



平成 29 年 2 月 13 日

各 位

会社名 日本管理センター株式会社
代表者名 代表取締役 社長執行役員 武藤 英明
(コード番号 3276 東証 第一部)
問合せ先 取締役 上席執行役員 宮本 皇人
(Tel 03-6268-5225)

中期経営計画「JPMC2019」策定に関するお知らせ

当社グループは、中期的な会社の経営戦略や利益計画を開示し、その実現のために最善の努力をすることは株主に対するコミットメントであると認識しております。

そこで2014年12月期から2016年12月期までの中期経営計画「JPMC2016」の終了に伴い、この度新たに2017年12月期を初年度とする3ヵ年(2017年12月期から2019年12月期まで)の中期経営計画「JPMC2019」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 「JPMC2019」の概要

(1) 経営数値目標

- ・3ヵ年計画における毎年の利益成長率は15%以上を目指す。
- ・株主資本利益率(ROE)は3年間を通じて30%以上を確保する。
- ・配当性向は3年間において、40%以上を目途とする。

< 中期数値目標 >

(単位: 億円)

	実績	3ヵ年計画		
	2016/12期	2017/12期	2018/12期	2019/12期
売上高	391	434	480	530
経常利益	21	24	28	32
当期純利益	13	16	18	21
ROE	38.9%	41.7%	37.3%	34.2%

(2) 基本戦略テーマ

[1] 既存ビジネスの深化

- ・既存ビジネスであるサブリース事業及びイーベスト事業(収益不動産売買仲介業)並びに金融事業(滞納保証事業・貸金業)を更に深化させ、オーナー資産の最大化に一層貢献する。

[2] 新規ビジネスへの挑戦

- ・「賃貸管理業」をキーワードに、新しい価値を生み出す商品を提供する。

[3] エクセレントカンパニーの創造

- ・ESG(環境・社会・ガバナンス)を尊重し、社会に必要とされる会社を目指す。

2. 「JPMC2016」の振り返り

2014年12月期を初年度とする3ヵ年計画「JPMC2016」では、その計画の実現に向けさまざまな施策を行ってまいりました。主力であるサブリース事業を推進させるべく受託・リーシング活動に注力することに加え、将来の収益の柱とすべき新たな事業分野としてイーベスト事業（収益不動産売買仲介業）や滞納保証事業の育成に努めました。

これらの結果、「JPMC2016」で掲げた計画に対して、3期間の事業実績は全て計画に沿って推移するとともに、3つの主要経営数値目標である「利益成長率20%以上」「株主資本利益率（ROE）30%以上」「配当性向40%以上」についても全て達成することができました。

「JPMC2016」 数値目標と実績

		2014/12期	2015/12期	2016/12期
売上高	計画	306	346	400
	実績	299	348	391
	差異	▲7	+2	▲9
経常利益	計画	13	17	21
	実績	13	17	21
	差異	—	—	—
当期純利益	計画	7	10	12
	実績	7	10	13
	差異	—	—	+1
ROE	計画	30.8%	32.8%	32.9%
	実績	30.3%	33.0%	38.9%
	差異	▲0.5%	+0.2%	+6.0%
主要経営目標数値		2014/12期	2015/12期	2016/12期
利益成長率	20%以上	26.3%	30.3%	23.5%
ROE	30%以上	30.3%	33.0%	38.9%
配当性向	40%以上	40.9%	46.4%	41.7%

3. 「JPMC2019」の内容

A. 経営環境分析

(1) 社会環境に関する認識

今後、当社の経営に影響を与えると思われる社会環境は次のような点だと考えております。

① 社会インフラの再構築

- ・2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催決定
- ・首都高速やトンネルに代表される戦後、高度成長期に建築されたインフラの老朽化

こうした状況を背景に、東京を中心としたインフラの再整備が進み、当面は建設業および不動産産業において活況な事業環境が見込まれます。

② 人口動態の変化と社会保障制度

- ・総人口減少と超高齢社会のさらなる進展
- ・年金問題に象徴される社会保障における不確実性と人々における不安

以上のような環境の下、社会保障費用も増大することが見込まれ、少子高齢化と社会保障に対

する不安によって個人消費が減少する等、経済成長にはマイナスになる可能性があります。

③ 個人のライフスタイル

- ・女性の更なる社会進出による購買層＝消費層としての存在感の高まり
- ・総人口が減少する中で、高齢者世帯、単身者世帯の増加によるライフスタイルの変化
こうした社会環境の変化によって、量から質へ、また安全性、利便性などへのニーズが高まり、住宅への需要も変わってくるのが想定されます。

④ 持続可能な社会に向けた貢献

- ・2015年9月にNY国連本部において「持続可能な開発のための2030アジェンダ」（略称SDGs）を採択
 - ・日本企業のCSRへの取り組み意欲や投資家・株主のESGへの関心の高まり
- 日本企業は資本の効率化を目指すという資本主義的目標と並行して、環境・社会・企業統治といった点に留意して、世界的規模での持続可能な社会の実現に貢献しなくてはなりません。

(2) 経済環境に関する注目点

今後の中期的な経済環境を考える上では、以下のような点が注目されます。

① 米国における政治・経済の動向

「Make America Strong Again」のスローガンで第45代アメリカ合衆国大統領に就任したトランプ氏の政治、経済政策は、今後のどのように他の国に影響を与えるのか。

② 企業収益・個人消費の動向

アベノミクスによる金融政策、財政政策は、円安や株高、企業業績には一定の成果を残しているが、今後は個人所得の増加などに繋がりGDPの水準を押し上げるのか。

③ 金融政策・増税等の影響

異次元金融緩和による現在の超低金利の状況はいつまで続くのか、また2019年10月より実施される予定の消費税の引き上げは消費や投資などの経済活動にどの程度影響するのか。

(3) 業界環境の見通し

当社が属する不動産業、特に賃貸住宅業界においては、次のような環境を予想しております。

- ① 当面（～東京オリンピック開催まで）は、首都東京を中心とした開発と東京回帰の現象が続き、首都圏の不動産事業者には追い風が吹く。しかし一方で、建設コストの上昇はエンドユーザーへの価格転嫁ができなければ、不動産事業者にとってのコスト増につながる。
- ② 首都圏の経済回復が顕著になる一方で、地方の過疎化はさらに進行する可能性がある。そうした過疎化が進めば、貸家オーナーにとっては空室リスクに対する懸念が高まる。
- ③ 空室リスクの高まる地方のオーナーにとって、大幅な賃料増加が見込めない中、如何に安定収入を確保するかは、管理状況に左右されることになる。そのため貸家の管理業務においては、「リーシング力」および「管理の質」が重要になる。
- ④ 超高齢社会の進展に適合した生活空間の提供の観点から、賃貸用不動産への需要およびそれらの供給が高まるのが想定される。
- ⑤ 相続税課税が強化されていく中で、一定以上の資産を有する高齢者における相続対策や資産の入替え等の観点から収益不動産売買が活発になることが想定される。

B. 経営戦略

当社は、上記の経営環境の変化を踏まえ、3つの基本戦略テーマに関して、以下のような具体的な戦略を実践してまいります。

(1) 既存ビジネスの深化

① サブリース事業におけるスケール（受託戸数）の拡大

- ・パートナー制度を深化させ、特に金融機関や設計事務所および税理士等の紹介ルートを開拓することにより受託戸数の拡大に努める。また機会があればM&A等の手法も使い受託戸数を増やしていく。
- ・入居率向上による物件収益性アップ、またオーナー広告料負担の軽減などによって、オーナー満足度を高め、解約を防止する。

② ふるさぼ事業（高齢者向け賃貸住宅借上事業）の加速

- ・今後更に進展する超高齢社会をビジネスチャンスと捉え、ふるさぼ事業を拡大し、規模のメリットを図る。
- ・そのためには、介護会社とのアライアンスのみならず、自社での投資も含め、早期に一定以上の売上規模と収益の安定成長が見込める運営体制を確立する。

③ イーベスト事業（収益不動産売買仲介業）の促進

- ・当社の最大の強みである、パートナーや地主のお客様との全国規模でのネットワークを活かして、収益不動産売買ニーズに関する情報の集約化に努める。
- ・相続対策や資産の入替えなどのニーズに応えることにより、イーベスト事業を促進していく。

④ 金融事業（滞納保証事業・貸金業）の推進

- ・滞納保証事業については、保証対象物件を当社管理物件の新規入居者から既存入居者、パートナー管理物件の新規入居者から既存入居者と対象を広げることにより拡大していく。
- ・イーベスト事業との連携を深めることにより、金融機関からの融資調達が難しい案件や自己資金を使わないで投資用不動産を購入したいニーズに応じていく。

⑤ JPMC版 ReTech(Real Estate Tech)の確立

- ・不動産業界はIT活用が遅れた業界の一つであるが、それを機会と考え、不動産とITとの融合(Real Estate Tech)に積極的に取り組むことで、業務効率化・生産性向上を目指す。
- ・Web刷新やアプリ導入等インターフェイスの充実により顧客（オーナー、入居者、パートナー）との関係を強化し、顧客サービスを拡充させることにより既存ビジネスの成長を促す。

(2) 新規ビジネスへの挑戦

① 借上対象領域の拡大

- ・人口減少と反比例する単身世帯の増加、また外国人入居者の増加など、住宅へのニーズが多様化していくことをビジネスチャンスと捉え、一般賃貸住宅および高齢者住宅以外の多様な入居者ニーズに合致した物件の借上を模索する。

② スケールを活かした新規ビジネスへの参入、業務提携の推進

- ・確立されたネットワーク（オーナー、入居者、パートナーと当社）を活かし、ネットワーク内の顧客ニーズに適合した新しいビジネスを生み出していく。あるいは当社のネットワークを使って事業を推進したい他社と提携を進めることでネットワークの付加価値を高めていく。

③ JPMCグループ力の形成

- ・賃貸仲介業の株式会社 JPMC エージェンシーをはじめとして、賃貸管理関連サービス事業の新規会社を立ち上げたり、M&A等によって関連事業会社をグループ化していく。

(3) エクセレントカンパニーの創造

① 経営基盤の強化

- ・株主の権利、平等性確保などコーポレートガバナンス・コードに定められている基本的事項を重視し、コーポレートガバナンス機能の充実・強化に取り組み、あらゆるステークホルダーの利益に資する経営を実践する。
- ・当社グループは「人材」こそが、最大の経営資源であると認識しており、企業活動の成長を支える経営基盤としての人材の育成・強化を積極的に推進するとともに、「働き方改革」にも取り組み、社員の満足度を高めていく。

② サステナビリティ経営の推進

- ・これまでの環境・社会・ガバナンス(ESG)の課題への取り組みに加え、今後は「持続可能な開発目標(SDGs)」も念頭に置いた事業活動を行う。
- ・「持続可能な開発目標(SDGs)」の17項目の目標のうち、当社の事業活動にかかわる課題についてマテリアリティを特定し、持続可能な社会への貢献と長期的な企業価値の向上を目指す。

③ 株主価値の向上

- ・株主価値の増大を意識した財務戦略を実践する。そのためには、効率的な資産の活用、資本コストを意識した財務戦略(最適資本構成等)にも配慮していく。
- ・安定性と成長性を両立させながら、長期的な投資対象としての魅力を維持するため、配当性向は40%以上を目途に還元していく。また自社株買いについても株価動向と資本効率性を考えながら活用していく。
- ・ストックオプションの付与や従業員持株会の充実などにより、役職員のオーナーシップ意識を向上させ、株主価値を高めていく。

以上

【参考】JPMCグループの「経営理念」

『先人達が作り上げた“賃貸管理業”を昇華させ、賃貸住宅経営を通じて、それに関わる全ての人々(オーナー・入居者・従業員)に「ウェルス」と「安心・安全・安定」を提供し続ける。』