



東証JASDAQ : 8909

2019年12月期 第2四半期

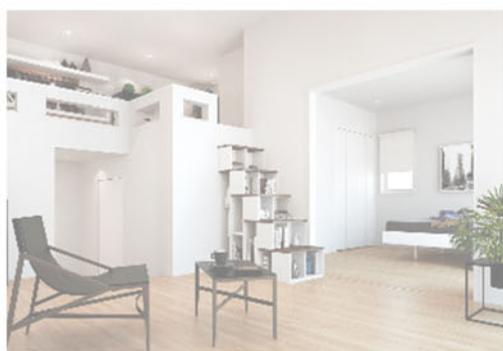
個人投資家向け説明会資料

2019年8月24日

株式会社シノケングループ
代表取締役社長 篠原英明

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

【補足資料】



1. 業績ハイライト

2019年12月期 第2四半期



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、5月15日付で**上方修正**。

第2四半期の累計業績予想

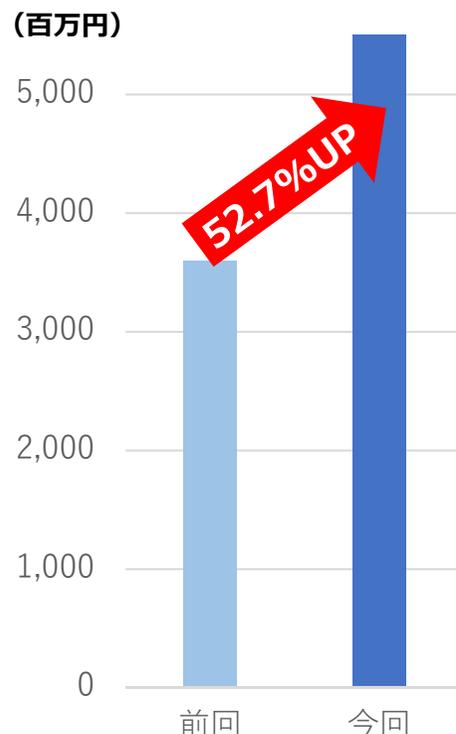
売上高

修正前42,500百万円
修正後50,000百万円



営業利益

修正前3,600百万円
修正後5,500百万円



経常利益

修正前3,200百万円
修正後5,000百万円



親会社株主に帰属する 当期純利益

修正前2,200百万円
修正後3,500百万円



1. 業績ハイライト ～実績振り返り

1Q決算発表時に上方修正した上期連結業績予想に対し、売上・利益すべてで上回る。

親会社株主に帰属する
四半期純利益

売上高

営業利益

経常利益

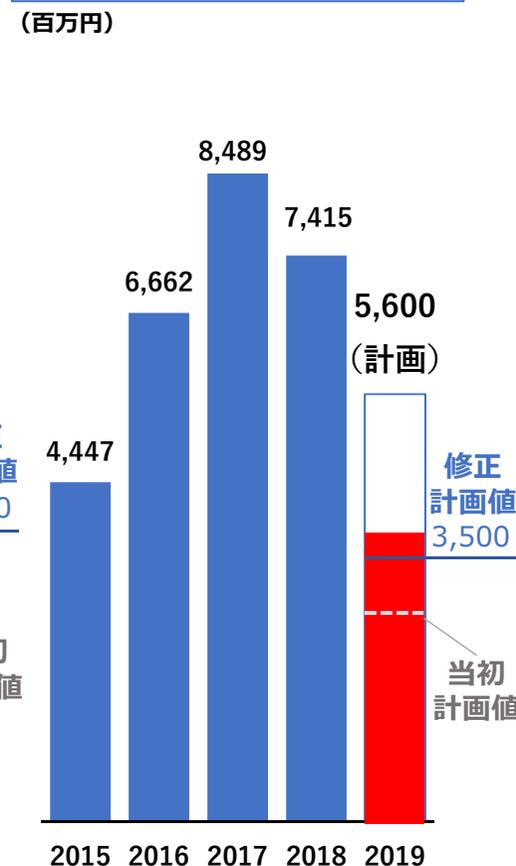
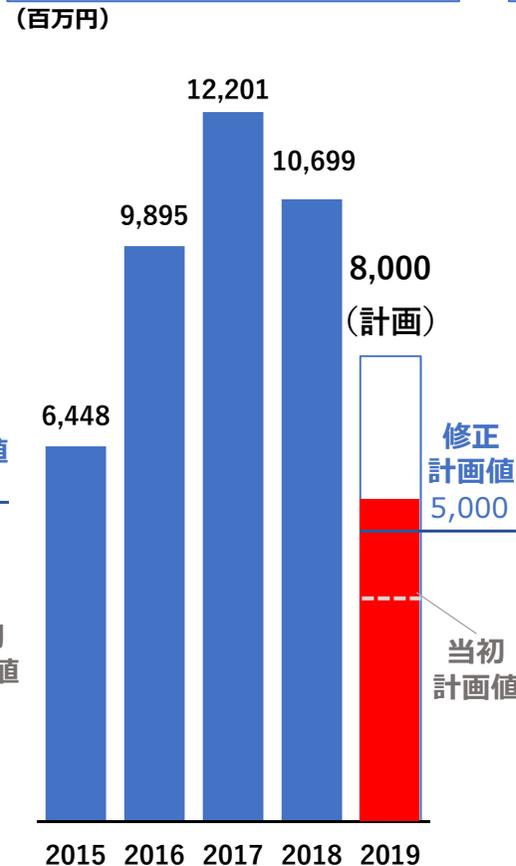
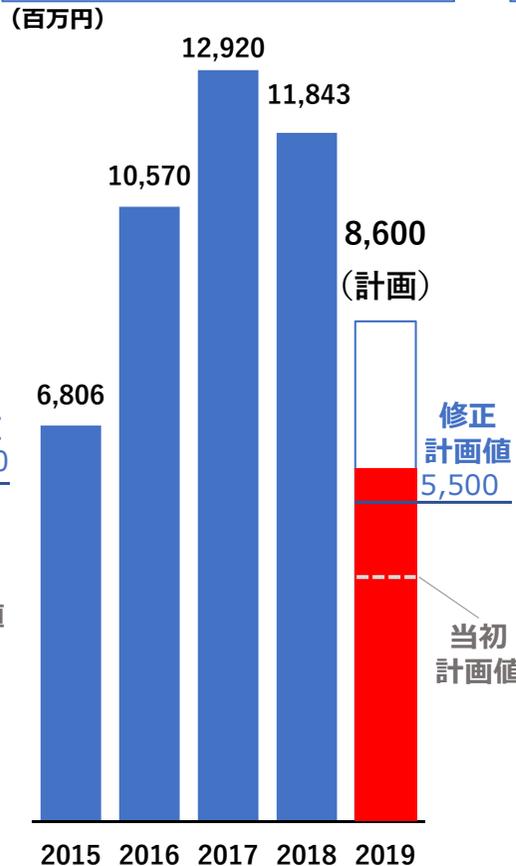
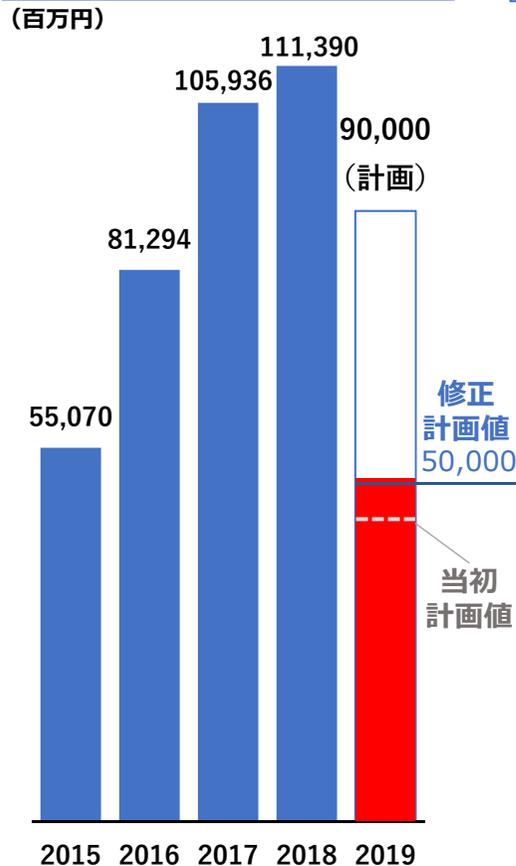
親会社株主に帰属する 四半期純利益

50,775百万円
前年同期比**13.2%**減
進捗率56.4%

6,092百万円
前年同期比**10.5%**減
進捗率70.8%

5,562百万円
前年同期比**10.4%**減
進捗率69.5%

3,839百万円
前年同期比**8.7%**減
進捗率68.5%



1. 業績ハイライト ～セグメント別サマリー

各セグメントで計画値を上回るスピードで進捗。

(単位：千円)

	2018年12月期2Q		2019年12月期2Q		対 前年同期比	対 上期計画比
	売上高 ^{*1}	営業利益	売上高 ^{*1}	営業利益		
不動産セールス	42,569,263	5,233,208	31,471,368	3,924,679	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 上回る
不動産サービス	6,372,714	1,273,510	8,222,158	1,851,612	増収・増益	売上・利益ともに 大幅に上回る
ゼネコン	9,721,470	760,686	11,364,110	942,982	増収・増益	売上・利益ともに ほぼ計画通り
エネルギー	1,006,098	262,034	1,372,355	325,840	増収・増益	売上・利益ともに 上回る
ライフケア	702,553	86,742	765,235	113,147	増収・増益	売上・利益ともに 上回る
(連結調整・他)	▲1,831,207	▲802,186	▲2,419,553	▲1,066,139	-	-
連結	58,540,892	6,813,996	50,775,675	6,092,123	減収・減益	売上・利益ともに 上回る

1. 業績ハイライト ～資産及び負債状況

アパートメント用地の仕入れを抑制し、販売用在庫および負債を圧縮。
自己資本比率40%にせまる財務体質を確立。

■資産の部

単位：百万円	2017 末	2018 末	2019 2Q	増減
現金及び預金	23,502	22,886	27,185	4,299
販売用不動産	28,631	38,441	29,754	▲8,686
不動産事業支出金	19,285	17,656	13,187	▲4,468
その他のたな卸資産	21	1	1	▲0
有形固定資産	6,881	7,542	7,610	67
その他の資産	12,649	14,602	12,724	▲1,877
資産合計	90,972	101,130	90,465	▲10,665

【内訳】

アパートメント販売 : ▲98億17百万円
 マンション販売 : ▲34億30百万円
 その他(海外事業等) : +93百万円

■負債・純資産の部

単位：百万円	2017 末	2018 末	2019 2Q	増減
1年以内償還予定社債	925	802	757	▲45
短期借入金	23,611	27,015	19,250	▲7,764
社債	1,585	1,566	1,215	▲351
長期借入金	22,400	22,117	21,131	▲986
有利子負債合計	48,521	51,500	42,354	▲9,146
その他の負債	16,060	17,047	12,017	▲5,030
負債合計	64,582	68,548	54,371	▲14,177
純資産合計	26,390	32,582	36,094	3,511
負債・純資産合計	90,972	101,130	90,465	▲10,665
自己資本比率	29.0%	32.1%	39.8%	+7.7pt

たな卸資産および有利子負債が圧縮され
自己資本比率が大幅に上昇

1. 業績ハイライト ～全体総括

全社

- 第1四半期の業績発表時に上期の上方修正をしたが、今回売上高、営業利益、経常利益、純利益のすべてにおいて更にそれを上回る数値で着地
- 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

- 売上は若干未達だが、営業利益において上期計画を上回る
- **抑制していたアパートメント用地仕入れを再強化**、来期以降の物件の仕込みを再開
- 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

• 前年度同期比で増収増益

- 個人販売に加え、業販（B2B）を行った結果、収益が積み上がる

ゼネコン

• 売上・利益ともに上期計画を上回る

- シノケングループからの受注に依存する事無く、外部からの官民両方の受注が好調

不動産サービス

• 営業利益ベースで全体の80%以上を構成

- 好調に利益が積み上がる
- 6月末時点での賃貸管理物件の入居率98%超

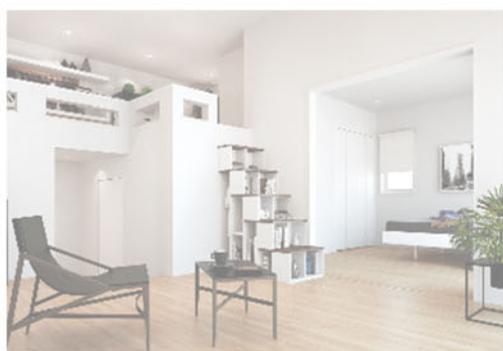
エネルギー

• ストックビジネスの積み上がりが効果を発揮し、安定的な収益源に

- 入居者向けLPガス、シノケンでんき、ともに好調

ライフケア・その他

- 高齢者施設の入居率98%前後で推移（6月末時点）
- インドネシア・ジャカルタの桜テラス第1号の運営スタート



2. トピックス



2. トピックス

① インドネシアで外資初！不動産ファンド運営ライセンス取得

② シノケン不動産テクノロジー始動

③ アパートメント用地仕入れの再強化

2. トピックス①～外資初！インドネシア不動産ファンド運営ライセンス取得

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ビジネスを先行拡大中。

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（取得済）
- 地場に根差して仕入れ～施工～運営まで一貫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

2. トピックス①～外資初！インドネシア不動産ファンド運営ライセンス取得

インドネシア金融庁から、外資系では初となる、不動産ファンドを企図した投資運用業ライセンスを取得、シノケンの開発物件（桜テラス）の出口戦略まで完結。

取得済



建設事業

取得済



不動産開発・運営事業



この度
インドネシア金融庁
より認可！

不動産金融

投資運用業
ライセンス

IUJK
建設サービス
ライセンス

SBU
大中規模建設
ライセンス

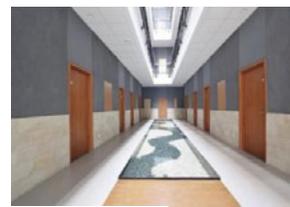
不動産賃貸・
販売・運営事業
ライセンス

アパートメント
ホテル運営事業
ライセンス



PT. Mustica Cipta Kharisma

PT. Shinoken Development Indonesia



桜 SAKURA TERRACE



2. トピックス①～外資初！インドネシア不動産ファンド運営ライセンス取得

シノケン開発物件のみならず、成長著しいインドネシア不動産を証券化し、世界中にREITとして販売する。

3年で400億～500億円相当のREIT組成
インドネシア証券取引所への上場を計画

世界中から投資が集まる
シノケンのインドネシア不動産ビジネスプラットフォーム



桜テラス



レジデンス



オフィス



商業施設



病院



工場



倉庫



発電所



高速道路

2. トピックス

① インドネシアで外資初！不動産ファンド運営ライセンス取得

② シノケン不動産テクノロジー始動

③ アパートメント用地仕入れの再強化

2. トピックス②シノケン不動産テクノロジー始動～インテリジェントアパート全室標準化

建物全体・全部屋にIoTセンサーを標準装備し、毎月のランニングコストが掛からない「インテリジェントアパート」仕様での販売を2019年7月受注分より開始。



インテリジェントアパートを映像でご体験ください



※スマホでQRコードを読み込んでいただくと動画が見られます

3つのユーザーエクスペリエンス（UX・顧客体験）を実現

UX1
"Safety & Security"
「安心・安全」

スマートロックで
鍵かけ忘れ防止
扉／窓／室内センサーで
不在中の異変発生時にスマホ通知



UX2
"Comfort"
「快適・便利」

スマホで
外出先からエアコン遠隔操作
帰宅時に玄関扉開錠
照明やテレビ・エアコン等を操作



UX3
"Stylish"
「スタイリッシュ」

グッドデザイン賞受賞の設計力
入居者様のご満足、長期入居
高い入居率の維持
従来とは別次元の機能性



2. トピックス②シノケン不動産テクノロジー始動

アパートメントに加え、マンション、各種サービスもインテリジェント化し、社内外とのオンラインデータの利活用を通して企業価値を向上させていく。



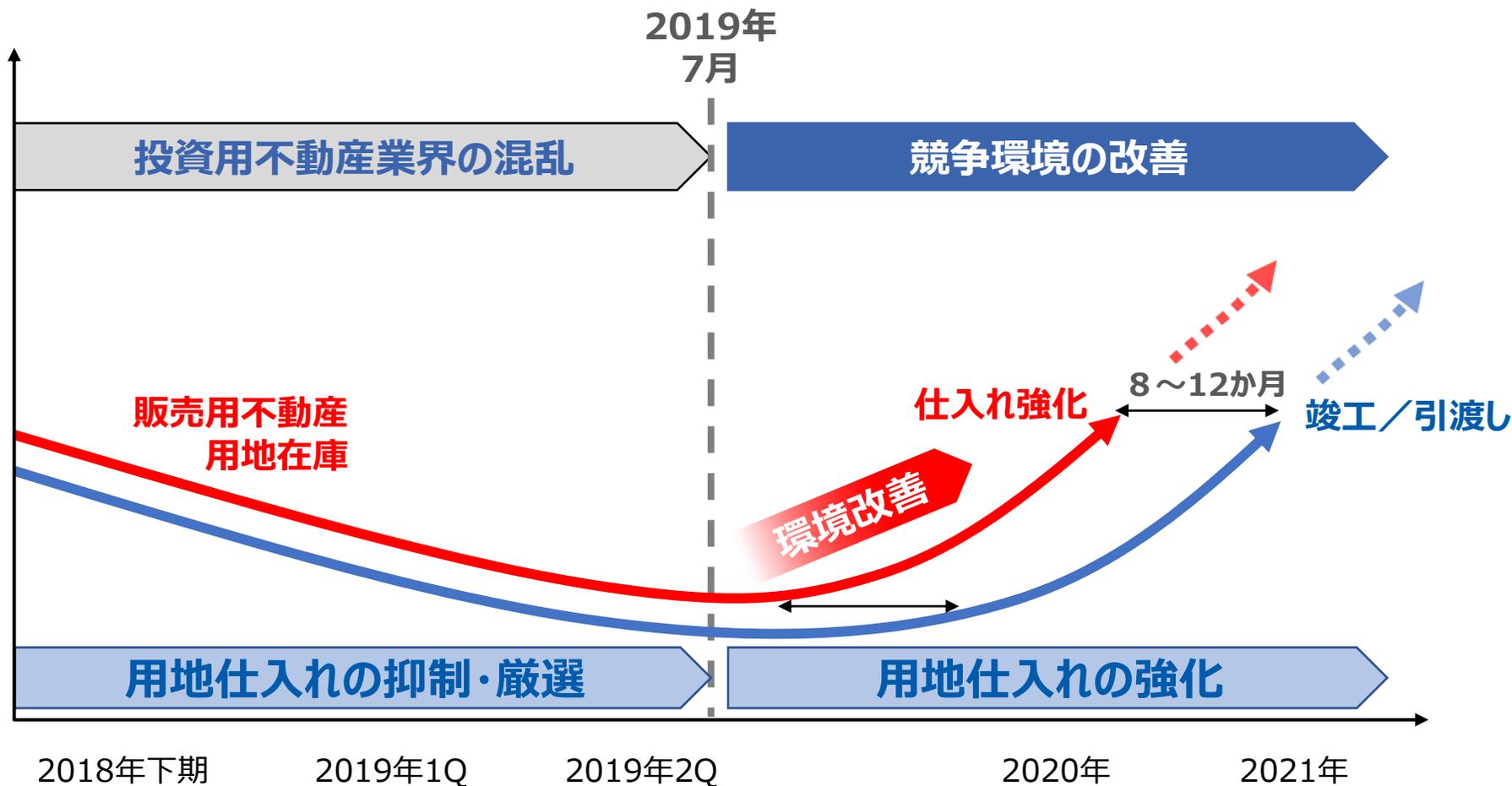
2. トピックス

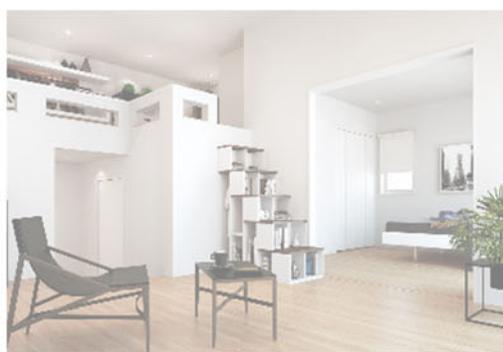
- ① インドネシアで外資初！不動産ファンド運営ライセンス取得
- ② シノケン不動産テクノロジー始動
- ③ アパートメント用地仕入れの再強化

2. トピックス③ ～アパートメント用地仕入れの再強化

2018年下期からアパートメント用地仕入れを抑制、在庫圧縮。
直近7月より、抑制していたアパートメント用地仕入れを再強化。

用地仕入れの再開と来期以降の流れのイメージ





3. セグメント別情報



3. セグメント別情報 ～不動産セールス

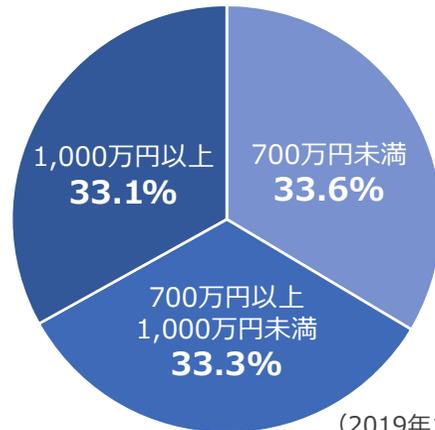
- アpartment販売：前年同期比では減収減益であるものの、営業利益において計画以上
- マンション販売：個人販売に加え、業販（B2B）を行った結果、収益が積み上がる

不動産セールス

売上高26.0%減 
 営業利益25.0%減 



顧客属性（年収）



- ✓ Apartmentは適正価格での販売により計画値を上回る営業利益を確保
- ✓ Apartment販売好調により用地在庫が減少したため、7月より販売物件確保のため用地仕入れを再強化
- ✓ マンション販売はこれまで通り好調を維持し、前年同期比で増収増益

- ✓ 創業以来29年間の過去物件を含めた入居率98%超（2019年6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を得ている

3. セグメント別情報 ~不動産サービス/ エネルギー

- 不動産サービス：引き続き、高い入居率（6月末で98%超）を実現
- エネルギー：LPガス34,496件、電気18,413件の世帯へ供給

不動産サービス

売上高29.0%増

営業利益45.3%増



- ✓ 自社開発物件の商品力（デザイン仕様・家賃等）と強いリーシング力によって高い入居率を維持（2019年6月末時点で98%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0.3% vs. 業界の1か月滞納平均2.6%台*2）
- ✓ ストックビジネスとしての各種サービスの累積契約件数は順調に増加中

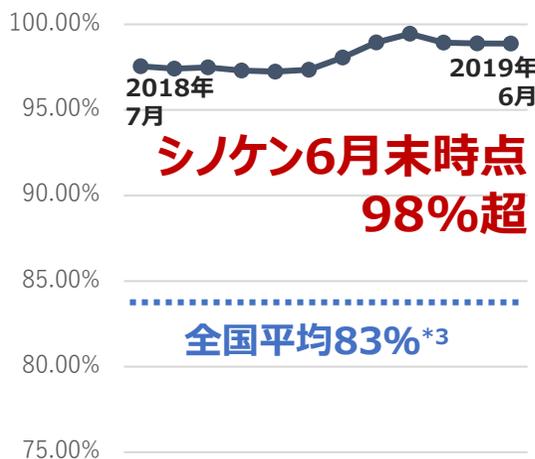
エネルギー

売上高36.4%増

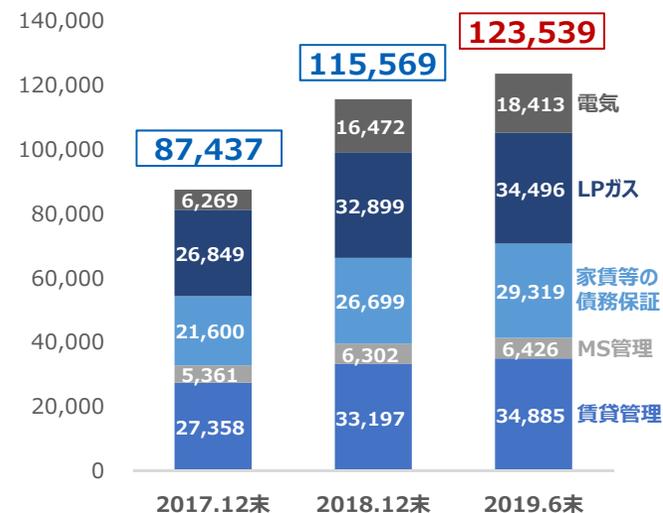
営業利益24.3%増



入居率



取扱管理件数（累積）



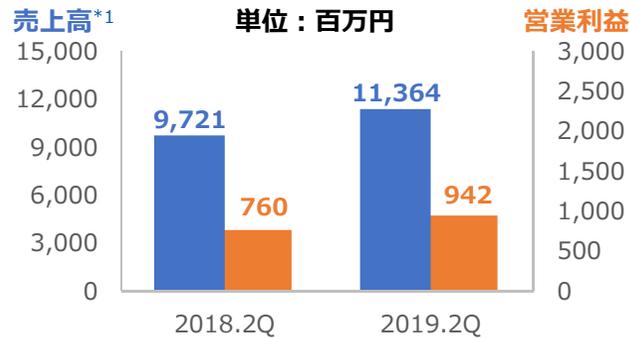
*1 セグメント間の内部売上高を含む
 *2 (出所) 日本賃貸住宅管理協会『賃貸住宅市場景況感調査』(2019年6月)
 *3 (出所) 総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

3. セグメント別情報 ～ゼネコン

- 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に貢献

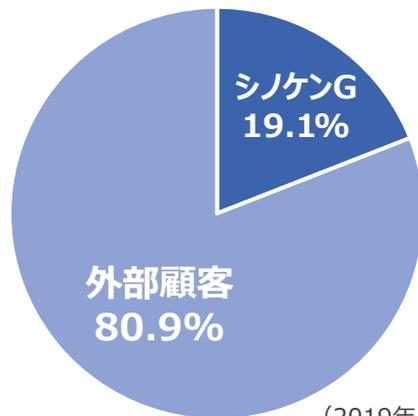
ゼネコン

売上高16.8%増 
 営業利益23.9%増 



- ✓ ゼネコン業界全体的な原材料費、人件費高騰に関わらず、前年同期比で売上、利益、利益率が上昇
- ✓ 2020年及び21年の受注残高が順調に積み上がり始めている
- ✓ 傘下のインドネシア現地ゼネコンPTムスティカ社への技術指導により、ジャパंकオリティのものづくりをサポート

顧客属性



(2019年1-6月)

- ✓ 明治42年創業で110年を超える歴史。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

3. セグメント別情報 ~ライフケア

- サービス付き高齢者向け住宅: 2019年6月末時点で97.6%
- グループホーム: 入居率2019年6月末時点で99.3%

ライフケア

売上高8.9%増 
 営業利益30.4%増 



- ✓ 既存アパートメントを使った「サービス付き安心賃貸住宅（寿らいふプラン）」の入居が好調
- ✓ 他の施設においても入居が好調
- ✓ 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

105戸
寿らいふプラン
 気兼ねなく自由に暮らすことのできる住まいがここにあります。
 GOOD DESIGN
 福岡市内

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（小規模多機能型居宅介護施設 2施設）

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

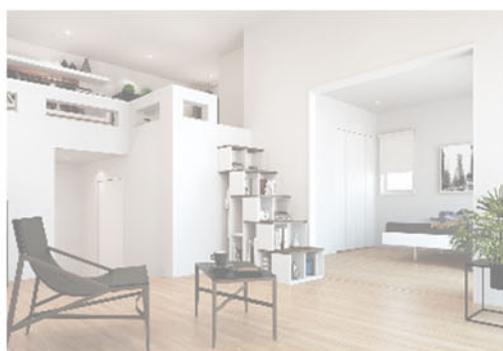
18室
 大阪市西成区
フレンド 天下茶屋

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



4. 株主還元



4. 株主還元 ～株主優待

創業30周年を迎えるに際し、30年目である当期末日から株主記念優待を実施。保有株式数と継続保有期間に新たな基準を設け、特に長期でお持ち頂いている株主様へのクオカード贈呈を手厚く行います。



継続保有期間10年以上の株主様

2019年12月31日、2020年12月31日基準

100株以上	1,000円分 (通常は無し)
500株以上	2,000円分 (通常は1,000円)
1,000株以上	継続保有期間 3年未満：3,000円分 (通常は2,000円分) 3年以上：6,000円分 (通常は5,000円分) 10年以上：10,000円分

2020年6月30日基準

100株以上	3,000円分
500株以上	5,000円分
1,000株以上	10,000円分

(注1) 継続保有期間3年以上の確認にあたっては、毎年12月31日および6月30日の株主名簿に同一の株主番号で連続して7回以上、1,000株以上の記載または記録された株主様を対象とさせていただきます。

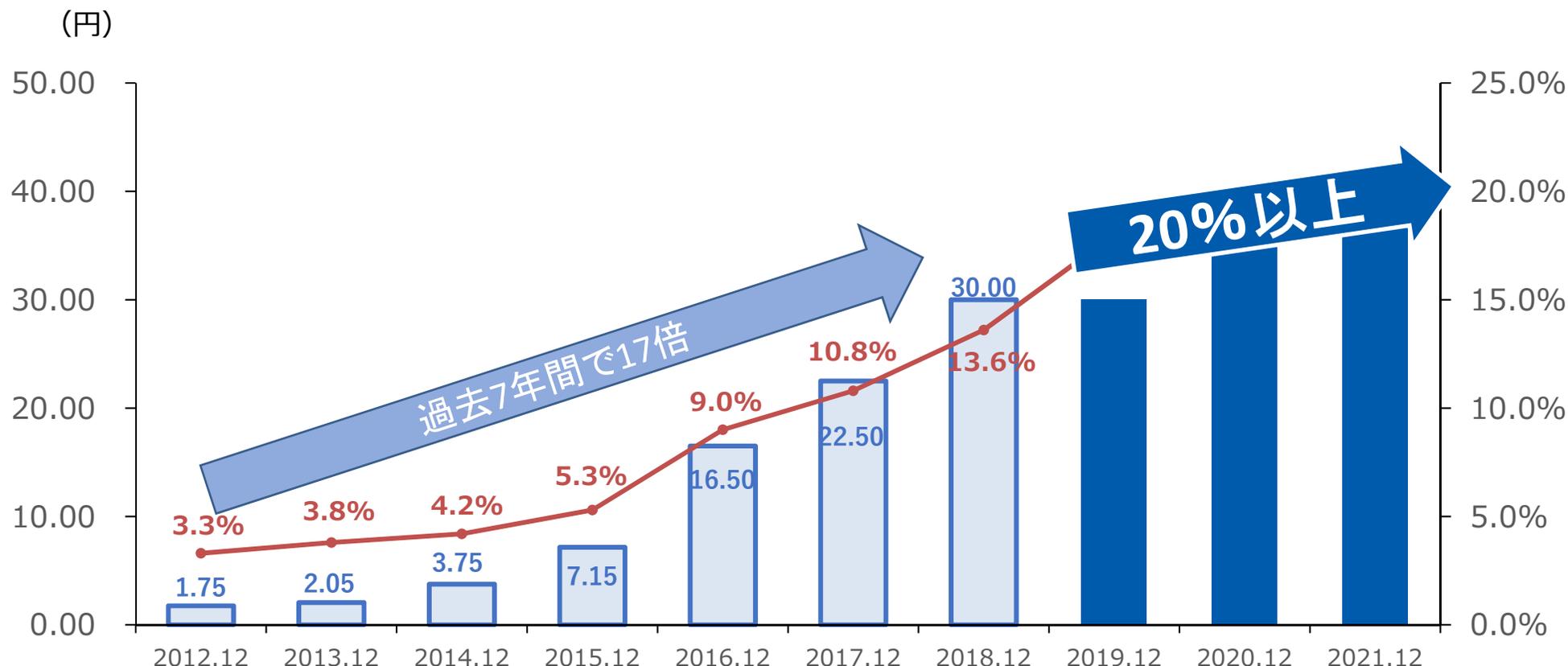
(注2) 継続保有期間10年以上の確認にあたっては、各基準日現在の株主名簿において、100株以上保有し、かつ遡る事10年以上連続して記載または記録された株主様を対象とさせていただきます。

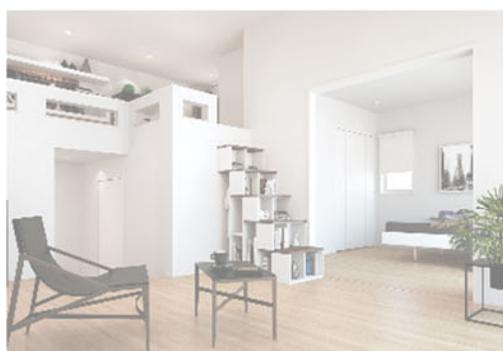
4. 株主還元 ～株主配当

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。

1株当たり普通配当金額*1と配当性向の推移

(左軸/棒グラフ：普通配当金額、右軸/折れ線グラフ：配当性向)





5. ビジネストランスフォーメーション



5. 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

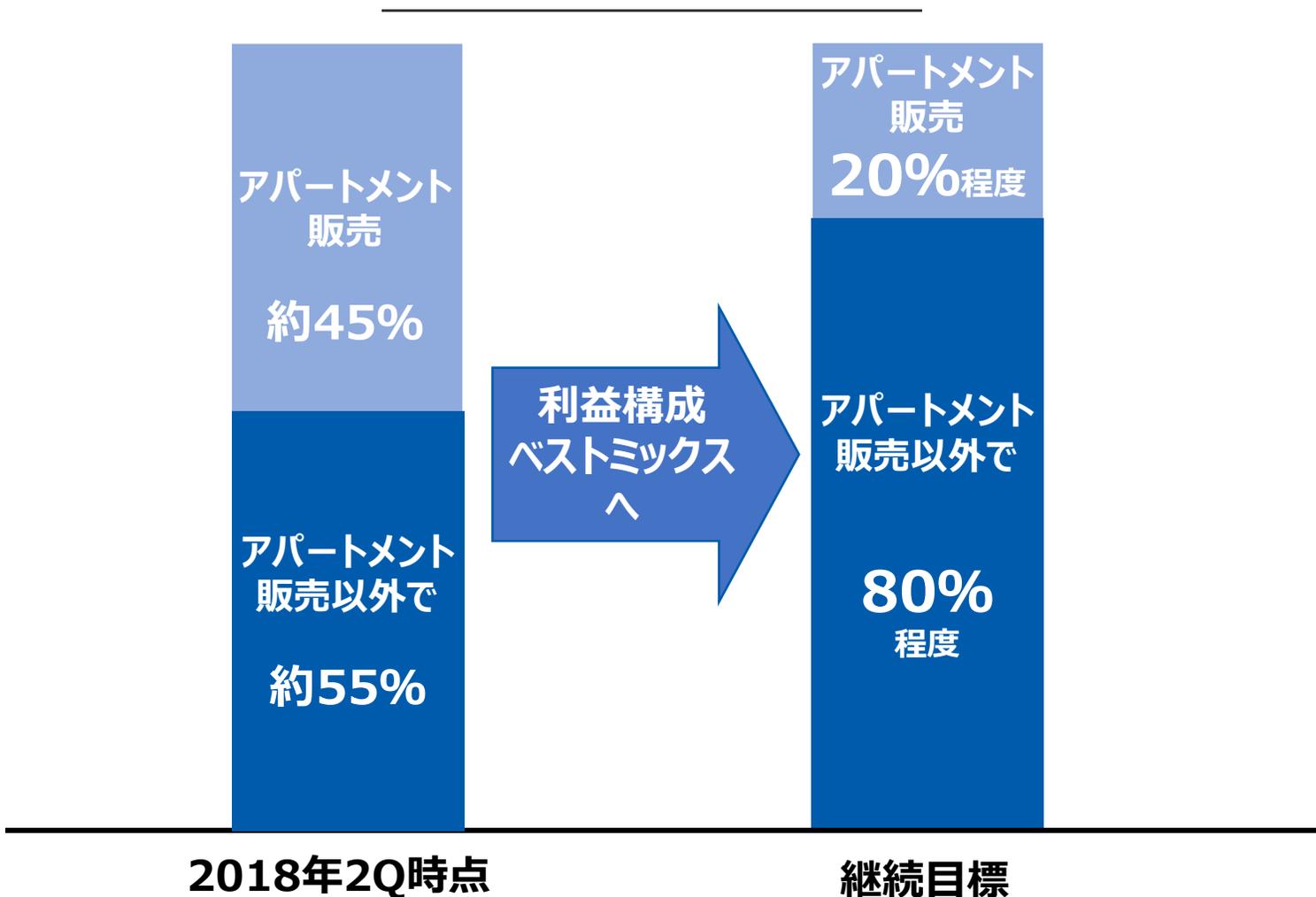
“ライフサポート”のプラットフォーム

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

5. ビジネスポートフォリオ再編 ～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。

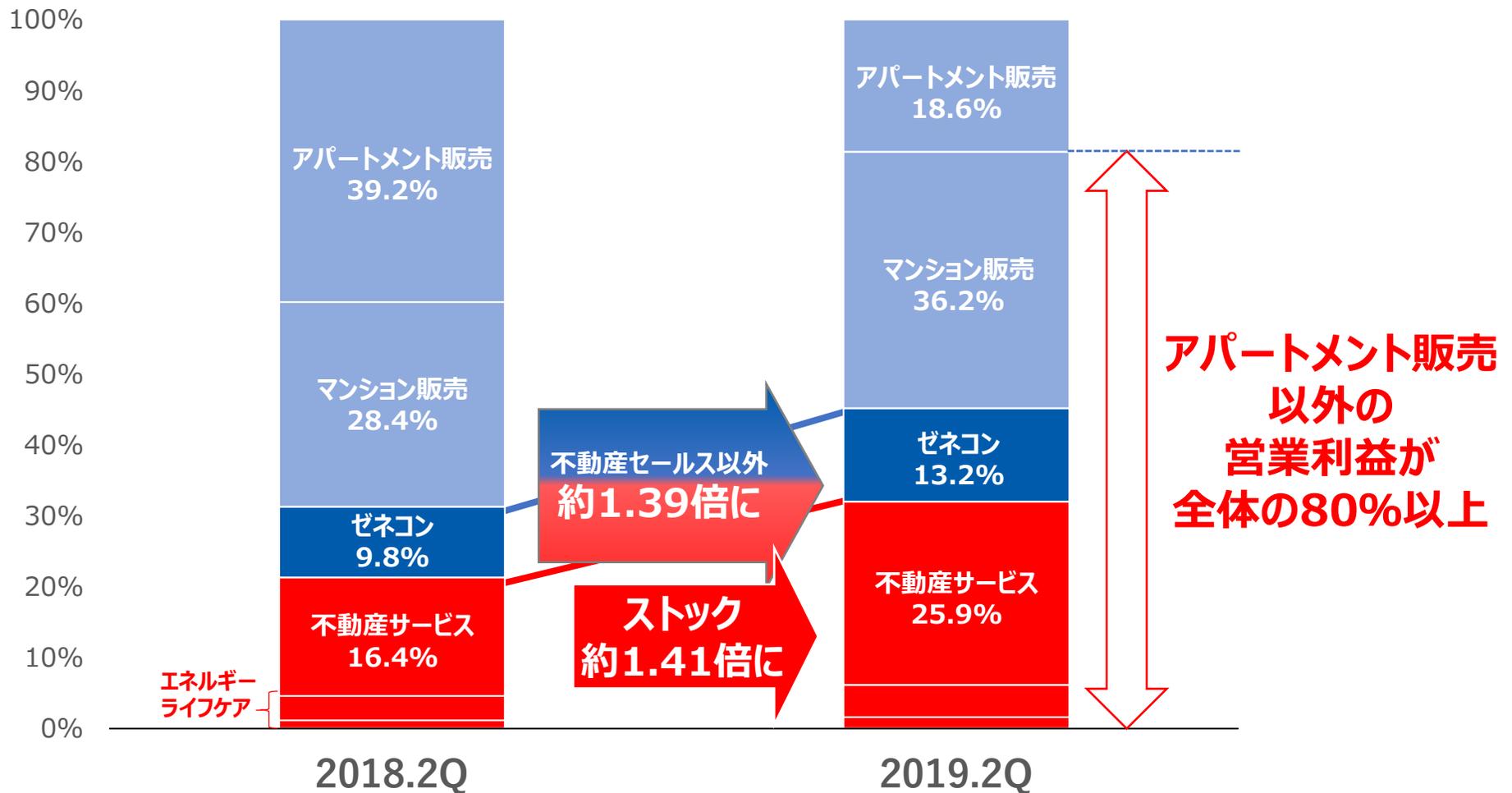
利益構成比



5. ビジネストランスフォーメーション ～直近の利益構成*1

戦略的ビジネスと位置付けるストックビジネスの占める割合が約1.41倍増加
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

営業利益に占める各セグメントの割合*2



*1:セグメント利益は四半期連結損益計算書の営業利益との調整の前の数値

*2:「その他」セグメントは連結業績に占める割合が小さいため非表示

5. ビジネストランスフォーメーション ～B2Bチャネル、テクノロジー

既存ビジネスモデル内でのシナジーに加え、不動産ファンド運用事業、不動産テクノロジー開発事業を立ち上げ、更なるグループシナジーを創出する。

シノケンのライフサポート・バリューチェーン



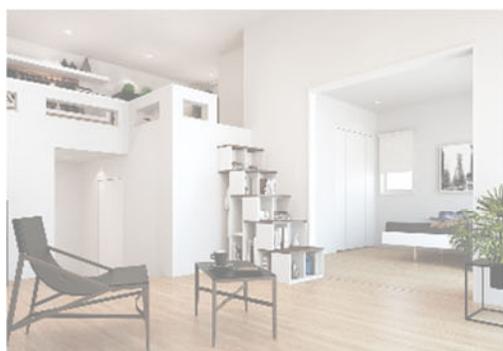
新たなシナジー
創出領域

ファンド・REIT

株式会社 シノケンアセットマネジメント

PT. Shinoken Asset Management Indonesia

不動産テクノロジー



【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

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%

他 5社

【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



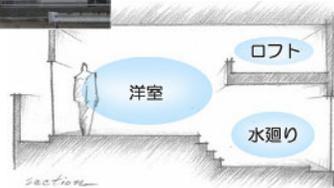
一般的なアパートメントメーカーは、駅徒歩10分圏外や
主要都市圏をはずれた郊外・地方物件も多い

【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、

シノケンはい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

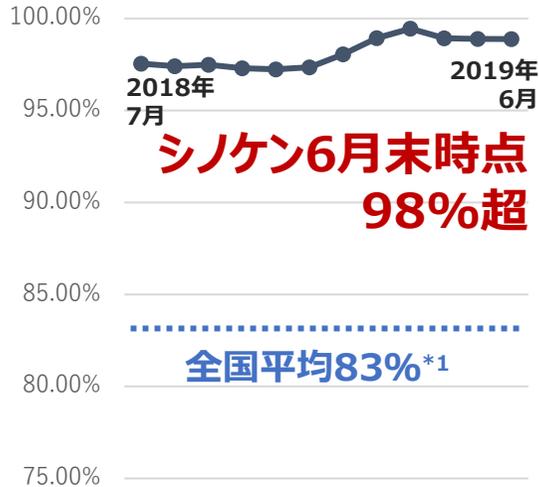
主要都市圏の
駅徒歩10分圏という立地

×
デザイン力

×
継続的な商品開発

↓
継続的な高入居率

入居率



シノケン6月末時点
98%超

全国平均83%*1

*1 (出所) 総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

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 Intelligent Apartment
(シノケンインテリジェントアパート)



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
インテリジェントアパートを利用可能

▼
豊富な拡張性でユーザー様好みの空間に

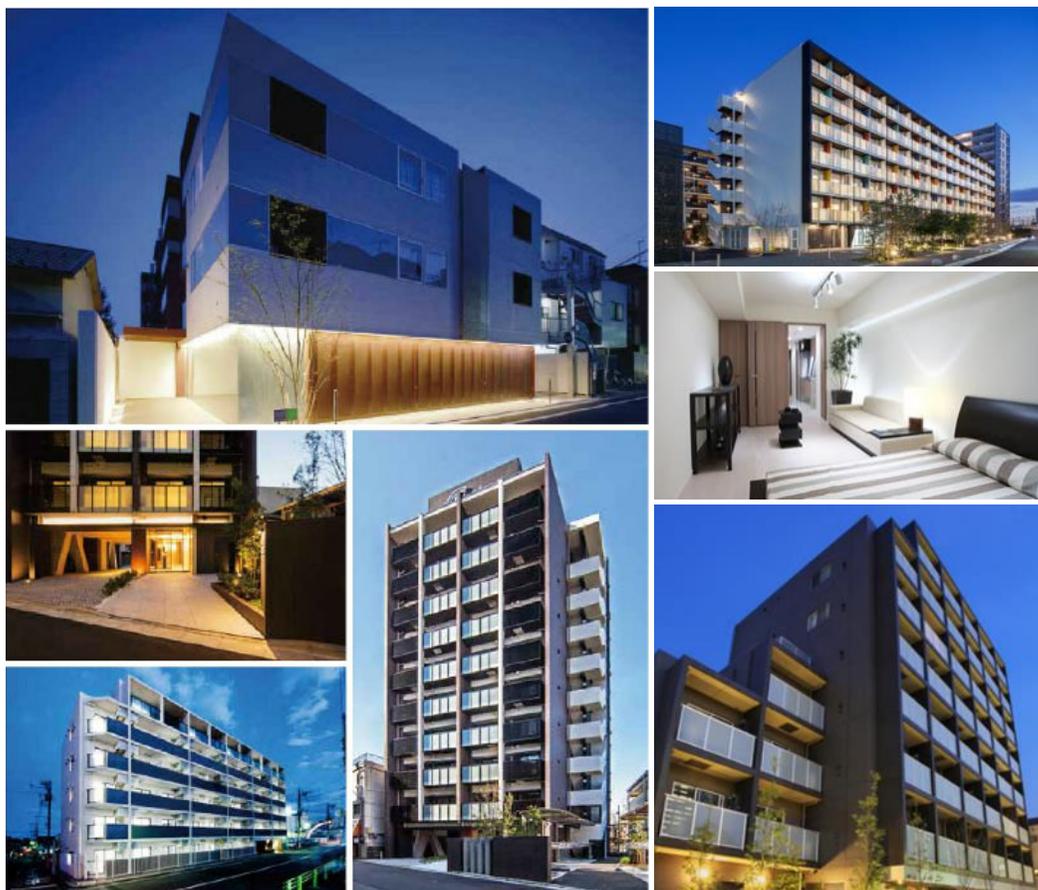


【補足資料】シノケンの投資用区分マンション

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)

【中古】

【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

【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」
少額短期保険初：「ストーカー対策費用保険」などを販売

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

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

PT. Shinoken
Development Indonesia

- ・アパートメント開発

不動産ファンド

PT. Shinoken
Asset Management Indonesia

- ・不動産ファンド組成・運営



中央の青いビルがシノケンオフィスが入るビル

～ 本資料についてのご注意 ～

本資料は、2019年8月24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/>