

2008年12月9日(火)



2008年9月期決算 会社説明資料

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 業績概要

1. 連結業績ハイライトとトピックス	5
2. 連結損益計算書概要	6
3. 特別損失発生状況	7
4. 連結貸借対照表概要	8
5. 有利子負債削減	9
6. 連結キャッシュフロー計算書概要	10
7. 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移	11
8. 09年9月期 連結業績予想	12

第2部 セグメント業績概要

1. 連結事業別決算概要(売上高)	14
2. 連結事業別決算概要(営業利益)	15
3. セグメント進捗	16
4. 中期事業計画	17
5. セグメント別指標① 幹旋事業	19
6. セグメント別指標② プロパティ・マネジメント事業	20
7. 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	21
8. セグメント別指標④ ファンド事業	22

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	24
--------------------	----

II セグメント別ビジネスモデル

1. 斡旋事業	26
2. プロパティ・マネジメント事業	30
3. プリンシパル・インベストメント事業	33
4. ファンド事業	35
5. コンストラクション事業・その他事業	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

1 連結業績ハイライトとトピックス

業績ハイライト

- 売上高は前期比7.9%の減収。
- 売上総利益、営業利益、経常利益はそれぞれ前期比25.1%、92.4%、93.8%の減益。
- 当期純利益は特別損失9,225百万円の発生により、-7,033百万円に減益。
- 幹旋事業の営業利益が前期比で1,383百万円改善。

08/9期決算 トピックス

■ 店舗数と管理戸数の動向

幹旋事業		07/9末	08/9末
直営店 稼働状況	加盟契約店舗 *	97店	72店
	オープン店舗 *	88店	72店
賃貸幹旋加盟契約店舗数 ※直営店、FC加盟店含む		959店	935店

プロパティ・マネジメント 事業		07/9末	08/9末
管理戸数 (直営のみ)	賃貸管理	32,359戸	36,640戸
	サブリース	13,117戸	37,260戸
	計	45,476戸	73,900戸

※08/3にインボイスRMが新規連結子会社化のため戸数増加

* 賃貸幹旋加盟契約店舗・・・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

2 連結損益計算書概要

(百万円)

	07/9期		08/9期		
	通期	通期	前期比	通期予想	予想差異
売上高	64,270	59,218	-7.9%	60,000	-1.3%
売上総利益 (売上総利益率)	21,362 (33.2%)	15,994 (27.0%)	-25.1%	16,000 (26.7%)	0.0%
販売費及び一般管理費	15,315	15,535	1.4%	15,600	-0.4%
営業利益 (営業利益率)	6,047 (9.4%)	458 (0.8%)	-92.4%	400 (0.7%)	14.6%
営業外収益	1,965	1,746	-11.1%		
営業外費用	1,235	1,783	44.3%		
経常利益 (経常利益率)	6,776 (10.5%)	421 (0.7%)	-93.8%	200 (0.3%)	110.6%
特別利益	1,048	1,262	20.5%		
特別損失	3,359	9,225	174.7%		
当期純利益 (当期純利益率)	1,353 (2.1%)	-7,033 (-11.9%)	-619.5%	-1,950 (-3.3%)	-260.7%

■売上高／売上総利益／営業利益

・市況悪化により不動産売却が遅れるなど売上高、売上総利益、営業利益は前期比マイナス。

■販売費及び一般管理費

・インボイスRMの増加分(約1,300百万円)を加味しなければ、前期比でマイナス。

■営業外収益

・主なものは、負ののれん償却額(1,398百万円)。
※正ののれん償却額は販管費に計上(1,254百万円)。

■営業外費用

・主なものは、支払利息(1,259百万円)。

■特別利益

・主なものは関係会社株式売却益(762百万円)。

■特別損失 ※詳細P7参照

・販売用不動産等評価損(3,107百万円)。
・減損損失(1,886百万円)。
・投資有価証券評価損(1,287百万円)。
・投資有価証券売却損(721百万円)。
・店舗閉鎖損失(536百万円)。
・固定資産売却損(511百万円)。

3 特別損失発生状況

08/9期の特別損失発生状況

08/9期の特別損失の総額は9,225百万円となります。主な内訳は次の通りとなります。

主な科目名	損失額(百万円)	内容
販売用不動産等評価損	3,107	著しく時価が下落した販売用不動産に対して強制評価減を適用。
減損損失	1,886	子会社ののれん償却・固定資産評価損を計上。
投資有価証券評価損	1,287	当社保有の上場有価証券等の評価損を計上。
投資有価証券売却損	721	当社、及び子会社保有の上場有価証券等の売却損を計上。
店舗閉鎖損失	536	直営店舗の統廃合を推進。
固定資産売却損	511	当社、及び子会社保有の固定資産の売却損を計上。

計上理由

- 株式・不動産相場の悪化に伴う評価損の計上。
- 経営資源の集中、事業体制の整備。
- 手元流動性増加、有利子負債削減を推進。

4 連結貸借対照表概要

(百万円)

		07/9期	08/9期	
		通期	通期	前期比
流動資産		54,476	45,760	-16.0%
主な内訳	現預金	12,605	3,669	-70.9%
	受取手形及び売掛金	1,889	1,696	-10.2%
	棚卸資産	28,403	26,520	-6.6%
固定資産		51,305	53,897	5.1%
主な内訳	有形固定資産	20,870	20,910	0.2%
	無形固定資産計	17,618	24,183	37.3%
	投資有価証券	8,135	2,076	-74.5%
資産合計		106,058	99,903	-5.8%
流動負債		45,080	52,143	15.7%
主な内訳	繰延税金負債	1,748	862	-50.7%
	短期借入金	30,723	39,395	28.2%
	1年内償還予定社債	1,164	1,264	8.6%
固定負債		46,579	43,386	-6.9%
主な内訳	社債	9,415	8,351	-11.3%
	長期借入金	15,601	18,113	16.1%
	負ののれん	10,979	7,643	-30.4%
純資産		14,398	4,373	-69.6%

■総括

・前期比では財務状況は悪化したが、有利子負債については当
中間から削減傾向。

◎有利子負債の推移(08/9期中間対比)

(百万円)

	08/9期 中間	08/9期 通期
短期借入金	40,765	39,395
本体	29,548	25,454
ファンド	11,217	13,941
1年内償還予定社債	1,264	1,264
本体	1,264	1,264
ファンド	0	0
社債	8,983	8,351
本体	8,983	8,351
ファンド	0	0
長期借入金	22,127	18,113
本体	20,844	17,830
ファンド	1,282	282
計	73,140	67,123
本体	60,640	52,900
ファンド	12,499	14,223

※当期中間より約60億の有利子負債削減

有利子負債削減状況

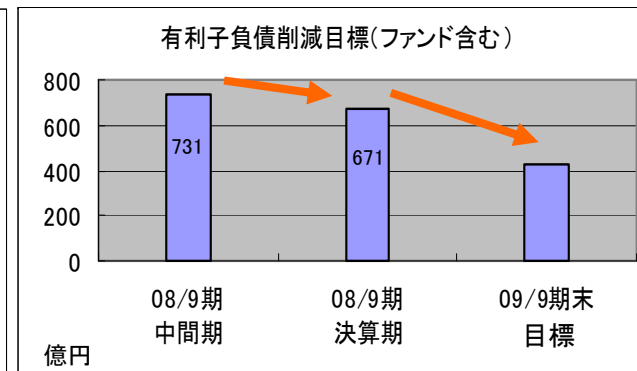
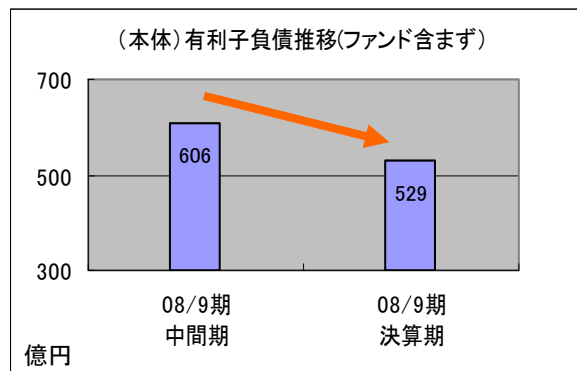
現在、有利子負債の削減を進めております。

■ 2009年9月までの目標

「約300億円の有利子負債削減(対08/9期中間期)」

■ 取り組み策

- ・一部資産の売却(不動産、有価証券など)。
- ・各事業の収益性アップを推進。
- ・金融機関と良好な関係を維持。



削減取組	内容
有利子負債の返済	下期(2008年4~9月)において目標300億円削減のうち約60億円削減(ファンド含む)。
資産の売却	今後も引き続き、一部資産の売却を図り有利子負債削減を推進。
収益性改善	幹旋事業、プロパティ・マネジメント事業の収益性改善によりキャッシュフローの強化を推進。

6 連結キャッシュ・フロー計算書概要

(百万円)

		07/9期	08/9期	
		通期	通期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー		426	-4,467	-4,893
主な内訳	税金等調整前当期純利益	4,088	-7,402	-11,491
	販売用不動産等評価損	0	3,107	+3,107
	不動産信託受益権の増加額	-5,809	4	+5,813
投資活動によるキャッシュ・フロー		-3,231	-5,698	-2,467
主な内訳	有形固定資産の売却による収入	1,736	862	-874
	投資有価証券の取得による支出	-2,447	-2,063	+383
	新規連結子会社の取得による支出	-2,318	-9,048	-6,729
財務活動によるキャッシュ・フロー		2,777	1,097	-1,680
主な内訳	短期借入れによる収入	28,986	27,653	-1,332
	短期借入金の返済による支出	-23,593	-26,623	-3,030
	長期借入れによる収入	8,908	11,399	+2,490
現金及び現金同等物に係る換算差額		6	11	+4
現金及び現金同等物の増減額		-21	-9,057	-9,036
現金及び現金同等物の期首残高		11,930	12,027	+97
現金及び現金同等物の期末残高		12,027	2,854	-9,173

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益のマイナスにより前期比で4,893百万円の減少。

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

一部資産の売却によりキャッシュの増加に貢献するものの新規連結子会社の取得のため全体で前期比2,467百万円の減少。

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

借入金の借換え等によりキャッシュはプラスであるものの、返済も推進したため、前期比1,680百万円の減少。

7 過去5事業年度の主要連結財務指標の推移

(百万円)

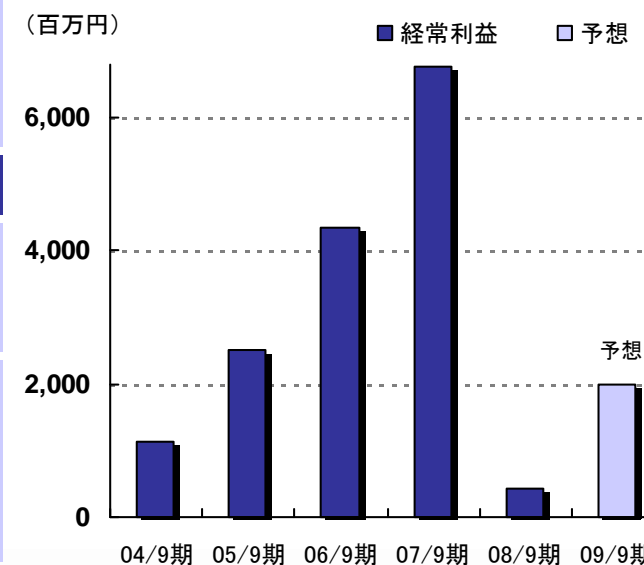
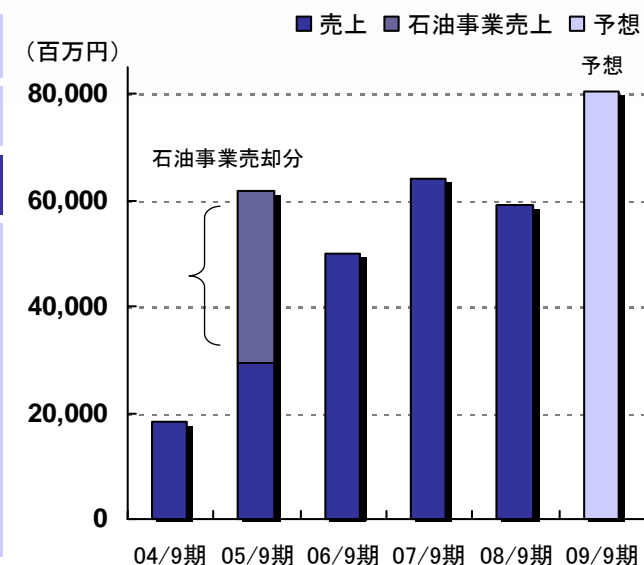
	04/9期	05/9期	06/9期	07/9期	08/9期	09/9期	
	実績	実績	実績	実績	実績	予想	増減率

財務ハイライト

売上高	18,417	61,743	49,771	64,270	59,218	80,500	35.9%
売上総利益	3,958	8,244	14,305	21,362	15,994	14,000	-12.5%
営業利益	1,088	1,951	3,562	6,047	458	2,000	336.4%
経常利益	1,139	2,525	4,354	6,776	421	2,000	374.7%
当期純利益	599	1,638	1,148	1,353	-7,033	1,000	114.2%
総資産	14,374	85,370	103,841	106,058	99,903	—	—
有利子負債	7,106	28,654	43,784	56,903	67,123	—	—
純資産	3,252	13,176	16,517	14,398	4,373	—	—

財務指標

売上総利益率	21.5%	13.4%	28.7%	33.2%	27.0%	17.4%	—
営業利益率	5.9%	3.2%	7.2%	9.4%	0.8%	2.5%	—
ROE	19.3%	19.9%	8.6%	10.6%	—	—	—
自己資本比率	22.6%	15.4%	13.2%	11.2%	2.4%	—	—
D/Eレシオ	218.5%	217.5%	320.6%	477.0%	2839.4%	—	—



	08/9期	09/9期		
	通期	通期予想	前期比	
売上高	59,218	80,500	+21,281	35.9%
売上総利益 (売上総利益率)	15,994 (27.0%)	14,000 (17.4%)	-1,994	-12.5%
販売費及び一般管理費	15,535	12,000	-3,535	-22.8%
営業利益 (営業利益率)	458 (0.8%)	2,000 (2.5%)	+1,541	336.4%
経常利益 (経常利益率)	421 (0.7%)	2,000 (2.5%)	+1,578	374.7%
当期純利益 (当期純利益率)	-7,033 (-11.9%)	1,000 (1.2%)	+8,033	114.2%



第2部 セグメント業績概要

(百万円)

	07/9期	08/9期	前期比	セグメント動向
	通期	通期		
売上高				
幹旋事業	7,737	7,837	1.3%	◎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	16,312	25,303	55.1%	◎インボイスRMの売上高が入り増収。
プリンシパル・インベストメント事業	24,293	16,432	-32.4%	◎物件売却の一部が遅延。
ファンド事業	9,510	2,608	-72.6%	◎物件売却の一部が遅延。
コンストラクション事業	4,233	4,841	14.4%	◎概ね計画通りに推移。
キャピタルマネジメント事業	-237	-314	-32.3%	◎投資及び運用において損失が発生。
その他事業	5,107	4,259	-16.6%	◎概ね計画通りに推移。
消去又は全社	-2,687	-1,749	—	—
総計	64,270	59,218	-7.9%	—

※セグメント間取引を含む

(百万円)

	07/9期	08/9期	前期比	09/9期	セグメント動向
	通期	通期		予想値	
営業利益					
幹旋事業	-2,177	-794	63.5%	500	◎収益性は改善傾向。
プロパティ・マネジメント事業	351	-155	-144.3%	1,000	◎適正販管費の遅延。
プリンシパル・インベストメント事業	8,959	2,712	-69.7%	500	◎物件売却の一部が遅延。
ファンド事業	1,260	430	-65.8%	1,000	◎物件売却の一部が遅延したものの、家賃収入は堅調に推移。
コンストラクション事業	139	15	-88.9%	100	◎概ね計画通りに推移。
キャピタルマネジメント事業	-329	-416	-26.4%	—	◎投資及び運用において損失が発生。
その他事業	-646	-342	47.0%	-100	◎分譲・開発に損失が発生。
消去又は全社	-1,510	-991	—	-1,000	
総計	6,047	458	-92.4%	2,000	

※セグメント間取引を含む

幹旋事業

■08/9期決算 業績説明

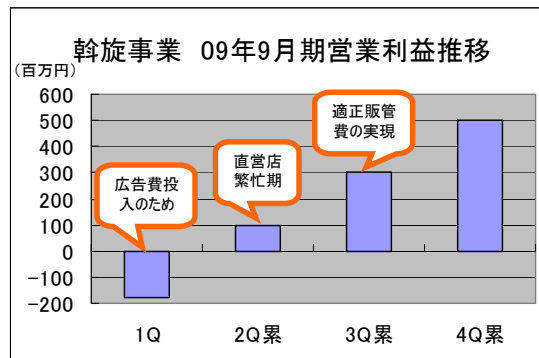
前期比 1,383百万円の営業利益改善

- ・販管費の削減と契約数のアップが要因。
- ・店舗統廃合を進め、強化エリアの絞り込みを推進。

■10期の取り組み策

取組事項	内容
適正な販管費	・直営店の開業に関わる広告の削減、適正人員。
契約数など	・契約数、付帯サービス件数の増加

⇒⇒⇒10期目標営業利益 **500百万円**



プロパティ・マネジメント (PM) 事業

■08/9期決算 業績説明

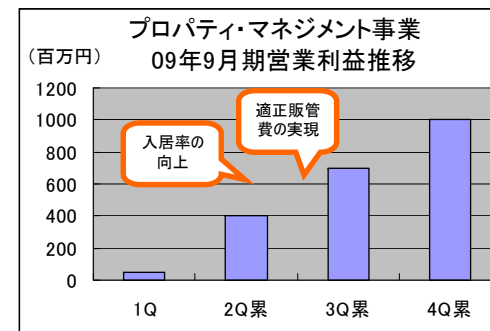
管理戸数 73,900戸 (08/9末) に増加

- ・収益性改善、販管費の削減を推進。
(08/9期第4四半期から全体の収益に貢献)

■10期の取り組み策

取組事項	内容
適正な販管費	・管理業務の効率化、適正人員
入居率など	・管理物件の入居率向上、付帯サービスの増加

⇒⇒⇒10期目標営業利益 **1,000百万円**



主要2事業の収益性増大を推進

2008年8月13日に公表いたしました中期事業計画をそのまま踏襲してまいります。

なお、今後、計画数値に変更が生じた場合は、速やかに公表いたします。

決算年月	20/9	21/9	22/9	23/9
期	9期実績	10期計画	11期計画	12期計画
幹旋事業				
売上高	7,837	9,000	10,000	11,000
営業利益	-794	500	1,000	1,500
プロパティ・マネジメント事業				
売上高	25,303	41,000	44,000	47,000
営業利益	-155	1,000	2,000	3,000
プリンシパル・インベストメント事業				
売上高	16,432	13,000	11,000	11,000
営業利益	2,712	500	500	500
ファンド事業				
売上高	2,608	10,000	8,000	8,000
営業利益	430	1,000	1,000	1,000
コンストラクション事業				
売上高	4,841	5,000	5,000	5,000
営業利益	15	100	100	100
その他事業				
売上高	3,945	4,000	4,000	4,000
営業利益	-759	-100	-100	-100
消去又は全社				
売上高	-1,749	-1,500	-1,500	-1,500
営業利益	-991	-1,000	-1,000	-1,000
合計				
売上高	59,218	80,500	80,500	84,500
営業利益	458	2,000	3,500	5,000

▶ 幹旋、プロパティ・マネジメント事業の収益化を推進してまいります。

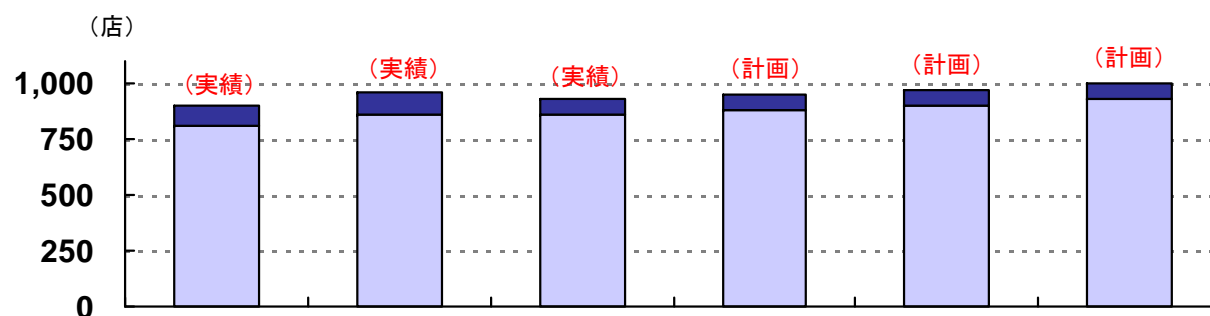
▶ 本社費経費の削減を推進してまいります。

※キャピタルマネジメント事業は数値計画に織り込んでおりません。

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	863	885	905	935
直営店	95	97	72	65	65	65
合計	904	959	935	950	970	1,000

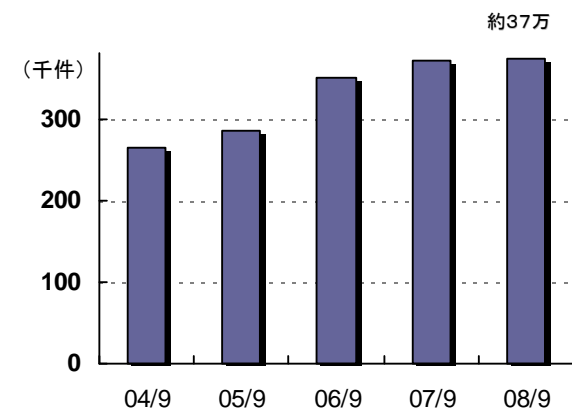
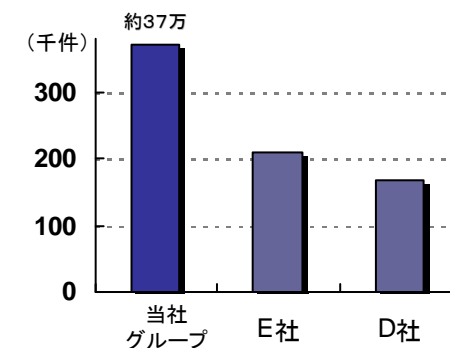
◆直営店の減少要因は一部統廃合を行っているためであります。

※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

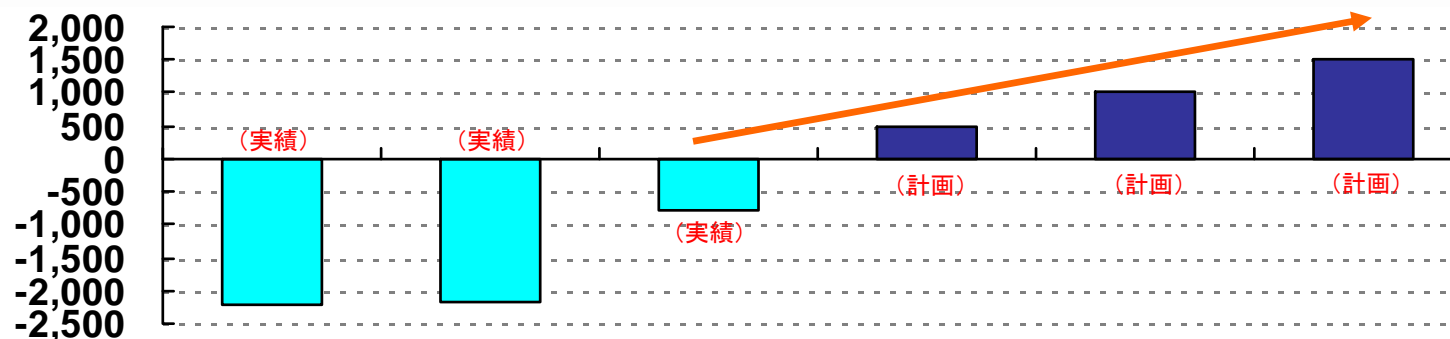
賃貸斡旋件数

■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件数(予想、実績)でFC加盟店は含まず

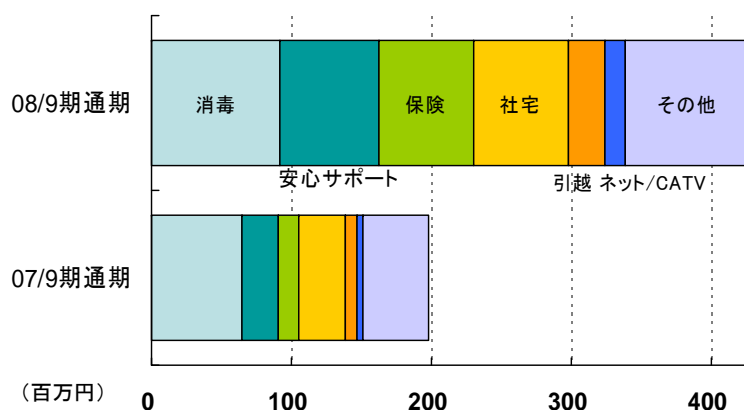
幹旋事業 営業利益推移



(百万円)	06/9 実績	07/9 実績	08/9 実績	09/9 計画	10/9 計画	11/9 計画
営業利益	-2,209	-2,177	-794	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

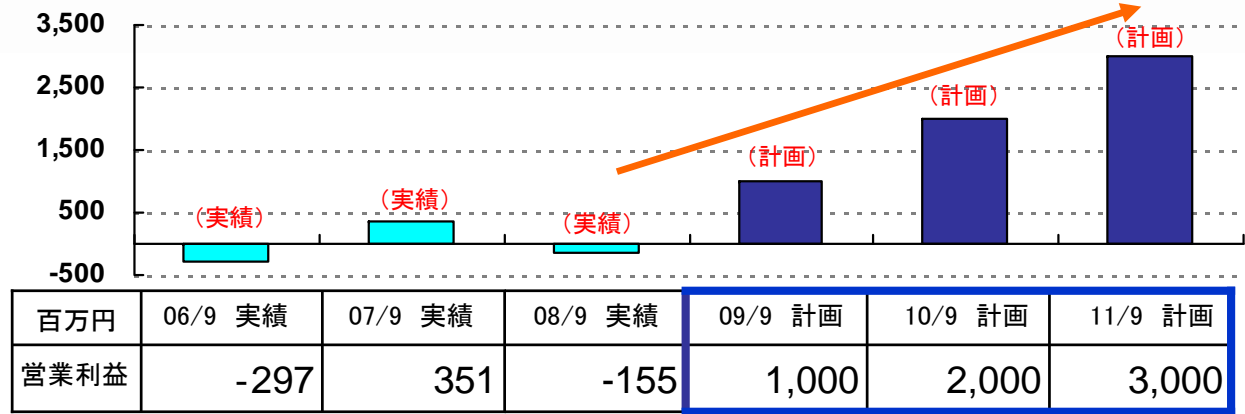
	07/9期		前期比
	通期	通期	
消毒	64.7	91.8	42%
安心サポート	26.3	70.1	166%
保険	13.9	67.8	386%
社宅	33.3	67.8	103%
引越	8.5	25.9	203%
ネット/CATV	3.7	14.4	282%
その他	47.0	88.8	89%
計	197.8	426.9	116%

※外部売上をベース

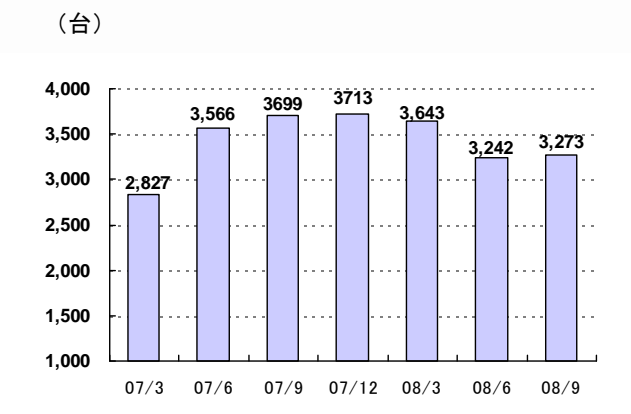
入居者への付帯サービスの提案を強化。今後、大きな成長ドライバーとして育成。

5 セグメント別指標② プロパティ・マネジメント事業

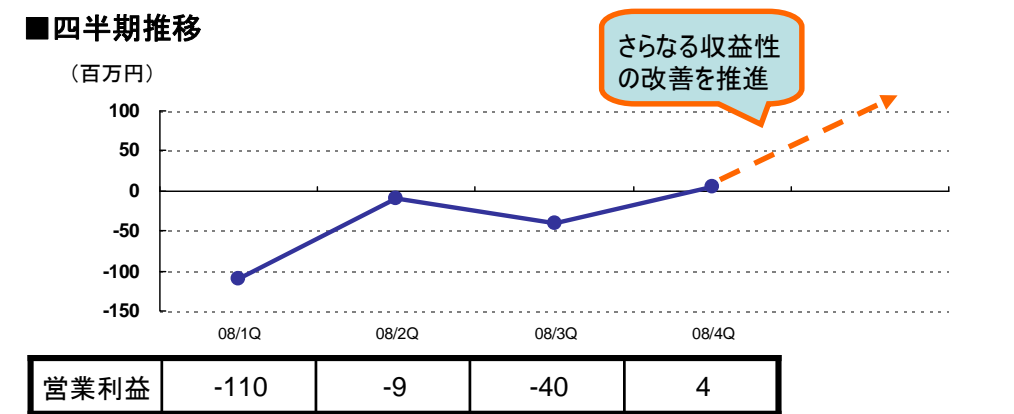
営業利益 年度推移



駐車場管理台数 四半期推移

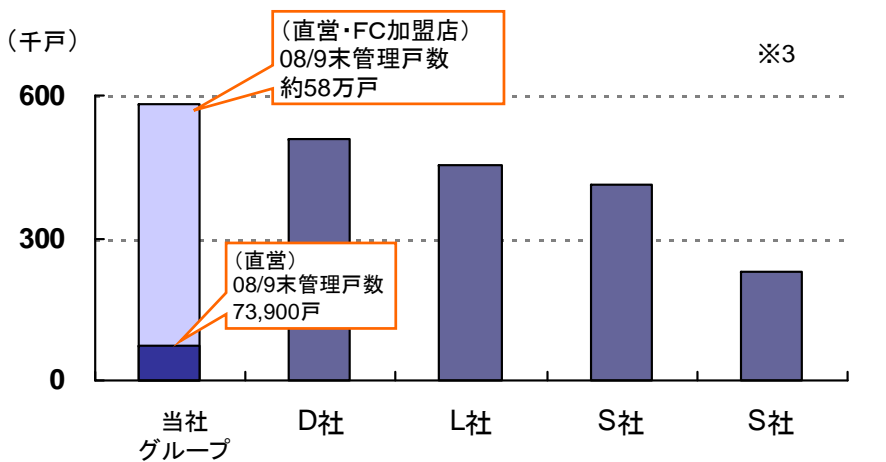


営業利益 四半期推移



※08年7月～9月の期間より収益が回復傾向。
 ※管理契約見直し、販管費の適正化の効果が増大。

管理戸数他社比較(直営店+FC加盟店)



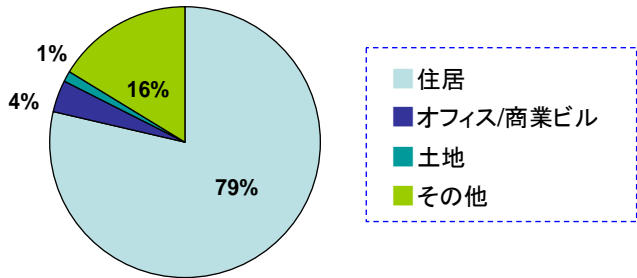
6

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)

08/9末	関東	九州	その他	計
住居	44	28	67	139
オフィス/商業ビル	0	6	1	7
土地	0	1	1	2
その他	4	7	18	29
計	48	42	87	177



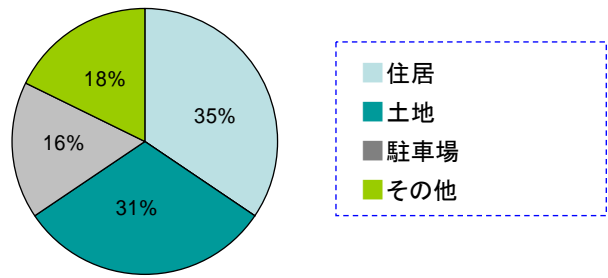
■投資不動産物件簿価推移 (百万円)

07/9末	08/9末
20,240	20,784

バリューアップ物件

※6 (件)

08/9末	関東	九州	その他	計
住居	6	1	16	23
土地	0	5	16	21
駐車場	5	2	4	11
その他	0	12	0	12
計	11	20	36	67



■バリューアップ物件簿価推移 (百万円)

07/9末	08/9末
19,865	15,038



08/9期決算 売買件数実績

(件)

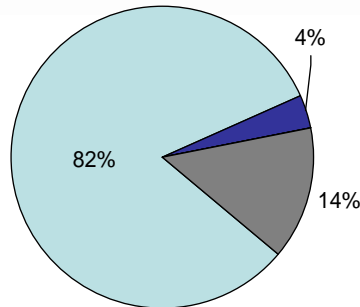
	投資不動産	バリューアップ
期中仕入	0	49
期中売却	11	81

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)

08/9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



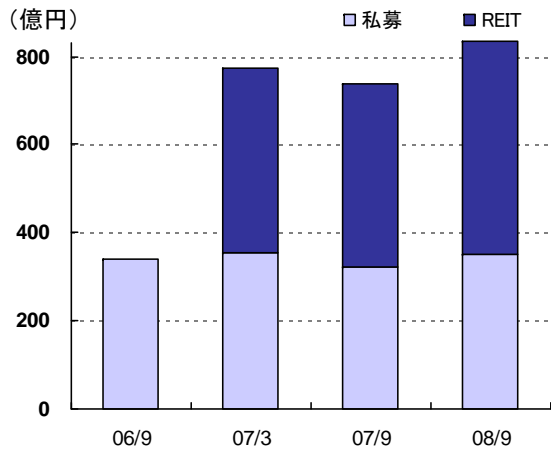
■連結ファンド物件簿価推移

(百万円)

07/9末	08/9末
16,605	19,864

■ 住居 ■ オフィス/商業ビル ■ 駐車場

ファンド残高の推移



※ 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3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)

◆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

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



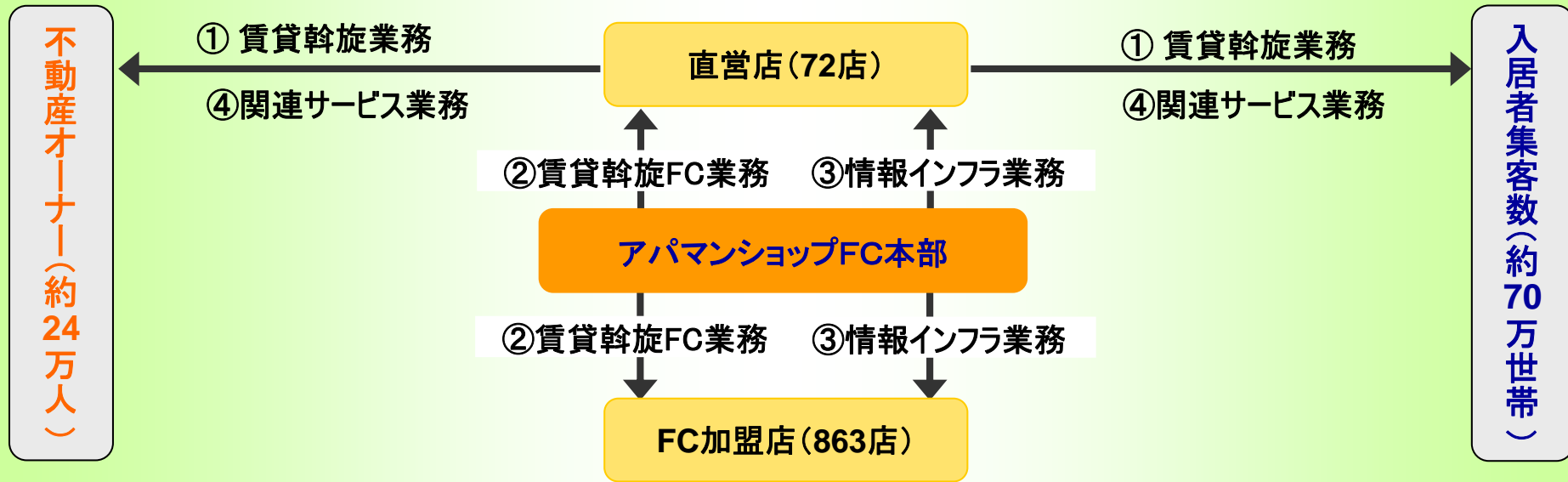
第3部 会社概要

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9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 実費広告料	◎ 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	◎ 08/9期実績：935店【直営店72店／FC加盟店863店】。 ◎ 09/9期見込：950店【直営店65店／FC加盟店885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。
⑥社宅需要の取り込み	◎ 取引実績のある法人600社（大手企業多数） ◎ 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"> ◎ 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)。

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

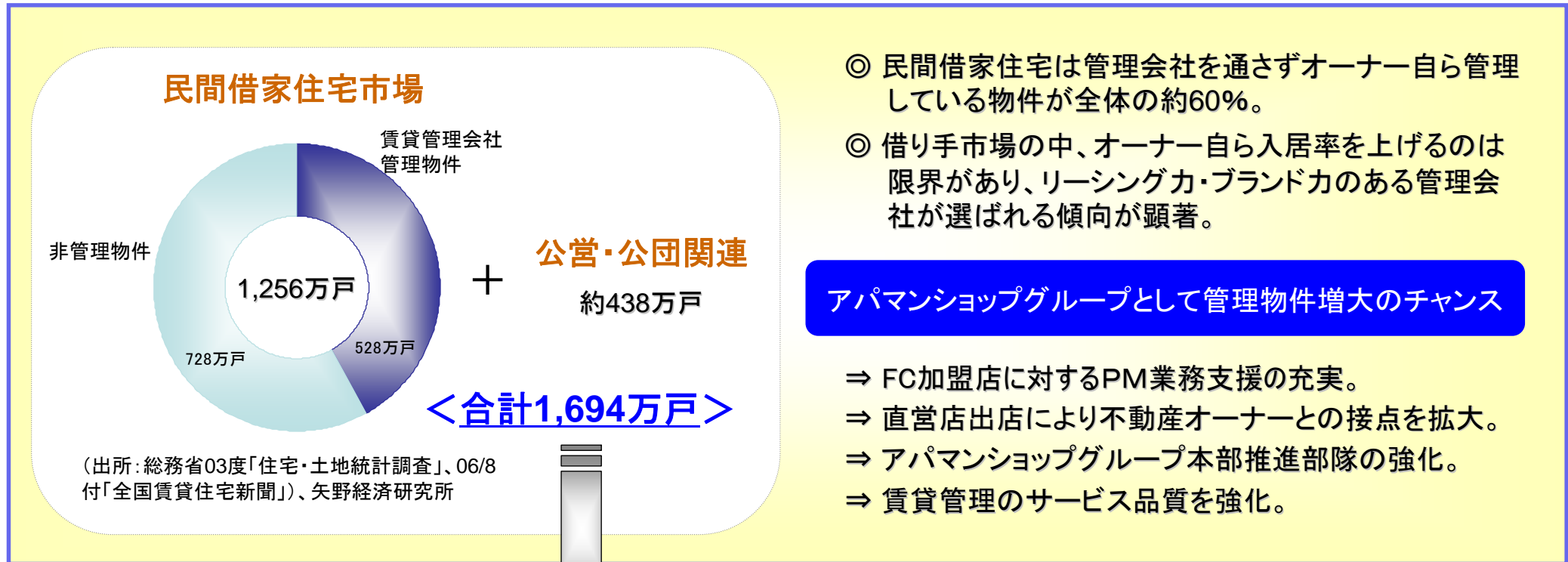
①賃貸管理業務

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

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>

	08/9末戸数 (当社グループ)
一般管理	36,640戸
サブリース	37,260戸
計	73,900戸 (全国推定シェア 0.43%)

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3.4%

※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(一般管理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)
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

=50万戸 × @5万 × 12ヶ月 × 30%

=50万戸 × @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。
- ◎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。

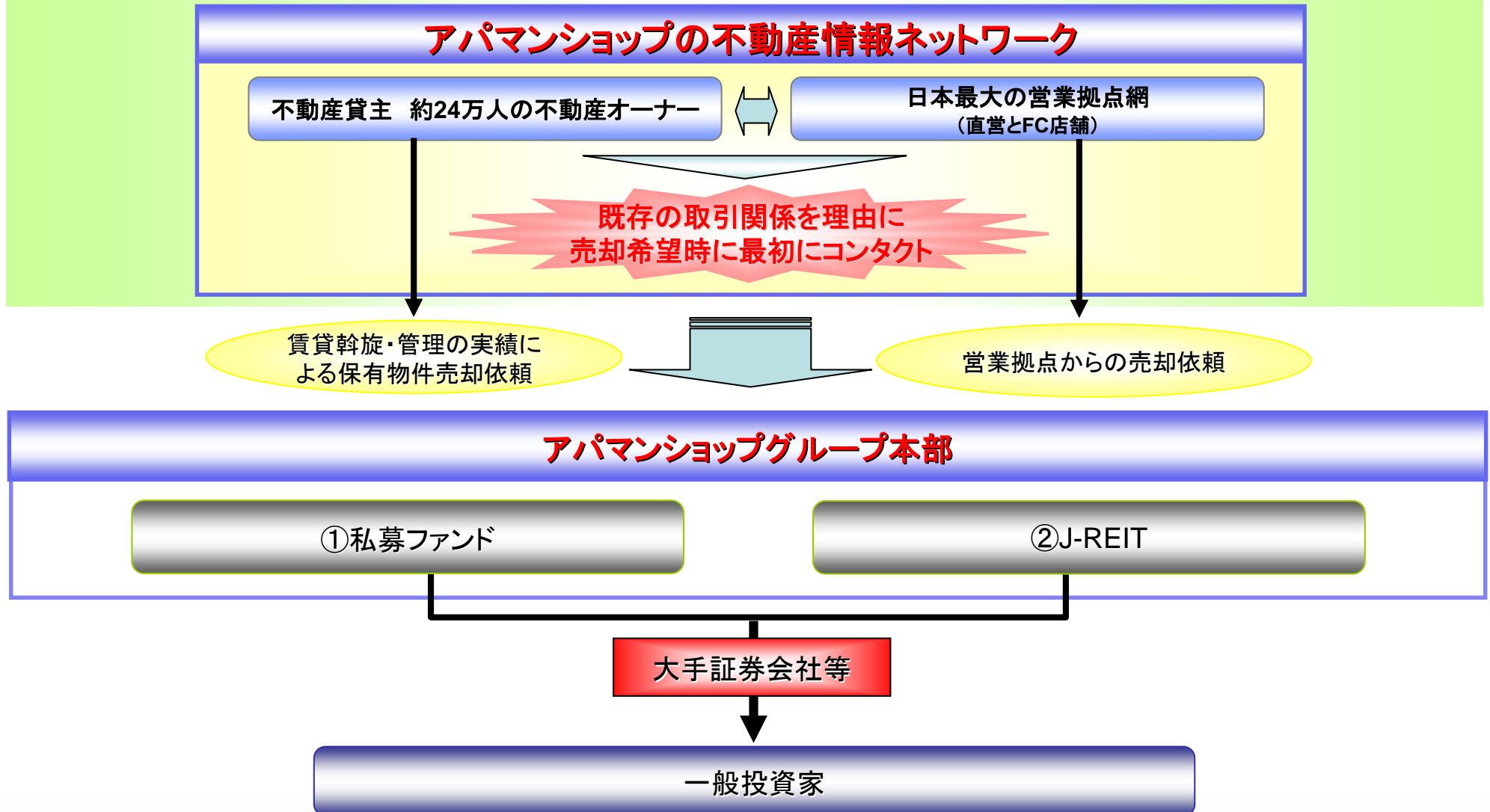
※08/9期で紹介件数約2,400件

<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

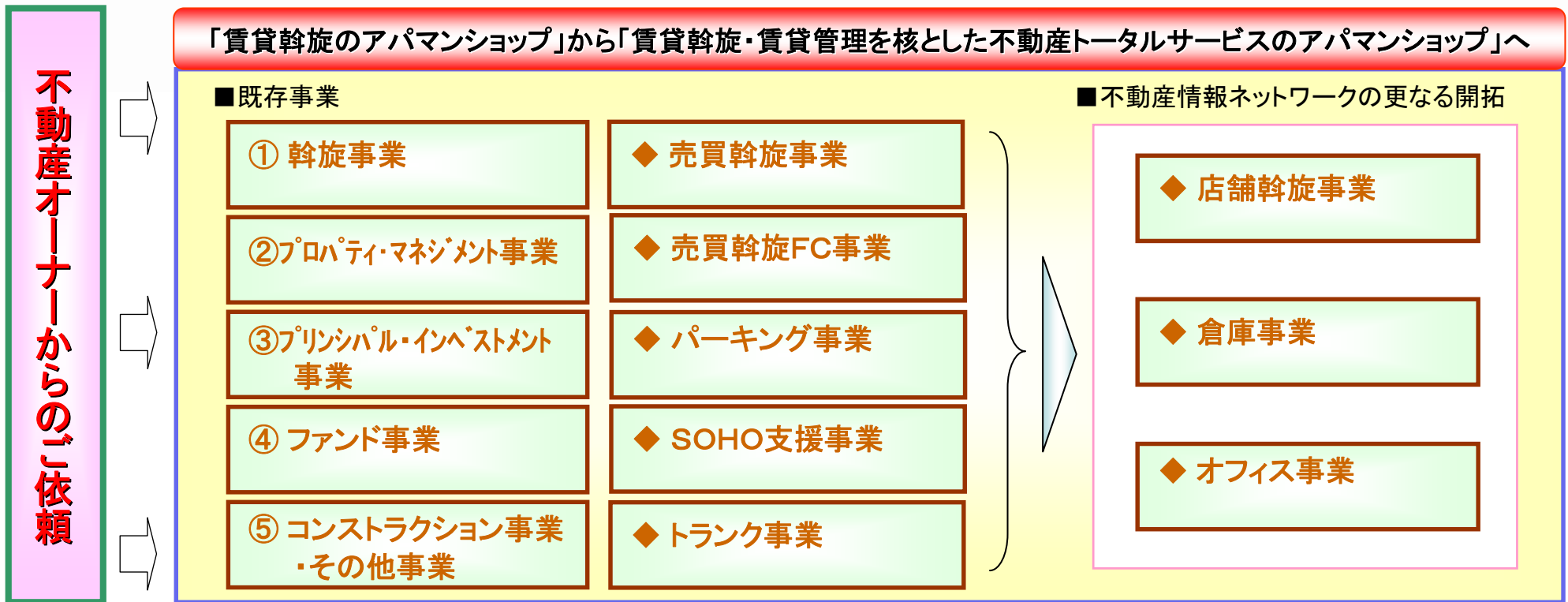
コンストラクション事業

事業体	概要
AS-SZKi(エイエスズキ) (証券コード: 1995/ JASDAQ)	◎不動産オーナーに対する資産活用コンサルティングおよび企画・設計・施工。

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	◎ 加盟契約店舗数は155店(08/9末実績数値)。 ◎ 当社P・I事業、ファンド事業にも相乗効果が期待。 
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74店で展開(08/9末実績数値)。
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」を網羅。
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



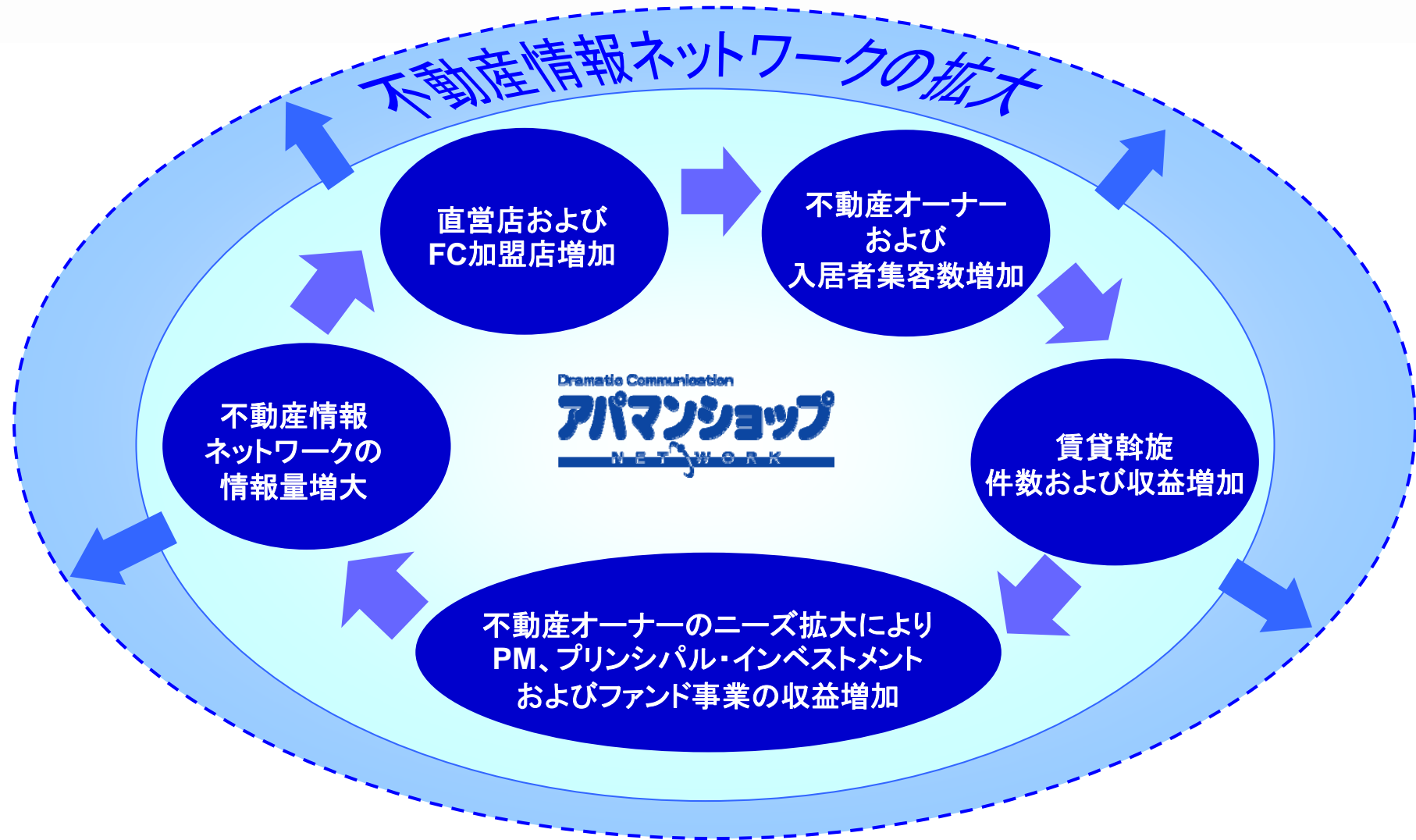
事業の持続的発展

不動産情報ネットワークの維持・拡大を続ける事と運用ノウハウを高める事で更なる収益の機会を創造

業績の安定性

不動産ネットワークから生じる絶え間ない不動産情報によって当社グループは安定的な業績を創造

アパマンショップグループのバリュー・チェーン



脚注

- ※1. 08/9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07/10～08/9の賃貸斡旋件数(FC加盟店含む、一部類推)、E社データは同社の09/3期の中間資料から掲載、D社データは同社の09/3期の中間資料、及び08/3期の決算資料から掲載
- ※3. 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)他社データは08/7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. 08/3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

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。