



株式会社シノケングループ
中長期ビジョン 2020

世界中のあらゆる世代の
ライフサポートカンパニーへ

はじめに

2020年、株式会社シノケングループ（以下、グループを総称して「当社グループ」といいます。）は創業30周年を迎えました。これもひとえに株主様、お客様をはじめとするステークホルダーの皆様によるご支援、ご協力の賜物でございます。改めまして心より御礼申し上げます。

これを節目に、当社グループは新たな時代に向け、改めて当社グループのビジョンとミッションを策定いたしました。

ビジョンを「**世界中のあらゆる世代のライフサポートカンパニー**」
ミッションを「**REaaSで社会や人々の課題を解決する**」といたします。

また、このビジョン・ミッションを推進していくにあたり、今後10年間の業績見込みについて検証いたしました。

検証にあたっては、世界規模の新型コロナウイルス感染拡大が、国内外の経済に過去に例を見ない甚大な影響を与えている状況に鑑み、近年注力しております海外事業や新規事業による業績拡大は考慮せず、既存事業だけの伸長を前提とし、「中長期ビジョン2020」として策定いたしました。

新型コロナウイルス感染症による世界的な混乱が収束した暁には、海外事業や新規事業を加え、さらに大きな成長を遂げて行けるものと考えております。

また、株主価値の観点から分析を試みしましたところ、当社算定の理論値（以下、「株主価値」といいます。）が、既に2020年11月16日時点の株価から算出した時価総額の2.7倍となっており、新たに策定した業績見込みを考慮した場合は、およそ4倍に近いギャップがあることが確認できました。こうした株主価値と時価総額との間にギャップが生じていることも重要な経営課題と再認識し、当社グループの実績や事業内容、長期展望をより広く、より多くの投資家様に知っていただくことも本レポートの重要な位置づけと考えております。

今後も、中長期的な視点をもって、当社グループの業績向上とともに、客観的な分析に基づいた適正な時価総額の実現に向け、IR活動にも積極的に取り組んでまいります。

2020年11月18日
株式会社シノケングループ

目次

I. 創業 30 周年を迎えて	2
新ビジョン・ミッション策定	2
創業からの 30 年	3
今後の成長戦略	9
II. 今後の展望	16
中長期ビジョン	16
長期業績	18
株主価値の試算	19
III. シノケングループについて	20
会社概要	20
各セグメントの取り組み	21
沿革	30
IV. SDGs への貢献	31
【補足情報】	33
注釈	35
免責事項	36

I. 創業 30 周年を迎えて

新ビジョン・ミッション策定

当社グループは、創業から 30 年間、一般的な会社員層が抱える、将来への経済的な不安を解消する資産づくりのサポートを中心に実績を築いてまいりました。

「超長寿社会」の到来を見据え、創業より構築してきた、お客様の生涯を通して寄り添う当社グループ独自の「ライフサポートシステム」を、今後は国内だけでなく、世界中の人々へ、国境を超え、世代を超えてお届けしていきたいと決意を新たに、創業以来大切にしてきた価値観である経営理念をバリューと位置づけ、新たなビジョン・ミッションを定義いたしました。

◆ 新ビジョン・ミッション

ビジョン Vision

世界中のあらゆる世代の
ライフサポートカンパニー

創業以来30年をかけて日本で不動産流通のあり方を革新し、新たに確立したお客様の生涯を通して寄り添うシノケン独自のライフサポートモデルを今度は日本から世界へ、国々を超え、子や孫の世代へ広めていきます。

ミッション Mission

REaaS[※]で
人々や社会の課題を解決する

※REaaS：“Real Estate as a Service”リアーズ
「サービスとしての不動産」「不動産のサービス化」

ビジネスモデルの革新とテクノロジーの融合により、より多くの人々が手軽に安全に少額から不動産取引がしやすくなるREaaSを推進することで、将来の経済的不安だけでなく、現在起きている介護問題や労働者不足などを含む様々な社会課題を解決していきます。

バリュー Value

- お客様の成功がすべて
- 感謝の気持ちを忘れない
- チャレンジスピリッツ

創業以来のグループ全社員共通の基本行動規範として、ビジョン・ミッションを成し遂げていく不変の価値観です。

このビジョン・ミッション・バリューを推進することで、当社グループは、社会的企業として時代とともに変化し、進化し、成長し続けてまいります。

創業からの 30 年

創業の原点：会社員層の将来不安を解消したい

創業当時、個人が土地の有効活用でアパートやビルを建設することや、土地から購入してアパート経営などをするのは、一部の地主や富裕層だけ、という固定観念があり、多くの会社員の人々は「自分がアパート経営などできるはずがない」と最初から諦めていた時代でした。

60歳で定年を迎えた後、安心して、より楽しく、ゆとりのある老後生活を送りたいと考えていた創業者は、自身がまだ会社員であった時代に、土地から購入してアパート経営を成功させたいとの思いを抱き、自らが挑戦し、それを成し遂げました。

その過程で、創業者自身が直面した様々な課題やリスクについて、様々な角度から検証し、一つひとつ改善策を講じて克服してきたことが、「会社員にもできる、会社員目線でのアパート経営」を行うにあたってのソリューションとなり、当社グループが提供する「アパート経営による資産づくり」＝「ライフサポートシステム」の根幹となりました。

そして、「定年まで日本の社会を支えてきた多くの会社員層こそ、自分の将来のために資産づくりを目的としたアパート経営ができるようにしたい」との思いから、それをビジネスとして具現化するために試行錯誤を重ね、当社グループの創業に至りました。

この不動産流通革新ともいえる新たなアパートメント経営モデルは、単に投資という世界観にとどまらず、グループの総合力を活かしたオーナー様の経営サポート、高齢化が進む社会において不可欠となる介護領域もカバーし、お客様の生涯を通した独自のライフサポートシステムとして創業以来 30 年をかけて構築したものであり、近年、世界でも他に類を見ないビジネスモデルとして海外機関投資家等からも高く評価されております。

土地がなくても、自己資金が少なくても、アパート経営はできる！ ～創業者の成功体験に基づくビジネスモデル

先に述べた通り、当社グループのライフサポートシステムは、創業者自身の経験に基づき、構築されました。会社員時代に、老後必要な資産を得るために目標を立て、その実行のために金融機関に事業計画書を直接持ち込んで交渉し、融資を受けるとともに土地を購入し、デザイン性を重視した建物をつくり、アパートメント経営に乗り出しました。設計にも自らの意見を反映させ、入居率を高める方法を模索した結果、アパートメント経営を順調に進めることができました。この成功体験を多くの人にも広めたい、それによって一般的な会社員層の将来の資産づくりのお役に立ちたい、そうした創業者の経験と思いが当社グループのビジネスモデルの原点です。

これを体現する言葉が、創業当時のキャッチフレーズの一つである「資産づくりのスペシャリスト集団」です。当社グループのコンセプトを示すものとして、後述いたします。

◆ 当社グループが進めてきた不動産流通革新

創業者 篠原英明の20代での経験

土地から始める新築アパートメント経営のシステムを考案、自ら実践、課題を克服し、自分のような会社員にも資産づくりが可能であることを実感

当社グループ創業

創業者自身の体験をビジネスモデル化
不動産を活用した資産づくりを
一般的な会社員層に開放する
不動産流通革新

新たな不動産流通モデルにより、一般的な会社員層のライフサポートシステムを構築

地域の不動産仲介業者と地道に信頼関係を築き、駅近の土地情報をご紹介頂き、厳正な選定プロセスを経て仕入れ、土地の条件にあわせた建物をつくりあげ、賃借人にとって魅力あるサービスを提供。入居率100%を目指す管理を行い、不動産仲介業者、金融機関、賃借人、そしてアパートメント経営を行うオーナー様から「人と人のリアルな信頼関係」を長期間にわたって蓄積。結果として、一般的な会社員層の将来の資産づくりに寄与する「ライフサポートシステム」を実現

「資産づくりのスペシャリスト集団」のこだわり

当社グループが提供する「ライフサポートシステム」を具現化するには、各事業領域におけるスペシャリストが必須であり、単なる「売って終わり」のビジネスではなく、お客様の人生を長くサポートし、「資産づくり」を実現するための、様々な取り組みが必要です。

「アパートメント経営による資産づくり」と耳にしたとき、誰もが思い浮かべるリスクは「入居率」です。入居率を高め、お客様にとってのリスクを低減するための、当社グループの取り組みについて、ご紹介いたします。

永遠のテーマ「入居率100%」

当社グループの賃貸管理戸数は38,000戸超、入居率実績は99%超^{*1}です。

一般論として、入居率99%超を実現していれば高い入居率と評されますが、管理戸数38,000戸の1%の場合、380戸の空室を意味し、一人ひとりのオーナー様の立場で考えると、この1%の空室はとて大きく重要な数字と言えます。当社グループは、この1%を埋めることに集中し、あくまでも入居率100%を永遠のテーマとして追いつけてまいります。

3つのコンセプト

永遠のテーマである入居率 100%に少しでも近づけるため、当社グループで企画開発を行う物件のコンセプトは、以下の3点としております。

これまでの30年、これらを現場で実践し、追求し続けることで、創業から30年以上が経過した今も、入居率99%超^{*1}の実績となっております。

① 厳選した立地での展開

駅徒歩10分以内・ターミナル駅から30分以内
 単身者の多い都市に限定し、5エリア・6都市のみ
【東京、関西（大阪・京都）、名古屋、福岡、仙台】

② マーケットに見合った無理のない家賃設定

30年培ったノウハウ・データをベースに、実勢相場を加味しつつ、長期間の安定入居を前提とした家賃査定

③ 入居ニーズを捉え、デザイン・仕様に反映

既存の入居者様に対して、随時アンケートを実施し、ニーズを把握。デザイン、仕様に反映することで、高稼働の物件づくりに繋げる



※イメージ
 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



独立洗面化粧台

階段型収納家具

安定的な入居のための取り組み

上記のコンセプトに加え、社会構造の変化に対応し、以下の3点に取り組んでおります。

① 単身高齢者の入居が可能な独自サービス「寿らいふプラン」 （グッドデザイン賞 2013年受賞）

② 外国人入居者向けサポート、多言語コールセンター導入

③ スマートロック・各種IoTセンサー・ スマートフォンによる室内遠隔操作などを 可能にした「インテリジェントアパート」 を標準仕様化



③
 紹介ムービー



今後も時代の変化に合わせ、ライフサポートシステムを社会インフラの一つとして提供するため、「資産づくりのスペシャリスト集団」がお客様の成功のために全力を尽くします。

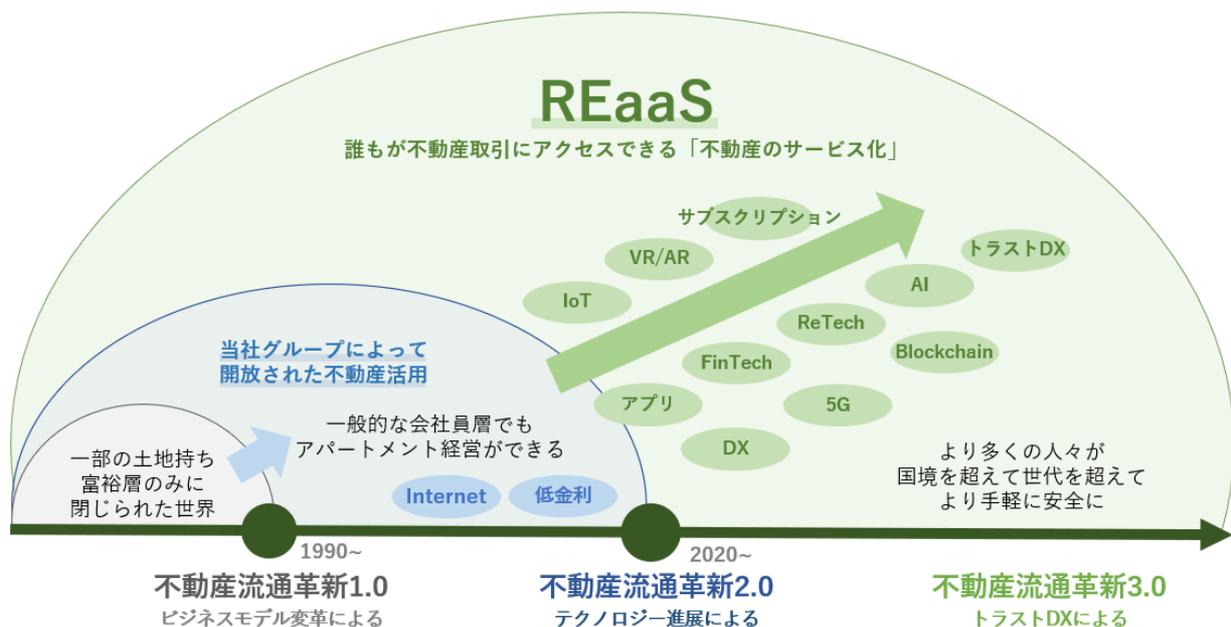
新時代のミッション「REaaS」

REaaSは、Real Estate as a Serviceの略で「不動産のサービス化」を意味し、ビジネスモデルの革新とテクノロジーの融合により、より多くの人々にとって、手軽に安全に少額からの不動産取引をしやすいとする、という概念を意味します。これを推進することで、多くの方に対し、将来に向けた資産づくりの機会をご提供し、将来の経済的不安だけでなく、様々な社会課題を解決し、あらゆる人々のライフサポートを実現していくという、新ビジョン「世界中のあらゆる世代のライフサポートカンパニー」を追及していくうえで欠かせない世界観です。

かつては一部の地主や富裕層だけのものだったアパートメント経営による資産づくりを、当社グループが計画の立案やローンの斡旋、賃貸管理サービス、保険・保証サービスなど、各種サービスとの組み合わせによって、一般的な会社員層にも取り組み可能としたビジネスモデルによる変革を「不動産流通革新1.0」と位置づけるならば、現在世界的に巻き起こっているいわゆる不動産テックの隆盛により、アナログ中心だった不動産取引のデジタル化が進み、アプリ一つでより簡単に行えるようになってきた現在の潮流は「不動産流通革新2.0」と位置付けることができるかもしれません。

REaaSは当社グループが創業当時から体現してきた世界観であることを再認識し、これを一時的な成功や流行に終わらせるのではなく、次世代に続く不変のミッションと位置付けました。次世代においても、当社グループはREaaSの世界観の実現のために、先進技術との融合、不動産サービスの国際化、金融サービスや公的サービスおよびモビリティサービスとの融合など、革新的なビジネスを創出してまいります。

詳細につきましては、今後の成長戦略②「REaaSの展開」にてご説明いたします。



事業構成

創業 30 年となる 2020 年、当社グループは連結子会社 31 社および持分法適用関連会社 2 社からなり、不動産セールス事業・不動産サービス事業・ゼネコン事業・エネルギー事業・ライフケア事業および、その他事業（海外事業含む）を展開しております。各事業の詳細につきましては、「Ⅲ. シノケングループについて」をご参照ください。

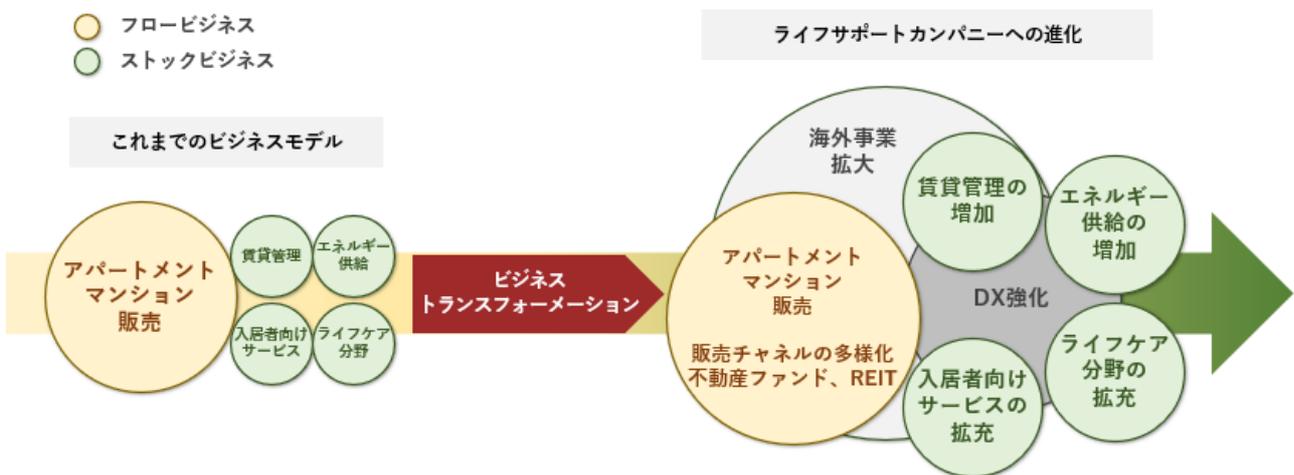
◆ 2020 年 12 月期の当社グループの事業内容

報告セグメント	事業内容
不動産セールス事業	投資用アパートメントの企画・開発・販売および、投資用マンションの企画・開発・区分販売を行っております。
不動産サービス事業	賃貸住宅の入居者募集、家賃改修、メンテナンス等、賃貸住宅経営を全面的にサポートする業務、マンション管理、家賃等の債務保証、賃貸住宅の入居者向けの家財保険の販売、不動産ファンド、私募 REIT の組成およびアセットマネジメント事業を行っております。
ゼネコン事業	マンション・オフィスビル・公共施設等の建築請負全般に係る企画・設計・施工を行っております。
エネルギー事業	LPG リテール（LP ガスの小売販売）や、パワーリテール（電力の小売販売）を行っております。
ライフケア事業	サービス付き高齢者向け住宅や、通所介護（デイサービス）施設、グループホーム、小規模多機能型居宅介護施設について主として保有・運営を行っております。また、訪問介護サービス居宅介護事業に加え、障がい者向けサービス（放課後等デイサービス、自立訓練、就労移行）を行っております。
その他	海外事業において、上海・シンガポールでは、不動産の賃貸・売買仲介事業を展開しております。インドネシアでは民間工事・公共工事など建設関連事業の他、首都ジャカルタにおける不動産開発事業として「桜テラス」ブランドによるサービスアパートメントを開発・運営しております。

ビジネス・トランスフォーメーション

ライフサポートカンパニーへのビジネス・トランスフォーメーション

当社グループは、現在、いかなる経済環境の変化にも柔軟に対応できる経営基盤および一時的な好況や逆風に左右されない事業の構築を目指し、以下のように①拠点展開、②事業構造の転換、③ライフサポートの拡充という3つの取り組みによる成長余地の拡大、ストック収入の拡充により、オーナー様並びに入居者様、そしてそのご家族を含め、お客様の生涯を通じたライフタイムバリュー（LTV）を創出する「ライフサポートカンパニー」へと進化するための「ビジネス・トランスフォーメーション」を推進しております。



取り組み		内容	
①	拠点展開	日本	東京を中心に、国内主要都市での展開
		海外	インドネシア等のアジアへの海外展開を推進
②	事業構造の転換	グループシナジーの強化	M&Aの推進によりグループシナジーを強化 国内外問わず、業務提携・資本提携の拡大
		販売チャネルの多様化	不動産ファンド・REITの組成やクラウドファンディングへの取り組み
		デジタルトランスフォーメーション（DX）の強化	テクノロジー子会社による不動産テックの導入の加速
		人手不足への対応	人材育成・教育、海外人材の採用・育成
③	ライフサポートの拡充	不動産サービスの拡充	賃貸管理力の向上、保険や保証サービスの拡充
		エネルギー供給	LPガス、電力の供給
		ライフケア分野の拡充	介護施設保有・運営、介護サービス、障がい者向けサービス（放課後等デイサービス、自立訓練、就労移行）

今後の成長戦略

① 海外事業

競争力の源泉

「土地の購入から始めるアパートメント経営による資産づくり」のビジネスモデルが成長を遂げる過程で、当社グループは地域の不動産業者と信頼関係を築き、駅近の土地情報を得て厳選した上で仕入れ、土地の条件に合わせた建物を設計・施工し、入居率 100%を目指す賃貸管理を行い、不動産仲介業者、金融機関、そして不動産投資を行ったオーナー様という、不動産投資に関する利害関係者との「人と人のリアルな信頼関係」を体系的かつ長期的に蓄積してまいりました。結果として、一般的な会社員層の資産づくりに寄与する「ライフサポート」を実現する当社グループの競争優位性を高めてまいりました。

福岡で創業、東京、さらに全国主要都市へ展開、そして海外へ

福岡で創業し、作り上げた成功モデルは今から 20 年前には、東京では通用しないと言われておりましたが、東京での成功に続き、大阪、名古屋、仙台、札幌でも結果を残し、「再現性のある」成功モデルであることを証明しました。当社グループは、単身者向けを中心とした収益不動産の開発・販売に強みを持ち、これまでの実績と独自のビジネスモデルを評価され、進出した地域の不動産業者や金融機関との間で「人と人のリアルな信頼関係」を構築しております。事業環境が異なっても再現できる特徴と優位性を発揮し、各地域で事業を軌道に乗せることができました。この再現性が海外でも適用されうることをインドネシアでも実証し、今後一層の海外展開の可能性を拡げてまいります。

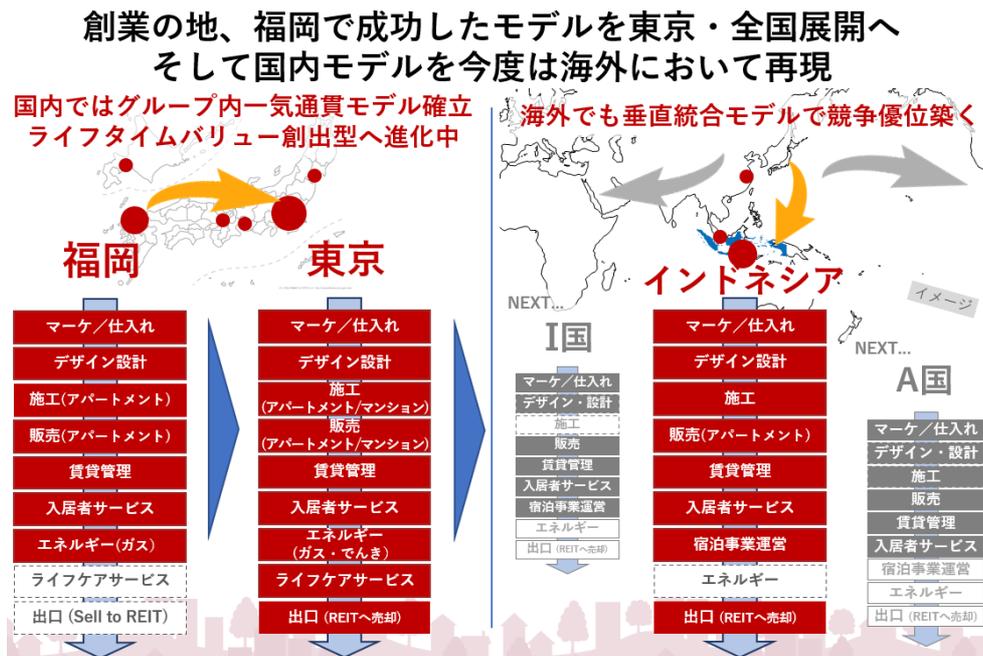
グローバル展開

海外市場に目を転じてみると、新興国においては不動産そのものの魅力だけでなく、経済発展は日本と同じような巨大な中間所得層を生み、退職後・老後の不安からライフサポートを必要とする需要が生じます。そこに当社グループが今まで日本で培ったライフサポートシステムを輸出・展開していく計画です。用地の取得～建設～入居管理・運営管理～出口戦略を自社グループ内で一貫通貫により実現するのは海外マーケットにおいては容易ではなく、当社グループが世界のオンリーワン企業としてプレゼンスを発揮できるものと確信しております。



当社グループにとっては、世界中でこのライフサポートシステムを必要としている方々、少なくとも数億人の潜在市場がターゲットです。進出した国の制度・法規に合わせカスタマイズして輸出・横展開する当社グループのグローバル戦略はシンプルで明快です。具体的な計画としては、インドネシアで自社資本による垂直統合によって用地仕入から開発し、運営しているサービスアパートメント「桜テラス」の拡大（現在2棟目と3棟目を着工し、4棟目の着工も計画）です。桜テラス（シリーズ）の展開により賃貸事業収益の拡大が見込まれる他、当社グループであるシノケンアセットマネジメントインドネシア（以下、「SAMI」といいます。）が外資系でインドネシア初となるREITライセンスを取得したことで、SAMIが資産運用業務を受託するREITに売却する、という出口シナリオを戦略オプションとして持ち得るようになりました。この新たなバリューチェーン上のスパイラルを回すことで、次々と物件開発しながら最終的にはREITという安全・安定的な出口を持てることになり、当社グループのバリューチェーンは独自性をさらに増すこととなります。また、SAMIによるインドネシアREITは、インドネシアに既に進出している海外企業とこれから進出したい企業双方の、インドネシアにて不動産開発を安定的に行いたい、という関心や引き合いが非常に高く、当社グループによる開発物件以外で数百億円～数千億円規模のREIT組成の需要が見えてきております。組成後にはアセットマネジメントフィーの積み上げにより、日本と同様、ストックビジネスの成長も期待できるモデルと体制が整いました。引き続き、インドネシアにおける独自のバリューチェーンの強みを発揮し、圧倒的な競争優位を確立してまいります。

中国、シンガポール、インドネシアと進出し、次なる進出地としては、やはり人口が多く、将来成長を見込める国の優先順位が上がります。当社グループのライフサポートシステムを必要としていることは調査済みで、あとは国の法制度に合わせたモデルのカスタマイズをすべく先行調査を開始しているところです。



② REaaS の展開

当社グループは、REaaS の実現と高度化により社会課題を解決する「世界中のあらゆる世代のライフサポートカンパニー」へと進化することが次なる成長段階であると考えております。創業当時からビジネスモデルの変革により、土地から購入するアパートメント経営という一部の富裕層のものであった不動産取引の世界を一般的な会社員層にも解放し、より多くの人々がより手軽に安全に不動産取引しやすくなる、という REaaS の世界観を体現してまいりました。

現在では、不動産テックの世界的な隆盛により REaaS が新たな段階に差し掛かっています。当社が 30 年来培ってきた「人と人のリアルな信頼関係」をベースに、ここにテクノロジーの要素を加え、REaaS をさらに高度化し、推進いたします。

◆ REaaS の世界観の実現

不動産流通革新におけるこれまでの当社グループの歩み

容易に模倣できない「人と人のリアルな信頼関係」を体系的・長期的に蓄積し、
不動産投資（特に土地の購入から始めるアパートメント経営）を
一般的な会社員層に開放する新たな不動産流通モデルを確立



これからの不動産流通のあるべき姿

「人と人のリアルな信頼関係」 + 「デジタルトランスフォーメーション」により
REaaS を実現し、高度化
属性に制限されず国境を超えて、誰もが不動産のサービスにアクセスできる世界を実現

新ミッション「REaaS で人々や社会の課題を解決する」

「不動産のトラスト DX」で、再び起こす不動産流通革新

REaaS を実現するにあたり、単なる DX による効率化に留まらず、不動産取引を真の意味で電子化するには不可欠な要素である「トラスト DX」の推進を踏まえ、DX を AI や IoT の SaaS/ASP で支援する株式会社スカラ（代表者：榎野憲克）と不動産取引およびライフサポートサービスに関して、デジタル上のデータ流通の信頼性向上を推進する「トラスト DX」に関して共同研究および共同開発を行うことで合意いたしました。

「不動産のトラスト DX」で「デジタルの信頼」のプラットフォームを構築

不動産業界における DX は、①効率化:アナログ中心だった不動産取引をデジタル化、②高付加価値化: AI, IoT, VR 等を用いて、デジタル化した取引および商品・サービスそのものの付加価値向上、③データ流通の信頼性確保: 顧客、企業、自治体など事業に関連する利害関係者の中で、正当性、改ざん防止、完全性を担保した信頼性のある自由データ流通インフラの整備、の3段階があります。トラスト DX は③にフォーカスした取り組みです。

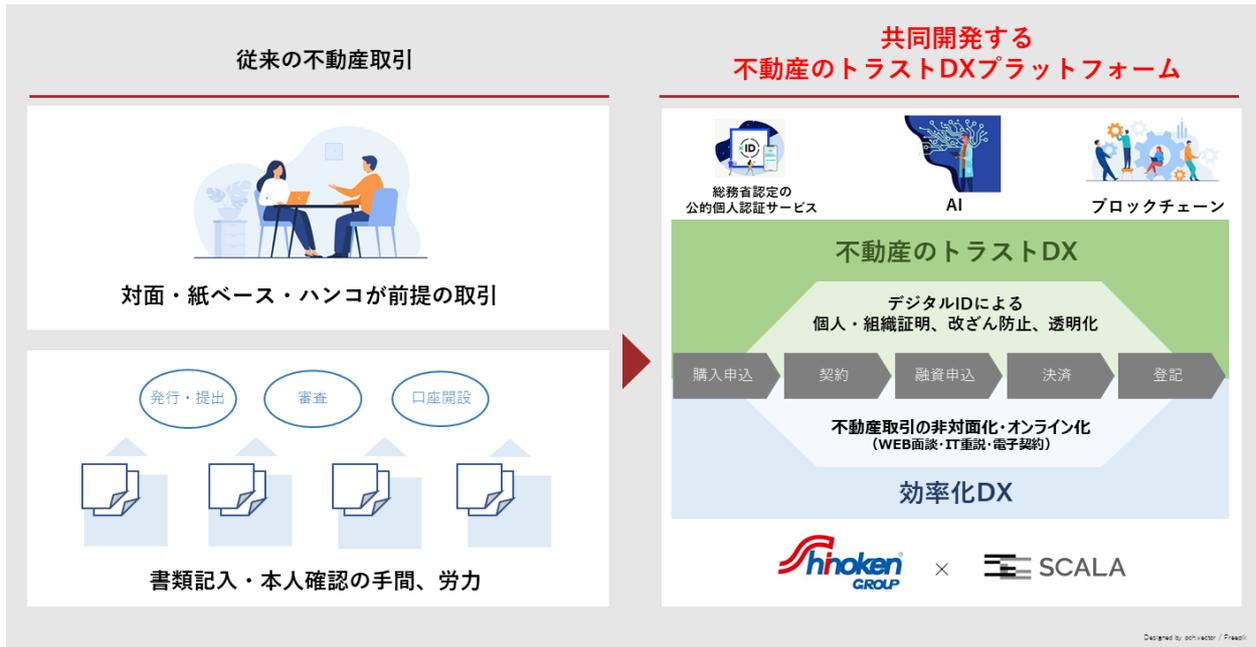
トラスト DX は、データの正当性（人、組織、IoT 機器、デジタル取引）、データの改ざん防止（暗号化技術、ブロックチェーン技術）、データの完全性などを組み合わせた「トラストサービス」を軸に築き上げていくものです。この「不動産のトラスト DX プラットフォームを構築する」という構想に、トラスト DX において世界最先端をいく国、エストニアでの事業経験を有する xID 株式会社（代表者：日下光）が賛同し協働することとなりました。

今後日本において本格化していくトラストサービスの領域において、当社グループは、「不動産のトラスト DX」で世界最先端のプラットフォームの構築を目指してまいります。

◆ デジタルトランスフォーメーションの3ステップと当社グループが目指すもの

デジタルトランスフォーメーションの3ステップ		
① 効率化	② 高付加価値化	③ データ流通の信頼性確保
アナログ取引のデジタル化	AI, IoT, VR 等を用いてデジタル化した取引および商品・サービスの付加価値向上	正当性、改ざん防止、完全性を担保した信頼性のある自由データ流通インフラの整備（トラスト DX、トラストサービス）
↓	↓	↓
すでに多様な取り組み	すでに多様な取り組み	これから本格化

◆ 「不動産のトラストDX」のイメージ



③ M&A

戦略的な M&A 展開

当社グループは、長期的なシナジーを創出することを目的とした M&A を、戦略的かつ継続的に行い、競争優位なバリューチェーンを構築し、グループの総合力を高め、事業拡大の推進力としております。

不動産セールス事業における主力事業の一つ、投資用マンション販売がその代表例です。セグメントでいえば、ゼネコン事業、エネルギー事業、ライフケア事業のすべてが M&A によりスタートしたものです。M&A によってグループ入りした事業会社は、個々の力を発揮し、各事業領域でさらに成長を遂げ、それぞれがグループを支える柱の一つとなっております。

下図はセグメントごとに整理したのですが、2020年9月末時点では、M&A によって取得してきた事業による業績貢献度は、グループ全体の売上の約 45% を占め、利益については約 50% を占めるに至っております。

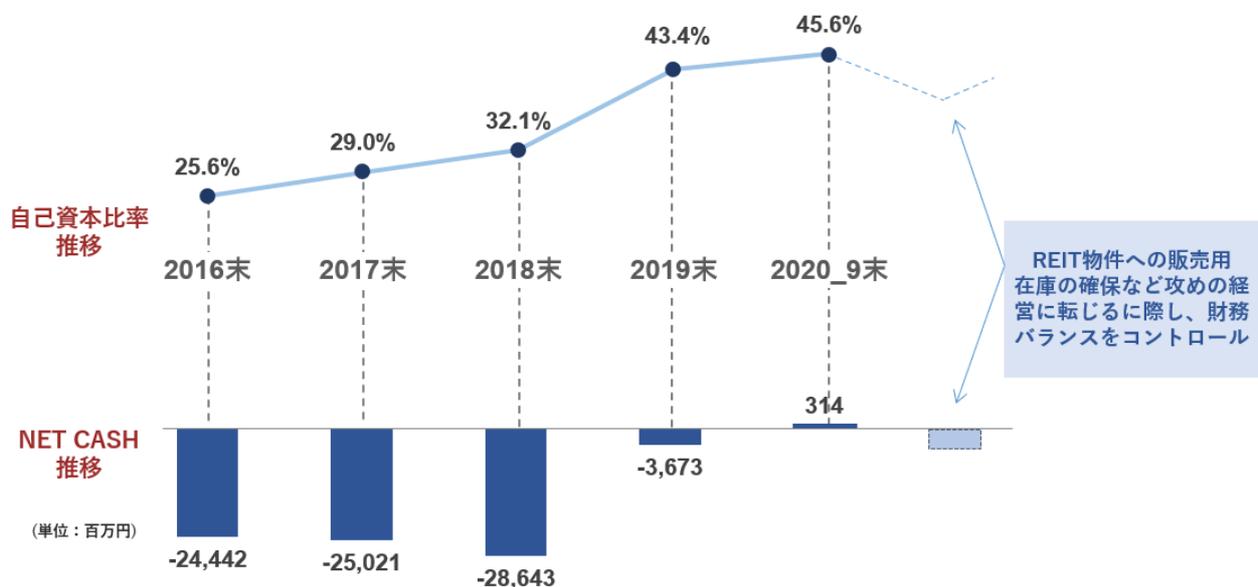
今後も M&A は当社グループの成長にとって、重要な戦略的手段であると考えております。社会的ニーズが高まるライフケア領域、DX 領域や、海外における M&A など、これまでと同様にグループシナジーの創出を基本方針とし、積極的に取り組んでまいります。

報告セグメント	主な事業	種別/M&A時期	売上高構成	営業利益構成	
不動産 セールス	投資用アパートメント販売	[創業事業] シノケンプロデュース	創業事業 及び 自社設立	創業事業 及び 自社設立	
	マンション販売	投資用			[M&A (2003)] シノケンハーモニー
		実需			[資本提携 (2015)] プロバスト
不動産 サービス	賃貸管理	[創業事業] シノケンファシリティーズ			
	賃貸仲介	[M&A (2019)] アーウェイ・ミュウコーポレーション			
	マンション管理	[M&A (2010)] シノケンアメニティ			
	少額短期保険	[M&A (2013)] ジック少額短期保険			
	家賃等の債務保証	[設立] シノケンコミュニケーションズ			
	アセットマネジメント	[設立] シノケンアセットマネジメント			
ゼネコン	建設	[M&A (2014)] 小川建設・小川建物			約45%
エネルギー	ガス・電気の小売	[M&A (2001)] エスケーエナジー			
ライフケア	高齢者介護	[M&A (2015)] フレンド、アップルケア			
	障がい者支援	[資本提携 (2020)] ゆたかカレッジ			
その他・ 海外	シェアードサービス	[設立] シノケンオフィスサービス			
	海外法人	[M&A(2018)] 現地ゼネコン、不動産仲介			
			M&A により取得 した事業か らの売上	M&A により取得 した事業か らの営業利 益	

財務バランスの適正化

計画的に目標を定め、財務体質を強化してきた結果、2020年9月末時点において、自己資本比率が過去最高の45%を超えるとともに、ネットキャッシュもプラスとなり、実質無借金経営を実現しました。

今後は、REITへ每期200億円程度の物件を供給することや、上述の積極的なM&Aおよび新規事業開発などを考慮すると、自己資本比率は40%前後となることも想定されますが、持続的に成長するために必要なことと判断しております。引き続き、収益基盤を拡大するための「攻め」、財務基盤をより強固にするための「守り」、時代に合わせてバランスをとりながら、グループ全体をさらなる成長軌道に乗せてまいります。



II. 今後の展望

中長期ビジョン

当社グループは、創業以来、革新的なビジネスモデルを確立し、一般的な会社員層にもアパートメント経営ができるように不動産流通のあり方を変えてきました。これを「不動産流通革新 1.0」と位置づければ、現在は世界的な不動産テックの隆盛により、アナログ体質だった不動産取引の DX が進み、「不動産流通革新 2.0」の真最中といえます（P6『REaaS』の概念図をご参照）。

当社グループが目指すのは、その先、グローバル化と「不動産のトラスト DX」を推進し、世界中の不動産を誰もが手軽に安全に取引できる「不動産流通革新 3.0」を起こし、不動産のトラスト DX プラットフォーマーとなることです。それにより、国境を超え、世代を超え、当社グループのブランド、商品およびサービスが世界中で扱われ、既存事業は底上げされ、新たな事業領域である不動産ファンド・金融事業や、海外市場拡大への起爆剤となり、同時に国内外において積極的な M&A を展開することで、当社グループの成長が加速されます。

第一弾として、その基礎となる「不動産のトラスト DX」の初期開発は進んでおり、まずは国内運用において、既存の煩雑な取引プロセスのリエンジニアリングにより、早期に 10 億円規模の効果を創出します。次に、トラスト DX プラットフォームによって、容易に海外とインターフェースが繋がり、当社グループの国内の物件を海外からでも手軽に扱えるようになる上、現物不動産だけでなく、当社グループが展開する REIT やクラウドファンディングにより小口化した商品をラインナップに加えるなど、大口投資から個人の少額投資まで、様々なお客様のニーズに応えることで、新規に 100 億円単位の顧客ベースの拡大を期待できます。

さらには、国内で成功したライフサポートシステム（用地仕入から開発、施工、サービス運営、管理までのグループ一気通貫の垂直統合モデル）をそのまま輸出し、日本同様に REIT のライセンスを取得することで、進出国における当社グループの商品・サービスも、世界中から買って頂ける新たなビジネスモデルが完成します。それは、インドネシアで既にスタートしており、当社グループが同国史上初めて外資系で REIT ライセンスホルダーとなったことで、環境が整ったといえます。ここに「不動産のトラスト DX プラットフォーム」を通じた取引が実現できれば、まさに国境や人々の属性に関わらない自由で安全な取引ができるようになり、当社グループの業績へのインパクトは計り知れません。

創業 30 周年を迎え、当社グループは、ビジョンとして「世界中のあらゆる世代のライフサポートカンパニー」、ミッションを「REaaS で社会や人々の課題を解決する」と決めました。このビジョン・ミッションを推進していくにあたり、今後 10 年間の業績見込みを検証いたしました。

前提として、世界的な新型コロナウイルス感染拡大により混迷する現状に鑑み、海外事業および新規事業に関する伸長は除外しております。

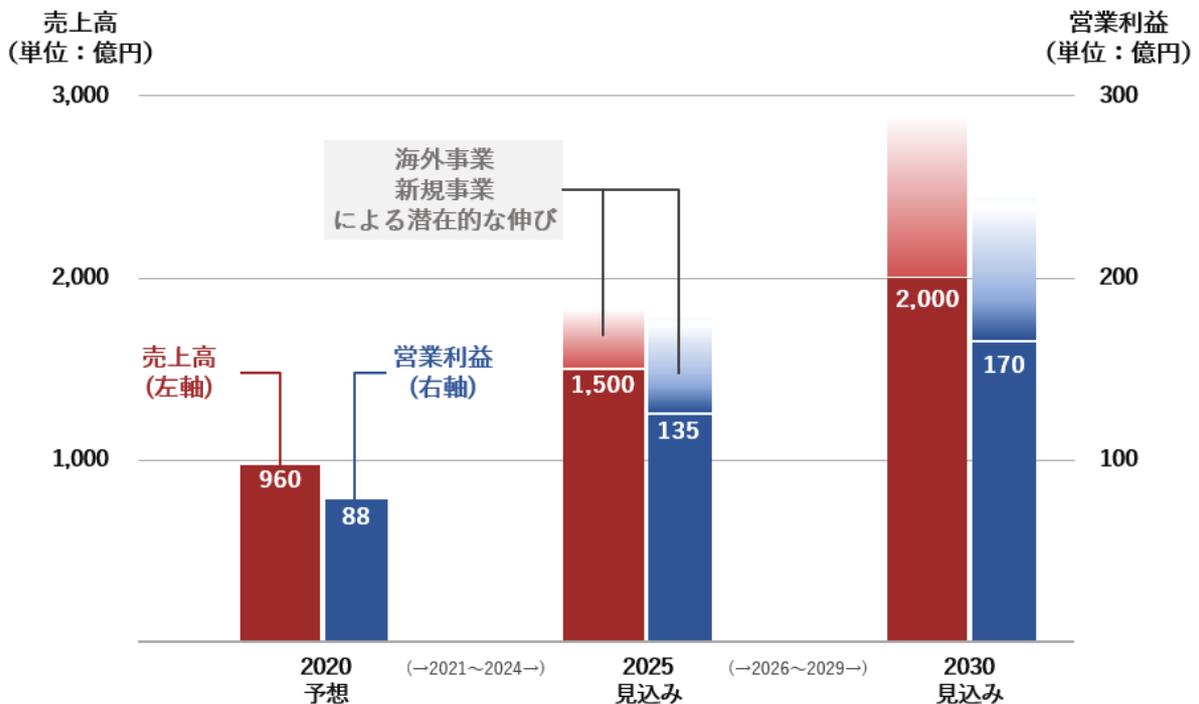
しかし、これらを見込んだ場合は、「中長期ビジョン 2020」で掲げた以上の次元の異なるロードマップを描くことが可能となり、当社グループの将来展望がさらに大きく開けます。

「不動産のトラスト DX プラットフォーム」は、世界中の誰もが手軽に行える、自由で安全な取引を実現します。これは、当社グループのミッションである REaaS の世界観を実現する装置であると同時に、当社グループが志向する国連の定める SDGs（持続可能な開発目標）に沿った経営方針にも合致いたします。その実現のために積極的な M&A やアライアンス戦略を展開し、またオープンプラットフォーム化することで、当社グループの取引だけでなく、国内外問わず、規模の大小に関わらず様々な業界や企業に利用いただき、世界中のあらゆる世代の人々のライフサポートを実現してまいります。また同時に、SDGs において設定する貧困問題や金融包摂等の課題解決につなげ、社会的企業としての責務を果たしながら、永続的に企業価値を向上させていけるものと確信しております。

「中長期ビジョン 2020」

(海外事業、新規事業を除く)

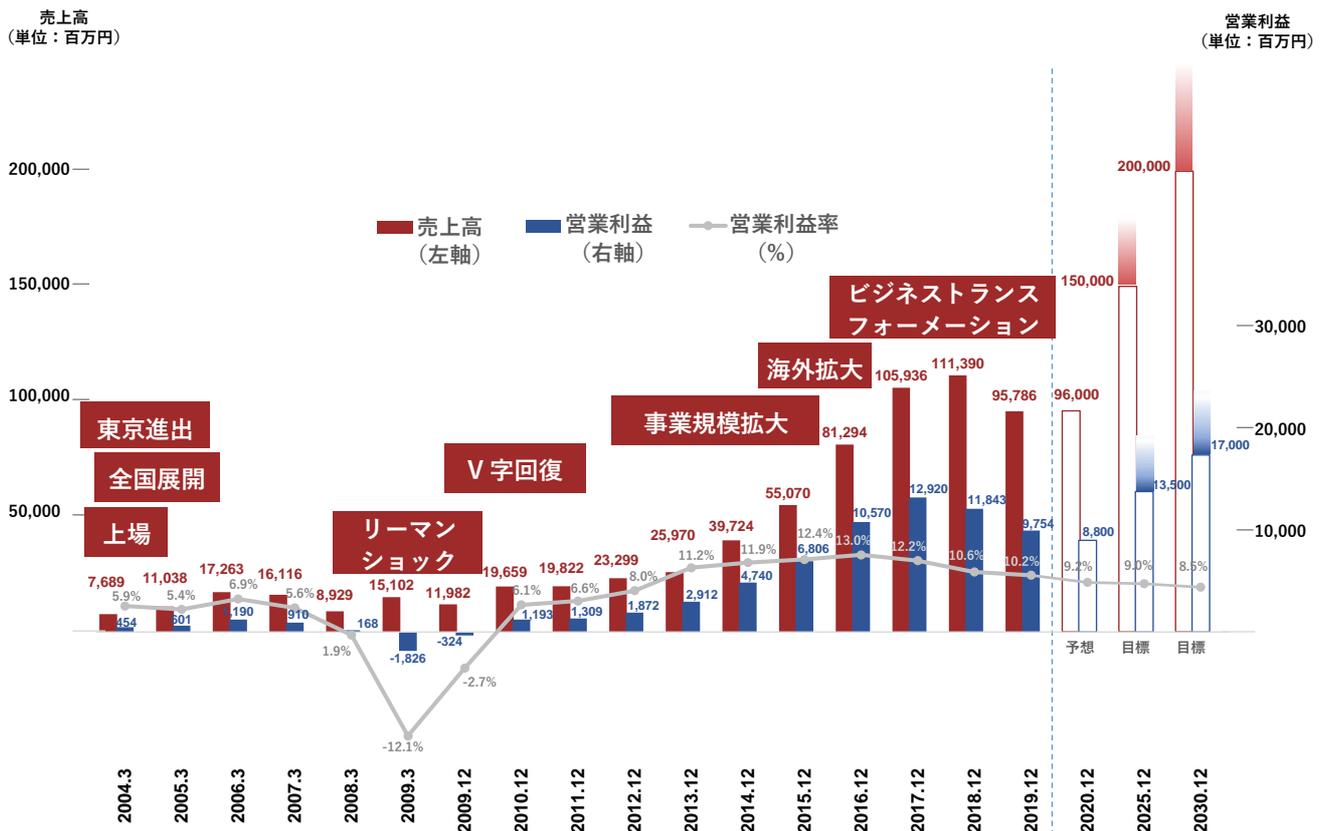
	2025 年 12 月期	2030 年 12 月期
売上高	1,500 億円	2,000 億円
営業利益	135 億円	170 億円



長期業績

当社グループは1990年に福岡で創業し、福岡から東京へ進出した2001年頃、売上高はまだ30億円を超える程度でしたが、上場、全国主要都市への展開、その後、様々な危機を乗り越え、2018年には売上高1,113億円（過去最高）、営業利益118億円（過去最高は2017年の129億円）となりました。近年では、ゼネコンや介護事業への進出など、グループシナジーを創出しながらの事業多角化、グループ一貫体制強化、グローバル化、ストックビジネスの強化など、ビジネストランスフォーメーションを進めてきたことにより「アパートのシノケン」から「ライフサポートのシノケン」へ進化を遂げ、経済環境の変化に左右されずに安定して利益を創出できる体質へと変わりました。

売上高2,000億円、営業利益170億円という「中長期ビジョン2020」は、既存事業の伸長により実現可能なものと考えております。それに海外事業、新規事業に関するM&Aなどを強化していくことで、より大きな成長を実現できるよう、注力いたします。

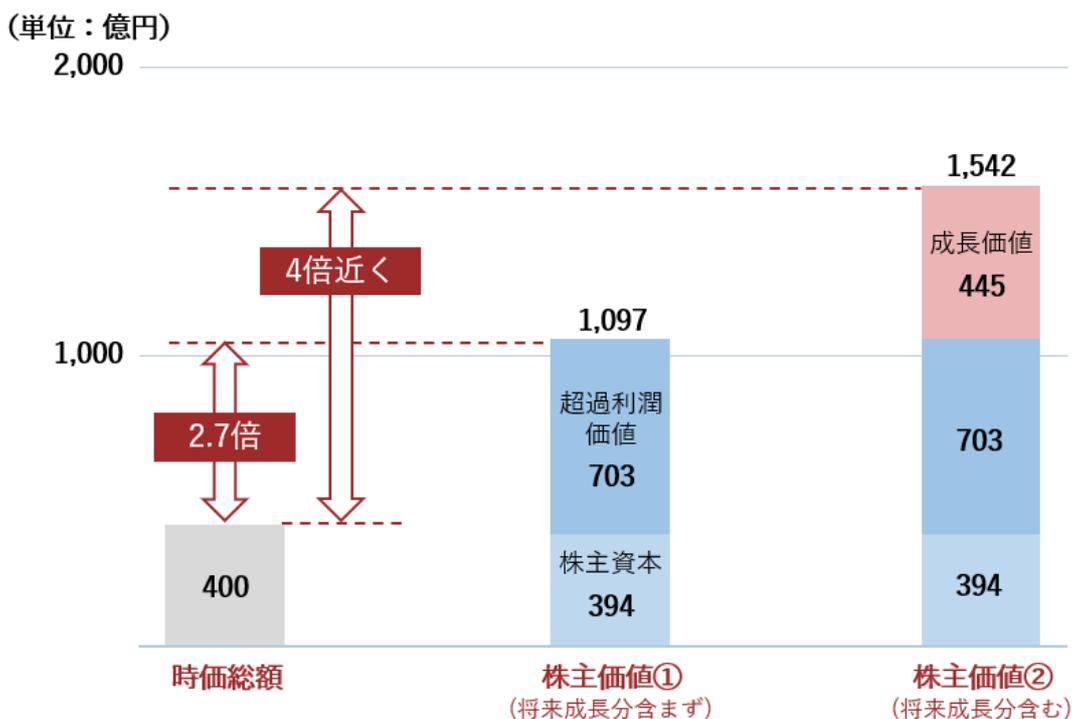


株主価値の試算

「中長期ビジョン2020」を策定したことを踏まえ、当社グループとして、「株主価値」を試算した上で、2020年11月16日時点の株価から算出した時価総額（≒400億円）とのギャップを分析しました。その結果、理論的には、株主資本394億円の超過利潤価値と2030年までの成長価値（超過利潤の増加分の現在割引価値）を加えて算定した株主価値は1,542億円となり、時価総額の4倍近くとなりました。なお、成長価値を織り込まない場合でも既に2.7倍となっている現状からみても、大きなギャップが認められます。

当社グループとしては、こうしたギャップが生じていることを重要な経営課題として捉え、「中長期ビジョン2020」の実現と企業価値の向上、時価総額と株主価値とのギャップの解消を同時に取り組むことが重要であると考えております。その方策の一つとして、東証一部（東証プライム市場）への市場変更についても具体的に検討し、進めてまいります。

【時価総額 vs 株主価値】



EVA®分析に基づき、株主価値を、①売上高成長率、②税引後営業利益率 (Net Operating Profit After Tax, NOPAT)、③投下資本売上高比率、④資本コスト (Weighted Average Cost of Capital, WACC) の四つの指標から推計。WACCは5%として試算。株主資本は2020年9月末時点で394億円。2020年12月期においては、EVA®は35億円と試算。

売上高×税引後営業利益率－売上高×投下資本売上高比×加重平均資本コスト＝960億円×6.4%－960億円×54.5%×5%＝35億円

35億円を加重平均資本コストで割ると約703億円となり、703億円が超過利潤価値、703億円と株主資本394億円を足した値1,097億円が2020年12月の利益構造が生み出す株主価値と推計されます。2025年12月期に売上高1,500億円、営業利益が135億円、2030年12月期に売上高2,000億円、営業利益が170億円となり、投下資本売上高比が54%で推移すると、WACC5%において株主価値は1,542億円が算出。

EVA®はStern Stewart & Co.の登録商標です。

III. シノケングループについて

会社概要

会社名	株式会社シノケングループ (英語表記: Shinoken Group Co., Ltd.)
設立年月日	1990年6月5日
代表取締役	篠原 英明
本社所在地	(福岡本社) 福岡市中央区天神一丁目1番1号 アクロス福岡 (東京本社) 東京都港区浜松町二丁目3番1号 日本生命浜松町クレアタワー
資本金	10億9,483万円(2019年12月末現在)
従業員	1,038名(2019年12月末現在)
決算期	12月
主要事業	各事業会社の経営管理事業(純粋持株会社)
上場年月	2002年12月
上場証券取引所	東京証券取引所 JASDAQ 市場 [証券コード: 8909]
URL	https://www.shinoken.co.jp/



(2020年9月末時点)

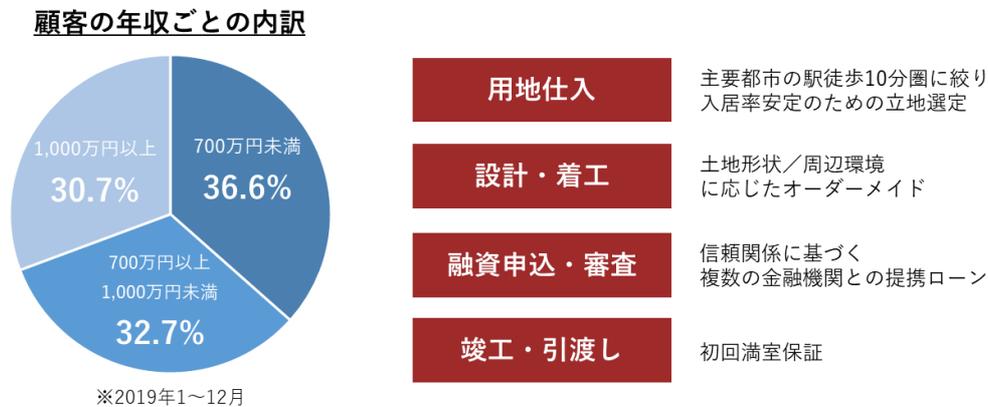
各セグメントの取り組み

不動産セールス事業：収益の柱を担う主力事業

事業内容の概要

当社グループは1990年の創業以来、個人投資家（会社員層）等に対し投資用アパートメント経営のビジネスモデルを提案してまいりました。主な収入源は投資用アパートメントの企画、開発、建築、販売および投資用マンションの企画、開発、区分販売であり、本事業は連結売上高の約半分を占めております*2。用地仕入、営業、設計、施工の各分野のスペシャリストがオーナー様の資産づくりのため、ワンストップでアパートメント経営の仕組みを提供していることが特色です。用地仕入に関しては、主要都市の駅徒歩10分圏に絞り、入居率を長期間安定させるため、独自のノウハウとマーケティングで妥協のない仕入を行っております。また建築工事を内製化し、土地形状や周辺環境に合わせたオーダーメイドの設計と、自社施工により品質管理とコストダウンを両立させ、オーナー様の資産づくりに貢献しております。

◆ 不動産セールス事業：事業内容概要図



年間着工棟数日本全国第1位

全国賃貸住宅新聞発表の「賃貸住宅に強い建築会社ランキング」において、自社開発着工棟数が2015年から5年連続で全国第1位となりました。当社グループは土地を持たない、自己資金が少ないといったオーナー様に対し最適な土地の選定から、資金の調達まで多様にサポートしてまいりました。特に日本有数の実績をもつことから各種金融機関様からもご信頼をいただきスムーズな紹介、資金調達を実現してまいりました。

木造建築だからこそその柔軟性とスピード

当社グループでは、設計から建築、販売までをワンストップで行うため、1つの建物に掛ける期間を短くすることが資金効率性や事業リスクの観点から重要となります。このため、設計の柔軟性が高く、工事期間が短いという利点がある木造建築を中心とした住宅を提供してまいりました。これにより、早期に投下資金の回収を図り、環境変化に伴うリスクを低減するとともに、土地形状に合わせた競争力ある収益物件をオーナー様に提供することが可能となります。

不動産サービス事業：ストックビジネスによる新たな収益の柱

事業内容の概要

本事業では、主にグループ会社が販売したアパートメント・マンションを対象として、賃貸経営に欠かせない「入居者様対応」、「建物のメンテナンス」、「空室の新規入居者募集」、「退去精算」などといった賃貸管理業務の一切を当社が引き受け、オーナー様にとって賃貸住宅経営の負担にならないよう、バックアップを行っております。また、管理戸数は38,317戸と九州に本社をおく管理会社としてNo.1の管理戸数実績をあげております（全国賃貸住宅新聞 第1422号）。2020年1月にはオーナー向けアプリをリリースし、物件の収益や保有される不動産の現状をスマホで見える化いたしました。今後も、様々な角度からお客様を総合的にサポートできるよう、グループシナジーを活用し、より利便性の高いサービスをご提供できるよう常に改善を進めてまいります。

本事業は賃貸管理の他、マンション管理、家賃等の債務保証、少額短期保険、賃貸仲介、アセットマネジメント、不動産テクノロジーに携わる事業会社で構成されており、連結売上高の約2割、営業利益の約3割を占めております*2。

◆ 不動産サービス事業：事業内容概要図



Copyright ©2020 Shinoken Group Co., Ltd. All rights reserved

99%超*1の入居率を達成

この入居率を支えているのは当社グループの賃貸管理業務です。入居者様の募集から入居後のフォロー、退去時の原状回復工事まで総合的にコンサルティングを行っております。これらの業務には「オーナー様担当チーム」として、専門のチームスタッフがオーナー様のサポートを対応させていただいております。また、入居率向上のためには専門の営業部隊を組織し、各地域の不動産賃貸仲介業者と強固な関係を構築しております。これにより、空室をできるだけ生じさせない状態を維持し、高い入居率に繋げております。また、入居者様の満足度も重要なファクターとなるため、設備・間取りについても定期的にアンケート調査を行い、日々研究を重ねております。このような積み重ねにより、入居者様にとってより住み心地の良い物件となるよう努めております。

REITのスポンサーとして

当社グループが創業以来培ってきた物件開発・管理ノウハウを結集し、不動産投資法人「シノケンリート投資法人」を設立いたしました。これまでは、個人投資家（会社員層）等に対し、投資用アパートメント経営・投資用マンション経営のビジネスモデルを提案してまいりましたが、それに加わる販売チャネルとして、REITへの物件供給を強化してまいります。2020年7月に100億円規模の私募REIT組成が完了しており、2021年内を目途に組入資産を300億円程度まで拡大させた上で東京証券取引所への上場を目指しております。

上場によって、当社グループが開発した物件を資本市場にて、国内外の機関投資家様・個人投資家様が小口で購入できる事となり、投資家の裾野が広がることとなります。資産規模の拡大には、シノケンリート投資法人のメインスポンサーであるシノケンプロデュース（アパートメント販売）とシノケンハーモニー（マンション販売）から主に東京23区の物件の供給が必須であることから、これまでの個人向け販売の他、REITへの販売も加わり、業績への貢献が期待されます。なお、当該REITは東証への上場後も毎期200億円程度の資産規模の拡大、成長を見込んでおり、できるだけ早期に資産規模1,000億円以上への外部成長を目指してまいります。

ゼネコン事業：長い歴史と確かな技術力

事業内容の概要

2014年2月、明治42年（西暦1909年）創業の小川建設を完全子会社化したことでゼネコン事業を開始いたしました。M&A当時、59億円程だった売上高は、その4倍の232億円*3まで成長し、本事業は連結売上高の約25%、営業利益の約15%を占めております*2。法人・個人・官公庁の幅広い顧客層に対し、建築全般に関わる企画・設計・施工から、そのアフターメンテナンスまで一貫したサービスを提供しております。創業以来110年以上の歴史の中で培われた小川建設の技術力と信頼は各方面より高く評価されております。また、グループ外への売上も定常的に売上高全体の80%を超えており、グループ（シノケンハーモニーが開発するマンションの建設）に依存することのない収益基盤を構築しております。

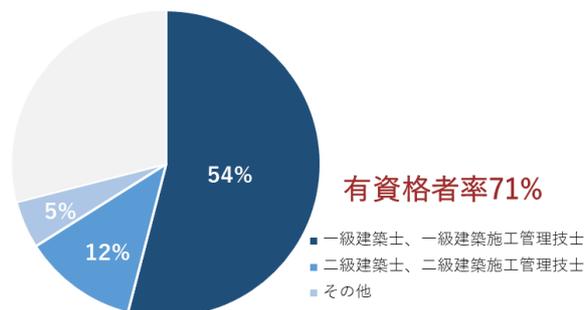
◆ ゼネコン事業：事業内容

事業名	内容
建築請負	企画、設計、施工、メンテナンスを一貫して行っております
建築リニューアル	リノベーション、大規模修繕、耐震工事を行っております
土地活用	土地有効診断から企画設計、事業方式の決定まで土地を最大限有効活用するプランを提案しております

◆ 有資格者の割合は業界トップクラス

従業員数に占める有資格者の割合

※2019年12月時点



「お客様に安心して仕事をまかされること」、「お客様の立場になって仕事をする」が小川建設の目指す姿です。その実現のため有資格者を増やし、分野のプロとなることを目指してきました。現在は全員有資格者に挑戦し、より一層エキスパート育成に邁進しております。

- ◆ 110年を超える歴史の中で、実績として積み上げた多様な建設プロジェクト（抜粋）

【近代銀行建築・登録文化財指定建築】



【教育施設・工場等】



【マンション】



エネルギー事業：ストックビジネスを支えるもう1つの柱

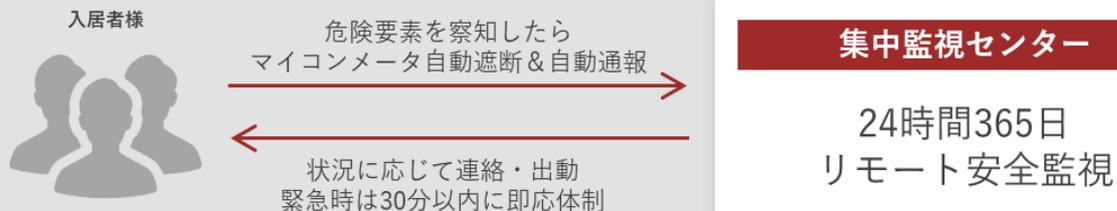
事業内容の概要

グループ会社が販売する物件を主な対象とした LPG リテール（LP ガスの小売）およびパワーリテール（電力の小売）を行っております。本事業は連結売上高の約 3%、営業利益の約 7%を占めております*2。2019 年 12 月期までの直近 4 年間の年売上高成長率（CAGR）では 40%を超えております。不動産サービス事業の賃貸管理事業とシナジーを出しつつ、エネルギーも販売することで当社グループのストックビジネスを支える柱の一つとなっております。2020 年 9 月末時点において LP ガスは 37,636 戸に、電力は 23,615 戸に供給しており安定的に成長してまいりました。24 時間 365 日の安全監視体制の確立により、事業開始以来、事故の発生は 0 件と高い安全性が実証されております。



◆ 創設以来ガス事故 0 件の安全性

当社エネルギー事業における安全監視体制



本事業の強みは事業開始以来、ガス事故ゼロの安全管理体制にあります。消費者宅のガスメーターと集中管理センターがオンラインで繋がっており、24 時間 365 日のリモート安全監視体制を構築しております。これにより、万一の事態にも即応可能です。

ライフケア事業：社会的ニーズの高い分野

事業内容の概要

本事業では、各種介護施設の保有・運営とサービス提供を主に行っております。2020年9月末時点で、保有・運営する施設の入居率は99%を維持しております。運営施設の内容は「高齢者安心サービス付き賃貸住宅」、「サービス付き高齢者向け住宅」、「デイサービス」、「認知症対応型グループホーム」などです。そのほか、2020年3月に知的障がいを持つ若者のための自立訓練事業や就労移行事業を行う「ゆたかカレッジ」と資本・業務提携し、2020年6月には、障がいを持つ児童のための放課後等デイサービス「キッズライフ」を開設するなど、新たな分野への拡大を開始しております。

3社の連携で生活支援サービスを低価格で提供

本事業では、サービス付き高齢者向け住宅・デイサービス施設を提供するシノケンウェルネス、グループホーム・小規模多機能型居宅介護施設を提供するフレンドに、居宅介護支援・訪問介護支援、放課後等デイサービスを提供するアップルケアというグループ事業会社3社により運営されております。これら3社間のシナジー効果により、低価格かつ顧客満足度の高いサービスを提供することが可能となっております。

◆ 当社グループの介護施設

サービス付き高齢者向け住宅 職員によるキメ細かいサポート	24時間365日介護職員常駐 介護職員は365日、24時間オープン。お気軽に相談	館内見回り・安否確認 1日1回以上部屋を訪問またはお声がけサービス、入居者様の安否を確認
簡単な生活のお手伝い 居室内の電球交換など、生活の簡単なお手伝い	ソーシャルワーク計画作成 ご本人の生活状況を踏まえ、ソーシャルワークのプランを作成	イベント開催 イベントを適宜開催し、ご入居者様同士の親睦推進
ご家族の来訪は24時間OK ご家族は24時間365日ご自由にご訪問が可能	各種フロントサービス 来訪者対応や郵便物の対応などのフロント業務	お食事（1食から選べます） ご希望の方には配食サービスも設定可能
寿らいふ 高島平（東京）	寿らいふ ときわ台（東京）	寿らいふ アクアヴィラ香椎浜（福岡）
		

グループホーム

認知症の高齢者が、少人数（9人単位）のグループをつくり、家庭的な雰囲気のもと、共同生活を通して家庭的な安心した生活が送れるようケアを実践

- 健康管理と医療機関との連携**
 近隣の病院と連携し、総合的に医療サポート
 月2回の往診もあり、夜間の特変時、看護師や提携医への連絡がスピーディーに
- 夜間救急対応体制**
 夜勤スタッフを各フロアに1名ずつ配置し、夜間の急変・急病などの緊急時に対応
- 緊急体制**
 災害等緊急時の避難訓練を定期的を実施
 緊急時の応対もマニュアル化し、人員確保もスムーズ・スピーディー

フレンド高島平（東京）



フレンド天王寺（大阪）



フレンド香住ヶ丘（福岡）



新たな社会課題への取り組みへ

当社グループでライフケア事業を展開するシノケンウェルネスは、株式会社ゆたかカレッジ（以下、「ゆたかカレッジ」）と資本・業務提携を行い、2億円の新株予約権付融資の引き受けを行いました。当社グループは、これまで高齢者向け住宅・デイサービス施設等の高齢者向けへのサービスを

提供してまいりましたが、知的障がいのある若者たちのための「福祉型カレッジ」を運営するゆたかカレッジとの提携を機に、ライフケアの領域を高齢者ケアから生涯を通じた生活支援サービスへと拡大することを目指してまいります。また、長期的には、就労支援や人材関連事業など、社会的ニーズの高い領域へと事業領域を拡大していく予定であります。この計画を推進するうえで、日本の人口の7.4%を占めるとされる障がい者が活躍できる環境づくりは社会的ニーズが高いと考えられるため、当社グループの支援により、ゆたかカレッジの計画では今後3年で運営施設の数を3倍の30施設程度への拡大、IPOを視野に事業展開を推進してまいります。

障がい者ケア

増大する社会ニーズに対応

放課後等デイサービス「キッズライフ」



福祉型カレッジ「ゆたかカレッジ」（提携）



<https://yutaka-college.com/>



その他事業（海外事業）

事業内容の概要

本事業では、アジア（中国）・東南アジア圏（シンガポール・インドネシア）での不動産事業を主に行っております。中国・シンガポールでは、主に日本人駐在員への賃貸仲介や現地富裕層への日本不動産の売買仲介を行っております。インドネシアでは、PT. Shinoken Development Indonesia（SKDI）が、首都ジャカルタ中心部においてサービスアパートメント「桜テラス」シリーズの開発およびその運営管理を行い、現地ゼネコン子会社の PT. Mustika Cipta Kharisma が桜テラスの工事請負を含む民間工事および公共工事を施工しております。また、PT. Shinoken Asset Management Indonesia（SAMI）は、インドネシアにおける外資系企業としては初の投資運用業のライセンスを取得しており、不動産ファンド・REITの組成、並びに個人向け投資信託の運営・管理等の金融ビジネスの開始に向けて着々と案件の整理を進めております。このように、インドネシアにおいては、不動産の開発から建築、運営・管理、出口戦略まで一気通貫の体制を確立しております。また、「桜テラス」のロフト付き居室は、インドネシア政府より知的財産として公式認定を受けております。

◆ グローバルビジネスネットワーク



沿革*4

1990年	(株)シノハラ建設システム設立、アパート販売事業および不動産賃貸管理事業を開始(現(株)シノケングループ)
1991年	資産運用型アパートの初ブランド誕生「コンパートメントハウス」シリーズ発売開始
1993年	福岡県糟屋郡粕屋町(福岡流通センター南)に初代社屋完成(3階建・自社ビル)同時に本社を移転
1995年	新ブランド誕生、鉄骨造の「ネオ・コンパートメントハウス」シリーズ発売開始
1997年	福岡エリアにおける在来木造アパート着工棟数で「コンパートメントハウス」シリーズが第1位を獲得
1999年	家賃等の債務保証を行う現(株)シノケンコミュニケーションズを設立 アパート販売における地盤保証開始。独自に開発し全てのアパート販売物件に付加
2000年	創業10周年。福岡市博多区に新社屋完成(10階建・自社ビル)同時に本社を移転
2001年	東京進出、東京都港区にオフィスを開設、首都圏への事業拡大 事業譲渡により(株)エスケーエナジーがLPガス小売販売事業を開始
2002年	日本証券業協会に株式を店頭登録(現 東京証券取引所 JASDAQ 市場) 業界初、全物件にインターネット常時接続、無料で使い放題のシステム導入
2003年	名古屋進出、名古屋市中区にオフィスを開設 首都圏でワンルームマンション開発・販売を行う(株)日商ハーモニーの株式を100%取得し、完全子会社化 (現(株)シノケンプロデュース)
2004年	東京スター銀行と業務提携、日本初、個人向けアパートローンでノンリコースローン(借主責任限定型)の活用開始
2005年	連結売上高が100億円を突破 札幌進出、札幌市中央区にオフィスを開設
2006年	仙台進出、仙台市青葉区にオフィスを開設 海外進出第1号、中国上海に希諾建不動産諮詢(上海)有限公司を設立
2007年	持株会社制を導入、「株式会社シノケングループ」に商号変更し、同社を株式会社とする体制へ移行
2008年	不動産賃貸管理を専業で行う、現(株)シノケンファシリティーズを設立
2009年	現 希諾建(上海)物業経営管理有限公司を子会社化
2010年	創業20周年 現(株)シノケンアメニティを完全子会社化、マンション管理事業へ参入
2011年	アパート販売事業の企画およびマーケティング事業を行うことを目的として、(株)シノケンプロデュースを設立 (現(株)シノケンハーモニー)
2012年	ライフケア事業の統括を行うことを目的として、(株)シノケンウェルネスを設立
2013年	本社をアクロス福岡(福岡市中央区)へ移転 「高齢者安心サポート賃貸住宅」(寿らいふプラン)のビジネスモデルでグッドデザイン賞を受賞 ジック少額短期保険(株)を子会社化、少額短期保険事業へ参入
2014年	(株)小川建設を完全子会社化、ゼネコン事業へ参入 大阪進出、大阪市淀川区にオフィスを開設
2015年	連結売上高が500億円を突破 (株)プロバストを持分法適用関連会社化 (株)フレンドを完全子会社化、グループホーム事業へ参入 (株)小川建設が、インドネシア駐在員事務所開設
2016年	不動産ファンドの運用等を目的とし、(株)シノケンアセットマネジメントを設立 インドネシアにおける業容拡大を目的とし、PT. Shinoken Development Indonesia を設立 (株)アップルケアを完全子会社化、訪問介護事業へ参入 アパート販売の主力商品である「New Standard」のBRICKおよびPLATFORMでグッドデザイン賞をダブル受賞
2017年	連結売上高が1,000億円を突破 電力の小売事業への参入、「シノケンでんき」の販売を開始
2018年	インドネシアにおけるアセットマネジメント事業を行うことを目的として、PT. Shinoken Asset Management Indonesia を設立 インドネシア地場ゼネコン、PT. Mustika Cipta Kharisma を子会社化 国内初の本格的な機関投資家向けアパートファンドを組成 「東京オフィス」を「東京本社」に変更し、福岡・東京の二本社体制へ移行
2019年	不動産テックをビジネスと結び付けた新たな不動産流通の概念を「REaaS」として提唱 REaaSの推進を担う現(株)REaaS technologies を設立 賃貸仲介事業の拡充を目的とし、(株)パッチリ賃貸を設立 (株)アーウェイ・ミュウコーポレーション他3社をそれぞれ完全子会社化 インドネシアで外資初の不動産ファンド運営ライセンスを取得 「ガン団信付き」アパートメントを販売開始 インドネシア「桜テラス」1棟目竣工、サービスアパートメントとして運用開始 投資用マンション「ハーモニーレジデンス新宿御苑」がグッドデザイン賞を受賞
2020年	創業30周年 シノケンリート投資法人を設立 主に東京23区内に所在する賃貸住宅不動産を投資対象とする総額100億円規模の私募REITを組成、運用開始 (株)POINT EDGEを子会社化し、REaaS構築とブランディングを強化 障がいを持つ若者のための福祉型カレッジを運営する「ゆたかカレッジ」と資本・業務提携 放課後等デイサービス「キッズライフ東福岡」開設 インドネシアにおいて、インドネシア金融庁等と共同での個人向けミューチュアルファンド(投資信託)の組成を決定

IV. SDGs への貢献

当社グループは、国連の「持続可能な開発目標（Sustainable Development Goals、SDGs）」に賛同し、その達成に貢献する取り組みを以下のように展開しております。このような取り組みにより持続可能性が向上し、企業価値の向上に寄与していくものと考えております。

◆ 当社グループの事業全般を通じた SDGs への貢献

事業領域	具体的内容と関連する SDGs
<p style="text-align: center;">木造 アパートメント</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 短工期による CO2 排出抑制 ・ CO2 吸収・貯蔵効果（鉄骨造の約 4 倍） ・ 廃木材の再資源化への取り組み ・ カーボンニュートラルの実現 <div style="text-align: center;">  </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>15 陸の豊かさも 守ろう</p> </div> </div>
<p style="text-align: center;">建設</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安全工法、安全管理基準 ・ 再生骨材の積極利用 ・ 原料トレーサビリティの開始 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>12 つくる責任 つかう責任</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>13 気候変動に 具体的な対策を</p> </div> </div>

事業領域	具体的内容と関連する SDGs
販売サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・外国人入居支援 ・低所得高齢者支援 ・ハローワーク就業支援 ・介護人材育成・創出 ・障がい児の放課後等デイサービス ・社有車両 EV 化開始 ・開発途上国での投資信託の組成・販売（Financial Inclusion：金融包摂）    
間接業務	<ul style="list-style-type: none"> ・新卒奨学金返済支援（貧困問題） ・給付型奨学金（返済不要）～公益財団法人 篠原育英会にて給付 ・女性管理職促進 ・障がい者雇用促進 ・新生活支援制度 ・技能実習生受入れ    
企業の社会的責任として	<p>世界的な熱帯雨林の減少問題に対し、 インドネシアでの熱帯雨林の植林 カーボンオフセットについてアクション開始</p>  

【補足情報】

◆ 株主価値に関する各指標

株主価値についての分析については、様々な分析やベンチマークがなされておりますが、2020年10月28日、当社グループが調査対象に上げられていたレポートから、株主価値に関連する指標について、補足情報として以下引用いたしました。(ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社の承諾を得て掲載)

業界別の企業価値分析レポート「マンション開発・分譲／不動産仲介」
ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社 (JPR)
(2020年10月28日リリース)

レポート詳細 QR



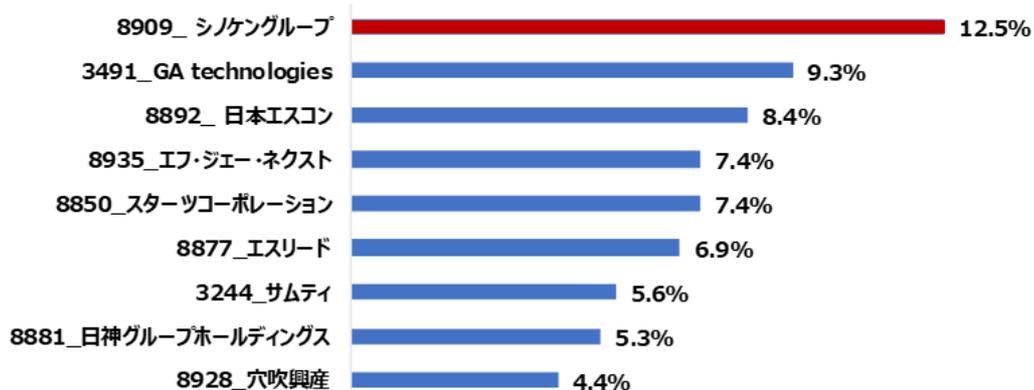
https://www.j-phoenix.com/report/jpr_industryreport_condominium_development_20201028/

本レポートにおいて、ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社(以下「JPR」)は、特定の業界ごとに ROIC でランキングをおこない、上位企業について時価総額 2 倍シナリオの前提条件を示す。

今回は、日経業種分類で、マンション開発・分譲／不動産仲介に分類されている企業で、分析時点で今期の売上高計画値が発表済で、会社計画売上高で 300 億円以上の企業を対象とした。

「業界別企業価値分析 ROICランキング」

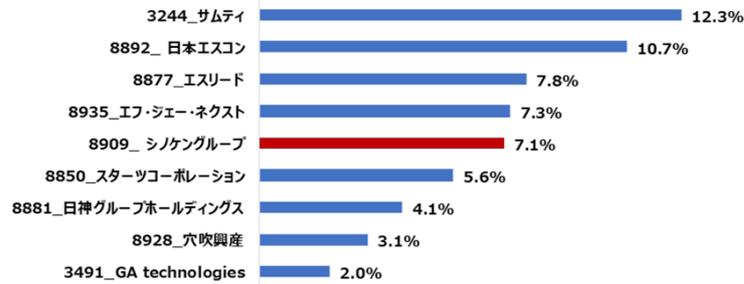
ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社(2020年10月28日)



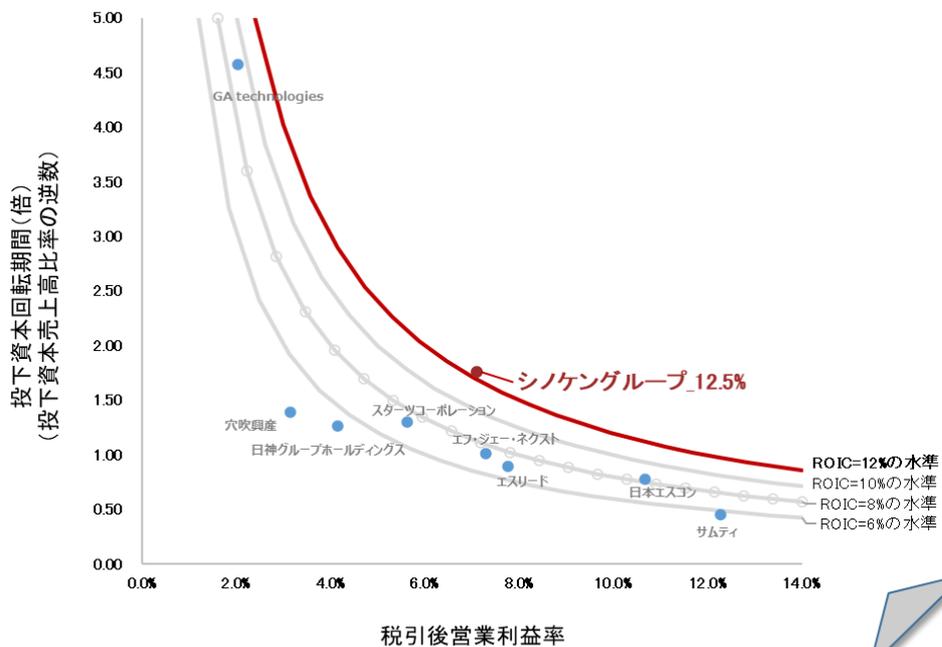
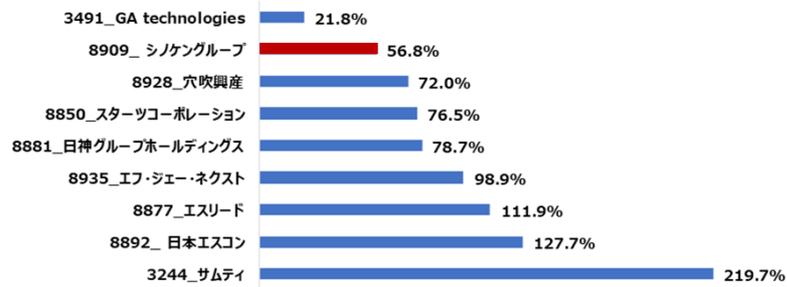
日経業種分類で、マンション開発・分譲／不動産仲介に分類されている企業で、分析時点で今期の売上高計画値が発表済で、会社計画売上高で300億円以上の企業を対象とした。
(出所) FactSet, 日経NeedsデータよりJPR作成, 2020年10月20日時点、以下すべて出所は同じ。

出所) 2020年10月20日時点 FactSet をベースに JPR 作成

■ 税引後営業利益率（今期会社計画）



■ 投下資本売上高比率（投下資本は直近四半期末、売上高は今期計画値ベース）



出所) 2020年10月20日時点 FactSet をベースに JPR 作成

注釈

- *1 入居率実績：2020年3月末現在、創業当時の物件を含む自社企画開発・管理物件
- *2 連結業績に占める割合：2020年12月期第3四半期の累計業績
- *3 ゼネコン事業売上高：2019年12月期通期
- *4 社名に付記されている「現」：本資料開示時点を示す

免責事項

本資料には当社グループに関連する予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項が含まれております。これらは当社グループが本資料作成時点において入手した情報に基づく、当該時点における予測等を基礎として作成されております。これらの事項には一定の前提・仮定を採用しており、経営陣の判断ないし主観的な予想を含むものも含まれております。

また、新型コロナウイルス感染症については、第3波以降の更なる感染拡大による影響は見込んでおりません。その他様々なリスクおよび不確実性により、将来において不正確である事が判明し、あるいは将来において実現しない事があります。従って、実際の実績、経営成績・財政状態等については当社グループの予想・見通し・目標・計画等とは異なる結果となる可能性があります。

そのため、本資料に掲載されている予想・見通し・目標・計画等の将来に関する事項について、当社グループではそれらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

本資料に掲載されている情報は、情報提供を目的としたものであり、いかなる有価証券・金融商品または取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。また、同時にその内容の正確性、完全性、公平性および確実性を保証するものではありません。従いまして、本資料を利用した結果生じたいかなる損害についても、当社グループは一切責任を負うものではありません。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は当社グループに属します。

お問合せ：株式会社シノケングループ グループ広報 IR 室

電話：03-5777-0089

URL：<https://www.shinoken.co.jp/>