

2007年6月5日(火)



2007年9月期 中間決算説明資料

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

「賃貸斡旋」のアパマンショップから「不動産所有者に対するトータルサービス」のアパマンショップへと進化します

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

目次

第1部 決算概要

業績概要

1. 業績ハイライトとトピックス	5
2. 内部管理体制の進捗	6
3. 連結損益計算書概要	7
4. 連結貸借対照表概要	8
5. キャッシュ・フロー計算書概要	9
6. 予想達成率	10
7. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移	11

セグメント別業績

1. 連結事業別決算概要	13
2. 賃貸斡旋事業	14
3. PM事業	16
4. プリンシパル・インベストメント事業	18
5. ファンド事業	20
6. コンストラクション事業・その他事業	21

目次

第2部 会社概要

ビジネスモデル

1. ビジネスモデル	23
------------	----

セグメント別ビジネスモデル

1. 賃貸斡旋事業	25
-----------	----

2. PM事業	29
---------	----

3. プリンシパル・インベストメント事業	32
----------------------	----

4. ファンド事業	34
-----------	----

5. コンストラクション事業・その他事業	35
----------------------	----

事業リスクおよび社内情報	36
--------------	----

アパマンショップグループの今後の展開可能性	37
-----------------------	----

アパマンショップグループのバリュー・チェーン	38
------------------------	----

脚注	39
----	----

本資料に関する注意事項	40
-------------	----



第1部 業績概要

決算概要

1 連結業績ハイライトとトピックス

業績ハイライト

売上高は前年同期比85%増収の31,062百万円

営業利益はプリンシパル・インベストメント事業が好調であったため、前年同期比662.2%増益の2,833百万円

PM事業は414百万円の営業利益を達成(直営店大量出店による広告出費などを吸収)

07/9期 中間 トピックス

賃貸斡旋事業			
		07/3末	06/12末
直営店稼働状況	加盟契約店舗 [*]	96店	96店
	うち オープン店舗 [*]	80店	60店
賃貸斡旋加盟契約店舗数 直営店、FC加盟店含む		937店	920店

PM事業(直営店のみ)			
		07/3末	06/12末
管理戸数	賃貸管理	29,659戸	29,390戸
	サブリース	15,690戸	16,038戸
	計	45,349戸	45,428戸

* 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

次の施策を実施することによって内部管理体制の強化を図りました。

対応策	具体的内容
組織体制の見直し	<p>平成19年1月より、経理部内に決算確定作業を専門とする組織として「決算チーム」を新設。</p> <p>「決算チーム」が年間を通じ決算作業に特化することにより、開示資料の根拠となる資料の整理及び、経理部ゼネラルマネージャーによる決算スケジュールの的確な進捗管理及び、担当役員による統括管理が可能。</p>
会計システムの導入	<p>個社の新会計システムを平成18年10月に連結の新会計システムを平成19年4月に導入。</p> <p>決算取りまとめ作業の効率化、早期化が図れ、さらにチェックを行うための十分な時間の確保が可能。</p> <p>今期末の平成19年9月を目標に過年度の連結仕訳データを入力することにより、平成19年9月の検収終了後には全ての連結決算作業が連結の新会計システムに移行。</p>
チェック体制の整備	<p>平成18年12月から開示資料の外部チェック体制を持たせるため、当社会計監査人である監査法人トーマツとは別の監査法人と業務委託契約を締結。</p> <p>開示資料の作成にあたっては、開示資料とそれに関する当社が作成した基礎資料との突合作業を依頼し、その内容の正確性が担保されるべき体制を構築。</p>

損益計算書 主要項目	06/9期中間	07/9期 中間			
	実績	実績	前期比増減	中間予想	中間予想差異
	(百万円)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上	16,791	31,062	85.0	22,000	41.2
売上総利益	3,740	10,068	169.2	8,700	15.7
販売及び一般管理費	4,244	7,235	70.5	7,000	3.4
営業利益	-503	2,833	662.2	1,700	66.7
営業外収益	917	985	7.4	800	23.2
営業外費用	390	496	27.1	500	-0.7
経常利益	23	3,322	14,160.6	2,000	66.1
特別利益	333	198	-40.3		
特別損失	884	520	-41.1		
当期純利益	-273	1,104	503.1	1,400	-21.1

売上 / 売上総利益

売上高は主にプリンシパル・インベストメント事業が好調に推移したことから前年同期比85.0%の31,062百万円。

売上総利益についても前年同期比169.2%の10,068百万円。

販売費及び一般管理費

賃貸斡旋業務(直営店)の立ち上げ費用、人件費増加等コスト増加要因はあるものの、予想差異は+3.4%で推移。

営業外収益

主なものは、負ののれん償却額(766百万円)。

ただし、正ののれん償却額は511百万円を計上(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(340百万円)。

特別利益

主なものは、投資有価証券売却益(160百万円)。

特別損失

主なものは、固定資産売却損(332百万円)、投資有価証券評価損(99百万円)。

当期純利益

特別損失により中間予想比減となるものの、前年同期と比べ大幅に増加(1,104百万円)。

貸借対照表 主要項目		06/9期中間	07/9期 中間	
		実績	実績	前期比増減
		(百万円)	(百万円)	(%)
流動資産		36,383	50,180	37.9
主な 内訳	現預金	12,390	15,515	25.2
	受取手形及び売掛金	3,005	1,488	-50.5
	棚卸資産	13,952	28,788	106.3
固定資産		61,073	51,338	-15.9
主な 内訳	建物及び構築物	11,122	8,365	-24.8
	土地	23,755	13,356	-43.8
	のれん	14,275	14,318	0.3
	投資有価証券	7,308	6,988	-4.4
資産合計		97,578	101,779	4.3
流動負債		35,109	38,268	9.0
主な 内訳	支払手形及び買掛金	1,994	737	-63.0
	1年内償還予定社債	543	1,054	94.1
	短期借入金	23,347	21,638	-7.3
固定負債		46,250	46,498	0.5
主な 内訳	社債	4,761	8,827	85.4
	長期借入金	11,156	14,120	26.6
	負ののれん	17,299	13,802	-20.2
純資産*		12,738	17,012	33.5

資産

棚卸資産

固定資産の一部を棚卸資産(販売用不動産)に変更。

建物及び構築物 / 土地

固定資産の一部を棚卸資産(販売用不動産)に変更。

負債

社債

資金調達手段の多様化のため社債発行。

借入金

短期借入金を長期借入金にシフト。

キャッシュ・フロー計算書 主要項目		06/9期中間		07/9期 中間		
		実績		実績		前期比増減
		(百万円)		(百万円)		(百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,999	3,123	1,123		
主な 内 訳	税金等調整前中間(当期)純利益	-527	3,100	3,628		
	売上債権の減少額	7,243	264	-6,979		
	棚卸資産の減少額	-165	1,124	1,289		
投資活動によるキャッシュ・フロー		-2,186	674	2,860		
主な 内 訳	有形固定資産の売却による収入	5	1,656	1,650		
	投資有価証券の取得による支出	-1,171	-222	948		
	新規連結子会社の取得による支出	-3,409	-295	3,114		
財務活動によるキャッシュ・フロー		5,646	-1,045	-6,691		
主な 内 訳	短期借入による収入	5,063	12,921	7,858		
	短期借入金の返済による支出	-4,957	-13,003	-8,046		
	長期借入による収入	3,805	4,700	895		
現金及び現金同等物に係る換算差額		11	5	-6		
現金及び現金同等物の増加額		5,470	2,756	-2,713		
現金及び現金同等物の増加額期首残高		6,700	11,930	5,230		
現金及び現金同等物の中間期末残高		12,171	14,687	2,516		

営業活動によるキャッシュ・フロー
中間純利益増、棚卸資産の減少により前期と比べ
+1,124百万円増加。

投資活動によるキャッシュ・フロー
有形固定資産の売却収入の大幅増のため前期と比べ
+2,860百万円増加。

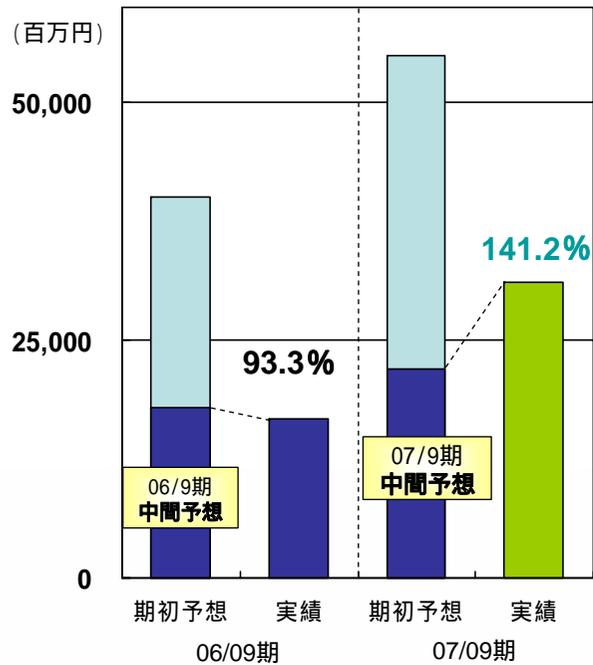
財務活動によるキャッシュ・フロー
借入金返済、配当金支払いのためマイナス。

(百万円)

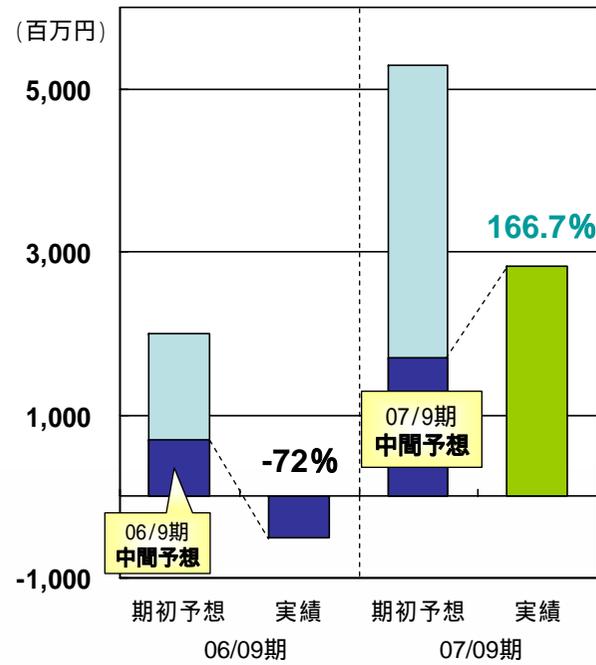
	07/9期中間 実績 (a)	07/9期中間 予想 (b)	中間予想達成率 (a/b × 100)	07/9期通期 予想 (c)	通期予想達成率 (a/c × 100)
売上	31,062	22,000	141.2%	55,000	56.5%
営業利益	2,833	1,700	166.7%	5,300	53.5%
経常利益	3,322	2,000	166.1%	6,000	55.4%

* 予想は、『平成18年9月期決算短信(連結)』での公表値および公表値の根拠となる予想数値を指す

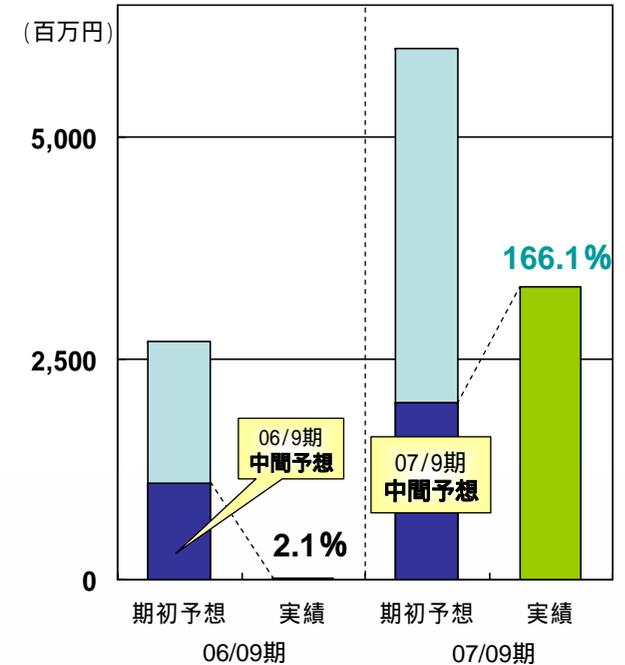
売上



営業利益



経常利益

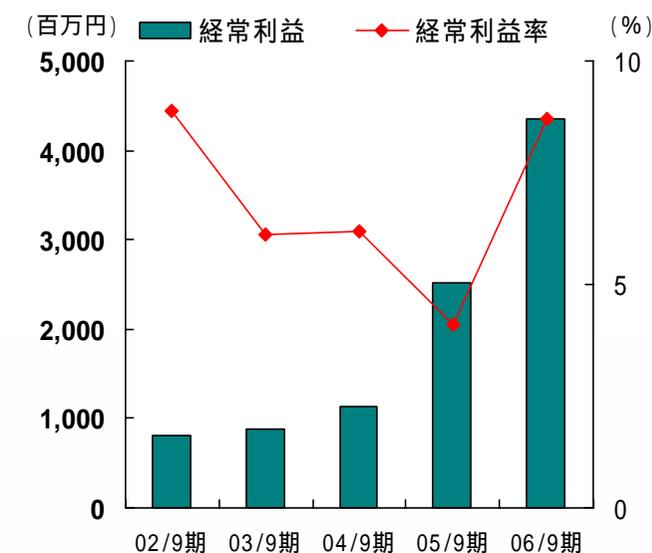
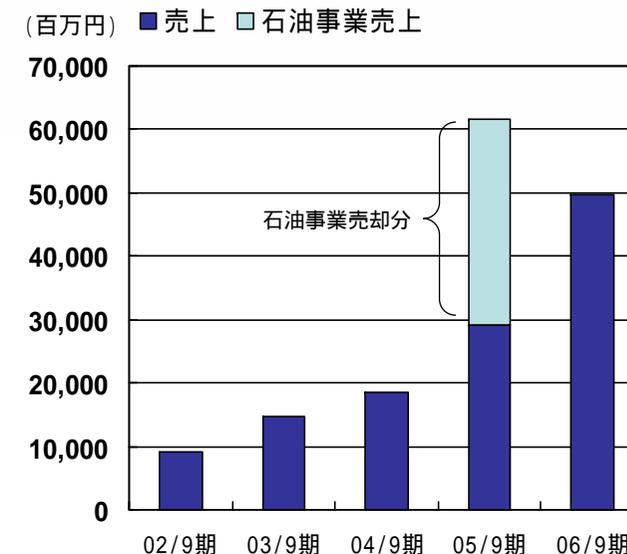


7 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

決算概要

(百万円)

項目	02/9期	03/9期	04/9期	05/9期	06/9期	06/9期中間	07/9期中間
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)
売上	9,171	14,611	18,417	61,743	49,771	16,791	31,062
売上総利益	2,283	3,498	3,958	8,244	14,305	3,740	10,068
営業利益	805	843	1,088	1,951	3,562	-503	2,833
経常利益	817	884	1,139	2,525	4,354	23	3,322
当期純利益	382	452	599	1,638	1,148	-273	1,104
総資産	6,319	11,702	14,374	85,370	103,841	97,578	101,779
有利子負債	1,579	5,743	7,106	28,654	43,784	39,808	45,639
純資産	2,453	2,957	3,252	13,176	16,517	12,738	17,012
財務指標	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
売上総利益率	24.9	23.9	21.5	13.4	28.7	22.3	32.4
営業利益率	8.8	5.8	5.9	3.2	7.2	-3.0	9.1
ROE	20.9	16.7	19.3	19.9	8.6	-3.1	8.2
自己資本比率	38.8	25.3	22.6	15.4	13.2	13.1	13.8





第1部 業績概要

セグメント別決算概要

(百万円)

	06/9期			07/9期			
	中間	構成比	利益率	中間	構成比	利益率	前期比
売上							
賃貸斡旋事業	2,163	12.9%		3,718	12.0%		71.9%
PM事業	6,708	40.0%		8,403	27.1%		25.3%
P・I事業	4,051	24.1%		13,815	44.5%		241.0%
ファンド事業	366	2.2%		637	2.1%		74.2%
コンストラクション事業				2,709	8.7%		
その他事業	3,501	20.9%		1,776	5.7%		-49.3%
総計	16,791	100%		31,062	100%		85.0%
売上総利益							
賃貸斡旋事業	424	11.3%	19.6%	1,949	19.4%	52.4%	359.5%
PM事業	871	23.3%	13.0%	1,556	15.5%	18.5%	78.6%
P・I事業	1,566	41.9%	38.7%	5,807	57.7%	42.0%	270.7%
ファンド事業	276	7.4%	75.5%	-181	-1.8%		-165.9%
コンストラクション事業				340	3.4%	12.6%	
その他事業	601	16.1%	17.2%	597	5.9%	33.6%	-0.8%
総計	3,740	100%	22.3%	10,068	100%	32.4%	169.2%
営業利益							
賃貸斡旋事業	-604	-119.9%		-750	-26.5%		-24.3%
PM事業	-71	-14.2%		414	14.6%	4.9%	679.6%
P・I事業	637	126.4%	15.7%	5,167	182.4%	37.4%	710.9%
ファンド事業	187	37.2%	51.2%	-357	-12.6%		-290.7%
コンストラクション事業				179	6.3%	6.6%	
その他事業	-89	-17.8%		-841	-29.7%		-838.7%
本社部門	-563	-111.8%		-978	-34.5%		-73.7%
総計	-503	100%		2,833	100%	9.1%	662.2%

賃貸斡旋事業

直営店出店により増収となるが、初期費用発生のため営業損失、通期では黒字化見込み。

P14へ

PM事業

不採算物件の見直しにより収益が改善。

P16へ

プリンシパル・インベストメント事業

営業拠点、取引オーナーからの豊富な売却情報により、バリューアップ業務が順調に推移。

P18へ

ファンド事業

ファンド子会社を連結したことから増収減益、通期では黒字化を予定。

P20へ

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FC業務などが前年同水準の売上高を確保するものの不動産ポータル業務の初期コスト発生により営業損失を計上。

P21へ

(百万円)

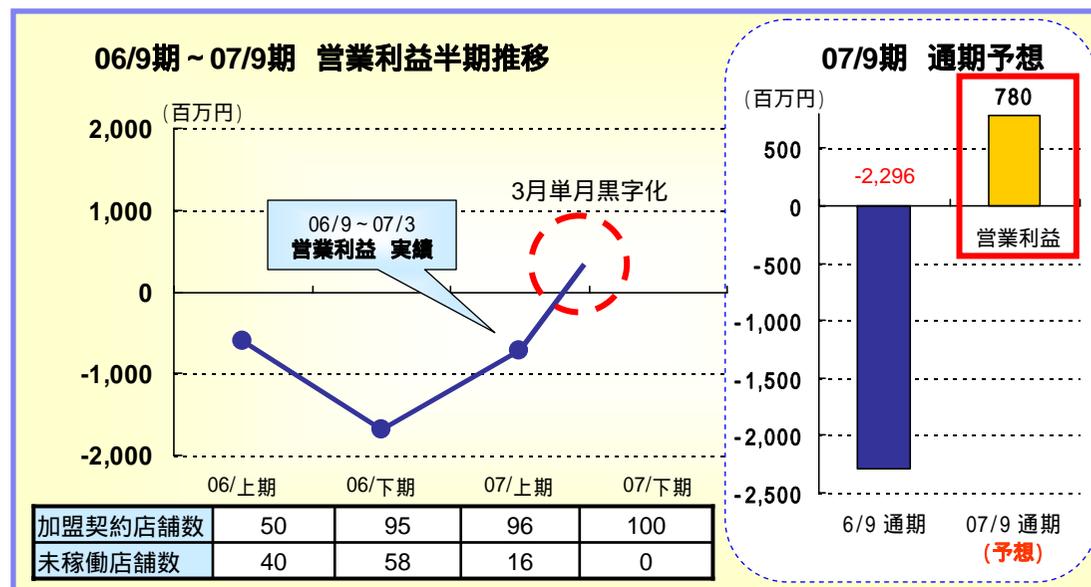
	06/9期	07/9期	構成比	前期比
	中間	中間		
売上				
貸貸幹旋業務	168	1,323	35.6%	687.6%
貸貸幹旋FC業務	1,413	899	24.2%	-36.4%
情報インフラ業務	566	1,384	37.2%	144.5%
関連サービス業務	16	111	3.0%	575.3%
総計	2,163	3,718	100%	71.9%
売上総利益				
貸貸幹旋業務 (売上総利益率)	167 (99.9%)	1,319 (99.7%)	67.7%	685.5%
貸貸幹旋FC業務 (売上総利益率)	-48	-341	-17.5%	-602.9%
情報インフラ業務 (売上総利益率)	297 (52.6%)	874 (63.1%)	44.8%	193.7%
関連サービス業務 (売上総利益率)	7 (43.7%)	97 (87.4%)	5.0%	1251.6%
総計	424	1,949	100%	359.5%
営業利益				
総計	-604	-750		-24.3%

07/9期(中間)に営業利益が前年同期比減益の主な要因

期初時点におけるアパマンショップリーシングの直営店(貸貸幹旋業務を直営店で展開)の未稼働店舗(未オープン店舗)が、前中間期初が2店舗だったのに対し、当中間期初が58店舗と大幅に増加したことにより、販売費及び一般管理費が増加したことによるものです。なお、通期では黒字化の見込みです。

貸貸幹旋業務

直営店は07/3末現在で稼働店舗が80店に拡大、売上及び売上総利益ベースも大幅増加するものの、出店に伴う初期費用が発生し、中間で営業損失に。ただし、3月単月で黒字化し、通期営業利益も780百万円の黒字化予想。



貸貸幹旋FC業務

入居者の反響が情報誌からインターネットへ急速にシフト(情報インフラ業務へ)しているに伴い情報誌収入が低迷し-36.4%減収。

情報インフラ業務

売上は入居者の反響がインターネットへシフトしているに伴うインターネット広告料収入、アパマンショップ・オペレーション・システムの導入に伴う利用料収入等が牽引し+144.5%の増収、売上総利益でも+193.7%と大幅増。

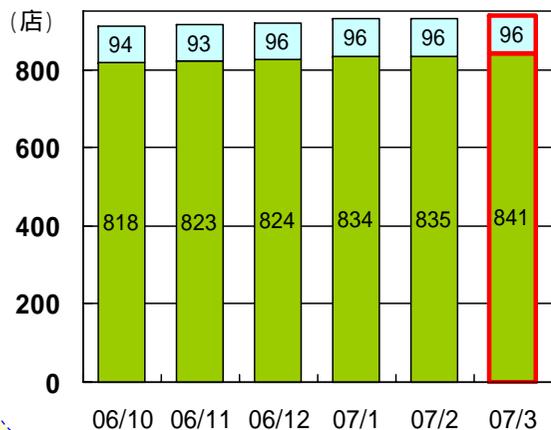
関連サービス業務

今期から入居者に対する引越紹介等のサービスを開始し、売上・売上総利益共に大幅増加、当業務は直営店での取り扱いが多いことから今後も増加見込み。

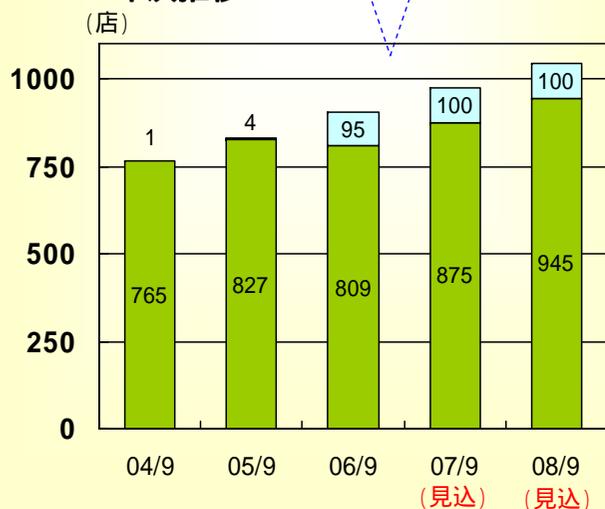
加盟契約店舗数推移

FC加盟店 直営店

07/9期 上期月次推移

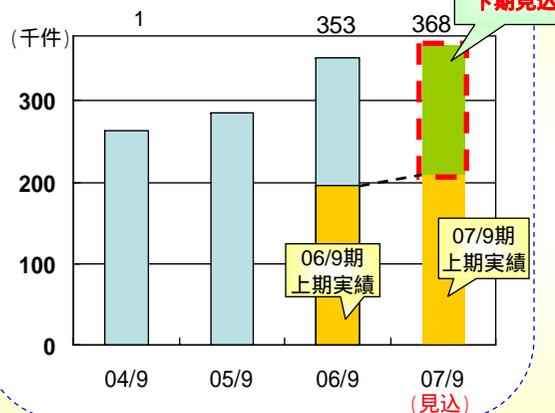


年次推移

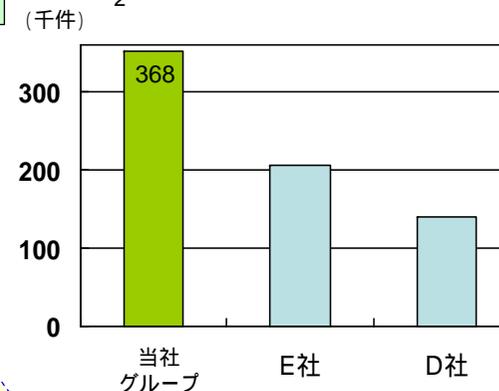


賃貸斡旋件数 (直営店・FC加盟店を含む)

賃貸斡旋件数の推移



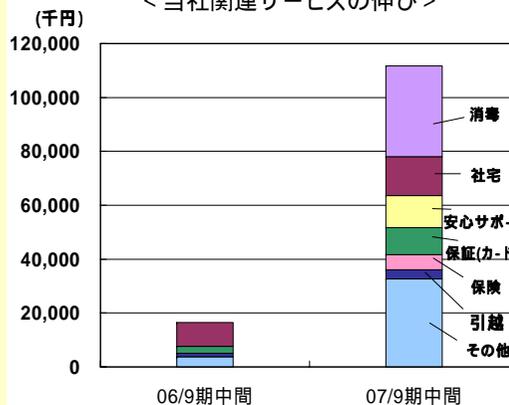
賃貸斡旋件数の他社比較



* 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

関連サービス業務 売上動向

<当社関連サービスの伸び>



<参考:当社関連サービス>

	06/9期中間		07/9期中間	
	実績	実績	前期比増減	前期比率
消毒		33,693	33,693	
社宅	8,895	14,433	5,538	162%
安心サポート	10	11,870	11,860	118700%
保証(カード)	2,621	10,079	7,458	385%
保険		5,699	5,699	
引越	1,221	3,364	2,143	276%
その他	3,796	32,593	28,797	859%
計	16,544	111,735	95,191	675%

<参考:他社比較>

	07/9期中間 (千円)	
	自社(直営のみ) 1店舗あたり 売上高(年換算)	E社関連サービス売上 1店舗あたり 売上高(年)
消毒	1,087	2,841
保険	184	1,470
引越	109	356
計	1,379	4,667

関連サービス業務の成長性は高い

3 PM事業

(百万円)

	06/9期	07/9期	構成比	前期比
	中間	中間		
売上				
賃貸管理業務	1,777	1,930	23.0%	8.6%
サブリース業務	4,930	6,472	77.0%	31.3%
総計	6,708	8,403	100%	25.3%
売上総利益				
賃貸管理業務 (売上総利益率)	737 (41.5%)	734 (38.1%)	47.2%	-0.4%
サブリース業務 (売上総利益率)	133 (2.7%)	821 (12.7%)	52.8%	513.7%
総計	871	1,556	100%	78.6%
営業利益				
総計	-71	414		679.6%

トピックス

上期414百万円の営業利益を達成。

通期営業利益は690百万円と予想(通期予想に対しての達成率60%)。

サブリース不採算物件の見直しにより売上総利益率が改善。

賃貸管理業務

売上高は前期比+8.6%増収になるものの、第一四半期の経費増が響き、売上総利益は前期比-0.4%減益。

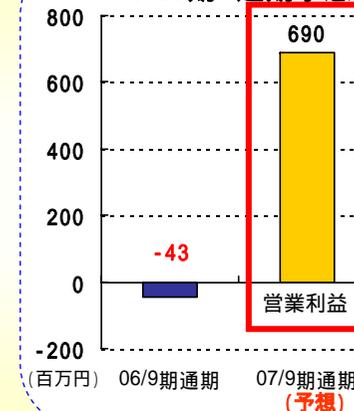
サブリース業務

前期から開始したパーキング業務が貢献し+31.3%の増収、不採算物件の見直しにより+513.7%の売上総利益増。

06/9期～07/9期 営業利益半期推移

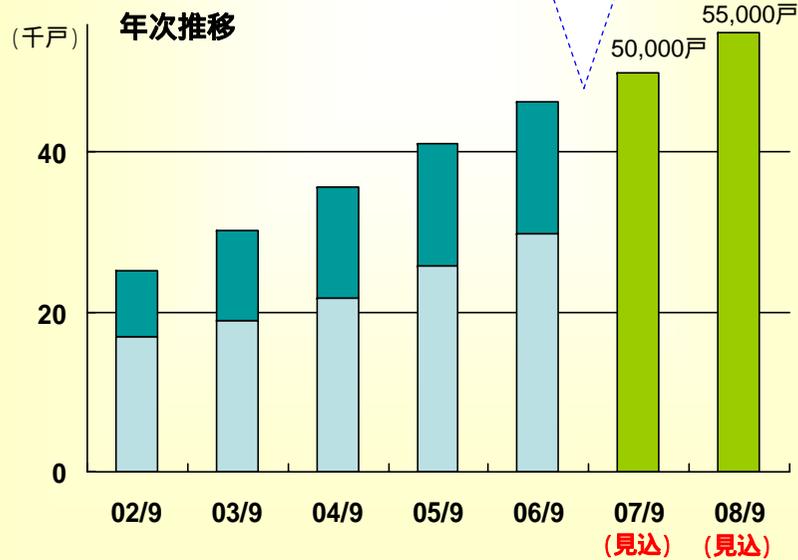
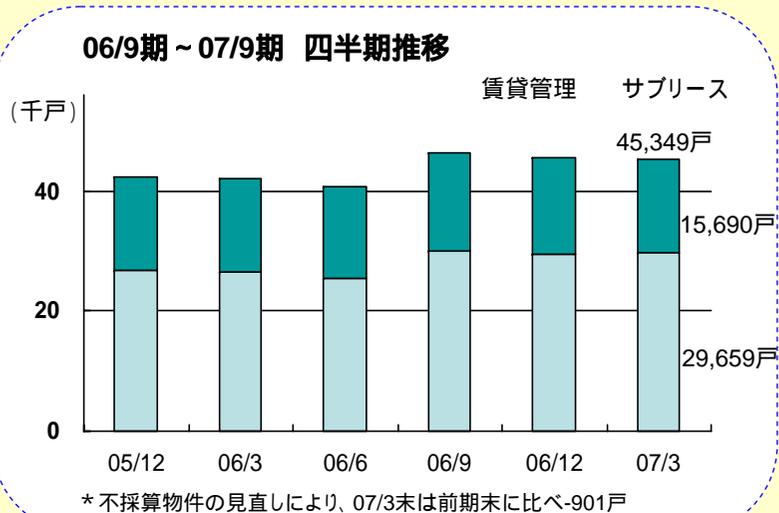


07/9期 通期予想

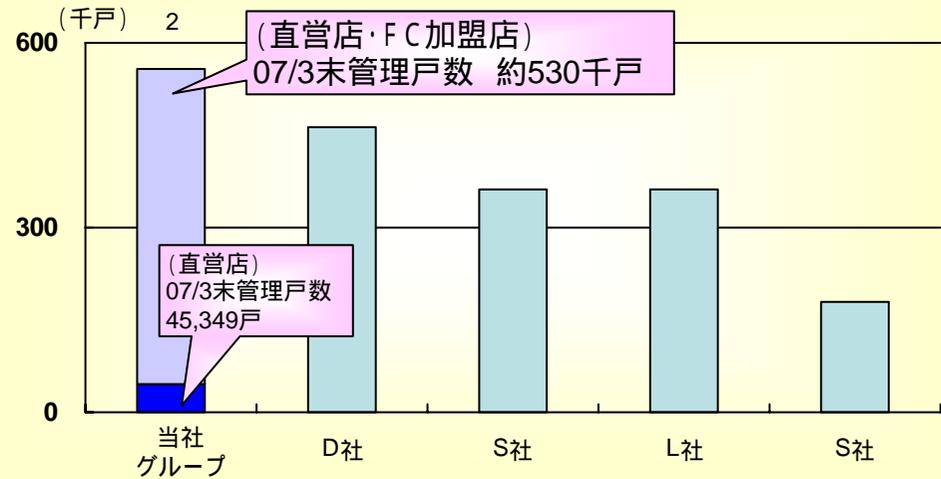


3 PM事業

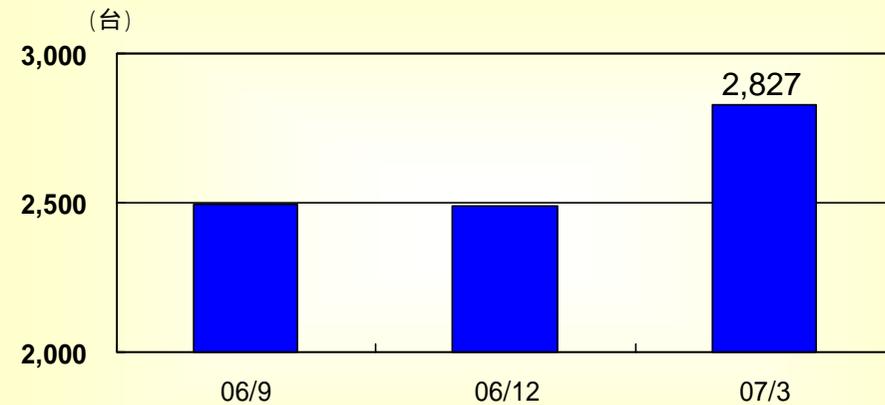
管理戸数推移(直営店のみ)



管理戸数他社比較(直営店・FC加盟店を含む)



駐車場管理台数推移(当社直営)



* '07/3'には、07年4月2日付で子会社化した(株)パレックスの子会社(株)ストップパーキングの管理台数も含む

4 プリンシパル・インベストメント事業

(百万円)

	06/9期	07/9期		
	中間	中間	構成比	前期比
売上				
投資不動産業務	2,331	2,250	16.3%	-3.5%
バリューアップ業務	1,719	11,565	83.7%	572.4%
総計	4,051	13,815	100%	241.0%
売上総利益				
投資不動産業務	1,242	1,824	31.4%	46.8%
(売上総利益率)	(53.3%)	(81.1%)		
バリューアップ業務	323	3,982	68.6%	1130.5%
(売上総利益率)	(18.8%)	(34.4%)		
総計	1,566	5,807	100%	270.7%
営業利益				
総計	637	5,167		710.9%

投資不動産業務

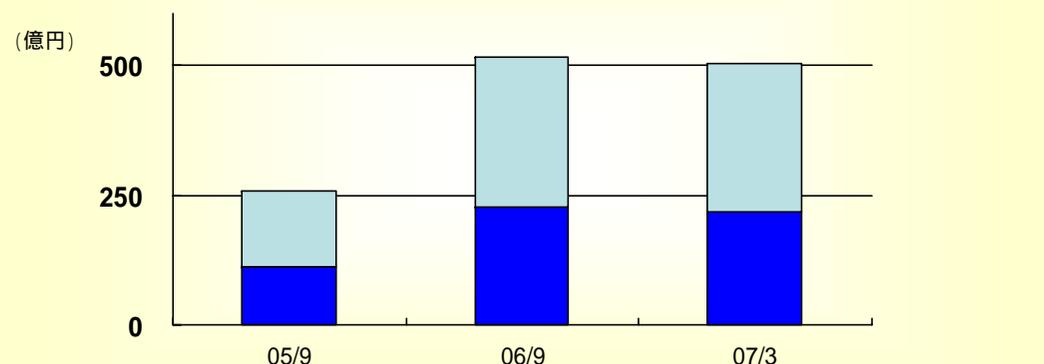
保有不動産からの賃貸収入が継続的に入ってきている一方で業務効率アップから売上総利益率が改善。

バリューアップ業務

活発な不動産市況を背景に不動産の売却を積極的に推進、大幅増収増益。

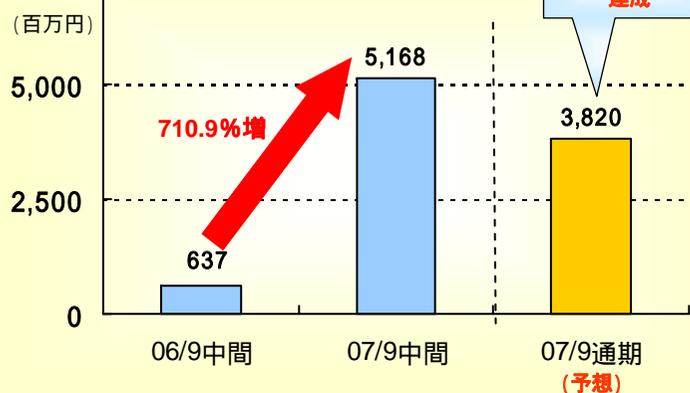
保有物件簿価総額の推移

投資不動産物件(固定資産に計上)
バリューアップ物件(たな卸資産に計上)



* バリューアップ物件簿価はファンド分も含む

営業利益 前期比較



4 プリンシパル・インベストメント事業

投資不動産物件

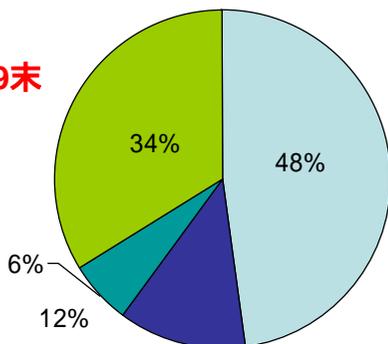
4 07/03/31現在

分類	北海道	関東	九州	その他	計
住居	6	13	4	5	28
オフィス/商業ビル			7	1	8
土地	5	1	1	2	4
その他	6	3	5	13	22
計	9	15	17	21	62

(物件数)

簿価合計: 21,632百万円

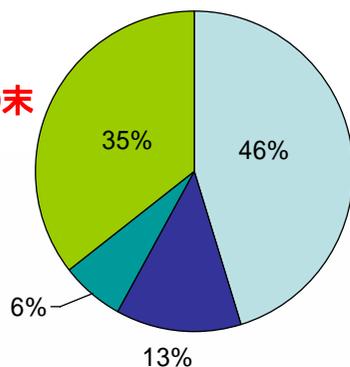
06/9末



投資不動産物件
保有分類の推移

住居
オフィス/商業ビル
土地
その他

07/9末



バリューアップ物件

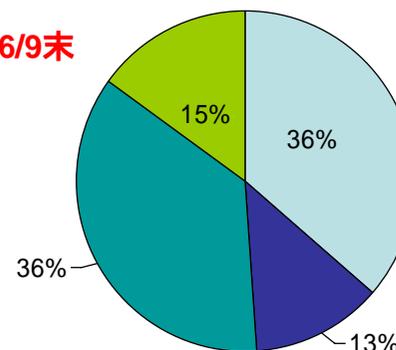
7 07/03/31現在

分類	北海道	関東	九州	その他	計
住居	13	9	1	1	24
土地	5		12	2	28
オフィス/商業ビル			6		6
その他	6		13		13
計	27	9	32	3	71

(物件数)

簿価合計: 28,788百万円

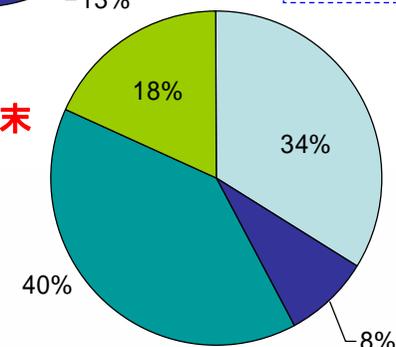
06/9末



バリューアップ物件
保有分類の推移

住居
オフィス/商業ビル
土地
その他

07/9末



5 ファンド事業

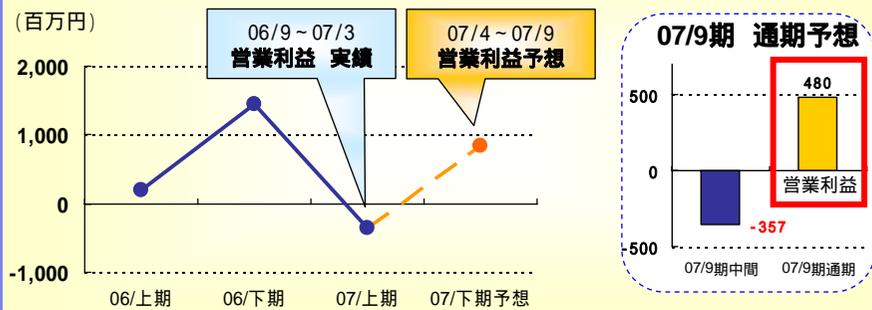
(百万円)

	06/9期	07/9期	構成比	前期比
	中間	中間		
売上				
ファンド マネジメント業務	366	637		74.2%
総計	366	637		74.2%
売上総利益				
ファンド マネジメント業務	276	-181		-165.9%
(売上総利益率)	(75.5%)	-(28.5%)		
総計	276	-181		-165.9%
営業利益				
総計	187	-357		-290.7%

営業損失について

上期において大型ファンド物件Aの大規模な改善工事を
行い、営業損失が357百万円発生しました。下期当物件は
売却予定であり、通期では黒字の見通し。

06/9期～07/9期 営業利益半期推移



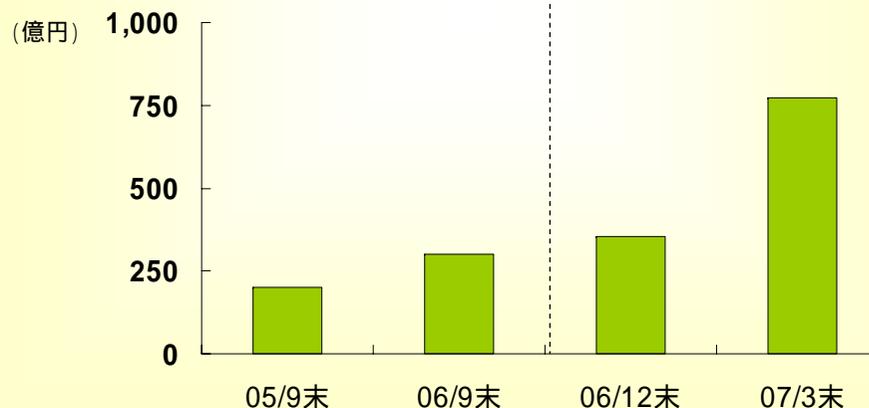
ファンドマネジメント業務

売上高に関してはファンドの残高が順調に積み上がっていること(07/3末時点で773億円の残高:パレックス含む)及び前期末にファンド会社を連結子会社化したことから+74.2%の増収、営業利益は大型ファンド物件の改善工事を実施したため-290.7%の減益。
通期では当物件を売却するため黒字化の予定。通期の営業利益は480百万円を見込み。

ファンド残高推移

年度	ファンド残高
06/9末	30,050百万円
06/12末	35,410百万円
07/3末	77,327百万円

*「3月末」には、07年4月2日付で子会社化した(株)パレックスが子会社を通じ管理運用するJ-REITの東京グロースリート投資法人(TGR)のファンド規模も含む、なおTGRのファンド規模は06年12月31日現在のもの



6 コンストラクション事業・その他事業

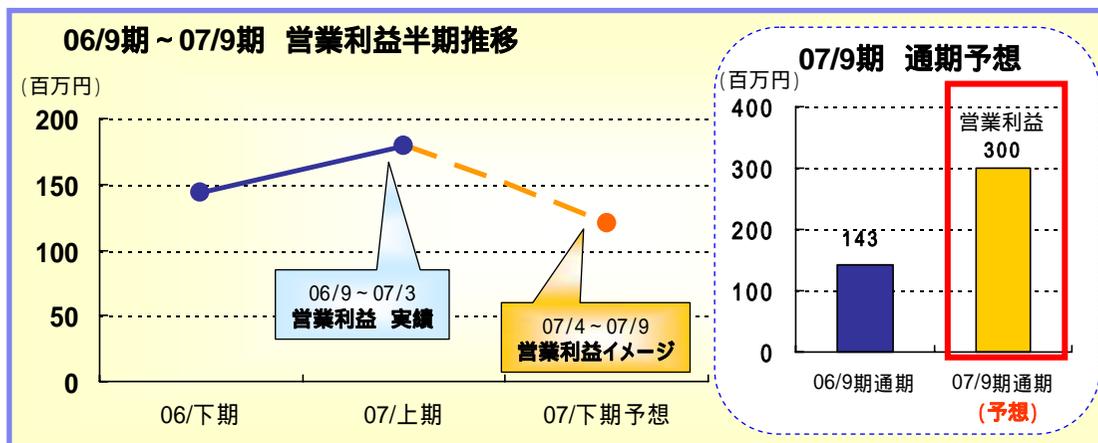
【コンストラクション事業】

(百万円)

	06/9期	07/9期		
	中間	中間	構成比 前期比	
売上				
コンストラクション業務		2,709		
総計		2,709		
売上総利益				
コンストラクション業務 (売上総利益率)		340 (12.6%)		
総計		340		
営業利益				
総計		179		

コンストラクション業務

コンストラクション業務は株式会社AS-SZKiが担当し、受注高の増加や開発事業が順調に推移。



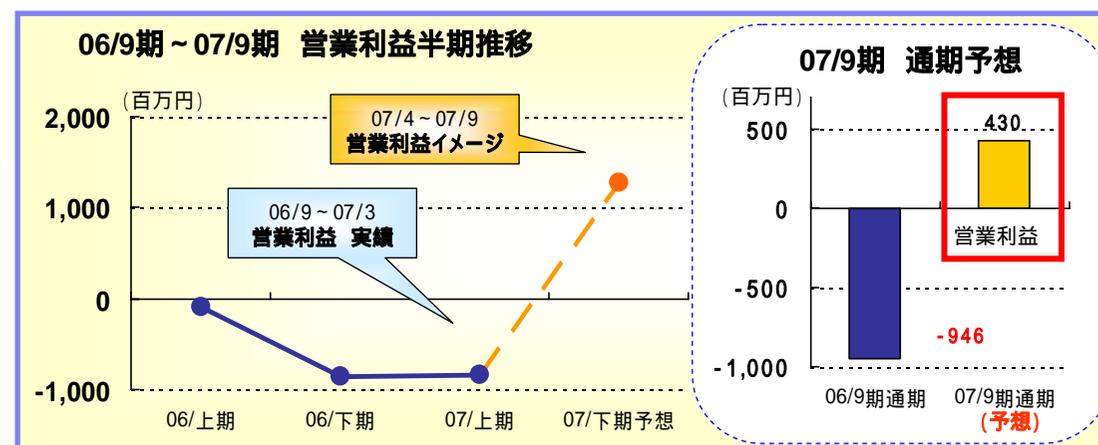
【その他事業】

(百万円)

	06/9期	07/9期		
	中間	中間	構成比 前期比	
売上				
その他業務	3,501	1,776	-49.3%	
総計	3,501	1,776	-49.3%	
売上総利益				
その他業務 (売上総利益率)	601 (17.2%)	597 (33.6%)	-0.8%	
総計	601	597	-0.8%	
営業利益				
総計	-89	-841	-838.7%	

その他事業

不動産ポータル業務、コンストラクションFC業務などから構成。前期から開始した不動産ポータル業務において初期費用が発生したため営業利益ベースでは赤字幅が拡大するものの、通期では黒字化予定。



-841百万円の主な内訳
 システムソフト -373百万円
 ターナラウンドRE -200百万円
 ASNテレワーク -80百万円



第2部 会社概要

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20万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

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

PM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

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

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

コンストラクション事業

コンストラクション業務

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「不動産所有者に対するトータルサービス」のアパマンショップへ

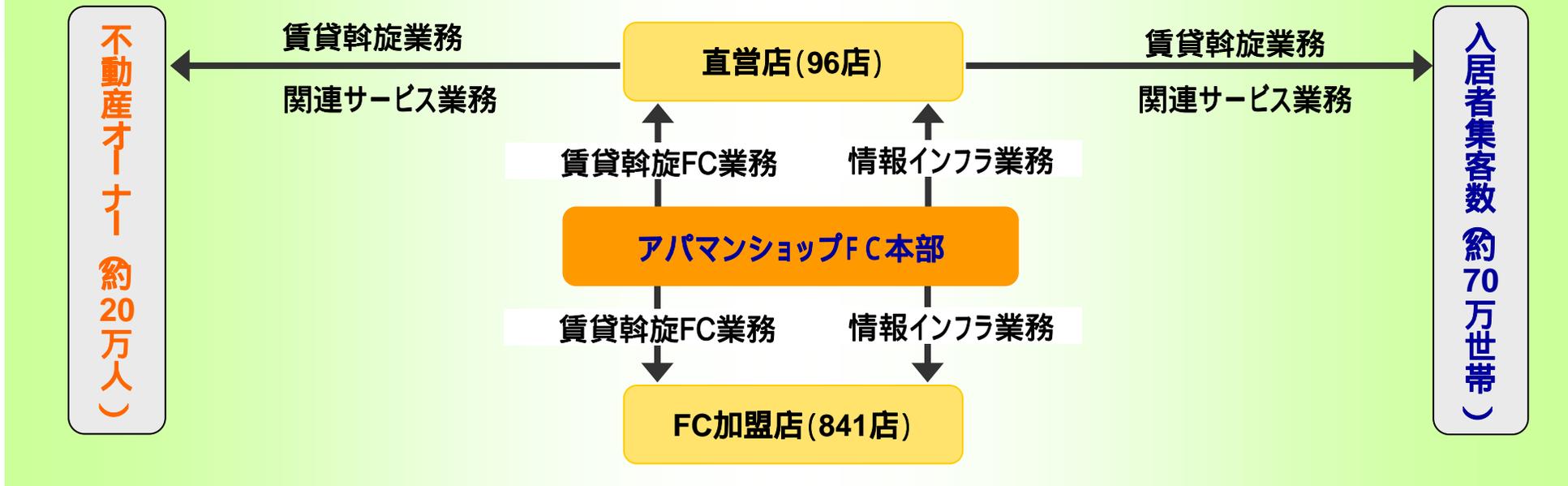


第2部 会社概要

セグメント別ビジネスモデル

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
賃貸斡旋業務	賃貸斡旋手数料	直営店による賃貸斡旋
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
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
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

賃貸斡旋事業の強み

日本最大の営業拠点数	937店【直営店96店 / FC加盟店841店】(07/03末現在)。 07/9期目標：975店【直営店100店 / FC加盟店875店】。
日本最大級の取引オーナー数	取引不動産オーナー：約20万人。 8
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」がいずれも1位。 9
日本最大級の物件データベース	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)。
Web充実戦略	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。
社宅需要の取り込み	当社との斡旋契約法人165社(提携企業従業員合計数約31万人) 日本社宅サービス(株)の総受託件数は平成18年12月期において12,943件。
FC展開と直営展開が可能	不動産情報データベースの充実が加速する。 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。

直営店の目標収益モデル

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%

今後の出店ペース

直営店の現状	<p>大量出店のため初期投資が増加。 今期の第一四半期、第二四半期と赤字だが、3月は単月黒字。</p>
今後の出店ペース	<p>今後は優良物件に限り出店。 通期で予定していた出店ペースを抑え、収益の向上にシフト。 今期予定: 100店舗体制(07/3末96店舗)。 来期以降の新規出店は上記の目標収益モデルを達成した後に実施。</p>

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

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	トータルメディアバック費用
--------	-----------------------------	-------------------------	----------------------------	---------------

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

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
--------------	---------	----------------------------------

PM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20万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)高い賃貸斡旋力を背景に
賃貸管理も同時に依頼

アパマンショップグループ本部

賃貸管理業務

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
賃貸管理業務	管理料 関連収入	45%	18%	手数料を売上計上
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 PM事業

当社の事業の目標・強み

将来的なPM管理戸数

当社管理戸数～将来的目標～

PM市場の約10%の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

<参考データ>

当社グループ全体管理戸数 (FC加盟店を含む)	約53万戸	10
全国推定シェア	約3.1%	

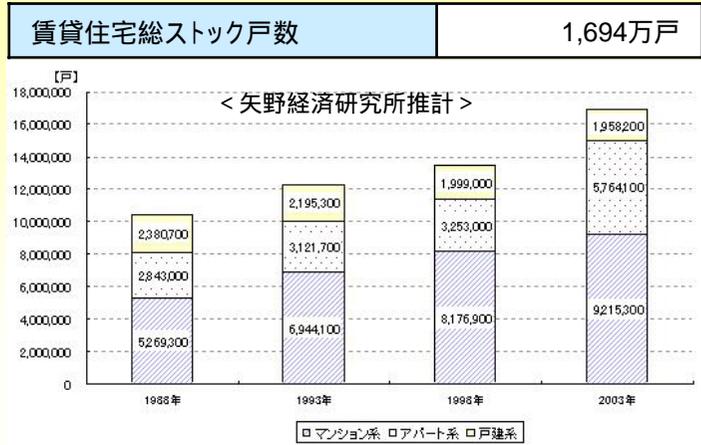
当社グループデータは07/3末の管理戸数 (FC加盟店を含む、一部類推)

高い賃貸斡旋力

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。今期の9月より積極的な営業策を実施。

サブリースについて

サブリースについて長期保証は行っていない。リスクの低い運営を実施。



2 PM事業

当社PM事業の目標収益モデル

PM市場戸数規模 1,694万戸

PM市場の約10%の170万戸を将来的に獲得する。

< 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)	現状戸数 07/03末
一般管理	85万戸	110,500	49,725	19,890	29,659戸
サブリース	85万戸	697,000	48,790	27,880	15,690戸
計	170万戸	807,500	98,515 (12.2%)	47,770 (5.9%)	45,349戸

当社推定財務データ

	売上 総利益率	営業 利益率	1戸あたり 売上高(千円)
一般管理	45%	18%	130
サブリース	7%	4%	820

PM営業強化

現在、効率的なPM業務を実現するAPS(アパマンショップ・プロパティ・システム)を今期末から導入予定であり、不動産オーナーに付加価値を提供すると共に今後、管理物件獲得のため、営業を強化。

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



業 務	収 入 源	期 待 収 益 率	投 資 期 間
投資不動産業務	賃料収入	IRR10%以上がターゲット	1年以上
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

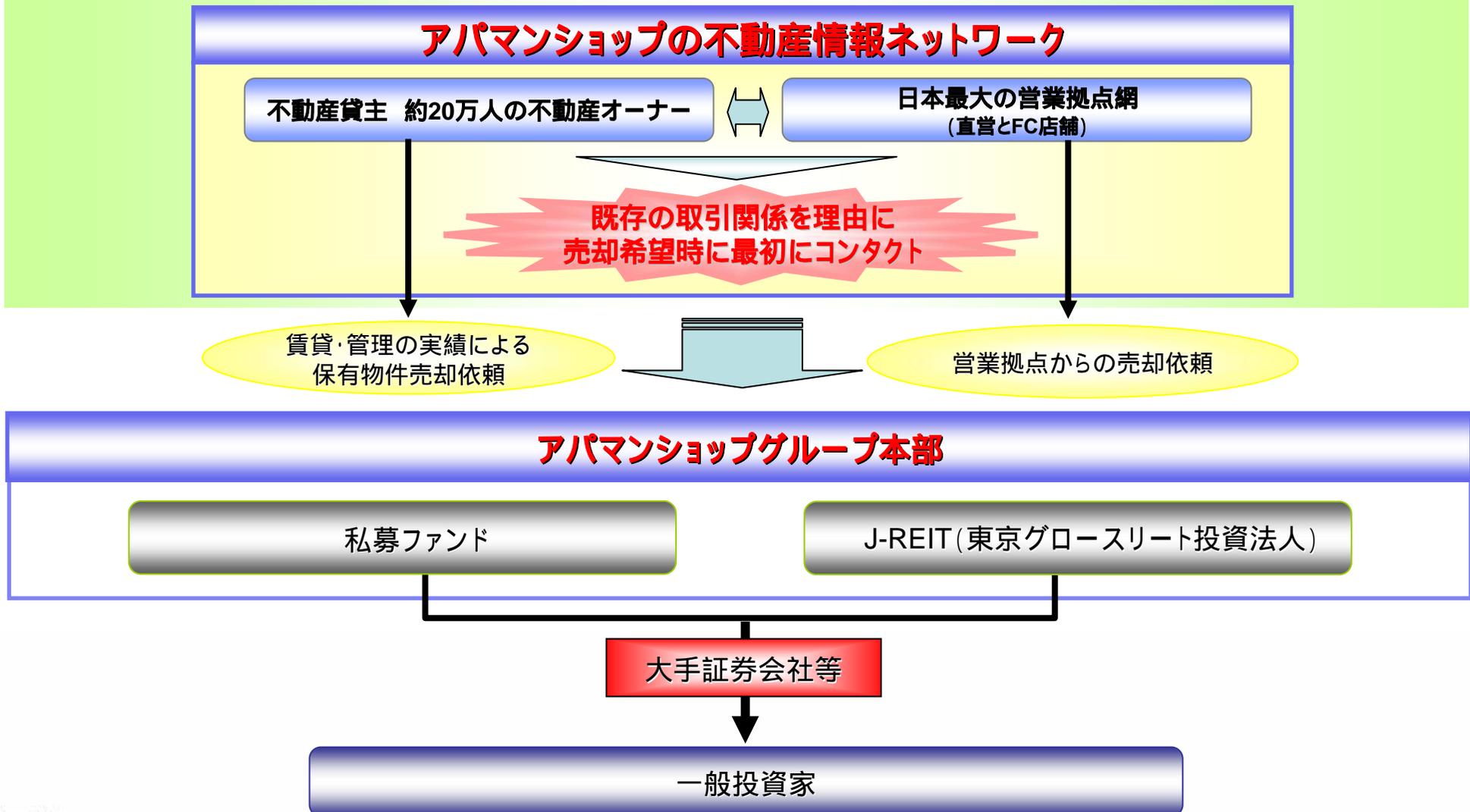
3 プリンシパル・インベストメント事業

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。 06/9期で依頼件数1,000件(うち入札件数0件)
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(値上げ)。 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



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)	賃貸マンション建築のコンサルティング、ファンド事業用地取得時の、企画・設計・施工。

その他事業

事業	事業体	概要
不動産開発	AS-SZKi(エイエスズキ) (証券コード:1995/ JASDAQ)	物件取得時の構造計算など各種調査・リノベーション時の企画。 6/1にASNアセットマネジメントと合併予定。
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81店で展開(07/3現在)。
不動産 ポータル	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」。
NEW! 不動産販売FC	アパマンショップネットワーク	「アパマンショップ」ブランドを利用し4月より開始。 当社P・I事業、ファンド事業にも相乗効果が期待。 <div style="text-align: right;"> <不動産販売FC店舗イメージ図>  </div>

事業リスクおよび社内情報

リスク

不動産市況が事業に与える影響

国内不動産市況は当社グループ全般に影響を与えます。

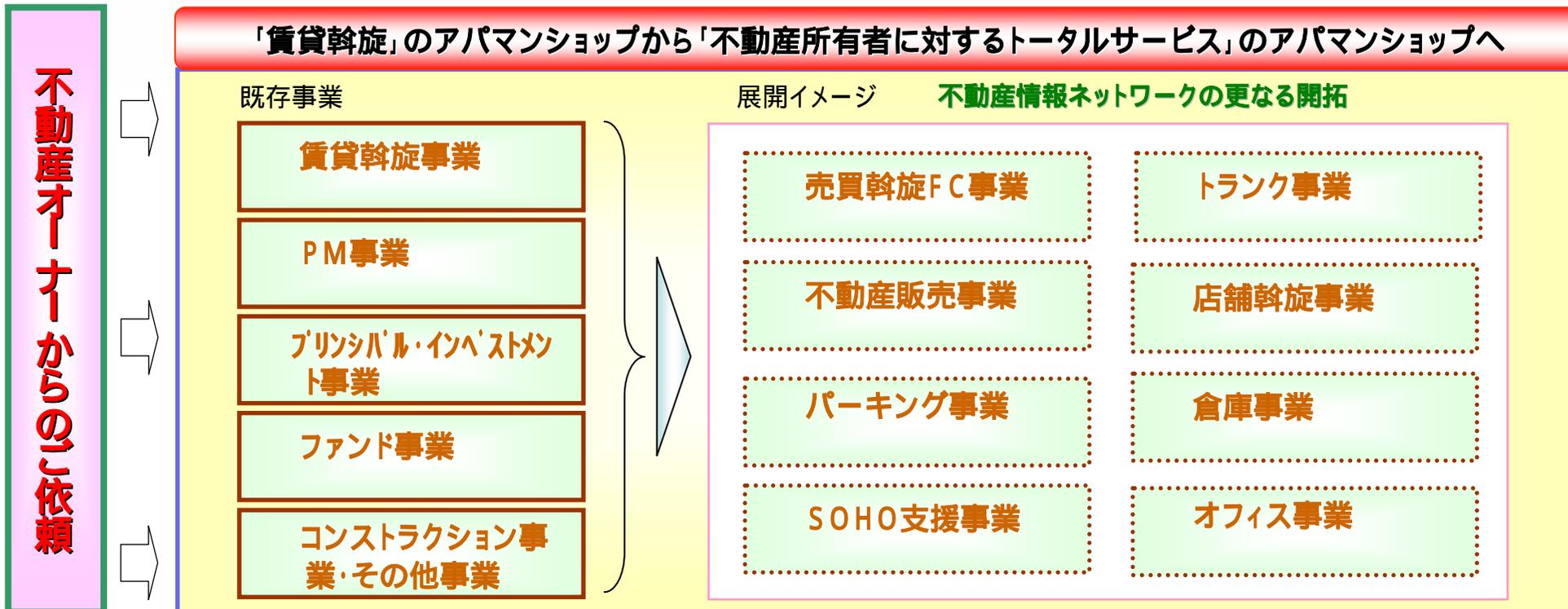
賃貸斡旋FC業務	賃貸斡旋業務	PM 事業	プリンシパル・インベストメント事業	ファンド事業
不動産賃貸斡旋事業者を通して間接的に影響を受ける。	賃料水準の動向、賃貸契約の更改状況及び空室状況等による影響を直接的に受ける。		販売用不動産の販売・受注業務において物件を売却して利益を確保することや不動産ファンドの運用・管理業務において当初予想の投資利回りを確保することが困難となる可能性がある。	

社内情報

人材育成への投資

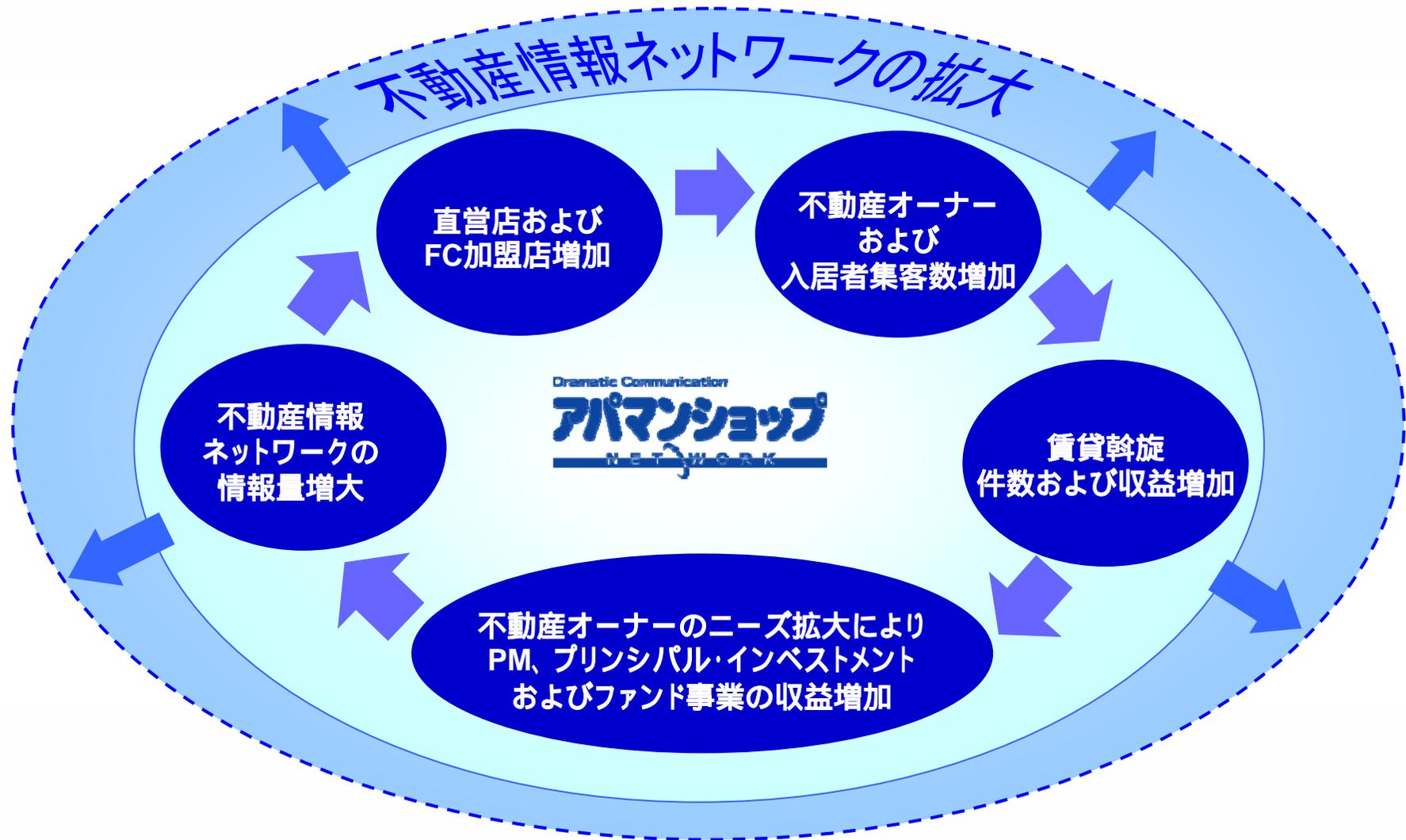
前期より人材教育投資を積極的に行い、今期は経常利益の1% (約6,000万円) を予算計上。
社員教育用として開発した「成長支援プログラム」では宅建講座、コミュニケーション講座、コーチング講座、財務、外部研修などを実施。

アパマンショップグループの今後の展開可能性



<p>事業の持続的発展</p> <p>不動産ネットワークを維持・拡大し続けることで当社グループは長期間にわたり不動産業界の質的向上に貢献する。</p>	<p>業績の安定性</p> <p>不動産ネットワークから生じる絶え間ない情報によって当社グループは業績を安定させる。</p>
--	---

アパマンショップグループのバリュー・チェーン



脚注

1. 賃貸斡旋件数実績はFC加盟店を含む、一部類推
2. 当社グループデータは05/10～06/9の賃貸斡旋件数実績（FC加盟店含む、一部類推）、D社データは同社の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、E社データは同社の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
3. 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
4. 表は連結決算上の「固定資産」に計上されている物件
5. パーキングを含む
6. 賃貸物件、倉庫、自用物件、他
7. 表は連結決算上の「販売用不動産」に計上されている物件
8. 06/9の取引不動産オーナー数（FC加盟店含む、一部類推）
9. 06/2の電通調べ
10. 06/9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月期中間決算短信』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。