

2011年11月8日(火)

中期経営計画

(2012年9月期～2014年9月期)

株式会社アパマンショップホールディングス(証券コード:8889)

目 次

第1章 中期経営計画の数値目標

1. 連結業績目標
2. 財務指数目標

第2章 中期経営計画の施策等

1. 事業の選択と集中
2. 本業(コア事業)の概要と強み
3. 将来有望な賃貸住宅市場
4. 今後3年間(2012年～2014年9月期)の基本施策
5. 本業(コア事業)の収益モデル
6. 具体的施策 ～斡旋事業～
7. 具体的施策 ～プロパティ・マネジメント(PM)事業～
8. アパマンショップの成長戦略

脚 注 本資料に関する注意事項

1 連結業績目標

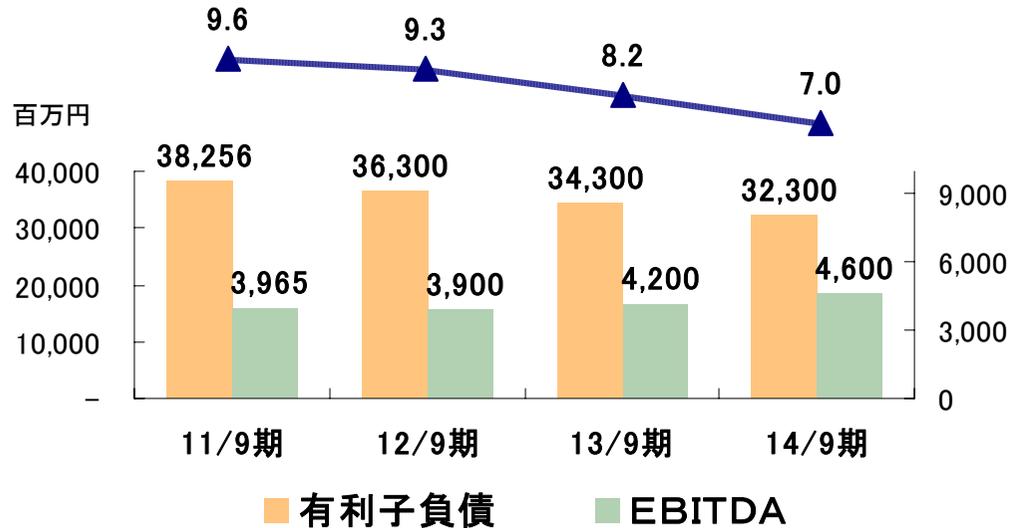
➤ 加盟店舗数・管理戸数の増加計画により、本業(コア事業)の業績は拡大見込み

| (単位:百万円) | 実績 | 計画 | | |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 11/9期 | 12/9期 | 13/9期 | 14/9期 |
| 売上高 | 42,583 | 40,000 | 42,500 | 46,500 |
| 幹旋事業 | <u>8,158</u> | <u>8,900</u> | <u>9,500</u> | <u>10,300</u> |
| プロパティ・マネジメント事業 | <u>27,889</u> | <u>27,300</u> | <u>29,500</u> | <u>32,700</u> |
| その他の事業* | 6,536 | 3,800 | 3,500 | 3,500 |
| 売上総利益 | 10,634 | 10,800 | 11,400 | 12,400 |
| 幹旋事業 | <u>5,060</u> | <u>5,500</u> | <u>6,100</u> | <u>6,700</u> |
| プロパティ・マネジメント事業 | <u>3,706</u> | <u>3,700</u> | <u>4,100</u> | <u>4,500</u> |
| その他の事業 | 1,867 | 1,600 | 1,200 | 1,200 |
| 販売管理費 | 8,446 | 8,500 | 8,800 | 9,400 |
| 営業利益 | 2,187 | 2,300 | 2,600 | 3,000 |
| 経常利益 | 859 | 1,200 | 1,600 | 2,000 |
| 当期純利益(損失)** | -3,126 | 400 | 600 | 1,000 |

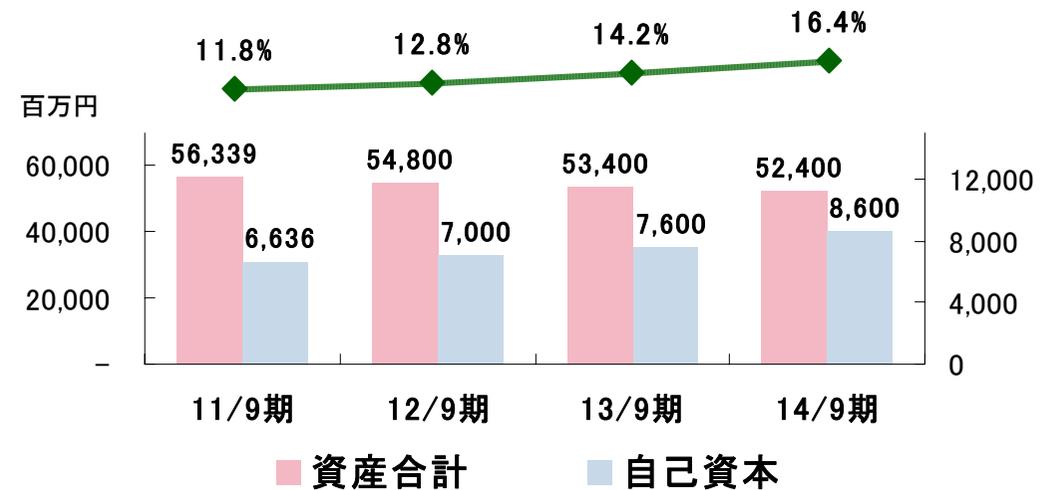
* その他の事業・・・「PI・ファンド事業」、「その他事業」、「全社および消去」

** 11/9期: 当期純損失・・・減損損失・固定資産売却損等の特別損失を計上したため

EBITDA倍率



自己資本比率



| (単位:百万円) | 実績 | 計画 | | |
|----------|--------|--------|--------|--------|
| | 11/9期 | 12/9期 | 13/9期 | 14/9期 |
| 資産合計 | 56,339 | 54,800 | 53,400 | 52,400 |
| 負債合計 | 49,188 | 47,200 | 45,200 | 43,200 |
| (有利子負債) | 38,256 | 36,300 | 34,300 | 32,300 |
| 純資産合計 | 7,150 | 7,550 | 8,150 | 9,150 |
| 自己資本 | 6,636 | 7,000 | 7,600 | 8,600 |
| EBITDA | 3,965 | 3,900 | 4,200 | 4,600 |

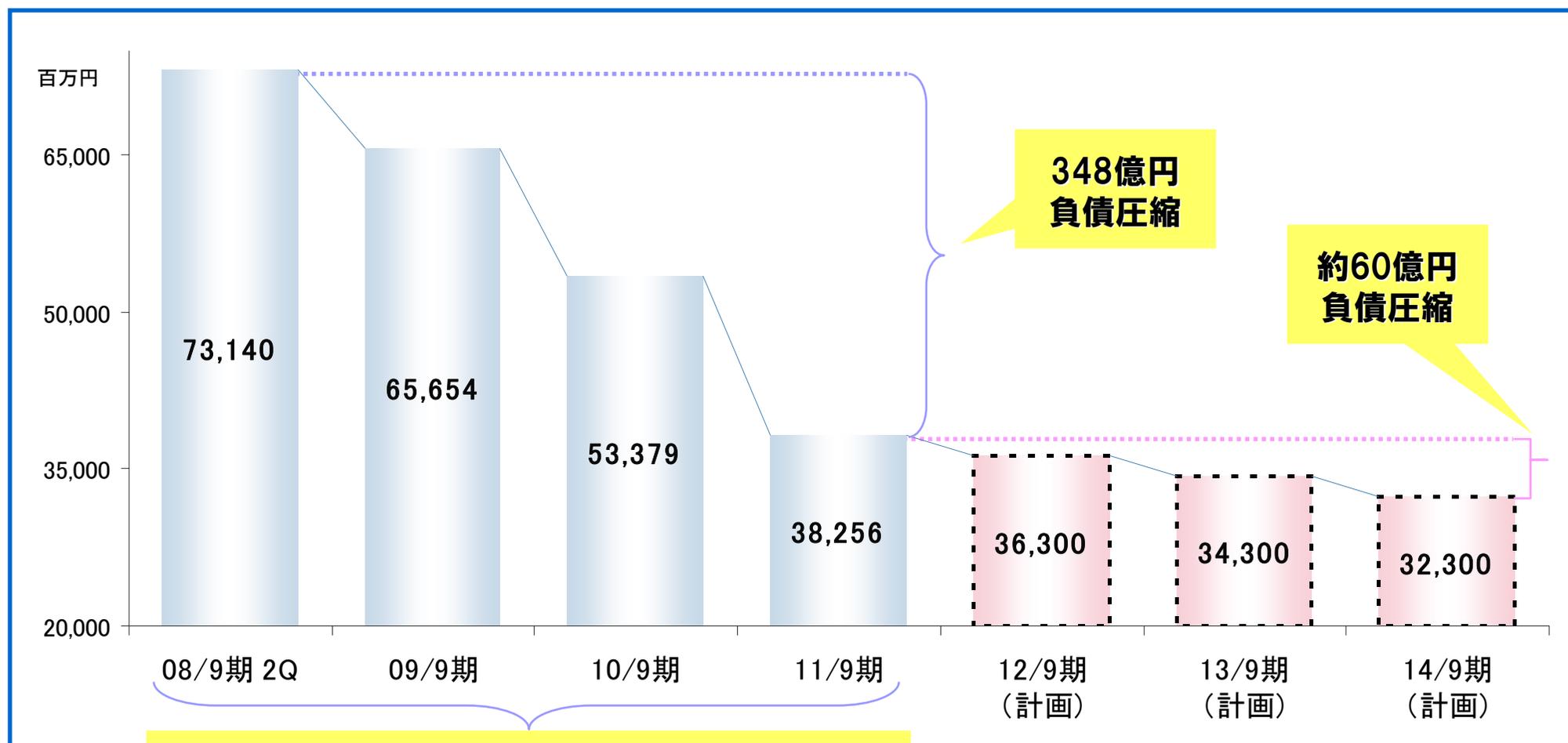
* EBITDA倍率・・・有利子負債÷EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)

** 自己資本比率・・・自己資本(純資産-少数株主持分-新株予約権)÷総資産

2 財務数値目標 ～有利子負債削減～

➤ 営業キャッシュ・フローを中心に、引き続き有利子負債を圧縮

有利子負債残高(連結ベース)の推移*

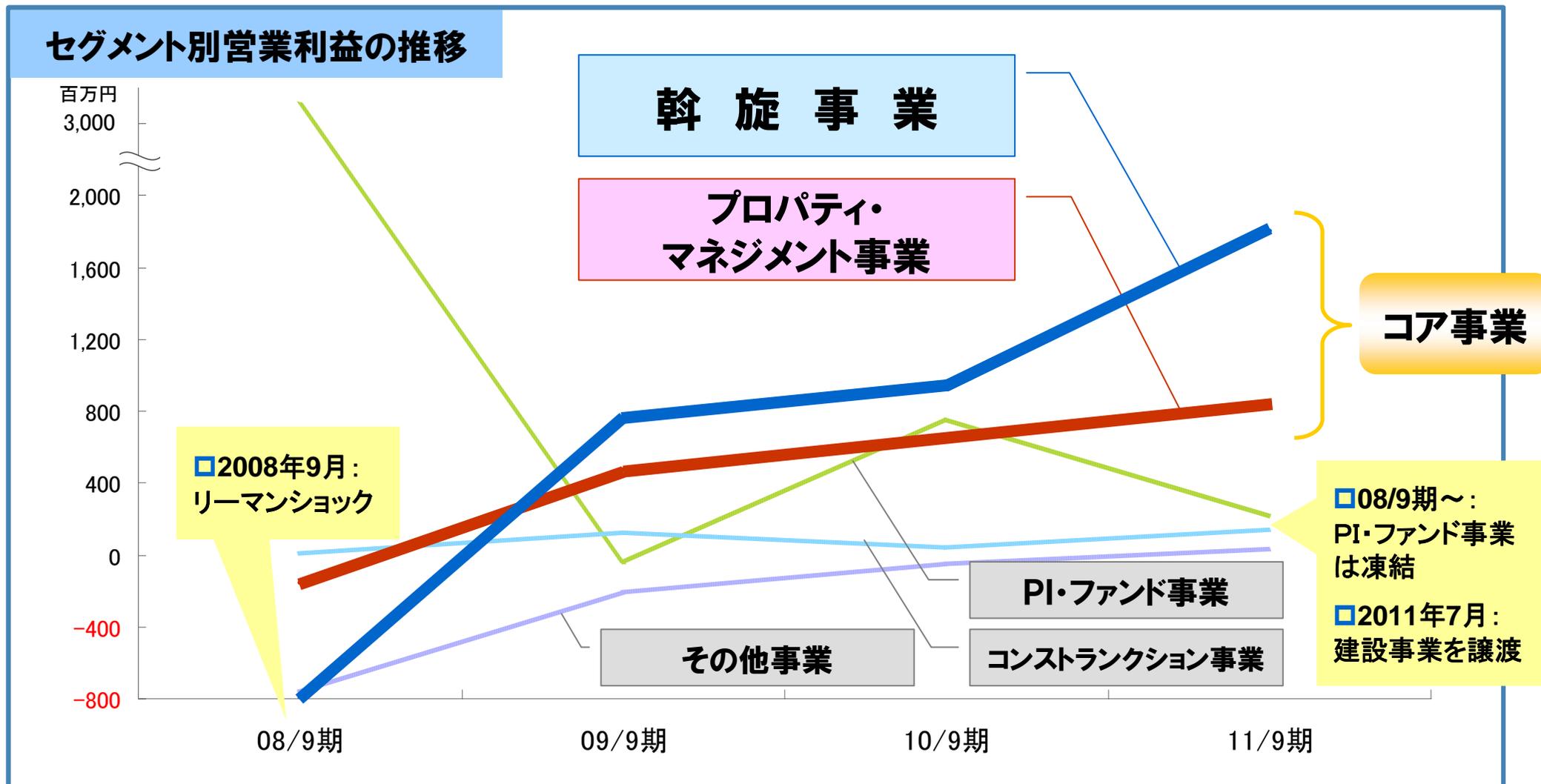


保有不動産売却(約429億円)・第三者割当増資等を実施

* 有利子負債・・・当社連結の流動負債・固定負債における借入金・社債(長期・短期含む)・リース債務の合計額を記載

1 事業の選択と集中

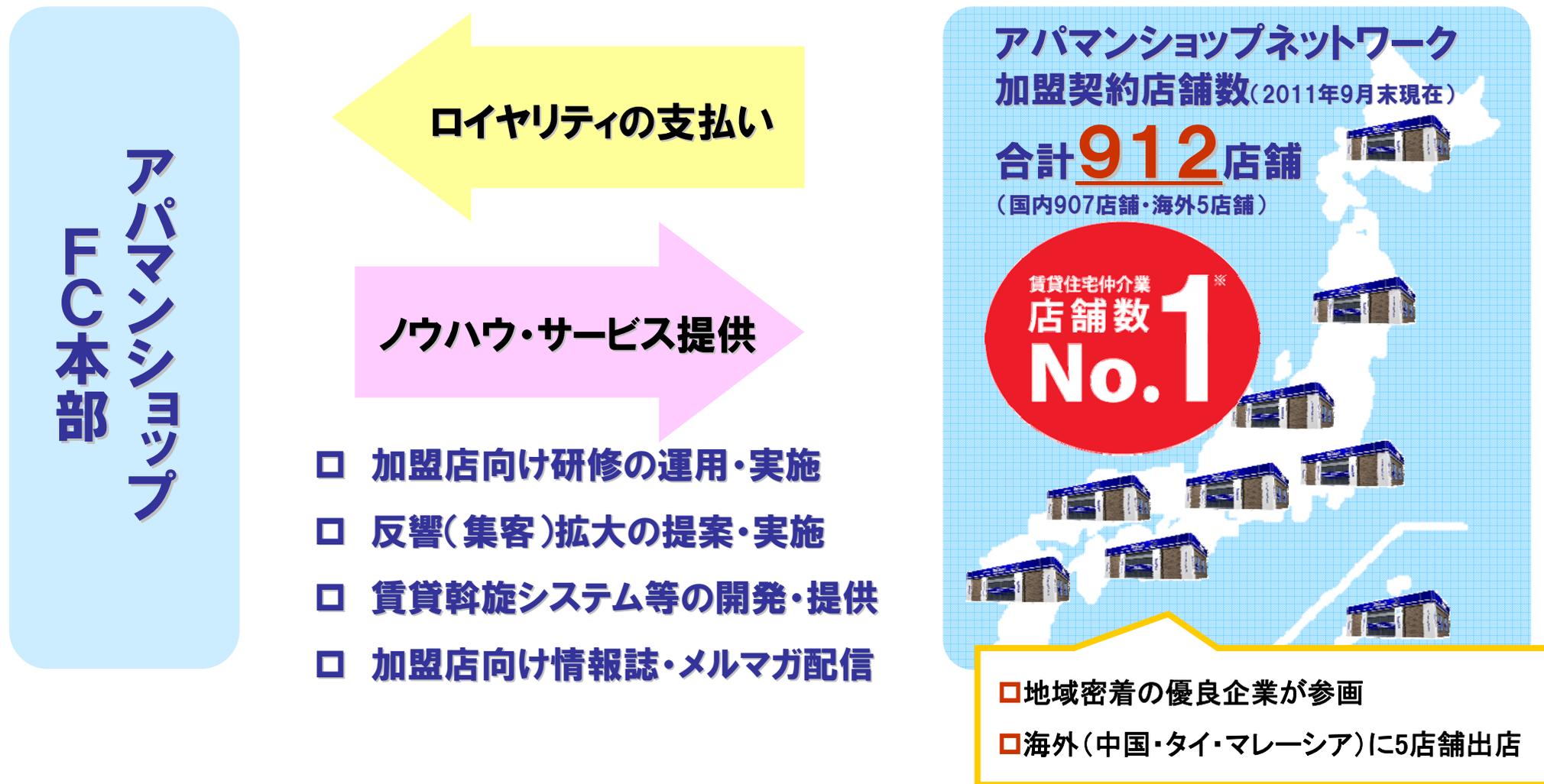
➤ 本業(コア事業)に集中、不動産市況に左右されやすい事業は凍結



- * 各事業の営業利益は、外部顧客に対する取引にセグメント間の内部取引を加算した数値となっています。
- * 08/9期から10/9期のPI・ファンド事業の営業利益は、旧プリンシパル・インベストメント事業と旧ファンド事業の営業利益を合算した数値となっております。
- * 08/9期から09/9期のその他事業の営業利益には、キャピタルマネジメント事業の営業利益が含まれています。

2 本業(コア事業)の概要 ~斡旋事業(FC)~

➤ 全国47都道府県・海外3カ国にて、アパマンショップをFC(フランチャイズ)展開



※ 賃貸住宅仲介業店舗数No.1・・・主要6事業者における店舗数 直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店舗の合計値 (株)矢野経済研究所調べ(881店舗2010年7月現在)

2 本業(コア事業)の概要 ~斡旋事業(直営)~

▶ 賃貸斡旋店舗を直営にて、70店舗を展開(2011年9月末現在)



2 本業(コア事業)の概要 ~PM事業~

▶ 安定収益が望めるストックビジネス



- プロパティマネジメント契約
- サブリース契約



サービス提供

- お客様(入居者)紹介
- 建物管理(清掃・修繕)
- 入居者管理(更新・退去) 他

PM事業拠点 全国展開



管理



2 本業(コア事業)の概要 ~強み~

▶ アパマンショップの強み

圧倒的な
ブランド力※2

日本最大級の
賃貸斡旋件数
約37万件

(2008年9月末時点・FC含む)

賃貸住宅仲介業
店舗数
No.1※



日本最大級の
取引オーナー数
約24万人

(2009年3月末時点・FC含む)

日本最大級の
賃貸管理戸数
約58万戸

(2008年9月末時点・FC含む)

※ 賃貸住宅仲介業店舗数No.1・・・主要6事業者における店舗数 直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店舗の合計値 (株)矢野経済研究所調べ(881店舗2010年7月現在)

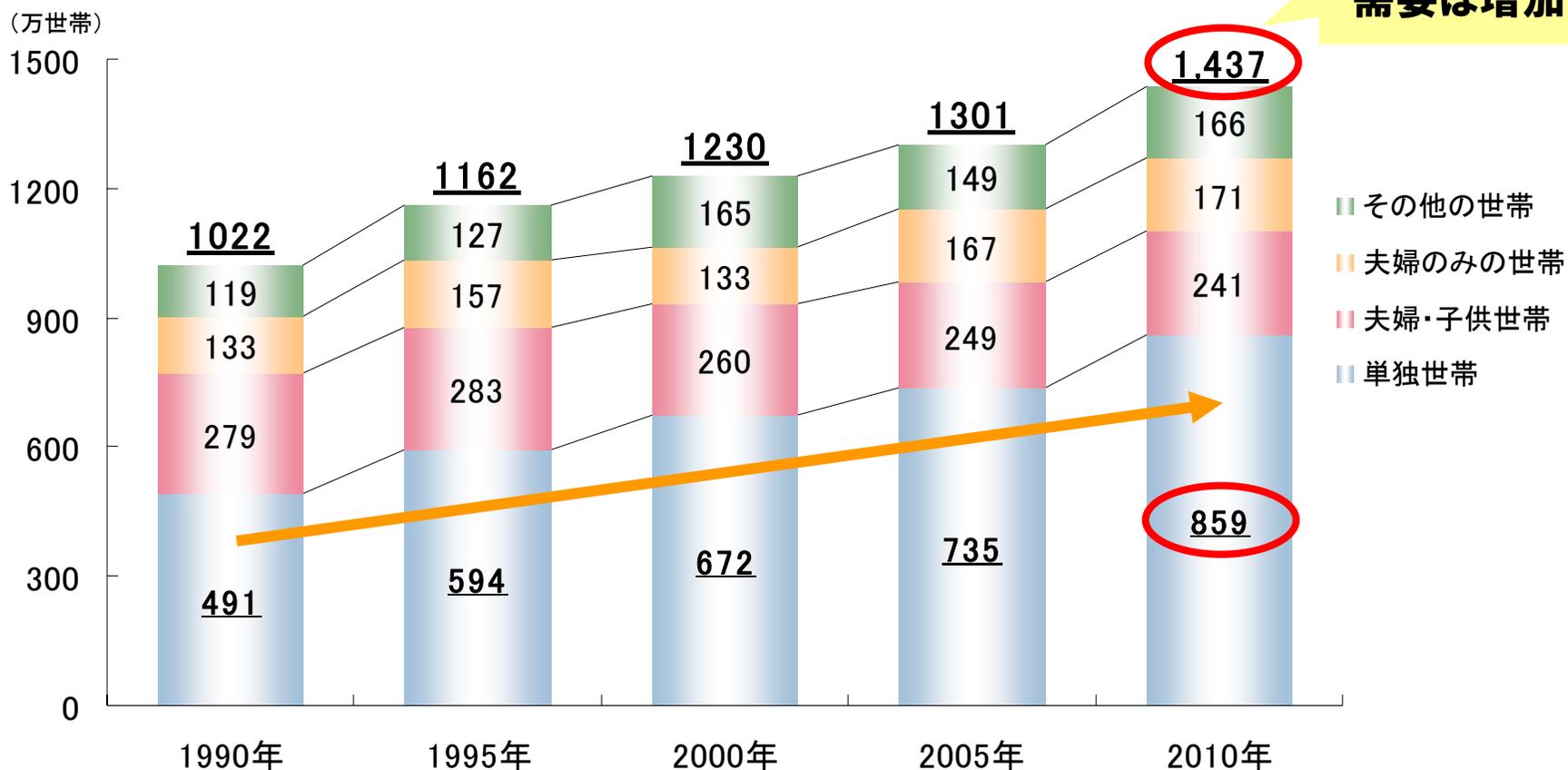
※2 「ユーザーが契約を検討した不動産賃貸仲介会社」および「契約をした不動産賃貸仲介会社」がいずれも1位(2006年2月の電通調べ)

3 将来有望な賃貸住宅市場

➤ 賃貸住宅需要がファミリー向けから単身向けにシフト

民間賃貸住宅における家族類型別世帯数の推移

賃貸住宅
需要は増加

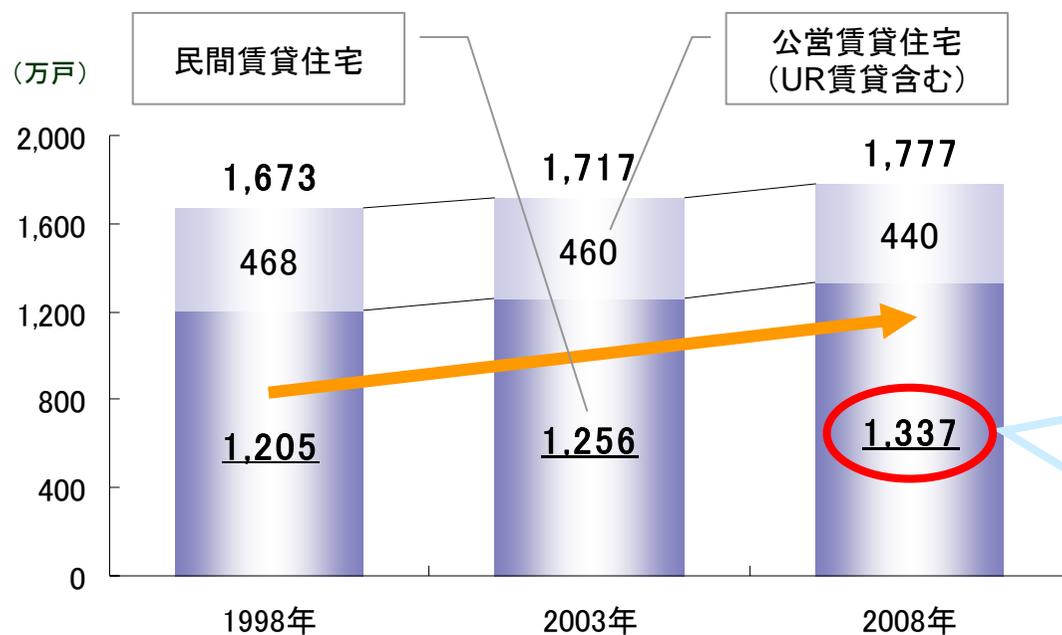


出典：平成2年～平成22年国勢調査人口等基本集計（総務省統計局）

3 将来有望な賃貸住宅市場

民間賃貸住宅市場は着実に拡大

賃貸住宅戸数の推移



出典:総務省「平成20年住宅・土地統計調査」

賃貸住宅の管理形態(家主)

自己管理・
一部管理物件
約465万戸

34.8%

管理物件拡大
のチャンス

65.2%
賃貸管理会社
管理物件

出典:国土交通省「平成22年・民間賃貸住宅市場の実態調査」(一部類推)

4 今後3年間(2012年～2014年9月期)の基本施策

基本施策

- 本業回帰と本業での事業成長
- 財務体質の強化
- 第2次中期経営計画(2015年～2017年9月期)での事業拡大に向けた足元固め

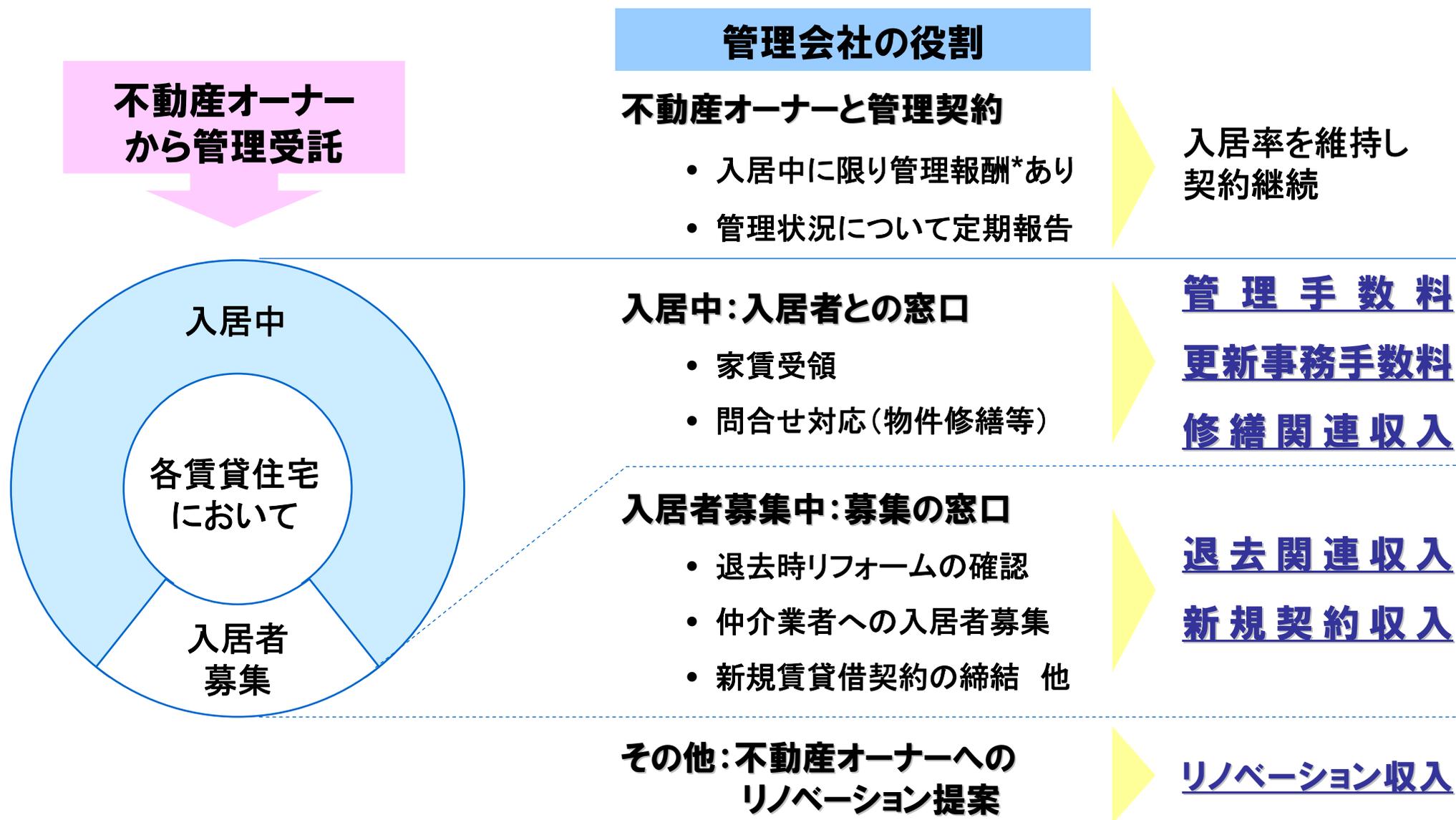
5 本業(コア事業)の収益モデル ～斡旋事業～

▶ 物件賃貸プロセスのすべてにおける顧客ニーズに応えるサービスを提供、収益に貢献



5 本業(コア事業)の収益モデル ~PM事業~

▶ 管理受託戸数と入居率が収益ドライバーとなる安定的事業



* サブリースの場合は不動産オーナーへの保証家賃との差額家賃が報酬と同等

6 具体的施策 ～斡旋事業～

斡旋事業の 具体施策

- 賃貸斡旋業界初、1,000店舗の早期達成
- WEB・キャンペーンによる集客力の拡大(圧倒的反響)
- 準管理推進による取扱い物件数の増加
- 関連サービス(付帯商品)の開発・販売取次ぎ強化

主要指標

| | 11/9期実績 | 3年後 14/9期計画 |
|-----------------|----------|----------------|
| 賃貸斡旋店舗数 | 912店 | 1,100店 |
| F C加盟店 | 842店 | 1,000店 |
| 直営店 | 70店 | 100店 |
| 直営1店舗あたり売上高 | 55百万円 | 60百万円 |
| 直営1店舗あたり営業利益 | 13百万円 | 15百万円 |
| 関連サービス(付帯商品)売上高 | 1,151百万円 | 2,000百万円 |
| 準管理戸数 | 98,482戸 | 240,000戸 |
| 準管理関連売上高 | 277百万円 | 600百万円 |

7 具体的施策 ～プロパティ・マネジメント(PM)事業～

PM事業の 具体施策

- 積極的な営業活動による年間1万戸の管理受託
- 斡旋力による入居率*の向上

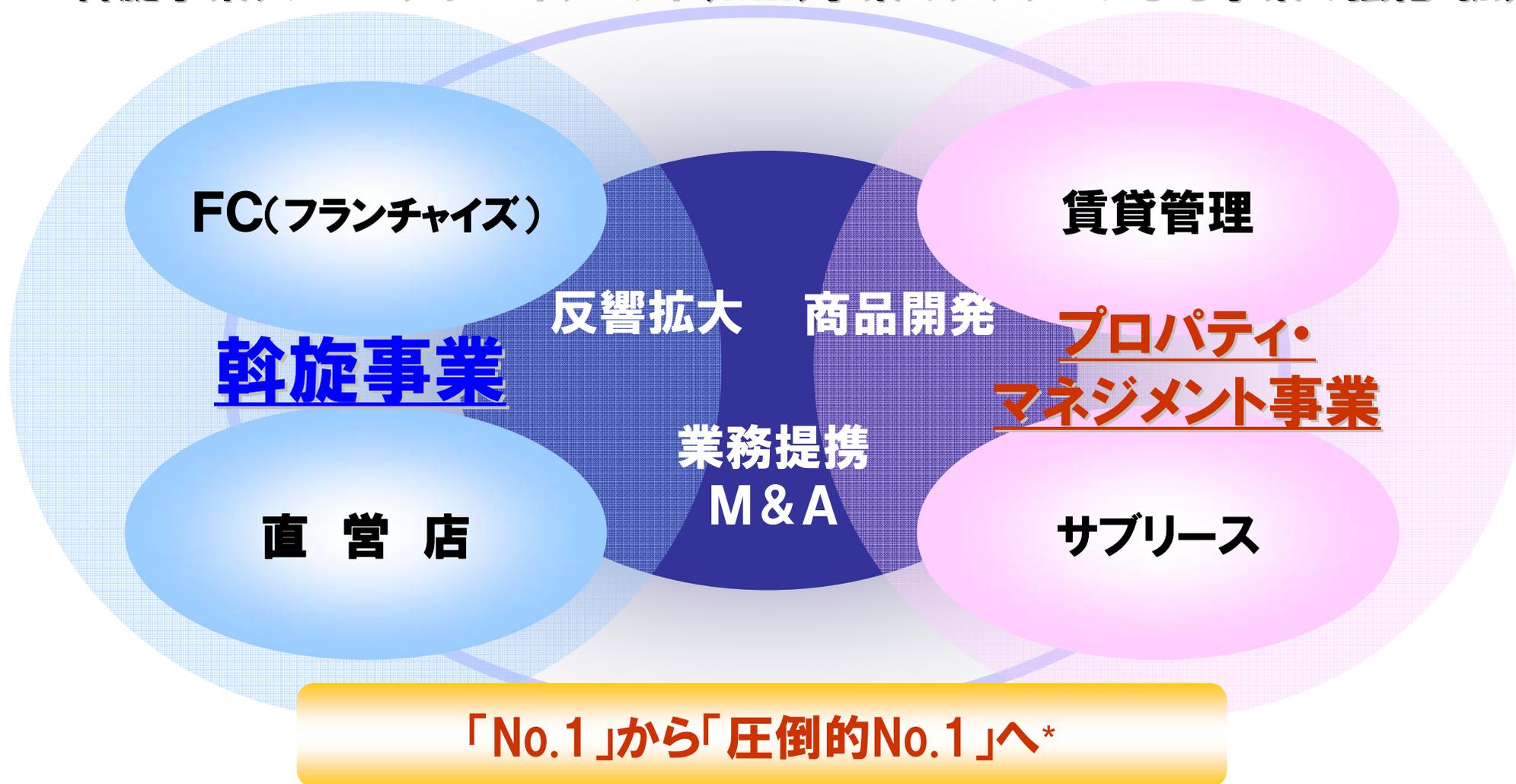
主要指標

| | 11/9期実績 | 3年後 14/9期計画 |
|-----------------|---------|----------------|
| 管理戸数 | 65,077戸 | 88,000戸 |
| 賃貸管理 | 34,895戸 | 53,000戸 |
| サブリース | 30,182戸 | 35,000戸 |
| 入居率（賃貸管理・サブリース） | 91.5% | 93%以上 |
| 1,000戸あたり営業利益 | 13百万円 | 18百万円 |

* 入居率=契約済戸数/管理戸数(主要子会社2社:(株)アパマンショッププリーシング、(株)アパマンショップサブリース)

8 アパマンショップの成長戦略

- 「アパマンショップ」ブランドを最大限に活用
- 斡旋事業、プロパティ・マネジメント(PM)事業のシナジーによる事業の強化・拡大



* 賃貸住宅仲介業店舗数No.1・・・主要6事業者における店舗数 直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店舗の合計値
(株)矢野経済研究所調べ(881店舗2010年7月現在)

本資料に関する注意事項

本資料に記載されている経営戦略、計画や見通し等は、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ましては、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)アパマンショップホールディングスおよび当社関係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申し上げます。