空き家の数**と所有者の特定が困難な状況によって複雑化  
地域の安全性や美観の低下、さらには社会経済的な影響あり  
維持管理の難しさや、これらの建物が地域コミュニティや市場に及ぼす影響も大きな課題

### テーマ①

空き家バンク  
×  
AI査定 (KAITRY)

空き家バンクと  
弊社のAI査定の機能を連携



### 地元金融機関の協力体制

### テーマ②

各自治体ホームページと連携  
AI価格マップやAI査定機能の実装

- ・ AI価格マップを掲載  
→各自治体マップに不動産の流通価格を提示
- ・ AI査定機能の実装  
→不動産所有者が気軽にホームページ上で査定可能

不動産の売買の活性化、及び再生

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

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