COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

property technologies

5527 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 3 月 17 日（金）

執筆：客員アナリスト
石灰達夫
FISCO Ltd. Analyst **Tatsuo Ishibai**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2022 年 11 月期の業績概要 01
2. 2023 年 11 月期の業績見通し 01
3. 中長期の成長戦略の概要 01
■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 04
■事業内容 06
■中古住宅再生事業 07
1. 事業内容 07
2. 強み・特徴 08
3. 実績例 10
■戸建住宅事業 10
1. 事業内容 10
2. 強み・特徴 11
3. 実績例 11
■不動産テック企業 12
■業績動向 13
1. 2022 年 11 月期の業績概要 13
2. 財務状況と経営指標 14
■今後の見通し 16
1. 2023 年 11 月期の業績見通し 16
2. 直近の取り組み 19
■中長期の成長戦略 19
■株主還元策 22
■ SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み 22

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

不動産とテクノロジーを融合させ、不動産ビジネスを変革。年率で 2 ケタの増収増益を更新

1. 2022 年 11 月期の業績概要

property technologies<5527> は 2020 年 11 月に設立されたホールディングカンパニーである。「資産：property」と「IT 技術：technology」を組み合わせながら不動産事業を展開している。「UNLOCK YOUR POSSIBILITIES. テクノロジーで人生の可能性を解き放つ」をミッションとして、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、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい、住み替えの自由を実現するを企業目標とし、そこに込められた「未来」をデータ活用を行いて実現することを目指している。

2022 年 11 月期の連結業績は、売上高で前期比 31.3% 増の 38,795 百万円、営業利益で同 39.7% 増の 2,359 百万円、経常利益で同 38.2% 増の 2,201 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 34.6% 増の 1,392 百万円と 2 ケタ増となり、売上高･利益とも過去最高を更新した。中古住宅再生事業で売上高 7,674 百万円の増加、戸建住宅で売上高 1,493 百万円の増加となった。中古住宅事業は売上増加分の約 7 割を占めたが、戸建住宅も増収増益となった点は注目される。人件費、広告宣伝費、販売手数料と主要な販管費は増加したものの、対売上高比率が下がったことで、営業利益が増加した格好となっている。

2. 2023 年 11 月期の業績見通し

2023 年 11 月期の連結業績見通しは、売上高が前期比 21.7% 増の 47,229 百万円、営業利益が同 25.2% 増の 2,953 百万円、経常利益が同 24.6% 増の 2,743 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 15.7% 増の 1,611 百万円と 2 ケタ増収増益の見通しである。根拠として、同社の中古住宅再生事業における仕入れが順調に進んでいることが挙げられる。同社の 2022 年 11 月期の物件仕入数は前期比 26.6% 増のペースで推移している。前期の販売実績を 2 ケタ増のペースで上回る物件仕入れが期初の時点で行われていることから、上期の販売は堅調に推移すると思われる。下期もこの仕入ペースを維持しながら売上げを積み増していく見込みとなっており、通期の業績は計画どおりに推移する見込みである。

3. 中長期の成長戦略の概要

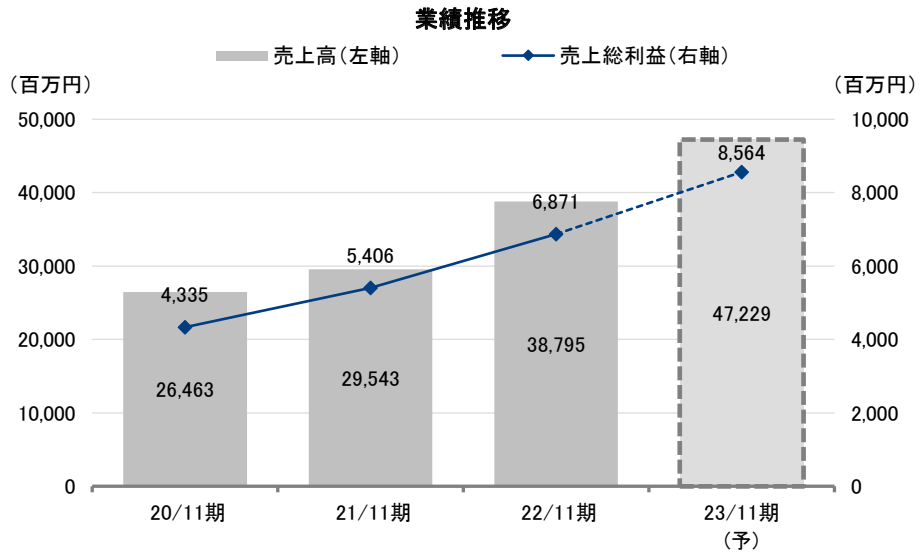
成長戦略では、基本戦略として中古住宅再生事業のさらなる拡大である。「リアルビジネス」の成長をベースにしながら「SaaS ビジネス」で仲介会社経由の取り扱い社数の拡張を継続する。取引仲介会社拠点の拡大による取扱物件の増加に取り組むことで、顧客基盤の拡大につなげるためだ。また、「KAITRY（カイトリー）」を日本最大の iBuyer プラットフォームへと成長させることを打ち出している。「KAITRY」の認知度を上げるべく、TV CM などを用いて、サービスを積極的に紹介し認知度をあげる。その結果、エンドユーザーとの直接取引を増やしていくことで成長を加速化させる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

・「リアル（住まい）×テクノロジー」をベースに不動産事業サービスを提供
・2022 年 11 月期は全事業が成長を続け、年率で 2 ケタ増収増益、過去最高益を更新
・2023 年 11 月期も高成長を続け、増収増益の更新を見込む
・AI 活用による競争力強化と事業領域の拡大により、中長期の高成長を継続する



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

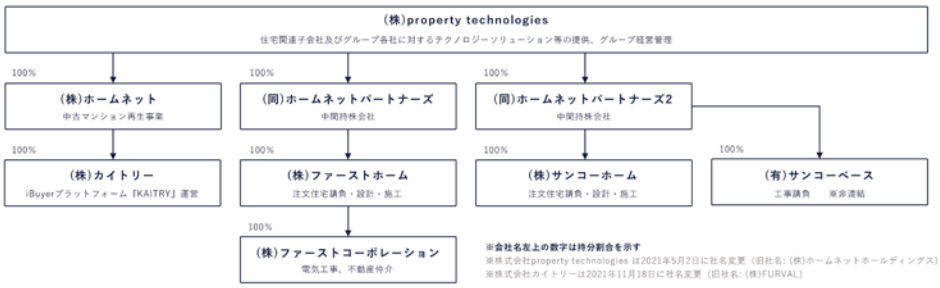
実績に裏付けられた信頼性の高いデータを活用し圧倒的な差別化。唯一無二のビジネスモデル

1. 会社概要

property technologies<5527> は、「資産：property」と「IT 技術：technology」を組み合わせながら不動産事業を展開するホールディングカンパニーである。「UNLOCK YOUR POSSIBILITIES. テクノロジーで人生の可能性を解き放つ」をミッションとして、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、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい、住み替えの自由を実現する、を企業目標とし、そこに込められた「未来」をデータ活用を行いて実現を目指している。同社は（株）ホームネットからの株式移転により 2020 年 11 月に発足しており、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開発・提供とグループ経営管理を行っている。グループは同社と子会社 8 社で構成されており、主な子会社は 4 社である。中古マンションの再生事業を行うホームネット、注文住宅請負･設計･施工を行う（株）ファーストホームと（株）サンコーホーム、iBuyer プラットフォーム「KAITRY」の運営を行う（株）カイトリーである。同社グループの事業分野は多岐にわたるが、2 つに大別されて報告されている。中古マンションを取得しリノベーションを行った後に中古マンションを販売する「中古住宅再生事業」、注文住宅の請負建築を行う「戸建住宅事業」である。「中古住宅再生事業」が主体であり、北海道から沖縄まで全国 15 の販売拠点がある（2023 年 3 月には次の拠点である京都への出店も予定している）。2022 年 11 月末時点の取引先仲介会社は 3,990 社、取引先仲介会社の拠点数は 6,482 拠点である。

さらに、その取引先仲介会社で利用登録している営業マンは 17,241 人である。業界でも少ない、都心のみでなく地方都市までも商圏としてカバーする規模感を持ってサービス展開をしている。

事業を構成するグループ会社



出所：有価証券報告書より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

同社はホームネットの完全親会社として現 代表取締役社長の濱中雄大（はまなか たけひろ）氏によって設立された。株式移転を行ったホームネットも同氏が創業者であり、経営も行っている。同氏は父親が会社経営をしていたため、経営を行う環境が身近にあったこともあり、学生時代から起業を目指していた。大手不動産会社に就職し、建築請負・賃貸等の現場で管理者や事業責任者の経験を経て不動産事業の知見を深めていった。また、それらの経験が基になり消費者や取引先のインサイトや変化を捉えられる素養も得ていった。2000 年 12 月にホームネットを設立し、不動産仲介業※から事業展開をスタートしている。2005 年 1 月に建売住宅事業を開始し、2010 年に現在の主力事業の礎となる中古住宅再生事業を開始している。リーマンショックによる事業環境の変化を経験しながら事業を続けるなかで、資金効率性が良く、需要拡大が見込める中古住宅再生事業のビジネスモデルに注力していった。事業開始後は東京・大阪・名古屋など都市圏に支店を開設しながら事業拡大を続け、現在では日本全国に拠点を持ち、事業展開を行っている。事業は独自のリノベーションブランド「FURVAL（ファーヴァル）」を用いて展開している。このブランドコンセプトは「そこに住む人々の生活が必ず「価値」のあるものになってほしい」である。生活必需品の家具・家電がリノベーション物件と揃っており、時間的・金銭的負担を軽減できる。事業のポートフォリオ化も進め、2018 年には山口県で 7 拠点で展開するファーストホームを買収し、戸建住宅事業に参入した。2019 年には同じく秋田県で 4 拠点を持ち、戸建住宅事業を行うサンコーホームも買収している。2020 年には（株）FURVAL（現 カイトリー）を設立し、これらの経緯を見れば、同グループの事業はホームネットを設立した時が事業の起点であり、同グループは実質的には不動産業界で 23 年の実績と歴史があると考えられる。

※ 不動産仲介：不動産売却を希望する個人（売り主）と購入希望者である個人（買い主）の間に仲介業者が入り、売買を成立させる仕組み。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ホームネット沿革

年月	主な事項
2000年12月	東京都目黒区自由が丘二丁目 11 番 10 号に不動産仲介業を目的として（株）ホームネットを設立（資本金 10,000 千円）
2001年 1月	宅地建物取引業免許（東京都知事（3）第 79314 号）を取得
2005年 1月	建売住宅事業を開始
2006年11月	資本金を 30,000 千円に増資
2007年11月	資本金を 50,000 千円に増資
2010年 1月	中古住宅再生事業を開始
2011年11月	資本金を 98,000 千円に増資
2014年 4月	宅地建物取引業免許（国土交通大臣（1）第 8603 号）を取得
2014年 5月	大阪支店を開設
2015年 5月	名古屋支店を開設
2015年 5月	資本金を 129,500 千円に増資
2015年11月	福岡支店を開設
2016年12月	仙台支店を開設
2018年 3月	札幌支店を開設
2018年 7月	（同）ホームネットパートナーズ（東京都渋谷区・子会社管理、現 当社連結子会社）を設立
2018年 9月	（株）ファーストホーム（山口県防府市・戸建注文住宅請負、現 当社連結子会社）及び（株）ファーストコーポレーション（山口県山口市・不動産売買・仲介・新築各種リフォーム事業、現 当社連結子会社）の株式取得により子会社化
2019年 3月	ホームネットパートナーズ 2（東京都渋谷区・子会社管理、現 当社連結子会社）を設立
2019年 7月	資本金を 629,504 千円に増資
2019年 7月	（株）サンコーホーム（秋田県横手市・戸建注文住宅請負、現 当社連結子会社）及び（有）サンコーベース（秋田県横手市・工事請負、現 当社非連結子会社）の株式取得により子会社化
2019年 8月	広島支店を開設
2020年 6月	（株）FURVAL（東京都渋谷区・不動産仲介、現（株）カイトリー、現 当社連結子会社）を設立
2020年11月	株式移転により（株）ホームネットホールディングス（現（株）property technologies）を設立（資本金 100,000 千円）

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

同社はグループ会社へのテクノロジーソリューションの提供とグループの経営管理を行っている。主な事業は、グループ会社へのテクノロジーソリューションの提供、仲介会社向けの営業支援、個人向けの不動産売買プラットフォームの開発、営業支援のための DX 化などである。その他、新分野のシステムに関しても研究開発を行う。2022 年 7 月に「DX 認定事業者」へ認定されている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

property technologies 沿革

年月	主な事項
2020年11月	株式移転によりホームネットホールディングス（現 property technologies）を設立し、持株会社制へ移行（資本金 100,000 千円）
2021年 3月	ホームネット横浜支店を開設
2021年 5月	社名を株式会社 property technologies へ変更
2021年 7月	iBuyer プラットフォーム「KAITRY」開始
2021年 8月	ホームネット沖縄支店を開設
2021年11月	FURVAL の社名をカイトリーへ、業務内容を不動産仲介からインターネットコンテンツ（ポータルサイト「KAITRY」）の運営へ変更
2021年12月	ホームネット埼玉支店を開設
2022年 7月	経済産業省が定める DX 認定制度に基づき、「DX 認定事業者」に認定
2022年 8月	ホームネット神戸支店を開設
2022年 9月	ホームネット千葉支店を開設
2022年 9月	ホームネット福岡支店熊本出張所（熊本オフィス）を開設
2022年12月	東京証券取引所グロース市場に上場

出所：有価証券報告書等よりフィスコ作成

事業内容

「リアル（住まい）× テクノロジー」で顧客の要望に合った住まい・サービスを提供

同社グループは独自に開発しているテクノロジーをベースに、中古住宅再生事業（中古区分所有マンションの買取再販）と戸建住宅事業（新築戸建の請負事業）を展開している。中古住宅再生の取引は「仲介会社経由取引」と「エンド顧客直接取引」に分けられる。さらに「仲介会社経由取引」は全国出店による「リアルビジネス」と情報ネットワークシステムを用いて行う「SaaS ビジネス」の 2 つの戦略がとられている。双方の戦略は自社で開発されたシステムがベースとなっている。双方から得られた情報は「リアルビジネス」と「SaaS ビジネス」間で循環しており、相互間での情報が共有され、戦略を補完する体制をとり、事業拡大をリードしている。さらに同社がフォーカスしている分野として、ポータルサイト「KAITRY」を活用したエンド顧客との直接取引がある。AI 査定というコア技術を用いたビジネスを展開するとしており、今後の成長が期待されている。新築戸建て請負事業は山口県と秋田県で展開されており、地元 No.1 事業者として高い認知度があり信頼性の高い技術を持つ企業を買収して、同社が運営している。中古住宅再生事業は売上高がグループ全体の約 7 割を占める主力事業である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業領域

出所：決算説明資料より掲載

中古住宅再生事業

テクノロジーを活用する不動産事業の拡大を続け、全国展開

1. 事業内容

同社グループ会社のホームネットが手掛ける中古マンションの「買い取り再販」事業である。「買い取り再販」とは、まず業者が所有者（売り主）から中古マンションを買い取り、その後、購入した中古物件にリフォームやリノベーションを施したうえで再度販売することである。つまり、業者が中古住宅を「リノベーション済み物件」として価値を上乗せし、売り出すビジネスモデルだ。この事業の主な顧客はホームネットが仲介会社を経由して獲得してきた顧客である。プラスアルファとしてエンド顧客向けの「KAITRY」でさらに売上げを積み立てる構造となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 強み・特徴

同グループは、取引においてスピーディかつ戦略的な方策をとっている。具体的には、1 人の営業マンが物件の仕入れから販売決済まで、すべてを一人で行えるスキームづくりを行ってきた。さらにこのスキームは不動産業界での経験がない人を短期間で即戦力に育てる仕組みである。このスキーム実現するためには KPI の設定とテクノロジーが大きな役割を担っている。具体的には、同グループは年間 2 万件以上の物件査定を行っているが、2 万件の情報をすべて社内のデータに取り込み、蓄積された情報は同社のビッグデータとして活用している。このデータは実際に価格査定・取引が行われた生データであるため、実用性が高い。実績価格、価格の変動幅、価格の傾向などが、実際にビジネスで使われた価格がベースとなっているからである。これらのデータをテクノロジーを用いて集約することで、このエリアでこのマンションが査定にかかったらいくらで購入するという判断が、論理的かつスピーディに行われる。ここに 2020 年から取り組んでいる AI 査定が加わる。これまで仲介会社が顧客と取引するために活用してきた市場調査、近隣物件調査、査定価格算出をテクノロジーで代用している。通常、買取業者が案件の情報を受け取ってから査定が完了するまでは 5 日間ほどかかる。同グループの場合は、マンション名を入力すると、そのサイトでは査定時間約 5 秒で同社がマンションを購入できる金額が出せる仕組みを構築している。この仕組みを用いることで、経験がない営業マンでも指標となる価格がまず見えてくる。加えて、過去についた価格データと AI 査定で出した価格を照らし合わせ、適正価格を導き出していく。経験がない営業マンでもおおよそ 30 分ぐらいで仲介会社に金額の回答ができるため、スピーディかつ戦略的に商談ができる仕組みが作られている。

この仕組みは仲介会社の立場からは大変重宝される。仲介会社は査定された物件価格の情報をいち早く取り扱うことで、他社よりも先に商談ができる可能性が上がるためだ。加えて、同社のようなレスポンススピードで価格情報が得られることは、取り扱い物件数が多くなることになり、必然的に同社と仲介会社が行う商談成立の可能性が上がってくる。

同グループの事業規模の拡大ペースを同業他社と比較した場合も、事業拡大スピードは群を抜いている。2022 年 7 月発表の「リフォーム産業新聞」ランキングによれば、他の上位企業が前年度比で軒並み販売戸数を減らすなかで、同社はマンション販売戸数を 869 件と前年度から 201 件増加させ 30% 伸長させている。仕入れは、各社取り扱い件数を伸ばしているが、同社は 1,030 件を取り扱い前年度から 345 件増加させ、50% の伸長を示してる。この増減率は同業他社と比較した場合でも 2 桁以上の伸長率である。同社には他社にない仕組みがあるためだが、営業マン 1 人当たりが契約・面談する件数が業界でもトップの水準にあることが、ランキングから窺える。2023 年 11 月期も同社の取り扱う販売・仕入件数は増加の見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

販売・仕入物件数　ランキング

（単位：戸）

順位	昨対比	全国	会社名	販売				仕入			
				2022年	2021年	増減	増減率	2022年	2021年	増減	増減率
2	1→2	●	非上場A社	1,152	1,481	▲329	▲22%	—	—	—	—
3	3→3	●	上場A社	1,129	1,420	▲291	▲20%	—	1,294	—	—
4	4→4	●	上場B社	1,100	1,236	▲136	▲11%	1,325	1,180	+145	+12%
5	2→5	—	上場C社	922	1,232	▲310	▲25%	1,121	973	+148	+15%
6	9→6	●	ホームネット	869	668	+201	+30%	1,030	685	+345	+50%
7	6→7	●	上場D社	727	680	+47	+7%	995	803	+192	+23%
8	8→8	—	非上場B社	703	687	+16	+2%	781	653	+128	+19%
9	10→9	—	非上場C社	638	599	+39	+6%	667	534	+133	+24%
10	7→10	—	非上場D社	607	754	▲147	▲19%	—	522	—	—

※2021年・2022年7月リフォーム産業新聞ランキングより　※1位の企業は販売形態が異なるため非掲載

出所：リフォーム産業新聞および会社提出資料より掲載

同社グループの強みと特徴は他にもある。仲介会社の拠点数と仲介会社に勤めている営業の人員数の多さである。営業マン 17,241 人が同社のシステムに登録されている。この登録者情報を基に仲介会社とコミュニケーションを密に取ることで、物件情報の質と量を確保している。その物件から、どこの仲介会社の誰がどのような提案をして、販売に至ったかというプロセスも可視化できるようになっている。つまり、データの品質が高いことと、他社と積み重ねた関係性がベースとなるため、すぐに模倣できる仕組みではない。この仕組みは徹底されており競合他社が真似できない部分となっている。

また、地方のマーケットへの進出も積極的にしている。創業者の会社員時代の経験が生かされており、地方出店に対するノウハウが同社にはある。同社の売上高の 7 割は地方での売上げで占められており、業績の安定化という側面においてリスクヘッジの一因となっている。加えて、これらの取り組みは地方創生にもつながっている。現地採用による雇用創出、地元工務店への施工依頼、でき上がった物件は地元の顧客へ販売し、経済が循環するサイクルである。地元の金融機関と協力しながら地元経済を活性化させる取り組みとなっている。同社はそれぞれの地元で仕入を行う借り入れを金融機関から行っている。この結果、取引を行う地方の金融機関は 76 行という数に上る。安定的な資金調達を図れており、ここも同業他社にはない同社の特徴である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 実績例

■ブランド／「FURVAL」シリーズ
■コンセプト／“いま”の暮らしに適した、動線、間取り構成
■住宅購入以外の新居に関わる家具・家電・カトラリーなどをあらかじめ用意し、
住宅購入以外の費用を抑えられ、すぐに快適な新居での生活が始められる。

出所：会社提出資料より掲載

■戸建住宅事業

地域の信頼性に基づく優位性に立脚した競争力を基に事業展開

1. 事業内容

戸建請負住宅は、事業者が自身で設計や施工を行い、工事費用に自費を投入することを指す。このタイプの住宅建設は、施工管理を行い、コスト削減などの利点があるが、専門知識や経験が必要である。戸建住宅建設を行う際には、法律や規制に沿って行うことも求められるためだ。同社の場合、戸建住宅事業は地域で事業展開する優良企業を買収しながら進めている。2018 年に山口で事業を展開するファーストホームを、2019 年には秋田で事業を展開するサンコーホームを買収した。両社とも地域 No.1 の事業者であり、建売ではなく主に注文住宅の請負ビジネスを展開している企業である。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している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 強み・特徴

戸建住宅事業では買収した先の企業文化を尊重している。共同でビジネスを展開するため、良好な関係を構築することで、事業拡大や新たな取り組みを進めていくためだ。同業他社の買収は、今後も継続して検討される。同社に賛同し同じ思いのある企業、内製化を進めるための施工・テクノロジーにノウハウがあるような、シナジー効果が発揮される企業がその対象である。

戸建住宅会社を取得したことにより、戸建住宅の買取再販もできるようになっている。在籍する建築士や設計士の目利きやノウハウを生かし、良質な住宅の仕入れを可能にしている。また、中古住宅再生事業で取得できた情報ネットワークを用いて、戸建住宅事業の展開にもつなげている。

3. 実績例

（株）ファーストホーム
■ブランド／ Grant Home（グラントホーム）
■コンセプト／ハイクオリティでありながらローコストの規格型注文住宅
■高いデザイン性と万全の安心保証、住宅購入時から揃う家具・家電を含むわかりやすい価格設定

出所：会社提出資料より掲載

（株）サンコーホーム
■ブランド／ K3（ケースリー）
■コンセプト／ハイグレードモデルであり、高機能のハイエンド住宅
■全館冷暖房ダブル空気清浄システムと秋田県最高等級の“超”断熱と“超”気密を備え、室内環境をより快適にし、意匠性の高い外観と内観素材をふんだんに使用

出所：会社提出資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

不動産テック企業

すべての事業基盤にテクノロジーを活用して企業価値創造を行う様々な業界初を実現

近年、不動産業界の課題はデジタル社会への対応であるが、同社はこの対応に早くから取り組み、ビジネスモデルとして構築してきた。広大な不動産情報ネットワークをいち早く構築していることにより、ビジネス領域拡大と価値創造が多様性を持った展開を可能にしている。同社グループは手掛けるあらゆる事業にテクノジーを組み込むことで、事業の先進化を実現していく。そこに込められた意味は、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、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい・住み替えの自由にあると考えられる。それら、同社グループビジネス「B to B（仲介会社向け）」「B to C（エンド顧客向け）」両方のサービスの利便性とスピードを向上させる代表的な取り組みを紹介する。

（1）AI 査定

AI 買取査定は、社外から入手可能なビッグデータを用いて機械学習させることのみならず、社内に蓄積していた過去の価格査定データとの整合性分析も行っている。開発を繰り返し、AI が出した査定価格と人間が査定した価格がほぼイコールとなったことから、実務での導入を進めていった。その結果、同社へ問い合わせをした仲介会社への返答時間が大幅に短縮されている。

AI 買取査定の仕組みはサブスクリプションサービスとしても活用し始めている。仲介会社から見ても、仕事の効率化及び商談機会の拡大につながるため、この仕組みを仲介会社へ開放してほしいという要望が多くなった。この仕組みは仲介会社がマンションの販売を行う際にも指標として機能しているためだ。要望を受けて、2022 年 11 月から仲介会社向けに SaaS 機能として開放されている。こちらはサブスクリプションサービスのため、拠点数に応じて月額の利用料金が同社に入る仕組みとなっている。この拠点数が増えれば増えるほど課金としての収入も上がっていく。

もう 1 つの特徴は、取扱件数の継続拡大である。仲介会社が買取査定を使うことによって、同グループにその利用情報が入る。そのことで、新規ビジネスの機会を得ることができる。例えば、ある不動産会社の営業員が、どこかのマンションの査定に AI 査定を使ったとする。その情報は瞬時に同社で捕捉することができ、同社が得意とするエリアや価格帯の物件であれば仲介会社からの打診を待つことなく、同社側から仕入に向けた働きかけを開始することができる。このようなアプローチで買取再販を進めている業者は同社だけである。これを続けていくことによって仕入れ件数は段階的に増加して行き最終的に他社が追いつかない件数を同社は取り扱うことができるようになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）「KAITRY」を活用したエンド顧客との直接取引

2021 年 7 月から個人向けの中古物件買取用ポータルサイトを稼働させている。いわゆる「B to C」のビジネスモデルである。利用者数は月間 200 人ほどである。このサイトにマンション名を入力すると個人の顧客に AI 査定が提示した金額が示される。エンドユーザーが直ちにマンションの購入価格を知ることができたり、顧客ニーズとしてマンションの売却期間が長引くのを避けたい要望に応えることもできる。このサービスは 1 年以上 SNS によるマーケティング展開を行った後、TV CM でサービスを宣伝したところ、サービスの認知度が拡大し問い合わせ件数が増加している。問い合わせ総数のみならず物件売却への関心の強い個人顧客の割合が多いことから、広告宣伝には一定の効果があるものと想定し、同社としては今後も広告宣伝の効果的な活用を検討していく方針である。その先には売却・住み替えの価格イメージを浸透させ、売却の手軽さを訴求することで、中古住宅市場が活性化していくことを期待している。

業績動向

2022 年 11 月期は過去最高益。中古住宅再生事業と戸建住宅事業の販売件数が拡大

1. 2022 年 11 月期の業績概要

2022 年 11 月期の連結業績は、売上高で前期比 31.3% 増の 38,795 百万円、営業利益で同 39.7% 増の 2,359 百万円、経常利益で同 38.2% 増の 2,201 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 34.6% 増の 1,392 百万円と 2 ケタ増となり、売上高・利益とも過去最高を更新した。主な要因として、物件販売件数が中古住宅再生事業を中心に前期比で 258 件増の 1,076 件と伸長したことが挙げられる。仲介会社向けのリアルビジネス拡大が業績のけん引役となった。また、戸建住宅の販売も 34 件増加し 408 件としており、増収増益に寄与した。売上高を増減額から見ると、中住宅再生事業で 7,674 百万円の増加、戸建住宅で 1,493 百万円の増加である。中古住宅事業は売上の増加分の約 7 割を占めたが、戸建住宅も増収増益となった点は注目される。人件費、広告宣伝費、販売手数料と主要な販管費は増加したものの、対売上高比率が下がったことで営業利益が増加した格好となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2022 年 11 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	21/11 期		22/11 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	29,543	100.0%	38,795	100.0%	9,251	31.3%
中古住宅再生	20,081	68.0%	27,756	71.5%	7,674	38.2%
戸建住宅	8,985	30.4%	10,479	27.0%	1,493	16.6%
売上原価	24,137	81.7%	31,924	82.3%	7,786	32.3%
売上総利益	5,406	18.3%	6,871	17.7%	1,465	27.1%
販管費	3,718	12.6%	4,512	11.6%	794	21.4%
人件費	1,547	5.2%	1,847	4.8%	299	19.4%
販売手数料	521	1.8%	709	1.8%	188	36.1%
広告宣伝費	194	0.7%	235	0.6%	41	21.1%
営業利益	1,688	5.7%	2,359	6.1%	670	39.7%
経常利益	1,593	5.4%	2,201	5.7%	608	38.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,034	3.5%	1,392	3.6%	358	34.6%
販売件数						
中古住宅再生	818	-	1,076	-	258	31.5%
戸建住宅	374	-	408	-	34	9.1%

出所：決算短信と会社提出資料よりフィスコ作成

2. 財務状況と経営指標

2022 年 11 月期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 5,009 百万円増加の 30,925 百万円となった。主に販売用不動産が 2,926 百万円増加、仕掛販売用不動産が 1,313 百万円の増加となり、現預金が 1,017 百万円増加したことが要因である。一方で、のれんが 176 百万円減少した。

負債合計は前期末比 4,116 百万円増加の 25,659 百万円となった。短期借入金が 5,007 百万円増加し、買掛金が 241 百万円増加したことが要因である。一方で、未成工事受入金が 565 百万円、長期借入金が 773 百万円減少した。

純資産合計は前期末比 893 百万円増加の 5,266 百万円となった。利益剰余金が 1,392 百万円増加した一方で、自己株式の消却に伴い資本剰余金が 500 百万円減少したことによるもの。

財務の健全性を示す自己資本比率については、収益拡大に伴い 17.0% と前期比同水準で推移しており、また、流動比率は 131.3% としている。事業拡大に伴い販売用不動産と仕掛販売用不動産は 4,239 百万円増加している分、短期借入金も増加していることから、同水準の傾向が続く格好だ。中長期の見通しとしては、M&A、事業規模の拡大を目指す成長投資を実行していく方針を打ち出しているが、厳しい経済環境下でも生き残れる会社となることを想定して、経営状況により自己資本比率や負債比率を見ながらの経営が続く。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表と経営指標

（単位：百万円）

	21/11 期	22/11 期	増減額
流動資産	22,813	27,763	4,950
（現金及び預金）	5,348	6,365	1,017
（販売用不動産）	11,894	14,820	2,926
（仕掛販売用不動産）	3,404	4,718	1,313
固定資産	3,103	3,161	58
有形固定資産	1,014	1,221	206
無形固定資産	1,613	1,429	-183
（のれん）	1,543	1,367	-176
資産合計	25,916	30,925	5,009
流動負債	16,277	21,149	4,872
買掛金	1,296	1,537	241
短期借入金	10,346	15,354	5,007
未成工事受入金	1,817	1,251	-565
固定負債	5,266	4,509	-756
長期借入金	4,179	3,405	-773
負債合計	21,543	25,659	4,116
純資産合計	4,373	5,266	893
【安全性】			
流動比率	140.2%	131.3%	-8.9pt
負債比率	492.6%	487.3%	-5.3pt
自己資本比率	16.9%	17.0%	0.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

各キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動により使用した資金は 2,553 百万円となった。これは、主に好調な仕入による在庫増 3,716 百万円があった一方で、税金等調整前当期純利益が前期比 548 百万円増加し 2,200 百万円計上したこと、未成工事支出金が 522 百万円減少したことによる。投資活動により使用した資金は 563 百万円となった。これは、主に資産の取得により 335 百万円の支出による。財務活動により獲得した資金は 3,934 百万円となった。これは、主に長期借入金の返済に伴い 1,414 百万円、自己株式の取得により 500 百万円を支出した一方で、短期借入金が 5,007 百万円増加したことによる。

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	21/11 期	22/11 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	-2,769	-2,553	216
税金等調整前当期純利益	1,651	2,200	548
未成工事支出金の増減額	-200	522	722
販売用（仕掛含む）不動産・未成工事支出金の増減額	-4,483	-3,716	767
投資活動によるキャッシュ・フロー	-371	-563	-192
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,521	3,934	1,413
短期借入金の純増加額	2,868	5,007	2,139
自己株式の取得による支出	-	-500	-500
現金及び現金同等物の期末残高	4,918	5,735	817

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

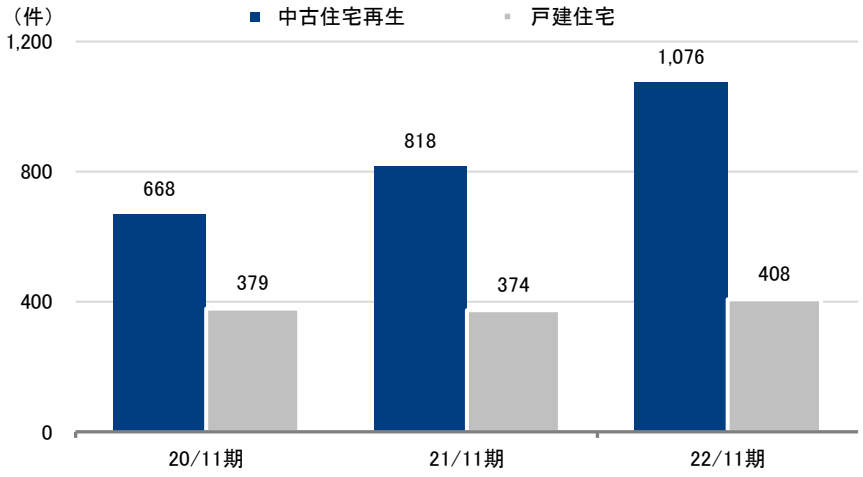
今後の見通し

2023 年 11 月期も過去最高益の更新を予想。顧客基盤拡大とエンドユーザー向けサービスを展開し収益基盤を強化

1. 2023 年 11 月期の業績見通し

2023 年 11 月期の連結業績見通しは、売上高が前期比 21.7% 増の 47,229 百万円、営業利益が同 25.2% 増の 2,953 百万円、経常利益が同 24.6% 増の 2,743 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 15.7% 増の 1,611 百万円としている。販売件数は中古住宅再生事業におけるリアルビジネス商圏の拡大や SaaS ビジネス事業をきっかけとした仕入を強化していくことで、前期比 3 割増の達成を目指す。

事業別　販売件数



出所：決算短信・有価証券報告書よりフィスコ作成

費用面ではエンジニアを中心とした積極採用による人件費コストの増加や TV CM 関連の広告宣伝費用の増加が見込まれるが、売上高比では前期とほぼ同じ水準としていることから、確実性の高い計画を織り込んでいるものと思われる。したがって、中古住宅再生事業の仕入・販売が堅調に推移すれば、利益ベースで会社計画を達成する可能性が高いと見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2023 年 11 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

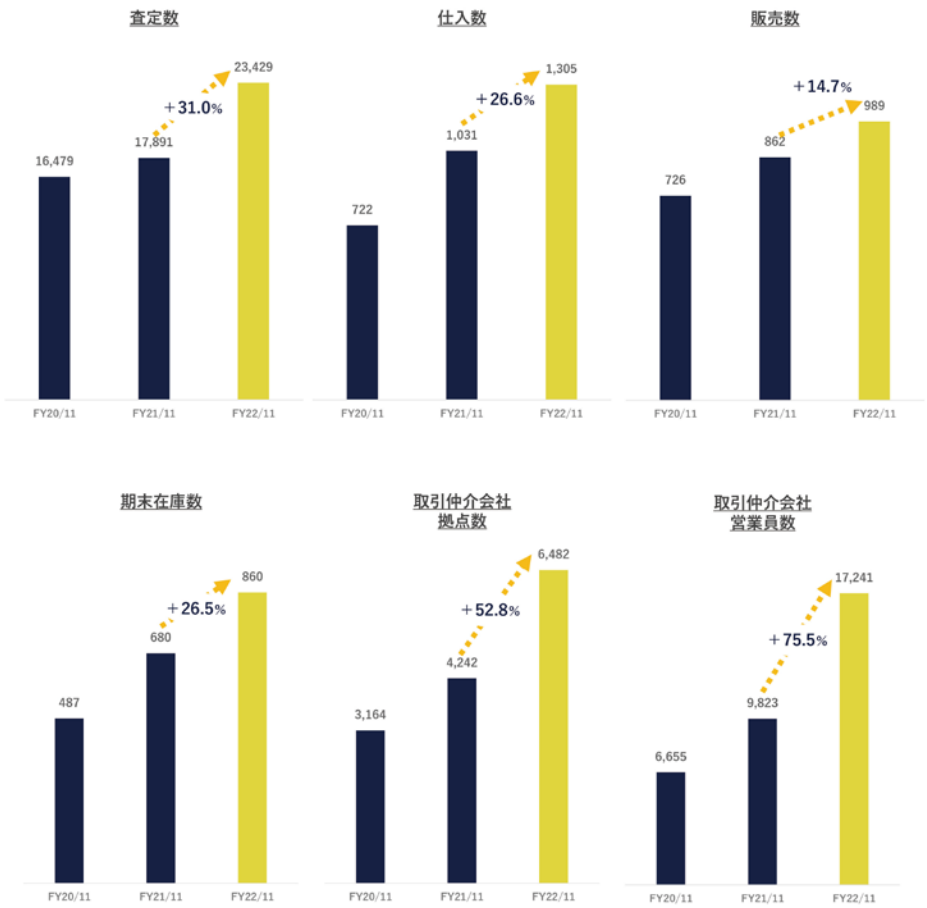
	22/11 期		23/11 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	38,795	100.0%	47,229	100.0%	8,433	21.7%
中古住宅再生	27,756	71.5%	36,142	76.5%	8,386	30.2%
戸建住宅	10,479	27.0%	10,425	22.1%	-54	-0.5%
売上原価	31,924	82.3%	38,664	81.9%	6,740	21.1%
売上総利益	6,871	17.7%	8,564	18.1%	1,692	24.6%
販管費	4,512	11.6%	5,611	11.9%	1,098	24.4%
人件費	1,847	4.8%	2,130	4.5%	283	15.3%
販売手数料	709	1.8%	975	2.1%	266	37.5%
広告宣伝費	235	0.6%	558	1.2%	322	137.4%
営業利益	2,359	6.1%	2,953	6.3%	594	25.2%
経常利益	2,201	5.7%	2,743	5.8%	541	24.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,392	3.6%	1,611	3.4%	218	15.7%

出所：有価証券報告書と会社提出資料よりフィスコ作成

同社の中古住宅再生事業の仕入れが順調に進んでいる。同社の 2022 年 11 月期の仕入数は前期比 26.6% 増の 1,305 件だった。前期の販売実績を上回る仕入れが期初の時点で見通せることから、2023 年 11 月期上期の販売も堅調に推移しそうだ。また、同社の期末在庫数が、2021 年 11 月期末の 680 件から 2022 年 11 月期末は 26.5% 増の 860 件と増やしていることも根拠となる。同社は仕入れの決済をしてから販売決済をするまでに平均で約 205 日であるため、この在庫数値が 2023 年 11 月期の上期の売上高を構成する部分となる。下期もこの仕入ペースを維持しながら売上げを積み増していく見込みとなっており、近年の販売数推移を見ると年間では 1,300 件以上の物件取り扱い数が見込まれていると見られる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主要 KPI の推移



出所：決算説明資料より掲載

また、SaaS を使った「B to B（仲介会社向け）」サービスの継続利用顧客の増加も見込める。このビジネスはサブスクリプションサービスであり月毎に使用料が課金される。毎月の利用料は、今後の利用者拡大に伴い、同社の収益増に寄与すると思われる。取引仲介会社の拠点数は年間で一気に約 50% 増加しており、今後の同社が取扱う物件の増えることを見込む。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 直近の取り組み

（1）経済産業省が認定する「DX 認定事業者」に認定

同社は 2022 年 7 月 1 日付で、経済産業省が定める DX 認定制度に基づき、「DX 認定事業者」に認定されている。「UNLOCK YOUR POSSIBILITIES. テクノロジーで人生の可能性を解き放つ」というミッションの下、「リアル（住まい）×テクノロジー」で、より手軽で便利な不動産取引の形を提供している。

（2）2022 年 11 月 「HOMENET Pro」をみずほ不動産販売が導入

不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション「HOMENET Pro」が、みずほ不動産販売（株）において、AI 査定、業務効率化の推進につながるとして導入された。

（3）iBuyer プラットフォーム「KAITRY」TV CM 放映開始

2023 年 1 月より iBuyer プラットフォーム「KAITRY」TV CM が放映開始した。同社の特徴である AI 査定とエンドユーザー向けの直接取引商品をアピール。TV CM 効果は指名検索件数が約 6.7 倍、内見獲得率が 7.0 ポイント上昇と公表されている。TV CM は継続的に放映される予定であり、引き続き効果検証が行われる。

中長期の成長戦略

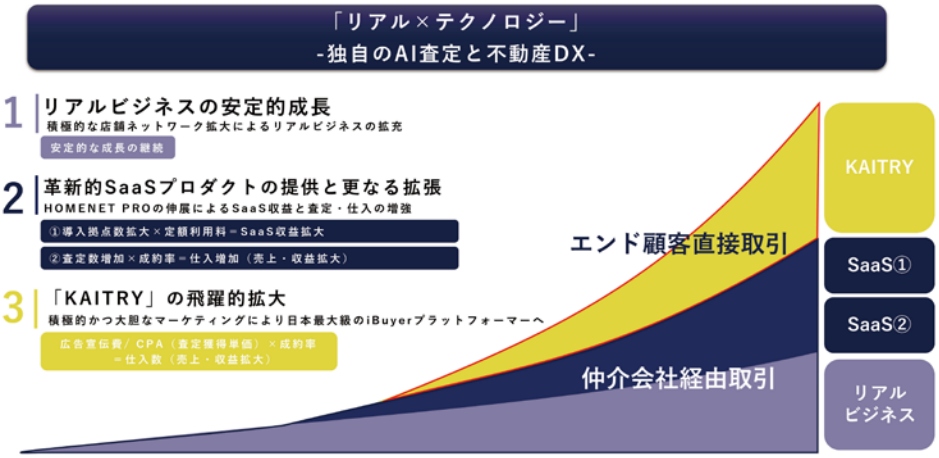
「リアル（住まい）× テクノロジー」を成長基盤として、さらなる事業領域の拡大を進める

成長戦略の基本戦略は中古住宅再生事業のさらなる拡大である。「リアルビジネス」の成長をベースに「SaaS ビジネス」で仲介会社経由の取り扱い社数を拡張して、「KAITRY」を日本最大の iBuyer プラットフォームへと成長させることを打ち出した。同グループは戦略実現に向けて、さらなる取引仲介会社拠点の拡大による取扱物件の増加に取り組む。また、「KAITRY」の認知度を上げるべく広告宣伝活動を積極的に推進していくことで、事業成長を加速化させる。

また、地方マーケットへの進出、リアルビジネスと SaaS ビジネス間での情報循環など、他社にはない独自の仕組みが多数存在している。これらの仕組みも中長期ではサービスがバージョンアップされ、事業領域の拡大を目指し取り組む。その結果、経営ミッションである「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来の実現を目指していく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

（1）AI 活用の深化による競争力アップ

（a）価格査定のレベルアップ

査定精度の強化に取り組む。これまでの「B to B」ビジネスで獲得してきた大量の査定結果・実績を継続して AI にモデル学習させる。グループは年間 20,000 件を超える査定を行っているため、データが蓄積される量に競争優位性がある。今後も、この優位性を維持すべく、機械学習を進め、査定精度を継続的に強化していく。iBuyer の本格稼働に耐えうる精度の実装を進め、事業の成長を着実に行う。もう 1 つの事業である戸建 AI 査定展開する。開発要望が多い機能であるため、2023 年 2 月に実装済である。

（b）販売最適化

AI を活用した物件販売の新たな仕組みを開発中である。仕入れた時点の想定から外れた物件からも、収益が獲得できる仕組である仕入れた物件を「計画通り」「計画以上」「計画未満」に分類する。計画から外れている物件へ AI スコアリングモデルをかける。モデルには「人口動態」「価格の時系列推移」「間取り」「反響」「案内」など各種要素が実装される。このモデルを用いて、最適な販売方法を選択する。販売時において、「価格を維持する」「値下げをして早く売る」「投資物件として販売する」など最適な販売方法を論理的に選択することを目指すものである。

（2）ビジネス機会の拡大

（a）B to C 市場（エンド顧客）への本格参入

「B to B」取引で蓄積してきた大量の査定結果と実績を AI に査定させることにより、査定技術をステップアップさせる。個人顧客の不動産市場への参加を促進させるべく、iBuyer プラットフォーム「KAITRY」の拡大を目指す。年間 20,000 件超の査定実績に AI 査定を掛け合わせ、「B to C」も含めた市場創出を本格化する。「B to C」市場は規模が大きく、同グループの成長が展望できる可能性を秘めている市場である。中古住宅（中古マンション）の「B to B」領域の市場規模は約 6,300 億円※1（2021 年度）である。一方、「B to C」領域である中古マンション市場は 2.3 兆円※2（2021 年度）となっており、大きな開拓余地が残されている。

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

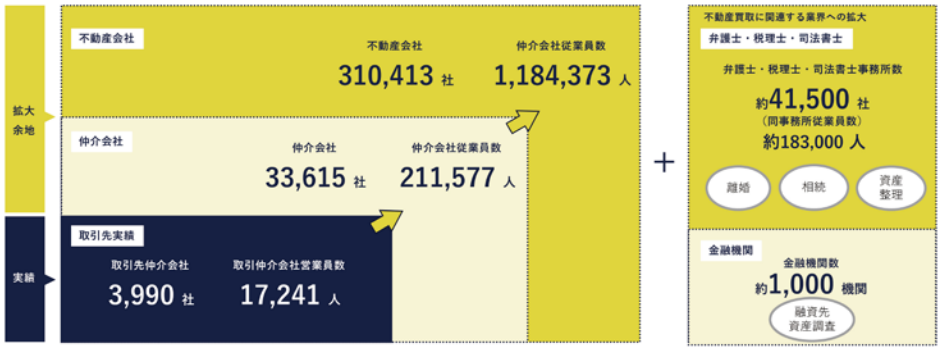
（b）対象物件拡張によるターゲット拡大

中古マンション再生のノウハウを生かし、今まで扱ってこなかった物件も取り扱い対象とする。具体的には、投資物件に対して投資に最適な居住の再生を行う、戸建物件の再生、非居住物件をレンタルスペースなどに転用する、などである。これにより、同グループの対象としていた顧客層を広げ取り込んでいく。

（c）仲介会社経由ビジネスの拡大（SaaS ビジネス）

不動産仲介会社からの要望を受ける形でリリースした「HOMENET Pro」は、業務効率化のみではなく、新規顧客の取り逃しの防止、経験のない営業マンの早期即戦力化という効果がある。一般顧客向けにリリースされている「KAITRY」にも同様の効果が見込める。このプラットフォームのターゲットユーザーを不動産業者や士業にも設定し、ストックビジネスの安定的な成長を図る。この取り組みによる顧客拡大の裾野は広い。不動産会社で勤務する従業員と弁護士・税理士事務所で勤務する従業員を合わせて 136 万人のマーケットを対象としている。同社のサービスは認知度がマーケットに浸透していないところが課題として挙げられるが、今後の計画では TV CM などを使い、継続的に情報発信をしていく取り組みを行う。

顧客拡大イメージ



出所：決算説明資料から掲載

（d）顧客 LTV（Life Time Value：ライフタイムバリュー）最大化へ

同社の事業領域が多岐にわたることから、それらのノウハウを生かして様々なフェーズで顧客サポートを提供できるようにしていく。住宅の購入・リノベーション、マンションの売却、戸建物件の住み替えなど、顧客の要望に応じて同グループサービスの利用を提案する。その結果、既存顧客のサービス利用の満足度を上げることで、生涯にわたるサポートができる取り組みを推進する。また、会員サービスとして、同グループのオーナーズクラブの会員 10,176 人（2022 年 11 月末）に対して 10 年間の修理・保証サポートや旅行やレジャーなど暮らしを豊かにする様々な特典サービスを提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

当面は継続的な事業拡大を目指し成長投資を行う

同社は株主への利益還元について重要な経営課題と認識しているものの、現在は成長過程にあると認識しており、配当は実施していない。当面は事業上獲得した内部留保資金については、事業拡大のための成長・投資に充当することを優先する。早期に収益化を拡大して企業価値の向上を図ることが株主還元となると考えているためだ。配当は拡大戦略に備えた内部留保の充実等を総合的に勘案したうえで、業績の動向を踏まえ検討する。

SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み

サステナビリティ /SDGs の観点から、不動産再生分野への社会的関心が高まっている。同社グループは SDGs への取り組みも経営課題として認識しており、事業活動を通じて持続可能な社会の実現に向けた活動をしている。以下に事例を示す。

SDGs への取り組み事例

事例	取り組み内容	
築 30 年超の中古住宅再生	同社グループが培ってきたノウハウを「KAITRY」で活用し、今後、日本の中古住宅の中心となる築 30 年超の中古住宅を再生し販売する循環を生み出す。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう / 11 住み続けられるまちづくりを / 12 つくる責任 つかう責任 / 13 気候変動に具体的な対策を
地方創生の促進	地方都市で取引をすることによって、その地域の物件、居住者、仲介会社、施工会社の雇用を生み出し、地域社会の発展に貢献する。	8 働きがいも経済成長も / 11 住み続けられるまちづくりを / 17 パートナーシップで目標を達成しよう

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社が持つ売買実績のビッグデータを活用し、不動産オーナーに対し新しい付加価値を提供している点が評価され、2022 年 5 月に「Mizuho Innovation Award（2022 年 4–6 月間）」を受賞している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「Mizuho Innovation Award」を受賞

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp