

2023年10月13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)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向を踏まえ、2023年1月13日に公表しました2023年11月期の通期連結業績予想を修正することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2023年11月期通期連結業績予想の修正（2022年12月1日～2023年11月30日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	47,229	2,953	2,743	1,611	390.10
今回修正予想 (B)	36,900	1,250	1,000	620	150.27
増減額 (B-A)	△10,329	△1,703	△1,743	△991	—
増減率 (%)	△21.9%	△57.7%	△63.5%	△61.5%	—
(参考) 前期実績 (2022年11月期)	38,795	2,359	2,201	1,392	390.85

※「今回修正予想 (B)」の「1株当たり当期純利益」は、直前の四半期（2023年8月31日）時点での期中平均株式数を用いて算出しております。

2. 業績予想修正の理由

当社グループの主たる事業である中古住宅再生（中古リノベーションマンションの再販売）において、主要顧客である30代後半から40代の一次取得ファミリー層の安定的な需要はあるものの、金利上昇懸念からの心理的買い控えや流通在庫の増加による購買意思決定の鈍化があり、当初計画に対し販売に遅れが生じております。また戸建住宅においては、新設住宅着工件数が全国的に低迷している環境下、商品開発や集客に努めているものの計画通りの受注・着工に至っておりません。本日開示しました第3四半期末（2023年8月31日）時点での通期業績予想値に対する売上高進捗率は55.3%にとどまり、一方で成長事業であるSaaS事業やiBuyer事業への投資、テクノロジーを用いた更なる業務効率化のための開発、取引ネットワーク拡大のための拠点開設、人員増強等を進めていることによる先行投資負担があることから、営業利益進捗率は22.6%にとどまっております。

中古住宅再生、戸建住宅とも第4四半期に売上・利益が偏重する傾向はありますが、現時点で合理的に見積もった通期業績の予想値について、前回発表予想値には至らない見通しであり修正するものであります。

3. 今後の対応

当社グループは「リアル×テクノロジー」で、効率的な不動産取引を推進しております。2023年11月期は今後の事業成長の土台作りを着実に進めてきました。2021年7月より提供しているポータルサイト「KAITRY」はWebマーケティングを進める中でUI/UXの改善を重ねコンバージョン率を改善できており、2022年11月にリリースした仲介会社向け業務効率化SaaSビジネス「HOMENET Pro」は金融機関向け「KAITRY finance」、士業向け「KAITRY professional」とラインアップを広げるとともにスケールできるインフラ整備を進めてきました。2024年11月期以降ビジネス展開を加速していきます。

これらビジネスの根幹にあるデータベースとAI等テクノロジーは共通のものであり、統一的设计でシステム構築を進めてきました。toB、toC、仲介取引、直接取引、と同じデータを活用して取引を推進し、各取引から得られる希少性の高いデータを取り込むことでデータベースの更なる充実をはかり、それらデータを活用することで、今後より良いサービス提供に繋がっていきます。

中古住宅再生においては特にこれまで仕入を重視して、業務効率化や仕入れルートの多様化等を進め、優位性を構築してまいりましたが、仕入が順調であっても販売が遅れている状況から販売強化に繋がる施策が必要であることが明確になりました。インフラ整備を進める中で、社内において各担当者が活用（探す・外へ提供する）しやすいようにITシステムの整理を行いましたので、今後中古マンションの再販（リアル）においてスピードと情報の質を武器に販売を強化してまいります。また、物件仕入は順調に推移していることから、金融機関のサポートを得て一部販売用不動産を賃貸に転用しました。今後は賃料収入を得つつ「希少性のあるリノベ済利回り物件」を既存ルートと異なる投資家向けに販売していきます。更に、ポータルサイト「KAITRY」では第3四半期に戸建販売機能を追加するとともに、中古マンション及び戸建ての販売（顧客にとっての「買いたい」）ページを大幅改修中です。引き続き販路の拡大を進めていきます。

業績の遅れの原因となった心理的買い控えについては一時的なものとして購買意欲が戻ってきているとの現場の声があること、業界内で仕入抑制傾向が伺え流通在庫の増加は早晚収まる可能性があることから、今後改善する事業環境のもと、2023年11月期までに整えてきたビジネスインフラを活用して、量の拡大のみならず質の高いビジネス（高効率、高収益）を伸ばしてまいります。

※上記の業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいておりますが、実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。

以上