

property technologies

2025年11月期 通期決算説明資料 +成長可能性に関する事項

2026年1月 株式会社property technologies（証券コード：5527）



- 01 2025年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2026年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

2025年11月期 決算実績	前年同期比	<ul style="list-style-type: none"> 連結売上高は92.9億円の増加(+22.3%)、営業利益6.7億円の増加(+49.9%) →スタンダードマンション引渡+50棟、戸建引渡△11棟、プレミアムマンション売上+20.9億円 粗利益は+9.9億円の増加→マンション販売の増加が牽引 販管費増分の9割近くは変動費。固定費上昇抑制により販管費対売上高比率は1.7%改善
	予算比	<ul style="list-style-type: none"> 上方修正後着地予想数値に対して、連結売上高は9.0億円の超過、営業利益0.4億円の超過
中期経営計画の進捗状況		<ul style="list-style-type: none"> 『リアル』事業においては、厳選仕入と長期在庫販売の徹底により、保有在庫のポートフォリオは高収益な構成へと着実に進化。加えて、プレミアムマンション等への領域拡大も順調に推移しており、2026年11月期に向けた盤石な事業基盤が確立。今後は、仕入在庫の質を保ちつつ量的拡大による規律ある利益成長を追求していく 『テック』ではPropTech-Labが国土交通省開発案件を継続受託。KAITRY financeの導入先・用途が拡大 2026年11月期は社内DXによる業務効率化、データサイエンスによる厳選仕入や販売強化促進により、リアルビジネスの後押しを図る
2026年11月期業績計画		<ul style="list-style-type: none"> 業績予想値：売上580億円(+13.9%)、営業利益25億円(+22.4%) 市場環境を厳しく見て、中期経営計画最終年度目標に対しては、売上・利益ともに若干の不足も、利益の出やすい事業体制を構築できており、営業利益は過去最高益を予想 スタンダードマンションは、「厳選仕入」と前年度までの「長期在庫販売強化」施策により、手元在庫をより短期間で販売し、平均単価・粗利率向上による増益効果も想定 プレミアムマンションは、足もとの市場環境を踏まえてリスクを抑制、期初在庫分の販売で年度計画値とするも、通年の販売寄与で利益大幅増進を想定 開発案件は、現時点で組成中の案件を年度内に引渡すことで2025年11月期を上回る利益創出を計画

2025年11月期 通期業績ハイライト（実績）

property
technologies

売上高

50,909百万円

(YoY +22.3%)

EBITDA（広告宣伝費除く）

2,760百万円

(YoY +30.4%)

1Q-4Q 仕入決済金額※

27,809百万円

(YoY +17.9%)

1Q-4Q 販売決済金額※

38,919百万円

(YoY +22.2%)

4Q 仕入決済金額※

7,402百万円

(YoY ▲10.5%)

4Q 販売決済金額※

11,373百万円

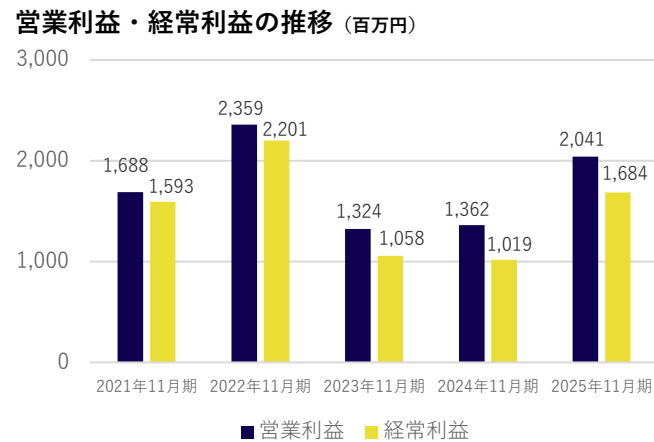
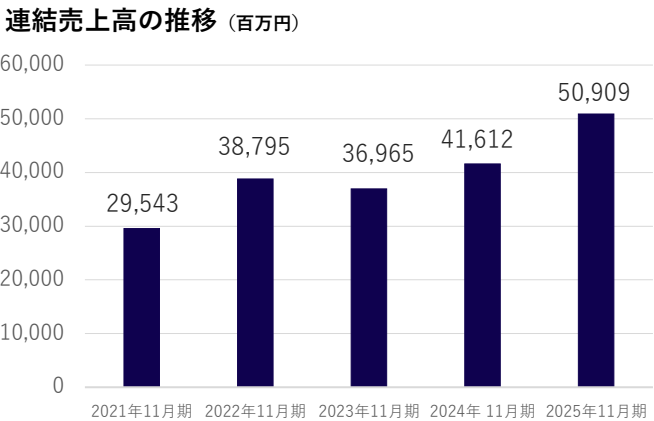
(YoY +18.9%)

※ 仕入・販売決済金額については中古住宅決済金額

連結損益計算書（2025年11月期）

マンションが大きく伸び、前年比増収。好業績を背景に長期在庫の販売促進、粗利率低下するも粗利額増加
第4四半期もマンション販売好調にて、上方修正後業績予想を若干上回る数値で着地

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	差異	2025年11月期 修正業績予想	差異
連結売上高（百万円）	41,612	50,909	+9,296	50,000	+909
ホームネット	33,263	42,739	+9,475	—	—
戸建2社	8,301	8,114	▲187	—	—
粗利益	6,640	7,638	+997	—	—
粗利率	16.0%	15.0%	▲1.0%	—	—
営業利益	1,362	2,041	+679	2,000	+41
営業利益率	3.3%	4.0%	+0.7%	4.0%	+0.0%
経常利益	1,019	1,684	+665	1,600	+84
当期純利益	635	1,082	+446	1,000	+82



連結損益計算書（第4四半期実績比較）

第4四半期3カ月間は、スタンダードマンション長期在庫販売に集中するも、通常在庫販売が好調で売上・利益超過達成

（単位：百万円）	2024年11月期 4Q実績(3カ月)	2025年11月期 4Q実績(3カ月)	差異	2025年11月期 4Q予算(修正後)	差異
売上高	13,777	14,837	+1,060	13,929	+909
営業利益	929	497	▲431	456	+41
親会社株主に 帰属する 当期純利益	586	301	▲285	219	+82

売上

- 中古マンション販売好調。長期在庫販売に集中しつつも、通常在庫が想定以上に成約
- 4Qに集中する戸建引渡も概ね予定通り推移し、売上は修正後予算を上回る結果に

利益

- 上記の通り通常在庫販売も好調に推移したことから、利益率・額ともに修正予算を上回る着地となった

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。開発案件も売上利益に大きく貢献

(単位：百万円)	2024年11月期 実績		2025年11月期 実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	33,263	-	42,739	-	+9,475
スタンダード分野	31,569	-	36,546	-	+4,977
プレミアム分野	275	-	2,372	-	+2,097
開発	554	-	2,875	-	+2,320
その他	864	-	944	-	+79
粗利益	4,836	14.5%	5,876	13.8%	+1,040
スタンダード分野	4,519	14.3%	4,819	13.2%	+300
プレミアム分野	66	24.0%	452	19.1%	+386
開発	99	17.9%	573	19.9%	+473
その他	150	17.5%	31	3.3%	▲119

スタンダード

- 引渡50件増加、単価2.8M上昇により、売上高は4,977M増加（前年比+15.8%）
- 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300M増加（前年比+6.6%）

プレミアム

- 本年度より本格的に販売が進み、累計売上2,372M、粗利452Mを確保

開発

- 開発案件の引渡しが大きく前年度を上回り、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）

市場環境が厳しい中、新商品開発等で相応の売上利益を確保

(単位：百万円)	2024年11月期 実績		2025年11月期 実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	8,301	-	8,114	-	▲187
新築戸建	7,449	-	7,431	-	▲18
その他	851	-	683	-	▲168
粗利益	1,755	21.2%	1,704	21.0%	▲51
新築戸建	1,473	19.8%	1,448	19.5%	▲25
その他	282	33.1%	256	37.5%	▲26

新築戸建

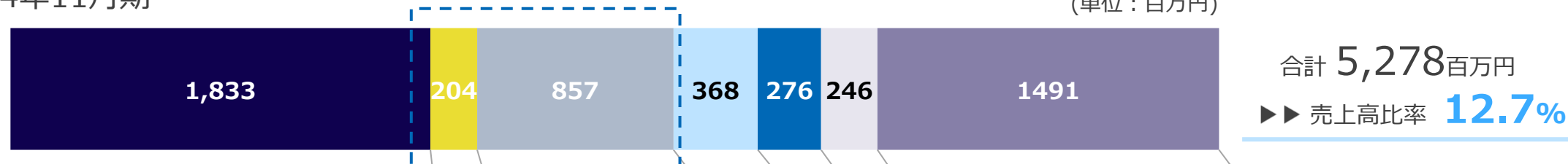
- 新設住宅着工数が前年比を大きく下回るなど、厳しい市場環境の中でも、地元秋田・山口での新築工事請負を着実に受注し、引渡棟数前年比11棟減で着地
- 受注した請負工事では、利益の取れる新商品へのシフト、追加工事の確保等から前年度とほぼ変わらない売上・利益を確保

その他

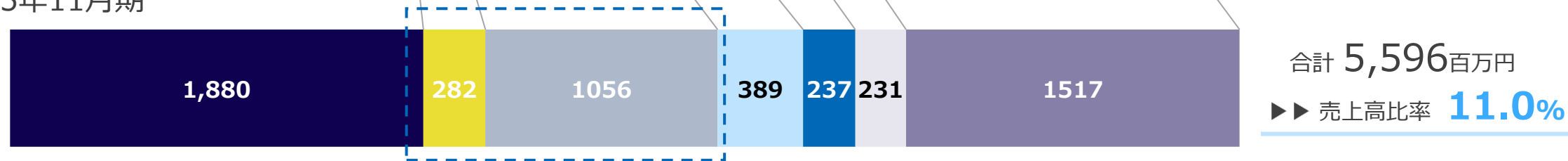
- その他（リフォーム等）の収益は体制面の見直しの影響で、25期は若干の減少

2024年11月期

(単位：百万円)



2025年11月期



■ 人件費（固定） ■ 人件費（変動） ■ 販売手数料 ■ 支払手数料 ■ 広告宣伝費 ■ 賃借料 ■ その他販管費

変動費

マンション販売好調による歩合増（人件費）と販売手数料増で販管費増の **87.5%** を占める

固定費

相対的に固定費を要さないプレミアムマンション等で増収を図り、固定費の対売上高比率は低下

先行投資の支出状況

➤ 支払手数料

通年で開発人員等人件費は安定させつつ、データサイエンス関連分析等を外部協力チームへ委託

➤ 広告宣伝費

厳選仕入を進める中、集客を図る広告宣伝費は一部抑制

貸借対照表（2025年11月期 通期前年比較）

主要な増減項目は、棚卸資産+28億円、有利子負債+12億円、純資産+9億円

（単位：百万円）		2024年11月期	2025年11月期	増減
流動資産		37,892	40,469	+2,577
うち現金及び預金		4,961	4,901	▲59
うち棚卸資産		31,687	34,522	+2,835
	うちOC販売用不動産	5,893	4,290	▲1,603
固定資産		2,899	3,100	+200
資産の部		40,791	43,570	+2,778
流動負債		27,853	32,246	+4,392
固定負債		5,461	2,933	▲2,528
負債の部		33,314	35,179	+1,864
純資産の部		7,477	8,390	+913
有利子負債		29,925	31,168	+1,242
純有利子負債		24,964	26,266	+1,301

(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 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)	2025年11月期 4Q (3カ月)
連結売上高		36,965	41,612	13,777	10,343	13,859	11,868	14,837
	ホームネット	27,422	33,263	10,348	9,282	12,025	9,818	11,611
	うち開発	1,458	554	554	1,579	1,295	0	0
	戸建2社	9,522	8,301	3,405	1,049	1,822	2,032	3,210
粗利益		6,387	6,640	2,304	1,721	2,050	1,834	2,032
	ホームネット	4,336	4,836	1,538	1,497	1,678	1,396	1,304
	うち開発	331	99	99	282	290	0	0
	戸建2社	2,008	1,755	748	212	359	420	711
連結営業利益		1,324	1,362	929	418	658	466	497
	ホームネット	944	1,058	542	535	635	397	177
	戸建2社	510	426	416	▲103	32	78	333

※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

当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

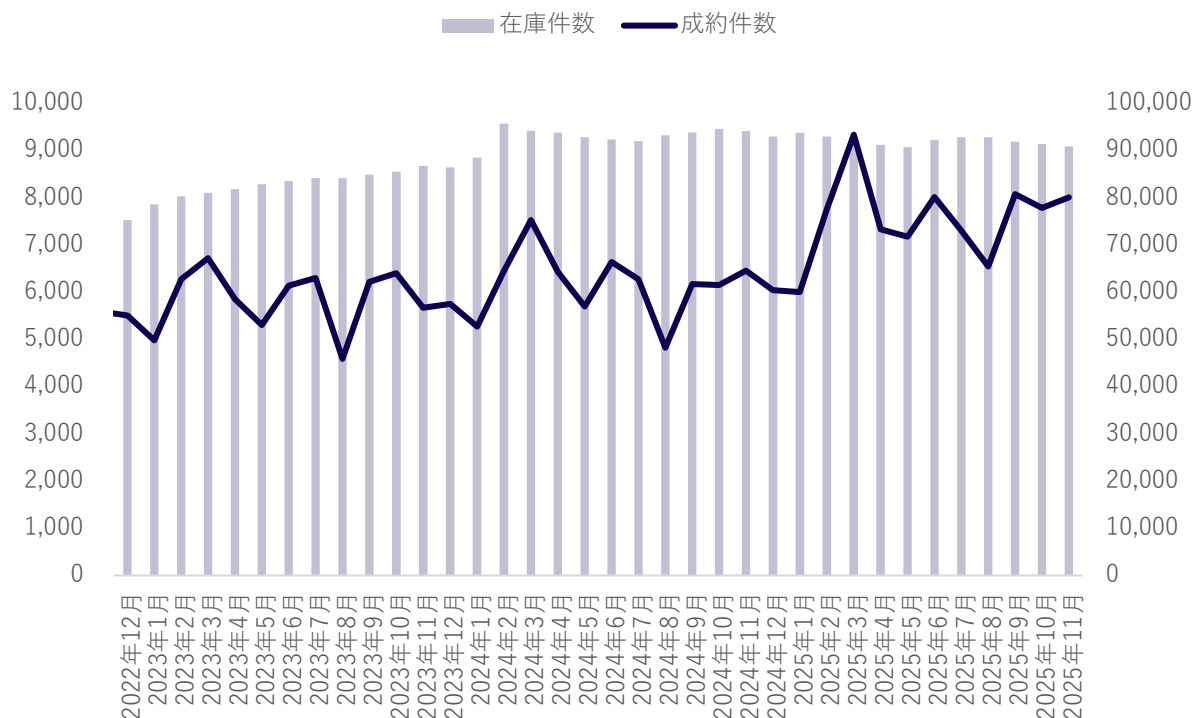
中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)

累計成約件数^{※1} **+21.3%**

在庫件数期初対比^{※2} **▲2.3%**

※1 直近12カ月間(2024/12-2025/11)の前年比較

※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

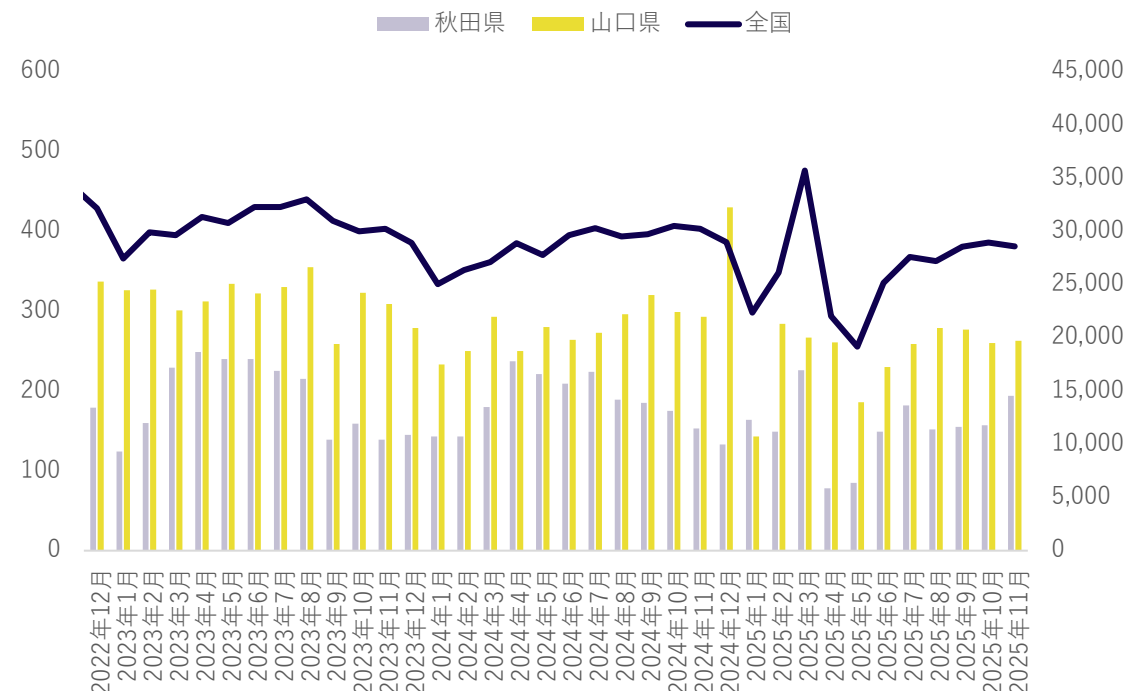
新設住宅着工件数（戸建）

全国累計着工件数^{※3} **▲6.9%**

秋田県^{※3} **▲17.2%**

山口県^{※3} **▲5.7%**

※3 直近12カ月間(2024/12-2025/11)の前年比較



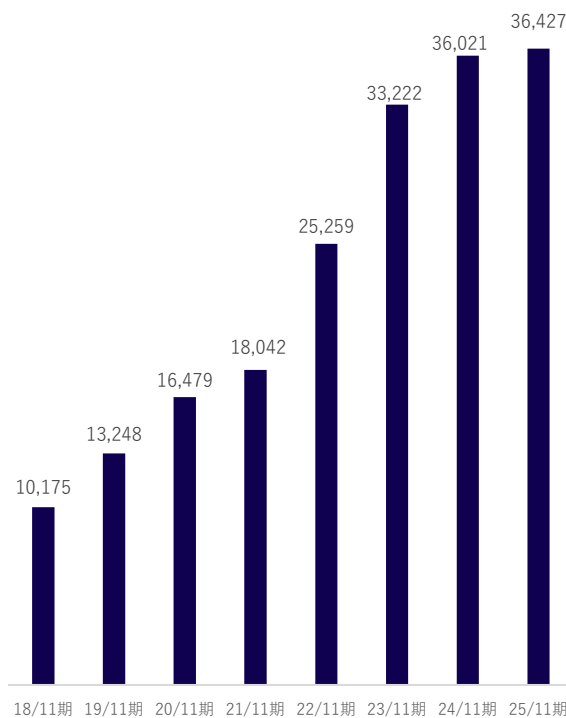
出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

査定・仕入・販売・期末在庫（KPI）の推移

中古住宅（中古マンション）再生の主要KPIは、2018年より年平均10%を超える成長を続けている

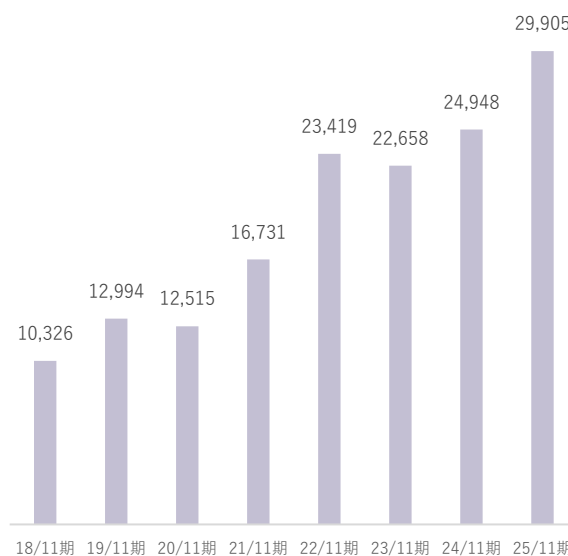
査定数※1

(CAGR)+20.0%



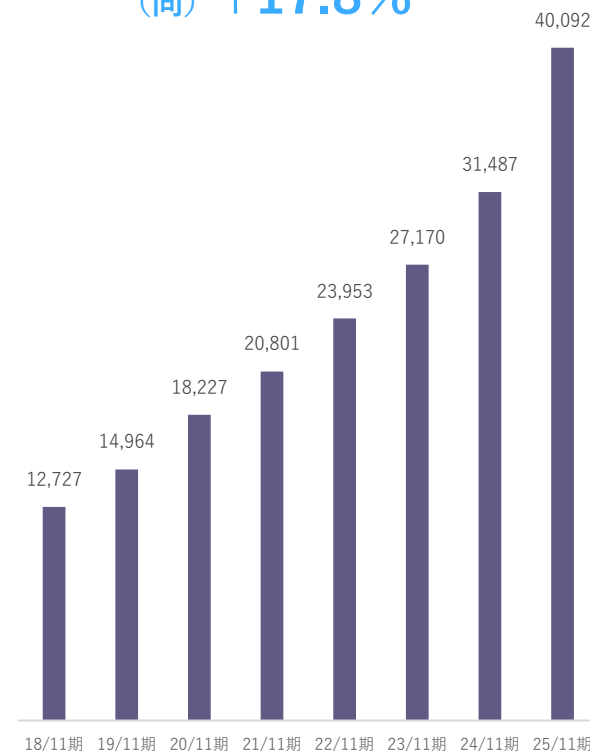
仕入契約金額※2

(同)+16.4%



販売契約金額※2

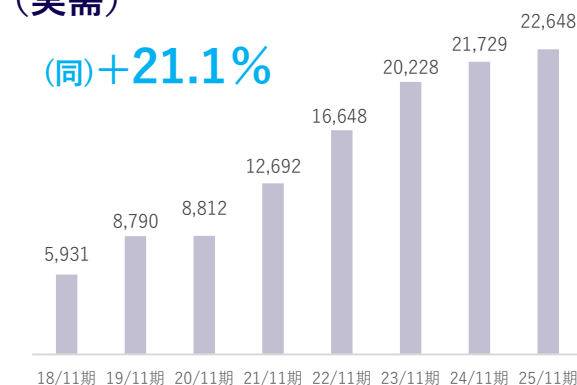
(同)+17.8%



期末在庫金額※3

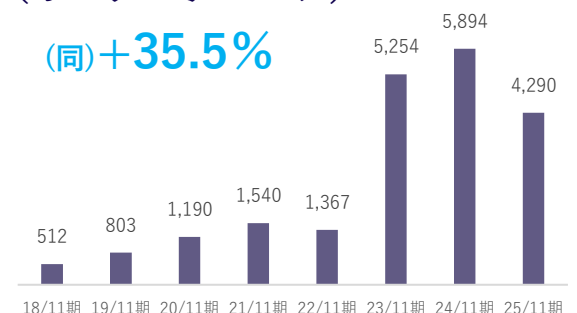
(実需)

(同)+21.1%



(オーナーチェンジ)

(同)+35.5%



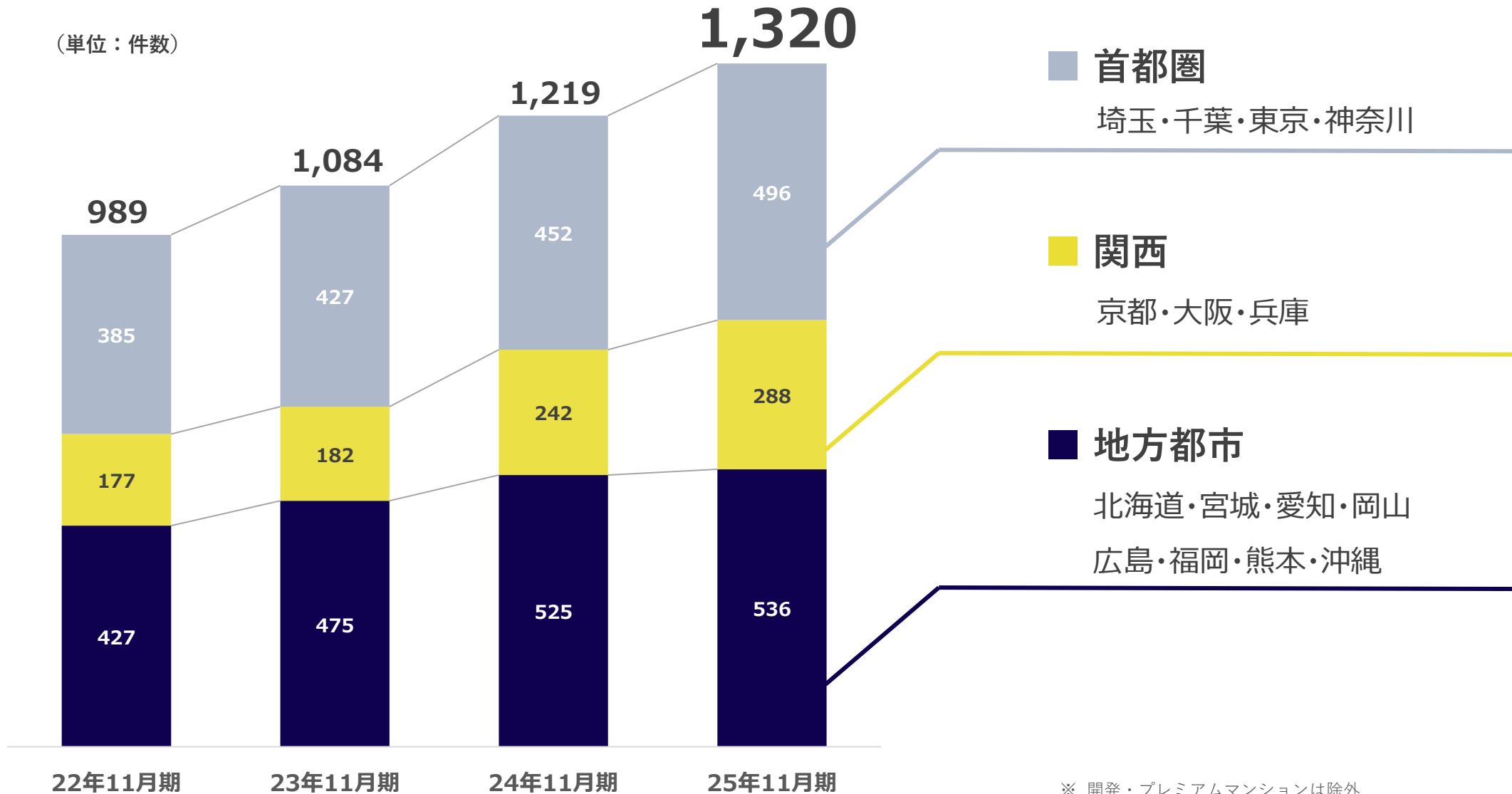
※1 査定数：当社グループが中古住宅の価格査定を実施した件数

※2 仕入契約金額・販売契約金額：当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した契約金額（P3仕入決済金額・販売決済金額とは数値が異なります）

※3 期末在庫金額：当社グループの期末時点中古住宅再生在庫数。オーナーチェンジについてはP59をご参照ください

販売契約件数比率

(単位：件数)



2025年11月期第4四半期 主要KPIの推移

仕入契約額 ※1 ※2

(単位：百万円)

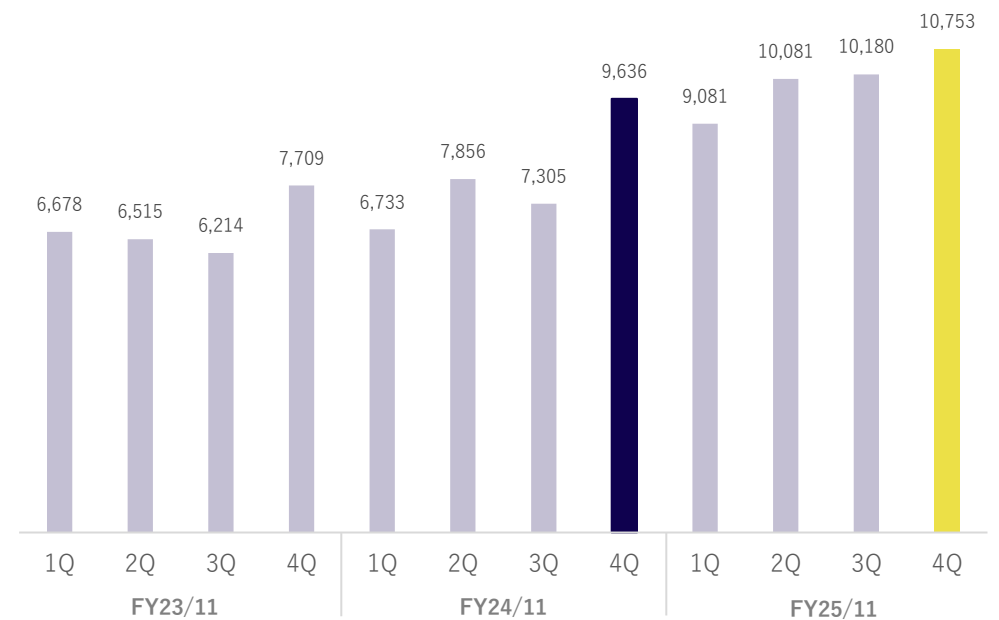
前年同期比 **+1.3%**



販売契約額 ※1

(単位：百万円)

前年同期比 **+11.6%**



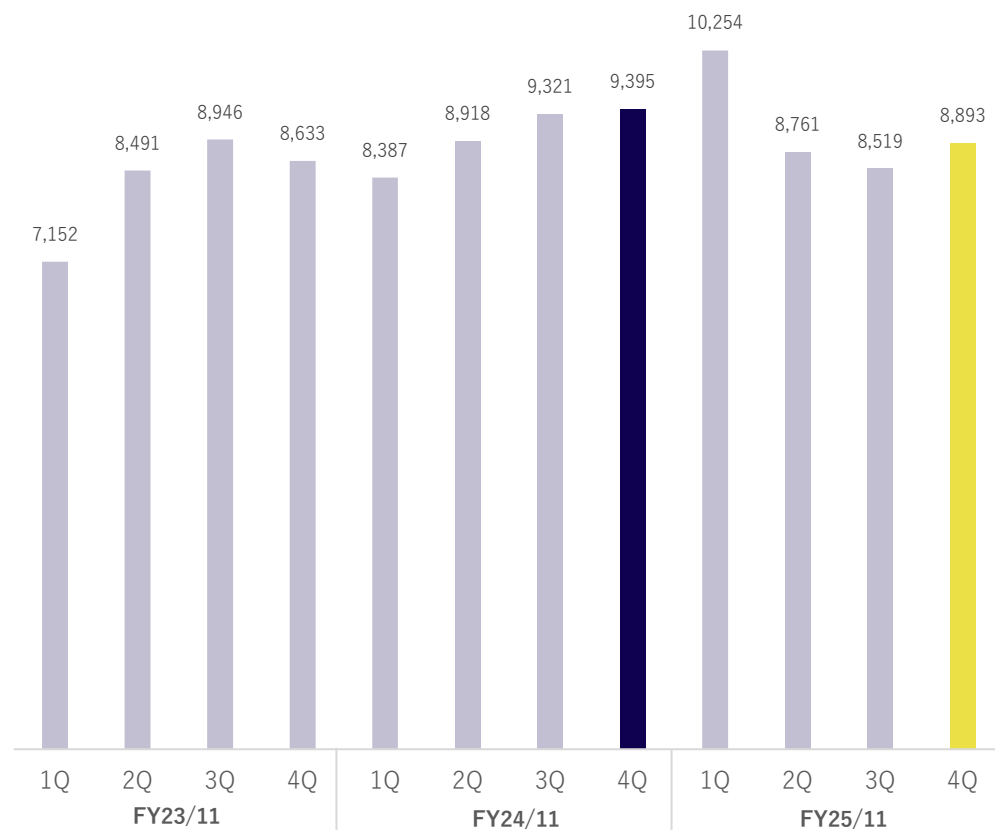
※1 仕入契約額・販売契約額については当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した金額

※2 仕入契約額については税込金額

2025年11月期第4四半期 主要KPIの推移

査定数

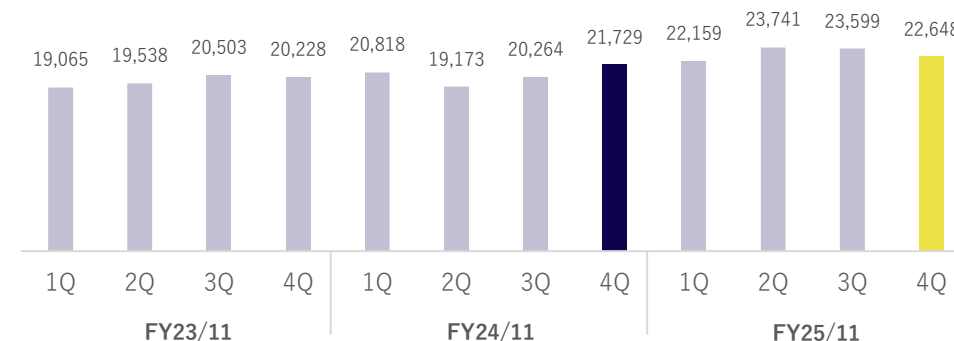
前年同期比 ▲5.3%



期末在庫額（実需）

(単位：百万円)

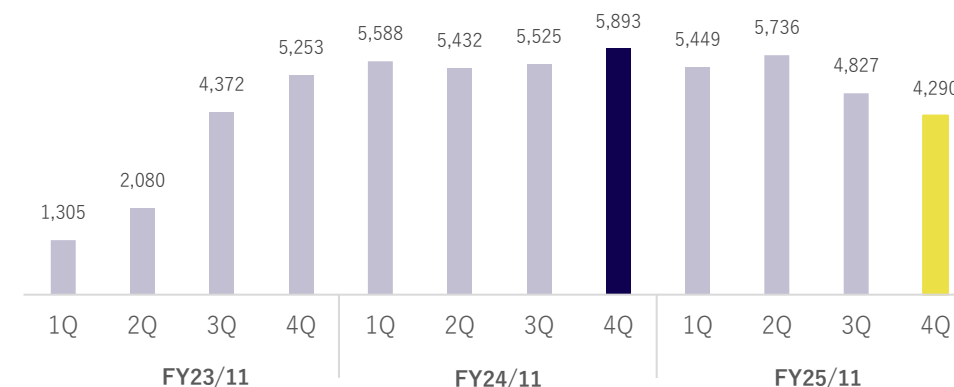
前年同期比 +4.2%



期末在庫額（オーナーチェンジ）※

(単位：百万円)

前年同期比 ▲27.2%



※ オーナーチェンジについてはP59をご参照ください。 開発案件に位置付ける一棟収益物件等はOC在庫額から控除

2025年11月期のトピックス

2024
12

- ▶ 中京大学 経営学部へ三十三銀行を通じて寄贈

2025
2
Feb.

- ▶ 産官学連携で空き家問題や SDGs 課題解決へ

3
Mar.

▶ サンコーホーム

- ・北都銀行の「ほくと寄付型私募債」を発行し、秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈
- ・新商品『YUKAI NICO』登場



▶ 『KAITRY finance』

- 「マンション AI 賃料査定」を提供開始

4
Apr.

▶ 『KAITRY finance』

- 新機能「類似物件サーチ」を提供開始



5
May

▶ 『KAITRY』

- 新作テレビCM放送

▶ ホームネット

- 不動産仲介会社向け物件情報サイト「ホームネット物件検索」全面リニューアル



6
Jun.

▶ 『KAITRY finance』

- みずほ信用保証株式会社が本格導入

▶ サンコーホーム

- 秋田県住宅着工数17年連続No. 1 を獲得



7
Jul.

▶ ホームネット 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



9
Sep.

▶ 『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

▶ サンコーホーム 創業90周年記念祝賀会を開催



10
Oct.

▶ ホームネット

- NY・HK上場企業Noahグループと業務提携

▶ サンコーホーム

- 秋田県立大学との共同研究で新断熱工法を実証

▶ 『KAITRY finance』 「物件査定一括サービス」提供開始



12
Dec.

▶ pptcグループ、ホームネット おかげさまで創業25周年

株式会社ホームネットがYAKグループと業務提携に向け基本合意

property
technologies

株式会社ホームネットがTOKYO PRO Marketに上場するYAKホールディングスの100%子会社と業務提携に向け基本合意、外国人投資家や富裕層向け販売チャネル強化



株式会社ホームネットは、外国人顧客を対象とした不動産総合企業として東京証券取引所TOKYO PRO Marketに上場したYAKホールディングスの100%子会社である株式会社YAK（本社：東京都台東区、代表取締役：越水 亮）との間で、業務提携契約に向けた基本合意を締結しました。

株式会社YAKは外国人顧客を対象とした不動産販売の仲介ビジネスを展開し、外国人の富裕層等との間に強力なネットワークを築いています。今回の合意をきっかけとして、株式会社ホームネットの希少性・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、国内のみならず海外の顧客に対しても、言語や商慣習等のハードルを解消し、安心してスムーズにご購入いただけるグローバルな販売網の構築を目指してまいります。

- 01 2025年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2026年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

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カ月)
- KPI②: 直販ルートの確立
中古マンション売上高の7%*

戦略3: コアコンピタンス強化

- 情報網羅性/見える化向上
- 査定精度向上
- 新規事業/プロダクト開発体制見直し/強化

数値目標	2023/11実績	2026/11目標	変化
売上高	369億円	600億円	1.6倍
営業利益	13億円	28億円	2.1倍
当期純利益	6億円	14億円	2.1倍
純資産比率	18.7%	20.0%	+1.3pt
ROE	9.3%	14.6%	+5.3pt

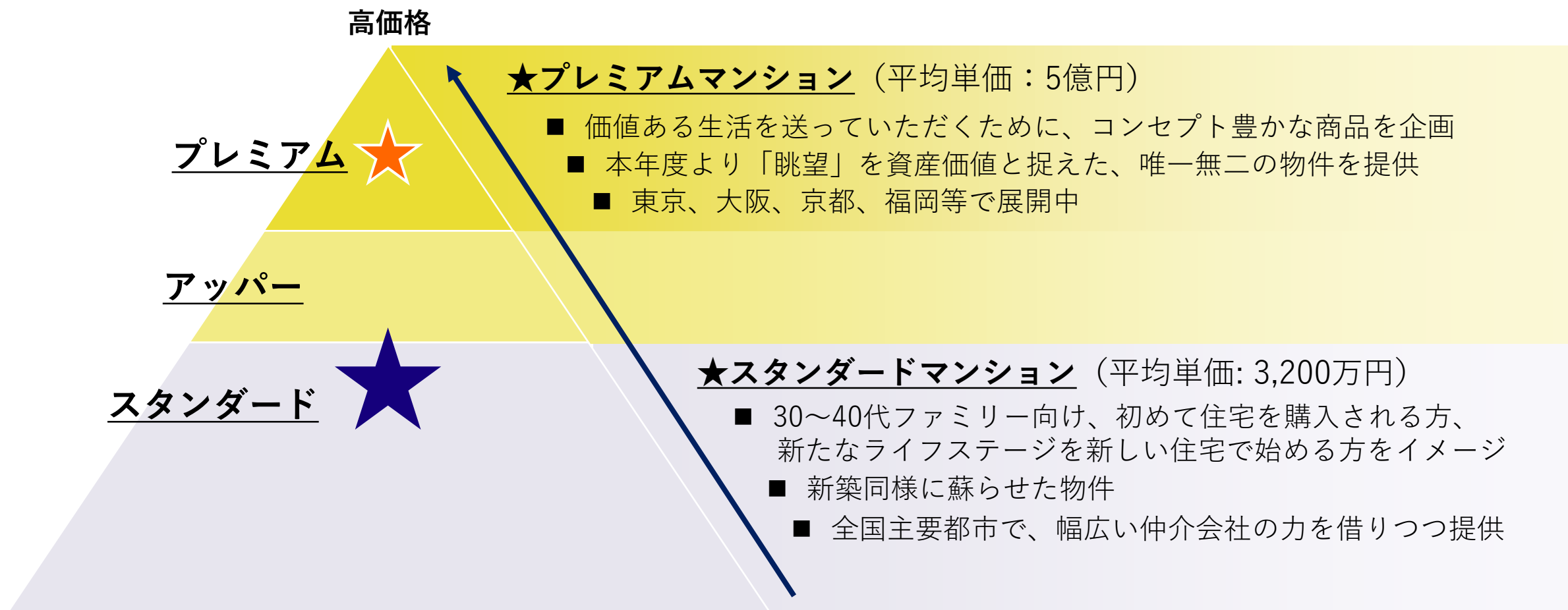
中期経営計画の2年間における進捗状況と展望

中計2年間で特に基盤となるリアル収益強化に直結する施策を実施。合わせて今後の成長を促進するPropTech-Lab立ち上げ、SaaS導入先・用途拡大などテック関連の基盤も強化。最終年度の収益を確保しつつビジネスモデルの高度化を目指す

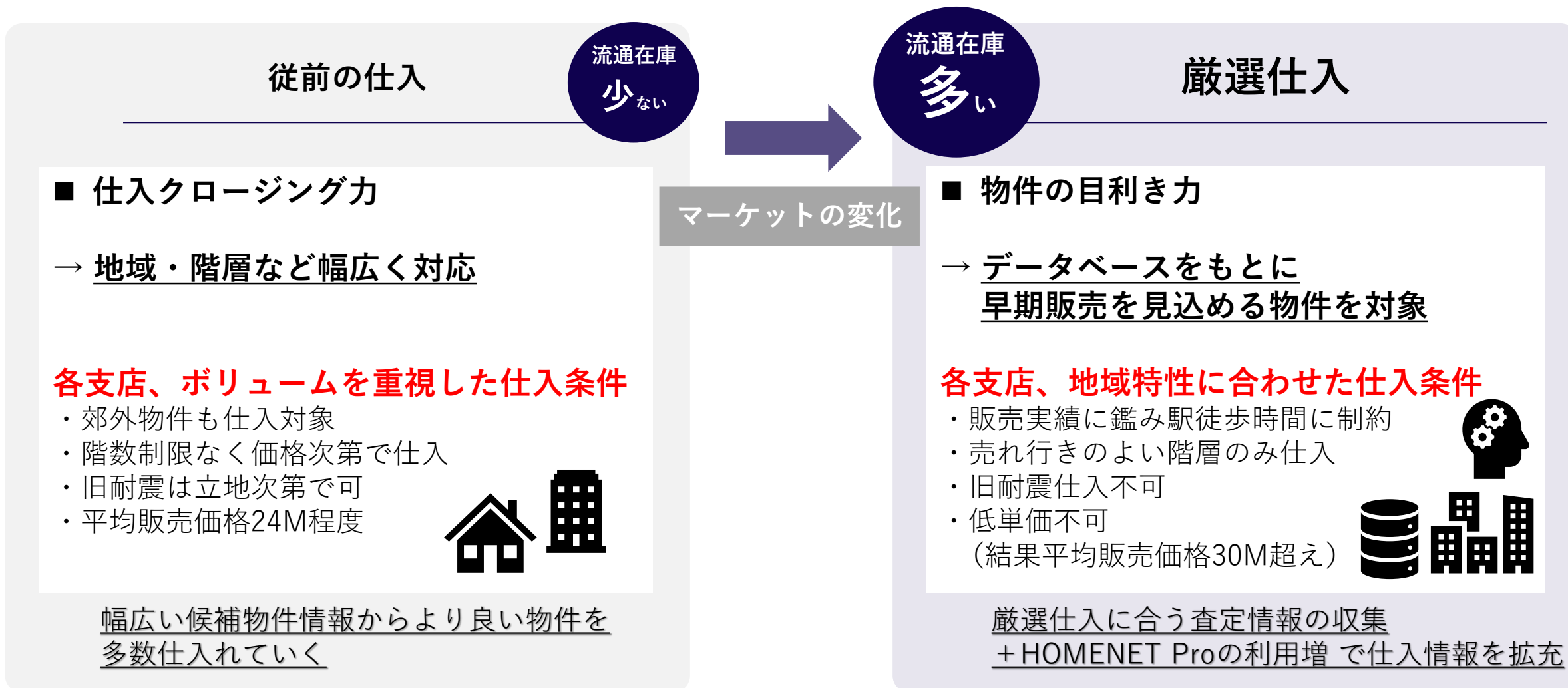
	リアル関連	テック関連
成果	<ul style="list-style-type: none">● 厳選仕入・長期在庫販売強化で保有在庫ポートフォリオは高収益な構成へと着実に進化。● プレミアムマンション”眺望シリーズ”の内装を確立し、一定量の在庫確保。販売本格化。	<ul style="list-style-type: none">● PropTech-Labが国土交通省開発案件を継続受託。● KAITRY financeの導入先及び用途拡大。
課題	<ul style="list-style-type: none">● 厳選仕入による保有在庫の質的向上という成果を受け、今後は仕入在庫の質を保ちつつ量的拡大を実現していくことを目指す。	<ul style="list-style-type: none">● 厳選仕入への方針変更により、KAITRY経由の直接仕入・販売は抑制。体制見直しが必要に。
最終年度の展望	<ul style="list-style-type: none">● スタンダードマンションは在庫入替効果で高回転・高粗利を確保。厳選仕入を継続しつつ翌期への量的拡大を追求。● プレミアムマンションは販売の通年寄与を想定。市場の動きを見つつ、リスクを抑制した仕入販売を徹底。	<ul style="list-style-type: none">● ポータルサイト『KAITRY（カイトリー）』は厳選仕入方針の下で事業の最適化を図る。● SaaSはKAITRY financeの拡大に注力。● 社内DXによる業務効率化、データサイエンスによる厳選仕入や販売強化促進により、リアルビジネスを後押しする。

現在主力のスタンダードマンションは量的拡大を追わず、事業の質を高めることを優先

長期方針としていた対象物件拡張を具現化し、プレミアムマンションの取扱を売上・利益成長の柱とする



スタンダードマンションでは仕入在庫の質にこだわり、エンド顧客の求める良質物件を提供し続ける



中計3年間でデータの再整備とビジネス構築を推進

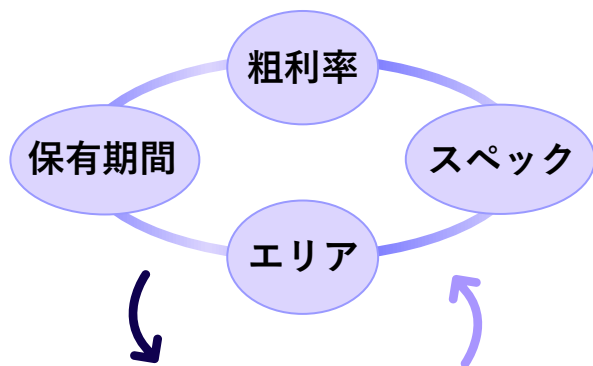
25期までの取組み

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

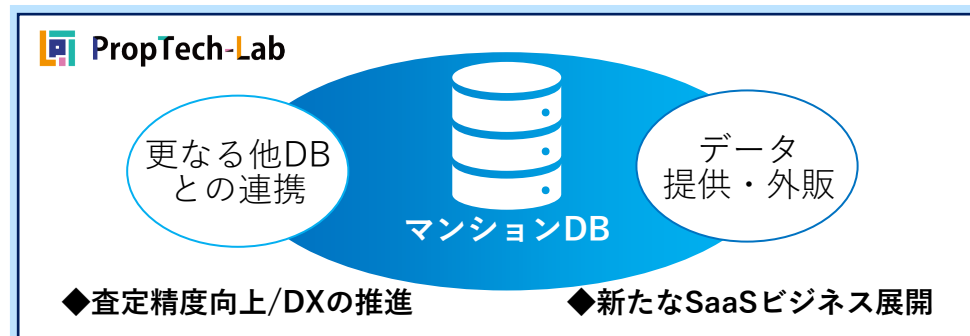
PropTech-Labと一橋大学インデックス マップラボとの共同研究

- ・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期の取組み

- ビジネスの拡大深化及びマネタイズの追求



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

1 リアルビジネスの安定的成長

積極的な店舗ネットワーク拡大と商品拡大によるリアルビジネスの拡充

安定的な成長の継続

マーケットと顧客のニーズに合わせた商品拡大

2 革新的SaaSプロダクトの提供と更なる拡張

SaaS収益及びシナジー収益の増強

SaaS収益=導入拠点数拡大×定額利用料の拡大

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

3 「KAITRY(カイトリー)」の飛躍的拡大

iBuyerを活用した気軽に住替ができる世界へ

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



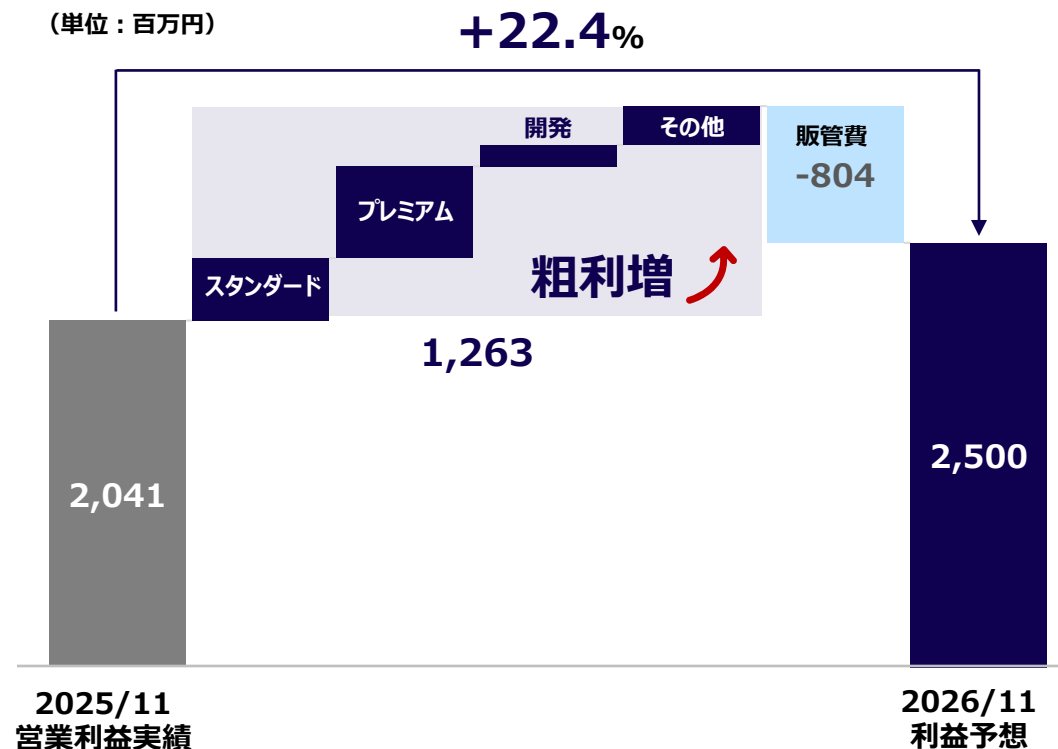
- 01 2025年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2026年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

外国人規制等の市場環境を踏まえて、粗利率を保守的に捉えた計画とすることで、中計3年目数値を若干下回る予想値
2年間で整えたスタンダード・プレミアム両マンションで効率的に利益を創出することで、**営業利益は過去最高益**を計画

2026年11月期 業績予想

(単位：百万円)	2025年 11月期	2026年 11月期	YoY
売上高	50,909	58,000	+13.9%
営業利益 (営業利益率)	2,041 (4.0%)	2,500 (4.3%)	+22.4% (+0.3pt)
経常利益 (経常利益率)	1,684 (3.3%)	2,100 (3.6%)	+24.6% (+0.3pt)
親会社株主に帰属 する当期純利益 (当期純利益率)	1,082 (2.1%)	1,300 (2.2%)	+20.1% (+0.1pt)

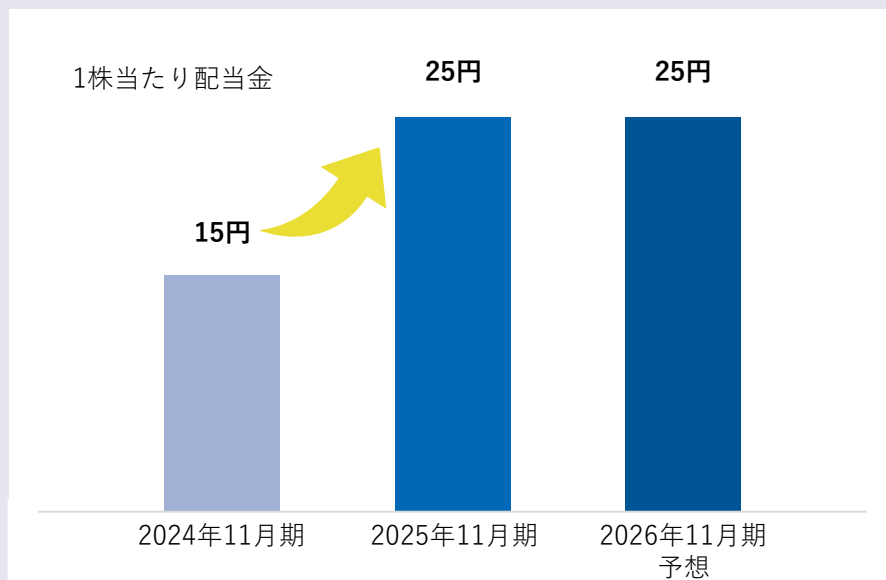
営業利益増減要因分析



安定的な配当及び前年度導入の株主優待を通じた株主還元を計画

配当

安定配当の基本方針のもと、**期末配当25円を計画**



※ 2025年8月1日付で1:3の株式分割を実施
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、**株主優待を実施**

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」をご参照ください

市場環境 の想定	スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> ローン金利上昇も賃料との差額大きく需要底堅い。ただし流通在庫高水準で物件次第と想定
	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> 転売や外国人等の規制、在庫増等により環境は厳しいものの、超富裕層の物件取得意欲は旺盛
	戸建住宅	<ul style="list-style-type: none"> 新設住宅着工棟数は減少が続き、分譲建売の流通在庫は高水準と引き続き厳しい状況が継続
仕入方針	スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> 厳選仕入を継続し高回転、高粗利物件の獲得に拘った仕入を行う
	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> 「眺望」「所在」「価格」等に優れた良質物件のみを、販売状況に応じ適切な量の在庫となるようコントロールしつつ仕入を進める
売上 ・粗利	スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> 在庫の長・短期間に応じた25期の単価、粗利率を用いて販売計画を策定。26期は長期在庫の大幅減少により平均粗利率の上昇が見込まれ、利益増を見込む
	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> 期初在庫のみで販売計画を策定。市場動向に応じて柔軟な価格設定・販売促進できるよう、粗利率は抑制した計画に。但し販売は通年寄与することから大きく増益を見込む
	開発	<ul style="list-style-type: none"> 前年を若干上回る規模の案件組成中
	戸建住宅	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境引続き厳しく、前年並みの売上利益を計画
販管費		<ul style="list-style-type: none"> 売上高販管費率を横ばいとし、必要な先行投資等実施する計画
営業外損益／特別損益		<ul style="list-style-type: none"> 金利上昇による一定の費用増を織り込む。スタンダードマンション在庫圧縮による低減効果あり 特別損益は、期初時点で発生を見込むものはなし

通期業績予想（四半期別予算）

(単位：百万円)	2026年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	10,500	14,200	12,800	20,500	58,000
前年増減	+156	+340	+931	+5,662	+7,090
通期比	18.1%	24.5%	22.1%	35.3%	100%
営業利益	170	370	660	1,300	2,500
前年増減	▲248	▲288	+193	+802	+458
通期比	6.8%	14.8%	26.4%	52.0%	100%
親会社株主に帰属する当期純利益	30	120	350	800	1,300
前年増減	▲160	▲234	+114	+498	+217
通期比	2.3%	9.2%	26.9%	61.5%	100%

- スタダードマンションは季節変動要因により2Qと4Qの取引が多くなる傾向あるも、プレミアムマンションや開発売上が計上されるか否かで四半期収益が上下動する実態
- 2026年11月期については、上期に開発売上を見込んでおらず、前年度に比べて下期の利益ウェイトが高まる見込み
- 開発物件の影響を除くと、上期の売上・粗利とも前年同期比増加の見込み（前年度上期開発売上28.7億円、利益5.7億円）

「厳選仕入」「長期在庫の圧縮」により早期販売・高収益確保を推進

25期までの取組み

厳選仕入

- 2年継続して仕入の見直しを推進
- 制約条件のもと必要な在庫確保が進行
- 単価上昇により効率的な運営体制が定着

長期在庫の一掃

- 2年間、長期在庫の積極販売を推進
- 25期の業績好調を背景に、26期期初在庫の質的向上を目的に25期4Qに更なる長期在庫の積極販売を実施

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を実施
- 長期在庫を除く販売物件の保有期間短縮傾向が発現

26期の取組み

収益確保

- 厳選仕入で確保した「高単価」「高回転」の仕入在庫を、長期在庫販売に投入していた営業体力も使って販売促進
- より戦略的な販売価格決定を行うなど、データサイエンスを活用して収益確保を促進

仕入在庫確保

- 厳選仕入を維持向上させつつ、得意な地方都市での仕入在庫確保を推進。27期への足掛かりとする

厳選仕入

早期販売
・高収益

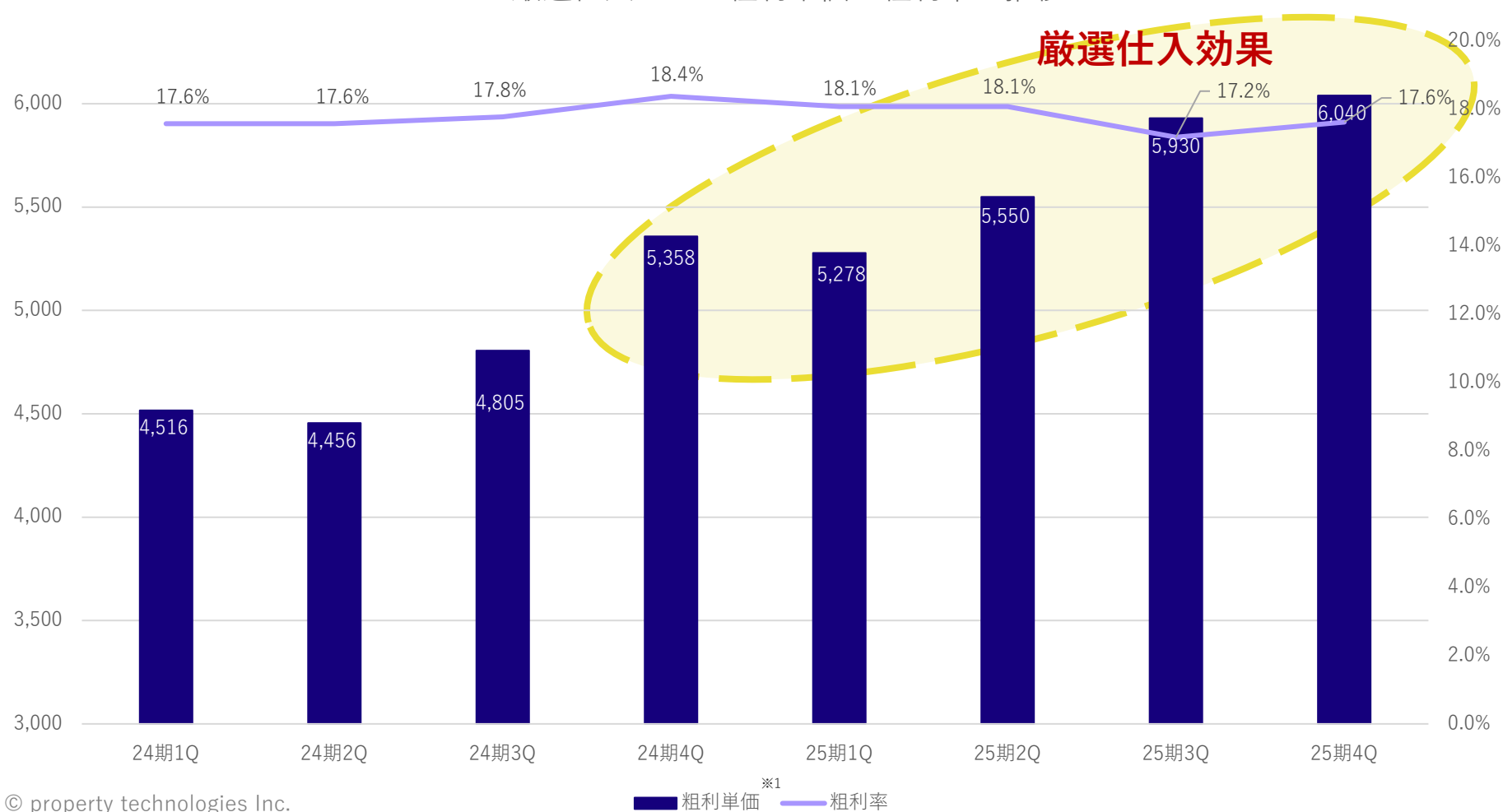
(早期販売を見込める)
良質在庫

スタンダードマンション ～厳選仕入効果

長期在庫販売を強化した24-25期で、通常物件の粗利単価は着実に上昇

(千円)

厳選仕入による粗利単価と粗利率の推移



通常物件 (長期販売物件を除いたもの)

- 通常在庫（保有日数270日以下）販売の中でも若干の販売期間のばらつきがあるため、四半期毎の粗利率に多少の上下動あり。
- 一方で厳選仕入に伴い販売一戸あたり粗利額（粗利単価）が着実に上昇しており、利益を確保しやすい体制に移行。
- 販売好調に推移し、25期は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通常物件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

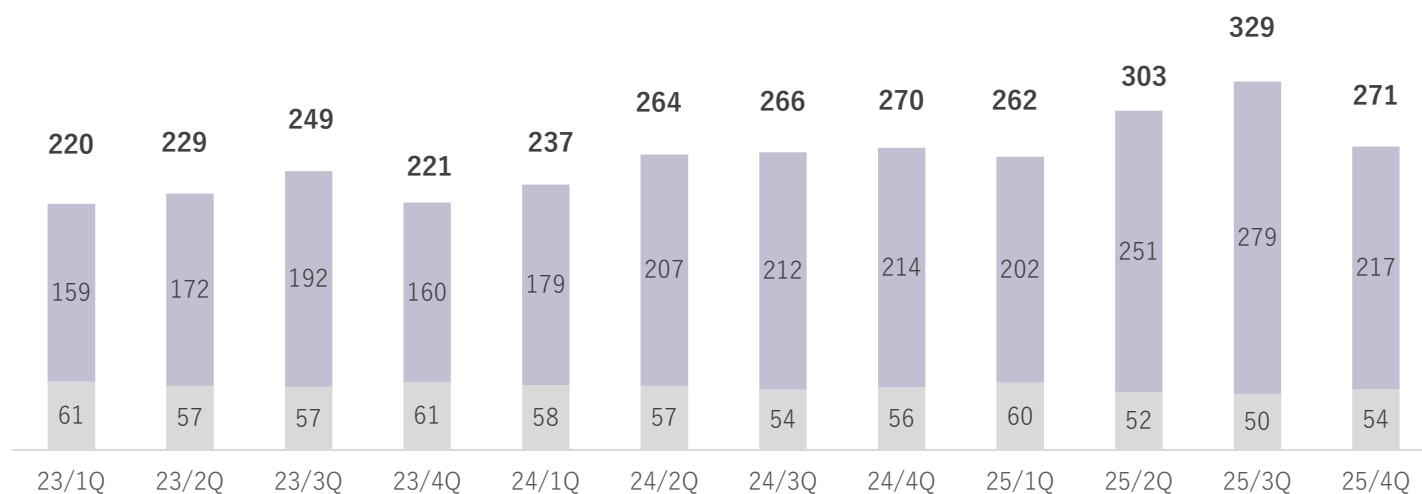
スタンダードマンション ～販売日数・工期短縮

24-25期に実施している厳選仕入は販売の質的向上にも寄与
25期は長期在庫販売により販売期間長期化するも、26期より短縮化を想定

スタンダード物件 リフォーム・販売期間の推移

■ 販売期間 ※1
■ 工期 ※2

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あるも、厳選仕入による早期売却物件の効果により4Qの販売期間は短縮へ。
- ・ 来期以降、在庫リフレッシュによる効果で販売日数短縮を見込む。

※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

25期までに仕入～リフォーム～販売のフロー確立。26期は期初在庫確保により通期業績へフル寄与

25期までの取組み

仕入

- 十分な資金枠確保し即応できる体制整備
- 有力情報を持つ仲介会社との関係性構築
- 26期初までに適正在庫を確保

リフォーム

- “眺望マンション”の内装確立
- 26期販売時に追加リフォーム対応を重ね、富裕層向け高額物件固有のオプション対応のメニュー確保

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進捗

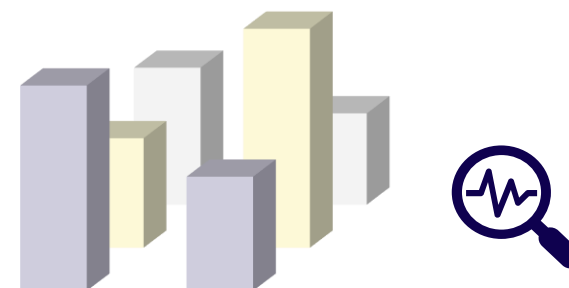
26期の取組み

販売

- 26期は期初在庫を1年かけてきっちりと販売していく
- 25期までに販路確保できているが、金融機関紹介等のルート強化等で販売を加速

仕入

- 市場動向を見つつ有力物件（眺望・所在・価格）に絞った仕入を実施。27期の期初在庫を確保



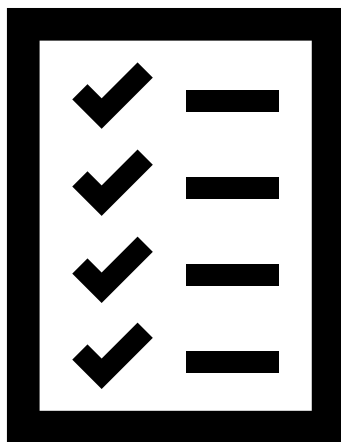
毎期一定程度の取扱いを行うべく情報量増強。26期は、まず前年度を上回る売上利益の確保を目指す

25期までの取組み

- 24期中に仕入れた物件を25期に販売。同様に26期販売分として一定程度の物件を25期に仕入実施。
- 仕入販売を進めることで流入情報量増加。

26期の取組み

- 足もと案件の確実な取り込みにより、前年度を上回る売上利益を確保する。
- 27期以降、毎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。



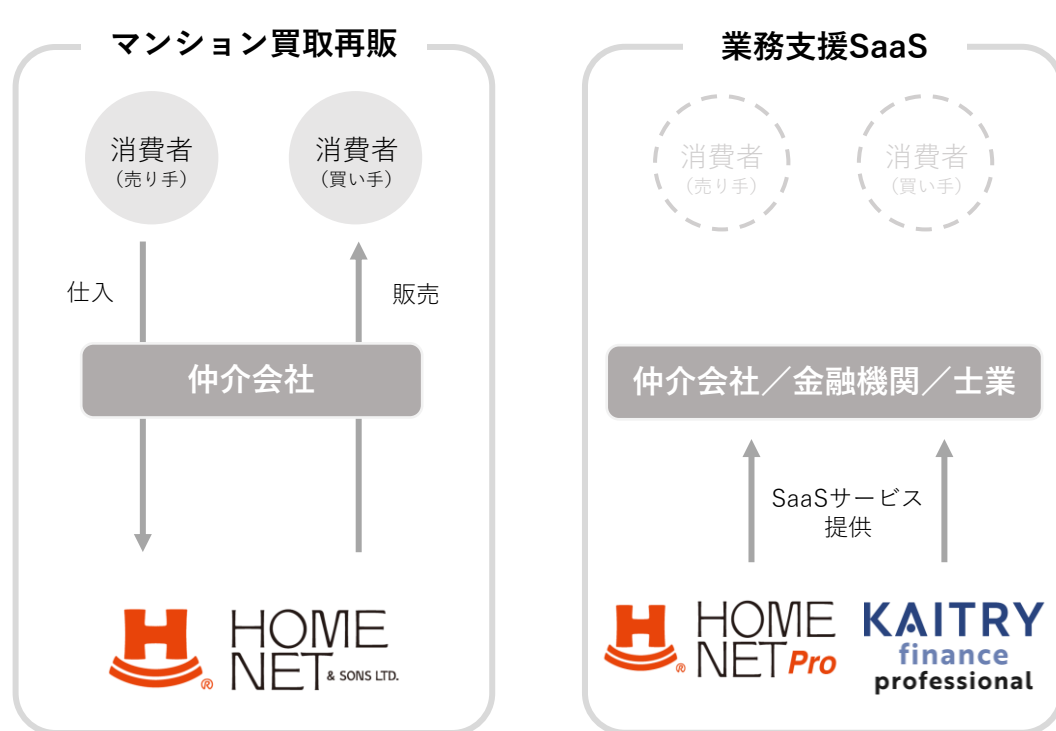
当社グループにおける「開発」案件

- 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

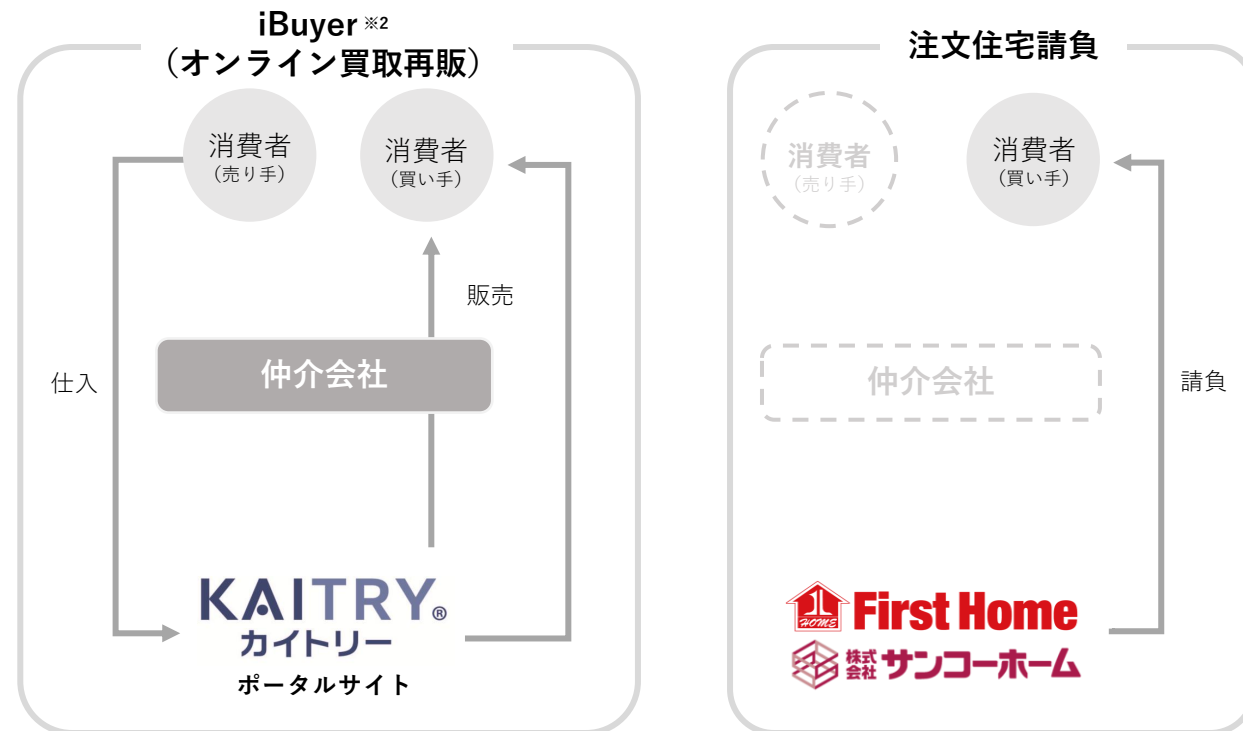
- 01 2025年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2026年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

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



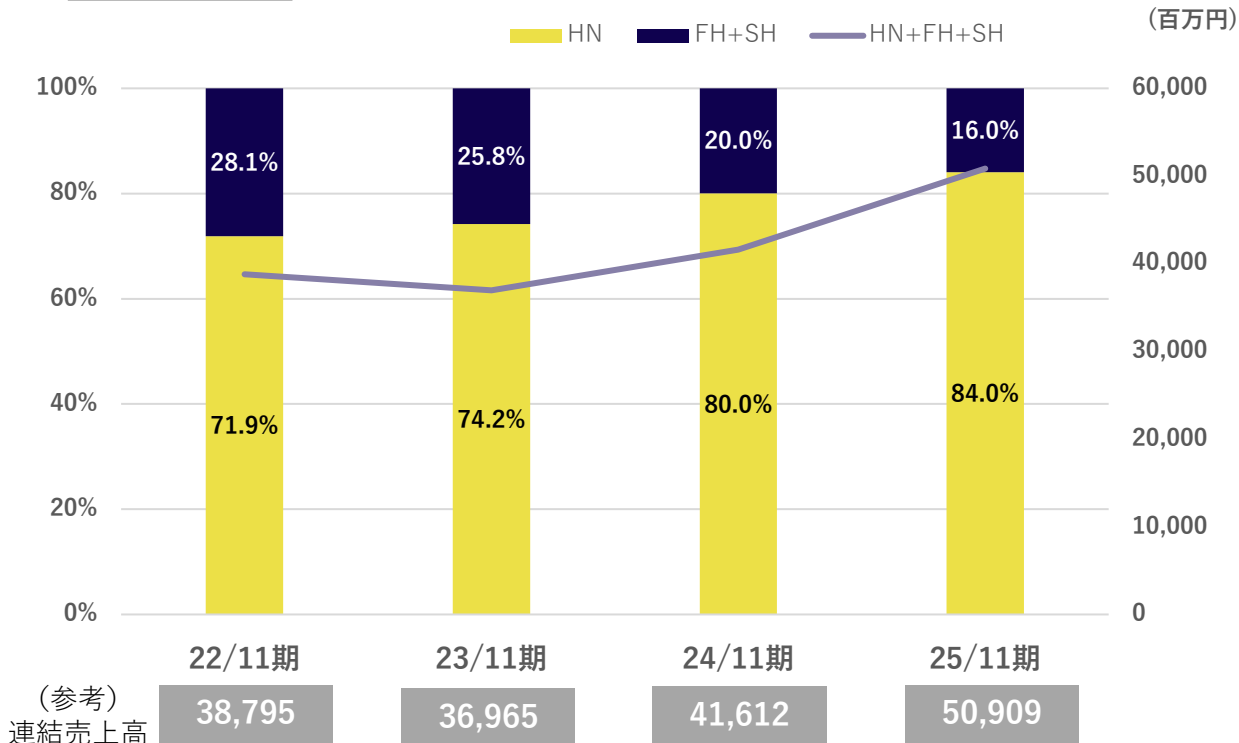
※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY事業の内訳に関する参考開示区分

※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

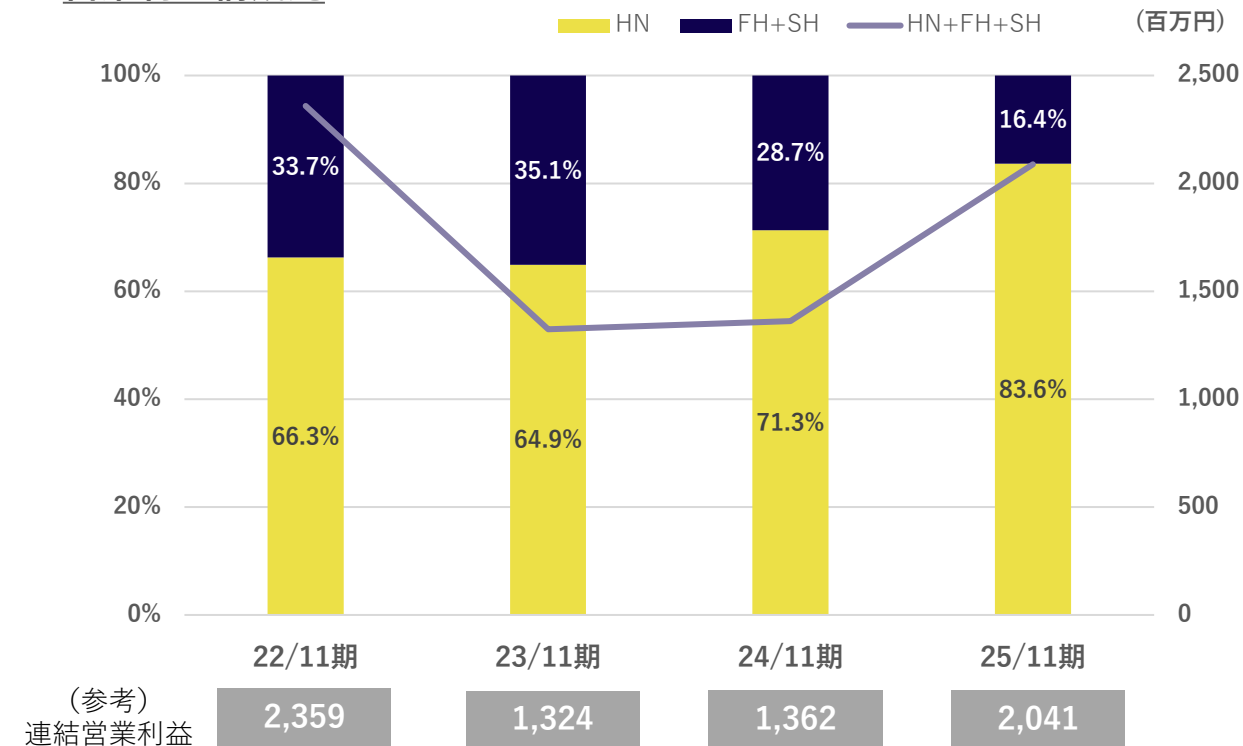
事業概要 ～売上高及び営業利益の構成比

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8割を超える構成

売上高構成比



営業利益構成比



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）

当社テック事業の展開イメージ

property
technologies

独自のデータ・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

BtoBtoC

マンション
買取再販

SaaS



BtoC



iBuyer

ビジネスノウハウ

Data



AI



SaaS

KAITRY
finance

KAITRY
professional

不動産取引
関係者向け
サービス

行政

貸主

etc.

潜在顧客層

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

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

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

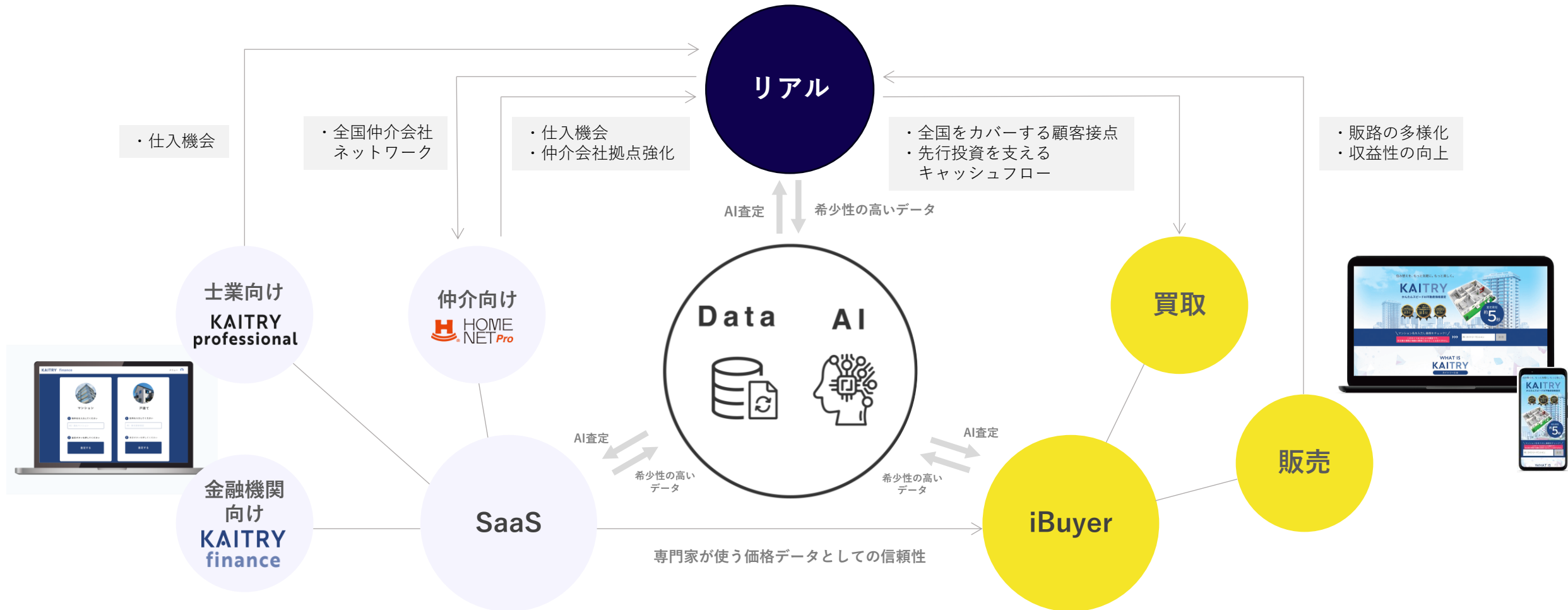
「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。

住み替えへの一歩をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

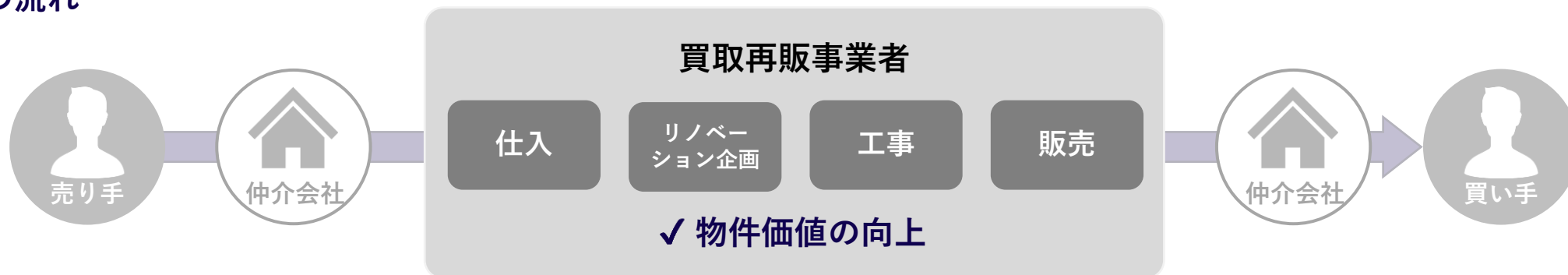
それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

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



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: 37百万円都内平均: 67百万円^{※2}	(地方都市比率) ^{※3} <ul style="list-style-type: none">当社: 78.7%他社: 40.7%

③独自の優位性



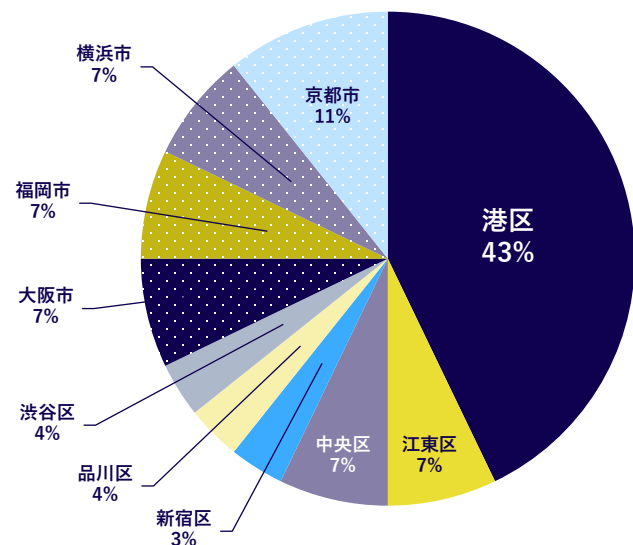
※1 詳細についてはP57「一次取得者層需要の安定性」を参照

※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。（2024年12月-2025年11月平均成約価格）

※3 当社については、販売決済件数（2025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

物件特徴

- 既存の「一般的に好まれる物件」と区別し、コンセプト豊かな「こだわり」の物件を提供
- 第一弾として、独自基準を満たす「眺望」を資産価値と捉えて提供する都心高級マンション『眺望マンション』の取扱いを本格推進

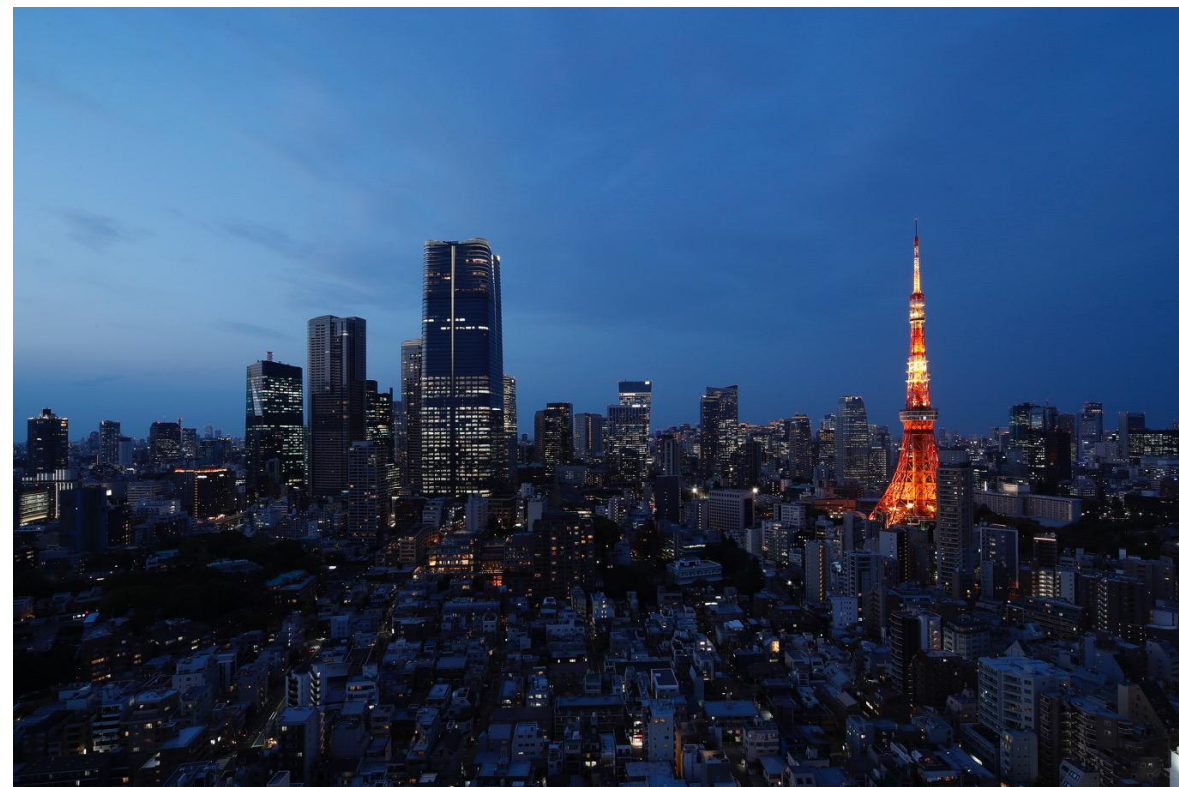


- 東京都心を中心に横浜、大阪、京都、福岡でこだわり物件を仕入

- お客様が購入前に眺望を確認できる眺望見学会を開催

- 1年超の着実な売買事例を経て仕入販売ルートを確立

- 国内外専門仲介会社経由
- 取引金融機関富裕層チーム連携
- 直接仕入・販売



公開済物件

◆ パークコート麻布十番ザ・タワー

36階部分 3LDK 161.58㎡（約48.87坪）

～東京タワーが目の前に迫る

ホテル仕様の家具付き高級ペントハウス～

中計3カ年策定当初

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

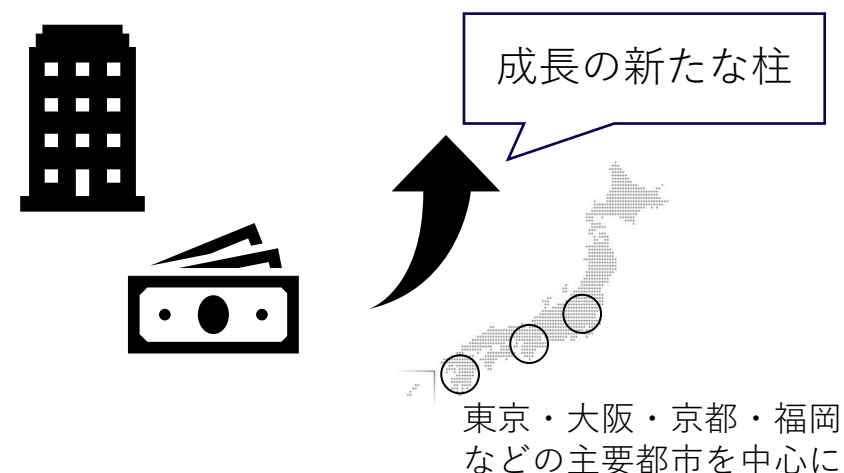
新規拠点・人員増強で新たな売上獲得



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)

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

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



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

累計販売契約数

77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

戸建住宅（株式会社ファーストホーム・株式会社サンコーホーム）



株式会社ファーストホーム・株式会社サンコーホーム

戸建建築



商品化

請負



引渡し
・建売



エンドユーザー

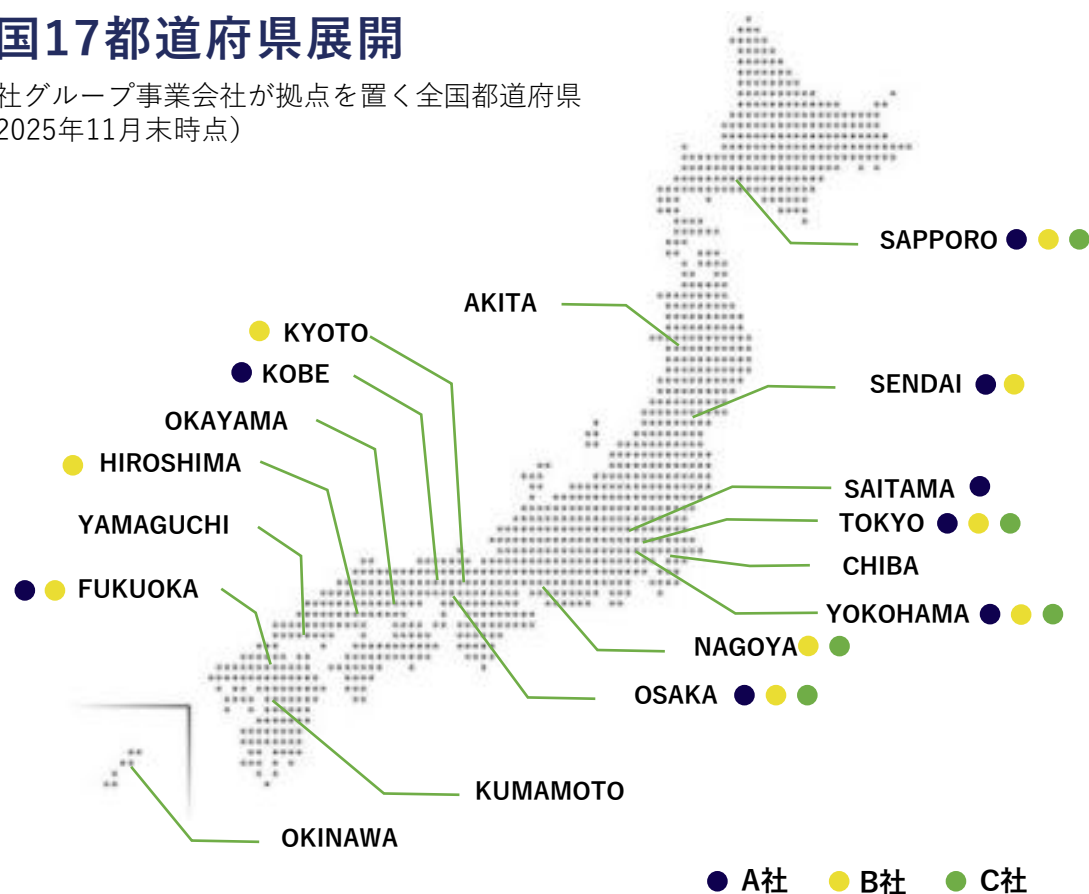
- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

優位性1：ネットワーク

業界でも数少ない地方都市をカバーするサービス展開
取引先からの数多くの査定依頼が、仕入物件及び独自の価格データ取得の起点

全国17都道府県展開

当社グループ事業会社が拠点を置く全国都道府県
(2025年11月末時点)



取引先仲介会社



7,502社

前年同期6,541社

取引仲介会社拠点数



11,231拠点

前年同期9,910拠点

取引仲介会社営業員数



31,969人

前年同期27,561人

取引金融機関



86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 (2025年11月末時点)

株式会社ホームネットの
取引金融機関
(2025年11月末時点)

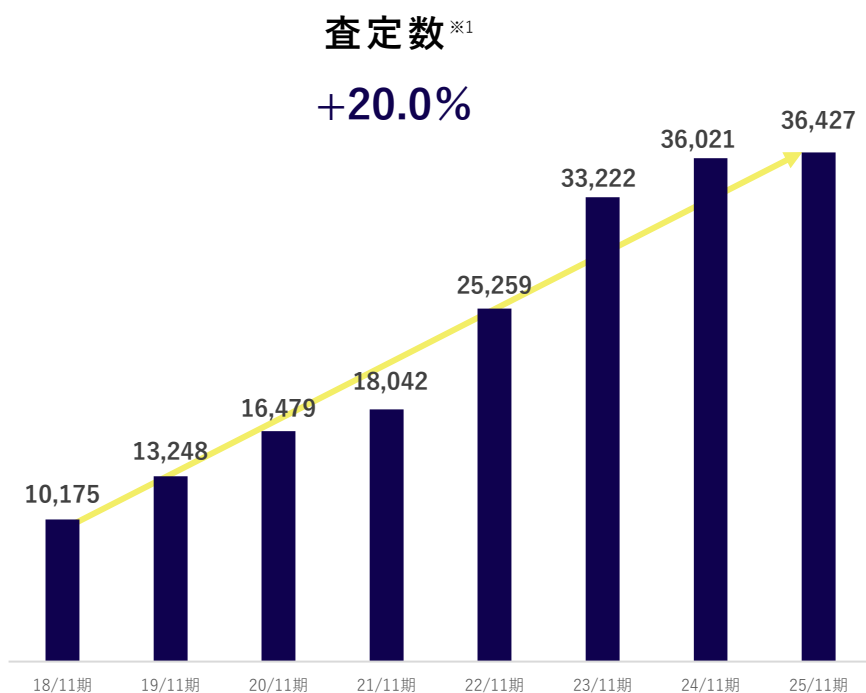
取引仲介会社拠点数推移

前年同期比 +13.3%

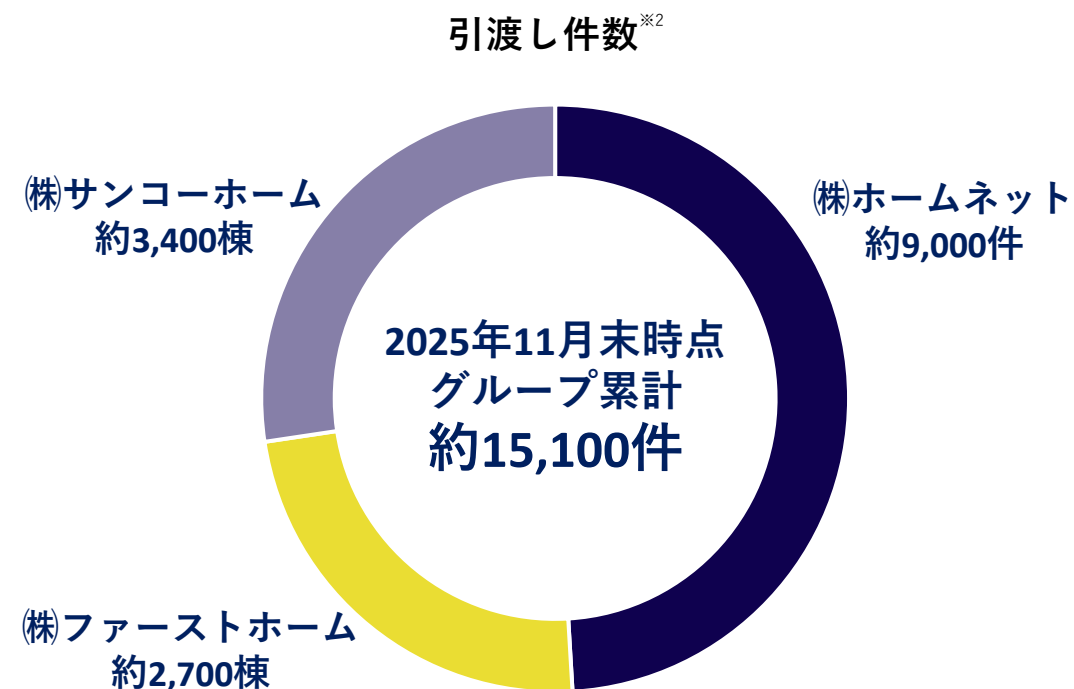


優位性1：ネットワーク

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9,000件、戸建約6,100棟を引渡してきた実績



※1 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「%」は、2018年11月期から2025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

※2 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2025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2025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2025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

これまでのテクノロジー導入事例

2018年

案件管理システム

システムを活用し、
仲介会社とのコミュニケーションを
より密に。



エリア
担当者

フレッシュな
物件情報
仕入情報



誰でも

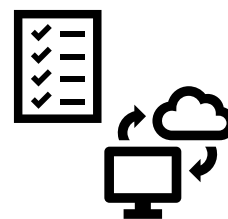
2019年

物件管理システム

より当社の実務に沿った
内部DXシステムを自社開発。
業務の効率化へ。



物件情報



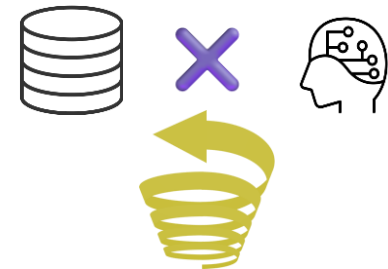
物件進捗状況の見える化

2020年

AI査定システム

過去の取引実績から
素早く価格査定が可能。
提案スピードの向上。

AI査定

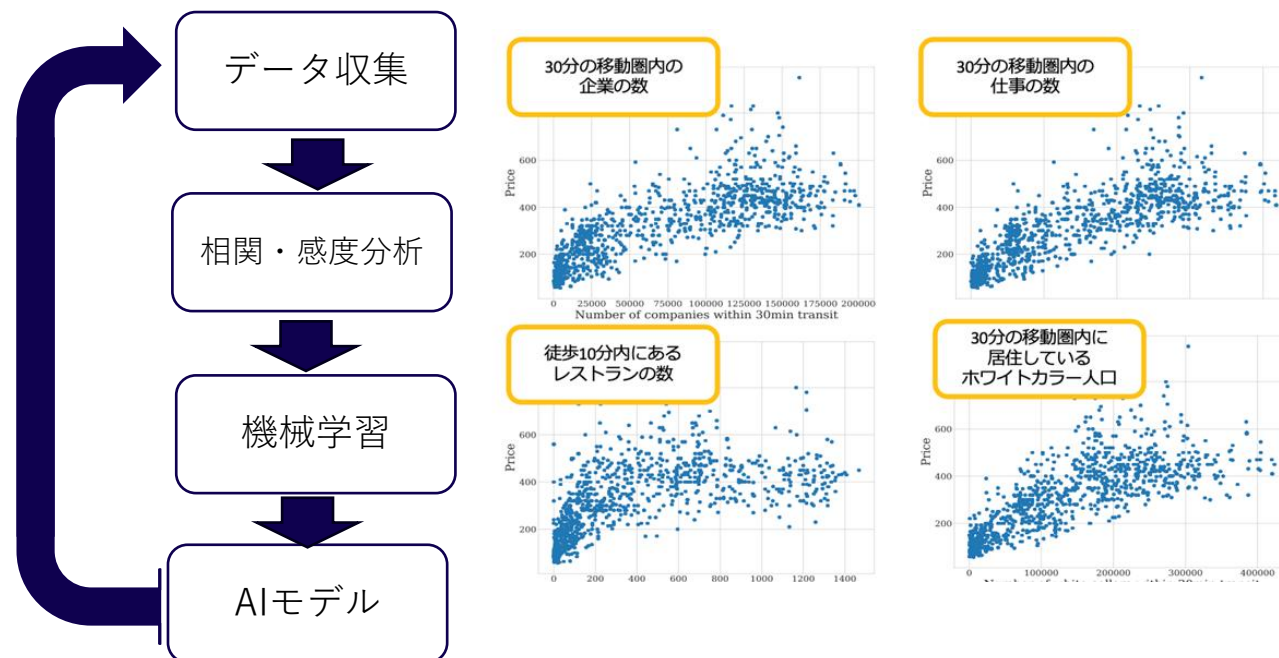


膨大な当社実績データを活用したAI査定

優位性2-2：当社AI査定の特徴

① 様々なデータを機械学習により精度を高める

(AIモデルの作成プロセス) (使用データの例)



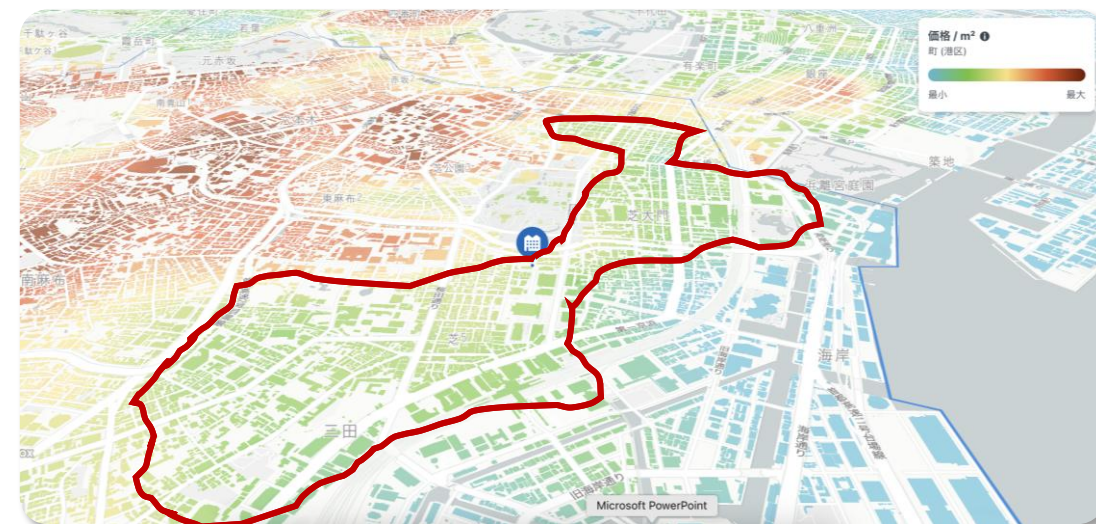
③ 成約価格の活用

売出価格



成約価格

② エリア定量評価を取引事例比較に加味



→ 比較対象としてふさわしい取引事例を選択

成約価格データは希少性が高い

SaaS/iBuyerビジネスにおける価値提供の基盤

一般的なAI査定

売出価格

売主が売却を**希望する価格**。
webサイト上や
紙の広告に掲載される。



KAITRY

当社独自のデータベース

成約価格

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。



- 中古住宅再生事業で蓄積してきた成約事例
- 仕入できない物件についても聴取し積み上げてきた成約価格データ

→ 査定価格へ反映

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

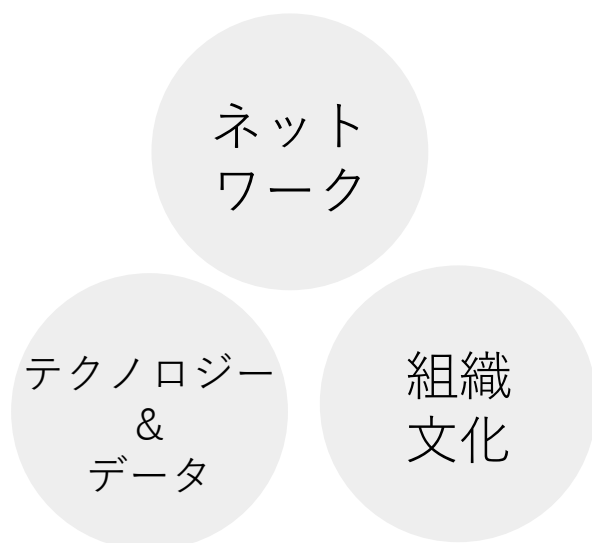
担当者が物件の仕入・リノベーション・販売を一貫対応
(想いを形にできる体制)
営業・施工・事務が顧客目線で連携し、「こうしたい」を実現
DXを含む仕組化による、新卒・中途社員の早期活躍

テクノロジー活用

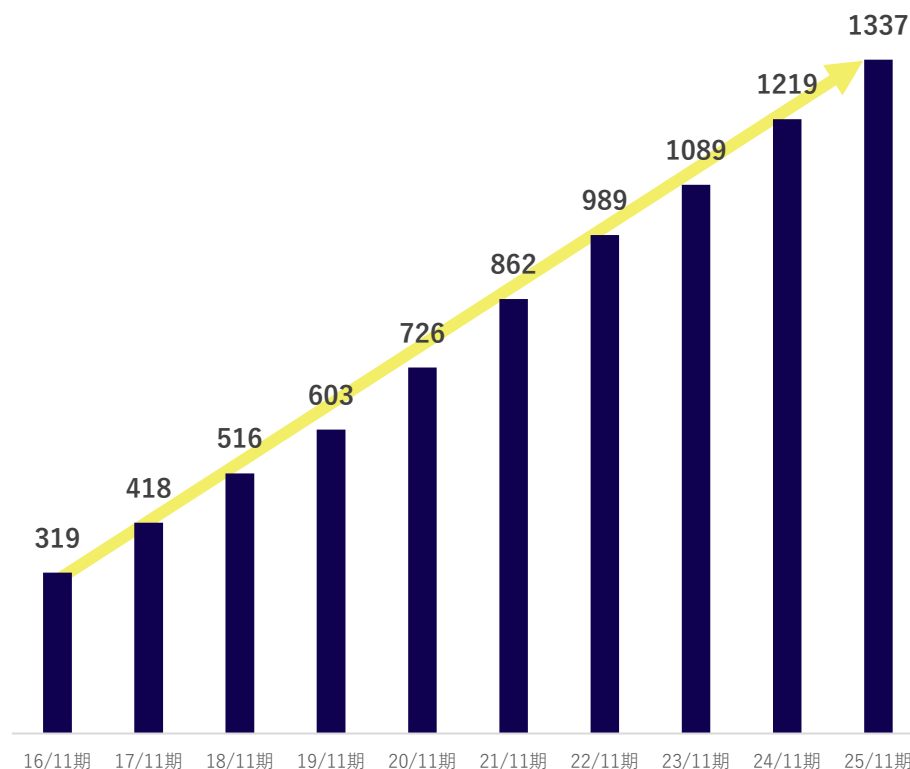
機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す
└テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す
└人が得意とするタスクに精一杯取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、人も社会も豊かにする

これらの特徴・優位性を元に、着実に取扱い件数を伸ばしている

- 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
(2020-2025)

当 社: **13.0%**

上場A社: ▲4.7%

上場B社: 3.7%

上場C社: ▲0.1%

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

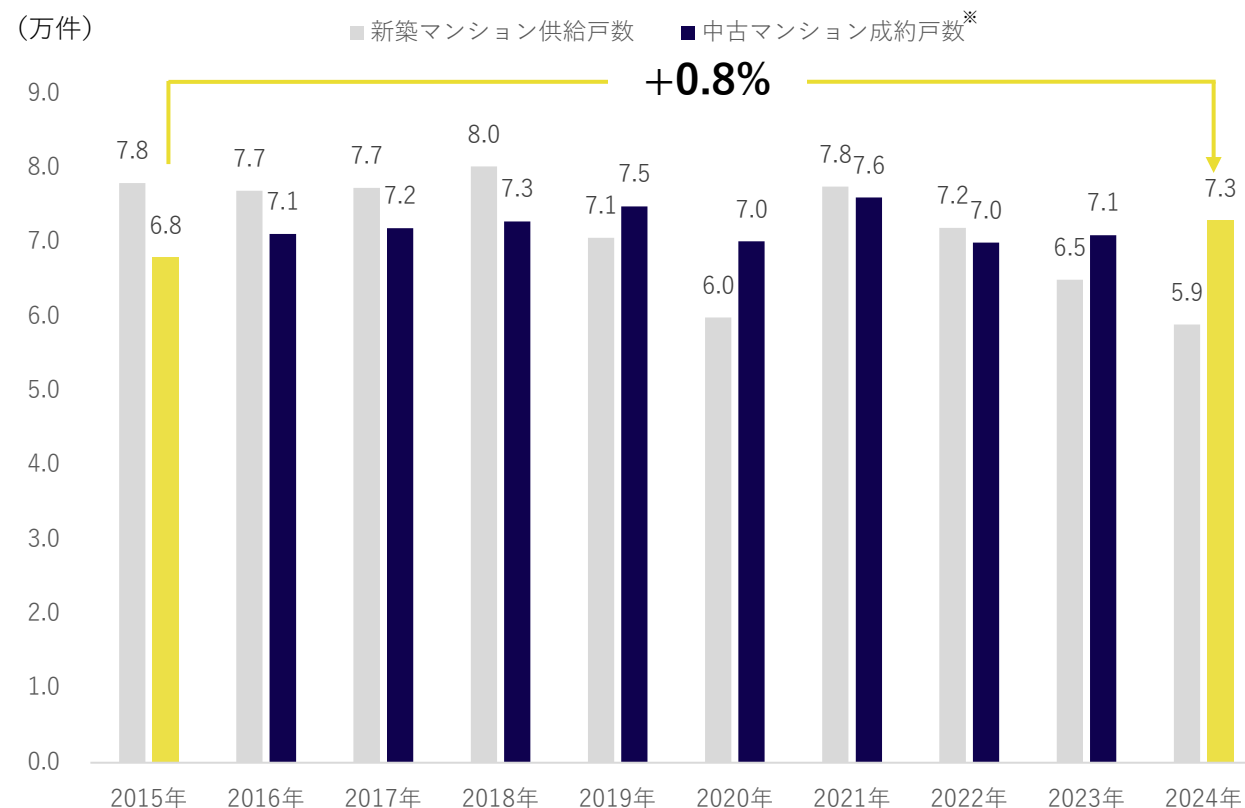
上場A社:2020年5月期から2025年5月期、上場B社:2020年11月期から2024年11月期、上場C社:2020年3月期から2025年3月期

2015年から2024年までの年平均成長率+0.8%、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」

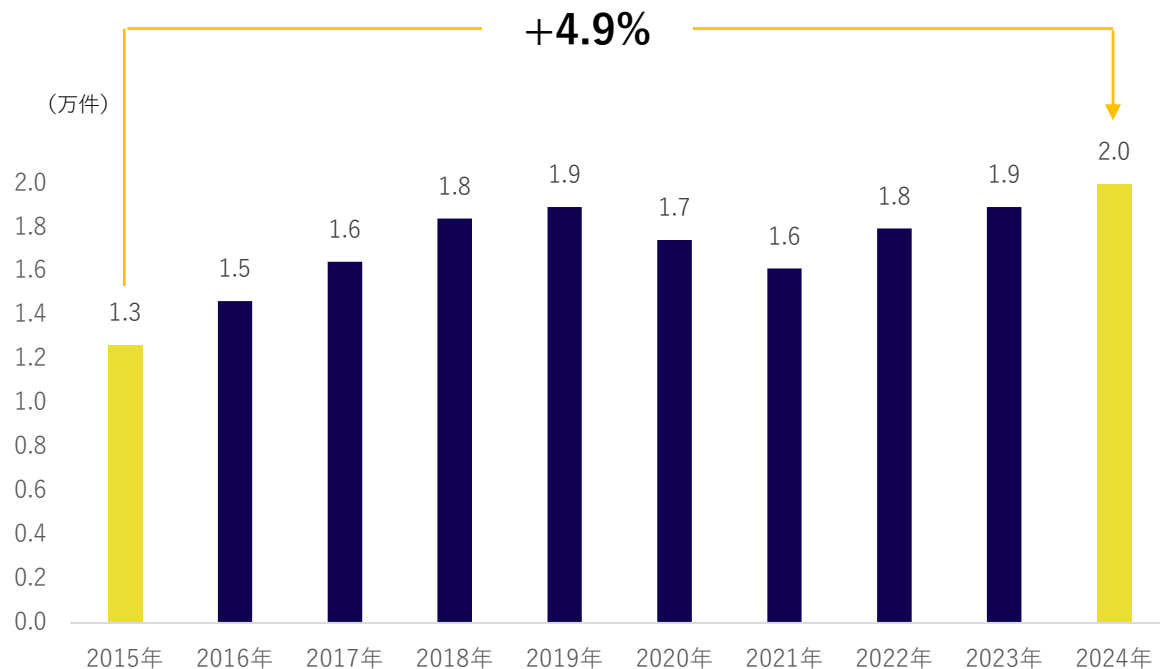
中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成

※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

2041年にリノベーションが必要なマンション・ストック数は2021年時点の約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

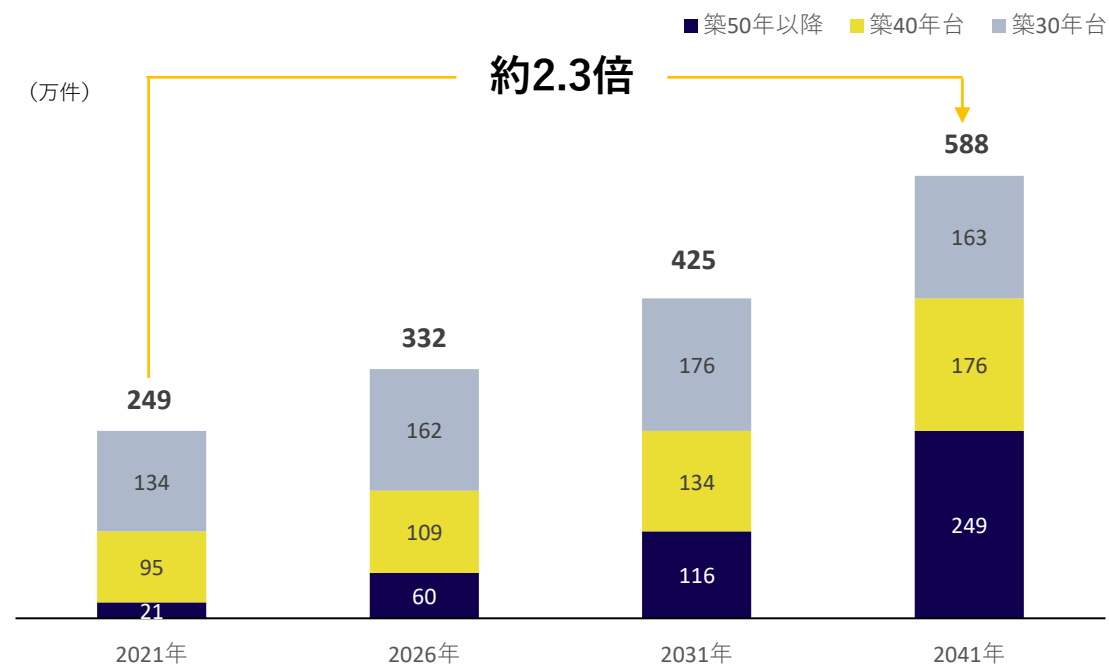
一方で2023年中古マンション流通数（前頁）の前年比減少に対して、買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

マンション買取再販戸数の推移



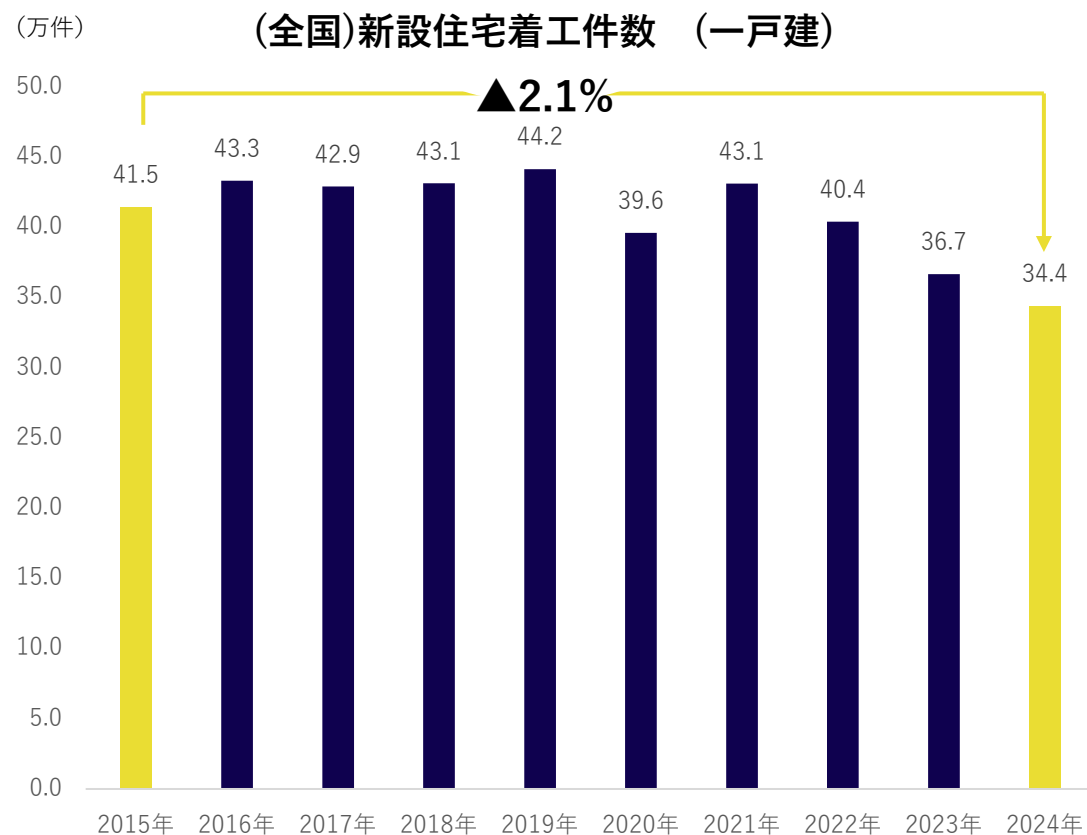
出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成
各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計
マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

築年数別のマンション・ストック数

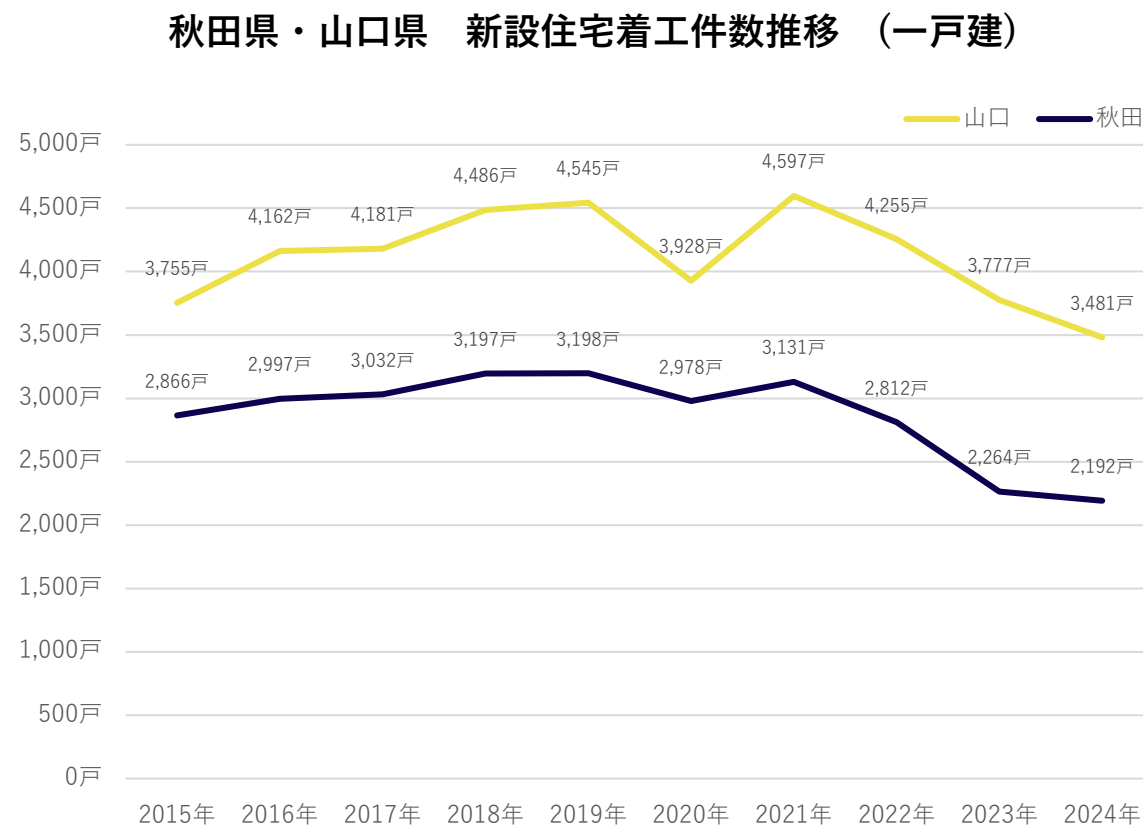


出所：国土交通省ホームページ「築後30年、40年、50年以上の分譲マンション戸数」

2015年から2024年までの新設住宅着工件数（全国）年平均成長率は▲2.1%
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、地元有数のビルダー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」

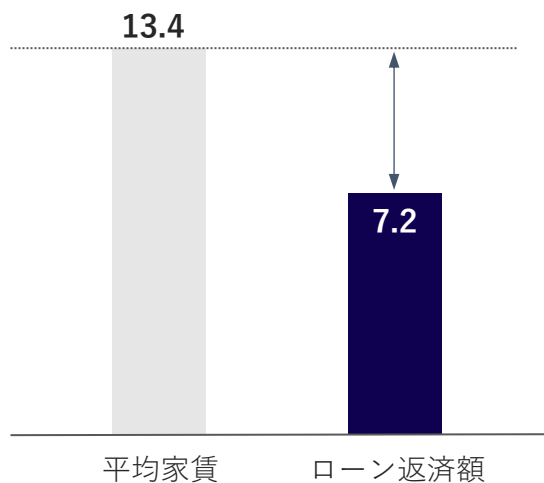


出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

一次取得者層需要の安定性

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

賃貸マンション平均家賃とローン返済額(万円)^{※1}



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2025年11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 28,000,000円の場合 ^{※2}	
金利	返済額 (月)
0.475%	72,374円
0.975%	78,714円
1.475%	85,389円
2.475%	99,723円

※2 2,800万円は当社の全国における25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11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

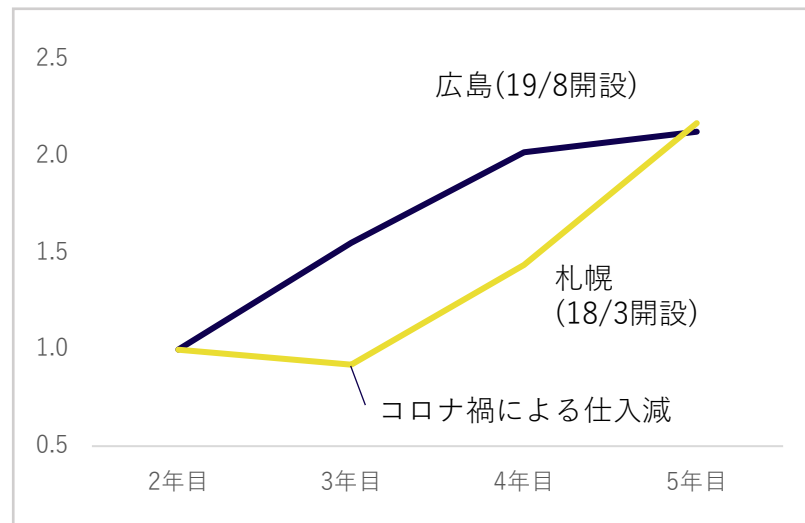
出店地域拡大

既存拠点の拡大余地

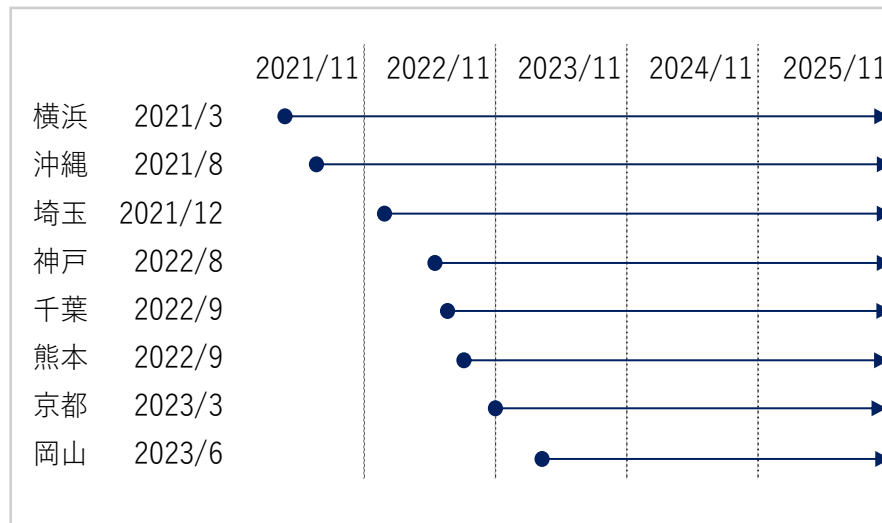
出店方針:

- 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)



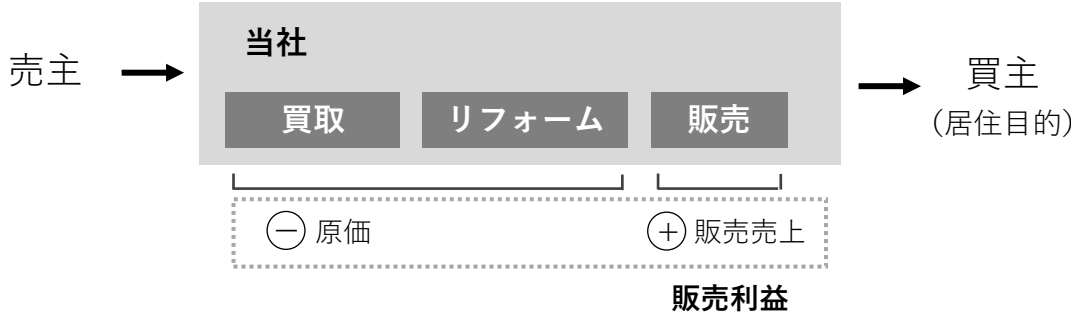
直近4年間に8拠点を開設



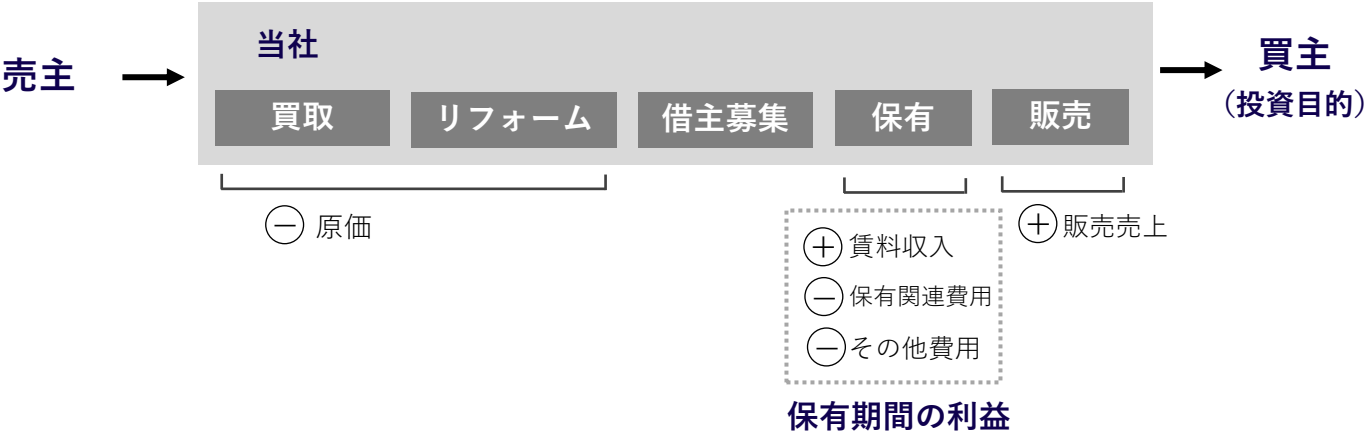
オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

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

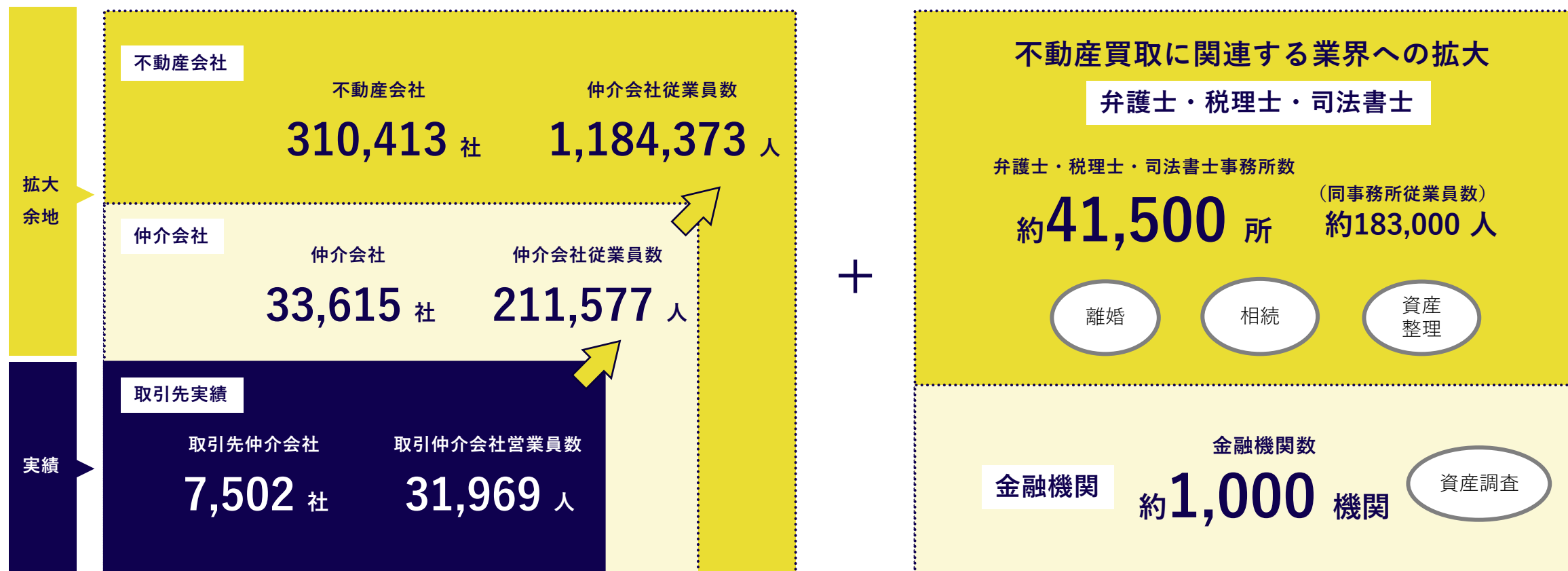
- 合理的な水準の利回りを確保

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)

property
technologies

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

➤ みずほ銀行



➤ 西京銀行



➤ みずほ信託銀行



➤ 広島銀行



➤ 北海道銀行



➤ 城北信用金庫



➤ 山陰合同銀行



➤ みずほ信用保証



法人業務

法人融資

- 融資先資産実態把握の手間軽減
- 行内基準の統一化、属人性排除



個人業務

プライベートバンキング

- 顧客資産全体を把握した総合的提案

遺言信託

- 遺言信託/遺産整理にまつわる商機拡大

住宅ローン

- 借換え相談時の提案充実



管理業務

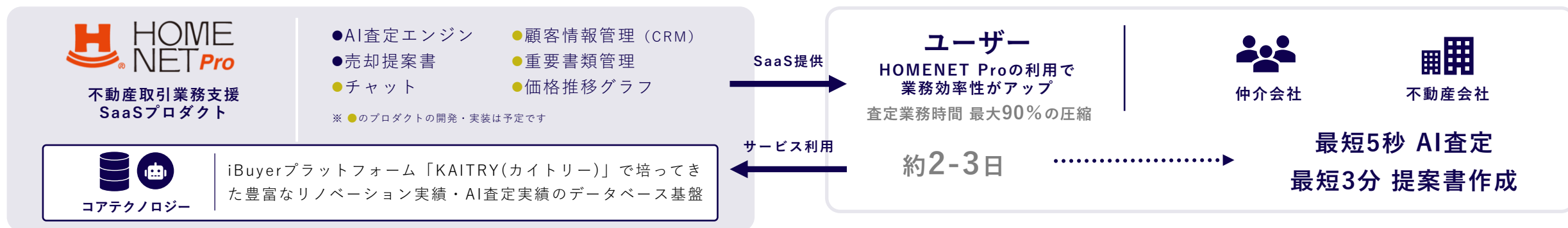
債権管理

- 保証会社/サービサーの査定業務効率化

(導入順)

SaaS : HOMENET Pro

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

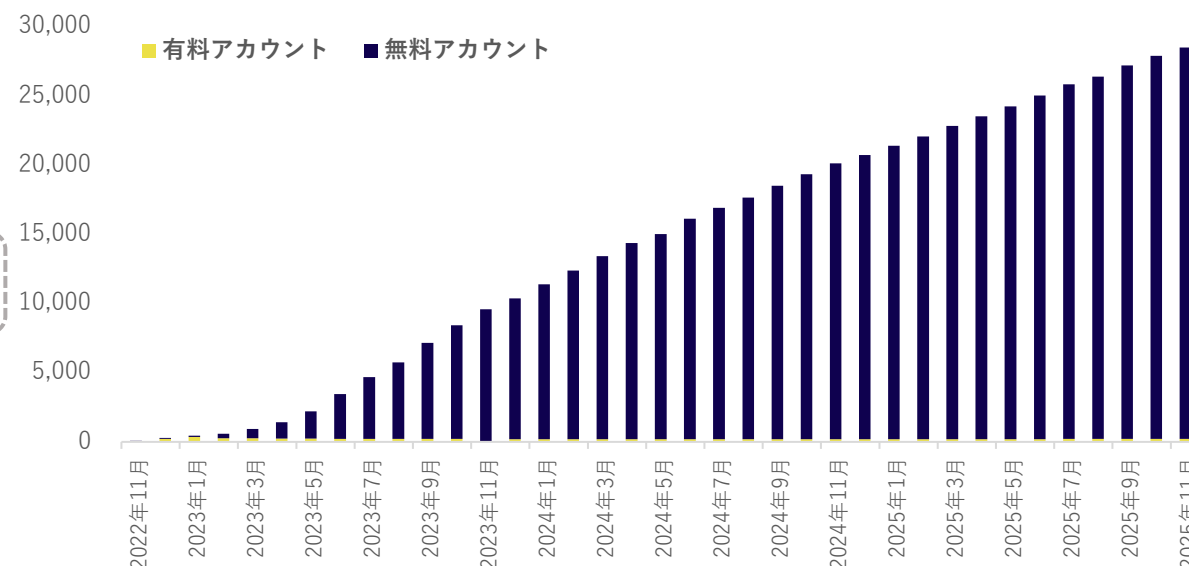
※1 導入拠点数 **44**拠点

AI査定数増 = 仕入数増

※2 査定数 **4,418**件

査定数の獲得が
今後の仕入増加へ着実に貢献

2022年11月ローンチ以降のアカウント数推移



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

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

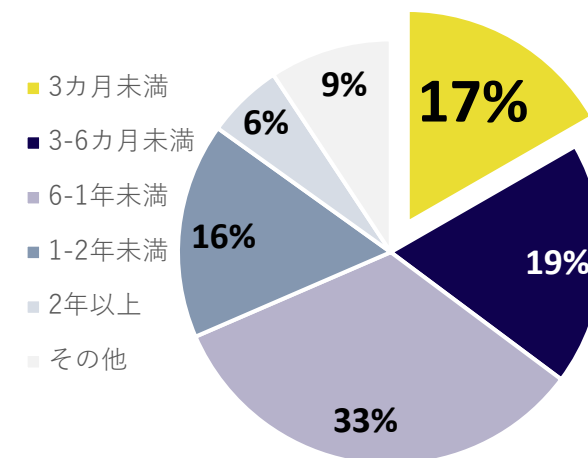
3カ月～2年以上

通常の売却



売却にかかる時間

3カ月未満で売却できたのは約5人に1人



最短3日

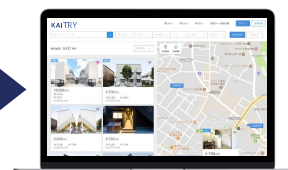
最短5秒で査定、最短3日で現金化

※：諸条件あり

KAITRY®
カイトリー



売却



住み替え

※LIFULL HOME'S「住まいの売却データファイル」を参考に当社において作成

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2024年」

※2 東日本不動産流通機構/レイnz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)』

property
technologies

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



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



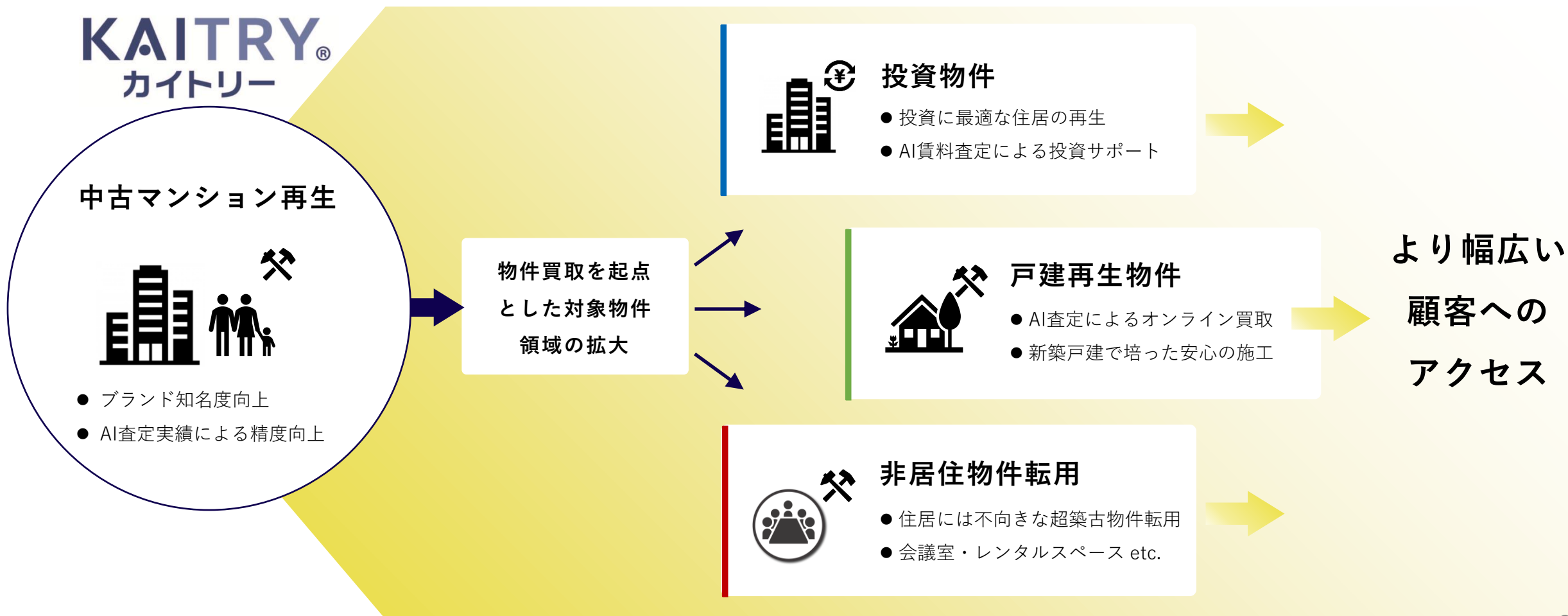
媒介提案

他買取業者様の
ご紹介も



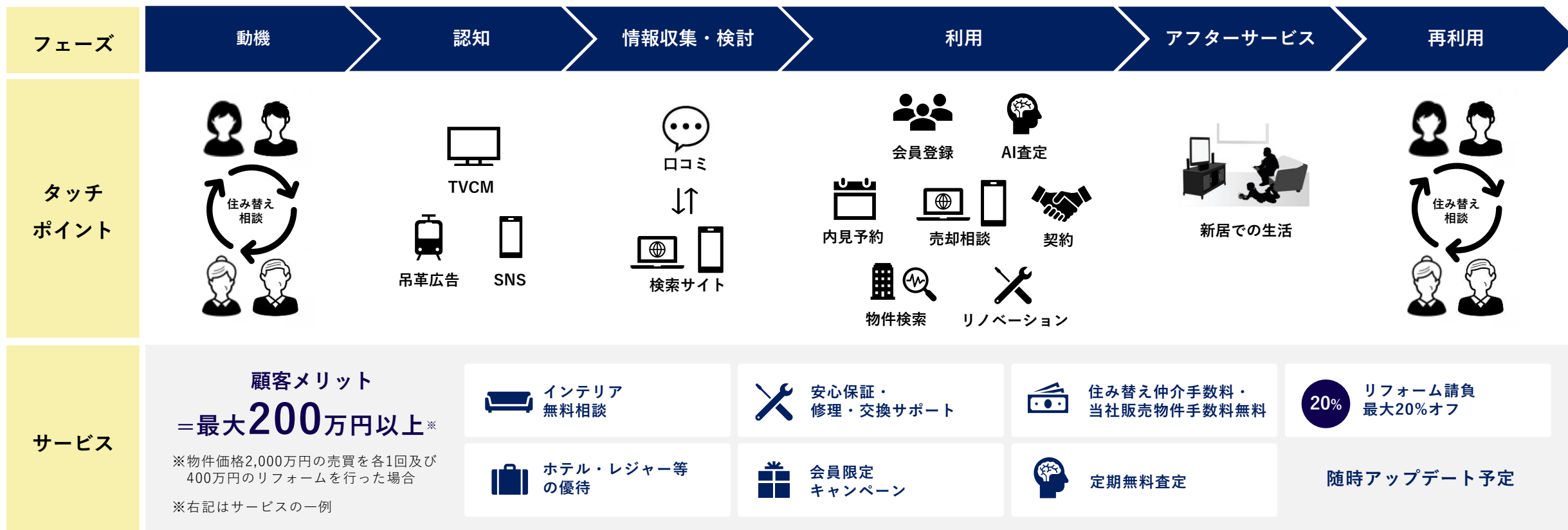
長期展望 ～対象物件拡張によるターゲット拡大

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、顧客の一生涯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



長期展望 ～顧客LTV最大化へ - 会員限定サービス提供による顧客ロイヤルティ向上

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[※]

15,624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2025年11月末時点オーナー会員数

主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	顕在化した 場合の 影響度	対応策
【事業環境/不動産市況】 当社グループが属する不動産業界は、景気変動、経済情勢、金利動向、地価の動向等の影響を受けやすい特徴があり、これらの購入層の購買動機に影響を及ぼし、当社グループの業績や財務状況に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	大	当社グループでは、拠点展開とその先の仲介会社ネットワークの拡大、ポータルサイトでのエンド顧客との直接取引推進等により、情報量を増やし、仕入販売の経路多様化を図ること、取扱商品の拡張により対象購入層の多様化を図ること等で、市況変動による影響の低減に努めております。
【事業環境/競合】 当社グループが扱う中古住宅は首都圏及び地方主要都市を、戸建住宅については山口県及び秋田県を中心に展開しております。首都圏及び地方主要都市の中古住宅については、競合他社の参入によって物件の仕入及び販売数が減少する場合、価格競争等が生じる場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。地方都市の戸建住宅は主に安価な企画住宅を扱う企業の全国展開が続いており、今後、山口県及び秋田県でも土地取得や価格面での競合が一層激しくなり、また市場在庫物件の増加により需給が悪化することにより、当社グループの実績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	当社グループは、魅力的な商品（間取り、デザイン、空調等機能や顧客ニーズに沿った価格バランスのよい商品等）の開発やアフターサービスの充実等に努め、また競合他社の動向を的確に把握し、市場変動モニタリングを行うこと等により、時々の状況に応じた柔軟な仕入及び営業活動を行うことで、リスクの低減に努めております。
【事業環境/技術革新】 AIやDX、ビッグデータ活用に係る技術は革新スピードが速く、それら技術や知識は常に陳腐化のリスクを伴っております。技術革新への対応が遅れたり、想定を上回る速度での技術革新や新技術の普及が生じた場合には、当社グループが提供するサービスの評価が下がり、実績及び事業の展開に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	大	当社グループでは、社外に人的ネットワークを広く持ち、また大学研究室との交流や産学共同の取組を行うことで、先端テクノロジーに関する情報収集とその導入を進めております。
【事業/棚卸資産の長期在庫】 不動産市況の悪化等によって物件の販売が滞った場合、物件の保有期間の長期化につながる可能性があります。当社グループのビジネスモデルとして、長期在庫となった場合は、物件価格等を見直しての売却や棚卸資産の評価損処理が必要となる場合があるほか、在庫の長期化または滞留在庫の増加による運転資金の増加に伴い有利子負債が増加する等、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	当社グループでは、仕入の厳選や販路拡大による販売期間の短縮化を図りつつ、平均販売期間に見合った在庫水準を目安として過度の在庫保有を抑制すること、取扱商品拡張によりリスク分散を図ること等により、適正在庫の維持に努めております。

主要なリスク	顕在化の可能性 /時期	顕在化した 場合の 影響度	対応策
【事業/資材価格の高騰】 当社グループが扱う新築戸建住宅は、木材や石油関連の資材を使用しております。このため、市況や為替変動により資材の仕入価格が上昇し、これらのコストダウンや価格転嫁等が難しい場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	当社グループでは、グループ内での共同購買や地域によって調達难度が異なる資材を融通するなど、調達の安定化とコストダウンを進めております。
【事業/有利子負債への依存】 当社グループでは、中古住宅物件の仕入資金を主として金融機関からの借入によって調達しているため、有利子負債への依存度は比較的高い水準にあります。経済情勢の変化等によって更に市場金利が上昇した場合には、支払利息が増加する等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。 また、物件の仕入資金は、借入期間が概ね1年の短期借入金で調達しているため、不動産市況の低迷等により、想定した期間内で売却できない物件が多発し、リファイナンスができない場合には、当社の資金繰りに影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期	中	当社グループでは、仕入資金を調達する際には、特定の金融機関に依存することなく、個別の物件毎に金融機関に融資を打診することで、安定的に調達ができております。仕入物件の地域分散と地元での資金調達を進めることで更にリスクを低減してまいります。
【事業運営体制/人材の確保と育成】 KAITRY（カイトリー）事業を遂行するうえでは、宅地建物取引業法や民事執行法はもとより不動産に係る幅広い法令や業務に関する知識が求められます。これら業務を遂行する人材の確保・育成が計画通り進まない場合や、社外流出等何らかの事由により既存の人材が業務に就くことが困難になった場合には、当社グループの事業活動に支障が生じ、事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期	中	当社グループでは、業容拡大に向け、AI査定モデルを活用した仕入活動の効率化を取り入れつつ、継続的な人材確保に努め、社内教育制度の拡充により社員のスキル習得を支援する他、管理職層の育成を強化し事業拡大に伴う組織体制の整備に努めております。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

- 01 2025年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2026年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 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	307百万円（2025年11月末時点）
従業員	340人（連結・2025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 株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRY（カイトリー）の運営 株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工 株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工

マンション
戸建



濱中 雄大 / 代表取締役社長（CEO）

1988年大手不動産会社に入社。卓越した手腕で、本部長として全国拠点の新規展開を牽引。
2000年12月に独立し、株式会社ホームネットを設立。開発、売買、賃貸と不動産取引全般に亘る知識と豊富な経験を有する。



清水 千弘 / 技術顧問・PropTech-Lab所長

一橋大学ソーシャル・データサイエンス研究科教授、同大学都市空間・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、株式会社ウィルグループ及びリネットジャパングループ株式会社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（監査等委員長）に就任。2025年2月より当社取締役就任。現在、株式会社大城組の代表取締役社長を兼務。



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。

非財務活動に関する取組み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

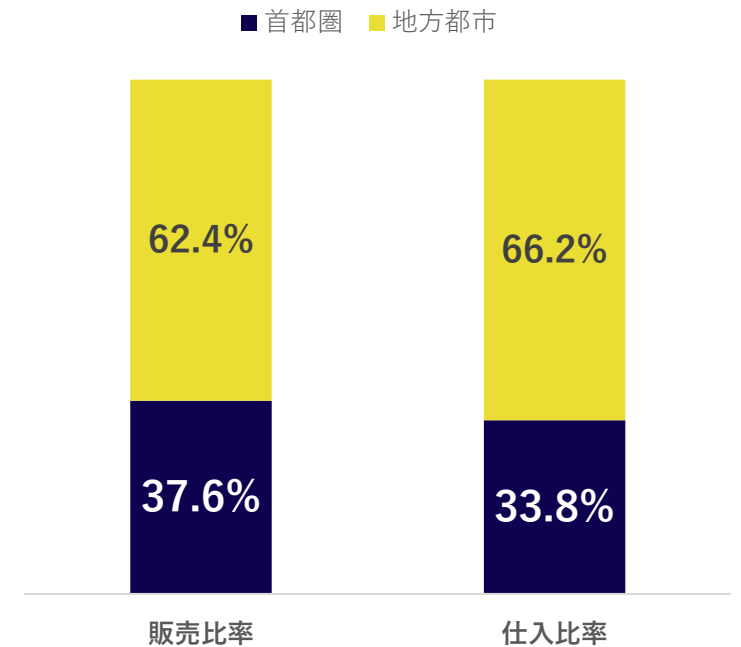


非財務活動に関する取組み②

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



(2025年11月末時点)

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。

当資料のアップデートは、2026年11月決算発表以降の2027年1月を目途として開示を行う予定です。