



株式会社ジェイ・エス・ビー

2020年10月期第2四半期

決算説明資料

2020年6月

(証券コード 3480 東証第一部)

新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々には心よりお見舞い申し上げます。
また、医療従事者をはじめとする感染拡大の抑制にご尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。



I . 2020年10月期第2四半期 決算実績	P. 2
II . 2020年10月期 業績予想	P. 11
III . 中期経営計画の進捗	P. 16
IV . Appendix	P. 26

I. 2020年10月期第2四半期 決算実績





- ✓ 国内経済の雇用・所得環境は、内需を下支えとして緩やかに回復していたものの、新型コロナウイルス感染症拡大により急速に悪化
→ 感染症収束の見通し立たず、国際経済における問題も影を落とし先行き極めて不透明だが、引き続き強固な経営基盤構築に注力
- ✓ 不動産賃貸管理事業は物件管理戸数の増加、高水準の入居率維持により増収増益、高齢者住宅事業は新規物件の稼働も好調であり増収増益
→ 当第2四半期の売上高、営業・経常・純利益は2ケタ成長
最終年度となった中期経営計画の着地に向けて順調な進捗
- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大にあたり、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に貢献して社会価値の増大へ
→ オンライン授業など入居学生の環境変化へのサポート実施
学生支援特別プランなど経済的なサポート実施
高齢者施設での感染防止を徹底しつつ、オンライン面会など生活の温もり、潤いを保つサポート実施

2020年10月期第2四半期 決算の概況



- ✓ 物件管理戸数の増加、高水準の入居率維持による賃貸関連売上高の伸長
- ✓ 人員体制強化により人件費は増加したが、システム刷新に伴う一時的な費用負担は減少
- ✓ 売上高・利益の項目は全て前年比2ケタ成長

	2019年10月期 第2四半期		2020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	22,627	100.0	25,834	100.0	3,206	14.2	25,189	2.6
売上原価	17,969	79.4	20,121	77.9	2,151	12.0	19,895	1.1
売上総利益	4,658	20.6	5,713	22.1	1,055	22.7	5,293	7.9
販売費及び一般管理費	1,541	6.8	1,676	6.5	135	8.8	1,819	△7.9
営業利益	3,117	13.8	4,037	15.6	919	29.5	3,473	16.2
経常利益	3,085	13.6	3,964	15.3	878	28.5	3,386	17.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,064	9.1	2,654	10.3	590	28.6	2,247	18.1
設備投資額 ※2	1,908	—	3,540	—	1,632	85.5	—	—
減価償却費	368	—	423	—	55	15.0	—	—

- 管理戸数の増加に伴う自社・保証物件利益の増加
- 人員体制強化による人件費増加

- 消費税増税に伴う税金費用の増加
- 食事付物件増加に伴う備品等の増加

※1 業績予想数値は2019年12月に公表した当初予想 ※2 キャッシュ・フローベースでの数値を記載

2020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

- ✓ 入居率がわずかに低下（99.9%→99.8%）するも、物件管理戸数の増加により増収
- ✓ 人員数増加による人件費は増加したものの、システム刷新に伴う一時的な費用負担は一巡し平準化

高齢者住宅事業

- ✓ 既存住宅の稼働が回復、また新規住宅が計画を上回る稼働となり、増収増益

	2019年10月期 第2四半期		2020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 ※1	22,627	100.0	25,834	100.0	3,206	14.2
不動産賃貸管理事業	21,302	94.1	24,295	94.0	2,992	14.0
高齢者住宅事業	1,072	4.7	1,318	5.1	246	22.9
その他	252	1.1	221	0.9	△31	△12.6
営業利益 (率)	3,117 (13.8%)	100.0	4,037 (15.6%)	100.0	919	29.5
不動産賃貸管理事業	3,617 (17.0%)	116.0	4,557 (18.8%)	112.9	940	26.0
高齢者住宅事業	57 (5.3%)	1.8	158 (12.0%)	3.9	100	176.1
その他	1 (0.4%)	0.0	△22 (-)	△0.5	△23	-
調整額	△558	△17.9	△656	△16.3	△98	-

➤ 自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加

➤ 介護事業関連売上の増加

➤ 高稼働による家賃収入の増加

※1.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



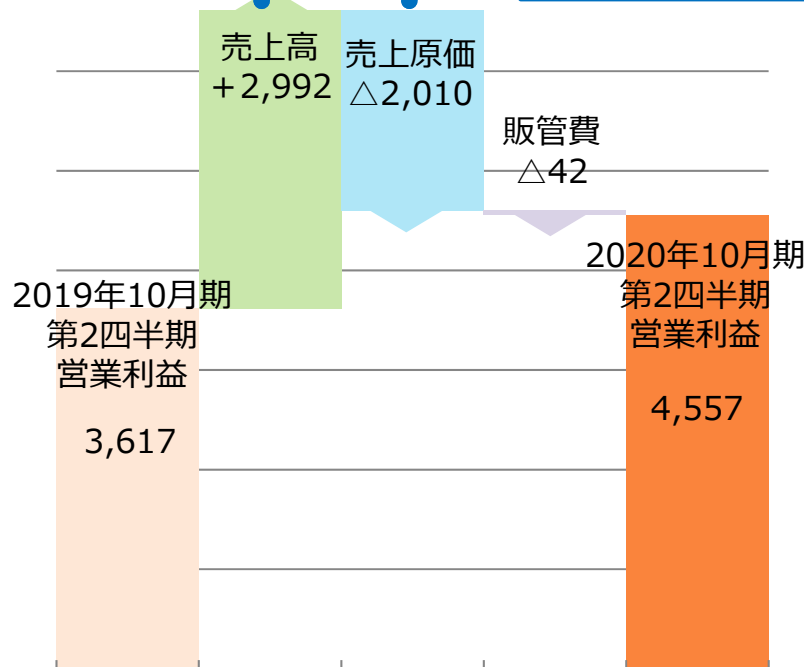
不動産賃貸管理事業

✓ 当初計画を上回る物件管理戸数増加

- 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 6,420戸増)

(金額単位：百万円)



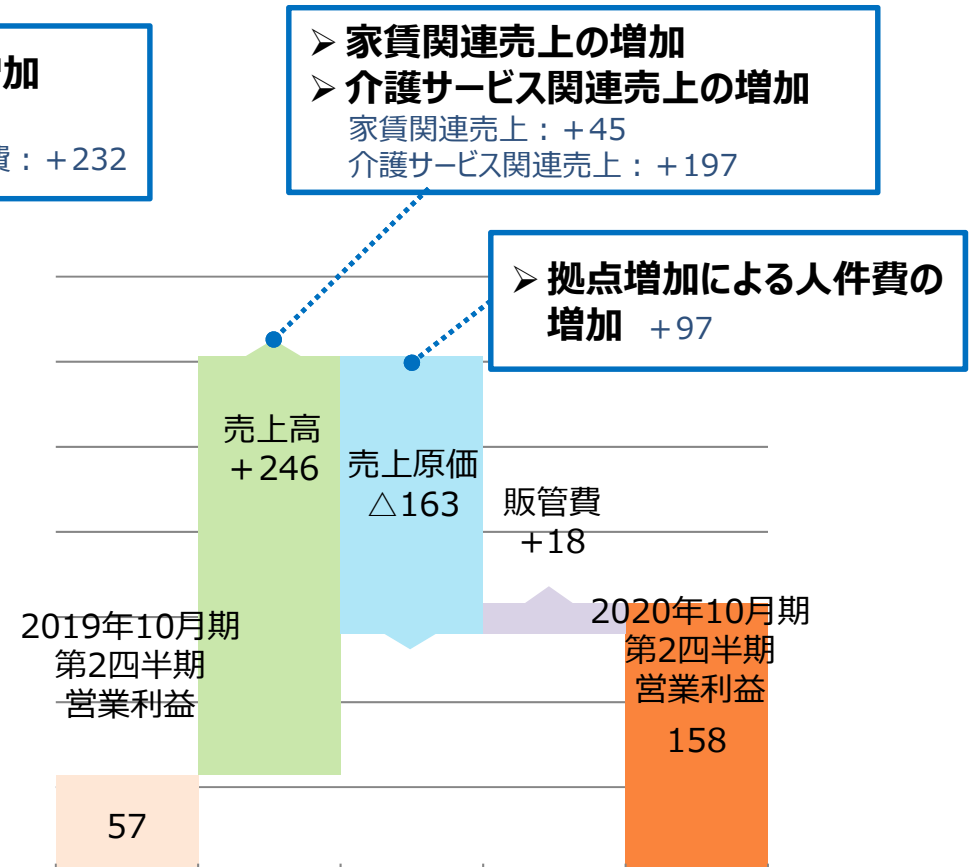
- 戸数増による支払家賃増加
- 人件費の増加

借上家賃等：+1,125 人件費：+232

高齢者住宅事業

- ✓ 新規物件の稼働が計画を上回り推移
- ✓ 営業力強化や損益改善施策等の推進

(金額単位：百万円)



- 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：+45
介護サービス関連売上：+197

- 拠点増加による人件費の増加 +97

入居関連指標①



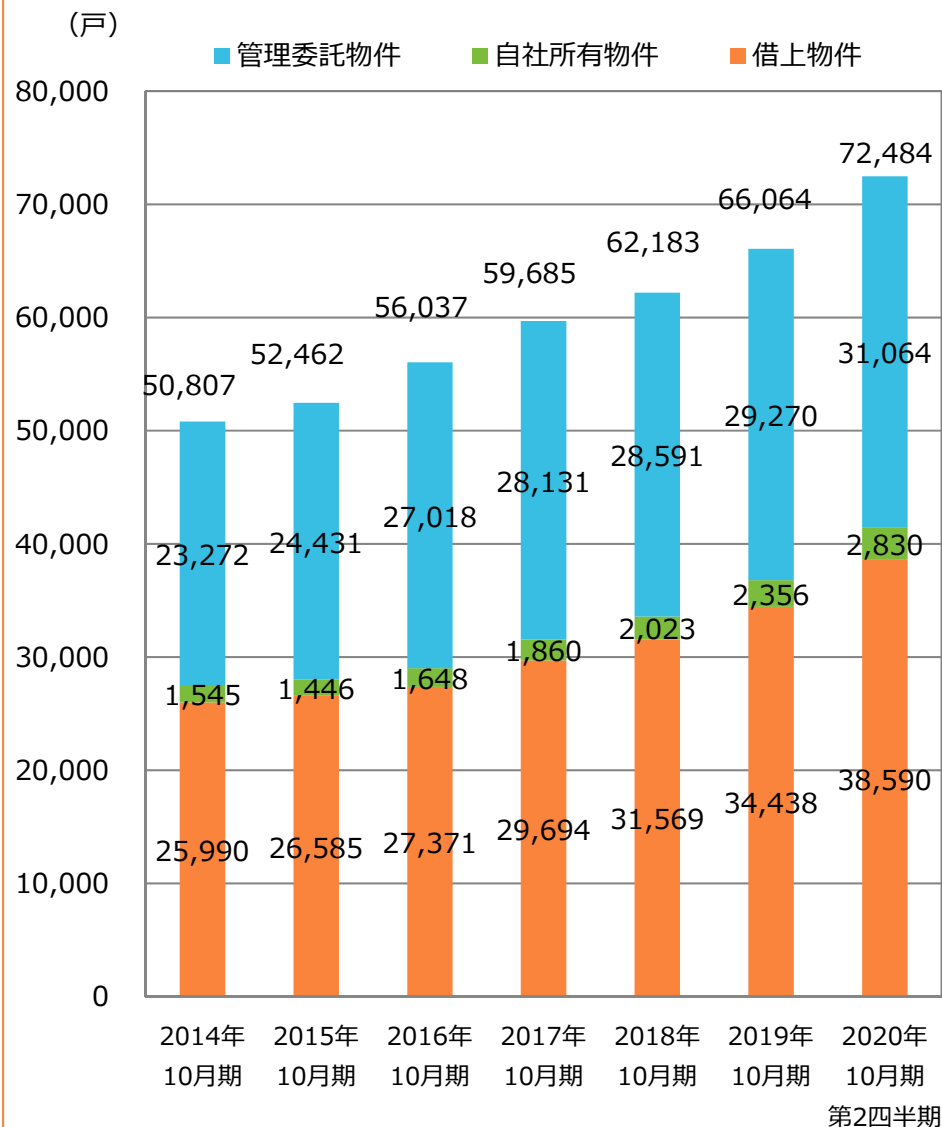
	2018年10月期 第2四半期		2019年10月期 第2四半期		2020年10月期 第2四半期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
不動産賃貸管理事業							
管理戸数 (戸)	62,183	4.2	66,064	6.2	72,484	6,420	9.7
借上物件	31,569	6.3	34,438	9.1	38,590	4,152	12.1
管理委託物件	28,591	1.6	29,270	2.4	31,064	1,794	6.1
自社所有物件	2,023	8.8	2,356	16.5	2,830	474	20.1
(内、食事付き)	3,598	37.4	4,949	37.5	7,217	2,268	45.8
(内、家具家電付き)	12,340	18.7	14,982	21.4	18,046	3,064	20.5
入居率 (%) ※1	99.9	0.0	99.9	0.0	99.8	△0.1	△0.1pt
契約決定件数(件) ※2	18,170	5.8	19,442	7.0	22,243	2,801	14.4
(内、当社管理物件)	12,799	5.1	14,372	12.3	16,414	2,042	14.2
高齢者住宅事業							
管理戸数 (戸)	537	14.5	※4 597	11.2	※4 666	69	11.6
管理棟数 (棟)	10	11.1	13	30.0	14	1	7.7
入居率 (%) ※1	95.5	+4.2pt	88.6	△6.9pt	91.7	-	3.1pt
(内、安定稼働物件) (%) ※3	95.5	+4.2pt	93.2	△2.3pt	93.8	-	0.6pt
合計							
管理戸数 (戸)	62,720	4.3	66,661	6.3	73,150	6,489	9.7

※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

入居関連指標②



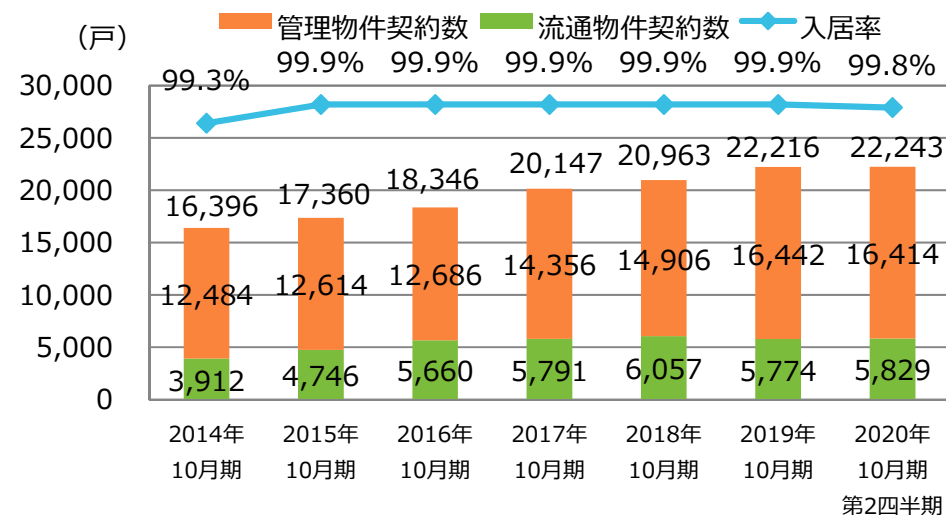
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2020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	1,625	1,491	214	3,330	67
東北	4,062	2,731	148	6,941	51
首都圏	14,358	5,768	640	20,766	0
東海	2,409	1,875	226	4,510	0
京滋北陸	3,991	8,030	1,030	13,051	356
阪神	5,158	3,221	133	8,512	50
中四国	2,298	4,612	235	7,145	0
九州	4,689	3,336	204	8,229	142
計	38,590	31,064	2,830	72,484	666

不動産賃貸管理事業 入居関連指標の推移



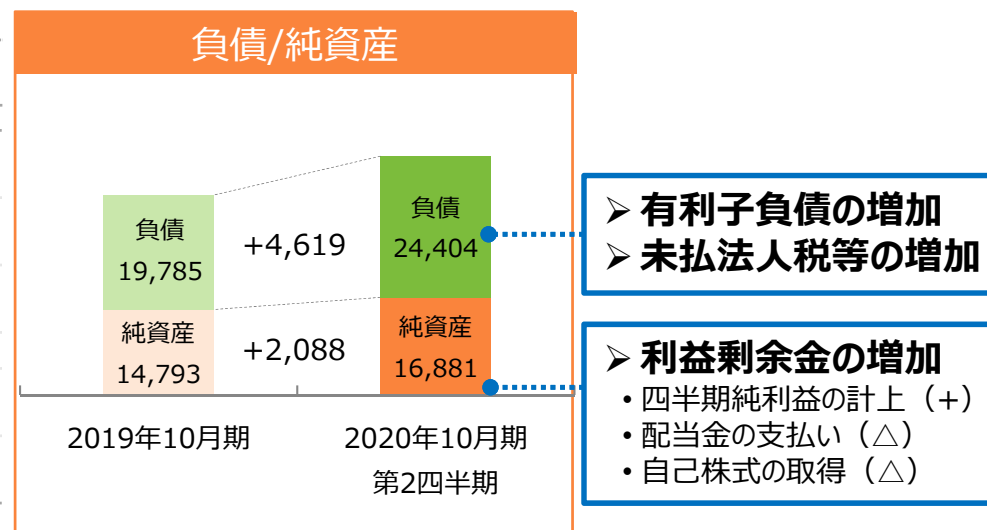
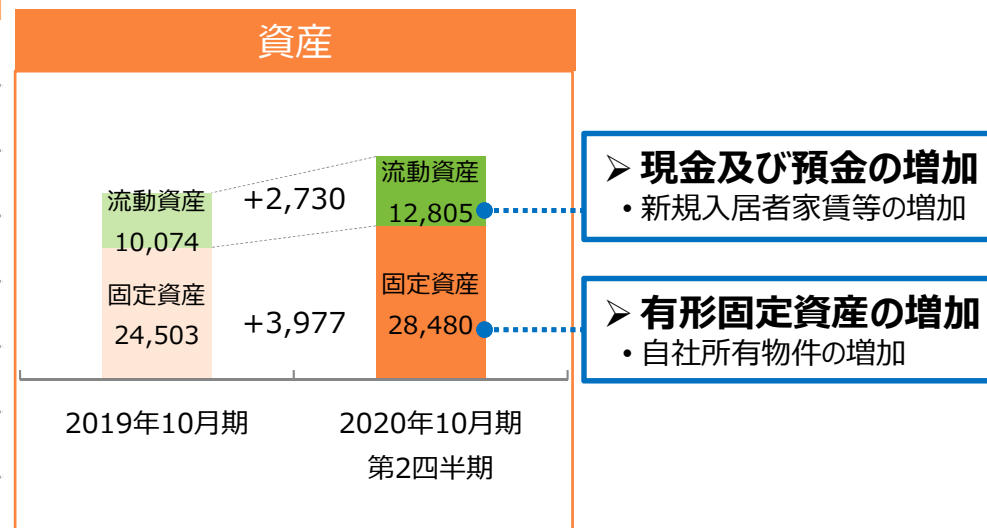
連結貸借対照表



(金額単位：百万円)

	2019年10月期	2020年10月期 第2四半期	増減額	増減比 (%)
流動資産	10,074	12,805	2,730	27.1
現金及び預金	8,692	10,588	1,895	21.8
営業未収入金	552	1,156	604	109.3
たな卸資産	146	170	23	16.3
その他	681	889	207	30.4
固定資産	24,503	28,480	3,977	16.2
有形固定資産	19,269	22,373	3,104	16.1
無形固定資産	979	964	△15	△1.5
投資その他の資産	4,254	5,142	888	20.9
資産合計	34,578	41,286	6,708	19.4
負債合計	19,785	24,404	4,619	23.3
(有利子負債残高)	10,997	12,605	1,608	14.6
純資産合計	14,793	16,881	2,088	14.1
自己資本比率	42.8	40.9	-	△1.9pt
D/Eレシオ	0.7	0.7	-	0.0pt

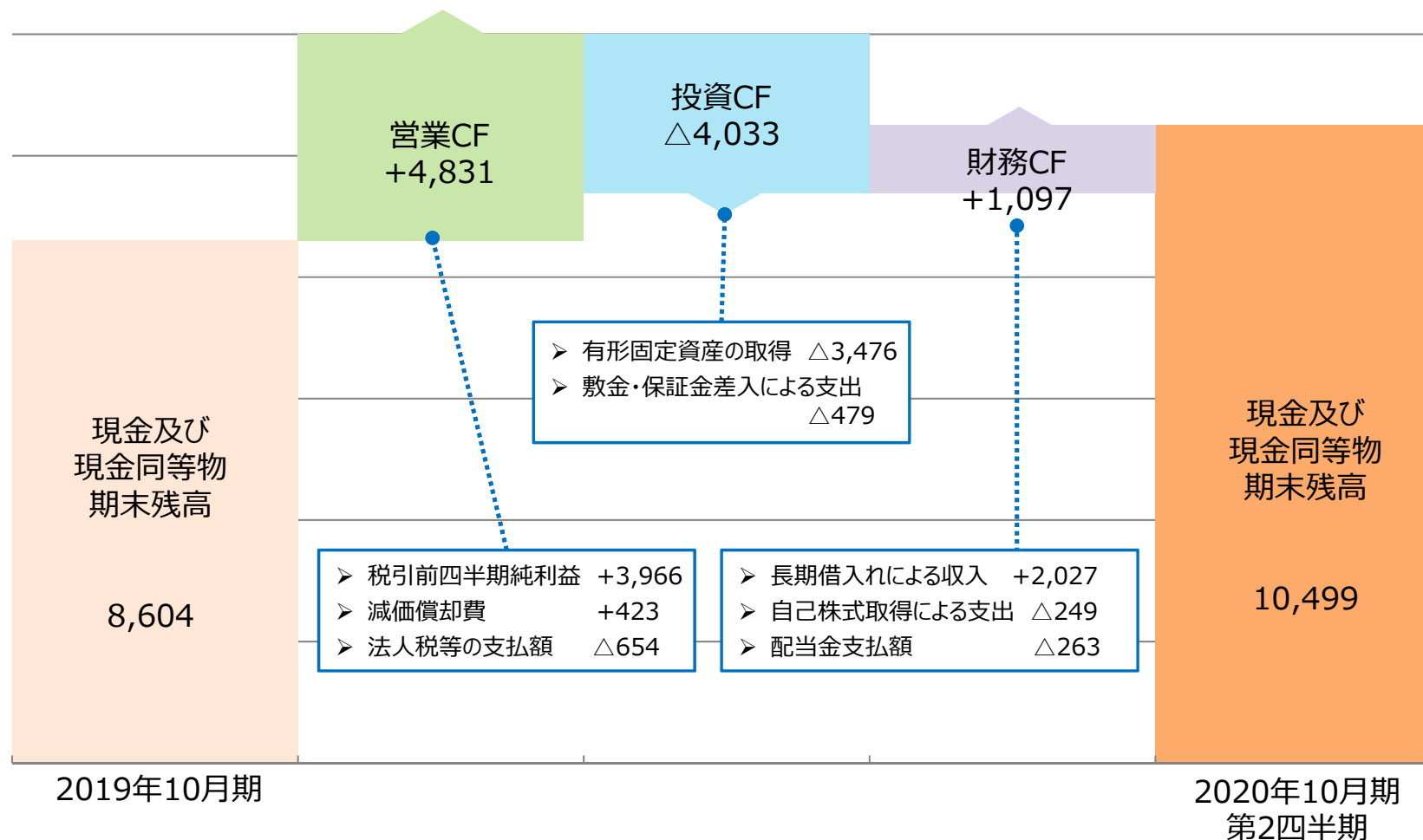
(金額単位：百万円)



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
- ✓ **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および自己株式取得、配当金支払いによる支出 (金額単位：百万円)



Ⅱ. 2020年10月期 業績予想



2020年10月期 連結業績予想



- ✓ 物件管理戸数 72,000戸 想定（不動産賃貸管理事業）
- ✓ 自社物件開発の加速 425戸 計 2,799戸予定
- ✓ 更なる成長のための営業力キャパシティ拡大、大手デベロッパーとの連携強化
- ✓ 7期連続増収増益、最高益更新（営業利益・経常利益）見込み

	2019年10月期		2020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	42,667	100.0	47,125	100.0	4,458	10.4
売上原価	36,158	84.7	39,729	84.4	3,571	9.9
売上総利益	6,509	15.3	7,396	15.7	887	13.6
販売費及び一般管理費	3,084	7.2	3,666	7.8	582	18.9
営業利益	3,425	8.0	3,730	7.9	304	8.9
経常利益	3,345	7.8	3,611	7.7	265	8.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,307	5.4	2,397	5.1	90	3.9
設備投資額	3,987	-	5,111	-	1,124	28.2
減価償却費	777	-	882	-	104	13.4

▶ 物件管理戸数増加
 ▶ 介護サービス関連売上の増加

▶ 人件費増加
 ▶ 自社所有物件増に伴う税金費用及び減価償却費の増加

2020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

- ✓ 物件管理戸数の増加、高水準入居率維持を想定
- ✓ 人員増に伴う人件費負担の増加を想定

高齢者住宅事業

- ✓ 拠点増加に伴う介護サービス関連売上高は増加するも、人件費増加、賃借料増加を想定

	2019年10月期		2020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	42,667	100.0	47,125	100.0	4,458	10.4
不動産賃貸管理事業	39,848	93.4	44,117	93.6	4,269	10.7
高齢者住宅事業	2,319	5.4	2,483	5.3	163	7.0
その他	499	1.2	524	1.1	25	5.1
営業利益 (率)	3,425 (8.0%)	100.0	3,730 (7.9%)	100.0	304	8.9
不動産賃貸管理事業	4,439 (11.1%)	129.6	5,001 (11.3%)	134.1	561	12.6
高齢者住宅事業	153 (6.6%)	4.5	132 (5.3%)	3.6	△20	△13.6
その他	△5 (-)	△0.2	6 (1.2%)	0.2	11	-
調整額	△1,163	△34.0	△1,410	△37.8	△247	-

※1.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

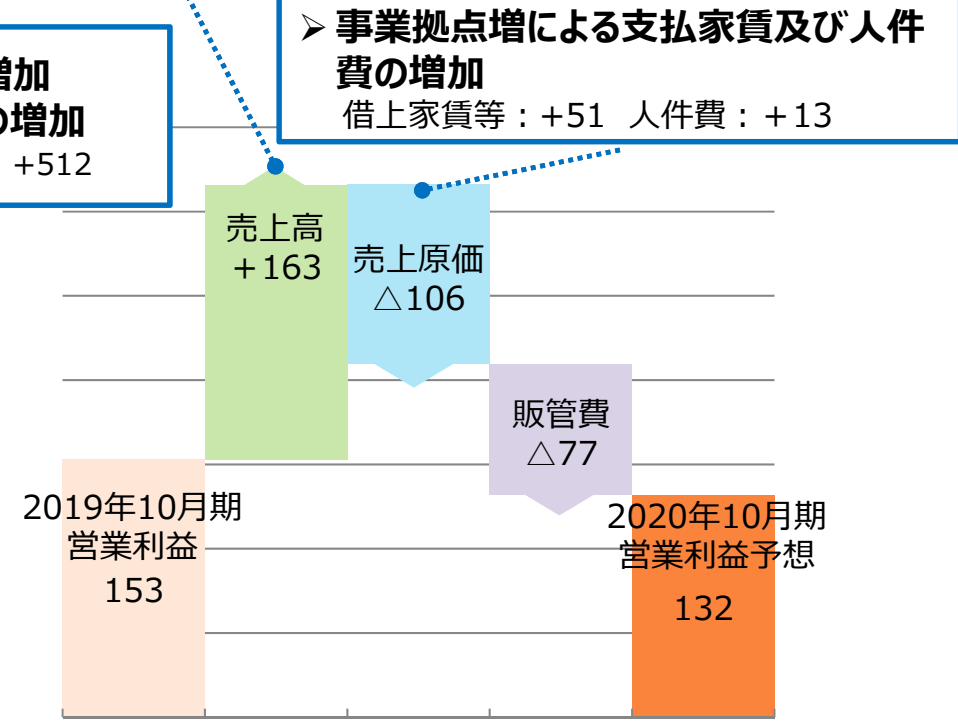
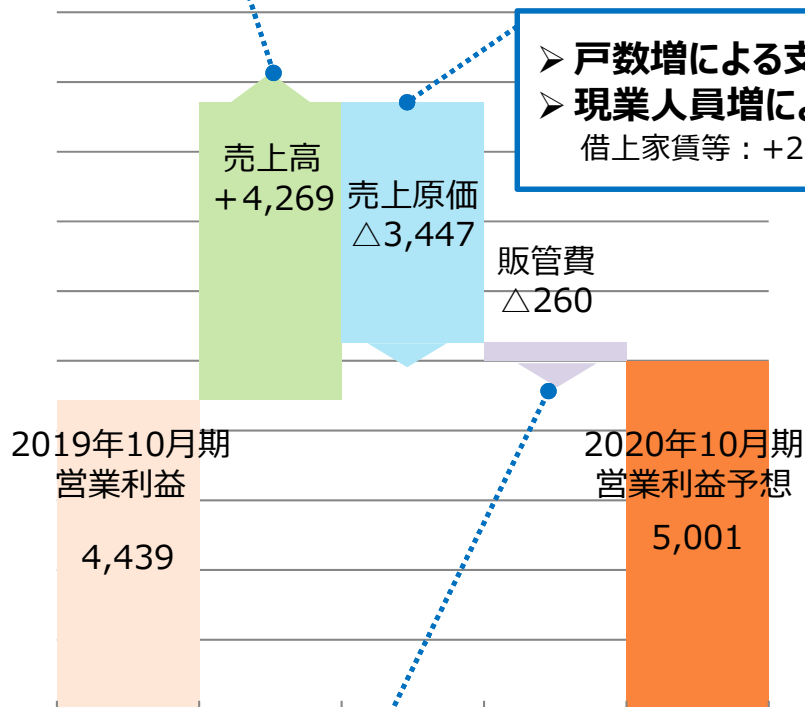
高齢者住宅事業

- ▶ 物件管理戸数の増加
物件管理戸数約6,000戸増

(金額単位：百万円)

- ▶ 介護サービス関連売上高の増加
前期比：111.7%

(金額単位：百万円)



- ▶ 積極的な広告宣伝活動に伴う広告宣伝費の増加
- ▶ システム関連費用の増加

株主還元



株主還元

- ✓ 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、持続的な成長と企業価値向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性と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、安定配当を維持しながら中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元を重視し、連結配当性向20%を目標に毎期の配当額を決定することといたします。
- ✓ 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て実施いたします。今後は自己株式の取得を含めた連結総還元性向も加味しつつ、引き続き利益還元に努めてまいります。
- ✓ 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

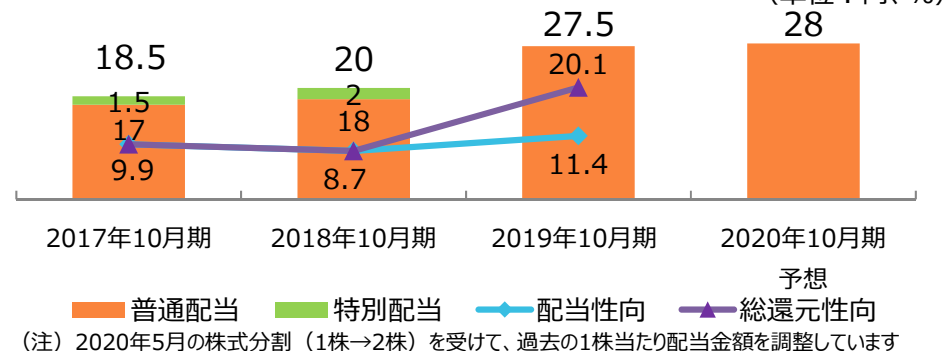
株主還元額

(金額単位：百万円)

	2017年 10月期	2018年 10月期	2019年 10月期	2020年 10月期予想
配当金総額	163	188	263	267
自己株式取得	—	—	200	249
合計	163	188	463	516

1株当たり配当金/配当・総還元性向

(単位：円、%)



Ⅲ. 中期経営計画の進捗



中期経営計画の位置づけ



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。

社是

未来を開拓する

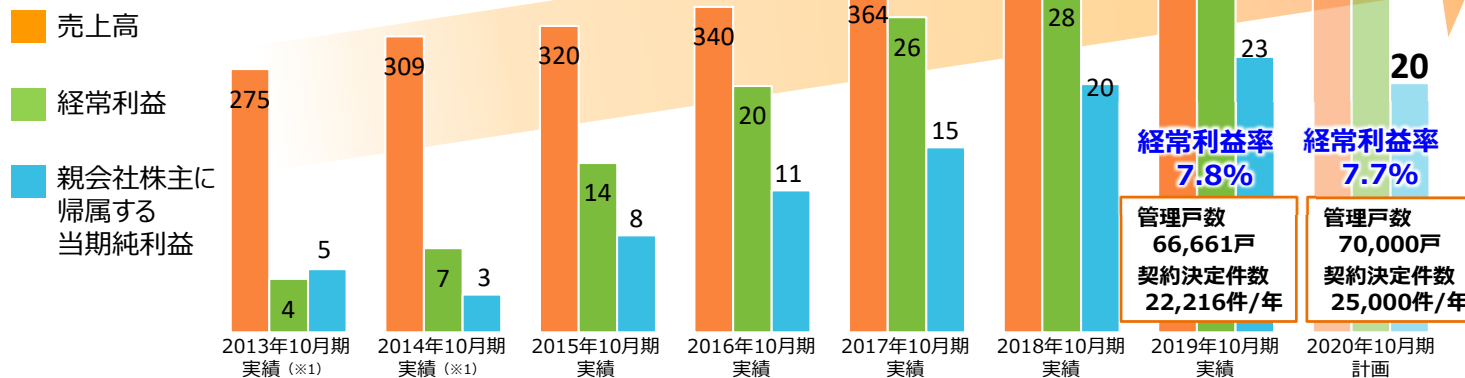
株式上場 (-2017.7)

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

中期経営計画期間 (2017.11-2020.10)

2020年までに景気に左右されない
強固な経営基盤を構築

(億円)



設備投資	
自社物件 (土地・建物等)	114億円
ソフトウェア	5億円
合計	119億円

経常利益率
7.8%

経常利益率
7.7%

管理戸数
66,661戸
契約決定件数
22,216件/年

管理戸数
70,000戸
契約決定件数
25,000件/年

開発/差別化進展
による成長

新規自社物件開発

マンションブランド差別化



学生マンション運営

高齢者住宅運営

ストックビジネスとして
安定成長

※1. 2013年10月期、2014年10月期の連結財務諸表については会計監査人の監査を受けておりません

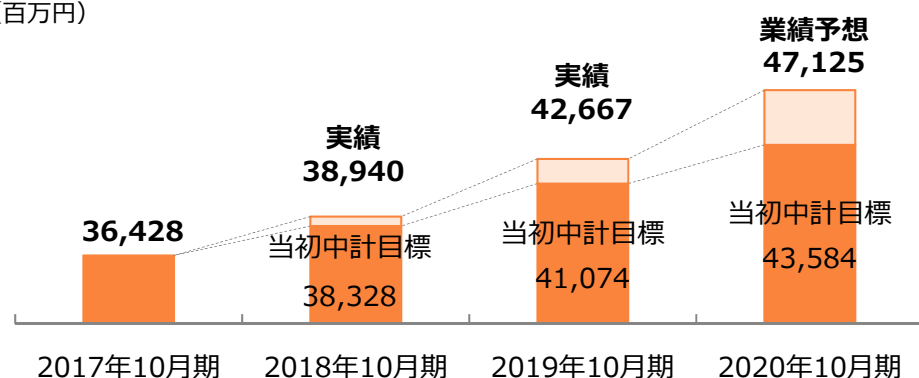
中期経営計画 利益計画の進捗 (連結)



- ✓ 中期経営計画1年目、2年目は、売上高・利益いずれの項目も超過達成
- ✓ 最終年度についても当初目標を上回る業績を見込む

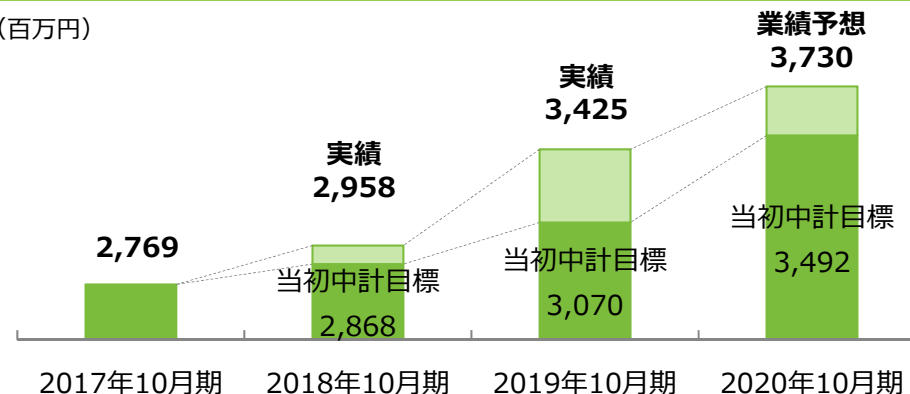
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



	2017年 10月期	2018年 10月期			2019年 10月期				2020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)	当初計画 (百万円)
売上高 ※1 ※2	36,428	38,940	38,328	1.6	42,667	100.0	9.6	41,074	3.9	47,125	43,584
不動産賃貸管理事業	34,074	36,613	36,105	1.4	39,848	93.4	8.8	38,296	4.1	44,117	40,601
高齢者住宅事業	1,670	1,848	1,743	6.0	2,319	5.4	25.5	2,236	3.7	2,483	2,414
その他	683	477	479	△0.4	499	1.2	4.5	541	△7.9	524	568
営業利益	2,769	2,958	2,868	3.1	3,425	8.0	15.8	3,070	11.6	3,730	3,492
不動産賃貸管理事業	4,098	4,231	4,167	1.5	4,439	11.1	4.9	4,368	1.6	5,001	4,781
高齢者住宅事業	147	107	25	327.1	153	6.6	42.5	85	80.1	132	166
その他	△3	△7	8	-	△5	-	-	27	-	6	51
全社又は消去	△1,471	△1,373	△1,333	-	△1,163	-	-	△1,410	-	△1,410	△1,507
経常利益	2,638	2,890	2,779	4.0	3,345	7.8	15.7	2,956	13.2	3,611	3,357
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,550	2,078	1,702	22.1	2,307	5.4	11.0	1,846	25.0	2,397	2,086

※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 (A～E)	コメント
不動産賃貸管理事業			
戸数増加とともに利益重視へ	<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 ✓ 新規物件開発による管理戸数増加 ✓ 土地・収益物件への積極投資 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規物件開発が順調に推移、利益率について概ね計画通り
自社学生マンションブランドの差別化およびサービス品質向上	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 食育・健康の観点から健全な食生活をサポートする食事付きマンションの開発 ✓ 留学生をターゲットとするビジネスモデルの確立 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ UniLifeブランド・コンセプトを持った食事付きや留学生向け、家具家電付き物件の開発促進、広告・募集活動を継続して注力
企画開発・賃貸営業・メンテナンス各部門の一層連携	<ul style="list-style-type: none"> ✓ メンテナンス事業営業強化 ✓ 賃貸営業部門・メンテナンス部門と協力的な案件情報収集・営業強化 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 三位一体による物件企画開発や仲介責任・管理責任による24時間365日の入居者アフターサービスを継続課題として認識
高齢者住宅事業			
新規高齢者住宅の受託	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 多様なニーズにこたえる住宅バリエーションの構築 ✓ 関西地区を中心とした新規受託 ✓ 受託方法・連携先の拡充 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 昨年10月、当社滋賀県初となる高齢者住宅の運営を開始、予定以上の稼働で推移。来年春、大阪府豊中市で2棟目オープン予定。
運営力の向上	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 高稼働の維持 ✓ 介護サービス等の提供力向上 ✓ 運営の良質化（テクノロジーの活用含む） 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全体の稼働率も回復しており、さらなる高稼働を目指していく。様々なテクノロジーの活用を検討・推進し、生産性の向上につなげる。
地域に根差した存在へ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域の皆様に交流の場を提供 ✓ 地域の空き家問題への解決支援 	C	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新たな公民館化の取り組みを検討・実施し、地域の課題を解決する存在を目指す。
組織強化			
人員数・店舗数の増強	<ul style="list-style-type: none"> ✓ キャパシティ拡大による成長へ 	B	<p>2020年4月末時点 (人員数) 中期計画 892名 実績 1,022名 (店舗数) 中期計画 85店舗 実績 78店舗</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人員数は大幅に増加 ✓ 店舗展開は計画未達だが、営業効率は向上

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

中期経営計画 施策の進捗（新規物件開発）



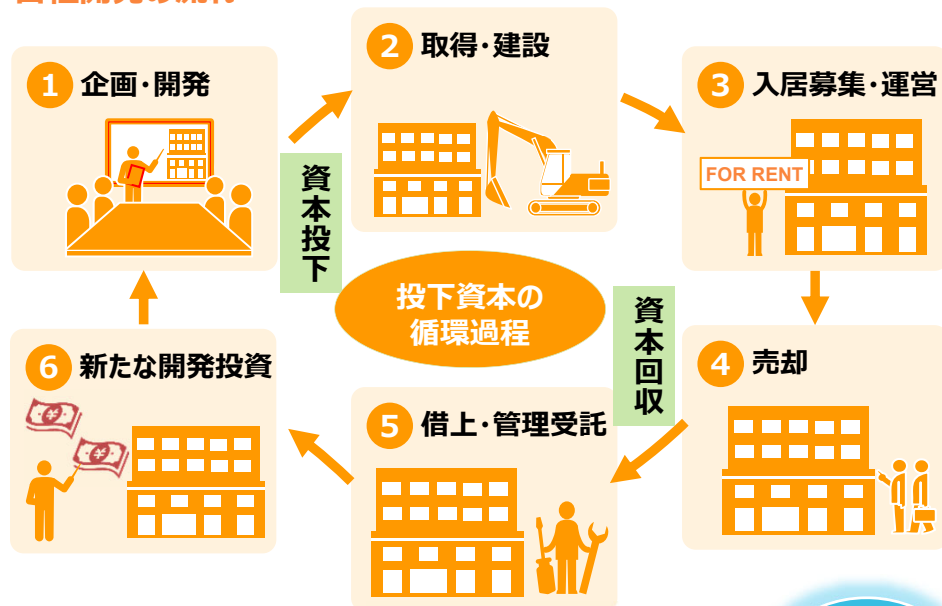
競争力の高い新規物件開発による利益率向上

自社物件開発～競争力の高い借上物件増

- 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

- 自社物件開発事例
 - 学生会館 Uni E'meal 徳島住吉

自社開発の流れ



- 2020年3月運営開始、全138室
- 大学生協との協業
- 徳島大学、徳島文理大学、四国大学近接
- 家具・家電、食事付き
- インターネット、Wi-Fi環境完備
- オートロック、防犯カメラ、フロアセキュリティ、暗証番号式キー、
- 女子専用フロアなど、セキュリティ設備充実

- 学生会館 Uni E'meal 金沢工大前 Part II



- 2020年2月運営開始、全99室
- 金沢工業大学（扇が丘キャンパス）、金沢工業大学大学院、石川県立大学、など近接
- 家具・家電、食事付き
- インターネット、Wi-Fi環境完備
- オートロック、防犯カメラ、警備システムなどセキュリティ設備充実

自社物件開発実績



※1.高齢者住宅の自社所有物件18戸含む



高付加価値の学生マンション展開

リニューアルによる物件開発

■ 学生会館 8flag（エイトフラッグ）（宮城県仙台市）



- 2020年1月運営開始、全62室
- 共用部・食堂リニューアル
- 食事付き(朝・夕)学生会館
- 東北大学、東北福祉大学、宮城教育大学近接
- 全室家具・家電付き
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 女子専用フロアあり



■ 学生会館 Uni E'meal つくば春日（茨城）

つくばエリアに初進出



- 2020年2月運営開始、全86室
- 家具・家電、食事付き
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 筑波大学、筑波大学大学院、筑波技術大学、筑波学院大学近接

新地域への展開/既出エリアの新市場開拓

■ 学生会館 ディークレスト秋田駅前

秋田県内初の食事付き学生マンションプロデュース

- 2020年2月運営開始、全80室
- 家具・家電、食事付き
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 秋田大学、日本赤十字秋田看護大学、秋田公立美術大学近接
- JR東日本が秋田県・秋田市と進める「ノーザンステーションゲート秋田」計画の一環
 - 多世代が交流できる秋田版CCRC（Continuing Care Retirement Community）の実現へ



中期経営計画 施策の進捗（新規物件開発・大手デベロッパーとの連携）

大学との連携による展開

サービス品質を向上させた新規物件開発

■ 学生会館 Campus terrace Waseda（東京）



- 2020年1月運営開始、全82室
- 当社では初の早稲田大学の推薦学生寮
- RA（レジデント・アシスタント）の導入
- 早稲田キャンパス、戸山キャンパス、西早稲田キャンパス近接
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 外国人留学生も積極的に受け入れグローバルな交流ができる学生会館へ
- 三井不動産レジデンシャルとの提携

大手デベロッパーとの連携

好立地での物件開発

協業先：住友商事

■ 学生会館classy BASE 経堂（東京）



- 2020年1月運営開始、全64室
- 家具・家電、食事付き
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 東京農業大学、日本大学、青山学院大学、上智大学、明治大学、国土舘大学近接

協業先：三菱地所レジデンス

■ SKY GRANDE 多摩センター駅前（東京）



- 2020年3月運営開始、全131室
- 学生専用・女子専用・社会人入居可など多様なフロア構成
- 家具・家電付き（一部）
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 中央大学、帝京大学、東京都立大学、大妻女子大学近接

協業先：三井不動産レジデンシャル

■ 学生会館 Campus terrace Kindaimae（大阪）



- 2020年2月運営開始、全142室
- 家具・家電、食事付き
- インターネット(Wi-Fi対応)
- オートロック・防犯カメラ・警備システムなどセキュリティ充実
- 近畿大学（東大阪本部キャンパス）、大阪商業大学、大阪樟蔭女子大学近接



学生サポートの拡充

学生サポート拡充によるマンションブランド価値向上

- 株式会社スタイルガーデンの完全子会社化（7月予定）
 - 入居学生を中心に、スキルアップの機会提供
 - 「第0新卒プログラム」



⇒ 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

- 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

株式会社スタイルガーデン



- 経営理念 : お節介であり続け、熱狂を生み続ける
- 設立 : 2015年7月
- 事業内容 : 人材の職業適性、能力開発に関するコンサルティング事業等
～「第0新卒事業」として大学生のキャリア教育・支援実施

留学生をターゲットとするビジネス拡充

留学生向けマンションの地域・コミュニティづくりへの貢献

- ロイヤル周船寺南（福岡県福岡市）



(コミュニティスペース)



(シアタールーム)



(ルーフテラス)



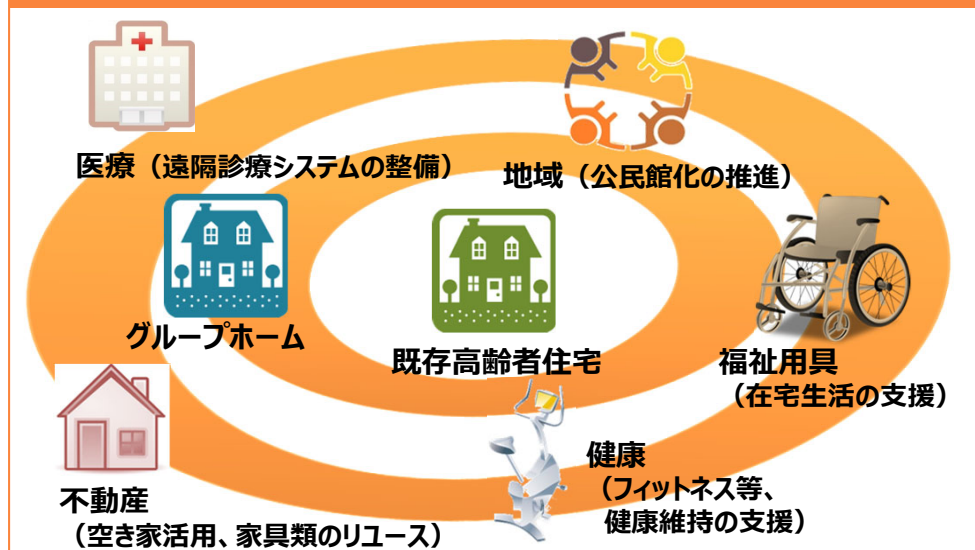
- 2020年2月運営開始
- 全92室（うちシェアタイプ24室）
- 外国人留学生と日本人学生が入居する混在型シェアハウス
- 入居者間の交流や留学生との国際交流をコンセプトとする
- コミュニティスペース、シアタールーム、ルーフテラスあり
- ジェイ・エス・ビーによる入居者募集及び建物の維持管理、入居者対応、家賃回収などの運営業務を実施

2019年 グッドデザイン賞「地域・コミュニティづくり」分類を受賞した「シェアリエット S 東小金井」の事例の横展開

中期経営計画 施策の進捗（高齢者住宅事業）



地域の多様なニーズに応える事業展開



ドミナント戦略による新規受託の拡大

- 関西地区を中心としたドミナント展開
- グランメゾン迎賓館大津大將軍（滋賀県大津市）



- 当社滋賀県初となるサービス付き高齢者向け住宅
- 24時間看護師対応にて運営
- 2019年10月オープン
- 鉄骨造 4階建 全69室
- 計画を上回る高稼働で推移

- （仮称）グランメゾン迎賓館豊中（大阪府豊中市）
 - － 2021年春オープン予定

新型コロナウイルス感染症への対応

- 厚生労働省『社会福祉施設等における感染拡大防止のための留意点について』に沿った感染防止策の徹底



- － ご入居者、職員の健康管理の拡充
- － ご来館者の制限、健康管理の徹底
- － 感染防止対策（咳エチケット、手洗い、アルコール手指消毒等）
- ウイズコロナ・アフターコロナの時代を見据え、新常态に適合したサービスを提供開始
 - ～ご入居者様、ご家族様の「安心」をサポート～
 - － ご家族様と会えない高齢者向け住宅入居者様に「オンライン面会」の実施
 - － 現地のご見学が難しいお客様に対応した住まい探しの「オンライン相談会」の開催



<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・文化支援への取り組み

- 「KYOTO STEAMスクール ～ロボット工作にチャレンジ～ Presented by UniLife」開催
 - ・開催日 : 2020年2月15日 (土)
 - ・参加者 : 京都市内在住の小学生40名
 - ・会場 : 学生会館Uni E'meal京都高野
- ロボット工作を通じ、小学生を対象に「STEAM教育(*)」のサポート
- 学生マンションの入居者を中心とした大学生が、参加する小学生をサポートすることで、小学生に豊かな経験の場を提供し、大学生に自身の成長機会や新たな気づきの機会を与えることを目的とする



(*) 「STEAM教育」
「Science (科学)、Technology (技術)、Engineering (工学)、Arts (教養) Mathematics (数学)」の教育のこと

Social : 学生・文化支援への取り組み

- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、厳しい状況下に置かれた学生に対して「学生支援プラン」の実施
 - ・支援内容 : 入居時の初期費用、及び家賃6ヶ月分無料
 - ・対象物件 : 全国で当社グループが保有又はオーナーから一括借上し管理している賃貸学生マンション対象 200室 (申込先着順)
 - ・入居対象者 : 下記に該当する学生 大学生・短大生・専門学校生
 - 入学時期が変更され今春の引越しを保留にした方 (部屋探しを保留にした/契約した部屋に引越できない/契約した部屋を解約した等)
 - 収入減少により住み替えを検討されている方
- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、2020年春入社予定の企業から内定を取り消された学生を対象とした採用選考を追加で実施
- 当社の経営理念である「健全な若者の育成」のもと、コロナ禍にある学生生活を安心安全かつ快適なものとする一助となるべく、学生を全力でサポート

IV. Appendix



中期経営計画 セグメント別利益計画



中期経営計画 (2017.11-2020.10)

	2017年10月期			2018年10月期			2019年10月期				2020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 (%)	計画比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高 ※1 ※2	36,428	100.0	6.9	38,940	100.0	6.9	42,667	100.0	9.6	3.9	43,584	100.0	2.2
不動産賃貸管理事業	34,074	93.5	6.4	36,613	94.0	7.5	39,848	93.4	8.8	4.1	40,601	93.2	1.9
高齢者住宅事業	1,670	4.6	△0.0	1,848	4.7	10.6	2,319	5.4	25.5	3.7	2,414	5.5	4.1
その他	683	1.9	86.6	477	1.2	△30.1	499	1.2	4.5	△7.9	568	1.3	14.0
営業利益	2,769	7.6	26.4	2,958	7.6	6.8	3,425	8.0	15.8	11.6	3,492	8.0	2.0
不動産賃貸管理事業	4,098	12.0	7.7	4,231	11.6	3.3	4,439	11.1	4.9	1.6	4,781	11.8	7.7
高齢者住宅事業	147	8.8	-	107	5.8	△26.7	153	6.6	42.5	80.1	166	6.9	8.6
その他	△3	-	-	△7	-	-	△5	-	-	-	51	9.0	-
全社又は消去	△1,471	-	-	△1,373	-	-	△1,163	-	-	-	△1,507	-	-
経常利益	2,638	7.2	27.9	2,890	7.4	9.5	3,345	7.8	15.7	13.2	3,357	7.7	0.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,550	4.3	30.6	2,078	5.3	34.1	2,307	5.4	11.0	25.0	2,086	4.8	-

※ 1. セグメント間取引は含まない

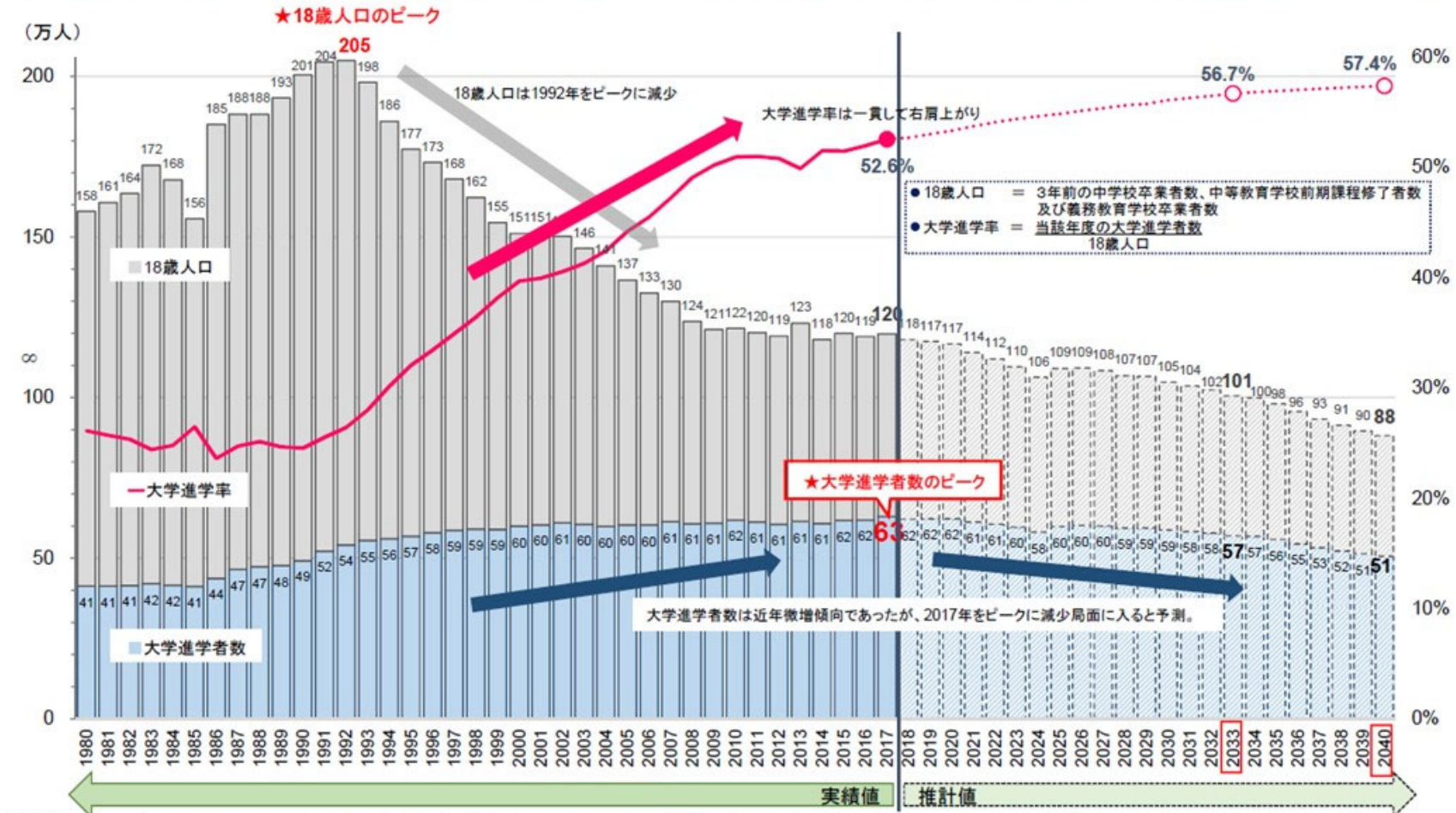
※ 2. 各セグメントの売上比は売上高全体に対する構成比を表示

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。



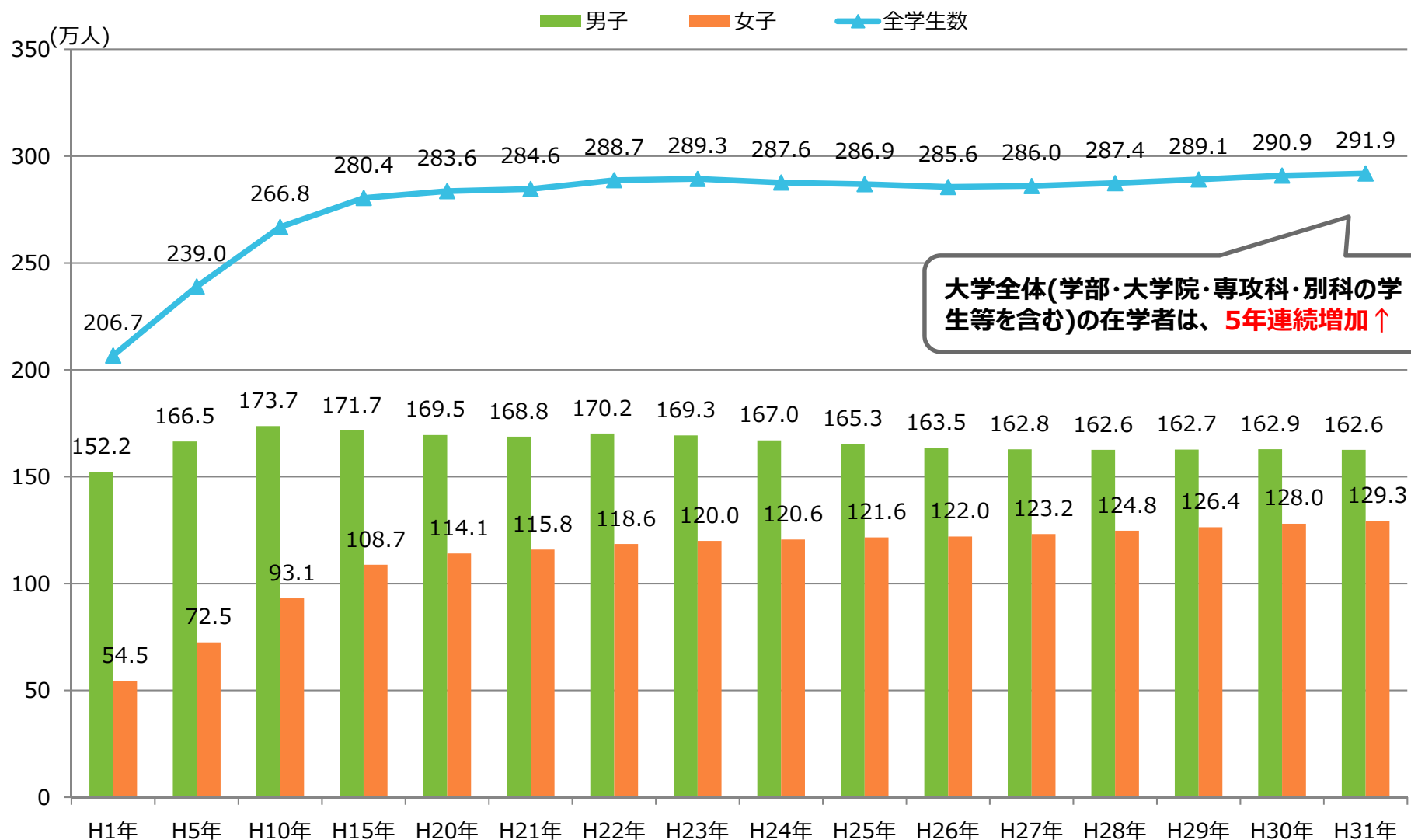
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)
 ○大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

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

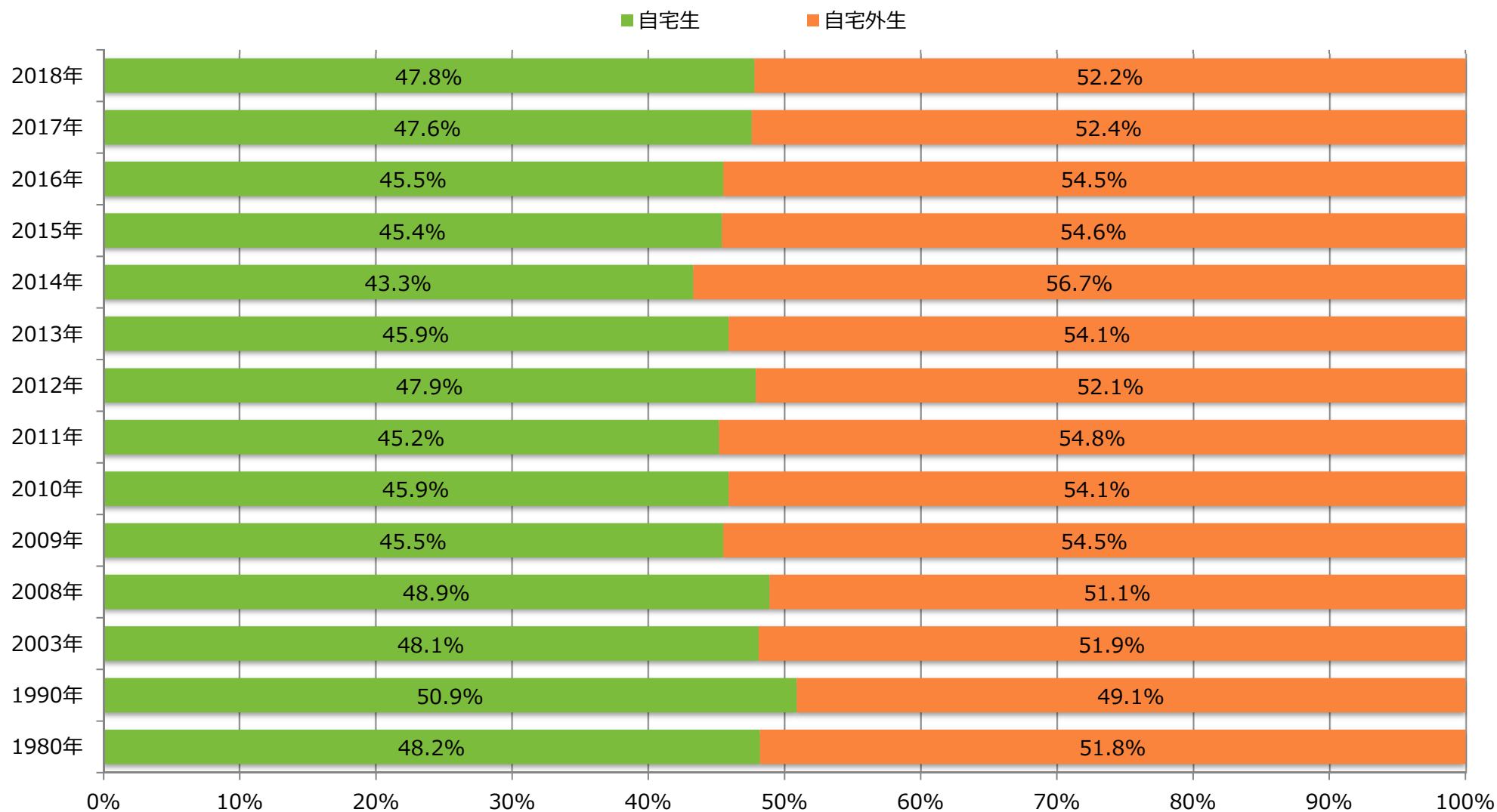


大学全体(学部・大学院・専攻科・別科の学生等を含む)の在学者は、**5年連続増加↑**

文部科学省「令和元年度学校基本調査速報」より



自宅生・自宅外生比率



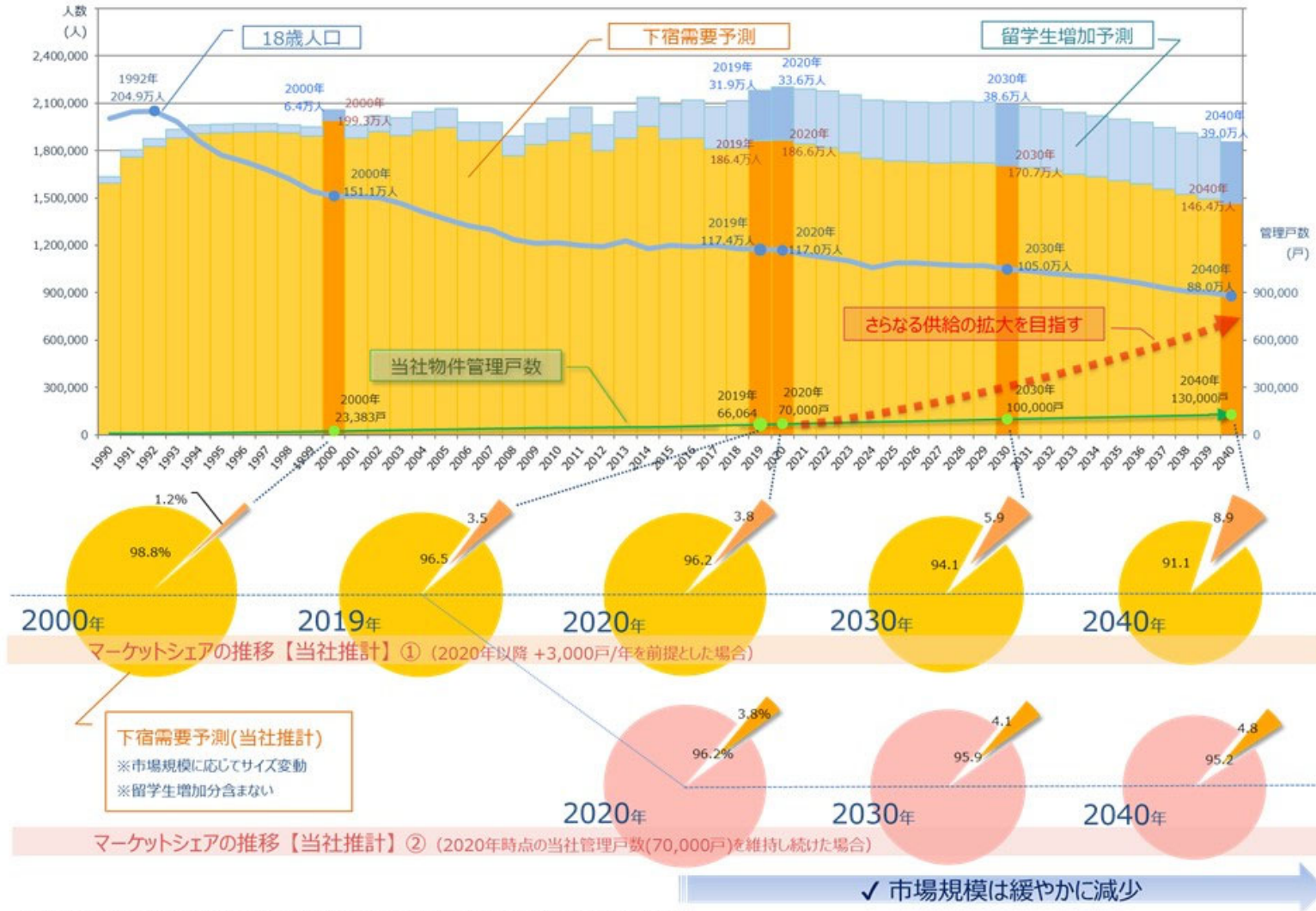
全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2018」より

外部環境の分析【下宿需要予測】



少子化リスクによる当社成長戦略への影響は限定的

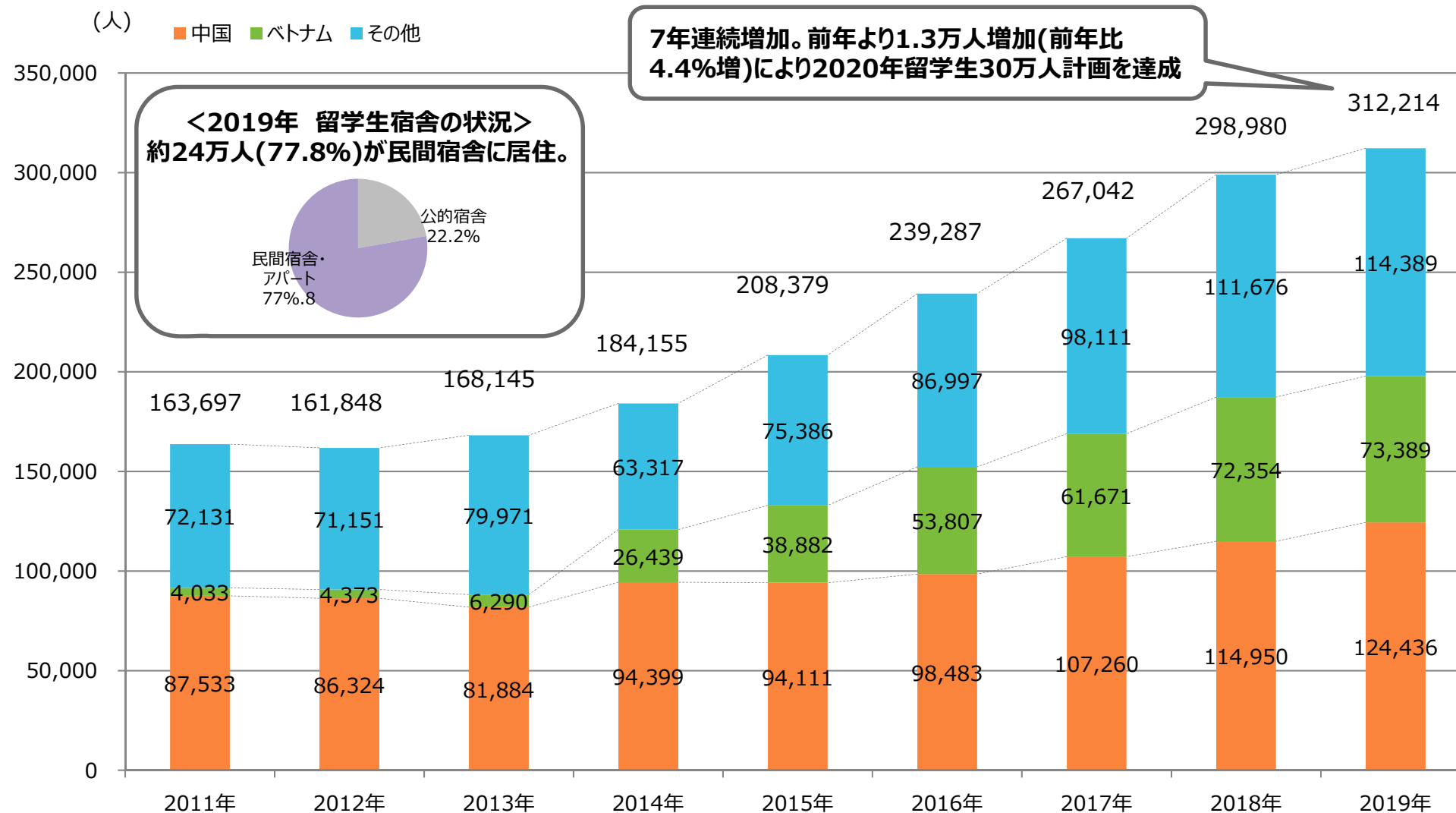
■ 18歳人口、留学生増加予測と下宿需要予測（当社推計）



【出典】18歳人口：文部科学省「学校基本統計」 留学生増加予測：独立行政法人日本学生支援機構「外国人留学生在籍状況調査」を元に当社にて推計
 下宿需要予測：厚生労働省「人口動態統計」、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）」、
 文部科学省「学校基本統計」、全国大学生生活協同組合連合会「CAMPUS LIFE DATA 2018」を元に当社にて推計



留学生数推移・居住状況

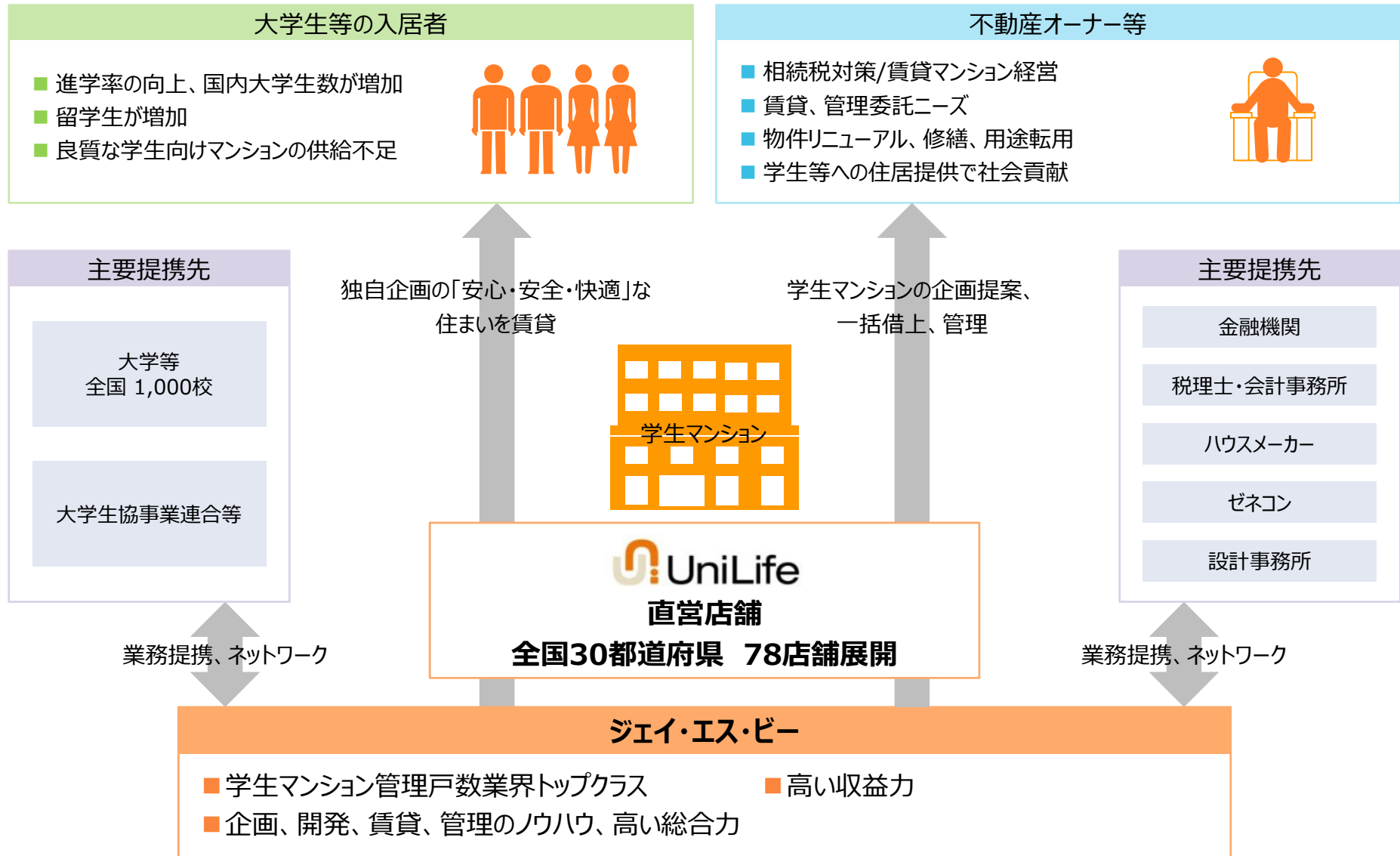


独立行政法人日本学生支援機構「2019年度外国人留学生在籍状況調査結果」より

不動産賃貸管理事業の概要



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



学生マンションとは



「入居者」 = 全員学生

※一部卒業生入居可

学生マンションの特徴

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

お部屋探し～契約の特徴

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

年々、高まるニーズ

近年増えているサービス・特徴

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

一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」が学生マンションの強み

ジェイ・エス・ビーの強み



ジェイ・エス・ビーの強みを活用した一気通貫サポート体制



一気通貫したサポート体制により、物件開発数の増加や高入居率を実現

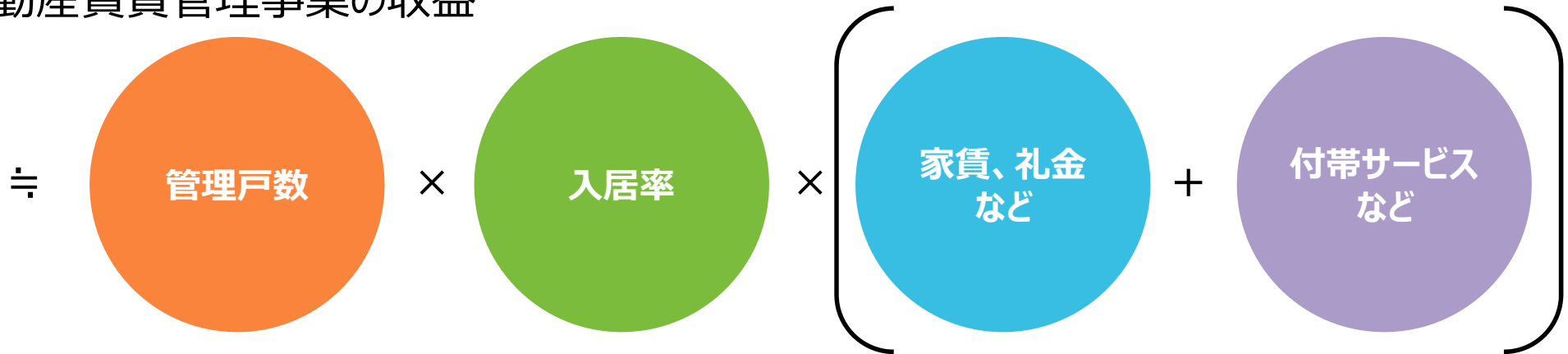
入居率99.8%、長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

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78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

高齢者住宅事業の概要



事業概要

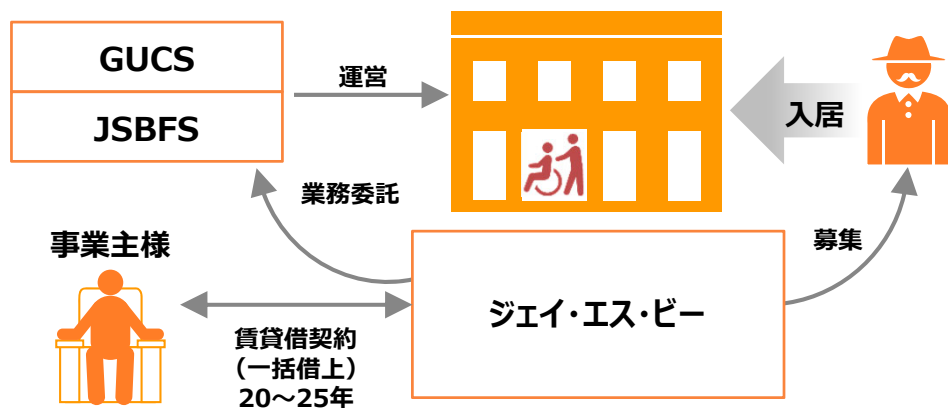
ジェイ・エス・ビーの強み

高齢者住宅の運営形態

借上会社：ジェイ・エス・ビー

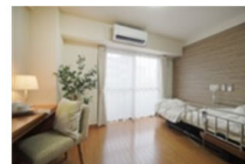
運営会社：株式会社グランユニライフケアサービス（GUCS）

株式会社ジェイ・エス・ビー・フードサービス（JSBFS）

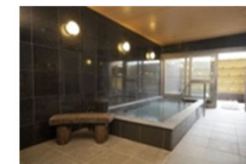


安心、安全、快適な「住空間」

- ご利用者のニーズに応じた居室スペース
 - 25㎡タイプを基本に18㎡やご夫婦用を用意
- 安心と安らぎを意識した内装仕上げ



居室



天然温泉

- 各事業所による医療・介護サポート付

食事サービス

- 建物内厨房にてシェフが手作り
 - 数種類のメニューを準備



イベント行事

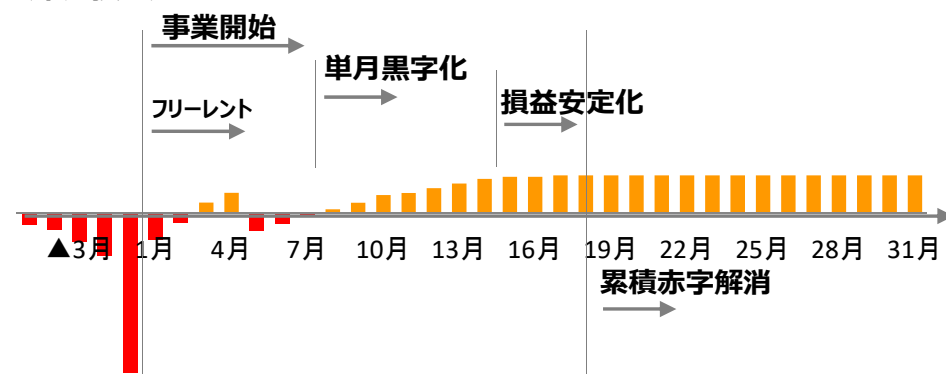
- 日々の生活に潤いを与えるイベントを積極的に開催

＜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 出張ネルカ 日舞の舞 介護懇談会 エンターテインショー	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

期間別標準的損益

＜単月損益＞

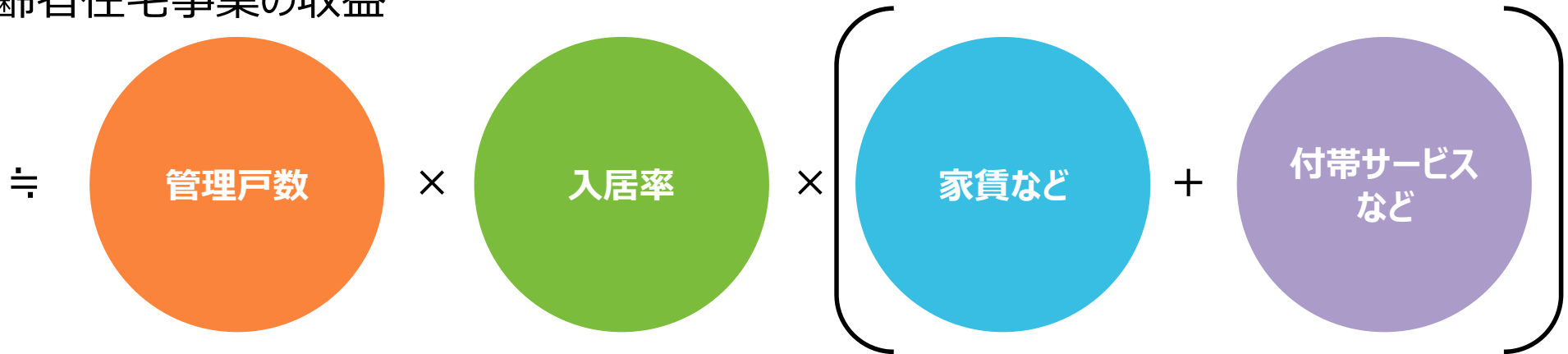


※50室程度の規模をモデルとした物件損益の一例です。

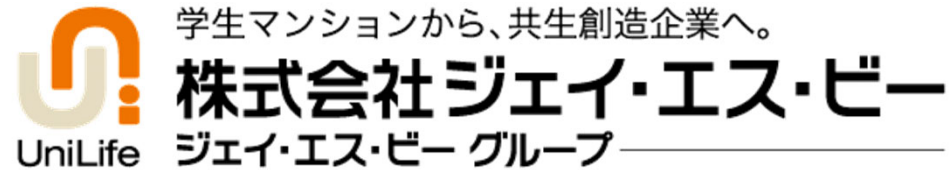
高齢者住宅事業の収益構造



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



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。