



**2025年12月期 第2四半期**

**JPMCグループ決算補足説明資料**

**2025/8/8**

**株式会社 J P M C （東証プライム市場：3276）**

## 2025年2Qの概況

- ▶ 売上高は29,221百万円となり、過去最高を更新
- ▶ 営業利益は1,444百万円となり、前期比で16.8%増益  
通期業績予想に対しても進捗率56.6%と順調に進捗
- ▶ ストックの良質化(\*)への注力を継続 採算性を重視した営業戦略を展開したことで  
運用戸数は前年比で微減となるも、売上総利益率の上昇により売上総利益額が成長

### ※ストックの良質化

管理精度の向上による入居率・家賃の改善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

- ▶ 2025年度も連続増配方針を堅持（累進配当）
- ▶ 業績が順調に進捗しており、業績予想自体は据え置くものの  
財政状態や資本効率、成長投資機会等を総合的に勘案し、期末配当を2円増配の31円へ引き上げを決定  
これにより年間配当金は58円から60円へ
- ▶ 10億円の自社株買いを実施し、株主還元を強化
- ▶ 5月21日に消却前の発行済株式総数の6.83%にあたる自己株式1,300,000株を消却

# 連結決算ハイライト



| (百万円)           | 2024年度<br>2Q | 2025年度<br>2Q | 増減額    | 増減率    | 通期計画<br>進捗率      |
|-----------------|--------------|--------------|--------|--------|------------------|
| 売上高             | 29,155       | 29,221       | 65     | +0.2%  | 60,000<br>48.7%  |
| 営業利益            | 1,236        | 1,444        | 207    | +16.8% | 2,550<br>56.6%   |
| 経常利益            | 1,238        | 1,445        | 206    | +16.7% | 2,550<br>56.7%   |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 819          | 966          | 146    | +17.9% | 1,690<br>57.2%   |
| 1株当たり当期純利益（円）   | 46.21        | 57.23        | 11.02  | +23.8% | 96.33<br>59.4%   |
| 運用戸数（戸）         | 110,164      | 107,905      | △2,259 | △2.1%  | 109,543<br>98.5% |
| 新規申込戸数（戸）       | 3,264        | 4,052        | 788    | +24.1% | 10,359<br>39.1%  |

- ✓ 売上高は前期比+0.2%増
- ✓ 営業利益は前期比+16.8%増
  - ⇒ 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が奏功し、運用戸数は前年比減少も、
  - ストックの良質化の進展に伴う収益性の向上により、前期比で売上総利益が成長

# (参考) 売上区分別の状況



| (百万円)         | 2024年度<br>2Q | 2025年度<br>2Q | 2025年度<br>(計画) | 前期比<br>増減率 | 進捗率   |                      |
|---------------|--------------|--------------|----------------|------------|-------|----------------------|
| プロパティマネジメント収入 | 26,961       | 27,010       | 54,072         | +0.2%      | 50.0% | ストック<br>増加率<br>+0.3% |
| P M付帯事業収入     | 1,343        | 1,385        | 2,681          | +3.2%      | 51.7% |                      |
| 滞納保証          | 382          | 396          | 823            | +3.7%      | 48.1% |                      |
| 保険事業          | 821          | 862          | 1,613          | +5.0%      | 53.4% |                      |
| JPMCヒカリ       | 139          | 127          | 244            | △8.8%      | 52.1% |                      |
| その他の収入        | 850          | 825          | 3,245          | △3.0%      | 25.4% | フロー                  |
| ※うち、リフォーム事業   | 361          | 424          | 1,433          | +17.4%     | 29.6% |                      |
| 売上高           | 29,155       | 29,221       | 60,000         | +0.2%      | 48.7% |                      |

- ✓ ストック収入はストックの良質化により増収。
- ✓ ストックの価値を高めるリフォーム事業も増収。

# 株主還元

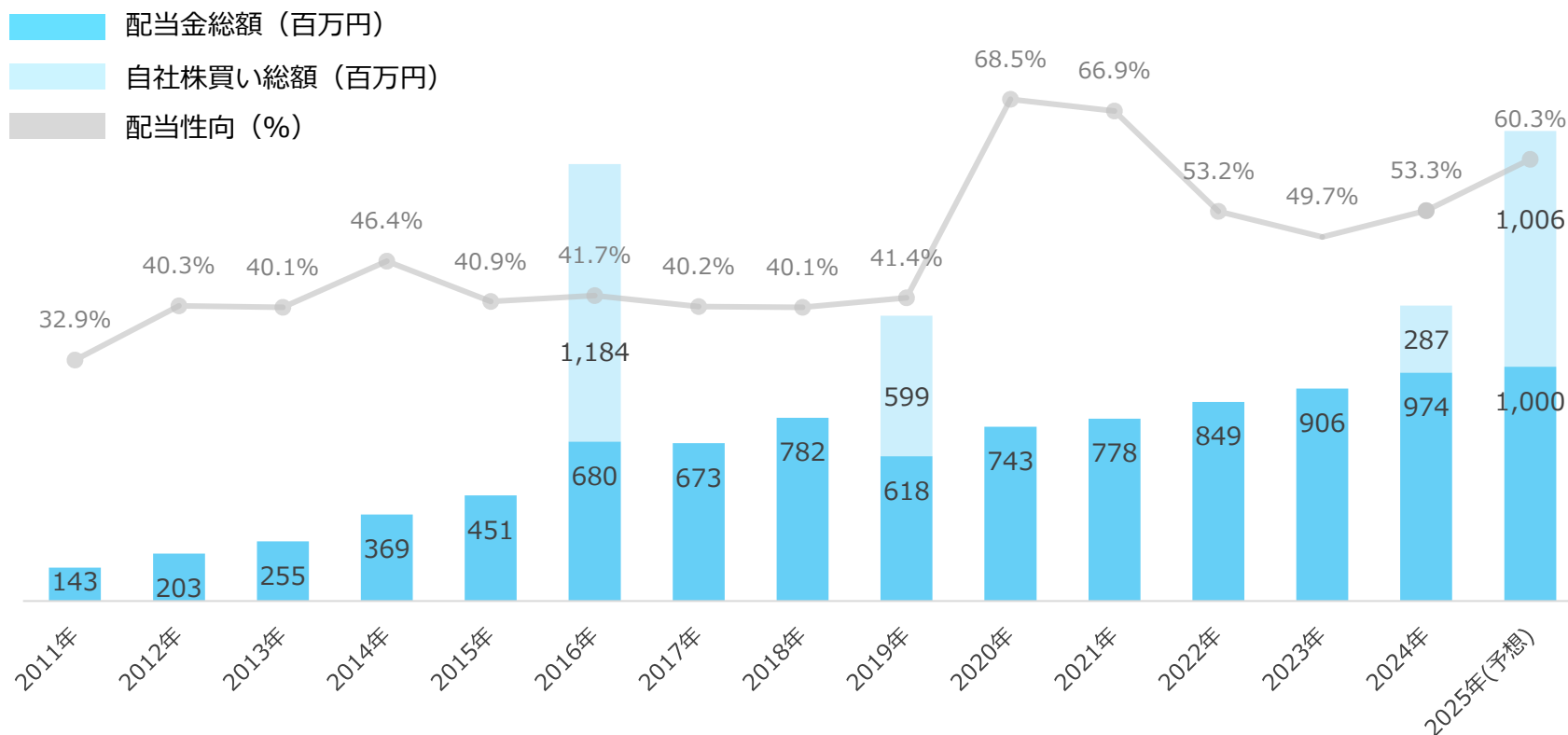


## 【株主還元方針】

- ✓ **ストックビジネスによる安定成長で「連続増配」！**
- ✓ **配当性向40%以上を堅持！**

## 【自社株買いについて】

財政状態・成長投資機会・株価動向等を総合的に考慮した上で、株主還元策として自社株買い機動的に実施し、余剰資金を生じさせない資本効率の高い経営を追求しています。



※2025年(予想)の配当金総額に関しては、2025年2月18日に実施した自社株買いと2025年8月8日に発表した期末配当の増配を反映した数値で計算を行っています。

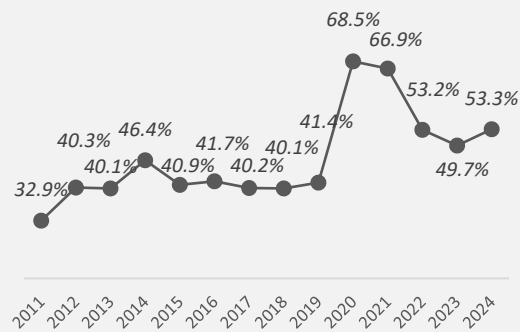
## DOEの推移



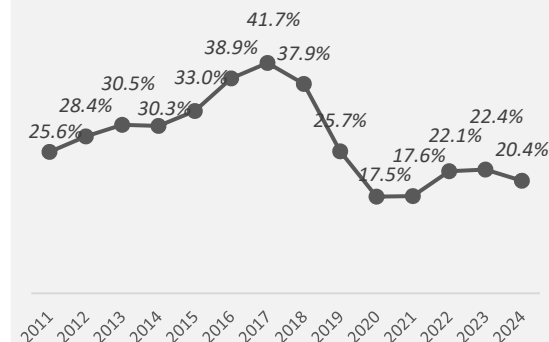
## 1株当たり配当額の推移



## 配当性向の推移



## ROEの推移



- ✓ 株主還元の指標としてDOEを重視  
2012年以降、13年連続でDOE10%超を達成  
資本効率と株主還元のバランスを適切にコントロールし、適切な水準を目指す
- ✓ ROEは20%前後の高水準で推移 継続して資本効率を重視し、積極的な成長投資を進める

# Appendix

# **1. M&A**

## 2. 主な経営指標の推移

## 3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

## 4. IRに関するよくあるご質問

## 5. 会社概要

## 6. JPMCが取り組む社会課題



## 2024年12月、当社のパートナー企業であった株式会社リークспロパティをM&Aで取得

### 【リークспロパティについて】

住 所：三重県四日市市

事業内容：賃貸住宅の受託・管理 リフォーム業

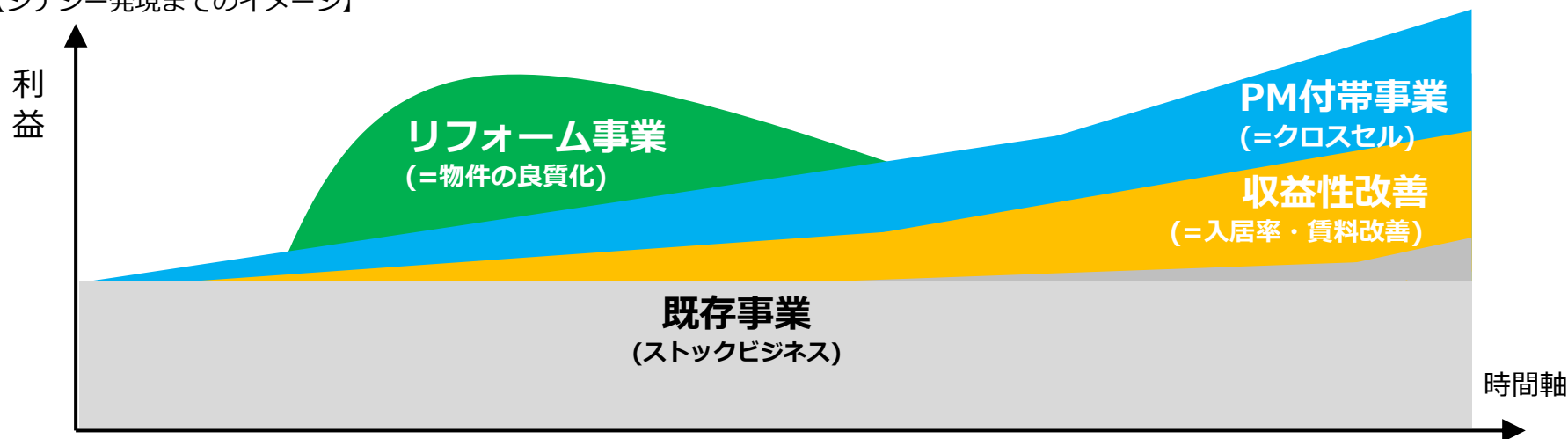
運用戸数：約1,600戸

### 【M&Aの背景】

以下のシナジーを期待

- ①運用戸数拡大によるスケールメリットの享受
- ②リフォーム事業や滞納保証、保険事業のクロスセルによるJPMCグループとしての収益性向上
- ③地元の提携金融機関との連携強化（既存事業の戸数拡大）

### 【シナジー発現までのイメージ】



- ✓ 三重県の賃貸管理会社で、当社のパートナー企業であった株式会社リークспロパティをM&Aで取得
- ✓ JPMCの賃貸管理会社M&Aシナジー創出メソッドを実行し、賃貸管理会社としての利益成長を目論む

## 【M&Aの分類】

運用戸数増加型 … 賃貸管理会社など

クロスセル強化型 … 付帯商品の内製化

▶ 重視・加速



## 【M&Aの実績】

### 株式会社JPMCシンエイ(2021年)

運用戸数増加型

- ・東京都立川市を中心とした賃貸管理会社
- ・管理戸数は約9,000戸
- ・営業利益(のれん償却後)は2022年から2024年の3年間で+58.0%
- ・入居率は81.3%から92.5%(2024/12末)に+11.2%の改善

### 株式会社リークスプロパティ(2024年)

運用戸数増加型

- ・三重県四日市市を中心とした賃貸管理会社
- ・管理戸数は約1,600戸
- ・JPMCのM&A後のシナジー創出メソッド(次頁)を用いて、2025年以降の利益成長を見込む

### 大阪瑠璃株式会社(2015年)

運用戸数増加型

- ・不動産M&Aの手法で賃貸用不動産を取得
- ・2016年以降、入居率・募集賃料の改善により収益性強化
- ・2024年10月にJPMCに吸収合併し消滅

### みらい少額短期保険株式会社(2018年)

クロスセル強化型

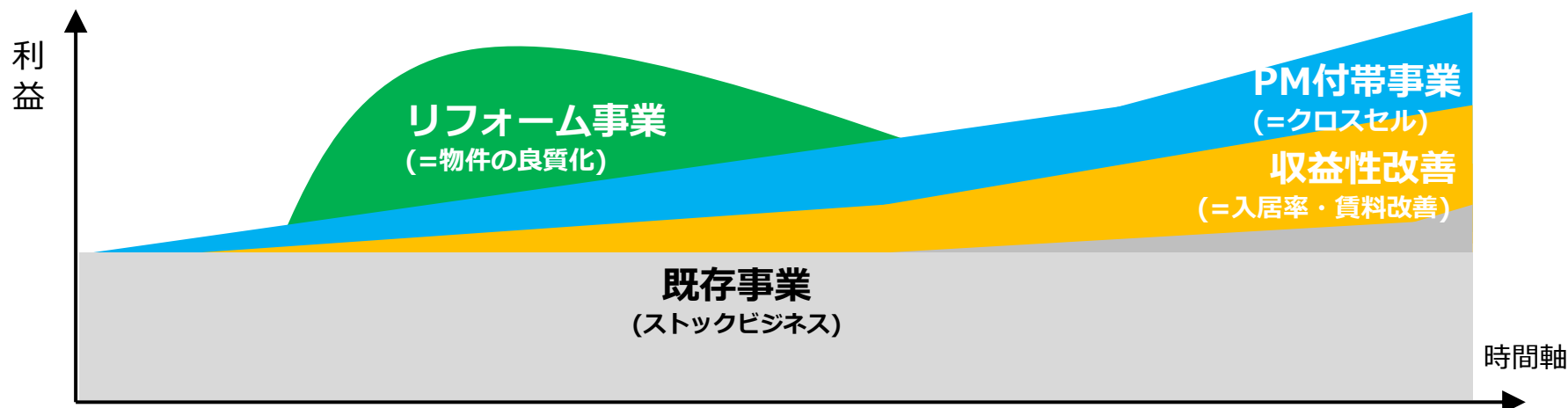
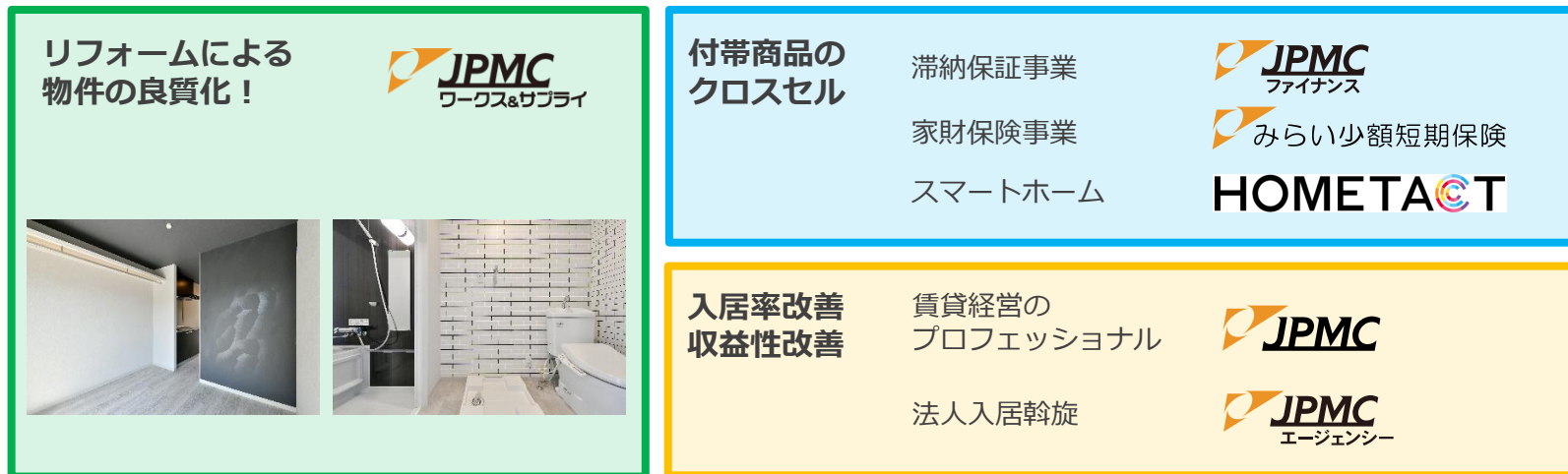
- ・家財保険事業の内製化を目的にM&A
- ・営業利益(のれん償却後)は2019年から2021年の3年間で159.5%増
- ・JPMCグループの商流を活用し事業成長を実現
- ・内製化で入居者のニーズに適合する商品を組成
- ・JPMCグループの入居率向上に寄与

- ✓ JPMCの成長モデルに沿ってM&Aを「運用戸数増加型」と「クロスセル強化型」に分類。業界全体で後継者不足や人材不足等による賃貸管理会社の事業承継が増加していることから、今後、JPMCの事業上のネットワークを活用した「運用戸数増加型」のM&Aを加速する方針
- ✓ 過去4件のM&A実績があり、賃貸管理会社とのシナジー創出のメソッドが確立している

# 賃貸管理会社のM&Aシナジー創出メソッド



【シナジー発現までのイメージ】



- ✓ 管理物件のリフォームをオーナーに提案し既存ストックの良質化を推進
- ✓ 並行して付帯商品のクロスセルを推進することで、業務効率化と収益性を向上
- ✓ JPMCグループの賃貸経営ノウハウを投入し、入居率や募集賃料を改善
- ✓ 提携金融機関と連携を強化し既存事業の戸数拡大を推進

# 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. M&A

**2. 主な経営指標の推移**

3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

4. IRに関するよくあるご質問

5. 会社概要

6. JPMCが取り組む社会課題

# 主な経営指標の推移



|                 | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   | 2021    | 2022    | 2023    | 2024    |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| <b>経営指標</b>     |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |         |         |         |         |
| 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  | 58,987  |
| 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   | 7,877   |
| 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   | 2,722   |
| 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   | 2,727   |
| 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   | 1,831   |
| 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  | 103.28  |
| 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%   | 20.4%   |
| 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   | 9,334   |
| 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 | 108,953 |
| <b>株主還元</b>     |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |         |         |         |         |
| 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   | 55.00   |
| 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%   | 53.3%   |
| 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%    | 4.9%    |
| 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%   | 10.8%   |

※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。

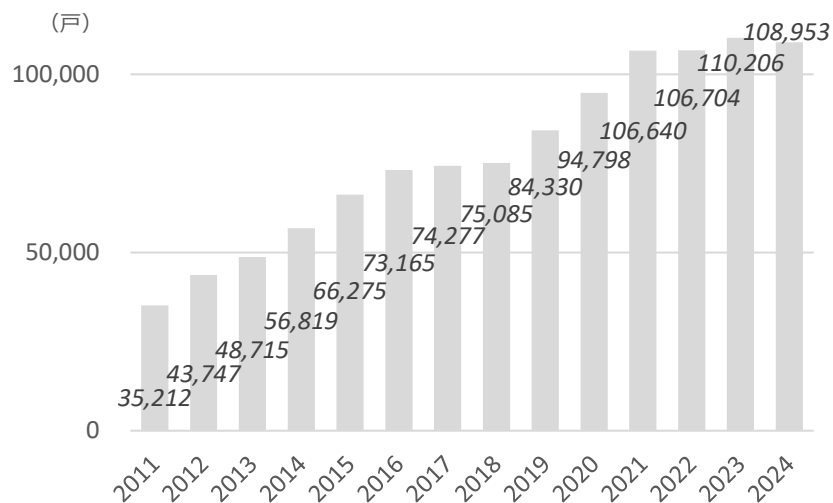
- ・2012年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2012年10月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2013年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2015年1月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割

※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

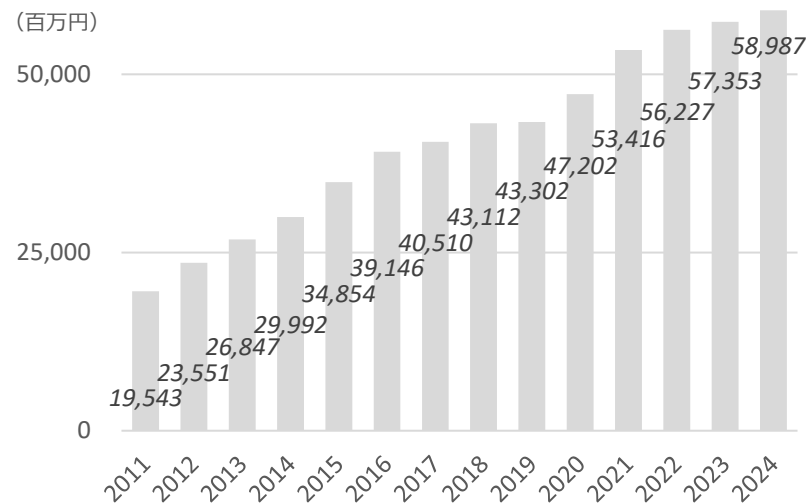
# 主な経営指標の推移



## 運用戸数



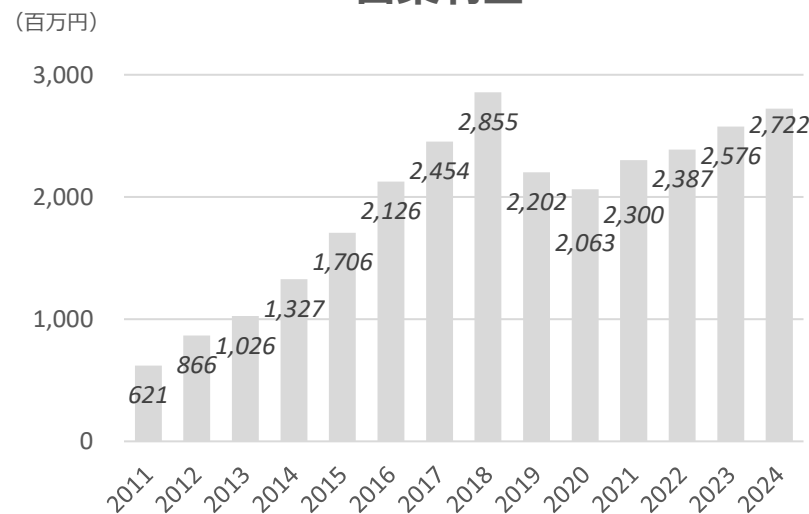
## 売上高



## 売上総利益



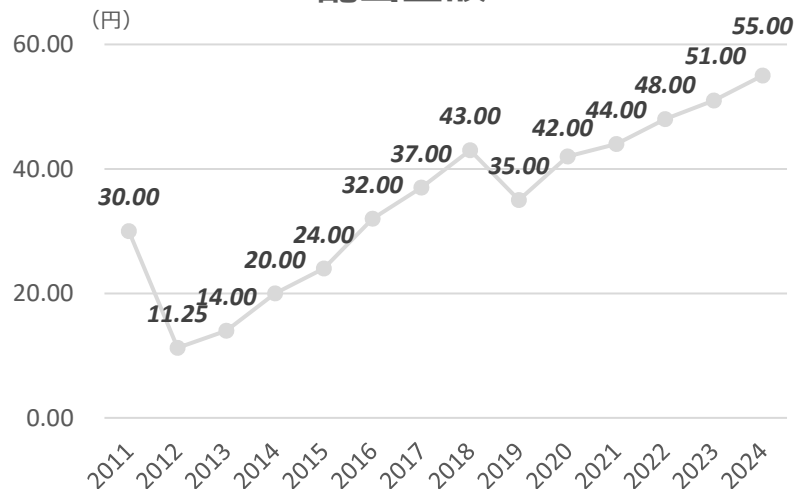
## 営業利益



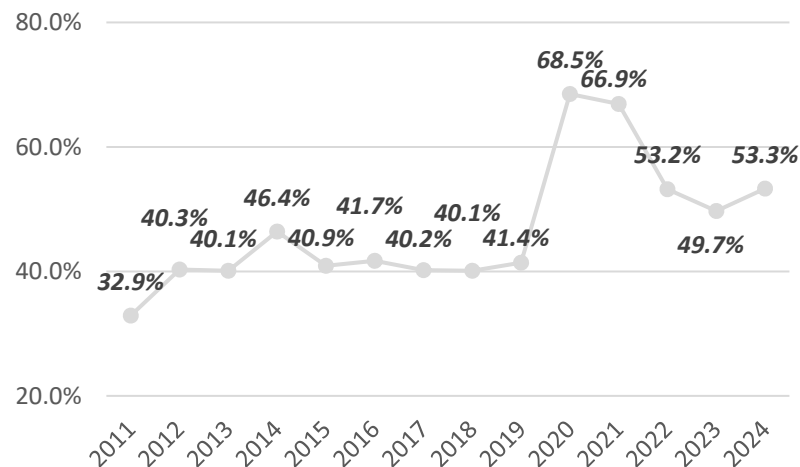
# 主な経営指標の推移



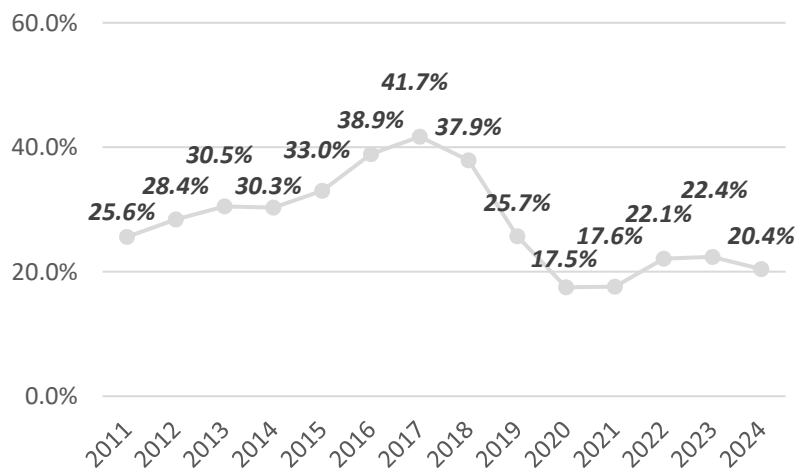
## 配当金額



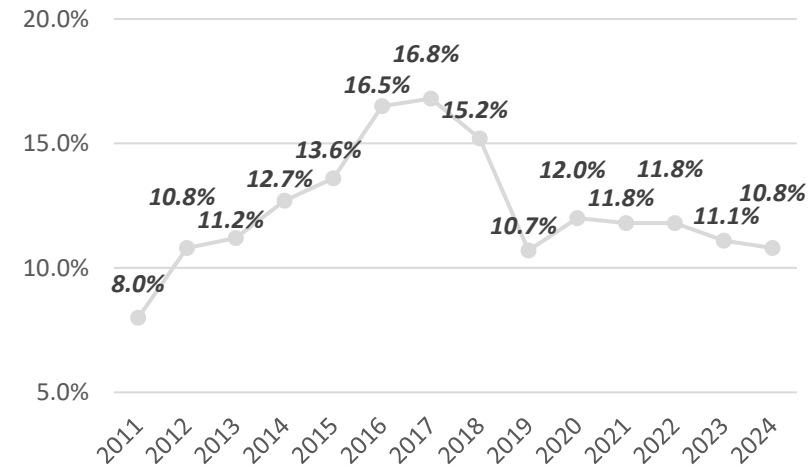
## 配当性向



## ROE



## DOE





1. M&A
2. 主な経営指標の推移
- 3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**
4. IRに関するよくあるご質問
5. 会社概要
6. JPMCが取り組む社会課題

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

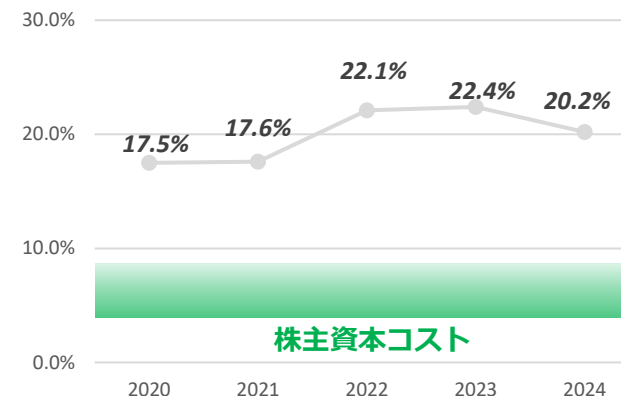


## ■株主資本コスト 2024年12月末時点 CAPM（資本資産評価モデル）に基づく試算

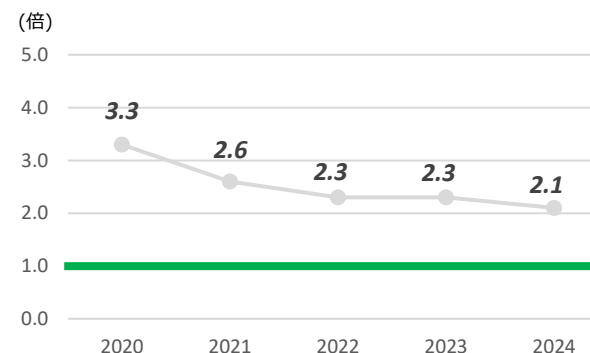
|                          |       |
|--------------------------|-------|
| ① リスク・フリー・レート ※1         | 1.1 % |
| ② ベータ ※2                 | 0.51  |
| (参考) 不動産管理・開発業のアンレパードベータ | 0.59  |
| ③ マーケット・リスクプレミアム         | 6.3 % |
| 株式市場全体の利回り ※3            | 8.3 % |
| リスク・フリー・レート (過去平均) ※4    | 2.0 % |
| 株主資本コスト (① + ② × ③)      | 4.3 % |

- ※1 2024年12月末時点 日本国債10年利回り  
 ※2 2024年12月末時点 対TOPIX60か月で計測  
 ※3 2024年12月末時点 TOPIX配当込リターンを用いて  
 1976年からのリターンの平均値を計測  
 ※4 2024年12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



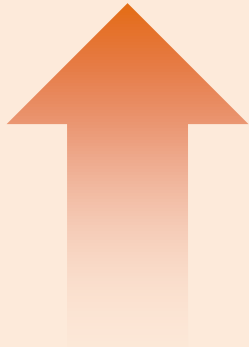
- ✓ ROEは株主資本コストを上回って推移し、またPBR1倍割れには該当しない
- ✓ DOEも13年連続で10%を上回り、資本効率と株主還元のバランスを重視
- ✓ 引き続きストックビジネスを軸に、安定的な利益成長と高いROEの追求を追求するとともに、株主資本コスト低減への取組（コーポレートガバナンスの強化、サステナビリティ経営の推進、IR活動の強化）を推進し、企業価値の向上に努める

# キャッシュ・フロー・アロケーションの考え方

資本効率を上回るリターン  
 $ROE > \text{株主資本コスト}$

## 営業CFの成長

- ・事業成長による  
キャッシュ創出



## 財務CF

- ・財務健全性を維持する  
範囲内でのレバレッジ活用

## 配当

- ・連続増配（累進配当）
- ・利益成長時にも  
配当性向40%

## 更なる株主還元

- ・増配
- ・自社株買い

## 成長投資

- ・M&A  
運用戸数増加型  
クロスセル強化型
- ・事業用不動産
- ・システム
- ・人的資本 など

▶ ストックビジネス＝営業CFの安定成長  
という強みを生かし、利益成長による  
安定的な連続増配（累進配当）

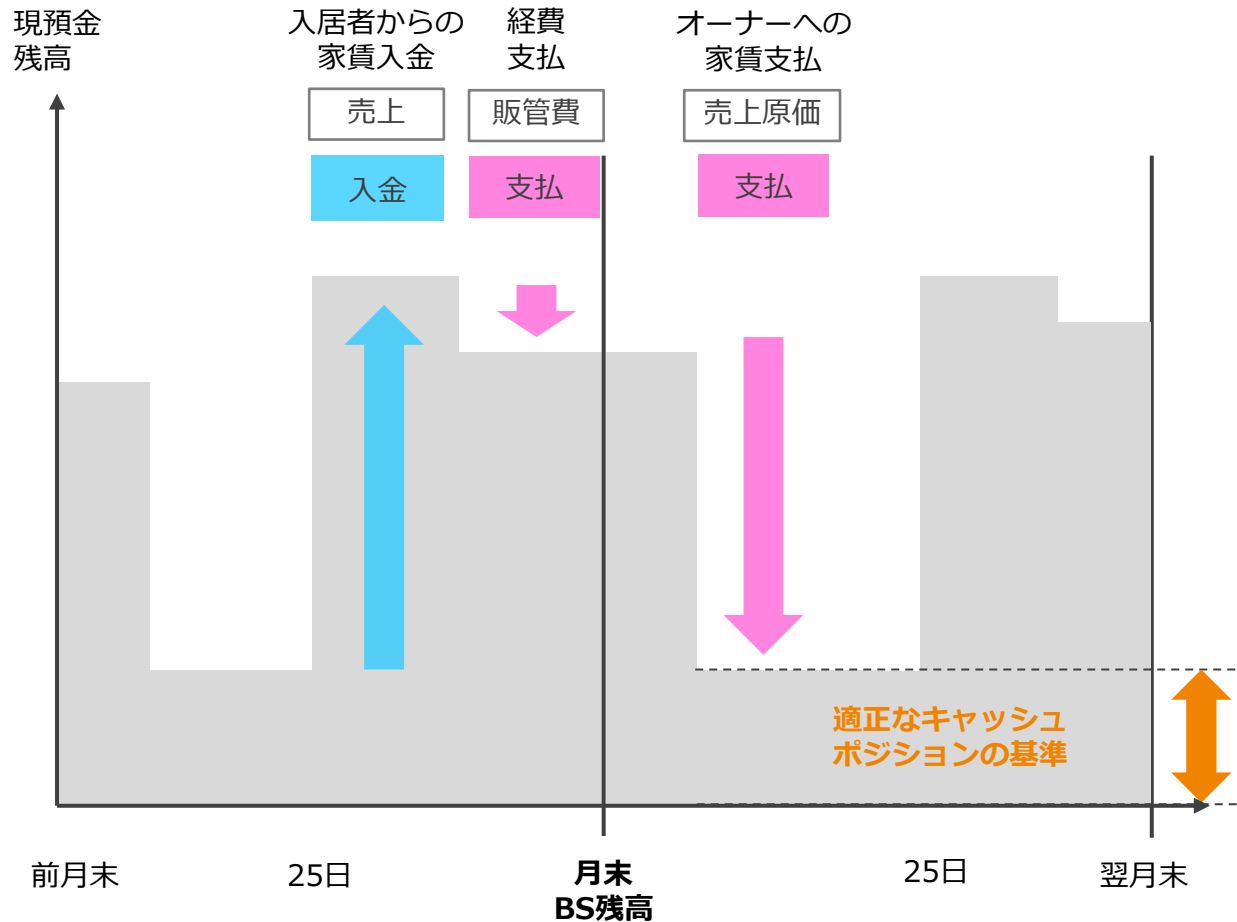
▶ 余剰資金を生じさせない資本効率の高い経営

▶ 財政状態・成長投資機会・株価動向を総合的  
に考慮し、余剰資金を生じさせることなく、  
必要に応じて更なる株主還元を実施

▶ 資本効率を重視した投資意思決定

▶ 財務健全性を維持できる範囲内で  
有利子負債も積極的に活用した投資

# キャッシュポジションの考え方



営業キャッシュ・フローは

- ・入居者からの前受家賃（売上）
  - ・経費の支払（販管費）
  - ・オーナーへの支払家賃（売上原価）
- から構成されます

ビジネスモデルの財務上の特徴である  
「資金繰りの健全性」に寄与する一方で

現預金の月末残高が、適正なキャッシュ  
ポジションを一時的に上回ります

## 適正なキャッシュポジションの管理

- ①入居者からの預り敷金の保全
- ②財務健全性・リスク対応
- ③成長投資資金



過度な余剰資金を発生させない

1. M&A
2. 主な経営指標の推移
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 4. IRに関するよくあるご質問**
5. 会社概要
6. JPMCが取り組む社会課題

| 項目          | Q                        | A                                                                                                                      |
|-------------|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ビジネス<br>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。<br>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<br>②ストック型ビジネスによる売上・利益の安定成長<br>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。<br>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。<br>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<br>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> <p>■ストック収入につながるサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①都市部における賃貸住宅の一般管理</li> <li>②家賃の収納代行・滞納保証</li> <li>③家財等の少額短期保険</li> <li>④法人社宅の提供</li> <li>⑤高齢者向け住宅の運用 など</li> </ul> <p>■フロー収入につながるサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①リフォームとサブリースと組合せ「スーパーリユース」</li> <li>②建築資材等の販売</li> <li>③賃貸マンション等の売買仲介 など</li> </ul> |
|             | スーパーリユースとは？        | 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。                                                                                                                                                                                                                                           |

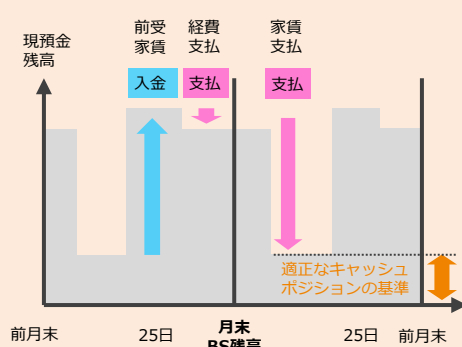
| 項目  | Q            | A                                                                                                                              |
|-----|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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。また、メガバンクや地方銀行など全国多くの金融機関と提携していることも、他社との差別化となっています。 |
|     | 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度向上、適切な募集条件の設定などの入居促進や査定のノウハウを活かし、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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| リスク | 昨今の金利上昇や資材価格の高騰によるリスクは？ | 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。                                                                                                                                                               |
|     | 昨今のインフレのリスクは？           | <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> <p>※出典 総務省 2023年（令和5年）平均消費者物価指数の動向</p> |
|     | 昨今のトランプリスクによる影響は？       | 当社事業は内需により構成されており、また国内景気の動向による影響を受けにくい賃貸住宅マーケットを中心に事業展開を行っていることからトランプリスクによる影響は無視できるほど僅少です。                                                                                                                                                                                                                            |

| 項目       | Q                     | A                                                                                                                                         |
|----------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 業績<br>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るか？    | 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。                           |
|          | 売上総利益率が近年上昇し続けている理由は？ | 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。                                           |
|          | 販管費が近年増加し続けている理由は？    | 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。<br>また、2025年度は基幹システムの全面刷新に伴う一過性の費用の発生を見込んでいます。 |

| 項目                 | Q                                          | A                                                                                                                                              |
|--------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 資本政策<br>及び<br>株主還元 | 株主還元の考え方は？                                 | 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%を堅持することを配当方針としております。また、当社の財政状態と成長投資機会、株価動向の状況等を総合的に勘案した上で、株主還元策として機動的に増配・自社株買いの実施を検討します。               |
|                    | 自己株式は消却しないのか？                              | 自己株式は役員や従業員に対する人的資本経営推進のための株式報酬や株式交換等のM&A等に対する備えとして保有しておりますが、利用目的を上回る水準の自己株式は適宜消却する方針です。なお、2025年5月21日に1,300,000株（消却前の発行済株式総数比6.83%）の消却を実施しました。 |
|                    | 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<br>コスト          | 株主資本コストは？                                  | 2024年12月末時点の株主資本コストは、4.3%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。<br>①コーポレートガバナンスの強化<br>②サステナビリティ経営の推進<br>③IR活動の強化                                                                              |

| 項目        | Q                        | A                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 資金の<br>回転 | 余剰資金が多いのでは？              | <p>営業キャッシュ・フローは主に、入居者からの前受家賃とマンションオーナーに対する支払家賃から構成されます。</p> <p>資金繰りの健全性に寄与する一方で、現預金の月末残高が適正なキャッシュポジションを一時的に上回ります。</p>  <p>キャッシュポジションは、入居者からの預り敷金の保全や、成長投資の資金、リスクに備えた適切な流動性等を考慮し、余剰資金が発生しない管理を行っています。</p> |
|           | キャッシュ・フロー・アロケーションの考え方は？  | <p>事業成長により獲得したキャッシュ・フローは、以下の優先順位で充当し、余剰資金を生じさせない資本効率の高い経営を追求しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 配当による株主還元</li> <li>② M&amp;A、事業用不動産、システム、人的資本等の成長投資</li> <li>③ 増配や自社株買いによる更なる株主還元</li> </ul> <p>②及び③は、財政状態・成長投資機会・株価動向等を総合的に考慮して適切なバランスをコントロールします。</p>                      |
| 株主情報      | 筆頭株主の株式会社ムトウエンタープライズ2とは？ | <p>当社創業者である武藤の資産管理会社です。経営の安定を図る目的で一定割合の株式を保有・取得します。</p>                                                                                                                                                                                                                                     |

| 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を対象です。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？       | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2024年、株式会社リークスプロパティ【賃貸管理会社】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ JPMCシンエイで確立した手法でシナジー創出を企図</li> </ul> </li> <li>■ 2021年、株式会社JPMCシンエイ【賃貸管理会社】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ リフォームによるストックの良質化</li> <li>・ 付帯商品のクロスセルによる業務効率と収益性の改善</li> <li>・ JPMCグループのノウハウによる入居率・賃料の改善</li> <li>・ 取得後3年間で営業利益+58%、入居率+11.2%</li> </ul> </li> <li>■ 2018年、みらい少額短期保険株式会社【少短保険】 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 家財保険事業を内製化し、JPMCグループの商流を活用</li> <li>・ 入居者のニーズに適した商品を開発、入居率向上に寄与</li> <li>・ 取得後3年間で営業利益+159.5%、その後も成長</li> </ul> </li> <li>■ 2015年、大阪瑠璃株式会社（2024年にJPMCに吸収合併） <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 不動産M&amp;Aの手法で賃貸用不動産を取得</li> <li>・ 入居率及び賃料の改善により収益性向上</li> </ul> </li> </ul> |
|     | 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。<br>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？ | 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。<br><a href="https://www.jpmmc.jp/company/sdgs/">https://www.jpmmc.jp/company/sdgs/</a>                                                                                                                       |
|          | マテリアリティは？        | 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。<br><a href="https://www.jpmmc.jp/wp-content/uploads/2023/10/231002.pdf">https://www.jpmmc.jp/wp-content/uploads/2023/10/231002.pdf</a>                      |
|          | 人的資本に関する方針は？     | 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。<br><a href="https://ssl4.eir-parts.net/doc/3276/yuho_pdf/S100T4GY/00.pdf">https://ssl4.eir-parts.net/doc/3276/yuho_pdf/S100T4GY/00.pdf</a> |

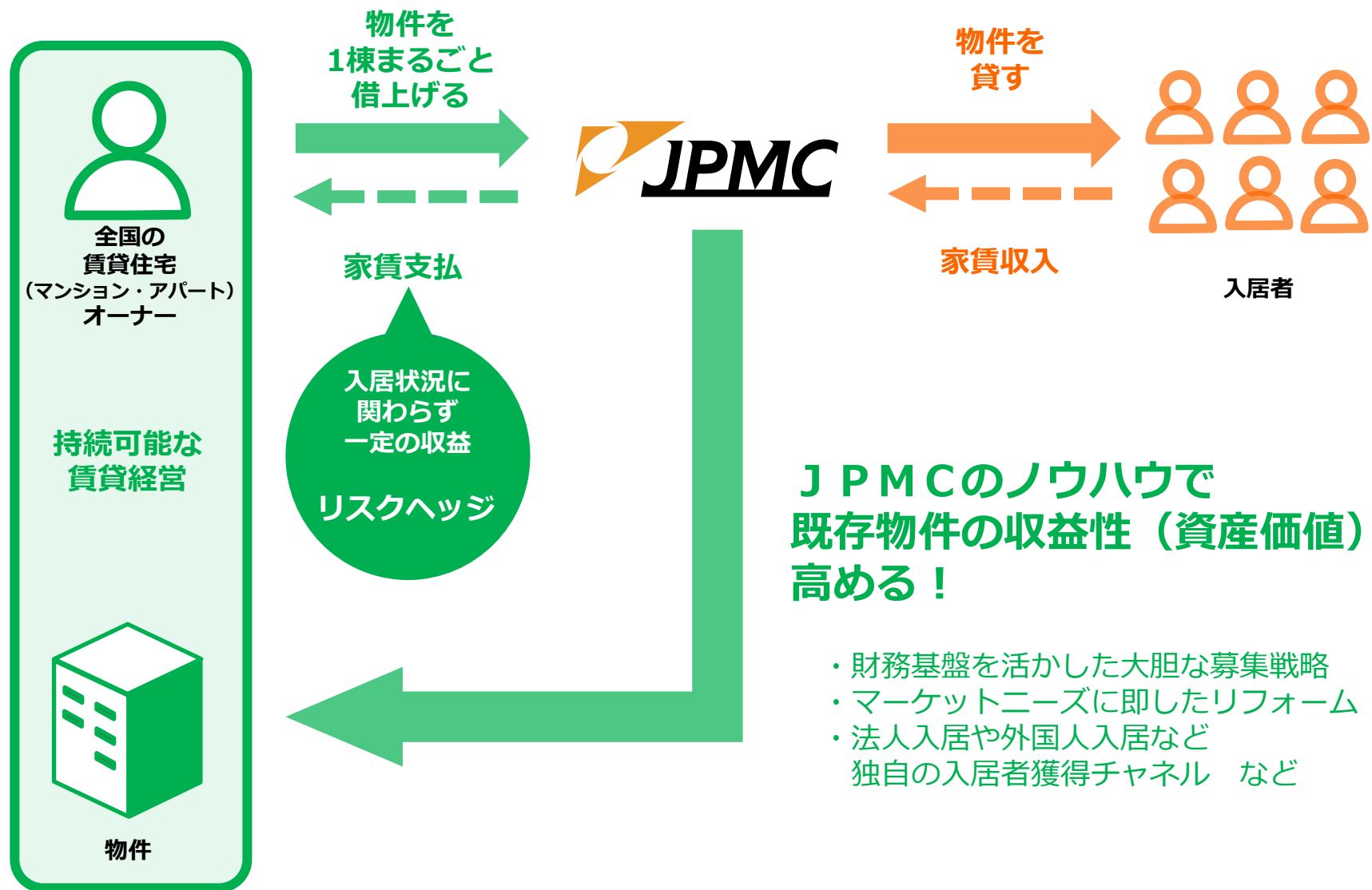
1. M&A
2. 主な経営指標の推移
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
4. IRに関するよくあるご質問
- 5. 会社概要**
6. JPMCが取り組む社会課題



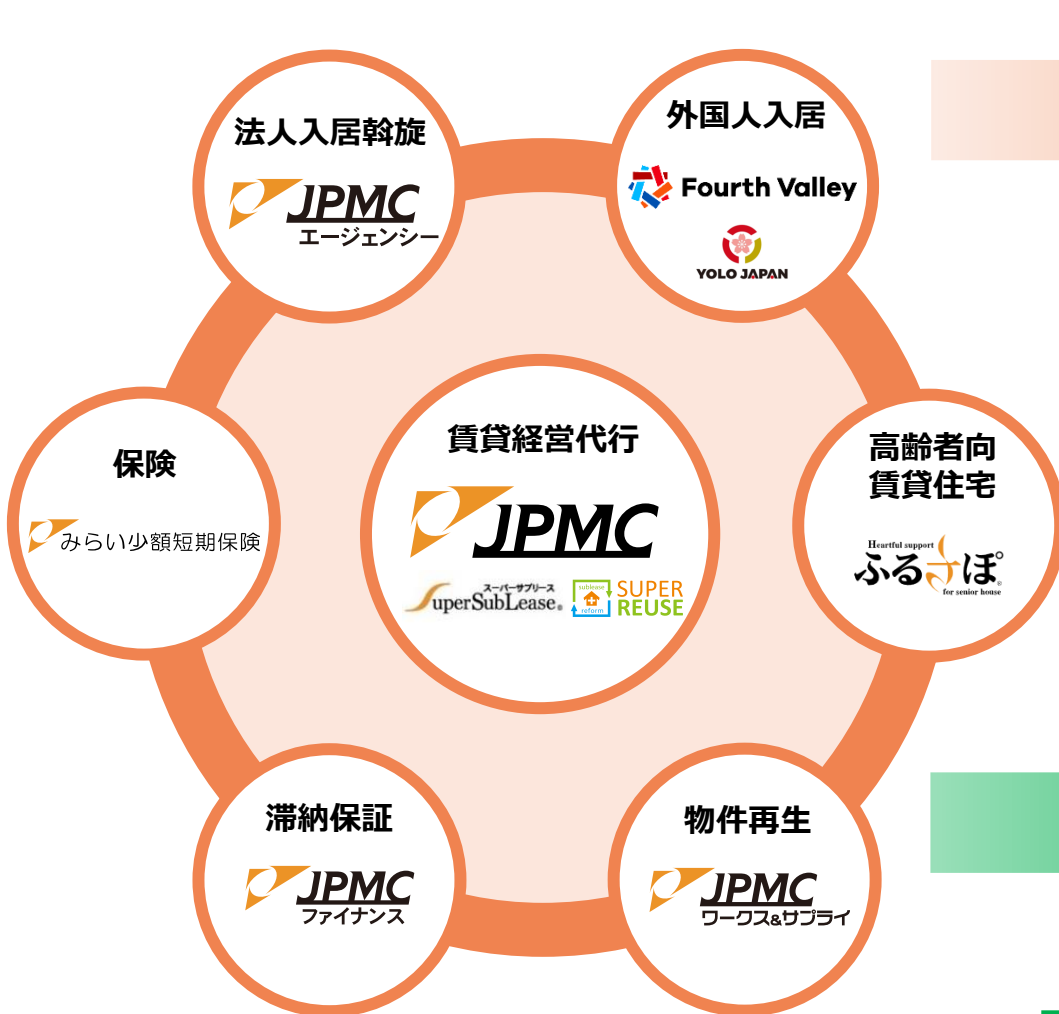
- 社名 株式会社JPMC
- 代表者名 代表取締役 社長執行役員 武藤 英明
- 所在地 東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビルヂング
- 設立 2002年6月7日
- 資本金 465,803,500円（2025年6月30日現在）
- 事業内容 賃貸住宅オーナーの賃貸経営の代行
  - ①賃貸住宅一括借上事業（サブリース）
  - ②賃貸住宅管理事業
  - ③賃貸管理周辺事業（グループ会社）
    - 株式会社JPMCワークス&サプライ リフォーム事業 資材共同購買事業
    - 株式会社JPMCEージェンシー 法人入居者への住居の提供及び斡旋
    - 株式会社JPMCFファイナンス 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
    - 株式会社リークスパロパティ 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】 大阪市中央区本町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 454人（2025年6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



# 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



スクラップ&ビルドからの脱却  
リユースを促進

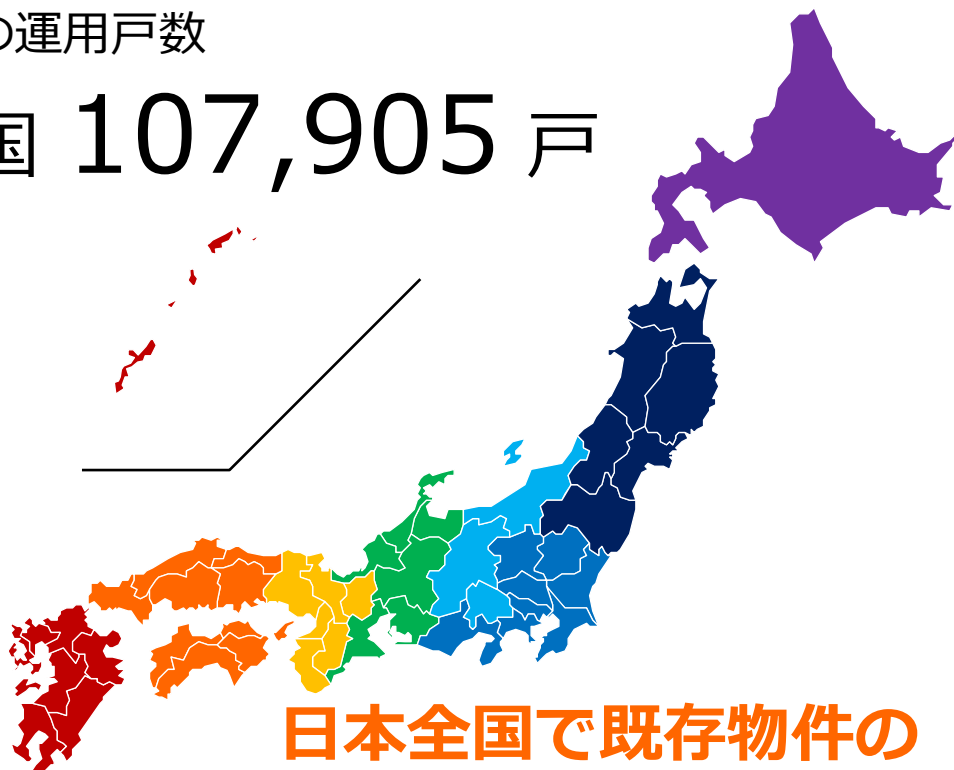


# 当社の強み① 全国で既存物件のサブリースが可能



現状の運用戸数

全国 107,905 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

17,703戸

北海道エリア

4,359戸

関西エリア

15,174戸

東北エリア

7,057戸

中・四国エリア

10,660戸

関東エリア

35,539戸

九州・沖縄エリア

13,640戸

甲信越エリア

3,773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)

*JP*

J'sパートナー

管理

*EP*

イーベスト  
パートナー

売買仲介

*CP*

コンストラクション  
パートナー

建築

*RP*

リフォーム  
パートナー

リフォーム

*SLP*

シルバー  
パートナー

高齢者向け  
住宅建築

*FP*

ふるさぽ  
パートナー

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163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    | 大阪シティ信用金庫 | 西京銀行        | 佐賀共栄銀行       |
| 三井住友銀行        | きらやか銀行   | 平塚信用金庫    | 豊川信用金庫    | 大阪信用金庫    | 西中国信用金庫     | 九州ひびん信用金庫    |
| みずほ銀行         | 東邦銀行     | 第四北越銀行    | 豊橋商工信用組合  | 大阪厚生信用金庫  | 百十四銀行       | 佐賀信用金庫       |
| りそな銀行         | 大東銀行     | 大光銀行      | 愛知県中央信用組合 | 枚方信用金庫    | 香川銀行        | 大分銀行         |
| セディナ          | いわき信用組合  | はばたき信用組合  | 瀬戸信用金庫    | みなと銀行     | 高松信用金庫      | べっぴん日出農業協同組合 |
| オリエントコーポレーション | 福島銀行     | 富山銀行      | 尾西信用金庫    | 但陽信用金庫    | 香川県信用組合     | 豊和銀行         |
| 長野県信用組合       | 常陽銀行     | 北陸銀行      | いちい信用金庫   | 但馬信用金庫    | 伊予銀行        | 鹿児島銀行        |
| しまなみ信用金庫      | 茨城県信用組合  | 高岡信用金庫    | 十六銀行      | 姫路信用金庫    | 愛媛銀行        | 南日本銀行        |
| JACCS         | 栃木銀行     | 金沢中央信用組合  | 大垣共立銀行    | 西兵庫信用金庫   | 愛媛信用金庫      | 鹿児島相互信用金庫    |
| 北洋銀行          | あかぎ信用組合  | 金沢信用金庫    | 高山信用金庫    | 大和信用金庫    | えひめ中央農業協同組合 | 鹿児島みらい農業協同組合 |
| 北海道信用金庫       | 武蔵野銀行    | のと共栄信用金庫  | 東濃信用金庫    | 奈良中央信用金庫  | えひめ未来農業協同組合 | 肥後銀行         |
| 釧路信用組合        | 埼玉縣信用金庫  | 福井銀行      | 飛騨信用組合    | 鳥取銀行      | 阿波銀行        | 熊本第一信用金庫     |
| 青森みちのく銀行      | 千葉銀行     | 福邦銀行      | 岐阜信用金庫    | 鳥取信用金庫    | 徳島大正銀行      | 熊本信用金庫       |
| 青い森信用金庫       | 京葉銀行     | 福井信用金庫    | 大垣西濃信用金庫  | 米子信用金庫    | 徳島信用金庫      | 熊本銀行         |
| 秋田銀行          | 千葉興業銀行   | 小浜信用金庫    | 岐阜商工信用組合  | 山陰合同銀行    | 高知銀行        | 宮崎銀行         |
| 北都銀行          | 東日本銀行    | 静岡銀行      | 益田信用組合    | 島根銀行      | 四国銀行        | 高鍋信用金庫       |
| 岩手銀行          | 城南信用金庫   | 清水銀行      | ぎふ農業協同組合  | 島根中央信用金庫  | 北九州銀行       | 琉球銀行         |
| 東北銀行          | 朝日信用金庫   | 静岡中央銀行    | 三十三銀行     | 中国銀行      | 筑邦銀行        | 沖縄銀行         |
| 仙台銀行          | 西武信用金庫   | 静岡信用金庫    | 百五銀行      | トマト銀行     | 福岡ひびき信用金庫   |              |
| 杜の都信用金庫       | 第一勧業信用組合 | 浜松いわた信用金庫 | 北伊勢上野信用金庫 | 笠岡信用組合    | 福岡銀行        |              |
| 七十七銀行         | 東信用組合    | 遠州信用金庫    | 滋賀銀行      | もみじ銀行     | 十八親和銀行      |              |
| 宮城第一信用金庫      | あすか信用組合  | 愛知銀行      | 紀陽銀行      | 呉信用金庫     | 長崎銀行        |              |
| 山形銀行          | オリックス銀行  | 名古屋銀行     | 関西みらい銀行   | 信用組合広島商銀  | たちばな信用金庫    |              |
| 荘内銀行          | 横浜銀行     | 豊田信用金庫    | 池田泉州銀行    | 山口銀行      | 佐賀銀行        |              |

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

**HOMETA**

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. M&A
2. 主な経営指標の推移
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
4. IRに関するよくあるご質問
5. 会社概要
- 6. JPMCが取り組む社会課題**



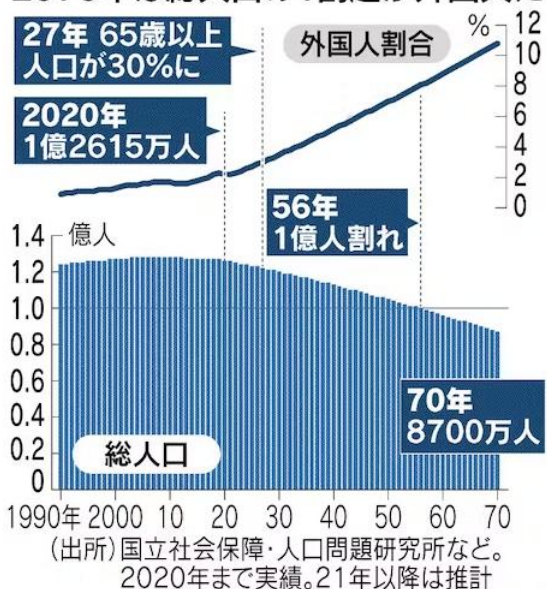
## 人口減で縮む国力 将来推計人口、生産性向上が急務 2070年、3割減8700万人 出生は59年に50万人割れ

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**

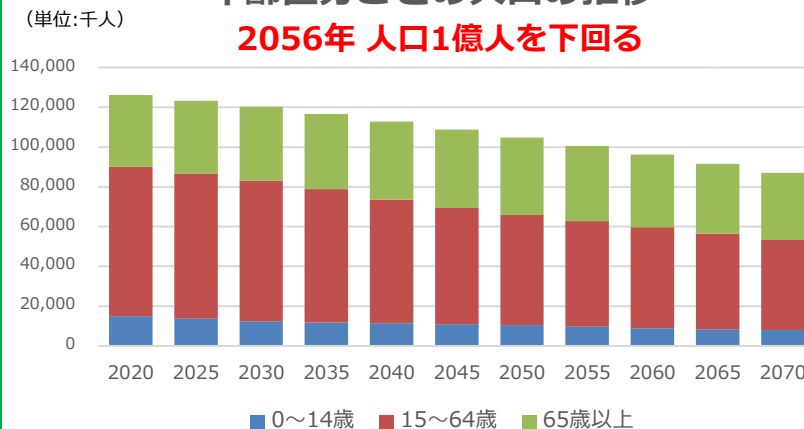
国立社会保障・人口問題研究所は26日、長期的な日本の人口を予測した「**将来推計人口（総合2面きょうのことば）**」を公表した。2056年に人口が1億人を下回り、59年には日本人の出生数が50万人を割る。人口規模を保てなければ国力は縮みかねない。人口減社会でも経済成長の維持を目指す施策を急ぐ時期にさしかかっている。  
（関連記事総合2面に）

**2070年は総人口の1割超が外国人に**



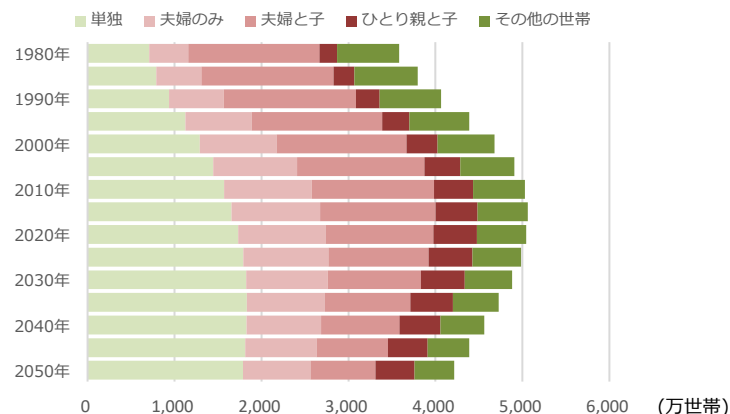
## 年齢区分ごとの人口の推移

**2056年 人口1億人を下回る**



## 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



**空室率増でも建て続けた賃貸住宅メーカーの新築着工に陰りが…！  
金利上昇で金融機関と賃貸住宅オーナーのマインドに変化**

賃貸住宅  
オーナー



相続対策で建てたいけど  
メーカー物件は利回り低くて  
建てられない…

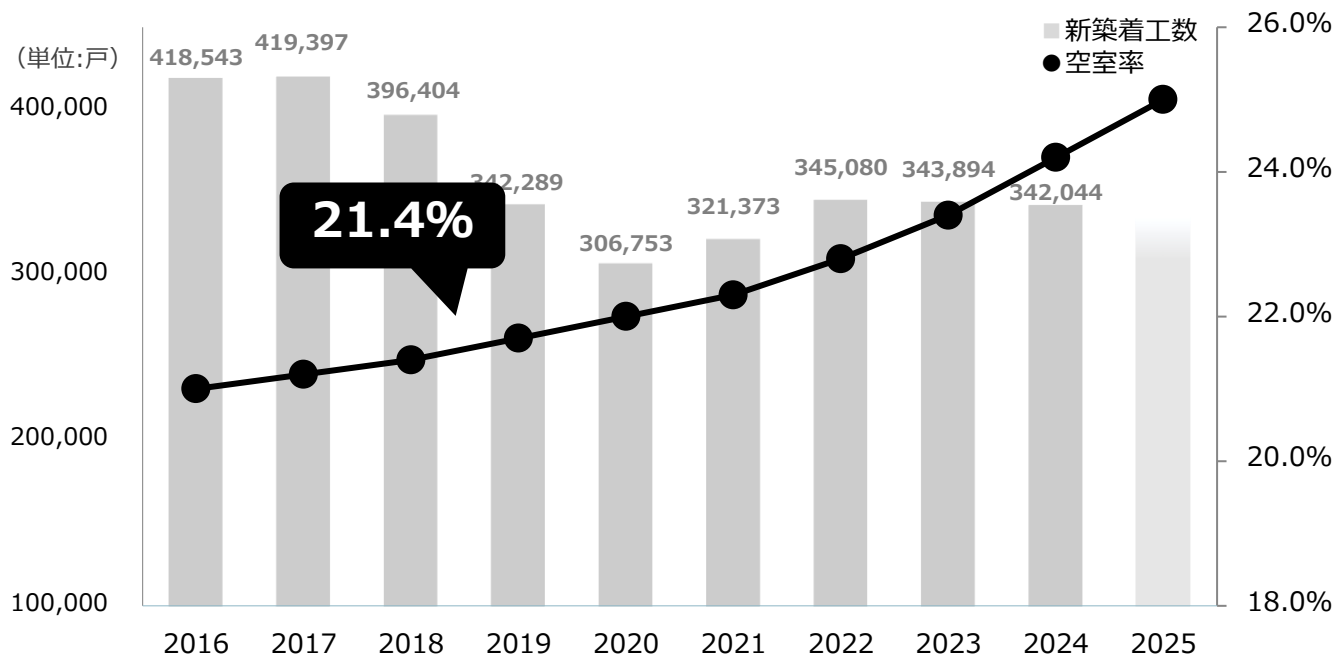
金融機関



融資はしたいけど  
メーカー物件は利回り低くて  
貸せない…



## 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



# JPMCが解決すべき社会課題 ①空室率



綺麗な新築



既存物件をリユース



7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに

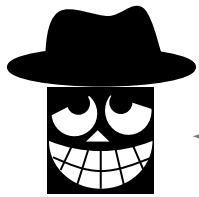


11 住み続けられる  
まちづくりを



12 つくる責任  
つかう責任

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！



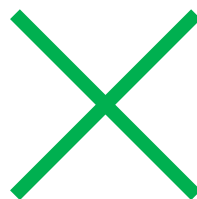
スクラップ＆ビルドからの脱却！  
限りある資源を有効に活用！

「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

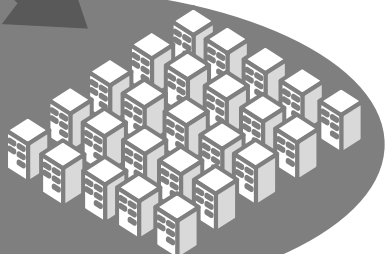


賃貸住宅メーカー



新築供給  
し続ける

既存物件  
全国2,339万戸



**SUPER  
REUSE**



**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**

**持続可能な賃貸経営！**



オーナーのため



社会のため

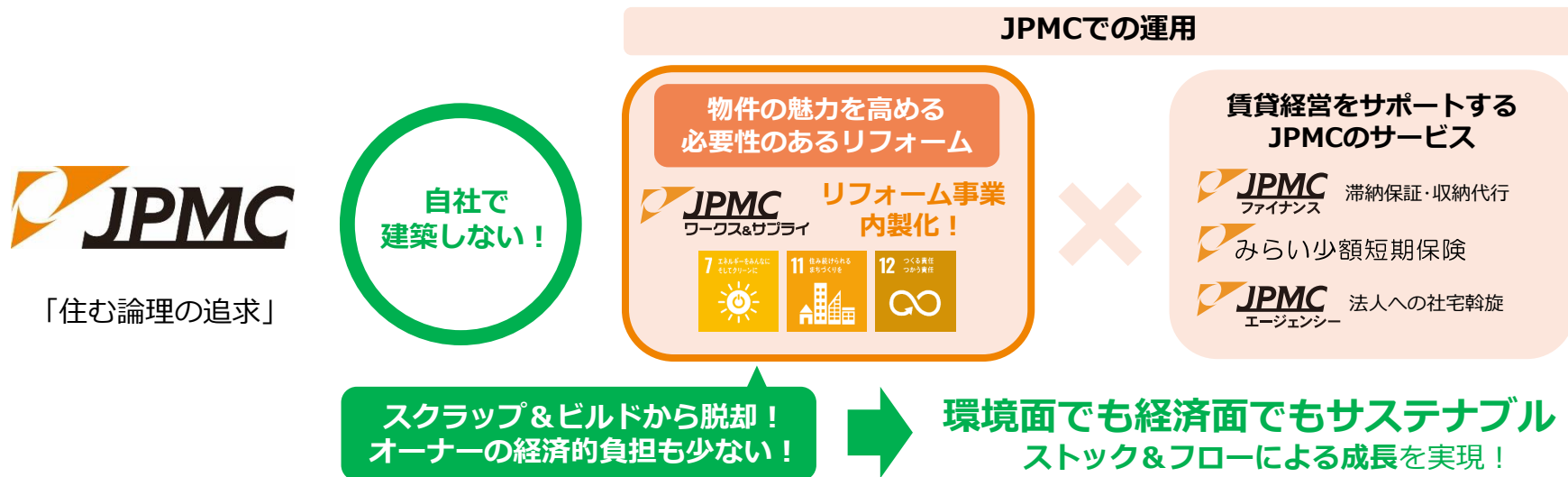
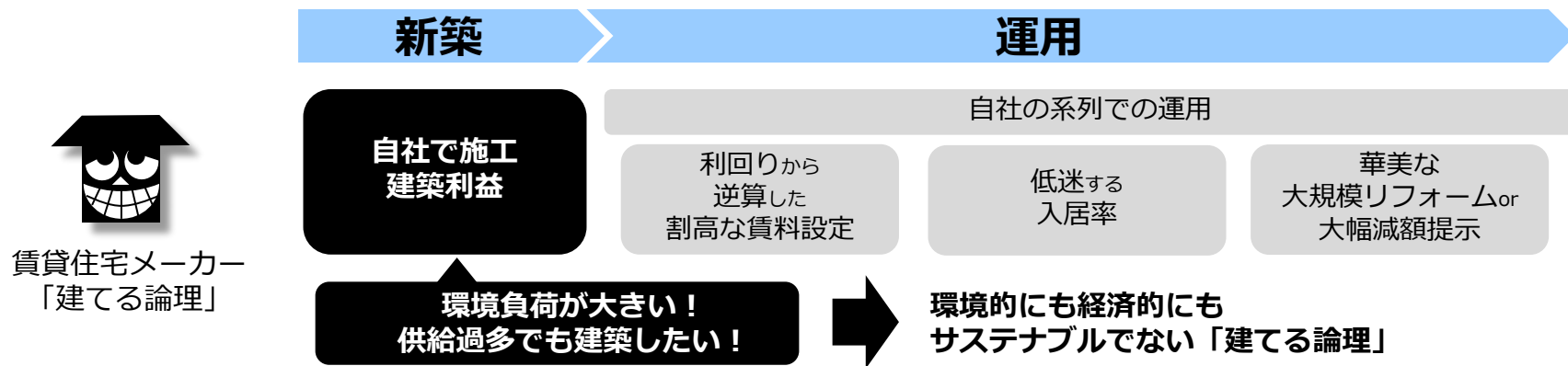


地球のため

## 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



- ✓ 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



# 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



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

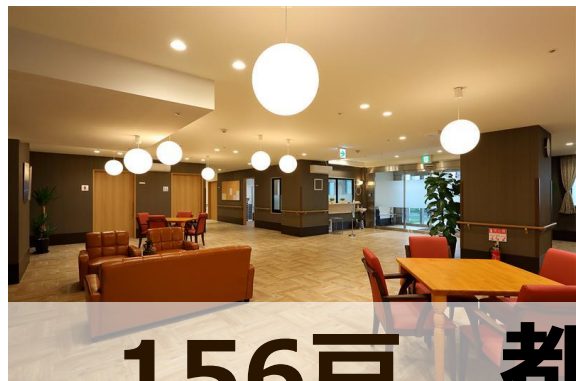
### 都内の空独身寮をコンヴァージョン工事



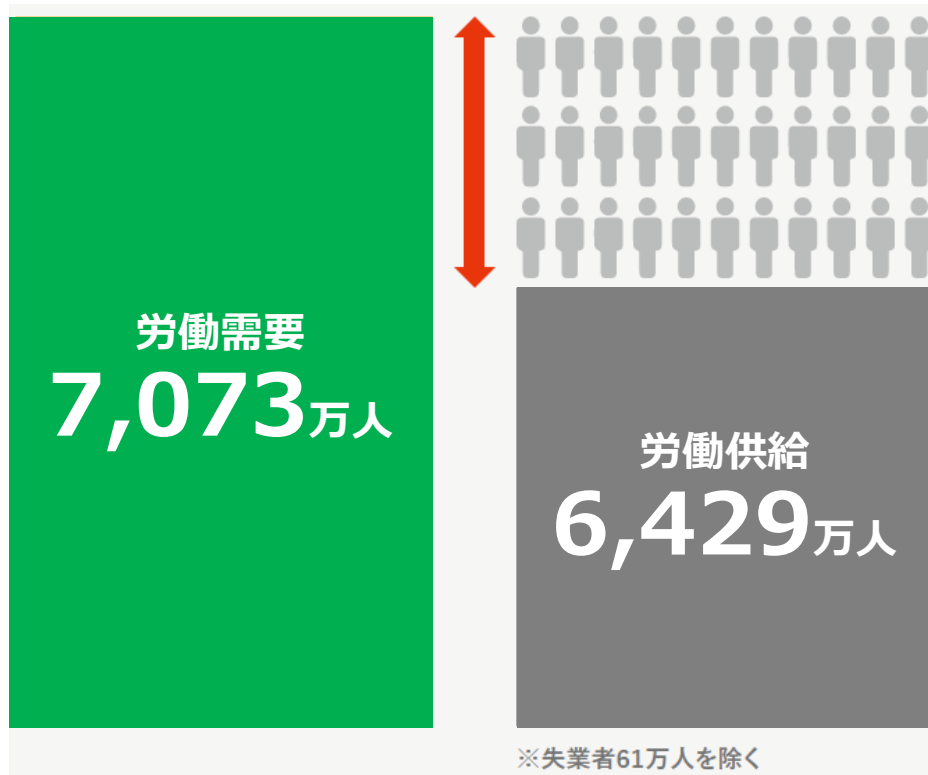


## ふるさぽルネサンス

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

住居の提供



**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

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. 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、安全性等に関し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。