

2022年12月期 JPMCグループ決算説明会

1. 業績ハイライト

2. 2022年の総括

3. 中長期成長へ向けたPropTechへの挑戦

4. M&A戦略

5. 社会課題への取組

2022年の概況

- ▶ 創立以来21期連続増収を達成 営業利益も連続増益を達成
特にストック収入が売上高成長を牽引
M&Aで取得したJPMCシンエイ成長も寄与
- ▶ リフォーム事業収入も前年比76.1%増と順調に成長
JPMCシンエイの管理物件のリフォーム受注も順調に伸長
- ▶ 運用戸数は12月末で106,704戸
新規申込戸数は9,442戸

株主還元

- ▶ 期末配当は公表通り24円（記念配当3円含む）
通期では連続増配となる48円の配当 配当性向53.2%
- ▶ 連続増配方針を継続
2023年は通期で51円の配当を予定 配当性向51.4%

連結決算ハイライト 連結PL



(百万円)	2021年度	2022年度	前年差	前年比 (%)	通期計画 達成率
売上高	53,416	56,227	2,811	+5.3%	56,000 100.4%
営業利益	2,300	2,387	86	+3.8%	2,320 102.9%
経常利益	2,305	2,401	96	+4.2%	2,320 103.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,161	1,590	428	+36.9%	1,575 101.0%
1株当たり当期純利益 (円)	65.80	90.23	24.43	+37.1%	

- ✓ ストック収益が順調に推移 売上高は前年比で+5.3%
2021年7月にM&Aで取得したJPMCシンエイも収益貢献
- ✓ リフォーム事業が堅調に推移し、利益成長に貢献
- ✓ 2022年4Qはシステム投資等の費用を計上
既存データベースをはじめとした基幹システムの全面刷新に向けて大きく舵をきった

(百万円)	2022年度	2023年度	増減額	増減率 (%)
売上高	56,227	57,500	1,272	+2.3%
営業利益	2,387	2,600	212	+8.9%
経常利益	2,401	2,600	198	+8.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,590	1,750	159	+10.1%
1株当たり当期純利益 (円)	90.23	99.16	8.93	+9.9%
運用戸数	106,704	110,500	3,796	+3.6%
新規申込戸数	9,442	10,900	1,458	+15.4%

- ✓ **2024年に過去最高益である営業利益28.5億円の更新を目指す**
- ✓ コロナ禍収束へ 社会経済活動の正常化が見込まれる中
運用戸数の増加へ向け、パートナー企業や金融機関との連携を強化
- ✓ 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を継続
また、基幹システムの全面刷新に向けた取り組みを強化

売上区分別の状況



(百万円)	2021年度	2022年度	2023年度 (計画)	増減額	増加率 (%)	
プロパティマネジメント収入	49,567	52,439	53,565	+1,126	+2.1%	ストック 増加率 +2.5%
P M付帯事業収入	2,302	2,427	2,690	+262	+10.8%	
滞納保証	641	704	792	+88	+12.5%	
保険事業	1,312	1,392	1,569	+177	+12.8%	
JPMCヒカリ	347	330	328	△2	△0.8%	
その他の収入	1,546	1,360	1,243	△117	△8.6%	フロー
※うち、リフォーム事業	387	682	748	+65	+9.6%	
※うち、販売用不動産売却収入	720	-	-	-	-	
売上高	53,416	56,227	57,500	+1,272	+2.3%	

- ✓ ストック収入の成長が売上高成長を牽引 ストック収入は2022年度比2.5%増加を見込む
- ✓ リフォーム事業も前期比で大きく成長 2023年も更なる成長を見込む

K P I (運用戸数・申込戸数)



	2021年度	2022年度	増減	2023年度 (計画)
運用戸数 (期末) (戸)	106,640	106,704	+64	110,500

	2021年度	2022年度	増減	2023年度 (計画)
申込戸数	8,884	9,442	+558	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

- ✓ 運用戸数は受託の減少が影響し前期末比64戸の増加にとどまる
- ✓ 申込戸数は前年比558戸の増加
12月に盛り返すも、上半期にコロナ禍により営業機会が制限された影響が大きかった

中計の進捗

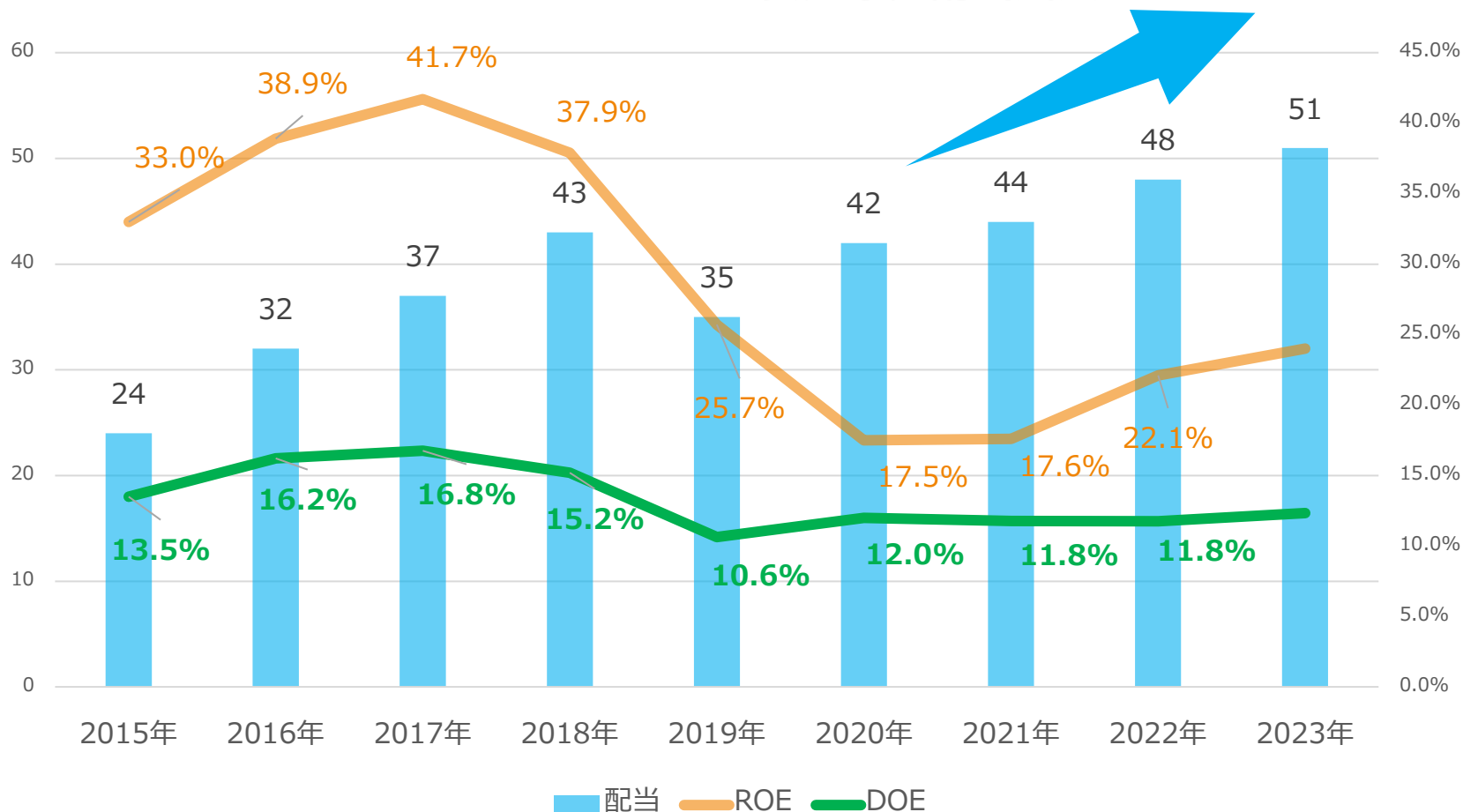
	2021年 (実績)	2022年 (実績)	2023年 (予想)	2025年
運用戸数(戸)	106,640	106,704	110,500	160,000
新規申込戸数(戸)	8,884	9,442	10,900	5か年累計 110,000
売上高	534億円	562億円	575億円	770億円
ROE	17.6%	22.1%	20%以上	20%以上
配当性向	66.9%	53.2%	50%以上(予想)	40%以上

増配は堅持！

- ✓ コロナ禍の影響を受け、運用戸数の伸長速度が低下
2023年から経済が正常に回り、営業活動が再開することで挽回を目指す
- ✓ **ROEは目標を上回る進捗 資本効率依然高い**
- ✓ **連続増配を基本方針としており配当性向も高い**

ROEとDOE

安定した配当成長！



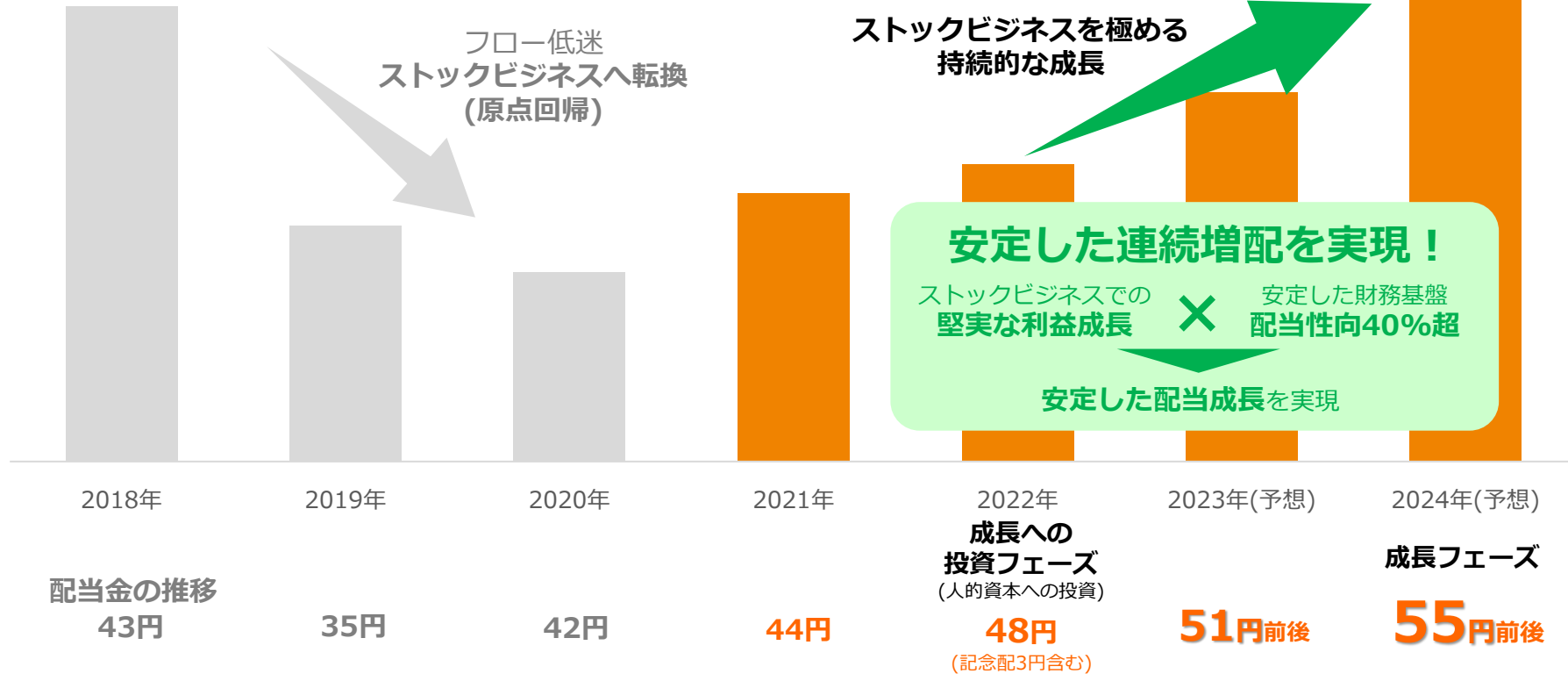
- ✓ 安定した配当成長を実現！連続増配の方針は不変
- ✓ 高水準のROE×適切な株主還元でDOEは安定して10%超で推移

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



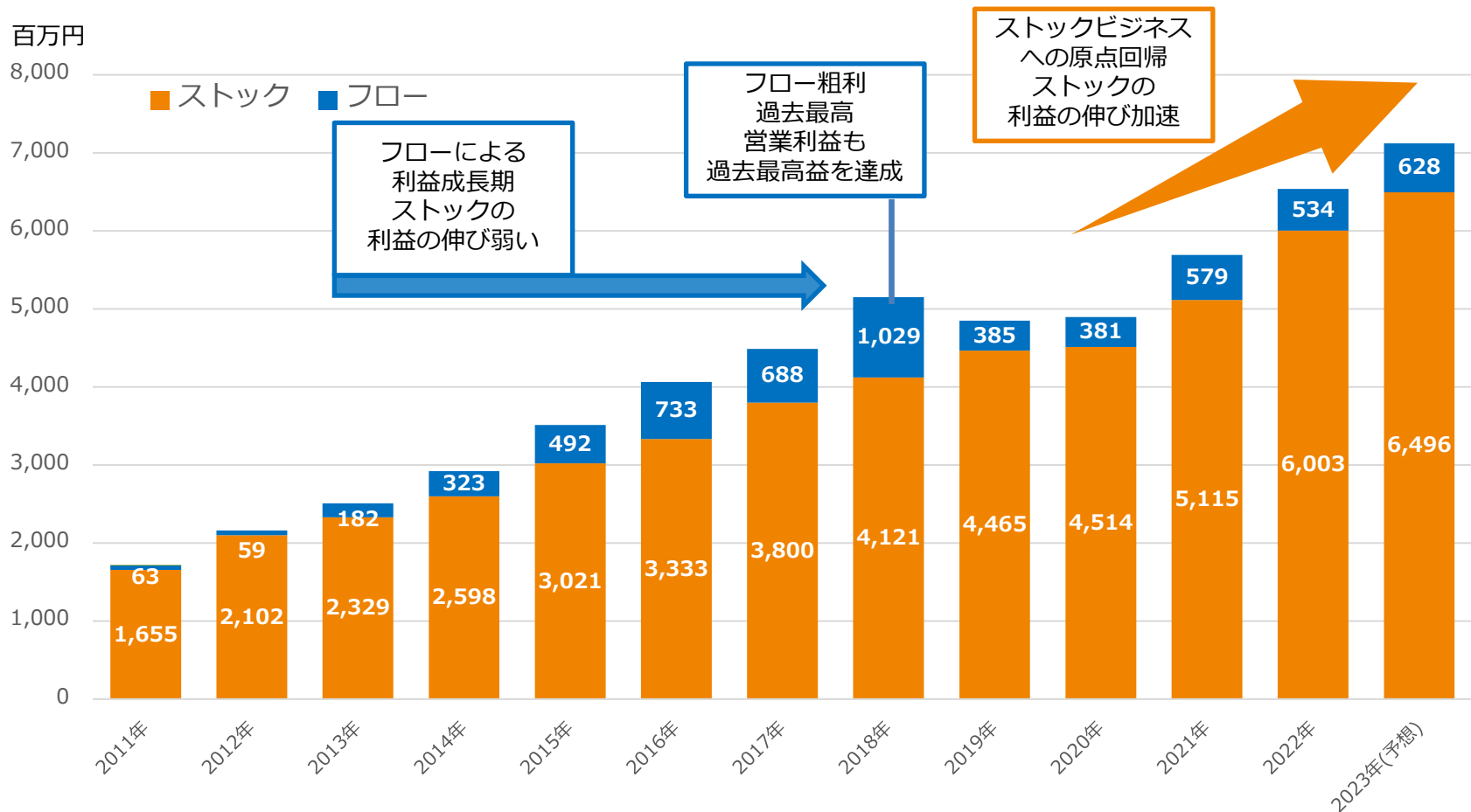
✓ **2024年にストックビジネスによる過去最高益28.5億円を目指す！**

- 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

1. 業績ハイライト
- 2. 2022年の総括**
3. 中長期成長へ向けたPropTechへの挑戦
4. M&A戦略
5. 社会課題への取組

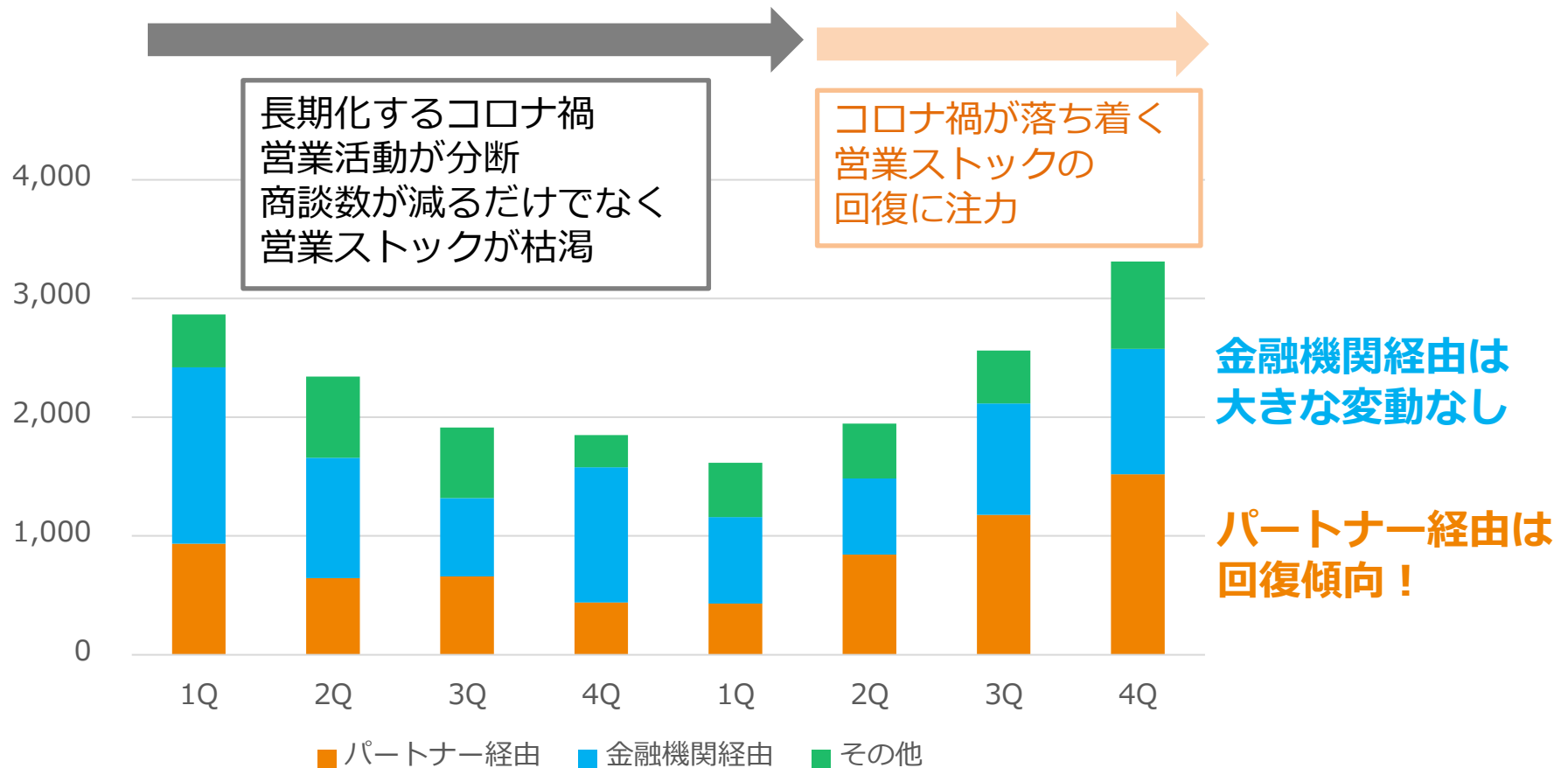
ストックとフローの粗利 長期間の推移



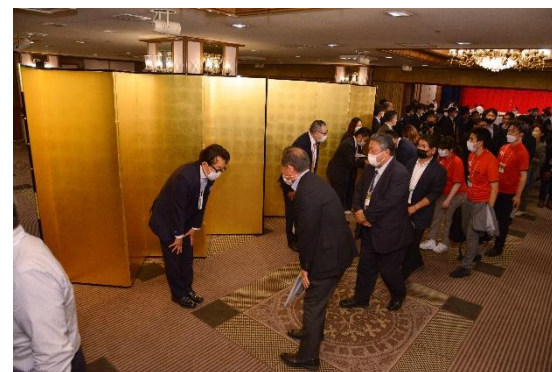
- ✓ 2018年まではフローによる利益成長（主に投資用物件の売買仲介や物件の売買）
その結果、ストックによる利益成長スピードは遅れ、金融機関の融資引締めによりフローの利益も減少
- ✓ 2019年以降は外的要因に左右されないストックビジネスによる成長へ原点回帰
その結果、ストック利益の成長速度が加速

新規申込戸数

2021年				2022年			
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2,789	2,341	1,905	1,849	1,623	1,946	2,561	3,312



パートナーズ大会 3年ぶりリアル開催！



3年ぶりにリアルで開催！（帝国ホテル 孔雀の間）

パートナー企業や金融機関を中心に581名の方にご出席頂きました

パートナーズ大会のリアル開催で
営業チャネルであるパートナー・金融機関との関係性強化！それに加えて…

営業マン増員



採用強化

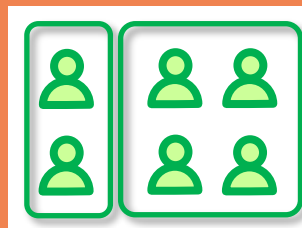


社内公募

セールスパフォーマンスUP！



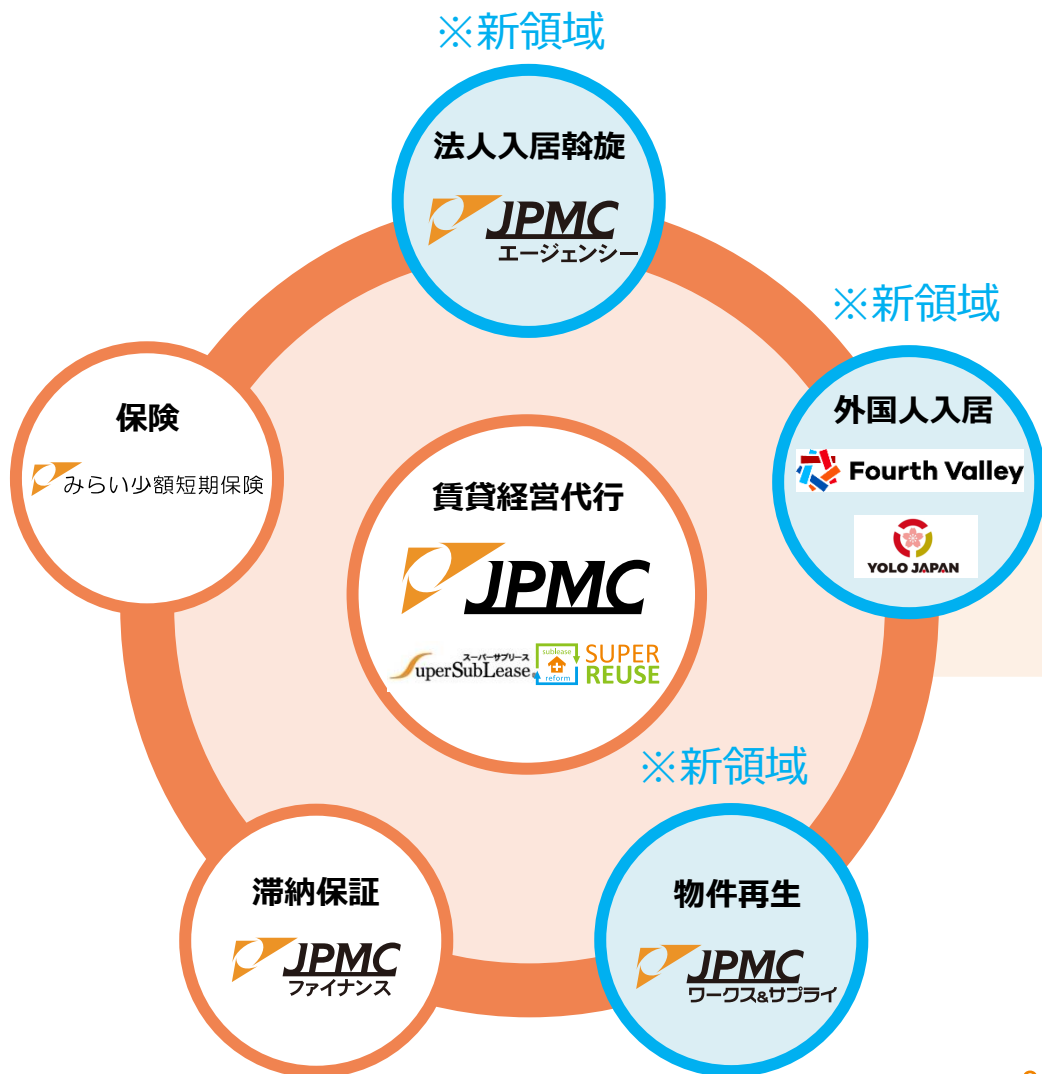
業務見直し



組織体制の変更

営業機会を増やし新規申込戸数回復へ

サービスラインナップ強化



2020年
JPMCワークス&サブライ設立
リフォーム事業を開始!

2021年
JPMCエージェンシー設立
法人入居斡旋事業を開始!

2022年
外国人入居斡旋への取組開始!
2022年:フォースバレーコンシェルジュと
資本業務提携
2023年:YOLO JAPANと資本業務提携
今後もこの領域は拡大を図る

**賃貸経営サービスを拡充
パートナーに頼られる企業へ!**

1. 業績ハイライト
2. 2022年の総括
- 3. 中長期成長へ向けたPropTechへの挑戦**
4. M&A戦略
5. 社会課題への取組

社名変更



持続可能な賃貸経営を。

創立20周年を迎えた2022年6月7日より
「株式会社 J P M C」へ商号変更

建てる論理

から

住む論理

賃貸住宅メーカー

建築



仲介



管理



借上



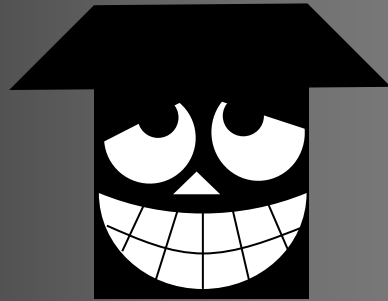
垂直統合

賃貸住宅メーカーによる垂直統合



パートナーシップによる分業

スクラップ&ビルドからリユースへ
～日本の賃貸住宅経営の担い手に～



スクラップ&ビルド

から



「持続可能な賃貸経営」へ長期的に賃貸住宅経営をサポート
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住宅経営に取り入れて社会課題の解決へと取り組む！



賃貸経営代行

(内製化したサービス)



滞納保証



みらい少額短期保険

保険



(他社と協業で実現するサービス)



外国人入居



(これから実現を目指すサービス)



スマート仲介



コンシェルジュ
アプリ

など多岐にわたる

財務基盤を武器に最先端の賃貸住宅経営を実現！
賃貸経営における他社との差別化へ！



Efficiency is vital for us

～ 効率化の徹底追求！もっとエクセレントカンパニーへ～



新データベースプロジェクト 始動！



総額**5.5**億円

約**3**年にわたる大型プロジェクト始動

オーナー：高品質な賃貸経営をリーズナブルに

入居者：快適な住生活を提供

パートナー：業務効率化に寄与

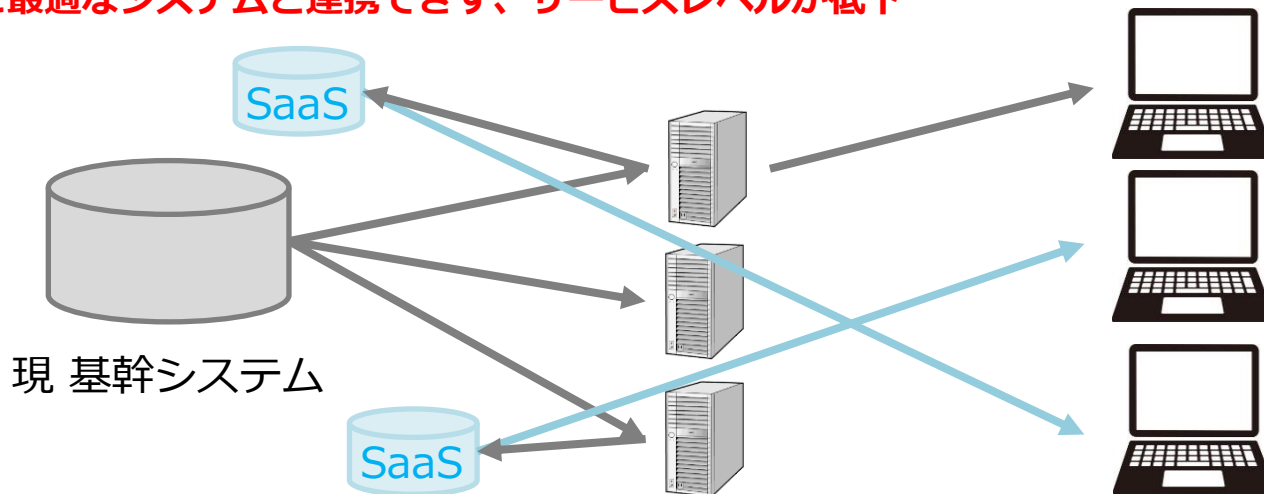
M & Aにおいてイニシアティブを取る

…M&Aでは基幹システムに合わせて運用を効率よく構築することが可能に

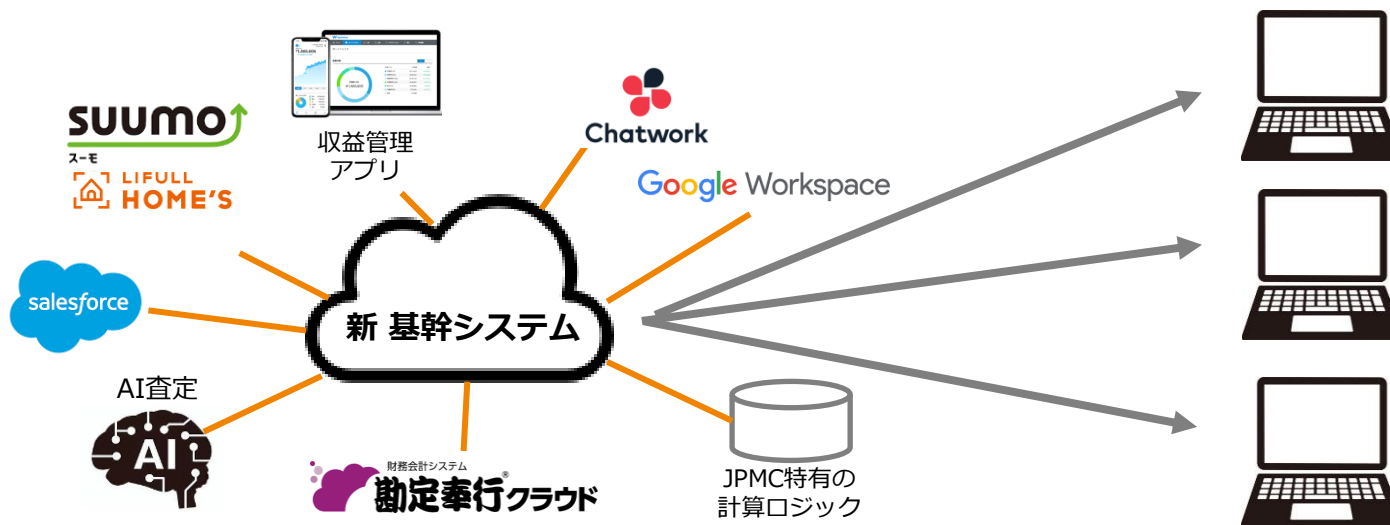
基幹システムの刷新

モノリシックなシステムからマイクロサービスへ

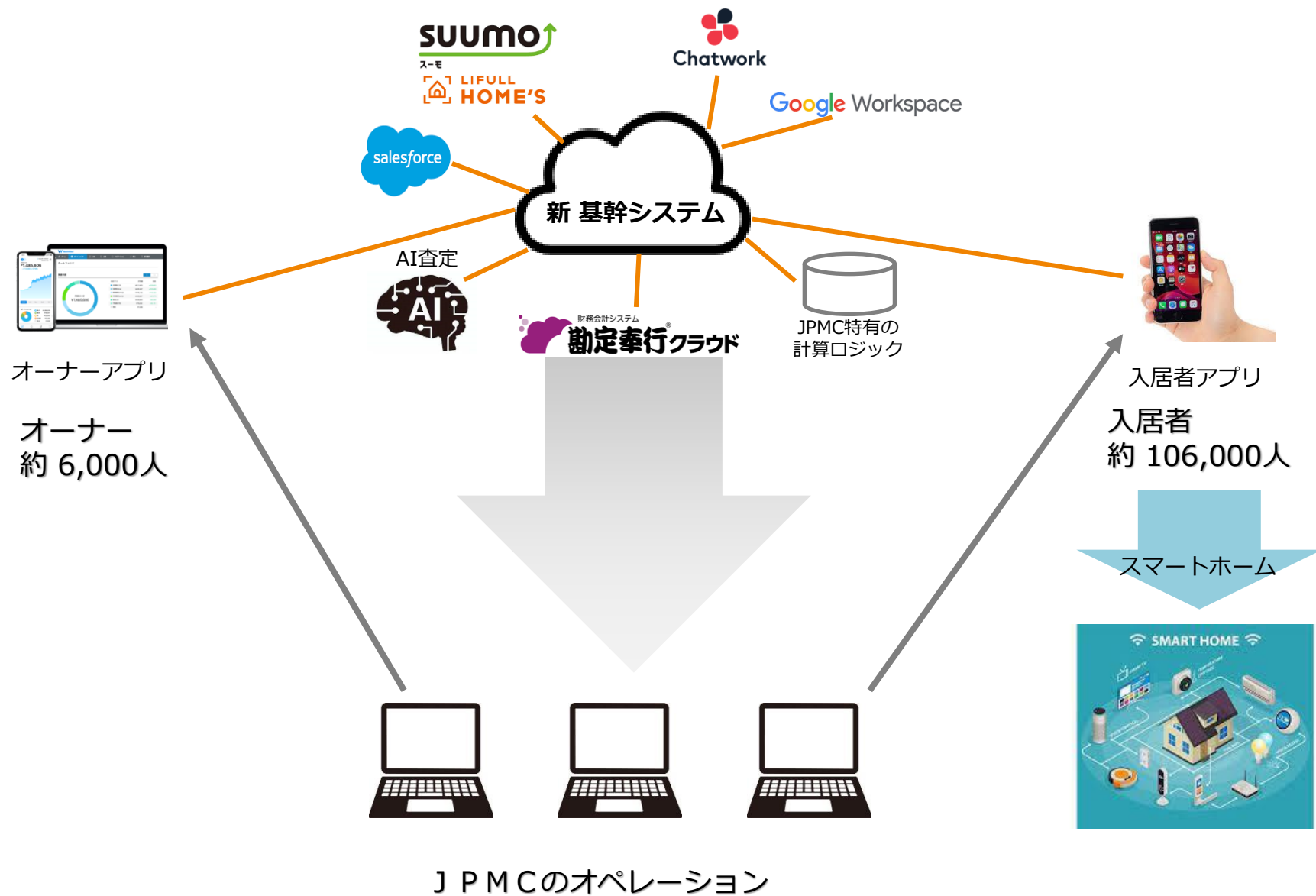
【AS IS】 **可変性のないシステムは新サービスの導入に時間を要する**
⇒常に最適なシステムと連携できず、サービスレベルが低下



【TO BE】 **弾力性のあるシステムを構築**
⇒適時に最適なシステムと連携し、サービスレベルを上げる



基幹システムの刷新



スマート仲介の時代が到来 「物元」である当社に強み

IT重説



重要事項説明書
押印不要・電子データ提供可に

電子契約



電子契約解禁
ペーパーレスへ

スマホを活用した
部屋探し

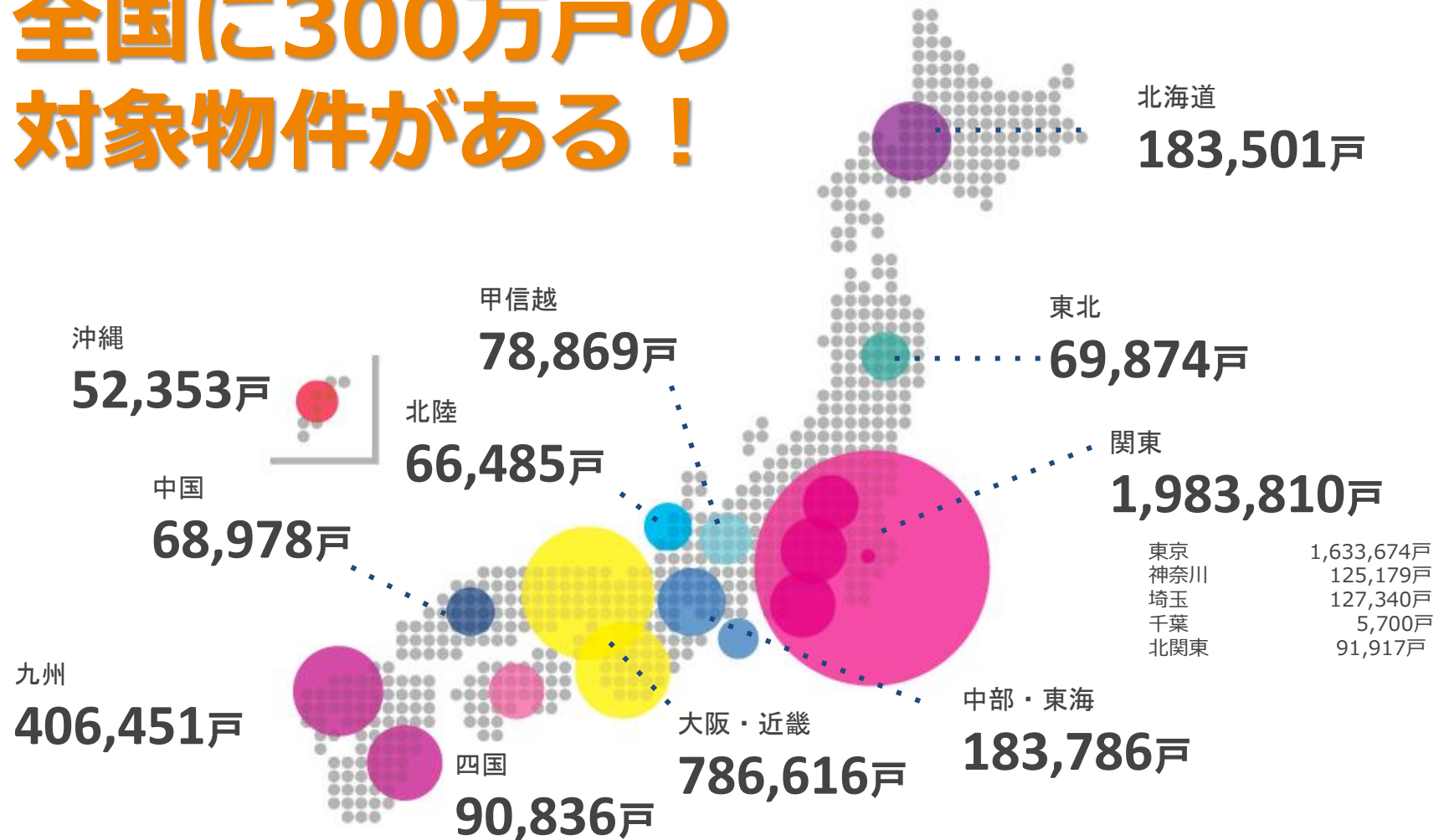


スマート内覧での部屋探し
入居後はIoTを活用したスマートホームへ

1. 業績ハイライト
2. 2022年の総括
3. 中長期成長へ向けたPropTechへの挑戦
- 4. M&A戦略**
5. 社会課題への取組

M&Aの対象戸数

全国に300万戸の 対象物件がある！



賃貸住宅業界は二極化へ

勝ち組



DX化に成功

業務効率化を実現

サービスレベルも高く
顧客満足度も高い

更なる成長へ！

負け組



後継者不在
属人化した業務
人材不足

DX化が上手く進まない

非効率な業務

労働力の確保にも苦戦し現場は疲弊

結果サービスレベルも下がり
顧客満足度は低い

顧客離れ
M&Aで事業承継も検討

CEO

トライアングルで M&Aを推進！

数値面での
プロフェッショナル

JPMCの元常務！
実務面をサポート
パートナー経営陣との
関係性を活かす

CFO

事業承継 支援室

パートナーのM&Aは既に取り引があるため
通常のM&Aよりスムーズに
グループインが可能

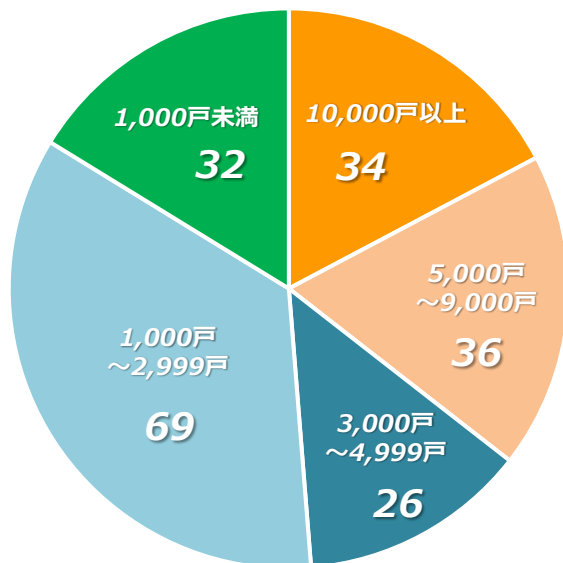
当社の「営業代理店」かつ「管理業務委託先」



- ・ **地場の有力な賃貸管理会社**
(管理・賃貸仲介など)
- ・ **地元オーナーと繋がりがある**
- ・ **全国各地に約700社加盟**

運用戸数の社数

(戸数を開示頂いてる企業に限る)



**パートナー企業の
事業承継も
積極的に取り組む**

大阪瑠珈

(2015年12月取得)

【事業】
大型賃貸物件の保有

【目的】
賃貸物件の取得を
目的としたM&A

【経営状態】
2016年度より安定して黒字
のれん償却後も黒字



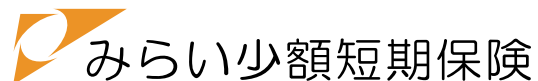
みらい少額 短期保険

(2018年4月取得)

【事業】
保険業

【目的】
PM付帯事業の拡充・内製化を
目的としたM&A

【経営状態】
2018年度より安定して黒字
のれん償却後も黒字



JPMCシンエイ

(2021年7月取得)

【事業】
賃貸管理業

【目的】
戸数の増加を目的としたM&A

【経営状態】
2021年度より安定して黒字
のれん償却後も黒字



3社のM&A実績 全て黒字！



M&A時点

81.3%

改善！

2022年12月末

85.1%

さらに
改善の余地あり！

(参考) JPMCグループ
平均入居率

92.9%



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+3.8%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

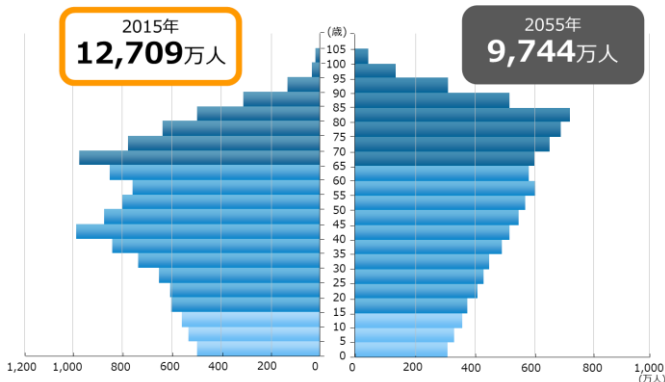
【JPMCシンエイのシナジー発現までのイメージ】



- ✓ 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. 業績ハイライト
2. 2022年の総括
3. 中長期成長へ向けたPropTechへの挑戦
4. M&A戦略
5. **社会課題への取組**

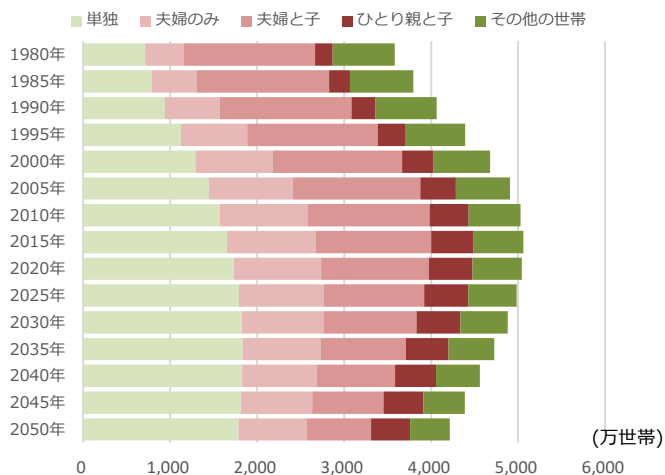
人口動態の変化



ライフスタイルの多様化



家族構成の変化



大きく変化する社会に
対応が必要

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

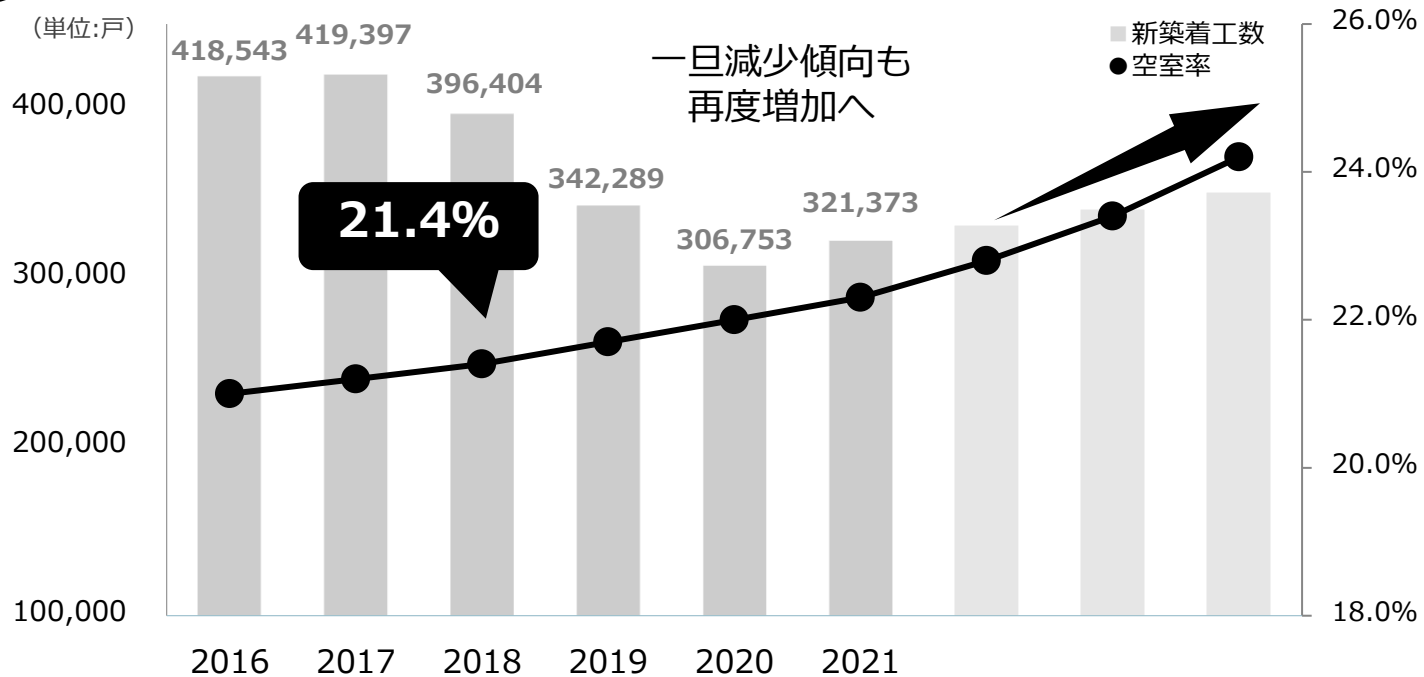
多様化する社会においては住まいのあり方も大きく変わる
社会から求められているのは画一化された物件の供給ではない



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



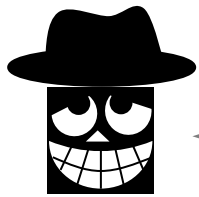
綺麗な新築



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…

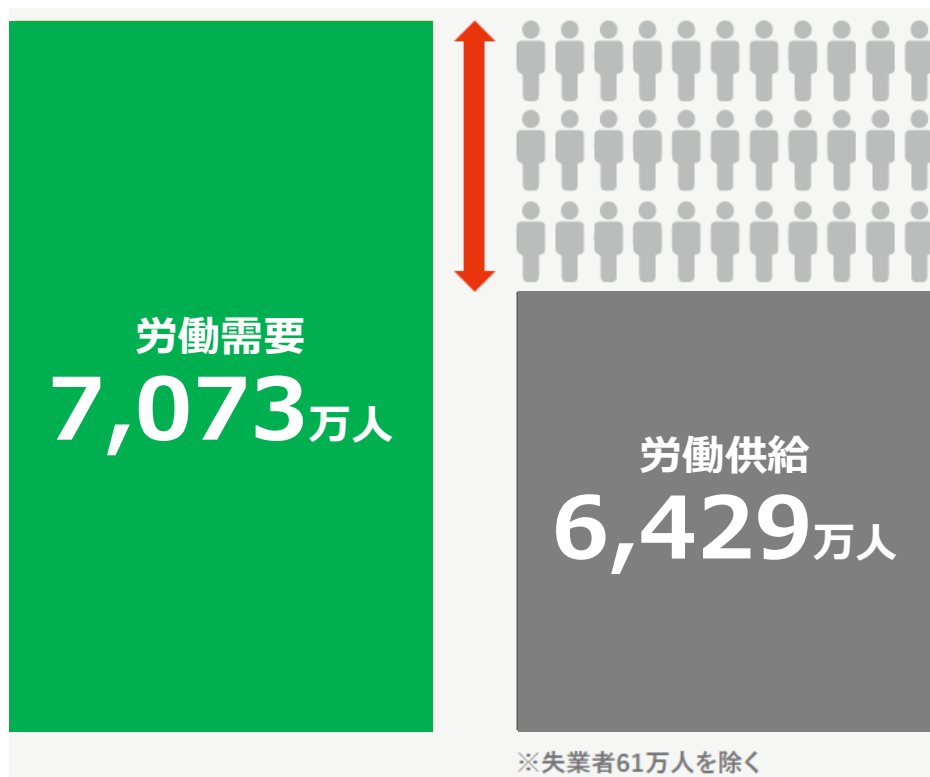
新築が一番儲かる 利益追求！



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

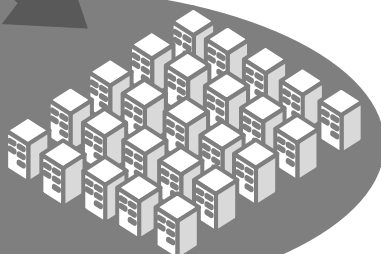


賃貸住宅メーカー



新築供給
し続ける

既存物件
全国2,339万戸



リフォーム 募集方法の工夫

JPMC エージェンシー 法人入居斡旋

Fourth Valley YOLO JAPAN 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」

JPMCでの運用



「住む論理の追求」

自社で
建築しない！

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

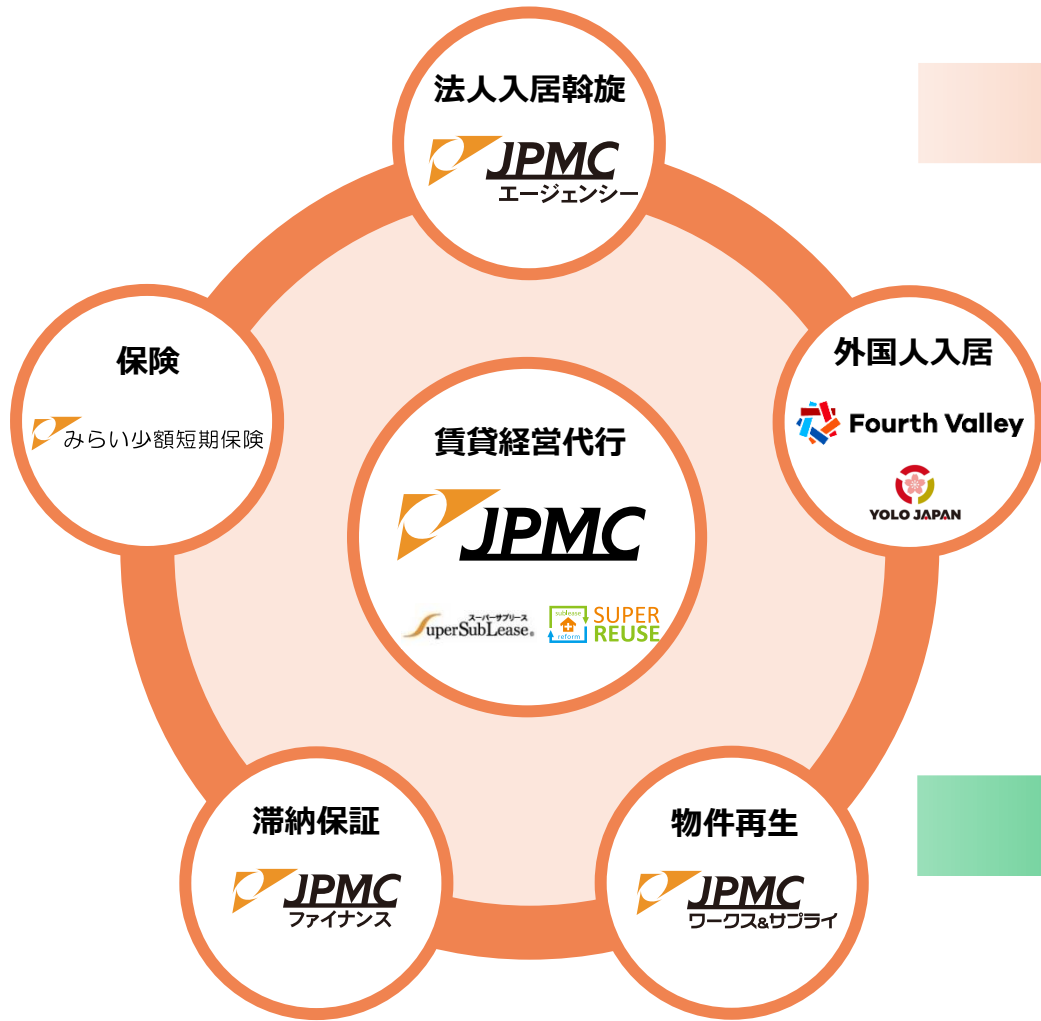
- JPMC ファイナンス 滞納保証・収納代行
- みらい少額短期保険
- JPMC エージェンシー 法人への社宅斡旋

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

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

9 企業と投資家等の 協業をつくらう	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
-----------------------------	-------------------------	----------------------



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. 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。