

2010年5月10日(月)



平成22年9月期決算 第2四半期決算補足資料

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

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

目次

第1部 業績概要

1. 第2四半期 決算概要
2. 連結損益計算書概要
3. 連結事業別決算概要(売上高)
4. 連結事業別売上高推移
5. 連結事業別決算概要(営業利益)
6. 連結事業別営業利益推移
7. セグメント推移
8. 営業利益増加要因の分析
9. 連結貸借対照表概要
10. 有利子負債削減
11. 連結キャッシュ・フロー計算書概要
12. 過去5事業年度の財務推移
13. 10年9月期 連結業績予想
14. 今後の戦略方向性

目次

第2部 セグメント別指標

1. セグメント別指標① 幹旋事業
2. セグメント別指標② プロパティ・マネジメント(PM)事業
3. セグメント別指標③ プリンシパル・インベストメント(PI)事業、ファンド事業

第3部 会社概要

1. ビジネスモデル
ビジネスモデル概要
2. 主要セグメント別ビジネスモデル
 - ① 幹旋事業
 - ② プロパティ・マネジメント事業

脚注

本資料に関する注意事項



第1部 業績概要

1 第2四半期 決算概要

✓ 前年同期比で1,017百万円の連結営業利益改善。連結営業利益811百万円の躍進

項目	前年同期比 (09/9期2Q対比)	増減要因
売上高 24,353百万円	▲3,534百万円	プロパティ・マネジメント(PM)事業における不採算管理物件の解約等を推進
営業利益/利益率 811百万円/3.3%	1,017百万円/+4.1%	売上総利益率の改善 徹底した販管費の削減効果
店舗数 (直営・FC合計) 903店	▲12店	直営店舗の不採算店舗を統廃合 第3四半期より、加盟店舗数の健全なる増加
直営1店あたり売上高 (当第2四半期累計) 3,026万円	+12.7 % 341万円	1店舗あたりの契約数の増加、関連サービス強化等 収益機会の拡大
管理戸数 (賃貸管理・サブリース) 67,249戸	▲6.4% ▲4,612戸	不採算管理物件の解約により減少 第3四半期より新規管理獲得に向けた営業活動本格スタート
準管理戸数* 42,952戸	+301.1% 32,243 戸	準管理戸数は急速に拡大 * 準管理…賃貸借契約更新の期日管理や原状回復、斡旋依頼、関連サービス(通信回線、家電、その他)等の業務を中心に不動産オーナーから受託する形態(直営店による準管理のみを記載)

2 連結損益計算書概要

連結損益計算書概要

	09/9期	10/9期		
	2Q累計	2Q累計	前期比較	通期予想
売上高	27,888	24,353	-3,534	51,000
売上総利益	5,331	5,433	102	11,270
売上総利益率	19.1%	22.3%	3.2%	22.1%
販売費及び一般管理費	5,537	4,622	-914	10,170
営業利益	-206	811	1,017	1,100
営業利益率	-0.7%	3.3%	4.1%	2.2%
営業外収益	996	690	-305	-
営業外費用	864	1,020	156	-
経常利益	-74	481	555	450
経常利益率	-0.3%	2.0%	2.2%	0.9%
特別利益	26	333	306	-
特別損失	626	656	30	-
四半期純利益	-467	319	787	200
四半期純利益率	-1.7%	1.3%	3.0%	0.4%

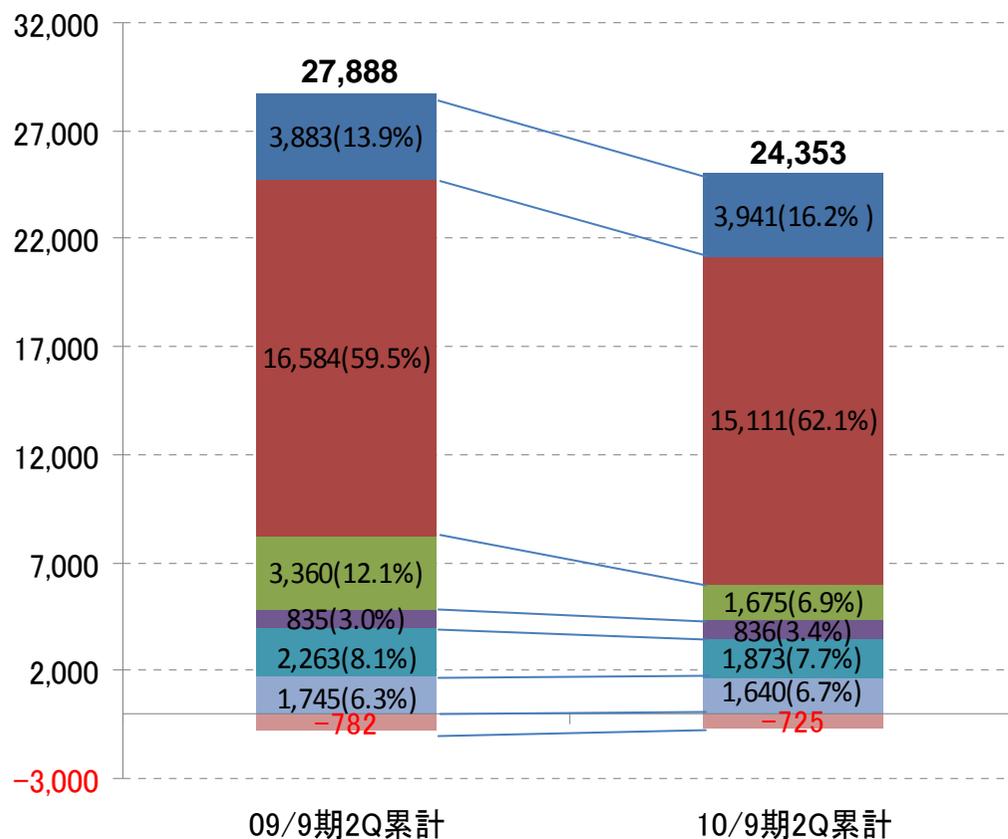
百万円

- ✓ PM事業における不採算管理物件の解約等を推進したため、売上高は前年同期比で3,534百万円減少
 - ✓ 一方で、原価率改善努力により、売上総利益は前年同期比で102百万円増加（売上総利益率 19.1%⇒22.3%）
 - ✓ 固定費の圧縮等により前年同期比で販管費を914百万円削減
 - ✓ その結果営業利益は前年同期比で1,017百万円の大幅な改善（営業利益率 ▲0.7%⇒3.3%）
 - ✓ 営業外費用として株式交付に伴う費用166百万円を計上したこと等により営業外費用は増加
 - ✓ 特別利益の主なものは固定資産の売却益等、特別損失の主なものは保有資産の評価減等
- 第3四半期以降も、さらなるコスト削減の取り組み等、引き続き利益率の向上施策を推進

3 連結事業別決算概要(売上高)

連結事業別売上高

百万円／(外部売上高に占める割合)

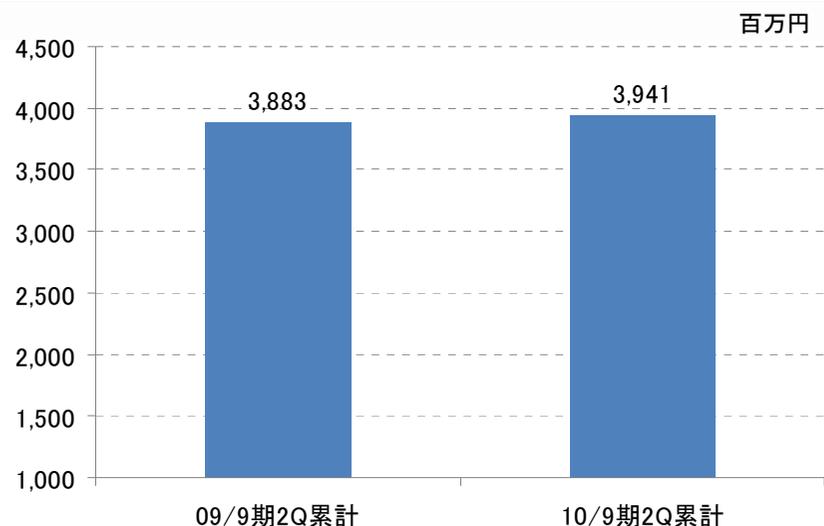


- ✓ 幹旋事業は58百万円の増収
- ✓ 不採算物件管理の解約他によりプロパティ・マネジメント事業は1,472百万円の減収
- ✓ 事業規模縮小に伴いプリンシパル・インベストメント事業は1,684百万円の減収
- ✓ ファンド事業は1百万円の増収
- ✓ コンストラクション事業は390百万円の減収

- 幹旋事業
- プロパティ・マネジメント事業
- プリンシパル・インベストメント事業
- ファンド事業
- コンストラクション事業
- キャピタルマネジメント事業
- その他事業
- 消去又は全社

4 連結事業別売上高推移(主要2事業)

幹旋事業

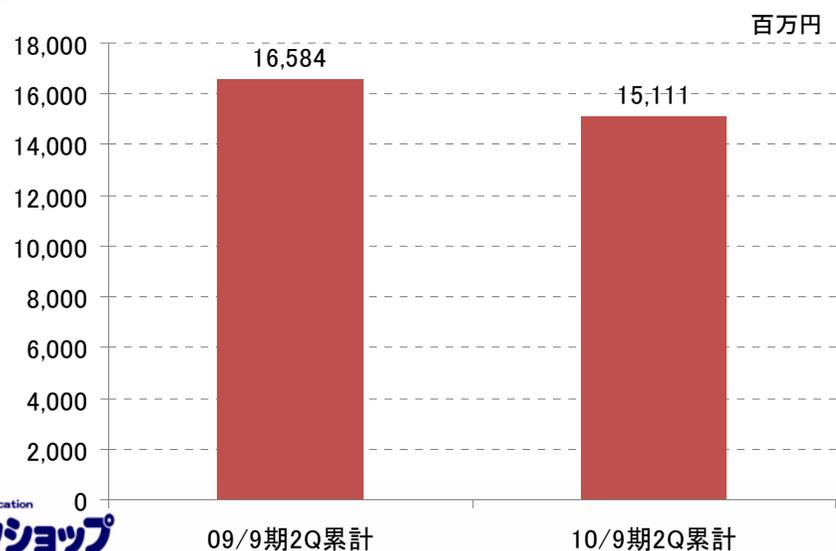


■売上高は前年同期比58百万円増加

✓直営店においては、1店舗あたりの契約数増加および関連サービス収入の増加により増収を達成

第3四半期以降も、増収を達成するため、直営店の健全なる増加を行う

プロパティ・マネジメント事業



■売上高は前年同期比1,472百万円減少

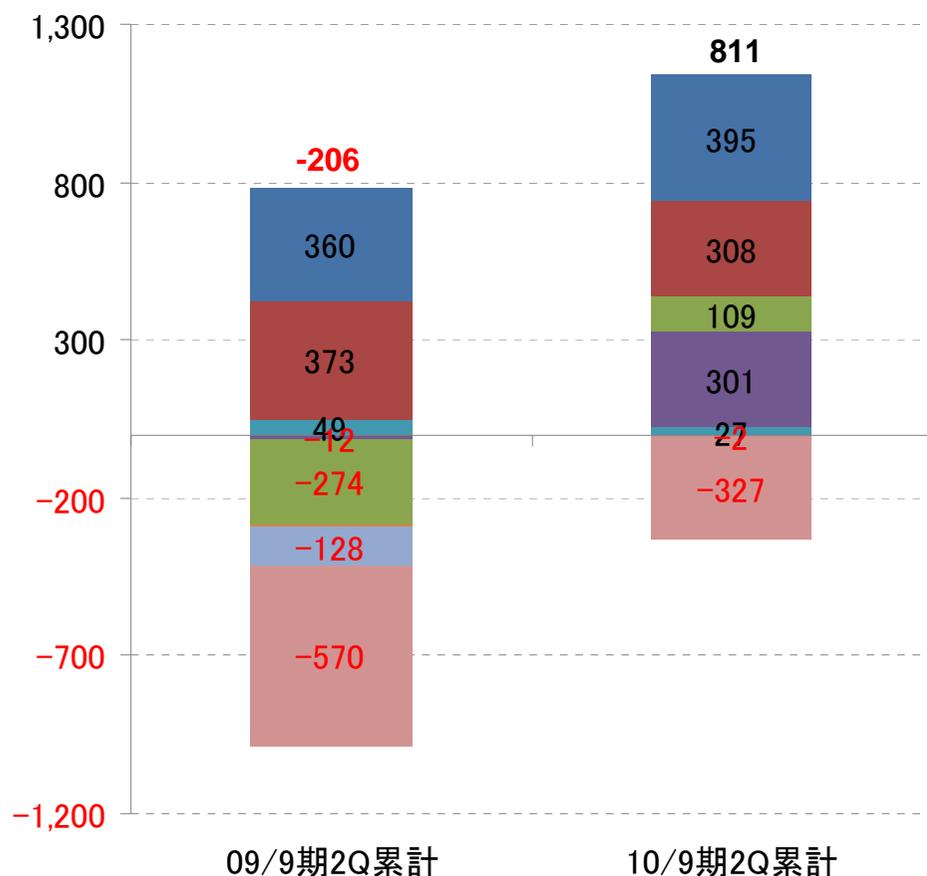
✓不採算物件の管理の解約を推進したことにより減収

第3四半期以降は、新規管理獲得に向けた営業活動本格スタートし、管理戸数増加を目指す

5 連結事業別決算概要(営業利益)

連結事業別営業利益

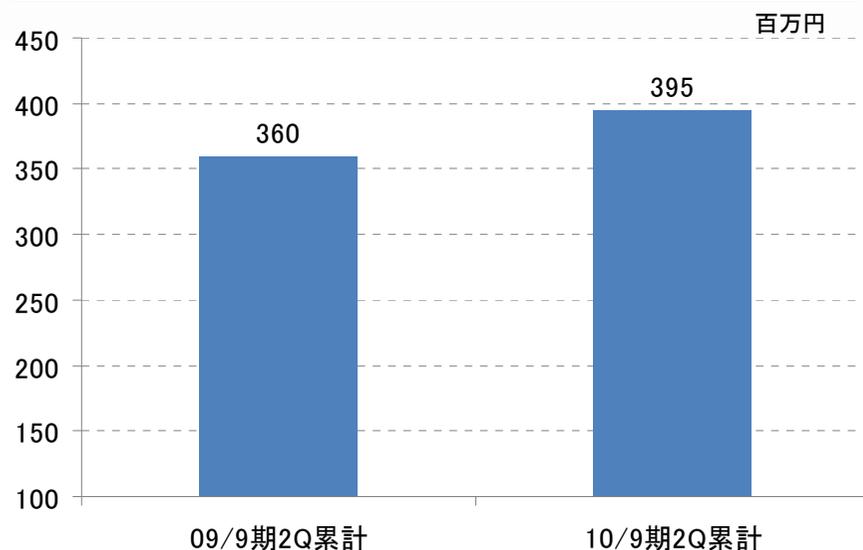
百万円



- ✓ 連結営業利益は前年同期比1,017百万円増益の811百万円を達成
- ✓ 幹旋事業は35百万円の増加
- ✓ プロパティ・マネジメント事業は65百万円の減少
- ✓ プリンシパル・インベストメント事業は固定費削減等により384百万円の増加
- ✓ ファンド事業は原価コスト低減により314百万円の増加
- ✓ コンストラクション事業は21百万円の減少

6 連結事業別営業利益推移(主要2事業)

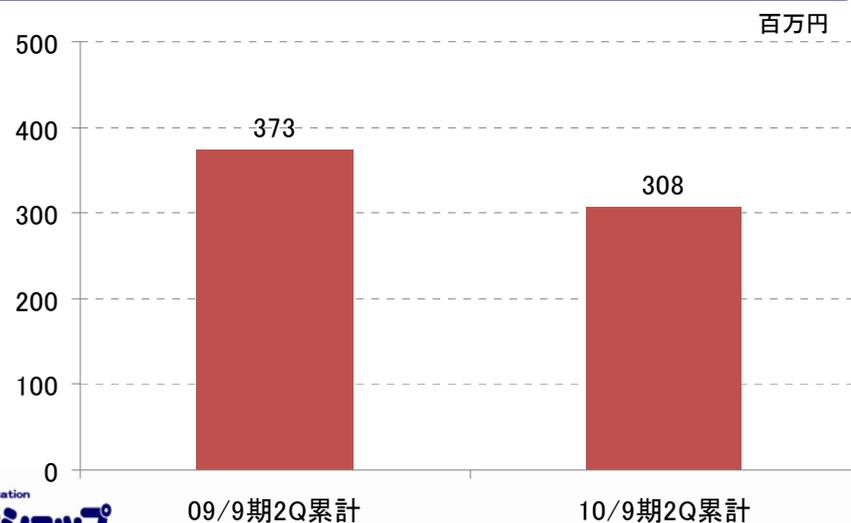
幹旋事業



■ 営業利益は前年同期比35百万円増加

- ✓ 収益性の高い関連サービス収入の増加による、収益率の改善
- ✓ 引き続き販売管理費の削減努力を継続

プロパティ・マネジメント事業

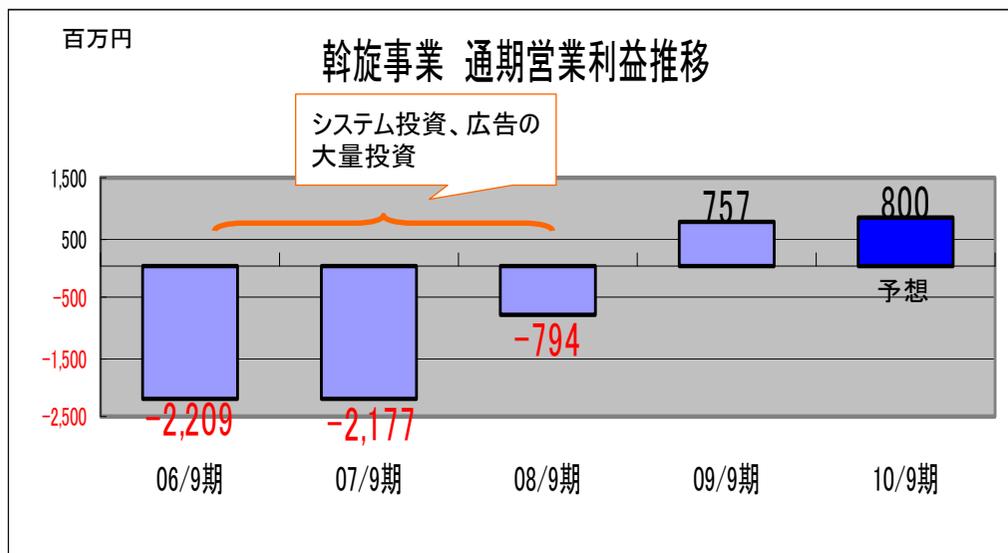


■ 営業利益は前年同期比65百万円減少

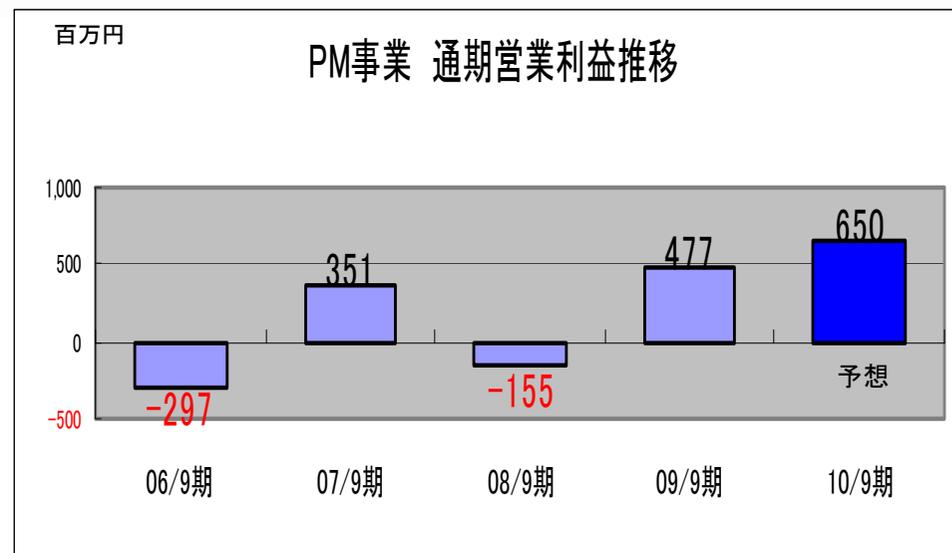
- ✓ 基幹システム(APS)本格導入のための一時的な費用が発生
- ✓ 繁忙期である第2四半期のみの比較においては前年同期比16百万円増加
 - 不採算物件の解約に伴う売上高減少の影響があったものの、原価率を大幅に改善

7 セグメント推移(主要2事業)

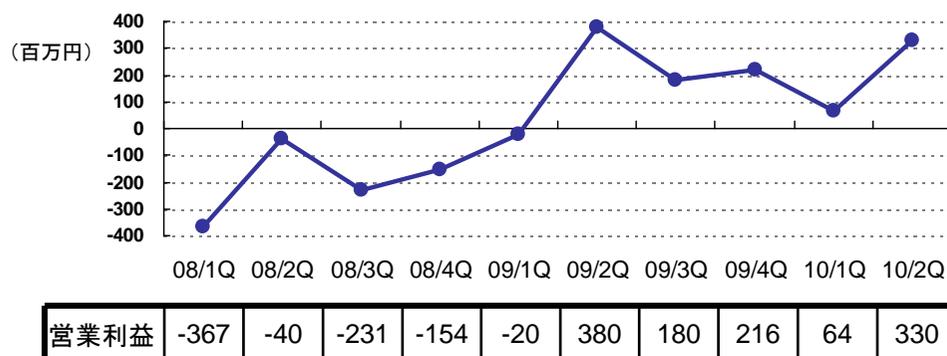
■ 幹旋事業 営業利益 年次動向



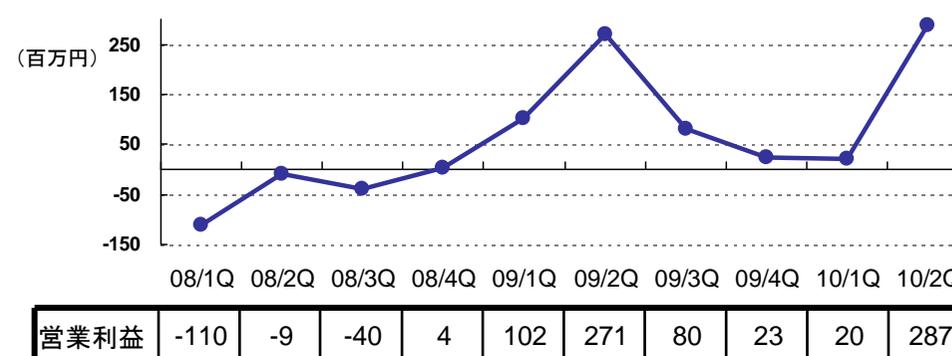
■ PM事業 営業利益 年次動向



■ 幹旋事業 営業利益 四半期動向



■ PM事業 営業利益 四半期動向



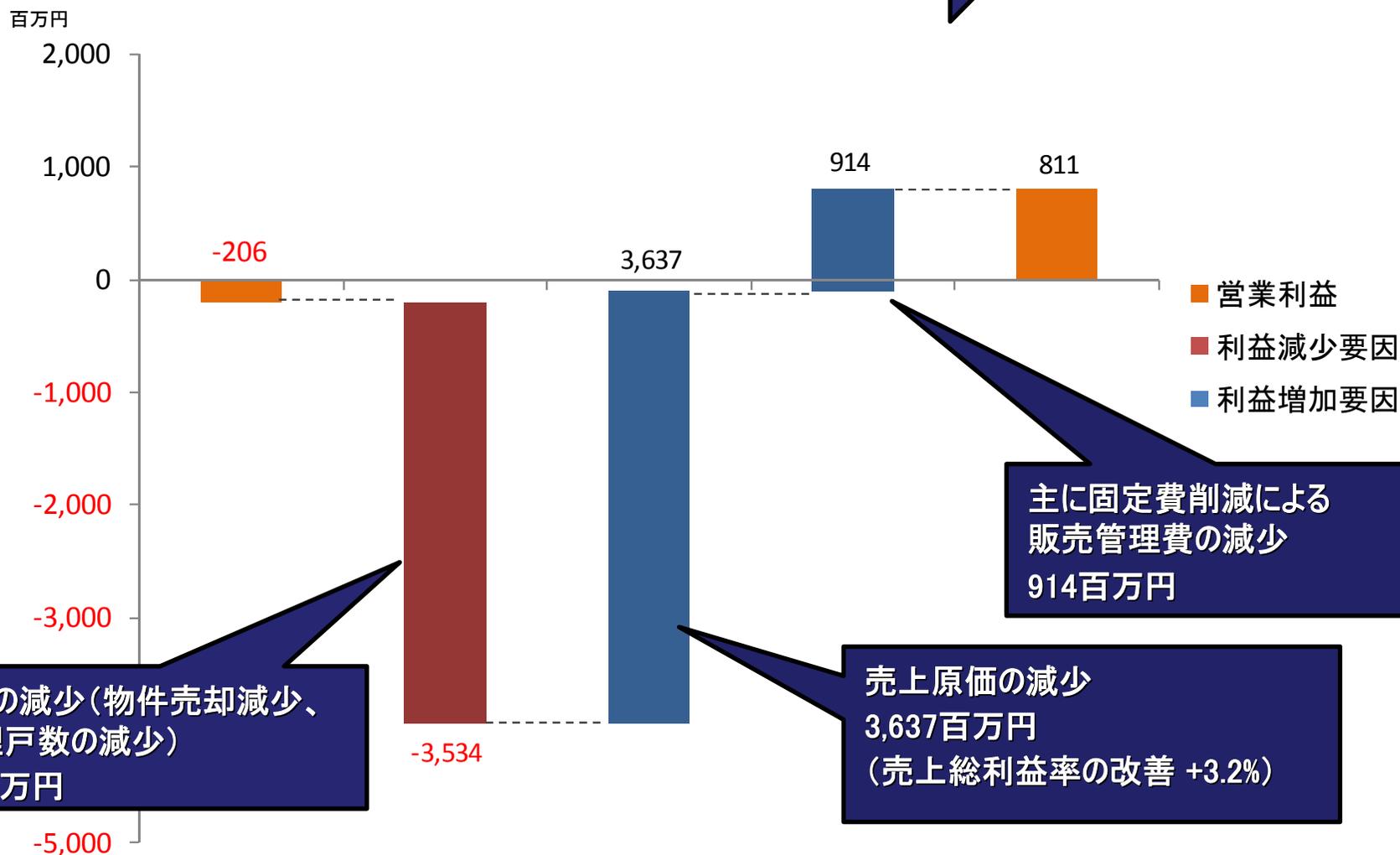
8 営業利益増加要因の分析

営業利益率

-0.7%

4.1%改善

3.3%



9 連結貸借対照表概要

百万円

	09/9期	10/9期	
	2Q	2Q	増減
流動資産	44,512	12,726	-31,785
主な内訳			
現預金	5,278	6,599	1,321
受取手形及び売掛金	1,813	1,757	-55
棚卸資産	33,452	1,246	-32,206
固定資産	51,243	79,181	27,937
主な内訳			
有形固定資産	20,475	49,469	28,994
無形固定資産	23,379	20,330	-3,049
投資有価証券	1,226	918	-307
資産合計	95,901	92,033	-3,867
流動負債	56,734	60,943	4,208
主な内訳			
支払手形及び買掛金	597	831	233
短期借入金	45,289	51,565	6,275
繰延税金負債	805	155	-649
固定負債	35,642	23,971	-11,670
主な内訳			
社債	4,989	4,195	-794
長期借入金	15,359	7,347	-8,011
負ののれん	6,920	5,423	-1,496
純資産	3,524	7,118	3,593

- ✓ 不動産保有目的の変更に伴い、一部棚卸資産を有形固定資産へと振替え
- ✓ 有利子負債総額は前年同期比2,580百万円減少

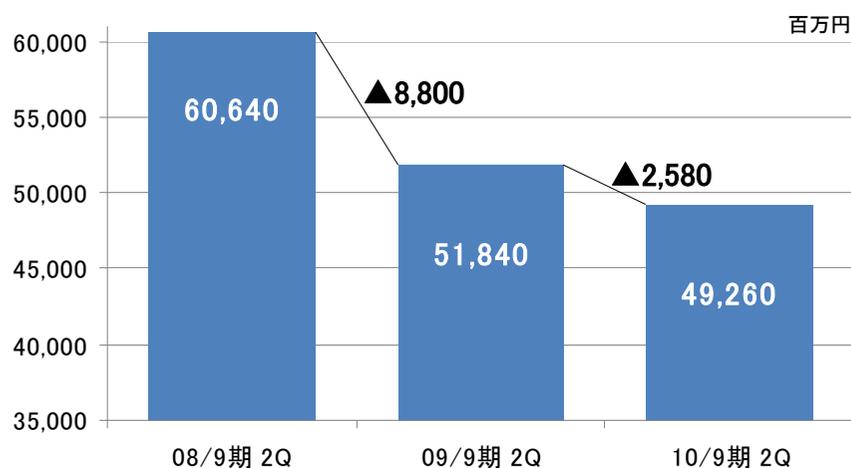
当年5月10日発表の「連結子会社の異動に関するお知らせ」のとおり、ASNファーストの譲渡に伴い、10/9期追加有利子負債削減として8,146百万円を見込む

10 有利子負債削減

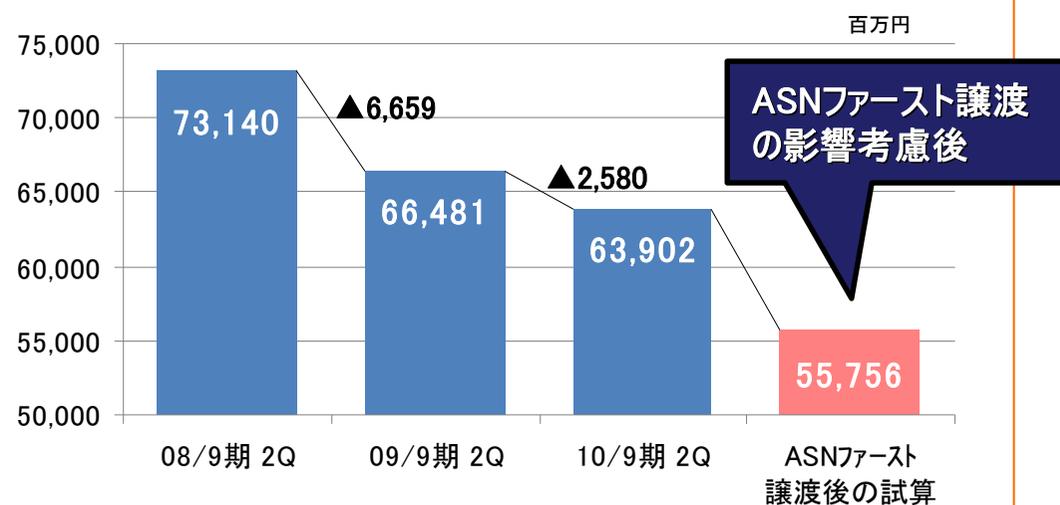
✓ 以下の取組み策により有利子負債削減を継続中

- 一部資産の売却(不動産、有価証券等)
- 今期中にASNファーストを譲渡、連結有利子負債を追加的に8,146百万円削減見込み
- 各事業の収益性アップを推進

本体有利子負債(ファンド含まず)



連結有利子負債(ファンド含む)



有利子負債の削減を推進。負債削減に本格的に着手した08/9期2Q～10/9期2Qで約92億円を既に削減(ファンド含む)

11 連結キャッシュ・フロー計算書概要

百万円

	08/9期		09/9期		10/9期
	2Q累計	4Q累計	2Q累計	4Q累計	2Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	-3,290	-4,467	1,199	1,048	1,634
主な内訳					
税金等調整前当期純利益	1,465	-7,402	-661	-2,624	164
法人税等の支払額	-2,797	-3,893	-394	-612	-265
たな卸資産の減少額	-3,515	2,554	1,532	2,101	697
投資活動によるキャッシュ・フロー	-8,604	-5,698	1,474	2,086	387
主な内訳					
有形固定資産の売却による収入	85	862	191	252	374
投資有価証券の売却による収入	96	6,189	88	286	194
新規連結子会社の取得による支出	-9,025	-9,048	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	8,008	1,097	-1,155	-1,982	-399
主な内訳					
短期借入れによる収入	14,734	27,653	10,628	20,225	1,720
短期借入金の返済による支出	-10,953	-26,623	-6,728	-16,550	-2,381
長期借入金の返済による支出	-3,111	-7,319	-1,490	-1,634	-788
現金及び現金同等物に係る換算差額	-3	11	-5	-3	-1
現金及び現金同等物の増減額	-3,889	-9,057	1,513	1,148	1,621
現金及び現金同等物の期首残高	12,027	12,027	2,854	2,854	4,002
現金及び現金同等物の当期末残高	8,138	2,854	4,367	4,002	5,624

← 本業の回復、法人税還付

← 資産構成の見直し

← 有利子負債の削減

百万円

06/9期	07/9期	08/9期	09/9期	10/9期 2Q
実績	実績	実績	実績	実績

財務ハイライト

売上高	49,771	64,270	59,218	52,520	24,353
売上総利益	14,305	21,362	15,994	10,527	5,433
販売費及び一般管理費	10,743	15,315	15,535	10,307	4,622
営業利益	3,562	6,047	458	220	811
経常利益	4,354	6,776	421	303	481
当期純利益	1,148	1,353	-7,033	1,036	319
総資産	103,841	106,058	99,903	93,788	92,033
有利子負債	43,784	56,903	67,123	65,654	63,902
純資産	16,517	14,398	4,373	5,168	7,118

財務指標

売上総利益率	28.7%	33.2%	27.0%	20.0%	22.3%
営業利益率	7.2%	9.4%	0.8%	0.4%	3.3%
ROE	8.6%	10.6%	—	37.1%	15.4%
自己資本比率	13.2%	11.2%	2.4%	3.4%	5.5%
D/Eレシオ	320.6%	477.0%	2839.4%	2037.0%	1251.2%

百万円

	09/9期	10/9期		
	通期	通期予想*	前期比	
売上高	52,520	51,000	-1,520	-2.9%
売上総利益 (売上総利益率)	10,527 (20.0%)	11,270 (22.1%)	+742	7.1%
販売費及び一般管理費	10,307	10,170	-137	-1.3%
営業利益 (営業利益率)	220 (0.4%)	1,100 (2.2%)	+879	400.0%
経常利益 (経常利益率)	303 (0.6%)	450 (0.9%)	+146	48.4%
当期純利益 (当期純利益率)	1,036 (2.0%)	200 (0.4%)	-836	-80.7%

* 当該通期予想については、現在の経済環境や不動産市況等の動向を鑑み、2009年11月13日付「平成21年9月期決算短信」にて公表いたしました業績予想を据え置きますが、今後の業績動向を踏まえ、業績予想の修正が必要と判断される場合には速やかに公表いたします。

14 今後の戦略方向性

1. 本業重視の売上高増強

斡旋事業(営業利益率10% ⇒ 15%を目標)

- 収益性重視の視点に基づく、直営店の健全なる増加
- 賃貸斡旋に伴う付帯商品・関連サービス(家電、通信回線、保険、保証、引越等)の販売強化
- 準管理戸数のさらなる増加
- AOSやAPS導入促進等、情報インフラシステムの販売強化
- 中国国内におけるアパマンショップブランドのFC展開(当面の目標は100店舗)
- 各種キャンペーンによる圧倒的な集客

プロパティ・マネジメント事業(営業利益率2% ⇒ 4%を目標)

- 当年4月より管理受託にむけた営業活動を本格スタートし、管理戸数(賃貸管理・サブリース)を増加
- 全国レベルで年間平均入居率95%超を確保

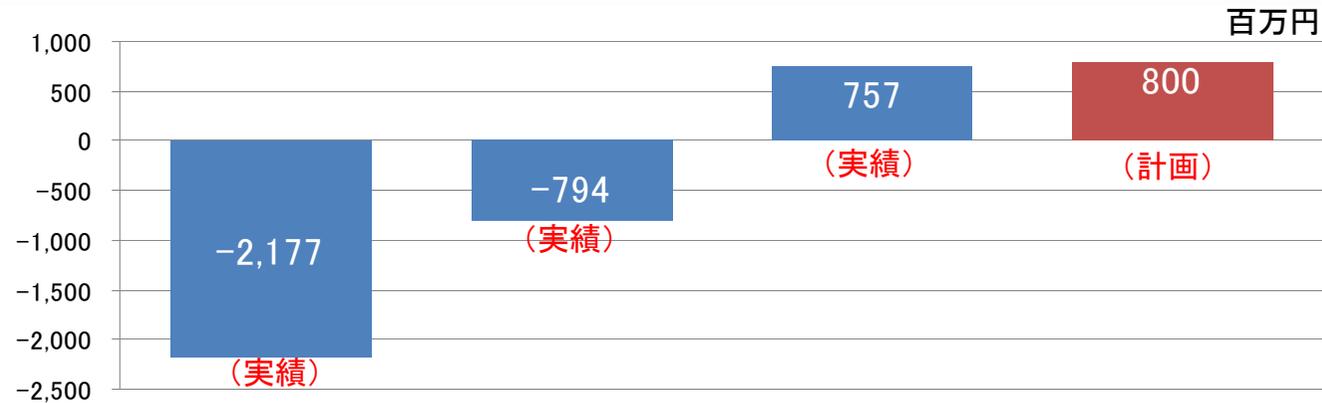
2. 収益力強化・一部資産売却等による有利子負債の圧縮継続

3. 販管費のさらなる削減



第2部 セグメント別指標

斡旋事業 営業利益推移



百万円	07/9期 実績	08/9期 実績	09/9期 実績	10/9期 計画
営業利益	-2,177	-794	757	800

✓ 売上高拡大、収益力強化のための諸施策の実行により、09/9期より斡旋事業の黒字転換に成功。今後もさらなる成長を目指す

- ・ 利益率の向上 (営業利益率10% ⇒ 15%を目標)
- ・ 収益性重視の視点に基づく、直営店の健全なる増加
- ・ 賃貸斡旋に伴う関連サービスの販売強化
- ・ 準管理戸数のさらなる増加

1 斡旋事業の強化施策について

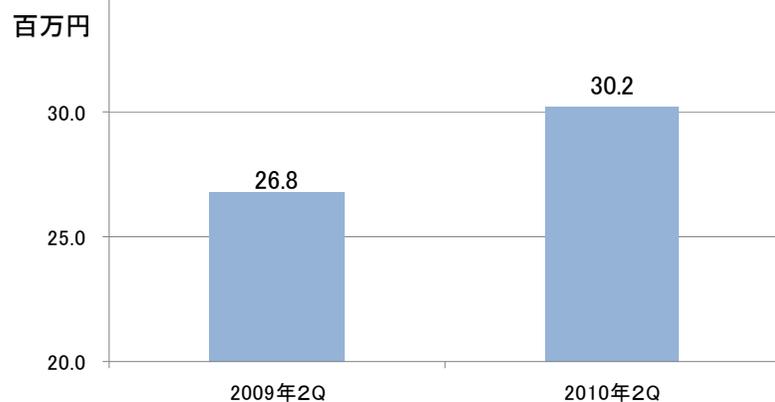
- ✓ 直営店に関しては不採算店舗の統廃合を推進した結果、店舗数は前年同期比減少
- ✓ 現在は採算性を重視した新規出店を推進し、店舗数も今後増加させる見通し
- ✓ 各種キャンペーンによる集客力強化やサービスの差別化を推進するとともに、関連サービスを含む総合的な提案を強化。その結果、契約率、1店舗あたり売上高は上昇

10/9期第2四半期 店舗数の動向

	09/9期2Q末	10/9期2Q末
直営店舗数	65店	61店
加盟店舗数	850店	842店
直営、FC加盟店舗合計*	915店	903店

* 出店が確定し、㈱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

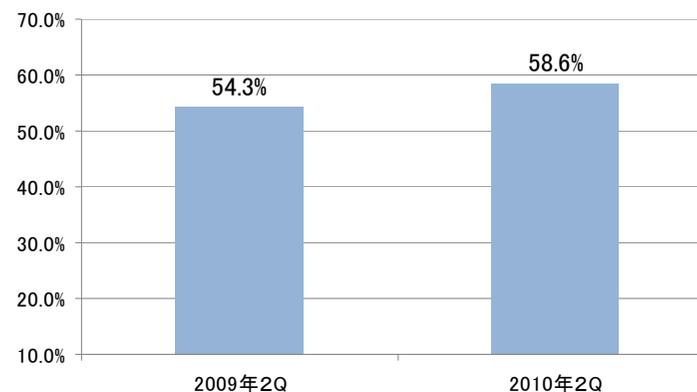
直営1店舗あたり売上高の比較**



**直営店売上高(2Q総額) / 2Q平均直営店舗数

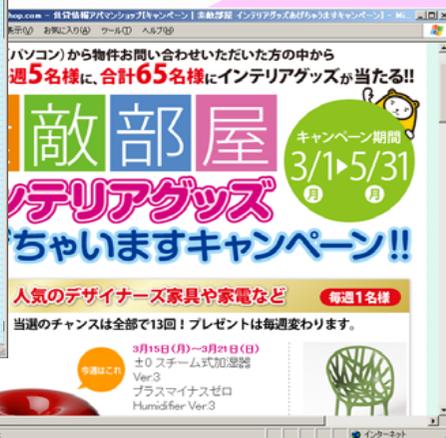
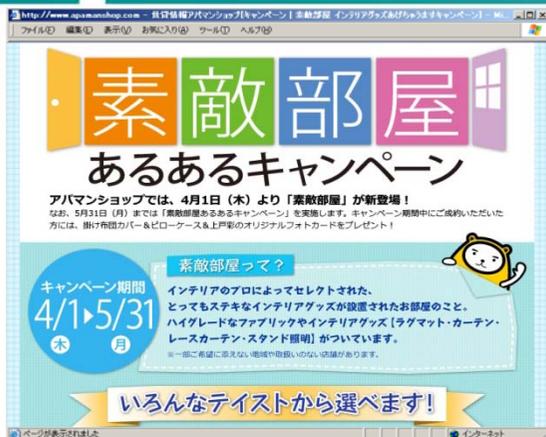
**売上高の内訳: 斡旋手数料、関連サービス収入、広告収入

契約率の比較***



***契約者数 / 来店者数

1 実施キャンペーン例

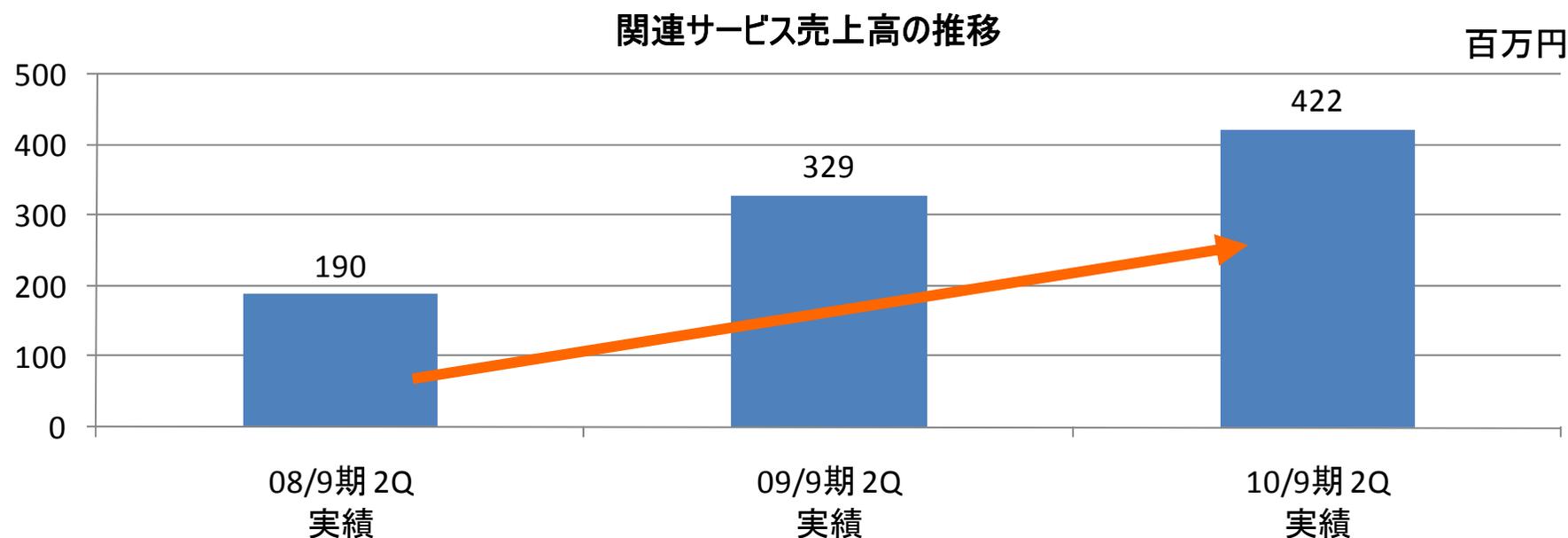


アパマンショップでは、多様化するお客様のニーズを敏感にキャッチし、日本最大級の賃貸斡旋ネットワークの強みを生かした、全国統一プロモーションにより、反響・集客の向上策のひとつとして各種キャンペーンに取り組んでいます。



1 関連サービスの販売強化

- ✓ 斡旋仲介時の付帯商品・サービスの販売・提供等を強化、関連サービス業務収入が順調に増加
- ✓ 効果的にキャンペーンとリンクさせる事で、アパマンショップ各店舗の売上高向上、および競争力強化につなげた
 - 例：パソコンあるあるキャンペーンとリンクさせて通信回線設置を推進。当3月度月間目標1,000件に対して、目標を上回る約1,300件の成約獲得
- ✓ 収益率が高い(約8~9割の売上総利益率)分野であり、今後も継続的に強化する方針



<主な関連サービス(取次ぎ)>

- | | | | |
|---------------|------------|---------|----------|
| ✓通信回線設置(Bフレツ) | ✓家電販売(地デジ) | ✓家財保険 | ✓引越業者 |
| ✓除菌・消臭サービス | ✓社宅 | ✓安心サポート | ✓消火器交換 他 |

1 中国でのFC展開について

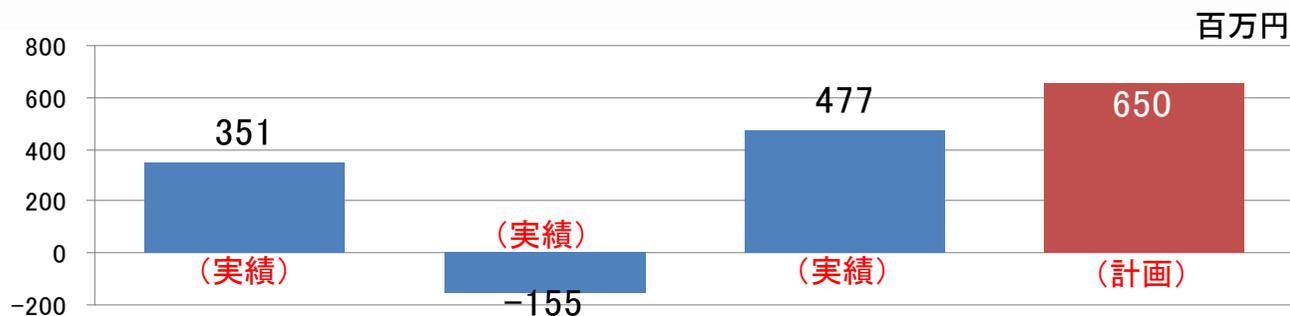
- ✓ 日本最大級の賃貸斡旋ネットワーク「アパマンショップ」を基盤として、中国におけるアパマンショップブランドのFC展開を開始
- ✓ まずは、上海と広州においてFC加盟契約を行う予定
- ✓ 中国主要都市を中心にFC展開を実施し、同国内で100店舗の展開を当面の目標とする

◆中国(上海、広州)ロゴ店舗イメージ



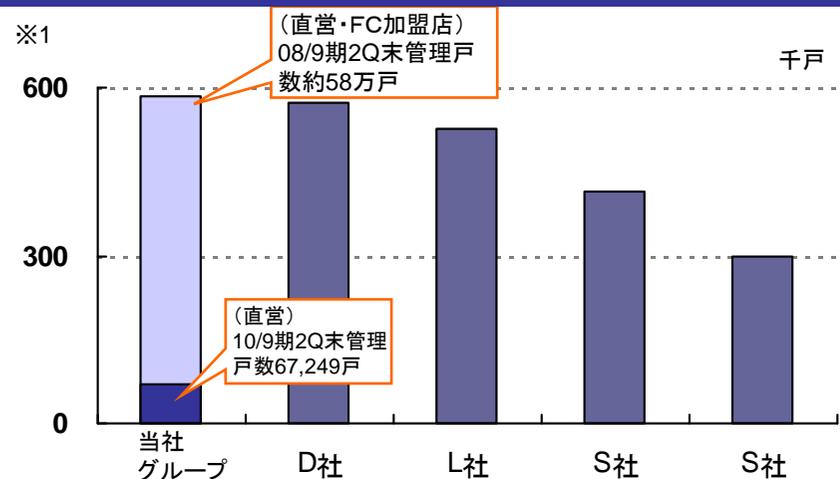
2 セグメント別指標② プロパティ・マネジメント事業

プロパティ・マネジメント事業 営業利益推移



百万円	07/9期 実績	08/9期 実績	09/9期 実績	10/9期 計画
営業利益	351	-155	477	650

管理戸数他社比較(直営店+FC加盟店)



✓ 08/9期は収益性悪化したものの、不採算物件管理の解約等、コスト構造改善施策を推進し、09/9期には黒字回復

- ・ 利益率の向上(営業利益率2% ⇒ 4%を目標)
- ・ 当年4月より管理受託にむけた営業活動を本格スタートし、管理戸数を増加
- ・ 全国レベルで年間平均入居率95%超を目標

2 管理戸数の動向

- ✓ 収益性向上を促進、不採算物件の解約を推進したため管理戸数は減少
- ✓ 準管理は引き続き拡大活動を活発化させた結果、順調に増加
 - 今後は賃貸管理、サブリース受託へも注力し、管理戸数増加を推進する方針
- ✓ 不採算物件の解約、またリーシング強化に注力した結果、入居率は大幅に改善し、空室戸数は減少

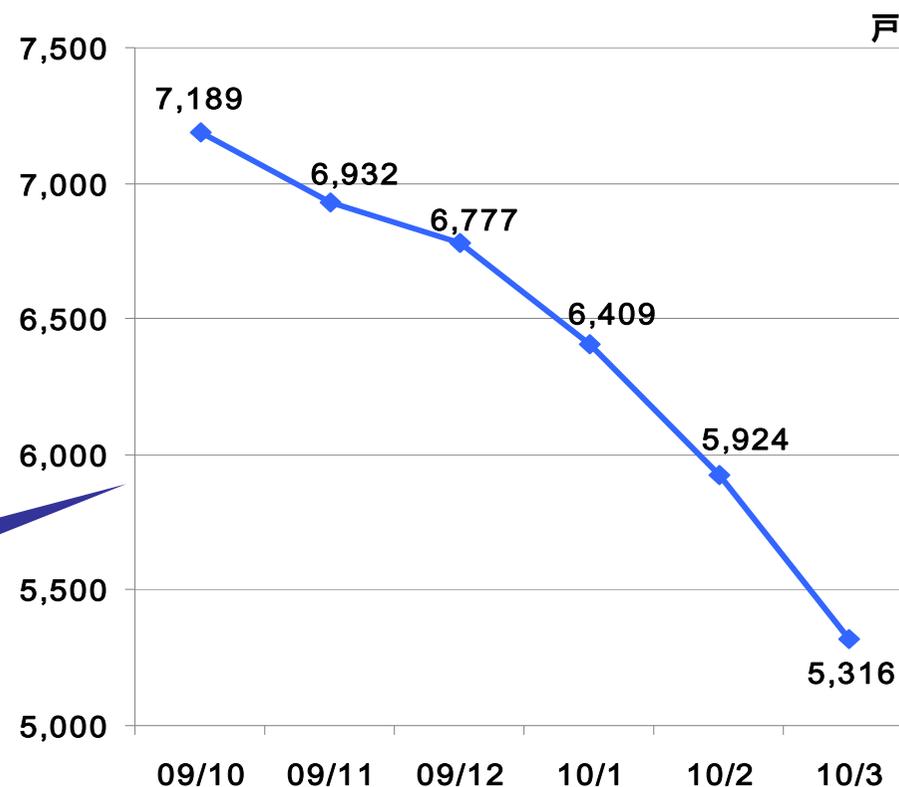
10/9期第2四半期 管理戸数の動向

	09/9期 2Q末	10/9期 2Q末
賃貸管理	37,894戸	35,938戸
サブリース	33,967戸	31,311戸
計	71,861戸	67,249戸
【参考】準管理*	10,709戸	42,952戸

*準管理・・・期日管理や原状回復等のみ対応するサービス形態(斡旋セグメント)
上記は直営店による準管理のみの記載であり、FCによる準管理は含まない

管理物件に占める
空室戸数は減少傾向**

10/9期第2四半期 空室戸数の推移(月次)



2 管理戸数拡大施策について

- ✓ これまで不採算物件のリストラクチャリングに注力してきた結果、収益性回復を実現
- ✓ 今後は下記施策を通じて新規受託にも注力する方針

施策① 組織体制の整備

今年4月より新規受託を開拓する専門営業部署を設置。首都圏および福岡を中心に営業活動を開始。また、管理受託部門を組成し、それら新規受託にも十分対応できる組織体制を整備

施策② ファンド向け営業の強化

私募ファンドやREIT等が保有する物件に対する営業の強化。リーシング力の強みを活かし、空室率の増加に直面しているファンド保有物件の獲得

施策③ 準管理物件の転換推進

アパマンショップの持つネットワークやリーシング力等の強みを強調することで、将来的には現在準管理を行っている物件の管理物件への転換を推進

投資不動産物件およびバリューアップ物件

※2 ※3

■不動産物件数 (件)

物件別	09/9期2Q末	10/9期2Q末
投資不動産物件	165	208
バリューアップ物件	55	1
合計	220	209

■不動産物件簿価推移 (百万円)

物件別	09/9期2Q末	10/9期2Q末
投資不動産物件	20,423	29,071
バリューアップ物件*	13,368	1,756
合計	33,972	30,828

* 未成工事支出金、開発事業支出金等を含む

連結ファンド物件

■連結ファンド物件数 (件)

09/9期2Q末	10/9期2Q末
28	28

■連結ファンド物件簿価推移 (百万円)

09/9期2Q末	10/9期2Q末
19,914	20,449

家賃収入

10/9期第2四半期累計: 約1,861百万円

(百万円)

物件別	09/9期2Q累計	10/9期2Q累計
投資不動産物件・バリューアップ物件	1,205	1,063
連結ファンド物件	792	798
合計	1,998	1,861

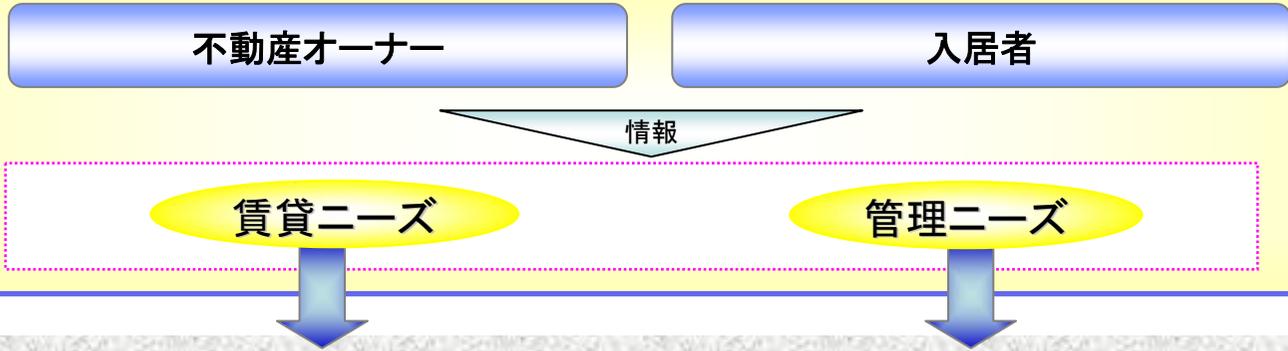
- ✓ 今期も不動産市況の変化の影響の大きいPI事業およびファンド事業は当面凍結
- ✓ プリンシパルビジネスを縮小していく過程で、バリューアップ物件は減少
- ✓ 有利子負債削減のため、不動産の売却を引続き実行。物件売却のタイミングは、不動産市況の状況を勘案しつつ柔軟に対応
- ✓ 不動産物件の減少により、家賃収入は前年同期比136百万円の減少



第3部 会社概要

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。



◆**日本最大級の営業拠点数**
 (直営とFC店舗)
 ◆**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

直営店

FC本部

② プロパティ・マネジメント事業

賃貸管理

サブリース

【強み】日本最大級の営業拠点数
【強み】日本最大級の取引オーナー数と賃貸斡旋実績

【強み】日本最大級の管理戸数(FC、直営合計)
【強み】ブランドを活かしたリーシング力

③ プリンシパル・インベストメント事業

- ◎ 投資不動産業務
- ◎ バリュースアップ業務

④ ファンド事業

- ◎ ファンドマネジメント業務

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

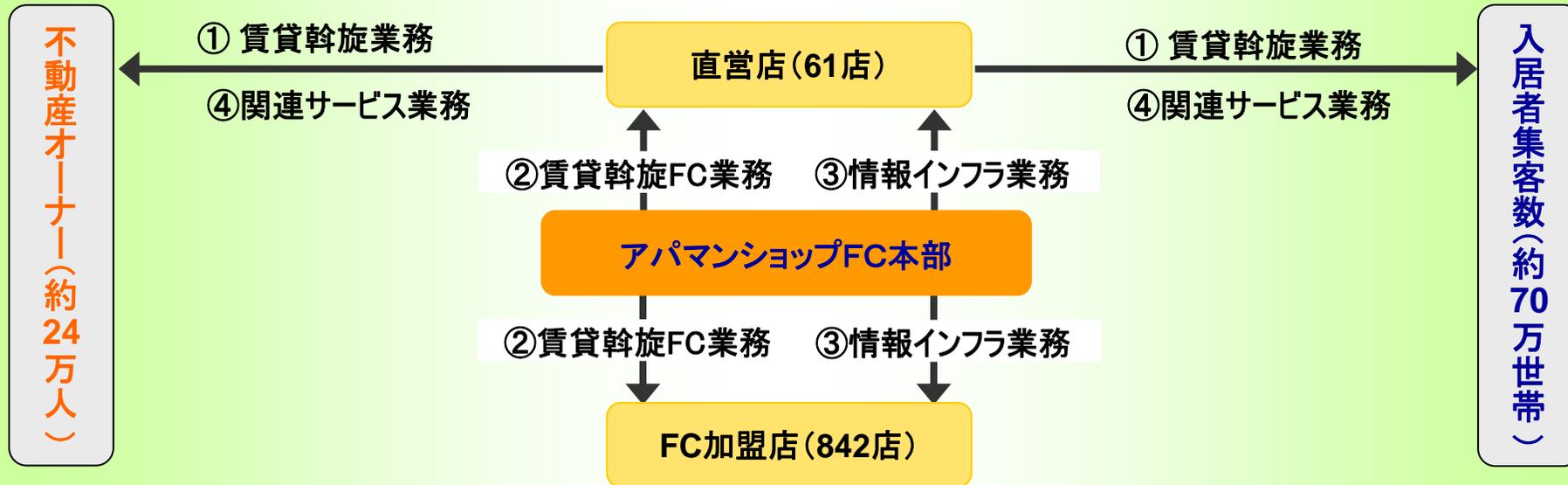
- ◎ 不動産販売FC業務
- ◎ コンストラクションFC業務
- ◎ システム開発

「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

2 斡旋事業

斡旋事業ビジネスモデル

2010年3月末現在



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 家電、通信回線、保険、保証、リフォーム、除菌・消臭、引越等	直営店運営

2 斡旋事業

斡旋事業の強み

<p>①日本最大級の営業拠点数</p>	<p>◎ 09/9期実績：903店【直営店63店／FC加盟店840店】 ◎ 10/9期見込：905店【直営店65店／FC加盟店840店】</p>
<p>②日本最大級の取引オーナー数</p>	<p>◎ 取引不動産オーナー：約24万人 ※4</p>
<p>③強力なブランド力</p>	<p>◎ 「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 ※5</p>
<p>④日本最大級の物件データベース</p>	<p>◎ 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）</p>
<p>⑤WEB充実戦略</p>	<p>◎ WEBサイトでの掲載物件数日本最大級</p>

2 斡旋事業

直営店の目標収益モデル

<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	60	賃貸斡旋平均売上500万円/月 (関連収入も含む)
営業利益	10	営業利益率目標15%

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 ◎ プロパティ・マネジメント事業との相乗効果を期待 ◎ 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)

2 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	◎広告分担金	◎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加盟金が発生 ※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・APS等)	◎反響サービス(WEB活用等)	◎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

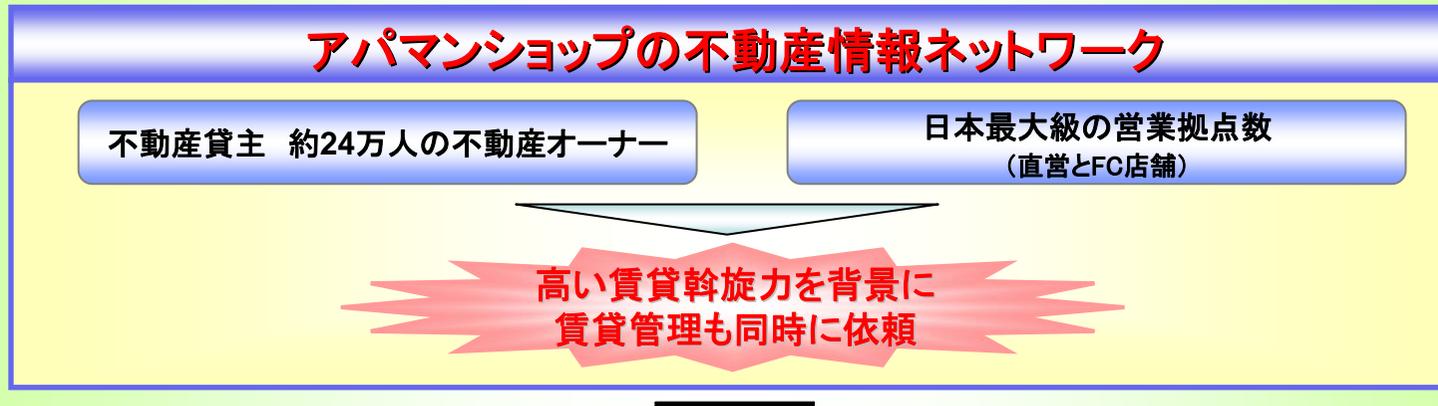
加盟店舗1店あたり請求額

約45万円/月

※目標収益
※エリア・加盟形態によって変動あり

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

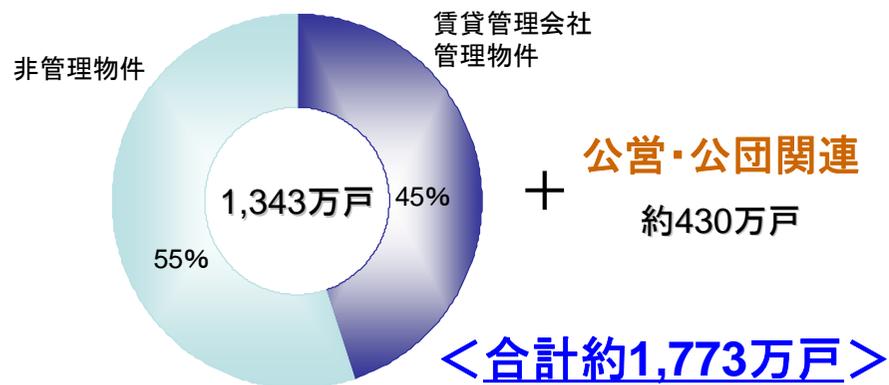
②サブリース業務

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

民間借家住宅市場



(出所:総務省2008年度「住宅・土地統計調査」、
矢野経済研究所、当社類推)

- ◎ 民間借家住宅は管理会社を通さずオーナー自ら管理している物件が全体の約55%。
- ◎ 借り手市場の中、オーナー自ら入居率を上げるのは限界があり、リーシングカ・ブランド力のある管理会社を選ばれる傾向が顕著。

アパマンショップグループとして管理物件増大のチャンス

- ⇒ FC加盟店に対するPM業務支援の充実。
- ⇒ 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。
- ⇒ 賃貸管理のサービス品質を強化。

■ 当社管理戸数～長期目標～

◎ 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1,773万戸 × 約5.6% ≒ 100万戸

2 プロパティ・マネジメント事業

管理戸数100万戸の収益シミュレーション

<現状管理戸数データ>

	10/3末戸数 (当社グループ)
賃貸管理	35,938戸
サブリース	31,311戸
計	67,249戸 (全国推定シェア 0.38%)

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58万戸
全国推定シェア	約3.2%

※当社グループデータは08/9末の管理戸数(FC加盟店を含む、一部類推)

<目標収益モデル(賃貸管理50万戸、サブリース50万戸の場合)>

■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)
賃貸管理	53.4万戸	96,000
サブリース	46.5万戸	349,000
計	100万戸	445,000

$$= 53.4\text{万戸} \times @5\text{万} \times 12\text{ヶ月} \times 30\%$$

$$= 46.5\text{万戸} \times @5\text{万} \times 12\text{ヶ月} \times 1.25$$

※家賃単価 @5.0万円/月

※賃貸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25%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
- ◎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

脚注

- ※1. 当社グループデータは、2008年9月末日の管理戸数(FC加盟店を含む、一部類推)他社データは2009年7月27日付の「全国賃貸住宅新聞」によるデータで、FC加盟店を含まない
- ※2. 表は連結決算上の「固定資産」に計上されている物件
- ※3. 表は連結決算上の「流動資産」に計上されている物件
- ※4. 2008年9月の取引不動産オーナー数(FC加盟店含む、一部類推)
- ※5. 2006年2月の電通調べ

また、本資料の表示数値は金額に関しては切り捨て、パーセンテージ表示については四捨五入等、端数計算により行っているため、算式に基づき算定される数値とその結果として記載される数値は必ずしも一致しない場合があります。

本資料に関する注意事項

本資料は、あくまでも『平成22年9月期 第2四半期決算短信』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。