

2024年12月期 第3四半期 JPMCグループ決算補足説明資料

2024年3Qの概況

▶ 売上高は43,743百万円となり、過去最高を更新
ストックの良質化に注力し、運用戸数は9月末で108,563戸（前期末比△1,643戸）

▶ 営業利益は1,950百万円となり、通期計画の達成を見据える

- ・ストックの良質化の進展による売上総利益率の上昇に伴い、売上総利益額が成長
- ・上期における人的資本への先行投資により、対前年同期比では僅かに減益となるも予想には織り込み済みであり、通期での営業利益の増益予想は据え置き

※ストックの良質化とは

管理精度の向上や付帯商品のクロスセルによる物件ごとの収益性向上を意味しています。
運用戸数の成長と並ぶ当社の持続的成長の要素であり、
市場環境やリソースに応じて、営業戦略の軸足を決定します。

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（累進配当）
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 3Q	2024年度 3Q	前年差	前年比 (%)	通期計画 進捗率
売上高	42,940	43,743	803	+1.9%	60,400 72.4%
営業利益	1,958	1,950	△8	△0.4%	2,700 72.2%
経常利益	1,964	1,952	△12	△0.6%	2,700 72.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,328	1,297	△30	△2.3%	1,900 68.3%
1株当たり当期純利益 (円)	75.15	73.08	△2.07	△2.8%	107.15 68.2%

- ✓ 売上高は前年比+1.9%
ストックの良質化に伴うストック収入の増加により過去最高を更新
- ✓ 営業利益は前年比△0.4%
 - ・ストックの良質化の進展による売上総利益率の上昇に伴い、売上総利益額が成長
 - ・上期における人的資本への先行投資により、対前年同期比では僅かに減益となるも予想には織り込み済みであり、通期での営業利益の増益予想は据え置き
 なお、1Qに人員の獲得が進んだことで、四半期対比の営業利益は改善
(1Q:531百万円、2Q:705百万円、3Q:713百万円)

売上区分別の状況



(百万円)	2023年度 3Q	2024年度 3Q	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	39,741	40,447	55,337	+1.8%	73.1%	ストック 増加率 +1.8%
P M付帯事業収入	1,933	1,960	2,772	+1.4%	70.7%	
滞納保証	558	578	846	+3.5%	68.3%	
保険事業	1,147	1,175	1,638	+2.4%	71.7%	
JPMCヒカリ	226	206	287	△8.8%	71.8%	
その他の収入	1,265	1,336	2,290	+5.6%	58.3%	フロー
※うち、リフォーム事業	661	603	1,021	△8.8%	59.1%	
売上高	42,940	43,743	60,400	+1.9%	72.4%	

- ✓ ストック収入はストックの良質化により前年比+1.8%
- ✓ ストックの価値を高めるリフォーム事業は、工事進行基準による売上計上時期のずれの影響で対前年同期比では減収も、受注状況は順調であり通期では対前期比での増収を見込む

K P I (運用戸数・申込戸数)



	2023年度	2024年度 3Q	増減	2024年度 (計画)
運用戸数 (期末) (戸)	110,206	108,563	△1,643	114,000
	2023年度 3Q	2024年度 3Q	増減	2023年度 (計画)
申込戸数	6,046	4,839	△1,207	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

- ✓ 当期は、既存・新規ともにストックの良質化に注力
採算性を重視した営業戦略を展開したことにより
運用戸数は前期末比1,643戸減少、申込戸数は前期比1,207戸減少
- ✓ パートナー企業や金融機関と提携したセミナー等の営業は継続

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

6. 主な経営指標の推移



三菱地所の
総合スマートホームサービス

HOMETA CT

三菱地所

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

JPMC
運用戸数
約**11**万

✓ スマートホームとは？

IoTやAIなどの技術を活用し、スマートフォンなどの制御デバイスとエアコンやスマートロック（鍵）等の住宅設備などのデバイスを接続し、より快適な生活を実現する住宅のことです。

✓ HOMETA CTとは？

三菱地所が総合デベロッパーとしての知見を活かし自社開発した新しいスマートホームサービスです。特定のブランド・メーカーに依存しないIoT機器との自由な連携を可能にしています。

**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「HOMETA CT（ホームタクト）」を導入
- ✓ JPMCグループの運用物件11万戸のみならず、JPMCパートナーの管理物件にも導入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



- ✓ 資産凍結リスクの回避
- ✓ 財産管理・資産管理の
コンサルティングメニューの拡充



新規オーナーへの営業フック
既存オーナーとの関係深化へ



✓ 家族信託とは？

信託法に基づく財産管理の仕組みです。親が子供に財産を託し、子供が信託された財産の管理・処分を行います。万が一親が認知症等により意思能力を欠いてしまっても、子供が自らの権限と判断により信託された財産の管理・処分が行えるため、資産凍結リスクの回避が可能です。不動産を所有するシニア層の利用者が急増しています。

✓ なぜ家族信託事業を開始した？

当社は貸貸オーナー向けに持続可能な貸貸経営をサポートするサービスを展開しております。認知症等による貸貸オーナーの資産凍結リスクを回避するためのコンサルティングメニューの拡充により、オーナーとの関係強化のみならず、更なる事業発展につながります。

- ✓ 2024年5月10日より家族信託事業を開始
- ✓ 高齢者の資産凍結対策として注目される家族信託事業に参入
ノウハウを有するL&F社と販路を有するJPMCで業務提携し「JPMC家族信託」を開発
- ✓ オーナーの財産管理・資産管理の面でより高いサービスを提供することが可能に

3年連続!



2024

健康経営優良法人

Health and productivity

【JPMCの取組】

① 健康管理、健康づくりの促進

- ・人間ドック費用の補助
- ・メンタルヘルス面談

② より多様な働き方を選択できる各種制度

- ・産休、育休、介護休暇
- ・フレックスタイム
- ・リターンマッチ制度
- ・社内公募制度

③ コミュニケーションの促進

- ・モチベーションサーベイによる従業員と企業との相互理解
- ・フリーアドレスによるコミュニケーション活性化
- ・JPMCグループ全従業員を集めての研修（年1回）

- ✓ 経済産業省・日本健康会議による「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に3年連続で認定
- ✓ 従業員のエンゲージメントを高める各種施策を実行

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
6. 主な経営指標の推移

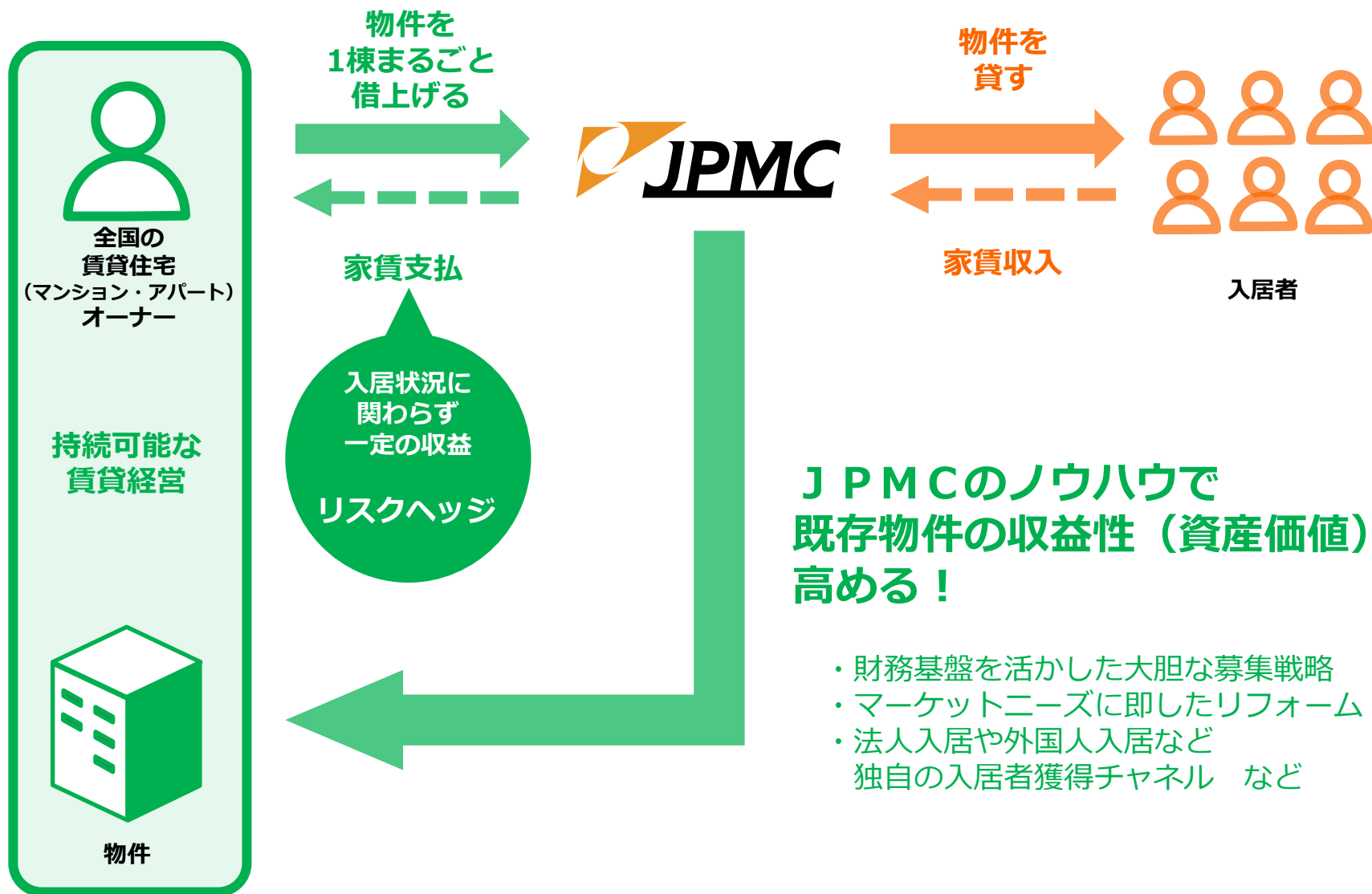
- 社名 株式会社JPMC
- 代表者名 代表取締役 社長執行役員 武藤 英明
- 所在地 東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビルディング
- 設立 2002年6月7日
- 資本金 465,803,500円（2024年9月30日現在）

- 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 441人（2024年9月30日現在、パート社員含）
- 決算期 12月

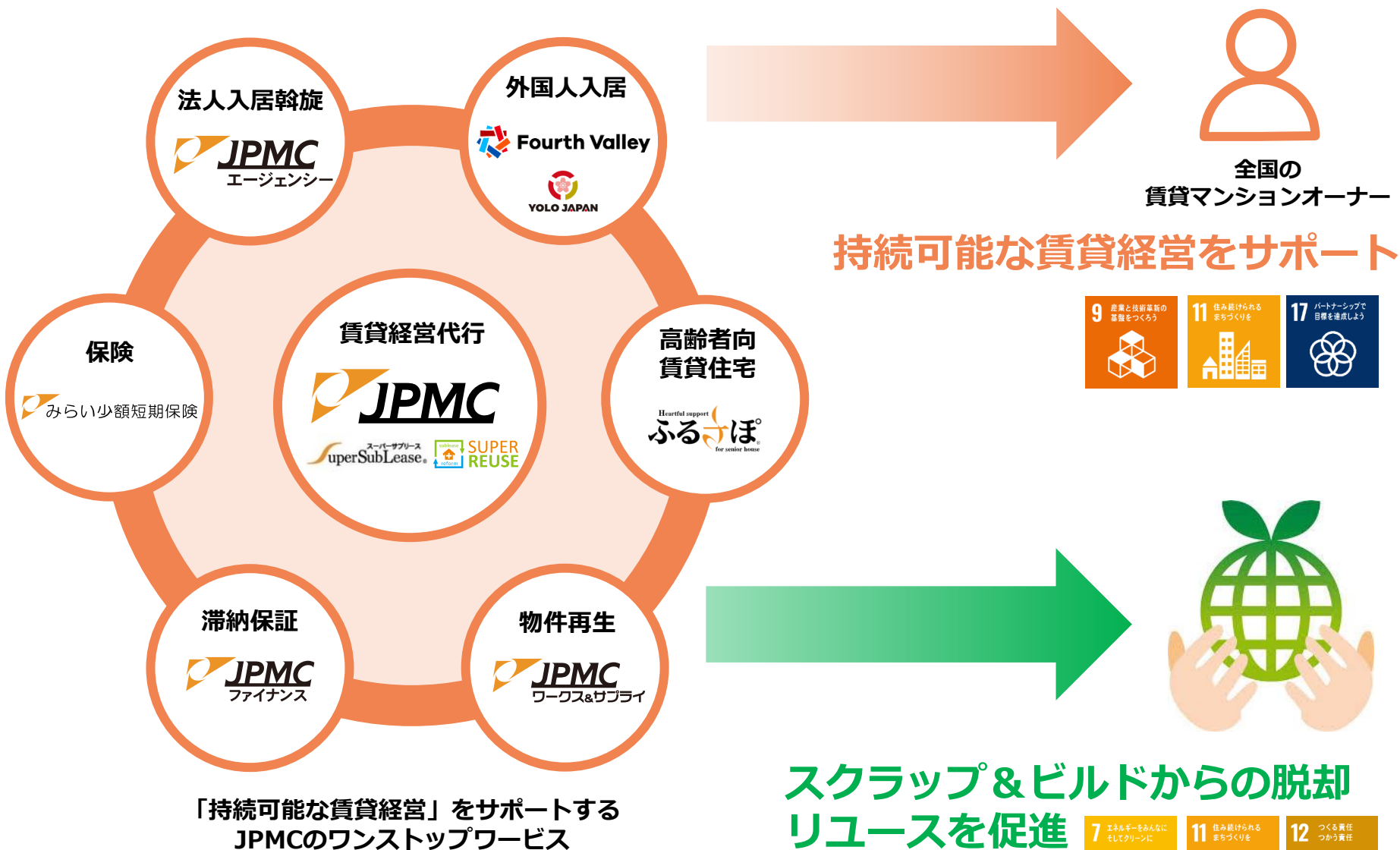
持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



**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



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

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

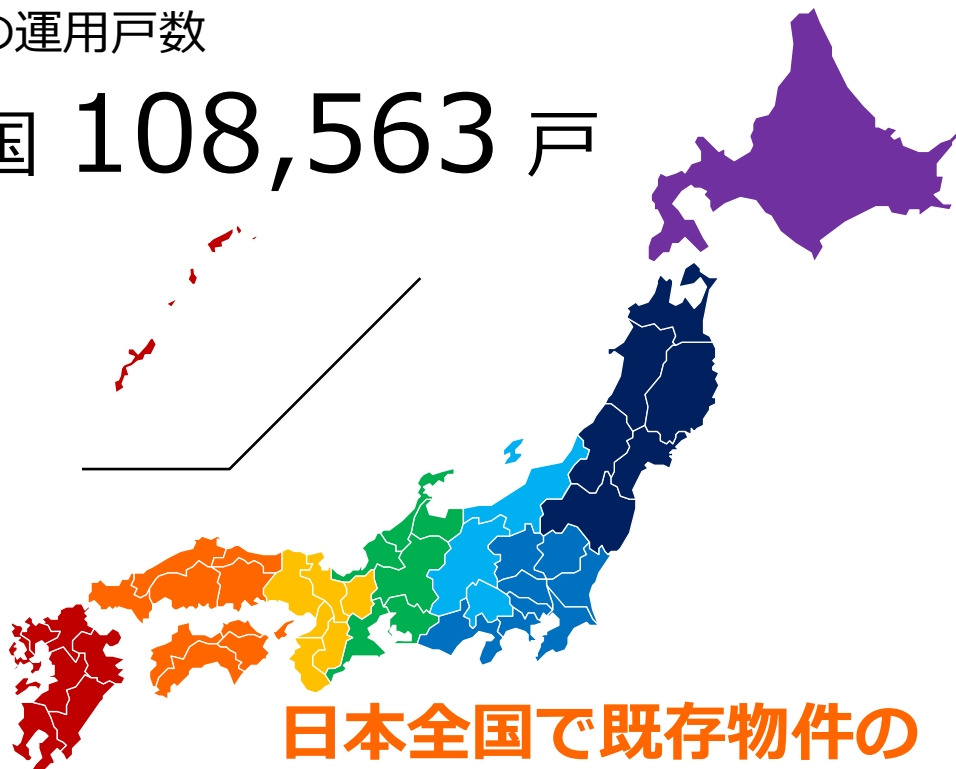
業界の主要プレイヤー目指す！

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 108,563 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 16,865戸	北海道エリア 4,601戸
関西エリア 15,303戸	東北エリア 6,734戸
中・四国エリア 10,814戸	関東エリア 35,409戸
九州・沖縄エリア 14,947戸	甲信越エリア 3,890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 164 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	半田信用金庫	池田泉州銀行	信用組合広島商銀	佐賀銀行
三井住友銀行	きらやか銀行	平塚信用金庫	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
みずほ銀行	東邦銀行	第四北越銀行	豊橋商工信用組合	大阪信用金庫	西京銀行	九州ひぜん信用金庫
りそな銀行	大東銀行	大光銀行	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
セディナ	いわき信用組合	はばたき信用組合	中京銀行	枚方信用金庫	百十四銀行	大分銀行
オリエントコーポレーション	福島銀行	富山銀行	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
長野県信用組合	常陽銀行	北陸銀行	尾西信用金庫	但陽信用金庫	高松信用金庫	豊和銀行
しまなみ信用金庫	茨城県信用組合	高岡信用金庫	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
JACCS	栃木銀行	金沢中央信用組合	十六銀行	姫路信用金庫	伊予銀行	南日本銀行
北洋銀行	あかぎ信用組合	金沢信用金庫	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
北海道信用金庫	武蔵野銀行	のと共栄信用金庫	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
釧路信用組合	埼玉縣信用金庫	福井銀行	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
青森みちのく銀行	千葉銀行	福邦銀行	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
青い森信用金庫	京葉銀行	福井信用金庫	岐阜信用金庫	鳥取銀行	阿波銀行	熊本信用金庫
秋田銀行	千葉興業銀行	小浜信用金庫	大垣西濃信用金庫	鳥取信用金庫	徳島大正銀行	熊本銀行
北都銀行	東日本銀行	静岡銀行	岐阜商工信用組合	米子信用金庫	徳島信用金庫	宮崎銀行
岩手銀行	城南信用金庫	清水銀行	益田信用組合	山陰合同銀行	四国銀行	高鍋信用金庫
東北銀行	朝日信用金庫	静岡中央銀行	ぎふ農業協同組合	島根銀行	北九州銀行	琉球銀行
仙台銀行	西武信用金庫	静岡信用金庫	三十三銀行	島根中央信用金庫	筑邦銀行	沖縄銀行
杜の都信用金庫	第一勧業信用組合	浜松いわた信用金庫	百五銀行	中国銀行	福岡ひびき信用金庫	
七十七銀行	東信用組合	遠州信用金庫	北伊勢上野信用金庫	トマト銀行	福岡銀行	
宮城第一信用金庫	あすか信用組合	愛知銀行	滋賀銀行	笠岡信用組合	十八親和銀行	
山形銀行	オリックス銀行	名古屋銀行	紀陽銀行	もみじ銀行	長崎銀行	
荘内銀行	横浜銀行	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	

成長

付加価値の向上



**SUPER
REUSE**

スーパーリユース(リフォーム+サブリース)
物件の魅力度を上げ収益性を高める

HOMETACT

スマートホーム

入居者の利便性・満足度を高め物件の付加価値向上を実現



JPMC
エージェンシー

法人入居斡旋

独自の入居者獲得チャネルの構築 高い入居率を実現



JPMC
ファイナンス

滞納保証

家賃滞納の心配もなくキャッシュフローも安定



みらい少額短期保険

家財保険事業

家財保険も内製化

プラットフォームの拡大

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
6. 主な経営指標の推移

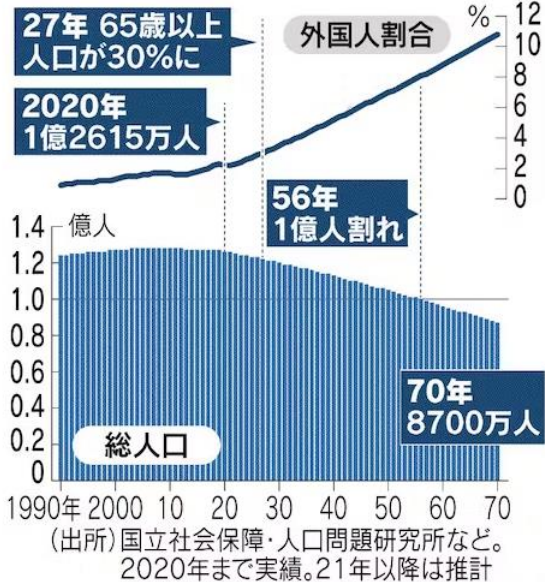
人口減で縮む国力 将来推計人口、生産性向上が急務 2070年、3割減8700万人 出生は59年に50万人割れ

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**

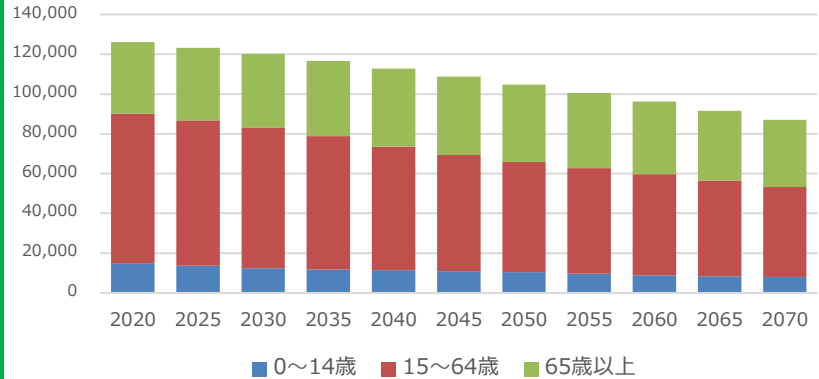
国立社会保障・人口問題研究所は26日、長期的な日本の人口を予測した「**将来推計人口（総合2面きょうのことば）**」を公表した。2056年に人口が1億人を下回り、59年には日本人の出生数が50万人を割る。人口規模を保てなければ国力は縮みかねない。人口減社会でも経済成長の維持を目指す施策を急ぐ時期にさしかかっている。
(関連記事総合2面に)

2070年は総人口の1割超が外国人に



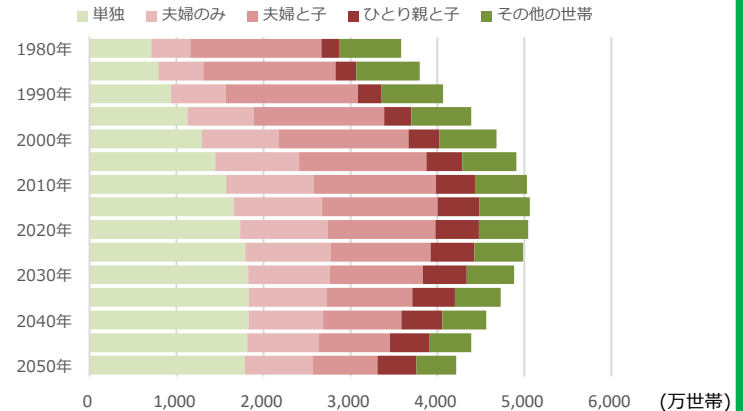
年齢区分ごとの人口の推移 2056年 人口1億人を下回る

(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

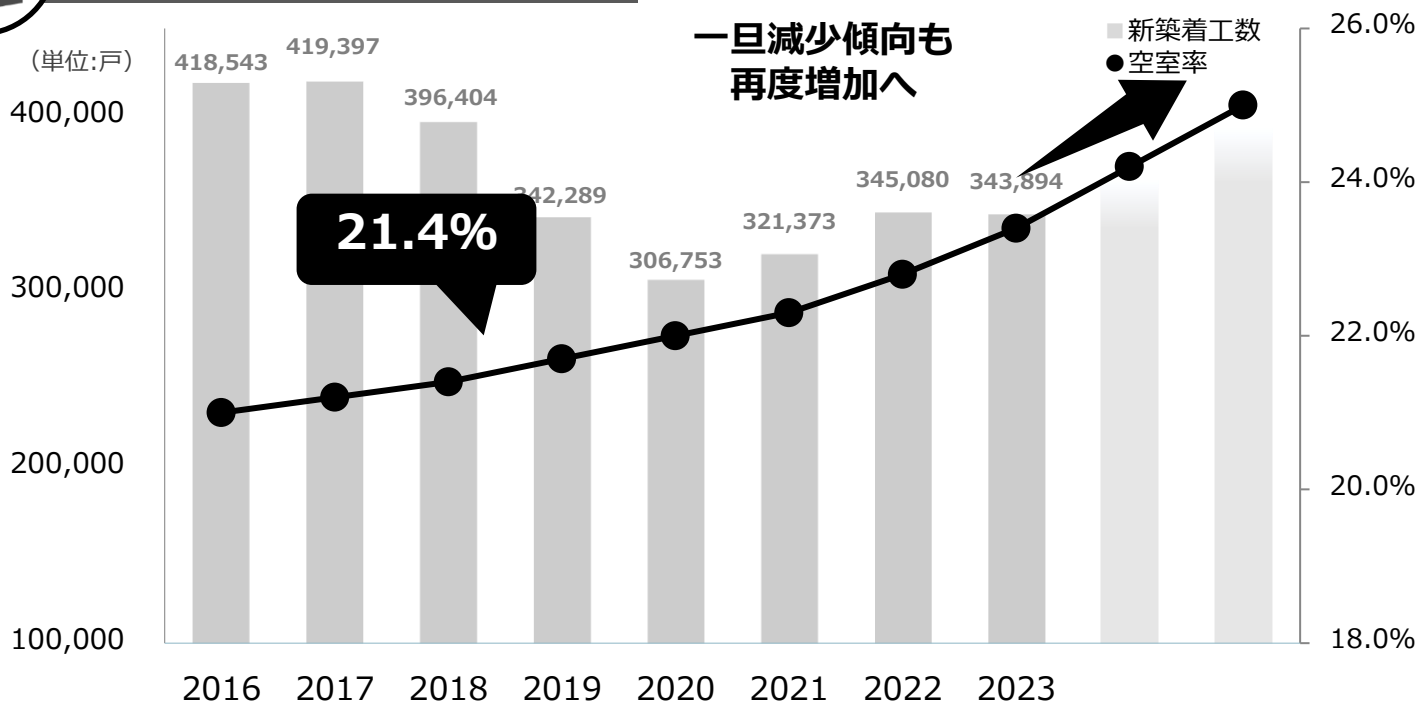
多様化する社会においては住まいのあり方も大きく変わる
社会から求められているのは画一化された物件の供給ではない



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



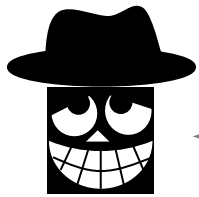
綺麗な新築



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！



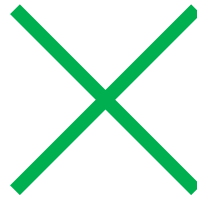
スクラップ&ビルドからの脱却！
限りある資源を有効に活用！

「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

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

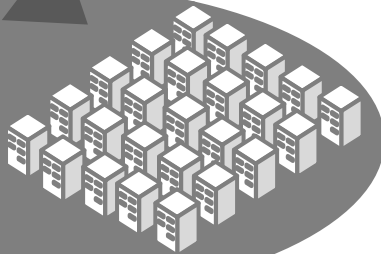


賃貸住宅メーカー



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	敷金/礼金 -/-
管理費・共益費 5000円	保証金 -
	敷引・償却 -
部屋情報	
間取り 1K	駅徒歩 駅徒歩2分
専有面積 26.1m ²	駅徒歩 駅徒歩2分
向き -	駅徒歩 徒歩11分
建物種別 マンション	所在地
築年数 築12年	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

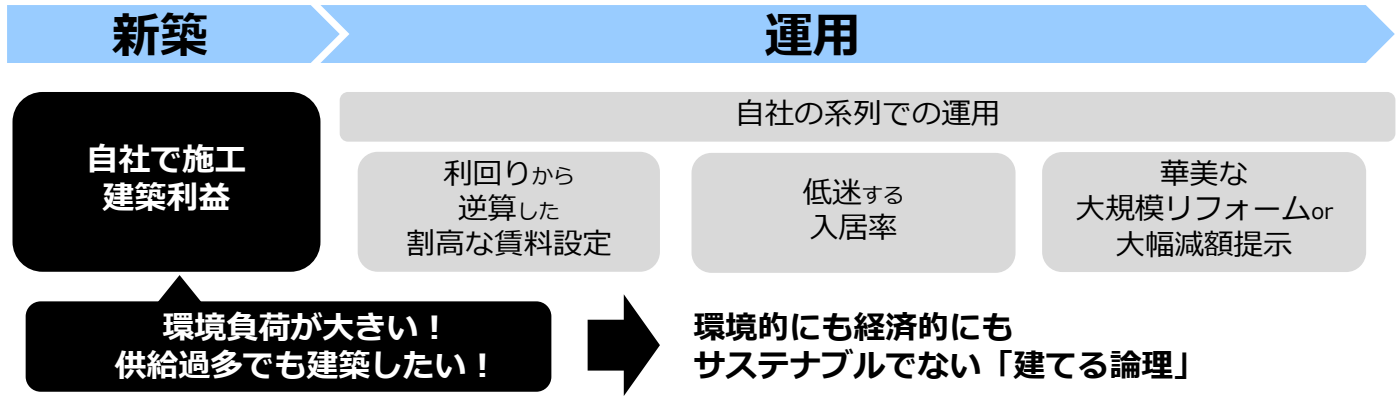


持続可能な賃貸経営！

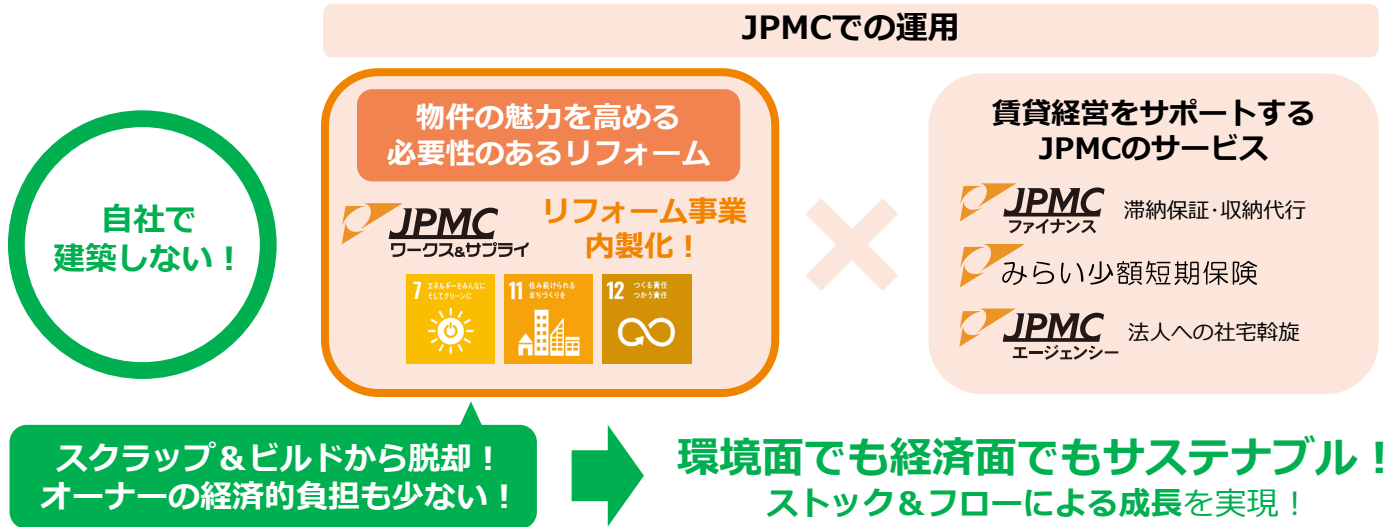
既存物件のリユースでマーケットニーズに合う住居を提供

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

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



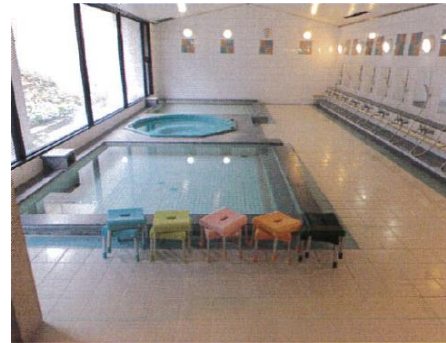
After



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！

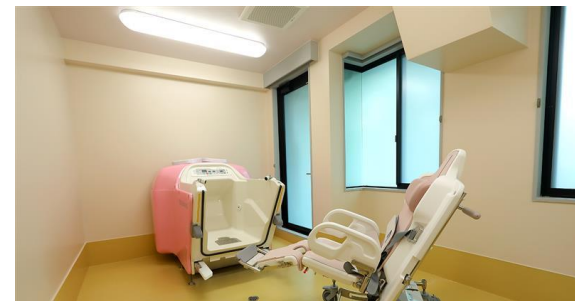
ふるさぽルネサンス

都内の空独身寮をコンヴァージョン工事

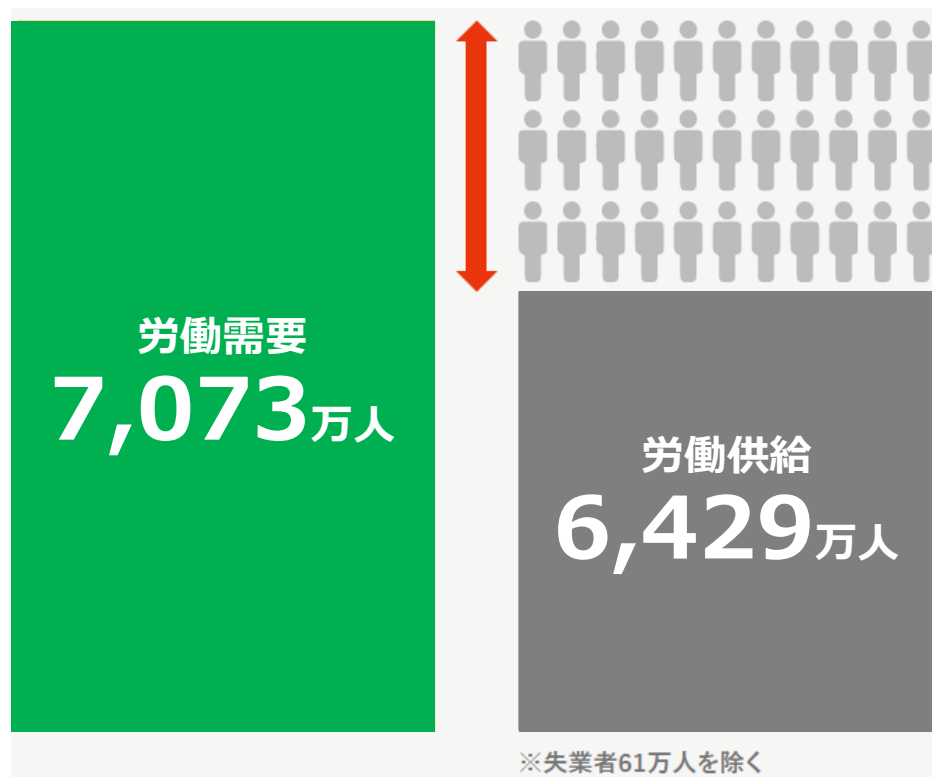


ふるさぽルネサンス

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

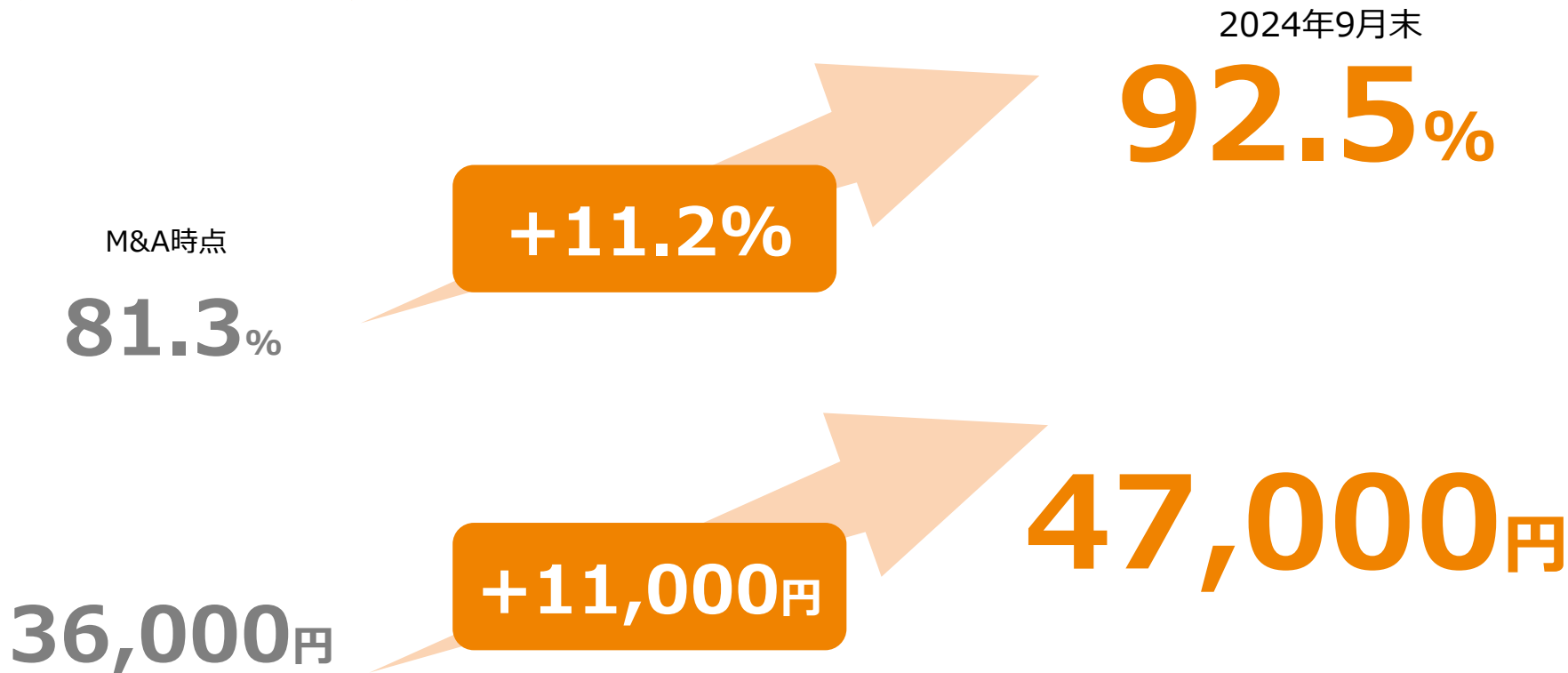
SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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
6. 主な経営指標の推移



M&Aから3年で
ストックの質改善！



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

36

全国に300万戸の対象物件！



78 万戸

事業承継のニーズ

222 万戸

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**
6. 主な経営指標の推移

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。また、ストックの良質化による収益性向上も、持続的成長に欠かせない重要な要素です。
	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。
	ストックの良質化とは？	管理精度の向上や付帯商品（リフォーム・滞納保証・家財保険など）のクロスセルによる物件ごとの収益性向上を意味しています。運用戸数成長と並ぶ当社の持続的成長の要素であり、市場環境やリソースに応じて、営業戦略の軸足を決定します。
	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など、ストックの良質化が進んでいることが主な要因です。
	販管費が段階的に増加している理由は？	人的資本の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（累進配当）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。
資本コスト	株主資本コストは？	2024年9月末時点の株主資本コストは、4.1%です。当社では株主資本コストを意識した経営を行っており、その結果、ROEは高い水準を維持し、PBRも1倍割れには該当していません。引き続きストックビジネスを軸に、安定的な利益成長と高いROEを追求し、企業価値の向上に努めます。
	資本コスト低減に向けた取り組みは？	以下の取り組みを行っております。 ①コーポレートガバナンスの強化 ②サステナビリティ経営の推進 ③IR活動の強化

項目	Q	A
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なグループインが可能とする体制です。
	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？	基本的に手元現金とデットを活用します。あわせて、株式交換などの自己株式の活用も検討します。

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. 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
- 6. 主な経営指標の推移**

主な経営指標の推移



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
経営指標													
売上高 (百万円)	19,543	23,551	26,847	29,992	34,854	39,146	40,510	43,112	43,302	47,202	53,416	56,227	57,353
売上総利益 (百万円)	1,719	2,161	2,511	2,922	3,514	4,066	4,488	5,151	4,850	4,895	5,695	6,538	7,065
営業利益 (百万円)	621	866	1,026	1,327	1,706	2,126	2,454	2,855	2,202	2,063	2,300	2,387	2,576
経常利益 (百万円)	611	854	1,038	1,311	1,709	2,110	2,453	2,854	2,213	2,063	2,305	2,401	2,583
当期純利益 (百万円)	341	489	635	789	1,097	1,397	1,668	1,946	1,506	1,080	1,161	1,590	1,817
1株当たり当期純利益 (円) ※1	22.82	27.90	34.95	43.06	58.69	76.74	92.04	107.36	84.49	61.32	65.80	90.23	102.70
ROE (%)	25.6%	28.4%	30.5%	30.3%	33.0%	38.9%	41.7%	37.9%	25.7%	17.5%	17.6%	22.1%	22.4%
純資産 (百万円)	1,568	1,891	2,333	2,955	3,722	3,480	4,521	5,763	5,966	6,411	6,762	7,603	8,643
運用戸数 (戸)	35,212	43,747	48,715	56,819	66,275	73,165	74,277	75,085	84,330	94,798	106,640	106,704	110,206
株主還元													
配当金額 (円) ※1	30.00	11.25	14.00	20.00	24.00	32.00	37.00	43.00	35.00	42.00	44.00	48.00	51.00
配当性向 (%)	32.9%	40.3%	40.1%	46.4%	40.9%	41.7%	40.2%	40.1%	41.4%	68.5%	66.9%	53.2%	49.7%
配当利回り (%) ※1,2	2.8%	2.3%	2.7%	1.6%	1.6%	2.5%	2.3%	5.0%	2.7%	3.6%	4.4%	4.8%	4.6%
DOE (%)	8.0%	10.8%	11.2%	12.7%	13.6%	16.5%	16.8%	15.2%	10.7%	12.0%	11.8%	11.8%	11.1%

※1.当社は以下の株式分割を行っており、上記指標の数値は株式分割を反映した数値となっております。

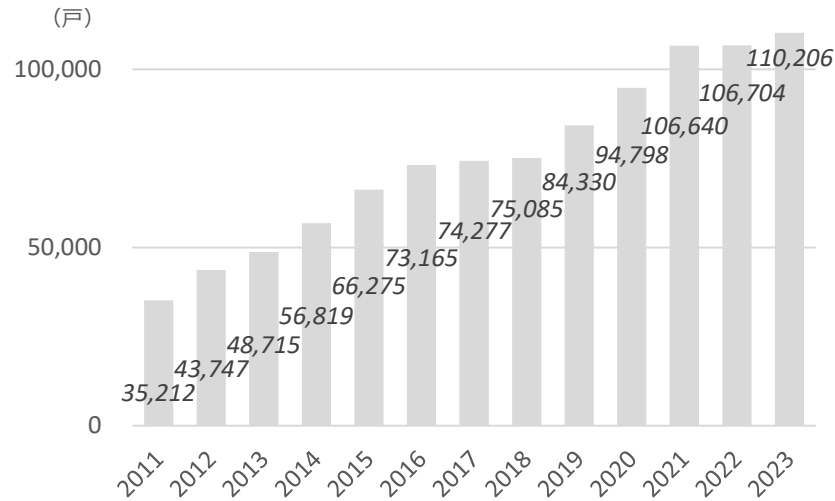
- ・2012年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2012年10月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2013年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2015年1月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割

※2.配当利回りは配当金額÷期末株価（終値）で算定しております

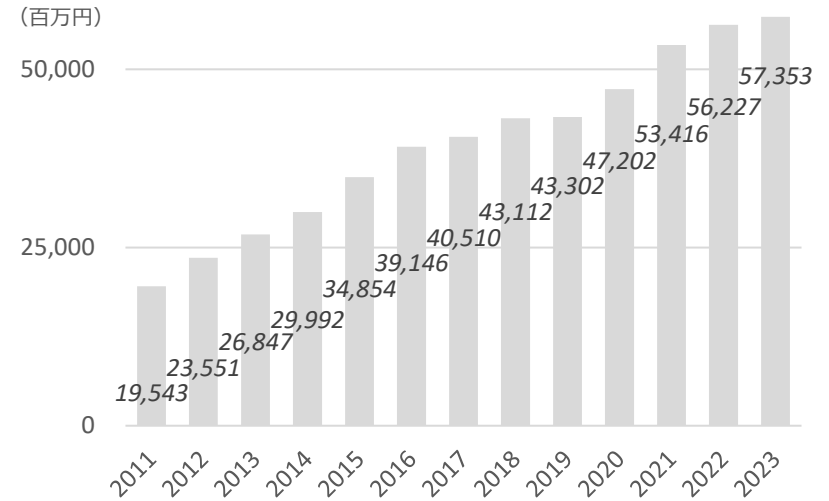
主な経営指標の推移



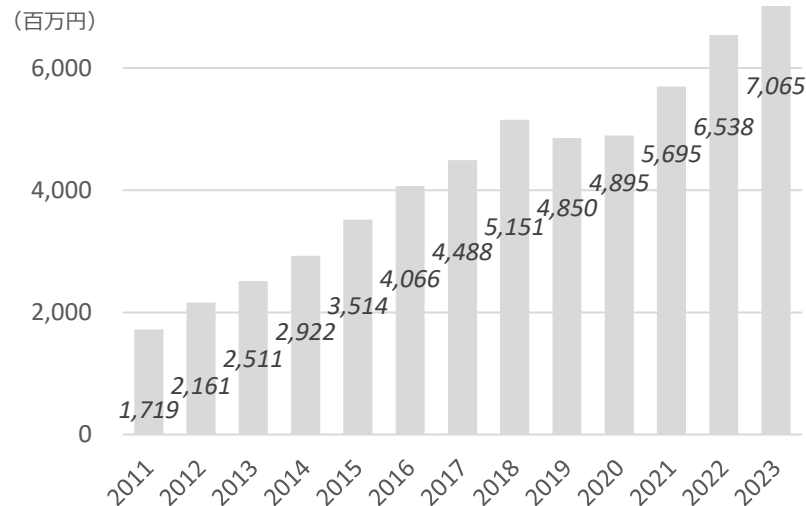
運用戸数



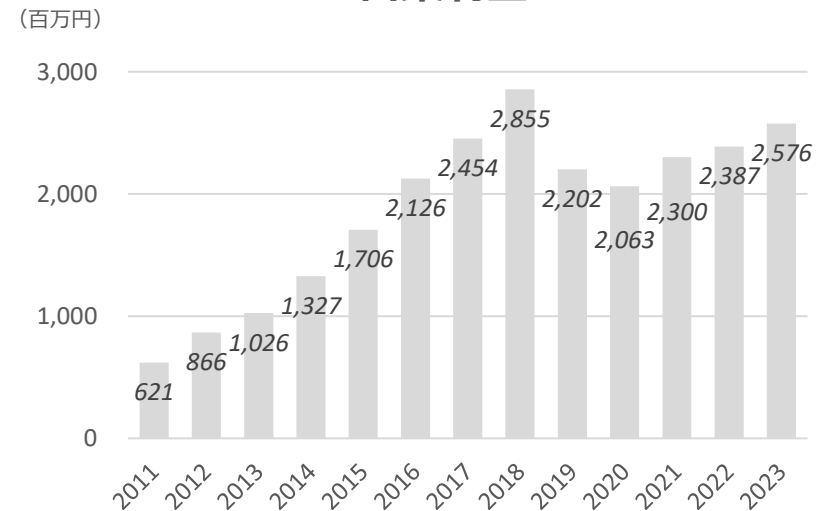
売上高



売上総利益



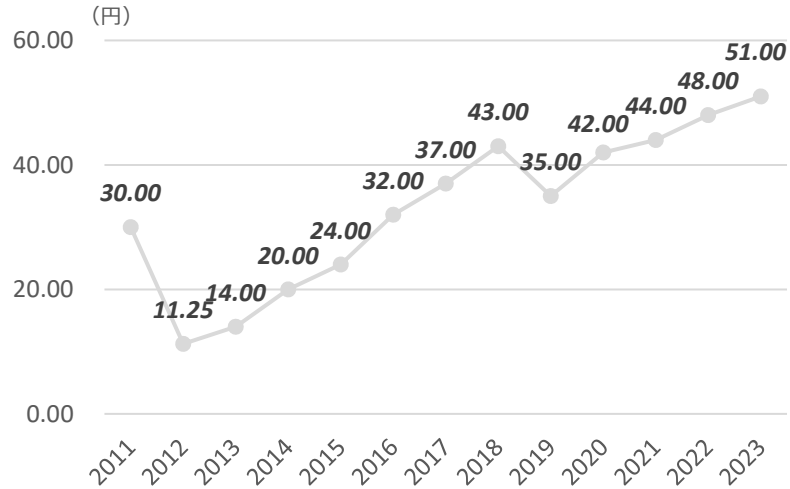
営業利益



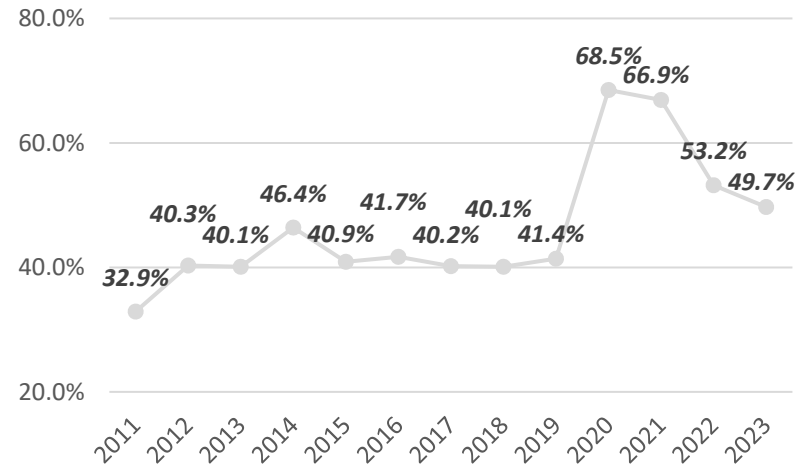
主な経営指標の推移



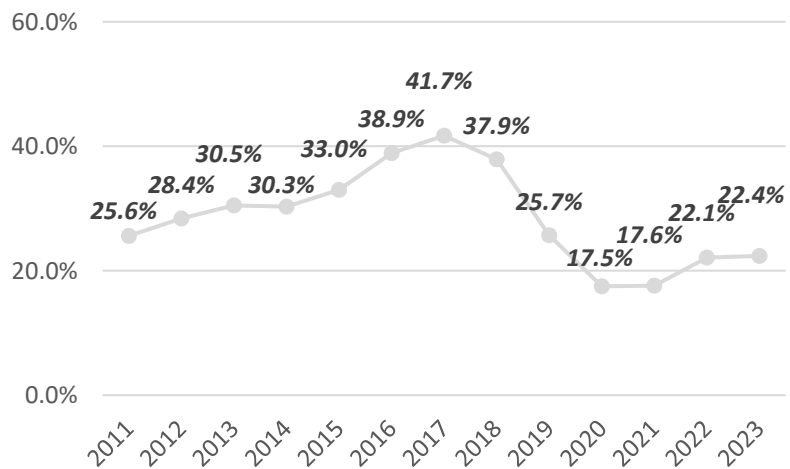
配当金額



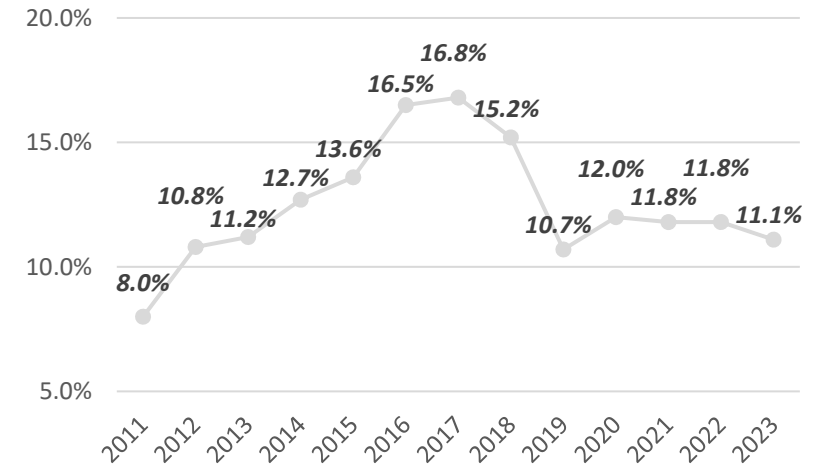
配当性向



ROE



DOE



■ 株主資本コスト 2024年9月末時点 CAPM（資本資産評価モデル）に基づく試算

① リスク・フリー・レート ※1	0.9 %
② ベータ ※2	0.52
(参考) 不動産管理・開発業のアンレパードベータ	0.58
③ マーケット・リスクプレミアム	6.2 %
株式市場全体の利回り ※3	8.2 %
リスク・フリー・レート (過去平均) ※4	2.0 %
株主資本コスト (① + ② × ③)	4.1 %

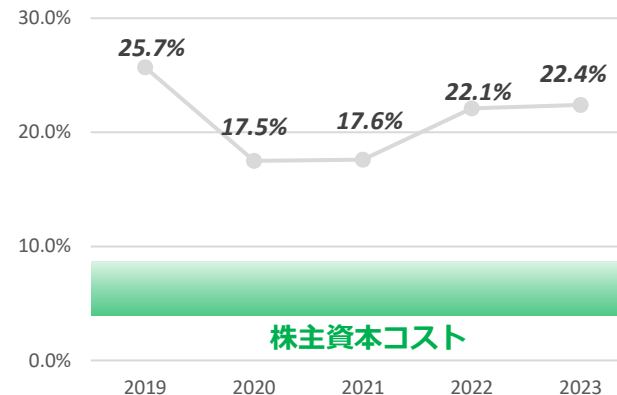
※1 2024年9月末時点 日本国債10年利回り

※2 2024年9月末時点 対TOPIX60か月で計測

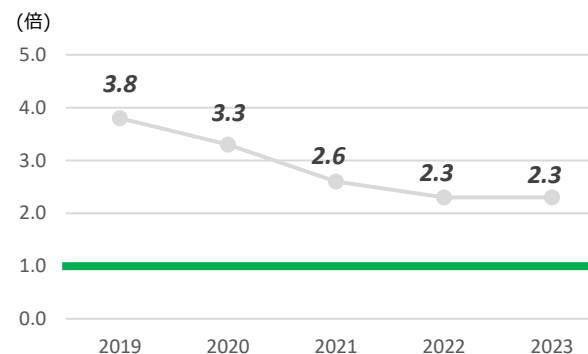
※3 2024年9月末時点 TOPIX配当リターンを用いて
1976年からのリターンの平均値を計測

※4 2024年9月末時点 1987年からの10年国債利回りを採用

■ ROEと株主資本コスト



■ PBR



- ✓ ROEは株主資本コストを上回って推移し、またPBR1倍割れには該当しない
- ✓ DOEも12年連続で10%を上回り、資本効率と株主還元のバランスを重視
- ✓ 引き続きストックビジネスを軸に、安定的な利益成長と高いROEの追求を追求するとともに、株主資本コスト低減への取組（コーポレートガバナンスの強化、サステナビリティ経営の推進、IR活動の強化）を推進し、企業価値の向上に努める

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。