

# BUSINESS REPORT 2016

2015.4.1 > 2016.3.31



PROPERTY AGENT

STOCK CODE : 3464


# What is PROPERTY AGENT ?

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。

私たちプロパティエージェントは、主に資産運用型不動産にかかる事業を展開する企業です。そのビジネスの特徴は、資産運用型不動産の販売だけではなく、住空間となる不動産物件の開発そのものから、販売、マンション管理、賃貸管理に至るまでを自社で一貫して取り組んでいることです。これは、「資産運用型不動産」が、株式や債権投資と同様の金融商品であり、いざという時の生命保険機能の側面も備えているため、安定性が高くリスクの少ない物件をご用意し、長期的な管理体制を整えることに意義があるという考えがベースにあります。そして私たちが、資産(プロパティ)管理の代理人(エージェント)を名乗る理由もここにあります。

→ **不動産開発販売**

**自社ブランドマン**



**クレイシア新宿パーク**  
(東京都新宿区30戸、20  
※一般社団法人日本住宅建設

## 顧客に対するワンストップサービスの提供

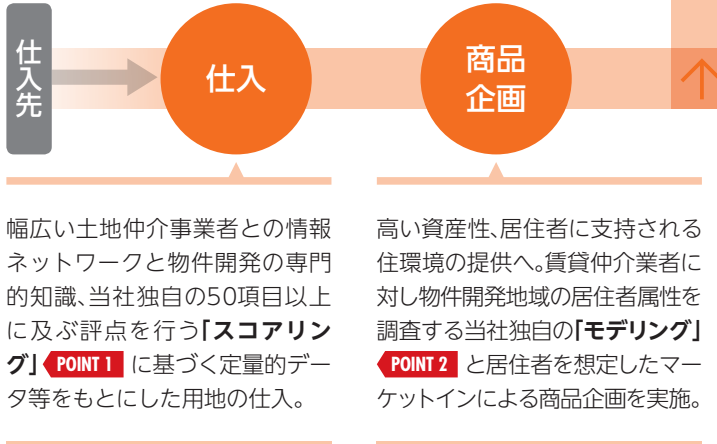


### プロパティエージェント株式会社

- 設立 2004年 2月
- 上場 2015年12月

DATA (2016年3月現在)

- 売上高.....9,446百万円
- 営業利益..... 886百万円
- 従業員数.....84名



幅広い土地仲介事業者との情報ネットワークと物件開発の専門的知識、当社独自の50項目以上に及ぶ評価を行う「**スコアリング**」**POINT 1**に基づく定量的データ等をもとにした用地の仕入。

高い資産性、居住者に支持される住環境の提供へ。賃貸仲介業者に対し物件開発地域の居住者属性を調査する当社独自の「**モデリング**」**POINT 2**と居住者を想定したマーケットインによる商品企画を実施。

### **POINT 1** スコアリング 独自の客観的評価システム

仕入開発にあたっては、**資産性×収益性×移動率(将来変化予測)**の3軸からとらえたデータをもとに、**50項目以上**に及ぶ評価を行う「スコアリング」という独自の手法を用いています。特に時間軸を加味し、**未来の需要供給バランスを客観的に判定**していきます。私たちが目指しているのは、**物件の価値が変動しない**ことです。場所によっては、今は良くて、5年経つ

と収益性や資産価値が大きく変動し下落してしまう所もあります。それを見極めるために、主観的な判断だけではない定量的な分析を行っているのです。具体的には、最寄り駅の乗降客数のトレンドや周辺の商業施設の開発予定、駅から物件まで扇形に広げたエリアで将来競合となり得る物件が建設されそうな土地が有るかななどを調べていきます。

### **POINT 2** モデリング 居住者に長く愛

当社が設計にあたって重視しているのは、「**独自のデザインを持たないことがオリジナルである**」という理念です。これも物件の価値の変動率を高めたくないのが理由であり、一棟一棟、**地域にとけ込むデザインを最優先**しています。そのために**立地周辺の居住者の属性を詳細にリサーチ**します。たとえば物件開発のプロジェクトがスタートした段階で、「この地域に

設計  
施工  
管理

設計施工

設計事務所  
建設会社

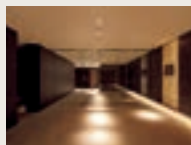
### ▶設計施工

マンションの設計及び施工は設計事務所や建設会社などに委託。  
当社は一級建築士である施工管理者を配置し、設計及び施工を管理。

事業

## マンション「CRACIA(クレイシア)」を企画・開発

POINT 3



コンフォート\*  
14年10月竣工

クレイシア千歳船橋アーバンプレミア  
(東京都世田谷区44戸、2015年6月竣工)

産業協会「第5回優良事業賞」(中高層分譲住宅部門) 2015年6月受賞

## プロパティマネジメント事業

管理

販売

賃貸  
管理

賃貸  
仲介

建物  
管理

不動産  
販売業者

居住者

不動産投資家  
ビジネスパーソン  
国内富裕層  
海外投資家

賃貸借

他社管理物件  
保有者

賃貸借

賃借人

マンション  
管理組合

### されるマンションづくり

住まう人の特徴を教えてください」と、地元の仲介業者にアンケートを行います。年収や男女比にはじまり、職業、職種、勤務地、服装、オフの過ごし方など、パーソナルな部分にまで焦点を当てていきます。仲介業者が5社あれば、その地域の傾向を概ね把握することができます。これを当社では「モデリング」と呼んでいます。

### POINT 3 CRACIA 独自のマンションブランド「クレイシア」

「CRACIA」はポルトガル語で「子供」を意味する「crianca」という言葉から創られた当社のマンションブランドです。そして、私たちは客観的に根拠ある指標をもって開発を行うために「mission of cracia」の開発理念を掲げて取り組んでいます。「CRACIA = 子供 = かけがえのない資産」を提供するにあたり、時間の経過に伴う様々な外的要因・内的要因が生じたとしても未

来・将来・長期にわたる安定した収益性を確保させることこそが、最上級のサービスの提供につながるものと考えます。通常、不動産の投資判断は取得価格・収益性・立地条件によって決定されていますが、私たちはそれに「将来の収益性変化率」を「移動率」と定義し、その「移動率」をプラスした判断基準で「CRACIA」の商品化をすることに努めています。

## 時代の変化に 揺らぐことのない 新しい価値の創造と変革を。

代表取締役社長 中西 聖



当社は、2015年12月22日に東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場いたしました。ここに至るまでに多くの方々のご支援、ご協力賜りましたことを、心より御礼申し上げます。また、新たに当社株式を保有いただいた株主様に心より御礼申し上げます。

今後も時代の変化に揺らぐことのない新しい価値を創造し、変革を起こすことができる企業となることを目標に事業運営に取り組む所存です。

### ～不動産が社会へ与える影響力の大きさ～

住空間としての不動産は、個人の生活の拠点であり、人生を形成するための基盤づくりに欠かせない場所となります。住空間をつなぎ、コミュニティを育むことで街が生まれ、やがて文化を発信する場となり、未来づくりへと続いていく。このように不動産にはモノとしての機能だけではなく、形のない魅力を生み出す可能性があります。これが、不動産が発揮する価値の本質です。

当社のミッションは、モノをつくり、売り渡すだけではありません。常に不動産価値の向上を図り、どのように新しい価値を創造するかを考え続けることです。当社は、商

#### 会社沿革

- 2004. 2 東京都新宿区新宿に、不動産の売買、交換、流動化企画、賃貸借、仲介、代理、管理、斡旋及び鑑定・建築工事及び設備工事の企画、設計、及び施工を事業目的としたプロパティエージェント株式会社(資本金10,000千円)を設立
- 2004. 6 宅地建物取引業免許(東京都知事(1)第83227号)を取得
- 2006. 5 資本金を50,000千円に増資
- 2006.10 賃貸専門の店舗「ORANGE ROOM」を豊島区池袋に開設し、賃貸仲介事業開始
- 2008. 7 初めての自社ブランドマンションとして「クレイシア下丸子」を販売開始
- 2009. 1 マンション管理業(国土交通大臣(1)第033619号)の登録
- 2009. 9 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  
賃貸専門の店舗「ORANGE ROOM」を文京区小石川に移転
- 2011. 5 本社を新宿アイランドタワー内にて移転拡充
- 2012. 3 建物管理事業開始
- 2015.10 自社開発不動産相場情報サイト「ふじたろう」をオープン
- 2015.12 東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)に上場
- 2016. 4 自社開発iOS用アプリ「ふじたろう」を提供開始



品の開発者であり、その提供者であり、さらに「研究者」でもある。その意識を忘れることなく、商品購入後もお客様と対話を重ね、そして、お客様との対話からの学びを商品開発に活かし、未来づくりの観点から不動産に新たな命を吹き込んでいきます。

### ～中長期的な戦略～

資産運用型不動産や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)は、今後首都圏を中心に増加することが予測される単独世帯や少人数世帯の生活を支えるインフラとして、その社会的役割は一層高まっていくものと考えています。また、超低金利の状況や資産運用型不動産の認知度拡大により、安定した収益を求める投資家への資産運用商品としてのニーズも高まっていくものと考えています。

このような中、当社は今後も不動産の開発、販売に積極的に取り組んでいく方針であります。用地仕入・開発面におきましては、東京23区及び横浜地区への集中戦略を継続し、収益性の高い物件開発を進めます。販売面におきましては、販売効率の向上等により販売戸数の伸長を図るだけでなく、今後は、当社のノウハウ、経験とシナジーを発揮する形で収益力拡大、利益率向上を図るため、都市型

コンパクトマンションを「最初に購入するマンションの持ち方に多様性(ダイバーシティ)を提供する」というコンセプトのもと、「都市型ダイバーシティマンション」として直接ユーザーに販売します。これにより、多様化する不動産ニーズにまた一つ対応する形となります。

また、上場して高めた信頼性やブランド力を活かして、安定した経営基盤の構築及び既存事業とは別の収益源となる新たな事業を創造していきたいと考えています。当社が運営する不動産相場情報サイト「ふじたろう」の継続的开发も、その動きのひとつです。

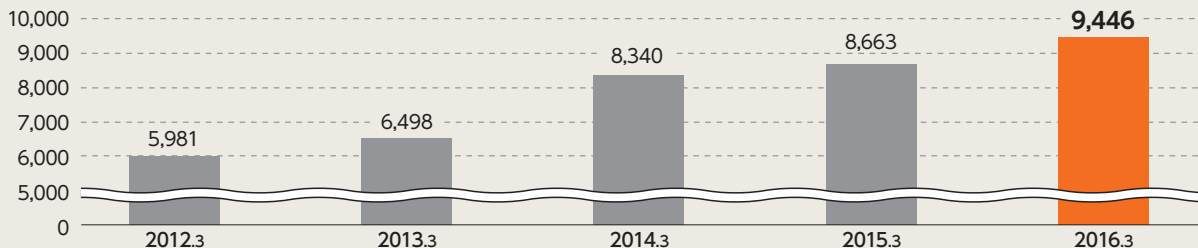
時代が変わり、働き方が変わり、将来への不確実性が高まっている中、不動産収益への期待は高まっています。

おかげさまで上場後初の決算では、売上高、営業利益につきまして創業以来の13期連続増収増益を達成いたしました。14期目となる次期も継続して達成できるよう事業を遂行していく所存です。

株主の皆様におかれましては、当社の今後の発展にご期待いただき、何卒末永いご支援を賜りますようお願い申し上げます。

売上高推移(単位:百万円)

### 設立以来13期連続で過去最高売上高を更新中



## 当期の経営成績

組織拡大に伴うコストが増加するも、着実に自社開発物件の拡販を行い、売上高、営業利益は創業以来13期連続増収増益達成。

### 売上高

9,446百万円 前期比 9.0%増 

### 営業利益

886百万円 前期比 0.2%増 

### 経常利益

715百万円 前期比 1.0%増 

### 当期純利益

430百万円 前期比 1.9%減 

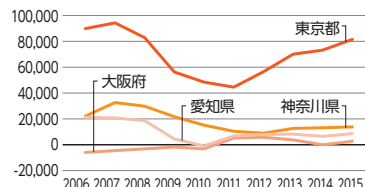
## 今後の取り組み

### 1 都市型不動産へ継続して特化

東京都、神奈川県は過去10年間  
転入超過

▶ 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) (人)



出典 総務省 統計局

### 2 「都市型ダイバーシティマンション」の販売開始

住宅ローン金利のベースとなる  
10年国債金利は低位で推移(超低金利)

▶ 「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

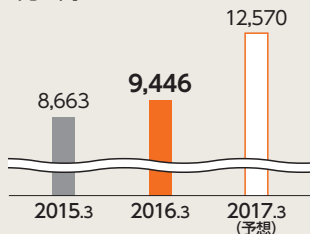
女性の社会進出促進、共働き世帯  
増加、世帯構成変化時の賃貸転用

▶ 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、賃貸管理部門における高  
入居率維持といったノウハウ、経  
験とのシナジーを發揮

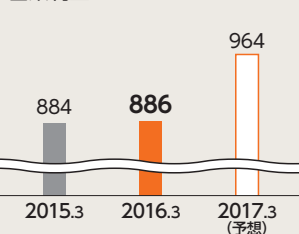


決算ハイライト(単位:百万円)

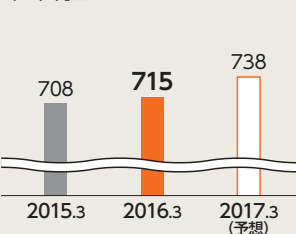
#### 売上高



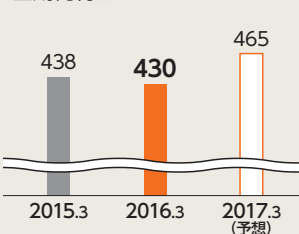
#### 営業利益



#### 経常利益



#### 当期純利益





## 次期の見通し

人員の拡充やマーケティング戦略強化などにより、販管費増加を見込むが、売上高とすべての利益において過去最高の見通し。

売上高  
12,570百万円 前期比 33.1%増

営業利益  
964百万円 前期比 8.8%増

経常利益  
738百万円 前期比 3.2%増

当期純利益  
465百万円 前期比 8.0%増

## 3 不動産相場情報サイト「ふじたろう」の継続的開発

全国査定可能な不動産取引価格査定システムを備えるサイト、アプリのサービス展開  
▶「ふじたろう」アプリは、全国査定に対応し、1年後の予想価格を算出するものとしては「業界初」。今後は「ふじたろう」にて新たなビジネスモデルを構想



不動産相場情報サイト「ふじたろう」

アプリ版

## 4 対処すべき課題と対策

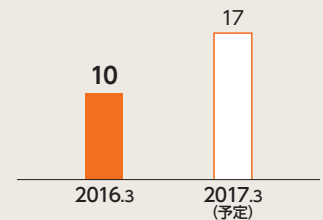
販売活動の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>資産運用型不動産販売部門の販売効率向上</li> <li>都市型コンパクトマンション販売部門の人員拡充</li> </ul>
資産性の高い自社開発物件の安定供給	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京23区及び横浜地区への集中戦略による物件の安定的確保</li> <li>コンパクトタイプ専用物件の開発規模拡大</li> </ul>
ブランド力の強化及び知名度の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>モノ・サービスの品質にこだわったブランド力の強化</li> <li>マーケティング戦略強化による知名度向上</li> </ul>
顧客本位のサービス体制の拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年度新設のCS課のサービス拡充</li> </ul>
財務基盤の維持・充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
優秀な人材の確保及び教育研修の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>優秀な人材の積極的採用</li> <li>既存社員の教育研修の機会拡大</li> </ul>

### 株主還元

当社は株主様に対する利益還元を経営の重要な課題の一つとして認識しており、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実の状況、当社を取り巻く事業環境及び今後の事業展開等を勘案したうえで、安定的かつ継続的な利益還元を年1回の期末配当にて実施する方針です。

上記の方針に基づき当期の期末配当につきましては1株当たり10円とさせていただきます。また、次期の期末配当につきましては1株当たり17円とさせていただきます。

1株当たり配当金額(単位:円)



# Corporate Data

企業データ (2016年3月31日現在)

## ■ 会社概要

商号 プロパティエージェント株式会社  
所在地 東京都新宿区西新宿六丁目5番1号  
新宿アイランドタワー6F  
TEL : 03(6302)3011 (代表)  
FAX : 03(6302)3012  
設立 2004年2月6日  
資本金 3億4,624万円  
従業員数 84名  
免許登録 宅地建物取引業 [東京都知事(3)第83227号]  
マンション管理業 [国土交通大臣(2)第033619号]

## ■ 役員 (2016年6月28日現在)

代表取締役社長	中西 聖
常務取締役	野呂田 義尚
取締役	村田 貴志
取締役	大口 功
取締役	岩瀬 晃二
取締役(社外)	小野 卓
常勤監査役(社外)	長島 良一
監査役(社外)	大津 広一
監査役(社外)	向後 純一

## ■ 株式の状況

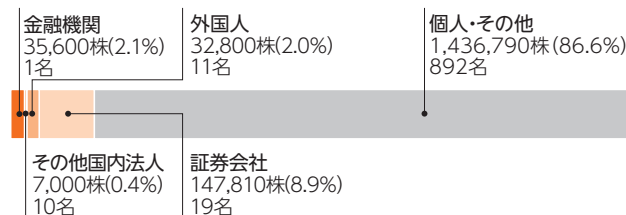
発行可能株式総数 4,800,000株  
発行済株式の総数 1,660,000株  
株主数 933名

## ■ 大株主

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
中西 聖	1,057,800	63.73
松井証券株式会社	39,500	2.38
三輪 洋照	36,000	2.17
日本証券金融株式会社	35,600	2.14
株式会社SBI証券	25,300	1.52
BARCLAYS BANK PLC SINGAPORE	25,000	1.51
楽天証券株式会社	23,600	1.42
カブドットコム証券株式会社	22,500	1.36
酒井 鉄男	20,000	1.20
野呂田 義尚	18,000	1.08

(注) 持株比率は自己株式(71株)を控除して計算しております。

## ■ 所有者別株式状況



## 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 毎事業年度終了後から3ヶ月以内  
公告掲載方法 電子公告により行います。  
公告掲載URL <http://www.propertyagent.co.jp/>  
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

単元株式数 100株  
株主名簿管理人 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部  
各種お問合せ先 (郵便物送付先) 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) ☎ 0120-288-324 (フリーダイヤル)  
取次所 みずほ信託銀行株式会社 全国各支店