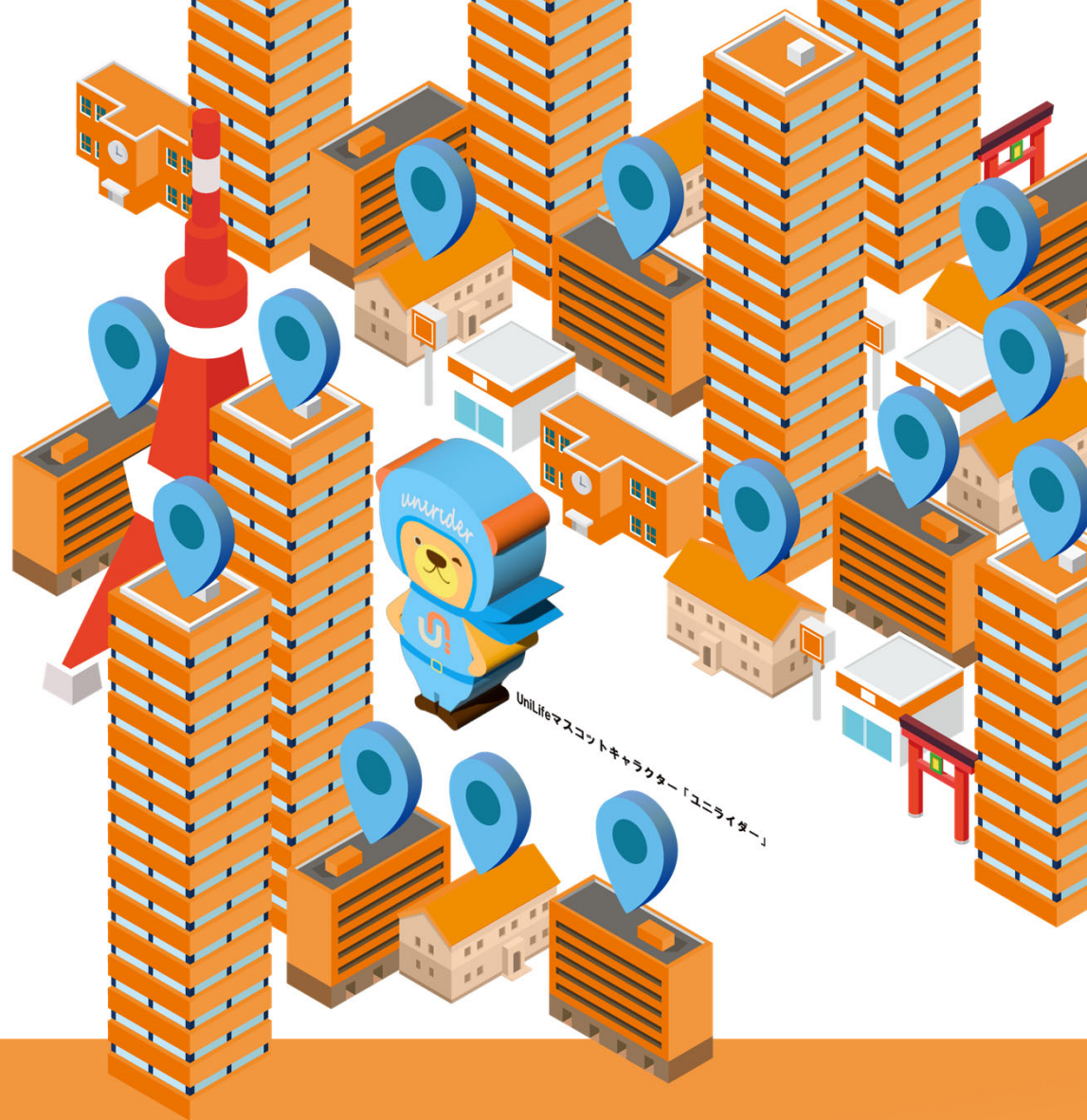


株式会社ジェイ・エス・ビー 2024年10月期 第2四半期 決算説明会



2024年6月19日

(証券コード 3480 東証プライム)

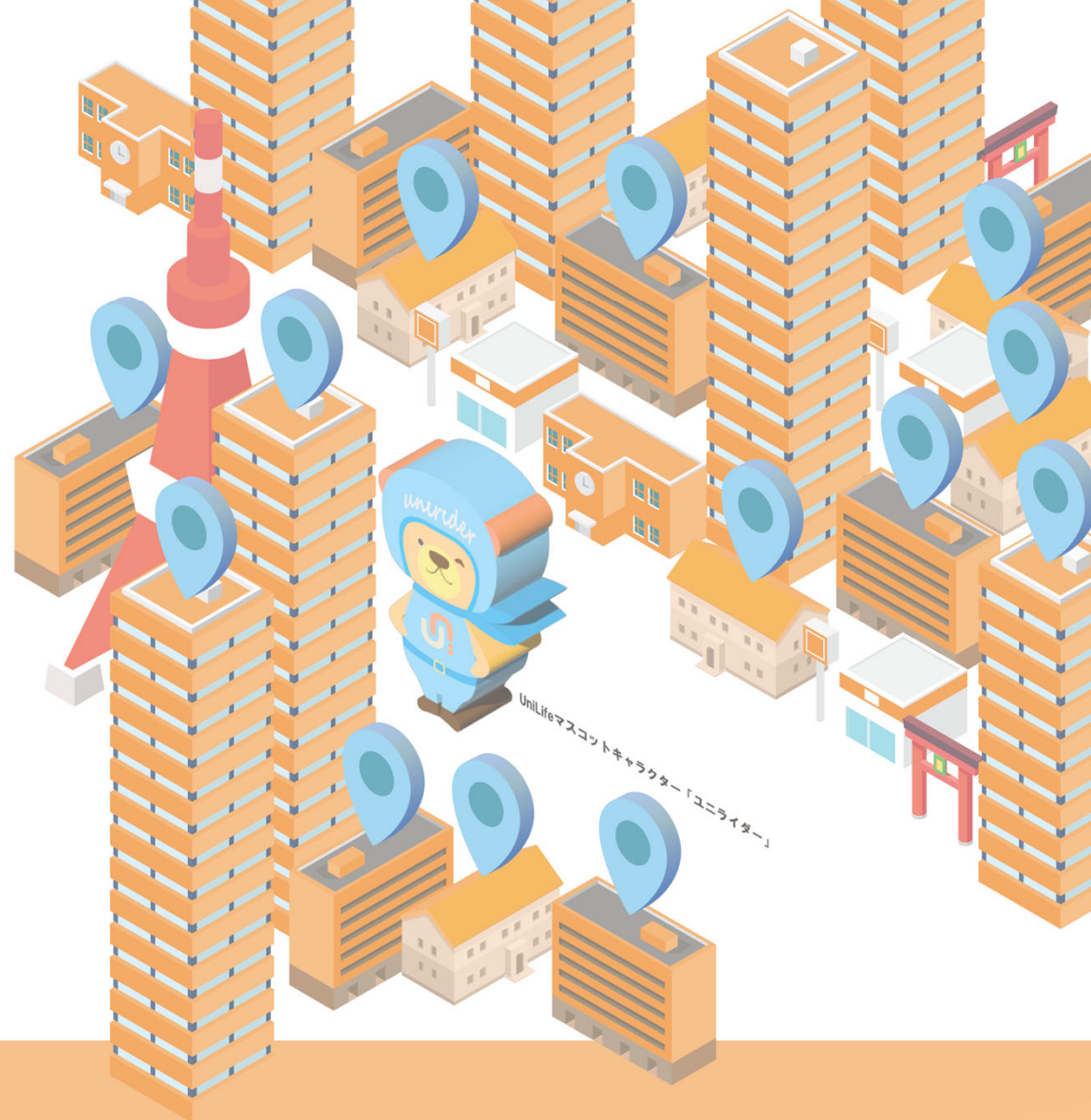
表紙デザイン案: 下南颯太さん (神戸芸術工科大学)
ジェイ・エス・ビーの学生支援活動のひとつ
「学生下宿年鑑2024 表紙デザインコンペ」の3位入賞作品。

UniLifeの企業カラーのオレンジをベースに、春から充実した新生活が
出来る物件をユニライフで見つけてほしいという思いが込められています。

目次



I. 2024年10月期第2四半期 決算実績	P. 2
II. 2024年10月期 業績予想	P. 10
III. 中期経営計画「GT02」の進捗	P. 14
IV. Appendix	P. 26



I. 2024年10月期第2四半期 決算実績



2024年10月期第2四半期 トピックス

- ✓ **国内経済は、雇用・所得環境が改善され社会経済活動も緩やかな回復が見られるも、エネルギー・原材料価格の高騰、円安進行、地政学リスク、金利上昇などにより先行き不透明**
 - 景気減速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、大学との提携案件も好評で業績に寄与**
 - 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は2ケタ成長
- ✓ **新中期経営計画「GT02」の順調な進捗**
 - 業務改革と組織改革を二本柱としてスタート
- ✓ **高齢者住宅事業を中心的に担う株式会社グランユニライフケアサービスの全株式を譲渡し、学生マンションに経営資源を集中**



2024年10月期第2四半期 決算の概況

- ✓ 物件管理戸数の増加、高水準の入居率確保による賃貸関連売上高の伸長
- ✓ 入居関連費用の体系見直しによる売上の四半期ずれが一部生じるも影響は限定的
- ✓ 広告宣伝費の増加、保証家賃の増加、自社所有物件増加による減価償却費増等により費用は増加
- ✓ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は前年比2ケタ成長となる

	2023年10月期 第2四半期		2024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	34,926	100.0	38,460	100.0	3,534	10.1	38,553	△0.2
売上原価	26,604	76.2	29,133	75.8	2,529	9.5	29,057	0.3
売上総利益	8,321	23.8	9,326	24.3	1,004	12.1	9,495	△1.8
販売費及び一般管理費	2,036	5.8	2,205	5.7	168	8.3	2,379	△7.3
営業利益	6,285	18.0	7,120	18.5	835	13.3	7,115	0.1
経常利益	6,201	17.8	7,033	18.3	832	13.4	7,013	0.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,180	12.0	6,800	17.7	2,620	62.7	6,806	△0.1
設備投資額 ^{※1}	4,447	-	5,641	-	1,194	26.9	-	-
減価償却費	684	-	781	-	97	14.2	-	-

➢ 入居関連費用を一時金から月額家賃等へ転嫁したことによる四半期ずれ

➢ 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等の増加

➢ コスト増の影響を最小限に抑制

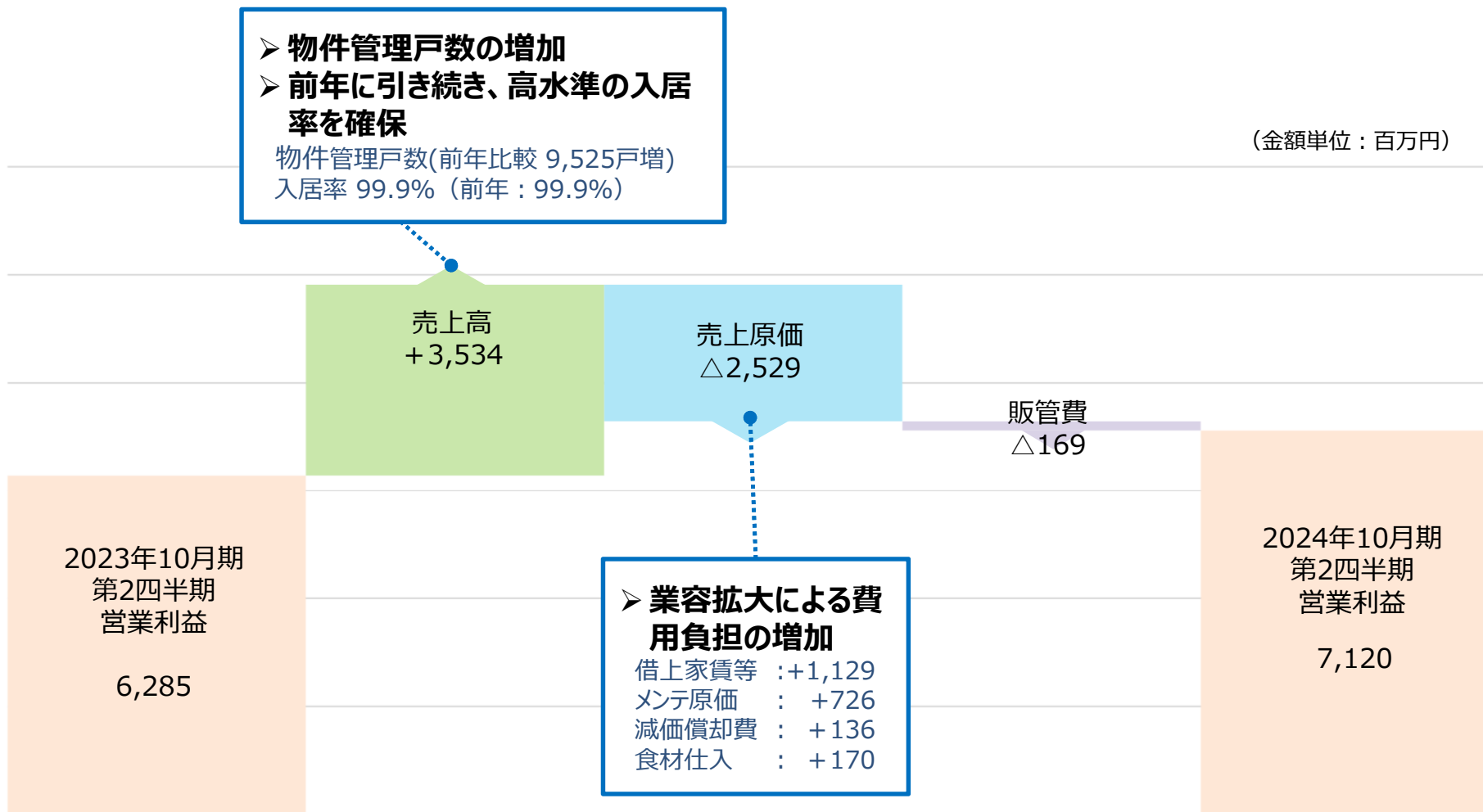
➢ グランユニライフケアサービスの全株式売却に伴う特別利益等

※1. キャッシュ・フローベースでの数値を記載



連結営業利益 増減要因分析

- ✓ 物件管理物件増加、高水準の入居率維持
- ✓ 業容拡大による費用負担の増加





入居関連指標①

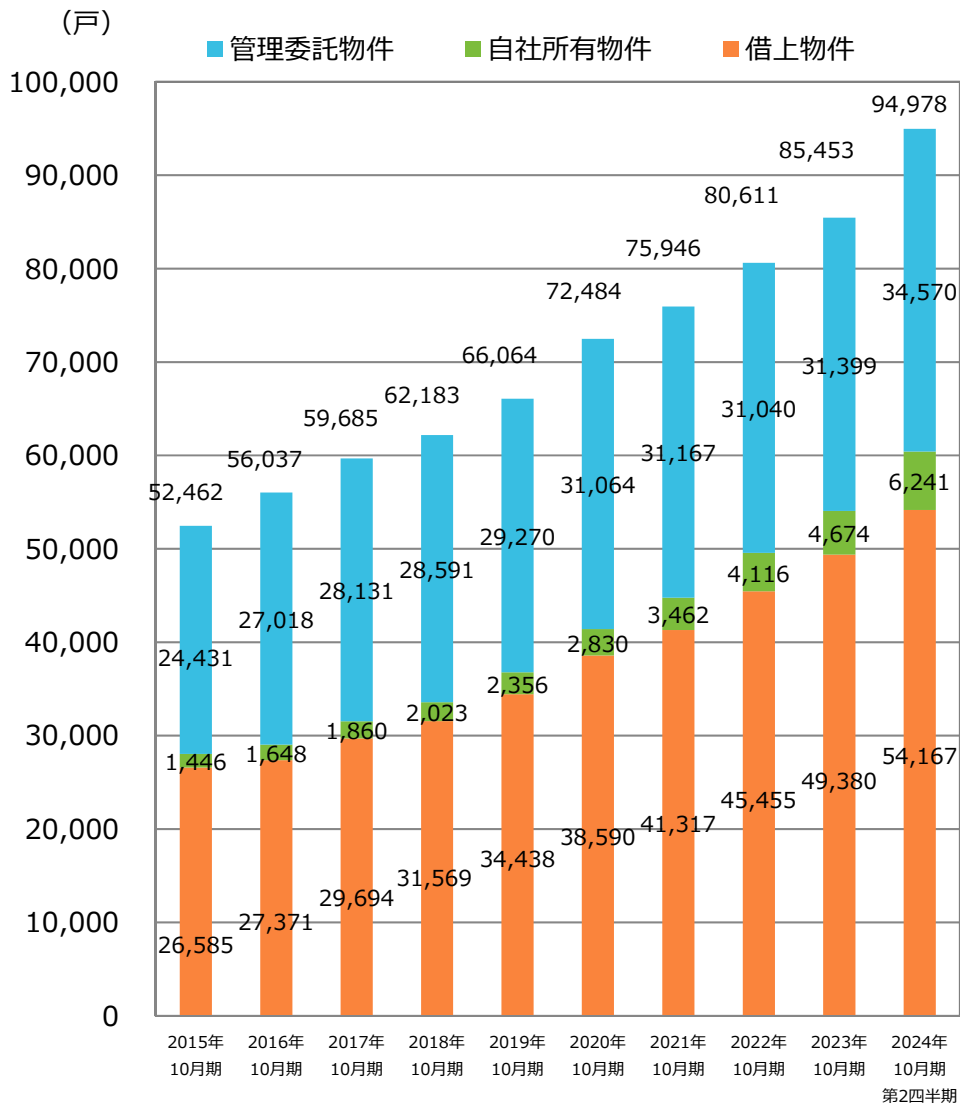
	2022年10月期 第2四半期		2023年10月期 第2四半期		2024年10月期 第2四半期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
管理戸数 (戸)	80,611	6.1	85,453	6.0	94,978	9,525※1	11.1
借上物件	45,455	10.0	49,380	8.6	54,167	4,787	9.7
管理委託物件	31,040	△0.4	31,399	1.2	34,570	3,171	10.1
自社所有物件	4,116	18.9	4,674	13.6	6,241	1,567	33.5
(内、食事付き)	12,631	38.8	15,215	20.5	20,132	4,917	32.3
(内、家具家電付き)	27,366	25.6	30,532	11.6	37,181	6,649	21.8
入居率 (%) ※2	99.9	0.0pt	99.9	0.0pt	99.9	—	0.0pt
契約決定件数(件) ※3	23,548	△4.2	23,473	△0.3	25,879	2,406	10.3%
(内、当社管理物件)	17,184	△4.8	17,479	1.7	20,599	3,120	17.8%

※1.2023年11月1日付で完全子会社した株式会社学生ハウジング（管理戸数：3,495戸）を含む ※2.借上・自社所有物件 ※3.11月～4月決定



入居関連指標②

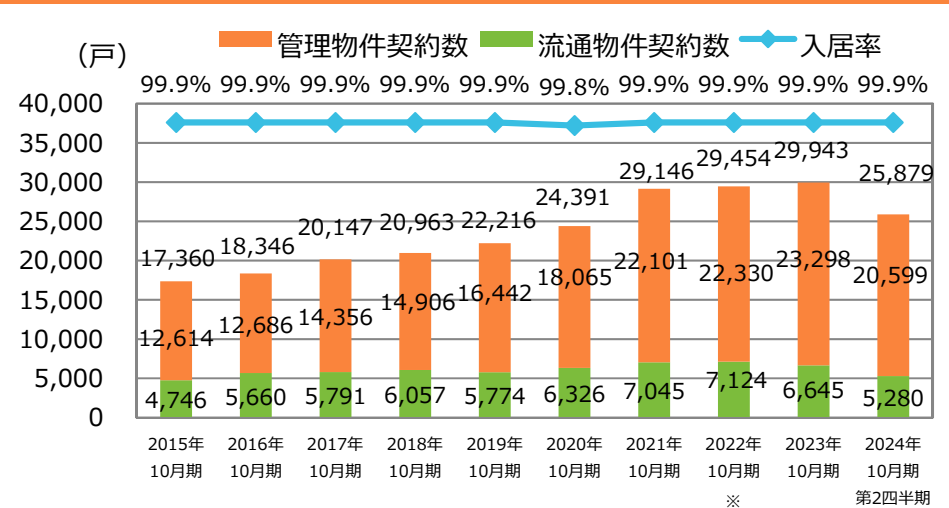
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2024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
北海道	2,071	1,476	367	3,914
東北	5,523	3,017	346	8,886
首都圏	18,504	5,791	766	25,061
東海・北信越	5,057	1,899	1,834	8,790
京滋	5,516	10,929	1,220	17,665
阪神	6,869	3,166	239	10,274
中四国	3,010	4,786	981	8,777
九州	7,617	3,506	488	11,611
計	54,167	34,570	6,241	94,978

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

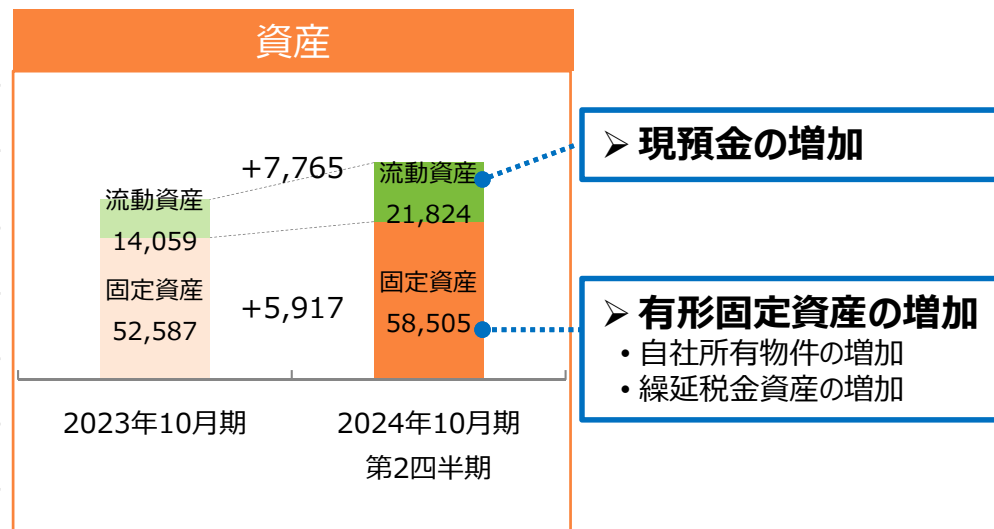


連結貸借対照表

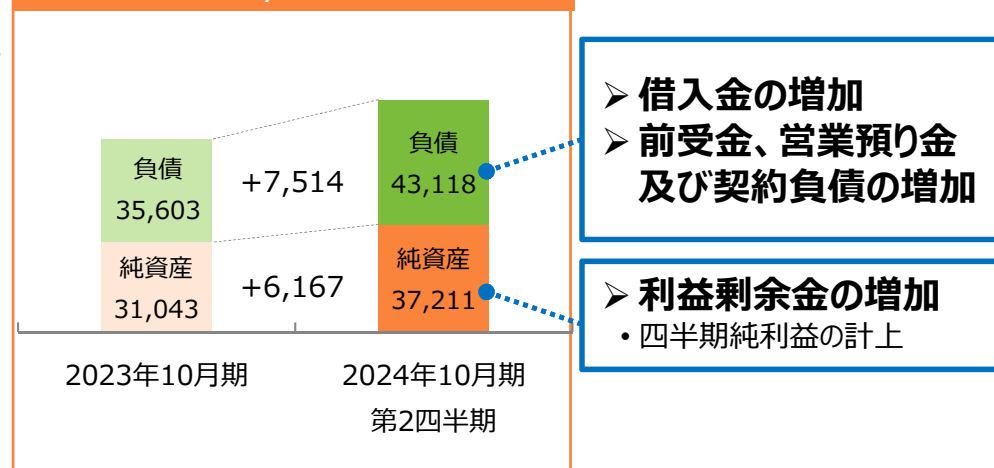
(金額単位：百万円)

	2023年10月期	2024年10月期 第2四半期	増減額	増減比 (%)
流動資産	14,059	21,824	7,765	55.2
現金及び預金	11,742	18,730	6,988	59.5
営業未収入金 及び契約資産	789	1,297	508	64.4
棚卸資産	221	225	4	1.9
その他	1,305	1,569	264	20.2
固定資産	52,587	58,505	5,917	11.3
有形固定資産	44,655	49,114	4,459	10.0
無形固定資産	610	949	339	55.7
投資その他の資産	7,322	8,441	1,118	15.3
資産合計	66,646	80,329	13,682	20.5
負債合計	35,603	43,118	7,514	21.1
(有利子負債残高)	22,180	24,582	2,401	10.8
純資産合計	31,043	37,211	6,167	19.9
自己資本比率	46.5	46.3	-	△0.2pt
D/Eレシオ	0.72	0.66	-	△0.06

(金額単位：百万円)



負債/純資産

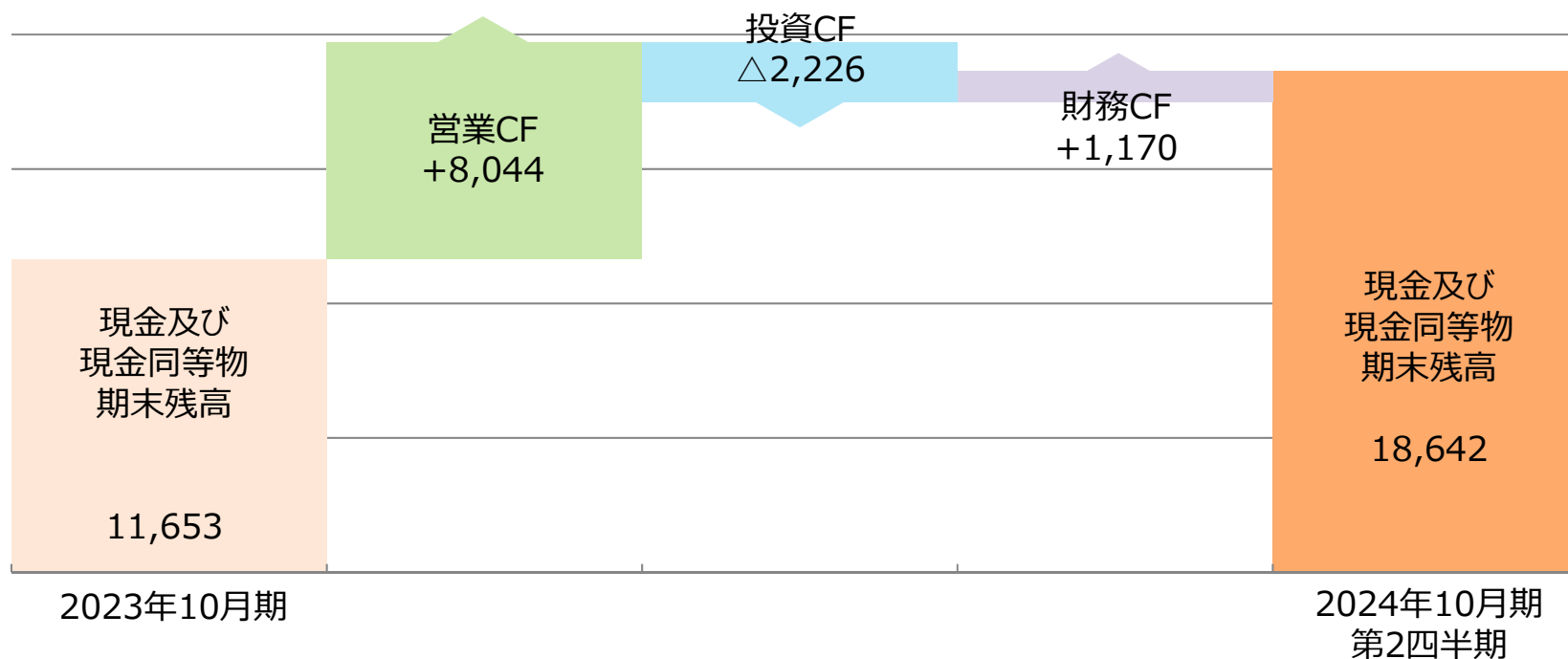


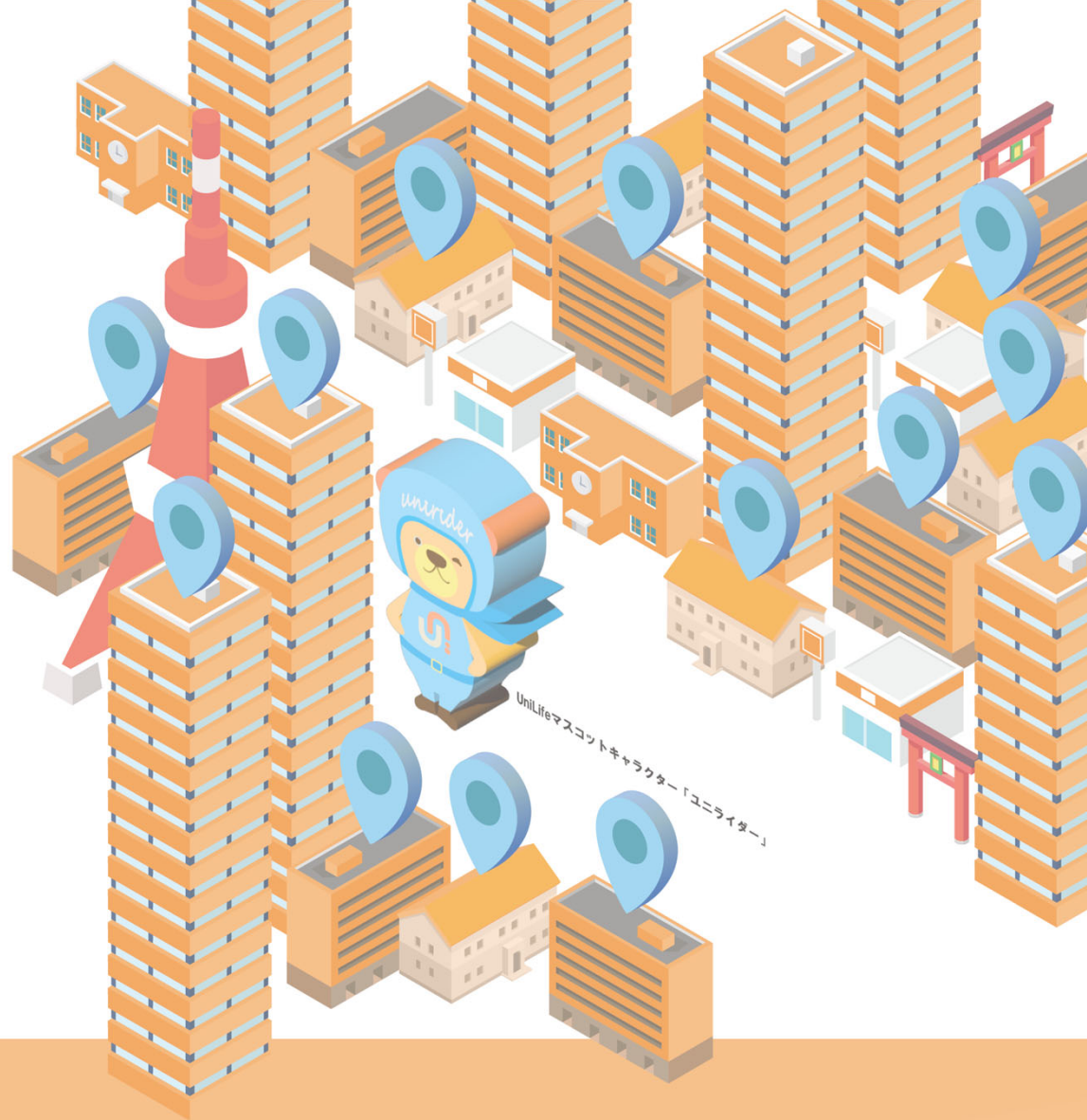


連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ **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、関係会社株式売却益の調整、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、関係会社株式売却による収入
- ✓ **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. 2024年10月期 業績予想



2024年10月期 連結業績予想

- ✓ 物件管理戸数 約94,000戸 想定
- ✓ 入居関連費用の体系見直しによる影響は通期では解消見込み
- ✓ 原材料価格等の高騰を背景に、一定のコスト高を想定
- ✓ グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う特別利益計上により当期純利益は大幅増益

	2023年10月期		2024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	63,781	100.0	68,652	100.0	4,871	7.6
売上原価	52,408	82.2	56,446	82.2	4,038	7.7
売上総利益	11,372	17.8	12,205	17.8	833	7.3
販売費及び一般管理費	4,185	6.6	4,656	6.8	471	11.3
営業利益	7,187	11.3	7,549	11.0	362	5.0
経常利益	7,073	11.1	7,380	10.8	307	4.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,775	7.5	7,058	10.3	2,283	47.8
設備投資額 ※	10,876	-	8,680	-	△2,196	△20.2
減価償却費	1,429	-	1,678	-	249	17.4

▶ 物件管理戸数増加
 ▶ グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う売上減少

▶ 物件増に伴う家賃及び減価償却費等増加
 ▶ 食材仕入高増加

▶ グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う特別利益約29億円

▶ 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

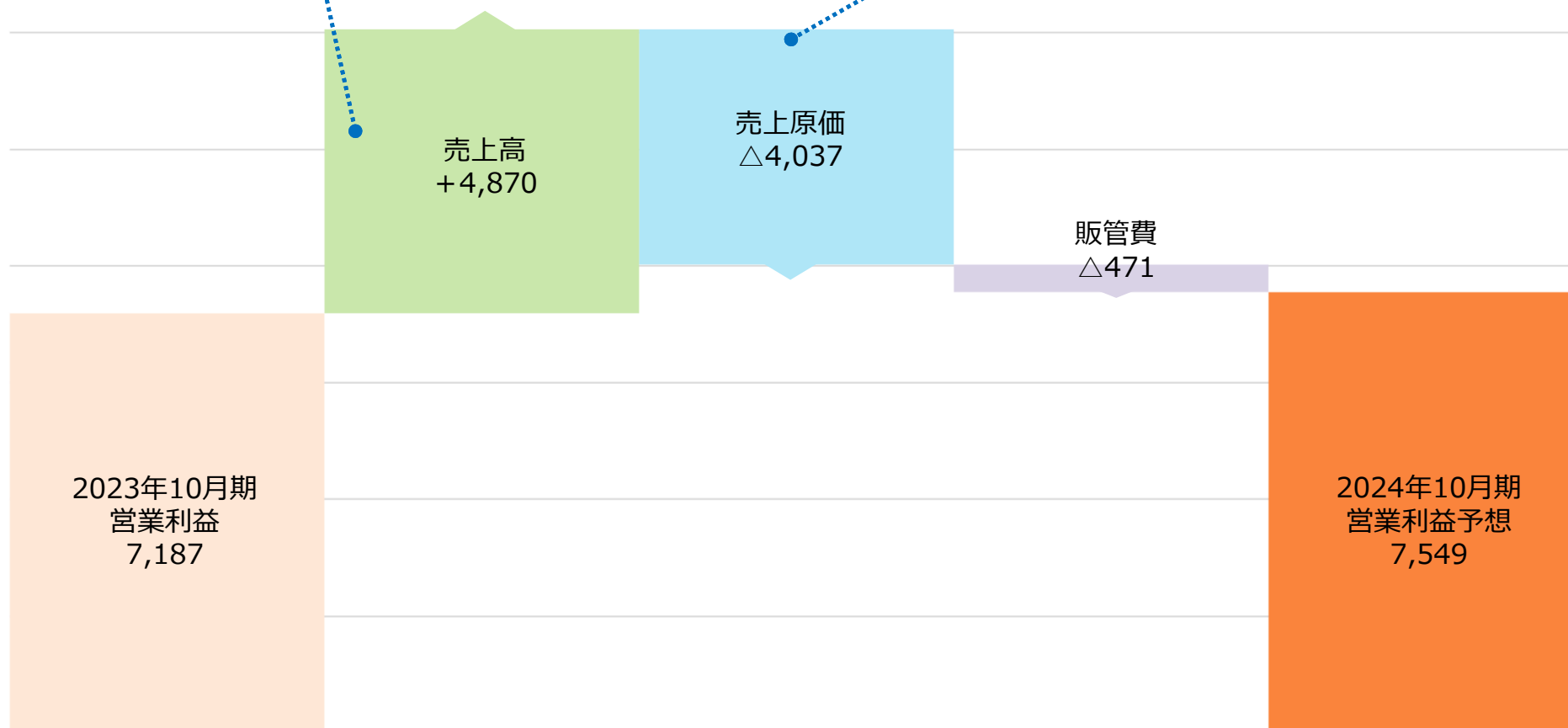


連結業績予想営業利益 増減要因分析

(金額単位：百万円)

- 物件管理戸数の増加
物件管理戸数 約9,000戸増
- 高水準の入居率を維持

- 戸数増による支払家賃等関連費用の増加
借上家賃等:+2,447 減価償却費:+311
- 戸数増、食材仕入価格高騰の影響
食材仕入：+389





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

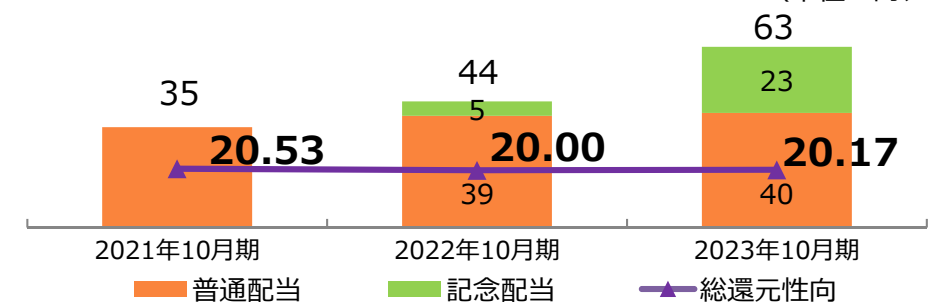
株主還元額

(金額単位：百万円)

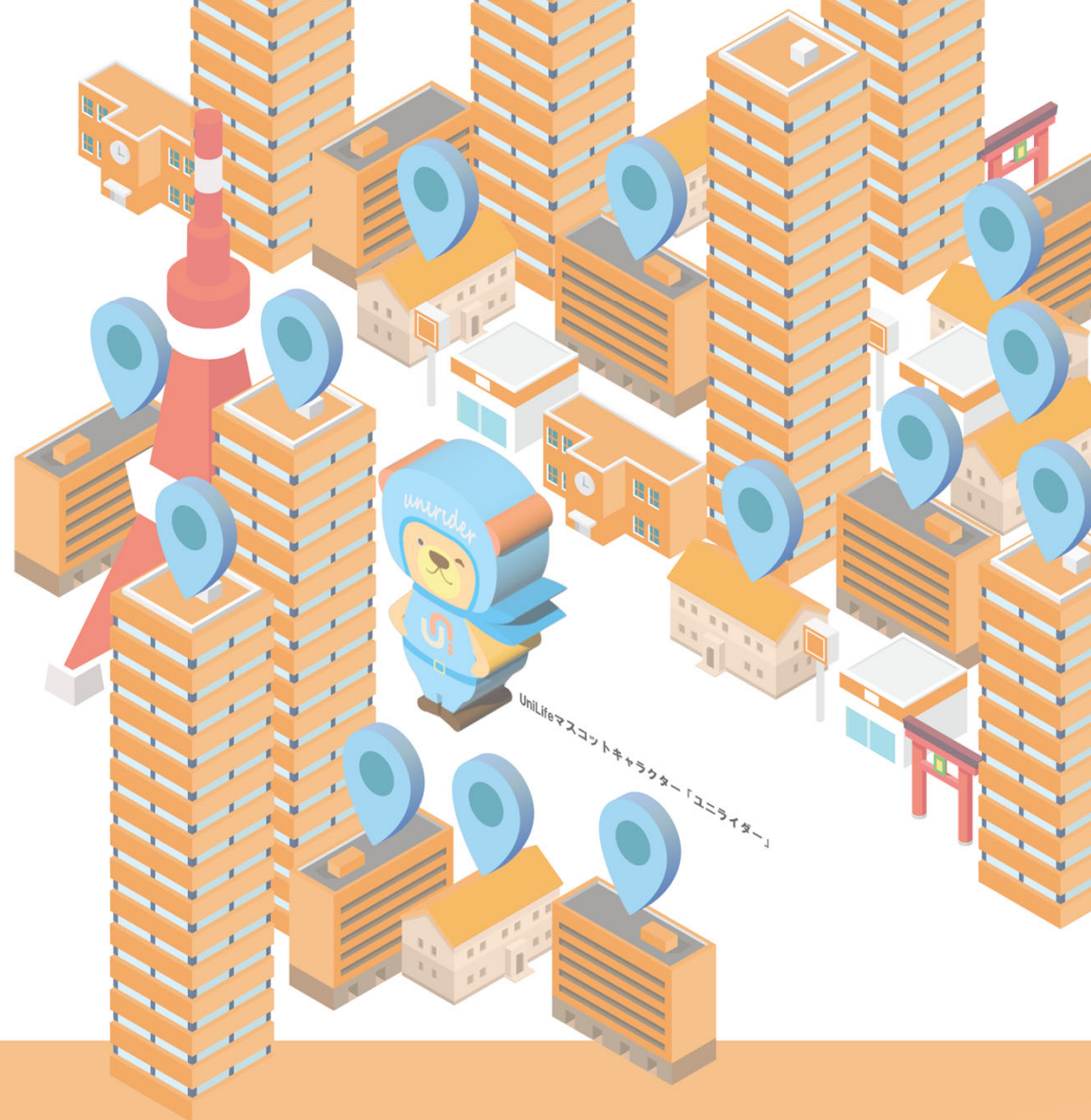
	2021年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期
配当金総額	367	461	663
自己株式取得	299	399	299
合計	667	860	963

1株当たり配当金/総還元性向

(単位：円、%)



(2023/11/1を効力発生日として1：2の株式分割実施、上記配当金額は分割前)



Ⅲ. 中期経営計画「GT02」の進捗

2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」 /新中期経営計画「GT02」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「GT02」（2023.11-2026.10）

「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

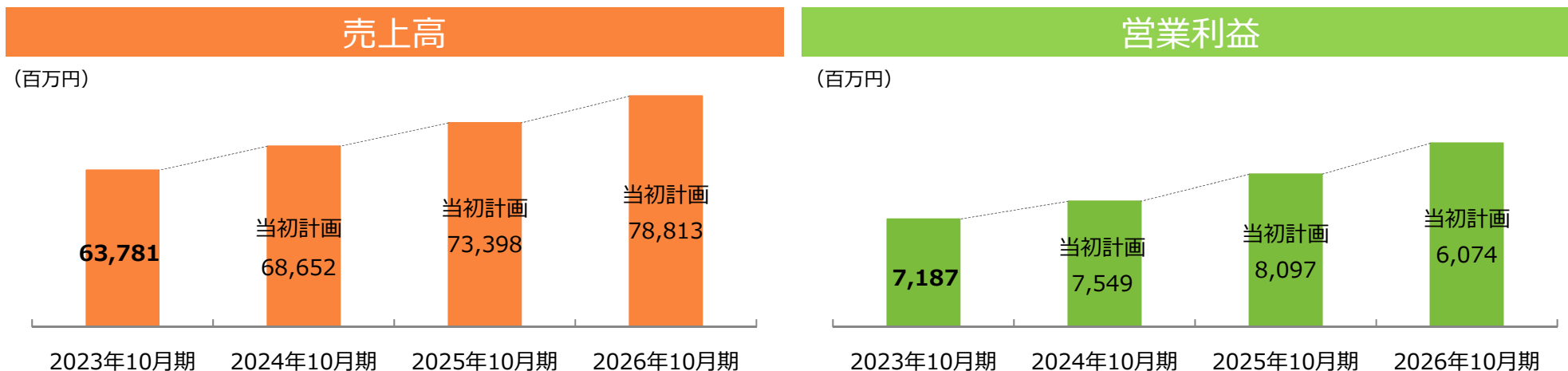
「社員全員の経営」

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」



中期経営計画 利益計画の進捗（連結）

- ✓ 中期経営計画「GT02」の初年度は順調な立ち上がり
- ✓ 足元（2024年10月期第2四半期）では概ね目標数値通りに進捗中



	2023年10月期			2024年10月期			2025年10月期			2026年10月期		
	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	63,781	100	10.1	68,652	100	7.6	73,398	100	6.9	78,813	100	7.4
営業利益	7,187	11.3	13.9	7,549	11.0	5.0	8,097	11.0	7.3	8,727	11.1	7.8
経常利益	7,073	11.1	14.3	7,380	10.8	4.3	7,924	10.8	7.4	8,518	10.8	7.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,775	7.5	11.0	7,058	10.3	47.8	5,280	7.2	△25.2	5,684	7.2	7.7



中期経営計画 施策の進捗

施策		進捗評価 (S-D)	コメント
業務改革	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 業務分担の改革 (コア業務 (社内)・ノンコア業務 (社外) の区別、標準化・細分化) ✓ 社内業務 ⇒ SSC (シェアードサービスセンター) 化 ✓ 社外業務 ⇒ BPO (ビジネスプロセスアウトソーシング) 活用によるエコシステム形成 ✓ 社員はコア業務に注力 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ お客様サポートセンターでの重要事項説明の処理件数が前年比で約1.5倍となり、賃貸仲介店舗 (UniLife) における業務負荷を軽減 ✓ 企画開発部門において、従前は各地の営業担当者が担っていた一部業務を本部にて対応・営業活動に専念出来る体制を目指す取り組みを開始 ✓ 日本語学校における、留学生誘致・人事労務・経理・行政申請業務の本部対応を実施
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 人材育成 ✓ 社員ロイヤリティの向上 ✓ 組織エンゲージメント強化 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 役職や部門にとらわれず、社内における課題発見～解決策立案・実行までを行える会議体を社内研修のコンテンツとしてスタート ✓ 新福利厚生制度、奨学金返済補助制度の導入 ✓ 社員持株会制度の奨励金付与率の引き上げ (5%→20%) ✓ エンゲージメントスコアを測定するためのツールを導入予定。現状と問題点を把握した後、エンゲージメント強化に向けた具体策の検討想定
知的資本	<ul style="list-style-type: none"> ✓ DX戦略推進組織の編成 ✓ DX関連ベンチャー投資 ✓ CVC組成 ✓ オープンイノベーション、アライアンス、ジョイントベンチャー活用 ✓ M&A、新規事業投資 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2023年11月 DX戦略委員会での議論スタート。委員会事務局メンバーは、社内あらゆる部署のメンバーが参加、社内課題の横断的検討／議論を推進していく想定 ✓ M&A案件の情報収集の実施
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> ✓ TCFD提言に沿った開示および経営戦略との統合 ✓ 気候変動を梃にした成長機会の探索・創出 ✓ ステークホルダーとの対話による企業価値向上 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ TCFD提言に沿った定性的シナリオ分析を2023年1月に公表。Scope1,2 排出量の算定開始予定 ✓ 2023年11月にサステナビリティ委員会・気候変動部会を始動 ✓ JCLP (日本気候リーダーズ・パートナーシップ) 加盟 ✓ 管理運営する学生マンション及びオフィスビル計5棟 (宮城県、東京都、愛知県、京都府) で使用する電力を2024年4月より順次、実質再生可能エネルギーに置換。
事業ポートフォリオ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オーガニックグロースとM&Aグロースの両立 ✓ 経営資源最適配分 ✓ ROIC経営による企業価値向上 ✓ 資本コストをベースとした投資意思決定 ✓ ステークホルダーとの強固な信頼関係の構築 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グランユニライフケアサービス社の全株式譲渡。 ✓ 学生ハウジング社 (京都) を子会社化 ✓ 取締役会のモニタリングの実施 ✓ 四半期ごとにWACCを算定 ✓ 「株主との対話状況の開示」をホームページに掲載予定

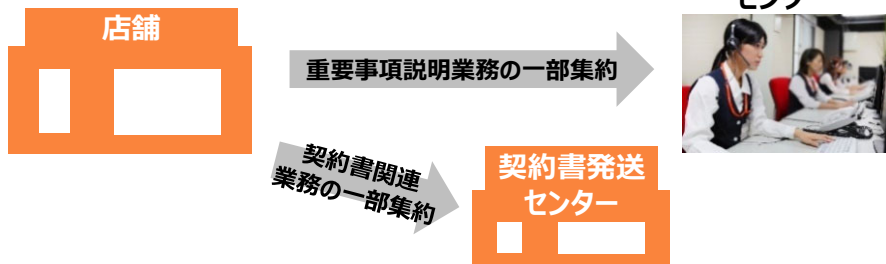
進捗評価の目安 S: 予定を上回る大変順調な進捗 A: 予定を上回る順調な進捗 B: 予定通りの進捗 C: 予定より若干遅れ気味 D: 予定より大きく遅れ気味



業務改革・人的資本への取り組み進捗

業務改革への取り組み進捗

不動産賃貸管理事業における改革



- 重要事項説明業務の一部をお客様サポートセンターに集約
- 契約書発送センタープロジェクトを発足。来期より実稼働を予定
→店舗がコア業務に専念できるよう改革進展
- 水回り・鍵関係の駆け付け対応の一部を試験的に外注化
- 入居者様とのコミュニケーションツールの導入

企画開発部門における改革

- SFAの刷新とCRM基板構築のシステム導入推進
→営業管理システム構築により営業効率化を図る

日本語学校事業における改革

- 海外の日本語学校への日本語学習者の初期教育・紹介アウトソーシング活用によるコア業務への集中

バックオフィスにおける改革

- 年末調整業務のアウトソーシングサービス活用
- 連結会計・予算管理システムの導入推進
→コア業務に注力できる体制を構築

人的資本への取り組み進捗

新福利厚生制度の導入

制度名	概要
Welcome J-ベビー♪制度	結婚および出産に祝い金
これからも一緒に♪制度	長期勤続社員への報奨金の充実
ピンクリボンWoman制度	乳がん・子宮がん受診を会社負担で実施
kids・レスキュー制度	「子の看護」による特別休暇（有給）を新設
おかえりジョブ・リターン制度	出産・育児を理由に離職した社員が復職しやすい就労環境の整備
一緒にがんばろう制度	仕事と治療（がん治療、人工透析など）の両立を可能とする出勤体系の整備

従業員のエンゲージメント等のスコア化とその向上

- エンゲージメントスコアを導入し従業員満足度向上を目指す

宅建士資格取得支援制度の拡充

- WEB講座受講料、テキスト代等の補助やメンター制度の実施
→業務知識の向上、法令遵守の強化へ

奨学金返済補助制度の導入

- 奨学金返済中の新卒採用社員に返済補助
→福利厚生の充実と優秀な新卒学生の採用を図る

社員持株会制度の拡充

- 社員持株会の奨励金付与率の引き上げ（5%→20%）
→従業員が業績や株価を意識した風土づくり



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

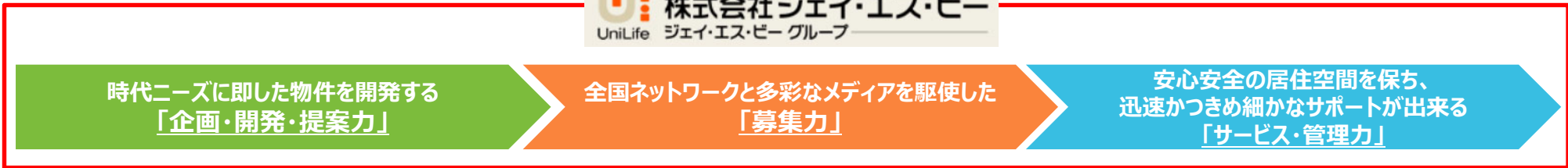
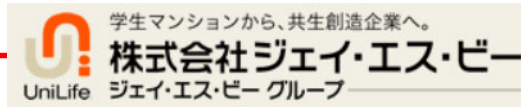
- 「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て、社会課題の解決に貢献する
- 人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
- 「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
不動産賃貸管理事業	<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化の推進 ▪ バリューチェーン強化 ▪ 学生の価値創造を意図したビジネス拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 最重要課題～業務改革と組織改革による両利きの経営実行基盤の構築 ▪ 『アフターコロナ』～人間性とテクノロジーの融合AI（生成/分析）の活用バーチャル店舗の開設 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 『アフターデジタル』～DXの更なる推進と人間性をより重視したサービスの再構築 ▪ 地域/ECO×学生マンション ▪ 仮想空間上での不動産事業 ▪ 海外事業スタート ▪ CVCの運用 ▪ 学生向け総合サービスプラットフォームへ
高齢者住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 高齢者住宅の公民館化 ▪ 高齢者所有不動産の利活用 ▪ 在宅生活支援の拡充⇒ 高齢者住宅事業のカーブアウト 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 環境配慮型学生マンションの展開 ▪ リノベ事業の確立 ▪ 海外市場調査 ▪ CVCの組成 	
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 ▪ 新ブランド創出によるビジネスサイクルの補完（小・中学生＋大学卒業後） 	<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 ▪ 若年層までのビジネスサイクルの完成 ▪ HRプラットフォーム第一号者へ



不動産賃貸管理事業のバリューチェーン

ジェイ・エス・ビーの強みを活用した「三位一体」の 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





不動産賃貸管理事業の施策 - 企画



大学寮(大学敷地内)への積極投資

Uni E'terna 長崎文教グローバルハウス (全305部屋)



長崎大学の協力のもと、長崎大学生協と共同募集・共同管理

Uni E'terna 山口吉田学生会館ANNEX (全100部屋)



山口大学の協力のもと、山口大学生協と共同企画・共同募集・共同管理を行った1号館が人気であり、別館を建設

大学とのネットワークを生かして開発強化

環境配慮型マンションの標準化(BELS評価)

学生会館Uni E'meal 福井花月 (全73部屋)

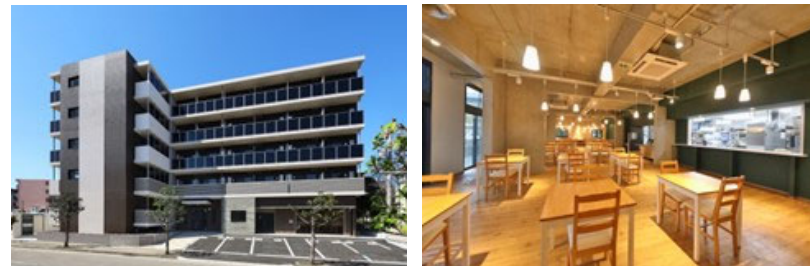


「BELS」
建築物省エネ法第7条に基づき建築物の省エネ性能を表示する第三者認証制度

新築物件の省エネ設計推進、既存物件の改修により
環境配慮型マンションの標準化へ

食事付き学生マンションの積極展開

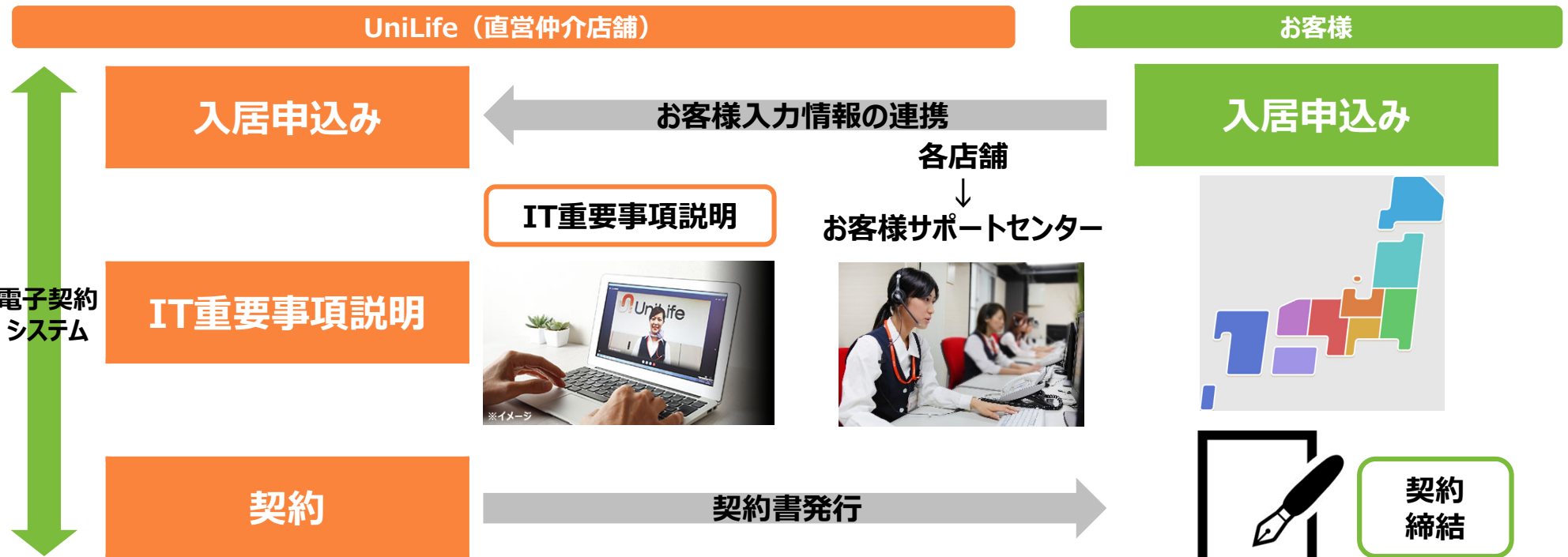
学生会館Uni Consonance KBN (宮崎市) (全104部屋)



宮崎県に当社食事付き学生マンション初進出
宮崎県初の出店となる「UniLife宮崎店」併設



IT重要事項説明の拡充



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 10,964件
(2023.10~2024.3)

↓
 IT重要事項説明の高度化、効率化がさらに進展

「お客様サポートセンター」 IT重要事項説明実施率 (*)	
2022年10月~ 2023年3月	2023年10月~ 2024年3月
28.2%	39.6%

(*) IT重要事項説明実施件数/
IT重要事項説明引受可能物件成約数



不動産賃貸管理事業の施策 - メンテナンス/ファシリティ



アプリ導入

入居者向けアプリ導入

入居者

2024年4月より導入
「住まいサポートアプリtotono」



チャットを通じた入居中の困りごと相談の受付等、入居者様への付加価値提供を目指す

スポットワークサービス試験導入



管理業務の効率化、コスト削減

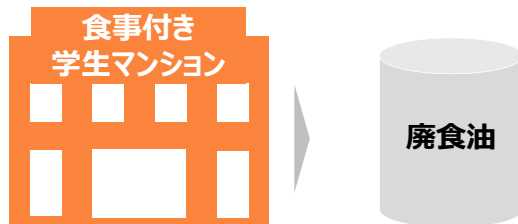
環境に配慮した設備導入の提案

既存マンションに対する太陽光発電設備導入、Low-Eガラス(*)導入の提案中

マンションの付加価値向上
気候変動対策への貢献

(*)ガラスにコーティングされた膜が熱を吸収・反射し、夏の暑さを和らげ、冬の暖房効率を高める等、室内の快適性を高めるガラス

廃食油のリサイクル活用



廃食油の提供

リサイクル業者

燃料用リサイクル

鶏・豚飼料用原料
向けリサイクル

提供した廃食油は100%リサイクル

フードロス削減の取組みと見える化

喫食需要予測

AI活用

調理

真空保存等
による食材
期限延長

食材未利用部位・食べ残し

バイオ処理

フードロス

生ごみの自家処理



生ごみ処理機

学生会館NNB九大スクエア、
学生会館 Campus Terrace
新宿百人町に導入

フードロスの極小化、資源化へ

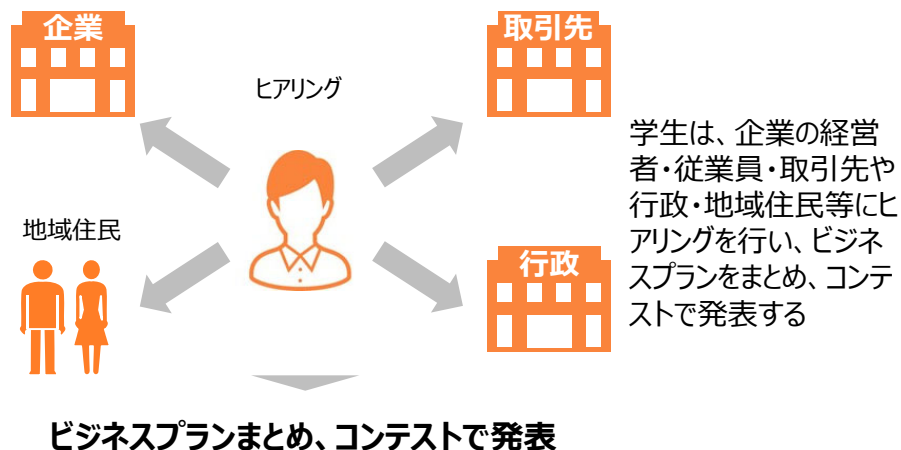


「新価値創造 学生マンション」への取り組み

福岡大学経済学部専門科目「ベンチャー起業論」への参画

福岡大学経済学部専門科目「ベンチャー起業論」への参画

- 学生が企業とプロジェクトチームを発足させ、共同で企業の課題解決などに取り組む科目



→学生が自分の人生におけるビジョンやミッションを見つけ、企業や社会の課題発見・問題解決などを行うことで、情熱を持って社会で行動でき、幸せに生きることができる学生を増やすことを目的とする

<2024/5/18 結束会の様子>



武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮開設

武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮開設

学生会館ラティエラアカデミコ三鷹



【武蔵野大学が教育寮として利用】

- 2024年春より当社で運営を開始した食事付き学生マンション「学生会館ラティエラアカデミコ三鷹」内に武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮が開設されました。同学部は、実践重視のカリキュラム、現役実務家教員による伴走、多くの起業家や仲間たちとの対話を通してアントレプレナーシップを育てています

【ジェイ・エス・ビーの学生支援／起業家精神の育成】

- 武蔵野大学とジェイ・エス・ビーは連携し、起業家精神を育む同学部への学生支援として寮費の補助を行うと共に、入居学生の学び・成長・つながりの場となるよう、寮生以外の入居学生や地域住民も含めたイベント企画などの取り組みを今後、検討していきます



ESGへの取り組み

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



もぐもぐ食堂(学生会館 エスリード カレッジゲート長瀬_2023.12.2)

⇒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

■ 令和6年能登半島地震で被災された方への支援

- 入居者向け支援
 - ご実家が被災され、罹災証明書をお持ちの全国の当社管理物件にご入居中の方 → 最大6ヶ月間、家賃2万円を減額
- 新入生・在学生向け支援
 - ご実家が被災され、罹災証明書をお持ちの方 → 仲介手数料無料
- 災害義援金300万円を寄付

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→循環・再利用の仕組みを構築し、リユース文化を醸成



仕分 → 活用

古着の循環・再利用へ

■ 循環フェス主催企業の一員に

-古着の回収及び交換会に従事



循環フェス(京都市内_2024.4.7)

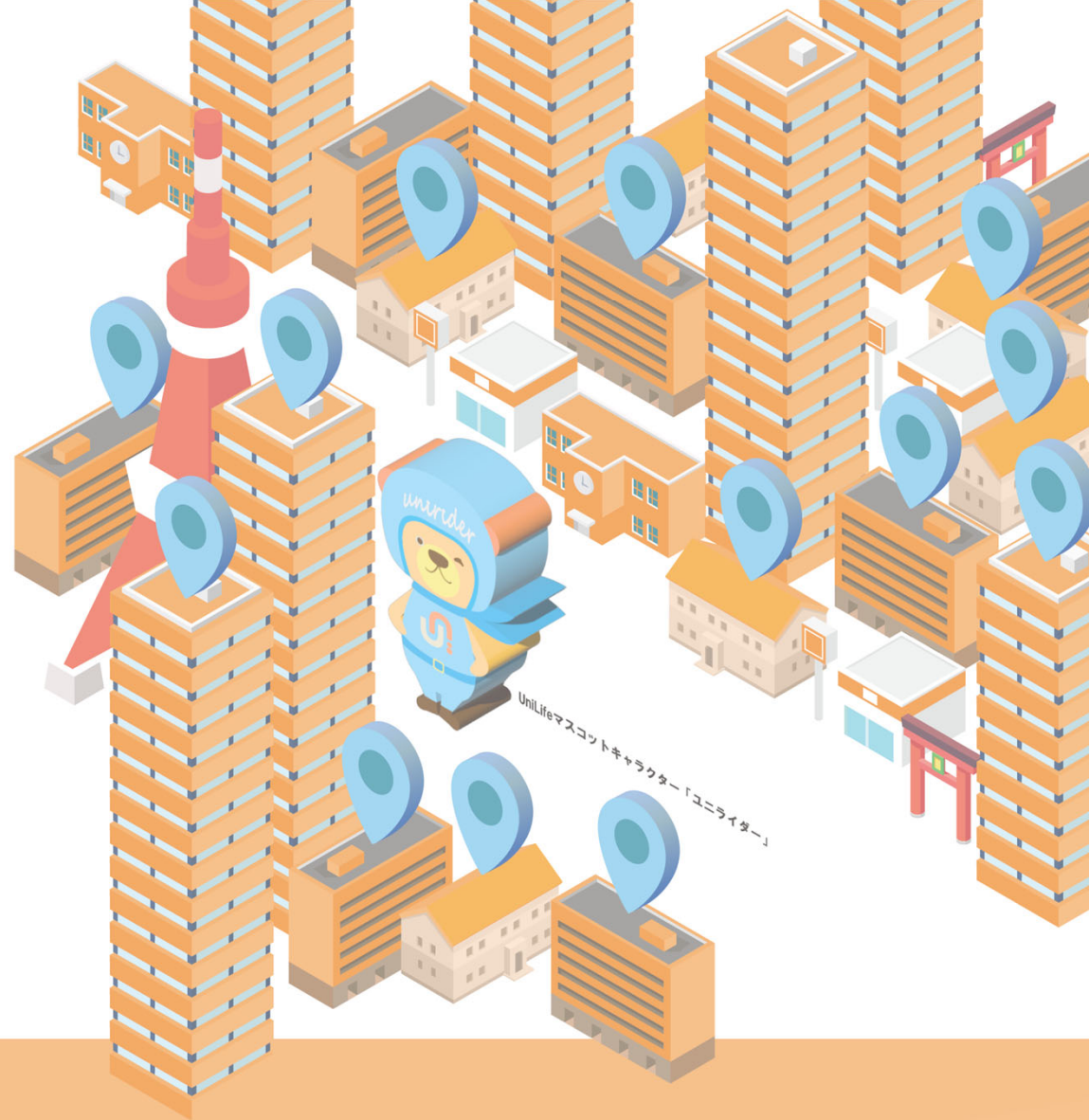
■ 学校での衣類回収・販売支援

-京都橘中学・高校にて、生徒による古着の回収及び販売を支援

Governance : 企業価値最大化に向けて

■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 中期経営計画『GT02』において、BPR、DX、BPOを3本柱とする業務改革を進めるとともに、重要項目の一つとして事業ポートフォリオマネジメントを設定し、総額300億円のキャピタルアロケーションの方針を定め、高齢者事業部門を譲渡する形で事業ポートフォリオの見直しを行いました
- 従来よりグループ全体の加重平均資本コスト(WACC)を把握し、資本コストに基づく意思決定を重視しております。中期経営計画『GT02』において、収益性及び効率性を測る指標としてROICを導入し、WACCを上回る資本効率を目指し、「ROIC経営」の浸透を図ることで企業価値を高めてまいります

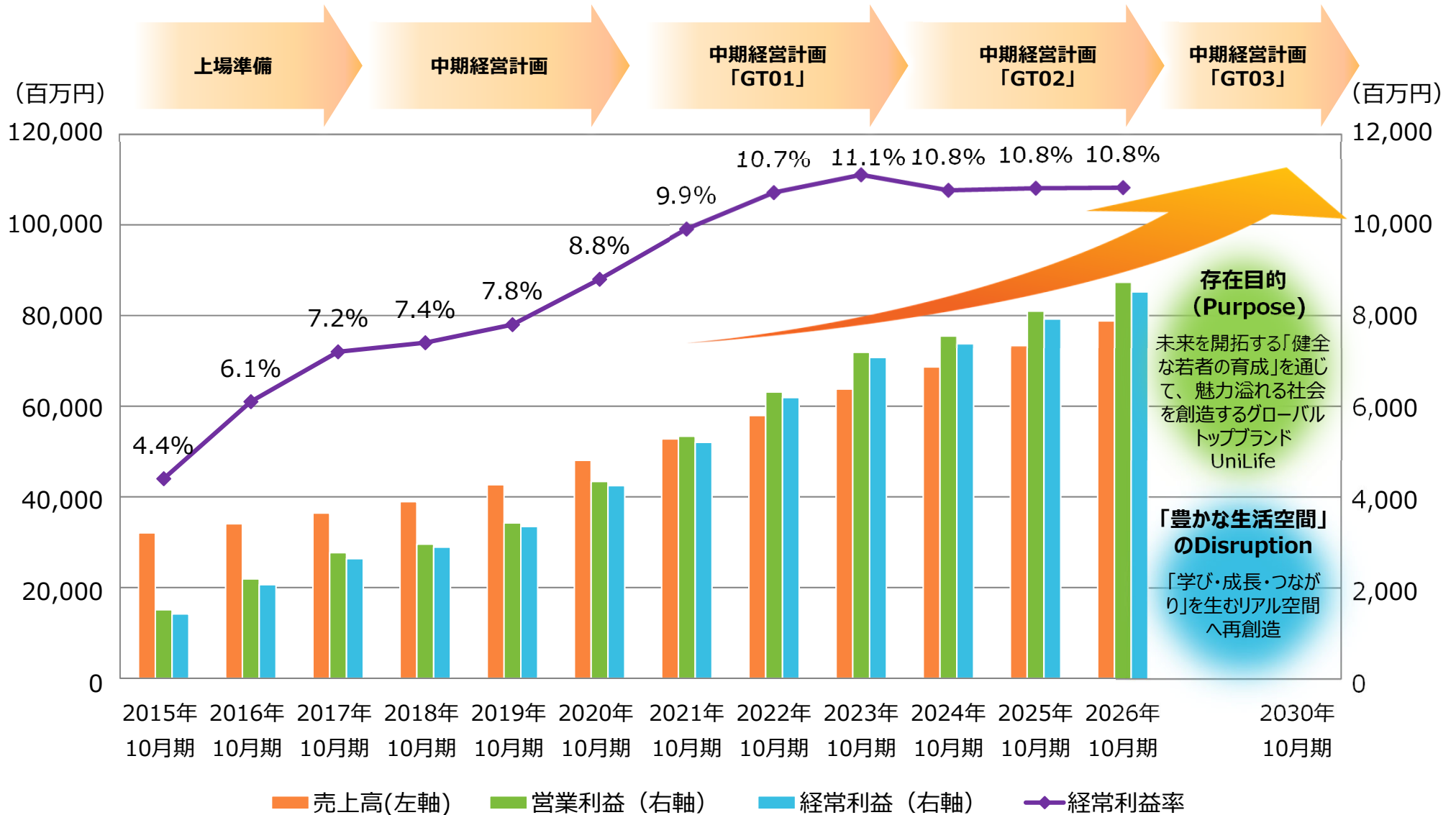


IV. Appendix



業績推移と中期経営計画「GT02」目標

売上高・営業利益・経常利益・経常利益率





中期経営計画「GT02」目標 キャピタルアロケーション戦略

GT02期間の投資総額

300億円

自社物件開発

270億円

- 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
- 同業者のM&Aによるシェア拡大の推進

新規事業／DX投資

20億円

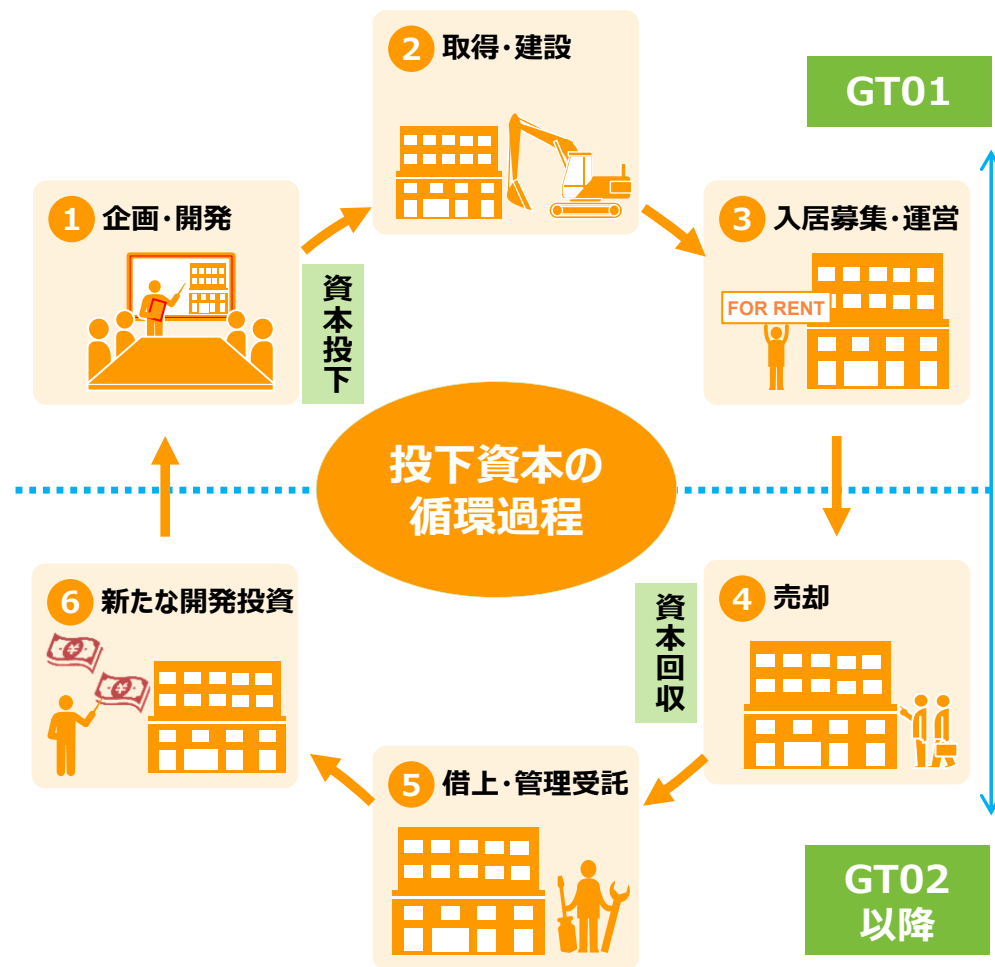
- リノベーション事業会社のM&A（気候変動対応の推進）
- HR系／教育系事業会社のM&A（オープンイノベーション推進）
- BPRシステム投資（電子化と自動化の推進）
- AIシステム開発／システム会社のM&A（生成/分析AIの活用）

サステナビリティ／更新投資

10億円

- 気候変動対策投資（GHG測定・削減設備、学生との共創）
- 人的資本投資（人事制度の再構築）
- 防犯カメラシステム入替/店舗内装工事／自社物件改修工事

自社物件開発の流れ（GT02では「④～⑥」に注力）





中期経営計画「GT02」目標 企業価値を高める資本効率の追求



←
事業特性に応じた
適切なレバレッジ

←
加重平均資本コストを
上回る資本効率

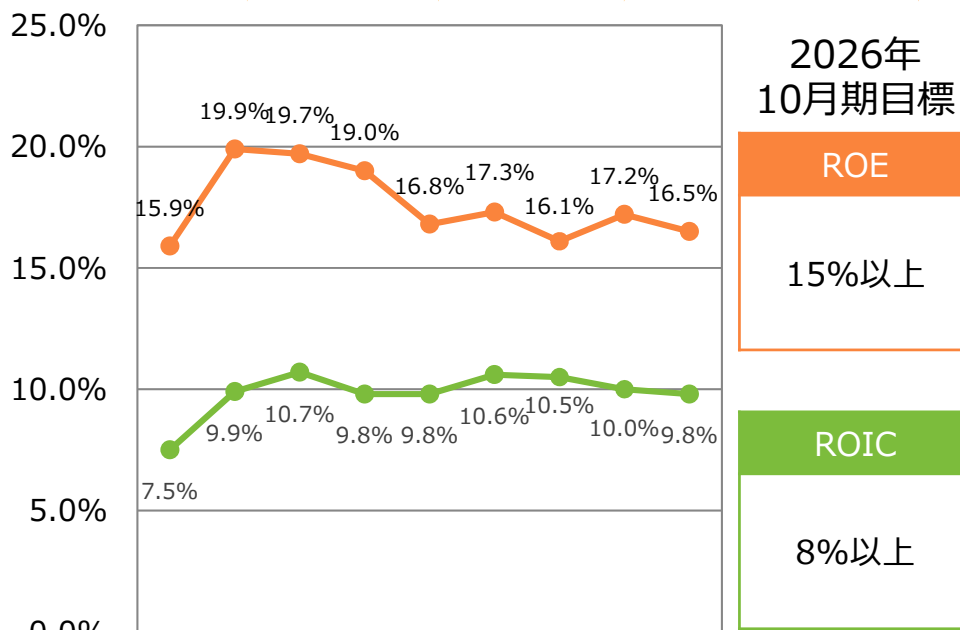


ROIC経営の実践 事業ポートフォリオマネジメントの実施



業績推移と中期経営計画「GT02」目標 資本効率/財務安全性

ROE・ROIC



2015年10月期 2016年10月期 2017年10月期 2018年10月期 2019年10月期 2020年10月期 2021年10月期 2022年10月期 2023年10月期

—●— ROE —●— ROIC

2026年
10月期目標

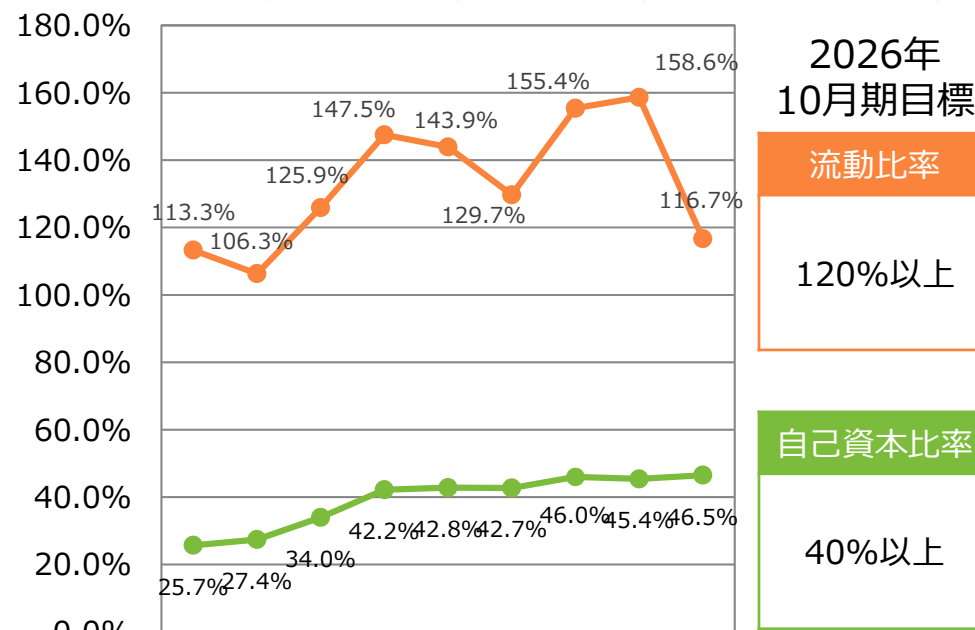
ROE

15%以上

ROIC

8%以上

自己資本比率・流動比率



2015年10月期 2016年10月期 2017年10月期 2018年10月期 2019年10月期 2020年10月期 2021年10月期 2022年10月期 2023年10月期

—●— 自己資本比率 —●— 流動比率

2026年
10月期目標

流動比率

120%以上

自己資本比率

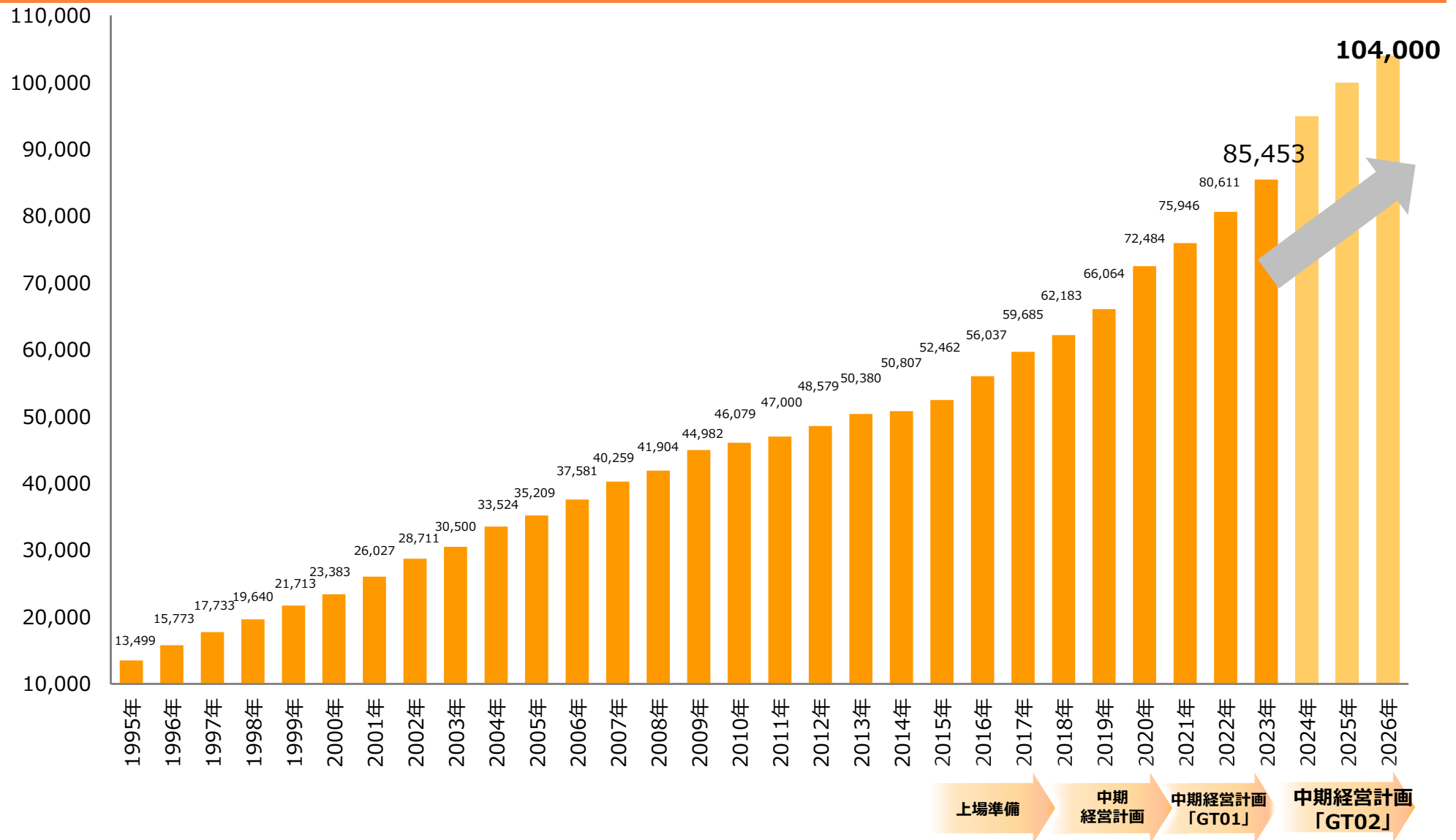
40%以上

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「GT02」目標 管理戸数

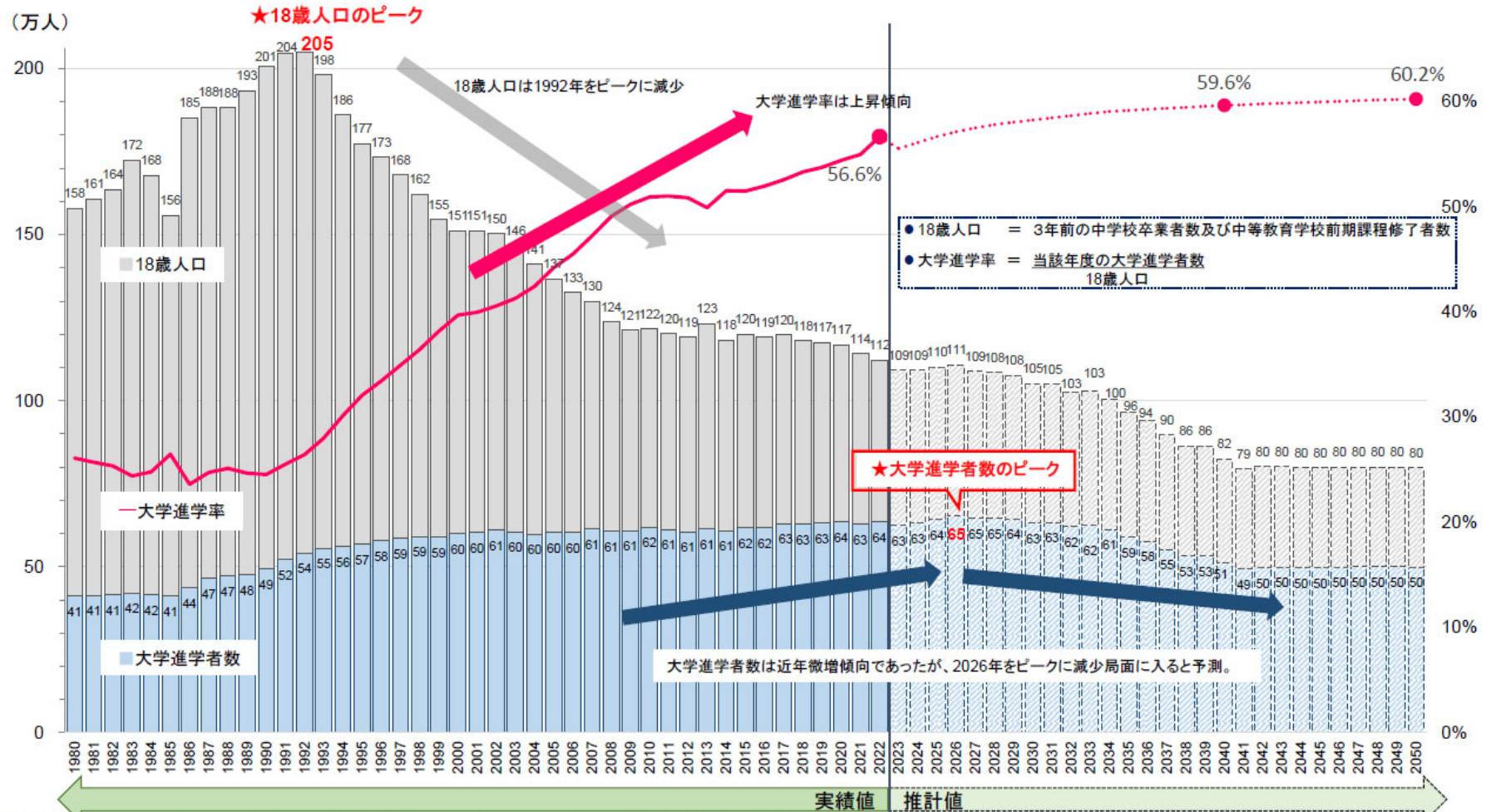
管理戸数 「GT02」 目標 104,000戸





外部環境の分析【進学率・少子化】①

18歳人口と進学率等の推移（～2050年）

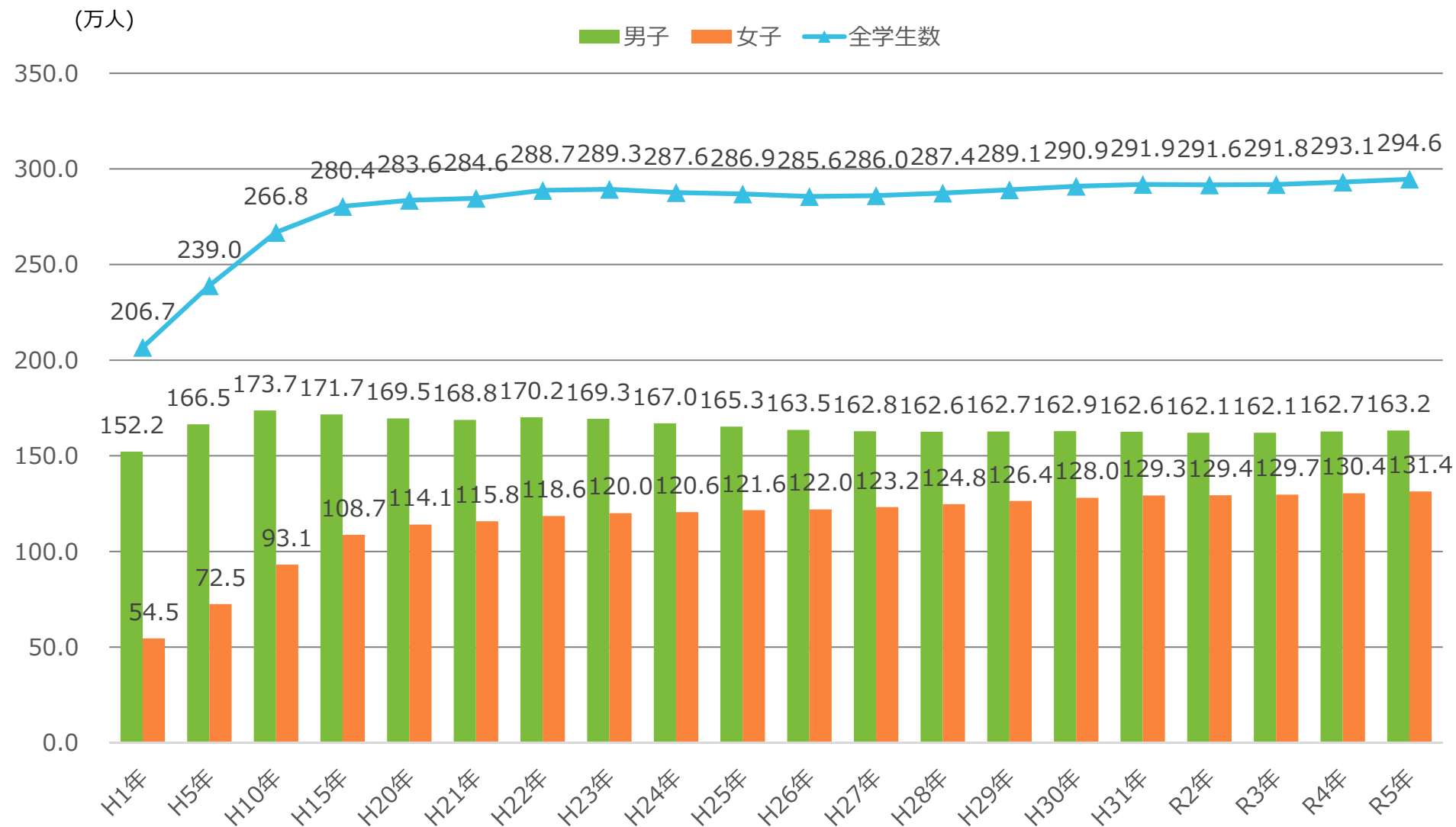


【出典】○18歳人口：①1980年～2022年…文部科学省「学校基本統計」、②2023～2050年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）（出生中位・死亡中位）」を元に作成（2039年の都道府県比率で案分）
 ○大学進学者数及び大学進学率：①1980～2022年…文部科学省「学校基本統計」、②2023年～2050年…文部科学省による推計
 ※2023年以降の大学進学率については、2022年以前の実績値と異なり留学生を進学者に含めていない。



外部環境の分析【学生数】

大学の学生数推移



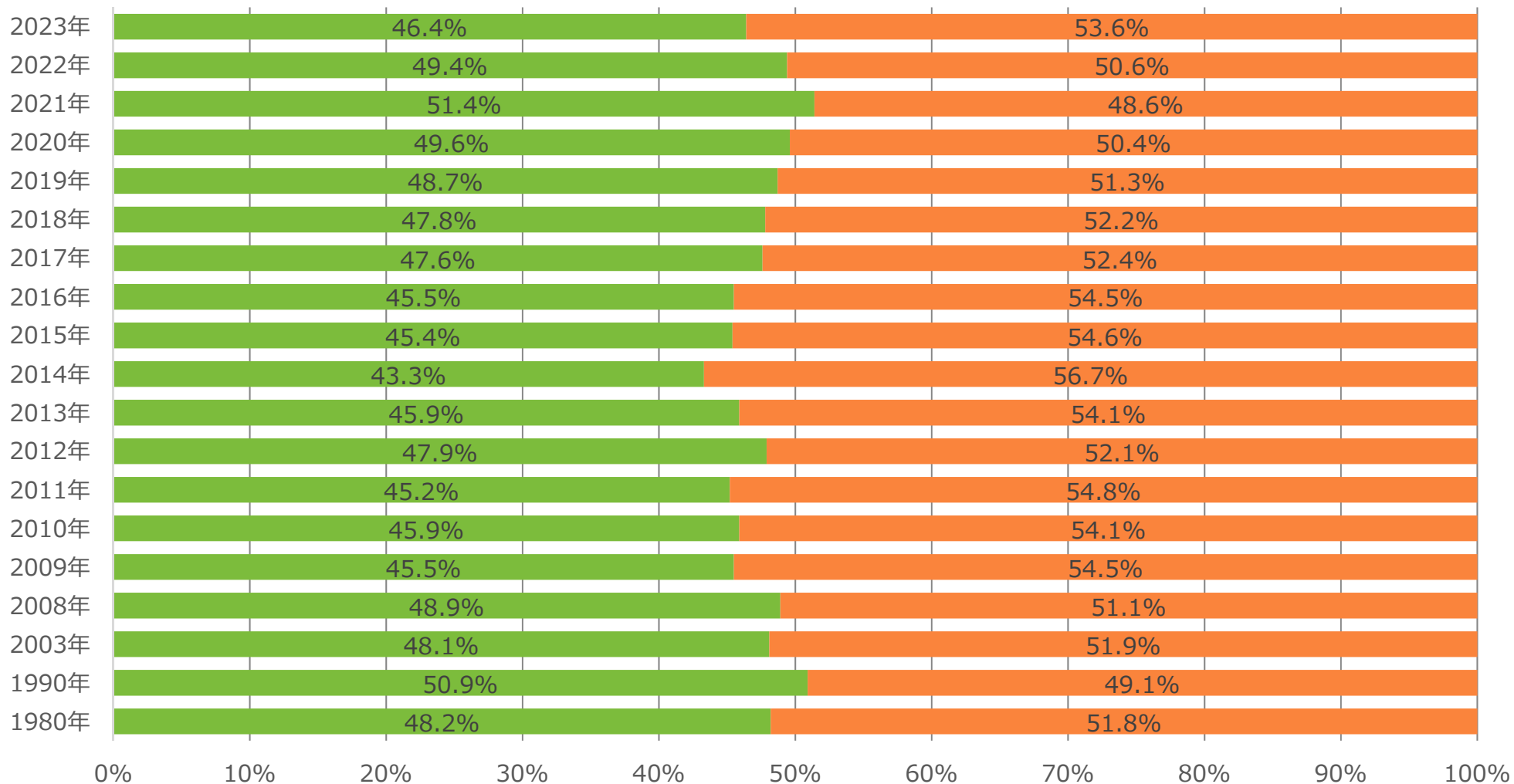
文部科学省「令和5年度学校基本調査速報」より



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

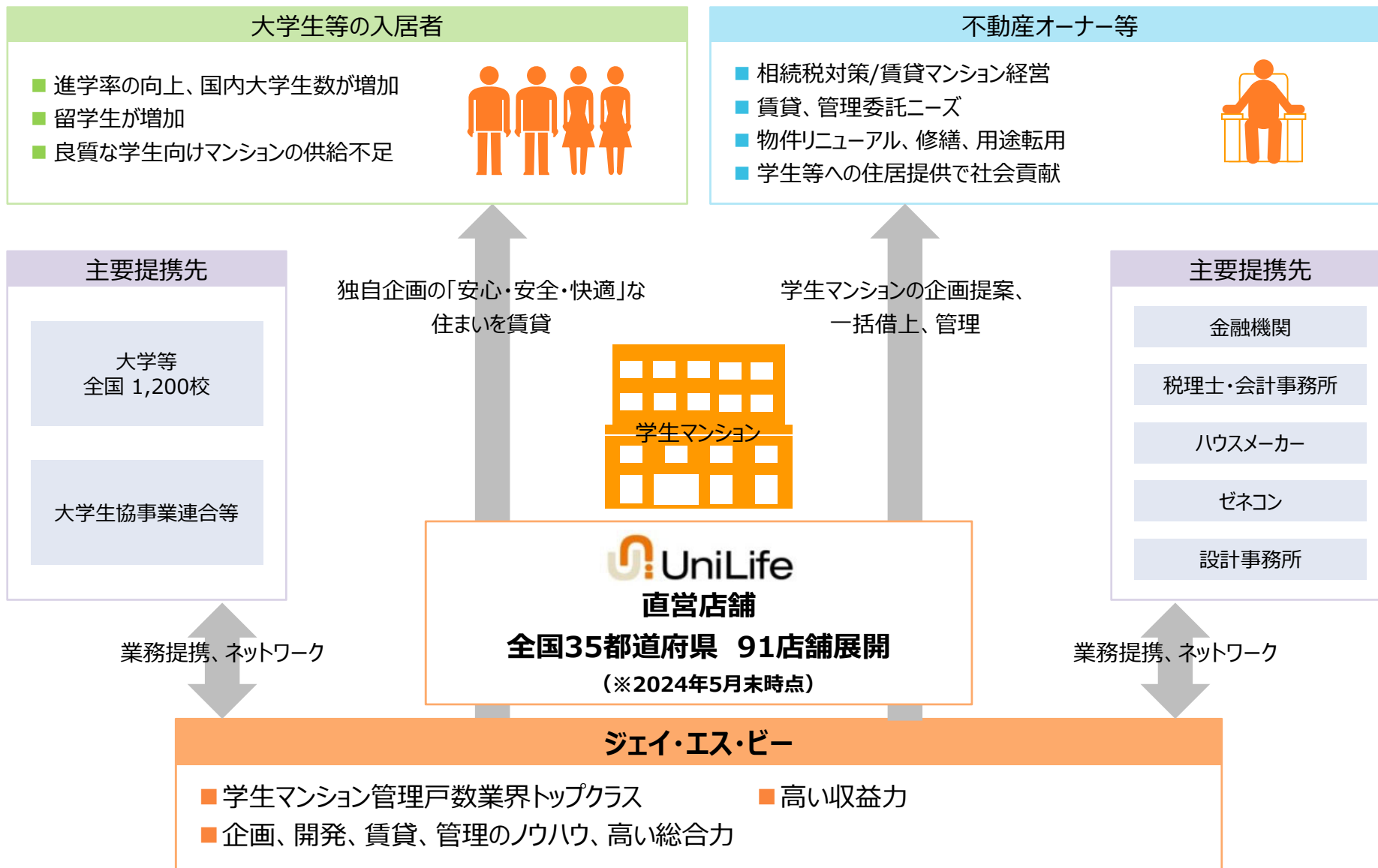


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2023」より



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

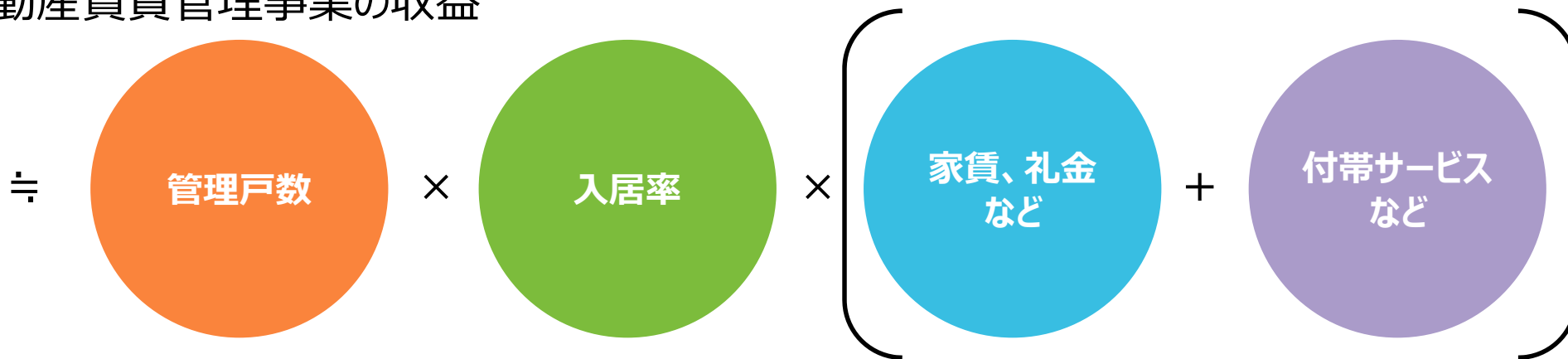
家具家電付き	<ul style="list-style-type: none"> ■ 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none"> ■ スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生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



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



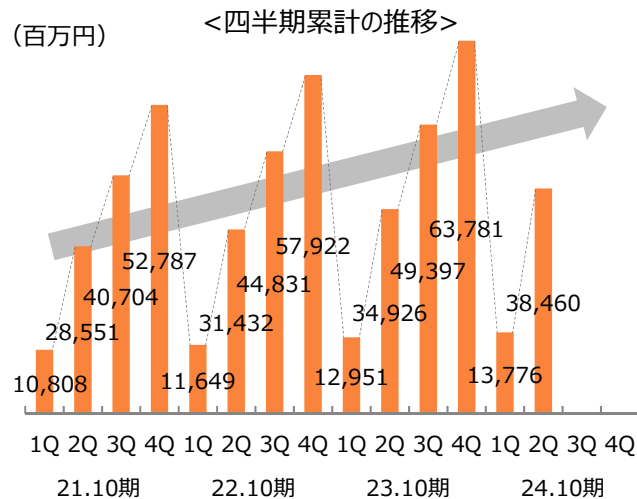
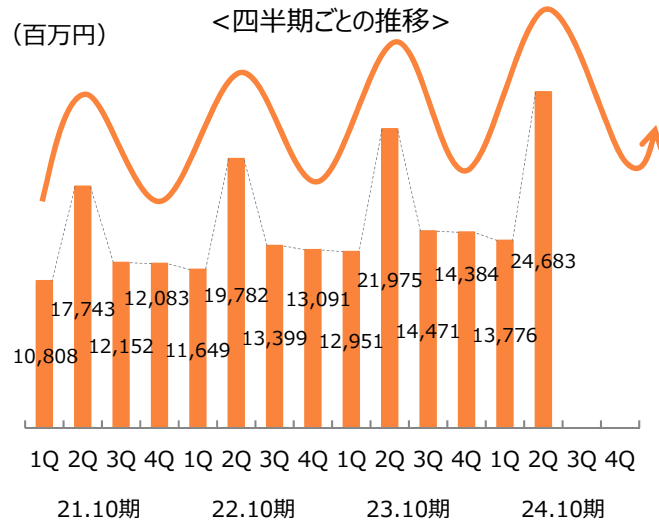
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国91カ所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」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



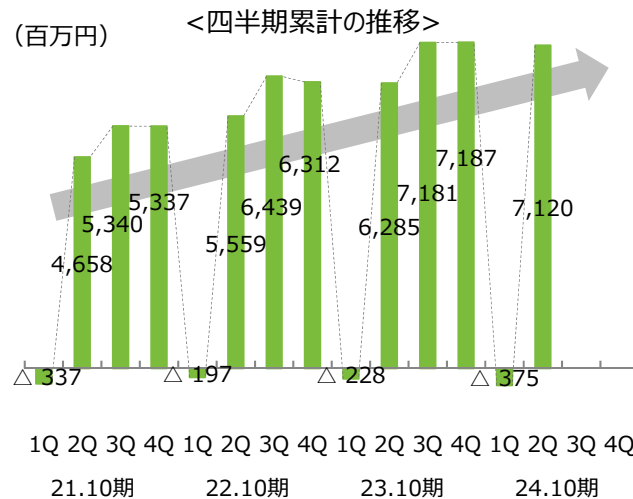
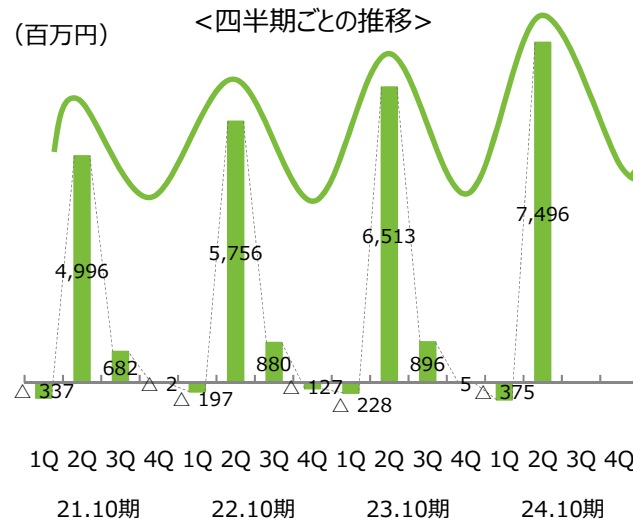
四半期ごとの収益イメージ

✓ 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

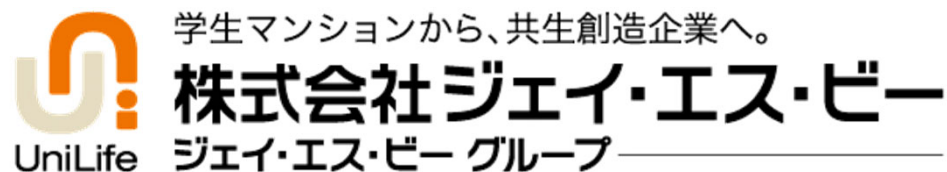


営業利益推移



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 経営企画部

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。