

2023年12月期 第1四半期 JPMCグループ決算補足説明資料

2023年1Qの概況

▶ **トップラインは過去最高を更新**

運用戸数も前期末比で1,474戸増加し3月末で108,178戸

▶ **営業利益は通期業績予想に対して順調に推移**

減益の主な要因は以下に記載しているが

通期の業績予想には織り込まれており、通期での増益予想に変更はない

(主な要因)

- ・賃金ベースアップ及び人員増強に伴い人件費が前年比83百万円増加
- ・人員増加に対応すべく本社オフィスの増床、レイアウト変更を実施
→関連費用17百万円を計上
- ・前年は加盟キャンペーンにより加盟金利益を1Qで計上したが
当年はコロナ禍が収束に向かい経済活動が正常化していく中で
オーナーへの営業が強化できるようになったことから
運用戸数獲得の営業を重視した結果、加盟金利益が63百万円減少

配当政策

▶ **ストックビジネスの成長による連続増配方針は堅持**

年間配当51円の予定に変更なし（中間配当25.5円 期末配当25.5円）

連結決算ハイライト



(百万円)	2022年度 1Q	2023年度 1Q	前年差	前年比 (%)	通期計画 進捗率
売上高	14,187	14,213	26	+0.2%	57,500 24.7%
営業利益	854	759	△95	△11.2%	2,600 29.2%
経常利益	854	762	△92	△10.9%	2,600 29.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	587	512	△74	△12.7%	1,750 29.3%
1株当たり当期純利益 (円)	33.38	29.03	△4.35	△13.0%	

- ✓ 以下の要因で前年から減益も、**通期計画には織り込んでおり進捗は順調に推移**
- ・賃金ベースアップ及び人員増強に伴い人件費が前年比83百万円増加
 - ・人員増加に対応すべく本社オフィスの増床、レイアウト変更を実施
→関連費用17百万円を計上
 - ・前年は加盟キャンペーンにより加盟金利益を1Qで計上したが
当年はコロナ禍が収束に向かい経済活動が正常化していく中で
オーナーへの営業が強化できるようになったことから
運用戸数獲得の営業を重視した結果、加盟金利益が63百万円減少

売上区分別の状況



(百万円)	2022年度 1Q	2023年度 1Q	2023年度 (計画)	前期比 増減率	進捗率	
プロパティマネジメント収入	13,082	13,105	53,565	+0.2%	24.5%	ストック 増加率 +0.6%
P M付帯事業収入	613	668	2,690	+9.0%	24.9%	
滞納保証	166	182	792	+9.2%	23.0%	
保険事業	357	409	1,569	+14.6%	26.1%	
JPMCヒカリ	89	76	328	△14.1%	23.4%	
その他の収入	490	439	1,243	△10.4%	35.4%	フロー
※うち、リフォーム事業	321	263	748	△18.2%	35.2%	
売上高	14,187	14,213	57,500	+0.2%	24.7%	

- ✓ コロナ禍の影響による前期の申込戸数の伸びの鈍化が影響し、ストック収入は前年比0.6%増加にとどまる
- ✓ JPMCヒカリは通信インフラに関するサービスから得られる収益であるが
今後の5GやBeyond 5G (いわゆる6G) などの導入が予想される中で
当社がサービスを提供する形から、ベンダーへ顧客を紹介し手数料を得るビジネスモデルへ切替を進めている
そのため今後も利益は一定レベルを保持するも、売上高は減少していくことが見込まれる
- ✓ リフォーム事業は2022年に大型案件があったため前年比では減収も、通期の業績予想に対しては順調に推移

K P I (運用戸数・申込戸数)



	2022年度	2023年度 1Q	増減	2023年度 (計画)
運用戸数 (期末) (戸)	106,704	108,178	+1,474	110,500
	2022年度 1Q	2023年度 1Q	増減	2023年度 (計画)
申込戸数	1,623	1,724	+101	10,900

※「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

- ✓ 運用戸数は前年4Qからの申込戸数の回復により、前期末比1,474戸増加
- ✓ 申込戸数は前年比101戸増加
コロナ禍で枯渇した営業ストックの回復に注力したため1Qの申込戸数は前年からの微増にとどまった

Appendix

1. 会社概要

2. JPMCが取り組む社会課題

3. M&A(JPMCシンエイ)の進捗

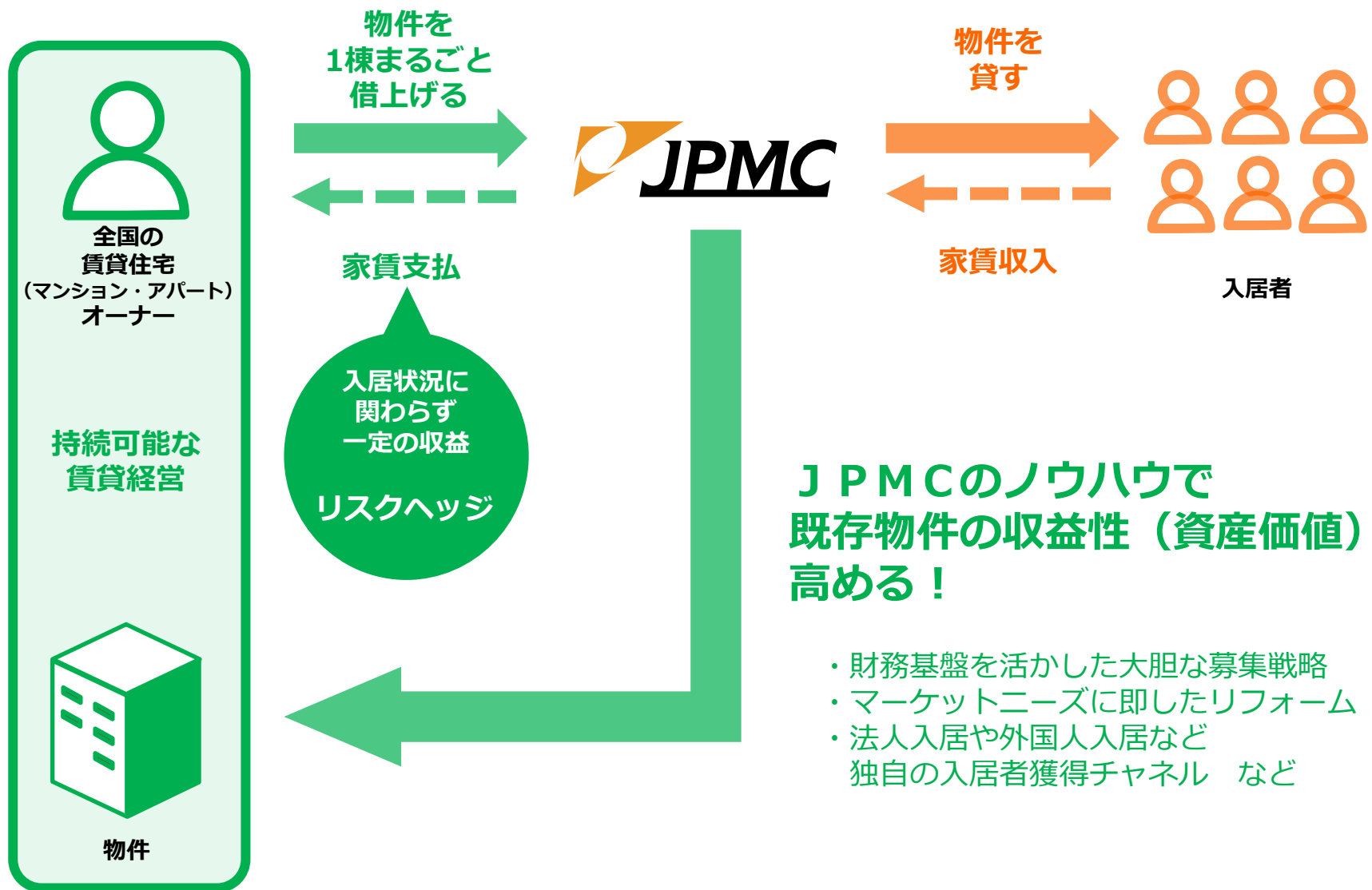
- 社名 株式会社JPMC
- 代表者名 代表取締役 社長執行役員 武藤 英明
- 所在地 東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビルディング
- 設立 2002年6月7日
- 資本金 465,803,500円（2023年5月15日現在）

- 事業内容 賃貸住宅オーナーの賃貸経営の代行
 - ①賃貸住宅一括借上事業（サブリース）
 - ②賃貸住宅管理事業
 - ③賃貸管理周辺事業（グループ会社）
 - 株式会社JPMCワークス&サプライ リフォーム事業 資材共同購買事業
 - 株式会社JPMCEージェンシー 法人入居者への住居の提供及び斡旋
 - 株式会社JPMCFファイナンス 滞納保証事業 家賃収納事業
 - みらい少額短期保険株式会社 保険事業
 - 株式会社JPMCAアセットマネジメント 投資用不動産の売買仲介事業
 - 株式会社JPMCSシンエイ 賃貸管理

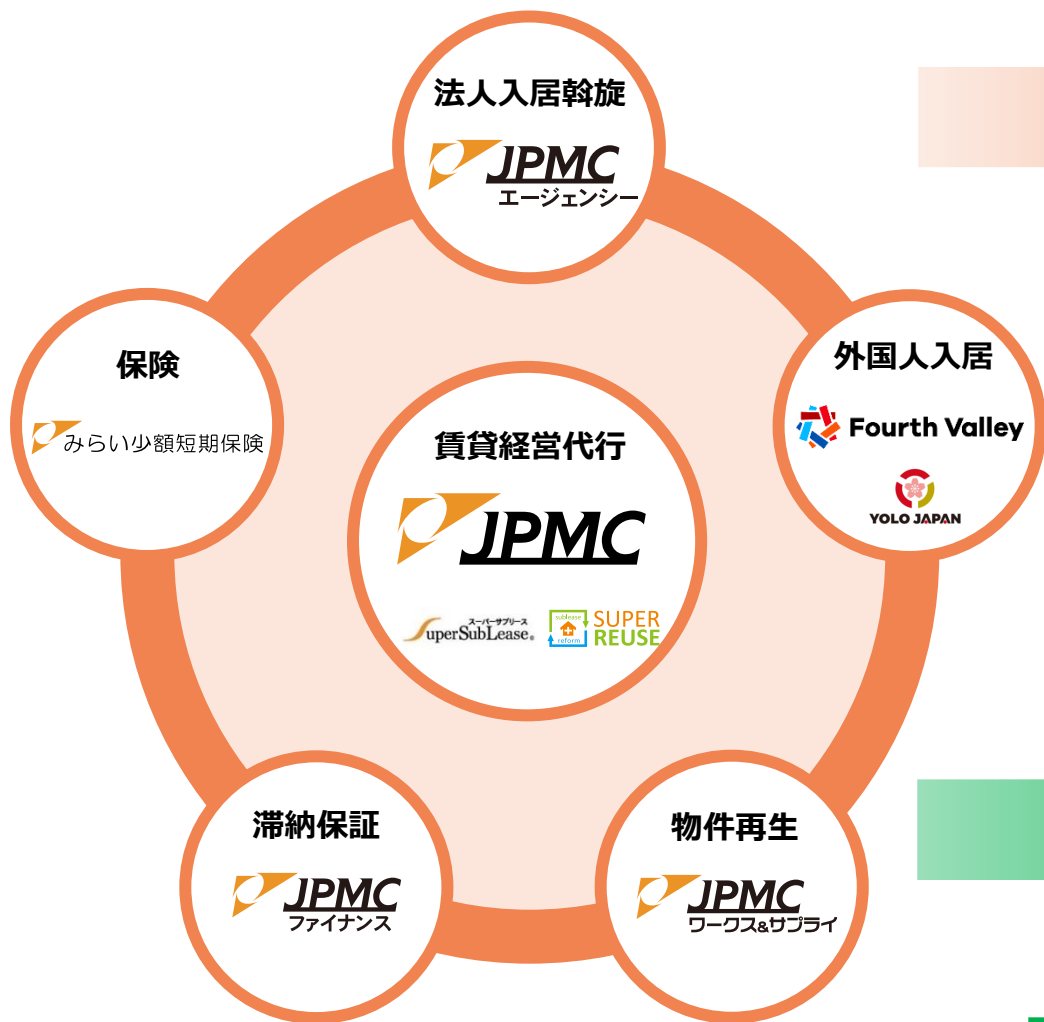
- 支社
 - 【北海道支社】 札幌市北区北8条西4-1-1 パストラルビルN8
 - 【中部支社】 名古屋市中区新栄1-7-7 RTセンターステージ
 - 【関西支社】 大阪府中央区本町2-6-10 本町センタービル
 - 【九州支社】 福岡市博多区博多駅前4-2-1 NEWNO・ザイマックス博多駅前

- 従業員数 396人（2023年4月1日現在、パート社員含）
- 決算期 12月

持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



「持続可能な賃貸経営」をサポートする
JPMCのワンストップサービス



全国の
賃貸マンションオーナー

持続可能な賃貸経営をサポート



スクラップ&ビルドからの脱却 リユースを促進



運用戸数ランキング



【2021年サブリース戸数ランキング】

順位	会社名	管理戸数 (戸)
1位	大東建託	1,161,858
2位	レオパレス21	571,726
3位	大和リビング	555,438
4位	東建コーポレーション	240,060
5位	ハウスメイトグループ	113,866
6位	ビレッジハウス・マネジメント	105,478
7位	旭化成不動産レジデンス	97,699
8位	JPMC	96,086
9位	パナソニックホームズグループ	61,110
10位	生和コーポレーション	59,174

【2022年サブリース戸数ランキング】

順位	会社名	管理戸数 (戸)
1位	大東建託	1,177,054
2位	大和リビング	571,009
3位	レオパレス21	565,692
4位	東建コーポレーション	247,182
5位	ハウスメイトグループ	114,518
6位	JPMC	106,943
7位	ビレッジハウス・マネジメント	104,918
8位	旭化成不動産レジデンス	102,133

昨年8位から
2ランクアップ！

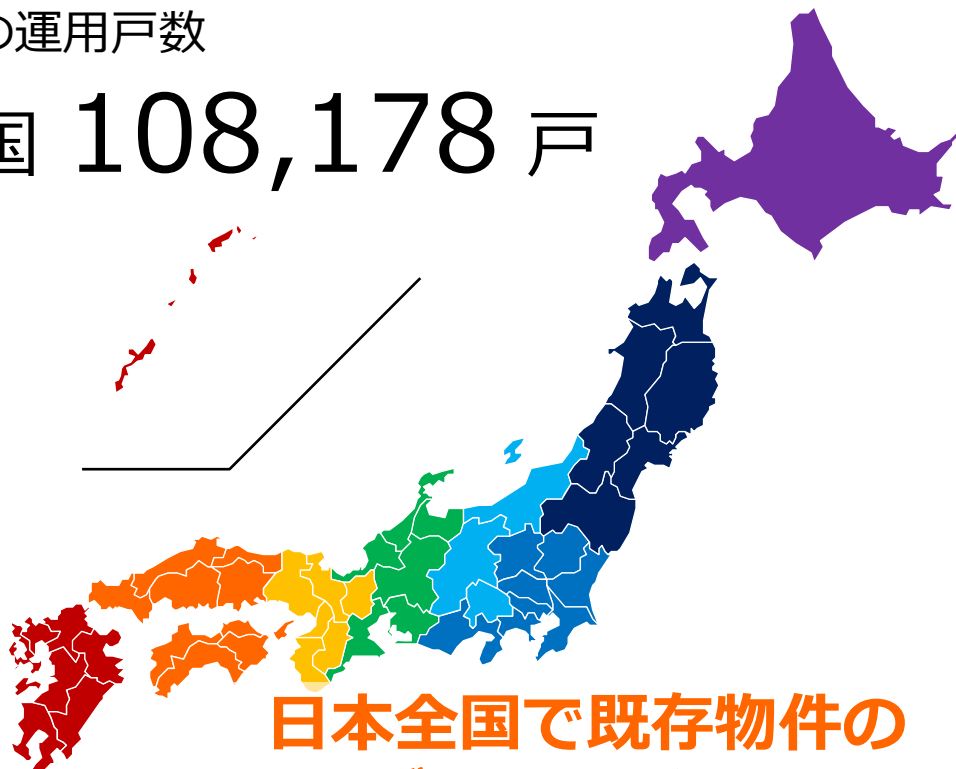
業界内での順位もアップ！

当社の強み① 全国で既存物件のサブリースが可能



現状の運用戸数

全国 108,178 戸



日本全国で既存物件のサブリースが可能！

中部・北陸エリア 17,321戸	北海道エリア 4,152戸
関西エリア 14,783戸	東北エリア 6,060戸
中・四国エリア 11,494戸	関東エリア 35,379戸
九州・沖縄エリア 15,089戸	甲信越エリア 3,900戸

- ✓ 一般に既存物件のサブリースは地方都市では賃料変動リスクが大きく、事業として行うには安定した財務基盤が必須となるため、「参入障壁は高い」
- ✓ 一方で賃貸住宅メーカーは物件を建てることで稼ぐビジネスモデル（利益率は高い）であるため既存物件のサブリースを敢えて行うことはなく、地方においては「競合が少ない」
- ✓ JPMCはパートナー制度（次頁）を活用し、効率的に運用を行うことで全国の既存物件のサブリースを実現

当社の強み② パートナー制度で効率的な運用を実現



不動産系パートナー
(約700社)

建築系パートナー
(約600社)

介護系
パートナー
(約100社)

JP

J'sパートナー

管理

EP

イーベスト
パートナー

売買仲介

CP

コンストラクション
パートナー

建築

RP

リフォーム
パートナー

リフォーム

SLP

シルバー
パートナー

高齢者向け
住宅建築

FP

ふるさぼ
パートナー

高齢者向け
住宅運営

パートナー数

全国約 **1,400** 社

- ✓ 地場の有力な賃貸管理会社や建設会社等から成る全国1,400社のパートナーネットワークによって全国での事業展開が実現している
この規模と質のネットワークを構築し、同様のビジネスモデルを模倣するのは他社には不可能であり当社の競争力の源泉となっている

1. 会社概要

2. JPMCが取り組む社会課題

3. M&A(JPMCシンエイ)の進捗

人口減で縮む国力 将来推計人口、生産性向上が急務 2070年、3割減8700万人 出生は59年に50万人割れ

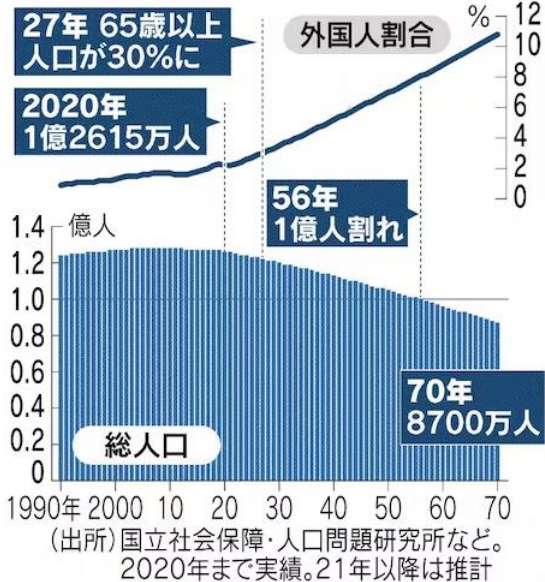
2023年4月27日 2:00

**人口は減少の一途
外国人人口も増える**

国立社会保障・人口問題研究所は26日、長期的な日本の人口を予測した「**将来推計人口（総合2面きょうのことば）**」を公表した。2056年に人口が1億人を下回り、59年には日本人の出生数が50万人を割る。人口規模を保てなければ国力は縮みかねない。人口減社会でも経済成長の維持を目指す施策を急ぐ時期にさしかかっている。

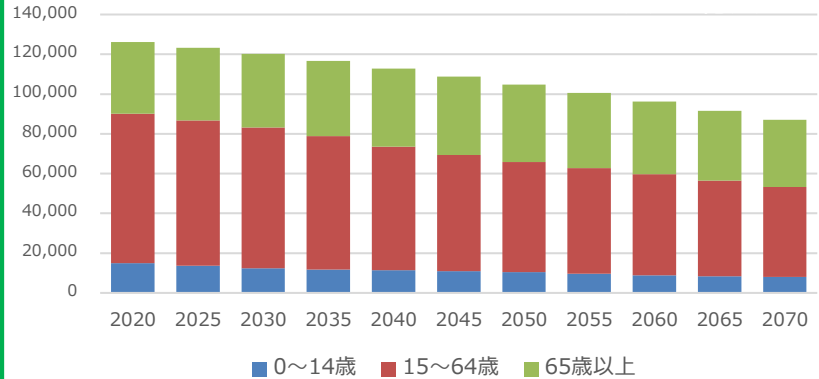
（関連記事総合2面に）

2070年は総人口の1割超が外国人に

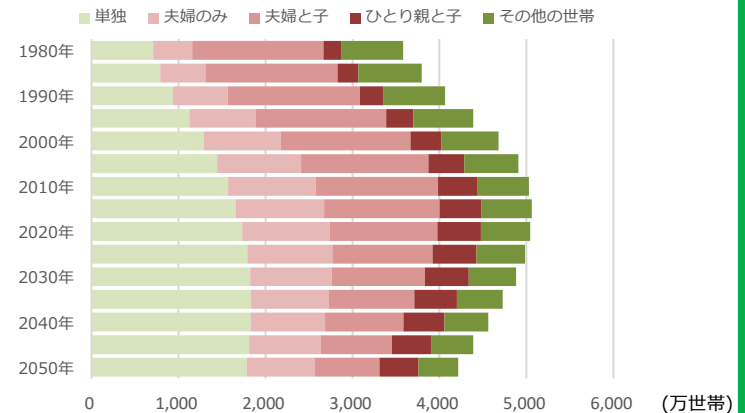


年齢区分ごとの人口の推移 2056年 人口1億円を下回る

(単位:千人)



家族構成の変化 少子高齢化で増える単身世帯



人口動態は大きく変化 住居のあり方は大きく変わる！

※出展

左記事：日本経済新聞社

右上グラフ：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）結果の概要」を参照し当社にて作成

右下グラフ：総務省 人口動態・家族のあり方等 社会構造の変化について

住む論理とは 社会の課題と向き合い 持続可能な賃貸経営を追求すること



画一化した物件を 建て続ける時代に終止符を

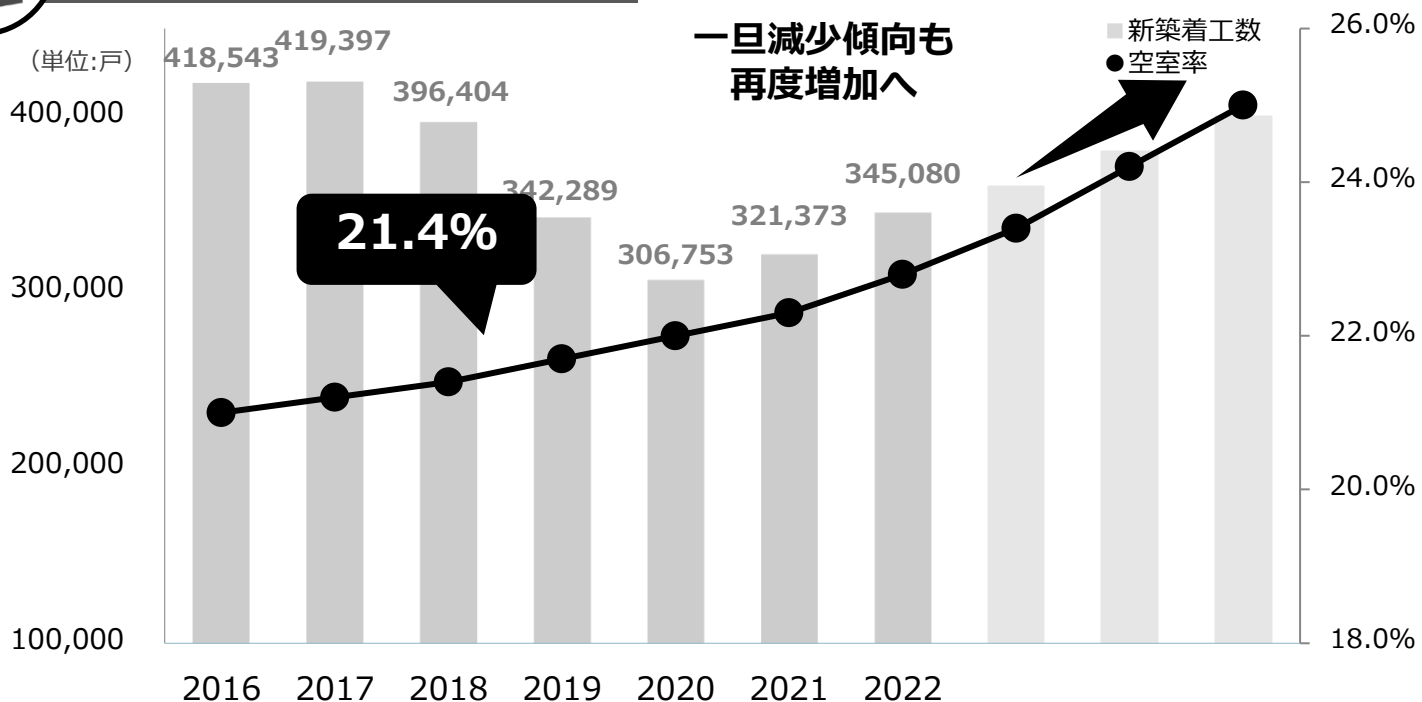
多様化する社会においては住まいのあり方も大きく変わる
社会から求められているのは画一化された物件の供給ではない



空室率が高いのに新築は建ち続ける！ 賃貸住宅メーカーの新築は止まらない！



全国の新築着工数・空室率



※出展
 新築着工：国土交通省 新設住宅着工戸数
 空室率：住宅・土地統計調査を基に推定



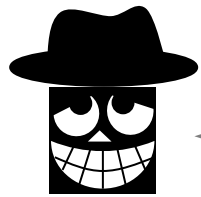
綺麗な新築



既存物件をリユース



GHGの排出を抑制！



賃貸住宅メーカー

環境負荷が高くても…
全国の空室率が高くても…

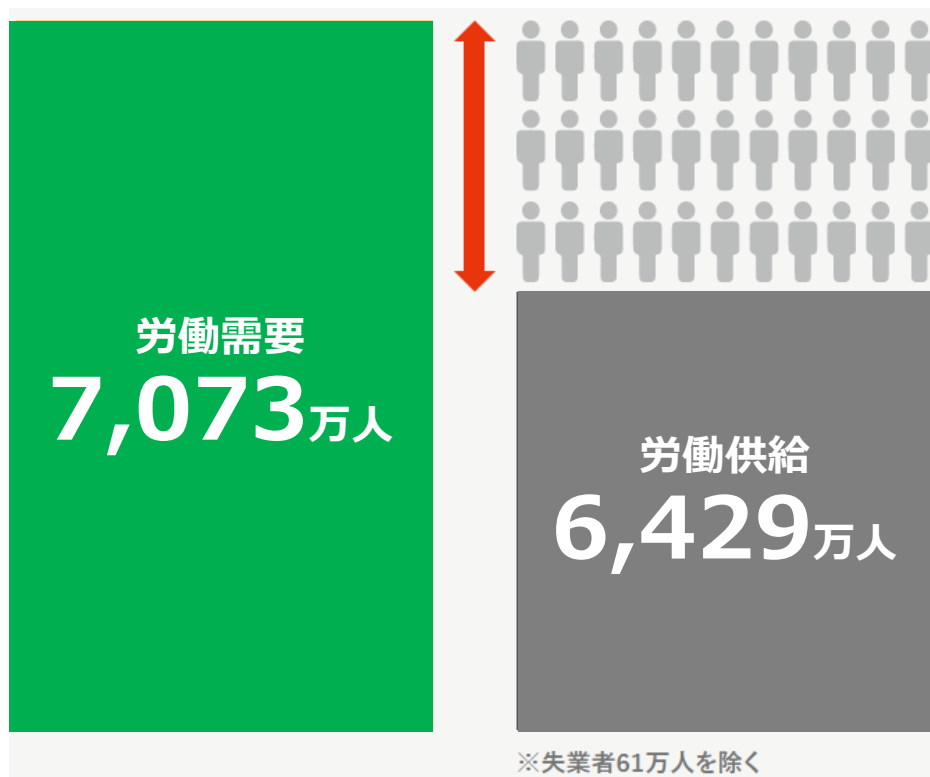
新築が一番儲かる 利益追求！



スクラップ&ビルドからの脱却！
限りある資源を有効に活用！

「住む論理」による
サステナブルを追求！

新築による利益と社会課題解決にも貢献するリユースによる利益では
同じ利益でもその価値は違う！



**2030年
人手は644万人
不足する**

**少子高齢化による労働人口の減少は
日本の国家的課題**

必ず外国人就労者のチカラが必要になる



全国で家具家電付き
住宅の提供可能



Fourth Valley

外国人材の育成事業
日本での採用支援を展開
国内最大級の58,192名の登録数



YOLO JAPAN

外国人向け求人メディア
226の国や地域を出身とし
23万人以上が活用するポータルサイト

住居の提供

就業・生活支援

来る外国人就労者の 住まいのインフラカンパニーへ



SuperReform[®]
スーパーリフォーム



スーパーリフォームから **スーパーリユース**へ！

「リフォーム×賃貸経営代行」はスーパーリフォームというサービスで当社の成長に寄与してきました
「スーパーリユース」へのコンセプト変更に込める思いは
リフォームだけでなく「持続可能な賃貸経営」の実現を企図し
その後の物件の運用まで長期的に賃貸経営をサポートさせて頂きたいということです

JPMCでは社会の課題と向き合い 持続可能な賃貸経営を追求することを「住む論理」と呼びます
賃貸住宅業界においては新築物件の供給過多による高い空室率 外国人など入居困難者への快適な住居提供など
多くの社会課題を抱えています

JPMCは賃貸経営のプロとしての視点はもちろん 入居者の視点を賃貸経営に取り入れて
これらの社会課題の解決へ取り組み 持続可能な賃貸経営を目指しています

住む論理とは 社会の課題と向き合い 持続可能な賃貸経営を追求すること

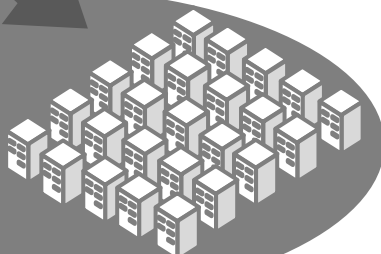


賃貸住宅メーカー



新築供給
し続ける

既存物件
全国2,339万戸



賃料・初期費用

9.2万円

管理費・共益費 5000円

敷金/礼金 -/-

保証金 -

敷引・償却 -

部屋情報

間取り 1K

専有面積 26.1m²

向き -

建物種別 マンション

築年数 築12年

アクセス

都営大江戸線/森下駅 歩2分

都営新宿線/森下駅 歩2分

東京メトロ半蔵門線/清澄白河駅 歩11分

所在地

東京都江東区森下 1

リフォーム

募集方法の工夫

法人入居斡旋

外国人入居

新たな入居者の獲得



オーナーのため



社会のため



地球のため

持続可能な賃貸経営！

既存物件のリユースでマーケットニーズに合う住居を提供

既存物件2,339万戸がJPMCのターゲット
スーパーリユースで物件を再度収益化させることで持続可能な賃貸経営をサポート
オーナーの経済面だけでなくESGの観点からも社会課題の解決に貢献するサービスである



「住む論理の追求」

リユースの促進

スクラップ&ビルドを繰り返さない

既存の躯体を活かして物件再生

既存物件で高稼働を実現

シェアリングエコノミーなビジネスモデル



既存物件の再生によるスクラップ&ビルドからの脱却は

資源のムダ使いを減らし

CO2の排出を抑制



新築

運用



自社で施工
建築利益

自社の系列での運用

利回りから
逆算した
割高な賃料設定

低迷する
入居率

華美な
大規模リフォームor
大幅減額提示

環境負荷が大きい！
供給過多でも建築したい！

環境的にも経済的にも
サステナブルでない「建てる論理」



「住む論理の追求」

自社で
建築しない！

JPMCでの運用

物件の魅力を高める
必要性のあるリフォーム

JPMC リフォーム事業
ワークス&サプライ 内製化！



賃貸経営をサポートする
JPMCのサービス

- JPMC ファイナンス 滞納保証・収納代行
- みらい少額短期保険
- JPMC エージェンシー 法人への社宅斡旋

スクラップ&ビルドから脱却！
オーナーの経済的負担も少ない！

環境面でも経済面でもサステナブル！
ストック&フローによる成長を実現！

- ✓ JPMCは自社で建築は行わない
「住む論理」の考え方のもと、物件の収益性を高めるために必要性のあるリフォームを行う
- ✓ 環境的にも経済的にもサステナブル
- ✓ 経営代行×リフォーム（ストック&フロー）のビジネスモデルで更なる成長へ

before



After



オフィスから賃貸物件へコンバージョン
その後はJPMCで運用！



持続可能な賃貸経営を。

「住む論理」の追求で 持続可能な社会を目指します

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



1. 会社概要
2. JPMCが取り組む社会課題
- 3. M&A(JPMCシンエイ)の進捗**



さらに改善！

2023年3月末

87.3%

改善！

2022年12月末

85.3%

3カ月で
+2.0%アップ

M&A時点

81.3%



リフォーム
物件の魅力度アップ！



入居率向上の
募集ノウハウ！

ストックの質改善！

- ✓ M&A時点より入居率が+6.0%改善 改善途上ではあるが変化が出てきている
- ✓ JPMCワークス&サプライによるリフォーム、JPMCグループの入居率向上ノウハウを活かしている

JPMC
ワークス&サプライ

×

JPMC
シンエイ

JPMCシンエイの管理物件の リフォームも進行中！

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに

11 住み続けられる
まちづくりを

12 つくる責任
つかう責任

【JPMCシンエイのシナジー発現までのイメージ】



- ✓ JPMCシンエイの管理物件のリフォームも受注が進んでいる
物件の魅力度を高め、JPMCグループの賃貸経営ノウハウや付帯商品を投入することで入居率を高め
収益性を改善することで、JPMCシンエイも成長できる
- ✓ この手法はJPMCグループの管理会社のM&Aメソッドとして今後のM&A戦略において武器となる
- ✓ リフォーム事業はJPMCシンエイの物件だけではなく既存の築古物件にも適用可能

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、安全性等につい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。