東証JASDAQ　証券コード8909

決算説明資料

2018年12月期

株式会社シノケングループ
代表取締役社長　篠原　英明

【目次】

■ **2018年12月期 通期連結業績ハイライト** ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ **2**
全体総括 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
連結損益計算書 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
セグメント別利益増減 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 5
連結貸借対照表 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 6
■ **シノケンのビジネストランスフォーメーション** ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ **7**
ライフサポートのシノケンへ ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・9
これからの成長エンジン ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
利益構成の変化 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
セグメント名称の変更 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 12
■ **セグメント別業績** ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ **13**
■ **来期経営方針** ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ **19**
■ 補足資料 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26
■ 本資料についてのご注意・お問合せ先 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 48

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

2018年12月期 通期連結業績ハイライト

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

通期連結業績ハイライト ～全体総括

全社	• 上期は好調、下期に入ってからは同業者の不正問題等の影響を受けアパート販売は減速 • 一方、アパート販売以外の事業は好調 • 東京・福岡2本社制へ移行し一層の効率的・効果的なグループ経営、営業体制を整備
アパート販売	• 上期は好調、下期は金融機関の個人向け融資審査期間の長期化等の影響で引渡し棟数減少 • エンド向けローンは、長年の信頼により築いた提携ローンがあり影響は限定的
マンション販売	• 前期に行った土地のみの分譲取引が当期はなかったため減少 • 販売、引き合いともに好調、目標上回る
ゼネコン	• 国内の完工高は前期並み、安定収益化 • インドネシアへ進出後、公共事業の受注等、着実に実績を出し始める
不動産管理関連	• 賃貸・マンション管理、家賃滞納保証、少額短期保険、いずれも契約数を伸ばし着実にストックビジネス化
エネルギー	• LPガス・シノケンでんきの契約件数は順調に推移。着実にストックビジネス化
介護・海外他	• サ高住・グループホーム共に高入居率を維持 • 1号ファンド好調、2号ファンド・REIT組成のための手続き進行中

- アパート販売以外の事業は好調
- アパート販売以外で経常利益の3分2以上を占める安定収益事業群に成長
- 特にストックビジネス領域は経常利益で前期比62%の増加

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

通期連結業績ハイライト　～連結損益計算書

増収減益。下期に同業他社の不正問題等の影響によりアパート販売の利益確保が遅れ減益となった。アパート以外の事業は好調維持。

売上高

111,390百万円
前期比105.1%

営業利益

11,843百万円
前期比91.6%

経常利益

10,699百万円
前期比87.6%

親会社株主に帰属する当期純利益

7,415百万円
前期比87.3%

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

通期連結業績ハイライト ～セグメント別の利益増減

業界の逆風を受けた不動産販売は約24%の減少となった一方、戦略的ビジネスと位置付けるストックビジネスが約62%の増加。

経常利益内訳*2

*1:マンション販売は2017年に異例な土地のみの分譲取引を行ったが2018年には計上されていないことが主な減少要因
*2:単純合算からグループ間配当を除く

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

通期連結業績ハイライト　～連結貸借対照表

販売用不動産は、アパートの個人向けに加え、機関投資家向け不動産ファンド並びにREIT組成のための販売用物件を確保。

連結貸借対照表（要約版）

■資産の部

単位：百万円	2016末	2017末	2018末	増減
現金及び預金	13,524	23,502	22,886	▲616
販売用不動産	26,624	28,631	38,441	9,810
不動産事業支出金	15,336	19,285	17,656	▲1,629
その他のたな卸資産	6	21	1	▲20
有形固定資産	6,143	6,881	7,542	661
その他の資産	10,638	12,649	14,602	1,952
資産合計	72,273	90,972	101,130	10,158

【内訳】
アパート販売・・・・・・・・・　69億88百万円
マンション販売・・・・・・・・　9億79百万円
その他(ゼネコン等)・・・・　1億94百万円

■負債・純資産の部

単位：百万円	2016末	2017末	2018末	増減
1年以内償還予定社債	434	925	802	▲123
短期借入金	15,908	23,611	27,015	3,403
社債	1,596	1,585	1,566	▲19
長期借入金	20,024	22,400	22,117	▲282
有利子負債合計	37,962	48,521	51,500	2,979
その他の負債	15,761	16,060	17,047	987
負債合計	53,724	64,582	68,548	3,966
純資産合計	18,548	26,390	32,582	6,192
負債・純資産合計	72,273	90,972	101,130	10,158
自己資本比率	25.6%	29.0%	32.1%	+3.1pt

財務体質は着実に強化されてきている

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンのビジネストランスフォーメーション

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

「アパート経営」のシノケンは、

「ライフサポート」のシノケンへ

生まれ変わります。

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

ビジネストランスフォーメーション　～ライフサポートのシノケンへ

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

ビジネストランスフォーメーション　～これからの成長エンジン

ストックビジネス、ライフケア、不動産ファンド・REITが新たな成長エンジン。

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

ビジネストランスフォーメーション　～利益構成の変化

利益の源泉は既にアパート販売以外にシフトしている。

アパート販売以外で
3分の2以上
（約74億円の利益）
を占める

不動産販売以外で
37%
（約41億円の利益）
を占める

*1:マンション販売は2017年に異例な土地のみの分譲取引を行ったが2018年には計上されていないことが主な減少要因
*2:単純合算からグループ間配当を除く

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

ビジネストランスフォーメーション　～セグメント名称の変更

旧	新
不動産販売	不動産セールス
不動産管理関連	不動産サービス
ゼネコン	ゼネコン
エネルギー	エネルギー
介護	ライフケア
その他	その他

考え方

- ✓ 不動産事業を「セールス」と「サービス」とに変更
- ✓ 販売した後のアフターサービスを強化、オーナー様向けだけでなく入居者様へ提供するサービスを拡大

- ✓ 介護を「ライフケア」と変更
- ✓ 高齢者の介護に限らずご家族や、シノケン物件入居者向けなど生涯を通した生活の様々なサービスを展開するプラットフォームとなる

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

セグメント別業績

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産販売事業（不動産セールス）

減収減益

■アパート販売：**融資審査期間の長期化により、引渡し棟数が計画より後半減少**
■マンション販売：**引渡しでは通期計画を10%強上回る実績**

売上高（通期）

セグメント利益／利益率（通期）

顧客属性と提携ローン

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71%が 年収1,000万円未満

※2018年1月～12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29年間で蓄積されたノウハウと、
過去物件を含めた97%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、
複数の金融機関との提携ローン**

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産管理関連事業（不動産サービス）　／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　97.73%** ※自社開発物件_2018年1月～12月平均
- ■家賃等の債務保証・・・ **全延滞を対象とした延滞率　0.4%台**（業界平均では月末時点の1ヶ月滞納率3%台）*1
- ■シノケンでんき・・・・・・・・ **2017年スタート以来、順調に供給戸数が増加（16,472戸）**

不動産管理関連事業

売上高（通期）

セグメント利益／利益率（通期）

エネルギー事業

売上高（通期）

セグメント利益／利益率（通期）

ストックビジネス推移（前期末　対　当期末）

※1:「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
※2: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

*1:（出所）日本賃貸住宅管理協会『賃貸住宅市場景況感調査』

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産管理関連事業（不動産サービス）【参考】アセットマネジメント事業

東京23区に限定した国内初のアパートファンドである、“HTT(ハーモニーテラス東京)-1号ファンド”は、他社REITと比較しても高配当を実現。

	当社ファンド		他社商品
			他社上場REIT*3
商品特性	・東京23区内限定 ・シノケンアパート物件のみ	類似比較	・東京23区及び地方都市物件を一部組み入れ ・レジデンス主体
グロス利回り*1	6.4%*2		5.9% - 6.6%*4
NOI利回り*1	5.7%*2	比較優位	4.4% - 4.9%*4

➡ シノケンHTT-1号ファンドの好調を受け、2号ファンド及びREITの組成を準備中

*1:対鑑定評価額ベース
*2:2018年4月-12月度の9か月実績をベースに12か月換算（繁忙期となる残期間1-3月度の想定上振れ分は含めていない保守的な数値）
*3:出所：各社有価証券報告書　東京・首都圏・主要都市レジデンス主体で運用している上場REIT数社を比較
*4:2018年中に期末を迎えたREIT商品の実績

© 2019 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79.1%は外部顧客**（前期の75.0%から4.1pt増加）**

売上高（通期）

セグメント利益／利益率（通期）

小川建設の売上内訳

※2018年12月期累計

グループ内案件に依存しない

シノケンの発注先内訳

※2018年12月期受注件数ベース

競争意識を維持

明治42年創業、110年の実績と信頼により既存顧客からの高いリピートに加え、新規顧客からの受注も好調

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

介護事業（ライフケア）

増収増益

■各施設で高水準の入居率を維持
■**当期のセグメント利益は前期比で206.1%**

売上高（通期）

セグメント利益／利益率（通期）

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

GOOD DESIGN

サービス付き高齢者向け住宅
東京、福岡で**3棟　計301戸**
入居率：100.0%
（2018年12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12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**

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

来期経営方針

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

骨太の方針

１、アパート販売以外の事業拡大

２、ストックビジネスによる積上げ利益の安定確保

３、国内外での不動産ファンド・REITの商品化

４、上記方針を加速させるための積極的なM&A

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

来期経営方針　～利益構成

アパート販売に依存しない利益体質を引き続き強化。

アパート販売以外で安定的に100億円の利益確保

*1:単純合算からグループ間配当を除く

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

来期経営方針　～保守的計画値策定の背景

来期計画策定の考え方

【現状認識】

- アパートローンは、長年の信頼による金融機関との提携ローンがあり、従来通りの取引が継続されている
- 足許の引き合いも順調に推移している
- 一方で、個人向けローンの審査に要する時間は従来よりかかる傾向があり、その分引き渡しの遅れが発生している

【計画値策定の根拠】

- 上記、融資審査期間が最大40%長期化すること等によるインパクトを保守的に見積もった上で策定した

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

来期経営方針　～2019年12月期の計画

2019年12月期計画の策定方針

- ✓ 不動産ファンド並びにREITリリース後の、50－300億円の潜在余力*1
- ✓ アパートローン融資環境の改善が整えば*1
- ✓ **アパート販売を保守的に見積もり**
- ✓ **アパート販売以外の事業の成長により売上1000億円を目指す**
- ✓ **ビジネストランスフォーメーションを進行させ、ストックビジネスへの着実な効率的収益構造を強化へ**

中長期的には安定的に利益を創出し続けているストックビジネス等により100億円を目指す

*1:潜在売上・利益は計画値には盛り込んでいません

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

来期経営方針　～事業開発

アパート販売で築いたビジネス基盤の上に事業を次々に展開し、一層のシナジーを創出していく。

成長エンジン	2019	2020	2021
アパート販売以外の事業拡大	安定収益基盤として着実にストックビジネス化拡大		
不動産ファンド・REITの立ち上げ、拡大		新たな販売チャネル、国内外B2B市場開拓	
ライフケアビジネスの確立		お客様生涯価値(Life Time Value)最大化	
海外市場開発・拠点の確立		シノケン成功モデルの輸出	

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

来期経営方針　～株主還元方針

来期以降、配当性向20%以上を目指し、株主様への還元に努めてまいります。

普通配当金額と配当性向の推移*1

（左軸/棒グラフ：普通配当金額、右軸/折れ線グラフ：配当性向）

*1：上記グラフは、2018年7月1日付けの株式分割を考慮していません

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】

© 2019 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12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：19.6%)
東証JASDAQ：証券コード3236

不動産セールス事業

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

不動産サービス事業

賃貸管理／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

ライフケア事業

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

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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

【補足資料】事業環境

【不動産セールス事業】
「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）

【ライフケア事業】
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）

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンのビジネス
～アパート・マンション経営

© 2019 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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンアパート経営の強み

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

×

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

＝

約97%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」
- テクノロジーの活用

&

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

※2018年1月～12月末_全拠点の自社開発物件対象

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンアパート経営の強み　～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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンアパート経営の強み　～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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンアパート経営の強み　～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」

1部屋単位で導入可能なデバイス
『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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンアパート経営の強み　～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）

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンのビジネス
～介護（ライフケア）
～海外展開

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

介護（ライフケア）事業　～シノケンの高齢者向け施設・サービス

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

GOOD DESIGN

サービス付き高齢者向け住宅

東京、福岡で**3棟　計301戸**
入居率：100%（2018年12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12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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

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

（従来は小川建設による施工協力）

完成・引渡し

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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

シノケンのビジネス
～不動産ファンド・REITの開発

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産ファンドの実績

東京23区に限定した国内初のアパートファンドである、“HTT(ハーモニーテラス東京)-1号ファンド”は、他社REITと比較しても高配当を実現。

	当社ファンド		他社商品
			他社上場REIT*3
商品特性	・東京23区内限定 ・シノケンアパート物件のみ	類似比較	・東京23区及び地方都市物件を一部組み入れ ・レジデンス主体
グロス利回り*1	6.4%*2		5.9% - 6.6%*4
NOI利回り*1	5.7%*2	比較優位	4.4% - 4.9%*4

シノケンHTT-1号ファンドの好調を受け、2号ファンド及びREITの組成を準備中

*1:対鑑定評価額ベース
*2:2018年4月-12月度の9か月実績をベースに12か月換算（繁忙期となる残期間1-3月度の想定上振れ分は含めていない保守的な数値）
*3:出所：各社有価証券報告書　東京・首都圏・主要都市レジデンス主体で運用している上場REIT数社を比較
*4:2018年中に期末を迎えたREIT商品の実績

© 2019 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

不動産セールス事業
- 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

不動産サービス事業
- 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**

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

REITの組成

REIT（不動産投資信託）の組成

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産ファンド・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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産ファンド・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

不動産セールス事業

- 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

不動産サービス事業

- 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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

不動産ファンド・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

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved

～　本資料についてのご注意　～

本資料は、2019年2月15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/

© 2019 Shinoken Group Co., Ltd. All Rights Reserved