



Company Profile

会社概要

March 2024

CONTENTS

| | |
|---|-----|
| ◆ OUR SLOGAN & STATEMENT | P02 |
| ◆ OUR MISSION & VISION & VALUE | P03 |
| ◆ OUR SERVICE | P04 |
| ◆ FAM Fund Asset Management | P05 |
| ◆ PAM Privete Asset Management / OUR ALLIANCE | P09 |
| ◆ NEW REACH | P12 |
| ◆ OUR AMBASSADOR | P14 |
| ◆ OUR ACHIEVEMENT | P15 |
| ◆ PRESIDENT INTRODUCTION | P17 |
| ◆ MEMBERS INTRODUCTION | P18 |
| ◆ OUR COMPANY | P20 |
| ◆ APPENDIX | P21 |

OUR SLOGAN & STATEMENT



「希望に尽くす」

その不動産を取り巻く環境はすべて異なります。
環境をひも解き、時代を読み解き、
たくさんの選択肢の中から1つの答えを導き出す。

足を運び、話を聞き、変化を読み、答えにたどりつくまで、
決して可能性を最大化することをあきらめない。

リスクを含むあらゆる可能性を示して、
他の企業がやらないような、ちょっと異なる視点の提案を。
誰もが考えつかないような、新しい提案を。
希望を超えてゆく日まで、PROFITZは尽くします。

OUR MISSION & VISION & VALUE

MISSION

プロフィッツが
存在する意義

投資を身近に、**未来の循環を投資のパワー**で創り出す。

投資を通じて、人や社会のよい循環を生み未来を創り出していく。
ファンドや不動産などの投資に対して利益(リターン)を出し続けるのはもちろん、
その不動産を使う方々をも見据えて、アイデアを出し、足を動かし、価値を生む。
投資パワーを、未来へのパワーに変えていきます。

VISION

プロフィッツが
目指す姿

情報格差をなくし、**三方よしの世の中**へ。

不動産業界には様々なレイヤーで情報格差が存在し、時に不利益をもたらすことも。
私たちは不動産のプロとして、それぞれのお客様に必要な知識や経験を提供し、すべての立場の人が納得できる道を見つけ出す。
それこそが、不動産が持続可能な価値を生み出し続ける最善の方法であると、私たちは信じています。

VALUE

プロフィッツが
行っていること

柔軟な発想と冷静な視点で、愚直に最適を目指す。

不動産投資はミドルリスク・ミドルリターンと言われる世界。
しかしながら、置かれた状況を見極め、さまざまな工夫と知見を通じて「希望に尽くす」ことでハイリターンへと近づけたり、
別の角度から事業に貢献できる可能性を持った世界でもあるのです。
資産形成を考える全ての人に、不動産による資産運用は貢献できる。それがプロフィッツの考えです。

OUR SERVICE

1

プロ投資家向けサービス

『FAM』

Fund Asset Management



良質な投資機会を創出する
プロフィッツ流資産運用

456億円 AUM

2

企業・ノンプロ向け投資事業作り

『PAM』

Private Asset Management



様々な企業・人を徹底サポートする
プロフィッツ流
オーダーメイド型アセットマネジメント

17クライアント

3

自社開発 不動産プラットフォーム

『REACH』

B to B 不動産情報ネットワークシステム



不動産投資市場の可能性を
切り拓くプラットフォーム

120社 登録

『事業開発投資』

他業種・他企業へ積極的に自己資本を投資。
生み出されるシナジーにより3つのサービスのさらなるパフォーマンス向上を目指します。

主な投資・出資先 **9社**



投資のほか、共同出資によるオペレーション会社を設立し、
運営やリーシング等を含めた物件のValue-Addを実施しています。

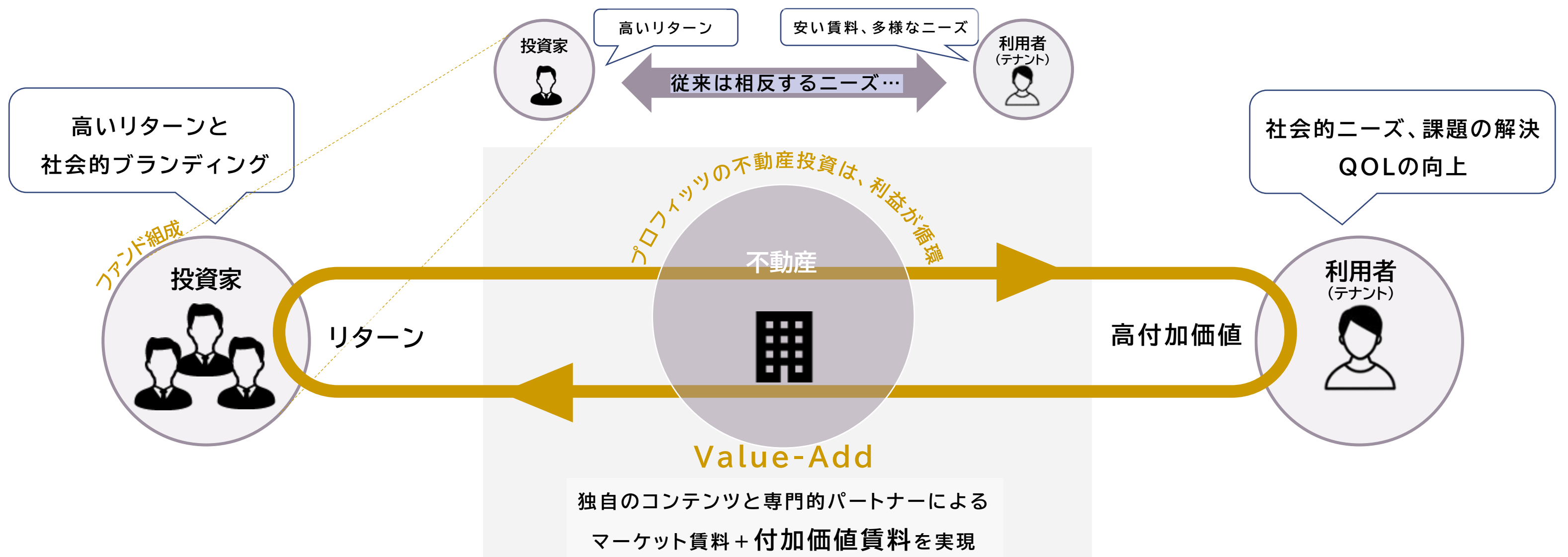
(株)あかるいみらいアセット
(株)ブロックスプラス **を参照**

OUR SERVICE

① 『FAM』 Fund Asset Management

PROFITZの、強み。

持続可能な投資価値の創出 = **投資リターン + 社会的価値** の向上。



💡 その場所に最適な工夫を施せば、想定される家賃や利回りを上回る価値ある不動産を生み出せるはず。時流を見極め、高いニーズを生むアイデアを通じて、前例のない新たなファンドを組成。投資家の期待を超える、資産形成に貢献します。

OUR SERVICE

① 『FAM』 Fund Asset Management

PROFITZの、特徴。

独自コンテンツを付加することによる **利用価値の向上**。

ニーズ、課題

保育園の
待機児童問題

ペットと共に暮らしたい
(共生)

働き方の変化
在宅やリモートワーク等

会社成長や働き方変化
オフィス移転

プロフィットズのコンテンツ

不動産投資の力で
待機児童問題を解決。

保育園みらいファンド



250億円
AUM

35
施設

2,400人
入園者



不動産投資の力で
ペットとの人生を豊かに。

ペット共生型レジデンス



45億円
AUM

6
棟

88
世帯



家の様にくつろげる。
家よりも集中できる。

職住隣接型シェアオフィス



5.0%以上
Target NOI%

3
棟

100以上
Tenants

*開発中含む



成長する企業へ
無駄のないオフィスを。

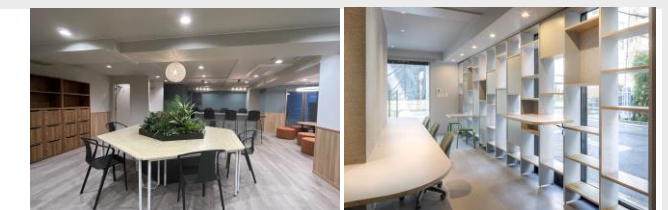
ワークデザインオフィス



+1.0%UP
NOI利回り

3
施設

15-18%
Target IRR



OUR ORIGINALS

消費者から**積極的に**選ばれる不動産を目指す、プロフィッツオリジナルのブランドとは。

不動産物件の
「ブランド化」により

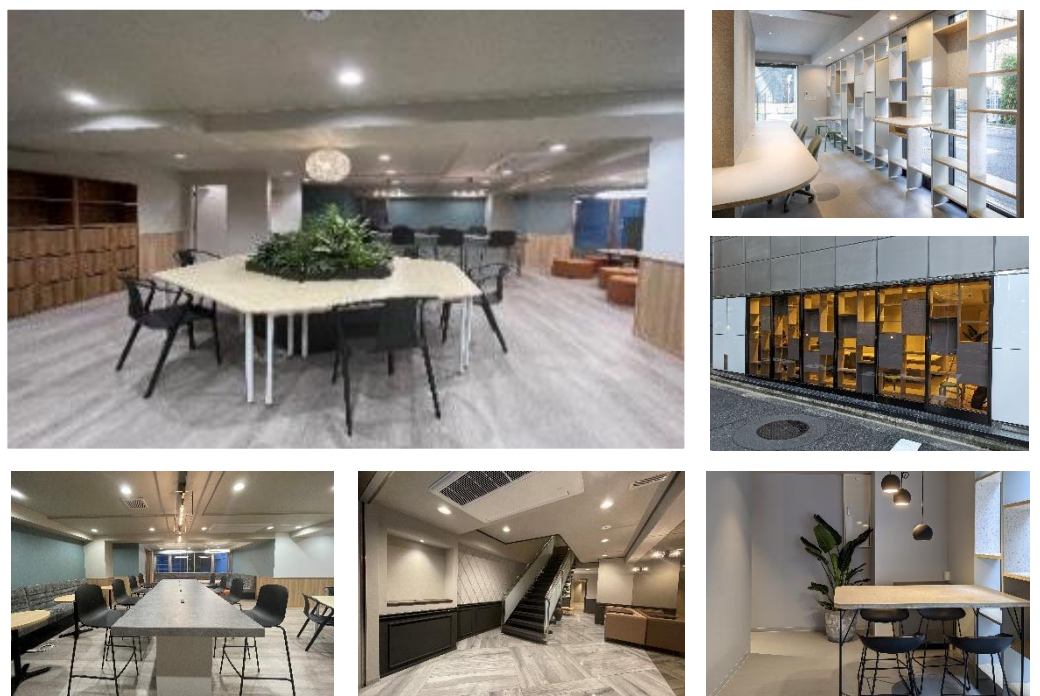
比較選択から指名選択へ



顧客ストックを確保



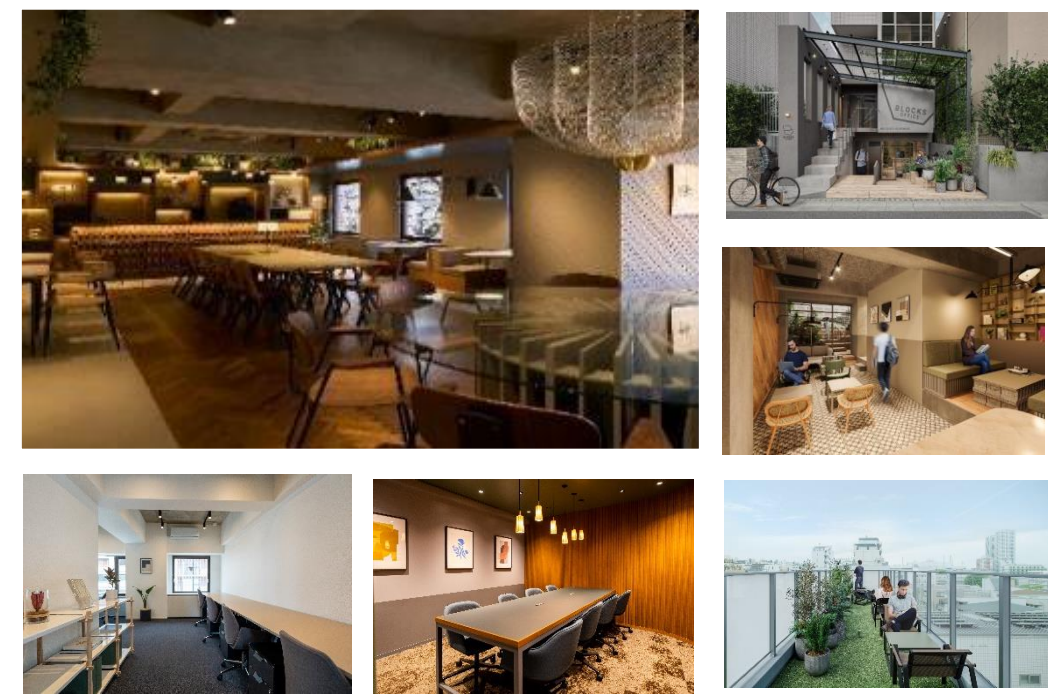
高利回りを実現



EFFICE®

赤坂、神保町

EFFICEは、「コラボレーション」「テレワーク」「ウェブ会議」といった現代のオフィスニーズに最適化した機能や環境をあらかじめ備えたオフィスを設計し、提供。すぐに借りられて現状復帰も必要ないため借り手に負担がかからず、借り手が見つかりやすい状況が生まれ、資産価値を高めます。



BLOCKS® OFFICE

目黒不動前、恵比寿、池袋

BLOCKSは、小規模事業者に向けたシェアオフィス空間。従来のシェアオフィス立地から少しだけ住宅エリアに立地することで、個室賃料を抑えながらプレミアムなラウンジスペースを提供。入居者ニーズを最大化します。また、専門の運営会社を設立して管理も一括で行うことで安定性を高め、資産価値を最大化します。



w/FLUFFY®

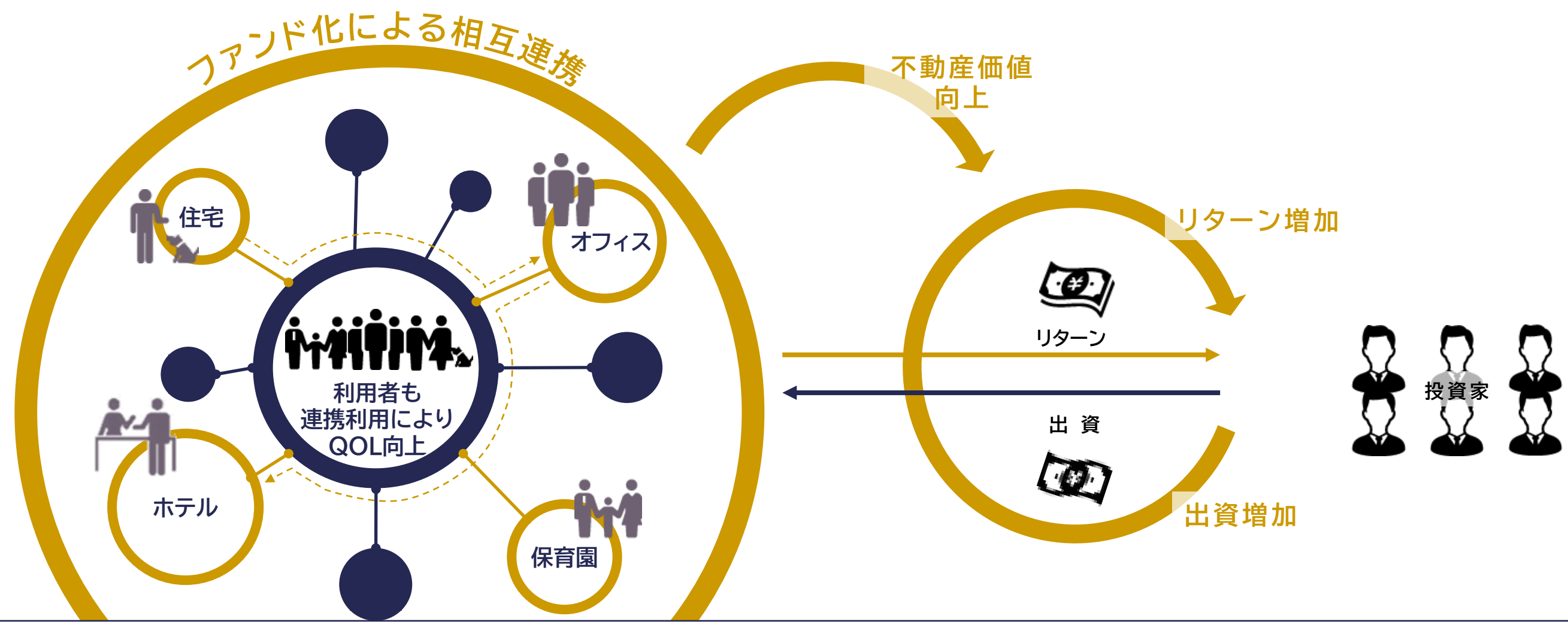
日本橋浜町、白金高輪、西早稲田、落合南長崎、田園調布、自由が丘

FLUFFYは、ペットとの生活をより豊かにする都会的でデザイン性の高いペット共生型レジデンス。全部屋にペット対応床、飛び出し防止柵などのペット専用設備を整えるだけでなく、ペット保険会社と連携し、健康相談や動物病院の紹介といった飼い主さんとペットへのサポート体制も備えて資産価値を最大化します。

OUR SERVICE

① 『FAM』 Fund Asset Management

PROFITZの、目指す未来。 アイデアと不動産ファンドの力で、QOLを向上。**持続可能な不動産投資**を目指す。



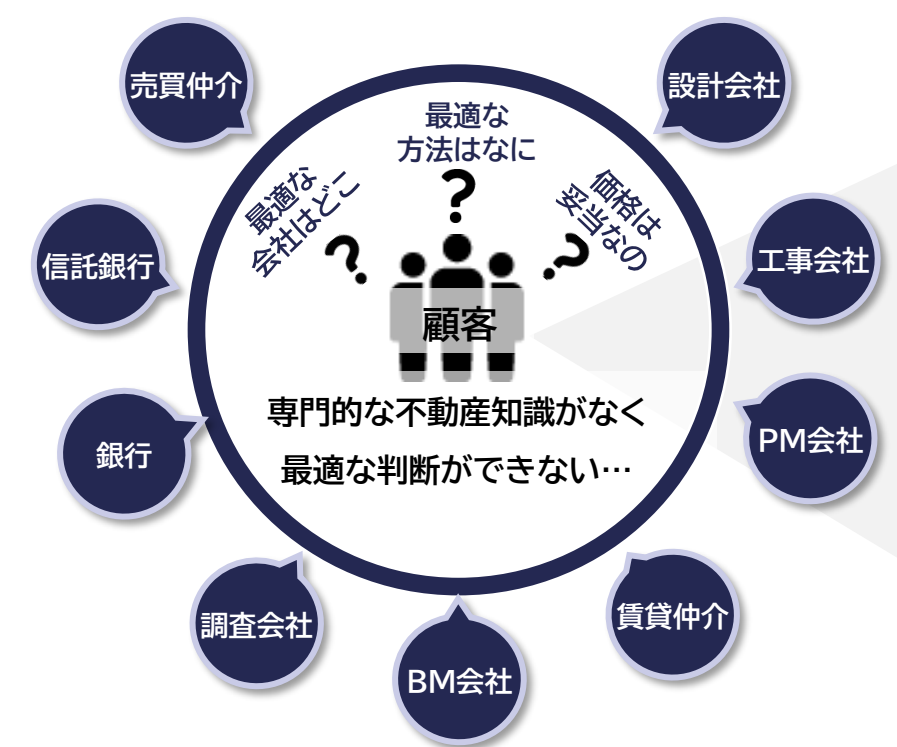
住む・働く・育てる・遊ぶ。生活に関わる不動産すべてを内包した不動産ファンドを組成し、相互連携により付加価値を向上。更に、利用者(テナント)とも出資と配当の関係を作ることで、利用者自らも不動産の価値向上に貢献。社会的価値の向上と資産価値の向上の相乗効果に支えられた、持続可能な不動産投資を実現します。

OUR SERVICE

② 『 PAM 』 Private Asset Management

PROFITZの、強み。 プロフェッショナルな不動産運用・事業作りを **オーダーメイド型** で誰にでも。

企業・ノンプロによる不動産投資での課題
同業他社にも事業シナジーの価値提供



不動産を扱っていても投資に関しては知識や経験、人的資源が足りない。投資を考えていても経験がない。そうした企業に対して、物件や用地を探すだけでなく、企業側の状況や事情を汲み取り、運用手法やファンドの組成を含めてその案件に最適な資産形成方法を提案。実現に至るまで伴走・サポートし続けます。

OUR SERVICE

② 『 PAM 』 Private Asset Management

PROFITZの、特徴。

クライアントとの対話から生まれた **不動産と事業シナジー**。

顧客タイプ

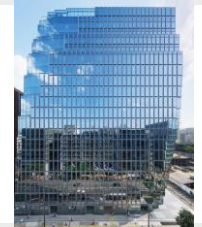
日本の
通信販売会社ヨーロッパ最大の
自動車販売会社通信サービスや様々な
事業展開する会社新サービスを展開する
ベンチャー企業

プロフィッツの実績

不動産資産を
戦略的に活用。

優秀な人材の確保

- 本業にプラスとなる不動産取得サポート
- ワークेशन施設の開発
- プロジェクトコストの大幅削減

PAIG JAPAN
AUTOMOBILE INVESTMENT GK日本新規参入サポートで
ショールームと整備拠点。

2施設同時オープン

- 日本初の直営店出店サポート
- 日本初の都心のデジタルショールーム開発
- エクイティ投資家、リターン、ストラクチャリング

日本新規参入サポートで
日本と海外のギャップを埋める

ビジネス戦略のサポート

- 初期フラグシップ拠点の開設(銀座)
- 事業リストラクチャリング
- 将来に向けての事業資金調達



NISSHO\HO

敷金を成長資金にし、
オーナー・テナントに新たなメリットを

不動産商慣習への挑戦

- 事業戦略立案サポート
- 敷金ゼロ × プロフィッツのValue Up企画
- 社外取締役の派遣




OUR Alliance

他社との**業務提携により「スピードと深さ」を。**

良質な投資機会
業務提携



 **SOTETSU** 株式会社相鉄アーバンクリエイツ

- 横浜から都心エリアにおいて、中小規模のオフィスビルを中心とした不動産の取得・開発。
- 投資額ベース約 200 億円取得を目指す。



個人の投資機会創出
業務提携



creal

- 利用者目線で企画開発された“あったらいいな”に、クラウドファンディングで個人の方々が投資できる機会を創出。
- 年間 10-20棟の取得・企画開発を目指す。



独自性ある開発と投資
業務提携



 **加和太建設**

- 港区・渋谷区を中心に不動産開発投資事業を促進。
- コンテンツ企画/建設能力の高さによる独自性ある開発。
- 年間 100 億円規模を目指す。



保育園ファンド
PM(JV)企業設立



 **Cross**
Co.,Ltd. 

- 保育園運営会社等と共同で社会性の高いアセットに特化したPM会社を設立することで、賃貸管理だけでなく園児数・職員数・事業収支をモニタリング。
- 保育園の事業内容が見える化し不動産としての流動性を向上。



シェアオフィス
運営会社(JV)設立



 **BLOCKS**
OFFICE

- 経験豊富なシェアオフィス運営会社と共同でBLOCKS向けに専門運営会社を設立することで、投資企画、リーシング、施設運営までを一貫して行う。安定性を高め、拠点展開力を確保。



ペット共生マンション
サービス業務提携



 **w/FLUFFY**
アニコム損害保険株式会社

- ペット保険会社大手のアニコムホールディングスと提携し、ペット市場やニーズに関する知見を活かしたペット共生マンションを展開。
- 入居者にアニコムパフェが提供するサービスを提供。



サービスホテル
運営会社出資提携



SECTION L

- ホスピタリティ分野の経験豊富な国際的なメンバーが設立したスタートアップへの出資。
- デザイン性が高く、長期滞在に適したアパートメントホテルという新たな領域の需要を取り込む。



OUR SERVICE

③ 『REACH』 BtoB 不動産情報ネットワークシステム

PROFITZの、強み。

今まで届かなかった情報を世界へ。 **ビジネスチャンスを切り拓く**。

REACH

『REACH』は、国内の不動産情報を保有する売主／仲介会社と、
国内外のファンドや投資家など大規模資本を持つ投資家を**ネットワーク化**。
これまでアクセスできなかった、優良な物件情報・取引先の開拓へとつなげます。



海外投資家
海外富裕層



事業会社 富裕層
ファンド 税理士・弁護士



不動産所有者
仲介会社



不動産情報を登録するだけで、国内外の投資家や企業へ情報提供が可能に。
売主と買主の双方にとって、これまであり得なかったビジネスの拡大に貢献します。

OUR SERVICE

③ 『REACH』 BtoB 不動産情報ネットワークシステム

PROFITZの、特徴。

不動産投資市場を切り拓く **B to B不動産情報ネットワークシステム**。

売主メリット

1 物件情報を簡単登録

物件情報PDFを送るだけで登録完了！

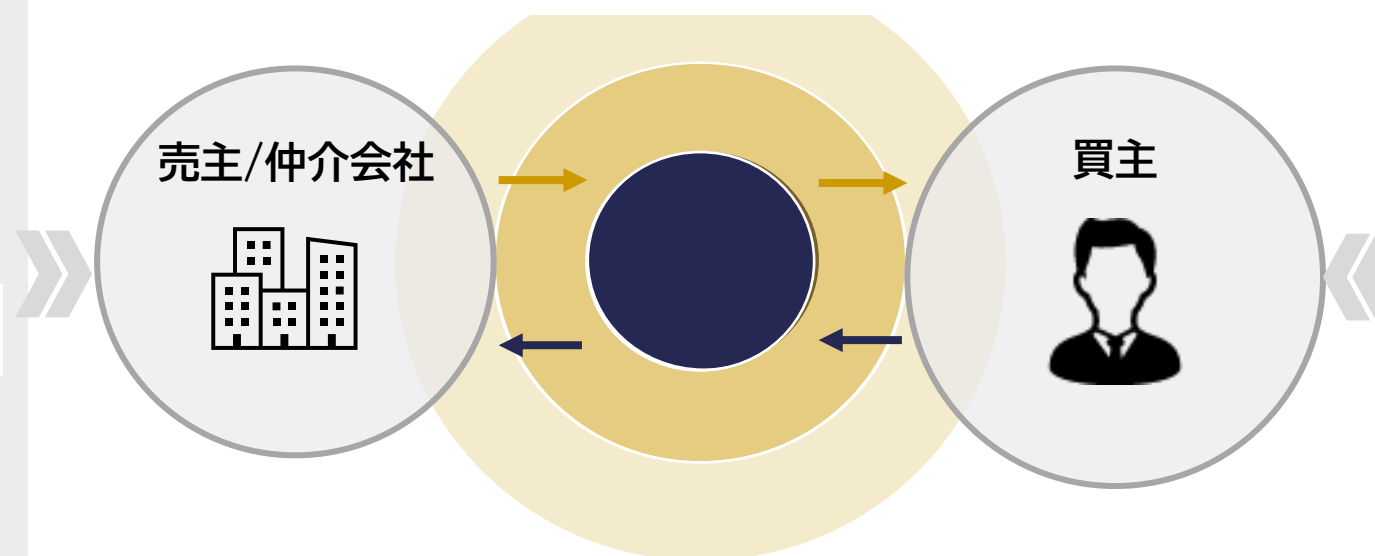
2 DX化の推進

登録した物件情報が自動でエクセルデータに！

3 買主と直接交渉できる

REACH上で買主と直接のやり取りが可能！

REACH



買主メリット

1 日本最大級の情報量

プロ目線の条件検索ができ、英語でも閲覧可能

2 簡単シミュレーション

物件評価・CF・融資など充実のシミュレーション機能！

3 プロのサポート

プロフィッツへいつでもの相談・依頼ができる！



大型不動産投資市場における、各プレイヤーの課題を効率的に解決。
システムとリアルサポートの両面で、取引完了までをサポートします。

OUR AMBASSADOR

リーチ マイケルという生き方と、生きていく。

ほとんどの試合でチームで最もタックル数が多いリーチ マイケル選手。
フィールド上で自らが最も高いパフォーマンスを求める姿は、
キャプテンというよりもリーダーという言葉がふさわしい。
当たり前のことを当たり前に行うことの大切さを知っている。

その人間味あふれる努力と知性の人には、他人のために尽くす利他の心まで備わっている。
海外出身のチームメイトに対して、
震災を経験した釜石で試合をすれば、その意味を伝えた上で試合に臨む。
また、試合前に歌う国歌の歌詞の意味を伝え、さざれ石に興味をもつと
それが合宿で訪れていた宮崎に存在すると知り、その目で確かめに行く。

希望に尽くす。
そのスローガンが示すように、
アセットマネジメントというビジネスもまた、人のために時間を費やす仕事。
その姿勢に共通するものは多い。
それがPROFITZがリーチ マイケル選手をアンバサダーに起用した理由だ。

10年前、ラグビー界以外でリーチ マイケルの名を知る人はほとんどいなかった。
今、不動産投資業界の外でPROFITZを知る人は少ない。
だが、人も企業も、ある日突然有名になるのではない。
日々の努力と準備を重ね続けた者のもとだけに、その日は訪れる。

今日もまた、当たり前のことを当たり前続ける。
リーチも、PROFITZも。
近道は、ない。



OUR ACHIEVEMENT

PROFITZの、FUND実績。

メジャープレイヤーと共に。外せないのは「**ユニークさ**」と「**リターンへのこだわり**」。

| Status | Investments | Asset Class | Strategy | # of Properties | GAV | Market vs Actual Cap Rate |
|------------------------------------|--|--------------------|-----------|-----------------|----------------|---------------------------|
| Fund / Managed Account Investments | | | | | | |
| 運用中 | 保育園ブリッジ | 保育園 | Bridge | 5 | | N/A |
| 運用中 | 保育園みらいファンド I | 保育園 | Core | 6 | | N/A |
| 運用中 | 保育園みらいファンド II | 保育園 | Core | 15 | | N/A |
| 運用中 | 保育園みらいファンド III | 保育園 | Core | 9 | | N/A |
| 運用中 | BLOCKS 不動前 | BLOCKS | Value-add | 1 | | + 90 bps |
| 運用中 | BLOCKS 恵比寿 | BLOCKS | Value-add | 1 | | + 139 bps |
| 運用中 | BLOCKS 池袋 | BLOCKS | Value-add | 1 | | N/A |
| 運用中 | Japan New Lifestyle Residential Fund I | FLUFFY | Value-add | 4 | 45,600,000,000 | + 90 bps |
| 運用中 | Section L 浜松町 | Alternative Living | Value-add | 1 | | + 260 bps |
| 運用中 | CABO uehara | Office | Core | 1 | | N/A |
| 運用中 | FLUFFY田園調布 | FLUFFY | Value-add | 1 | | N/A |
| 運用中 | 札幌市ホテル | Apartment Hotel | Core | 1 | | N/A |
| 運用中 | FLUFFY自由が丘 | FLUFFY | Value-add | 1 | | N/A |
| 運用中 | (仮称)御成門ホテルPJ | Apartment Hotel | Value-add | 1 | | N/A |
| 運用中 | カーショールーム | Retail | Core | 1 | | N/A |

OUR ACHIEVEMENT

PROFITZの、投資実績。

新領域・Value-addプログラムで。 **自らの投資で、自ら実証**。

自己投資 Track Record

Unit: JPY

| No | Status | Investments | Asset Class | Strategy | Gross Levered IRR | Gross Levered EM | Assumed Market Cap Rate | Actual NOI | Actual NOI Yield vs Market Cap Rate | Note | |
|----------------|--------|-------------|---------------------|----------|-------------------|------------------|-------------------------|------------|-------------------------------------|-------|------|
| 自己投資 / 共同投資 一覧 | | | | | | | | | | | |
| 1 | *1 | 投資終了 | 豊洲保育園開発PJ | 保育園 | 開発 | 41.4% | 2.7x | 4.0% | 5.9% | +1.9% | 共同投資 |
| 2 | *1 | 投資終了 | 永福町保育園開発PJ | 保育園 | 開発 | 30.3% | 2.2x | 4.0% | 5.4% | +1.4% | 共同投資 |
| 3 | *1 | 投資終了 | EFFICE 両国PJ | EFFICE | Value-add | 16.8% | 1.5x | 4.8% | 6.4% | +1.6% | 共同投資 |
| 4 | *2 | 運用中 | 北千住レジデンス開発PJ | 住宅 | 開発 | 33.5% | 2.0x | 4.3% | 6.0% | +1.7% | 自己投資 |
| 5 | *1 | 投資終了 | 蒲田レジデンス開発PJ | 住宅 | 開発 | 48.4% | 2.4x | 4.3% | 6.1% | +1.8% | 自己投資 |
| 6 | *2 | 投資終了 | 板橋 I レジデンス開発PJ | 住宅 | 開発 | 39.7% | 2.4x | 4.3% | 6.7% | +2.4% | 自己投資 |
| 7 | *2 | 投資終了 | 板橋 II レジデンス開発PJ | 住宅 | 開発 | 39.9% | 2.3x | 4.3% | 7.1% | +2.8% | 自己投資 |
| 8 | *2 | 運用中 | 西新井レジデンス開発PJ | 住宅 | 開発 | 38.0% | 2.1x | 4.3% | 6.1% | +1.8% | 自己投資 |
| 9 | *2 | 投資終了 | EFFICE 赤坂PJ(区分オフィス) | EFFICE | Value-add | 33.8% | 2.0x | 3.8% | 5.1% | +1.3% | 共同投資 |
| 10 | *2 | 投資終了 | 西五反田保育園開発PJ | 保育園 | 開発 | 42.9% | 2.9x | 4.0% | 6.0% | +2.0% | 共同投資 |
| 11 | *2 | 投資終了 | 東大井保育園開発PJ | 保育園 | 開発 | 27.2% | 2.0x | 4.0% | 5.0% | +1.0% | 共同投資 |
| Sub Total | | | | | | 39.2% | 2.3x | | | | |
| | | | | | | 加重平均値 | | | | | |

Note

(*1) 約1年で投資を終了したため、前提条件としてLTP70%, 3年の投資としてIRRとEquity Multipleを計算

(*2) コーポレートローンを利用したため、前提条件としてLTP70%, 3年の投資としてIRRとEquity Multipleを計算

PRESIDENT INTRODUCTION



田中 慎一郎

代表取締役

| 期間 | 勤務先等 | 役職等 | 備考 |
|------------------------------|--|---------------------------|--|
| 自 2000年4月1日 至 2004年8月31日 | 株式会社ハウスメイトワークス | 営業担当 | リノベーション・マンション再生等の個人・法人・金融機関営業に従事 |
| 自 2004年9月1日 至 2007年12月31日 | 株式会社ザイマックスアクシス (現:株式会社ザイマックスアルファ) | プロパティ マネージャー | プロパティマネージャー・リノベーションのプロジェクトマネージャー・J-REITの組成のサポート・売買仲介サポートに従事 |
| 自 2008年1月1日 至 2013年5月15日 | ラサール不動産投資顧問株式会社 | アセットマネージャー (私募ファンドの運用) | オフィスビル・商業施設・住宅・物流施設のアセットマネジメント。開発型オフィス・物流開発・各種リノベーション等のアセットマネジメント(ファイナンス含む)に従事。GFC後は不良債権処理、アキュイジション業務等にも従事。AUM:1,500億円程度 |
| 自 2013年6月10日 至 2014年4月30日 | セキュアード・キャピタル・インベストメント・ マネジメント株式会社 (現PAGリアルエステート) | アセットマネージャー (私募ファンドの運用) | オフィスビル・都市型商業ビル・オフバランス案件などのアセットマネジメントに従事。AUM:1,500億円程度 |
| 自 2014年5月1日 至 2016年8月31日 | 株式会社KGキャピタル | 代表取締役 | 香港系投資家と東京を主とした不動産投資会社を同社代表として設立。約3年で約350億円程の投資を執行し、リノベーション含むValue-upを実施。オフィス・都市型商業・複合(サービスオフィス)案件のアセットマネジメントを実施。 |
| 自 2016年9月1日 至 現在 | 株式会社プロフィッツ 株式会社KGキャピタル | 代表取締役 社外取締役 | 現職に至る |

MEMBERS INTRODUCTION



玉真 永棋

取締役 投資責任者
不動産投資運用部
統括役員

大和証券SMBC、ラサールインベストメントマネジメント、新生銀行にて不動産投融資を経験した後、ADIAのアジア地域の不動産ポートフォリオ運用、不動産ファンドへの投資・運用を経て、当社に参画。



Eric Au

Partner

モルガンスタンレー・GAW Capital China 設立・LaSalle Investment Management China設立。2020年より当社に参画。



佐久間 英行

取締役
コンプライアンス
部長

野村証券、地銀生保住宅ローン、セキュアード・キャピタル・ジャパンのサービス代表、KGキャピタルのコンプライアンスオフィサーを経て当社に参画。



松井 健太郎

不動産投資運用部
執行役員

パシフィックマネジメント、クッシュマン・アンド・ウェイクフィールド・アセットマネジメント、サンケイビル、デロイトトーマツコンサルティングを経て当社に参画。



岩田 友則

プライベートアセット
マネジメント部
シニアマネージャー

ザイマックスにて投資・売買仲介・私募ファンド組成・PMなどを経験し、当社に参画。



多幾 宏平

不動産投資運用部
マーケティング・R&D部
部長

ベネッセコーポレーションの中国事業設立後、中国、マレーシアにて不動産、貿易業を複数立上げ、帰国後、不動産投資運用会社を経て、当社に参画。



堀江 礼子

クオリティコントロール
兼クロージング部
部長

コスモスイニシアで不動産売買の契約管理業務及び、ラサール投資顧問、イデラキャピタルにて、アセットマネジメント、クローザーを経験し、当社に参画



岩谷 竜太

不動産投資運用部
シニアマネージャー

丹青社、セキュアード・キャピタル・ジャパン、ハリファックス・アセットマネジメント、パシフィコ・エナジーを経て当社に参画。



岸田 涼

不動産投資運用部
マネージャー

麻生にて海外不動産投資・再生エネルギー事業開発などを経験し、ユニゾ不動産にて不動産開発・売買等に従事した後、当社に参画。



佐々木 健人

不動産投資運用部
マネージャー

テンワス、リサ・パートナーズにて、不動産売買、アセットマネジメント業務などを経験し、当社に参画。



太田 寛明

不動産投資運用部
プライベートアセット
マネジメント部
マネージャー

ザイマックスアルファにてオフィス・商業ビルのPM、ジャパンコーにて期中AM・売却等に従事した後、当社に参画



松田 光平

プライベートアセット
マネジメント部
マネージャー

味の素ファルマ(製薬会社)を経て、武蔵コーポレーションに入社し不動産売買、PMを経験した後、当社に参画。



秋月 植憲

不動産投資運用部
BLOCKS PLUS担当
マネージャー

テルウェル西日本、SGリアルティ、日本アセットマーケティング、ドン・キホーテ、大和ライフネクスト、KGキャピタルを経て当社に参画。



橋本 直家

REACH事業部
マネージャー

国内大手不動産会社にて米国に駐在し、中規模アパートや戸建の仕入・管理を経験した後、当社に参画。



中沢 直美

企画管理部
シニアマネージャー

GIC(シンガポール政府投資公社)にてオフィス・マネージャーとしてバックオフィスの管理に従事した後、当社に参画。

MEMBERS INTRODUCTION



岡本 英里子

不動産投資運用部
アシスタント
マネージャー

三菱UFJ銀行にて資産運用アドバイス業務等に従事し、三菱UFJ投資顧問会社にて販促資料の作成、国際会計事務所などで会計・税務を経験したのち当社に参画。



鳴原 香織

マーケティング・R&D部
マネージャー

星野リゾートにてブライダル事業に従事した後、事業立ち上げやイベント企画運営等を経験し、当社へ参画。



縣 美里

マーケティング・R&D部
マネージャー

カルチュア・コンビニエンス・クラブ、他にて、マーケティング戦略等に従事した後、当社に参画。



浅川 薫

企画管理部

スポーツメーカー等、バックオフィス管理を経て、当社に参画。

OUR COMPANY

商号 株式会社プロフィッツ / PROFITZ Co.Ltd.

所在地 〒100-0005
東京都千代田区丸の内3-1-1 国際ビル2F

代表者 代表取締役 田中 慎一郎

設立 2015年7月7日(営業開始2017年9月1日～)

資本金 64,500,000円(資本準備金含む)

免許

- 金融商品取引業 関東財務局(金商)第3306号
投資助言・代理業
第二種金融商品取引業
- 不動産特定共同事業 金融庁長官・国土交通大臣 第129号
- 宅地建物取引業者免許 東京都知事(2)第101771号

事業内容

- アセットマネジメント事業 / アドバイザリー業
- 不動産流動化事業(売買および受益権売買含む)
- 不動産関連ビジネスディベロップメント
- 不動産投資事業
- 不動産×IT コンサルティング・アドバイザリー

関連会社

- 株式会社あかるいみらいアセット
- 株式会社ブロックスプラス
- KC Technology株式会社

PROFITZ
希望に尽くす



APPENDIX

◆ **FAM** Fund Asset Management

CASE1 保育園ファンド

CASE2 国内大手のリース会社

CASE3 JAPAN NEW LIFESTYLE RESIDENCE

◆ **PAM** Private Asset Management

CASE1 ジャパネットホールディングス

CASE2 PAIG Japan Automobile Investment GK

BEFO FTER

不動産投資のBEFOREとAFTERの間でプロフィッツが果たすこと

プロフィッツが関わることで、不動産投資はどのように変わるのか？

プロフィッツが大切にしているのは、不動産投資のBEFOREとAFTERの間で、いかにクライアントの「希望に尽くす」ことができたのかということ。

これまでの事例を元に
プロフィッツが関わったことで
どのような結果をもたらすことができたのかをお伝えします。

B E F O

1

FAM
Fund Asset Management

F T E R

C A S E 1 保 育 園 フ ァ ン ド

複数の保育園を束ねることで
投資案件としてファンドを組成し、

保育園不足による待機児童問題を解決
するためにプロフィッツ独自の企画を実現する。



BEFORE

STORY OF
“希望に尽くす”

AFTER

一緒に

日本初の保育園特化型ファンド により

プロフィッツの関わり

3ファンド合計2000名分以上の
児童の受け皿 となる保育園が誕生。

結果

待機児童問題という社会課題の解決
に貢献した。

AFTER no AFTER

保育園参入企業の増加。

プロフィッツの実績により、保育園特化型ファンドが収益を生むと世の中に知れ渡ったことで他社の参入が生まれ、東京都の待機児童問題は徐々に解消した。

絵本とお米の寄付。

子供たちの未来のために、33の保育園に絵本を、子ども食堂にお米をそれぞれ寄付。子供たちからたくさんの感謝のお手紙が届き、この投資が巡り巡って子供たちに還元された実感を得ることができた。

BEFORE AFTER

1

FAM
Fund Asset Management

STORY OF “希望に尽くす”
BEFOREとAFTERの間でプロフィッツが果たしたこと

C A S E 1 保 育 園 フ ァ ン ド

PROFITZ ORIGINAL WAY

STEP1 状況



誰もができないと言っていた
チャレンジ

保育園がどのようなオペレーションで運営しているのかが見えず、運営状況や機関投資家への説明が難しい環境。投資メリットを数値化して示すことができないため、過去に実施した企業はいなかった。

STEP2 手段



運営の見える化を約束する
事業会社の設立

保育園運営のさくらさくプラスグループと共同で保育園のプロパティマネジメントを行う会社を設立。ファンドの投資家に対し保育園の運営の見える化を実現することで安心材料を増やした。

STEP3 経過



入園に苦労した子供を持つ
担当者の情報網

担当者自身の子供が入園に苦労したことで得た、これから東京で必要となる保育園ニーズをビジネスに活用。投資先として収益の見込める、駅から徒歩10分圏内の好立地に開園予定の保育園や用地の情報を多方面から仕入れることに成功した。

STEP4 変段



ファンドの社会的意義に
人々が賛同

ファンド組成時期が、コロナ禍の状況下に重なったため、組成は困難を極めた。しかし、待機児童を減らしたいという社会的意義に賛同した保育園運営会社の協力を得て、資産運用先としての安定性に共感した投資家から、徐々に資金が集まった。

一般的な保育園の資産運用方法

STEP1

事例はわずかにあったものの1軒ごとの投資となるため、投資の対象としては規模や収益幅が小さく、投資商品としての魅力に欠けるジャンル。

STEP2

個別投資家・地主のボランティア精神だけに依拠し、社会課題解決への広がりは薄い。その投資自体も人々の感情に依拠した売り方をするブローカーによるものが多く、投資自体の成功確率も低下。

B E F O

1

FAM
Fund Asset Management

F T E R

C A S E 2 国内大手のリース会社

不動産リースをメインに
資産運用を行なっている国内大手のリース会社の

リースよりも効果的な新たなアセットへの投資手段
を実現するためにプロフィッツ独自の企画を提案する。



BEFORE

STORY OF
“希望に尽くす”

AFTER

一緒に

工事前のオフィスビルの1.5倍超の賃料

プロフィッツの関わり

総投資額の30%超の

価値向上(Value Up)を目指す

BLOCKS OFFICE 恵比寿 が竣工した。

結果

工事前と比較し賃貸収入+1.8倍

リース会社の通常オフィス投資のIRRに +8%IRRを目指す

AFTER no AFTER

賃料UPにも関わらず入居者が改装区画への移転を希望。

大規模工事による退去者はほぼ現れず、工事で日々完成に近づくビルエントランス、ラウンジスペースなどを心待ちに。完成後、新たな空間で多くの笑顔を見かけるようになり、居心地のよさを感じてもらっている。

B E F O R E 1 S T O R Y O F “ 希 望 に 尽 く す ” A F T E R

BEFORE 1 STORY OF “希望に尽くす” AFTER

FAM
Fund Asset Management

STORY OF “希望に尽くす”
BEFOREとAFTERの間でプロフィッツが果たしたこと

C A S E 2 国 内 大 手 の リ ー ス 会 社

PROFITZ ORIGINAL WAY

STEP1 状況



従来の企業習慣を守りながら
変革する

担当部門は新たな資産運用方法に挑戦したい希望があるものの、リース会社としてはこれまで取り組んできたリスクの少ない建物一括借り上げが基本。決済に2ヶ月以上を要する企業風土や、リスクヘッジのための売却先確保など、社内を取り巻く状況は複雑だった。

STEP2 手段



PROFITZ
オリジナル企画商品を提案

30年以上、別の運営者がシェアオフィスとして運営していた不動産の価値を高める手段として、プロフィッツオリジナル企画のシェアオフィスBLOCKSを提案。高稼働中の不動産の利点を活かしながら実現するために、契約形態の変更、オペレーション会社の変更など、大きなハードルを乗り越える必要があった。

STEP3 経過



入居者がいるまま
改装工事を実施

最大の問題は、入居者がいるまま工事を行うこと。また、レイアウトを大幅に変更しないと資産価値UPを望めないため、壁を取り除く必要があった。度重なるレイアウトやデザイン検証、構造計算、入居者への通知、動線、クレーム対応体制の確保などを綿密に準備して、無事工事を完了に導いた。

STEP4 変段



手間のかかる
運営まで自社で行う

シェアオフィスは単価が高いのが魅力だが、競合も増え維持や運営の負担が大きいのも事実。プロフィッツでは運営経験の豊富なパートナーと共にBLOCKSの運営会社を設立することで、不動産取得、運営、売却まで一貫して任せられる体制を整えた。

一般的なリースによる資産運用方法

STEP1

ビル1棟丸ごと長期間の不動産リース契約を結び、低い安定した利益を得る。ただし、運営者による運営がうまく行き、高い利益を実現している場合、その利益を得ることはできない。

STEP2

オペレーターと投資家が相反する関係になり、オペレーターチェンジが繰り返される。結果的に利用者の満足度を上げるノウハウの蓄積もなく、場当たり的な投資となり非効率、且つ、価値を出しにくい投資となる恐れがある。

B E F O

1

FAM
Fund Asset Management

F T E R

CASE3 JAPAN NEW LIFESTYLE RESIDENCE

コロナ禍で
在宅時間が増えたことで表面化した

ライフスタイルの多様化に応えられる物件の創出
のためにプロフィッツ独自の企画を実現する。



BEFORE

STORY OF
“希望に尽くす”

AFTER

一緒に

日本初の
ペット共生型レジデンス特化型ファンドにより

プロフィッツの関わり

多様化するライフスタイル需要に応えながら
ペットと暮らす人の満足度向上に成功。

結果

通常利回りが3%半ば程度の賃貸マンションが
4%を超える高い利回りへと向上した。

AFTER no AFTER

ネット広告で直接販売へ。

「ペット可」というカテゴリーしかないポータルサイトや賃貸仲介会社ではリーチすることが難しい、ペット共生を求める入居者に魅力を直接届けるため、ネット、SNS広告によるダイレクトリーシングを実施。

BEFORE 1 AFTER

FAM
Fund Asset Management

1

STORY OF “希望に尽くす”
BEFOREとAFTERの間でプロフィッツが果たしたこと

CASE3 JAPAN NEW LIFESTYLE RESIDENCE

PROFITZ ORIGINAL WAY

STEP1 状況



市場に存在する
需給GAP

コロナ禍でリモートワークの普及や働き方の変化により自宅で過ごす時間を大切に考える考えが広まったが、賃貸住宅市場では多様なライフスタイルに応えられる物件が少なかった。

STEP2 手段



コンセプト型の
賃貸マンションを企画

ガレージハウス、ワイン、映画鑑賞といったさまざまなコンセプトの可能性を探った。利用者や投資家という観点から利用者のためになり、かつ、投資リターンを満たすかどうかを基準に検討を重ねられる中で、プロフィッツではペット共生型マンションに着目した。

STEP3 経過



ペット共生型レジデンス
FLUFFYの誕生

ペット可の賃貸では同じ建物の中にペットを飼う人と飼わない人が混在し、居住者どうしのトラブルが起こるリスクがあった。その居住環境改善を目指し、1棟丸ごとペットとの共生を考えた日本初のペット共生型レジデンス特化型のファンドを組成した。

STEP4 変段



設備だけでなく
住む価値も届ける

ペット対応床材や消臭クロスなどの、ペット専用設備を完備しながらもデザイン性の高い空間を創出。同時に、ペット保険会社と提携して獣医師への24時間相談サービスを提供するといったペットと居住者が安心して住める環境を整え、投資家への安心材料を強化した。

一般的な資産運用方法

STEP1

マンションなどの賃貸住宅物件を建設。貸しやすいとされる仕様で画一化してしまい、また、環境や立地といった建築条件に左右されるため、差別化が難しい。

STEP2

画一的なものは将来的に築年数の経過とともに単純な価値の減少に繋がる。また社会の変化も受け入れる事が出来ず、時間の経過と共に常に空室リスク・賃料の減少の不安を持ち続ける投資となる。

2

B E F O

PAM
Private Asset Management

F T E R

C A S E 1 ジャパネットホールディングス



長崎県佐世保市に本社を置く
ジャパネット社

本格的な福岡進出による地元の優秀な人材の確保
を可能にする不動産の取得をサポート。



BEFORE

STORY OF
“希望に尽くす”

AFTER

これまで

普通は賃貸のみで購入できないとされる
天神ビッグバン最初の竣工ビル。

プロフィッツの関わり

天神ビジネスセンターの3フロアを購入
することに成功。

市長との記者発表を実施するなど話題性が高まり、
オフィス立地のよさが拡散。

結果

優秀な人材の採用に貢献し、
社内のファシリティ部に対して育成のサポートを行なっている。

AFTER no AFTER

追加依頼
BS放送局運営のための放送スタジオ物件探し。

他社が使っていたスタジオビルに、通常の評価方法に加え、
放送局独自の設備にも資産価値を与えることでジャパネット
社の物件獲得を後押し。開局の迅速な準備に貢献した。

追加依頼
東京オフィスの縮小。

東京オフィスの規模縮小のために、普通は実現できる可能
性の低い、締結済みの契約の改訂を戦略的に提案。大幅な
コスト削減に貢献した。

BEFORE AFTER

2

PAM
Private Asset Management

STORY OF “希望に尽くす”
BEFOREとAFTERの間でプロフィッツが果たしたこと

CASE 1 ジャパネットホールディングス

PROFITZ ORIGINAL WAY

STEP1 状況



本業にとっても
プラスとなる資産の獲得

当初は賃貸物件を探していたものの、長年、本業で培ってきた保有資産をさらに増やすために、賃貸ではなく、不動産の購入を目指した。

STEP2 手段



あらゆる情報を得るために
名刺を持つ

たくさんの情報を得ることから始めれば、最適な物件を選ぶことができるはず。社員として声をかけた方が情報を集めやすいと考え、ジャパネット社の名刺を持って情報収集をスタート。

STEP3 経過



わずか2ヶ月で
大型物件の情報が40も

名刺効果は高く、表に出ている情報だけでなく、まだ世に出ていない水面下の情報まで、新たな大型物件の少ない福岡市内で、わずか2ヶ月のうちに40近い情報が集まった。

STEP4 変段



比較材料を揃えて
競争に打ち勝つ

「Sランク」と呼ばれる最高の不動産物件の獲得に名乗りを挙げ、ジャパネット社が獲得することのあらゆるメリットを提案。

一般的な資産運用方法

STEP1

不動産の取得を不動産仲介会社に依頼。
仲介会社から売りやすい物件を紹介され、土地だけを取得して土地開発を実施。

STEP2

その瞬間に表面化した物件の中から無理して買わされる事になる。
数年後、なぜこの物件を買ったんだろう？と迷いが生じ、気付いた時は遅く、次の不動産戦略を立てにくい状況になり、またブローカーが忍び寄る。

B E F O

2

PAM
Private Asset Management

CASE2 PAIG Japan Automobile Investment GK

F T E R

PAIG JAPAN
AUTOMOBILE INVESTMENT GKPorsche Holding GmbHの
100%子会社である日本法人の

日本で初めて出店するショールームと整備拠点の同時オープン

を実現するための不動産の取得をサポート。



BEFORE

STORY OF
“希望に尽くす”

AFTER

一緒に

ワンストップで伴走しながら
あらゆる課題を解決していくことで、

プロフィッツの関わり

日本橋のショールームと
足立区の整備拠点を同時オープン
させることに成功。

結果

条件であった、半年以内のタイムラグを実現。

AFTER no AFTER

感謝の懇親会と新規顧客の紹介。

契約満了時には親睦会の機会を提供していただき、あらためて感謝の気持ちを伝えてくれた。また、この仕事を成功に導いて不動産投資のプロフェッショナルと認めてもらったことで、PORCHE EXPERIENCE CENTERに招待いただき、他の顧客を紹介するミーティングを開催してくれた。

BEFORE AFTER

2

PAM
Private Asset Management

STORY OF “希望に尽くす”
BEFOREとAFTERの間でプロフィッツが果たしたこと

CASE2 PAIG Japan Automobile Investment GK

PROFITZ ORIGINAL WAY

STEP1 状況



計算が立たない
全く異なる性質の2物件

ショールームのための、狭くても情報発信力のある都心の物件は賃貸のため、いい物件はすぐになくなる。一方で整備拠点のための都心から離れた物件は、用地購入後に建築するため竣工時期がずれる。同時オープンの計算が立たなかった。

STEP2 手段



投資家が決まる前に
取得しようとした用地

好条件の用地は、他社だって獲得したい。高く売りたい地主と、賃料は安いとうれしい依頼主、高い賃料を望む投資家の間で、数値による実証を積み重ねて誰もが納得できるバランスを探し、用地の獲得に動いた。まだ投資家が決まる前のハイリスクな状況だった。

STEP3 経過



販売店の要望を実現した
適応力

ポルシェ・ブランドを守る条件は厳しい。整備拠点には過去から未来まで全ての車両を整備できる設備が求められた。投資家の利益を守りながら実現する。計画していた3階建ての施設を4階建てに変えた。

STEP4 変段



建設会社とも
ワンチームに

最初に想定していた予算はあっても、建設費はかさむもの。建設会社の置かれている状況を共有しながら交渉した。すべての変化に対応を重ねていく中で、いつしかプロフィッツにしかできない案件になっていた。

一般的な資産運用方法

STEP1

都心のショールームの賃借と東京の北側に位置する不動産の取得を別々の不動産仲介会社に依頼。建物の設計・施工はさらに別途建設会社に依頼。それぞれの煩雑な調整を依頼主自身で行うことでプロジェクト成功が困難に。

STEP2

単発作業の依頼を複数の専門会社に行うことにより、情報量だけが膨大になり整理が出来ず、自らが一番必要な本質的な情報を得る事が出来ない。結果として様々なステークホルダーを巻き込めずプロジェクトは消滅する。

PRO  FITZ

希 望 に 尽 く す

Disclaimer

【ディスクレマー】

本資料に記載の金融商品につきましては、特定の有価証券、金融商品又は取引についての募集、投資の勧誘又は売買の推奨を目的としたものではありません。また、過去又は現在の事実に関するもの以外は、当社が本資料作成時点で入手した情報に基づく仮定又は判断を示したものであり、これら将来の予想に関する記述は、既知又は未知のリスク及び不確実性を内包しています。したがって、ファンドの運用開始後の実際の業績、経営成績、財務内容等については、当社 の予想と異なる結果となる可能性があります。本資料に記載された内容、スキーム図、取得検討物件等は本資料作成時点における構想段階のものであり、事前の通知なく変更又は廃止されることがあります。また、当社はファンドの運用に関して何らかの保証又は義務を負うものではありません。本資料の著作権その他の権利は、特段の断りがない限り、当社に帰属しています。本資料を当社の事前の書面による同意なく、公表又は貴社以外の第三者に開示又は提供することは、固くお断り致します。

【金融商品取引法に基づく表示】

<金融商品取引業者>

| | |
|------|---------------------------------------|
| 商号 | 株式会社プロフィッツ |
| 連絡先 | 当社 不動産投資運用部 03-6721-1993 |
| 登録番号 | 関東財務局長（金商）第 3306 号 |
| 加入協会 | 一般社団法人第二種金融商品取引業協会 一般社団法人日本投資顧問業協会 |

【お取引のリスクに関するご説明】

貴社(貴殿)が本信託受益権を取得された場合、以下の指標に係る変動を直接の原因として損失が生ずることとなるおそれがあります。

| | |
|--------------------------------|--|
| 不動産市況 | 本信託受益権の元本は不動産の価値によるため、不動産価格・賃料等不動産市況の変動等により本信託受益権の元本が減少する場合があります。また、不動産価格の変動等によっては、信託契約における信託勘定内債務が信託財産を上回る(債務超過)場合もあります。 |
| 稼働状況・賃料水準 金利・諸費用 | 信託収益や信託終了時の元本の交付は信託不動産から生じキャッシュフローに基づくものであるため、信託不動産の稼働状況(空室率)、賃料水準(周辺相場によるもの及び信託不動産固有の原因によるものを含みます。)の変動、金利変動、賃貸事業の必要経費の変動により、信託収益の減少、元本欠損又は空室のクリーニング、改装等による追加資金拠出の必要が生じることがあります。 |
| 減失・毀損・劣化 | 信託収益や信託終了時の元本の交付は信託不動産から生じキャッシュフローに基づくものであるため、信託不動産の減失・毀損・劣化に起因して、信託収益の減少、元本欠損又は減失・毀損・劣化による再建築・修復費等の追加資金拠出の必要が生じることがあります。 |
| 地震等の災害リスク 及び土壌汚染等の 環境リスク | 信託収益や信託終了時の元本の交付は信託不動産から生じキャッシュフローに基づくものであるため、信託不動産の全部又は一部が、地震などの災害によって減失、毀損又は劣化等した場合、土壌汚染等の瑕疵が見つかった場合等に、信託収益の減少、元本の欠損又は追加出資金拠出の必要が生じることがあります。 |

【手数料、報酬その他の対価に関する事項】

本信託受益権の売買が成立した場合、当社に対して、媒介報酬として次の内容をお支払いいただきます。

本信託受益権の売買価格(税抜き)×3%+6 万円+消費税相当額

【備考】

無し