

2010年11月17日(水)



# 平成22年9月期決算 決算説明会

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. 連結決算概要
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. 連結貸借対照表概要
9. 有利子負債削減
10. 連結キャッシュ・フロー計算書概要
11. 過去5事業年度の財務推移
12. 2011年9月期 連結業績予想
13. 今後の戦略方向性
14. トピックス

# 目次

## 第2部 セグメント別指標・強化施策

1. セグメント別指標・強化施策① 斡旋事業
2. セグメント別指標・強化施策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 斡旋事業
  - ② プロパティ・マネジメント事業

## 本資料に関する注意事項



# 第1部 業績概要

# 1 連結決算概要

- ✓ 前年同期比で1,453百万円の連結営業利益改善
- ✓ 連結営業利益1,664百万円とコア事業を中心に業績は順調に回復

項目	前年同期比	増減要因
<b>売上高</b> 47,307百万円	▲9.9% ▲5,417百万円	主に棚卸資産から固定資産への保有不動産の所有目的変更に伴う不動産売却収入の減少等によるもの
<b>営業利益/利益率</b> 1,673百万円／3.5%	+660.5% 1,453百万円	売上総利益率の改善 徹底した販管費の削減効果
<b>直営1店あたり売上高</b> 53百万円	+9.0 % 4百万円	1店舗あたりの成約数・成約率の増加 関連サービス強化等の収益機会の拡大
<b>準管理戸数*</b> 64,807戸	+122.7% 35,704戸	<b>準管理戸数は急速に拡大</b> <small>* 準管理・・・賃貸借契約更新の期日管理や退去時リフォーム、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)</small>
<b>管理戸数</b> (賃貸管理・サブリース) 68,054戸	▲2.7% ▲1,910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し、 今後は増加傾向

# 1 連結決算概要

項目	前年同期比	増減要因
<b>有利子負債</b> 53,379百万円	▲18.7% ▲12,274百万円	連結ファンドのASNファーストを譲渡し、8,146百万円の連結有利子負債をオフバランス化(第4四半期) 第三者割当による新株式1,513百万円および新株予約権12百万円を発行し、一部の調達資金を有利子負債の削減に充当(第1四半期)
<b>EBITDA/倍率</b> 4,284百万円/12.5倍	11.1倍の改善 +1,498百万円	コア事業の回復による営業利益の拡大、有利子負債の削減 営業キャッシュ・フローは、前年同期比627百万円の増加 * EBITDA倍率…有利子負債÷償却前営業利益(営業利益+減価償却費+のれん償却額)
<b>自己資本/比率</b> 7,940百万円/10.3%	+ 6.8 % +4,716百万円	不動産の売却や連結ファンドの譲渡等により総資産額が前年同期で16,414百万円の減少 増資による資本金および利益剰余金の増加(15億13百万円)や当期純利益の計上(3,058百万円)
<b>1株あたり 当期純利益</b> 2,413.64円	+1,347.46円	増資により発行済株式総数が325,984株増加したものの、当期純利益が前年同期で2,021百万円増加したため、1株あたり当期純利益は増加 今後、2009年11月5日発行の新株予約権(株式数507,000株)の行使や増資等(35億円相当額を目処に新株式に係る発行登録書を提出[平成23年1月14日に期間終了])を行った場合、一定程度の「株式の希薄化*」が見込まれ、当該指標に影響

\* 株式の希薄化…前述の新株予約権が全て行使された場合に発行される株式は、発行済株式総数(1,359,806株)の約37.3%にあたり、既発行の株式に希薄化が生じるもの(当該新株予約権の行使期間は、2011年11月4日まで)

## 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	
	通期		通期	前期比較
売上高	52,520		47,307	-5,212
売上総利益	10,527		10,731	204
売上総利益率	20.0%		22.7%	2.6%
販売費及び一般管理費	10,307		9,058	-1,249
営業利益	220		1,673	1,453
営業利益率	0.42%		3.5%	3.1%
営業外収益	1,829		781	-1,047
営業外費用	1,746		1,975	228
経常利益	303		480	176
経常利益率	0.6%		1.0%	0.4%
特別利益	212		5,918	5,706
特別損失	3,164		8,387	5,223
当期純利益	1,036		3,058	2,021
当期純利益率	2.0%		6.46%	4.5%

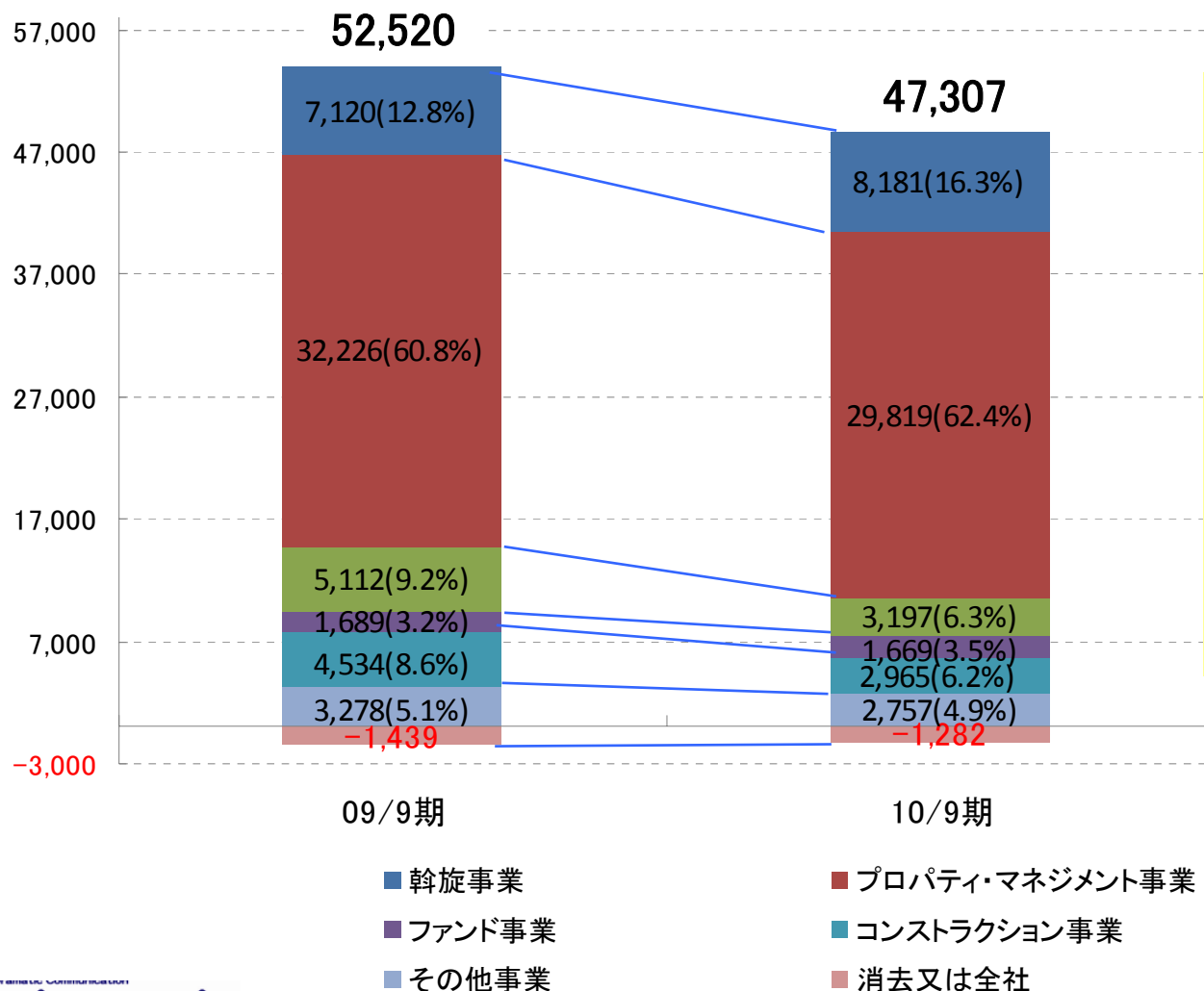
- ✓ 主にプリンシパル・インベストメント事業において保有不動産の所有目的の変更(棚卸資産⇒固定資産)を行ったため、売上高は前年同期比で5,212百万円減少
- ✓ 一方で、原価率改善努力により、売上総利益率は前年同期比で2.6%改善
- ✓ 固定費の圧縮等により前年同期比で販管費を1,249百万円削減
- ✓ 上記の結果、営業利益は前年同期比で1,673百万円の大規模な改善(営業利益率 0.4%⇒3.5%)
- ✓ 主に「負ののれん」の一括償却したため、特別利益5,926百万円を計上
- ✓ グループの資産項目全般について検証を行った結果、減損損失(5,123百万円)や貸倒引当金繰入額(1,007百万円)等の特別損失を計上

今後も、さらなるコスト削減の取組み等、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

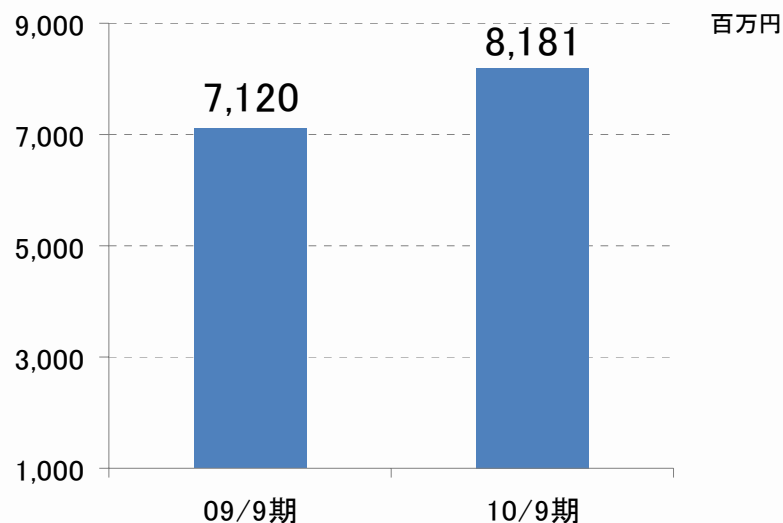
百万円／(外部売上高に占める割合)



- ✓ 賃貸幹旋業務収入および関連サービス収入の増加により、幹旋事業は1,060百万円の増収
- ✓ 不採算物件の管理解約等のサブリース収入の減少により、プロパティ・マネジメント(PM)事業は2,407百万円の減収
- ✓ 保有不動産の所有目的変更および不動産の売却に伴いプリンシパル・インベストメント事業は1,914百万円の減収
- ✓ 連結ファンド保有の不動産売却等によりファンド事業は20百万円の減収
- ✓ コンストラクション事業は1,568百万円の減収

# 4 連結事業別売上高推移(主要2事業)

## 幹旋事業



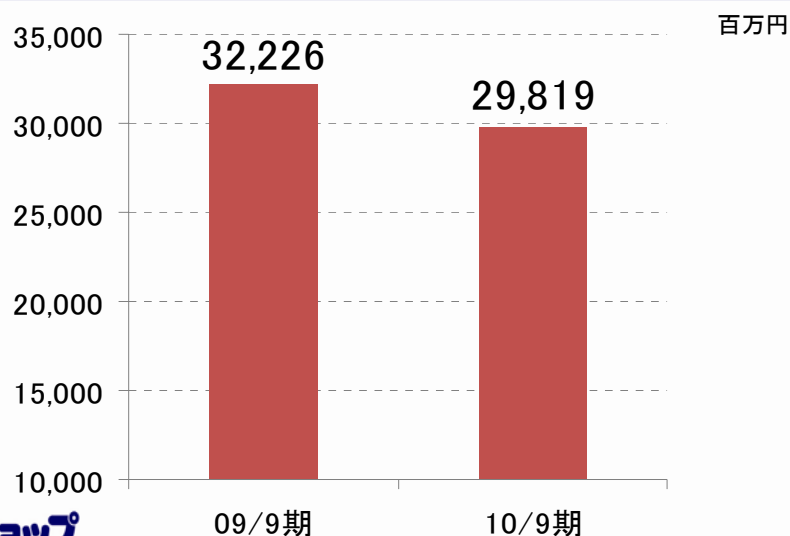
### ■売上高は前年同期比1,060百万円増加

- ✓ 直営店においては、1店舗あたりの成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  
※詳細は26・28頁をご覧ください
- ✓ 準管理戸数の拡大も収益向上に貢献  
※詳細は29頁をご覧ください

今後も、増収を達成するため、直営店の慎重・健全なる増加を行う

※下期(2010年4月～9月)では、1店舗増加

## プロパティ・マネジメント事業



### ■売上高は前年同期比2,407百万円減少

- ✓ 不採算物件の管理の解約等を推進したことにより、主にサブリース物件の賃料収入が減少

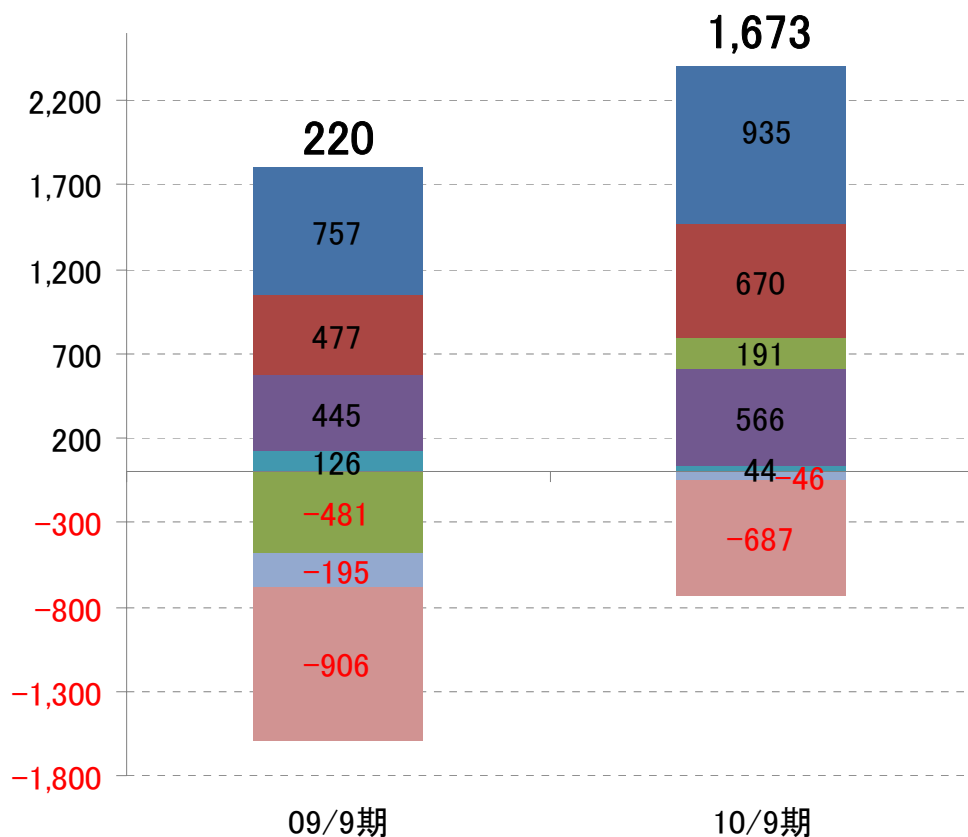
第3四半期から新規管理獲得に向けた営業活動を本格的に開始

※下期(2010年4月～9月)では管理戸数が805戸増加

# 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

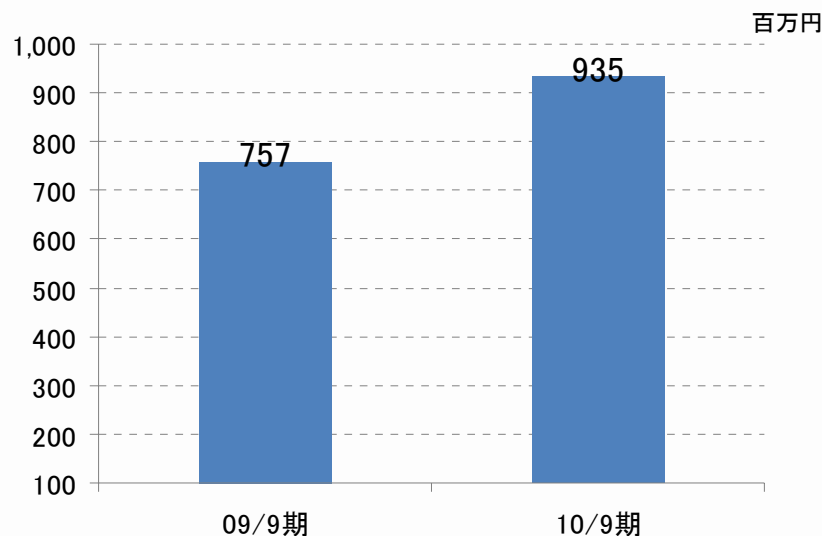


- ✓ 連結営業利益は前年同期比1,453百万円増益の1,673百万円を達成
- ✓ 幹旋事業は、直営店の増収により178百万円の増加
- ✓ プロパティ・マネジメント事業は、販管費の削減により193百万円の増加
- ✓ プリンシパル・インベストメント事業は、固定費の削減等により673百万円の増加
- ✓ ファンド事業は、固定費の削減等により121百万円の増加
- ✓ コンストラクション事業は82百万円の減少

- 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

# 6 連結事業別営業利益推移(主要2事業)

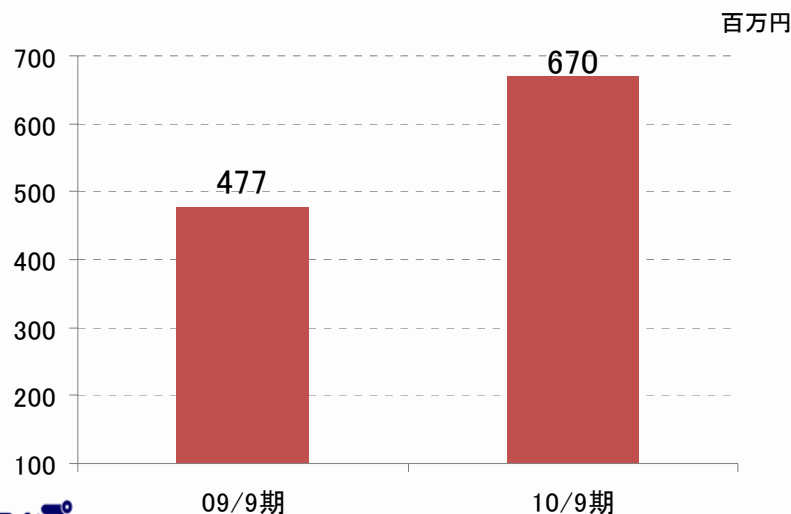
## 幹旋事業



■ 営業利益は前年同期比178百万円増加

- ✓ キャンペーン効果や人材育成等による、契約数の増加
- ✓ 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

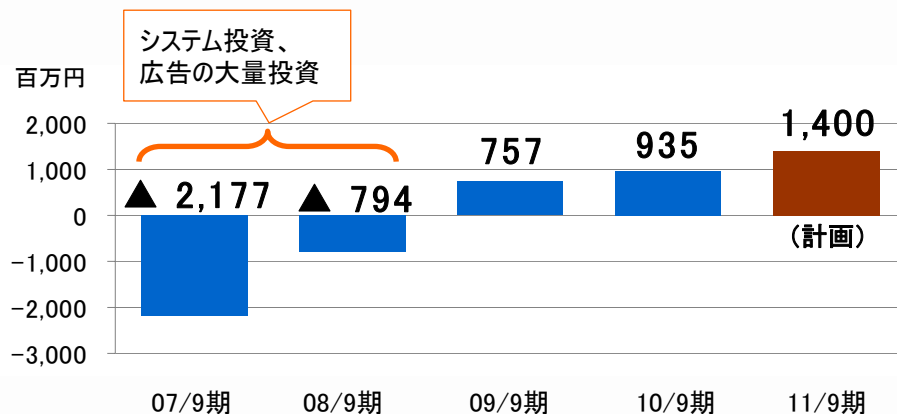


■ 営業利益は前年同期比193百万円増加

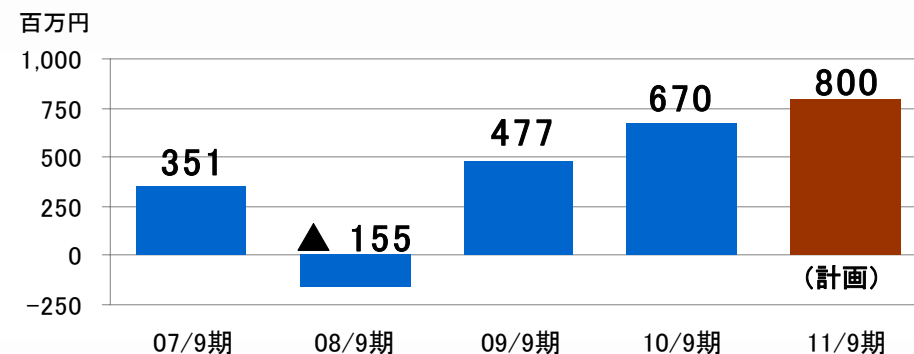
- ✓ 繁忙期の入居率改善によるサブリース粗利の増加
- ✓ 固定費の削減等による販売管理費の減少
- ✓ 下期(2010年4月～9月)では、前年同期比259百万円と大幅に増加

# 7 セグメント推移(主要2事業)

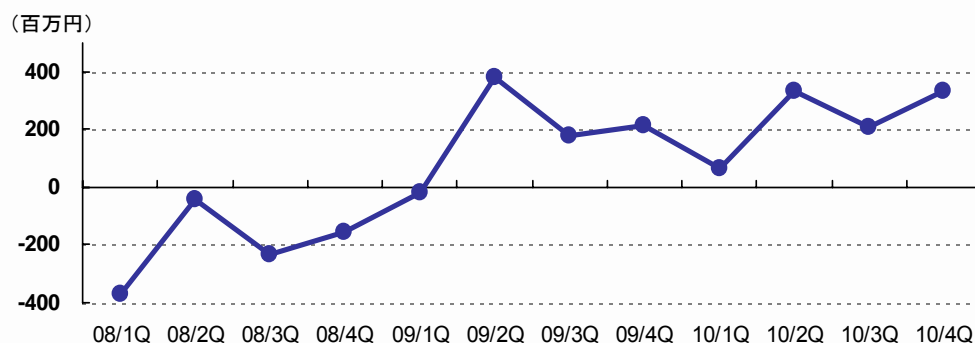
■ 幹旋事業 営業利益 年次動向



■ PM事業 営業利益 年次動向

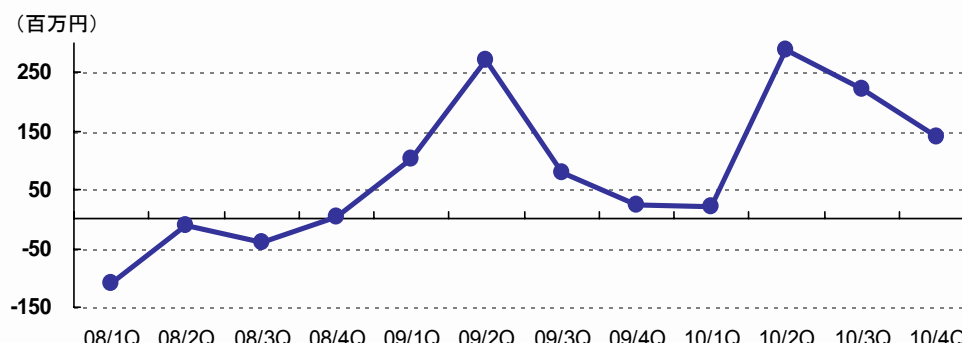


■ 幹旋事業 営業利益 四半期動向



営業利益	-367	-40	-231	-154	-20	380	180	216	64	330	205	334
------	------	-----	------	------	-----	-----	-----	-----	----	-----	-----	-----

■ PM事業 営業利益 四半期動向



営業利益	-110	-9	-40	4	102	271	80	23	20	287	222	140
------	------	----	-----	---	-----	-----	----	----	----	-----	-----	-----

# 8 連結貸借対照表概要

百万円

		09/9期	10/9期	
		通期	通期	増減
<b>流動資産</b>		42,292	11,151	-31,141
主な内訳	現預金	4,884	5,324	440
	受取手形及び売掛金	1,800	1,741	-59
	棚卸資産	32,348	1,118	-31,230
<b>固定資産</b>		51,360	66,108	14,747
主な内訳	有形固定資産	20,182	36,412	16,230
	無形固定資産	21,039	17,829	-3,210
	投資有価証券	975	377	-598
<b>資産合計</b>		93,788	77,374	-16,414
<b>流動負債</b>		54,244	50,343	-3,900
主な内訳	支払手形及び買掛金	557	807	249
	短期借入金	43,787	42,298	-1,489
	繰延税金負債	785	0	-785
<b>固定負債</b>		34,376	17,034	-17,342
主な内訳	社債	4,567	3,823	-744
	長期借入金	16,455	6,439	-10,016
	負ののれん	6,081	22	-6,058
<b>純資産</b>		5,168	9,996	4,828

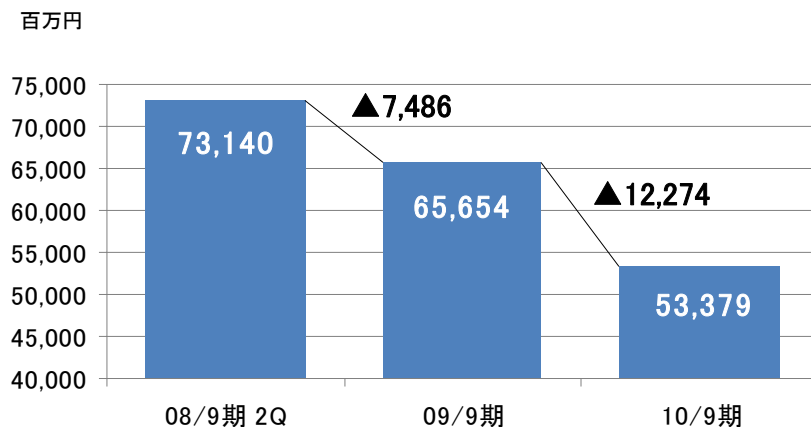
- ✓ 不動産保有目的の変更に伴い、一部棚卸資産を有形固定資産へと振替え
- ✓ グループの資産項目全般を検証した結果、主に以下の資産が減少
  - ・有形固定資産(保有不動産)の減損
  - ・無形固定資産(のれん・ソフトウェア)の減損
  - ・投資有価証券の評価
- ✓ 有利子負債総額は前年同期比12,274百万円減少
- ✓ 保有不動産の「のれん及び負ののれん償却」に関する会計処理の検討を行った結果、負ののれんを一括償却

# 9 有利子負債削減

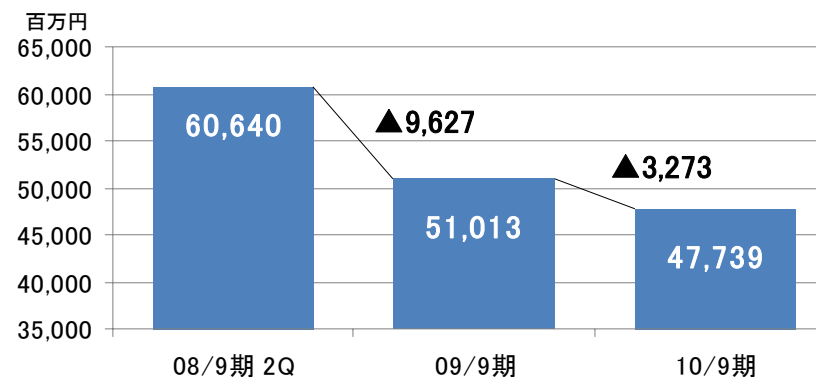
✓ 以下の取組み策により有利子負債削減を継続中 ⇒ 前年同期比12,274百万円の削減

- 一部資産の売却(不動産、有価証券等)
  - ・ 連結ファンドのASNファーストを譲渡し、連結有利子負債8,146百万円のオフバランス化
  - ・ 保有不動産の売却により、有利子負債1,503百万円を削減
  - ・ 今後も引き続き、一部資産の売却を図り返済原資として活用
- 第1四半期に第三者割当の方法による新株式1,513百万円および新株予約権12百万円を発行し、一部の調達資金1,059百万円を有利子負債の削減に充当
- コア事業を中心に各事業の収益が改善した結果、手元資金1,624百万円を返済原資とする
- 引き続き各事業の収益性向上を推進し、さらなる営業キャッシュ・フローの増加を図る

連結有利子負債(ファンド含む)



本体有利子負債(ファンド含まず)



有利子負債の削減を推進。08/9期2Q末に対して、10/9期末で約198億円を削減(ファンド含む)

百万円

	09/9期		10/9期	
	2Q累計	通期	2Q累計	通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,199	1,048	1,634	1,677
税金等調整前当期純利益	-661	-2,624	164	-1,988
減価償却費	440	1,253	721	1,424
のれん償却費	657	1,312	590	1,187
法人税等の支払額	-394	-612	303	-1,102
たな卸資産の減少額	1,532	2,101	697	839
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,474	2,086	387	2,145
有形固定資産の売却による収入	191	252	374	1,868
投資有価証券の売却による収入	88	286	194	413
関係会社株式の売却による収入	0	45	0	325
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,155	-1,982	-399	-3,155
短期借入れによる収入	10,628	20,225	1,720	3,390
短期借入金の返済による支出	-6,728	-16,550	-2,381	-5,788
長期借入金の返済による支出	-1,490	-1,634	-788	-1,344
現金及び現金同等物に係る換算差額	-5	-3	-1	1
現金及び現金同等物の増減額	1,513	1,148	1,621	667
現金及び現金同等物の期首残高	2,854	2,854	4,002	4,002
現金及び現金同等物の期末残高	4,367	4,002	5,624	4,164

特別損失等の要因で税引前損失を計上しているものの、本業は順調に回復し、営業CFは増加

有利子負債圧縮のため、不動産等の売却等の資産構成見直しのため、投資CFは増加

有利子負債の圧縮に注力したため、財務CFは大幅に減少

百万円

06/9期	07/9期	08/9期	09/9期	10/9期	11/9期
実績	実績	実績	実績	実績	予想

## 1. 財務ハイライト

売上高	49,771	64,270	59,218	52,520	47,307	43,000
売上総利益	14,305	21,362	15,994	10,527	10,731	10,700
販売費及び一般管理費	10,743	15,315	15,535	10,307	9,058	9,000
営業利益	3,562	6,047	458	220	1,673	1,700
経常利益	4,354	6,776	421	303	480	500
当期純利益	1,148	1,353	-7,033	1,036	3,058	200
総資産	103,841	106,058	99,903	93,788	77,374	—
有利子負債	43,784	56,903	67,123	65,654	53,379	—
自己資本	13,656	11,930	2,363	3,223	7,940	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,274	426	-4,467	1,048	1,677	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,691	-3,231	-5,698	2,086	2,145	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,395	2,777	1,097	-1,982	-3,155	—

# 11 過去5事業年度の財務推移 その2

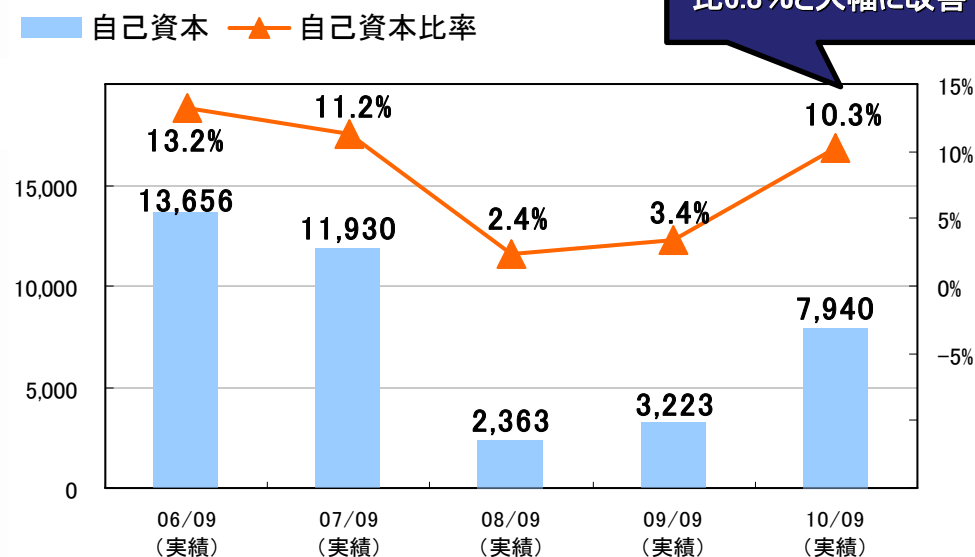
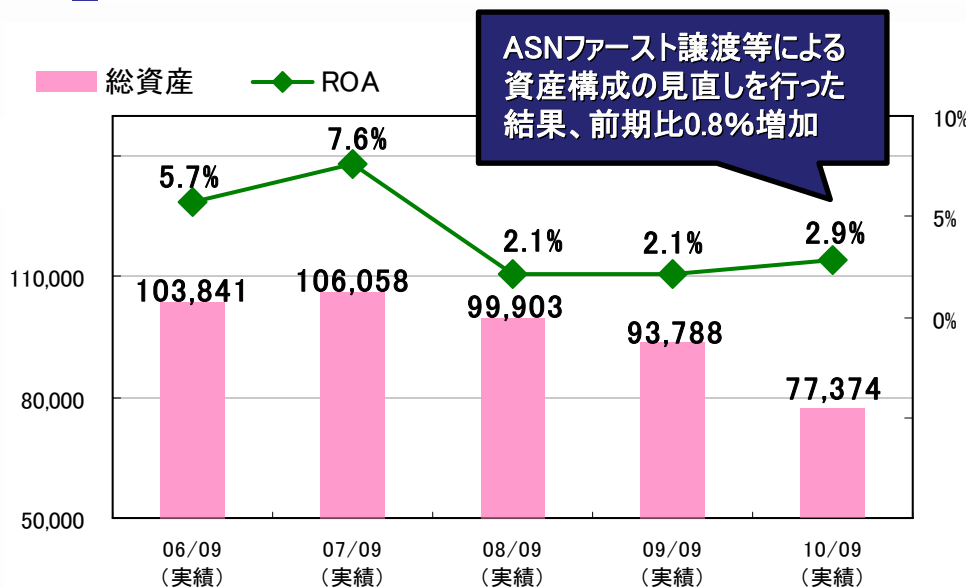
百万円

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

## 2. 総資産・自己資本

総資産	103,841	106,058	99,903	93,788	77,374
ROA	5.7%	7.6%	2.1%	2.1%	2.9%
自己資本	13,656	11,930	2,363	3,223	7,940
ROE	8.6%	10.6%	-98.4%	37.1%	54.8%
自己資本比率	13.2%	11.2%	2.4%	3.4%	10.3%

大幅な有利子負債の圧縮による負債の減少、増資・当期純利益の計上により純資産が増加し、自己資本比率が前期比6.8%と大幅に改善



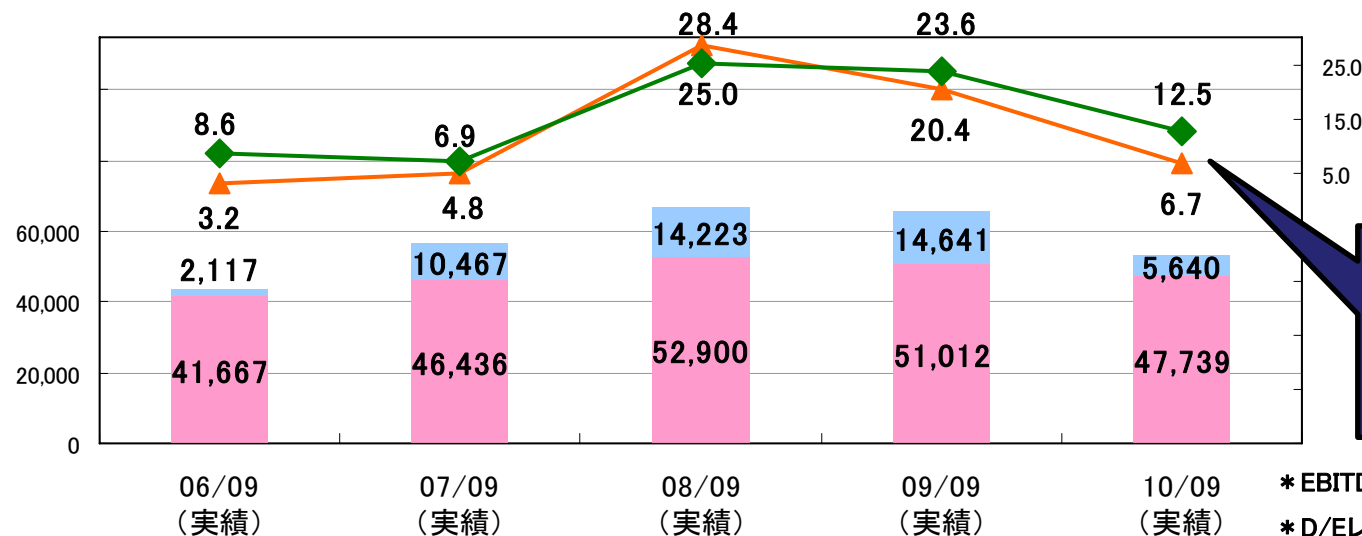
百万円

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

## 3. 有利子負債

連結有利子負債	43,784	56,903	67,123	65,654	53,379
本体	41,667	46,436	52,900	51,013	47,739
ファンド	2,117	10,467	14,223	14,641	5,640
EBITDA	5,088	8,216	2,682	2,786	4,284
EBITDA倍率(倍)	8.6	6.9	25.0	23.6	12.5
D/Eレシオ(倍)	3.2	4.8	28.4	20.4	6.7

有利子負債(本体) 有利子負債(ファンド) D/Eレシオ(倍) EBITDA倍率(倍)



ASNファースト譲渡等による有利子負債削減の結果、EBITDA倍率、D/Eレシオが大幅に改善

\* EBITDA倍率...有利子負債÷償却前営業利益

\* D/Eレシオ...有利子負債÷自己資本

百万円

	10/9期	11/9期	
	通期	通期予想	前期比
売上高	47,307	43,000	-4,307 -9.1%
売上総利益 (売上総利益率)	10,731 ( 22.7% )	10,700 ( 24.9% )	-31 -0.3%
販売費及び一般管理費	9,058	9,000	-58 -0.6%
営業利益 (営業利益率)	1,673 ( 3.5% )	1,700 ( 4.0% )	+26 1.6%
経常利益 (経常利益率)	480 ( 1.0% )	500 ( 1.2% )	+19 4.2%
当期純利益 (当期純利益率)	3,058 ( 6.5% )	200 ( 0.5% )	-2,858 -93.5%

\* 当該通期予想については、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。

# 今後の戦略方向性

## 1. 本業重視の売上高増強

### 幹旋事業【営業利益率20%を目標(09/9期:10.6%、10/9期:11.4%)】

- 収益性重視の視点に基づく、直営店の慎重・健全なる増加
- 賃貸幹旋に伴う関連サービス(通信回線、家電、家具、保険、保証、引越等)の販売強化
- 準管理戸数のさらなる増加
- 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4%を目標(09/9期:1.5%、10/9期:2.2%)】

- 管理受託にむけた営業活動やオーナー訪問を徹底し、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
- FC加盟企業の模範となるオペレーションの構築・運用

## 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

### ◆ FC本部の取組み

- 圧倒的反響
- 賃貸管理物件増加
- 関連売上強化
- コンプライアンス強化

## 14 トピックス ～ラオックスとの業務提携～

- ✓ 2010年9月14日付にて、当社子会社の㈱アパマンショップネットワーク(ASN)とラオックス㈱の間で、業務提携基本契約書を締結
- ✓ アパマンショップグループの顧客である全国の不動産の賃貸管理事業者・不動産オーナー・入居者に対して、ローコストで家電や一部家具等の提供が可能に

家電等量販店としてのノウハウ  
および仕入れルート等の事業基盤

証券コード:8202

**LaOX**  
Home Electronics Store

不動産の賃貸斡旋・賃貸管理等  
に関する顧客基盤

証券コード:8889

Dramatic Communication  
**アパマンショップ**  
NETWORK

- ASNが行う各種キャンペーンへのラオックスによる商品提供
- ASNのFC加盟企業に対する、家電のパック商品や、不動産オーナーが空室対策として利用可能な集合住宅用設備機器の提供
- ASNが運営する、FC加盟企業の不動産オーナー・入居者向けの専用ショッピングサイトを通じての商品販売

# 14 トピックス ～通信事業の取次推進～

- ✓ 当社は昨年末より、(株)光通信と共同で、生活支援サービスの一環としてアパマンショップ店舗においてインターネット回線の販売取次をテスト的に実施。その結果一定の成約実績が残せたことにより、今後、本格的に「通信事業の取次」を推進。



お部屋探しと通信との親和性の高さ、インターネットの普及率の高さを武器によりいっそうのシナジー効果を目指す。

※ 日本のインターネット人口: 9,408万人 人口普及率: 78.0% (総務省21年度「通信利用動向調査」より)

# 14 トピックス ～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

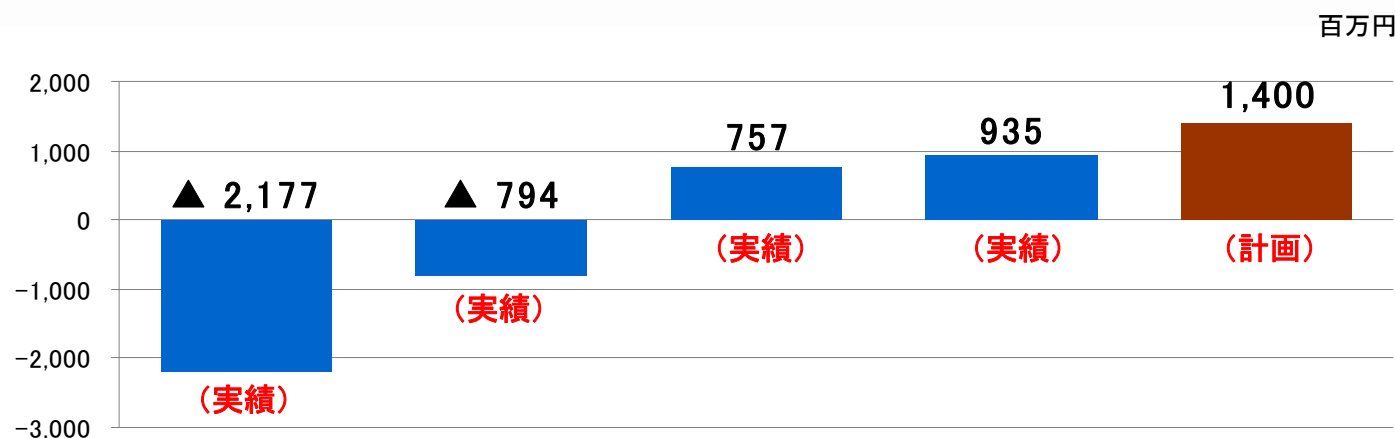




## 第2部 セグメント別指標・強化施策

# 1 セグメント別指標・強化施策① 斡旋事業

## 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 実績	11/9期 計画
営業利益	-2,177	-794	757	935	1,400

✓ システム投資の減少等により、09/9期より斡旋事業の黒字転換。10/9期も順調に収益が向上。売上高拡大、収益力強化のための諸施策を実行し、今後もさらなる成長を目指す。

- ・ 利益率の向上【営業利益率20%を目標(09/9期:10.6%、10/9期:11.4%)】
- ・ 収益性重視の視点に基づく、直営店の慎重・健全なる増加
- ・ キャンペーン等による圧倒的な反響数の増加
- ・ 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 セグメント別指標・強化施策① 斡旋事業

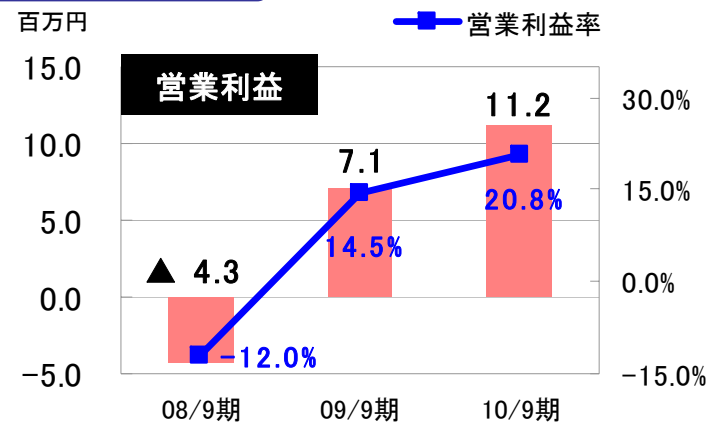
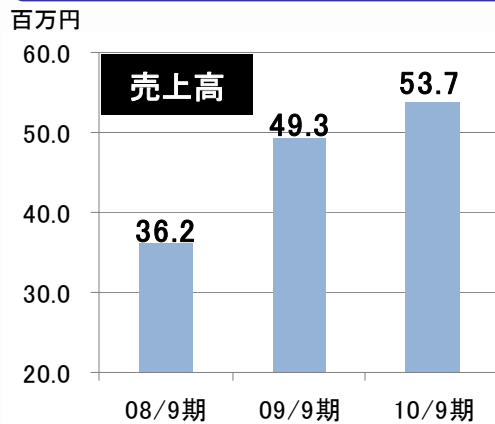
- ✓ 直営店に関しては不採算店舗の統廃合と同時に、採算性を重視した新規出店を推進した結果、店舗数は前年同期比1店舗増加
- ✓ 各種キャンペーンによる集客力強化やサービスの差別化を推進するとともに、関連サービスを含む総合的な提案を強化
  - ・ その結果、成約率、1店舗あたり売上高は上昇
- ✓ 準管理の取得も引き続き強化

## 10/9期第3四半期 店舗数の動向

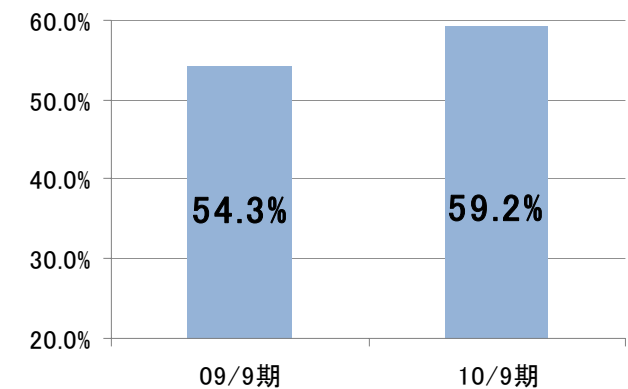
	09/9期末	10/9期末
直営店舗数	63店	64店
加盟店舗数	840店	836店
<b>直営、FC加盟店舗合計*</b>	<b>903店</b>	<b>900店</b>

\* 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

## 直営1店舗あたり売上高・営業利益の推移\*\*



## 直営店成約率の推移\*\*\*



# 1 実施キャンペーン例

**宝部屋 キャンペーン**  
 キャンペーン期間：9月1日(水)～10月31日(日)

先着20,000名様の大チャンス!  
 今、アパマンショップでお部屋を契約すると、お宝ワンピースグッズをプレゼント!

さらに、契約者の中から抽選で245名様に当たる!

お友達を紹介して大チャンス!  
 紹介してももらえる!

他にもいろいろキャンペーンやってるよ!  
 今すぐWEBサイトをチェックしよう!

Dramatic Communication  
**アパマンショップ**  
 NETWORK  
 ONE PIECE  
 アプローチ

**地デジ部屋 あるあるキャンペーン**  
 住んでみる? 地デジ部屋 実施中!!

キャンペーン期間：2010年5月1日～2011年7月24日

地デジ部屋って?  
 地デジ対応フルハイビジョン液晶テレビが設置されるお部屋のこと。

**地デジ部屋 あるあるキャンペーン**  
 住んでみる? 地デジ部屋。 第2弾

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。

アパマンショップ 日本最大級の賃貸斡旋ネットワーク

全物件 外観写真・間取り図掲載

お宝ワンピースグッズをプレゼント!

お宝ワンピースグッズをプレゼント!

宝部屋 キャンペーン

チャンスその数 さらに抽選で250名様に当たる! GO!!!

KONDO Racing チーム監督  
 近藤真彦 プロデュース  
**NISSAN GT-R**  
 最新モデルが抽選で1名様に当たる!

応募期限 2011年3月31日

限定コラボ企画  
 世界に1台!

アパマンショップWebサイトより応募いただいた方の中から、ONDO Racing チーム監督 近藤真彦プロデュース NISSAN GT-R (最新モデル) を抽選で限定1名様にプレゼントします!

限定コラボ企画  
**NISSAN GT-R**  
 が抽選で当たる! 世界に1台! 最新モデル

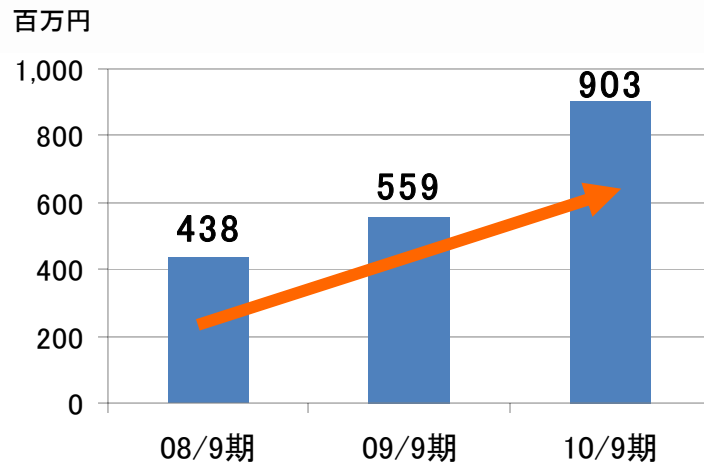
応募期限 2011年3月31日

1

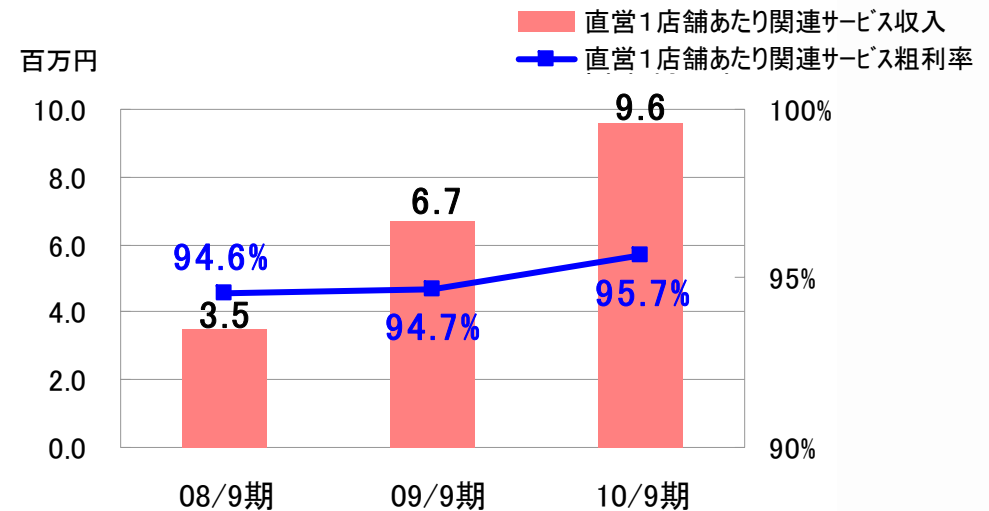
# 関連サービスの販売強化

- ✓ 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
- ✓ 連結子会社にて通信回線の販売取次をテスト導入 ⇒ 約4,000件の成約実績
  - ・ 今後は本格的に「通信事業の取次」を推進(アパマンショップ店頭取次、賃貸物件への設置工事取次、管理物件入居者への取次 等)
- ✓ 収益率が高い(約5~9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

関連サービス業務収入(連結ベース)の推移



直営1店舗あたり関連サービス収入・粗利率の推移\*



<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 準管理の拡大

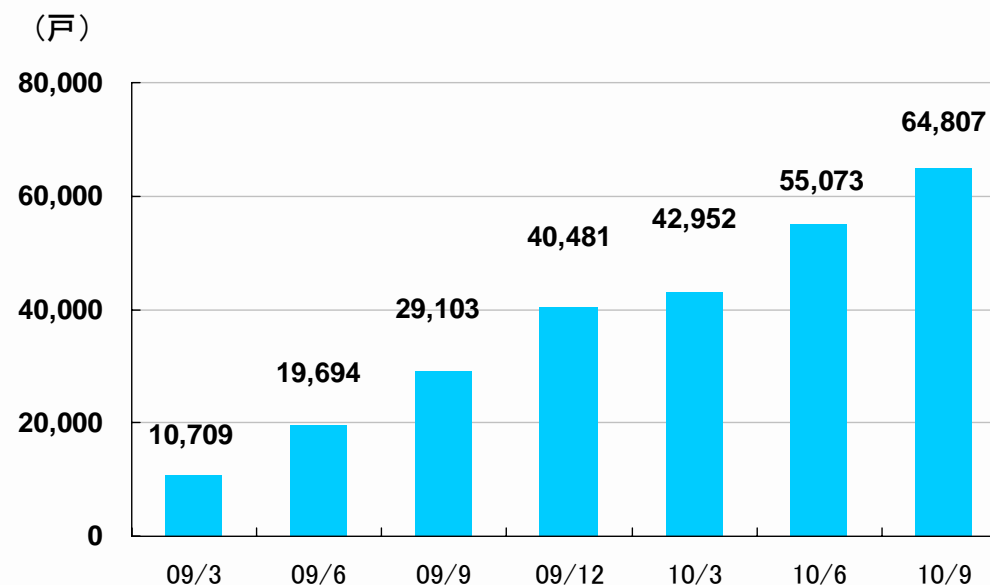
- ✓ 準管理は引き続き拡大活動を活発化させた結果、順調に増加（前年同期比：35,704戸 増加）
- ✓ 準管理物件の賃貸斡旋を強化し、賃貸斡旋契約数の増加と不動産オーナーの満足度向上を図る
- ✓ 不動産オーナーに対し、付帯商品等の提案を行いさらなる収益の拡大を図る

## 10/9期 準管理戸数の動向

	09/9期末	10/9期末
準管理戸数*	29,103戸	64,807戸

\*準管理・・・期日管理や退去時リフォーム等のみ対応するサービス形態  
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

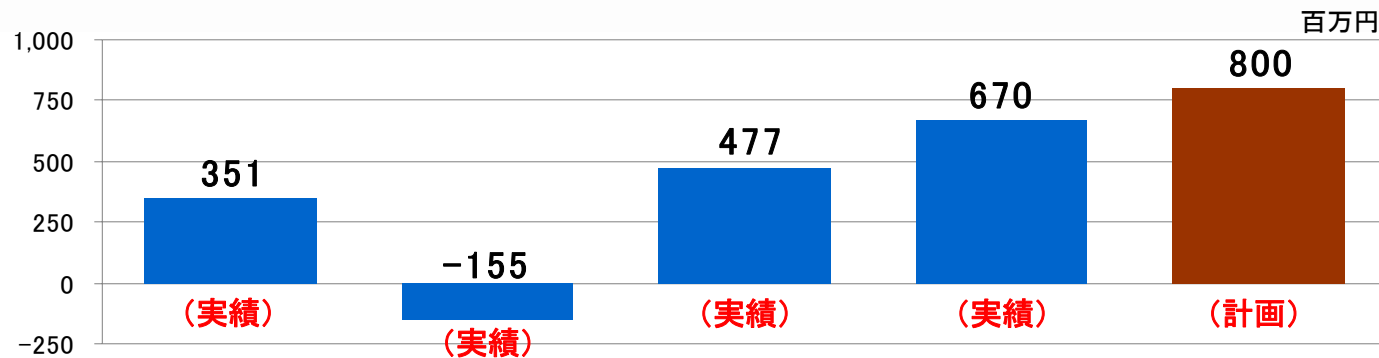
## 10/9期 準管理戸数\*\*の推移（月次）



\*\*対象会社・・・(株)アパマンショップリーシング

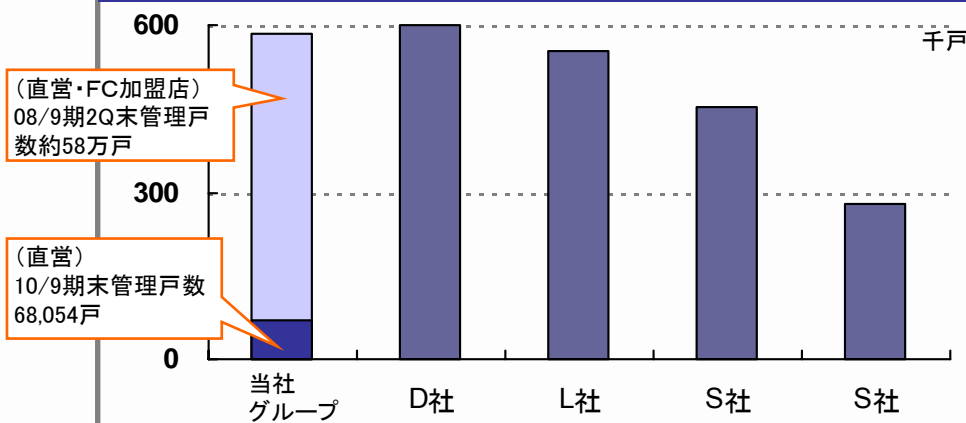
## 2 セグメント別指標・強化施策② PM事業

### 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 実績	11/9期 計画
営業利益	351	-155	477	670	800

### 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。10/9期も営業利益が拡大。

- ・ 利益率の向上【営業利益率4%を目標(09/9期:1.5%、10/9期:2.2%)】
- ・ 管理受託にむけた営業活動やオーナー訪問を徹底し、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%超を目標
- ・ FC加盟企業の模範となるオペレーションの構築・運用

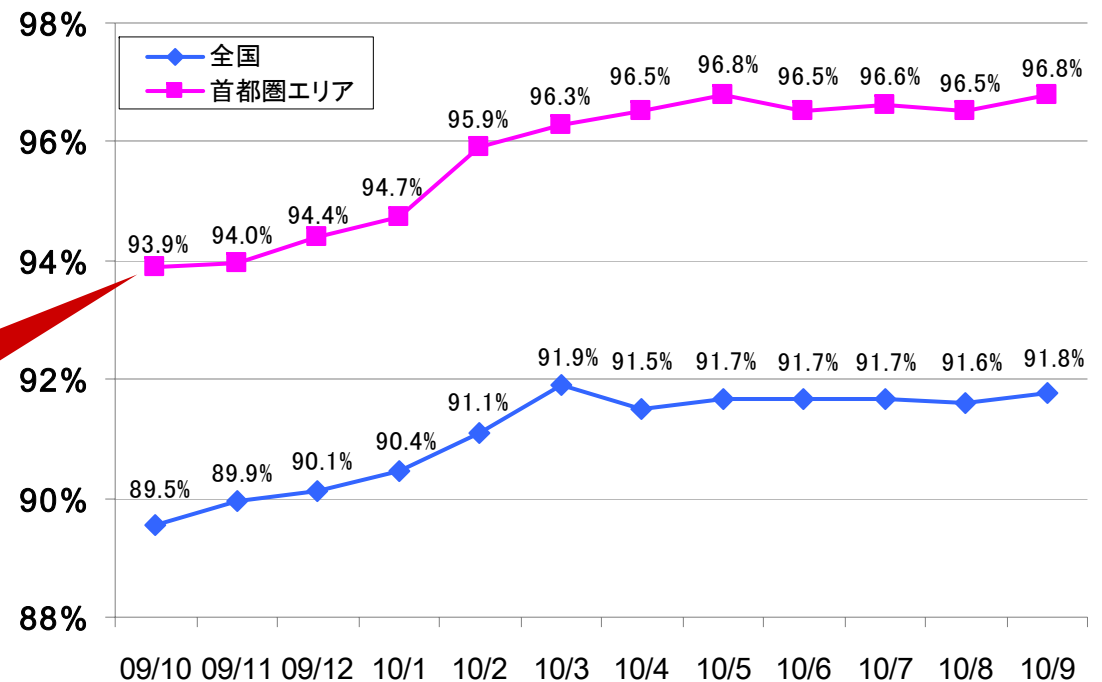
## 2 セグメント別指標・強化施策② PM事業

- ✓ 収益性向上の促進により管理戸数は減少したものの、不採算物件の解約は一巡し、  
 今後は本格的に管理戸数増加を推進
  - ・ 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
  - ・ 下期(2010年4月～9月)では、管理戸数は805戸増加
- ✓ 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 管理戸数の動向

	09/9期末	10/9期末
賃貸管理	37,167戸	36,633戸
サブリース	32,797戸	31,421戸
計	69,964戸	68,054戸

10/9期 サブリース入居率の推移(月次)



全国で入居率上昇\*  
 首都圏エリアは95%超で推移

## 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
- ✓ 今後は以下の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

- 当年4月より新規受託を開拓する専門営業部署を設置し、首都圏および福岡を中心に営業活動を開始
- 管理受託部門を組成し、新規受託にも十分対応できる組織体制を整備
- オーナー部門による不動産オーナーへの定期訪問を実施し、管理継続や紹介活動を推進

### 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
- 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

# 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 ファンド事業

## 不動産物件数および不動産物件簿価の推移

### ■不動産物件数

(件)

物件別	09/9期末	10/9期末
投資不動産物件	159	202
バリューアップ物件	55	1
連結ファンド物件	28	12
合計	242	215

### ■不動産物件簿価推移

(百万円)

物件別	09/9期末	10/9期末
投資不動産物件*	20,193	27,690
バリューアップ物件**	12,318	907
連結ファンド物件	19,867	9,373
合計	52,378	37,970

## 家賃収入

10/9期:約38億円の家賃収入

(百万円)

物件別	09/9期	10/9期
投資不動産物件・バリューアップ物件	2,340	2,192
連結ファンド物件	1,598	1,623
合計	3,938	3,815

- ✓ 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
- ✓ 賃貸不動産の収益安定化を企図し、保有不動産の所有目的の変更(棚卸資産⇒固定資産)によりバリューアップ物件は減少
- ✓ 期末にASNファーストを譲渡したため、連結ファンドの物件・簿価が大幅に減少
- ✓ また、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123百万円の減少
- ✓ 今後は、さらにリーシング活動を強化し、収益改善を図る



## 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。

不動産オーナー

入居者

情報

賃貸ニーズ

管理ニーズ

◆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

【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

## 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

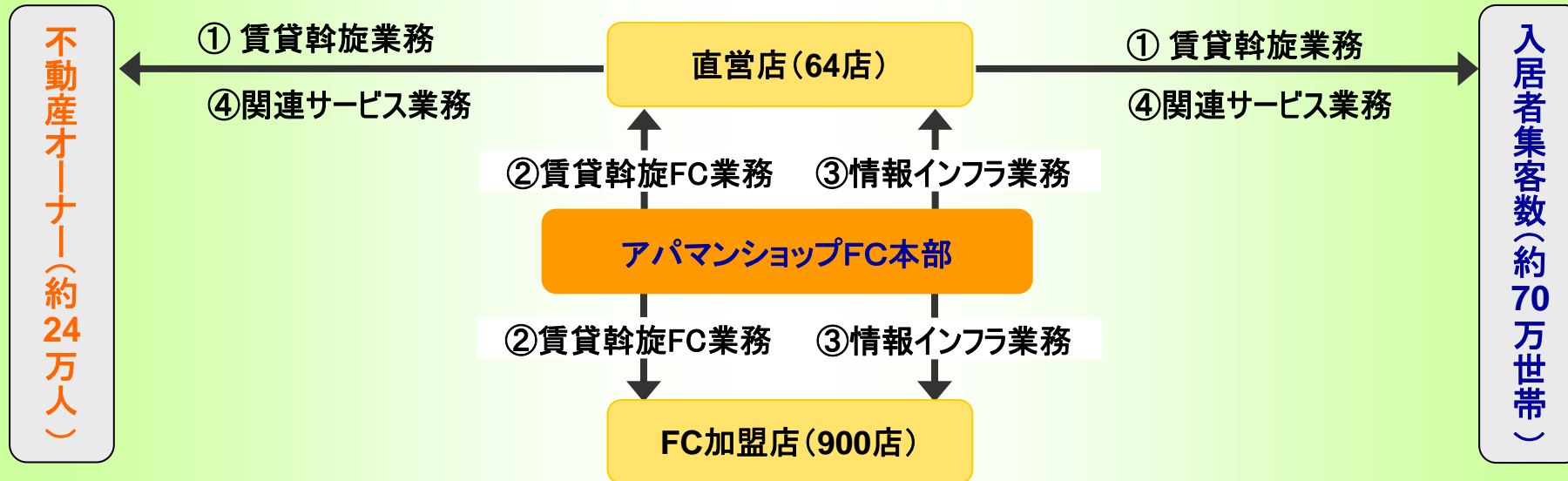
## ⑥ その他の事業

- ◎ 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

## 斡旋事業ビジネスモデル

2010年9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期実績： 900店【 直営店64店／FC加盟店836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 ※ 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)</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 ※ 2006年2月の電通調べ</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"> <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</li> <li>◎ プロパティ・マネジメント事業との相乗効果を期待</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>

## 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

付加価値サービス	◎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

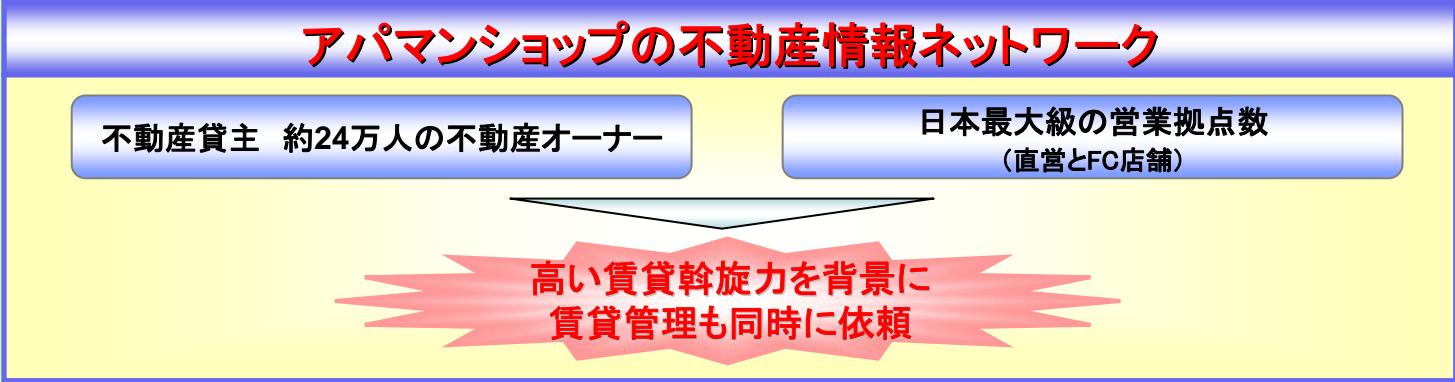
加盟店舗1店あたり請求額

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

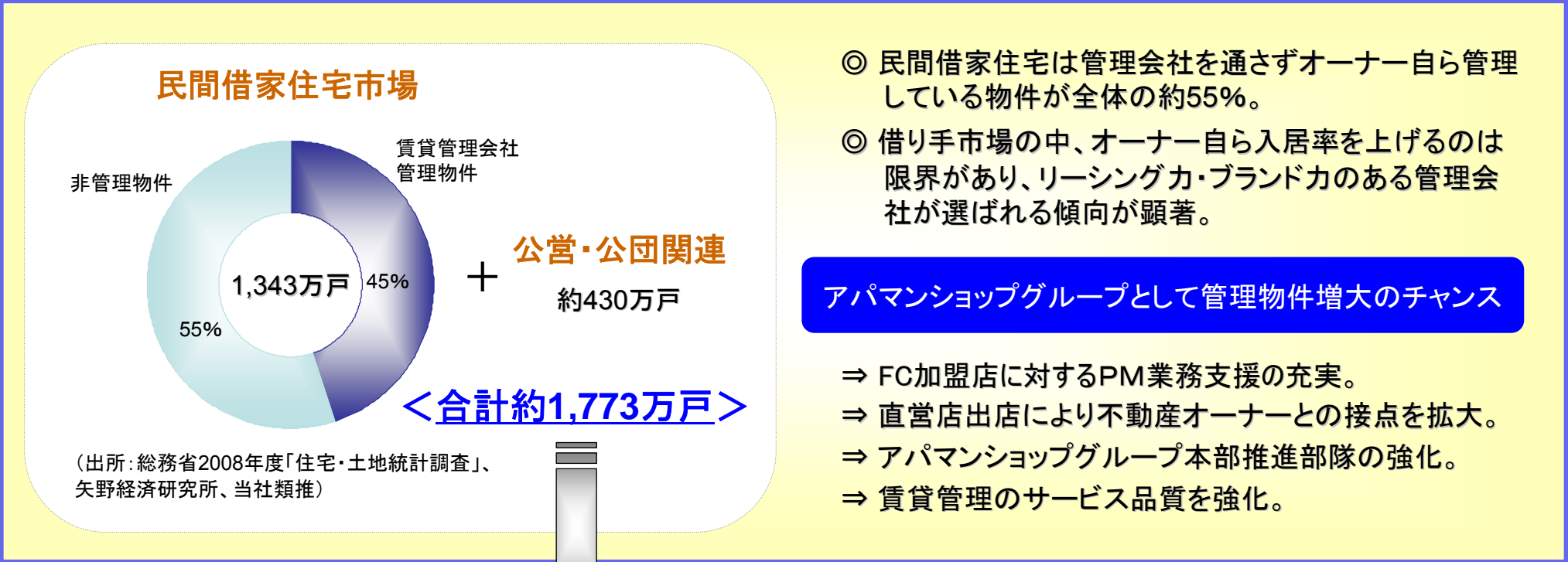


業 務	収 入 源	目 標 集 金 対 粗 利 率	目 標 集 金 対 営 業 利 益 率	会 計 処 理
①賃貸管理業務	管理料 関連収入	10～15%	4～6%	手数料を売上計上
②サブリース業務	賃料 関連収入	10～15%	4～6%	賃料収入全てが売上計上

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170万戸を将来的に獲得

※ 賃貸住宅総ストック戸数1,773万戸 × 約10% ≒ 170万戸

2

プロパティ・マネジメント事業

管理戸数30万戸の収益シミュレーション

＜現状管理戸数データ＞

	10/9末戸数 (当社グループ)
賃貸管理	36,633戸
サブリース	31,421戸
計	68,054戸 (全国推定シェア 0.38%)

当面の目標  
30万戸

■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16万戸、サブリース14万戸の場合)＞

■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	16万戸	29,000	=16万戸 × @5万 × 12ヶ月 × 30%
サブリース	14万戸	104,000	=14万戸 × @5万 × 12ヶ月 × 1.25
計	30万戸	133,000	

※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

# 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 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。