



2021年12月23日

各位

会社名 プロパティエージェント株式会社
代表者名 代表取締役社長 中西 聖
(コード番号 3464、東証第一部)
問合せ先 取締役 岩瀬 晃二
(TEL. 03-6302-3627)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021年9月13日にプライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を1項目のみ満たしていないため、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額の1項目のみにおいて、基準を満たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関しては、遅くとも5年間、2026年度末までの間に上場維持基準を満たすため、各種取組を進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	29,728	69	40.8	0.5
上場維持基準	20,000	100	35	0.2
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

<取組の基本方針>

当社の上場維持基準において不適合となっている流通株式時価総額は、時価総額と流通株式比率で構成されております。このうち流通株式比率につきましては、「1.当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間」に記載の通り、上場維持基準に適合しております。そのため、当社といたしましては、流通株式時価総額の上場維持基準の適合に向け、企業規模・利益拡大による企業価値の向上、つまりは、時価総額の増大を図ることを基本方針として、各種課題に取り組んでまいります。

当社では、年度予算のほかに3ヵ年の中期計画を每期見直し、ローリングをしております。当社の収益の多くを占める主要事業は不動産開発事業であり、現在の企業規模においては、用地の仕入状況、経済環境の変動により、大きくこの中期計画が変動することとなります。そのため、用地の仕入状況や経済環境により、適宜見直しをかけていく必要があります。この影響を定性的、定量的に分析し、今後の業績に与える影響を把握した上で適宜適切な開示を行うことで、株主その他投資家に当社の状況を適切にご理解いただけるよう努めていく方針としていることから中期経営計画の公表を行っておりません。したがって、当社の過去の業績及び当連結会計年度の業績予想に基づいて、今後の課題及び取組内容を定めることといたしました。

当社上場後の業績（当連結会計年度の業績予想を含む）及び時価総額の推移は、下に示す「①当社上場後の業績と時価総額推移」に記載の通り、上場後每期増収増益をしており、売上高の上場後平均成長率は23.8%、当期純利益の上場後平均成長率は18.5%となっております。この企業規模・利益の拡大と比例して時価総額も上場後平均成長率37.9%で順調に増大しております。

① 当社上場後の業績と時価総額推移

	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期(予想)	上場後 平均成長率
売上高(百万円)	9,446	12,166	19,219	21,534	22,674	27,523	34,000	23.8%
当期純利益(百万円)	430	583	732	872	954	1,170	1,190	18.5%
EPS(円)	64.82	87.76	109.63	126.22	133.86	161.70	163.53	16.7%
期中平均時価総額(億円)	27	36	53	87	75	94	191	37.9%
PER(倍)	6.45	6.18	7.30	10.09	7.96	8.05	16.03	

上記、上場後の平均成長率を用いて、売上高及び当期純利益を2027年3月期まで每期この成長率を乗じることで伸張り、2021年9月30日現在の発行済株式数によりEPSを算出し、株価のボラティリティを考慮するため、日本取引所グループが開示している統計資料の2021年10月末現在の市場一部不動産業の単純PER(17.5)及び2020年10月末現在の市場一部不動産業の単純PER(11.1)に基づいて時価総額を算出すると、下に示す「②上場後平均成長率により業績を伸張した数値及び市場一部業種平均PERにより算出した時価総額」の通りとなります。

② 上場後平均成長率により業績を伸張した数値及び市場一部業種平均PERにより算出した時価総額

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期	2027年 3月期
上場後平均成長率による売上高(百万円)	42,089	52,104	64,502	79,850	98,849
上場後平均成長率による当期純利益(百万円)	1,409	1,670	1,978	2,344	2,777
EPS(円)	193.10	228.76	271.02	321.07	380.38
2021年10月末市場一部不動産業の 単純PERによる時価総額(億円)	246	292	346	410	485
上記による流通株式時価総額(億円)	100	119	141	167	198
2020年10月末市場一部不動産業の 単純PERによる時価総額(億円)	156	185	219	260	308
上記による流通株式時価総額(億円)	63	75	89	106	125

上記「②上場後平均成長率により業績を伸張した数値及び市場一部業種平均 PER により算出した時価総額」によると、2021 年 10 月末市場一部不動産業の単純 PER により算出される流通株式時価総額は、おおむね 2 年後の 2024 年 3 月期にて上場維持基準に適合する 100 億円を超え、2020 年 10 月末市場一部不動産業の単純 PER により算出される流通株式時価総額でも、4 年後の 2026 年 3 月期ないし 5 年後の 2027 年 3 月期にて上場維持基準に適合する 100 億円を超える水準となります。

これらのことから、当社では、上記「②上場後平均成長率により業績を伸張した数値」に記載の売上高及び当期純利益を最低ラインとする年度予算及び 3 ヶ年の中期事業計画を立案し、それに従って、物件開発、人員拡大等に取り組んでまいります。これら年度予算及び 3 ヶ年の中期事業計画のベースとなる需要について鑑みますと、当社がメイン事業領域としている東京都都区部の人口流入は、コロナ禍の 2020 年においても転入超過となっており、また、メインターゲットとする単独世帯や核家族世帯も首都圏においては増加傾向が継続していることから、当社の売上高成長は十分な余地があると考えております。加えて、これを実現する人員面におきましても、2022 年度にて新卒約 30 名の採用が確定しており、また、2021 年も 10 名超の中途キャリア採用が出来ており、ここ数年の当社採用力の強化により、人的リソースの確保は確実に可能であると考えております。これらを総合的に勘案し、また、各種施策に取り組むことにより、遅くとも 5 年後の 2026 年度末までの間に上場維持基準に適合するようにいたします。

なお当社は、グループ全体の中期目標として、売上高 1,000 億円、時価総額 1,000 億円を掲げ、事業活動を展開しております。

売上高 1,000 億円においては、14 万人を誇る Rimple 会員や不動産投資 TIMES 会員について、効果的かつ効率的なウェブマーケティングによりその数を増加させ、CRM・SFA の活用により、その会員からの収益の拡大へと繋げ、「②上場後平均成長率により業績を伸張した数値」を超えるパフォーマンスを出せるよう尽力してまいります。

また、時価総額 1,000 億円においては、上記「②上場後平均成長率により業績を伸張した数値」からもわかる通り、上記利益水準では中期目標に到達できる水準ではないと考えられるため、これを最低ラインとする事業計画は必須であると考えております。そのため、この利益水準を最大化することを目的に、特にテクノロジー・DX 領域に注力し、当社業界において最高水準の生産性の高さを実現してまいります。

<課題及び取組内容>

売上高の拡大に向けた課題としては、新築分譲事業、中古不動産マッチング事業ともに販売物件の確保、販売人材の確保、高い生産性を実現する CRM・SFA の充実などがあり、これに対し、以下の取組を実施してまいります。

- 物件調達関連業者とのリレーション拡大と密に連携した情報交換
- 物件開発関連のプロフェッショナル人材の拡充
- 販売人材確保のための継続的な新卒・中途採用とこれを効率的に行うためのリファラル採用の拡充
- 中古不動産マッチング事業と不動産クラウドファンディング事業のクロスセル戦略の実行
- システム開発を行うグループ会社との密な連携と DX 認定事業者としての知見の活用による CRM・SFA の充実投資の実行

利益の拡大に向けた課題としては、高い生産性の実現、新しい利益の創出などがあり、当社として、DX領域に非常に注力しております。そのため、2021年9月7日のリリース『経済産業省が定める「DX認定取得事業者」に認定』にてお知らせしたとおり、DX領域で「事業の成長戦略」と「社内の構造改革」という二つの柱を中心に活動しており、これが、既存事業の効率的な拡大（生産性の向上）と新規事業の革新的な創出に非常に大きく貢献しております。これをベースに今後は以下の取組を実施してまいります。

- FreeID 事業の確実なマネタイズを伴う拡大
- システム受託開発事業を行うアヴァント株式会社（子会社）の拡大
- クラウド化支援事業や CRM・SFA 構築支援事業など時流を捉えた、高い成長性を描ける DX 関連の新たな事業の構築
- 上記を加速させる会社の積極的な M&A の検討

今後も更なる企業価値向上とコーポレートガバナンス及び IR 活動の一層の充実に努めてまいりますので、株主様をはじめとする多くのステークホルダーの皆様のご支援、ご高配を賜りますようお願い申し上げます。

以上