



2026 年 7 月 17 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 常務取締役
コーポレート本部長 松岡 耕平
(TEL 03-5308-5050)

2026 年 11 月期 第 2 四半期決算説明会書き起こし

当社は、2026 年 7 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 2026 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。

2026 年 11 月期第 2 四半期決算概要や下期の取組み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】

2026 年 11 月期第 2 四半期決算説明会

開催日時：2027 年 7 月 14 日（火）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：2026 年 11 月期第 2 四半期決算概要や下期の取組み等に関するご説明
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
常務取締役 CFO	松岡 耕平
PropTech 戦略部長 CTO	金子 健哉

【資料】

2026 年 11 月期第 2 四半期決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09170/c9628129/f9de/4f77/bafb/12af5829c6ea/140120260714592770.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/AS09170/0074e9bc/b2aa/42a0/8aec/8c421f979fe6/140120260714592803.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

2026年11月期 第2四半期決算説明資料



2026年7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 2026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弊社経営陣より直接ご説明させていただきます。

ご説明終了後には、皆さまと直接対話ができる質疑応答の時間を設けております。

弊社に対する率直なご意見も大歓迎です。

ぜひお気軽にご入力ください。

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

常務取締役 CFO 松岡 耕平

PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉

以上4名です。

それでは濱中よりご説明いたします。

01 2026年11月期 第2四半期ハイライト

02 ビジネスライン別概況

03 上期総括と下期の取組み

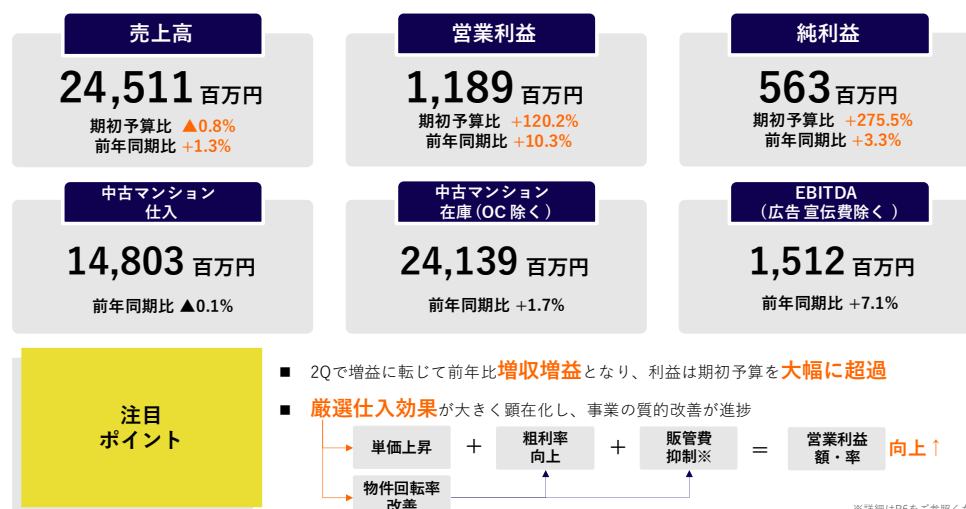
04 直近のトピックス

05 事業概要

代表取締役 CEO 濱中 雄大（以下「濱中」）：
皆さん、こんにちは。代表取締役社長の濱中でございます。

本日は目次でございますとおり
まず「2026 年 11 月期 第 2 四半期ハイライト」
2 つ目に「ビジネスライン別概況」
3 つ目に「上期の総括と下期の取組み」
この順にご説明いたします。

この第 2 四半期は、手がけてきた施策が成果として数値に表れ、とても手応えを感じております。



© property technologies Inc.

2

濱中：

まず、決算説明資料2ページをご覧ください。

第2四半期累計で、売上高245億1,100万円、営業利益11億8,900万円、純利益5億6,300万円となりました。

ポイントといたしましては、第2四半期に入り、利益が前年比でプラスに転じたことです。前年は上期に大型開発案件がございましたので、同様の大型案件がない第2四半期にプラスへ転じたことは、主業であるマンションの好調さが表れたものと受け止めています。

また、予算比では、利益がさらに大きく超過しています。

この要因は、厳選仕入効果です。

厳選仕入が浸透し、単価が上がり、物件の回転が早くなっています。

回転が早くなりますと、販売価格を維持したまま売れていきますので、粗利率が向上します。

在庫回転率が上がりますと、売上に対して必要な在庫量や人員数も抑制でき、販管費の削減につながります。

その結果として、営業利益の額と率が向上しています。

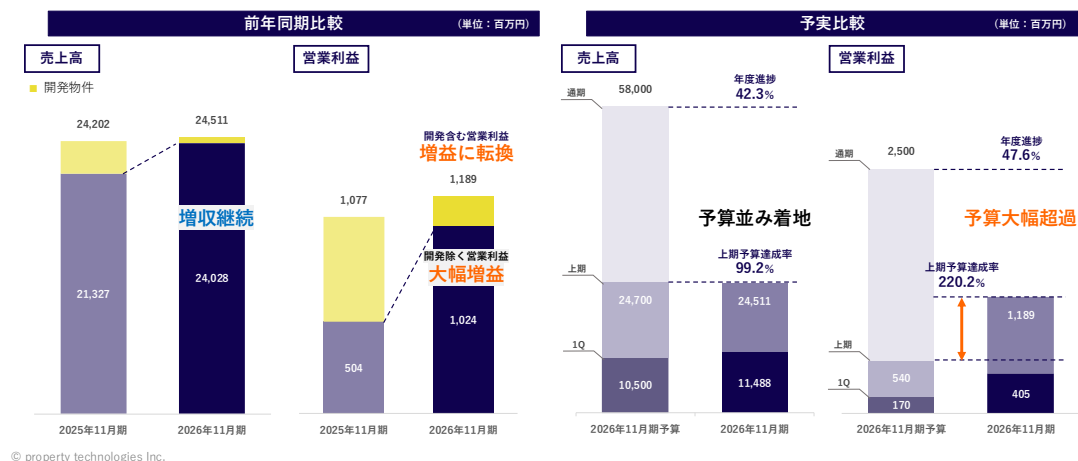
この点については、後ほど詳しくご説明させていただきます。

第2四半期業績概要

property
technologies

大型開発物件を除くと前年比12.6%増収、約2倍の利益計上（本年度開発物件販売は第4四半期に予定）

予算比では粗利率向上と販管費抑制により営業利益が約2.2倍



濱中:

続きまして、四半期の業績概要です。

棒グラフで表したものを3ページに掲載しています。

特に右側の予算との比較をご覧くださいますと、進捗がしっかりしていることをご確認いただけたと思います。

1点補足いたします。

営業利益については、期初にお示しした四半期別業績予想における第3四半期累計の12億円に迫る水準となっています。

それでは、次のページから、少し細かな数字をCFOの松岡よりご説明さしあげます。

マンション・戸建ともに販売引渡し好調。前年度の開発売上分を補って増収、利益率の改善もあり増益に転換

（単位：百万円）	2025年11月期 2Q実績	2026年11月期 2Q実績	増減
連結売上高	24,202	24,511	+308
ホームネット	21,308	21,317	+8
戸建2社	2,871	3,174	+303
粗利益	3,771	3,925	+153
粗利率	15.6%	16.0%	+0.4%
営業利益	1,077	1,189	+111
営業利益率	4.5%	4.9%	+0.4%
経常利益	897	941	+44
当期純利益	545	563	+17

売上高

- ▶ マンション・戸建ともに販売が好調に推移し
前年度1・2Qに28.7億円あった開発売上を補って増収
※ 今期開発売上は4Qに予定
詳細内訳はビジネスライン別概況ご参照
- ▶ マンション販売は長期在庫の減少によりスタンダードマンション
の販売件数が▲95件となった一方で、単価が約6百万円上昇した
ことで増収

粗利益・営業利益

- ▶ スタンダードマンションの単価と粗利率が上昇(2Qの昨対比
がそれぞれ+24.5%、+1.2%)することで粗利増益
- ▶ 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）を抑制でき、
営業利益増加

© property technologies inc.

4

常務取締役 CFO 松岡 耕平（以下「松岡」）：

皆様、いつもありがとうございます。

4 ページをご覧ください。連結損益計算書の前年比較です。

売上高は、3 億 800 万円のプラスになっています。

前年度は上期に大型開発案件を売上高 28 億 7,000 万円計上しましたが、今期は第 4 四半期に計上する予定です。

落ち込む要因となるところを、マンションと戸建の引渡しが順調に推移したことでカバーできています。

利益については、スタンダードマンションの粗利率が上がり、単価上昇と販売回転期間の短縮により、販管費を抑制できたことで、前年比で増益に転換しました。

販管費の詳細については、後ほどご説明します。

連結損益計算書（予実比較）

property
technologies

スタンダードマンション好調。販管費圧縮の効果もあり、利益は計画より大幅に上振れ

（単位：百万円）	2026年11月期 2Q予算	2026年11月期 2Q実績	差異 （予算比）	2026年11月期 通期業績予想	
売上高	24,700	24,511	▲188 (▲0.8%)	58,000	売上高 - スタンダードマンション好調でほぼインライン - 戸建もほぼ計画通りの進捗
営業利益	540	1,189	+649 (+120.2%)	2,500	粗利益・営業利益 - スタンダード好調でマンション全体で予算比利益プラス。開発の販売貢献もあり連結ベースの利益は大幅に上振れ - 営業利益+649百万円のうち、粗利超過約220百万円、販管費抑制約429百万円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	150	563	+413 (+275.5%)	1,300	

© property technologies Inc.

5

松岡：

次の5ページは、予算に対する実績比較です。

ご覧いただいているとおり、利益が大きく超過しています。

特にスタンダードマンションの好調が、利益を押し上げています。

営業利益は6億4,900万円のプラスとなっています。

内訳は、粗利の超過が約2億2,000万円、販管費抑制が約4億2,900万円です。

販管費抑制による利益貢献度は非常に大きいため、説明資料に販管費のページをご用意しております。

次の6ページをご覧ください。

販管費の状況

property
technologies

スタンダードマンションの単価上昇、販売回転期間短縮をきっかけとする費用抑制が効き、また期初予算の費消を抑制することで、**予算比大きく圧縮**

(単位：百万円)	2025/11 2Q実績	2026/11 2Q実績	差異 (実績比)	差異※1 (予算比)
販管費	2,694	2,735	+41 (+1.6%)	▲429 (▲13.6%)
うち変動費	595	656	+61 (+10.3%)	▲67 (▲9.3%)
うち固定費	2,098	2,079	▲19 (▲0.9%)	▲361 (▲14.8%)
単価・回転効果 ※2			▲51	▲101

変動費

- ▶ プレミアムマンション中心に直接販売が進んだことから、販売手数料の予算比が縮小

固定費

- ▶ スタン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、予備費を含めた各費用の抑制・未消化により予算比大きく縮減

通期影響

- ▶ 単価・回転効果は下期も継続する見込み
- ▶ 広告宣伝費、予備費は今期業績進捗と来期への布石のバランスを見て適宜使用

※1 販管費の内訳予算は従来未公開も、2Q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

© property technologies Inc.

6

松岡：

販管費予算の内訳は従来未公開でしたが、予算比をご説明しないと分かりづらいため、表の一番右側に予算比の列を掲載しています。

販管費全体では、先ほど申し上げたとおり、予算比で4億2,900万円抑制できています。このうち変動費は6,700万円です。

プレミアムマンションを中心に直接販売が進んだことで、変動費である販売手数料が減少したためです。

次に固定費です。

まず、スタンダードマンションの厳選仕入効果として、販売期間が短くなったことで在庫が減少し、在庫保有に連動する費用であるマンション管理費、修繕積立金、水道光熱費、固都税を圧縮できています。

また、単価が上がったことで、売上に必要な販売数を抑えられます。

営業増員を緩やかにすることで、人件費の低減にもつながっています。

これらの単価・回転効果を計算すると、約1億円となります。

この他、期初に厚めに見積もっていた広告宣伝費を見直し、予備費も含めて諸経費を抑制したことで、固定費全体では3億6,100万円の抑制となっています。

通期への影響ですが、単価、回転期間による効果は、下期も継続するものと見込んでいます。広告宣伝費や予備費については、業績の進捗を見ながら、バランスよく使用していきたいと考えています。

貸借対照表（前年同期比較）

property
technologies

主要な増減項目は、現預金＋13億円、棚卸資産＋28億円、有利子負債＋35億円、純資産＋8億円

（単位：百万円）	2025年11月期2Q	2026年11月期2Q	増減
流動資産	37,985	42,128	+4,143
うち現金及び預金	4,693	5,992	+1,299
うち棚卸資産	32,338	35,125	+2,787
うちOC販売用不動産	5,736	2,888	▲2,848
固定資産	2,890	3,051	+161
資産の部	40,875	45,180	+4,304
流動負債	28,776	33,294	+4,517
固定負債	4,260	3,217	▲1,043
負債の部	33,037	36,511	+3,474
純資産の部	7,838	8,668	+830
有利子負債	29,194	32,684	+3,490
純有利子負債	24,501	26,691	+2,190

© property technologies inc.

7

松岡：

次に 7 ページ、貸借対照表です。

当社グループの貸借対照表は、引き続きシンプルな構造となっています。

第 2 四半期末の前年比の状況ですが、棚卸資産が 28 億円ほど増加しています。

これを、純資産の約 8 億円と、純有利子負債の 22 億円の増加で調達している形です。

2026年11月期第2四半期 主要KPIの推移

property
technologies

厳選仕入を進めている中でも第2四半期の仕入契約額は過去最高更新
販売好調により第2四半期の販売契約額も過去最高更新



※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

© property technologies Inc.

※2 仕入契約額については税込金額

8

松岡：

次に、主要 KPI です。

まず仕入契約額です。8 ページをご覧ください。

大型プレミアムマンションの仕入がある四半期は、どうしても仕入額が伸びますので、多少の上下はありますが、全般的には右肩上がりで、順調に仕入が進んでいるものと捉えています。

右側が販売契約額です。こちらも同様に右肩上がりとなっています。

第2四半期の3ヶ月間を前年比で見ますと、+0.6%に留まっています。

ただし、前年は長期在庫の販売を強化していた時期であり、相応の販売件数がありました。その販売契約額を上回って、この3ヶ月に販売できていることに加え、在庫の質自体も上がってきています。

利益が期待できることから、販売の順調さを強く感じています。

2026年11月期第2四半期 主要KPIの推移

property
technologies

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



© property technologies Inc.

※ オーナーチェンジについてはP36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

9

松岡：

次の9ページ目。

一番左は査定数です。

厳選仕入を進めていますので、当社の仕入基準に合わない情報の流入は、過去に比べると減っています。

そのような中でも、査定数は前年同期比でプラスに転じています。

厳選仕入の定着後は、情報量を増やすことが仕入の数や質につながっていきますので、良い傾向が出てきているものと評価しています。

実需在庫は、厳選仕入による単価上昇に伴って増加しています。

一方、オーナーチェンジ在庫は、売れ行きが非常に好調であり、在庫額としては減少しています。

リノベーション済みのファミリー向け賃貸物件が、富裕層の投資対象として浸透してきたことが、販売を後押ししている状況です。

(参考情報) 業績推移

property
technologies

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

© property technologies Inc.

※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

10

松岡：

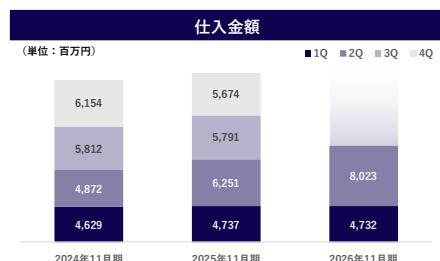
10 ページには、四半期ごとの業績推移表を掲載していますので、ご参考にしていただければと思います。

スタンダードマンションの概況（ホームネット）

property
technologies

「厳選仕入」「長期在庫一掃」施策の効果が2Q(3か月間)に大きく発現し、**単価・粗利率上昇**

(単位：百万円)	2025年11月期 2Q	2026年11月期 2Q	変化率	増減
売上高	17,644	18,318	+3.8%	+674
粗利益	2,511	2,610	+4.0%	+99
粗利率	14.2%	14.2%	—	+0.0%



© property technologies Inc.

(単位：百万円)	2025年11月期 2Q(3か月)	2026年11月期 2Q(3か月)	変化率	増減
売上高	10,339	10,023	▲3.1%	▲316
粗利益	1,396	1,473	+5.5%	+77
粗利率	13.5%	14.7%	—	+1.2%

増減要因等

- 厳選仕入効果による販売単価上昇
- 長期在庫一掃による粗利率上昇

25期2Q(3か月)	26期2Q(3か月)	✕	25期2Q(3か月)	26期2Q(3か月)
26,580千円	33,079千円		13.5%	14.7%
	+24.5%			+1.2%

13

松岡：

続きまして、ビジネスライン別の概況です。

まず、スタンダードマンションです。13 ページをご覧ください。

このビジネスライン別概況のシートは、今期の第1 四半期からご用意しています。

左上に期中累計の売上利益、前年同期比較、下のグラフに仕入金額を掲載することで、状況を見られるようにお出ししています。

ただ、当第2 四半期は、特にスタンダードマンションについて、この3 ヶ月間の動きに厳選仕入効果の顕在化が見られますので、右側に3 ヶ月間の数値を掲載しています。

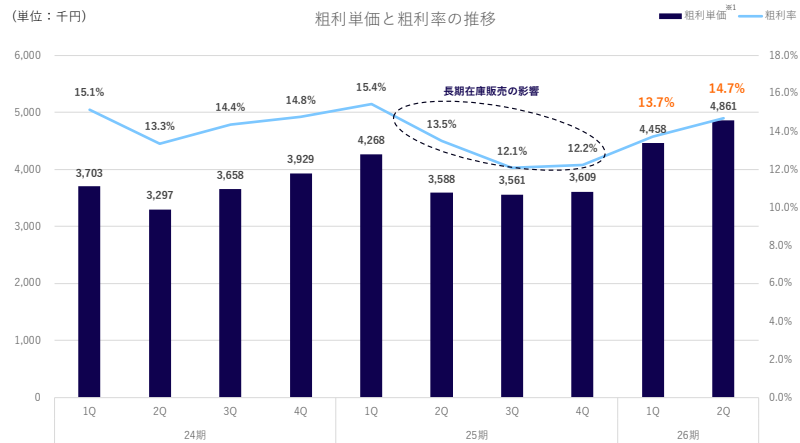
こちらをご覧くださいますと、前年は長期在庫の販売で売上高が伸びていたため、前年比で売上高自体は下がっています。

一方、厳選仕入後の良質な在庫が売れています。

販売単価が上がっており、具体的には、この3 ヶ月間で前年対比 24.5%上昇しています。

売上高を相当押し上げておりまして、粗利率も 1.2 ポイント改善しています。この3 ヶ月間の動きを、こちらでご覧いただけます。

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、粗利単価は過去最高



© property technologies inc.

※1 スタンダードマンションの粗利平均単価を表しており、プレミアムマンション・ソリューション案件の売上は含まず

14

松岡：

続いて、粗利部分です。14 ページをご覧ください。

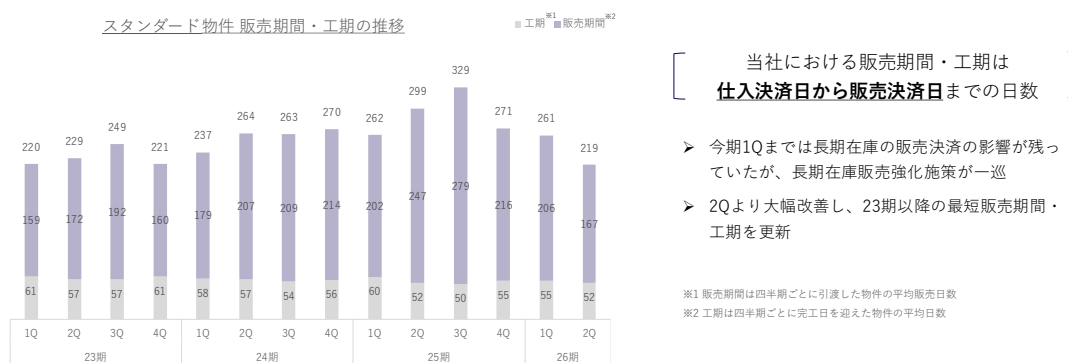
長期在庫の販売を強化した影響は、前年度の第2四半期から第4四半期にかけて特に表れていますが、今期に入って落ち着き、指標が改善しています。

粗利単価は過去最高となり、粗利率も過去の水準へと急速に改善している状況です。

スタンダードマンション ～販売期間・工期短縮

property
technologies

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、スタンダード物件の**平均販売期間は2Qから大きく短縮**



© property technologies Inc.

15

松岡：

もう1つの厳選仕入効果である販売期間の短縮について、15ページをご覧ください。

前年度に実施した長期在庫販売強化の影響は、決済引渡しベースで今期の第1四半期まで残っていました。

その影響がなくなったことに加え、厳選仕入によって早期に販売できる物件が増えたため、第2四半期では平均販売日数が大きく短縮しています。

第2四半期で、工期と販売期間を合わせた日数は219日となっています。

資料にも記載していますが、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です。

プレミアムマンション以降については、社長からご説明いたします。

プレミアムマンションの概況（ホームネット）

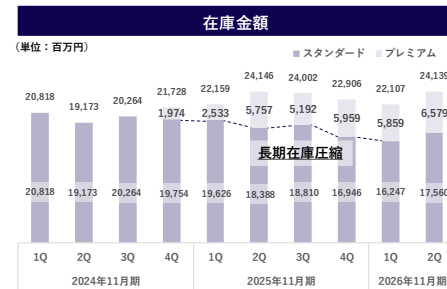
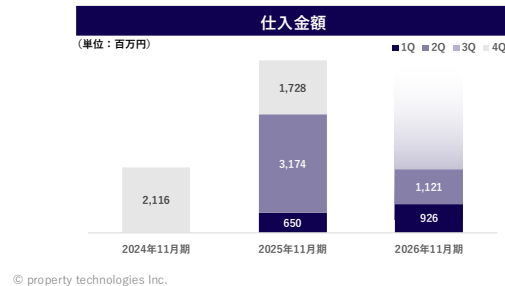
property
technologies

在庫が整い期初から販売が進んだことで前年比増収増益

(単位：百万円)	2025年11月期 2Q	2026年11月期 2Q	変化率	増減
売上高	293	2,028	591.7%	+1,735
粗利益	57	327	471.9%	+270
粗利率	19.5%	16.1%	—	▲3.4%

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も、3Qの契約で取り戻す見込み



16

濱中：

プレミアムマンションについては、期初に十分な在庫をそろえて今期をスタートしていますので、第2四半期までに、前年を大きく上回る売上利益を計上できています。

スタンダードマンションと合わせて、在庫推移を掲載しています。

長期在庫を圧縮した一方で、プレミアムマンションの在庫を積み上げていますので、保有在庫の質は上がってきています。

プレミアムマンションの足元状況

property
technologies

十分な期初在庫を販売し2Q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 ■ 2Q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	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
	当社の動き ■ 十分な在庫を持って期初スタートした結果、上期は前年比増収増益 ■ 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を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	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

© property technologies Inc.

17

濱中：

市場環境などの足元状況と今後の対応については、17 ページをご覧ください。

プレミアムマンションということで、市場の捉え方ですが、市場流通在庫の数が増えてきています。

また、日本人の個人顧客がやや減少し、外国人顧客中心の市場となってきています。そのような中でも、当社は眺望を資産価値として捉え、差別化できる唯一無二の物件の提供に努めてきました。

日本滞在時の住まいとする海外富裕層を含め、実需のお客様向けに訴求しています。投機的な買い手の動きが鈍る中でも、内見数は維持・確保できています。

また、物件ごとにペルソナ設定を変え、こだわりの内装を提案していることが、特に日本人の富裕層の方々から支持され、売買契約も確保できています。

今後の戦略ですが、時間をかけて利益にこだわる物件と、利益確保よりも回転を重視して動かす物件に分け、それぞれの物件ごとにきめ細かく対応することが重要になります。特に、今期仕入れた物件については、回転を重視して対応していきます。

中期的な戦略としては、引き続き、差別化できる唯一無二の物件品ぞろえにこだわりつつ、エリアや価格帯など、移りゆくニーズを的確に捉えた商品供給に努めていきたいと思っています。

ソリューションの概況（ホームネット）

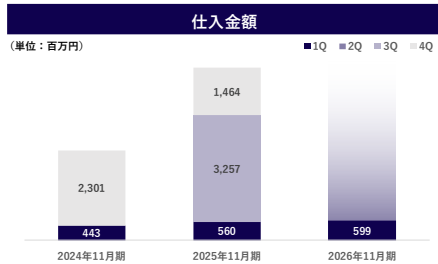
property
technologies

※1
本年度ソリューション物件は下期に集中販売予定も、1Q、2Qに追加引渡し成約

(単位：百万円)	2025年11月期 2Q	2026年11月期 2Q	変化率	増減
売上高	2,875	483	▲83.2%	▲2,391
粗利益	573	189	▲66.9%	▲383
粗利率	19.9%	39.3%	—	+19.3%

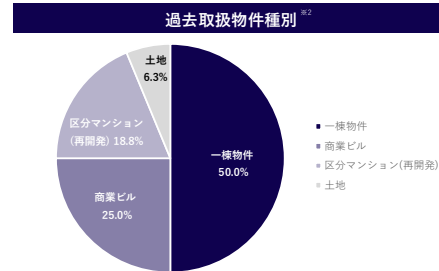
増減要因等

- 前年度は1Q・2Qに大型物件の販売あり。本年度は第4四半期に前年を上回る売上を想定
- 上記と別に一棟販売1件、再開発地域の区分マンション販売2件を1Q・2Qに計上し、本年度上振れ要因となるもの
- 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



© property technologies Inc.

※1 旧) 開発案件



※2 23期から26期2Qまでの仕入物件を集計

18

濱中：

続きまして、ソリューション案件についてご説明します。

こちらは、これまで「開発」と呼んでいましたが、物件や不動産情報から、それぞれのポテンシャルを引き出し、売りたい方、買いたい方、貸したい方、住みたい方、それぞれのニーズに引き合わせていくことを総称して、「ソリューション」と呼ぶことにしました。

このソリューション案件は、前年度は第2四半期までに大型案件の販売がありました。今期の大型案件は第4四半期の予定ですので、第2四半期までは前年比でマイナスとなっています。

第4四半期に計上予定の大型案件は、前年度を上回る売上利益が期待できることから、事業の拡大は順調に進んでいると考えています。

今後は継続的に案件を組成し、ソリューション案件を利益の柱としていきたいと考えています。

ついては、専門チームの組成に着手しています。

新築戸建（注文・建売）の概況

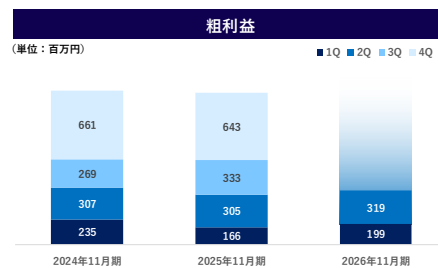
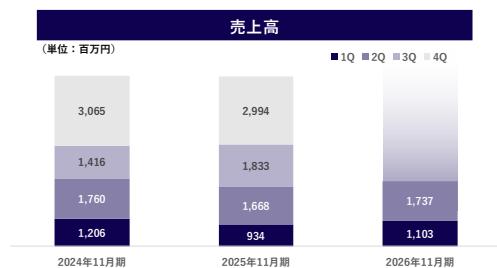
property
technologies

売上・利益ともほぼ業績計画に沿った進捗

(単位：百万円)	2025年11月期 2Q	2026年11月期 2Q	変化率	増減
売上高	2,603	2,840	+9.1%	+237
粗利益	471	518	+9.8%	+46
粗利率	18.1%	18.2%	—	+0.1%

増減要因等

- ほぼ業績計画通りの進捗（前年比引渡+3棟）
- 資材値上げの動きが強まる中で、請負契約の工夫、追加工事の獲得など地道な営業を続け、第2四半期までは前年並みの粗利率を確保



© property technologies Inc.

19

濱中：

次は新築戸建です。

新築戸建については、第2四半期までは、ほぼ計画どおりの進捗となっています。

注目点として、今回のホルムズ海峡問題等で資材価格の上昇が強まる中でも、価格変動を過度に負担しない形で請負契約の工夫や、追加工事の獲得など、地道な営業を続けています。その結果、第2四半期まで、前年並みの粗利率を確保できています。

前年比：ソリューション（旧開発）案件の下期偏重による大幅マイナスあるも他分野でカバーし**増収増益**
 予算比：スタンダードマンションの好調・販管費抑制効果とソリューション案件の販売成約により、特に**利益が大幅超過**

売上高 (単位：百万円)	連結	スタンダード	プレミアム	ソリューション	新築戸建
25期2Q	24,202	17,644	293	2,875	2,603
26期2Q	24,511	18,318	2,028	483	2,840
差異	+308	+674	+1,735	▲2,391	+237

粗利益 (単位：百万円)	連結	スタンダード	プレミアム	ソリューション	新築戸建
25期2Q	3,771	2,511	57	573	471
26期2Q	3,925	2,610	327	189	518
差異	+153	+99	+270	▲383	+46

スタンダードマンション

前年度『厳選仕入』と『長期在庫一掃』を進めた結果、

- ①販売単価・粗利単価の上昇
- ②販売期間の短縮
- ③粗利率向上

が実現し、増収増益

プレミアムマンション

充実した期初在庫を背景に前年比増収増益

ソリューション

期初より計画している大型案件は第4四半期に売上計上予定であるが、
 その他の保有物件の販売が進み、大きく利益貢献

新築戸建

前年比販売棟数微増。概ね計画通りの推移

濱中：

次に、上期総括です。

上期は、ソリューション案件が下期偏重となったことで、前年比で大幅なマイナス要因が
 ありましたが、他のビジネスでカバーし、増収増益となりました。

予算比ではスタンダードマンションが好調で、厳選仕入効果が表面化し、単価の上昇や販売
 期間の短縮が進みました。

これらは粗利率向上や販管費の抑制につながり、利益額は上期予算達成率で200%以上となり
 ました。

戦略的アプローチを推進し、当期の計画達成と来期以降のさらなる業容拡大を目指す

スタンダード	プレミアム	ソリューション
予算超過の取組みと厳選仕入高度化 ■ DX含めた効率的な業務運営を進め、通年で予算を上回る販売を目指す ■ 市場分析を踏まえた仕入により、単価・回転期間の更なる向上を進める（厳選仕入の高度化） ★ 顧客ニーズの捕捉、仕入からリノベーション、販売まで全般の高度化を続け、主力ビジネスとして安定的に収益を確保しつつ、更なる業容拡大を目指す	物件に適した販売対応による利益追求 ■ 利益を追う物件と回転重視の物件を峻別し、計画通りの売上利益を確保しつつ、利益の上積みを目指す ★ 来期以降に向けて、市場の見極めによるエリア戦略（仕入・販売）と明確なコンセプトに基づいた物件差別化を促進することで、更なる業容拡大を図る	足元案件の完遂と体制強化 ■ 今期予定の大型案件の仕上げを推進 ■ 来期以降の収益確保に向けて組織体制を強化しつつ、仕入を促進する ★ 来期以降、安定的な案件組成によりソリューションビジネスを「利益の柱」としていく

濱中：

ここからは下期の取り組みについてご説明します。

スタンダードマンションについては、効率的な業務運営を進め、通年で予算を上回る販売を目指していきます。

また、厳選仕入をさらに高度化し、来期以降の収益性を上げていきます。

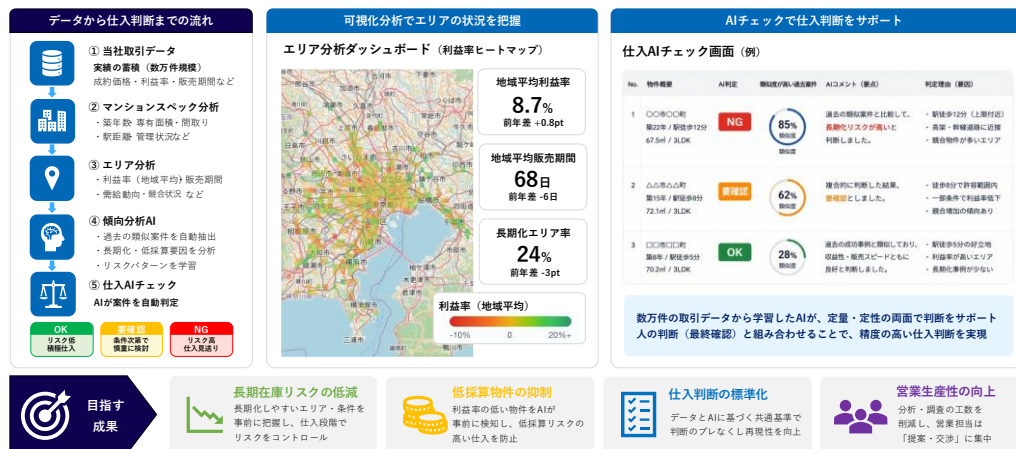
プレミアムマンションについては、時間をかけても利益を追う物件と、回転重視の物件に分けるというお話をしましたが、計画どおりの売上利益を確保して、さらなる利益の上積みを目指してまいります。

来期以降は、エリア戦略と物件差別化を促進することで、さらなる業容拡大を図ってまいりたいと考えています。

ソリューションについては、第4四半期予定の大型案件の仕上げを確実に進めてまいりますとともに、利益の柱の1つに育成すべく、来期以降に向けて組織体制を強化しながら仕入を促進していきます。

次にテクノロジー関連について、CTOの金子から説明をさしあげます。

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



© property technologies inc.

23

PropTech 戦略部長 CTO 金子 健哉：

当社のデータ、及びテクノロジー活用についてご説明します。

当社には、取引データとして、成約価格や利益率等のデータが数万件規模で蓄積されています。また、全国のマンション情報も保有しており、それらを組み合わせることで、エリアの厚さを分析しています。

エリアの厚さとは、利益率が良いか悪いか、販売期間が短いか長い、売買が活発かどうかです。

それらを軸として、資料中央にございますとおり、どのエリアを狙うべきかを、データに基づいてヒートマップ上に表示しています。

併せて、これまでの取引における類似案件の自動抽出や、リスクパターンを学習するモデルを作成しています。

先ほどご説明したエリア分析との掛け合わせをもとに、資料右側にございます仕入 AI チェックモデルも構築しています。

仕入のマンション情報を獲得した後、仕入 AI チェックを実施し、長期化リスクがどの程度あるのか、本当に仕入を行うべきかといった判断をサポートするため、一部の支店から活用を始めています。

これらの分析モデルによって、長期在庫化リスクの低減、低採算物件の抑制、仕入判断の標準化、営業生産性の向上に寄与するデータ活用を進めています。

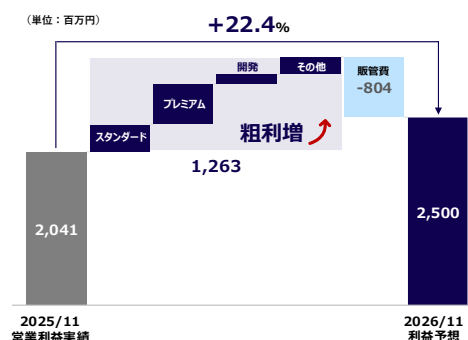
テクノロジーに関する説明は以上です。

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.

24

濱中：

続きまして、2026 年 11 月期の業績予想を改めてご覧ください。

期初にこの予想を開示した際、市場環境のリスクを慎重に織り込んだ数字であり、まずはここを確実に捉えたうえで、さらに中期経営計画でもともと掲げていた目標値の達成を目指すとお伝えしました。

この第2四半期では、これまで取り組んできた厳選仕入の効果が、本格的に顕在化してきました。

販売単価と販売回転期間が向上していますので、ビジネスの質的改善が進んでいると評価しています。

この効果は下期以降も継続すると考えており、期初に予想した利益を上回るための牽引役になることを期待しています。

金利上昇や AI ブームもあり、当社の株価は一進一退の展開となっていますが、引き続き着実に事業を成長させ、株主価値を中長期的に高めていく所存です。

引き続きご支援をよろしくお願いいたします。

説明は以上となります。

ありがとうございます。

質疑応答

【質問1】

「スタンダードマンションの粗利率の見通しについて教えてください。第2四半期で顕在化した改善は、下期以降も継続すると考えてよいのでしょうか。」

松岡：

スタンダードマンションの粗利率の見通しですが、中古マンションをリノベーションした物件は販売を開始してからの経過日数に応じて、徐々に粗利率が下がっていきます。販売価格を見直しながら販売するため、時間の経過に伴って粗利率が下がるということです。

この第2四半期までにできていることとして、平均販売期間が短縮したため、粗利率が上がっています。

平均販売期間が短縮した理由は、厳選仕入によって早く売れる物件が増えてきたことと、前期に長期在庫を大きく圧縮したことです。

これらの効果によって、平均販売期間が短縮しています。

平均販売期間の短縮要因は、下期も継続していきます。

したがって、第2四半期までの粗利率を少なくとも維持しながら、もう少し早期物件等が出てくれば、さらなる改善も含めて継続できるのではないかと考えています。

【質問2】

「前期末の決算説明会で、中期経営計画に掲げていた利益水準への上積みを目指すと伺いました。現時点での手応えを教えてください。」

濱中：

先ほどお話ししたとおりですが、上期は、その辺りをかなり意識して取り組んできました。当初は、上期は前期に比べて 20 数億円の大型案件がない状態でのスタートでしたので、それを踏まえた予想値を出していました。

しかし、そこを本業ですべてカバーし、逆にプラスへ転じることができたという手応えがあります。

大型案件に頼らずとも、下期に在庫の販売を着実に進めることができれば、現在お出ししている予想は達成できるという手応えを感じています。

そこに加えて、もともと第4四半期に予定している大型案件を、予定どおり確実に仕上げていくことで、中期経営計画の利益の上積みが達成可能なところまで来たと、今感じています。

【質問3】

「開発物件の進捗状況について教えてください。売上計上のタイミングは第4四半期になるとのことですが、時期ずれ等の可能性はないと考えて良いのでしょうか？」

松岡：

今期の大型開発案件は、現在「ソリューション」と呼んでいますが、大きなくくりで言うと、再開発関連のものに対応しています。

資材や工事に相応の費用がかかるものであり、現在、調整に若干時間を要しています。ここを第4四半期にということで対応を進めています。

時期ずれが起きる場合にも備える必要があります。

この上期には、期初の想定以外にも案件が取れていますが、他にも同時進行している物件がありますので、大きくずれることなく着地させたいと考えています。

現時点では、第4四半期に予定している案件が後ろへずれることは想定していません。ただし、その場合に備えて、他の案件も含めて確実に進めていきたいと考えています。

【質問4】

「スタンダードマンションの販売期間、工期の改善について教えてください。販売期間は以前の水準に戻っており、長期在庫の処分は完了したと考えて良いのでしょうか。また、工期については、中東情勢による影響がある中、どのような対応をされたのでしょうか？」

松岡：

販売期間、工期の改善と長期在庫についてということですが、まず、長期在庫については、処分が完了したと認識しています。

実際、長期在庫を販売しなければならない状況ですと、どうしても粗利率の低い物件が含まれます。

それがなくなったことで、第2四半期の粗利率が上がっており、数字にも出ているところでございます。

次に、中東情勢に関連した工期への影響です。

工事に使う資材については、数ヶ月先の分まで確保しようとしても、今は取れない状況です。良い意味で、流通過程やメーカーが必要な資材を確実に用意するため、コントロールされていると我々は認識しています。

例えば、来月の資材を購入してリノベを行いますという場合、そこに対応する資材については、きっちりと確保できている状況です。

当社ができる対応としては、仕入状況や販売状況を踏まえて早期発注を行い、物件ごとに優先順位を付け、引渡しが必要な物件の資材の手当てを丁寧に行いつつ、関係する商社さんとコミュニケーションを取りながら進めています。

そのため、リノベーション工事や新築工事には支障を出さずに対応できている状況でございます。

工期をどこまで改善できるかですが、少しでも早くすることを意識して相当取り組んでいて、効率化できる部分は、ある程度やり切っている状況です。

第2四半期は工期が少し短くなっています。

工期については現在の水準を維持しながら、長くなることなく対応していきます。

併せて販売でも工夫しながら、全体としての販売回転期間を引き続き効率化していきたいと考えております。

【質問5】

「プレミアムマンションの仕入方針について教えてください。また、来期以降の売上水準はどのようにお考えでしょうか？」

専務取締役 COO 岩尾 英志（以下「岩尾」）：

プレミアムマンションは、株主・投資家の皆さまも、新聞上でさまざまな報道をご覧になっているかと思います。

高級物件の在庫増による販売の減少や、高市総理の発言以降、中国人顧客が減少しているとの報道があります。

そのような中で、我々の仕入も変更しています。

都心につきましては、千代田区、中央区、港区といった内部のエリアについては、まだまだ反響、売買事例が数多く出ています。

価格については、大手仲介会社の役員、部長の方々とのお話の中でも、「価格は落ちない。緩やかに上がっていく。」と見られています。

我々は、そのような地域については唯一無二の物件を仕入れていきます。

こちらは利益を重視し、期間がかかっても、じっくりと売っていく方針で仕入れます。

それ以外に今、注目しているのは地方です。

福岡と沖縄。すでに沖縄では2物件、福岡では1物件を仕入れる形になっています。

これらのエリアについては、単価は低くなりますが回転率を重視します。

都心部でも、2億円までのコンパクトな物件、いわゆるパワーカップルと呼ばれる方々が、都心の中心部で職住近接を実現できる、40～50平方メートルまでの物件は現在、非常によく売れていますので、仕入を進めている状況です。

【質問6】

「今期中期経営計画が終了しますが、次期中期経営計画を発表する計画はありますか？
また、来期以降の業績拡大の牽引役について、現時点での考え方を教えてください。」

濱中：

まず、新中期経営計画に関しましては、中計がないと投資検討しづらいと認識しておりますので、ここから策定し、期末の決算公表時には発表したいと思っております。

また、来期以降の牽引役で言いますと、「すべてです」というお答えになります。

まず、スタンダードマンションに関しましては、前期から販売単価が 700 万円超上がり、3,300 万円になりました。

同業他社がさまざまいらっしゃる中で、我々の大きな特徴の 1 つとしましては、地方拠点の販売が 6 割を占めていることです。

その中で、販売単価が 600 万円、700 万円と上がっているのは、驚異的な数字だと我々も思っています。

足下現在の仕入単価からご説明さしあげますと、ここから 600 万円ほど上がり、今期の着地は、下期の販売単価は 3,000 万円台後半になると思います。

これから仕入れる物件は、来期上期の数字分となりますから、4,000 万円を超える可能性もあると思っております。

分かりやすく言いますと、福岡、広島、岡山といった都市に出店しておりますが、そういう都市の中でも、一番の中心部の物件仕入を進めているということでございます。

その効果が、厳選仕入として販売期間の短縮や単価の向上につながっております。

したがって、牽引役はすべてだというお答えになってくると思います。

プレミアムマンションも、外国人顧客の動向に左右されない、日本人のお客様で十分に対応できる物件を仕入れていこうと考えています。

その部分での売上高の向上も、業績に寄与すると考えています。

もう 1 つは、ソリューションです。

我々は全国展開している会社ですから、1 万を超える仲介会社様とお付き合いがあります。同業の中でも、トップクラスの情報量をいただいています。

今までは、その中からどの物件を手がけるかを、幹部の中で判断してきました。

ここを 1 つの柱として成長させるべく、組織改定を行い、新たなチーム組成に入っています。ここも来期には必ず貢献があると思っております。

全員営業の姿勢で、来期からの新中計の達成に邁進すべく、計画を作り、発表していきたいと思っております。

【質問7】

「マンション価格や金利上昇による、一次取得者層の買い手の需要に対する影響について教えてください。」

松岡：

一次取得者層ですから、スタンダードマンションのことかと思います。

報道でも出ているように、価格は全般的に上がっており、金利も上がっています。

需要に影響があるかというご質問だと思いますが、金利は上がっていますが、同じように賃料水準も上がっています。

住まいを必要としている方、新たなライフステージに進む中で、一次取得者として初めてお家を買われようという方にとって、高くなる賃料を支払う場合と住宅ローン返済額を支払う場合を比較して、購入を選ばれるニーズは、環境としては変わっていないと認識しています。

そもそも家を買うニーズが安定的にある層だと思っており、我々がビジネスの中心に据えて、長く取り組んでいるところです。

もう1つは、価格が上がっており、今後も上がり続けるのではないかと捉えられていると思っています。

塊で捉えずに、お一人おひとりのお客様のニーズで考えると、「この沿線の、この駅の近くに住みたい」という方が、この広さだと、いくらぐらいで買えるという目線が上がってきてしまっています。

年収があり、買える水準はどこまでという話にもなってくるので、価格が上がってきているから買うのをどうしようというよりは、手が出せるものについて、なるべく早く計画を立て、きちんとお家を買っていこうという方も結構な数がいらっしゃると捉えています。

我々のビジネスの根幹に関わるところでありますが、そうしたニーズをしっかりと捉え、そういった場所で逆に売っていただいて、新しいところに住み替えるニーズがある方からきちんと物件を受け継ぎ、必要なリノベーションを、コスト面を踏まえて商品として仕立て、必要としている方に届けていきます。

そうすることで、当社のビジネスとしても成り立ちますし、必要な方に必要な物件をきちんと提供できると考えています。

マンション価格や金利の上昇がありますが、我々のビジネスは、ここで頑張っていかなければならないと考えています。

質疑応答中の補足説明

【補足説明 1】

岩尾：

今回の決算で、私は 13 ページがポイントだと思っています。

第 2 四半期において、粗利率は 14.7% で、前年の第 2 四半期対比で +1.2%。単価は 3,300 万円となり、前年対比 +24.5% です。

これは、価格帯として売れる物件を、厳選仕入によって確保してきた効果。

それによる販売期間の短縮と、粗利率の上昇が 1 つ目のポイントです。

もう 1 つは、販管費です。

先ほどから、在庫金額は前年対比で増えている一方、販管費は抑制できているとお話させていただきました。

これは、5 月末の在庫金額を見ると、前年の在庫金額に対して、先ほどよりお話をさせてもらった投資用物件は大きく減っています。

一方で、単価が上がったことで実需の在庫金額はほぼ同額でありながら、全体在庫戸数は前年末比で 228 戸減っています。

この 228 戸について、マンション管理費用、修繕積立金、固定資産税が戸数に対して削減されています。

この点が、販管費に大きく影響しています。

この 2 点が、今期の業績発表におけるポイントだと思っています。

こちらは今後も続けていく所存でございますので、株主・投資家の皆さまには、この 2 点をご理解いただければ、私は満足でございます。

【補足説明2】

岩尾：

1つ、高級マンション、いわゆるプレミアムマンションについて、せっかく出席いただいていますので、お話しさせていただきます。

今期、中間期までには7物件を販売しています。

ちなみに今日までで、プラス5件、売上高にして約23億円分、下期以降の販売契約が既に完了しています。

合計で12物件を販売したわけですが、その内訳をお話しします。

日本人のお客様が4物件で33.3%、台湾の方が4物件で33.3%、中国本土の方が2物件で16.7%、シンガポールの方が1物件で8.3%、韓国の方が1物件で8.3%です。

去年は、日本人の実需のお客様がちょうど60%でした。今年は33.3%でございます。

ただし、中国の方、台湾の方を含め、すべて日本で事業を行っている方です。

日本でマンションを所有せず、ホテルに住まわれていた方もいらっしゃいます。

そうした方は最高級のホテルに宿泊されますので、1泊20万円程度のホテルに半年間住んでいるというケースもありました。

それであれば眺望の良い物件を購入しようという、実需のお客様に販売しているということでご理解いただければと思います。

我々はそういう売り方を、今後もペルソナに合わせて仕入れていくということで進めていきたいと思っています。

司会：

以上をもちまして、株式会社 property technologies 2026 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。

今後とも、株式会社 property technologies に、ご注目とご支援をいただけますと幸いです。

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