

2024年12月期 第1四半期 JPMCグループ決算補足説明資料

2024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1,031戸増加し3月末で111,237戸**
- ▶ **対前年同期比では、人員増強に伴う費用増加により減益となっているが
通期予想には織り込み済みであり、通期での増益予想は据え置く**

株主還元

- ▶ **ストックビジネスの成長による連続増配方針を堅持
年間配当55円の予定に変更なし（中間配当27.5円 期末配当27.5円）
配当性向_(予想) 51.3%**

連結決算ハイライト



| (百万円) | 2023年度 1Q | 2024年度 1Q | 前年差 | 前年比 (%) | 通期計画 進捗率 |
|---------------------|--------------|--------------|-------|------------|-----------------|
| 売上高 | 14,213 | 14,427 | 214 | +1.5% | 60,400 23.9% |
| 営業利益 | 759 | 531 | △227 | △29.9% | 2,700 19.7% |
| 経常利益 | 762 | 532 | △229 | △30.1% | 2,700 19.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 512 | 351 | △160 | △31.4% | 1,900 18.5% |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 29.03 | 19.82 | △9.21 | △31.7% | |

- ✓ 売上高は前年比+1.5%
運用ユーザー数増加によるストック収入増加が成長をけん引し、過去最高を更新
- ✓ 営業利益は前年比△29.9%
人員増強に伴う費用増加に伴い販管費が増加し減益となっているが
通期計画には織り込んでおり、通期計画に変更はない

売上区分別の状況



| (百万円) | 2023年度 1Q | 2024年度 1Q | 2024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 | 13,105 | 13,308 | 55,337 | +1.5% | 24.0% | ストック 増加率 +1.6% |
| P M付帯事業収入 | 668 | 685 | 2,772 | +2.6% | 24.7% | |
| 滞納保証 | 182 | 188 | 846 | +3.3% | 22.2% | |
| 保険事業 | 409 | 426 | 1,638 | +4.2% | 26.1% | |
| JPMCヒカリ | 76 | 70 | 287 | △7.9% | 24.6% | |
| その他の収入 | 439 | 434 | 2,290 | △ 1.3% | 18.9% | フロー |
| ※うち、リフォーム事業 | 263 | 137 | 1,021 | △47.9% | 13.4% | |
| 売上高 | 14,213 | 14,427 | 60,400 | +1.5% | 23.9% | |

- ✓ ストック収入は運用戸数増加により前年比+1.6% 売上高成長をけん引
- ✓ ストック（運用物件）の価値を高めるリフォーム事業は2023年比で減収も、受注状況は順調

K P I (運用戸数・申込戸数)



| | 2023年度 | 2024年度 1Q | 増減 | 2024年度 (計画) |
|---------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| 運用戸数 (期末) (戸) | 110,206 | 111,237 | +1,031 | 114,000 |
| | 2023年度 1Q | 2024年度 1Q | 増減 | 2023年度 (計画) |
| 申込戸数 | 1,724 | 1,732 | +8 | 10,500 |

※「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

- ✓ 運用戸数は前期末比1,031戸増加
- ✓ 申込戸数は前年比8戸の増加にとどまる
1Qは季節変動的要因（引越しシーズンによる入居期待等）で申込戸数を獲得しづらい環境
対面での営業やセミナーなど営業ストック回復の取り組みは継続

Appendix

1. トピックス

2. 会社概要

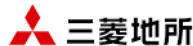
3. JPMCが取り組む社会課題

4. M&A

5. IRに関するよくあるご質問



人を、想う力。街を、想う力。



HOMETACT

スマホで制御！

対応デバイス一覧



日本の賃貸住宅マーケット

約**2,339**万戸

JPMCパートナー
運用戸数

約**100**万戸



スマートホームを全国の賃貸住宅へ提供！

- ✓ 三菱地所が開発した総合スマートホームサービス「HOMETACT（ホームタクト）」を導入 JPMCグループの運用物件のみならず、JPMCパートナーの管理物件などにも提供することで入居者の利便性・満足度および物件の付加価値向上を実現 日本市場におけるスマートホームサービスの普及・浸透をはかる

1. トピックス
- 2. 会社概要**
3. JPMCが取り組む社会課題
4. M&A
5. IRに関するよくあるご質問

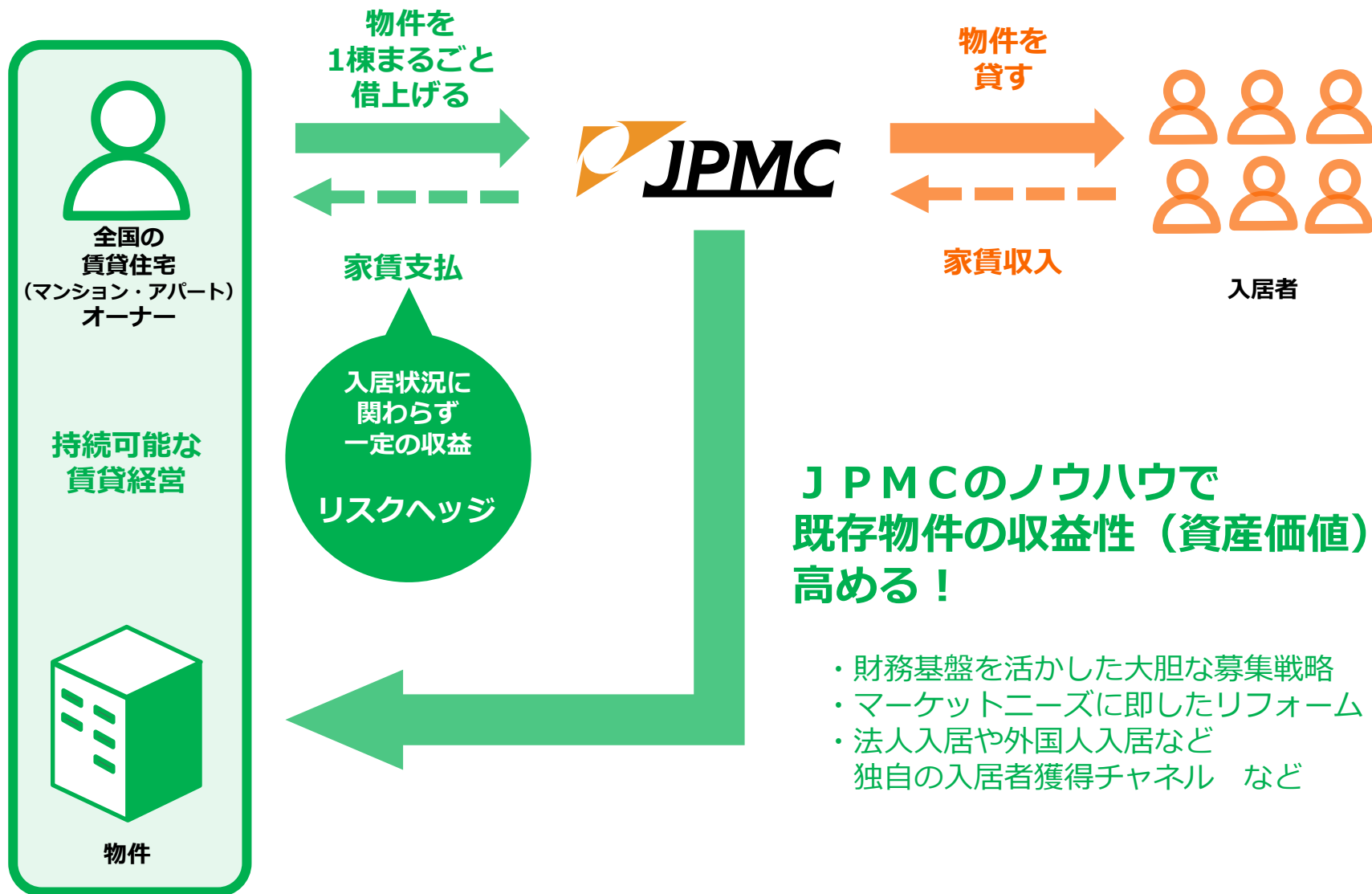
- 社名 株式会社JPMC
- 代表者名 代表取締役 社長執行役員 武藤 英明
- 所在地 東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビルディング
- 設立 2002年6月7日
- 資本金 465,803,500円（2024年3月31日現在）

- 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JPMCSシンエイ 賃貸管理
 - 株式会社JPMCAセットマネジメント 投資用不動産の売買仲介事業

- 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】 大阪市中央区本町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 431人（2024年3月31日現在、パート社員含）
- 決算期 12月

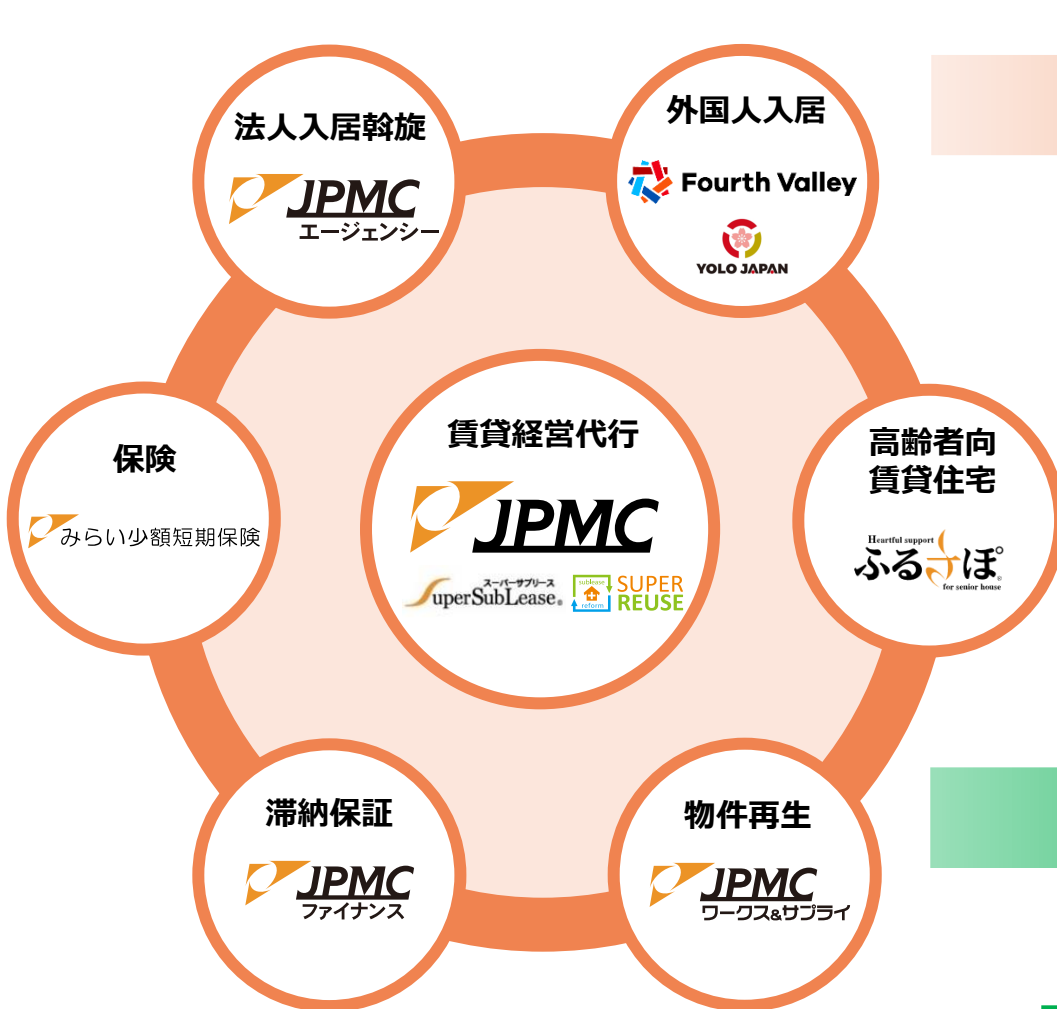
持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



**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

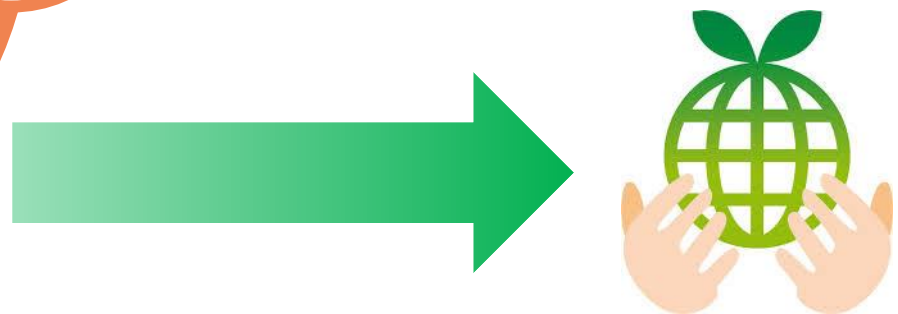
持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



「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



| | | |
|-------------------|------------------|----------------------|
| 9 産業と技術革新の基盤をつくろう | 11 住み続けられるまちづくりを | 17 パートナーシップで目標を達成しよう |
| | | |



スクラップ&ビルドからの脱却
リユースを促進

| | | |
|----------------------|------------------|----------------|
| 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 |
| | | |

【2023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 | 1,214,592 |
| 2位 | 大和リビング | 587,905 |
| 3位 | レオパレス21 | 559,824 |
| 4位 | 東建コーポレーション | 253,099 |
| 5位 | ハウスメイトグループ | 114,333 |
| 6位 | JPMC | 108,178 |
| 7位 | ビレッジハウス・マネジメント | 106,868 |
| 8位 | 旭化成不動産レジデンス | 105,150 |

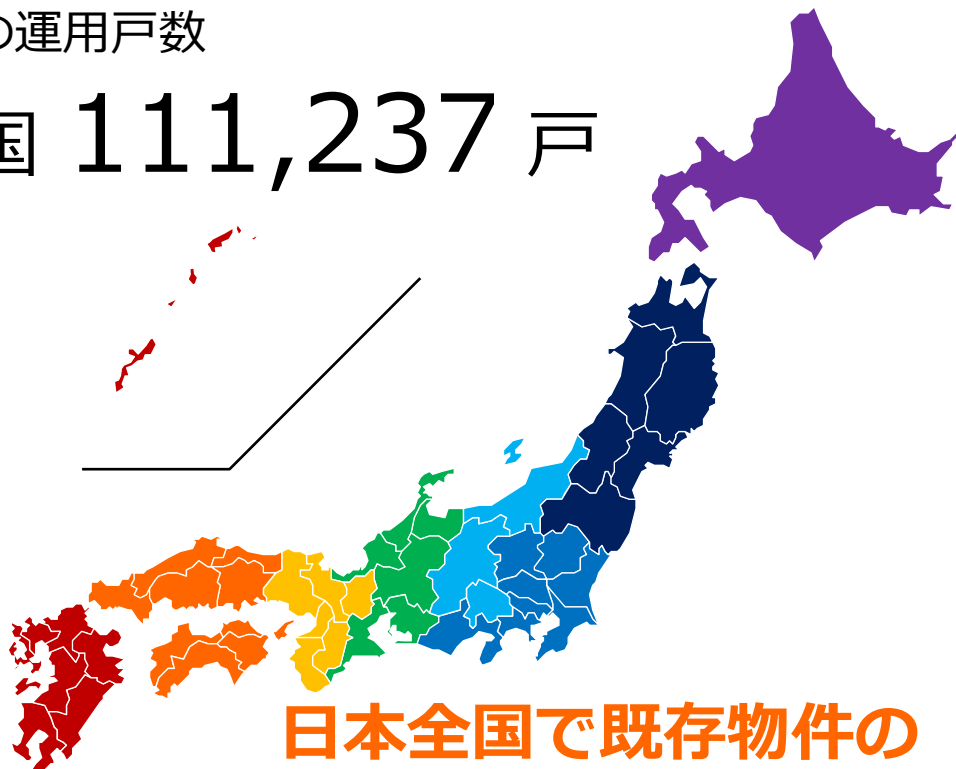
業界の主要プレイヤーを目指す！

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 **111,237** 戸



日本全国で既存物件のサブリースが可能！

- ✓ 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 163 の金融機関と提携

| | | | | | | |
|---------------|----------|-----------|-----------|-----------|-------------|--------------|
| 三菱UFJ銀行 | 米沢信用金庫 | 横浜信用金庫 | 豊川信用金庫 | 大阪シティ信用金庫 | 山口銀行 | 佐賀共栄銀行 |
| 三井住友銀行 | きらやか銀行 | 平塚信用金庫 | 豊橋商工信用組合 | 大阪信用金庫 | 西京銀行 | 九州ひびん信用金庫 |
| みずほ銀行 | 東邦銀行 | 第四銀行 | 愛知県中央信用組合 | 大阪厚生信用金庫 | 西中国信用金庫 | 佐賀信用金庫 |
| りそな銀行 | 大東銀行 | 大光銀行 | 中京銀行 | 枚方信用金庫 | 百十四銀行 | 大分銀行 |
| セディナ | いわき信用組合 | はばたき信用組合 | 瀬戸信用金庫 | みなと銀行 | 香川銀行 | べっぴん日出農業協同組合 |
| オリエントコーポレーション | 福島銀行 | 富山銀行 | 尾西信用金庫 | 但陽信用金庫 | 高松信用金庫 | 豊和銀行 |
| 長野県信用組合 | 常陽銀行 | 北陸銀行 | いちい信用金庫 | 但馬信用金庫 | 香川県信用組合 | 鹿児島銀行 |
| しまなみ信用金庫 | 茨城県信用組合 | 高岡信用金庫 | 十六銀行 | 姫路信用金庫 | 伊予銀行 | 南日本銀行 |
| JACCS | 栃木銀行 | 金沢中央信用組合 | 大垣共立銀行 | 西兵庫信用金庫 | 愛媛銀行 | 鹿児島相互信用金庫 |
| 北洋銀行 | あかぎ信用組合 | 金沢信用金庫 | 高山信用金庫 | 南都銀行 | 愛媛信用金庫 | 鹿児島みらい農業協同組合 |
| 北海道信用金庫 | 武蔵野銀行 | のと共栄信用金庫 | 東濃信用金庫 | 大和信用金庫 | えひめ中央農業協同組合 | 肥後銀行 |
| 釧路信用組合 | 埼玉縣信用金庫 | 福井銀行 | 飛騨信用組合 | 奈良中央信用金庫 | えひめ未来農業協同組合 | 熊本第一信用金庫 |
| 青森みちのく銀行 | 千葉銀行 | 福邦銀行 | 岐阜信用金庫 | 鳥取銀行 | 阿波銀行 | 熊本信用金庫 |
| 青い森信用金庫 | 京葉銀行 | 福井信用金庫 | 大垣西濃信用金庫 | 鳥取信用金庫 | 徳島大正銀行 | 熊本銀行 |
| 秋田銀行 | 千葉興業銀行 | 小浜信用金庫 | 岐阜商工信用組合 | 米子信用金庫 | 徳島信用金庫 | 宮崎銀行 |
| 北都銀行 | 東日本銀行 | 静岡銀行 | 益田信用組合 | 山陰合同銀行 | 四国銀行 | 高鍋信用金庫 |
| 岩手銀行 | 城南信用金庫 | 清水銀行 | ぎふ農業協同組合 | 島根銀行 | 北九州銀行 | 琉球銀行 |
| 東北銀行 | 朝日信用金庫 | 静岡中央銀行 | 三十三銀行 | 島根中央信用金庫 | 筑邦銀行 | 沖縄銀行 |
| 仙台銀行 | 西武信用金庫 | 静岡信用金庫 | 百五銀行 | 中国銀行 | 福岡ひびき信用金庫 | |
| 杜の都信用金庫 | 第一勧業信用組合 | 浜松いわた信用金庫 | 北伊勢上野信用金庫 | トマト銀行 | 福岡銀行 | |
| 七十七銀行 | 東信用組合 | 愛知銀行 | 滋賀銀行 | 笠岡信用組合 | 十八親和銀行 | |
| 宮城第一信用金庫 | あすか信用組合 | 名古屋銀行 | 紀陽銀行 | もみじ銀行 | 長崎銀行 | |
| 山形銀行 | オリックス銀行 | 豊田信用金庫 | 関西みらい銀行 | 呉信用金庫 | たちばな信用金庫 | |
| 荘内銀行 | 横浜銀行 | 半田信用金庫 | 池田泉州銀行 | 信用組合広島商銀 | 佐賀銀行 | |

1. トピックス
2. 会社概要
- 3. JPMCが取り組む社会課題**
4. M&A
5. IRに関するよくあるご質問

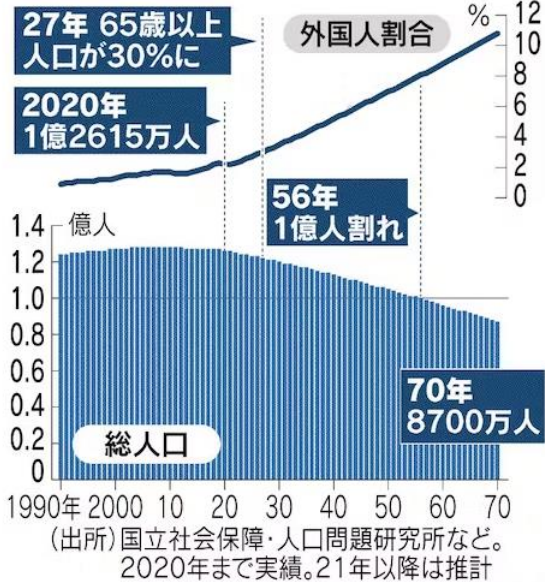
人口減で縮む国力 将来推計人口、生産性向上が急務 2070年、3割減8700万人 出生は59年に50万人割れ

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**

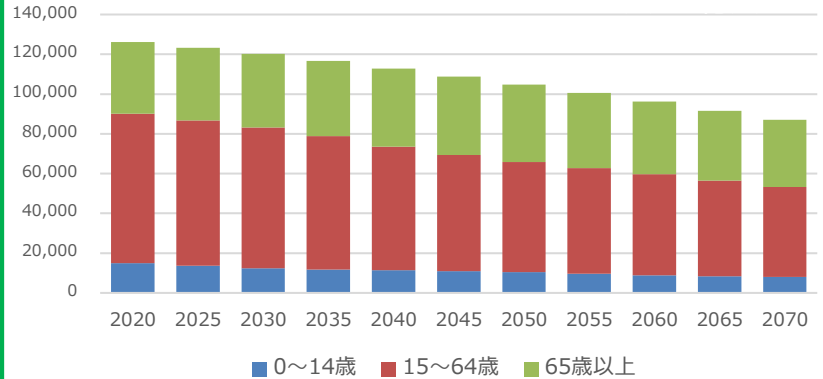
国立社会保障・人口問題研究所は26日、長期的な日本の人口を予測した「**将来推計人口（総合2面きょうのことば）**」を公表した。2056年に人口が1億人を下回り、59年には日本人の出生数が50万人を割る。人口規模を保てなければ国力は縮みかねない。人口減社会でも経済成長の維持を目指す施策を急ぐ時期にさしかかっている。
(関連記事総合2面に)

2070年は総人口の1割超が外国人に



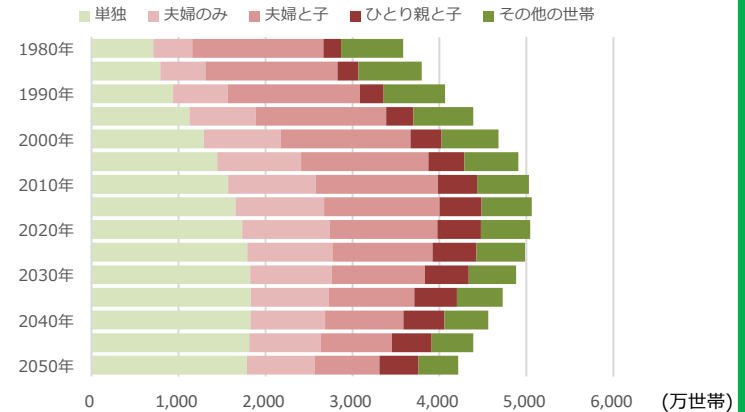
年齢区分ごとの人口の推移 2056年 人口1億人を下回る

(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

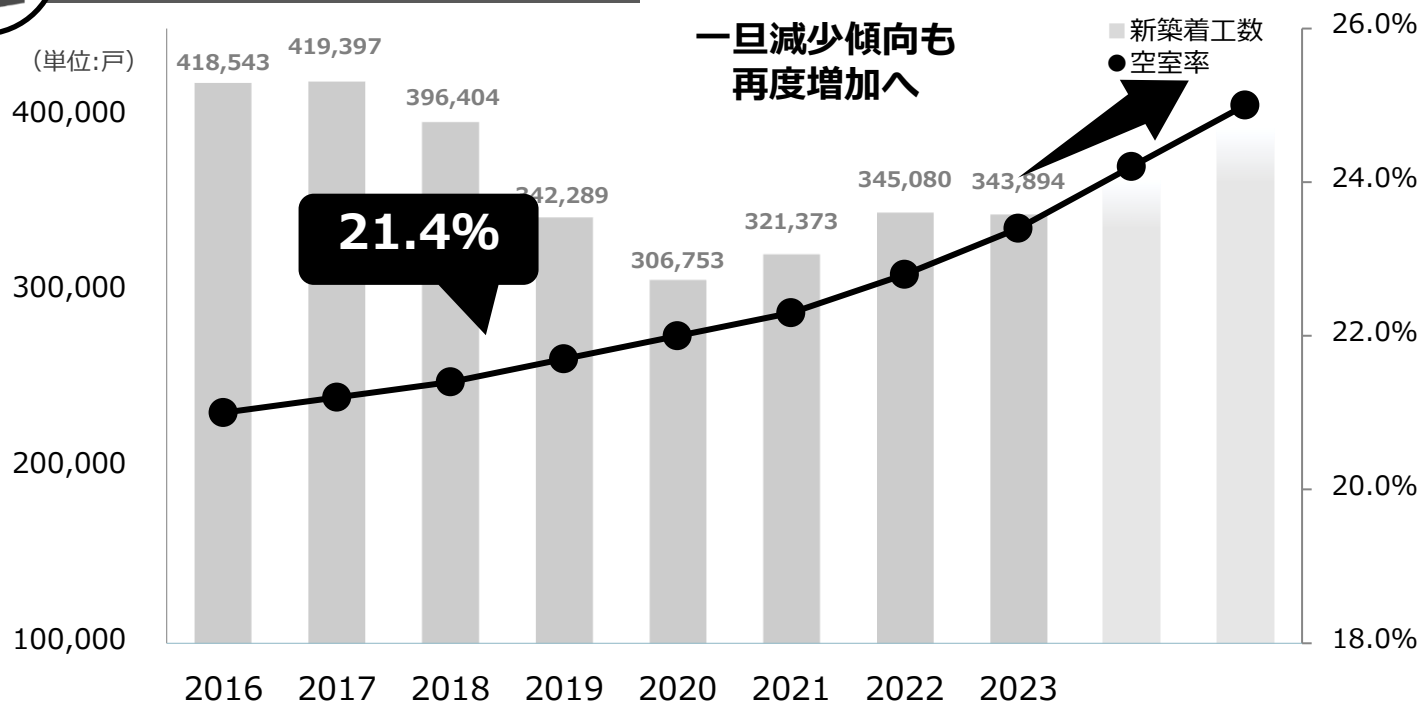
多様化する社会においては住まいのあり方も大きく変わる
社会から求められているのは画一化された物件の供給ではない



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



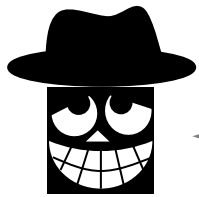
綺麗な新築



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！



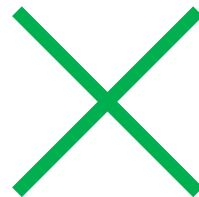
スクラップ&ビルドからの脱却！
限りある資源を有効に活用！

「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！



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

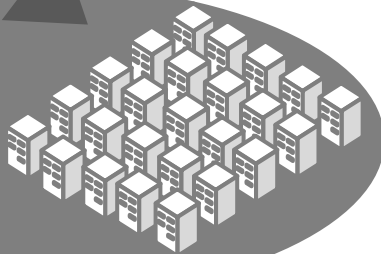
JPMCは賃貸経営のプロとしての視点はもちろん 入居者の視点を賃貸経営に取り入れて
これらの社会課題の解決へ取り組み 持続可能な賃貸経営を目指しています

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

| 賃料・初期費用 | |
|---------|-------|
| 賃料 | 9.2万円 |
| 管理費・共益費 | 5000円 |

| 部屋情報 | |
|------|--------------------|
| 間取り | 1K |
| 専有面積 | 26.1m ² |
| 向き | - |
| 建物種別 | マンション |
| 築年数 | 築12年 |

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

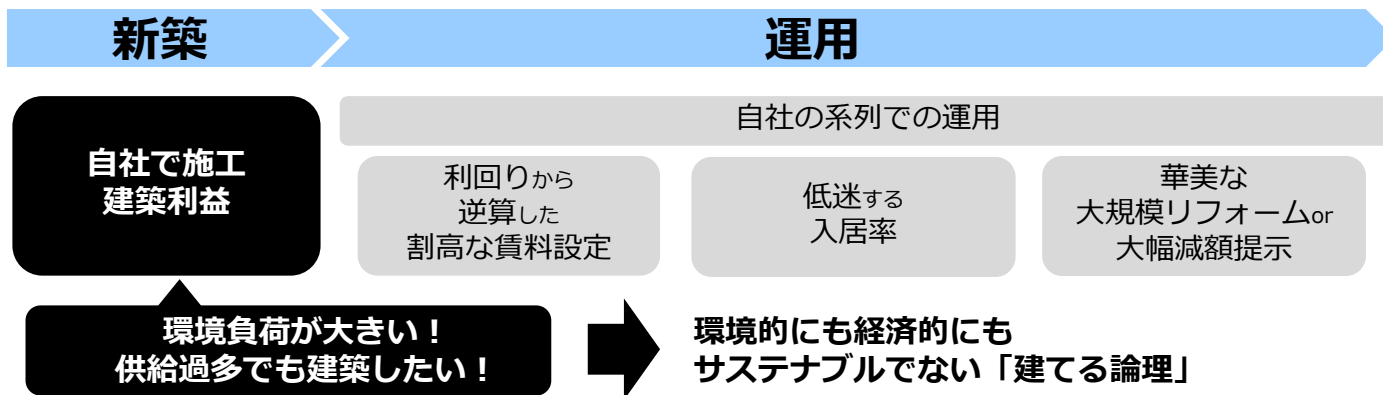


持続可能な賃貸経営！

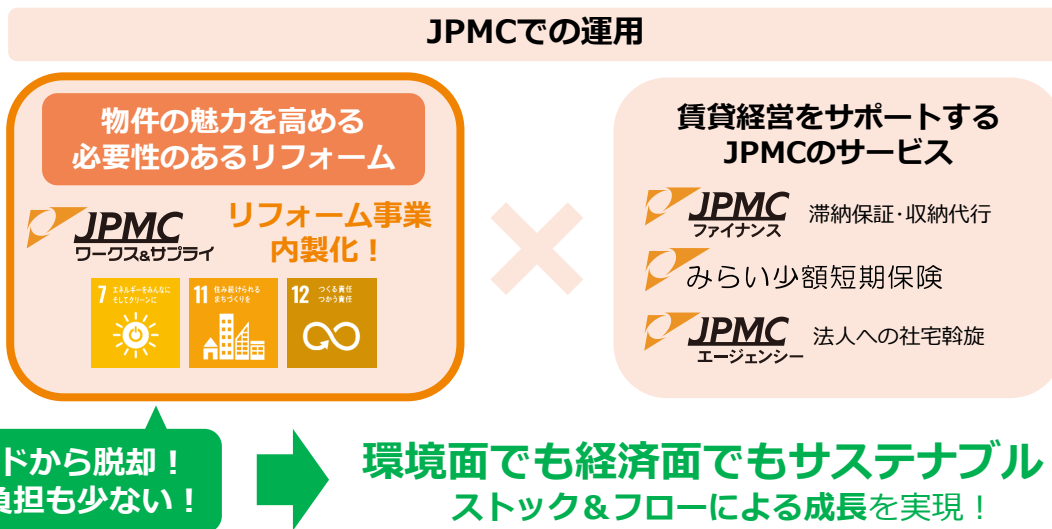
既存物件のリユースでマーケットニーズに合う住居を提供

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

JPMCが解決すべき社会課題 ②スクラップ＆ビルドからの脱却



「住む論理の追求」



- ✓ 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

※2020年8月に株式会社JPMCワークス&サプライを設立しリフォーム事業を内製化

before



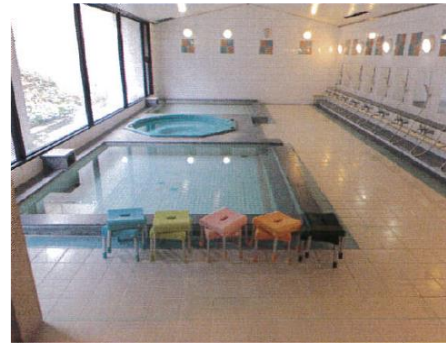
After



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！

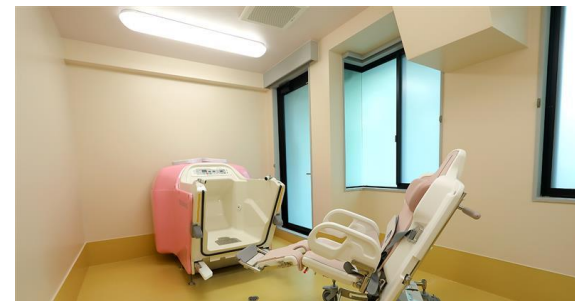
ふるさぽルネサンス

都内の空独身寮をコンヴァージョン工事

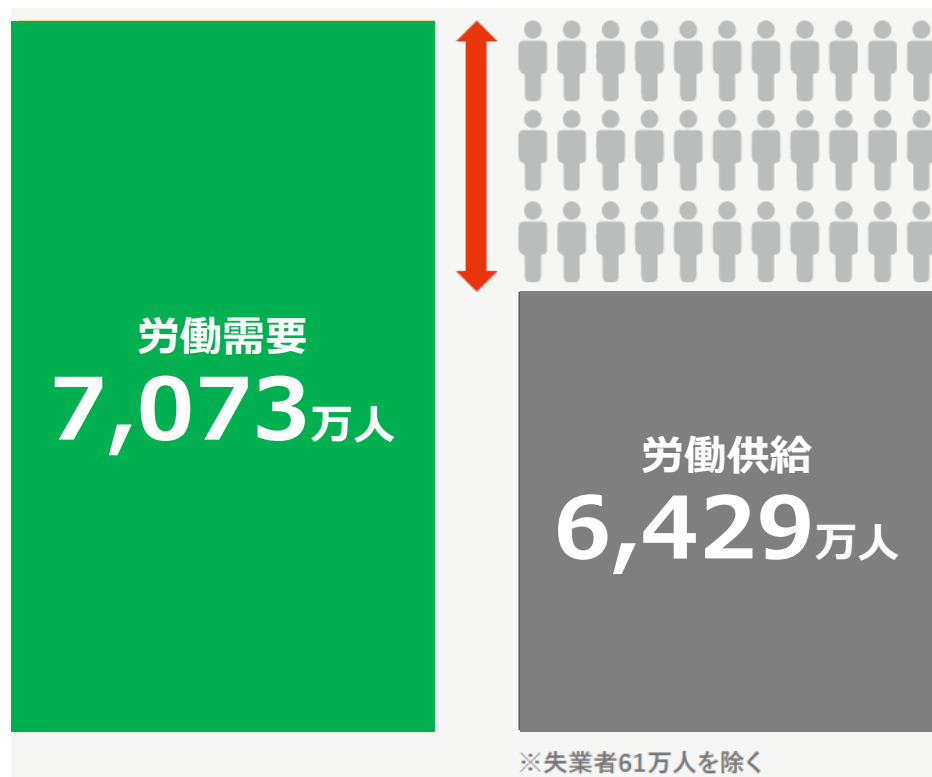


ふるさぽルネサンス

都内の空独身寮を**ふるさぽルネサンス**でコンヴァージョン工事



156戸 都内最大級施設へ再生!



**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





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. トピックス
2. 会社概要
3. JPMCが取り組む社会課題
- 4. M&A**
5. IRに関するよくあるご質問



M&Aから2年半で
ストックの質改善！



2024年3月末

91.1%

M&A時点

81.3%

+9.8%

36,000円

+11,000円

47,000円

ワークス&サプライ

×

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】

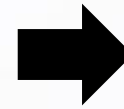


- ✓ JPMCシンエイの管理物件のリフォームをオーナーへ提案
物件の魅力度を高め、JPMCグループの賃貸経営ノウハウや付帯商品を投入することで入居率を高め収益性を改善することで、JPMCシンエイも成長できる
- ✓ この手法はJPMCグループの管理会社のM&Aメソッドとして今後のM&A戦略において武器となる
- ✓ リフォーム事業はJPMCシンエイの物件だけではなく既存の築古物件にも適用可能

全国に300万戸の対象物件！



78 万戸



社長室
当社の元常務

事業承継のニーズ

222 万戸



CFO直轄
M&A専任者

非パートナー



M&Aの体制強化！

当社の元常務の関係性とM&A専任者のノウハウを活かした
2チームの連携により、スムーズなグループインを可能に

1. トピックス
2. 会社概要
3. JPMCが取り組む社会課題
4. M&A
5. IRに関するよくあるご質問

| 項目 | Q | A |
|-------------|--------------------------|--|
| ビジネス モデル | JPMCのビジネスモデルとは？ | 賃貸経営の代行事業を行っています。 全国約1,400社のパートナー制度を基盤としたサブリース事業を通じて賃貸マンションオーナーの資産価値の最大化を追求します。 |
| | JPMCのビジネスモデルの財務上の特徴は？ | ①アセットライトな経営によるリスク低減 ②ストック型ビジネスによる売上・利益の安定成長 ③家賃収入の前受による資金繰りの健全性 |
| | JPMCのサブリース商品の独自性は？ | 当社独自の「スーパーサブリース」という収益分配型のサブリースを提供しています。 家賃収入のうち約定賃料を上回る部分を、賃貸マンションオーナーに追加的に分配する仕組みで、オーナーと当社の利益が一致します。 |
| | JPMCがサブリースを行う物件の特徴は？ | 主に日本全国の既存物件が対象です。 ハウスメーカー等の他社では新築物件のみを対象とするケースが多く、他社との差別化になっています。 |
| | なぜ日本全国の既存物件のサブリースが可能なのか？ | 全国約1400社のパートナー（地域に根差した賃貸管理会社など）との連携により、小規模な組織で全国の既存物件を効率的に運用しています。パートナーネットワークの模倣困難性は高く、参入障壁の一つです。また、効率的な運用が価格競争力の源泉です。 |

| 項目 | Q | A |
|-------------|--------------------|--|
| ビジネス モデル | JPMCのサブリースのPL構造は？ | サブリース事業の売上高は入居者からの家賃収入、売上原価は賃貸マンションオーナーに支払う賃料やパートナーに支払う管理委託料です。その差益が売上総利益となります。加えて、賃貸住宅経営に欠かせない、リフォーム、滞納保証、家財保険などのクロスセルにより、事業全体の売上総利益を構成しています。 |
| | サブリース以外の商品ラインナップは？ | <p>賃貸住宅（マンション・アパート）の経営代行を行うために、多くのサービスを提供しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ストック収入につながるサービス <ul style="list-style-type: none"> ①都市部における賃貸住宅の一般管理 ②家賃の収納代行・滞納保証 ③家財等の少額短期保険 ④法人社宅の提供 ⑤高齢者向け住宅の運用 など ■フロー収入につながるサービス <ul style="list-style-type: none"> ①リフォームとサブリースと組合せ「スーパーリユース」 ②建築資材等の販売 ③賃貸マンション等の売買仲介 など |
| | スーパーリユースとは？ | <p>リフォームとサブリースを組み合わせた「スーパーリユース」は、既存物件を再生することで、オーナーの経済的な負担を少なく、かつ、スクラップ&ビルドに比べCO2を削減し、持続可能な賃貸経営に資するサステナブルなビジネスモデルです。ストック&フローの事業として今後も成長を見込んでおります。</p> |

| 項目 | Q | A |
|-----|--------------|--|
| リスク | 賃貸住宅市場のリスクは？ | 人口動態の変化です。長期的には人口の減少が見込まれます。ただし、単身世帯、高齢者、外国人などの増加により賃貸住宅の需要は安定して推移する見通しであり、リスクは限定的です。 |
| | 競合のリスクは？ | 上場企業で同じビジネスモデル（日本全国で既存物件のサブリース）を行う会社はありません。パートナーネットワークの模倣困難性が参入障壁の一つとなっています。 |
| | サブリースのリスクは？ | 逆ザヤ（入居者からの家賃収入より賃貸マンションオーナーへ支払う家賃の方が高い状態）です。リフォームによる物件の魅力向上、適切な募集条件の設定などの入居促進や査定ノウハウを活かし、逆ザヤのリスクを低減しています。 |
| | 大規模災害等のリスクは？ | サブリースによるオフバランスを軸とした経営方針により、物件の被災による減損等のリスクは限定的です。また、天災等により人が住めなくなった場合などには、オーナーとの契約は終了します。そのため、重要な損失が発生するリスクは限定的です。 |

| 項目 | Q | A |
|------------|--------------------------------|--|
| | <p>昨今の金利上昇や資材価格の高騰によるリスクは？</p> | <p>主に既存物件を取り扱うため、昨今の金利上昇や資材価格の高騰による影響は極めて僅少です。なお、高齢者向け賃貸住宅を新築する場合や大規模リフォームは一定の影響は発生しますが、サブリースと組み合わせることによって、オーナーに十分な利回りを提供することが可能となるため、競争力の源泉が失われることはありません。</p> |
| <p>リスク</p> | <p>昨今のインフレのリスクは？</p> | <p>既存の賃貸住宅にとってプラス材料です。近年の分譲マンションの大幅な値上がりに対し、賃貸マンションの家賃は安定して推移しており、賃貸マンションへの流入が増加しています。一方で、2023年には賃貸住宅の家賃を示す消費者物価指数が25年ぶりに0.1%上昇する(*)など、契約更新を機にした家賃の上昇も見られます。</p> <p>なお、デフレ下においては、賃貸への需要の増加に伴い入居率が上昇するとともに、オーナーマインドの冷え込みにより運用戸数が増加する傾向が高まるため、既存物件のサブリース事業にとっては業績の安定につながります。</p> |

| 項目 | Q | A |
|----------|-----------------------|---|
| 業績 関連 | 重視しているKPIは？ | 当社はストックビジネスに軸足を置いた成長を目指します。そのためストックの規模を示す「運用戸数」と、運用戸数増加の先行指標としての「新規申込戸数」を重視しています。 |
| | 新規申込戸数の獲得に季節性はありますか？ | 1月～4月は新規申込戸数は減少し、5月～12月は新規申込戸数が増加する傾向があります。一般に、1月～4月は新生活の引っ越しシーズンであり、賃貸マンションオーナーは入居者の増加を期待するためです。 |
| | 売上総利益率が段階的に上昇している理由は？ | サブリースをはじめとするプロパティマネジメント事業（ストック）の収益性向上と、リフォーム事業・滞納保証事業・保険事業などクロスセルの促進によるものです。 |
| | 販管費が段階的に増加している理由は？ | 人員増強に伴う費用増加が主な理由です。営業体制の強化による運用戸数の増加、並びにプロパティマネジメント事業の管理精度向上によるサービス品質向上と収益性の向上を目的としています。 |

| 項目 | Q | A |
|------|--|--|
| 資本政策 | 配当政策は？ | 安定した連続増配を基本としています。また利益成長時にも配当性向40%を堅持することを株主還元の方針としております。 |
| | 過去に行使価額修正条項付新株予約権（MSワラント）を発行していますが、現在の考えは？ | 現時点で重要な希薄化を招く資本政策の計画はありません。 |
| M&A | どのような会社がターゲット？ | 主に全国の賃貸管理会社が対象です。運用戸数の拡大によるスケールメリットの享受、当社グループの賃貸経営のノウハウによる入居率の改善、リフォームによる資産価値の向上、滞納保証・家財保険等のクロスセルやDXによる効率化などでシナジーを創出します。 |
| | M&Aに向けた体制は？ | パートナー企業に対してはパートナー企業と関係性が深い当社の元常務を窓口、非パートナー企業に対してはM&A専任者を配置する体制としております。2チームの連携によりスムーズがグループインが可能とする体制です。 |
| M&A | M&Aの実績は？ | 2021年7月に管理会社を対象としたM&Aを実施しております（現 株式会社JPMCシンエイ）。JPMCグループの賃貸経営ノウハウを活かし、リフォームによる物件の魅力度アップなどの取り組みにより入居率と賃料の上昇などのシナジーを創出しております。 |
| | M&Aの資金調達の考え方は？ | 基本的には手元現金、デット、エクイティの順番で検討を行います。 |

| 項目 | Q | A |
|----------|------------------|--|
| サステナビリティ | サステナビリティへの取り組みは？ | <p>当社の取り組みについてはサステナビリティのページをご覧ください。 https://www.jpmmc.jp/company/sdgs/</p> |
| | マテリアリティは？ | <p>主要な項目として「リユースエコノミーの推進」「人口動態」「気候変動」などの項目を特定しています。詳細はサステナビリティ方針とマテリアリティのページをご覧ください。 https://www.jpmmc.jp/wp-content/uploads/2023/10/231002.pdf</p> |
| | 人的資本に関する方針は？ | <p>ダイバーシティの推進、健康経営の推進、エンゲージメントの向上、マインドとスキルの向上をキーワードとして人事戦略を遂行しています。詳細は2023年12月期有価証券報告書の18ページをご参照ください。 https://ssl4.eir-parts.net/doc/3276/yuho_pdf/S100T4GY/00.pdf</p> |

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。