



2007年 9月期決算 決算説明資料

「賃貸斡旋のアパマンショップ」から
「賃貸斡旋・賃貸管理を核とした不動産トータルサービスのアパマンショップ」へ

証券コード：8889

株式会社アパマンショップホールディングス

Copyright Apamanshop Holdings Co.,Ltd.All rights reserved

目次

第1部 決算概要

I. 業績概要

1. 連結業績ハイライトとトピックス	5
2. 連結損益計算書概要	6
3. 連結貸借対照表概要	7
4. キャッシュ・フロー計算書概要	8
5. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移	9

II. セグメント別業績概要

1. 連結事業別決算概要	11
2. 賃貸斡旋事業	12
3. プロパティ・マネジメント事業	15
4. 保有不動産残高～プリンシパル・インベストメント、ファンド事業～	17

III. 08/9期業績見通し

1. 08/9期連結業績見通し	19
-----------------	----

目次

第2部 会社概要

I ビジネスモデル

1. ビジネスモデル概要	21
--------------	----

II セグメント別ビジネスモデル

1. 賃貸斡旋事業	23
2. プロパティ・マネジメント事業	27
3. プリンシパル・インベストメント事業	30
4. ファンド事業	32
5. コンストラクション事業・その他事業	33

アパマンショップグループの今後の展開可能性	34
-----------------------	----

アパマンショップグループのバリュー・チェーン	35
------------------------	----

脚注	36
----	----

本資料に関する注意事項	37
-------------	----



第1部 決算概要

I. 業績概要

1 連結業績ハイライトとトピックス

業績ハイライト

- 連結の売上高は前期比29.1%増収の64,270百万円を達成。
- 経常利益は前期比55.6%増益の6,776百万円を達成(経常利益率は10.5%:前期比1.8ポイント改善)。
- プリンシパル・インベストメント事業、ファンド事業が引き続き好調を維持。

07/9期決算 トピックス

賃貸斡旋事業		06/9末	07/9末
賃貸斡旋加盟契約店舗数 *		904店	959店
<small>※直営店、FC加盟店含む</small>			
うち直営店稼働 状況	加盟契約店舗	95店	97店
	オープン店舗 *	37店	88店

プロパティ・マネジメント 事業		06/9末	07/9末
管理戸数 (直営のみ)	賃貸管理	29,895戸	32,359戸
	サブリース	16,355戸	13,117戸
	計	46,250戸	45,476戸

⇒サブリース物件については不採算物件見直しのため戸数が減少
⇒07/9末の管理戸数はAS-SZKiの管理戸数2,284戸を含む

* 賃貸斡旋加盟契約店舗・・・出店が確定し、(株)アパマンショップネットワークと加盟契約を締結した店舗

* オープン店舗・・・契約店舗のうち、既に営業を開始している店舗

(百万円)

	06/9期	07/9期			
	通期	通期	前期比	通期予想	予想差異
売上高	49,771	64,270	29.1	61,500	4.5%
売上総利益	14,305	21,362	49.3	20,000	6.8%
販売費及び一般管理費	10,743	15,315	42.6	14,700	4.2%
営業利益	3,562	6,047	69.8	5,300	14.1%
営業外収益	1,816	1,965	8.2	1,600	22.8%
営業外費用	1,024	1,235	20.6	900	37.3%
経常利益	4,354	6,776	55.6	6,000	12.9%
特別利益	336	1,048	211.5	—	—
特別損失	1,278	3,359	162.8	—	—
当期純利益	1,148	1,353	17.9	3,000	-54.9%

■売上高／売上総利益

売上高は各事業の増収により全体で29.1%の増収。売上総利益も同様に49.3%の増益。特にP・I事業が大きく貢献。

■販売費及び一般管理費

直営店の立ち上げ費用、本社管理スタッフの人件費増加等のコスト増加要因はあるものの、予想差異は4.2%で推移。

■営業外収益

主なものは、負ののれん償却額(1,472百万円)。※ただし、正ののれん償却額は1,099百万円を販売費及び一般管理費に計上。

■営業外費用

主なものは、支払利息(908百万円)。

■特別利益

持分変動利益541百万円、投資有価証券売却益206百万円を計上。

■特別損失

減損損失1,996百万円、投資有証評価損888百万円、固定資産売却損334百万円を計上。

(百万円)

		06/9期	07/9期	
		通期	通期	前期比
流動資産		48,820	54,476	11.6%
主な内訳	現預金	12,614	12,605	-0.1%
	受取手形及び売掛金	1,737	1,889	8.8%
	棚卸資産	28,824	28,403	-1.5%
固定資産		54,709	51,305	-6.2%
主な内訳	建物及び構築物	8,900	8,148	-8.5%
	土地	13,983	12,221	-12.6%
	のれん	14,838	15,873	7.0%
	投資有価証券	6,966	8,135	16.8%
資産合計		103,841	106,058	2.1%
流動負債		33,951	45,080	32.8%
主な内訳	支払手形及び買掛金	1,175	650	-44.7%
	1年内償還予定社債	1,194	1,164	-2.5%
	短期借入金	18,836	30,723	63.1%
固定負債		53,372	46,579	-12.7%
主な内訳	社債	10,714	9,415	-12.1%
	長期借入金	13,039	15,601	19.6%
	負ののれん	15,236	10,979	-27.9%
純資産		16,517	14,398	-12.8%

■資産

ファンドの不動産信託受益権を8,322百万円計上。

■負債

有利子負債は主にファンド資金調達のため前期比30.0%増加。

■純資産

自己株式購入のため純資産額は前期比12.8%減少。

◎有利子負債の推移(前期比)

(百万円)

	06/9期	07/9期
短期借入金	18,836	30,723
うちファンド	2,117	9,467
1年内償還予定社債	1,194	1,164
うちファンド	0	0
社債	10,714	9,415
うちファンド	0	0
長期借入金	13,039	15,601
うちファンド	0	1,000
計	43,784	56,903
うちファンド	2,117	10,467

(百万円)

		06/9期	07/9期	
		通期	通期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー		4,274	426	-3,848
主な内訳	税金等調整前当期純利益	3,247	4,088	+841
	営業目的投資有価証券の増減額	-889	2,860	+3,750
	不動産信託受益権の増加額	—	-5,809	—
投資活動によるキャッシュ・フロー		-3,691	-3,231	+460
主な内訳	有形固定資産の売却による収入	30	1,736	+1,705
	投資有価証券の取得による支出	-1,323	-2,447	-1,123
	新規連結子会社の取得による支出	-3,422	-2,318	+1,103
財務活動によるキャッシュ・フロー		4,395	2,777	-1,618
主な内訳	短期借入による収入	27,408	28,986	+1,578
	短期借入金の返済による支出	-38,477	-23,593	+14,884
	長期借入による収入	8,704	8,908	+203
現金及び現金同等物に係る換算差額		13	6	-6
現金及び現金同等物の増減額		4,991	-21	-5,012
現金及び現金同等物の期首残高		6,700	11,930	+5,229
現金及び現金同等物の期末残高		11,930	12,027	+96

■営業活動によるキャッシュ・フロー

不動産信託受益権の取得(5,809百万円)による資金の支出があったため、前期比3,848百万円減少。

■投資活動によるキャッシュ・フロー

投資有価証券の取得による支出(2,447百万円)、新規連結子会社の取得による支出(2,318百万円)があったものの、有形固定資産の売却による収入(1,736百万円)等により、前期比では460百万円の資金支出の減少。

■財務活動によるキャッシュ・フロー

有利子負債の増加(1,935百万円)はあったものの、自己株式取得(2,403百万円)等により前期比1,618百万円の減少。

5 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

(百万円)

	03/9期	04/9期	05/9期	06/9期	07/9期	08/9期	
	実績	実績	実績	実績	実績	予想	増減率

財務ハイライト

売上高	14,611	18,417	61,743	49,771	64,270	70,000	8.9%
売上総利益	3,498	3,958	8,244	14,305	21,362	21,500	0.6%
営業利益	843	1,088	1,951	3,562	6,047	6,300	4.2%
経常利益	884	1,139	2,525	4,354	6,776	7,000	3.3%
当期純利益	452	599	1,638	1,148	1,353	3,600	166.1%
総資産	11,702	14,374	85,370	103,841	106,058	—	—
有利子負債	5,743	7,106	28,654	43,784	56,903	—	—
純資産	2,957	3,252	13,176	16,517	14,398	—	—

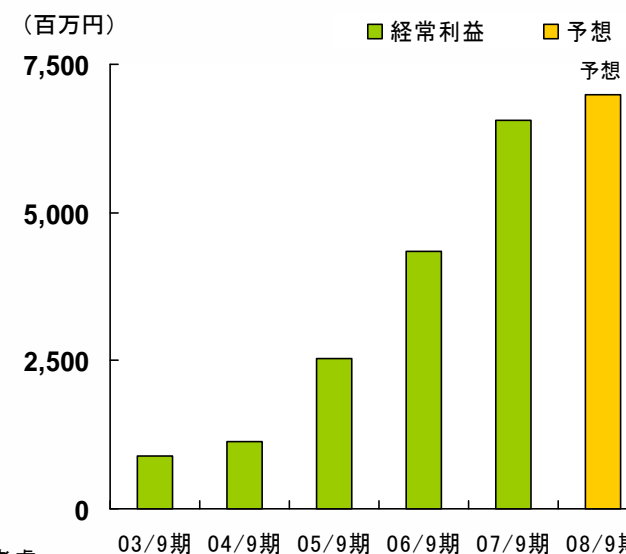
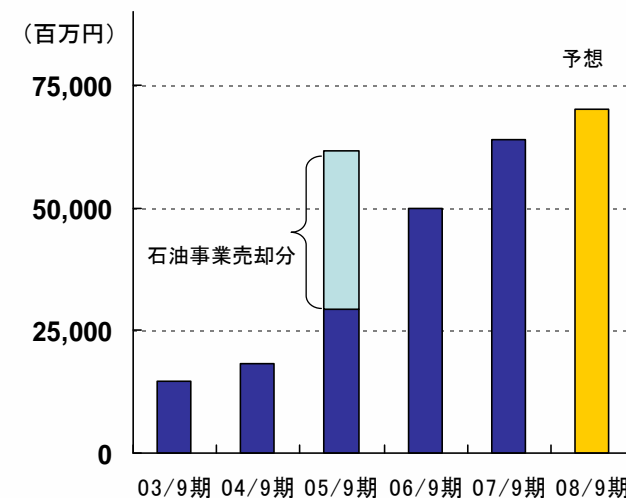
財務指標

売上総利益率	23.9%	21.5%	13.4%	28.7%	33.2%	30.7%	—
営業利益率	5.8%	5.9%	3.2%	7.2%	9.4%	9.0%	—
ROE	16.7%	19.3%	19.9%	8.6%	10.6%	—	—
自己資本比率	25.3%	22.6%	15.4%	13.1%	11.3%	—	—
D/Eレシオ	194.2%	218.5%	217.5%	320.6%	477.0%	—	—

※有利子負債の増加、自己株式購入のためD/Eレシオが上昇

※08/9期の当期純利益の通期予想は12月3日の業績修正を考慮

■ 売上 □ 石油事業売上 黄色 予想





第1部 決算概要

Ⅱ. セグメント別業績概要

(百万円)

	06/9期 通期	07/9期 通期	前期比
売上高			
賃貸斡旋事業(外部売上)	4,740	7,068	49.1%
セグメント間の内部売上高又は振替高	356	669	—
小計	5,096	7,737	51.8%
プロパティ・マネジメント事業(外部売上)	14,265	15,886	11.4%
セグメント間の内部売上高又は振替高	160	425	—
小計	14,426	16,312	13.1%
プリンシパル・インベストメント事業(外部売上)	9,820	23,724	141.6%
セグメント間の内部売上高又は振替高	346	569	—
小計	10,167	24,293	138.9%
ファンド事業(外部売上)	12,680	9,510	-25.0%
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—
小計	12,680	9,510	-25.0%
コンストラクション事業(外部売上)	2,496	4,155	66.5%
セグメント間の内部売上高又は振替高	153	77	—
小計	2,650	4,233	59.7%
その他事業(外部売上)	5,767	3,923	-32.0%
セグメント間の内部売上高又は振替高	124	946	—
小計	5,892	4,870	-17.4%
消去又は全社	-1,142	-2,687	—
総計	49,771	64,270	29.1%

■総括

6事業のうち4事業で増収を達成

■賃貸斡旋事業

◎直営店展開により売上高が拡大。

◎賃貸斡旋業務を支援するAOSの展開が好調に推移。

◎直営店舗において斡旋手数料とは別に引越し、共済など入居者向けに付加サービスの提案を推進。

■プロパティ・マネジメント事業

◎パーキング台数、連結対象会社の増加によって売上高は増収。

■プリンシパル・インベストメント事業

◎家賃収入、物件売却が堅調に推移。

■ファンド事業

◎ファンド売却(成功報酬)が順調に推移。

■コンストラクション事業

◎シナジー効果により、売上高は堅調に推移。

■その他事業

◎不動産ポータルは大型先行投資が終了。

(百万円)

	06/9期 通期	07/9期 通期	前期比
営業利益			
賃貸斡旋事業	-2,209	-2,177	1.4%
プロパティ・マネジメント事業	-297	351	218.2%
プリンシパル・インベストメント事業	5,411	8,959	65.6%
ファンド事業	2,183	1,260	-42.3%
コンストラクション事業	149	139	-6.7%
その他事業	-867	-975	-12.5%
消去又は全社	-808	-1,510	-86.9%
総計	3,562	6,047	69.8%

■総括

プリンシパル・インベストメント事業が好調に推移し、営業利益の増益に貢献。

■賃貸斡旋事業

◎未稼働店舗が期中を通じて存在したため営業損失が発生。
◎収益性は前年比では若干改善されてきており、次期は大幅改善を予定。

■プロパティ・マネジメント事業

◎収益性の改善により増益、次期は更なる収益性の向上を予定。

■プリンシパル・インベストメント事業

◎家賃収入、物件売却が堅調に推移。

■コンストラクション事業

◎当期営業利益は微減となるが、次期はシナジー効果を期待。

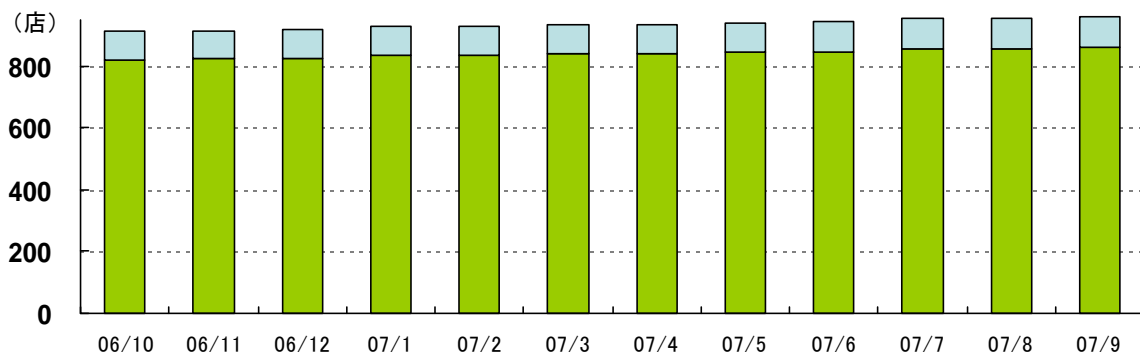
■その他事業

◎不動産ポータルへの開発、広告、営業を先行的に行いコストが増大。07年9月にて、大型先行投資終了。

■加盟契約店舗数推移

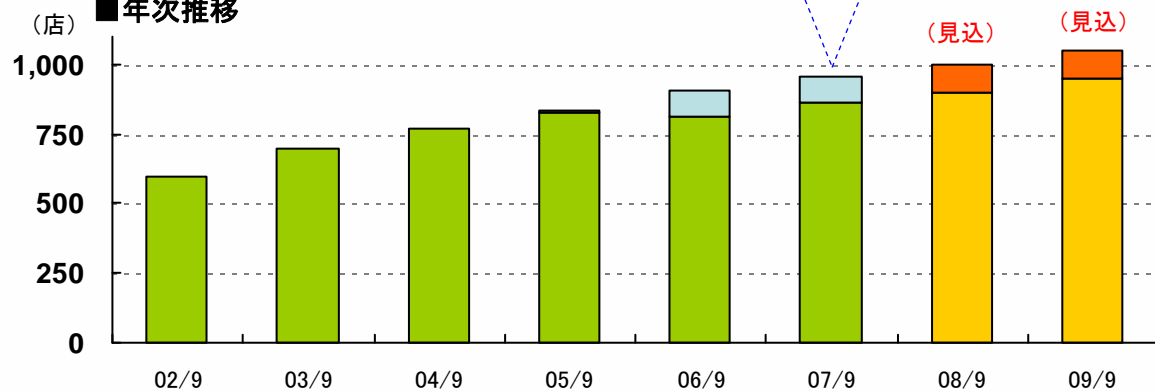
■FC加盟店 ■直営店

■月次推移



	06/10	06/11	06/12	07/1	07/2	07/3	07/4	07/5	07/6	07/7	07/8	07/9
直営店(契約店舗数)	94	93	96	96	96	96	96	96	97	97	97	97
FC加盟店(契約店舗数)	818	823	824	834	835	841	840	845	847	856	857	862
合計	912	916	920	930	931	937	936	941	944	953	954	959

■年次推移

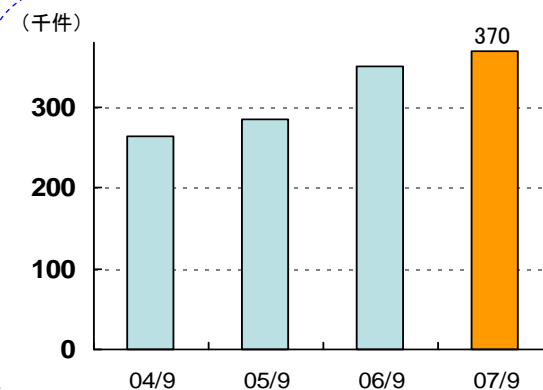


	02/9	03/9	04/9	05/9	06/9	07/9	08/9	09/9
直営店(契約店舗数)	0	0	1	4	95	97	100	100
FC加盟店(契約店舗数)	600	700	765	827	809	862	900	950
合計	600	700	766	831	904	959	1,000	1,050

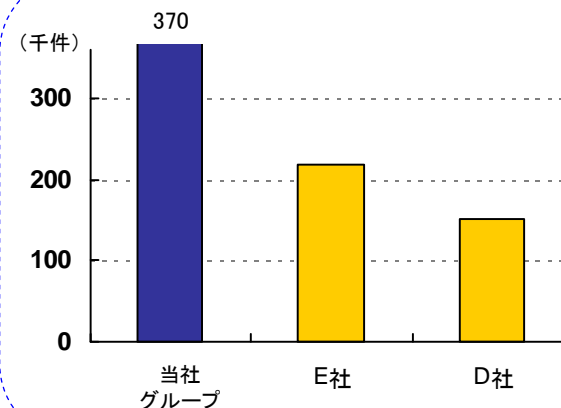
※直営店の定義(平成19年10月～)

(株)アパマンショップホールディングス子会社((株)アパマンショップリーシング、(株)日本地建、愛泊満不動産有限公司、(株)アパマンショップコア仲介)が運営する、「アパマンショップ」ブランドの店舗

■賃貸斡旋件数推移(直営店+FC加盟店) ※1

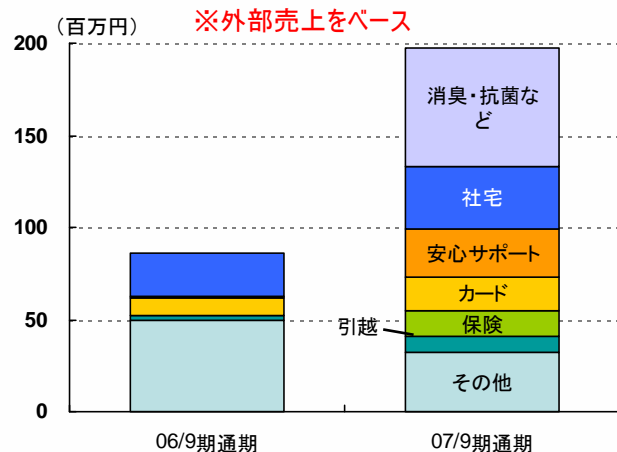


■賃貸斡旋件数他社比較(直営店+FC加盟店) ※2



* 当社グループデータはFC加盟店を含む賃貸斡旋件数、他社データは直営店のみでFC加盟店を含まない

■ 関連サービス売上動向(前年同期比)



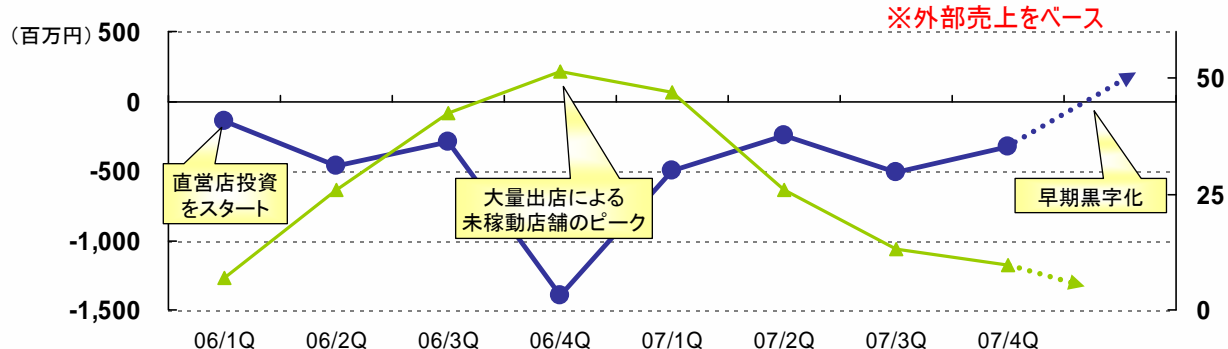
(百万円)	06/9期 通期	07/9期 通期	前期比
消臭・抗菌など	-	64.7	-
社宅	24.0	33.3	39%
安心サポート	0.3	26.3	6959%
カード	9.8	18.4	88%
保険	0.0	13.9	54247%
引越	1.9	8.5	332%
その他	49.9	32.0	-36%
計	86.1	197.5	129%

■ 関連サービス売上動向(他社比較)

(百万円)	自社(直営のみ) 1店舗あたり 売上高(年)	E社 1店舗あたり 売上高(年)
消毒	1.03	2.59
保険	0.22	1.31
引越	-0.09	0.35
計	1.34	4.26

⇒関連サービス業務の成長性は高い

■ 06/9期～07/9期 営業利益四半期推移



加盟契約店舗数	11	34	59	81.5	95.5	96	96.5	97
未稼働店舗数	7	26	42.5	51.5	47	26	13	9.5

※期中平均

■ 賃貸斡旋事業の営業損失について

- ・未稼働状態の直営店舗が存在しており、販管費のみが発生。
- ・人材教育、物件確保、周辺オーナーとの関係づくりに長期間の時間が必要。

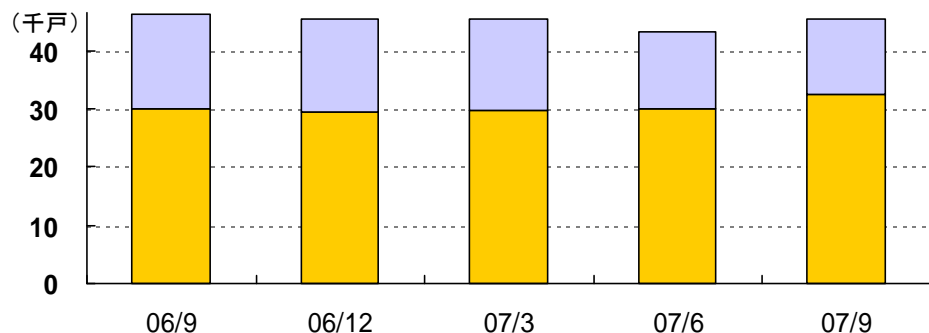
- ・不採算店舗の見直しを行い、収益向上を実現。
- ・事業全体の早期黒字化および、PM事業、P-I事業、ファンド事業への相乗効果を期待。
- ・不動産貸主からの広告料、入居者への関連サービスは増加傾向にあり、収益拡大に大きく貢献。

賃貸斡旋事業の早期黒字化を目標に活動

■管理戸数推移

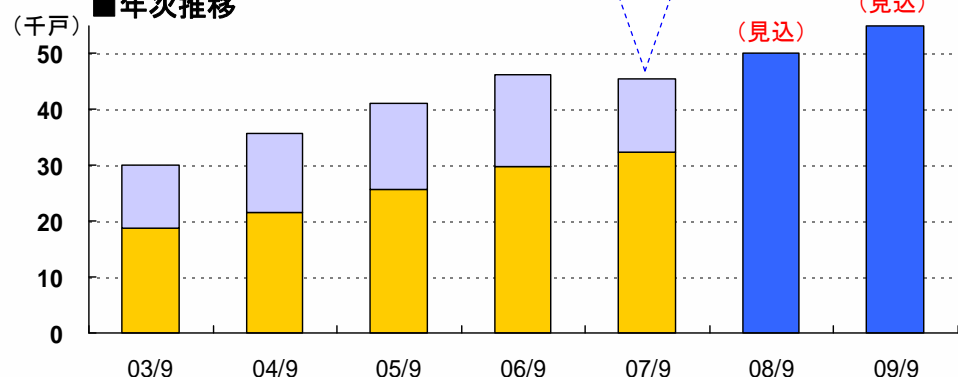
■ 賃貸管理 ■ サブリース

■四半期推移



	06/9	06/12	07/3	07/6	07/9
賃貸管理	29,895	29,390	29,659	29,918	30,108
サブリース	16,355	16,038	15,690	13,369	13,084
合計	46,250	45,428	45,349	43,287	45,476

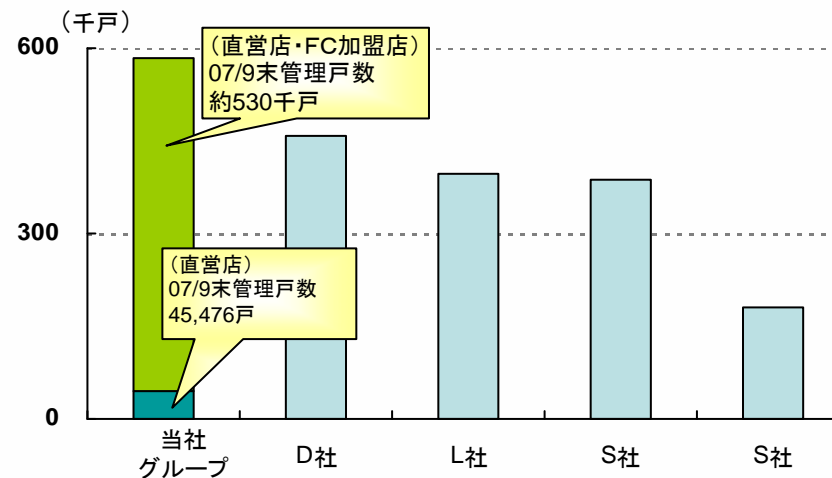
■年次推移



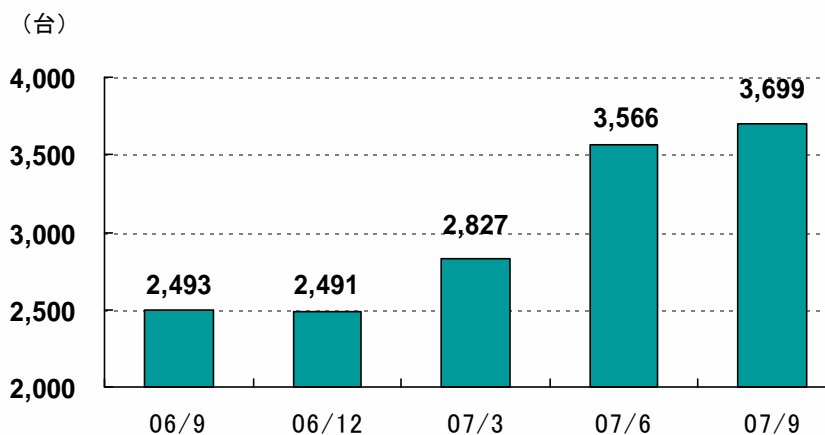
	03/9	04/9	05/9	06/9	07/9	08/9	09/9
賃貸管理	18,889	21,670	25,788	29,895	32,359		
サブリース	11,264	14,034	15,219	16,355	13,117		
合計	30,153	35,704	41,007	46,250	45,476	50,000	55,000

※ 07/9末の管理戸数はAS-SZKiの管理戸数2,284戸を含む

■管理戸数他社比較 (直営店+FC加盟店) ※3



■パーキング業務 管理台数 四半期推移



■コインパーキング業務の目標収益モデル ※参考資料

一台あたりの売上高	8万円/月
一台あたりの売上総利益	2万円/月



1,000台増えると960百万円/年の増収見込み

■他社状況

貸し駐車場 他社状況

	台数
P社	197,751
M社	100,000
S社	96,280
P社	6,776

※各社HPより最新台数を引用

◎当社グループのコインパーキング事業の強み

- ・不動産情報ネットワーク内には約16万台の月極駐車場があり、そのうちの一部をコインパーキングに転換が可能(当社グループ借り上げ)。
- ・約24万人の不動産オーナーとの取引があり、パーキングに転換可能な物件へのアクセスが容易。

■今後の展望

- ・次期は1,000台の増加をターゲット。
- ・優良物件についてはファンドへの売却を推進。

■管理戸数の現状について

・07年9月では収益性向上のため契約の見直し作業を行い、サブリース戸数は減少したものの収益性は改善。

■今後の展望

施策	内容
体制面の強化	<ul style="list-style-type: none"> ◎PM営業担当の人員を補充。 ◎よりオーナーとの接点を増やすため、直営店舗内にPMの営業所を設置。 ◎管理戸数2,000~3,000戸に1箇所の営業所設置を目指し、オーナーへの支援体制を確立。
マーケティング面	<p>1. オーナーとの関係づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎直営店舗におけるオーナー訪問の再徹底。 ◎既存オーナーとの信頼関係構築(紹介促進)。 ◎オーナーサイトでのこ入れ(サイトからの問い合わせ促進、セミナー開催など)。 <p>2. 当社PMサービスの質向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ◎入居者情報まで網羅したシステムの整備(APS)。 ◎オーナーへのサポート体制の見直し。

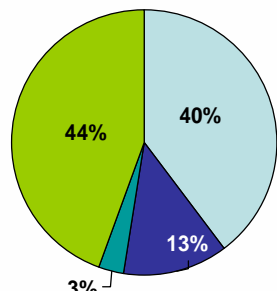
プリンシパル・インベストメント事業

投資不動産物件

※4

(件)

07/9末	関東	九州	その他	計
住居	11	4	10	25
オフィス/商業ビル	0	7	1	8
土地	0	1	1	2
その他 ※5	4	6	18	28
計	15	18	30	63



住居
オフィス/商業ビル
土地
その他

■投資不動産物件簿価推移

(百万円)

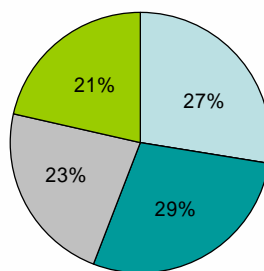
06/9末	07/9末
22,827	20,240

バリューアップ物件

※6

(件)

07/9末	関東	九州	その他	計
住居	9	1	13	23
土地	0	4	20	24
駐車場	10	3	6	19
その他 ※5	0	18	0	18
計	19	26	39	84



住居
土地
駐車場
その他

■バリューアップ物件簿価推移

(百万円)

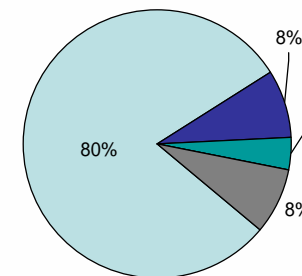
06/9末	07/9末
25,323	19,865

ファンド事業

連結ファンド物件

(件)

07/9末	関東	九州	その他	計
住居	2	9	9	20
オフィス/商業ビル	1	0	1	2
駐車場	0	0	2	2
土地	1	0	0	1
計	4	9	12	25



住居
オフィス/商業ビル
土地
駐車場

■連結ファンド物件簿価推移

(百万円)

06/9末	07/9末
3,269	16,605

安定的な家賃収入

※外部売上をベース

PI事業簿価合計
40,106百万円

家賃収入: 3,922百万円
粗 利: 2,382百万円
減価償却: 522百万円

キャッシュベース: +2,904百万円

■連結B/S合計簿価推移

(百万円)

06/9末	07/9末
51,420	56,711



第1部 決算概要

Ⅲ. 08/9期業績見通し

(百万円)

	07/9期	08/9期		
	通期	通期予想	前期比	
売上高	64,270	70,000	+5,729	8.9%
売上総利益	21,362	21,500	+137	0.6%
(売上総利益率)	(33.2%)	(30.7%)		
販売費及び一般管理費	15,315	15,200	-115	-0.8%
営業利益	6,047	6,300	+252	4.2%
(営業利益率)	(9.4%)	(9.0%)		
経常利益	6,776	7,000	+223	3.3%
(経常利益率)	(10.5%)	(10.0%)		
当期純利益	1,353	3,600	+2,246	165.9%
(当期純利益率)	(2.1%)	(5.1%)		

※08/9期の当期純利益の通期予想は12月3日の業績修正を考慮

■08/9期見通しについて

- ・連結の売上高は8.9%増収の70,000百万円をターゲット。
- ・営業利益は4.2%増益の6,300百万円をターゲット。賃貸斡旋、PM事業の貢献に期待。
- ・引き続き、不動産情報ネットワークからの様々なニーズに応え、各事業の収益拡大を推進。



第2部 会社概要

I. ビジネスモデル

アパマンショップの不動産情報ネットワーク

◆当社のビジネスモデル

アパマンショップグループは「不動産情報ネットワークの規模拡大」とそこから生まれる情報からビジネスを創造。

不動産貸主 約24万人の不動産オーナー

日本最大の営業拠点数
(直営とFC店舗)

※「加盟契約店舗数904 店舗 全国No.1(2006年10月30日 全国賃貸住宅新聞社調べ)」

◆ネットワークの拡大

「不動産情報ネットワーク」の規模拡大が業界の質的向上、加盟店皆様の収益向上に貢献。

情報

賃貸ニーズ

管理ニーズ

売却ニーズ

① 賃貸斡旋事業

= 不動産情報を収集する窓口機能

- ◎ 賃貸斡旋業務
- ◎ 賃貸斡旋FC業務
- ◎ 情報インフラ業務
- ◎ 関連サービス業務

【強み】日本最大の営業拠点数

【強み】日本最大級の取引オーナー数と賃貸斡旋実績

② プロパティ・マネジメント事業

- ◎ 賃貸管理業務
- ◎ サブリース業務

【強み】日本最大級の管理戸数(FC、直営合計)

③ プリンシパル・インベストメント事業

- ◎ 投資不動産業務
- ◎ バリューアップ業務

④ ファンド事業

- ◎ ファンドマネジメント業務

【強み】日本最大の営業拠点数を活用した事業展開

⑤ コンストラクション事業

- ◎ コンストラクション業務

⑥ その他の事業

- ◎ 不動産ポータル
- ◎ 不動産販売FC
- ◎ コンストラクションFC

「賃貸斡旋のアパマンショップ」から「賃貸斡旋・賃貸管理を核とした不動産トータルサービスのアパマンショップ」へ

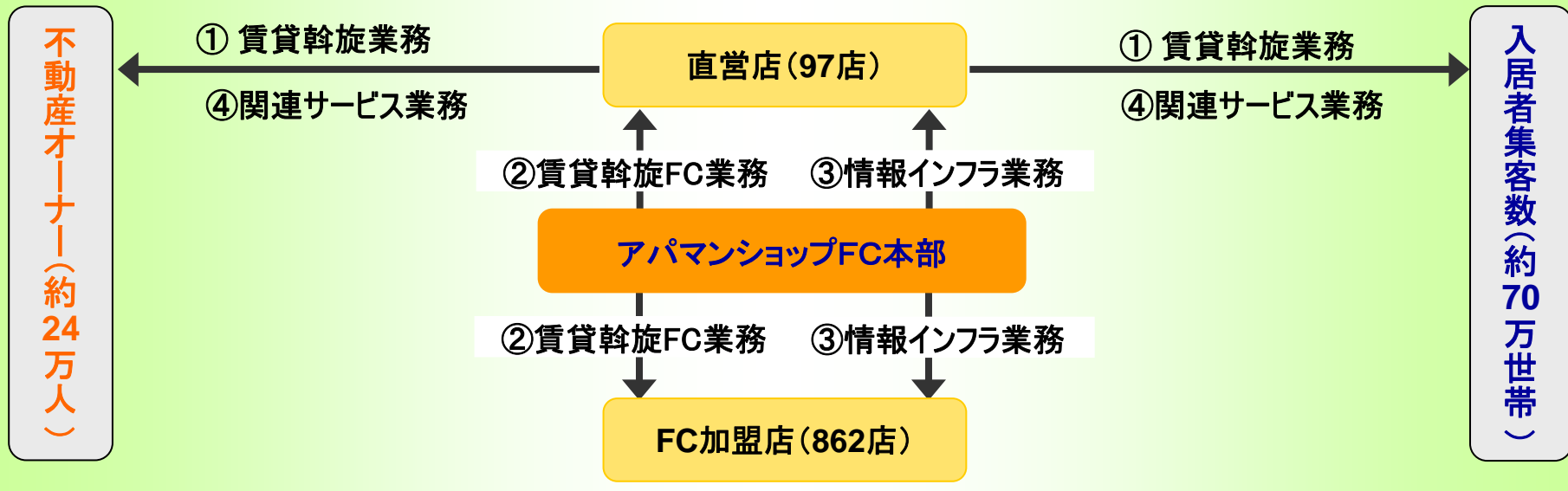


第2部 会社概要

Ⅱ. セグメント別ビジネスモデル

1 賃貸斡旋事業

賃貸斡旋事業ビジネスモデル



業 務	収 入 源	業 務 内 容	備 考
①賃貸斡旋業務	賃貸斡旋手数料	◎ 直営店による賃貸斡旋	直営店運営
②賃貸斡旋FC業務	ロイヤリティー 加盟金 広告料	◎ 新規FC加盟店拡大 ◎ 既存FC加盟店の業務支援	FC運営
③情報インフラ業務	システム利用料 システム導入手数料 Web広告料	◎ FC加盟店および直営店が共通利用するシステム等の運営・開発	FC運営
④関連サービス業務	各種手数料	◎ 入居者が転居に際して有する各種ニーズの仲介 保険、保証、リフォーム、消毒、引越し等	直営店運営

賃貸斡旋事業の強み

①日本最大の営業拠点数	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 07/9期実績： 959店【 直営店 97店／FC加盟店862店 】。 ◎ 08/9期目標： 1,000店【 直営店100店／FC加盟店900店 】。
②日本最大級の取引オーナー数	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 取引不動産オーナー： 約24万人。 ※7
③強力なブランド力	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 「ユーザーが契約を検討した不動産賃貸仲介会社」および「契約をした不動産賃貸仲介会社」がいずれも1位。 ※8
④日本最大級の物件データベース	<ul style="list-style-type: none"> ◎ データベースを充実させるべくFC展開を先行したため、物件量が豊富（賃貸斡旋事業成功のポイント）。
⑤Web充実戦略	<ul style="list-style-type: none"> ◎ Webサイトでの掲載物件数日本最大級、100名以上のシステム要員を配置。
⑥社宅需要の取り込み	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 取引のある法人348社（大手企業多数、提携企業従業員合計数約60万人） ◎ 日本社宅サービス（株）を窓口として社宅斡旋受託の仕組みを構築。
⑦FC展開と直営展開が可能	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 不動産情報データベースの充実が加速。 ◎ 直営展開により新しい取り組みやテストマーケティングの展開が可能。

1 賃貸斡旋事業

直営店の目標収益モデル

<出店1年経過後の1店舗あたりの目標収益モデル>

科目	金額(百万円)	備考
売上高	50	賃貸斡旋平均売上420万円/月 (関連収入も含む)
営業利益	5	営業利益率目標10%

直営店政策について

今後の出店ペース	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 今後は優良物件に限り出店。 ◎ 既存店舗の収益向上に注力。
直営展開の狙い	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 十分な物件情報が蓄積されたため、より高い収益性を期待できる直営店を展開。 ※ 出店は東京、札幌、名古屋、福岡に絞り込み ◎ より多くの不動産情報の獲得が可能(不動産情報ネットワークの拡大)。

1 賃貸斡旋事業

FC展開のメリット

FC加盟のメリット

◎アパマンショップブランドを背景にした集客力。
※数多くの新規加盟店で集客力向上を実現。

加盟契約内容

①加盟契約

一般加盟契約	◎システム利用料 (1店舗@4.8万円/月:税別)	◎広告分担金 (1店舗@5万円/月:税別)	◎インターネット物件公開費用(従量課金制)掲載	◎トータルメディアパック費用
--------	------------------------------	--------------------------	-------------------------	----------------

※新規加盟に際してはオープンツール1店舗42.5万円(税別) ※その他経営指導付のJFC加盟契約も有り ※一部契約内容によって変わる箇所有り

②加盟店向け付加価値サービスの提供

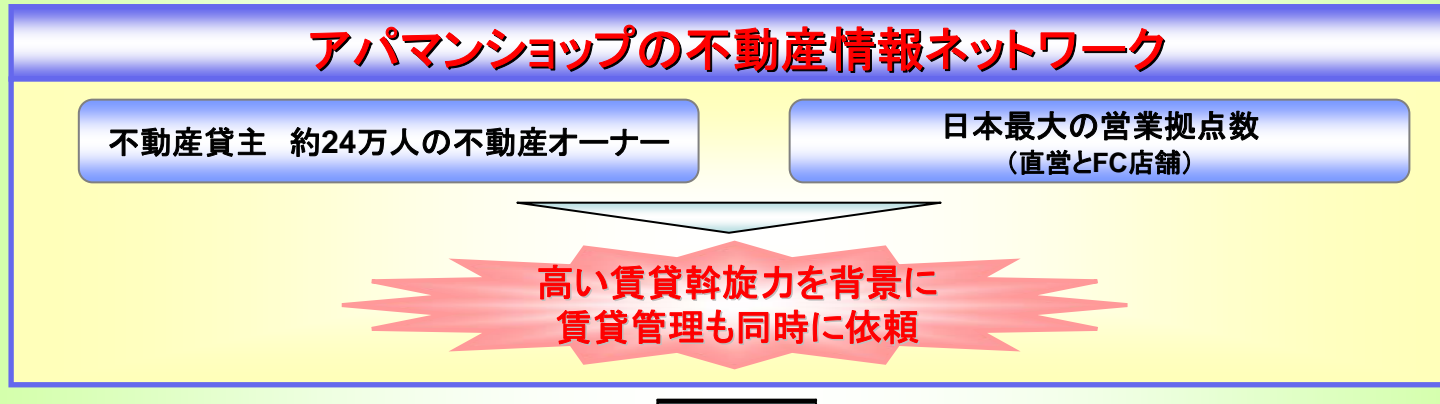
付加サービス	◎システムサービス(AOSなど)	◎反響サービス(WEB活用など)	◎研修サービス(賃貸学校)	◎情報提供サービス(支部会議、イベント)
--------	------------------	------------------	---------------	----------------------

収益モデル

加盟店舗1店当たり請求額	約50万円/月	※全加盟店平均(当社調べ) ※エリア・加盟形態によって変動有り
--------------	---------	------------------------------------

2 プロパティ・マネジメント事業

プロパティ・マネジメント事業ビジネスモデル



アパマンショップグループ本部

①賃貸管理業務

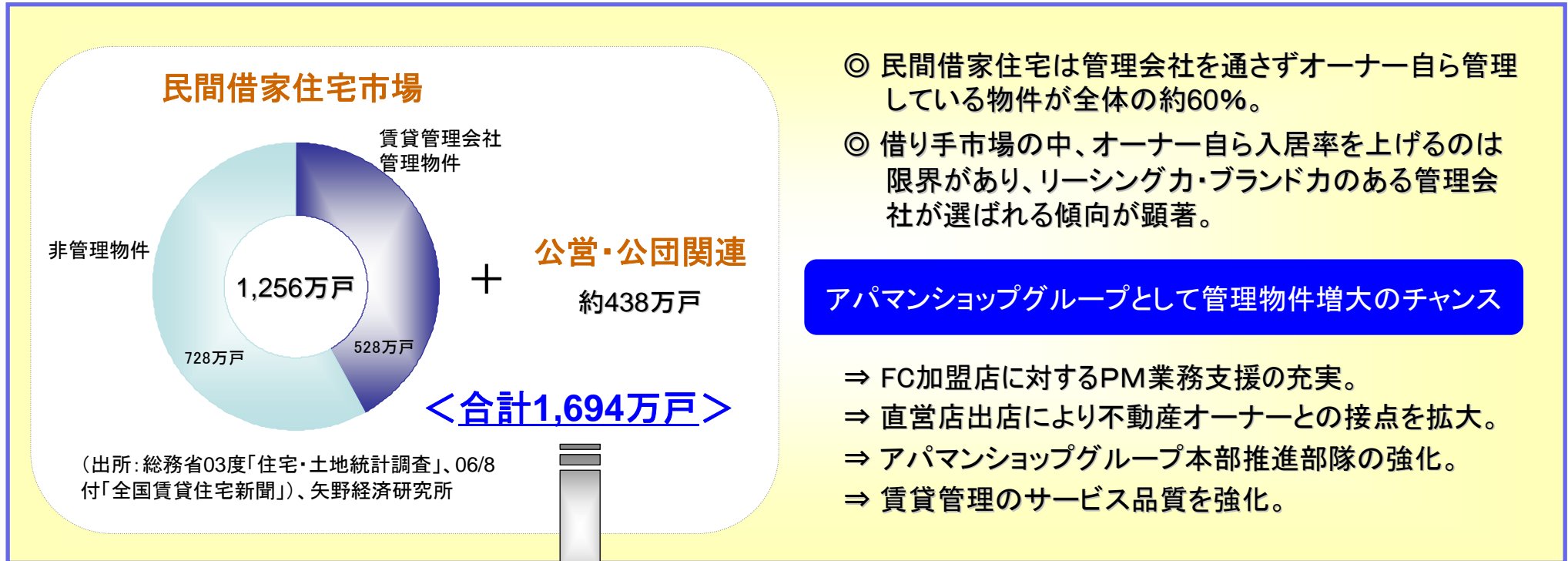
②サブリース業務

業 務	収 入 源	目標売上総利益率	目標営業利益率	会 計 処 理
①賃貸管理業務	管理料 関連収入	45%	18%	手数料を売上計上
②サブリース業務	賃料 関連収入	7%	4%	賃料収入全てが売上計上
合計目標利益率 (* 賃貸管理戸数とサブリース戸数を2:1とした場合)		32%	13%	

※サブリースに関しては目標売上総利益率は保守的に算出

2 プロパティ・マネジメント事業

今後有望なプロパティ・マネジメント市場



■ 当社管理戸数～将来的目標～

◎ PM市場の約10%にあたる約170万戸を将来的に獲得

※ 賃貸住宅総ストック戸数1,694万戸 × 約10% ≒ 170万戸

2 プロパティ・マネジメント事業

市場全体の10%を獲得した場合の収益シミュレーション

<現状管理戸数データ>

	07/09末戸数 (当社グループ)
一般管理	32,359戸
サブリース	13,117戸
計	45,476戸 (全国推定シェア 0.26%)

将来的目標
170万戸

■参考データ

【当社グループ+FC加盟店】合計管理戸数	約53万戸
全国推定シェア	約3.1%

※当社グループデータは07/9末の管理戸数(FC加盟店を含む、一部類推)

<目標収益モデル(一般管理85万戸、サブリース85万戸の場合)>

■目標収益シミュレーション

	目標戸数 (年平均)	売上高 (百万円)	売上総利益 (百万円)	営業利益 (百万円)
一般管理	85万戸	110,500	49,725 (45%)	19,890 (18%)
サブリース	85万戸	697,000	48,790 (7%)	27,880 (4%)
計	170万戸	807,500	98,515 (12.2%)	47,770 (5.9%)

※当社推定財務データ

- ・一般管理1戸あたり売上高 :130千円
- ・サブリース1戸あたり売上高 :820千円
(関連収入含む)

※当社の事業の目標・強み

- ◎日本最大級の賃貸斡旋力を期待した不動産オーナーからの管理依頼に対応。
- ◎これまでは賃貸斡旋実績を背景に管理物件は自然増。今期より積極的な営業策を実行。
- ◎サブリースについて長期保証は行っておらずリスクの低い運営を実施。

3 プリンシパル・インベストメント事業

プリンシパル・インベストメント事業ビジネスモデル

アパマンショップの不動産情報ネットワーク

不動産貸主 約24万人の不動産オーナー

日本最大の営業拠点網
(直営とFC店舗)

既存の取引関係を理由に
売却希望時に最初にコンタクト

賃貸斡旋・管理の実績による
保有物件売却依頼

営業拠点からの売却依頼

当社グループの大きな強み

不動産情報ネットワークからの
物件売却依頼が豊富。
物件の仕入力が圧倒的であり、
他社と比べて有利な取引環境
が整備。

アパマンショップグループ本部

①投資不動産業務

②バリューアップ業務

業 務	収 入 源	期 待 収 益 率	投 資 期 間
①投資不動産業務	賃料収入	IRR10%以上がターゲット	1年以上
②バリューアップ業務	転売益	IRR30%以上がターゲット	6ヶ月－2年以内

特徴

<最大の強み>

■不動産情報ネットワークの活用

◎FC加盟店経由の不動産オーナーからの売却依頼が多く、入札に至る確率が低水準(当期入札実績ゼロ)。

※06/9期で紹介件数約1,000件(うち入札件数0件)

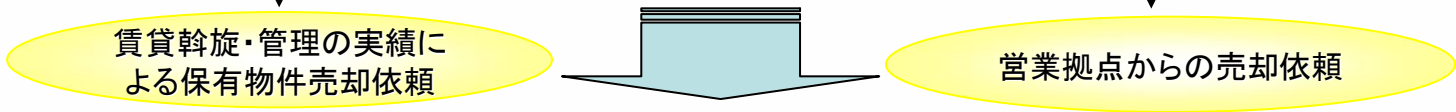
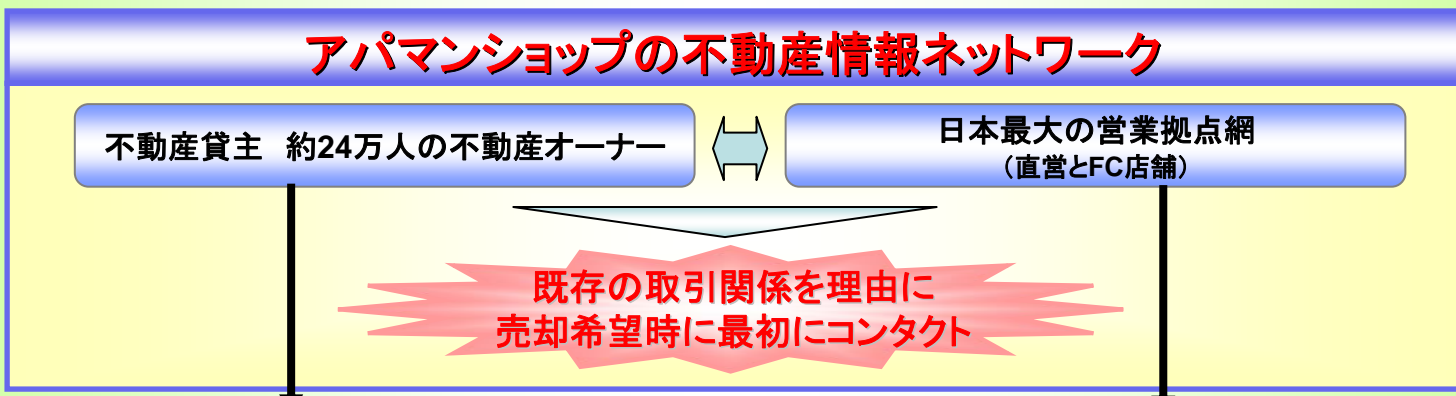
※07/9期で紹介件数約2,500件

<強固なビジネスモデル>

■バリューアップ業務の特徴	◎高い入居率の実現による価値増大。適正賃料の確保。 ◎リニューアル提案・実施。
■高い決済ハードル	◎全ての案件において担当常務取締役の決裁が必要であり、3億円以上の投資案件は社長、10億円以上は取締役会の決裁が必要。
■高いデューデリジェンス(以下DD)ハードル	◎基本合意後に約30日を費やし、物件DDを実施。 ◎基本合意した物件の約10%程度はDD結果を理由に購入辞退しており、リスク低減策を実施。 ◎売却時の価格設定を見据える為、野村不動産グループから二次的にアドバイスを受入れ。
■出口管理	◎バリューアップ業務の投資物件は、6ヶ月～2年以内の売却可能性、およびIRR30%以上のリターンを基準に、投資実行段階から出口を見据えた投資判断を実施。
■投資不動産業務の特徴	◎売却依頼物件の中から利回りが合致する物件を購入。既存物件と入れ替え。 ◎「Buy & Hold」が原則。

4 ファンド事業

ファンド事業ビジネスモデル



大手証券会社等

一般投資家

5 コンストラクション事業・その他事業

コンストラクション事業

事業体	概要
AS-SZKi(エイエスズキ) (証券コード: 1995/ JASDAQ)	<p>◎不動産オーナーに対する資産活用のコンサルティングおよび企画・設計・施工。</p> <p>◎07年6月にASNアセットマネジメントと合併。</p>

その他事業

事業	事業体	概要
不動産販売FC	アパマンショップネットワーク	<p>◎「アパマンショップ」ブランドを利用し07年4月より開始。 <不動産販売FC店舗イメージ図></p> <p>◎ 当社P・I事業、ファンド事業にも相乗効果が期待。</p> <p>◎07年9月現在で申込社数40社。</p>
コンストラクションFC	アパマンショップネットワーク	◎「アパマンショップホームプランナー」商標にて、全国79店で展開(07年6月現在)。
不動産ポータル	システムソフト (証券コード: 7527/ JASDAQ)	<p>◎ 質・量ともに日本最大級の不動産に特化したポータルサイトの運営。</p> <p>◎ 賃貸に限らず「売買、投資、分譲、戸建、リゾート、オークション、駐車場等」を網羅。</p>
不動産開発	AS-SZKi(エイエスズキ) (証券コード: 1995/ JASDAQ)	◎マンションの企画・開発。



アパマンショップグループの今後の展開可能性

不動産オーナーからの「依頼」

「賃貸斡旋のアパマンショップ」から「賃貸斡旋・賃貸管理を核とした不動産トータルサービスのアパマンショップ」へ

■既存事業

① 賃貸斡旋事業	◆ 売買斡旋事業
② プロパティ・マネジメント事業	◆ 売買斡旋FC事業
③ プリンシパル・インベストメント事業	◆ パーキング事業
④ ファンド事業	◆ SOHO支援事業
⑤ コンストラクション事業 ・その他事業	◆ トランク事業

■不動産情報ネットワークの更なる開拓

◆ 店舗斡旋事業
◆ 倉庫事業
◆ オフィス事業

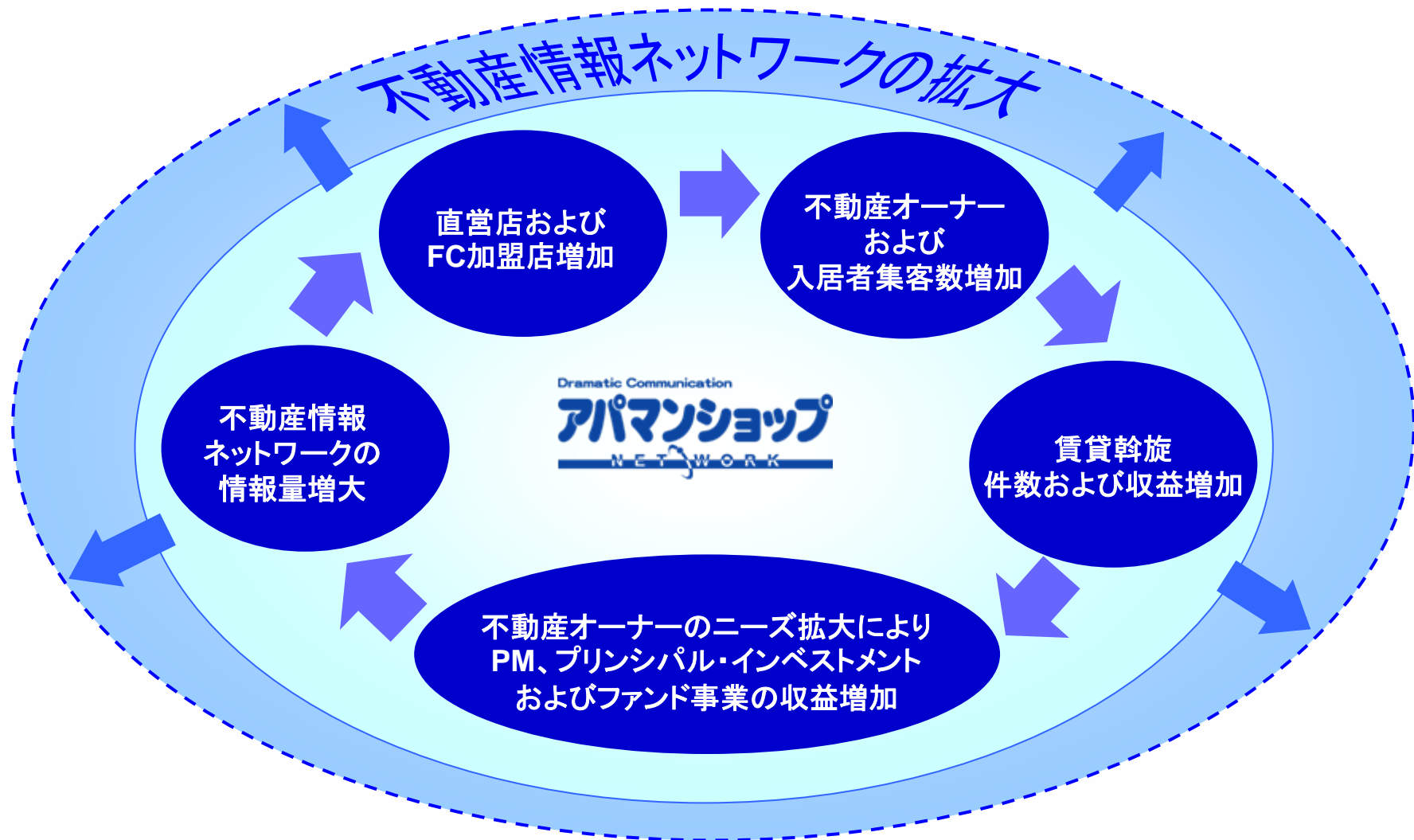
事業の持続的発展

不動産情報ネットワークの維持・拡大を続ける事と運用ノウハウを高める事で更なる収益の機会を創造

業績の安定性

不動産ネットワークから生じる絶え間ない不動産情報によって当社グループは安定的な業績を創造

アパマンショップグループのバリュー・チェーン



脚注

- ※1. 07/9の賃貸斡旋件数実績(FC加盟店を含む、一部類推)
- ※2. 当社グループデータは06/10～07/9の賃貸斡旋件数実績(FC加盟店含む、一部類推)、E社データは同社の07/3期の決算資料から掲載、D社データは同社の07/3期の決算資料から掲載
- ※3. 当社グループデータは、07/9末の管理戸数(FC加盟店を含む、一部類推)他社データは07/8付「全国賃貸住宅新聞」によるデータで、FC加盟店を含まない
- ※4. 表は連結決算上の「固定資産」に計上されている物件
- ※5. 賃貸物件、倉庫、自用物件、等
- ※6. 表は連結決算上の「流動資産」に計上されている物件
- ※7. 07/9の取引不動産オーナー数(FC加盟店含む、一部類推)
- ※8. 06/2の電通調べ
- ※9. 07/9の当社グループの管理戸数(FC加盟店含む、一部類推)

本資料に関する注意事項

本資料は、あくまでも『平成19年9月期決算財務・業績の概況(連結・個別)をもとに作成された補足資料です。

本資料に記載されている経営戦略、計画や見通しなどは、過去の事実を除いて将来の予測であり、現時点において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これらの見通しとは大きく変動する場合があります。

本資料に記載された内容は、事前の通知なくして変更されることがありますので、あらかじめご承知おきください。

また、掲載内容については、細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるかどうか、有用であるかどうか、更新時期が適切であるか等について当社は一切保証するものではありません。また、掲載された情報の誤り等によって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は、株式会社アパマンショップホールディングス及び当社関連会社の事業の概要へのご理解をいただくために作成されたものであり、投資の勧誘または斡旋を行うものではありません。投資に関するご判断はお客様自身の責任で行われますようお願いいたします。

(注)これまで当社IR資料に記載しておりました数値は外部売上をベースに作られておりましたが、平成19年9月期決算より「決算短信」と記載方法を合わせるため、セグメント間取引を含んだ数値をベースに作成させていただくことになりました。