

会社説明資料

株式会社アパマンショップホールディングス

<http://www.apamanshop-hd.co.jp/>

本資料は、有価証券報告書等と異なり、オフィシャルな書類ではなく、アパマンショップグループを取巻く事業環境等に関する情報の提供等を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的とするものではありません。

また、本資料に記載されているアパマンショップグループの現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「確信」、「期待」、「計画」、「戦略」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」、やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示される他の媒体にも度々含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られたアパマンショップグループの経営者の判断に基づいています。実際の業績は、様々なりリスクや不確実な要素により、これら業績見通しと大きく異なる結果となりうるため、これら業績予想見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願いします。

アパマンショップホールディングスの概要

アパマンショップホールディングス = 日本最大の不動産情報ネットワークを有する不動産サービス会社¹

アパマンショップホールディングスの強み

日本最大級の不動産顧客基盤

約20万人の不動産オーナー基盤²と約70万世帯の入居者集客数³

顧客基盤への対応ゲートとなる日本最大の不動産情報ネットワーク

06/9期:904店(うち直営店95店 / FC加盟店809店) 07/9期:1,000店(うち直営店125店 / FC加盟店875店)が目標

不動産情報システムの優位性に支えられた日本最大級の賃貸斡旋実績

年間約35万件の賃貸斡旋実績⁴

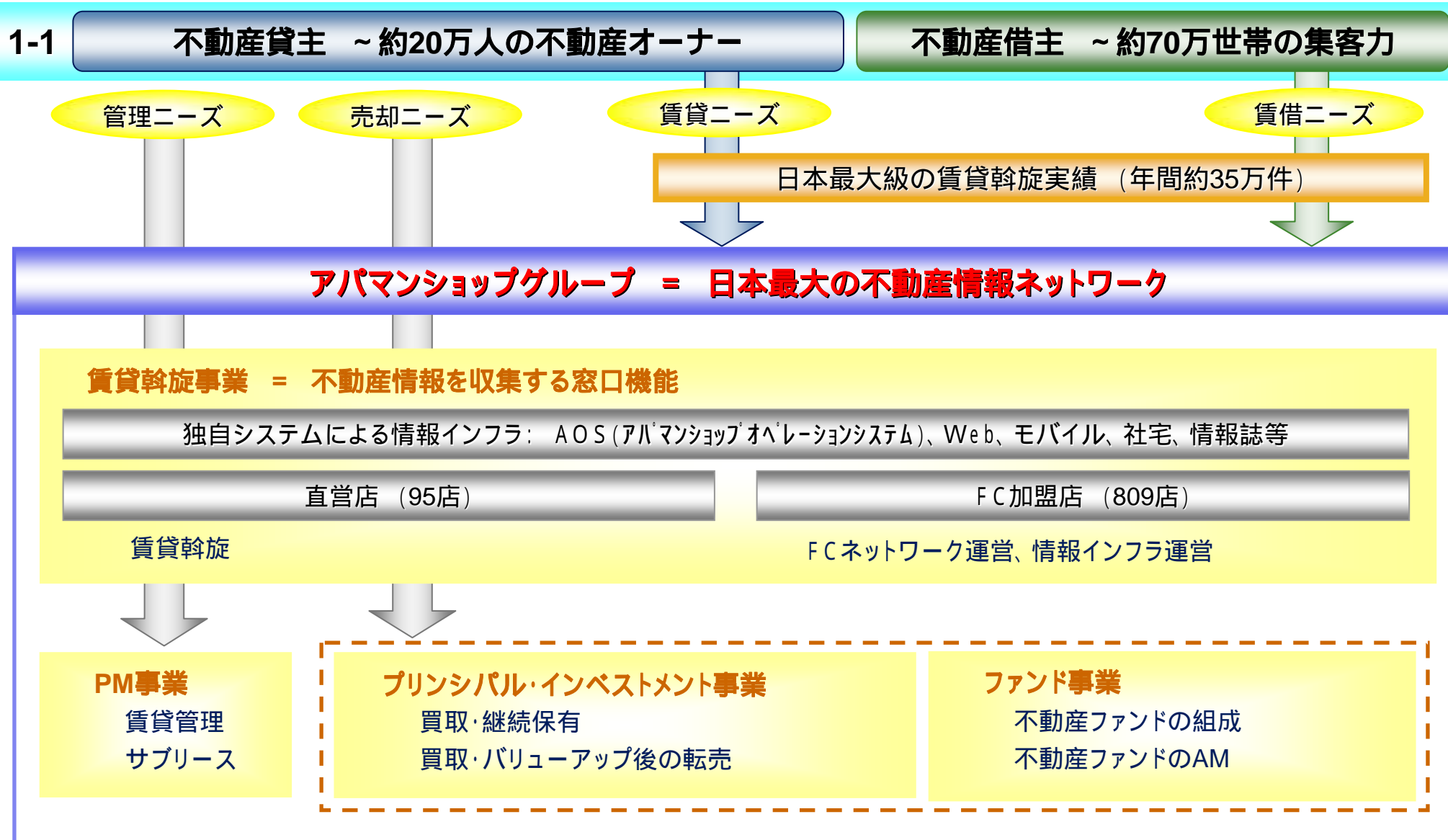
「日本最大級の賃貸斡旋実績」を活用したPM事業、「不動産情報ネットワーク」を活用したプリンシパル・インベストメント事業およびファンド事業の展開

不動産オーナーの賃貸管理および売却情報を独占的に取り込み可能

明確な「バリュー・チェーン」の存在

上記1~4が相互に関連しつつ拡大することで、不動産情報ネットワークが更に拡大

アパマンショップホールディングスのビジネス・モデル



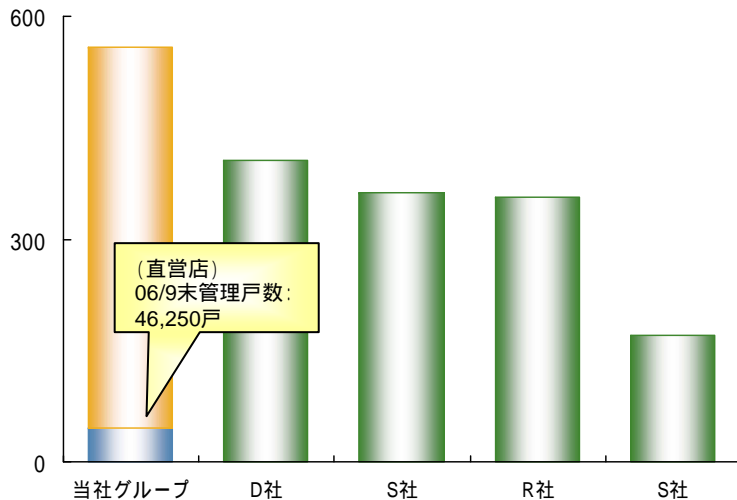
1-2 アパマンショップグループは日本最大級の不動産オーナー基盤を保有

アパマンショップグループの不動産オーナー数

不動産オーナー：約20万人の賃貸マンション・アパート所有者

賃貸管理戸数約51万戸⁵：推定全国シェア4.1%⁶

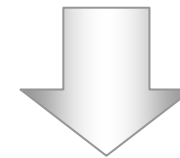
他社比較で見た当社グループ管理戸数の優位性



出所：当社グループデータは、06/9末の管理戸数（FC加盟店を含む、一部類推）
他社データは06/8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

今後の不動産オーナー拡大戦略

日本最大級の賃貸斡旋実績を背景に、
積極的営業を行わずに現在の顧客基盤を構築



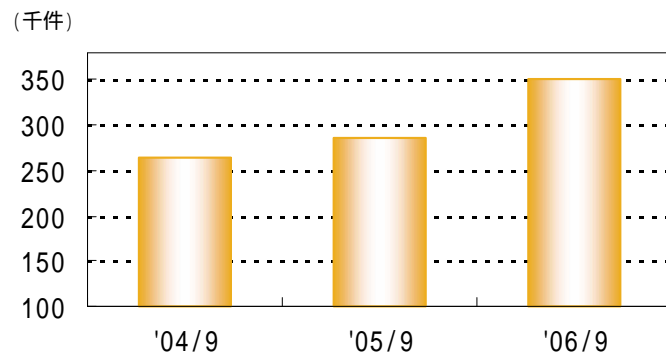
今後の不動産オーナー基盤拡大戦略

- ・不動産オーナー向け情報システム開発着手（06/10）
- ・不動産オーナー向けセールスプロモーション開始（07/10）
- ・直営店全店に不動産オーナー担当配置（07/5）
- ・3年後に不動産オーナー基盤30万人達成（09/9まで）

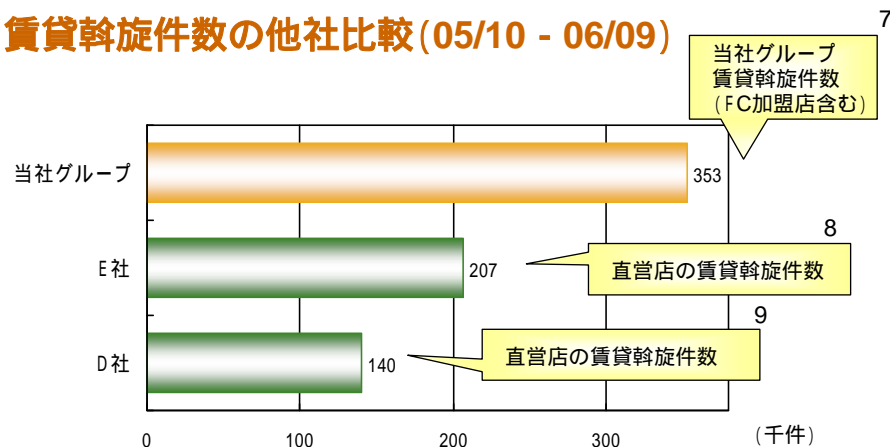
1-3 アパマンショップグループは日本最大級の入居者集客数を保持

アパマンショップグループの入居者集客数

年間賃貸斡旋件数(FC加盟店含む)の推移



賃貸斡旋件数の他社比較(05/10 - 06/09)



アパマンショップグループは日本最大級の賃貸斡旋力を保有

ブランド力の活用

「ユーザーが契約を検討した不動産賃貸仲介会社」 1位 10

「契約をした不動産賃貸仲介会社」 1位 11

Web充実戦略

Webサイトでの掲載物件数日本最大級

不動産会社としては異例の100名以上のシステム要員を配置

社宅需要の取り込み

当社グループの斡旋契約法人: 165社(提携企業従業員合計数約31万人)¹²

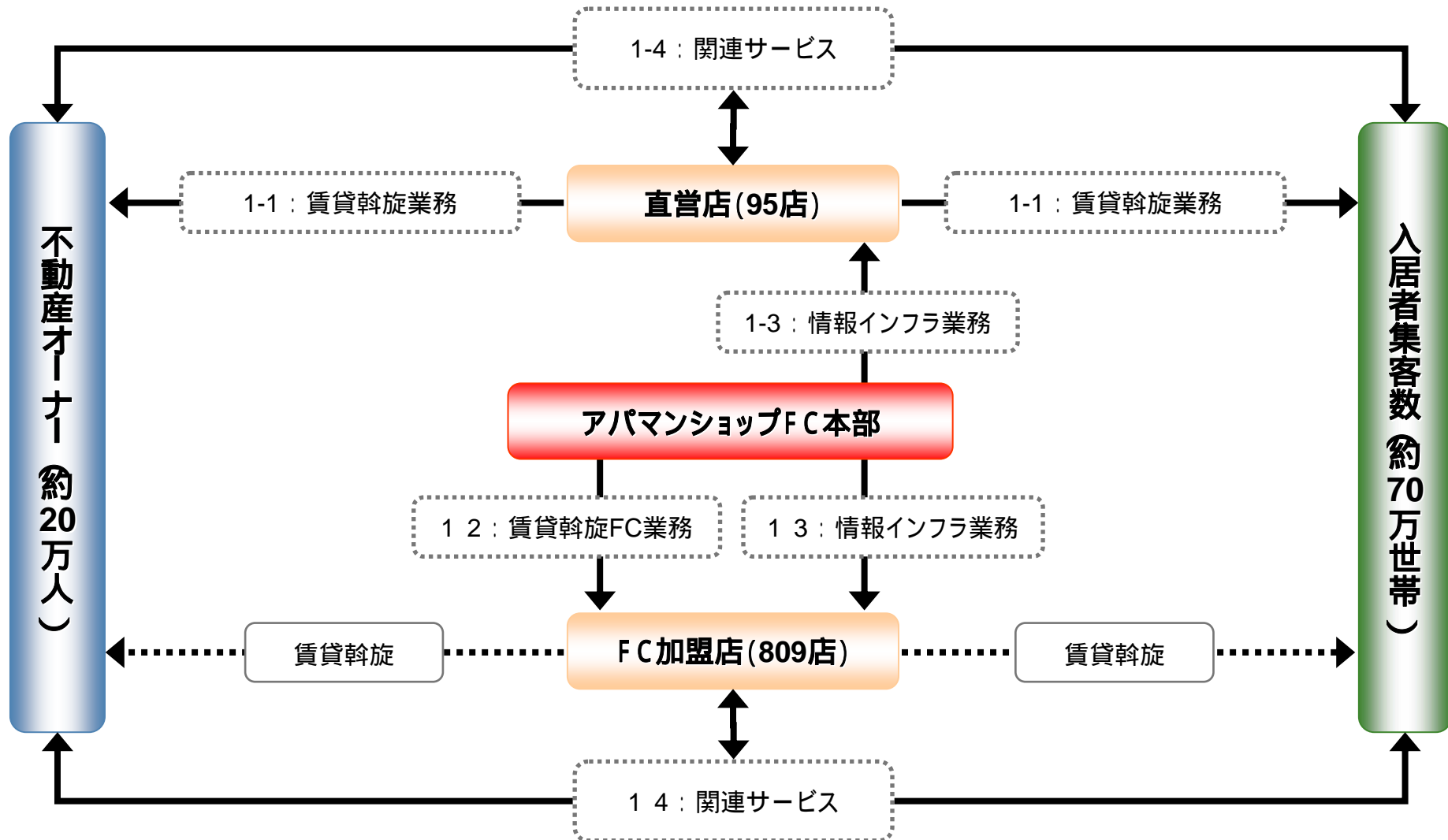
当社グループが筆頭株主である日本住宅サービス(株)の年間総受託件数76千件のうち、約50%の斡旋を受注¹³

既存入居者のリピート率向上

不動産情報システムを活用し、入居者とのコミュニケーションを高め、住み替え提案や更新前情報交換を行い、リピート率を高める

アパマンショップホールディングスのセグメント別ビジネス・モデル

1-1 賃貸斡旋事業 ～概要～



1-2 賃貸斡旋事業 ～概要～

業 務	業務執行主体	顧 客	収 入 源	業 務 内 容	業 務 目 的
1-1: 賃貸斡旋業務	直営店	不動産オーナー 入居者	賃貸斡旋手数料	直営店による賃貸斡旋	不動産情報ネットワークの 拡大(成長期待業務)
1-2: 賃貸斡旋 FC業務	アパマンショップ FC本部	FC加盟店	FC加盟店からの 各種手数料	新規FC加盟店拡大 既存FC加盟店の業務支援	不動産情報ネットワークの 拡大(成長期待業務)
1-3: 情報インフラ業務	アパマンショップ FC本部	直営店 FC加盟店	直営店および FC加盟店からの 各種手数料	FC加盟店および直営店が 共通利用するシステム、 情報誌、等の運営	業務の生産性向上サポート
1-4: 関連サービス	直営店 FC加盟店	不動産オーナー 入居者	手数料	入居者が転居に際して有 する各種ニーズ(保険、保 証、リフォーム、消毒、等) を外注先へ仲介	不動産オーナーおよび入居 者へのワンストップサービスの 提供(成長期待業務)

1-3 賃貸斡旋事業 ～賃貸斡旋業務の潜在的成長力～

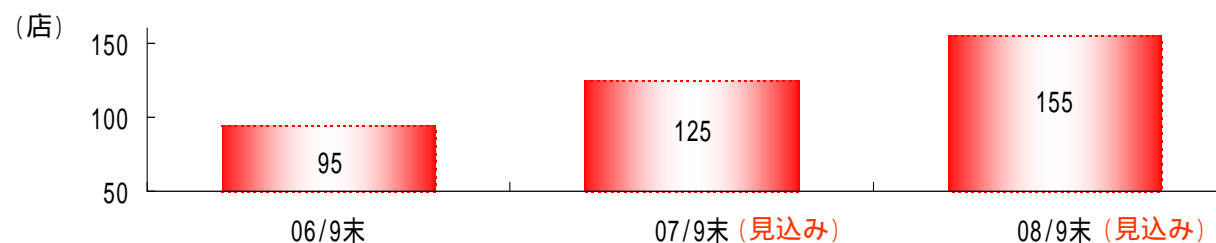
アパマンショップグループがFC加盟店増加を先行した理由および直営店展開を開始した理由

賃貸斡旋事業成功のポイント: 紹介可能物件の量 データベースを充実させるべくFC展開を先行

賃貸斡旋業務は、賃貸斡旋FC業務より収益性が高い(営業利益率: 賃貸斡旋業務約10% > 賃貸斡旋FC業務約8%)

物件データベースが日本最大級に成長し、一定規模以上の集客が確実となった為、他

アパマンショップグループの直営店計画



FC加盟店と直営店の役割分担 ～エリアにより分担～

FC加盟店との明確なエリア分担 ～FC加盟店が出店している駅には直営店を原則出店しない

直営店は首都圏を中心に拠出(一都三県の鉄道の駅は約1,500箇所あり)

賃貸斡旋業務は、出店候補の余地あり、またブランド力と不動産情報システム力の優位性により収益拡大の余地あり

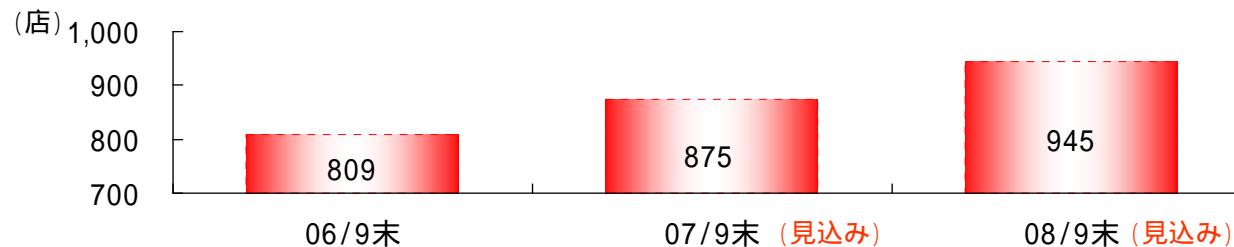
1-4 賃貸斡旋事業 ～賃貸斡旋FC業務の目的～

アパマンショップグループのFC運営の強み

強力なブランド力(「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」:いずれも1位)
～FC加盟店増加の呼び水に～

充実したサービスの提供 ～研修サービス、反響サービス、システムサービス、情報提供サービス～

アパマンショップグループのFC加盟店増加



FC加盟店の意義 ～不動産情報ネットワークの柱～

FC加盟店の賃貸斡旋により、関連サービスの収益拡大が可能

FC加盟店からの数多くの紹介物件により、プリンシパル・インベストメント事業およびファンド事業を有利に展開

賃貸斡旋FC業務の目的 ～賃貸斡旋FC業務収入に加え、FC加盟店から得られる膨大な不動産情報の獲得

1-5 賃貸斡旋事業 ~ 情報インフラの強み ~

アパマンショップグループの情報インフラの特色

全店でほぼ同時に情報共有が可能
日本最大級の物件情報量を誇り、同一物件の情報を店舗間で共有できる為無駄が少ない
HP掲載物件数・情報量が多い 入居希望者が問い合わせ 全国の店舗網が強みに
インターネットを利用し、各種システムを一元管理
情報データベースを基盤に各業務遂行時に必要な情報を素早く引き出すことが可能

アパマンショップグループの情報インフラの競争力

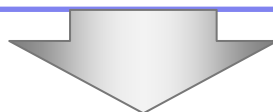
賃貸斡旋業界の中で、自社(連結)システム要員が100名を超える企業は当社グループのみ
・各種情報が一元的に集約 ~ 二重登録などの不要なオペレーションを省くことが可能
・インターネットを利用し、常に新しいバージョンのシステムが容易に入手可能
システム投資余力がある大手数社は追随可能であるが、システム構築、店舗数、顧客数が完備するまでは、相当な時間が必要
システム投資余力がない賃貸斡旋業者は、FC加盟、経営統合、業態転換のいずれかを選択せざるをえない寡占化状態

アパマンショップグループの情報インフラは業界随一の効率性を実現

1-6 賃貸斡旋事業 ～ 関連サービス業務の潜在的成長力～

アパマンショップグループが関連サービス業務を本格展開する理由

賃貸斡旋事業が一定の規模に達した為、関連サービスを本格展開した場合に、一定規模の手数料収入が期待可能
関連サービス業務の展開により、賃貸斡旋事業全体の営業利益率の向上が期待できる

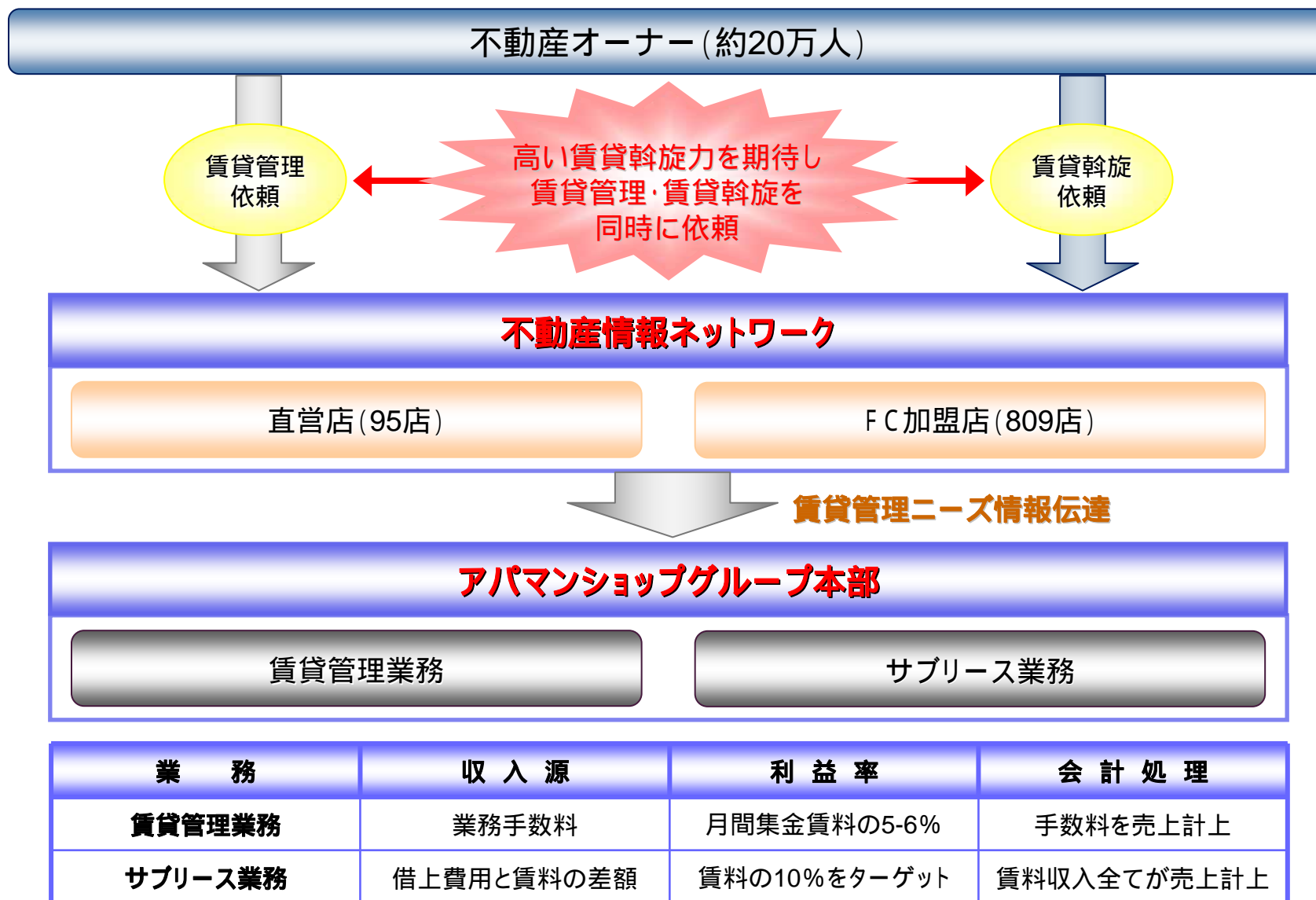


アパマンショップグループの関連サービス業務計画

対象サービス	外注先	収入	業務内容
保険	共済	手数料	共済会斡旋業務
保証	信販会社	信販会社からのキックバック	提携カードによる賃料引落を促進 入居者信用リスクを信販会社に移転
リフォーム	リフォーム業者	リフォーム受注	室内リフォーム
消毒	消毒業者	消毒受注	室内消毒
引越	引越業者	引越業者からのキックバック	引越業者の紹介

関連サービス業務開始により、入居者へのワンストップサービスの提供が可能

2-1 PM事業 ~概要~



2-2 PM事業 ~強み~

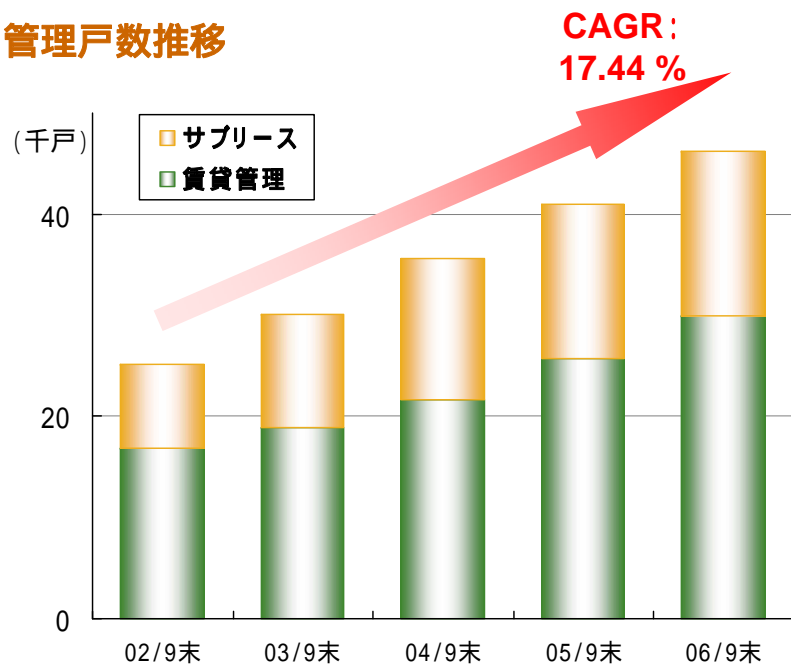
アパマンショップグループのPM事業の強み

不動産オーナーの最大関心事：入居率向上による賃料収入最大化

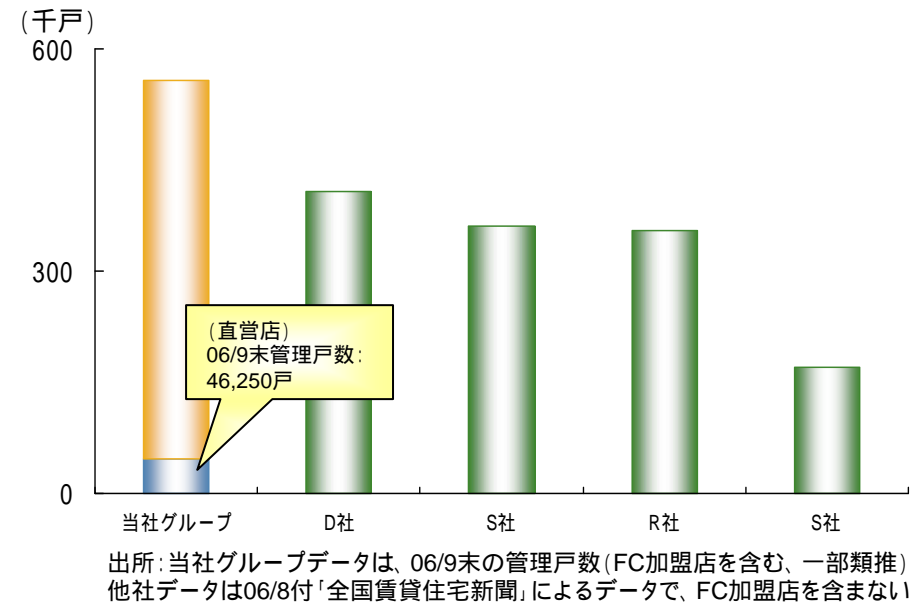
日本最大級の賃貸斡旋実績：日本最大級の賃貸斡旋力を期待した不動産オーナーからの管理依頼が大半

アパマンショップグループの管理戸数増加と競争優位性

管理戸数推移



管理会社比較

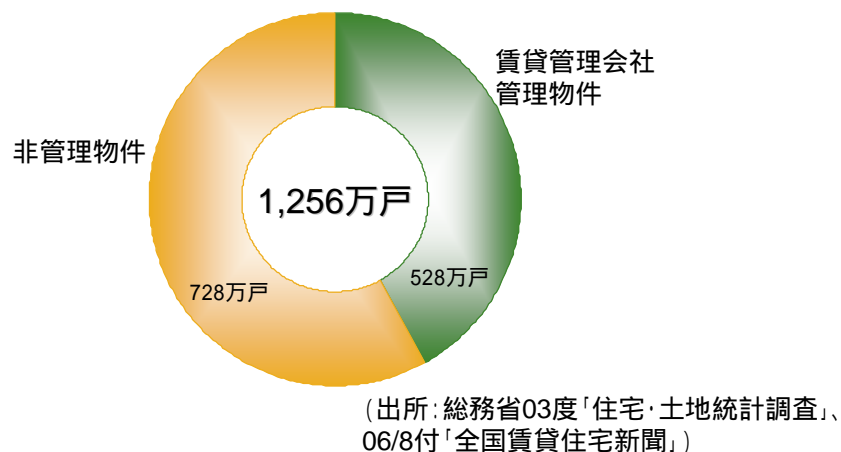


アパマンショップグループは日本最大級の管理戸数を保有 (FC加盟店含む)

2-3 PM事業 ~ 潜在的成長力 ~

アパマンショップグループの管理戸数増加と競争優位性

民間借家住宅市場



賃貸管理会社による管理戸数増加余地あり

管理戸数増加イメージ

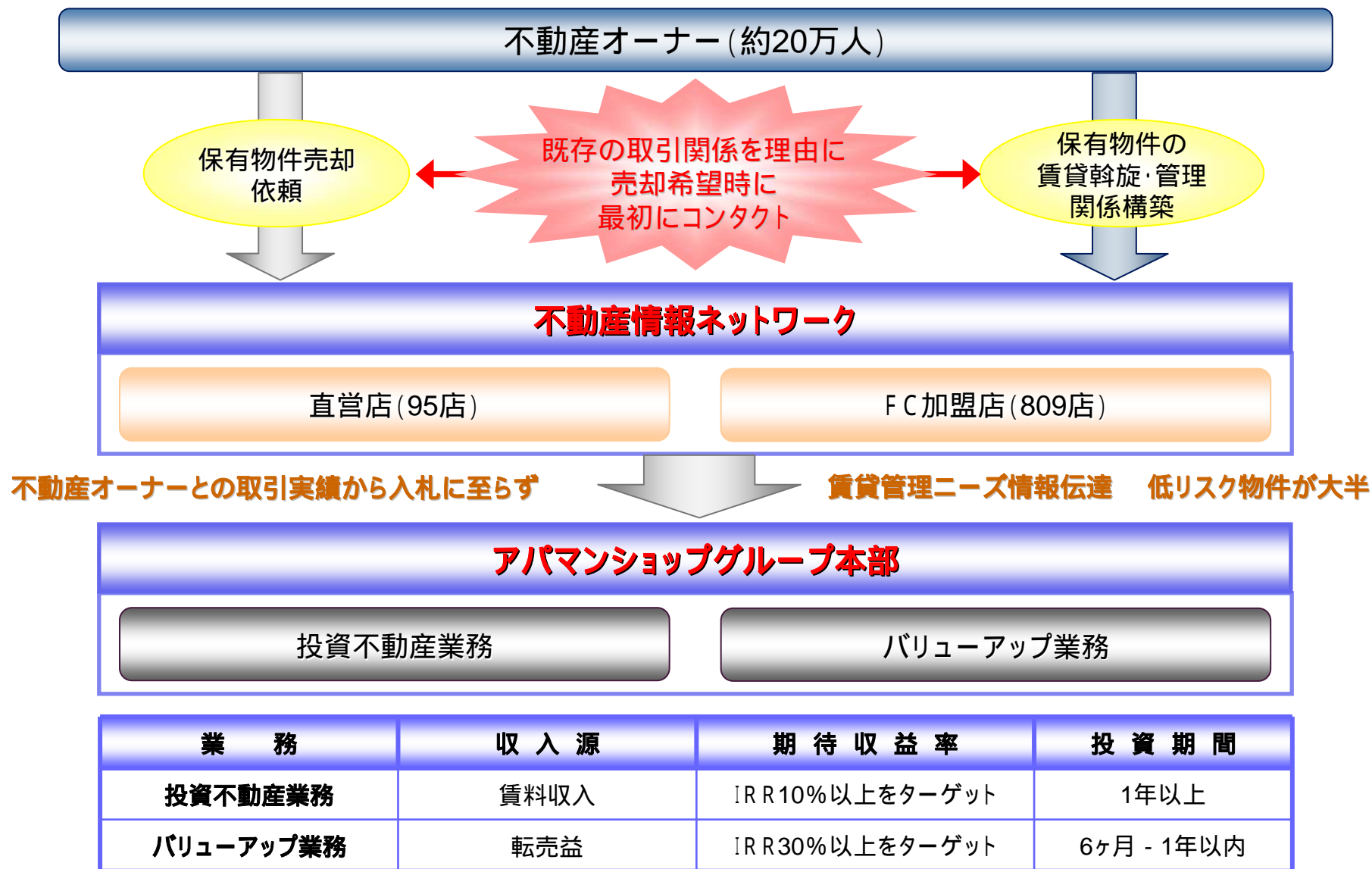
目標時期	07/9末	08/9末
管理戸数	50,000戸	55,000戸
シェア	0.40%	0.44%
根拠	不動産オーナー向けセールスプロモーション開始 M&A	不動産オーナー向け情報システム稼働 M&A

アパマンショップグループのPM事業営業の強化

直営店出店により不動産オーナーとの接点を拡大
アパマンショップグループ本部推進部隊の強化

PM事業の潜在的成長力は高い ~ 店舗数・顧客数が増加することに伴い収益増加が期待可能

3-1 プリンシパル・インベストメント事業 ~概要~



3-2 プリンシパル・インベストメント事業 ~ 強み ~

アパマンショップグループのプリンシパル・インベストメント事業の強み

FC加盟店経由の不動産オーナーからの売却依頼フロー：06/9期で依頼件数 年間約1,000件
 FC加盟店との親密な取引関係から、入札に至る確率が低い：06/9期の入札を得て購入した実績0件
 全国で蓄積した賃貸斡旋実績を利用した確度の高いプライシングが可能

アパマンショップグループの投資不動産業務の概要

2005年に買収した小倉興産保有物件が核
 ・売却依頼物件の中から利回りが合致する物件を購入し、既存物件と入れ替え
 ・「Buy & Hold」が原則
 (小倉興産は元住友金属子会社・福岡県本社の関係上福岡県の物件が多い)

簿価合計：22.732百万円

分類	北海道	関東	中部・近畿	九州	計
住居	6	13	5	4	28
オフィス	2		1	4	7
その他賃貸物件		1	1	4	6
商業ビル・ホテル				3	3
土地 15		1		1	2
パーキング	1			0	1
倉庫				1	1
その他 16			7		7
計	9	15	14	17	55

06/09/30現在

14

(物件数)

アパマンショップグループのバリューアップ業務の概要

アパマンショップグループの強力な賃貸斡旋力を武器に、以下のバリューアップを実施

- ・高い入居率の実現
- ・適正賃料の確保(値上げ)
- ・リニューアル実施

簿価合計：28.824百万円

分類	北海道	関東	九州	その他	計
住居	13	11	4		28
土地 15	14		7	2	23
オフィス		1	8		9
その他賃貸物件		1	7		8
パーキング			7		7
倉庫			2		2
商業ビル・ホテル			1		1
その他 16			4		4
計	27	13	40	2	82

06/09/30現在

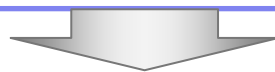
17

(物件数)

3-3 プリンシパル・インベストメント事業 ~低いリスク・プロファイル~

アパマンショップグループのプリンシパル・インベストメント：低リスク事業

投資の大半が短期間での売却を見据えたバリューアップ業務
物件購入時入札情報を必要としない不動産情報ネットワーク



アパマンショップグループのプリンシパル・インベストメント事業におけるリスク管理：(1)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
5億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

アパマンショップグループのプリンシパル・インベストメント事業におけるリスク管理：(2)高いDDハードル

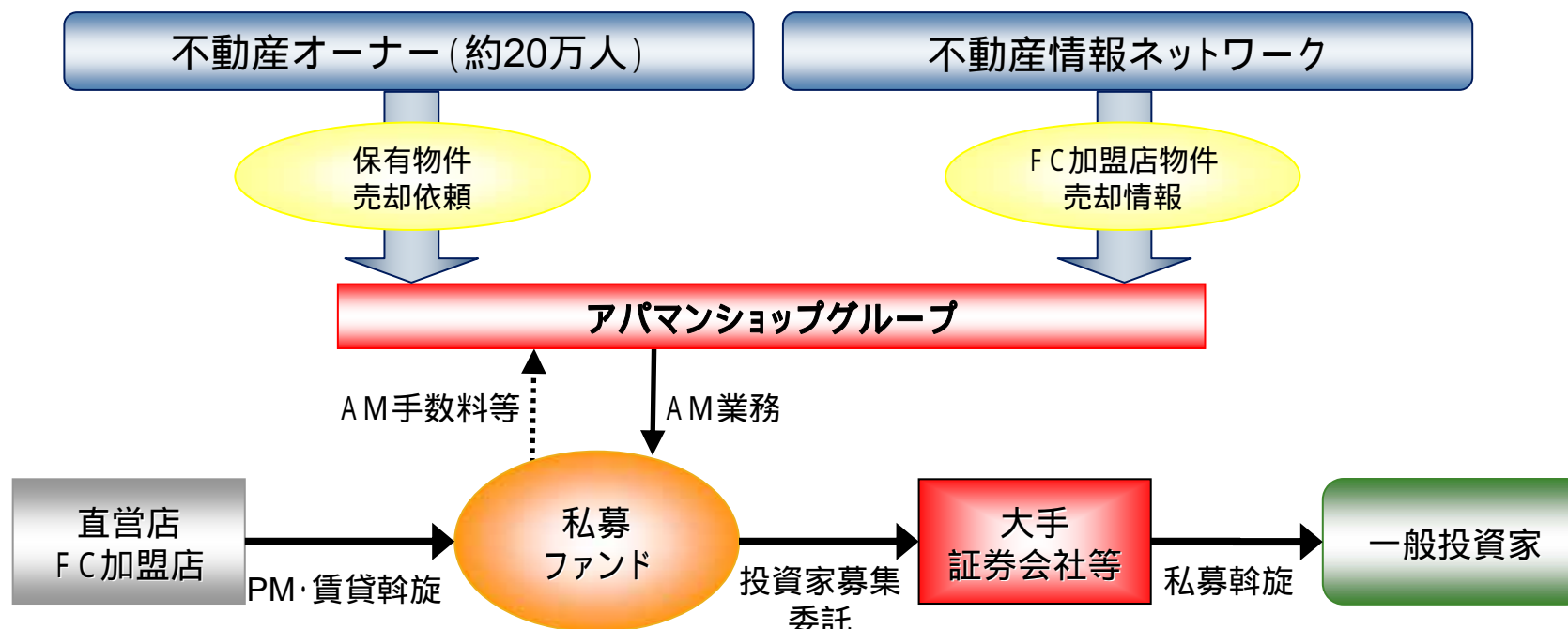
基本合意後に、約30日を費やし、物件DDを実施
・大手建設会社等を起用し、REITと同等基準のDDを実施
・基本合意した物件の約10%程度はDD結果を理由に購入辞退
売却時の価格設定を見据える為、野村不動産グループから二次的にアドバイスを取得

アパマンショップグループのプリンシパル・インベストメント事業におけるリスク管理：(3)出口管理

バリューアップ業務の投資物件は、6ヶ月～1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

膨大な売却依頼フローの中から選抜した低リスク案件に対し、厳しいリスク管理を実施

4 ファンド事業



年度	ファンド残高	物件数	ファンド数
05/9期	20,108百万円	15物件	6本
06/9期	30,050百万円	35物件	7本

アパマンショップグループのプリンシパル・インベストメント事業とファンド事業の機能分担

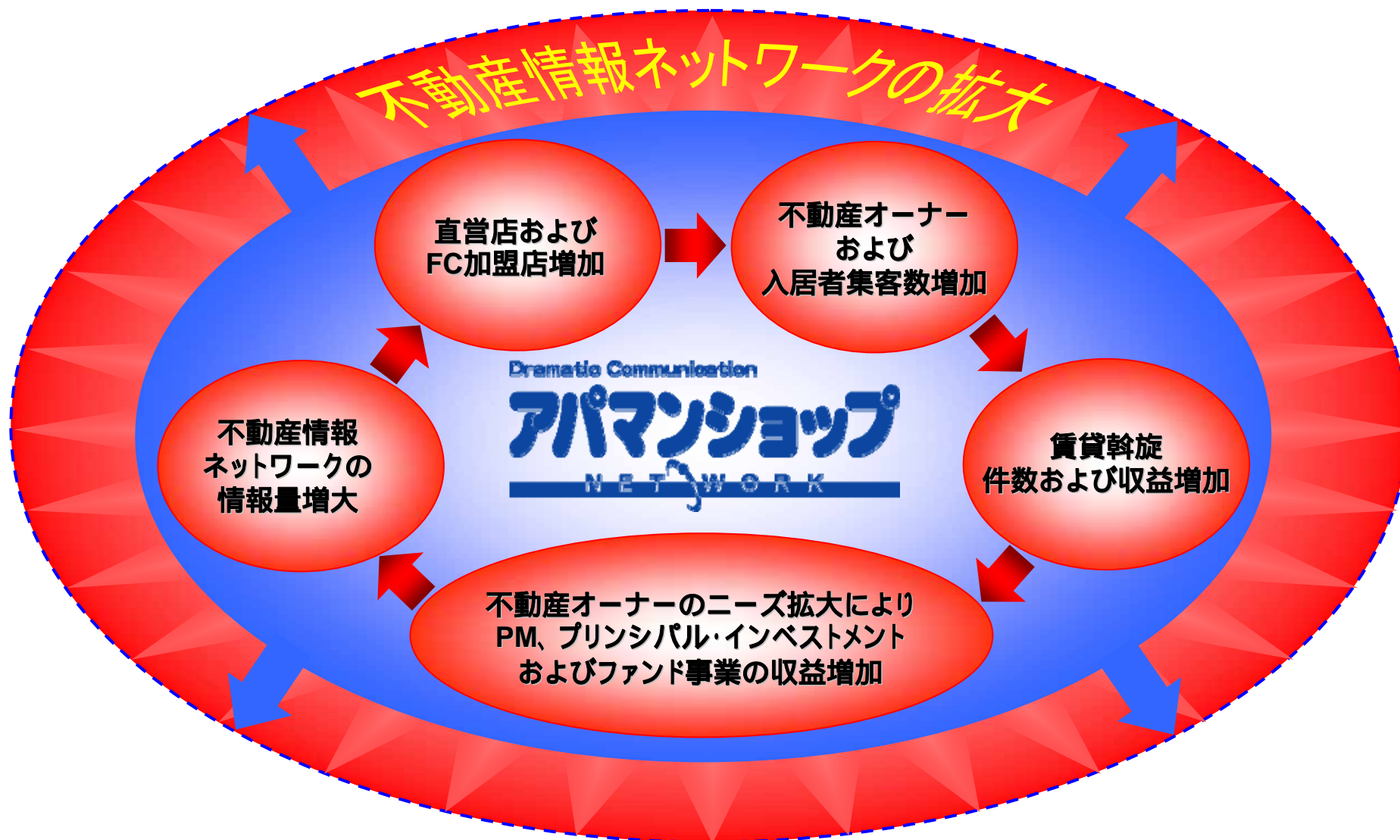
プリンシパル・インベストメント事業: 自己勘定投資

ファンドマネジメント事業: ファンドに対するアセットマネジメントの提供

: 投資委員会による投資判断

アパマンショップホールディングスの成長戦略

不動産情報ネットワーク拡大による「バリュー・チェーン」が存在



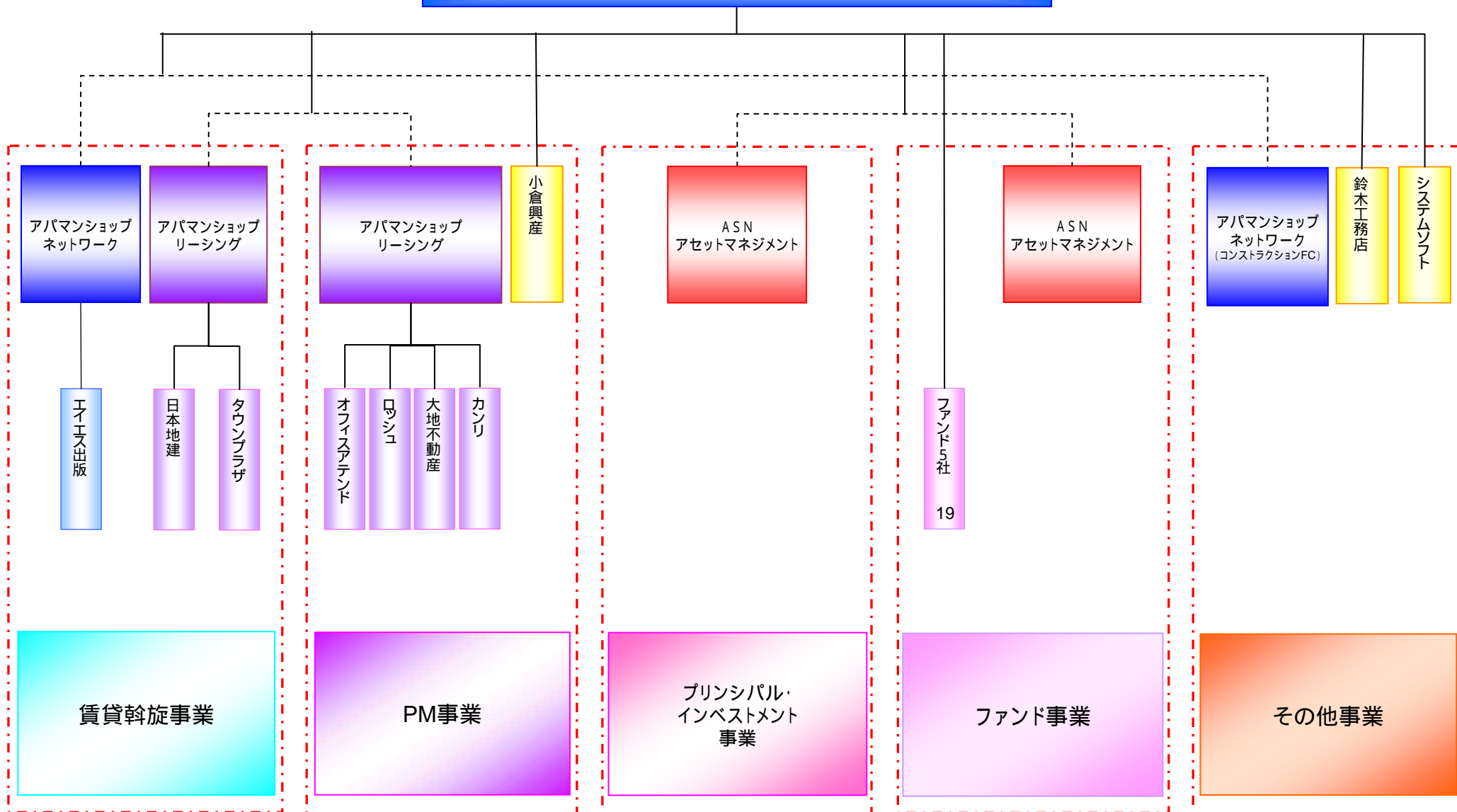
アパマンショップホールディングスのシナジー・新規事業

その他事業

事業		事業体	概要	既存事業とのシナジー	本格開始時期
シナジー事業	駐車場事業	小倉興産	一括借上げにて時間貸し駐車場(コイン式)を展開 06/9現在約2,500台運営	現在取引のある不動産オーナー約20万人の所有する遊休土地および月極め駐車場を活用	06/7
	コンストラクションFC事業	鈴木工務店 (証券コード:1995/ JASDAQ)	「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(06/9現在)	「アパマンショップ」FC加盟店が重複加盟	05/5
新規事業	不動産ポータル事業	システムソフト (証券コード:7527/ JASDAQ)	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 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	インターネット経由での取引拡大	05/11

アパマンショップグループ体系図

アパマンショップホールディングス



脚注

1. 賃貸斡旋加盟契約店舗(FC加盟店含む)、他
2. 06/9の取引不動産オーナー数(FC加盟店含む、一部類推)
3. 05/10～06/9の賃貸斡旋店舗への来店数実績(FC加盟店含む、一部類推)
4. 05/10～06/9の賃貸斡旋件数実績(FC加盟店含む、一部類推)
5. 06/9の当社グループの管理戸数(FC加盟店含む、一部類推)
6. 総務省調査(03度「住宅・土地統計調査」による全国の民間借家住宅:1,256万戸)から推定する当社グループ(FC加盟店含む)の管理戸数シェア
7. 05/10～06/9の賃貸斡旋件数実績(FC加盟店含む、一部類推)
8. 同社の06/3期中間期および06/3期および07/3期中間期の決算資料から掲載
9. 同社の06/3期中間期および06/3期および07/3期中間期の決算資料から掲載
10. 11. いずれも06/2の電通調べ
12. 各社の公開資料から掲載(06/8調査)
13. 同社の06/6期第3四半期決算資料から掲載
14. 表は連結決算上の「固定資産」に計上されている物件
15. パーキングを含まない
16. 自用物件、他
17. 表は連結決算上の「販売用不動産」に計上されている物件
18. 当該体系図外の子会社は以下の通り、
賃貸斡旋事業:アパマンショップコリア、アパマンショップコリア仲介、ジャパンエステート
PM事業:愛泊満不動産、インクコーポレーション福岡支社、小倉興産ビルサービス、ゆう企画
プリンシパル:インベストメント事業:駒矢ビル、蘇州鈴木温泉旅游開発
その他事業:ASNテレワーク、リビングファースト、キャッチアップアドエージェンシー、ターナラウンドRE、ディックスー、五朋建設、鈴木興業(南京)
19. ファンド5社の会社名は、ASNディベロップメント、ASNトレード、ASNファースト、ASポートスクエア、ASNサーブ