



2024年1月19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)

### 2023年11月期通期決算および中期経営計画説明会書き起こし

当社は、2024年1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2023年11月期通期決算および中期経営計画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。

2023年11月期決算概要、2024年11月期業績予想、そして上場後初の中期経営計画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】

##### 2023年11月期通期決算および中期経営計画説明会

開催日時：2024年1月15日（月）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：決算概要・業績予想・中期経営計画・成長戦略等に関するご説明  
ならびに質疑応答

登壇者：代表取締役 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】

2023年11月期通期決算説明資料+中期経営計画及び成長可能性に関する事項

<https://contents.xj->

[storage.jp/xcontents/AS09170/eea70c7c/23ac/4cc7/b982/d6f7d527d612/140120240112514185.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS09170/eea70c7c/23ac/4cc7/b982/d6f7d527d612/140120240112514185.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

# 2023年11月期 通期決算説明資料

+ 中期経営計画 及び 成長可能性に関する事項

2024年1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、2023 年 11 月期通期決算および中期経営計画説明会にお集まりいただき、誠にありがとうございます。

本日は、先日開示させていただきました、説明資料を基にご説明させていただきます。

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。

では、説明を開始いたします。

よろしくお願いいたします。

- 01 2023年11月期 決算概要
- 02 2024年11月期 業績見通し
- 03 成長戦略～中期経営計画
- 04 事業概要
- 05 リスク情報
- 06 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 2023 年 11 月期決算および中期経営計画説明会にご参加  
くださり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。

本日は、先週金曜日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 2 ページの目次をご覧ください。

2023 年 11 月期決算概要、2024 年 11 月期業績見通し、成長戦略～中期経営計画、  
この順序でご説明いたします。

ご存知の通り、当社は第 3 四半期決算公表時に業績予想の下方修正を公表しています。  
上場初年度の下方修正となり、株主の皆様にはご心配をおかけいたしました。

本日は昨年度の反省や学びを活かした上で、中長期で事業を成長させ、  
ステークホルダーの皆様への期待に応えるための方針・戦略についてご説明したいと思っ  
ております。

それでははじめに、2023 年 11 月決算概要です。CFO の松岡よりご説明いたします。



※ 仕入件数・販売件数については中古住宅決済件数

© property technologies Inc.

4

取締役 CFO 松岡耕平（以下「松岡」）：  
松岡です。ご説明させていただきます。

4 ページの通期業績ハイライト。こちらからなります。

売上高 369 億 6,500 万、前年比 4.7% の減収です。

広告宣伝費を除く EBITDA が 19 億 8,900 万、前年比で 32.5% の減益です。

売上利益に直結します仕入販売、決済数になりますけれども、

下の左側に通期の数字があります。仕入決済が 1,382 件、販売決済が 1,022 件。

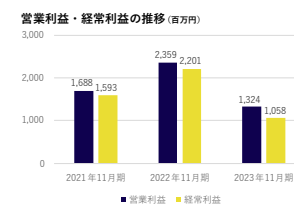
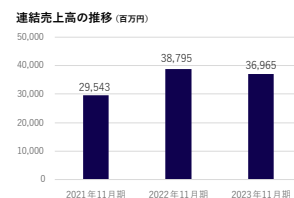
その右側、四半期 3 ヶ月の数字です。仕入決済数が 292 件、販売決済件数が 291 件  
となっております。

## 連結損益計算書（2023年11月期）

property  
technologies

マンション・戸建ともに市況悪化により減収。粗利率の低下は抑えるも、業容拡大のための先行的費用負担重く、営業利益以下大幅減益

	2022年11月期 実績	2023年11月期 実績	増減	2023年11月期 修正計画※	修正計画 達成率
連結売上高（百万円）	38,795	36,965	▲1,830	36,900	+0.2%
ホームネット	27,873	27,422	▲451	-	-
戸建2社	10,887	9,522	▲1,365	-	-
粗利益	6,871	6,387	▲484	-	-
粗利率	17.7%	17.3%	▲0.4%	-	-
営業利益	2,359	1,324	▲1,035	1,250	+6.0%
営業利益率	6.1%	3.6%	▲2.5%	3.4%	+0.2%
経常利益	2,201	1,058	▲1,143	1,000	+5.9%
当期純利益	1,392	661	▲731	620	+6.7%



※ 修正計画開示日：2023年10月13日

© property technologies Inc.

5

松岡：

続いて5ページ目、損益計算書になります。

10月に公表しました修正計画に対しましては、売上はインライン、利益は若干上回って着地となっております。

次に前年度比較についてです。

主に中古マンションを扱うホームネット、中古戸建を扱うサンコーホーム、ファーストホームの2社ともに外部環境悪化を受けまして、売上高はマイナスとなっております。粗利率につきましては0.4%の低下でございますけれども、厳しい環境の中で大幅な悪化は回避できたものと考えております。

その結果として粗利額はマイナスとなり、新規出店やテクノロジー関連の投資等による販管費の増加を期初想定のように吸収することができず、営業利益は13.2億円、前年比で約10億円の減益となりました。

経常利益、当期純利益につきましても記載の通り減益となっております。

年間市場環境等々の捉え方については、後ほど詳しくご説明させていただきます。

## 連結損益計算書（四半期業績推移）

property  
technologies

1Qは閑散期に加えて金利政策の影響から販売不振。2Qで一部取り戻すも3Q以降は振るわず。

	2023年11月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
連結売上高（百万円）	6,809	11,833	7,461	10,861	36,965
ホームネット	5,403	9,491	5,390	7,137	27,422
戸建2社	1,399	2,337	2,066	3,719	9,522
粗利益	1,168	2,020	1,245	1,952	6,387
粗利率	17.2%	17.1%	16.7%	18.0%	17.3%
営業利益	▲76	723	22	656	1,324
営業利益率	▲1.1%	6.1%	0.3%	6.0%	3.6%
経常利益	▲55	657	▲111	569	1,058
当期純利益	1	396	▲94	357	661

1Q	【引渡し】マンション205件 戸建48件 開発売上 116百万円 保険解約益（特別利益）97百万円
2Q	【引渡し】マンション311件 戸建77件 開発売上 1,342百万円
3Q	【引渡し】マンション215件 戸建73件
4Q	【引渡し】マンション291件 戸建130件

© property technologies Inc.

6

松岡：

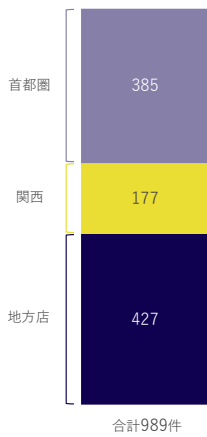
6 ページ目に、四半期ごとの業績を掲載しております。

右の欄に各四半期の引渡しの数、それから織り込まれております開発売上等載せておりますので、ご参照いただければと思います。

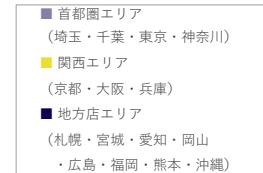
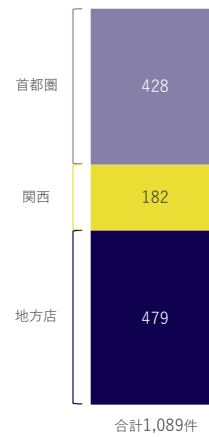
## 販売契約件数比率

property technologies

2022年11月期 販売契約件数内訳



2023年11月期 販売契約件数内訳



© property technologies Inc.

7

松岡：

7 ページ目。販売契約のエリアごとの内訳です。

首都圏の割合、2022 年の 11 月期が 38.9% となります。

2023 年 11 月期は 39.3%。当社の特徴になりますが、概ね 4 割が首都圏で、関西圏含めて地方で 6 割という割合でございます。

お時間の都合で説明は割愛しますが、首都圏以外の比率の高さが当社の特徴となっておりまして、詳しくは後ほど資料の 41 ページをご覧くださいと思います。

## 当社におけるマンション買取再販の特徴について

property technologies

事業展開のハードルが高い市場で、独自の優位性を磨き込んできた

特徴	①一次取得者層ターゲット	②高い地方圏比率	③独自の優位性
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的な実需*1 (家賃より低い住宅ローン負担)</li> <li>ニーズが明確</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競争が緩やか</li> <li>築30年超物件増加による市場の成長</li> </ul>	
ハードル	<ul style="list-style-type: none"> <li>単価の低さ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>物件密度の低さ = 営業効率の低さ</li> <li>単価の低さ</li> </ul>	
比較	(東京都における平均単価) <ul style="list-style-type: none"> <li>当社: 29百万円</li> <li>都内平均: 56百万円*2</li> </ul>	(地方都市比率)*3 <ul style="list-style-type: none"> <li>当社: 60.7%</li> <li>他社: 40.7%</li> </ul>	

\*1 詳細についてはP51「一次取得者層需要の安定性」を参照。  
 \*2 東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより当社作成。（2022年12月-2022年11月平均成約価格）  
 \*3 当社については、販売決済件数（2023年11月期実績）。他社については、マンション買取再販上場大手3社（2022期）平均値。

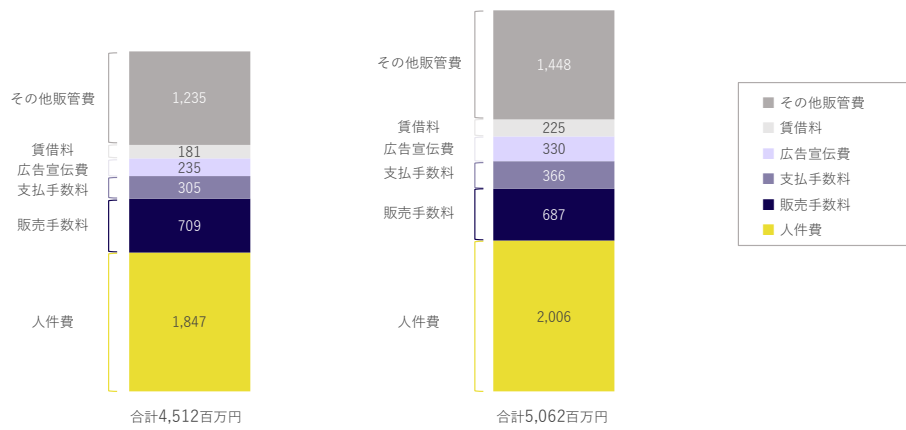
© property technologies Inc.

41

2022年11月期 販管費内訳

2023年11月期 販管費内訳

(単位：百万円)



松岡：

続いて8ページ目。販管費の内訳になります。

人件費は2022年度、18億4,700万から、2023年度で20億600万となっています。

グループの社員数はトータルで340人から383人、43人ほど増加しております。

その他、主要な販管費項目、販売手数料、支払手数料、広告宣伝費、賃借料は記載の通りとなります。



## 貸借対照表（2023年11月期 通期及び前年比較）

property  
technologies

販売用・仕掛販売用不動産75億円増加を、純有利子負債と純資産の増分で賄う構図

(単位：百万円)	2022年11月期	2023年11月期	増減
流動資産	27,763	34,948	+7,185
うち現金及び預金	6,365	5,763	▲602
うち販売用不動産	14,820	23,281	+8,461
うちOC販売用不動産	1,367	5,397	+4,030
うち仕掛販売用不動産・未成工事支出金	5,380	4,417	▲963
固定資産	3,161	3,126	▲35
資産の部	30,925	38,075	+7,150
流動負債	21,149	24,832	+3,683
固定負債	4,509	6,121	+1,612
負債の部	25,659	30,954	+5,295
純資産の部	5,266	7,120	+1,854
有利子負債	21,512	27,355	+5,843
純有利子負債	15,146	21,592	+6,446

© property technologies Inc.

9

松岡：

続いて9ページ、貸借対照表になります。

1年間で、主要なところですが、販売用不動産がご覧いただいたの通り84億6,100万増えております。

このうちOC販売用不動産と書いてありますが、賃貸に転用した部分です。

こちらが40億3000万、仕掛を含めた棚卸資産の増加額はトータルで約75億。

こちらを純有利子負債の増加額64億と、これに純資産の増加18億を加えて賄っている構造となります。

	2020年11月期 通期	2021年11月期 通期	2022年11月期 通期	2023年11月期 累計実績	2023年11月期 1Q (3か月)	2023年11月期 2Q (3か月)	2023年11月期 3Q (3か月)	2023年11月期 4Q (3か月)
連結売上高 (百万円)	26,463	29,543	38,795	36,965	6,809	11,833	7,461	10,861
ホームネット	17,247	20,158	27,873	27,422	5,403	9,491	5,390	7,137
戸建2社	9,166	9,316	10,887	9,522	1,399	2,337	2,066	3,719
販売戸数 (決済・引渡し)	1,047	1,192	1,484	1,350	253	388	288	421
ホームネット	668	818	1,076	1,022	205	311	215	291
戸建2社	379	374	408	328	48	77	73	130
連結営業利益 (百万円)	1,043	1,688	2,359	1,324	▲76	723	22	656
ホームネット	426	1,135	1,586	944	115	618	▲16	227
戸建2社	775	664	806	510	▲107	84	65	467

※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。

松岡：

10 ページは、マンションと戸建の業績推移を確認いただく表になります。

2020年11月期から4期間、直近2023年度については四半期の推移で確認いただけます。

当社の中長期の成長性に投資しやすい状況を整えるため、配当方針を変更 一株当たり45円の期末配当の実施を予定

**変更後の配当方針(抜粋)**

当社は、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であると認識しております。現在、当社グループは成長過程にあり、一層の業績拡大を目指しております。内部留保した資金を、当社グループの競争力の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、大きな制約とならない範囲で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果たしてまいります。

なお、期末配当は11月30日、中間配当は5月31日をそれぞれ基準日としておりますが、当社は剰余金を配当する場合には、年1回を基本的な方針としております。

期初予想	期末配当の予定
一株当たり期末配当 0円 基準日 -	一株当たり期末配当 45円 配当総額 186,941,295円 基準日 2023年11月30日

松岡：

11 ページは配当方針でございます。

2023年10月13日、3Qの発表時に、期末配当45円の予想を公表させていただいております。

こちらは予定通りの配当を検討しております。

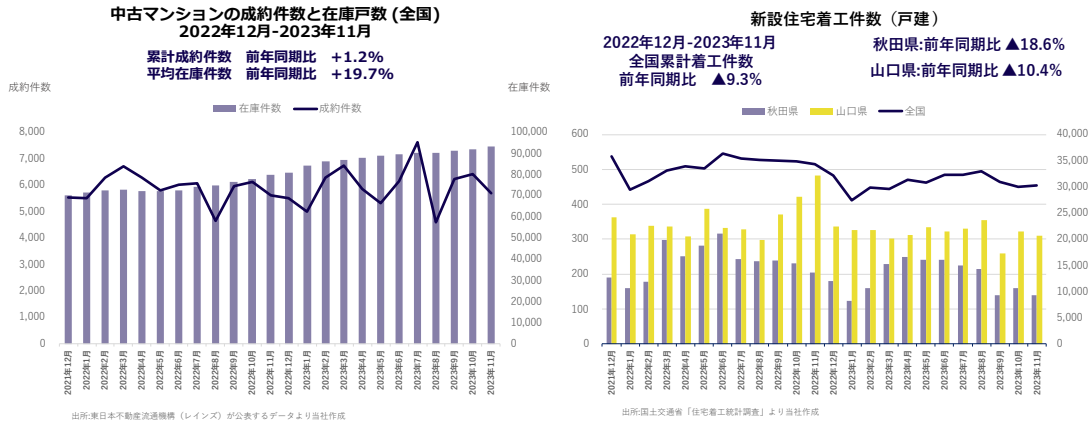
また金曜日と本日開示しておりますけれども、自己株式の取得を実行しております。

本日8時45分の立会外取引で計8万5,000株の自己株取得が成立しております。

今年度計画と、今年度から始まる3ヶ年の中期計画を着実に実行していくことで企業価値を高め、株価で評価いただけるよう努めてまいりたいと思っております。

続いて事業環境になります。

マンションは成約件数微増も流通在庫高止まり 新築戸建ては着工数減少が顕著



© property technologies Inc.

12

濱中：

12 ページのグラフをご覧ください。2023 年 11 月期を振り返ります。

まず左側の中古マンションに関するグラフです。折れ線の成約件数は、通期では前期並みでした。しかし、棒線の流通在庫が約 2 割増えまして、需給が緩和した状態となりました。右側の新築戸建ては数字でご覧いただける通り、新設住宅着工件数が大きく落ち込む厳しい事業環境でした。

主力の中古マンションについて、営業現場の実感を補足いたしますと、

2022 年末の日銀による長期金利上昇誘導から、心理的な購買抑制の流れができて、春先の繁忙期、我々 2 月、3 月、4 月と繁忙期があるわけですが、盛り上がりを欠くこととなりました。

同時に先ほどご説明した通り、流通在庫が増えたことで、お客様の数は決して減っていませんが、なかなか契約が決まらない状況が続きました。

その結果、多くの販売業者が値下げをして、在庫調整を行う動きが顕著となりました。

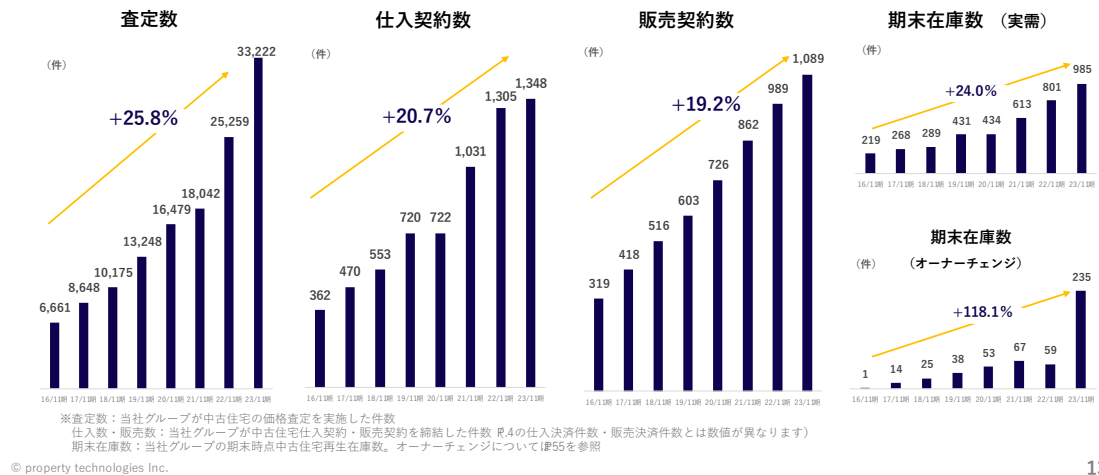
そうした環境の中、当社の取り組みといたしましては、値下げをせず、前年度並みの契約を獲得しました。

売上成長のために増やした在庫については、一部を賃貸に転用することで販売タイミングや販売先の柔軟性を持つ手法をとりました。

## 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、2016年より年平均20%程度の成長を続けている



13

濱中：

その結果、2023年11月期のKPIが13ページにあります。

まずは我々全ての肝であります査定数ですが、年間査定数は3万3,222件となりました。前年比約1.3倍です。

仲介会社のネットワークが拡大していること、広告宣伝効果もあり、我々の運用しておりますプラットフォーム「KAITRY」の利用度が上がってきていること、こういった良質の仕入の鍵となる査定数については、順調に伸びてきております。

次に仕入数です。

販売が想定ほど伸びなかったことから、後半に仕入をより厳選するよういたしました。また、当社では物件の仕入と販売を1人の営業マンが一通貫で担当する体制となっておりますが、昨年度は販売側に営業体力をかけたことから、仕入契約数は前年比約3%増加の1,348件となりました。

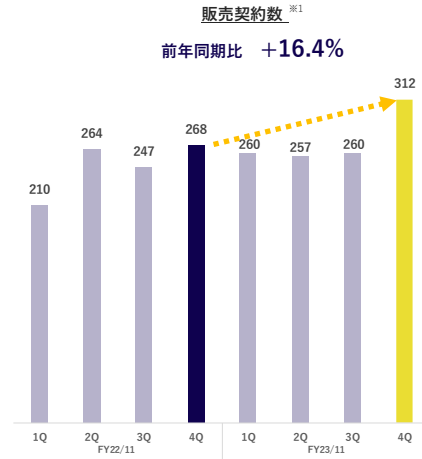
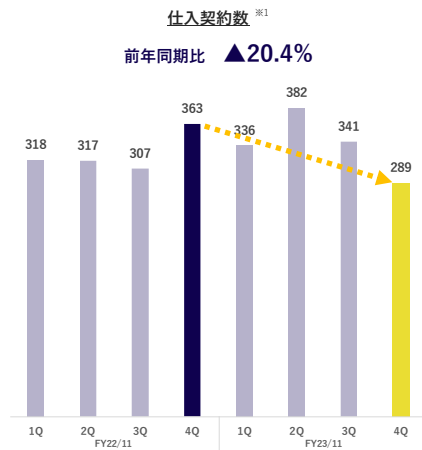
減収となった昨年度ですが、販売については、売上計上に先行する契約数で見ますと、前年比約10%のプラス、年間で1,089件獲得できました。

最後に期末在庫ですが、販売増を目指して仕入を進めたことで、昨年度末に十分な在庫量、985件を確保して終わっております。

昨年度中に計画通り販売できなかったものは、値下げをして売るのではなく、賃貸転用といたしました。これが下の段のオーナーチェンジ在庫で235件となっております。

## 2023年11月期主要KPIの推移

property technologies



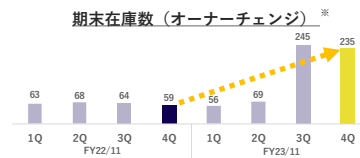
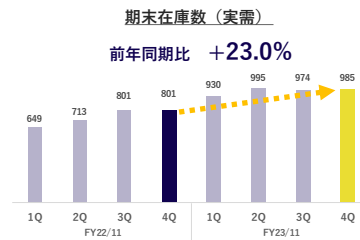
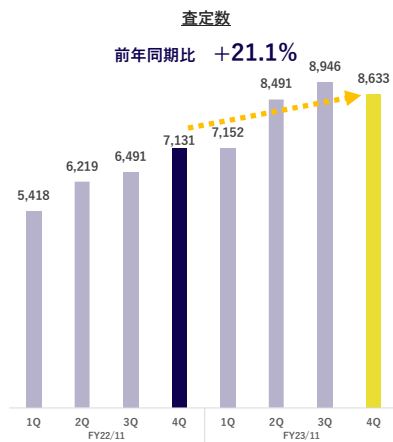
※1 仕入数・販売数については当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した件数

© property technologies Inc.

14

## 2023年11月期主要KPIの推移

property technologies



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP55を参照

© property technologies Inc.

15

濱中：

14 ページ、15 ページに四半期の推移も載せておりますので、ご参考にしていただければと思っております。

## 2023年11月期のトピックス

property  
technologies



© property technologies Inc.

- 12月 ● property technologies 東京証券取引所グロース市場上場
- 1月 ● 国内最大手の住宅ローン専門金融機関「ARUHI」と業務提携契約を締結
- 2月 ● 株式会社スマサボと業務提携契約について基本合意
- 2月 ● 不動産仲介会社向け業務効率化ソリューション「HOMENET Pro」戸建てAI査定開始
- 3月 ● ホームネット京都支店を開設
- 3月 ● ファーストホーム「岩国展示場」グランドオープン
- 4月 ● みずほ銀行がカスタマイズしたHOMENET Pro (後のKAITRY finance) を導入
- 5月 ● KAITRY (カイトリー) がテレビ東京 WBSの特集【活況続く中古マンション市場】で紹介
- 6月 ● ホームネット岡山支店を開設
- 6月 ● ニトリと「サブスク」型ホームステージングを共同開発
- 7月 ● KAITRY financeを開発・提供開始
- 7月 ● リフォーム産業新聞「買取再販年間販売戸数ランキング2023」全国8位
- 8月 ● 『KAITRY finance』みずほ信託銀行が導入に向けた運用を開始
- 8月 ● 士業向けSaaS『KAITRY professional』提供開始
- 8月 ● 『KAITRY』全国9割のマンションが対応可能に
- 9月 ● 『KAITRY finance』北海道銀行が導入
- 10月 ● サンコーホーム「本荘店」グランドオープン
- 10月 ● 『弁護士ドットコム』と『KAITRY』が提携
- 10月 ● 『KAITRY』LINE公式アカウントに「GPT-4」搭載
- 10月 ● 全国約1,000件のリノベーション物件掲載『KAITRYリノベ物件購入』ページを開設
- 12月 ● 『KAITRY finance』山陰合同銀行が導入

16

濱中：

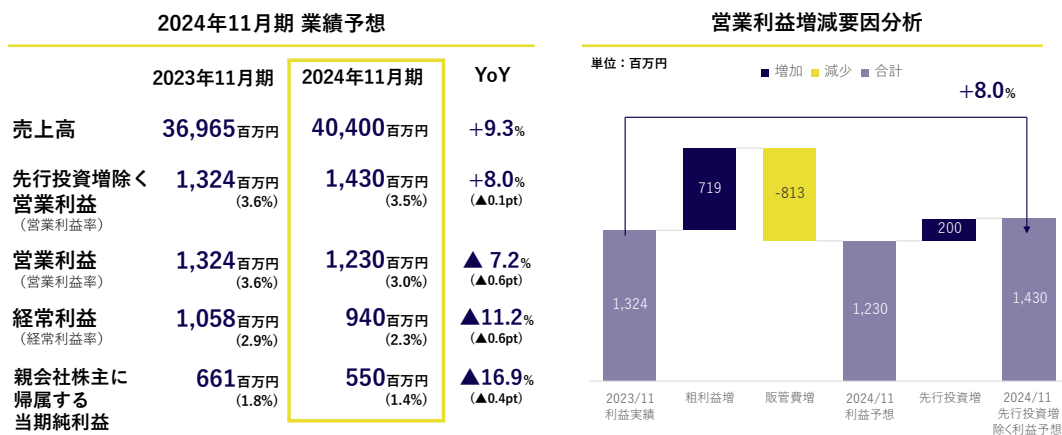
次に16ページですが、1年間のトピックスをまとめております。

リアル分野では、ホームネットの拠点を京都と岡山に2拠点開設いたしました。地方拠点は当社の効率的なビジネスモデルが特に優位性となるため、今後も新規出店による成長を行ってまいります。

テック関係では、2022年11月にリリースをいたしました業務支援のSaaSビジネスを1年かけて育てました。金融機関向け「KAITRY finance」、士業向け「KAITRY professional」とラインナップの拡充を図ってまいりました。

iBuyer ビジネスにおいては、戸建AI査定の開始、GPT-4による問い合わせ対応といった、利便性の向上にも努めてまいりました。

先行投資の実施により▲7.2%の営業減益を計画。先行投資増を除く営業利益は+8.0%の増益



© property technologies Inc.

18

濱中：

続きまして、2024年11月期の業績見通しについてご説明いたします。

2024年11月期の業績予想値は18ページの左の表の通りです。

まず一番上の売上につきましては、404億円と過去最高を見込んでおります。

利益につきましては、上から2番目に先行投資増を除く営業利益を掲載しております。

こちらは14億3,000万と前年比8%増を見込んでおります。

しかし、今期は新たな中期経営計画のもと、中長期の成長に向けた投資を積極的に行いたいと思っております。それによる費用増を2億円見込んでおりまして、営業利益については、前年比マイナス7.2%を計画しています。

当期純利益につきましては、前期に特別利益の計上があったこともあり、マイナス16.9%の計画です。

次のページで、業績予想の考え方をご説明差し上げます。



マンション需給環境		事業者の在庫調整が進んでいると見られるものの、業績予想の前提としては、流通在庫水準が高止まり、需給が緩和した前期並みの状況が続くものと想定
マンション仕入方針		中計方針である質の向上に取り組みつつ、各拠点の在庫及び販売動向に合わせた仕入を継続 仲介会社との関係維持・向上及び営業社員のリテンションにおいて、継続的な仕入が重要であり、抑制は見込まず
売上	マンション買取再販	期初在庫及び上記仕入方針に基づく在庫に対して、前期並みの在庫保有期間での販売を見込む 開発案件の売上寄与は見込まず(前期実績14.5億円)
	戸建住宅	前期より生じている分譲/建売住宅の在庫過多による調整が当面継続するものと想定。 建売の抑制を継続することで、前期並みの引渡戸数を見込む
粗利率		マンション買取再販の粗利率は23期4Q並み、戸建住宅は若干の低下を想定
販管費	全般	前期における拠点新設、人員増等の影響及び先行投資の増額により、前期比 16.1%の増加を見込む 中途採用の抑制等コスト管理を行っていく
	先行投資	成長加速させるために先行投資の昨年度対比 2.0億円増額を織り込む ・プロダクト開発(人件費)・マーケティング強化(人件費)・プロモーション強化(広告宣伝費)
特別損益		期初時点で発生を見込むものはなし

© property technologies Inc.

19

### 濱中：

はじめに中古マンションの需給環境ですが、2023 年度並みの流通在庫水準が高止まる前提を置いております。

仕入方針といたしましては、質の高い仕入にこれまで以上にこだわりたいと思っておりますが、業績拡大を目指す上では抑制をせずに、各拠点に必要な販売在庫を持つようにしていきます。

マンションの売上につきましては、前期並みの在庫保有期間を前提とした販売計画としております。戸建は厳しい環境の継続を見込み、前期並みの販売戸数としております。

粗利率につきましては、マンションは直近の 23 年度 4 Q 並み、戸建住宅は若干の低下を想定しております。

販管費です。こちらは先ほどご説明した通り、拠点の新設、また人員増の影響と、成長に必要な成長投資の増額を含めまして、前期比 16.1%の増加を見込んでおります。

先ほど申し上げました、中長期の成長に向けた先行投資の増額 2 億円の内訳ですが、テクノロジーを使ったプロダクト開発の加速、また iBuyer に関わるマーケティング、集客、およびブランディングの強化に投入する計画でございます。

## 通期業績予想（四半期別予算）

property  
technologies

季節変動要因により2Qと4Qの取引が多くなる傾向  
ただし高水準の物件引渡しと開発案件の計上があった2Qは前年同期比減益を計画

(単位：百万円)	2024年11月期 予算				
	1Q 予算	2Q 予算	3Q 予算	4Q 予算	通期
売上高	8,120	10,570	9,180	12,530	40,400
通期比	20.1%	26.2%	22.7%	31.0%	100%
営業利益	▲70	280	190	830	1,230
通期比	-%	22.8%	15.5%	67.5%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲100	110	60	480	550
通期比	-%	20.0%	10.9%	87.3%	100%

© property technologies Inc.

20

濱中：

通期業績予想(四半期別予算)を、20 ページにお出ししております。

我々、繁忙期の季節的変動がありまして、2Q、4Q の取引が多くなる傾向にあります。  
また 2024 年 11 月期の業績予想には、開発案件は含んでおりません。

## UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

「住まい」が、その人生の転機をもっと後押しできる存在になるために、テクノロジーに出来ることはないか。

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

**「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。**

住み替えへの一歩をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

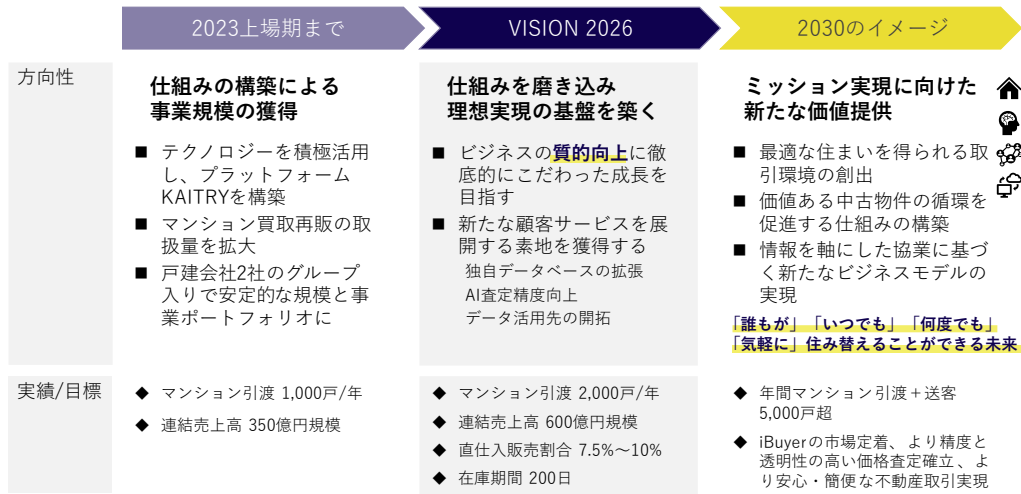
それが、プロバティ・テクノロジーズの使命です。

濱中：

続きまして、中期経営計画についてご説明します。

改めて、22ページにはミッションを掲載しております。

下段にあります通り、我々、「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来の創造を目指していきたいと思っております。



© property technologies Inc.

23

濱中：

23 ページには、中期経営計画の位置づけを記載しております。

まずは上場までは仕組みの構築、具体的にはテクノロジーを積極活用してプラットフォーム「KAITRY」の構築を進めてまいりました。

仕組みを使って事業規模を獲得することで上場を果たしました。

また、新たなこの度の中計では、昨年度に明らかになった課題を進化の機会と捉えております。

これまで築いた仕組みを磨き込み、質的向上に徹底的にこだわった成長を目指してまいります。

また、この3ヶ年は次の飛躍に向けた準備を行います。

我々の全てのポイントであるデータベースの拡充や、AI 査定のさらなる精度向上を行うことで、次の中計において、ミッション実現に向けた新たな価値の提供が開始できる状態を目指してまいりたいと思っております。

2026年11月期に営業最高益更新を目指す。

	2023/11期 (実績)	2026/11期 (目標)	倍率
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

✓ 2024/11期の業績状況によって、2025/11期における出店や人員配置といったリアル投資、ビジネス高度化のためのテクノロジー開発に係る投資等を増減させることで、最終年度の業績目標達成の確度を高めることを企図しているため、2025/11期の目標は非開示としております。

© property technologies Inc.

24

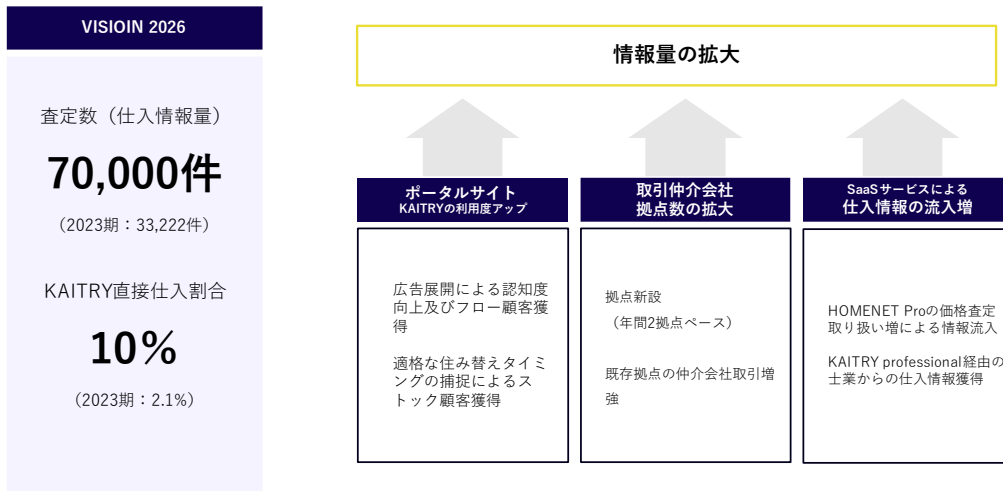
濱中：

24 ページには中期経営計画の経営数値の目標を記載しております。

3年目の2026年11月期には、売上高600億円、営業利益は過去最高益となる28億円、当期純利益14億円を目指してまいります。

売上は前期比で6割増。営業利益、当期純利益は倍増以上の水準です。

また、売上利益の拡大に加えて、事業の効率を高めることで、純資産比率20%と財務基盤も強化してまいります。その結果として、ROEは14.6%を目指してまいります。



濱中：

中計の具体的な内容につきましては、松岡より説明させていただきます。

松岡：

25 ページ、こちらは中計で取り組む内容の説明となります。

まずこのページ、仕入の質的向上について書かせていただいております。

良質仕入は、我々としては情報量の拡大によって実現していきます。

- ・ポータルサイト「KAITRY」の利用度アップによって直接の仕入情報を得ること
- ・取引仲介会社拠点数を拡大することで、情報の間口をさらに広げていくこと
- ・「HOMENET Pro」、「KAITRY professional」の利用を上げていくこと

こういったところで情報量の拡大を図りまして、3年目には年間の査定数7万件、「KAITRY」での直接仕入割合を10%とすることを目指していきます。



© property technologies Inc.

26

松岡：

26 ページが販売の質的向上です。

販売戦略として、データサイエンスを駆使した販売最適化に取り組みます。

こちらは昨年の成長可能性書面にも記載しておりますけれども、物件固有の情報ですとか、周辺環境、販売活動中の反響等のデータから、価格戦略や賃貸への振替等、最適な販売方法を導き出すものを開発しております。

昨年度のうちに必要なデータ収集が終わっていますので、今年度より、これを活用していきたいと考えております。

次にポータルサイト「KAITRY」での販売ページの活用です。

仕入側の価格査定ですとか、買取の利用が現在進んできておりますが、魅力的な販売ページを作ることに加えて、仕入側からの住み替え需要を捉えていきたいと考えております。

3つ目が、物件情報提供の強化です。

昨年度、23期から取り組みを強化しておりますが、こちらが23期の契約ベース販売件数確保に繋がったものと考えておりまして、引き続き対応していきます。

これらから在庫保有期間を、23期の実績よりも1か月短縮しまして、3年目には年間150件の直接販売の実現を目指していきます。



© property technologies Inc.

27

松岡：

続いて 27 ページです。

今出ました「KAITRY」を使った直仕入、直販売の意義について、このページにまとめてあります。

仕入につきましては「KAITRY」を使うことで、皆さんご自身のマンション価格を気軽に確認して、簡易な手続きであれば売ろうとお考えいただくことで、そもそもの売却や住み替えニーズを増やしていくことを、直仕入で目指していきます。

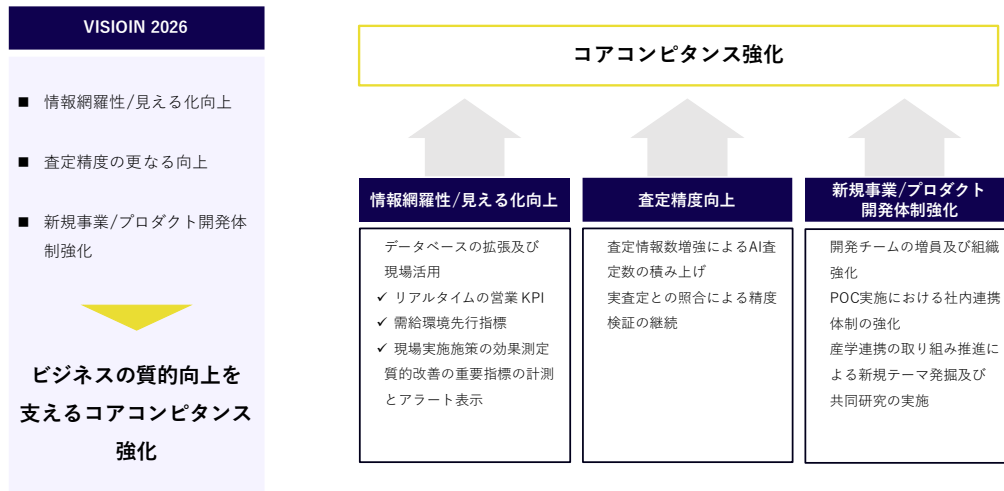
過去に直接仕入を行った取引では、高粗利を獲得できたり、比較的短い期間に販売できたりしている傾向がありますので、直仕入の意義は我々にとって非常に大きなものになります。

右側には直販売が書いてございます。

こちらは何といたっても独自の販路を持てること。これは当社の強み、差別化要因に直結しますので取り組んでまいります。

仕入側の査定ですとか、売買で訪れる方、こちらで流入されてこられるお客様が販売ページの方にも流入いただくことで、住み替えを促していただけるのではないかとということで頑張っていきます。





© property technologies Inc.

28

松岡：

次に成長戦略3つ目で、コアコンピタンスの強化を掲げております。

これまでご説明しました仕入販売の質的向上を果たしていくためにも、当社の強みをさらに強化していかなくてはならないと考えております。

こちらがコアコンピタンスの強化と定義したものでございます。

データベースのさらなる拡張ですとか、情報網羅を上げることで、いろいろな施策を成果に結びつけていくことになります。

また、リアルも iBuyer も、AI 査定精度を上げていくことでビジネスの拡大に繋げていきます。

一番右側に書いてありますが、データベース、テックの力を社内で、PoC で実施することで、具体的なビジネスに繋げていけるところ、これが当社の特徴でありますので、これを3か年の間に仕入販売の質的向上を果たしていくとともに、3か年終了時に新規事業やプロダクト開発といった体制強化まで果たせるように、この3か年で進めていきたいと思っております。

## KAITRY プラットフォームの開発見通し

property technologies



© property technologies Inc.

29

松岡：

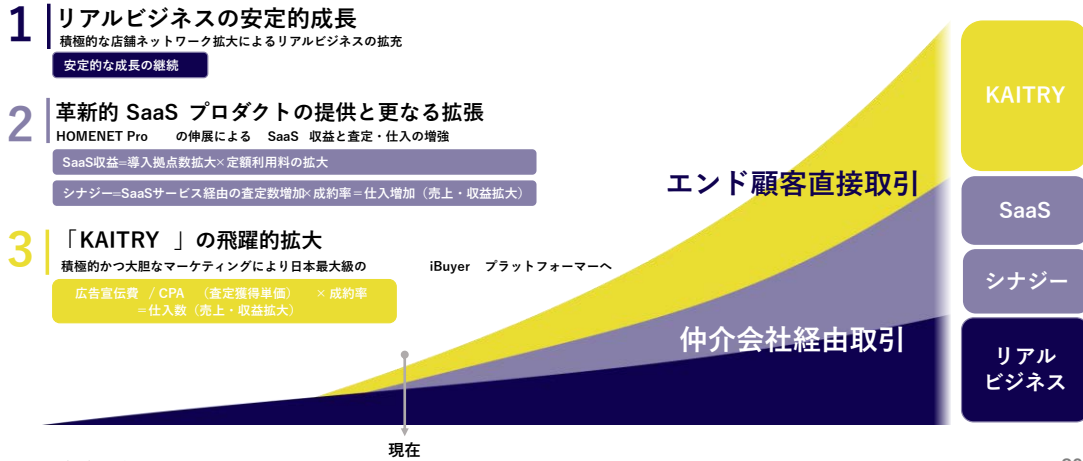
29 ページに、3 か年の間に進めていく開発計画の一部としまして、「KAITRY」プラットフォームの開発見通しを掲載しております。

こちらは流れですね。

売却から入って、購入される側。こういった流れで動いていきますが、こちらに書いております黒字の部分が既に開発済みで運用させているところで、赤字のところこれから新規開発、ならびに強化していく部分となります。

最後に中長期の成長戦略になります。

「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



濱中：

こちらに示している通りですが、基本的な戦略は一貫しております。

リアルビジネス、SaaS、iBuyerをそれぞれ発展させ、シナジー効果を追求することで、当社の強みであります「リアル×テクノロジー」をさらに強固なものにしていきたいと思います。

そして、その先では真に顧客ニーズに沿ったサービス展開を実現していきたいと考えております。今期は意志を持って成長投資を増額することで、減益となりますが、来期以降中計の達成に向け、着実に売上利益を積み上げていきたいと考えております。

濱中様：我々のビジネスは北海道から沖縄まで各地域に密着して、中古マンションの販売、仕入を行っております。こちらでお取引をいただいております全国の金融機関様は、84行に及びます。

こちらは地域地域に根ざし、今後その地域の行政とも協力してお客様の住み替え需要に当社のサービス「KAITRY」を提供できる準備を今期からしていきたいと思います。

投資家の皆様には、当社の中長期の成長性に加え、継続的な配当もご評価いただき、ぜひ株主として応援いただけましたら幸いです。

よろしく願いいたします。

ご説明は以上になります。

司会：

ありがとうございました。

## 質疑応答

司会：

これより質疑応答の時間とさせていただきます。

ZoomのQ&A機能から質問をご入力ください。

司会の方で質問を読み上げ、登壇者よりご回答差し上げます。

### 【質問1】

司会：

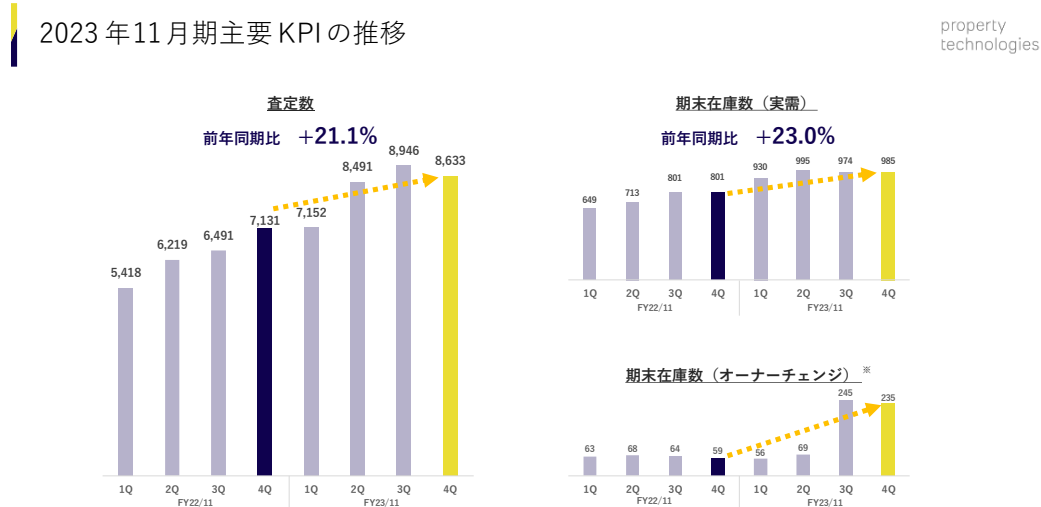
ご質問をいただきましたので読み上げます。

「KPIについて質問です。

これまで査定数は、毎四半期増加してきましたが、4Qでは、前四半期比でマイナスとなっています。これにはどのような背景があるのか、また今後の見方について教えてください。」

松岡：

ご説明させていただきました資料の15ページ目、査定数KPIの四半期の方ですね。



※ オーナーチェンジ (OC) の詳細はP55を参照

© property technologies Inc.

15

第3四半期で8,946件が、第4四半期で8,633件になっていて下がっているというお話かと思えます。

こちらですが、昨年5月末にワールドビジネスサテライトで、「KAITRY」がこういうものだとご紹介いただいて、その時に相当査定をしていただいて、大きく伸びた期間がありました。3Qはその効果で大きく伸びているところがありまして、第4四半期にかけましても、ベクトルは見ていただいている通り、基本的には増加基調であります。

ネットワークや「KAITRY」をまさに使っていただいているということで、今期以降も基本的には、この査定数が増えていって、引き続き良質の仕入をしていきたいと考えております。特殊事情があったということでご理解ください。

## 【質問2】

司会：

続いて2つ目の質問です。

「中計の考え方について質問です。

これまでもテクノロジーを使って効率的なビジネスを目指してきたと思います。

今回の中計で目指す質的向上の余地は、どのような部分に残されているのか教えてください。」

濱中：

我々のこのビジネスモデルは、仕入から販売まで一貫して行っているわけですが、色々な業務が煩雑にあります。

これまでは仕入から販売までの業務フローの効率化を、テクノロジーを活用して「KAITRY」プラットフォームを作っていました。増加する物件数を適切に扱える仕組みを作ってきたということです。

一方で昨年の外部環境の変化で在庫保有期間が伸びてしまっているところがあります。

これは約1か月伸びています。

率直にこれが当社の課題として捉えておまして、今回の中計では、この在庫期間をKPIとして、仕入、販売両面の質的改善を実行してまいります。

様々な施策を打っていきませんが、中心はデータ管理とテクノロジーを活用したものです。

昨年までにデータ蓄積がかなり順調に進んでおりますので、アカウント数や査定数が伸びておりますが、今期、データサイエンティストのチームの拡張もできていますので、蓄積したデータを活用して分析をさらに高度化することで目標を達成したいと考えております。

### 【質問3】

司会：

次です。

「中計における利益の方向性について教えてほしい。

今期は先行投資の増額で減益となっているが、中計2年目、3年目の費用増のイメージはどう持てばいいのか。さらなる先行投資の増加があるのか。」

松岡：

元々3か年の計画を作りまして、3年目の数字、600億の売上や利益、営業利益ベース28億であるということを作りまして、3か年を目指す中で、質的改善を図っています。

この質的改善による効果で、売上であり、利益でありを確保していくことになるわけですが、3年目に到達するためには1年目に足がかりをしっかりと作っておくべきだろうという考え方で、追加的な投資を1年目に行おうとしたのが、この2億となります。

2年目、3年目も、3年目の目標に到達するための費用は考えておりますが、基本的には売上高に応じた販管費水準で設定しております。

一方で売上がしっかりと伸びてきて、効率的な運営を目指していきますので、売上に対する販管費比率については少しずつでも改善をしていこうと考えています。売上に応じた費用で2年目、3年目はいく。

1年目については、特にプラスアルファで2億の費用を使って、2年目、3年目の数字を確かにするために加速していく。そんな形で捉えていただければと思います。

濱中：

少し補足をしますと、先ほど査定数の2Q、3Qでワールドビジネスサテライト云々という話がございましたが、これは認知喚起をすることでかなりのお客様が住み替えに対して、また、今自分のお持ちのマンションの価格が、我々は5秒でAI査定をお出しする仕組みを作っているわけですが、ここはかなり響いていただいた結果だと思っております。

ただ、この2億円の投資を全て認知していただくための費用に使うつもりもありません。我々のテクノロジーの活用・効率化に費用を割きながら、一部を認知の向上という形で、バランスを見ながら費用計上をしていこうと考えております。

**【質問4】**

司会：

次です。

「自社株は消却の予定がありますでしょうか。」

松岡：

今の時点では未定でございます。

おっしゃっていただいた通り、本日8万5,000株の自己株式の取得ができました。

これをどう活用していくのか、消却してしまうのかにつきましては、これから検討していきたいと思っております。

**【質問5】**

司会：

次に参ります。

「上場時の株価に対し、現状の株価に対して、どう考えまたどう感じているのか。

上場時に株主になり、現状大変な損失になっている株主に一言お願いしたいです。」

濱中：

我々、2,950円という株価を設定していただいて上場しておりまして、本日の終値が1,170円ほど。

株主の皆様にはかなりご心配をおかけしていると思っております。

ただし、我々の扱っているこのビジネスモデルというのは、一般顧客の皆様に対して、より良いサービスを提供できると確信を持って、テクノロジーの開発も行ってきております。

中長期で今回の経営計画をぜひとも応援していただき、長い目で見ただけならば、我々は達成できるものと考えておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

【質問6】

司会：

次です。

「インテリックス社等の同業の買取再販会社が苦戦していて、実需の仕入が激化している印象のため、仲介や賃貸管理など、実需以外からの利益は将来どの程度見込んでいますでしょうか。

それとも、今後も実需の買取再販からの利益がほとんどを占める想定でしょうか。」

松岡：

私どものビジネスの強みは、買取再販をリアルビジネスという呼び方をしていますが、こちらをいかに効率的に回していくかということで、量を取り扱えるところまで「KAITRY」プラットフォームを築き上げてきました。

私どものこれからやっていける強みは、いかに良質の仕入ができるか、それを回転よくできるかだと思っています。

プラットフォームで入手できる情報も非常に大切な、ある意味ビジネスの根幹にあたる部分になりますが、そこをいかに売上利益、キャッシュに繋げていくかについては、基本的には買取再販で考えています。

今、お話がありました仕入激化という話ではありますが、私どもは、仕入は強く、さらにそれを厳選してでもしかるべき仕入量をしっかり確保していくところ、あとはこれをいかにしっかり売っていくか。

その販売についても、データ分析をしっかりとった上で、いかに最適な販売方法をとっていくのか。この回転を良くしていくために直販をどういう形でうまく活用していくのか。この辺りを基に、基本的にこの3ヶ年につきましては、伸び幅については買取再販ビジネスを伸ばして、回転よく行うことで稼いでいきたいと考えております。



【質問7】

司会：

次です。

「エリア戦略に関して質問です。

貴社が勝っているエリア、苦戦しているエリアと、その要因を可能な範囲で教えてくださいませんか。」

松岡：

エリア展開の考え方ですが、基本的には中古マンション、20年、30年経ったものがどれぐらいあるかという母数がベースにあります。

そこに対して、どの程度の競合があるかを考えて行うのですが、直近、15拠点まで広げていく過程でいろいろなデータを取っていきまして、私どもとして、どういう拠点の出し方をすれば、そこで戦っていけるかというノウハウが貯まってきております。

そういう意味では、今展開している中では、それぞれの拠点がそれぞれに売上利益を立てていて、地域ごとに需給の波が若干あるものですから、それを15拠点展開していることで、ポートフォリオという意味で吸収できるような形が取れています。

今、極端に弱いところ、課題がありますかというのと、実はそこまでございません。

去年は特に、首都圏、関西圏、地方圏含めて軒並み、流通在庫増が同程度出ていましたから、全体として苦戦する状態があったのですが、通常時は凸凹するところについては地域で分散されたポートフォリオが効いてくるものです。

これを維持しながら、さらに私どもの中でノウハウとして持っております、どの拠点の、どの指標をベースにさらに出していくと売上利益が取れるか。

ここは貪欲に追求していきたいと思っております。

## 【質問8】

司会：

次に参ります。

「iBuyer 事業についてです。

直接買取した物件は、利益率、販売期間がいいとのことですが、それはどのような要因によるものと考えたらいいでしょうか。

また、直接買取が増えると、利益率やバランスシートの効率が改善すると考えてよろしいでしょうか。」

松岡：

直接買取した物件、これは先ほどご説明した資料の 27 ページで直接仕入、直接販売の意義に書いております。



特に前期、2023 年度の物件 1 個 1 個についてどうかを我々、分析しています。

直接買い取りした物件は相対的に利益が高く、販売期間が短いというデータを持っております。

ただ、これはグループの優位性に直結するものですので、詳細がなぜかについてはご容赦いただければと思います。

申しあげられることとしては、仲介会社経由よりも取引全般、我々自身でコントロールできますので、これが効くことです。

利益を出していくために、効率的に工事もして、効率的に販売していくポイントがあります。こういったものが施策を講じようとするときにコントロールできること自体が有効に効いて、最終的な利益増であり、早く販売することに繋がっていくと思っております。

**【質問9】**

司会：

次です。

「反社対策に関する質問です。

昨年、上場会社で不祥事があり、オープンハウス社が買収した企業がありましたが、貴社の反社対策、コンプラ対策で特に気をつけている点や仕組みについて伺えますでしょうか。」

松岡：

反社、コンプライアンス関連の事前のチェックは何と言っても、最も大切なところでありまして、私ども、ここは当たり前ですが、上場するにあたっての体制整備の中でも特に重要視して、しっかりとした形をとっています。

隅々、営業員1人1人、もしくは業者、取引のある施工会社や事務管理の方まで徹底しておりますので、まず何らかの形で取引始まる時には、必ずその先がどうなのかのチェックを欠かさず行っています。

一方でスピード勝負の商売をしておりますので、中の体制をしっかり整備しております。何か新しい商売ができます、こういった取引が繋がりそうですとなった時点でチェックをかけて、何かある場合はそれを調べて、商売にしっかりと取り組みながら、必ず事前にチェックを済ませて対応するようにしております。

社内で不正事項等々があった場合には、当然ですが対応するための体制をしっかり作っております。

これが有効に機能してガバナンス自体が効いておりますから、そういった心配は我々としては無いと思っておりますし、引き続き気を引き締めて行えればと思っております。

**【質問10】**

司会：

ご質問ありがとうございます。

「iBuyer 事業の拡大について、テクノロジーをどう活用していくのか教えてください。」

PropTech 戦略部長 CTO 金子健哉：

基本的には先ほどのお話にもありましたが、仕入から契約、販売まで多くのプロセスが関わってきます。

業界全体がまだまだアナログなところがありますが、そういうところはデータを活用しながら、プラットフォーム自体の構築ができています。

あとは社内にマーケター、データサイエンティストを含めて、こういった機能を作っていけば、お客様の利便性が上がるかをウォッチしながら、開発できればと思っております。

【質問 11】

司会：

次の質問です。

「去年は業界としてリノベーション関連の設備、材料費、人件費が上昇している影響がある印象でしたが、直近はその影響は落ち着いてきているのでしょうか。  
それとも、まだ値上がり、利益減少要因になりますでしょうか。」

松岡様：

資材、材料関係の、いわゆる工材に分けるときの材と、そこを施工していくための工の方と、それぞれ前期それなりのベースコスト増が現実として起きています。

実は前期に始まったことではなく、ずっと資材については上がってきていますし、工賃についても上がってる状況があります。

それをいかに工夫して取り込みながら、原価コントロールをして、利益コントロールをしてというところが、ある意味腕の見せどころというところとなっています。

昨年度については、相当程度の原価低減を施策として取り込み、これを実行いたしました。その効果も相応に出たのですが、原価が上がった部分、ざっくりですが材の部分で 15%、工の部分で 10%ほど、1年間で上がったような捉え方を我々としてはしております。我々が使っている部材、工種ということになります。

この傾向はある程度は続くだろうと思っております。ですから、私どもの商品を買っていただけるお客様、こういったところに、こういった品質のものを、どれぐらいの価格でということ望んでいらっしゃるかをよくよく捉えて、できるだけいいものということではありますが、いかに必要な資材をコントロールして、工賃をうまく使い、商品として仕上げられるかが腕の見せ所なのかと思っております。

加えて、今期も原価低減の動きを相当行おうと思っております。結果として、どこまで実現して利益に貢献するか。

そういう意味では、2024 年度の予算の中には原価低減を織り込む形にはしていませんが、少なくともそのつもりで対応し、工材ともに上がっていく部分については吸収していこうと思っております。

環境としてどうですかという質問に対しては、上がっていきませんという楽観的な見方はできないと思っておりますが、私どもはずっと吸収しながらこの商売をやっております。

うまくコントロールしながら、できればさらに原価低減をして利益を上げていければということで、今期取り組んでいきたいと思っております。

司会：

ありがとうございます。

【質問 12】

司会：

次に行きます。

「今回の中計に、日銀のマイナス金利解除の可能性と、そのマンション実需への影響をどのように織り込まれていらっしゃるのでしょうか。」

松岡：

今年1年間で、この辺で金利が上がるのではないかとされているものも、実際にスケジュールとしてあるわけですが、私ども、基本的に実需、30~40代の初めてお家を買われる方向けで対応させていただいております。

その方たちが、私どもが販売してる物を賃貸で住まわれようとするときの賃料と比べて、若い方たちでございましてから、30年、35年のローンを組み毎月支払う価格と比べますと、ローンの支払額の方が賃料よりも安くなりますという水準のものを取り扱いしています。金利が上がることによる影響というのは当然不動産全般に及びますが、私どもがターゲットとしているところには、相対的には影響度は大きくないと思っています。

この心理的なところというのが、前期、実際には12月の下旬に金利上昇があるのではというところで、1月、2月あたりに影響が出たのですが、これが秋口にかけて、結局ずっと買わないわけにはいかないため、それなりの需要が出てきています。

私どもは、その需要をいかに捉えていくかだと思っています。ですから、一律の金利が上がることで、それを織り込んで需要が減るため、どう対応するかという予算の組み方にはしていないですが、この3ヶ年で行おうとしているところは、いかに質のいい仕入をして、販売をいかに早くできるか。その時々若干のマーケットの伸び縮みがあるときは、柔軟に対応できればと考えています。

そういう意味で、上昇がいつありそうで、それによってどういう変動が起きそうで、仕入販売をどうコントロールするかという形の取り込み方はしていませんが、本質的に起きることとしての金利上昇をいかに影響として受けずに、安定的な売上利益を取るかにしっかり取り組んでいきたいと思っています。

濱中：

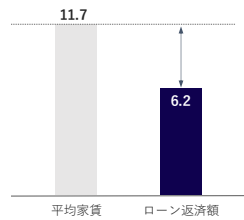
1つの結果として、前期、我々は利益率を低下させず、安売りをせず、保有に切り替えたというお話を差し上げました。

賃貸保有が約250件、前期から増えています。

家賃は、札幌から沖縄までございますから平均値でお話しすると、およそ11~12万円ほどの家賃収入を当社がいただいていることになります。

質の高い住宅を、家賃水準よりも低いローン返済負担で購入できる  
一定の金利上昇があっても、賃貸住宅に対する中古マンションの魅力は持続

賃貸マンション平均家賃とローン返済額(万円)<sup>※1</sup>



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2023年10月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70㎡の単純平均。

借入金利別の住宅ローン返済額<sup>※2</sup>  
(35年元利均等返済、賞与増額返済なし)

借入金額 24,000,000 円の場合	
金利	返済額 (月)
0.475%	62,036 円
0.975%	67,469 円
1.475%	73,191 円
2.475%	85,478 円

※2 2,400万円は当社の全国における中古マンション販売物件の平均価格。  
より詳細な情報は2023年2月7日開示「2022年11月期決算に関する質疑応答」を参照。

入居者の方が30年、35年の長期の住宅ローンを組まれると、大体毎月の返済額は53ページにお出ししている通り、6万円~7万円という返済になります。

今は、入口としては賃貸として入居をいただいたのですが、そこから

”このまま販売に切り替えて買えないですか”

というお話を一定数いただいております。

こういう需要が高いと思っておりますので、金利の上昇があったとしても我々が扱っている商品群、約2,400~2,500万の平均売価のマンションであれば、当然ローン返済額の方が家賃より安いので、そういった需要の掘り起こしを見込めると捉えております。

司会：

ありがとうございます。

【質問 13】

司会：

次の質問に移ります。

「アスベスト関連に関する質問です。

事前調査で発見したり、築年数が古い物件や施工会社によっては、この会社の物件は仕入しない等の対応方針を教えてくださいませんか。

また、1件あたりの除去費用はどの程度、利益影響を与えておりますでしょうか。」

松岡：

細かく費用まで即答できなくて申し訳ないのですが、そもそもアスベストに関する調査についての義務付けが厳しくなっていてきていまして、この 23 年度は、そういった意味ではその費用が反映された後となります。どこを仕入れて、業者がどうだということまでは及んでいませんが、基本的に全物件についてしっかりとした調査がされています。

アスベストがありそうなところ、そもそも建てた年数などによって、ある程度わかる部分があるわけですが、そこについての調査すべきところはしっかりとしなければいけないということで、ちょうどこの春先頃から、特に強化をして私どもとしても取り組んでおります。

濱中：

結論としては、アスベストの問題は起こっていないということをまず申し上げますが、今のご質問に関しまして細かい部分は、本日建築の専門の者がこちらにはいませんので、Q&Aの書き起こしに追加でご提示したいと思っています。

-----  
(追加回答)

石綿含有について

下記のいずれかに該当する建物については、必ず石綿含有有無の事前調査を行い、施工会社より労働基準監督省および地方時自体への報告を行っていただいております。

- ① 解体部分の延べ床面積 80 m<sup>2</sup>以上の建築物の解体工事
- ② 施工会社への発注金額が 100 万円（税込）を超える建築物の改修工事

そして、上記のいずれかに該当する物件については、仕入時に、石綿含有調査費用として一律 3 万円を予算計上のうえ全量検査を実施し、石綿含有が認められた場合には検体定性分析を実施して、適切な除去および処分等を行っております。

いわゆる築古の「コーポラス」系のマンションの仕入は既に原則禁止しており、また石綿の含有が明らかに疑われるような建物については、事前に調査機関等へヒアリングを実施し、過去の調査履歴等から判断のうえ、然るべきコストを織り込んだうえ仕入を行っております。リフォームの際に検出されるレベル3の除去費用については、仕入時に15万円程度予算計上しておりますが、実際の除去費用については概算で6万円～8万円程度のコスト感で処理出来ております。

---

司会：

ありがとうございます。

他にご質問がある方はいらっしゃいますでしょうか。



【質問 14】

司会：

ご質問ありがとうございます。

「カチタス社が消費税関連で国税庁と訴訟をしておりますが、このまま敗訴した場合に、貴社の消費税計算、および業績には影響はありますでしょうか。それとも、特殊な計算はしていないから問題はないでしょうか。」

松岡：

私どもも裁判結果等々、当然見ております。

今回のカチタスさんの判例といいますか、まだ途中ではありますが、私どもとしては特殊な例だと思っております。

各社、少なくとも私どもは、私どもの消費税の処理の仕方を当然わかっているわけですが、仕入時であり、販売時であり、適切なやり方ということで対応をしております。

私どもも税務調査を受けて、消費税がどうだということについて税務署とのやり取りは過去にしたことがございます。

その時に、私どもの消費税の計算の仕方については、こうだということを非常に明確にしておまして、それについて問題がないということで、その当時やり取りをしていますという大前提がまずあります。

今回のケースですが、カチタスさんがこういう形の計算の仕方をしました、それについて、そこが適切でないため、ひとつの適切なやり方の例として国側が提示したものについてはこうだということで、それで計算するとこうなります、そんな建て付けだったかと思いません。

そもそも、私どもの計算そのものを否定するところがないものですから、そういった意味での影響が今すぐあるかという、ないものだと思っております。

司会：

ありがとうございます。

その他、ご質問がある方はご入力をお願いいたします。

他に質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

それでは、以上で質疑応答を終了とさせていただきます。

司会：

以上をもちまして、本会を終了とさせていただきます。

本日は株式会社 property technologies、2023 年 11 月期通期決算および中期経営計画説明会にお集まりいただき誠にありがとうございました。

以上