

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

「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を創造し、住まいを通じたより豊かな社会の構築に貢献する。

価格査定数
36400件

取引仲介会社数
7500社

仲介会社拠点数
11200拠点

仲介会社営業員数
32000人

2 中長期の経営戦略

1. 情報量拡大による仕入質向上

ポータルサイト『KAITRY』の利用度アップ・認知度向上による新規顧客獲得と、情報流入経路の最適化で高品質物件仕入を実現。

3. データサイエンス活用の販売最適化

高精度な利益率予測と販売確率分析により各拠点の厳選仕入を支援し、戦略的な在庫・販売管理を促進。

2. SaaS提供による仕入流路拡大

仲介会社向け営業支援『HOMENET Pro』、金融機関向け『KAITRY finance』、土業向け『KAITRY professional』で情報流入を増加。

4. iBuyer機能による直接買取拡大

仲介会社経由の2倍以上の市場規模が見込まれる住宅保有個人客からの直接買取で事業を拡大。

3 対処すべき課題

① DX推進

- ・ 仲介会社向けの営業支援SaaS、個人向け不動産売買プラットフォーム、社内営業支援のDX化を加速。
- ・ 経済産業省認定『DX認定事業者』として、オフライン手続きを多く含む業界環境を改善。

② KAITRY認知度向上

- ・ ポータルサイト利用者数の確保が事業拡大の鍵となるため、オンライン広告とTVコマーシャルを実施。

③ 価格査定精度向上

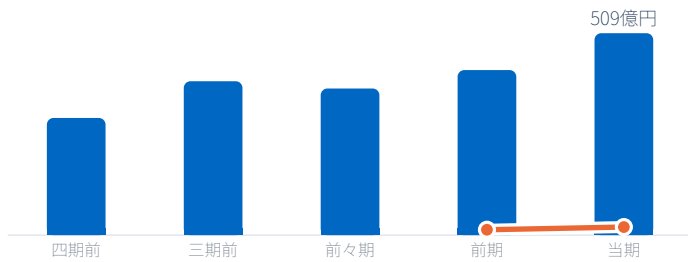
- ・ 年間約36400件の実査定とAI査定を掛け合わせて精度を向上させ、iBuyer機能の拡充を支援。

面接で使えるポイント

- ・ 全国15拠点で約7,500社の仲介会社ネットワークを保有し、リアルとテクノロジーの掛け合わせで不動産取引を変革。
- ・ 年間約36,400件の価格査定実績を活かし、AI査定精度向上によるiBuyer機能拡充で個人顧客から直接買取を推進。
- ・ 2025年の中古マンション市場3.6兆円規模の中で、買取再販市場1兆400億円をターゲットに事業を展開・成長。

証券コード 5527

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
株式会社property technologiesは

主力事業・セグメント

- ・不動産業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
509億円

営業利益率
4.0%

財務健康度
28点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
625万円

不動産業内 88位/130社

平均年齢
36.1歳

不動産業内 95位/131社

平均勤続
2.5年

不動産業内 121位/131社

女性管理職
27.3%

不動産業内 8位/76社

男性育休
100.0%

不動産業内 13位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

