

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 >>>](#)

2024年2月19日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 中古マンションの買取再販が主軸、テクノロジーへの知見も深くシステム開発も行う	01
2. リアルなネットワーク、データとテクノロジーによる仕組み、組織文化が強み	01
3. 中期経営計画を策定、ビジネスの質的向上を背景に 2026年11月期売上高600億円・営業最高益更新を目指す	01
4. 2023年11月期は環境悪化、2024年11月期は先行投資で減益だが、 中期経営計画は着実に進行	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 中古住宅再生事業	05
3. 戸建住宅事業	08
4. 同社の強み	08
■ 中期経営計画	10
1. 中期経営計画「VISION2026」	10
2. 成長戦略	11
3. 中長期の展望	13
■ 業績動向	14
1. 2023年11月期の業績動向	14
2. 在庫増加への対応	16
3. 2024年11月期の業績見通し	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

「KAITRY」と SaaS をテコに中古住宅再生事業の成長加速を狙う

1. 中古マンションの買取再販が主軸、テクノロジーへの知見も深くシステム開発も行う

property technologies<5527> は、中古住宅再生事業と戸建住宅事業を展開しており、主軸の中古住宅再生事業では、中古マンションを買い取って、リノベーションにより価値を高めたうえで再販するマンション買取再販事業を中心に行っている。戸建住宅事業では、注文住宅請負を中心に一部建売住宅の建築販売も行っている。主軸の中古住宅再生事業では、蓄積してきた取引データや AI 等テクノロジーを活用した効率的な運用によりマンション買取再販を拡大することに加えて、テクノロジーを背景に日本最大級の不動産買取ポータルサイト「KAITRY」を運営する iBuyer ビジネスや、不動産業務を効率化する SaaS プロダクトを外販する業務支援 SaaS サービスも展開している。これら取引・サービスは相互にシナジーもあり、同社は、中古マンションを買取再販するリアルな不動産事業をコアに、こうした「リアル（住まい）×テクノロジー」を通じて、「誰もが」「いつでも」「気軽に」住み替えることができるサステナブルな未来を創造していくことを目指している。

2. リアルなネットワーク、データとテクノロジーによる仕組み、組織文化が強み

同社の強みは、リアルなネットワーク、データとテクノロジーによる仕組み、組織文化という独自の優位性を構築しているところにある。リアルなネットワークの強みは、全国 17 拠点（うち戸建住宅事業 2 拠点）で約 1 万 2 千件に及ぶ物件の引き渡し実績と、年々拡大している全国の仲介会社、金融機関とのネットワークにある。そうした取引先から日々入る情報や査定依頼は、同社の物件と査定価格のデータの起点になっており、情報を活用する様々なシステムの開発につながっている。なかでも AI 査定システムは、同社内向けに 5 秒で査定価格を提示できるなど非常にスピーディで競争力が強い。このため、成長が期待される iBuyer ビジネスや SaaS サービスのキーシステムにもなっている。組織文化では、社員がテクノロジー活用の本質を理解し、機械（テクノロジー）と人の分業によって創り出した時間を顧客目線のタスクに注力するとともに、テクノロジーが得意とする高付加価値のサービス開発に全社を挙げて取り組む体制が構築されている。

3. 中期経営計画を策定、ビジネスの質的向上を背景に 2026 年 11 月売上高 600 億円・営業最高益更新を目指す

こうした強みを構築し、一定規模に成長したことを受け、同社は中期経営計画「VISION2026」を策定した。2026 年 11 月期に、マンション引渡数年間 2,000 戸、売上高 600 億円規模（2023 年 11 月期比 1.6 倍）、営業利益 28 億円（2023 年 11 月期比 2.1 倍（過去最高益））、直仕入販売割合 7.5%～10%、在庫期間 200 日を目指す。このため、リアルの拠点拡大に加え、SaaS による仲介会社との連携強化及び「KAITRY」の飛躍的拡大により、中古住宅再生事業の成長を加速する方針である。ただし、成長にはビジネスの質的向上が必要であり、そのための成長戦略として、テクノロジーを駆使して仕入と販売の質的向上を進め、データベース拡張による情報網羅性向上や査定精度向上などによりコアコンピタンスの強化を図る。さらに中長期的にも、リアルビジネスで安定成長を維持しながら、SaaS プロダクトのさらなる拡張や「KAITRY」の飛躍的拡大を続けることで、事業領域を拡大していく考えである。

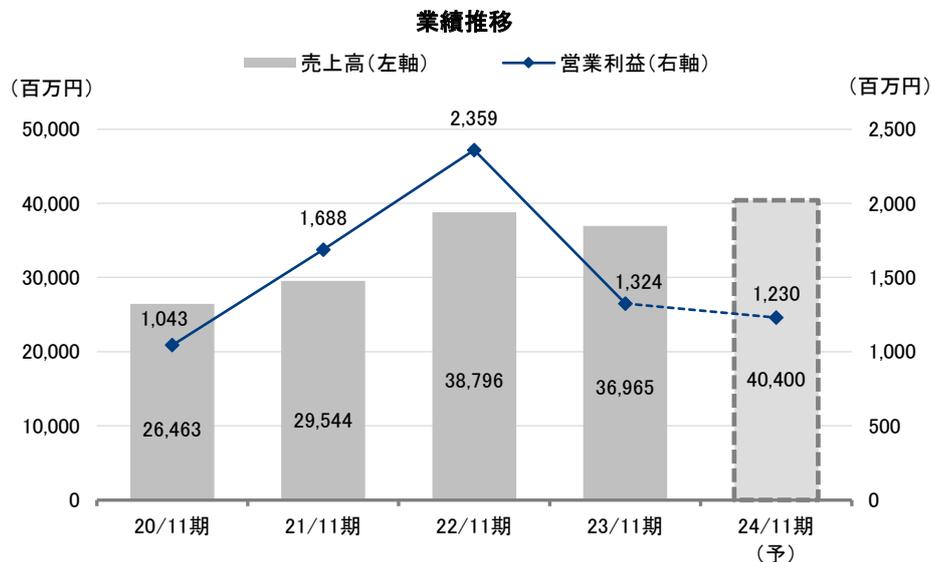
要約

4. 2023年11月期は環境悪化、2024年11月期は先行投資で減益だが、中期経営計画を着実に進行

2023年11月期の業績は、売上高が36,965百万円（前期比4.7%減）、営業利益が1,324百万円（同43.8%減）と減収減益だった。これは、2022年末からの金利先高観を背景に2023年初より心理的な購買抑制が顕著となり、流通在庫の増加と相まって販売が伸び悩んだことが要因である。2023年6月以降中古マンション成約数は前年比プラスに転じているが、流通在庫が高止まりする中、在庫を抱える他社が値下げ販売を行ったところ、同社は戦略的に値下げをせずに対応した。その結果、販売は契約数では昨対比10.1%増加したものの、決済数で昨対比5%の減少となり減収となった。上場初年度であった同社は増収を見込んで予算を組んでいた成長投資等の負担が重く営業利益以下の減益となった。2024年11月期の業績見通しについて同社は、売上高40,400百万円（前期比9.3%増）、営業利益1,230百万円（同7.2%減）と見込んでいる。中期経営計画実現に向けた先行投資の増加2億円のため減益予想となったが、業界の在庫調整が進展するなか、前期並みの需給緩和を前提にしているため保守的な予想といえる。一方、査定数やネットワーク、システム開発など成長戦略に沿って着実に進行しているため、先行きに大きな懸念は少ないと考える。

Key Points

- ・中古マンションの買取再販が主軸で、テクノロジーへの知見も深い
- ・強みはネットワーク、データとテクノロジーによる仕組み、組織文化
- ・中期経営計画を策定、2026年11月期に売上高600億円規模を目指す
- ・2023年11月期は減益だが、成長戦略が着実に進行しており懸念は少ない



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

テクノロジーに強いマンション買取再販企業

1. 会社概要

同社は、北海道から沖縄までの主要都市部において中古マンションを買い取り、30代～40代の一次取得者をターゲットにリノベーションして再販するリアルな不動産事業を主に行っている。このリアルな事業を効率的に運営するためにテクノロジーを活用しているところが特徴的で、当該テクノロジーは、ポータルサイト「KAITRY」によるオンライン買取再販、業務支援 SaaS プロダクトの外販など、リアルな不動産事業とシナジーの大きいシステム開発に繋がっており、独自のデータベースとテクノロジーが同社のコアコンピタンスとなっている。同社は、こうした「リアル（住まい）×テクノロジー」を通じて、中古住宅再生を中心とした住宅市場で成長するとともに、ライフスタイルの変化に応じて柔軟に住まいを変えられる、「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サステナブルな未来を創造していくことを目指している。

テクノロジーで中古住宅再生事業を近代化

2. 沿革

同社は、2000年12月に東京都において、大手不動産会社で建築請負・賃貸といった現場や管理者、事業責任者として経験を積み、不動産事業の知見を深めた現代取締役社長の濱中雄大（はまなかたけひろ）氏によって、（株）ホームネットの社名で設立された。当初、不動産仲介業や建売住宅事業を行っていたが、2010年に現在では主力事業となった中古住宅再生事業を開始した。ポテンシャルの高い中古マンションを仕入れ、リノベーションによって付加価値を高めて再販する中古住宅再生事業は、資金効率が良く、需要も拡大を始めたところであったため同社の成長をけん引、まもなく大阪や名古屋など全国の大都市圏に支店を開設していくこととなった。また、2018年に山口県に7拠点を持つ（株）ファーストホーム、2019年に秋田県に4拠点を持つ（株）サンコーホームを買収し、戸建住宅事業にも進出した。

2021年になると、同社が長年蓄積してきた仕入と販売の膨大なデータベースとAI技術などテクノロジーを積極的に活用するステージに入り、2021年には不動産価格のAI査定を開発、iBuyer※プラットフォーム「KAITRY」を開始し、これまで仲介会社に依存していた仕入に関して、所有者から直接仕入れるルートを開拓した（現在では直接販売も開始）。2022年には、査定数が急増するなどAI査定が非常に有効だったため、仲介会社など取引先との関係強化に活用することを狙って、AI査定を組み込んだ不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション「HOMENET Pro」などのSaaSプロダクトを開発し提供を開始した。現在、ポータルサイト「KAITRY」とSaaSプロダクトをテコに、中古住宅再生事業の成長に弾みをつけようとしているところである。

※ iBuyer：米国発祥のオンライン転売の仕組みで、アルゴリズムを使用して不動産をAI査定し、不動産会社または不動産ポータルサイトが売り手から直接物件を買い取って転売するビジネスモデル。米国 Opendoor 社が有名である。

会社概要

沿革

年月	内容
2000年12月	東京都目黒区に不動産仲介業を目的として(株)ホームネットを設立
2005年1月	建売住宅事業を開始
2010年1月	中古住宅再生事業を開始
2014年5月	大阪支店を開設(以後、全国大都市圏への展開を進める)
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)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)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)を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)を設立
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)及び(有)サンコーベース(秋田県横手市/工事請負)を株式取得により子会社化
2020年6月	(株)FURVAL(東京都渋谷区/不動産仲介)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を設立し、持株会社性へ移行
2021年5月	社名を(株)property technologiesへ変更
2021年7月	iBuyerプラットフォーム「KAITRY」を開始
2021年11月	(株)FURVALを(株)カイトリーに社名変更、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
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11月	仲介会社向け「HOMENET Pro」をリリース
2022年12月	東京証券取引所グロース市場に上場
2023年7月	金融機関向け「KAITRY finance」をリリース
2023年8月	土業向け「KAITRY professional」をリリース

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

中古住宅再生事業と戸建住宅事業を展開

1. 事業内容

同社は、AI査定や物件管理システムなどテクノロジーをリアルな不動産事業に活用する「リアル(住まい)×テクノロジー」を特徴に、中古住宅再生事業と戸建住宅事業を行っている。売上構成比が7割以上ある主軸の中古住宅再生事業では、マンション買取再販事業と業務支援SaaSサービス、iBuyerビジネスを展開している。マンション買取再販事業では、仲介会社を通して、区分所有の中古マンションを中心に買い取り、リノベーションして再販するリアルな事業を行っている。開発事業として、一棟マンションの仕入販売も概ね年に1棟程度行っている。iBuyerビジネスでは、ポータルサイト「KAITRY」において、一般顧客から物件を直接仕入れるオンライン買取を行っており、2024年11月期からはポータルサイトでの販売にも力を入れる方針である。業務支援SaaSサービスでは、AI査定や提案書作成などをSaaSプロダクトにして外部に提供している。iBuyerとSaaSはスタートして間もないが、それぞれが収益拡大を目指す一方、前者は一般顧客との、後者は仲介業者との関係を仕入・販売の両面で深める目的もあり、シナジーによってマンション買取再販の売上高を押し上げることを狙っている。戸建住宅事業においては、注文住宅の建築請負を中心に、一部分譲建売住宅の建築販売を行っている。なお、同社を持株会社に、中古住宅再生事業を(株)カイトリーを子会社に持つホームネットが行い、戸建住宅事業はファーストホームとサンコーホームが展開している。

テクノロジーなどに特徴を持つマンション買取再販事業

2. 中古住宅再生事業

(1) マンション買取再販事業

マンション買取再販事業は、同社が仲介会社を通じ、売り主（所有者）から中古マンションを買い取って、リノベーションにより価値を高めたうえで再販する事業である。展開ブランド「FURVAL」では厳選された家具や生活必需品の家電、調理器具などを、デザインや機能、サイズなどリノベーション空間にあわせて取り揃え、時間的な労力をセーブするだけでなく、家具や家電を含めた価格で販売する（ローンに組む）ことで金銭的な負担も軽減するサービスを提供している。なお、ホームネットでの購入者に限定して、住宅設備の故障に10年間何度でも利用できるアフターサービス「住設あんしんサポート」も提供している。

マンション買取再販事業の特徴は、30代～40代の一次取得者層をターゲットに、北海道から沖縄まで地方の主要都市部を中心に事業展開している点、仲介会社などのリアルなネットワーク、データとテクノロジーによる仕組み、組織文化という独自の優位性を構築している点にある。ターゲットが一次取得者層であることのメリットは、子供の成長など顧客のライフサイクルからニーズが明確なうえ安定した実需が期待できることにある。一方で一次取得者層にとっても、東京都の中古マンション平均価格が56百万円であるのに対して同社は29百万円と、一般的な借入期間で一定の金利上昇があったとしても、住宅ローンの返済額が家賃以下になるという値ごろにメリットがある。また、地方圏の比率は同業他社が4割程度のところ同社は6割と高くなっている。地方圏の物件密度が薄く営業効率が低いという一般的なデメリットを、広く営業ネットワークを築き効率的な情報授受を行うことでカバーすることで、築30年以上の物件の増加で市場が成長しながらも競争が緩やかであるという、より大きなメリットを享受している。

リノベーション事例



before



after

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(2) iBuyer ビジネス

不動産テックを活用する一部企業が、iBuyer という取引形態を掲げて事業を行っているが、同社はリアルな不動産事業を展開している会社のため、販売に苦勞することなく iBuyer ビジネスを拡大できていることが特徴である。その原動力となっているのが、2021年にスタートした iBuyer プラットフォーム「KAITRY」である。「KAITRY」は、複雑な不動産の売買プロセスをオンラインで容易に遂行できる仕組みとしているうえ、同社の AI 査定によって、通常の売却では3ヶ月以上かかる場所、査定を最短5秒に短縮、販売（現金化）も最短3日で提供している。さらに、住みながら売りたい人にはセール & リースバック、新居を買ってから売りたい人には先日付買取保証、お得に売りたい人には共同投資型売却といったメニューを揃えることで住み替えニーズを後押ししている。

こうした新しいビジネスモデルのおかげで個人による不動産売買のハードルが下がり、将来的に住み替え市場自体が拡大することで、同社が目指す「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未来に近づいていくと思われる。同社は「KAITRY」を普及するため、2023年11月期にネット広告の継続運用、TVCMの試験運用、仕入クローリングの体制強化、UI/UXなどの基盤強化を推進した。この結果「KAITRY」の認知度が向上し、仕入件数が毎月安定的に増加、コンバージョンの拡大にもつながってきた。また、住み替えニーズに応え、新たな販路として活用していくため物件購入ページのリニューアルを実行した。なお、同社が直販売に乗り出したことで仲介会社とのコンフリクトが懸念されるが、買取再販事業者による直販売はもはや特別なことではなく、住み替え市場の拡大を目指していること、仲介会社と共に業務効率化（DX）に取り組むことで、信頼関係を保っている。

(3) SaaS サービス

同社の AI 査定や「KAITRY」が素晴らしい実績を上げつつあるなか、仲介会社などの要望によりそうしたテクノロジーを公開することとなり、2022年にスタートしたのが SaaS サービスである。SaaS プロダクトが広く受け入れられれば、ターゲットは全国33,000社以上の仲介会社にとどまらず、不動産会社全体31万社や、不動産関連業務を幅広く扱っている弁護士など土業4万事業所、1,000の金融機関へとニーズが拡大していく可能性もあると思われる。一方で、SaaS プロダクトの提供により関係が強化されることで、物件紹介という形での収益へのフィードバックも期待できる。こうしたビジネス展開を実現するため、金融機関向け「KAITRY finance」、土業向け「KAITRY professional」、仲介会社向け「HOMENET Pro」の3つ SaaS プロダクトを開発、提供を開始した。なお、「KAITRY finance」と「KAITRY professional」については、ニーズを捉えて早期に収益化するべく展開を急ぐ方針だが、「HOMENET Pro」は将来のサービス拡張を見据えて、まずは取引間口を広げるため無料登録拡大を急いでいる。

このなかで金融機関向け「KAITRY finance」は、AI 査定機能（売却価格 / 成約価格）のほか、与信管理や資産活用提案などで活用する不動産価格調査書の作成が可能となっており、業務の効率化や金融サービスの高付加価値化につながることから、幅広い金融機関、しかも複数部署でニーズがあると思われる。このため、地方銀行を含む全国の金融機関向けに販促を展開、すでにみずほ銀行など4行が導入、または導入に向けた運用を開始した。各銀行では、法人融資において融資先資産実態把握の手間軽減や行内基準の統一化・属人性排除、個人業務においてはプライベートバンキングでの顧客資産全体を把握した総合的提案、遺言信託 / 遺産整理にまつわる商機拡大、住宅ローンでの借換え相談時の提案充実、債権管理においては保証会社 / サービスの査定業務の効率化などに利用しているようだ。

事業概要

弁護士や税理士、司法書士など士業向け「KAITRY professional」は、AI 査定機能(売出価格 / 成約価格)のほか、不動産の遺産分割や財産分与時に活用する不動産価格調査書の作成が可能となっている。士業による不動産価格の算定には客観性が求められるため、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だった。しかし「KAITRY professional」は、スピーディかつ低コストで価格算定ができるうえ業務の効率化にもつながることから、相続や離婚など迅速な解決が必要な場合に適しており、士業での導入拡大が期待されているところである。一方、士業への領域拡大は、買取再販事業の新たな仕入ルートとして、同社のデータベースをさらに強化していくことが期待されている。

仲介会社向け「HOMENET Pro」は、同社が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したもので、AI 査定(売出価格 / 成約価格)や提案書作成、オンライン上で取り扱い可能物件の確認などの機能がついており、業務の効率化に貢献することが期待されている。当面は同社物件の仕入・販売強化の新たなチャネルとして活用する狙いもあって無料登録拡大を急ぐが、将来的には機能拡充により収益化を進める方針である。2022年11月のローンチ以降アカウント数は着実に増加しており、2023年11月期末で9,000を超え、査定数はのべ2,337件となった。「HOMENET Pro」により仲介会社を囲い込み、データベースの強化や仕入の拡大につなげていく考えである。

「KAITRY」ホームページ



出所：「KAITRY」ホームページより掲載

「KAITRY professional」



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(4) テクノロジーへの投資

ここまで述べてきたように、同社はリアルとテクノロジーを融合したビジネスモデルとなっている。したがって進化（対象の拡大 / 新規施策）し深化（効率化 / 利便性向上）するため、テクノロジーにも積極的な投資を継続する方針である。具体的に 2023 年 11 月期には、進化へ向け、買取再販事業における IT 基盤で、麗澤大学国際総合研究機構と産学連携の取り組み準備を進めるとともに、オフショア開発チームによるサービス改善と社内メンバーによる開発キャパシティの拡充を図った。SaaS サービスでは、金融機関と士業向けにサービスを投入し、対象市場の拡張を進めた。iBuyer ビジネスでは、機能拡充や UX 改善など物件販売ページの全面的リニューアル、戸建物件の販売機能の実装、GPT-4 を活用したオンライン相談の開始、全国 91% のマンションのカバーに向けたサービス対象都道府県の拡大などを進めた。深化に向けては、IT 基盤で、オフショア活用に対応した開発環境作りと SaaS サービスの拡張・拡大にまで至ったインフラ整備を推進した。SaaS サービスでは、オンラインでの物件確認と内見申込機能の全国への提供、仲介会社の会員利用データ活用による利便性向上を図った。iBuyer ビジネスでは、オンライン買取のさらなる拡大に加え、成約率改善に向けた全国支店営業員との情報連携の強化、CM や TV 番組を通じた PR などマーケティングチャネルの拡充を進めた。

注文請負住宅を中心に建築、顧客からの信頼も厚い**3. 戸建住宅事業**

戸建住宅事業は、注文住宅請負を主力にファーストホームとサンコーホームが行っている。ファーストホームは在来軸組工法を得意とし、地元の不動産業者や建築業者とのネットワークを背景に、取引先などからの紹介による受注が 60% と一般的な住宅会社の約 4 倍超となっている。サンコーホームは、祖業の宮大工に現代の技術・材料を組み合わせた高機能性（耐震性・耐久性・省エネルギー性）やデザイン、安心保証を強みとしている。いずれも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を展開しており、工事は安定した工程管理とクオリティが特徴の協力会社が行っている。また、メンテナンス工事や大型リフォームなども丁寧に対応するため顧客からの信頼も厚く、既存顧客からの新規顧客の紹介も多いようだ。

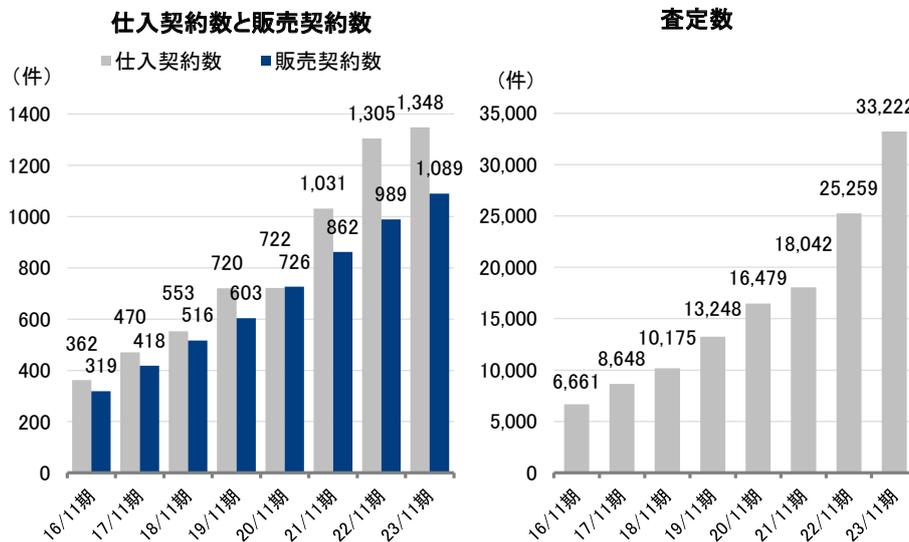
ネットワーク、データ、テクノロジーなどに強み**4. 同社の強み**

同社の強みは、リアルなネットワーク、データとテクノロジーによる仕組み、組織文化という独自の優位性を構築しているところにある。

事業概要

同社は、全国に17拠点（うち戸建住宅事業2拠点）を有し、年々数多くの仕入契約や販売契約を積み上げ、累計でマンションを約6,200件、戸建を約5,700棟を引き渡してきた実績があり、しかも業界でも数少ない地方都市をカバーするサービス展開を特徴としている*。このため取引する仲介会社数は5,543社、その拠点数は8,563拠点、営業員数は23,015名、取引金融機関は84行に達している*。しかもこのリアルなネットワークは年々拡大しており、これにつれ査定数は、2016年11月期以降7年間平均で25.8%成長、「KAITRY」の査定数が加わったここ2年は35%を超える成長となるなど、ネットワークの強みが強く反映された状況となっている。なお、日々積み重なるこうしたネットワークからの情報が、同社の仕入物件や査定価格などのデータ起点にもなっているのである。

* 数値は2023年11月期。取引金融機関はホームネットの取引先数。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は、リアルビジネスで構築してきた成約価格*など独自のデータベースと全国規模のネットワークを生かすため、システムを独自開発するなど長年テクノロジーの強化を進めてきた。その結果、2013年に仲介会社が情報を入手できる仲介会社向け物件公開システム、2018年に案件や仲介会社の情報を一元化した案件管理システム、2019年に物件の進捗状況を見える化した物件管理システム、2020年には現場・同社・仲介会社で情報共有する現場管理システム、受電を効率化する受電対応システム、同社の膨大なデータを活用したAI査定システムを開発・導入してきた。特に2020年に欧州企業と組んで開発したAI査定システムは、仲介会社の新人営業員が従来4時間～5時間（データベースが揃っていない一般の再販業者は1日～2日）かけて行っていた査定価格の算出を約30分に短縮、同社内向けには5秒で査定価格を提示できるなど、業務の効率化に大きく貢献した。そればかりでなく、新型コロナウイルス感染症拡大のなか、同業他社を上回る業績を上げた要因の1つとされるほど競争力を発揮したため、同社成長の基盤と見なされ、iBuyerビジネスやSaaSサービスのキーステムとなっている。

*成約価格：広告などでよく目にする交渉前の売出価格と違って、交渉後売買契約書に記載された最終価格。どの企業も外部に公表しておらず、非常に希少性が高い。

事業概要

組織文化も強みといえる。組織文化を収益創出の仕組みに直結して説明することは難しいが、同社は特に社員がテクノロジー活用の本質を理解し、機械（テクノロジー）と人の分業によって創り出した時間を顧客目線のタスクに注力するとともに、テクノロジーが得意とする高付加価値のサービス開発に全社を挙げて取り組む体制が構築されているところが特徴的である。不動産取引で一般的に必要とされる知識経験についてもテクノロジーで補完できるので、より柔軟な対応やチーム力、風通しの良い環境といった組織風土、新卒や未経験者が育つ採用・育成方法、一貫対応や顧客目線、DX対応といった社内の体制を組むことができ、リアルなネットワークとデータとテクノロジーの強みに実効性を持たせているのである。また一貫対応は特徴的で、担当者が物件の仕入からリノベーション、販売まで一貫して対応している。このため顧客目線になるし、新卒や中途社員の早期活躍にもつながり、採用や育成、組織風土にもよい影響を及ぼすなど、組織力の向上が好循環するポンプの役割も持っているといえる。また、仲介会社の対応や、リノベーションの際の同社仕様の適用、施工する工務店のコントロールなどにも一貫して対応できるため、仕入～リノベーション～販売のプロセスがスムーズに進行しやすくなっている。この結果、顧客一人ひとりのライフスタイルに適した提案が可能となり、販売用不動産の着実な販売につながっているのだと思われる。

■ 中期経営計画

2026年11月期にマンション引渡数年間 2,000戸、売上高 600億円・営業最高益更新を目指す

1. 中期経営計画「VISION2026」

同社は、「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に、「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があると考えており、そのために住み替えへの一步をサポートすることで、「あなたの人生の可能性を解き放つこと。」をミッションとしている。こうしたミッションを遂行するため、マンション買取再販事業を拡大するとともに、戸建住宅会社2社を子会社化して安定した規模と事業ポートフォリオを構築、さらにテクノロジーを活用してiBuyerビジネスやSaaSサービスを開発してきた。これにより、株式を上場した2023年11月期までに、マンション引渡数年間1,000戸、売上高350億円を達成するなど、成長の仕組みと一定の事業規模を獲得できた。

こうした実績を背景に、同社は2024年11月期以降、ビジネスの質にこだわった成長、独自データベースの拡張やAI査定精度向上、新たな顧客サービスによるデータ活用先の開拓によって、未来の理想を実現する基盤を構築するため、2026年11月期を最終年度とする中期経営計画「VISION2026」を策定し、マンション引渡数年間2,000戸、売上高600億円規模、直仕入販売割合7.5%～10%、在庫期間200日という経営数値目標を設定した。さらに2030年に向けて、最適な住まいを得られる取引環境の創出、価値ある中古物件の循環を促進する仕組みの構築、情報を軸とした協業に基づく新たなビジネスモデルを実現するとともに、「KAITRY」の定着によって精度と透明性の高い価格査定を確立し、より安心して簡便な不動産取引を実現する考えである。

中期経営計画

中期経営計画「VISION2026」経営数値目標

	23/11期		26/11期目標	倍率
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
親会社株主に帰属する 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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

成長に向けたビジネスの質的向上を目指す

2. 成長戦略

中期の経営数値目標を達成し、ミッションの実現に近づくため、同社はリアルな拠点拡大に加え、SaaSによる仲介会社との連携強化、「KAITRY」の飛躍的拡大により、中古住宅再生事業の成長を加速する方針である。ただし、成長にはビジネスの質的向上が必要であり、そのため成長戦略として、仕入の質的向上、販売の質的向上、コアコンピタンスの強化を進める計画である。なかでもポータルサイト「KAITRY」への期待は大きいという印象だ。

(1) 仕入の質的向上

仕入の質的向上では、テクノロジーを駆使した戦略によって情報量の拡大を図り、仕入情報量となる査定数で70,000件（2023年11月期33,222件）、「KAITRY」直接仕入れ割合10%（2023年11月期2.1%）を目指す。具体的には、ポータルサイト「KAITRY」の利用度を向上し、広告展開による認知度向上やフロー顧客の獲得、的確な住み替えタイミングの提案によるストック顧客の確保を進め、「HOMENET Pro」や「KAITRY professional」などSaaSプロダクトによる仕入情報の流入増を図る。加えて、既存拠点において仲介会社との取引を強化し、年間2拠点のペースで新規拠点の開設を継続することで、ネットワークの拡大を推進する。

(2) 販売の質的向上

販売の質的向上でもテクノロジーを駆使し、仕入決済から販売決済までの在庫保有期間を2023年11月期の234日から200日へと短縮するとともに、2024年11月期に開始する直販ルートで年間150件の販売を目指す。そのための戦略として、独自スコアリングモデルから販売難易度/適性を導出して仕入段階の物件選定にも活用するなど、データサイエンスによる販売最適化を進める。また、常時1,000件を超えるリノベーション済みマンションを掲載するほか、PV数やサイト内回遊を増加する知名度向上策を講じ、「KAITRY」販売ページの活用を促進する。「HOMENET Pro」では、周辺環境や生成AIによるイメージしやすい物件情報の提供を強化する。

(3) コアコンピタンスの強化

データベース拡張による情報網羅性/見える化や査定精度の向上、新規事業/プロダクト開発体制の強化によって、ビジネスの質的向上を支えるコアコンピタンスを強化する方針である。情報網羅性/見える化向上では、質的改善の重要指標となるリアルタイムの営業 KPI や需給環境の先行指標、現場実施施策の効果を計測してアラートを表示することで現場の強化を図る。査定制度の向上については、AI 査定数の積み上げと実査定との照合による検証を継続する。また、開発チームの増員、組織強化、POC※実施に向けた社内連携体制の強化、産学連携による新規テーマ発掘や共同研究の実施などにより、新規事業や新規プロダクトの開発体制も強化する方針である。

※ POC (Proof Of Concept) : 概念実証。新規事業などの実現可能性を検証すること。

(4) 「KAITRY」直仕入・直販売の意義

成長戦略において「KAITRY」の役割は大きい。「KAITRY」の直仕入が強化されることにより、高採算で短期間の販売につながる良質な仕入など、仲介会社経由では得られない新たな仕入の機会が増えるうえ、売却や住み替えニーズの掘り起こしにもつながるため、事業領域を拡大できるからである。また、直販売では、同社の独自販売ルートが差別化要因になるうえ、査定希望者にとっても一度に買取ページも販売ページも回遊できるうえ売買往復の手数料がかからないので利便性も経済性も高い。このように、「KAITRY」による直仕入・直販売は同社にとってメリットが大きい。同社はこうしたメリットをさらに生かすため、直仕入で査定書の作成、価格変動などアプリ上でのリアルタイム資産管理、重要事項説明の IT 化、直販売ではバーチャルステージングや周辺環境スコアリング、AI によるリコメンドなどのシステムを開発していく計画である。

(5) 成長戦略の進捗実績

これまでも同社は、リノベーションという不動産の新領域において、データベースとテクノロジーを活用した成長戦略を展開してきた。こうしたなかで、AI の活用深化による競争力の強化とビジネス機会の拡大は大きな成果といえよう。AI の活用深化では、査定数を増やして AI 査定と成約価格との乖離分析を重ねることで AI 査定のレベルアップが進み、前述したような査定数の急増や戸建 AI 査定の開発につながった。また、マーケティングデータの収集により、高度な分析・推測も促進された。ビジネス機会の拡大では、「KAITRY」の利用拡大を背景に、2023年11月期には「KAITRY」経由の査定数・仕入件数が前期比 2.2 倍、同 1.7 倍と大幅に増加する一方で、直販を本格展開する準備を整えた。また、SaaS プロダクトの提供を開始したことで、「HOMENET Pro」で無料、有料アカウント数がともに拡大、新規展開した「KAITRY finance」ではすでに金融機関 4 行が導入、「KAITRY professional」も 2024年11月期に本格展開する準備が整った。

事業領域を拡大するとともに、顧客のLTV最大化も図る

3. 中長期の展望

同社は中長期の展望も描いている。「VISION2026」に引き続き2030年に向け、リアルビジネスで安定成長を図るとともに、SaaSプロダクトの提供とさらなる拡張によって仲介会社経由の取引を拡大、「KAITRY」の飛躍的拡大によって最終ユーザーとの直接取引を広げるなど、「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する方針である。特に「KAITRY」などによる物件買取を起点に中古住宅再生のノウハウを生かし、投資物件や戸建再生物件、非住居物件転用といった案件で、幅広い顧客層へのアクセスを進める意向である。具体的には、投資物件では投資に最適な住居の再生やAI賃料査定による投資サポート、戸建再生物件ではAI査定によるオンライン買取や新築戸建てで培った安心の施工、非住居物件転用では住居に不向きな超築古物件の転用などが考えられる。また、地方自治体の課題になりつつある空き家の増加に対して、地元金融機関と協力し、空き家バンクと「KAITRY」の連携や自治体ホームページへのAI査定機能の実装なども検討するようだ。さらに、11,000名超の会員に対して、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「住設あんしんサポート」によって、顧客のLTV※を最大化するとともにロイヤルティの向上を図っている。

※ LTV (Life Time Value) : 顧客生涯価値。サービスなど利用開始から終了まで間に顧客から得られる利益を示す指標。LTVが高いということは、顧客が長期的に利用していることを示す。

中長期の成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

外部環境の悪化で減収減益・未達となったが、戦略は予定通り

1. 2023年11月期の業績動向

2023年11月期の業績は、売上高が36,965百万円（前期比4.7%減）、営業利益が1,324百万円（同43.8%減）、経常利益が1,058百万円（同51.9%減）、親会社株主に帰属する当期純利益が661百万円（同52.5%減）と減収減益だった。期初予想に対しても、売上高で10,263百万円、営業利益で1,628百万円、経常利益で1,684百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で949百万円の未達となった。厳しい決算となったが、主因は外部環境の悪化にあり、中期経営計画に沿った成長戦略は予定通り進行した。

2023年11月期業績

(単位：百万円)

	22/11期		23/11期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	38,795	100.0%	36,965	100.0%	-4.7%
売上総利益	6,871	17.7%	6,387	17.3%	-7.0%
販管費	4,512	11.6%	5,062	13.7%	12.2%
営業利益	2,359	6.1%	1,324	3.6%	-43.8%
経常利益	2,201	5.7%	1,058	2.9%	-51.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,392	3.6%	661	1.8%	-52.5%

出所：決算短信などよりフィスコ作成

日本経済は、新型コロナウイルス感染症が第5類に位置づけられたことで一層社会活動の制限が緩和され、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見られたが、一方、不安定な海外情勢などによる資源・エネルギーや原材料価格の上昇や、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など消費の下押しリスクの側面もあり、依然として先行き不透明な状況が続いた。同社が属する中古住宅流通市場においては、2022年12月から2023年11月の首都圏中古マンションの成約件数が微増にとどまった一方、同期間末の流通在庫は前年同期比20%近い増加となった模様である。これは、2022年末に行われた日本銀行による長期金利誘導を背景とした金利上昇懸念から、春先繁忙期の2023年1月以降の需要が盛り上がりなかったことが原因と考えられる。このため、多くの業者が在庫調整に向けて値下げに走る厳しい状況が続くこととなった。一方、戸建住宅事業に関係する住宅業界では、金利上昇懸念に加え、世界的インフレによる建設資材価格の高騰、人手不足による人件費高騰などの影響が大きく、より厳しい環境が続いた。

業績動向

子会社別業績

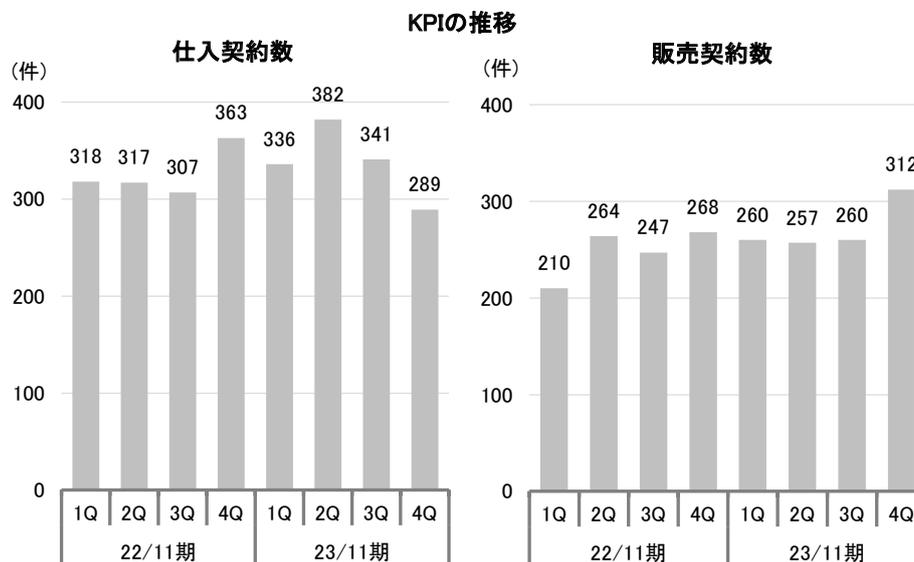
(単位：百万円)

売上高	22/11期		23/11期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
ホームネット	27,873	71.8%	27,422	74.2%	-1.6%
戸建住宅2社	10,887	28.1%	9,522	25.8%	-12.5%

営業利益	22/11期		23/11期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
ホームネット	1,586	5.7%	944	3.4%	-40.4%
戸建住宅2社	806	7.4%	510	5.4%	-36.8%

注：連結調整は行っていない。戸建住宅2社は単純合算値。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

このような市場環境のなか、中古住宅再生事業を展開するホームネットは、2023年3月に京都支店、6月に岡山支店を開業して計15となった全国主要都市の拠点において、顧客ニーズの強い地域、価格帯、商品内容などきめ細かい分析を進め、仕入と販売の拡大に努めた。さらに、「KAITRY」プラットフォームを効果的に運用することで差別化を進め、SaaSプロダクトの提供開始によって情報提供機能を強化した。しかし、流通在庫の増加と業界内での値下げ販売による在庫調整という環境の悪化から販売は伸び悩んだ。他社が値下げをするなか、同社は、戦略的に値下げをせずに販売に努め、契約ベースの販売数は昨対比10.1%増加したものの、決済数で昨対比5%の減少となった。加えて、後述の対策はあったものの、同社の在庫は大きく増加することとなった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

会社別では、以上の結果、ホームネットの物件仕入件数が通期で1,382件、物件販売件数は1,022件となり、売上高は27,422百万円（前期比1.6%減）、営業利益は944百万円（同40.4%減）となった。戸建住宅を扱う2社（ファーストホーム、サンコーホーム）については、合計引渡件数は328件となり、2社合算の売上高は9,522百万円（同12.5%減）、営業利益は510百万円（同36.8%減）となった。戸建住宅事業の場合、比較的富裕層向けの注文請負建築が主力のため一定の売上高は確保できるのだが、競争が激化した建売住宅が苦戦したことが業績低迷の要因といえる。

連結全体では、述べてきたような中古住宅再生事業と戸建住宅事業の販売低迷により減収となった。利益面では、中古マンションを値下げせずに粗利益率の低下を抑制したものの、売上高が伸びないなか、成長に向けた新規事業やテクノロジーへの先行投資もあり、減益となった。期初予想との比較では、金利上昇懸念による心理的買い控えや流通在庫増加による購買意思決定の遅れが、売上高の未達につながった。利益の未達は、売上高の未達に、成長戦略のための先行投資が重なったことが要因といえる。このように、前期比でも期初計画比でも厳しい決算となったが、主因は外部環境の悪化にあり、成長戦略は順調に進行していると考えられ、更に1月に公表された中期経営計画では外部環境の変化をカバーし得る事業の質的向上を目指すとしている。

粗利益率維持の背景には OC 販売用不動産

2. 在庫増加への対応

業績好調や成長期待を背景に第1四半期に仕入を増やしたが、前述したように販売が伸びず、2023年11月期末の販売用不動産は前期末比57.1%増の23,281百万円と大きく伸びた。他社が値下げして（粗利益率を落として）在庫調整を急いだ一方、同社は値下げをせずに粗利益率を維持する策をとった結果である。同社が値下げをしなかった理由の1つに、OC（オーナーチェンジ）販売用不動産という仕組みがある。これは、実需販売用の空室の販売用不動産の一部を賃貸物件に転用して自社保有することで賃料/キャッシュフローを得る仕組みで、これまでも全体収益の安定化を図るため一定程度保有してきたものである（後にタイミングを測って販売する）。今般、信頼を醸成してきた金融機関のサポートもあり、OC販売用不動産を前期末比約4倍増の5,397百万円とすることで、通常の販売用不動産は同32.9%増の17,884百万円にとどめることができた。足もとでOC販売用不動産を急速に増やした格好になるが、すでに8割程度の入居が決まるなど想定以上に好評のようだ。同社の物件は入居者にとって賃料を払い続けるより買ったほうが安い水準のものが多いため、賃貸物件としての販路に加えて将来的に入居者が買い取る可能性もある。なお、過去賃貸に転用した物件を販売する際は当初の粗利益を確保できているようである。

中期経営計画に向けた先行投資で減益予想

3. 2024年11月期の業績見通し

同社は2024年11月期の業績見通しについて、売上高40,400百万円(前期比9.3%増)、営業利益1,230百万円(同7.2%減)、経常利益940百万円(同11.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益550百万円(同16.9%減)と、先行投資の増額を背景に減益を見込んでいる。しかし、中古マンションの需給環境について同社は、業界の在庫調整は進んでいるものの、業績予想の前提として、流通在庫水準高止まりを背景に前期並みの需給緩和が続くと見ており、保守的な想定といえる。一方、査定数やネットワーク、システム開発など、中期経営計画に沿った成長戦略が着実に進行しているため、中期成長へ向けて大きな懸念はないと考えられる。

2024年11月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/11期		24/11期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	36,965	100.0%	40,400	100.0%	9.3%
売上総利益	6,387	17.3%	7,106	17.6%	11.3%
販管費	5,062	13.7%	5,875	14.5%	16.1%
営業利益	1,324	3.6%	1,230	3.0%	-7.2%
経常利益	1,058	2.9%	940	2.3%	-11.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	661	1.8%	550	1.4%	-16.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

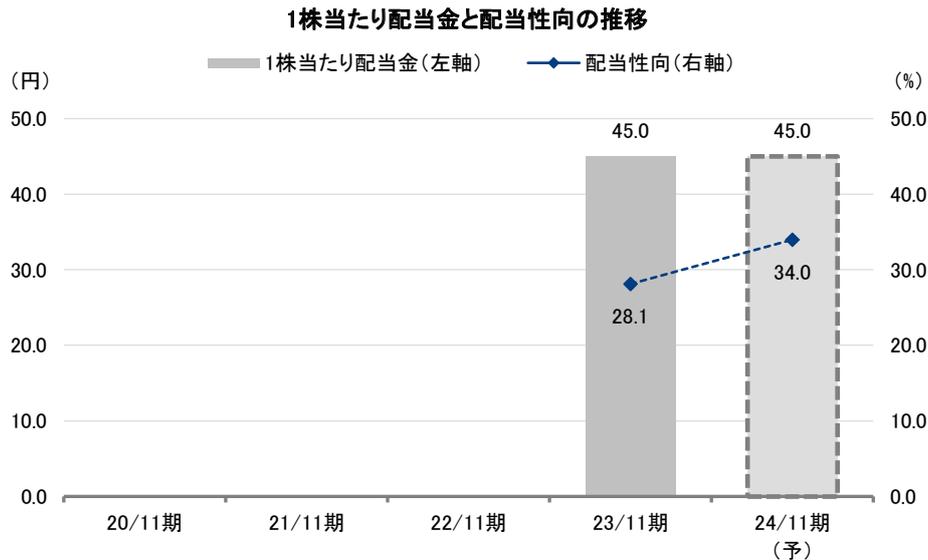
同社は2024年11月期の重点施策として、中期経営計画に沿って仕入と販売の質の向上に取り組むなかで、仕入については、仲介会社との関係や営業社員のモチベーションを念頭に、抑制を見込まず各拠点の在庫と販売動向を考慮して決定する方針である。また、年間2店の支店出店も継続する計画である。これにより、中古住宅再生事業では、前期並みの在庫保有期間を前提に売上高の拡大を見込んでいる(開発案件の売上高は見込まない)。戸建住宅事業について、建売住宅の在庫調整が当面継続と言われていたため建売は抑制を継続するが、引渡数、売上高は2023年11月期並みを見込んでいる。

利益面では、テクノロジーを強化するとともに、これまでも成果を出してきた業務効率化や資材コストの抑制を続ける方針である。粗利益率について、直近の2023年11月期第4四半期並みを見込んでいるが、戸建住宅事業では業界環境を考慮して若干の低下を予想している。販管費については、前期の拠点新設や人員増などの影響、先行投資の増額により前期比16.1%というやや高い伸びを見込む一方、中途採用の抑制などコスト管理も徹底する方針である。なお、プロダクト開発(人件費)やマーケティング強化(人件費)、プロモーション強化(広告宣伝費)といった成長を加速するための先行投資については、前期比で2億円増額する計画となっている。特別損益については、期初時点で見込むものはないとしている。

株主還元策

中長期成長に対する投資環境を整備するため配当を実施

同社は、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認識している。現在、同社は成長過程にあることから一層の業績拡大を目指しており、内部留保した資金を競争力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ことで、幅広いステークホルダーとともに中長期的な成長を達成したいと考えている。そのような基本方針のもと、同社は2023年11月期の1株当たり期末配当を45.0円とした。2024年11月期の1株当たり配当金は45.0円を予定している。また、2024年1月に、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を行うため85千株の自己株式の取得を行ったが、成長と株主還元の両方を意図しつつ、投資ファンドの保有する株式を吸収することで、流通市場への影響を和らげる効果も考慮したものである。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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