

property technologies

2026年11月期

第1四半期決算説明資料



2026年4月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

01 2026年11月期 第1四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

売上高

11,488百万円

期初予算比 +9.4%
前年同期比 +11.1%

営業利益

405百万円

期初予算比 +138.6%
前年同期比 -3.2%

純利益

150百万円

期初予算比 +403.2%
前年同期比 -20.7%

中古マンション 仕入

5,658百万円

前年同期比 +9.0%

中古マンション 在庫(OC除く)

21,981百万円

前年同期比 -0.8%

EBITDA (広告宣伝費除く)

570百万円

前年同期比 -2.5%

注目 ポイント

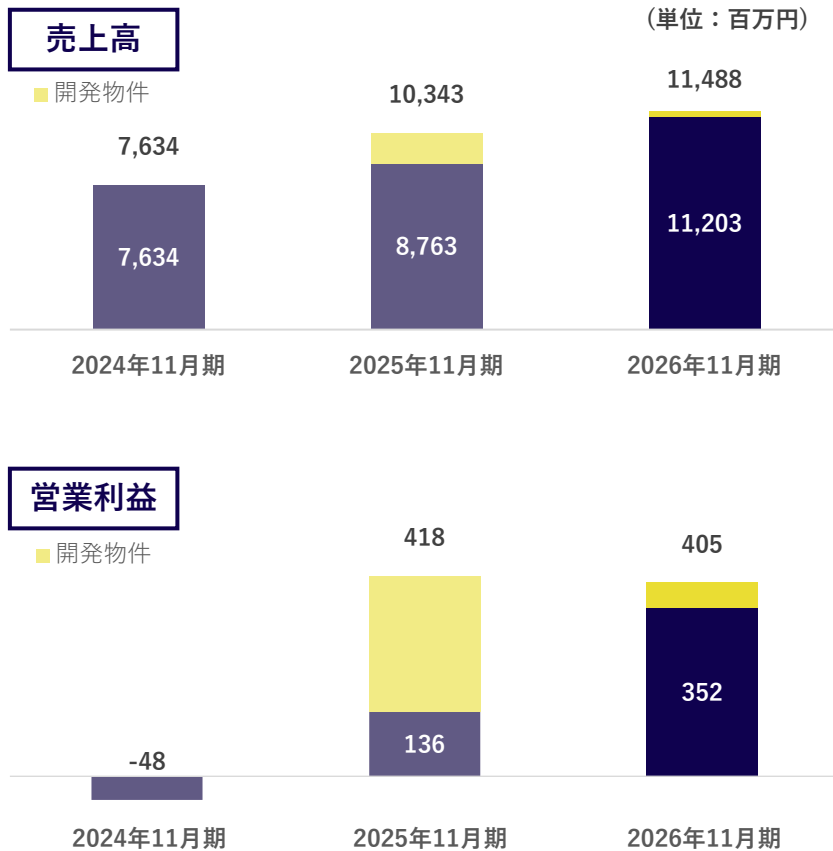
- 売上はマンション好調を主因に**予算比・前年同期比とも超過**
- 利益は予算比**約2.4倍**と大幅上振れ。前年同期比も開発を除くと**約2.6倍**の大幅増益
- スタンダードマンションで前年度までに実施した「厳選仕入」「長期在庫販売強化」の効果により**主要KPIは想定通り推移**

四半期業績概要

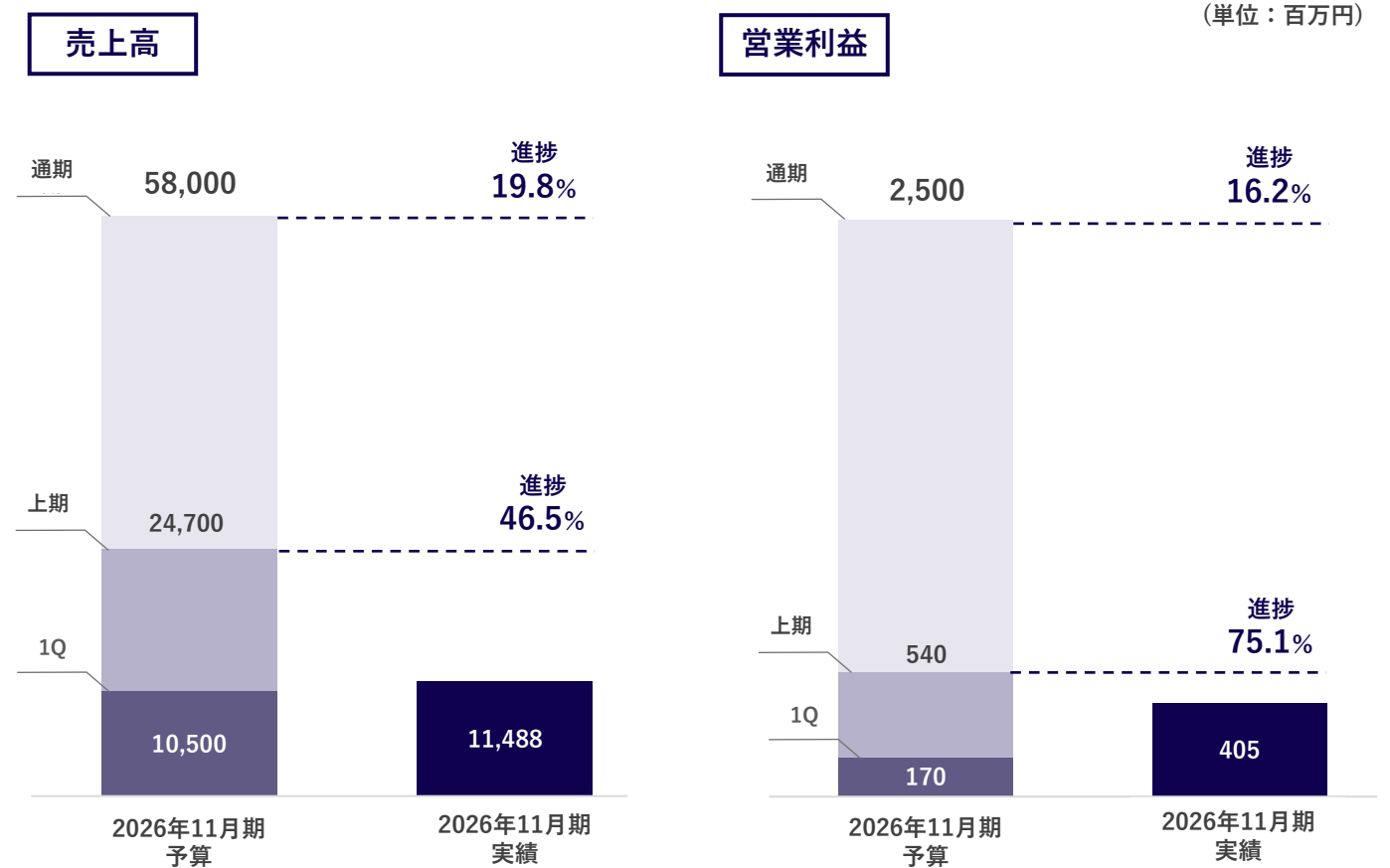
大型開発物件を除くと前年比27.8%増収、約2.6倍の利益計上（本年度開発物件販売は第3四半期、第4四半期に予定）

予算比では売上超過と販管費抑制により営業利益が約2.4倍

前年1Q比較



予実比較



連結損益計算書(前年比較)

マンション・戸建ともに販売引渡し好調。前年度1Qの開発売上分を補って増収、利益も概ね前年並みまで確保

(単位：百万円)	2025年11月期 1Q実績	2026年11月期 1Q実績	増減
連結売上高	10,343	11,488	+1,144
ホームネット	9,282	10,188	+905
戸建2社	1,049	1,288	+239
粗利益	1,721	1,761	+40
粗利率	16.6%	15.3%	▲1.3%
営業利益	418	405	▲13
営業利益率	4.1%	3.5%	▲0.5%
経常利益	335	298	▲37
当期純利益	190	150	▲39

売上高

- ▶ ホームネットはマンション販売が好調に推移し
前年度1Qに15.8億円あった**開発売上を補ってなお、9億円の増収**
※ 今期開発売上は3Q、4Qに予定
詳細内訳はビジネスライン別概況ご参照
- ▶ マンション販売は件数がほぼ横ばいに対して
スタンダードマンションの**単価が約8百万円上昇**していることが
増収・増益に寄与

粗利益・営業利益

- ▶ 前年度4Qに契約した長期在庫販売の影響で粗利率低下も、
粗利額は前年比プラスを確保
- ▶ 販管費率の改善により営業利益は前年度と同水準を確保

連結損益計算書(予実比較)

マンション、戸建全般好調で売上予算超過。販管費圧縮の効果もあり、**利益は想定より大幅に上振れ**

(単位：百万円)	2026年11月期 1Q予算	2026年11月期 1Q実績	差異 (予算比)	2026年11月期 通期業績予想
売上高	10,500	11,488	+988 (+9.4%)	58,000
営業利益	170	405	+235 (+138.6%)	2,500
親会社株主に 帰属する 当期純利益	30	150	+120 (+403.2%)	1,300

売上高

- マンションはスタンダード、プレミアムとも予算比超過
- 一棟物件の引渡し（2.8億円）あり
- 戸建も引渡しが好調で予算超過

粗利益・営業利益

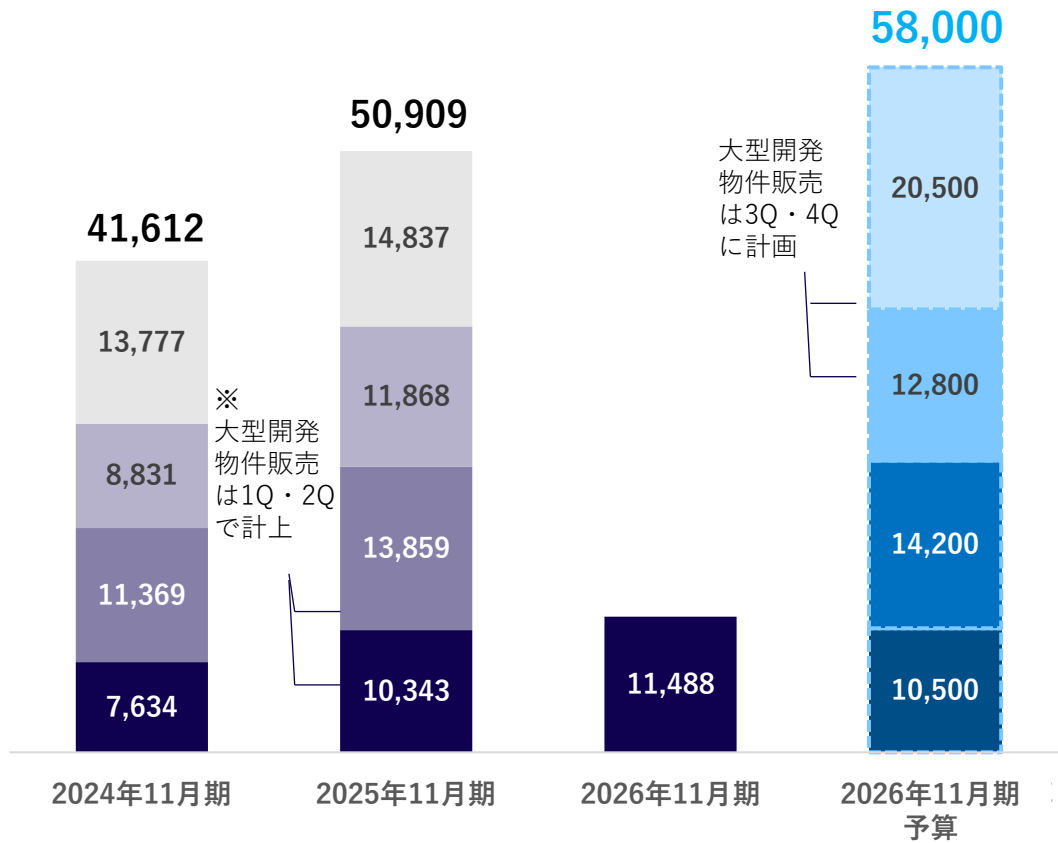
- 営業利益+235百万円のうち、粗利超過約90百万円、販管費抑制約145百万円

四半期別実績推移と予算比較

売上高

(単位：百万円)

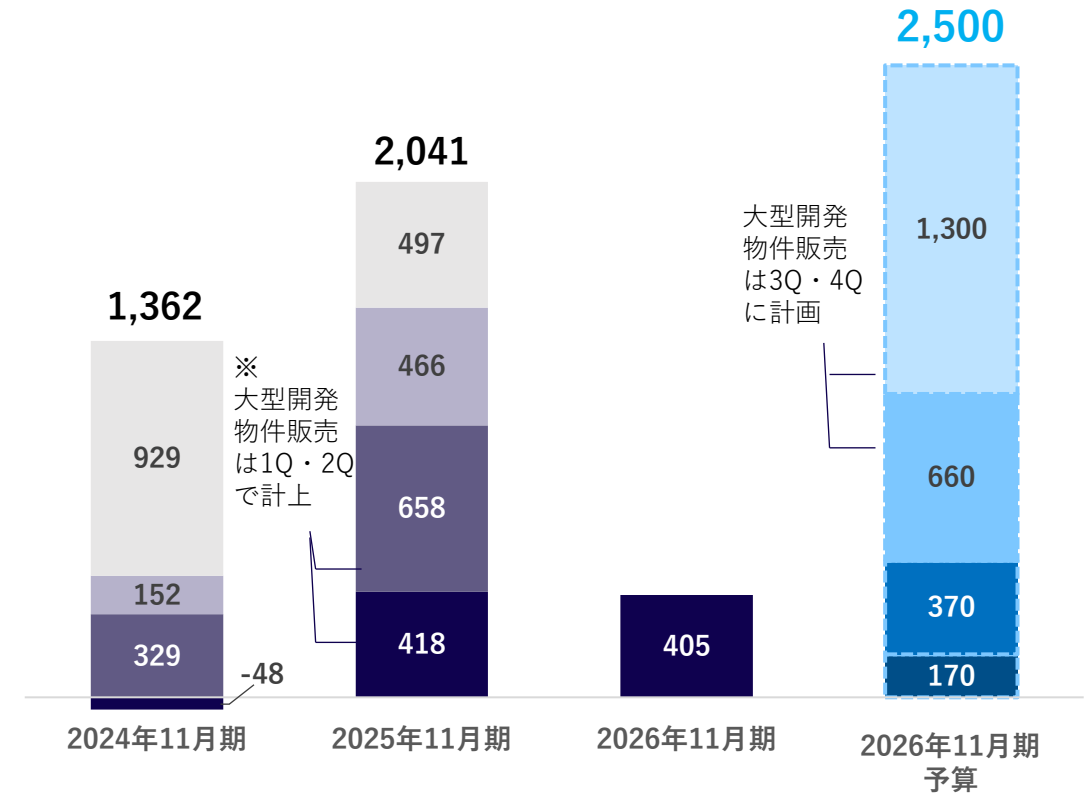
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益

(単位：百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



※ 大型開発物件販売による売上高は2025年11月期1Q 1,579百万円、2Q 1,295百万円。同粗利益は1Q 282百万円、2Q 290百万円

貸借対照表(前期末比較)

主要な増減項目は、棚卸資産▲10億円（OC販売用不動産を中心とした販売超過）、流動負債▲13億円（時期的な変動）

(単位：百万円)	2025年11月期末	2026年11月期1Q	増減
流動資産	40,469	39,457	▲1,012
うち現金及び預金	4,901	4,823	▲77
うち棚卸資産	34,522	33,486	▲1,036
うちOC販売用不動産	4,290	3,498	▲792
固定資産	3,100	3,073	▲27
資産の部	43,570	42,530	▲1,039
流動負債	32,246	30,973	▲1,272
固定負債	2,933	3,300	+367
負債の部	35,179	34,273	▲905
純資産の部	8,390	8,257	▲133
有利子負債	31,168	31,275	+106
純有利子負債	26,266	26,451	+184

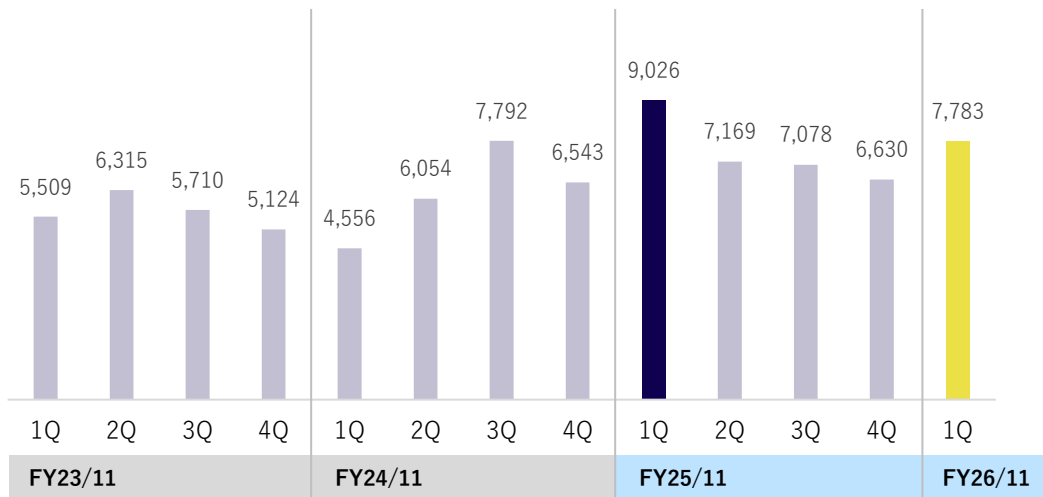
2026年11月期第1四半期 主要KPIの推移

仕入契約額の減少は、プレミアムマンションの前年第1四半期が仕入増強時期であったことによるもの
 スタンダードマンションの仕入契約額は前年第1四半期比21.4%増加

仕入契約額 ※1 ※2

(単位：百万円)

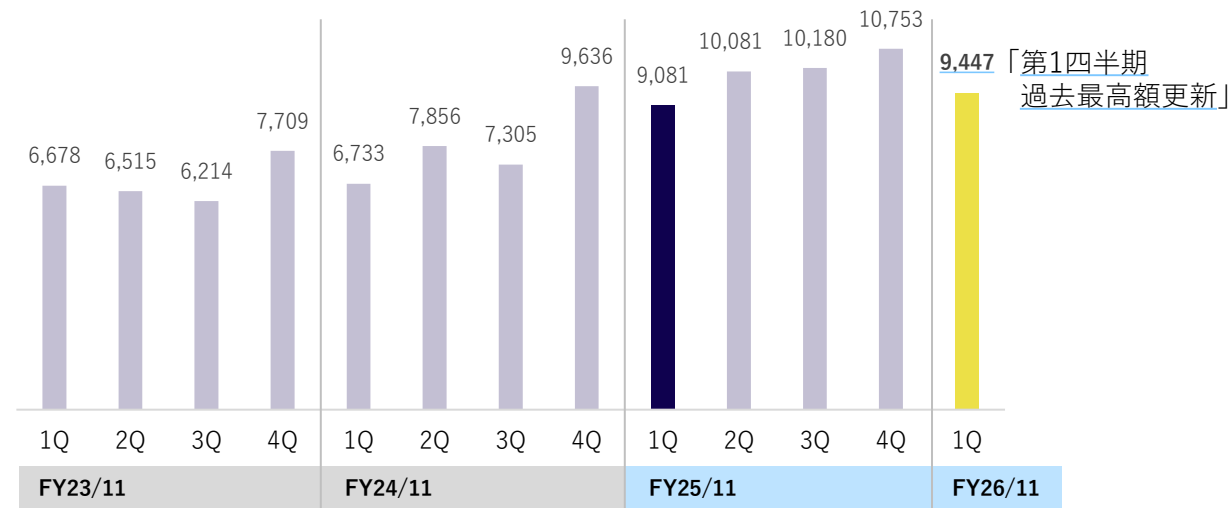
前年同期比 ▲13.8%



販売契約額 ※1

(単位：百万円)

前年同期比 +4.0%



	24期1Q	24期2Q	24期3Q	24期4Q	25期1Q	25期2Q	25期3Q	25期4Q	26期1Q
仕入契約額	4,556	6,054	7,792	6,543	9,026	7,169	7,078	6,630	7,783
販売契約額	6,733	7,856	7,305	9,636	9,081	10,081	10,180	10,753	9,447

※1 仕入契約額・販売契約額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金額

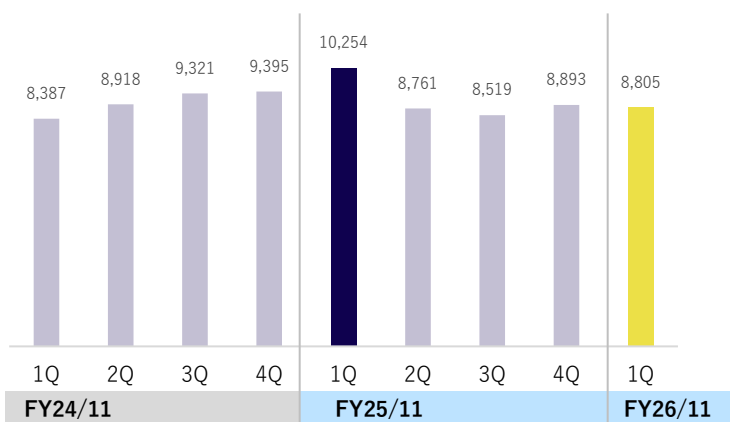
※2 仕入契約額については税込金額

2026年11月期第1四半期 主要KPIの推移

査定数は厳選仕入により減少。また前年1Qはテレビ出演によるKAITRY査定数上振れあり
 実需在庫はプレミアムマンションで積み増すも、スタンダードマンション長期在庫圧縮により微減
 オーナーチェンジ在庫はファミリー向け賃貸物件の販売が好調で前年同期比大きく減少

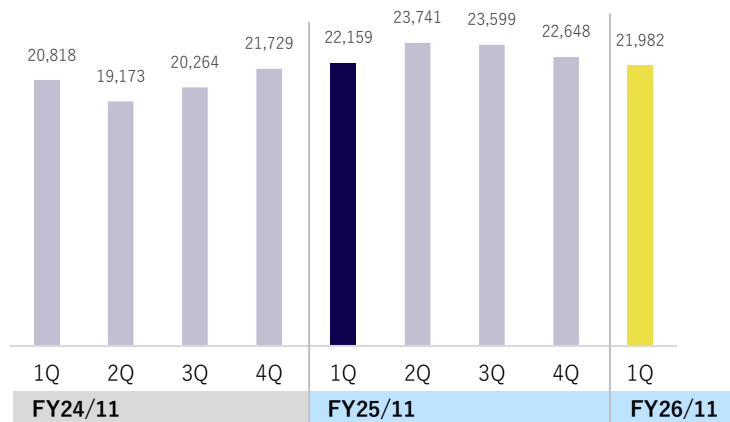
査定数

(単位：件) 前年同期比 ▲14.1%



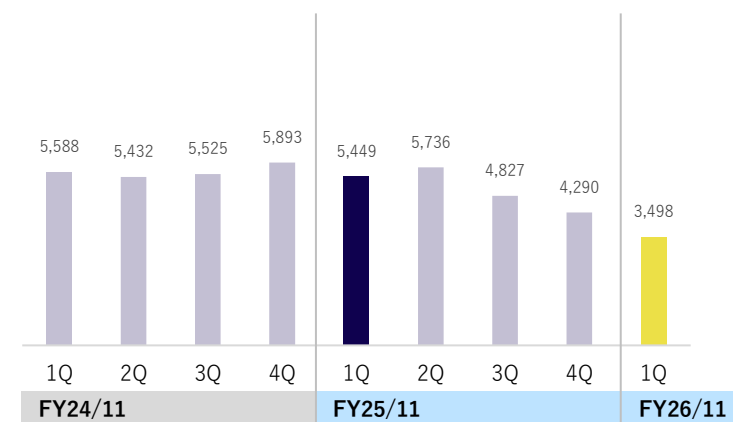
期末在庫額（実需）

(単位：百万円) 前年同期比 ▲0.8%



期末在庫額（オーナーチェンジ）*

(単位：百万円) 前年同期比 ▲35.8%



	24期1Q	24期2Q	24期3Q	24期4Q	25期1Q	25期2Q	25期3Q	25期4Q	26期1Q
査定数	8,387	8,918	9,321	9,395	10,254	8,761	8,519	8,893	8,805
期末在庫(実需)	20,818	19,173	20,264	21,729	22,159	23,741	23,599	22,648	21,982
期末在庫(OC)	5,588	5,432	5,525	5,893	5,449	5,736	4,827	4,290	3,498

(参考情報) 業績推移

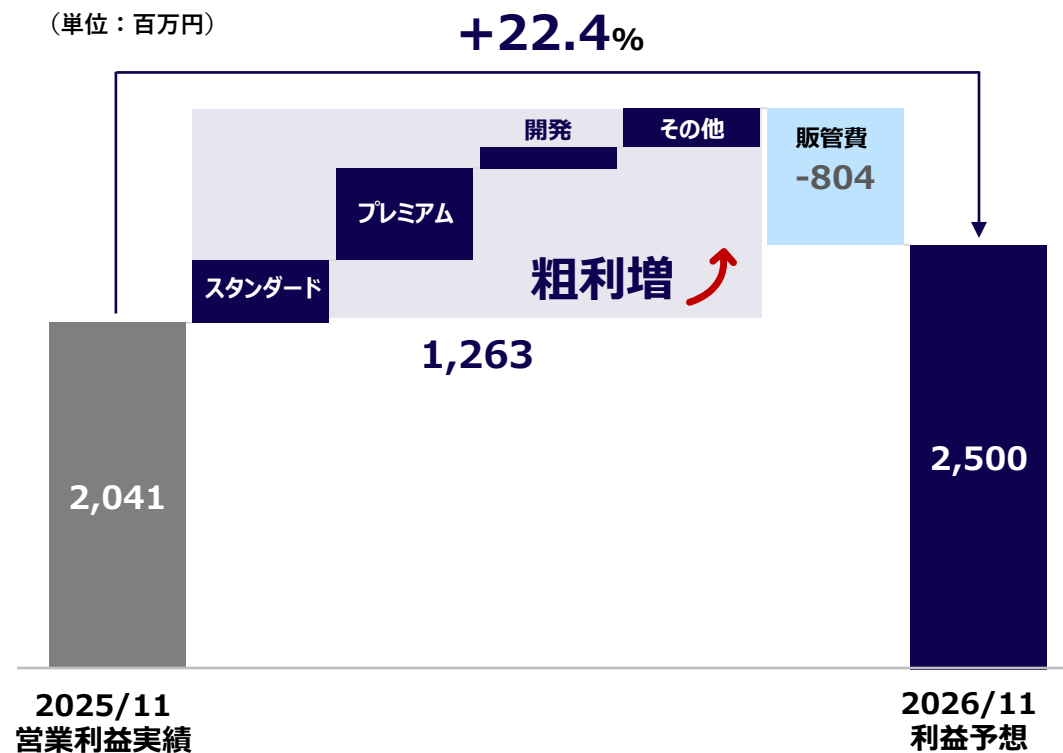
(単位：百万円)	2024年11月期 通期	2025年11月期 通期	2025年11月期 1Q (3カ月)	2025年11月期 2Q (3カ月)	2025年11月期 3Q (3カ月)	2025年11月期 4Q (3カ月)	2026年11月期 1Q (3カ月)
連結売上高	41,612	50,909	10,343	13,859	11,868	14,837	11,488
ホームネット	33,263	42,739	9,282	12,025	9,818	11,611	10,188
うち開発	554	2,875	1,579	1,295	0	0	285
戸建2社	8,301	8,114	1,049	1,822	2,032	3,210	1,288
粗利益	6,640	7,638	1,721	2,050	1,834	2,032	1,761
ホームネット	4,836	5,876	1,497	1,678	1,396	1,304	1,498
うち開発	99	573	282	290	0	0	56
戸建2社	1,755	1,704	212	359	420	711	251
連結営業利益	1,362	2,041	418	658	466	497	405
ホームネット	1,058	1,746	535	635	397	177	526
戸建2社	426	341	▲103	32	78	333	▲89

2年間で整えたスタンダード・プレミアム両マンションで効率的に利益を創出することで、**営業利益は過去最高益**を計画

2026年11月期 業績予想

(単位：百万円)	2025年 11月期	2026年 11月期	YoY
売上高	50,909	58,000	+13.9%
営業利益 (営業利益率)	2,041 (4.0%)	2,500 (4.3%)	+22.4% (+0.3pt)
経常利益 (経常利益率)	1,684 (3.3%)	2,100 (3.6%)	+24.6% (+0.3pt)
親会社株主に帰属 する当期純利益 (当期純利益率)	1,082 (2.1%)	1,300 (2.2%)	+20.1% (+0.1pt)

営業利益増減要因分析



業績予想の四半期別予算（再掲載）

(単位：百万円)	2026年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	10,500	14,200	12,800	20,500	58,000
前年増減	+156	+340	+931	+5,662	+7,090
通期比	18.1%	24.5%	22.1%	35.3%	100%
営業利益	170	370	660	1,300	2,500
前年増減	▲248	▲288	+193	+802	+458
通期比	6.8%	14.8%	26.4%	52.0%	100%
親会社株主に帰属する当期純利益	30	120	350	800	1,300
前年増減	▲160	▲234	+114	+498	+217
通期比	2.3%	9.2%	26.9%	61.5%	100%

- スタンダードマンションは季節変動要因により2Qと4Qの取引が多くなる傾向あるも、プレミアムマンションや開発売上が計上されるか否かで四半期収益が上下動する実態
- 2026年11月期については、上期に開発売上を見込んでおらず、前年度に比べて下期の利益ウェイトが高まる見込み
- 開発物件の影響を除くと、上期の売上・粗利とも前年同期比増加の見込み
(前年度上期開発売上28.7億円、利益5.7億円)

01 2026年11月期 第1四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

ホームネット

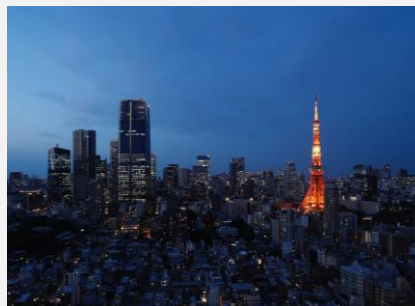
戸建2社

スタンダードマンション

プレミアムマンション

開発

新築戸建（注文・建売）



売上構成

71.8%

4.7%

5.7%

14.6%

主力商品

リノベーションにより
物件価値が向上した
中古マンション（区分）

『唯一無二』となる
資産価値の高い
高級マンション（区分）

区分マンション・戸建
以外の単発で取扱う
不動産案件

注文住宅を中心とする
高機能のハイエンド住宅から
コスト重視の規格住宅

エリア

全国主要都市・地方都市
15拠点で事業展開

東京を中心に
横浜・大阪・京都・福岡
にて仕入

東京を中心

秋田県・山口県

スタンダードマンションの概況（ホームネット）

販売好調により増収。前年4Qに契約した長期在庫販売の影響で低下した粗利率を補い粗利益額は前年超過

(単位：百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	変化率	増減
売上高	7,304	8,295	+13.6%	+990
粗利益	1,127	1,137	+0.8%	+9
粗利率	15.4%	13.7%	—	▲1.7%

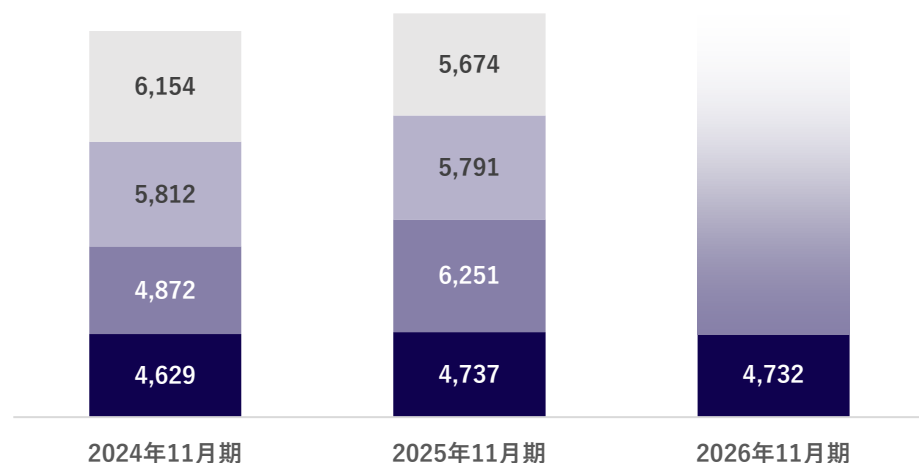
増減要因等

- 前年4Qの長期在庫処分による粗利率低下あるも増収・増益
- 予算比想定通り
- 仕入金額は厳選仕入のもと、前年同期並
- 在庫金額は長期在庫圧縮による減少

仕入金額

(単位：百万円)

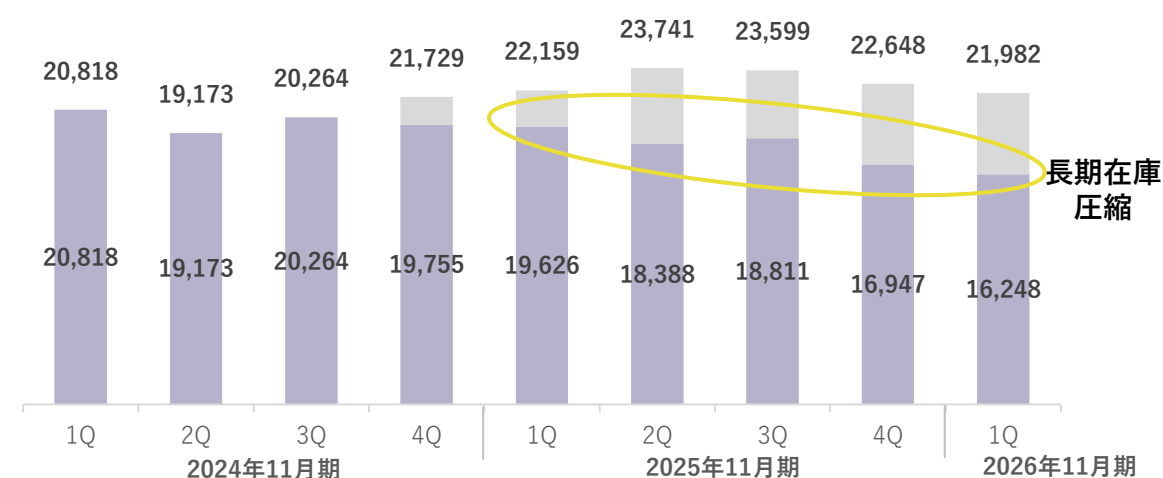
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



在庫金額

(単位：百万円)

■ プレミアム ■ スタンダード



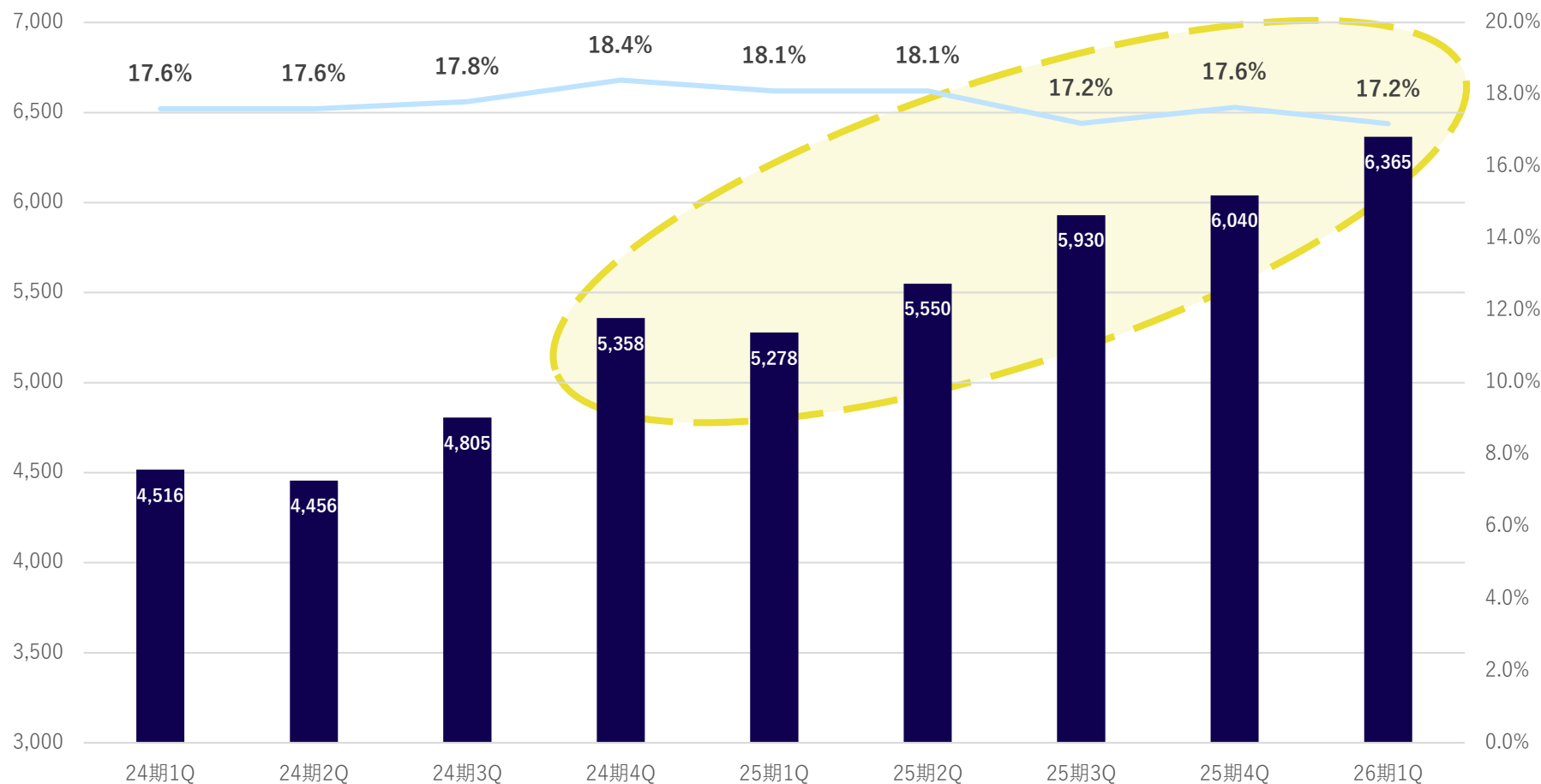
スタンダードマンション ～厳選仕入効果（通常物件）

通常物件の粗利単価は着実に上昇

(単位：千円)

グラフ 厳選仕入による粗利単価と粗利率の推移

厳選仕入効果



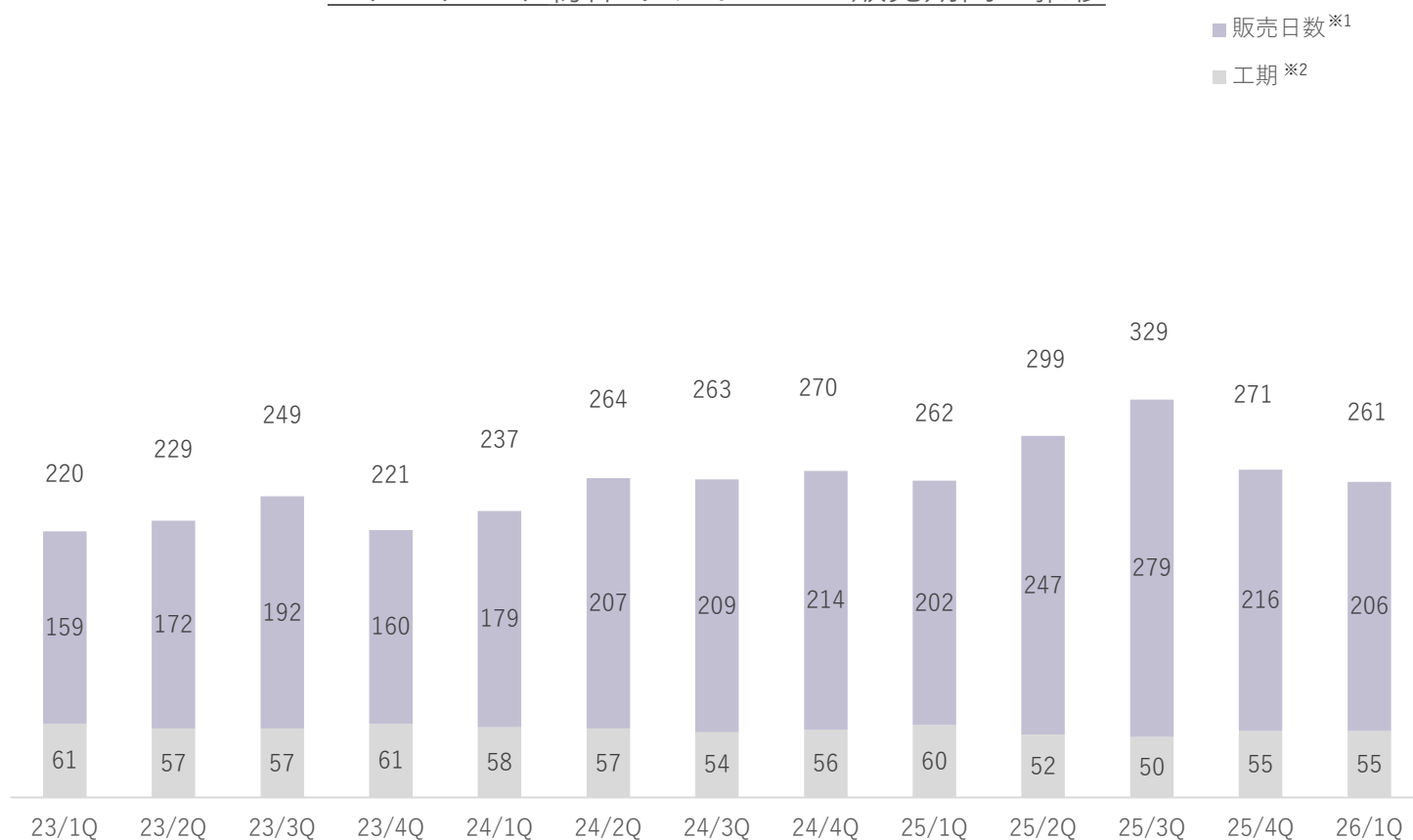
通常物件（長期販売物件を除いたもの）

- 通常在庫（保有日数270日以下）販売の中でも若干の販売期間のばらつきがあるため、四半期毎の粗利率に多少の上下動あり。
- 一方で厳選仕入に伴い販売一戸あたり粗利額（粗利単価）が着実に上昇しており、利益を確保しやすい体制に移行。
- 販売好調に推移し、26期第1四半期はスタンダードマンション「全体」「通常物件」どちらも売上高・粗利額とも前年を上回る実績確保。

スタンダードマンション ～販売日数・工期短縮

厳選仕入効果により、リフォーム・販売期間（在庫保有期間）が短縮

スタンダード物件 リフォーム・販売期間の推移



当社におけるリフォーム・販売期間は
仕入決済日から販売決済日までの日数

- 前年4Qに契約した長期在庫販売の影響残る中、販売期間は引き続き短縮へ。
- 2Q以降、在庫リフレッシュによる効果で販売日数短縮を見込む。

※1 販売期間は四半期ごとに引渡した物件の平均販売日数

※2 工期は四半期ごとに完工日を迎えた物件の平均日数

プレミアムマンションの概況（ホームネット）

在庫が整い期初から販売が進んだことで前年比増収増益。予算比ではほぼ想定どおりの進捗

(単位：百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	変化率	増減
売上高	164	1,376	734.7%	+1,211
粗利益	43	237	451.7%	+194
粗利率	26.1%	17.3%	—	▲8.9%

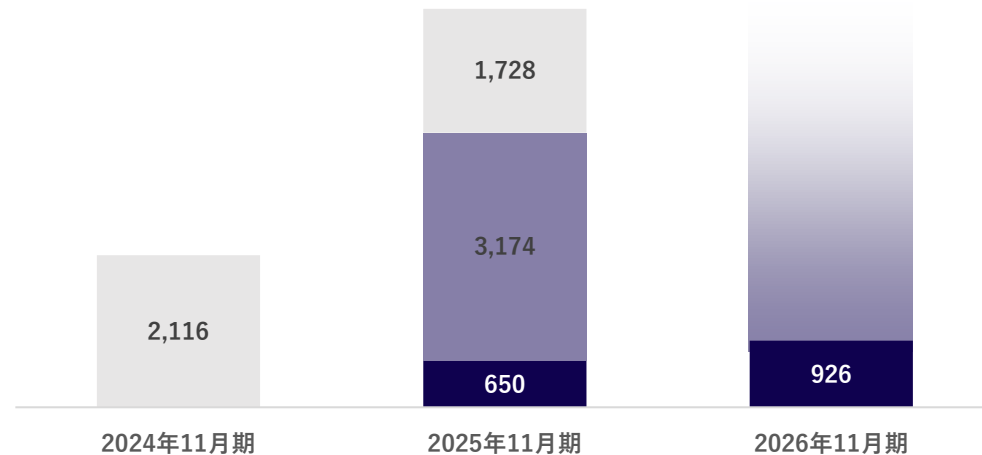
増減要因等

- 販売本格化による前年比売上増加
- 収益機会確保とリスク回避（早期売却）の両面を見ながらの販売運営により、短期的な粗利率は上下動する
- 予算比の利益額はほぼ想定通り

仕入金額

(単位：百万円)

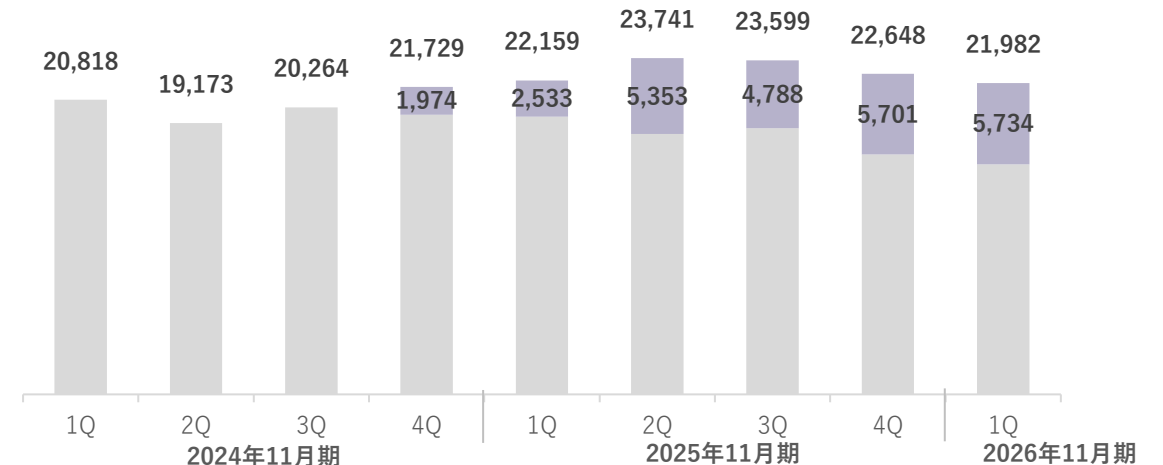
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



在庫金額

(単位：百万円)

■ プレミアム ■ スタンダード



25期までに仕入～リフォーム～販売のフロー確立。26期は期初在庫確保により通期業績へフル寄与

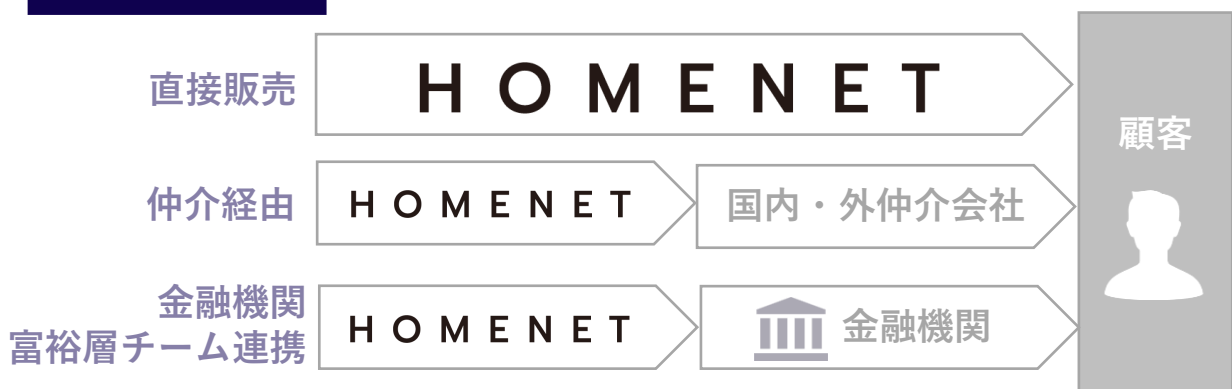
仕入

- 市場動向を見つつ有力物件（眺望・所在・価格）に絞った仕入を実施
地方都市の有力物件も含めて、27期の期初在庫を確保

販売

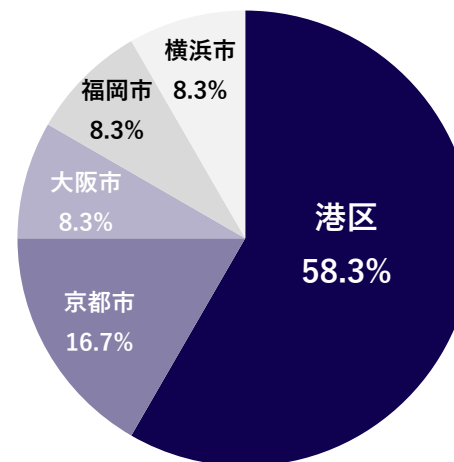
- 26期は期初在庫を1年かけてきっちりと販売していく
- 取引金融機関PBチームとの連携を強みに日本人富裕層をメインターゲット
- 海外顧客は大手提携先からの紹介を軸に優良取引に留意

販売経路



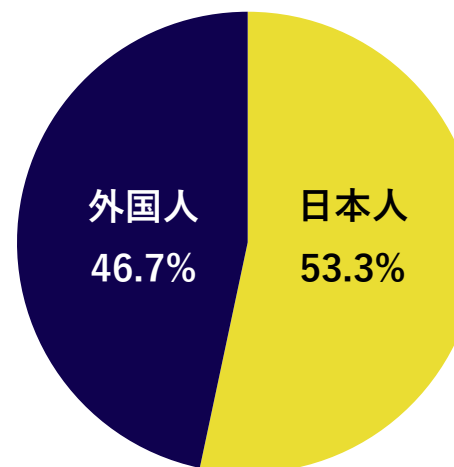
在庫エリア

- 東京を中心に、横浜、大阪、京都、福岡にて仕入



顧客割合

- 26期1Qまでに販売した物件の販売割合は日本人顧客が5割超
- 紹介ルートを大切に国内・国外それぞれの販路を開拓



開発の概況（ホームネット）

本年度開発案件は下期に集中販売予定も、1Qに1件追加引渡し成約

(単位：百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	変化率	増減
売上高	1,579	285	▲81.9%	▲1,294
粗利益	282	56	▲80.0%	▲226
粗利率	17.9%	19.9%	—	+1.9%

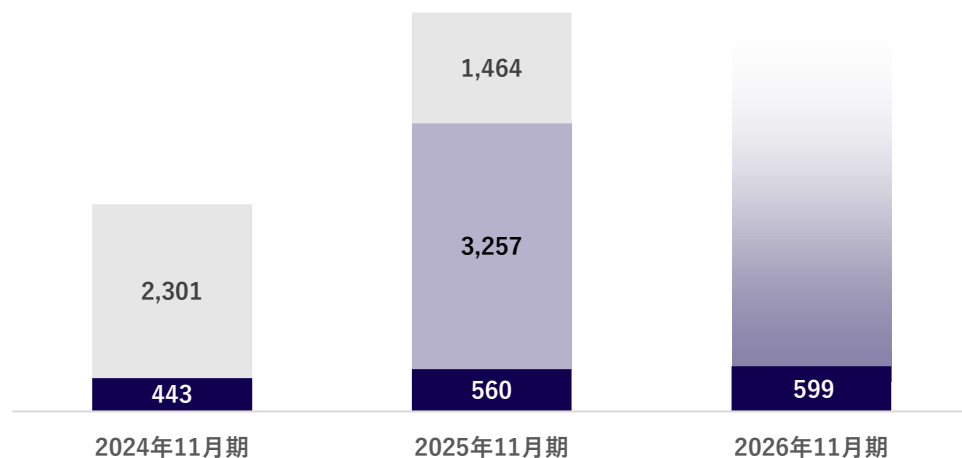
増減要因等

- 前年度は1Q・2Qに大型物件の販売あり。
本年度は3Q・4Qに前年を上回る売上を想定
- 上記と別に一棟販売1件、当1Qに実績計上し、
本年度上振れ要因となるもの

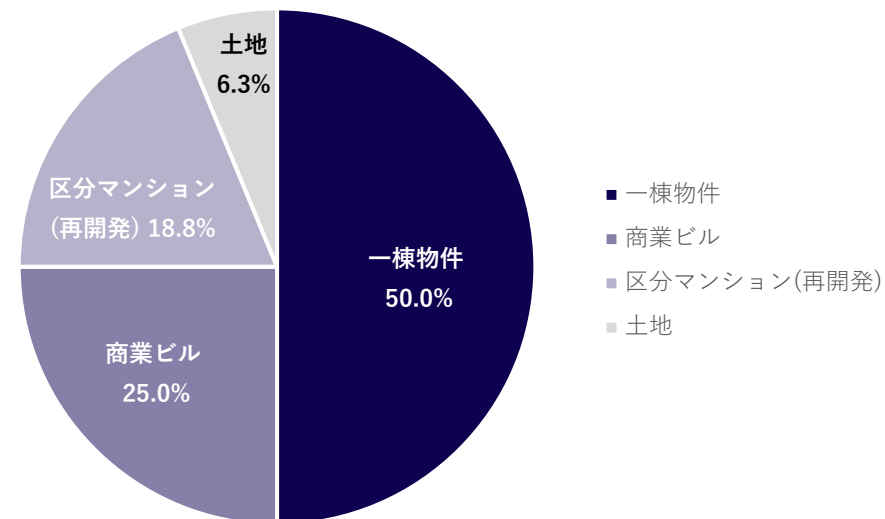
仕入金額

(単位：百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



過去取扱物件種別[※]



新築戸建（注文・建売）の概況

売上・利益とも業績計画に沿った進捗

(単位：百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	変化率	増減
売上高	934	1,103	+18.1%	+169
粗利益	166	199	+19.8%	+32
粗利率	17.8%	18.0%	—	+0.3%

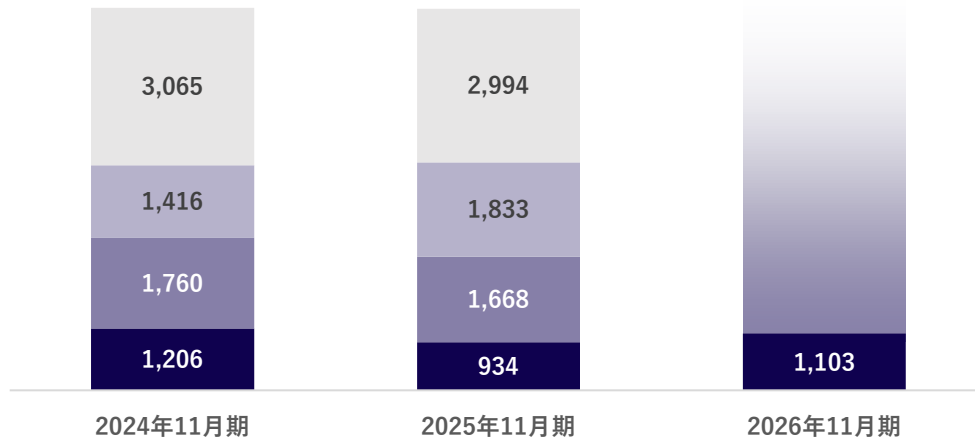
増減要因等

- 業績計画通りの進捗（前年比引渡+5棟）
- 追加工事の獲得などにより、高粗利率実現

売上高

(単位：百万円)

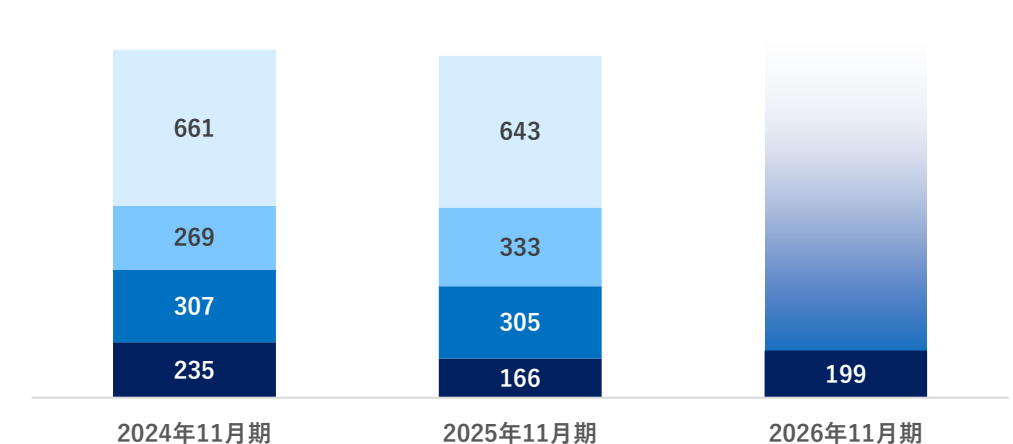
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



粗利益

(単位：百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



01 2026年11月期 第1四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

PropTech-Lab開発協力の『AKIYA Revolution』β版を提供開始 ～国土交通省 令和7年度「空き家対策モデル事業」



当社不動産テック研究・開発組織『PropTech-Lab』が開発協力をした株式会社エンジョイワークスの『AKIYA Revolution』β版の提供が開始されました。

『AKIYA Revolution』は国土交通省の令和7年度「空き家対策モデル事業」として採択されており、PropTech-Labは、一橋大学教授である清水所長の大学研究室の技術監修のもと、AIレコメンド機能の高度化や対象領域の拡張等の開発協力を行いました。

これにより、社会実装フェーズへの本格移行に伴うβ版が構築され、株式会社エンジョイワークスよりその提供が開始されました。

『AKIYA Revolution』は、空き家所有者や自治体、地域事業者などの立場の異なる関係者が、同じ情報と判断基準で空き家活用の意思決定ができるDXサービスです。物件情報を入力すると、その情報をもとに複数の推奨事業プラン、想定投資額、期待収益、関連法規や用途変更の可否を可視化し、AIレコメンド機能とあわせて活用可能性や事業性についてデータに基づいた検討が可能になります。

今後、「空き家×宿泊事業」のライセンス提供展開も視野に、全国の空き家を「負資産」から「地域に根差した事業資産」へと転換する仕組みづくりを推進していきます。

ホームネット、広島県尾道市へ4年連続企業版ふるさと納税による寄附を実施



株式会社ホームネットは、広島県尾道市の「持続可能なまちづくり」支援のため、企業版ふるさと納税（地方創生応援税制）を活用した寄附を実施いたしました。尾道市への寄付は今回で4年連続となります。

今回の寄附は、尾道市の「まち・ひと・しごと創生推進事業」のうち、「子育て世帯等中古住宅取得支援事業」や「多世代同居等新築住宅取得支援事業」などに活用されます。

当社グループはこれまで、産官学連携によるワークショップの開催や、空き家対策推進協議会に参加して事例紹介を行う等の活動を通じて、地方自治体とともに地域活性化や課題解決推進に取り組んでまいりました。特に尾道市においては今回の寄附の他にも、空き家問題解決に繋がる具体策の検討・提案を行うなど、連携を深めております。

今後も中古住宅再生の専門家としてのノウハウを用い、データ・テクノロジーを活用して、地域活性化や地域の課題解決に貢献してまいります。

「教えて清水先生!! 住まいの相談室」連載開始

教えて清水先生!! 住まいの相談室

今の住宅価格は「妥当」なの？
価格を左右する
「二つの顔」と「DCF」

PropTech-Lab 所長
清水 千弘

一橋大学大学院ソーシャルデータサイエンス研究科教授であり、
当社不動産テック研究・開発組織『PropTech-Lab』 所長である清水千弘教授の、
コラム「教えて清水先生!! 住まいの相談室」の連載が始まりました。

日々のニュースや生活の中で感じる「住まい」にまつわるさまざまな疑問を、
データと経済学の視点から解説し、分かりやすいと好評をいただいています。

現在、第5回まで掲載中ですので、ぜひ一度ご覧ください。

[第1回：住宅価格の決まり方](#)

[第2回：家を持つことのリスクを考える](#)

[第3回：住宅は投資なのか、それとも生活なのか](#)

[第4回：「ズレ」が大きくなる時、何が起きているのか](#)

[第5回：その物件は「期待」に支えられすぎていないか](#)


※リンク先はNEWSCASTです。

property technologies IRチームが「note」での発信を開始

property technologies

株式会社property technologies、IRチームで note はじめます。

♥ 11

 株式会社property technologies IRチーム
2026年4月1日 13:00

株主・投資家の皆さまにより充実したIR情報をお届けするために、当社IRチームによるメディアプラットフォーム「note」での発信を開始いたしました。

決算情報や成長戦略だけではなく、みなさまに有益となる情報を適時・適切に発信してまいります。

各種資料とあわせて、「note」もぜひご覧ください。

[property technologies IRチーム note](#)



01 2026年11月期 第1四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

VISION 2026の方向性: 仕組みを磨き込み理想実現の基盤を築く

■ 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

■ 新たな顧客サービスを展開する素地を獲得する

戦略1: 仕入の質的向上

- 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%)

戦略2: 販売の質的向上

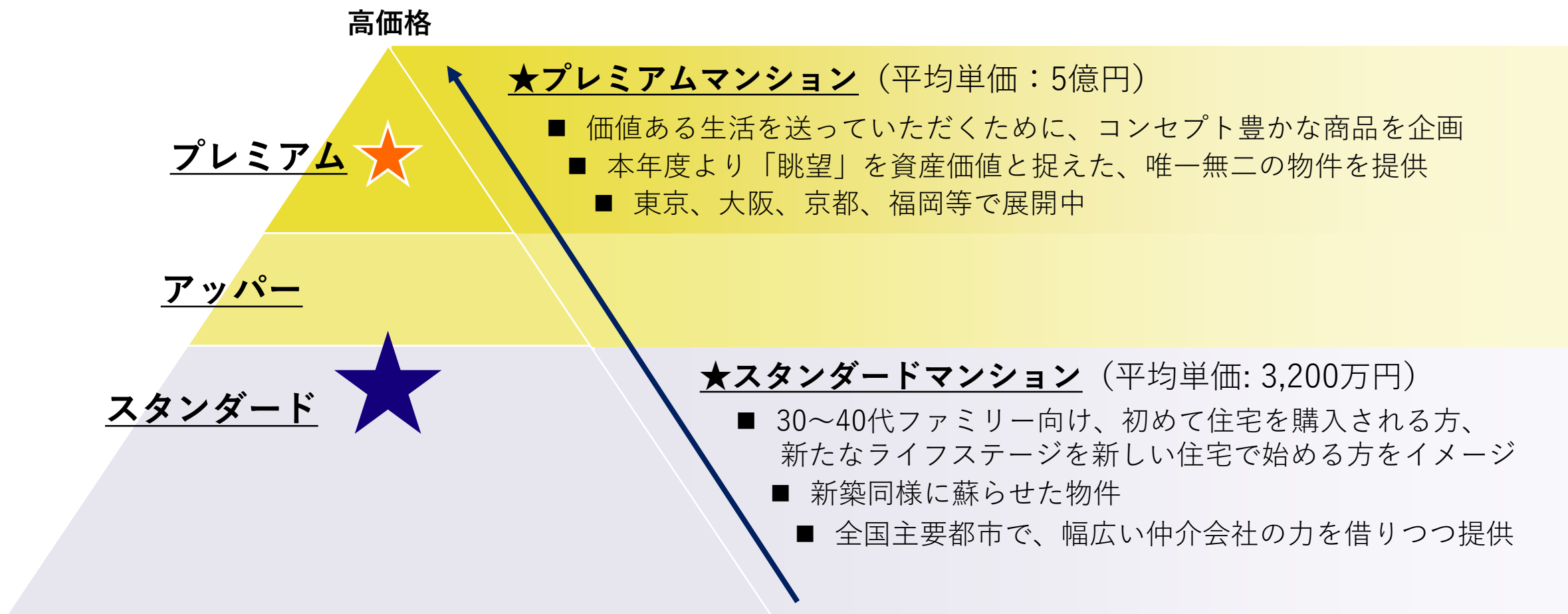
- KPI①: 在庫保有期間
200日(2023期比短縮1カ月)
- KPI②: 直販ルートの確立
中古マンション売上高の7%*

戦略3: コアコンピタンス強化

- 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

数値目標	2023/11実績	2026/11目標	変化
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
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

現在主力のスタンダードマンションは量的拡大を追わず、事業の質を高めることを優先
長期方針としていた対象物件拡張を具現化し、プレミアムマンションの取扱を売上・利益成長の柱とする





ニーズ

コロナ禍：リモートワーク増

希望条件「より広く」

流通在庫 **少ない**

- ・ 郊外や駅距離多少遠くても可
- ・ 部屋数や広さ重視



現在：リアル出勤増

希望条件「より洗練」

流通在庫 **多い**

- ・ エリア・駅距離・立地を重視
- ・ 築年や間取り、階層etc.

HNの強み

仕入クロージング力

幅広い候補物件情報から
より良い物件を多数仕入れる

物件の目利き力

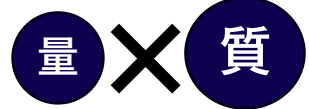
データベースから読み解く
顧客ニーズに即した物件を仕入れる

地域特性に合わせた
厳選仕入

戦略

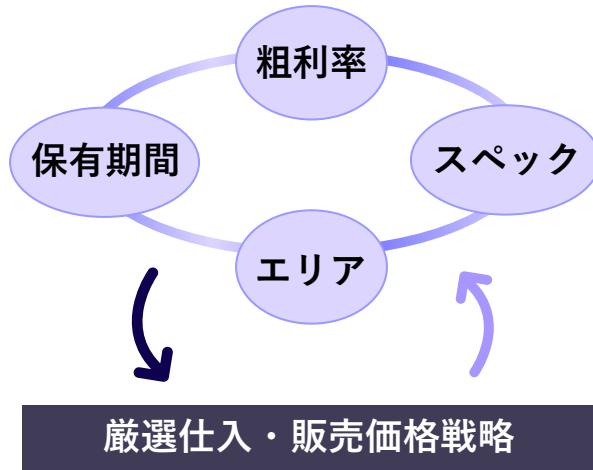
- ・ 郊外物件を含め幅広い物件を仕入対象
- ・ 階数制限なく価格が合えば広く仕入
- ・ 旧耐震は立地次第で取り扱う
- ・ 結果として平均販売価格24M程度

- ・ 販売実績に鑑み駅徒歩時間に制約
- ・ ニーズの強い階層を選択仕入
- ・ 需要の弱い旧耐震仕入原則不可
- ・ RF割合が大きくなる低単価不可 → 結果平均32Mへ



これまでの取り組み

- 取引データ洗い直しとリアルビジネスでの活用深化



- マンションデータベース(DB)の整備

PropTech-Lab と 一橋大学インデックスマッピングラボ との共同研究

- ・オルタナティブデータによる全国17万棟のマンションの特定とDB化
- ・人流データなどとの結合により他にないDBを構築



緯度経度の特定

+



方角の特定

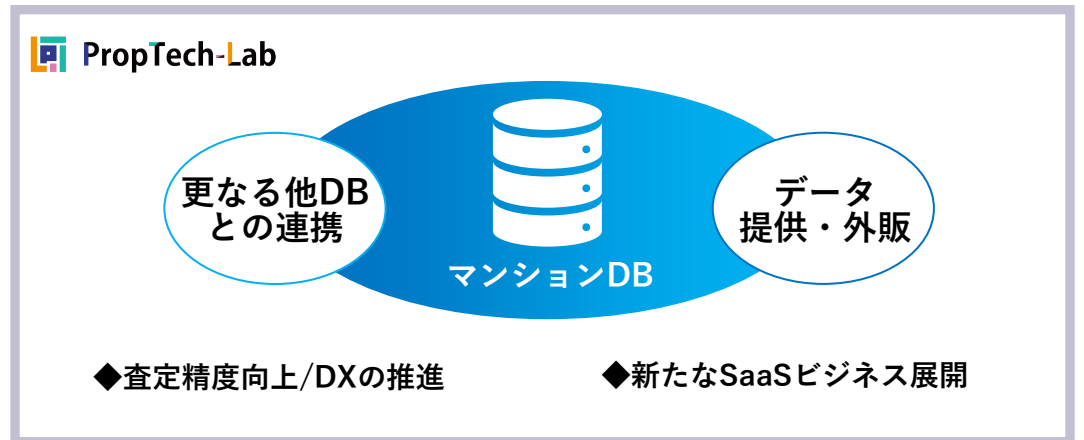
+



外部データとの結合

今後の展開

- ビジネスの拡大深化及びマネタイズの追求



「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し、顧客の課題解消を目指す

1 | リアルビジネスの安定的成長

積極的な店舗ネットワーク拡大と商品拡大によるリアルビジネスの拡充

安定的な成長の継続

マーケットと顧客のニーズに合わせた商品拡大

2 | 革新的SaaSプロダクトの提供と更なる拡張

SaaS収益及びシナジー収益の増強

SaaS収益=導入拠点数拡大×定額利用料の拡大

シナジー=SaaSサービス経由の査定数増加×成約率=仕入増加(売上・収益拡大)

3 | 「KAITRY(カイトリー)」の飛躍的拡大

iBuyerを活用した気軽に住替ができる世界へ

広告宣伝費 / CPA (査定獲得単価) × 成約率
= 仕入数 (売上・収益拡大)

現在

KAITRY

SaaS

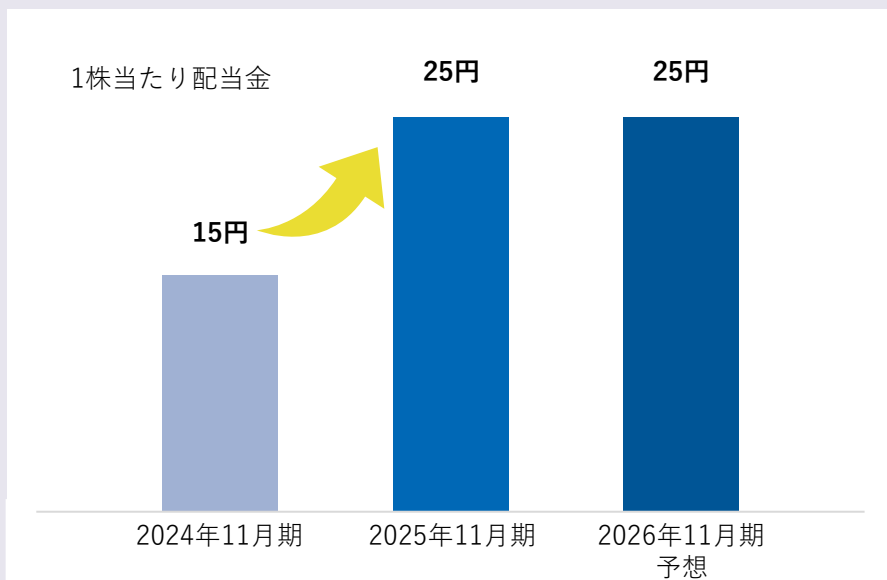
シナジー

リアル
ビジネス

安定的な配当及び前年度導入の株主優待を通じた株主還元を計画

配当

安定配当の基本方針のもと、**期末配当25円を計画**



株主優待

株主の皆さまへの感謝と当社株式の投資魅力向上を
目的として、**株主優待を実施**

毎年11月末時点の株主様を対象に
株主優待を実施

保有株式数	贈呈金額
300株以上 (3単元以上)	QUOカード 5,000円分

※ 2025年10月14日開示「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご参照ください

01 2026年11月期 第1四半期ハイライト

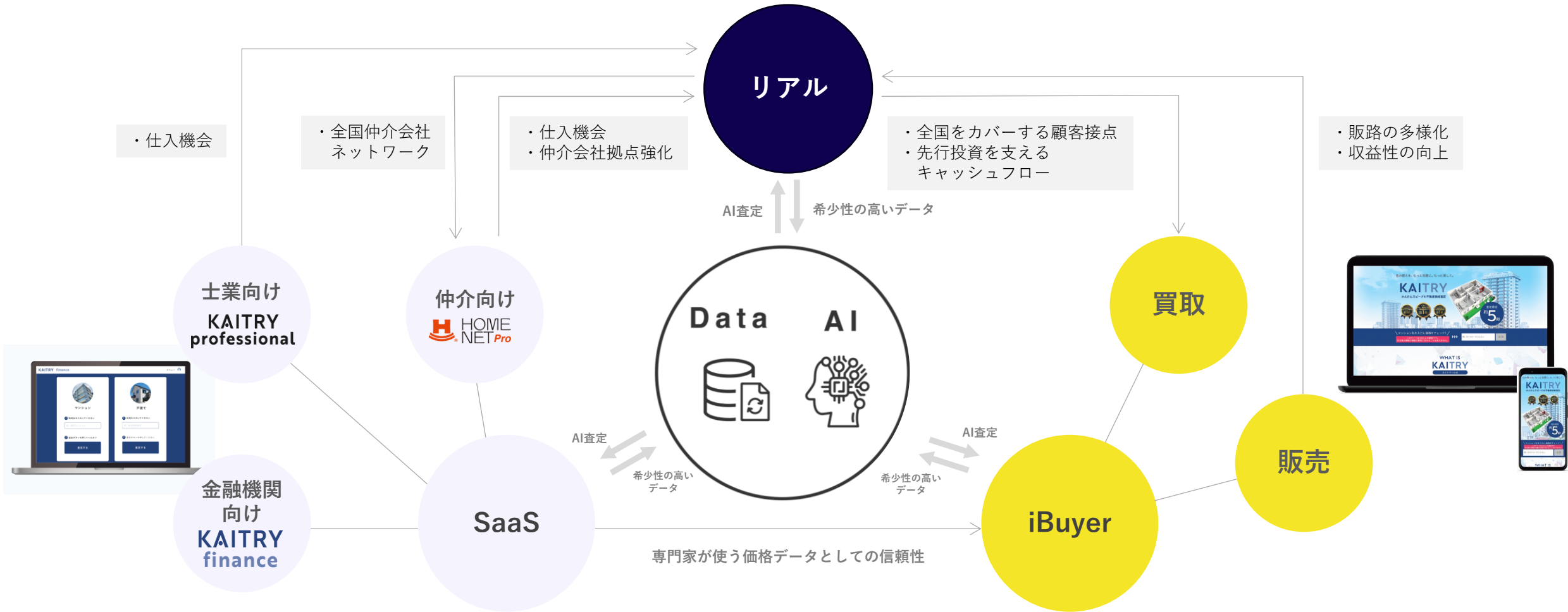
02 ビジネスライン別概況

03 直近のトピックス

04 成長戦略

05 事業概要

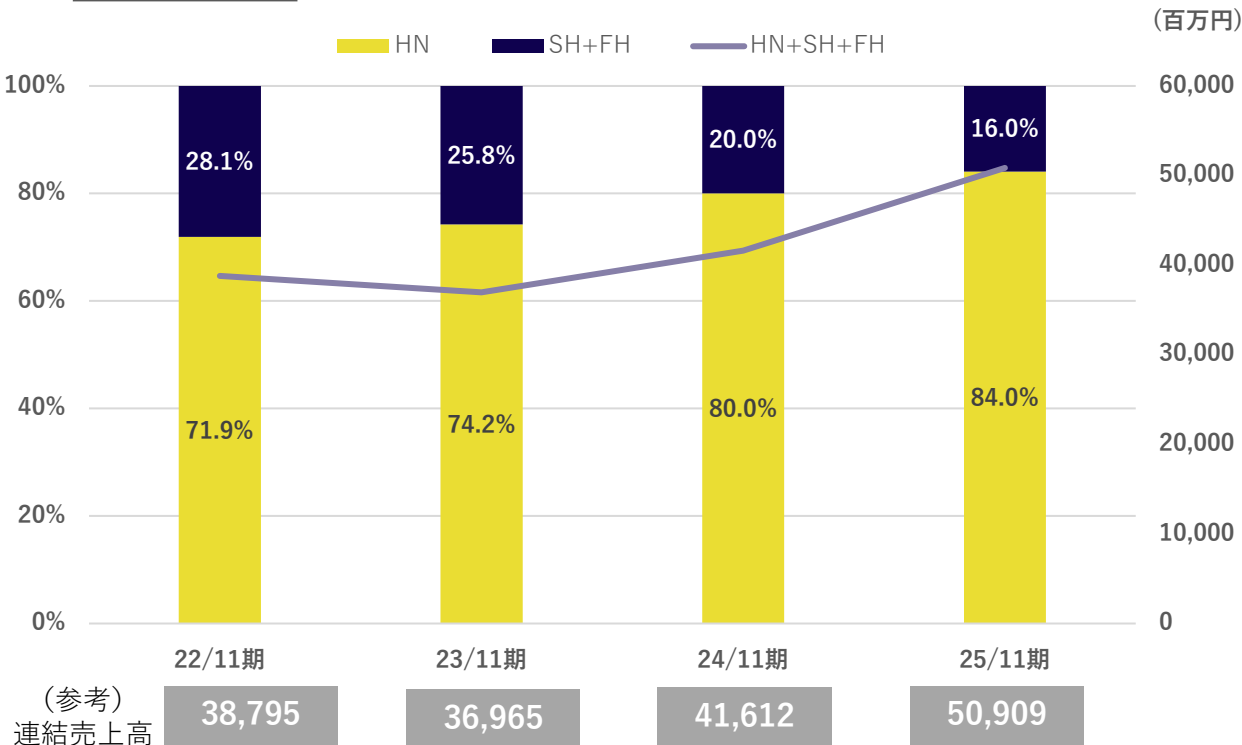
不動産事業を通じて得たノウハウとデータを基盤に、シナジーのある新たなサービスを生み出しミッションの実現を目指す



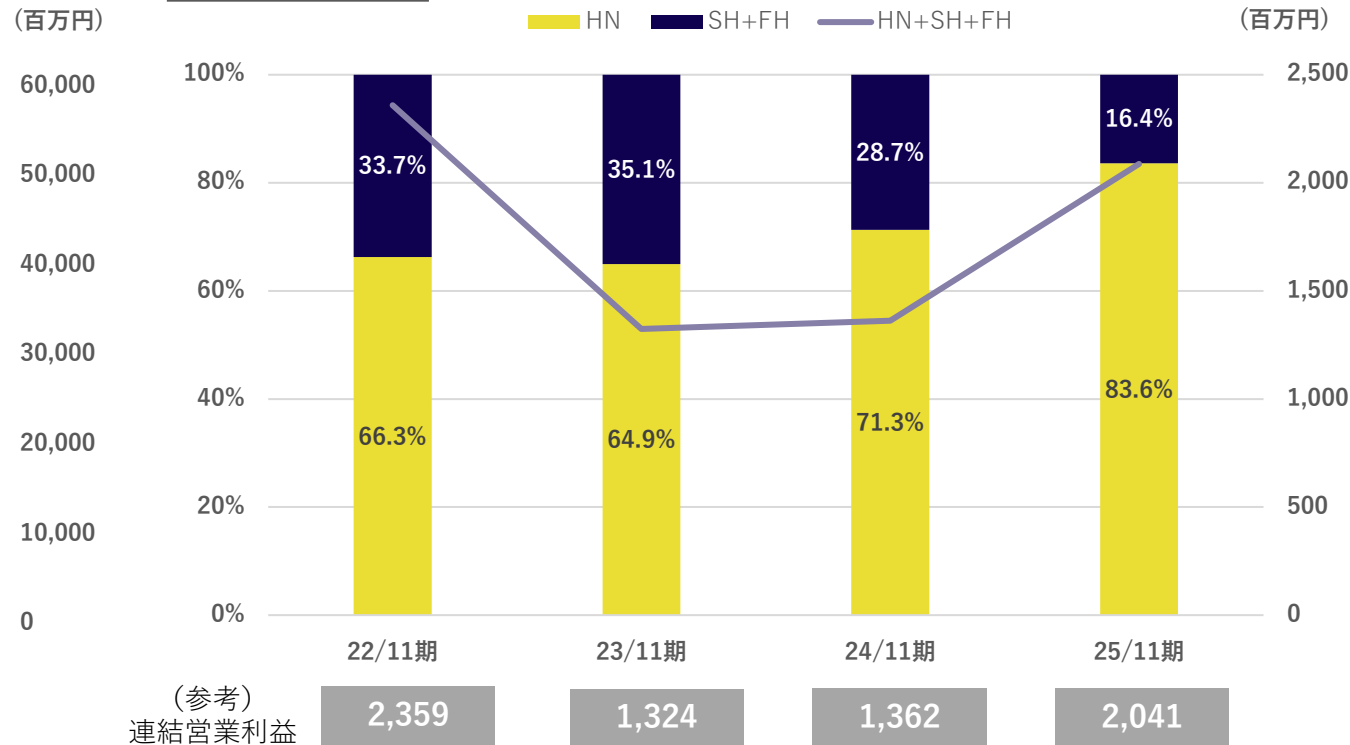
事業概要 ～売上高及び営業利益の構成比

中古マンションを主力とするHNの業容拡大により、同マンション販売の比率が連結売上高の8割を超える構成

売上高構成比



営業利益構成比



HN:株式会社ホームネット、SH:株式会社サンコーホーム、FH:株式会社ファーストホーム
 主に中古マンションを扱うHNと、主に新築戸建を扱うSH+FHを比較
 3社合計の売上高・営業利益を折れ線グラフ表示 (右軸/単純合算値にて連結数値と一致せず)

リノベーションで物件価値が向上した中古マンションを主力とする



※1 出所 リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング2025」

購入者層

安定的な需要が見込まれる一次取得者層（30-40代、ファミリー）

特徴

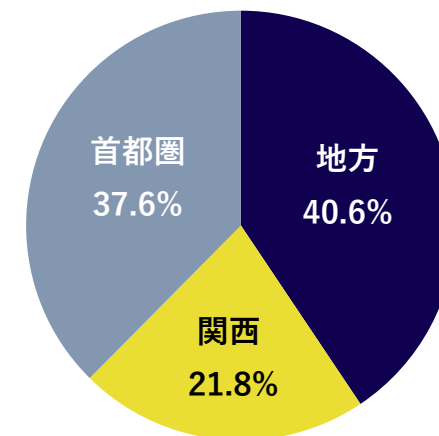
- 安定的な実需でニーズが明確(家賃より低い住宅ローン負担)
- 単価のハードルが低い(当社:37百万円 都内平均:67百万円)

エリア

全国主要都市・地方都市15拠点で事業展開

エリア別 販売件数割合

地方都市の比率が高く、エリア分散を徹底したポートフォリオを構築することで、局所的なマーケットの影響を最小限に留めている



売主



仲介会社
KAITRY.
カイトリー



仕入

リノベーション

企画

販売

仲介会社
KAITRY.
カイトリー

買主



既存の「一般的に好まれる物件」と区別し、『唯一無二』となる資産価値の高い高級マンションを提供



取扱商品

第一弾として、独自基準を満たす「眺望」を資産価値と捉えて提供する、都心高級マンション『眺望マンション』の取扱いを本格推進

特徴

国内外の富裕層をターゲットとした仲介会社や金融機関からの紹介中心。直接売買も行う

エリア

東京を中心に、横浜、大阪、京都、福岡にて仕入

販売経路の拡大

25期にNoahグループ(NY・HK上場)・
YAKグループ(TOKYO PRO Market上場)と業務提携し
外国人投資家や富裕層向け販売チャネルを拡張



売主



仲介会社

H O M E N E T

仕入

企画

リノベーション

販売

直接販売
仲介会社
金融機関

買主



ファミリータイプのリノベ済賃貸区分マンションを提供

◆ファミリー向け物件投資セミナーを開催
不動産エコノミストの吉崎誠二氏が登壇



特徴

- 「リノベ済」「ファミリー向け」物件は修繕等の出費が少なく、空室リスクが低いため、安定したインカムゲインが見込める
- ファミリー向け投資物件は、賃貸物件として売買でき、賃貸人退去時には実需購入者への売却も可能でエグジットの選択肢が広い
- 購入価格に占めるリノベ価値分を短期間で減価償却とすることができる。中古建物として短期間での減価償却計上が可能

販売目的

- 実需物件とは異なる市場にアプローチし、同等の粗利率を実現
- 保有期間中は賃料収入により合理的な水準の利回りを確保
- 販売環境変化への対応力向上により在庫方針、仕入・販売戦略に関する選択の幅が拡張

販売実績の上昇

2024年11月期

年間
販売件数
17件

2025年11月期

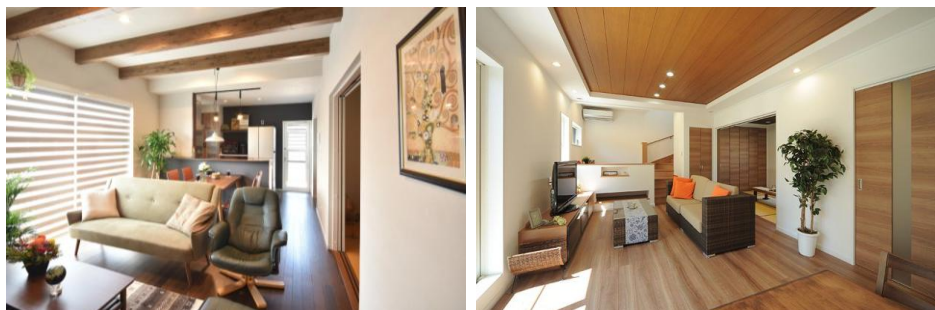
累計販売契約数

77件

一定の販売数定着により、今後安定的な賃料収入を得るビジネスとしていく



地域特性に合わせた高性能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで幅広く展開



特徴

- ▶ 大工工事はグループ協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- ▶ お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い、大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

エリア

秋田県・山口県 地域密着型



株式会社 サンコーホーム

First Home

戸建建築

ノウハウ蓄積

商品化

請負

顧客

引渡・建売

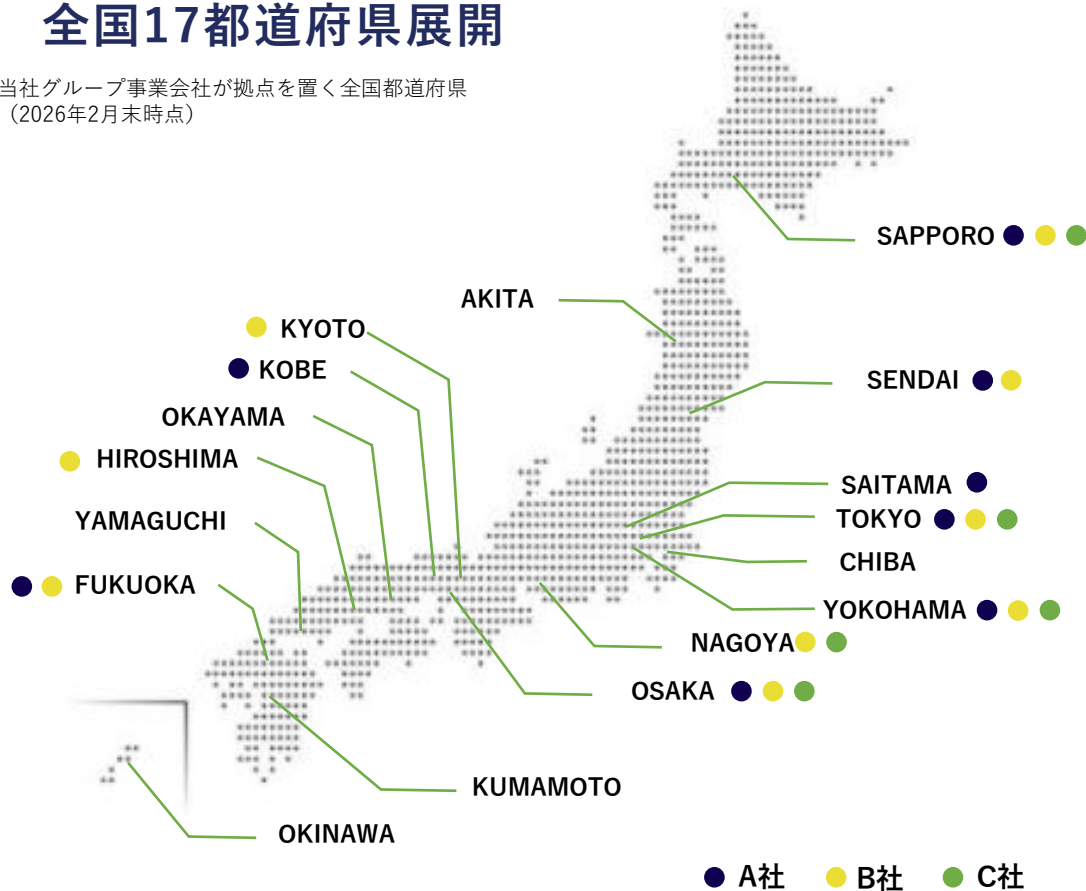


優位性1：ネットワーク

業界でも数少ない地方都市をカバーするサービス展開
取引先からの数多くの査定依頼が、仕入物件及び独自の価格データ取得の起点
ネットワーク拡大とともに査定数は増加し、年間3万件を超える

全国17都道府県展開

当社グループ事業会社が拠点を置く全国都道府県
(2026年2月末時点)



取引先仲介会社



7,677社

前年同期6,771社

取引仲介会社
拠点数



11,465拠点

前年同期10,214拠点

取引仲介会社
営業員数



32,719人

前年同期28,548人

取引金融機関



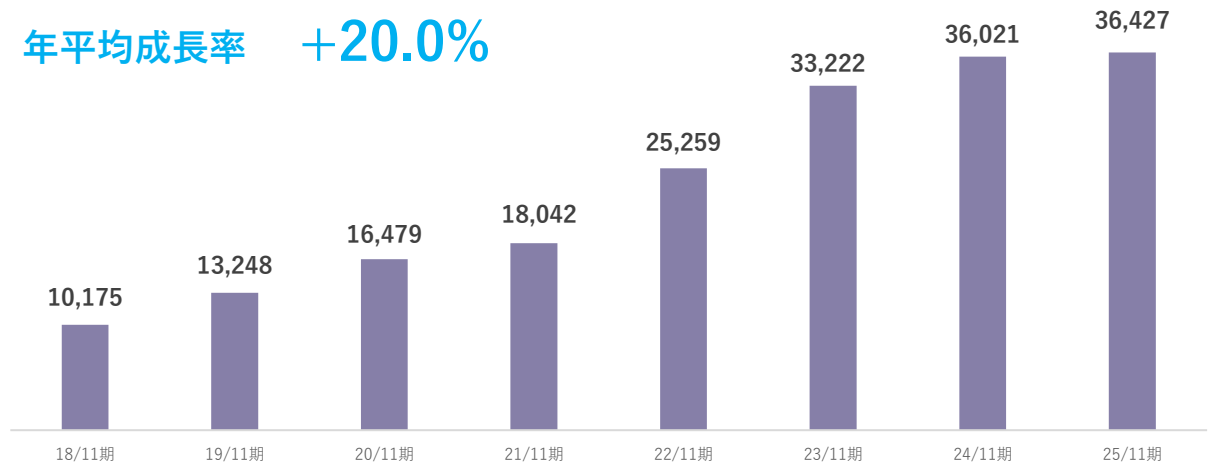
86行

当社グループシステムに登録している
過去接点のある仲介会社等の数値 (2026年2月末時点)

株式会社ホームネットの
取引金融機関
(2026年2月末時点)

査定数^{※1}

年平均成長率 +20.0%



※1 当社グループが中古マンションの価格査定を実施した件数
グラフ中の「%」は、2018年11月期から2025年11月期までの年平均成長率を表す

これまでのテクノロジー導入事例

2018年

案件管理システム

システムを活用し、
仲介会社とのコミュニケーションを
より密に。



エリア
担当者

フレッシュな
物件情報
仕入情報



誰でも

2019年

物件管理システム

より当社の実務に沿った
内部DXシステムを自社開発。
業務の効率化へ。



物件情報



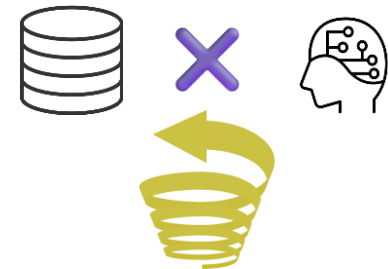
物件進捗状況の見える化

2020年

AI査定システム

過去の取引実績から
素早く価格査定が可能。
提案スピードの向上。

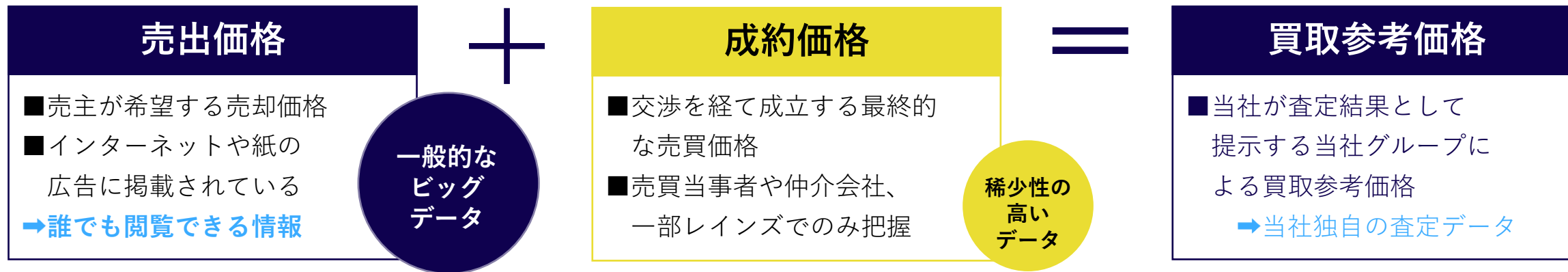
AI査定



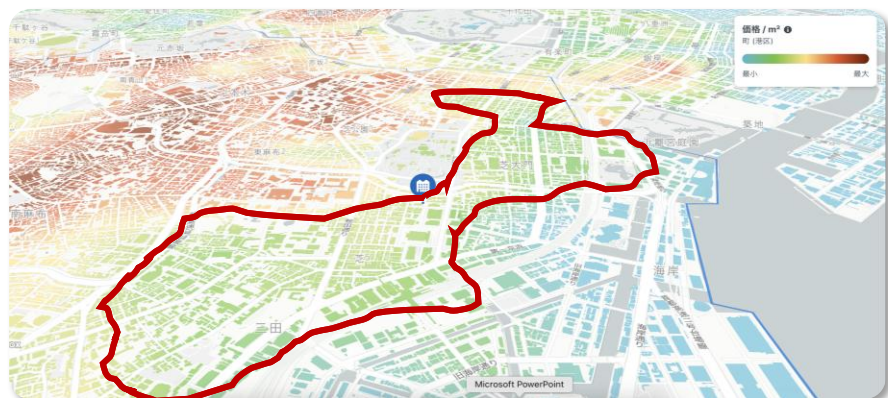
膨大な当社実績データを活用したAI査定

優位性2-2：当社AI査定の特徴

特徴1 稀少性の高い成約価格を活用した、当社独自の査定データ

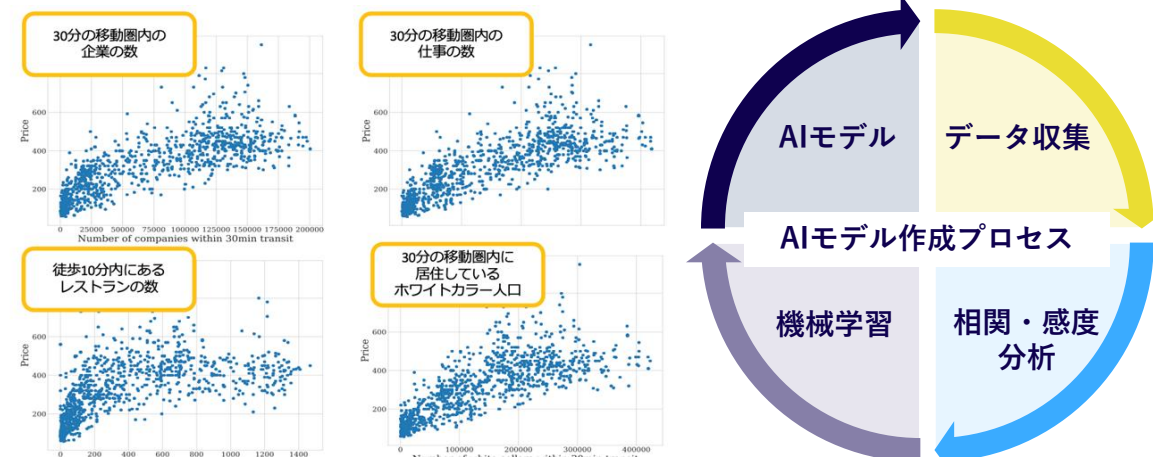


特徴2 エリア定量評価を取引事例比較に加味



→ 比較対象としてふさわしい取引事例を選択

特徴3 様々なデータを用いて査定精度を向上



→ 取引事例が少ない地域でもデータで査定が可能に

優位性を実効的なものにする上で不可欠な組織文化を培ってきた

Mission

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

「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

顧客への価値提供:
「夢を叶える住宅」

社員への価値提供:
「人生がもっと輝く」

組織風土

業界の常識にとらわれず、新しいやり方を柔軟に取り込む
コツコツ積み上げ、皆で良い仕事
個の力に依存しない
意見を表明しやすい風通しの良い
コミュニケーション環境

採用・育成

新卒中心の採用
↳ インターン等で“ファン”化
↳ 大学連携による学生接点
中途は業界未経験多数
成果にフォーカスしたOJT
(例: 毎日ロープレ)

体制

担当者が物件の仕入・リノベーション・販売を一貫対応
(想いを形にできる体制)
営業・施工・事務が顧客目線で連携し、「こうしたい」を実現
DXを含む仕組化による、新卒・中途社員の早期活躍

テクノロジー活用

機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す
↳ テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す
↳ 人が得意とするタスクに精一杯取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、人も社会も豊かにする

当期の中古マンション成約件数は増加し在庫件数は減少と環境良好。新築戸建は厳しい市場環境継続

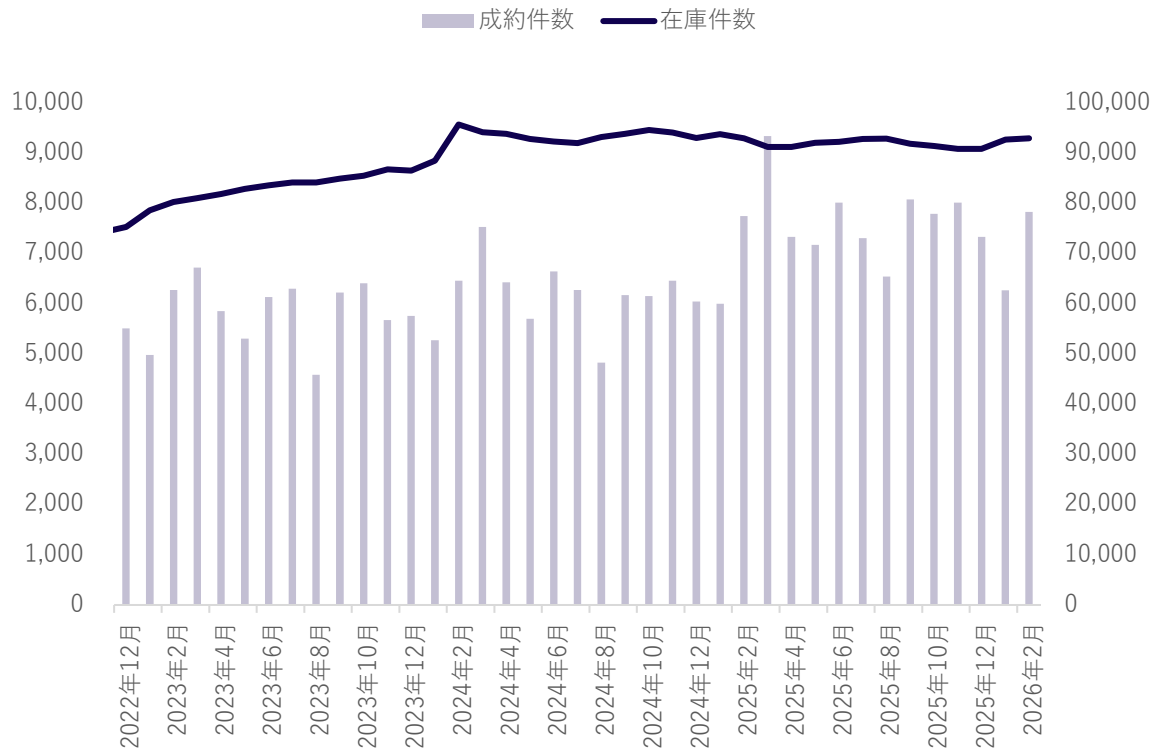
中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)

累計成約件数^{※1} +8.3%

在庫件数期初対比^{※2} +2.3%

※1 直近3カ月間(2025/12-2026/2)の前年比較

※2 2025/12に対する増減率



出所:東日本不動産流通機構(レインズ)が公表するデータより当社作成

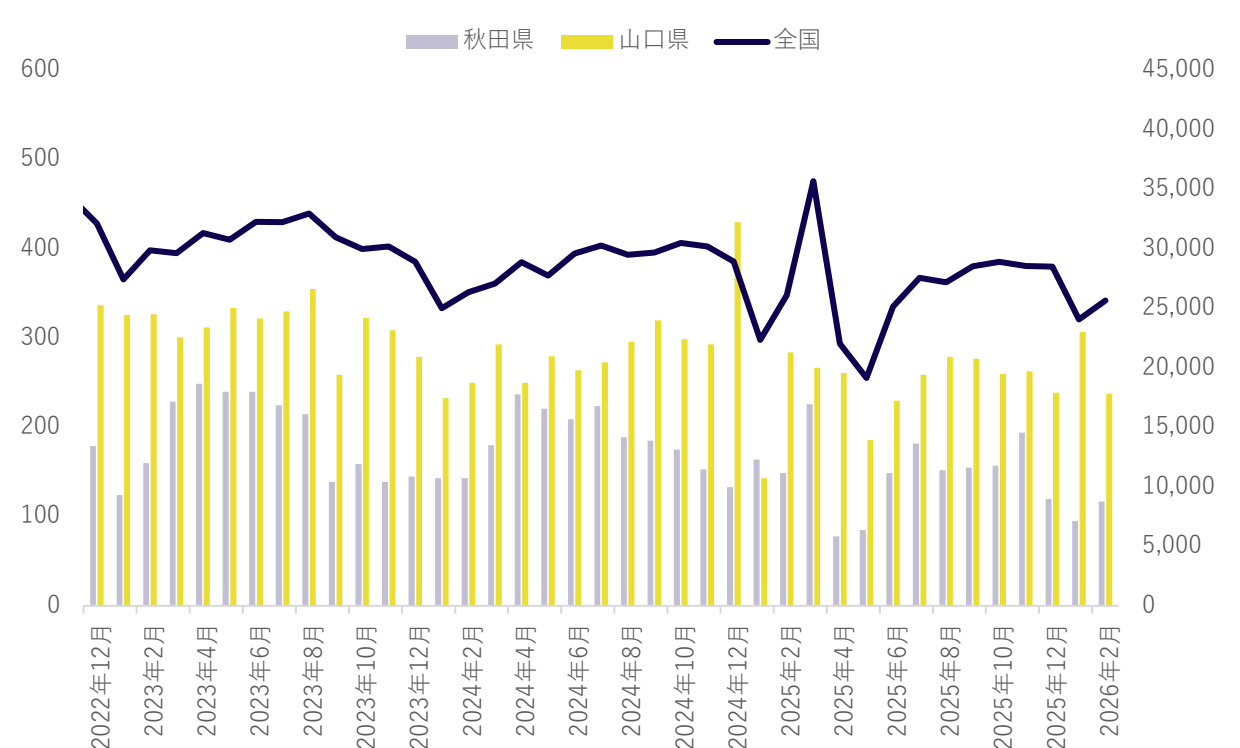
新設住宅着工件数(戸建)

全国累計着工件数^{※3} +1.1%

秋田県^{※3} ▲25.6%

山口県^{※3} ▲8.5%

※3 直近3カ月間(2025/12-2026/2)の前年比較



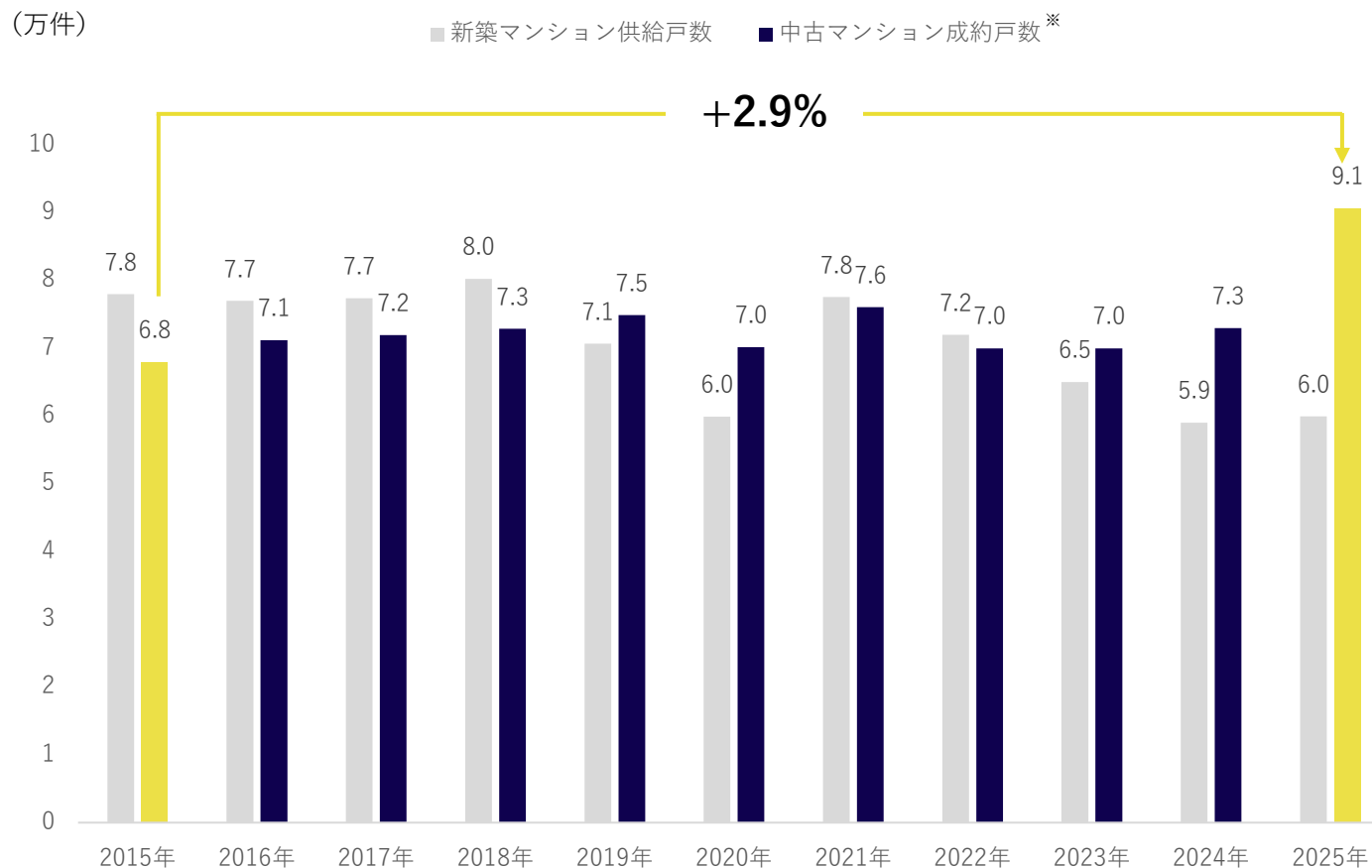
出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

2015年から2025年までの年平均成長率+2.9%、前年比+24.2% 市場は中長期的に安定推移

- 住まいに関する潮流は、建築基準法をはじめとする関連法案の改定などにより、設計技術や建築技術、建材の進化が急速に進み、定期的なメンテナンスを行うことにより、長期間住み続ける住まいを造ることが可能に
- また、サステナビリティへの意識の高まりから、リノベーションやリフォーム、または、定期的なメンテナンスを行うことで建物の寿命を延ばす取組みが浸透
- 加えて、コロナ禍により、在宅勤務機会が急速に増し、これまで以上に快適な住まいを求める流れができており、手軽かつ快適な住まいを求めて、リノベーション済中古マンションへの需要は活性化

引き続き中古マンションへの需要は底堅く推移することが期待できる

(全国)新築及び中古マンションの流通数



出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2025年」

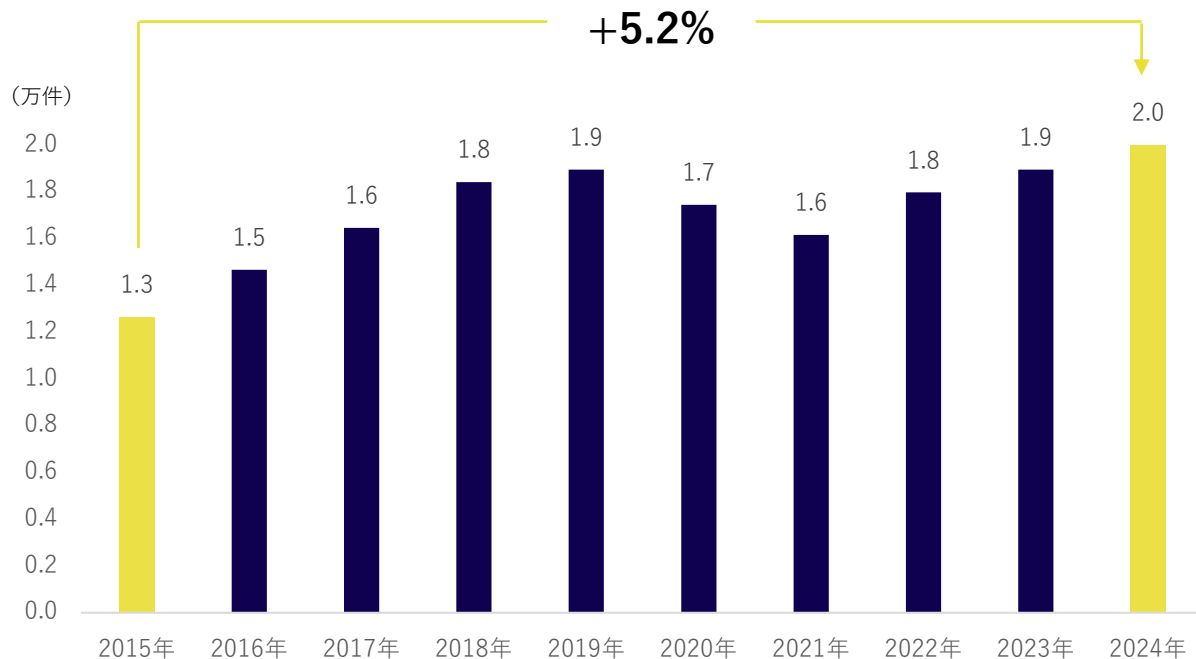
中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成

※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

2041年にリノベーションが必要なマンション・ストック数は2021年時点の約2.3倍に増加する見込みであり、中古マンションの再生ニーズは長期的な拡大を期待できる

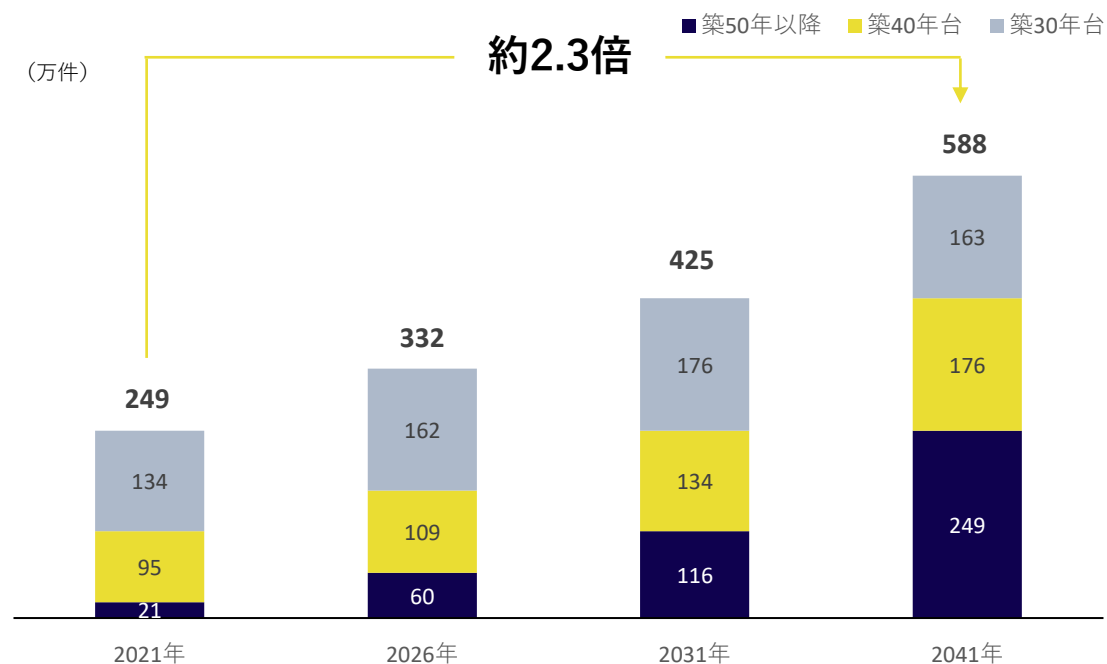
一方で2025年中古マンション流通数（前頁）の前年比増加、また買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

マンション買取再販戸数の推移



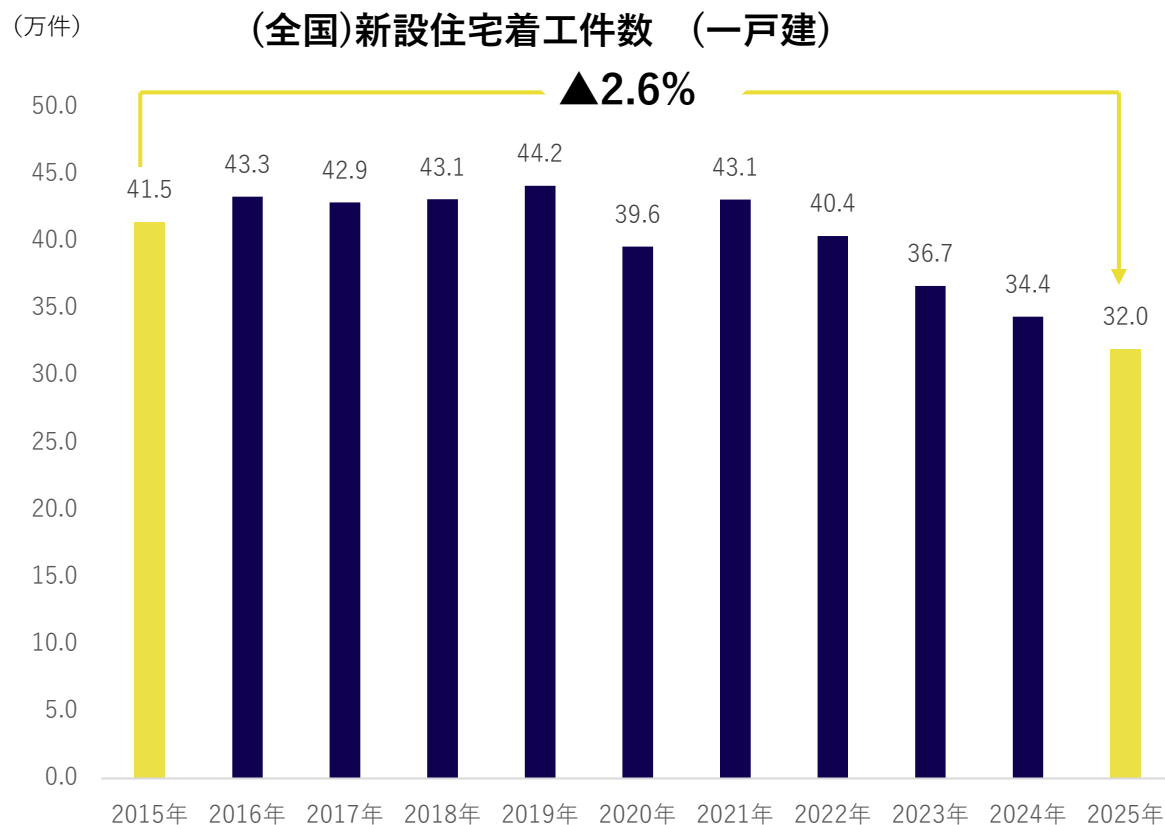
出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成
 各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計
 マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

築年数別のマンション・ストック数

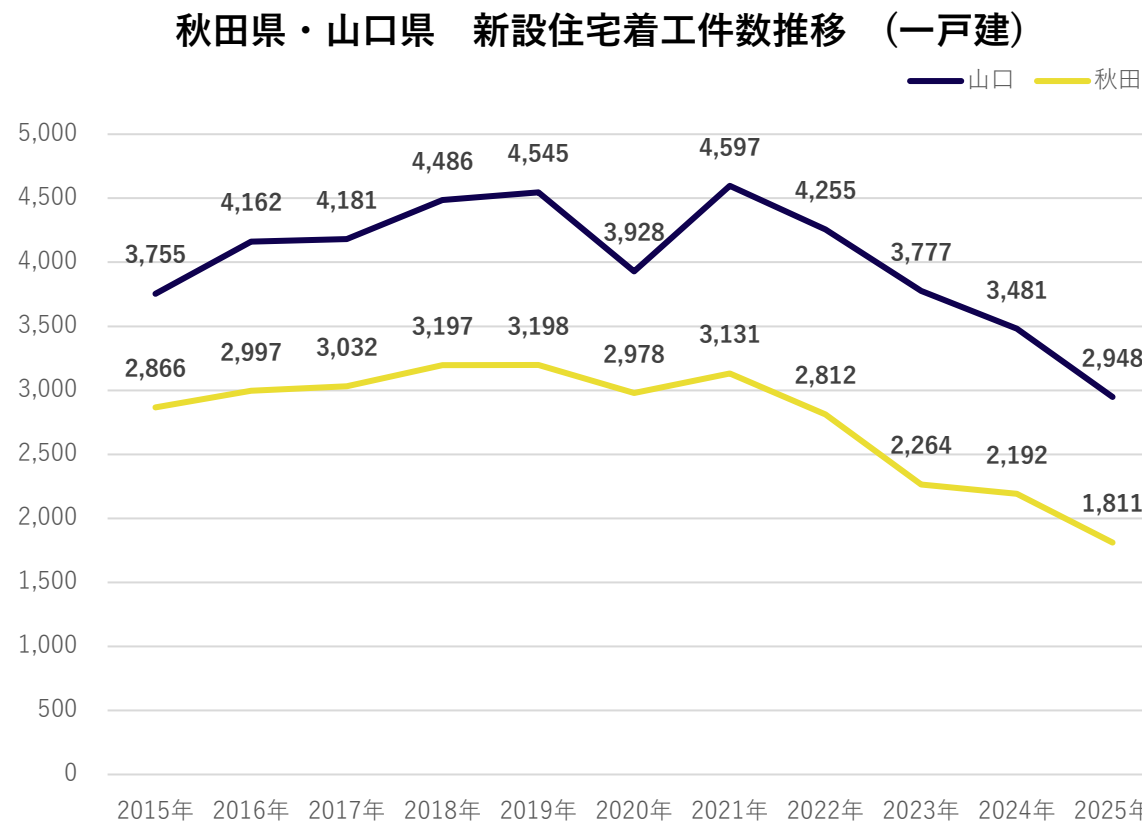


出所：国土交通省ホームページ「築後30年、40年、50年以上の分譲マンション戸数」

2015年から2025年までの新設住宅着工件数（全国）年平均成長率は▲2.6%
 現時点で当社グループが事業展開する山口県、秋田県に関しても着工数は減少傾向
 両県含め中長期的な就労人口の減少は大きな流れであり、地元有数のビルダーとして安定的な収益確保の継続が不可欠



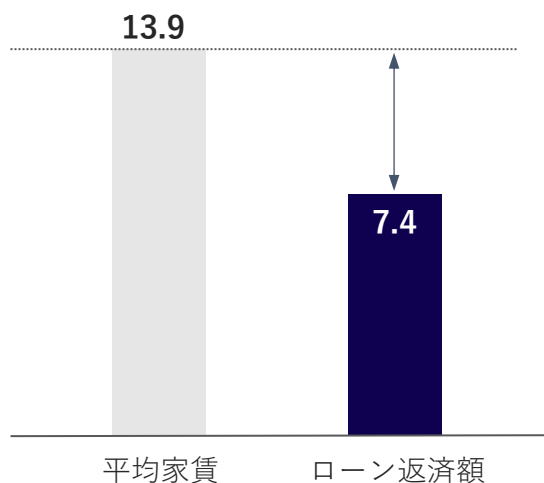
出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」



出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

質の高い住宅を、家賃水準よりも低いローン返済負担で購入できる
一定の金利上昇があっても、賃貸住宅に対する中古マンションの魅力は持続

賃貸マンション平均家賃とローン返済額(万円)^{※1}



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2026年2月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70m²の単純平均

借入金利別の住宅ローン返済額 (35年元利均等返済、賞与増額返済なし)

借入金額	28,000,000円の場合 ^{※2}
金利	返済額(月)
0.650%	74,555円
1.175%	81,344円
2.350%	97,861円
2.919%	106,496円

※2 2,800万円は当社の全国における25期中古マンション販売物件の平均価格

独自のデータ・AIとビジネスノウハウを核に、不動産取引領域の多様なプレイヤーのニーズに適したサービスを開発・提供

KAITRY finance

- ・金融機関向け（みずほ信用保証をはじめ8行導入）
- ・ **金融機関のDXニーズに適う** サービスを提供
- ・ 法人融資や住宅ローン、債権管理などの業務に利用

HOME NET Pro

- ・ 仲介会社向け
- ・ 自社のツールを凝縮した **不動産取引業務支援システム**
- ・ AI査定や提案書の作成、顧客管理などが可能
- ・ 現在、無料キャンペーンにより案件獲得推進中

SaaS



KAITRY® カイトリー

- ・ 不動産売買を検討し始めたお客様向け
- ・ 日本最大級の『**不動産価格査定**』プラットフォーム
- ・ 査定から売却までにかかる時間の大幅な圧縮を実現
- ・ プラットフォームを活用することで、
住み替えにかかる複雑なプロセスが効率化

iBuyer

最短5秒で査定



気軽に知りたい

最短3日で
現金化



早く売りたい

仲介手数料
無料



仲介手数料は
かからない

媒介提案



他買取業者様の
ご紹介も

当社のノウハウとテクノロジーで、金融機関のDXニーズに適うサービスを提供
KAITRY financeとして地方銀行を含む全国の金融機関向けに展開

導入実績

みずほ銀行

MIZUHO

みずほ銀行

みずほ信託銀行

MIZUHO

みずほ信託銀行

北海道銀行

北海道銀行

山陰合同銀行

ごうぎん

西京銀行

SAIKYO
西京銀行

広島銀行

広島銀行

城北信用金庫

Johoku
Shinkin
城北信用金庫

みずほ信用保証

MIZUHO

(導入順)

金融機関のDXニーズ

法人
業務



法人融資

- 融資先資産実態把握の手間軽減
- 行内基準の統一化、属人性排除

個人
業務



プライベートバンキング

- 顧客資産全体を把握した総合的提案

遺言委託

- 遺言信託/遺産整理にまつわる商機拡大

住宅ローン

- 借換え相談時の提案充実

管理
業務



債権管理

- 保証会社/サービスの査定業務効率化

SaaS : HOMENET Pro

自社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
 不動産取引業務支援SaaSシステム「HOMENET Pro」として提供。25年11月末より無料キャンペーンを開始



- ※ ●の製品の開発・実装は予定です
- AI査定エンジン
 - 顧客情報管理 (CRM)
 - 売却提案書
 - 重要書類管理
 - チャット
 - 価格推移グラフ



iBuyerプラットフォーム「KAITRY(カイトリー)」で培ってきた豊富なリノベーション実績・AI査定実績のデータベース基盤

サービス利用 ▼

▲ SaaS提供

ユーザー
 HOMENET Proの利用で
 業務効率性がアップ
 約2-3日

仲介会社 不動産会社
 最短5秒 AI査定
 最短3分 提案書作成

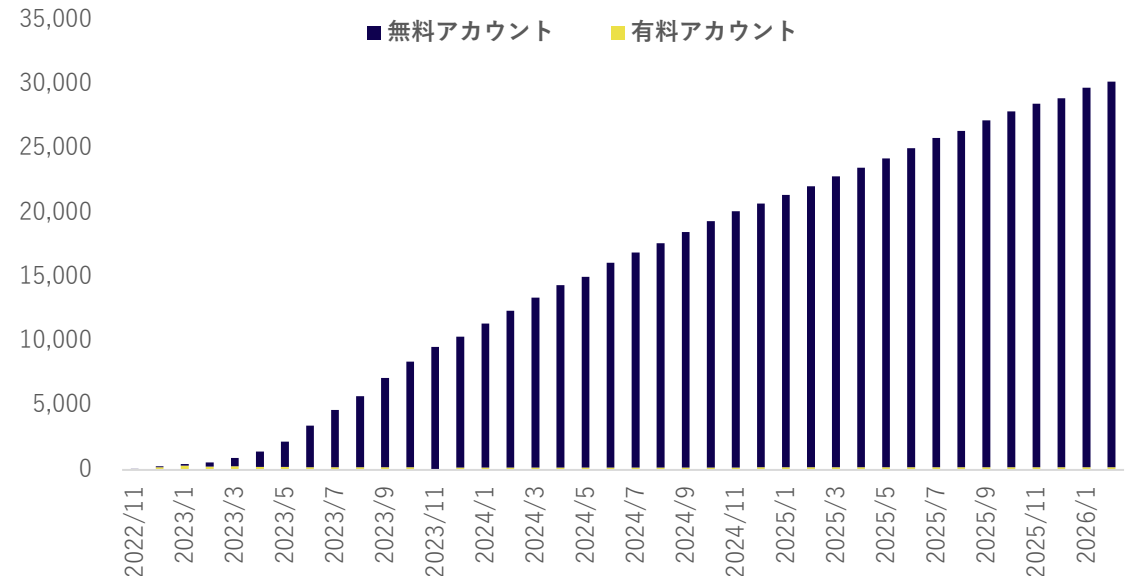
AI査定利用数増加による
 独自データベース
強化 ↗

利用者数及び情報数
 拡大による仕入数
増加 ↗

査定数 **5,155**件 ※ ▶ 査定数の獲得が
 今後の仕入増加へ着実に貢献

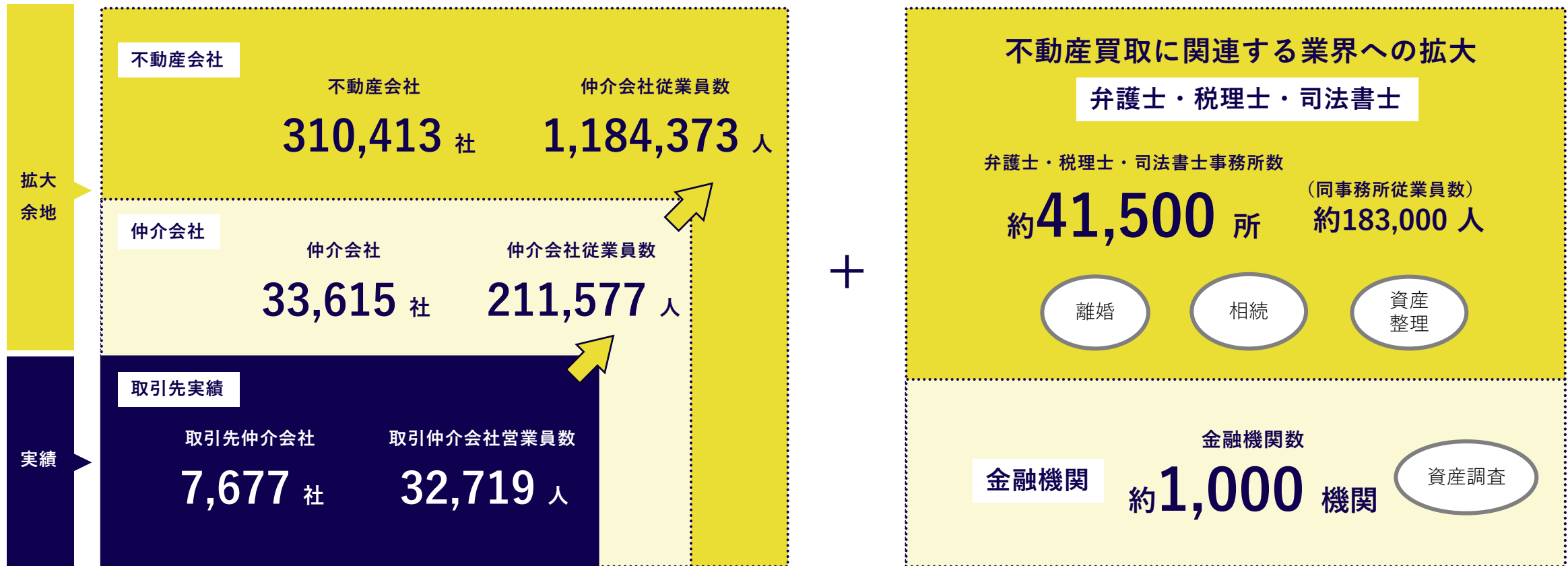
※査定数：2022年11月リリースから2026年2月末時点累計

2022年11月ローンチ以降のアカウント数推移



SaaS：対象市場

to B領域には仲介会社に留まらず不動産会社全般へ大きな拡大余地がある
更に土業や金融機関では不動産関連業務が幅広く扱われており、当社グループのサービス提供に大きな可能性がある



出所：「2021不動産業統計集」「平成28年経済センサス」「日本司法書士連合会」「日本金融通信社」より算出

iBuyer(オンライン買取再販)：対象市場の拡大

個人から物件購入するオンライン買取で、こうした満たされないニーズに対応
対象市場のto C領域への拡張、中長期では住み替え市場自体の拡大を目指す



※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2024年」

※2 東日本不動産流通機構/レイズの成約価格

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

「住まい」が、その人生の転機をもっと後押しできる存在になるために、テクノロジーに出来ることはないか。

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。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

「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。

住み替えへの一步をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

会社名	株式会社 property technologies
本社	東京都渋谷区本町3-12-1 住友不動産西新宿ビル6号館12階
代表者	代表取締役社長：濱中 雄大
設立	2020年11月
資本金	320百万円（2026年2月末時点）
従業員	320人（連結・2026年2月末時点）
事業内容	中古不動産・新築不動産の取引（売買・請負建築・仲介）＊ 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提供、経営管理
主な グループ会社	<p>株式会社ホームネット 中古マンション再生事業</p> <p>株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRY（カイトリー）の運営</p> <p>株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <p>株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工</p>

マンション

戸建



濱中 雄大 / 代表取締役社長 (CEO)

1988年大手不動産会社に入社。卓越した手腕で、本部長として全国拠点の新規展開を牽引。
2000年12月に独立し、株式会社ホームネットを設立。開発、売買、賃貸と不動産取引全般に亘る知識と豊富な経験を有する。



清水 千弘 / 技術顧問・PropTech-Lab所長

一橋大学ソーシャル・データサイエンス研究科教授、同大学都市空間・不動産解析研究センター長、麗澤大学学長補佐、同大学国際総合研究機構長、ブリティッシュコロンビア大学経済学部客員教授。
麗澤大学経済学部准教授・教授、ブリティッシュコロンビア大学経済学部、シンガポール国立大学不動産研究センター、香港大学建設不動産学部客員教授、日本大学スポーツ科学部教授、東京大学空間情報科学研究センター特任教授等を歴任。
2022年1月より当社グループ参画。社外取締役を経て、2024年7月より当社研究・開発組織『PropTech-Lab』所長に就任。



高橋 理人 / 取締役(社外)

同志社大学経済学部卒業。ハーバードビジネススクールAMPプログラム修了。
株式会社リクルートで電子メディア事業部長、不動産カンパニー分譲ディビジョン長、自動車カンパニー長を歴任し、黎明期のインターネットの事業化や不動産事業のネット化を推進後、楽天株式会社入社。執行役員楽天市場事業副事業長を経て、常務執行役員に就任し、同社基幹事業である楽天市場事業を管掌。2023年5月より当社取締役就任。現在、アディッシュ株式会社、株式会社ウィルグループ及びリネットジャパングループ株式会社の社外取締役を兼務。



志賀 秀啓 / 取締役(社外)

ヒューリック株式会社前代表取締役副社長。同社の代表取締役を18期、また、同社顧問を務め、2024年7月より当社取締役就任。



江川 敏郎 / 取締役(社外)

株式会社みずほフィナンシャルグループ常務執行役員、みずほ信託銀行株式会社常務執行役員を歴任。株式会社みずほ銀行常務執行役員を経て、同行取締役（監査等委員長）に就任。2025年2月より当社取締役就任。現在、株式会社大城組の代表取締役社長を兼務。



岩尾 英志 / 専務取締役 (COO)

株式会社富士銀行にて法人営業、営業企画を経験の後、2001年10月株式会社リロケーション・ジャパン取締役就任。同社代表取締役、株式会社リロ・ホールディング取締役他多数の企業役員を務め、2016年5月より当社グループ参画。不動産業界内外に持つ幅広い人脈を活かし、事業開発、戦略企画等で当社グループの成長を牽引。



松岡 耕平 / 常務取締役 (CFO)

早稲田大学大学院国際経営学修士。みずほ証券株式会社にてM&A、事業再生、資本調達のアドバイザー業務、株式会社みずほ銀行・みずほ信託銀行にて融資審査業務、出向先大手ゼネコンにて管理副本部長等を歴任。2019年8月より当社グループに参画し、現在、コーポレート部門を統括。デット・エクイティ全般に幅広い経験を持つファイナンス専門家。



金子 健哉 / PropTech戦略部長(CTO)

西南学院大学商学部卒。株式会社あつまる入社。クライアントのWEBサイトシステムの開発、社内のIT開発を経験した後、同社CTOに就任。2021年5月より当社グループ参画。CTOとしてエンジニアを統括し、プラットフォーム開発や社内システム開発に従事。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不安定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または暗示された予想とは大幅に異なる場合があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料の記述について更新・修正を行う義務を負うものではありません。