



東証JASDAQ 証券コード8909

# 会社説明資料

## 2018年12月期 第2四半期

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 第2四半期の業績・・・・・・・・・・・・・・・・ 2
  - 連結業績ハイライト・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
  - 連結業績の計画・見通し・・・・・・・・・・・・・・・・ 4
  - 連結貸借対照表ハイライト・・・・・・・・・・・・・・・・ 5
  - 各事業セグメントの業績推移・・・・・・・・・・・・・・・・ 6
  - 株主還元・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
- シノケンのビジネスモデル・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
- 今後の成長戦略・・・・・・・・・・・・・・・・ 19
- 補足資料・・・・・・・・・・・・・・・・ 25
- 本資料についてのご注意・お問合せ先・・・・・・・・ 35

# 2018年12月期 第2四半期の業績

# 連結業績ハイライト

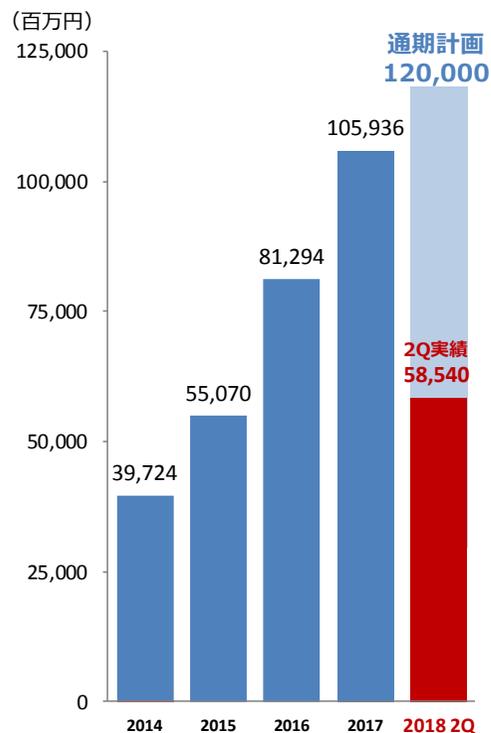
第2四半期連結累計期間として過去最高の実績を達成するとともに、**9期連続増収増益**

## 売上高

2018年12月期 第2四半期実績

**58,540**百万円

前年同期比 **118.5%**

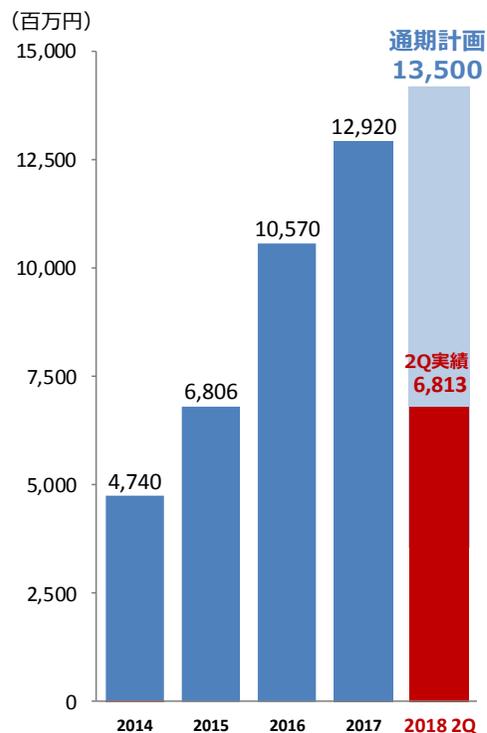


## 営業利益

2018年12月期 第2四半期実績

**6,813**百万円

前年同期比 **105.9%**

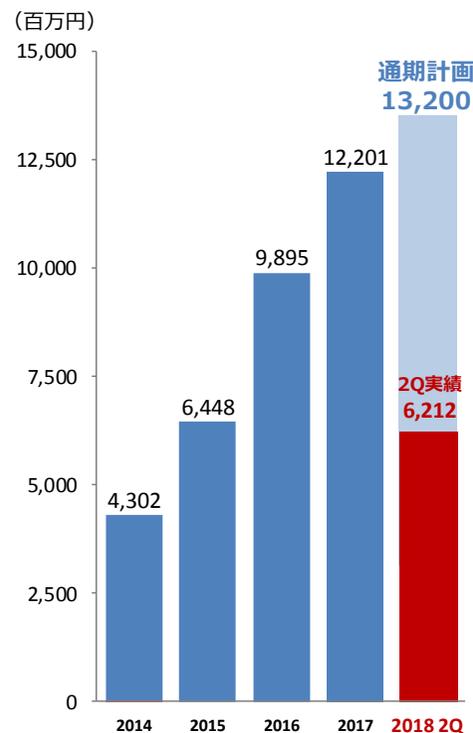


## 経常利益

2018年12月期 第2四半期実績

**6,212**百万円

前年同期比 **103.1%**

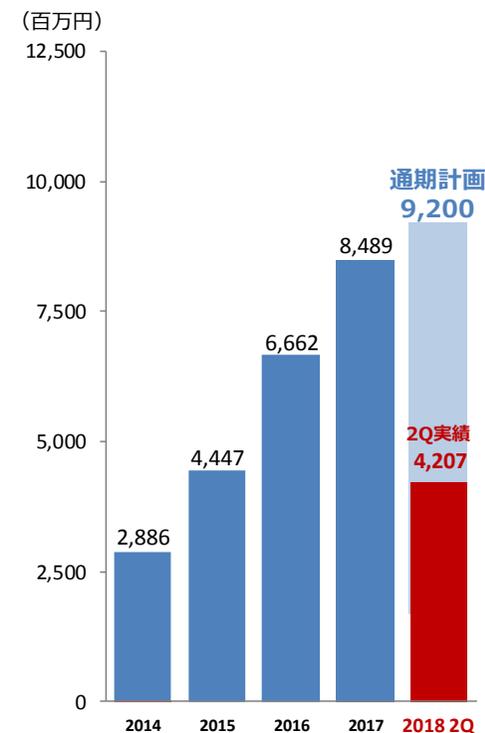


## 親会社株主に帰属する 当期純利益

2018年12月期 第2四半期実績

**4,207**百万円

前年同期比 **102.5%**



# 連結業績の計画・見通し

## ■ 2018年12月期 2Q

### 業績計画(計画は2018年2月14日開示)との比較

#### 【連結売上高】

計画：57,000百万円

⇒実績：58,540百万円  
**102.7%達成**

#### 【連結経常利益】

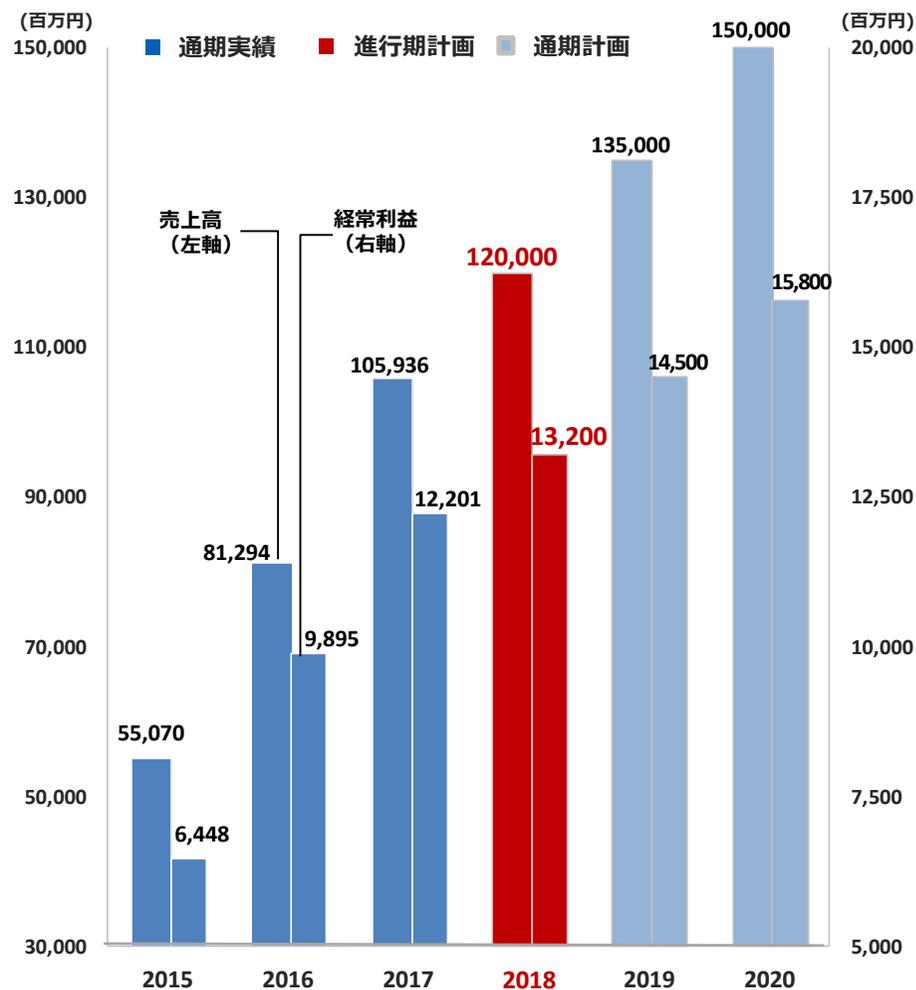
計画：6,200百万円

⇒実績：6,212百万円  
**100.2%達成**

#### 今後、目指すべき目標

- ①当期純利益100億円
- ②自己資本比率40%以上
- ③実質無借金経営

## ■ 3カ年業績見通し (2018年2月14日開示)



# 連結貸借対照表ハイライト

- ・現預金が2017年12月末に比べ56億68百万円増加し、291億71百万円
- ・自己資本比率も2.4pt増加し、31.4%

## ■ 資産の部

単位：百万円	2016末	2017末	2018 2Q	対前期末比 増減
現金及び預金	13,524	23,502	29,171	5,668
販売用不動産	26,624	28,631	30,525	1,894
不動産事業支出金	15,336	19,285	16,797	▲2,488
その他のたな卸資産	6	21	1	▲19
有形固定資産	6,143	6,881	7,184	302
その他の資産	10,638	12,649	12,071	▲578
資産合計	72,273	90,972	95,750	4,778

新規アパート用地の仕入が順調

## ■ 負債・純資産の部

単位：百万円	2016末	2017末	2018 2Q	対前期末比 増減
1年以内償還予定社債	434	925	962	37
短期借入金	15,908	23,611	26,633	3,022
社債	1,596	1,585	1,612	27
長期借入金	20,024	22,400	20,791	▲1,608
有利子負債合計	37,962	48,521	49,999	1,478
その他の負債	15,761	16,060	15,458	▲602
負債合計	53,724	64,582	65,457	875
純資産合計	18,548	26,390	30,293	3,903
負債・純資産合計	72,273	90,972	95,750	4,778

自己資本比率	25.6%	29.0%	31.4%	+2.4pt
--------	-------	-------	-------	--------

# 各事業セグメントの業績推移

すべてのセグメントで計画通り順調に推移→引き続き、厚みのある収益基盤強化に注力

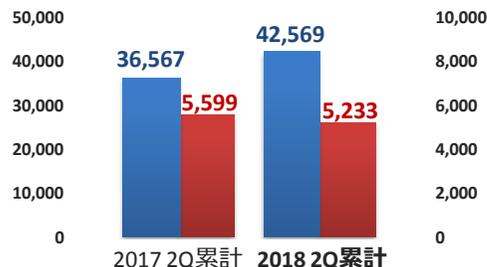
セグメント売上高（左軸）

セグメント利益（右軸）

※セグメント売上高：対 外部顧客

単位：百万円

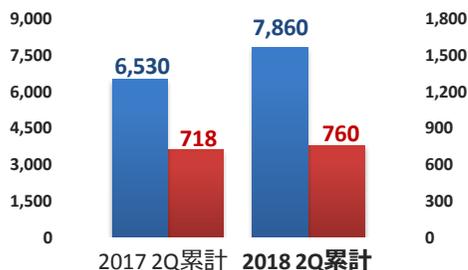
## 不動産販売事業



## 不動産管理関連事業



## ゼネコン事業



## エネルギー事業



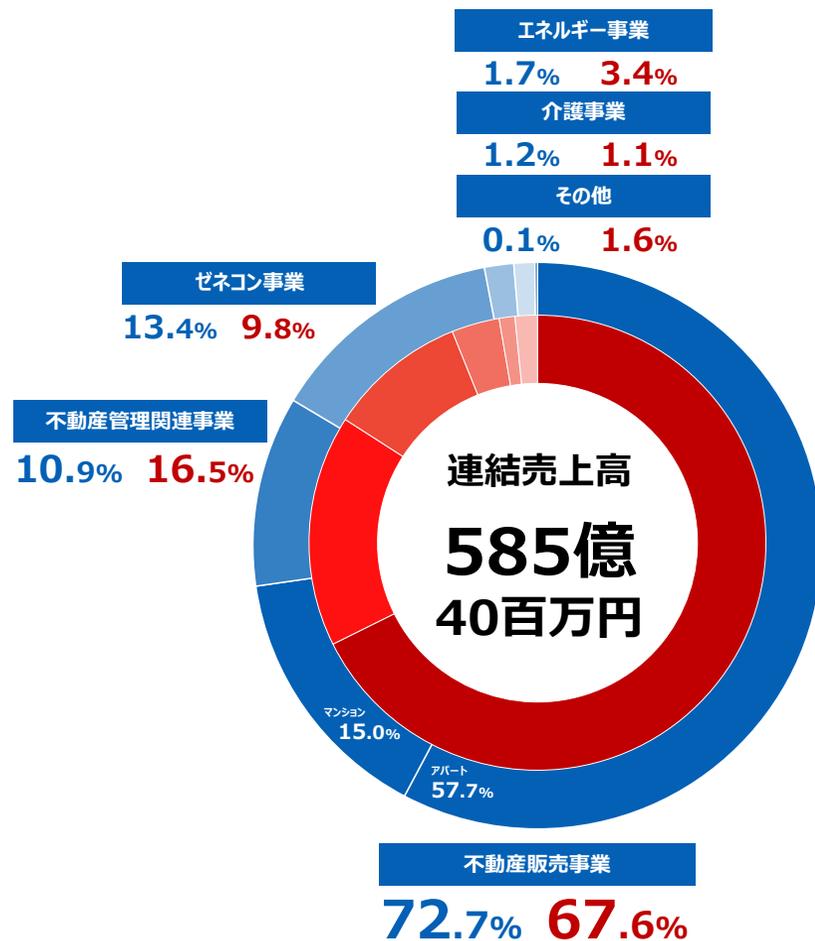
## 介護事業



## その他



セグメント毎の売上高／利益※の割合  
※連結調整前



# 不動産販売事業

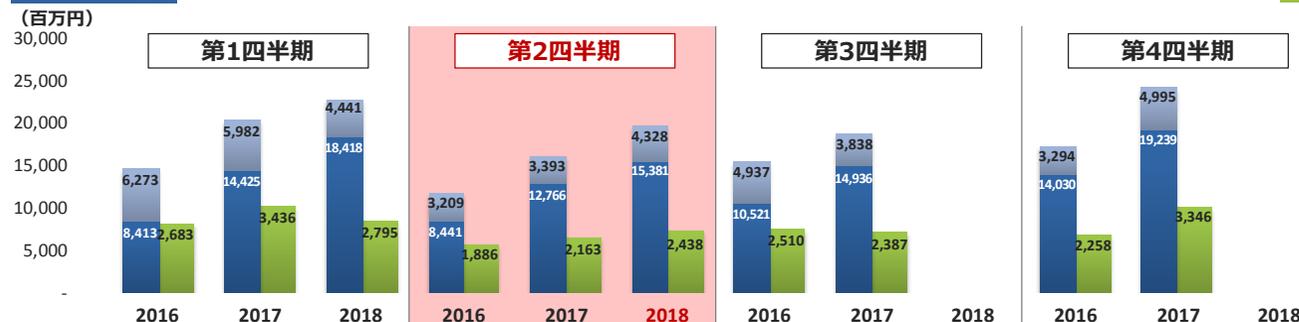
前年同期比  
増収減益

- ・アパート販売：東京エリア、関西エリアを中心に販売（引渡し）が順調に推移  
→前年同期を上回り、第2四半期累計の実績として過去最高を達成
- ・マンション販売：販売を一定水準に保つ方針  
→計画通りに推移

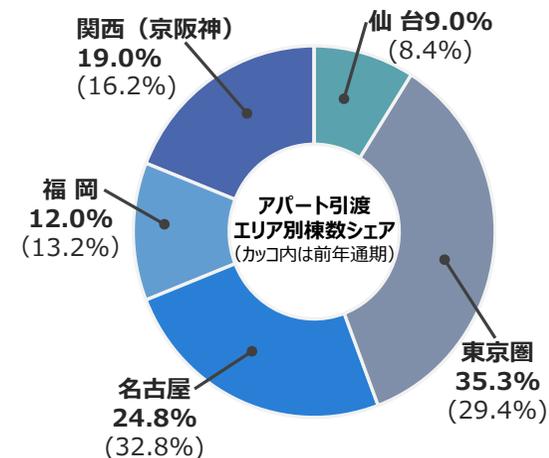
単位：百万円	2016 2Q (累計)	2017 2Q (累計)	2018 2Q (累計)	2018対2017 比較
売上高合計	26,337	36,567	42,569	116.4%
アパート販売売上高	16,845	27,191	33,799	124.3%
マンション販売売上高	9,482	9,375	8,769	93.5%
セグメント利益	4,569	5,599	5,233	93.4%

**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

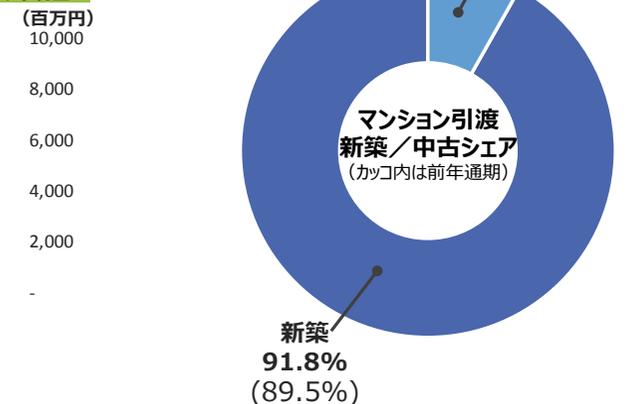
マンション販売売上高  
アパート販売売上高



前年同期を上回る実績



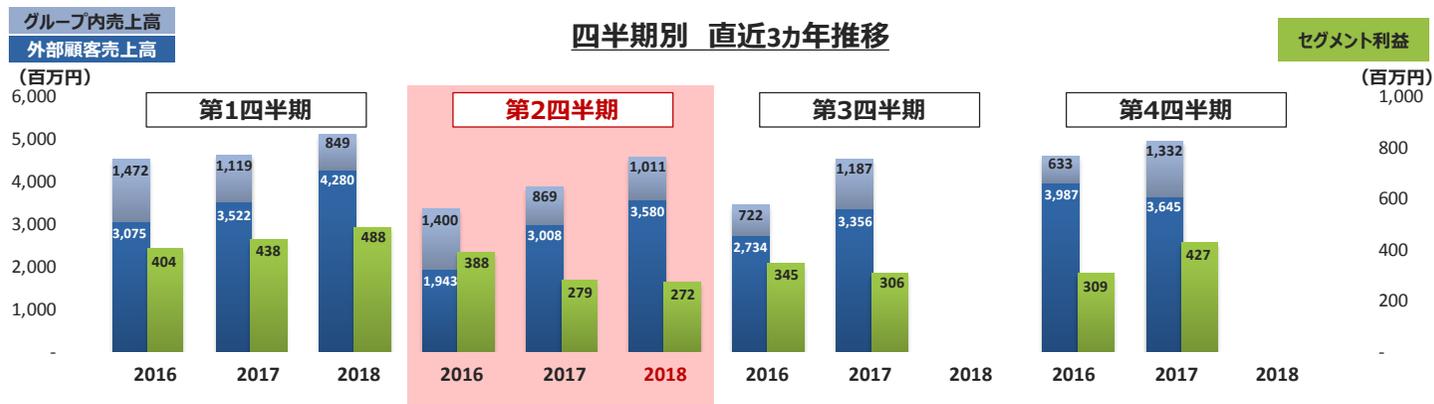
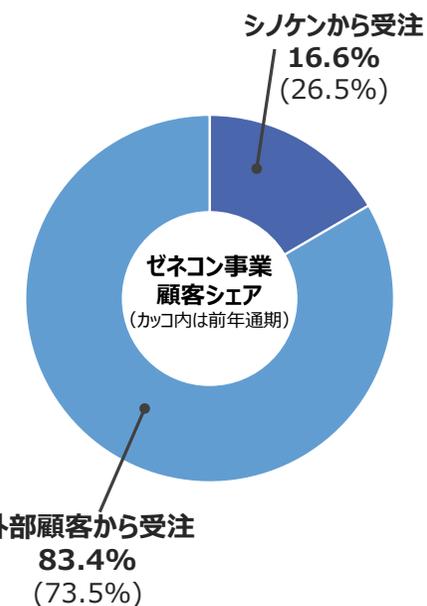
不動産販売事業  
セグメント利益



# ゼネコン事業

前年同期比 増収増益 ・法人・個人・官公庁の既存顧客に加え、**新規顧客開拓の強化が奏功し、新規受注を獲得**  
 ・受注済みの請負工事の進捗が順調に推移

単位：百万円	2016 2Q (累計)	2017 2Q (累計)	2018 2Q (累計)	2018対2017 比較
売上高合計	7,891	8,520	9,721	114.0%
グループ内売上高	2,872	1,989	1,860	93.5%
外部顧客売上高	5,018	6,530	7,860	120.3%
セグメント利益	793	718	760	105.8%

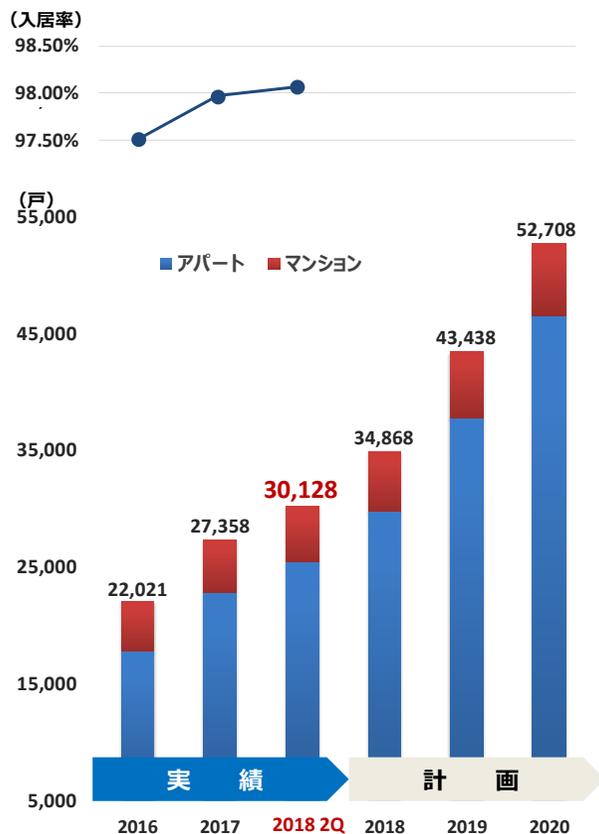


# 不動産管理関連事業、エネルギー事業

- ・販売と共に着実に増加
- ・賃貸管理では創業当初からの物件も含め、2018年1～6月の全拠点平均で**98%を超える入居率**
- ・家賃等の債務保証件数及びLPガス・電力供給戸数も堅調な伸びを示す

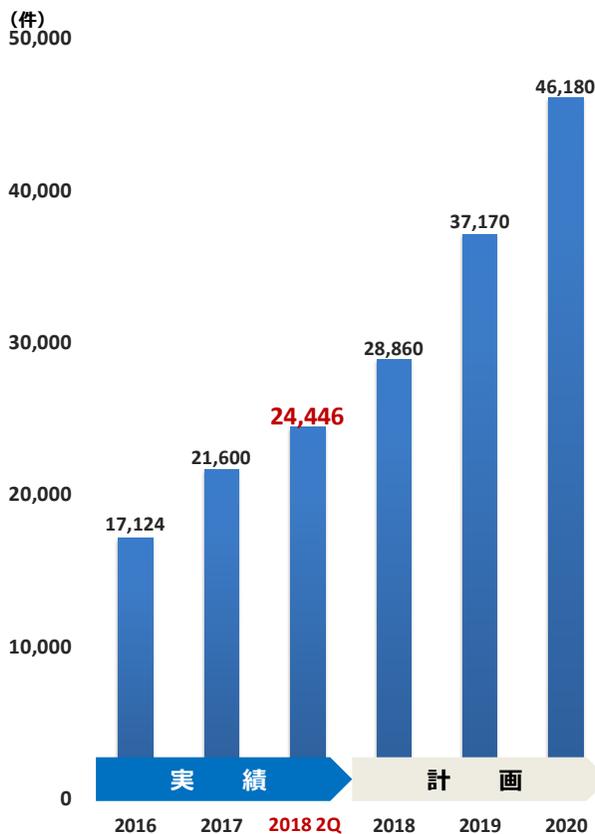
## 賃貸管理戸数推移

2018年2Q末時点 **30,128戸**  
 2018年 期中純増 **2,770戸**  
 入居率 ※2018年1月～6月の  
 自社企画開発物件の平均 **98%以上**



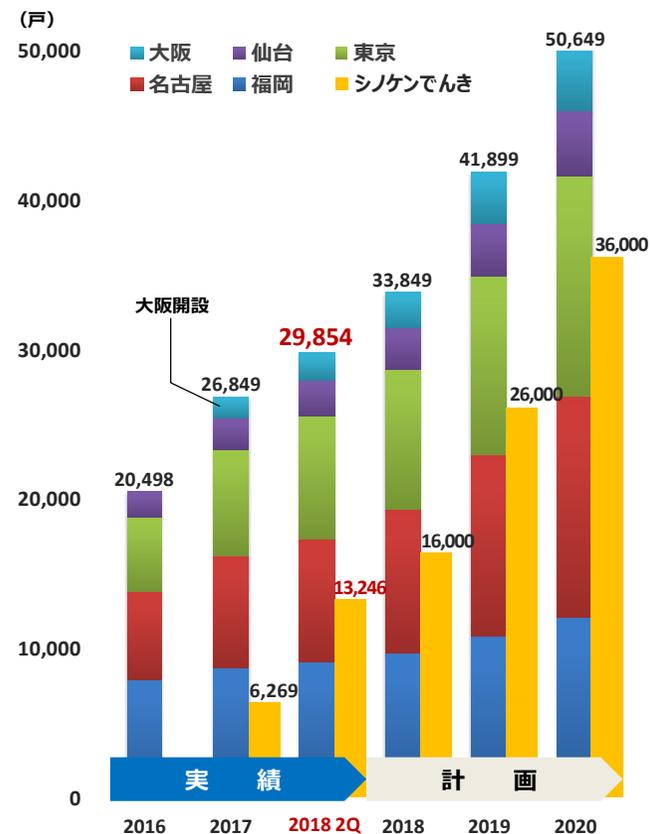
## 家賃等の債務保証件数推移

2018年2Q末時点 **24,446件**  
 2018年 期中純増 **2,846件**  
 延滞率 **0.4%台**



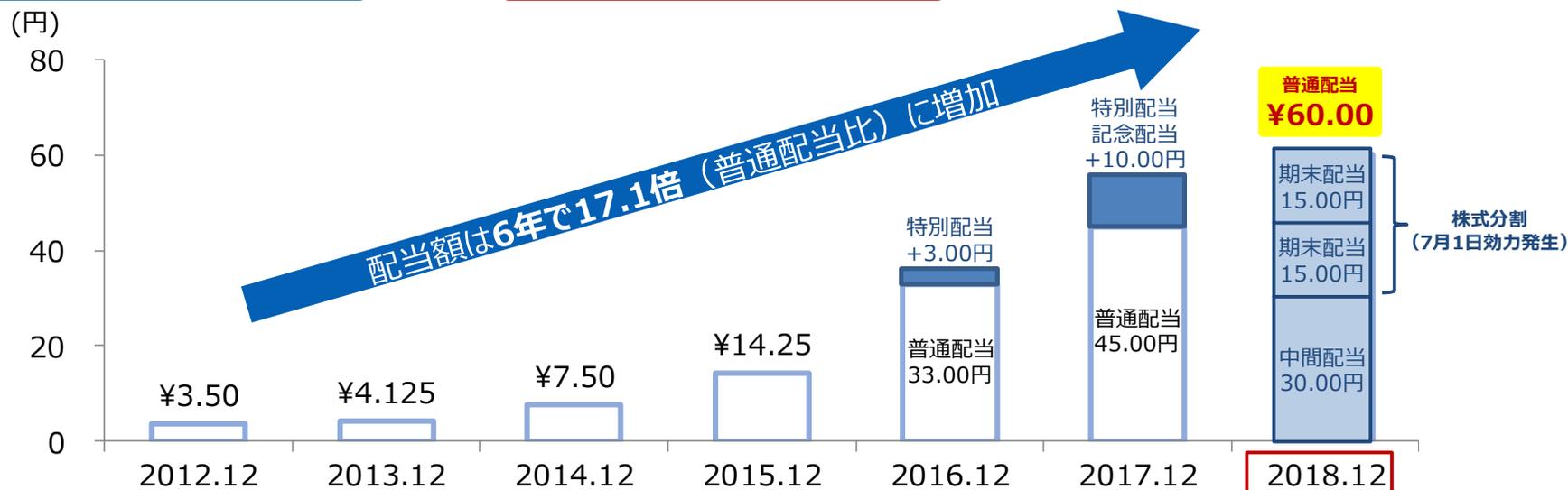
## LPガス・電力供給戸数推移

LPガス供給戸数 **29,854戸**  
 LPガス供給戸数純増 **3,005戸**  
 シノケンでんき **13,246戸**



# 株主還元 ～株式分割～

当社株式の流動性向上と投資家層の一層の拡大を図るため、平成 30 年 6 月 30 日(土) 最終の株主名簿に記載また記録された株主の所有する普通株式 1 株につき 2 株の割合をもって分割



# シノケンのビジネスモデル

# シノケンの営業スタイル

創業以来、興味を持って下さっている方からの反響に対してのみ営業活動を行う



俳優の佐々木蔵之介氏  
を起用



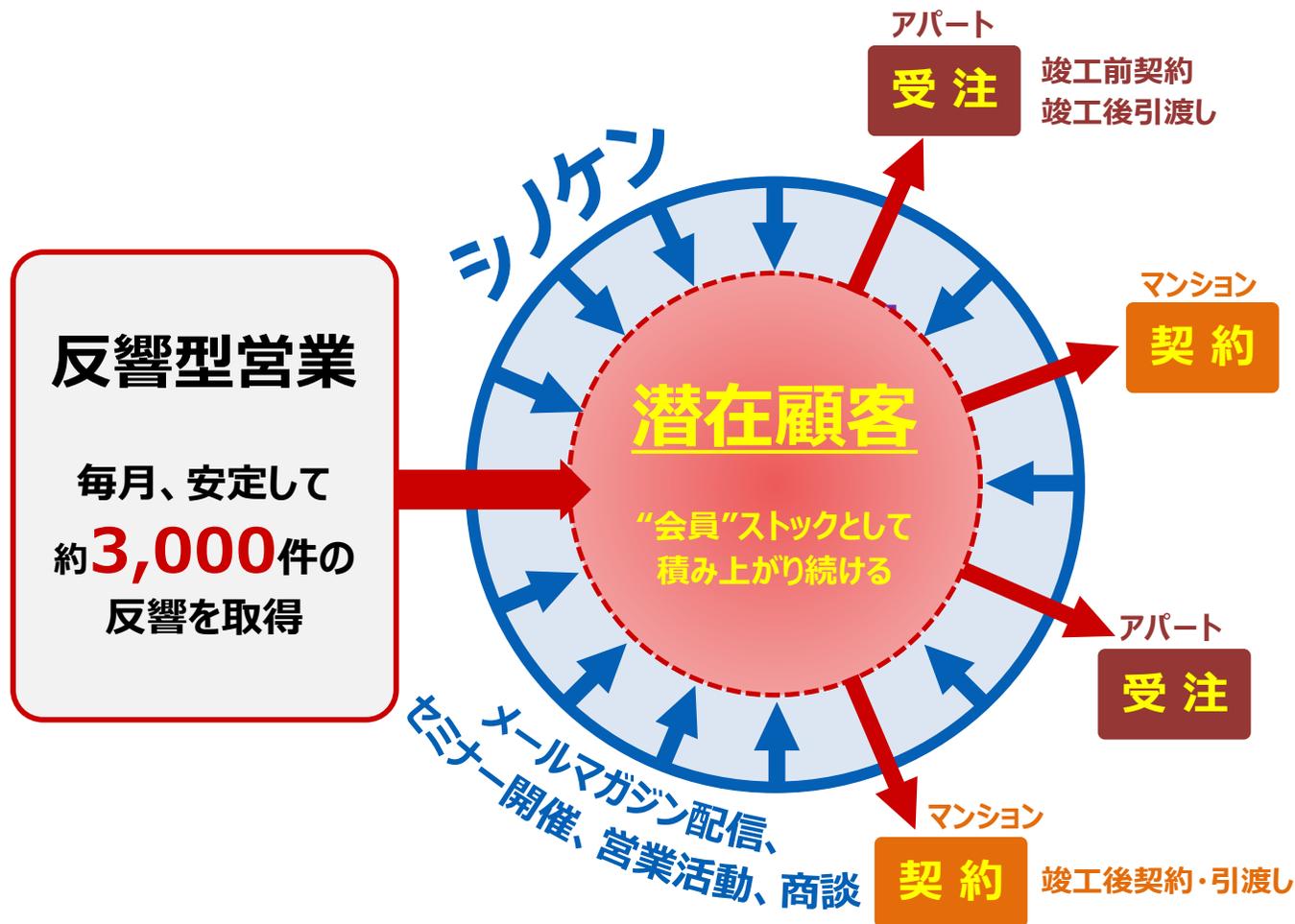
バナー広告



ウェブサイト等

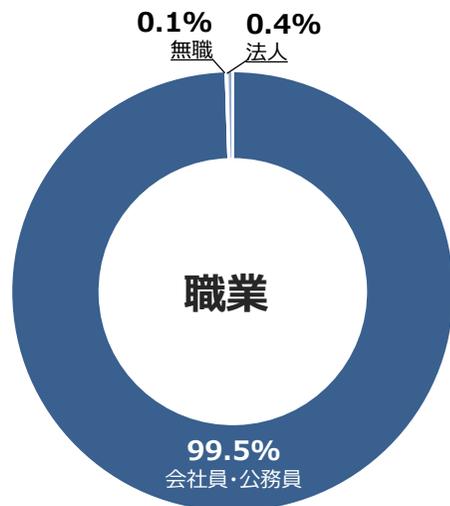


スマホサイト

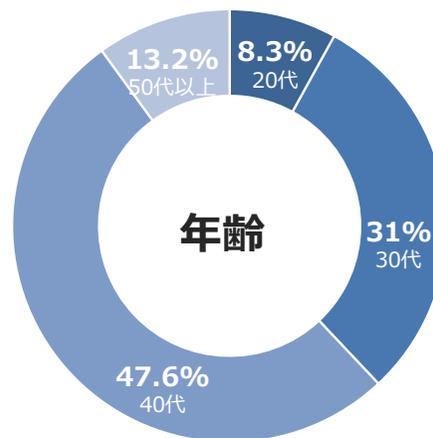


# シノケンの顧客属性

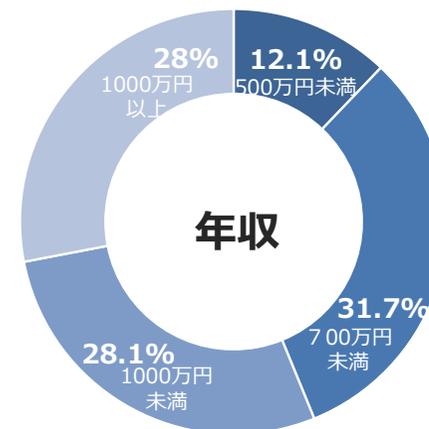
**約99%**が土地をお持ちでないサラリーマンや公務員



購入者の約99%が  
会社員・公務員



購入者の約87%が  
40代以下



購入者の約72%が  
年収1,000万円未満

※ 掲載グラフは、いずれも2018年1月～6月の契約ベースでのデータ

**将来の資産形成を目的とした若年層の投資家が増加**

**既存顧客への販売実績やアフターサービスの充実等からリピート・紹介を獲得（契約件数の約30%）**

# 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**

⇒P.15



選ばれる  
**商品力**

⇒P.16

 GOOD DESIGN AWARD



98%  
を超える  
**入居率**※

⇒P.17

創業当初からの  
築28年物件を含む

堅実な  
**資産形成**

⇒P.18

家賃収入でローンを返済

将来の資産として  
土地・建物を残す



※2018年1月～6月末\_全拠点の自社開発物件対象

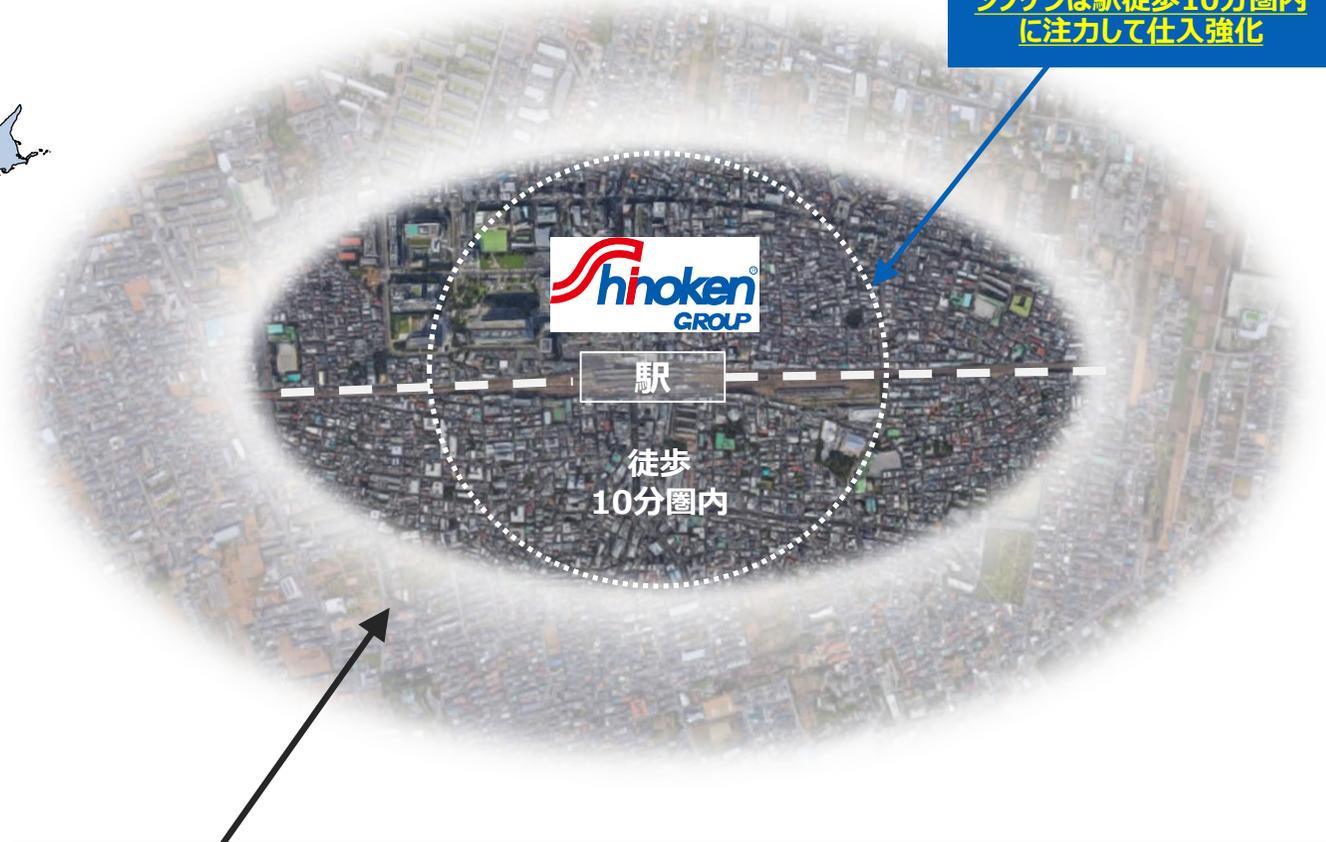
# 厳選された立地

賃貸経営の生命線である**高い入居率**と**安定した家賃収入**を実現できるエリア

■ **全国主要都市圏**

■ **駅徒歩10分圏**

主要都市圏でも、**シノケン**は駅徒歩10分圏内に注力して仕入強化



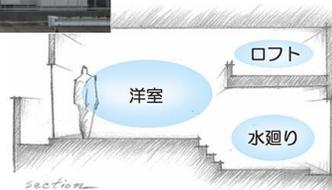
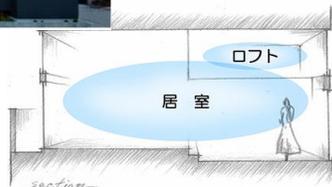
一般的なアパートメーカーは、駅徒歩10分圏外や主要都市圏をはずれた郊外・地方物件も多い

# 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  
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る  
(特に新築時)が、

**シノケン  
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**

# 高い入居率

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



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



創業当初からの物件も含めた高入居率

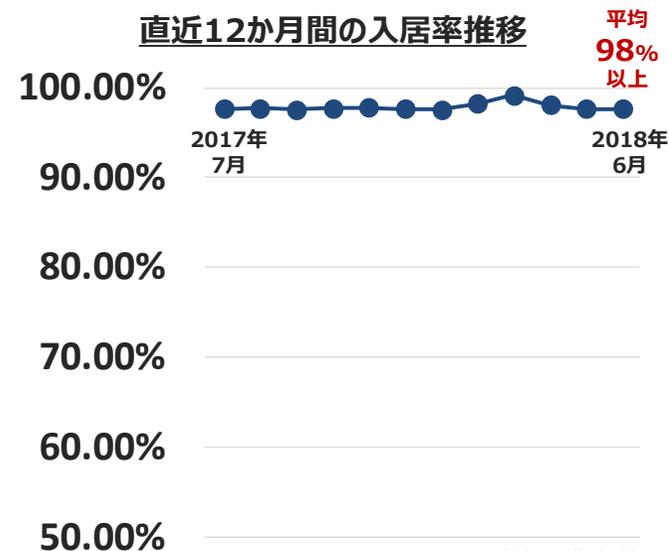
主要都市圏の  
駅徒歩10分圏という立地

×  
デザインカ

×  
継続的な商品開発

↓  
継続的な高入居率

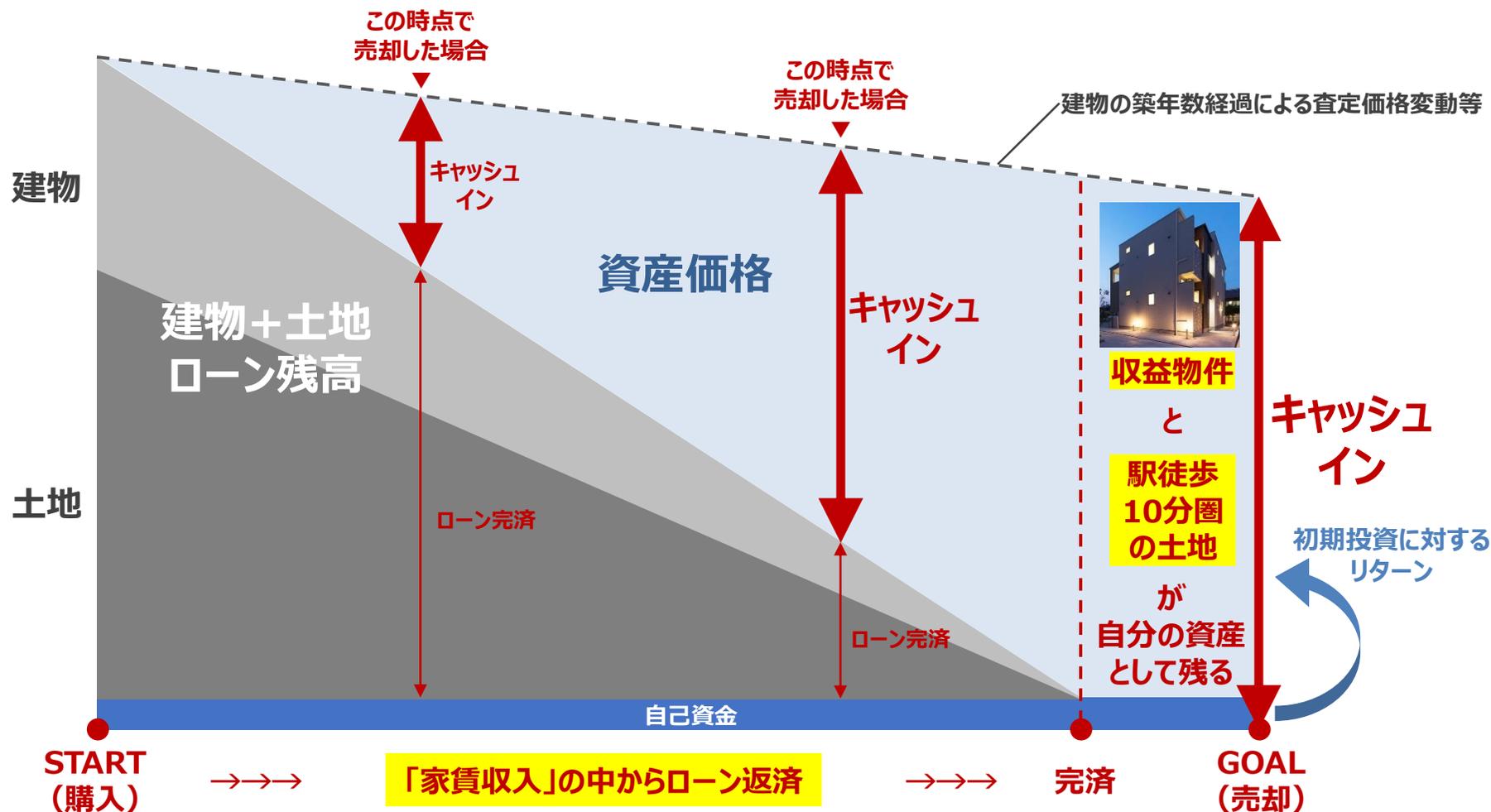
直近12か月間の入居率推移



※自社開発物件対象

# シノケンの資産形成モデル

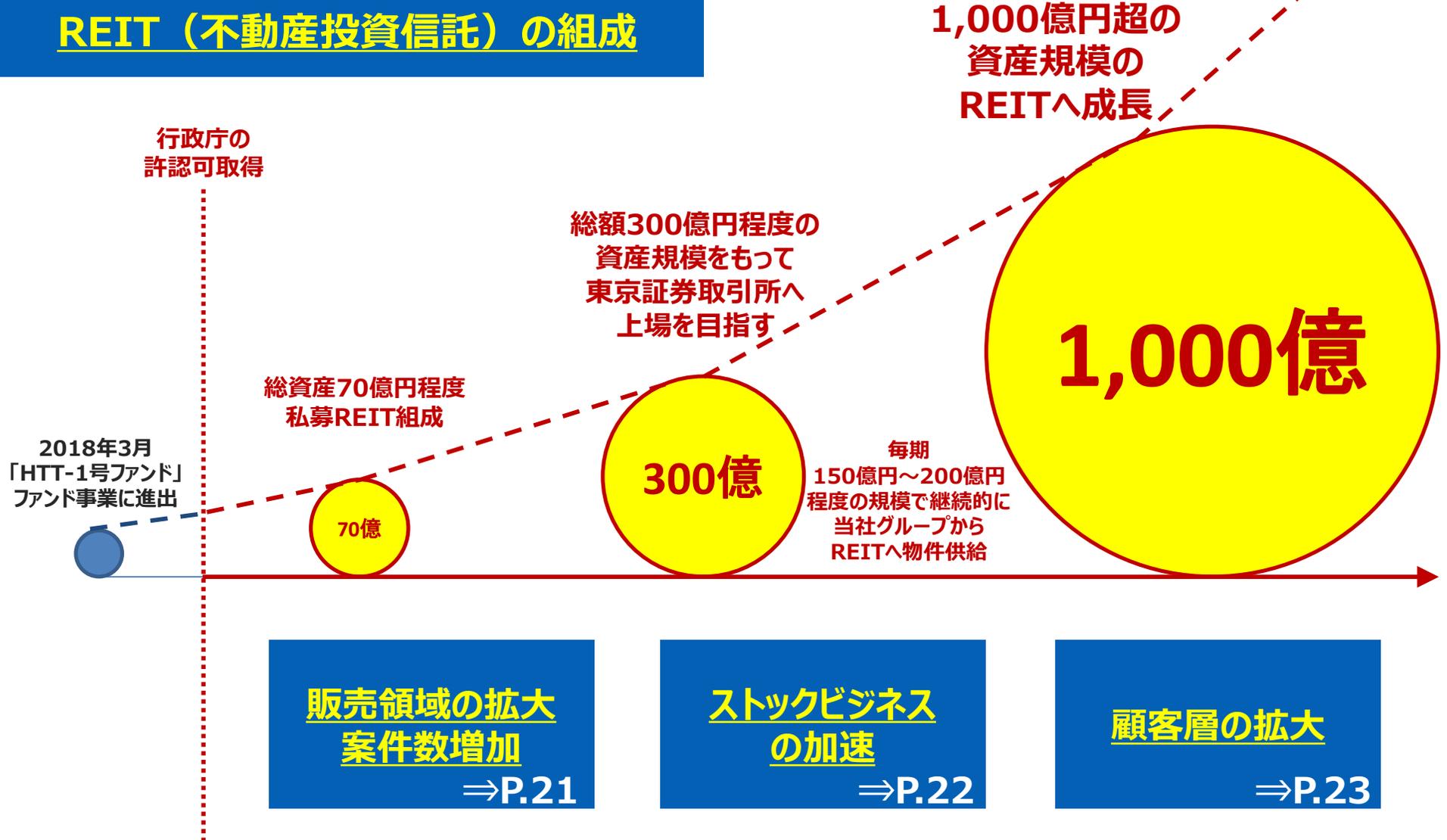
月々の収益よりも、**長期目線での資産形成**を重視



# 今後の成長戦略

# 今後の成長戦略①

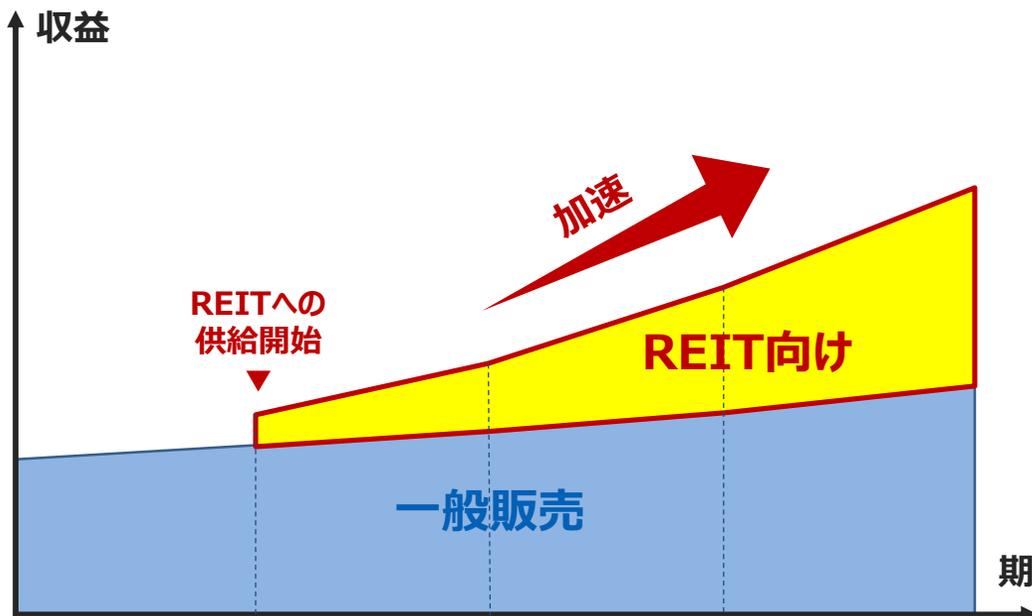
## REIT（不動産投資信託）の組成



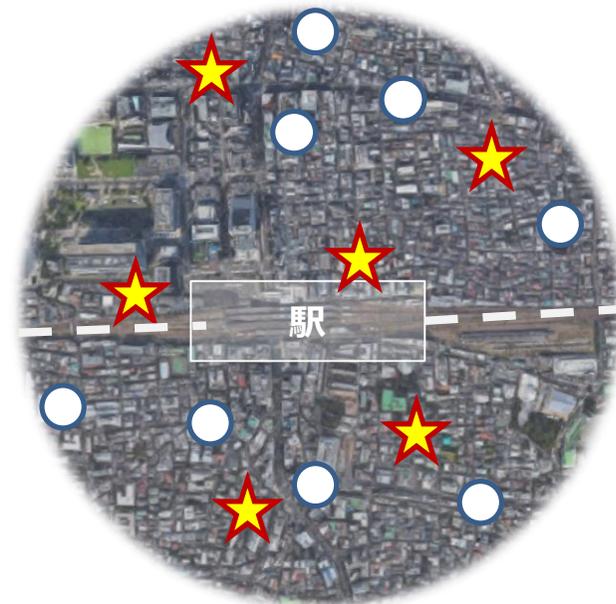
# 今後の成長戦略②

販売領域の拡大と案件数増加による**更なる収益拡大**

	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 関西（京阪神） 福岡 名古屋 仙台	継続販売	将来的な展開

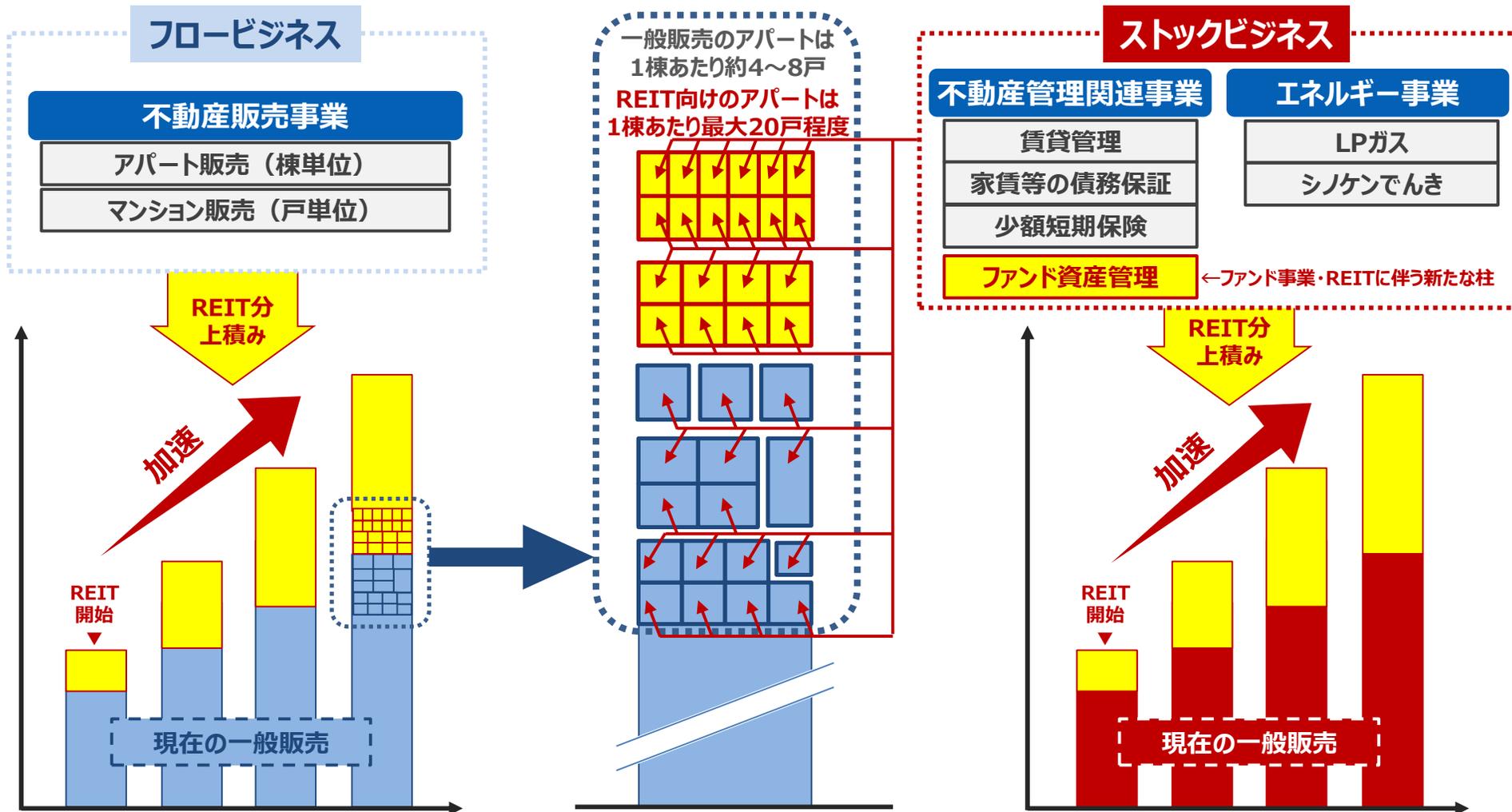


東京23区内の駅徒歩10分圏で  
**従来は対象外だった価格帯の用地仕入**

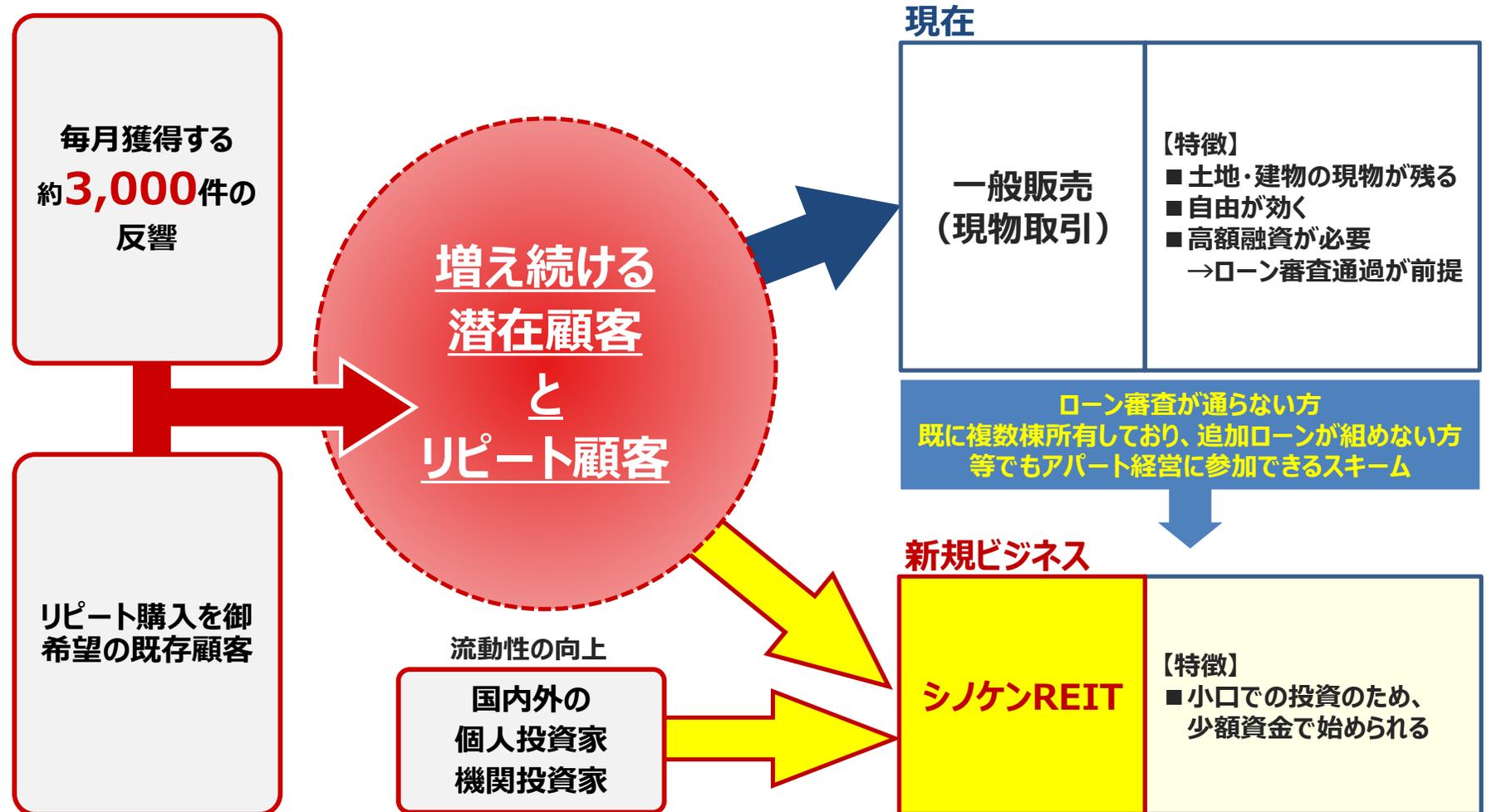


- : 既存の用地仕入目線の物件
- ★ : 新たな用地仕入目線の物件

## 販売に比例して積み上がるストックビジネスの加速



## 新たな投資商品の御提案による顧客層の拡大



# 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

# 【補足資料】

# 【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6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

**28社** (6月末時点)

シノケンオフィスサービス

**持分法適用関連会社**

プロバスト(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

2018年7月30日付  
取締役会決議  
株式譲渡による異動

## 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

存続会社  
2018年7月1日付で  
吸収合併

マンションライフ

消滅会社

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)

持分法適用  
関連会社

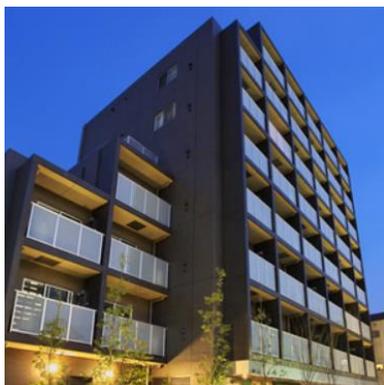
シノケン・ハックス不動産  
(シンガポール) ※出資比率34%

# 【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

# 【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

総201戸



福岡市東区  
寿らいふ アクアヴィラ香椎浜

九州最大級

## 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（モデルルーム等の2部屋を含む）  
入居率：97.3%（2018年6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：97.2%（2018年6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

総55戸



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

総46戸



東京都板橋区  
寿らいふ 高島平  
アップライフ高島平

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

## グループホーム

小規模多機能型居宅介護施設

18室



福岡市東区  
フレンド 香住ヶ丘

## グループホーム

18室



大阪府東大阪市  
フレンド 東大阪

## グループホーム

18室



大阪市西成区  
フレンド 天下茶屋

## グループホーム

18室



大阪市天王寺区  
フレンド 天王寺

## グループホーム

27室



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

27室



大阪市中央区  
フレンド 大阪中央

## グループホーム

18室



東京都板橋区  
フレンド 高島平

# 【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



# 【補足資料】海外事業\_インドネシア

桜 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

# 【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

## 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



外観完成予想図（北西角）



# 【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



## 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賃料アップなどを創出でき、物件の収益力向上が期待できる

シノケンは今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

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

# 【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

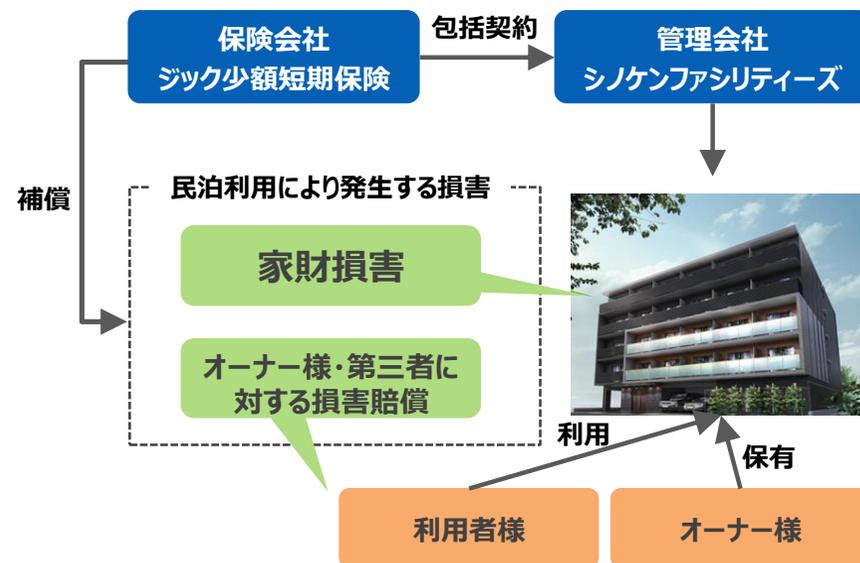
お支払い限度額として、  
家賃の30%を3年間分(36か月分)  
※家賃の10.8か月分を実質補償

## 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きが不要

- ・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）



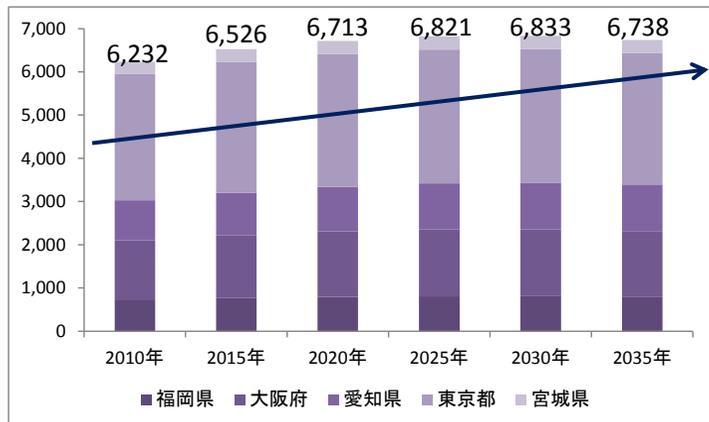
# 【補足資料】事業環境

## 【不動産販売事業】

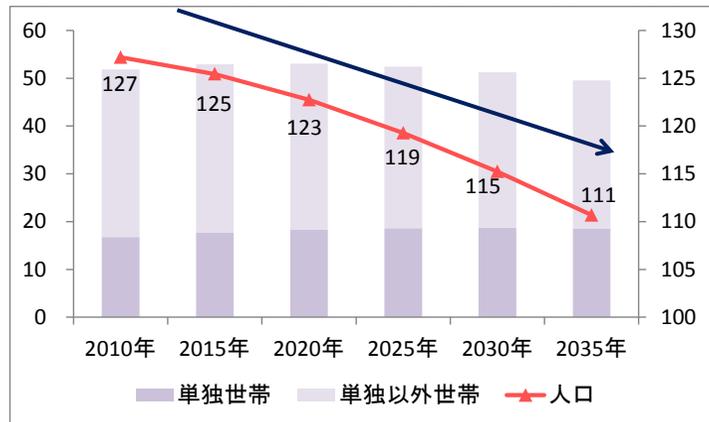
「入居率の安定」と「投資需要」が将来に亘って望める

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）

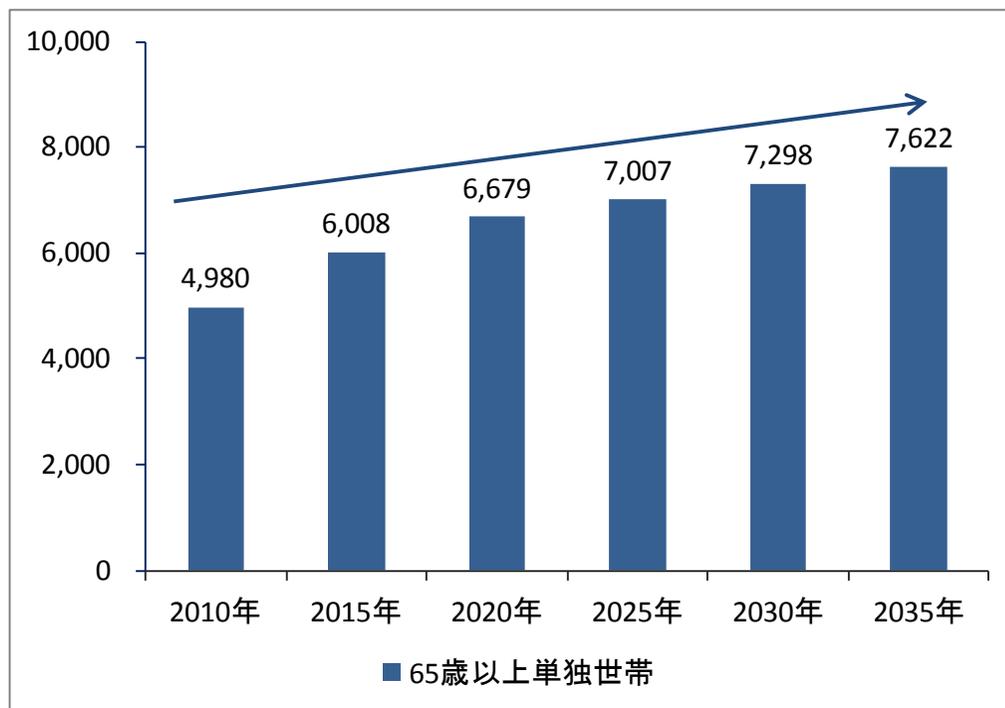
## 【介護事業】

今世紀中盤にかけて、そして更に将来に亘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）

## ～ 本資料についてのご注意 ～

本資料は、2018年8月8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/>