

株式会社ジェイ・エス・ビー

2023年10月期第2四半期

決算説明会

2023年6月20日

(証券コード 3480 東証プライム)





I. 2023年10月期第2四半期 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. 2023年10月期第2四半期 決算実績





- ✓ **国内経済はコロナ禍からの緩やかな回復が見られるも、エネルギー・資源価格の高騰、欧米金利上昇などにより先行き依然不透明**
 - 金融資本市場の変動、景気腰折れ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、高齢者住宅事業はコロナ禍からの回復により入居希望者が増加し増収増益**
 - 売上高・営業利益・経常利益は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の見込み
- ✓ **マンション賃貸におけるDX化が順調に進展**
 - IT重要事項説明により集約化が進み、説明内容の高度化へ
 - 店舗スタッフの業務効率化・負担軽減、サービス向上に寄与

2023年10月期第2四半期 決算の概況



- ✓ 新規物件開発は順調に進捗
- ✓ 物件管理戸数の増加、新規物件を含め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、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
- ✓ 売上高・営業利益・経常利益は前年比2ケタ成長となり、当初業績予想を上回る

	2022年10月期 第2四半期		2023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	31,432	100.0	34,926	100.0	3,493	11.1	34,765	0.5
売上原価	23,956	76.2	26,604	76.2	2,647	11.1	26,565	0.1
売上総利益	7,476	23.8	8,321	23.8	845	11.3	8,199	1.5
販売費及び一般管理費	1,916	6.1	2,036	5.8	119	6.2	2,193	△7.1
営業利益	5,559	17.7	6,285	18.0	726	13.1	6,006	4.6
経常利益	5,500	17.5	6,201	17.8	701	12.8	5,936	4.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,887	12.4	4,180	12.0	292	7.5	3,967	5.4
設備投資額 ^{※1}	4,047	-	4,447	-	400	9.9	-	-
減価償却費	583	-	684	-	101	17.4	-	-

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

- お客様サポートセンターの本格稼働による業務効率化
- 高齢者住宅の稼働率改善

- 情報セキュリティ対策費の計上

- 前年同期の固定資産売却益を吸収し増加

※1. キャッシュ・フローベースでの数値を記載

2023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、100%に近い入居率確保により増収
- ✓ 保証家賃の増加、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

- ✓ 地域課題を解決するプラットフォームとしての機能が強化され稼働率改善、増収増益

	2022年10月期 第2四半期		2023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 [※]	31,432	100.0	34,926	100.0	3,493	11.1
不動産賃貸管理事業	29,744	94.6	33,124	94.8	3,380	11.4
高齢者住宅事業	1,408	4.5	1,478	4.2	70	5.0
その他	280	0.9	323	0.9	43	15.4
営業利益 (率)	5,559 (17.7%)	100.0	6,285 (18.0%)	100.0	726	13.1
不動産賃貸管理事業	6,192 (20.8%)	111.4	6,922 (20.9%)	110.1	729	11.8
高齢者住宅事業	133 (9.5%)	2.4	176 (11.9%)	2.8	43	32.3
その他	△40 (-)	△0.7	△13 (-)	△0.2	26	-
調整額	△726	△13.1	△799	△12.7	△73	-

- 自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加
- 食堂併設マンション増加に伴う食堂売上増加

- 稼働率の改善
- 介護事業関連売上の増加

- 管理戸数増
- 高入居率の維持
- 運営体制の効率化寄与

- 増益ながら派遣社員利用による人件費増

※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



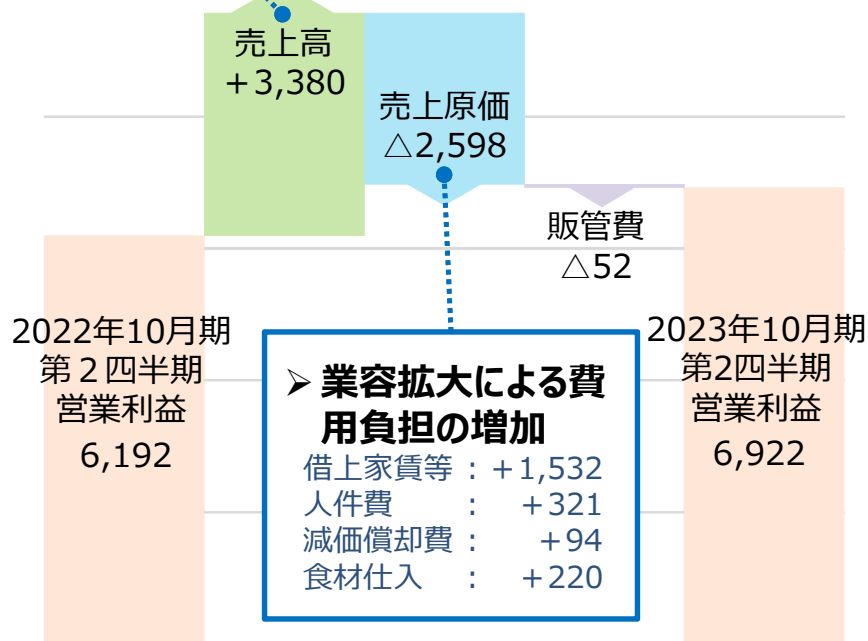
不動産賃貸管理事業

✓ 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 4,842戸増)
入居率 99.9% (前年 : 99.9%)

(金額単位 : 百万円)

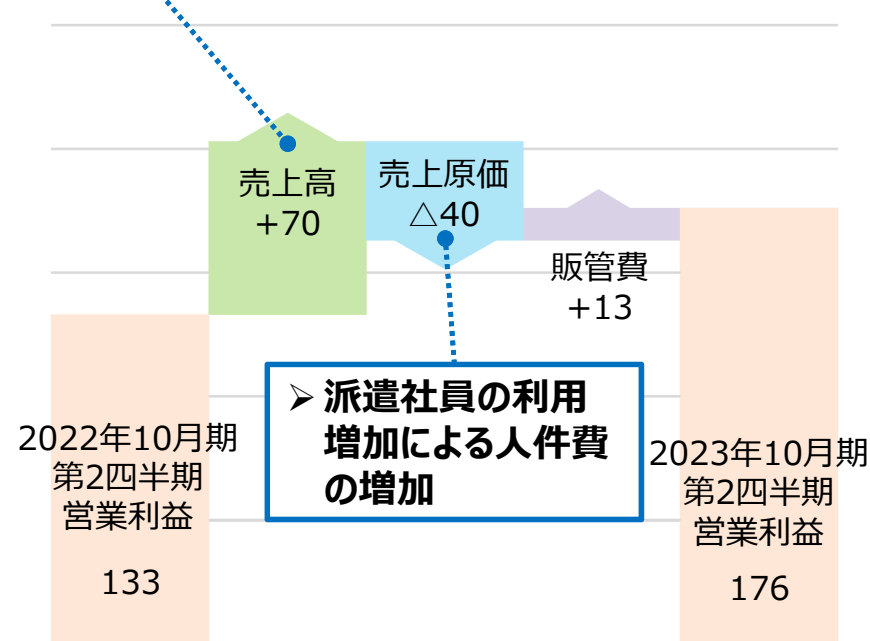


高齢者住宅事業

✓ コロナへの懸念から一転、規制緩和も後押しとなり、入居希望者のマインド好転

- 地域交流イベントなど積極的な取り組みも奏功し稼働率改善

(金額単位 : 百万円)



入居関連指標①



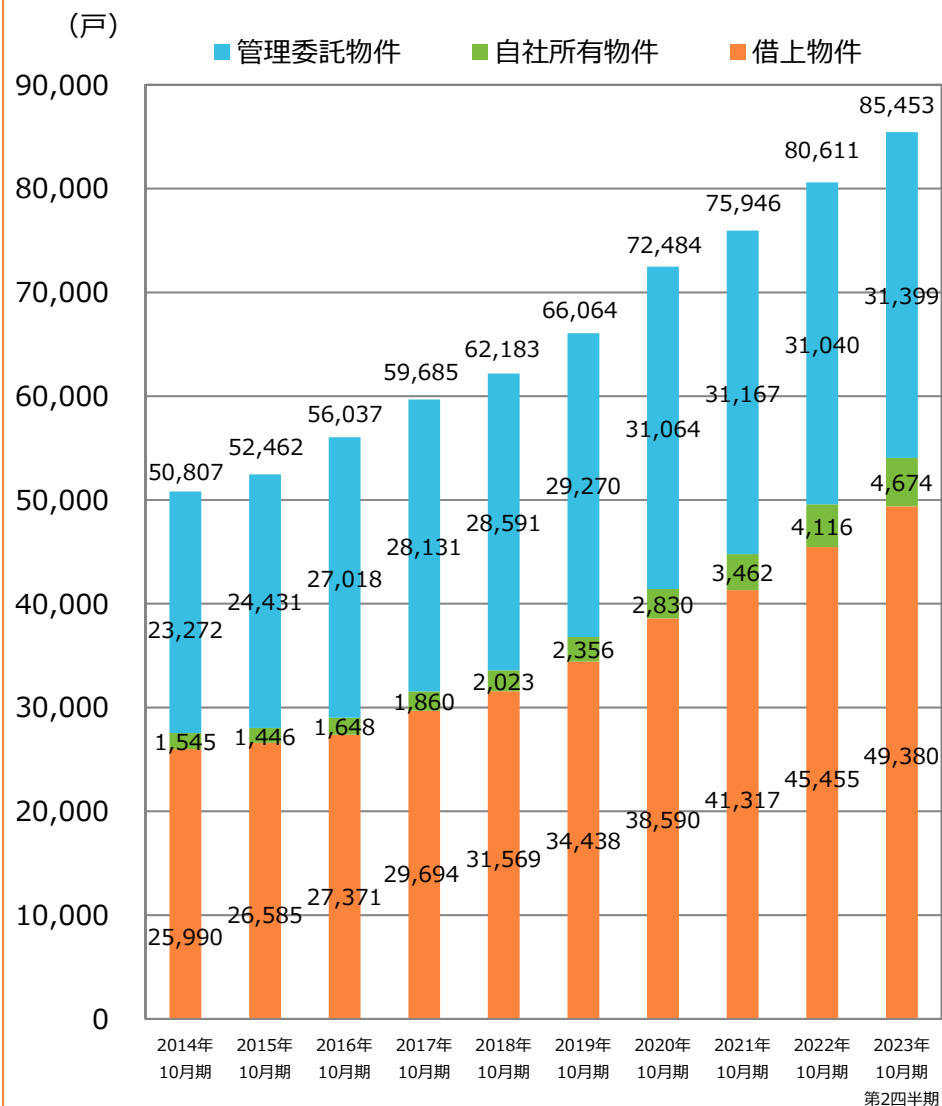
	2021年10月期 第2四半期		2022年10月期 第2四半期		2023年10月期 第2四半期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
不動産賃貸管理事業							
管理戸数 (戸)	75,946	4.8	80,611	6.1	85,453	4,842	6.0
借上物件	41,317	7.1	45,455	10.0	49,380	3,925	8.6
管理委託物件	31,167	0.3	31,040	△0.4	31,399	359	1.2
自社所有物件	3,462	22.3	4,116	18.9	4,674	558	13.6
(内、食事付き)	9,098	26.1	12,631	38.8	15,215	2,584	20.5
(内、家具家電付き)	21,780	20.7	27,366	25.6	30,532	3,166	11.6
入居率 (%) ※1	99.9	0.1pt	99.9	0.0pt	99.9	–	0.0pt
契約決定件数(件) ※2	24,574	10.5	※5 23,548	△4.2	23,473	△75	△0.3
(内、当社管理物件)	18,056	10.0	17,184	△4.8	17,479	295	1.7
高齢者住宅事業							
管理戸数 (戸)	※4 666	0.0	※4 722	8.4	※4 722	0	0.0
管理棟数 (棟)	14	0.0	15	7.1	15	0	0.0
入居率 (%) ※1	94.1	2.4pt	89.9	△4.2pt	92.1	–	2.2pt
(内、安定稼働物件) (%) ※3	94.1	0.3pt	93.2	△0.9pt	92.1	–	△1.1pt
合計							
管理戸数 (戸)	76,612	4.7	81,333	6.2	86,175	4,842	6.0

※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



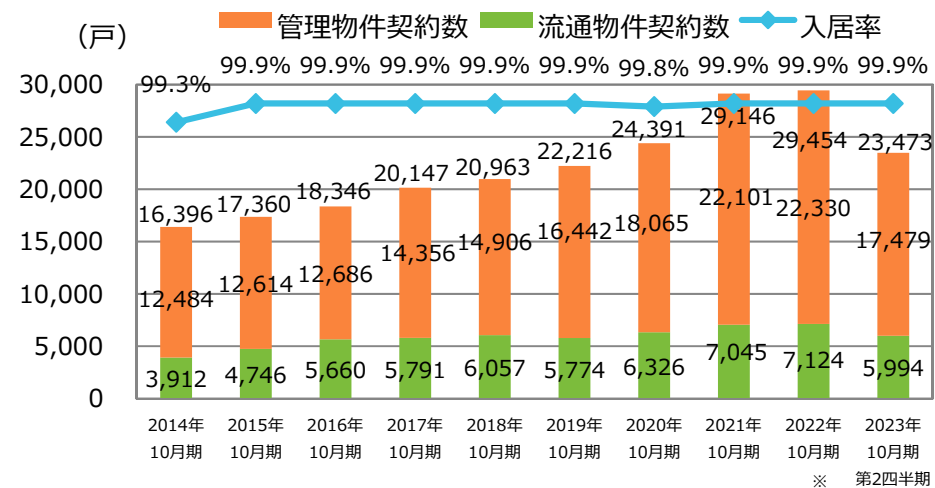
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2023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	1,905	1,476	262	3,643	67
東北	5,301	2,979	148	8,428	51
首都圏	17,612	5,825	1,296	24,733	0
東海	3,397	1,808	528	5,733	0
京滋北陸	5,668	7,717	1,493	14,878	356
阪神	6,416	3,219	207	9,842	106
中四国	2,771	4,813	559	8,143	0
九州	6,310	3,562	181	10,053	142
計	49,380	31,399	4,674	85,453	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

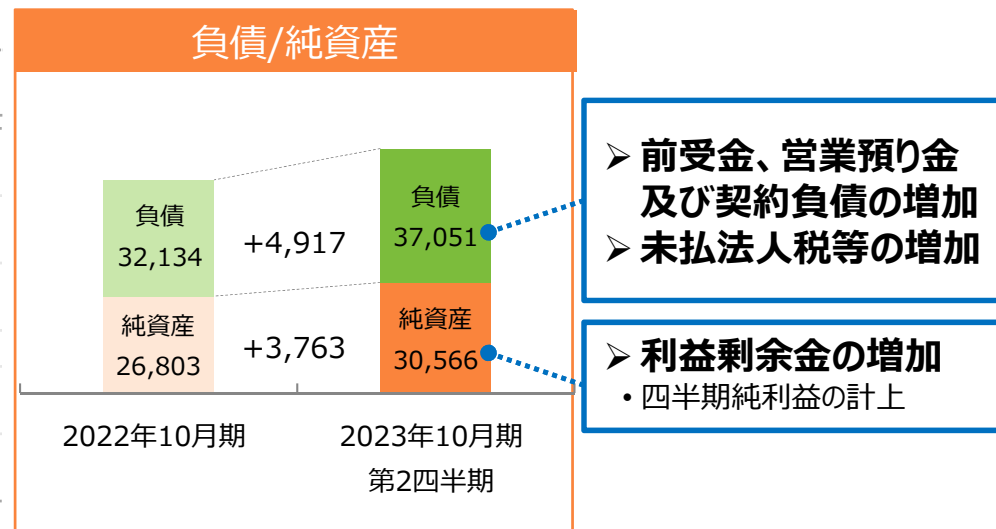
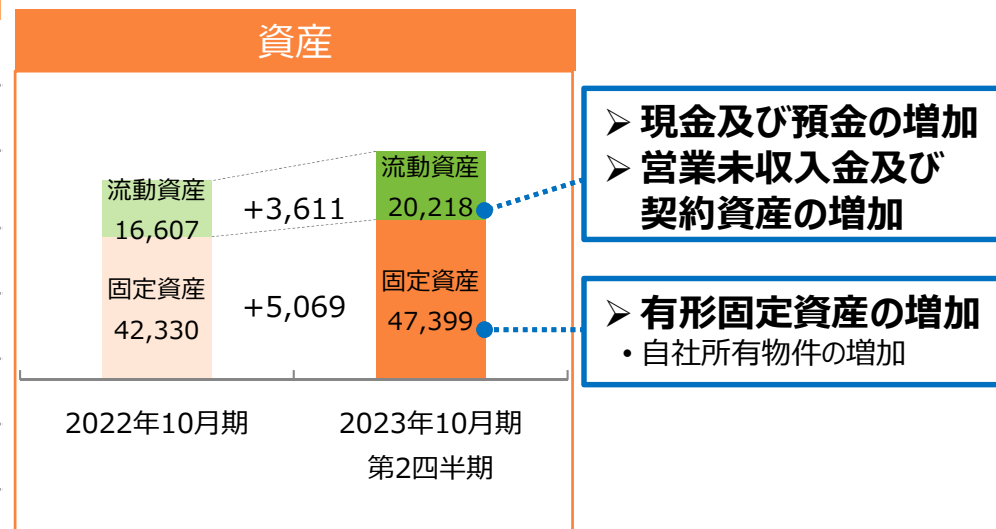
連結貸借対照表



(金額単位：百万円)

	2022年10月期	2023年10月期 第2四半期	増減額	増減比 (%)
流動資産	16,607	20,218	3,611	21.7
現金及び預金	14,721	17,319	2,597	17.6
営業未収入金 及び契約資産	653	1,420	767	117.4
たな卸資産	202	240	38	19.1
その他	1,029	1,237	207	20.1
固定資産	42,330	47,399	5,069	12.0
有形固定資産	34,969	39,291	4,322	12.4
無形固定資産	769	722	△47	△6.1
投資その他の資産	6,592	7,386	794	12.0
資産合計	58,938	67,618	8,680	14.7
負債合計	32,134	37,051	4,917	15.3
(有利子負債残高)	19,600	20,444	843	4.3
純資産合計	26,803	30,566	3,763	14.0
自己資本比率	45.4	45.2	-	△0.2pt
D/Eレシオ	0.73	0.67	-	△0.06

(金額単位：百万円)

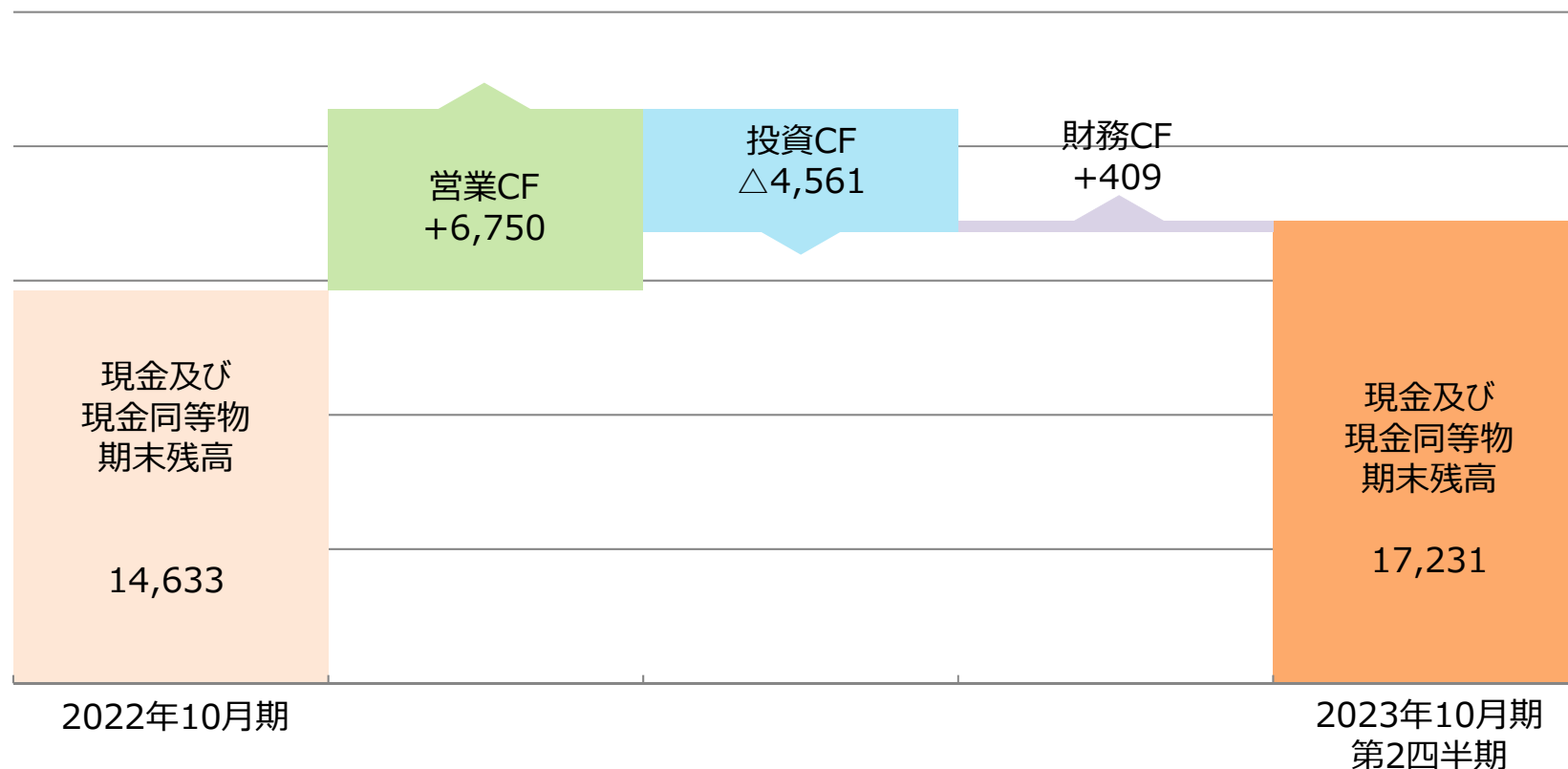


連結キャッシュ・フロー計算書



- ✓ **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
- ✓ **財務CF** 長期借入れによる収入、長期借入金返済、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

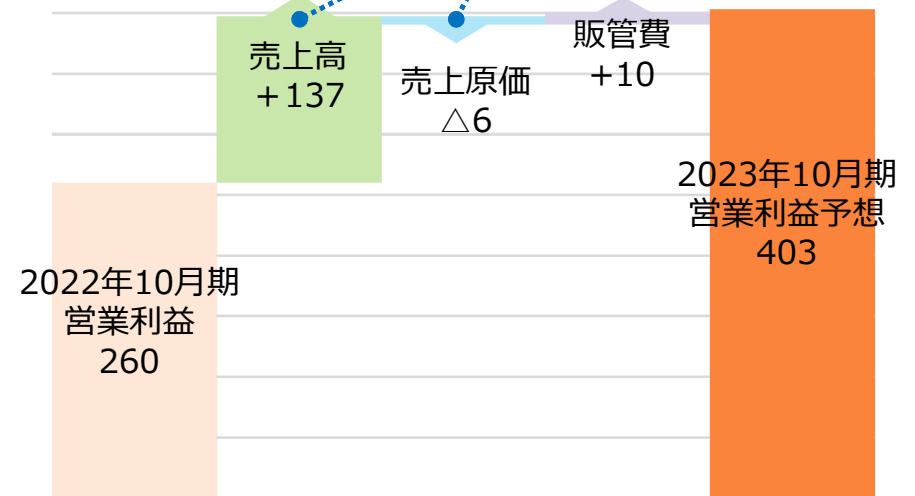
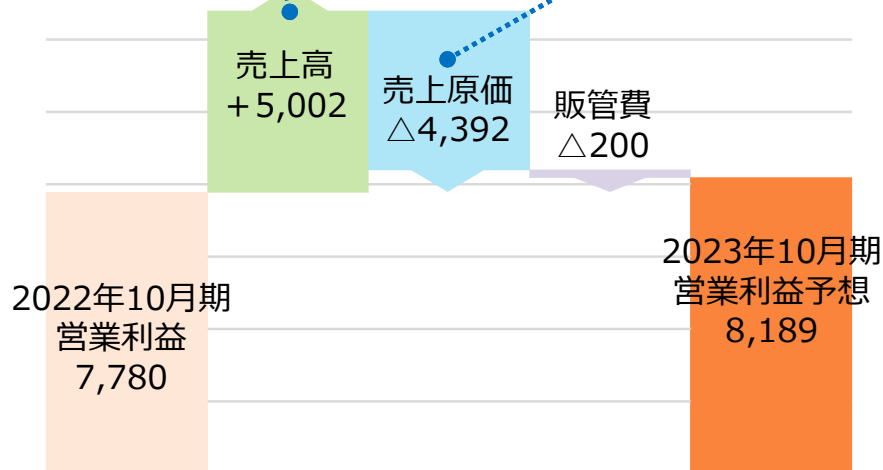
- 物件管理戸数の増加
物件管理戸数 約4,700戸増
- 高水準の入居率を維持

(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

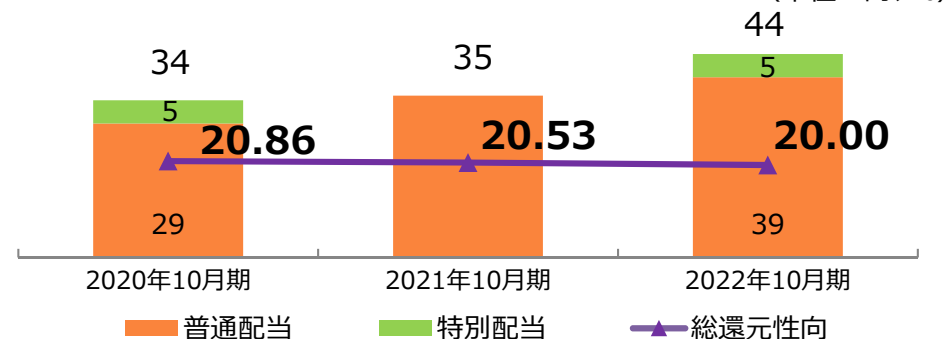
株主還元額

(金額単位：百万円)

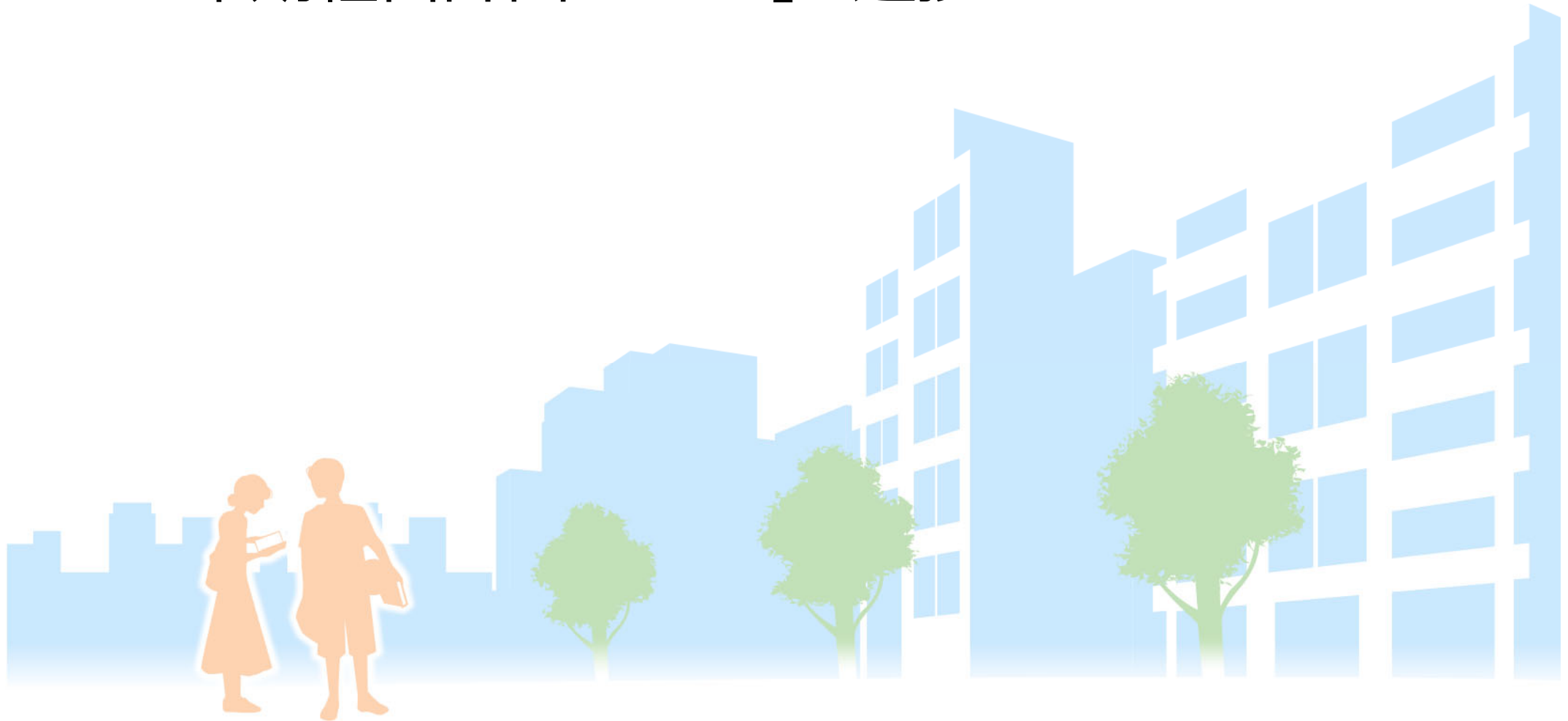
	2020年 10月期	2021年 10月期	2022年 10月期
配当金総額	326	367	461
自己株式取得	249	299	399
合計	576	667	860

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」 /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

東証プライム移行

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

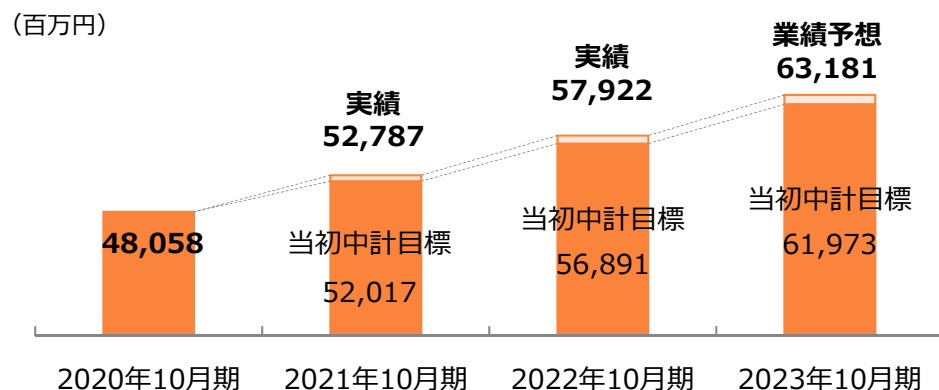
	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
学生マンション事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ アフターコロナを見据えた『ウイズコロナ』最重要課題DX化：Web完結モデルの確立 ■ 海外市場調査 ■ 教育機関との連携強化 ■ フードテック（AIロボットシェフ等）の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 『アフターコロナ』オンライン授業を前提とした新たな事業モデル ■ 人間性とテクノロジーの融合 ■ 学生ベンチャー支援、不動産の投資ファンド組成・運営 	<ul style="list-style-type: 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）

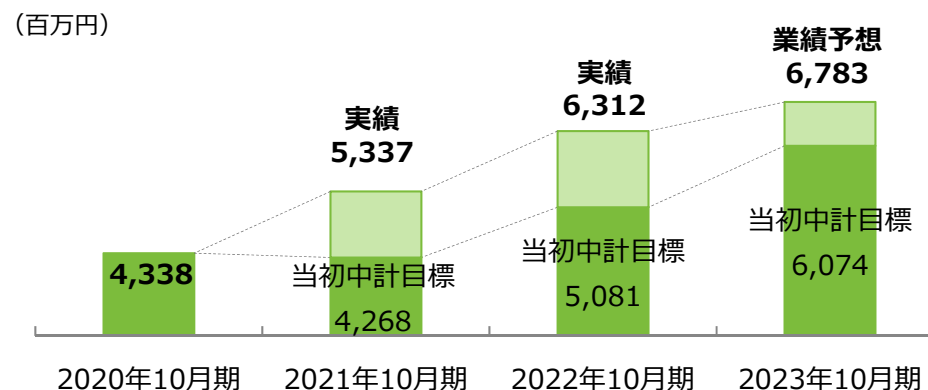


- ✓ 中期経営計画「GT01」の最終年度である3年目も順調に推移
- ✓ 成長投資は加速しており、2021年12月に上方修正した中計目標も超過達成を図る

売上高



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 (%)	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

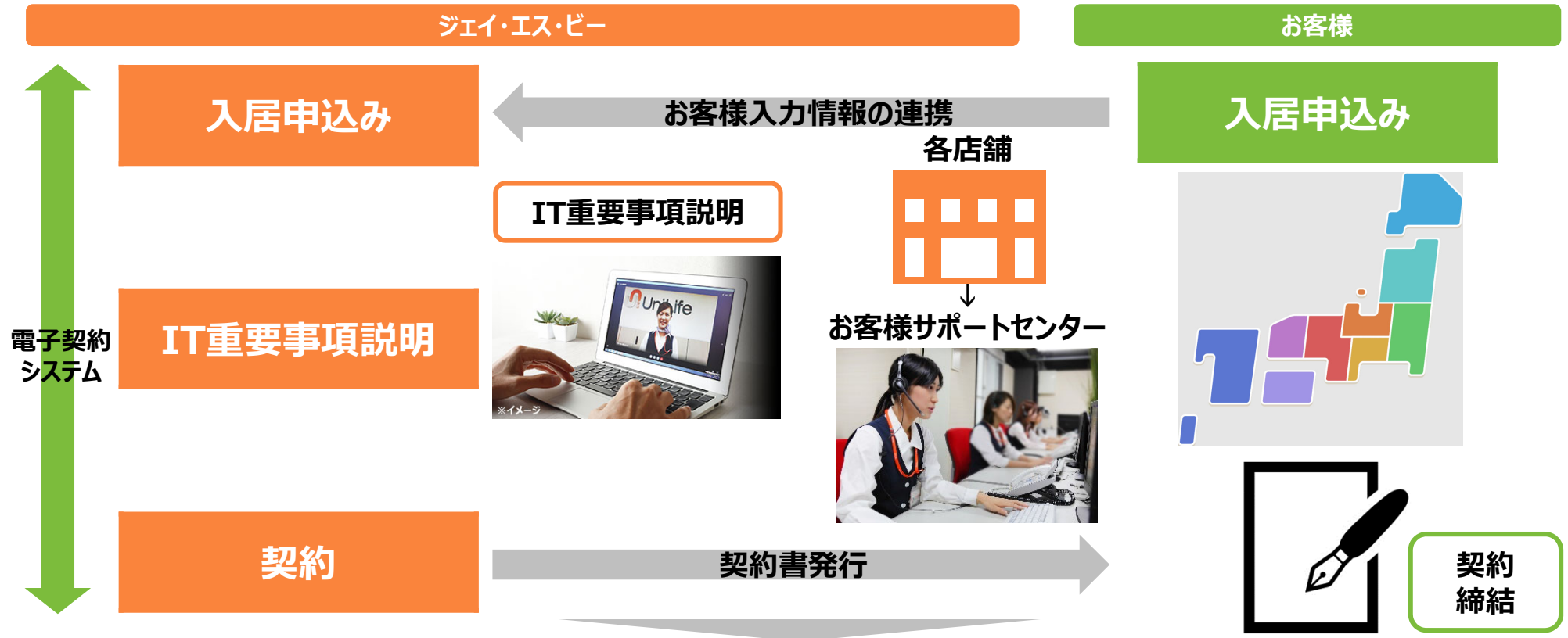


	施策	進捗評価 (S-D)	コメント
不動産賃貸管理事業			
DX化の推進	<ul style="list-style-type: none"> マンション企画のDX推進による不動産オーナーサポートの充実化および営業効率化 マンション賃貸のDX推進により、入居者の利便性向上、非対面接客の推進 DX推進により、入居者・不動産オーナー・巡回点検担当者サポートの充実化、管理業務効率化、コスト削減 	B	<ul style="list-style-type: none"> 新規物件開発が順調に推移、管理戸数、利益率とも超過達成 コロナ禍による留学生の入国制限が緩和され、UniLifeブランド・コンセ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・エージェント・学校との提携における募集活動が奏功した 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
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"> 報連相の円滑化を目的にオーナーアプリの導入 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
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"> 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 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
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"> 京都嵐山にて循環型社会を意識した地域住民向けの古着回収・おもちゃ修理のイベントを開催、近隣の高齢者施設との合同イベント（田植え）を実施 地域との交流促進に向け、地域包括支援センターとポッチャ体験会を継続開催
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 	B	<ul style="list-style-type: none"> 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 不要品処理等のご自宅整理を支援
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"> 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 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
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 	B	<ul style="list-style-type: none"> 京都2棟、大阪1棟食事付き物件にて「若年者成長支援」として月1回程度の講座を食堂で実施 「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、情報のマネタイズを深耕 「外国人材活躍」では日本語学校生徒数増加、一般コースでの就労支援の取組開始

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



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

↓
「お客様サポートセンター」対応件数7,213件 (2022.11~2023.3)

↓
IT重要事項説明の高度化、効率化へ



2023年春オープン・食事付き学生マンション

学生会館 Uni E'meal 信州松本 EAST・WEST (2棟全130室)



※食事イメージ

長野県初進出の食事付き学生マンション。当社プロデュースの食堂 UniTime Kitchenや、雑誌等が設置された交流ラウンジなど、松本エリアに今までなかったような充実した生活を送ることができる物件が誕生。

学生会館 エスリード カレッジゲート長瀬 (全154室)



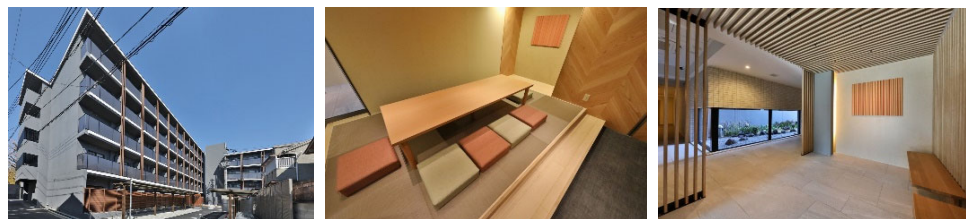
共有スペースにアイランドキッチン及び本格ビリヤード台を設置。入居者学生同士の利用により多くの会話が生まれ、交流が推進されることで、豊かな学生生活空間の創造につながることを目的とした。

学生会館 Uni E'meal 京都今出川Ⅱ (全38室)



SDGsを目的とした運営。シェアサイクルを導入。食事は隣接学生マンション（2022年春オープン）との共用食堂にて提供。

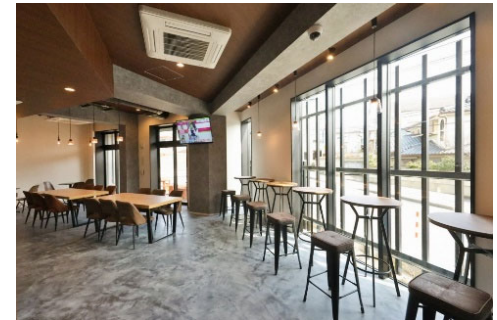
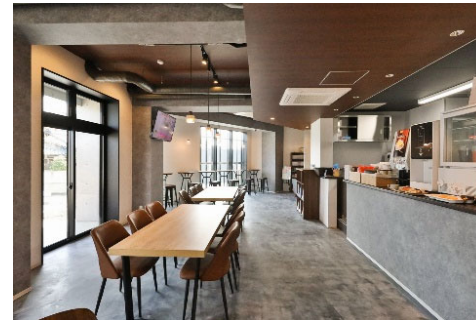
学生会館 ベルフェリック京都洛北 (全157室)



京都の雰囲気を残しつつ、フロアごとに異なるイメージをデザイン会社監修のもと創出。競合物件との差別化を図る。



Uni E'terna 新潟大学南 (全190室)



新潟県では当社初となるUni E'terna (ユニエターナ) シリーズ。

新潟大学向けの自社大型物件として3年連続の竣工。

館内には当社プロデュースの入居者専用カフェ「UniTime Café」(ユニタイムカフェ)が併設され、ドリンクバー付きで100円モーニングやランチを提供。

ランチ(カフェ)タイムは入居者の友人も利用可能。

モーニング・ランチ以外の時間はラウンジとしても利用可能で、雑誌・コミック・電子書籍が読み放題。入居者間の交流の場としても活用。

モーニング



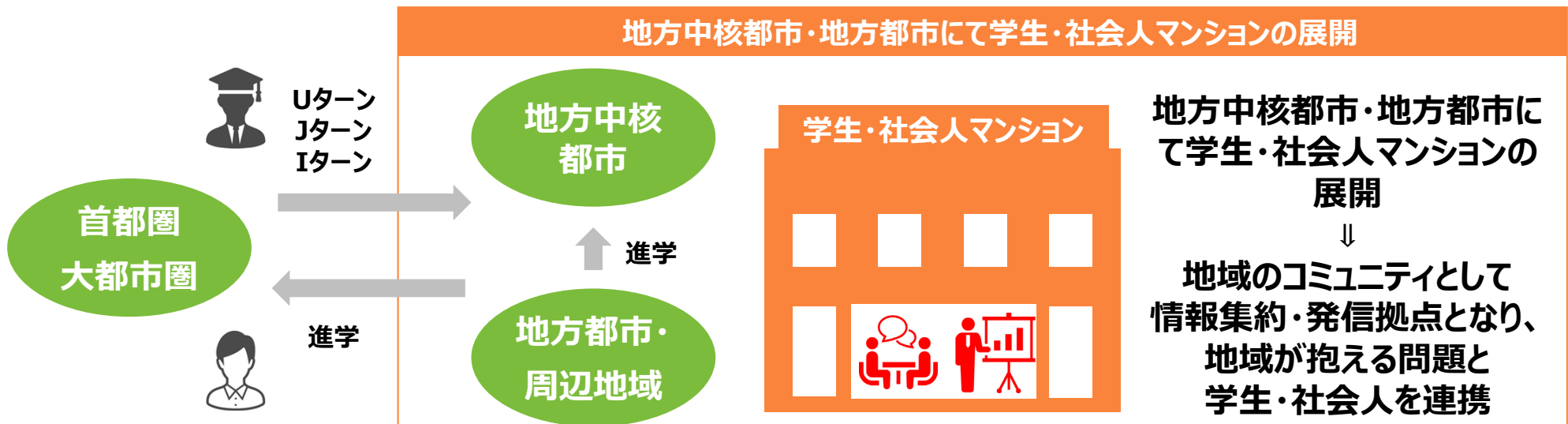
ランチ



ドリンクバー付きの100円モーニングは大人気
お昼は友達を誘って一緒にランチもできます



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





外国人技能実習生の受入れ

外国人技能実習生の受入れ

- 開発途上国から意欲的な外国人材を技能実習生として受入れ
- 技能、技術、知識を途上国へ移転させ、経済発展を担う人づくりに寄与



高齢者住宅の地域交流イベント再開

2022年12月「循環フェス@嵯峨嵐山」、2023年4月「つながるフェス@GM嵐山」開催



高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館京都嵐山」



おもちゃ病院



多世代交流型eスポーツ大会



商品ロス削減即売会



次世代スマートモビリティ試乗会

おもちゃ病院、多世代交流型eスポーツ大会、商品ロス削減即売会、次世代スマートモビリティ試乗会などを通じ、地域の皆様との交流を深める



高齢者住宅が「地域課題を解決するプラットフォーム」の機能を果たし、公民館のように地域社会に根差した存在となることで、地域の皆様と豊かな関係の構築へ

グループシナジーの発揮



デジタル人材育成、学生の成長支援



株式会社Mewcket

AI人材のプラットフォーム事業
大学生を対象としたハッカソンの運営

- 学校法人滋慶学園 福岡デザイン&テクノロジー専門学校と共同でハッカソン（プログラマやエンジニアなどが集まり、課題解決に向けて意見を交わし、集中的にシステム開発やデータ分析モデル開発を行うイベント）を開催し、ビジネス的に役立つWEBサイトやアプリなどITプロダクトの製作を行う
- ジェイ・エス・ビーが長年蓄積してきた物件関連のクローズドデータを提供し、産学連携にて「日本の次世代を担うAIを学ぶ学生」の育成に貢献



ハッカソン参加学生、学校法人、Mewcket、
ジェイ・エス・ビーのWin-Winイベント開催

日本語学校の運営



日本国際語学アカデミー

（京都校、函館校、福岡校）

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



（SDGs） 廃材で筆箱制作

茶道体験

卒業式

- 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

2023年春は入学希望者過去最高

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

- 「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

- "学びのマンション"プロジェクト

→ 学生マンションの食堂スペースを使い、地域の子供たちを招いての交流や食育・フードロスをテーマにしたイベント『楽しく学ぼう！もぐもぐ食堂』を開催



⇒ 学生マンションを単なる住居ではなく、「学び・成長」の場として捉え、若者の人間力・社会人基礎力の向上に繋げる

Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

- Release⇔Catchプロジェクト
 - 古着回収と再循環のインフラ構築を行い、リユース文化を醸成する
- 高齢者住宅での地域交流イベント
 - イベントにおいて古着回収&交換会、おもちゃ病院開催

<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>



古着の循環・再利用へ



「つながるフェス@GM嵐山」

Governance : 企業価値最大化に向けて

- TCFD提言に沿った情報開示
 - 長期ビジョンGrow Together 2030の最終年である2030年において、気温上昇を2℃未満に抑えるシナリオ、気候政策を導入しないシナリオを前提としてリスクと機会を特定
- 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
- 2023年10月期第1四半期より、英文決算短信を開示

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

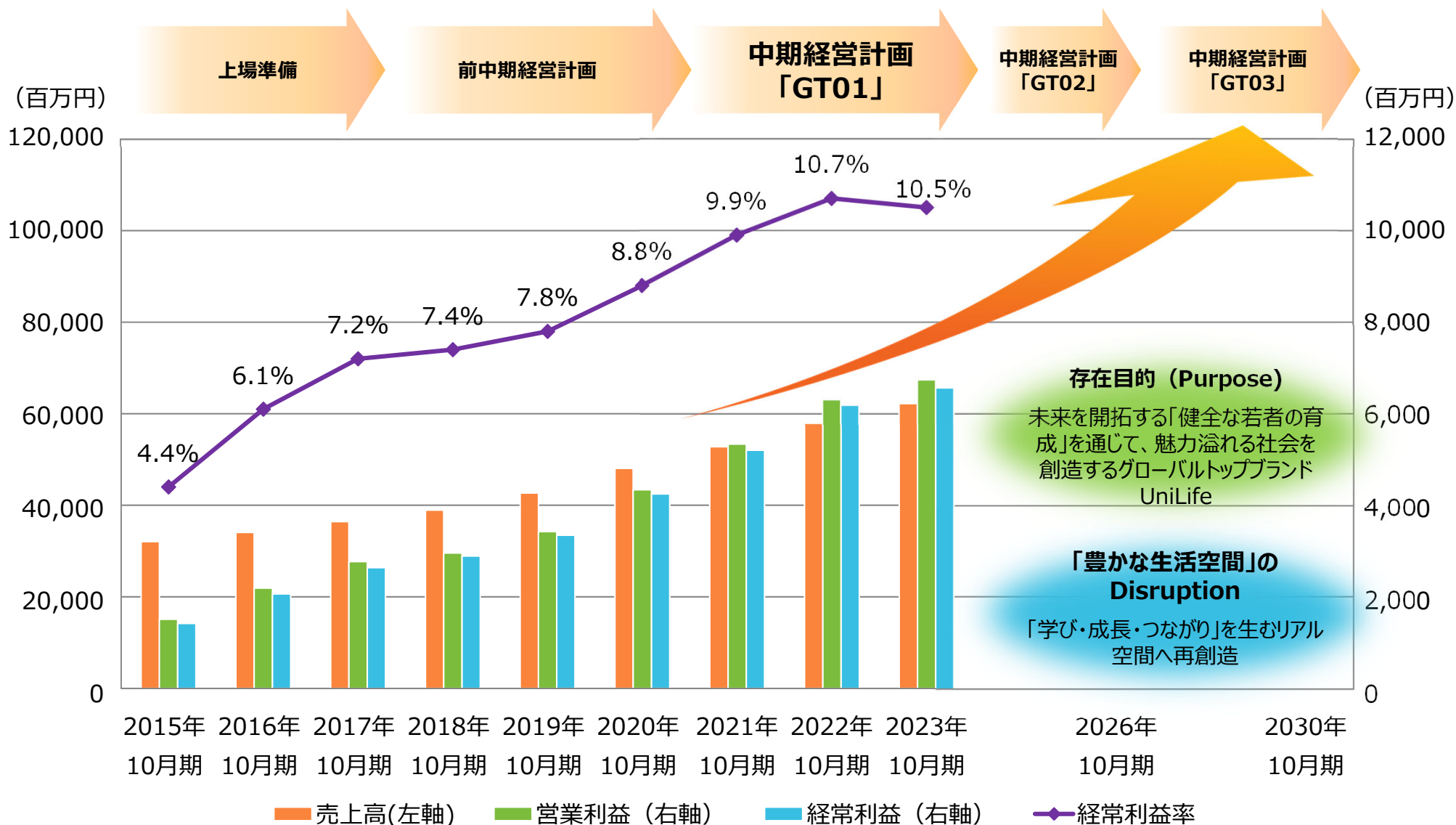
	当初目標	修正目標		当初目標	修正目標
売上高	619億円	<u>622億円</u>	資本効率	ROE	15%以上 変更なし
				ROIC	8%以上 変更なし
営業利益	60億円	<u>67億円</u>	財務安全性	自己資本比率	40%以上 変更なし
				流動比率	120%以上 変更なし
経常利益	58億円	<u>65億円</u>	入居関連指標	管理戸数	85,000戸 変更なし
				契約決定件数	30,000件 変更なし
親会社株主に帰属する 当期純利益	38億円	<u>43億円</u>	成長投資	自社物件	200億円 <u>250億円</u>
				システム投資	6億円 <u>7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

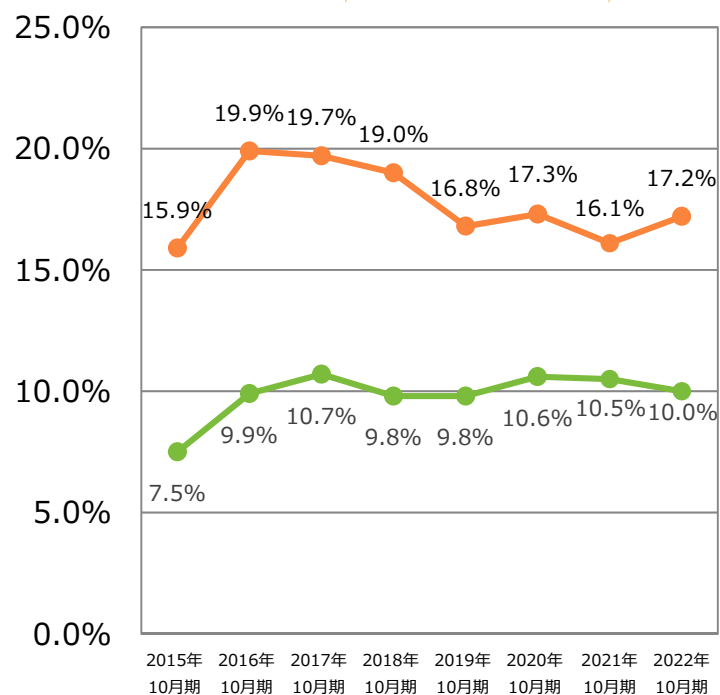
前中期経営計画

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

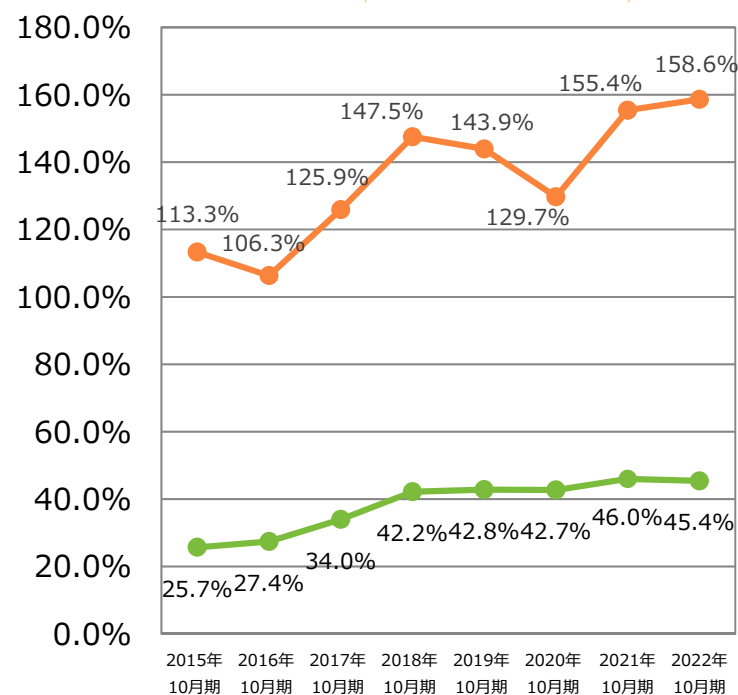
ROE

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

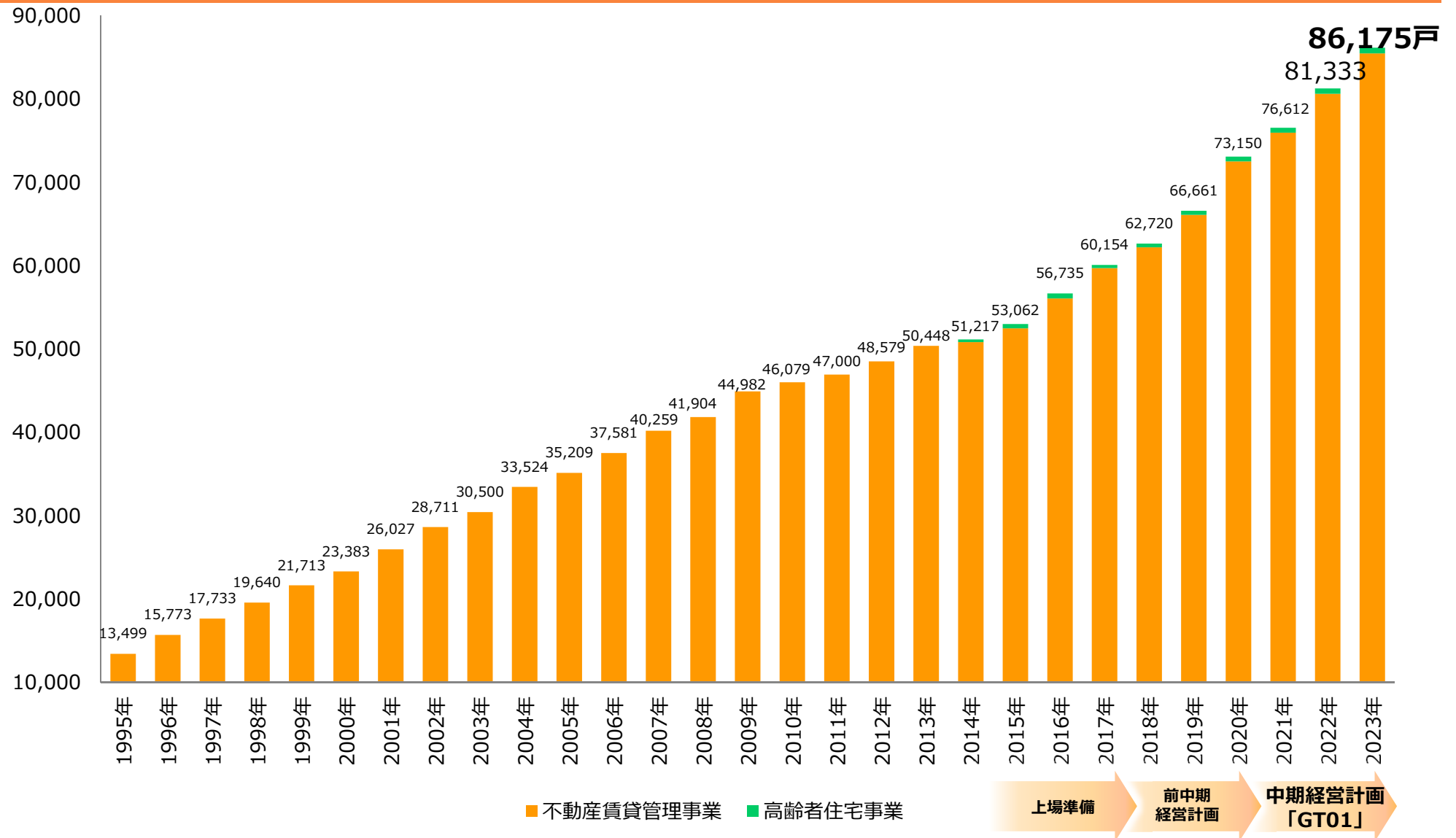
—●— 自己資本比率 —●— 流動比率

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

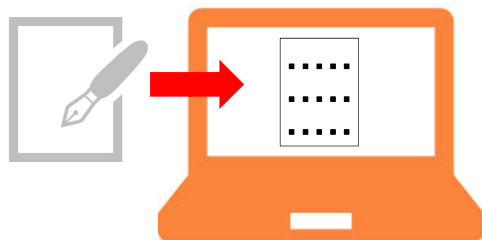
システム投資

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

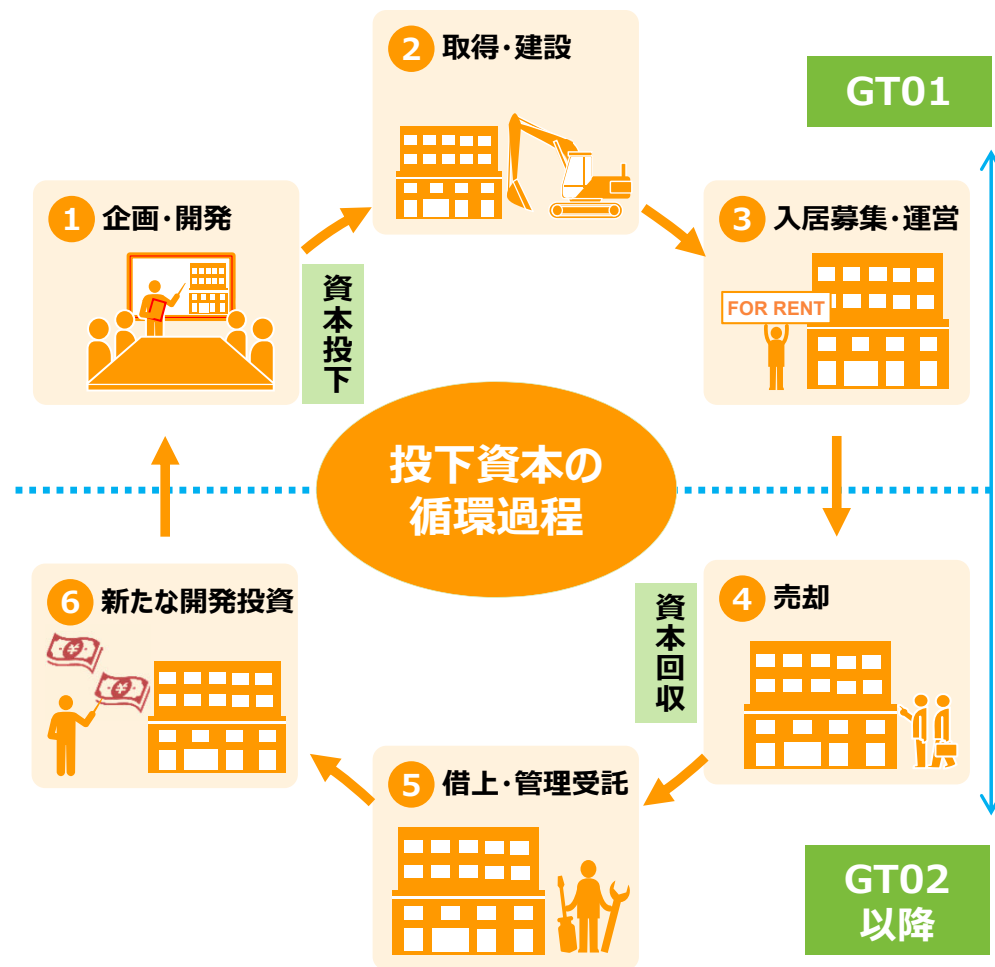


情報活用による営業効率化



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 (%)	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

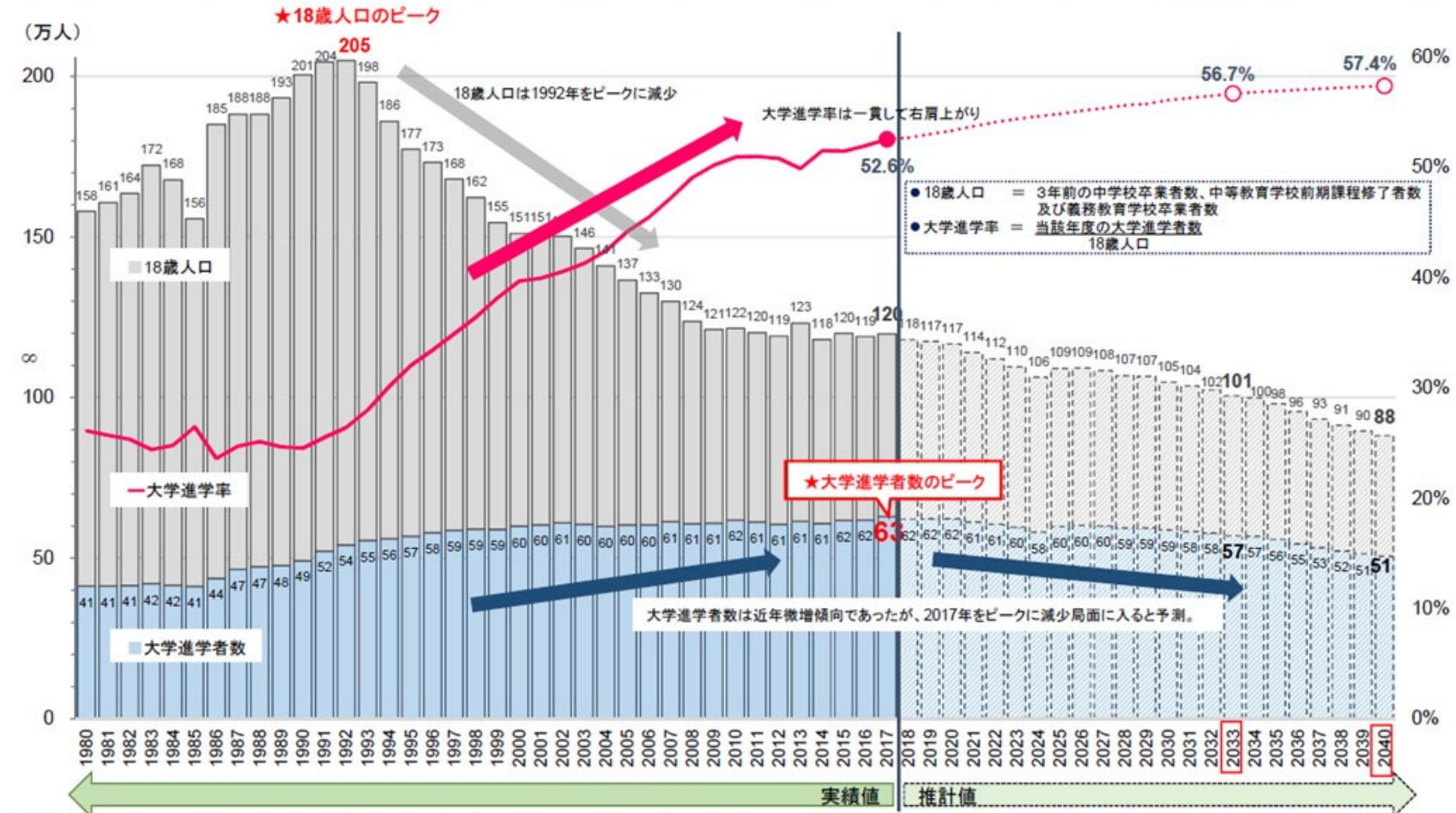
※ 2. 各セグメントの売上比は売上高全体に対する構成比を表示

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。



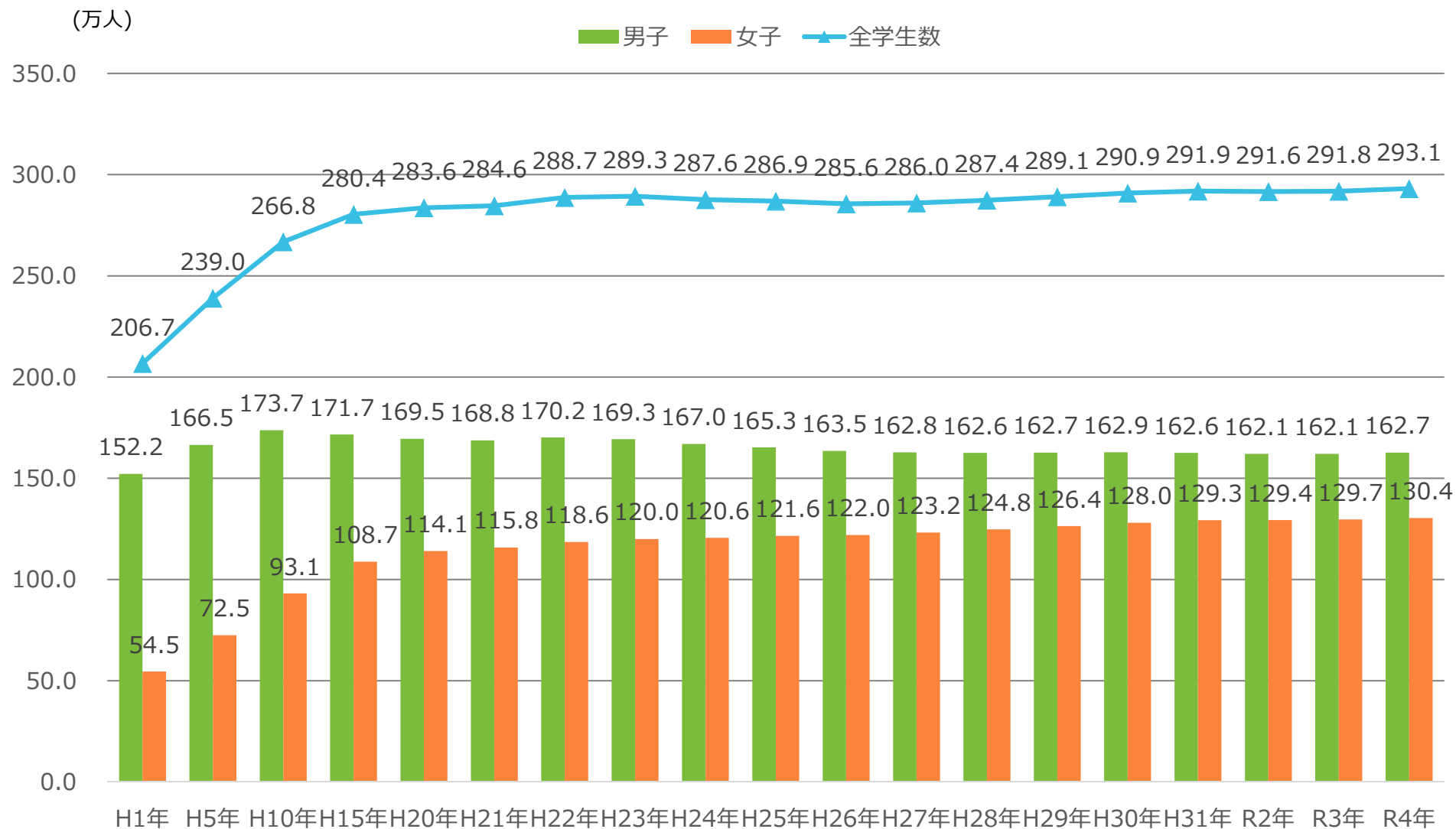
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)
●大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

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



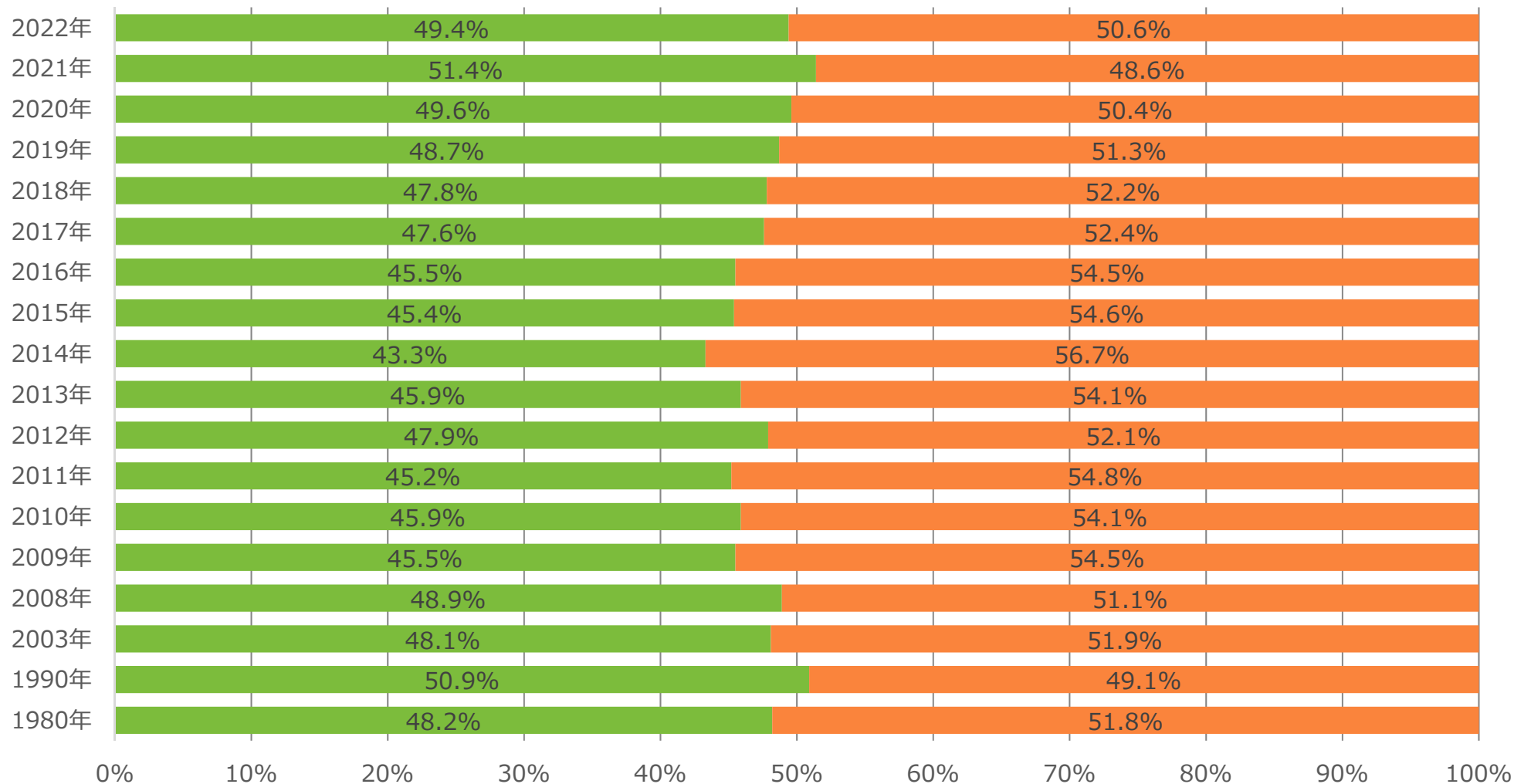
文部科学省「令和4年度学校基本調査速報」より

外部環境の分析【下宿率】



自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

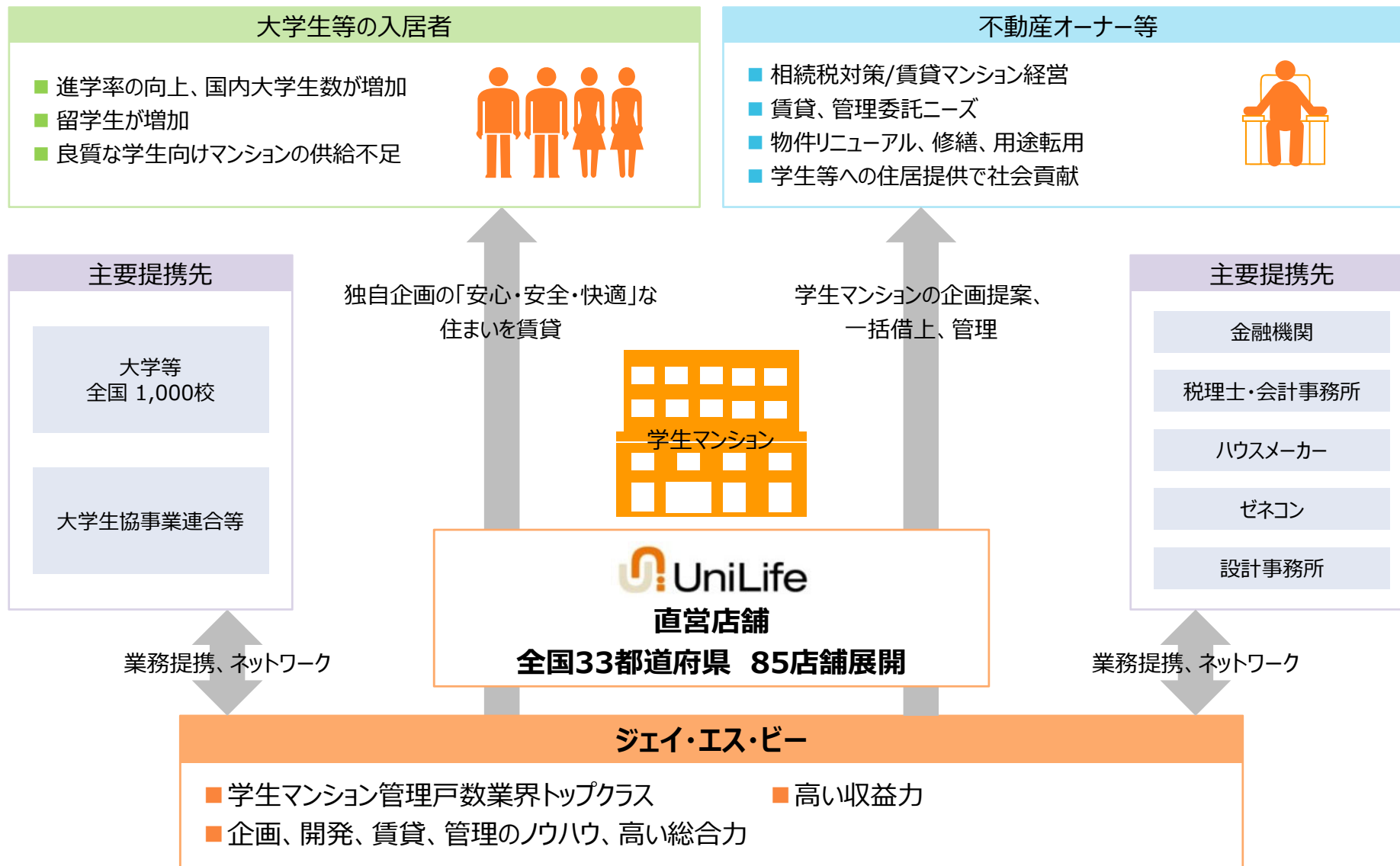


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2022」より

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こりにくい■ 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

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

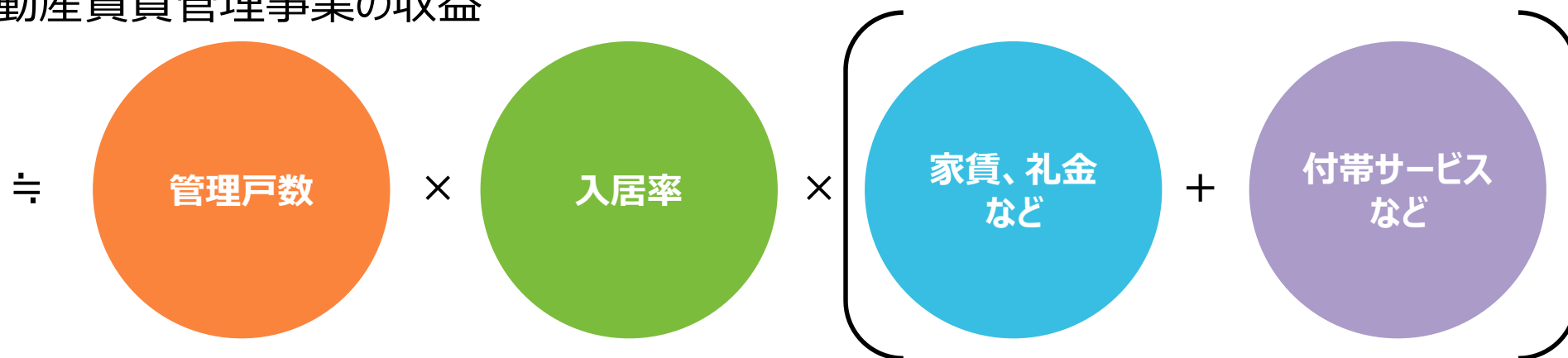
長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

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



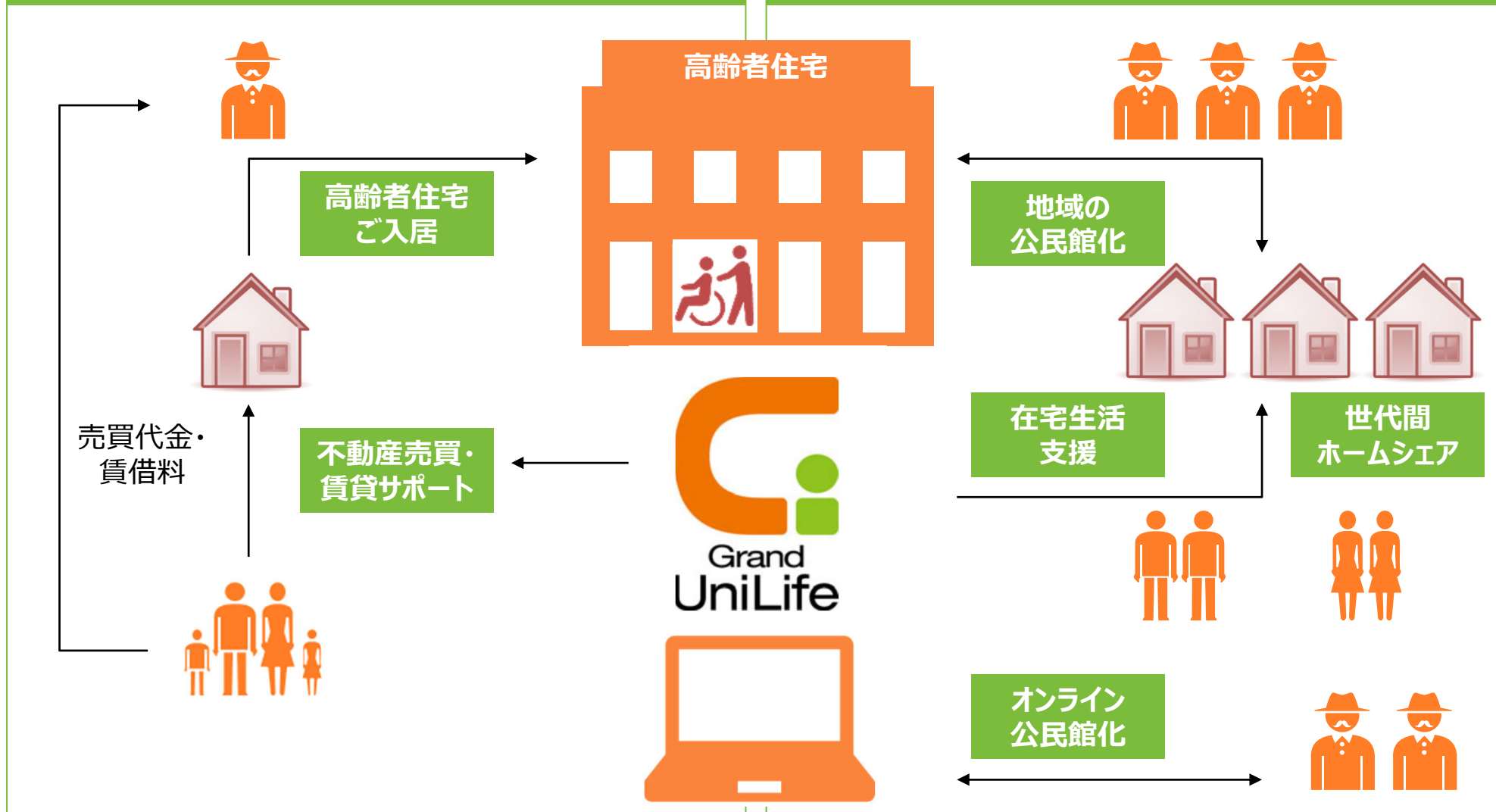
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国85か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」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



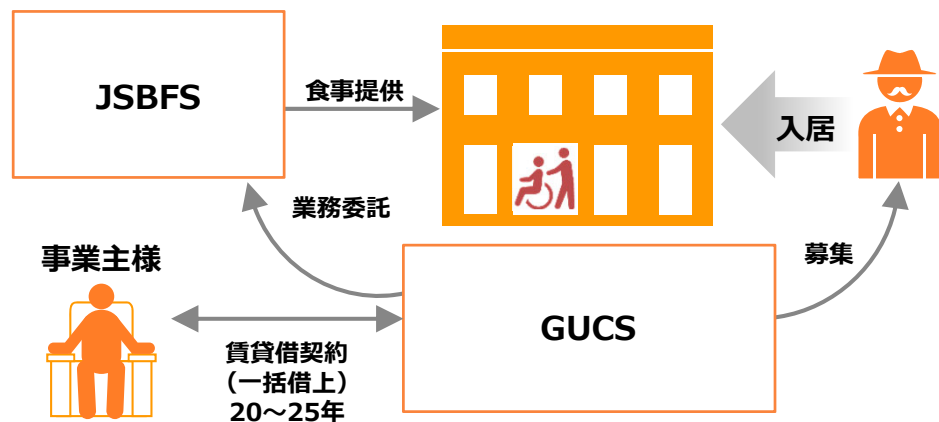
高齢者住宅事業の概要



事業概要

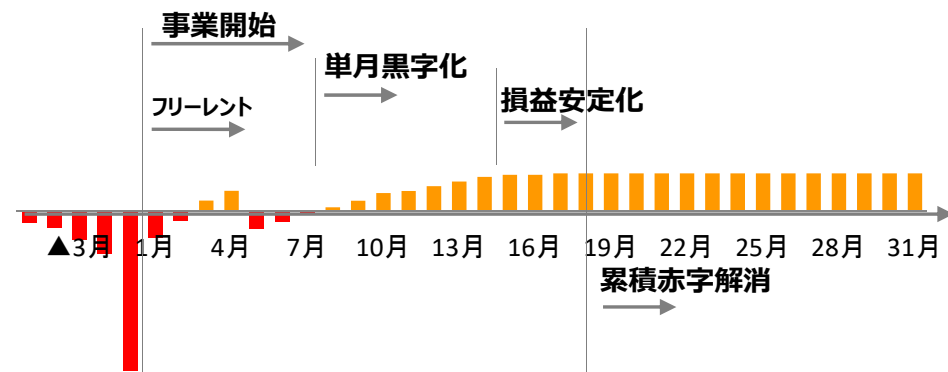
運営形態（サービス付き高齢者向け住宅の場合）

運営会社：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>

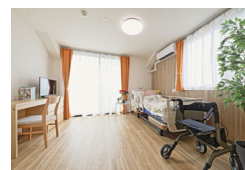


※50室程度の規模をモデルとした物件損益の一例です。

ジェイ・エス・ビーの強み

住まいを意識した高齢者住宅

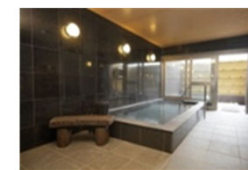
- 入居者様の多様なニーズに応えた居室プラン
 - 居室面積は25㎡タイプを基本に18㎡やご夫婦用もご用意
 - 原則、風呂・トイレ・キッチン・洗面台を居室内に設置
- ゆたかな暮らしを創造する空間



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

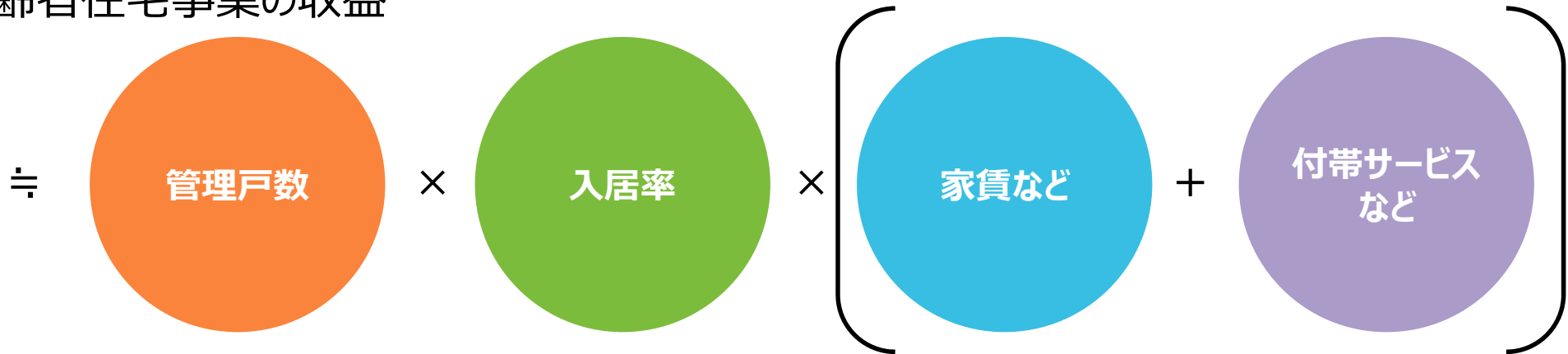
<年間スケジュールの一例>

1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
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



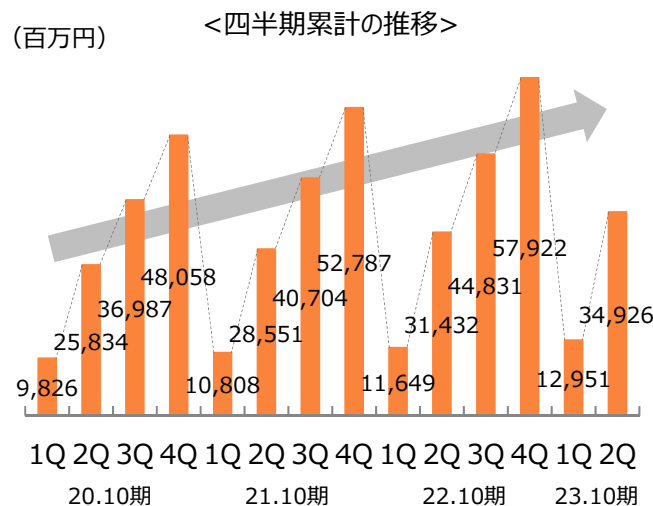
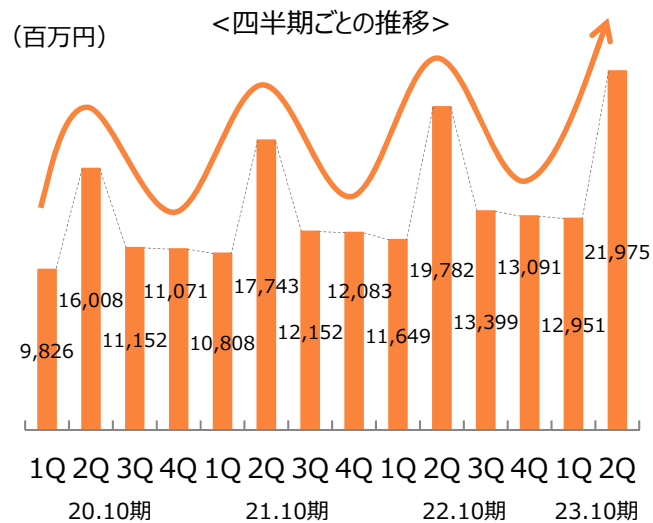
	自社開発、M&A等 新規受託による増加	運営力向上により 高い入居率を維持	高付加価値化により 維持・上昇	付帯サービスへの ニーズ高まる
今後の 展望	<ul style="list-style-type: none"> 多様なニーズに応える住宅バリエーションの構築 関西地区を中心に、臨機応変に新規受託エリアを選定 地主有効活用案件、自社開発、M&A等による新規受託 医療、介護業界に注力した会計事務所等との連携推進 	<ul style="list-style-type: none"> 安心、安全、快適な住空間の提供 近隣の方へ交流の場を提供するなど地域に根差した高齢者住宅へ スタッフのスキ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

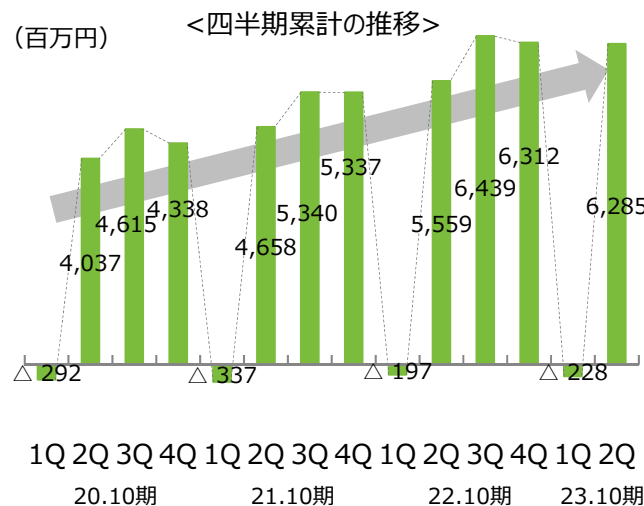
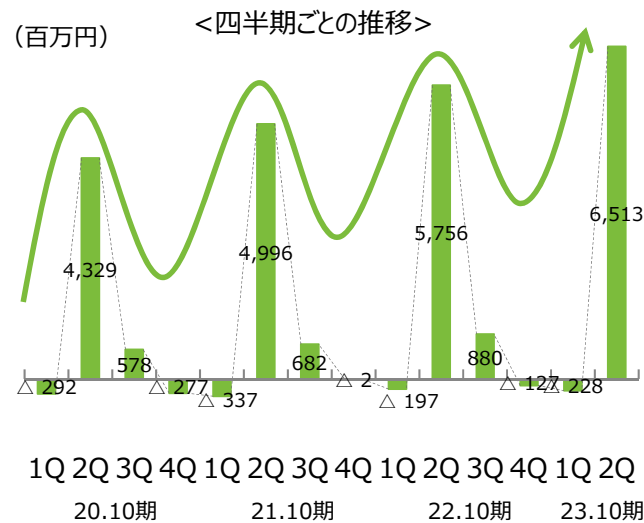


✓ 学生マンションの入居者入れ替わりは年度末・年度始に集中しており、売上高・利益計上の時期に偏りが生じる

売上高推移

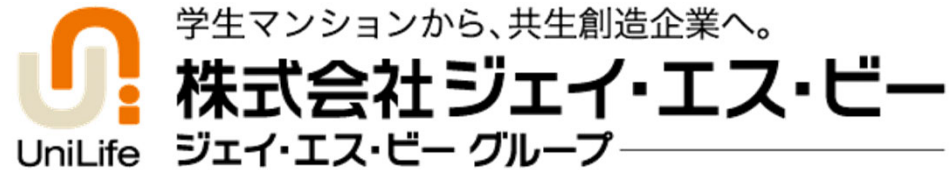


営業利益推移



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。