

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営方針

「DX」と「不動産」で価値を創造する企業グループ。DX不動産事業とDX推進事業の2事業を柱として事業展開。

売上高
1,000億円

業界内知名度
№1

時価総額
1,000億円

2 中長期の経営戦略

1. DXの推進・事業拡大

紙面・対面業務の電子化・オンライン化、CRM・SFA活用で生産性向上したDX不動産事業を展開。確立したノウハウを活かしてDX推進事業の飛躍的成長に注力。

3. M&A推進

株式会社シービーラボ、株式会社CloudTechPlus、株式会社リゾルバを子会社化。DX推進事業飛躍的成長のため人材獲得・事業拡大目的の積極的なM&A実行。

2. マーケティング強化

ウェブ広告中心のデジタルマーケティングで新規顧客拡大。「Rimple」「クレイシア」ブランドの知名度向上、クロスセル戦略で顧客基盤構築と発展性向上。

4. 物件調達力強化

総会員数16万人の不動産投資会員ニーズに対応する開発用地・中古物件調達力強化。建築費高騰対応で適切な物件見極め、厳選仕入による市況変動リスク耐性向上。

3 対処すべき課題

① 優秀人材の確保

- ・新卒・中途採用問わず多くの優秀人材確保へ採用手法活用・人事制度整備
- ・組織拡大・新規部署創出に対応できる人材が成長ファクター
- ・人材獲得目的のM&A積極検討

② コンプライアンス体制強化

- ・業界特性として業況悪化時にコンプライアンス問題が発生しやすい
- ・内部統制基本方針策定・運用、セールスポリシー公表、教育研修強化
- ・役員・従業員による規程遵守と倫理観・社会的良識のある行動

③ グループ管理能力強化

- ・子会社化企業（シービーラボ、CloudTechPlus、リゾルバ）の事業成長テコ入れ
- ・急速に増える子会社を中核に成長する方針で管理能力向上が重要

面接で使えるポイント

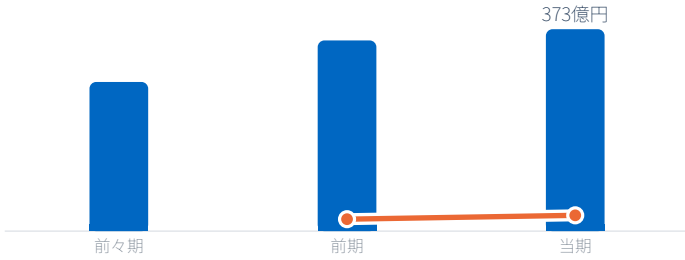
- ・DX不動産事業で売上高1,000億円、業界内知名度№1を目指し…
- ・DX推進事業で2030年度に国内DXマーケット（約5兆円）のリーディングカンパニーを目指し…
- ・シービーラボ、CloudTechPlus、リゾルバなどM&Aで積極拡大し…

プロパティエージェント株式会社

不動産業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 3月末日 | ...

EDINETコード E31970

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高 373億円	営業利益率 7.8%	財務健康度 42点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
758万円

平均年齢
31.4歳

平均勤続
4.0年

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

プロパティエージェント株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

