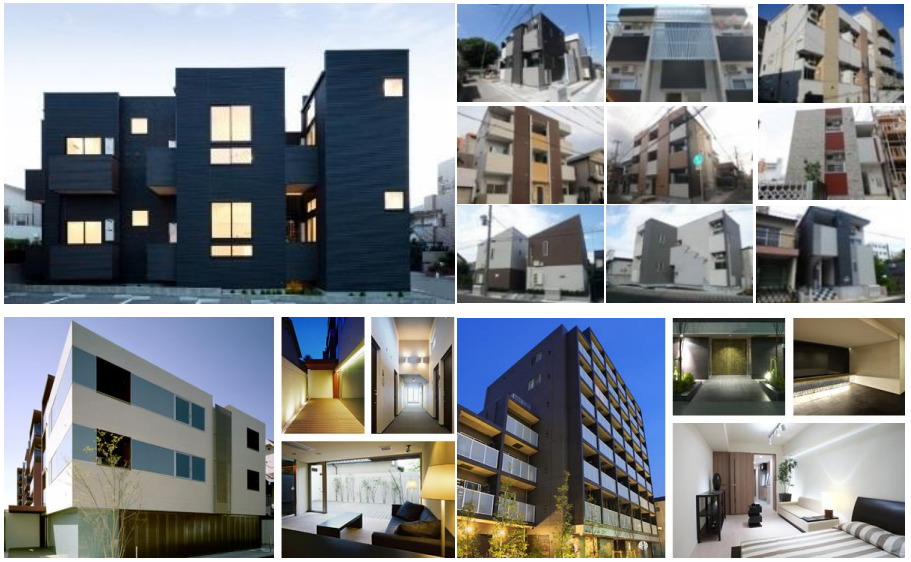
東証JASDAQ　証券コード8909

会社説明資料

2018年12月期 第3四半期



【目次】

■ **2018年12月期 第3四半期の業績** …… **2**
連結業績ハイライト …… 3
連結貸借対照表ハイライト …… 4
連結業績における各事業セグメントの構成 …… 5
不動産販売事業 …… 6
ゼネコン事業 …… 7
不動産管理関連事業／エネルギー事業 …… 8
介護事業 …… 9
株主還元方針 …… 10
■ **シノケンのビジネスモデル** …… **11**
■ **今後の成長戦略** …… **18**
■ 補足資料 …… 24
■ 本資料についてのご注意・お問合せ先 …… 34

株式会社シノケングループ
代表取締役社長　篠原　英明

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

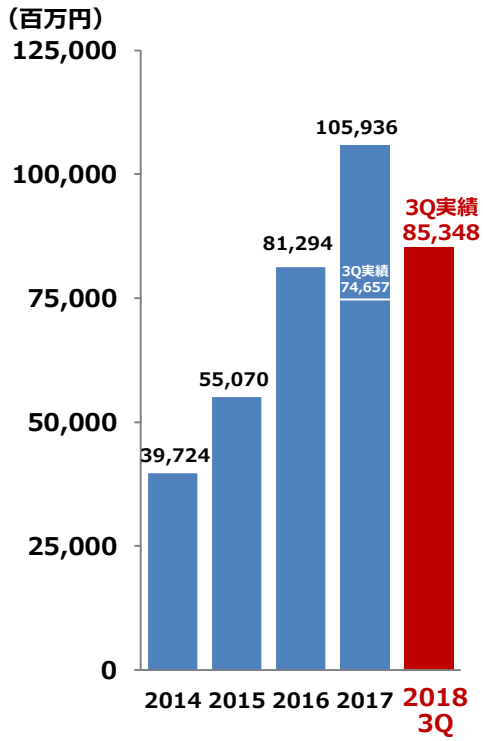
2018年12月期 第3四半期の業績

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

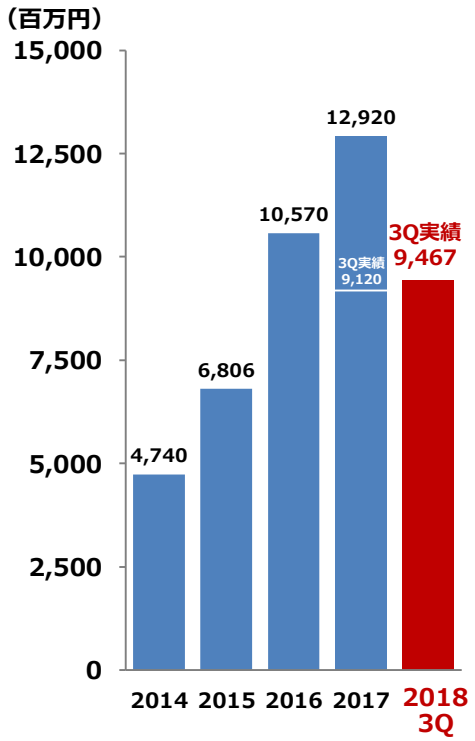
連結業績ハイライト

第3四半期連結累計期間の売上高、営業利益、経常利益
9期連続で過去最高

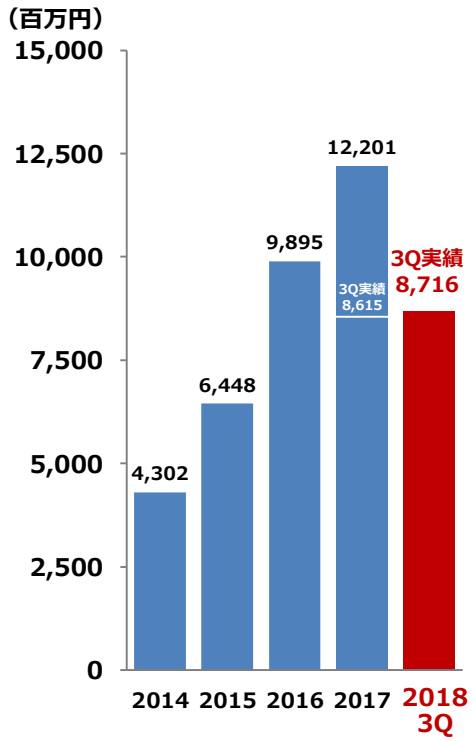
売上高
85,348百万円
前年同期比 **114.3%**



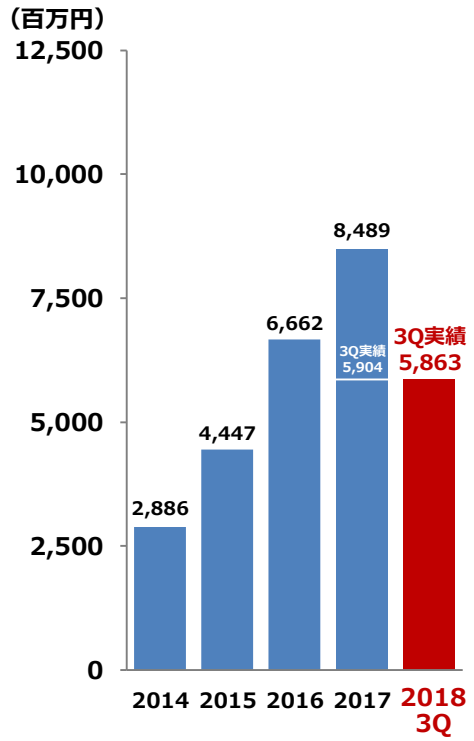
営業利益
9,467百万円
前年同期比 **103.8%**



経常利益
8,716百万円
前年同期比 **101.1%**



親会社株主に帰属する四半期純利益
5,863百万円
前年同期比 **99.4%**



© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

連結貸借対照表ハイライト

・現預金が2017年12月末に比べ36百万円増加し、235億38百万円
・自己資本比率も2017年12月末から2.5pt増加し、31.5%

■資産の部

単位：百万円	2016末	2017末	2018 3Q	増減
現金及び預金	13,524	23,502	23,538	36
販売用不動産	26,624	28,631	37,096	8,465
不動産事業支出金	15,336	19,285	16,603	▲2,681
その他のたな卸資産	6	21	1	▲19
有形固定資産	6,143	6,881	7,285	403
その他の資産	10,638	12,649	13,524	875
資産合計	72,273	90,972	98,050	7,078

新規アパート用地の確保

■負債・純資産の部

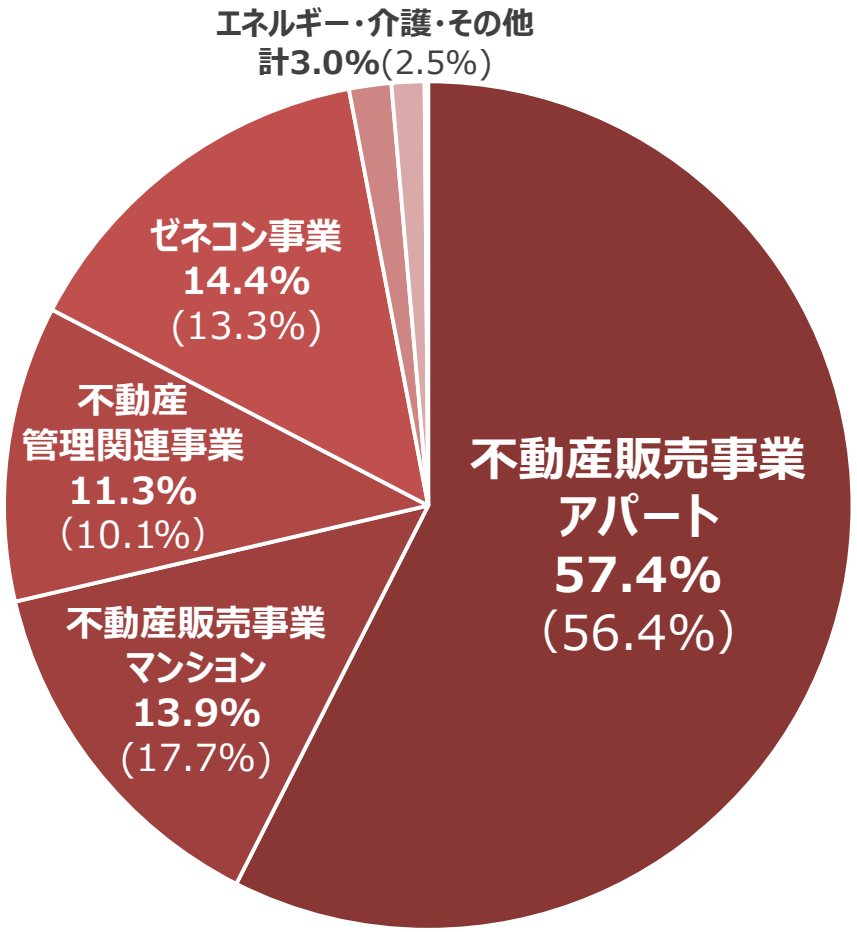
単位：百万円	2016末	2017末	2018 3Q	増減
1年以内償還予定社債	434	925	822	▲103
短期借入金	15,908	23,611	25,956	2,345
社債	1,596	1,585	1,671	86
長期借入金	20,024	22,400	22,805	405
有利子負債合計	37,962	48,521	51,255	2,733
その他の負債	15,761	16,060	15,673	▲387
負債合計	53,724	64,582	66,928	2,346
純資産合計	18,548	26,390	31,122	4,731
負債・純資産合計	72,273	90,972	98,050	7,078

自己資本比率	25.6%	29.0%	31.5%	2.5pt

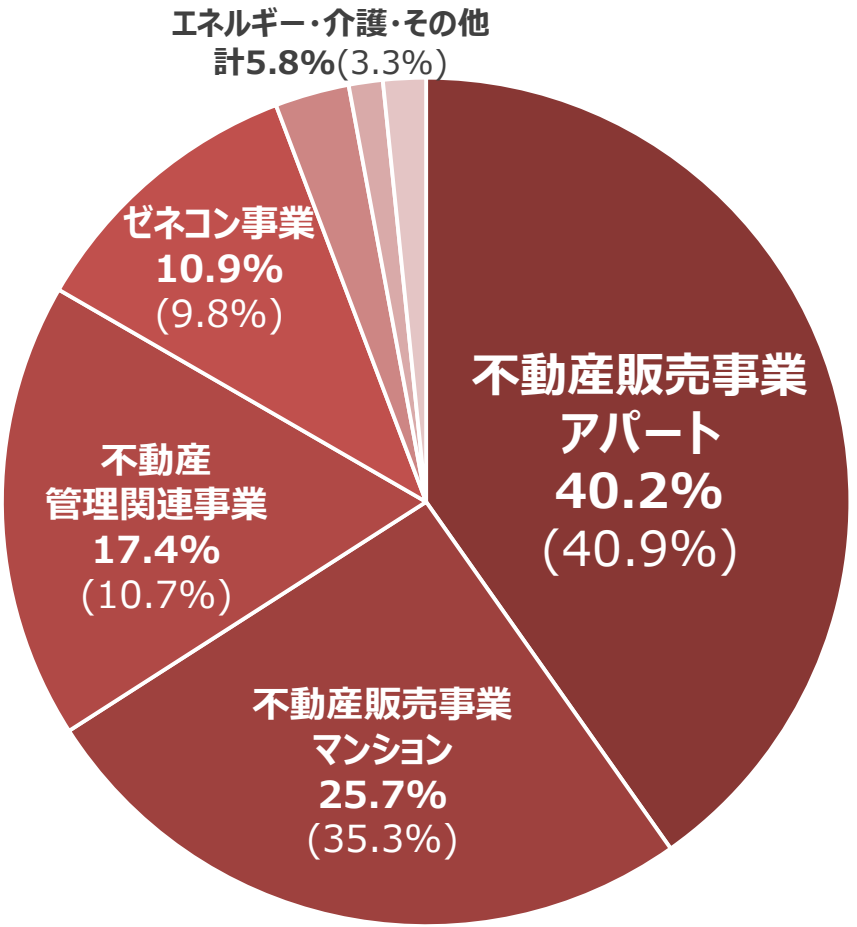
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

連結業績における各事業セグメントの構成

売上高※外部売上
(カッコ内は前年同期)



セグメント利益※単純合算
(カッコ内は前年同期)



© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

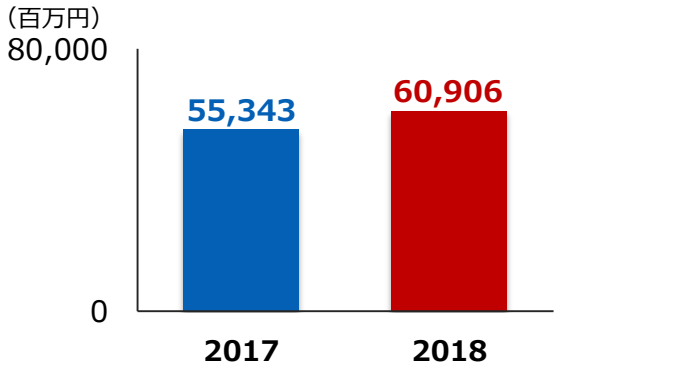
不動産販売事業

増収減益

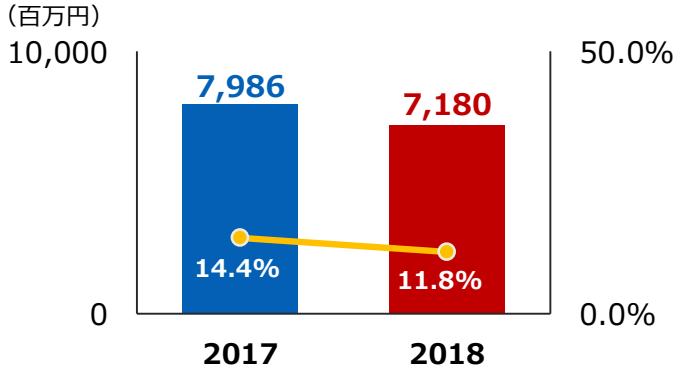
■アパート販売：**第3四半期累計の実績として過去最高**
■マンション販売：**第3四半期累計で概ね計画通りに推移**
■アパート受注棟数／マンション契約戸数：**アパート受注棟数が安定して増加**

主な要因
①マンション販売において前期には異例の土地のみの分譲取引を行ったが当期にはそれを見込んでいない
②グループ内取引の見直しを行い、前期まで計上していたグループ内からの手数料収入を当期から無くした

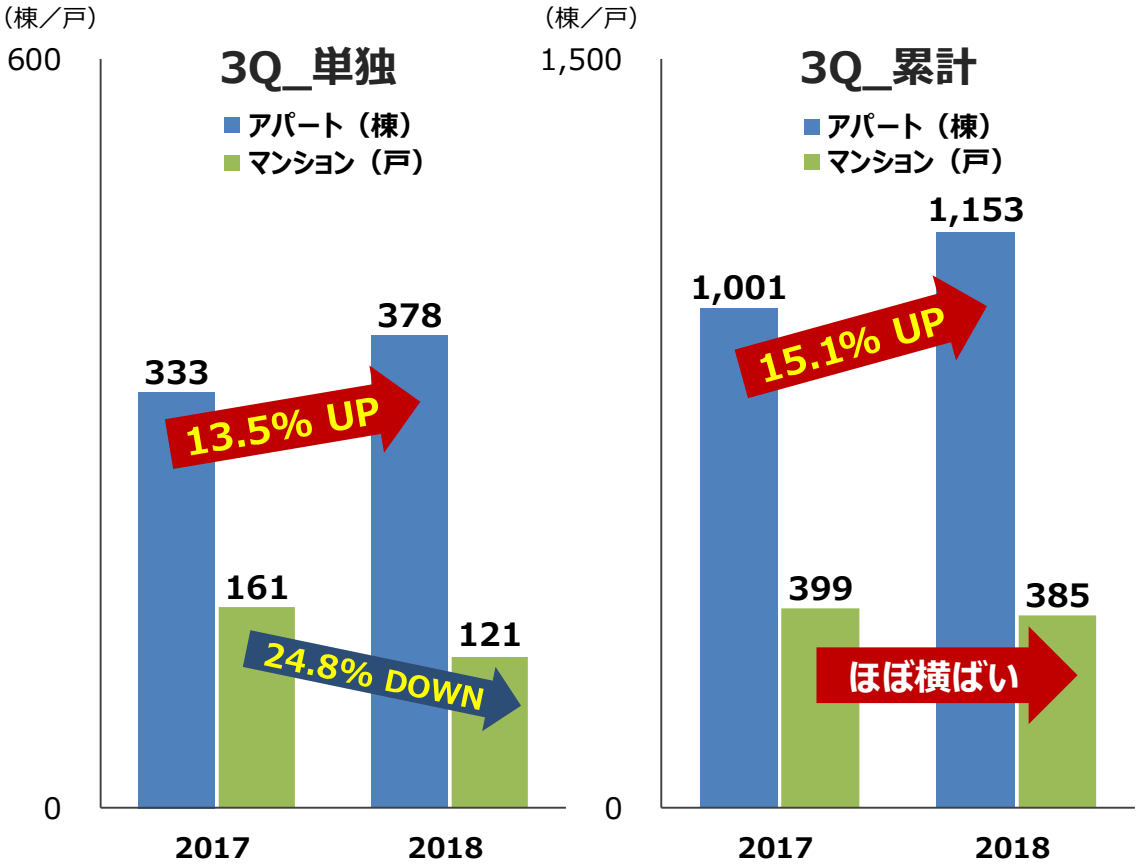
売上高（3Q累計）



セグメント利益／利益率（3Q累計）



アパート受注／マンション契約状況の前年対比



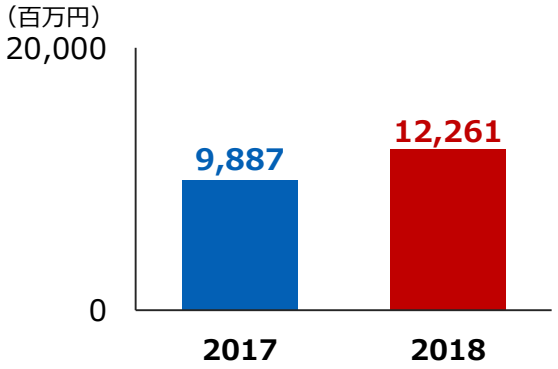
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

ゼネコン事業

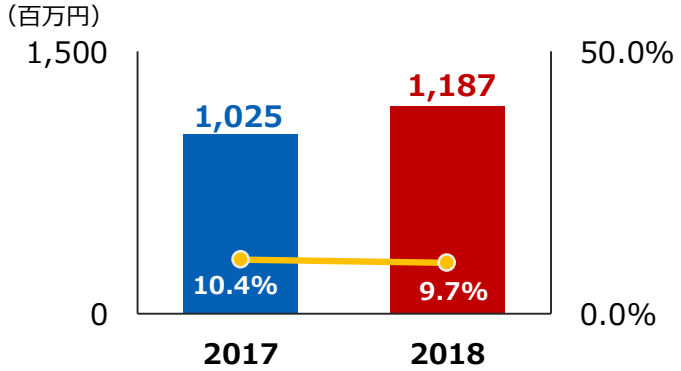
増収増益

■グループ内案件の内製化によるシナジーを創出しつつ、自立した収益体制を強化
・売上高の80.58%は外部顧客**（前年同期の75.6%から4.9pt増加）**

売上高（3Q累計）



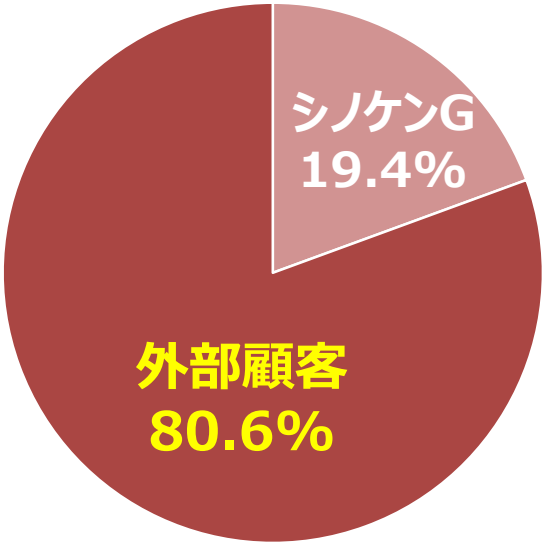
セグメント利益／利益率（3Q累計）



建設請負の顧客内訳

※2018年12月期第3四半期累計

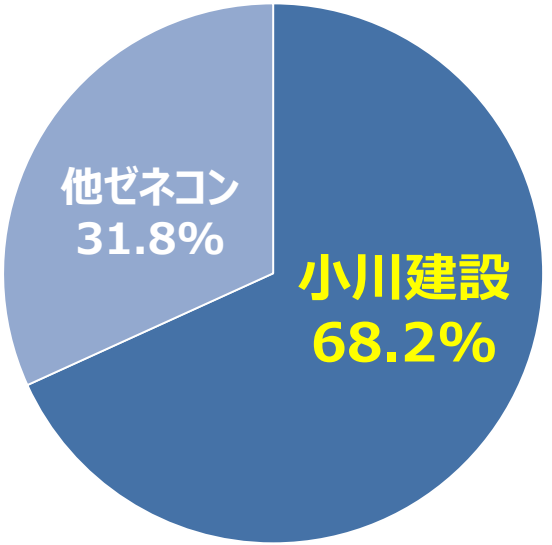
グループ内案件に依存しない



シノケンのマンション請負先内訳

※2018年12月期請負金額ベース

競争意識を維持



© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

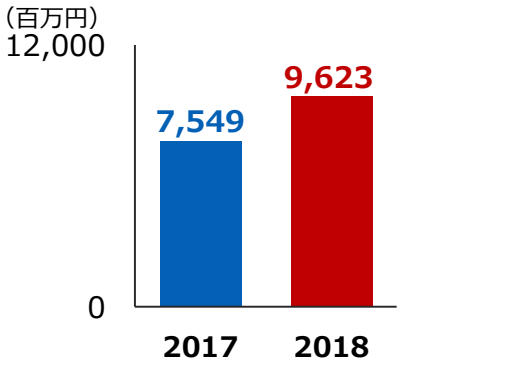
不動産管理関連事業／エネルギー事業

増収増益

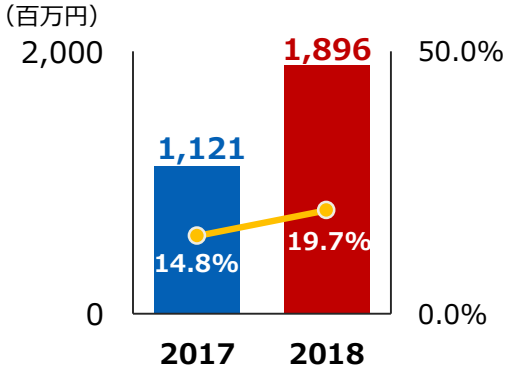
■アパート／マンション販売に比例して取扱戸数・件数が積み上がるストックビジネス
■賃貸管理・・・・・・・・・・・・**創業当初の物件を含む入居率　97.87%** ※自社開発物件_2018年1月～9月平均
■家賃等の債務保証・・・ **延滞率　0.4%台**
■シノケンでんき・・・・・・・・ 2017年の供給開始以来、順調に供給戸数が増加

不動産管理関連事業

売上高（3Q累計）

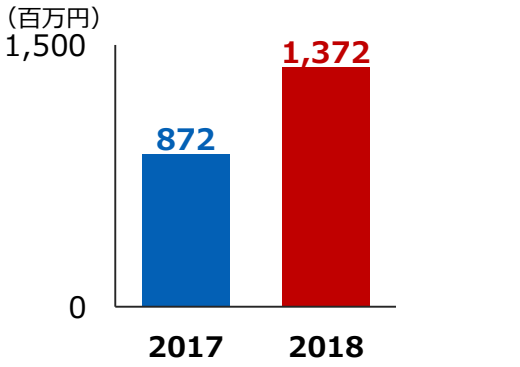


セグメント利益／利益率（3Q累計）

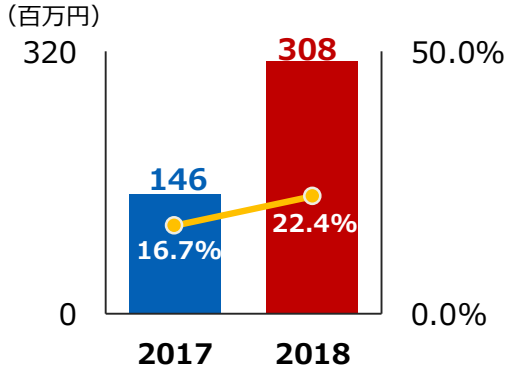


エネルギー事業

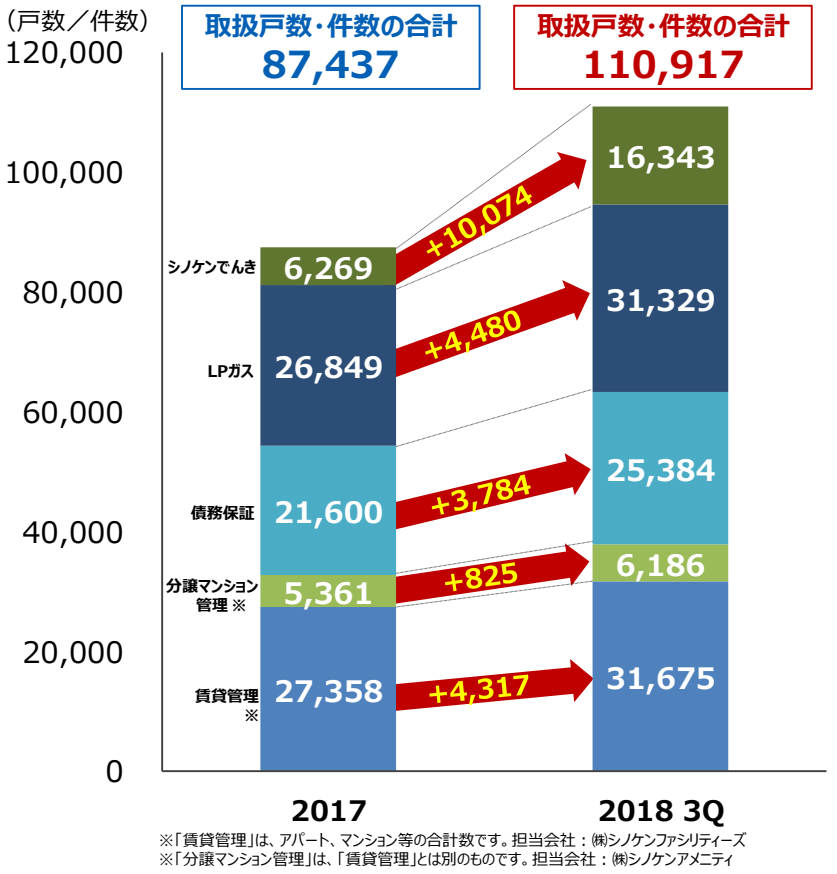
売上高（3Q累計）



セグメント利益／利益率（3Q累計）



ストックビジネス推移（前期末　対　当第3四半期末）



※「賃貸管理」は、アパート、マンション等の合計数です。担当会社：㈱シノケンファシリティーズ
※「分譲マンション管理」は、「賃貸管理」とは別のものです。担当会社：㈱シノケンアメニティ

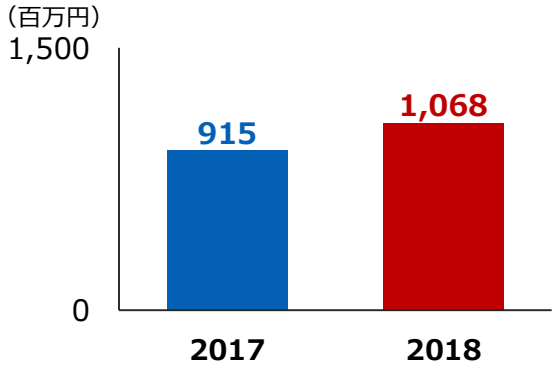
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

介護事業

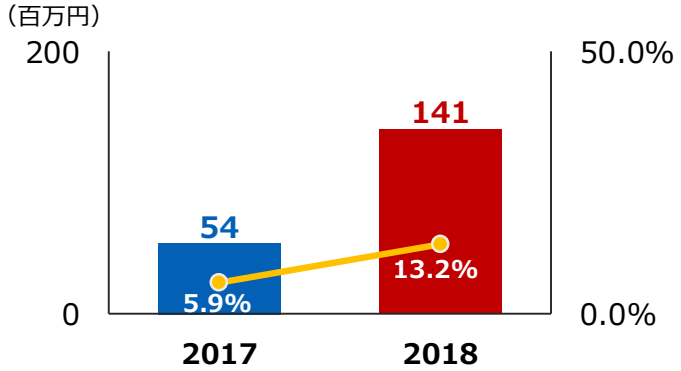
増収増益

■各施設で高水準の入居率を維持
■前期は福岡でのグループホーム新規開設に伴う先行費用を計上
当第３四半期のセグメント利益は前年同期比で260.4%

売上高（3Q累計）



セグメント利益／利益率（3Q累計）



介護事業の施設と展開エリア

寿らいふプラン
既存の賃貸マンション・アパートの空室活用
介護事業者、医療、配食業者等と連携し、
高齢者安心賃貸住宅を低価格で提供

サービス付き高齢者向け住宅
東京、福岡で**3棟　計302戸**
入居率：98.6%
（2018年9月末時点の実入居率）

デイサービス・訪問介護・居宅介護支援
東京、福岡で**2施設**

グループホーム
東京、大阪、福岡で**7施設　計144居室**
入居率：97.9%
（2018年9月末時点の実入居率）

小規模多機能型居宅介護施設
大阪、福岡で**2施設**

⇒関連事項　P.27

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

株主還元方針

普通配当

計60.00円

中間配当　30.00円
（分割前の株式数基準）

期末配当　15.00円
（株式分割換算では30.00円）

＋

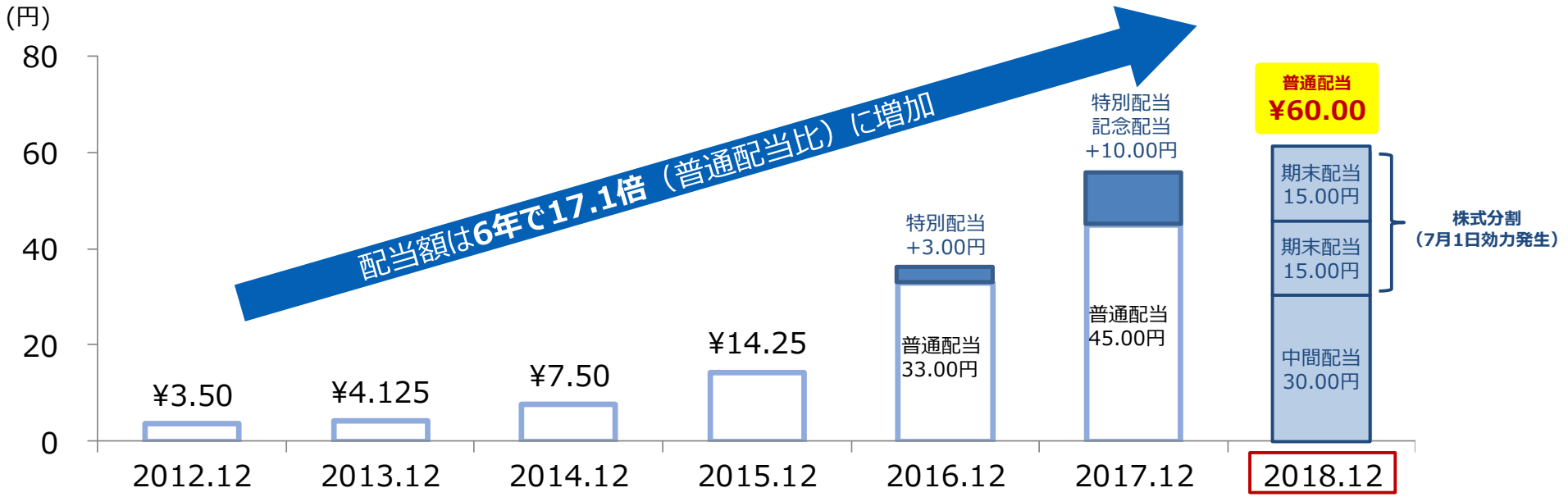
特別配当

連結経常利益
当初予想132億円に比べ
10%増（145.2億円）の場合
3.00円
（株式分割換算では6.00円）
20%増（158.4億円）の場合
6.00円
（株式分割換算では12.00円）

＝

2018年12月期

60.00円
or
66.00円
or
72.00円
（株式分割換算も考慮）



© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンのビジネスモデル

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンの営業スタイルと購入者属性

創業以来続く反響型営業

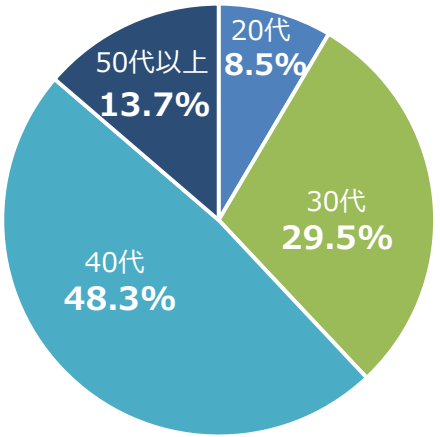
テレビCM

各種広告媒体

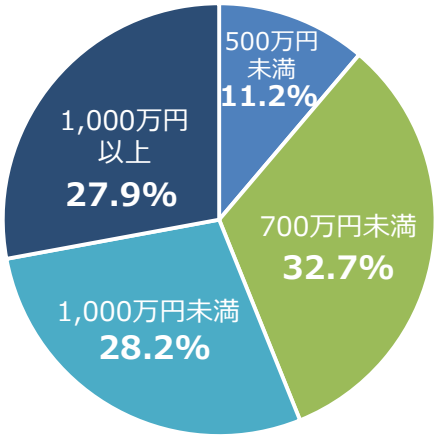
俳優の**佐々木蔵之介氏**を起用

99%以上が土地をお持ちでないサラリーマンや公務員

約85%が 40代以下



約72%が 年収1,000万円未満



※2018年1月～9月の契約ベース。キャンセル分は含みません

約9割が提携ローンを利用

創業以来28年間で蓄積されたノウハウと、
過去物件を含めた98%以上の高い平均入居率等の
トラックレコードによって実現できた、
複数の金融機関様との提携ローン
融資承認率はおよそ7割程度

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンの特徴

土地をお持ちでないサラリーマンや公務員が
不動産投資／賃貸経営によって将来の資産を形成できるシステムを確立している

厳選された立地

- 全国主要都市圏
  - 仙台
  - 東京
  - 名古屋
  - 関西（京阪神）
  - 福岡

かつ

- 駅徒歩10分圏

⇒詳細はP.14

×

選ばれる商品力

- 独自の空間デザイン
- 多様なプランニング商品ラインアップ
- 賃料設定

⇒詳細はP.15

＝

約98%の入居率※

- 創業当初の物件も含む
- 入居者様ニーズを反映した「住みたい物件」
- IoTの導入

⇒詳細はP.16

※2018年1月～6月末_全拠点の自社開発物件対象

&

堅実な資産形成

- 「家賃収入」でローンを返済
- ロングリターン
- 土地・建物が資産として残る

⇒詳細はP.17

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

厳選された立地

賃貸経営の生命線である高入居率と、安定した家賃収入・利回りを実現できるエリア

■全国主要都市圏 → かつ → ■駅徒歩10分圏

※イメージ

一般的なアパートメーカーは、駅徒歩10分圏外や
主要都市圏をはずれた郊外・地方物件も多い

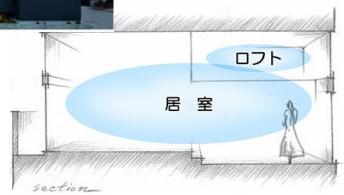
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

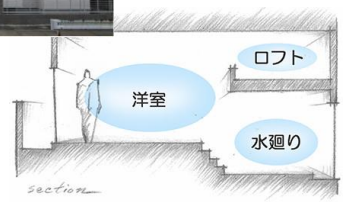
選ばれる商品力

コンパクトでありながらゆとりを生み出す 独自の空間デザイン

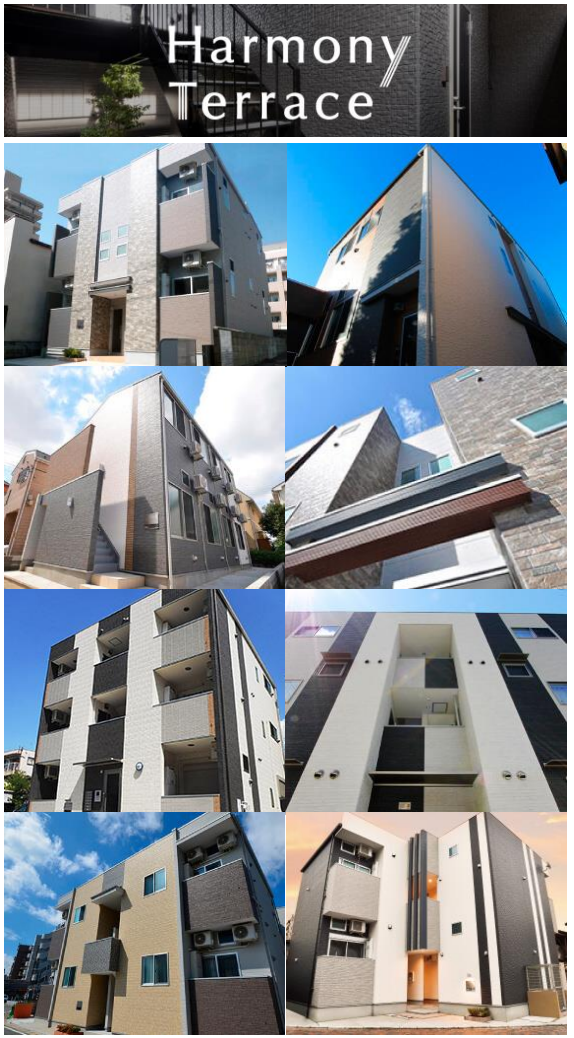
GOOD DESIGN AWARD

「New Standard “BRICK” / “PLATFORM”」
主力商品でグッドデザイン賞をダブル受賞





エリアや土地形状に合わせた プランニングと商品ラインアップ



賃貸経営に無理を生じさせない 家賃設定

駅徒歩10分圏の デザイナーズ物件

強気な家賃設定でも
入居を決めることはできうる
（特に新築時）が、

**シノケンは
あくまでエリア相場に
沿った家賃設定**

↓

**一時的な高利回りではなく、
長期的な安定経営を
実現するため**

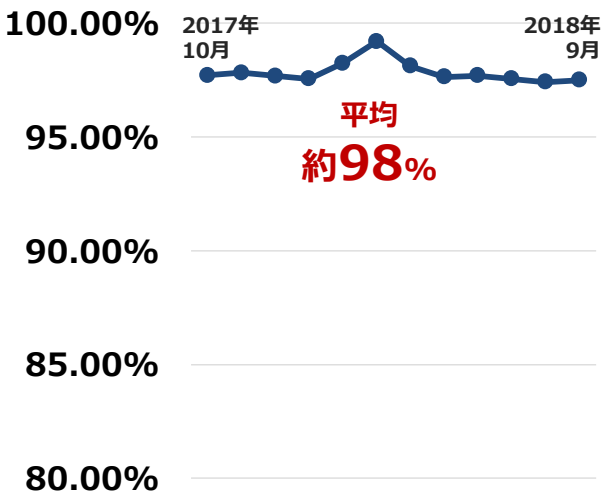
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

高い入居率

創業当初からの物件も含めた高入居率

主要都市圏の
駅徒歩10分圏という立地
×
デザイン力
×
継続的な商品開発
⇓
継続的な高入居率

直近12か月間の入居率推移



※自社開発物件対象

より選ばれる物件づくりのために 入居者様のニーズを反映

30,000人以上の入居者様に
アンケートを実施

▼

随時最新ニーズを把握し、
物件企画へ即反映
独自の入居プランを開発

▼

自社管理・自社企画開発により、
ハード面・ソフト面共に
入居者ニーズを随時反映した
入居者様目線での「住みたい物件」づくり

カラーモニター付きインターフォン

独立洗面化粧台

収納付階段

「Shinoken Smart Apartment」 IoTの導入

1部屋単位で導入可能なIoTデバイス
『Shinoken Smart Kit』

▼

ランニングコスト不要
お持ちのスマートフォン１台で、
安心・快適・スタイリッシュな
スマートアパートを利用可能

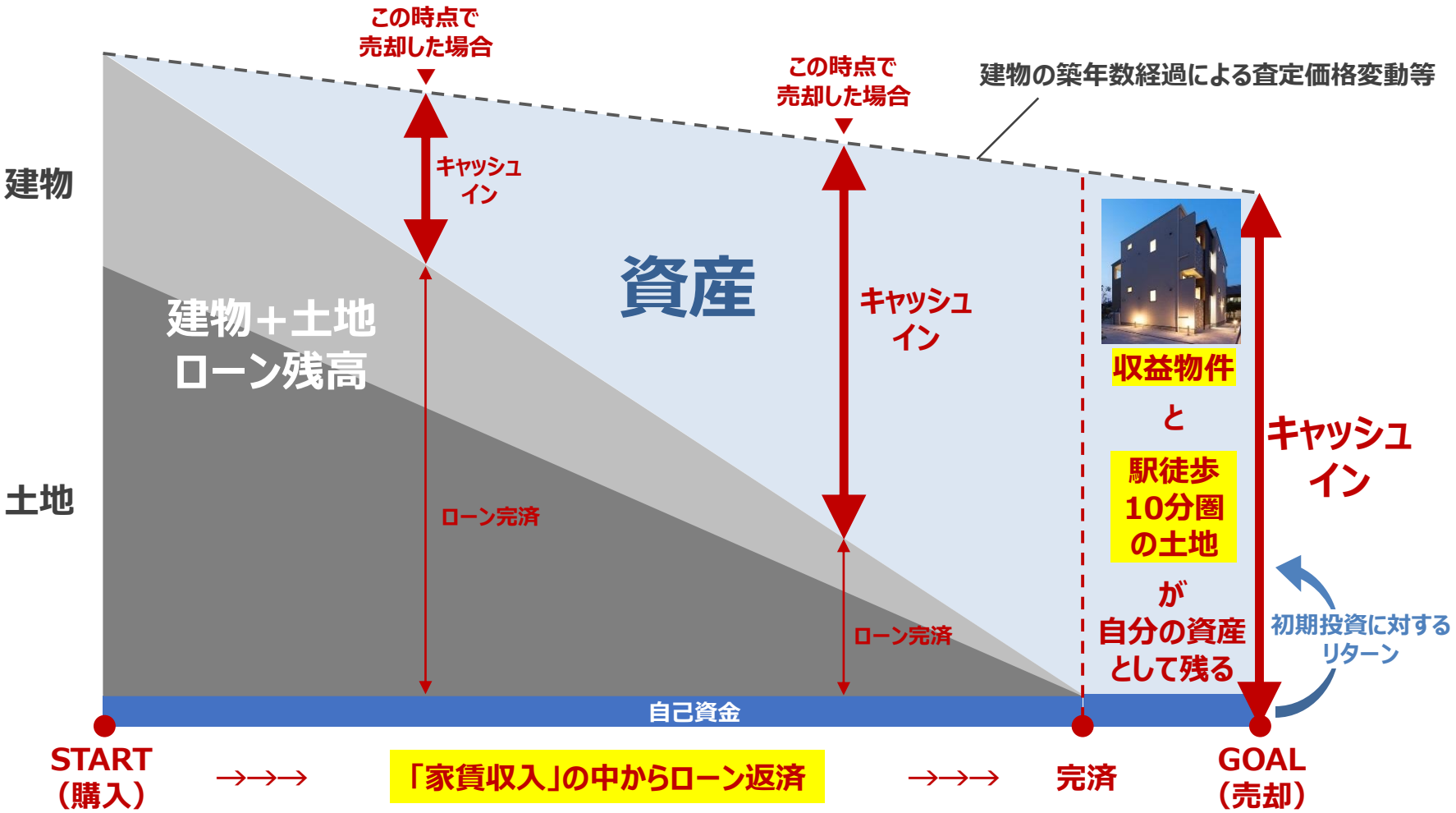
▼

赤外線通信をベースにした
豊富な拡張性でユーザー様好みの空間に

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンの資産形成モデル

月々の収益よりも、長期目線での資産形成を重視



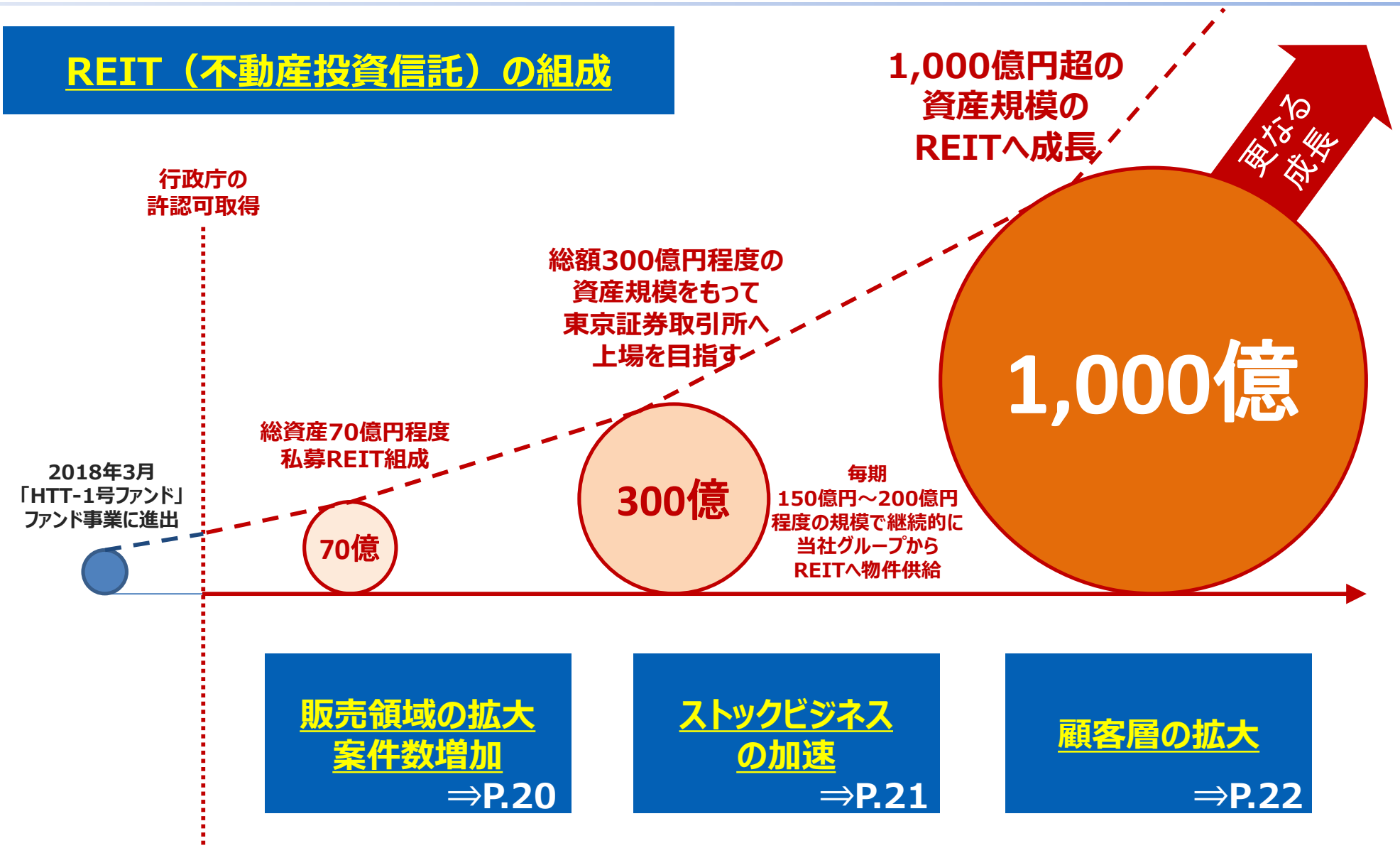
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

今後の成長戦略

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

REITの組成

REIT（不動産投資信託）の組成



販売領域の拡大 案件数増加 ⇒P.20

ストックビジネスの加速 ⇒P.21

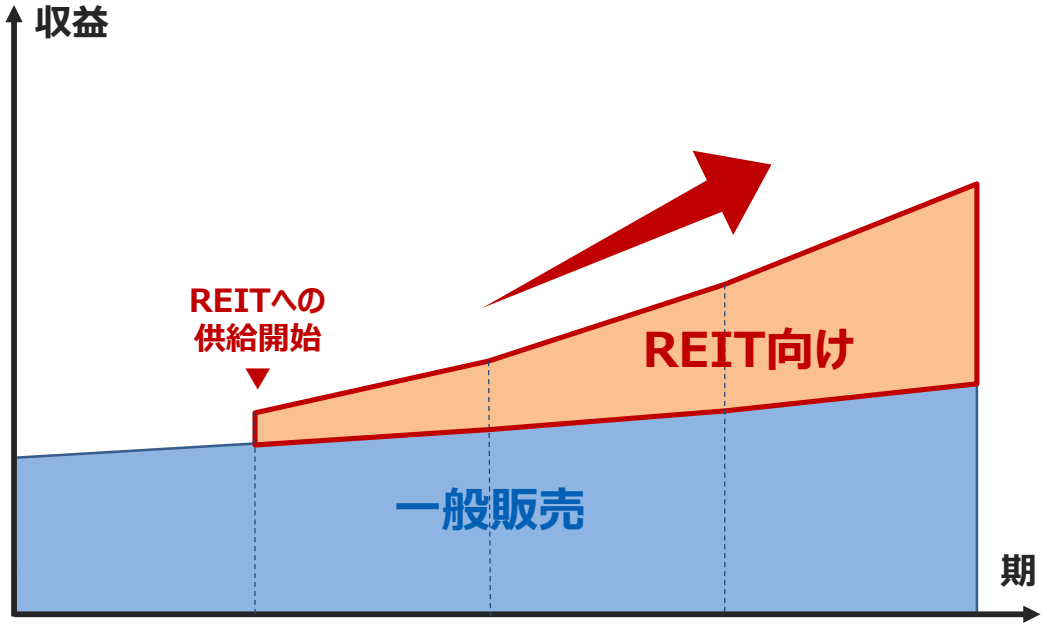
顧客層の拡大 ⇒P.22

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

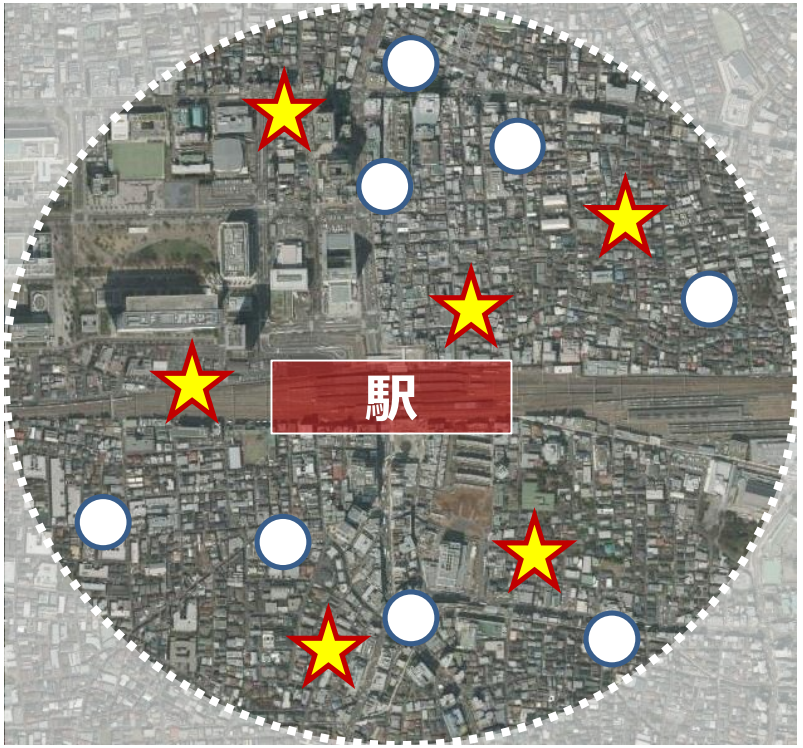
REITで実現できること①

エンドローンに依らない新たな収益の柱の創出

	個人投資家向けの一般販売	不動産投資信託（REIT）向けの供給
東京23区内	1棟1億円前後の物件	展開 → 一般販売の価格帯を超える物件
東京エリア	継続販売	将来的展開
関西（京阪神） 福岡 名古屋 仙台		



東京23区内の駅徒歩10分圏で 従来は対象外だった価格帯の用地仕入



※イメージ

○：既存の用地仕入目線の物件

★：新たな用地仕入目線の物件

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

REITで実現できること②

販売に比例して積み上がるストックビジネスの加速

フロービジネス

不動産販売事業

- アパート販売（棟単位）
- マンション販売（戸単位）

ストックビジネス

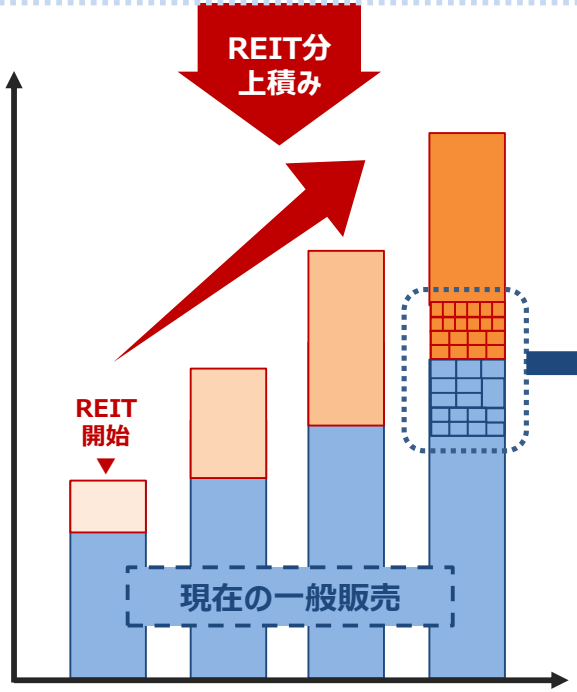
不動産管理関連事業

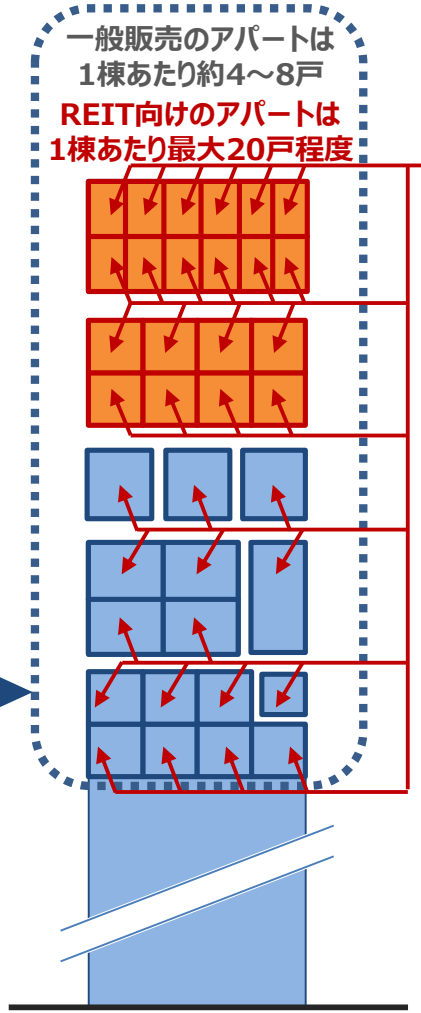
- 賃貸管理
- 家賃等の債務保証
- 少額短期保険
- ファンド資産管理 ←ファンド事業・REITに伴う新たな柱

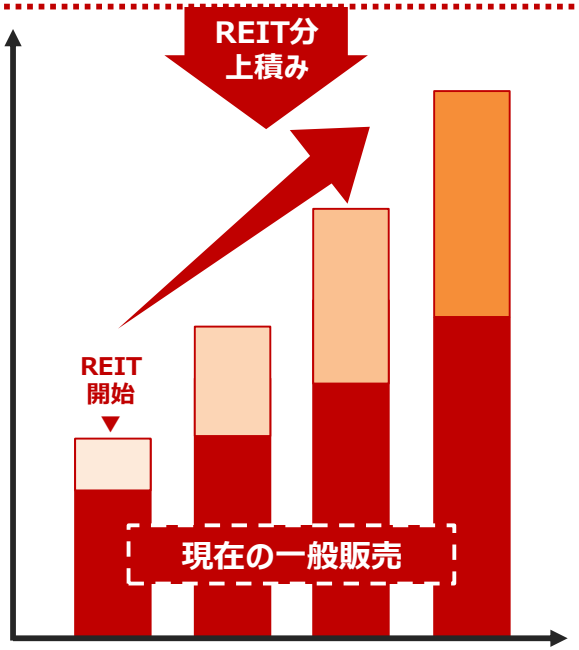
エネルギー事業

- LPガス
- シノケンでんき

一般販売のアパートは
1棟あたり約4～8戸
REIT向けのアパートは
1棟あたり最大20戸程度







© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

REITで実現できること③

新たな投資商品の御提案による顧客層の拡大

毎月獲得する
約2,500件の
反響

リピート購入を
御希望の既存顧客

増え続ける
潜在顧客
と
リピート顧客

流動性の向上

国内外の
個人投資家
機関投資家

現在

一般販売
（現物取引）

【特徴】
■土地・建物の現物が残る
■売却or保有の自由が効く
■高額融資が必要
→ローン審査通過が前提

ローン審査が通らない方
既に複数棟所有しており、追加ローンが組めない方
等でもアパート経営に参加できるスキーム

新規ビジネス

シノケンREIT

【特徴】
■小口での投資のため、
少額資金で始められる

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

REIT概要

1棟あたり1億円前後の物件は従来通り個人投資家を主とした一般販売

棲み分け

一般販売を超える価格帯の物件は、優先交渉権をREITに付与した上で供給

不動産販売事業
- 物件販売

新たな販売価格帯が加わることで
仕入対象となる用地が増加
より一層、ビジネスチャンスが拡大

高グロス価格物件の販売増加による
さらなる売上増加

販売増加に比例するストック積み上がり

不動産管理関連事業
- 賃貸管理
- 家賃等の債務保証
- 少額短期保険
- ファンド資産管理

エネルギー事業
- ＬＰガス
- シノケンでんき

シノケン開発の不動産を対象とした

シノケンリート投資法人(仮称)

主に東京２３区内
駅徒歩１０分圏

70億円規模の
私募REITとして組成

⇓

総額300億円程度の
資産規模をもって
東京証券取引所への
上場を目指す

⇓

資本市場を通じ、
国内外の機関投資家様
個人投資家様へ

投資 ← **機関投資家様**

流動性

投資 ← **個人投資家様**

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】シノケングループの概要

シノケングループ
（ホールディングカンパニー）

【設立】
1990年6月5日

【資本金】
10億9,483万円
（2018年9月末時点）

【事業拠点】
<国内>
東京、福岡、名古屋、大阪、仙台、札幌
<海外>
インドネシア、香港、上海、シンガポール

シノケンオフィスサービス

持分法適用関連会社

プロパスト(出資比率：19.4%)
東証JASDAQ：証券コード3236

サムシングHD(出資比率：21.2%)
東証JASDAQ：証券コード1408

不動産販売事業

アパート販売／マンション販売

- シノケンプロデュース
- シノケンハーモニー

不動産管理関連事業

賃貸管理／分譲マンション管理
家賃等の債務保証／ファンド／保険

- シノケンファシリティーズ
- シノケンアメニティ
- シノケンコミュニケーションズ
- シノケンアセットマネジメント
- ジック少額短期保険※出資比率50%

ゼネコン事業

法人・個人・官公庁の既存・新規顧客
およびシノケンG内の建設工事請負

- 小川建設
  - 小川建物

エネルギー事業

LPガス／電力の小売販売

- エスケーエナジー（福岡）
  - エスケーエナジー名古屋
  - エスケーエナジー東京
  - エスケーエナジー仙台
  - エスケーエナジー大阪

介護事業

寿らいふプラン／サ高住／デイサービス
グループホーム／小規模多機能

- シノケンウェルネス
  - アップルケア
  - フレンド

その他

海外事業

- PT. Shinoken Development Indonesia(インドネシア)
- PT. MUSTIKA CIPTA KHARISMA (インドネシア)
- PT. SHINOKEN ASSET MANAGEMENT INDONESIA (インドネシア)
- SKG INVEST ASIA（香港）
  - シノケン不動産(上海)
  - シノケン・ヘックス不動産 (シンガポール) ※出資比率34%

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】シノケンの投資用区分マンション

東京圏都心部の優良なマンション用地を確保し、単身者向けデザイナーズマンションを企画・開発

投資用物件としてアパートよりも価格帯が安価なため、導入商品としての側面も持つ

【新築】

（抜粋）

【リノベーション×投資用マンション】

港区、千代田区、中央区等の中古マンションに特化した取り組み

物件の価格を抑える 築年数は古いが賃貸ニーズの高い優良物件を厳選	修繕ではなくいちから作り直す シノケンがフルリノベーション	オーナーと入居者のニーズを満たす 好立地＆高収益力 理想的な投資用マンション

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】シノケンが保有・運営する介護施設

サービス付き高齢者向け住宅

福岡市東区
寿らいふ アクアヴィラ香椎浜
九州最大級

デイサービス・訪問介護・居宅介護支援

福岡県糟屋郡
アップライフ東福岡

寿らいふプラン
既存の賃貸マンション・アパートの空室活用
介護事業者、医療、配食業者等と連携し、
高齢者安心賃貸住宅を低価格で提供

サービス付き高齢者向け住宅
東京、福岡で**3棟　計302戸**
入居率：98.6%（2018年9月末時点の実入居率）

デイサービス・訪問介護・居宅介護支援
東京、福岡で**2施設**

グループホーム
東京、大阪、福岡で**7施設　計144居室**
入居率：97.9%（2018年9月末時点の実入居率）

小規模多機能型居宅介護施設
大阪、福岡で**2施設**

サービス付き高齢者向け住宅

東京都板橋区
寿らいふ ときわ台

サービス付き高齢者向け住宅

デイサービス・訪問介護・居宅介護支援

東京都板橋区
寿らいふ 高島平
アップライフ高島平

グループホーム

小規模多機能型居宅介護施設

福岡市東区
フレンド 香住ヶ丘

グループホーム

大阪府東大阪市
フレンド 東大阪

グループホーム

大阪市西成区
フレンド 天下茶屋

グループホーム

大阪市天王寺区
フレンド 天王寺

グループホーム

大阪市天王寺区
フレンド 筆ヶ崎

グループホーム

小規模多機能型居宅介護施設

大阪市中央区
フレンド 大阪中央

グループホーム

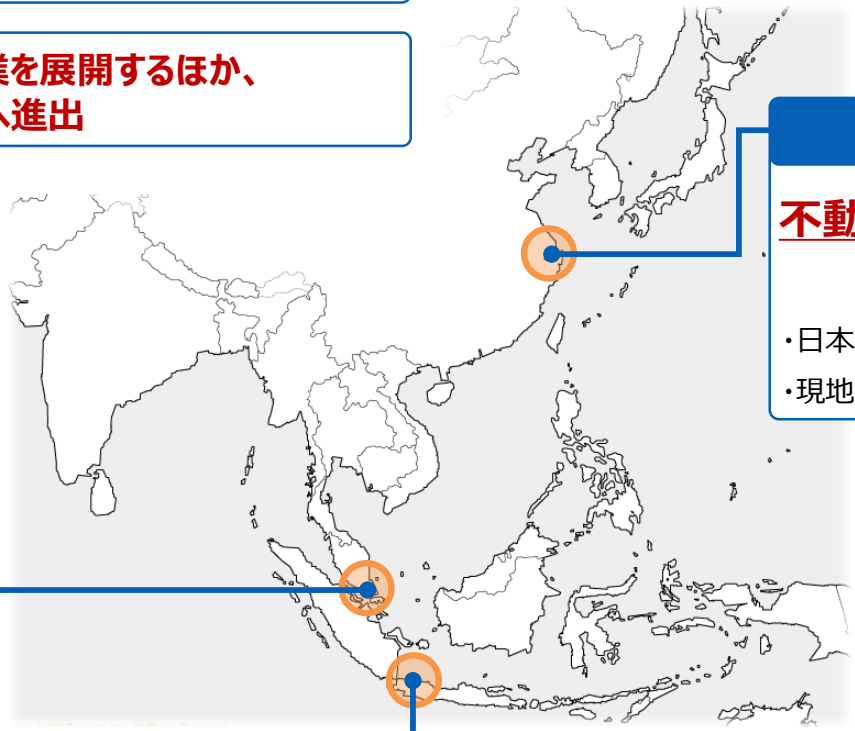
東京都板橋区
フレンド 高島平

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】海外事業_拠点マップ

中国・シンガポールにて不動産の売買／賃貸仲介事業を展開

インドネシアにおいては、建設業を展開するほか、不動産開発事業へ進出



シンガポール

不動産の売買/賃貸仲介

シノケン・ヘックス不動産

・シンガポールにおける売買/賃貸仲介
・日本人駐在員への賃貸仲介
・現地富裕層への日本不動産販売

中国

不動産の売買/賃貸仲介

シノケン不動産（上海）

・日本人駐在員への賃貸仲介
・現地富裕層へ日本不動産を販売

インドネシア

建設業

PT. MUSTIKA CIPTA KHARISMA
・JO組成による民間／公共工事の請負

不動産開発・企画・販売・金融

PT. Shinoken Development Indonesia
・アパート開発

PT. SHINOKEN ASSET MANAGEMENT INDONESIA
・不動産金融事業

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】海外事業_インドネシア

SAKURA TERRACE

シノケンのアパート「ハーモニーテラス」を インドネシア向けにローカライズ

今後成長が期待されるインドネシアマーケットで収益の柱を創出

第1号案件

第2号案件

ムスティカ社のグループ化によるインドネシア事業の加速

首都ジャカルタ中心部において
桜テラスの開発～施工までの一貫体制を構築

第3号案件

内観イメージ

土地仕入

施工

完成・引渡し

（従来は小川建設による施工協力）

第4号案件　用地

第5号案件　用地

今後は、管理・アフターフォローまで一貫する
日本国内同様のストックビジネス体制の構築を目指す

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】東京本社設置（二本社制導入）および事務所移転

「東京オフィス」から「東京本社」に改称し、二本社制を導入
「日本生命浜松町クレアタワー」 20階に事務所を移転

外観完成予想図（北西角）

目的

- 首都圏でより一層の業容拡大
- 営業力や情報収集・発信力、IR等の諸活動の強化
- 多様な人材の確保

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】民泊運営会社と資本・業務提携

法整備が進み、新たなステージを迎える民泊マーケットで、
シノケンとのシナジー効果を見込み、「株式会社ビーコンSTAY」と資本・業務提携

BEACON STAY

＋

背景

ビーコン社が有する民泊運営に関するノウハウ及び成長性に着目

シノケンが管理する約30,000戸の物件の中から、オーナー様の承認を得た物件から順次、ビーコン社への民泊物件として提供

オーナー様保有物件の利用範囲を住居用にとどまらず民泊用にも拡大する事で空室発生時の有効活用及び収入アップなどを創出でき、物件の収益力向上が期待できる

シノケンの住空間創造ノウハウとビーコン社が保有する民泊運営ノウハウ、その他これまでに開発してきたシノケンの民泊関連サービスを一同に結集し、リスクが低減された収益力の高い民泊投資商品の開発を目指す

シノケンはこれまで行ってきた賃貸を前提とした不動産投資商品に加え、民泊を前提とした不動産投資商品の開発も強化

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】少額短期保険　ジック少額短期保険

入居者様が「安心して暮らせる」為に

日本初：入居者を対象とした独自開発商品
「孤立死原状回復費用保険」や
少額短期保険初：「ストーカー対策費用保険」などの販売を
2014年7月に開始

孤立死原状回復費用保険
汚損清掃、修理、原状回復費用

ペット諸費用保険
ペット関連の事故や怪我等の諸費用

ストーカー対策費用保険
行為特定機材・弁護士相談等の費用

ホームヘルパー費用保険
臨時の家事援助者雇入れ等の費用

オーナー様が「安心してお部屋を貸せる」為に

オーナー様向けの独自開発商品「賃貸経営サポート保険」の販売を
2015年9月に開始

原状回復費用保険金

「事故物件」となった賃貸住宅の
清掃・消臭費用、修理費用、
遺品整理費用等の
原状回復のための費用を補償

お支払い限度額として、
家賃6か月分を補償

家賃収入等損害保険金

「事故物件」となったことにより生じた
家賃収入等の損失

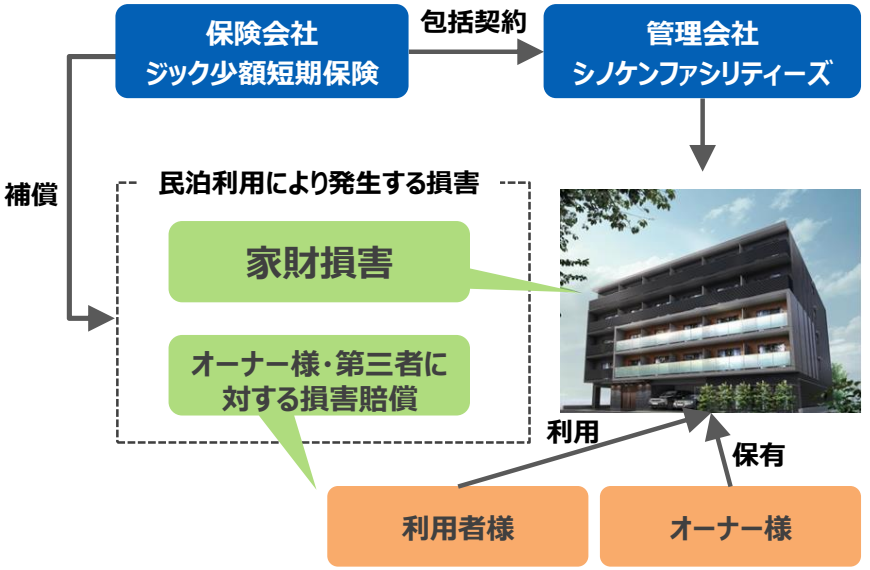
お支払い限度額として、
家賃の30%を3年間分(36か月分)
※家賃の10．8か月分を実質補償

新たな価値を生み出すために

「包括契約に関する特約」の販売を2017年5月より開始
少額短期保険初：**民泊に対応**

管理会社が包括で保険契約することで、被保険者である
物件オーナー様及び民泊利用者様等の手続が不要

・民泊利用によって家財に生じた損害（上限100万円）
・民泊利用者様が物件オーナー様又は第三者に対して、
民泊利用の際の部屋の使用・管理に起因する
損害賠償責任も補償（上限500万円）



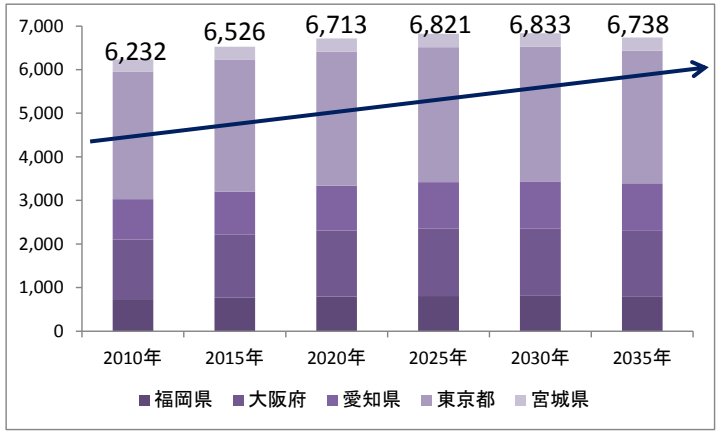
© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】事業環境

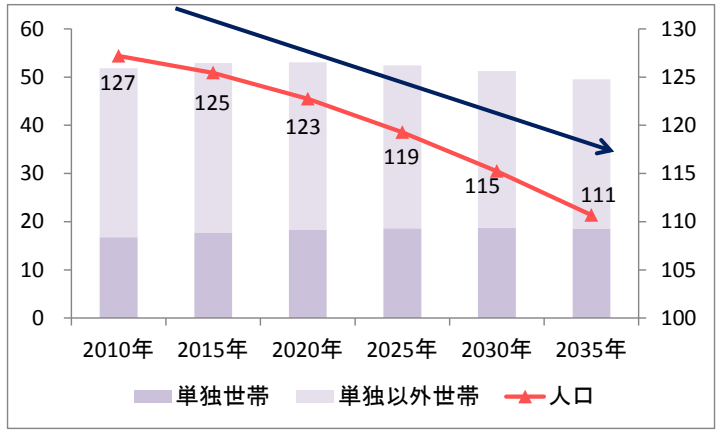
【不動産販売事業】
「入居率の安定」と「投資需要」が将来にわたって望める

シノケンが物件を供給する5都市で、当社物件の入居対象となる単独世帯数が増加傾向⇒不動産投資意思決定にプラス要因

＜単独世帯数の推移（当社のターゲットエリア）＞　（単位：千世帯）



＜総人口及び単独世帯数の推移（全国合計）＞　（単位：百万人）



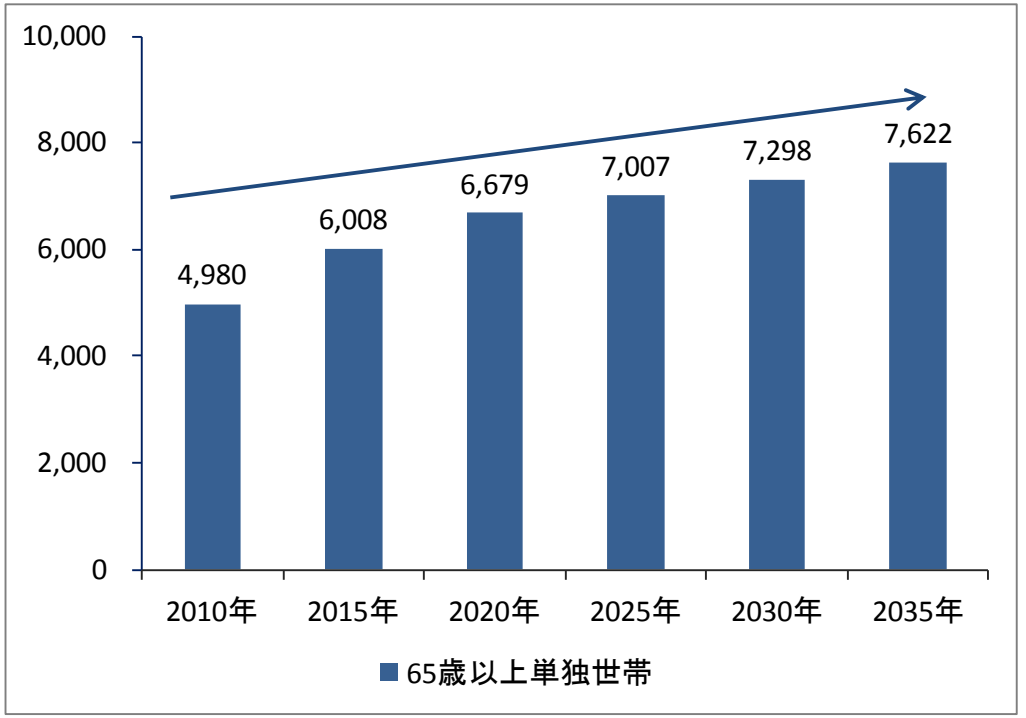
（出典：国立社会保障・人口問題研究所）

【介護事業】
今世紀中盤にかけて、そして更に将来にわたって長期的な需要が見込める

日本国内の65歳以上高齢者人口は、38,782千人となる2042年まで増加し、その後減少に転じると予測

65歳以上の単独世帯数は継続的に増加傾向⇒高齢化社会を迎えても高稼働率を維持

＜65歳以上単独世帯数の推移＞　（単位：千世帯）



（出典：国立社会保障・人口問題研究所　日本の将来推計人口（平成24年1月推計）　出生中位(死亡中位)推計）

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

～　本資料についてのご注意　～

本資料は、2018年11月7日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれております。経済動向・事業環境などの不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

当社のIRに関するお問合せ先

株式会社シノケングループ　IR室
電話：092-714-0040
URL：http://www.shinoken.co.jp/ir/

© 2018 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved