

2022年12月期 第2四半期 JPMCグループ決算補足説明資料



「住む論理」の追求で 持続可能な社会を目指します

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

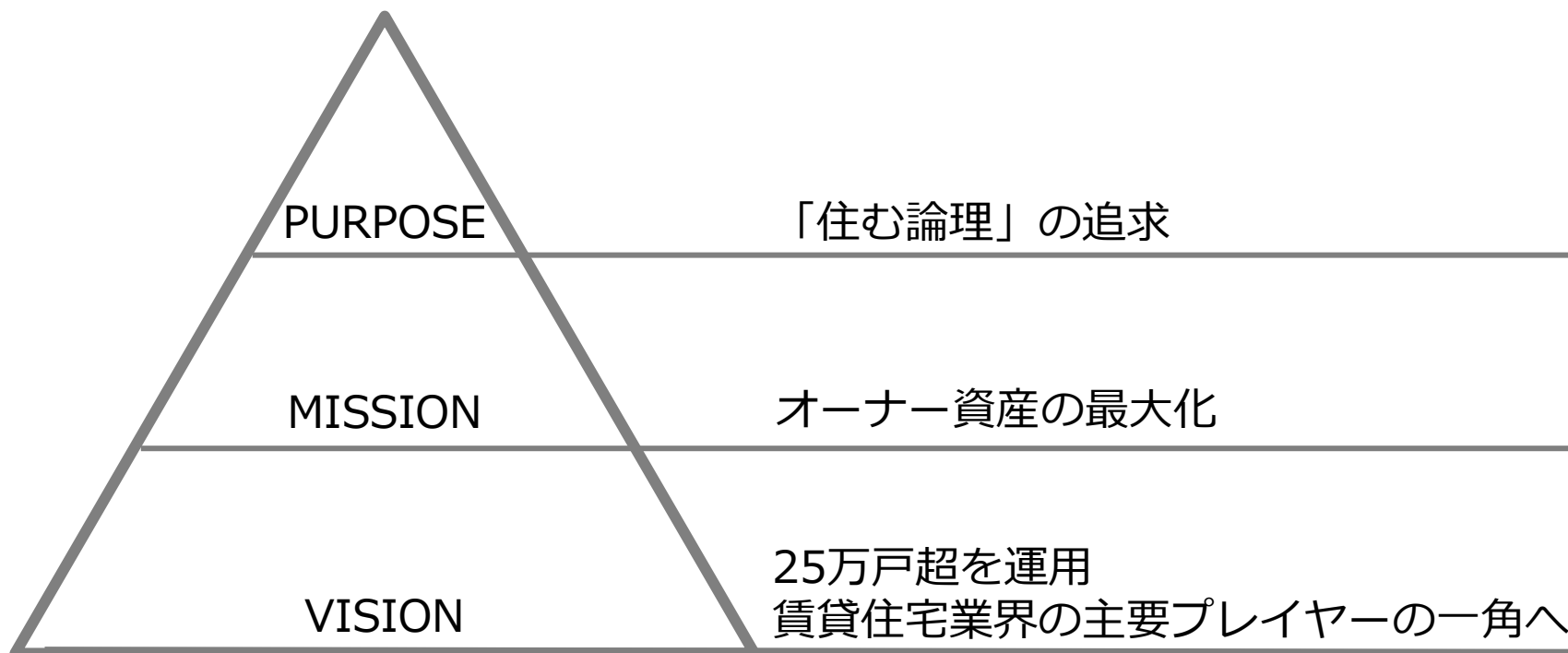




持続可能な賃貸経営を。

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

PURPOSE/MISSION/VISIONを達成するために



PropTech の JPMC

- DATA活用で実現
- スモールユニットで実現
- 賃貸住宅業界のゲームチェンジャーに

1. 業績ハイライト

2. リフォーム事業への取組（ストック&フロー）

2022年2Qの概況

- ▶ **売上高、営業利益ともに過去最高を更新**
特にストック収入が前年比9.4%増と売上高成長を牽引
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192.2%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
- ▶ **2022年上半期は新規申込戸数の獲得にかかるコストおよび
物件の収益化のためにかかるコストが想定より発生せず、利益の上振れ要因となった**
- ▶ **運用戸数は6月末で106,400戸 前期末比で240戸の純減**

株主還元

- ▶ **2022年度中間配当は、公表通り24円（創立20周年記念配当1.5円含む）**
- ▶ **連続増配方針を継続**

連結決算ハイライト 連結PL



(百万円)	2021年度 2Q	2022年度 2Q	前年差	前年比 (%)	通期計画 進捗率
売上高	25,533	28,328	2,794	+10.9%	56,000 50.6%
営業利益	1,082	1,450	368	+34.0%	2,320 62.5%
経常利益	1,083	1,462	378	+35.0%	2,320 63.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,066	981	△85	△8.0%	1,575 62.3%
1株当たり当期純利益 (円)	60.45	55.77	△4.68	△7.7%	

- ✓ ストック収益が順調に推移 売上高は前年比で+10.9%
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1月～6月は新規申込戸数の獲得にかかるコスト
および物件の収益化のためにかかる入居促進費が想定より発生せず利益の上振れ要因となった

売上区分別の状況



(百万円)	2021年度 2Q	2022年度 2Q	2022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	23,992	26,309	52,187	+9.7%	50.4%	ストック 増加率 +9.4%
P M付帯事業収入	1,183	1,230	2,495	+4.0%	49.3%	
滞納保証	313	340	732	+8.5%	46.5%	
保険事業	694	718	1,443	+3.5%	49.8%	
JPMCヒカリ	175	171	320	△1.8%	53.7%	
その他の収入	358	789	1,318	+120.2%	59.9%	フロー
※うち、リフォーム事業	147	431	618	+192.2%	69.8%	
売上高	25,533	28,328	56,000	+10.9%	50.6%	

- ✓ ストック収入の成長が売上高成長を牽引 前年比9.4%増加
- ✓ リフォーム事業も前期比で大きく成長

K P I (運用戸数・申込戸数)

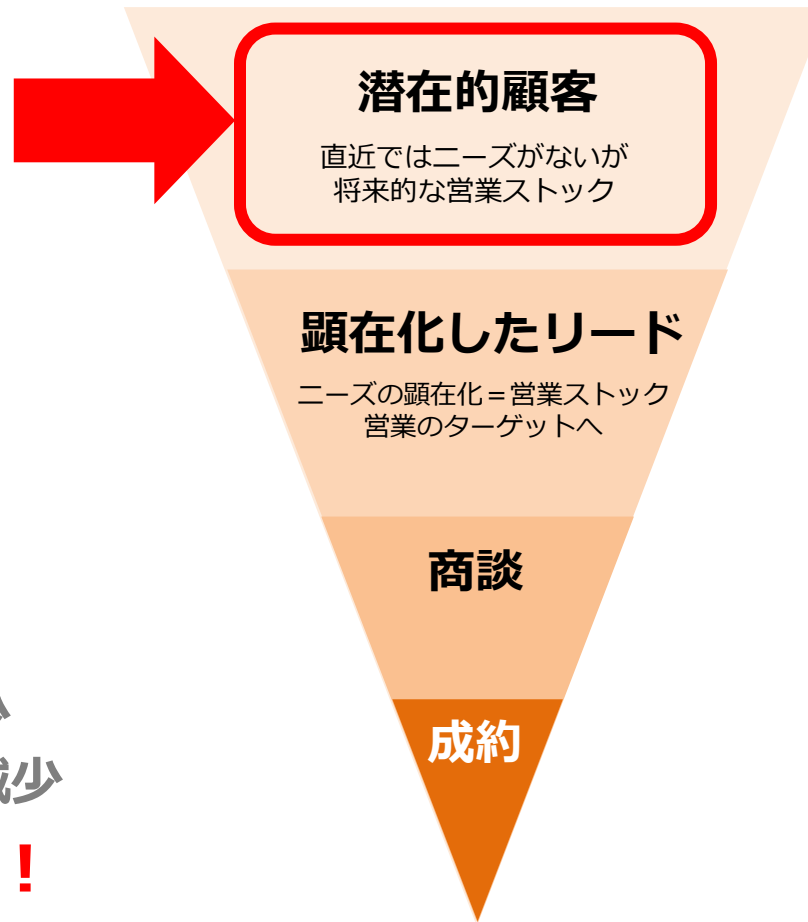


	2021年度	2022年度 2Q	増減	2022年度 (計画)
運用戸数 (期末) (戸)	106,640	106,400	△240	113,700
	2021年度 2Q	2022年度 2Q	増減	2022年度 (計画)
申込戸数	5,130	3,569	△1,561	14,000

※「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240戸減少
- ✓ 申込戸数は前年比1,561戸の減少
コロナ禍以降、営業機会が制限されたことが原因 (詳細は次頁)

コロナ禍で営業活動が分断！



潜在的顧客へのアプローチ機会減少
案件の積み上げできず営業ストック減少

2Qは営業ストック回復に注力！

新規申込戸数獲得！

- ✓ 賃貸物件の経営代行をオーナーが決断するには一般的に長い期間を要するため
潜在的顧客への継続的なアプローチにより営業ストックを積み上げることは営業上重要
- ✓ コロナ禍で対面による営業活動が制限された結果、潜在的顧客への対面でのアプローチは困難となり
その結果、営業ストックが枯渇した
- ✓ 2Qは営業ストックの回復に注力 4Qからの新規申込戸数回復を見込む

営業の活性化に向けて



6/27 創立20周年パートナーズ大会を3年ぶりにリアルで開催！

(帝国ホテル 孔雀の間)

当社の営業チャネルである

パートナー企業や金融機関の方を中心に581名参加！

1. 業績ハイライト

2. リフォーム事業への取組（ストック&フロー）



「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

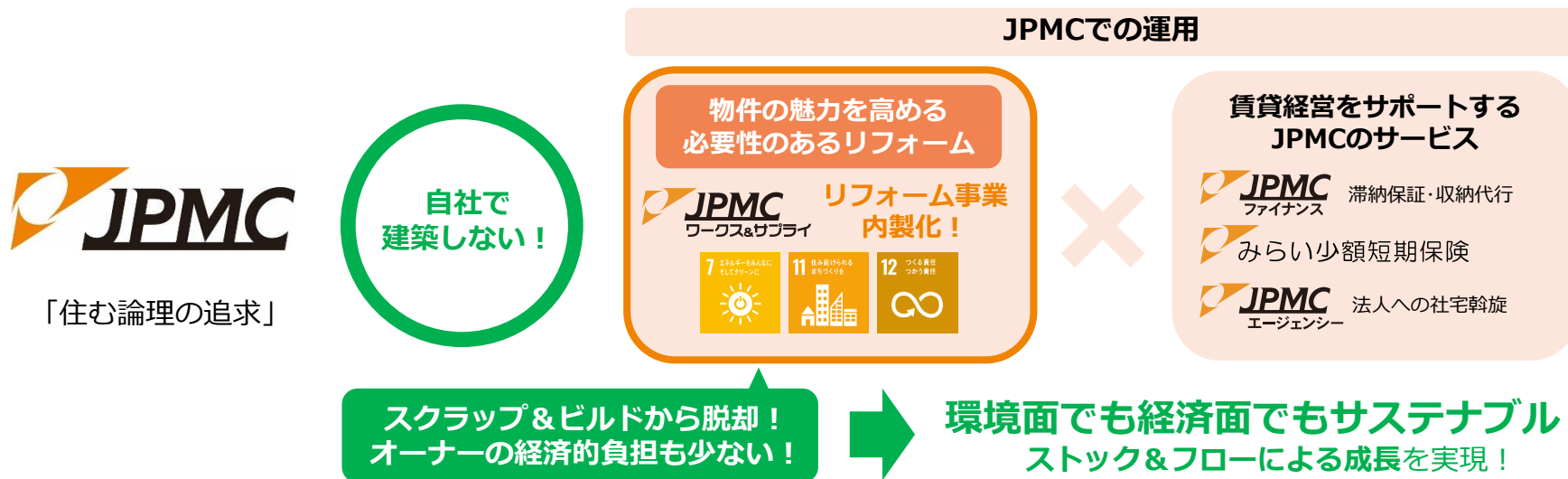
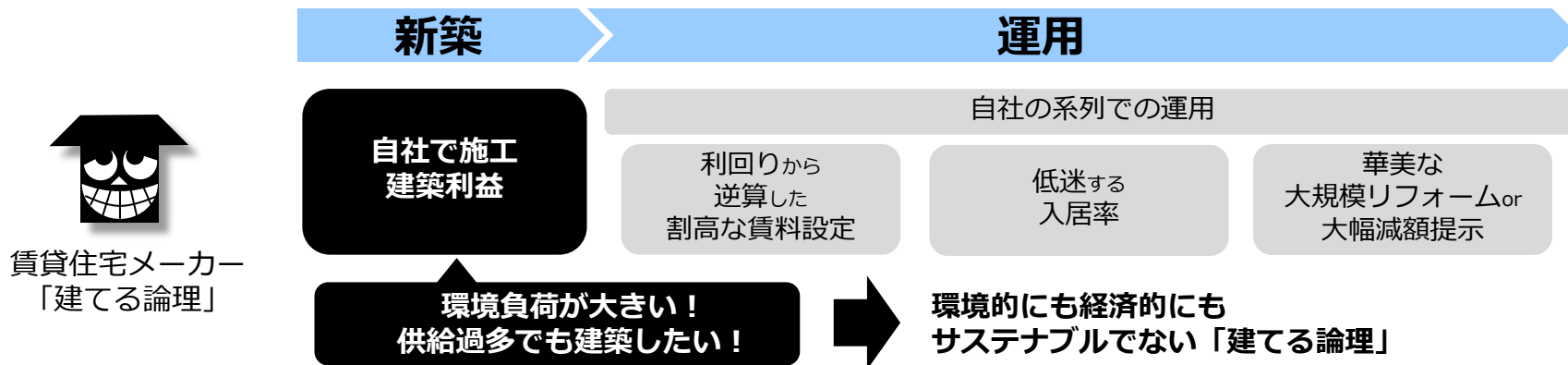
シェアリングエコノミーなビジネスモデル

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





- ✓ 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

【リフォーム事業収入の推移】

約**3**倍

更なる成長

147
百万円

431
百万円

2021年2Q

2022年2Q

スクラップ&ビルドからの脱却
環境負荷軽減による
社会課題解決への貢献



**リフォーム事業はストック&フローの事業！
事業の成長が社会課題解決への貢献に**

- ✓ リフォーム事業は前年同四半期比の約3倍と大きく成長し利益成長を牽引
- ✓ リフォーム収入はストック収入ではないが、ストックからニーズが生まれるストック&フローの事業
ストックが増えればそれに伴い件数も増加し、更なる利益成長へとつながる
- ✓ JPMCでは既存物件の運用が多く、リフォームの内製化は物件の収益力向上の大きな武器に
- ✓ リフォーム事業の成長=スクラップ&ビルドからの脱却 環境負荷軽減にも貢献



ニーズの多い4大リノベを パッケージ化！



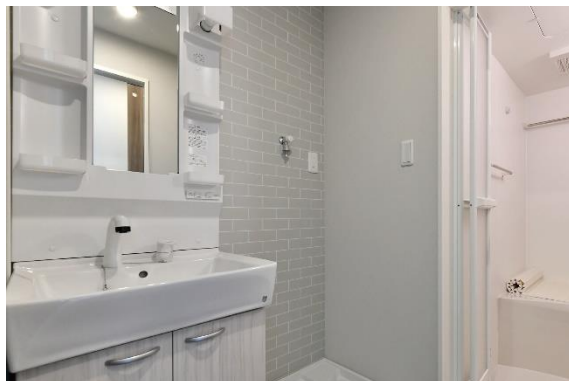
プレタポルテ（標準）

1戸を設備から内装まで
フルリノベーション



プレタポルテC

2戸を1戸にコンバージョン+
フルリノベーション



プレタポルテW

水まわりのみを交換



プレタポルテT

畳床をフローリングに交換

事例

プレタポルテ

設備から内装までフルリノベーション

【施工内容】

- 床・壁紙の張り替え
- 建具交換
- 洗濯機パン・水栓交換
- 洗濯水栓交換
- 独立洗面台
- システムキッチン交換
- ユニットバス交換
- トイレ交換（温水洗浄便座付き）
- エアコン交換
- 照明交換
- モニター付きインターホン

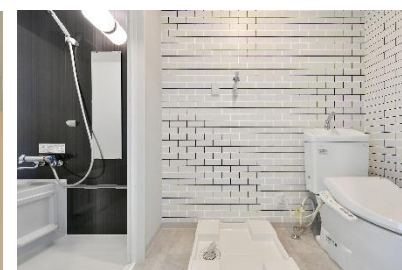


リフォーム事業への取組

【Before】



【After】



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のにも適用可能

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。