



2026年1月16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月期通期決算説明会書き起こし

当社は、2026年1月14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月期通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月期決算概要、中期経営計画の主要施策の進捗状況、2026年11月期の業績見通し等についてご説明しておりますので、株主・投資家の皆さんにおかれましては、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月期通期決算説明会

開催日時：2026年1月14日（水）17:00～18:00

開催方法：「Zoom」を利用したウェビナー配信

開催内容：2025年11月期通期決算概要、2026年11月期の業績予想等に関する
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月期通期決算説明資料

[https://contents.xj-
storage.jp/xcontents/AS09170/97714a96/c450/43cb/9f21/ff4f9043c2eb/140120260114533343.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09170/97714a96/c450/43cb/9f21/ff4f9043c2eb/140120260114533343.pdf)

2025年11月期通期決算説明資料データ集

[https://contents.xj-
storage.jp/xcontents/AS09170/e3596abf/02a5/42fc/8c38/f43fd5f554e3/140120260114533384.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09170/e3596abf/02a5/42fc/8c38/f43fd5f554e3/140120260114533384.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 通期決算説明資料

+成長可能性に関する事項



2026年1月 株式会社 property technologies (証券コード： 5527)

司会：

皆さま、本日はお忙しい中、株式会社 property technologies 2025年11月期 通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および成長可能性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いたします。

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差し上げます。

- 01 2025年11月期 決算概要
- 02 中期経営計画の進捗状況
- 03 2026年11月期 業績見通し
- 04 事業概要
- 05 Appendix

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 11 月期決算説明会にご参加くださいまして誠に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、実績と計画についてご説明させていただきます。

資料 1 ページ目の目次をご覧ください。

「2025 年 11 月期決算概要」「中期経営計画の進捗状況」「2026 年 11 月期業績見通し」
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 決算概要」です。
CFO の松岡よりご説明いたします。



© property technologies Inc.

3

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ページ目に資料ハイライトがございますが、こちらは別途資料のみ、後からご覧いただく際のガイドになるものでございますので、本日は説明を割愛させていただきます。

3ページの2025年11月期通期業績ハイライト（実績）、こちらをご覧ください。

売上高 509 億 900 万円、前年度対比で 22.3% 増。

広告宣伝費を除く EBITDA 27 億 6,000 万円、前年比で 30.4% 増。

通期の仕入決済金額、左下の数字ですが、278 億 900 万円、前年比で 17.9% 増。

通期の販売決済金額 389 億 1,900 万円、前期比で 22.2% 増。

第4四半期の3か月間、こちらの仕入決済金額 74 億 200 万円、前期比で -10.5%。

同じく第4四半期の3か月間の販売決済金額 113 億 7,300 万、前期比で 18.9% 増でございます。

連結損益計算書（2025年11月期）

property
technologies

マンションが大きく伸び、前年比増収。好業績を背景に長期在庫の販売促進、粗利率低下するも粗利額増加
第4四半期もマンション販売好調にて、上方修正後業績予想を若干上回る数値で着地

	2024年11月期 実績	2025年11月期 実績	差異	2025年11月期 修正業績予想	差異
連結売上高（百万円）	41,612	50,909	+9,296	50,000	+909
ホームネット	33,263	42,739	+9,475	—	—
戸建2社	8,301	8,114	▲187	—	—
粗利益	6,640	7,638	+997	—	—
粗利率	16.0%	15.0%	▲1.0%	—	—
営業利益	1,362	2,041	+679	2,000	+41
営業利益率	3.3%	4.0%	+0.7%	4.0%	+0.0%
経常利益	1,019	1,684	+665	1,600	+84
当期純利益	635	1,082	+446	1,000	+82



© property technologies Inc.

4

松岡：

次のページ、2025年11月期のPL概要になります。

連結売上高は先ほど申し上げましたとおり 509 億 900 万円ということで、前期比で 93 億円の増加となっております。

粗利ですが約 10 億円増加しまして、76 億 3,800 万円。

営業利益は 6 億 7,900 万円増の 20 億 4,100 万円。

当期純利益は 4 億 4,600 万円増の 10 億 8,200 万円となりました。

詳細は次のページ以降でご説明申し上げます。

連結損益計算書（第4四半期実績比較）

property
technologies

第4四半期3カ月間は、スタンダードマンション長期在庫販売に集中するも、通常在庫販売が好調で売上・利益超過達成

(単位：百万円)	2024年11月期 4Q実績(3カ月)	2025年11月期 4Q実績(3カ月)	差異	2025年11月期 4Q予算(修正後)	差異
売上高	13,777	14,837	+1,060	13,929	+909
営業利益	929	497	▲431	456	+41
親会社株主に 帰属する 当期純利益	586	301	▲285	219	+82

売上

- 中古マンション販売好調。長期在庫販売に集中しつつも、通常在庫が想定以上に成約
- 4Qに集中する戸建引渡しも概ね予定通り推移し、売上は修正後予算を上回る結果に

利益

- 上記の通り通常在庫販売も好調に推移したことから、利益率・額ともに修正予算を上回る着地となった

© property technologies Inc.

5

松岡：

5 ページは第4四半期3か月間の実績でございます。

昨対比でいきますと、売上高が約10億円増えている一方で、営業利益が4億3,100万円減少しておりますが、こちらは第3四半期までの好調な業績を受け、長期在庫の販売を第4四半期に強化していくという施策に基づくものがありました。

結果として粗利率が下がりますから、利益が減少しているというものです。第3四半期の決算説明資料等々でお出しさせていただいておりますから、そのとおりの運営ではあるのですが、第4四半期が非常に好調に推移しており、右側の数字になりますが、修正後予算での第4四半期3か月間に對しては売上高が10億ほど増え、営業利益も4,000万円ほど上回っております。

想定よりも通常保有在庫に関しても順調に販売ができたことで、修正予算に対して上振れる形の着地ということでございます。

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。開発案件も売上利益に大きく貢献

(単位：百万円)	2024年11月期 実績		2025年11月期 実績		差異 金額
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	33,263	-	42,739	-	+9,475
スタンダード分野	31,569	-	36,546	-	+4,977
プレミアム分野	275	-	2,372	-	+2,097
開発	554	-	2,875	-	+2,320
その他	864	-	944	-	+79
粗利益	4,836	14.5%	5,876	13.8%	+1,040
スタンダード分野	4,519	14.3%	4,819	13.2%	+300
プレミアム分野	66	24.0%	452	19.1%	+386
開発	99	17.9%	573	19.9%	+473
その他	150	17.5%	31	3.3%	▲119

スタンダード

- ▶ 引渡50件増加、単価2.8M上昇により、売上高は4,977M増加（前年比+15.8%）

長期保有在庫の販売強化により粗利率低下するも、好調な販売金額を受けて粗利額は300M増加（前年比+6.6%）

プレミアム

- ▶ 本年度より本格的に販売が進み、累計売上2,372M、粗利452Mを確保

開発

- ▶ 開発案件の引渡しが大きく前年度を上回り、売上2,875M、粗利573Mを計上

© property technologies Inc.

6

松岡：

次にホームネット単体での売上粗利の内訳ということで、前年比較でございます。

6ページをご覧ください。

主力商品でありますスタンダードマンションですが、販売引渡しが50件増加しまして、単価も280万ほど増えており、売上高としては50億円増えております。

2025年11月期に関しましては、期初から長期保有在庫を減らすべく販売強化を計画しまして、相当数の販売を行った結果、粗利率は0.9%ほど低下しておりますが、売上が順調に伸びたことで、スタンダードマンション全体としての粗利額については3億ほど増加しております。

続いてプレミアムマンションです。

2025年11月期より本格的な販売を始めておりまして、結果として売上高は23億7,200万円、粗利で4億5,200万円確保に至っております。

また開発案件の引渡しが大きく前年度を上回っておりまして、売上28億7,500万円、粗利で5億7,300万円を計上しております。

総じて申し上げますと、前年度対比ではスタンダードマンション、プレミアムマンション、開発、それぞれが利益増加に貢献しているという結果でございます

戸建2社 売上・粗利の内訳 (前年比較)

property
technologies

市場環境が厳しい中、新商品開発等で相応の売上利益を確保

(単位：百万円)	2024年11月期 実績		2025年11月期 実績		差異 金額
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	8,301	-	8,114	-	▲187
新築戸建	7,449	-	7,431	-	▲18
その他	851	-	683	-	▲168
粗利益	1,755	21.2%	1,704	21.0%	▲51
新築戸建	1,473	19.8%	1,448	19.5%	▲25
その他	282	33.1%	256	37.5%	▲26

新築戸建

▶ 新設住宅着工数が前年比を大きく下回るなど、厳しい市場環境の中でも、地元秋田・山口での新築工事請負を着実に受注し、引渡棟数前年比11棟減で着地

▶ 受注した請負工事では、利益の取れる新商品へのシフト、追加工事の確保等から前年度とほぼ変わらない売上・利益を確保

その他

▶ その他（リフォーム等）の収益は体制面の見直しの影響で、25期は若干の減少

© property technologies Inc.

7

松岡：

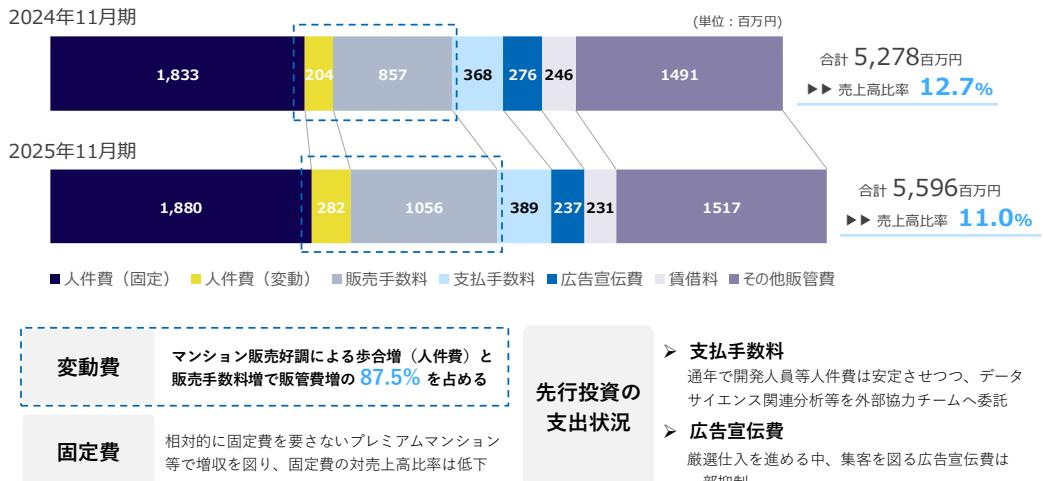
続いて戸建2社の売上粗利の内訳、7ページでございます。

後ほど事業構造でも触れますが、新築戸建の市場は非常に厳しく、新築の着工数も下がっているような状況でございますが、当社グループの2社につきましては地元有数のビルダーでありますので、相応の受注棟数を確保して運営しているという実態です。

2025年11月期の引渡棟数は、前年比11棟減の249棟となっておりますが、利益の取れる新商品へのシフト、1棟あたりの追加工事を確保していく等々の施策をとっておりまして、売上利益は前年度とほぼ変わらない水準を維持できています。

販管費内訳

property
technologies



© property technologies Inc.

8

松岡：

次に販管費の内訳になります。8ページをご覧ください。

棒グラフで並べてありますが、上方、1年前、2024年11月期、右側に書いてあります数字、52億7,800万が販管費総額になります。

2025年11月期が55億9,600万ということで、3億1,800万増加しておりますが、そこに書いております青い数字、売上に対する比率としては12.7%から11%ということで1.7%低下。

売上に対する販管費の割合は下がっているということでございます。

内訳ですが、棒グラフに点線で囲ってある黄色と灰色の箇所。

これは左下の説明書きと一致するのですが、マンションの販売が好調で、売上に比例する変動費である人件費と販売手数料、いわゆる仲介手数料関係の販売費の増加で9割弱を占めておりますから、販管費が増えたものについてはほぼ変動費ということになります。売上高を相当伸ばしてきたわけですが、固定費をある程度抑制して、利益が取れる形で2025年11月期をクリアできたと考えております。

本年度以降についても、費用まで含めてバランスよく売上利益を取っていきたいと考えております。

貸借対照表（2025年11月期 通期前年比較）

property
technologies

主要な増減項目は、棚卸資産+28億円、有利子負債+12億円、純資産+9億円

(単位：百万円)	2024年11月期	2025年11月期	増減
流動資産	37,892	40,469	+2,577
うち現金及び預金	4,961	4,901	▲59
うち棚卸資産	31,687	34,522	+2,835
うちOC販売用不動産	5,893	4,290	▲1,603
固定資産	2,899	3,100	+200
資産の部	40,791	43,570	+2,778
流動負債	27,853	32,246	+4,392
固定負債	5,461	2,933	▲2,528
負債の部	33,314	35,179	+1,864
純資産の部	7,477	8,390	+913
有利子負債	29,925	31,168	+1,242
純有利子負債	24,964	26,266	+1,301

© property technologies Inc.

9

松岡：

続いて9ページ目、貸借対照表、通期の前年比になります。

当社のBSはとてもシンプルで、1年間の動きとしては販売・売上の元となる棚卸資産が1年間に28億円ほど増えておりまして、それに対するものとして有利子負債が12億円、稼いだことによる純資産が9億円ほど増加しているという結果でございます。

(参考情報) 業績推移

property
technologies

(単位：百万円)	2023年11月期 通期	2024年11月期 通期	2024年11月期 4Q（3ヶ月）	2025年11月期 1Q（3ヶ月）	2025年11月期 2Q（3ヶ月）	2025年11月期 3Q（3ヶ月）	2025年11月期 4Q（3ヶ月）
連結売上高	36,965	41,612	13,777	10,343	13,859	11,868	14,837
ホームネット	27,422	33,263	10,348	9,282	12,025	9,818	11,611
うち開発	1,458	554	554	1,579	1,295	0	0
戸建2社	9,522	8,301	3,405	1,049	1,822	2,032	3,210
粗利益	6,387	6,640	2,304	1,721	2,050	1,834	2,032
ホームネット	4,336	4,836	1,538	1,497	1,678	1,396	1,304
うち開発	331	99	99	282	290	0	0
戸建2社	2,008	1,755	748	212	359	420	711
連結営業利益	1,324	1,362	929	418	658	466	497
ホームネット	944	1,058	542	535	635	397	177
戸建2社	510	426	416	▲103	32	78	333

※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.

10

松岡：

続いて 10 ページ目。

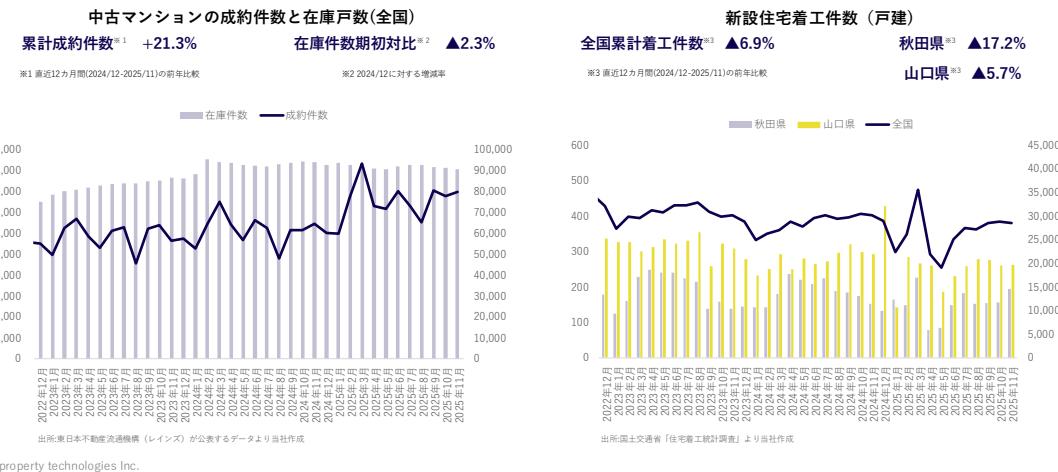
四半期ごとの業績推移を表にしたものでございます。

こちらはご参考ということで、ご覧いただければと存じます。

事業環境について

property
technologies

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



11

濱中：

事業環境について、ご説明いたします。

こちらのグラフ、左側は中古マンションに関するグラフです。折れ線が成約件数です。ご覧のとおり成約件数は増えていますが、在庫件数は引き続き高水準で推移しておりますので、今後当社としても、より良い物件を選んで仕入れていくことが事業上、とても重要なってきます。

また右側の新築戸建は、着工数の低位推移が続いております。

ご覧のとおり、我々秋田県と山口県に子会社を持っておりますが、秋田県では着工件数が前年比17%減、山口県も5%減と、戸建事業に関してはかなり厳しい環境ではございます。ただ、我々の2社とも秋田、山口では有数なビルダーですので、OBの皆さんからのご紹介、新商品の開発等で地域内シェアはかなり向上しております。

査定・仕入・販売・期末在庫（KPI）の推移

property
technologies

中古住宅（中古マンション）再生の主要KPIは、2018年より年平均10%を超える成長を続いている



※1 査定数：当社グループが中古住宅の価格査定を実施した件数

※2 仕入契約金額・販売契約金額：当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した契約金額（P3仕入決済金額・販売決済金額とは数値が異なります）

※3 期末在庫金額：当社グループの期末時点中古住宅再生在庫数。オーナーチェンジについてはP59をご参照ください

© property technologies Inc.

12

濱中：

次のページ、査定、仕入、販売、期末在庫のKPIの推移でございます。

年間の査定数は、厳選仕入によって査定対象をかなり絞り込みました。

伸び方が少し落ち着いてきておりますが、仕入契約、販売契約ともに順調に伸びております。

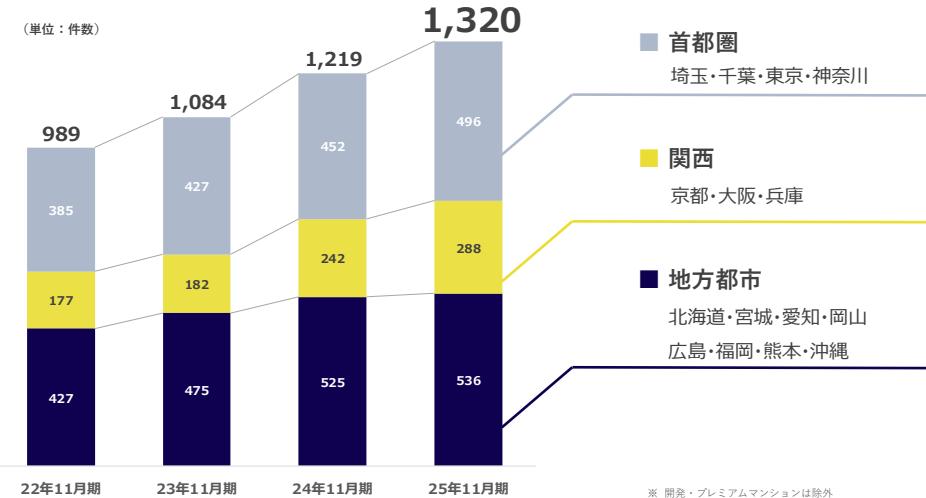
期末在庫も業容に応じて増やしておりますが、前年度末時点で仕入確保の途上にありましたプレミアムマンションの在庫が充実してきております。

また開発案件の在庫を一定程度確保していることから、前年比も増加しております。

期末在庫のうち、オーナーチェンジ物件は販売が順調に進んでおりますので、前年比で減少しております。

販売契約件数比率

property
technologies



© property technologies Inc.

13

濱中：

13 ページをご覧ください。

こちらはスタンダードマンションのエリアごとの販売件数を掲載しております。

REINS データを見ますと、前年度は特に東京の売買が活発でしたが、当社は全国主要都市 15 抱点で営業しております。

厳選仕入のもと、全国抱点で販売を伸ばしているのが特徴的であります。

こちらの図、首都圏とそれ以外の地方都市で言いますと、地方都市の売上件数が約 63% ありまして、ポートフォリオ効果も出てきており、地方都市を含めてバランスよく成長をさせていきたいと考えております。

2025年11月期第4四半期 主要KPIの推移

property
technologies

仕入契約額 ※1 ※2
(単位：百万円)

前年同期比 +1.3%



販売契約額 ※1

前年同期比 +11.6%



*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

© property technologies Inc.

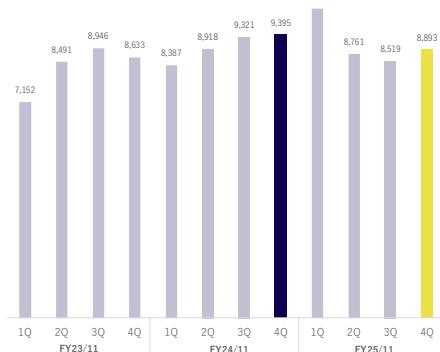
14

2025年11月期第4四半期 主要KPIの推移

property
technologies

査定数

前年同期比 ▲5.3%



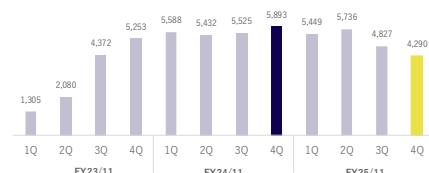
期末在庫額（家需）

前年同期比 +4.2%



期末在庫額（オーナーチェンジ）*

前年同期比 ▲27.2%



* オーナーチェンジについてはP59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

© property technologies Inc.

15

濱中：

14ページ、15ページには、先ほどご説明しました、年間KPI数値の四半期ごとの推移を掲載しております。

2025年11月期のトピックス

property
technologies

2024 12	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 中京大学 経営学部へ三十三銀行を通じて寄贈 	2025 Feb. 2	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 産官学連携で空き家問題や SDGs 課題解決へ 	Jun. 6	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 『KAITRY finance』 みずほ信用保証株式会社が本格導入 	MIZUHO X KAITRY finance
Mar. 3	<ul style="list-style-type: none"> ▶ サンコーホーム ・北都銀行の「ほくと寄付型私募債」を発行し、 秋田ノーザンハビネット運営のこども食堂 「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈 ▶ 新商品『YUKAI NICO』登場 	Jul. 7	<ul style="list-style-type: none"> ▶ サンコーホーム 秋田県住宅着工数17年連続No.1を獲得 	Jul. 7	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ホームネット リフォーム産業新聞 「販取再販年間販売戸数ランキング 2025」 総合5位、マンション3位に躍進 	MIZUHO X KAITRY finance
Apr. 4	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 『KAITRY finance』 「マンション AI 賃料査定」を提供開始 	Sep. 9	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 『PropTech-Lab』が今年度も 国土交通省「空き家対策モデル事業」に参画 ▶ サンコーホーム 創業90周年記念祝賀会を開催 	Sep. 9	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 『PropTech-Lab』が今年度も 国土交通省「空き家対策モデル事業」に参画 ▶ サンコーホーム 創業90周年記念祝賀会を開催 	ENJOYWORX X PropTech-Lab
May. 5	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 『KAITRY』 新作テレビCM放送 ▶ ホームネット 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」全面リニューアル 	Oct. 10	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ホームネット NY・HK上場企業Noahグループと業務提携 ▶ サンコーホーム 秋田県立大学との共同研究で新断熱工法を実証 ▶ 『KAITRY finance』「物件査定一括サービス」提供開始 	Oct. 10	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ホームネット NY・HK上場企業Noahグループと業務提携 ▶ サンコーホーム 秋田県立大学との共同研究で新断熱工法を実証 ▶ 『KAITRY finance』「物件査定一括サービス」提供開始 	ENJOYWORX X PropTech-Lab
		Dec. 12	<ul style="list-style-type: none"> ▶ pptcグループ、ホームネット おかげさまで創業25周年 	Dec. 12	<ul style="list-style-type: none"> ▶ pptcグループ、ホームネット おかげさまで創業25周年 	ENJOYWORX X PropTech-Lab

© property technologies Inc.

16

濱中：

次に 16 ページには、2025 年 11 月期のトピックスをまとめております。

この 1 年は、特にリアルのビジネス整備に力を注いできました。

トピックスという形では、『KAITRY finance』のサービス内容拡充について、いくつかリリースを出しております。

今後のビジネスにつながる対応をきっちり行った 1 年だったと評価しております。

株式会社ホームネットが YAK グループと業務提携に向け基本合意

property
technologies

株式会社ホームネットがTOKYO PRO Marketに上場するYAKホールディングスの100%子会社と
業務提携に向け基本合意、外国人投資家や富裕層向け販売チャネル強化



株式会社ホームネットは、外国人顧客を対象とした不動産総合企業として東京証券取引所TOKYO PRO Marketに上場したYAKホールディングスの100%子会社である株式会社YAK（本社：東京都台東区、代表取締役：越水亮）との間で、業務提携契約に向けた基本合意を締結しました。

株式会社YAKは外国人顧客を対象とした不動産販売の仲介ビジネスを展開し、外国人の富裕層等との間に強力なネットワークを築いています。今回の合意をきっかけとして、株式会社ホームネットの希少性・資産価値の高い物件を厳選したプレミアムマンションシリーズ『眺望マンション』を、国内のみならず海外の顧客に対しても、言語や商慣習等のハードルを解消し、安心してスマーズにご購入いただけるグローバルな販売網の構築を目指してまいります。

© property technologies Inc.

17

濱中：

次のページは、昨日開示しました YAK グループとの業務提携に向けた基本合意について記載しております。

YAK グループは中華圏を中心とする海外富裕層に広くネットワークを保有しております、

TOKYO PRO Market にも上場する堅確な取引推進に定評のある企業でございます。

プレミアムマンションの販売強化に向けて力を借りすることを期待しております。

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 |
|-----------------------------|-------------------------|

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ヶ月)
- 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

© property technologies Inc. ※ 主要KPIを件数から金額へと変更したことにより、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。

19

濱中：

続きまして、中期経営計画の進捗状況です。19 ページをご覧ください。

本年度は中計3年目。

ビジネスの質的向上に徹底的にこだわった成長を目指しておりまして、集大成の最終年度となります。

我々、中計を策定した時点と市場環境が変わったことから、ビジネスの質的向上にとにかくこだわっていこうと考えております。

2年目から、我々で言う厳選仕入を行っておりますので、ここは後ほど、改めてご説明を差し上げたいと思っております。

中期経営計画の2年間における進捗状況と展望

property
technologies

中計2年間で特に基盤となるリアル収益強化に直結する施策を実施。合わせて今後の成長を促進するPropTech-Lab立ち上げ、SaaS導入先・用途拡大などテック関連の基盤も強化。最終年度の収益を確保しつつビジネスモデルの高度化を目指す

	リアル関連	テック関連
成果	<ul style="list-style-type: none">厳選仕入・長期在庫販売強化で保有在庫ポートフォリオは高収益な構成へと着実に進化。プレミアムマンション"眺望シリーズ"の内装を確立し、一定量の在庫確保。販売本格化。	<ul style="list-style-type: none">PropTech-Labが国土交通省開発案件を継続受託。KAITRY financeの導入先及び用途拡大。
課題	<ul style="list-style-type: none">厳選仕入による保有在庫の質的向上という成果を受け、今後は仕入在庫の質を保ちつつ量的拡大を実現していくことを目指す。	<ul style="list-style-type: none">厳選仕入への方針変更により、KAITRY経由の直接仕入・販売は抑制。体制見直しが必要に。
最終年度の展望	<ul style="list-style-type: none">スタンダードマンションは在庫入れ替え効果で高回転・高粗利を確保。厳選仕入を継続しつつ翌期への量的拡大を追求。プレミアムマンションは販売の通年寄与を想定。市場の動きを見つめ、リスクを抑制した仕入販売を徹底。	<ul style="list-style-type: none">ポータルサイト『KAITRY(カイトリー)』は厳選仕入方針の下で事業の最適化を図る。SaaSはKAITRY financeの拡大に注力。社内DXによる業務効率化、データサイエンスによる厳選仕入や販売強化促進により、リアルビジネスを後押しする。

© property technologies inc.

20

濱中：

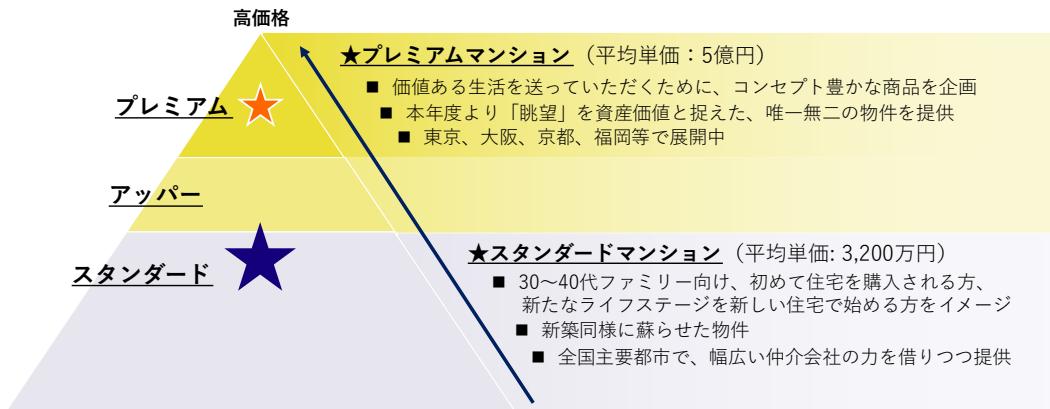
続きまして20ページですが、この2年間の進捗状況をまとめております。

リアルの方では、スタンダードマンションでの厳選仕入と長期在庫販売強化ということで、少し保有期間の長くなった在庫の入れ替えにかなり力を入れてまいりました。本年度は期初から在庫入れ替え効果で高回転、高粗利を追求してまいります。

また取扱商品の拡大方針により、プレミアムマンションという形で成長機会が具体化しました。本年度は期初から十分な在庫を保有し、売上利益が通年寄与してくると思っております。さらに本年度中に様々な角度から取扱物件のレベルアップを図り、唯一無二の品揃えに強化してまいりたいと思います。

テック関連の成果といたしましては、PropTech-Labを立ち上げたことにより、開発体制も強化し、国交省案件も継続受注しております。また、『KAITRY finance』の導入先等、用途拡大が進み、本年度はもう一段のSaaS取引深化に取り組んでまいりたいと思っております。

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



© property technologies Inc.

21

濱中：

続いて 21 ページをご覧ください。

中古マンションのラインナップ拡充を図っております。

スタンダードマンションは 30 代、40 代のファミリー向け、初めて住宅を購入される方を想定した商品としております。

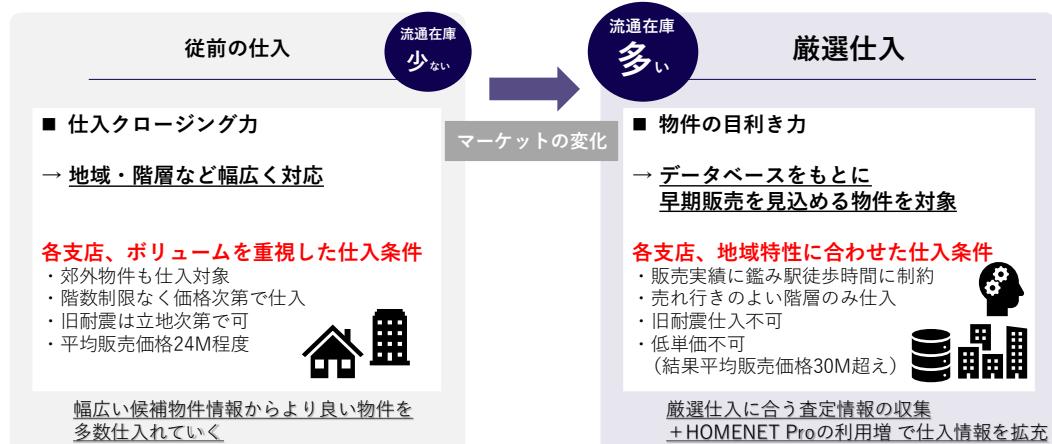
後ほどご説明します厳選仕入の結果、平均販売単価は 3,200 万円程度になっております。

昨年度が 2,700 万円ほどでしたから、約 500 万円の単価アップとなります。

新しく取扱いを始めたプレミアムマンションは、コンセプト豊かな商品を企画し、お客様に満足いただける唯一無二の物件を提供してまいります。

現在保有しております物件の平均売価は、5 億円前後となっております。

スタンダードマンションでは仕入在庫の質にこだわり、エンド顧客の求める良質物件を提供し続ける



© property technologies Inc.

22

濱中：

スタンダードマンションの事業強化でございますが、従前の仕入は仕入クロージング力を強みといたしまして、地域、階層など幅広く取り扱ってきました。
しかしながら、コロナ禍明けから市場は変化し、売れる物件、売れない物件の二極化がかなり進んでまいりました。

そのような環境下で売れる商品に特化すべく、仕入条件を絞り込んでおります。
これを当社では厳選仕入と呼んでおりますが、当社の厳選仕入の特徴は、どのような物件を仕入れるべきか、営業マン1人1人が、自分が住みたい物件を仕入れていくところから、データを重視していることが特徴的です。
支店ごとに、どの地域で、駅徒歩何分以内、階層のどの部分といった条件で、売行きの違いをデータから抽出することで仕入れるべき物件を絞り込んでおります。

データ・テクノロジーの活用促進

property
technologies

中計3年間でデータの再整備とビジネス構築を推進



© property technologies Inc.

23

濱中：

次にデータ・テクノロジーの活用促進です。

今日も私、株主の皆さまのご意見をいろいろ見ておりましたが、

「この会社、テクノロジーって、どこがテクノロジーなの？」

というご質問が入っておりました。

2025年11月期までの取り組み図を見ていただきますと、真ん中下の部分にPropTech-Labと一橋大学インデックスマップラボとの共同研究という欄があります。

全国に分譲マンションが約17万棟建っております。

これを特定しております、データベースを昨年まで長い期間をかけて作り込んできました。

1棟1棟建っているマンションの経度緯度の特定から進めてまいりました。

このマンションデータは他にない価値あるものだと思っておりますが、経度緯度の特定をすることにより方角の特定ができる。

マンションですから、一戸建てと違い、上層階を含め、眺望がどういう形で抜けているか、方角によって価値がかなり変わってまいります。

そこに加えて、外部データとの結合に力を入れて取り組んでまいりました。

どういうことかといいますと、人流データをお持ちのLocationMind様、またWalkability Index、マンションが建っている徒歩圏にどんな施設があるか、どんなスーパーやいろんな施設が近くにあるかという日建設計総研様がお持ちのデータと結合させていただくことにより、かなり魅力的なデータベースの構築に成功したと、我々は思っております。

隣の欄に、小さくて申し訳ございませんが、データドリブンな意思決定をしていくと記載しております。

データドリブンを成功させていくためということでいいますと、こういったITツール、人材確保、最終的には組織力がかなり必要になると我々は思っております。

従業員1人1人のデータへの理解を、この1年間進めてまいりました。

活用能力を高める教育ということで、我々はテクノロジーを活用した、データドリブンの意思決定による仕入れに近づいてきていると考えております。

「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）



© property technologies Inc.

24

濱中：

続きまして、24 ページは中長期の成長戦略です。

中計の 2 年間で、厳選仕入による利益の出しやすい体制整備、取扱商品の拡大により、リアルビジネスの整備が進んだと思っております。

また、PropTech-Lab の立ち上げ、『KAITRY finance』の導入拡大といったテクノロジー発のビジネスへの取り組みも進めております。

リアルとテクノロジーをうまく活用することで、さらなる成長を果たしていきたいと考えております。

2026年11月期 業績予想

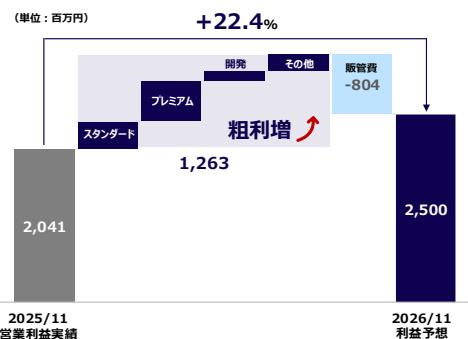
property
technologies

外国人規制等の市場環境を踏まえて、粗利率を保守的に捉えた計画とすることで、中計3年目数値を若干下回る予想値
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



© property technologies Inc.

26

濱中：

続きまして、2026年11月期 業績見通しについてご説明いたします。

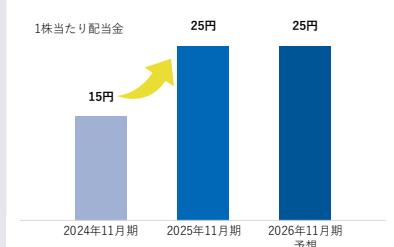
2026年11月期、業績予想値を売上高 580 億円、営業利益 25 億円、経常利益 21 億円、当期利益 13 億円といたしました。

市場環境を厳しく見て、粗利率を保守的に捉えた計画値とすることで、中計最終目標値を若干下回る数値となっておりますが、確実にクリアしてまいりたいと思っております。
この2年間、ビジネスを整えた効果で効率的に利益を創出し、営業利益は過去最高益を見込んでおります。

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**



※ 2025年8月1日付で1:3の株式分割を実施
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

© property technologies Inc.

27

濱中：

27 ページには、株主還元について記載しております。

配当につきましても、安定配当方針のもと、2025年11月期期末配当予想値25円について、2026年11月期も同額を計画しておりますが、きっちりとした成果をお出しし、その結果増配という形も提供してまいりたい、株主の皆さんにきっちりとした還元をしていきたいと思っております。

株主優待につきましても、期末時点で300株以上を保有いただいている株主様に、QUOカード5,000円分の贈呈を計画しております。

市場環境 の想定	スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> ローン金利上昇も賃料との差額大きく需要底堅い。ただし流通在庫高水準で物件次第と想定
	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> 転売や外国人等の規制、在庫増等により環境は厳しいものの、超富裕層の物件取得意欲は旺盛
	戸建住宅	<ul style="list-style-type: none"> 新設住宅着工棟数は減少が続き、分譲建売の流通在庫は高水準と引き続き厳しい状況が継続
仕入方針	スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> 厳選仕入を継続し高回転、高粗利物件の獲得に拘った仕入を行う
	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> 「眺望」「所在」「価格」等に優れた良質物件のみを、販売状況に応じ適切な量の在庫となるようコントロールしつつ仕入を進める
売上 ・粗利	スタンダード	<ul style="list-style-type: none"> 在庫の長・短期間に応じた25期の単価、粗利率を用いて販売計画を策定。26期は長期在庫の大幅減少により平均粗利率の上昇が見込まれ、利益増を見込む
	プレミアム	<ul style="list-style-type: none"> 期初在庫のみで販売計画を策定。市場動向に応じて柔軟な価格設定・販売促進できるよう、粗利率は抑制した計画に。但し販売は逐年寄与することから大きく増益を見込む
	開発	<ul style="list-style-type: none"> 前年を若干上回る規模の案件組成中
	戸建住宅	<ul style="list-style-type: none"> 市場環境引続き厳しく、前年並みの売上利益を計画
販管費		<ul style="list-style-type: none"> 売上高販管費率を横ばいとし、必要な先行投資等実施する計画
営業外損益／特別損益		<ul style="list-style-type: none"> 金利上昇による一定の費用増を織り込む。スタンダードマンション在庫圧縮による低減効果あり 特別損益は、期初時点で発生を見込むものはなし

© property technologies Inc.

28

濱中：

業績予想の考え方について、CFO の松岡よりご説明いたします。

松岡：

少し細かくなっていますので、私の方からご説明申し上げます。

まず市場環境を、それぞれどう捉えているかを記載しております。

スタンダードマンションにつきましては、金利上昇が起きているわけですが、賃料水準も上がっている中で、ローン金利を払うところとの差額がどうかというと、まだまだ新しい生活を始めましょうという方が初めて自宅を買われるという、スタンダードマンションの市場については底堅い需要があると見ております。

ただ、流通在庫の話が先ほども出ましたが、物件次第というところは引き続き、しっかりと想定していくかなければいけない状況です。

プレミアムマンションにつきましては、転売、外国人等規制のニュースなどが出ていますが、在庫もある程度出てきていることを我々としても把握しております、環境は厳しいという捉え方をしております。

ただ、超富裕層の方の物件取得意欲は引き続きあり、いい物件については欲しいというニーズがあるため、そこをどう捉えていくかだと考えております。

戸建住宅につきましては、先ほどもあったとおりですが、引き続き厳しい状況を踏まえた対応が必要という認識です。

これを踏まえまして、仕入方針、マンションについては2つ書いておりますが、スタンダードマンションにつきましては厳選仕入をしますと早く売れる、高回転で粗利が取れますから、ここにこだわって、いかに頑張っていけるかだと思っております。

プレミアムマンションにつきましては眺望ですか、どこにあって価格がどうだという物件によって様々ありますから、優れた物件のみを販売状況に応じて適切な量の在庫になるように、コントロールしながらの仕入が今期の動きだと考えております。

実際に成果として上がってくる売上粗利でございますが、スタンダードマンションにつきましては、在庫の長さ、長期在庫になっているもの、なっていないものに分け、2025年11月期の単価、粗利率の実績を踏まえて販売計画を策定しております。

2026年11月期につきましては、前年度長期在庫の大幅減少があります。結果として販売平均粗利率の上昇が見込まれますので、利益増が見られるというところでございます。

プレミアムマンションにつきましては、期初在庫のみで販売計画を策定しています。意味合いとしては、市場環境をよく見なくてはならない、いいものを仕入れ、いいものを販売していくことを徹底する必要がありますから、まずは今押さえられている物件を販売していくことで売上利益を立てていこうと。

粗利率につきましては、少し厳しめの見方をしており、粗利は抑制した計画になっておりますが、販売が通年寄与しますので、結果としてプレミアムマンションというカテゴリーについては増益がしっかりと見込めるということでございます。

開発につきましては、前年度を若干上回る規模の案件、まさに組成しているところでありますが、これをしっかりと本年度中に上げていきたいと思います。

戸建住宅につきましては、市場環境は引き続き厳しいところがありますが、受注は取れておりますので、前年度並みの売上利益を計画しております。

営業利益に関わる箇所、さらに下の方になりますが、販管費につきましては、先ほども少しお話申し上げましたが、売上高販管費率、2025年11月期に相応の率まで改善しております。

販管費率を横ばいにしつつ、必要な先行投資等をしっかり行う1年間にしたいという計画でございます。

営業外損益は特に金利上昇が一定程度起きます。

これは費用増を織り込んだ計画になっておりますが、スタンダードマンションの在庫、長期在庫を販売したことによって、かなり効率的、スリムになっているところがあり、そこの低減効果は若干見込めております。

その他の特別損益等については、期初時点では見込みのものはございません。

通期業績予想 (四半期別予算)

property
technologies

(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%

© property technologies Inc.

29

- 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)

松岡：

続きまして、通期業績予想の四半期別予算になります。29 ページをご覧ください。

こちらは毎期、この時期に出すようにしているのですが、スタンダードマンションは季節変動要因がしっかりとありますし、春と秋の人が動く時期に取引が多くなる傾向にあります。

ただ、プレミアムマンションの単価が大きいことに加え、開発売上がいつ上がるかによって四半期の収益がかなり上下するというのが当社の実態でございます。

2026年11月期、新しい期につきましては、開発案件を上期に見込んでいない数値計画となっております。

ですから前年度に比べますと利益ウェイトは下期にかなり寄っている、下期に利益が上がってくる計画です。

ただ、開発案件の影響を除きますと、上期の売上粗利とも前年同期よりも増加する見込みということで、中計最終年度の期初に向けていろいろと整備しておりますから、期初からきっちりと実行することで、売上利益を上げていきたいと考えております。

「厳選仕入」「長期在庫の圧縮」により早期販売・高収益確保を推進

25期までの取組み

26期の取組み

厳選仕入

- 2年継続して仕入の見直しを推進
- 制約条件のもと必要な在庫確保が進行
- 単価上昇により効率的な運営体制が定着

長期在庫の一掃

- 2年間、長期在庫の積極販売を推進
- 25期の業績好調を背景に、26期初在庫の質的向上を目的に25期4Qに更なる長期在庫の積極販売を実施

販売日数・工期短縮

- 仕入決済から着工、完工までの体制見直しを実施
- 長期在庫を除く販売物件の保有期間短縮傾向が発現

収益確保

- 厳選仕入で確保した「高単価」「高回転」の仕入在庫を、長期在庫販売に投入していた営業体も使って販売促進
- より戦略的な販売価格決定を行うなど、データサイエンスを活用して収益確保を促進

仕入在庫確保

- 厳選仕入を維持向上させつつ、得意な地方都市での仕入在庫確保を推進。27期への足掛かりとする

厳選仕入

早期販売
・高収益(早期販売を見込める)
良質在庫

© property technologies Inc.

30

専務取締役 COO 岩尾 英志（以下「岩尾」）：

それではスタンダードマンションの 2026 年 11 月期の取り組みについて、私、岩尾からご説明させていただきます。

2025 年 11 月期までの取り組みということで、特に 2025 年 11 月期ですが、厳選仕入、長期在庫一掃の取り組みを相当行ってまいりました。

質の高い、フレッシュかついい場所、いいものという期初在庫が確保できているということが 1 つ。

その状況によって、高単価かつ高回転を期待できる物件を長期在庫販売に手を取られることなく、今期は販売していくのではないかということで、今年度の売上利益を確実に取り込んでいこうと考えております。

また、2026 年 11 月期については回転率を 1 つの大きなキーワードにして運営し、今期の仕入れについても厳選仕入を維持向上させてまいります。

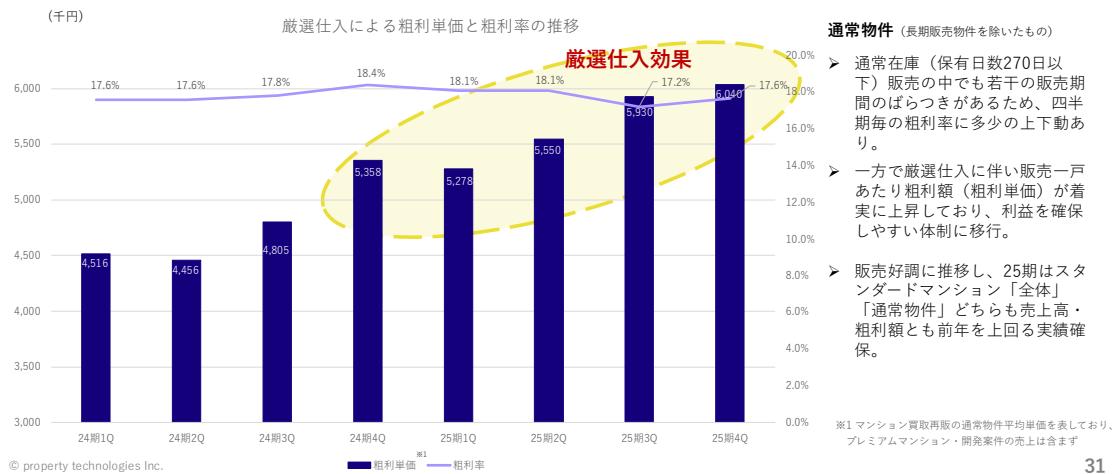
我々、他の再販会社と違う大きな特徴として、札幌から沖縄まで 15 抱点を支店として持っていることがあります。

15 抱点の中でマーケットを見ながら、価値の高い仕入在庫を推進し、2027 年 11 月期もいい在庫でスタートしていきたいと思っております。

スタンダードマンション ~厳選仕入効果

property
technologies

長期在庫販売を強化した24-25期で、通常物件の粗利単価は着実に上昇



31

岩尾：

続きまして 31 ページ。

スタンダードマンションの厳選仕入の効果について、お話をさせていただきます。

四半期ごとのグラフが並んでおりますが、長期化していない物件であっても販売期間のばらつきがあるため、粗利率は若干上下しております。

一方で粗利単価については着実に上昇しております。厳選仕入となると、当然ながら駅近でいい場所になりますから、単価が上がってまいります。

粗利率があまり変わらずとも、1戸1戸の粗利単価については確実に上昇しております。

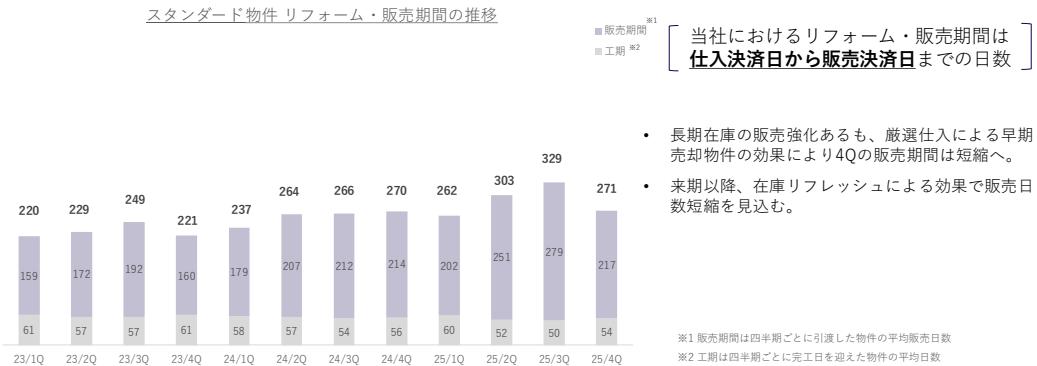
これを厳選仕入の効果として、私の方では捉えております。

粗利単価の上昇によって利益を確保しやすい体制に移行できたというのが、2025年11月期の総評となります。

スタンダードマンション ~販売日数・工期短縮

property
technologies

24-25期に実施している厳選仕入は販売の質的向上にも寄与
25期は長期在庫販売により販売期間長期化するも、26期より短縮化を想定



© property technologies Inc.

32

岩尾：

続きまして 32 ページ。

スタンダードマンションの販売日数、工期短縮について、お話をさせていただきます。

工期短縮については、毎回お話をしております。

ここにもありますが、第4四半期は 54 日、第3四半期は 50 日とありますが、この辺りが限界かと考えています。

仕入決済をして、工事を始めて、2か月弱で商品化していくというのが限界と思っております。

ですから、今後行わなければならぬのは、販売期間を徹底的に短くしていくこと。

そのために仲介業者さんに渡す物件の情報、アピールポイントなどをきめ細かくお伝えして、仲介業者さんとコミュニケーションを取って販売していくことが大事になります。

第4四半期を見ていただくと分かるのですが、販売期間は平均 217 日となっています。

相当数、長期の物件を売っている中で、それでも 217 日が達成できたというのは、2025年11月期に入って厳選仕入した物件が相当短期間で売れた、ということになります。

先ほどお話をさせていただきましたが、非常にフレッシュな期初在庫で、去年の期初在庫と比べると顕著に良くなっています。

2026 年 11 月期については 217 日をさらに下げ、最終トータルでは工期と合わせて 271 日となっていますが、180 日を内部目標に置こうと考えています。

私は二毛作を行うと話をしていますが、資産回転を年 2 回行うことを内部の目標に置いて実施しようと思っていますし、今の期初在庫の状況からすれば十分可能であると、私は感じている次第でございます。

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

25期までの取組み

26期の取組み

仕入

- ・十分な資金枠確保し即応できる体制整備
- ・有力情報を持つ仲介会社との関係性構築
- ・26期初までに適正在庫を確保

リフォーム

- ・“眺望マンション”の内装確立
- ・26期販売時に追加リフォーム対応を重ね、富裕層向け高額物件固有のオプション対応のメニュー確保

販売

- ・販路確立（専門仲介、直販、金融機関紹介、海外有力仲介）
- ・契約ベースで25期販売は概ね想定通り進捗

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
- ・25期までに販路確保できているが、金融機関紹介等のルート強化等で販売を加速

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。27期の期初在庫を確保



© property technologies Inc.

33

岩尾：

続きまして、33ページ。

プレミアムマンションについての2026年11月期の取り組みをお話しさせていただきます。

プレミアムマンションに取り組み始めて、1年少しが経ちました。

銀行様のご理解も得つつ、十分な仕入れ資金の確保、迅速な購入意思決定ができ、仕入を加速できたと思っております。

もう1つはリフォームです。

始めた際は、リフォームを終わらせる前に、買っていただく方の好みに合わせてリフォームをした方がいいのではないかなど、いろいろと試行錯誤してまいりました。

結果として、5億以上の物件をご購入いただける富裕層の方に好まれるリフォームが確立できたのではないかと感じております。

また、先ほどありましたYAKさんとの提携、2025年11月期に発表させていただいたNoahさんとの提携、専門の高額物件を扱う仲介会社さんとの連携、取引をさせていただいている地方銀行さん含めた多数の銀行さんのウェルスマネジメント部、プライベートバンクチームとの連携によるお客様の紹介といった販路の確保もできたと思っております。

また、高額物件を取り扱う業者として、独自にエスクロー口座を用意することで、買主様に安心していただくような決済手段をご提供できる体制を確立しました。

ちなみに、2026年11月期に1件、約10億円の決済にエスクロー口座を早速ご利用いただいた次第です。

同業では、本エスクロー口座まで用意できる会社は、弊社のみだと思います。

先ほど松岡からも話がありましたが、今期のプレミアムマンションの計画については、今ある期初在庫を売り切るだけの計画値だけを載せております。

今回の日中関係の影響から、中国からの不動産購入減も考えられますが、かなりコンサバに見て計画しておりますので、十分射程圏内に入っていると思っております。

プレミアムマンション 26期の取組み

property
technologies

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

25期までの取組み

仕入

- ・十分な資金枠確保し即応できる体制整備
- ・有力情報を持つ仲介会社との関係性構築
- ・26期初までに適正在庫を確保

リフォーム

- ・“眺望マンション”の内装確立
- ・26期販売時に追加リフォーム対応を重ね、富裕層向け高額物件固有のオプション対応のメニュー確保

販売

- ・販路確立（専門仲介、直販、金融機関紹介、海外有力仲介）
- ・契約ベースで25期販売は概ね想定通り進捗

26期の取組み

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
- ・25期までに販路確保できているが、金融機関紹介等のルート強化等で販売を加速

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。27期の期初在庫を確保



© property technologies Inc.

33

岩尾：

続きまして 34 ページ。開発についての取り組みでございます。

我々、基本的に毎年、前期に開発案件を仕入れ、きっちりと商品化して翌期に売ってきております。

2025 年 11 月期についても、2024 年 11 月期に仕入れたものを販売し、先ほど発表させていただいた開発利益を得ております。

2026 年 11 月期については 5 物件、50 億強の物件仕入れを終わらせております。

これを今期に販売していく計画で、先ほどの開発計画が出されているということでございます。

以上で、私の方からのご説明を終わらせていただきます。

最後に社長から一言、お話をさせていただきます。

濱中：

2年前に中計を公表した際は、業績目標が高すぎるのではないか、実現は難しいのではないかという反応をいただくこともありました。

本日お話ししましたとおり、中計2年間でビジネスの質をしっかり整えてきたことで、最終年度はいいスタート地点に立てております。

2026年11月期の業績予想は市場環境を厳しく見ておりますので、保守的に計画を組んだことで、当初の目標数値とはギャップがありますが、まずはこの数値を確実に捉えたうえで、目標数値に近づけるよう、また超えていけるように取り組んでまいります。

株主、投資家の皆さん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】

「スタンダードマンションの長期在庫への対応はどの程度進んだのか教えてください。

長期在庫の発生抑制についてはどのように見ていらっしゃいますでしょうか。」

松岡：

長期在庫は2025年11月期の肝でもありましたので、これまで何度もご説明を申し上げてきました。

2025年11月末までの間に相当数売り、その成果が出たと思っております。

具体的な件数等は控えさせていただければと思うのですが、この数年の中では間違いなく一番少なく、この程度まで抑えられて良かったという水準感まで来ております。

今後ですが、そもそも長期在庫はなくならないと認識しております。

仕入れる際に「これは」と思って物件を仕入れるのですが、同じ棟内に他の物件が出たり、近隣にあったりということが起きますから、販売機会、タイミングによって売れたり売れなかったりというのは一定程度出るものだと思っております。

我々ができることとしては、厳選仕入をきっちりと行い、そもそもいい物件で、お客様が望む物件を手元に置いておくこと、また、先ほど社長の濱中からデータドリブンという話がありましたが、どこの物件、どういった物件については動くのか、しっかりと回転させられるかに基づいて仕入れするわけですが、販売も各支店がどういう値付けをした結果として、どう売れていったかの分析を進めております。

その結果も踏まえたうえで、持っている在庫を、どういう形でご提供していくのが物件の回転と、お客様にお求めいただけるのかを突き詰めていくことになるかと思っております。

将来どうなるかですが、長期在庫が一定程度は出ますが、うまくコントロールを行い、結果としてはうまくいくように、そもそも利益がしっかり取れるいい物件の仕入れを、引き続き厳選しながら行いたいと考えております。

【質問2】

「第4四半期の利益率が大幅に下がっている理由を教えて下さい。」

松岡：

今、お話しした内容と被る部分もあるのですが、長期在庫の販売を第4四半期に相当程度行っております。

元々、期初から長期在庫を売り、リフレッシュしながらいい物件に入れ替えていくことを計画していたのですが、1つには第3四半期までの間に相当業績が良い中で、中計3年目、最終年度を迎えるにあたって期初にいい在庫をしっかりと持とうと考えました。

先ほども説明申し上げましたが、長期在庫は長期在庫で売らなければならないため、営業体力をかけることになります。

これを減らし、いい物件を回転させ、さらにはいい物件を仕入れるための体力をかけたいということで、第4四半期はこれまで以上に長期在庫を販売することに力を入れて計画を組みました。

第3四半期で業績を上方修正させていただきましたが、着地の数字はこれ（第4四半期の長期販売強化）を織り込んだ形になっておりまして、このとおり第4四半期を進めた結果として粗利率は下がっています。

ただ、厳選仕入をすると物件がいいものですから、早期に売れていくものもありまして、着地予想よりも上振れている分としては、厳選仕入でいい成果が出ていると捉えていただければと思っています。

下がった理由そのものに関しましては、予定どおり長期の販売を第4四半期相当できたことで下がっていると、ご認識いただければと思います。

【質問3】

「スタンダードマンションの通常物件の粗利率や粗利単価を見ていると、良好な事業環境が続いているように見えます。仕入競争や需要の状況といった環境変化の兆しはみられないと考えてよろしいでしょうか？」

濱中：

先ほどご説明したとおりですが、当社としては市場が二極化し、今後も厳しくなってくると思っています。

売れる物件、皆さんのが買いたいと思われる物件は仕入競争が激しいです。

その中で、ただ他社と争いながら高値で仕入をするということもございません。

先ほどからご説明している通り、テクノロジーを使って、事業環境に左右されない独自の仕入戦略の中で進めておりますので、厳選仕入の精度をさらに高め、今後の仕入環境の中でも仕入在庫のボリュームを確保していく形で進めています。

【質問4】

「2026年11月期の計画について質問です。中期経営計画に少し足りないものの、保守的な予想であるため確実に達成するとのご発言がありました。ただ、資料だけを見れば、『中期経営計画の未達』と判断されても仕方ありません。説明会を聞いた人は良いですが、多くの投資家は聞いていないと思います。市場に対してメッセージを発信すべきと考えますが、いかがでしょうか？」

松岡：

この計画値を出す際、どういう計画値を公表すべきかは、社内で相当話し合っています。取締役会でも、かなり議論しております。

我々が中計を発表する前に、業績下方修正が出ていて、これを何とかしなければというところで、この3年間は立て直しも含め、きっちりとした数字を出していきますと、お出しさせていただきました。

その中で1年目、2年目とクリアしながら3年目を迎えているところです。

先ほどから申し上げましておりますとおり、厳選仕入をきっちりと対応し、長期在庫等々、プレミアムマンションについての足掛かりもでき、開発もということで、スタートラインはいいところに立てています。

ただ、環境を踏まえると、1つリスクとしては、プレミアムマンションは、この価格で売れるだろうというところで推進し、マーケットの環境次第では、早めに売らなければという際に、我々としては価格を下げてでも対応しなければならないことがあるのではないか、その辺りのリスクコントロールを重視して、この数値計画にしております。

背景には、回りくどくて申し訳ないのですが、出した数字はきっちりクリアしたいという中で、いけるだろうという数字感で、今回出させていただいている。

ご指摘、ご意見をいただいたとおり、こういう形でお話をできれば伝わるところではあるのですが、1つには本件以外でも個人投資家さん向けの説明会の開催など、IR活動をきっちり行いつつ、足元状況がどうなっているかを、いかに出していくかについては工夫していきたいと思っています。

今日のお話につきましても、書き起こし等々、何らかの対応ができないかを含めて考えていただきたいと思っております。

【質問5】

「ご説明でプレミアムマンションの粗利率は抑制した計画だと伺いましたが、水準の考え方について教えてください。」

松岡：

必ず達成するということで出した数字という言い方で申し上げておりますのは、販売する時の価格水準、この物件1戸1戸について、この価格であれば売れるだろうという価格まで下げているという言い方はおかしいですが、その粗利率で販売できる数字ということでございます。

足元を見ながらではありますが、取るべき利益を取るための営業施策を行います。我々が達成したい計画通りにいけば、元々到達したい数字を捉えられる、そんな数字感だと思っております。

岩尾：

補足しますと、今回のプレミアムマンションについては期初在庫の数字をそのまま2026年11月期に売るということでお話しさせていただきましたが、戸数的には13戸の販売となります。

13戸について個別に1戸1戸、楽観、普通、コンサバの3つの数値を作らせていただきました。

今回の計画についてはコンサバな数字を取っており、実際3物件ほど、今期に入って契約が終わっておりますが、それは相応の粗利を取れた数字になっているということで、ご理解いただければと思います。

【質問6】

「業績予想に織り込んでいる開発案件の現状や見通しについて教えてください。」

岩尾：

先ほど5物件とお話ししましたが、1棟ものの1件については契約が終わりました。

それから立ち退きが絡む開発案件。

これはホテル用地になろうかと思いますが、これについても、粗々手を挙げていただいているファンドさん、デベロッパーさんがございます。これについては手応えを持っております。

となると、残り2物件の1棟ものの販売。

これは入居者全員満杯に入れておりますから、それ相応の利回りを出して、投資家さんに販売でいくと思っておりますから、1年かけてきっちりと販売していきたいと思っております。

少しまどろっこしい言い方で恐縮ですが、そこまでに留めさせていただければと思います。

【質問7】

「1年間お疲れさまでした。来期予想について質問です。金利上昇はどの程度織り込んでおりますでしょうか？」

松岡：

金利上昇の影響はいくつかあると思いますが、販売に関しては先ほど申し上げましたとおり、我々のメインのマンション販売に関しては賃料相場が上がっているところがありますから、購入いいたく方の住宅ローン金利が上がったところで、きっちりとした需要があるだろうと思っております。

そういった前提の下で計画を組んでいるところでございます。

また、我々も相当程度の借り入れをしておりますから、金利が上昇することで、直接的な費用負担があることについては織り込んでおります。

一昨年の8月、お盆明け頃から短期プライムレートの引き上げが始まっているわけですが、上がった金利分がそのまま、銀行さんの対顧客金利に乗っているわけではなく、これまでの取引振り等々ありますし、おかげさまで2025年11月期もいい業績ですから、我々の信用コスト等々を踏まえ、やり取りをさせていただいております。

ですから相当程度、今回の計画の中には金利が上がるだろうと織り込んでいるのですが、実際に金利上昇が起き、その分が我々の借入金額に、単純にかけた分だけ営業外費用が増えるだろうとはならないということも、申し上げさせていただければと思います。

具体的にいくらというのはご勘弁いただければと思いますが、金利は今年明けで上がってきますし、年度内にもあるかもしれないことは想定した計画値とさせていただいております。

岩尾：

補足しますと、今期の我々のスタンダードマンションの販売価格は、東京だとさらに高いですが、全国平均で3,400～3,500万円と思っております。

これを我々は、ほぼ一次取得者に販売しています。

今、賃貸料を払っているお客様が住宅ローンの返済額と見合わせてどうか、今、住んでいるアパート、マンションの家賃よりも低い負担で、内部が新品同様のマンションに住めるということでいきますと、3,400万円程度を35年ローンで組めば、恐らく金利が上がってきても2%で住宅ローンが組めますから、11万3,000円の毎月の返済額。

これはボーナス返済を見込んでいません。毎月の均等です。

となると我々の主力の3,400万円というのは、70平米ほどのマンションになります。

同じ70平米のマンション等にお住まいの方が11万から12万円の家賃かというと、そこまでの安い家賃ではないだろうと思っています。

そう考えると、きっちりした厳選仕入を行い、3,400万ほどの全国平均の物件を供給して
いけば、新聞を賑わせていますが、ファミリータイプの賃料はますます上がっていますので、
一定程度の方には必ず支持を得て物件は売れていくだろうと、私は感じております。

以上でございます。

司会：

以上をもちまして、株式会社 property technologies 2025年11月期通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。

追加質問（説明会でお答えできなかった質問や追加質問と回答）

【追加質問 1】

「足元では大幅にマンション価格が高騰しています。中古不動産市況は今年どうなりそうでしょうか？」

回答：

新築マンション価格の高騰を背景に、中古マンション需要は 2026 年も堅調に推移すると想定しています。

首都圏の新築マンション平均価格は 2024 年度に約 8,100 万円と前年比約 7.5% 上昇し、中古マンション成約価格も前年比約 7 % 上昇しました。

新築との価格差拡大により実需・投資ともに中古流入が続くと考えます。

一方、平均価格の上昇は高額物件の取引増加による影響も大きく、今後はエリア別需給や個別物件の適正価格を見極める重要性が一層高まる予想しています。

データ元：

- ・不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」
- ・東日本不動産流通機構（REINS）「首都圏不動産流通市場動向」

【追加質問2】

「中期経営計画に対する2026年11月期予想値の未達理由を改めて教えてください」

回答：

売上高⇒市場環境に応じて取扱量（販売戸数）を追わず利益率を重視した結果

利益⇒2026年11月期のプレミアムマンションの市場環境を厳しく見て、粗利率を保守的に
見積もった結果

売上と利益それぞれに異なる主な要因があります。

売上については、中期経営計画策定後の市場環境を踏まえた戦略の変更です。

当初計画では年間2拠点の新規出店によるスタンダードマンションの取扱量の拡大を想定しておりました。

しかしながら、金利上昇や中古マンション流通在庫の増加等により、例えば地方郊外の安価な物件の売れ行きが落ちるなど、市場環境の変化が急速に進みました。

売れる物件と売れない物件の二極化が進んでいると捉えた次第です。

そこで当社としては拡大施策によるスタンダードマンション取扱量の追求をやめ、顧客の求める物件に絞り込んだ『厳選仕入』を行うこととしました。

厳選仕入によって価格帯及び粗利単価（販売一戸当たりの粗利額）が上がり、新規出店による賃料や人件費といった固定費を増やすことなく、利益を求めやすいビジネスの形を得ることができました。

加えて今後の成長戦略の強化策としてプレミアムマンションの取扱いを開始しました。

同マンションも固定費負担が少なく利益率が高いという特徴があり、利益獲得に寄与する施策となっております。

一連の対応は、市場環境を踏まえて利益を獲得するために講じた戦略的な施策転換でありまして、その結果として売上高に関しては計画対比で伸びが抑えられることとなりました。

利益については、上記施策等により2026年11月期初時点での中期経営計画の目標値を捉えられるビジネスの整備が着実に進みました。

しかしながら、プレミアムマンションの販売について、中国からの人や資金の動きの制約といった市場環境をより厳しく見ておくべきと考え、粗利率を抑制した計画値としました。利益の予想値は中期経営計画の目標値を下回りますが、市場環境のリスクを慎重に織り込んだ利益予想値を確実に捉え、更に目標値の達成・超過を目指して取組んでまいります。

以上