



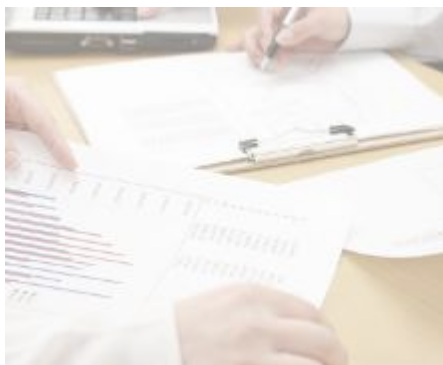
東証JASDAQ : 8909

2019年12月期 第1四半期

決算説明資料



お客様の長き人生に寄り添う 「ライフサポート」のシノケン



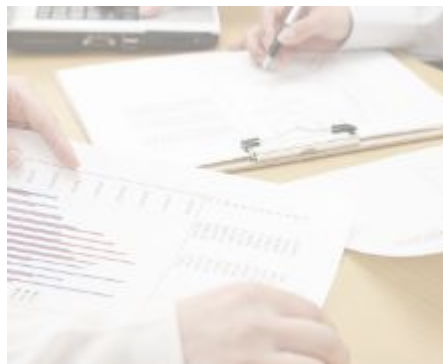
1. 業績ハイライト
2. セグメント別情報
3. トピックス
4. ビジネストランスフォーメーション
5. 今期方針

【補足資料】



1. 業績ハイライト

2019年12月期 第1四半期



1. 業績ハイライト ～全体総括

全社

- 不動産業界に関連した報道が続く中、前年同期比で増益(経常利益・純利益は過去最高)を達成
- 計画を上回るペースで順調に推移、引き続き月次ベースで情勢を注視
- インドネシアでは桜テラス第1号がオープン、一気通貫体制による事業を一層拡大
- 独自のビジネスコンセプトを追及し、トランスフォーメーションを加速するため人材・組織・プロセス・テクノロジーの整備を進める

国内アパートメント販売

- 保守的に見積っていた計画を上回るペースで底堅く推移
- エンド向けローンは業界全体で縮小の流れであるが、当社はこれまで通り継続

マンション販売

- 販売(引渡し)好調
- より安定した収益基盤として盤石化

ゼネコン

- マンション建設を中心に受注好調
- インドネシアとの技術人材の交流進む

不動産サービス

- 好調に推移、賃貸管理35,000戸を超える
- 3月末時点での入居率は99%超

エネルギー

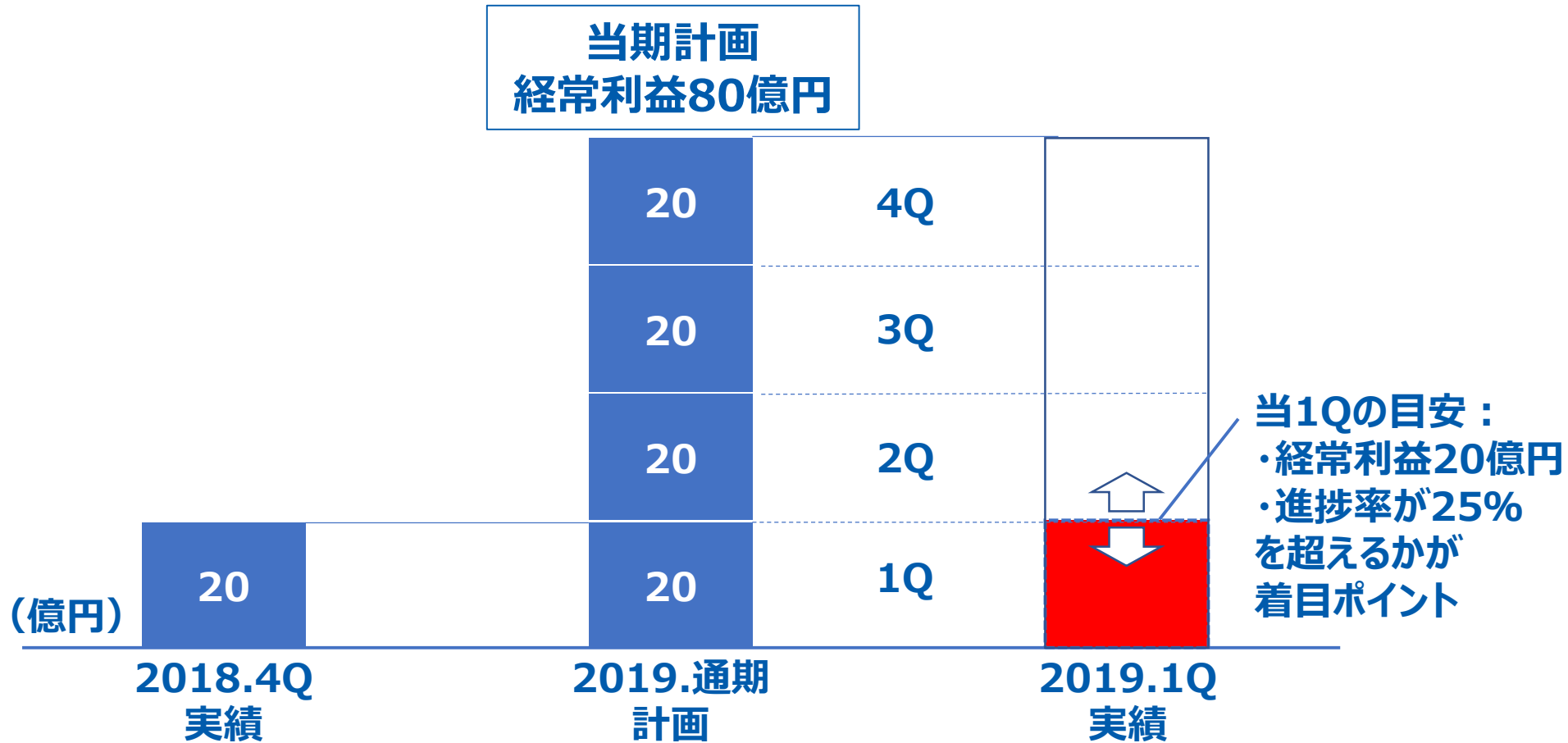
- LPガス、シノケンでんき、ともに好調、着実にストック件数を積み上げ

ライフケア・その他

- **前年同期比で、売上・利益ともに上回り順調に推移**
- 営業利益ベースで**全体の80%以上**を構成
- **インドネシアにおいて一気通貫した事業開発が進み、現地における当社ブランドの認知度増す**

- 高齢者施設の入居率は99%前後で推移(3月末時点)
- インドネシア・ジャカルタで桜テラス第1号オープン、入居好調

1. 業績ハイライト ～当期計画値の考え方と解釈



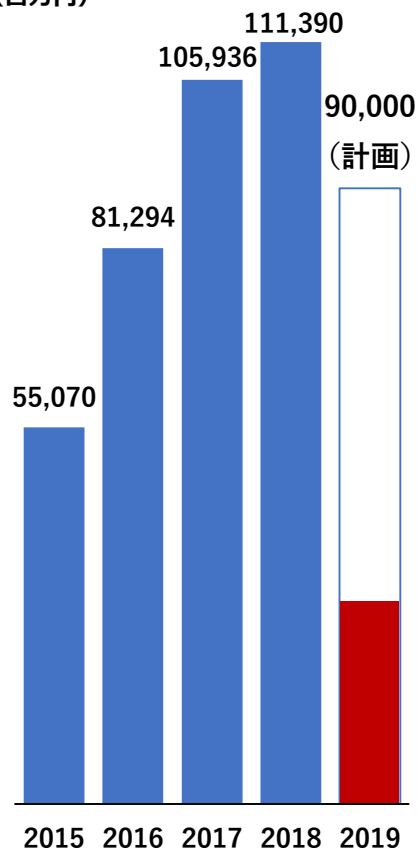
1. 業績ハイライト ～実績振り返り

前年同期比では減収増益。通期計画比では売上・利益共に計画を上回る進捗。

売上高

29,650百万円
前年同期比5.0%減
進捗率32%

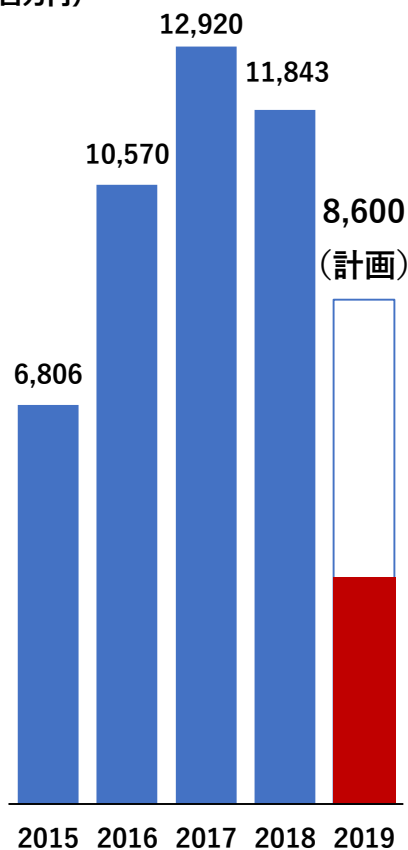
(百万円)



営業利益

3,870百万円
前年同期比3.4%増
進捗率45%

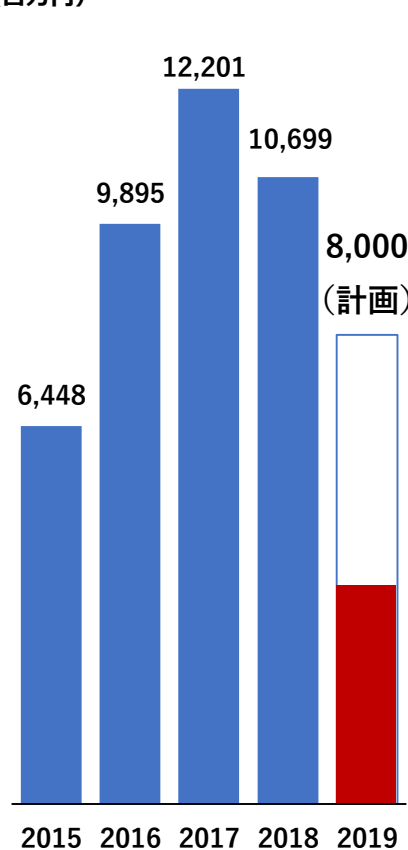
(百万円)



経常利益

3,729百万円
前年同期比12.8%増
進捗率46%

(百万円)

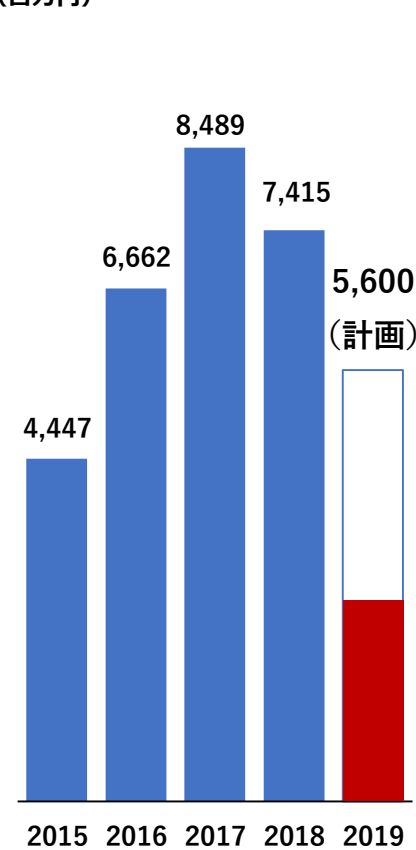


親会社株主に帰属する

当期純利益

2,621百万円
前年同期比16.2%増
進捗率46%

(百万円)



過去最高

過去最高

【連結業績予想の上方修正】

第1四半期の実績に鑑み、2019年2月15日発表の「2019年12月期第2四半期連結累計期間連結業績予想」を、今回5月15日付で**上方修正**。

第2四半期の累計業績予想

売上高

営業利益

経常利益

親会社株主に帰属する 当期純利益

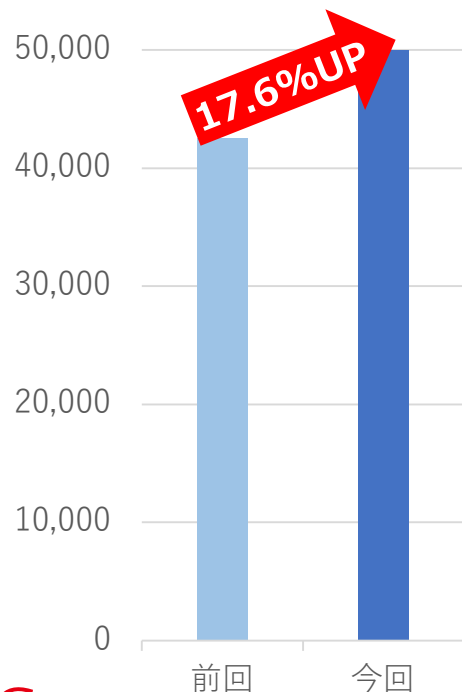
前回42,500百万円
今回50,000百万円

前回3,600百万円
今回5,500百万円

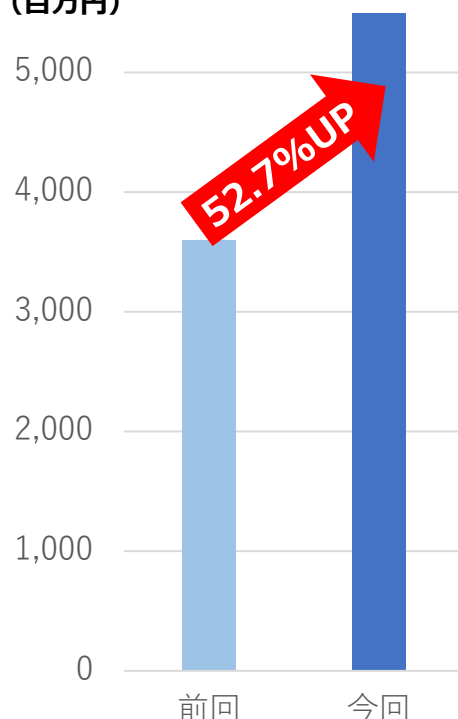
前回3,200百万円
今回5,000百万円

前回2,200百万円
今回3,500百万円

(百万円)



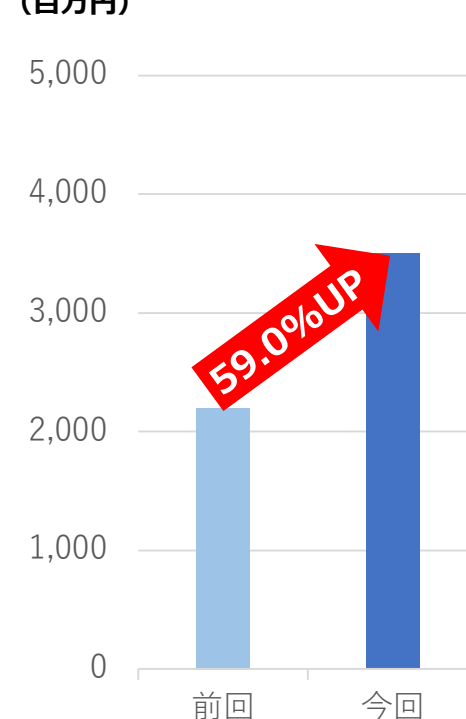
(百万円)



(百万円)



(百万円)



1. 業績ハイライト ～セグメント別サマリー

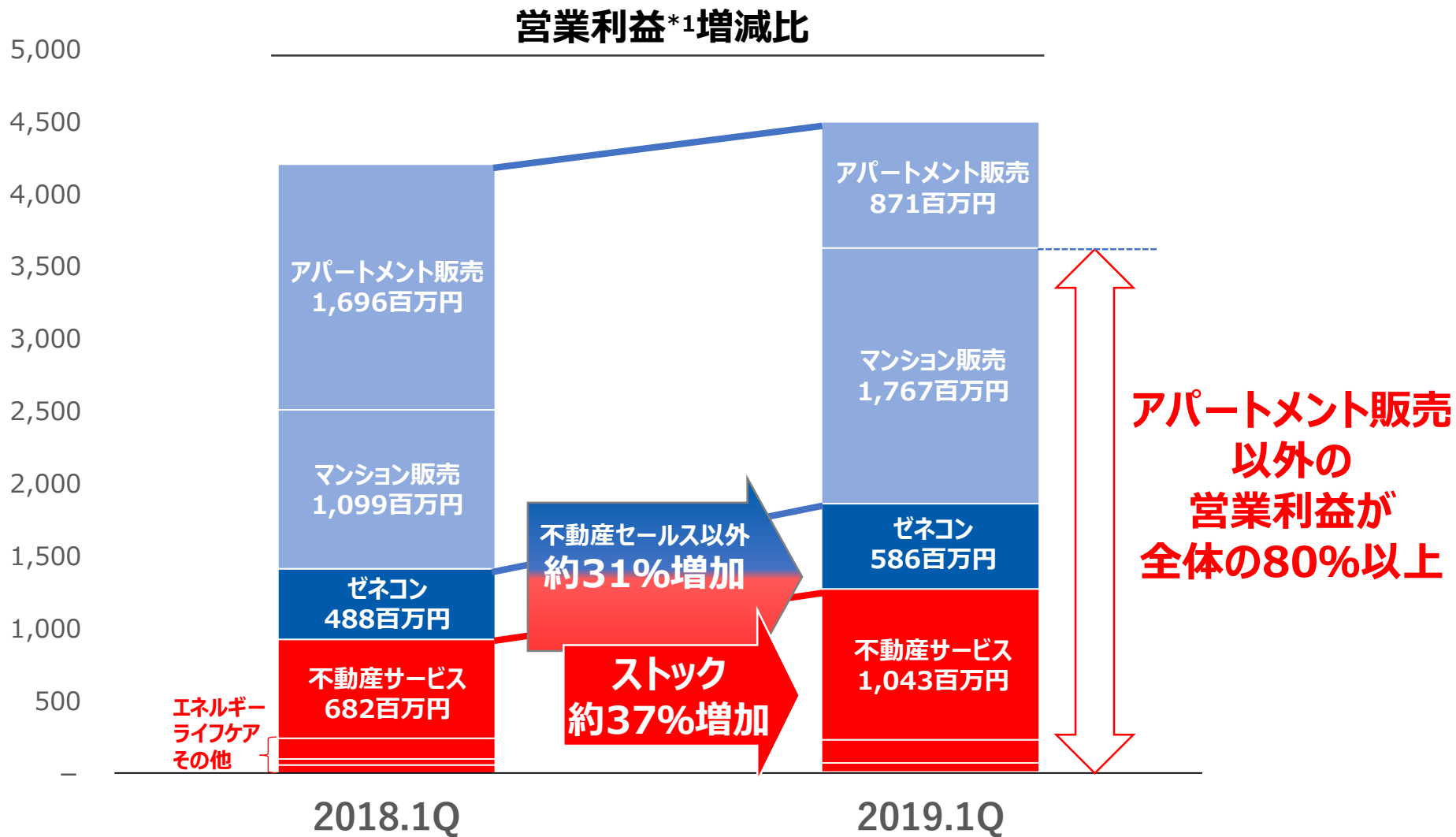
各セグメントでも計画値を上回るスピードで進捗。

(単位：千円)

	2018年12月期 1 Q		2019年12月期 1 Q		対 前年同期比	対 計画比
	売上	営業利益	売上	営業利益		
不動産セールス	22,859,740	2,795,706	19,569,949	2,638,729	(アパートメント) 減収・減益 (マンション) 増収・増益	売上・利益ともに大幅に上回る
不動産サービス	3,201,261	682,536	4,182,495	1,043,693	増収・増益	売上はほぼ計画通り 利益は大幅に上回る
ゼネコン	5,130,478	488,547	6,181,782	586,706	増収・増益	売上・利益ともにほぼ計画通り
エネルギー	522,994	145,041	694,764	160,696	増収・増益	売上・利益ともに上回る
ライフケア	350,555	42,853	380,792	62,738	増収・増益	売上は計画通り 利益は上回る
(連結調整・他)	▲839,685	▲412,376	▲1,358,840	▲621,664	-	-
合計	31,225,345	3,742,311	29,650,945	3,870,900	減収・増益	売上・利益ともに大幅に上回る

1. 業績ハイライト ～セグメント利益構成比（営業利益ベース）

戦略的ビジネスと位置付けるストックビジネスが約37%の増加。
アパートメント販売以外の利益構成比は80%以上を占める。



1. 業績ハイライト ～負債及び資産状況

アパートメント用地の仕入れを抑制し、販売用在庫からの販売を強化した結果、販売用在庫が減少し、自己資本比率は36%超に。

■資産の部

単位：百万円	2017 末	2018 末	2019 1Q	増減
現金及び預金	23,502	22,886	25,401	2,515
販売用不動産	28,631	38,441	36,290	▲2,151
不動産事業支出金	19,285	17,656	12,588	▲5,067
その他のたな卸資産	21	1	1	0
有形固定資産	6,881	7,542	7,732	189
その他の資産	12,649	14,602	13,554	▲1,047
資産合計	90,972	101,130	95,569	▲5,561

【内訳】

アパートメント販売 : ▲45億56百万円
 マンション販売 : ▲27億72百万円
 その他(ゼネコン等) : +1億09百万円

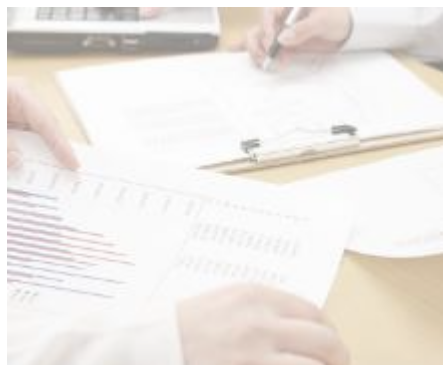
■負債・純資産の部

単位：百万円	2017 末	2018 末	2019 1Q	増減
1年以内償還予定社債	925	802	867	65
短期借入金	23,611	27,015	23,497	▲3,518
社債	1,585	1,566	1,290	▲276
長期借入金	22,400	22,117	22,280	163
有利子負債合計	48,521	51,500	47,935	▲3,565
その他の負債	16,060	17,047	12,814	▲4,233
負債合計	64,582	68,548	60,750	▲7,798
純資産合計	26,390	32,582	34,819	2,236
負債・純資産合計	90,972	101,130	95,569	▲5,561
自己資本比率	29.0%	32.1%	36.3%	+4.2pt

昨今の情勢からリスク管理を強化して
 アパートメント用地の仕入れを抑制した
 事と、販売在庫の販売を強化したこと
 により財務体質が一層強化された





2. セグメント別情報



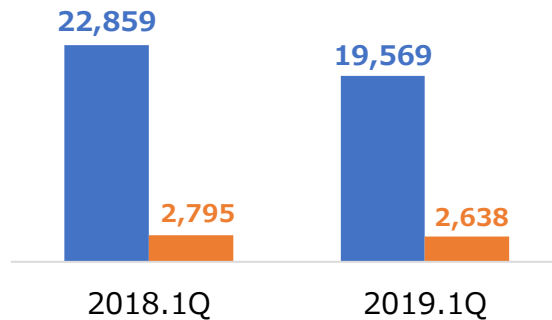
2. セグメント別情報 ～不動産セールス

- アpartment販売：減収減益であるものの、計画を大幅に上回るペースで進捗
- マンション販売：前年同期比を大幅に上回る高水準の増益

不動産セールス

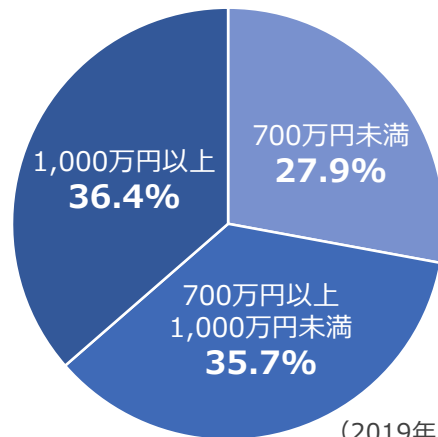
売上高14.4%減 
 営業利益5.6%減 

(百万円)



- ✓ 融資審査期間の長期化等による影響はアpartment販売に一定の影響を与えたが、マンション販売には影響なし
- ✓ 心配されたアpartmentは適正価格の販売により、前年と同水準の利益率をキープしている
- ✓ 計画を上回るペースで推移しているが、引き続き月次ベースで慎重に市場環境をモニタリング、リスク管理強化

顧客属性 (年収)



(2019年1-3月)

- ✓ 創業以来29年間の過去物件を含めた入居率99%超 (2019年3月末時点) の実績と信頼により、複数の金融機関との提携ローンは、これまで通り継続
- ✓ 将来不安が一層高まる昨今の時流において、当社の商品及びサービスは様々な属性のお客様から支持いただいている

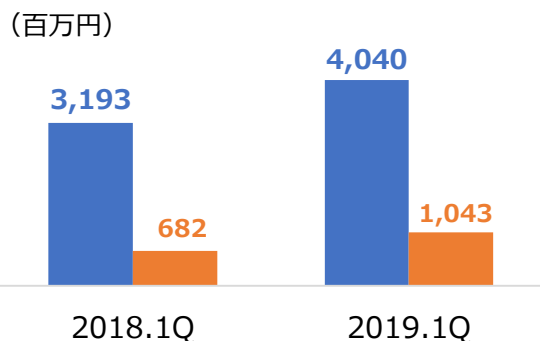
2. セグメント別情報 ~不動産サービス/ エネルギー

増収増益

- 賃貸管理：管理戸数35,000戸を超え、入居率99%超を実現
- エネルギー：LPガス34,366件、電気18,497件の世帯へ供給



不動産サービス

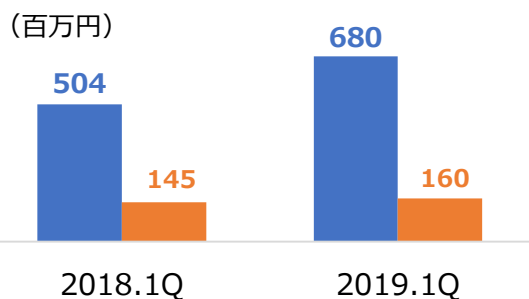
売上高26.5%増 
 営業利益52.9%増 



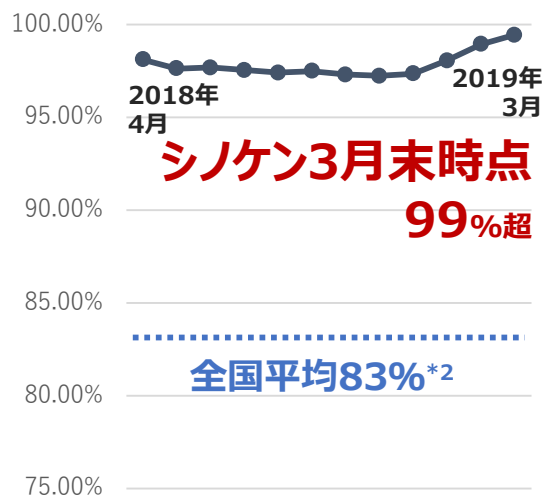
- ✓ 強いリーシング力によって高い入居率を維持
(2019年3月末時点で99%超)
- ✓ 家賃等の債務保証サービスの圧倒的競争力
(当社延滞率0.4% vs. 業界の1か月滞納平均3%台*1)
- ✓ スtock累積件数は年30%前後の勢いで成長。供給開始から2年を経過した「シノケンでんき」も着実に契約数増加

エネルギー

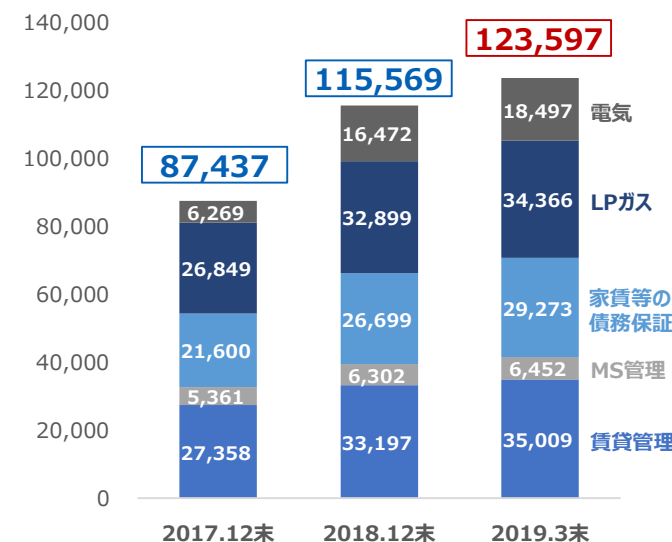
売上高34.7%増 
 営業利益10.7%増 



入居率



取扱管理件数 (累積)



*1 (出所) 日本賃貸住宅管理協会『賃貸住宅市場景況感調査』(2018年12月)

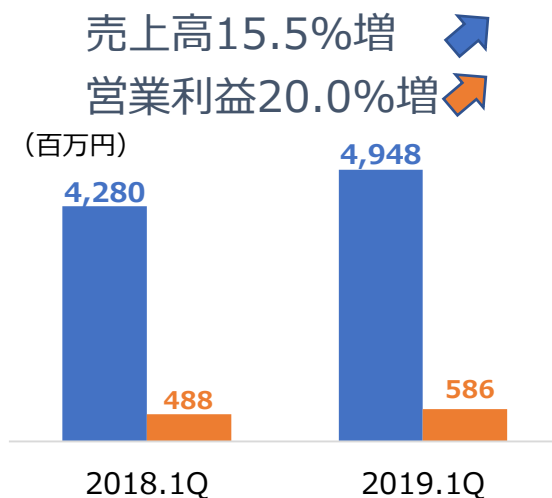
*2 (出所) 総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

2. セグメント別情報 ～ゼネコン

増収増益

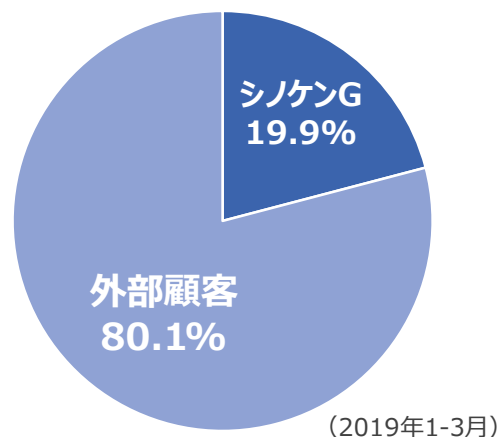
- 国内：旺盛な需要続く。シノケン物件だけでなく、大手商社等からの受注も獲得
- インドネシア：人材交流が進みグループの海外事業開発に貢献

ゼネコン



- ✓ 関東を中心にマンション受注が好調。ホテルや公共工事、土木関係も落札
- ✓ 2020年以降の受注残高も順調に積み上がり始めている
- ✓ インドネシアとの人材交流を進め、傘下の現地ゼネコンPTムスティカ社を指導しながら、自社リソースにて桜テラス第1号を完成、ノウハウを蓄積

顧客属性



- ✓ 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
- ✓ グループ外への売上が80%以上あり、グループに依存することのない収益基盤が構築されている

2. セグメント別情報 ～ライフケア

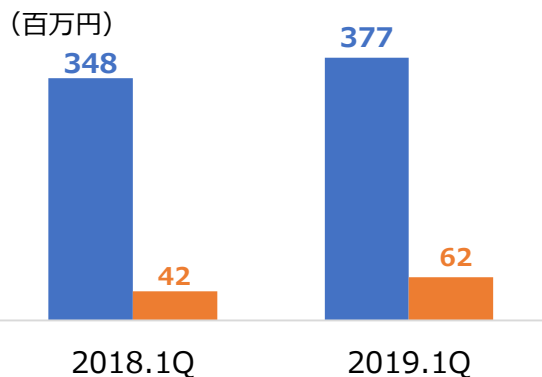
増収増益

- サービス付き高齢者向け住宅：入居率2018年12月末時点で100%、2019年3月末時点で99.3%
- グループホーム：入居率2019年3月末時点で98.6%

ライフケア

売上高8.4%増 

営業利益46.4%増 



- ✓ 高齢者向け施設及びサービスの高まる需要に対し、ほぼ全方位にカバー
- ✓ ライフケア事業全般において需要が強く、事業拡大を模索
- ✓ 高齢者向けの商品・サービスに加え、年代を問わず新たなライフケアサービスの開発を検討

サービス付き安心賃貸住宅



**福岡市東区
寿ライフ箱崎**

サービス付き高齢者向け住宅（サ高住） 301戸

総200戸 **九州最大級**



**福岡市東区
寿らいふ アクアヴィラ香椎浜**

総55戸



**東京都板橋区
寿らいふ ときわ台**

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 144戸

18室



**福岡市東区
フレンド 香住ヶ丘**

18室



**大阪府東大阪市
フレンド 東大阪**

18室



**大阪市西成区
フレンド 天下茶屋**

18室



**大阪市天王寺区
フレンド 天王寺**

27室



**大阪市天王寺区
フレンド 筆ヶ崎**

27室



**大阪市中央区
フレンド 大阪中央**

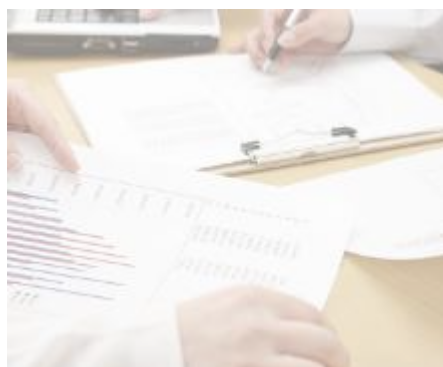
18室



**東京都板橋区
フレンド 高島平**



3. トピックス



3. トピックス ～インドネシア事業開発

生産・消費ともに次世代の魅力的な巨大マーケットとなるインドネシアで、
着実に「種蒔き」フェーズ進行中。

インドネシアの魅力

- 米国に次ぐ世界第4位の人口
(約2.6億人)
- 平均年齢27.8歳
(日本は約46.5歳)^{*1}
- 2040年まで続く人口ボーナス期
- 広い国土(日本の約5倍)、
豊富な地下資源(石油、ガス、各種
鉱石)
- 安定した経済成長率
(名目GDP年5%台)
- 親日的



先行者メリット・競争力

- 現地法人設立、現地ゼネコン内資企
業を傘下に(PTムスティカ)
- 外国法人の参入規制強化前に各種
ライセンスを獲得
 - 建設サービス(取得済)
 - 大・中規模建設(取得済)
 - 賃貸管理・販売・運営(取得済)
 - サービスアパートメントホテル運営(取
得済)
 - 投資運用(申請中)
- 地場に根差して仕入れ～施工～運営
まで一気通貫のグループ内製モデルで
現地ビジネス慣習の習得・ノウハウ化
- 人材確保・育成、日本との交流促進

3. トピックス ～インドネシア事業 桜テラス第1号オープン

日本の「ハーモニーテラス」コンセプトを移植。設計からジャパンクオリティでグループ内一貫通貫で内製、「桜テラス第1号」が完成、入居開始。

ロケーション

- ジャカルタCBD (Central Business District) の中心地 (日本の丸の内や新宿に相当)
- 交通至便 (新地下鉄駅へ徒歩9分)



クオリティ

- 傘下の現地ゼネコンPT.ムスティカ社にて施工、シノケンの垂直統合モデルを移植
- 最高の立地、信頼のジャパンクオリティ、優れたデザイン性によりオープン前から入居希望・問合せ多数

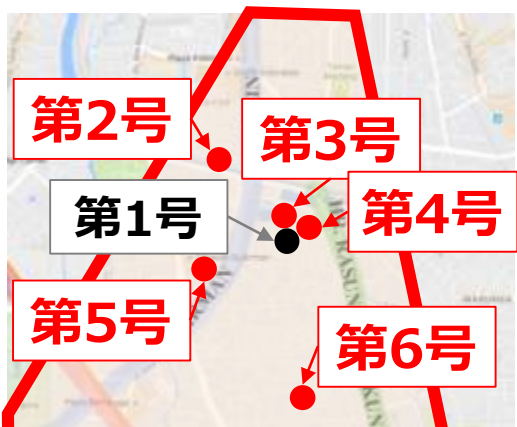


3. トピックス ～インドネシア事業 桜テラス第1号オープン

外資の参入障壁の高い現地ライセンスを取得/維持し、出口戦略までをグループ内にて実現。

不動産開発/建設事業

- 第2号から順次建設に着手



IUJK
建設サービス
ライセンス



SBU
大・中規模建設
ライセンス



不動産運営事業

- 不動産運営事業を本格始動
- 不動産賃貸・販売・運営事業ライセンス及びアパートメントホテルの運営事業ライセンスを取得

**不動産賃貸・販売・運営事業
ライセンス**



**アパートメントホテル
運営事業
ライセンス**



EXIT 不動産金融（予定）

- PT Shinoken Asset Management Indonesia (SAMI)を設立
- 世界中から集まるインドネシア不動産投資の受け皿・プラットフォームとなる



PT SAMI
【インドネシア不動産投資プラットフォーム】

**インドネシア不動産
(桜テラス含む)**

取得を目指す

**投資
運用業
ライセンス**



4. ビジネストランスフォーメーション



4. ビジネストランスフォーメーション ～全体像

ビジネス コンセプト

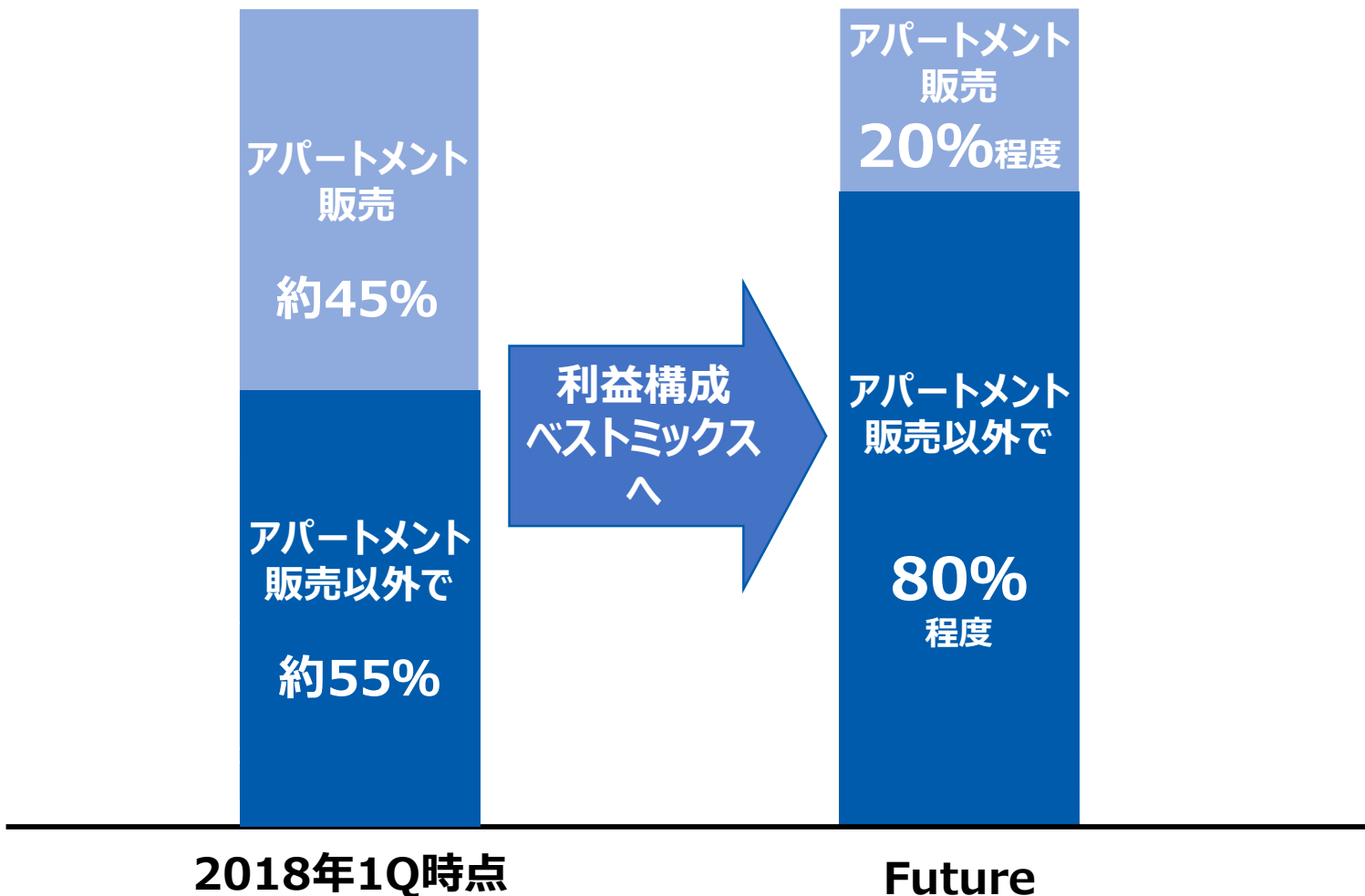
“ライフサポート”のプラットフォーム

構成要素	従来	今後	考え方
ドメイン	アパートメント 販売中心	お客様の生涯を通じた 商品&サービス提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ アpartment経営・入居者・高齢者ご家族等、年代を超えた安心・安全・利便サービスのニーズ拡大・多様化に応える
収益モデル	フロービジネス 中心	+ スtockビジネス 拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 入居者管理、生活インフラ供給、高齢者ケア等、持続的で安定した利益創出ビジネス基盤を強化
チャネル 構成	B2C中心	+ B2B他 多チャネル化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産ファンドの組成によりB2B向け拡大 ・ 少額投資チャネル等により裾野を拡大
マーケット	国内中心	+ 海外市場 強化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内低迷時でも海外、特に新興成長国で収益上げる事業基盤を構築
テクノロジー	手厚い営業	+ テクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 先進テクノロジーの研究開発 ・ 次世代のライフサポートビジネスのプラットフォームを目指す

4. ビジネストランスフォーメーション ～利益構成の再編

急成長し過度に偏っていたアパートメント販売の利益構成比を20%程度とし、ストックビジネスを中心としたその他の事業で、より安定的に利益を創出する体質へ進化する。

利益構成比



4. ビジネストラנסフォーメーション ～収益源のバランス

フロービジネスにテクノロジーを積極導入し裾野を拡大、一層のストックビジネス強化を進める。

フロービジネス

金融情勢に左右されない
新たなチャネル攻勢

現在



アパートメント・マンション販売で
顧客ベースを増加、
成長を牽引

ファンド展開及び不動産テック/フィン
テックの積極開発で安定的に
裾野拡大

+



ストックビジネス

景気に左右されない収益源拡大

現在

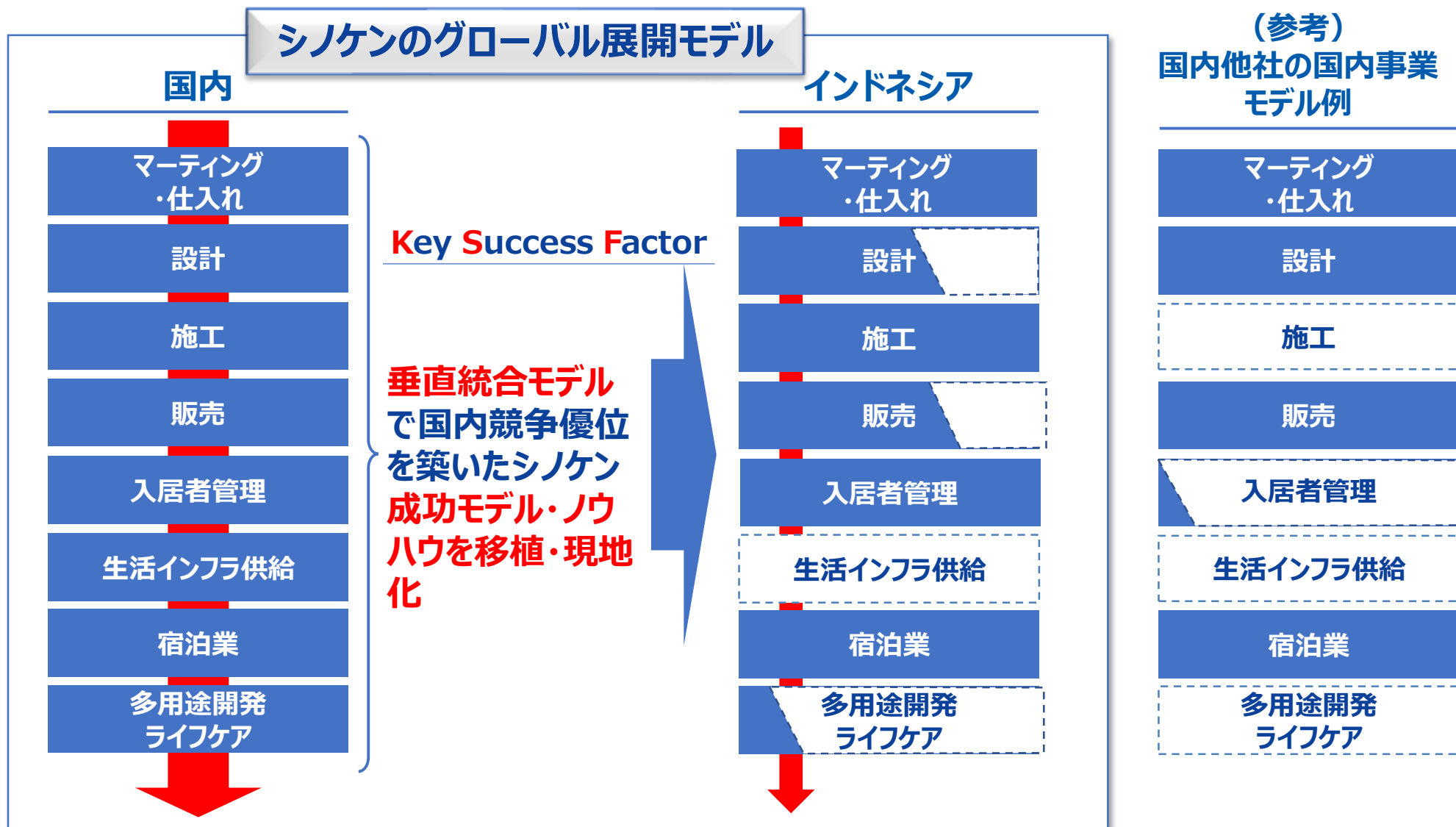


確実に積上がる
安定収益モデル

引渡し後に
賃貸管理・入居者サービス提供で、
長期的・安定的に利益を創出

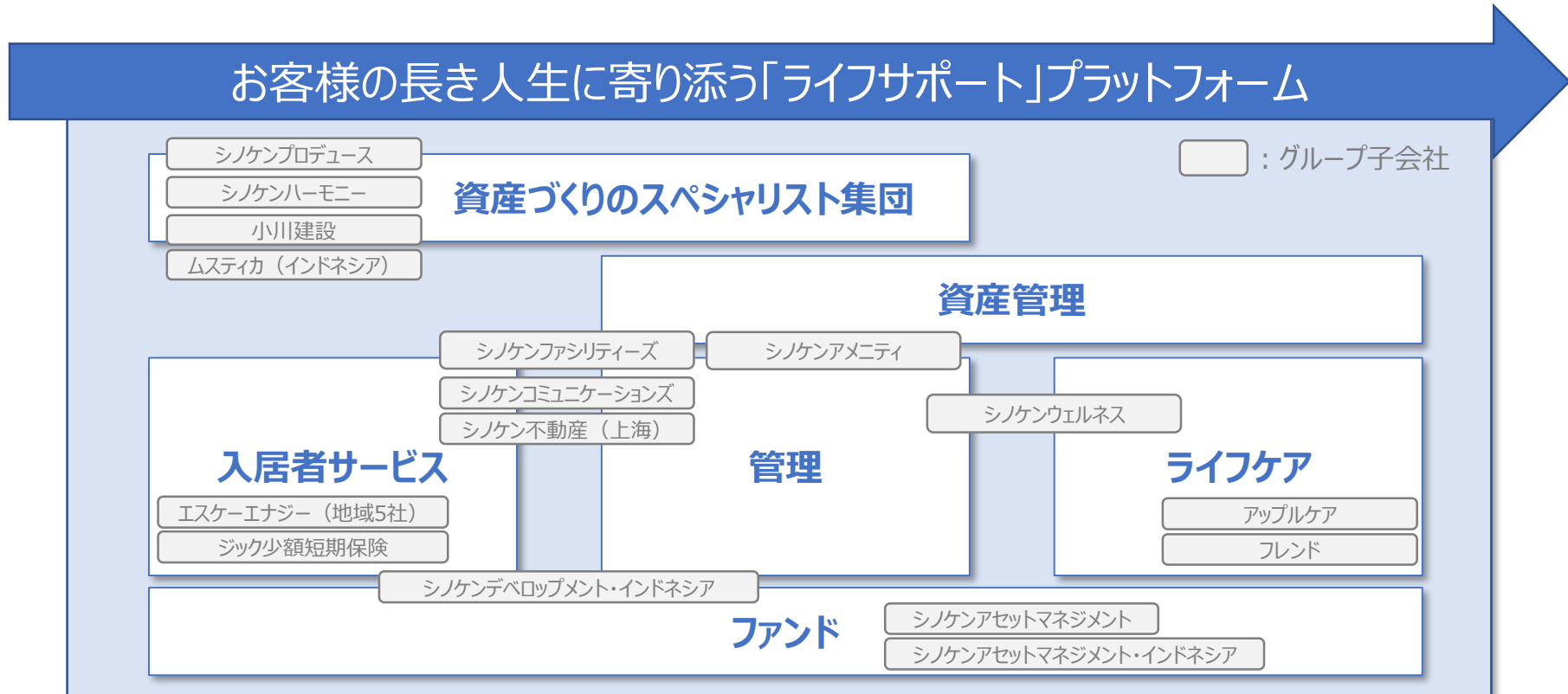
4. ビジネストランスフォーメーション ～海外への横展開戦略

シノケンの国内競争優位モデルを成長著しい新興国へ輸出。



4. ビジネストランスフォーメーション ～次世代ビジネスプラットフォーム

B2C中心に形成してきたライフサポートプラットフォームは、融資率や入居率の高い実績を利回りやノウハウとして各種B2Bへ開放、「プラットフォーム利用ビジネス」を開発推進。

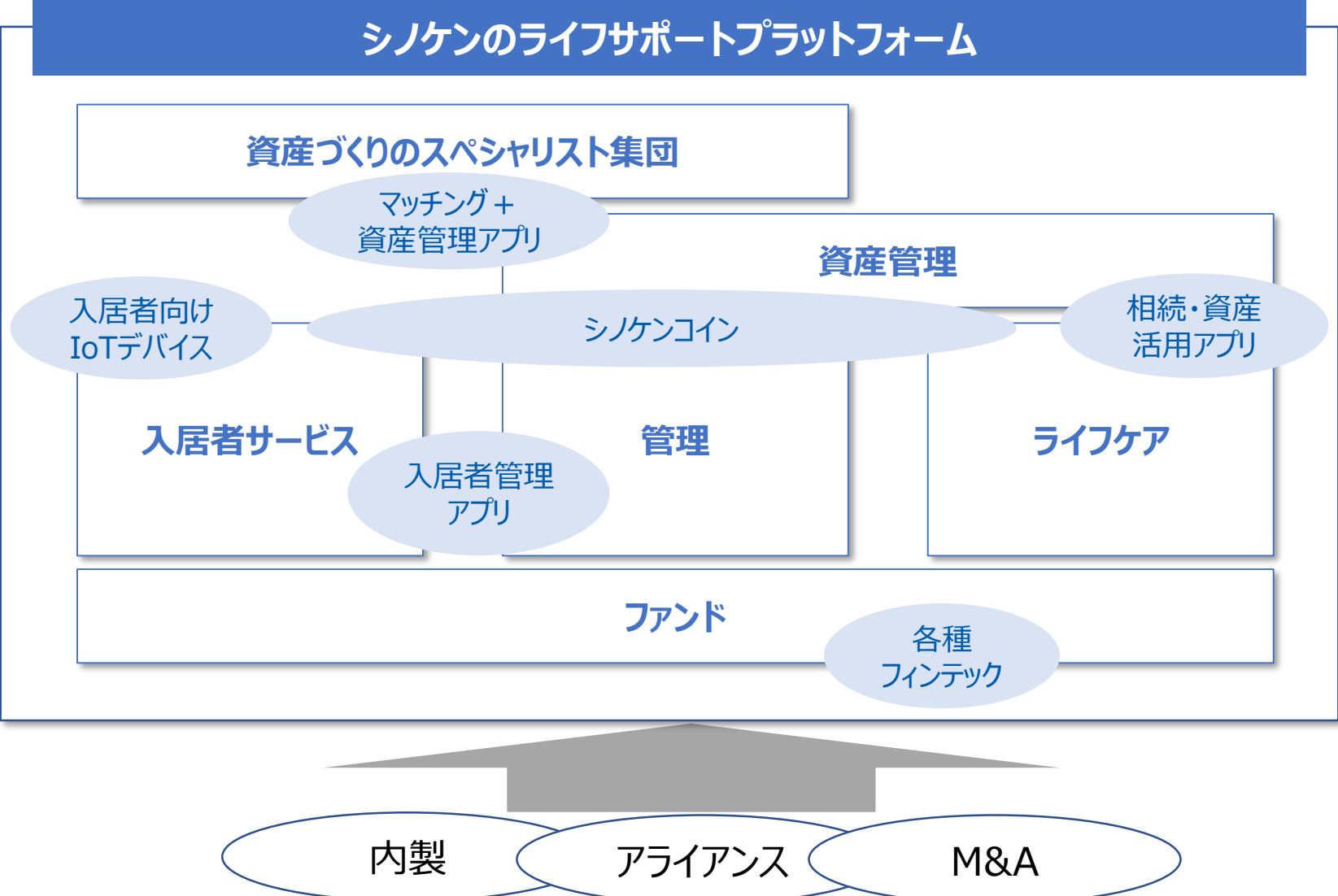


法人向けライフサポート関連事業を支援するビジネスプラットフォームへ



4. ビジネストランスフォーメーション ～テクノロジー

新たな潜在市場への開拓を進めるべく、アライアンスやM&Aも視野に不動産テクノロジーを積極的に導入。





5. 当期方針



5. 当期方針 ～営業方針

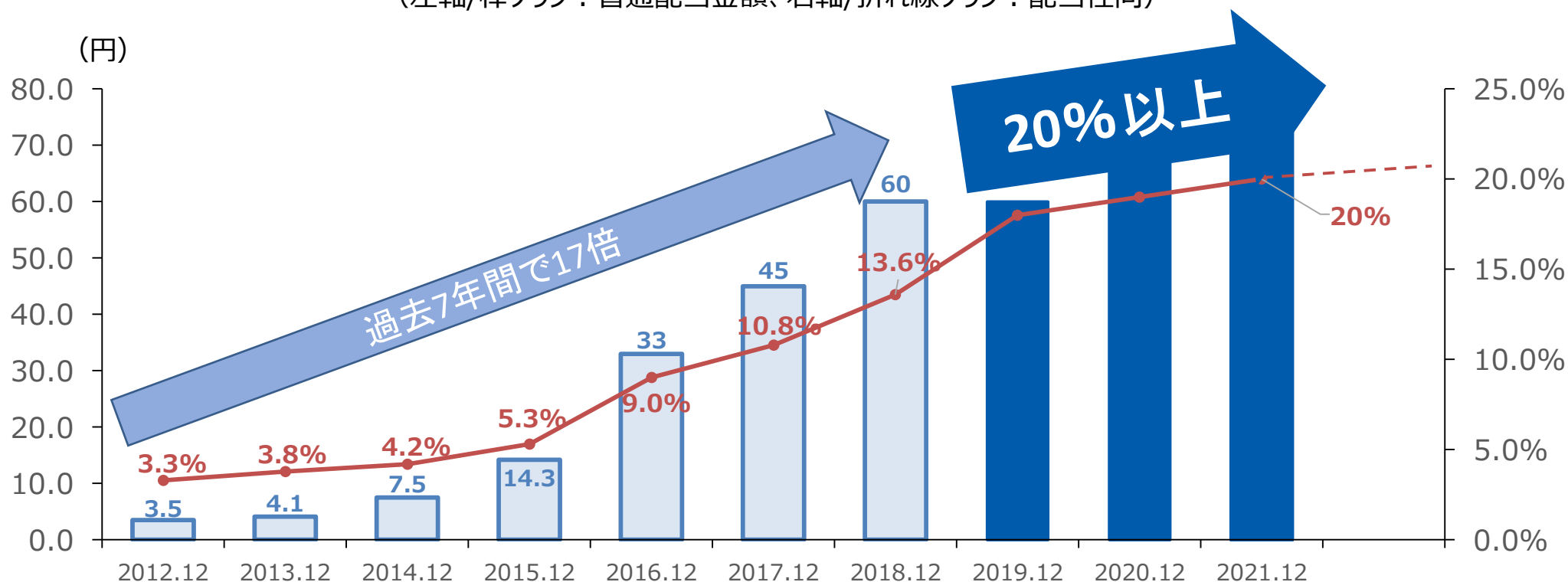
- 引き続き外部環境の変化を慎重にモニタリング
- 計画値を既に上回る勢いで戻ってきている顧客需要に対し、抑制してきたアパートメント用地仕入れの踏み込みタイミングをはかる
- スtockビジネスの成長促進、高い入居率を維持
- 国内外での不動産ファンド商品化と新たな販売チャネルの開発
- インドネシア事業の拡大、リソースを重点的に投入

5. 当期方針 ～配当方針

当期以降、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。

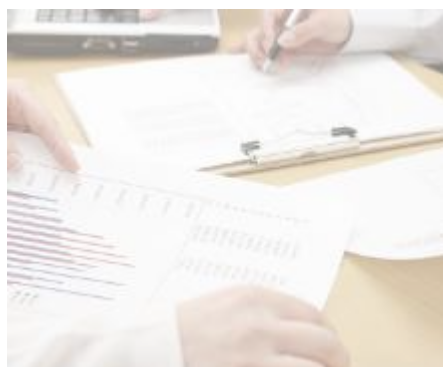
普通配当金額と配当性向の推移*1

(左軸/棒グラフ：普通配当金額、右軸/折れ線グラフ：配当性向)





【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
(2019年3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

プロバスト(出資比率: 19.6%)
東証JASDAQ: 証券コード3236

不動産セールス事業

アパートメント販売/
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)

PT. Mustica Cipta Kharisma
(インドネシア)

Shinoken & Hecks Pte Ltd.
(シンガポール) ※出資比率34%

【補足資料】シノケンアパートメント経営の強み ～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



一般的なアパートメントメーカーは、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

【補足資料】シノケンアパートメント経営の強み ～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**

新築時は特に強気な家賃設定でも入居を決めることは可能だが、

シノケンは
あくまでエリア相場に
沿った適正な家賃設定



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**

【補足資料】シノケンアパートメント経営の強み ～高い入居率

創業当初からの物件も含めた高入居率

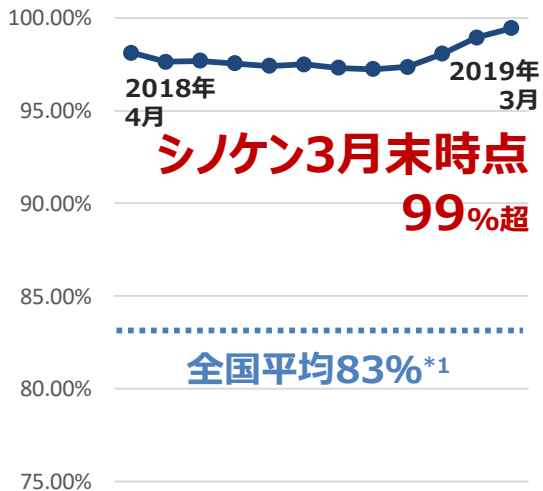
主要都市圏の
駅徒歩10分圏という立地

×
デザイン力

×
継続的な商品開発

↓
継続的な高入居率

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ホン



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



*1 (出所) 総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

【補足資料】シノケンの投資用区分マンション

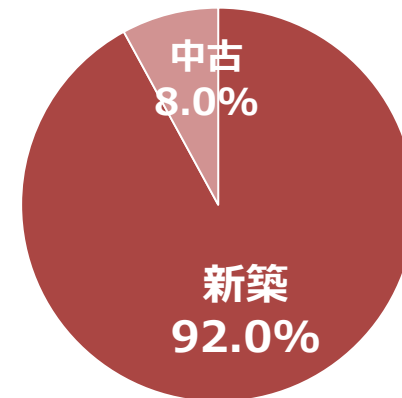
東京圏都心部の優良なマンション用地を確保し、単身者向けデザイナーズマンションを企画・開発

投資用物件としてアパートメン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

【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

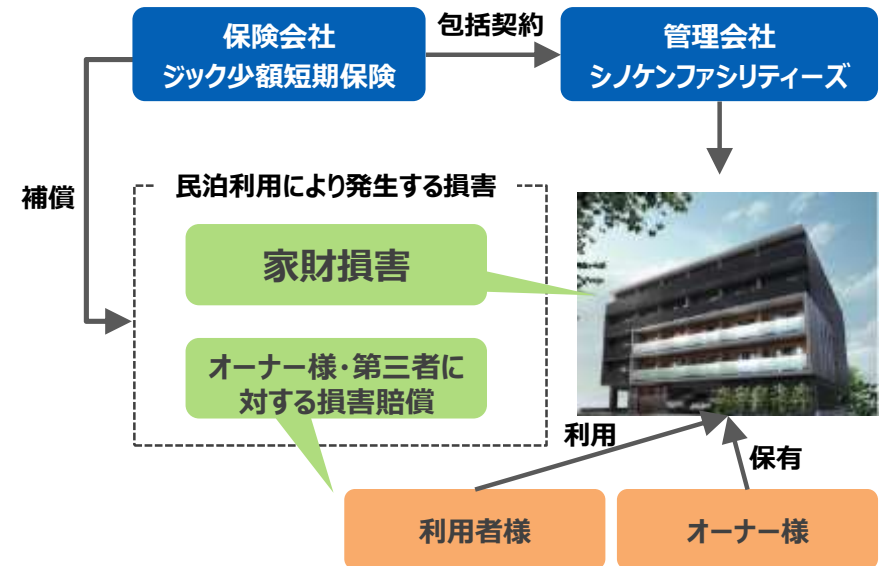
お支払い限度額として、
家賃の30%を3年間分(36か月分)
※家賃の10.8か月分を実質補償

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）



【補足資料】シノケンの展開する高齢者向け施設・サービス

サービス付き高齢者向け住宅

総200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301戸

入居率：99.3% (2019年3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：98.6% (2019年3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】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*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%

5.9% - 6.6%

NOI利回り*1

5.7%

4.4% - 4.9%

比較
優位

➡ シノケンHTT-1号ファンドの好調を受け、2号ファンドを計画

*1:対鑑定評価額ベース

*2:2018年4月-2019年3月度実績ベース

*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

【補足資料】海外事業

一地域の景気動向に左右されないグローバルビジネスネットワークを構築。

シンガポール

不動産の売買/賃貸仲介

Shinoken & Hecks Pte Ltd.

- ・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

希諾建（上海）物業經營管理有限公司
(シノケン不動産)

- ・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. Mustka Cipta Kharisma

- ・民間工事（桜テラス等の施工等）／公共工事の請負

不動産開発・企画・販売・金融

PT. Shinoken Development Indonesia

- ・アパートメント開発

PT. Shinoken Asset Management Indonesia

- ・不動産金融事業



～ 本資料についてのご注意 ～

本資料は、2019年5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：<https://www.shinoken.co.jp/ir/>