

PROFITZ

COMPANY PROFILE

PROFITZ

PRO
Professional

本質を見抜く専門性

FIT
Best Fit

あらゆる条件から、最適解を設計する

Z
Go to the End

最後の一手までやり抜く
その先に、三方よしのリターンがある

Future Profit Architect

その不動産は、誰かのペインを解決しているか。

今までなかった、これが欲しかった、という声を生み出しているか。

過去の延長で計算できるような運用を、資産価値の最大化とは言わない。

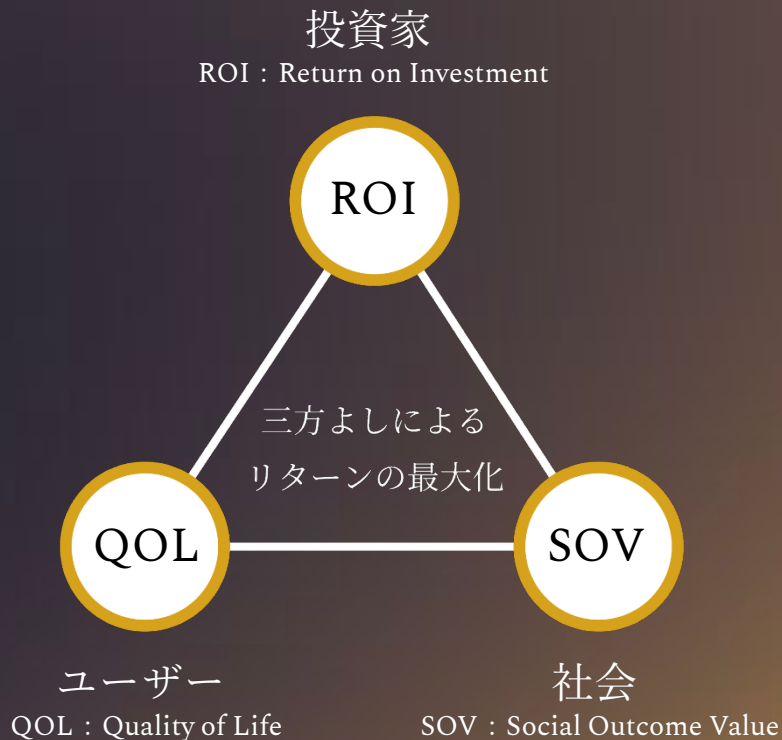
三方よしの最大値で、投資家にリターンを出す。

事業を企画し、実装し、眠っている価値を引き出す。

世の中の温度が上がるような、おもしろい未来を生み出す。

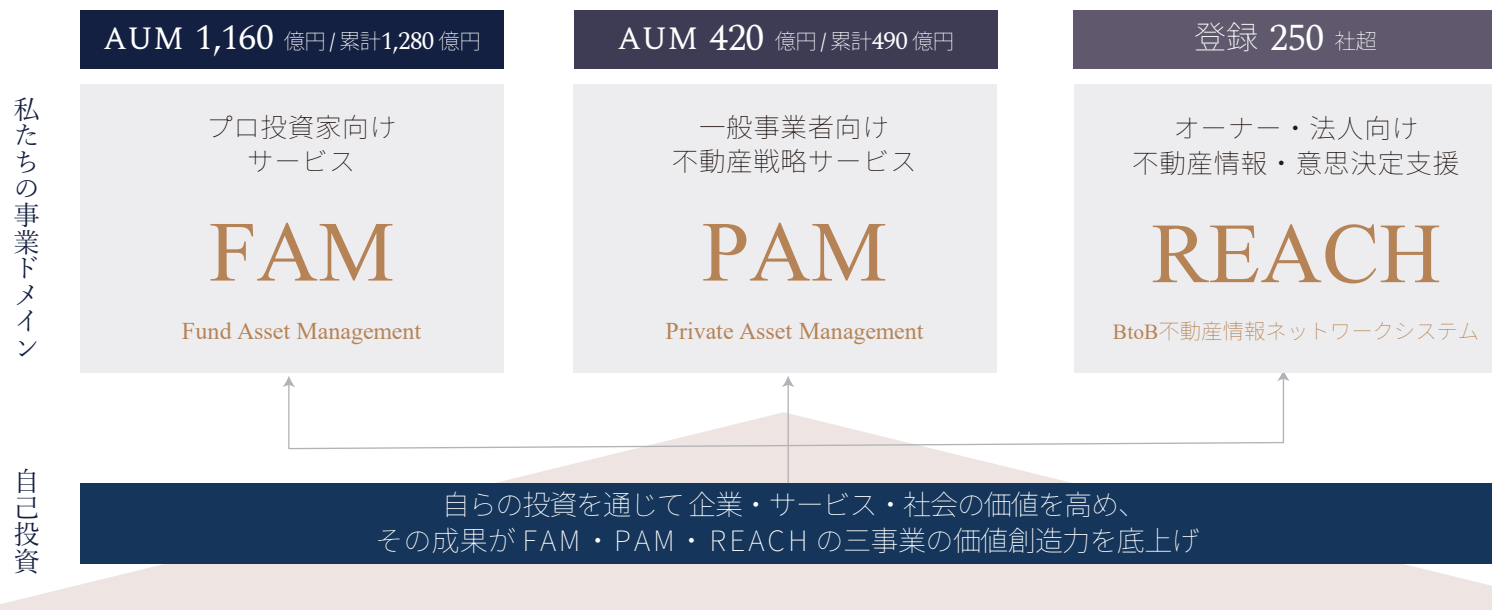
収益性はあたりまえ。ユーザーも街も社会もうれしい。

私たちはアセットマネジメントの理想を問い、追いつけていく。



プロフィッツの3つの事業。

プロフィッツでは、「不動産投資・不動産運用・不動産情報」の3つの領域で、実際の事業として実装しています。

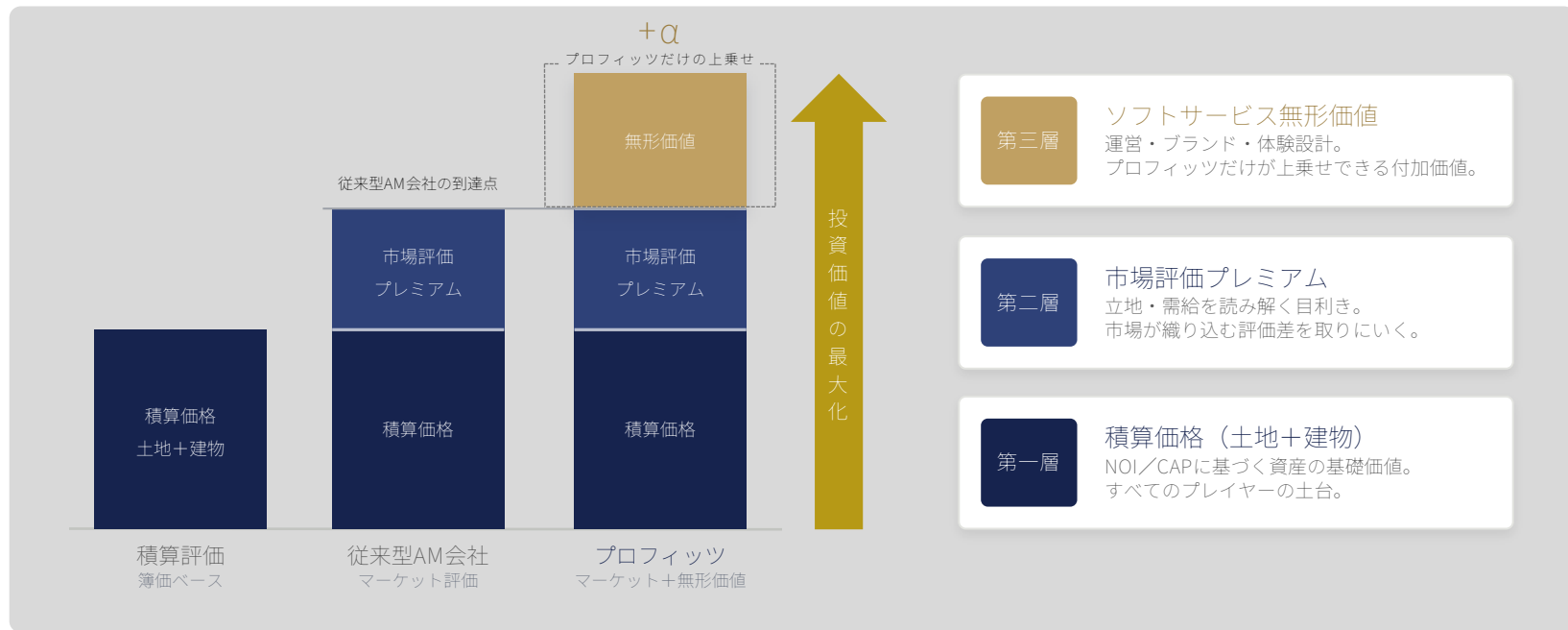


※AUM:2026年7月末時点の実績

ハード投資とソフトサービスの両輪で、不動産価値を再定義する。

積算評価に市場評価プレミアムを重ね、さらにプロフィッツならではの無形価値を上乗せする。

その積み上げが、高いリターンを生み出します。



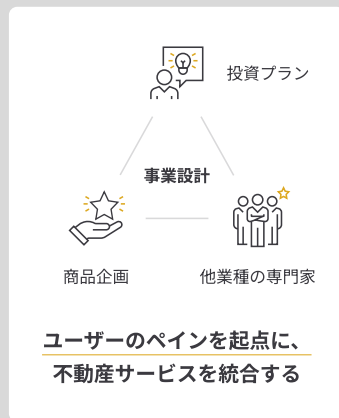
不動産は資産である。 だからこそ、事業として価値をつくる。

調査・企画設計・運用を通じて不動産価値を最大化し、投資家・ユーザー・社会の「三方よし」を実現する。

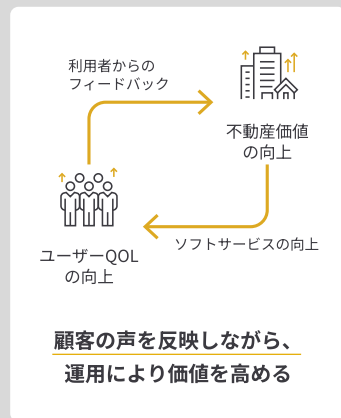
1 価値創造を「実装するプレイヤー」



2 体験から逆算して計算する



3 設計した価値を高め続ける



4 選ばれ続ける理由がリターンを最大化する



※ペイン：まだ表層化していない不満や課題

閉じた不動産の世界を、ひらかれた価値の循環へ。

グループ企業や多様なパートナーとの共創を通じて、新たな需要と体験価値・不動産価値を創造します。

PROFITZ



ソフトサービス・価値



◆ グループ

資本業務提携先

シェアオフィス運営



◆ 戦略パートナー

業務提携先

ブランド体験設計



◆ 事業開発パートナー

資本業務提携先

コリビング運営



◆ 海外拠点

香港進出



◆ 専門パートナー

協業先

ペット向けサービス提供

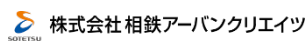


社会的価値の評価・数値化



業務提携先

良質な投資機会の創出



独自性のある開発と投資

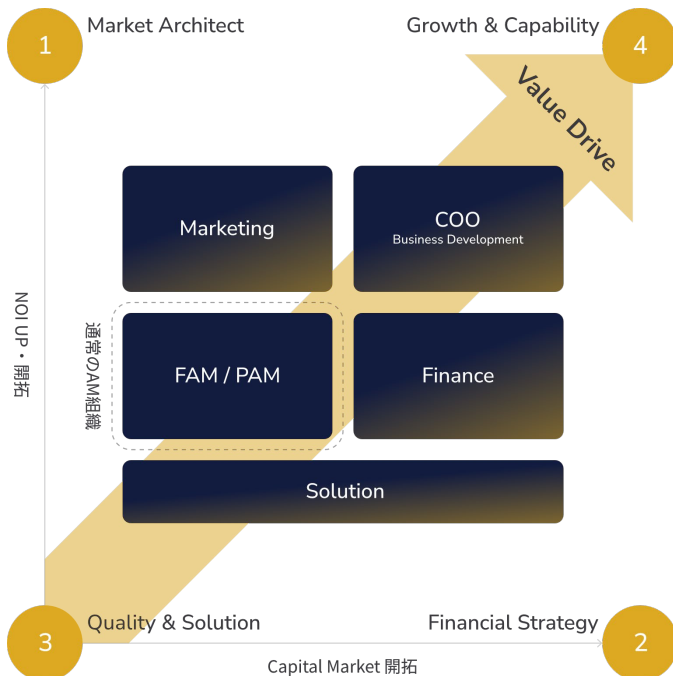


個人の投資機会創出



価値を生む、プロフィッツ独自の組織構造。

Value - Driven



- 1 Market Architect
顧客のペインから需要を創出し、資産価値を能動的に創り出す
- 2 Financial Strategy
投資家と金融機関からの有利な資金調達と分散運用
- 3 Quality & Solution
取得・運用・売却まで一貫通貫で信頼を獲得
- 4 Growth & Capability
事業成長をけん引し、その成長を支える組織・人材基盤を構築

価値を創造するリーダーたち。



田中 慎一郎
代表取締役

ラサール投資顧問やPAGで、多様な不動産のAMや投資・開発型ファンドの運用に従事。その後、独立しKGキャピタルを設立、約350億円の投資とリノベを主導。



木村 幸司
最高財務責任者

大京で不動産専門職のキャリアを開始後、UFJつばさ証券を経て三井住友銀行で不動産ファイナンス営業部長として国内外ファンド向け融資を統括後、当社に参画。



岩田 宜久
COO室
理念戦略・推進

これまで様々な不動産事業に従事。豊富な実務経験を活かし、開発・運用から経営支援・人材育成まで包括的に伴走するコンサルティングとして活躍。



石田 大輔
COO室
ビジネス戦略・推進

三井住友銀行、KPMG FASを経てラサール不動産投資顧問で私募ファンド取得に従事。ラサールREITアドバイザーズ取締役としてCFO・CIO等を歴任。



松井 健太郎
FAM責任者

Pacific Management、クックシュマン & 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 コンサルティングでAMやコンサル業務に従事。



鹿野 充亮
FAM 期中運営

森ビルにてオフィスリーシングやファンドの期中運用に従事。GEリアルエステート、ケネディクスを経て、DBJアセットマネジメントで国内不動産のアクイジション部門を率いた後、当社に参画。



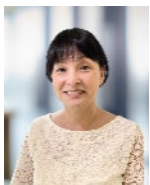
清原 龍彦
PAM責任者

J-REIT運用会社勤務後、三井住友トラスト基礎研究所にて私募ファンド・私募REITの評価分析に従事。米国運用会社CIM Group日本法人CIM Japanで機関投資家対応を経て、当社参画。



小林 真綿子
COO室
人材開発

キャノン、プロロジスを経て日本GLPで14年間、人事制度設計や採用戦略、育成、組織開発など人事全般を統括し、社内コーチとしても活動。2025年に当社参画。



堀江 礼子
ソリューション責任者

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。



栗栖 郁
マーケティング R&D責任者

CBREでリテール賃貸市場のリサーチ責任者としてデータ整備や分析、支援を担当。三井住友トラスト基礎研究所では不動産投資市場のアナリストを務める。



松本 武土
企画管理責任者

約20年、管理系コンサルティングや情報通信・化粧品・ヘルスケア企業でIPO、管理体制構築、ファイナンス、M&A、PMI、ファンド管理を担当。2025年に当社参画。

価値を共創するメンバー。



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
コンプライアンス

野村証券、地銀生保住宅ローン、セキユアード・キャピタル・ジャパンのサービサー代表、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。



齋藤 丈寛
COO室

不動産開発・商品企画・取得売却・運営・建築を横断して経験を重ね、フレキシブルオフィス、コリビング、レジデンス等を手掛ける。直近はコクヨで不動産再生事業の立上げを担い、当社に参画。



田中 洋一
ファイナンス

三井住友銀行にて、金利や外国為替のトレード、REIT宛てファイナンス及びノンリコースローンの組成を経験。その後、自身で起業を経験し、当社に参画。



岸田 涼
FAM アクイジション

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・売買等に就事した後、当社に参画。



太田 寛明
FAM アクイジション

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



岩谷 竜太
FAM アクイジション

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



山本 隼己
FAM アクイジション

ビケンテクノにてオフィス、住宅のPBM.matsuri technologiesにてオペレーションアルセットの取得業務に就事した後、当社に参画。



渡邊 将吾
FAM アクイジション

HUGEにて飲食事業に就事した後に、ディア・ライフにて不動産仕入・期中運営・売却の業務を経て、当社に参画。



佐々木 健人
FAM 期中運営

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



大瀨 航太
FAM 期中運営

JLLにてオフィスリーシング(PM)、住宅アセットの期中AM業務に就事した後、当社に参画。



岩田 友則
PAM

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。



民部 司
PAM

不動産管理会社でのBM・経営企画、マーケティング会社での講師・コンサルタント、建設会社でのCMOに加え、自ら起業・経営を行うなど様々なキャリアを経て、当社に参画。



高間 アミン
PAM

ハンドボール選手として、大崎電気、ジークスター東京でプレーし、アスリートのセカンドキャリアとして当社に参画。



橋本 直家
REACH

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。

価値を共創するメンバー。



大野 美智代
ソリューション

安田信託銀行（現みずほ信託）入行後、クリード、イデラ・キャピタルマネジメントおよび関連J-REITでレポーティングや業務フローを構築。



瀧澤 円
ソリューション

投資用マンション開発・分譲会社にて販売営業に従事した後、賃貸管理会社にて営業事務・PMレポート作成業務を経験し、当社に参画。



深井 宏昭
マーケティング R&D

価値総合研究所などの勤務を経て、三井住友トラスト基礎研究所にて海外不動産投資に関するリサーチ/コンサルティング業務に従事したのち、当社に参画。



植田 若菜
マーケティング R&D

JMR生活総合研究所にて生活者調査・ブランド戦略支援を担当後、J.D.Power Japanにて、金融、不動産、ホテル、通信など多岐にわたる業界調査の企画・分析およびクライアント支援に従事し、当社に参画。



齊藤 数馬
マーケティング R&D

ネット型リユース運営会社や大手比較・口コミサイト運営会社、IRコンサルティング会社など複数の業界でSEOを中心としたWebマーケティング担当として従事したのち、当社に参画。



鳴原 香織
マーケティング R&D

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、当社に参画。



中沢 直美
企画管理

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。



星野 恵子
企画管理

メルリンチ・インベストメント・マネージャーズ、モルガン・スタンレー・キャピタル、キャピタランド・ジャパンにてコーポレート及び、SPC経理業務を経験。



田子まどか
企画管理

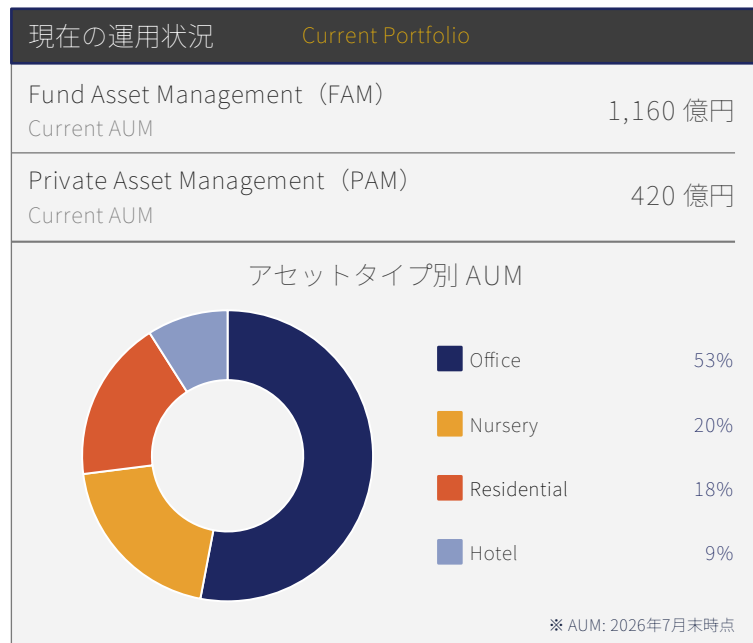
部品製造業や不動産関係業・日本食レストラン・コンサル会社等にて人事労務・海外人事等人事業務全般に従事した後、当社に参画。



浅川 薫
企画管理

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。

ニーズを顕在化し、リターンを顕在化させる。



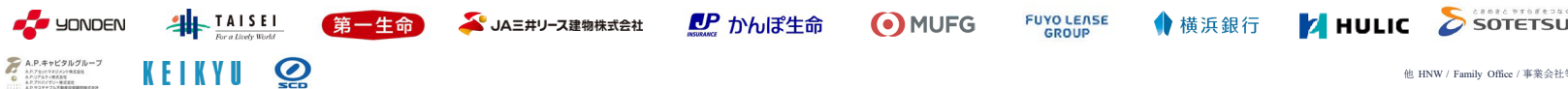
売却実績 Track Record

TOTAL EXITED ASSET I Track Record for Exited Properties: Detailed below 176 億円

Asset Type	Investment Type	Contents	Target Gross IRR	Holding Period	Realized Gross IRR	Equity Multiple
			%	Month	%	X
Nursery	Core	New area	5 - 8	60	11	1.57
Office	Value-add	BLOCKS	13 - 15	34	44.5	2.3
Residential	Value-add	FLUFFY	11 - 15	18 - 35	17.8 - 23.1	1.3 - 2.0
Hotel	Value-add	Renovation / Conversion	14 - 18	16 - 19	15.9 - 65.2	1.3 - 3.1

※ Gross IRR; Before Tax Before Fee

取引先実績



他 HNW / Family Office / 事業会社等

Fund Asset Management (FAM) 事業

地域の変化に合わせ、働き方を再設計する。

プロフィッツは、都市のワークスタイル変化に応じて空間の在り方を再定義し、資産の価値を最大化します。BLOCKS 恵比寿では、時代のニーズに合わせたリノベーションによって、エリアブランドの見直しと経済価値の両立を実現しました。

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の無駄を省きながら、レンタルオフィスに足りない共有スペースを残すことで賃料を抑えながらニーズを最大化。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。

項目	Before	After
ターゲット	士業（50～60代経営者）	フリーランサー／スタートアップ 30～40代経営者
共有部面積	80㎡	160㎡（2.0倍）、会議室減、ラウンジ、WEBブースの設置
デザイン	旧来型シャンデリア、皮ソファ、ガラス灰皿	モダンヴィンテージ、モダンアート、グリーン（植物）
貸し方	坪単価貸し	席単価貸し
オペレーター	アイオス	RJオフィス（PROFITZ出資先）

定量評価

Revenue

2.0倍

経費

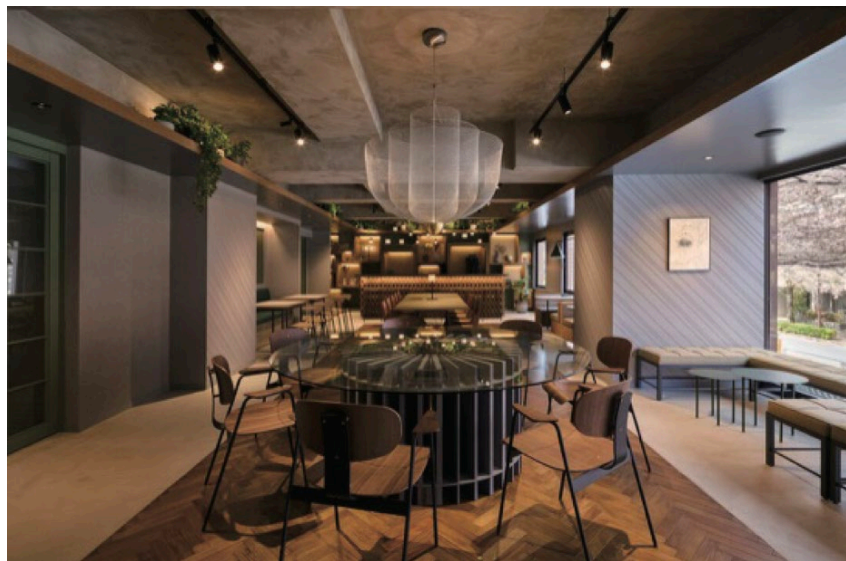
0.9倍

NOI

2.2倍

IRR

想定30%超







ペットとの暮らしが、心豊かな日々への入り口になる。

都市生活における「ペット共生」という価値観を、“ペットを迎え入れることが、心豊かな暮らしの入り口になる”という視点で再定義。人とペットが自然体で暮らせる環境をデザインし、住まいの満足度と不動産価値を同時に高める独自モデルを構築しました。

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、イオン脱臭設備などの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。

項目	Before	After
ターゲット	ペット飼育者	これから飼う層 + ペット愛好家
ペット設備	なし	リードフック、フローリング滑り止め クロス見切り、イオン脱臭機
可処分面積	ペット用具平面配置 7→4.5畳	ペット用具平面配置 7→6畳
トラブル発生率	5%	ペット面談で0.5%に減少

定量評価

Revenue

1.1倍

経費

1.0倍

NOI

1.1倍

IRR

想定15~18%





人、感性、そして街をリバイブするホテル

横浜中華街の中心に位置する旧飲食ビルを、グループ・家族向けホテルへコンバージョン。

感度の高い親世代へのデザインと子ども向け機能を両立した、新たなファミリー向け宿泊需要を創出しています。

1859年の横浜港開港以来、多様な国の人や文化を受け入れ、融合することで独自の発展を遂げてきた横浜中華街。幾度となく困難を乗り越え、再生してきたこの街のように、新しいホテルも街に新たな活気をもたらす存在となることを目指しています。

項目	Before（飲食店）	After（ホテル）
不動産の役割	来街者向け消費の受け皿	滞在価値を生む拠点
収益モデル	回転率・価格依存	滞在時間・体験価値依存
利用時間	一次利用（数時間）	滞在利用（宿泊）
顧客関係	単発来店	継続・記憶に残る体験
街との関係	にぎわいの一部	街を深く体験する起点

定量評価

Revenue

3.1倍

NOI

2.0倍

IRR

想定15%超



FAM Before





「再設計による価値創造」を真正面から。

市場の変化と利用者ニーズを起点に、不動産を“つくり直す”投資モデルです。ターゲット戦略・UX・運営の再設計により、体験価値と収益性を同時に引き上げます。

インバウンド需要や宿泊スタイルの多様化を背景に、長期滞在や体験型滞在に適した立地を選定。サービスや運営まで含めて価値を再設計することで、ハードに依存しない競争力を実現しています。

項目	Before	After
ターゲット	国内ビジネス	インバウンド（比率90%超）
共用部面積	60㎡	160㎡（2.7倍）サウナ、ジム設置
部屋タイプ	シングル（12㎡）	グループ（平均27㎡）
運営	無人	有人（ホスピタリティ強化）
オペレーター	自社	Section L（PROFITZ 出資先）

定量評価

Revenue

1.8倍

GOP

1.2倍

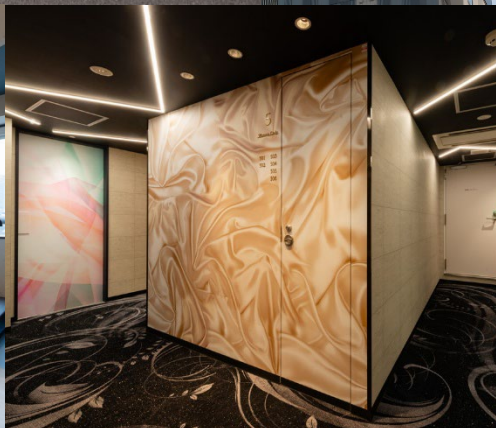
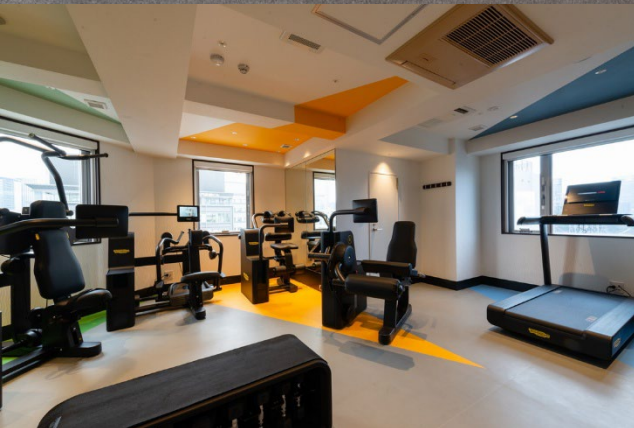
NOI

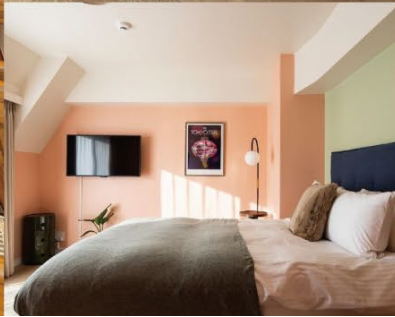
2.2倍

IRR

想定20%超







日本初の社会的インパクト不動産(*₁)ファンド 「QOL(*₂)ファンド」を組成

社会的意義の高いアセットを対象にファンド化し、長期的な安定運用を目指します。



特長

1

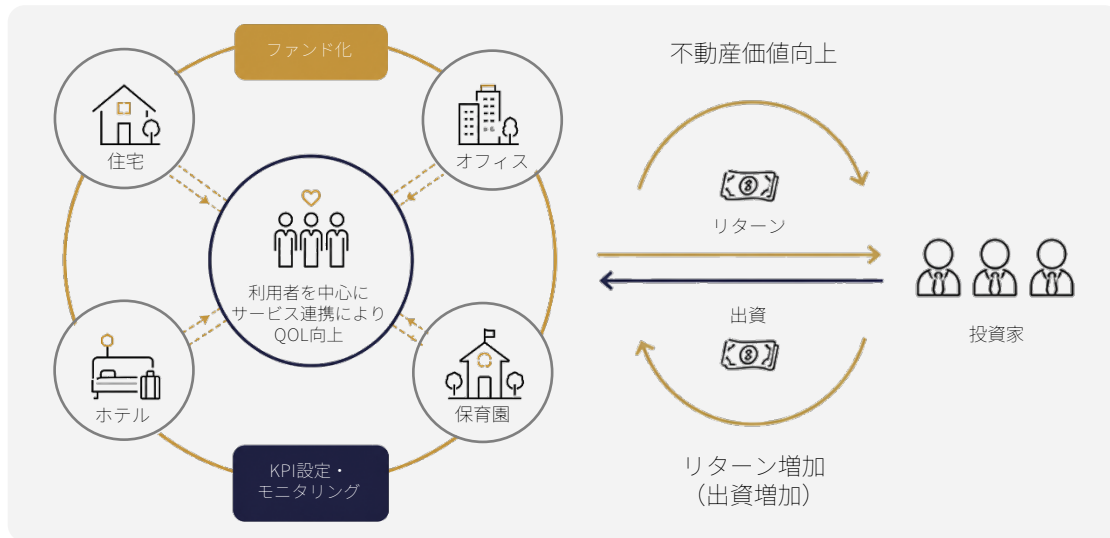
社会課題解決(S)に
フォーカスした不動産投資

2

社会的インパクトの創出と
不動産価値向上の両立

3

アセット間のサービス連携により
利用者のQOLを向上



主な出資企業



MUFG
MUFGファイナンス&リーシング



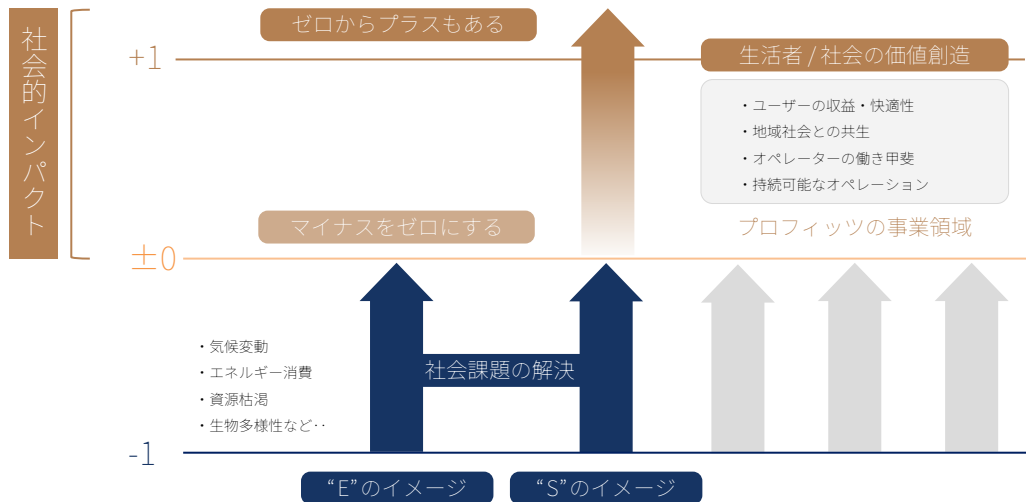
FUYO LEASE
GROUP

(*1)社会的インパクト不動産とは：取り組みの結果として最終的に生じた社会的な変化・効果を「社会的インパクト」と指し、社会の価値創造に貢献するとともに、不動産の価値向上と企業の持続的成長を図ることが期待される不動産。国土交通省が2024年に策定した「『社会的インパクト不動産』の実践ガイドンス」に基づき、アセット選定と評価基準を設ける。
(*2)QOL=Quality of Life

参考：報道発表資料：「社会的インパクト不動産」の実践ガイドンスを公表します～社会課題解決に取り組む不動産の基本的考え方・実践に向けたポイント等を整理～・国土交通省

「ゼロからプラスを生む」価値創造で、 資本と社会の好循環を生み出す。

ESG投資 プロフィッツの「S」の考え方



実現する価値



革新性

国内初の社会的
インパクト評価モデル



可視化

無形資産の価値を
定量的に測定・評価



持続性

継続的なKPIモニタリング
による価値創造の最適化

Private Asset Management (PAM) 事業

経営を前に進める、不動産戦略の実行パートナー。

財務効率の改善、相続・事業継承の備えに、不動産で応えます。

売却ありきではなく、保有・活用・組み替えを含め全ての選択肢を比較し、実行まで伴走します。

CRE戦略立案		資金調達支援		拠点戦略	M & A支援	ファンド組成
比較項目	プロフィッツ	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)	△	△ (人工 / 時間)	△ (取引手数料 / 金利)		

不動産事業におけるすべてのフェーズで「Market + α 」の付加価値を。

不動産の購入から運用・売却・開発・賃貸に至るまで、すべてのフェーズで企業価値の最大化を追求。

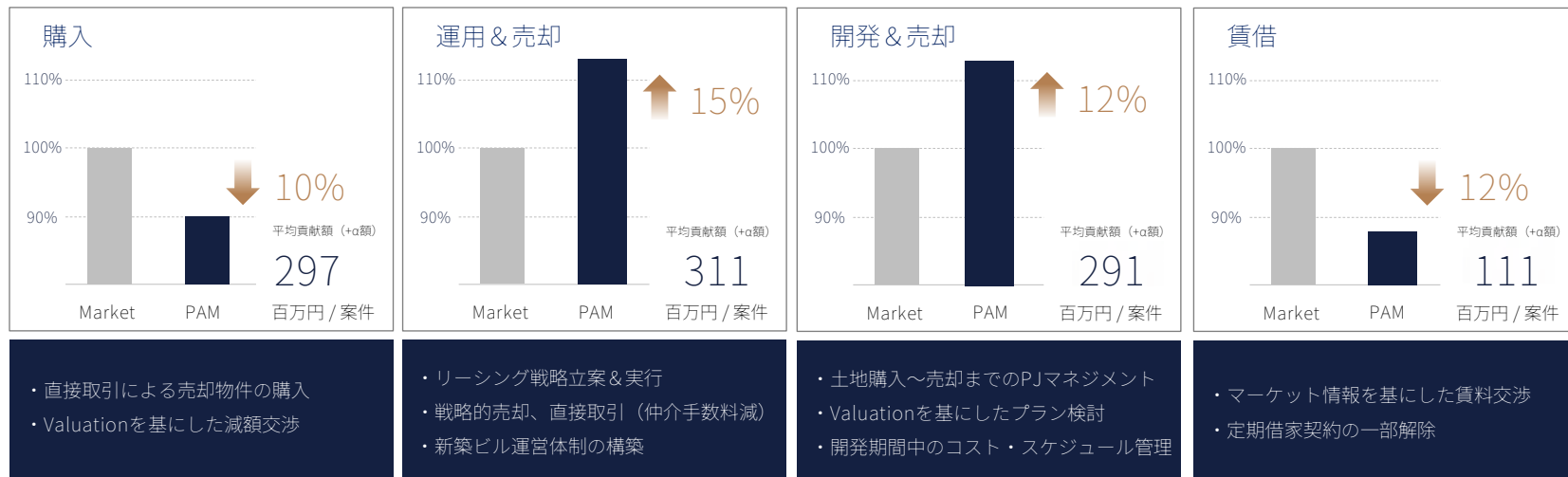
プロフィッツ独自の分析力と実行力により、市場平均を超える成果＝「Market + α 」の創出を実現します。

全体

平均貢献額 **240** 万円 / 案件

Market + α + **12%**

物件規模(参考) **20** 億円～



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 + α 」とは、上記金額を比率にして算出。

PAM Achievements/ 不動産戦略支援の実績

クライアント名	ニーズ	経営指標・改善項目					具体的な対応	成果
		財務	組織	顧客	業務効率化	差別化		
	・ バランスシートの有効利用 ・ 事業拡大に向けた人材確保	◎	◎		○		・ 資産性/流動性の高い本社ビルの購入 ・ 長期/低金利融資の活用	・ ROE向上 ・ 約20%の含み益 ・ 採用率の向上 ・ 従業員満足度の向上
	・ 新規ショールーム店舗の開設 ・ 新規整備拠点の開設		◎		○	◎	・ 条件に合致する物件の探索選定 ・ 全当事者の要望を充足させる条件調整	・ 当社ネットワークを最大限活用して、事業者の想定期間内にて計画を完遂
	・ 本社移転後の旧本社を利用した新規事業の開始	◎			○	◎	・ リニューアルプランの企画からプロジェクト実行まで ・ 事業計画立案・実行	・ シェアオフィスという新規事業の開始 ・ 地域（横浜経済界）への貢献
	事業再構築から事業拡大に寄与する資本業務提携	◎		○	◎		・ 事業引受先の探索 ・ 本業に寄与する資本業務提携先の探索	・ EBITDAの改善 ・ 自己資本比率の向上
	・ オーナー高齢化に伴う事業承継支援 ・ 将来的な資産管理体制の構築	○	◎		◎		・ 保有不動産の棚卸し（リスク内容の把握、必須事項への対応） ・ 関係当事者との交渉	・ 賃貸料増額に伴うキャッシュフロー向上 ・ オーナーの負担軽減（本業に専念できる環境）



REACH事業

閉ざされた不動産市場を、ひらく。

プロだけの知見と機会を、市場へ。不動産オーナーに、運用の選択肢と判断材料を届けます。

Problem

情報・機会・知識の格差が、不動産オーナーの意思決定を阻んでいます。

市場に埋もれた機会が多い



2.7%

315兆円市場のうち、
実際に取引されるのはわずか2.7%

出展：ニッセイ基礎研究所「不動産投資レポート」
(2024年12月)

情報と機会が限られている



84%

取引のうち、プロ投資家間で
完結している割合は84%

出展：みずほ信託銀行「不動産トピックス」
(2023年6月)

判断材料が不足している



約7割

不動産投資を始めない理由に
「知識・情報の壁」と回答した割合

出展：国土交通省「個人投資家への不動産投資に関する
アンケート調査結果について」(2024年12月)

Our Answer

REACHとREACH AIは、取得から保有・改善・売却までを一気通貫で支えます。

情報と機会をひらき、意思決定を支えることで、不動産オーナーの主体的な資産運用を実現します。

1



取得
REACH
市場につながる

2



保有・価値向上
REACH AI
戦略につながる

3



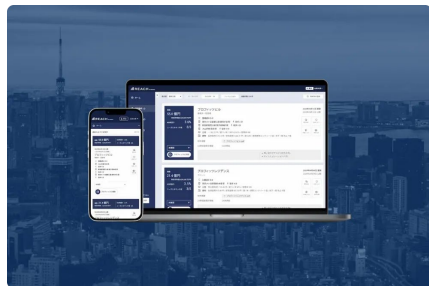
売却
REACH
機会につながる

取得から保有・改善、売却まで。 意思決定を支える2つのサービス。

運用現場で培った知見をテクノロジーで開放。投資家ネットワークと運用知見を活かし、不動産オーナーの意思決定を支援しています。

REACH

市場情報と売買機会をつなぐ
オーナー向け不動産ネットワーク



メンバーシップ制による
高品質なマッチング



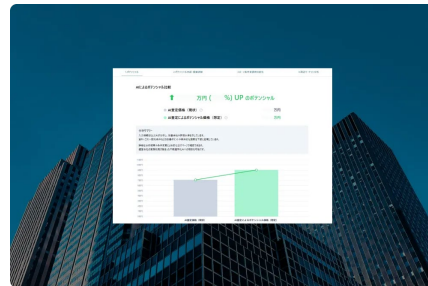
Valuation・CF作成を
効率化



プロフィッツによる
サポート

REACH AI

1,500億円超の運用実績から生まれた
不動産経営の意思決定を支えるAIパートナー



保有継続/売却/改善の
判断材料を提示



物件の収益診断レポート
を自動生成



AIチャットで24時間・
何度でも相談可能

REACHを支える基盤

登録ユーザー数

250社超

年間登録物件数

3,600件超

運用知見

AUM1,500億円超

メディア情報

日付	内容
2026.05.16	TBS王様のブランチ「TRAN.SCENDER HOTEL Yokohama」
2026.03.16	MONOCLE Issue 191「FLUFFY」
2026.01.23	日経不動産マーケット情報「the SOHO」
2025.12.01	月刊プロパティマネジメント「TRAN.SCENDER HOTEL Yokohama」
2025.11.25	日経不動産マーケット情報「BLOCKS MUTE」
2025.09.14	地主と家主「PAM事業の紹介」
2025.08.01	日経不動産マーケット情報「QOLファンド」
2025.07.10	日本経済新聞「QOLファンド」
2025.06.16	全国賃貸住宅新聞 企業紹介

日本経済新聞 2025年7月10日朝刊 一面掲載記事

社会貢献不動産ファンド

三菱UFJ 保育園などまず150億円

三菱UFJフィナンシャル・グループや不動産事業のフロフィツ（東京・千代田）などが、社会的貢献度が大きい不動産に投資する国内初のファンドを立ち上げる。三社は、今年度、今回の

社会課題解決に貢献する潜在的な価値を持つ。こうした社会的インパクトを定量的に評価する。1号ファンドは約150億円で、フロフィツと不動産ファンド運営のA・P・アセットマネジメント（東京・千代田）が運用する。三菱UFJ銀行が最大出資者として総額50億円、芙蓉総合リースや横浜銀行、東銀リースなども投融資する。2026年3月をめどに250億円規模で2号ファンドを組成し、3年で累計700億円規模にする。

資金は保育園、賃貸住宅、シェアオフィス、ホテルの計11物件に投資する。ファンドは、地域社会にポジティブな効果をもたらす社会的インパクトと投資リターンの両立を目指すのが特徴だ。

グループ理念の骨格

Purpose と Value はグループ共通の核。各社の Mission がその役割を担い、グループ全体がつながる。

GROUP PURPOSE

Future Profit Architect

Profit = 経済 × 体験 × 社会 の総和。3 つを高い次元で両立する集団。

GROUP VALUE

We Drive & Spark.

眠っている価値を引き出し、世の中の温度を上げる。

PROFITZ

PROFITZ MISSION

Beyond Read & Lead.

社会の矛盾を価値に変え、未来の循環を創り出す。

そのときの資本の正しい指揮者でありたい。



RJ OFFICE MISSION

Breathe Life, Breathe Live.

人に、場に、社会に、息を吹き込む。

その時代の価値と成長を創り出すために。

企業情報

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3-3-1 新東京ビル9F
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・アドバイザー
関連会社	株式会社あかるいみらいアセット 株式会社RJオフィス



免責事項 / 金融商品取引法に基づく表示

【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、固くお断りいたします。

【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る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む。）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る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る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、土壌汚染等の取壊が見つかった場合等に、信託収益の減少、元本欠損又は追加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】 なし