



PROPERTY AGENT

# 2017年3月期第2四半期 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12月2日

|                          |                         |
|--------------------------|-------------------------|
| I. '17年3月期第2四半期決算概要・・・3  | Appendix .....20        |
| 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 .....8     | 会社概要 .....21            |
| 4. キャッシュ・フローの状況.....10   | 沿革 .....22              |
| II. 2017年3月期業績進捗.....11  | 成長の軌跡 .....23           |
| III. 今期の取組、今後の方針・戦略・・・13 | 財務ハイライト .....24         |
|                          | 経営理念 .....25            |
|                          | 事業内容①不動産開発販売事業 .....26  |
|                          | 事業内容②PM事業-1.....27      |
|                          | 事業内容②PM事業-2.....28      |
|                          | ビジネスの全体像(資産運用型不動産)・・・29 |
|                          | 特徴及び強み①(物件開発).....30    |
|                          | 特徴及び強み②(顧客との関係) .....32 |
|                          | 特徴及び強み③(顧客との関係) .....34 |
|                          | 特徴及び強み④(スコアリング).....36  |
|                          | 特徴及び強み⑤(モデリング) .....37  |

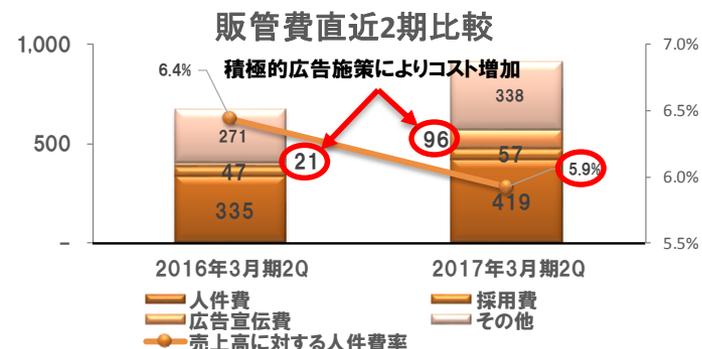
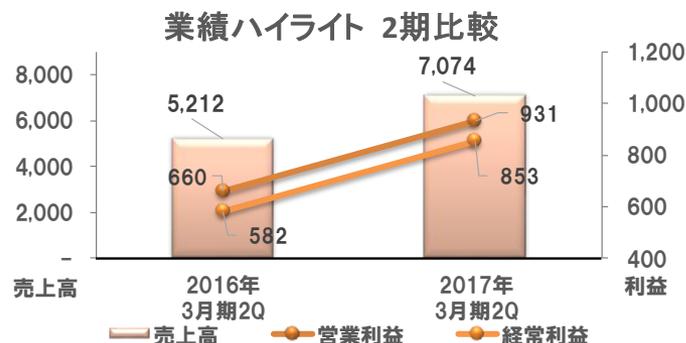
# 17年3月期第2四半期 決算概要

# 1. 業績ハイライト

積極的な広告施策により販売生産性を向上させ、売上高・利益ともに前年同期比で増加。売上高前年比35.7%増の7,074百万円、経常利益前年比46.5%増の853百万円。

単位:百万円、%

|        | 2016年<br>3月期2Q | 2016年<br>3月期 | 2017年<br>3月期2Q | 対前年比  | 増減率   |
|--------|----------------|--------------|----------------|-------|-------|
| 売上高    | 5,212          | 9,446        | 7,074          | 1,861 | 35.7% |
| 売上原価   | 3,875          | 7,137        | 5,231          | 1,355 | 35.0% |
| 売上総利益  | 1,336          | 2,308        | 1,842          | 506   | 37.9% |
| 販管費    | 675            | 1,422        | 911            | 235   | 34.9% |
| 営業利益   | 660            | 886          | 931            | 270   | 41.0% |
| 営業外損益  | -78            | -170         | -77            | -     | -0.3% |
| 経常利益   | 582            | 715          | 853            | 271   | 46.5% |
| 税引前利益  | 582            | 715          | 853            | 271   | 46.5% |
| 法人税等   | 200            | 285          | 315            | 114   | 57.4% |
| 当期純利益  | 382            | 430          | 538            | 156   | 40.8% |
| 売上総利益率 | 25.6%          | 24.4%        | 26.1%          | 0.4%  |       |
| 営業利益率  | 12.7%          | 9.4%         | 13.2%          | 0.5%  |       |
| 経常利益率  | 11.2%          | 7.6%         | 12.1%          | 0.9%  |       |
| 当期純利益率 | 7.3%           | 4.6%         | 7.6%           | 0.3%  |       |
| EPS(円) | 318.67         | 324.06       | 324.40         | 5.73  |       |
| ROE(%) | 20.3%          | 19.6%        | 18.2%          | -2.2% |       |
| ROA(%) | 4.4%           | 4.4%         | 4.6%           | 0.2%  |       |



※2015年9月23日付で普通株式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、2016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

順調な自社営業販売戸数増加により、当期販売戸数は、249戸(前年比+54戸、27.7%増加)、売上高は、6,799百万円(前年比+1,837百万円、37.0%増加)。

### 不動産開発販売事業

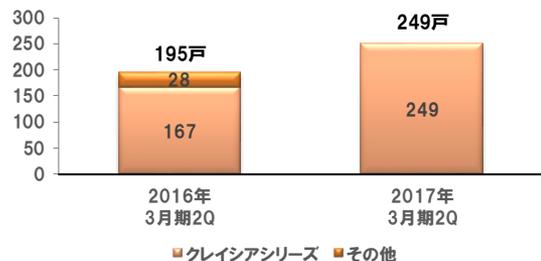
単位:百万円、%

|        | 2016年<br>3月期2Q | 2016年<br>3月期 | 2017年<br>3月期2Q | 対前年比  | 増減率   |
|--------|----------------|--------------|----------------|-------|-------|
| 売上高    | 4,961          | 8,907        | 6,799          | 1,837 | 37.0% |
| 営業利益   | 630            | 828          | 883            | 253   | 40.2% |
| 営業利益率  | 12.7%          | 9.3%         | 13.0%          | 0.3%  |       |
| 販売引渡戸数 | 195            | 375          | 249            | 54    | 27.7% |

売上高・営業利益比較



販売引渡戸数比較



### ◆主な開発販売実績◆



#### ～クレイシア巣鴨駅前～

- ・都営三田線巣鴨駅 徒歩1分
- ・JR山手線巣鴨駅 徒歩2分
- ・2016年4月竣工
- ・鉄筋コンクリート13階建 60戸
- ・国内個人投資家へ区分販売



#### ～クレイシア両国ヴェルデ～

- ・都営大江戸線両国駅 徒歩5分
- ・JR中央・総武線両国駅 徒歩10分
- ・2016年8月竣工
- ・鉄筋コンクリート8階建 26戸 (内コンパクトタイプ9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

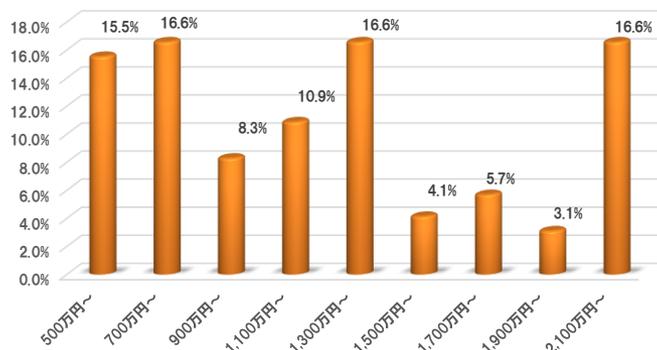
安定的な販売拡大を実現するため、当期は新規顧客開拓と既存顧客への追加販売に注力。高属性顧客層との信頼関係強化により、今後の紹介顧客増加の基盤を確保。

### 不動産開発販売事業 販売先顧客分類、顧客属性

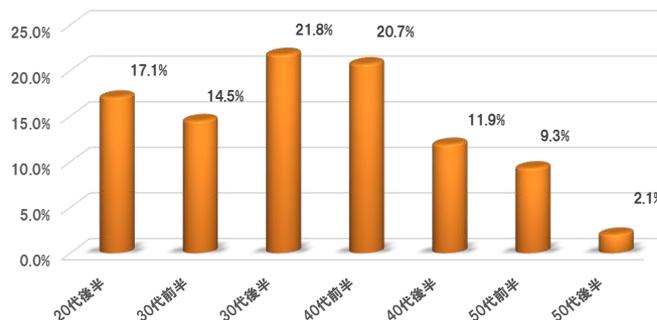
| 顧客分類       | 2016年3月期2Q   | 2016年3月期     | 2017年3月期2Q   |
|------------|--------------|--------------|--------------|
| 新規顧客への販売戸数 | 41 (33.3%)   | 70 (35.5%)   | 71 (35.1%)   |
| 買増顧客への販売戸数 | 57 (46.4%)   | 84 (42.7%)   | 101 (50.0%)  |
| 紹介顧客への販売戸数 | 25 (20.3%)   | 43 (21.8%)   | 30 (14.9%)   |
| 自社営業販売戸数   | 123 (100.0%) | 197 (100.0%) | 202 (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(居住用含む)。
- ・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。

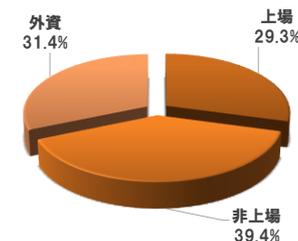
年収（平均 1,260万円）



年齢（平均 37.8 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

賃貸管理戸数、建物管理戸数ともに順調に増加。「入居率」も業界トップクラスの高水準を維持。これらにより売上高、営業利益ともに順調に増加。

### プロパティマネジメント事業

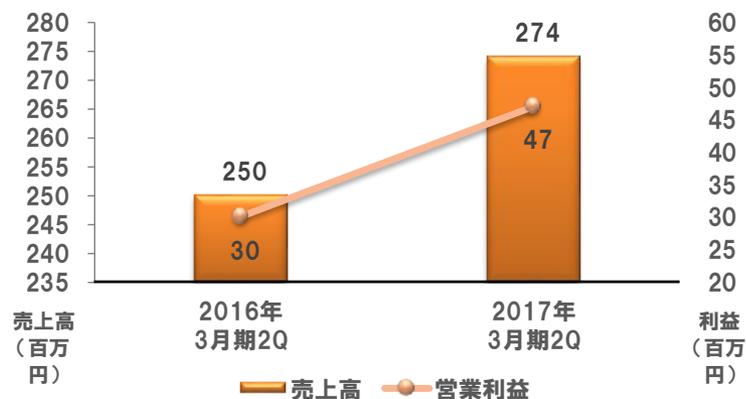
単位:百万円、%

|                    | 2016年<br>3月期2Q | 2016年<br>3月期   | 2017年<br>3月期2Q | 対前年比        | 増減率   |
|--------------------|----------------|----------------|----------------|-------------|-------|
| 売上高                | 250            | 538            | 274            | 23          | 9.5%  |
| 営業利益               | 30             | 57             | 47             | 17          | 56.9% |
| 営業利益率              | 12.2%          | 10.7%          | 17.4%          | 5.3%        |       |
| 賃貸管理戸数<br>(入居率-期末) | 1,972<br>98.4% | 2,099<br>99.8% | 2,282<br>99.5% | 310<br>1.0% | 15.7% |
| 建物管理戸数<br>(棟数)     | 1,155<br>31    | 1,525<br>38    | 1,691<br>41    | 536<br>10   | 46.4% |

賃貸管理戸数推移



売上高・営業利益比較



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、%

|            | 2016年3月期末 | 2017年3月期2Q末 | 対前年比  | 増減率    |
|------------|-----------|-------------|-------|--------|
| 現金及び預金     | 1,762     | 2,701       | 939   | 53.3%  |
| 販売用不動産     | 3,111     | 2,846       | -265  | -8.5%  |
| 仕掛販売用不動産   | 5,566     | 6,388       | 822   | 14.8%  |
| その他        | 302       | 271         | -30   | -10.1% |
| 流動資産       | 10,742    | 12,208      | 1,465 | 13.6%  |
| 固定資産       | 135       | 159         | 24    | 17.9%  |
| 資産合計       | 10,877    | 12,368      | 1,490 | 13.7%  |
| 買掛金        | 1,028     | 1,125       | 96    | 9.4%   |
| 短期借入金      | 173       | 140         | -33   | -19.1% |
| 1年内償還社債    | 30        | 30          | -     | -      |
| 1年内返済長期借入金 | 2,812     | 2,786       | -26   | -1.0%  |
| その他        | 489       | 714         | 225   | 46.0%  |
| 流動負債       | 4,535     | 4,797       | 261   | 5.8%   |
| 社債         | 205       | 190         | -15   | -7.3%  |
| 長期借入金      | 3,386     | 4,108       | 721   | 21.3%  |
| その他        | 45        | 45          | -     | -1.1%  |
| 固定負債       | 3,636     | 4,343       | 706   | 19.4%  |
| 負債合計       | 8,172     | 9,140       | 968   | 11.8%  |
| 純資産        | 2,705     | 3,227       | 521   | 19.3%  |
| 負債・純資産合計   | 10,877    | 12,368      | 1,490 | 13.7%  |
| 流動比率       | 236.9%    | 254.5%      | 17.6% |        |
| 自己資本比率     | 24.9%     | 26.1%       | 1.2%  |        |

## ・現金及び預金

前期末時点における販売用不動産の順調な販売及び引渡しによる資金化で現金及び預金増加。

## ・販売用、仕掛販売用不動産

販売及び引渡し量が物件竣工量より大きくなったことにより販売用不動産は減少するも確実な用地取得及び物件開発により仕掛販売用不動産増加。

## ・長期借入金

用地取得及び物件開発にかかる資金を金融機関からの長期資金により確保したため、仕掛販売用不動産増加と共に長期借入金増加。

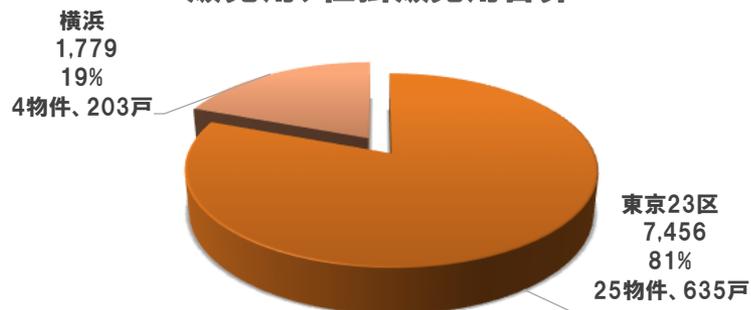
## ・安全性指標

現預金、在庫の増加により流動資産増加し、流動比率向上。総資産は過去最高水準となるも着実な利益確保により自己資本比率向上。

# 3. バランスシートの状況②

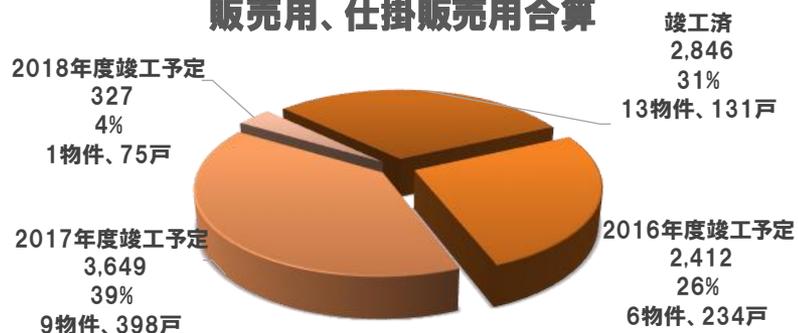
## 主要な資産

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4物件、167戸あります。

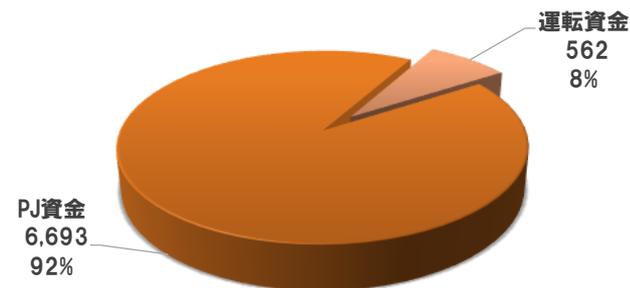
竣工別棚卸資産残高(百万円)  
販売用、仕掛販売用合算



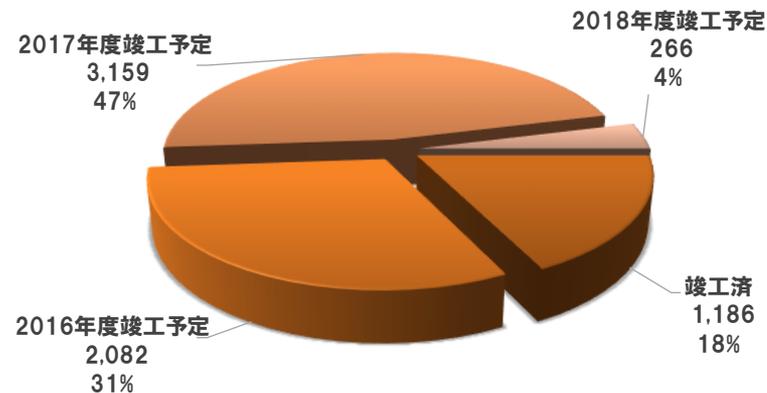
※上記の他、未引渡の物件が2017年度竣工予定で3物件142戸、2018年度竣工予定で1物件25戸あります。

## 主要な負債

借入・社債使途内訳(百万円)  
短期・長期借入金、社債合算



PJ資金竣工別残高(百万円)



# 4. キャッシュ・フローの状況

単位: 百万円、%

|                  | 2016年3月期2Q | 2017年3月期2Q | 対前年比   | 増減率   |
|------------------|------------|------------|--------|-------|
| 税引前利益            | 582        | 853        | 271    |       |
| 棚卸資産増減           | 677        | -555       | -1,233 |       |
| 利息・金融手数料支払額      | -77        | -78        | -1     |       |
| 法人税等支払額          | -182       | -164       | 18     |       |
| その他              | -185       | 276        | 462    |       |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 814        | 331        | -483   |       |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | 48         | 67         | 19     |       |
| 借入による資金調達        | -354       | 646        | 1,001  |       |
| その他              | -12        | -16        | -4     |       |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | -367       | 630        | 997    |       |
| 現金及び現金同等物の増減額    | 495        | 1,029      | 533    |       |
| 現金及び現金同等物の期首残高   | 1,097      | 1,662      | 564    |       |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | 1,592      | 2,691      | 1,098  | 69.0% |

## ◆ 営業活動によるキャッシュ・フロー

利益確保によるキャッシュ・インフローに対し、確実な用地取得による棚卸資産の増加により、331百万円のキャッシュ・インフロー

## ◆ 投資活動によるキャッシュ・フロー

流動性預金を増加させるため、固定化された定期預金を解約することにより、67百万円のキャッシュ・インフロー

## ◆ 財務活動によるキャッシュ・フロー

主に用地取得にかかる資金を借入により調達したことにより、630百万円のキャッシュ・インフロー

## ● キャッシュ・フローの状況総論

新規の用地取得、物件開発を借入による資金調達により着実にまかなえたことで、確保した利益によるキャッシュ・インフローがそのまま四半期末の現金及び現金同等物残高の増加に大きく寄与する状況となった。これにより現時点においては、機動的な資金決済による物件確保が可能な状況となっている。

## **II.2017年3月期業績進捗**

# 2017年3月期業績進捗

計画販売戸数470戸に対し、第2四半期累計で249戸、進捗率53.0%。  
売上高7,074百万円と進捗率56.3%、経常利益853百万円と進捗率115.7%で推移。  
上期は売上総利益率の高い物件が続いたため、利益水準は高いものの、戸数面では概ね計画通り進捗。下期は、来期以降に向けた販売基盤の構築、好立地物件の確保に注力。

単位:百万円、%

|                  | 2016年<br>3月期 | 2017年<br>3月期2Q | 2017年<br>3月期予想 | 予想-実績<br>対比 | 進捗率    |
|------------------|--------------|----------------|----------------|-------------|--------|
| 売上高              | 9,446        | 7,074          | 12,570         | 3,123       | 56.3%  |
| 売上原価             | 7,137        | 5,231          | 9,618          | 2,480       | 54.4%  |
| 売上総利益            | 2,308        | 1,842          | 2,952          | 643         | 62.4%  |
| 販管費              | 1,422        | 911            | 1,988          | 565         | 45.8%  |
| 営業利益             | 886          | 931            | 964            | 77          | 96.6%  |
| 営業外損益            | -170         | -77            | -226           | -55         | 34.5%  |
| 経常利益             | 715          | 853            | 738            | 22          | 115.7% |
| 税引前利益            | 715          | 853            | 738            | 22          | 115.7% |
| 法人税等             | 285          | 315            | 273            | -12         | 115.4% |
| 当期純利益            | 430          | 538            | 465            | 34          | 115.8% |
| 売上総利益率           | 24.4%        | 26.1%          | 23.5%          | -1.0%       |        |
| 営業利益率            | 9.4%         | 13.2%          | 7.7%           | -1.7%       |        |
| 経常利益率            | 7.6%         | 12.1%          | 5.9%           | -1.7%       |        |
| 当期純利益率           | 4.6%         | 7.6%           | 3.7%           | -0.9%       |        |
| EPS(円)           | 324.06       | 324.40         | 280.12         | -43.94      |        |
| 不動産開発販売事業売上高     | 8,907        | 6,799          | 11,985         | 3,077       | 56.7%  |
| 販売戸数             | 375          | 249            | 470            | 95          | 53.0%  |
| プロパティマネジメント事業売上高 | 538          | 274            | 585            | 46          | 46.9%  |

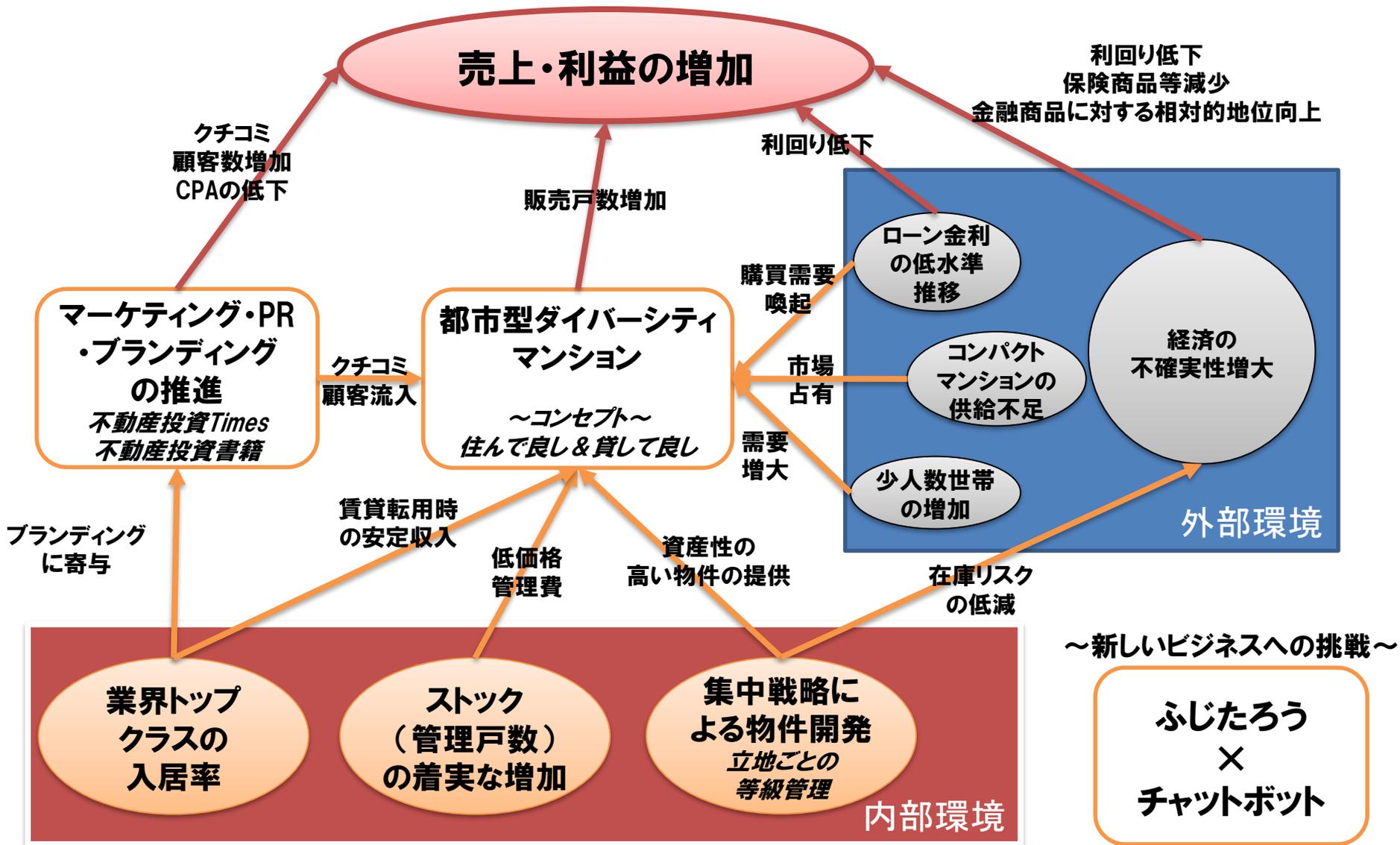


## 2017年3月期の主な販売物件

- ・クレイシア王子 47戸 ⇒完売
- ・クレイシア秋葉原 51戸 ⇒投資用完売
- ・クレイシア新宿 52戸 ⇒完売
- ・クレイシア大森 37戸 ⇒1棟売却
- ・クレイシア巣鴨駅前 60戸 ⇒完売
- ・クレイシア両国ヴェルデ 26戸 ⇒完売
- ・クレイシア品川東大井 52戸
- ・クレイシア門前仲町 52戸
- ・クレイシア両国カルミナ 48戸

## III. 今期の取組、今後の方針・戦略

# 今期の取組、今後の方針・戦略 総論



# 今期の取組、今後の方針・戦略①-1

## 1. 「都市型ダイバーシティマンション」の今後の展望 住んで良し&貸して良しマンションを目指して

- 東京及び神奈川の少人数世帯(単独世帯、二人世帯)は、1985年343万世帯(世帯シェア49.2%)に対し2015年732万世帯(世帯シェア68.7%)と389万世帯(世帯シェア19.5%)の大幅増加
- 晩婚化や少子化といった社会構造の変化により、世帯当たり人数が減少し、コンパクトマンション(30~60㎡のマンション)の需要は増大

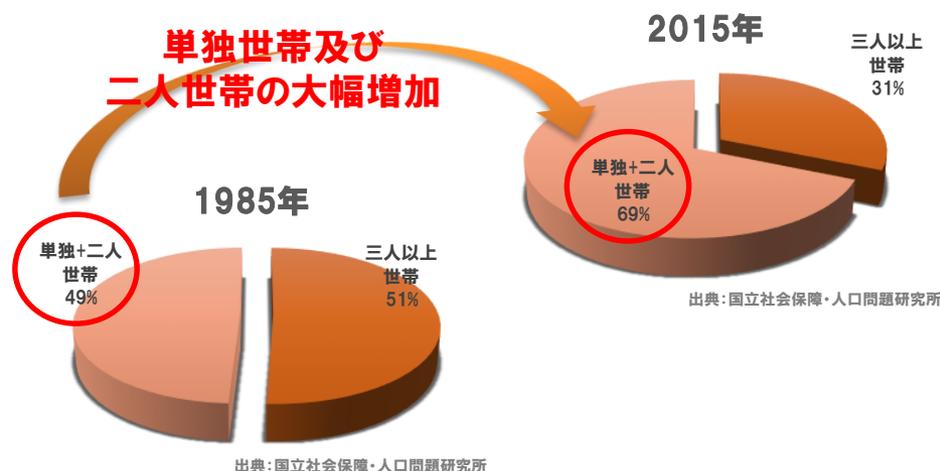
単位:千世帯

| 1985年 | 総世帯数   | 単独+二人世帯 | 単独世帯  | 夫婦のみ世帯 | ひとり親と子世帯 |
|-------|--------|---------|-------|--------|----------|
| 東京    | 4,488  | 2,385   | 1,521 | 577    | 287      |
| 神奈川   | 2,478  | 1,045   | 594   | 306    | 145      |
| 合計    | 6,966  | 3,430   | 2,115 | 883    | 432      |
| 割合    | 100.0% | 49.2%   | 30.4% | 12.7%  | 6.2%     |

単位:千世帯

| 2015年 | 総世帯数   | 単独+二人世帯 | 単独世帯  | 夫婦のみ世帯 | ひとり親と子世帯 |
|-------|--------|---------|-------|--------|----------|
| 東京    | 6,663  | 4,764   | 3,033 | 1,179  | 552      |
| 神奈川   | 3,997  | 2,558   | 1,373 | 830    | 355      |
| 合計    | 10,660 | 7,322   | 4,406 | 2,009  | 907      |
| 割合    | 100.0% | 68.7%   | 41.3% | 18.8%  | 8.5%     |

出典:国立社会保障・人口問題研究所

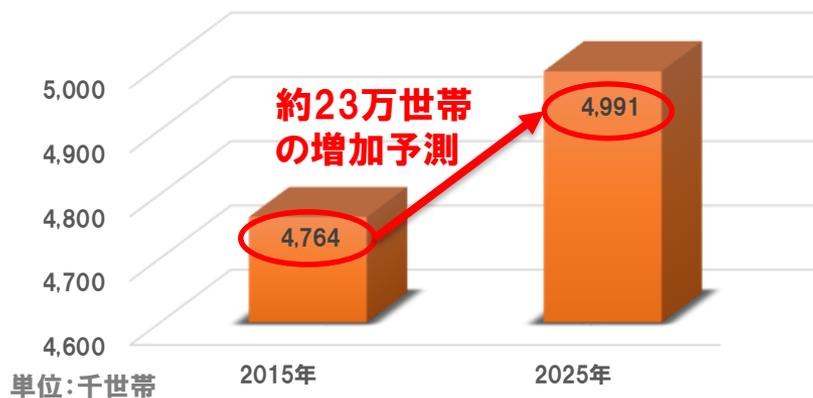


出典:国立社会保障・人口問題研究所

## 1. 「都市型ダイバーシティマンション」の今後の展望 住んで良し&貸して良しマンションを目指して

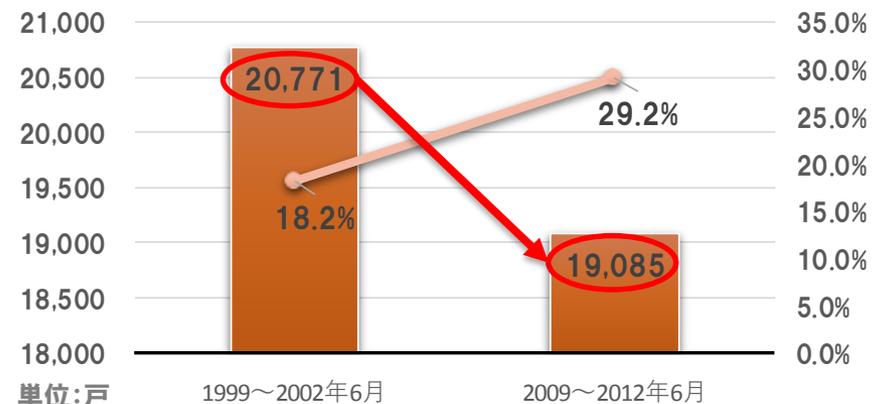
- 東京の少人数世帯(単身世帯、二人世帯)は、2015年476万世帯に対し2025年499万世帯と10年で約23万世帯(年間約2.3万世帯)の増加予測
- 少人数世帯の主な住居となるコンパクトマンションの供給は、2009年～2012年6月で約2万世帯(年換算約0.5万世帯)となっており、足元でも大きく変わらない  
⇒需要に対し、**供給が不足**することが想定されるため開発拡大を予定

東京の単独+二人世帯の将来予測



出典: 国立社会保障・人口問題研究所

東京23区新築コンパクトマンション供給戸数



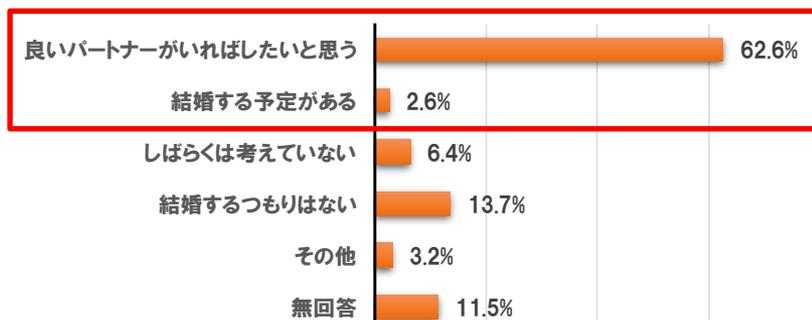
— コンパクトタイプ(30㎡以上～60㎡未満)新築供給戸数  
— コンパクトタイプシェア

出典: 東京カンテイ

## 1. 「都市型ダイバーシティマンション」の今後の展望 住んでよし&貸してよしマンションを目指して

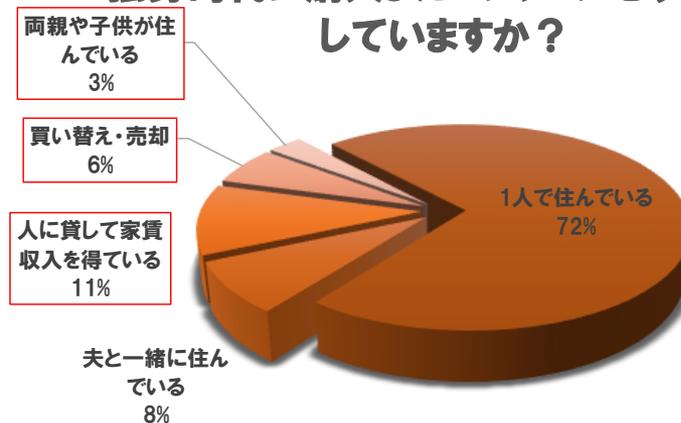
- 近年、女性の社会進出が加速したこともあり、女性の購入者は増加傾向
- 購入者の65%以上が結婚を考えており、結婚とマンション購入は別問題になってきている
- 独身時代に購入したマンションに20%以上の女性が住んでいない  
⇒都市における多様性あるマンションの供給に価値がある  
⇒東京都区部における集中戦略をとっている当社に優位な状況を活用

### 結婚についてどう思いますか？ (マンション購入した方対象)



出典：女性のための快適住まいづくり研究会調査結果

### 独身時代に購入したマンションを今はどう していますか？



出典：女性のための快適住まいづくり研究会調査結果

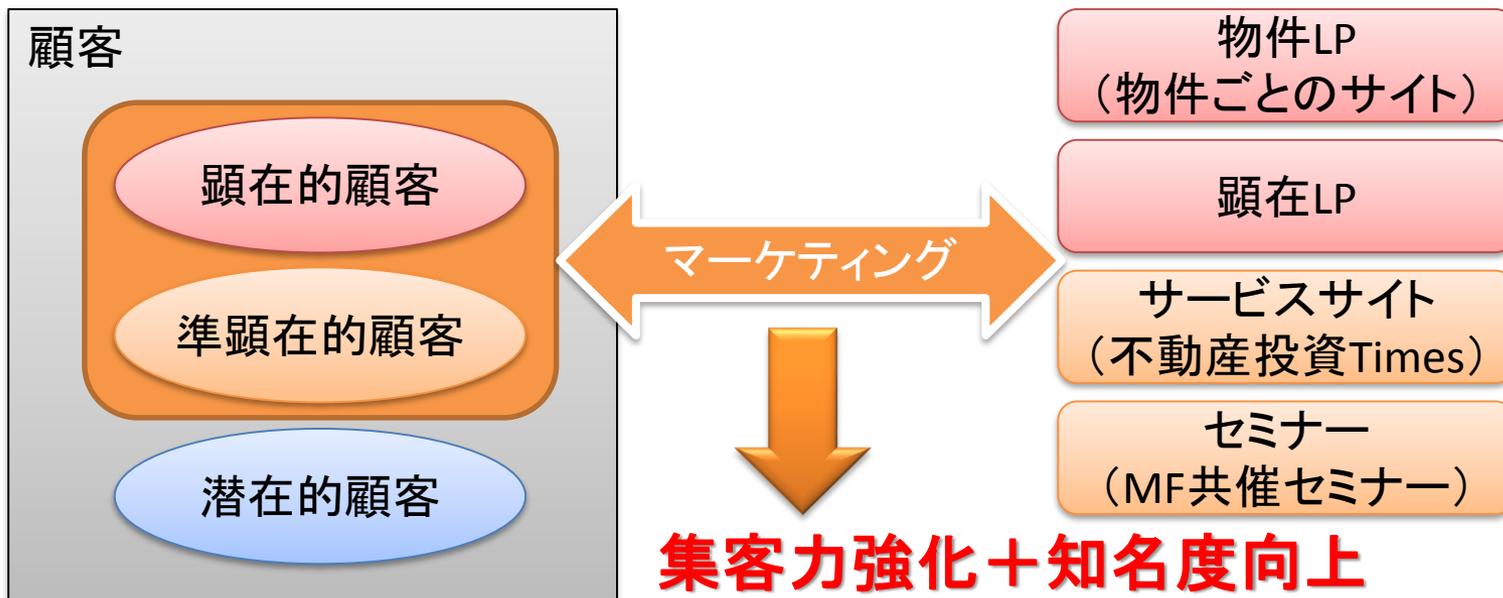
# 今期の取組、今後の方針・戦略②

## 2. WEB及びセミナーにおけるマーケティング強化

金融市場の不安定な動き、不動産投資ローン金利の低水準継続

⇒不動産投資への関心度の相対的向上

- 顕在層、準顕在層に対する効果的なマーケティングにより集客力向上を目指す。
- 不動産投資の最新情報の提供や当社のエージェントに直接相談できるチャットサポートサービス(業界初)をWEB上に展開



- ※・顕在的顧客 : 不動産投資について、具体的投資物件まで検討する段階になっている顧客。
- ※・準顕在的顧客: 不動産投資について、興味があるものの、具体的検討の段階にはなっていない顧客。
- ※・潜在的顧客 : 不動産投資について、現段階では特に考えていない顧客。

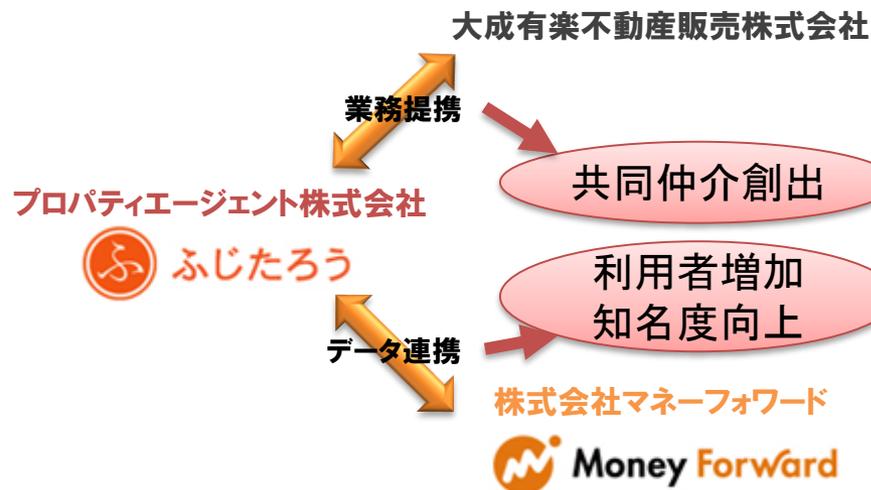
# 今期の取組、今後の方針・戦略③

## 3. 不動産相場情報サイト「ふじたろう」各種企業とのアライアンス開始 各種企業との業務提携を積極的に検討し、ビジネスの拡大可能性を模索

- 「ふじたろう」アプリにチャットボット機能を搭載  
チャットボットへの物件情報搭載において大成有楽不動産販売と業務提携し、共同仲介の機会を創出
- マネーフォワードと「ふじたろう」のデータ連携開始  
マネーフォワードユーザーの利便性拡大と「ふじたろう」の知名度向上というシナジーの発揮を期待



## 不動産相場情報サイト「ふじたろう」アプリ



# Appendix

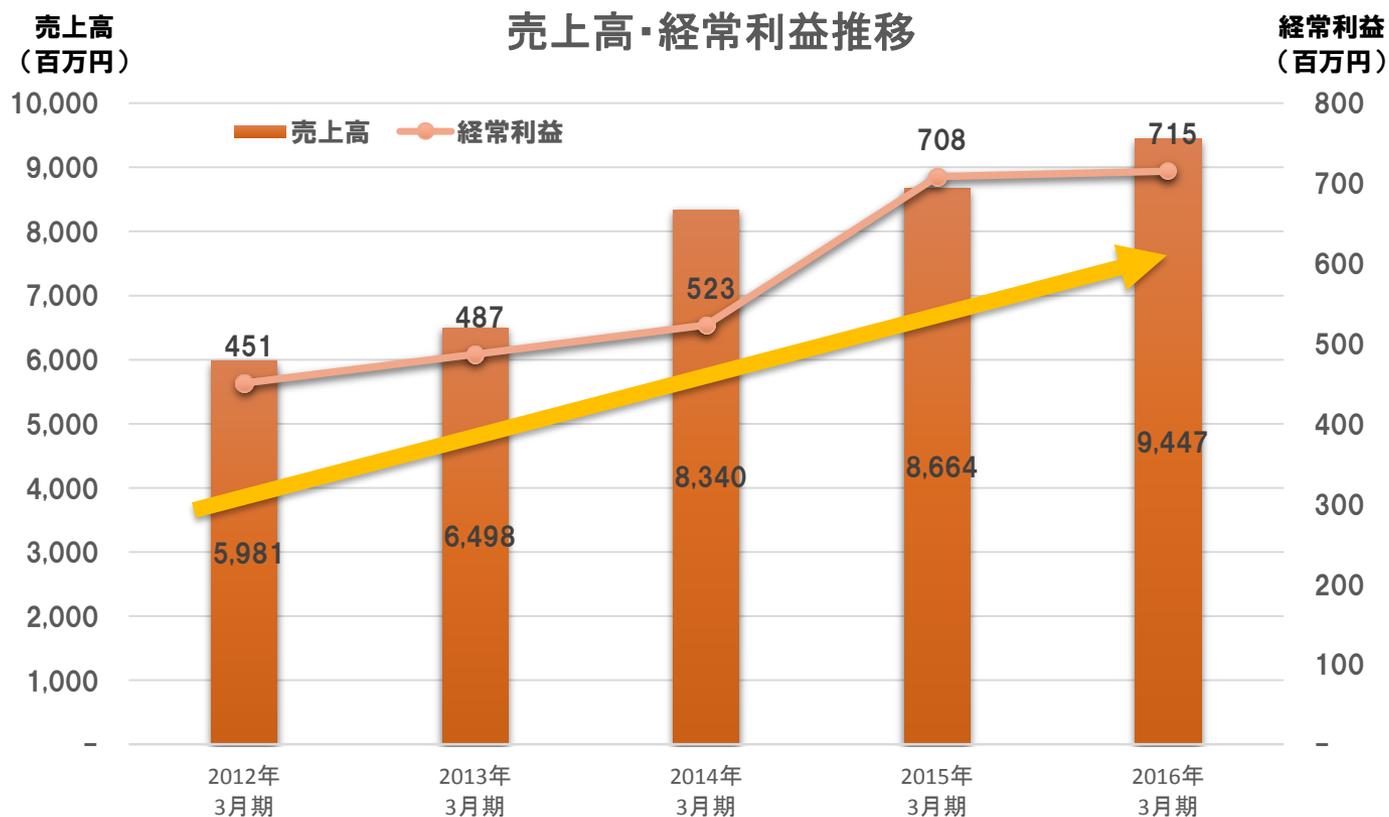
**プロパティエージェントの概要  
(当社をはじめてご覧になる方へ)**

# 会社概要

2016年9月30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)<br>・オレンジルーム(東京都文京区) |
| 役員数       | ： | 役員:9名、職員:94名(2016年9月30日現在)      |
| 事業内容      | ： | 不動産開発販売事業、プロパティマネジメント事業         |
| 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 811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<br>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<br>・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                     |
| 2016年10月 | 賃貸仲介店舗オレンジルームの2店舗目として中目黒店を目黒区青葉台に開設                    |



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)

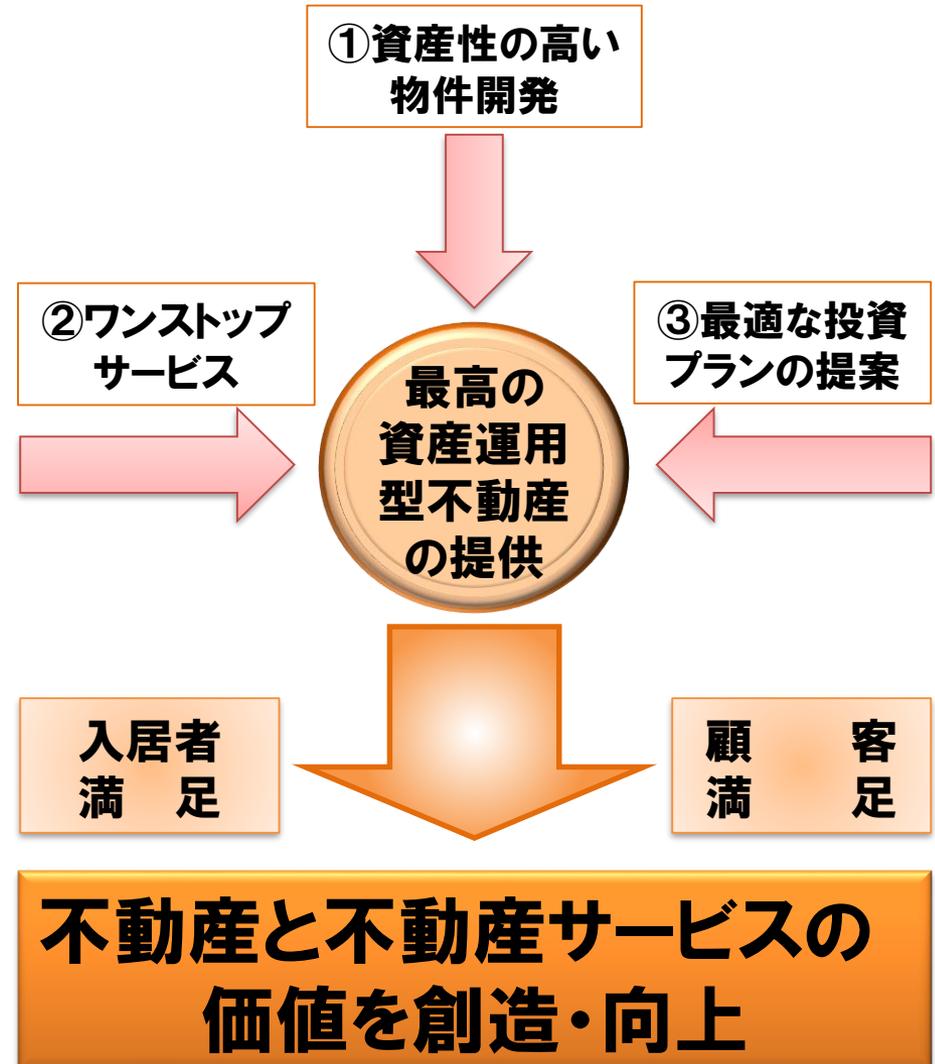
| 回次               |       | 第8期     | 第9期     | 第10期    | 第11期    | 第12期    | 第13期    |
|------------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 決算年月             |       | 2011年3月 | 2012年3月 | 2013年3月 | 2014年3月 | 2015年3月 | 2016年3月 |
| 売上高              | (百万円) | 4,064   | 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<br>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。

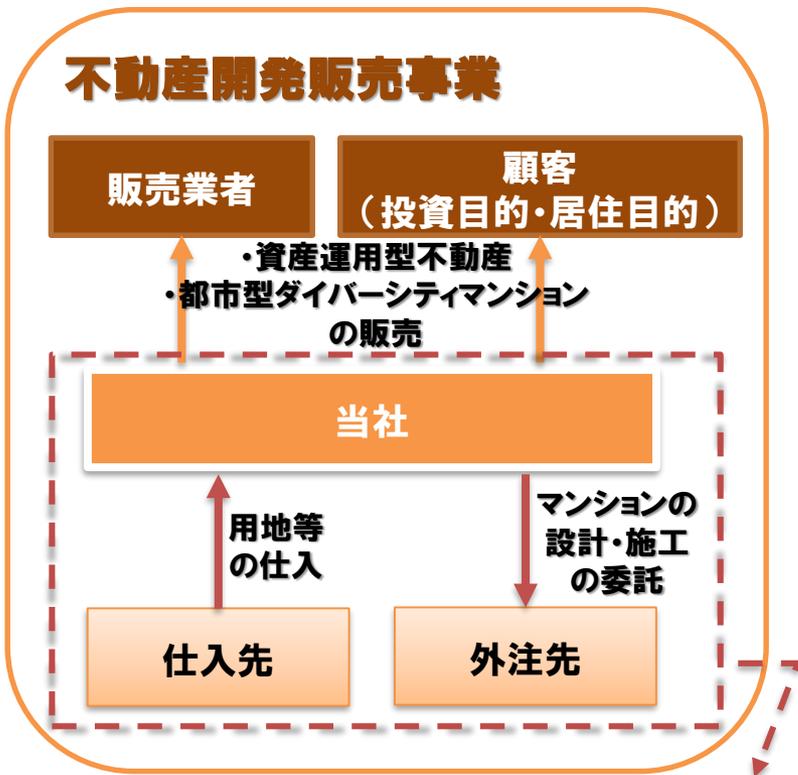
## 経営理念

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

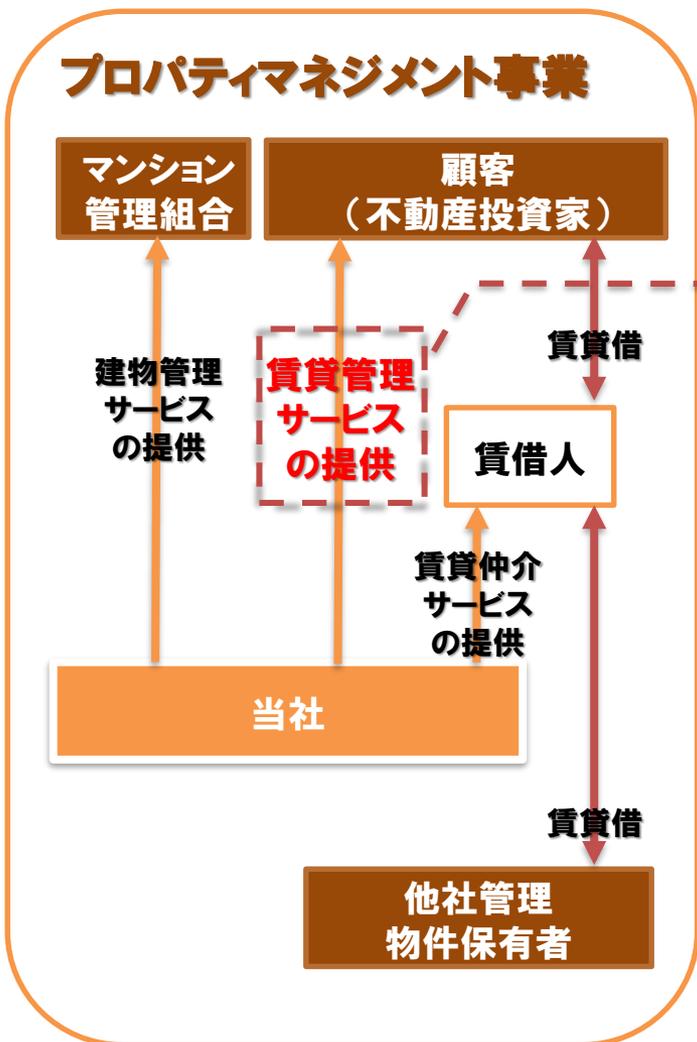


- 資産運用型不動産の用地仕入、商品企画、開発ならびに中古物件の仕入を行い、投資家や他の販売業者に販売
- 資産運用型不動産の開発にあたっては、資産性の高い物件を提供するため、
  - ✓ 物件開発エリアを主に東京23区内及び横浜周辺に集中
  - ✓ 当社独自の幅広い情報と知識を基に用地を仕入れる(スコアリングの実施)
  - ✓ 商品企画と開発から設計・施工・管理までを一括して実施(モデリングの実施)

### ◆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



## 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

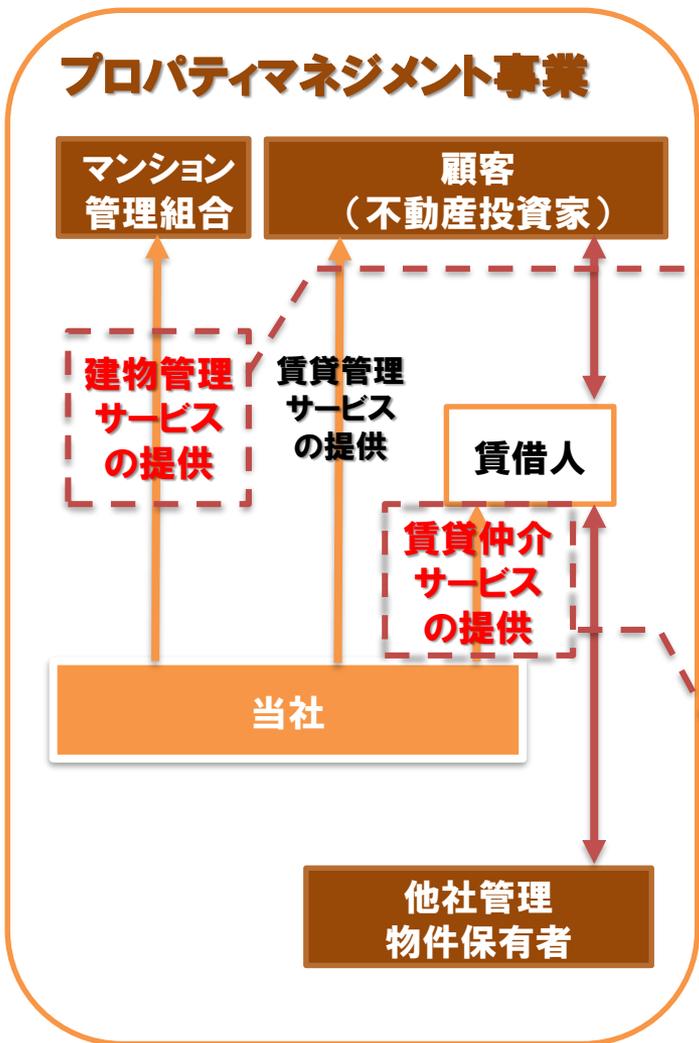
### ・集金代行サービス



### ・家賃保証サービス



# 事業内容② PM事業-2



## 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

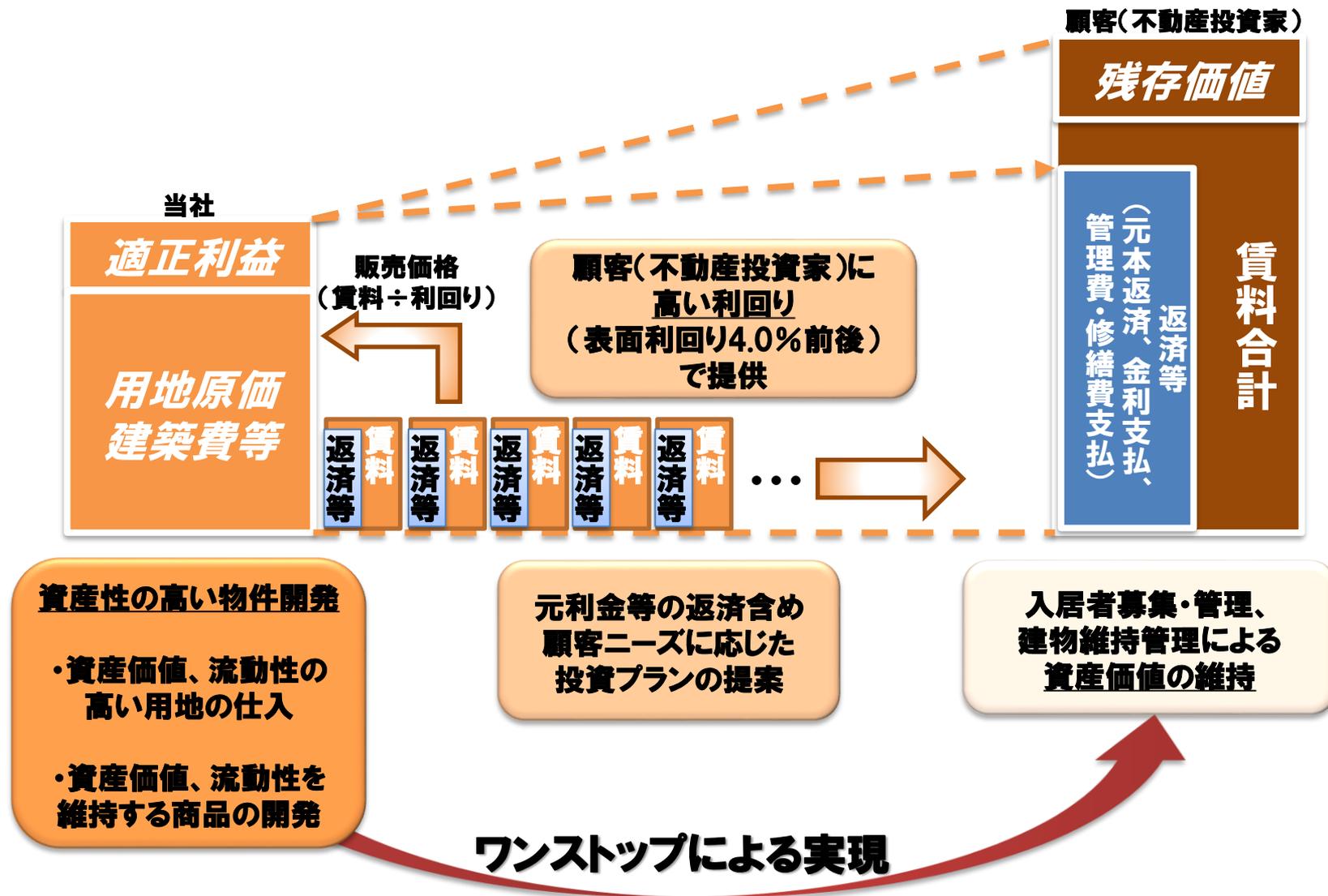
建物管理棟数・戸数



## 賃貸仲介サービス

- 文京区小石川、目黒区青葉台の賃貸専門店「ORANGE ROOM」2店舗にて、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)

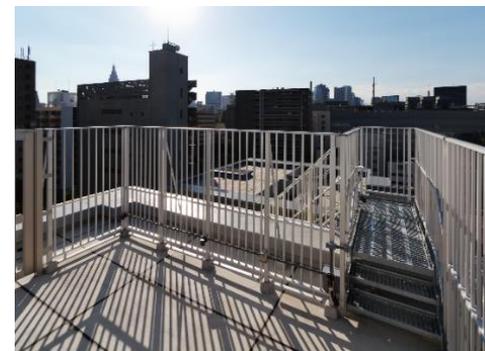
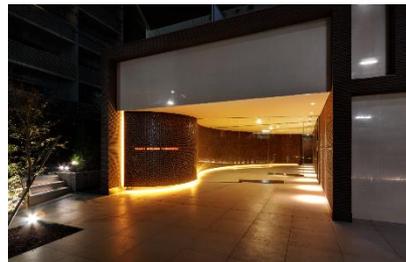
## 一般社団法人全国住宅産業協会 「第5回優良事業賞」受賞

「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)

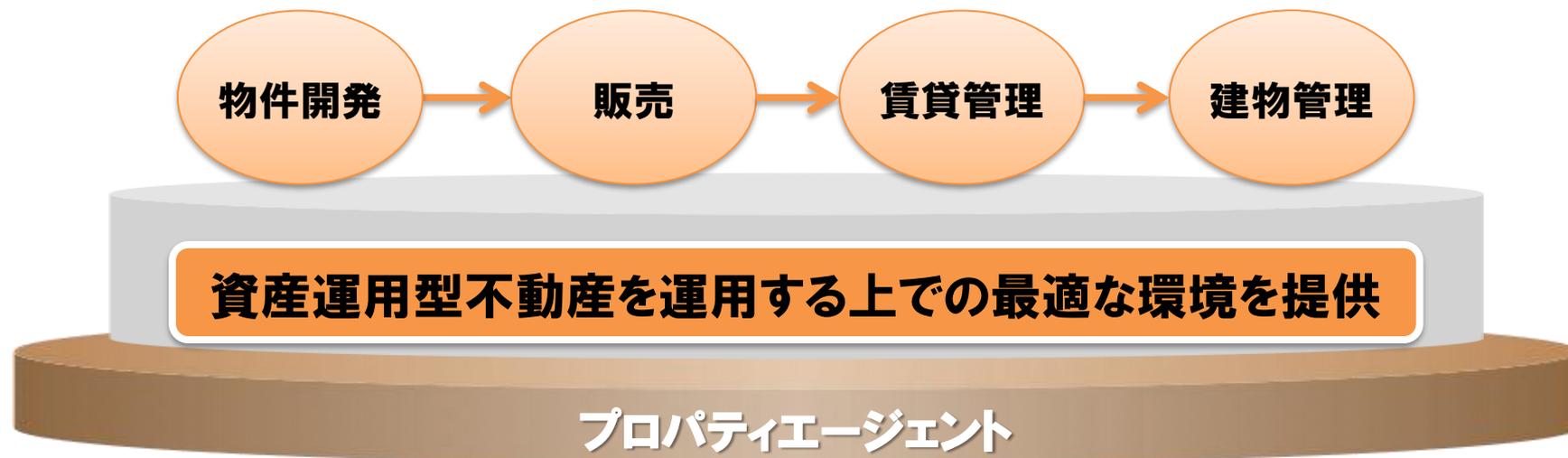
## 2. ワンストップサービス

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       | 3          |
|                                | 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         | 5  |         |            |
| 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         |    |         |            |
| 急行停車・・・①                       |                                   |            |        |        |       |           |    |         |            |
| 利便性                            | 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 |            |        |        |       |           | 4  | 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)      |            |        |        |       |           | 3  | 4       |            |
|                                | 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     |            |        |        |       |           | 2  | 3       |            |
|                                | 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      |            |        |        |       |           | 1  | 2       |            |
|                                | 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                             |            |        |        |       |           |    |         |            |

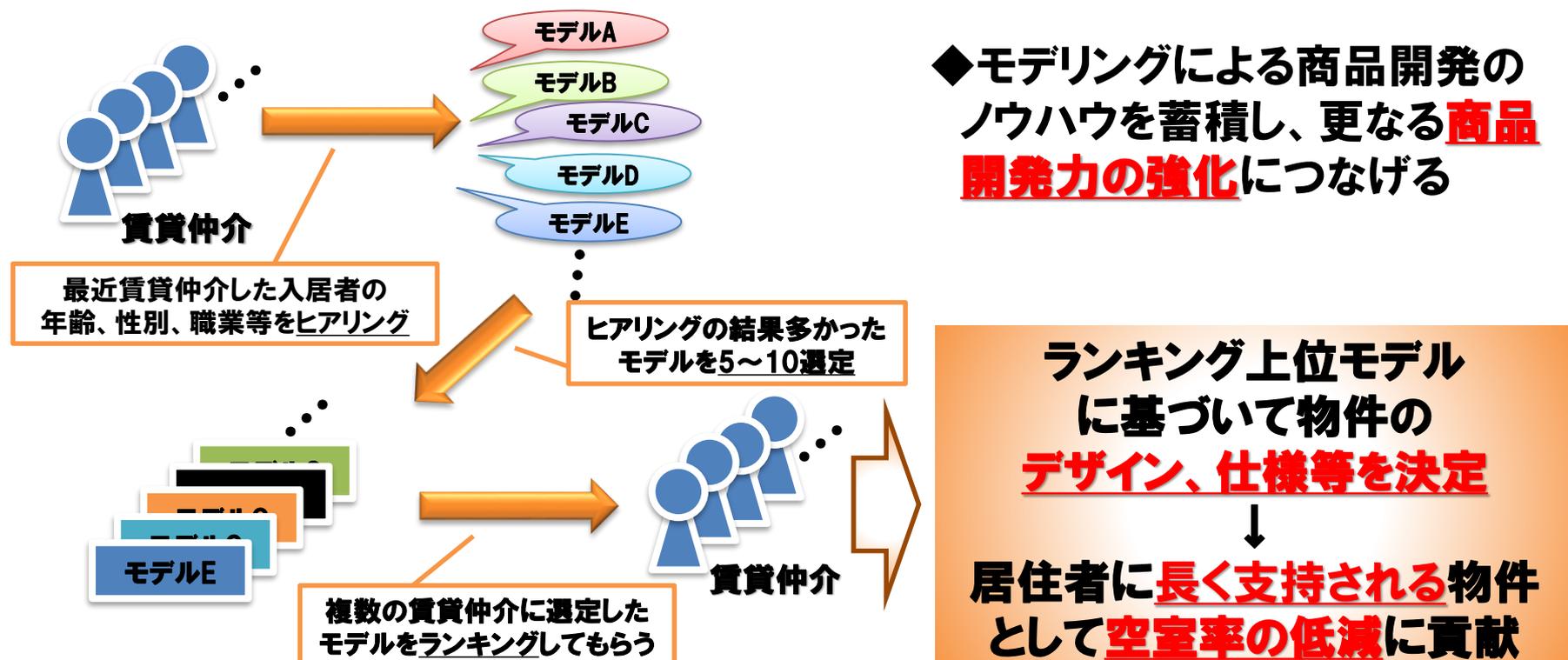
▲評点表

# 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



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

TEL : 03-6302-3627

FAX : 03-6302-3012

URL : <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。