

property technologies

2026年11月期

第3四半期決算説明資料



2026年10月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

01 2026年11月期 第3四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 通期業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

05 事業概要

業績ハイライト（第3四半期累計）

property
technologies

売上高

37,566百万円

期初予算比 +0.2%
前年同期比 +4.1%

営業利益

1,775百万円

期初予算比 +48.0%
前年同期比 +15.0%

純利益

823百万円

期初予算比 +64.8%
前年同期比 +5.5%

中古マンション 仕入

23,484百万円

前年同期比 +14.0%

中古マンション 在庫(OC除く)

25,445百万円

前年同期比 +7.8%

EBITDA (広告宣伝費除く)

2,270百万円

前年同期比 +9.9%

注目 ポイント

- 閑散期である3Qもマンション販売好調で、売上は予算比もプラスに転換
予算比・前年比ともに**増収増益**
- 2Qに引き続き、**厳選仕入効果**が大きく顕在化し、事業の質的改善が進捗
- 足元堅調な業績を受け**増配**公表
2026年10月14日終値時点**総合利回り6.4%**（詳細P24参照）

第3四半期業績概要

大型ソリューション案件が4Qにズレた減収分を、好調なスタンダードマンションが補い、売上予算比プラスに転換
粗利率上昇と販管費抑制により営業利益3Q予算達成率148%

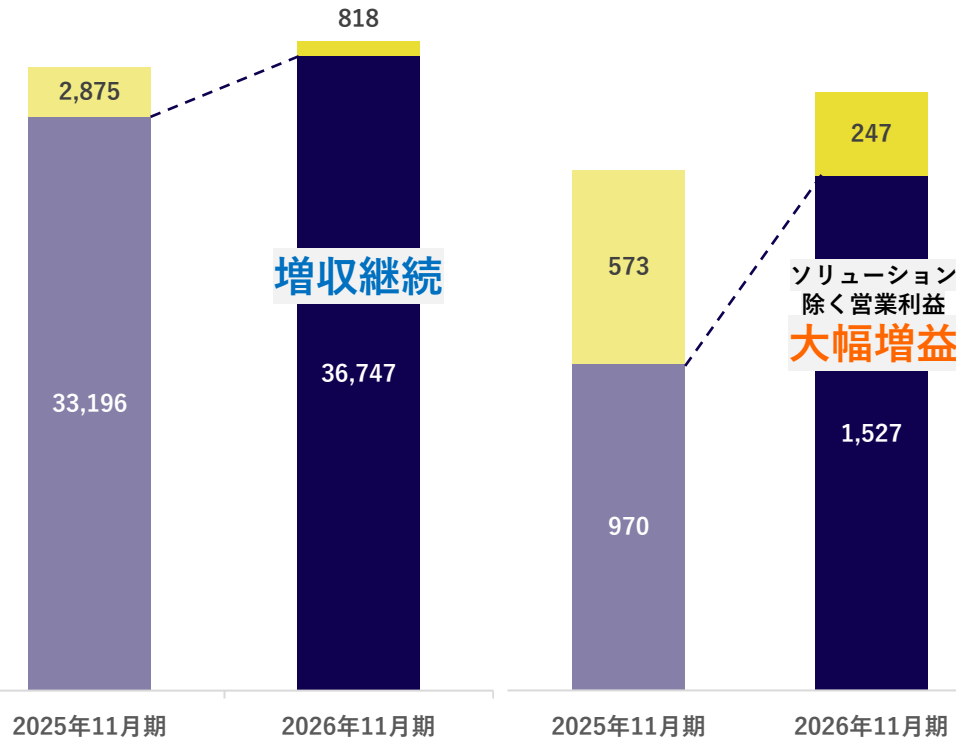
前年同期比較（実績3Q累計）

（単位：百万円）

売上高

営業利益

■ ソリューション物件

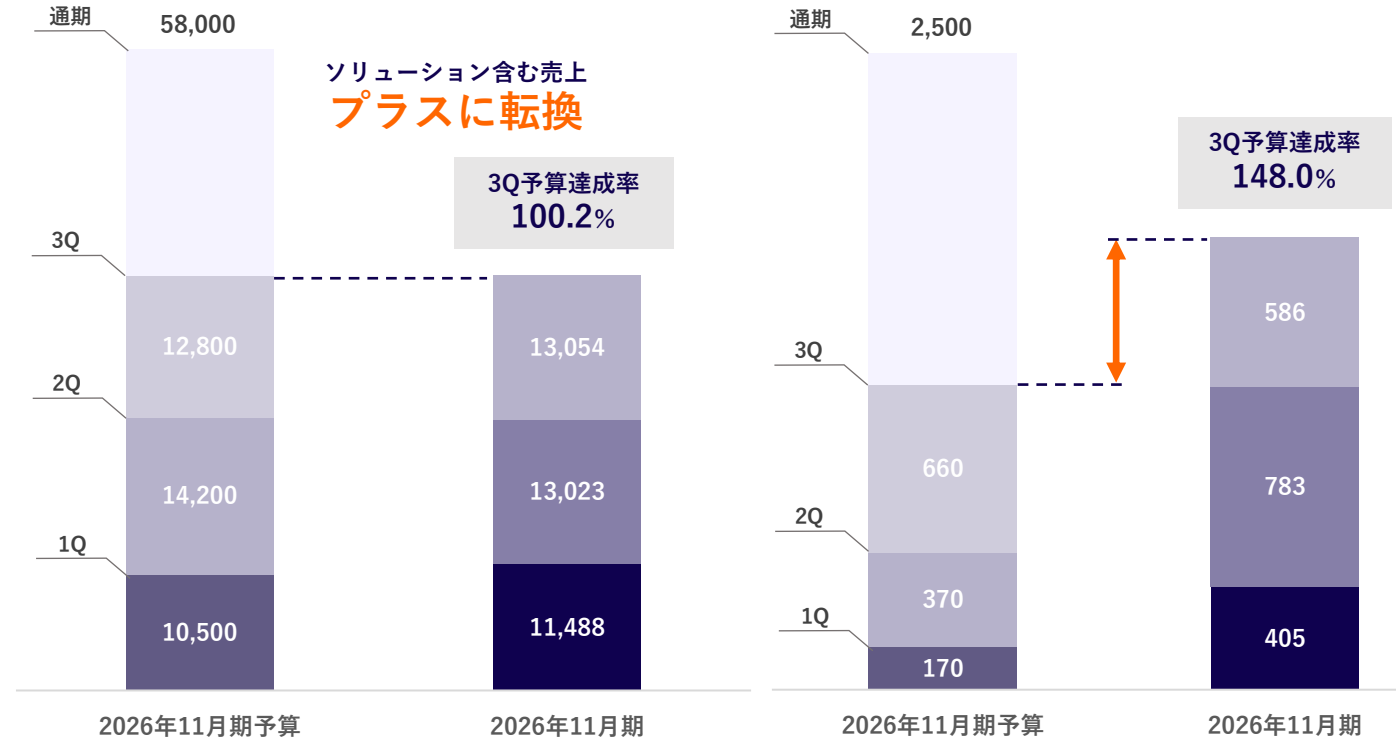


予実比較（実績3Q累計）

（単位：百万円）

売上高

営業利益



連結損益計算書(前年比較)

スタンダードマンションの好調を主因に、2Q時点より**増収増益幅拡大**

(単位：百万円)	2025年11月期 3Q実績	2026年11月期 3Q実績	増減
連結売上高	36,071	37,566	+1,494
ホームネット	31,127	32,458	+1,330
戸建2社	4,904	5,078	+174
粗利益	5,605	5,898	+292
粗利率	15.5%	15.7%	+0.2%
営業利益	1,544	1,775	+231
営業利益率	4.3%	4.7%	+0.5%
経常利益	1,274	1,395	+121
当期純利益	780	823	+43

売上高

- マンション販売好調で前年度3Qまでの大型ソリューション案件を補って増収
※ 今期の大型ソリューション売上は4Qに予定
詳細内訳はビジネスライン別概況ご参照

粗利益・営業利益

- スタンダードマンションの長期在庫減少により、平均単価と粗利率が上昇(3Q累計の昨対比がそれぞれ+17.8%、+0.7%)することで粗利増加
- 3Qはプレミアムマンションの早期売却を加速したことで、全社粗利率は前年比で僅かな上昇に留まるも、増益確保
- 単価上昇と販売回転期間短縮の効果で、販管費（人件費、マンション管理費、水道光熱費、固定資産税）の増加を抑制でき、営業利益増加

連結損益計算書(予実比較)

スタンダードマンション好調で**売上予算比プラスに転換**。利益も引き続き予算を上回り推移

(単位：百万円)	2026年11月期 3Q予算	2026年11月期 3Q実績	差異 (予算比)	2026年11月期 通期業績予想
売上高	37,500	37,566	+66 (+0.2%)	58,000
営業利益	1,200	1,775	+575 (+48.0%)	2,500
親会社株主に 帰属する 当期純利益	500	823	+323 (+64.8%)	1,300

売上高

- 当初3Q計画の一部大型ソリューション案件が4Qにスライドするも、好調なスタンダードマンションが補い、売上予算比プラスに転換

粗利益・営業利益

- 売上高同様、一部大型ソリューション案件の影響で2Q時点より予算超過幅が減少するも、スタンダードマンションの好調が利益を押し上げ、引き続き高水準の予算比超過を維持
- 営業利益+575百万円のうち、販管費抑制約555百万円

販管費の状況

プレミアムマンションの販売増加により前年比では変動費が増加したものの、販売回転期間短縮に伴う付随費用圧縮により予算比では大きく縮減

(単位：百万円)	2025/11 3Q実績	2026/11 3Q実績	差異 (実績比)	差異※1 (予算比)
販管費	4,061	4,122	+61 (+1.5%)	▲555 (▲11.9%)
うち変動費	896	996	+100 (+11.2%)	▲31 (▲3.0%)
うち固定費	3,165	3,126	▲38 (▲1.2%)	▲524 (▲14.4%)
単価・回転効果 ※2			▲71	▲194

※1 販管費の内訳予算は従来未公開も、3Q業績確認の参考として予算差異を掲載

※2 人件費、マンション管理費・修繕積立金、水道光熱費、固都税の合計値の昨対・予算比減少額

変動費

- プレミアムマンションの販売増加により前年比販売手数料増加。予算比はマイナス

固定費

- スタダードマンションの単価上昇、回転期間短縮による固定費低減効果により昨対比及び予算比減少
- 上記単価・回転効果に加えて、広告宣伝費の見直し、予備費含めた各費用の抑制・未消化を継続することで、2Q時より更に予算比大きく縮減

通期影響

- 単価・回転効果は継続する見込み
- 広告宣伝費、予備費は今期業績着地と来期への布石のバランスを見て適宜使用

貸借対照表(前年同期比較)

主要な増減項目は、現預金 + 6億円、棚卸資産 + 17億円、有利子負債 + 21億円、純資産 + 8億円

(単位：百万円)		2025年11月期3Q	2026年11月期3Q	増減
流動資産		40,814	43,506	+2,692
うち現金及び預金		4,950	5,627	+676
うち棚卸資産		34,789	36,553	+1,764
	うちOC販売用不動産	4,827	2,601	▲2,226
固定資産		2,889	3,016	+127
資産の部		43,703	46,523	+2,819
流動負債		31,867	34,545	+2,677
固定負債		3,755	3,036	▲718
負債の部		35,623	37,582	+1,959
純資産の部		8,080	8,941	+860
有利子負債		31,261	33,431	+2,169
純有利子負債		26,311	27,804	+1,492

2026年11月期第3四半期 主要KPIの推移

厳選仕入を進めている中でも第3四半期の仕入契約額は過去最高更新

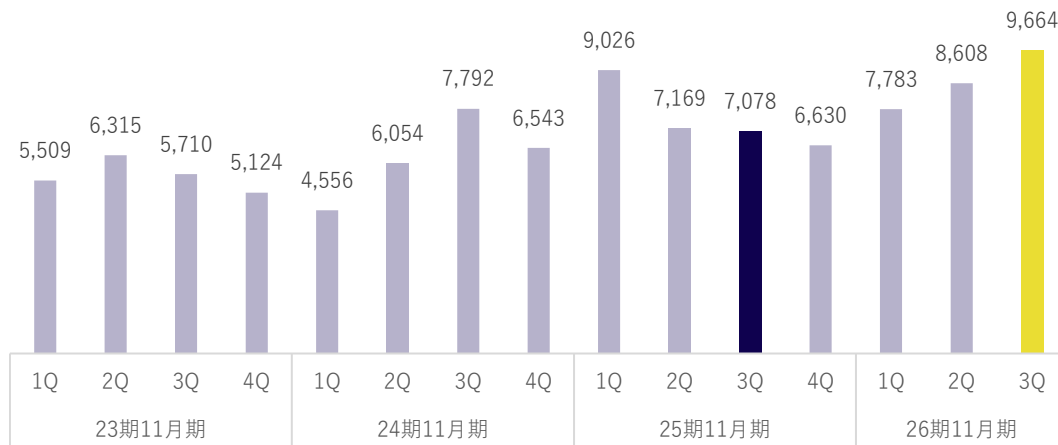
販売契約額は前年同期比▲1.2%も、前年度強化した長期在庫販売を除く3Q販売契約額は+19.3%

仕入契約額 ※1 ※2

(単位：百万円)

前年同期比 **+36.5%**

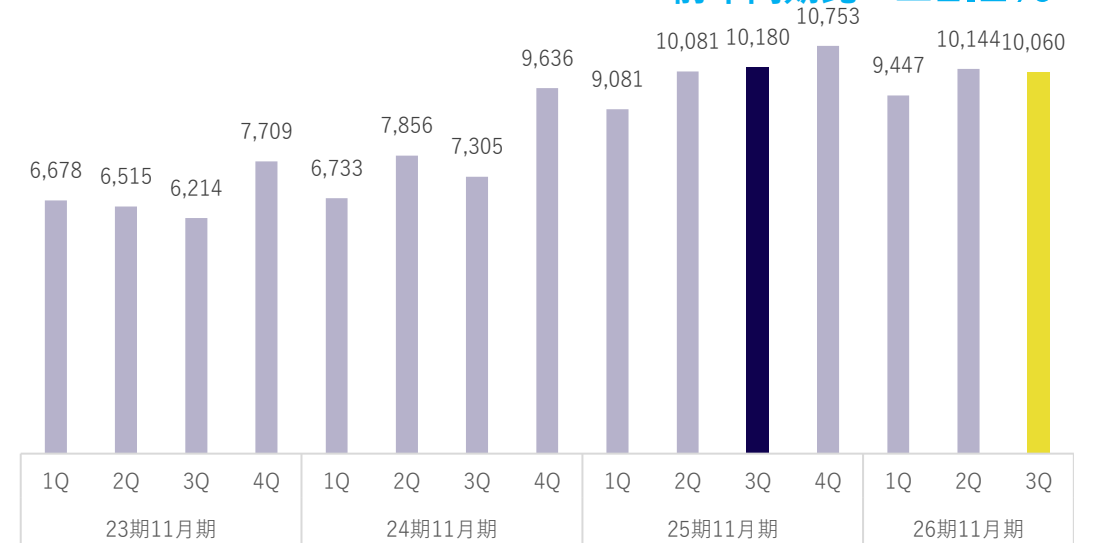
「第3四半期
過去最高額更新」



販売契約額 ※1

(単位：百万円)

前年同期比 **▲1.2%**



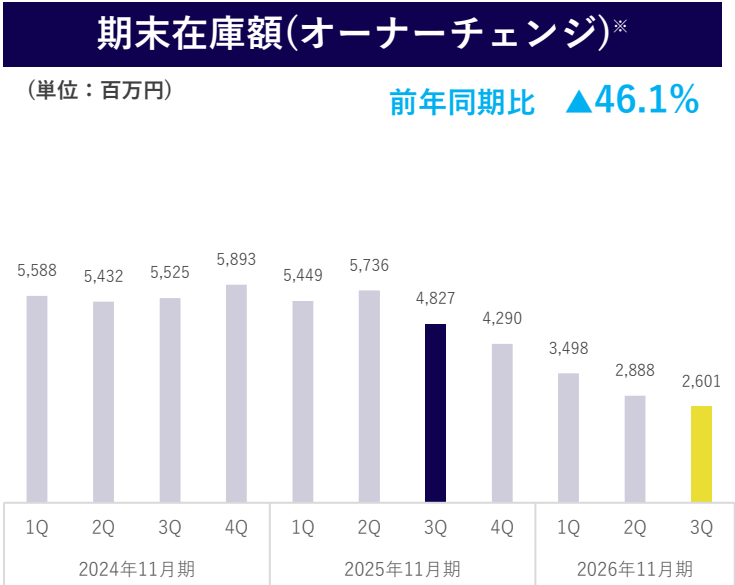
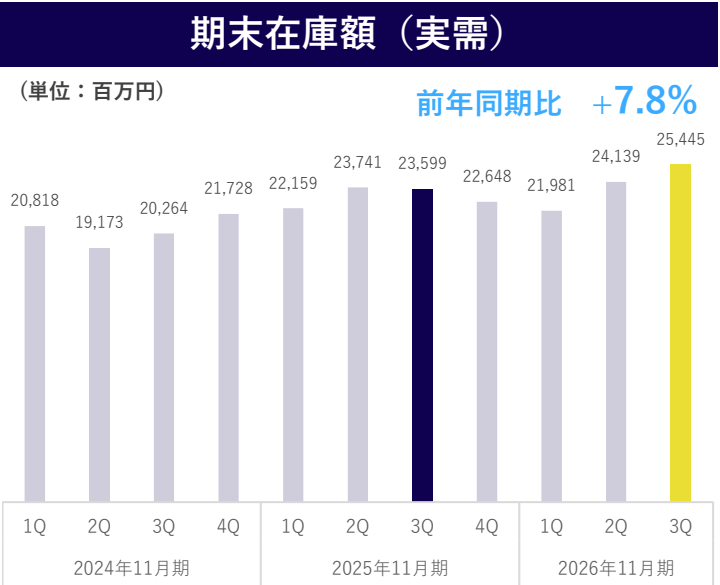
	24期1Q	24期2Q	24期3Q	24期4Q	25期1Q	25期2Q	25期3Q	25期4Q	26期1Q	26期2Q	26期3Q
仕入契約額	4,556	6,054	7,792	6,543	9,026	7,169	7,078	6,630	7,783	8,608	9,664
販売契約額	6,733	7,856	7,305	9,636	9,081	10,081	10,180	10,753	9,447	10,144	10,060

※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3四半期 主要KPIの推移

査定数：厳選仕入を前提とした情報収集でも増加基調 ／ 実需在庫：厳選仕入に伴う単価アップにより増加
オーナーチェンジ在庫：引き続きファミリー向け賃貸物件の販売が好調 + 富裕層への浸透で複数物件纏めての購入が進展
＝ 在庫が大きく減少



	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	26期2Q	26期3Q
査定数	8,387	8,918	9,321	9,395	10,254	8,761	8,519	8,893	8,805	9,060	9,424
期末在庫(実需)	20,818	19,173	20,264	21,728	22,159	23,741	23,599	22,648	21,981	24,139	25,445
期末在庫(OC)	5,588	5,432	5,525	5,893	5,449	5,736	4,827	4,290	3,498	2,888	2,601

(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)	2026年11月期 2Q (3カ月)	2026年11月期 3Q (3カ月)
連結売上高		41,612	50,909	10,343	13,859	11,868	14,837	11,488	13,023	13,054
	ホームネット	33,263	42,739	9,282	12,025	9,818	11,611	10,188	11,129	11,140
	うち ソリューション	554	2,875	1,579	1,295	0	0	285	198	335
	戸建2社	8,301	8,114	1,049	1,822	2,032	3,210	1,288	1,886	1,903
粗利益		6,640	7,638	1,721	2,050	1,834	2,032	1,761	2,163	1,973
	ホームネット	4,836	5,876	1,497	1,678	1,396	1,304	1,498	1,771	1,538
	うち ソリューション	99	573	282	290	0	0	56	133	89
	戸建2社	1,755	1,704	212	359	420	711	251	382	427
連結営業利益		1,362	2,041	418	658	466	497	405	783	586
	ホームネット	1,058	1,746	535	635	397	177	526	757	519
	戸建2社	426	341	▲103	32	78	333	▲89	20	76

※ホームネットは単体の数値、戸建2社は単体数値の単純合算

01 2026年11月期 第3四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 通期業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

05 事業概要



ホームネット

スタンダードマンション



before after

プレミアムマンション



ソリューション ※1



戸建2社

新築戸建（注文・建売）



売上構成 ※2

72.1%

10.3%

2.2%

12.1%

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）

一棟ビル、再開発、土地
有効活用等、リスク抑制
しつつ高収益案件を組成

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
大阪・京都・福岡・沖縄
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）

長期在庫減少により販売物件の平均単価・粗利率上昇。増収増益実現

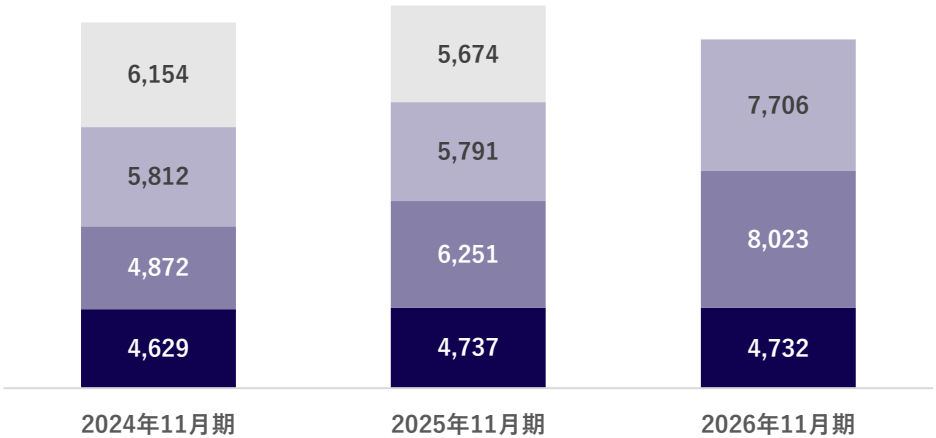
(単位：百万円)	2025年11月期 3Q	2026年11月期 3Q	変化率	増減
売上高	26,322	27,069	+2.8%	+747
粗利益	3,545	3,845	+8.4%	+299
粗利率	13.5%	14.2%	—	+0.7%

増減要因等

- 前年の長期在庫一掃販売がなくなったことで販売件数は▲120(▲12.7%)
- 販売に占める長期在庫割合が大きく下がったこと、厳選仕入による良質在庫の販売が進んだことで、平均販売単価(+17.8%)・粗利率(+0.7%)ともに上昇
- 施策結果により前年比増収増益を実現

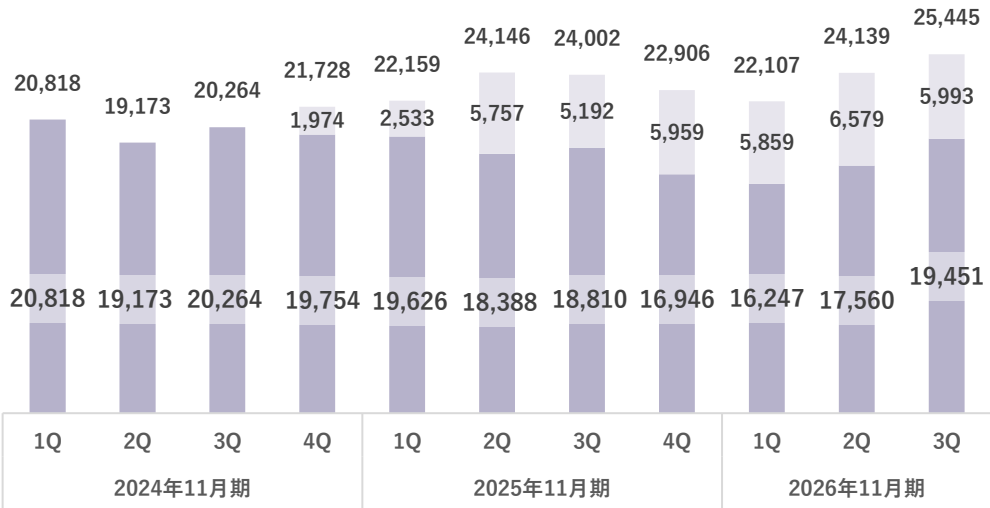
仕入金額 (単位：百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



在庫金額 (単位：百万円)

■ スタンダード ■ プレミアム

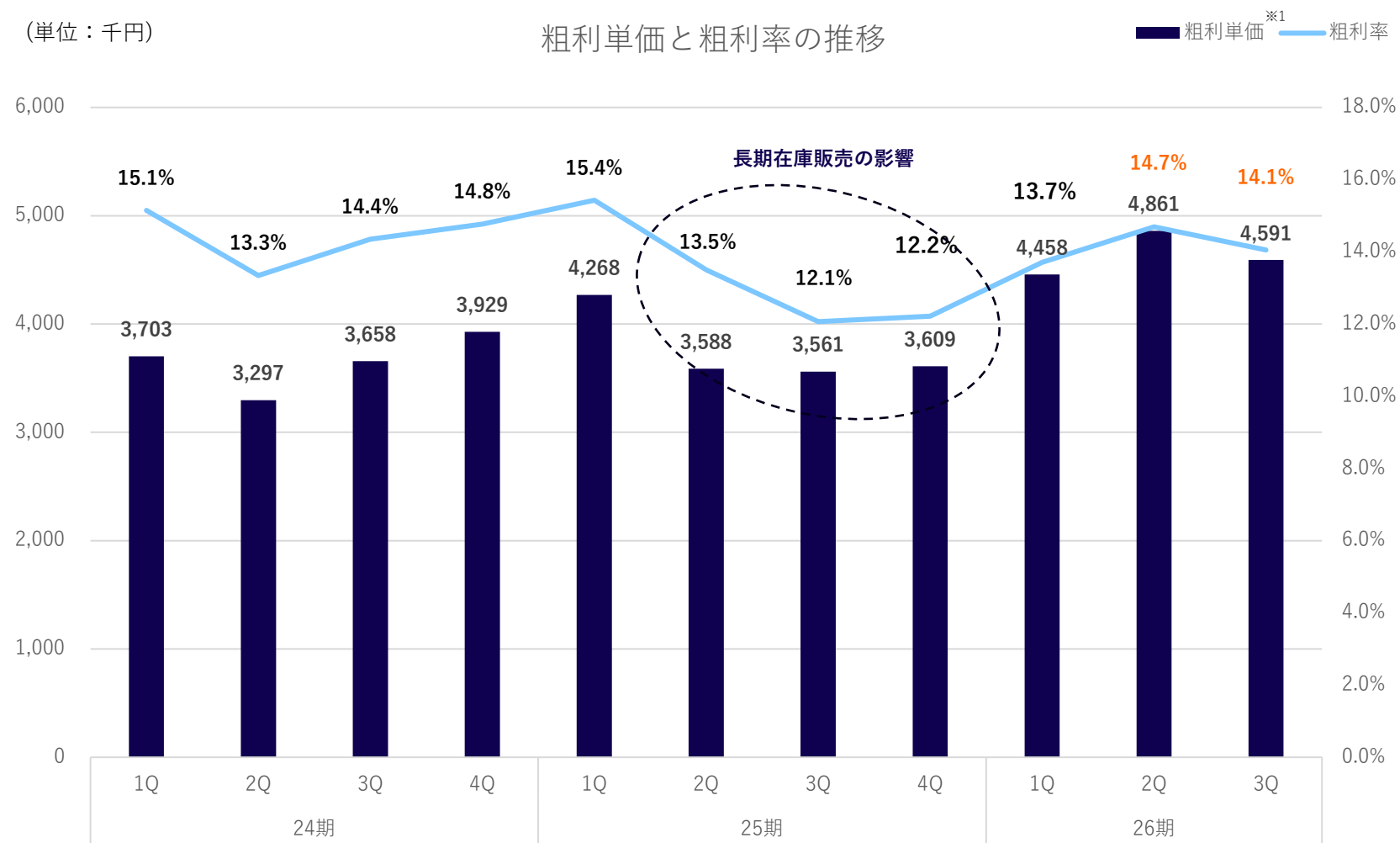


スタンダードマンション ～粗利単価と粗利率

長期在庫販売強化の影響が一巡し、スタンダードマンションの粗利率が改善、粗利単価は高単価を維持

(単位：千円)

粗利単価と粗利率の推移



■ 引き続き粗利単価・粗利率は改善傾向

- 3Qは閑散期としては長期在庫販売・決済数が伸びたことで、平均単価・粗利率は今期2Q比低下

- 結果的に3Qの売上・粗利額の確保と保有在庫日数の短縮促進に至ったもの

スタンダードマンション ～販売期間・工期短縮

長期在庫販売強化による過去仕入物件の圧縮と、厳選仕入効果による直近仕入物件の回転率向上により、前期・前々期と比較してスタンダード物件の平均販売期間は2Qから大きく短縮し、3Qも継続中

スタンダード物件 販売期間・工期の推移

■ 工期 ※1 販売期間 ※2



当社における販売期間・工期は
仕入決済日から販売決済日までの日数

- 今期1Qまでは長期在庫の販売決済の影響が残っていたが、長期在庫販売強化施策が一巡
- 2Qより大幅改善し、23期以降の最短販売期間・工期を更新、3Qも継続中

※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）

前年比増収増益。回転率を重視したことによって粗利率は弱含み

(単位：百万円)	2025年11月期 3Q	2026年11月期 3Q	変化率	増減
売上高	1,223	3,867	216.1%	+2,644
粗利益	274	454	65.9%	+180
粗利率	22.4%	11.8%	—	▲10.7%

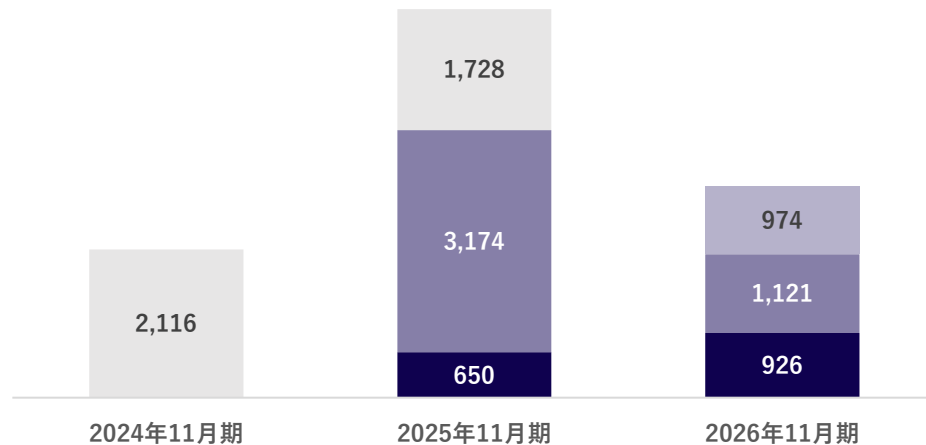
増減要因等

- 充実させた期初在庫の販売により前年比売上利益増加
- 収益機会確保とリスク回避（早期売却）のバランスを取る中で粗利率は低下
- なお予算比ではマイナス、4Qも収益機会の確保とリスク回避の早期売却をバランスよく推進

仕入金額

(単位：百万円)

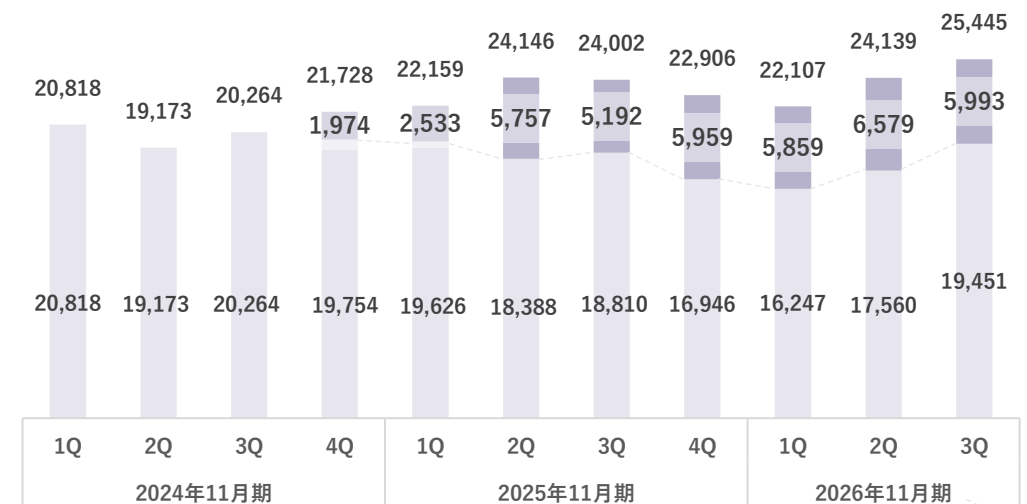
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



在庫金額

(単位：百万円)

■ スタンダード ■ プレミアム



プレミアムマンションの足元状況（内容再掲載）

十分な期初在庫を販売し3Qまで増収増益。

足元環境は当初想定通り厳しくなっており、これまで以上に丁寧な個別対応を行っていく

足元状況

市場の動き

- 3Q末の市場在庫数と過去1年間の成約数を比較すると、都心高級マンションは**市場在庫水準が上昇**し、平均回転期間は長期化の傾向
- 高額物件は日本人顧客に様子見傾向があり、**外国人顧客中心**の動き

当社の動き

- 十分な在庫を持って期初スタートした結果、**前年比増収増益**
- 市場在庫水準は上昇しているものの、眺望を資産価値に据えるなど他社との差別化を図り、日本滞在時の住まいとする海外富裕層含め**実需向けに訴求**する当社物件への**内見数は維持確保**できている状況
- 物件によってペルソナ設定を変え、こだわりの内装を提案。特に日本人富裕層の支持を受けられ、**日本人顧客との成約も確保**している

短期戦略

- ① 時間をかけても**利益重視**
- ② 利益確保以上に**回転重視**

物件ごとに位置付けを明確化し売上・利益を確保していく。特に期初在庫物件は①、期中仕入物件は②の視点で運営

中期戦略

- ① **差別化**できる唯一無二の物件品揃え
- ② **顧客ニーズ**に沿った商品供給

プロダクトとマーケットの両視点から、適切な品揃えを整え、拡大していく

ソリューションの概況（ホームネット）^{※1}

3Qまで案件積上げ順調。大型案件は4Qの予定

（単位：百万円）	2025年11月期 3Q	2026年11月期 3Q	変化率	増減
売上高	2,875	818	▲71.5%	▲2,056
粗利益	573	279	▲51.3%	▲294
粗利率	19.9%	34.1%	—	+14.2%

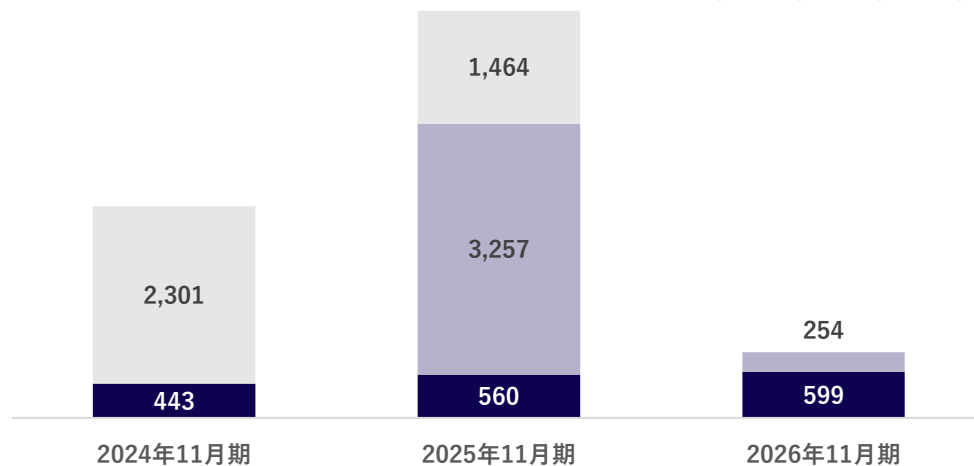
増減要因等

- 大型案件のあった前年比減収減益
- 今期大型案件は4Qに予定、その他案件を積み上げ3Qまでに相応の収益確保済（3Qまでに一棟販売1件、再開発地域の区分マンション販売2件、高額OC物件販売1件、土地販売1件を計上済）
- ソリューション案件は今後継続的に組成し、利益の柱としていく方針

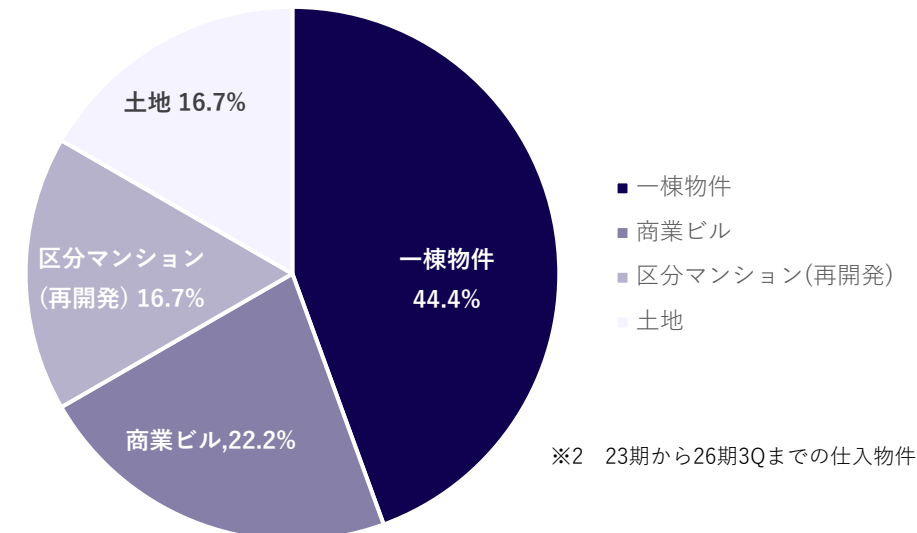
仕入金額

（単位：百万円）

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



過去取扱物件種別^{※2}



※2 23期から26期3Qまでの仕入物件を集計

新築戸建（注文・建売）の概況

建築工事受注内容の良化により増収増益確保

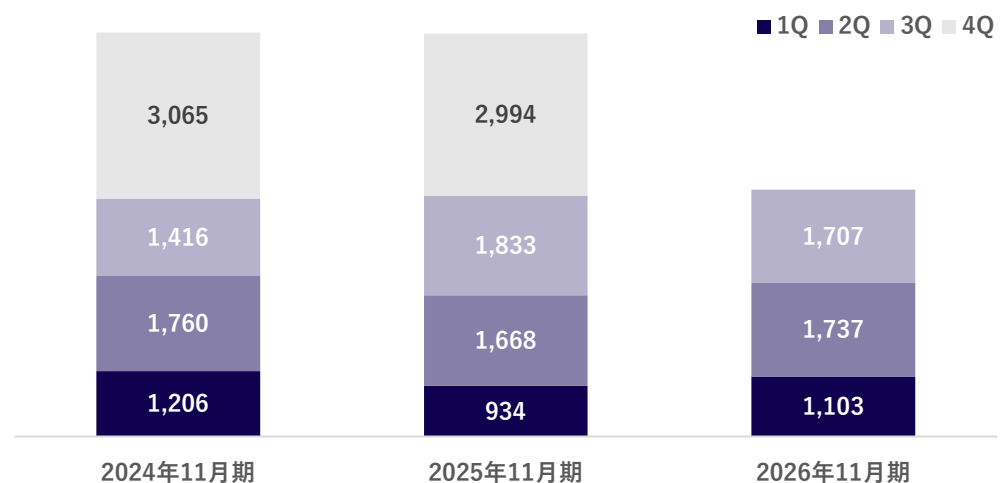
(単位：百万円)	2025年11月期 3Q	2026年11月期 3Q	変化率	増減
売上高	4,436	4,547	+2.5%	+111
粗利益	805	873	+8.5%	+68
粗利率	18.2%	19.2%	—	+1.1%

増減要因等

- 概ね業績計画通りの進捗（引渡▲3棟）。高単価により増収
- 比較的大型商品の受注が多いこと、価格改定が有効に機能していることなどから、粗利率向上し増益

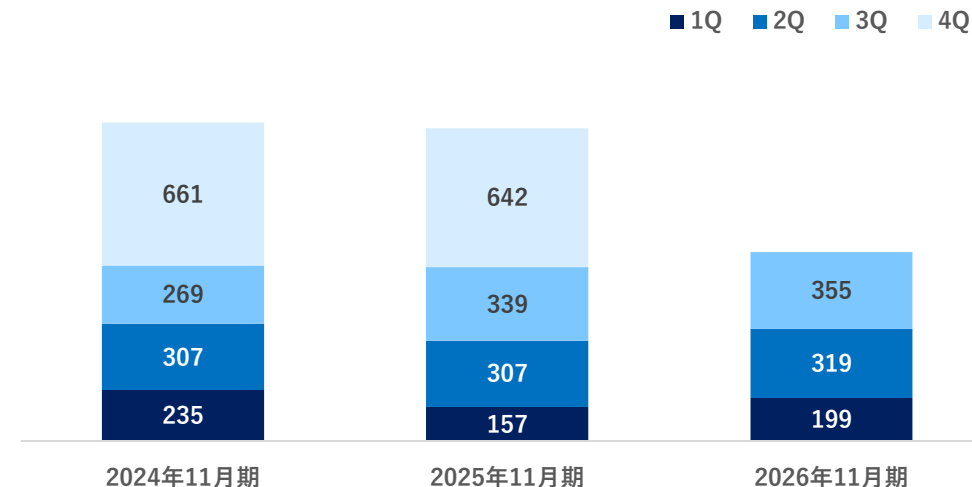
売上高

(単位：百万円)



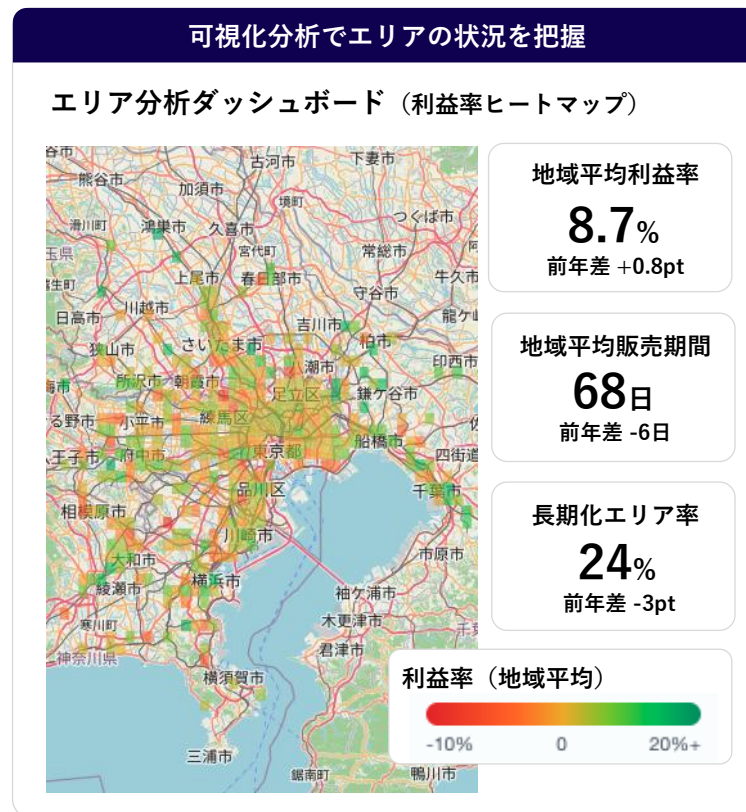
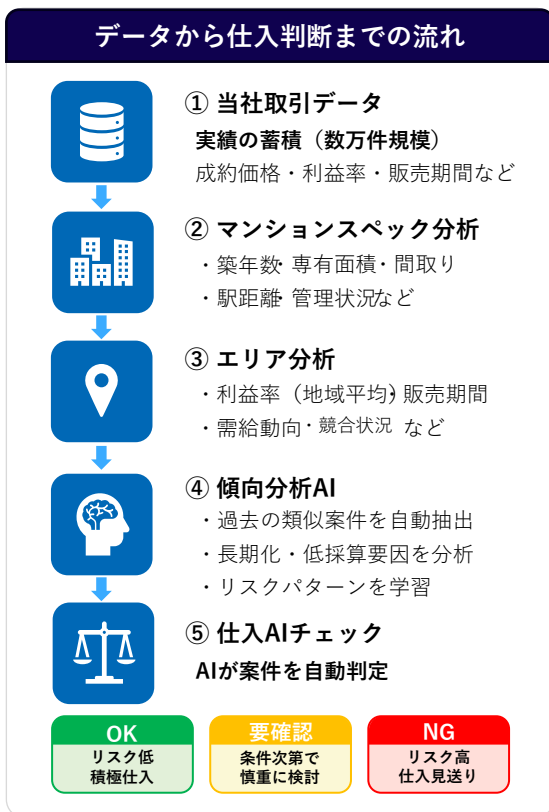
粗利益

(単位：百万円)



データ・テクノロジーの活用 ～仕入精度向上施策（例）

利益率・長期エリアの可視化分析 × 過去傾向に基づく仕入AIチェックで「長期・低採算物件」を低減



AIチェックで仕入判断をサポート

仕入AIチェック画面（例）

No.	物件概要	AI判定	類似度が高い過去案件	AIコメント（要点）	判定理由（要因）
1	〇〇市〇〇町 築22年 / 駅徒歩12分 67.5㎡ / 3LDK	NG	85% 類似度	過去の類似案件と比較して、 長期化リスクが高い と 判断しました。	・ 駅徒歩12分（上限付近） ・ 高架・幹線道路に近接 ・ 競合物件が多いエリア
2	△△市△△町 築15年 / 駅徒歩8分 72.1㎡ / 3LDK	要確認	62% 類似度	複合的に判断した結果、 要確認 としました。	・ 徒歩8分で許容範囲内 ・ 一部条件で利益率低下 ・ 競合増加の傾向あり
3	□□市□□町 築8年 / 駅徒歩5分 70.2㎡ / 3LDK	OK	28% 類似度	過去の成功事例と類似しており、 収益性・販売スピードともに 良好と判断しました。	・ 駅徒歩5分の好立地 ・ 利益率が高いエリア ・ 長期化事例が少ない

数万件の取引データから学習したAIが、定量・定性の両面で判断をサポート
人の判断（最終確認）と組み合わせることで、精度の高い仕入判断を実現



長期在庫リスクの低減

長期化しやすいエリア・条件を
事前に把握し、仕入段階で
リスクをコントロール



低採算物件の抑制

利益率の低い物件をAIが
事前に検知し、低採算リスクの
高い仕入を防止



仕入判断の標準化

データとAIに基づく共通基準で
判断のブレなくし再現性を向上



営業生産性の向上

分析・調査の工数を
削減し、営業担当は
「提案・交渉」に集中

01 2026年11月期 第3四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 通期業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

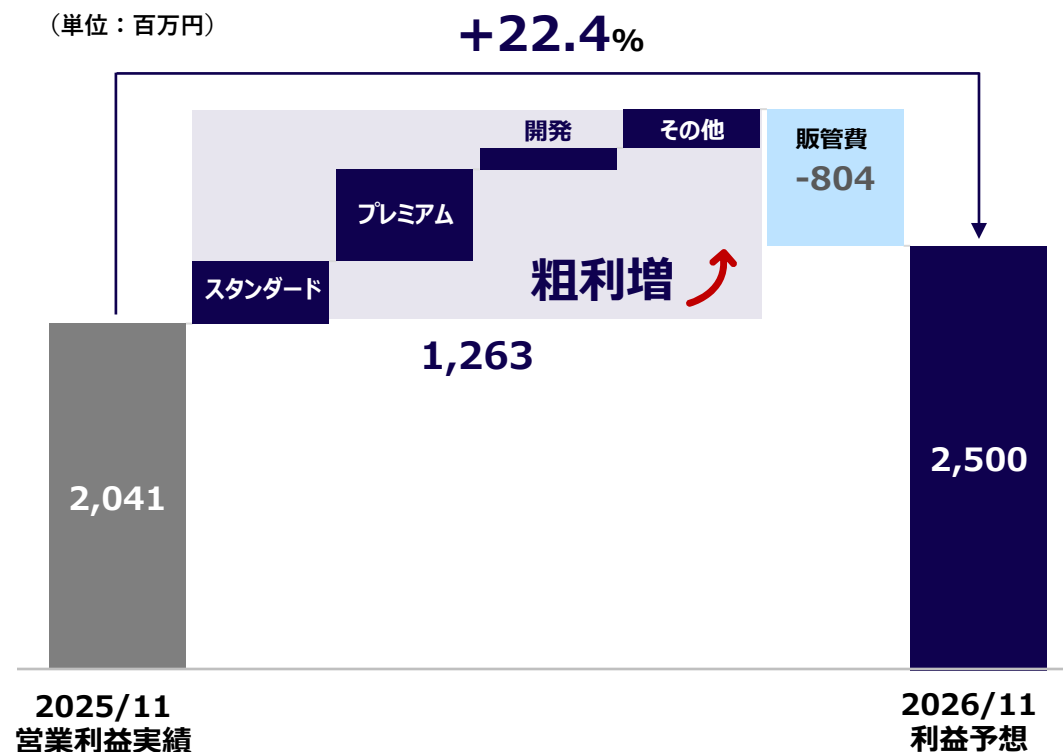
05 事業概要

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ндарт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)

株主還元 ～配当

第3四半期までの進捗を踏まえ、期末配当予想を上方修正（2期連続）
総合利回りは6.4 %と高水準（株主優待含む）（26年10月14日株価 810円、300株保有の場合）

		配当 開始		増配		増配
	2022年 11月期	2023年 11月期	2024年 11月期	2025年 11月期	2026年 11月期	2026年 11月期
	実績	実績	実績	実績	当初予想	修正予想
当期純利益（百万円）	1,392	661	635	1,082	1,300	同左
1株当たり純利益（円）	130.28	53.36	51.80	87.83	104.75	同左
1株当たり配当額（円）	-	15.00	15.00	25.00	25.00	32.00

7円増配

※ 2025年8月1日付で1:3の株式分割を実施。2022年11月期、2023年11月期、2024年11月期の配当金は株式分割があったものと仮定した場合の金額。

株主還元 ～株主優待

当社株式の投資魅力の向上を目的として、株主優待制度の拡充および変更を実施

現行



変更後



※イメージ

① 優待品

QUOカード

電子ギフト

オフライン（実店舗）、オンライン（EC）、Pay系など
多様なラインナップの中からご希望に応じてお選びいただけます

② 優待金額

保有株式数300株以上
5,000円分

保有株式数300株以上
6,000円分

③ 変更時期

-

2026年11月30日より適用

01 2026年11月期 第3四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 通期業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

05 事業概要

新会社『株式会社ファーヴァル』設立、一棟物件、再開発案件等のソリューションビジネスを強化

当社グループは、中古マンション再生と新築戸建請負をグループ事業の中心に据え、データ・テクノロジーを活用して効率的な事業運営を行っております。

この度、株式会社ホームネットがこれまで不定期に取り扱ってきた一棟ビルや再開発関連案件等のソリューションビジネスを新たな収入の柱とすべく、その強化の一環として専門のチームを集めた新会社『株式会社ファーヴァル』を設立いたしました。

名称	株式会社ファーヴァル
所在地	東京都渋谷区本町三丁目12番1号
代表者	濱中雄大
事業内容	不動産の売買、賃貸、仲介事業
資本金	100百万円
設立年月日	2026年6月27日



テクノロジー子会社『株式会社axflow（アクスフロー）』始動

PropTech-Labの活動等を通じ、データ・テクノロジーを活用した社内外のAIやDX推進に関する研究・開発のニーズが増え、その流れが不動産の枠を超えた様々な業界・分野に拡大しております。

そのような背景から、これまで不動産AI査定や直接買取の実務を担ってきた株式会社カイトリーを、不動産事業者である株式会社ホームネットから当社の100%子会社に変更、商号も『株式会社axflow（アクスフロー）』に改め、再始動いたしました。

今後は『株式会社axflow』に当社グループのテクノロジー関連事業を集約し、AI・DXソリューション事業を成長させてまいります。

axflowの主な事業

1.AX（AIトランスフォーメーション）コンサルティング

AIやn8nなどの自動化ツールを活用し、Excel管理や繰り返しの手作業など煩雑な現場業務を自動化・根本解決

2.制作事業

営業・採用成果につながるだけでなく、運用性の高さも重視したWeb・クリエイティブを制作

3.システム開発事業

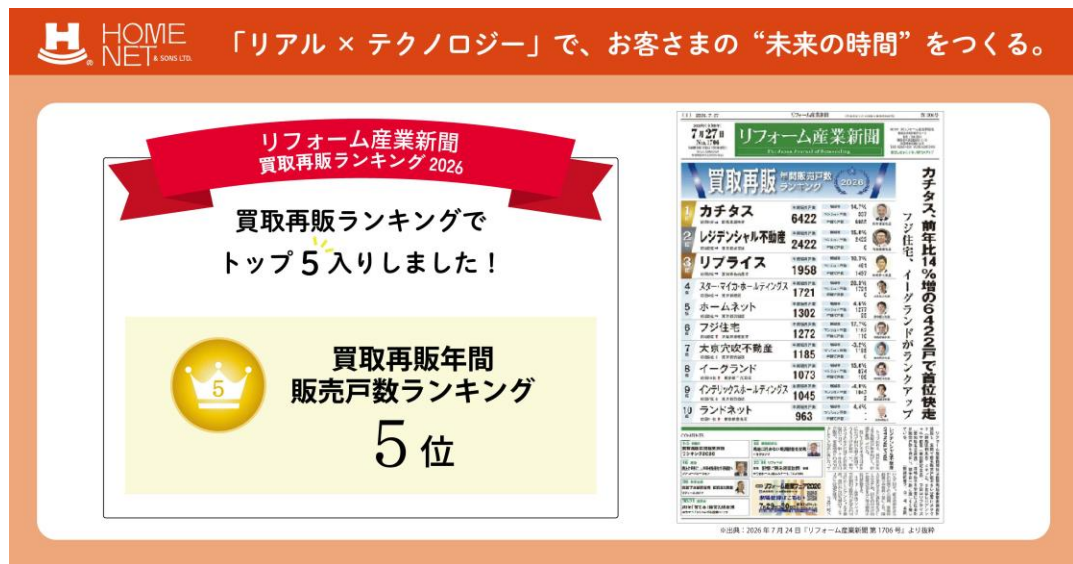
AIを活用したスピーディーな開発体制

初期段階から実際に動く「モック（試作品）」を作成、お客様とのイメージの食い違いを防ぎ、理想の形を実現

アイデアが、すぐに動き出す。

 axflow

株式会社ホームネット 「買取再販年間販売戸数ランキング 2026」 総合第 5 位、マンション第 3 位を獲得
2 年連続で上位ランクを堅持



株式会社ホームネットは、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』が毎年7月に発表する「買取再販年間販売戸数ランキング 2026」において、総合第 5 位、マンションの販売戸数では第 3 位となり、昨年に続き、上位ランクを堅持し続けています。

株式会社ホームネットの年間販売戸数は1,302件、2 年連続のトップ 5 入りは、2019年の15位から、地道に、実直に取り組んできた結果と考えております。

事業の中核であるマンション買取再販では、販売戸数1,277戸で第 3 位にランクインし、こちらも昨年同様に上位を維持することができました。

市況が変化する中でも安定した供給を続け、事業全体の着実な成長を改めて示す結果となりました。

株式会社サンコーホーム 特定非営利活動法人秋田たすけあいネットあゆむへ食料品を寄贈、食で親子を支える



株式会社サンコーホームが、地域社会貢献活動の一環として今年も「フードドライブ活動」を実施。集まった食料品を、生活困窮者らの支援を行う「特定非営利活動法人 秋田たすけあいネットあゆむ」に寄贈しました。

本活動は株式会社サンコーホームの経営理念でもあります【社会貢献活動】の一環として毎年行っており、秋田たすけあいネットあゆむへの寄贈は今回が4回目となります。

子どもたちが楽しみにしている夏休みは、学校給食がなくなり、食事の面でのサポートが大切な時期でもあります。地域の宝である子どもたちを少しでも支えたいという思いから、株式会社サンコーホームでは毎年夏休み前にこの活動を行っています。

今年は6月に全支店で開催した「お客様感謝祭」でもフードドライブ活動の寄付を募り、オーナー様からも温かいご協力をいただきました。

今後も地域の未来を担う子どもたちとご家族に寄り添い、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを推進してまいります。

01 2026年11月期 第3四半期ハイライト

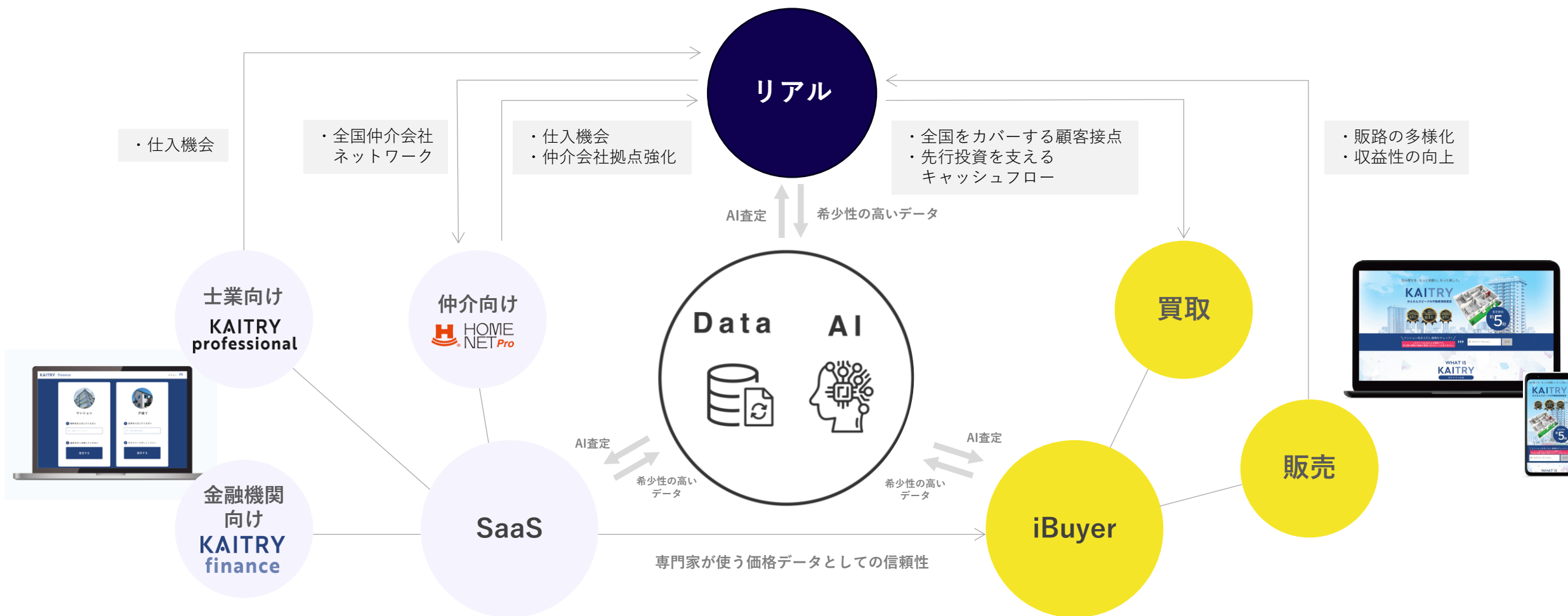
02 ビジネスライン別概況

03 通期業績予想と株主還元

04 直近のトピックス

05 事業概要

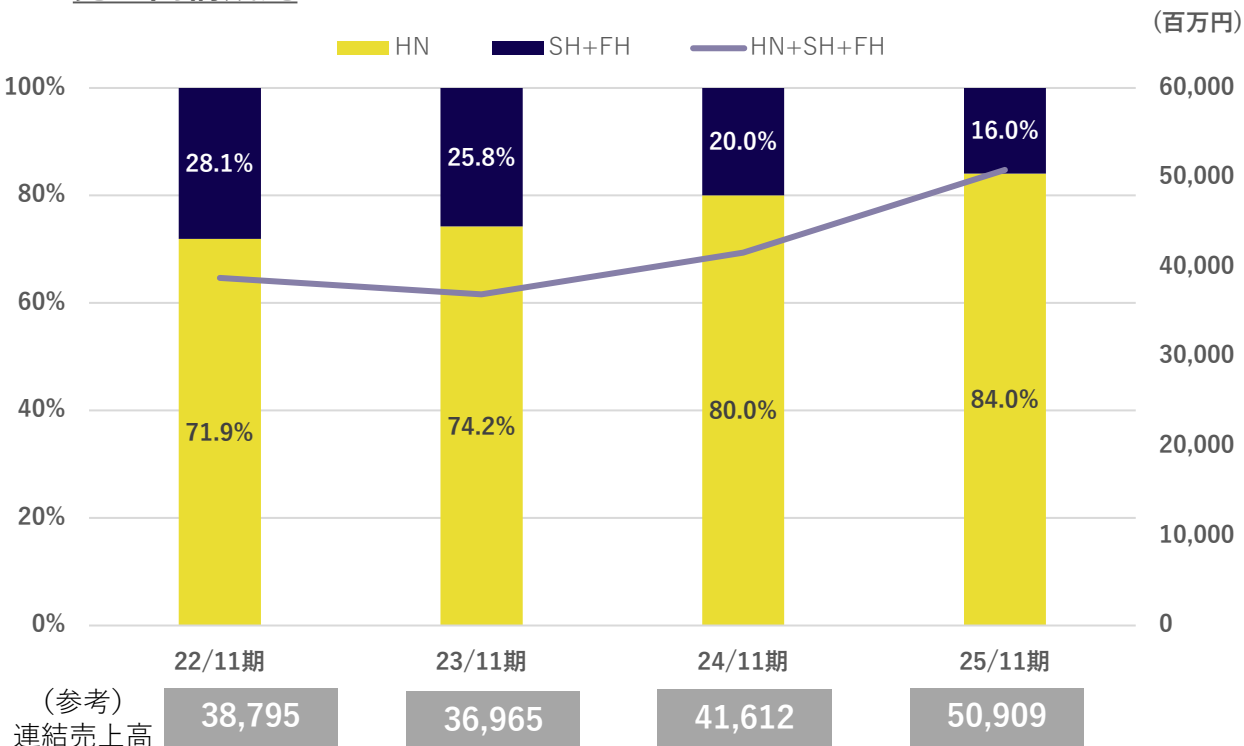
不動産事業を通じて得たノウハウとデータを基盤に、シナジーのある新たなサービスを生み出しミッションの実現を目指す



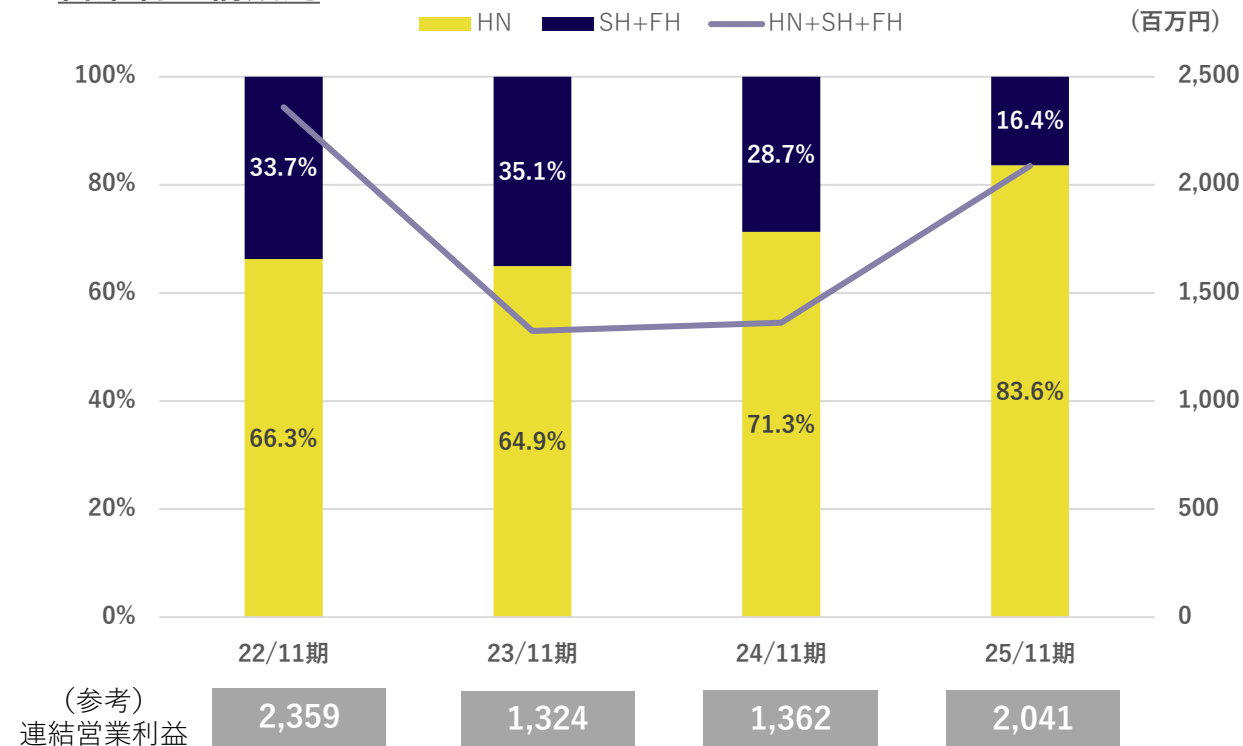
事業概要 ～売上高及び営業利益の構成比

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2026」

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

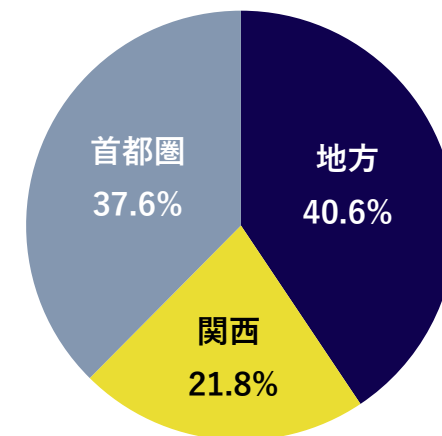
- 安定的な実需でニーズが明確（家賃より低い住宅ローン負担）
- 単価のハードルが低い（25期東京平均売価 当社:37百万円 都内平均:67百万円）

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



リアルビジネスの概要：プレミアムマンション

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

東京を中心に大阪、京都、福岡、沖縄にて仕入

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

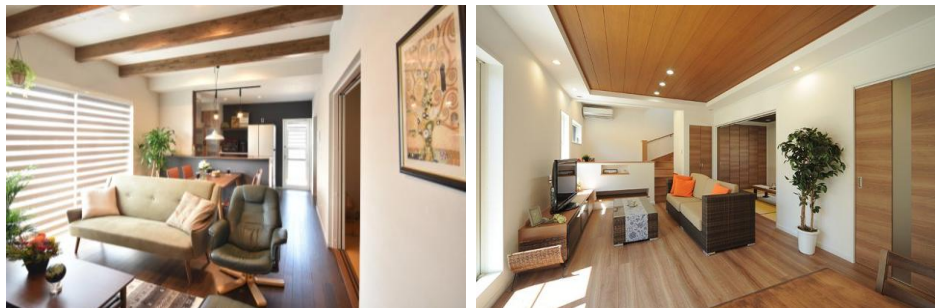
2025年11月期

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



戸建建築

ノウハウ蓄積

商品化

請負

顧客

引渡・建売

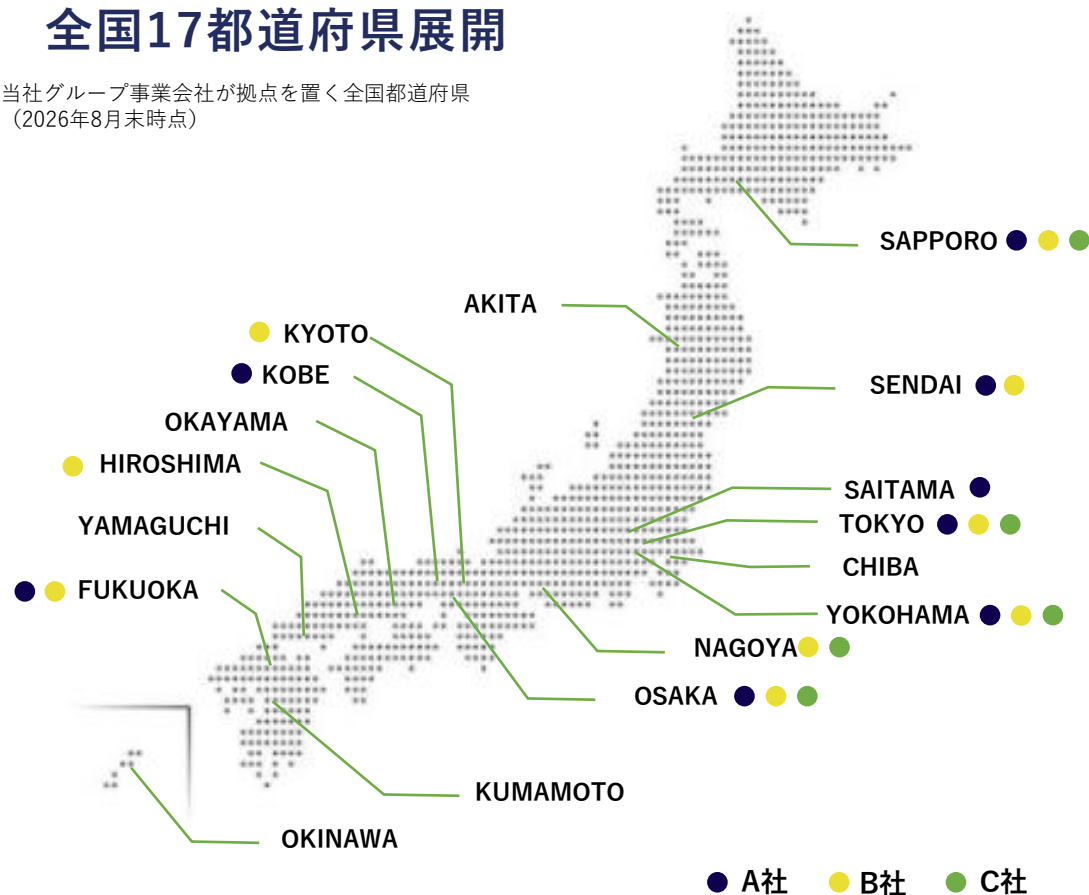


優位性1：ネットワーク

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8月末時点)



取引先仲介会社



8,204社

前年同期7,271社

取引仲介会社
拠点数



12,166拠点

前年同期10,903拠点

取引仲介会社
営業員数



35,188人

前年同期30,870人

取引金融機関



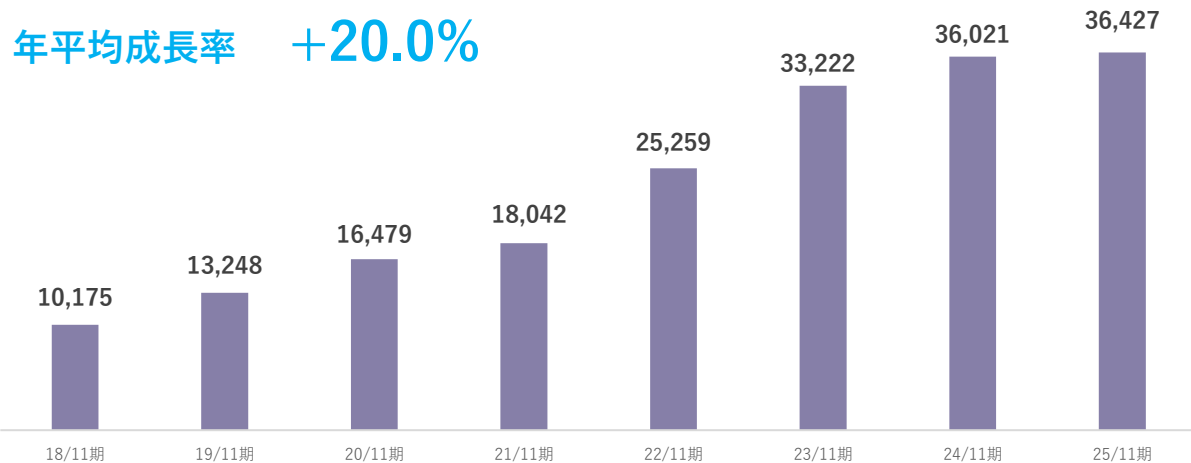
88行

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8月末時点)

株式会社ホームネットの
取引金融機関
(2026年8月末時点)

※1
査定数

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

優位性2-1：テクノロジー&データ - 活用事例

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

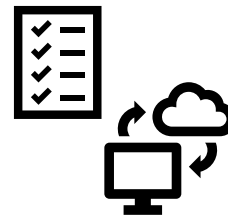
2019年

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



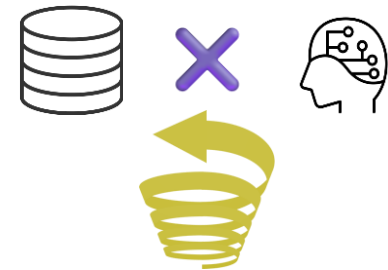
物件進捗状況の見える化

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

売出価格

- 売主が希望する売却価格
- インターネットや紙の広告に掲載されている
- 誰でも閲覧できる情報

一般的な
ビッグ
データ

成約価格

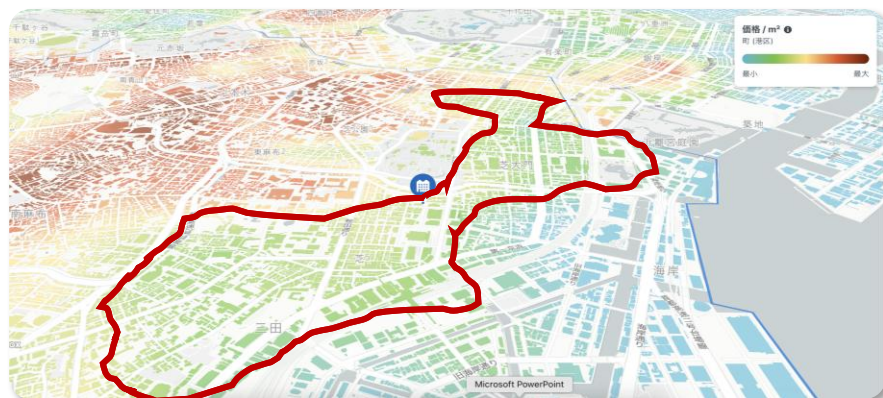
- 交渉を経て成立する最終的な売買価格
- 売買当事者や仲介会社、一部レインズでのみ把握

稀少性の
高い
データ

買取参考価格

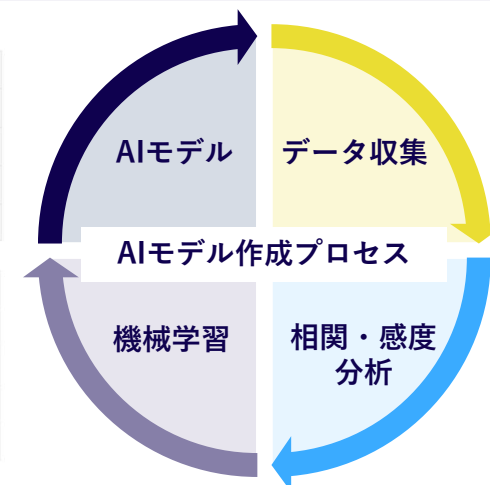
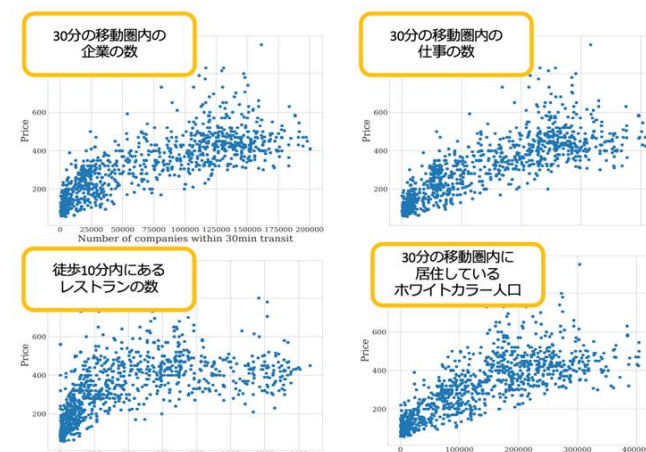
- 当社が査定結果として提示する当社グループによる買取参考価格
- 当社独自の査定データ

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

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

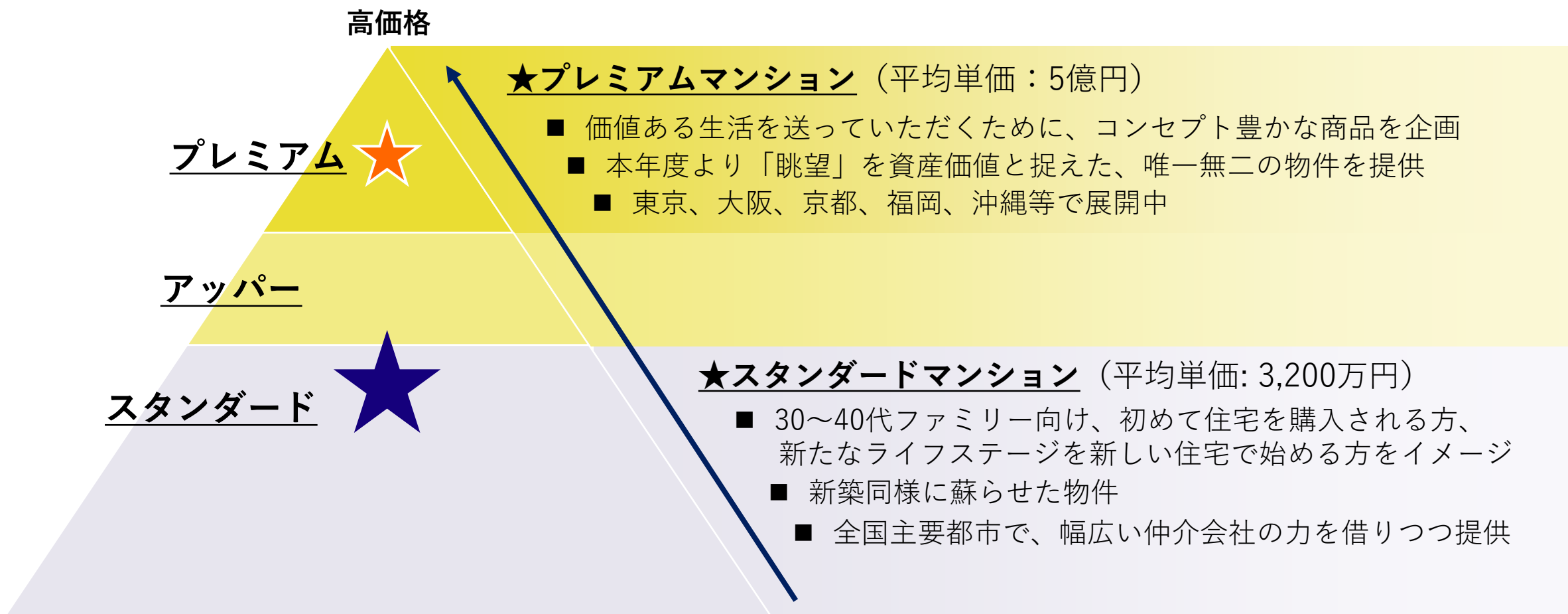
- KPI①: 在庫保有期間
200日(2023期比短縮1カ月)
- KPI②: 直販ルートの確立
中古マンション売上高の7%*

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



当初の戦略

現在の戦略

ニーズ

コロナ禍：リモートワーク増

流通在庫
少ない

希望条件「より広く」

- ・ 郊外や駅距離多少遠くても可
- ・ 部屋数や広さ重視



ライフスタイル
変化

現在：リアル出勤増

流通在庫
多い

希望条件「より洗練」

- ・ 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

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

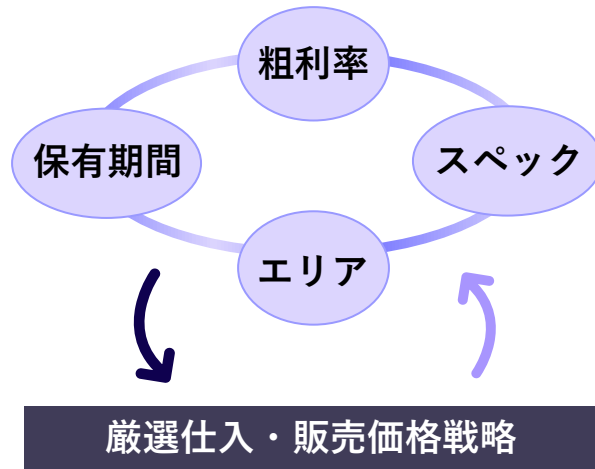
- ・ 販売実績に鑑み駅徒歩時間に制約
- ・ ニーズの強い階層を選択仕入
- ・ 需要の弱い旧耐震仕入原則不可
- ・ RF割合が大きくなる低単価不可 → 結果平均32Mへ

地域特性に
合わせた
厳選仕入

量 × 質

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



PropTech-Lab



◆ 査定精度向上/DXの推進

◆ 新たなSaaSビジネス展開

「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）



当期の中古マンション成約件数・在庫件数ともに増加傾向で環境良好。新築戸建は厳しい市場環境継続

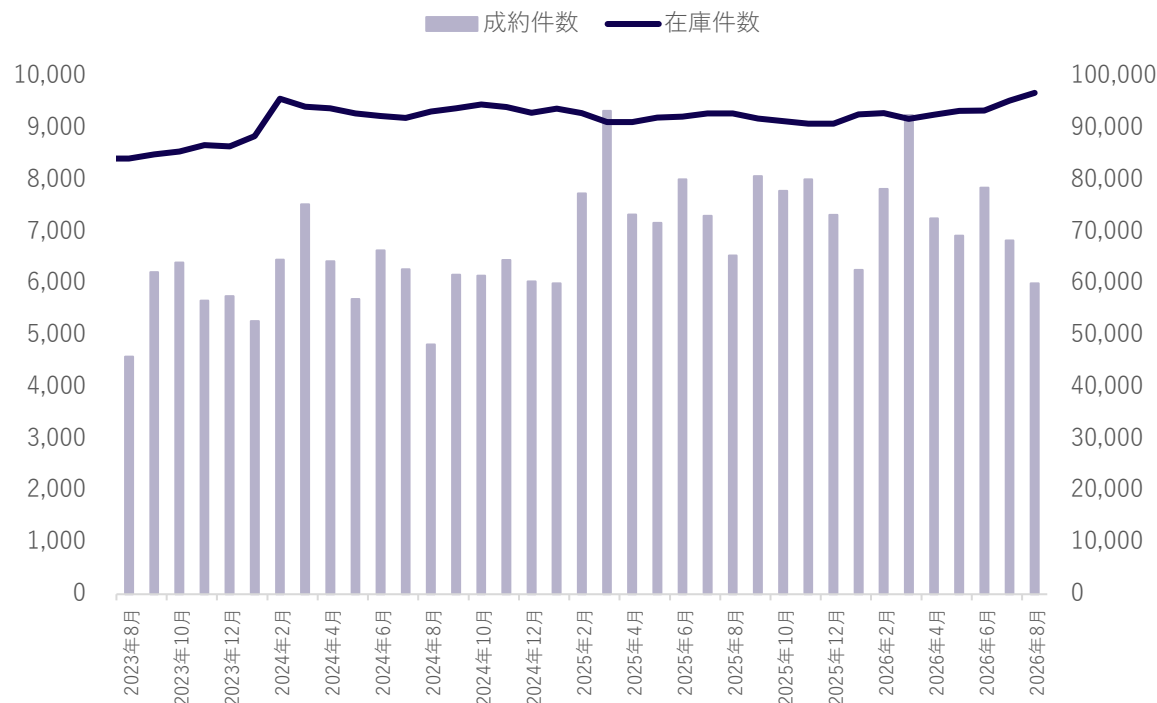
中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)

累計成約件数※1 +0.1%

在庫件数期初対比※2 +6.6%

※1 直近3カ月間(2025/12-2026/8)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

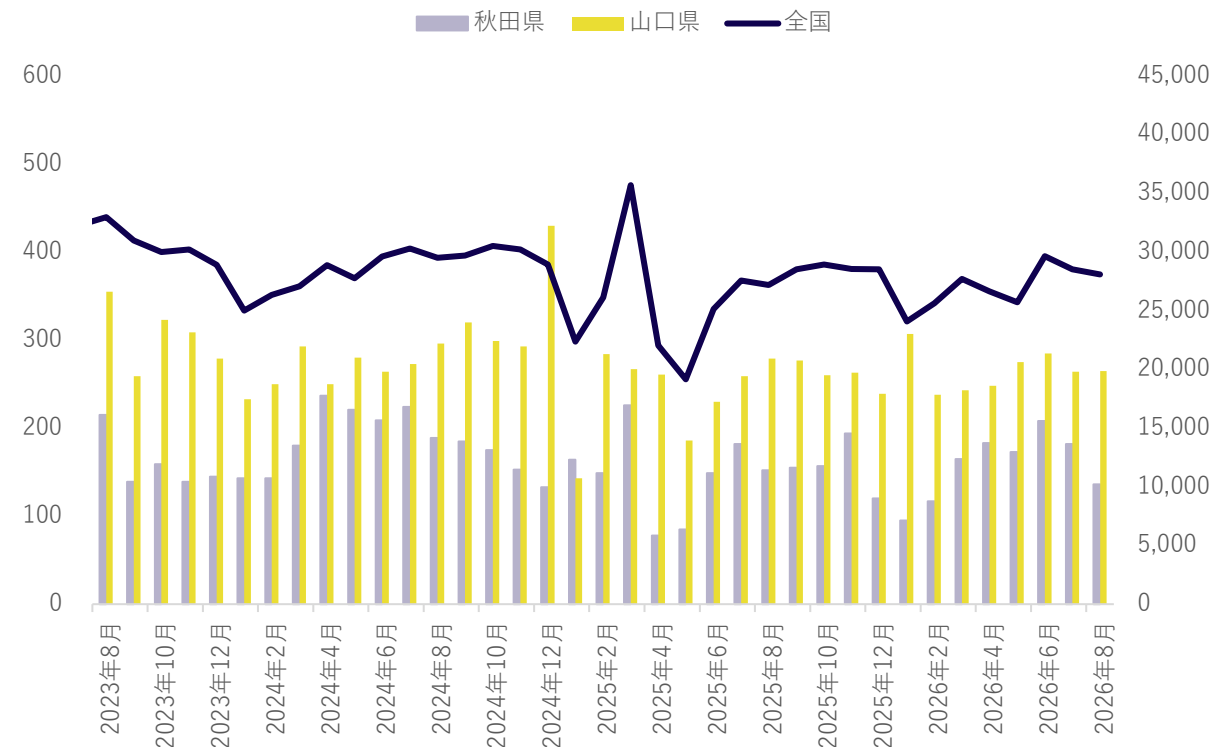
新設住宅着工件数(戸建)

全国累計着工件数※3 +4.4%

秋田県※3 +4.6%

山口県※3 +1.1%

※3 直近3カ月間(2025/12-2026/8)の前年比較



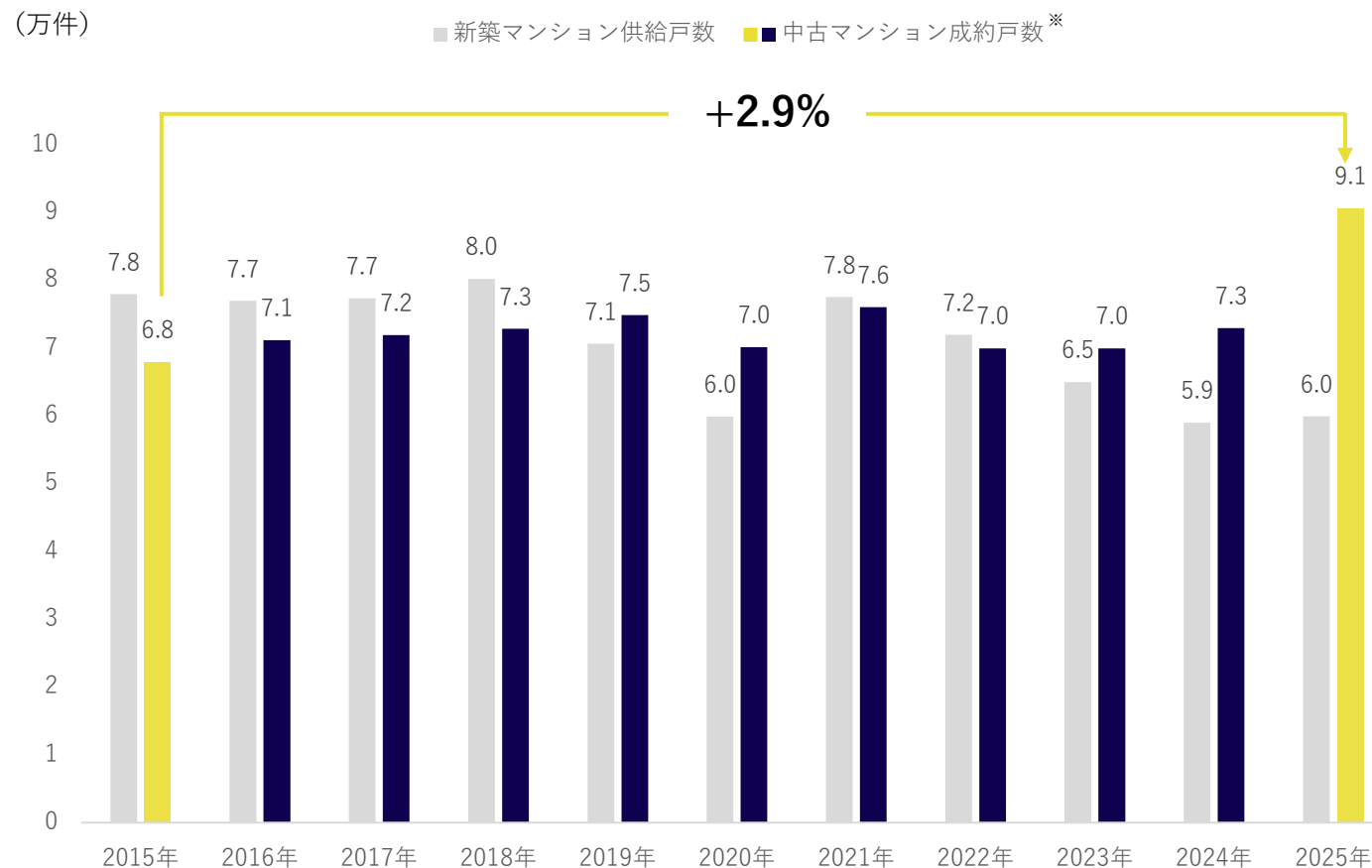
出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

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」

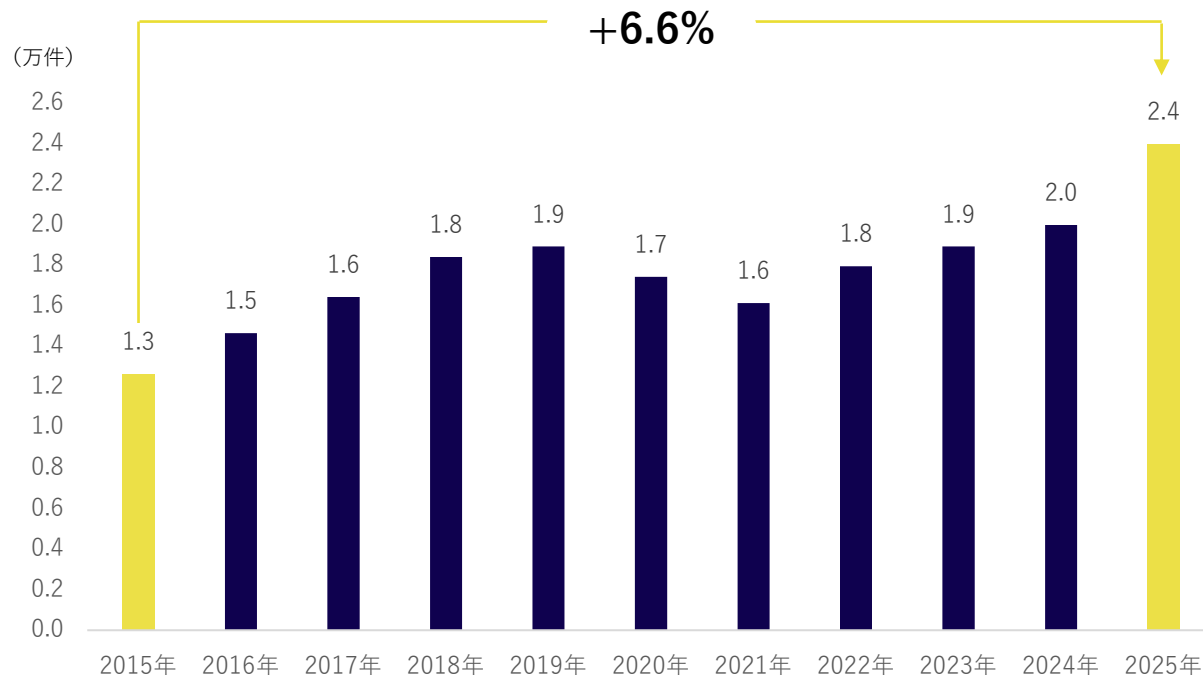
中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成

※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

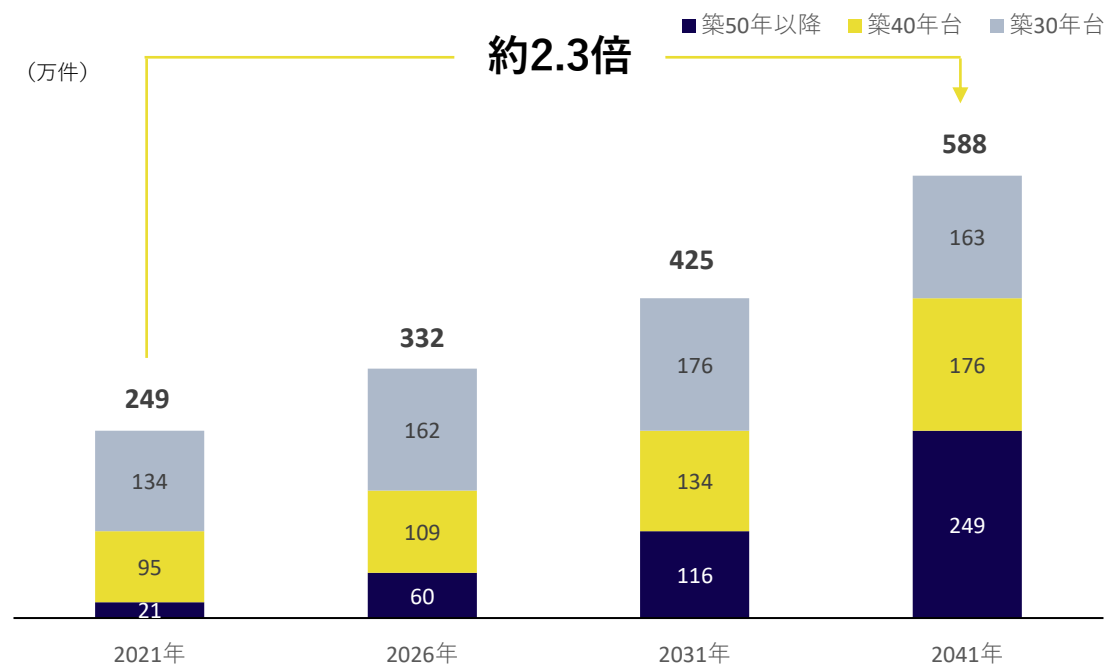
一方で2025年中古マンション流通数（前頁）の前年比増加、また買取再販戸数は増加しており、取引量を増やすための取組み、競争力の確保が求められる

マンション買取再販戸数の推移



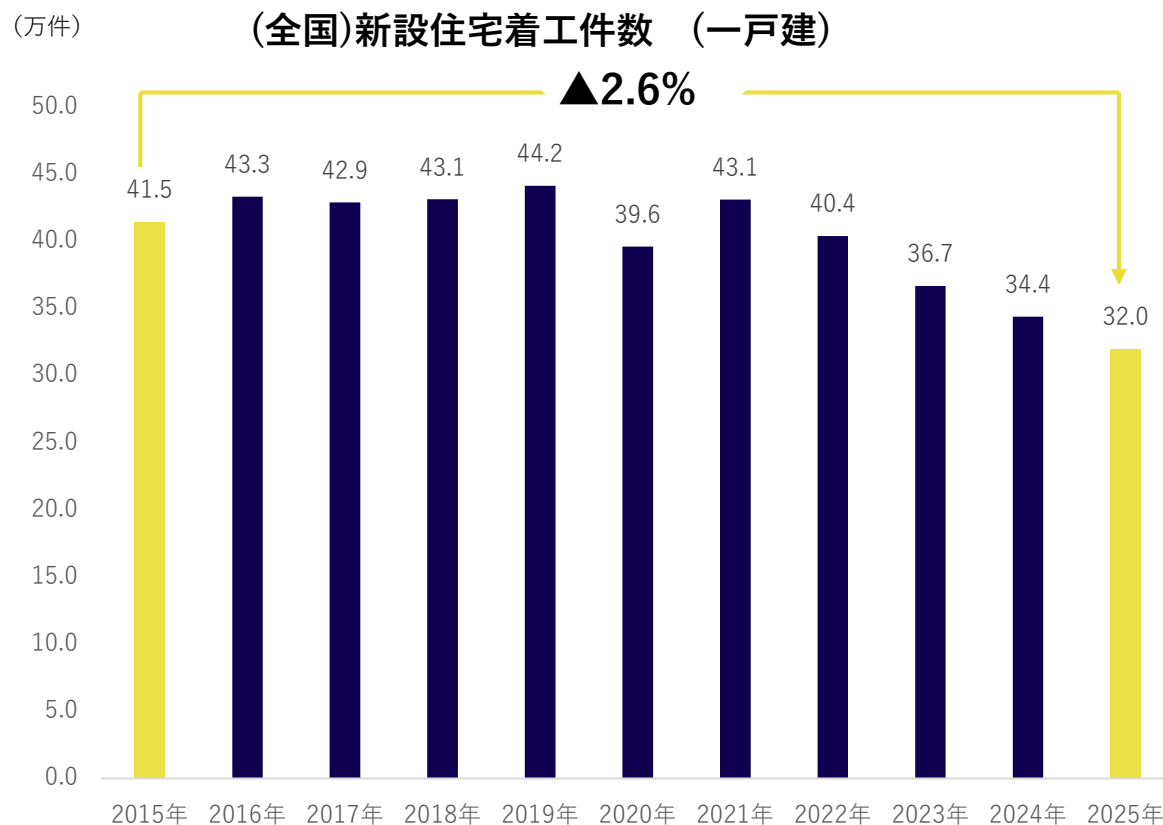
出所：リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング」より当社作成
各年の上位50社を集計。2016年のみ掲載されている社数限度である上位30社を集計
マンションと戸建ての戸数内訳が開示されていない場合は、過年度の集合住宅比率を用いて作成

築年数別のマンション・ストック数

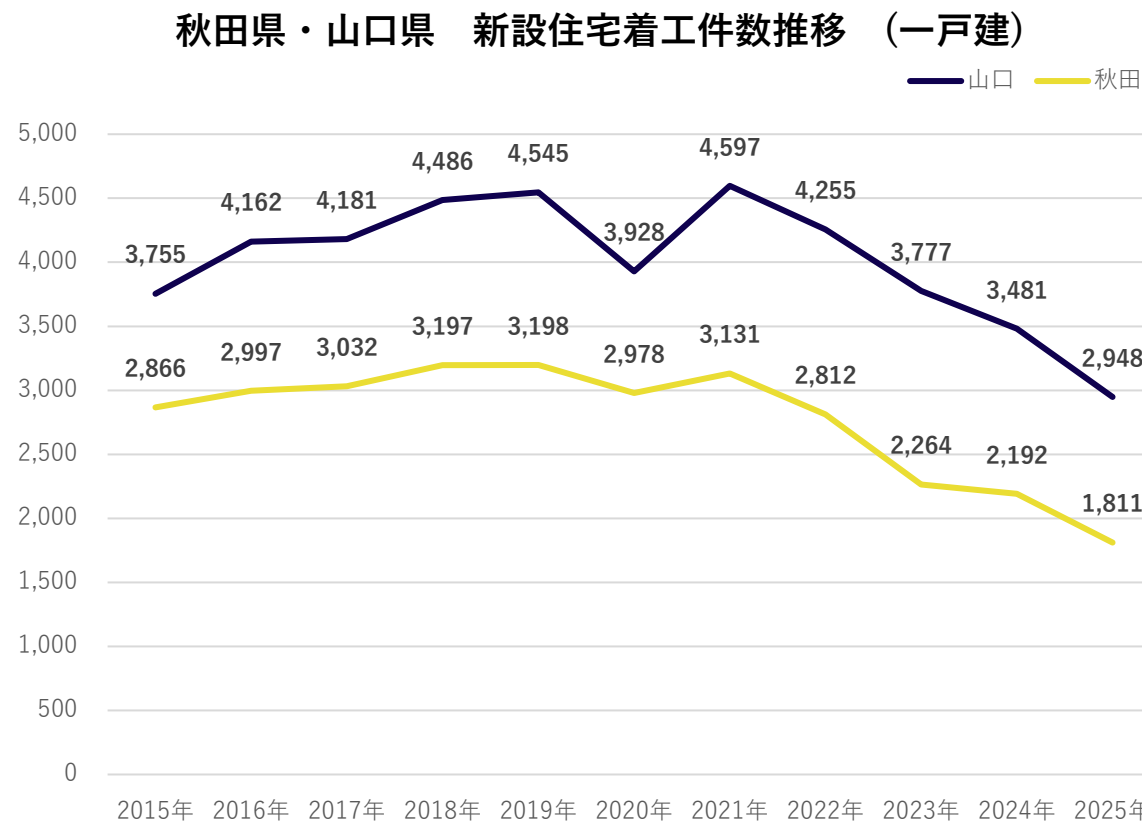


出所：国土交通省ホームページ「築後30年、40年、50年以上の分譲マンション戸数」

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」

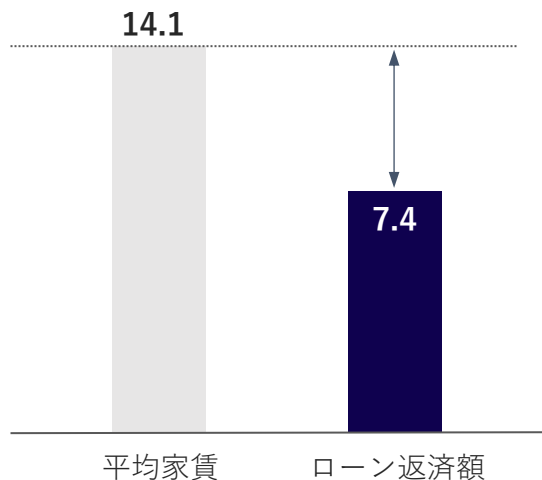


出所：国土交通省 建築着工統計調査 「住宅着工統計」

一次取得者層需要の安定性

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8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、千葉、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

SaaS

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

iBuyer



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

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

SaaS : KAITRY finance (金融機関向けの展開)

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

城北信用金庫
Johoku Shinkin

みずほ信用保証

MIZUHO

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/サービサーの査定業務効率化

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



- AI査定エンジン
- 売却提案書
- チャット

- 顧客情報管理 (CRM)
 - 重要書類管理
 - 価格推移グラフ
- ※ ● のプロダクトの開発・実装は予定です



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 ↗

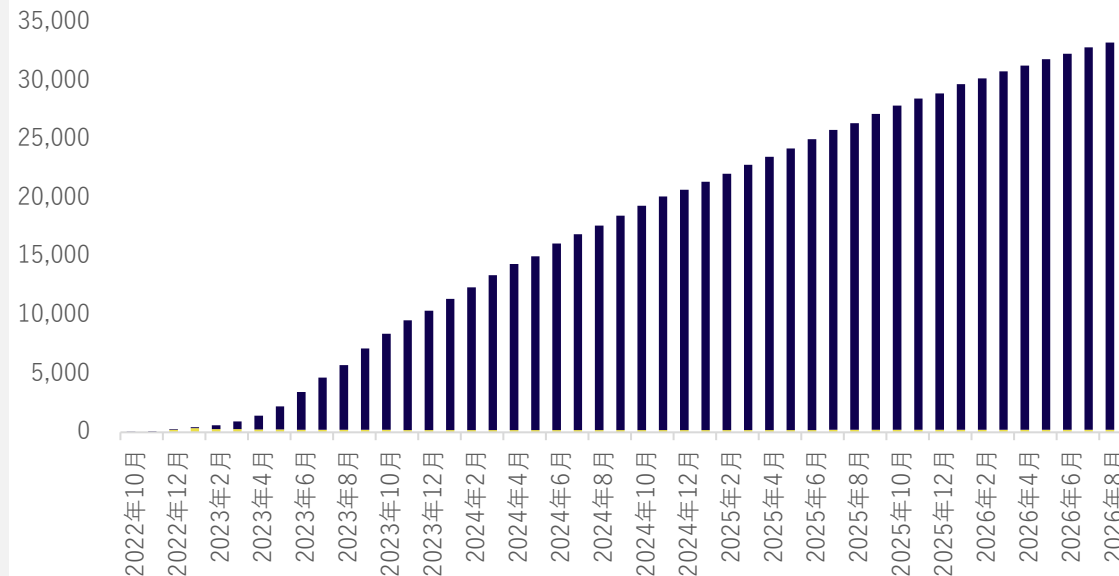
利用者数及び情報数
拡大による仕入数
増加 ↗

査定数 6,022[※]件

▶ 査定数の獲得が
今後の仕入増加へ着実に貢献

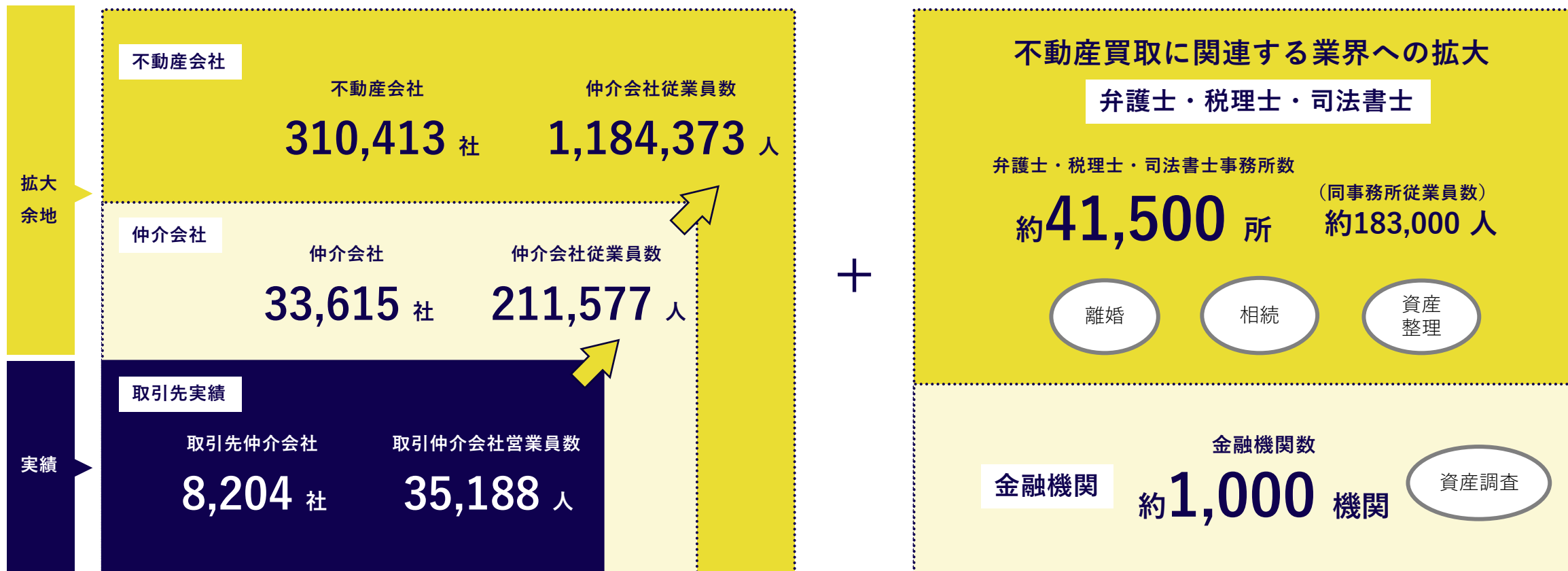
※査定数：2022年11月リリースから2026年8月末時点累計

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nz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。

住み替えへの一歩をサポートし、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	326百万円（2026年8月末時点）		
従業員	342人（連結・2026年8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	株式会社ホームネット	中古マンション再生事業	マンション
	株式会社サンコーホーム	注文住宅請負・建売住宅・設計・施工	戸建
	株式会社ファーストホーム	注文住宅請負・建売住宅・設計・施工	
	株式会社ファークアル	ソリューション	その他不動産
	株式会社axflow	AX・DX・SaaS	テクノロジー



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。