

2023年12月期 第2四半期 JPMCグループ決算補足説明資料

2023年2Q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2,418戸増加し6月末で109,122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203百万円増加
- ・人員増加に対応すべく本社オフィスの増床、その他拠点のレイアウト変更を実施
→関連費用36百万円を計上
- ・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、前年同期比で加盟金利益が70百万円減少

▶ **M&Aで取得したシンエイの入居率が大きく改善**

M&A時 81.3% → 2023年6月末 88.0%

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（中間配当は予定通り25.5円実施 期末配当25.5円予定）

連結決算ハイライト



(百万円)	2022年度 2Q	2023年度 2Q	前年差	前年比 (%)	通期計画 進捗率
売上高	28,328	28,508	179	+0.6%	57,500 49.6%
営業利益	1,450	1,313	△137	△9.5%	2,600 50.5%
経常利益	1,462	1,319	△142	△9.7%	2,600 50.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	981	900	△81	△8.3%	1,750 51.5%
1株当たり当期純利益 (円)	55.77	50.98	△4.79	△8.6%	

- ✓ 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203百万円増加
 - ・人員増加に対応すべく本社オフィスの増床、その他拠点のレイアウト変更を実施
→関連費用36百万円を計上
 - ・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、前年同期比で加盟金利益が70百万円減少

売上区分別の状況



(百万円)	2022年度 2Q	2023年度 2Q	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	26,309	26,438	53,565	+0.5%	49.4%	ストック 増加率 +0.8%
P M付帯事業収入	1,230	1,316	2,690	+7.0%	48.9%	
滞納保証	340	370	792	+8.7%	46.7%	
保険事業	718	794	1,569	+10.7%	50.6%	
JPMCヒカリ	171	151	328	△11.6%	46.3%	フロー
その他の収入	789	753	1,243	△4.6%	60.5%	
※うち、リフォーム事業	431	406	748	△5.8%	54.3%	
売上高	26,328	28,508	57,500	+0.6%	49.6%	

- ✓ 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0.8%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年比で件数は大きく増加（35件→52件）
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 2Q	増減	2023年度 (計画)
運用戸数 (期末) (戸)	106,704	109,122	+2,418	110,500
	2022年度 2Q	2023年度 2Q	増減	2023年度 (計画)
申込戸数	3,569	3,735	+166	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2,418戸増加
- ✓ 申込戸数は前年比166戸増加
セミナー等の実施などコロナ禍で枯渇した営業ストックの回復に注力
2Q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

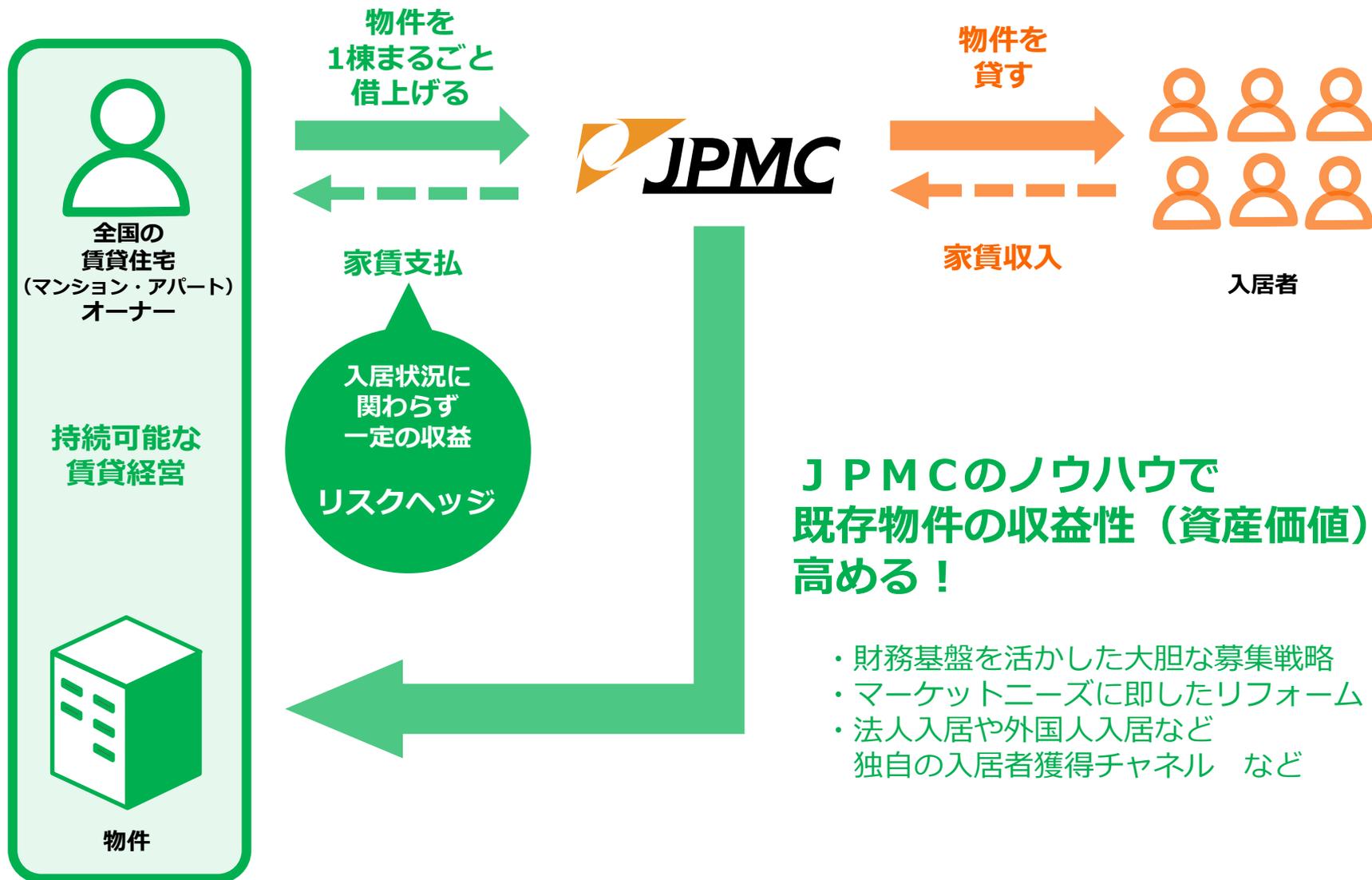
- 社名 株式会社JPMC
- 代表者名 代表取締役 社長執行役員 武藤 英明
- 所在地 東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビルディング
- 設立 2002年6月7日
- 資本金 465,803,500円（2023年8月7日現在）

- 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 401人（2023年6月30日現在、パート社員含）
- 決算期 12月

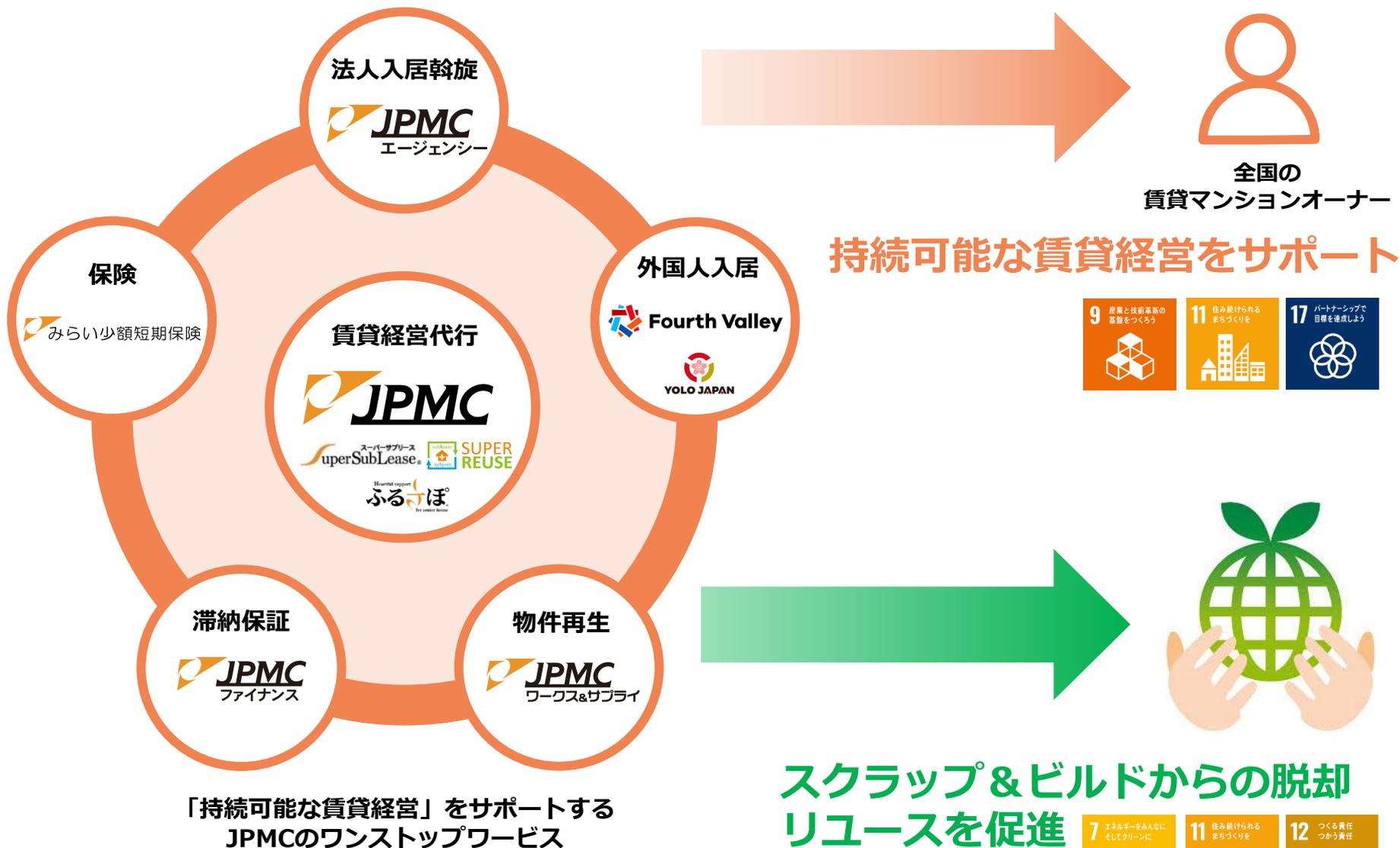
持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



**JPMCのノウハウで
既存物件の収益性（資産価値）
高める！**

- ・財務基盤を活かした大胆な募集戦略
- ・マーケットニーズに即したリフォーム
- ・法人入居や外国人入居など
独自の入居者獲得チャネル など

持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



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！

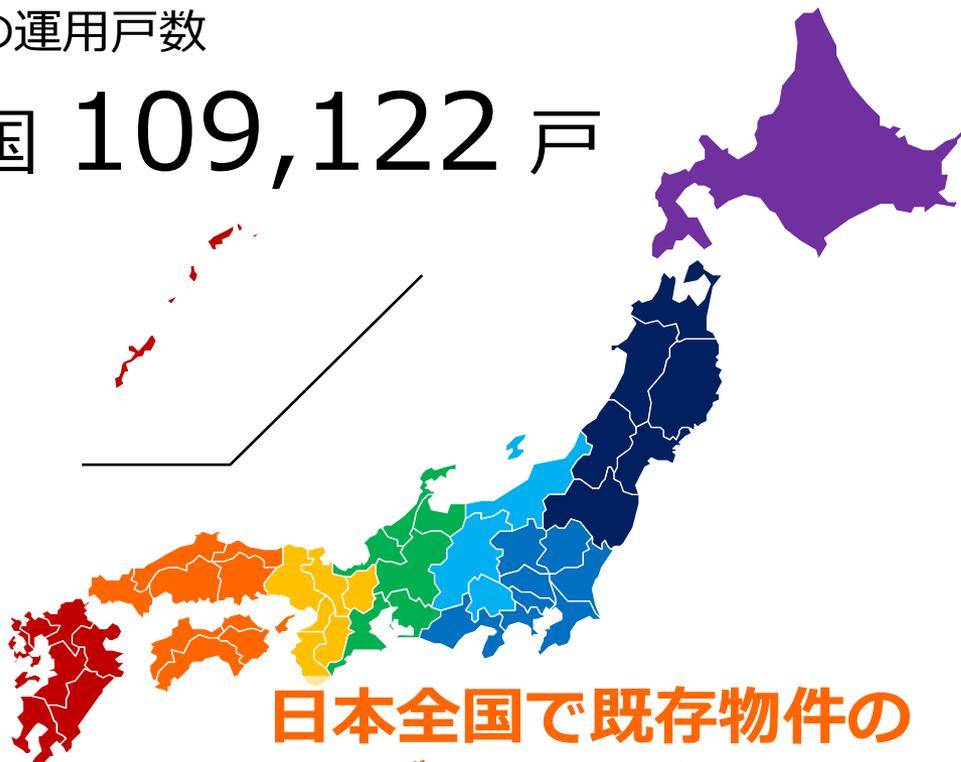
業界内での順位もアップ！

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 109,122 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 17,566戸	北海道エリア 4,305戸
関西エリア 14,859戸	東北エリア 6,207戸
中・四国エリア 11,400戸	関東エリア 35,600戸
九州・沖縄エリア 15,297戸	甲信越エリア 3,888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)



管理



売買仲介



建築



リフォーム



高齢者向け
住宅建築



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

当社の強み③ 金融機関との提携

全国 155 の金融機関と提携

三菱UFJ銀行
三井住友銀行
みずほ銀行
りそな銀行
北洋銀行
北海道信用金庫
釧路信用組合
青森銀行
みちのく銀行
青い森信用金庫
秋田銀行
北都銀行
岩手銀行
東北銀行
仙台銀行
社の都信用金庫
七十七銀行
山形銀行
荘内銀行
米沢信用金庫
きらやか銀行
東邦銀行
いわき信用組合
福島銀行
常陽銀行
茨城県信用組合
栃木銀行
あかぎ信用組合
武蔵野銀行
埼玉縣信用金庫

千葉銀行
京葉銀行
千葉興業銀行
東日本銀行
城南信用金庫
朝日信用金庫西武信用金庫
第一勧業信用組合
東信用組合
あすか信用組合
横浜銀行
横浜信用金庫
平塚信用金庫
第四銀行
はばたき信用組合
富山銀行
北陸銀行
高岡信用金庫
金沢中央信用組合
金沢信用金庫
のと共栄信用金庫
福井銀行
福邦銀行
福井信用金庫
小浜信用金庫
静岡銀行
清水銀行
静岡中央銀行
浜松いわた信用金庫
愛知銀行
名古屋銀行

豊田信用金庫
半田信用金庫
豊川信用金庫
豊橋商工信用組合
中京銀行
瀬戸信用金庫
十六銀行
大垣共立銀行
高山信用金庫
東濃信用金庫
飛騨信用組合
岐阜信用金庫
大垣西濃信用金庫
岐阜商工信用組合
益田信用組合
ぎふ農業協同組合
三十三銀行
百五銀行
北伊勢上野信用金庫
滋賀銀行
紀陽銀行
関西みらい銀行
大阪シティ信用金庫
大阪信用金庫
大阪厚生信用金庫
みなと銀行
但陽信用金庫
但馬信用金庫
姫路信用金庫
南都銀行

大和信用金庫
奈良中央信用金庫
鳥取銀行
鳥取信用金庫
米子信用金庫
島根銀行
山陰合同銀行
島根中央信用金庫
中国銀行
トマト銀行
笠岡信用組合
もみじ銀行
呉信用金庫
信用組合広島商銀
山口銀行
西京銀行
西中国信用金庫
香川銀行
高松信用金庫
香川県信用組合
伊予銀行
愛媛銀行
愛媛信用金庫
えひめ中央農業協同組合
えひめ未来農業協同組合
阿波銀行
徳島大正銀行
徳島信用金庫
四国銀行
しまなみ信用金庫

北九州銀行
筑邦銀行
福岡ひびき信用金庫
十八銀行
長崎銀行
たちばな信用金庫
佐賀銀行
佐賀共栄銀行
九州ひぜん信用金庫
大分銀行
べっぷ日出農業協同組合
豊和銀行
鹿児島銀行
南日本銀行
鹿児島相互信用金庫
鹿児島みらい農業協同組合
肥後銀行
熊本第一信用金庫
熊本信用金庫
宮崎銀行
琉球銀行
沖縄銀行
オリックス銀行
セディナ
オリエンテーション
長野県信用組合
JACCS

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。

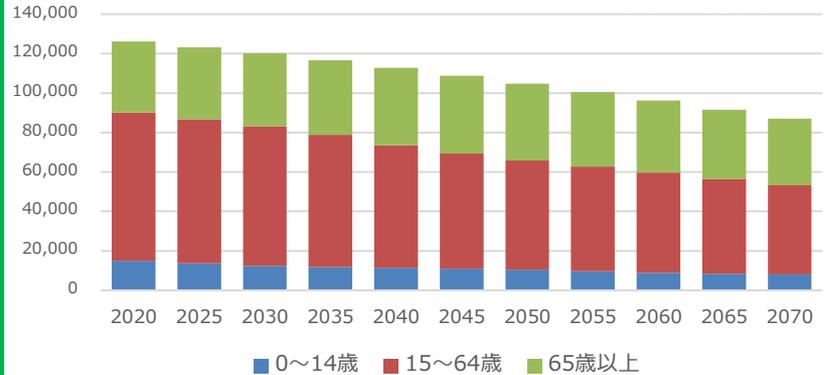
（関連記事総合2面に）

2070年は総人口の1割超が外国人に



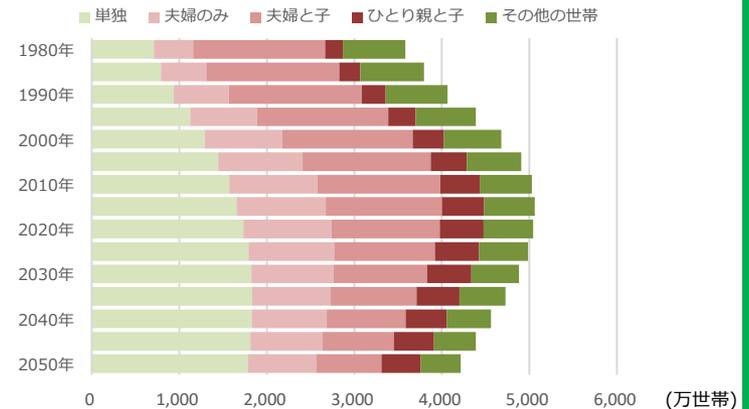
年齢区分ごとの人口の推移 2056年 人口1億人を下回る

(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

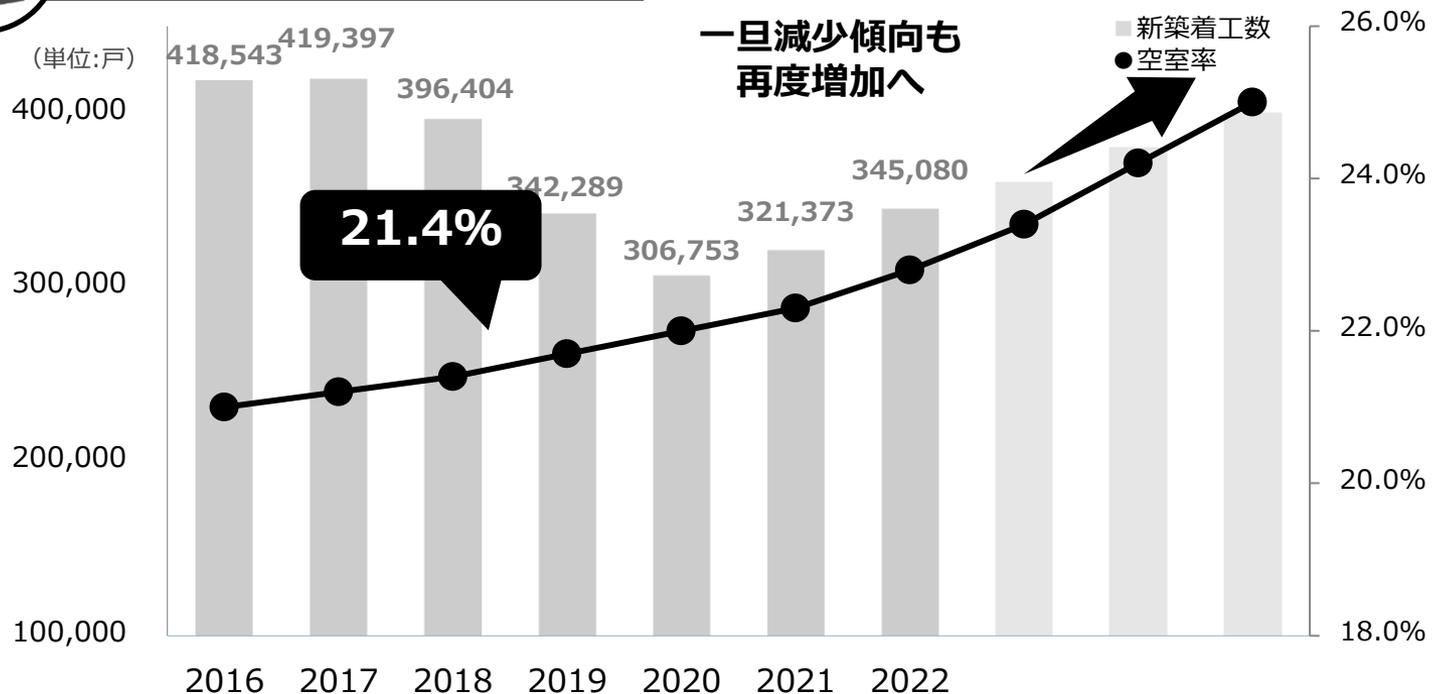
多様化する社会においては住まいのあり方も大きく変わる
社会から求められているのは画一化された物件の供給ではない



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



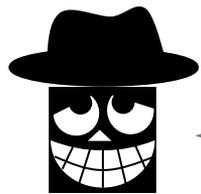
綺麗な新築



既存物件をリユース



CO2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…

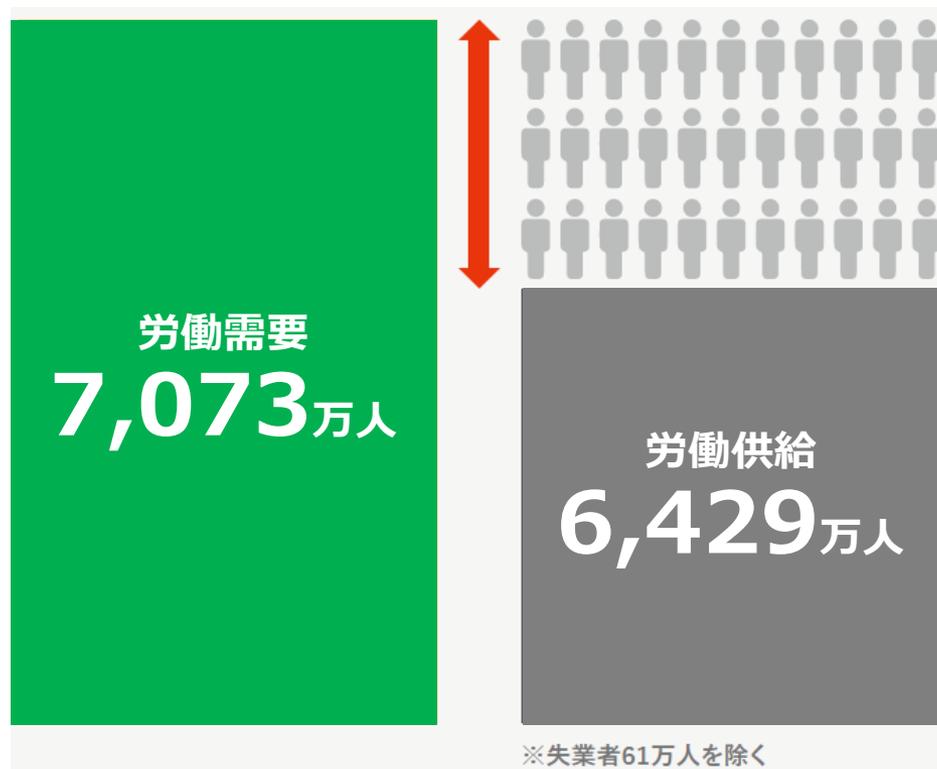
新築が一番儲かる 利益追求！



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



住居の提供



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

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





リニューアル
リフォーム
リノベーション



賃貸経営の
プロフェッショナル



持続可能な賃貸経営を。

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

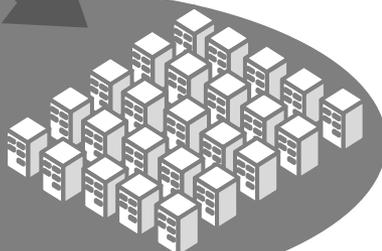


賃貸住宅メーカー



新築供給
し続ける

既存物件
全国2,339万戸



リフォーム **募集方法の工夫**

JPMC エージェンシー **Fourth Valley** 他
法人入居斡旋 外国人入居

新たな入居者の獲得



持続可能な賃貸経営！



オーナーのため



社会のため



地球のため

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

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6月末

88.0%

改善！

2022年12月末

85.3%

6カ月で
+2.7%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+6.7%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、複製は禁じられています。