



PROPERTY AGENT

# 2016年3月期 決算説明資料

**プロパティエージェント株式会社**  
東京証券取引所JASDAQスタンダード(3464)

2016年6月8日

I. 2016年3月期決算概要	3	Appendix	21
1. 業績ハイライト	4	プロパティエージェントの概要	
2. 事業別業績ハイライト	5	(当社をはじめてご覧になる方へ)	
3. バランスシートの状況	9	会社概要	22
4. キャッシュ・フローの状況	11	沿革	23
II. 今後の戦略・取組	12	成長の軌跡	24
III. 2017年3月期業績予想	18	財務ハイライト	25
		経営理念	26
		事業内容①不動産開発販売事業	27
		事業内容②PM事業-1	28
		事業内容②PM事業-2	29
		ビジネスの全体像(資産運用型不動産)	30
		特徴及び強み①(物件開発)	31
		特徴及び強み②(顧客との関係)	33
		特徴及び強み③(顧客との関係)	35
		特徴及び強み④(スコアリング)	37
		特徴及び強み⑤(モデリング)	38

# I .2016年3月期決算概要

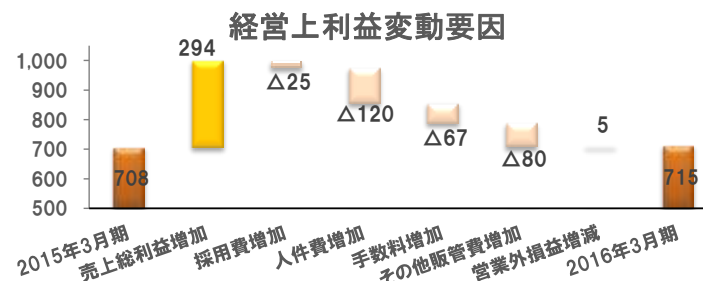
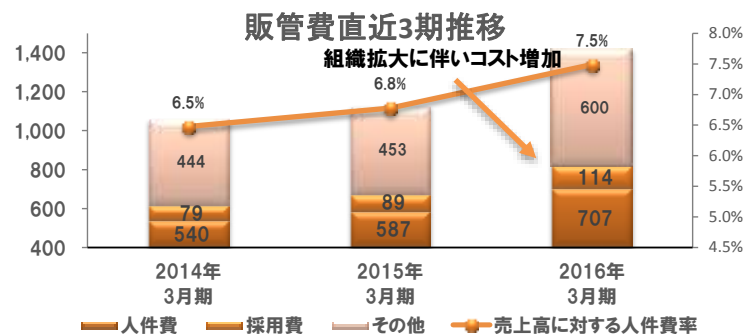
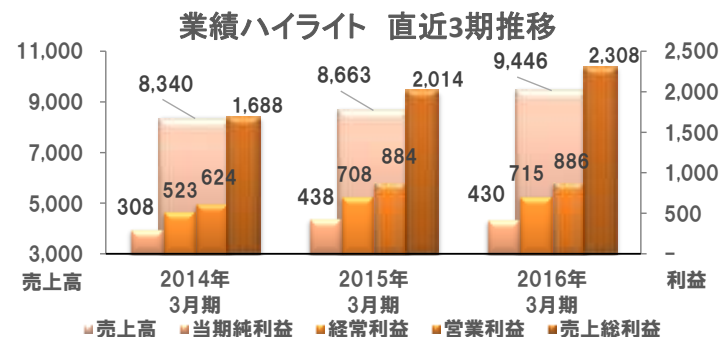
# 1. 業績ハイライト

着実な自社開発物件の拡販により、売上高・営業利益は創業以来13期連続増収増益を達成。経常利益では、過去最高益を達成。

単位: 百万円、%

	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	対前年比	増減率
売上高	8,340	8,663	9,446	782	9.0%
売上原価	6,652	6,649	7,137	488	7.4%
売上総利益	1,688	2,014	2,308	294	14.6%
販管費	1,063	1,130	1,422	292	25.9%
営業利益	624	884	886	1	0.2%
営業外損益	-101	-176	-170	5	-3.0%
経常利益	523	708	715	6	1.0%
税引前利益	513	713	715	2	0.3%
法人税等	204	275	285	10	3.7%
当期純利益	308	438	430	-8	-1.9%
売上総利益率	20.2%	23.3%	24.4%	1.2%	
営業利益率	7.5%	10.2%	9.4%	-0.8%	
経常利益率	6.3%	8.2%	7.6%	-0.6%	
当期純利益率	3.7%	5.1%	4.6%	-0.5%	
EPS(円)	257.00	365.50	324.06	-41.44	
ROE(%)	28.0%	29.7%	19.6%	-10.2%	
ROA(%)	7.7%	6.5%	4.4%	-2.1%	

※2014年12月1日付けで普通株式1株につき普通株式3,000株の割合で株式分割を、2015年9月23日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。  
比較のため、2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、EPSを算定しております。



## 2.事業別業績ハイライト①

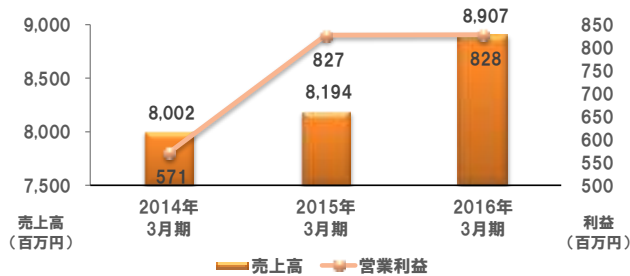
法人向けの1棟売却等も寄与し、当期販売戸数は375戸(前期比+35戸、10.3%増加)。当期売上高8,907百万円(前期比+713百万円、8.7%増加)。

### 不動産開発販売事業

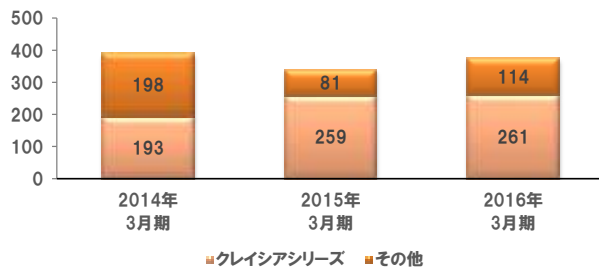
単位:百万円、%

	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	対前年比	増減率
売上高	8,002	8,194	8,907	713	8.7%
営業利益	571	827	828	1	0.2%
営業利益率	7.1%	10.1%	9.3%	-0.8%	
販売引渡戸数	391	340	375	35	10.3%

売上高・営業利益推移



販売引渡戸数推移



### ◆主な開発販売実績◆



- ～クレイシア千歳船橋  
アーバンプレミア～
- ・小田急線千歳船橋駅 徒歩9分
  - ・2015年6月竣工
  - ・44戸
  - ・国内富裕層へ1棟売却



- ～クレイシア五反田駅前～
- ・JR山手線五反田駅 徒歩3分
  - ・2015年9月竣工
  - ・39戸 (内コンパクトタイプ3戸)
  - ・国内個人投資家、海外個人投資家へ区分販売



- ～クレイシア祐天寺～
- ・東急東横線祐天寺駅 徒歩6分
  - ・2015年10月竣工
  - ・33戸 (内コンパクトタイプ2戸)
  - ・国内個人投資家へ区分販売

## 2. 事業別業績ハイライト②

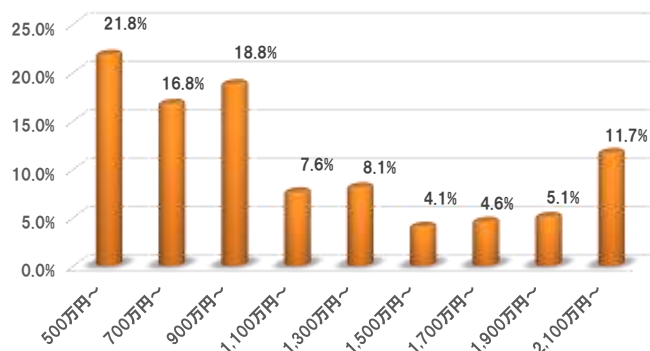
今後の販売拡大のため、新規顧客開拓、紹介顧客拡大に注力し、共に構成比上昇。  
 顧客属性も継続して30代中心の高属性顧客が多い状況。

### 不動産開発販売事業 販売先顧客分類、顧客属性

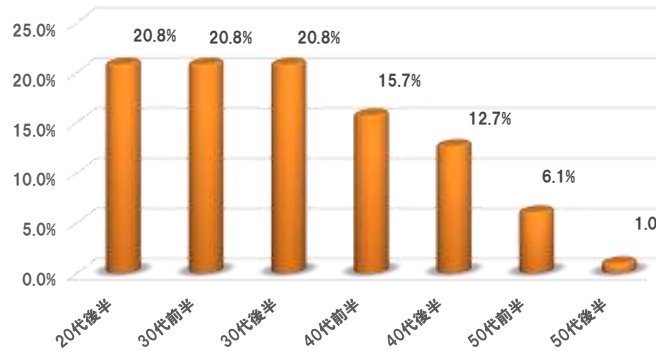
顧客分類	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
新規顧客への販売戸数	79 (30.5%)	64 (28.6%)	70 (35.5%)
買増顧客への販売戸数	142 (54.8%)	119 (53.1%)	84 (42.7%)
紹介顧客への販売戸数	38 (14.7%)	41 (18.3%)	43 (21.8%)
自社営業販売戸数	259 (100.0%)	224 (100.0%)	197 (100.0%)

- ※・新規顧客への販売戸数：新規に開拓した顧客のうち既存顧客から紹介を受けた顧客以外の顧客への販売戸数。
- ・買増顧客への販売戸数：既存顧客への追加販売戸数。
- ・紹介顧客への販売戸数：既存顧客から紹介を受けた顧客への販売戸数。

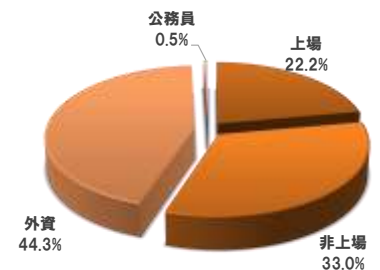
年収（平均 1,292万円）



年齢（平均 36.9 歳）



会社区分



※上場会社の子会社は、「非上場」に含まれております。

## 2.事業別業績ハイライト③

2016年4月に株式会社アイ・エヌ・ジー・ドットコムが公表した投資用マンションのオーナー意識調査結果で、オーナー満足度1位を獲得。

### 自主調査資料

投資向けマンションデベロッパーに対するオーナーの意識調査結果について

2016年4月19日 株式会社アイ・エヌ・ジー・ドットコム

### 調査趣旨

年間 6,000 戸以上の供給のある近年の首都圏の投資向けワンルームマンション市場において、多数の物件を分譲している 30 社を無作為に抽出し、営業姿勢、ホームページの掲載内容、物件の魅力などについてオーナーからの視点での満足度の調査を行いました。



### トータル順位について

- 1位 プロパティエージェント 4.34
- 2位 デュアルタップ 4.27
- 3位 バンズシティ 4.19

### 各部門別企業順位について

	1位	2位	3位
営業担当者部門	イディアライズコーポレーション	プロパティエージェント	デュアルタップ
企業姿勢部門	プロパティエージェント	バンズシティ	グローバル・リンク・マネジメント
マンション物件部門	デュアルタップ	イディアライズコーポレーション	プロパティエージェント

営業担当者部門、企業姿勢部門、マンション物件部門それぞれで3位以内に入り、企業姿勢部門では1位となったプロパティエージェントが総合1位となりました。

同社は、クレイシア等のブランドで展開し、現在は新宿、秋葉原で新規物件を販売中です。



## 2.事業別業績ハイライト④

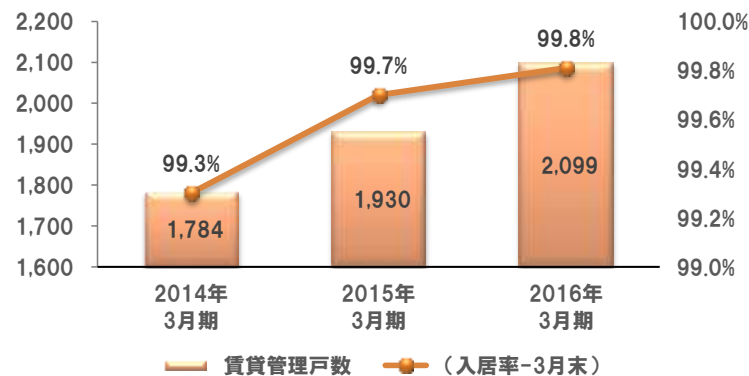
自社販売物件の確実な管理獲得により、賃貸管理戸数、建物管理戸数ともに増加。投資物件としての重要指標となる「入居率」は、業界でもトップクラスの高水準を維持。

### プロパティマネジメント事業

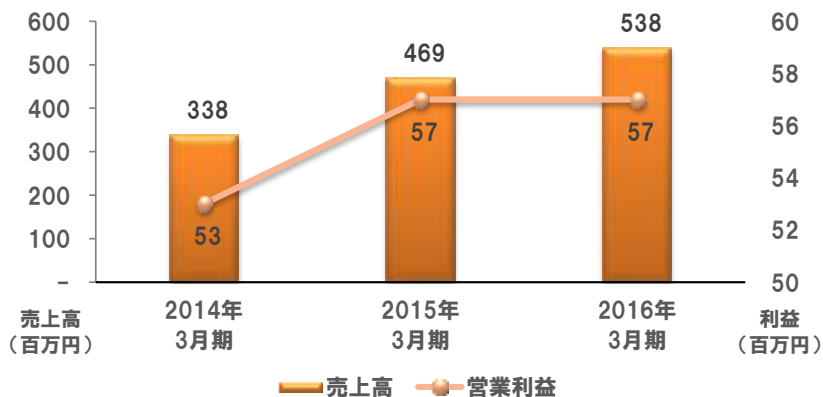
単位:百万円、%

	2014年 3月期	2015年 3月期	2016年 3月期	対前年比	増減率
売上高	338	469	538	69	14.9%
営業利益	53	57	57	0	0.1%
営業利益率	15.7%	12.2%	10.7%	-1.6%	
賃貸管理戸数 (入居率-3月末)	1,784	1,930	2,099	169	8.8%
	99.3%	99.7%	99.8%	0.1%	
建物管理戸数 (棟数)	528	978	1,525	547	55.9%
	13	26	38	12	46.2%

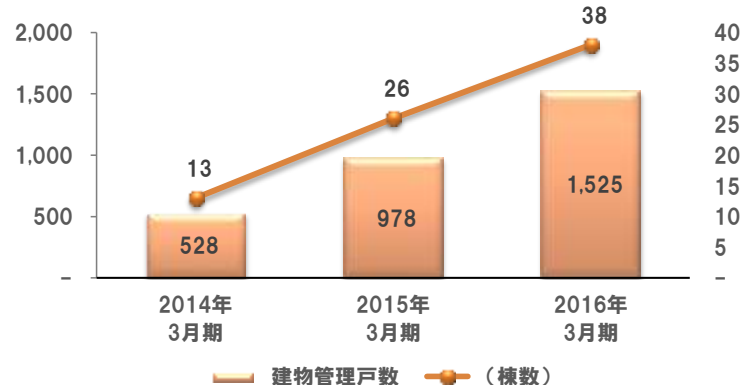
賃貸管理戸数推移



売上高・営業利益推移



建物管理戸数推移





### 3. バランスシートの状況①

単位: 百万円、%

	2014年3月期末	2015年3月期末	2016年3月期末	対前年比	増減率
現金及び預金	1,201	1,369	1,762	392	28.7%
販売用不動産	363	1,204	3,111	1,907	158.4%
仕掛販売用不動産	2,982	5,959	5,566	-393	-6.6%
その他	200	87	302	214	245.2%
流動資産	4,747	8,620	10,742	2,121	24.6%
固定資産	118	97	135	38	39.5%
資産合計	4,866	8,717	10,877	2,160	24.8%
買掛金	55	268	1,028	760	283.4%
短期借入金	122	252	173	-78	-31.1%
1年内償還社債	-	-	30	30	-
1年内返済長期借入金	1,707	1,683	2,812	1,129	67.1%
その他	413	537	489	-48	-9.0%
流動負債	2,298	2,741	4,535	1,793	65.4%
社債	-	100	205	105	105.0%
長期借入金	1,253	4,123	3,386	-736	-17.9%
その他	57	57	45	-11	-20.7%
固定負債	1,311	4,280	3,636	-643	-15.0%
負債合計	3,609	7,022	8,172	1,149	16.4%
純資産	1,256	1,695	2,705	1,010	59.6%
負債・純資産合計	4,866	8,717	10,877	2,160	24.8%
流動比率	206.5%	314.4%	236.9%	-77.5%	
自己資本比率	25.8%	19.4%	24.9%	5.4%	

・販売用、仕掛販売用  
不動産  
積極的な物件開発により  
在庫残高増加。特に  
2016年3月期は3月竣工  
が集中したため、販売  
用不動産増加

・有利子負債  
機動的な物件調達のため、  
長期資金の調達を実施。  
また、物件調達を主に  
プロジェクトファイナンス  
によって行っているため、  
在庫の増加に応じて有利  
子負債増加。

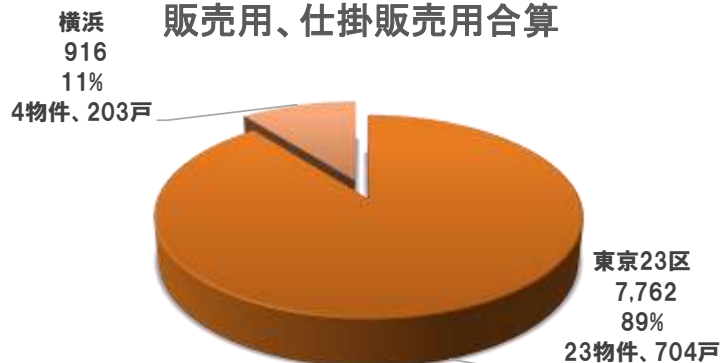
・安全性指標  
今後の開発拡大に向け、  
金融機関から安定した評  
価を得るため、流動比率、  
自己資本比率ともに一  
定の水準を確保。

# 3. バランスシートの状況②

## 主要な資産

地域別棚卸資産残高(百万円)

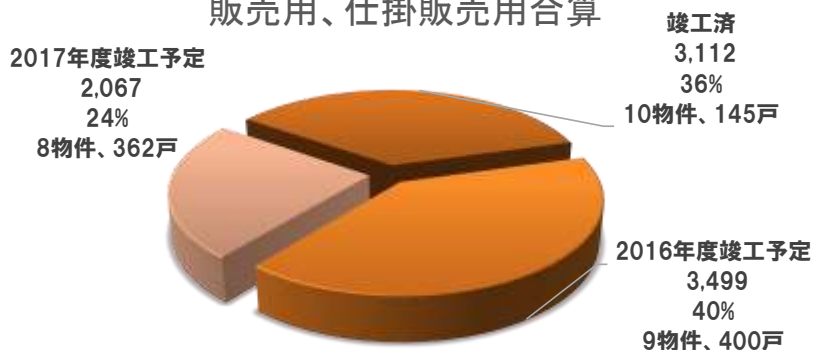
販売用、仕掛販売用合算



※上記の他、未引渡の物件が東京23区で3物件、139戸あります。

竣工別棚卸資産残高(百万円)

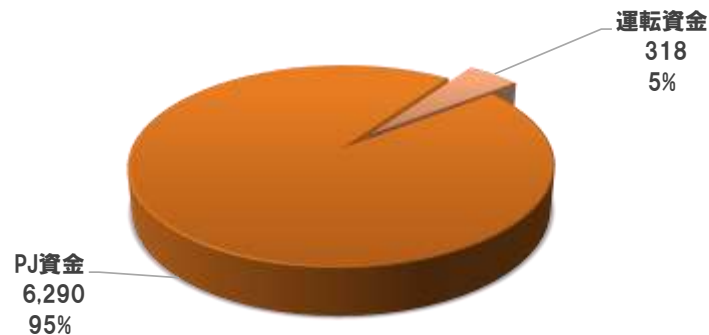
販売用、仕掛販売用合算



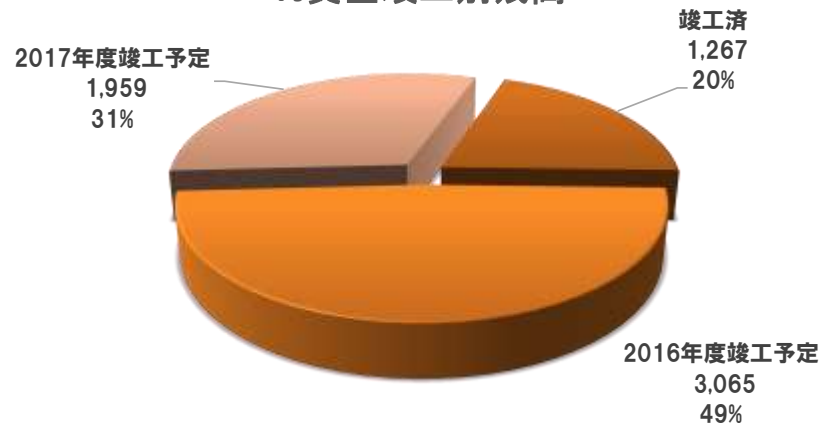
※上記の他、未引渡の物件が竣工済で1物件51戸、2017年度竣工予定で2物件88戸あります。

## 主要な負債

借入・社債使途内訳  
短期・長期借入金、社債合算



PJ資金竣工別残高



# 4. キャッシュ・フローの状況

単位: 百万円、%

	2014年3月期末	2015年3月期末	2016年3月期末	対前年比	増減率
税引前利益	513	713	715	2	—
棚卸資産増減	-1,513	-3,820	-1,513	2,306	—
利息・金融手数料支払額	-107	-175	-169	5	—
法人税等支払額	-206	-225	-319	-93	—
その他	279	605	693	88	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,036	-2,901	-593	2,308	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	-222	82	128	45	—
借入による資金調達	1,198	3,075	449	-2,625	—
新株発行による資金調達	-	-	592	592	—
その他	-	-	-12	-12	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,198	3,074	1,028	-2,045	—
現金及び現金同等物の増減額	-60	255	564	309	—
現金及び現金同等物の期首残高	902	841	1,097	255	—
現金及び現金同等物の期末残高	841	1,097	1,662	564	51.5%

## ◆ 営業活動によるキャッシュ・フロー

主に積極的な物件開発による棚卸資産の増加、法人税等の支払により、593百万円の支出

## ◆ 投資活動によるキャッシュ・フロー

主に3ヶ月を超える定期預金を解約し、流動性預金として普通預金に振り替えたことにより、128百万円の収入

## ◆ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に新株発行及び借入による資金調達により、1,028百万円の収入

## ● キャッシュ・フローの状況総論

物件開発にかかる資金を新株発行、借入により調達。今後の物件開発において、金融機関から安定した評価を得て資金調達が可能なキャッシュ・ポジションを維持。また、早期決済による物件確保を可能にするため、機動的に資金決済できる水準の資金量を確保。

## II. 今後の戦略・取組

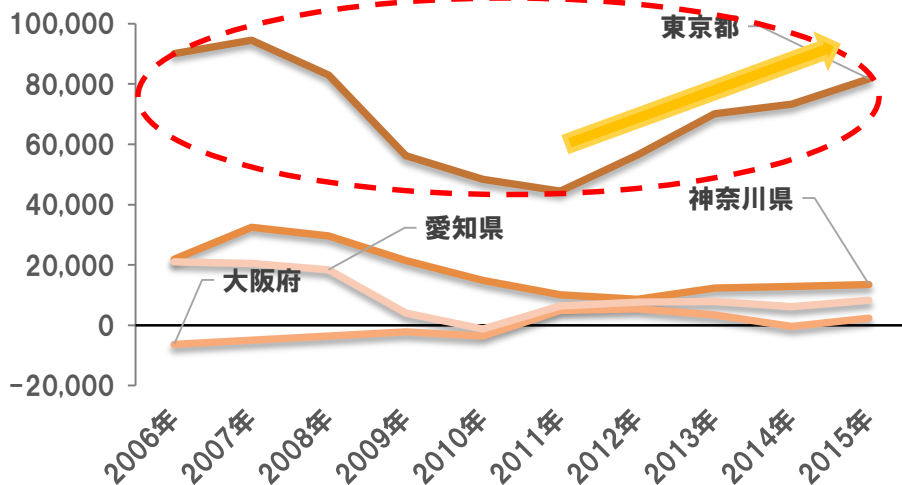
## 1. 都市型不動産へ継続して特化

### 東京23区及び横浜地区に集中した物件開発

- 東京都、神奈川県は過去10年間転入超過。特に東京都は、直近4年間転入超過数増加(東京への一極集中継続が想定される)
- 東京都による世帯数予測も当社主要ターゲットである単独世帯、夫婦のみ世帯の増加を予測

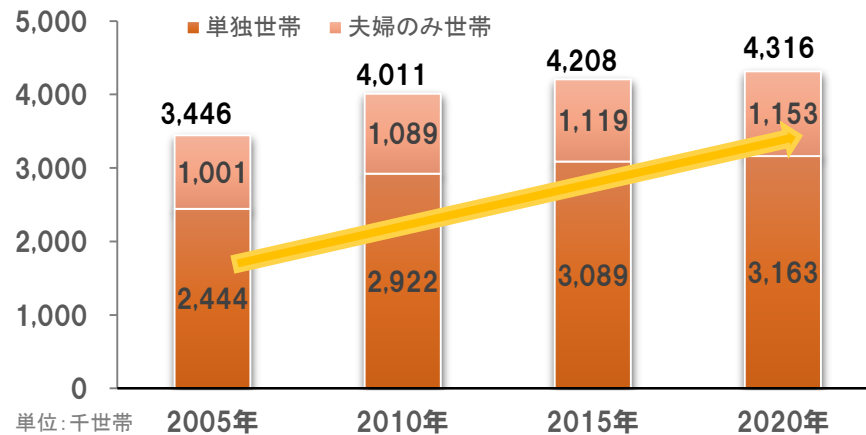
⇒堅調な購入需要、賃貸需要が期待できるため、東京23区(中心区)及び横浜地区に特化する集中戦略を継続

転入超過推移(日本人移動者)



出典:総務省 統計局

東京都少人数世帯数推移



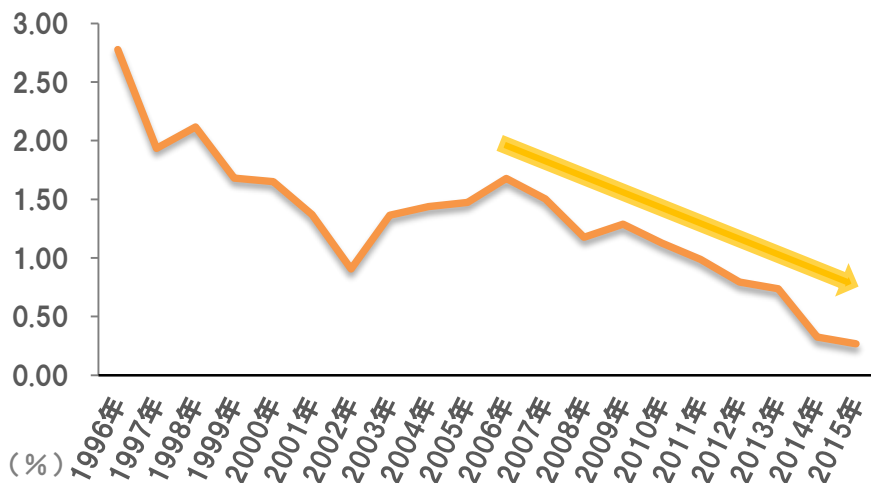
出典:東京都「東京都世帯数の予測」

## 2. 「都市型ダイバーシティマンション」の販売開始 都市型コンパクトマンションを直接ユーザーへ販売

- 10年国債金利(住宅ローン金利のベース)は低位で推移(超低金利状態)  
⇒「マンションを賃借する」から「マンションを購入する」へ変化
- 女性の社会進出促進、共働き世帯増加  
⇒都市型コンパクトマンションの需要増加

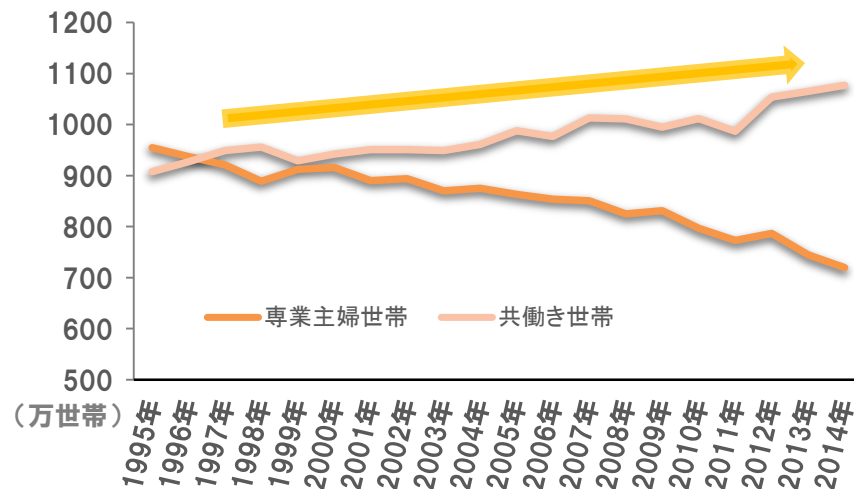
※都市型コンパクトマンション：東京23区を中心とした駅近かつ30~60㎡タイプの住戸

10年国債利回り推移(各年年末時点)



出典：財務省

専業主婦世帯数と共働き世帯数の推移



出典：厚生労働省、内閣府、総務省



## 2. 「都市型ダイバーシティマンション」の販売開始 都市型コンパクトマンションを直接ユーザーへ販売

- 住み替えや世帯構成変化時の賃貸転用  
⇒ライフスタイルへの多様性(ダイバーシティ)の提案可能
- 物件開発企画力、賃貸管理部門の高入居率維持  
⇒既存のノウハウ、経験とのシナジー発揮

※都市型コンパクトマンション：東京23区を中心とした駅近かつ30～60㎡タイプの住戸

### ◆現在販売中の「都市型ダイバーシティマンション」◆



- ～クレイシア秋葉原～
- ・東京メトロ日比谷線秋葉原駅 徒歩8分
  - ・JR山手線秋葉原駅 徒歩9分
  - ・2016年3月竣工
  - ・コンパクトタイプ:16戸
  - ・専有面積:44.20㎡～51.60㎡



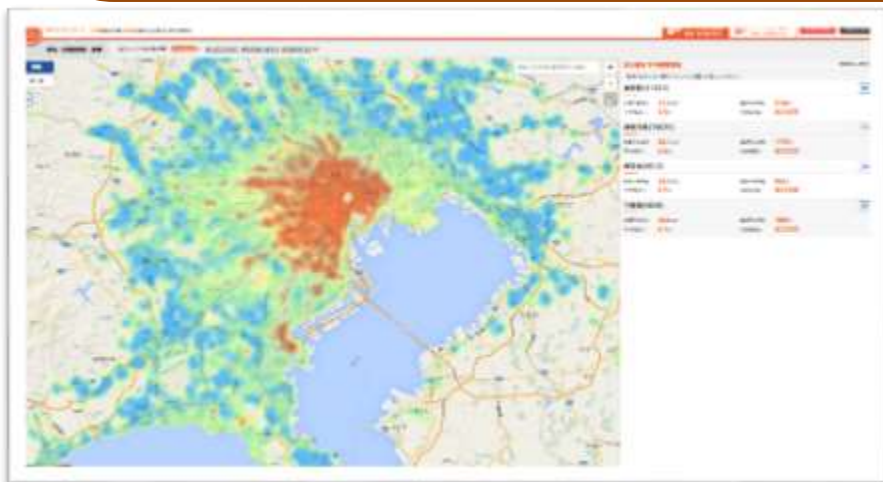
- ～クレイシア新宿～
- ・東京メトロ丸ノ内線新宿三丁目駅 徒歩3分
  - ・東京メトロ丸ノ内線新宿御苑前駅 徒歩6分
  - ・2016年3月竣工
  - ・コンパクトタイプ:8戸
  - ・専有面積:33.35㎡～47.48㎡



## 3. 不動産相場情報サイト「ふじたろう」の継続的開発

### 不動産相場情報サイトとしてのサービス展開、ビジネスモデルを検討

- 不動産取引価格査定システム(ふじたろう人工知能)を備えて、全国査定可能となるまでサイト開発進展
- 「ふじたろう」アプリを配信開始→全国査定可能、1年後の予想価格を算出するものとしては「業界初」、また、中国のCheetah Mobile Inc.という企業が主催する「ビッグデータと人工知能のアルゴリズムに優れた50のアプリ」という北京で開催された展示会に招待され出展



不動産相場情報サイト「ふじたろう」PC版



不動産相場情報サイト「ふじたろう」アプリ

## 課題とその対応方針

### ①販売活動の強化

- 資産運用型不動産販売部門の販売効率向上
- 都市型コンパクトマンション販売部門の人員拡充

### ②資産性の高い 自社開発物件の安定供給

- 東京23区及び横浜地区への集中戦略による物件の安定的確保
- コンパクトタイプ専用物件の開発規模拡大

### ③ブランド力の強化 及び知名度の向上

- モノ・サービスの品質にこだわったブランド力の強化
- マーケティング戦略強化による知名度向上

### ④顧客本位の サービス体制の拡充

- 2015年度に新設したカスタマーサービス(CS)課のサービス拡充

### ⑤財務基盤の維持・充実

- キャッシュポジション、自己資本比率を考慮した財務戦略

### ⑥優秀な人材の確保 及び教育研修の実施

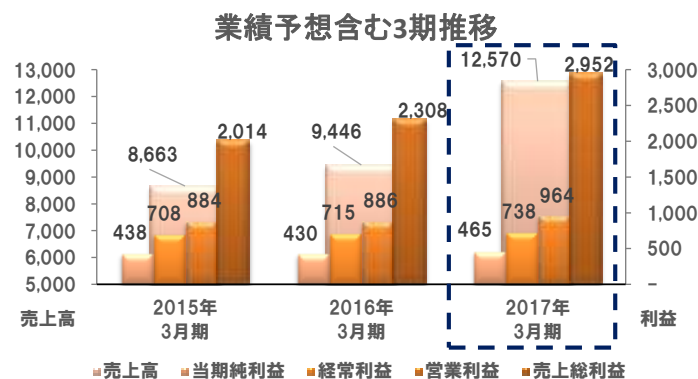
- 優秀な人材の積極的採用
- 既存社員の教育研修の機会拡大

## III.2017年3月期業績予想

# 2017年3月期業績予想①

計画販売戸数470戸(前期比+95戸)のもと、売上高12,570百万円(前期比33.1%増)を計画。人員拡充による人件費増加、マーケティング戦略強化による広告宣伝費増加など販管費565百万円増加、また、資金調達コストも増加を計画するなど、大幅な費用増加計画であるものの、経常利益738百万円、当期純利益465百万円と増益を予想。

	単位:百万円、%				
	2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	対前年比	増減率
売上高	8,663	9,446	12,570	3,123	33.1%
売上原価	6,649	7,137	9,618	2,480	34.7%
売上総利益	2,014	2,308	2,952	643	27.9%
販管費	1,130	1,422	1,988	565	39.7%
営業利益	884	886	964	77	8.8%
営業外損益	-176	-170	-226	-55	32.3%
経常利益	708	715	738	22	3.2%
税引前利益	713	715	738	22	3.1%
法人税等	275	285	273	-12	-4.3%
当期純利益	438	430	465	34	8.0%
売上総利益率	23.3%	24.4%	23.5%	-1.0%	
営業利益率	10.2%	9.4%	7.7%	-1.7%	
経常利益率	8.2%	7.6%	5.9%	-1.7%	
当期純利益率	5.1%	4.6%	3.7%	-0.9%	
EPS(円)	365.50	324.06	280.12	-43.94	
不動産開発販売事業売上高	8,194	8,907	11,985	3,077	34.5%
販売戸数	340	375	470	95	25.3%
プロパティマネジメント事業売上高	469	538	585	46	8.5%



## 2017年3月期の主な販売物件(仮称)

- ・クレイシア王子 47戸
- ・クレイシア秋葉原 51戸
- ・クレイシア新宿 52戸
- ・クレイシア大森 37戸
- ・クレイシア巣鴨駅前 60戸
- ・クレイシア両国緑 26戸
- ・クレイシア関内 80戸

# 2017年3月期業績予想②

2017年3月期配当予想:17円(前期比7円増配)

2017年3月期業績予想をベースにした配当性向:6.1%(前期比+3.0%)

## 配当推移

単位:円、%

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	対前年比	増減率
1株当たりの配当金	10.00	10.00	17.00	+7.00	70.0%
EPS	365.50	324.06	280.12	-43.94	
配当性向	2.7%	3.1%	6.1%	3.0%	
BPS	1,412.50	1,630.06	—	—	

※2015年9月23日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。  
比較のため、2015年3月期の1株当たり配当金は当該株式分割後の数値にて記載しております。

# Appendix

**プロパティエージェントの概要  
(当社をはじめてご覧になる方へ)**

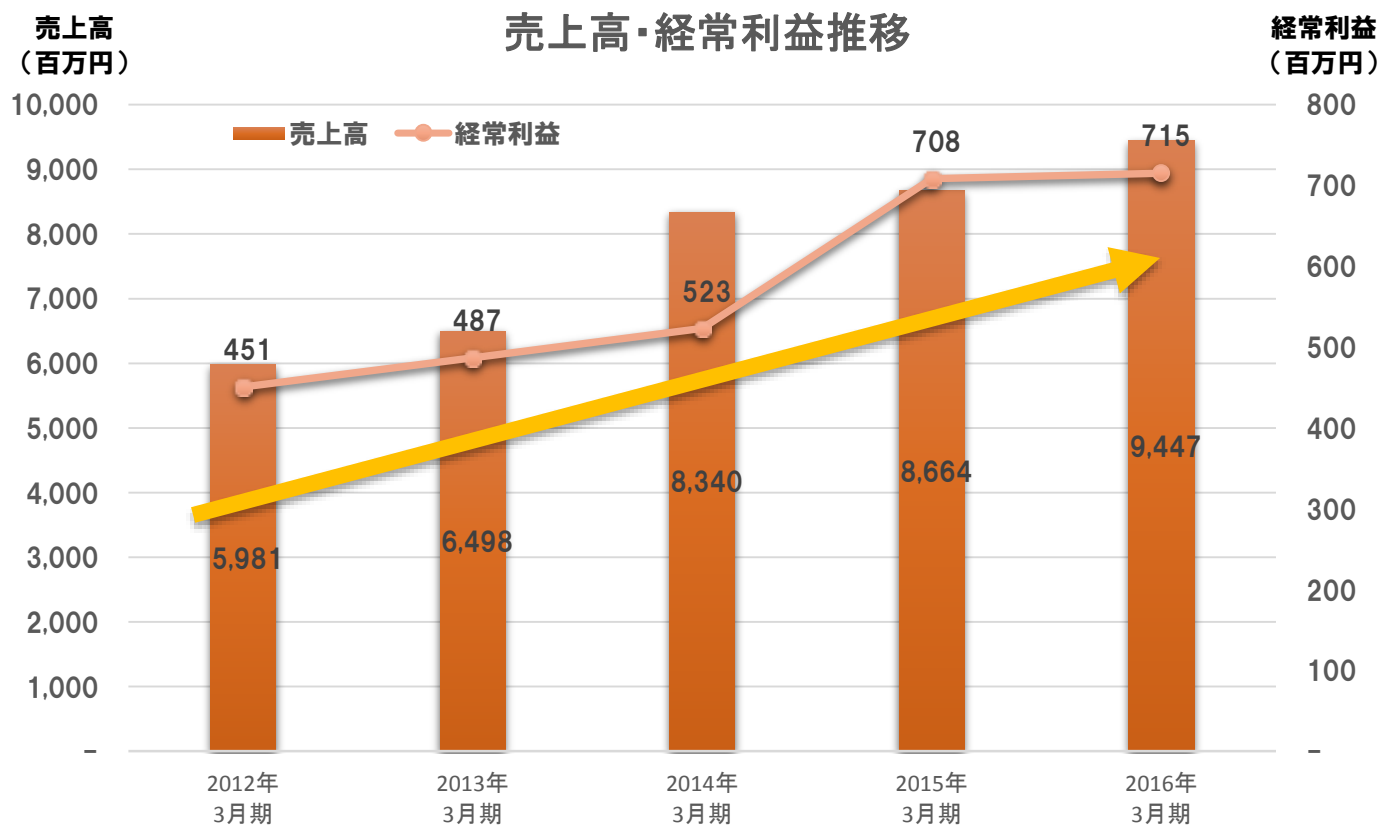
# 会社概要

2016年3月31日現在

会社名	：	プロパティエージェント株式会社
代表者	：	代表取締役社長 中西 聖
設立	：	2004年2月6日
所在地	：	東京都新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー6階
資本金	：	3億4,624万円
決算日	：	3月31日
事業所	：	・本社(東京都新宿区) ・オレンジルーム(東京都文京区)
役員数	：	役員:9名、職員:84名(2016年3月31日現在)
事業内容	：	不動産開発・分譲事業、賃貸管理事業、 マンション管理事業、賃貸仲介事業
宅地建物取引業免許	：	宅地建物取引業 [東京都知事(3)第83227号]
建物管理事業免許	：	マンション管理業 [国土交通大臣(2)第033619号]
上場	：	東証JASDAQスタンダード【証券コード:3464】
株式の状況	：	発行済み株式総数 1,660,000株、株主数 933名



年月	概要
2004年2月	新宿区新宿にて当社設立(資本金10,000千円)
2004年6月	宅地建物取引業免許(東京都知事(1)第83227号)を取得
2006年5月	資本金を50,000千円に増資
2006年10月	賃貸仲介店舗オレンジルームを豊島区池袋に開設 賃貸仲介事業開始
2008年7月	初めての自社ブランドマンション「クレイシア下丸子」販売開始
2009年1月	マンション管理業(国土交通大臣(1)第033619号)の登録
2009年9月	・本社を新宿区西新宿の新宿アイランドタワーに移転拡充 ・賃貸仲介店舗オレンジルームを文京区小石川に移転
2011年5月	本社を新宿アイランドタワー内にて移転拡充
2012年3月	建物管理事業開始
2015年10月	自社開発不動産相場情報サイト「ふじたろう」をオープン
2015年12月	東京証券取引所JASDAQスタンダードに上場
2016年4月	自社開発iOS用アプリ「ふじたろう」を提供開始
2016年4月	株式会社アイ・エヌ・ジー・ドットコムによる調査で顧客評価No.1獲得



過去5期間、売上高・経常利益の増収増益達成。每期最高益を更新。  
(売上高・営業利益は創業以来13期連続増収増益)

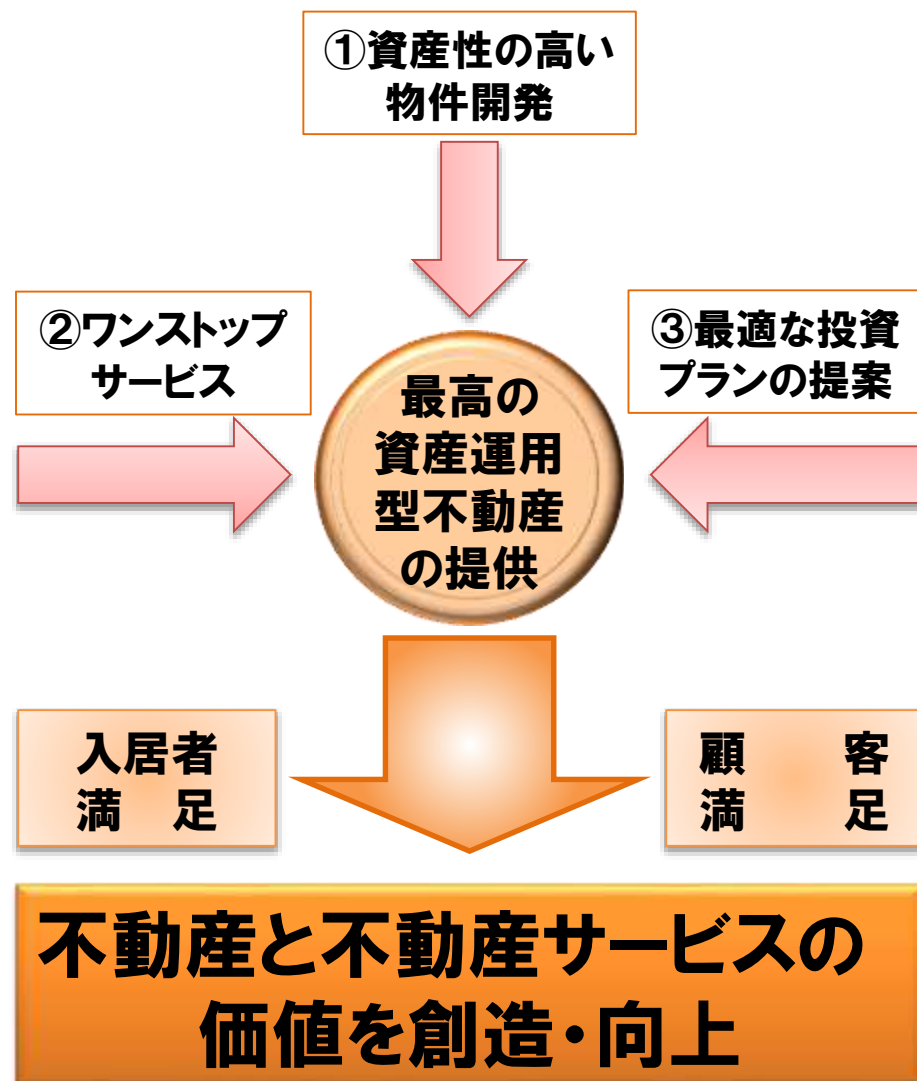
回次		第8期	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期
決算年月		2011年3月	2012年3月	2013年3月	2014年3月	2015年3月	2016年3月
売上高	(百万円)	4,064	5,981	6,498	8,340	8,663	9,446
経常利益	(百万円)	208	450	486	523	708	715
当期純利益	(百万円)	122	220	276	308	438	430
純資産額	(百万円)	451	671	948	1,256	1,695	2,705
総資産額	(百万円)	1,129	2,592	3,192	4,866	8,717	10,877
1株当たり 当期純利益金額	(円)	101.71	183.71	230.23	257.00	365.50	324.06
自己資本比率	(%)	40.0	25.9	29.7	25.8	19.4	24.9
自己資本利益率	(%)	31.3	39.3	34.1	28.0	29.7	19.6

※2014年12月1日付けで普通株式1株につき普通株式3,000株の割合で株式分割を、2015年9月23日付けで普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

第8期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益金額を算定しております。

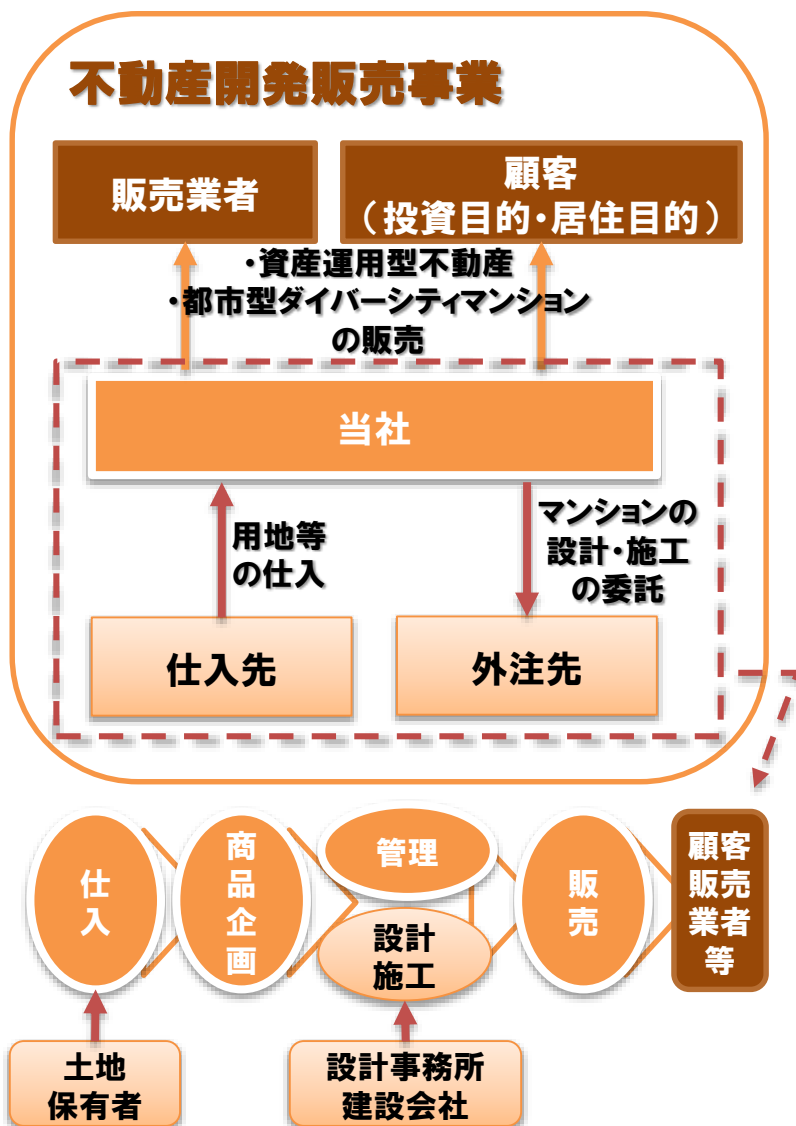
## 経営理念

私達は、  
資産の代理人として  
不動産と不動産サービスの  
価値を創造、向上し、  
人の未来を育み、  
最高の喜びを得ることを  
信条とする。



# 事業内容① 不動産開発販売事業

## 不動産開発販売事業



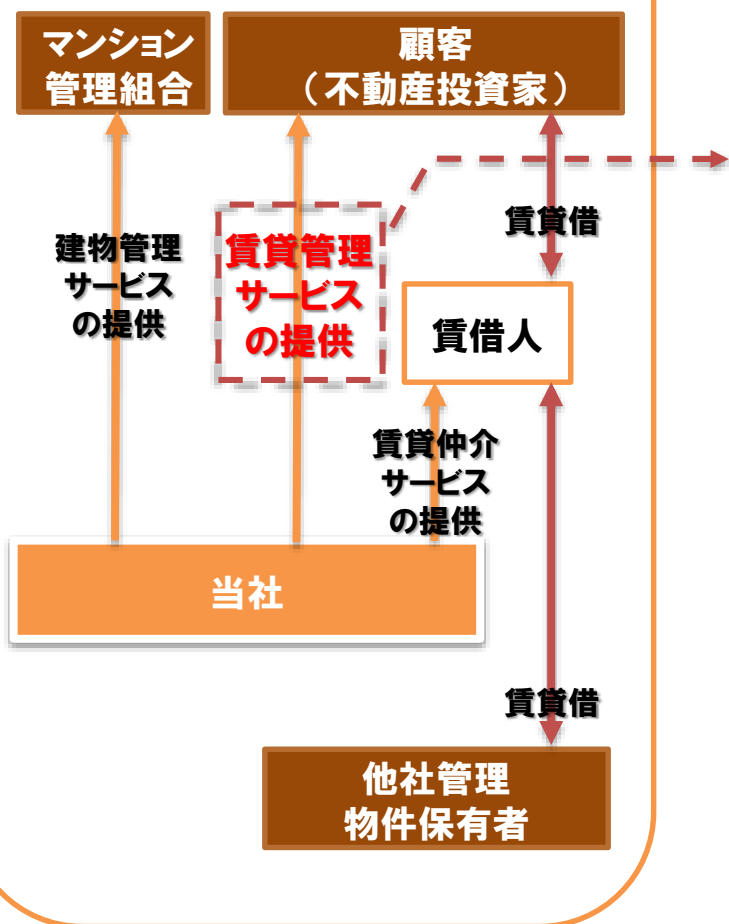
- 資産運用型不動産の用地仕入、商品企画、開発ならびに中古物件の仕入を行い、投資家や他の販売業者に販売
- 資産運用型不動産の開発にあたっては、資産性の高い物件を提供するため、
  - ✓ 物件開発エリアを主に東京23区内及び横浜周辺に集中
  - ✓ 当社独自の幅広い情報と知識を基に用地を仕入れる (スコアリングの実施)
  - ✓ 商品企画と開発から設計・施工・管理までを一括して実施 (モデリングの実施)

### ◆主な開発実績◆

物件名	地域	戸数	竣工日
クレイシア文京春日	東京都文京区	33	平成26年7月
クレイシア新宿御苑前	東京都新宿区	29	平成26年7月
クレイシア新宿パークコンフォート	東京都新宿区	30	平成26年10月
クレイシア芝浦ウォーターフロント	東京都港区	50	平成26年11月
クレイシア練馬駅前	東京都練馬区	42	平成27年3月
クレイシア品川戸越	東京都品川区	47	平成27年4月
クレイシア千歳船橋アーバンプレミアム	東京都世田谷区	44	平成27年6月
クレイシア五反田駅前	東京都品川区	39	平成27年9月
クレイシア祐天寺	東京都目黒区	33	平成27年10月

# 事業内容② PM事業-1

## プロパティマネジメント事業



## 賃貸管理サービス

- 資産運用型不動産における入居者管理及び賃貸借契約管理を専門に実施
- 資産運用型不動産の入居率維持に注力
- 主なサービスとして、「集金代行サービス」及び「家賃保証サービス」を提供
  - ✓ 「集金代行サービス」  
賃貸借契約の管理、家賃の集金代行、家賃滞納した場合に家賃を保証し当社が滞納請求を行なう滞納保証を提供  
主な収益はオーナーからの手数料収入、入居者からの更新料収入
  - ✓ 「家賃保証サービス」  
当社が投資家とサブリース契約を締結し、部屋を借り上げ、入居者に部屋を貸出す  
主な収益は入居者からの家賃収入、更新料収入

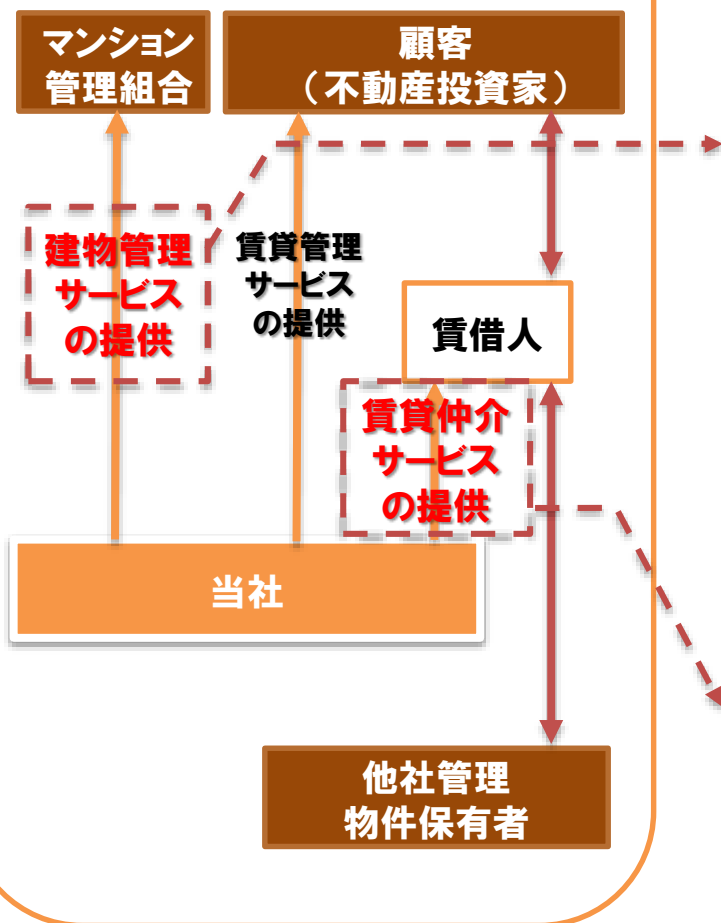
### ・集金代行サービス



### ・家賃保証サービス



## プロパティマネジメント事業



### 建物管理サービス

- マンションにおける共用部分を管理組合に代わって管理
- 専門性を要する点検・調査業務や解決が難しい督促業務など、管理組合だけで行なうのは難しい業務を建物管理のプロフェッショナルとして受託
- 具体的業務は、管理組合の運営、会計、管理員、マンションの維持または修繕に関する企画または実施の調整等

建物管理棟数・戸数

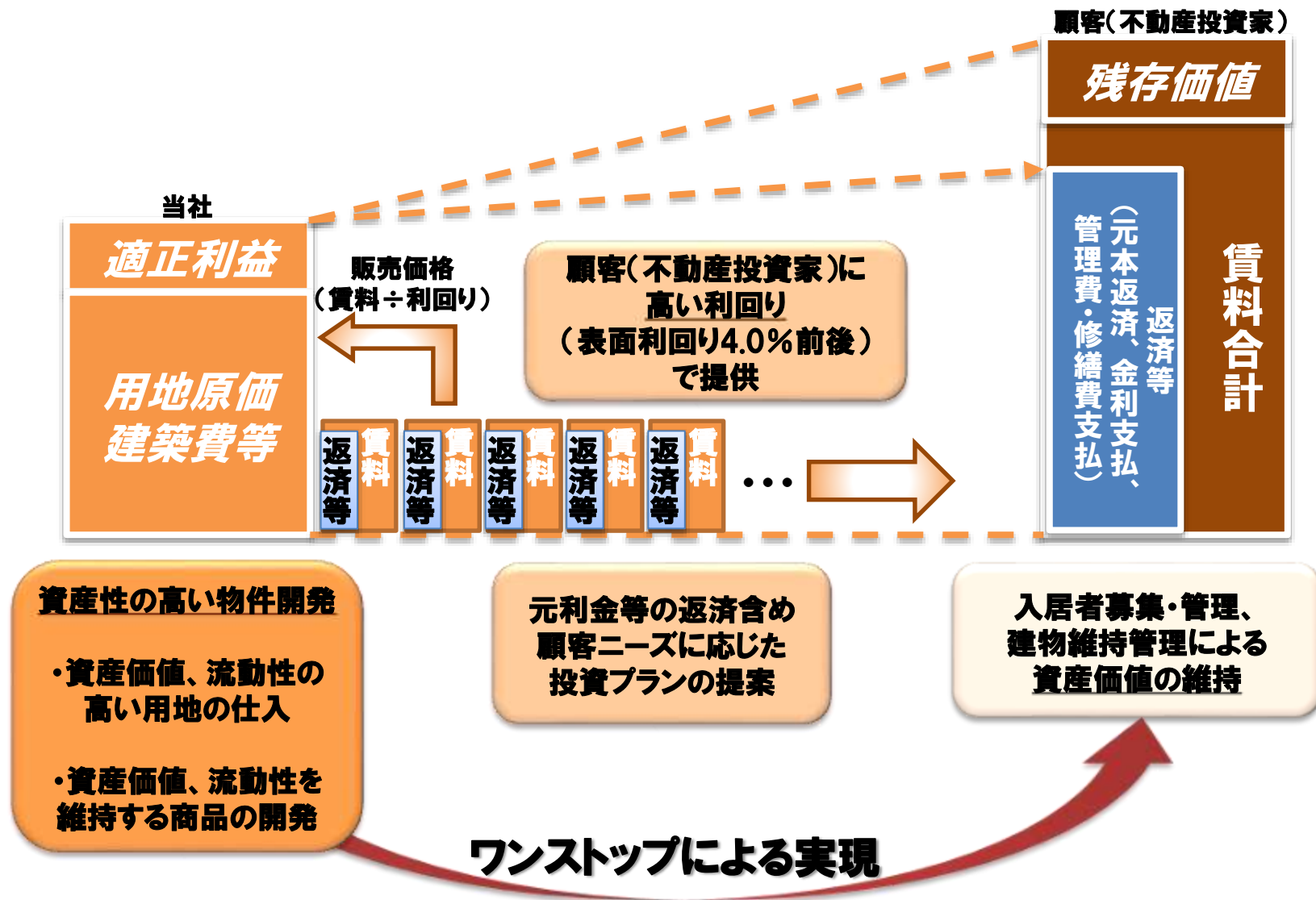


### 賃貸仲介サービス

- 文京区小石川の賃貸専門店「ORANGE ROOMJにて、賃貸管理物件の入居者募集、他社管理物件の賃貸仲介を実施



# ビジネスの全体像(資産運用型不動産)



※表面利回り:(年間賃料-年間管理費)÷販売価格

# 特徴及び強み①-1(物件開発)

## 1. 資産性の高い物件開発

### 【用地仕入】

東京23区及び横浜に限定した仕入

### スコアリング

50項目に及ぶ評点に  
基づく用地仕入

**= 価値のある用地の選定**

### 【独自の商品開発アプローチ】

### モデリング

建築地域の特性の取込み  
(マーケットイン)

社内一級建築士によるデザイン

**地域特性 × プロの視点  
= 魅力ある商品開発**



### 【都市型不動産】

賃貸需要が堅調なため

- 郊外型より空室リスクが低い
- 将来の家賃下落が少ない



資産性の高い物件の提供

⇒ 既存顧客との継続的な取引

⇒ 新規顧客の着実な開拓

# 特徴及び強み①-2(物件開発)

## 一般社団法人全国住宅産業協会 「第5回優良事業賞」受賞

「クレイシア新宿パークコンフォート」  
(東京都新宿区、平成26年10月竣工、33戸)  
「第5回優良事業賞」中高層分譲住宅部門  
(ワンルーム事業)受賞

「スコアリング」による価値ある用地の仕入、「モデリング」による「和」テイストの魅力ある商品開発が評価された開発物件

### ※優良事業賞とは・・・

優秀なプロジェクトを実施した協会員を対象に、関係法令適合や品質管理体制、機能性・デザイン性、周辺環境との調和等を総合的に勘案して表彰するもの



## 特徴及び強み②-1(顧客との関係)

### 2. ワンストップサービス

物件開発から販売、賃貸管理、建物管理まで一貫したサービスを提供

⇒当初想定キャップレートの維持

⇒建物品質の維持

⇒顧客との継続的な信頼関係の構築



**モノづくりにこだわり、販売のみならず、管理まで行なう  
総合不動産会社**

## 複数の収益源

ワンストップサービス提供による収益源

ー不動産開発販売事業売上高

(2016年3月期:8,907百万円、対前年度比8.7%増収)

ープロパティマネジメント事業売上高

(2016年3月期:538百万円、対前年度比14.9%増収)

### 【ワンストップサービスがもたらす好影響】

中核ビジネス(不動産開発販売事業)の売上高が増加すると、周辺ビジネス(プロパティマネジメント事業)の売上高も増加する。

⇒収益の取り漏れをなくし、複数の収益源確保。

⇒安定的な収益基盤の確保。

⇒顧客満足度向上。継続的な顧客との取引の実現。

# 特徴及び強み③-1(顧客との関係)

## 3. 最適な投資プランの提案

### 【顧客の多様なニーズ】

資産形成

節税対策

収入源の確保

アセットプランニング部による  
ニーズに対応したプランニング

顧客に合った運用プランのご提案

顧客ニーズ達成  
販売後のサポート・継続的信頼関係

### 【当社からの提供】

当社物件

提携金融  
機関からの  
低利融資



# 特徴及び強み③-2(顧客との関係)

## 顧客分類別販売戸数

顧客分類	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期
新規顧客への販売戸数	79 (30.5%)	64 (28.6%)	70 (35.5%)
買増顧客への販売戸数	142 (54.8%)	119 (53.1%)	84 (42.7%)
紹介顧客への販売戸数	38 (14.7%)	41 (18.3%)	43 (21.8%)
自社営業販売戸数	259 (100.0%)	224 (100.0%)	197 (100.0%)

既存顧客との信頼関係構築により、毎年高比率での買増販売戸数を確保  
加えて、既存顧客からの紹介顧客への販売戸数も増加傾向。



既存顧客との良好な関係により、買増と顧客紹介が継続的に発生  
⇒既存顧客の増加により、更なる顧客数の増加が可能。



# 特徴及び強み④(スコアリング)

スコアリングとは・・・

物件開発において、該当物件を資産性・収益性・移動率(将来変化予測)の3軸から定量的に評価する方法

➤ 50項目に及ぶ独自の評点を行い、勘や主観に頼らない開発を行うことで、確かな資産を提供することを目的に実施

所在: 品川区●●3丁目◆-▲ (仮称)  
 総戸数 XX 最寄駅: ●●駅 作成日: \_\_\_\_\_  
 利用可能駅: ●●駅

項目	評価	加減比重	評点	内容
取得価格	5	1.4	4.2点	ネット4.4%～(中古の場合5%～)
	4			ネット4.3%～4.4%未満(中古の場合4.7～4.9%未満)
	3			ネット4.2%～4.3%未満(中古の場合4.5～4.7%未満)
	2			ネット4.1%～4.2%未満(中古の場合4.3～4.5%未満)
	1			ネット4.0%～4.1%未満(中古の場合4.3%未満)
最寄り駅からの距離	5	1.1	3.3点	3分以内
	4			5分以内
	3			7分以内
	2			9分以内
	1			10分以上
体感距離	5	2	4点	別紙、評点細分化表にて
	4			
	3			
	2			
	1			
人気知名度	5	0.8	2.4点	別紙、評点細分化表にて
	4			
	3			
	2			
	1			
利便性	5	0.8	4点	別紙、評点細分化表にて
	4			
	3			
	2			
	1			
環境	5	0.7	2.8点	別紙、評点細分化表にて
	4			
	3			
	2			
	1			

▼評点細分化表

所在: 品川区●●3丁目◆-▲					備考		配点	合計	評点(10点満点中)
取得価格	評点表にて								9点～10点 ...5
最寄り駅からの距離	評点表にて								7点～8点 ...4
体感分数	*定義: 駅からのアプローチのうち一番多いのは○○○								5点～6点 ...3
	商業系(栄えている)	商業系(寂れている)	綺麗な住宅街	普通の住宅地	汚い住宅街	工業系or何もない			4点 ...2
	5	4	3	2	1			3点以下 ...1	
人気知名度	別紙「住みたい街ランキング」15位以内						4	6	2
	別紙「住みたい街ランキング」30位以内						3		
	別紙「住みたい街ランキング」31位以下(ランク外)						1		
	別紙「人気の沿線ランキング」15位以内						3		
	別紙「人気の沿線ランキング」30位以内			30			2		
	別紙「人気の沿線ランキング」30位以下(ランク外)						1		
別紙「東京都生活実感値総合ランキング」10位以内			5			3	3		
別紙「東京都生活実感値総合ランキング」20位以内						2			
別紙「東京都生活実感値総合ランキング」21位以下(ランク外)						1			
利便性	急行停車・・・①	*上の項目優先						5	
	人気の街ランキング30位以内の街まで徒歩電車合計20分以内で到達②	①	4	5	5				
	2路線以上利用可、または2駅以上利用可(徒歩15分以内)	②	3	4	5				
	スーパーまたはコンビニまたは商店街まで徒歩2分以内・・・④	③	2	3	5				
	スーパーまたはコンビニまたは商店街まで徒歩2分～4分以内	該当しない	1	2	3				
	銀行・郵便局徒歩5分以内、総合病院徒歩10分以内・・・⑥	該当しない				⑤又は⑥ ④			

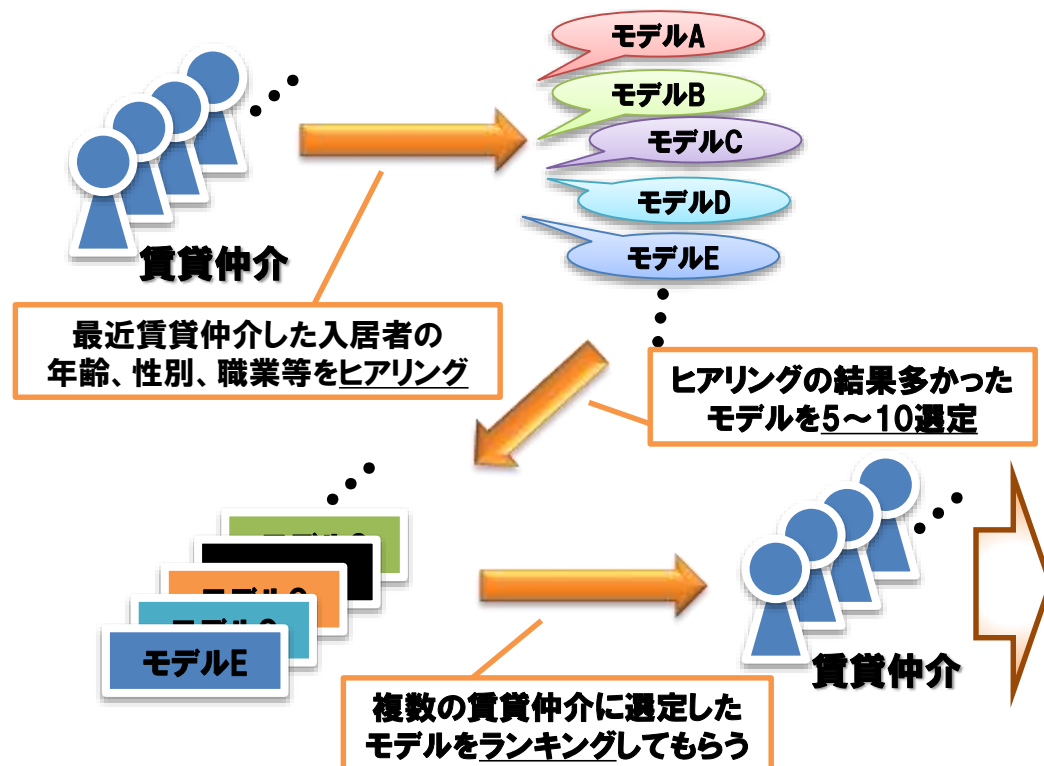
▲評点表

# 特徴及び強み⑤(モデリング)

モデリングとは・・・想定居住者、地域特性の分析結果を反映した商品企画開発

- 当社独自の商品開発。居住者に長く支持される物件を開発することで、高い入居率を目指し、顧客が保有する物件の資産価値を長期に維持することを目的に実施

## モデリングによる商品企画開発



◆モデリングによる商品開発のノウハウを蓄積し、更なる**商品開発力の強化**につなげる

ランキング上位モデルに基づいて物件の**デザイン、仕様等を決定**

↓  
居住者に**長く支持される物件**として**空室率の低減**に貢献

**今後とも末永く、宜しくお願いいたします。**



**～ I Rに関する御問合せ先～  
経営統括部**

**T E L : 03-6302-3627**

**F A X : 03-6302-3012**

**U R L : <http://www.propertyagent.co.jp>**

## **本資料取扱い上の注意**

本資料は、当社が本資料公表時点において入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、これらを前提として作成しておりますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、これは、本資料公表時点において入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいたものであり、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示的又は黙示的に示された予想とは、大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠して投資判断されることは、お控えいただくようお願いいたします。また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に当社が将来の見直しを見直すとは限りません。

本資料は、当社をより理解していただくためのものであり、必ずしも投資を勧誘するためのものではありません。