

株式会社ジェイ・エス・ビー

2022年10月期第2四半期

決算説明会

2022年6月20日

(証券コード 3480 東証プライム)





I. 2022年10月期第2四半期 決算実績	P. 2
II. 2022年10月期 業績予想	P. 11
III. 中期経営計画「GT01」の進捗	P. 16
IV. Appendix	P. 28

I. 2022年10月期第2四半期 決算実績





- ✓ **国内経済は持ち直しの動きが見られ、企業の景況感も改善傾向だがウクライナ情勢により先行き不透明**
 - 資材・燃料価格の高騰などにより物価は全般的に上昇
 - 金融資本市場の変動、供給面での制約による下振れリスクは要注意
- ✓ **不動産賃貸管理事業は物件管理戸数の増加、高水準の入居率により増収増益、高齢者住宅事業は微増収だが人件費増により減益**
 - 売上高・営業・経常・純利益は2ケタ成長
2021年12月に上方修正した中計目標に向かって進捗
- ✓ **自社開発物件売却による資本回収、固定資産売却益の計上**
 - 投下資本の循環がスタート

2022年10月期第2四半期 決算の概況



- ✓ 売上高は概ね計画通りに進捗
- ✓ 自社所有物件開発の積極展開、営業強化等による物件管理戸数の順調な増加、高水準の入居率維持
- ✓ 売上高・利益の各項目は全て前年比2ケタ成長を継続
- ✓ 販管費に計画の一部未消化を含む

	2021年10月期 第2四半期		2022年10月期 第2四半期						
	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)	業績予想 (百万円)	業績予想比 (%)	
売上高	28,551	100.0	31,432	100.0	2,880	10.1	31,338	0.3	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 物件管理戸数増加 (+4,665戸) ➢ 高水準の入居率 (99.9%)
売上原価	22,118	77.5	23,956	76.2	1,837	8.3	23,928	0.1	
売上総利益	6,432	22.5	7,476	23.8	1,043	16.2	7,410	0.9	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 広告宣伝費、支払手数料の一部未消化 ➢ その他コロナ感染再拡大に伴う行動抑制により一般経費の一部未消化
販売費及び一般管理費	1,774	6.2	1,916	6.1	142	8.0	2,140	△10.5	
営業利益	4,658	16.3	5,559	17.7	900	19.3	5,269	5.5	
経常利益	4,611	16.2	5,500	17.5	888	19.3	5,201	5.8	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,071	10.8	3,887	12.4	816	26.6	3,474	11.9	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 固定資産売却益 計上
設備投資額 ^{※1}	3,961	-	4,047	-	85	2.1	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 自社所有物件の増加に伴う償却費負担の増加
減価償却費	490	-	583	-	92	18.9	-	-	

※1. キャッシュ・フローベースでの数値を記載

2022年10月期第2四半期 セグメント別売上高・営業利益



不動産賃貸管理事業

- ✓ 物件管理戸数の増加、高水準の入居率確保による増収
- ✓ 業容拡大による保証家賃、人件費、減価償却費などの増加も吸収し、増益を継続

高齢者住宅事業

- ✓ 新規稼働の高齢者施設は売上高に寄与しているものの、コロナ禍による入居手控えの動きもあり稼働率弱含み

	2021年10月期 第2四半期		2022年10月期 第2四半期			
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)
売上高 [※]	28,551	100.0	31,432	100.0	2,880	10.1
不動産賃貸管理事業	26,907	94.2	29,744	94.6	2,836	10.5
高齢者住宅事業	1,399	4.9	1,408	4.5	9	0.7
その他	244	0.9	280	0.9	35	14.5
営業利益 (率)	4,658 (16.3%)	100.0	5,559 (17.7%)	100.0	900	19.3
不動産賃貸管理事業	5,169 (19.2%)	111.0	6,192 (20.8%)	111.4	1,023	19.8
高齢者住宅事業	213 (15.3%)	4.6	133 (9.5%)	2.4	△80	△37.6
その他	△86 (-)	△1.9	△40 (-)	△0.7	46	-
調整額	△638	△13.7	△726	△13.1	△88	-

- 自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加
- 食事付き物件の増加に伴う食堂売上増加

- 新規稼働物件の売上高への寄与
- コロナ禍による入居手控え、稼働率弱含み

- 管理戸数の増加、高入居率の維持による増加

- 派遣社員の利用増加による人件費増加

※セグメント間取引は含まない

連結営業利益 増減要因分析



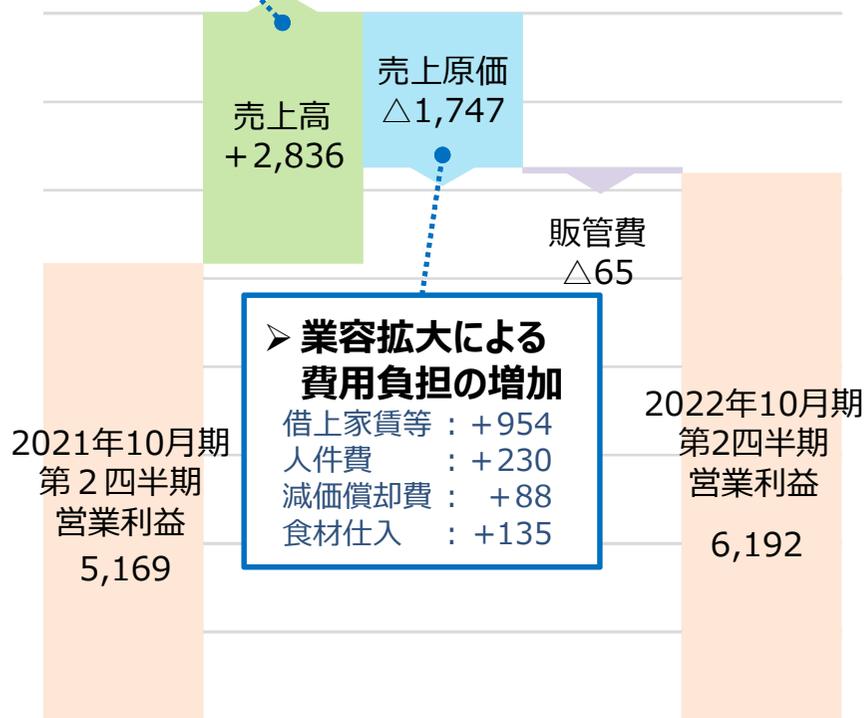
不動産賃貸管理事業

✓ 営業強化、積極的な自社所有物件開発

- 物件管理戸数の増加
- 前年に引き続き、高水準の入居率を確保

物件管理戸数(前年比較 +4,665戸増)
入居率 99.9% (前年 : 99.9%)

(金額単位 : 百万円)

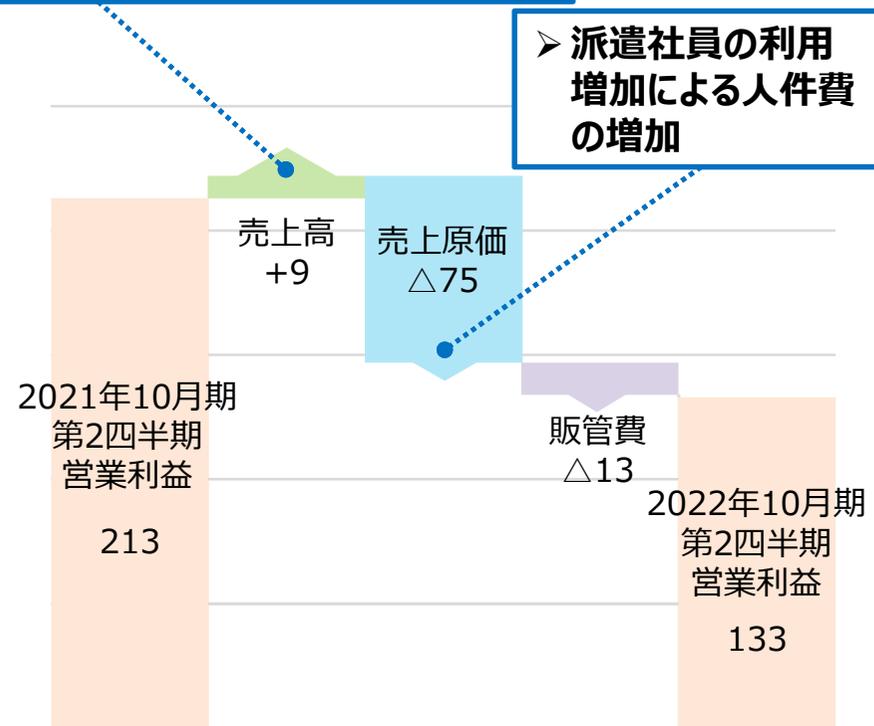


高齢者住宅事業

✓ 一時的に入居を控える動き等、コロナ禍における間接的なマイナス影響

- 新拠点オープンによる増加
- コロナ禍における間接的な影響により全体的に弱含み

(金額単位 : 百万円)



入居関連指標①



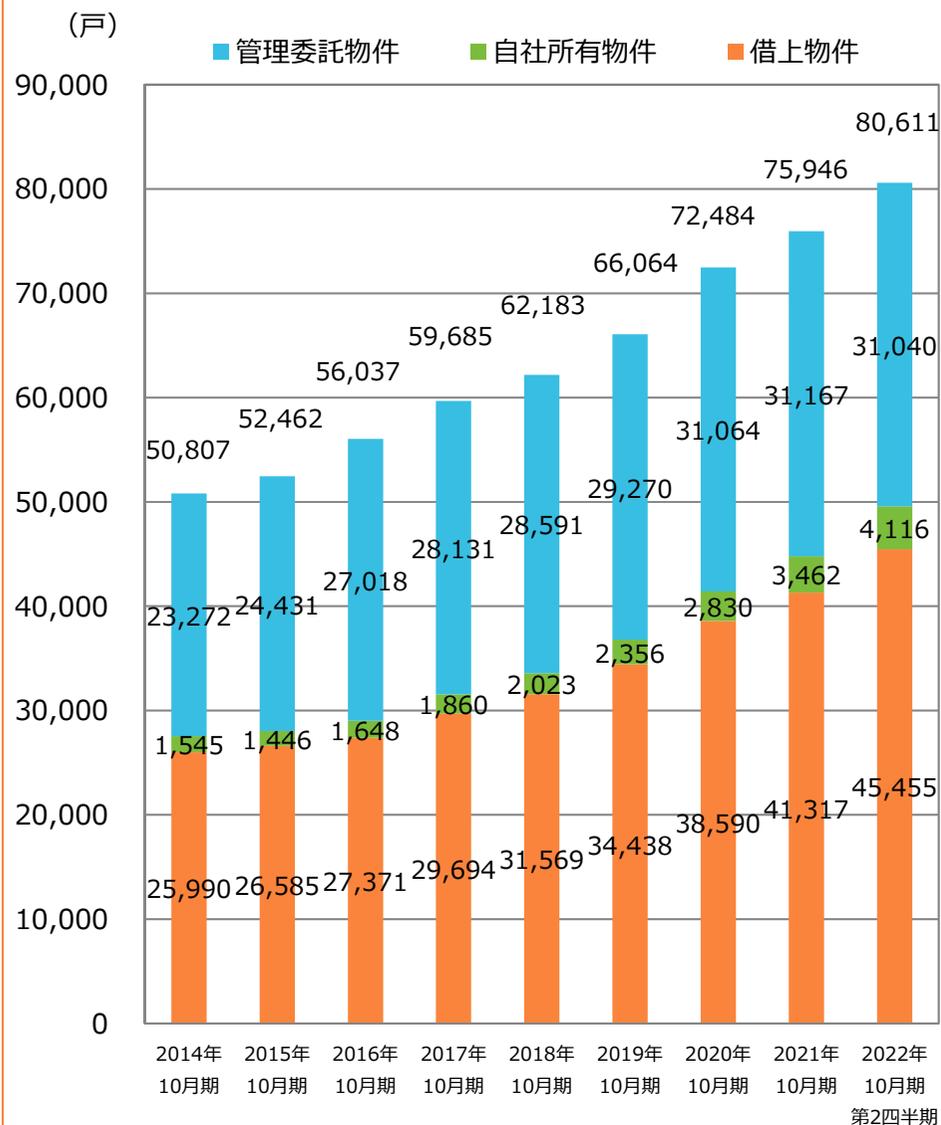
	2020年10月期 第2四半期		2021年10月期 第2四半期		2022年10月期 第2四半期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
不動産賃貸管理事業							
管理戸数 (戸)	72,484	9.7	75,946	4.8	80,611	4,665	6.1
借上物件	38,590	12.1	41,317	7.1	45,455	4,138	10.0
管理委託物件	31,064	6.1	31,167	0.3	31,040	△127	△0.4
自社所有物件	2,830	20.1	3,462	22.3	4,116	654	18.9
(内、食事付き)	7,217	45.8	9,098	26.1	12,631	3,533	38.8
(内、家具家電付き)	18,046	20.5	21,780	20.7	27,366	5,586	25.6
入居率 (%) ※1	99.8	△0.1pt	99.9	0.1pt	99.9	—	0.0pt
契約決定件数(件) ※2	22,243	14.4	24,574	10.5	※5 23,548	△1,026	△4.2
(内、当社管理物件)	16,414	14.2	18,056	10.0	17,184	△872	△4.8
高齢者住宅事業							
管理戸数 (戸)	※4 666	11.6	※4 666	0.0	※4 722	56	8.4
管理棟数 (棟)	14	7.7	14	0.0	15	1	7.1
入居率 (%) ※1	91.7	3.5pt	94.1	2.4pt	89.9	—	△4.2pt
(内、安定稼働物件) (%) ※3	93.8	0.7pt	94.1	0.3pt	93.2	—	△0.9pt
合計							
管理戸数 (戸)	73,150	9.7	76,612	4.7	81,333	4,721	6.2

※1.借上・自社所有物件 ※2.11月～4月決定 ※3.原則、運営開始(新築・M&A問わず)から1年経過をした物件 ※4.自社所有物件18戸含む
 ※5.収益認識基準の運用の影響から、一部集計基準を見直しております

入居関連指標②



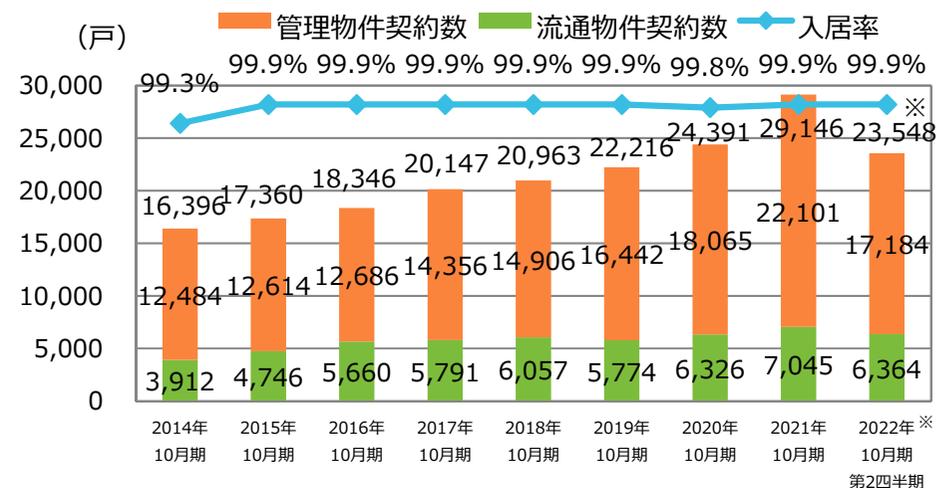
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2022年10月期 第2四半期					
	借上物件	管理委託物件	自社所有物件	合計	高齢者物件
北海道	1,867	1,476	214	3,557	67
東北	4,454	2,976	148	7,578	51
首都圏	16,875	5,530	1,091	23,496	0
東海	3,128	1,803	398	5,329	0
京滋北陸	4,946	7,654	1,455	14,055	356
阪神	5,970	3,216	207	9,393	106
中四国	2,536	4,814	477	7,827	0
九州	5,679	3,571	126	9,376	142
計	45,455	31,040	4,116	80,611	722

不動産賃貸管理事業 入居関連指標の推移



※収益認識基準の運用の影響から、一部集計基準を見直しております

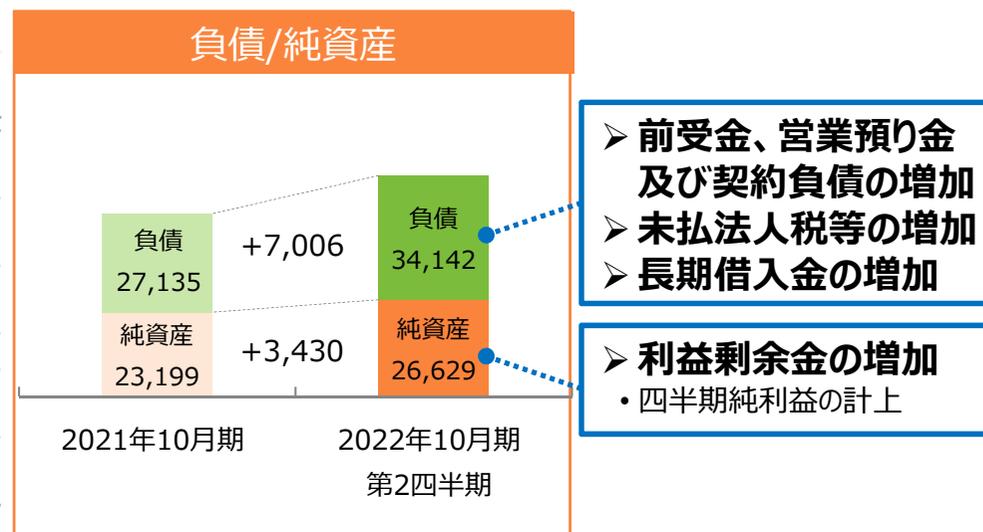
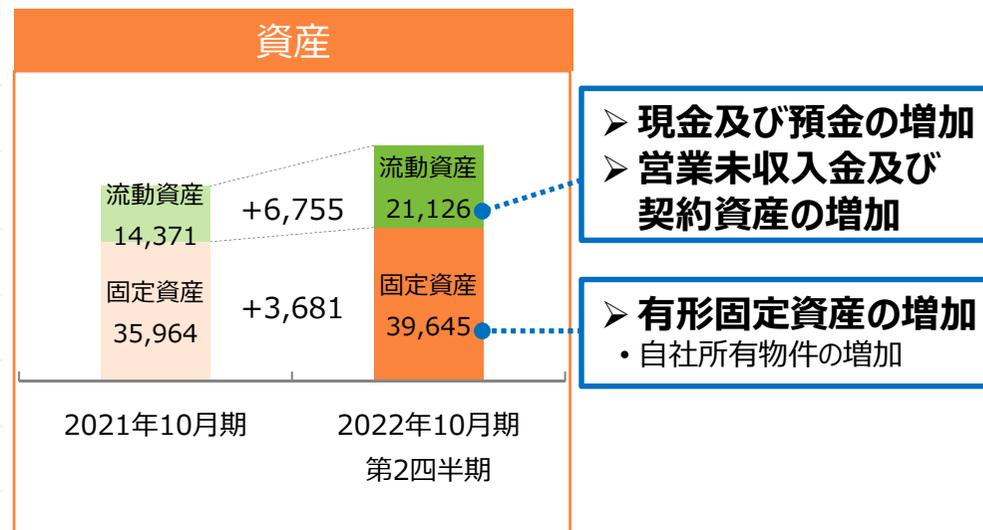
連結貸借対照表



(金額単位：百万円)

	2021年10月期	2022年10月期 第2四半期	増減額	増減比 (%)
流動資産	14,371	21,126	6,755	47.0
現金及び預金	12,770	18,545	5,774	45.2
営業未収入金 及び契約資産	※ 647	1,301	653	100.9
たな卸資産	182	198	15	8.7
その他	770	1,081	311	40.4
固定資産	35,964	39,645	3,681	10.2
有形固定資産	29,208	32,180	2,972	10.2
無形固定資産	886	849	△37	△4.2
投資その他の資産	5,868	6,615	746	12.7
資産合計	50,335	60,771	10,436	20.7
負債合計	27,135	34,142	7,006	25.8
(有利子負債残高)	15,952	19,430	3,478	21.8
純資産合計	23,199	26,629	3,430	14.8
自己資本比率	46.0	43.8	-	△2.2pt
D/Eレシオ	0.7	0.7	-	-

(金額単位：百万円)



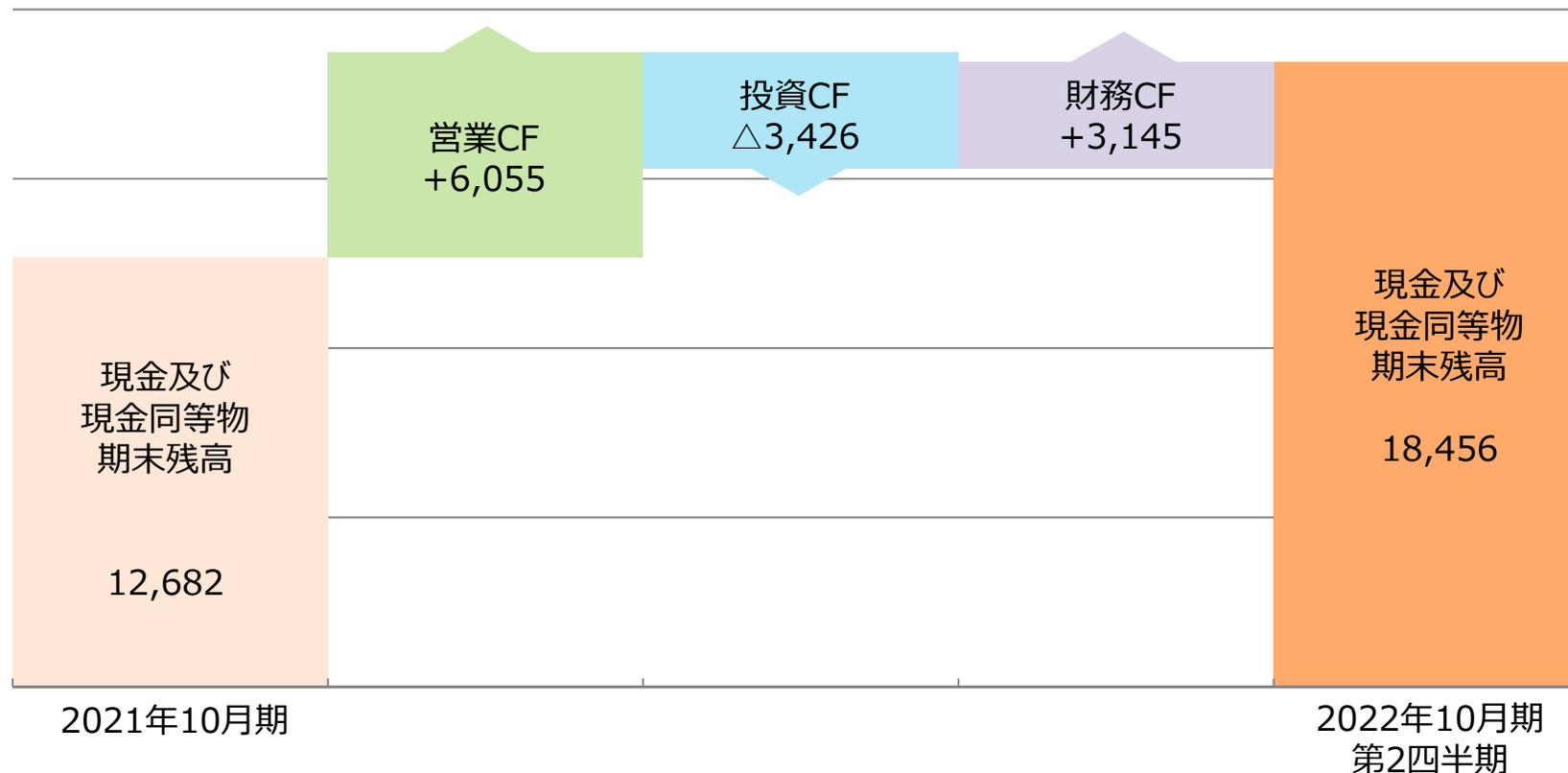
※本資料では便宜上、表示科目を組み替えております。

連結キャッシュ・フロー計算書



- ✓ **営業CF** 税金等調整前四半期純利益の計上、前受金・営業預り金及び契約負債の増加、法人税等の支払
- ✓ **投資CF** 自社所有物件の新規開発による有形固定資産取得、敷金・保証金差入による支出、有形固定資産の売却による収入
- ✓ **財務CF** 長期借入れによる収入、長期借入金返済、配当金支払いによる支出

(金額単位：百万円)



Ⅱ. 2022年10月期 業績予想



2022年10月期 連結業績予想



- ✓ 対面・非対面双方を活用した営業戦略推進
- ✓ 高付加価値の自社物件開発、市場競争力ある新規物件開発に注力
- ✓ 営業利益・経常利益・当期純利益は2ケタ成長を継続する予想

	2021年10月期		2022年10月期 業績予想			
	実績 (百万円)	売上比 (%)	予想 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)
売上高	52,787	100.0	57,290	100.0	4,502	8.5
売上原価	43,785	82.9	47,227	82.4	3,441	7.9
売上総利益	9,002	17.1	10,062	17.6	1,060	11.8
販売費及び一般管理費	3,664	6.9	4,181	7.3	517	14.1
営業利益	5,337	10.1	5,881	10.3	543	10.2
経常利益	5,203	9.9	5,741	10.0	537	10.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,252	6.2	3,817	6.7	564	17.4
設備投資額 ※	6,929	-	8,988	-	2,058	29.7
減価償却費	1,028	-	1,218	-	189	18.5

- 物件管理戸数増加
- 介護サービス関連売上の増加

- 物件増に伴う家賃及び減価償却費増加
- 人件費の増加

- 自社物件開発とDX化推進等の成長投資の加速

※ キャッシュ・フローベースでの数値を記載

2022年10月期 セグメント別売上高・営業利益予想



不動産賃貸管理事業

✓ 物件管理戸数増加／高い入居率の維持／対面・非対面双方活用の営業

高齢者住宅事業

✓ 1 拠点増加により増収増益

その他

✓ 新規事業への成長投資

	2021年10月期		2022年10月期 業績予想			
	実績 (百万円)	構成比 (%)	予想 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)
売上高 ※1	52,787	100.0	57,290	100.0	4,502	8.5
不動産賃貸管理事業	49,519	93.8	53,773	93.9	4,253	8.6
高齢者住宅事業	2,802	5.3	2,852	5.0	50	1.8
その他	466	0.9	664	1.2	198	42.5
営業利益 (率)	5,337 (10.1%)	100.0	5,881 (10.3%)	100.0	543	10.2
不動産賃貸管理事業	6,642 (13.4%)	124.4	7,162 (13.3%)	121.8	520	7.8
高齢者住宅事業	353 (12.6%)	6.6	371 (13.0%)	6.3	17	5.0
その他	△172 (-)	△3.2	△94 (-)	△1.6	77	-
調整額	△1,486	△27.8	△1,558	△26.5	△71	-

※セグメント間取引は含まない

連結業績予想営業利益 増減要因分析



不動産賃貸管理事業

高齢者住宅事業

- ▶ 物件管理戸数の増加
- ▶ 高水準の入居率を維持

(金額単位：百万円)

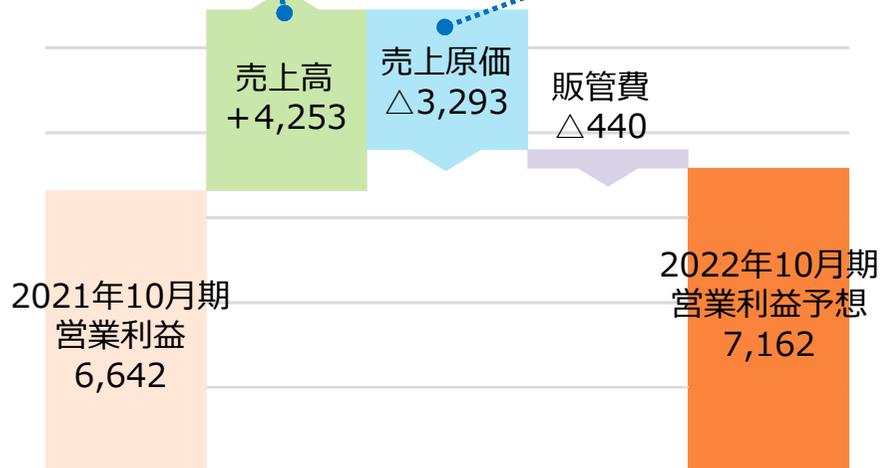
- ▶ 拠点増加に伴う家賃及び介護サービス関連売上高等の増加

(金額単位：百万円)

- ▶ 戸数増による支払家賃等増加
- ▶ 非対面営業へのシフト

借上家賃等:+1,980 人件費:+516 減価償却費:+154

- ▶ 事業拠点増による支払家賃及び人件費の増加



株主還元



株主還元

- ✓ 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、持続的な成長と企業価値向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性のバランスを考慮した上で、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。
- ✓ 配当につきましては、安定的かつ継続的な配当と業績に応じた利益還元の両立を重視し、連結総還元性向20%を目標に毎期の配当額を決定することといたします。
- ✓ また自己株式の取得につきましても、株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じ機動的に実施いたします。
- ✓ 今後も中長期的な視点に立って、成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入することにより、持続的成長と株主価値の増大に努めてまいります。
- ✓ 内部留保資金については、今後の持続的成長のための投資資金として活用する予定であります。

株主還元額/1株当たり配当金

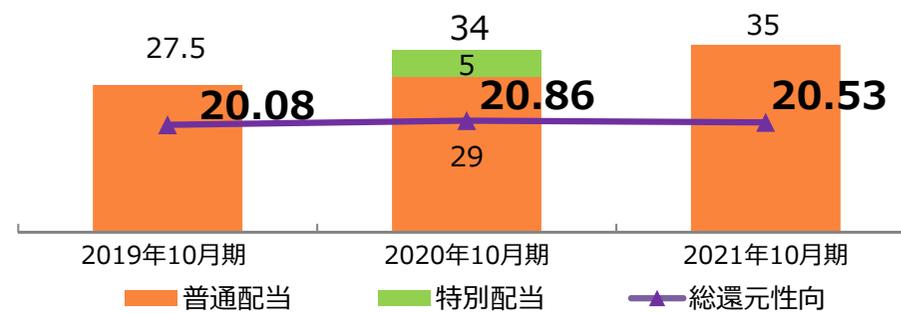
株主還元額

(金額単位：百万円)

	2019年 10月期	2020年 10月期	2021年 10月期
配当金総額	263	326	367
自己株式取得	199	249	299
合計	463	576	667

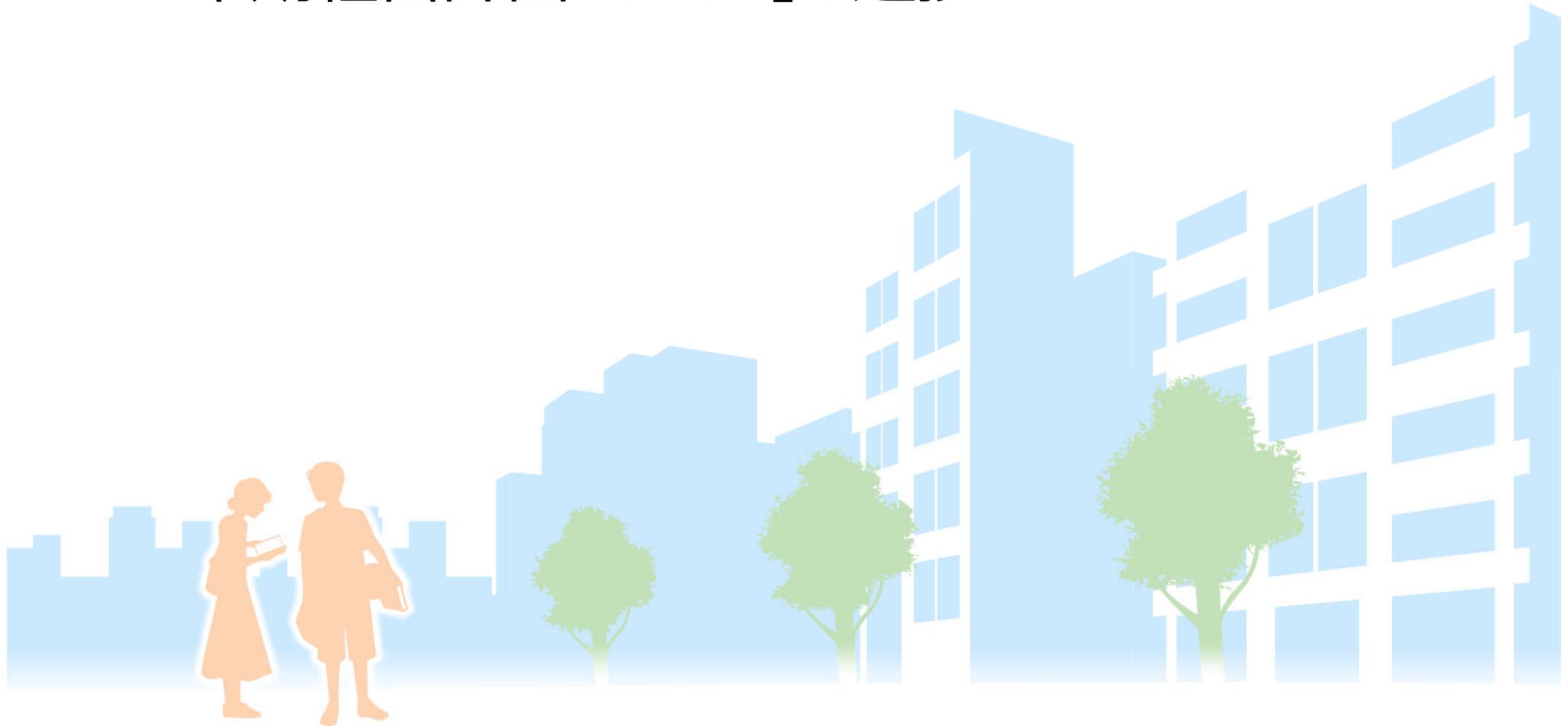
1株当たり配当金/総還元性向

(単位：円、%)



(注) 2020年5月の株式分割 (1株→2株) を受けて、過去の1株当たり配当金額を調整しています

Ⅲ. 中期経営計画「GT01」の進捗



2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」 /新中期経営計画「GT01」の位置づけ



経営理念

豊かな生活空間の創造

私たちは、「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」に配慮した豊かな生活空間の創造を目指し、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に、おもてなしの心と笑顔で貢献いたします。

2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」

2030年の「ありたい姿」

存在目的/大義 (Purpose)

未来を開拓する「健全な若者の育成」を通じて、魅力溢れる社会を創造するグローバルトップブランド UniLife

「豊かな生活空間」のDisruption

「学び・成長・つながり」を生むリアル空間へ再創造

「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て、社会課題の解決に貢献する
人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

新中期経営計画「GT01」（2020.11-2023.10）

「両利きの経営」

新しい領域に挑戦する「探索」と、既存事業の成長を図る「深化」のバランスの取れた経営

「社員全員の経営」

チームワークをより強め、一人ひとりの知識を活かし
新たな知識を生み出す「社員全員の経営」

事業戦略目標



東証2部上場

東証1部指定

株式上場準備～2017

- 学生マンション業界トップクラス
- 内部管理体制の整備
- 中長期経営方針の策定

強固な経営基盤の構築～2020

- 主力の学生マンションで収益力向上
- サービス付き高齢者向け住宅で成長ドライバーを確立
- 組織力強化
- 基幹システムの刷新

GrowTogether2030

- 「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て、社会課題の解決に貢献する
- 人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
- 「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
学生マンション事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ アフターコロナを見据えた『ウイズコロナ』最重要課題DX化：Web完結モデルの確立 ■ 海外市場調査 ■ 教育機関との連携強化 ■ フードテック（AIロボットシェフ等）の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 『アフターコロナ』オンライン授業を前提とした新たな事業モデル ■ 人間性とテクノロジーの融合 ■ 学生ベンチャー支援、不動産の投資ファンド組成・運営 	<ul style="list-style-type: none"> ■ デジタル技術を駆使した海外拠点との連携 ■ 『アフターデジタル』～人間性をより重視したサービスの再構築 ■ 学生向け総合サービスプラットフォーム ■ フードテックを活用した省人化レストランの実現
高齢者住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 公民館化（オンライン含む）の推進 ■ 所有不動産の利活用・売却支援 ■ ヘルステック利活用による安心と生産性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ QOLの向上を目指すウェルビーイングプロジェクトをスタート ■ 空き家活性化ファンドの運営協力 ■ 多世代を活かす大学連携型CCRCの検証 	<ul style="list-style-type: none"> ■ GT01とGT02を融合し、スマートコミュニティを実現 ■ 多世代を活かす大学連携型CCRCの実現
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新たな若者成長支援サービス開始 ■ HR事業プラットフォームの提供開始 ■ 留学生、外国人材の活躍促進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 若者成長支援サービス事業モデル確立 ■ 全国へのHRサービス提供開始 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 若者成長支援サービス事業モデルのブラッシュアップと更なる拡充 ■ HRプラットフォーム第一人者へ

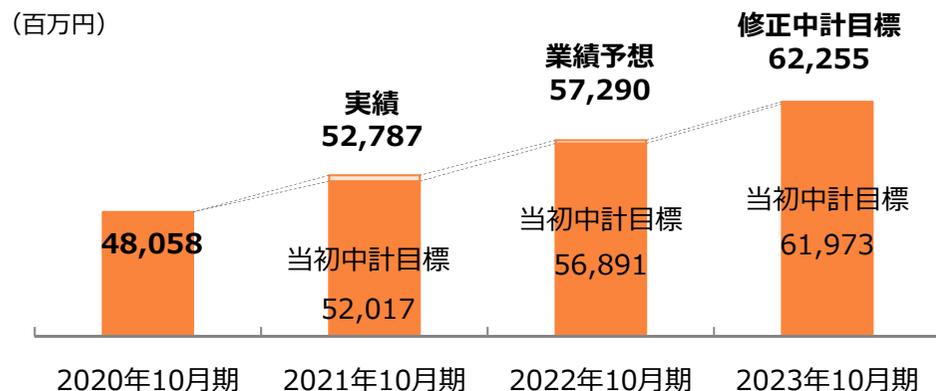
中期経営計画 利益計画の進捗（連結）



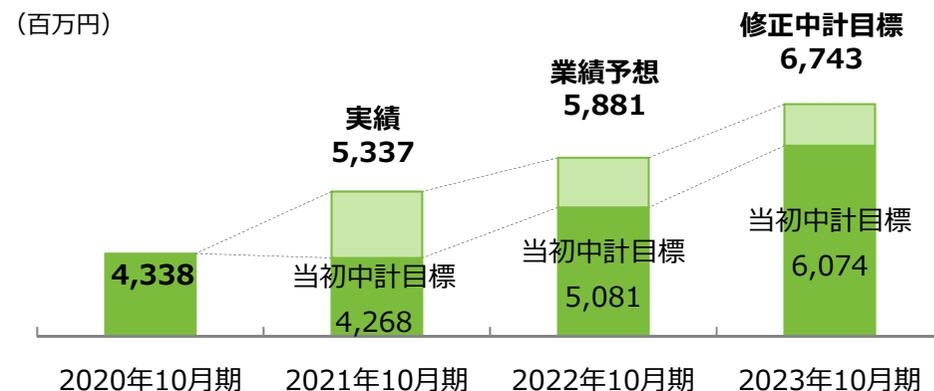
✓ 2021年12月 当初の計画数値を上方修正

✓ 足もと（2022年10月期第2四半期）では概ね上方修正後の目標数値通りに進捗

売上高



営業利益



	2020年 10月期	2021年 10月期			2022年 10月期					2023年 10月期			
	実績 (百万円)	実績 (百万円)	当初計画 (百万円)	計画比 (%)	業績予想 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	計画比 (%)	修正計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)
売上高 ※1 ※2	48,058	52,787	52,017	1.5	57,290	100.0	8.5	56,891	0.7	62,255	100.0	8.7	61,973
不動産賃貸管理事業	44,932	49,519	48,538	2.0	53,773	93.9	8.6	52,799	1.8	58,486	93.9	8.8	57,036
高齢者住宅事業	2,714	2,802	2,833	△1.1	2,852	5.0	1.8	3,018	△5.5	3,015	4.8	5.7	3,234
その他	411	466	644	△27.6	664	1.2	42.5	1,073	△38.1	753	1.2	13.4	1,702
営業利益	4,338	5,337	4,268	25.1	5,881	10.3	10.2	5,081	15.7	6,743	10.8	14.7	6,074
不動産賃貸管理事業	5,464	6,642	5,725	16.0	7,162	13.3	7.8	6,561	9.2	8,175	14.0	14.1	7,413
高齢者住宅事業	306	353	280	25.9	371	13.0	5.0	280	32.1	392	13.0	5.7	360
その他	△106	△172	△199	-	△94	-	-	△44	-	△45	-	-	109
全社又は消去	△1,326	△1,486	△1,538	-	△1,558	-	-	△1,716	-	△1,779	-	-	△1,808
経常利益	4,248	5,203	4,123	26.2	5,741	10.0	10.3	4,899	17.2	6,564	10.5	14.3	5,844
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	3,252	2,698	20.5	3,817	6.7	17.4	3,198	19.3	4,358	7.0	14.2	3,806

※1. セグメント間取引は含まない ※2. 各セグメントの売上比は売上高全体に対する構成比を表示

中期経営計画 施策の進捗



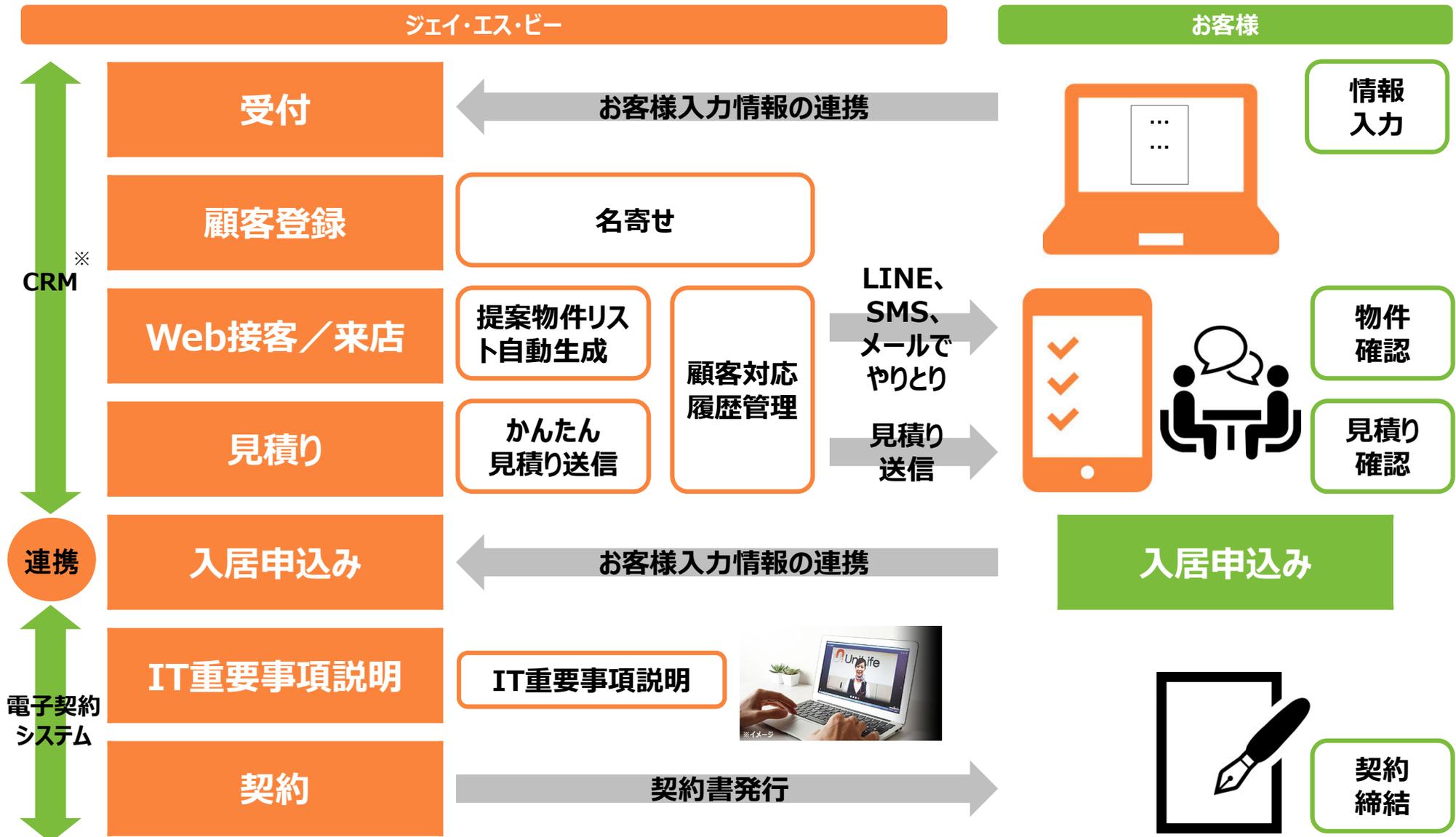
	施策	進捗評価 (S~D)	コメント
不動産賃貸管理事業			
DX化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マンション企画のDX推進による不動産オーナーサポートの充実化および営業効率化 ✓ マンション賃貸のDX推進により、入居者の利便性向上、非対面接客の推進 ✓ DX推進により、入居者・不動産オーナー・巡回点検担当者サポートの充実化、管理業務効率化、コスト削減 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規物件開発が順調に推移、管理戸数、利益率とも超過達成 ✓ コロナ禍による留学生の入国制限はあったものの、UniLifeブランド・コンセプトを持った食事付きや家具家電付き物件の促進、WEB広告・学校との提携における募集活動が奏功した
バリューチェーンの強化	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「企画・開発・提案力」「募集力」「管理力」が一体となった一気通貫のサポート体制確立 	S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コロナ禍の中、物件紹介からクロージングをオンラインで一気通貫して行うことで顧客ニーズに応えることに成功
学生の価値創造を意図したビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マンションに成長支援設備の設置 ✓ 学生に知の交流・創造機会の提供 ✓ 地域創生への貢献 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 三位一体による物件企画開発や仲介責任・管理責任による24時間365日の入居者アフターサービスについて更なる充実を目指す
高齢者住宅事業			
高齢者住宅の地域公民館化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ リアルとオンラインのハイブリッド型による公民館化の推進 ✓ 地域イベントの開催サポート ✓ 高齢者住宅間の相互訪問による交流 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各住宅にて小規模ではあるが、リアル開催を実施。今後、地域住民参加型も徐々に実施予定。また、地域包括支援センターとポッチャ競技大会開催に向けた準備進行中。
高齢者所有不動産の利活用促進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高齢者住宅入居時等に所有不動産の利活用・売却支援 ✓ 世代間ホームシェア ✓ 生前整理サポート 	C	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高齢者住宅ご入居時における所有不動産の売却支援は、継続的に取り組んでいる。利活用の一案であるホームシェアはコロナ禍のため、提案を見合わせている。
在宅生活支援の拡充	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 福祉用具貸与および介護リフォームの提供エリア拡大 ✓ 見守り事業の開始 ✓ 看護体制強化、ヘルステックの利活用 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 現在、提供中のエリアについては、深掘りが進んでいる。今後、当社運営住宅周辺エリアにも拡大。転倒時の衝撃を柔らげる商材の試験導入など、今後も新しい商材を活用することで、安全性・生産性を高めていく。
新規事業			
グループシナジーの発揮	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新たな若者成長支援サービス開始 ✓ HR事業プラットフォームの提供開始 ✓ 留学生、外国人材の活躍促進 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 「一般コース」の開設で、外国人材の日本語教育とグループ内就労に向けた取組みに着手 ✓ 「学びのマンション」の実施で、新入生に対し、コミュニケーションや食育を学ぶ講座を提供

進捗評価の目安 S: 予定を上回る大変順調な進捗 A: 予定を上回る順調な進捗 B: 予定通りの進捗 C: 予定より若干遅れ気味 D: 予定より大きく遅れ気味

DX化の推進 (既存事業の成長を図る「深化」)



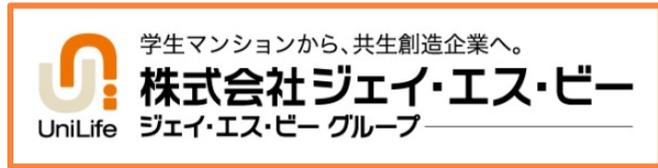
マンション賃貸のDX化



※CRM (Customer Relationship Management) : 顧客関係管理



資本参加により中国・四国地方の大学生協との協働強化



第三者割当増資
引受による資本参加



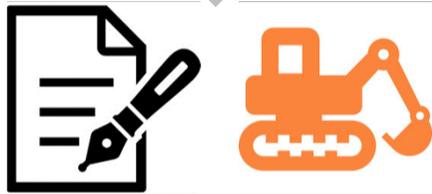
- <出資生協>
- 大学生協中国・四国事業連合
 - 愛媛大生協
 - 香川大生協
 - 高知大生協
 - 徳島大生協
 - 山口大生協

株式会社ユニコープ総合リビング
中国・四国エリアの大学生協オリジナルマンションの運営、賃貸住宅の企画開発および管理運営（サブリース）

大学生協との協働による開発

ジェイ・エス・ビー 大学生協

マンション開発

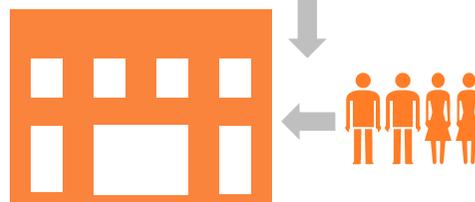


大学生協とジェイ・エス・ビーの協働開発
大学寮の開発

共同募集

ジェイ・エス・ビー 大学生協

入居者募集

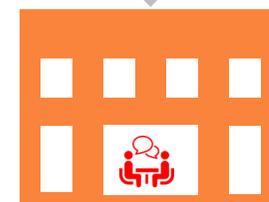


大学生協オリジナルマンションや
UniLife物件の共同募集

共同管理

ジェイ・エス・ビー 大学生協

マンション管理



大学生協オリジナルマンションや
UniLife物件の共同管理

時代ニーズに即した物件を開発する
「企画・開発・提案力」

全国ネットワークと多彩なメディアを駆使した
「募集力」

迅速かつきめ細かなサポートが出来る
「管理力」



食事付き学生マンションを5県に初進出

都市部に高機能マンション展開

学生会館 Uni E'meal 富山大学前



学生会館 UniS Court 山形



学生会館 The Park Hive板橋赤塚



学生会館 ロイヤル新大江（熊本）



学生会館 マニフィックリア高麗(鹿児島)



学生会館 classy BASE 西国分寺



学生会館 Uni E'meal 三重大学前



学生会館 Uni E'meal 石橋阪大前





学生の価値創造を意図したビジネス訴求/地方創生への貢献



学生の交流拠点である
UniLifeのマンションで
未来を開拓する
健全な若者の育成

地方創生への貢献 ～ 盛岡市の事例



地方創生の連携に関する協定

- ・賑わいのある中心市街地のまちづくりに関すること
 - ・誰もが利用しやすい交通環境の構築に関すること
 - ・観光振興及び魅力発信に関すること
 - ・交流人口及び関係人口の増加並びに移住定住の促進に関すること
- 相互に情報共有しながら、適宜連携を図る

リビスタ盛岡

- JR盛岡駅西口・食事付き 单身者向け賃貸マンション 2022年春運営開始
- 4/16 地方創生イベント開催
 - 移住コーディネーターによる説明
 - 民俗芸能「さんさ踊り」実演 など





DXによる生産性の向上

- 掃除ロボット「Whiz i」を一部住宅に導入
→ソフトバンクロボティクス製の除菌清掃ロボット「Whiz i」を導入。
自動運転技術により、自律的な清掃を行うことで、スタッフが従来、清掃に充てていた時間を介護業務に充当
- 24時間見守り機器「Tellus」を一部住宅に導入
→ 24時間対応の見守りデバイスを設置。
健康確認だけでなく、入居者のくらしを見える化
合わせて、スタッフの負担軽減も実現

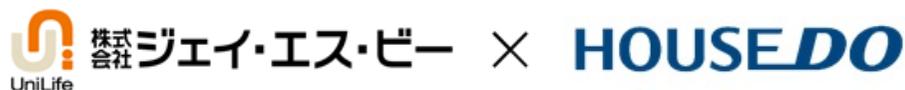


シルバーeスポーツの展開

- さいたま市民シルバーeスポーツ協会との連携
→シルバーeスポーツの先駆者である、さいたま市民eスポーツ協会と連携。
将来構想として、(仮称)関西シルバーeスポーツ協会を立ち上げ、入居者様だけではなく、地域住民の皆様の健康寿命延伸を実現する公民館化の取り組みにつなげていく。現在は入居者様にゲーム機器に慣れ親しんでいただく取り組みを実施中



ご所有不動産の利活用等



- 2021年3月 ハウスドゥグループ^(※)との業務提携
→ 高齢者住宅への入居者に対し、ご自宅などの不動産の査定・売却、不動産に関する情報提供、不動産有効活用等に関する提案を開始
→ 高齢者住宅の周辺を含み、極力、地域に空き家を発生させず、地域の活力維持につなげていく



※ 株式会社ハウスドゥは2022年1月1日付で株式会社And Doホールディングスに商号変更しました

大手コンビニとの協調による移動販売

- 大手コンビニと協調し一部住宅にて移動販売を毎月実施
→地域課題の一つに高齢者世帯の買い物難民があげられますが、その解決方法として、社会福祉協議会とも連携し、地域住民の皆様も対象とした移動販売を実施。当社高齢者住宅の敷地を会場として提供しています





大学生キャリア教育・支援の地域拡大



株式会社スタイルガーデン

大学生を対象にしたキャリア教育・支援

- 入居学生を中心に、「第0新卒プログラム」としてビジネススクール、インターンシップ、キャリア支援を通じて、決断力、行動力、実現力の育成を図る
- 自己分析、面接対策、企業紹介など就活支援サービス提供
 - JSBグループの営業基盤とスタイルガーデンの持つ教育ノウハウを相互活用



2020年9月に広島、2021年6月に名古屋拠点を開設し、大阪と合わせて3拠点体制へ拡大

大学生キャリア教育・支援の地域拡大



株式会社OVO

学生に対する就職活動、キャリアアップ、学生生活支援
企業に対する採用活動、人材育成支援
大学に対する就職率向上支援

- 入居学生成長支援プロジェクト「学びのマンション」への支援
→ 入居学生に多くの学びや発見・体験を提供することで、日本を担う若者の人間力、社会人基礎力の向上に貢献

学生会館 NCRE京都深草



- PC講習、京都の文化歴史講座、料理教室や防犯用護身術など、より快適な生活をするためのスキルを習得する機会提供



入居学生がより豊かで実りある学生生活を送れるようにサポート



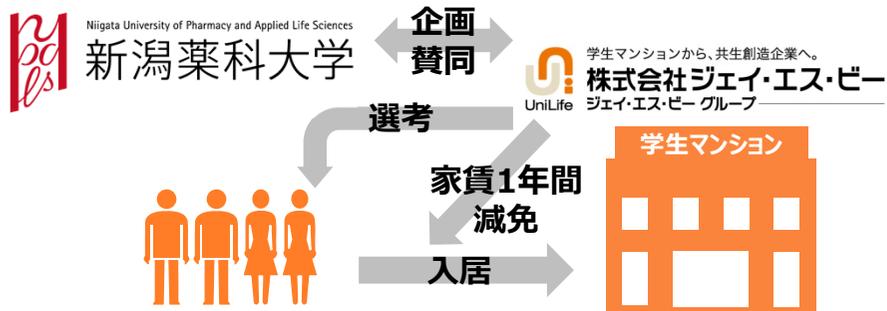
<経営理念>

豊かな生活空間の創造

私たちは、「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」に配慮した豊かな生活空間の創造を目指し、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に、おもてなしの心と笑顔で貢献いたします。

Social : 学生支援への取り組み

- 「未来応援プロジェクト」始動
 - 企画に賛同頂いた学校の学生に対して選考を行い、通過者の家賃を1年間減免
 - ⇒ 学校法人新潟科学技術学園 新潟薬科大学にてプロジェクト始動



- 47都道府県地域産品セレクトショップ「アナザー・ジャパン」を年間スペシャル・サポーターとして支援
 - 三菱地所と中川政七商店が進めるセレクトショップをサポート
 - 故郷を離れ東京近郊で暮らす大学生たちが、「フロンティアスピリットと郷土愛」を武器に、自分たちの故郷の産品を販売
 - 管理会計から、商品選定、店舗づくり、プロモーションまでを含む店舗運営を行い、経営知識と実践を身に着ける場を提供



47都道府県地域産品セレクトショップ「アナザー・ジャパン」イメージ

Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

Social : 子ども支援への取り組み

- 「象と花」プロジェクト
 - 盛岡市内のジェイ・エス・ビーが管理する学生マンションで回収した本を盛岡書房が査定・販売し、さわや書店が選書したカタログの中から岩手医科大学付属病院に入院する子供たちに新しい本が届けられる



Governance : 企業価値最大化に向けて

- コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方
 - 株主をはじめ、顧客・不動産オーナー・取引先・従業員など当社を取り巻く全てのステークホルダーに信頼される企業であること
- 任意の委員会としての報酬委員会・指名委員会設置
- 取締役に対する各連結会計年度の業績に連動した業績連動報酬制度及び中長期インセンティブとしての株式報酬制度導入

IV. Appendix



中期経営計画「GT01」目標



中期経営計画「GT01」 2023年10月期 目標値

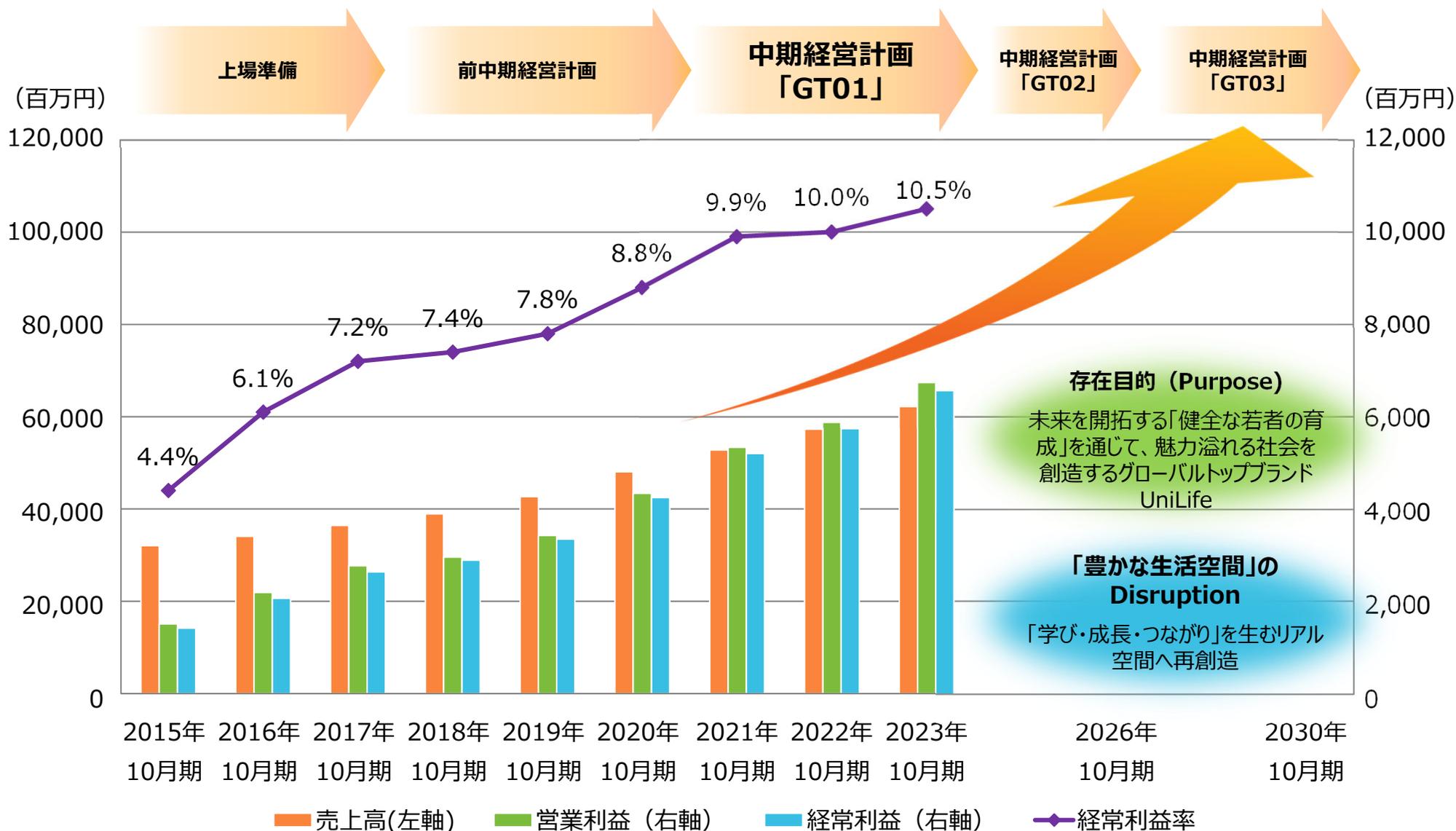
	当初目標	修正目標		当初目標	修正目標
売上高	619億円	<u>622億円</u>	資本効率	ROE	15%以上 変更なし
				ROIC	8%以上 変更なし
営業利益	60億円	<u>67億円</u>	財務安全性	自己資本比率	40%以上 変更なし
				流動比率	120%以上 変更なし
経常利益	58億円	<u>65億円</u>	入居関連指標	管理戸数	85,000戸 変更なし
				契約決定件数	30,000件 変更なし
親会社株主に帰属する 当期純利益	38億円	<u>43億円</u>	成長投資	自社物件	200億円 <u>250億円</u>
				システム投資	6億円 <u>7億円</u>

※目標値は2021年12月修正

業績推移と中期経営計画「GT01」目標①



売上高・営業利益・経常利益・経常利益率



業績推移と中期経営計画「GT01」目標②



ROE・ROIC

自己資本比率・流動比率

上場準備

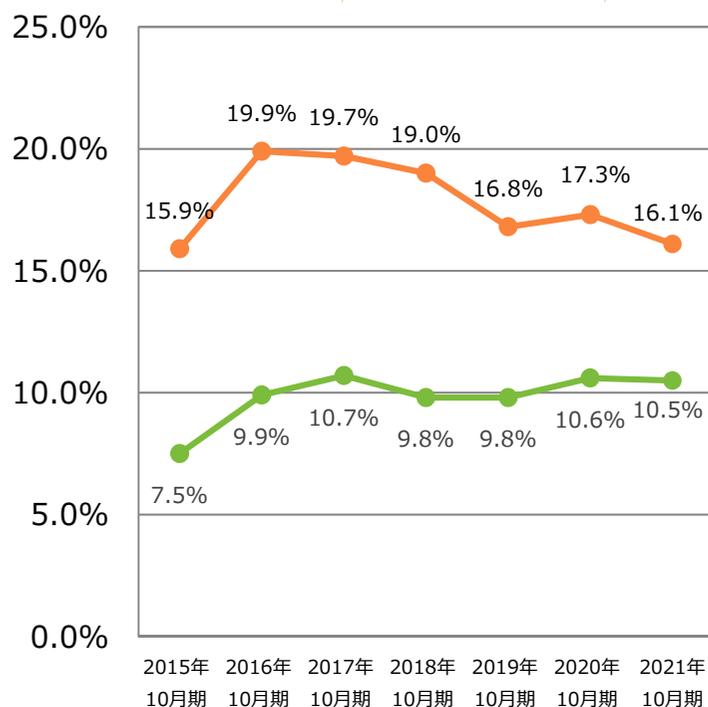
前中期経営計画

中期経営計画
「GT01」

上場準備

前中期経営計画

中期経営計画
「GT01」



2023年
10月期目標

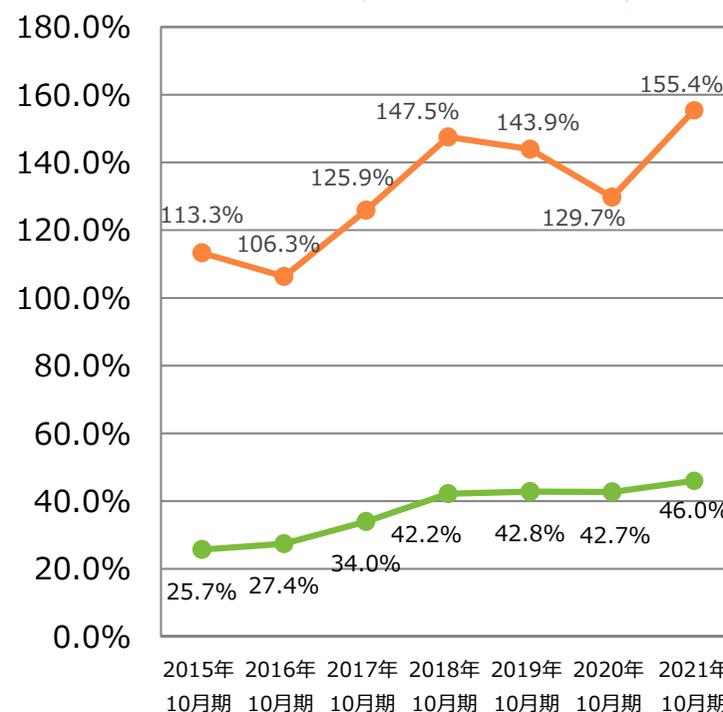
ROE

15%以上

ROIC

8%以上

— ROE — ROIC



2023年
10月期目標

流動比率

120%以上

自己資本比率

40%以上

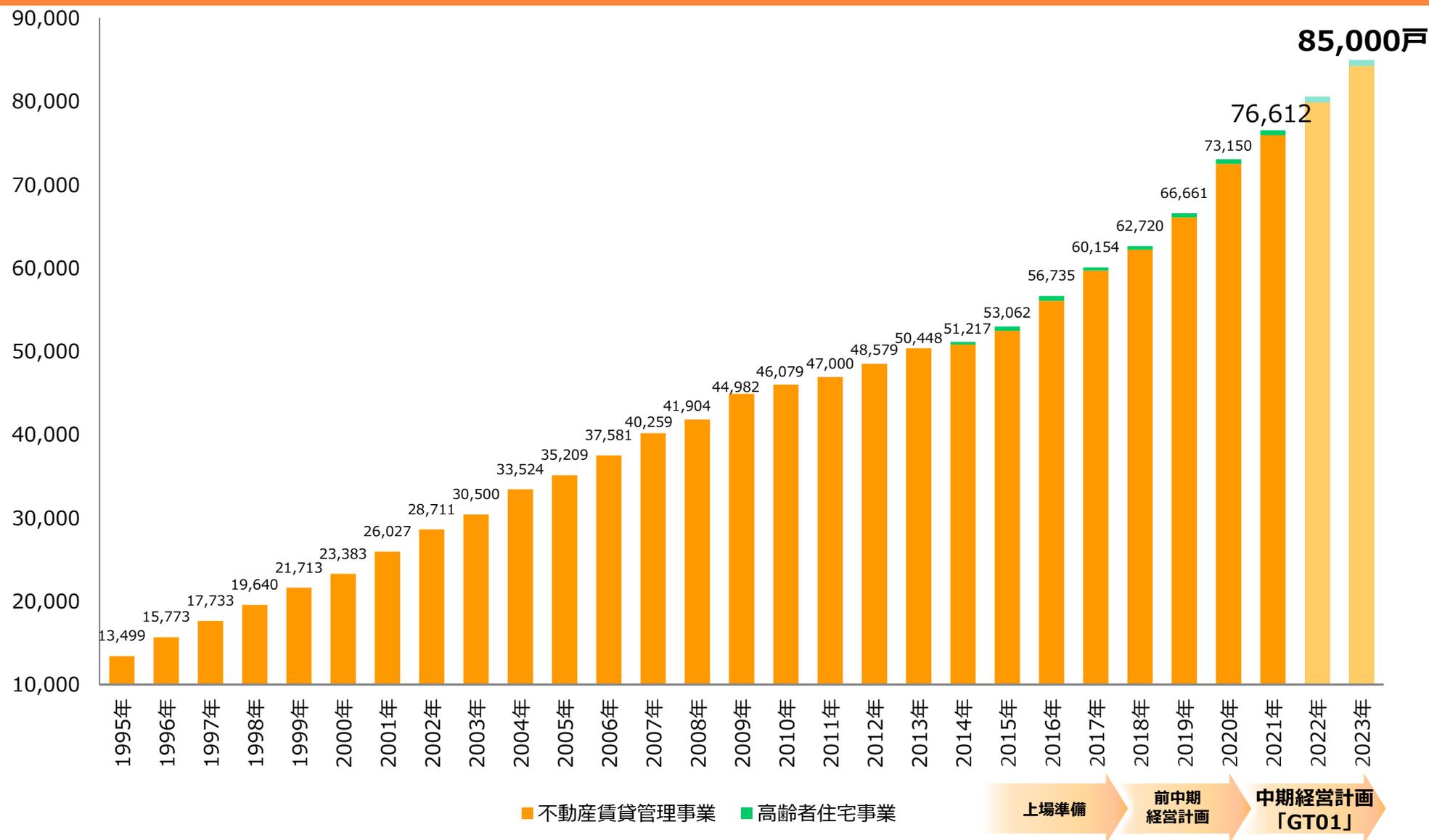
— 自己資本比率 — 流動比率

自社開発の推進等の成長投資により資本効率指標は一時的に低下見込み
資本コストを意識した経営の徹底

業績推移と中期経営計画「GT01」目標③



管理戸数「GT01」目標 85,000戸



業績推移と中期経営計画「GT01」目標④



不動産投資・システム投資

自社物件開発

250億円
(当初目標:200億円)

- 自社物件開発の意義
 - 戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発が可能
 - 売却・投資回収後の借上転化により競争力の高い借上物件増

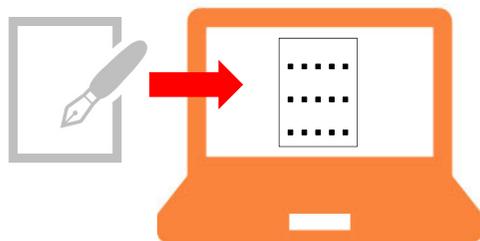
システム投資

7億円
(当初目標:6億円)

- DXの推進
- 新規事業推進
- インフラ強化

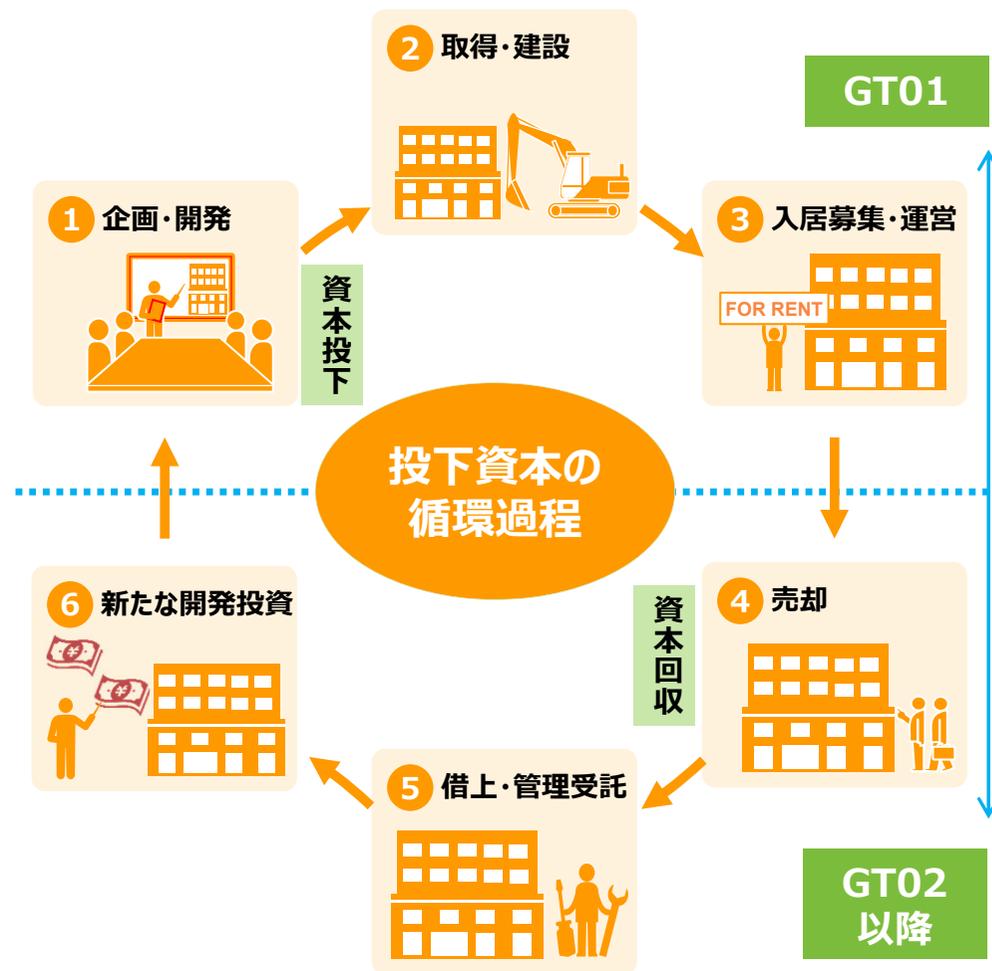


情報活用による営業効率化



契約書電子化システム導入

自社物件開発の流れ (GT01では「①～③」に注力)



中期経営計画「GT01」目標⑤ セグメント別利益計画



中期経営計画「GT01」(2020.11-2023.10)

	2020年10月期			2021年10月期			2022年10月期			2023年10月期		
	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	修正計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	修正計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高 ※1 ※2	48,058	100.0	12.6	52,787	100.0	9.8	57,290	100.0	8.5	62,255	100.0	8.7
不動産賃貸管理事業	44,932	93.5	12.8	49,519	93.8	10.2	53,773	93.9	8.6	58,486	93.9	8.8
高齢者住宅事業	2,714	5.6	17.0	2,802	5.3	3.2	2,852	5.0	1.8	3,015	4.8	5.7
その他	411	0.9	△17.6	466	0.9	13.5	664	1.2	42.5	753	1.2	13.4
営業利益	4,338	9.0	26.7	5,337	10.1	23.0	5,881	10.3	10.2	6,743	10.8	14.7
不動産賃貸管理事業	5,464	12.2	23.1	6,642	13.4	21.6	7,162	13.3	7.8	8,175	14.0	14.1
高齢者住宅事業	306	11.3	99.4	353	12.6	15.5	371	13.0	5.0	392	13.0	5.7
その他	△106	-	-	△172	-	-	△94	-	-	△45	-	-
全社又は消去	△1,326	-	-	△1,486	-	-	△1,558	-	-	△1,779	-	-
経常利益	4,248	8.8	27.0	5,203	9.9	22.5	5,741	10.0	10.3	6,564	10.5	14.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	5.7	19.7	3,252	6.2	17.8	3,817	6.7	17.4	4,358	7.0	14.2

※ 1. セグメント間取引は含まない

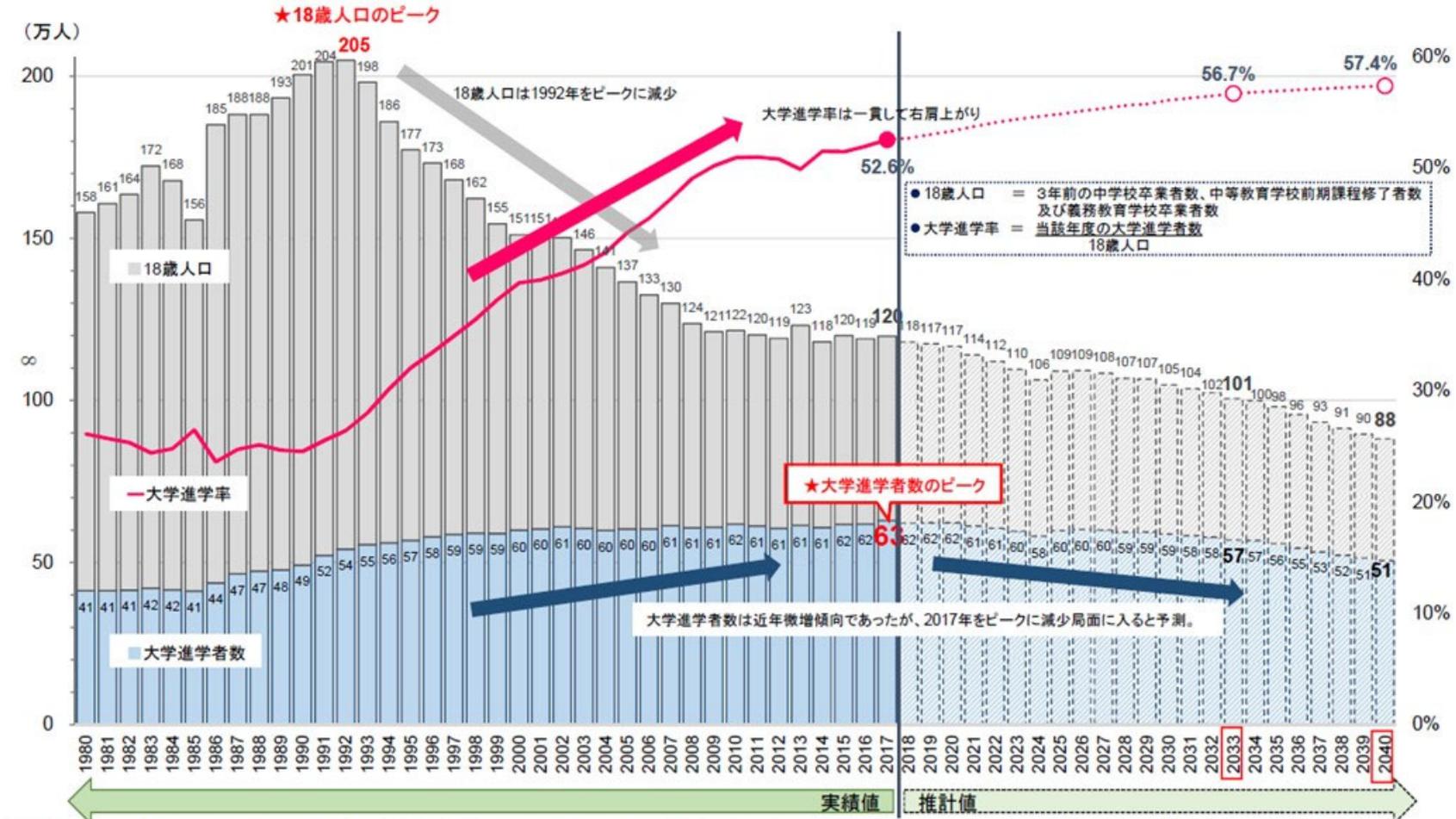
※ 2. 各セグメントの売上比は売上高全体に対する構成比を表示

外部環境の分析【進学率・少子化】



18歳人口と進学率等の推移

● 18歳人口が減少し続ける中でも、大学進学率は一貫して上昇し、大学進学者数も増加傾向にあったが、2018年以降は18歳人口の減少に伴い、大学進学率が上昇しても大学進学者数は減少局面に突入すると予測される。



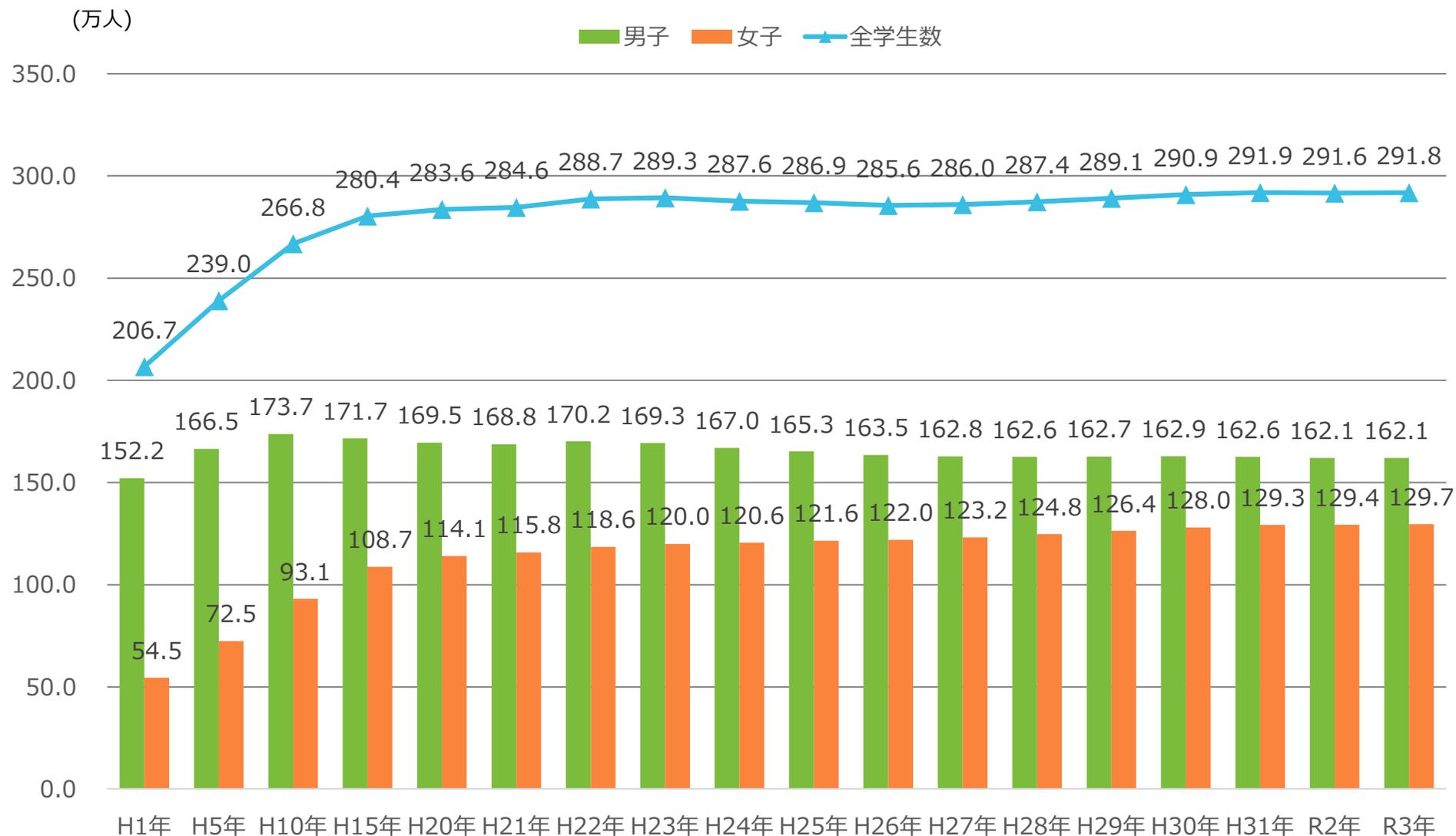
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)
●大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

文部科学省作成データより

外部環境の分析【学生数】



大学の学生数推移

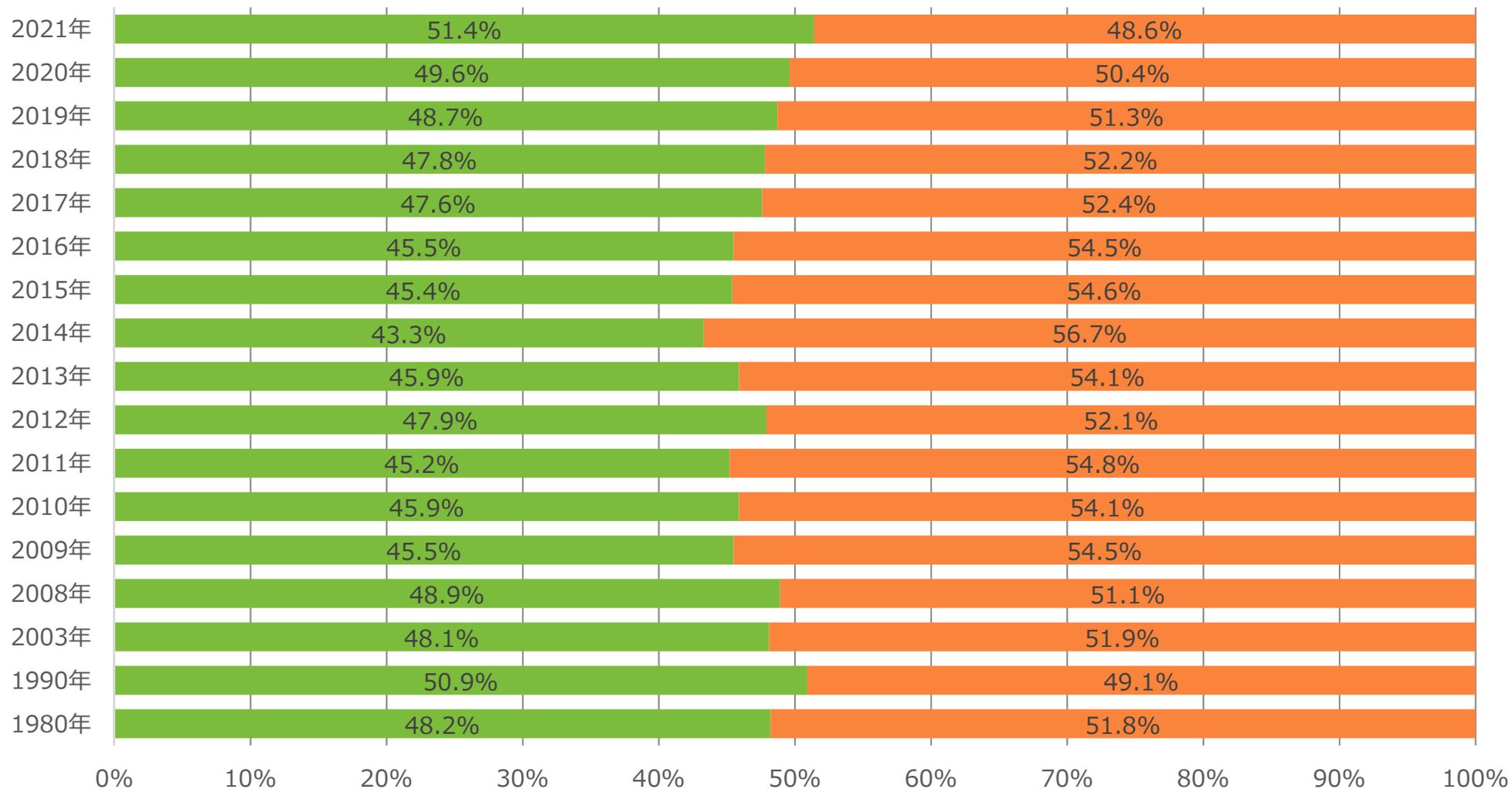


文部科学省「令和3年度学校基本調査速報」より



自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

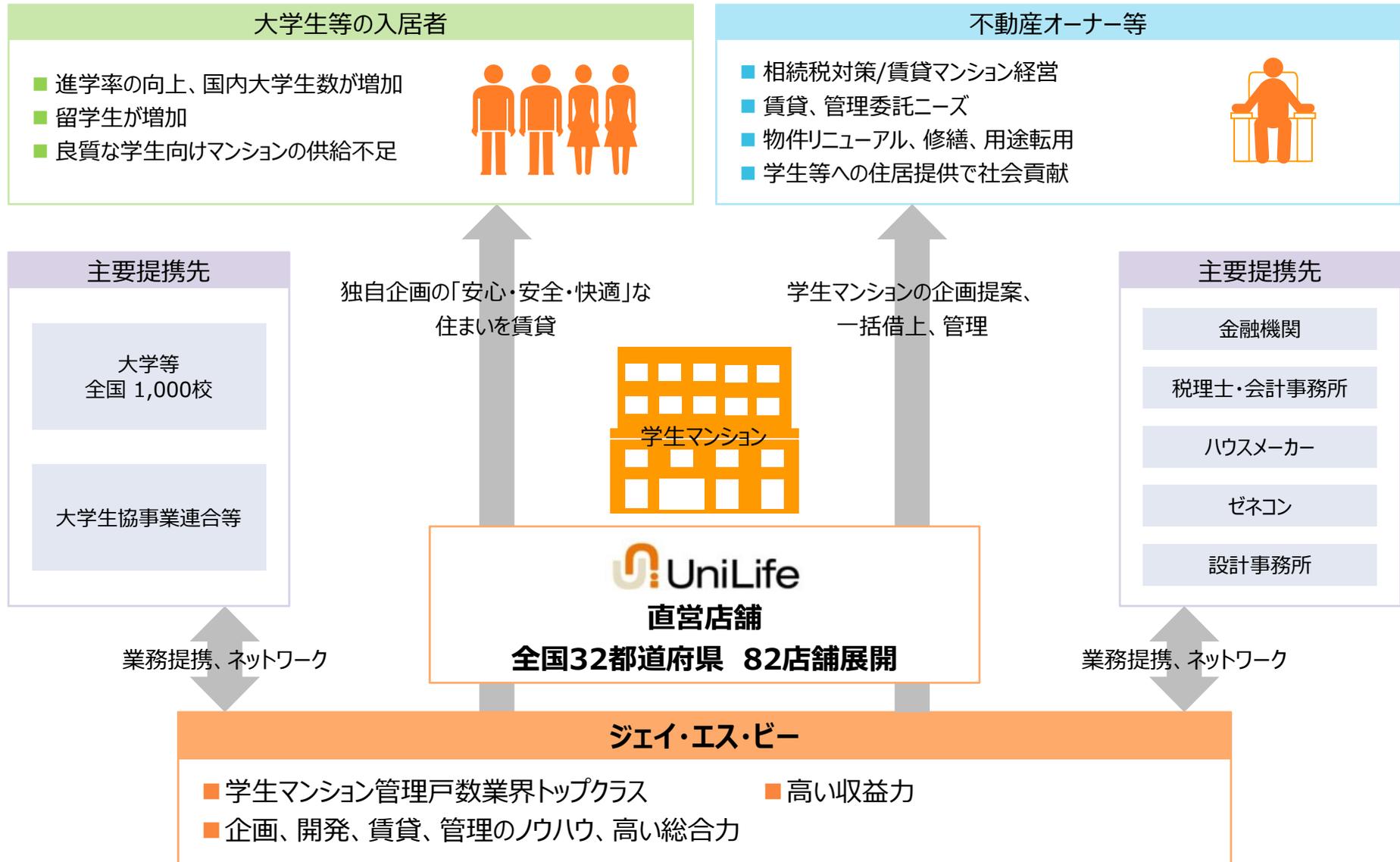


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2021」より

不動産賃貸管理事業の概要



学生マンションの企画・開発・提案、入居者募集、入居者・建物管理を一括サポート



学生マンションとは



「入居者」 = 全員学生

※一部卒業生入居可

学生マンションの特徴

入居者が全員学生	<ul style="list-style-type: none">■ 生活習慣の違いから起こる隣人とのトラブルが起りにくい■ 入居者の全員が学生なので、保護者にも安心感がある
セキュリティが厳重	<ul style="list-style-type: none">■ 原則防犯カメラ、オートロックシステム導入済み物件
設備が充実	<ul style="list-style-type: none">■ 基本的には、専有部に風呂、トイレ、キッチン、収納、エアコンが設置済み

お部屋探し～契約の特徴

お部屋探し	<ul style="list-style-type: none">■ 春の卒業予定から空室を早期（年内）に把握できる
各種サービス	<ul style="list-style-type: none">■ 合格前に予約を受け付けたり、受験生に対応したサービスが充実
賃貸借契約	<ul style="list-style-type: none">■ 保護者と賃貸借契約を締結するケースが多い■ 保護者が契約人となるため、家賃滞納のリスクが減少

年々、高まるニーズ

近年増えているサービス・特徴

家具家電付き	<ul style="list-style-type: none">■ 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none">■ 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none">■ スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none">■ 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生向け学生マンション	<ul style="list-style-type: none">■ 留学生の増加に伴い、住居の確保が必須。一般マンションでは受け入れが難しい場合もあり、今後更に需要が増える予想
女子学生マンション・女子専用フロア	<ul style="list-style-type: none">■ 入居者全員が女性、フロア入居者全員が女性限定

一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」が学生マンションの強み

ジェイ・エス・ビーの強み



ジェイ・エス・ビーの強みを活用した一気通貫サポート体制



一気通貫したサポート体制により、物件開発数の増加や高入居率を実現

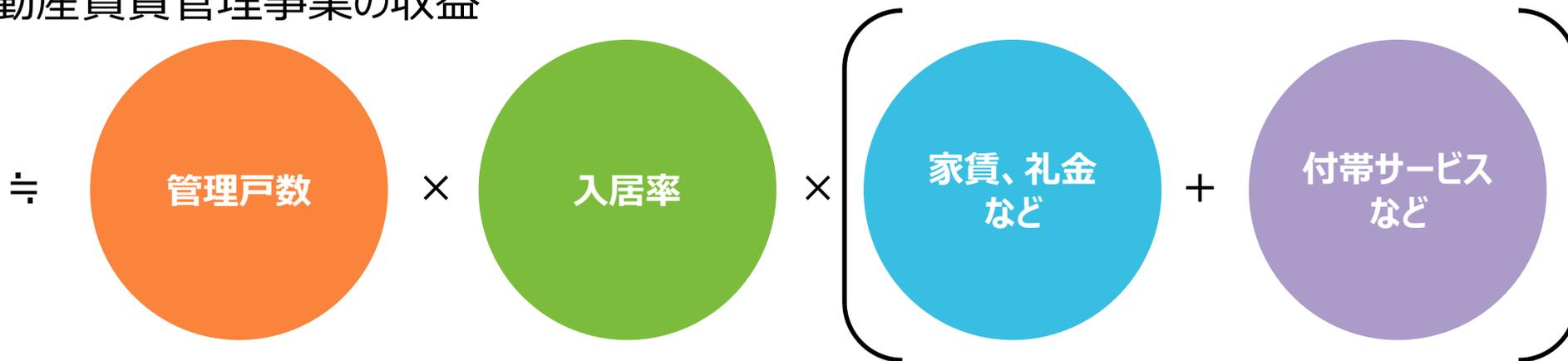
長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

一括借上及び24時間サポートの提供による学生のご家族にとっての安心感

不動産賃貸管理事業の収益構造



不動産賃貸管理事業の収益



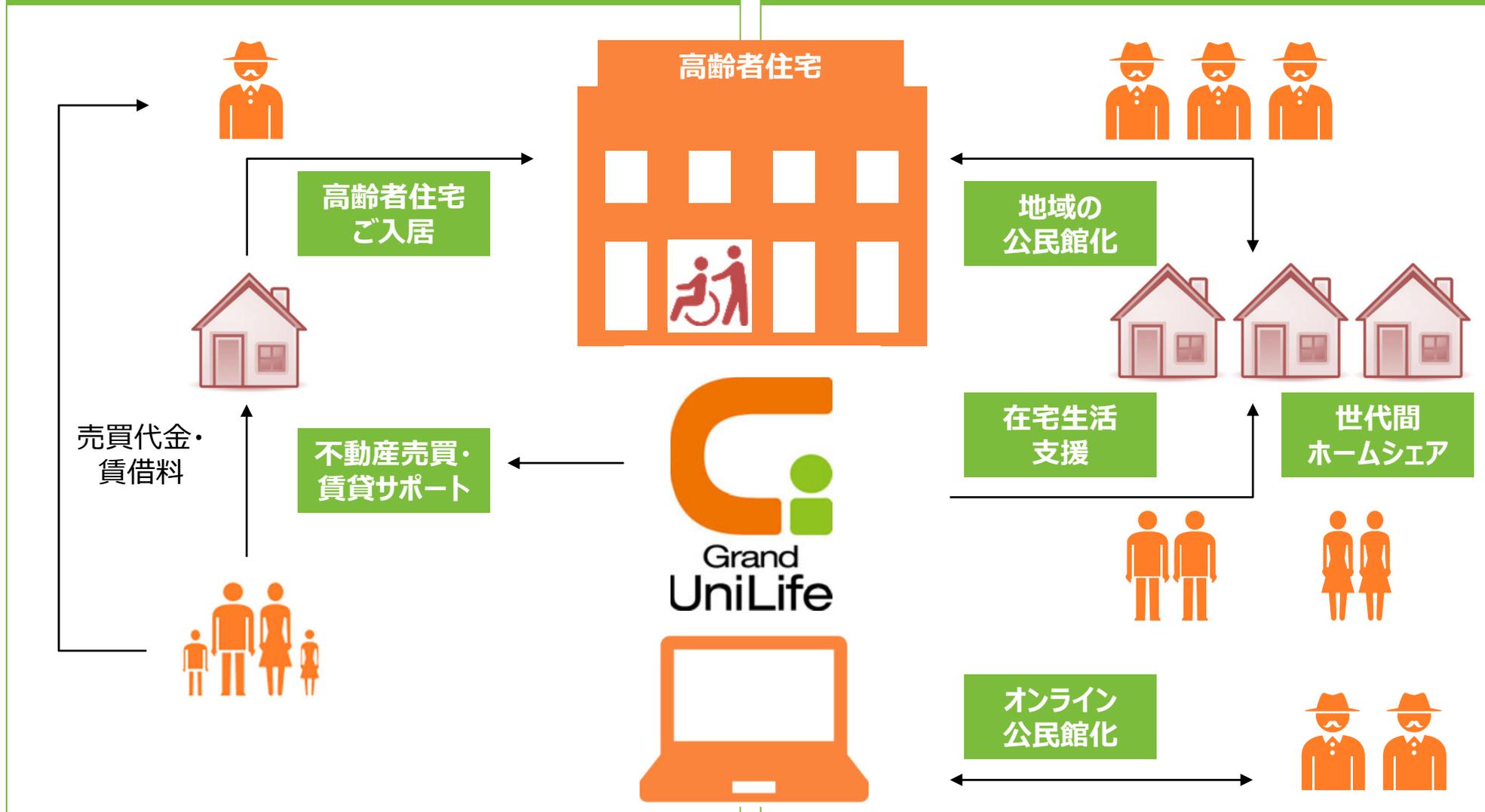
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国81か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」など柔軟な申込み可能 大学・高校等のネットワークを活用した積極的な募集活動 	<ul style="list-style-type: none"> 地域別・物件のグレード別に募集賃料見直しを実施 リノベーション、新規設備導入により物件の高付加価値化 	<ul style="list-style-type: none"> 家具・家電付き、食事付き、インターネット、防犯設備など入居者向けサービスの拡充 賃貸マンション経営に関する保守点検・修繕など不動産オーナー向けサービスの拡充 入居希望者に対する不動産賃貸の仲介



高齢者住宅をコアに多世代共生型のまちづくり

高齢者住宅入居者の不動産利活用（空き家問題も解決）

地域課題を解決する事業展開



高齢者住宅事業の概要



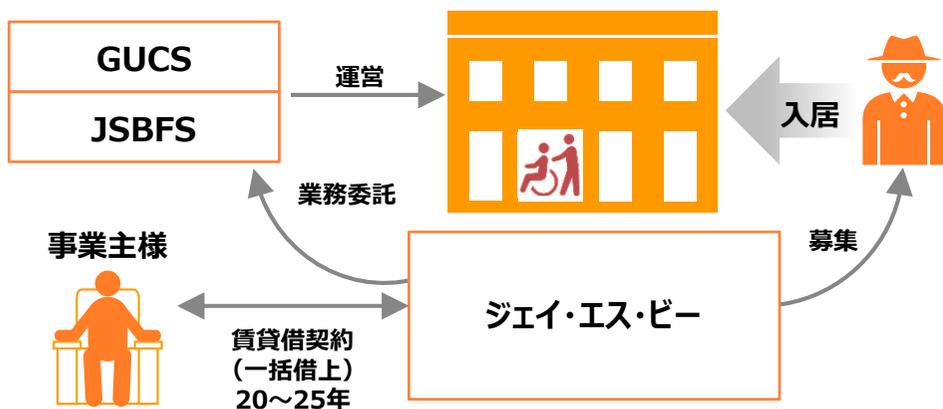
事業概要

運営形態（サービス付き高齢者向け住宅の場合）

運営会社：ジェイ・エス・ビー

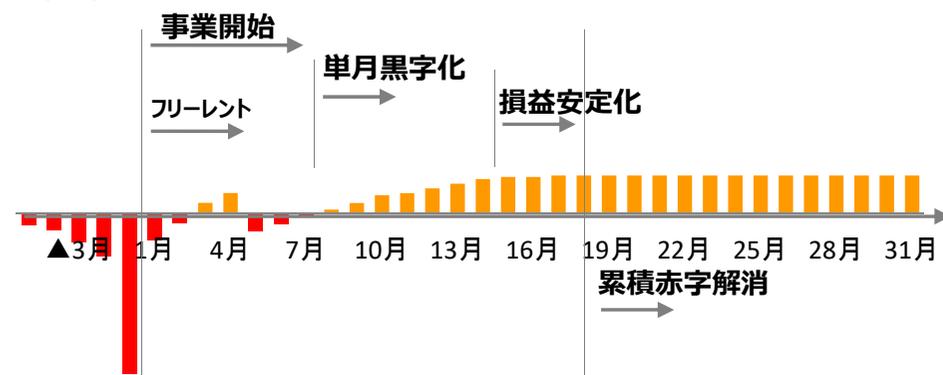
介護事業：株式会社グランユニライフケアサービス（GUCS）

食事提供：株式会社ジェイ・エス・ビー・フードサービス（JSBFS）



期間別標準的損益

<単月損益>



※50室程度の規模をモデルとした物件損益の一例です。

ジェイ・エス・ビーの強み

住まいを意識した高齢者住宅

- 入居者様の多様なニーズに応えた居室プラン
 - 居室面積は25㎡タイプを基本に18㎡やご夫婦用もご用意
 - 原則、風呂・トイレ・キッチン・洗面台を居室内に設置
- ゆたかな暮らしを創造する空間



居室



建物外観



天然温泉

味わう喜びを提供するお食事

- 高齢者住宅内の厨房にて専属シェフが手作りにてご提供
 - 彩りや季節感を大切に、専属シェフが食材から調理
 - イベント食も実施



暮らしを彩る多様なイベント

- 日々の生活に潤いを与えるイベントを積極的に開催

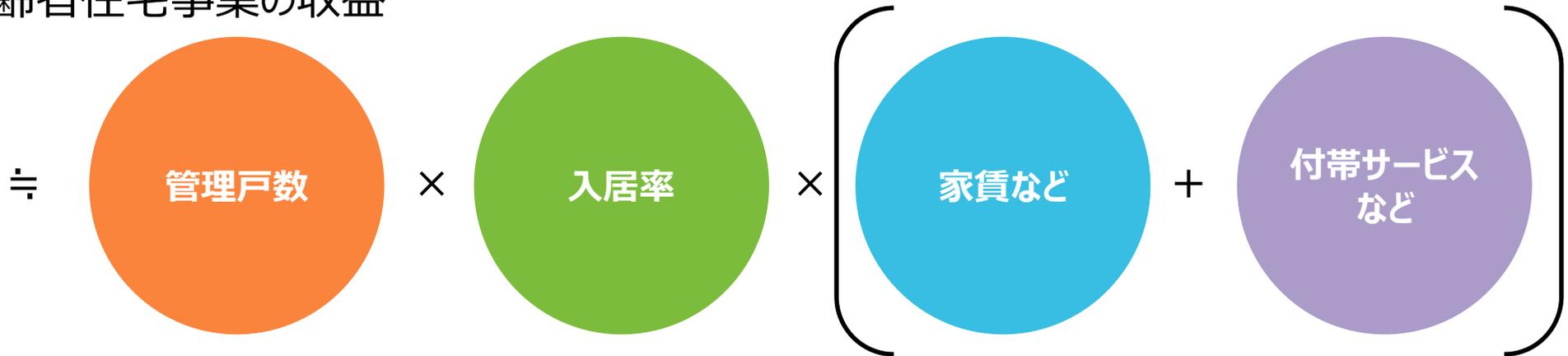
<年間スケジュールの一例>

	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
レクリエーション風景	お餅つき お琴 民謡 折り紙雛人形 お茶会 落語寄席	カラオケ大会 終活セミナー 出張ネイルサロン 日舞の舞 介護懇談会 エンターテインメントショー	プロ野球解説者 トークショー 馬頭琴コンサート 介護予防運動	歌&ギター伴奏会 折紙教室 紅葉狩り 出張ハンドマッサージ クリスマスショー マジックショー

高齢者住宅事業の収益構造



高齢者住宅事業の収益



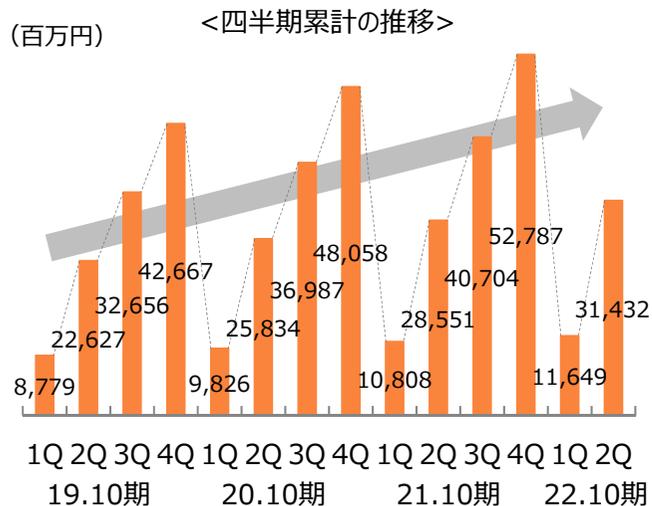
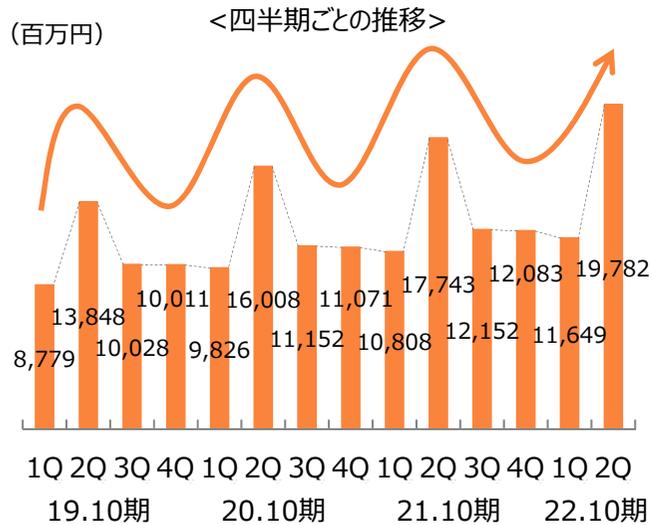
	自社開発、M&A等 新規受託による増加	運営力向上により 高い入居率を維持	高付加価値化により 維持・上昇	付帯サービスへの ニーズ高まる
今後の 展望	<ul style="list-style-type: none"> 多様なニーズに応える住宅バリエーションの構築 関西地区を中心に、臨機応変に新規受託エリアを選定 地主有効活用案件、自社開発、M&A等による新規受託 医療、介護業界に注力した会計事務所等との連携推進 	<ul style="list-style-type: none"> 安心、安全、快適な住空間の提供 近隣の方へ交流の場を提供するなど地域に根差した高齢者住宅へ スタッフのスキルアップ等を通じた介護サービス等の提供力向上 テクノロジーの活用等による更なる運営の良質化 		<ul style="list-style-type: none"> 食事提供、清掃・洗濯などの入居者向け生活支援サービスの拡充 介護保険サービス、保険外サービスの拡充 医療法人との提携による医療サービスの拡充（オンライン診療含む） 福祉用具提供サービス



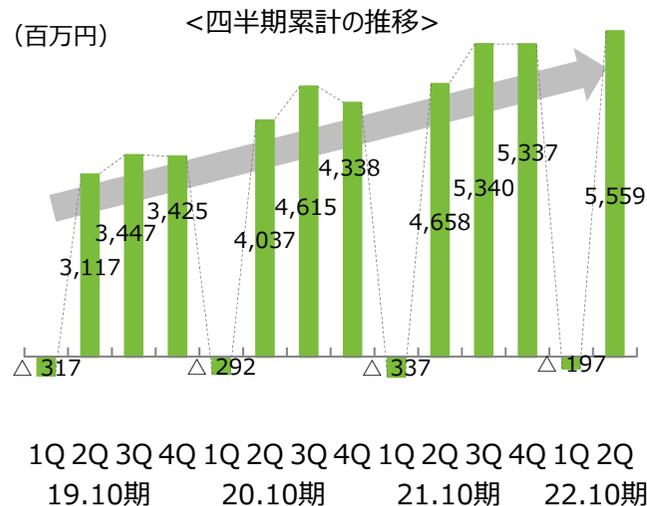
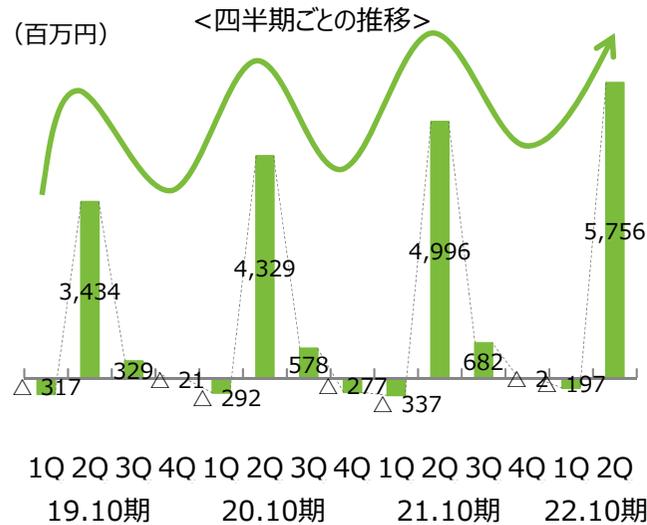
四半期ごとの収益イメージ

✓ 学生マンションの入居者入れ替わりは年度末・年度始に集中しており、売上高・利益計上の時期に偏りが生じる

売上高推移

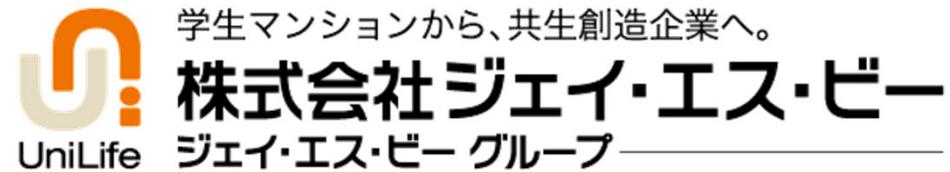


営業利益推移



学生マンションの入替期である第2四半期（2-4月）に売上高・利益計上が集中
第1,3,4四半期については、主に入居者募集の準備として費用を計上する期間

四半期ごとの変動はあるも、物件管理戸数増加により売上高・営業利益は着実に右上がり推移



IRに関するお問い合わせ先

株式会社ジェイ・エス・ビー 経営管理部

電話 : 075-341-2728
e-mail : jsb@jsb-g.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。