

2008年5月26日(月)

# セグメント別業績概要

## 2008年9月期 中間期決算説明資料

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「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

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

# 目次

## 第1部 セグメント見込・計画

1. 幹旋事業 今後の成長イメージ	5
2. プロパティ・マネジメント事業 今後の成長イメージ	6
3. プリンシパル・インベストメント、ファンド事業重点取組み策	7

## 第2部 セグメント別業績概要

1. 連結事業別決算概要(売上高)	9
2. 連結事業別決算概要(営業利益)	10
3. セグメント別指標① 幹旋事業	11
4. セグメント別指標② プロパティ・マネジメント事業	13
5. セグメント別指標③ プリンシパル・インベストメント事業	14
6. セグメント別指標④ ファンド事業	15

# 目次

## 第3部 会社概要

### I ビジネスモデル

1. ビジネスモデル概要 .....	17
--------------------	----

### II セグメント別ビジネスモデル

1. 斡旋事業 .....	19
---------------	----

2. プロパティ・マネジメント事業 .....	23
-------------------------	----

3. プリンシパル・インベストメント事業 .....	26
----------------------------	----

4. ファンド事業 .....	28
-----------------	----

5. コンストラクション事業・その他事業 .....	29
----------------------------	----

アパマンショップグループの今後の展開 .....	30
--------------------------	----

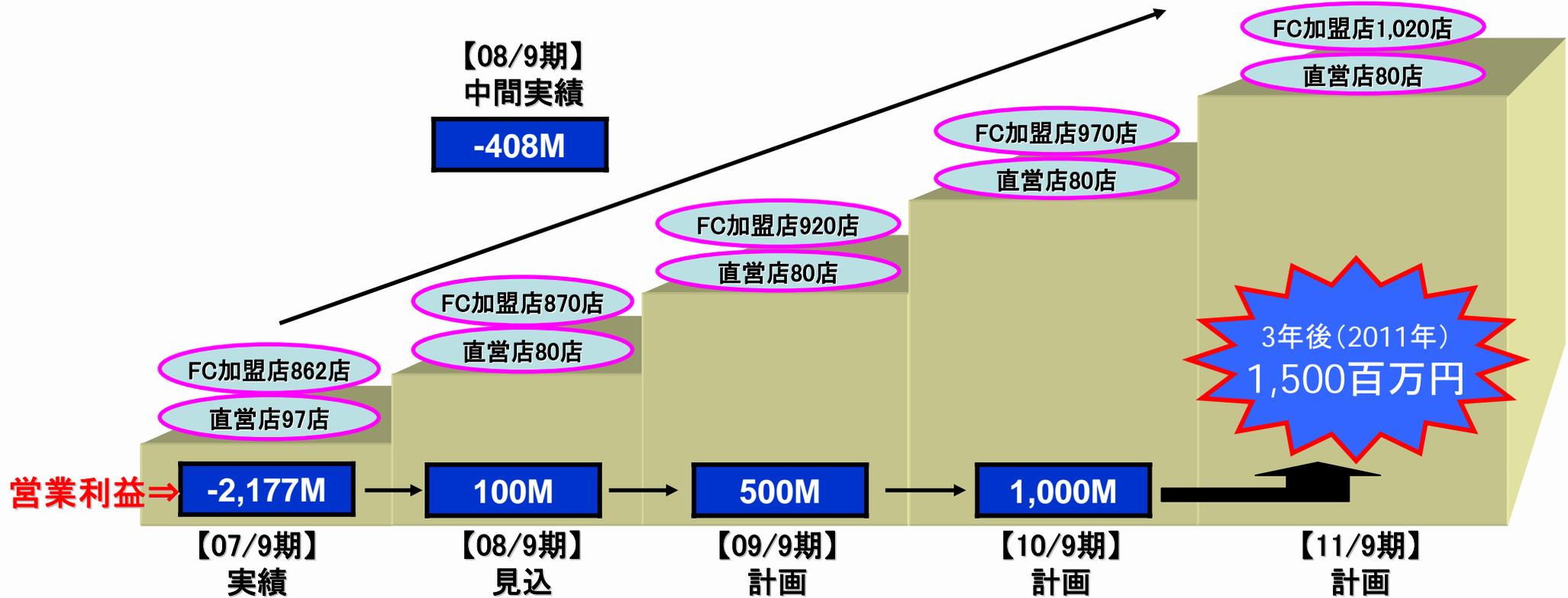
アパマンショップグループのバリュー・チェーン .....	31
------------------------------	----

脚注 .....	32
----------	----

本資料に関する注意事項 .....	33
-------------------	----



# 第1部 セグメント見込・計画

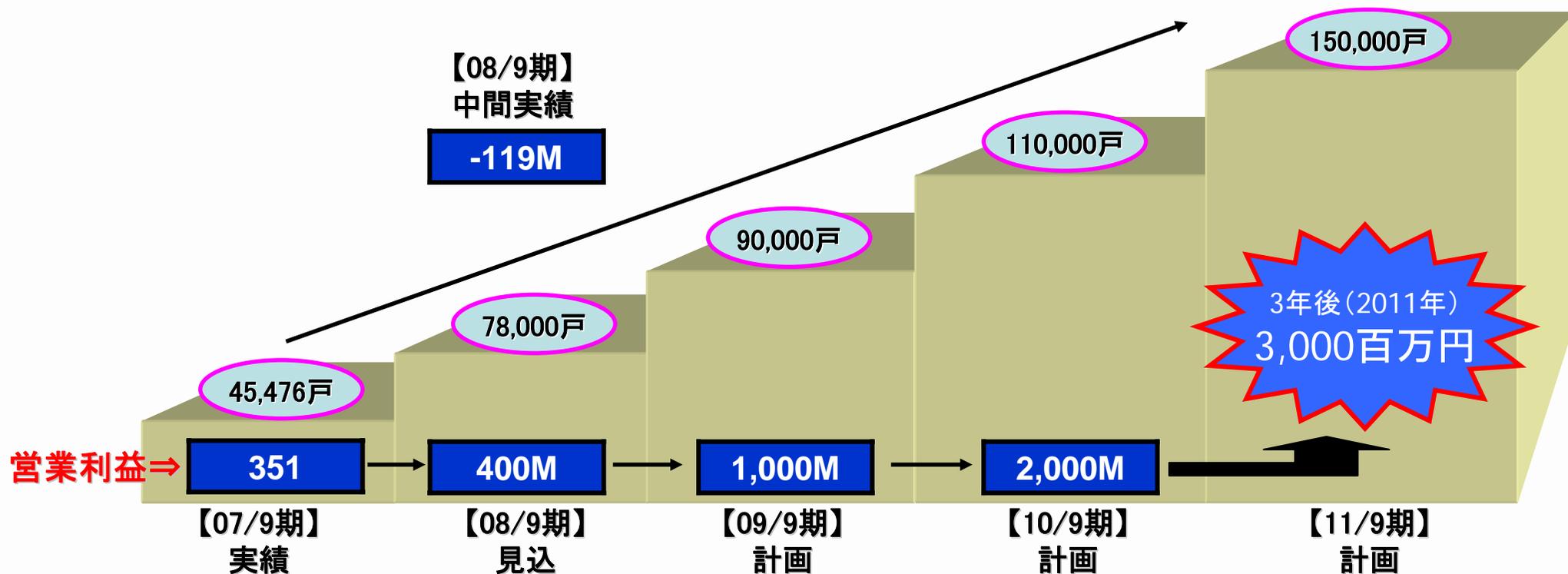


## ■今後の重点取組み策

- ①新規出店に伴うコストの大幅削減(開業費、支援スタッフなど)
- ②システム開発に伴うコストの大幅削減
- ③直営店1店舗営業利益 500万円
- ④関連サービスの強化(保険、24時間安心サービス、消毒、引越など)

10~15億の改善

## 2 プロパティ・マネジメント事業 今後の成長イメージ



### ■今後の重点取組み策

- ①直営店支援に伴うコストの削減(支援スタッフなど)
- ②システム開発に伴うコストの削減
- ③関連サービスの強化(リフォーム、鍵、保証など)
- ④入居率の向上

### 3 プリンシパル・インベストメント、ファンド事業重点取り組み策

◆プリンシパル・インベストメント事業、ファンド事業の重点取り組み策

プリンシパル・イン ベストメント事業	①安定的な家賃収入を維持 ②仕入は現状維持し、販売の回転率を向上
ファンド事業	①安定的な家賃収入を維持 ②仕入は現状維持し、販売の回転率を向上



## 第2部 セグメント別業績概要

(百万円)

	07/9期	08/9期	前期比	セグメント動向
	中間期	中間期		
<b>売上高</b>				
幹旋事業	4,091	4,350	6.3%	◎直営店舗の稼働率向上により、売上高は増収。
プロパティ・マネジメント事業	8,566	7,733	-9.7%	◎不採算案件の削減を推進。
プリンシパル・インベストメント事業	14,352	9,949	-30.7%	◎家賃収入、物件売却が計画通りに推移。
ファンド事業	637	1,713	168.7%	◎家賃収入、物件売却が計画通りに推移。
コンストラクション事業	2,763	2,956	7.0%	◎概ね計画通りに推移。
その他事業	1,860	2,066	11.1%	◎概ね計画通りに推移。
消去又は全社	-1,209	-980	—	—
<b>総計</b>	<b>31,062</b>	<b>27,789</b>	<b>-10.5%</b>	—

※セグメント間取引を含む

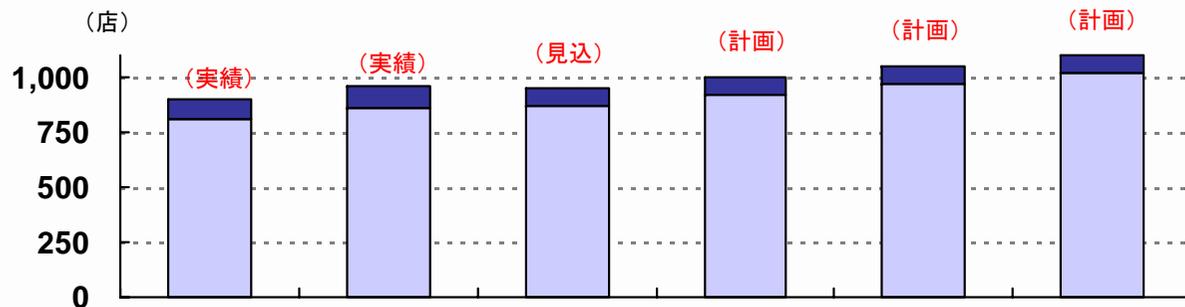
(百万円)

	07/9期	08/9期		セグメント動向
	中間期	中間期	前期比	
<b>営業利益</b>				
幹旋事業	-821	<b>-408</b>	50.3%	◎開業費用の削減により大幅改善。
プロパティ・マネジメント事業	82	<b>-119</b>	-245.8%	◎システム開発、新店支援人員などの販管費が増加。
プリンシパル・インベストメント事業	5,269	<b>3,267</b>	-38.0%	◎家賃収入、物件売却が順調に推移。
ファンド事業	-497	<b>223</b>	144.8%	◎家賃収入、物件売却が順調に推移。
コンストラクション事業	190	<b>4</b>	-97.8%	◎前期と比べて利益性が低下。
その他事業	-817	<b>-408</b>	50.1%	◎前期と比べて収益性が上昇。 ※AS-SZKi:-165M、TRE:-143Mなど
消去又は全社	-572	<b>-514</b>	—	—
総計	2,833	<b>2,043</b>	-27.9%	—

## 加盟契約店舗数 目標推移

■ 年次推移

FC加盟店 直営店



	06/9	07/9	08/9	09/9	10/9	11/9
FC加盟店	809	862	870	920	970	1,020
直営店	95	97	80	80	80	80
合計	904	959	950	1,000	1,050	1,100

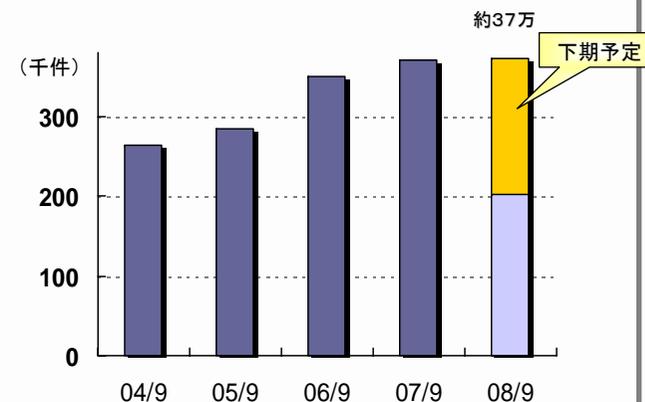
◆ 直営店は現状を維持

※直営店の定義(07/10月~)

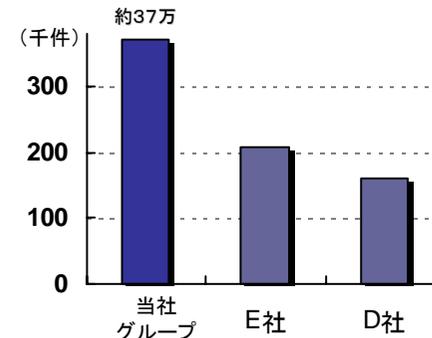
(株)アパマンショップホールディングス子会社((株)アパマンショップリーシング、(株)日本地建、愛泊満不動産有限公司、(株)アパマンショップコリア仲介)が運営する、「アパマンショップ」ブランドの店舗

## 賃貸斡旋件数

■ 賃貸斡旋件数推移(直営店+FC加盟店) ※1

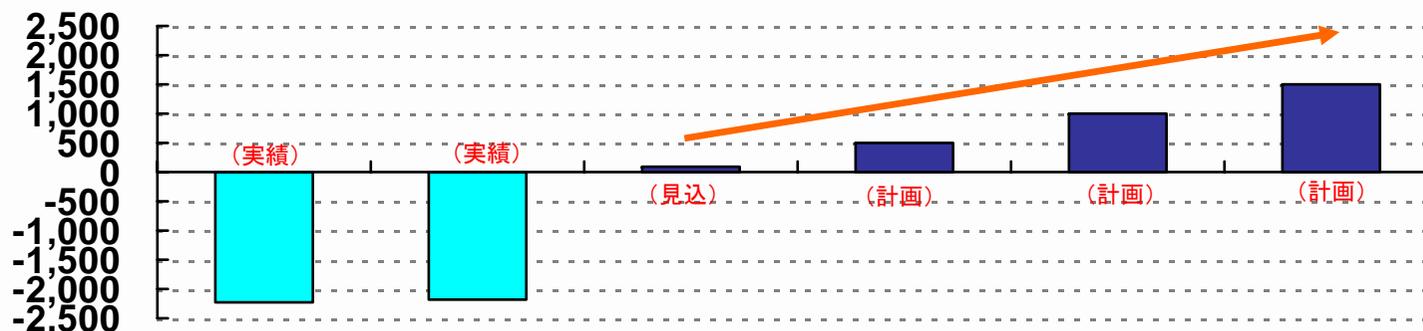


■ 賃貸斡旋件数他社比較 ※2  
(直営店+FC加盟店)



\* 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

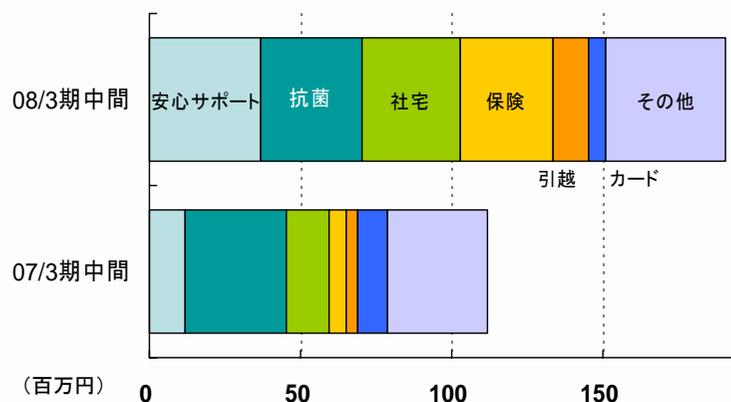
## 斡旋事業 営業利益推移



(百万円)	06/9 実績	07/9 実績	08/9 見込	09/9 計画	10/9 計画	11/9 計画
営業利益	-2,209	-2,177	100	500	1,000	1,500

## 関連サービス動向

■ 関連サービス 前期比



■ 関連サービス 前期比内訳 (百万円)

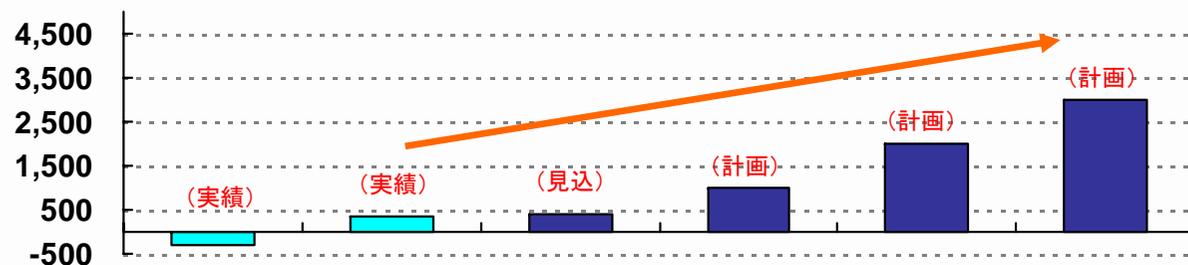
	07/9期	08/9期	前期比
	中間期	中間期	
安心サポート	11.8	36.7	211%
消臭・抗菌など	33.6	33.3	-1%
社宅	14.1	32.7	131%
保険	5.5	30.6	451%
引越	3.4	11.8	242%
カード	10.0	5.5	-45%
その他	32.9	39.5	20%
計	111.7	190.5	71%

※外部売上をベース

入居者への付帯サービスの提案を強化。今後、大きな成長ドライバーとして育成。

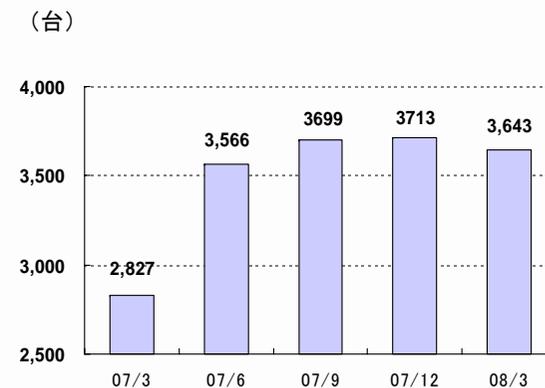
# 5 セグメント別指標② プロパティ・マネジメント事業

## PM事業 営業利益推移



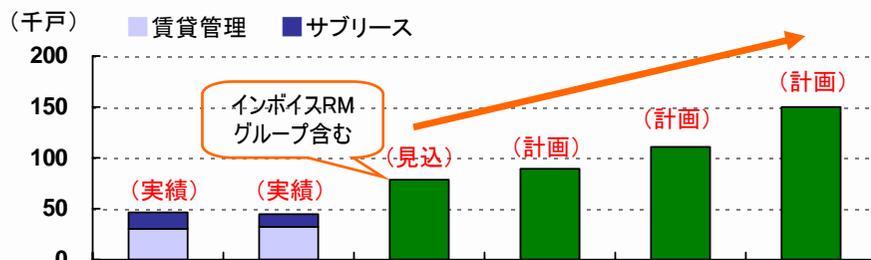
百万円	06/9 実績	07/9 実績	08/9 見込	09/9 計画	10/9 計画	11/9 計画
営業利益	-297	351	400	1,000	2,000	3,000

## 駐車場管理台数 四半期推移



## 管理戸数推移

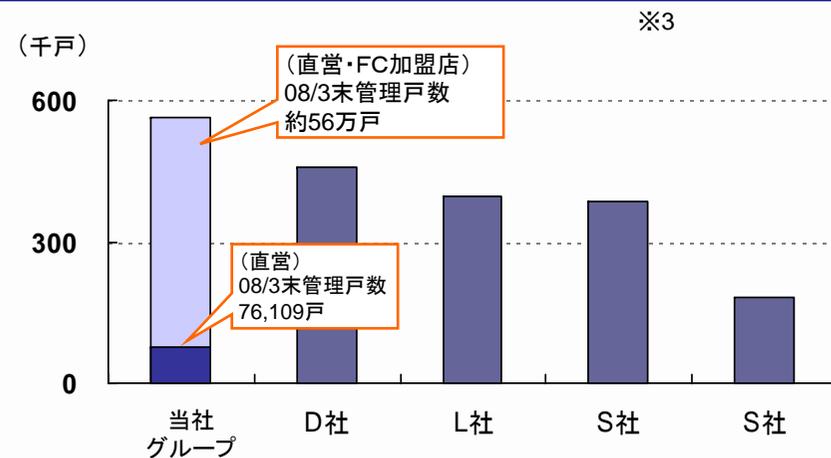
### ■ 年次推移



	06/9	07/9	08/9	09/9	10/9	11/9
一般	29,895	32,359				
サブ	16,355	13,117				
計	46,250	45,476	78,000	90,000	110,000	150,000

※ 07/9末の管理戸数はAS-SZKiの管理戸数2,284戸を含む ※ パーキングは含まない

## 管理戸数他社比較(直営店+FC加盟店)

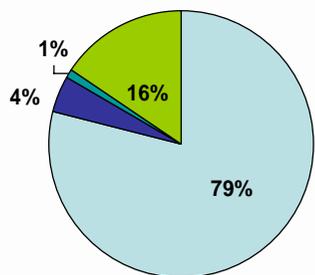


# 6 セグメント別指標③ プリンシパル・インベストメント事業

## 投資不動産物件

※4 (件)

08/3末	関東	九州	その他	計
住居	55	28	57	140
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	59	42	77	178



■ 住居  
■ オフィス/商業ビル  
■ 土地  
■ その他

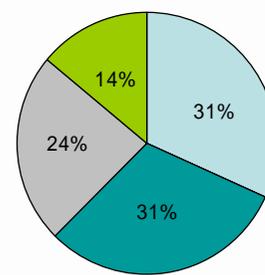
### ■ 投資不動産物件簿価推移 (百万円)

07/3末	08/3末
21,632	22,469

## バリューアップ物件

※6 (件)

08/3末	関東	九州	その他	計
住居	11	2	19	32
土地	0	5	26	31
駐車場	13	4	7	24
その他※5	0	14	0	14
計	24	25	52	101



■ 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)

07/3末	08/3末
26,211	20,634

安定的な家賃収入

1,441百万円

### 08/9期中間 売買件数実績

(件)

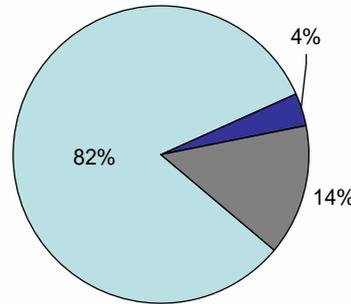
	投資不動産	バリューアップ
期中仕入	0	37
期中売却	0	30

# 7 セグメント別指標④ ファンド事業

## 連結ファンド物件

(件)

08/3末	関東	九州	その他	計
住居	3	9	11	23
駐車場	0	1	3	4
オフィス/商業ビル	1	0	0	1
土地	0	0	0	0
計	4	10	14	28



## 連結ファンド物件簿価推移

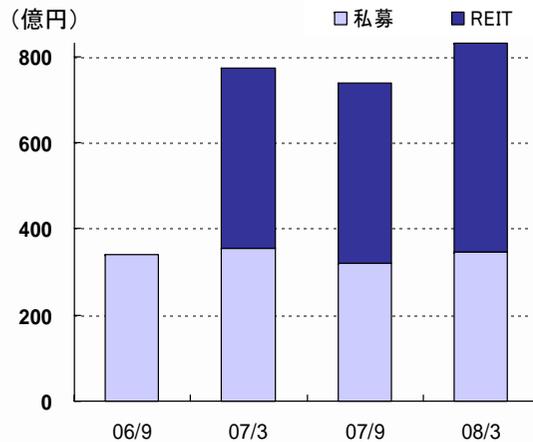
(百万円)

07/3末	08/3末
2,338	20,926

■ 住居 ■ オフィス/商業ビル ■ 駐車場

## ファンド残高の推移

(億円)



※ 当社、および連結子会社が助言しているファンドの残高

### 参考: 収入の種類

- 家賃収入
- 売却収入
- ファンド組成時のアキュジション報酬  
⇒ 物件探索・調査、価格査定、交渉、各種手続き
- ファンドの管理報酬  
⇒ 期中運営管理、リーシング
- ファンド物件のイグジット報酬  
⇒ 購入者探索、売却交渉、各種手続き



# 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941 店舗 全国No.1 (2007年7月2日 全国賃貸住宅新聞社調べ)

情報

賃貸ニーズ

管理ニーズ

売却ニーズ

◆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。

### ① 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



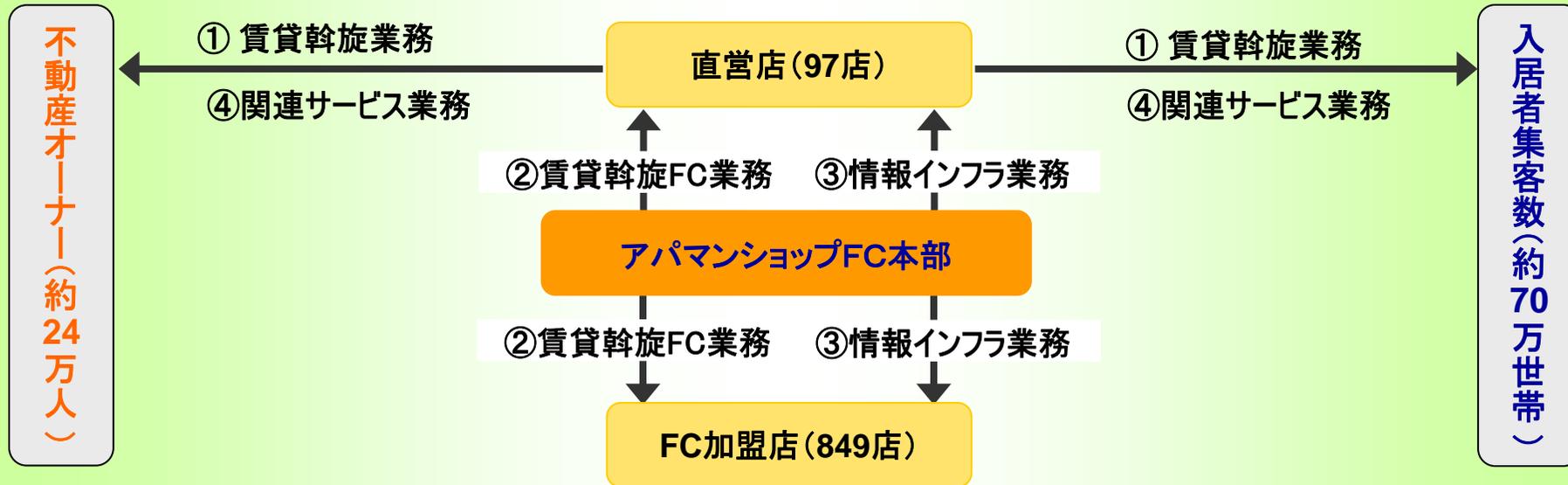
# 第2部 会社概要

## Ⅱ. セグメント別ビジネスモデル

# 1 斡旋事業

## 斡旋事業ビジネスモデル

08年3月末



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

# 1 斡旋事業

## 賃貸斡旋事業の強み

①日本最大級の営業拠点数	◎ 07/9期実績：959店【直営店97店／FC加盟店862店】。 ◎ 08/9期目標：950店【直営店80店／FC加盟店870店】。
②日本最大級の取引オーナー数	◎ 取引不動産オーナー：約24万人。 ※7
③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。 ※8
④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）。
⑤Web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。
⑥社宅需要の取り込み	◎ 取引のある法人528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	◎ 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 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"> <li>◎ 今後は優良物件に限り出店。</li> <li>◎ 既存店舗の収益向上に注力。</li> </ul>
直営展開の狙い	<ul style="list-style-type: none"> <li>◎ 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、福岡に絞り込み</li> <li>◎ 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)。</li> </ul>

# 1 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45.0万円(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

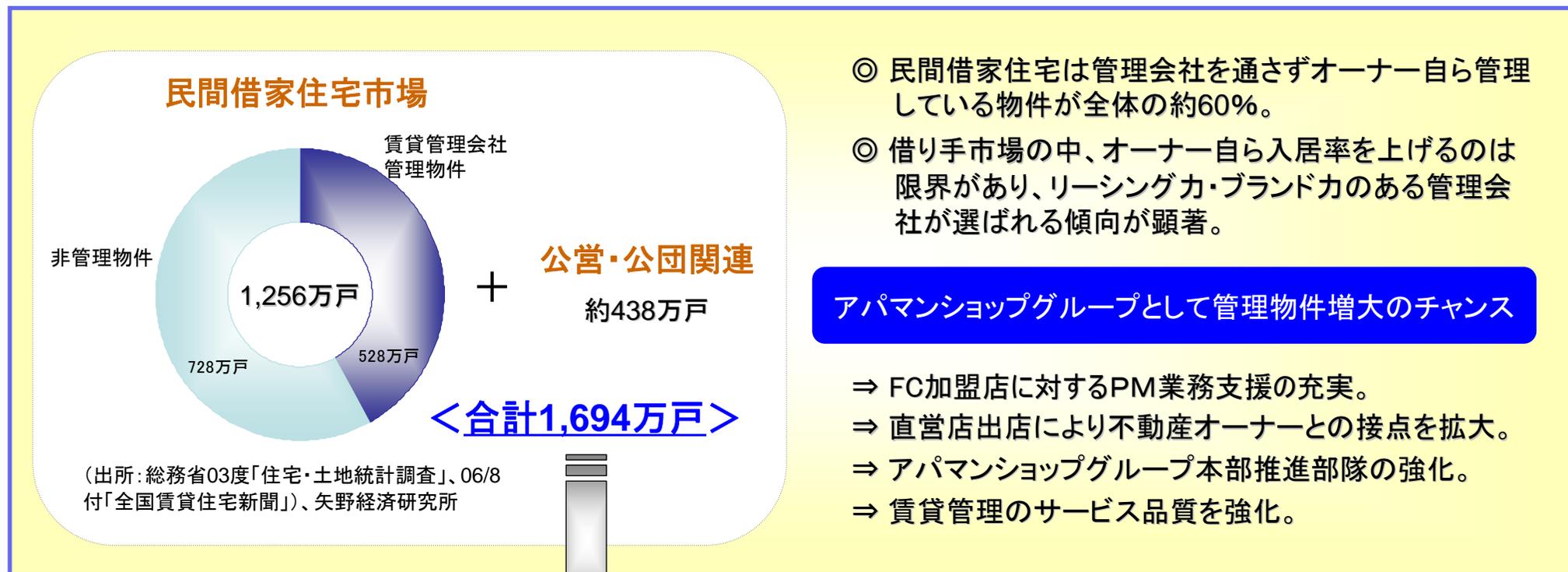
①賃貸管理業務

②サブリース業務

業 務	収 入 源	目標集金対粗利率	目標集金対 営業利益率	会 計 処 理
①賃貸管理業務	管理料 関連収入	10~15%	4~6%	手数料を売上計上
②サブリース業務	賃料 関連収入	10~15%	4~6%	賃料収入全てが売上計上

## 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100万戸を将来的に獲得

※賃貸住宅総ストック戸数1,694万戸 × 約5.9% ≒ 100万戸

## 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>

	08/03末戸数 (当社グループ)
一般管理	37,585戸
サブリース	38,524戸
計	76,109戸 (全国推定シェア 0.45%)

当面の目標  
100万戸

#### ■参考データ

【当社グループ+FC加盟店】合計管理戸数	約56万戸 ※9
全国推定シェア	約3.3%

※当社グループデータは08/3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)
一般管理	50万戸	90,000
サブリース	50万戸	390,000
計	100万戸	480,000

=50万 × @5万 × 12ヶ月 × 30%

=50万 × @5万 × 12ヶ月 × 1.3

※家賃単価 @5.0万円/月

※一般管理手数料は家賃の5% 関連収入は家賃の25%とする

※サブリース関連収入は家賃の30%とする

#### ※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

### 3 プリンシパル・インベストメント事業

#### 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)

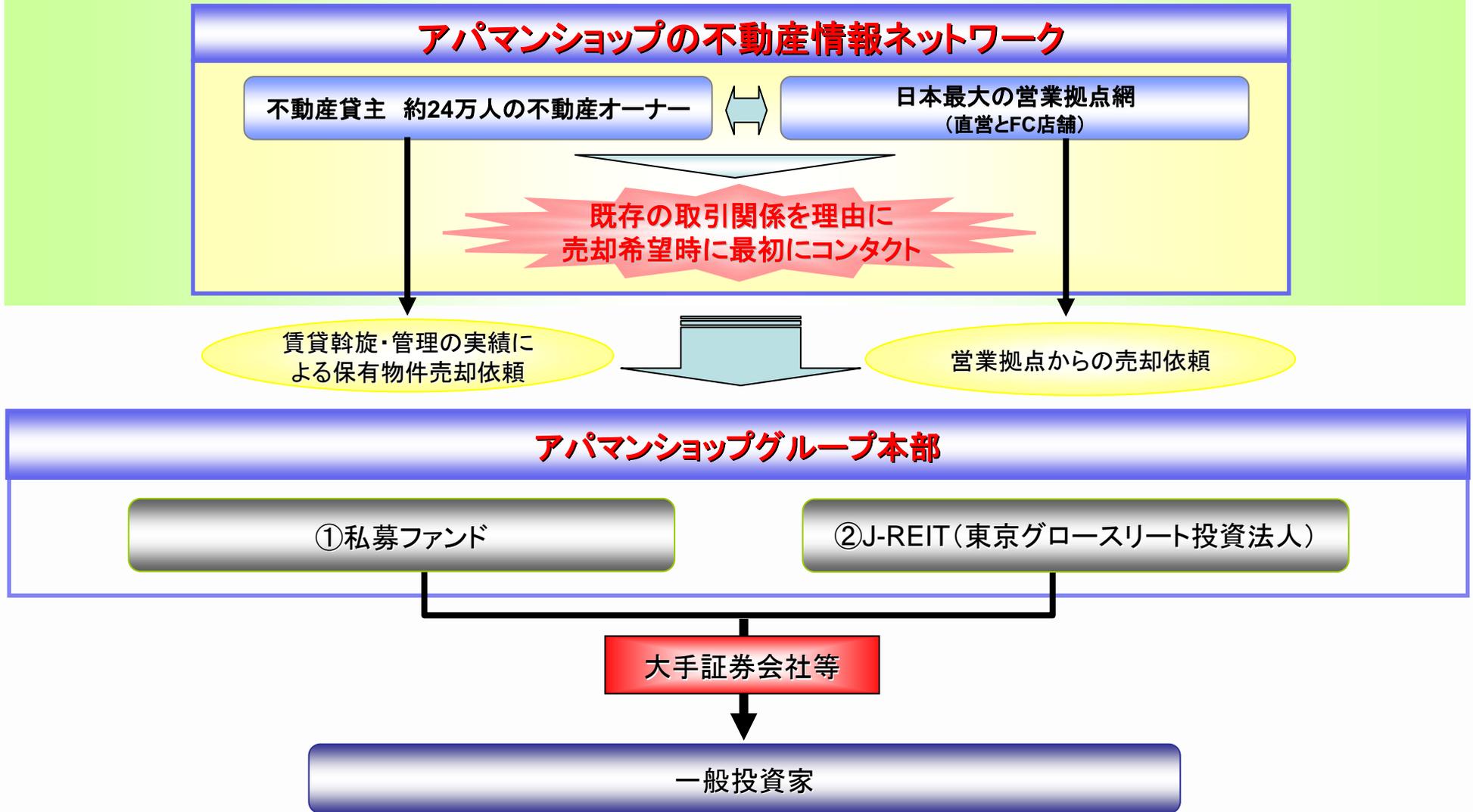
※07/9期で紹介件数約2,500件

##### <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



## 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

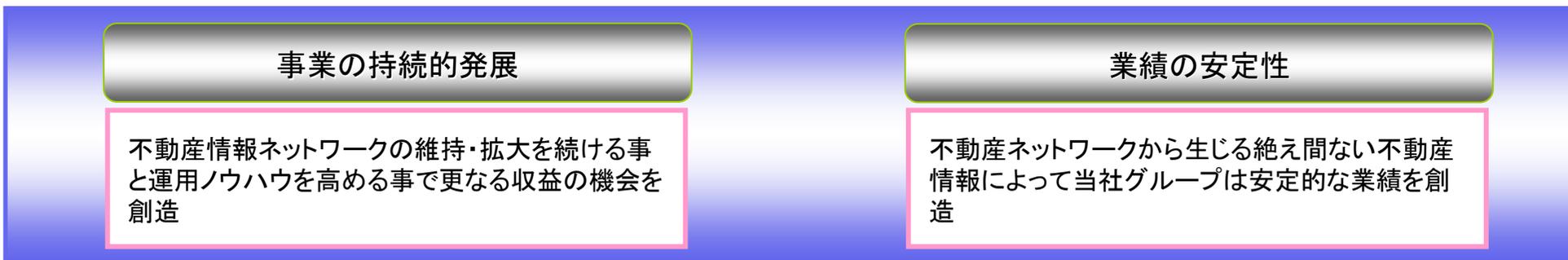
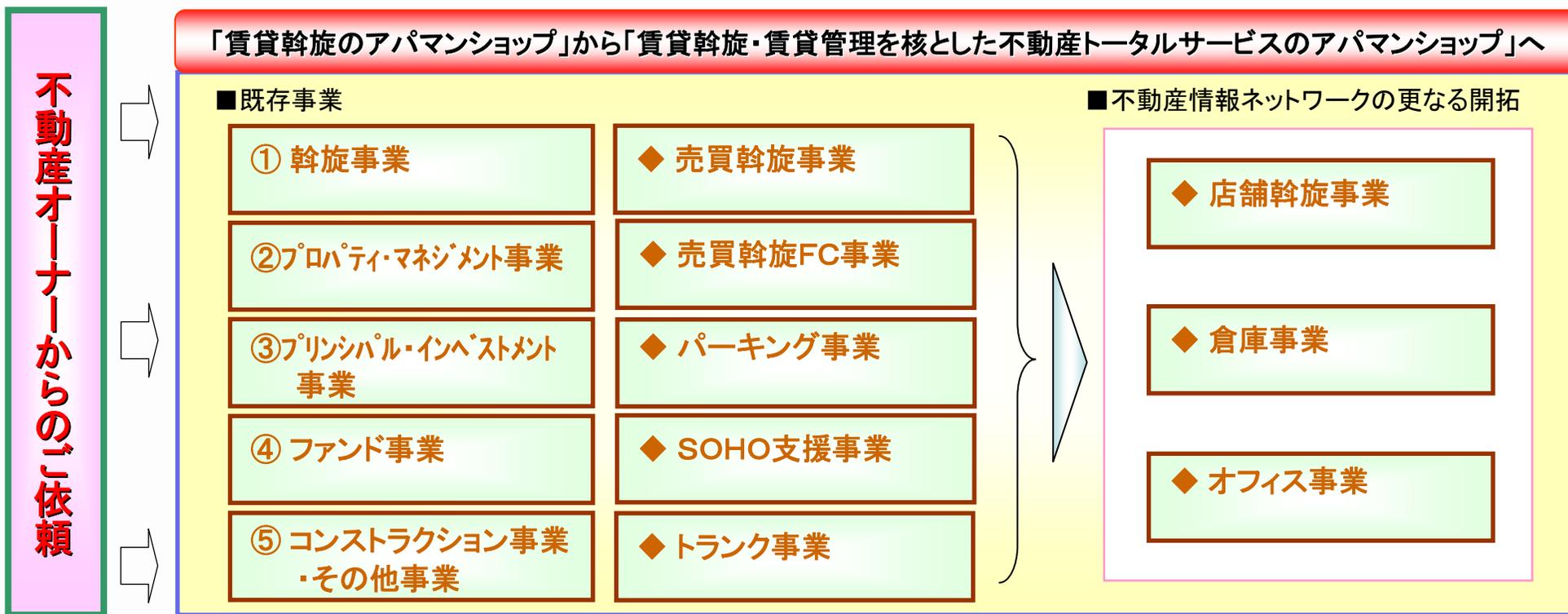
事業体	概要
AS-SZKi(エイエスズキ) (証券コード: 1995/ JASDAQ)	<p>◎不動産オーナーに対する資産活用のコンサルティングおよび企画・設計・施工。</p> <p>◎07年6月にASNアセットマネジメントと合併。</p>

### その他事業

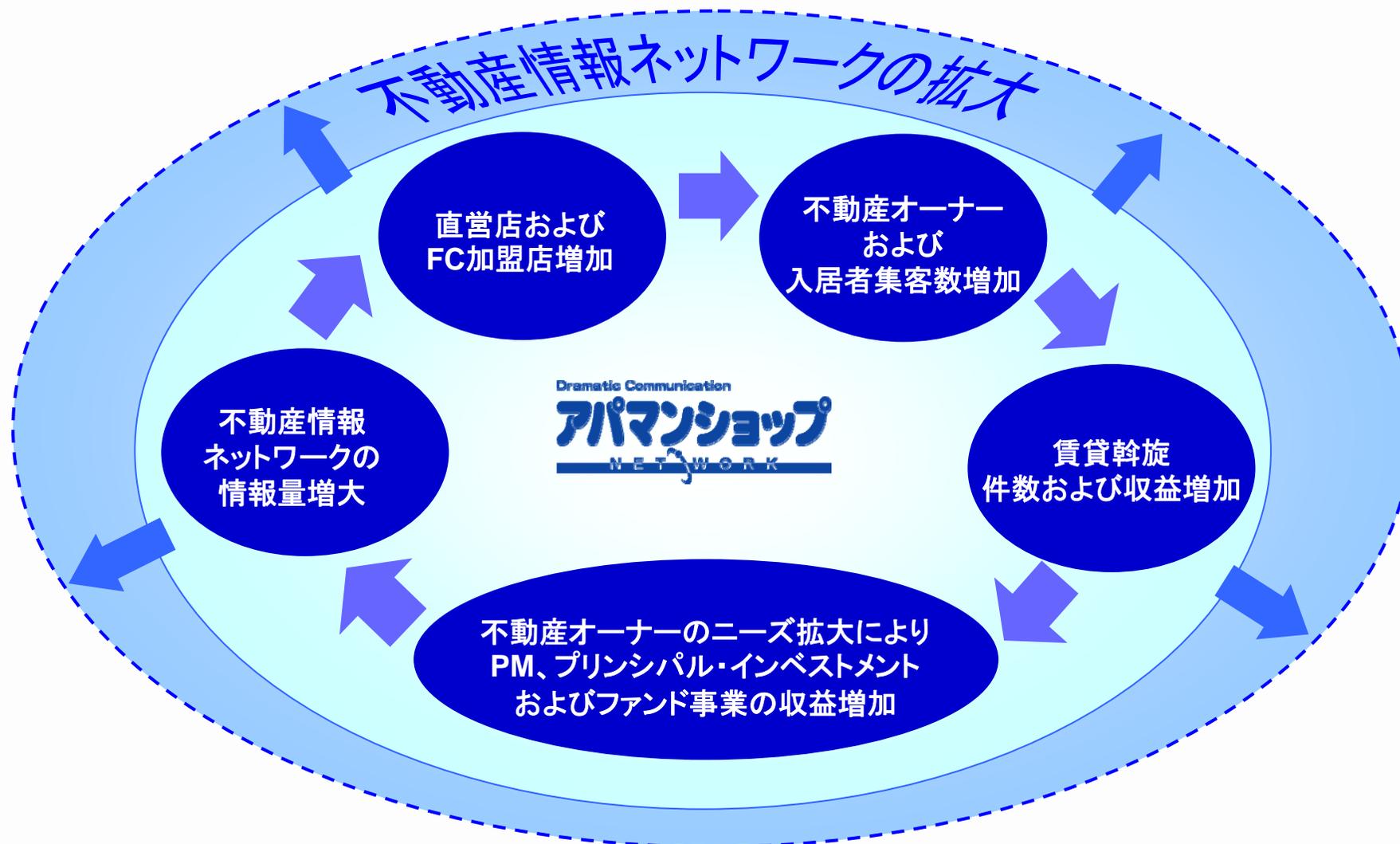
事業	事業体	概要
不動産販売FC	アパマンショップネットワーク	<p>◎「アパマンショップ」ブランドを利用し07年4月より開始。 &lt;不動産販売FC店舗イメージ図&gt;</p> <p>◎ 当社P・I事業、ファンド事業にも相乗効果が期待。</p> <p>◎08年3月現在で申込社数161社。</p>
コンストラクションFC	アパマンショップネットワーク	◎「アパマンショップホームプランナー」商標にて、全国77店で展開(08年3月現在)。
不動産ポータル	システムソフト (証券コード: 7527/ JASDAQ)	<p>◎ 質・量ともに日本最大級の不動産に特化したポータルサイトの運営。</p> <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



# 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08/3期の決算資料から掲載、D社データは同社の08/3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20年9月期中間期財務・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。