

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 >>>

2025 年 8 月 29 日 (金)

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. 「リアル（住まい）×テクノロジー」を通じて中古マンションの買取再販事業を展開	01
2. リアルなネットワーク、豊富なデータと AI テクノロジーによる仕組み、組織文化に強み	01
3. 2025 年 11 月期中間期は中古マンションなどの収益性が向上し大幅増益となった	01
4. プレミアムマンションの販売加速やスタンダードマンションの再拡大により 中期目標も視野	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 中古住宅再生事業	06
3. 戸建住宅事業	08
4. 同社の強み	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 11 月期中間期の業績動向	10
2. トピックス	13
3. 2025 年 11 月期の業績見通し	13
■ 中期経営計画	14
1. 中期経営計画「VISION2026」	14
2. 中計最終年度 2026 年 11 月期の見方	15
■ 株主還元策	15

要約

厳選仕入とプレミアムマンション参入が奏功

1. 「リアル（住まい）×テクノロジー」を通じて中古マンションの買取再販事業を展開

property technologies<5527> は、中古住宅再生事業と戸建住宅事業を展開している。主力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買取再販を、戸建住宅事業では注文住宅を中心に新築戸建住宅の請負建築を行っている。同社は蓄積してきた取引データと AI などのテクノロジーを活用することで、中古住宅再生事業を効率的に展開しているほか、日本最大級の不動産買取ポータルサイト「KAITRY（カイトリー）」を運営する iBuyer ビジネスや、不動産・金融業務を効率化する SaaS サービスも行っている。このように「リアル（住まい）×テクノロジー」を通じて、「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の創造を目指している。

2. リアルなネットワーク、豊富なデータと AI テクノロジーによる仕組み、組織文化に強み

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、組織文化にある。全国 23 拠点（うち戸建住宅事業 8 拠点）のほか、仲介会社や金融機関などとのリアルなネットワークを通じて収集した取引データは膨大で、査定価格の起点になるとともに様々なシステムの開発にもつながっている。なかでも AI 査定システムは、社内外向けに 5 秒で査定価格を提示できるなど非常にスピーディーで競争力が強く、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となっている。組織文化も強みで、社員がテクノロジー活用の本質を理解しているため、テクノロジーによって創出した時間を顧客目線のタスクに充てたり、テクノロジーによる高付加価値サービスを開発したりするなど、効率的な働き方につながっている。

3. 2025 年 11 月期中間期は中古マンションなどの収益性が向上し大幅増益となった

2025 年 11 月期第 2 四半期（以下、中間期）の業績は、売上高が 24,202 百万円（前年同期比 27.4% 増）、営業利益が 1,077 百万円（同 284.0% 増）と非常に好調だった。売上高では、厳選仕入などの施策効果や開発案件により中古住宅再生事業が好調で、戸建住宅事業の遅れをカバーした。利益面では、高採算の戸建住宅の構成比が下がったものの、厳選仕入によりスタンダードマンションの収益性が向上したうえ、プレミアムマンションと開発案件の採算が比較的高かったことから、大幅な営業増益につながった。トピックスとしては、みずほ信用保証（株）に「KAITRY finance」が本格導入された点が挙げられる。みずほ信用保証は評価の精度を落とすことなく業務を効率化でき、同社も SaaS 収入が拡大すると同時に他の金融機関への波及効果が大きいというメリットがある。

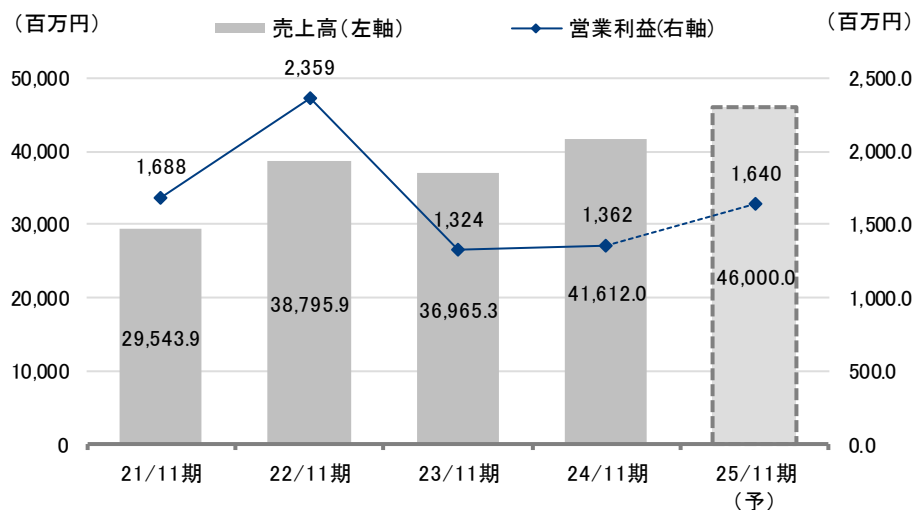
4. プレミアムマンションの販売加速やスタンダードマンションの再拡大により中期目標も視野

2025 年 11 月期の業績について同社は、売上高 46,000 百万円（前期比 10.5% 増）、営業利益 1,640 百万円（同 20.4% 増）を見込んでいる。中間期は高進捗だったが、特に利益が下期偏重な予算配分であることから、同社は業績予想を据え置いた。しかし下期は、スタンダードマンションの伸びが厳選仕入や長期在庫の販売強化に伴う評価損計上の効果から期待できること、高採算のプレミアムマンションが本格的に立ち上がってくることなどから、引き続き高進捗を予想するほうが合理的といえる。このため、同社が業績予想を据え置いたことは保守的に過ぎると考える。2026 年 11 月期は、プレミアムマンションの販売加速やスタンダードマンションの再拡大などが予想され、開発案件が例年どおりに進捗すれば、中期目標の営業利益 28 億円が視野に入ってくる。

Key Points

- ・「リアル（住まい）×テクノロジー」を通じて中古マンションの買取再販事業を展開
- ・2025 年 11 月期中間期はスタンダードマンションなどの収益性が向上し大幅増益
- ・プレミアムマンションの販売加速やスタンダードマンションの再拡大で中期目標も視野

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

「リアル（住まい）×テクノロジー」によって中古住宅市場で成長持続

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、中古区分マンションを買い取り、主に 30 ～ 40 代の一次取得者及び富裕層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行っている。特徴は、同社のコアコンピタンスである独自に構築してきた取引データを AI などのテクノロジーによってシステム化している点にあり、これによりリアルな不動産事業を効率的に展開しているほか、ポータルサイト「KAITRY（カイトリー）」によるオンライン買取再販や業務支援 SaaS プロダクトの外販なども行っている。同社は、こうした「リアル（住まい）×テクノロジー」によって中古住宅市場で成長を続けることで、ライフスタイルの変化に応じて柔軟に、「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サステナブルな未来の創造を目指している。

2. 沿革

同社は、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表取締役社長の濱中雄大（はまなかたけひろ）氏によって、2000 年 12 月に東京都に（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 年に現在の主力事業である中古住宅再生事業を開始した。ポテンシャルの高い中古区分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一次取得者に再販する中古住宅再生事業は、資金効率がよく需要も拡大し始めた時期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拠点を開設していくこととなった。また、2018 年に山口県に 7 拠点を有する（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 年には、同社が長年蓄積してきた仕入や販売などの膨大なデータベースと AI などのテクノロジーを積極的に活用するステージに入り、不動産価格の AI 査定（売出価格 / 成約価格※¹）を開発して iBuyer※² プラットフォーム「KAITRY」を開始、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。その結果として査定数が急増するなど AI 査定が非常に有効だとわかったため、取引先との関係強化に活用することをねらって、不動産仲介会社向け「HOMENET Pro」や金融機関向け「KAITRY finance」など AI 査定を組み込んだ業務効率化ソリューションを SaaS プロダクトとして開発した。現在、中期経営計画に沿って、こうしたテクノロジーをテコに中古住宅再生事業の成長加速を図っているところである。

※¹ 広告などでよく目にする交渉前の売出価格ではなく、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データといえる。

※² 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価格を 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 Technologies が有名。

property technologies

5527 東証グロース市場

2025 年 8 月 29 日 (金)
<https://pptc.co.jp/ir/>

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	（同）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、持株会社制へ移行
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（カイトリー）」を開始
2021年11月	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（カイトリー）」）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	士業向け「KAITRY professional」をリリース
2024年 7月	不動産テック研究・開発組織「PropTech-Lab」を設立

出所：有価証券報告書、IR ニュース、プレスリリースよりフィスコ作成

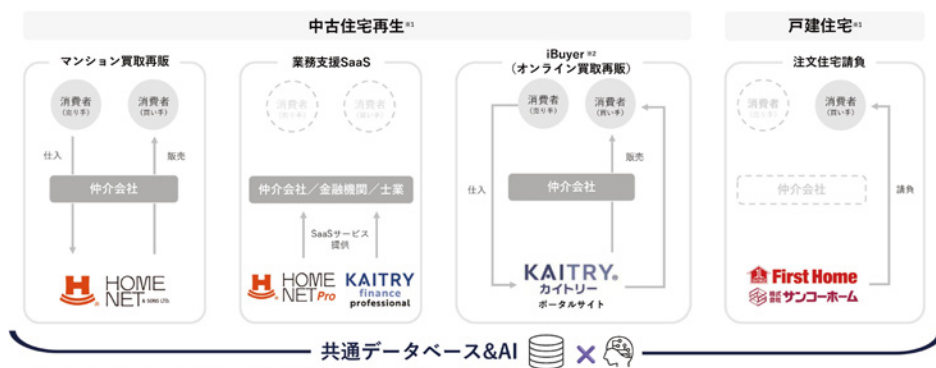
事業概要

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」を通じて、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 8 割近くある中古住宅再生事業では、マンション買取再販事業と iBuyer ビジネス、SaaS サービスを展開している。主力の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、リノベーションを施したのち、仲介会社を経由して実需購入者に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などもおおむね 1 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（カイトリー）」において一般顧客から物件の買取・購入依頼を直接受け付けるオンライン買取・再販を行っている。SaaS サービスでは、プラットフォーム内の情報をベースにした AI 査定や提案書作成などを SaaS プロダクトにして外部に有料で提供している。iBuyer と SaaS はスタートして間もない事業だが、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接点強化を目的としており、結果的に主力のマンション買取再販を押し上げるねらいがある。このほか、最近の事業環境やニーズを踏まえ、投資用賃貸物件の販売と都心高級マンションの買取再販も新たに開始した。戸建住宅事業では、顧客の要望に応じた新築注文住宅の建築請負などを行っている。なお、同社を持株会社に、(株)カイトリーを子会社に持つホームネットが中古住宅再生事業を行い、ファーストホームとサンコーホームの 2 社が戸建住宅事業を展開している。

ビジネスモデル（4 つのサービス）



※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

出所：2025 年 11 月期中間期決算説明資料より掲載

プレミアムマンションの取扱いを開始

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のリノベーションブランド「FURVAL」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、家具や家電を含めた価格で販売しており、顧客の時間的労力や金銭的な負担を軽減するサービスである。なお、ホームネットでの購入者に限定して、住宅設備故障の際に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」を提供している。

マンション買取再販事業の特徴は、北海道から沖縄までの主要都市部で、30～40代の一次取得者層をターゲットに、リアルなネットワークとテクノロジーを駆使して事業展開している点にある。ターゲットが一次取得者層であることのメリットは、子ども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点にある。一方、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61百万円であるのに対して同社は35百万円と、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感がある。また、地方圏の比率が同業他社は4割程度だが、同社は約7割と高く地方に強いこともメリットである。なぜならば、地方圏は築30年以上の物件が増加しているにもかかわらず競争が緩やかなうえ、物件密度が薄く営業効率が低いいため、同社のように広範な営業ネットワークを生かして効率的な情報交換を行わない限り収益源とすることができないからだ。仕入については、近年、単に安く利益が出そうな物件をなるべく多く探すのではなく、豊富なデータベースを背景に顧客満足度の高い物件を地域ごとに選別する厳選仕入を行っている。さらに厳選仕入を営業一人ひとりに徹底することで、高収益で高回転の物件比率が高まるとともに、長期在庫※のリスクも減らすことができる。

※ 不動産は個性が強いため、同一エリアの競合物件などを要因に在庫保有期間が長期化することがあり、その場合、時間の経過とともに価格が下がることが多い。なお、同社の仕入決済から販売決済までの平均期間は7～8ヶ月である。

リノベーション事例



出所：2025 年 11 月期中間期決算説明資料より掲載

事業概要

同社は、従来のスタンダードマンションに加え、新たなコンセプトに基づくプレミアムマンションを展開している。同事業では、富裕層の実需や資産運用をターゲットにした平均販売価格 5 億円程度の、たとえば東京タワーが窓の真ん中に見え、将来遮るものが建たない眺望の良いタワーマンションの 1 室など、非常に差別化のきいた希少な物件を厳選している。スタンダードマンションとはターゲットが異なるため、専用サイト「眺望マンション HOMENET」で紹介しており、仕入・販売要員も別になっている。また、商品化までスタンダードマンションで 1.5 ～ 2 ヶ月かかるのところ、タワーマンションの高層階のため工事の制約が大きく 3 ～ 4 ヶ月の工期になることが多いが、採算はスタンダードマンションに比べて高いようだ。取扱いを始めて 1 年程度の事業だが、差別化ポイントが同業他社に比べて明確なため、顧客の引きが強く銀行融資も良好である。既に 2025 年 11 月期中に販売を計画する物件の仕入を終え、順次リフォーム～販売しており、現在は 2026 年 11 月期分の仕入を進めているところである。一方、スタンダードマンションは厳選仕入の強化により一時的に量的成長が緩やかになる見込みだが、このため当面はプレミアムマンションの販売増で全体の成長をカバー、その後は近い将来、スタンダードマンションとプレミアムマンションを両輪に成長するステージに入ると考えられる。

プレミアムマンションからの眺望例



出所：2025 年 11 月期中間決算説明資料より掲載

(2) iBuyer ビジネス

同社は、2021 年に個人から物件を直接仕入れる iBuyer プラットフォーム「KAITRY (カイトリー)」を開始した(直接販売は 2024 年 11 月期開始)。複雑な不動産の売買プロセスをオンラインで容易に実行できるうえ、査定から売却まで通常 3 ヶ月以上かかるところ、査定は AI 査定によって最短 5 秒、販売(現金化)も同社が買い取れば最短 3 日と大きく短縮できるため、新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)のなかでも、同社が同業他社を上回る業績を達成した要因の 1 つとなった。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など様々なメニューを揃えており、ユーザーの住み替えニーズを後押ししている。

なお、スタンダードマンションにおける厳選仕入を強化していることから、同仕入に合わせた iBuyer ビジネスの在り方を再検討中である。データ活用やマーケティング手法は日に日に進化しており、同社ならではの直接仕入の拡大に向けた準備を進めているところである。

事業概要

(3) SaaS サービス

同社の AI 査定や「KAITRY (カイトリー)」が目覚ましい実績を上げるなか、仲介会社などの要望により、2022 年に SaaS サービスとして、蓄積してきたテクノロジーを法人向けに公開することになった。ターゲットは全国 33,000 社以上の仲介会社だが、不動産会社全体の約 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の士業約 41,500 事業所、882 の金融機関へと拡大する可能性もある。一方で、SaaS プロダクトの提供により取引先などと関係強化を図ることができるため、物件紹介という形での同社収益へのフィードバックも期待できる。現在、金融機関向けに「KAITRY finance」、士業向けに「KAITRY professional」、仲介会社向けに「HOMENET Pro」という 3 つの SaaS プロダクトを開発し提供している。

このうち金融機関向け「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を作成することができ、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ため、幅広い金融機関、しかも複数部署でニーズがあるようだ。このため、地方銀行を含む全国の金融機関向けに販促を強化、早くもみずほ信用保証など 8 行・社に導入された。各銀行・企業では、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 / 遺産整理における商機拡大、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。

注文住宅請負は一定の需要がある

3. 戸建住宅事業

戸建住宅事業では、山口県を地盤とするファーストホームと秋田県を地盤とするサンコーホームの 2 社が、注文住宅請負などの事業を行っている。在来軸組工法を得意とするファーストホームは、地元の不動産業者や建築業者とのネットワークが強く、取引先などからの紹介による受注が約 4 割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、安心の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。特に主力の注文住宅は一定の需要層があり、新築住宅着工件数が低迷するなかでも堅調である。また、メンテナンス工事や大型リフォームなども丁寧にこなすため顧客からの信頼が厚く、既存顧客（OB）※がリピートしてくれるだけでなく、各種イベントの際などに新規顧客を紹介してくれることも多いようだ。

※ 同社で注文住宅を建築した顧客のこと。アフターサービスやリフォームのために OB のデータを管理している。また、OB を対象としたイベントを開催しており、コロナ禍後はじめて開催されたイベントには 1,000 名を超える OB 関係者が集まった。

事業概要

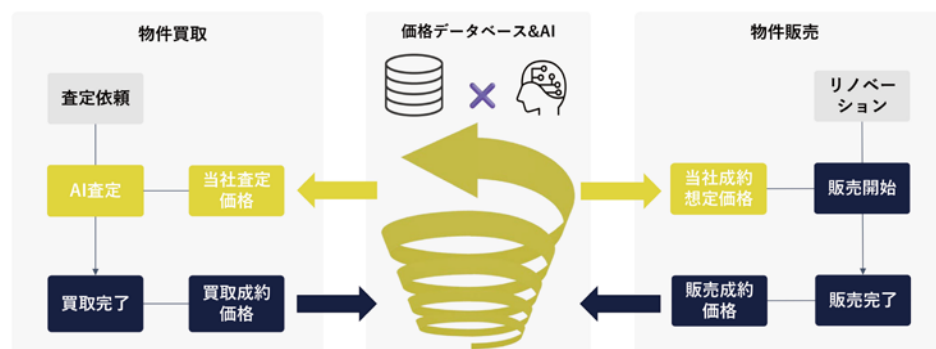
4. 同社の強み

同社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、組織文化という強みを背景に、優位性のある独自のビジネスモデルを構築している。ネットワークは、多くの仕入・販売実績に加え、全国に 23 の拠点（うち戸建住宅事業 8 拠点）を展開し、業界でも数少ない地方都市をカバーする体制を構築していることから年々大きくなっている。このため、2025 年 5 月末時点で、取引仲介会社数 7,034 社、取引仲介会社拠点数 10,562 拠点、取引仲介会社営業員数 29,734 名、ホームネット取引金融機関 85 行と関係を構築している。これに日本最大級の iBuyer プラットフォーム「KAITRY（カイトリー）」における査定数が加わったことで、ネットワークの強化に一層弾みがついた。

こうしたリアルな不動産ビジネスや「KAITRY（カイトリー）」を通じて蓄積してきた成約価格などのデータを生かすため、仲介会社向け物件公開システムや案件管理システム、現場管理システムなどのシステムを長年独自で開発してきた。なかでも 2020 年に欧州企業と組んで開発した AI 査定システムは、社内外向けに 5 秒で査定価格を提示できるほか、同社の新人営業員が約 5 時間（データベースが揃っていない一般の再販業者は 1～2 日）かけて行っていた算出を約 30 分に短縮するなど、業務の効率化と顧客の利便性向上に大きく貢献している。このため、AI 査定システムは同社の成長基盤ということができ、iBuyer ビジネスや SaaS サービスのキーシステムになっている。引き続き同社は、IT 基盤の拡充や全国の営業員との情報連携の強化などリアルとテクノロジーを融合したビジネスを進化（対象の拡大 / 新規施策）・深化（効率化 / 利便性向上）させていく考えである。

また、組織文化も強みである。収益創出の仕組みを組織文化で説明することは難しいが、同社では社員がテクノロジー活用の本質を理解しているため、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充てたり、テクノロジーを生かして高付加価値サービスを開発したりと効率的な働き方をしている。また、不動産取引で一般に必要とされる知識や経験をテクノロジーで補完することができるため、より柔軟な対応やチーム力、風通しの良い環境、顧客目線の開発、仕入から販売までを担当が受け持つ一貫体制といった組織風土を醸成し、リアルなネットワークとテクノロジーによる強みに実効性をもたらしている。

リアルで構築した価格データベースと AI による優位性（イメージ図）



出所：2025 年 11 月期中間決算説明資料より掲載

業績動向

厳選仕入など重点施策の効果で業績向上

1. 2025 年 11 月期中間期の業績動向

2025 年 11 月期中間期の業績は、売上高が 24,202 百万円（前年同期比 27.4% 増）、営業利益が 1,077 百万円（同 284.0% 増）、経常利益が 897 百万円（同 530.2% 増）、親会社株主に帰属する中間純利益が 545 百万円（同 2,556.7% 増）と大幅増収増益となった。収益が下期に若干偏る傾向のある同社だが、進捗率も売上高で 52.6%（前年同期 45.7%）、営業利益で 65.7%（同 20.6%）、経常利益で 73.0%（同 14.0%）、親会社株主に帰属する中間純利益で 74.7%（同 3.2%）とハイピッチで、非常に好調な決算となった。

2025 年 11 月期中間期業績

（単位：百万円）

	24/11 期中間期		25/11 期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	19,004	100.0%	24,202	100.0%	27.4%
売上総利益	2,932	15.4%	3,771	15.6%	28.6%
販管費	2,651	14.0%	2,694	11.1%	1.6%
営業利益	280	1.5%	1,077	4.5%	284.0%
経常利益	142	0.7%	897	3.7%	530.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	20	0.1%	545	2.3%	2,556.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、企業収益が改善傾向となるなか、設備投資の堅調推移や雇用の改善など緩やかな回復基調で推移した。一方で、物価上昇の継続による消費者マインドの低下、各国の通商政策の不確実性の影響、金融資本市場の動向などに注意を要する状況が続いた。同社の中古住宅再生事業の属する中古住宅市場においては、売れる物件と売れない物件の二極化が進むなか流通在庫の増加が懸念されていたが、首都圏中古マンションの成約件数が増加、平均在庫件数も減少に転じるなど市場環境は徐々に改善した。このような環境下、同社は、リアル（実取引）で築き上げてきたデータベース（実績）と仲介会社取引ネットワーク、AI 査定などのテクノロジーを有機的に結び付けた KAITRY プラットフォームを効率的に運用することで差別化を進めた。また、拠点のある全国主要都市において、顧客ニーズの強い地域、価格帯、商品内容を分析したきめ細かな仕入と販売に努めるとともに、ポータルサイト「KAITRY（カイトリー）」の活用促進や仲介会社への情報提供機能を強化した。

業績動向

重点施策としては特に、厳選仕入、販売日数・工期の短縮、プレミアムマンションの立ち上げ、オーナーチェンジ※物件の販売を推進した。なかでも 1 年半前から実行している厳選仕入では、本部の経営企画が各拠点での仕入・販売実績を分析してルール化し、データベースを基に築浅や駅徒歩数分、売れ行きの良い階層など早期売却を見込める物件に厳選して仕入れることを徹底した。これにより、仕入単価が上昇、つれて販売単価も向上、利益拡大につながる仕入の質的向上を図ることができた。販売日数・工期の短縮は、仕入れ決済が終わって早々に工事に入ることによって工期を短くし、同時に販売契約から決済までを早めることで、在庫や資金の効率化を図った。プレミアムマンションについては、ニーズが強いうえに、固定費を抑えて効率的に売上・利益を確保できるため、新たな成長の柱として育成を開始した。「眺望マンション HOMENET」サイトを開設して国内外の富裕層に直接訴求するとともに、仲介会社や金融機関など富裕層データを持っている先と連携して仕入・販売を進めているところである。オーナーチェンジ物件の販売については、「ファミリータイプのリノベ賃貸区分マンション」投資という特色あるストックビジネスを確立した。前期よりセミナーなどで訴求してきたため、安定したインカムゲインや、中古物件における短期償却、賃貸物件のままや実需購入などエグジットの選択肢が広いことなどの特徴に対する理解が進み、足元好評に推移している模様である。

※ 賃貸としても魅力がある物件に関して、同社がリフォームし販売までの保有期間中に賃料を得る方式。長期在庫の有効な活用方法でもある。

2025 年 11 月期中間期 KPI

(単位：百万円)

	24/11 期中間期	25/11 期中間期	前年同期比
仕入契約額	10,610	16,398	54.5%
販売契約額	14,589	19,162	31.3%
期末在庫額（実需）	19,173	23,741	23.8%
期末在庫額（オーナーチェンジ）	5,432	5,736	5.6%
査定数（単位：件）	17,305	19,015	9.9%

出所：2025 年 11 月期中間期決算説明資料よりフィスコ作成

この結果、KPI はそれぞれ非常に順調な推移となった。仕入契約額（前第 2 四半期累計比 54.5% 増 / 前第 2 四半期会計比 18.4% 増※）は、厳選仕入などの効果で数量ベースでは伸び悩んだものの、プレミアムマンションの販売が始まったこともあるが、スタンダードマンションの仕入・販売単価が大きく上昇したことが要因である。販売契約額（同 31.3% 増 / 同 28.3% 増）については、プレミアムマンションはまだ多くないものの、スタンダードマンションが順調に販売単価を伸ばしたことが要因である。査定数（同 9.9% 増 / 同 1.8% 減）の低い伸びについては、厳選仕入で査定対象を絞り込んだことが要因で、それでも第 1 四半期はテレビ東京のワールドビジネスサテライトで紹介されたことで増加、中間期に厳選仕入の影響が顕在化した格好である。査定数は当面低い伸びが続くと思われるが、今後厳選仕入に繋がる査定を増やすことを計画しており、一巡すれば再び伸びていくものと思われる。期末在庫額（実需）（同 23.8% 増 / 同 23.8% 増）については、プレミアムマンションが増加していることなどが要因で、積極販売を予定している下期には伸びが落ちる可能性があると思われる。期末在庫額（オーナーチェンジ）（同 5.6% 増 / 同 5.6% 増）については、販売を仕掛けたことが要因と思われる。

※ 第 2 四半期累計期 = 12 月～翌 5 月、第 2 四半期会計期 = 翌 2 月～ 5 月。

業績動向

以上から、連結の売上高が前年同期比 3 割近く伸び、営業利益が 4 倍近い増加となった。売上高は厳選仕入など施策の効果と一棟物件など開発案件の計上により中古住宅が好調で、戸建住宅の遅れをカバーした。利益面では、一部評価損を計上したうえ高採算の戸建住宅の構成比が下がったものの、厳選仕入によりスタンダードマンションの収益性が向上、プレミアムマンションと開発案件の採算が比較的高いこともあって、売上総利益率の改善につながった。販管費に関しては、中古住宅の売上増加につれて増える仕組みになっていないため微増にとどまり、販管費率が大きく改善した。通期予算に対する進捗も非常に順調で、売上高では前年同期の 45.7% が 52.6% となった。会社予算に対しても、戸建住宅が分譲建売の遅れで未達になったが、予算になかった開発案件が計上されたため全体で過達となったようだ。営業利益はさらに進捗が順調で、進捗率は前年同期の 20.6% から 65.7% へと大きく上昇した。また、一部在庫で評価損を計上したが、開発案件の利益貢献、スタンダードマンションの収益性向上、販管費抑制などにより、会社予算に対しても超過した模様である。

子会社別業績

売上高	24/11 期中間期	構成比	25/11 期中間期	構成比	前年同期比
ホームネット	15,695	82.6%	21,308	88.0%	35.8%
スタンダードマンション	15,271	80.4%	17,644	72.9%	15.5%
プレミアムマンション	-	-	293	1.2%	-
開発案件	-	-	2,875	11.9%	-
その他	424	2.2%	496	2.0%	17.0%
戸建住宅 2 社	3,292	17.3%	2,871	11.9%	-12.8%
新築戸建	2,966	15.6%	2,603	10.8%	-12.2%
その他	296	1.6%	268	1.1%	-9.5%
売上総利益	24/11 期中間期	利益率	25/11 期中間期	利益率	前年同期比
ホームネット	2,239	14.3%	3,175	14.9%	41.8%
スタンダードマンション	2,142	14.0%	2,523	14.3%	17.8%
プレミアムマンション	-	-	57	19.5%	-
開発案件	-	-	573	19.9%	-
その他	97	22.9%	22	4.4%	-77.3%
戸建住宅 2 社	670	20.4%	572	19.9%	-14.6%
新築戸建	542	18.3%	471	18.1%	-13.1%
その他	128	43.2%	101	37.7%	-21.1%
営業損益	24/11 期中間期	利益率	25/11 期中間期	利益率	前年同期比
ホームネット	339	2.2%	1,171	5.5%	244.5%
戸建住宅 2 社	-4	-0.1%	-70	-2.5%	-

注：連結調整は行っていない。戸建住宅 2 社はファーストホームとサンコーホームの単純合算値
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

こうした業績を調整前子会社別に分けると、売上高はホームネットが前年同期比 35.8% 増、戸建住宅 2 社が同 12.8% 減、営業利益はホームネットが同 3.5 倍近い増加、戸建住宅 2 社が若干の赤字拡大となった。ホームネットは、スタンダードマンションの売上高が同 15.5% 伸びているところに、前年同期になかったプレミアムマンションと開発案件が乗ることとなった。利益面では、スタンダードマンションで一部評価損を立てたものの厳選仕入の効果で売上総利益率が向上、そこに相対的に高採算のプレミアムマンションと開発案件が乗ったため、ホームネットの売上総利益率は大幅な改善となった。戸建住宅 2 社については、秋田、山口ともに厳しい市場環境のなか、注文住宅は前年同水準だった。しかし、分譲建売の販売に遅れがあった分売上高が減少した。

メガバンク系信用保証が「KAITRY finance」を本格導入

2. トピックス

2025 年 11 月期中間期のトピックスとして注目されるのが、2024 年 9 月からカスタマイズを続け、実証実験を繰り返してきた「KAITRY finance」を、メガバンク系みずほ信用保証がついに本格導入したことである。住宅ローンは最長 35 年という期間の長い商品で、当初の申込段階から最終の返済まで、信用保証の様々な場面で不動産を評価するタイミングがある。このためみずほ信用保証は、「KAITRY finance」を一部業務に活用することで、評価の精度を落とすことなく、業務効率化につなげていく方針である。同社にとっても、査定件数が増え SaaS 収入が増加すると同時に、他の金融機関への波及効果が大きくなるため、「KAITRY finance」が事業として大きく展開していくタイミングになるかもしれない。さらに、「KAITRY finance」を導入している金融機関からの「査定価格の根拠となる類似物件の事例を手軽に収集したい」という要望を受け、「類似物件サーチ」を開発した。「類似物件サーチ」では、対象物件の情報を入力するだけで半径 2km 以内の類似物件を自動で一覧表示することができるほか、価格帯・面積・築年数などのソート機能も実装しているため、従来の類似物件の調査作業を飛躍的に効率化することが期待されている。ほかに、取引仲介会社の利便性向上と効率化のため、「ホームネット物件検索」を全面リニューアルした。

3. 2025 年 11 月期の業績見通し

2025 年 11 月期の業績について同社は、売上高 46,000 百万円（前期比 10.5% 増）、営業利益 1,640 百万円（同 20.4% 増）、経常利益 1,230 百万円（同 20.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 730 百万円（同 15.0% 増）と、2 ケタ増収増益を見込んでいる。中古住宅再生事業の属する市場の見通しは、引き続き安定的な需要を見込むものの、流通在庫の高止まりや金利上昇などによる慎重な購買行動も想定されることから、より良いものが選別される二極化の傾向が一層強まると考えられる。このような環境下、同社は 2024 年 1 月に公表した中期経営計画に沿って成長戦略を実行していく方針である。加えて、ビジネス基盤整備を進めた 2024 年 11 月期の流れを受け、厳選仕入やプレミアムマンション販売、テクノロジー活用の強化も進める計画で、ビジネスの質的向上と新たなサービスによる成長を目指している。なお、中間期は、開発案件やプレミアムマンションの収益が乗って業績は非常に好調だったが、特に利益が下期偏重な予算配分であることから、同社は業績予想を据え置いた。

2025 年 11 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/11 期		25/11 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	41,612	100.0%	46,000	100.0%	10.5%
売上総利益	6,640	16.0%	7,240	15.7%	9.0%
販管費	5,278	12.7%	5,598	12.2%	6.1%
営業利益	1,362	3.3%	1,640	3.6%	20.4%
経常利益	1,019	2.4%	1,230	2.7%	20.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	635	1.5%	730	1.6%	15.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

しかし、同社が業績予想を据え置いたことは保守的に過ぎると思われる。なぜならば、ほぼ毎年 1 件程度発生するが期初段階で織り込みきれない開発案件を除き、売上・利益は通常下期偏重になっているからである。加えて、売上面で、中間期の進捗が速いこと、下期に入ると、厳選仕入や評価損計上の効果からスタンダードマンションの伸びが期待できること、リノベーションを施したプレミアムマンションが本格的に立ち上がってくること、例年一定の需要がある注文住宅で前期並みの引渡しが見込まれていることなどから、通期で上振れを想定するほうが合理的だと考える。また、利益面では、売上高以上に中間期の進捗が速いこと、下期に入ると、厳選仕入と評価損計上の効果によりスタンダードマンションの売上総利益率の改善が期待できること、高採算のプレミアムマンションの構成比が上昇してくること、高採算の戸建分譲の構成比が回復してくること、引き続き固定費を抑制するとともに販売動向に応じてコストコントロールを継続する方針であることなどから、売上高以上に上振れを予想するほうが合理的であろう。このため、第 4 四半期の動向が把握できる第 3 四半期決算時点で、同社が業績予想を見直す可能性が少なからずあると推測する。

■ 中期経営計画

2026 年 11 月期に営業利益 28 億円を目指す

1. 中期経営計画「VISION2026」

同社は、2024 年 11 月期にスタートし 2026 年 11 月期を最終年度とする中期経営計画「VISION2026」を策定している。そのなかで、サステナブルな未来を創造する基盤を構築するため、成長戦略として仕入の質的向上、販売の質的向上、コアコンピタンス強化を掲げるとともに、ビジネスの質にこだわった成長と新たな顧客サービスを展開する素地の獲得を目指している。これにより、2026 年 11 月期に売上高 600 億円、営業利益 28 億円という経営数値目標の達成を計画している。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（カイトリー）」の定着によって精度と透明性の高い価格査定を確立し、より安心で簡便な不動産取引を実現する考えだ。

中期経営計画「VISION2026」経営数値目標

	23/11 期 実績	26/11 期	
		目標	23/11 期比
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%	1.3pp
ROE	9.3%	14.6%	3.9pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 中計最終年度 2026 年 11 月期の見方

中期経営計画の経営数値目標を達成するため、同社は当初、リアルの拠点拡大や SaaS プロダクトを使った仲介会社との連携強化、「KAITRY（カイトリー）」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だった。しかしながら、当初想定した以上に物件の売れ行きにおける二極化が進んだため、戦略的対応として厳選仕入を中心としたスタンダードマンションの事業基盤整備や、プレミアムマンションの取扱い開始などの施策を進めることになった。この結果、前述したように 2025 年 11 月期中間期は業績が大きく改善、下期もスタンダードマンションの収益性向上やプレミアムマンションの販売が本格化する見込みとなった。この傾向が続けば 2026 年 11 月期は、プレミアムマンションの販売加速やスタンダードマンションの再拡大などにより、大幅な利益成長が期待できる状況となった。さらに、2024 年 11 月期に立ち上げた研究・開発組織 PropTech-Lab や導入先が広がっている「KAITRY finance」などテクノロジーが、リアルビジネスを明確に後押しする状況にもなってきた。このため、開発案件が例年どおりに進捗すれば、営業利益 28 億円という目標が視野に入ってくると想定している。

■ 株主還元策

株式分割を実施、15 円配当を継続へ

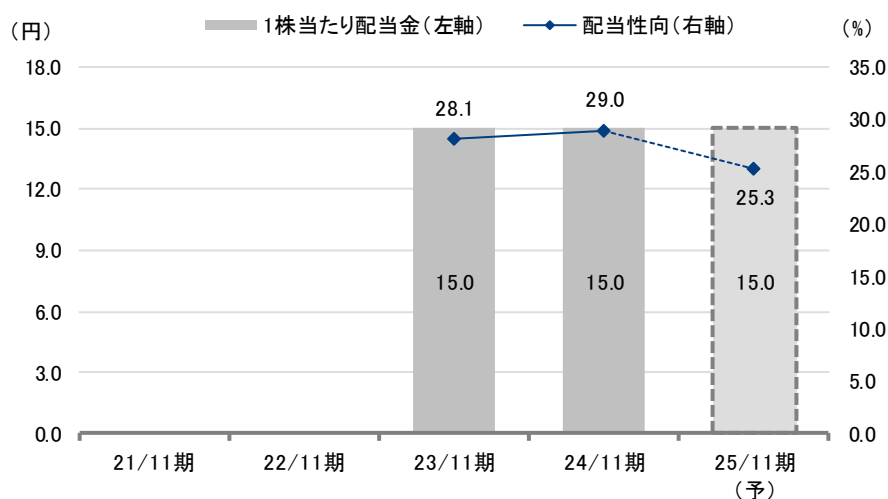
同社は、グループ事業展開のための内部留保の充実と成長に応じた利益還元を重要な経営課題として認識している。現在、同社は成長過程にあることから一層の業績拡大を目指しており、内部留保した資金を競争力強化による将来の収益力向上や効率的な体制整備に有効に活用しつつ、安定的な配当を行うことで、幅広いステークホルダーとともに中長期的な成長を達成する考えである。こうした基本方針により、2025 年 11 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 15.0 円を予定している。なお、2025 年 8 月 1 日を効力発生日として、普通株式 1 株につき 3 株の割合で株式分割を行った。投資単位当たりの金額を引き下げることにより、投資しやすい環境を整え、株式の流動性向上と投資家層の拡大を図ることを目的としている。

property technologies
5527 東証グロース市場

2025 年 8 月 29 日 (金)
<https://pptc.co.jp/ir/>

株主還元策

1 株当たり配当金と配当性向の推移



注：2025 年 8 月 1 日付けで普通株式 1 株につき 3 株の割合で株式分割を実施。これに伴い過去業績を訴求修正済み

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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