Private Asset Management（PAM）事業

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

現在の環境（企業を取り巻く経営課題とソリューション）

企業を取り巻く状況

■ 外部的な変化



- 競争激化
- テクノロジーの進化
- ESG/SDG s への対応
- アクティビスト対応

■ 内部的な課題



- 深刻化する人材不足
- 財務効率の向上
- 相続・事業承継
- 新規事業の創出

PROFITZが、独自の強みを活かし不動産視点で課題を解決

経営的視点　不動産力　ネットワーク　実行力

CRE戦略立案
企業不動産の最適活用計画

資金調達支援
不動産を活用した資金調達手法の提案

ファンド組成
事業用不動産のオフバランス化

不動産実務（M&A支援）
不動産デューデリジェンス、Valuation

拠点戦略
人材確保・事業拡大に向けた立地戦略

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

比　較（サービス内容の違い）

- 客観性・中立性の高いサービスの提案・実行が当社の強み。
- 単なる不動産仲介管理にとどまらず、経営課題の本質を深く理解したうえで、
  最適な解決策を提案し実行する「伴走型」のアプローチこそが私たちの強みです。

比較項目	PROFITZ	他社CRE会社 （その他不動産会社）	コンサルティング会社	金融機関
アプローチ起点	経営課題	不動産課題	経営課題	財務課題
不動産実務の専門性	○	○	×	△
実行支援の範囲	戦略立案から実行まで	物件紹介・管理	戦略立案	財務アドバイス （資金調達）
ファンド組成能力	○	×	×	○（限定的）
目的と解決策の一致 （報酬形態）	○ （月額固定＋成功報酬）	△ （売買仲介手数料）	△ （人工/時間）	△ （取引手数料/金利）

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

具体的な流れ（イメージ）

- 不動産課題から経営課題まで、しっかりと寄り添ったかたちで最良の方策を検討・実施。
- 不動産担当の方々とはもちろん、それ以外の部署の方々（営業部・財務部など）とも連携しながら解決策を立案・実施。

Phase 01 → 継続判断 → Phase 02 → 継続判断 → Phase 03

目的	相互理解	現状分析・戦略立案	戦略実行
内容	■ クライアントの状況理解 ・企業理念 ・経営方針 ・事業内容 ・（もしあれば）課題の共有	■ 現状分析（会　社） ・貴社の強み・弱みの確認 ・財務分析 ・貴社目的達成の為の課題の抽出 ■ 現状分析（不動産） ・不動産資産のチェック及び一覧化 ・不動産の現状価値と市場価値の算出 ■ 戦略立案 ・企業理念と現状分析を踏まえた課題設定 ・課題解決のための戦略立案 ■ 報告書（成果物）提出	■ 戦略実行 ・既存不動産における施策 ✓優先順位をつけて実行 ・新規取得・その他ソリューションへの施策 ✓目的・目標・スケジュール・To Doを明確化 ・定期的レポーティング ・ＰＤＣＡサイクルの実施
期間	２週間 ～ １ヶ月	２ ～ ４ヶ月	６ヶ月 ～

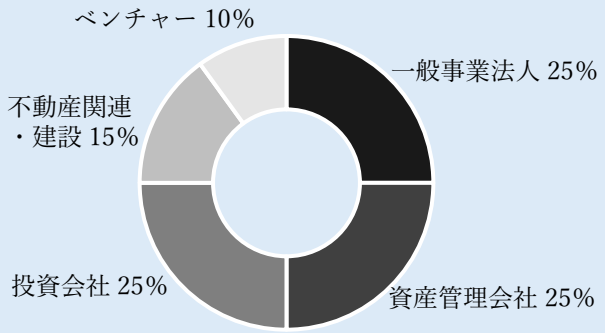
Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

プライベートアセットマネジメント部の実績（概要）

- クライアントの経営課題を不動産を通じて解決に導く。
- 従来のフィー体系とは異なり、クライアントの目標達成に向けて完全伴走をおこないます。
- 多様なクライアント、多様な不動産に対して、多様なソリューションを提供します。

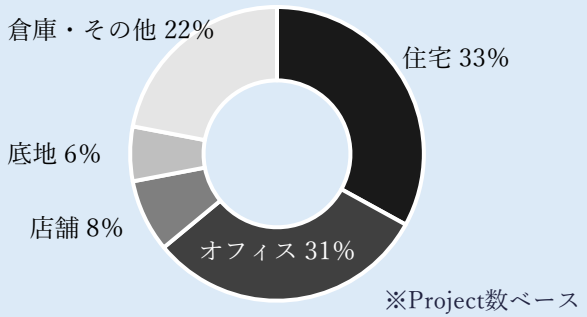
クライアント属性

累計：20社
平均契約期間4年～



対象不動産

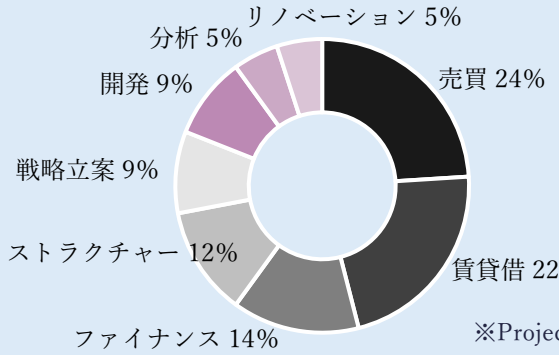
累計：42 Projects
累計取扱不動産額：490億円



※Project数ベース

ソリューション

不動産・金融・経営のプロが
「最適解」を提供



※Project数ベース

クライアント種類	経営課題	物件用途	ソリューション	事業規模	貢献額/貢献度合い（含み益込）	多様なメリット
一般事業法人：大企業	BS有効活用 採用強化	オフィス	戦略立案 物件購入	100~150億円	30～45億円 （30%）	採用確率アップ／ROE向上 従業員満足度向上
一般事業法人：大企業	不動産有効活用 新規事業創出	オフィス	戦略立案/賃貸借 リノベーション	20~30億円	4～6億円 （20%）	新規事業創出 創業地の有効活用
資産管理会社：経営者	資産構築	レジデンス	開発 賃貸借	30~50億円	6～10億円 （20%）	QOL向上 長期安定資産構築
資産管理会社：地主	事業承継 不動産知識不足	底地	賃貸借 （賃料改定）	10~20億円	0.5～1億円 （5%）	NOI向上 各種調査・調整不要

注）記載は、2025年12月末時点での集計値

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

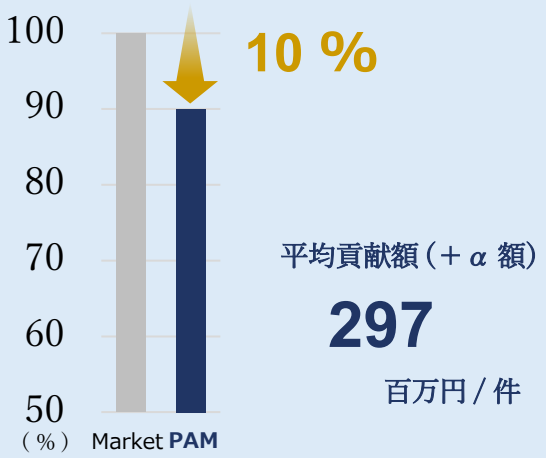
プライベートアセットマネジメント部の実績（概要）

- 不動産事業における全てのフェーズで「Market＋α」の付加価値を。
- 1案件あたり平均240百万円の貢献額（マーケット対比＋12%）という実績。

全　体

平均貢献額	Market＋α	物件規模（ご参考）
240 百万円 / 案件	+12 %	20 億円～

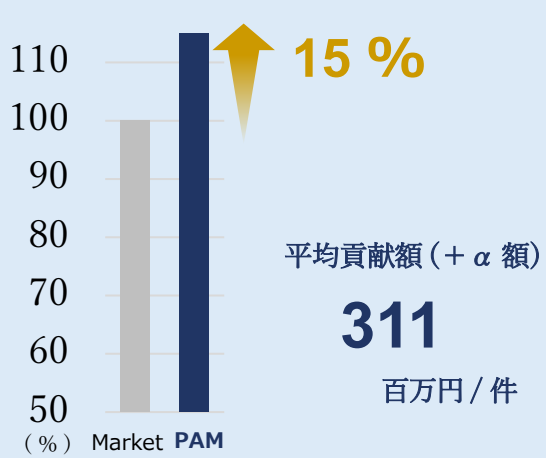
購　入



平均貢献額（＋α 額）
297
百万円 / 件

貢献ポイント
- 非売却（or売却）物件の直接取引による購入
- Valuationを基にした減額交渉

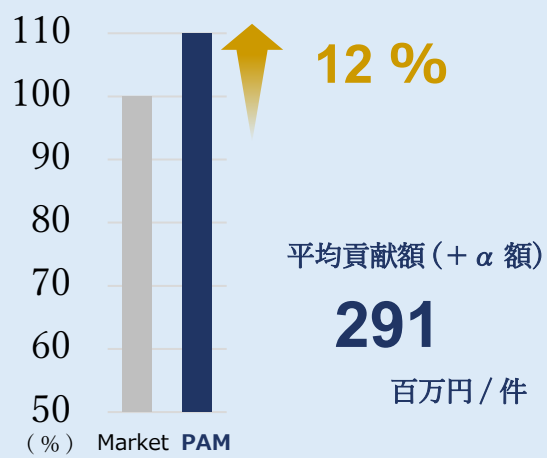
運用 & 売却



平均貢献額（＋α 額）
311
百万円 / 件

貢献ポイント
- リーシング戦略立案＆実行
- 戦略的売却、直接取引（仲介手数料減）
- 新築ビル運営体制の構築

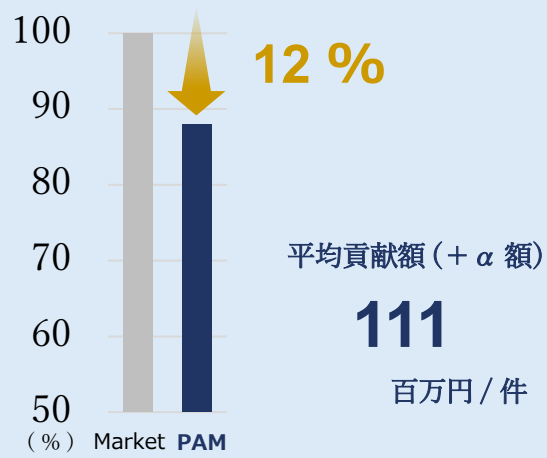
開発 & 売却



平均貢献額（＋α 額）
291
百万円 / 件

貢献ポイント
- 土地購入～売却までのPJマネジメント
- Valuationを基にしたプラン検討
- 開発期間中のコスト・スケジュール管理

賃　借



平均貢献額（＋α 額）
111
百万円 / 件

貢献ポイント
- マーケット情報を基にした賃料交渉
- 定期借家契約の一部解約

注）「Market」とは、売主/貸主または買主/借主からの当初提示価格、または当初計画時点において一般的に想定される取引価格（鑑定評価書・周辺事例・他社ヒアリング等）とする。
「平均貢献額」とは、実際の取引金額と上記マーケット金額との差額の平均。
「Market+@」とは、上記金額を比率にして算出。

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

プライベートアセットマネジメント部の実績（詳細）

不動産事業

フェーズ	クライアント	対象物件	事業規模	貢献額	+α Market	貢献ポイント	サービス内容
購入	資産管理会社	区分マンション	200 百万円	**16** 百万円	**8%**	購入価格の減額・仲介手数料減	Valuation・各種交渉
	資産管理会社	店舗オフィスビル	400 百万円	**72** 百万円	**18%**	非売却物件の購入・直接取引・店舗定借化	Valuation・既存店舗移転含む各種交渉
	資産管理会社	一棟マンション	500 百万円	**40** 百万円	**8%**	購入価格の減額・直接取引	物件探索戦略立案＆実行・Valuation・各種交渉＆DD
	一般事業法人	開発用土地	1,400 百万円	**114** 百万円	**8%**	非売却物件の購入・直接取引	開発想定Valuation・各種交渉＆DD
	一般事業法人	既存オフィス	2,100 百万円	**150** 百万円	**7%**	購入価格減額	用途変更＆分譲マンションValuation・各種交渉＆DD
	資産管理会社	開発用土地	2,500 百万円	**225** 百万円	**9%**	非売却物件の購入・購入価格減額・仲介手数料減額	開発想定Valuation・隣接2物件同時購入交渉
	一般事業法人	新築区分オフィス	13,000 百万円	**1,464** 百万円	**11%**	非売却物件の購入・購入価格減額・直接取引	物件探索戦略立案＆実行・Valuation・各種交渉＆DD
		Average	2,871 百万円	**297** 百万円	**10%**		
運用＆売却	資産管理会社	区分マンション	235 百万円	**21** 百万円	**9%**	仲介会社営業・直接取引	売却戦略立案＆実行、購入者案内＆物件説明
	上場企業	保育園	900 百万円	**73** 百万円	**8%**	購入者の紹介・直接取引	購入者紹介・短期間での決済
	不動産・建設	複合ビル	2,000 百万円	**300** 百万円	**15%**	複合ビル運営実行（体制構築・リーシング） 購入者の紹介・直接取引	継続的なビジネスとなり得る購入者の探索
	一般事業法人	新築区分オフィス	5,000 百万円	**850** 百万円	**17%**	リーシング戦略立案＆実行	
		Average	2,034 百万円	**311** 百万円	**15%**		
開発＆売却	一般事業法人	店舗開発	1,500 百万円	**174** 百万円	**12%**	プロジェクトマネジメント（土地購入～開発）	土地探索・開発想定Valuation・スポンサー探索・開発事業実行
	資産管理会社	共同住宅	4,500 百万円	**500** 百万円	**11%**	プロジェクトマネジメント（土地購入～開発）・進行中	開発事業立案実行・近隣住民調整・開発想定Valuation
	資産管理会社	オフィス店舗ビル	1,000 百万円	**200** 百万円	**20%**	プロジェクトマネジメント（土地購入～開発）・進行中	開発事業立案実行・各種新築デザインによるValuation比較
		Average	2,333	**291** 百万円	**12%**		
管理	一般事業法人	自社オフィス	220 百万円	**30** 百万円	**14%**	工事内容精査・工事会社紹介	工事内容の見直し・工事会社紹介
	一般事業法人	自社ビル(約10棟)	140 百万円	**7** 百万円	**5%**	長期修繕計画作成	長期修繕計画立案サポート
		Average	180 百万円	**19** 百万円	**10%**		
賃借	資産管理会社	賃貸レジデンス	150 百万円	**22** 百万円	**14%**	非公開物件の賃借・賃料減額	非公開物件の探索・各種交渉
	一般事業法人	賃借オフィス	1,350 百万円	**205** 百万円	**15%**	定期借家契約変更（一部解約）	定期借家契約の条件変更戦略立案＆実行
	一般事業法人	賃貸オフィス	1,350 百万円	**106** 百万円	**8%**	賃料減額（更新時）	リーシング戦略・オフィス分割検討&実行
	一般事業法人	賃貸オフィス	360 百万円	**20** 百万円	**6%**	賃貸条件交渉（新規契約時）	リーシングに伴う貸主との条件交渉
		Average	803 百万円	**88** 百万円	**11%**		

関連ビジネス

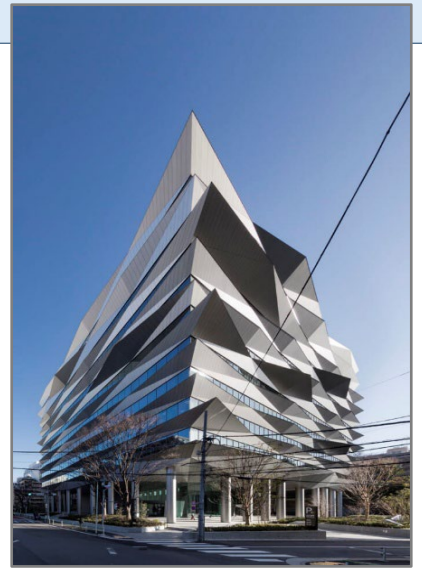
プロジェクト概要	クライアント	貢献内容	サービス内容
IPOに向けビジネス拡大	ベンチャー	事業戦略立案・業界ネットワーキング・共同提案	ビジネス戦略立案サポート・社外取締役派遣
共同投資	上場企業	不動産投資関連システム開発への助言・共同投資	シナジーが想像できる事業会社に共同投資＆交渉
資金調達	ベンチャー	事業シナジーをピックアップ・交渉・数億円の資金調達	不動産投資ノウハウを元にしたシナジー検討・シナジーが見込める事業会社のリストアップ＆交渉
計数管理サポート	投資会社	マンパワーを効率的にサポートするレポーティング	機関投資家向け予算作成及び各種レポート作成サポート
ベンチャー投資	上場企業	新領域のベンチャー企業の発掘・調査・交渉・クロージング	新領域（プロップテック）への投資先選定・経営層インタビュー
ビジネス全般	投資会社	リターンの向上・リスク減少のアドバイス・ネットワーキング	不動産AMサポート全般・社外取締役派遣

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

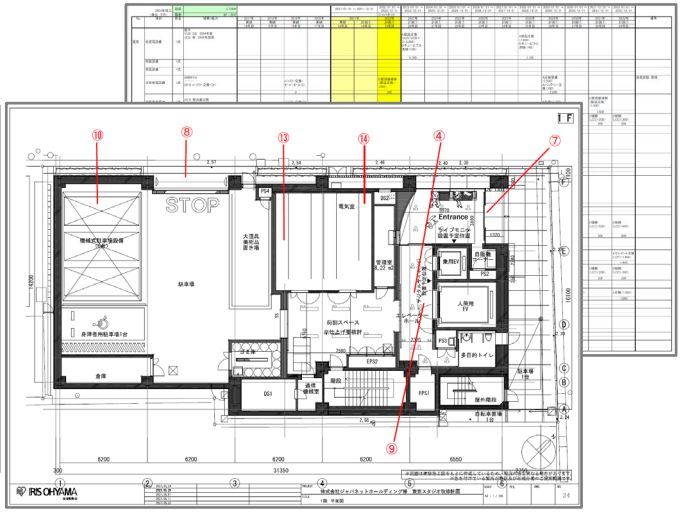
プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例①）

「BS有効活用＆人材確保」への対応事例（通信販売事業会社）

経営課題	具体的な取り組み	成　果
・バランスシートの有効活用課題（高自己資本比率と高現預金比率） ・事業拡大に伴う人材確保の必要性	・条件の設定、オフィスビルおよび用地の探索および選定 ・福岡市中心部の新築オフィスビル所有者との間において交渉を実施 ・各種契約/物件関連手続きの補助	・福岡市中心部に自社所有オフィスビルを区分所有にて取得（優良資産取得によるROA向上） ・社員にとって出社が楽しみになる新築本社オフィスビルの開設（社員採用時における好影響）









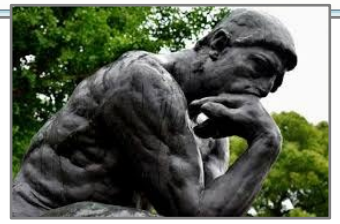
Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例②）

「事業承継・相続＆不動産ノウハウの構築」への対応事例（資産管理会社）

経営課題	具体的な取り組み	成　果
・事業承継と相続対策の必要性（将来的な相続を想定した不動産投資の必要性） ・不動産投資に関する知識の不足	・不動産投資/運用について詳述 ・条件に合致する物件の調査・選定 ・長期安定的な融資条件での借入れ候補先の調査・選定 ・不動産取得に関する各種手続きのサポート	・小規模な区分所有マンションの取得から投資を開始 ・単なる不動産投資ではなく、本業にも寄与する不動産の取得（本業のROAの向上にも寄与） ・当社との連携により50億円超まで優良資産を積上げ







関係当事者との調整および交渉



開発案件における住民説明会の開催





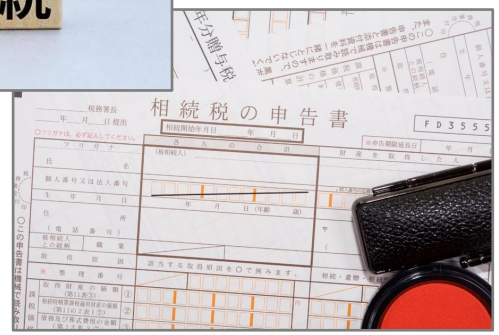
Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例③）

「事業承継＆不動産リスク管理」への対応事例（資産管理会社（個人地主））

経営課題	具体的な取り組み	成　果
・事業承継対応の必要性 ・オーナー高齢化に伴う後継者の不動産投資運営サポートの必要性 ・PL改善 （遊休土地の有効活用）	・多量の書面整理、内容把握のうえリスクの明確化・優先順位の設定 ・BS/PL、税務、融資条件などを踏まえた遊休土地の最有効活用案の検証 ・多数関係当事者の調整/連携/交渉	・賃貸料の増額に伴うキャッシュフローの向上（PLへの寄与） ・オーナーの負担軽減。 （本業に専念できる環境を実現）











Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

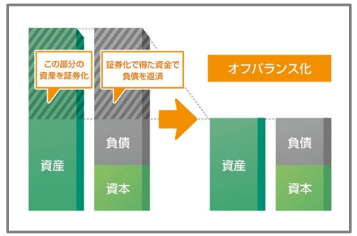
プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例④）

「PL＆ROA改善」への対応事例（鉄道会社）

経営課題	具体的な取り組み	成　果
・PL改善の必要性 （将来的な大規模支出に備えるため保有不動産の収益向上の必要性） ・ROA改善の必要性 （上場企業子会社として向上/改善の必要性）	・保有不動産の徹底的な分析および関係者間の調整/交渉 ・ファンドスキームでの不動産取得（非連結とするスキームの構築） ・借入候補の金融機関との調整/交渉 ・出資候補の投資家との調整/交渉	・不動産収支の徹底的な見直しによるNOI向上によるPLの良化 ・非連結であり、負債を増やさずにROAが良化 ・上記の財務指標の改善を踏まえ、将来的な開発用地を確保













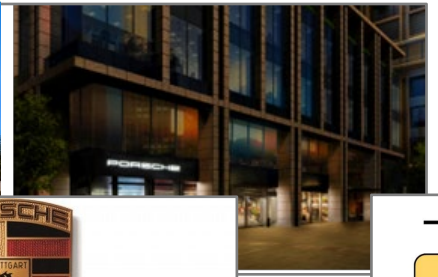
Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例⑤）

「ショールーム店舗および整備拠点の同時整備ニーズ」への対応事例（外国カーディーラー）

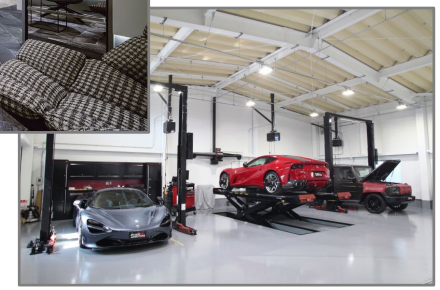
経営課題	具体的な取り組み	成　果
・日本初出店となるショールームと整備拠点を同時にオープンさせる計画への対応 ・日本国内の不動産マーケットに関する知識およびネットワークが乏しく、計画の遂行が極めて困難	・条件に合致する物件の探索・選定 ・ショールームの設計/施工についてゼネコンとの詳細な協議・交渉 （事業者の要望に基づき、当初3階建ての計画を4階建てに変更）	・事業者の想定した期間内にて完遂 当社ネットワークを最大限に駆使することで、全く異なるタイプの土地を選定、建築もフルサポート ・本件を契機として、 現在、2号案件が進行中

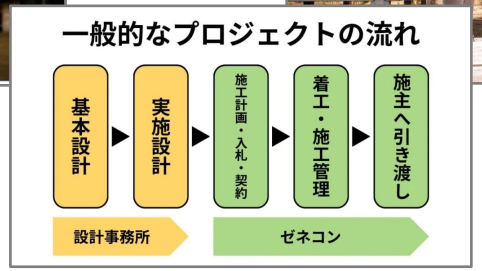












Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

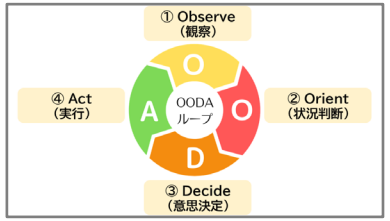
プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例⑥）

「遊休不動産の活用に基づくPL＆ROA改善」への対応事例（総合エネルギー物流会社）

経営課題	具体的な取り組み	成　果
・遊休不動産の有効活用ニーズ（本社移転後、未利用建物の発生に伴う有効活用ニーズ）	・最有効活用のパターンを徹底検証 ・シェアオフィスのリニューアルプランの検討およびリニューアル工事完了までのプロジェクトマネジメント、その後のシェアオフィスオペレーター業務も当社グループが担う	・未利用建物に基づくROAの良化 ・優良不動産資産の保有に基づく、安定的なキャッシュフローの享受（当初想定以上の運用実績を記録）













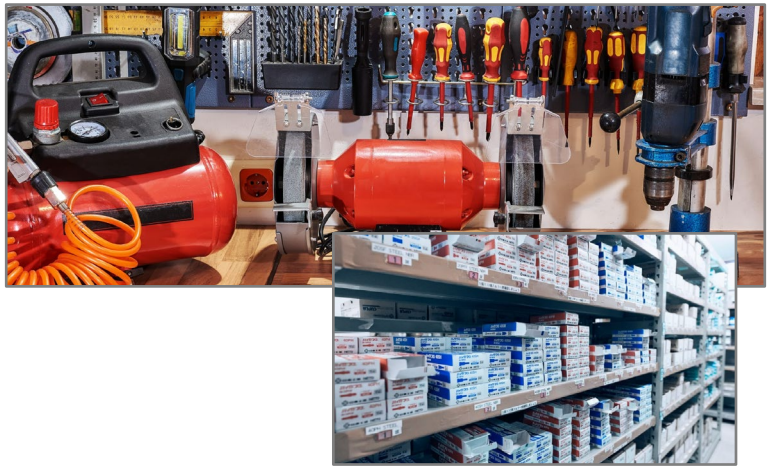


Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

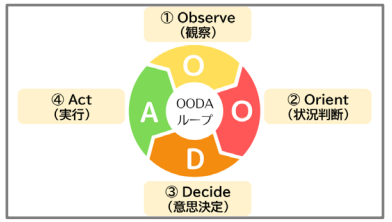
プライベートアセットマネジメント部の実績（具体例⑦）

「遊休不動産の活用に基づくPL＆ROA改善」への対応事例（老舗工具卸会社）

経営課題	具体的な取り組み	成　果
・老朽化の進んだ本社屋建替えの必要性 ・上記大規模支出への備えを視野に入れた遊休不動産活用の必要性 ・PLおよびROA改善の必要性	・保有不動産の徹底的な分析および関係者間の調整/交渉 ・ファンドスキームでの不動産取得（非連結とするスキームの構築） ・借入候補の金融機関との調整/交渉 ・出資候補の投資家との調整/交渉	・遊休土地売却による建替え費用の捻出およびROAの良化 ・新築本社屋の竣工による従業員の労働環境・モチベーションの向上













Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

プライベートアセットマネジメント部（業務理念）

PROFITZ

Future Profit Architect

MISSION
存在する意義

クライアントの挑戦を成功に導くために、
不動産を使いこなす

VISION
目指す姿

プロフィッツとクライアントのリソースをフル活用し、
戦略立案＆実行を経営から現場まで

VALUE
行っていること

不動産力＆経営的視点＆シナジー創出

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

DISCLAIMER

免責事項

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（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 /　一般社団法人資産運用業協会

【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滅失、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

Copyright © PROFITZ Corporation. All Rights Reserved.

PROFITZ

Future Profit Architect