

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

property technologies

5527 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2026年8月18日 (火)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 「リアル(住まい)×テクノロジー」で効率的な中古マンション買取再販事業を展開	01
2. 強みはリアルなネットワーク、不動産データとテクノロジーの融合、組織文化	01
3. 2026年11月期中間期は2ケタ営業増益。長期在庫の処理完了、厳選仕入で採算が改善	01
4. 2026年11月期通期は引き続き2ケタの増収増益を見込む	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 中古住宅再生事業	05
3. 戸建住宅事業	08
4. 同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2026年11月期中間期の業績動向	09
2. 子会社別の業績動向	12
3. 2026年11月期の業績見通し	13
■ 中期経営計画	14
1. 中期経営計画「VISION2026」	14
2. 中期経営計画の進捗	15
3. 2027年11月期以降の成長イメージ	15
■ 株主還元策	16
1. 配当方針	16
2. 株主優待	16

要約

2026年11月期中間期は2ケタ営業増益。 長期在庫の処理完了、厳選仕入の効果が顕在化

1. 「リアル(住まい) × テクノロジー」で効率的な中古マンション買取再販事業を展開

property technologies<5527>は、中古住宅再生と戸建住宅の2つの事業を展開している。中古住宅再生事業では、スタンダードな中古マンションにリノベーションを施し価値を高めたうえで一次取得者に再販するほか、富裕層向けのプレミアムマンションの再販、一棟再開発などソリューションも行っている。戸建住宅事業では、注文住宅などの建築を請け負っている。膨大な取引データとAIなどのテクノロジーを結びつけた仕組みに特徴があり、不動産事業を効率的に展開するほか、不動産買取ポータルサイト「KAITRY (カイトリー)」の運営や、不動産や金融の業務を効率化するSaaSサービスも行っている。同社は、「リアル(住まい) × テクノロジー」を通じて、「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えられるサステナブルな未来の創造を目指している。

2. 強みはリアルなネットワーク、不動産データとテクノロジーの融合、組織文化

同社の強みは、リアルなネットワーク、豊富な不動産データとテクノロジーの融合、組織文化にある。全国23拠点(うち戸建住宅事業8拠点)のほか、仲介会社や金融機関などとのリアルなネットワークを通じて収集した膨大な取引データは、査定価格の起点になるとともに、テクノロジーによって様々なシステムの開発につながっている。なかでもAIによる査定システムは、売却価格だけでなく稀少性の高い成約価格※を取引事例に加え、さらに様々なデータを使うことで、精度の高い同社独自の買取参考価格を素早く提示できる。組織文化も強みで、社員がテクノロジーの本質を理解して活用しているため、テクノロジーによって創出した時間を顧客目線のタスクや高付加価値サービスの開発に充てるなど、効率的な働き方につながっている。

※ 成約価格：広告などでよく目にする交渉前の売却価格ではなく、交渉後売買契約書に記載された最終価格。どの企業も外部に公表しておらず、稀少性が高いデータと言える。

3. 2026年11月期中間期は2ケタ営業増益。長期在庫の処理完了、厳選仕入で採算が改善

2026年11月期中間期の業績は、売上高が24,511百万円(前年同期比1.3%増)、営業利益が1,189百万円(同10.3%増)となった。中古住宅再生事業と戸建住宅事業はともに順調に推移した。特に前期に長期在庫※1で苦しんだスタンダードマンションは、第1四半期にその処理が終わったうえ厳選仕入※2の効果が顕在化して販売単価が上昇、前期第1四半期にあった大型のソリューション案件の反動を吸収して微増収を確保した。利益面では、スタンダードマンションの長期在庫減少と厳選仕入により売上総利益率が改善した。販管費においては、厳選仕入による仕入単価(販売単価)の上昇とともに仕入決済から販売決済までの回転期間の縮小による在庫戸数の減少を主因として、人件費、マンション管理費、水道光熱費、固定資産税などが減少、広告宣伝費や予備費も抑制し、営業利益は2ケタ増益となった。

※1 不動産は個性が強いいため、売れないと在庫保有期間が長期化し、時間の経過とともに価格が下がり維持費がかさんでしまうことが多い。なお、同社の仕入決済から販売決済までの平均期間は7ヶ月程度である。

※2 データを駆使した、購入者に求められる物件取扱いに集中して販売回転を上げていく同社独自の仕入方法。

要約

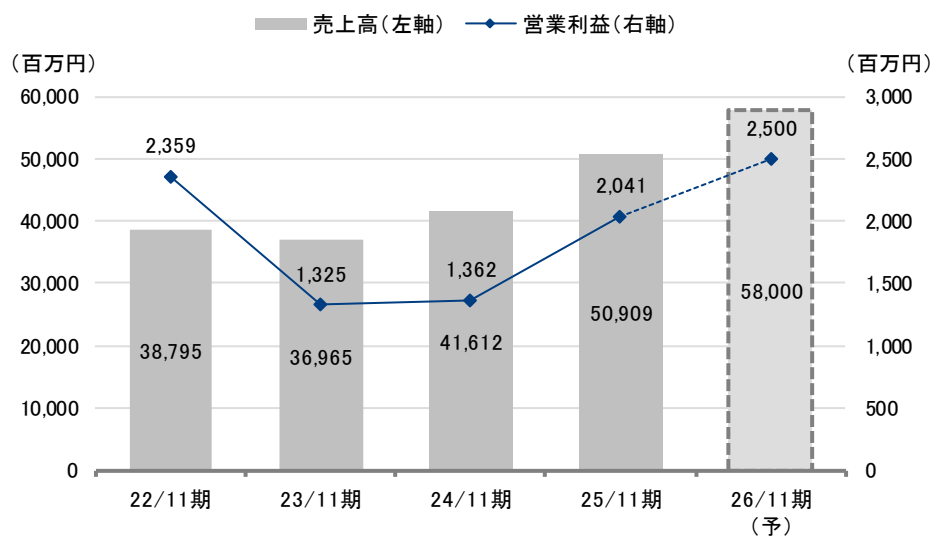
4. 2026年11月期通期は引き続き2ケタの増収増益を見込む

中期経営計画「VISION2026」の最終年度となる2026年11月期の業績は、期初予想を据え置き売上高58,000百万円(前期比13.9%増)、営業利益2,500百万円(同22.4%増)と、引き続き2ケタの増収増益を見込んでいる。中期経営計画の経営数値目標(売上高60,000百万円、営業利益2,800百万円)に対して未達予想となっているが、スタンダードマンションで長期在庫の処理が終わって厳選仕入の効果が想定以上に顕在化していることなどから、通期で業績が上振れ、目標数値を達成する可能性が高まったと見られる。また、中期経営計画のなかで、従来の主力であったスタンダードマンションの在庫内容が良化しただけでなく、プレミアムマンションやソリューションなど打ち手が増えた。このため成長の足取りが確かになってきており、次期中期経営計画が楽しみとなった。

Key Points

- ・「リアル(住まい)×テクノロジー」を通じて中古マンションの買取再販事業などを展開
- ・2026年11月期は長期在庫の処理完了と厳選仕入の効果により、引き続き2ケタの増収増益を見込む
- ・在庫が良化し、スタンダードマンション以外に打ち手が増え、成長の足取りが確かになった

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

テクノロジーでリアルな不動産事業を効率化

1. 会社概要

同社は、北海道から沖縄までの主要都市部において、中古区分マンションを買い取り、主に30～40代の一次取得者や富裕層をターゲットにリノベーションして再販する不動産事業を行っている。特徴は、独自に蓄積してきたリアルな取引データや仲介会社取引ネットワークを、AI査定などのテクノロジーに結びつけてシステム化している点にある。これにより、リアルな不動産事業を効率的に展開できるようになったほか、ポータルサイト「KAITRY」によるオンライン買取再販や、業務支援SaaSプロダクトの外販といった事業の開発につながった。同社は、こうした「リアル（住まい）×テクノロジー」によって中古住宅市場で成長を続けることで、不動産取引をより身近なものにし、ライフスタイルの変化に応じて柔軟に、「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えられるサステナブルな未来の創造を目指している。

テクノロジーをテコに事業成長を加速

2. 沿革

同社は、大手不動産会社で建築請負・賃貸といった現場での業務や管理者、事業責任者として経験を積み、不動産事業の知見を深めた現代表取締役社長の濱中雄大（はまなかたけひろ）氏によって、2000年12月に東京都に（株）ホームネットの社名で設立された。当初、不動産仲介業や建売住宅事業を行っていたが、2010年に現在の主力事業である中古住宅再生事業を開始した。ポテンシャルの高い中古区分マンションを仕入れ、リノベーションによって付加価値を高めて一次取得者に再販する中古住宅再生事業は、資金効率がよく需要も拡大し始めた時期であったため同社の成長をけん引、まもなく大阪や名古屋など全国の大都市圏に拠点を開設した。さらに、2018年に山口県に7拠点を有する（株）ファーストホーム、2019年に秋田県に4拠点を有する（株）サンコーホームを買収し、戸建住宅事業にも進出した。

2021年には、同社が長年蓄積してきた仕入や販売などの膨大なデータベースとAIなどのテクノロジーを積極的に活用するステージに入った。不動産価格を一般に使われる売価だけでなく成約価格も利用してAI査定するシステムを開発、ポータルサイト「KAITRY」を開始して、これまで仲介会社に依存していた仕入も所有者から直接仕入れるルートを開拓した。さらに、査定数が急増するなどAI査定が有効だったことから、取引先との関係強化への活用をねらって、不動産仲介会社向け「HOMENET Pro」や金融機関向け「KAITRY finance」などAI査定を組み込んだ業務効率化ソリューションをSaaSプロダクトとして開発した。現在、中期経営計画に沿って、こうしたテクノロジーをテコにスタンダードマンションの成長加速、プレミアムマンションやソリューションの事業強化を進めている。

property technologies

5527 東証グロース市場

2026年8月18日 (火)

<https://pptc.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	内容
2000年12月	東京都目黒区に不動産仲介業を目的として(株)ホームネットを設立
2005年 1月	建売住宅事業を開始
2010年 1月	中古住宅再生事業を開始
2014年 5月	大阪支店を開設(以後、全国大都市圏への展開を進める)
2018年 7月	(同)ホームネットパートナーズ(東京都渋谷区/子会社管理)を設立
2018年 9月	(株)ファーストホーム(山口県防府市/戸建注文住宅請負)及び(株)ファーストコーポレーション(山口県山口市/不動産売買・仲介・新築各種リフォーム事業)を株式取得により子会社化
2019年 3月	(同)ホームネットパートナーズ2(東京都渋谷区/子会社管理)を設立
2019年 7月	(株)サンコーホーム(秋田県横手市/戸建注文住宅請負)及び(有)サンコーベース(秋田県横手市/工事請負)を株式取得により子会社化
2020年 6月	(株)FURVAL(東京都渋谷区/不動産仲介)を設立
2020年11月	株式移転により(株)ホームネットホールディングスを設立し、持株会社制へ移行
2021年 5月	社名を(株)property technologiesへ変更
2021年 7月	ポータルサイト「KAITRY(カイトリー)」を開始
2021年11月	FURVALを(株)カイトリーに社名変更、業務内容を不動産仲介からインターネットコンテンツ(ポータルサイト「KAITRY(カイトリー)」)の運営へ変更
2022年 7月	経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」に認定
2022年11月	仲介会社向け「HOMENET Pro」をリリース
2022年12月	東京証券取引所グロース市場に上場
2023年 7月	金融機関向け「KAITRY finance」をリリース
2023年 8月	士業向け「KAITRY professional」をリリース
2024年 7月	不動産テック研究・開発組織「PropTech-Lab」を設立
2025年10月	中国ウェルスマネジメントのリーディングカンパニーNoah Holdings Limitedの100%子会社であるアーク(株)と業務提携
2026年 1月	外国人向けに不動産ビジネスを展開するYAKホールディングス<375A>の100%子会社である(株)YAKと業務提携を合意

出所：有価証券報告書、IRニュース、プレスリリースよりフィスコ作成

事業概要

AI査定等のテクノロジーの活用がマンション買取再販事業を後押し

1. 事業内容

同社は、中古住宅再生事業と戸建住宅事業を手掛けている。売上構成比の9割近くを占める中古住宅再生事業では、AI査定や物件管理システムなどのテクノロジーをリアルな不動産事業に活用したスタンダードマンションやプレミアムマンションの買取再販事業、ソリューション(開発)事業を行っている。このほか、ポータルサイト「KAITRY」で個人から物件を直接仕入れるiBuyer(オンライン買取再販)機能や物件を直接販売する機能を提供、AI査定などの有料SaaSサービスも展開している。こうしたテクノロジーは同社の特徴で、マンション買取再販事業の業績を押し上げる役割を果たしている。

事業概要

主力のマンション買取再販事業では、全国主要都市に擁する15の拠点を中心に、仲介会社や直接仕入を通して時流にあった区分所有の中古マンションを厳選して買い取り、リノベーションを施したのち、仲介会社を経由して実需購入者に再販する事業を行っている。都心のプレミアムマンションの買取再販と投資用賃貸物件の販売は、近年の事業環境や顧客ニーズを踏まえて開始した事業である。一棟ビル・マンションの買取販売や再開発関連などソリューション（開発）案件も、これまで1年に数件程度行ってきた。戸建住宅事業では、顧客の要望に応じた新築注文住宅の建築請負などを行っている。なお、同社を持株会社に、(株)カイトリーを子会社に持つホームネットが中古住宅再生事業を行い、ファーストホームとサンコーホームの2社が戸建住宅事業を展開している。

スタンダードマンションを主力に高級タイプや開発も展開

2. 中古住宅再生事業

(1) マンション買取再販事業

マンション買取再販事業では、「FURVAL」というリノベーションブランドで、厳選された家具や生活必需品の家電、調理器具などを、デザインや機能、サイズなどリノベーション空間にあわせて取り揃え、家具や家電を含めた価格で販売し、顧客の時間的労力や金銭的な負担を軽減している。なお、ホームネットでの購入者に限定して、住宅設備故障の際に10年間何度でも利用できるアフターサービス「住設あんしんサポート」を提供している。

マンション買取再販事業の特徴は、北海道から沖縄までの主要都市部で、30～40代の一次取得者層をターゲットに、リアルなネットワークとテクノロジーを駆使して事業展開している点にある。ターゲットが一次取得者層であることのメリットは、子どもの成長など顧客のライフサイクルからニーズが明確に判断できるうえ、安定した実需が期待できる点にある。一方、一次取得者層にとっても、東京都の中古マンション平均価格が67百万円であるのに対して同社は37百万円と、一般的な借入期間で一定の金利上昇があったとしても住宅ローンの返済額が家賃以下になるという値ごろ感が大きなメリットとなっている。

また、地方圏の比率が同業他社は4割程度だが同社は約6割と高く、地方に強いことも特徴である。地方圏は築30年以上の物件が増加しつつあるにもかかわらず競争が緩やかなうえ、物件密度が薄く営業効率が低いが、同社は広範な営業ネットワークを生かして効率的な情報交換を行えるため、地方を収益源にできる。仕入面の特徴は厳選仕入にあり、単に安くて利益が出そうな物件を数多く探すのではなく、地域や価格帯、商品内容などの豊富なデータをテクノロジーによって15拠点ごとに厳密に分析することで、地域に適した顧客満足度の高い物件を選別する仕組みとなっている。さらに、厳選仕入を営業一人ひとりに徹底することで、高収益で高回転の物件比率が高まるとともに、長期在庫のリスク低減にもつなげている。こうした特徴を背景に、中古マンション買取再販において、短期間で年間販売件数全国3位にランキングされるなどトップクラスの地位を占めるようになった。

property technologies

5527 東証グロース市場

2026年8月18日 (火)

<https://pptc.co.jp/ir/>

事業概要

スタンダードマンションのリノベーション事例



出所：決算説明資料より掲載

同社は、スタンダードマンションに加え、東京を中心に横浜や大阪、京都、福岡、沖縄において、眺望や立地などを資産価値と捉えたプレミアムマンションの買取再販を行っている。プレミアムマンションでは、富裕層の実需や資産運用をターゲットにした平均販売価格5億円程度の、たとえば東京タワーが窓の真ん中に見え、将来遮るものが建たない眺望の良いタワーマンションの1室など、差別化のきいた唯一無二な物件を厳選している。スタンダードマンションとはターゲットが異なるため、専用サイト「眺望マンション HOMENET」で紹介しており、仕入・販売要員も別部隊となっている。スタンダードマンションが商品化まで1.5～2ヶ月かかるところ、プレミアムマンションはタワーマンション高層階が多いため工事の制約が大きく、3～4ヶ月の工期になることが多いが、採算はスタンダードマンションに比べて高いようだ。取り扱いを始めて2年程度の事業だが、差別化ポイントが同業他社に比べて明確なため、顧客の引きが強く銀行融資も良好のようだ。

また、東京を中心に一棟マンション・ビル、再開発、土地の有効活用など、リスクを抑えながら高収益な開発案件を組成するソリューション事業にも力を入れ始めた。これまで経営トップを中心に10億円程度の開発事業を単発で行っていたが、開発～販売のリードタイムが長く資金が寝がちになるため、顧客の見える手頃な2～3億円の小型案件までターゲットを広げる形で事業強化を進めている。このため要員を増やしてチームを組成し、名称も「開発」から「ソリューション」へと改称した。引き続きスタンダードマンションが成長ドライバーだが、次期中期経営計画のなかでは、プレミアムマンションとソリューションが2～3本目の柱となることを見込んでいる。

property technologies

5527 東証グロース市場

2026年8月18日 (火)

<https://pptc.co.jp/ir/>

事業概要

プレミアムマンションからの眺望例 (パークコート麻布十番ザ・タワー)



出所：決算説明資料より掲載

(2) SaaSサービス

仲介会社などの要望もあって、AI査定や「KAITRY」など同社が開発してきたシステムを、法人向けにSaaSサービスとして有料で提供している。ターゲットは全国33,000社以上の仲介会社だが、不動産会社全体の約31万社や、不動産関連業務を幅広く扱っている弁護士などの士業約41,500事業所、約1,000の金融機関へと拡大する可能性もあるビジネスと言える。一方、SaaSプロダクトの提供により取引先などと関係強化を図ることで、物件紹介という形での同社収益へのフィードバックも期待できる。現在、金融機関向けに「KAITRY finance」、士業向けに「KAITRY professional」、仲介会社向けに「HOMENET Pro」という3つのSaaSプロダクトを開発し提供している。このうち特に「KAITRY finance」は、AI査定や不動産価格調査書の作成、顧客提案力の充実などを通じて業務の効率化や金融サービスの高付加価値化が可能のため、幅広い金融機関の複数の部署でニーズが強く、すでにみずほ信用保証など8社に導入されている。今後は引き続き「KAITRY finance」を中心とした拡大を図る一方、マンション買取再販事業の強化にもこうしたテクノロジーの利用を進めていく。

業界が逆風のなか順調な戸建住宅事業

3. 戸建住宅事業

戸建住宅事業では、山口県を地盤とするファーストホームと秋田県を地盤とするサンコーホームの2社が、注文住宅請負などの事業を行っている。在来軸組工法を得意とするファーストホームは、地元の不動産業者や建築業者とのネットワークが強く、取引先などからの紹介による受注が約4割と一般的な住宅会社の4倍超となっている。サンコーホームは、祖業の宮大工に現代の技術・材料を組み合わせた高機能性(耐震性・耐久性・省エネルギー性)やデザイン、安心の保証を強みとしている。いずれも高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開しており、工事は安定した工程管理とクオリティが特徴の協力会社が行っている。特に主力の注文住宅は一定の需要層が存在し、新築住宅着工件数が低迷するなかでも堅調に推移しているようだ。また、メンテナンス工事や大型リフォームなども丁寧に対応するため顧客からの信頼が厚く、既存顧客(OB)※がリピートしてくれるだけでなく、各種イベントの際などに新規顧客を紹介してくれることも多いようだ。このため、戸建住宅の業界が逆風にさらされるなか、2社の業績は順調に推移しており、投資やマーケティングも積極的に実行している。

※ 同社で注文住宅を建築した顧客のこと。アフターサービスやリフォームのためにOBのデータを管理している。また、感謝祭などOBを対象としたイベントを開催しており、コロナ禍後初めて開催されたイベントには1,000名を超えるOB関係者が集まった。

ネットワーク、テクノロジー、組織文化に強み

4. 同社の強み

同社はリアルなネットワーク、データとテクノロジーを融合した仕組み、組織文化という強みを背景に、優位性のある独自のビジネスモデルを構築している。リアルなネットワークに関しては、23拠点(ホームネット15拠点、戸建住宅事業8拠点)を全国に展開し、業界でも数少ない地方都市をカバーする体制を築いている。このためネットワークが年々拡大しており、2026年5月末時点で取引仲介先会社数7,921社、取引仲介会社拠点数11,778拠点、取引仲介会社営業員数33,872名、ホームネット取引金融機関86行となっている。これにポータルサイト「KAITRY」からの査定数も加わり、ネットワークのさらなる強化につながっている。

事業概要

リアルな不動産ビジネスや「KAITRY」を通じて蓄積してきた成約価格などのデータを本業に生かすとともに、仲介会社などに向けて、コミュニケーションを密にする案件管理システムや実務に沿って業務を効率化する物件管理システムなどを独自で開発してきた。なかでも2020年に欧州企業と組んで開発したAI査定システムは、売価というビッグデータに稀少性の高い成約価格を加えて算出した同社独自の買取参考価格を提示することで、取引事例の比較にエリア定量評価を加味して比較対象として相応しい取引事例を選択できるだけでなく、取引事例の少ない地域では様々なデータに利用して査定精度を向上できるシステムである。しかも、社内外向けに5秒で査定価格を提示できるほか、同社の新人営業員が約5時間（データベースが揃っていない一般の再販業者は1～2日）かけて行っていた算出を約30分に短縮するなど、素早い価格査定による業務の効率化と顧客の利便性向上に大きく貢献している。AI査定システムは同社の成長基盤であり、社内DXやSaaSサービスのキーシステムにもなっている。同社では引き続き、IT基盤の拡充や全国の営業員との情報連携の強化などリアルとテクノロジーを融合したビジネスの進化（対象の拡大/新規施策）・深化（効率化/利便性向上）を図る考えである。

組織文化も強みである。同社の社員はテクノロジー活用の本質を理解しているためテクノロジーと人的作業の分業を積極的に進めている。それによって創り出された時間は顧客目線のタスクやテクノロジーを生かした高付加価値サービスの開発に充てるなど、効率的な働き方につながっている。また、不動産取引で一般に必要とされる知識や経験をテクノロジーで補完できるため、柔軟な対応やチーム力、風通しの良い環境、人材の早期育成、顧客目線の開発、仕入から販売までを担当が受け持つ一貫体制といった組織風土を醸成している。こうした企業文化の強みは、リアルなネットワーク、データとテクノロジーの融合という他の2つの強みに実効性をもたらしていると言える。

業績動向

厳選仕入の効果で、2026年11月期第2四半期に収益が大幅改善

1. 2026年11月期中間期の業績動向

2026年11月期中間期の業績は、売上高が24,511百万円（前年同期比1.3%増）、営業利益が1,189百万円（同10.3%増）、経常利益が941百万円（同5.0%増）、親会社株主に帰属する中間純利益が563百万円（同3.3%増）となった。第1四半期は、長期在庫の販売がまだ残っていたため採算改善が大きく進まず、売上高は前年同期比11.1%増となったものの、営業利益は同3.2%減だった。しかし第2四半期は、長期在庫の処理が完了して厳選仕入の効果が顕著になったことで、販売単価が大幅に上昇したうえ在庫回転期間が短くなって売上総利益率が上昇、また販管費も在庫件数縮小により費用が減少した。このため、売上高は同6.0%減だったが、営業利益は同18.9%増と収益性が大きく改善した。

property technologies
5527 東証グロース市場

2026年8月18日 (火)
<https://pptc.co.jp/ir/>

業績動向

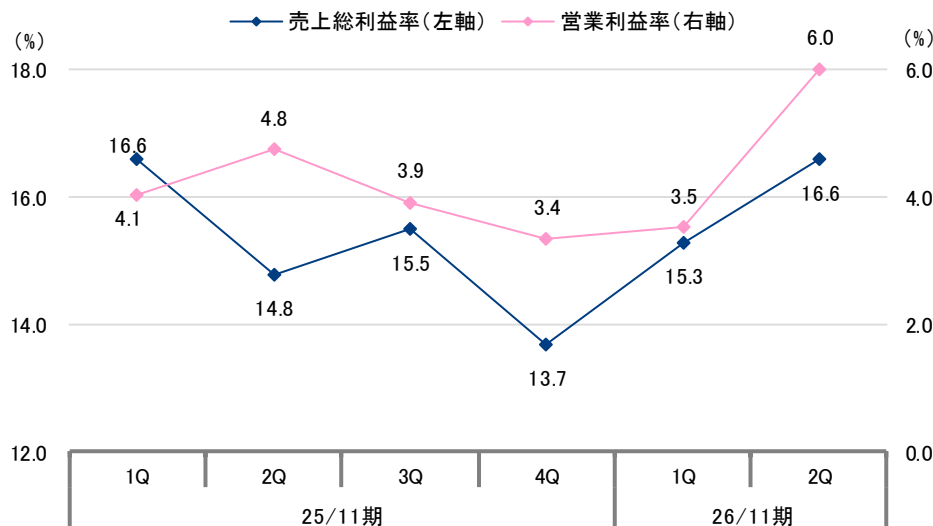
2026年11月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	24,202	-	24,511	-	1.3%
売上総利益	3,771	15.6%	3,925	16.0%	4.1%
販管費	2,694	11.1%	2,735	11.2%	1.6%
営業利益	1,077	4.5%	1,189	4.9%	10.3%
経常利益	897	3.7%	941	3.8%	5.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	545	2.3%	563	2.3%	3.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

収益性の四半期別推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

日本経済は、堅調なインバウンド需要や雇用・所得環境の改善を背景に、個人消費や企業の設備投資が底堅く推移し、緩やかな回復基調で推移した。しかし、不安定な為替相場の変動や中東情勢をはじめとする地政学的リスク、物価上昇に伴う実質賃金の減少、国内外の金融政策の変化が懸念されるなど、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いた。中古住宅流通市場では、首都圏中古マンションの成約件数が前年同期比3.59%増、月末時点平均在庫件数は同0.40%増となった※。こうした環境下、同社は、顧客の選考に最適な商品・サービスの充実を図る必要性がますます強まったと認識し、主力のホームネットにおいて、長期在庫の処理を急ぐとともに厳選仕入を徹底した。また、より幅広いニーズに応えるため、一次取得者向けスタンダードマンションに加え、高価格帯のプレミアムマンションの取り扱いを進めた。戸建住宅事業においては、顧客ニーズに合った仕入や新商品の開発、既存顧客向けリフォームを強化し、売上高と利益の確保に努めた。

※ 公益財団法人東日本不動産流通機構（東日本レインズ）公表資料による。

業績動向

この結果、中古住宅再生事業と戸建住宅事業がともに順調に推移、前期第1四半期にあった大型のソリューション案件の反動を吸収して微増収を確保した（大型案件を除くと2ケタ増収となる）。特にスタンダードマンションにおいては、長期在庫が減少したため販売件数は微減となったものの、厳選仕入の効果で販売単価が約6百万円上昇し増収を確保した。利益面では、スタンダードマンションの長期在庫減少による採算改善と販売単価上昇により売上総利益率が改善した。一方販管費については、売上高の伸びが低かったため販管費率は上昇したが、着実に抑制を進めた。具体的には、変動費ではプレミアムマンション中心に直接販売が進展して販売手数料が想定より縮小、スタンダードマンションの販売単価上昇と回転期間短縮により在庫件数の減少を主因として人件費、マンション管理費、水道光熱費、固定資産税といった固定費の抑制につながったほか、広告宣伝費の見直しや予備費含めた各費用の抑制・未消化も期初予想比での販管費の削減要因となった。

なお、中間期の進捗率は、売上高が42.3%、営業利益が47.6%と前年同期の実績比では劣後したが、予算達成率は売上高が0.8%の未達と想定並み、営業利益は120.2%の過達と想定を大きく超えて好調だった。売上高は、プレミアムマンションの販売がやや遅れたものの、スタンダードマンションと戸建がほぼ計画どおりに推移したことで想定並み、営業利益は、スタンダードマンションの利益貢献が大きくなったうえ、中間期に想定していなかったソリューションの売上計上により想定を大きく上回った。

2026年11月期中間期主要KPI

(単位：百万円)

	25/11期中間期	26/11期中間期	前年同期比
仕入契約額	16,195	16,391	1.2%
販売契約額	19,162	19,591	2.2%
期末在庫額(実需)	23,741	24,139	1.7%
期末在庫額(オーナーチェンジ)	5,736	2,888	-49.7%
査定数(単位：件)	19,015	17,865	-6.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

KPIの動きについては、長期在庫の減少と厳選仕入の効果もあり、仕入契約額は増加した。販売契約額は、長期在庫の処理が終わった第2四半期を含め増勢を持続した。期末在庫額(実需)は厳選仕入に伴う単価上昇により増加したが、長期在庫を中心に増加していた期末在庫額(オーナーチェンジ)※は、ファミリー向け賃貸物件の販売が引き続き好調だったうえ、富裕層向けに複数物件を一括にして販売した結果、大幅な減少となった。査定数については、厳選仕入を徹底しているため減少したが、四半期ベースでは増加に転じた。

※ 賃貸としても魅力がある物件に関して、同社がリフォームし販売までの保有期間中に賃料を得る方式。長期在庫の有効な活用方法でもある。

子会社別・分野別ともに内容は順調

2. 子会社別の業績動向

ホームネットは売上高が21,317百万円（前年同期比横ばい）、営業利益が1,284百万円（同9.6%増）、戸建住宅2社の合算は売上高が3,174百万円（同10.6%増）、営業損失が69百万円（前年同期は70百万円の営業損失）となった。以下に述べるように、内容的に子会社別・分野別ともに順調だったと言える。なお、戸建住宅は下期偏重のため中間期は営業損失となったが、計画線の着地となった。

子会社別・分野別業績

（単位：百万円）

売上高	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
ホームネット	21,308	88.0%	21,317	87.0%	0.0%
スタンダード分野	17,644	72.9%	18,318	74.7%	3.8%
プレミアム分野	293	1.2%	2,028	8.3%	591.8%
ソリューション分野	2,875	11.9%	483	2.0%	-83.2%
他（手数料・賃貸等）	496	2.0%	488	2.0%	-1.6%
戸建住宅2社	2,871	11.9%	3,174	12.9%	10.6%
新築戸建	2,603	10.8%	2,840	11.6%	9.1%
他（手数料・賃貸等）	268	1.1%	334	1.4%	24.6%
その他	23	0.1%	19	0.1%	-16.6%

売上総利益	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
ホームネット	3,175	14.9%	3,269	15.3%	3.0%
スタンダード分野	2,523	14.3%	2,610	14.2%	3.4%
プレミアム分野	57	19.5%	326	16.1%	471.9%
ソリューション分野	573	19.9%	189	39.1%	-67.0%
他（手数料・賃貸等）	22	4.4%	143	29.3%	550.0%
戸建住宅2社	572	19.9%	633	19.9%	10.7%
新築戸建	471	18.1%	518	18.2%	10.0%
他（手数料・賃貸等）	101	37.7%	114	34.1%	12.9%

営業損益	25/11期中間期		26/11期中間期		前年同期比
	実績	利益率	実績	利益率	
ホームネット	1,171	5.5%	1,284	6.0%	9.6%
戸建住宅2社	-70	-2.5%	-69	-2.2%	-
その他	-22	-97.2%	-26	-133.8%	-

注：連結調整は行っていない。戸建住宅2社はファーストホームとサンコーホームの単純合算値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

ホームネットのスタンダードマンションでは、厳選仕入によって販売単価が上昇し売上高が増加、第1四半期で長期在庫処理が終了したこともあって売上総利益率が改善した。DXや厳選仕入などによる効率化が進み、さらに回転期間を短くするため早期に販売を仕掛けるなどの工夫を支店ごとに強化した。中東情勢などで懸念される資材については、早めに対応したこともあって支障は出ていないようである。プレミアムマンションは、在庫が整い期初から販売が進んだことで増収増益となったが、収益機会の確保と早期売却による長期化リスク回避の間でバランスをとったことから売上総利益率は低下した。また、高額物件の環境が想定どおり厳しくなってきたため販売がやや遅れているが、第3四半期には取り戻す見込みである。ソリューションについては、大型案件の検収により前期第1四半期に売上高で2,875百万円、利益で573百万円を計上した反動で減収減益となったが、予算外で一棟マンション1件と再開発地域の区分マンション2件の販売があり、全体収益に貢献した。

戸建住宅2社は、住宅ローン金利の上昇、建設資材や物流コストの上昇、人手不足による人件費高騰など業界環境が厳しいなか、顧客ニーズに合致する土地の仕入強化、新商品の開発投入、既存施主顧客を中心としたリフォームに対するニーズへの対応を進めた結果、中間期の2社合計の引渡件数が92件に達して2ケタ増収となり、営業損失もわずかに縮小した。逆風のなかで請負契約の工夫や追加工事の獲得など地道な営業活動により、2社ともに当初やや高いと思われた目標を達成したことは評価できる。

2026年11月期通期は引き続き2ケタの増収増益を見込む

3. 2026年11月期の業績見通し

中期経営計画「VISION2026」最終年度となる2026年11月期の業績については、期初予想を据え置き売上高58,000百万円（前期比13.9%増）、営業利益2,500百万円（同22.4%増）、経常利益2,100百万円（同24.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,300百万円（同20.1%増）と、引き続き2ケタの増収増益を見込んでいる。中期経営計画の数値目標には未達の予想となっているが、プレミアムマンションが高額ゆえ競争環境面で保守的な前提を採用したことが要因である。一方、スタンダードマンションで第1四半期に長期在庫の処理が終わったこと、テクノロジーによって可視化されたエリア利益率などの傾向をAIでチェックすることで厳選仕入の効果を高める動きを進めていること、下期に向けてプレミアムマンションとソリューションの販売増が予定されていることから、通期で業績が上振れ、中期経営計画の目標数値を達成する可能性が高まったと見られる。

2026年11月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/11期		26/11期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	50,909	-	58,000	-	13.9%
売上総利益	7,638	15.0%	8,900	15.3%	16.5%
販管費	5,596	11.0%	6,400	11.0%	14.4%
営業利益	2,041	4.0%	2,500	4.3%	22.4%
経常利益	1,684	3.3%	2,100	3.6%	24.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,082	2.1%	1,300	2.2%	20.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

property technologies

5527 東証グロース市場

2026年8月18日 (火)

<https://pptc.co.jp/ir/>

業績動向

下期の取り組みとしては、ホームネットのスタンダードマンションにおいて、DXなどによる効率的な業務運営の進行、市場分析を踏まえた厳選仕入の高度化、単価と回転期間のさらなる向上により、業績予想を上回る着地を目指す。また、厳選仕入の効果が下期以降さらに拡大すると見込まれるため、エリア価格帯分析とヒトの適正配置を強化して良質な在庫を増やす。プレミアムマンションについては、利益を追う物件と回転重視の物件を仕分け、物件に適した販売方法により計画通りの売上を確保するとともに、利益の上積みを目指す。というのも、都心の高級マンション市場は在庫水準が上昇して回転期間が長期化する傾向にあり、高額物件に対して日本人顧客は様子見の傾向を強めていること、立地や高層の眺望だけでなく土地の所有率が高くなる低層の付加価値が高まっていることなど、販売動向に変化が出ているからだ。このため同社は、物件によってペルソナ設定を変更し、短期的に期初在庫は利益重視、期中仕入は回転重視で臨み、中期的には多様化する顧客ニーズに沿った差別化できる品揃えへシフトする考えである。ソリューションについては、第4四半期に予定されている大型案件を着実に仕上げるとともに、2027年11月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。なお、大型案件は業績への影響が大きいため、中間期のように計画外の案件も確保し、ソリューションによる業績変動の縮小化も検討している。なお、販売単価上昇と回転期間短縮の効果は下期も継続する見込みであり、広告宣伝費や予備費は2026年11月期の業績進捗と2027年11月期への布石のバランスを見て適宜使用する方針だ。

■ 中期経営計画

在庫が良化し、スタンダードマンション以外に打ち手が増え、成長の足取りが確かになった

1. 中期経営計画「VISION2026」

同社は、2024年11月期にスタートし2026年11月期を最終年度とする中期経営計画「VISION2026」を策定している。そのなかで、サステナブルな未来を創造する基盤を構築するため、成長戦略として仕入の質的向上、販売の質的向上、コアコンピタンス強化を掲げるとともに、ビジネスの質にこだわった成長と、独自データベースの拡張やAI査定の精度向上、新たな顧客サービスを展開する素地の獲得を目指している。数値目標は2026年11月期に売上高600億円、営業利益28億円、親会社に帰属する当期純利益14億円、純資産比率20.0%、ROE14.6%としている。2030年に向けて、最適な住まいを得られる取引環境の創出、価値ある中古物件の循環を促進する仕組みの構築、情報を軸とした協業に基づく新たなビジネスモデルの実現を目指すとともに、「KAITRY」を定着させて精度と透明性の高い価格査定を確立し、より安心で簡便な不動産取引を実現する考えだ。

なお、コロナ禍後に人流が都心に回帰するなか、売れるマンションと売れないマンションの差が急速に明確になった。量を確保するなかで長期在庫が増加したため、同社は中期経営計画の途中で仕入を「厳選仕入」に変更した。具体的には、主要KPIを件数から金額へ変更するとともに、本社のデータベースを活用することで、地域に合った物件をどの支店も同様の精度で厳選し、長期在庫の可能性のある仕入を排除した。こうして始まったスタンダードマンションの厳選仕入は、同社のデータベースが質量ともに利用できるレベルにあり、トライしていたプレミアムマンションの収益貢献が見え始めたことから早期に定着した。

2. 中期経営計画の進捗

残すところ数ヶ月となった中期経営計画の進捗は、スタンダードマンションの厳選仕入と長期在庫の処理が進展したことで、保有在庫ポートフォリオを高収益な構成へと転換し、基盤となるリアルビジネスの収益強化が進んだ。プレミアムマンションでは、高級都心マンションの環境変化を受け、様々なタイプの商品シリーズを投入したことで、高付加価値の“眺望シリーズ”のビジネスフローを確立して一定量の販売につながった。ソリューションについては、事業としての可能性が広がってきたことから、専門チームを組成するに至った。

テクノロジー関連では、AI査定の精度向上に加えて、PropTech-Labを立ち上げて「KAITRY finance」の導入先確保や用途拡大を進めた。また、テクノロジーの背景にあるデータサイエンス面で、PropTech-Labと一橋大学インデックスマッピングラボの共同研究としてマンションデータベースの整備を進め、緯度経度の特定から部屋の方角、外部データによる周辺環境の数値化などにより、全国17万棟のマンションを1棟1棟特定してデータベース化した。他にない貴重なデータベースを構築しただけでなく、リアルビジネスでの活用を進めたため、従業員一人ひとりのデータに対する理解が促進され、厳選仕入の成功にもつながった。

3本柱を成長ドライバーにさらなる成長へ

3. 2027年11月期以降の成長イメージ

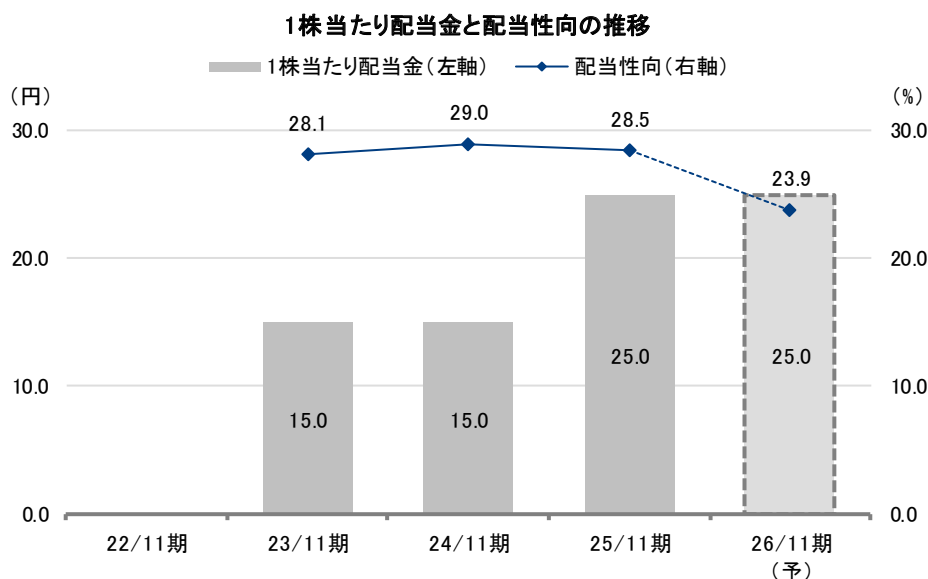
従来の主力であったスタンダードマンションの在庫内容が良化しただけでなく、プレミアムマンションやソリューションなど打ち手が増え、成長ドライバーが3本となった。2027年11月期に向けては、スタンダードマンションは、販売単価が上昇するなか顧客ニーズに合わせ、仕入～リノベーション～販売のビジネスフロー全般を高度化、主力ビジネスとして安定した収益を確保し、さらなる業容拡大を目指す。特に厳選仕入は、2027年11月期は2026年11月期以上に効果が顕在化する見込みだが、テクノロジーを生かした早期販売や外部データの利用などを全店で推進できれば、効果は想定以上に大きくなると見られる。プレミアムマンションについては、港区や中央区、千代田区といった23区中心部などで、外国人に依存しない日本人実需に適した5億円程度の物件の仕入れを増やし、時間をかけてじっくり売っていく方針だ。加えて、販売単価は1～2億円と低くなるが、パワーカップル向けのコンパクトな物件や、沖縄や福岡など地方の厳選物件にも進出する。ソリューションについては、これまで経営トップが中心になって大型の物件を仕込んできたが、今後は組織化してチームで対応し小型物件にまでターゲットを広げることで、持続性のある事業として2027年11月期には本格稼働する考えである。このように現中期経営計画の様々な効果が2027年11月期に顕在化すると見られ、成長の足取りが確かになってきており、次期中期経営計画が楽しみとなった。

株主還元策

基本方針は安定配当、 2026年11月期の1株当たり配当金は25.0円を予定

1. 配当方針

同社は、グループ事業展開のための内部留保の充実と成長に応じた利益還元を重要な経営課題として認識している。現在、同社は成長過程にあることから一層の業績拡大を目指しており、内部留保した資金を競争力強化による将来の収益力向上や効率的な体制整備に有効に活用しつつ、安定的な配当を行うことで、幅広いステークホルダーとともに中長期的な成長を達成する考えである。こうした基本方針により、2026年11月期の1株当たり配当金は25.0円を予定している。



注：2025年8月1日付けで普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。これに伴い過去実績を遡及修正済み
出所：決算短信よりフィスコ作成

300株以上でQUOカード5,000円分を贈呈

2. 株主優待

株主の日頃の支援に深く感謝するとともに、同社株式の投資魅力を高め、より多くの投資家に同社株式を保有してもらうことを目的として、2025年11月期より株主優待制度を導入した。投資家層が拡大し、出来高や流動性が向上することで投資しやすい環境をつくる考えと言える。株主優待の内容は、毎年11月30日現在の株主名簿に記録された、同社株式300株 (3単元) 以上を保有している株主を対象に、QUOカード5,000円分を贈呈する。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp