平成 26 年　2 月 10 日

各　　位

会社名　　日本管理センター株式会社
代表者名　　代表取締役　社長執行役員　武藤　英明
（コード番号　3276　東証　第二部）
問合せ先　　取締役　執行役員財務部長　宮本　皇人
（Tel　03-6268-5225）

ＪＰＭＣグループ中期経営計画を策定

2014年度から　2016 年度に向けた３ヵ年計画
「既存ビジネスの深化」「新規ビジネスへの挑戦」「エクセレントカンパニーの創造」

当社は、このほど 2014 年 12 月期を初年度とする中期経営計画を策定いたしました。
以下その内容を公表させていただきます。

１．経営目標

(1)「経営理念」と「ＪＰＭＣ２０１６」

当社の経営理念は、次の通りです。

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。

また、当社の目指すべき姿として３つの基本戦略テーマを「ＪＰＭＣ２０１６」として設定いたしました。

［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。

(2) 数値目標

・３ヵ年計画における毎年の利益成長率は 20%以上を目指す。

・株主資本利益率（ＲＯＥ）は３年間を通じて 30%以上を確保する。

・配当性向は３年間において、40%以上を目途とする。

＜中期数値目標＞ （単位：億円）

	実績	３ヵ年計画		
	2013/12 期	2014/12 期	2015/12 期	2016/12 期
売上高	２６８	３０６	３４６	４００
経常利益	１０	１３	１７	２１
当期純利益	６	７	１０	１２
ＲＯＥ	30.5%	30.8%	32.8%	32.9%

２．経営環境分析

(1) 社会環境に関する認識

今後、当社の経営に影響を与えると思われる社会環境は次のような点だと考えております。

① 社会インフラの再構築

・2020 年の東京オリンピック・パラリンピック開催決定

・首都高速やトンネルに代表される戦後、高度成長期に建築されたインフラの老朽化

などの状況を背景に、東京を中心としたインフラの再整備が進み、当面は建設業および不動産業において活況な事業環境が見込まれます。

② 人口動態の変化と社会保障制度

・総人口減少と超高齢社会のさらなる進展

・年金問題に象徴される社会保障における不確実性と人々における不安

以上のような環境の下、社会保障費用も増大することが見込まれ、少子高齢化と社会保障に対する不安によって個人消費が減少する等、経済成長にはマイナスになる可能性があります。

③ 個人のライフスタイル

・女性の更なる社会進出による購買層＝消費層としての存在感の高まり

・総人口が減少する中で、高齢者世帯、単身者世帯の増加によるライフスタイルの変化

こうした社会環境の変化によって、量から質へ、また安全性、利便性などへのニーズが高まり、住宅への需要も変わってくることが想定されます。

(2) 経済環境に関する注目点

今後の中期的な経済環境を考える上では、以下のような点が注目されます。

① 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み、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していくのか。

② 個人消費の動向

アベノミクスによる経済効果は企業業績の改善から個人所得の増加に繋がり、ＧＤＰの約６割を占める個人消費が盛り上がるのか。

③ 増税等の影響

平成 26 年４月より実施される消費税の引き上げ、平成 27 年 10 月からの追加増税など、財政面からのマイナス要因は、消費や投資などの経済活動にどの程度影響するのか。

(3) 業界環境の見通し

当社が属する不動産業、特に賃貸住宅業界においては、次のような環境を予想しております。

① 当面(～東京オリンピック開催まで)は、首都東京を中心とした開発と東京回帰の現象が続き、首都圏の不動産事業者には追い風が吹く。しかし一方で、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につながる。

② 首都圏の経済回復が顕著になる一方で、地方の過疎化はさらに進行する可能性がある。そうした過疎化が進めば、貸家オーナーにとっては空室リスクに対する懸念が高まる。

③ 空室リスクの高まる地方のオーナーにとって、大幅な賃料増加が見込めない中、如何に安定収入を確保するかは、管理状況に左右されることになる。そのため貸家の管理業務においては、「リーシング力」および「管理の質」が重要になる。

④ 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。

⑤ 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。

３．経営戦略

当社は、上記の経営環境の変化を踏まえ、３つの基本戦略テーマに関して、以下のような具体的な戦略を実践してまいります。

(1) 既存ビジネスの深化

① サブリース事業におけるスケール（受託戸数）の拡大

・パートナー制度を深化させ、特に金融機関や設計事務所および税理士等の紹介ルートを開拓することにより受託戸数の拡大に努める。また機会があればM＆Ａ等の手法も使い受託戸数を増やしていく。

・入居率向上による物件収益性アップ、またオーナー広告料負担の軽減などによって、オーナー満足度を高め、解約を防止する。

② ふるさぽ事業（高齢者向け賃貸住宅借上事業）の推進

・今後更に進展する超高齢社会をビジネスチャンスと捉え、ふるさぽ事業を拡大し、規模のメリットを図る。

・そのためには、介護会社とのアライアンスのみならず、自社での投資も含め、早期に一定以上の売上規模と収益の安定成長が見込める運営体制を確立する。

③ イーベスト事業（収益不動産売買仲介業）の促進

・当社の最大の強みである、パートナーや地主のお客様との全国規模でのネットワークを活かして、収益不動産売買ニーズに関する情報の集約化に努める。

・相続対策や資産の入替えなどのニーズに応えることにより、イーベスト事業を成長軌道に乗せる。

(2) 新規ビジネスへの挑戦

① 借上対象領域の拡大

・人口減少と反比例する単身世帯の増加、また外国人入居者の増加など、住宅へのニーズが多様化していくこと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。

② 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。

③ ＪＰＭＣグループ力の形成

・賃貸仲介業の株式会社ＪＰＭＣエージェンシーをはじめとして、賃貸管理関連サービス事業の新規会社を立ち上げたり、Ｍ＆Ａ等によって関連事業会社をグループ化していく。

(3) エクセレントカンパニーの創造

① 社会的責任（ＣＳＲ）の実践

・全国規模で優れた賃貸管理サービスを提供することで、地方の活性化、雇用創出に貢献し、また、資産の有効活用の選択肢が少ない地方のパートナーや地主の方々に対し、当社のネットワークを活用することで、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。

・当社のサブリースでは、既存物件をリニューアル、リフォーム、リノベーションすることで、環境に配慮した新たな価値の創造に貢献する。

・高齢化の進展から「終活」といわれる言葉が使われるように、高齢者にとっては、如何に人生の終盤を過ごすかが重要なテーマとなっている。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生活をサポートする。

② 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、働いてみた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。

③ 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。

以上

（注）本資料に記載されている将来に関する記述および数値は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作 成したものであり、実際の業績は、様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。