

株式会社ジェイ・エス・ビー

2022年10月期

# 決算説明会

2022年12月20日

(証券コード 3480 東証プライム)





I. 2022年10月期 決算実績	P. 2
II. 2023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 決算実績





- ✓ **国内経済は一定の盛り上がりが見られるも、地政学リスクの高まりやエネルギー・資源価格の高騰、物価上昇により先行き依然不透明**  
→ 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新規物件開発の積極展開による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**  
→ 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も超過達成を図る
- ✓ **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 決算の概況



- ✓ 物件管理戸数の増加、非対面営業活動での高水準の入居率確保による賃貸関連売上高の伸長
- ✓ 保証家賃の増加、人件費増、自社所有物件増加による減価償却費増、食材仕入増等により費用は増加
- ✓ 利益の各項目は全て前年比2ケタ成長となり、当初業績予想を上回る
- ✓ 従業員へのインフレ特別手当（一時金）の計上

	2021年10月期		2022年10月期					
	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) ※2	業績予想比 (%)
売上高	52,787	100.0	57,922	100.0	5,134	9.7	57,290	1.1
売上原価	43,785	82.9	47,647	82.3	3,861	8.8	47,227	0.9
売上総利益	9,002	17.1	10,275	17.7	1,273	14.1	10,062	2.1
販売費及び一般管理費	3,664	6.9	3,963	6.8	298	8.2	4,181	△5.2
営業利益	5,337	10.1	6,312	10.9	974	18.3	5,881	7.3
経常利益	5,203	9.9	6,189	10.7	986	19.0	5,741	7.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,252	6.2	4,303	7.4	1,050	32.3	3,817	12.7
設備投資額 ※1	6,929	-	7,323	-	393	5.7	8,988	△18.5
減価償却費	1,028	-	1,228	-	200	19.5	1,218	0.8

- 借上物件の管理戸数増加による保証家賃の増加
- 人件費及び自社所有物件増加に伴う減価償却費の増加

- 本部人員に係る人件費、租税公課増加
- のれん償却額の減少

- 非対面営業体制の定着による効率化寄与

- 所有物件売却による固定資産売却益の計上

※1. キャッシュ・フローベースでの数値を記載      ※2. 業績予想は2021年12月14日公表の期初予想値

# 2022年10月期 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、100%に近い入居率確保により増収
- ✓ 保証家賃の増加、人件費・減価償却費・食材仕入れ関連費用増加があったものの増益

## 高齢者住宅事業

- ✓ 新規オープン（2021/10 豊中刀根山）に伴う増収はあったものの派遣社員利用増加により減益

	2021年10月期		2022年10月期			
	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 ※	52,787	100.0	57,922	100.0	5,134	9.7
不動産賃貸管理事業	49,519	93.8	54,433	94.0	4,914	9.9
高齢者住宅事業	2,802	5.3	2,866	4.9	64	2.3
その他	466	0.9	622	1.1	156	33.5
営業利益 (率)	5,337 (10.1%)	100.0	6,312 (10.9%)	100.0	974	18.3
不動産賃貸管理事業 (率)	6,642 (13.4%)	124.4	7,780 (14.3%)	123.2	1,137	17.1
高齢者住宅事業 (率)	353 (12.6%)	6.6	260 (9.1%)	4.1	△92	△26.3
その他	△172 (-)	△3.2	△59 (-)	△0.9	112	-
調整額	△1,486	△27.8	△1,668	△26.4	△182	-

- 自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加
- 拠点増加に伴う食堂売上増加

- 介護事業関連売上の増加
- 家賃収入の増加

- 管理戸数増
- 高入居率の維持
- 運営体制の効率化寄与

- 派遣社員利用増加により減益

※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

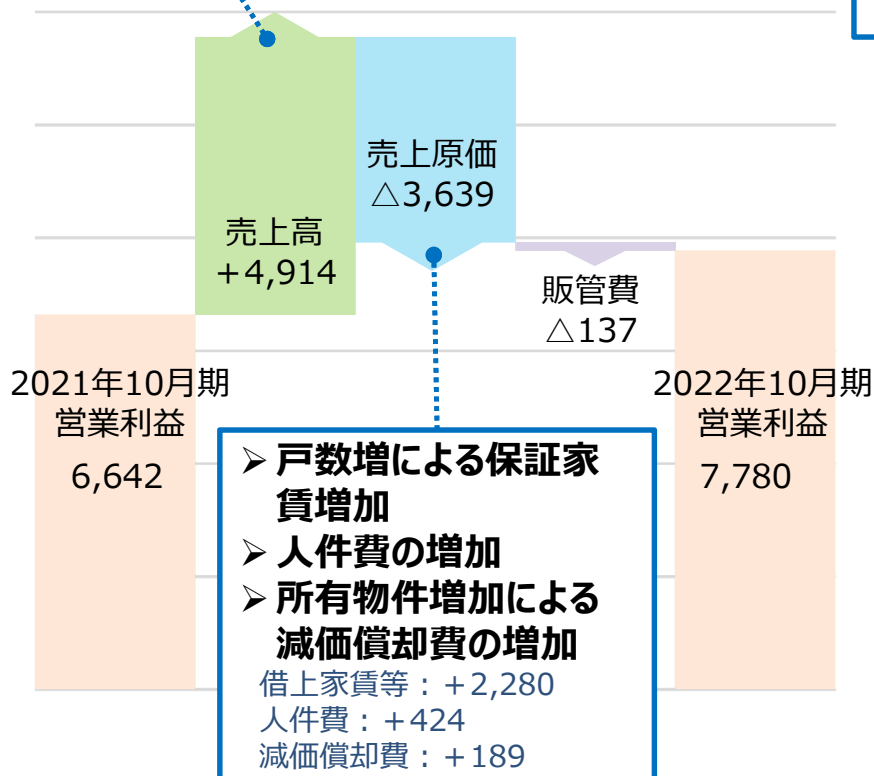


## 不動産賃貸管理事業

### ✓ 物件管理戸数は順調に増加

- 当初計画を上回る物件管理戸数の増加
- 高水準の入居率維持  
物件管理戸数(4月比較 4,665戸増)

(金額単位：百万円)

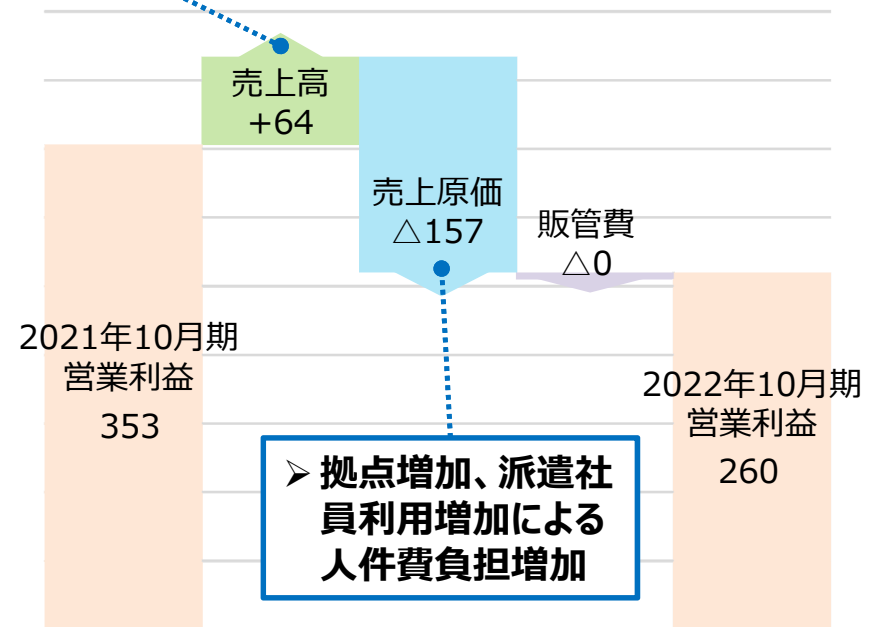


## 高齢者住宅事業

- ✓ 1Qの低稼働に伴い家賃関連売上は微増
- ✓ 新規オープンに伴う増収(介護サービス)
- ✓ 派遣社員の利用増加によるコスト高

- 家賃関連売上の増加
- 介護サービス関連売上の増加  
家賃関連売上：+3  
介護サービス関連売上：+57

(金額単位：百万円)



# 入居関連指標①



	2020年10月期		2021年10月期		2022年10月期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
<b>不動産賃貸管理事業</b>							
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	24,391	9.8	29,146	19.5	※5 29,454	308	1.1
(内、当社管理物件)	18,065	9.9	22,101	22.3	22,330	229	1.0
<b>高齢者住宅事業</b>							
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	+3.1pt	94.1	+2.4pt	89.9	-	△4.2pt
(内、安定稼働物件) (%) ※3	93.8	+0.6pt	94.1	+0.3pt	93.2	-	△0.9pt
<b>合計</b>							
管理戸数 (戸)	73,150	9.7	76,612	4.7	81,333	4,721	6.2

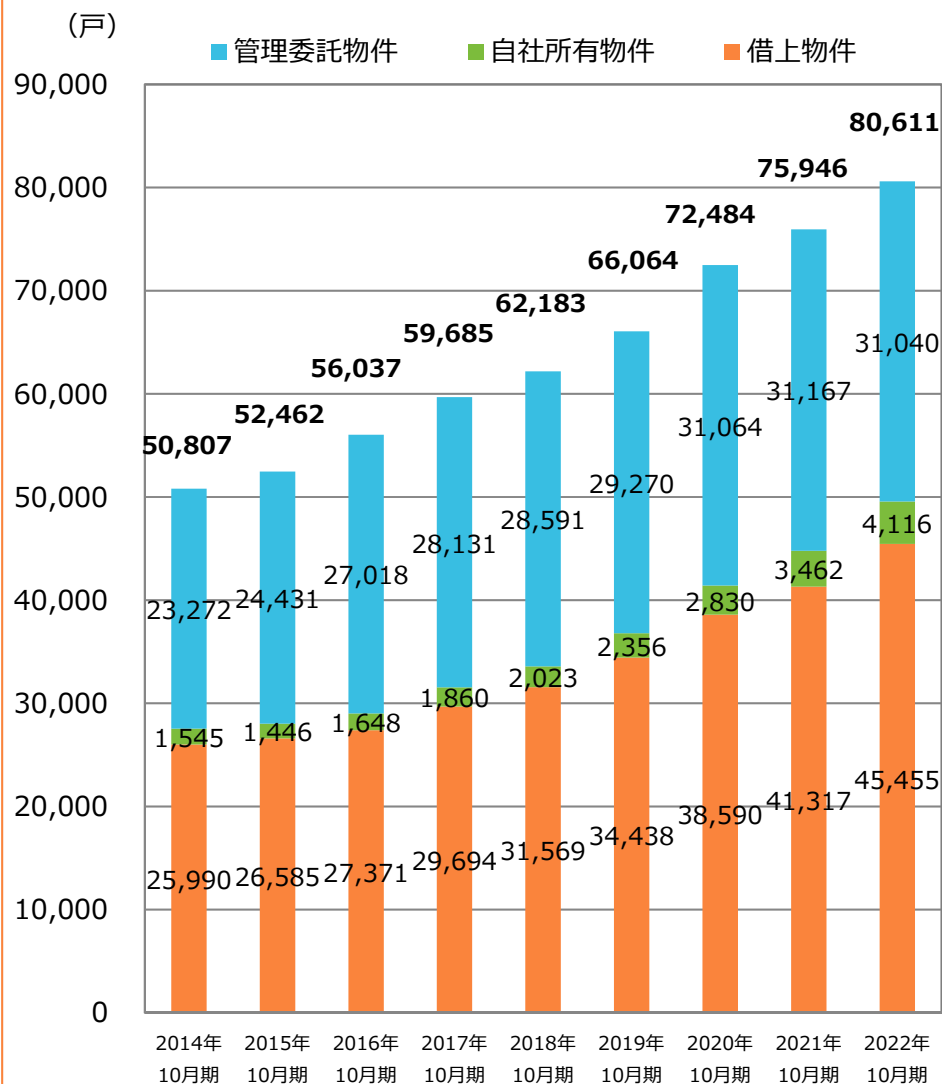
(注) 数値4月末現在 ※1.借上・自社所有物件 ※2.11月～10月決定 ※3.原則、運営開始(新築・M&A問わず)から1年経過をした物件 ※4.自社所有物件18戸含む ※5.収益認識基準の適用の影響から、一部集計基準を見直しております



# 入居関連指標②



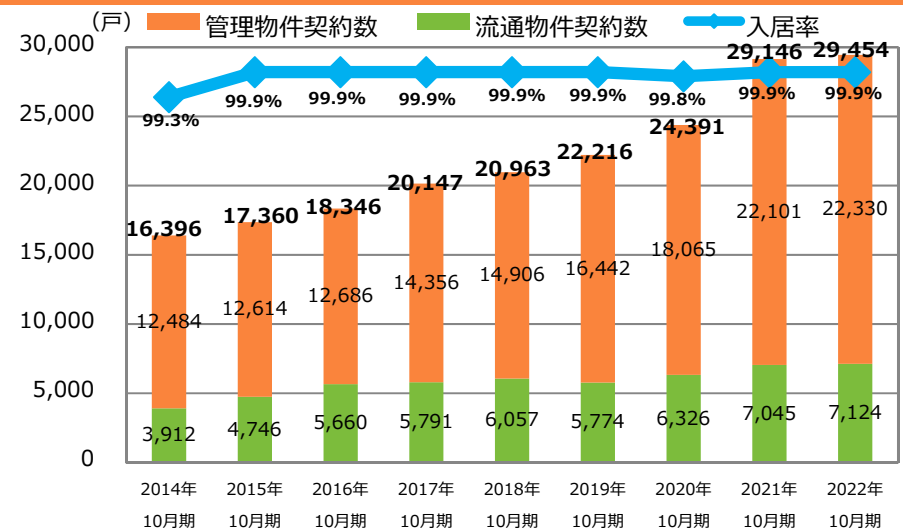
## 不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



## 不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2022年10月期					
	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

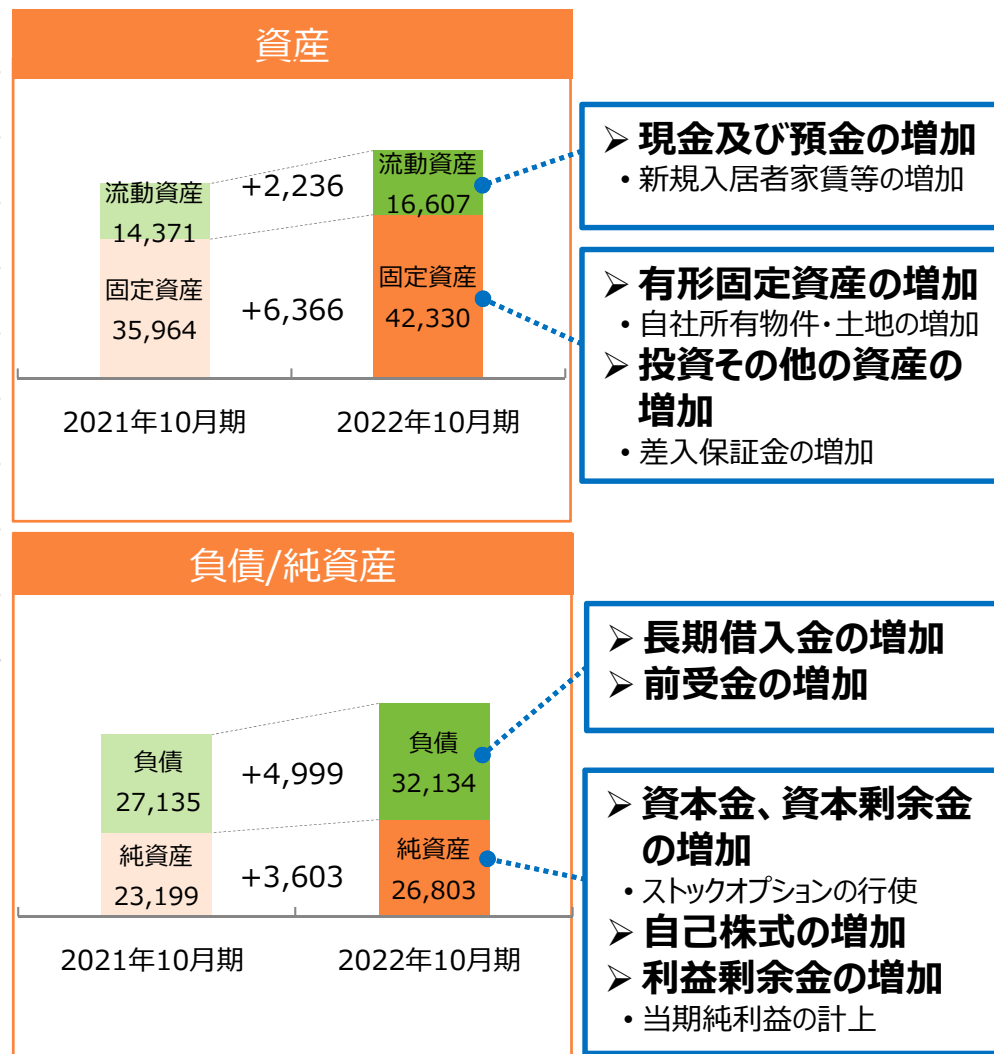
# 連結貸借対照表



(金額単位：百万円)

	2021年10月期	2022年10月期	増減額	増減比 (%)
流動資産	14,371	16,607	2,236	15.6
現金及び預金	12,770	14,721	1,950	15.3
営業未収入金及び契約資産	※ 647	653	5	0.9
棚卸資産	182	202	19	10.9
その他	770	1,029	259	33.7
固定資産	35,964	42,330	6,366	17.7
有形固定資産	29,208	34,969	5,760	19.7
無形固定資産	886	769	△117	△13.2
投資その他の資産	5,868	6,592	723	12.3
資産合計	50,335	58,938	8,602	17.1
負債合計	27,135	32,134	4,999	18.4
(有利子負債残高)	15,952	19,600	3,647	22.9
純資産合計	23,199	26,803	3,603	15.5
自己資本比率	46.0	45.4	-	△0.6pt
D/Eレシオ	0.7	0.7	-	-

(金額単位：百万円)



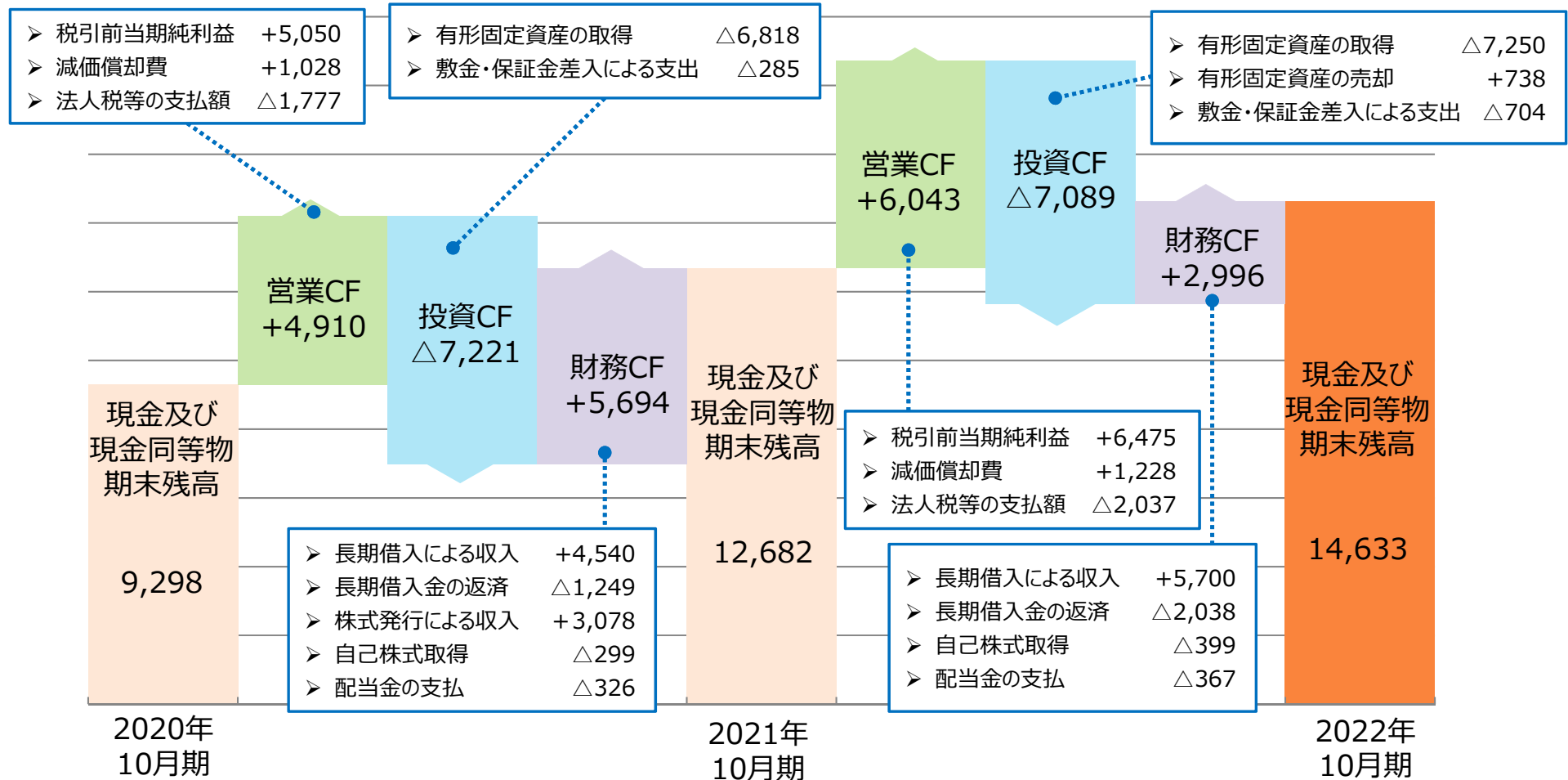
※本資料では便宜上、表示科目を組み替えております。

# 連結キャッシュ・フロー計算書



- ✓ **営業CF** 税金等調整前当期純利益の計上、減価償却費、法人税等支払額計上
- ✓ **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  
自社所有物件売却による資金回収
- ✓ **財務CF** 長期借入による収入、自己株式取得・配当金支払いによる支出

(金額単位：百万円)



## Ⅱ. 2023年10月期 業績予想



# 2023年10月期 連結業績予想



- ✓ 物件管理戸数 約85,000戸 想定（不動産賃貸管理事業）
- ✓ 対面・非対面双方を活用した営業戦略推進
- ✓ 原材料価格等の高騰を背景に、一定のコスト高を想定
- ✓ 増収増益見込み

	2022年10月期		2023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	57,922	100.0	63,181	100.0	5,258	9.1
売上原価	47,647	82.3	52,157	82.6	4,509	9.5
売上総利益	10,275	17.7	11,023	17.4	748	7.3
販売費及び一般管理費	3,963	6.8	4,240	6.7	277	7.0
営業利益	6,312	10.9	6,783	10.7	471	7.5
経常利益	6,189	10.7	6,639	10.5	449	7.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,303	7.4	4,421	7.0	118	2.7
設備投資額 ※	7,323	—	8,424	—	1,101	15.0
減価償却費	1,228	—	1,411	—	182	14.8

- 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
- 食材仕入高増加

- 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

# 2023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 約4,700戸増加／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

✓ 新規オープン施設(2021/10 豊中刀根山)の単月黒字化→損益安定化/各高齢者施設の収益改善を図る

## その他

✓ 留学生の受入再開に伴う日本語学校事業の損益改善/学生支援事業のグループ内シナジー促進

	2022年10月期		2023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 ※	57,922	100.0	63,181	100.0	5,258	9.1
不動産賃貸管理事業	54,433	94.0	59,436	94.1	5,002	9.2
高齢者住宅事業	2,866	4.9	3,004	4.8	137	4.8
その他	622	1.1	740	1.2	117	18.9
営業利益 (率)	6,312 (10.9%)	100.0	6,783 (10.7%)	100.0	471	7.5
不動産賃貸管理事業	7,780 (14.3%)	123.2	8,189 (13.8%)	120.7	409	5.3
高齢者住宅事業	260 (9.1%)	4.1	403 (13.4%)	5.9	142	54.6
その他	△59 (-)	△0.9	△74 (-)	△1.0	△14	-
調整額	△1,668	△26.4	△1,735	△25.6	△66	-

※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

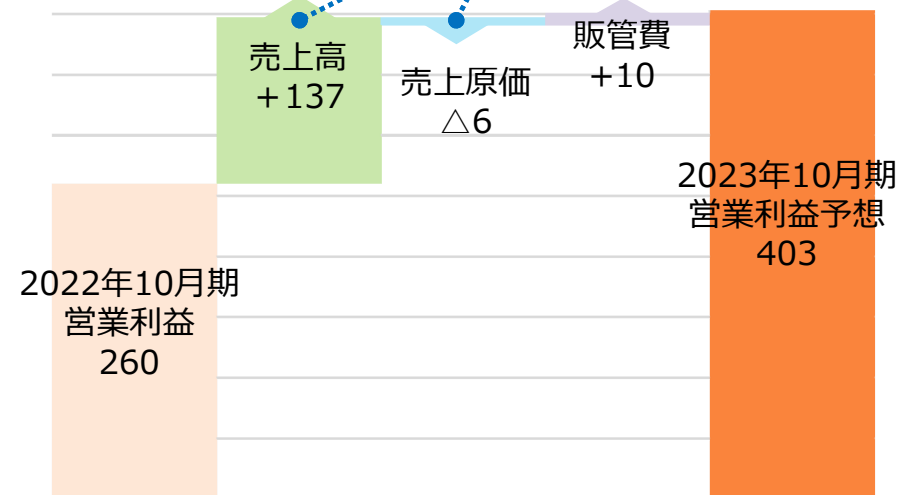
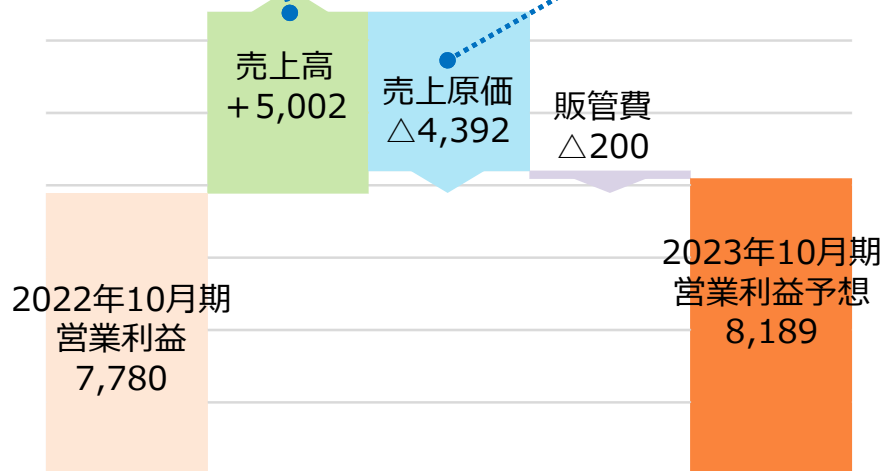
- 物件管理戸数の増加  
物件管理戸数 約4,700戸増
- 高水準の入居率を維持

(金額単位：百万円)

(金額単位：百万円)

- 戸数増による支払家賃等関連費用の増加  
借上家賃等: +2,934 人件費: +502 減価償却費: +143
- 戸数増、食材仕入価格高騰の影響  
食材仕入: +348

- 豊中刀根山の損益安定化
- その他既存施設の収益改善



# 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

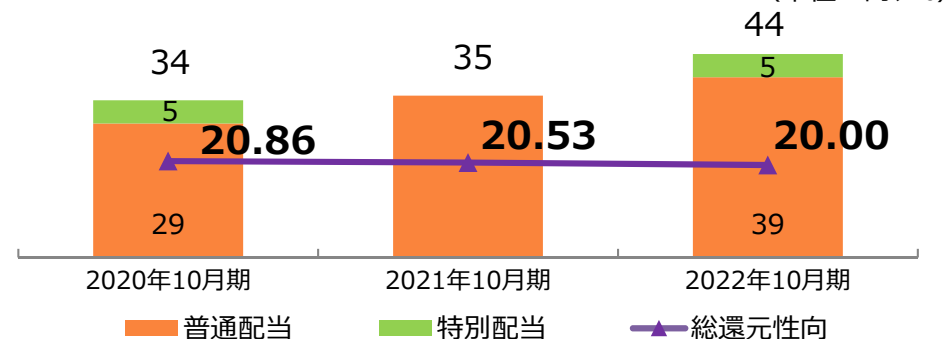
### 株主還元額

(金額単位：百万円)

	2020年 10月期	2021年 10月期	2022年 10月期
配当金総額	326	367	461
自己株式取得	249	299	399
合計	576	667	860

### 1株当たり配当金/総還元性向

(単位：円、%)





## Ⅲ. 中期経営計画「GT01」の進捗



# 2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」 /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

## 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"> <li>▪ 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</li> <li>▪ 海外市場調査</li> <li>▪ 教育機関との連携強化</li> <li>▪ フードテック（AIロボットシェフ等）の導入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 『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</li> <li>▪ 人間性とテクノロジーの融合</li> <li>▪ 学生ベンチャー支援、不動産の投資ファンド組成・運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ デジタル技術を駆使した海外拠点との連携</li> <li>▪ 『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</li> <li>▪ 学生向け総合サービスプラットフォーム</li> <li>▪ フードテックを活用した省人化レストランの実現</li> </ul>
高齢者住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 公民館化（オンライン含む）の推進</li> <li>▪ 所有不動産の利活用・売却支援</li> <li>▪ ヘルステック利活用による安心と生産性向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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</li> <li>▪ 空き家活性化ファンドの運営協力</li> <li>▪ 多世代を活かす大学連携型CCRCの検証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GT01とGT02を融合し、スマートコミュニティを実現</li> <li>▪ 多世代を活かす大学連携型CCRCの実現</li> </ul>
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 新たな若者成長支援サービス開始</li> <li>▪ HR事業プラットフォームの提供開始</li> <li>▪ 留学生、外国人材の活躍促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 若者成長支援サービス事業モデル確立</li> <li>▪ 全国へのHRサービス提供開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 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</li> <li>▪ HRプラットフォーム第一人者へ</li> </ul>

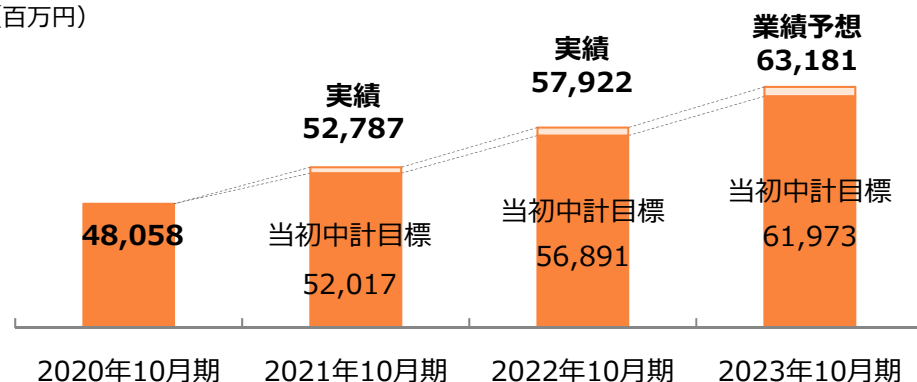
# 中期経営計画 利益計画の進捗（連結）



- ✓ 中期経営計画二年目も、売上高・利益いずれの項目も当初計画を超過達成し順調に推移
- ✓ 公募増資により成長投資を加速させ、2021年12月に上方修正した中計目標も超過達成を図る

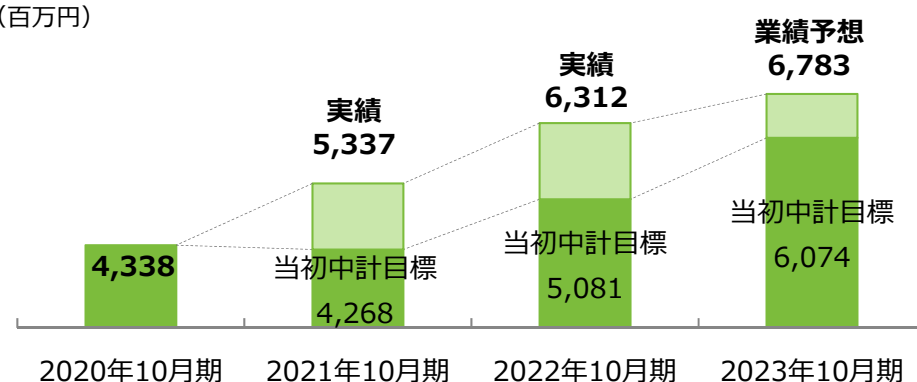
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



	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 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	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)
売上高 ※1 ※2	48,058	52,787	52,017	1.5	57,922	100.0	9.7	56,891	1.8	63,181	100.0	9.1	61,973
不動産賃貸管理事業	44,932	49,519	48,538	2.0	54,433	94.0	9.9	52,799	3.1	59,436	94.1	9.2	57,036
高齢者住宅事業	2,714	2,802	2,833	△1.1	2,866	4.9	2.3	3,018	△5.0	3,004	4.8	4.8	3,234
その他	411	466	644	△27.6	622	1.1	33.5	1,073	△42.0	740	1.2	18.9	1,702
営業利益	4,338	5,337	4,268	25.1	6,312	10.9	18.3	5,081	24.2	6,783	10.7	7.5	6,074
不動産賃貸管理事業	5,464	6,642	5,725	16.0	7,780	13.4	17.1	6,561	18.6	8,189	13.8	5.3	7,413
高齢者住宅事業	306	353	280	25.9	260	4.9	△26.3	280	△6.9	403	13.4	54.6	360
その他	△106	△172	△199	-	△59	-	-	△44	-	△74	-	-	109
全社又は消去	△1,326	△1,486	△1,538	-	△1,668	-	-	△1,716	-	△1,735	-	-	△1,808
経常利益	4,248	5,203	4,123	26.2	6,189	10.7	19.0	4,899	26.4	6,639	10.5	7.3	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	4,303	7.4	32.3	3,198	34.6	4,421	7.0	2.7	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

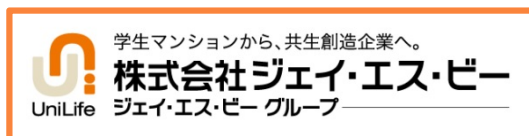


	施策	進捗評価 (S-D)	コメント
<b>不動産賃貸管理事業</b>			
DX化の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>マンション企画のDX推進による不動産オーナーサポートの充実化および営業効率化</li> <li>マンション賃貸のDX推進により、入居者の利便性向上、非対面接客の推進</li> <li>DX推進により、入居者・不動産オーナー・巡回点検担当者サポートの充実化、管理業務効率化、コスト削減</li> </ul>	<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規物件開発が順調に推移、管理戸数、利益率とも超過達成</li> <li>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・コンセプトを取り入れ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</li> <li>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</li> <li>報連相の円滑化を目的にオーナーアプリの導入。</li> </ul>
バリューチェーンの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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</li> </ul>	<b>S</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企画開発部門・リーシング部門・メンテナンス部門の三位一体による商品開発および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</li> </ul>
学生の価値創造を意図したビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>マンションに成長支援設備の設置</li> <li>学生に知の交流・創造機会の提供</li> <li>地域創生への貢献</li> </ul>	<b>A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>学びのマンションとして食堂又はオンラインを活用した人間力・社会人基礎力向上に向けた企画を実施</li> <li>盛岡にて地元就職活性化や地方定住に向けたイベントを開催</li> </ul>
<b>高齢者住宅事業</b>			
高齢者住宅の地域公民館化の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>地域イベントの開催サポート</li> <li>高齢者住宅間の相互訪問による交流</li> </ul>	<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>京都羽束師にて循環型社会を意識した地域住民向けの古着・おもちゃの再利用イベントを開催</li> <li>地域との交流促進に向け、地域包括支援センターとボッチャ体験会を継続開催</li> </ul>
高齢者所有不動産の利活用促進	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齢者住宅入居時等に所有不動産の利活用・売却支援</li> <li>世代間ホームシェア</li> <li>生前整理サポート</li> </ul>	<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齢者住宅へのご入居時にご自宅等の所有不動産の売却を支援。地域の空き家課題解決にもつなげている</li> <li>不要品処理等のご自宅整理を支援</li> </ul>
在宅生活支援の拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>福祉用具貸与および介護リフォームの提供エリア拡大</li> <li>見守り事業の開始</li> <li>看護体制強化、ヘルステックの利活用</li> </ul>	<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大阪北摂地区における福祉用具貸与の提供エリア拡大により、件数増加。一部の高齢者住宅において、掃除ロボット、見守りデバイスを導入し、DXによる生産性の向上を図る</li> <li>京都市及びジエトロの協力のもとVirtuleap社（ポルトガル）とVRを活用した認知機能トレーニングの実証事業を実施</li> </ul>
<b>新規事業</b>			
グループシナジーの発揮	<ul style="list-style-type: none"> <li>新たな若者成長支援サービス開始</li> <li>HR事業プラットフォームの提供開始</li> <li>留学生、外国人材の活躍促進</li> </ul>	<b>B</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>京都深草、新築物件にて「若者成長支援」として月1回の講座をマンション食堂で実施。2023年は他2棟でも実施予定</li> <li>「HR事業プラットフォーム」では、就職支援から有料職業紹介へと、情報のマネタイズ化に着手</li> <li>「外国人材活躍」では、日本語学校定員を増員し、受入数及び輩出数増加に取り組む</li> </ul>
<b>進捗評価の目安</b> 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			



ジェイ・エス・ビー

オーナー様



アプリ活用によるオーナー様の  
利便性向上/業務効率化



書類・写真・動画のチャット送受信による  
管理会社との連絡一元化



管理会社から届く「修繕見積書」などに  
アプリ上から認否返答可能

情報伝達漏れを解消し、迅速な情報共有、確認・承認作業が可能となる

Supported by **GMO** ReTech



# 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 ～ IT重要事項説明の高度化・効率化



各店舗で対応していたIT重要事項説明を、「お客様サポートセンター」にて集中的に対応

↓  
IT重要事項説明の高度化、効率化へ

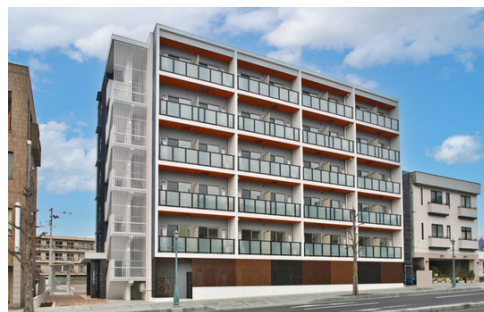


## 食事付き学生マンションを6県に初進出

学生会館 Uni E'meal 富山大学前



学生会館 UniS Court 山形



学生会館 Uni E'meal 三重大学前



(仮称) 学生会館 Uni E'meal 信州大学前



学生会館 ロイヤル新大江 (熊本)

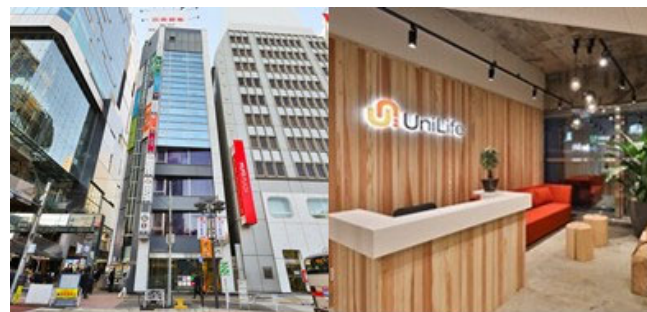


学生会館 マニフィックリア高麗(鹿児島)



## 店舗ネットワーク拡大によるサービス拡充

UniLife 渋谷店 移転リニューアルOPEN



渋谷駅より  
徒歩2分

UniLife 信州松本店 NEW OPEN



JR松本駅より  
徒歩2分

UniLife 千葉店 NEW OPEN



千葉大学(西千  
葉キャンパス)より  
徒歩2分





## 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





### 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社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

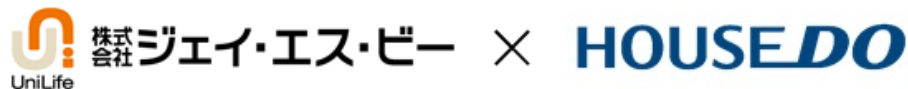


### VRゲームを活用した認知機能維持向上の実証事業

- 高齢者住宅にて認知機能維持向上の実証事業  
→Virtuleap社（本社：ポルトガル、リスボン 読み：バーチュリーブ）と協力し、同社が開発したVRを使用した脳トレーニングゲームアプリ「ENHANCE（エンハンス）」を活用した認知トレーニング実証実験を介護付き有料老人ホーム「グランメゾン迎賓館京都桂川」にて実施



### ご所有不動産の利活用等



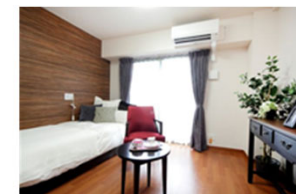
- 2021年3月 ハウスドゥグループ<sup>(※)</sup>との業務提携  
→ 高齢者住宅への入居者に対し、ご自宅などの不動産の査定・売却、不動産に関する情報提供、不動産有効活用等に関する提案を開始
- 高齢者住宅の周辺を含み、極力、地域に空き家を発生させず、地域の活力維持につなげていく



※ 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

### ソーシャルローン契約の締結

- 調達資金を「社会的課題を解決する事業」に充当することを目的としたソーシャルローン契約締結  
→サービス付き高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館京都桂川」の取得資金を京都銀行よりソーシャルローンにて調達
- 入居者様の不動産利活用のお手伝いや、世代間ホームシェア、在宅生活支援の為の福祉用具の提供、地域住民の皆様が参加する健康運動イベントの開催等を通じ、地域に根差した活動を積極的に取り組み



グランメゾン迎賓館  
京都桂川

# グループシナジーの発揮



## 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



2021年6月に名古屋拠点を開設し、大阪・広島と合わせて3拠点体制へ拡大、4拠点目を計画中

## 日本語学校の運営



### 日本国際語学アカデミー

日本文化や日本語に対する深い理解や知識を持ち、相互理解のコミュニケーションスキルを身に付けた国際的な学生の育成

京都校



函館校



福岡校



- 出入国在留管理庁から3校とも「在籍管理優良校」または「適正校」(\*)に認定
    - 留学生の在留許可申請の際に提出書類の一部が省略されるなど、手続簡素化
- (\*)問題在籍者が少ないなど、留学生の在籍管理が適正に行われていると出入国在留管理庁から認められた教育機関

質の高い日本語学校の運営を行うとともに、留学生専門サポート窓口 (UniLife Global) にて住居など生活面もサポート





## <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

- 「Little You 2022 ~Unite for Challenge~ Supported by UniLife」の公式冠スポンサーに昨年に引き続き就任  
→ 叶えたい夢がある学生に対して自由に使える資金を支給し、その成果や成長、苦悩等を発表するピッチイベント



Little You 2022 表彰式

- 「学生下宿年鑑2023 表紙デザインコンペ」受賞作品決定

→ 1位の作品を、当社発行の「学生下宿年鑑2023 (ひとり暮らしGUIDEBOOK)」の表紙に採用



専門学校生 W.Sさん

「遊び心」を意識してプラモデルをモチーフにデザインしました

#### Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

- Release⇔Catchプロジェクト
  - 古着の回収と再循環というインフラの構築を行い、リユース文化の醸成を目的とする取り組み



<古着の回収>  
学生マンションから、共生創造企業へ  
株式会社ジェイ・エス・ビー  
UniLife ジェイ・エス・ビーグループ

学生マンション

高齢者住宅

<古着の仕分け・活用>  
humanforum

古着の循環・再利用へ

- 循環フェス
  - 京都市を中心に若者世代とReuse(リユース)にまつわるプレイヤーがつくる、新しい生活スタイルを提唱するイベント「循環フェス」に協賛

#### 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



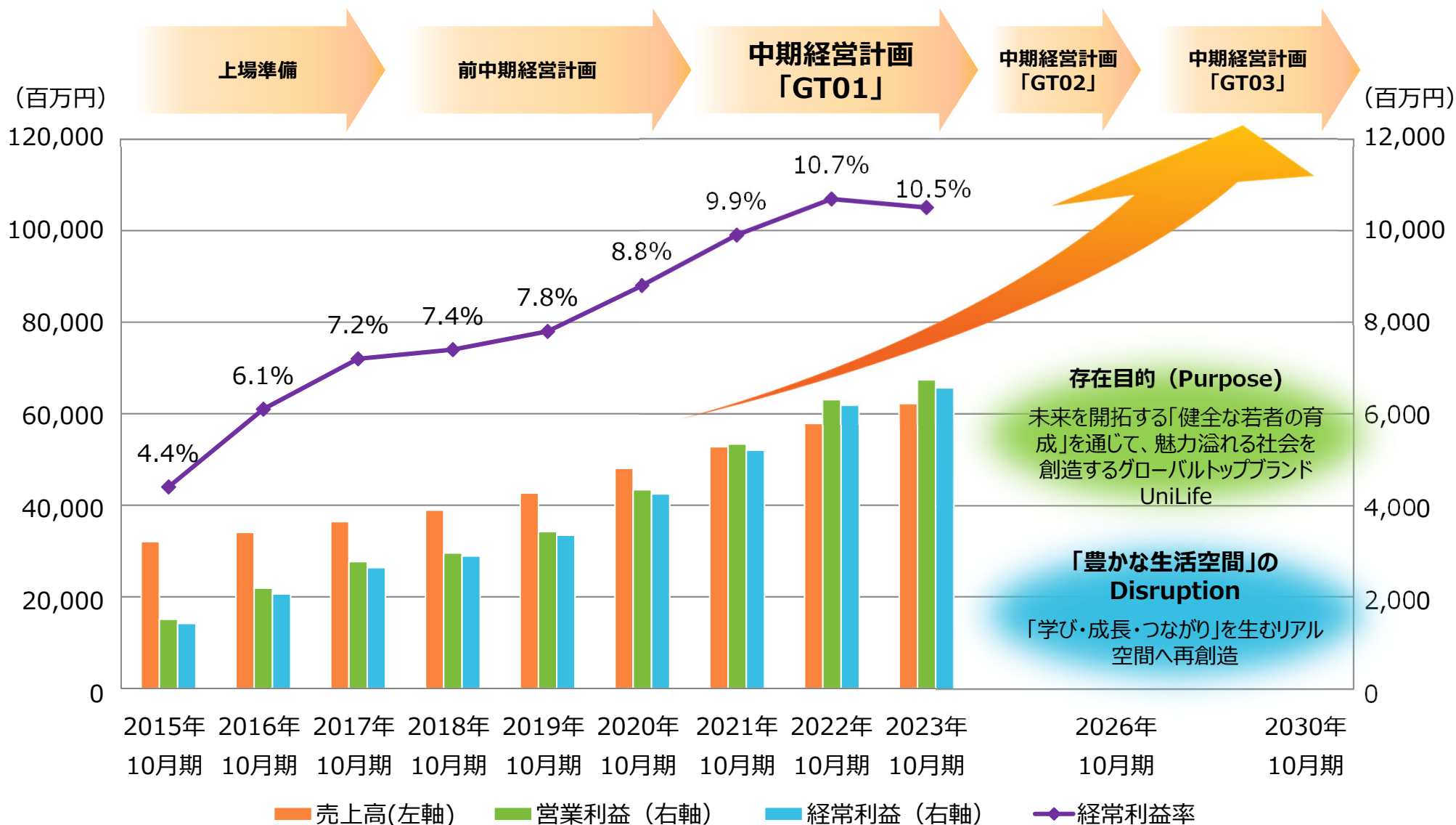
## 中期経営計画「GT01」 2023年10月期 目標値

	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>

# 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

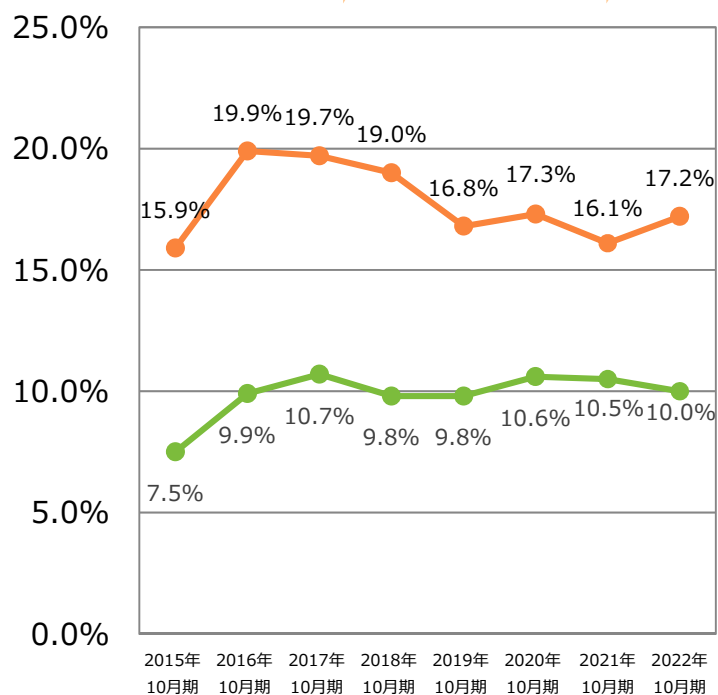
前中期経営計画

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

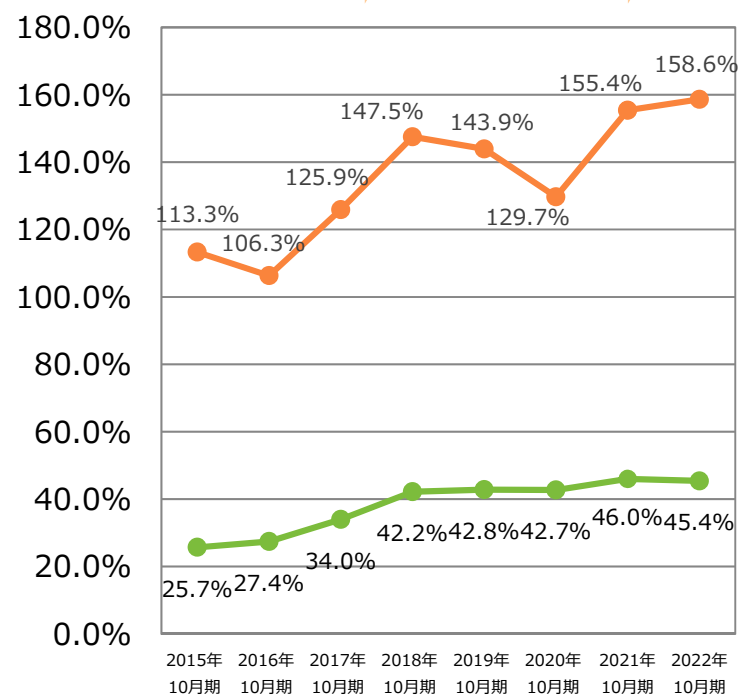
ROE

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

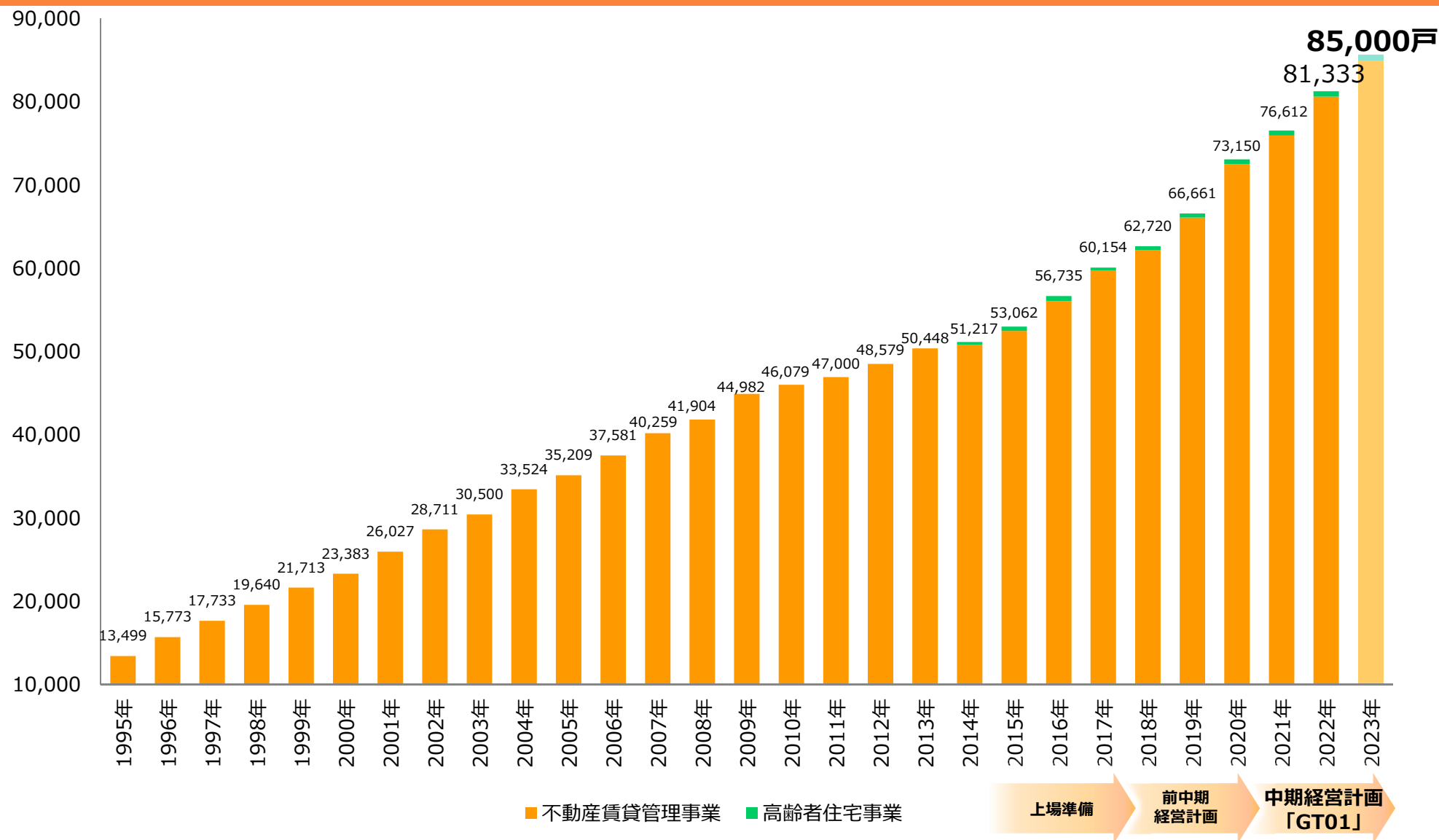
自社開発の推進等の成長投資により資本効率指標は一時的に低下見込み  
資本コストを意識した経営の徹底



# 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

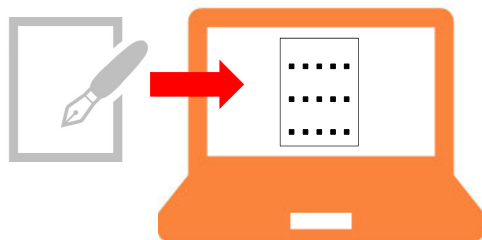
### システム投資

**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

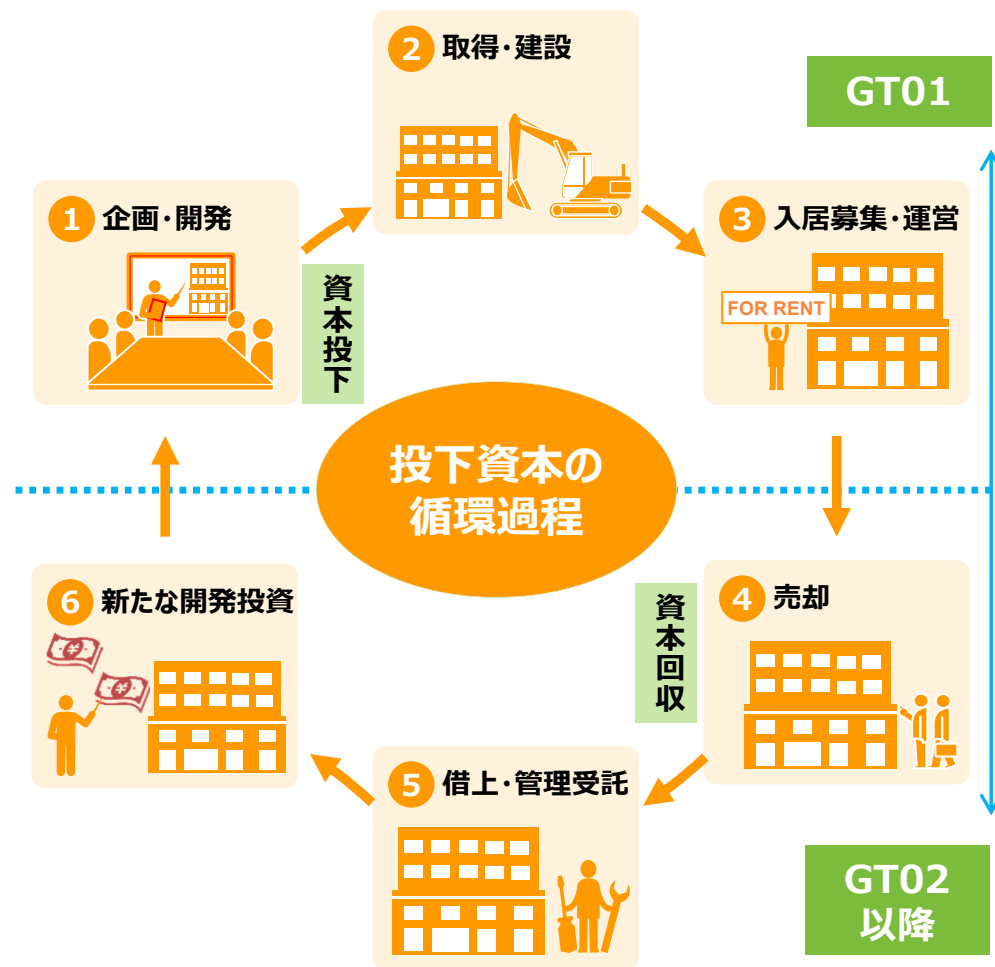


情報活用による営業効率化



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 (%)	実績 (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	57,922	100.0	9.7	62,255	100.0	7.5
不動産賃貸管理事業	44,932	93.5	12.8	49,519	93.8	10.2	54,433	94.0	9.9	58,486	93.9	7.5
高齢者住宅事業	2,714	5.6	17.0	2,802	5.3	3.2	2,866	4.9	2.3	3,015	4.8	5.2
その他	411	0.9	△17.6	466	0.9	13.5	622	1.1	33.5	753	1.2	20.9
営業利益	4,338	9.0	26.7	5,337	10.1	23.0	6,312	10.9	18.3	6,743	10.8	6.8
不動産賃貸管理事業	5,464	12.2	23.1	6,642	13.4	21.6	7,780	13.4	17.1	8,175	14.0	5.1
高齢者住宅事業	306	11.3	99.4	353	12.6	15.5	260	4.9	△26.3	392	13.0	50.3
その他	△106	-	-	△172	-	-	△59	-	-	△45	-	-
全社又は消去	△1,326	-	-	△1,486	-	-	△1,668	-	-	△1,779	-	-
経常利益	4,248	8.8	27.0	5,203	9.9	22.5	6,189	10.7	19.0	6,564	10.5	6.1
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	4,303	7.4	32.3	4,358	7.0	1.3

※1. セグメント間取引は含まない

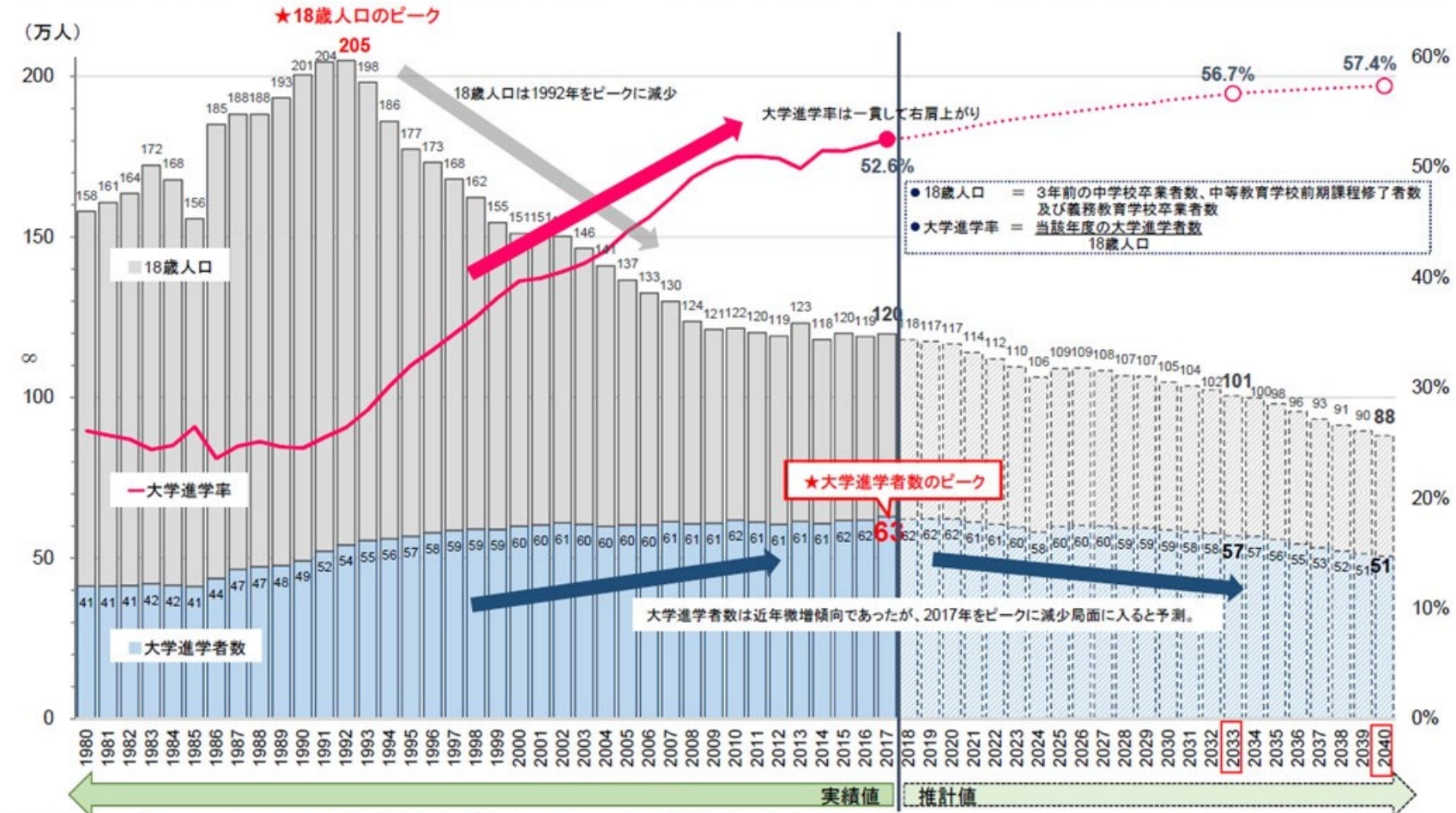
※2. 各セグメントの売上比は売上高全体に対する構成比を表示

# 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。



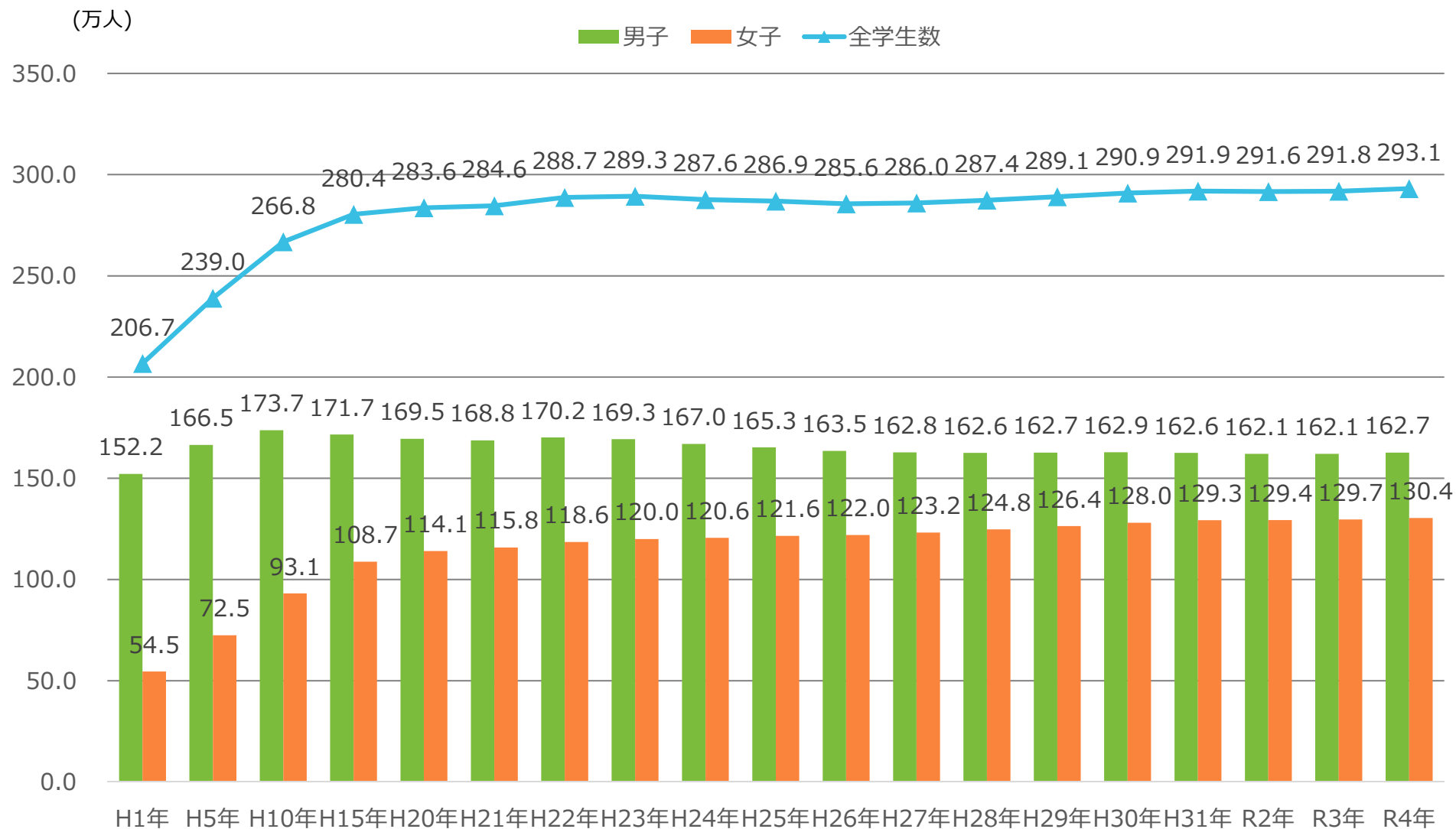
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)  
●大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

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

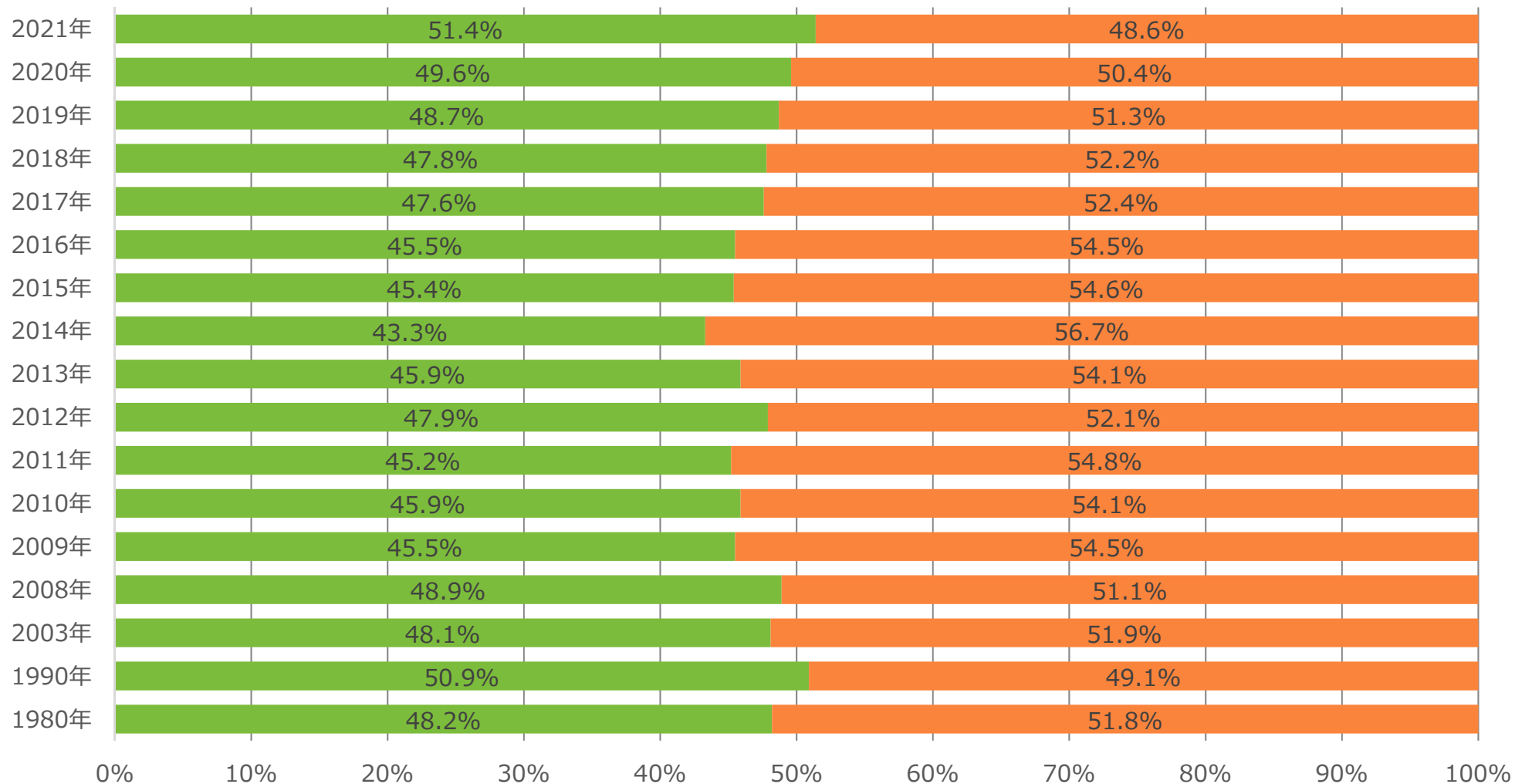


文部科学省「令和4年度学校基本調査速報」より



## 自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

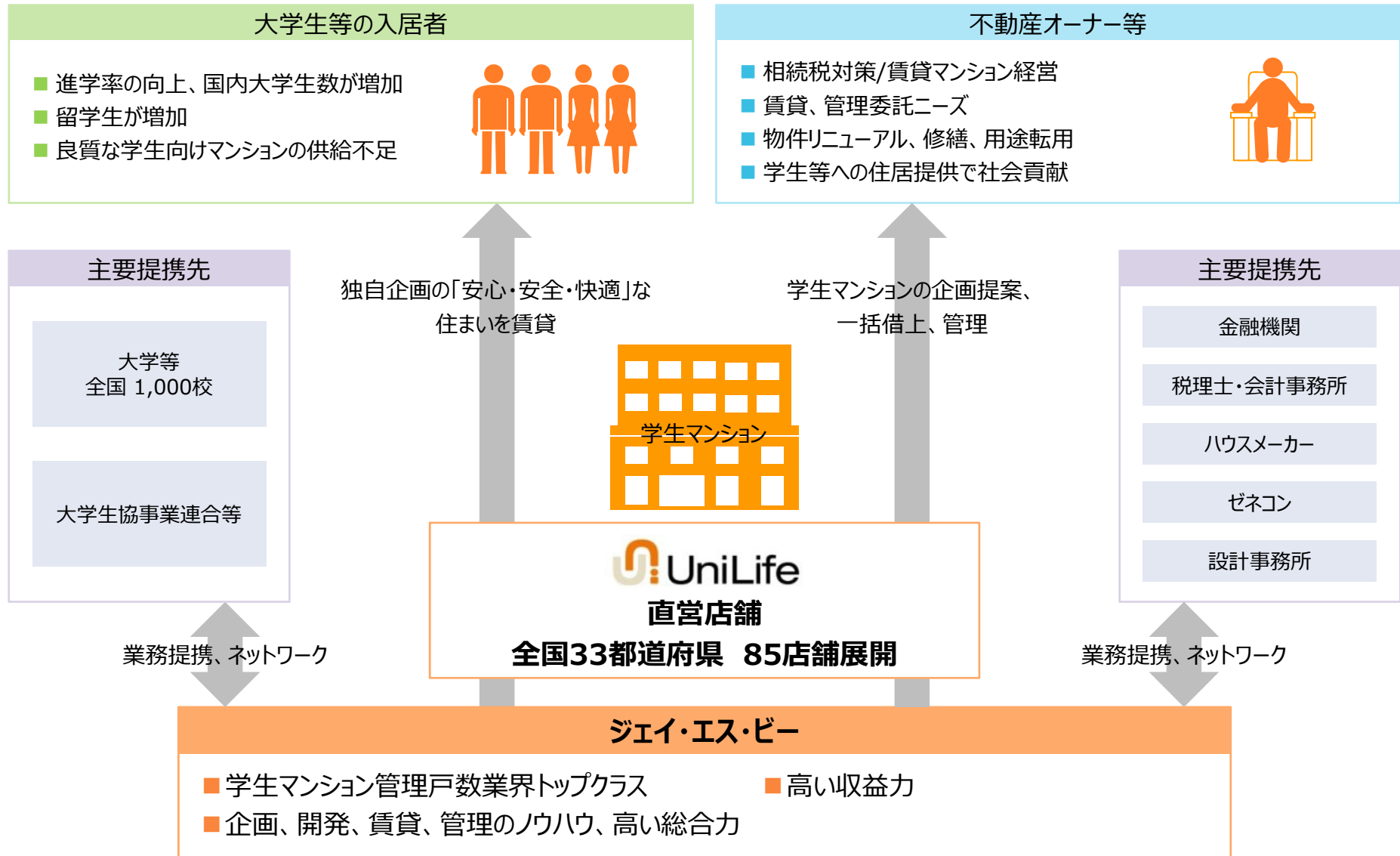


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2021」より

# 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"><li>■ 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</li><li>■ 入居者の全員が学生なので、保護者にも安心感がある</li></ul>
セキュリティが厳重	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 原則防犯カメラ、オートロックシステム導入済み物件</li></ul>
設備が充実	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 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</li></ul>

### お部屋探し～契約の特徴

お部屋探し	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 春の卒業予定から空室を早期（年内）に把握できる</li></ul>
各種サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 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</li></ul>
賃貸借契約	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 保護者の存在・家賃保証会社の活用により、家賃滞納のリスクが減少</li></ul>

## 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"><li>■ 初期費用の大幅な削減</li></ul>
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 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</li></ul>
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 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</li></ul>
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気</li></ul>
留学生向け学生マンション	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 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</li></ul>
女子学生マンション・女子専用フロア	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 入居者全員が女性、フロア入居者全員が女性限定</li></ul>

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

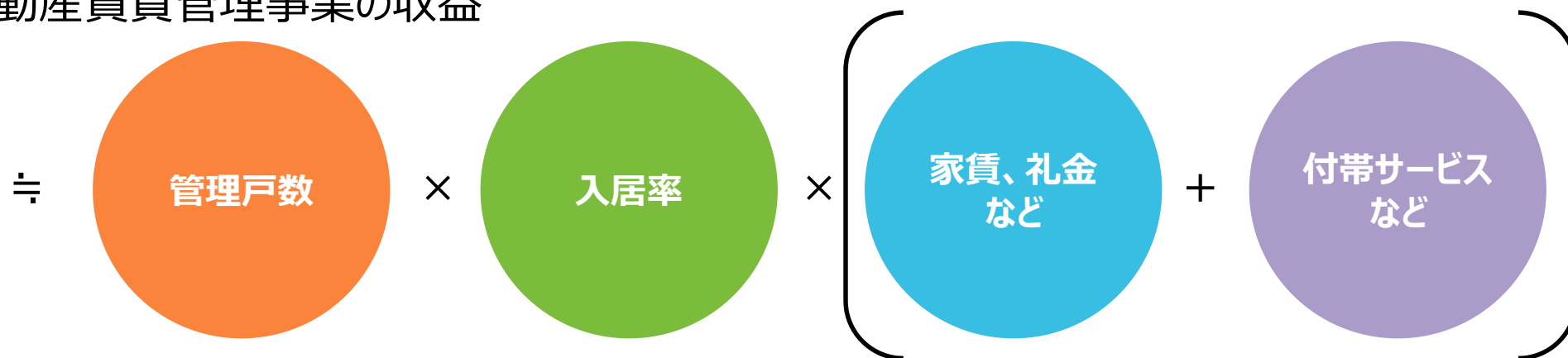
長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

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



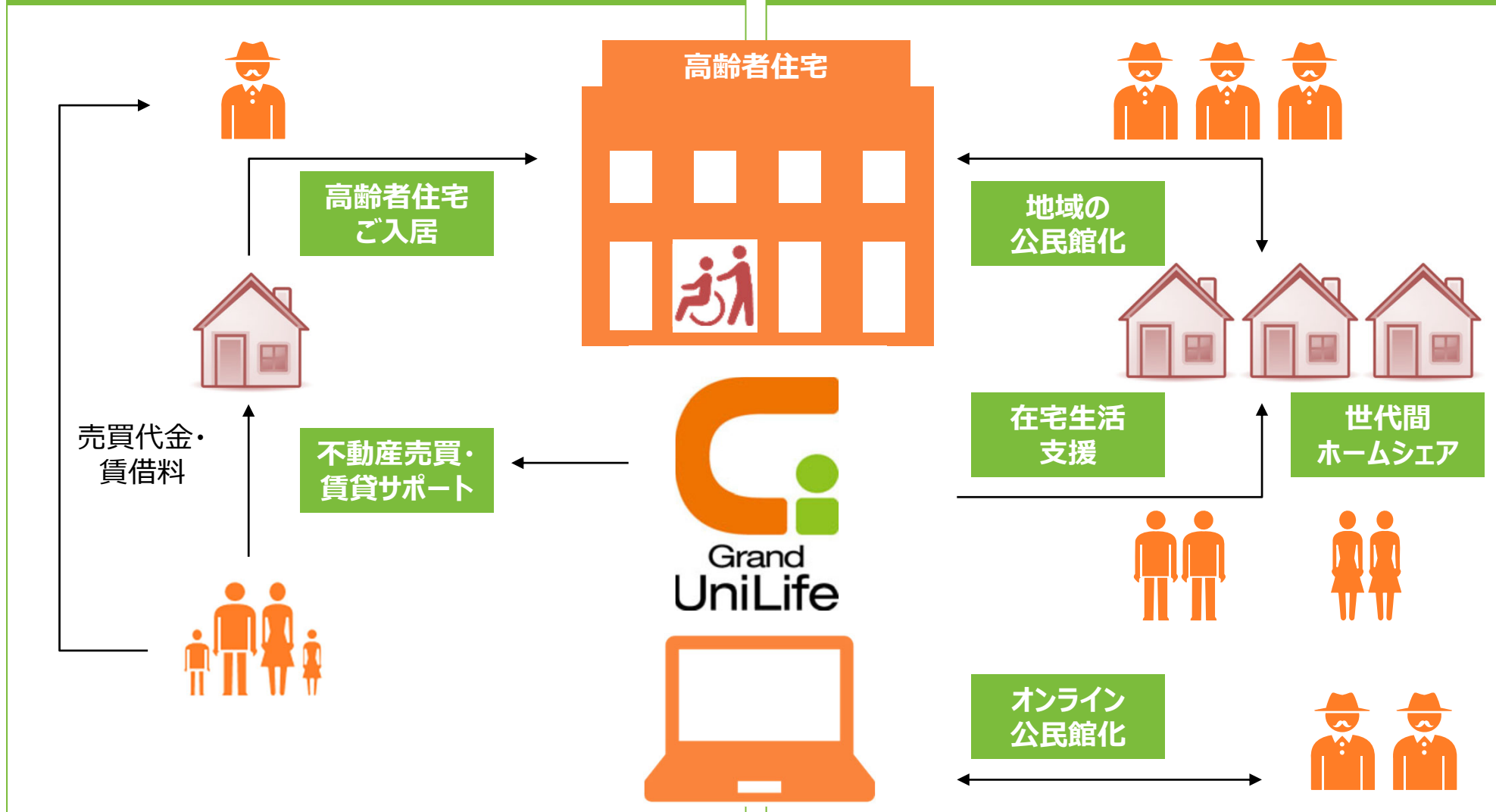
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加</li> <li>長期安定的な学生マンション経営のサポート</li> <li>自社物件開発の推進</li> <li>金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国85か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性</li> <li>「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価</li> <li>「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</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域別・物件のグレード別に募集賃料見直しを実施</li> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>入居希望者に対する不動産賃貸の仲介</li> </ul>



## 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



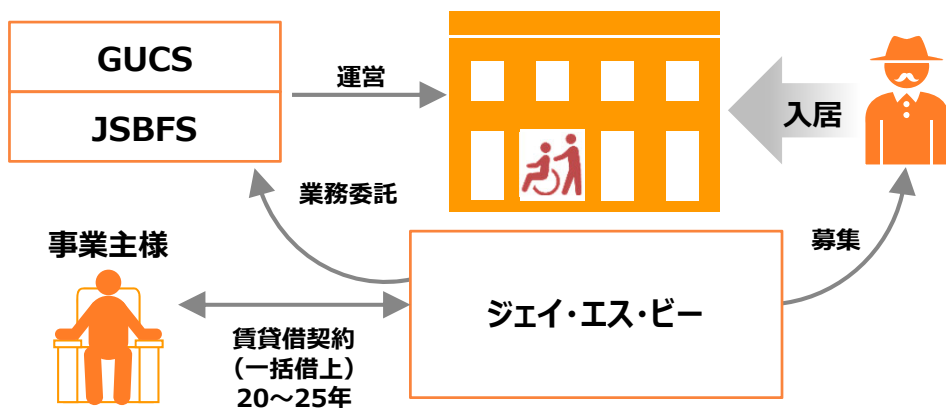
## 事業概要

### 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

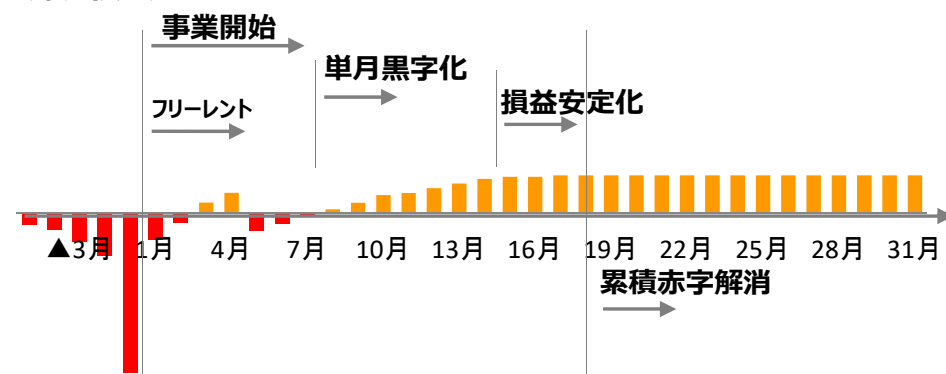
介護事業：株式会社グランユニライフケアサービス（GUCS）

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>

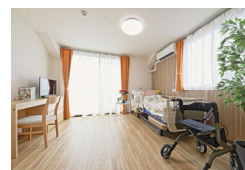


※50室程度の規模をモデルとした物件損益の一例です。

## ジェイ・エス・ビーの強み

### 住まいを意識した高齢者住宅

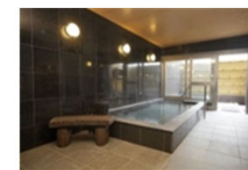
- 入居者様の多様なニーズに応えた居室プラン
  - 居室面積は25㎡タイプを基本に18㎡やご夫婦用もご用意
  - 原則、風呂・トイレ・キッチン・洗面台を居室内に設置
- ゆたかな暮らしを創造する空間



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

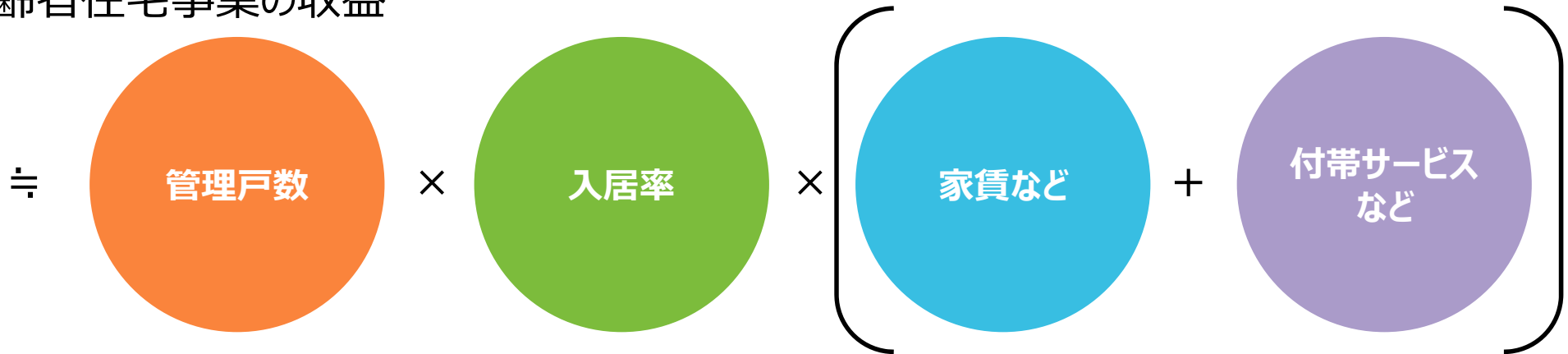
<年間スケジュールの一例>

	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



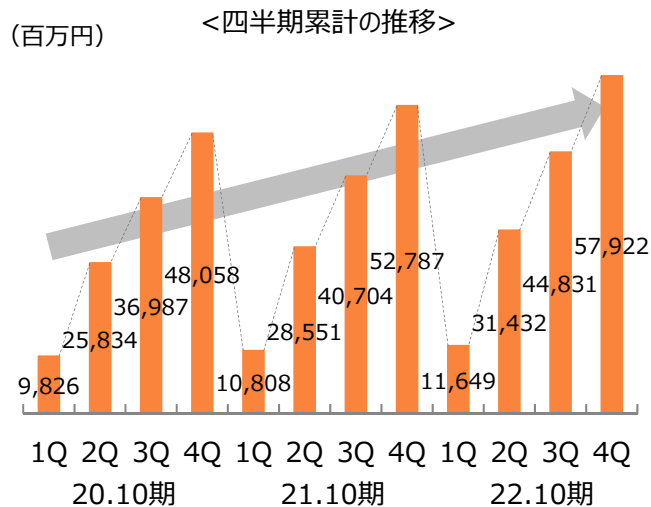
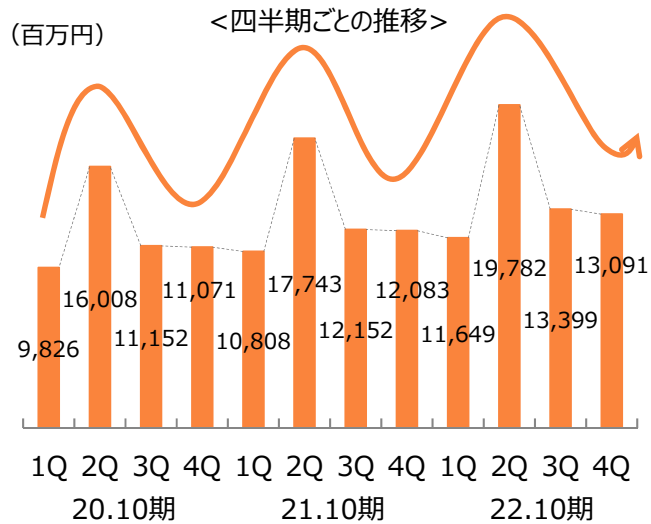
	自社開発、M&A等 新規受託による増加	運営力向上により 高い入居率を維持	高付加価値化により 維持・上昇	付帯サービスへの ニーズ高まる
今後の 展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様なニーズに応える住宅バリエーションの構築</li> <li>関西地区を中心に、臨機応変に新規受託エリアを選定</li> <li>地主有効活用案件、自社開発、M&amp;A等による新規受託</li> <li>医療、介護業界に注力した会計事務所等との連携推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安心、安全、快適な住空間の提供</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>テクノロジーの活用等による更なる運営の良質化</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>介護保険サービス、保険外サービスの拡充</li> <li>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）</li> <li>福祉用具提供サービス</li> </ul>



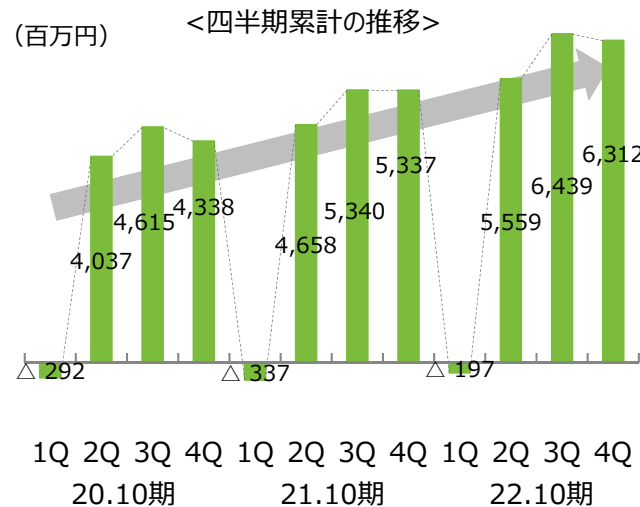
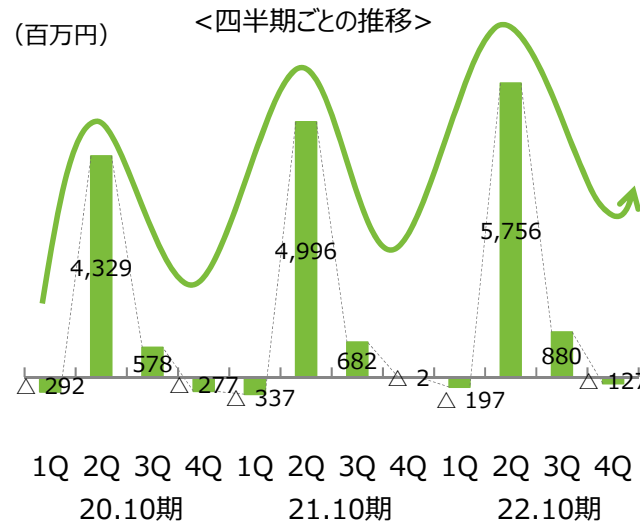
# 四半期ごとの収益イメージ

✓ 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



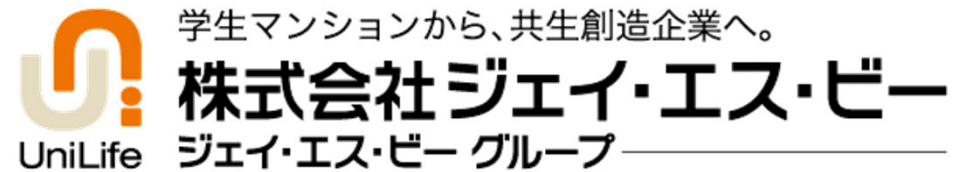
## 営業利益推移



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。