



2025年12月期

JPMCグループ^o決算補足説明資料

2026/2/12

株式会社 J P M C (東証プライム市場 : 3276)

2025年の概況

- ▶ 売上高は58,498百万円となり、前期比で0.8%減収
- ▶ 営業利益は2,635百万円となり、前期比で3.2%減益
⇒ 2024年度の不動産売却の反動減や、2025年度の一過性の費用（保有物件の収益性強化を目的とした修繕及び基幹システム開発）の影響を除くと増収増益。
- ▶ 営業利益の通期業績予想2,550百万円は達成（103.3%）
- ▶ 採算性を重視した営業戦略を継続、運用戸数は前年比で微減となるも、ストックの良質化により、売上総利益が成長
- ▶ 2026年度以降の業績に影響を及ぼす新規申込戸数は9,218戸となり、前期比で29.6%増加

2026年度の展望

- ▶ 採算性を重視した営業戦略は継続しつつ、運用戸数拡大へ段階的にシフト
- ▶ ストックビジネスを軸に、過去最高の営業利益2,900百万円（前期比110.0%）を目指す

株主還元

- ▶ 2025年度も連続増配方針を堅持（累進配当）
- ▶ 財政状態、成長投資、資本効率等を総合的に考慮し、期末配当予想を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（予想）は58円から60円へ
- ▶ 2025年上期に10億円の自社株買いを実施し、株主還元を強化
また、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	2025年度	増減	増減率	通期計画 達成率
売上高	58,987	58,498	△489	△0.8%	60,000 97.5%
営業利益	2,722	2,635	△86	△3.2%	2,550 103.3%
経常利益	2,727	2,645	△81	△3.0%	2,550 103.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,831	1,800	△30	△1.7%	1,690 106.6%
1株当たり当期純利益 (円)	103.28	107.24	3.96	+3.8%	96.33 111.3%
運用戸数 (戸)	108,953	107,922	△1,031	△0.9%	109,543 98.5%
新規申込戸数 (戸)	7,115	9,218	2,103	+29.6%	10,359 89.0%

- ✓ 売上高は前期比△0.8%、営業利益は前期比△3.2%、
⇒ 2024年度の不動産売却の反動減、2025年度の一過性の費用（保有物件の収益性強化を目的とした修繕及び基幹システム開発）の影響を除くと増収増益。
- ✓ 営業利益の通期業績予想は達成（103.3%）
⇒ 運用戸数は前年比で微減となるも、ストックの良質化が奏功し、売上総利益が成長
- ✓ 新規申込戸数は、目標には未達だが運用戸数拡大に段階的にシフトした結果、前期比+29.6%と大幅成長

2026年連結業績予想



(百万円)	2025年度	2026年度	増減	増減率 (%)
売上高	58,498	59,500	1,001	+1.7%
営業利益	2,635	2,900	264	+10.0%
経常利益	2,645	2,910	264	+10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,800	1,980	179	+10.0%
1株当たり当期純利益 (円)	107.24	118.00	10.76	+10.0%
運用戸数 (戸)	107,922	109,000	1,078	+1.0%
新規申込戸数 (戸)	9,218	9,300	82	+0.9%
年間配当金額 (円)	60.00	64.00	4.00	+6.7%
DOE (%)	11.1	11.0	-	-

- ✓ スtockビジネスを軸に、過去最高の営業利益2,900百万円を目指す
- ✓ 2024年～2025年に注力したStockの良質化の取り組みは継続し、採算性は維持・強化
- ✓ 戸数拡大に段階的にシフトし、運用戸数の増加を見込む
- ✓ 1株当たり配当(予想)は64円とし、+4円(106.7%)の成長を見込む
- ✓ 配当性向40%以上、DOE 10%程度を目線に、持続的な累進配当を目指す

(参考) 売上区分別の状況



(百万円)	2024年度	2025年度	2026年度 (計画)	増減額	増減率	
プロパティマネジメント収入	53,778	54,004	54,154	+149	+0.3%	ストック 増加率 +0.4%
P M付帯事業収入	2,593	2,727	2,794	+67	+2.5%	
滞納保証	774	809	829	+20	+2.5%	
保険事業	1,547	1,667	1,749	+81	+4.9%	
JPMCヒカリ	271	250	215	△35	△14.0%	
その他の収入	2,616	1,766	2,550	+784	+44.4%	フロー
※うち、リフォーム事業	1,017	936	1,118	+181	19.4%	
※うち、販売用不動産売却	527	-	601	+601	-	
売上高	58,987	58,498	59,500	+1,001	+1.7%	

✓ プロパティマネジメント収入は、運用戸数の拡大と採算性の向上により粗利額は順調な成長を見込むも、会計処理上、売上高を相殺して表示するサービスの比率が増加する影響で売上高は微増にとどまる

株主還元 1株当たり配当金の推移

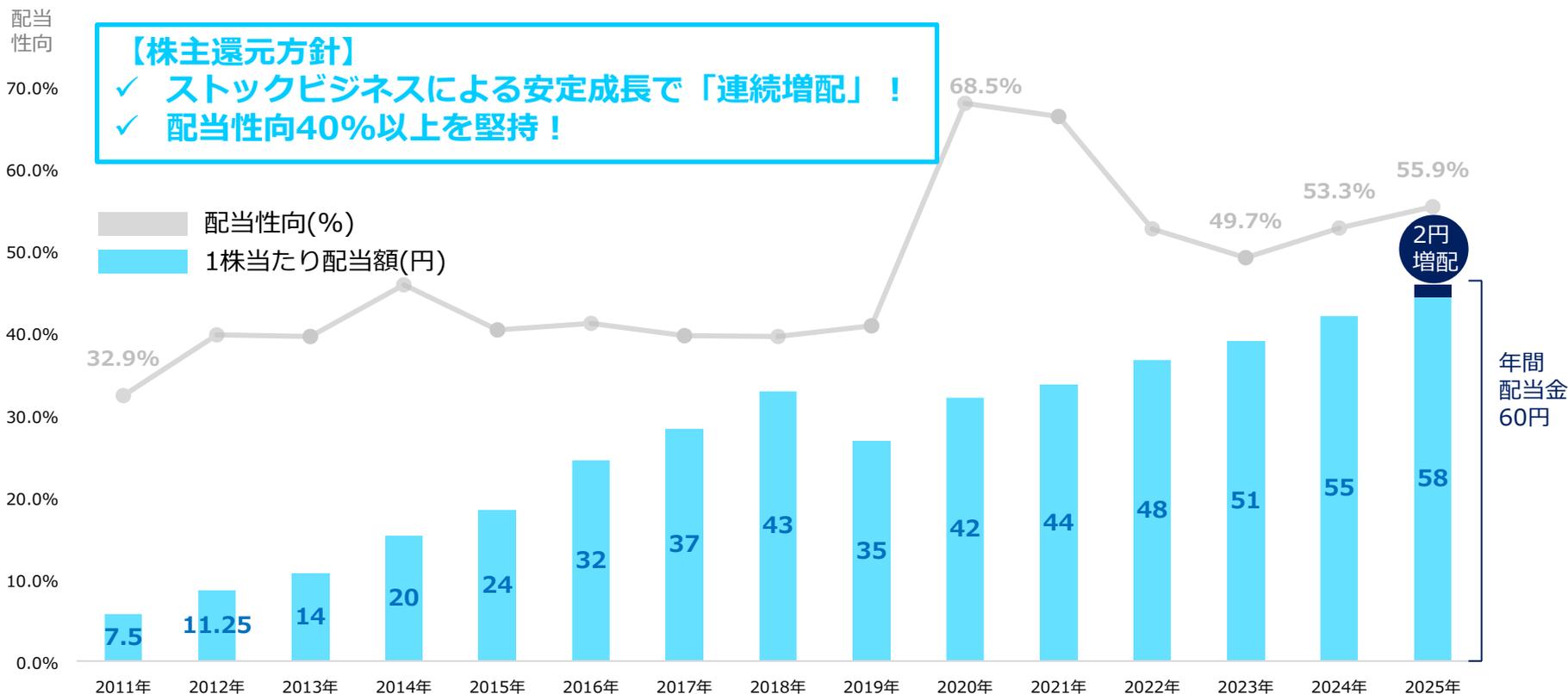


2025年は6期連続の増配、かつ、期末配当の2円増配を決定し、1株60円の配当を予定。
 ストックビジネスの安定成長による連続増配（累進配当）を株主還元方針としている。

サブリース戸数増加

フロービジネスが増加

ストックビジネスに原点回帰



※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。

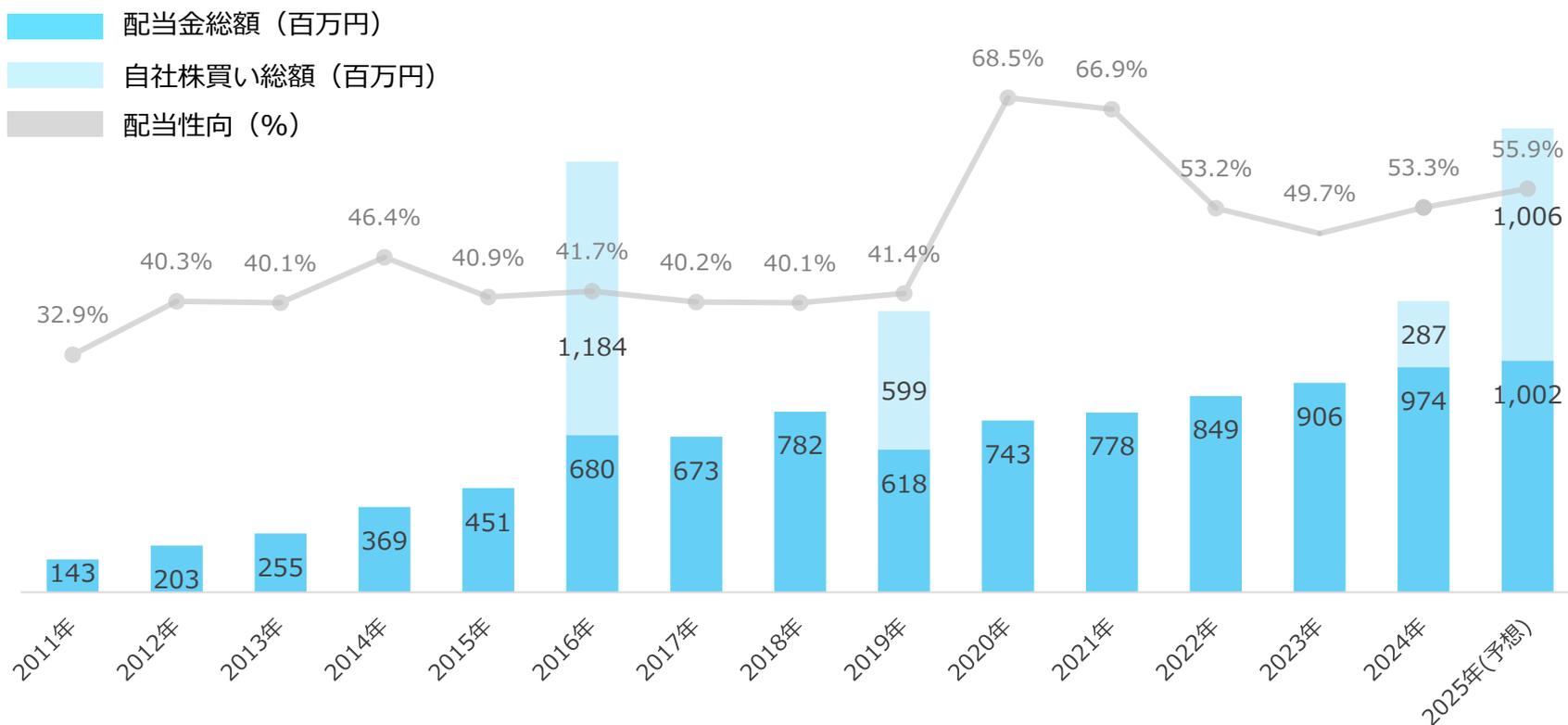
- ・2012年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2012年10月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2013年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2015年1月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割

【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。

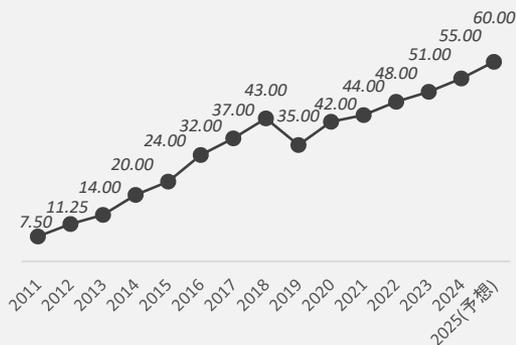


※2025年(予想)の配当金総額に関しては、2025年2月18日に実施した自社株買いと2025年8月8日に発表した期末配当の増配を反映した数値で計算を行っています。

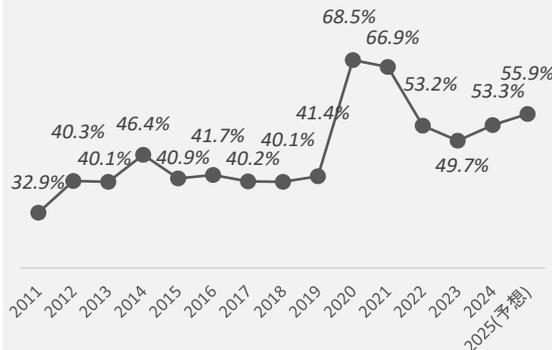
DOEの推移



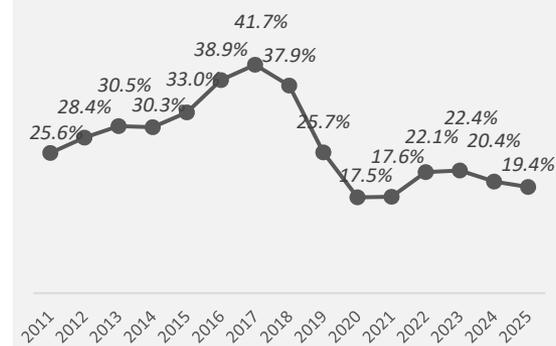
1株当たり配当額の推移



配当性向の推移



ROEの推移



- ✓ 株主還元の指標としてDOEを重視しており、上場2年目の2012年以降、14年連続でDOE10%超を達成
- ✓ 成長投資と株主総還元のバランスを適切にコントロールし、高水準の資本効率を（ROE）を維持

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

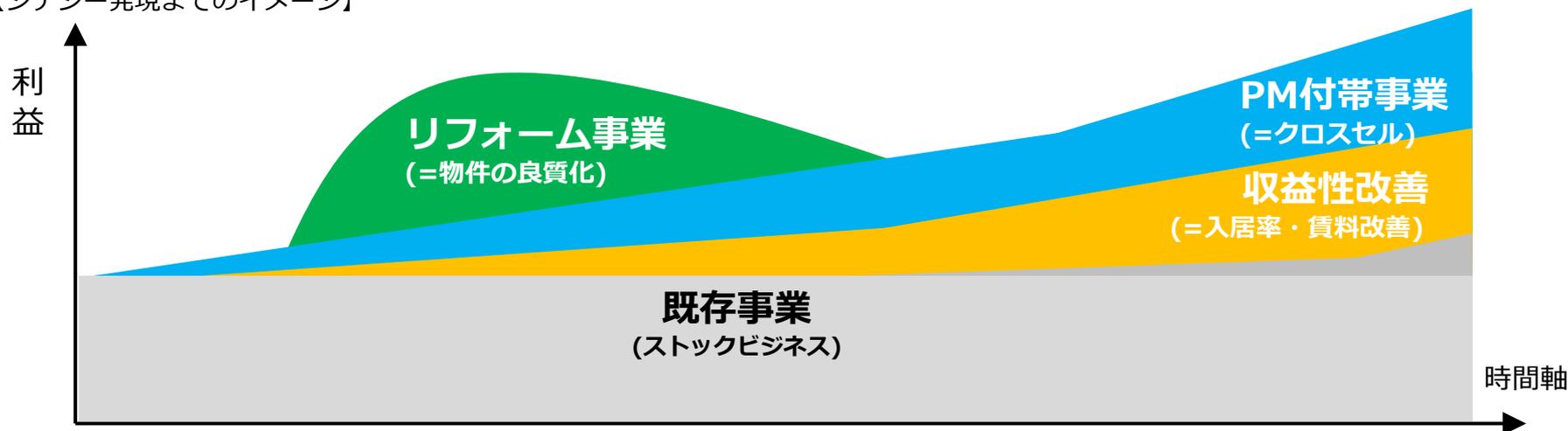
運用戸数：約1,600戸

【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



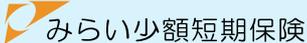
【シナジー発現までのイメージ】

**リフォームによる
物件の良質化！**




**付帯商品の
クロスセル**

滞納保証事業
家財保険事業
スマートホーム

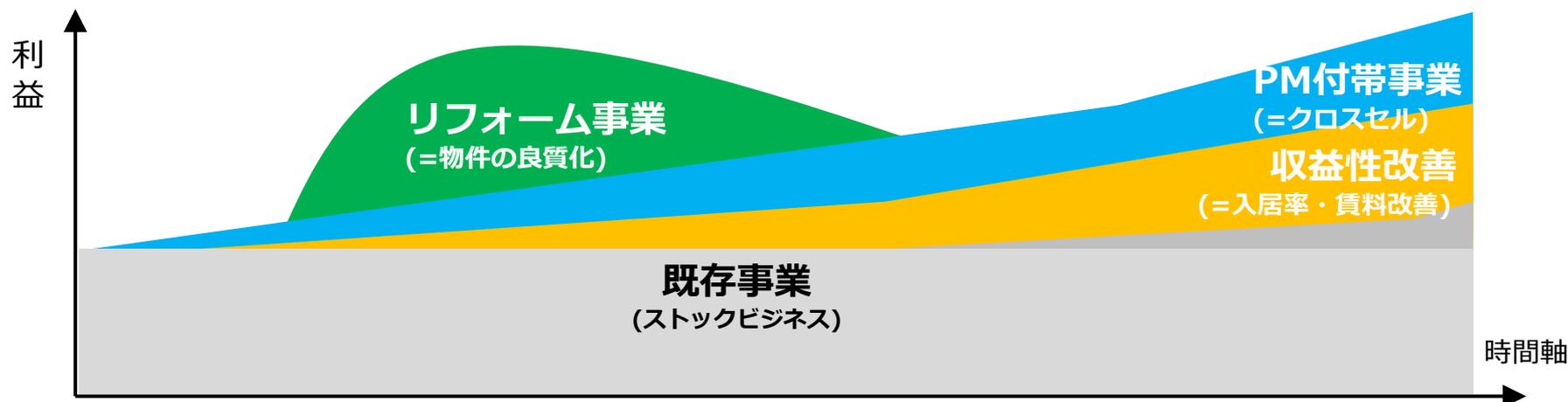



HOMETACT

**入居率改善
収益性改善**

賃貸経営の
プロフェッショナル
法人入居斡旋





- ✓ 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

非パートナー



222 万戸

M&Aの体制強化！

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	2025
経営指標															
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	58,498
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	7,887
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	2,635
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	2,645
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	1,800
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	107.24
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%	19.4%
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	9,255
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	107,922
株主還元															
配当金額 (円) ※1	7.50	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	60.00
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%	55.9%
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%	4.7%
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%	11.1%

※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。

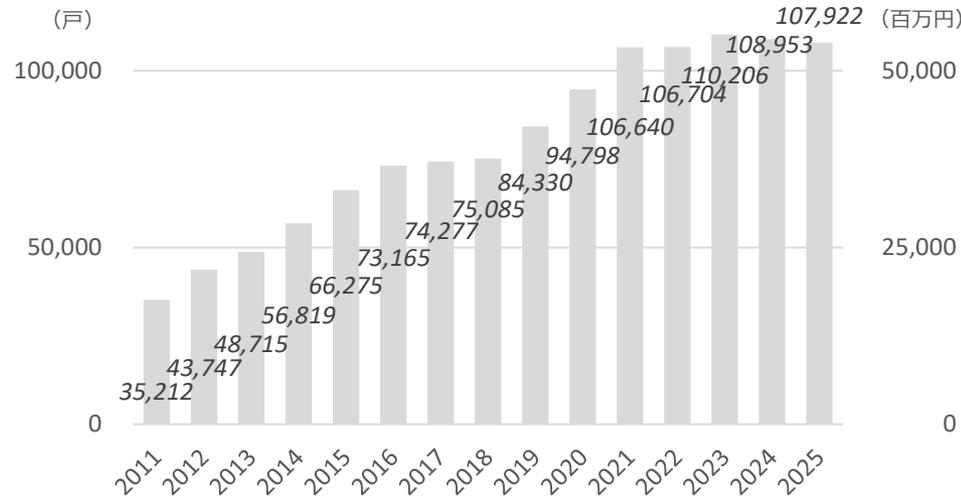
- ・2012年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2012年10月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2013年4月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割
- ・2015年1月1日付：普通株式1株につき2株の株式分割

※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

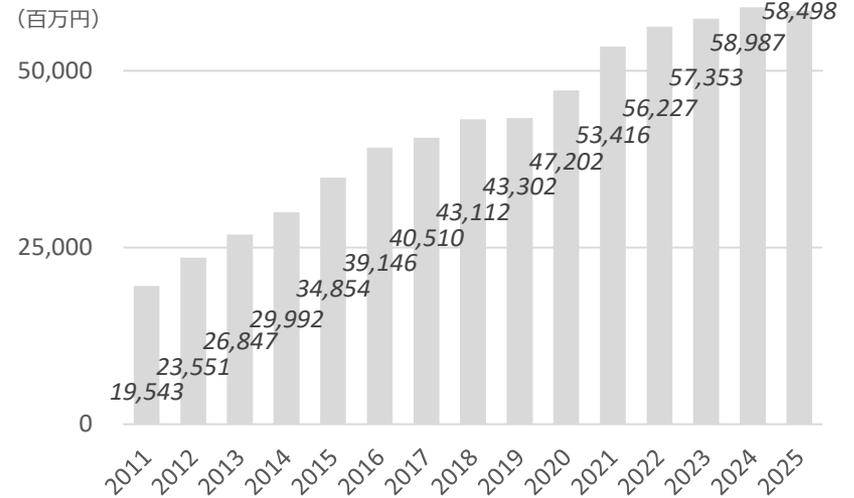
主な経営指標の推移



運用戸数



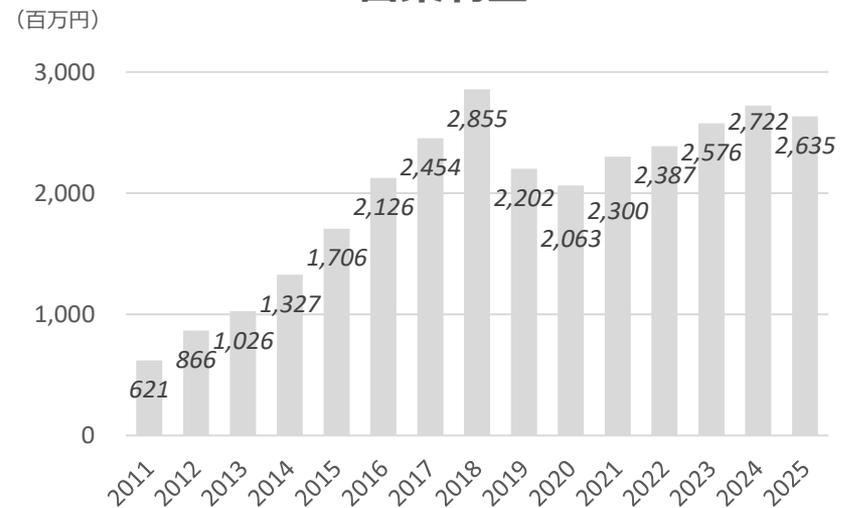
売上高



売上総利益



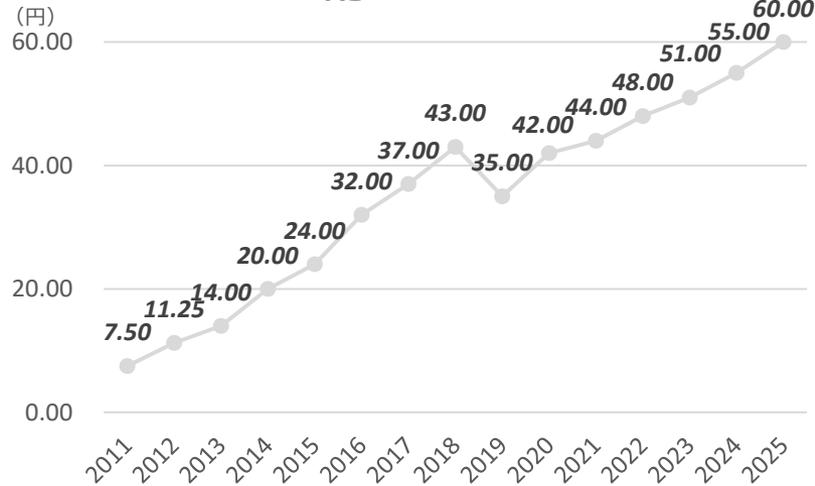
営業利益



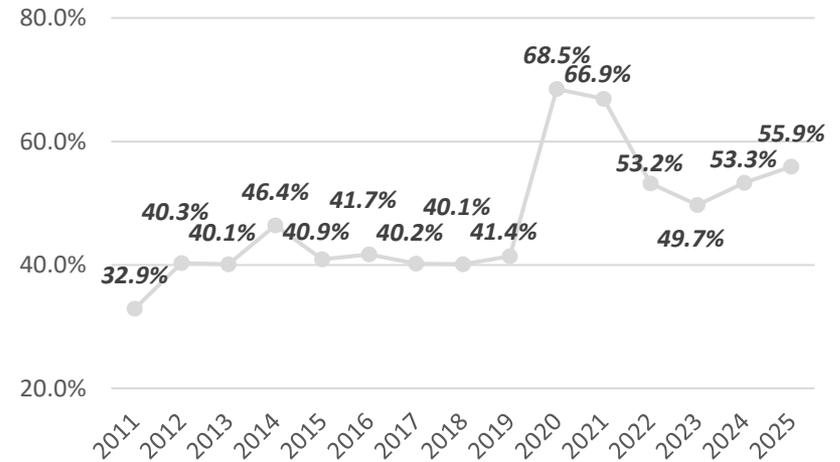
主な経営指標の推移



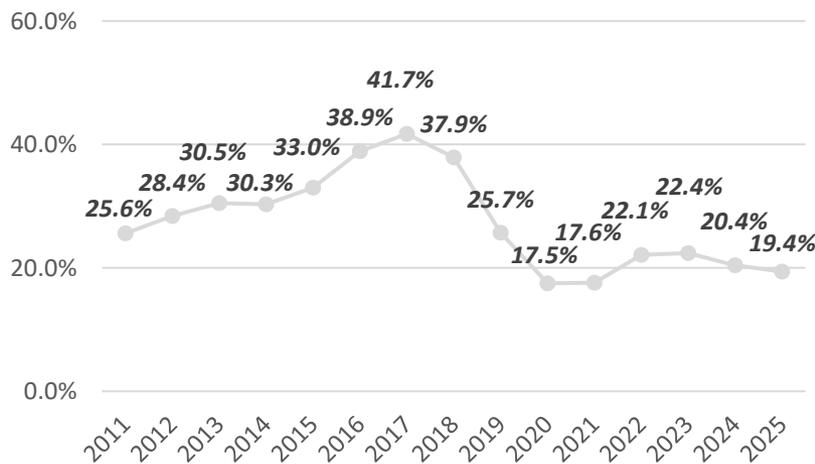
配当金額



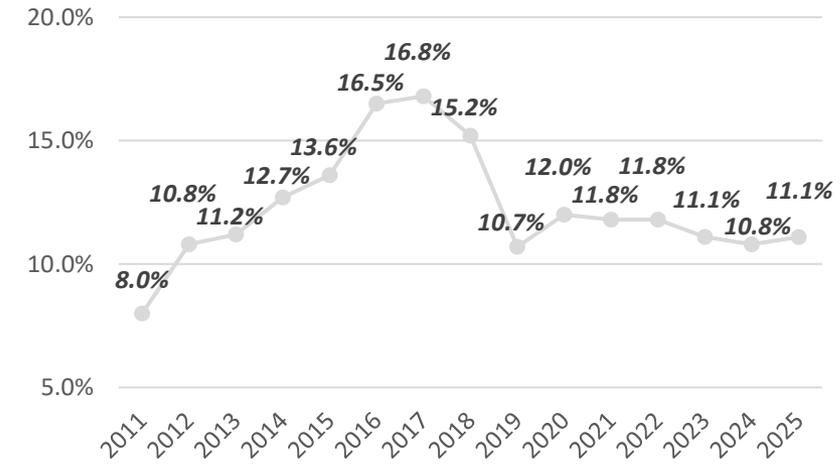
配当性向



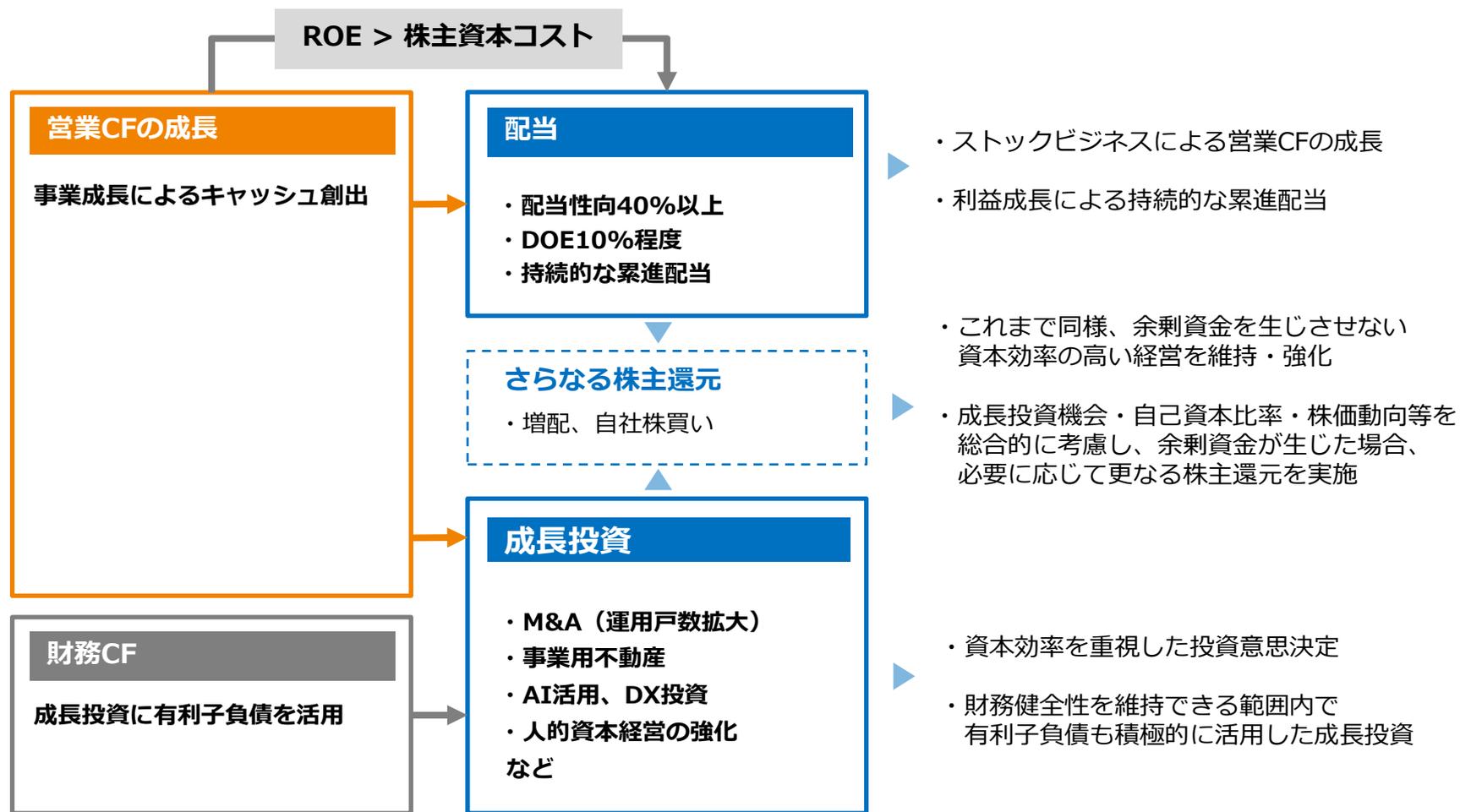
ROE



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

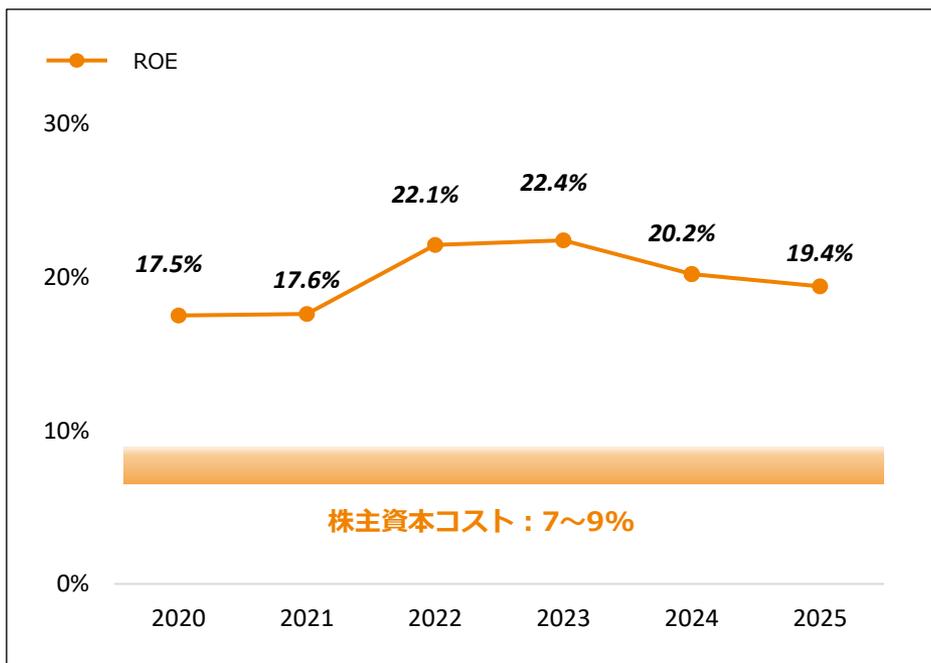


- ✓ 事業成長により創出したキャッシュは、配当性向40%以上、DOE10%程度を目線に配当を実施。
- ✓ 有利子負債も活用し、M&A・AI活用・DX等の成長投資を行う。
- ✓ その上で、自己資本比率や株価動向等を総合的に考慮しつつ、余剰資金が生じた場合には、さらなる株主還元（増配・自社株買い）も検討し、高水準の資本効率（ROE）の維持を目指します。

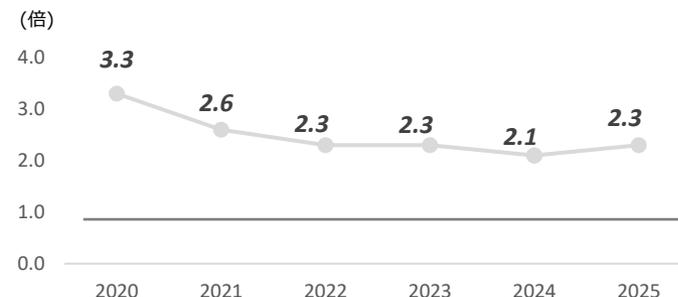
ROEの推移と株主資本コスト

当社の株主資本コストに対する認識

- ・ 益回りや株主・投資家との対話等も考慮し、現状で概ね7~9%と認識



PBRの推移



株主資本コストの試算

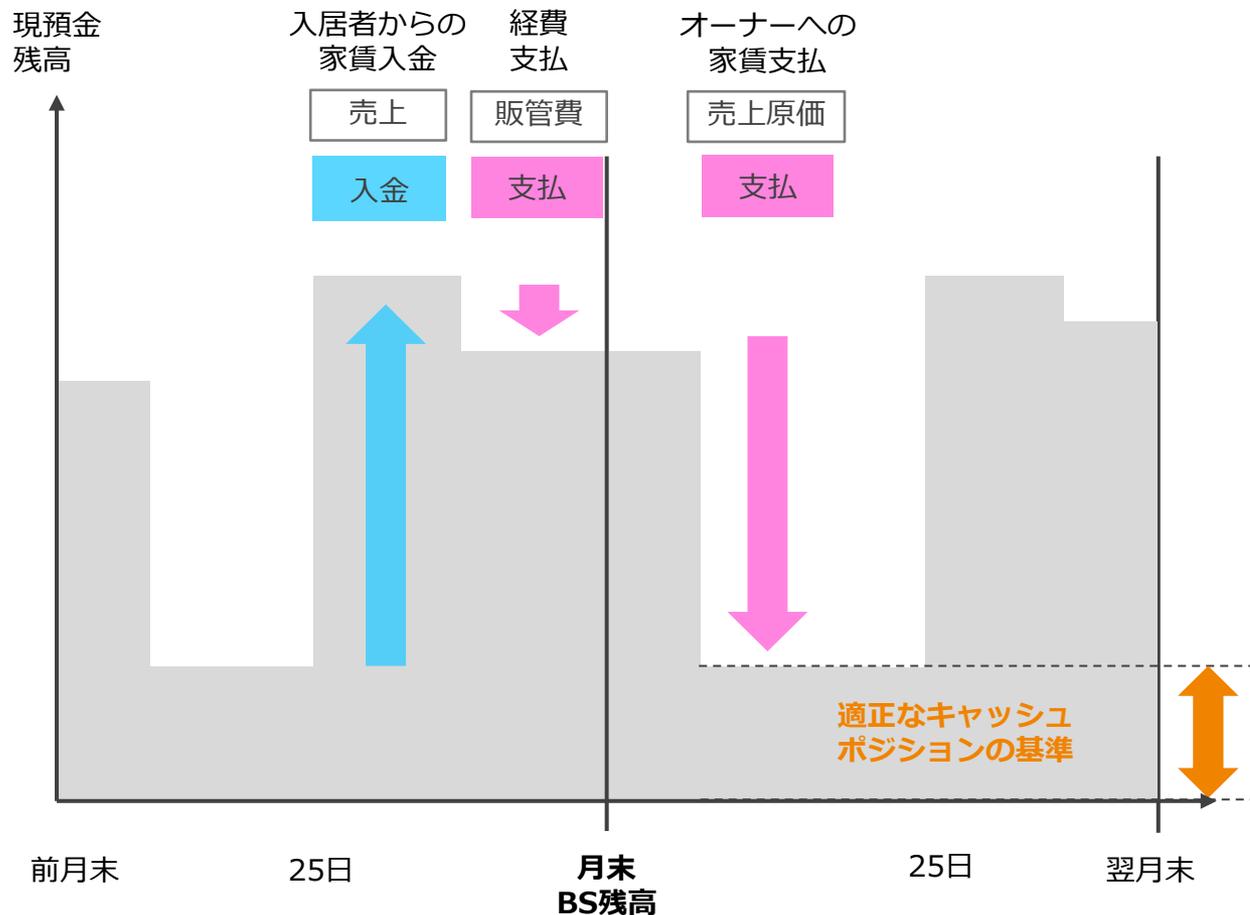
(2025年12月末時点)

① リスク・フリー・レート ※1	2.1 %
② ベータ ※2	0.32
③ マーケット・リスクプレミアム	6.7 %
株式市場全体の利回り ※3	8.7 %
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)	4.2 %

- ※1 2025年12月末時点 日本国債10年利回り
- ※2 2025年12月末時点 対TOPIX60か月で計測
- ※3 2025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 2025年12月末時点 1987年からの10年国債利回りを採用

- ✓ 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
- ✓ 株主資本コストは益回りや株主・投資家との対話等も考慮し、現状で概ね7~9%と認識
- ✓ DOEも14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 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。 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 ②ストック型ビジネスによる売上・利益の安定成長 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。 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。 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。
	JPMCリーシングメソッドって何？	入居付けに関する独自の手法を「JPMCリーシングメソッド」と呼んでいます。徹底した需要調査に基づき、家賃×入居率の最大化を目指します。豊富な運用実績に基づく独自の強みで、近年の粗利率上昇に寄与しています。

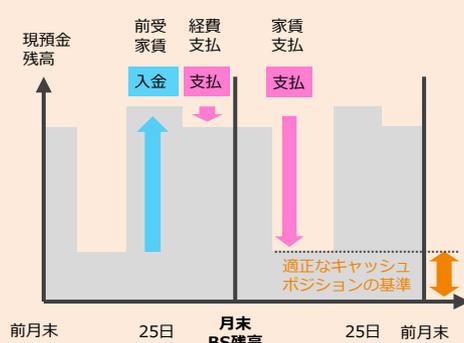
項目	Q	A
ビジネス モデル	JPMCのサブリースのPL構造は？	サブリース事業の売上高は入居者からの家賃収入、売上原価は賃貸マンションオーナーに支払う賃料やパートナーに支払う管理委託料です。その差益が売上総利益となります。加えて、賃貸住宅経営に欠かせない、リフォーム、滞納保証、家財保険などのクロスセルにより、事業全体の売上総利益を構成しています。
	サブリース以外の商品ラインナップは？	<p>賃貸住宅（マンション・アパート）の経営代行を行うために、多くのサービスを提供しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ストック収入につながるサービス <ul style="list-style-type: none"> ①都市部における賃貸住宅の一般管理 ②家賃の収納代行・滞納保証 ③家財等の少額短期保険 ④法人社宅の提供 ⑤高齢者向け住宅の運用 など ■フロー収入につながるサービス <ul style="list-style-type: none"> ①リフォームとサブリースと組合せ「スーパーリユース」 ②建築資材等の販売 ③賃貸マンション等の売買仲介 など
	スーパーリユースとは？	<p>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。</p>

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	<p>昨今の金利上昇や資材価格の高騰によるリスクは？</p>	<p>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。</p>
	<p>昨今のインフレのリスクは？</p>	<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、2025年には賃貸住宅の家賃を示す消費者物価指数が前年比0.6%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 2020年基準 消費者物価指数 全国 2025年 (令和7年)平均</p>
	<p>昨今のトランプリスクによる影響は？</p>	<p>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。</p>

項目	Q	A
業績 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りますか？	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。 また、2025年度は、将来の固定費増加の抑制を企図した基幹システム開発に伴う一過性の費用を計上しました。

項目	Q	A
資本政策 及び 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 コスト	株主資本コストは？	株主資本コストは益利回りや株主・投資家との対話を考慮し、概ね7～9%と認識しています。 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。 ①コーポレートガバナンスの強化 ②サステナビリティ経営の推進 ③IR活動の強化

項目	Q	A
<p style="text-align: center;">資金の 回転</p>	<p>余剰資金が多いのでは？</p>	<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>
	<p>キャッシュ・フロー・アロケーションの考え方は？</p>	<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"> ① 配当による株主還元 ② M&A、事業用不動産、システム、人的資本等の成長投資 ③ 増配や自社株買いによる更なる株主還元 <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>
<p>株主情報</p>	<p>筆頭株主の株式会社トウエンタープライズ2とは？</p>	<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>

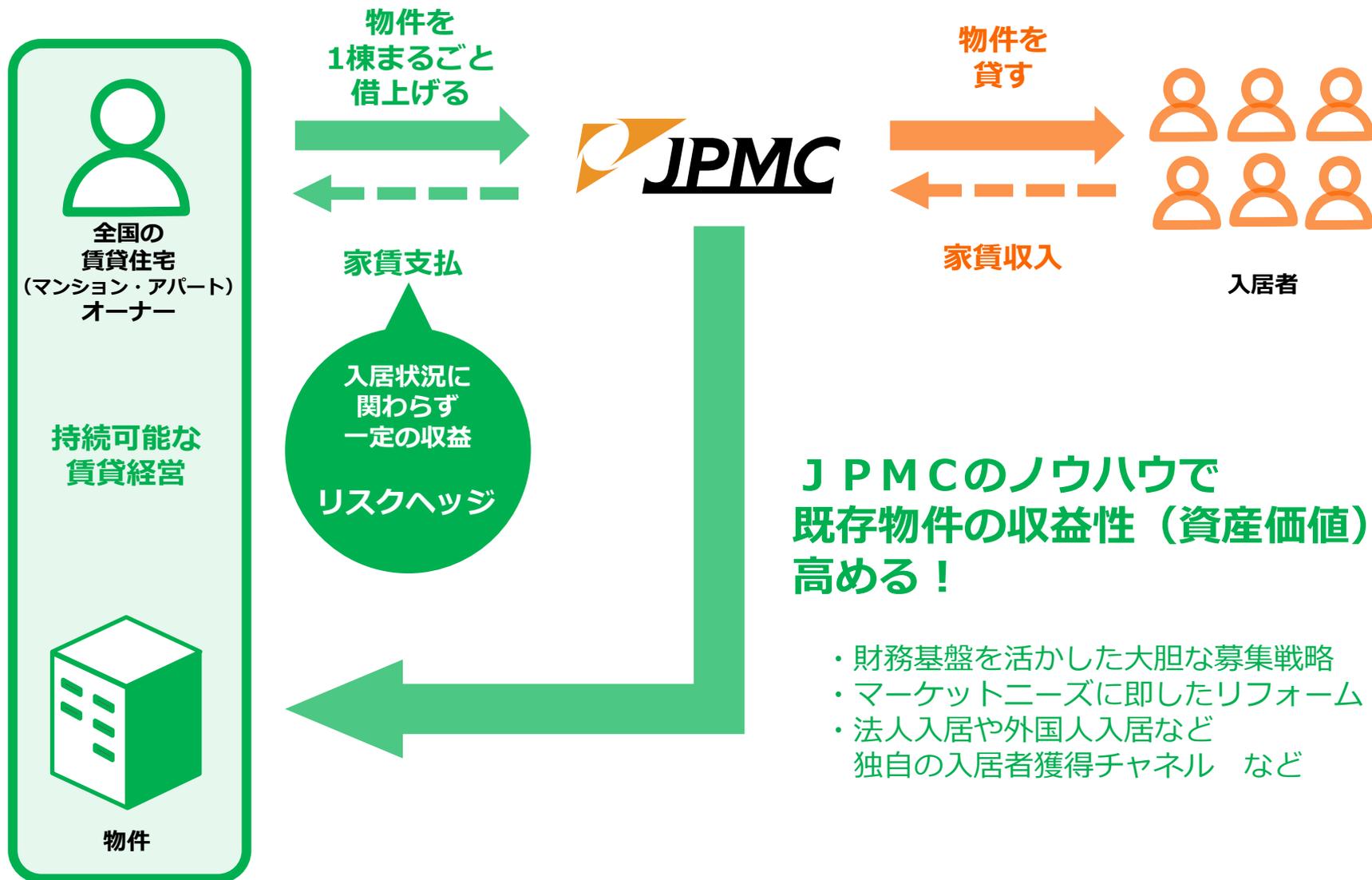
項目	Q	A
	<p>どのような会社がターゲット？</p>	<p>主に全国の賃貸管理会社が対象です。運用戸数の拡大によるスケールメリットの享受、当社グループの賃貸経営のノウハウによる入居率の改善、リフォームによる資産価値の向上、滞納保証・家財保険等のクロスセルやDXによる効率化などでシナジーを創出します。</p>
M&A	<p>M&Aの実績は？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2024年、株式会社リークスプロパティ【賃貸管理会社】 <ul style="list-style-type: none"> ・ JPMCシンエイで確立した手法でシナジー創出を企図 ■ 2021年、株式会社JPMCシンエイ【賃貸管理会社】 <ul style="list-style-type: none"> ・ リフォームによるストックの良質化 ・ 付帯商品のクロスセルによる業務効率と収益性の改善 ・ JPMCグループのノウハウによる入居率・賃料の改善 ・ 取得後3年間で営業利益+58%、入居率+11.2% ■ 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"> ・ 家財保険事業を内製化し、JPMCグループの商流を活用 ・ 入居者のニーズに適した商品を開発、入居率向上に寄与 ・ 取得後3年間で営業利益+159.5%、その後も成長 ■ 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"> ・ 不動産M&Aの手法で賃貸用不動産を取得 ・ 入居率及び賃料の改善により収益性向上
	<p>M&Aの資金調達の考え方は？</p>	<p>基本的に手元現金とデットを活用します。 あわせて、株式交換などの自己株式の活用も検討します。</p>
	<p>賃貸管理会社をM&Aする際のJPMCの強みは？</p>	<p>当社独自の運用ノウハウ「JPMCリーシングメソッド」を活用したシナジーの創出です。全国での豊富な運用実績を背景に、入居率・賃料の改善や付帯商品のクロスセルなどで利益成長を実現しています。</p>

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？	<p>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。 https://www.jpmmc.jp/company/sdgs/</p>
	マテリアリティは？	<p>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。 https://www.jpmmc.jp/wp-content/uploads/2023/10/231002.pdf</p>
	人的資本に関する方針は？	<p>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2024年12月期有価証券報告書の17ページをご参照ください。 https://ssl4.eir-parts.net/doc/3276/yuho_pdf/S100VGME/00.pdf</p>

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 新日石ビルディング
- 設立 2002年6月7日
- 資本金 465,803,500円（2025年12月31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
株式会社リークスプロパティ 賃貸管理
株式会社JPMCAア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 450人（2025年12月31日現在、パート社員含）
- 決算期 12月

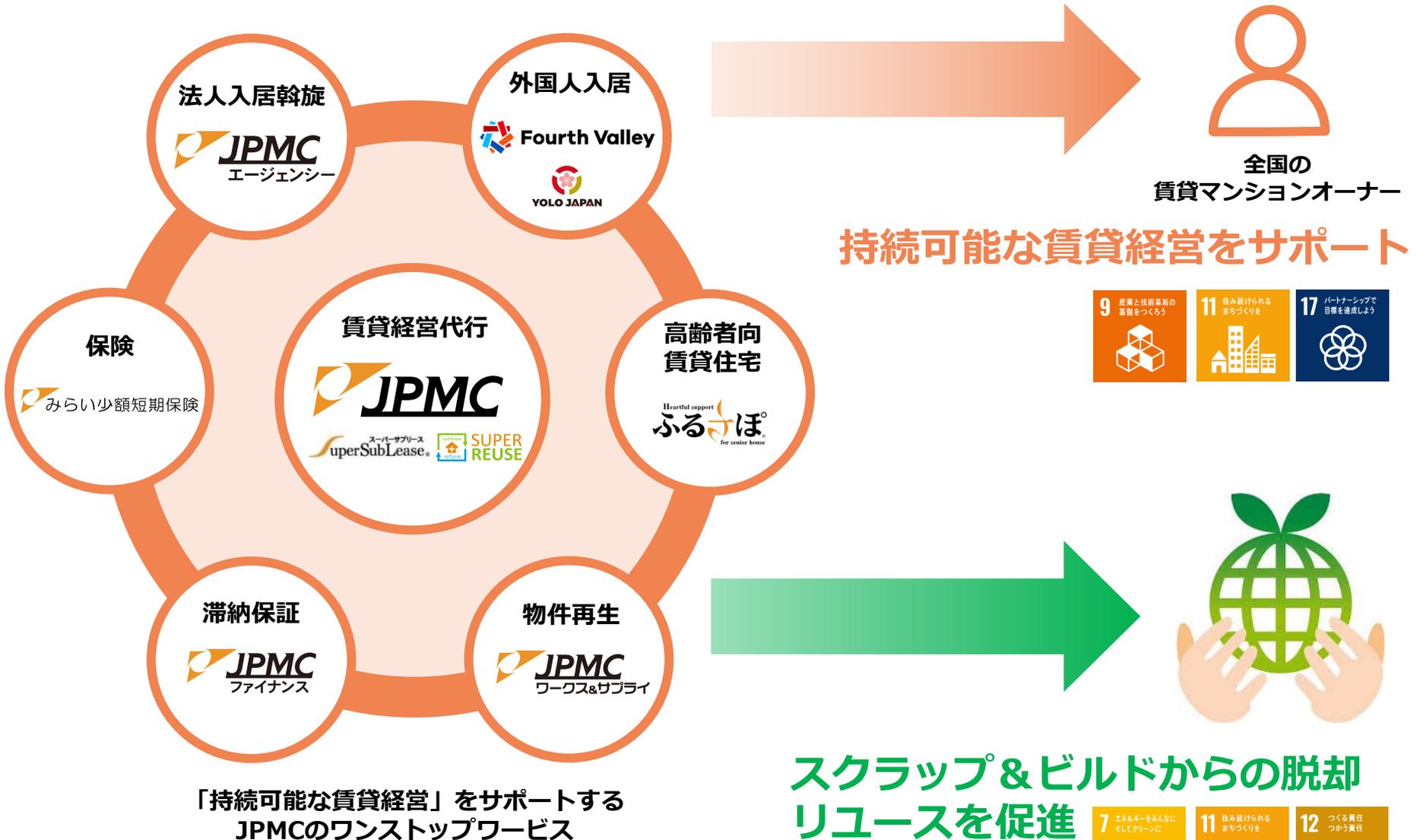
持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



**JPMCのノウハウで
既存物件の収益性（資産価値）
高める！**

- ・財務基盤を活かした大胆な募集戦略
- ・マーケットニーズに即したリフォーム
- ・法人入居や外国人入居など
独自の入居者獲得チャネル など

持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC

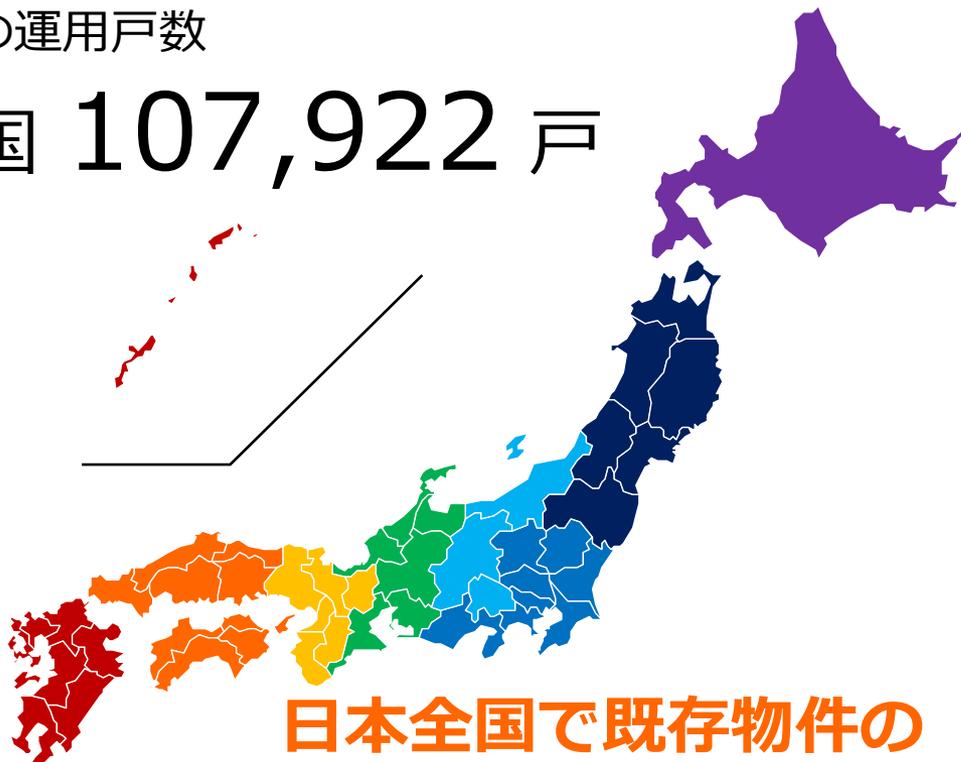


当社の強み① 全国で既存物件のサブリースが可能



現状の運用戸数

全国 107,922 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 17,387戸	北海道エリア 4,523戸
関西エリア 15,704戸	東北エリア 7,047戸
中・四国エリア 10,411戸	関東エリア 35,678戸
九州・沖縄エリア 13,436戸	甲信越エリア 3,736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)



管理



売買仲介



建築



リフォーム



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	福島銀行	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	べっぴん日産農業協同組合
オリエントコーポレーション	常陽銀行	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	筑波銀行	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

HOMETACT

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

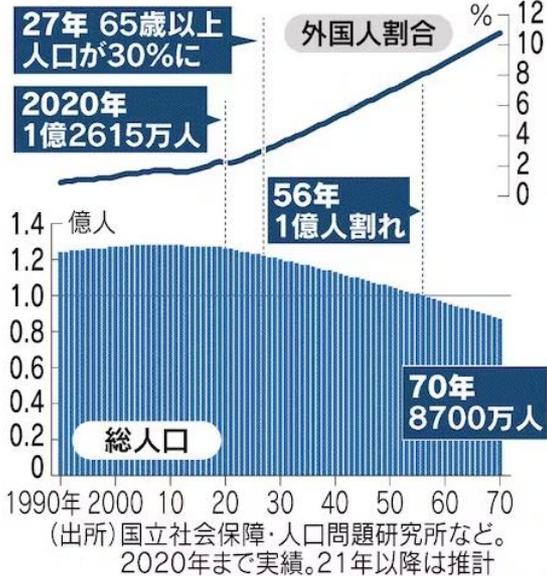
2023年4月27日 2:00

**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。

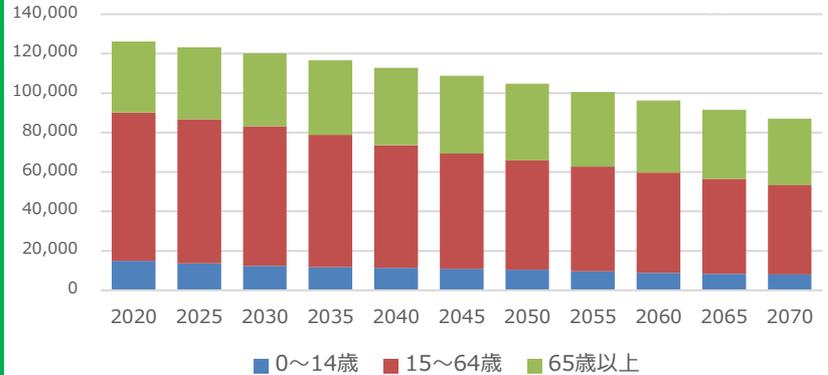
（関連記事総合2面に）

2070年は総人口の1割超が外国人に



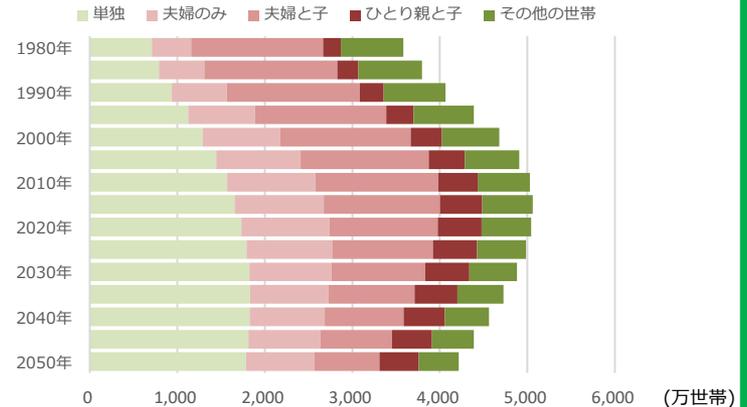
年齢区分ごとの人口の推移 2056年 人口1億人を下回る

（単位：千人）



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
入居者のニーズに寄り添った居室の提供がオーナー資産の最大化に寄与する

高い空室率が続くなかでも建ち続けた賃貸物件の新築着工が減少へ 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
金利上昇や建築費増で
新築は利回りが不安…

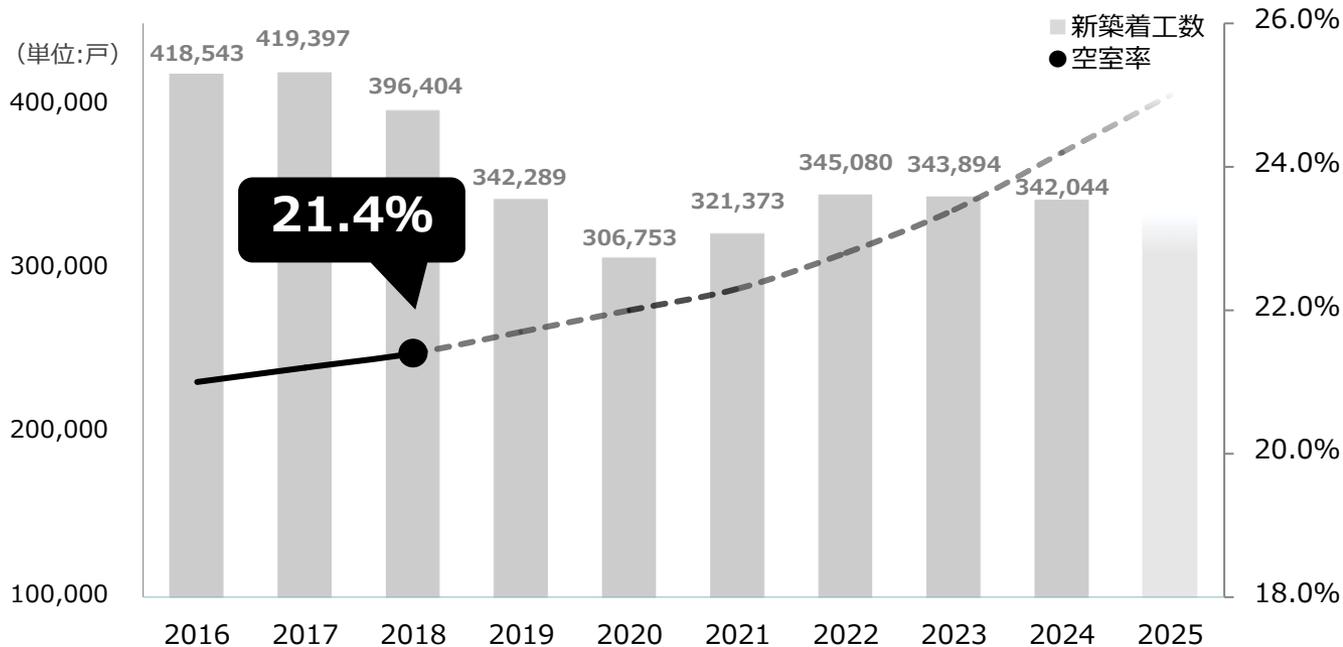
金融機関



アパートローン融資はしたいけど
新築はコスト増の懸念…



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



賃貸住宅
メーカー

- ・空室率が高いなかでも新築着工は続く
- ・リユースと比較すると環境負荷やオーナーの経済的な負担は大きい



- ・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」で資産価値の再生！



リニューアル
リフォーム
リノベーション

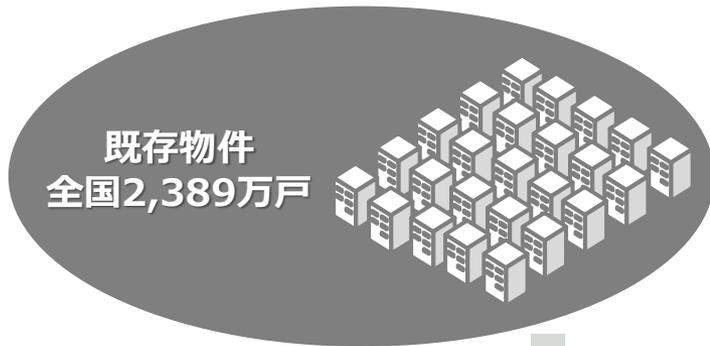


賃貸経営の
プロフェッショナル



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高い空室率が続くなかでも新築物件が供給されていることや、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。



sublease
reform
SUPER REUSE



賃料・初期費用		部屋情報をメールに送る	印刷用画面
9.2万円		敷金/礼金	-/-
管理費・共益費	5000円	保証金	-
		敷引・償却	-
部屋情報		アクセス	
間取り	1K	都営大江戸線/森下駅 歩2分	
専有面積	26.1m ²	都営新宿線/森下駅 歩2分	
向き	-	東京メトロ半蔵門線/清澄白河駅 歩11分	
建物種別	マンション	所在地	
築年数	築12年	東京都江東区森下1	

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



オーナーのため



社会のため



地球のため



持続可能な賃貸経営！

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2,389万戸が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



賃貸住宅
メーカー



自社で施工
建築利益

自社の系列での運用

賃料設定

入居率

リフォーム提案

リユースと比較すると環境負荷や
オーナーの経済的な負担は大きい



「住む論理の追求」



JPMCでの運用

物件の魅力を高める
必要性のあるリフォーム

JPMC リフォーム事業
ワークス&サプライ 内製化!

7 エネルギー効率を向上させるLED照明	11 借主が負担するコストを削減	12 つくる責任をつかさどる



賃貸経営をサポートする
JPMCのサービス

- JPMC** ファイナンス 滞納保証・収納代行
- JPMC** みらい少額短期保険
- JPMC** エージェンシー 法人への社宅斡旋

スクラップ&ビルドから脱却!
オーナーの経済的負担も少ない!



環境面でも経済面でもサステナブル!
ストック&フローによる成長を実現!

before



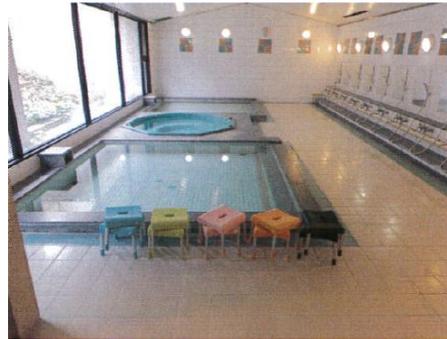
After



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！

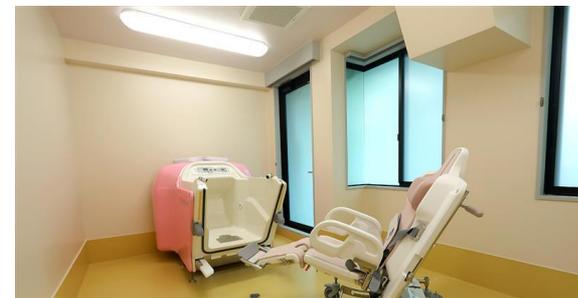
ふるさぽルネサンス

都内の空独身寮をコンヴァージョン工事

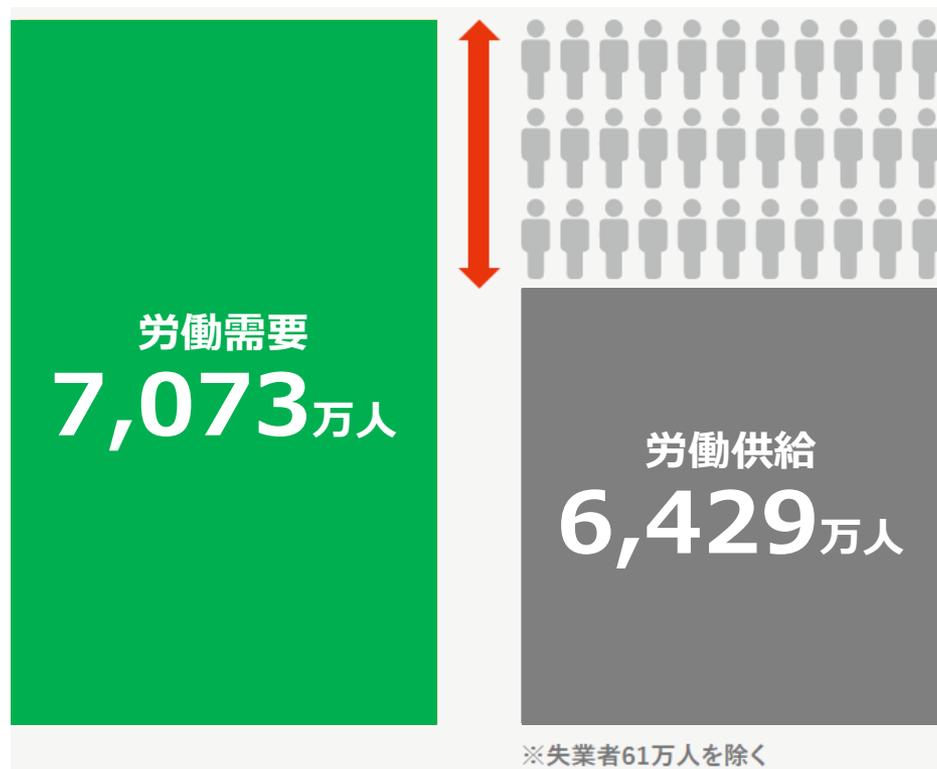


ふるさぽルネサンス

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



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

住居の提供

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。