



# 個人投資家向け IR説明会

2024年 9月 25日

株式会社JPMC（東証プライム市場：3276）



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. ビジネスモデル**
2. 持続的成長に向けて
3. 業績と株主還元

- 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（2024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 428人（2024年8月31日現在、パート社員含）
- 決算期 12月

## 武藤英明



### ■ 略歴

1964年（昭和39年）4月19日横浜市生まれ東京在住 AB型  
175cm 68kg  
1988年（昭和63年）法政大学法学部法律学科卒業後、  
商社、外資系建設機械メーカー海外勤務等を経て、  
1996年株式会社ネクスト（現LIFULL）設立発起  
2001年株式会社不動産ビジネス研究所創業  
2002年日本管理センター株式会社（現株式会社JPMC）起業

### ■ 経歴

株式会社ネクスト（現LIFULL） 代表取締役  
株式会社アパマンショップネットワーク（取締役）システム部長  
株式会社ビジュアルリサーチ 取締役副社長  
株式会社不動産ビジネス研究所 代表取締役  
株式会社明和不動産 顧問  
財団法人日本賃貸住宅管理協会 サブリース協議会協議員  
日本賃貸住宅オーナー共済連合会 専務理事  
国土交通省移住交流推進委員

### ■ 現職

JPMCグループ CEO  
株式会社JPMC 代表取締役 社長執行役員

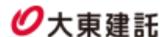
## 賃貸住宅マーケットは規模が大きい 成長可能性を秘めたマーケット



運用戸数  
11万戸

日本の賃貸住宅マーケット

**2,339万戸**



運用戸数  
123万戸



年間賃料収入換算  
約**15兆円**

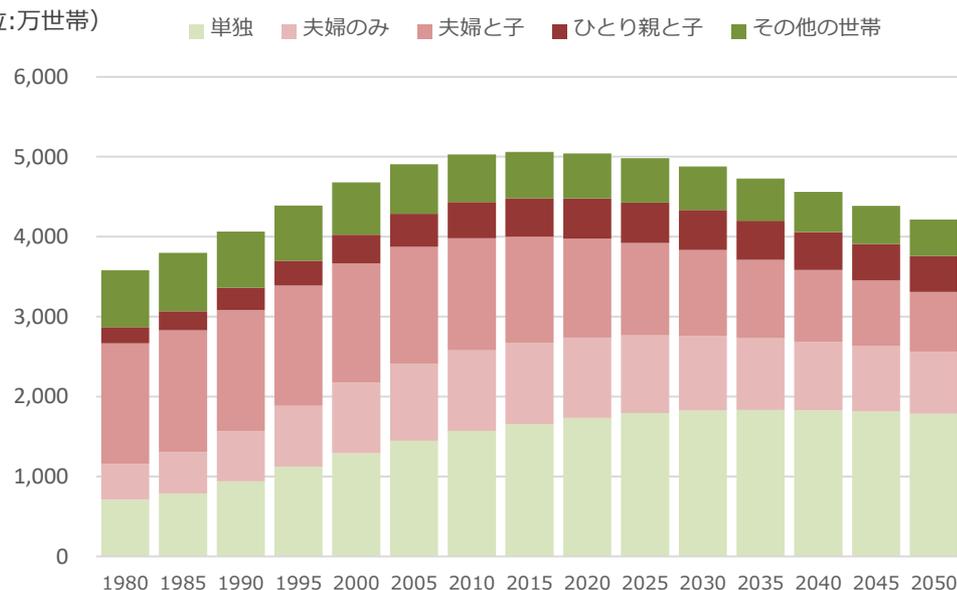
業界1位の大東建託ですら  
シェアわずか約5%

- ✓ 賃貸業界は2,339万戸、年間賃料で約15兆円の巨大なマーケット
- ✓ しかし業界1位の大東建託ですらわずか約5%のシェアに過ぎず、業界で覇権を取っている企業はない  
⇒加えて業界上位の企業は「賃貸住宅メーカー」ばかり  
彼らは運用戸数のシェアよりも建築の受注を取る方を重要視している
- ✓ JPMCはシェアを獲りに行くことで成長を目指す！

# マーケットの展望 入居者サイド（需要）

## 日本の将来世帯数

(単位:万世帯)



**今後増加するであろう  
外国人世帯を含まず**

**↑ 増加**



**↓ 減少**



- ✓ 人口は減少するが、世帯数はいきなり激減するわけではなく**巨大なマーケットは継続して存在**  
⇒シェアを取っている企業はないため、**シェアを取ることで企業の成長可能性は大いにある**
- ✓ ただし世帯の内訳は大きく変わっていく  
【増加】 单身／高齢者／外国人      【減少】 家族  
**求められる賃貸の在り方も変わる ⇒ 変化が間もなくやってくる**

# 運用戸数ランキング

## 【2023年サブリース戸数ランキング】

順位	会社名	管理戸数（戸）
1位	大東建託	1,214,592
2位	大和リビング	587,905
3位	レオパレス21	559,824
4位	東建コーポレーション	253,099
5位	ハウスメイトグループ	114,333
<b>6位</b>	<b>JPMC</b>	<b>108,178</b>
7位	ビレッジハウス・マネジメント	106,868
8位	旭化成不動産レジデンス	105,150

賃貸住宅メーカーが  
業界を牽引

**賃貸住宅メーカーが賃貸住宅業界を牽引**  
**JPMCは業界の主要プレイヤーを目指す！**

# マーケットの展望 オーナーサイド（供給）

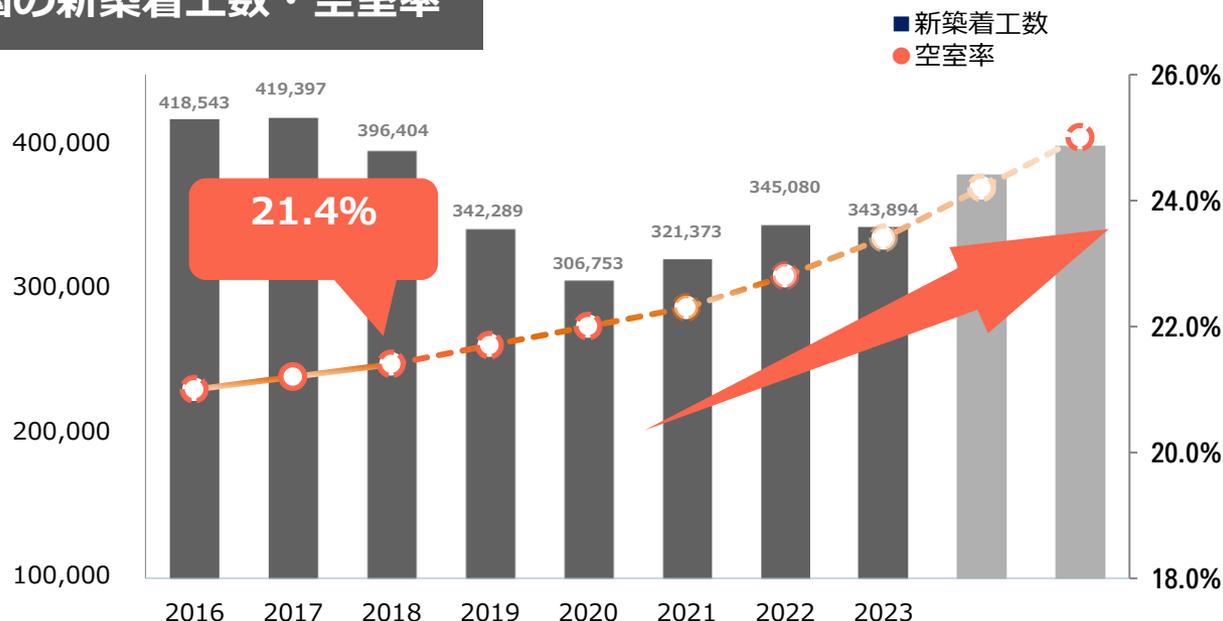
相続税対策！  
相続税対策！



人口は減るが新築は建ち続ける！  
賃貸住宅メーカーの新築は止まらない！



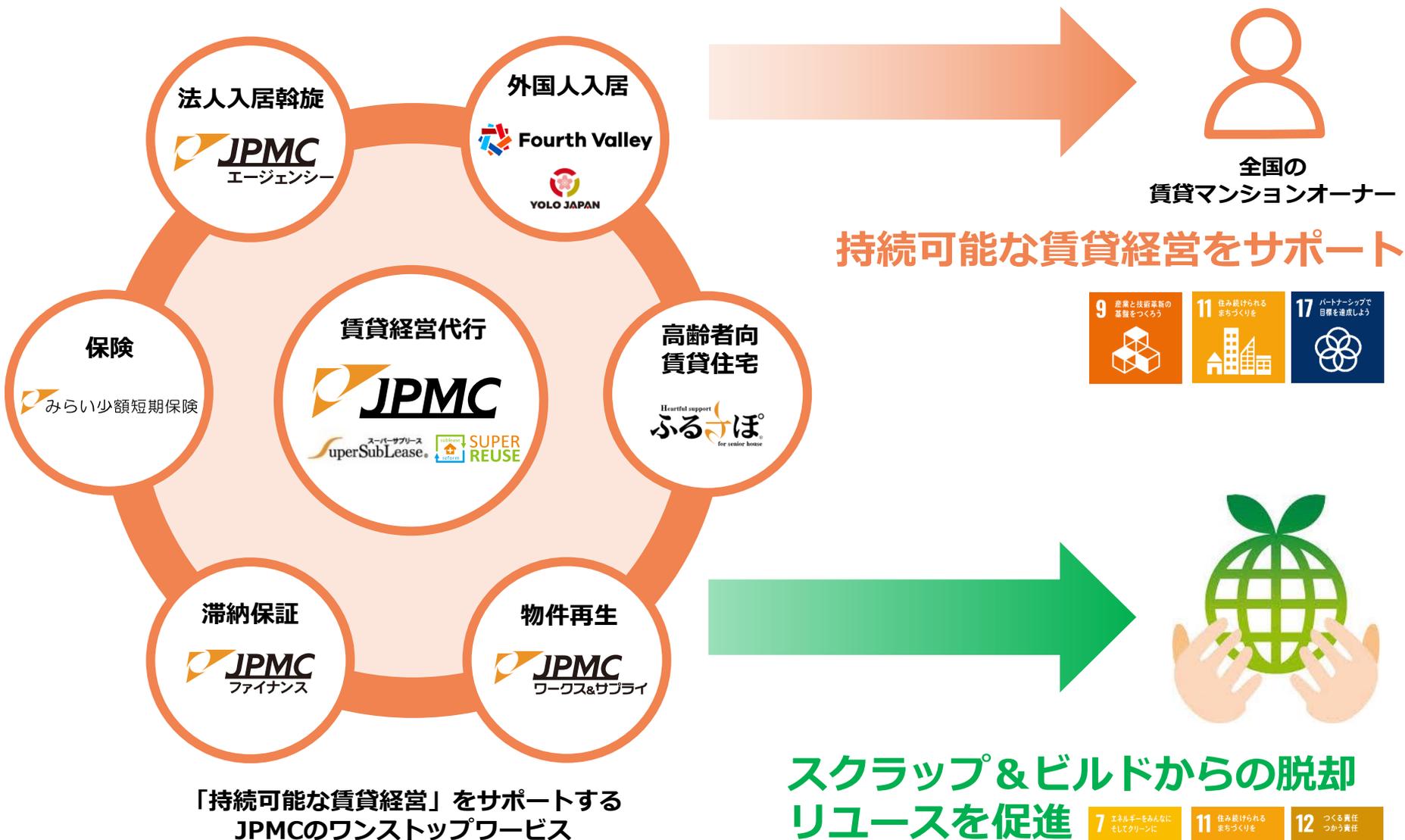
## 全国の新築着工数・空室率



※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

- ✓ **新築着工は増え続けている**  
オーナーの「相続税対策」を免罪符に建築の受注を取り続けている
- ✓ **その結果、空室率が21.4%と供給過多は社会問題化**  
空室リスクで困るオーナーが増加してくるとJPMCにとっては運用物件獲得のチャンス！
- ✓ **加えてESG（環境負荷）の観点からもスクラップアンドビルドはサステナブルなビジネスモデルとはいえない**

# 持続可能な賃貸経営をサポートするJPMC



9 産業と技術革新の基盤をつくろう	11 住み続けられるまちづくりを	17 パートナーシップで目標を達成しよう

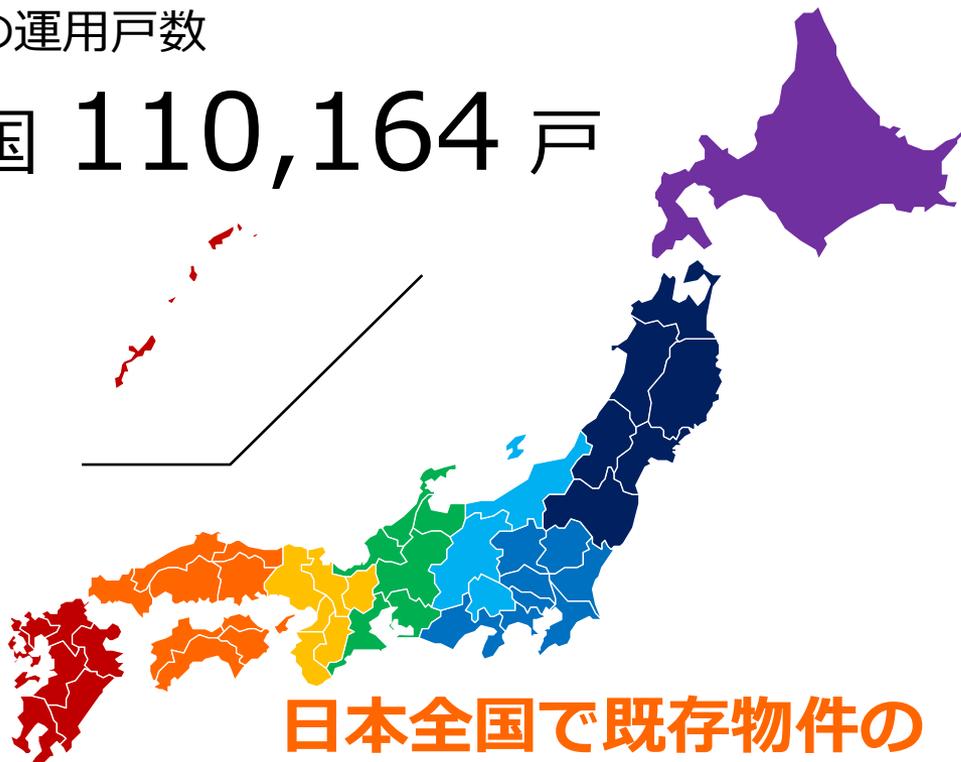
7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに	11 住み続けられるまちづくりを	12 つくる責任 つかう責任

# 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 **110,164** 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 17,341戸	北海道エリア 4,608戸
関西エリア 15,196戸	東北エリア 6,693戸
中・四国エリア 11,363戸	関東エリア 35,410戸
九州・沖縄エリア 15,668戸	甲信越エリア 3,885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	豊川信用金庫	大阪シティ信用金庫	山口銀行	佐賀共栄銀行
三井住友銀行	きらやか銀行	平塚信用金庫	豊橋商工信用組合	大阪信用金庫	西京銀行	九州ひびん信用金庫
みずほ銀行	東邦銀行	第四銀行	愛知県中央信用組合	大阪厚生信用金庫	西中国信用金庫	佐賀信用金庫
りそな銀行	大東銀行	大光銀行	中京銀行	枚方信用金庫	百十四銀行	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	香川銀行	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	高松信用金庫	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	香川県信用組合	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	伊予銀行	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	愛媛銀行	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	南都銀行	愛媛信用金庫	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	大和信用金庫	えひめ中央農業協同組合	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	奈良中央信用金庫	えひめ未来農業協同組合	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	鳥取銀行	阿波銀行	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	鳥取信用金庫	徳島大正銀行	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	米子信用金庫	徳島信用金庫	宮崎銀行
北都銀行	東日本銀行	静岡銀行	益田信用組合	山陰合同銀行	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	島根銀行	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	島根中央信用金庫	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	中国銀行	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	トマト銀行	福岡銀行	
七十七銀行	東信用組合	愛知銀行	滋賀銀行	笠岡信用組合	十八親和銀行	
宮城第一信用金庫	あすか信用組合	名古屋銀行	紀陽銀行	もみじ銀行	長崎銀行	
山形銀行	オリックス銀行	豊田信用金庫	関西みらい銀行	呉信用金庫	たちばな信用金庫	
荘内銀行	横浜銀行	半田信用金庫	池田泉州銀行	信用組合広島商銀	佐賀銀行	

1. ビジネスモデル
2. **持続的成長に向けて**
3. 業績と株主還元

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



三菱地所の  
総合スマートホームサービス

## HOMETA CT



日本の賃貸住宅マーケット

約**2,339**万戸

JPMCパートナー  
運用戸数

約**100**万戸



**スマートホームを  
全国の賃貸住宅へ提供！**

### ✓ スマートホームとは？

IoTやAIなどの技術を活用し、スマートフォンなどの制御デバイスとエアコンやスマートロック（鍵）等の住宅設備などのデバイスを接続し、より快適な生活を実現する住宅のことです。

### ✓ HOMETA CTとは？

三菱地所が総合デベロッパーとしての知見を活かし自社開発した新しいスマートホームサービスです。特定のブランド・メーカーに依存しないIoT機器との自由な連携を可能にしています。

- ✓ 三菱地所が開発した総合スマートホームサービス「HOMETA CT（ホームタクト）」を導入
- ✓ JPMCグループの運用物件11万戸のみならず、JPMCパートナーの管理物件にも導入することで入居者の利便性・満足度および物件の付加価値向上を実現
- ✓ 日本市場におけるスマートホームサービスの普及・浸透をはかる

## 現在の部屋探し

### スマートフォンで探す



スマホで検索可だが  
その先はアナログ...

### 不動産会社訪問



対面での営業  
紙を使った営業  
営業マンの質が重要  
平均訪問数1.6店舗

### 不動産会社と内見



現地へ移動し内見  
移動時間も含め  
かなりの時間を要する  
平均内見数3.1件

### 不動産会社で契約



書面での契約手続き  
対面で押印などを行う  
部屋を探し始めて  
平均で18.7日で契約

## とにかくアナログで非効率！ 部屋探しは一大イベント！

- ✓ 現在の部屋探しは不動産会社が部屋探しをサポートする形で行われるが紙を使った対面での営業、何か所も現地へ行っての内見、店舗に行って書面での契約手続きが必要などアナログで非効率なものとなっている
- ✓ その結果、部屋探しには相当の労力がかかり、部屋探しから契約までは平均で18.7日程度の期間がかかる

## 近未来の部屋探し 「スマート仲介」時代が到来する

### スマートフォンで探す



スマホで検索可だが  
その先も管理会社と  
直接やり取りをする

### LINEや電話 管理会社と直接連絡



気になる物件があれば  
LINEや電話で  
管理会社と直接やり取り

### 気になる物件は 自分で内見



スマートロックの活用  
鍵を電子制御することで  
気軽に内見可

### WEBで契約



WEB上で重要説明  
電子契約・電子決済  
店舗に行くことなく  
契約手続きが完了する

## 場所や時間の拘束なく 気軽に部屋探しができる！

- ✓ 管理会社と直接やり取りができるようになり  
不動産会社を経由せずに部屋探しができるようになる
- ✓ その結果、不動産会社（仲介）は不要になる  
もっと気軽に部屋探しができるようになる「スマート仲介」の時代が到来する

賃貸住宅業界に訪れる劇的な変化  
「スマート仲介」時代の到来で仲介は不要に



変化のデバイスは全て揃った！  
「物元」である当社に強み！



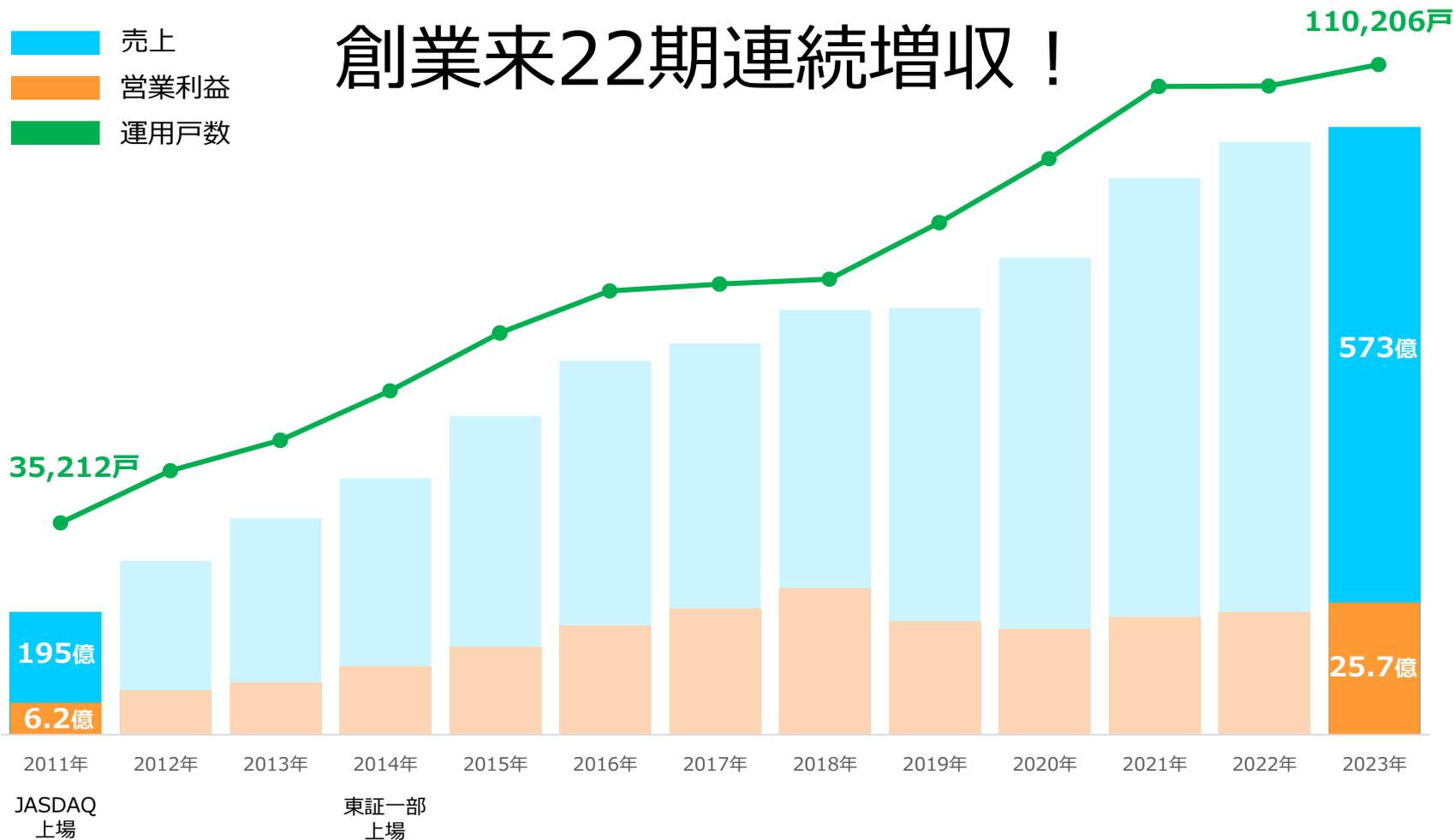
デバイスを積極的に  
導入できる



デバイスを導入できるほど  
オーナーと関わりが深くない

1. ビジネスモデル
2. 持続的成長に向けて
3. **業績と株主還元**

# 当社の業績



# 資本効率

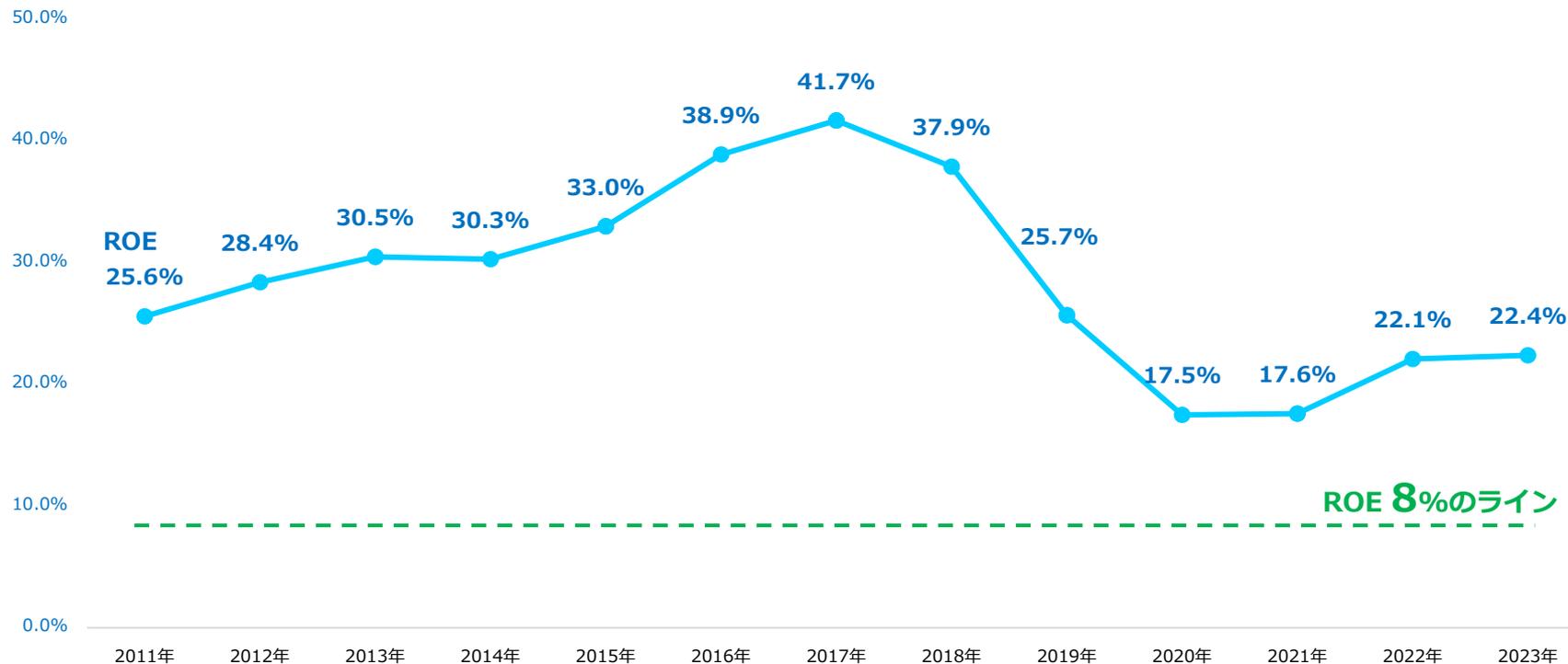
サブリース戸数増加

フロービジネスが増加

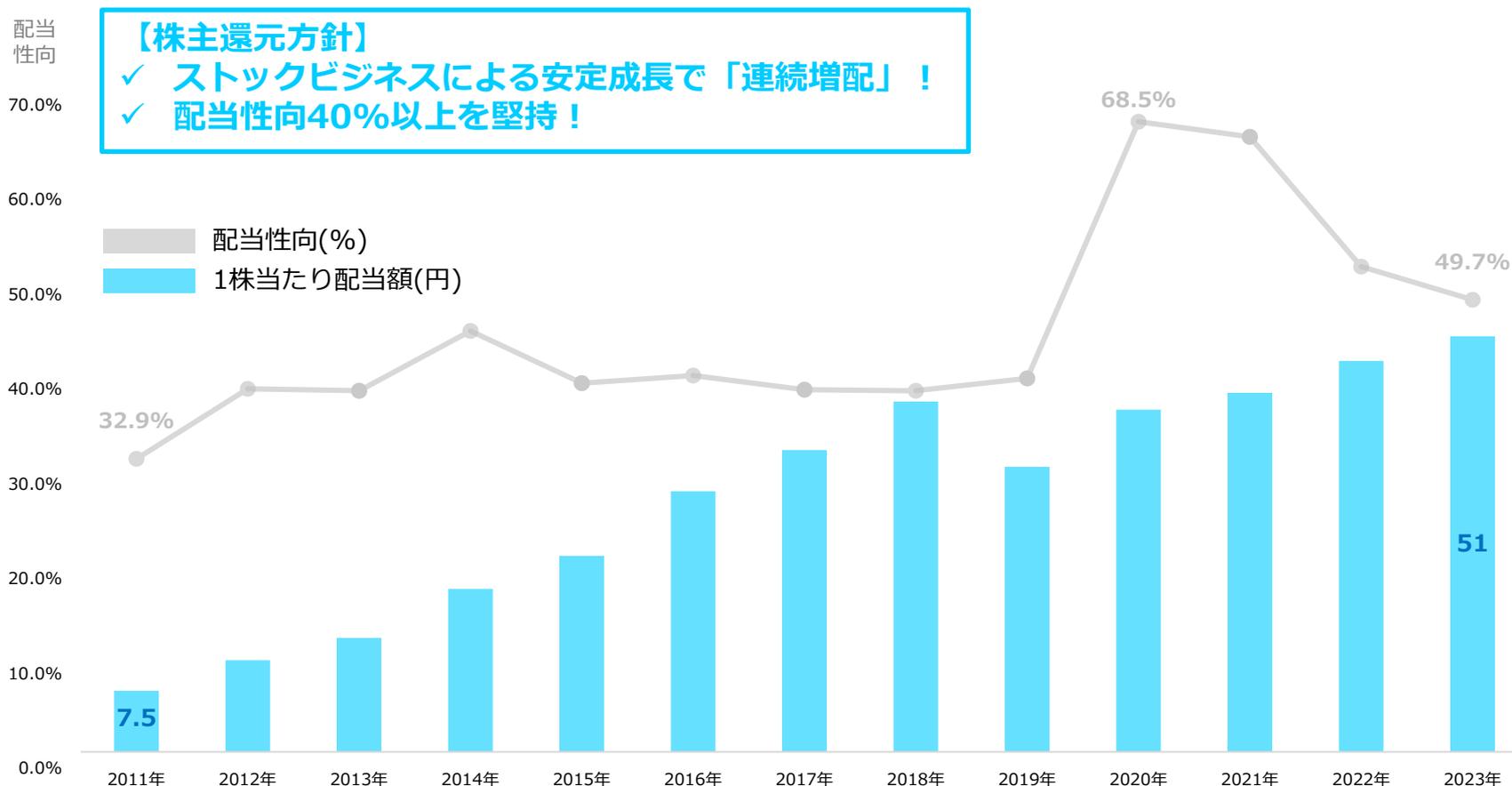
ストックビジネスに原点回帰

## ROE

# ROEは継続して高水準！



# 株主還元



# JPMCまとめ

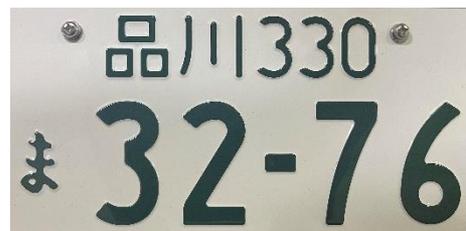
## JPMC(証券コード3276)まとめ

- ✓ ストックビジネスで安定成長！
- ✓ 配当利回りも高水準のバリュー銘柄

### JPMCをスマホ(楽天証券、iSPEED)で検索いただく際は…

- 全角「JPMC」で検索 ※半角だと検索にかからないのでご注意ください
- 証券コード「3276」で検索

**安定高配当！**



み に な る (実になる)

# Appendix

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。

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"> <li>■ストック収入につながるサービス                             <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> </li> <li>■フロー収入につながるサービス                             <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> </li> </ul>
	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&amp;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&amp;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。
	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向上、適切な募集条件の設定などの入居促進や査定ノウハウを活かし、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
	<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>リスク</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、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>

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。
	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。
	売上総利益率が段階的に上昇している理由は？	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によるものです。
	販管費が段階的に増加している理由は？	人員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。

項目	Q	A
資本政策	配当政策は？	安定した連続増配を基本としています。また利益成長時にも配当性向40%を堅持することを株主還元の方針としております。
	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	株主資本コストやWACCはどのくらいか？	株主資本コストやWACCは計算の基礎となる数値の採用において多様な考え方があり、現時点で具体的な数値は公表していません。 ただし、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20%を超過しています。十分に株主資本コストを上回っており、エクイティスプレッドも一定水準以上であると認識しております。
	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
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？	2021年7月に管理会社を対象としたM&Aを実施しております（現 株式会社JPMCシンエイ）。JPMCグループの賃貸経営ノウハウを活かし、リフォームによる物件の魅力度アップなどの取り組みにより入居率と賃料の上昇などのシナジーを創出しております。
	M&Aの資金調達の考え方は？	基本的には手元現金、デット、エクイティの順番で検討を行います。

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？	<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。  <a href="https://www.jpmmc.jp/company/sdgs/">https://www.jpmmc.jp/company/sdgs/</a></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。  <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></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。  <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></p>

# 主な経営指標の推移



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
<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
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
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
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
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%
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
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
<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
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%
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%
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%

※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

#### 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。