

東証2部 証券コード：3276



2013年12月期
決算説明会

2013年12月期 決算説明会

コンテンツ

2013年12月期 連結決算概況

2014年12月期 業績予想

JPMCグループ 中期経営計画



2013年12月期 連結決算概況

2013年12月期 決算説明会



東証2部 証券コード：3276

決算ハイライト

経営成績

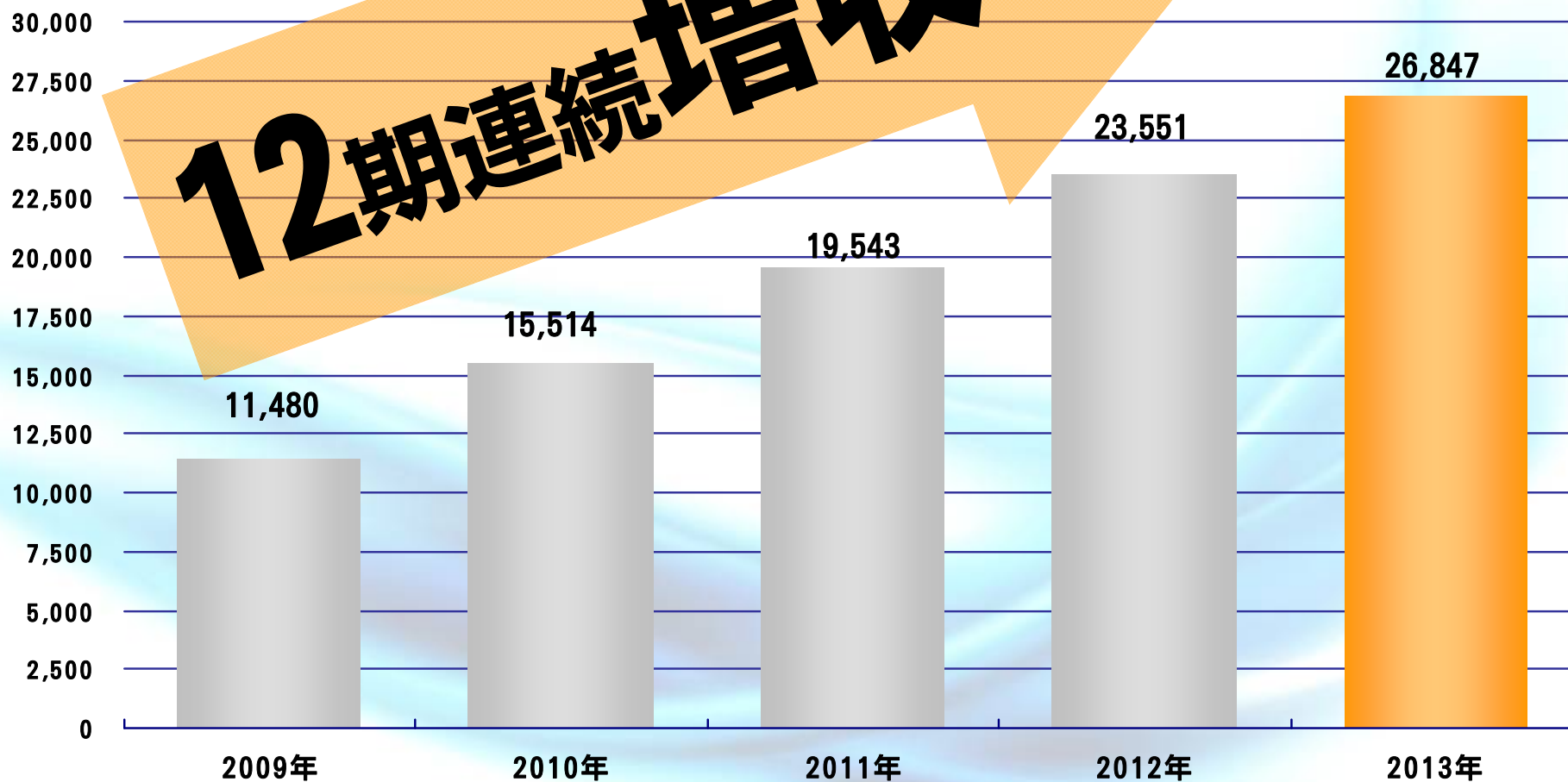
▶ 売上高268億円(前期比+14.0%)で12期連続増収
経常利益10.3億円(前期比+ 21.5%)は過去最高
当期純利益6.3億円(前期比 +29.9%)も最高益
(注) 前期比は、前期の個別実績との比較で表示

事業成果

▶ 期末サブリース戸数は4,968戸増で、48,715戸に
期中平均入居率は90.0%を超え、過去最高に
パートナー企業は新規に100社を獲得し、1,130社に

売上高の推移

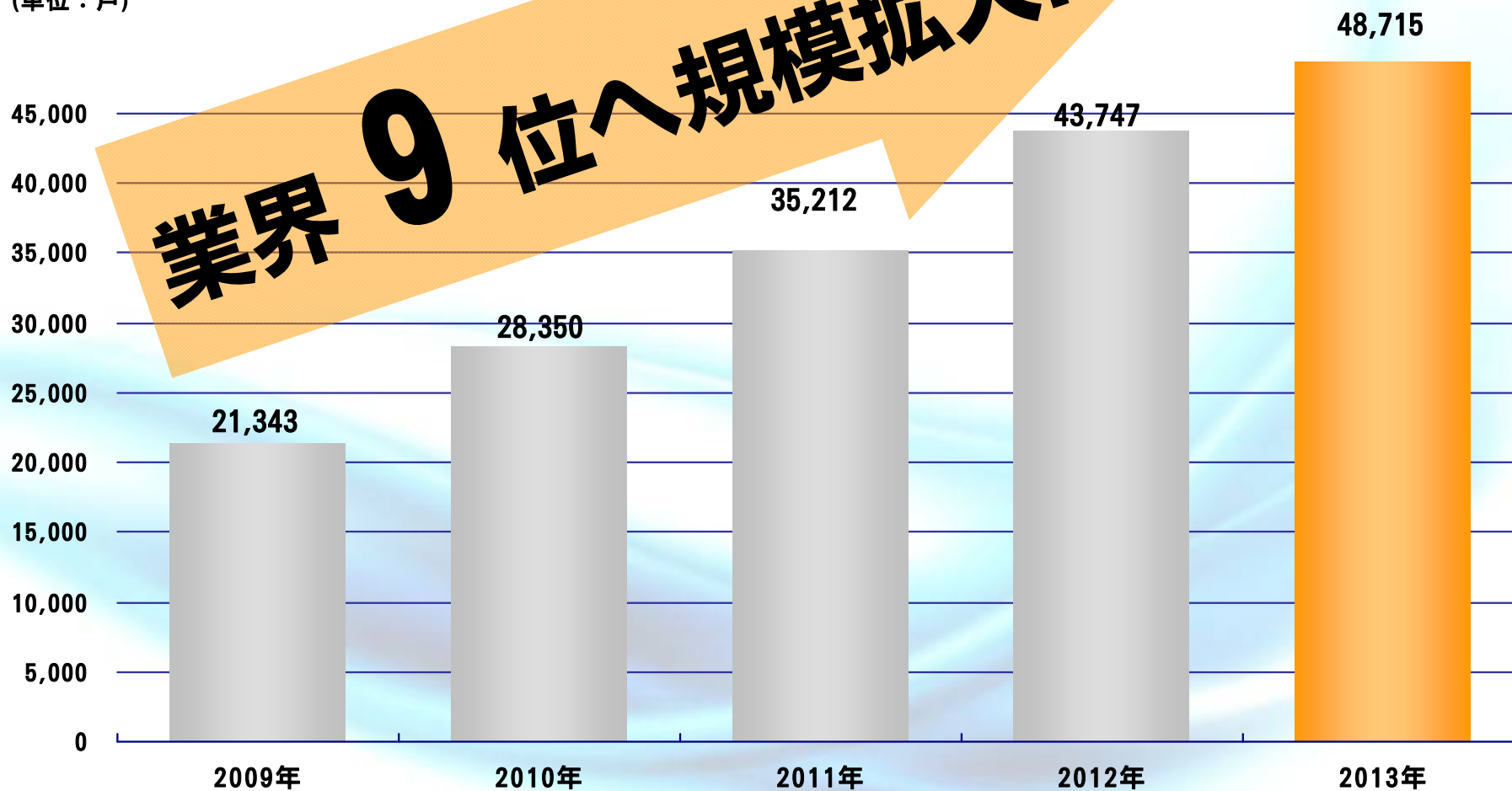
(単位：百万円)



12期連続増収!

管理戸数の推移

(単位：戸)



損益計算書

	2012/12期 実績 (百万円)	2013/12期 計画 (百万円)	2013/12期 実績 (百万円)	対前期比(%)	対計画比(%)
売上高	23,551	27,827	26,847	114.0	96.2
売上総利益	2,161	2,554	2,511	116.2	98.3
販売管理費	1,294	1,526	1,485	114.7	97.3
営業利益	866	1,027	1,026	118.4	99.8
経常利益	854	1,029	1,038	121.5	100.9
税引前利益	868	1,041	1,070	123.3	102.7
当期純利益	489	637	635	129.9	99.7
1株利益※	55円80銭	70円25銭	69円90銭	125.3	99.5
1株配当金※	22.5円	25円	28円	124.4	112.0

(注) 前期比は、前期の個別実績との比較で表示

※平成25年4月1日付実施の株式分割遡及修正値で記載しております。

売上区分別の状況

単位:百万円

	2012/12期	2013/12期	増加額 (増減率)
不動産収入	22,770	25,853	3,082 (+13.5%)
加盟店からの収入	474	466	△8 (△1.8%)
その他の収入	306	527	220 (+72.0%)
売上高	23,551	26,847	3,295 (+14.0%)

コメント

その他収入 主な内訳	行徳物件販売収入	108百万円
	イーベスト	34百万円

貸借対照表

単位:百万円

借方	2013年12月期 (対前期末比)	貸方	2013年12月期 (対前期末比)
流動資産	2,351(△14.3%)	流動負債	987(+45.4%)
現預金	1,280(△48.4%)		
固定資産	2,721(+93.9%)	固定負債	1,752(+11.1%)
有形固定資産	2,304(+123.5%)	長期預り保証金	1,752(+11.1%)
投資その他資産	368(+14.8%)		
		純資産合計	2,333(+23.3%)
		利益剰余金	1,801(+29.3%)
資産合計	5,073(+22.3%)	負債・純資産合計	5,073(+22.3%)

コメント

現預金減少、有形固定資産増加 行徳物件取得

キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	2012/12期	2013/12期	差引
営業活動によるキャッシュ・フロー	742	333	△408
投資活動によるキャッシュ・フロー	184	△1,114	△1,299
財務活動によるキャッシュ・フロー	△207	△218	△10
現金及び現金同等物の増加高	719	△999	△1,719
現金及び現金同等物期首残高	1,559	2,279	—
現金及び現金同等物期末残高	2,279	1,280	△999

コメント

営業CF

増加要因: 税引前当期純利益202百万円増加、前受金の増加87百万円

減少要因: たな卸資産の増加791百万円、法人税等支払77百万円増加

投資CF

減少要因: 有形固定資産の取得による支出1,396百万円増加

株主還元を重視

配当性向40%以上

- 3円増配し、年間28円配当実施(40.1%)
- 成長に応じて増配を継続
- 資本コストを意識した財務戦略

その他の資本政策

- 2013年4月1日に1株を2株に分割
- 株式の流動性を意識した資本政策を遂行

2014年12月期 業績予想

2013年12月期 決算説明会

業績予想の前提

※()内は前期実績

新規申込契約戸数	12,000戸 (10,303戸)
期末サブリース戸数	56,000戸 (48,715戸)
サブリース戸数純増	7,300戸 (4,968戸)
期中平均入居率	88.8% (90.0%)
新規獲得パートナー数	90社 (100社)

業績予想

	2013/12期 実績(百万円)	2014/12期 予想(百万円)	前期比	増減率
売上高	26,847	30,668	+3,821	+14.2%
売上総利益	2,511	2,969	+457	+18.2%
販売管理費	1,485	1,667	+181	+12.2%
営業利益	1,026	1,302	+276	+26.9%
経常利益	1,038	1,306	+268	+25.9%
税引前益	1,070	1,306	+236	+22.1%
当期純利益	635	784	+148	+23.4%
1株利益	69円90銭	84円67銭	+14円77銭	+21.1%
1株配当金	28円	35円	+7円	+25.0%

主要経営指標（実績・予想）

	2013/12期 (実績)	2014/12期 (予想)	コメント
＜成長性指標＞			
売上高成長率	14.0%	14.2%	高成長を持続
営業利益成長率	18.4%	26.9%	
EPS成長率	25.3%	21.1%	
＜収益性指標＞			
売上高総利益率	9.4%	9.7%	収益力が向上
営業利益/売上総利益	40.9%	43.9%	
総資産経常利益率	22.5%	22.8%	高い資本効率を維持
株主資本利益率	30.5%	30.8%	
＜株主還元指標＞			
純資産配当率	11.2%	12.6%	積極的な株主還元
配当成長率	24.4%	25.0%	
配当性向	40.3%	41.3%	40%以上を公約

売上区分別の予想

単位:百万円

	2013/12期実績	2014/12期予想	増加額 (増加率)
不動産収入	25,853	29,275	3,421 (+13.2%)
加盟店からの 収入	466	462	△3 (△0.7%)
その他の収入	527	930	402 (+76.3%)
売上高	26,847	30,668	3,821 (+14.2%)

2014年度から 2016 年度に向けた3カ年計画

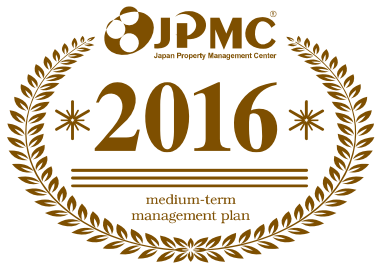
JPMCグループ 中期経営計画

—「基盤事業の強化」と「エクセレントカンパニーの創造」—

2013年12月期 決算説明会



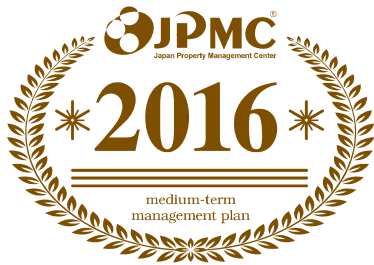
東証2部 証券コード：3276



経営目標

経営理念

先人達が作り上げた“賃貸管理業”を昇華させ、
賃貸住宅経営を通じて、
それに関わる全ての人々（オーナー・入居者・従業員）に
「ウェルス」と「安心・安全・安定」を提供し続ける。



経営目標

基本戦略テーマ

① 既存ビジネスの深化

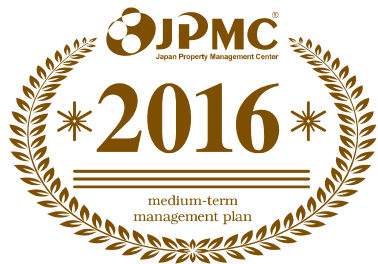
既存ビジネスであるサブリース事業(一般賃貸住宅・高齢者住宅)およびイーベスト事業(収益不動産売買仲介業)を更に深化させ、オーナー資産の最大化に一層貢献する。

② 新規ビジネスへの挑戦

「賃貸管理業」をキーワードに、新しい価値を生み出す商品を提供する。

③ エクセレントカンパニーの創造

企業活動において、ESG(環境・社会・ガバナンス)を尊重し、社会に必要とされる会社を目指す。

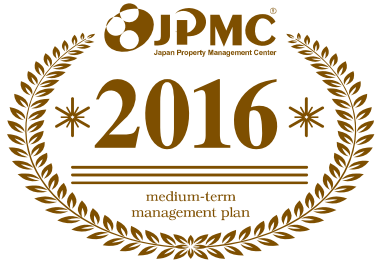


数値目標

- 利益成長率は**毎期20%以上**が目標
- 株主資本利益率（ROE）は**30%以上**を確保
- 配当性向は**40%以上**を維持

（単位：億円）

	実績		3 カ年計画	
	2013/12期	2014/12期	2015/12期	2016/12期
売上高	2 6 8	3 0 6	3 4 6	4 0 0
経常利益	1 0	1 3	1 7	2 1
当期純利益	6	7	1 0	1 2
ROE	30.5%	30.8%	32.8%	32.9%



経営環境分析

社会環境

社会インフラの再構築

2020年東京オリンピック・パラリンピック開催決定
高度成長期に建築されたインフラの老朽化

人口動態の変化と社会保障制度

総人口減少と高齢化社会のさらなる進展
社会保障における不確実性と人々における不安



経営環境分析

経済環境

企業収益の動向

日銀による大規模な金融緩和によって円安が進行

▶ 大企業、特に輸出関連企業の業績回復が顕著であるが、これが他の産業にも波及？

個人消費の動向

アベノミクスによる経済効果で企業業績の改善、個人所得の増加

▶ GDPの約6割を占める個人消費の盛り上がりは？

増税等の影響

平成26年4月からの消費税増税、平成27年10月からの追加増税

▶ 経済活動への影響は？



業界環境の見通し

東京回帰



東京オリンピック・パラリンピック開催決定

当面は、首都東京を中心とした開発と
東京回帰の現象が続く

- ▶ 首都圏の不動産事業者には追い風が吹く
- ▶ 建設コストの上昇はエンドユーザーへの価格転嫁ができなければ、不動産事業者にとってのコスト増

地方の過疎化進行の可能性

東京回帰の影響で地方の過疎化が進行し、地方エリアの空室リスクに対する懸念が高まる

- ▶ 大幅な賃料増加が見込めない中、管理状況に左右される
- ▶ 「リーシング力」および「管理の質」が重要



業界環境の見通し

超高齢社会の進展

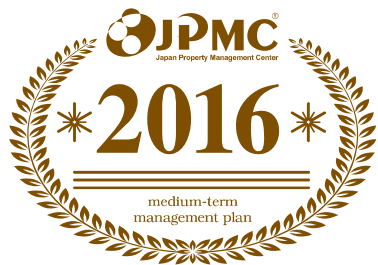


超高齢社会の進展に適合した生活空間の提供の観点から賃貸用不動産への需要および供給が高まることが想定される。

収益不動産売買の活発化



相続税の課税基準の変更に伴う一定の資産を有する高齢者における相続対策や資産の入替え等の観点から収益不動産売買が活発になることが想定される。



経営戦略

挑戦

新規ビジネス

深化

既存ビジネス

創造

エクセレント
カンパニー



2016

medium-term
management plan



経営戦略

サブリース事業における スケール(受託戸数)の拡大

深化
既存ビジネス

スーパーサブリース
SuperSubLease®

HyperSubLease
ハイパーサブリース

easy order SubLease
イージーオーダーサブリース

SuperReform®
スーパーリフォーム

受託戸数の拡大

- ▶ パートナー制度の深化、金融機関や設計事務所および税理士等紹介ルートを開拓

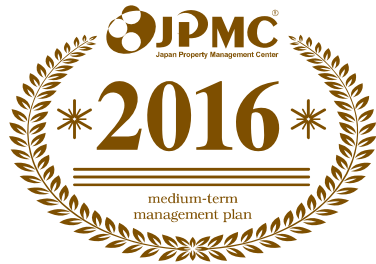
オーナー満足度向上

- ▶ 入居率の向上による物件収益性アップやオーナー広告料負担の軽減等によりオーナー満足度を高め、解約を防止

M&A

- ▶ サブリース事業を深化させ、オーナー満足度を高めるため必要な関連業務は、M&A等も使いながら獲得





経営戦略

ふるさぽ事業

(高齢者住宅一括借上&総合支援事業)の推進

深化

既存ビジネス

更に売上、収益を見込める体制を確立

- ▶ 自らがアセットを保有することや介護会社とのアライアンスによることで、早期に売上、収益の積み上げを見込める体制を確立

イーベスト事業

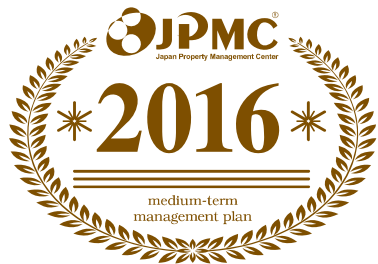
(収益物件売買仲介サポート)の促進

全国ネットワークの活用と相続対策ニーズの取り込み

- ▶ 当社の最大の強みである全国約1200社のパートナーや借上物件オーナーとのネットワークを活かしつつ、相続対策や資産の入替など様々なニーズに応え、イーベスト事業を成長軌道に乗せる。

Heartful support
ふるさぽ
for senior house

EVEST



経営戦略

挑戦

新規ビジネス

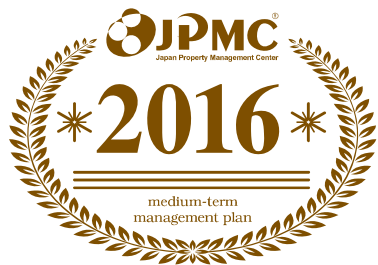
借上対象領域の拡大



- ▶ 住宅へのニーズが多様化をビジネスチャンスと捉え、一般賃貸住宅および高齢者住宅以外の多様な入居者ニーズに合致した物件の借上を模索する。

スケールを活かした新規ビジネスへの参入

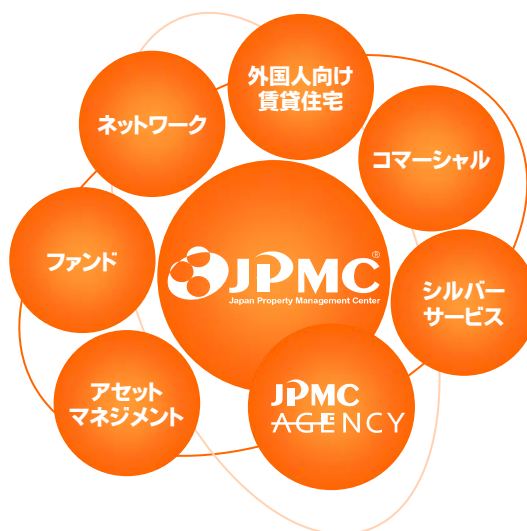
- ▶ 既に確立されたネットワーク(オーナー、入居者、パートナーと当社)を活かし、ネットワーク内の顧客ニーズに適合した新しいビジネスを生み出していく。



経営戦略

挑戦
新規ビジネス

JPMCグループカの形成



- ▶ サブリース事業を深化させ、オーナー満足度を高めるため必要な関連業務は、M&A等も使いながら獲得



経営戦略

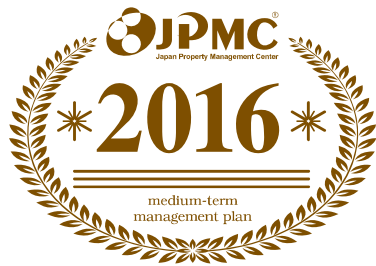
創造

エクセレント
カンパニー

社会的責任(CSR)の実践



- ▶ 全国規模でサービスを提供することで、地方の活性化、雇用創出に貢献する。また、地方のパートナーや地主の方々に対し、当社ネットワークの活用で、地域を超えた資産活用など資産運用の効率化に貢献する。
- ▶ 当社のサブリース商品「スーパーリフォーム」による既存物件のリニューアル、リフォーム、リノベーションの推進で、環境に配慮した新たな価値の創造に貢献する。
- ▶ ふるさぽ事業を始めとした高齢者向けサービスの充実により質の高いシニアライフをサポートする。



経営戦略

創造

エクセレント
カンパニー

企業統治

- ▶ 適切な内部統制の構築により、遵法意識が高く且つ効率的な会社運営を行い、また経営に対するチェック機能を充実させる。
- ▶ 働きやすい職場環境作りを目指し、従業員への適正な労働環境の提供と教育・育成のため、合理的な人事制度・人事管理を徹底し、社員の満足度を高めていく。



経営戦略

創造

エクセレント
カンパニー

株主価値の向上

- ▶ 株主価値の増大を意識した財務戦略を実践する。そのためには、効率的な資産の活用、資本コストを意識した財務戦略(負債・資本構成)を特に重視していく。
- ▶ 安定性と成長性を高次元で両立させながら、長期的な投資対象としての魅力を維持するため、配当性向は40%以上を目途に還元していく。また自社株買いについても資本の効率性を考えながら活用していく。
- ▶ ストックオプションの付与や従業員持株会の充実などにより、役職員のオーナーシップ意識を向上させ、株主価値を高めていく。

ご清聴いただき、誠にありがとうございました。



“オーナーの資産の最大化”が私たちのテーマです

日本管理センター 株式会社

代表取締役 社長執行役員 武藤英明

【見通しに関する注意事項】

本資料に記載されている、当期及び将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、現在入手可能な情報に基づき、当社の経営者が合理的と判断したものです。

実際の業績は、様々な要因や前提条件の変化によって、記載された予想、計画、見通しとは大きく異なることがあります。