



2019年12月期 第2四半期 JPMCグループ決算説明会



2019年12月期 第2四半期 連結決算概要

2019年2Qの概況

- ▶ 管理戸数が順調に増加
前期末比で3,972戸(+5.3%)の純増 79,057戸に
- ▶ 入居率は91.8%と引き続き高水準で推移
(2018年通期入居率 91.4%)
- ▶ ストック収益の成長が業績を牽引し、
第2四半期として上場以来8期連続の増収
売上高、営業利益ともに計画達成

株主還元

- ▶ 自己株式の取得（536,300株 599百万円）が終了
- ▶ 2019年度中間配当は、公表予想通り17.5円

連結決算ハイライト

(百万円)	2018年度 2Q	2019年度 2Q	前年差	前年比 (%)	通期計画 進捗率(%)
売上高	20,649	21,304	655	3.2%	43,300 49.2%
営業利益	1,277	1,192	△84	△6.7%	2,200 54.2%
経常利益	1,284	1,195	△88	△6.9%	2,200 54.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	888	823	△65	△7.4%	1,500 54.9%
1株当たり四半期純利益 (円)	49.04	45.63	△3.41	△7.0%	

連結キャッシュフロー

(百万円)	2018年度 2Q	2019年度 2Q	前年差
営業キャッシュフロー	391	405	14
投資キャッシュフロー	△80	△19	60
財務キャッシュフロー	△158	△1,095	△936 自己株式の取得
現金および現金同等物の増加	152	△709	△861
期首残高	4,700	5,170	470
期末残高	4,852	4,460	△391

連結売上高

(百万円)	2018年度 2Q	2019年度 2Q	2019年度 (予想)	進捗率 (%)	
不動産収入	19,730	20,103	40,952	49.1%	ストック
不動産付帯事業収入	574	938	1,950	48.1%	
滞納保証	157	199	442	45.2%	
保険事業	240	563	1,161	48.6%	
JPMCヒカリ	176	175	347	50.5%	
その他の収入	344	262	398	65.9%	フロー
売上高	20,649	21,304	43,300	49.2%	

主要指標の状況

不動産収入	2019年 目標	2019年2Q 実績	進捗率 (%)
期末管理戸数(戸)	80,000	79,057	98.8%
管理戸数純増(戸)	5,000	3,972	79.4%
期中平均入居率(%)	91.0	91.8	—
不動産付帯事業収入			
新規滞納保証件数(件)	11,000	4,373	39.8%
新規保険契約件数(件)	42,000	20,890	49.7%

日本管理センター
株式会社



サブリース 賃貸管理



PropTechのリーディングカンパニーへ！
Property Management Technology

PropTechのリーディングカンパニーへ

AI × ICT = Property Management Technology

AIを活用 賃貸住宅管理における課題を解決

当社のパートナーネットワークを活用し賃貸住宅業界を変革する

チャンスを活かしてトップラインの成長

目先の利益より持続的で安定したストック収益の成長を重視

不動産業との差別化

BSを使わない経営主体

PropTechのリーディングカンパニーへ

AI × ICT = Property Management Technology

日本の賃貸住宅マーケット
約2,281万戸

Property Managementに係る課題
AI × ICT で解決!

PropTech



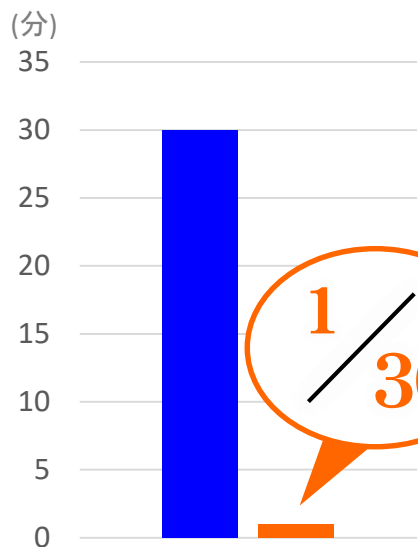
運用戸数
約100万戸※



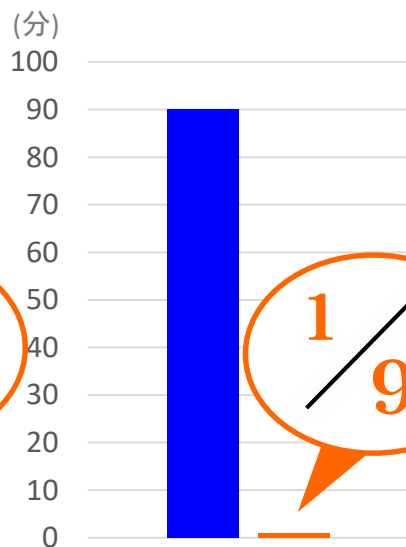
AIコールセンター
AI査定
AI入居審査
契約書自動作成
JPMCヒカリ

JPMCパートナーは約100万戸運用戸数を有し、当社と合わせ日本の賃貸住宅マーケットにおいて約5%のシェアを占め、最大手プレハブメーカーに匹敵する規模である
PropTechによる課題解決を提供し、日本の賃貸住宅マーケットを改革する！

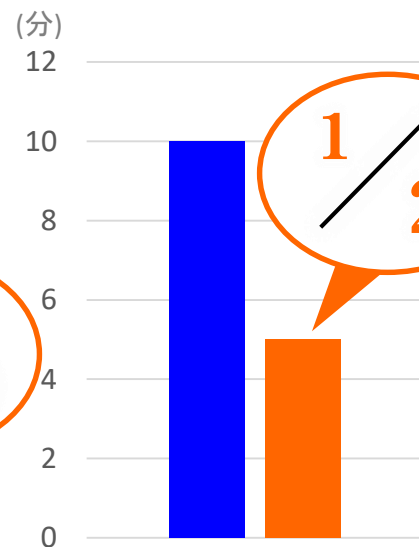
ワンクリックで 契約書作成



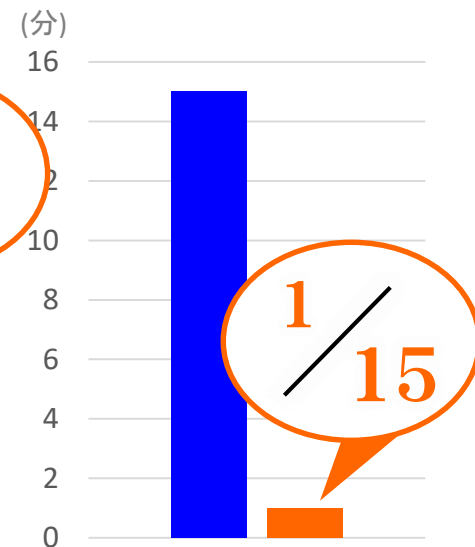
AIによる 自動賃料査定



音声認識技術を 活用し時間短縮



AIによる 自動審査



PropTechを活用したバックヤード業務の効率化への取組を進める



建築

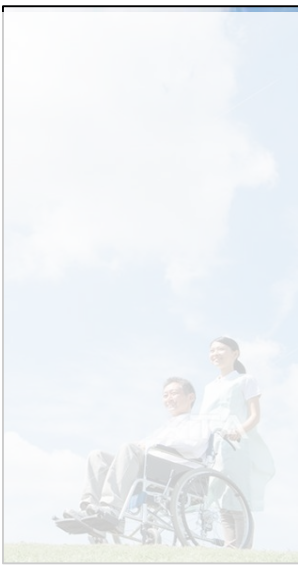
リフォーム

管理

売買仲介

高齢者向け
住宅建築

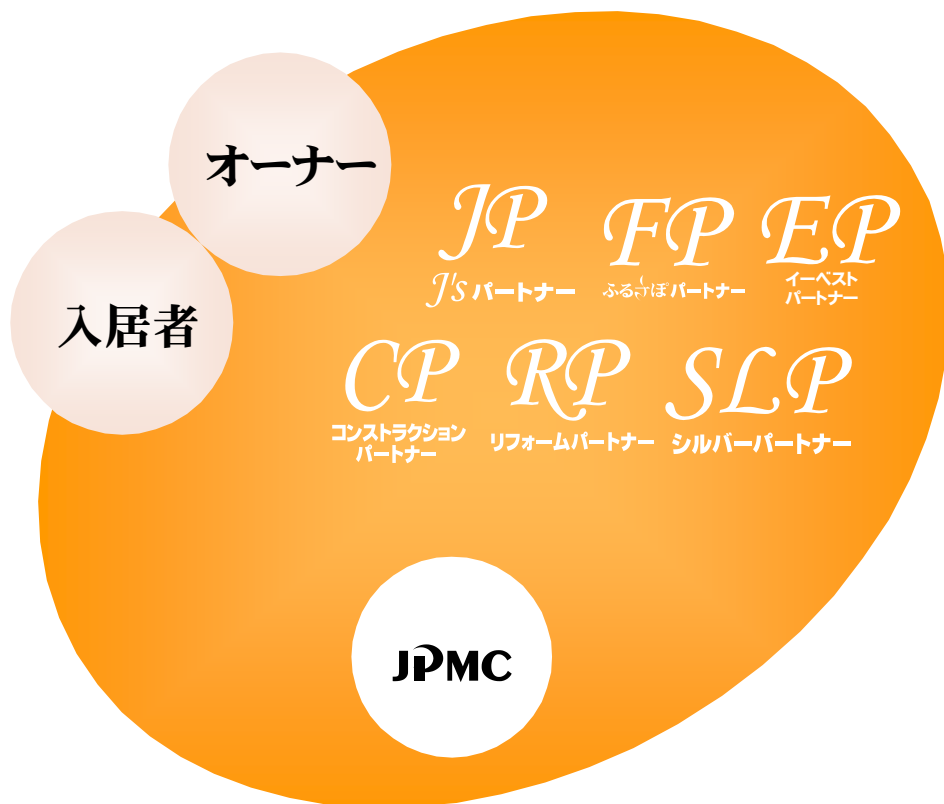
高齢者向け
住宅運営



パートナー数
1,407社

全国

※2019年7月末時点。準加盟パートナーを含む



JPMCブランドロゴ

3つの輪+α

JPMCパートナーと共に
「賃貸住宅」を主題とした
大きな輪を作り、
オーナー、入居者に
ウェルスと安心・安全・安定を
提供し続けていく...

そのような弊社の思いが込められています



チャンスを活かしてトップラインの成長

- 対 マーケット
- 対 プレハブメーカー
- 対 景況感

市場規模



賃貸住宅
2,281万戸



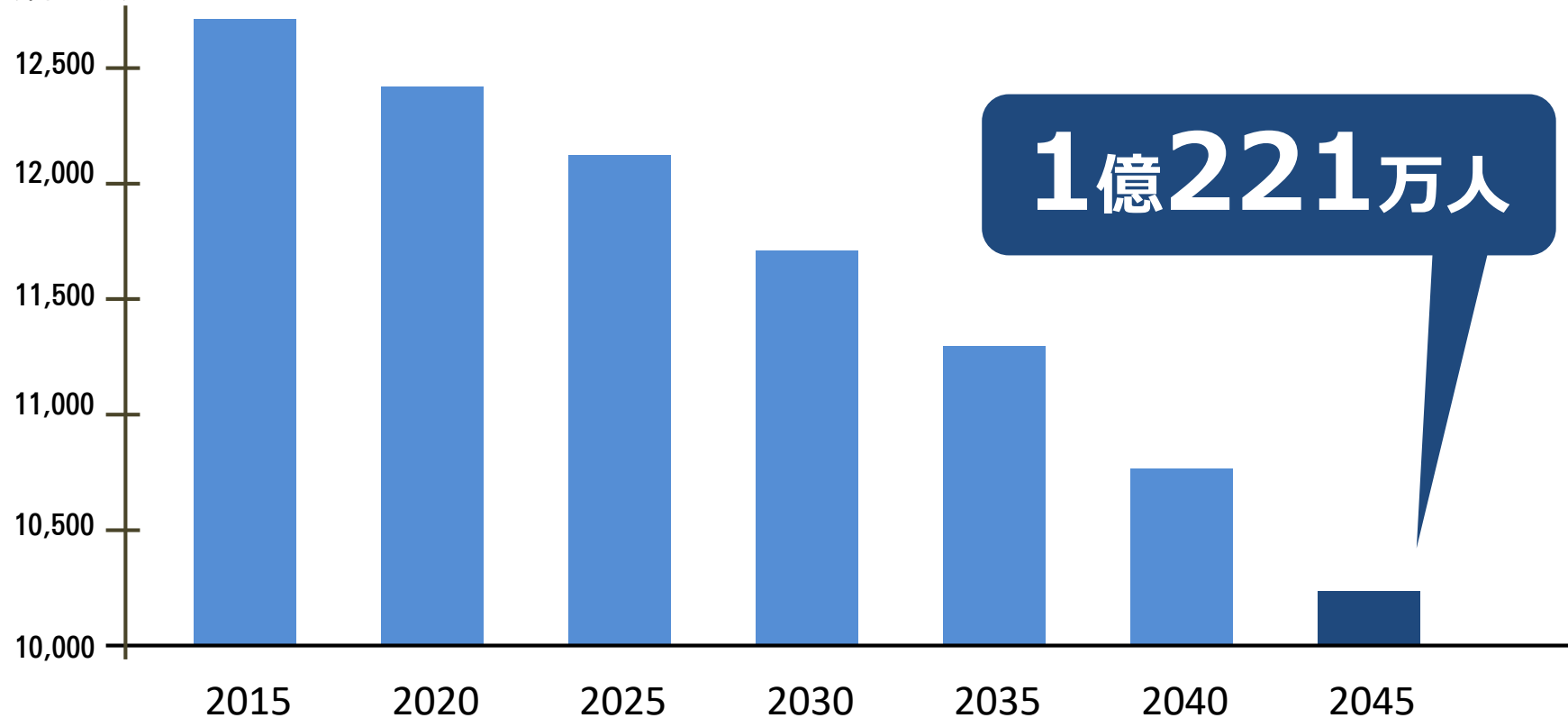
年間賃料収入換算
約15兆円

全住宅の37.6%を占める賃貸住宅は社会のインフラ。その賃貸住宅戸数を、当社の年間賃料収入に換算すると15兆円以上の巨大マーケットとなる。



日本の将来人口推移（全国）

(単位:万人)



1億221万人

「世帯層」の変化

2000年	2030年
総世帯数 4,678万 世帯	総世帯数 5,348万 世帯
内訳 単独世帯 1,291万 世帯、 2人世帯（夫婦のみ） 883万 世帯、 その他の一般世帯 2,504万 世帯	内訳 単独世帯 2,025万 世帯（ 734万増 ）、 2人世帯（夫婦のみ） 1,113万 世帯（ 229万増 ） その他の一般世帯 2,210万 世帯（ 294万減 ）

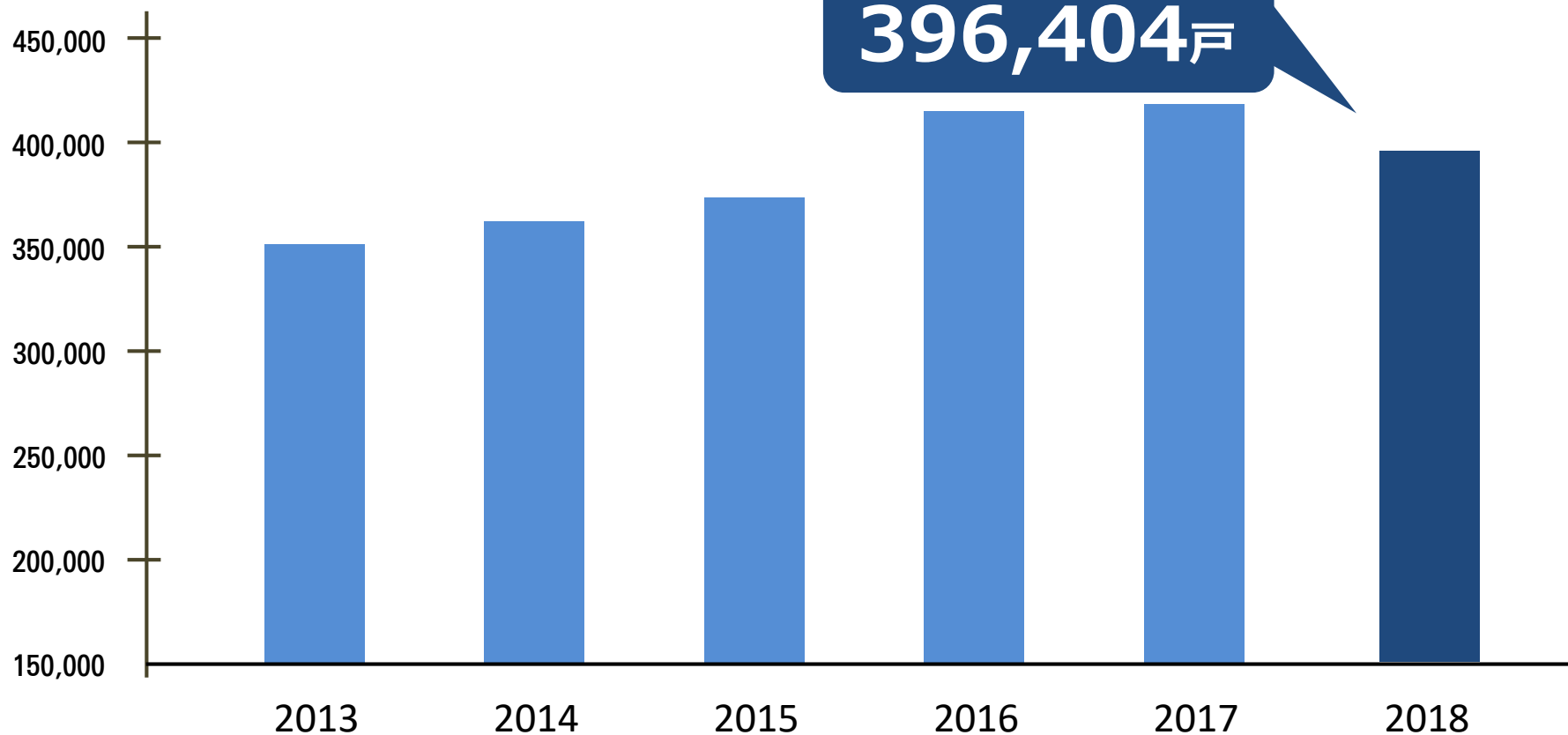
核家族化の進行で**2人以下の世帯**は30年で**963万**世帯増加

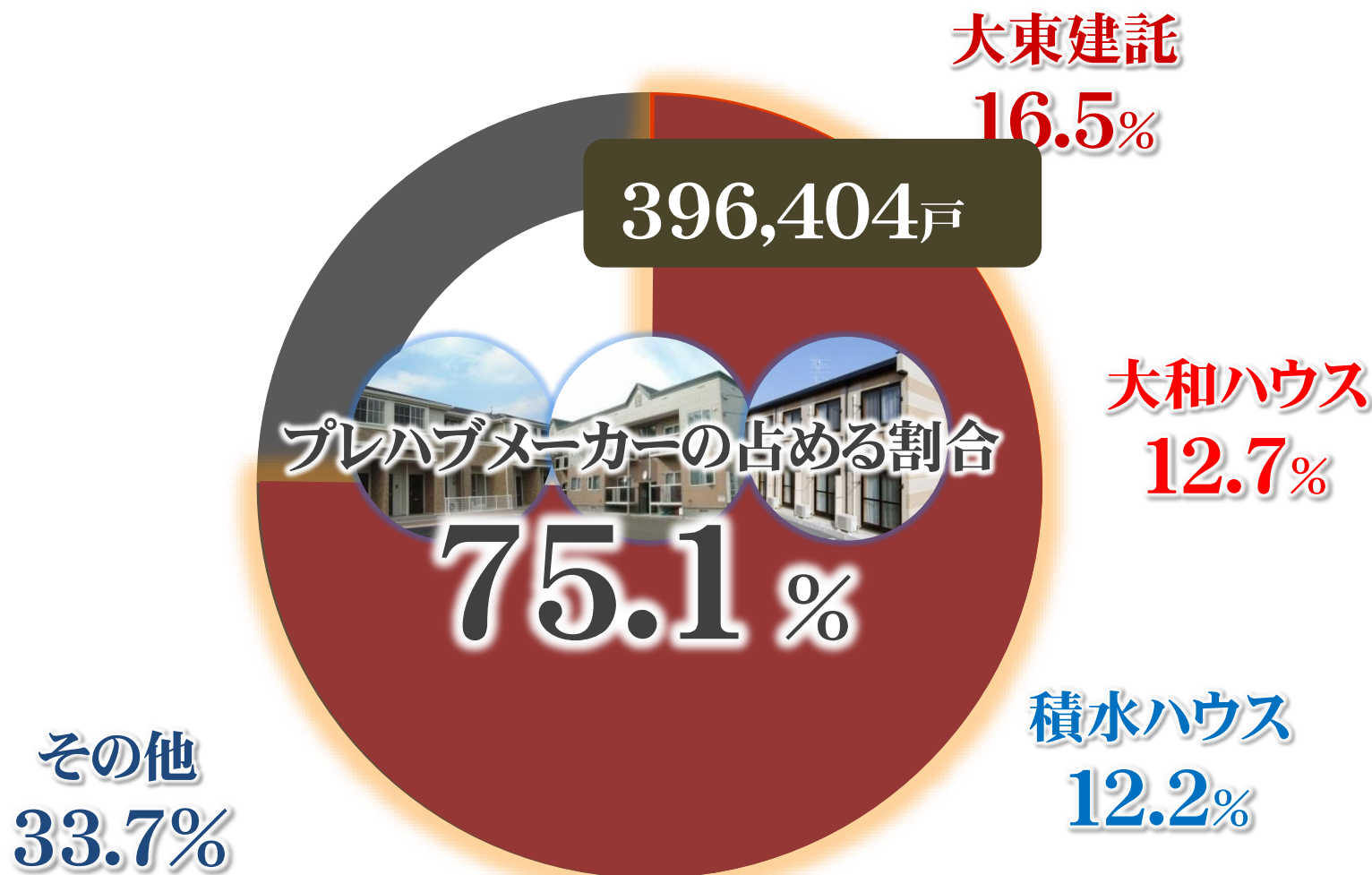
（出所 国立社会保障・人口問題研究所日本の世帯数の将来推計（全国推計）の概要【2018年1月推計】）



賃貸住宅の新築着工数（全国）

（単位：戸）





チャンスを活かしてトップラインの成長

- 対 マーケット
- 対 プレハブメーカー
- 対 景況感

建てる論理のサブリース

プレハブメーカー



建築費で
利益確保



オーナー様



サブリース付で安心だから、建てましょう

住む論理のスーパーサブリース



賃貸経営で
オーナー様と当社の
利益確保

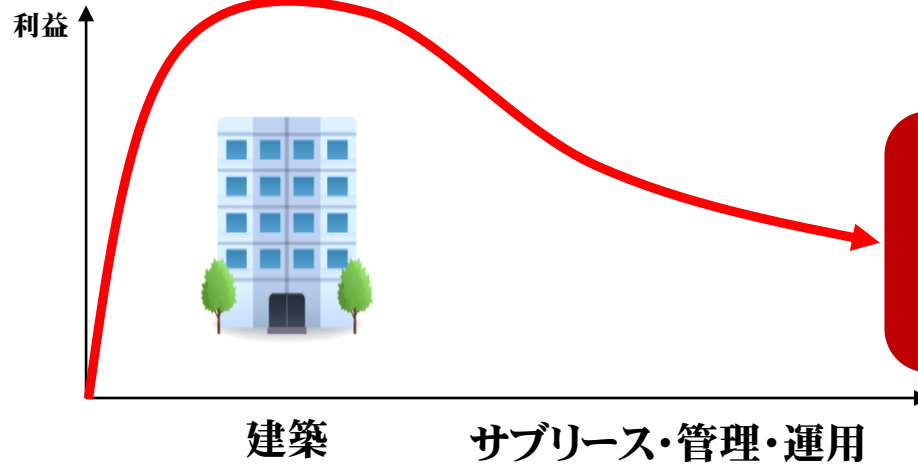


オーナー様

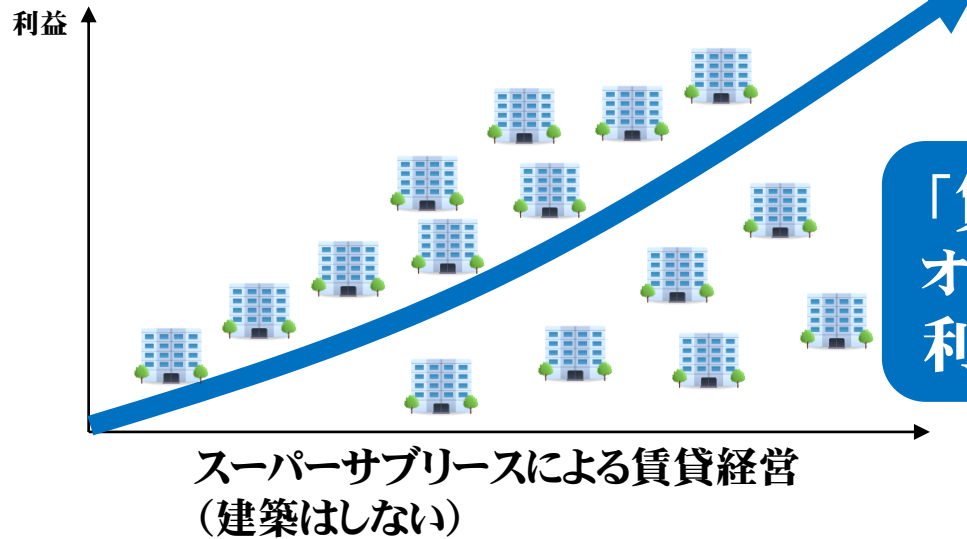


賃貸のプロが経営代行しますので安心です

プレハブメーカー



建築費で
メーカーの
利益確保



「賃貸経営のみ」で
オーナー様と当社の
利益確保

ストック型で持続的成長が可能なビジネスモデル！

プレハブメーカー



建築が主体の
ビジネスモデル

建てる論理

建築費から
逆算して
募集賃料を設定

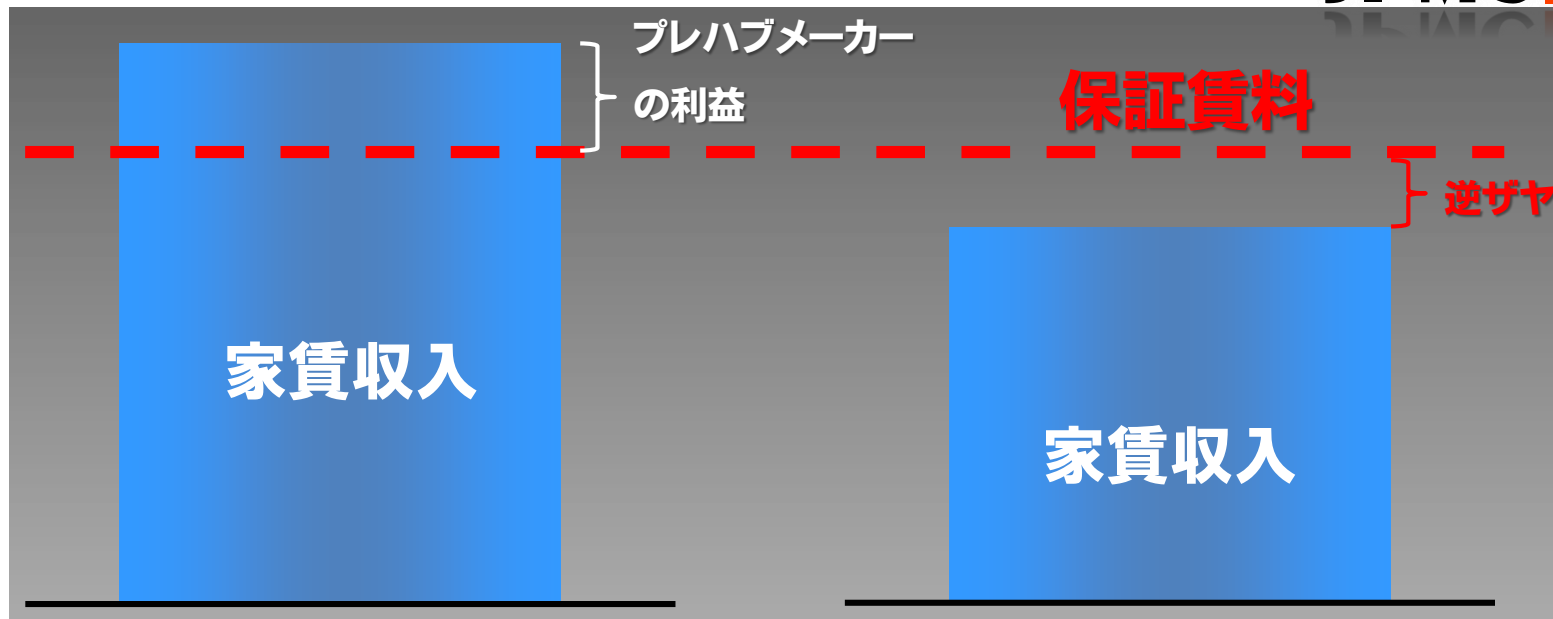


賃貸経営が主体の
ビジネスモデル

住む論理

市場環境から
適正な
募集賃料を設定

圧倒的な高入居率を実現！



利益が出ている物件は…

利益を見せたくない

赤字物件は…

赤字を見せたくない

収支をブラックボックス化

賃料改定により
オーナー収支を圧迫

プレハブメーカー

管理&仲介&サ高住

建設&リフォーム



サブリース

建てる論理

JPMC

管理&仲介&サ高住

建設&リフォーム

JP 管理

FP サ高住
運営

CP 建築

RP リフォーム

SLP サ高住
建築



スーパーサブリース

住む論理



建築



リフォーム



管理



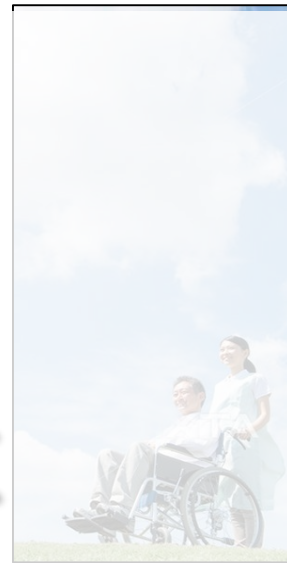
売買仲介



高齢者向け
住宅建築



高齢者向け
住宅運営

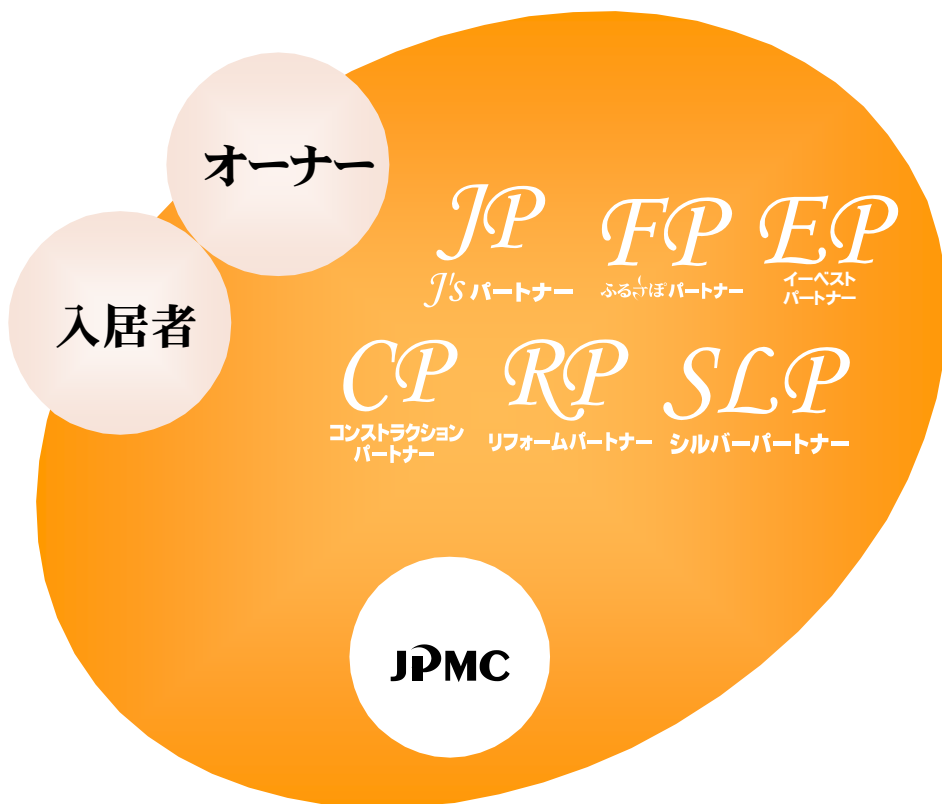


パートナー数

全国

1,407社

※2019年7月末時点。準加盟パートナーを含む



JPMCブランドロゴ

3つの輪+α

JPMCパートナーと共に
「賃貸住宅」を主題とした
大きな輪を作り、
オーナー、入居者に
ウェルスと安心・安全・安定を
提供し続けていく...



そのような弊社の思いが込められています

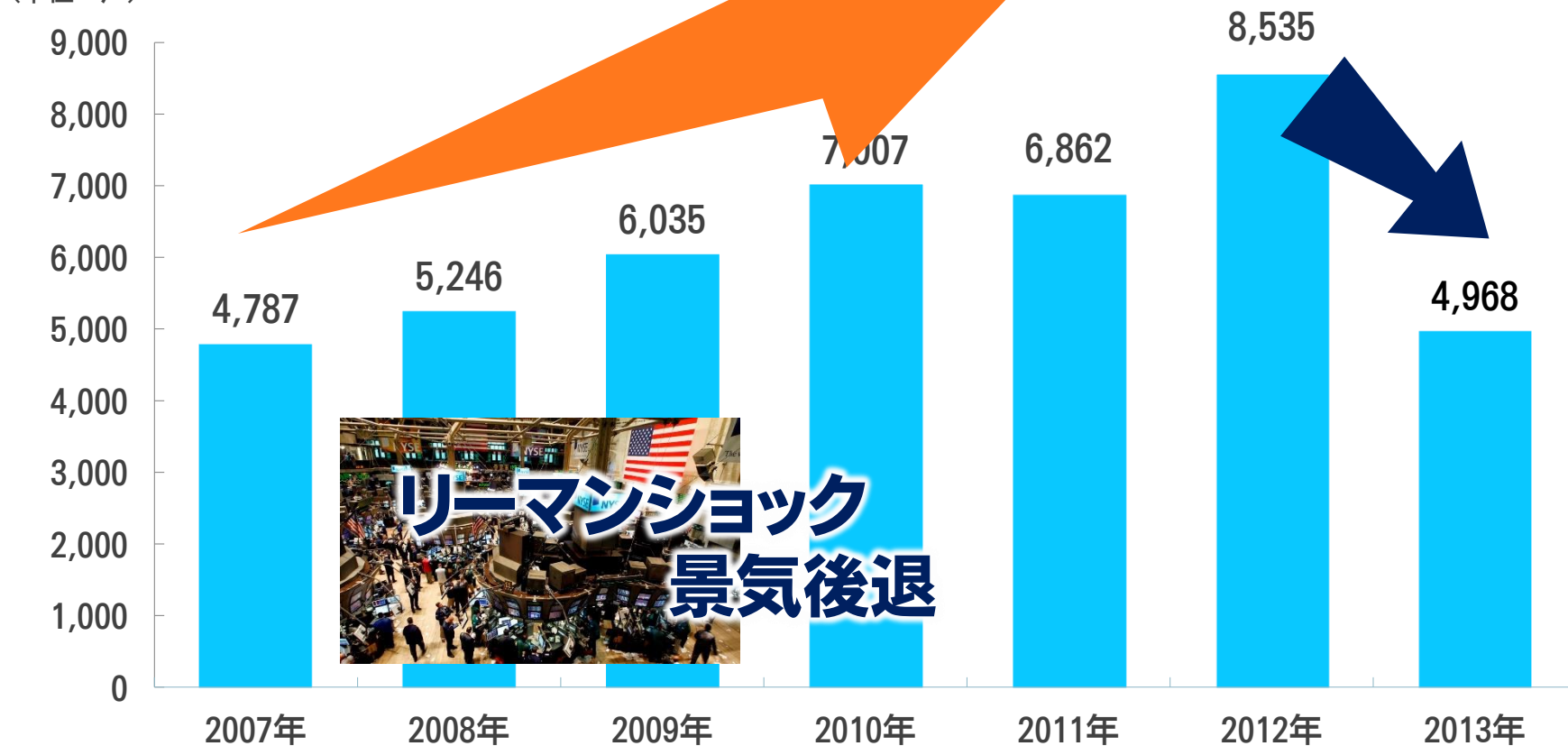
チャンスを活かしてトップラインの成長

- 対 マーケット
- 対 プレハブメーカー
- 対 景況感



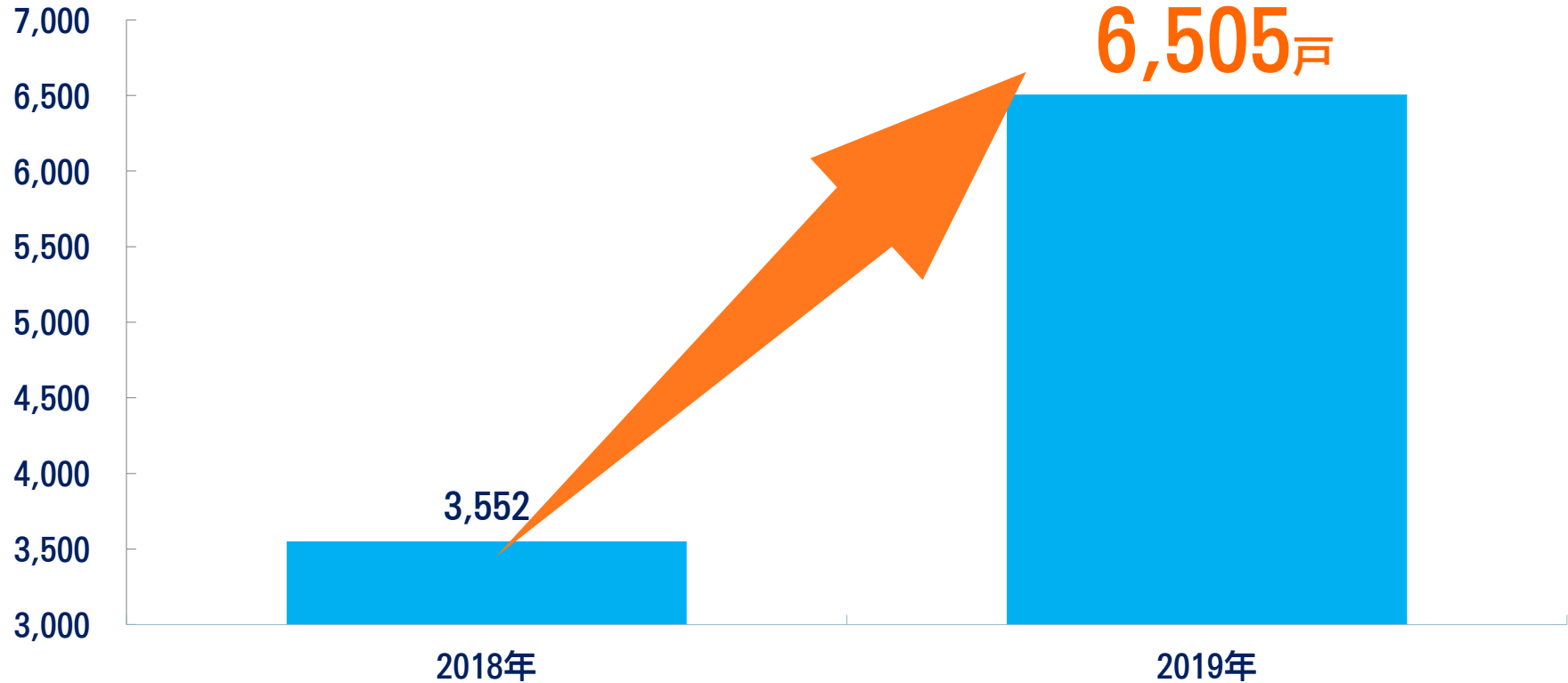
純増戸数推移

(単位：戸)



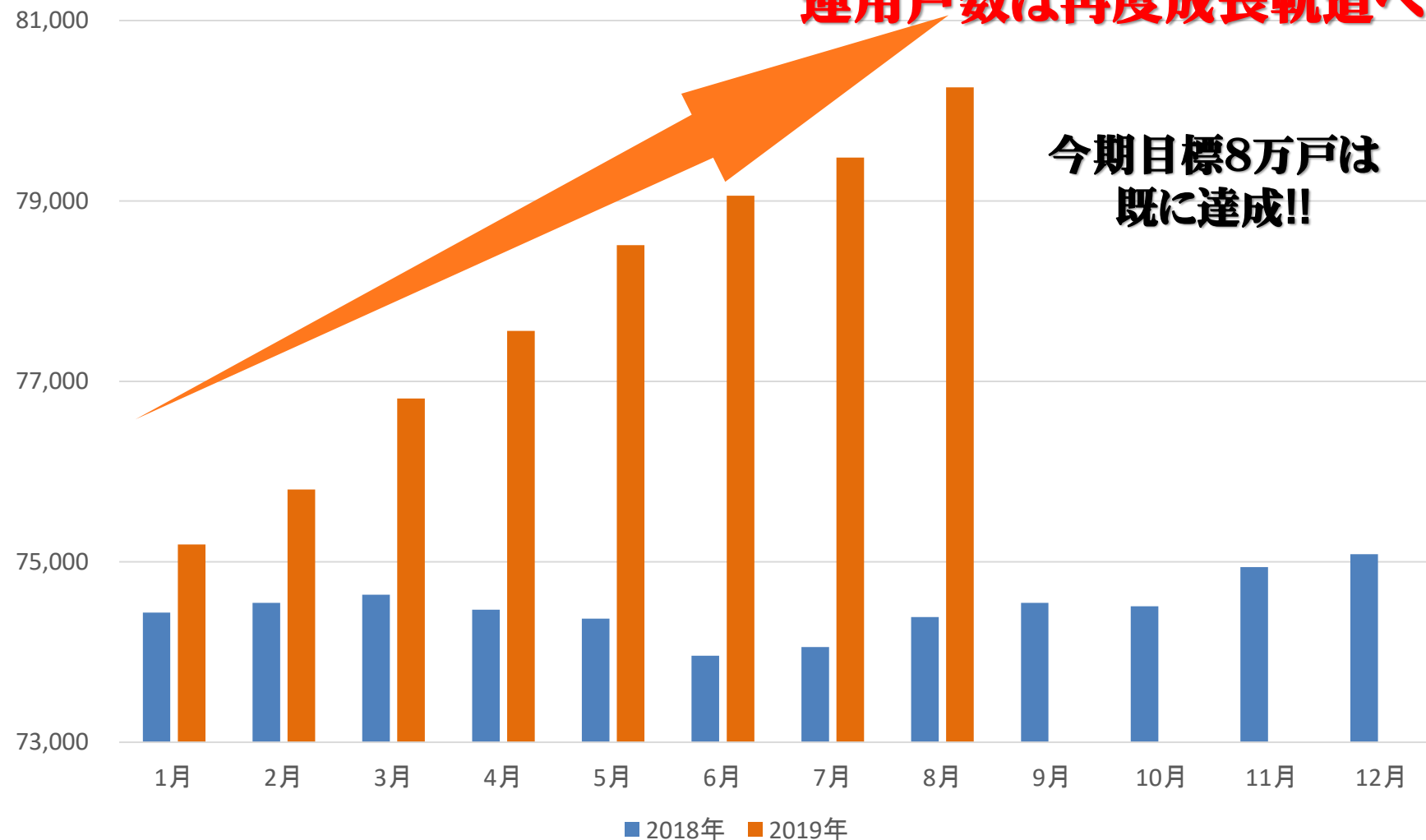
新規申込戸数推移

(単位：戸)

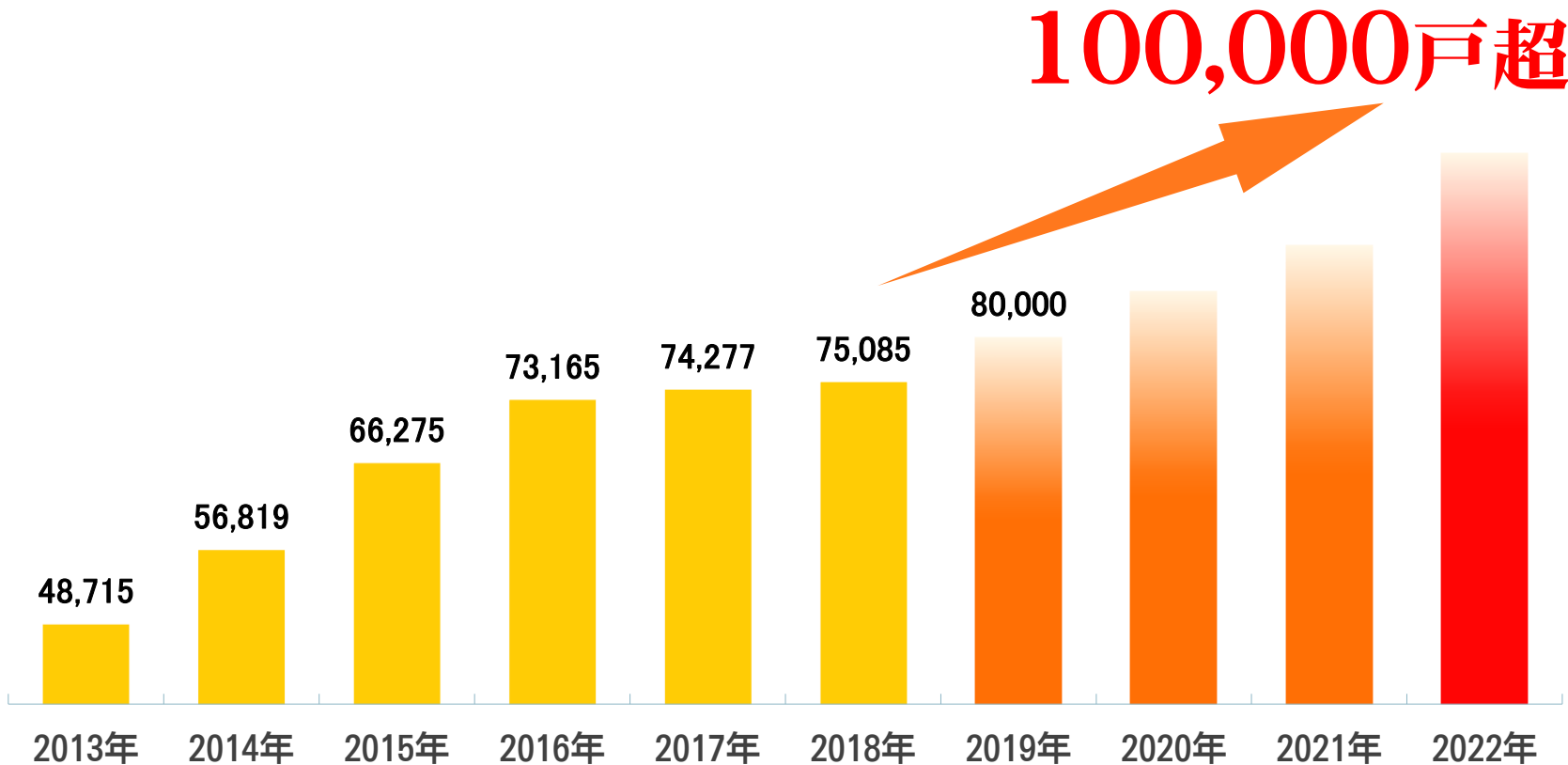


昨年対比約 **183%**

(単位：戸)



賃貸住宅運用戸数推移



成長体質を作るため、プラットフォームの拡大によるストックビジネスを強化
営業人員のリソースを強化し、成長カーブを上げ100,000戸超を早期達成

高齢者住宅戸数 ランキング

第3位

予定

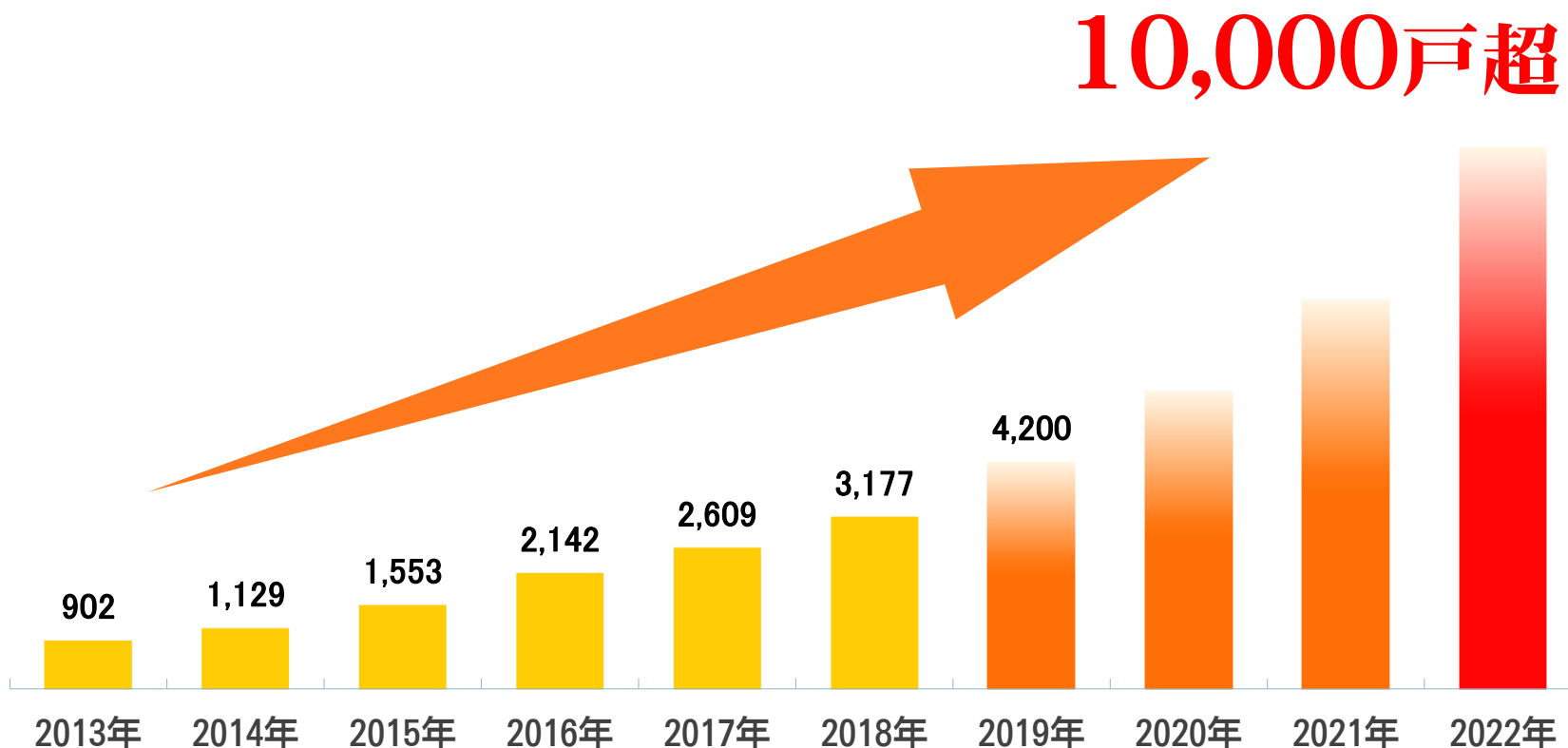
順位	会社名	戸数
1 位	SOMPOケア	7,678
2 位	学研ココファン	5,983
3 位	日本管理センター	152棟 5,145戸
4 位	ヴァティー	3,822
5 位	信銀グループ	3,199
6 位		
7 位		
8 位		
9 位		
10 位	ウェルオブ	1,483

2019年7月末時点 オープン予定含め

152棟 5,145戸

出典/ 高齢者住宅新聞
2019年8月7・14日号「高齢者住宅ランキング2019」
※2019年3月末時点の管理戸数データにて集計

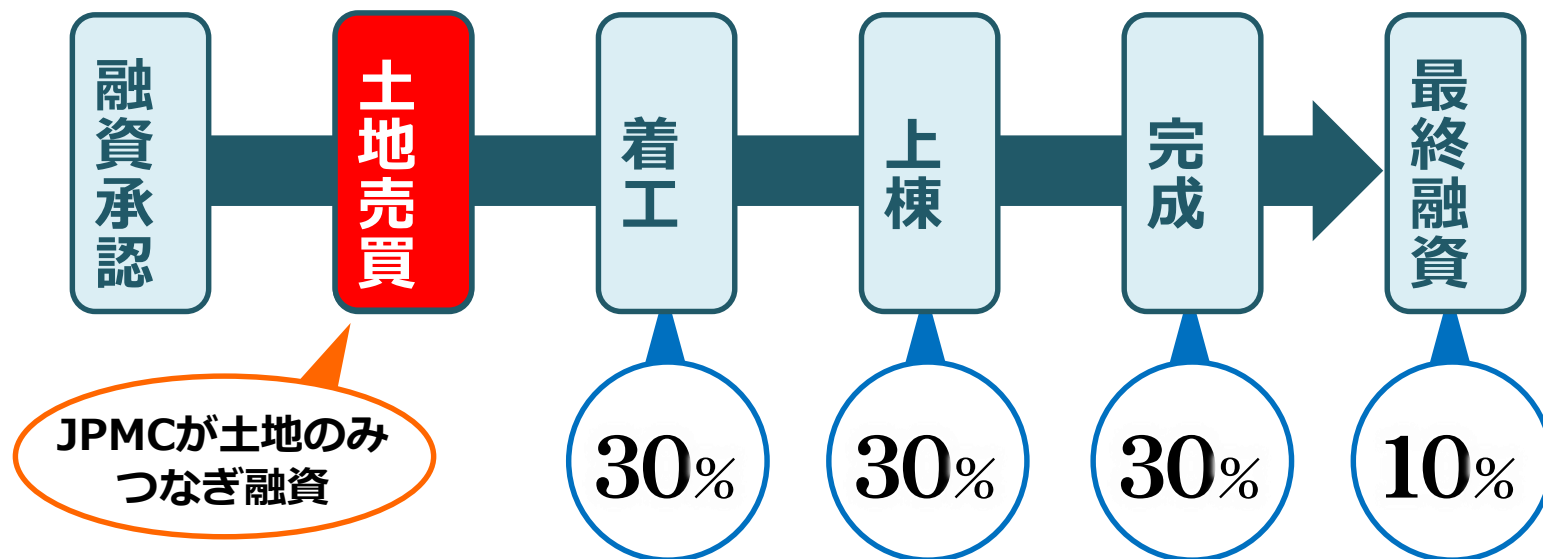
高齢者向け賃貸住宅借上戸数推移



高齢者向け賃貸住宅の借上げは順調に推移。
2022年末には10,000戸を管理し、高齢者住宅戸数ランキング日本一を目指す

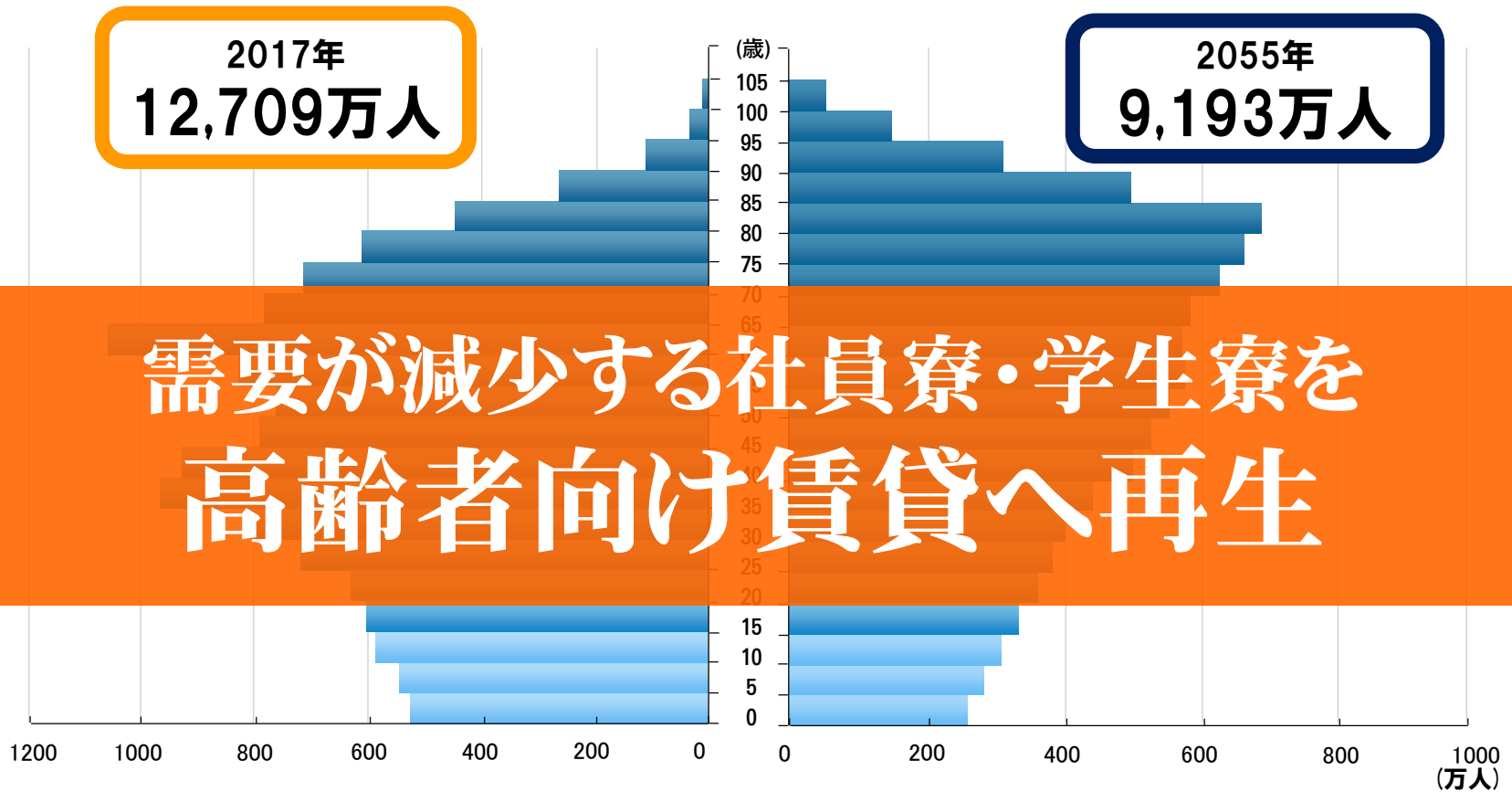
ふるさぽ事業成長加速の取組み 住宅金融支援機構の活用

住宅金融支援機構の 融資タイミング



高齡者向け賃貸住宅のつなぎ融資をJPMCが行う
物件完成後、住宅金融支援機構が融資を行うタイミングで一括返済を受ける

ふるさぽ事業成長加速の取組み 「ふるさぽルネサンス」



都内の空独身寮をコンバージョン工事



2020年4月OPEN予定
156戸の都内最大級施設へ

新登場!

JPMC監修・1/1スケール サ高住建築キット

JPMCふるさぽセンターデポ

Heartful support
ふるさぽ®
for senior house

JPMC CENTER DEPO
JPMC Group Purchasing organization for Housing Material

プラモデル型 量産化ふるさぽパッケージ

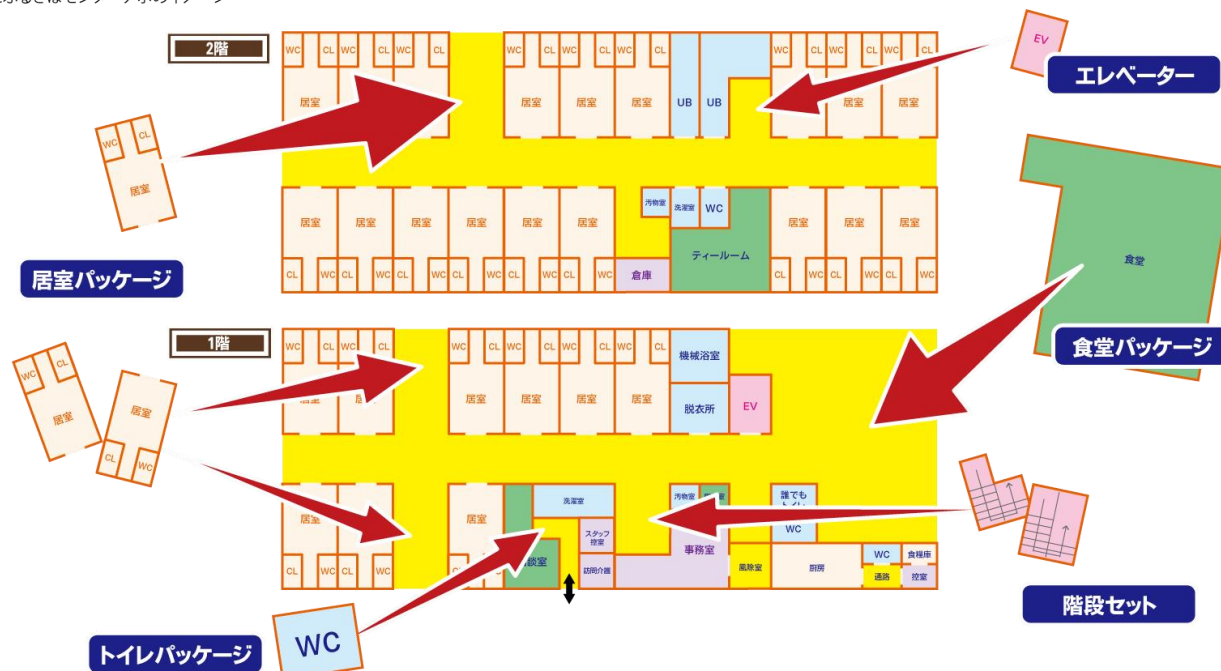
従来の複雑な過程、知識、技術等の
特別なものは必要なし！簡単に建築を実現



プラモデルのように誰でもサ高住が出来ます

プラモデルのようにパーツを組み合わせるだけで
誰でも高収益のサ高住を建築可能！！

※JPMCふるさぽセンターデポのイメージ



JPMCセンターデポ資材活用例

構造材(2x4工法)



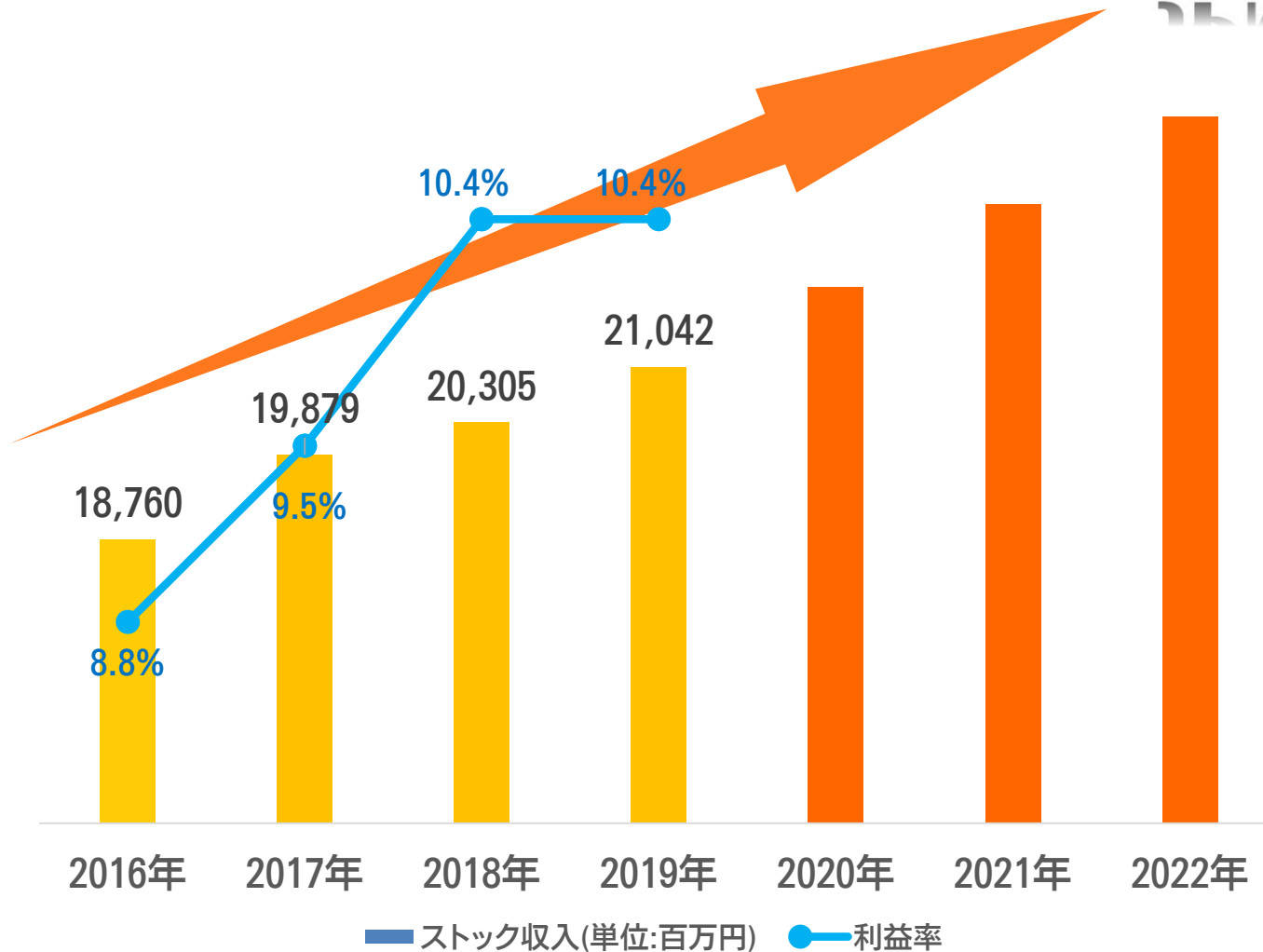
サイディング (モエンエクセラード®16)



その他提供資材



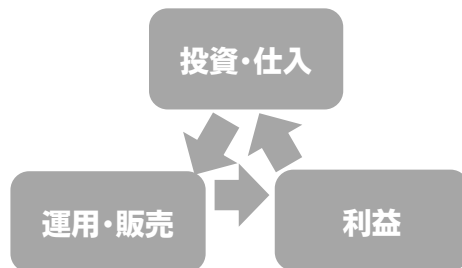
JPMCセンターデポの資材を利用しJPMCのサ高住ノウハウを活かし誰でも簡単に建築可能に！



ストックビジネスの成長を最重要視
ストック収益の成長こそがトップラインの安定的かつ持続的な成長につながる

不動産業との差別化

一般の不動産業
(BSを使う経営)



年度が変わると
ゼロからのスタート



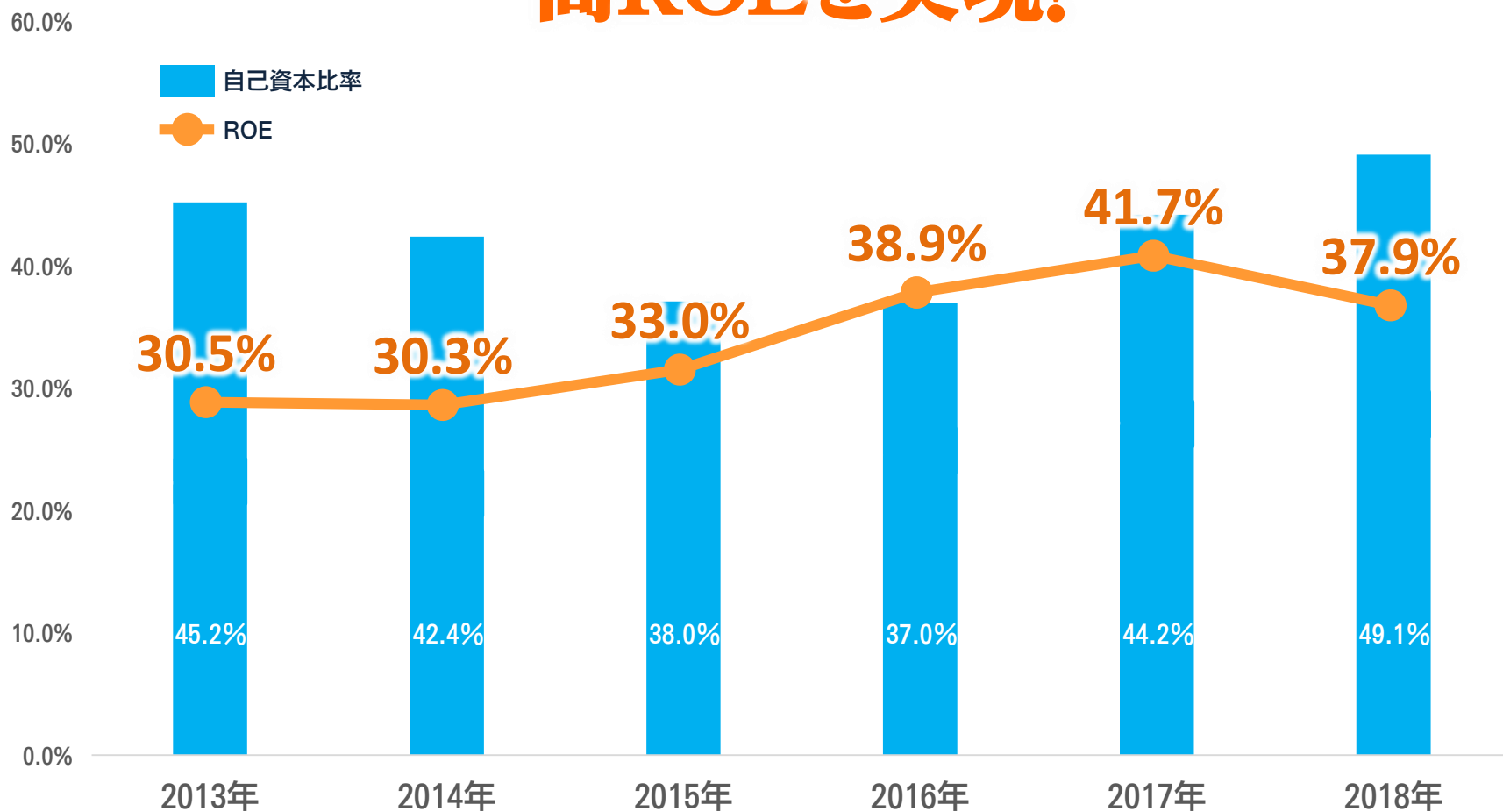
(BSを使わない経営)



前年積上げた
運用戸数からのスタート

不動産業とは一線を画した
全く異なるビジネスモデル

自己資本比率を維持しながら 高ROEを実現!



Appendix



スマート仲介

スマート仲介の時代が到来 「物元」である当社に強み

賃貸業界の近未来【現在】

スマートフォンで
探す



不動産会社
訪問



平均訪問数
1.6店舗

不動産会社と
内見



平均内見数
3.1件

不動産会社で
契約



探し始めて平均
18.7日で
契約

賃貸業界の近未来 【未来】

スマートフォンで
探す



不動産会社に
LINE



自分で
内見



WEBで
契約



スマート仲介の時代が到来



物件探しは
スマホ・タブレット



内見希望を
LINE



Google map



スマートキー



開錠操作

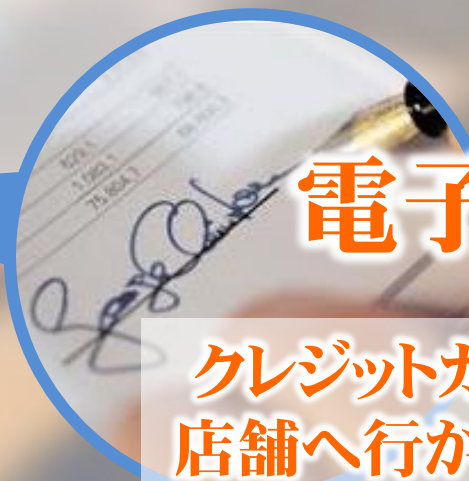




自宅でIT重説



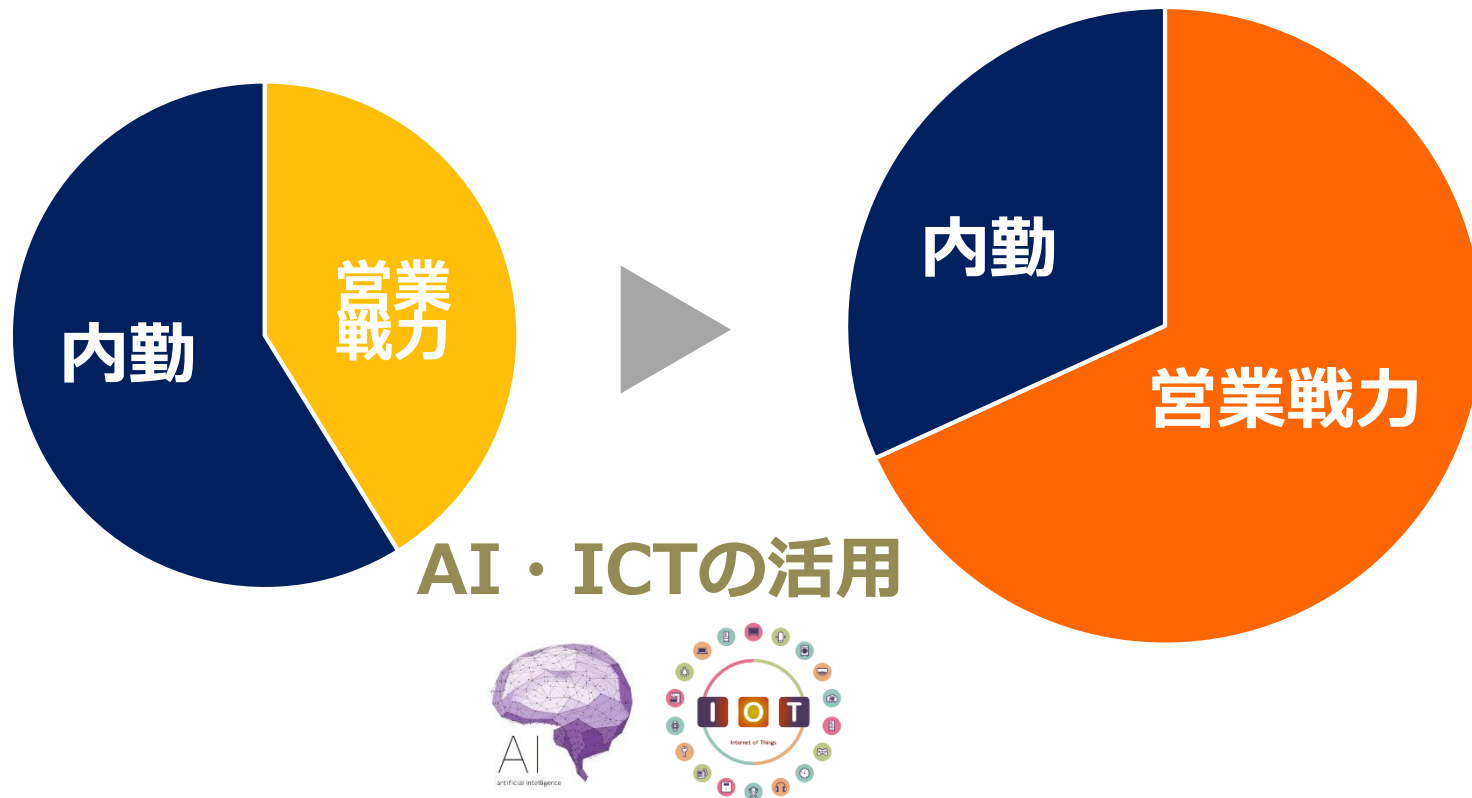
電子決済



クレジットカード支払いで
店舗へ行かずに契約完了



5大ブランド網羅



AI・ICTの活用を進め、事業の成長を支える基盤を整えることで、内勤の人員は現状のまま、より営業戦力に比重を置いた配置を可能にする「スモールバックヤード」を実現する



社内コミュニケーションの スピードアップ



クラウドシステムの活用

マネージメントと営業社員の
コミュニケーションを効率化を促進



SNSの活用

コミュニケーションスピード向上

社内の双方向のコミュニケーションの円滑に行うため、
Salesforceやコミュニケーションツールとしての社内SNSを活用

本資料には、将来の業績見通し、計画目標等に関する記述が含まれています。こうした記述は、本資料作成時点で入手可能な情報、および不確実性のある要因に関する一定の主観的な仮定に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するほか、記述通りに将来実現するとの保証はありません。

経済情勢、市場動向、経営環境の変化などにより、実際の結果は本資料にある予想と異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料の内容については細心の注意を払っておりますが、本資料に関する全ての事項について、新規性、正当性、有用性、特定目的への適合性、機能性、安全性に関し、一切の保証をいたしかねますのでご了承ください。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、ご利用者自身の判断においておこなわれるようお願い申し上げます。