

2021年12月期 JPMCグループ決算補足説明資料

2021年12月期 連結決算概要

▶ 運用戸数は前期末比で11,842戸の純増

運用戸数106,640戸と通期目標の105,000戸を上回る

▶ ストック収入が業績を牽引 創業以来20期連続増収を達成

営業利益も通期計画2,300百万円を達成

▶ 新規申込は案件元が変化 金融機関経由の案件が増加する一方

パートナー経由の案件は新型コロナの影響で減少 コロナ後に回復見込む

▶ M & AでJPMCシンエイを取得(2021年7月より連結：半期分の影響)

営業利益177百万円も、取得関連コスト等120百万円が発生したため

2021年12月期は57百万円の利益貢献

株主還元

▶ 期末配当は公表通り22円 通期では連続増配となる44円の配当 配当性向 66.9%

▶ 自社株買いを実施 総還元性向 74.2%

2021年12月期 連結決算概要

(百万円)	2020年度	2021年度	前年差	前年比 (%)	通期計画 達成率
売上高	47,202	53,416	6,213	+13.2%	52,000 102.7%
営業利益	2,063	2,300	236	+11.5%	2,300 100.0%
経常利益	2,063	2,305	241	+11.7%	2,300 100.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,080	1,161	80	+7.4%	1,565 74.2%
1株当たり当期純利益 (円)	61.32	65.80	4.48	+7.3%	

- ✓ ストック収益が順調に推移 売上高は前年比で+13.2% **20期連続増収を達成**
- ✓ M&Aで取得したJPMCシンエイは7月より連結 営業利益177百万円を計上も
取得コスト等が120百万円が発生したため2021年度は57百万円の利益貢献
- ✓ 株式会社シンエイの取得時に当初予定していた固定資産の承継を一部しなかったことからのれん減損損失を707百万円計上

2022年12月期 通期計画

(百万円)	2021年度	2022年度 (計画)	増減額	増減率 (%)
売上高	53,416	56,000	2,583	+4.8%
営業利益	2,300	2,320	20	+0.9%
経常利益	2,305	2,320	14	+0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,161	1,575	413	+35.6%
1株当たり当期純利益 (円)	65.80	89.55	23.75	+36.1%

- ✓ 売上高は2022年度より新会計基準（収益認識）が適用されJPMCシンエイの売上高の一部に影響
ただし売上総利益以下には影響なし
- ✓ 2024年度に過去最高益である営業利益28.5億円の更新を目指す
そのために成長速度を高めることを企図し賃金ベースアップを含む人的資本増強

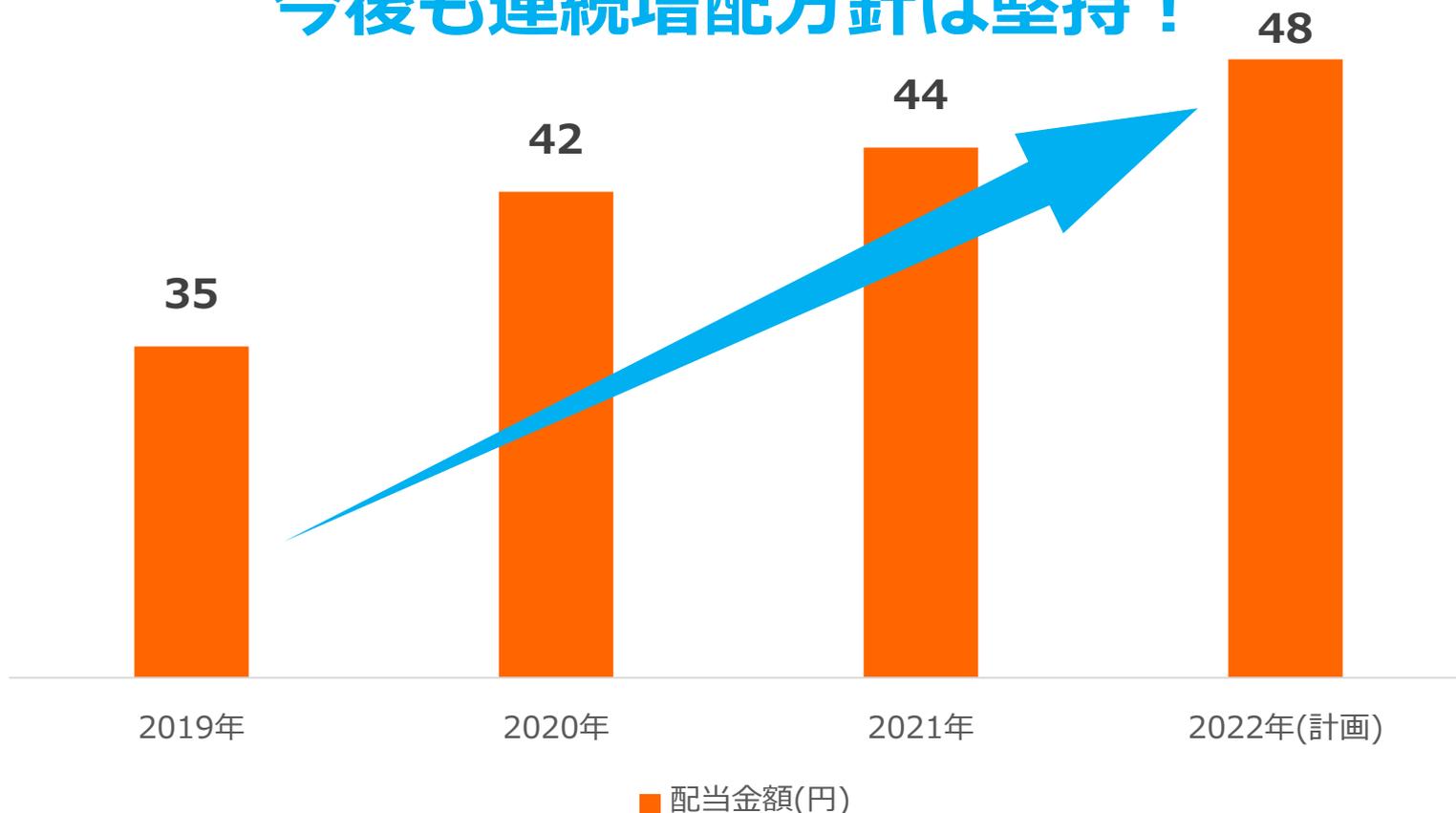
2022年12月期 通期計画

(百万円)	2020年度	2021年度	2022年度 (計画)	増減額	増加率 (%)	
プロパティマネジメント収入	44,638	49,567	52,187	+2,620	+5.3%	ストック 増加率 +5.4%
P M付帯事業収入	2,102	2,302	2,495	+192	+8.4%	
滞納保証	533	641	732	+90	+14.0%	
保険事業	1,209	1,312	1,443	+130	+10.0%	
JPMCヒカリ	359	347	320	△27	△8.0%	
その他の収入	462	1,546	1,318	△228	△14.8%	フロー
(参考) 販売用不動産売却収入を 除くその他の収入	462	826	1,318	+491	+59.5%	
売上高	47,202	53,416	56,000	+2,583	+4.8%	

- ✓ 注力するストック収入の成長を更に加速 ストック収入は2021年度比5.4%増加を見込む
- ✓ その他の収入(不動産売却収入除く)は順調に増収
リフォーム事業の収入増が成長を牽引 2022年も更なる成長を見込む

※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

**コロナ禍でも連続増配！
22年は記念配当含む更なる増配！
今後も連続増配方針は堅持！**



- ✓ コロナ禍でも連続増配！今後も成長投資を続けながら配当成長を継続
- ✓ 2022年は創立20周年記念配当3円を含む通期配当48円を予定
- ✓ 今後も連続増配の方針を堅持

2024年度に過去最高益更新を目指す！

営業利益の推移

**過去最高益
28.5億円**

※フロー利益中心で達成

**2024年に過去最高益
28.5億円更新！**

※ストックビジネス中心で達成

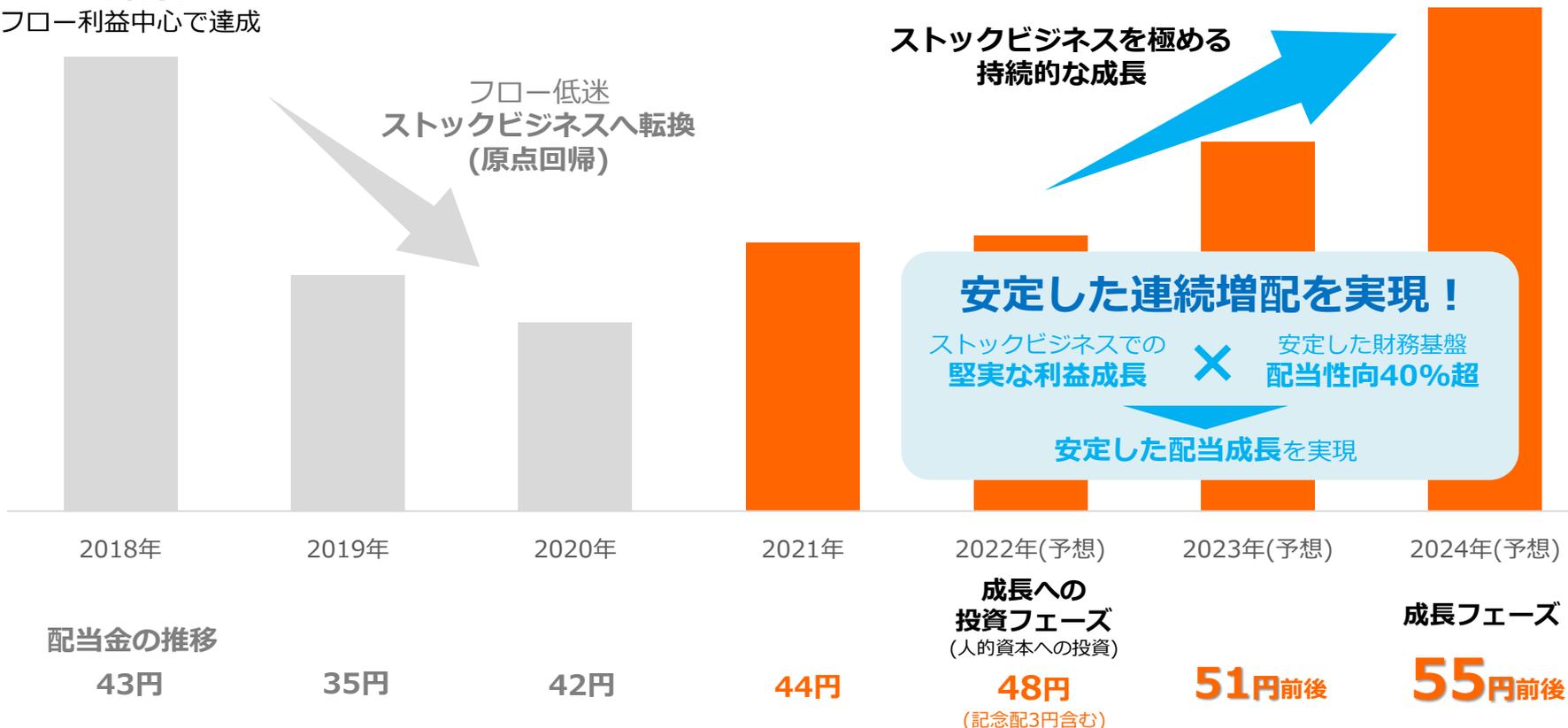
ストックビジネスを極める
持続的な成長

フロー低迷
ストックビジネスへ転換
(原点回帰)

安定した連続増配を実現！

ストックビジネスでの
堅実な利益成長 × 安定した財務基盤
配当性向40%超

安定した配当成長を実現



✓ **2024年にストックビジネスによる過去最高益28.5億円を目指す！**

- 2018年の過去最高益28.5億円は不動産売却などの一時的な利益(フロー利益)が達成に大きく寄与
2024年はストックビジネス中心での過去最高益更新を目指す
- 2022年は2023年以降の成長加速へ向けての投資フェーズ

人的資本増強などの成長投資を主体的に行い、KPIである運用戸数拡大、申込戸数増加への体制を整備

✓ **連続増配方針を継続！** 利益成長フェーズにおいては配当性向40%超を堅持し安定した配当成長を実現します

K P I (運用戸数・申込戸数)

	2020年度	2021年度	増減	2022年度 (計画)
運用戸数 (期末) (戸)	94,798	106,640	+11,842	113,700

	2020年度	2021年度	増減	2022年度 (計画)
申込戸数	14,648	8,884	△5,764	14,000

※「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 今期目標105,000戸を達成
- ✓ 申込戸数は前年比5,764戸の減少
コロナ禍で新規オーナーへの営業機会が制限されたことが原因
- ✓ 2022年は運用戸数で113,700戸
新規申込戸数はコロナ禍以前の水準である14,000戸を目指す (次頁以降で方策を記載)

2022年の取組み

1. 新規申込戸数14,000戸の達成

- ✓ 増加傾向にある金融機関からの紹介案件の成約数を増やす
 - ・ 組織体制変更
 - 営業チャネルに応じた組織体制に変更（13頁参照）
 - ・ 営業人員の採用強化による営業部門増強
 - 2024年12月期の最高益達成に向けて新規申込の速度を加速させる
そのために2022年は賃金ベースアップを含む人的資本増強施策を実施

2. M&Aから創出される成長

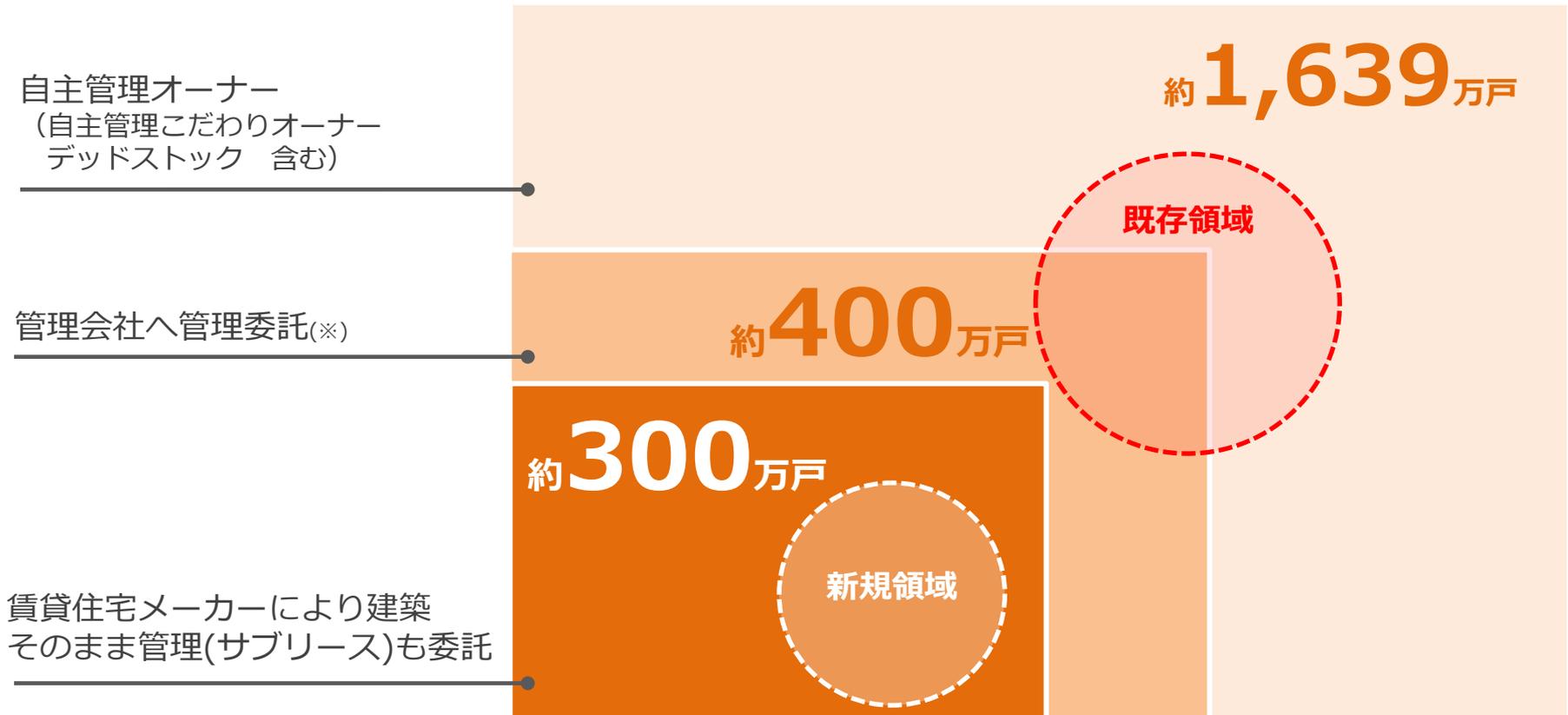
- ✓ M & A後のシナジーの発現
 - ・ 首都圏エリアで築古物件を多く管理する株式会社シンエイを2021年7月にM&Aグループ会社によるクロスセルにより、持続的な成長のための取組を実施
 - ・ 築古物件のリフォームを提案・実施
 - ・ 再生後はリーシング活動による入居率アップ
 - ・ 入居者に対し当社滞納保証や保険商品等の販売
付帯事業とのクロスセルによりストックビジネスを更に強化
- ✓ 今後も賃貸管理会社のM & Aは積極的に実施
 - ・ 賃貸経営代行に特化するJPMCだからこそ、あらゆる案件に対応可能
 - ・ 安定した財務基盤を有するJPMCは積極的なM & Aが可能
 - ・ 2024年12月期の最高益達成に向けて成長投資を積極的に実行

3. ストックビジネスを極める

- ✓ 新規申込戸数の増加に加え、賃貸管理会社のM&Aなども積極的に実施
あらゆる方法で運用戸数を増加を加速させる
- ✓ 運用戸数の増加 × 付帯商品（滞納保証・保険事業など）のクロスセルにより
ストックビジネスを軸に持続的な事業成長を目指す

1. 新規申込戸数14,000戸の達成 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！

- かぼちやの馬車 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

1. 新規申込戸数14,000戸の達成

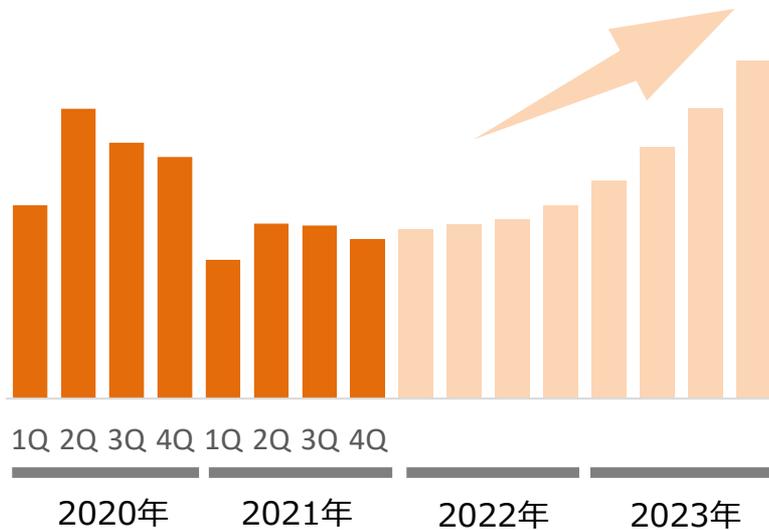
新規領域の営業チャネル開拓 ~今後の受託営業~

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回復を見込む
- ✓ 金融機関経由の商談件数は増加している
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

1. 新規申込戸数14,000戸の達成 営業チャネルごとの営業力強化へ組織変更

<前期まで>
リージョナルカンパニー制

首都圏・大阪・名古屋
などの都市圏

それ以外の地方都市

東日本カンパニー

西日本カンパニー

首都圏カンパニー



金融機関経由の案件中心



パートナー経由の案件中心
※加えて金融機関経由の案件もあり

今期からの
新組織体制

都市圏を中心とした営業
ダイレクトマーケティング本部

地方都市を中心とした営業
パートナー事業本部

営業チャネルに応じた組織に変更！ 金融機関からの紹介案件獲得へ！

- ✓ 従来はリージョナルカンパニー制で、エリアの特性に応じた営業展開を行っていたが2022年より営業活動の効率化を企図し、営業チャネルに応じた組織へ変更
- ✓ 賃金ベースアップや営業マンの積極採用などの**人的資本増強**を実行
- ✓ 営業マンを**営業チャネルごとに特化** **営業活動を効率化**することで新規申込戸数の増加を目指す

2. M&Aから創出される成長 シンエイ 取得時の状況

シンエイ取得時の状況

管理物件の
平均築年数

約32年

入居率

84.5%

築古物件の運用が得意な
JPMCだから収益化が可能！

- ✓ シンエイは約9,000戸の管理戸数を有するも、物件のほとんどが築25年以上経過しており入居率も低迷賃貸住宅メーカーでは手に負えず、買い手は限定され、割安な価格で取得できた(EBITDA倍率6.4倍)
- ✓ **JPMCは全国の築古物件の運用実績があり、シンエイ物件も収益化が可能**
JPMCグループで「物件のリフォーム」を行い、「当社独自のリーシングノウハウ」を投入
「入居率改善による収益性アップ」によりオーナー資産の最大化を実現することがシナジーとなる

2. M&Aから創出される成長 JPMCシンエイ シナジーの実現に向けて



**オーナー様向け
JPMCシンエイ 発足記念セミナー
9/26(日)開催！**

108名参加！

2. M&Aから創出される成長 JPMCシンエイ リフォーム事業による物件再生



プラン 1
概算予算
¥2,000,000~(戸)

1K2戸を1つに合わせて1LDK化
SSLと組合せで長期的安定収益化
将来を見据えた最適プラン



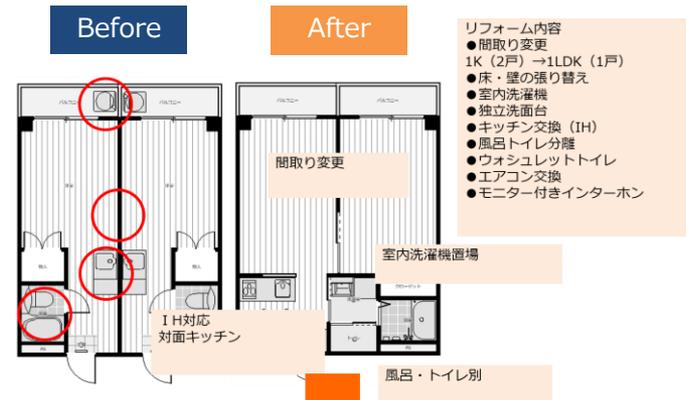
プラン 2
概算予算
¥1,500,000~(戸)

スタンダードリフォームプラン
競合物件に負けない設備で家賃アップ
と入居率向上を同時に実現



プラン 3
概算予算
¥1,000,000~(戸)

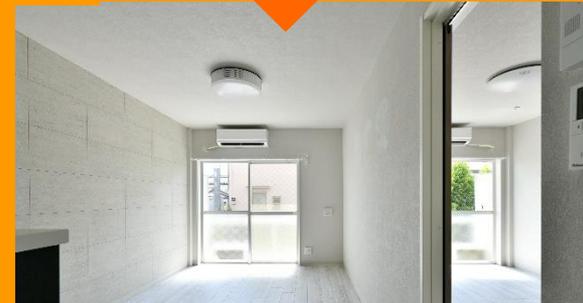
予算を抑えた軽微リフォーム
最低限の設備入れ替えで家賃同額な
がら短期で入居率改善



Before



After



2. M&Aから創出される成長 JPMCシンエイ リフォーム事業による物件再生

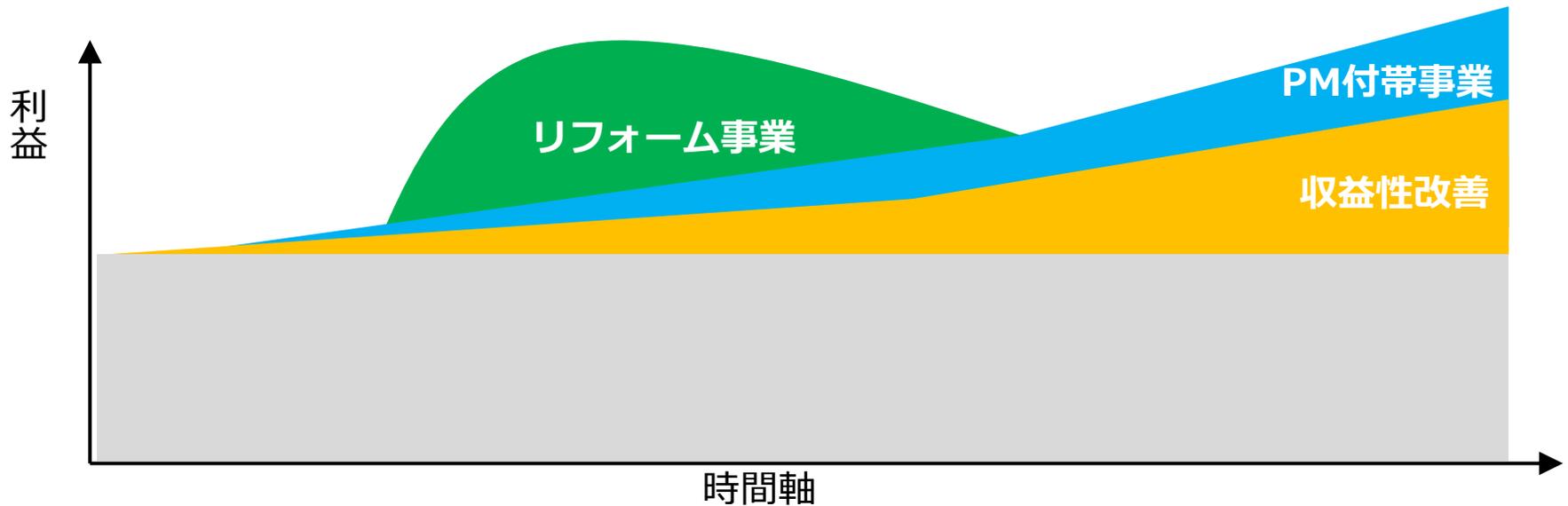


Before



After

2. M&Aから創出される成長 M&Aによるシナジー



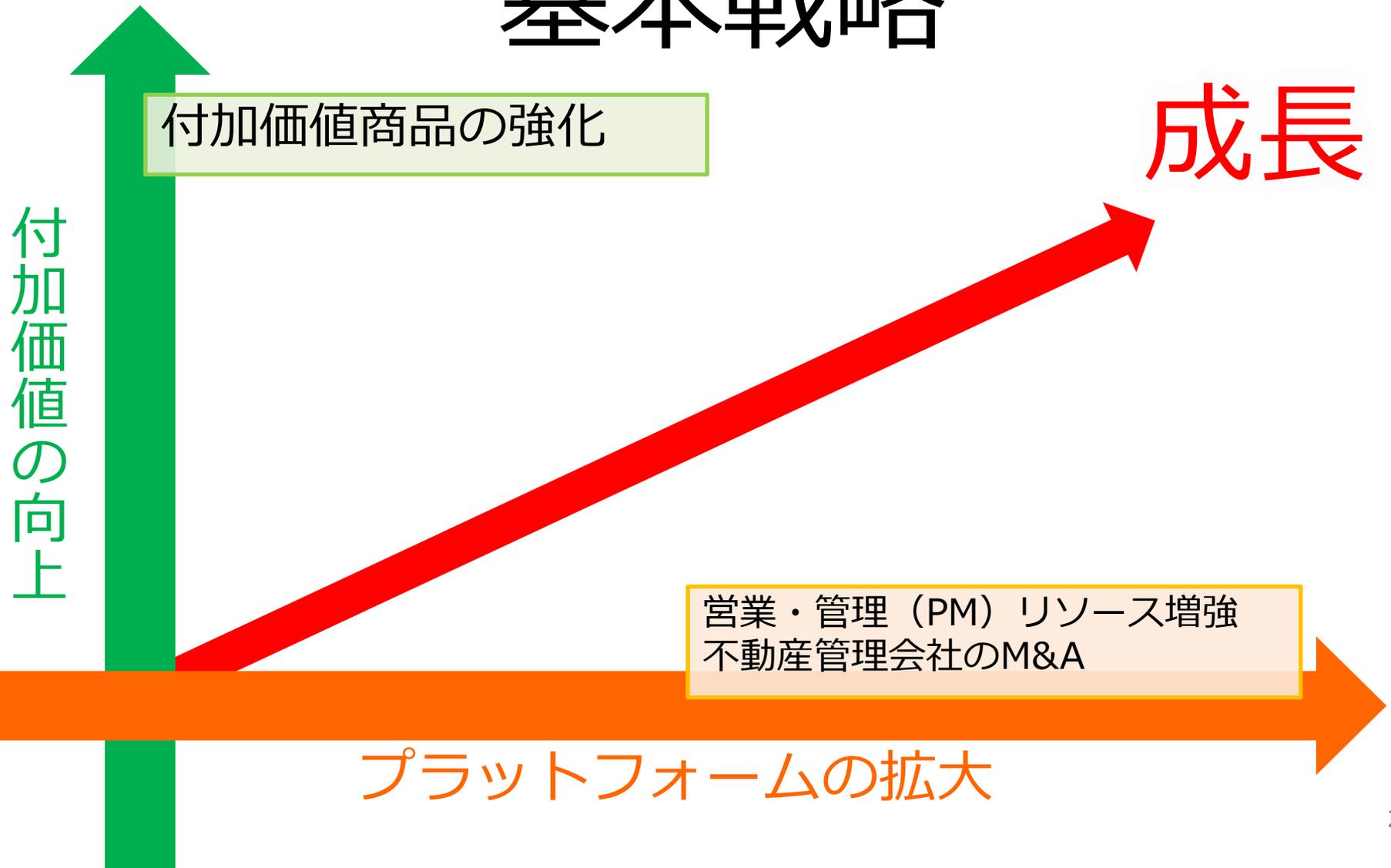
JPMCの運用ノウハウを投入し、物件の収益性改善が進む (= 収益性改善)
入居者へ当社の滞納保証と家財保険を提供する (= PM付帯事業)
また、築古物件にはリフォーム工事を提案、リフォーム実施により物件を再生 (= リフォーム事業)
その結果、入居率はさらに改善し収益性がさらに上がり成長を加速 (= 収益性改善の傾きが上がる)

3. ストックビジネスを極める 社内スローガン



- ✓ 2022年のスローガンは「ストックビジネスを極める！」
- ✓ ストックビジネスを伸ばすことで持続可能な成長の実現を目指す

基本戦略



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。