

|| 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 >>>](#)

2026年2月24日 (火)

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」で効率的な中古マンション買取再販事業を展開	01
2. リアルなネットワーク、豊富な不動産データとテクノロジーの融合、組織文化に強み	01
3. 2025年11月期は厳選仕入やプレミアムマンションへの本格参入などで大幅増収増益	01
4. 2026年11月期も引き続き2ケタの増収増益を見込む	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	07
4. 同社の強み	08
■ 中期経営計画	09
1. 中期経営計画「VISION2026」	09
2. 中期経営計画の進捗	10
■ 業績動向	11
1. 2025年11月期の業績動向	11
2. 2026年11月期の業績見通し	14
■ 株主還元策	15
1. 配当方針	15
2. 株主優待	16

■ 要約

厳選仕入とプレミアムマンションが奏功し、 2026年11月期も引き続き2ケタの増収増益予想

1. 「リアル(住まい) × テクノロジー」で効率的な中古マンション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一次取得者や富裕層に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結びつけることで、不動産事業を効率的に展開しているほか、不動産買取ポータルサイト「KAITRY(カイトリー)」の運営、不動産や金融の業務を効率化する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、豊富な不動産データとテクノロジーの融合、組織文化に強み

同社の強みは、リアルなネットワーク、豊富な不動産データとテクノロジーの融合、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膨大な取引データは、査定価格の起点になるとともに、テクノロジーによって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、社内外向けに5秒で査定価格を提示できるなどスピーディーで競争力が強く、成長が期待されるSaaSサービスのキーシステムにもなっている。また組織文化も強みで、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や高付加価値サービスの開発に充てるなど、効率的な働き方につながっている。

3. 2025年11月期は厳選仕入やプレミアムマンションへの本格参入などで大幅増収増益

2025年11月期の業績は、売上高50,909百万円(前期比22.3%増)、営業利益2,041百万円(同49.9%増)と好調だった。売上面では、厳選仕入*やプレミアムマンションへの本格参入により中古住宅再生事業が順調に推移した。利益面では、高採算の戸建住宅の構成比が下がったが、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で、比較的好採算なプレミアムマンションと開発案件の売上が伸び、一方で固定費の抑制も効いたことから、大幅な営業増益となった。第4四半期に長期保有在庫の処分を加速してなお大幅増益を確保できた点は、評価できる。なお、SaaSサービスの「KAITRY finance」では、評価精度を保ちつつ業務効率化に貢献するサービスとしてみずほ信用保証(株)への本格導入に成功した。これにより、SaaS収入の拡大や他金融機関への波及効果が期待される。

* データを駆使した、購入者に求められる物件取扱いに集中して販売回転を上げていく同社独自の仕入方法。

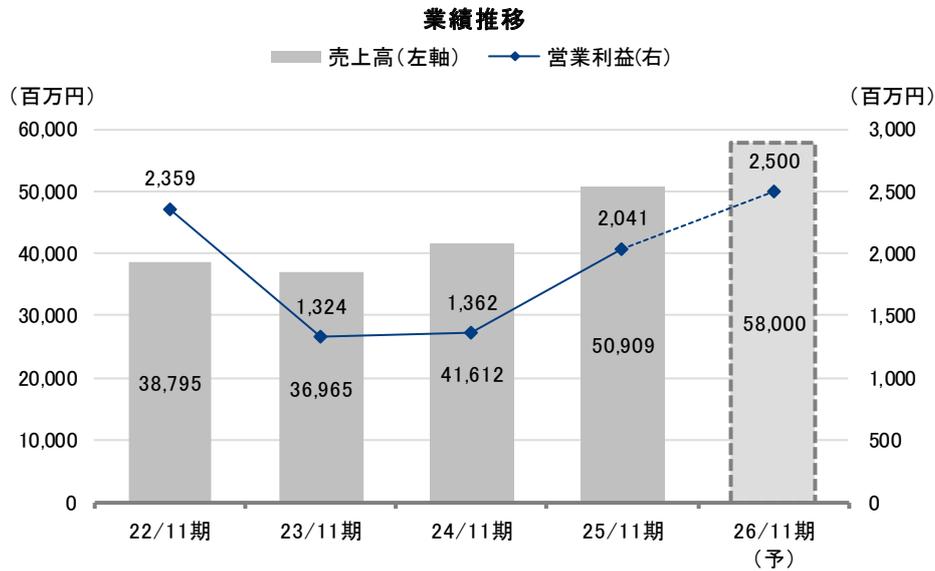
要約

4. 2026年11月期も引き続き2ケタの増収増益を見込む

中期経営計画「VISION2026」の最終年度となる2026年11月期の業績は、売上高58,000百万円（前期比13.9%増）、営業利益2,500百万円（同22.4%増）と、引き続き2ケタの増収増益を見込んでいる。スタンダードマンションは長期保有在庫の処分の反動で販売数が減るため売上高は減少するが、粗利率の高いフレッシュな在庫の販売比率が高まることで大幅増益の継続を予想している。プレミアムマンションについては、超富裕層の物件取得意欲が引き続き旺盛であるところ、期初から十分な在庫を持って販売活動を行えることから増収増益を見込んでいるが、外国人購入規制の動向など環境を保守的に見ている。開発案件は前期並みを確保してさらなる上積み、戸建住宅2社は引き続き厳しい環境の中で前年並みを想定している。中期経営計画の経営数値目標に未達の予想となったが、プレミアムマンションで保守的な前提をとっていることが要因であることから、プレミアムマンションの販売が順調であれば目標達成が視野に入るだろう。

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月期は厳選仕入やプレミアムマンション本格参入で収益性が向上し、大幅増収増益
- ・2026年11月期も引き続き2ケタの増収増益を見込む。プレミアムマンションの販売状況次第では、中期経営計画の目標数値達成が視野に入る



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」で不動産事業を展開

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代の一次取得者や富裕層をターゲットにリノベーションして再販する不動産事業を行っている。特徴は、独自に蓄積してきた取引データを、AIなどのテクノロジーによりシステム化している点にある。リアルな不動産事業を効率的に展開できるようになったほか、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プロダクトの外販といった事業の開発につながった。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。

テクノロジーをテコに成長を加速

2. 沿革

同社は、大手不動産会社で建築請負・賃貸といった現場での業務や管理者、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はじ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た。さらに、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拠点を有する(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[※])を開発してポータルサイト「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。査定数が急増するなどAI査定が有効だったことから、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。

[※] 成約価格：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、希少性が高いデータと言える。

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	(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	ポータルサイト「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
2025年10月	中国ウェルスマネジメントのリーディングカンパニーNoah Holdings Limitedの100%子会社であるアーク(株)と業務提携
2026年 1月	外国人向けに不動産ビジネスを展開するYAKホールディングス<375A>の100%子会社である(株)YAKと業務提携を合意

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

テクノロジーをリアルな不動産事業に活用

1. 事業内容

同社は、中古住宅再生事業と戸建住宅事業を手掛けている。売上構成比の8割以上を占める中古住宅再生事業では、AI査定や物件管理システムなどの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」により、主力のマンション買取再販事業のほか、個人から物件を直接仕入れて販売するポータルサイト「KAITRY」やAI査定などの有料SaaSサービスを展開している。マンション買取再販事業では、全国主要都市に擁する15の拠点を中心に、仲介会社を通して時流にあった区分所有の中古マンションを厳選して買い取り、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事業を行っている。開発案件として、一棟マンションの仕入販売などもおおむね1年に数件程度行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーム)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

ポータルサイト「KAITRY」とSaaSは、それぞれが収益拡大を目指すとともに、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、マンション買取再販事業をテクノロジー面から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のプレミアムマンションの買取再販も展開している。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。

いずれも好調のスタンダードマンションとプレミアムマンションの両輪による成長ステージへ

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では、「FURVAL」というリノベーションブランドで、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、顧客の時間的労力や金銭的な負担を軽減している。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に判断できるうえ、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8,000万円に近づいているのに対して同社は3,000万円強と、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特徴である。地方圏は築30年以上の物件が増加しつつあ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が、同社は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えるため地方を収益源とすることができる。仕入面の特徴は、近年、単に安くて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にある。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、長期保有在庫※のリスクを減らすこともできる。

※ 不動産は個別性が強いいため、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。

事業概要

スタンダードマンションのリノベーション事例

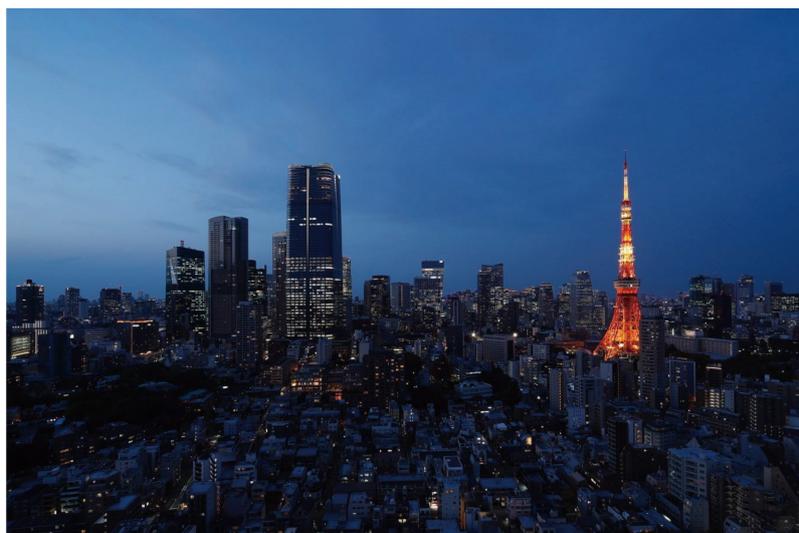

before

after

出所：決算説明資料より掲載

同社は、スタンダードマンションに加え、「眺望」を資産価値と捉えたプレミアムマンションの買取再販も行っている。プレミアムマンションでは、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、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。スタンダードマンションが商品化まで1.5~2ヶ月かかるのところ、プレミアムマンションはタワーマンション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。取り扱いを始めて1年半程度の事業だが、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2026年11月期中に販売を計画する物件の仕入を終え、順次リフォームし販売しているところである。いずれも好調の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、成長ステージに入りつつあると言える。

プレミアムマンションからの眺望例 (パークコート麻布十番ザ・タワー)



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(2) SaaSサービス

仲介会社などの要望もあって、AI査定や「KAITRY」など同社が開発してきたシステムを、法人向けにSaaSサービスとして有料で提供している。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、約1,000の金融機関へと拡大する可能性もあるビジネスと言える。一方、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で、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。このうち特に「KAITRY finance」は、AI査定や不動産価格調査書の作成、顧客提案力の充実などを通じて業務の効率化や金融サービスの高付加価値化が可能のため、幅広い金融機関の複数の部署でニーズが強く、既にみずほ信用保証など8社に導入されている。

一定の需要がある戸建住宅事業

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に推移しているようだ。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。

リアルネットワーク、データとテクノロジー、組織文化に強み

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を融合した仕組み、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。同社は、23拠点（うち戸建住宅事業8拠点）を全国に展開し、業界でも数少ない地方都市をカバーする体制を築いている。このためネットワークが年々拡大し、2025年11月末時点で取引仲介先会社数7,502社、取引仲介会社拠点数11,231拠点、取引仲介会社営業員数31,969名、ホームネット取引金融機関86行となっている。これにポータルサイト「KAITRY」からの査定数が加わり、ネットワークの強化につながった。

リアルな不動産ビジネスや「KAITRY」を通じて蓄積してきた成約価格などのデータを生かして、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。AI査定システムは同社の成長基盤であり、社内DX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、同社の社員は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、柔軟な対応やチーム力、風通しの良い環境、人材の早期育成、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ており、リアルなネットワーク及びデータとテクノロジーの融合という強みに実効性をもたらしめている。

■ 中期経営計画

ビジネスの質向上による成長を目指す

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、独自データベースの拡張やAI査定精度向上、データ活用先の開拓などによる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。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の実現とともに、「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だ。

なお、コロナ禍後に人流が都心回帰するなか、売れるマンションと売れないマンションの差が急速に明確化したことから、途中で仕入方針を変更した。従来から厳選して仕入を行っていたが、量を確保するなかで売れていないマンションも手元に残り、長期保有在庫の増加傾向が見えてきた。このため、主要KPIを件数から金額へ変更するとともに、本社のデータベースを駆使することで、長期保有在庫になる可能性がある仕入は行わない、どの支店も地域特性に合った物件を同様の精度で厳選して仕入を実行する、という仕入方針へ変更した。その後は日々データの精度を上げ、各支店においてデータ重視を徹底することで、駅までの徒歩時間や階層など地域特性や一次取得者のニーズに沿った早期販売可能な「厳選仕入」へと短期間で転換した。同社のデータベースが質量ともに利用できるレベルにあったこと、またトライしていたプレミアムマンションの収益貢献が見えはじめたことも、スタンダードマンションの厳選仕入への転換を早めたと言える。

戦略上のKPI

戦略1: 仕入の質的向上	戦略2: 販売の質的向上	戦略3: コアコンピタンス強化
<ul style="list-style-type: none"> 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%) 	<ul style="list-style-type: none"> 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%* 	<ul style="list-style-type: none"> 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

※ 主要KPIを件数から金額へと変更したことに伴い、直販ルート確立に係るKPIを件数(150件)から金額(売上高の7%)へ変更した。

出所: 決算説明資料より掲載

中期経営計画

中期経営計画「VISION2026」経営数値目標 (2024年1月公表)

	23/11期	26/11期	
	実績	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%	5.3pp

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中期経営計画は着実に進捗。 「リアル(住まい)×テクノロジー」で不動産取引における事業領域拡大へ

2. 中期経営計画の進捗

中期経営計画2年間の進捗としては、基盤となるリアルビジネスの収益強化に直結する施策に特に注力した。具体的には、厳選仕入と長期保有在庫販売を強化し、スタンダードマンションの保有在庫ポートフォリオを高収益な構成へと着実に転換した。一方プレミアムマンションは、唯一無二の“眺望シリーズ”のビジネスフローを確立したことで、一定量の在庫を確保し販売の本格化へつなげることができた。この結果、スタンダードマンションの平均販売単価は3,200万円程度(2024年11月期2,700万円)へと上昇した。プレミアムマンションは平均販売単価5億円と高額を実現し、東京のほか大阪や京都、福岡などでも事業展開を開始した。今後、スタンダードマンションは厳選仕入により在庫の質を保ちつつ量的拡大することを目指し、プレミアムマンションは「眺望」を核に据えた都心高級マンションのほか、コンセプト豊かな新たな商品シリーズを取り扱っていくことも検討している。

テック関連では、今後の成長ドライバーとしてPropTech-Labを立ち上げ、SaaSビジネス拡大に向けた基盤強化を図った。具体的には、PropTech-Labで国土交通省開発案件を継続受託し、「KAITRY finance」では導入先の確保や用途を拡大した。SaaSビジネスでは、「KAITRY finance」でマンションAI賃料査定や類似物件サーチ、物件査定一括サービスといった機能の提供を開始したほか、みずほ信用保証に「KAITRY finance」を本格導入した。

テック関連の背景にあるデータサイエンス面では、PropTech-Labと一橋大学インデックスマップラボの共同研究としてマンションデータベースの整備を進め、緯度経度の特定から部屋の方角、外部データによる周辺環境の数値化などにより、全国17万棟のマンションを1棟1棟特定してデータベース化した。他にない貴重なデータベースを構築したということができる。一方、取引データの洗い直しとリアルビジネスでの活用深化も進めたが、これにより従業員一人ひとりのデータに対する理解が促進され、厳選仕入の成功につながった。今後は、厳選仕入への方針変更により一時的に抑制された「KAITRY」経由の直接仕入・販売の体制見直しを進めるとともに、ビジネスの拡大・深化とマネタイズの追求、他社データベースとの連携強化による査定精度の向上とDXの推進、データ提供・外販による新たなSaaSビジネスの展開などを目指す。

中長期的には、「リアル(住まい) × 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という方針に変更はない。引き続きリアルビジネスの安定的成長、革新的SaaSプロダクトの提供とさらなる拡張、「KAITRY」の飛躍的拡大を目指す。具体的には、リアルビジネスでは、年2拠点の積極的な店舗ネットワーク拡大とマーケット及び顧客のニーズに沿った商品の拡充により安定的な成長を継続する。SaaSビジネスでは、導入拠点数と定額利用料の増加によりSaaS収益の拡大を進めるとともに、査定数増加や成約率向上といったSaaSビジネス経由のシナジー強化を図る。また、「KAITRY」は、気軽に住み替えができる世界へ向け、広告などを駆使して査定獲得単価と成約率を引き上げて飛躍的拡大を目指す。

業績動向

スタンダードマンションとプレミアムマンションの販売がいずれも収益貢献

1. 2025年11月期の業績動向

2025年11月期の業績は、売上高が50,909百万円(前期比22.3%増)、営業利益が2,041百万円(同49.9%増)、経常利益が1,684百万円(同65.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が1,082百万円(同70.3%増)と大幅な増収増益となった。期初予想に対しても、売上高で4,909百万円、営業利益で401百万円の超過達成と好調に推移した。

2025年11月期業績

(単位：百万円)

	24/11期		25/11期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	41,612	100.0%	50,909	100.0%	22.3%
売上総利益	6,640	16.0%	7,638	15.0%	15.0%
販管費	5,278	12.7%	5,596	11.0%	6.0%
営業利益	1,362	3.3%	2,041	4.0%	49.9%
経常利益	1,019	2.4%	1,684	3.3%	65.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	635	1.5%	1,082	2.1%	70.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、企業収益が全体として高水準で業況も良好さを維持している。また、雇用の改善や物価上昇の鈍化を背景に消費マインドも改善が見られ、緩やかな回復基調で推移した。一方で、各国の通商政策などの不確実性の影響による景気下押しのリスクが依然として残っており、金融資本市場の動向などに引き続き注意を要する状況が続いた。中古住宅再生事業の属する中古住宅流通市場は、同社決算と同期間の首都圏中古マンションの成約件数が前年同期比30%以上の増加、過剰感のあった平均在庫件数は同数%の減少と、順調に推移した。

業績動向

このような環境下、中古住宅再生を扱うホームネットでは、各拠点で厳選仕入を強化して競争力の高い物件供給に努めるとともに、在庫保有期間が長期化している物件の販売を促進することで保有在庫のリフレッシュを進めた。また、ポータルサイト「KAITRY」の活用を進め、仲介会社への情報提供機能を強化することで独自の仕入ルートの拡充を図った。加えて商品多様化の観点からプレミアムマンションの取り扱いを本格化し、仕入からリノベーション、販売までのビジネスフローを確立した。注文住宅2社については、新設住宅着工数の前年割れが続くなか、住宅ローン金利上昇懸念や建設資材・物流コストの上昇、人手不足による人件費高騰、工期遅れなど厳しい状況が続いたが、顧客ニーズに沿った土地の仕入強化や新商品の開発投入、顧客との接点を増やすイベントの開催などに注力し、売上高と利益の確保に努めた。

同社の業況は、厳選仕入による魅力ある物件の販売が好調に推移したことを背景に、長期保有在庫の処分販売を第4四半期中心に強化したため、仕入契約額と販売契約額が2ケタ増となった。期末在庫額（実需）の抑制と期末在庫額（オーナーチェンジ※）の減少にもつながり、長期保有在庫の問題はおおむね終息した。査定数は厳選仕入によって絞り込んだため伸びが低くなった。この結果、売上高はマンションの伸びをテコに大幅な増加となった。利益面では、売上総利益率が長期保有在庫の販売を強化した第4四半期を中心に低下した。一方で、販管費率は売上高の増加に伴う変動費は増加したものの、固定費の伸びを抑制したため改善し、営業利益は売上高を上回る伸びとなった。

※ 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。長期保有在庫の有効な活用方法でもある。

期初予想との比較では、第3四半期までは販売数の増加、販売価格の上昇、売上総利益率の改善といった厳選仕入の効果が想定以上に大きく、加えて開発物件の収益性が高かったため、売上高、利益ともに高進捗となった。第4四半期は、第3四半期までの貯金を背景に長期保有在庫の処分を加速したことで売上総利益率は下がったが、通期でも売上高、営業利益はともに大幅な超過となった。

2025年11月期主要KPI

(単位：百万円)

	24/11期	25/11期	前期比
仕入契約額	24,948	29,905	19.9%
販売契約額	31,487	40,092	27.3%
期末在庫額(実需)	21,729	22,648	4.2%
期末在庫額(オーナーチェンジ)	5,894	4,290	-27.2%
査定数(単位：件)	36,021	36,427	1.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

子会社別・分野別業績

(単位：百万円)

売上高	24/11期	構成比	25/11期	構成比	前期比
ホームネット	33,263	79.9%	42,739	84.0%	28.5%
スタンダードマンション	31,569	75.9%	36,546	71.8%	15.8%
プレミアムマンション	275	0.7%	2,372	4.7%	762.5%
開発案件	554	1.3%	2,875	5.6%	419.0%
その他(手数料・賃貸等)	864	2.1%	944	1.9%	9.3%
戸建住宅2社	8,301	19.9%	8,114	15.9%	-2.3%
新築戸建	7,449	17.9%	7,431	14.6%	-0.2%
その他(手数料・賃貸等)	851	2.0%	683	1.3%	-19.7%

売上総利益	24/11期	利益率	25/11期	利益率	前期比
ホームネット	4,836	14.5%	5,876	13.8%	21.5%
スタンダードマンション	4,519	14.3%	4,819	13.2%	6.6%
プレミアムマンション	66	24.0%	452	19.1%	584.8%
開発案件	99	17.9%	573	19.9%	478.8%
その他(手数料・賃貸等)	150	17.5%	31	3.3%	-79.3%
戸建住宅2社	1,755	21.2%	1,704	21.0%	-2.9%
新築戸建	1,473	19.8%	1,448	19.5%	-1.7%
その他(手数料・賃貸等)	282	33.1%	256	37.5%	-9.2%

営業利益	24/11期	利益率	25/11期	利益率	前期比
ホームネット	1,058	3.2%	1,746	4.1%	65.0%
戸建住宅2社	426	5.1%	341	4.2%	-19.8%

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

子会社別の業績は、ホームネットが売上高42,739百万円(前期比28.5%増)、営業利益1,746百万円(同65.0%増)となった。全部門で大幅増収増益となったことが好調の要因である。スタンダードマンションは、厳選仕入した物件が想定以上に好調に推移し長期保有在庫の処分も加速したことで、引き続きホームネットの収益の柱となった。立ち上がったばかりのプレミアムマンションと好採算案件のあった開発案件も収益への貢献が大きかった。戸建住宅2社は、2社の引渡件数が前期比4.2%減の249件となり、減収減益となった。戸建て住宅の環境が厳しく、またリフォームの体制構築を進めているなか、新商品の開発や追加工事の確保などにより相応の売上高と利益を確保したことは大いに評価できる。

なお、プレミアムマンションの売上総利益率が低下しているのは、スタートしたばかりの2024年11月期に特に利益の高い物件が売れたことによる。また、プレミアムマンションの販売強化のため、2025年10月に中国の富裕層向け資産管理会社のリーディングカンパニーであるNoah Holdings Limitedの100%子会社であるアーク(株)と業務提携契約を締結した。足元では、2026年1月に、外国人顧客向けに不動産ビジネスを展開するYAKホールディングス<375A>の100%子会社である(株)YAKと業務提携基本合意契約書を締結した。

2026年11月期はプレミアムマンション販売の前提が保守的も、2ケタ増収増益予想

2. 2026年11月期の業績見通し

中期経営計画「VISION2026」最終年度となる2026年11月期の業績については、売上高58,000百万円（前期比13.9%増）、営業利益2,500百万円（同22.4%増）、経常利益2,100百万円（同24.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,300百万円（同20.1%増）と、引き続き2ケタの増収増益を見込んでいる。中期経営計画の経営数値目標に未達の予想となっているが、プレミアムマンションが高額ゆえ競争環境面で保守的な前提を取ったことが要因で、前期並みの販売状況であれば、経営数値目標の達成が視野に入るものと弊社では見ている。

2026年11月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/11期		26/11期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	50,909	100.0%	58,000	100.0%	13.9%
売上総利益	7,638	15.0%	8,900	15.3%	16.5%
販管費	5,596	11.0%	6,400	11.0%	14.4%
営業利益	2,041	4.0%	2,500	4.3%	22.4%
経常利益	1,684	3.3%	2,100	3.6%	24.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,082	2.1%	1,300	2.2%	20.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業環境は、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、各国の通商政策などによる慎重な購買行動が想定されることから、より良いものが選別される傾向がさらに強まると予測される。こうした環境下、同社は厳選仕入、データの精緻化、テクノロジーの応用を重要施策として、中期経営計画に沿って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。スタンダードマンションは、ローン金利が上昇しても賃料水準の上昇との差額が依然大きいいため需要は底堅いと想定されるため、高回転・高採算の物件の獲得にこだわった厳選仕入を継続する方針だ。この結果、販売価格は前期並みだが長期保有在庫の処分の反動で販売数が減少するため売上高は減収、一方長期保有在庫の大幅減少により採算改善が見込まれることから増益予想となった。

プレミアムマンションについては、転売や外国人に対する規制動向、完工物件による供給の増加などから環境は楽観できないものの、超富裕層の物件取得意欲は旺盛と言われている。このため「眺望」など資産価値の優れた良質物件のみを、販売状況を見極め適切な在庫量になるようコントロールしながら仕入を進める方針だ。2026年11月期については、ビジネスフローは構築できたが高額物件の販売経験値がまだ少ないため、期初在庫（13戸）のみを市場動向に応じて柔軟に価格設定しつつ販売促進する考えで、販売価格と売上総利益率を保守的な前提としたようだ。ただし、通期でフルに販売できるようになるため増収増益を見込んでおり、期初の立ち上がりは順調に推移しているようである。

業績動向

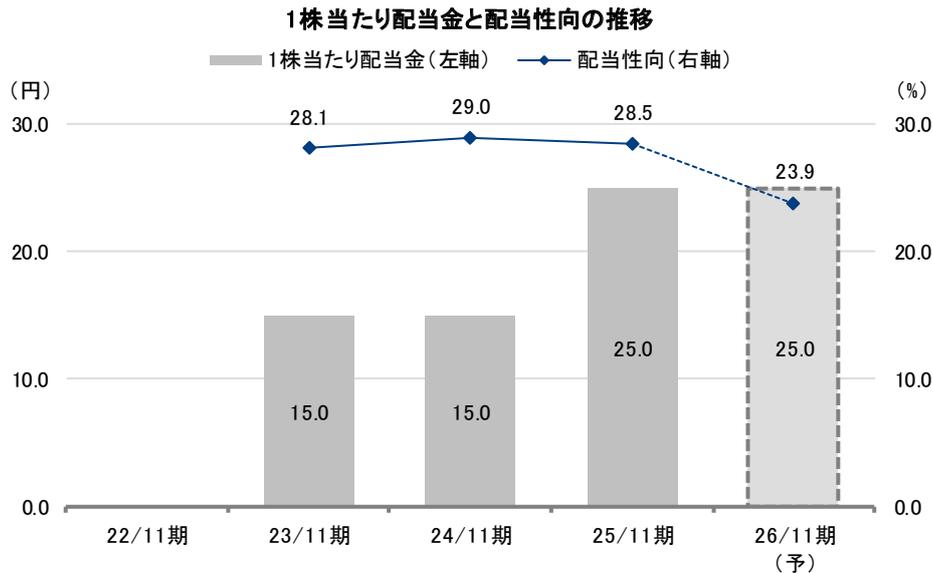
開発案件は様々な形態があるが、前期を若干上回る規模の案件を組成中である。着実に売上高と利益の上がる堅い案件のみ取り扱っているため、毎期同程度の収益が期待される。戸建住宅2社は、分譲建売の流通在庫が高水準のなか新設住宅着工棟数の減少が続くため、引き続き厳しい市場環境を想定しているが、受注が確保できていることから前年並みの売上高と利益を計画している。なお、上期に開発案件の売上高を見込んでおらず、前期に比べて下期の利益ウェイトが高まる見込みだ。開発案件の影響を除くと、上期の売上高、利益はともに前年同期比で増加の見込みとなっている。

株主還元策

実質増配と株式分割の実施に加えて、株主優待制度を導入

1. 配当方針

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株当たり配当金は実質10円増配の25.0円とした。2026年11月期の1株当たり配当金は25.0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。



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請求修正済み
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待

株主の日頃の支援に深く感謝するとともに、同社株式の投資魅力を高め、より多くの投資家に同社株式を保有してもらうことを目的として、2025年11月期より株主優待制度を導入した。投資家層が拡大し、出来高や流動性が向上することで投資しやすい環境をつくる考えだ。株主優待の内容は、毎年11月30日現在の株主名簿に記録された、同社株式300株(3单元)以上を保有している株主を対象に、QUOカード5,000円分を贈呈する。

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、理由のいかなを問わず、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、配布等することは強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