

# 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11月16日(木)

執筆：客員アナリスト

**清野克純**

FISCO Ltd. Analyst **Katsuzumi Kiyono**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年11月期第3四半期累計の業績概要	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	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 「KAITRY プラットフォーム」	06
2. 中古住宅再生事業	06
3. 戸建住宅事業	10
4. 同社グループの強み	11
■ 業績動向	12
1. 2023年11月期第3四半期累計の業績概要	12
2. 財務状況	14
3. トピック	15
■ 今後の見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 新たな2つのSaaSサービス開始により情報ルートを拡張。 収益の多様化に寄与

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。「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」をデータとテクノロジーの活用で実現することを目指している。事業は、中古マンションを取得しリノベーションを行った後に販売する「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」に大別され、「中古住宅再生事業」は仲介会社を経由する「マンション買取再販」と、仲介会社や金融機関のDXをサポートする「業務支援SaaS」サービス、消費者と直接売買を行う「iBuyer（オンライン買取再販）」ビジネスの3つの取引・サービスを展開している。基本的に収益はリアルビジネスで創出するが、社内外の多くの不動産情報と独自のテクノロジーを活用することで、効率的にビジネスモデルを運用するところに特徴がある。

#### 1. 2023年11月期第3四半期累計の業績概要

2023年11月期第3四半期累計の連結業績の売上高は26,104百万円（前年同期比1.4%減）、営業利益は668百万円（同55.3%減）、経常利益は489百万円（同65.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は304百万円（同64.2%減）となった。第3四半期累計期間は中古住宅再生事業を扱うホームネットにおいて2023年3月に京都支店、2023年6月に岡山支店を開設し、ポータルサイト「KAITRY（カイトリー）」の利用が伸び、仕入対応と販売供給に努めた。一方、流通在庫件数の増加等により販売は軟調に推移した。利益面では、売上高が伸びる前提でテクノロジー開発費用や人員（開発人員、新拠点配置・既存拠点増強人員）コスト、広告宣伝費等を先行投資していたため、営業利益以下の利益を大きく押し下げる結果となった。

#### 2. 2023年11月期の業績見通し

2023年11月期の連結業績について、同社は2023年10月13日に業績予想の下方修正を公表した。売上高が36,900百万円（前期比4.9%減）、営業利益が1,250百万円（同47.0%減）、経常利益が1,000百万円（同54.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が620百万円（同55.5%減）としている。下方修正となったのは2023年11月期中古マンション販売の未達を主とするものであるが、同社は修正計画については中古住宅再生、戸建住宅ともにリードタイムがあることから、業績見通しは修正予想どおりに進んでいくと予想している。なお、2023年11月期の下方修正を受けて、一部販売用不動産を賃貸に転用し賃料収入を得つつ投資目的の買主への新たな販路を開拓すること、テクノロジーを使って整備を進めてきたビジネスインフラを活用した質の高いビジネス（高効率、高収益）を伸ばしていくことを掲げ、ビジネス展開を加速する方針である。

要約

3. 中長期の成長戦略の概要

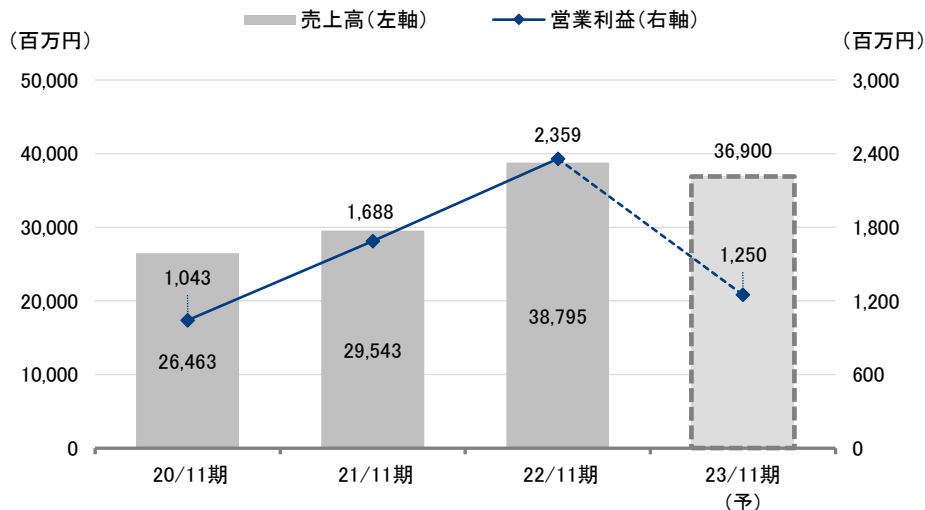
成長戦略としては、リアルビジネスである中古住宅再生事業の拠点を増やし、取引仲介会社拠点の拡大による取り扱い物件の増加に取り組み、顧客基盤の拡大につなげる。また、2022年11月にリリースした仲介会社向け業務支援 SaaS サービス「HOMENET Pro（ホームネットプロ）」を基に金融機関向けに提供する「KAITRY finance(カイトリーファイナンス)」(2023年7月より)、士業向けに提供する「KAITRY professional(カイトリープロフェッショナル)」(2023年8月より)を開発し、リリースした。今後もサービス内容・提供先を拡張することでサービス展開を加速する方針である。さらに、消費者と直接取引を行うポータルサイト「KAITRY」の認知度を向上させていくことで、日本最大のiBuyer※プラットフォームの成長を目指す。これら「マンション買取再販(リアルビジネス)」「業務支援 SaaS」「iBuyer(オンライン買取再販)」はすべてデータベースとAI査定等テクノロジーを活用することで展開しており、それぞれの成長が同社グループのコア・コンピタンスの強化につながることに加えて、相互に情報共有、サービス補完を行うことでシナジーが期待できる。

※ AI を活用した不動産価格査定を行い、不動産の売り手から不動産会社または不動産ポータルサイトが直接買い取る不動産売却のビジネスモデル。

Key Points

- ・ 2023年11月期第3四半期の売上高は軟調に推移。利益面では、先行投資しているテクノロジー開発や人員コスト増の影響により減少
- ・ 2023年11月期は業績予想を修正。修正値での着地を見込む
- ・ リアルビジネスでの成長に加えて、SaaS ビジネスの拡張、iBuyer(オンライン買取再販)の取り扱い拡大により、中長期の高成長を目指す

業績推移



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

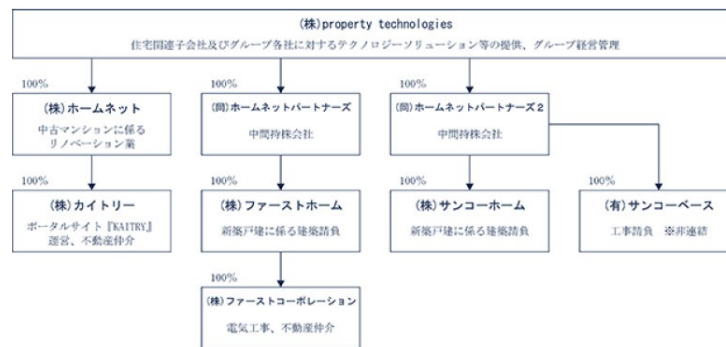
## ■ 会社概要

### 実績に裏付けられた信頼性の高いデータを活用し 他社との差別化を図る

#### 1. 会社概要

同社はホームネットからの株式移転により2020年11月に発足し、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社で構成しており、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(株)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、ポータルサイト「KAITRY」を用いたiBuyerビジネスの運営を行う(株)カイトリーである。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サービス展開をしている。

事業を構成するグループ会社



※ 各子会社の左肩の%表記は、当連結会計年度末現在の矢印でつながる会社間の持ち株比率を表しております。  
出所：有価証券報告書より掲載

## 会社概要

## 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）氏が設立した。株式移転を行ったホームネットも濱中氏が創業者であり、現在も経営を行っている。濱中氏は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、消費者や取引先のインサイトや変化を捉えられる素養を得た。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た。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も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拠点を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年は秋田県で4拠点をもち、戸建住宅事業を行うサンコーホームも買収した。2020年には（株）FURVAL（現 カイトリー）を設立した。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。

## 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 同社連結子会社）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 同社連結子会社）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 同社連結子会社）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 同社連結子会社）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 同社連結子会社）及び（有）サンコーベース（秋田県横手市・工事請負、現 同社非連結子会社）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 同社連結子会社）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

## 会社概要

## 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
2022年12月	ホームネット京都支店を開設
2023年 6月	ホームネット岡山支店を開設
2023年 7月	金融機関向け業務効率化・高度化ソリューション「KAITRY finance」を開発・提供開始
2023年 8月	士業向け業務効率化・高度化ソリューション「KAITRY professional」を提供開始

出所：有価証券報告書、IR ニュースよりフィスコ作成

## 事業概要

### 「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

同社は、中古住宅再生並びに戸建住宅の請負建築をメイン事業としている。中古住宅再生事業はホームネットが中古マンションの買取・販売を手掛け、ファーストホームと、サンコーホームが戸建住宅の請負建築を手掛けている。これを同社ではリアルビジネスと定義付けている。

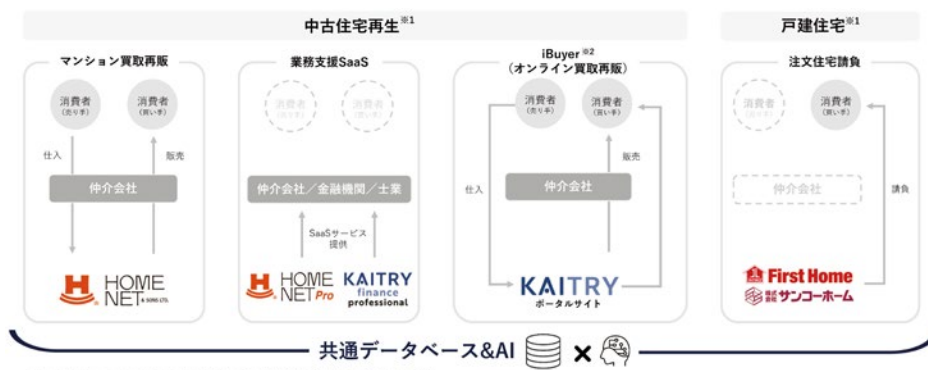
社内では取引情報、取引に至るまでの価格査定に係る情報、仲介会社等から得られる幅広い不動産情報等をデータベースとして管理し、買取価格を導出できる独自の「AI 査定」機能を活用して、これらデータや機能の連携を一体のプラットフォーム（「KAITRY プラットフォーム」）と捉えて、リアルビジネスを効率良く展開している。



事業概要

さらに「KAITRY プラットフォーム」の機能を外へ展開することでビジネスを拡張している。1つが SaaS ビジネスである。価格査定や価格の元となる不動産情報を整理・提供するもので、外部事業者の業務効率化を支援するものである。同社グループでは、仲介会社向け「HOMENET Pro」、金融機関向け「KAITRY finance」、土業向け「KAITRY professional」と、大きく3つのサービスを展開する。もう1つが iBuyer ビジネスであり、消費者は web サイト上で気軽に保有資産の価格査定を行い、多様な販売方法の提案を受けることができる。web サイト上には同社がリノベーション施工した約 1,000 件の物件が掲載されており、消費者は売主（同社）から直接購入を検討できる。仲介会社を介さない直接売買は大きな潜在市場があり、グループ・ミッションにつながる住み替えの自由を提案している。

事業概要



※1 中古住宅再生、戸建住宅は第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。

出所：決算説明資料より掲載

1. 「KAITRY プラットフォーム」

同社は「リアル（住まい）×テクノロジー」で多くの不動産情報を授受し、高い効率性で実取引に結び付ける事業モデルを構築している。「リアル」とは、主に1) グループ累計 10,000 件超の不動産物件を販売・引渡し、年間 20,000 件を超える価格査定を行ってきた実績データベース、2) 北海道から沖縄まで主要都市をカバーする拠点とその先にある不動産仲介会社ネットワークであり、「テック」とは、主に1) 自社開発した「AI 査定」機能、2) 物件情報や情報提供を受けた仲介会社のデータを管理し、社内 DX を推し進める物件管理システム、3) 同社グループの売上のきっかけを提供する不動産仲介会社等社外協力会社との情報授受を円滑にし、社外協力会社の業務サポートにも寄与する業務支援システムである。これら機能の連携を一体のプラットフォームと捉えて、ビジネス展開を図っている。

2. 中古住宅再生事業

中古住宅再生事業は 1) ホームネットが手掛ける中古マンションの買取再販事業、2) 業務支援 SaaS 事業、3) カイトリーが運用するポータルサイト「KAITRY」を通じた iBuyer（オンライン買取再販）事業を展開している。



## 事業概要

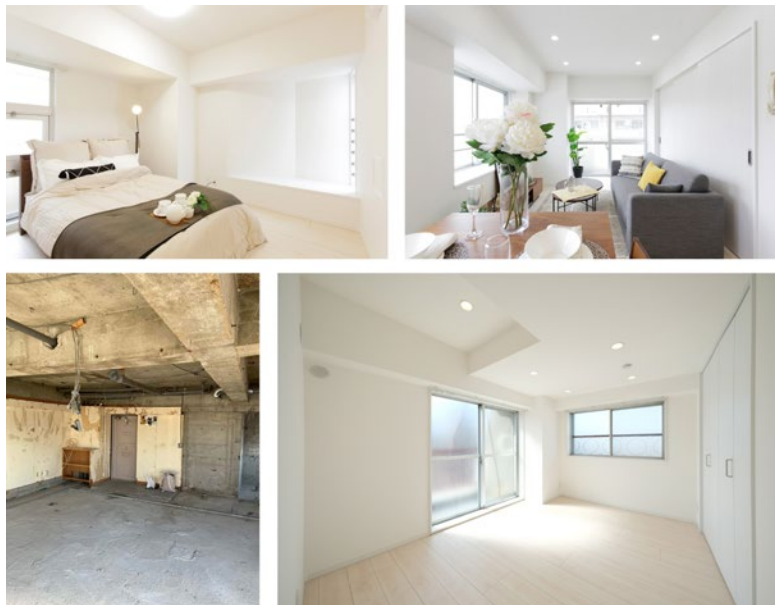
**(1) 中古マンションの買取再販事業**

ホームネットが所有者（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している。つまり、ホームネットが中古住宅を「リノベーション済み物件」として価値を上乘せし、売り出すビジネスモデルである。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実需顧客である。

同事業では、物件の仕入れから販売決済まですべてを営業1名で行えるスキームを採っている。営業担当者をサポートする仕組みを社内で整備しており、これは不動産業界での経験がなくても短期間で即戦力に育てることができる仕組みでもある。このスキームを支えるのが「KATIRY プラットフォーム」である。

同社グループは年間2万件以上の物件査定を行っており、2万件の情報をすべて社内データベース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。同データをベースに自社開発したシステムを通じて、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かで購入するという判断を、論理的かつスピーディに行うことができる。

ここに2020年から取り組んでいる「AI査定」が加わり、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AIで行うことが可能となった。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日間ほどかかるが、同グループではマンション名を入力すると約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である。同社の営業マンは、AI査定で出した価格と同社が保有するデータベースを照らし合わせるだけで、適正価格を導き出すことができる。これにより経験が少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である。

**リノベーション済み物件例**


出所：同社提供資料より掲載

## 事業概要

**(2) 業務支援 SaaS 事業**

もともとは社内外で有効であった「KAITRY プラットフォーム」の一部を、要望により開放したことから始まった事業である。価格査定や価格の元となる不動産情報を整理・提供することを可能にし、顧客の業務の効率化を支援するサービスを提供している。有償利用についてはサブスクリプション（月額制）で提供しているため、安定した収益を得ることができる。利用できる端末デバイスは多く、外出していても利用が可能である。ユーザーから見れば、ソフトウェアを自前で導入した場合には多額の設備投資が必要となるが、SaaSであれば少額での利用が可能で、柔軟性とコスト削減のメリットがあり、経営課題としての業務効率化・DXに速やかに対応できる。

同社グループは「AI 査定」を基に算出する“成約価格”を武器に物件の買取価格を速やかに提供することで「マンション買取再販」における仕入強化を進めてきた。この「速やかな買取価格提示」は、査定価格を提供する仲介会社にとって物件保有者から媒介契約を獲得するための武器となるため、この仕組みを開放してほしいという要望が増加した。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。データベースとAI査定の仕組みは、価格査定の下にある査定根拠となる情報整理を容易にする。これを書面にして提供する機能（仲介会社は自社提案書としてエンド顧客への営業に活用できる）を加え、仲介会社向け SaaS サービスとしてリリースしたのが「HOMENET Pro」である。

同事業の特長は、物件仕入に貢献している点である。たとえば、ある不動産会社（仲介会社）の営業員がマンションの査定に SaaS サービスを通して「AI 査定」を使用すると同社でその情報を瞬時に捕捉できる。査定したマンションが、同社が得意とするエリアや価格帯の物件であれば、不動産会社からの打診を待つことなく同社から直接仕入に向けた働きかけを開始できる。このようなアプローチで「マンション買取再販」を進めている業者は同社だけであり、同社の仕入力に大きく寄与している。

**a) 不動産取引の業務支援ツール「HOMENET Pro」**

前述のとおり社内の業務効率化を図る目的でデータベースとAIの組み合わせを高度化するなかで、仲介会社からの要請を受けてパッケージ化し、不動産取引の業務支援ツールとして提供し始めたものが「HOMENET Pro」である。2023年8月末時点の有料契約導入件数は85拠点にのぼる。価格査定の利用は進んでおり1,772件（2023年8月末時点）の査定を行っている。このシステムも仕入に寄与している。

仲介事業者向けの「HOMENET Pro」のアカウント数（有料+無料）については、2022年11月のサービス提供以降は上昇傾向にあり、2023年8月末時点で5,755件となっている。同社グループのシステムに登録されている取引仲介会社8,100拠点のうち、相当割合が小規模な仲介会社であるため、有料アカウントを伸ばすためにはさらなる有用な機能追加が必要である。同社は、まず無料アカウントを伸ばしつつ、新たなサービス機能の開発に取り組む予定である。これにより有料アカウントを増やし、利用料収入を得るとともに、「HOMENET Pro」経由の査定を仕入につなげていく。

## 事業概要

**b) 金融機関向け「KAITRY finance」**

金融機関は、金融サービスを提案する際に融資先企業や提案先法個人の保有資産背景を理解することが必要である。不動産資産に関しては価格を調査するためにネット情報や路線価、不動産会社の情報を活用している。しかし、これには個々の情報を収集する手間や時間がかかっていた。そうした課題を受けて、同社は「HOMENET Pro」をカスタマイズした金融機関向け SaaS サービス「KAITRY finance」を2023年7月にリリースした。AI 価格査定と不動産価格調査書の作成機能を提供するもので、金融機関の融資関連業務や個人向けコンサルティング業務の DX が進展するほか、総合的なコンサルティング提供に寄与する。

「KAITRY finance」リリースの背景には、みずほ銀行から寄せられた課題を同社システムで解決したことが元となっている。2023年8月にはみずほ信託銀行が導入に向けた運用を開始し、同年9月には北海道銀行が導入を開始した。

業務効率化は金融機関共通の課題である。しかし業務フローは様々で、特に情報セキュリティが重視されることから金融機関ごとにカスタマイズしたシステムを納入する形となる。金融機関に導入されれば長期間の活用が期待できることに加え、新機能の開発によりサービスの幅が広がることが期待される。同社はサービス拡張を視野に入れ「HOMENET Pro」リリース以降開発インフラ整備を進めている。

**c) 士業向け「KAITRY professional」**

「KAITRY プラットフォーム」の機能を、課題を抱える弁護士・司法書士・税理士等の士業にも活用できるように転用した「KAITRY professional」のサービス提供を2023年8月に開始した。弁護士・司法書士・税理士等の士業は、相続や離婚などの相談が持ち込まれた際に不動産をはじめとする財産処分価格の目安の算出が必要になることがある。この価格には客観性が求められ、不動産の場合は複数の不動産会社に調査を依頼する必要があるなど手間と時間がかかることが課題であった。「KAITRY professional」により不動産関連の業務効率化が進むことから、士業向けの導入が期待される。「KAITRY professional」は同社グループ会社による不動産買取価格（現在は区分所有マンションのみ提供）も提示できるため、不動産の処分が必要になった際の早期解決にも寄与し、延いては同社グループの新たな仕入ルートとなることも期待される。

**(3) iBuyer ビジネス「KAITRY」**

同社は2021年7月から個人向けオンライン買取再販用ポータルサイト「KAITRY」の運用を行っている。利用者数は月間340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売却価格を知ることができるほか、工夫したマンション売却方法が提案され、また短期間で売却を完了できることから、手軽な売却や住み替えを求める顧客ニーズに対応している。サービス開始からの2年間で使い勝手の改良に取り組んだことで、現在では月5件程度の安定した仕入取引を行っている。これはホームネットが新たに開設する店舗の2年目の仕入数に匹敵する。2023年8月には、全国7,511,500戸の区分マンションのうち6,837,202戸（約91%）が査定対応可能となった。2023年10月には、物件販売ページに全面リニューアルを実施し、直接販売への新たな動きも本格的に進んでいる。SNSによるマーケティング展開、テレビCMによる認知度拡大等の調査を進めていること、テレビ東京の経済ニュース番組『WBS（ワールドビジネスサテライト）』にサービスが取り上げられた際に多くの反響があったこと（2日間で査定依頼が約500件）などから、ビジネスの本格展開に向けた今後の取り組みが期待される。

## 事業概要

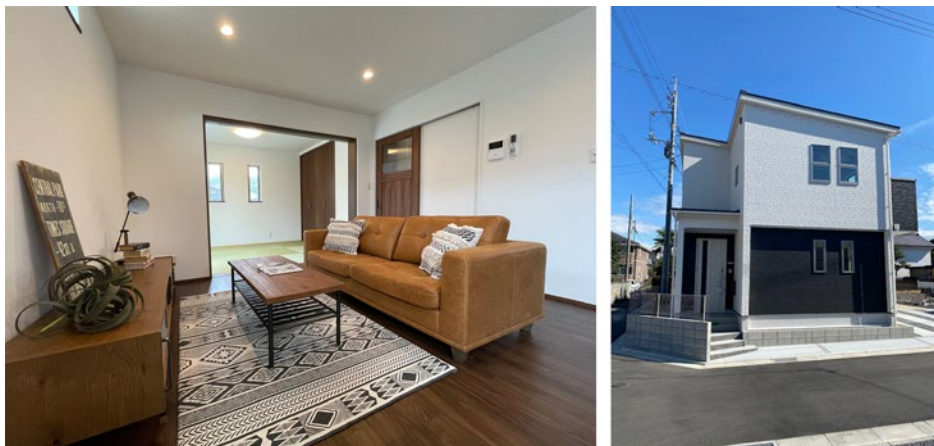
### 3. 戸建住宅事業

戸建住宅事業は、顧客要望に応えた注文住宅の請負建築を中心に行っている。同社では、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年に山口県で事業を展開するファーストホームを、2019年には秋田県で事業を展開するサンコーホームをそれぞれ買収した。

ファーストホームは在来軸組工法の建築住宅会社で、地元の不動産業者や建築業者とネットワークを作り、創業以来累計2,000棟の住宅を供給している。営業方法は既存客及び取引先からの紹介による受注が60%である。これはファーストホームによると、一般的な住宅会社の約4倍を超えると言う。

サンコーホームは宮大工から事業を拡大し、約90年の歴史を有する。現代の新技术・新材料を組み合わせる生まれる性能(耐震性・耐久性・省エネルギー性)とデザインと安心の保証を備えた住宅が強みである。このほか、秋田の気候に即した全館冷暖房ダブル空気清浄システムの採用や、国で義務付けられている新築後10年間の保証に加え、第三者機関の保険に加入することで長期間にわたるサポートも行っている。

#### ファーストホームによる施工例



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

#### サンコーホームによる施工例



出所：同社提供資料よりフィスコ作成



## 事業概要

#### 4. 同社グループの強み

「KAITRY プラットフォーム」により高効率で業務を遂行できるため、同社グループは同業他社と比べて事業拡大スピードが速い。同社公表資料によれば、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」を発行する(株)リフォーム産業新聞が、毎年7月に発表している全国での「買取再販年間販売戸数ランキング2023」で、ホームネットが前回の9位から8位と順位を伸ばした。戸数では、872戸から23.4%伸ばして1,076戸となった。また、マンション部門でも、前回の6位から5位と、順位を伸ばした。営業1人当たり契約・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。

なかでも「AI 査定」は、入手可能なビッグデータを用いて機械学習するほか、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。社外から入手可能なデータは物件の所有者が“売りたい”価格であるのに対して、同社グループが保有する査定データは“成約価格”である。この“成約価格”は社外からの入手が困難であり、長くデータを蓄積してきた同社グループが保有する貴重な財産である。

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。2023年8月末時点で取引先仲介会社の8,100拠点、営業員21,711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も積極的に進出している。同社のマンション買取再販の売上高の7割は地方での売上で占められる。これは特定地域の市況や競争環境に影響されにくく、業績の安定化という側面におけるリスクヘッジとなっている。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、完成し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資金を地元の金融機関から借入している。この結果、取引を行う地方の金融機関は84行(2023年8月末現在)という数に上る。安定的な資金調達を図れており、この点も同業他社にはない特徴と言える。

## 業績動向

### 2023年11月期第3四半期累計期間の売上高はおおむね前期並み。成長投資の負担から各利益は大きく減少

#### 1. 2023年11月期第3四半期累計の業績概要

2023年11月期第3四半期累計の連結業績の売上高は26,104百万円（前年同期比1.4%減）、営業利益は668百万円（同55.3%減）、経常利益は489百万円（同65.4%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は304百万円（同64.2%減）となった。新型コロナウイルスの感染症拡大（以下、コロナ禍）による行動制限が一層緩和されインバウンド需要やサービス消費の回復など社会活動の正常化に向けた動きがあった一方で、依然不安定な海外情勢などから資源・エネルギーや原材料価格の高騰、円安や賃上げなどの影響による全体的な商品・サービスの価格上昇等消費の下押しリスクの側面から先行き不透明な状況が続いた。

第3四半期累計期間は中古住宅再生事業を扱うホームネットにおいて2023年3月に京都支店、2023年6月に岡山支店を開設し、ポータルサイト「KAITRY（カイトリー）」の利用が伸び、仕入対応と販売供給に努めた。一方、流通在庫件数の増加等により販売は軟調に推移した。利益面では、売上高が伸びる前提でテクノロジー開発費用や人員（開発人員、新拠点配置・既存拠点増強人員）コスト、広告宣伝費等を先行投資していたため、営業利益以下の利益を大きく押し下げる結果となった。

期初予想に対する第3四半期の進捗率は、売上高の進捗率は55.3%、営業利益は22.6%、経常利益は17.8%、親会社株主に帰属する当期純利益は18.9%と、進捗は遅れた。2023年11月期は期初より下期に決済引渡しが増加する下期偏重型の受注・販売引渡しを見込んでいるものの期初発表予想値には至らない見通しとなり、2023年10月13日に業績予想の下方修正を行った。

リアル事業別の累計業績は、中古住宅再生事業の売上高が20,060百万円（前年同期比3.5%増）、戸建住宅事業が5,593百万円（同16.3%減）、その他342百万円（同7.9%増）となった。

主要KPIである第3四半期累計期間における査定数は前年同期比16.9%増の19,739件と伸び、仕入契約数も同12.6%増の1,061件となった。これは、ポータルサイト「KAITRY」の利用を含み情報量が増えたことなどにより不動産仕入が強化されたことによるものである。販売契約数は同7.8%増の777件と増加割合が低くともどり、第3四半期末在庫数は同40.9%増の1,219件となった。

同社は仕入・販売・在庫の状況から第3四半期に金融機関より追加の長期借入を行った。同資金を元に、通常は一次取得者向けに空室で販売する不動産在庫を賃貸に転用することで、賃料収入を取得しつつ投資目的の買主への新たな販路の開拓を始めた。第3四半期末時点で、空室在庫については前年同期比21.6%増の974件、賃貸（オーナーチェンジ）在庫については同282.8%増の245件となった。

また、同社の営業活動推進に重要な役割を担う取引仲介会社拠点数は前年同期比39.5%増の8,100件、取引仲介会社営業員数は同40.7%増の21,711人とそれぞれ増加した。

業績動向

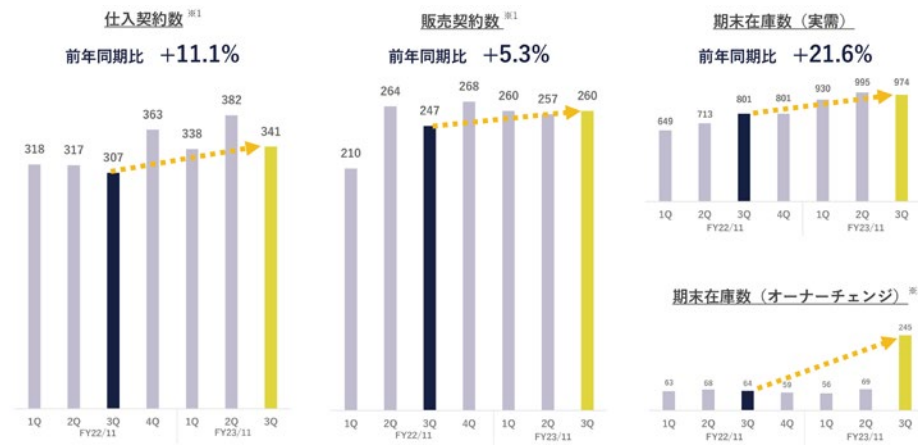
2023年11月期第3四半期累計業績

(単位：百万円)

	22/11 期 3Q	23/11 期 3Q 累計実績		23/11 期通期		
	累計実績	売上比	前年同期比	期初予想	3Q 進捗率	
売上高	26,469	26,104	100.0%	-1.4%	47,229	55.3%
中古住宅再生	19,380	20,060	76.8%	3.5%	-	-
戸建住宅	6,683	5,593	21.4%	-16.3%	-	-
その他	317	342	1.3%	7.9%	-	-
営業利益	1,494	668	2.6%	-55.3%	2,953	22.6%
経常利益	1,413	489	1.9%	-65.4%	2,743	17.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	850	304	1.2%	-64.2%	1,611	18.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年11月期第3四半期 主要 KPI の推移



※1 仕入数・販売数については当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した件数  
※2 オーナーチェンジ (OC) の詳細はP19を参照

出所：決算説明資料より掲載



## 2. 財務状況

### (1) 財務状況

2023年11月期第3四半期末の財務状況は、資産合計は40,024百万円となり、前期末比9,098百万円増加した。主に、現金及び預金が1,127百万円、販売用不動産が6,996百万円、仕掛販売用不動産が337百万円、未成工事支出金が462百万円増加したことによるものである。のれんが132百万円減少したものの、特に販売用不動産が増えたことにより資産合計は大幅に増加した。第3四半期に販売用不動産の一部賃貸転用を行っており、賃貸（OC販売用）不動産の増加額としては4,160百万円となった。

負債合計は33,261百万円となり、前期末比7,602百万円増加した。主に、短期借入金が5,439百万円、未成工事受入金が914百万円、長期借入金（1年内返済予定の長期借入金を含む）が1,736百万円増加した一方で、未払法人税等が493百万円減少したことによる。

純資産合計は6,762百万円となり、前期末比1,496百万円増加した。主に、株式上場による新株発行等により資本金が595百万円、資本剰余金が595百万円増加したことに加え、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上に伴い利益剰余金が304百万円増加したことによるものである。

### 2023年11月期第3四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/11期	22/11期	23/11期 3Q	増減額
流動資産	22,813	27,763	37,041	9,277
(現金及び預金)	5,348	6,365	7,493	1,127
(販売用不動産)	11,894	14,820	21,817	6,996
内、OC販売用	1,539	1,367	5,527	4,160
(仕掛販売用不動産)	3,404	4,718	5,055	337
(未成工事支出金)	1,185	662	1,125	462
固定資産	3,103	3,161	2,982	-179
有形固定資産	1,014	1,221	1,193	-27
無形固定資産	1,613	1,429	1,284	-145
(のれん)	1,543	1,367	1,235	-132
資産合計	25,916	30,925	40,024	9,098
流動負債	16,277	21,149	27,337	6,187
買掛金	1,296	1,537	1,497	-40
短期借入金	10,346	15,354	20,794	5,439
未成工事受入金	1,817	1,251	2,166	914
固定負債	5,266	4,509	5,924	1,414
長期借入金	9,683	4,841	6,578	1,736
(1年内返済予定の長期借入金を含む)				
負債合計	21,543	25,659	33,261	7,602
純資産合計	4,373	5,266	6,762	1,496

出所：決算短信、同社提出資料よりフィスコ作成

## ニトリとの「サブスクリプション型ホームステージングサービス」共同開発、弁護士ドットコムとの「不動産関連法律相談特設ページ」など、新たなサービスを展開

### 3. トピック

#### (1) ニトリと「サブスクリプション型ホームステージングサービス」を共同開発

子会社のホームネットは、(株)ニトリとリノベーション住宅に向けた「サブスクリプション型ホームステージングサービス」を共同開発し、2023年5月に提供開始した。ホームネットでは、物件内覧で実際の暮らしをイメージできるホームステージングが顧客に好評である。ステージングの設営には、ニトリが展開している事業者向けのサブスクリプションサービス「ニトリのホームステージング」を活用している。家具や小物などを一定期間レンタルして販売物件に配置するサービスである。これまで移設や入れ替えなどで生じていたホームステージングのコストの最適化を目的としている。

同サービスは1年契約のサブスクリプション料金を設定することで、顧客はより自由なホームステージングが可能となる。また、気に入った家具類はそのまま購入できる。これによりホームネットのリノベーション住宅の魅力が高まり、販売促進に寄与する効果が期待される。なおホームネットのリノベーションブランド「FURVAL」シリーズは、物件だけでなく家具類も住宅ローンに組み込める点が特長で、同サービスにも対応している。

#### (2) 「弁護士ドットコム」と「KAITRY」が提携

同社は、法律相談ポータルサイト「弁護士ドットコム®」を運営する弁護士ドットコム<6027>と提携し、2023年10月より不動産に関連した法的な課題・トラブル解消などの相談ができる弁護士を紹介する特設ページ「KAITRY 利用者限定法律相談」を新設した。

「KAITRY」ユーザーの中には、遺産分割や財産分与、訴訟などの不動産に関する法律問題を抱えているユーザーも多く、同提携によりユーザーが抱える問題の解決策の一助となり、同社が目指す「より気軽な住み替えのサポート」に役立つことが期待される。

#### (3) 「KAITRY」LINE 公式アカウントの AI チャット機能に「GPT-4」搭載

同社は2023年10月より、iBuyer プラットフォーム「KAITRY」のLINE 公式アカウントのAIチャット機能に、米国の非営利団体 OpenAI が提供する「GPT-4」を搭載した。

同社グループがこれまで培ったマンション売買のノウハウや専門知識などを「GPT-4」に学習させることで、マンション売買に特化した独自の回答が可能となった。ユーザーにとって複雑な中古マンション売買において、人を介さずいつでも気軽に問合せできることは取引のハードルを下げることとなり、気軽な住み替えの後押しとして期待される。

## ■ 今後の見通し

### 通期業績の修正を発表。 修正業績は新たな施策を推進し、達成する見込み

2023年11月期の連結業績について、同社は2023年10月13日に業績予想の下方修正を公表した。売上高が36,900百万円(前期比4.9%減)、営業利益が1,250百万円(同47.0%減)、経常利益が1,000百万円(同54.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益が620百万円(同55.5%減)としている。下方修正を行った背景には、中古マンションについては金利上昇懸念からの心理的買い控えや流通在庫の増加による購買意思決定の鈍化により計画比販売の遅れがあること、戸建住宅については新設住宅着工件数の全国的な低迷から計画どおりの受注・着工に至っていないことがあった。同社は修正計画については中古住宅再生、戸建住宅ともにリードタイムがあることから、業績見通しは修正予想どおりに進んでいくと予想している。

修正後の予想売上高は前期比微減であるが、営業利益以下の段階利益が大きく減少する予想となっている。これは将来成長を見据えてテクノロジーの開発やネットワーク拡張のための人員配置等先行投資を進めているため、関連費用を賄える売上高・売上総利益を獲得できなかったことによる減益である。

今後の取り組みとしては、1) iBuyer(オンライン買取再販)や業務効率化SaaSを用いたビジネス展開の加速、2)さらなるテクノロジー活用によるリアルビジネス(中古マンション買取再販)におけるスピードと情報の質を武器にした販売強化、3)一部販売用不動産の賃貸転用による販路拡大等を掲げ、量の拡大のみならず質の高いビジネス(高効率、高収益)を伸ばしていく。

#### 2023年11月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/11期		23/11期		前期比		
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	増減額	増減率
売上高	38,795	100.0%	47,229	36,900	100.0%	-1,895	-4.9%
営業利益	2,359	6.1%	2,953	1,250	3.4%	-1,109	-47.0%
経常利益	2,201	5.7%	2,743	1,000	2.7%	-1,201	-54.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,392	3.6%	1,611	620	1.7%	-772	-55.5%

出所：決算短信、IRリリースよりフィスコ作成

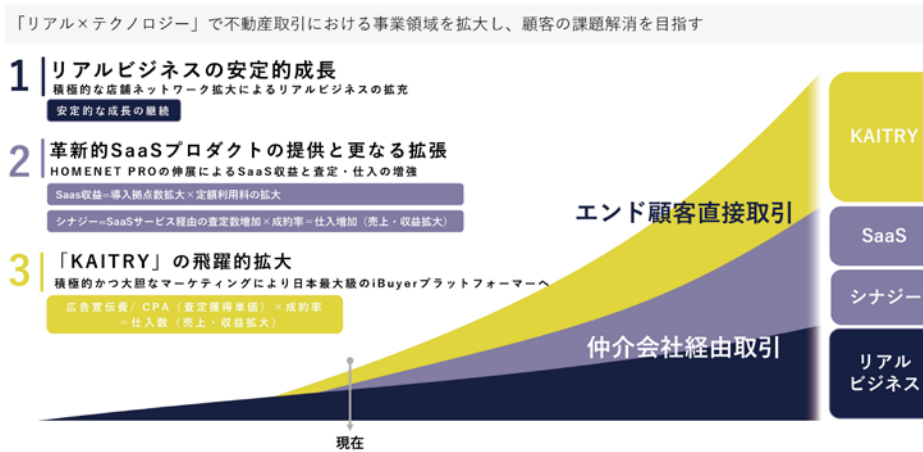
## ■ 中長期の成長戦略

### リアルビジネスと SaaS ビジネス、iBuyer ビジネスが相互に成長促進

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構築したことで、事業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。また、グループで展開するリアル事業の全てにテクノロジーを組み込むことで事業の効率化を実現した。これらはいずれも、「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・住み替えの自由の実現」に向けた取り組みであると考えられる。2021年7月より開始したiBuyer(オンライン買取再販)サービス、2022年11月より開始した業務支援 SaaS サービスを拡大していくことで、同社グループが目指す未来へと近づいていく。

同社が描く成長戦略は、リアルビジネスの安定的な成長の継続をベースに、テクノロジーを活用した SaaS サービスと iBuyer (オンライン買取再販) ビジネスを推し進めるものである。各事業・サービスにおいても、コア・コンピタンスであるデータベースと AI 等テクノロジーの進化を通じてリアルビジネスとのシナジーを発揮して、大きく成長していくことを展望している。テクノロジーの力で不動産取引をより効率的に進め、顧客の課題解消に努めることで、同社が理想とする「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す。

#### 成長戦略概要



#### (1) リアルビジネスの安定的成長

「住まい」に関するリアル事業については、年間3拠点の新規出店を継続する方針を打ち出している。2023年11月期上期は3月に京都支店を出店し、下期には6月に新店出した岡山支店のほか、新たに1店舗出店を検討しており、中長期的には全国35拠点を目標とする。

## 中長期の成長戦略

同社は、全国約12万棟のマンションの立地や環境情報もデータ化しており、売却物件として市場に出た際、その物件がどれだけ多くの人に見られたか、関心を持たれたかまで捉えている。こういったデータの裏付けを基に出店の可否を決定しており、さらに出店した拠点が長期にわたって成長するように、データを活用している。正にリアルとテクノロジーが融合した戦略を採用している。

例を挙げるなら、広島支店は開設2年目から4年目までの間に仕入数は約2.5倍に増加した。また、札幌支店は3年目にコロナ禍の影響から仕入れを抑制していたが、5年目には約2.5倍の仕入数となった。直近3年間に8拠点を開設したが、どの拠点も、同様な伸びがあると見込んでいる。

### (2) SaaS ビジネス「HOMENET Pro」「KAITRY finance」「KAITRY professional」の今後の展開

SaaS サービスは、同社が保有するデータベースやAI等テクノロジーを駆使した業務効率化支援サービスであり、社外に展開することで安定的な収益の獲得を目指すものである。一方で仲介会社、金融機関、士業には豊富な不動産関連情報があり、速やかな売買成立への根強いニーズもあることから、リアル事業に結び付くシナジーが期待できる。業務効率化支援は、提供する相手企業の業務フローに入り込むことから長く活用される可能性が高く、ビジネスは長期にわたり深まっていくことが期待される。2023年11月期より開始したSaaSサービスは中長期的成長に向けて展開中である。

### (3) ポータルサイト「KAITRY」によるiBuyer（オンライン買取再販）で「to B」領域から「to C」領域へも拡大

「to B」領域には仲介会社にとどまらず不動産会社全般の拡大余地があるのに加え、士業や金融機関でも不動産関連業務が幅広く扱われている。不動産関連業務を営む法人を経由した不動産価格査定と売却のニーズはかなり大きいと同社は見ているが、同社は「to C」領域への拡張も進めている。住み替えにかかる一般的なプロセスは煩雑で、3ヶ月未満で売却できたのは5人に1人というデータがある。「KAITRY」を利用して同社グループが直接買い取ることで、最短5秒で査定ができ、最短3日で現金化が可能となる。同社はこれを強みに、「to C」領域の顧客に向け「KAITRY」の認知度を高め、利用者拡大に取り組んでいる。また、2023年10月には物件販売ページを全面リニューアルした。直接販売への新たな動きも本格的に進んでいる。ポータルサイト開設から2年を経て、本格展開の準備は整いつつあり、今後の大きな成長が期待される。

## ■ 株主還元策

### 中長期の成長性に投資しやすい環境を整えるため、 2023年11月期より配当開始

同社は2023年10月13日に配当方針の変更及び配当予想の修正(配当開始)を公表した。配当方針として、グループ事業展開のための内部留保の充実と成長に応じた利益還元を重要な経営課題であるとし、内部留保した資金を競争力の強化による将来の収益力向上や効率的な体制整備に有効に活用しつつ、大きな制約とならない範囲で安定的な配当を行うとしている。

なお同日に公表した業績下方修正の状況下で配当を開始したことについては、中長期の成長を果たしていくために継続的な先行投資が必要であり、これを維持するための施策の1つとしている。同社の中長期の成長支援のため、ステークホルダーにとって中長期の成長性に投資しやすい環境を整えることを目的に配当を開始した。

2023年11月期の1株当たり配当金は45円(配当性向は約30%)、発行株数から配当総額は186百万円を予想している。同社は今後の配当については、1株当たり配当金45円を継続する安定配当を想定している。一層の業績拡大を目指すなかで内部留保を充実させ、中長期を見据えた成長施策への投資に注力する考えである。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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