



2018年12月期
JPMCグループ決算説明会



2018年12月期 連結決算概要

2018年度の概況

2018年の概況

- ▶ 前年度に比べ厳しい事業環境の中、上場以来7期連続の増収増益
売上高は当初計画未達も営業利益、経常利益は計画達成
- ▶ 再度成長を加速させるため新中期経営計画
「JPMC2022~Beyond The 100,000units!~」を策定
- ▶ みらい少額短期保険株式会社のM&Aにより保険事業に進出
増収増益に寄与

株主還元

- ▶ 2018年度配当は、公表予想から1円増配し43円

連結決算のハイライト

(百万円)	2017年度	2018年度	前年差	前年比(%)
売上高	40,510	43,112	+2,602	+6.4%
営業利益	2,454	2,855	+401	+16.4%
経常利益	2,453	2,854	+400	+16.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,668	1,946	+277	+16.7%
1株当たり当期純利益(円)	92.04	107.36	+15.32	+16.6%
1株当たり配当金(円)	37.0	43.0	+6.0	-

連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	2017年度	2018年度	差額	
営業キャッシュフロー	1,706	1,511	△195	販売用不動産売却収入 営業貸付金の増加
投資キャッシュフロー	△109	△87	+22	M&Aによる支出
財務キャッシュフロー	△872	△953	△80	借入金の返済
現金および現金同等物の増加	723	470	△253	
期首残高	3,976	4,700	+723	
期末残高	4,700	5,170	+470	

売上区分別の状況

(百万円)	2017年度	2018年度	前年差	前年比(%)
不動産収入	39,156	39,344	+187	+0.5%
不動産付帯事業収入	572	1,366	+793	+138.5%
滞納保証	224	341	+116	+51.8%
保険事業	-	670	+670	-
JPMCヒカリ	348	355	+6	+2.0%
その他の収入	780	2,401	+1,620	+207.7%
売上高	40,510	43,112	+2,602	+6.4%

主要指標の状況

不動産収入	2018年 予想	2018年 実績	2019年 目標
期末管理戸数(戸)	80,000	75,085	80,000
管理戸数純増(戸)	6,000	808	5,000
期中平均入居率(%)	90.0	90.5※	91.0
不動産付帯事業収入			
新規滞納保証件数(件)	-	7,291	11,000
新規保険契約件数(件)	-	22,326	42,000

※保証中物件に関しては期中平均入居率91.4%

連結売上高予想

(百万円)	2018年度	2019年度 (予想)	前年差	前年比 (%)	
不動産収入	39,344	40,952	+1,609	+4.1%] ストック
不動産付帯事業収入	1,366	1,950	+584	+42.3%	
滞納保証	341	442	+101	+29.6%	
保険事業	670	1,161	+491	+73.3%	
JPMCヒカリ	355	347	△8	△2%	
その他の収入	2,401	398	△2,003	△83.4%] フロー
売上高	43,112	43,300	+188	+0.4%	

連結業績予想

(百万円)	2018年度	2019年度 (予想)	前年差	前年比(%)
売上高	43,112	43,300	+188	+0.4%
営業利益	2,855	2,200	△655	△23.0%
経常利益	2,854	2,200	△654	△22.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,946	1,500	△446	△22.9%
1株当たり当期純利益(円)	107.36	82.75	△24.61	△22.9%
1株当たり配当金(円)	43.0	35.0	-	-

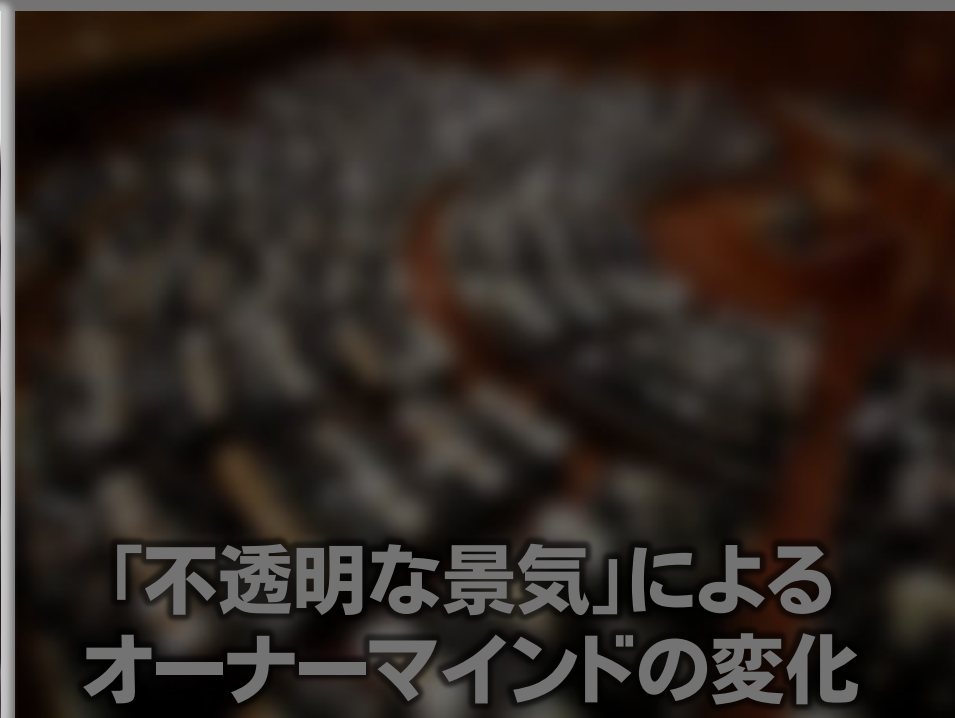
A close-up photograph of a hand moving a dark chess piece on a checkered board. The background is a soft-focus green and yellow. An orange horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the title text.

中期経営計画及び経営戦略

2022中期経営計画

- **新株予約権による資金調達から借入・手元資金へ変更**
(2019年2月27日 消却)
- **上記に伴う中期経営計画の変更なし**
(2022年度 売上高630億 経常利益41億)

外部環境



建てる論理



住む論理

管理

JP 管理

FP サ高住
運営

建築

CP 建築

RP リフォーム

SLP サ高住
建築

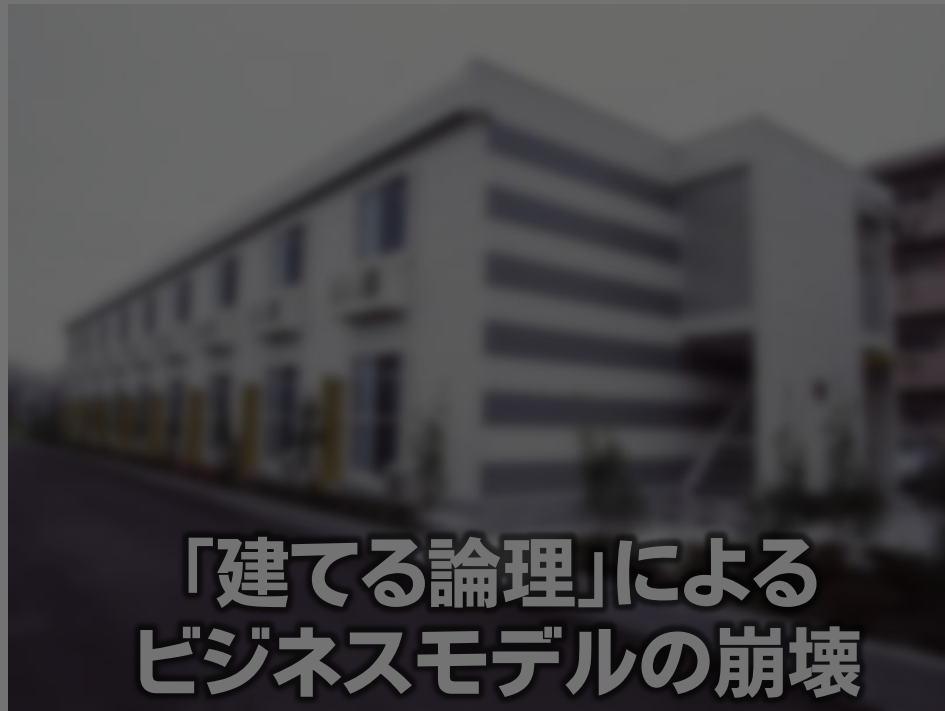
保証



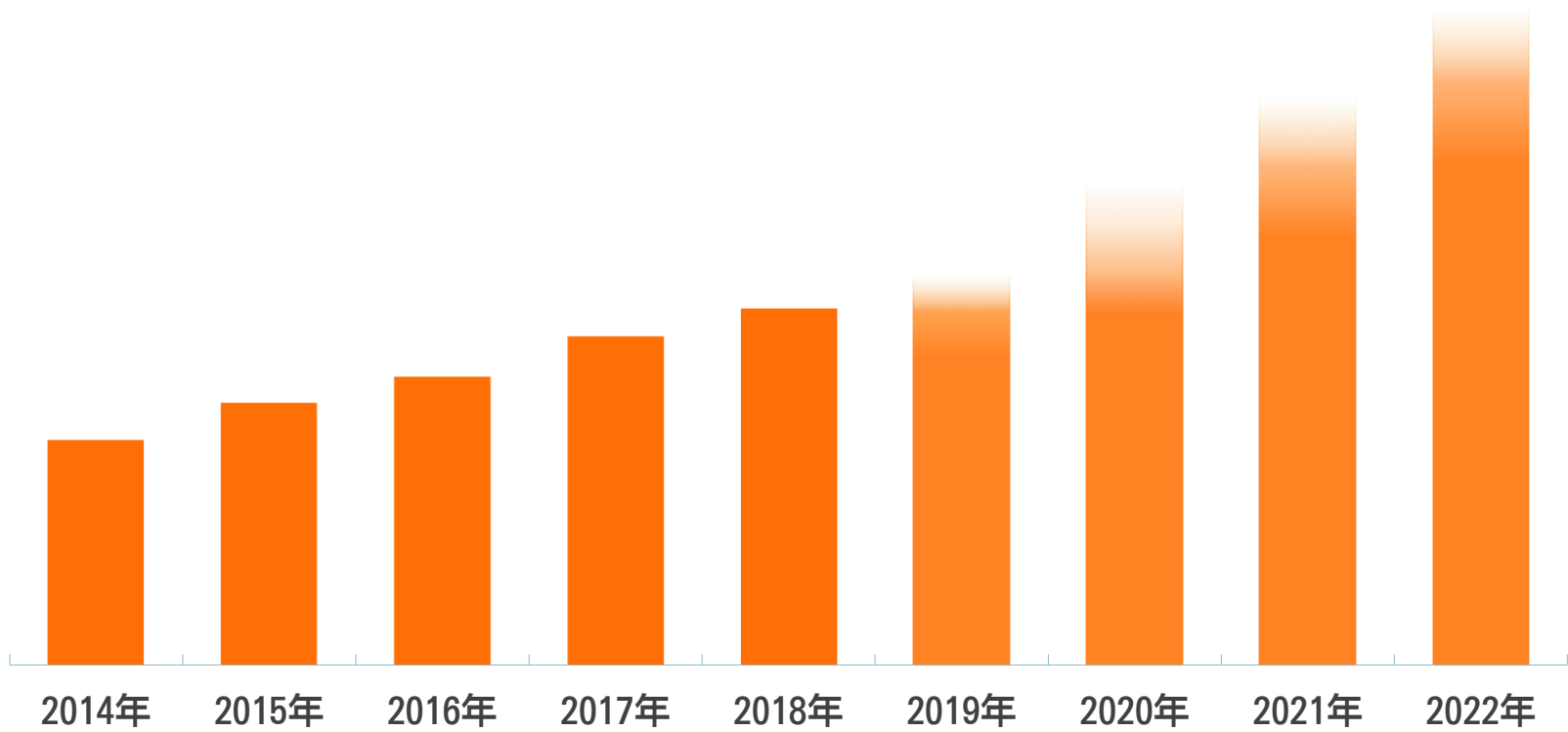


賃貸住宅業界の ゲームチェンジャーに

外部環境



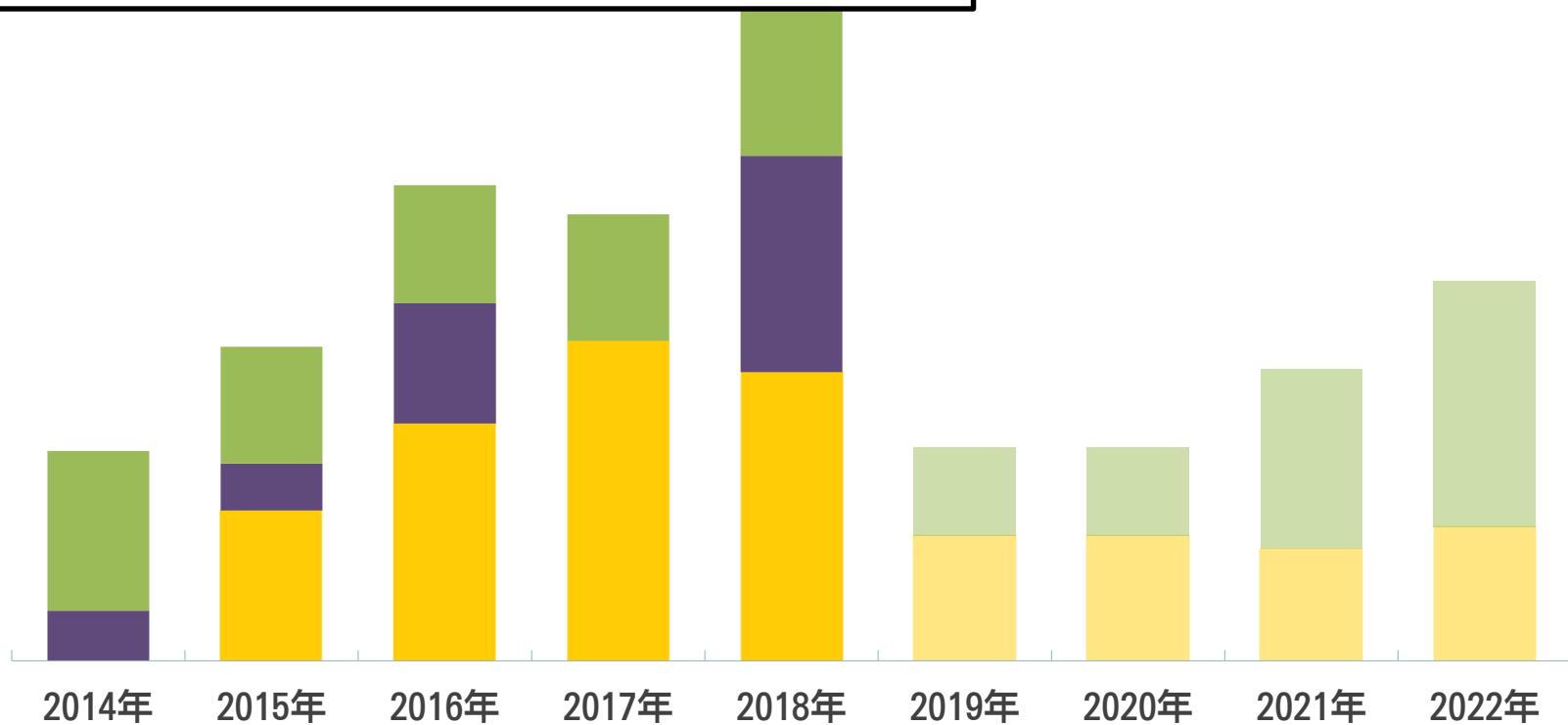
ストック利益の推移



フロー利益の推移

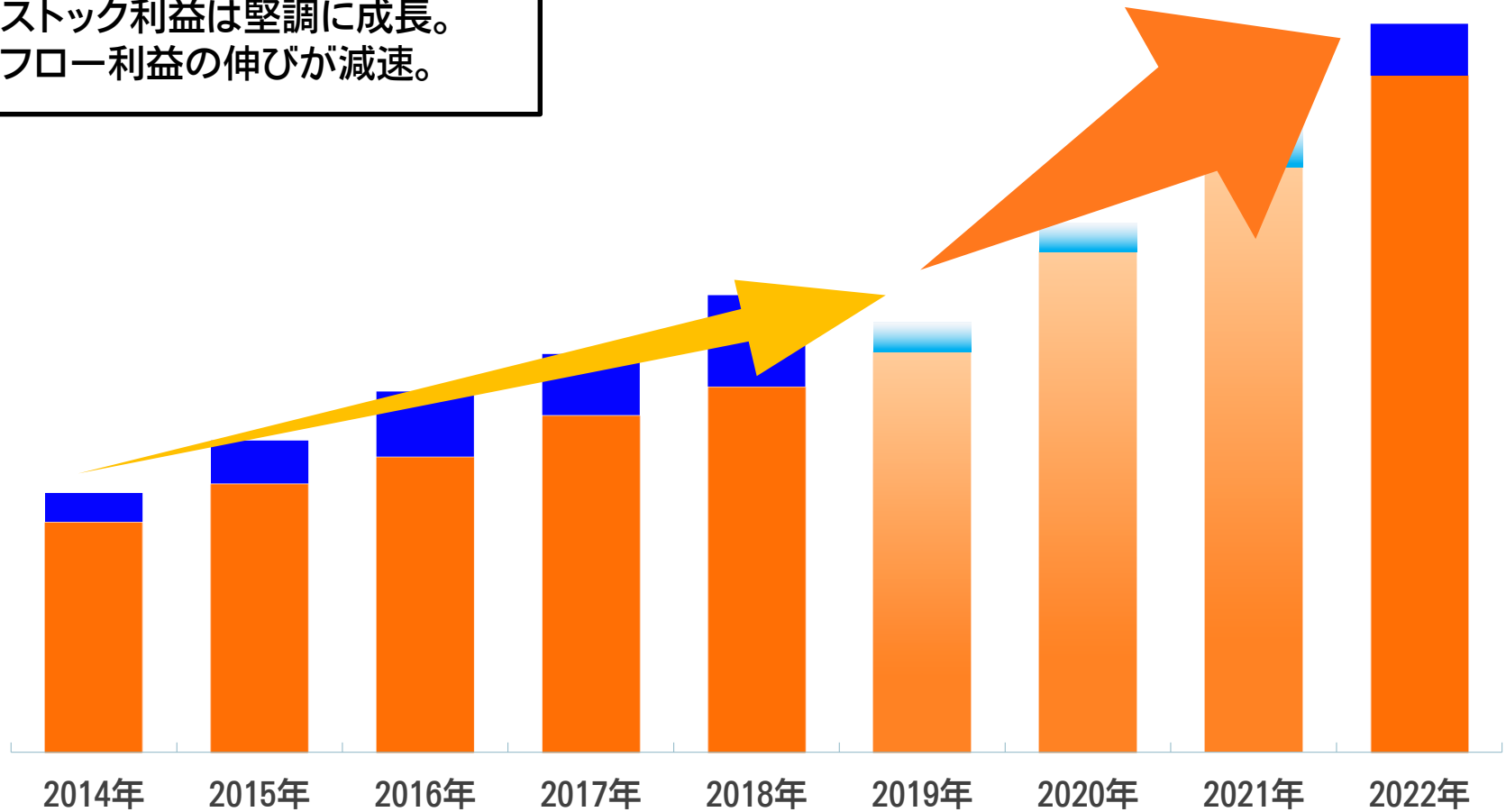
フロー利益の減速理由は、不動産売却がなくなること。
 また、不動産売買仲介事業の減速。

- 仲介(イーベスト)
- 売却(販売用不動産)
- その他(サポートローン等)



ストックとフローの利益推移

ストック利益は堅調に成長。
 フロー利益の伸びが減速。





中期計画発足

JPMC2022 ~Beyond the 100,000 units!~

JPMC2022 ~Beyond the 100,000 units!~

目指す姿

- 管理戸数100,000戸を突破
- 賃貸住宅業界のゲームチェンジャーとしての地位を確立

実現のための 基本戦略

- 「プラットフォームの拡大」×「付加価値の向上」



JPMC2022 ~Beyond the 100,000 units!~

KPI

- 管理戸数100,000戸超への早期到達
- スtockビジネスの強化実現による、持続的かつ大幅な事業成長

	2018年度	2022年度(目標)
管理戸数	75,085戸	100,000戸超
売上高	431億円	630億円
経常利益	28億円	41億円

株主還元

- 2022年度においても配当性向40%以上を目標とする

(参考) 3か年の配当性向の状況
 2017年12月期 40.2% 2018年12月期 40.1% 2019年12月期(予想) 42.3%

基本戦略

付加価値の向上

付加価値商品の強化
関連事業の拡大を企図したM&A
(コールセンター・不動産管理業務の周辺事業等)

成長

営業リソース増強
不動産管理会社のM&A

プラットフォームの拡大

基本戦略

付加価値の向上



不動産投資ローン
滞納保証サービス
収納代行サービス



JPMC Group Purchasing organization for Housing Material



賃貸住宅ビジネスにおける付加価値商品を強化

基本戦略



管理物件



加盟企業



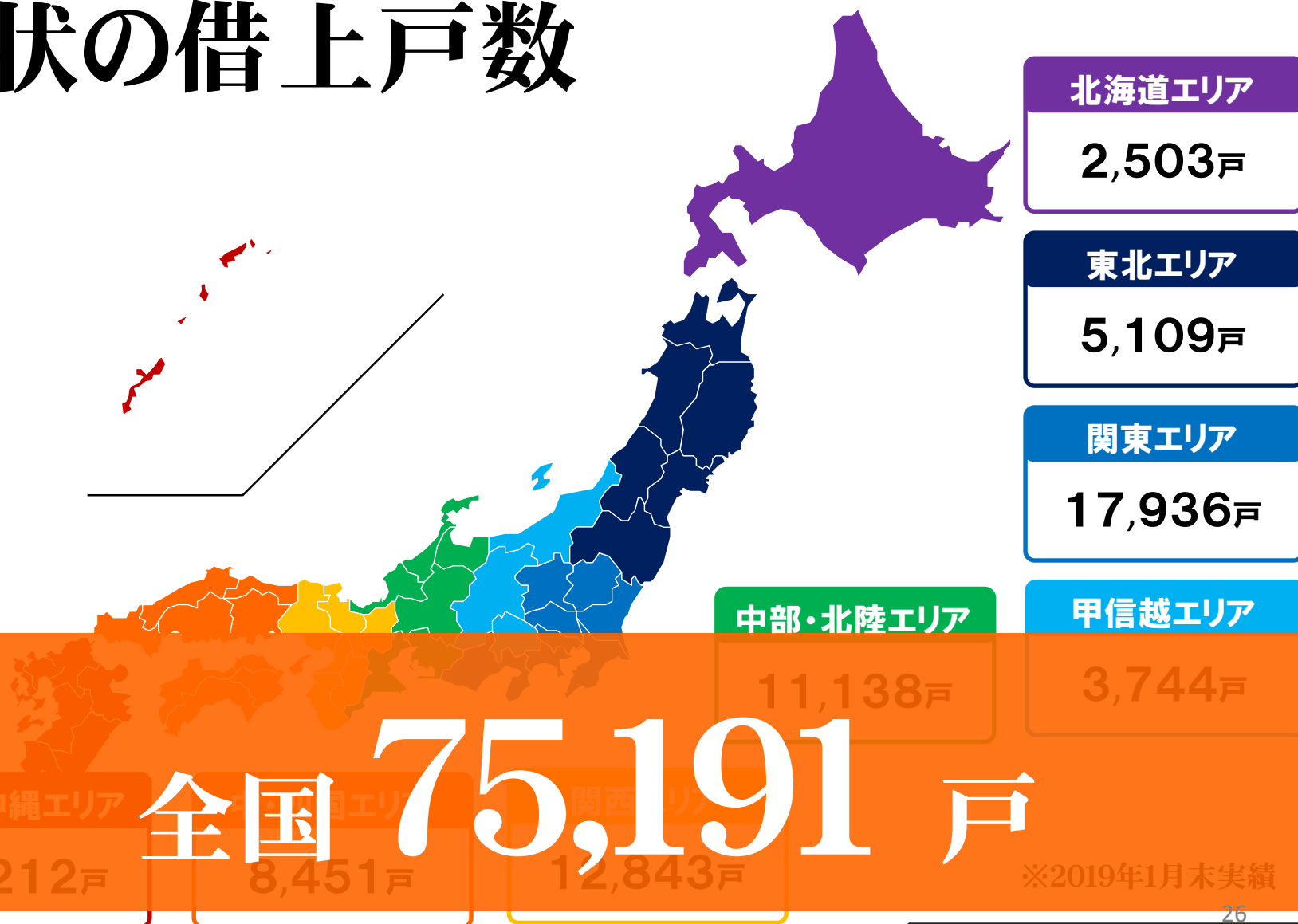
売買仲介



プラットフォームの拡大

前中期経営計画においては新事業の展開など付加価値の向上への取組を進めたが、景気の先行きの不透明感から、一括借上ニーズが高まるものと想定されるため再度プラットフォームの拡大へと回帰する。

現状の借上戸数



現状の借上戸数

借上げ戸数
 ランキング

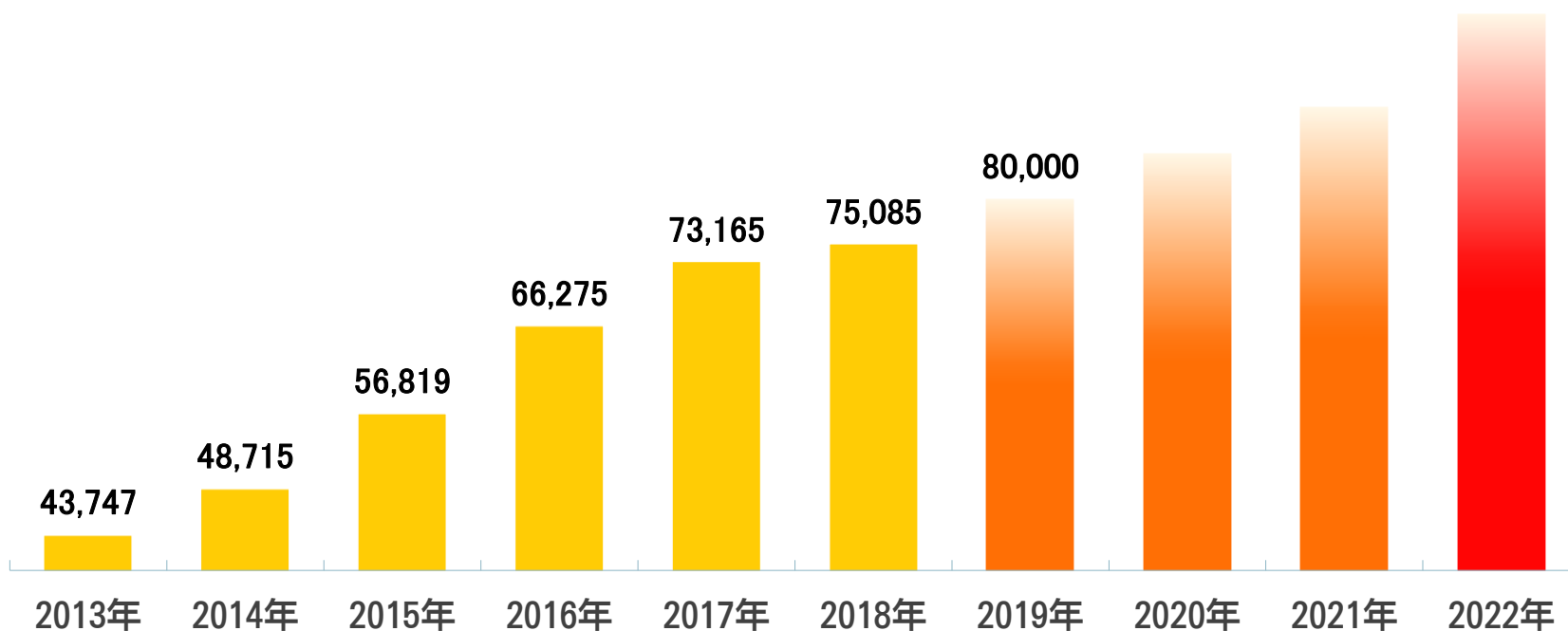
第8位

順位	会社名	管理戸数(戸)
1位	大東建託	1,023,960
2位	レオパレス21	567,127
3位	大和リビング	493,598
4位	東建コーポレーション	211,047
5位	ハウスメイトグループ	108,398
6位	ビレッジハウス・マネジメント	97,001
7位	旭化成不動産レジデンス	82,181
8位	日本管理センター	74,636
9位	パナソニックホームズグループ	52,243
10位	生和コーポレーション	47,338

出典/ 週刊全国賃貸住宅新聞
 2018年7月30日号「2018年管理戸数ランキング952社」
 ※2018年3月末時点の管理戸数データにて集計

賃貸住宅借上戸数推移

100,000戸超



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

高齢者向け賃貸住宅

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ケアグループ	7,649
2位	学研ココファン	5,341
3位	日本管理センター	135棟 4,558戸
4位	ヴァティー	3,617
5位	エーグループ	3,220
6位		
7位		
8位		
9位		
10位	ゴールドエイジ	1,356

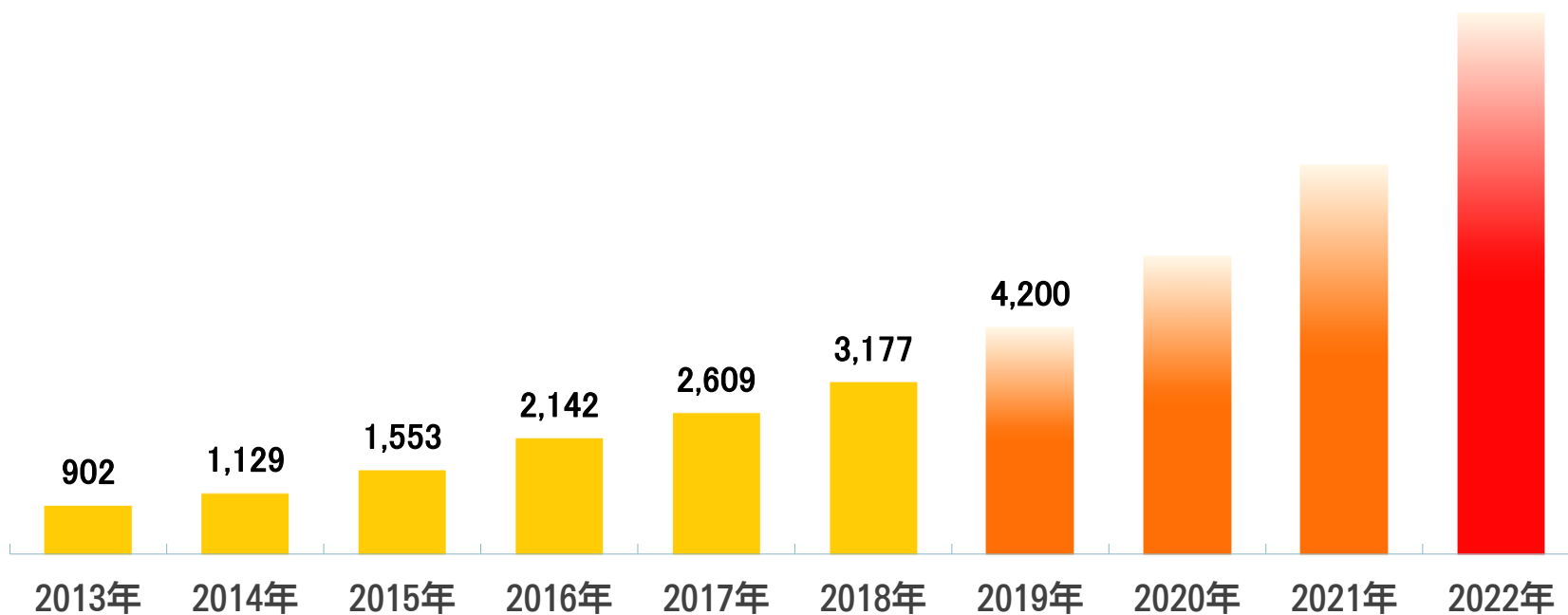
2018年12月末時点 オープン予定含め

135棟 4,558戸

出典/ 高齢者住宅新聞
 2018年8月8日号「高齢者住宅ランキング2018」
 ※2018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

10,000戸超



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



商品力強化



営業・提案への
リソース投入

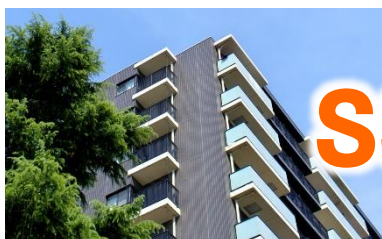
JPMC2022
必達の施策



人材育成



M&A



SSL リボリューション



JPMC空室保証

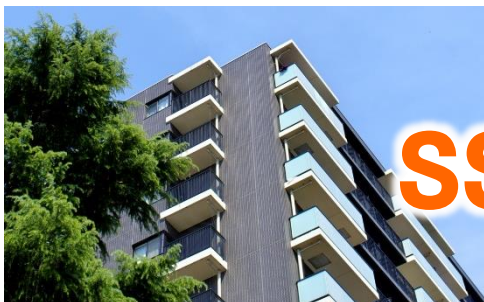


スーパーZEROリフォーム

より新規の契約獲得を伸ばすため、オーナーニーズにマッチした新商品をリリース
さらなる戸数拡大のため、営業の強化を狙う

※1.SSL:当社の主力商品であるスーパーサブリース(Super Sub Lease)のこと。収益分配型一括借上は当社独自のスキーム。

※2.一般管理委託契約:一般的な管理契約のこと。家賃収入に対し概ね5%程度を管理報酬として徴収する。
一般に一括借上に比べ手取り収入は増えるものの、空室のリスクも残る契約形態。



SSL リボリューション

新たなコースをリリース

- 当社独自のスキームである収益分配を強化
- 賃料固定期間を2年 5年 10年から選択
- 全国どこでも借上可能

スーパーサブリース SuperSubLease® へ原点回帰

当社の主力商品であるスーパーサブリースへの原点回帰
当社独自の一括借上スキームを追求することで他社との差別化を鮮明に打ち出し
多様化するオーナーニーズに訴求していく

※1.SSL:当社の主力商品であるスーパーサブリース(Super Sub Lease)のこと。収益分配型一括借上は当社独自のスキーム。

※2.一般管理委託契約:一般的な管理契約のこと。家賃収入に対し概ね5%程度を管理報酬として徴収する。

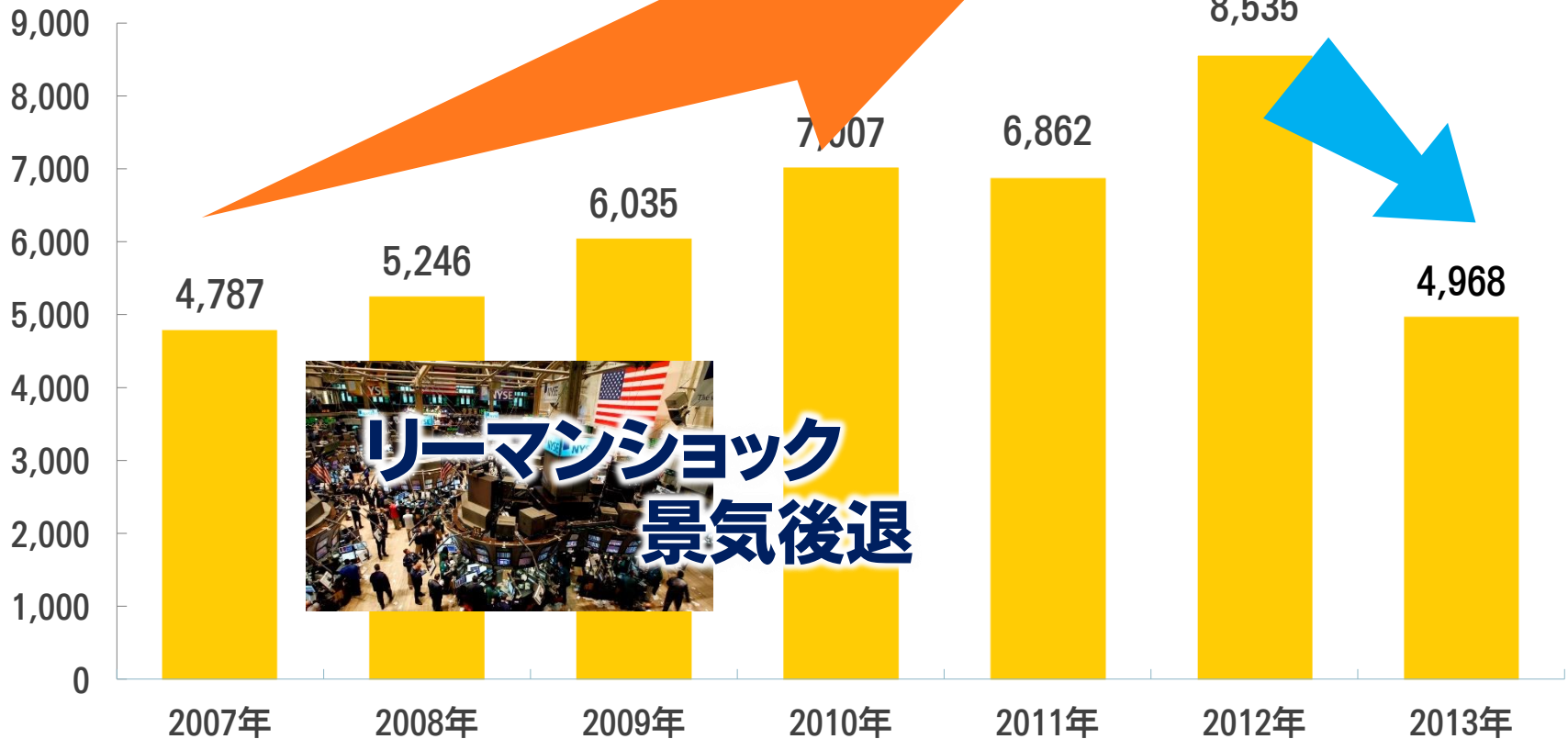
一般に一括借上に比べ手取り収入は増えるものの、空室のリスクも残る契約形態。

借上戸数純増数推移

アベノミクス
景気回復傾向



(単位：戸)



リーマンショック
景気後退

最長 20年 固定 & 最長 35年 保証

プラン	固定年数	完全保証ライン	最高収益 (保証料+分)
SSL50	10・ 15 ・20	50万	95万
SSL55	5・10・ 15	55万	94万
SSL60	5・10・ 15	60万	94万
SSL65	5・10・ 15	65万	93万
SSL70	2・5・10・ 15	70万	92.5万
SSL75	2・5・10・ 15	75万	91.6万
SSL80	2・5・10・ 15	80万	90万
SSL85	2・5・10	85万	90万
SSL90	2・5・10	90万	91万

NEW!!

業界唯一!
 高齢者向け賃貸
15年固定

※赤文字は対象物件が新築のみ ※青文字はふるさぽ新築物件のみ ※緑文字は新築一般賃貸のみ



JPMC空室保証

1部屋単位での借上げも実施

**空部屋だけ借り上げる、
究極の空室対策**

入居中 賃料 70,000円	家賃保証 保証額 63,000円	入居中 賃料 70,000円	入居中 賃料 70,000円	入居中 賃料 70,000円
入居中 賃料 70,000円	入居中 賃料 70,000円	家賃保証 保証額 63,000円	入居中 賃料 70,000円	入居中 賃料 70,000円
入居中 賃料 70,000円	入居中 賃料 70,000円	家賃保証 保証額 63,000円	入居中 賃料 70,000円	入居中 賃料 70,000円

空室だけを借上げ

入居中賃料

798,000円

空室中 保証賃料

189,000円

月額総収入

= 987,000円

約2,268,000円/年 増収

家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円
家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円
家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円	家賃保証 保証額 63,000円

改善後に一括借上へ移行



スーパーZEROリフォーム

**リフォーム代にかかる
初期費用ゼロを実現**

**資産価値向上による
家賃収入アップ！**



スーパーZEROリフォームではリフォーム費用をJPMCが負担
「資産価値の向上」「安定したキャッシュフロー」を同時に実現することで
管理戸数の拡大を狙う

放置したままの
空き部屋



JPMCが
リフォームし運営



リフォームで**収益性向上**
放置された部屋を**運営活用**

平均入居率
91.4%

(2018年通期 保証中入居率)

北海道エリア

入居率 **91.1%**

中日本エリア

入居率 **93.1%**

西日本エリア

入居率 **93.3%**

東日本エリア

入居率 **90.8%**

南日本エリア

入居率 **90.5%**

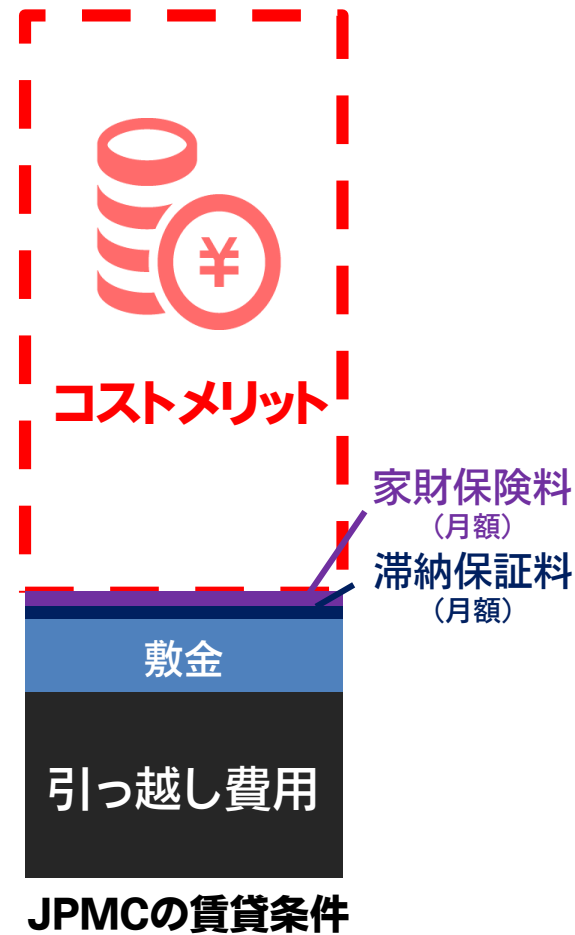
更に入居率を向上する施策



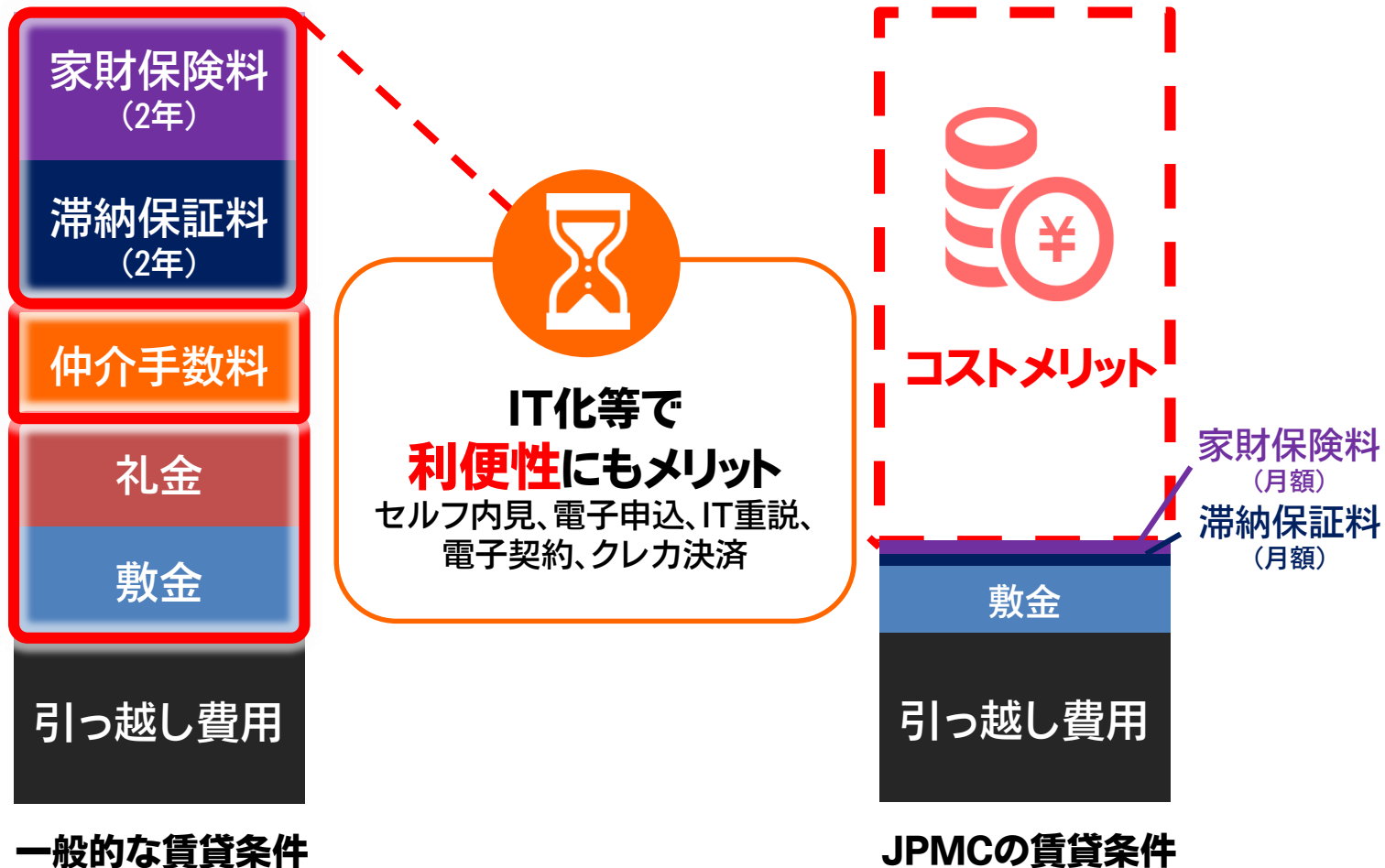
JF&みらい少短の
月額払い商品で
イニシャルコストを**圧縮**

セルフ内見やVR内見で
仲介業者の**介在不要**

礼金をなくして敷金を**圧縮**

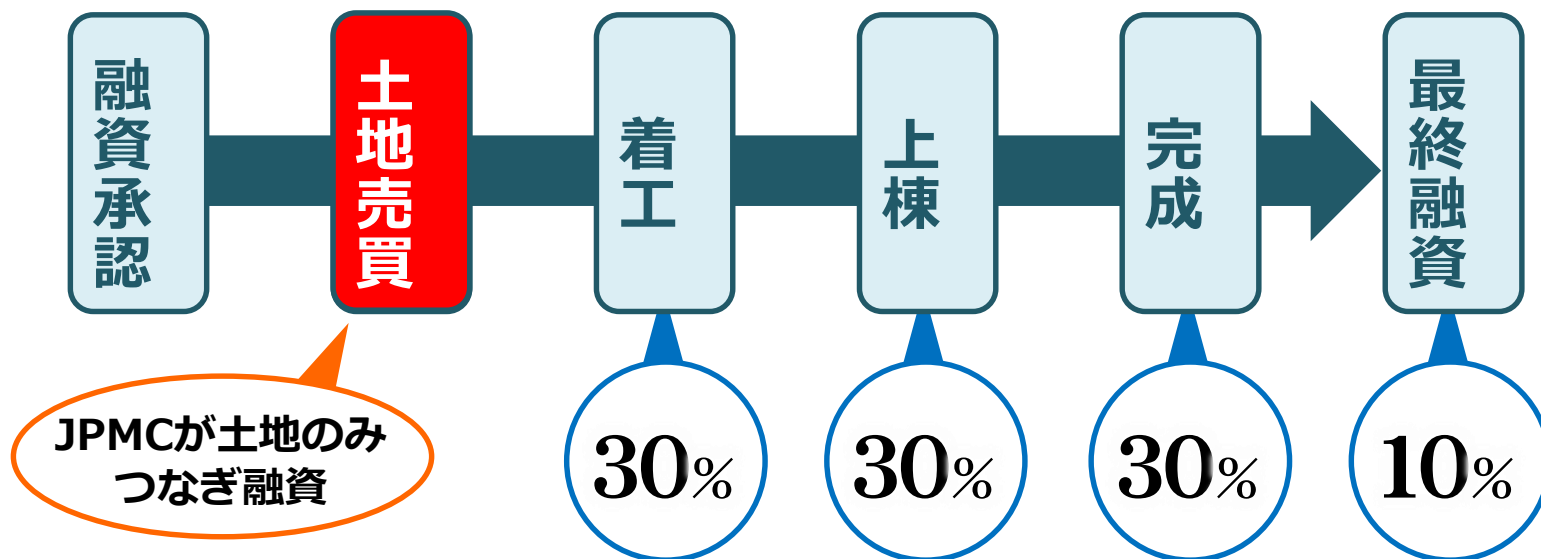


更に入居率を向上する施策



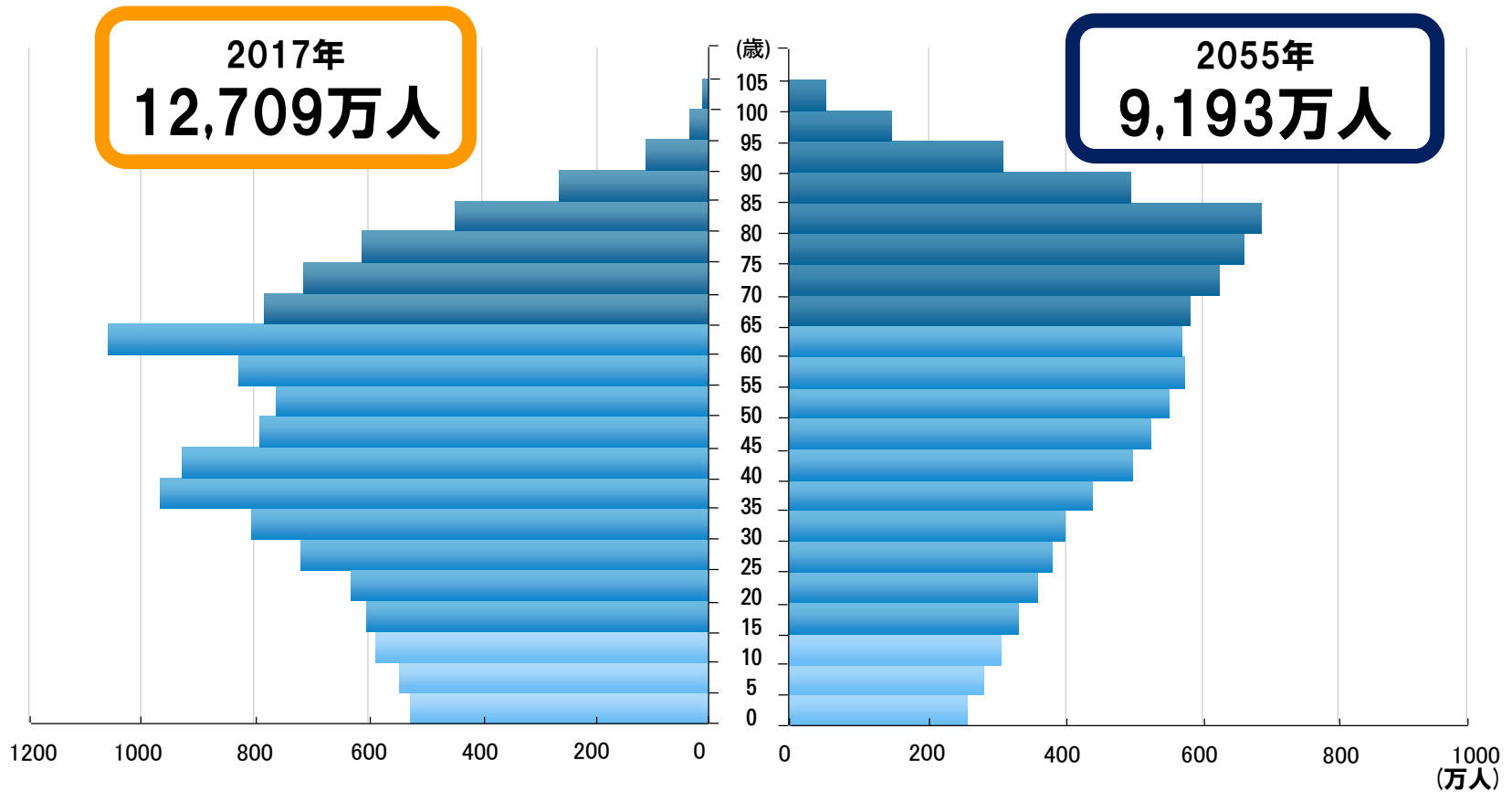
ふるさぽ事業成長加速の取組み 住宅金融支援機構の活用

住宅金融支援機構の 融資タイミング



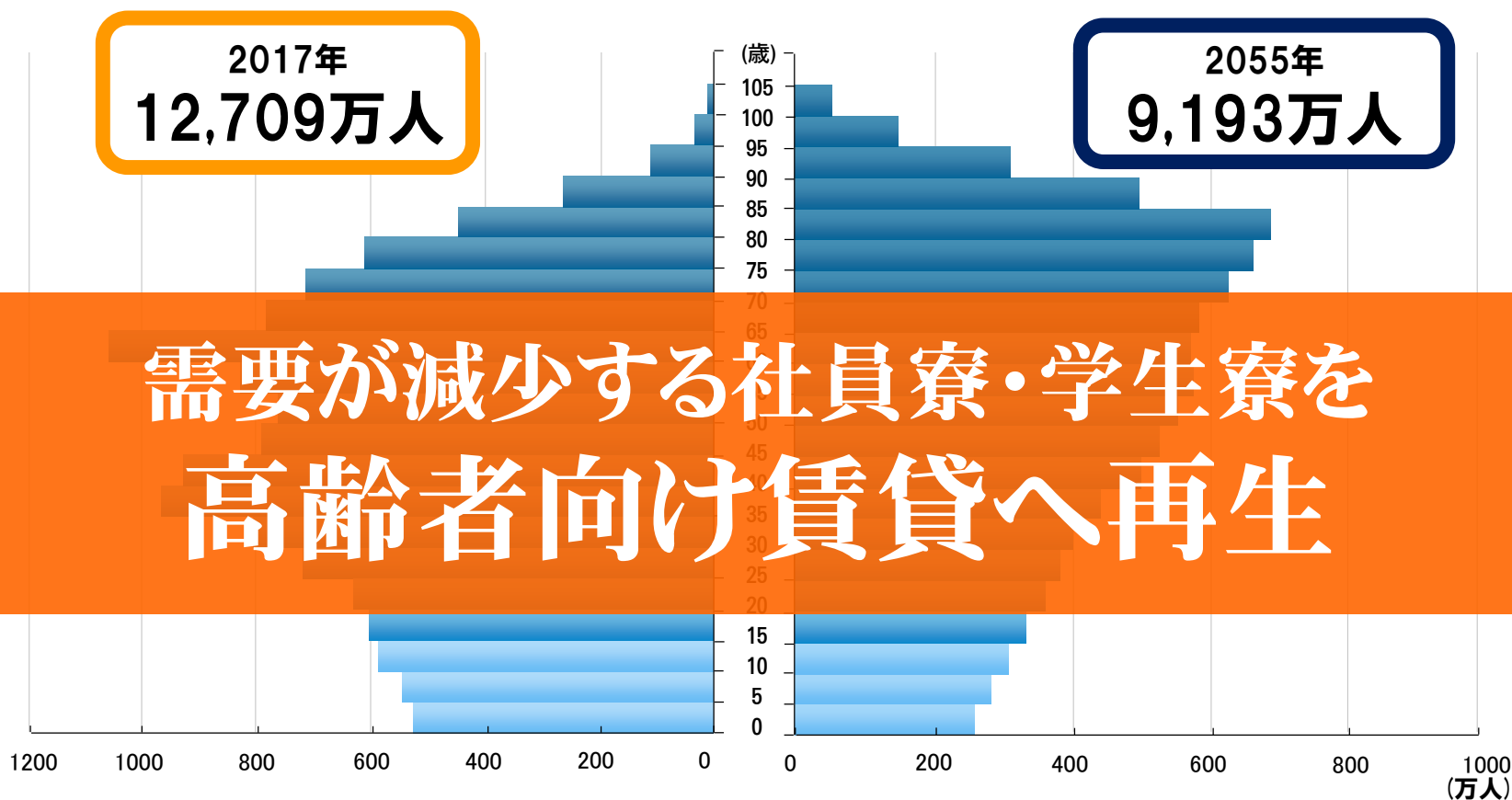
高齢者向け賃貸住宅のつなぎ融資をJPMCが行う
物件完成後、住宅金融支援機構が融資を行うタイミングで一括返済を受ける

ふるさぽ事業成長加速の取組み 「ふるさぽルネサンス」



資料: 国立社会保障・人口問題研究所ホームページ

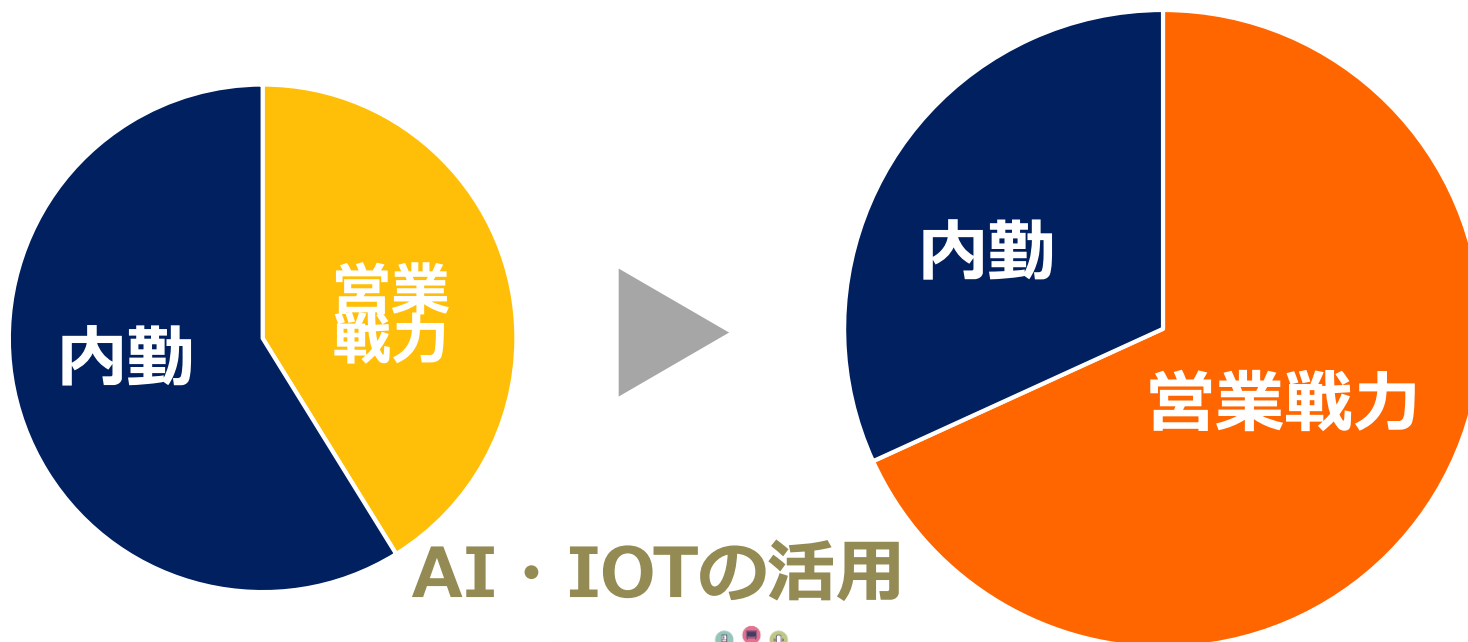
ふるさぽ事業成長加速の取組み 「ふるさぽルネサンス」



都内の空独身寮をコンバージョン工事



2019年10月OPEN予定
142戸の**都内最大級**施設へ

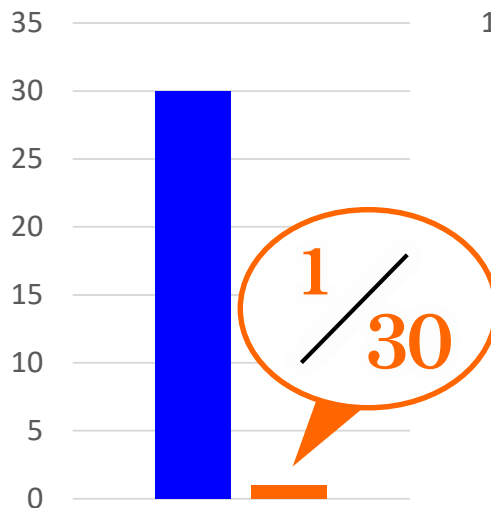


AI・IOTの活用

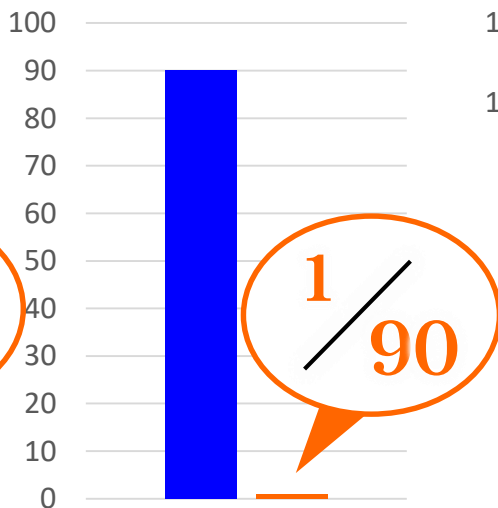


AI・IOTの活用を進め、事業の成長を支える基盤を整えることで、内勤の人員は現状のまま、より営業戦力に比重を置いた配置を可能にする「スモールバックヤード」を実現する

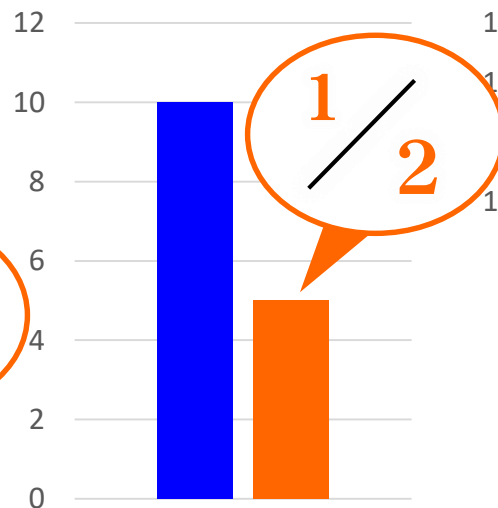
ワンクリックで
契約書作成



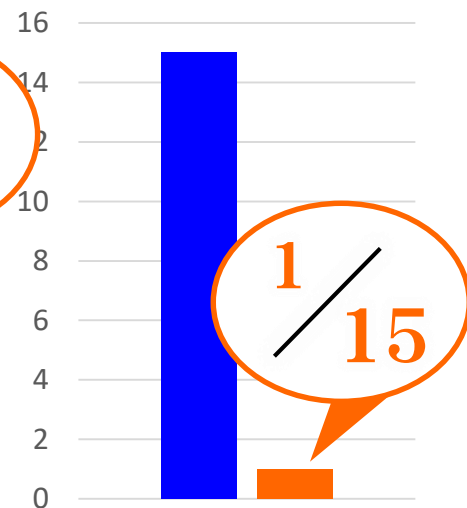
AIによる
自動賃料査定



音声認識技術を
活用し時間短縮



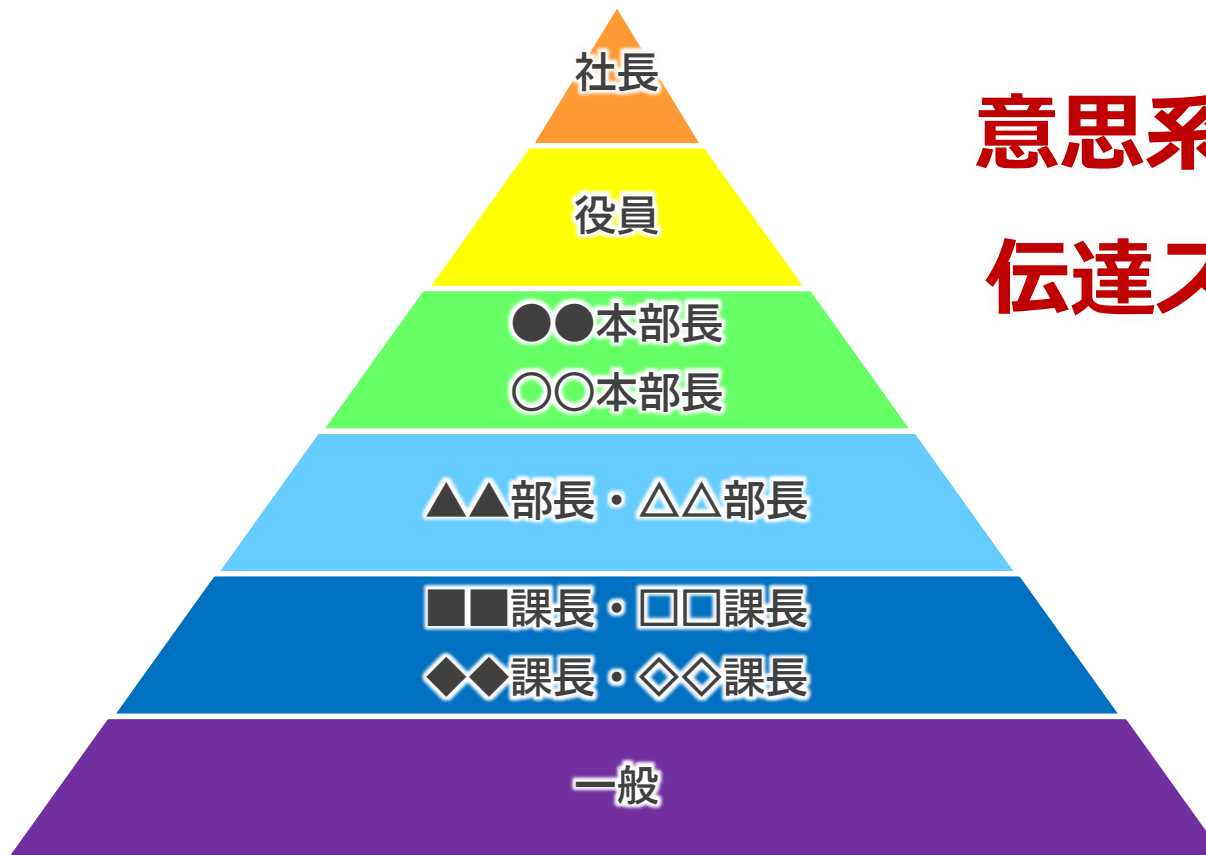
AIによる
自動審査



AIやICT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

カンパニー制導入

「ピラミッド型」



意思系統の分散により
伝達スピードの遅れ

「カンパニー制」



西日本



首都圏



東日本



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

カスタマーサービスの投入

付加価値の向上



フローリング そっくりさん



積算ソリューション

PMアシスト



JPMCペイメント
家賃収納代行・滞納保証サービス



カスタマーサービス

コンサルタント
アセットマネージャー



SuperReform
スーパーリフォーム

Heartful support
ふるさぼ
for senior house



Super zero Reform
スーパーゼロリフォーム

JPMC
空室保証

プラットフォームの拡大

M&A

最重要課題である
プラットフォームの拡大に寄与

プラットフォームの拡大に向けて不動産管理会社のM&Aを進める
また、付加価値の向上に向けたM&Aも積極的に取組・検討を行う

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。