

**2021年12月期 第3四半期  
JPMCグループ決算補足説明資料**

# 2021年3Qの概況

▶ **運用戸数は前期末比で11,270戸の純増**

**9月末運用戸数106,068戸と今期目標の105,000戸を上回る**

※10月末時点での運用戸数は106,076戸となっております

▶ **株式会社シンエイと株式会社シンエイエステートをM&Aで取得**

**7月20日に株式譲渡完了 運用戸数9,092戸増加**

▶ **新規申込は案件元が変化**

- **金融機関経由の案件増加 賃貸住宅メーカーからの管理切替案件の紹介増える**  
(金融機関の債権保全の観点・賃貸住宅メーカー不祥事に起因する)
- **一方、パートナー経由の受託案件は新型コロナウイルスの影響で減少 コロナ後は回復見込む**  
(コロナ禍により在宅時間が増えることで騒音問題などのクレーム増加 管理業務の負荷が増大  
新規受託営業へのリソース確保が十分にできずパートナー経由の受託案件は減少)

▶ **売上高は過去最高**

**ストック収入が前年比12.6%成長と売上高成長を牽引**

## 2021年12月期 3 Q 連結決算ハイライト

| (百万円)               | 2020年度<br>3Q | 2021年度<br>3Q | 前年差    | 前年比<br>(%) | 通期計画<br>進捗率     |
|---------------------|--------------|--------------|--------|------------|-----------------|
| 売上高                 | 34,982       | 39,592       | 4,610  | +13.2%     | 52,000<br>76.1% |
| 営業利益                | 1,486        | 1,661        | 175    | +11.8%     | 2,300<br>72.2%  |
| 経常利益                | 1,485        | 1,664        | 178    | +12.0%     | 2,300<br>72.4%  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 1,007        | 712          | △294   | △29.3%     | 1,565<br>45.5%  |
| 1株当たり当期純利益 (円)      | 57.15        | 40.37        | △16.78 | △29.4%     |                 |

- ✓ ストック収益が順調に推移 売上高は前年比で+13.2%
- ✓ M&Aで取得したJPMCシンエイは7月より連結  
第3四半期のみで営業利益107百万円を計上 利益成長に寄与
- ✓ JPMCシンエイ取得時ののれん減損損失を707百万円を計上

# 2021年12月期 3 Q K P I

|               | 2020年度        | 2021年度<br>3Q   | 増減             | 2021年度<br>(予想) |
|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| 運用戸数 (期末) (戸) | <b>94,798</b> | <b>106,068</b> | <b>+11,270</b> | <b>105,000</b> |

|      | 2020年度<br>3Q  | 2021年度<br>3Q | 増減            | 2021年度<br>(予想) |
|------|---------------|--------------|---------------|----------------|
| 申込戸数 | <b>11,233</b> | <b>7,035</b> | <b>△4,198</b> | <b>18,000</b>  |

※「申込戸数」は受託契約を行った戸数を指し、その後引渡しを受けたものが「運用戸数」となります

- ✓ 運用戸数はJPMCシンエイのM&Aにより9,092戸増加  
結果、今期目標105,000戸を第3四半期で達成
- ✓ 申込戸数は前年比4,198戸の減少  
⇒金融機関からの案件が増加したものの  
従来の主な営業チャネルであったパートナー案件がコロナ禍の影響を受け減少したことが要因

# 2021年12月期 3Q 売上区分別の状況

## ストック収入は順調に推移

| (百万円)         | 2020年度<br>3Q  | 2021年度<br>3Q  | 2021年度<br>(予想) | 前期比<br>増減率    | 進捗率          |        |
|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|--------------|--------|
| プロパティマネジメント収入 | <b>33,058</b> | <b>37,277</b> | <b>48,441</b>  | <b>+12.8%</b> | <b>77.0%</b> | } ストック |
| P M付帯事業収入     | <b>1,603</b>  | <b>1,743</b>  | <b>2,339</b>   | <b>+8.8%</b>  | <b>74.6%</b> |        |
| 滞納保証          | 388           | 477           | 615            | +22.8%        | 77.6%        |        |
| 保険事業          | 943           | 1,003         | 1,361          | +6.4%         | 73.7%        |        |
| JPMCヒカリ       | 270           | 262           | 363            | △2.9%         | 72.4%        |        |
| その他の収入        | <b>320</b>    | <b>571</b>    | <b>1,220</b>   | <b>+78.1%</b> | <b>46.8%</b> | } フロー  |
| 売上高           | <b>34,982</b> | <b>39,592</b> | <b>52,000</b>  | <b>+13.2%</b> | <b>76.1%</b> |        |

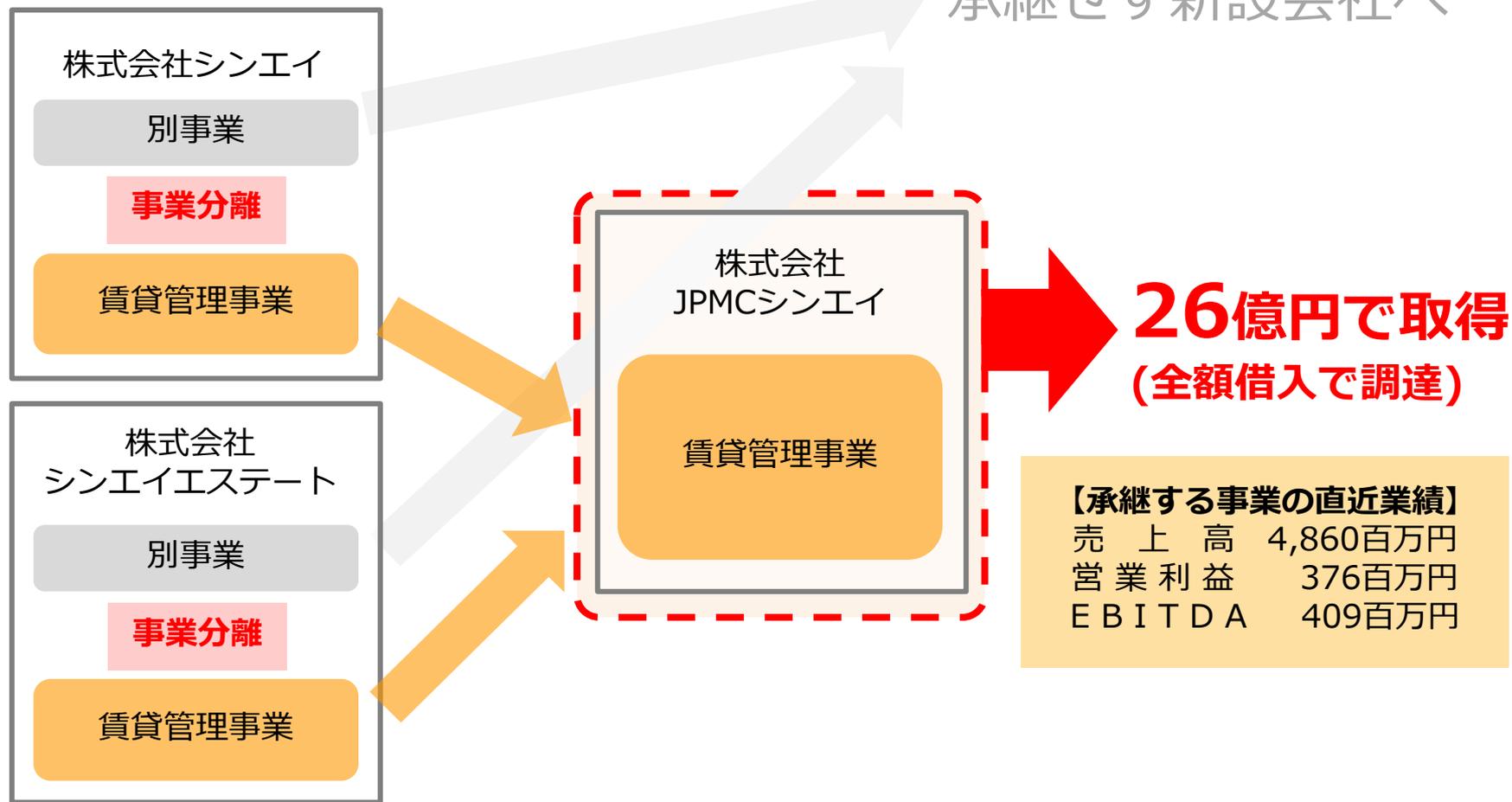
- ✓ 注力するストック収入の成長を更に加速させ、ストック収入は前期比12.6%増加
- ✓ その他の収入はリフォーム事業の収入増を見込む

※2021年度より売上区分の名称を変更しました

「不動産収入」を「プロパティマネジメント収入」へ、「不動産付帯事業収入」を「PM付帯事業収入」へそれぞれ変更しております

# トピックス① M&A

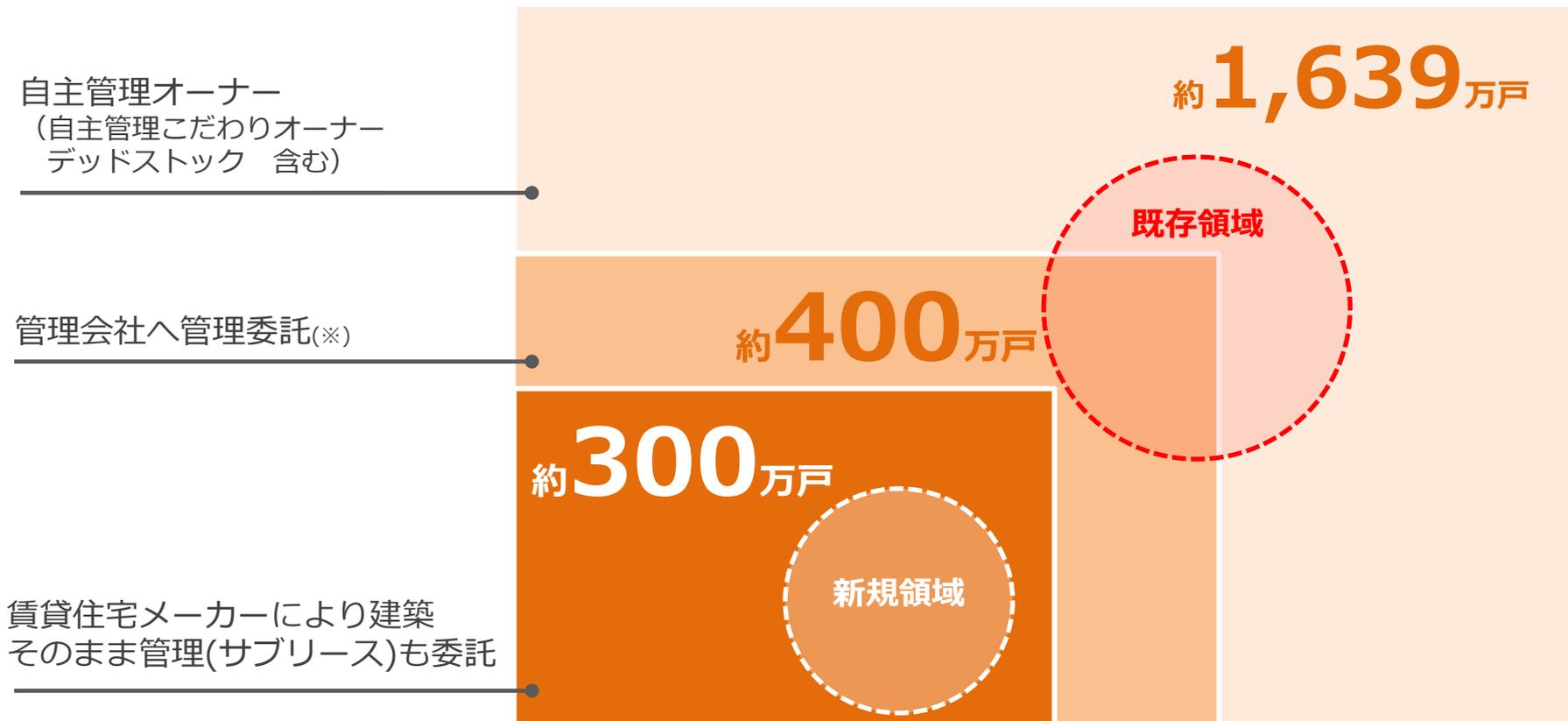
承継せず新設会社へ



- ✓ 安定収益を生み出す賃貸管理事業だけを事業承継しM&Aで取得
- ✓ 運用戸数は9,092戸増加
- ✓ EBITDA倍率6.4倍
- ✓ 26億円は全額借入で調達

## トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓

日本の賃貸物件マーケット 総計約 **2,339** 万戸



- ✓ 金融機関からの紹介案件が増加 賃貸住宅メーカーからの管理切替案件 ⇒ 新規領域
- ✓ 従来受託営業の主力であったパートナー経由の案件はコロナ禍影響で減少 ⇒ 既存領域

※全国で賃貸住宅オーナーが管理会社へ管理を委託している物件 不動産ビジョン2030参照

※日本の賃貸住宅マーケットの内訳戸数は住宅・土地統計調査、「全国賃貸住宅新聞」公表記事をもとに当社にて推定

## なぜ金融機関の紹介が急増しているのか？

**【Before】**



金融機関



賃貸住宅メーカー

### 金融機関の考え方【従前】

- 新築案件多い 融資残高を増やして金利収入を増やそう
- 賃貸住宅メーカーとの強固な関係

### 賃貸住宅メーカーの不祥事！

- かぼちの馬車 事件
- 建築偽装問題

投資不動産への融資は  
制限される環境に

**【After】**



金融機関



### • 既存融資が懸念債権化する問題

賃貸住宅メーカーによる管理  
マーケットに合わない賃料設定により入居率は下がり  
物件の価値は毀損 懸念債権へ

### • JPMCのサブリースで債権保全できる

マーケットに合わせた無理のない賃料設定で物件の収益性を改善  
無理な賃料改定もないから債権保全が可能 金融機関も安心

### • ストックの質改善で引当金の戻入により収支が改善

懸念債権から安全債権へ  
ストックの質改善による引当金の戻入は金融機関の収支を改善

### • JPMCから紹介手数料＝「役務収益」が受領できる

役務収益の獲得 引当金の戻入を合わせて二重の収益

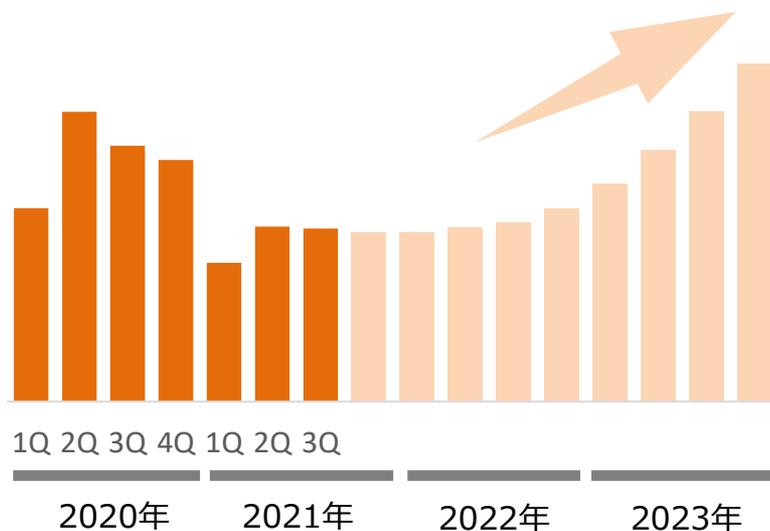
## トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～今後の受託営業～

パートナー経由の商談件数

金融機関経由の商談件数

コロナ禍後に  
商談件数回復を見込む

順調に商談件数増加  
決定率を高め受託数増加へ



- ✓ パートナー経由の商談件数はコロナ禍後に商談件数回復を見込む
- ✓ 金融機関経由の商談件数は順調に増加している  
金融機関向け営業を強化し、決定率を上昇させることで申込戸数の増加につなげる

# トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～新規領域の開拓～

WEBマニュアルの配信など  
金融機関営業のDX化



金融機関との関係を深める  
若手営業マンの育成



全国**141**の  
金融機関と提携



- ✓ 新規領域（金融機関からの紹介）を今後伸ばしていくために  
「金融機関営業のDX化」「若手営業マンの育成」に取り組んでいる

## トピックス② 新規領域の営業チャネル開拓 ～既存領域の低迷～

コロナ禍でステイホーム広がる

在宅時間が増えることでクレームが激増  
パートナーの管理業務を圧迫

パートナーは新規営業へ  
リソース割けず

パートナー案件の新規申込件数減少

パートナーとは

当社の「営業代理店」かつ「管理業務委託先」  
全国でFCネットワークを形成

**コロナ禍収束後は  
回復を見込む**

- ✓ 主力営業チャネルであった既存領域では案件数が減少
- ✓ コロナ禍の影響で在宅時間が増えたことからクレームが激増しパートナーの管理業務を圧迫した  
その結果、パートナー内で新規営業へ割くリソースが十分に確保できなかったことが要因
- ✓ 一時的な現象であり、コロナ禍の収束後は回復を見込んでいる

#### 1. 免責

当社は、本資料に掲載する情報に関しましては、細心の注意を払っております。しかしながら、その正確性、信頼性、安全性等に関しての保証はいたしかねます。また当社は、将来の予測等に関する情報をご提供する場合がありますが、これらの情報はある時点における当社予測であり、不確実なものであることをご認識下さい。

#### 2. 著作権等

この資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。無断での引用や転載、複製は禁じられております。