



2025年7月18日

各位

会社名 株式会社 property technologies  
代表者名 代表取締役社長 濱中 雄大  
(コード番号：5527 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役コーポレート本部長 松岡 耕平  
(TEL 03-5308-5050)

### 2025年11月期第2四半期決算説明会書き起こし

当社は、2025年7月15日に開催いたしました個人投資家・機関投資家合同開催2025年11月期第2四半期決算説明会につきまして、当社の事業活動や今後の方向性について理解を深めていただくため、その書き起こしを下記のとおり公開いたします。

2025年11月期第2四半期決算概要、2025年11月期の業績見通し、中期経営計画の主要施策の進捗状況等についてご説明しておりますので、株主・投資家の皆さまにおかれましては、ぜひご覧いただけますと幸甚に存じます。

記

#### 【開催概要】

##### 2025年11月期第2四半期決算説明会

開催日時：2025年7月15日（火）16:30～17:30

開催方法：「Zoom」を利用したウェビナー配信

開催内容：2025年11月期第2四半期決算概要、2025年11月期の業績見通し等に関するご説明ならびに質疑応答

登壇者：代表取締役社長 CEO 濱中 雄大  
専務取締役 COO 岩尾 英志  
取締役 CFO 松岡 耕平  
PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉

#### 【資料】

2025年11月期第2四半期決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09170/815e0217/3457/489b/9c7a/0d80e860f813/140120250715514867.pdf>

2025年11月期第2四半期決算説明資料データ集

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09170/50515a2f/7b37/4632/be47/c5b80a32985c/140120250715514857.pdf>

書き起こし本文につきましては、次ページ以降をご確認ください。

以上

property technologies

# 2025年11月期 第2四半期決算説明資料



2025年7月 株式会社 property technologies (証券コード：5527)

司会：

皆様、本日はお忙しい中、株式会社 property technologies 2025年11月期第2四半期決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、先ほど16時に開示いたしました決算説明資料をもとにご説明させていただきます。

なお、ご説明終了後に質疑応答の時間を設けております。

ご質問がございましたら、Q&Aよりご入力をお願いいたします。

それでは、本日の登壇者をご紹介します。

株式会社 property technologies 代表取締役社長 CEO 濱中 雄大

専務取締役 COO 岩尾 英志

取締役 CFO 松岡 耕平

PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉

以上4名です。

それでは濱中より説明を申し上げます。

- 01 2025年11月期 第2四半期ハイライト
- 02 主要施策の取組み状況
- 03 直近のトピックス
- 04 事業概要

代表取締役 CEO 濱中 雄大（以下「濱中」）：

本日はお忙しいところ、当社 2025 年度 11 月期 第 2 四半期決算説明会にご参加いただきまして、ありがとうございます。代表取締役社長の濱中です。

本日 16 時に開示しました資料を使って、足元状況についてご説明させていただきます。

資料 1 ページの目次をご覧ください。

「2025 年 11 月期 第 2 四半期ハイライト」「主要施策の取組み状況」「直近のトピックス」この順序でご説明いたします。

それでははじめに、「2025 年 11 月期 第 2 四半期ハイライト」です。CFO の松岡よりご説明いたします。



※1 2024年11月期末よりOC販売用物件にかかる減価償却費処理方法変更(表示科目の変更)。同処理方法による2024年11月期2QのEBITDA706百万円に対してYoY+100.1%  
 ※2 仕入・販売決済金額については中古住宅決済金額

© property technologies Inc.

2

取締役 CFO 松岡 耕平 (以下「松岡」) :

松岡です。ご説明申し上げます。

2ページの第2四半期ハイライトをご覧ください。

売上高 242 億 200 万円、前年度対比で 27.4%の増加。

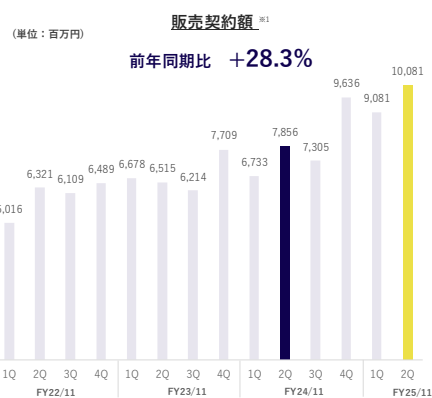
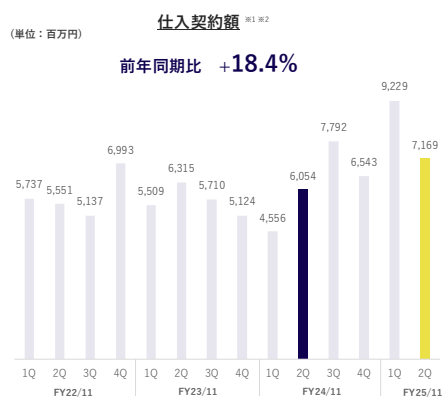
広告宣伝費を除く EBITDA は 14 億 1,200 万円、前年比で 100.1%の増加。

上半期仕入決済金額 148 億 1,400 万円、前年比で 55.9%の増加。

上半期販売決済金額 179 億 3,700 万円、前年比 17.5%の増加。

第2四半期3か月間の仕入決済金額 94 億 2,500 万円、前年比 93.4%の増加。

同じく第2四半期販売決済金額 104 億 6,800 万円、前年比 13.6%の増加となっております。



※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

松岡：

続いて KPI についてご説明いたします。3 ページをご覧ください。

まず左側、仕入契約額になります。

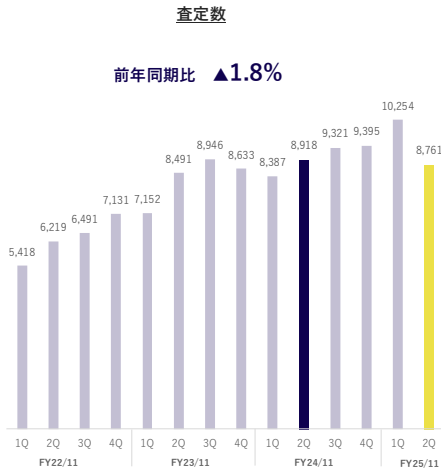
黄色い棒グラフです。金額ベース 71 億 6,900 万円。

前年同期、紺色のバーになりますが、60 億 5,400 万円に対し、18.4%の増加となっております。

右側、販売契約額です。

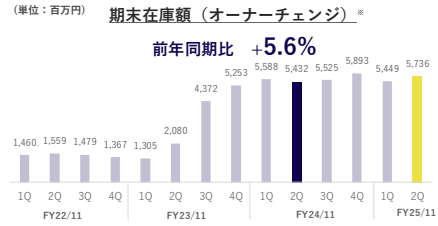
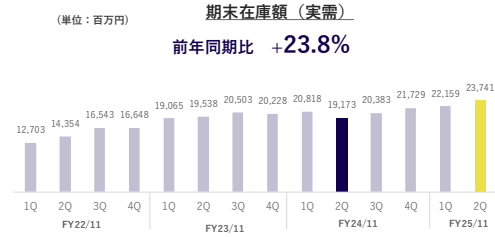
今期第 2 四半期ですが 100 億 8,100 万円。

前年対比で 28.3%の増加となっております。



※ オーナーチェンジ (OC) の詳細はP51をご参照ください  
「開発案件」に位置付ける一棟収益物件等はOC在庫額から控除しております。

© property technologies Inc.



松岡：

次のページ、査定数の KPI です。

こちら、前年同期比で▲1.8%となっております、8,761 件となっております。

こちらは後ほど、また詳しくご説明申し上げますが、厳選仕入をずっと実行し、査定対象を絞り込んで対応しておりますので、そちらが主要因となります。

ただ、仕入は今後も増やしていきますので、今後は『HOMENET Pro』などの仕入につながる査定数を増強していければと考えております。

右側上のグラフです。第2四半期期末在庫の実需の額でございます。

こちら、着実に増やしております、前年同期比で 23.8%の増加。

下がオーナーチェンジ物件の第2四半期末の在庫額で、微増になりますが、前年同期比で 5.6%の増加となっております。

## 連結損益計算書（前年比較）

property  
technologies

マンション販売が好調で、開発案件の売上計上もあり、前年比増収  
粗利率も向上。販管費負担の少ないプレミアムマンション、開発案件の貢献もあり大きく増益

（単位：百万円）	2024年11月期 2Q実績	2025年11月期 2Q実績	増減
連結売上高	19,004	24,202	+5,198
ホームネット	15,695	21,308	+5,613
戸建2社	3,292	2,871	▲421
粗利益	2,932	3,771	+839
粗利率	15.4%	15.6%	+0.2%
営業利益	280	1,077	+797
営業利益率	1.5%	4.5%	+3.0%
経常利益	142	897	+755
当期純利益	20	545	+525

### 売上高

- ▶ 詳細はP7、P8の通り。
- ▶ スタンダードマンション販売数が増加し、プレミアムマンション、開発案件も加わり増収。戸建は建売販売計画が遅れ減収。

### 粗利益・営業利益

- ▶ 粗利率+0.2%は、スタンダードマンションの利益率が向上。プレミアムマンションと開発案件も高粗利で貢献。
- ▶ プレミアムマンションと開発案件は相対的に販管費負担少なく、営業利益率向上に寄与。

### 経常利益・中間純利益

- ▶ 特記すべきことなし。営業段階まで増益に伴う実績

© property technologies inc.

6

松岡：

続いて6ページ目をご覧ください。

連結の損益計算書の前年比較でございます。

前年度との比較ですと、主に中古マンションを扱いますホームネットの販売が順調に推移しておりまして、連結売上高は51億9,800万円の増加となっております

その中で粗利率が+0.2%となっておりますが、スタンダードマンションの利益率が向上しておりまして、プレミアムマンションならびに開発案件も高粗利で貢献しております。また、プレミアムマンションと開発案件につきましては、相対的に販管費の負担が少ないビジネスになりますので、営業利益率の向上に寄与しているものでございます。

詳細は次のページになります。

## ホームネット 売上・粗利の内訳（前年比較）

property technologies

マンションはスタンダード、プレミアムともに前年比増収増益。収益性の高い開発案件の販売と合わせて業績牽引

(単位：百万円)	2024年11月期 2Q実績		2025年11月期 2Q実績		差異 金額
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	15,695	-	21,308	-	+5,613
スタンダード分野	15,271	-	17,644	-	+2,373
プレミアム分野	-	-	293	-	+293
開発	-	-	2,875	-	+2,875
その他	424	-	496	-	+72
粗利益	2,239	14.3%	3,175	14.9%	+936
スタンダード分野	2,142	14.0%	2,523	14.3%	+381
プレミアム分野	-	-	57	19.5%	+57
開発	-	-	573	19.9%	+573
その他	97	22.9%	22	4.4%	▲75

**スタンダード**

- ▶ 上期引渡34件増加、単価2.3M上昇により、売上高は2,373M増加。
- ▶ 厳選仕入効果で粗利率が上昇しており、粗利率の低い長期保有在庫の販売強化を織り込んだ上で+0.3%となり、粗利額は381M増加。

**プレミアム**

- ▶ 上期引渡で売上293M、粗利57M。本格的な販売は3Q以降となる予定。

**開発**

- ▶ 2Qも引き続き開発案件の引渡があり、上期で売上2,875M、粗利573Mを計上。

© property technologies inc.

7

松岡：

7 ページ目、ホームネットの売上・粗利の内訳をご覧ください。

スタンダード物件、プレミアム物件と開発の3つに分けて、説明を書いております。

スタンダード物件ですが、上期の引渡しが前年度で34件ほど増加しておりまして、加えて単価が230万円上がっていることで、売上高としましては23億7,300万円の増加となっております。

厳選仕入の効果で粗利率が上昇しておりまして、粗利率の比較的低い長期保有の在庫の販売、こちらは上期に強化しておりますが、これを織り込んだうえで0.3%の上昇となっております。

粗利額は3億8,100万円の増加です。

プレミアムマンションですが、上期引渡しが売上高で2億9,300万円。

粗利で5,700万円となっております。

販売は第3四半期以降、本格的に動いてくる予定となっております。

開発案件につきましては、第2四半期も引き続き引渡しがございまして、上期で合計売上高28億7,500万円、粗利額で5億7,300万円を計上しております。



## 戸建2社 売上・粗利の内訳（前年比較）

property  
technologies

戸建は減収。注文住宅は前年同水準も分譲建売の販売に遅れ

(単位：百万円)	2024年11月期 2Q実績		2025年11月期 2Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	3,292	-	2,871	-	▲421
新築戸建	2,966	-	2,603	-	▲363
その他	296	-	268	-	▲28
粗利益	670	20.4%	572	19.9%	▲98
新築戸建	542	17.4%	471	18.1%	▲71
その他	128	39.4%	101	37.7%	▲27

**新築戸建**

- 上期引渡10棟減少により、売上421M減。
- 注文住宅は前年同水準の引渡実績も、分譲建売の販売が遅れており、3Q以降の販売へ。
- 粗利も売上高に連動して前年比マイナス。新築戸建の粗利率は堅調に推移。

© property technologies inc.

8

松岡：

8 ページ目が戸建になります。

戸建につきましては期初予算どおりに推移していますが、分譲建売について、若干3Qに販売が遅れているところがございます。

引渡でいうと10棟減少で、売上高4億2,100万円の減となっております。

粗利額は、額としては売上連動しておりますが、新築戸建の粗利率につきましては堅調に推移しております。

## 連結損益計算書（予実比較）

property  
technologies

売上高はマンションと戸建の予算比未達あるも、予算外の開発案件の寄与により超過  
利益は粗利率の上昇、販管費の抑制効果もあり大きく予算超過

（単位：百万円）	2025年11月期 2Q予算	2025年11月期 2Q実績	差異 （予算比）	2025年11月期 通期業績予想
売上高	23,300	24,202	+902 (+103.9%)	46,000
営業利益	550	1,077	+527 (+195.8%)	1,640
親会社株主に帰属 する当期純利益	180	545	+365 (+302.8%)	730

### 売上

- ▶ 予算計上していない開発案件の売上により予算比超過。
- ▶ マンション販売は前年比増加も、長期保有在庫の販売強化を計画していたところ、3Qまでずれ込んだことから予算比はマイナス。
- ▶ 戸建は分譲建売の遅れにより予算比マイナス。

### 利益

- ▶ 開発案件の利益貢献により、グループ全体で予算超過。
- ▶ マンションは売上未達も粗利率向上により利益未達は限定的。
- ▶ 戸建は売上未達も粗利率はほぼ予算通り確保。販管費抑制により営業利益は予算比超過。
- ▶ なお、長期保有在庫の販売について、下期の一段の積極的な販売に備えて、上期決算に評価損を織り込み済み

### 業績予想

- ▶ 営業利益、当期純利益とも2Q時点で予算比大きく超過しているもの、下期偏重の予算配分であるため、業績予想は据え置き

© property technologies inc.

9

松岡：

続きまして9ページ目。

同じく PL ですが、こちらは予算との比較、予実比較となります。

まず売上高ですが、ご覧のとおり9億200万円、予算対比の超過となっております。

こちらについて、先ほど7ページで開発売上が28億7,500万円ありますと説明しておりますが、この差分につきましては長期保有在庫の販売強化を上期計画しておったところ、一部3Qまでずれ込んでいるところで、予算比のマイナス要因となっております。

一方で利益ですが、マンションの売上未達分については粗利率の向上がありますので、こちらで相当程度カバーされております。

また、戸建につきましても、若干の売上の予算比マイナスがありますが、粗利額以下につきましても粗利率上昇等でカバーできておまして、予算どおりで推移をしております。なお、長期保有在庫の販売につきまして下期一段の積極的な販売に備えて、上期決算に評価損を織り込み済みでございます。

上期の営業利益、こちらの表のとおり10億7,700万円でございますが、この中に評価損が織り込まれていて、差し引いた金額が10億7,700万になっているということでございます。

このページ、ちょっと分かりづらいのでまとめて申し上げますと、売上高については前年比増加しております。

ただし、開発案件を除きますと、予算比としてはマイナスになっています。

主たる要因としては、長期保有在庫の販売部分がマイナスとなっております。

ただし、利益影響については限定的です。

長期保有在庫の販売を下期に強化していきますので、その分の評価損については織り込んでいます。

こういう内容になります。

最後に左下、業績予想のところですが、営業利益、当期純利益ともご覧のとおりで予算を大きく超過しておりますが、特に利益につきましては下期偏重の予算配分としておりますので、業績予想は据え置きとさせていただきます。

## 貸借対照表 (1Q 末比較)

property  
technologies

主要な増減項目は、棚卸資産+8億円、現預金+10億円、有利子負債+1億円

(単位：百万円)	2025年11月期1Q	2025年11月期2Q	増減
流動資産	36,720	37,985	+1,265
うち現金及び預金	3,711	4,693	+982
うち棚卸資産	31,491	32,338	+847
うちOC販売用不動産	5,449	5,736	+287
固定資産	2,871	2,890	+19
資産の部	39,591	40,875	+1,284
流動負債	27,309	28,776	+1,467
固定負債	4,798	4,260	▲537
負債の部	32,108	33,037	+929
純資産の部	7,483	7,838	+355
有利子負債	29,061	29,194	+132
純有利子負債	25,350	24,501	▲848

© property technologies Inc.

10

松岡：

次に 10 ページをご覧ください。

貸借対照表の第 1 四半期末との比較でございます。

主要な項目としては棚卸資産が 8 億ほど増えてまして、現預金が 10 億円ほど増加、有利子負債額としては 1 億ほどの増加となっております。

(単位：百万円)	2023年11月期 通期	2024年11月期 通期	2024年11月期 2Q (3か月)	2024年11月期 3Q (3か月)	2024年11月期 4Q (3か月)	2025年11月期 1Q (3か月)	2025年11月期 2Q (3か月)
連結売上高	36,965	41,612	11,369	8,831	13,777	10,343	13,859
ホームネット	27,422	33,263	9,457	7,220	10,348	9,282	12,025
うち開発	1,458	554	0	0	0	1,579	1,295
戸建2社	9,522	8,301	1,904	1,603	3,405	1,049	1,822
粗利益	6,387	6,640	1,683	1,403	2,304	1,721	2,050
ホームネット	4,336	4,836	1,291	1,058	1,538	1,497	1,678
うち開発	331	99	0	0	0	282	290
戸建2社	2,008	1,755	378	337	748	212	359
連結営業利益	1,324	1,362	329	152	929	418	658
ホームネット	944	1,058	316	177	542	535	635
戸建2社	510	426	34	14	416	▲103	32

※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

© property technologies Inc.

11

松岡：

次に 11 ページをご覧ください。

参考情報として業績の推移、3か月四半期ごとの推移を掲載していますので、ご参照いただければと思います。

(参考情報) 通期業績予想 (四半期別予算)

property  
technologies

(単位: 百万円)	2025年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	9,110	14,190	9,380	13,320	46,000
前年増減	+1,476	+2,821	+549	▲457	+4,387
通期比	19.8%	30.8%	20.4%	29.0%	100%
営業利益	▲20	570	247	843	1,640
前年増減	+28	+241	+95	▲86	+278
通期比	-1.2%	34.8%	15.1%	51.4%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲100	280	40	510	730
前年増減	+12	+147	+12	▲76	+95
通期比	-13.7%	38.4%	5.5%	69.9%	100%

© property technologies inc.

12

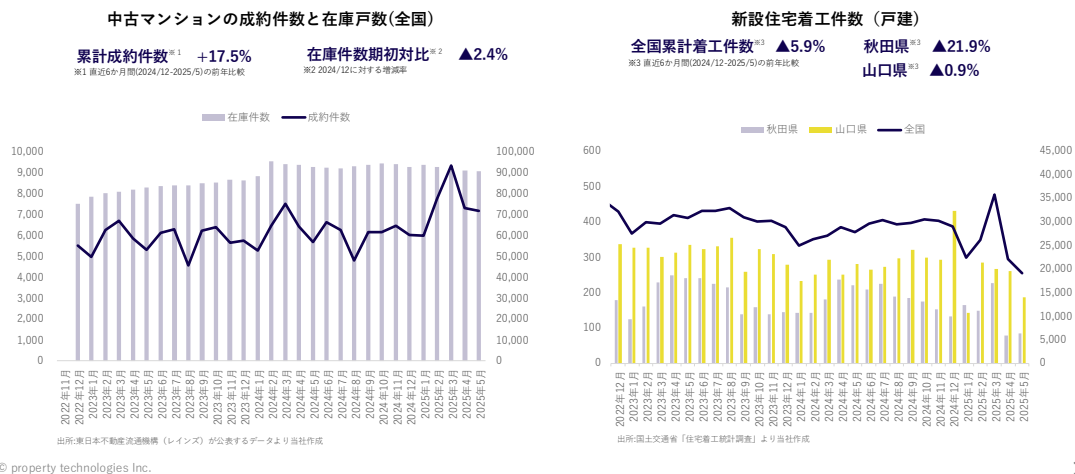
松岡:

続いて 12 ページ目。

引き続きの掲載になりますが、四半期別、今期通期の業績についての予算配分となっております。

2Qまで進捗している、ということでございます。

当上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 新築戸建では厳しい市場環境継続



松岡：

次に13ページをご覧ください。事業環境になります。

左側が中古マンションでございます。折れ線のほうが成約件数でして、成約件数については、この半年間、6か月間の成約件数が1年前の6か月間、同じ期間に対して17.5%ほど増えています。

こちらはレインズのデータになりますけれども、契約件数が増えているとのデータが取れています。

一方で、在庫件数は今期初に対して、第2四半期期末時点の在庫件数を比較すると2.4%減ということで、おおむね環境としては良好と捉えられるだろうと見ております。

右側、新築戸建の状況ですが、秋田県、山口県ともに新設住宅着工件数は前年比で下がっておりまして、引き続き厳しい市場環境でございます。

当社グループの戸建の事業会社、それぞれ秋田、山口では有数の会社でございますので、その中でシェアを上げつつ、戸数を維持していこうということで、対応しているところでございます。

**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
-----------------------------	-------------------------

<p><b>戦略1: 仕入の質的向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI①: 査定数(仕入情報) 70,000件(2024期 36,021件)</li> <li>• KPI②: KAITRY(カイトリー)直仕入割合 10% (2023期 2.1%)</li> </ul>	<p><b>戦略2: 販売の質的向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI①: 在庫保有期間 200日(2023期比短縮1か月)</li> <li>• KPI②: 直販ルートの確立 中古マンション売上高の7%*</li> </ul>	<p><b>戦略3: コアコンピタンス強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 情報網羅性/見える化向上</li> <li>• 査定精度向上</li> <li>• 新規事業/プロダクト開発体制見直し/強化</li> </ul>
--	--	--

数値目標	2023/11実績	2026/11目標	変化
売上高	369億円	<b>600億円</b>	1.6倍
営業利益	13億円	<b>28億円</b>	2.1倍
当期純利益	6億円	<b>14億円</b>	2.1倍
純資産比率	18.7%	<b>20.0%</b>	+1.3pt
ROE	9.3%	<b>14.6%</b>	+5.3pt

© property technologies inc. ※ 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%）に変更しております。

濱中：

続いて、主要施策の取組み状況についてご説明します。

まず 15 ページをご参照ください。

当社中期経営計画の概要となります。

今年度は中計 2 年目にあたります。

ビジネスの質的向上に徹底的にこだわり最終年度を目指して成長していきたいと考えております。



**施策①厳選仕入**

**P17~P18にて概要・進捗説明**

売上・利益の増加につながる仕入の質的向上

**施策②販売日数、工期の短縮**

**P19にて進捗説明**

売上・利益の確保と在庫洗い替えの両立により実現する販売の質的向上

**施策③プレミアムマンションの取扱**

**P20~23にて概要説明**

新たな成長の柱。効率的な売上利益獲得によりVISION2026達成へ

**施策④OC物件の販売**

**P24にて進捗説明**

特色あるストックビジネス確立 ～「ファミリータイプのリノベ賃貸区分マンション」投資

濱中：

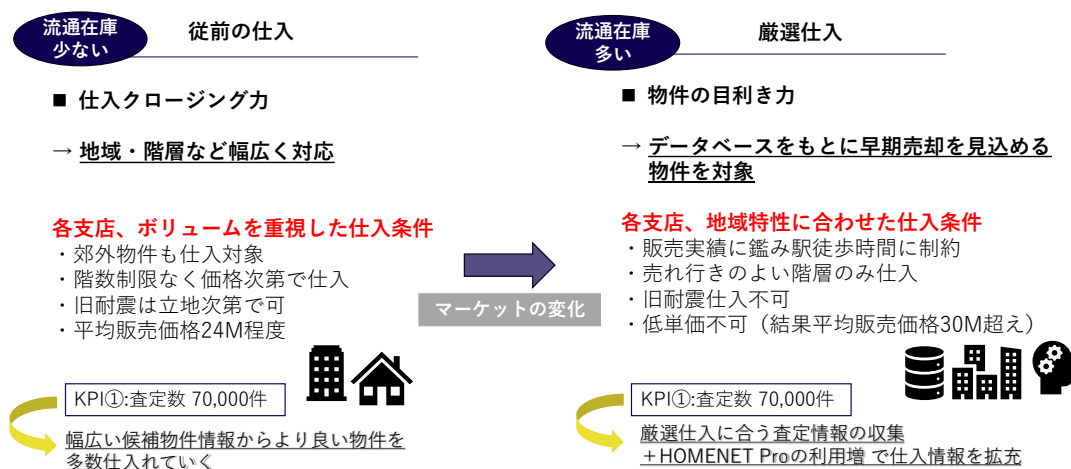
主な施策について、4点説明いたします。

- ①厳選仕入
- ②販売日数、工期の短縮
- ③プレミアムマンションの取扱い
- ④オーナーチェンジ物件の販売

となっております。

こちらの4つの施策につきまして、それぞれご説明をいたします。

このうち、①厳選仕入と②販売日数、工期の短縮については、COOの岩尾よりご説明いたします。



専務取締役 COO 岩尾 英志 (以下「岩尾」):

17 ページをご覧ください。

厳選仕入ということで、コロナ明け以降進めております。

この背景にあるのは、まず市場の変化でございます。

売れるもの、売れないものの二極化が非常に激しくなっていると我々は見えております。

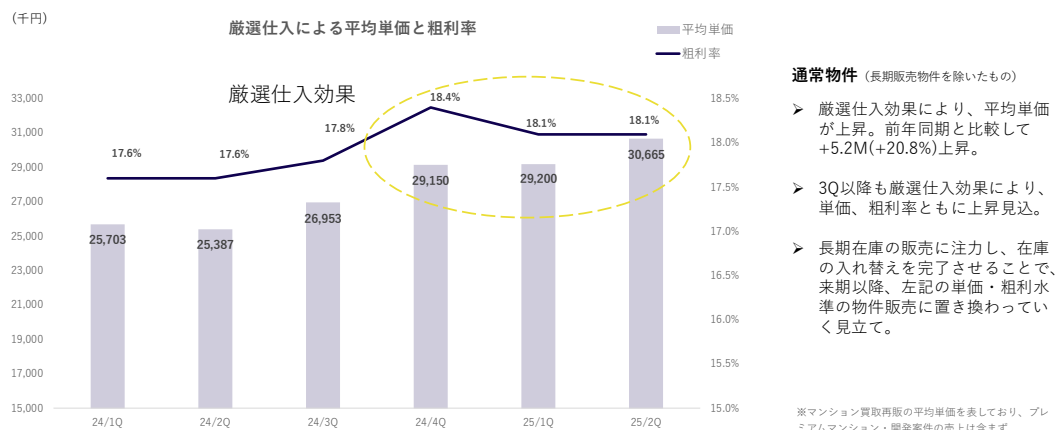
従前の仕入というのは、我々の仕入のクロージング力、この強みを活かして地域、階層、それからコロナ時はリモートワークをキーワードにバス便利用物件など、こういったものも幅広く仕入れてきました。

ところが現状、先ほど評価損の話も松岡からさせていただきましたが、その頃の仕入物は売れたものは売れましたが、売れ残って長期化しているところもございますから、ここ1年半程度前から厳選仕入を徹底的に行っております。

従来は各支店にマーケット分析と仕入決裁を権限移譲してきましたが、現在は本部の経営企画でマーケットの分析をしっかり行い、例えば駅近7分を仕入れる、ないしは1階は仕入れないといったような、各支店のマーケットの中で、こういう条件のものを仕入れるということで現在進めている状況でございます。

## 施策①: 厳選仕入

厳選仕入により通常物件の粗利率が上昇傾向。下半期も長期物件及び早期販売物件の両立販売を図り、在庫の質を上げる



© property technologies inc.

18

岩尾：

18 ページをご覧ください。

どれくらい厳選仕入の効果が上がっているか。

当然のことながら、いいものを仕入れることになっているので、仕入単価が上がっております。

ちなみに、第1四半期、第2四半期の6か月間の仕入は税抜土地建物仕入額が平均2,338万円となっております。

この数字は2年前の同期対比の数字からいくと、755万円単価が上がっております。

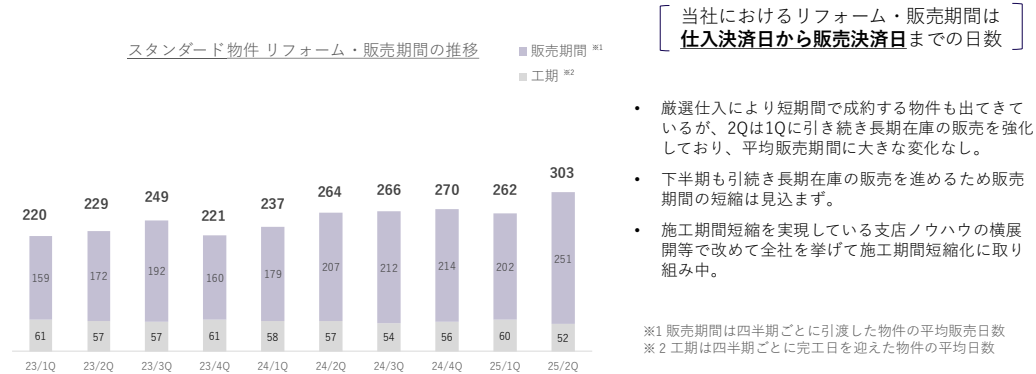
1年前、2024年の上半期対比でいきますと、616万5,000円上がっております。

1階は仕入れない、それからマンションのグレードが高いもの、築浅、駅近といったものに厳選しているので、そういう形になっているとご理解をいただければと思います。

## 施策②:販売期間の状況

property technologies

24/11期から実施している厳選仕入は販売の質的向上にも寄与。 25/11期も継続実施  
更に施工期間の短縮に向けて、全社挙げて取り組み中



© property technologies inc.

19

岩尾：

続きまして、19 ページをご覧ください。

では販売期間はどのようなのかということで行きますと、実績ベース、(データ集に記載のスタンダードマンション上半期販売決済) 653 件の販売 176 億 4,400 万という数字を出していますが、この中には先ほど話がありましたオーナーチェンジの投資用物件が入っております。実需販売だけで見ますと、決済ベースで 627 戸、この 2 Q までで今期販売決済をしております。滞留期間は平均 275.5 日となっております。

ただし、この中にはかなり長期の物件も販売しております。

ちなみに 2024 年の 5 月まで、1 年前までに仕入れた物件の販売が、627 戸のうちの 251 戸、パーセンテージにして 40%ほど販売をしております。

この平均滞留期間は 428.3 日でございます。

粗利率も 8%弱になっております。

一方で、2024 年 6 月以降、いわゆる厳選仕入が始まったものの販売が 376 戸、約 6 割の販売が今回入っております。

この平均滞留日数は 173.5 日、粗利率が 18%でございます。

つまり、厳選仕入をすると販売期間も短縮することが確認されていると思いますので、引き続き厳選仕入をしっかりと行ってまいります。

また、現在は仕入決済が終わって、5 日以内には工事に入ります。

だいたい仕入契約から仕入決済までの間が 30 日でございます。

この 30 日の間に、例えばマンション管理組合に「いついつ工事入ります」というもの、

それからデザイン、材の仕入、それから工でお願いしている協力会社さんとの工事の打合せを終わらせて、早々に工事に入る。

プラス工事期間を短縮することを今、徹底的に物件ごとに PDCA を回しております。

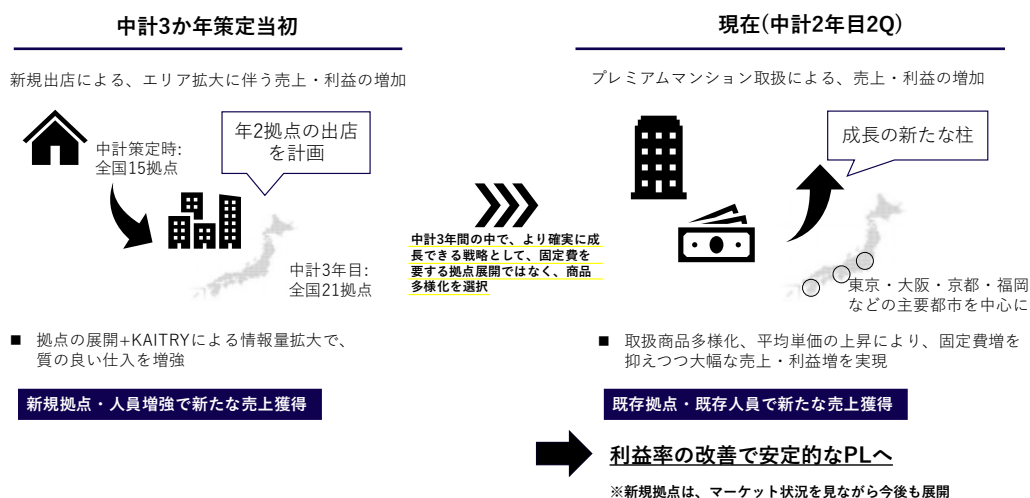
それから今期に入って大きく動かし始めたのが、契約から決済までの期間でございます。

どういうことかという、販売契約を結んでから住宅ローン等手配を行い、決済引渡しの終わるまでの期間が平均 37.7 日なのです。これを 30 日まで持っていこうと。

ややもすれば、営業担当も販売契約が終わった瞬間に仕事が終わった、あとは仲介さん任せで決済の日にちを決めていくと。

これを約 8 日短縮して、1 か月以内で必ず決済まで持っていくということで、販売期間の短縮も狙っているということでございます。

以上、私からの説明でございました。



濱中：

続きまして、③プレミアムマンションの概要についてご説明します。

現在進めております中計の業容拡大につきまして、当初、次の3つを柱として据えました。

全てホームネットのマンションにおけるものですが、

- 1つ目は既存店の売上の増大
  - 2つ目に新規出店での売上獲得
  - 3つ目に効率化推進による売上の拡大
- ということを進めてまいりました。

このうち、新規出店に替えまして、プレミアムマンションで業容を拡大していこうと、こういったことを昨年度6月頃より準備に入りまして、ここは念入りの市場調査、また資金目処という大きな課題をクリアしつつ、ビジネスとして進められると判断しました。

新規出店に比べて追加固定費を抑制しつつ、利益を出しやすいところが決め手の1つになった部分もございます。

プレミアムマンションが売上利益の拡大を担うということで、既存のスタンダードマンションにつきましては厳選仕入に徹底的に集中させていこうと。その過程の中でビジネスの質的向上に向けて、いい流れができていていると感じております。

### 施策③:プレミアムマンションの概要

property  
technologies

#### ◆ 公開物件

東京タワー×レインボーブリッジ×富士山が  
望める希少住戸



東京都港区芝 所在階：37階

東山の四季折々を背景にした  
清水寺の眺望が楽しめる希少住戸



京都市下京区河原町 所在階：13階

© property technologies inc.

21

### 施策③:プレミアムマンションの概要

property  
technologies

#### ◆ 公開物件

東京タワー×レインボーブリッジ×富士山が  
望める希少住戸



東京都港区芝 所在階：37階

東山の四季折々を背景にした  
清水寺の眺望が楽しめる希少住戸



京都市下京区河原町 所在階：13階

© property technologies inc.

21

濱中：

次に、21 ページ、22 ページに4物件ほど、これは具体的に当社が仕入を行った物件のリビングからの写真をお見せしております。

21 ページは港区芝、それと京都下京区河原町からの眺めです。

22 ページは豊洲、もう1つは白金のリビングからの眺望です。

こういった物件を今、20 数件、在庫として当社は仕入れることができます。

プレミアムという名前を付けながら販売を進めているわけですが、これはただ高額なマンションを取り扱うのではなくて、唯一無二のしっかりとしたコンセプトを持った物件を

展開していきたいと考えています。

眺望マンションという名前でサイトの展開も始めておるわけですが、例えば眺望の優れた物件、名門学校区に特化した物件、また外国人向けにリノベーションした物件など、色々検討してまいりました。

その中で、まず第一弾として眺望の優れた物件を選んでいこうと。

昨今、この都心部には麻布台ヒルズ、三田ガーデンヒルズなど、都心の高額マンションが新築でどんどん分譲が始まっております。

ただ、我々はそういうデベロッパーさんと違い、ユニットで買っていきます。

同じ麻布台ヒルズ、三田ガーデンヒルズの中でも、向きによって商品の販売価格は全く違います。

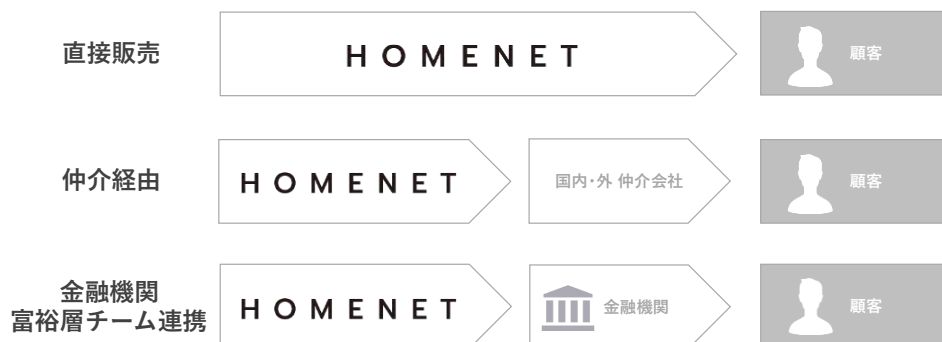
そういった中で、当社は1つ1つ方角のいいもの、眺望の優れたユニットだけを買っていけるという利点があります。

そこに特化して始めたのが、この眺望マンションシリーズでございます。

現在取り扱っている物件は平均価格で5億円程度。また東京を中心に扱っておりますが、当社は全国展開している会社でございますので、大阪、京都、福岡でも活動しております。



販売経路



濱中：

23 ページをご覧ください。

こういった商品を国内外の富裕層にどうアプローチするかですが、1つ目には先ほどお話しした眺望マンションというサイトを利用して直接販売を行っております。

眺望を売りにした物件ですので、ウェブサイトで見栄えがすること、眺望優良物件を多数選りすぐったウェブサイトが他にはないところから、専用のウェブサイトに誘導する動きをとっております。

仲介会社は富裕層の情報を豊富に持っておりますので、引き続き密に協働していきます。

もう1つのルートが、当社取引金融機関の富裕層チームとの連携でございます。

こちらの販売活動も促進していくことで、実績も出てきている状況でございます。

さらに海外、特に中国系の富裕層への接点として、顧客情報を持つ海外大手企業との連携も推進中でございます。

販売イベントにより顧客に直接アプローチを実施。物件のユニークさが徐々に浸透し、25期1Qから販売数が増加



© property technologies Inc.

24

濱中：

次に4番目、オーナーチェンジ物件の状況をご説明申し上げます。

オーナーチェンジで投資家に物件販売することでいいますと、過去はほとんどが単身者用、ワンルームを使った節税商品が主流でございました。

ここに当社が持っているファミリー向けの物件を購入していただけないものか、ずっと検討してまいったわけですが、昨年度より、この写真に出ておりますとおり、不動産エコノミストにセミナーをやっていただいたりと、徐々に投資対象に適したファミリータイプ物件の認知度が高まってきたと思っております。

まず実績は、昨年度は17件の販売だったわけですが、今、第2四半期が終わって30件、月5件ペースの販売が定着してきております。

こちらを下期に向かって増強していきたいという考え方のもと、今、実行しているところでございます。

こういったところがお客様に響いてきているかをご説明しますと、我々の商品というのは、一旦仕入取得してから、新築同様にリノベーションを施しております。

一番目にリノベ済みである、ファミリー向けであるとお出ししておりますが、まず賃料についてご説明申し上げますと、単身者（物件）に比べ、ファミリー（物件）の賃料相場は、ここ2年で上昇傾向にあります。

物件はリノベーションにより新築同様に蘇っている。

ここに賃借人の方が見に来られたときに、賃料相場を少し高めに設定しても十分入居していただけると。

安定したインカムゲインが見込めるというのが、1つのメリットだと考えています。

2つ目にエグジット。

投資としてご購入いただいておりますので、例えば5年間保有していただいて、長期保有という形になった後のエグジットです。

賃貸物件として、利回り商品として販売することもできますし、賃借人がファミリーで、平均4~5年で退去されます。

一度リノベーションで新築同様まで、設備関係まで全て新品を入れておりますから、退去後に、今度は簡易な表層リフォームで、実需の購入者へ売却するというチャンスがあります。

これが2番目のメリットです。

3番目は、節税で買われるお客様も大多数いらっしゃいますところ、リノベーション費用をかなりかけております部分、短期間での減価償却費を計上することによって、損益通算効果が出てきます。

これらによって、今までワンルームが対象だったものを、ファミリータイプを供給していく、我々が業界の中では多分初だと思いますので、ファミリータイプを使ったオーナーチェンジ物件の販売というものを進めてまいりたいと思っております。

- 『KAITRY finance』をみずほ信用保証株式会社が本格導入
- 『KAITRY finance』の新機能「類似物件サーチ」を提供開始
- ホームネットが不動産仲介会社向け物件情報サイト「ホームネット物件検索」を全面リニューアル
- サンコーホームが秋田県住宅着工数17年連続No.1を獲得
- 『KAITRY（カイトリー）』の新作テレビCM放送
- サンコーホームが北都銀行の「ほくと寄付型私募債」を発行、秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈

濱中：

次に直近のトピックスですが、ここに6個挙げております。

1つ1つ簡単にご説明を差し上げたいと思います。

## 『KAITRY finance』をみずほ信用保証株式会社が本格導入

property  
technologies

約半年間の実証実験を踏まえ、みずほ信用保証が『KAITRY finance』を本格導入



2024年9月の導入以来、みずほ信用保証株式会社には『KAITRY finance』の業務利用に関する実証実験を行っていただき、当社はそのフィードバックを受けて機能改善や新機能の開発などを進めてまいりました。今般、その実証実験の結果を踏まえて、2025年7月から本格的に導入していただけることになりました。

### ■みずほ信用保証株式会社 コメント

住宅ローンは、最長35年の期間が長い商品であり、当社が担う保証業務においても当初のお申込みの段階から最終返済までのさまざまな場面で、不動産を評価（価格査定）するタイミングがあります。今般、『KAITRY finance』を導入し、一部の業務に活用することで、評価の精度を落とすことなく、業務効率化につながると判断しました。

### ■当社研究・開発組織『PropTech-Lab』 所長 清水 千弘(一橋大学 教授) コメント

当社は、空き家問題などの社会課題から企業の業務効率化・高度化まで幅広くソリューションを提供することを目指しています。特に、金融機関においては、まだまだ業務改善が図れる領域があると考えており、今般、みずほ信用保証様に導入いただく『KAITRY finance』もその一つです。当社が持つテクノロジーを活用することで、金融機関のニーズにカスタマイズして、精度向上・業務効率化を図りつつ、低コストでのサービス提供が可能と考えております。今後も、みずほ信用保証様をはじめ、みずほフィナンシャルグループの業務改善に貢献してまいります。

### ■『KAITRY finance』導入金融機関

株式会社みずほ銀行/みずほ信託銀行株式会社/株式会社北海道銀行/株式会社山陰合同銀行/株式会社西京銀行/株式会社広島銀行/城北信用金庫/  
みずほ信用保証株式会社（導入順）

© property technologies Inc.

27

濱中：

まず1 番目。

『KAITRY finance』をみずほ信用保証株式会社様に本格導入していただきました。

みずほ信用保証様は、みずほグループの住宅ローンの実質的な審査を担っている会社でございまして、住宅ローンの対象不動産や、住み替えの際の元物件の不動産価格査定を行う機会の多い会社です。

今回はメガバンクグループということで、その件数も非常に多く、業務効率化を我々の『KAITRY finance』をお使いいただくことによって進められるという、DXのニーズに共感いただき、実証実験を昨年9月から行ってまいりました。

使っていただく中で、我々も色々なフィードバックを頂戴しまして、これをカスタマイズしつつ、新機能の開発に活かすことができました。

そういう経過がありまして、今回の本格導入に至ったということでございます。

## 『KAITRY finance』の新機能「類似物件サーチ」を提供開始

property  
technologies

金融機関からの要望により、『KAITRY finance』に新機能「類似物件サーチ」機能を追加



『KAITRY finance』を導入いただいている金融機関からの「融資審査や資産査定において、価格の根拠となる類似物件の事例を時間をかけずに収集したい」というご要望を受け、類似物件調査にあたっては担当者個人の主観ではなく客観的な視点が求められることから、システムを利用した事例収集が有効と判断し、「類似物件サーチ」を開発いたしました。

本機能は、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抽出し、一覧表示を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おります。  
本機能の追加により、従来の類似物件の調査作業からの飛躍的な効率化が期待されます。

© property technologies inc.

28

濱中：

続きまして、『KAITRY finance』の新機能。

これも金融機関の皆様から、ご要望をいただきまして、当該物件周りにはこういった物件があって、類似物件はどのような価格で推移しているかも簡単にサーチできる機能を追加してまいりました。

## ホームネットが不動産仲介会社向け物件情報サイト 「ホームネット 物件検索」を全面リニューアル

property  
technologies

ホームネットHP内の不動産仲介会社向け「ホームネット物件検索」サイトを全面リニューアル



株式会社ホームネットはお取引先仲介会社の利便性向上のため、ホームページ内の仲介会社向けサイト「ホームネット物件検索」を全面リニューアルいたしました。

### ■リニューアルのポイント

- ① フリーワード検索のほか、物件種別や専有面積・間取りなどの絞込検索を追加するとともに、検索結果一覧に表示される物件の販売図面をまとめてダウンロードすることができる機能を追加。
- ② 選択したエリアの取扱物件や物件ステータスの一覧表示、また、ホームネットの支店を指定した物件一覧表示機能を追加。この一覧の絞込検索や検索結果一覧表の印刷・PDF出力も可能に。
- ③ 内見予約サイトとの連携により、物件ステータスの確認をはじめ、広告申請、内見・下見申し込み、資料ダウンロード（販売図面等）といった各種手続きや担当者への問い合わせがスムーズに。
- ④ 各物件の更新状況に応じて「新着」、「価格変更」、「リフォーム完了」といった情報カテゴリを自動表示。更新情報から物件詳細ページへの遷移、カテゴリや都道府県での絞込検索も可能に。

© property technologies Inc.

29

濱中：

続いては、こういったAI 査定を含めた機能を、我々は仲介会社向けにも活用をいただいているという部分で、ホームネットの物件検索システムをリニューアル致しました。

これは社内で使う効率化ももちろんございますが、仲介会社様がいかに当社の物件、先ほどの類似物件の査定をしやすくできるかという観点で提供している情報サイトでございます。

## サンコーホームが秋田県住宅着工数 17年連続 No. 1 を獲得

property  
technologies

サンコーホームが2024年度秋田県住宅着工総合ランキングで1位を獲得



株式会社サンコーホームが、株式会社リビング通信社宮城発行の秋田住宅月報において、2024年度秋田県住宅着工総合ランキング・注文住宅着工ランキングでいずれも1位を獲得しました。注文住宅着工ランキングでは2008年より17年連続のNo.1獲得となります。

サンコーホームは1935年に神社やお寺などを手掛ける宮大工として秋田県横手市に創業し、今年で90周年を迎えます。北国での暖かい住まい、家をただ住む場所とは考えないデザイン性、そして創業以来変わることのない家づくりへの想いを胸に、サンコーホームをお選びくださった皆様に感謝しながら、地域に応援される会社として、これからも喜ばれる家づくりを進めてまいります。

© property technologies inc.

30

濱中：

続きまして、これは子会社でありますサンコーホームが、秋田県の住宅着工数17年連続No.1を獲得したという、こういったリリースでございます。



## 『KAITRY（カイトリー）』の新作テレビCM放送

property  
technologies

『KAITRY（カイトリー）』 新作テレビCM「マンション売るなら KAITRY 篇」を放送



2025年5月から6月にかけて『KAITRY（カイトリー）』の新作テレビCM「マンション売るなら KAITRY 篇」を関東エリアにて放送いたしました。

### 【テレビCM概要】

タイトル：「マンション売るなら KAITRY 篇」15秒  
視聴用 URL：<https://www.youtube.com/watch?v=OlzUK0doEKc&feature=youtu.be&themeRefresh=1>  
放送期間：2025年5月26日（月）～6月13日（金）  
放送エリア：関東エリア

© property technologies inc.

31

濱中：

続きまして、こちらは『KAITRY』の新作テレビCM放映についてです。

これは5月26日から6月13日まで。

この成果は、検索で2倍強の反響をいただいたり、CMがきっかけで契約にもつながっております。

サンコーホームが北都銀行の「ほくと寄付型私募債」を発行、  
秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈

property  
technologies

秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ北都銀行を通じて除雪機を寄贈



株式会社サンコーホームは、株式会社北都銀行を引受先とする「ほくと寄付型私募債」を発行し、発行手数料の一部を用いて秋田ノーザンハピネッツ株式会社が運営するこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈いたしました。  
秋田ノーザンハピネッツは、プロバスケットボールチームの運営による地域活性化だけでなく、秋田県の「少子化対策」や「サポートを必要とするご家庭についての支援」を地域課題と捉え、こども食堂の活動を行っています。  
サンコーホームは、理念の一つに地域社会への貢献を掲げており、北都銀行の「ほくと寄付型私募債」の趣旨に賛同し、この度の寄贈先を選定いたしました。

2025年3月27日(木)には寄贈式が行われ、秋田ノーザンハピネッツ 代表取締役社長 水野 勇気 氏より  
「これまで人力で行っていた除雪を寄贈いただいた除雪機で行い、除雪にかかっていたパワーをさらに子どもたちに返していきたい。」  
とお話をいただきました。

サンコーホームは、今後も秋田県の子どもの健やかな成長と、秋田県の活性化に貢献してまいります。

© property technologies inc.

32

濱中：

最後に、サンコーホームの私募債を含め色々な活動をしていると、社会貢献活動を挙げさせていただいております。

## 本日公表した施策について

property  
technologies

### ① 自己株式の消却

消却株式数：58,000株

効力発生日：2025年7月30日

### ② 株式分割

分割の方法：2025年7月31日を基準日として、同日株主所有普通株式1株につき3株の割合をもって分割

効力発生日：2025年8月1日

流通株式比率の早期適合を目指すとともに、投資単位当たり金額を引き下げることで、当社株式の流動性の向上及び投資家層の拡大を図ります

流通株式比率	24.1%
上場維持基準	25.0%
適合計画期間	2025年11月末

※ 2024年11月30日現在の  
流通株式比率適合状況

© property technologies inc.

### 濱中：

それから、本日公表しました施策につきまして、1つ目に自己株式の消却を決定いたしまして、効力発生日は2025年7月30日とさせていただきます。

また、株式分割の発表もさせていただきます、7月31日を基準日といたしまして、1株につき3株の割合を持って分割させていただきます。

これは流通株式比率基準の早期適合というところもございしますが、株主の皆様、投資家の方々の投資単位当たりの金額を引き下げることで、当社株式の流動性の向上、投資家の皆様、投資家の皆様の拡大を図ってまいりたいという思いで行っております。

最後になりますが、今後も結果にこだわって取り組んでまいりたいと思っております。

株主の皆様、投資家の皆様には当社の成長性をご評価いただき、中長期の視点でご支援いただけましたら幸いです。

資料のご説明は以上となります。

## 質疑応答

### 【質問1】

「説明の中で、スタンダードマンションの長期物件の販売が下振れたという話がありましたが、その要因について教えてください。」

松岡：

これは私のご説明したページになろうかと思います。

スライド9ページ、予実比較のところですね。

連結損益計算書（予実比較）					property technologies
（単位：百万円）	2025年11月期 2Q予算	2025年11月期 2Q実績	差異 （予算比）	2025年11月期 通期業績予想	
売上高	23,300	24,202	+902 (+103.9%)	46,000	<b>売上</b> > 予算計上していない開発案件の売上により予算比超過。 > マンション販売は前年比増加も、長期保有在庫の販売強化を計画していたところ、3Qまでずれ込んだことから予算比はマイナス。 > 戸建は分譲建売の遅れにより予算比マイナス。
営業利益	550	1,077	+527 (+195.8%)	1,640	<b>利益</b> > 開発案件の利益貢献により、グループ全体で予算超過。 > マンションは売上未達も粗利率向上により利益未達は限定的。 > 戸建は売上未達も粗利はほぼ予算通り確保。販管費抑制により営業利益は予算比超過。 > なお、長期保有在庫の販売について、下期の一段の積極的販売に備えて、上期決算に評価減を織り込み済み
親会社株主に帰属する当期純利益	180	545	+365 (+302.8%)	730	
<b>業績予想</b> > 営業利益、当期純利益とも2Q時点で予算比大きく超過しているものの、下期偏重の予算配分であるため、業績予想は据え置き					

© property technologies Inc.

9

上期ですが、先ほどご説明しましたとおり、売上高は前年対比で相当上がっておりますが、予算比のお話を申し上げました。

そこでスタンダードマンションの長期在庫の販売について予算を下回っているとの話だったのですが、この部分は下期以降販売していこうと考えています。

そこに至った主な理由として、相当踏み込んで価格設定して販売件数を上げていこうと上期に取り組んできたのですが、（販売期間が）長くなっている物件ですから、物件をぜひお買い求めくださいという情報をきっちり仲介会社さんにお知らせしたり、現地で販売いただくための仕掛けに思った以上に時間がかかるものでございまして、上期に相応の仕掛けを取っていたのですが、こちらの販売について、3Q以降にずれこんでいるところでございます。

こういった状況もございましたので、説明申し上げましたとおり、この長期保有在庫については下期一段の積極的な販売を行いますので、これに備えて上期決算に評価減を盛り込んだということでございます。

業績数値としましては予想値を若干上回る水準で終わっておりますが、より大きな成果としましてはプレミアムマンションという取扱商品の拡大の道筋がしっかりついたこと、

固定費の増加を抑えながら収益獲得できる目処が見ついたことが非常に大きいと捉えております。

岩尾：

補足させていただきますと、先ほど長期物件が約4割、251戸売ったとお伝えしましたが、この上期で長期物件をなくそうという、長期の物件について、かなり意欲的な目標を立てたということでございます。

ちなみに、5月末での長期件数が131戸になっております。これは前年同月対比でいくと、マイナス94件となっております。

目標対比でいくと厳しい結果になりました。

5月末で先ほど営業利益10億7,700万という数字を出し、評価損を組み込んでいますということでしたが、今回、5月末には相当の評価損、1億以上の評価損を織り込んでおります。ということは、この下期、お話しさせていただいた270日超の131戸について踏み込んだ形で売却を進めるということは、私が旗振りをしながらやっていきたいと思っております。

【質問2】

「下期の売上見込みについて教えてください。下期は前年対比で、売上の大きな増加は計画されていないとのことですが、スタンダードマンションの通常物件の堅調な販売、長期物件の販売強化、プレミアムマンションの販売本格化を考えると、保守的なようにも見えますがいかがでしょうか」

岩尾：

(参考情報) 通期業績予想 (四半期別予算)

property technologies

(単位：百万円)	2025年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	9,110	14,190	9,380	13,320	46,000
前年増減	+1,476	+2,821	+549	▲457	+4,387
通期比	19.8%	30.8%	20.4%	29.0%	100%
営業利益	▲20	570	247	843	1,640
前年増減	+28	+241	+95	▲86	+278
通期比	-1.2%	34.8%	15.1%	51.4%	100%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲100	280	40	510	730
前年増減	+12	+147	+12	▲76	+95
通期比	-13.7%	38.4%	5.5%	69.9%	100%

© property technologies Inc.

12

非常にもっともなご質問だと思います。

短信の発表、それから先ほど来の説明を踏まえますと、我々の目標に対する進捗率で考えると、営業利益ベースで今期目標に対する進捗率が65.7%、経常利益でいきますと72.9%、当期利益でいきますと74.7%。要は75%ほど、進捗が中間期で終わっていることを考えると、いつも我々は下厚になる会社でございまして、その部分で今のご質問というのは、もっともだろうと思います。

ただし、先ほど私がお話しさせていただきましたが、我々の最終の読みは、販売契約が終わってから約1ヶ月後に決済引渡しということで行きますと、10月までの販売契約を終わらせたところで今期の数字が見込めるだろうと。

もう1つは、先ほどお話しさせていただきました長期270日超の131戸を下期は相当徹底的に売っていこうと。

そうして来期、綺麗な在庫でステップアップしていこうということでございます。そういう面では保守的に見えますが、今の段階では、この数字をなんとか達成していくということで、ご理解をいただきたいと。

ちなみに直近の5月、6月。今、7月の契約を取っていますが、5月、6月の契約、いわゆる5月の契約分は6月の決済になり、6月契約分は7月の決済になるのですが、販売契約は今204件、58億5,400万円ほどの販売契約を終わらせています。

7月も100件以上の販売契約を予定していて、その中には相当数、長期物件を入れております。

【質問3】

「ご説明ありがとうございます。長期在庫の評価損について、総額いくらに対して、いくらの評価損を行われたのでしょうか。また、長期在庫の定義を教えてください。」

松岡：

今、かなり回答があった気もするのですが、当社は仕入して、決済ベース、BSに上がったところから経過した日数が270日を超えると長期という社内ルールにしています。ですから、長期と呼ぶのは270日を超えた物件でございます。

property technologies

連結損益計算書（予実比較）

売上高はマンションと戸建の予算比未達あるも、予算外の開発案件の寄与により超過  
利益は粗利率の上昇、販管費の抑制効果もあり大きく予算超過

（単位：百万円）	2025年11月期 2Q予算	2025年11月期 2Q実績	差異 （予算比）	2025年11月期 通期業績予想
売上高	23,300	24,202	+902 (+103.9%)	46,000
営業利益	550	1,077	+527 (+195.8%)	1,640
親会社株主に帰属 する当期純利益	180	545	+365 (+302.8%)	730

**売上**

- ▶ 予算計上していない開発案件の売上により予算比超過。
- ▶ マンション販売は前年比増加も、長期保有在庫の販売強化を計画していたところ、3Qまでずれ込んだことから予算比はマイナス。
- ▶ 戸建は分譲建売の遅れにより予算比マイナス。

**利益**

- ▶ 開発案件の利益貢献により、グループ全体で予算超過。
- ▶ マンションは売上未達も粗利率向上により利益未達は限定的。
- ▶ 戸建は売上未達も粗利はほぼ予算通り確保。販管費抑制により営業利益は予算比超過。
- ▶ なお、長期保有在庫の販売について、下期の一段の積極的販売に備えて、上期決算に評価損を織り込み済み

**業績予想**

- ▶ 営業利益、当期純利益とも2Q時点で予算比大きく超過しているものの、下期偏重の予算配分であるため、業績予想は据え置き

先ほど、岩尾が申し上げましたが、1億を超える金額の評価損を計上しているということで、こちらを上期決算に取り込んでおります。  
全体の在庫金額についてはデータ集で出ていますが、どれだけの割合が長期かについては、ご容赦いただければと思います。



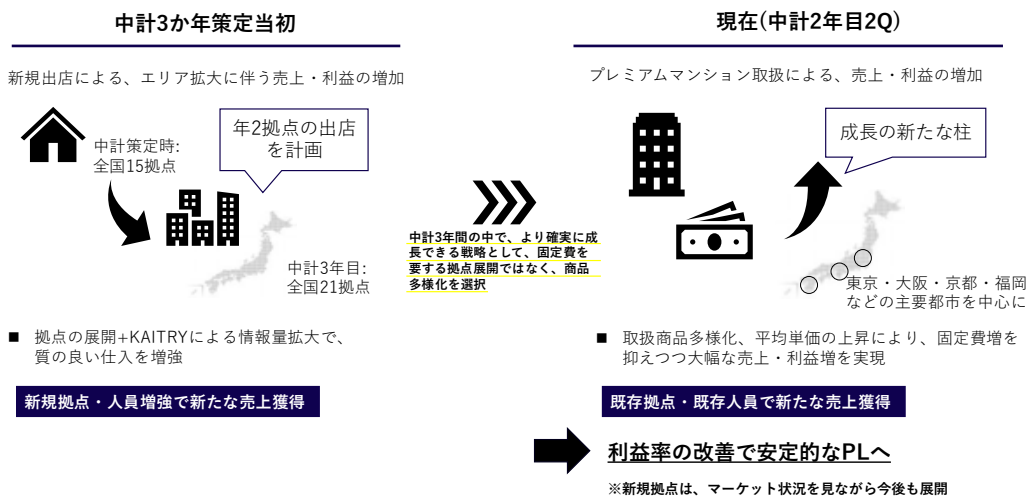
#### 【質問4】

「プレミアムマンション事業の販売進捗と利益寄与見込みについて教えてください。  
今後の本格販売に向けた販売件数目標や収益インパクトは、どの程度を想定されている  
のでしょうか。」

濱中：

#### 施策③:プレミアムマンションの概要

property  
technologies



© property technologies Inc.

20

(プレミアムマンションは) 少し特殊な物件でございます。

通常の物件をスタンダードと呼んでおりますが、工期が全く違いまして、通常(スタンダード)物件は、ここも商品の早期化ということで、1か月半から2か月を目処に確実に商品化していくというところで、工期も短縮を図ってやっておるところですが、このプレミアムマンションは、我々、その中でも高層階の仕入というところで眺望を主体としての仕入を行っておりますので、ほとんどのマンションがタワーマンションの高層階という特異性もございます。

そういったところから工事はかなりの制約を受けながら、リフォーム工事をしておると。ですから、通常の倍以上の工期が必要な物件であるという部分がございます。

期初に相当数の仕入はほぼ完了していますというお話を差上げたのですが、その物件のリフォームを今どんどん進めているところです。

期初の段階で、ある程度仕入をしていたものに関しましては、契約済と買付をいただいているものを含めて10件弱の成果が上がる予定です。

今後、10数件の在庫を持ち、これからリフォーム工事に入っていくという形で、ご理解をいただければと思います。

一応、予定どおり進んでいるということでございます。

【質問5】

「物件販売先の国籍について、日本人と外国人の割合を教えてください。  
また外国人について国別の開示は可能でしょうか。」

濱中：



個人的な部分ではございますが、思いのほか、日本人の富裕層の色々なお客様のほうが多い、半数以上が日本人のお客様だとお答えをさせていただければと思います。

## 【質問6】

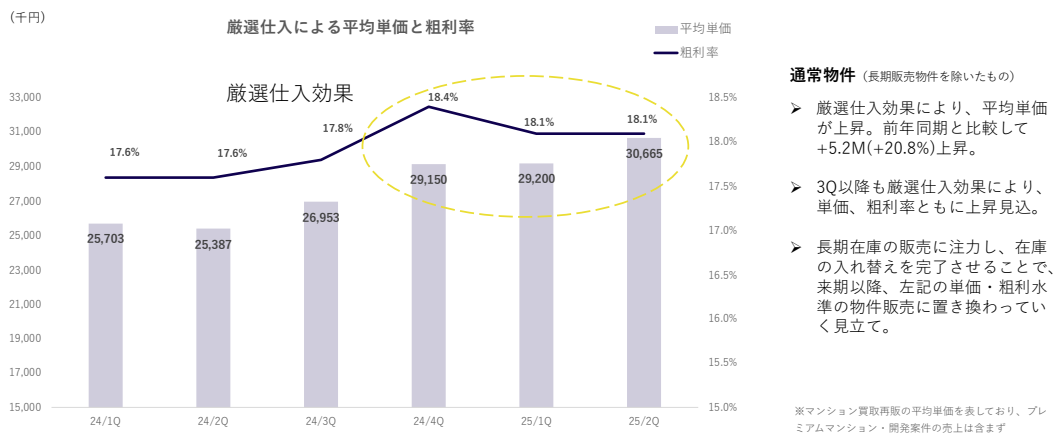
「厳選仕入による利益率の改善は理解できましたが、仕入を厳選しながら売上、利益の成長は果たせるのか、教えてください。」

濱中：

### 施策①:厳選仕入

property  
technologies

厳選仕入により通常物件の粗利率が上昇傾向。下半期も長期物件及び早期販売物件の両立販売を図り、在庫の質を上げる



© property technologies Inc.

18

この厳選仕入、これは1年少し前から、各支店、実際の営業マン1人1人、合宿もしながら徹底的に行っていました。

色々なルール決めから始まっているのですが、日本の中で分譲マンション10数万棟の約97%のデータベースを我々は保有しておりまして、1棟1棟の分析を我々の拠点があるところから始めております。

これを約1年半かけて行ったわけですが、主要駅から何分以内のどういう物件であれば、きちっと利益をいただきながら販売をしていけるのだと、データの中から厳選仕入ということで行っています。

先ほど、松岡がKPIの査定件数のご説明を差し上げました。

唯一KPIが低下をしているという部分でございますが、我々、年間約3万6,000件程度の情報を、仲介会社、また個人のお客様から直接いただきながら査定を繰り返しているわけです。ここが1.8%と少し低迷したところにつきましては、厳選仕入のルールの厳しさからだとご理解をいただければと思います。

我々のルールに適さない物件は購入をしない、イコール査定もしないというところから、査定件数は減少しています。

ただし、いいものを買っていくということですから、先ほど、その部分は岩尾がご説明差し上げたとおり、単価が上がってきているのですね。

昨年度の平均売価は、2,600 万程度の平均売価で推移しておったのですが、多分今期は 3,000 万を超えてくるであろうと。

だから件数の減少分は十分価格のところでは補填されていく。

また、いいものを買っているのです、販売日数が少なくなってきた、最終的な利益では貢献をしていく。

そこにプラスアルファ、プレミアムマンションの収益効果が出てくるところを、我々の大きな施策として行っておりますので、ここは厳選仕入をしても、売上利益の成長は止まらなると考えています。

## 【質問7】

「上場維持基準である流通株式比率 25%について、自社株を消却しても足りておりませんが、どのような具体的対応を考えていらっしゃいますでしょうか。」

松岡：

### 本日公表した施策について

property  
technologies

#### ① 自己株式の消却

消却株式数：58,000株

効力発生日：2025年7月30日

#### ② 株式分割

分割の方法：2025年7月31日を基準日として、同日株主所有普通株式1株につき3株の割合をもって分割

効力発生日：2025年8月1日

流通株式比率の早期適合を目指すとともに、投資単位当たり金額を引き下げることで、当社株式の流動性の向上及び投資家層の拡大を図ります

流通株式比率	24.1%
上場維持基準	25.0%
適合計画期間	2025年11月末

※ 2024年11月30日現在の  
流通株式比率適合状況

© property technologies Inc.

先ほど、社長の濱中からご説明しました。

今日開示しています5万8,000株の自己株の消却、流通株式比率は流通株の数を全体の発行済み総数で割って出しますので、自己株を消却しますと、分母が減ることによって比率が上がります。

ご指摘のとおり、そこだけだと画面上、下に出ております0.9%分までいかないんじゃないかということで、そのとおりなのですが、色々できることがございまして、対応していきるところもありますし、今後できるところもあります。

この5万8,000株分が相応程度効いてきて、さらに対応していきたいと思っています。

1つには、新株予約権の行使のようなものを合理的に見込めるものがあったり、その辺りも計算しながら、本当に必要な流通株を増やすための施策をしっかりとっていければと思っています。

個別にご質問等をいただく中でも、ここ、どうなんだろうかと聞かれることがあるのですが、なかなか今、この対応をやっていますと申し上げづらいところがあります。

なるべく不安に思われているところを解消したいと思っていますので、早期に解消できましたとお伝えできるよう、取り組んでいければと思っています。

例えば売出し等々あると株価に影響するなど、ご心配なものがあるかもしれないですが、上場維持をしっかり果たしていくというところでは、そういったところも含めて、できるだけ

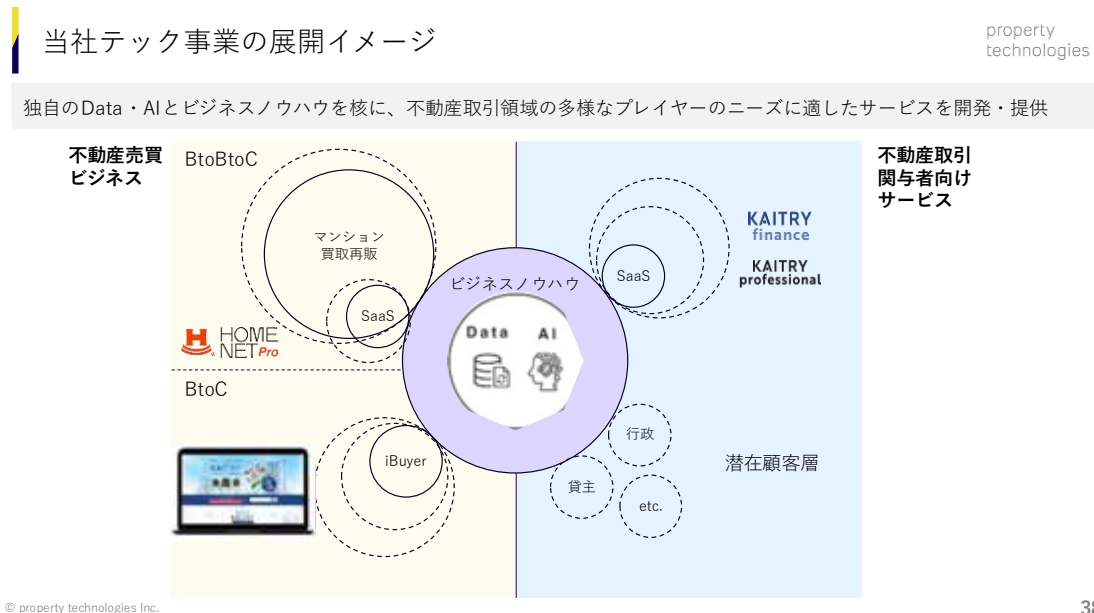
株を持っていただいている株主、投資家の皆様に対しての影響度は踏まえたうえで、対応できることについて行いたいという考えでございます。

色々な施策が、色々な影響を及ぼすところがあるのですが、その辺をうまく見ながら、足元の株式比率がどうなっているか、その他のものも分析しながら個別対応していますので、もう少しお待ちいただければと思っております。

【質問8】

「テック関連で現在注力されていることのうち、今後動きがあるとする、SaaS、iBuyer、Lab、どの部分に期待できそうですか。」

PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉：



SaaSについては『KAITRY finance』の新機能を引き続き開発することで利便性を上げて、利用度アップによる収益化を進めていくと。  
あとは仕入ルートの強化につながります仲介会社様向けサービスである、『HOMENET Pro』のサービス強化を検討しております。

iBuyerに関しては可能性を秘めておりますが、引き続き認知をしっかりと上げて実績を大きく伸ばせるとすれば来期以降と。

Labに関してですが、前年度に取り組んでおりました国交省のモデル事業の開発を今期引き続き行っていたり、あとは社内外のデータ、不動産価格情報の利活用をして、AI 査定エンジンの精度向上のための検証や、あとは各種プロダクトの機能アップ検証も行っておりますので、こちらも徐々に成果が出てくるものと想定しております。

## 【質問9】

「下期のスタンダードマンションの粗利率の考え方について、教えてください。

2Qの3か月の粗利率は、長期物件の販売強化によって13.5%となっているようですが、下期はより低下する可能性があると考えたほうがよいのでしょうか。」

松岡：

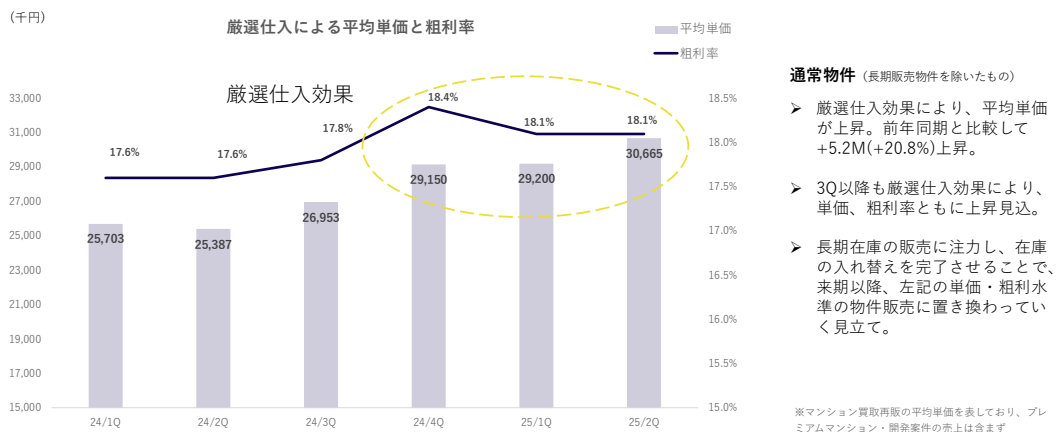
スタンダードマンションの粗利率の考え方のお話かと思います。

上期、相応の長期在庫の販売をしてきて、その結果として今出ている粗利率があって、下期、さらに長期の販売強化をしていきますということで、低下するのだろうかというお話かと思います。

### 施策①: 厳選仕入

property technologies

厳選仕入により通常物件の粗利率が上昇傾向。下半期も長期物件及び早期販売物件の両立販売を図り、在庫の質を上げる



© property technologies Inc.

18

低下要因になるのはそのとおりですが、これまで説明してきたところでありますが、厳選仕入効果で、早く売っている販売物件の粗利率が確実に上がってきております。ここをいかにコントロールしていけるかというところでございます。

去年の第4四半期に粗利は相当程度、率としても額としても取れていたのですが、それぞれの支店にあります在庫をいくらで売ると、会計上の粗利がどうなって、粗利率がどうなってという把握は当然ですができております。

それぞれ色々な在庫を持っている中で、各支店長が今月、この在庫を売ると、いくらの上乗利益が立って、利益率がどうなるのかを把握しながら動けるようになってきています。

この辺をうまくコントロールしながら、下期は率も取りながら、額を取りにいければというのが理想的だと思っています。

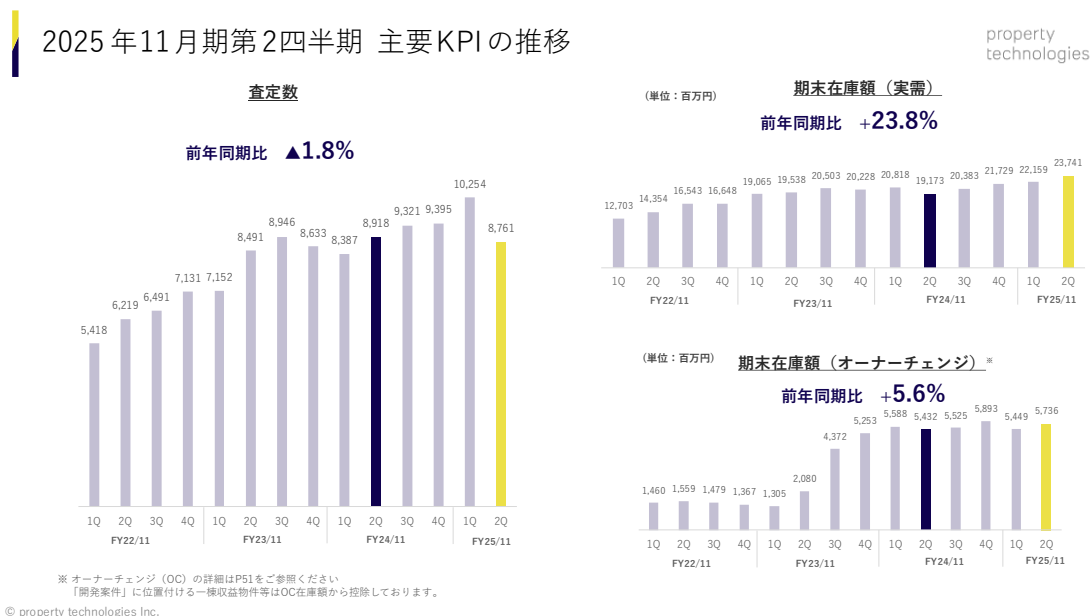
一方で、長期在庫を売るとそれなりの影響があるのですが、その部分については先ほど申し上げましたが、評価損を一定程度取り込んでいますので、下がっていく部分が限定的で、



厳選仕入の効果が上がってくると、それなりに粗利率も取れるものがあるだろうと思っていますので、13.5%とありましたが、それより下がりますかという質問に対しては、そこまで下がらないんじゃないか、上期の粗利率程度は維持しながら、なんとか下記の数字を作っていけるんじゃないかを見立てております。

岩尾：

補足説明をさせていただきますと、5月末での在庫状況でいきますと、120日以内、5月末をもって120日以内の在庫が399戸。716戸に対して399戸というものがあります。



それから121日から210日以内が99戸。

この辺は、粗利の取れる新鮮な厳選仕入をしてきたところの在庫です。総在庫に対して7割程度の厳選仕入による物件が5月末であるということがございます。

この辺を、先ほど松岡が話したとおり、各支店で今月は、こういう割合で、この物件を売っていくんだというPDCAを、私が旗振りをとってやっていきます。

そういうことで粗利率は下がらないだろうということで運営していきたいと思っております。

司会：

以上をもちまして、株式会社property technologies 2025年11月期第2四半期決算説明会を終了とさせていただきます。

本日はご参加いただき誠にありがとうございました。

以上