

株式会社ジェイ・エス・ビー

2021年10月期

決算説明会

2021年12月20日

(証券コード 3480 東証第一部)





I. 2021年10月期 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. 30

I. 2021年10月期 決算実績





- ✓ 国内経済は、ワクチン接種進展などにより徐々に経済活動が再開しているものの、収束時期は見通せず
 - 変異株の発生、感染再拡大の懸念等、予断を許さない状況
 - 大学生（含む大学院生等）数は増加しているが、注視を続ける

- ✓ 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、高齢者住宅事業も新規施設が計画通りに稼働し増収増益
 - 営業・経常・純利益は2ケタ成長を継続
 - 中期経営計画「GT01」初年度の計画を超過達成
 - 2021年6月に上方修正した業績予想をさらに上回る実績

- ✓ 2021年1月社長交代、8月に新株式の発行および株式売出し
 - 資金調達により成長投資の加速、投資家層の拡大、株式流動性向上
 - 中期経営計画目標の上方修正

2021年10月期 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
- ✓ 保証家賃の増加、人員体制強化、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
- ✓ 利益の各項目は全て前年比2ケタ成長となり、当初計画、6月に上方修正した計画を上回る

	2020年10月期		2021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 ^{※2} (百万円)	業績予想比 (%)
売上高	48,058	100.0	52,787	100.0	4,729	9.8	52,017	1.5
売上原価	40,313	83.9	43,785	82.9	3,472	8.6	43,995	△0.5
売上総利益	7,744	16.1	9,002	17.1	1,257	16.2	8,021	12.2
販売費及び一般管理費	3,406	7.1	3,664	6.9	258	7.6	3,753	△2.4
営業利益	4,338	9.0	5,337	10.1	999	23.0	4,268	25.1
経常利益	4,248	8.8	5,203	9.9	954	22.5	4,123	26.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	5.7	3,252	6.2	491	17.8	2,698	20.5
設備投資額 ^{※1}	4,810	-	6,929	-	2,119	44.1	5,672	22.2
減価償却費	883	-	1,028	-	144	16.4	1,043	△1.4

- 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
- 運営体制の効率化、コスト抑制による効果も寄与
- のれんに係る減損損失、訴訟関連損失計上

※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2020年12月14日公表の期初予想値

2021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

- ✓ 新規オープンの高齢者住宅の高稼働、既存施設の営業力強化により増収、損益改善施策等により増益

	2020年10月期		2021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※	48,058	100.0	52,787	100.0	4,729	9.8
不動産賃貸管理事業	44,932	93.5	49,519	93.8	4,586	10.2
高齢者住宅事業	2,714	5.6	2,802	5.3	88	3.2
その他	411	0.9	466	0.9	55	13.5
営業利益 (率)	4,338 (9.0%)	100.0	5,337 (10.1%)	100.0	999	23.0
不動産賃貸管理事業 (率)	5,464 (12.2%)	126.0	6,642 (13.4%)	124.4	1,178	21.6
高齢者住宅事業 (率)	306 (11.3%)	7.1	353 (12.6%)	6.6	47	15.5
その他	△106 (-)	△2.4	△172 (-)	△3.2	△65	-
調整額	△1,326	△30.6	△1,486	△27.8	△160	-

- 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

- 新規オープン施設（大津大將軍）の高稼働

※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



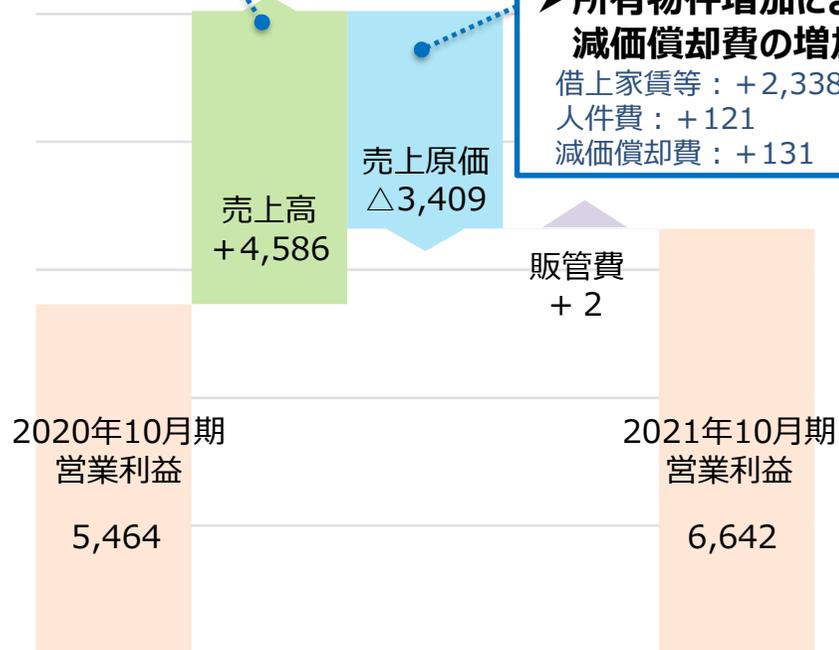
不動産賃貸管理事業

✓ 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 3,462戸増)

(金額単位：百万円)

- 戸数増による保証家賃増加
- 人件費の増加
- 所有物件増加による減価償却費の増加
借上家賃等：+2,338
人件費：+121
減価償却費：+131

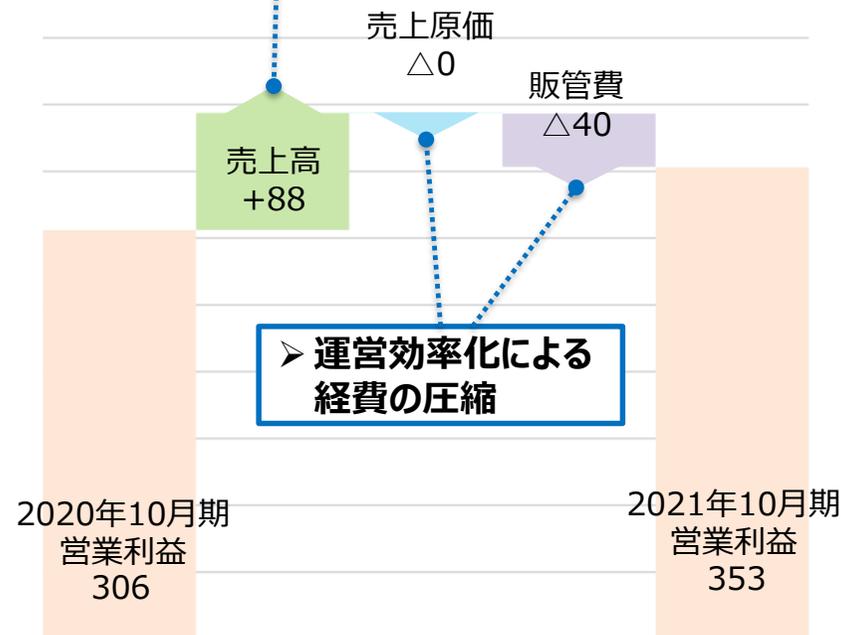


高齢者住宅事業

✓ 各高齢者住宅の高稼働 ✓ 損益改善の取り組み奏功

- 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：+35
介護サービス関連売上：+40

(金額単位：百万円)



- 運営効率化による経費の圧縮

入居関連指標①



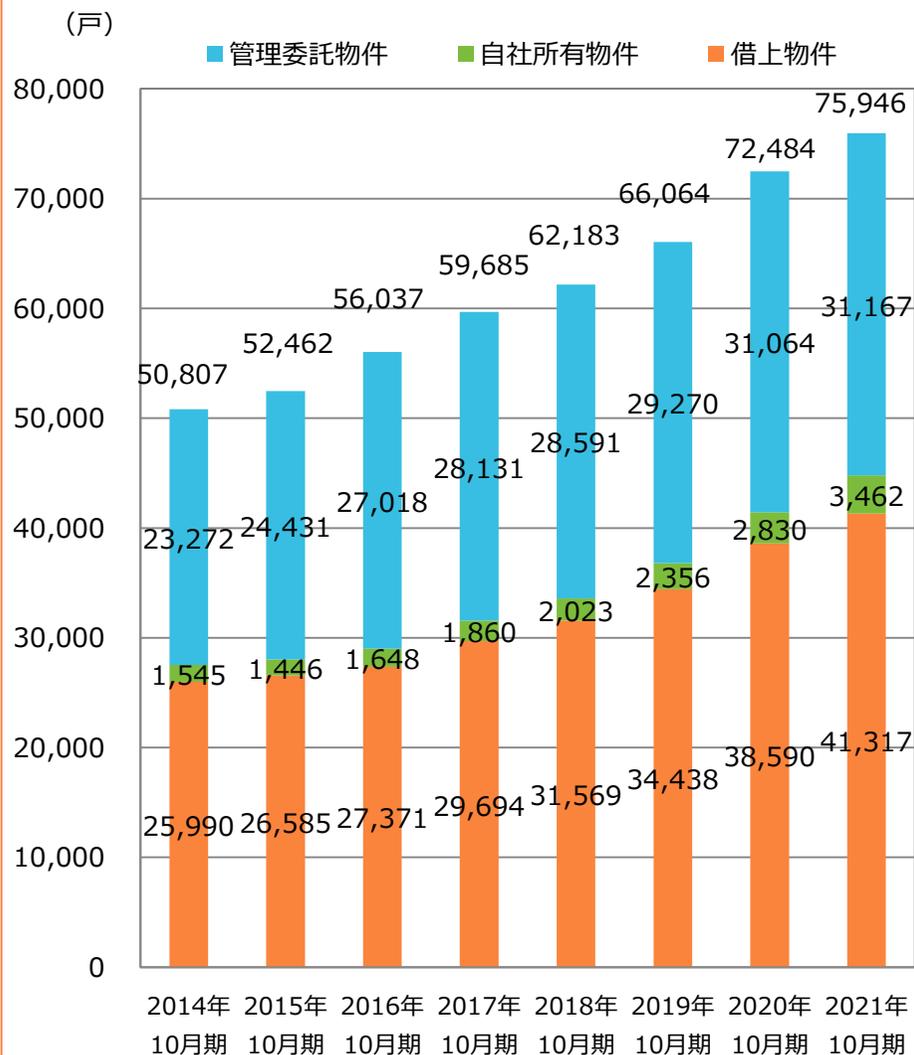
	2019年10月期		2020年10月期		2021年10月期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
不動産賃貸管理事業							
管理戸数 (戸)	66,064	6.2	72,484	9.7	75,946	3,462	4.8
借上物件	34,438	9.1	38,590	12.1	41,317	2,727	7.1
管理委託物件	29,270	2.4	31,064	6.1	31,167	103	0.3
自社所有物件	2,356	16.5	2,830	20.1	3,462	632	22.3
(内、食事付き)	4,949	37.5	7,217	45.8	9,098	1,881	26.1
(内、家具家電付き)	14,982	21.4	18,046	20.5	21,780	3,734	20.7
入居率 (%) ※1	99.9	0.0	99.8	△0.1pt	99.9	-	+0.1pt
契約決定件数(件) ※2	22,216	6.0	24,391	9.8	※5 29,146	4,755	19.5
(内、当社管理物件)	16,442	10.3	18,065	9.9	22,101	4,036	22.3
高齢者住宅事業							
管理戸数 (戸)	※4 597	11.2	※4 666	11.6	※4 666	0	0.0
管理棟数 (棟)	13	30.0	14	7.7	14	0	0.0
入居率 (%) ※1	88.6	△6.9pt	91.7	+3.1pt	94.1	-	+2.4pt
(内、安定稼働物件) (%) ※3	93.2	△2.3pt	93.8	+0.6pt	94.1	-	+0.3pt
合計							
管理戸数 (戸)	66,661	6.3	73,150	9.7	76,612	3,462	4.7

(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



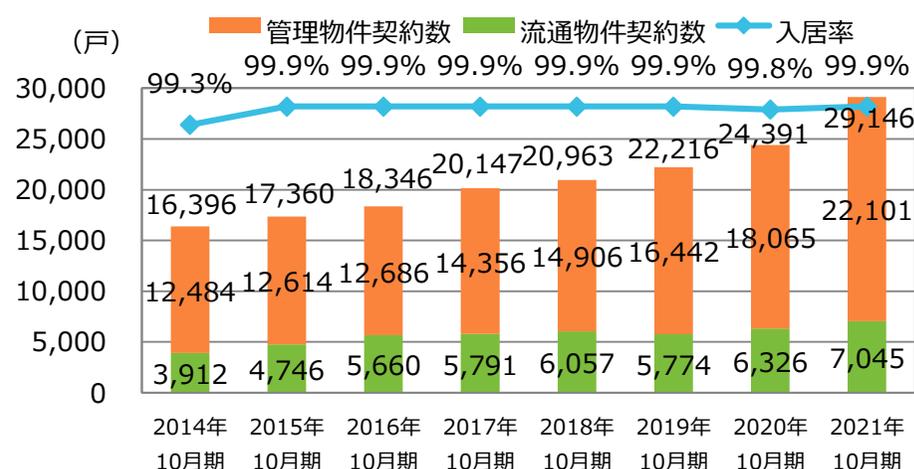
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2021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	1,787	1,476	214	3,477	67
東北	3,842	2,676	148	6,666	51
首都圏	15,760	5,856	847	22,463	0
東海	2,915	1,877	285	5,077	0
京滋北陸	4,150	8,007	1,270	13,427	356
阪神	5,408	3,273	133	8,814	50
中四国	2,483	4,486	361	7,330	0
九州	4,972	3,516	204	8,692	142
計	41,317	31,167	3,462	75,946	666

不動産賃貸管理事業 入居関連指標の推移



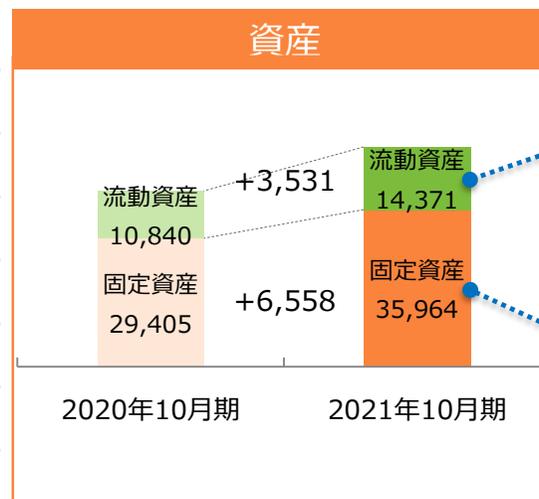
連結貸借対照表



(金額単位：百万円)

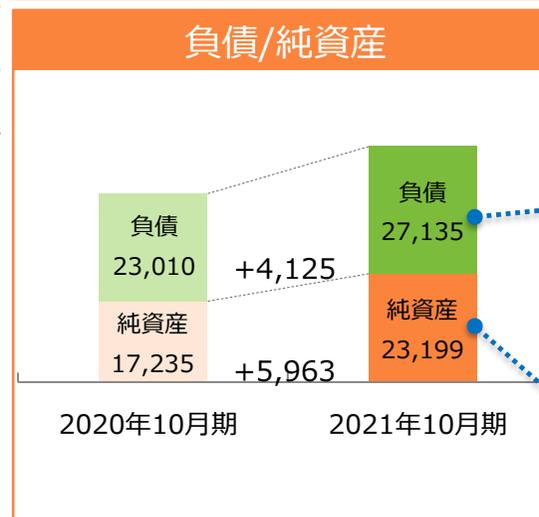
	2020年10月期	2021年10月期	増減額	増減比 (%)
流動資産	10,840	14,371	3,531	32.6
現金及び預金	9,387	12,770	3,383	36.0
営業未収入金	626	647	20	3.3
たな卸資産	167	182	14	9.0
その他	658	770	111	17.0
固定資産	29,405	35,964	6,558	22.3
有形固定資産	23,143	29,208	6,065	26.2
無形固定資産	1,182	886	△295	△25.0
投資その他の資産	5,079	5,868	788	15.5
資産合計	40,245	50,335	10,089	25.1
負債合計	23,010	27,135	4,125	17.9
(有利子負債残高)	12,704	15,952	3,247	25.6
純資産合計	17,235	23,199	5,963	34.6
自己資本比率	42.7	46.0	-	+3.3pt
D/Eレシオ	0.7	0.7	-	0.0pt

(金額単位：百万円)



➤ **現金及び預金の増加**
・新規入居者家賃等の増加

➤ **有形固定資産の増加**
・自社所有物件の増加
➤ **投資その他の資産の増加**
・差入保証金の増加
・投資有価証券の増加



➤ **長期借入金の増加**
➤ **前受金の増加**

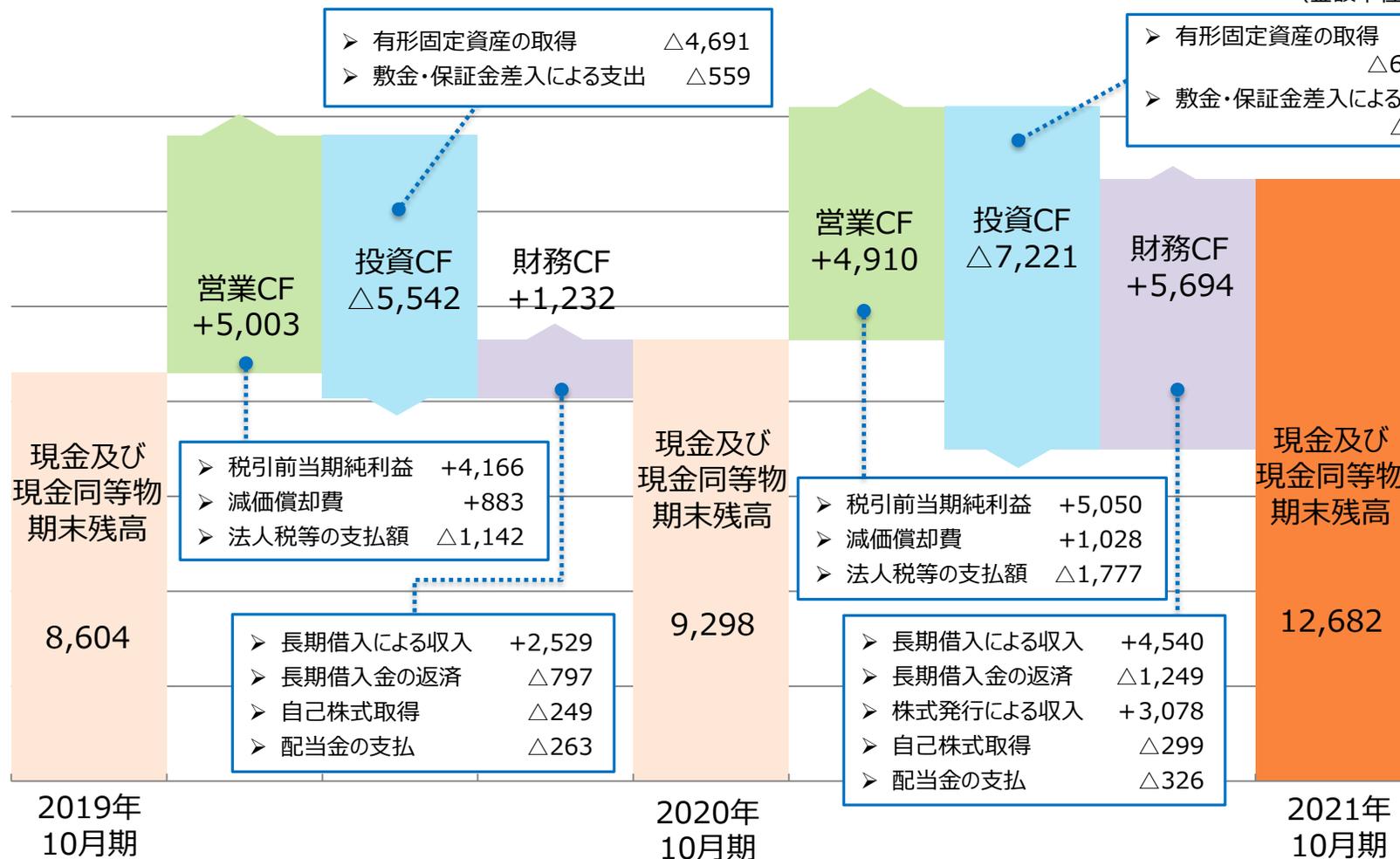
➤ **資本金、資本剰余金の増加**
・公募増資の実施
➤ **利益剰余金の増加**
・当期純利益の計上

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
- ✓ 財務CF 株式発行・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. 2022年10月期 業績予想



2022年10月期 連結業績予想



- ✓ 物件管理戸数 約80,300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
- ✓ 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 約4,400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

✓ 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
物件管理戸数 約4,400戸増
- 高水準の入居率を維持

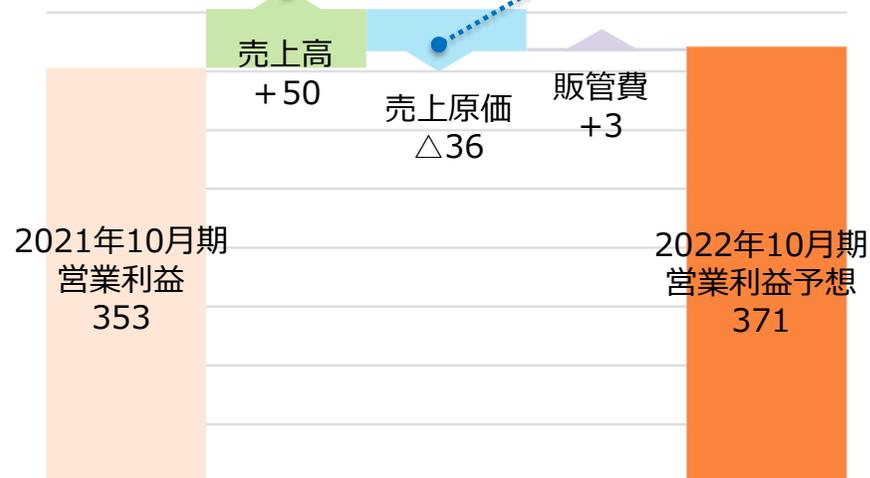
(金額単位：百万円)

- 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

- ✓ 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は、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

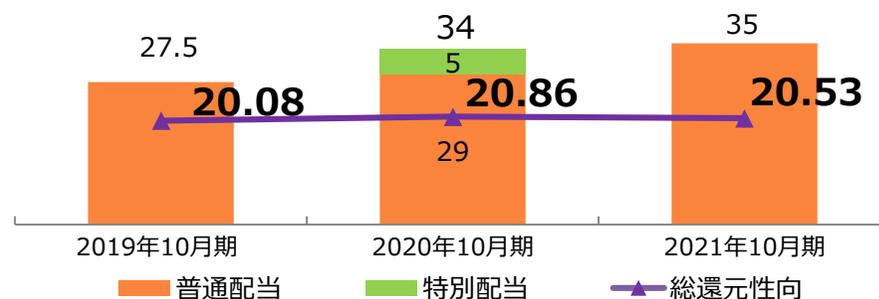
株主還元額

(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

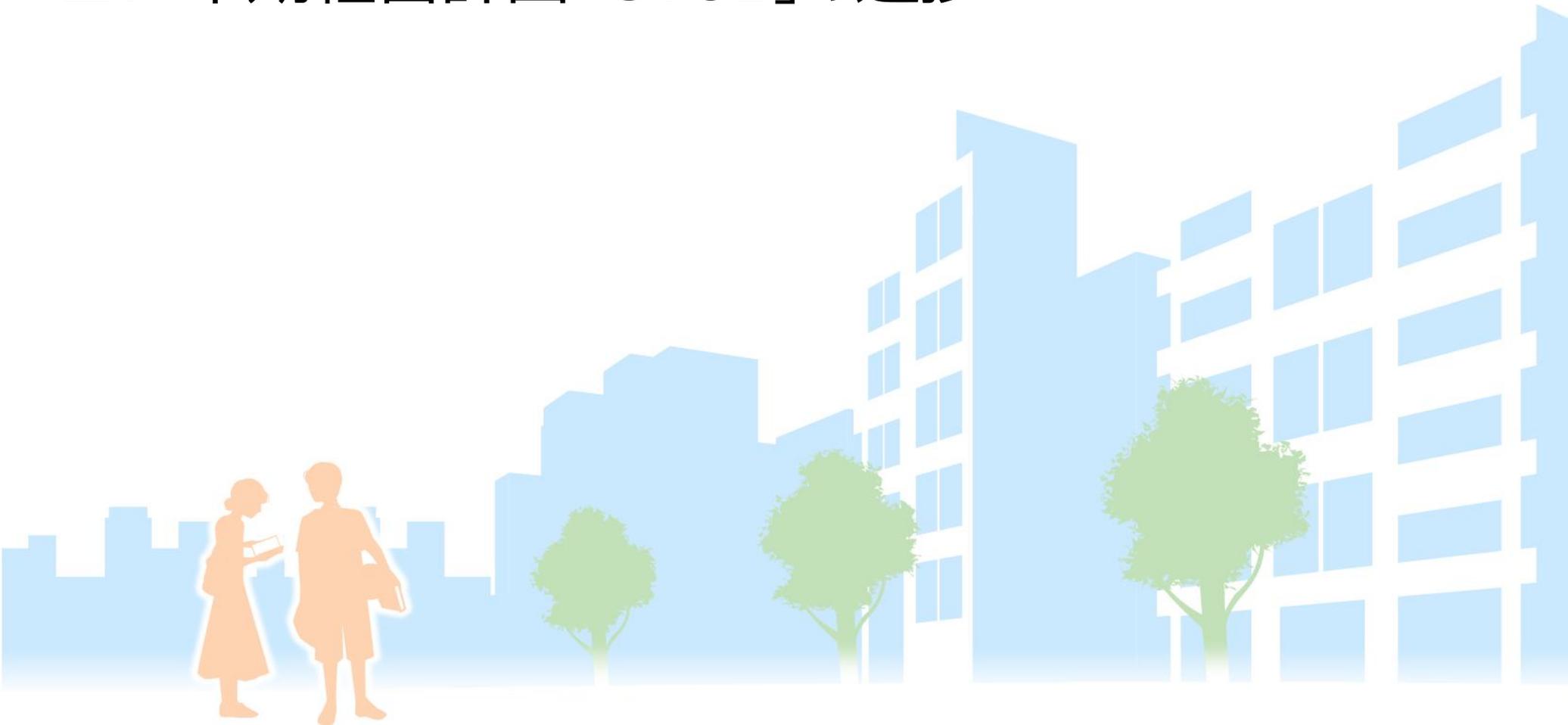
1株当たり配当金/総還元性向

(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」 /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

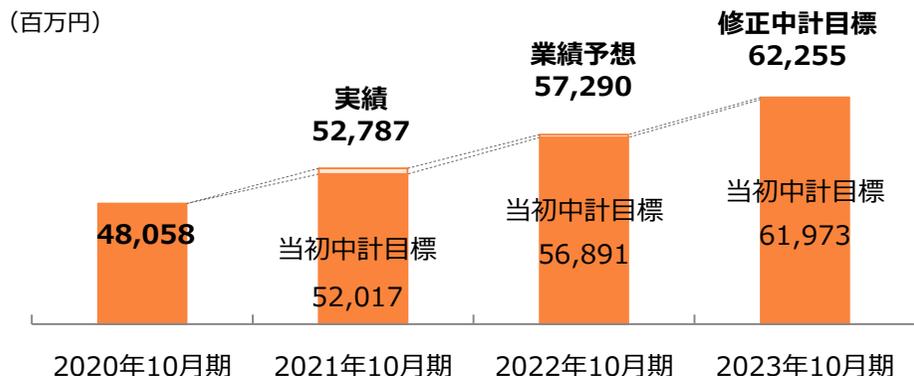
	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
学生マンション事業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ アフターコロナを見据えた『ウイズコロナ』最重要課題 DX化：Web完結モデルの確立 ▪ 海外市場調査 ▪ 教育機関との連携強化 ▪ フードテック（AIロボットシェフ等）の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 『アフターコロナ』オンライン授業を前提とした新たな事業モデル ▪ 人間性とテクノロジーの融合 ▪ 学生ベンチャー支援、不動産の投資ファンド組成・運営 	<ul style="list-style-type: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

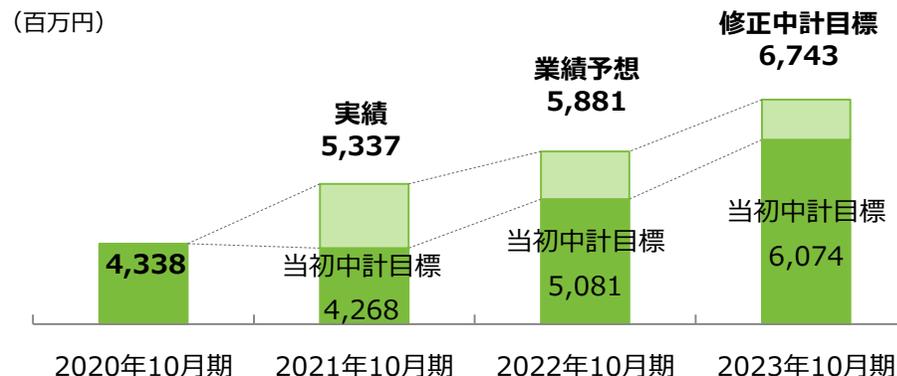


- ✓ 中期経営計画初年度は、売上高・利益いずれの項目も当初計画を超過達成し順調な立ち上がり
- ✓ 公募増資により成長投資を加速させ、目標数値を上方修正

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学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 ✓ 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 ✓ 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 ✓ 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
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	
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	
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 ✓ 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 ✓ 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 ✓ 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
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	
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	
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"> ✓ 物件内、学びのプログラム計画による付加価値サービスの開始 ✓ 最適なHR事業プラットフォームの構築を目指すため、各事業の地力強化・連携検討を推進 ✓ 日本語学校における就職を目指すコースの設立

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」)



マンション企画・マンション賃貸・マンションメンテナンスのDX化



営業効率化



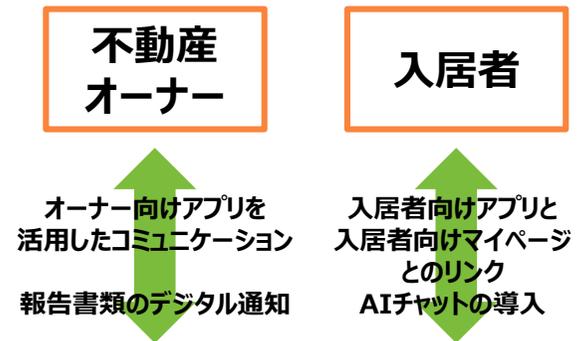
情報集約・活用による営業効率化

電子契約システム導入



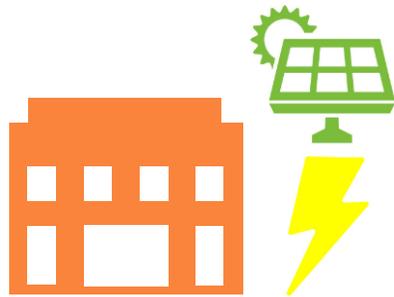
CRM/電子契約システムが連携して
一気通貫の顧客管理を実現

アプリの導入



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

物件開発の促進



不動産テック導入物件、
ZEB、ZEH仕様の物件開発

非対面での接客ツール展開



部屋紹介から申込み手続きまでオンライン
で完結するツール展開

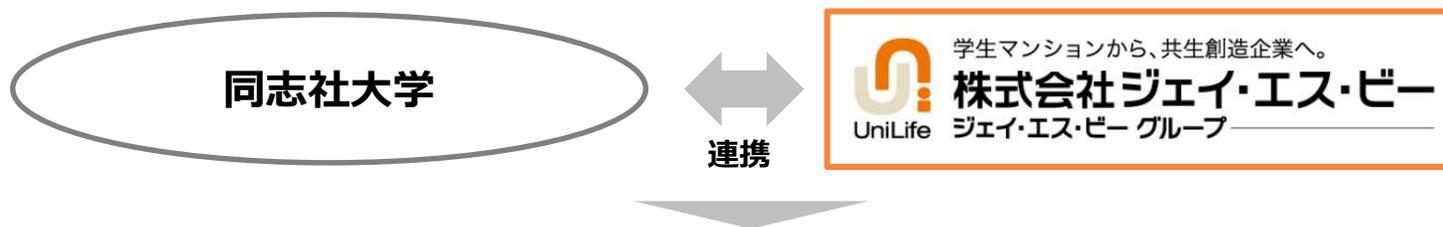


**巡回
担当者**

アプリ導入によるサポート充実化・効率化・
コスト削減の推進



大学とのネットワークを活用した高付加価値の学生マンション管理



同志社大学初の教育寮である「継志寮」の管理受託

人種、性別、障がいの有無、文化等の様々な違いや背景を持つ学生が混住・交流する環境のもと、多文化共生、地域社会との異世代共生を実践する生活を通して多様な価値観を理解し合い、その違いを新たな創造へ導く力を持つ人物の養成を目指す



- 同志社大学まで徒歩5分
- 全180戸（国内学生向け96戸、留学生向け84戸）
- 国内学生向け3戸、留学生向け2戸にて1ユニットを形成、リビングルームを共有

Residential Learning Program (RLP)

- 寮生が学習する取組をRLPとして提供し、参加を義務化
- RLPの成果を発表し、討論や振り返りにより自己の成長を確認

<テーマ>

- ① 地域共生・地域創生～地域住民と共生し、地域の発展・創生の一翼を担うことを目指す
- ② ダイバーシティ～多様な価値観を享受し、その違いを新たな創造へ導く力を培う
- ③ サステナビリティ～多様な価値観を持つ寮生がOne Teamとなって安全で安心な住環境を構築し、地球環境に配慮しながら生活する

ドミトリー・アシスタント (DA)

- 大学院学生が、「ドミトリー・アシスタント (DA)」として寮生と共に生活しながら継志寮の管理運営を補助し、寮生の生活をサポート
- DAは、管理人と連携しながら、担当ユニットの安全・衛生管理、寮生活の相談・指導に取り組むとともに、自分の体験も交えながらRLP運営等の寮生の学習支援を担う



高機能学生マンションの新地域への展開

（仮称）学生会館 Uni E'meal 三重大学前

<外観>



<居室>



<食堂 (UniTime Kitchen) >



<談話室>



- 三重大学まで徒歩2分
- 3階建て・全112戸、全室家具家電付き
- 食事付き（朝夕2食）
- 防犯システム「ユニセーフ24」、管理人などセキュリティ充実
- 2022年1月完成予定

三重県で初の食事付き学生マンション展開

（仮称）学生会館 Uni E'meal 富山大学前

<外観>



<居室>



<エントランス>



<コミュニティスペース>



- 富山大学（五福キャンパス）まで徒歩9分
- 3階建て・全122戸、全室家具家電付き
- 食事付き（朝夕2食）
- 雑誌・本・電子書籍読み放題
- 防犯システム「ユニセーフ24」、管理人などセキュリティ充実
- 2022年2月完成予定

富山県での学生マンションに初進出

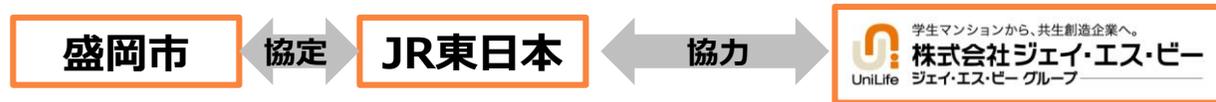


学生の価値創造を意図したビジネス訴求/地方創生への貢献



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

- JR盛岡駅の西口/東口に食事付単身者向け賃貸マンションの開発
(西口：全88戸、2022年春 (東口：全220戸、2023年春
入居開始予定)



- 移住定住促進
- 管理物件入居学生・保護者約5400名に「もりおか就職ガイド
ンス」の情報提供



大阪府内2棟目の当社運営高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館 豊中刀根山」オープン

- **コンセプト：「食」と「運動」で健康寿命延伸にアプローチ**
→当社初の理学療法士による機能維持回復を目的とした個別ケアを実施
～住宅内の「ウエルネスルーム」にて、トレーニングマシンの利用も可能
毎週、ウェルネスプログラム（ヨガ、ボクササイズ、太極拳等）を開催
～各専門トレーナーにより開催
管理栄養士作成のメニューを専属シェフが館内で調理
～健康に配慮した食事と月1回のイベント食を提供

<建物外観>



- **24時間介護士と日中看護による安心サポート**
→2022年2月より24時間看護に移行し、さらに安心いただける体制に

<食堂>



<ウエルネスルーム>



- **公民館化の取り組み**
→当社高齢者住宅を「地域の公民館にする」取り組み。定期的に食堂スペースを地域住民の皆様へ開放し、健康運動等の交流イベントを実施予定（新型コロナウイルス感染防止の為、現在は休止）

<概要>

名称	グランメゾン迎賓館 豊中刀根山
種類	サービス付き高齢者向け住宅
総室数	56室
入居条件	自立・要支援1～2・要介護1～5
入居開始	2021年10月1日

<居室>



<エントランス>





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の除菌清掃ロボット「Whiz i」を導入。

自動運転技術を活用し、自律的な清掃を行うことで、ロボットによる清掃時間を他業務に振り分け、生産性を向上。



©SoftBank Robotics

■ 24時間見守り機器「Tellus」を一部住宅に導入

→プライバシーに配慮した24時間対応の見守りデバイスを導入。遠隔による健康確認だけでなく、職員の負担軽減も実現。



健康寿命延伸の取り組み

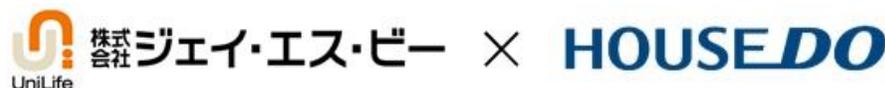
■ 健康寿命延伸への取り組みとして「ポッチャ」を導入

→入居者様や地域住民の皆様の健康寿命を少しでも延伸するきっかけに世代や身体機能の壁を越えたスポーツである「ポッチャ」を導入。

→地域の交流窓口である地域包括支援センターの協力も得ながら、地域社会の健康インフラの一翼を担います。



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様に対し、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
→ 高齢者住宅周辺に極力、空き家を発生させず、地域の活力維持につなげていきます。

在宅生活支援の拡充

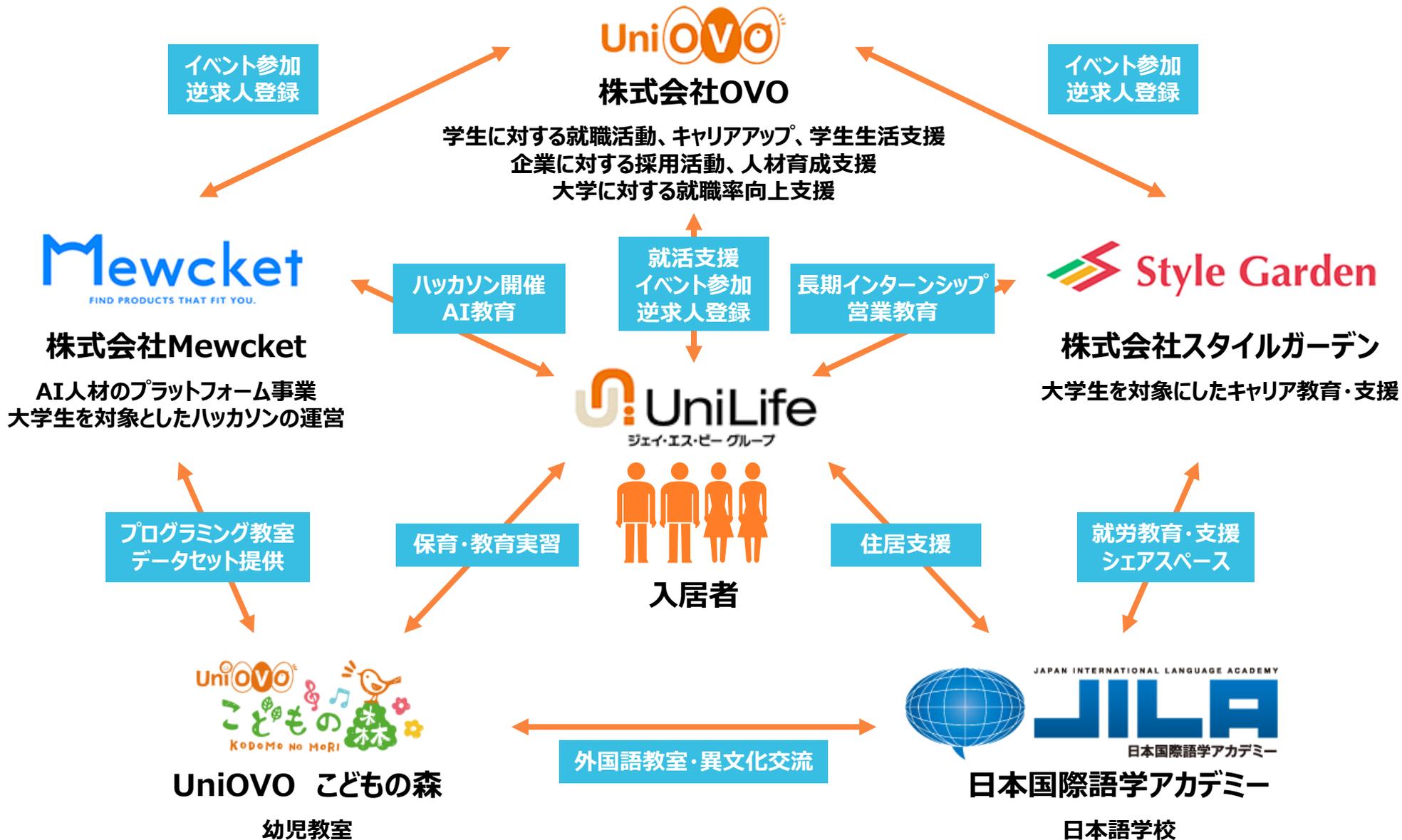
■ おとなりさん弁当の開始

→地域住民の皆様の在宅生活を支援するため、一部の当社高齢者住宅にて、入居者様にご提供している夕食とほぼ同じメニューのお弁当をご提供。適切な栄養分の摂取と健康寿命延伸の両立を目指します。

→お弁当を受け取りに当社高齢者住宅にお越しいただくことで、外出機会の確保と他者とのふれあい機会を創出します。



グループシナジーの発揮





ジェイ・エス・ビーのデータを用いたハッカソン開催



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

- 「学生マンションにおける賃料推定」についてハッカソン（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、賃料推定モデル策定
- 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、「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、Mewcket、ジェイ・エス・ビー
のWin-Win-Winイベント開催

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



<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 2021~World Shift~supported by UniLife」公式冠スポンサーに就任。本大会は京都で開催され、三度の予選を勝ち抜いたファイナリスト10名が最終ピッチを行いました。

→ 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

<表彰式>

<公式アンバサダー本田圭佑氏>



公式アンバサダー本田圭佑氏ビデオメッセージ

「出来るだけ壮大な、大きな志を持って、そこに向かって何をすればいいのかわかだけを考えると、是非このプロジェクト（Little You 2021）にも挑戦してほしいなと思っています。また皆さんのピッチを聞けるのを楽しみにしています。」

- 「学生下宿年鑑2022 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2022ダイジェスト版 はじめてのひとり暮らしGUIDEBOOK」の表紙に採用



Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

- 社内ペーパーレス化の推進
 - DX化により生産性を向上するとともに、ペーパーレス化を推進
 - 学生マンションの契約書・請求書といった書類のペーパーレス化推進
- 古着回収・販売の開始
 - アパレルブランドSPINNSを展開する株式会社ヒューマンフォーラムと提携の上、学生マンション・高齢者住宅等にて古着の回収・販売の開始

グランメゾン輪舞館 京都羽束師内
古着無人販売所



Governance : 企業価値最大化に向けて

- 任意の委員会としての報酬委員会・指名委員会設置
- 2021年12月にサステナビリティ委員会設置
- 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
売上高	619億円	<u>622億円</u>
営業利益	60億円	<u>67億円</u>
経常利益	58億円	<u>65億円</u>
親会社株主に帰属する 当期純利益	38億円	<u>43億円</u>

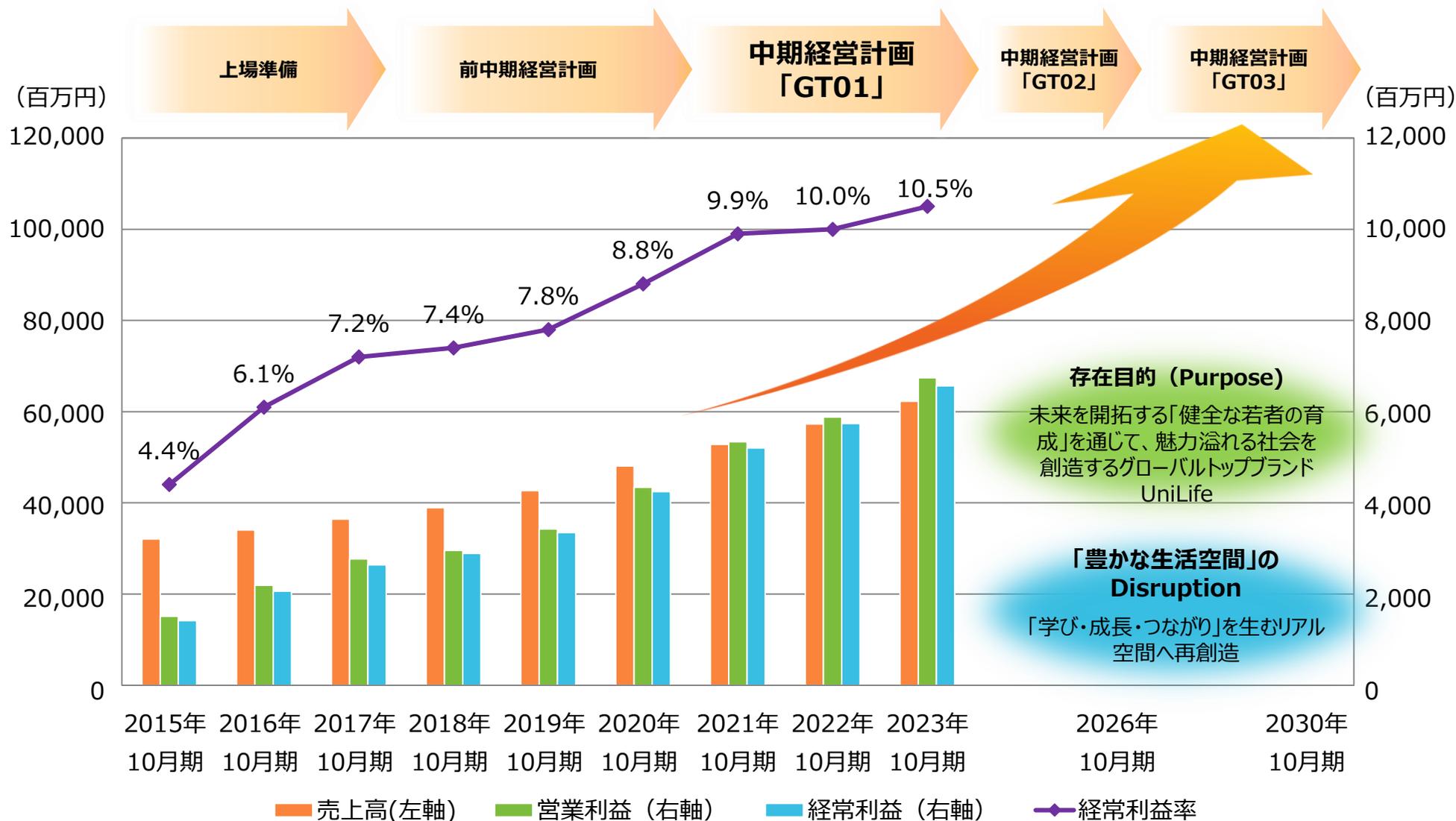
		当初目標	修正目標
資本 効率	ROE	15%以上	変更なし
	ROIC	8%以上	変更なし
財務 安全性	自己資本 比率	40%以上	変更なし
	流動比率	120%以上	変更なし

		当初目標	修正目標
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
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

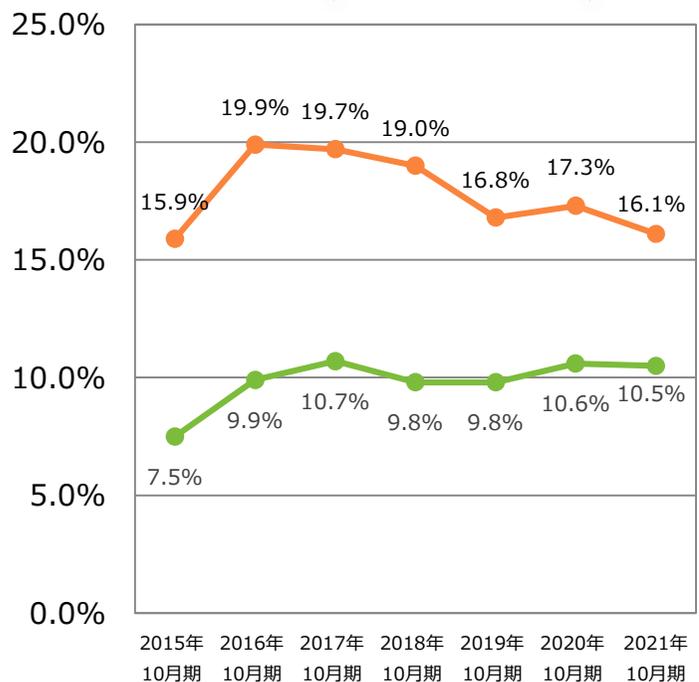


業績推移と中期経営計画「GT01」目標②



ROE・ROIC

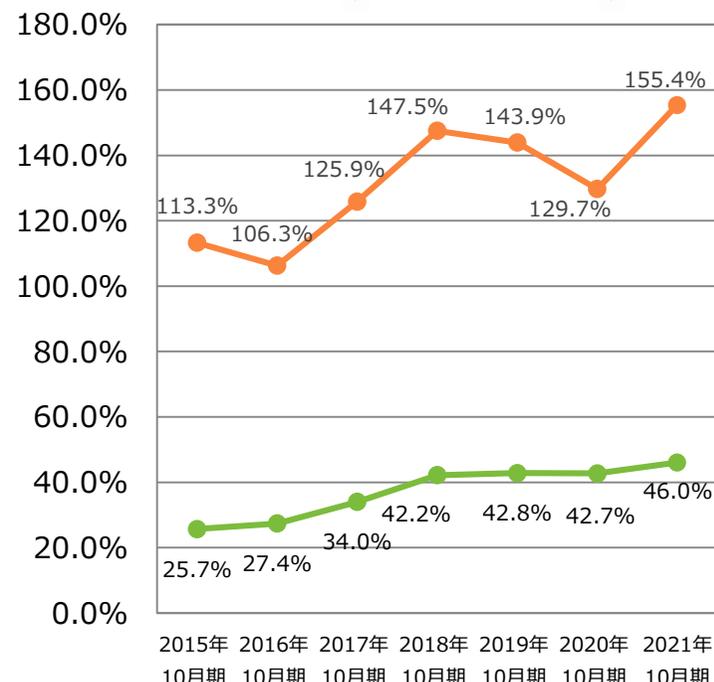
自己資本比率・流動比率



2023年
10月期目標

ROE
15%以上

ROIC
8%以上



2023年
10月期目標

流動比率
120%以上

自己資本比率
40%以上

—●— ROE —●— ROIC

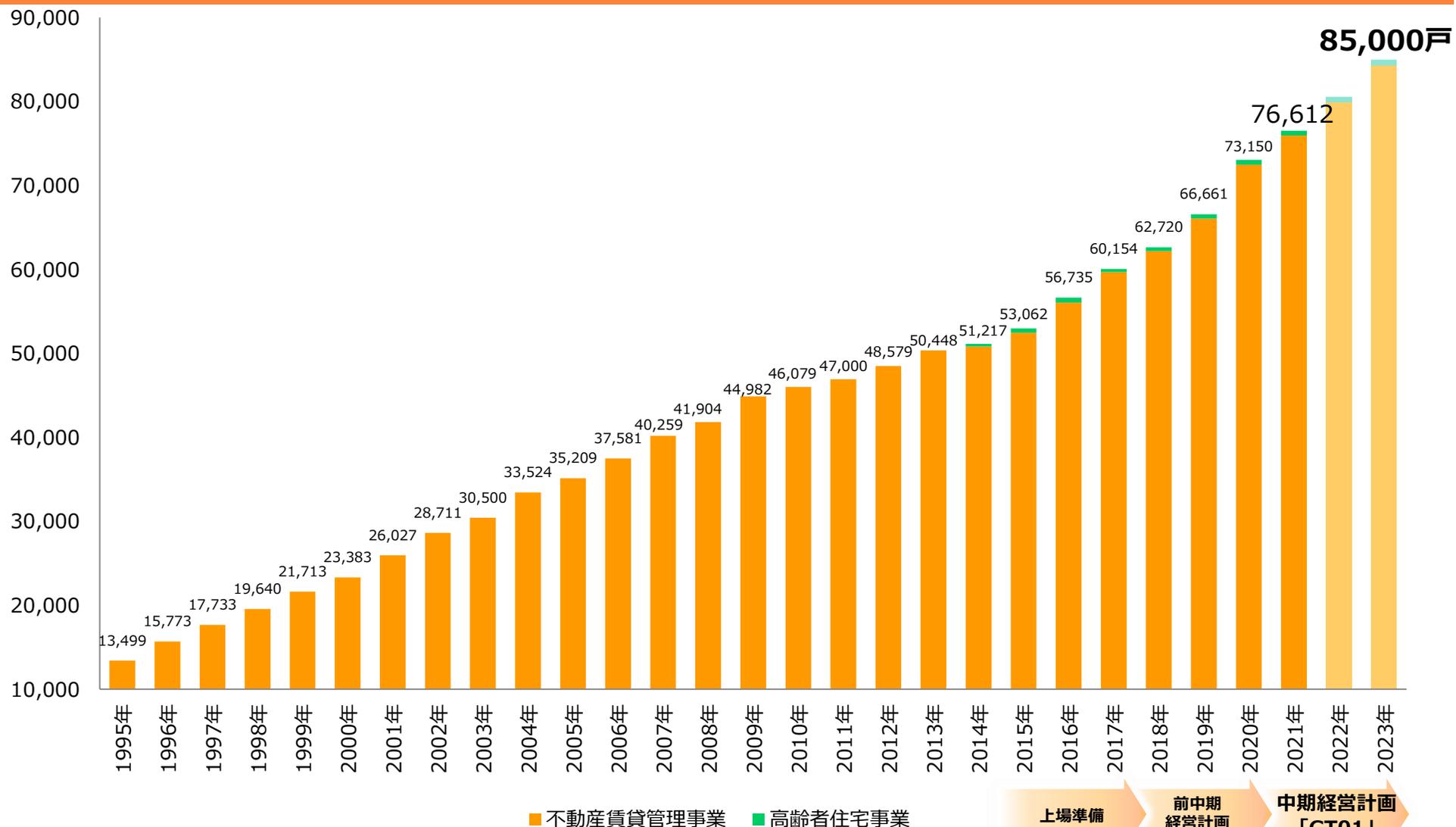
—●— 自己資本比率 —●— 流動比率

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

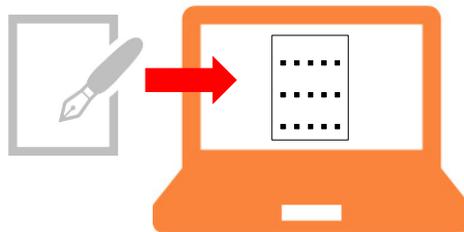
250億円
(当初目標:200億円)

- 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

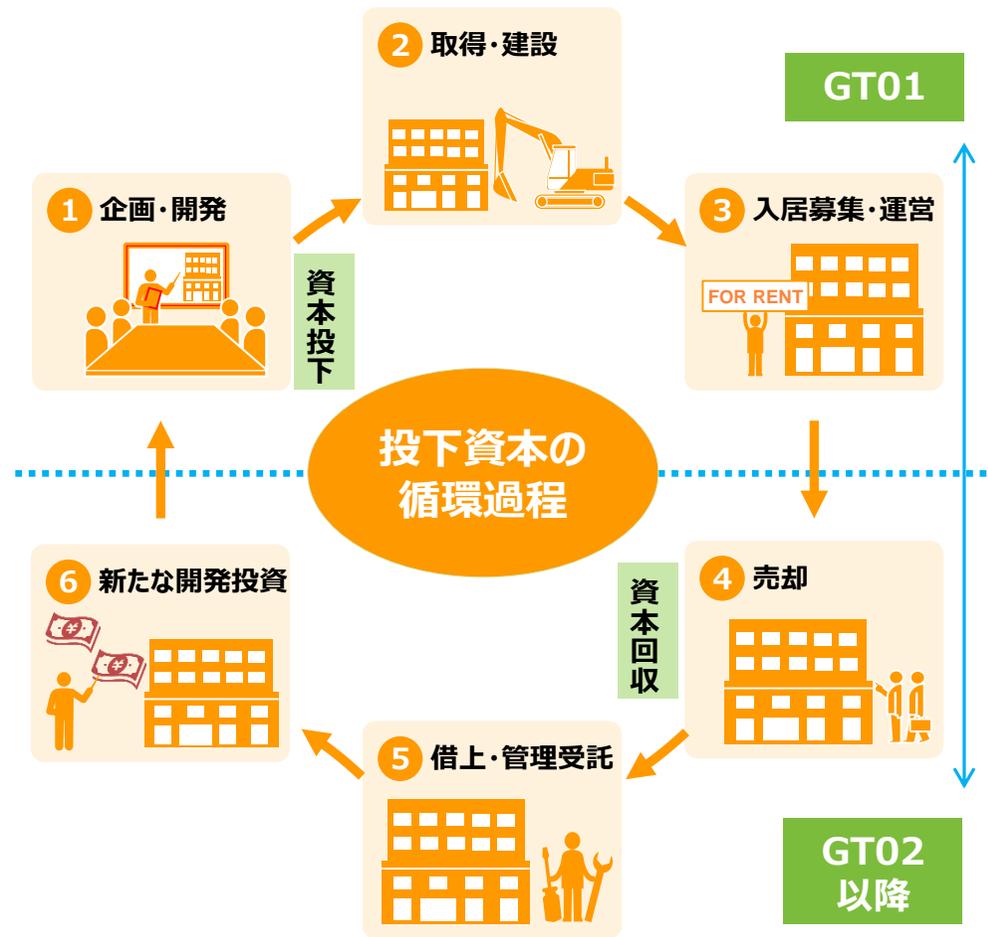
システム投資

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



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

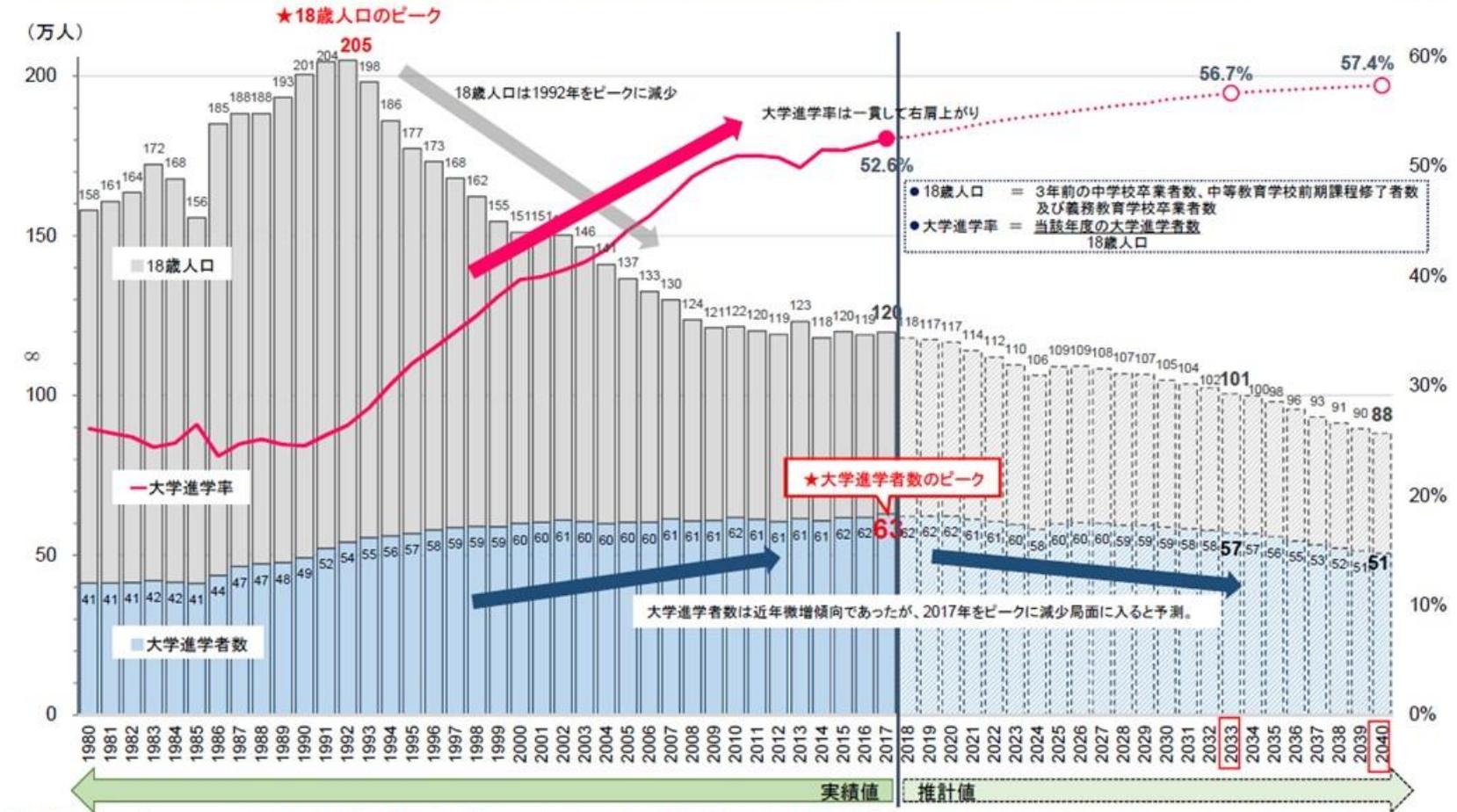
※1. セグメント間取引は含まない

※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



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入ると予測される。



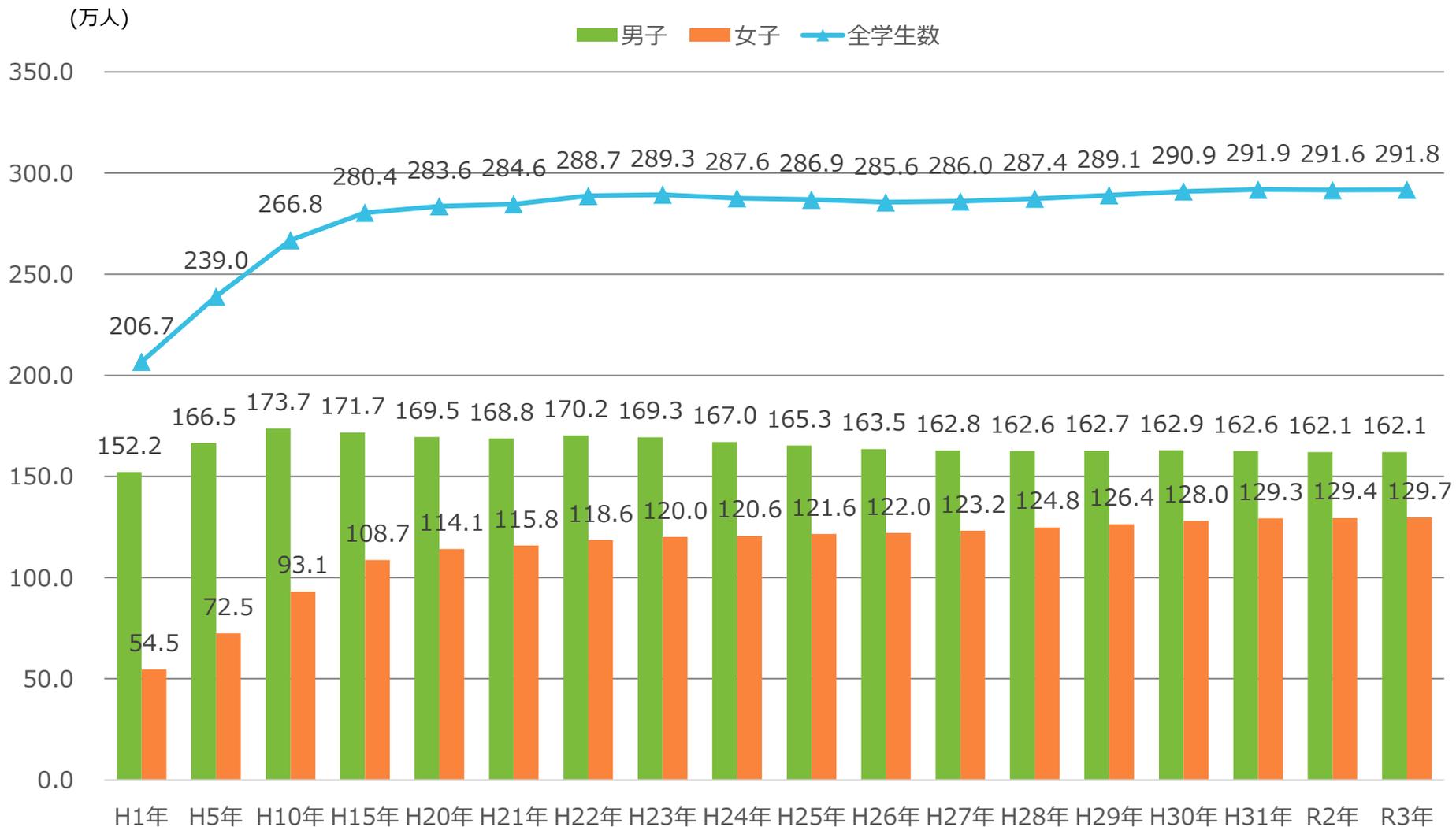
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）（出生中位・死亡中位）」を元に作成（2034年の都道府県比率で案分）
○大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

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

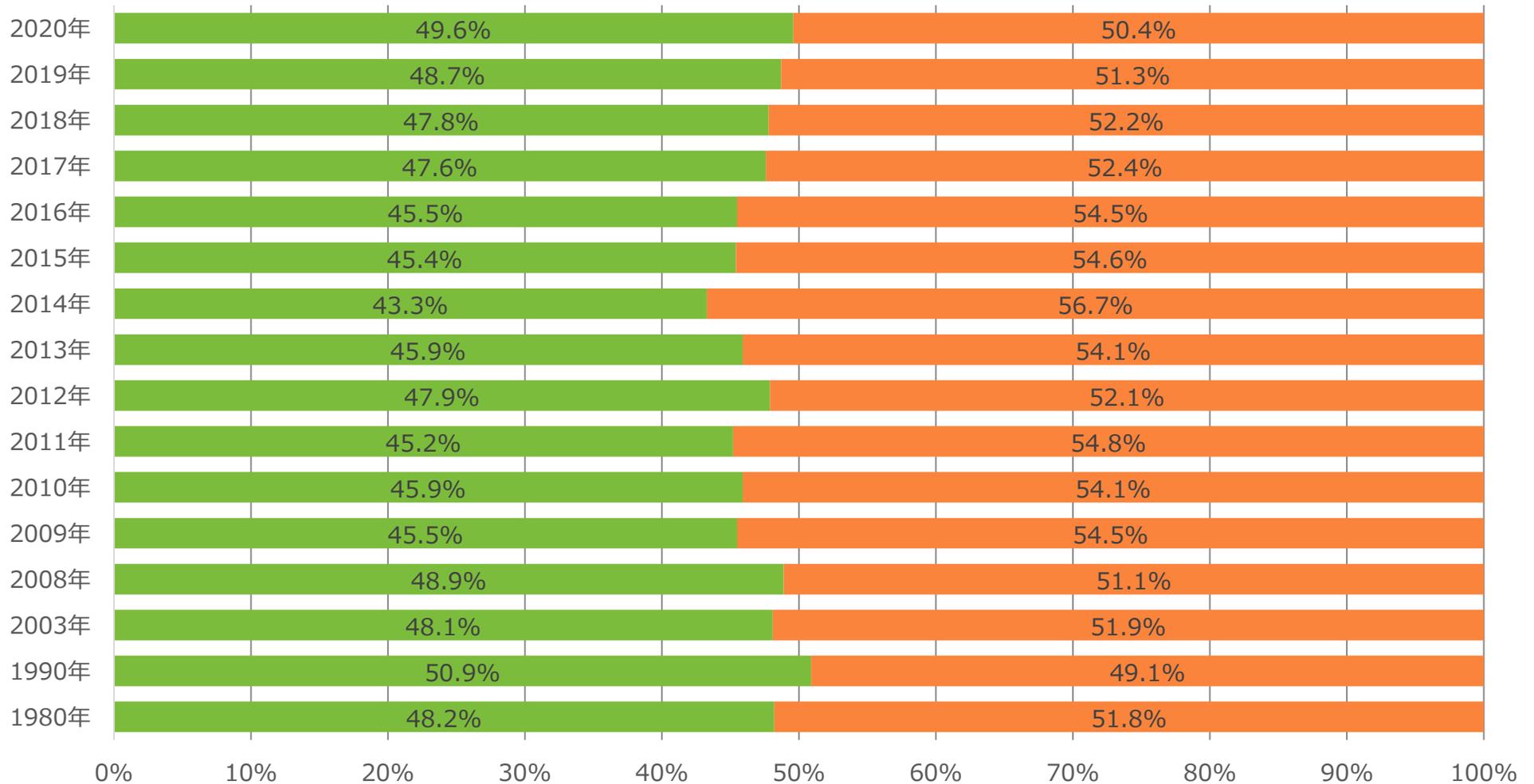


文部科学省「令和3年度学校基本調査速報」より



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 2020」より

コロナ禍での学生のひとり暮らし実態について

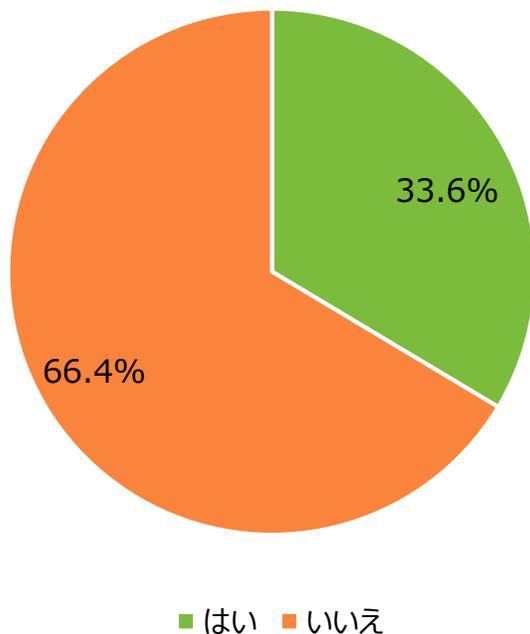


2021年2月～3月に、当社が運営管理を行う全国の学生マンションの入居者に調査を実施（4,517サンプル）

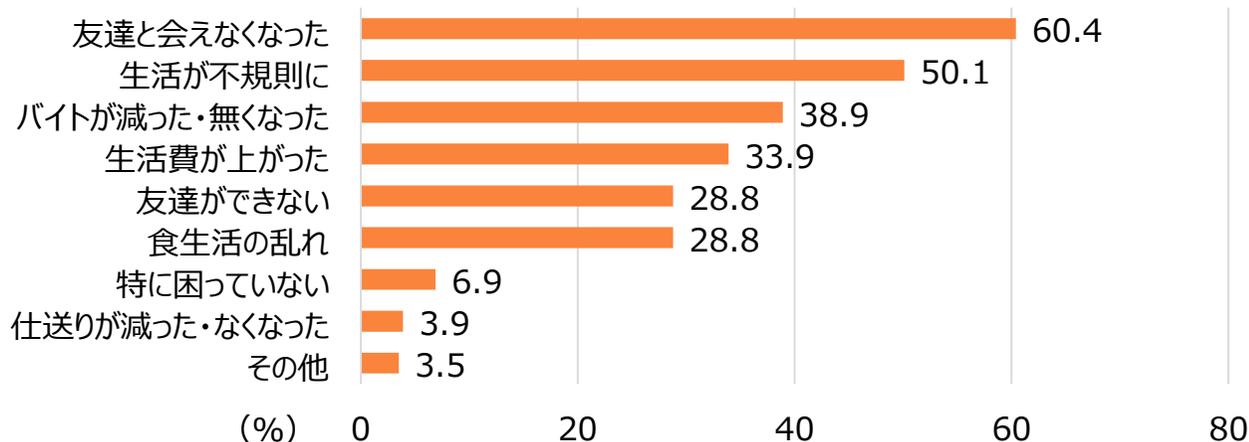
ひとり暮らしの意向

生活の変化

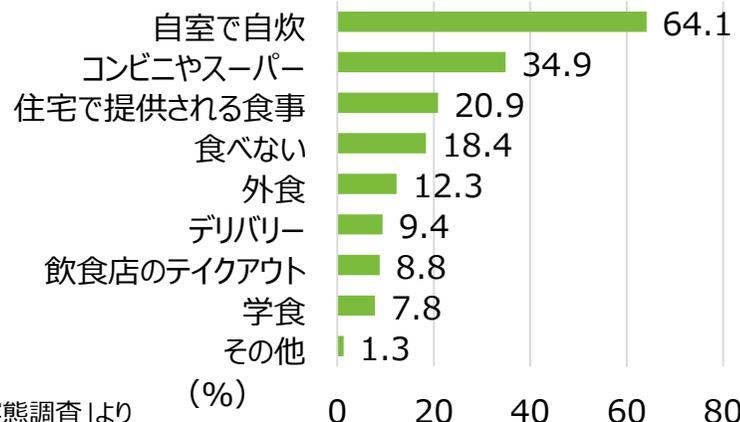
Q. コロナ禍でひとり暮らしをやめようと思ったことがありますか



Q. コロナ禍の生活で困ったことは何ですか(複数回答)



Q. コロナ禍での食事はどのようにしていましたか(複数回答)



Q. コロナ禍のひとり暮らしに必要なものは何ですか(自由記述)

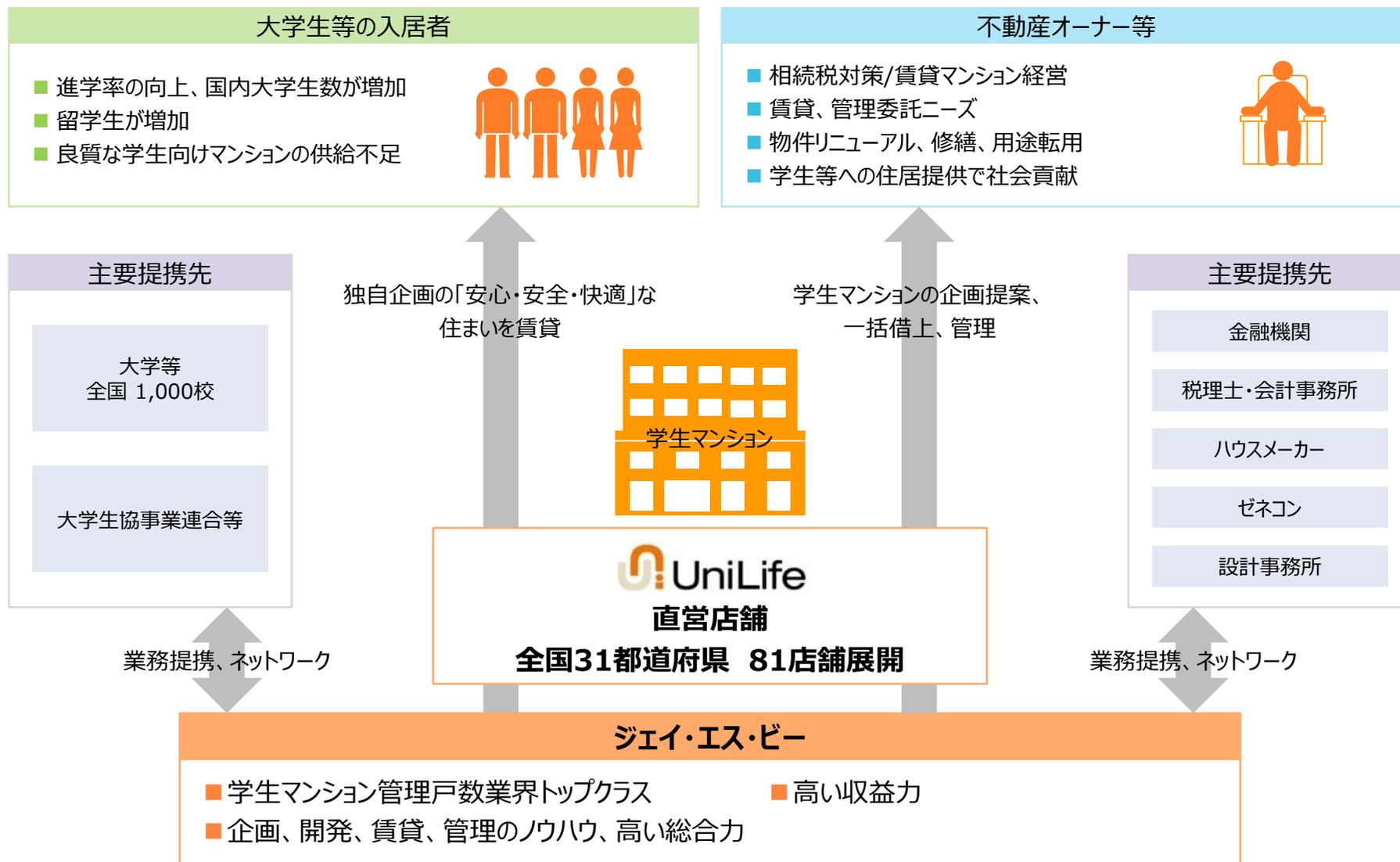
必要なもの	票数
WiFi・インターネット回線	373
宅配ボックス	192
食堂	51
消毒液	50
空気清浄機	43

株式会社ジェイ・エス・ビー「コロナ禍での学生ひとり暮らし実態調査」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

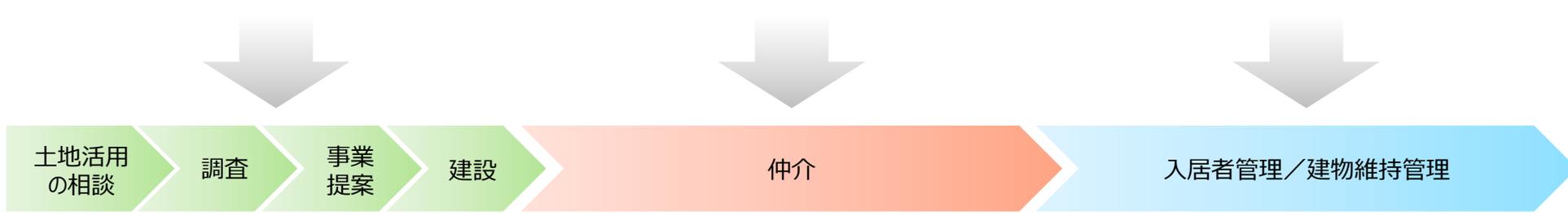
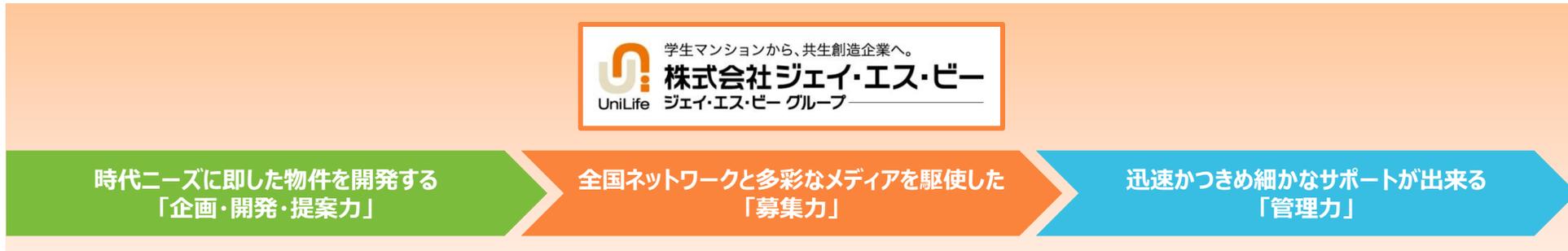
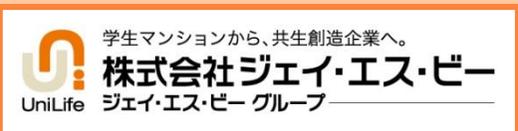
家具家電付き	<ul style="list-style-type: none">■ 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none">■ 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none">■ スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none">■ 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生向け学生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

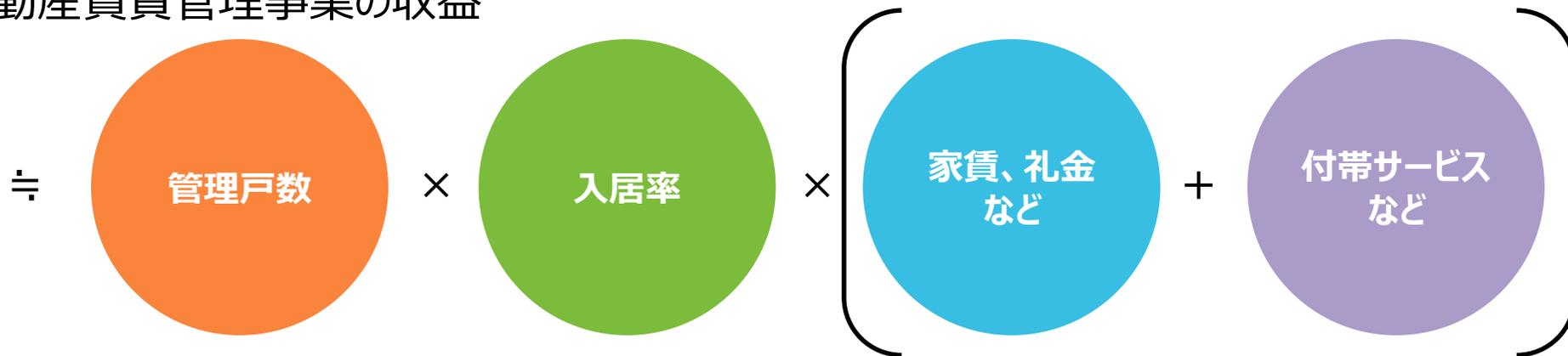


一気通貫したサポート体制により、物件開発数の増加や高入居率を実現

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



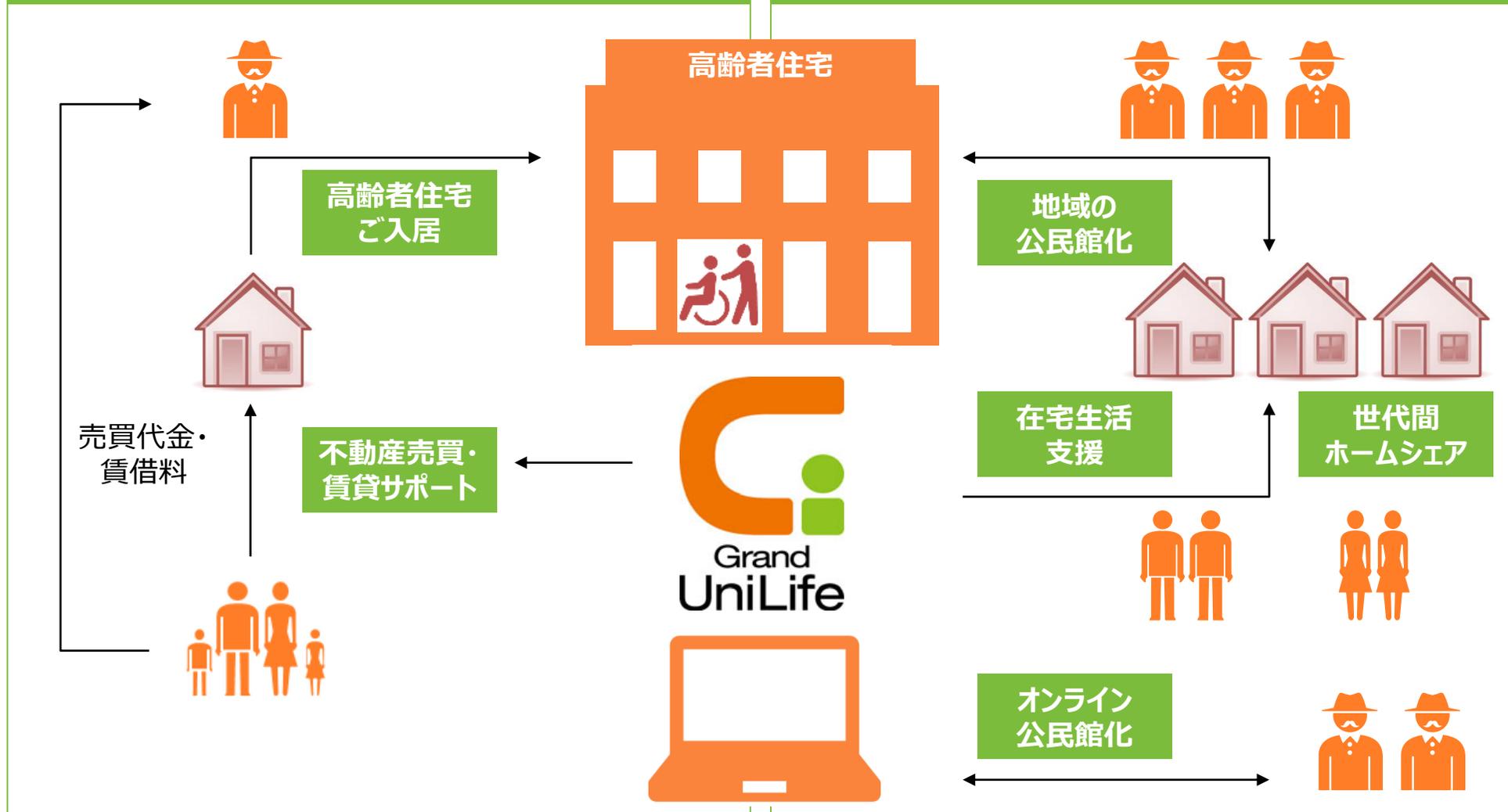
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国81か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」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

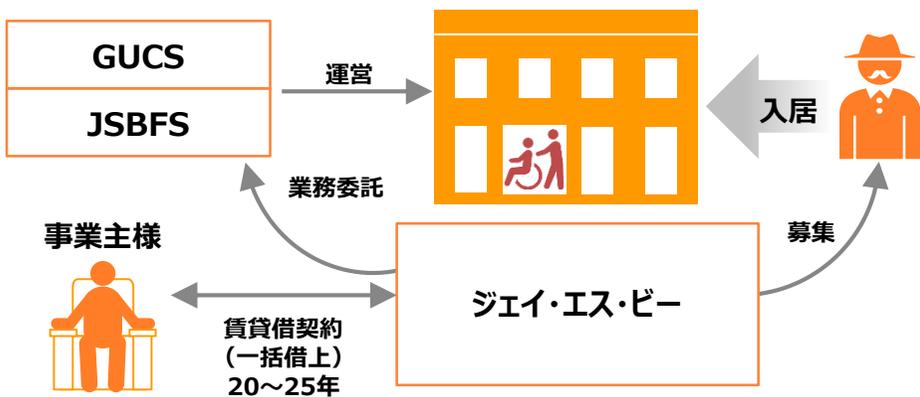




事業概要

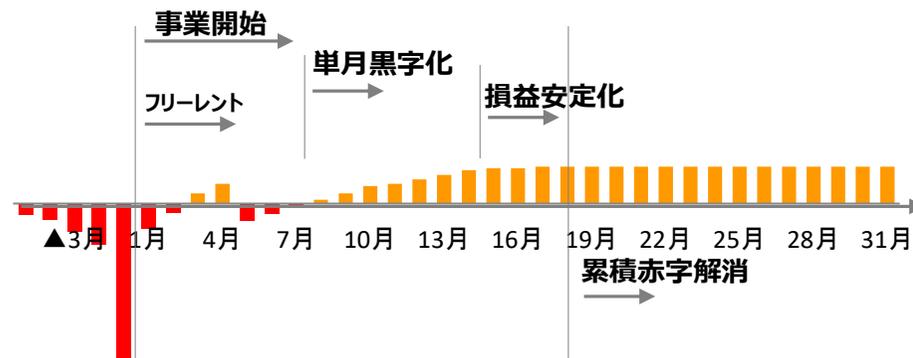
運営形態（サービス付き高齢者向け住宅の場合）

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し、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

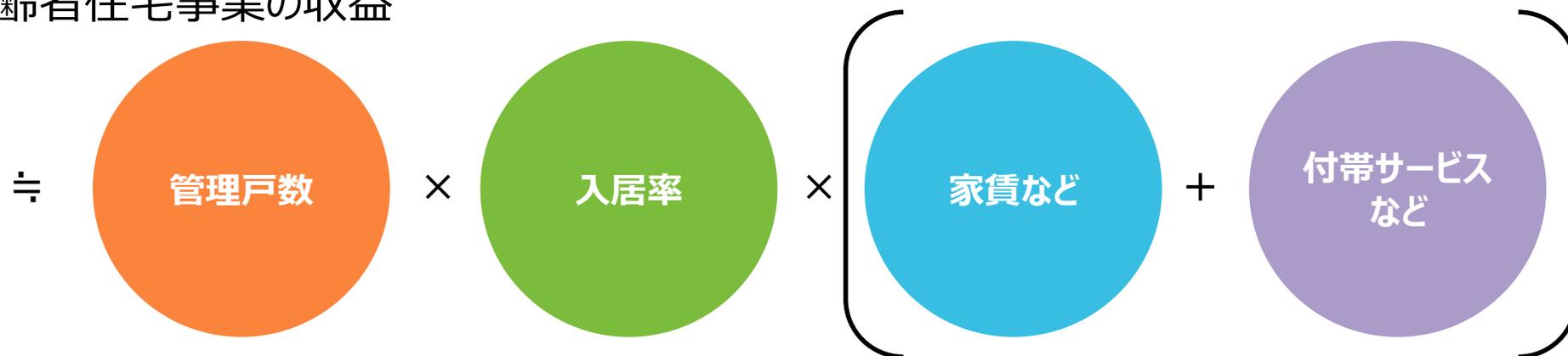
<年間スケジュールの一例>

1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
お餅つき お琴 民謡 折り紙離人形 お茶会 落語寄席	カラオケ大会 終活セミナー 出張レクリエーション 日舞の舞 介護懇談会 インタータイムショー	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



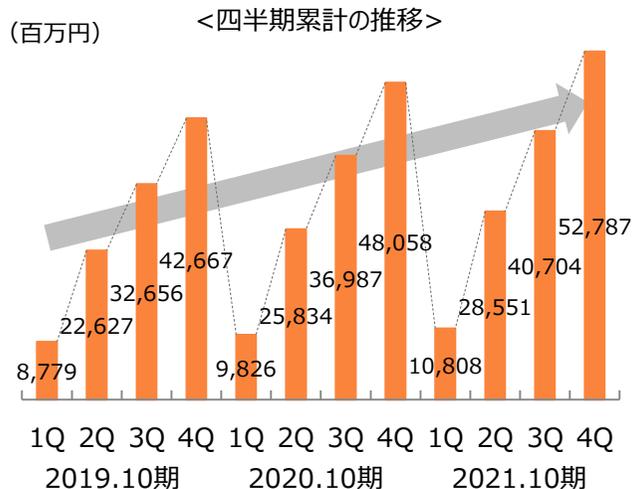
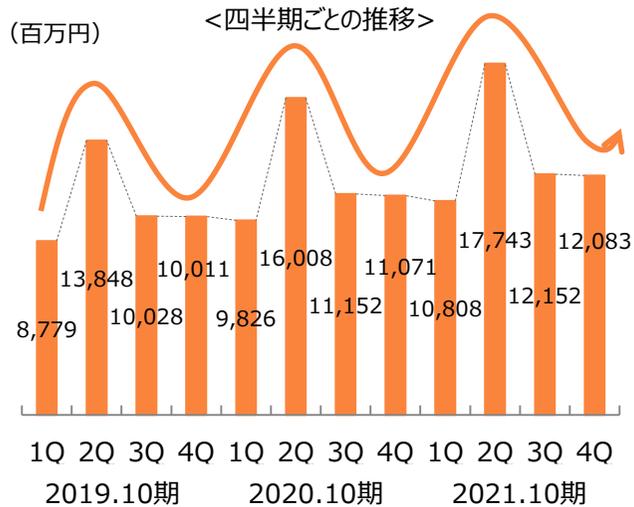
	自社開発、M&A等 新規受託による増加	運営力向上により 高い入居率を維持	高付加価値化により 維持・上昇	付帯サービスへの ニーズ高まる
今後の 展望	<ul style="list-style-type: none"> 多様なニーズに応える住宅バリエーションの構築 関西地区を中心に、臨機応変に新規受託エリアを選定 地主有効活用案件、自社開発、M&A等による新規受託 医療、介護業界に注力した会計事務所等との連携推進 	<ul style="list-style-type: none"> 安心、安全、快適な住空間の提供 近隣の方へ交流の場を提供するなど地域に根差した高齢者住宅へ スタッフのスキ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

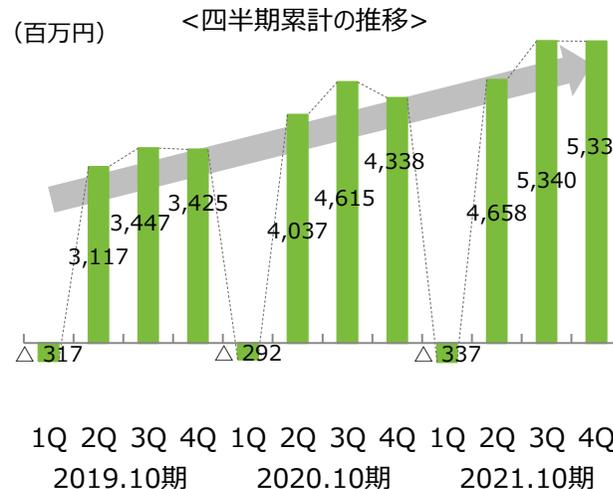
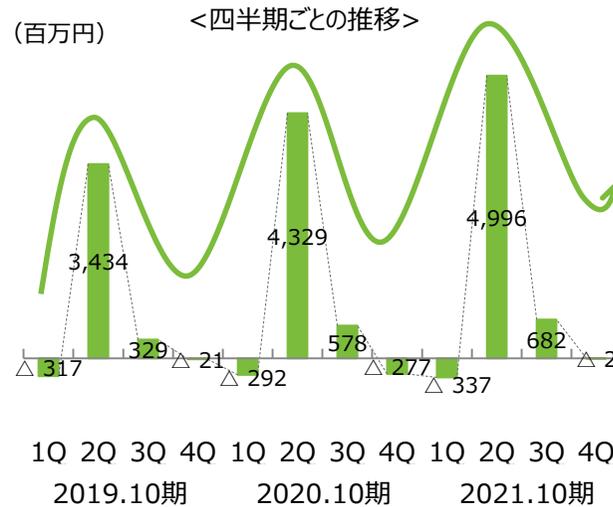


✓ 学生マンションの入居者入れ替わりは年度末・年度始に集中しており、売上高・利益計上の時期に偏りが生じる

売上高推移

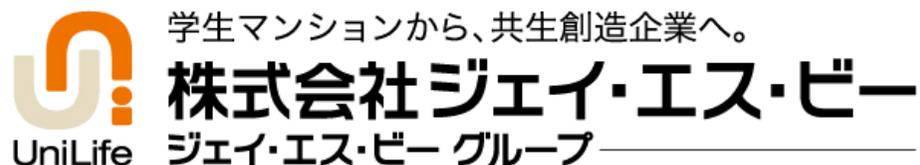


営業利益推移



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で推移



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。