

株式会社ジェイ・エス・ビー

2020年10月期

決算説明資料

2020年12月18日

(証券コード 3480 東証第一部)





I. 2020年10月期 決算実績	P. 2
II. 2021年10月期 業績予想	P. 13
III. 2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」 2021-2023 新中期経営計画「GT01」	P. 18
IV. Appendix	P. 44

I. 2020年10月期 決算実績





- ✓ 国内経済は、2019年10月の消費増税に加え、新型コロナウイルス感染症拡大により消費低迷、経済活動再開に伴い持ち直し基調に転ずる
 - 感染症収束の見通し立たず、回復の足取り重い
先行き不透明感強く、予断を許さない状況

- ✓ 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、高齢者住宅事業は新規物件の稼働も好調であり増収増益
 - 売上高、営業・経常・純利益は2ケタ成長
中期経営計画最終年度は好調な着地、強固な経営基盤の構築

- ✓ 2020年11月より新中期経営計画スタート
 - 2021年1月定時株主総会後に代表取締役社長交代予定
2030年長期ビジョン、2023年に向けた新中期経営計画策定
「両利きの経営」「社員全員の経営」の推進

2020年10月期 決算の概況



- ✓ 物件管理戸数の増加、高水準の入居率による賃貸関連売上高の伸長
- ✓ 人員体制強化、積極的な広告展開、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・利益の各項目は全て前年比2ケタ成長となり、当初計画を上回る

	2019年10月期		2020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	42,667	100.0	48,058	100.0	5,390	12.6	47,125	102.0
売上原価	36,158	84.7	40,313	83.9	4,155	11.5	39,729	101.5
売上総利益	6,509	15.3	7,744	16.1	1,234	19.0	7,396	104.7
販売費及び一般管理費	3,084	7.2	3,406	7.1	321	10.4	3,666	92.9
営業利益	3,425	8.0	4,338	9.0	913	26.7	3,730	116.3
経常利益	3,345	7.8	4,248	8.8	903	27.0	3,611	117.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,307	5.4	2,761	5.7	454	19.7	2,397	115.2
設備投資額 ^{※1}	3,987	-	4,810	-	822	20.6	5,111	94.1
減価償却費	777	-	883	-	106	13.7	882	100.1

- 自社・保証物件利益の増加
- 人件費及び自社所有物件増加に伴う減価償却費の増加

- 広告宣伝費、消耗品費、租税公課増加

- 日本語学校使用不動産減損損失計上

※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2019年12月13日公表の期初予想値

2020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%に近い入居率により増収
- ✓ 人件費・広告費・減価償却費・厨房設備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、営業強化により増収、損益改善施策等により増益

	2019年10月期		2020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※	42,667	100.0	48,058	100.0	5,390	12.6	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加 ➢ 食堂売上増加
不動産賃貸管理事業	39,848	93.4	44,932	93.5	5,084	12.8	
高齢者住宅事業	2,319	5.4	2,714	5.6	394	17.0	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 介護事業関連売上の増加 ➢ 家賃収入の増加
その他	499	1.2	411	0.9	△87	△17.6	
営業利益 (率)	3,425 (8.0%)	100.0	4,338 (9.0%)	100.0	913	26.7	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 管理戸数増 ➢ 高入居率の維持
不動産賃貸管理事業 (率)	4,439 (11.1%)	129.6	5,464 (12.2%)	126.0	1,024	23.1	
高齢者住宅事業 (率)	153 (6.6%)	4.5	306 (11.3%)	7.1	152	99.4	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 施設数増加 ➢ 物件紹介手数料削減
その他	△5 (-)	△0.2	△106 (-)	△2.4	△101	-	
調整額	△1,163	△34.0	△1,326	△30.6	△163	-	

※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



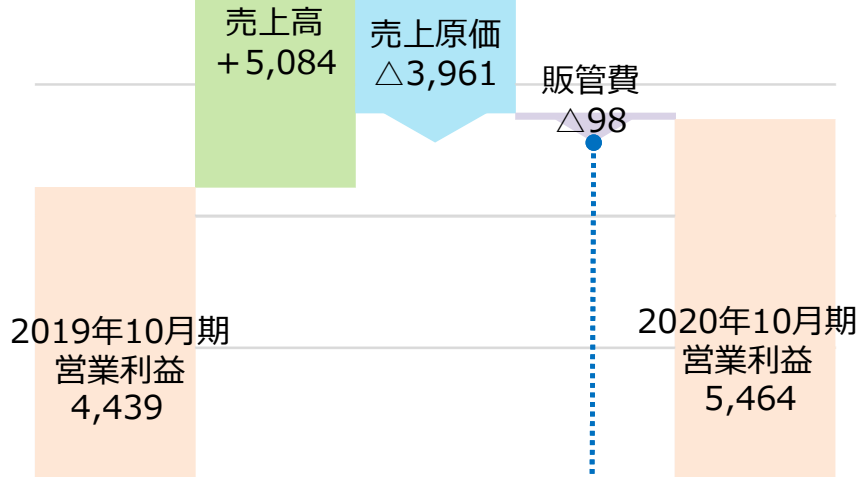
不動産賃貸管理事業

✓ 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 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
- 物件増に伴う償却費等
借上家賃等：+2,601
人件費：+576
減価償却費：+102



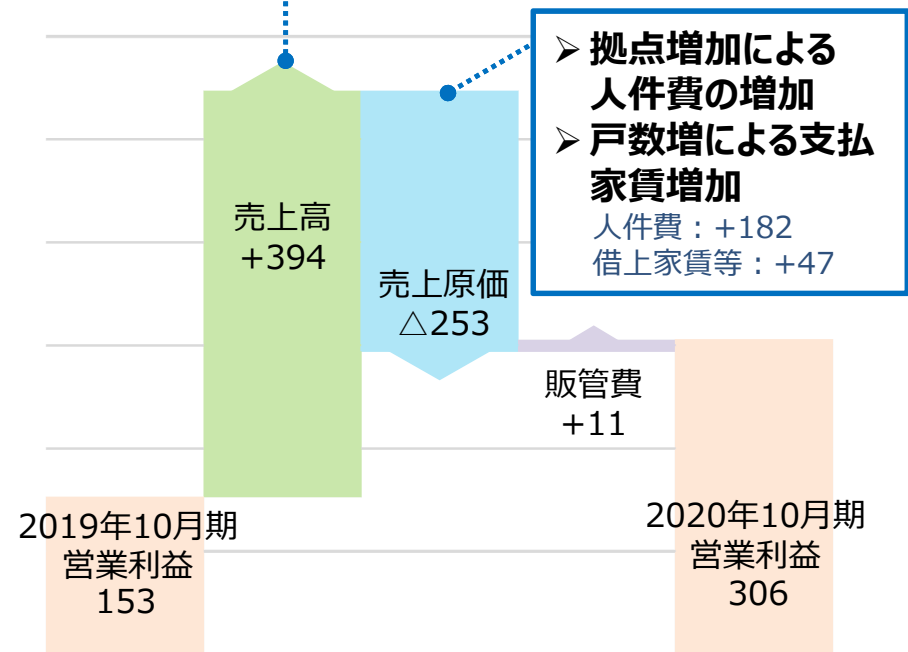
- 積極的な広告活動等
広告宣伝費：+83 消耗品費：+56

高齢者住宅事業

✓ 新規オープン高齢者住宅の高稼働 ✓ 損益改善の取り組み奏功

(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：+84
介護サービス関連売上：+304



- 拠点増加による人件費の増加
- 戸数増による支払家賃増加
人件費：+182
借上家賃等：+47

入居関連指標①



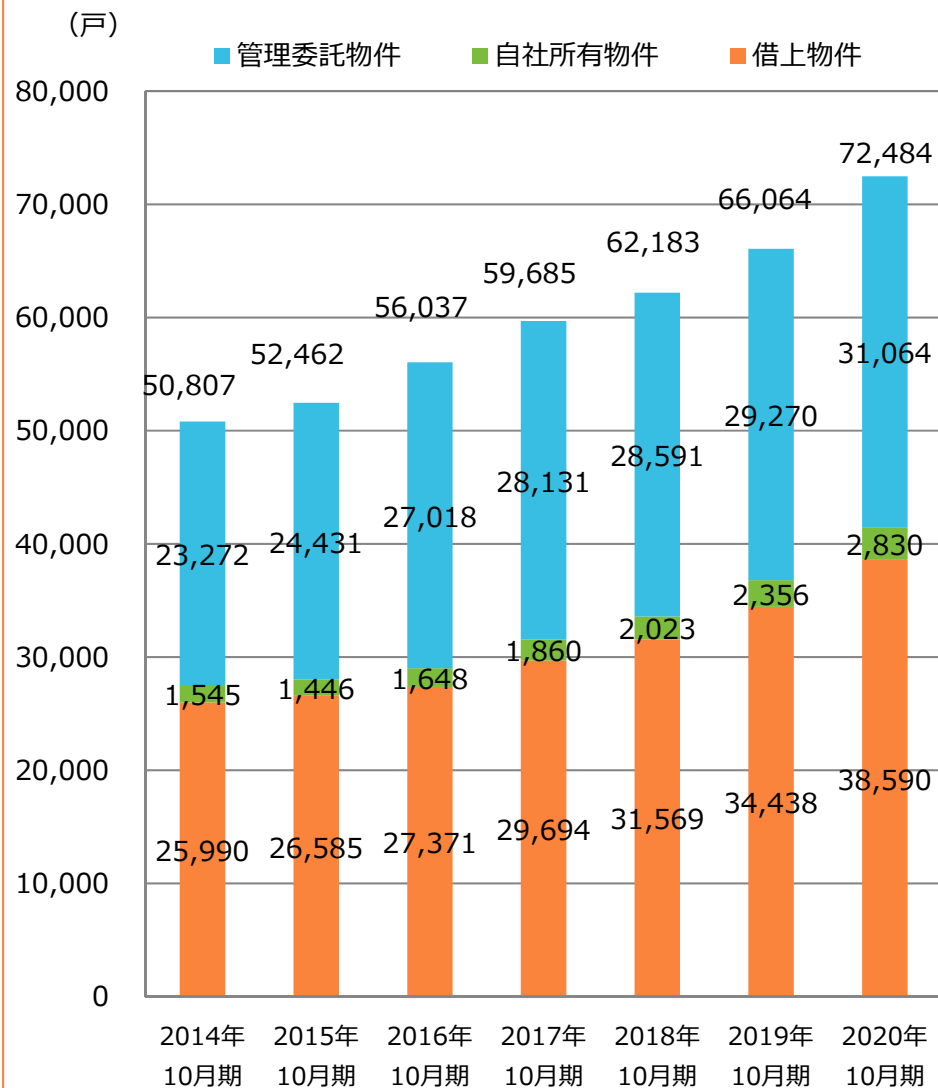
	2018年10月期		2019年10月期		2020年10月期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
不動産賃貸管理事業							
管理戸数 (戸)	62,183	4.2	66,064	6.2	72,484	6,420	9.7
借上物件	31,569	6.3	34,438	9.1	38,590	4,152	12.1
管理委託物件	28,591	1.6	29,270	2.4	31,064	1,794	6.1
自社所有物件	2,023	8.8	2,356	16.5	2,830	474	20.1
(内、食事付き)	3,598	37.4	4,949	37.5	7,217	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	-	△0.1pt
契約決定件数(件) ※2	20,963	4.1	22,216	6.0	24,391	2,175	9.8
(内、当社管理物件)	14,906	3.8	16,442	10.3	18,065	1,623	9.9
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

(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

入居関連指標②



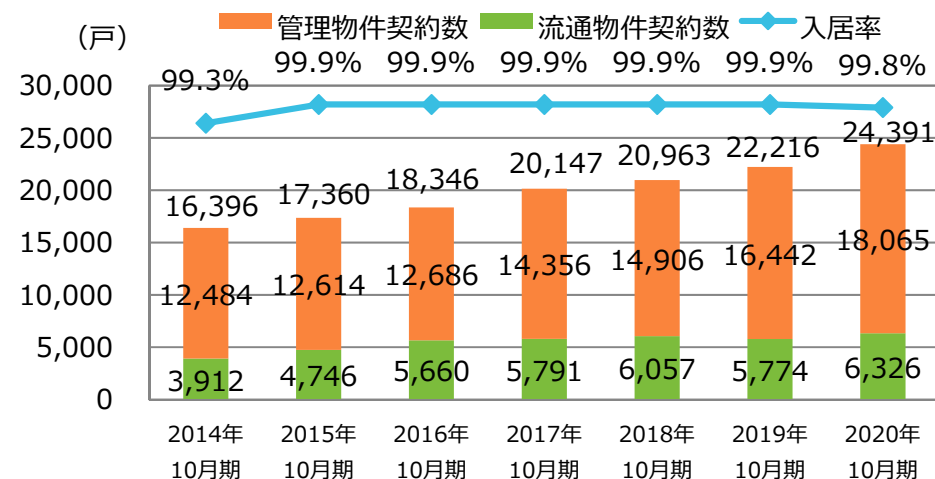
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2020年10月期					
	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



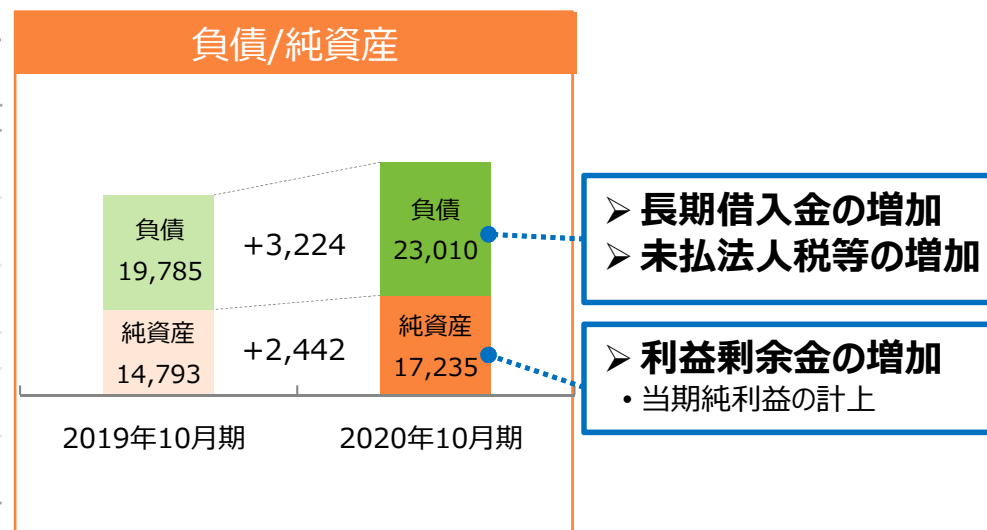
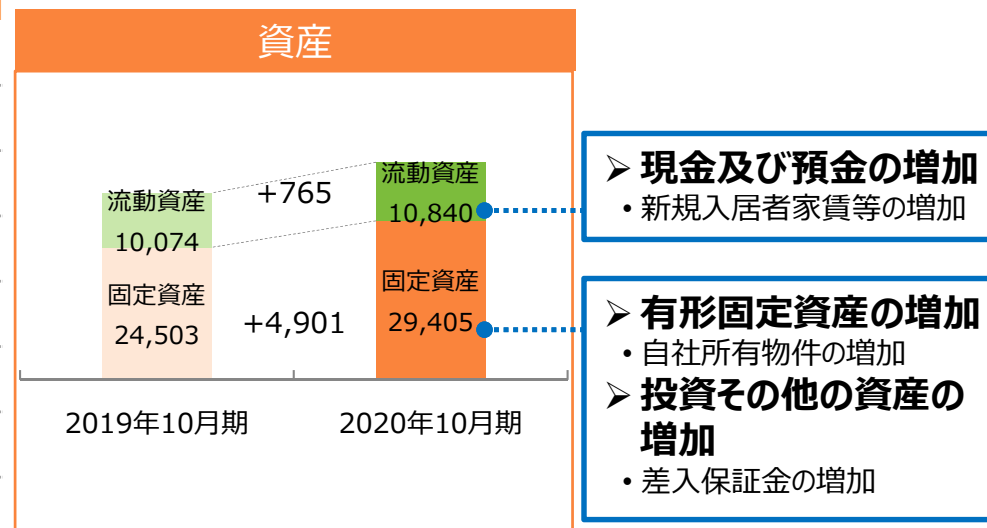
連結貸借対照表



(金額単位：百万円)

	2019年10月期	2020年10月期	増減額	増減比 (%)
流動資産	10,074	10,840	765	7.6
現金及び預金	8,692	9,387	694	8.0
営業未収入金	552	626	74	13.4
たな卸資産	146	167	20	13.9
その他	681	658	△23	△3.4
固定資産	24,503	29,405	4,901	20.0
有形固定資産	19,269	23,143	3,873	20.1
無形固定資産	979	1,182	202	20.7
投資その他の資産	4,254	5,079	825	19.4
資産合計	34,578	40,245	5,667	16.4
負債合計	19,785	23,010	3,224	16.3
(有利子負債残高)	10,997	12,704	1,707	15.5
純資産合計	14,793	17,235	2,442	16.5
自己資本比率	42.8	42.7	-	△0.1pt
D/Eレシオ	0.7	0.7	-	0.0pt

(金額単位：百万円)

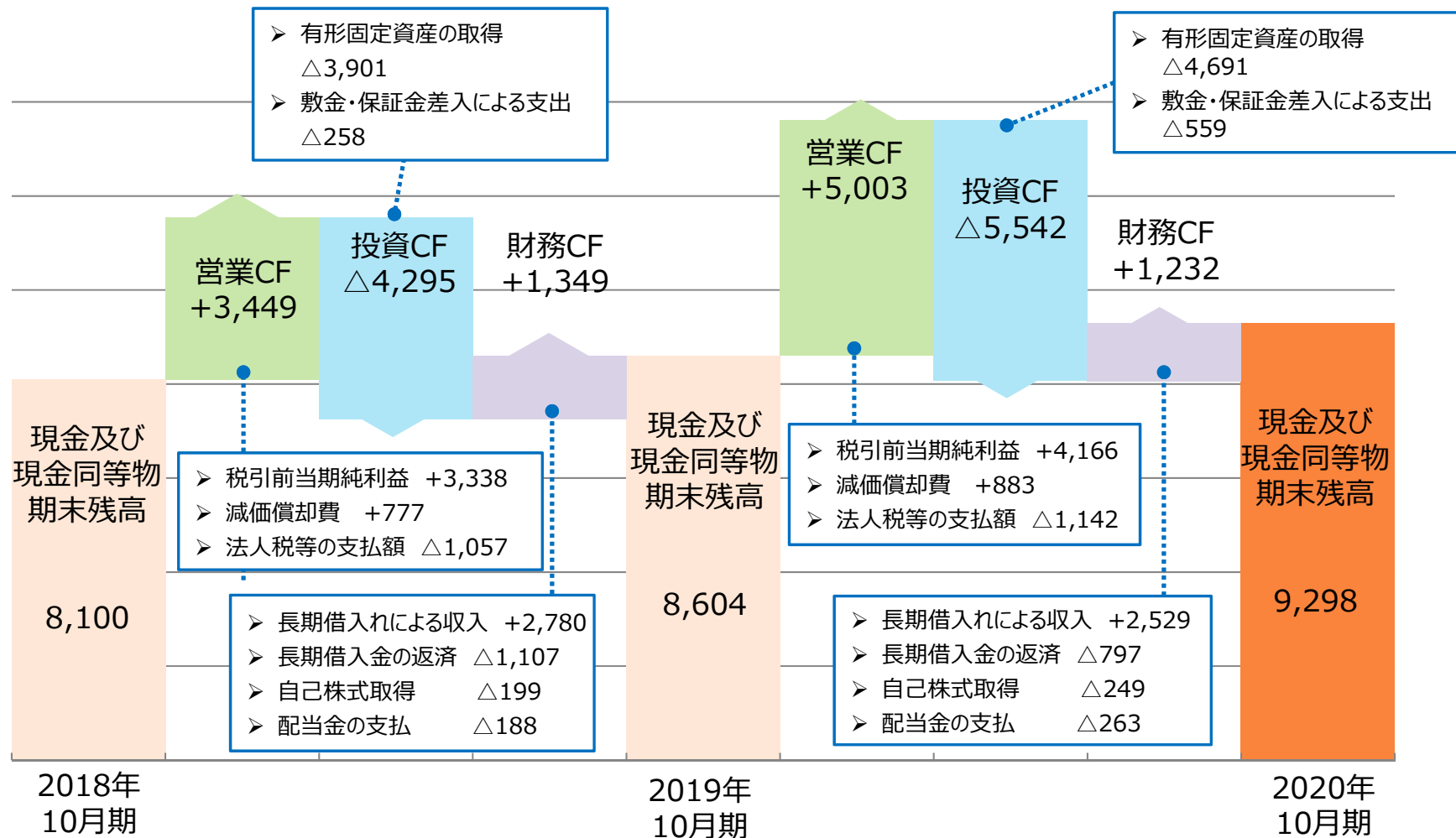


連結キャッシュ・フロー計算書



- ✓ **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** 長期借入れによる収入、配当金支払いによる支出

(金額単位：百万円)



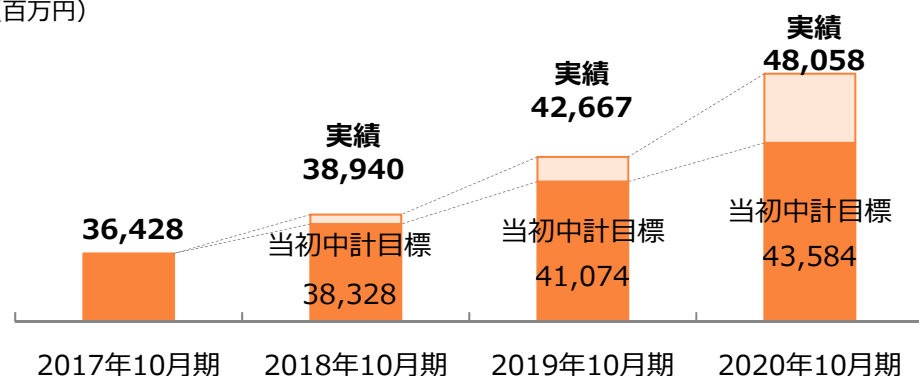
前中期経営計画 利益計画の進捗（連結）



✓ 中期経営計画は、売上高・利益いずれの項目も当初計画を大きく超過達成

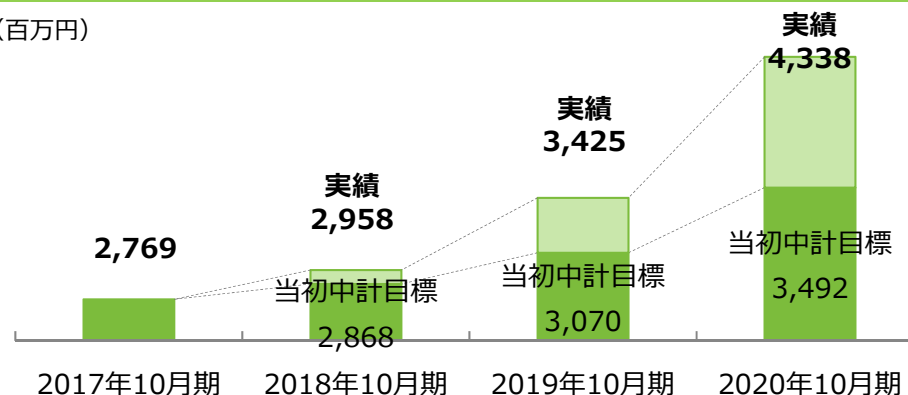
売上高

(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)	当初中計 (百万円)	計画比 (%)	実績 (百万円)	当初中計 (百万円)	計画比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初中計 (百万円)	計画比 (%)
売上高 ※1 ※2	36,428	38,940	38,328	1.6	42,667	41,074	3.9	48,058	100.0	12.6	43,584	10.3
不動産賃貸管理事業	34,074	36,613	36,105	1.4	39,848	38,296	4.1	44,932	93.5	12.8	40,601	10.7
高齢者住宅事業	1,670	1,848	1,743	6.0	2,319	2,236	3.7	2,714	5.6	17.0	2,414	12.4
その他	683	477	479	△0.2	499	541	△7.8	411	0.9	△17.6	568	△27.6
営業利益	2,769	2,958	2,868	3.1	3,425	3,070	11.6	4,338	9.0	26.7	3,492	24.2
不動産賃貸管理事業	4,098	4,231	4,167	1.5	4,439	4,368	1.6	5,464	12.2	23.1	4,781	14.3
高齢者住宅事業	147	107	25	328.0	153	85	80.0	306	11.3	99.4	166	84.3
その他	△3	△7	8	-	△5	27	-	△106	-	-	51	-
全社又は消去	△1,471	△1,373	△1,333	-	△1,163	△1,410	-	△1,326	-	-	△1,507	-
経常利益	2,638	2,890	2,779	4.0	3,345	2,956	13.2	4,248	8.8	27.0	3,357	26.5
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	1,846	25.0	2,761	5.7	19.7	2,397	15.2

※ 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

前中期経営計画 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、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遅延はあったものの、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、広告・募集活動が奏功した ✓ 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管理替え案件発掘は一定の成果あり
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	
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の案件情報収集・営業強化 	B	
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 	C	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 昨年10月に当社滋賀県初のサ高住をオープン 来年も関西地区にてオープン予定あり ✓ 大津大將軍（滋賀県初）は計画以上の推移で稼働、引き続き、全体の稼働向上に努めていく 人生100年時代に対応した住生活環境の構築 ✓ コロナ禍により長期に渡り、地域との取り組みは実施を見合わせ 交流機会についてはオンラインでの取り組みを試験実施
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 	B	
地域に根差した存在へ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 地域への浸透 ✓ 地域に交流の場を提供 ✓ 人材の確保 	C	
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	2020年10月末時点 （人員数）中期計画 863名 実績 1,056名 （店舗数）中期計画 83店舗 実績 79店舗 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人員数は大幅に増加 ✓ 店舗展開は当初計画未達

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

Ⅱ. 2021年10月期 業績予想



2021年10月期 連結業績予想



- ✓ 物件管理戸数 約75,800戸 想定（不動産賃貸管理事業）
- ✓ 新型コロナウイルスによる一定のマイナスの影響を見込む
- ✓ アフターコロナを見据えた変革に注力し、成長投資を加速
- ✓ 2021年10月期は、更なる成長に向けた準備期間

	2020年10月期		2021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	48,058	100.0	52,017	100.0	3,958	8.2
売上原価	40,313	83.9	43,995	84.6	3,681	9.1
売上総利益	7,744	16.1	8,021	15.4	276	3.6
販売費及び一般管理費	3,406	7.1	3,753	7.2	347	10.2
営業利益	4,338	9.0	4,268	8.2	△70	△1.6
経常利益	4,248	8.8	4,123	7.9	△125	△3.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	5.7	2,698	5.2	△63	△2.3
設備投資額 ※	4,810	—	5,672	—	862	17.9
減価償却費	883	—	1,043	—	160	18.1

- 物件管理戸数増加
- 介護サービス関連売上の増加
- コロナ禍による一定のマイナス影響見込む

- 物件増に伴う家賃及び減価償却費増加
- アフターコロナを見据えた変革コスト増

- 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

2021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3,300戸増加／コロナ禍によるマイナス要因考慮／非対面型営業へのシフト

高齢者住宅事業

✓ 1 拠点増加に伴う開業準備費負担を想定

その他

✓ コロナ禍による日本語学校への下方圧力を考慮／新規事業への成長投資

	2020年10月期		2021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	48,058	100.0	52,017	100.0	3,958	8.2
不動産賃貸管理事業	44,932	93.5	48,538	93.3	3,605	8.0
高齢者住宅事業	2,714	5.6	2,833	5.4	119	4.4
その他	411	0.9	644	1.2	233	56.7
営業利益 (率)	4,338 (9.0%)	100.0	4,268 (8.2%)	100.0	△70	△1.6
不動産賃貸管理事業	5,464 (12.2%)	126.0	5,725 (11.8%)	134.1	261	4.8
高齢者住宅事業	306 (11.3%)	7.1	280 (9.9%)	6.6	△25	△8.3
その他	△106 (-)	△2.4	△199 (-)	△4.7	△93	-
調整額	△1,326	△30.6	△1,538	△36.1	△212	-

※セグメント間取引は含まない

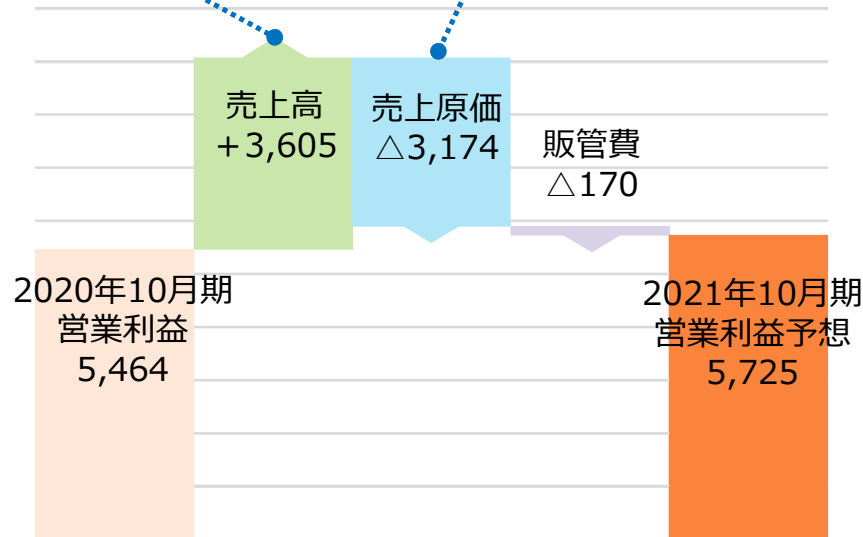
連結業績予想営業利益 増減要因分析



不動産賃貸管理事業

- 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：+2,380 減価償却費+128

- 物件管理戸数の増加
物件管理戸数約3,300戸増
- コロナ禍マイナス要因考慮

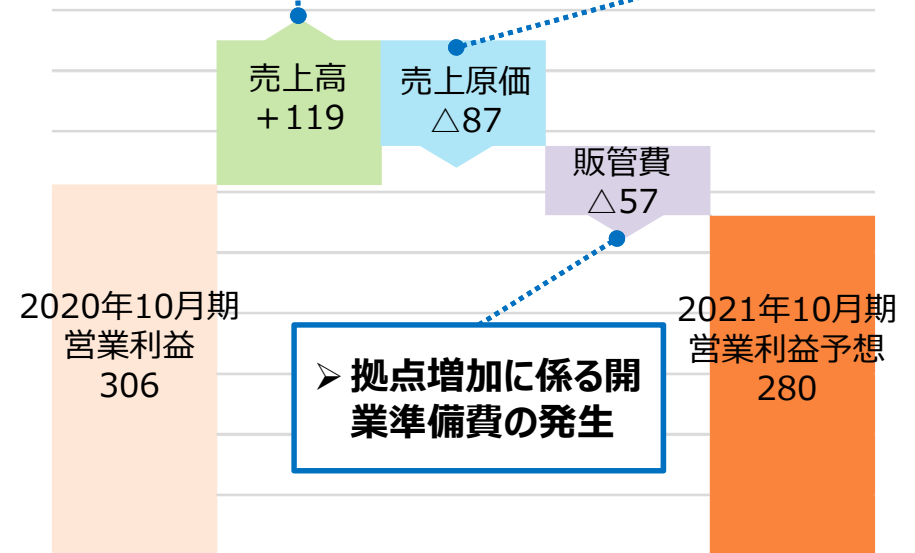


高齢者住宅事業

- 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)

- 事業拠点増による支払家賃及び人件費の増加
借上家賃等：+33 人件費：+31



- 拠点増加に係る開業準備費の発生

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

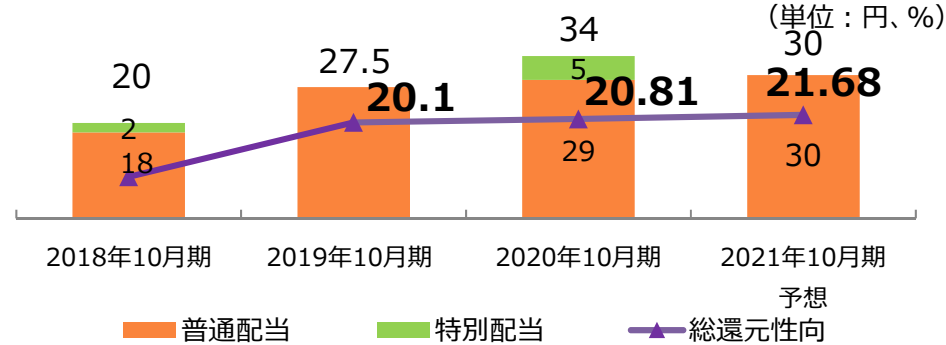
株主還元額

(金額単位：百万円)

	2018年 10月期	2019年 10月期	2020年 10月期	2021年 10月期 (予想)
配当金総額	188	263	326	284
自己株式取得	—	200	249	300
合計	188	463	576	584

1株当たり配当金/総還元性向

(単位：円、%)

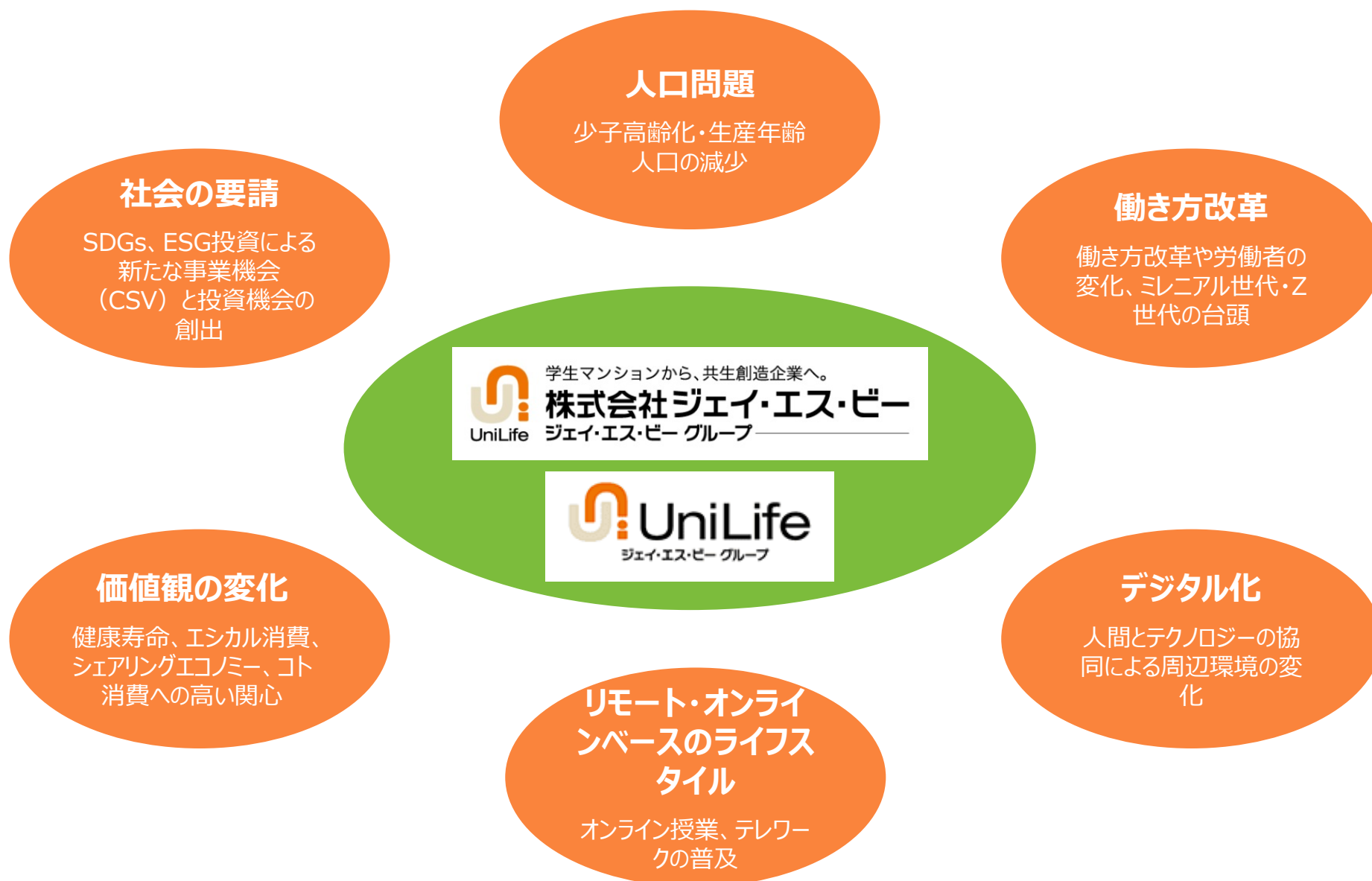


(注) 2020年5月の株式分割 (1株→2株) を受けて、過去の1株当たり配当金額を調整しています

Ⅲ. 2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」 2021-2023 新中期経営計画「GT01」



ジェイ・エス・ビーを取り巻く環境



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」

2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」



「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

- ✓ 学生マンションを、「自立し豊かな人間性を持つ若者を育む場」に
- ✓ 「共生創造企業」として、社会的価値を創造し続ける
- ✓ 教育・人財・ベンチャー支援を通じ、若者と社会の架け橋となる

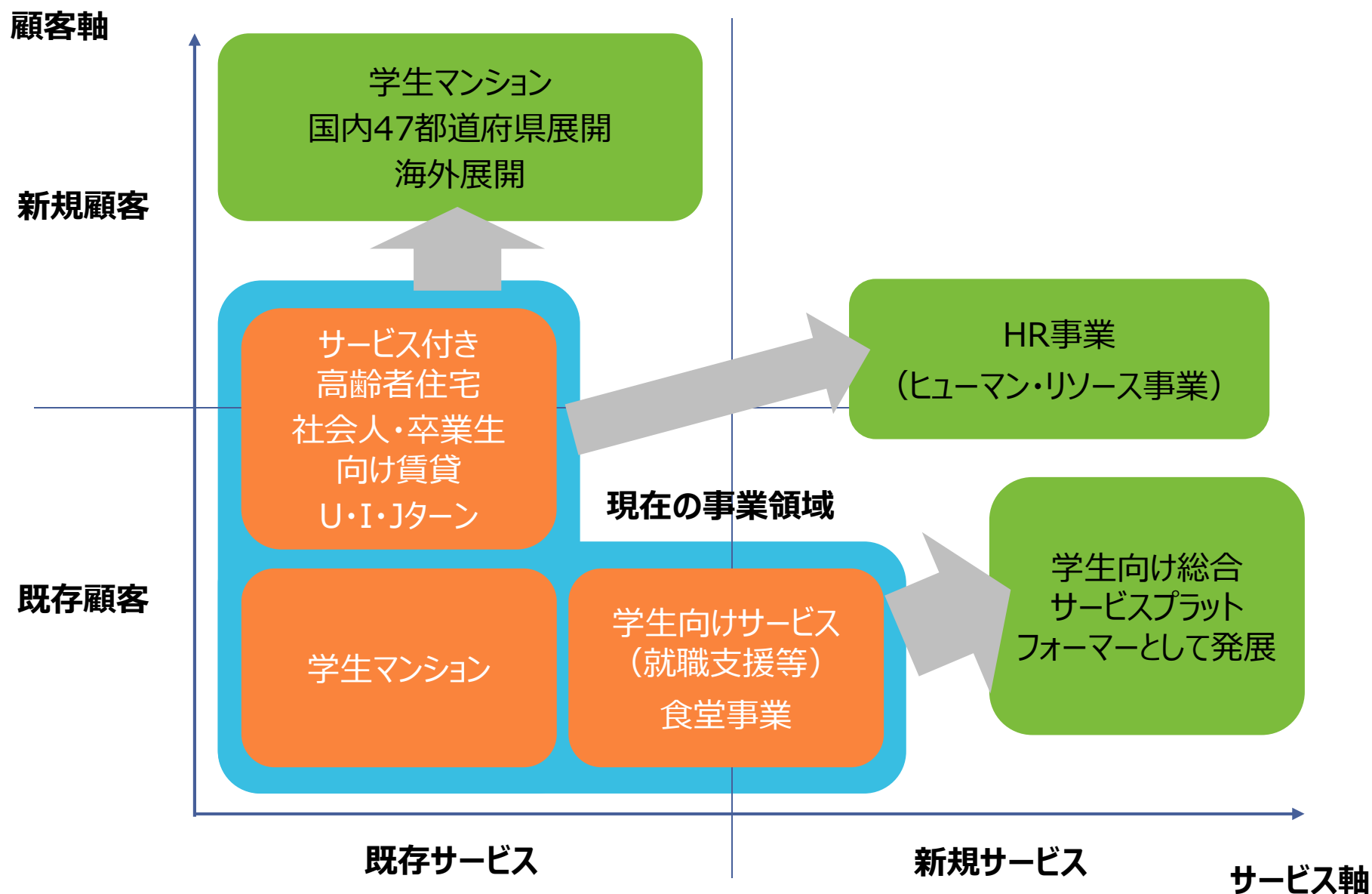
人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出

- ✓ 持続的成長の源泉は「人」、多様性の尊重と相互結合の促進でイノベーションを
- ✓ デジタルテクノロジーを組み合わせた、全てのステークホルダーへの新たな価値提供
- ✓ 一人ひとりが挑戦する、「創造する組織」化

「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

- ✓ 学生マンション事業で世界No.1、誰にも知られる存在に
- ✓ 学生向け総合サービスプラットフォームへ進化

2030年に向けた事業領域の拡大



2030年事業別ビジョン



不動産賃貸管理事業

新たな価値提供により、学生マンション分野で唯一無二の存在に

- ✓住まうことが新たな価値を生み出す学生マンションづくり
- ✓ニーズを創る多様なラインナップの提供
- ✓学生向けサービス総合プラットフォームとして新しいマーケットを創造する「カテゴリーキング」

高齢者住宅事業

多様なQOLの向上を目指すスマートコミュニティを実現

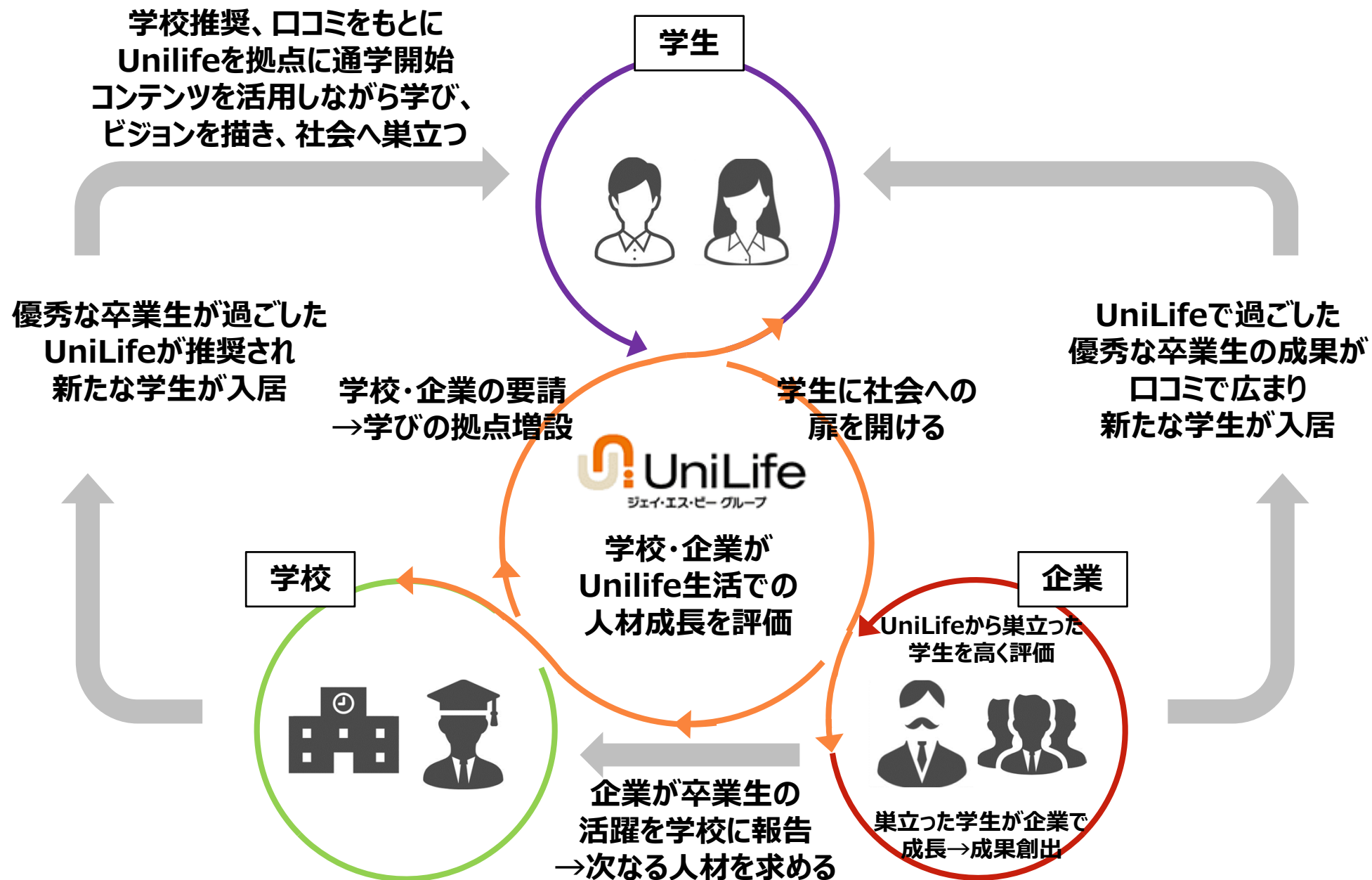
- ✓地域社会に欠かせない社会インフラとなる
- ✓雇用から空き家問題への対応まで、地域課題を解決するプラットフォーム

新規事業

UniLifeでしかできない学びを提供し続ける

- ✓学び・体験・つながりと一体化した、新たな住まい概念を実現
- ✓社会で活躍・貢献できる人材育成を通じ、社会インフラの役割を果たす

UniLifeにしかできない学生育成サイクル



経営資源・無形資産等の確保強化方針



人的資本への投資

- ・創造する組織へ進化するための人材育成
- ・社員ロイヤリティ（絆）の向上と組織エンゲージメント（求心力）強化
- ・経営層及び後継者育成計画策定実施

知的資本への投資

- ・DX戦略を推進するための組織編成
- ・DX関連ベンチャーへの投資
- ・CVC組成・運営

ブランド・顧客基盤の構築

- ・最高のエンゲージメントを持つチームが、顧客成功体験（CX）を支援
- ・顧客ロイヤリティ（絆）を確立
- ・顧客が他者へ推奨する状態（ロイヤルカスタマー）の確立

企業内外の組織づくり

- ・「両利きの経営」と「社員全員の経営」を可能とする組織戦略
- ・UniLifeが、情報ネットワークのハブとして社内外でつながり、互惠互助のもと、ロイヤリティ（絆）を獲得し、お互いの知が結合することによりイノベーションを起こし続ける。

成長時間を短縮する方策

- ・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の活用
- ・M&Aによる既存事業の拡大とシナジーの見込める新規事業投資

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 	<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
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 ■ フードテック（AIロボットシェフ等）の導入 	<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 ■ フードテックを活用した省人化レストランの実現
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号者へ



感染防止対策の徹底

マンション・店舗における感染防止対策の徹底

■ マンション設備での対策 (共用部・エントランス・食堂等)

- アルコール消毒液の設置
- マンション内共用部の消毒
- マンション内のこまめな換気
- スタッフのマスク・手袋着用
- スタッフの健康管理・検温実施
- スタッフの手洗い・うがい徹底
- ソーシャルディスタンスの配慮
- 受渡口にナイロンカーテン設置
- テーブル・椅子・食器など備品の消毒



ご理解とご協力のほどよろしくお願いいたします。

■ 店舗での対策

- アルコール消毒液の設置
- カウンターにアクリルパネルの設置
- こまめな換気・消毒
- スタッフのマスク着用
- スタッフの健康管理・検温実施
- スタッフの手洗い・うがい徹底
- ソーシャルディスタンスの配慮



感染発生時の迅速な対応

マンション入居者の安全・安心確保

■ マンション入居者に感染者が発生した場合の迅速な対応

- 専門業者による即日消毒実施
- 保健所との緊密な連携による感染者対応

BCPの策定

■ BCP（事業継続計画）の策定・運用開始

- 被災を最小限にとどめるよう予めリスクの回避、低減の対応策
- 被災時にも顧客へのサービス提供の維持、取引先と継続した関係構築

学生の支援

学生特別支援キャンペーン

■ 学生特別支援キャンペーンの実施

- 初期費用無料、家賃無料/割引きなど
学生支援キャンペーン実施

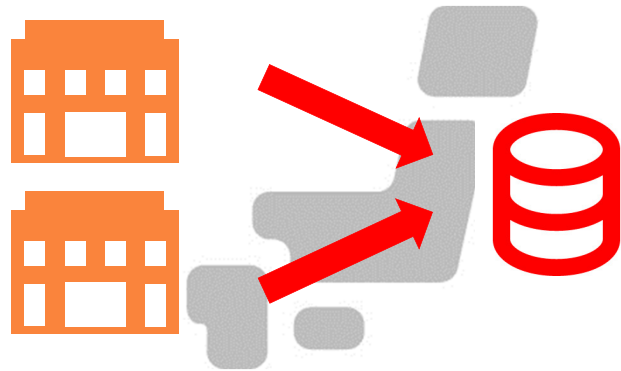




マンション企画のDX化



情報集約と営業効率化

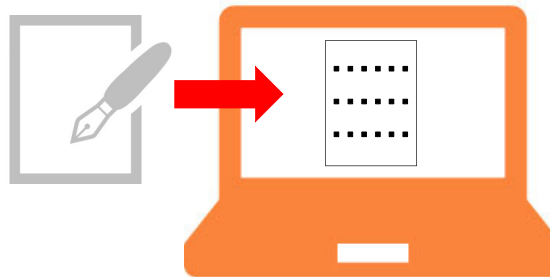


SFAの積極活用による情報集約と異業種からの案件入手



情報活用による営業効率化

不動産オーナーサポート向上



対オーナー契約書電子化システム導入



スピーディーな事業提案
シミュレーション提示

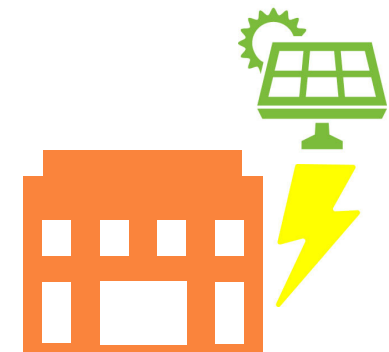
物件開発の促進

Digital Transformation

学生会館
Feel I Residence
(東京・板橋)
- ICT試験導入
- 2020年2月運用開始



不動産テック導入物件開発



ZEB、ZEH仕様の物件開発

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



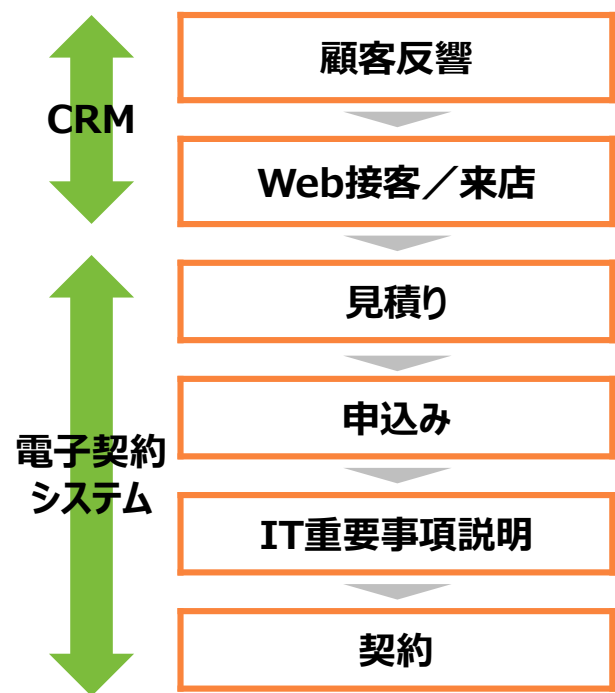
マンション賃貸のDX化



CRM/電子契約システム導入

基幹システムとWebページ連動

非対面での接客ツール展開



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



基幹システムとWebページ等のシームレス化



セルフ見学
(スタッフの同行なしでの内見)



IT重説
(重要事項説明)



Web申込み
電子契約
クレジット決済

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

DX推進により、入居者の利便性向上、非対面接客の推進



マンションメンテナンスのDX化

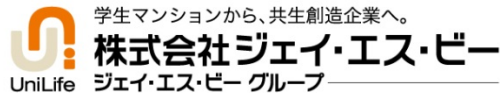


不動産オーナー

オーナー向けアプリ



アプリを活用したコミュニケーション
報告書類のデジタル通知



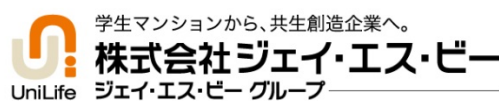
不動産オーナーの満足度向上
管理業務効率化・コスト削減

担当者

巡回アプリ



巡回・設備点検サポート



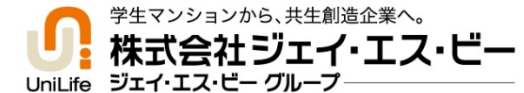
巡回・設備点検の標準化、データ化

入居者

入居者向けアプリ



入居者向けマイページとのリンク
AIチャットの導入

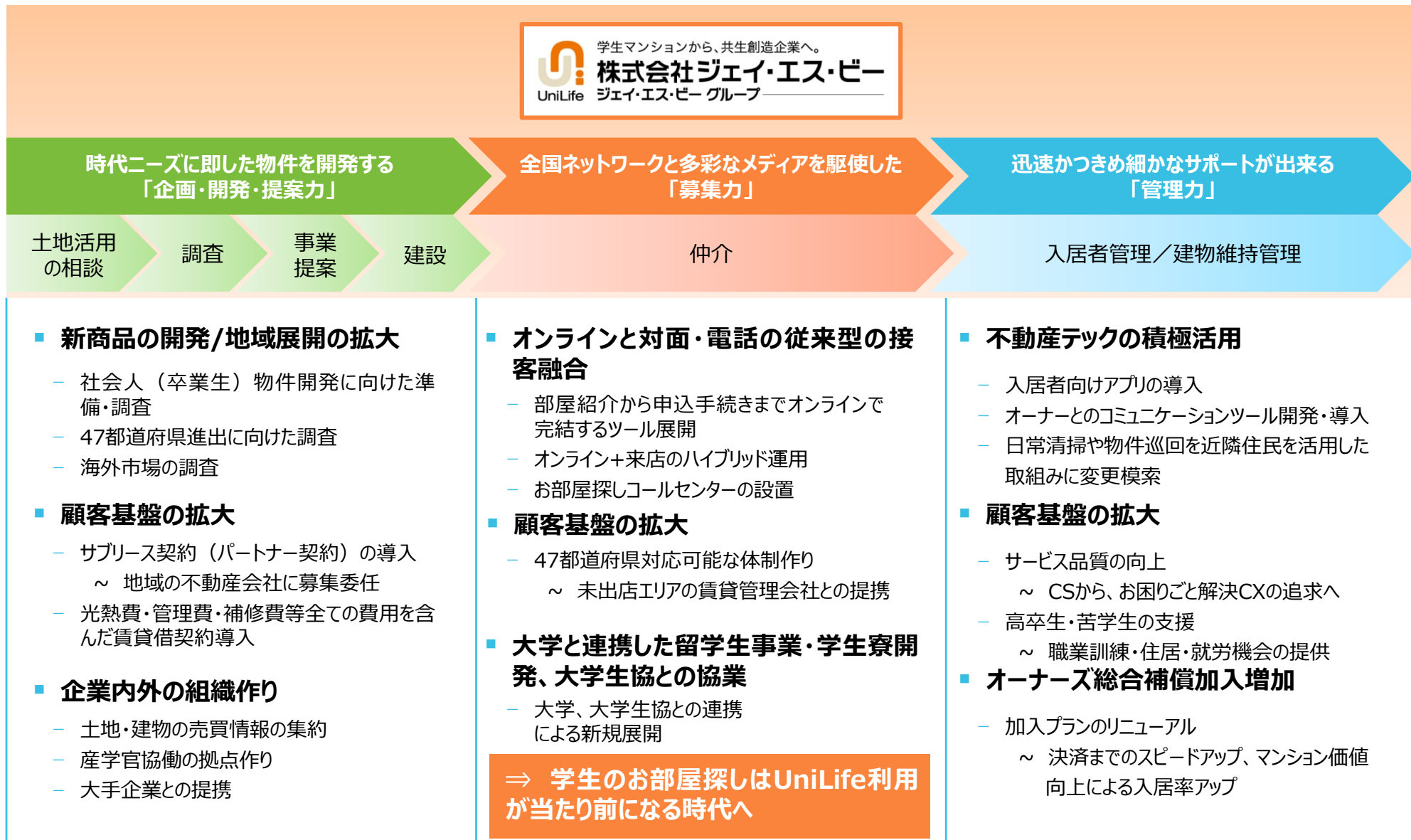
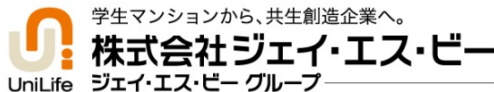


入居者の満足度向上

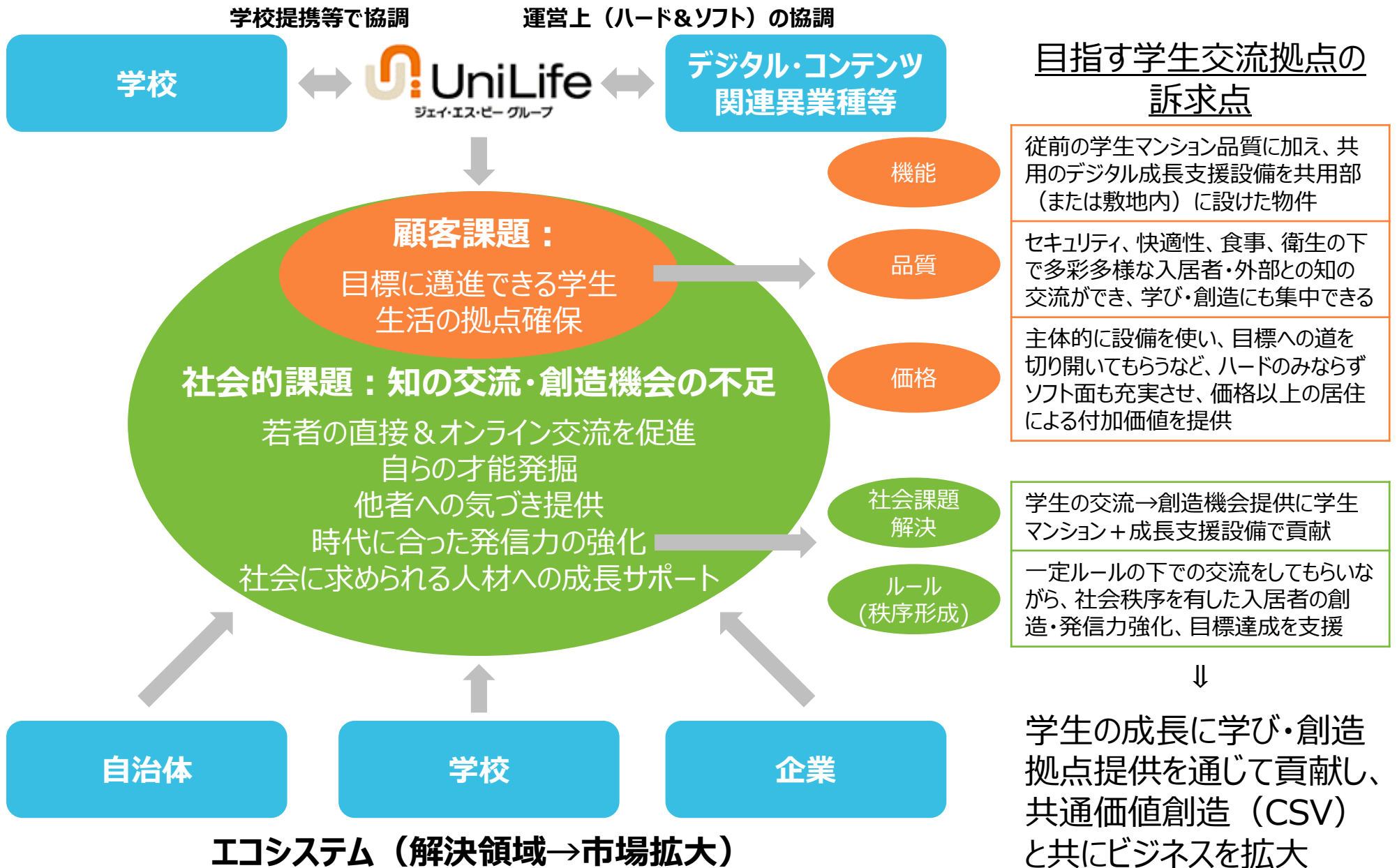
DX推進により、入居者・不動産オーナー・巡回点検担当者サポートの充実化
管理業務効率化、コスト削減



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



学生の価値創造を意図したビジネス訴求領域





UniLifeを通じた地方創生への貢献

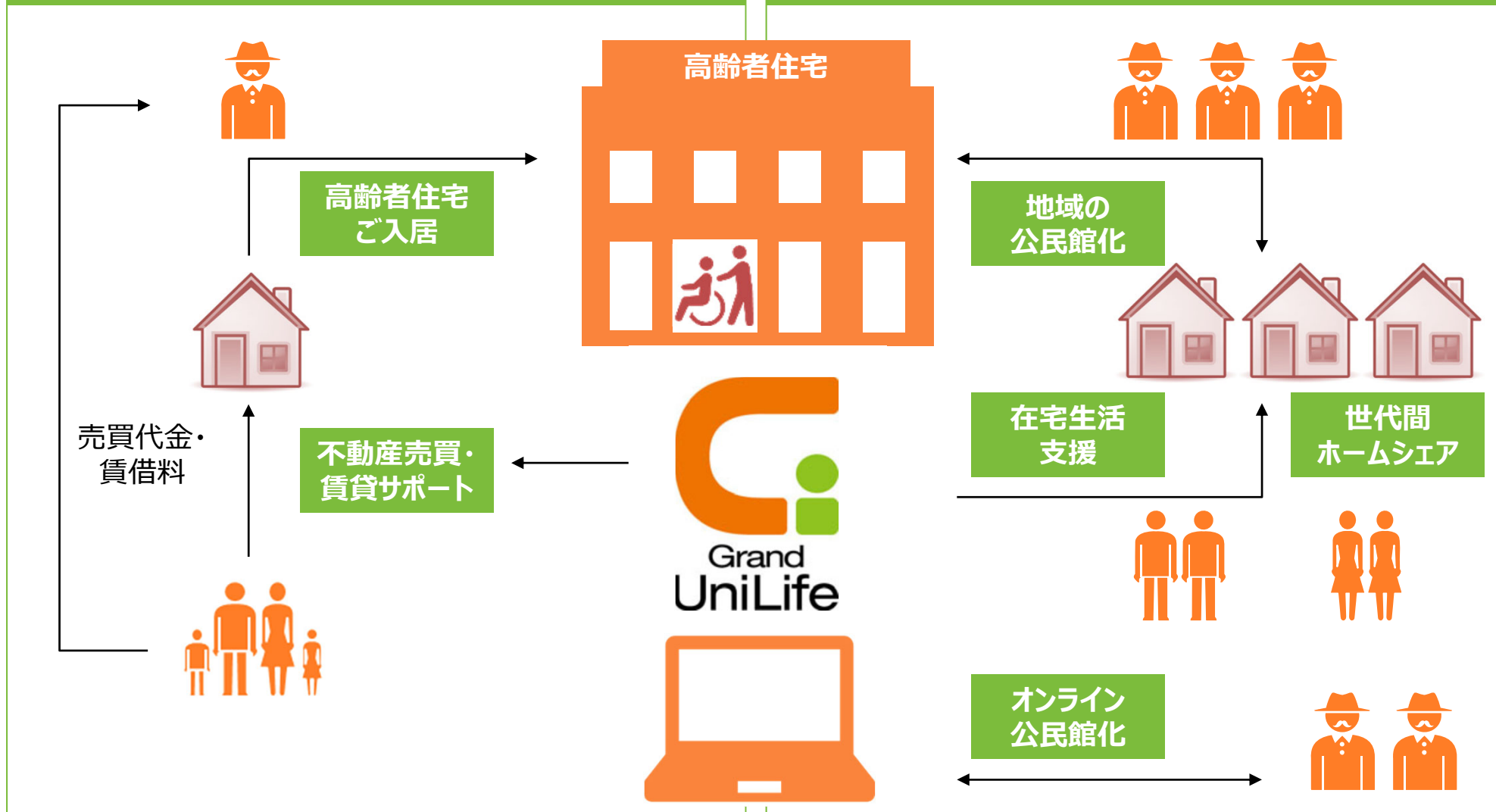




高齢者住宅をコアに多世代共生型のまちづくり

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





ご所有不動産の利活用等

- 高齢者住宅入居時等にご所有不動産の利活用・売却支援（案件により医療・介護専門ファンドと協業）
- 世代間ホームシェア
- 生前整理サポートによる案件掘り起こし



在宅生活支援の拡充

- 福祉用具貸与および介護リフォームの提供エリア拡大（大阪北摂地域に加えて、京都市・大津市も追加）他社を含む高齢者施設の紹介へ展開
- 見守り事業を開始
大阪北摂地域から開始し、他地区にも展開
- お隣さん弁当
高齢者住宅近隣の方々への提供



公民館化の推進～高齢者住宅を地域の公民館に～

- 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
健康運動・オンラインツアー等



- 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（函館 ⇄ 福岡等）

看護体制 + ヘルステックの利活用

24時間
看護師対応
サービス



— 訪問看護
事業

24時間
オンライン
脈拍モニタリング
システム

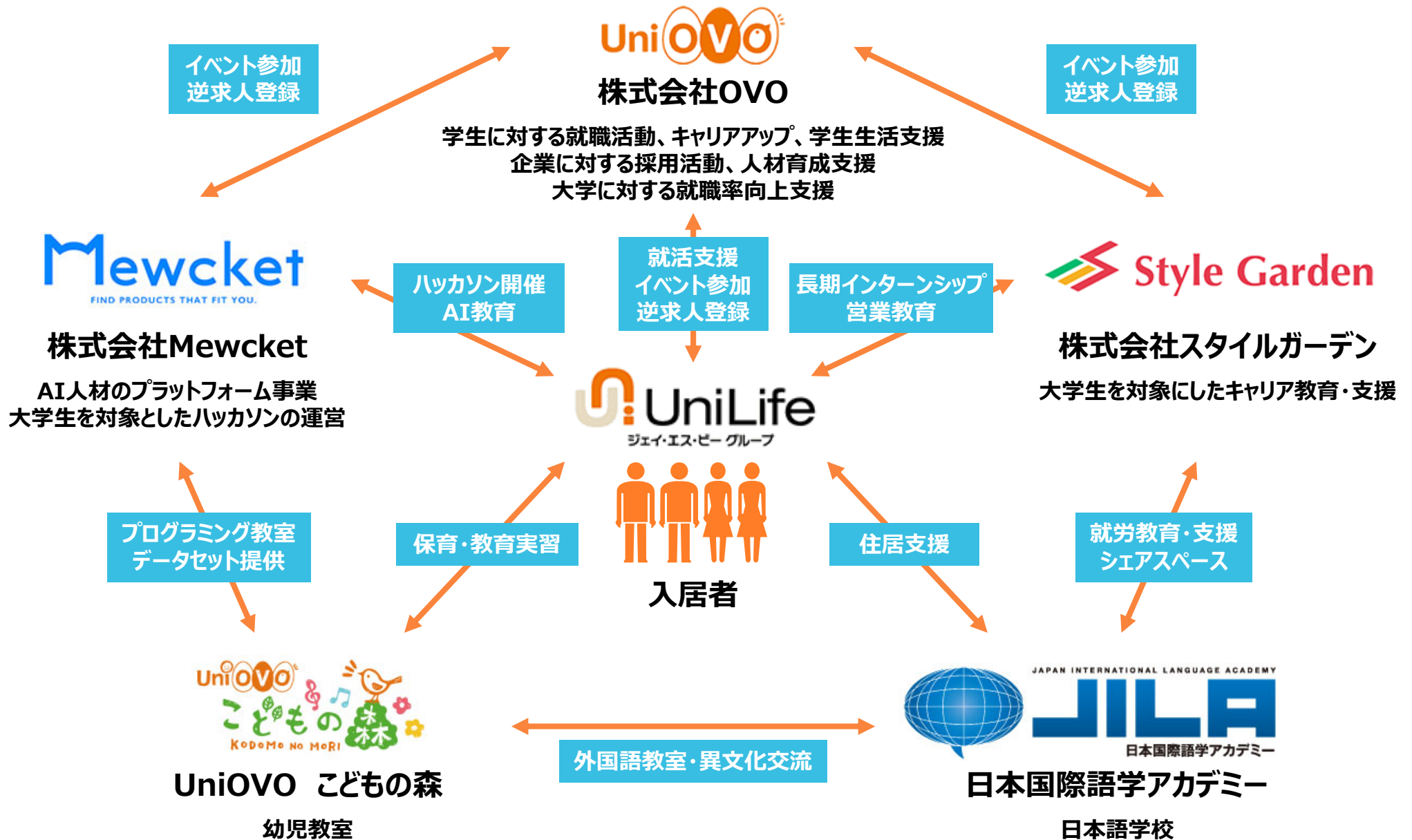


— 当社参加
による実
証実験済
み

オンライン
診療システム



グループシナジーの発揮





<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 : 学生マンション事業への取り組み

- 『学生』『親御様』『オーナー様』への貢献
 - 『学生』～「安全・快適・充実」した学生生活全般のサポート
 - 『親御様』～親御様に代わって遠く離れるご子息へ「安心・安全」のご提供
 - 『オーナー様』～学生マンション事業による「資産価値の向上・長期安定経営」のサポート

Social : 学生支援への取り組み

- 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
- 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、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
- 学生に対するヒューマンスキルとAI教育、企業に対する人材紹介

Social : 高齢者住宅事業への取り組み

- 『高齢者様』『ご家族様』『オーナー様』『地域社会』への貢献
 - 『高齢者様』～「安心・安全・快適で健康的」な生活全般のサポート
 - 『ご家族様』～ご家族の想いを尊重し信頼関係を構築したうえでのサポート
 - 『オーナー様』～高齢者住宅事業による「資産価値の向上・長期安定経営」のサポート
 - 『地域社会』～地域から信頼される高齢者住宅事業運営

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
- 資材の選択
 - 無機系塗料の採用 ～「人と環境にやさしい」塗料の採用
⇒紫外線や温度変化の影響を受けにくく耐久性が高い
自然の原材料使用なので有害物質を含まず安全



(仮称)
学生会館
Uni E'meal
新潟大学前



UniS Court
仙台東口

Governance : 企業価値最大化に向けて

- コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方
 - 株主をはじめ、顧客・不動産オーナー・取引先・従業員など当社を取り巻く全てのステークホルダーに信頼される企業であること
- 任意の委員会としての報酬委員会設置
- 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

中期経営計画「GT01」目標



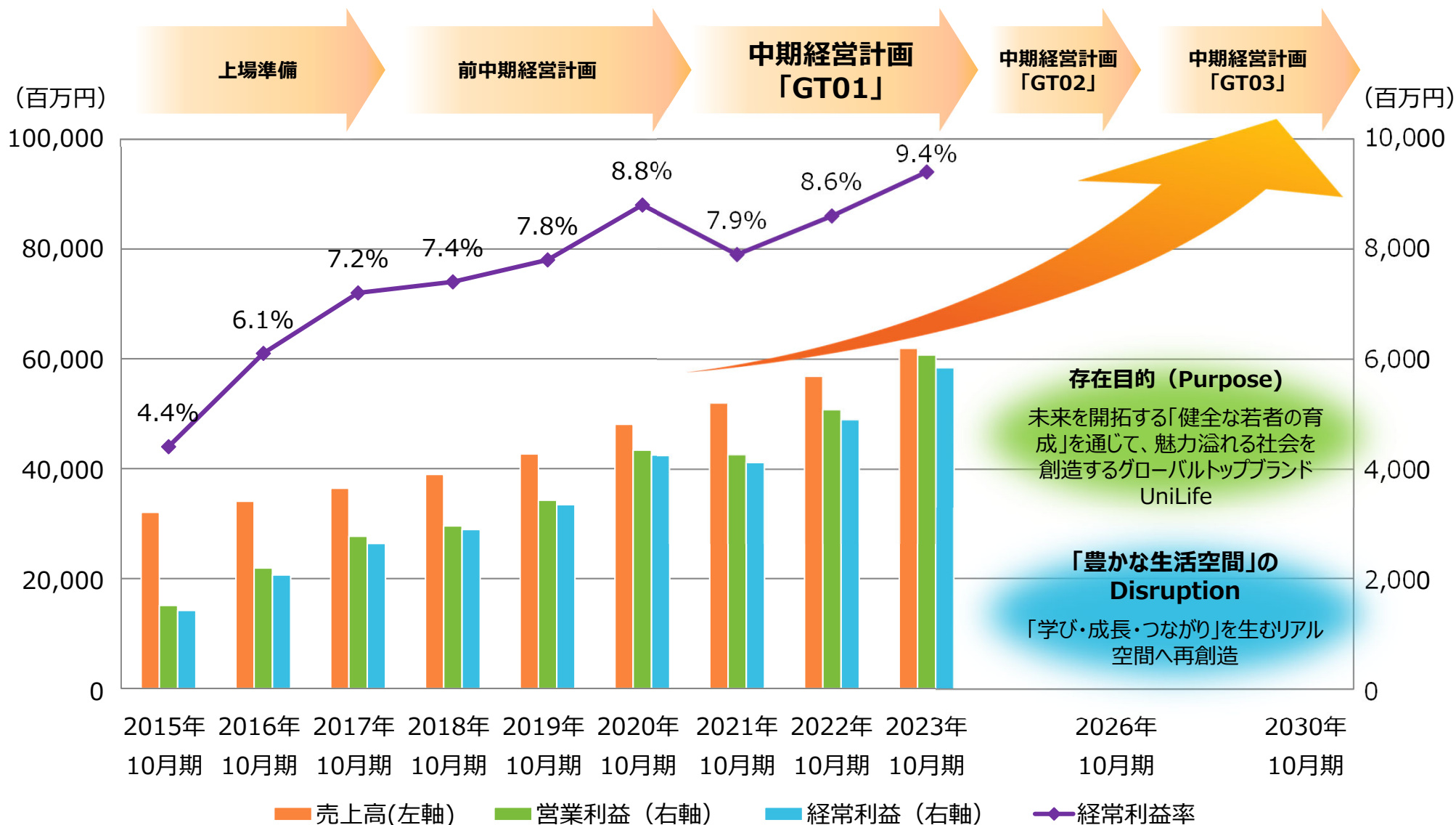
中期経営計画「GT01」 2023年10月期 目標値

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

業績推移と中期経営計画「GT01」目標①



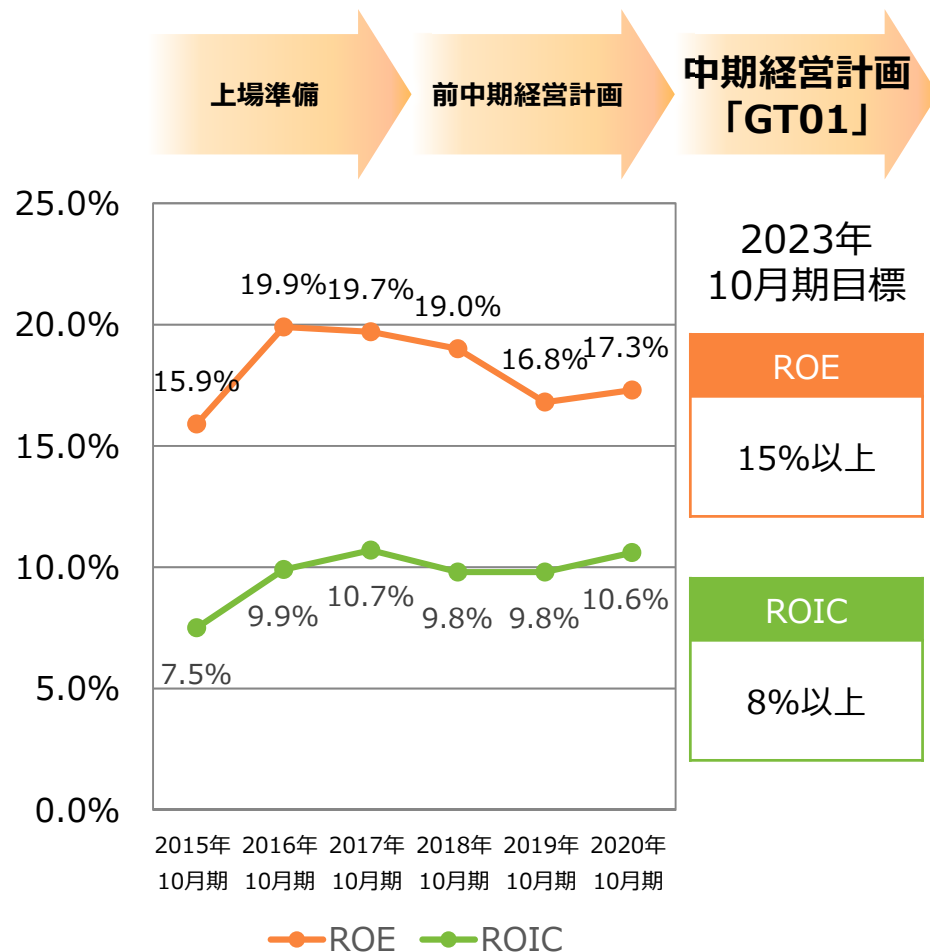
売上高・営業利益・経常利益・経常利益率



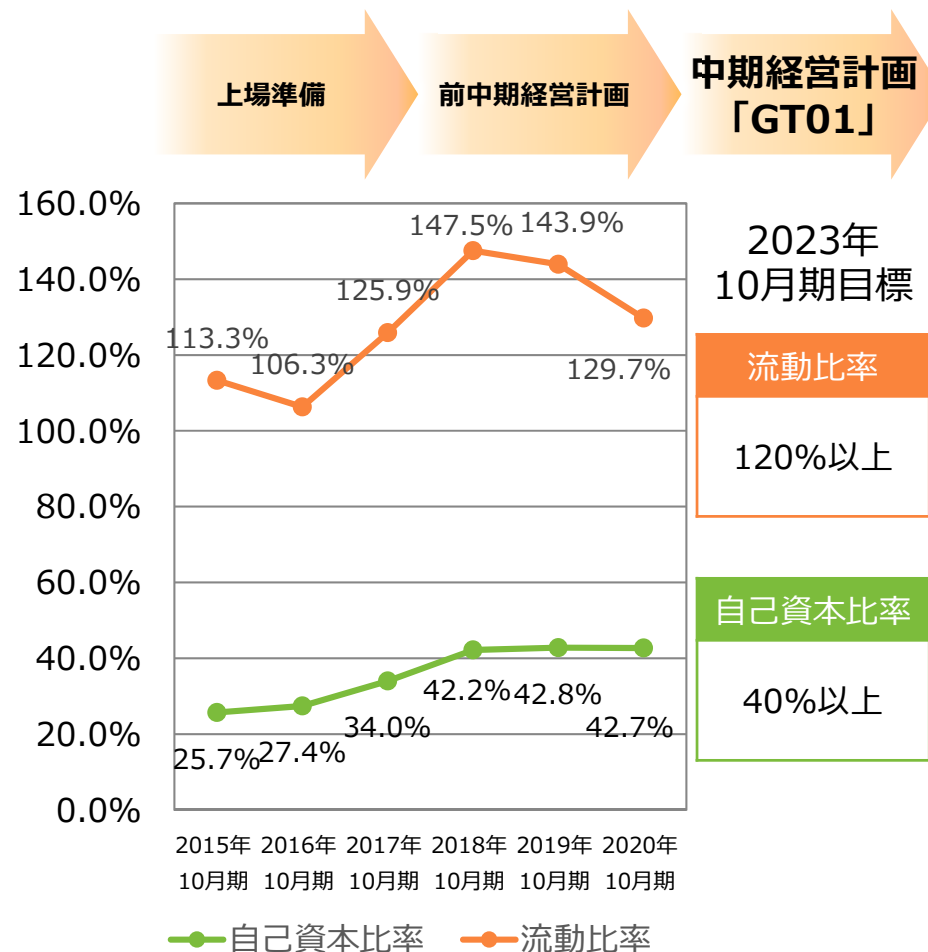
業績推移と中期経営計画「GT01」目標②



ROE・ROIC



自己資本比率・流動比率

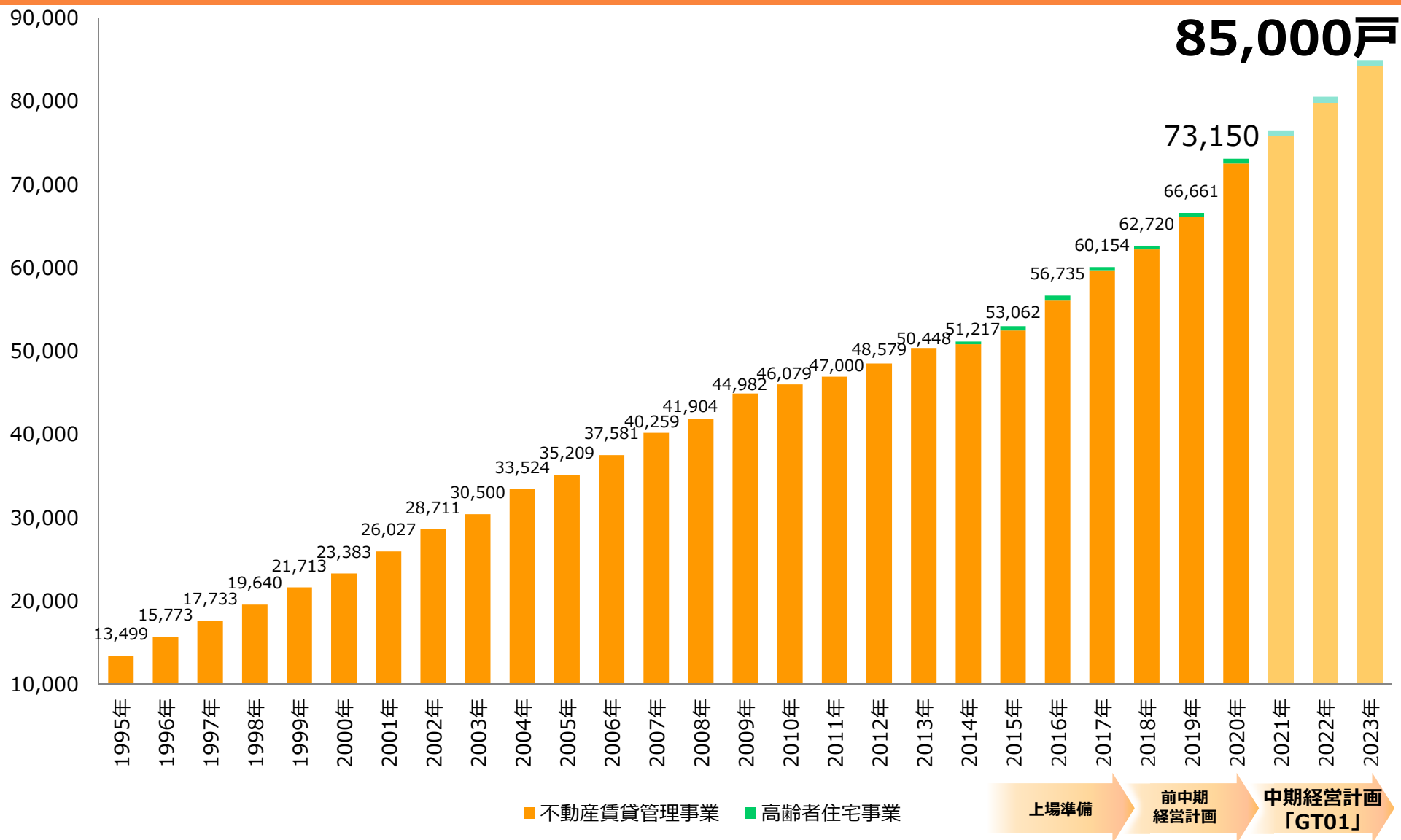


自社開発の推進等の成長投資により資本効率指標は一時的に低下見込み
資本コストを意識した経営の徹底

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

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

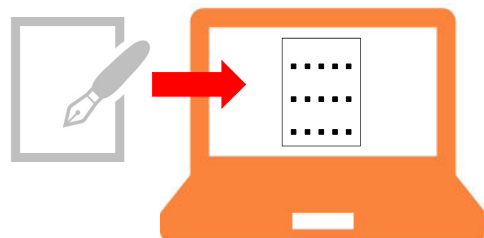
システム投資

6億円

- DXの推進
- 新規事業推進
- インフラ強化

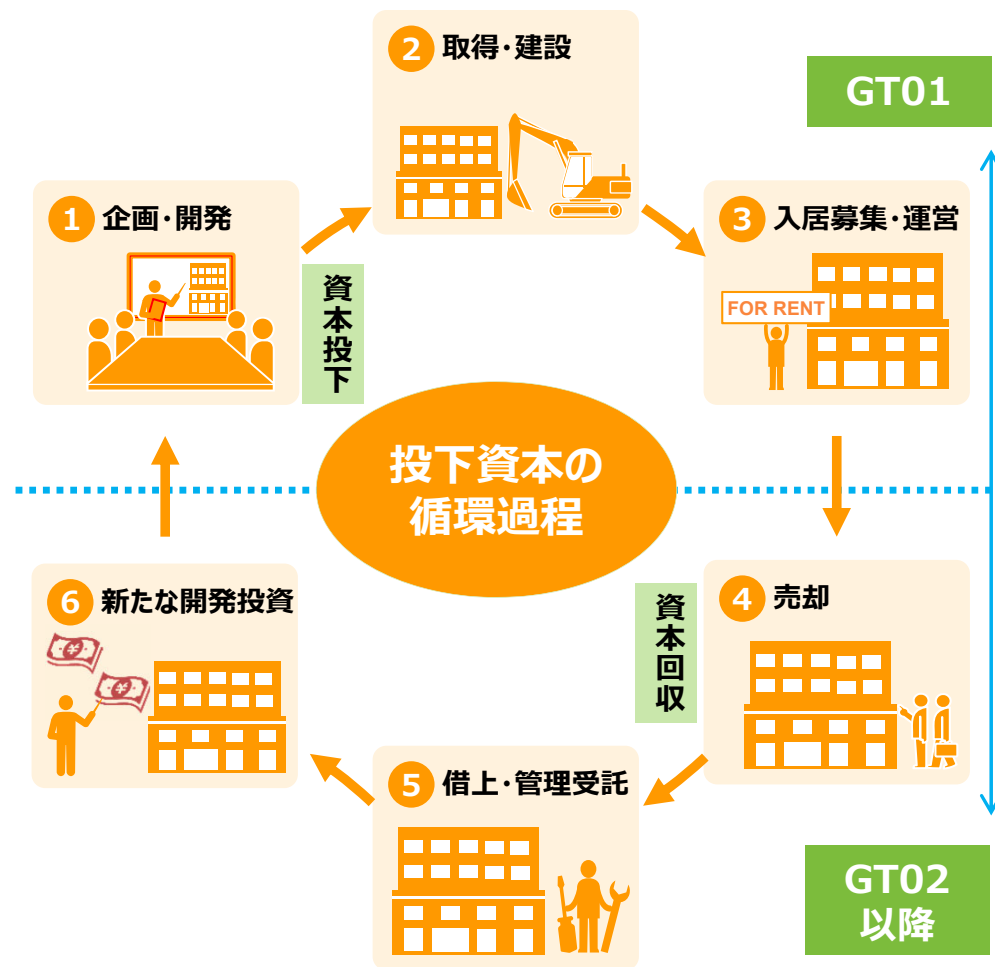


情報活用による営業効率化



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 (%)	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 ※1 ※2	48,058	100	112.6	52,017	100	108.2	56,891	100	109.4	61,973	100	108.9
不動産賃貸管理事業	44,932	93.5	112.8	48,538	93.3	108.0	52,799	92.8	108.8	57,036	92.0	108.0
高齢者住宅事業	2,714	5.6	117.0	2,833	5.4	104.4	3,018	5.3	106.5	3,234	5.2	107.2
その他	411	0.9	82.4	644	1.2	156.7	1,073	1.9	166.6	1,702	2.7	158.5
営業利益	4,338	9.0	126.7	4,268	8.2	98.4	5,081	8.9	119.1	6,074	9.8	119.5
不動産賃貸管理事業	5,464	12.2	123.1	5,725	11.8	104.8	6,561	12.4	114.6	7,413	13.0	113.0
高齢者住宅事業	306	11.3	199.4	280	9.9	91.7	280	9.3	100.0	360	11.1	128.2
その他	△106	-	-	△199	-	-	△44	-	-	109	6.4	-
全社又は消去	△1,326	-	-	△1,538	-	-	△1,716	-	-	△1,808	-	-
経常利益	4,248	8.8	127.0	4,123	7.9	97.0	4,899	8.6	118.8	5,844	9.4	119.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	5.7	119.7	2,698	5.2	97.7	3,198	5.6	118.5	3,806	6.1	119.0

※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

IV. Appendix

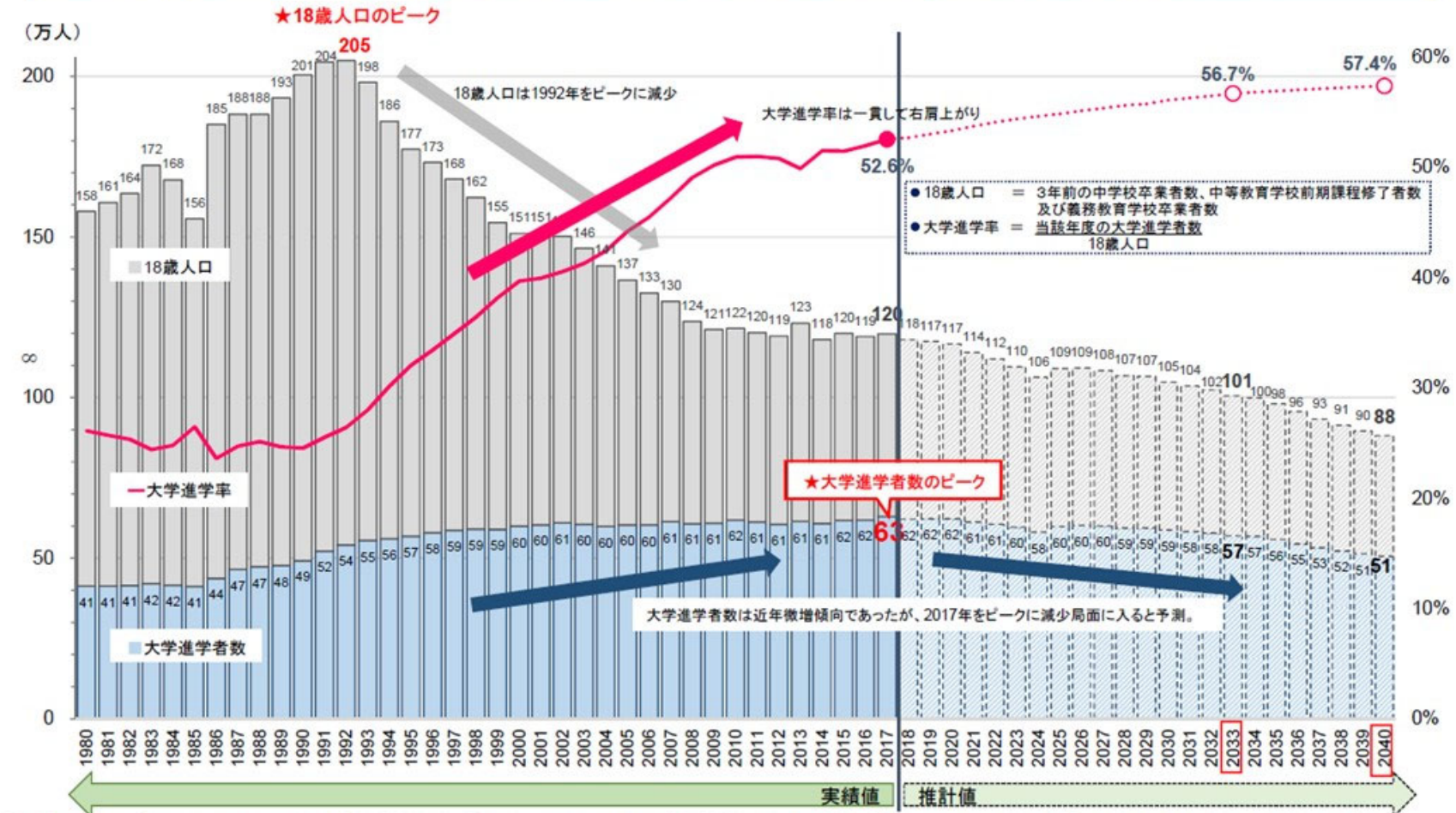


外部環境の分析【進学率・少子化】



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。



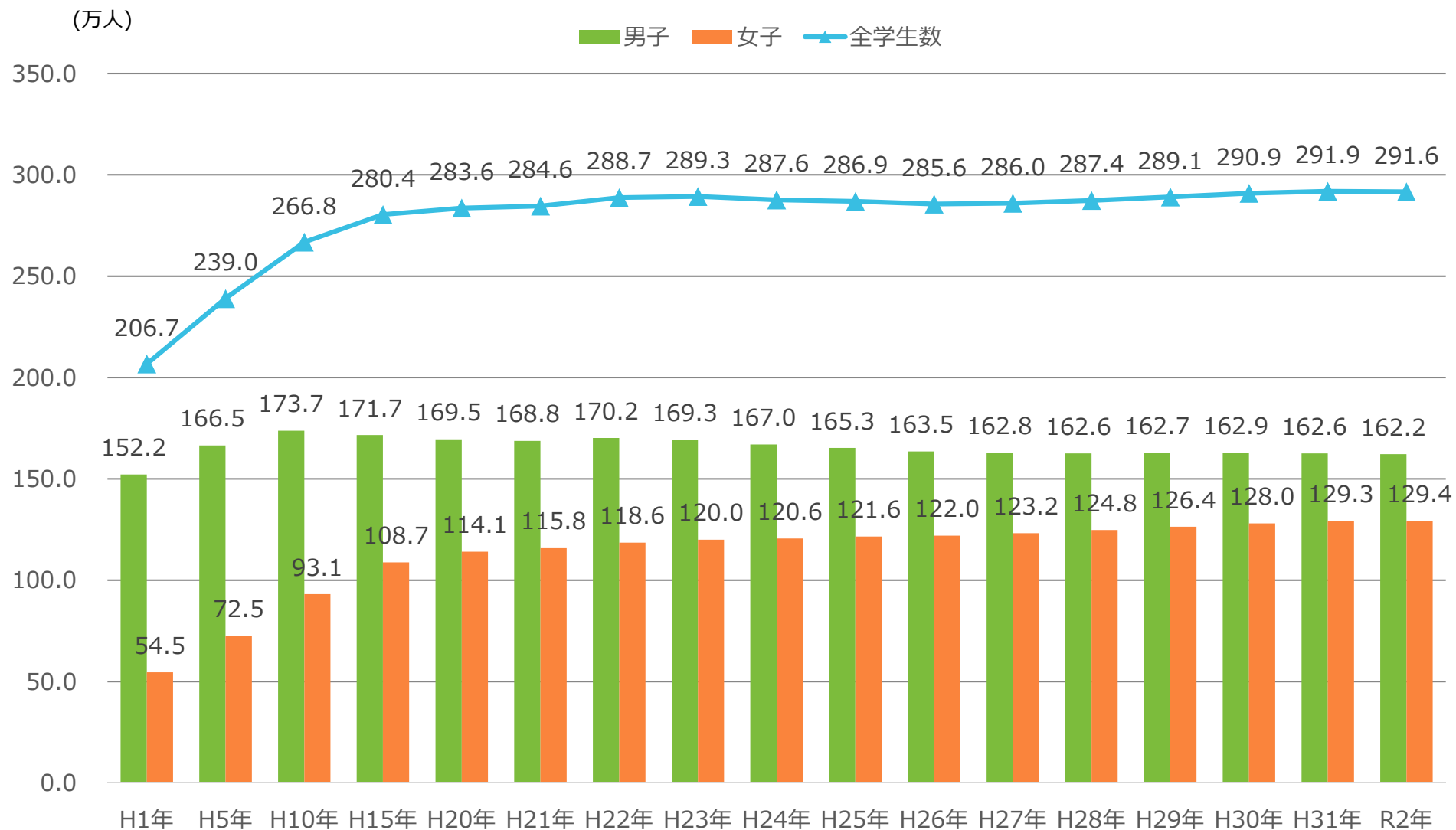
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)
●大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

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

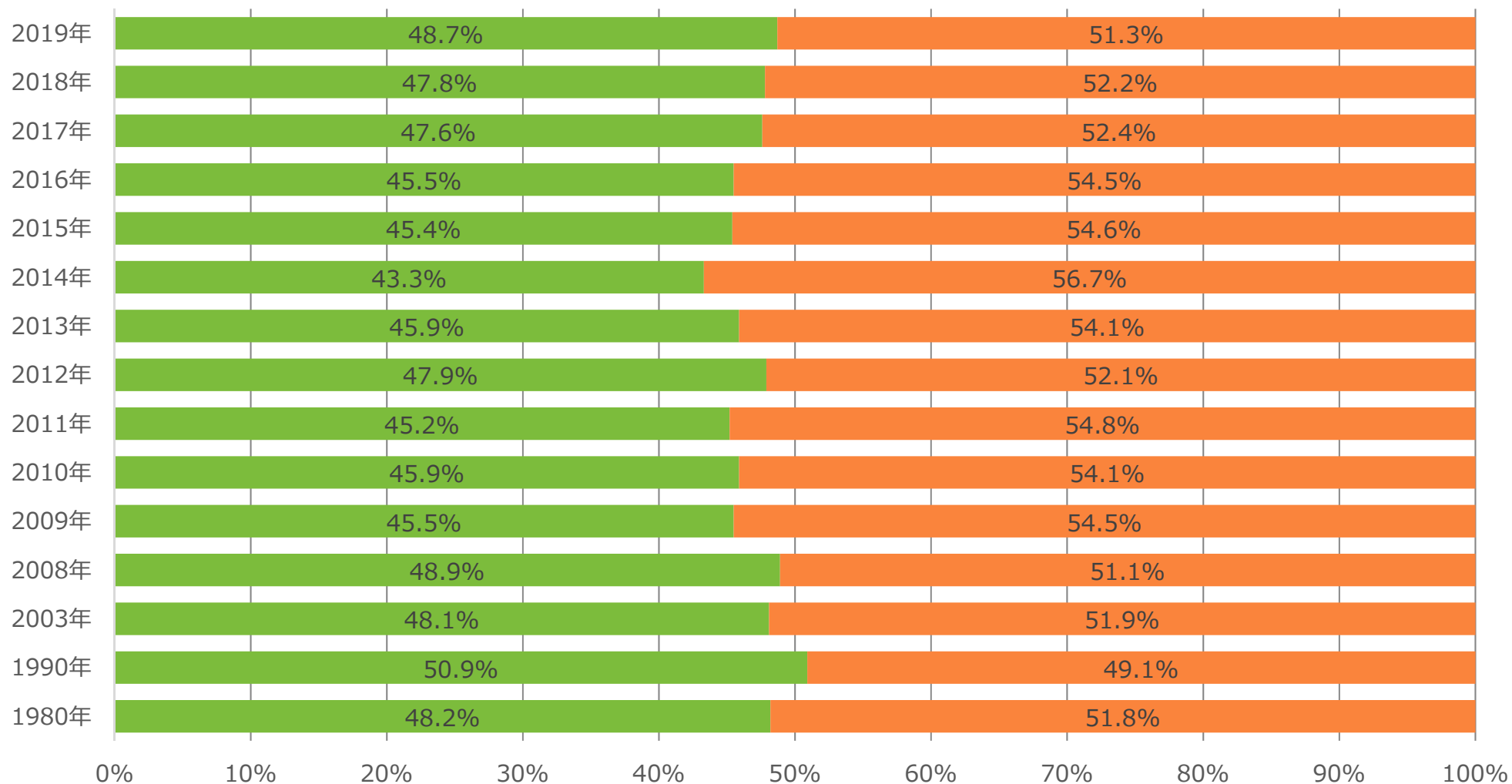


文部科学省「令和2年度学校基本調査速報」より



自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

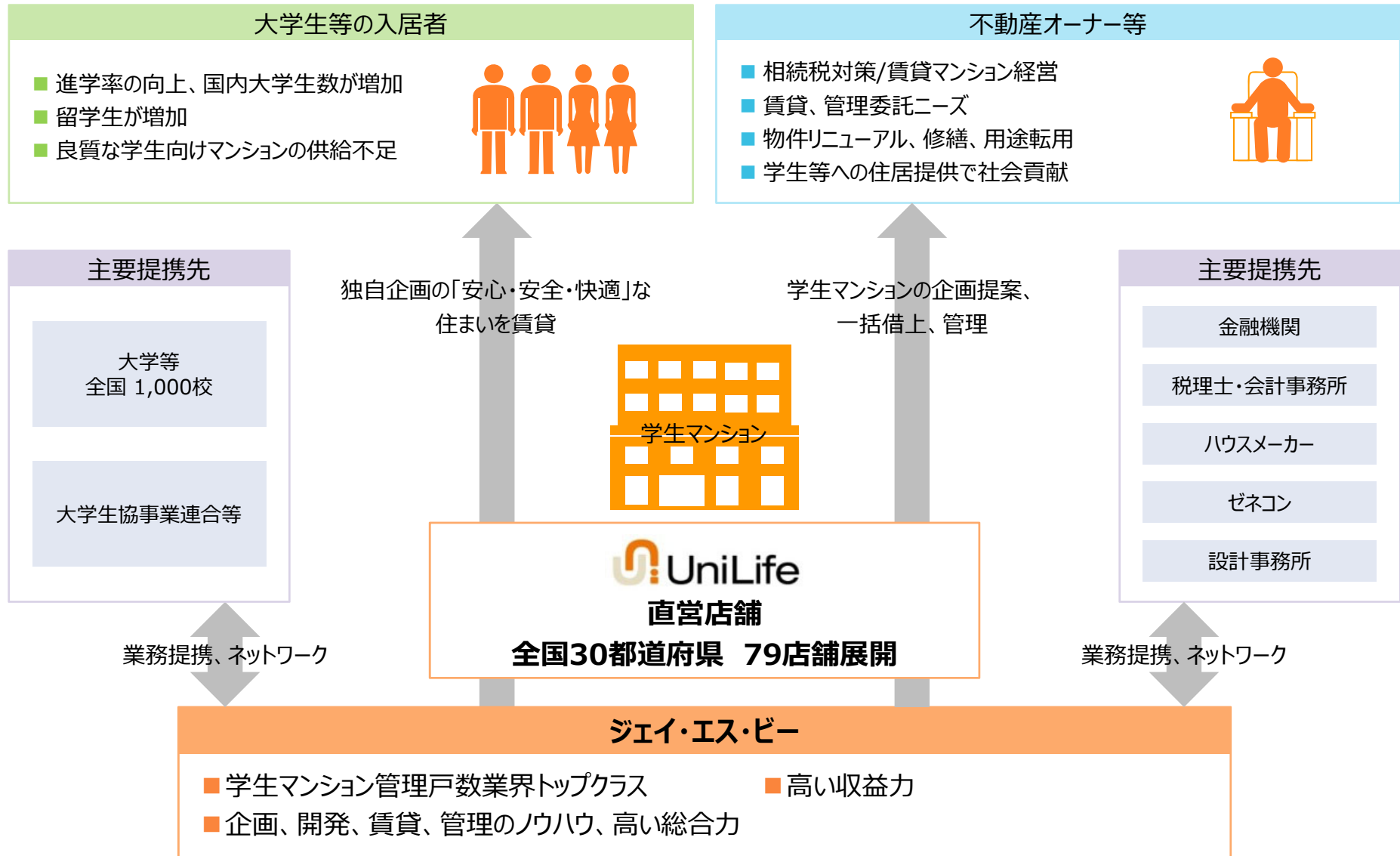


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2019」より

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

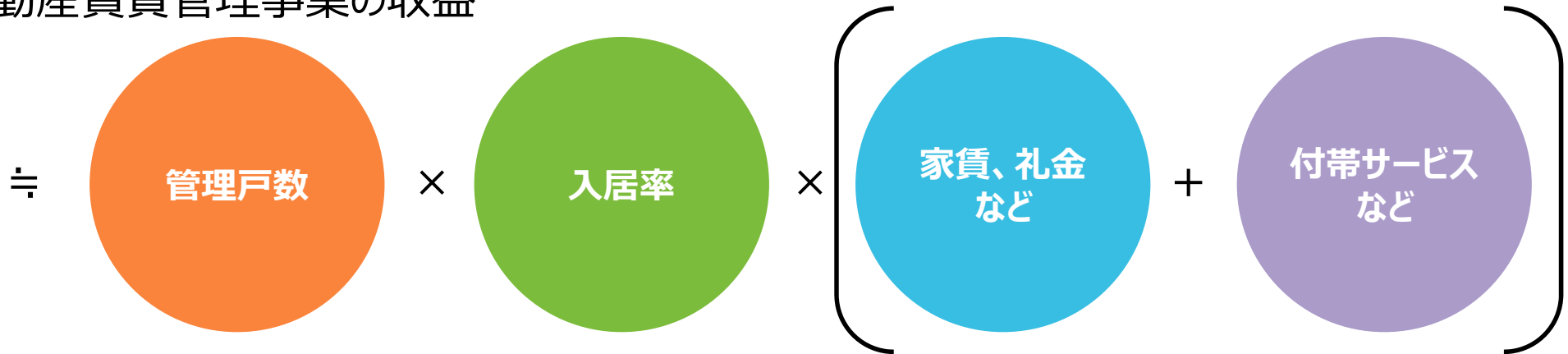
入居率99.8%、長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

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79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

高齢者住宅事業の概要



事業概要

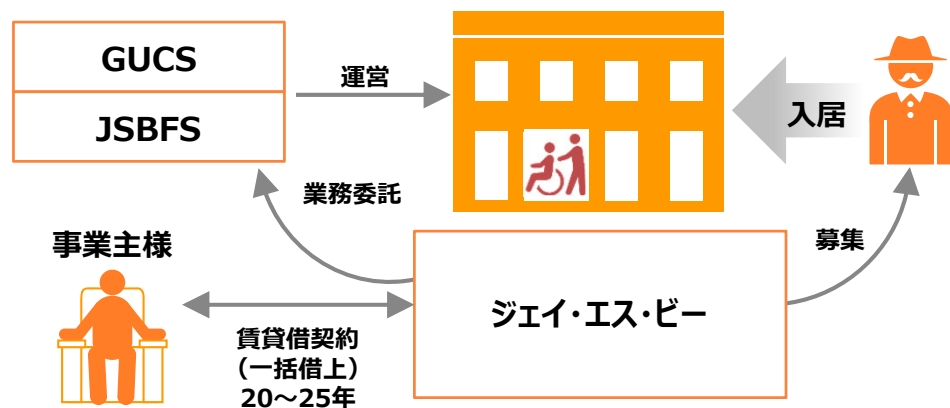
ジェイ・エス・ビーの強み

高齢者住宅の運営形態

借上会社：ジェイ・エス・ビー

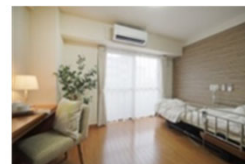
運営会社：株式会社グランユニライフケアサービス（GUCS）

株式会社ジェイ・エス・ビー・フードサービス（JSBFS）

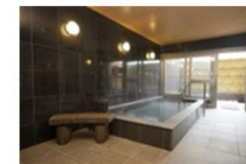


安心、安全、快適な「住空間」

- 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

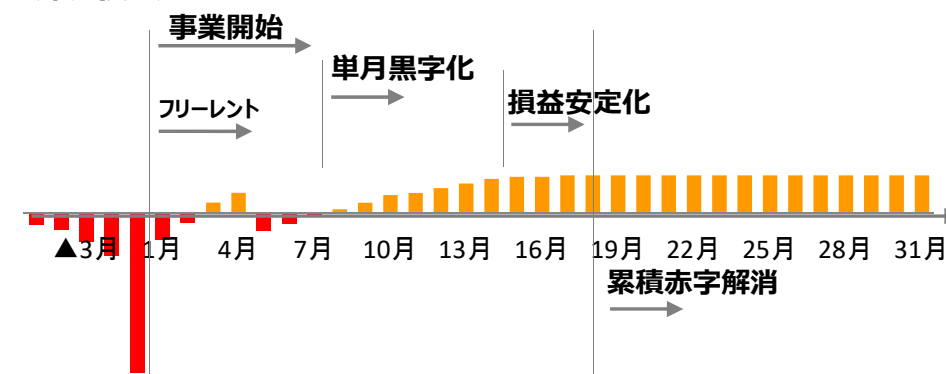
- 日々の生活に潤いを与えるイベントを積極的に開催

＜年間スケジュール例＞

1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
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＞

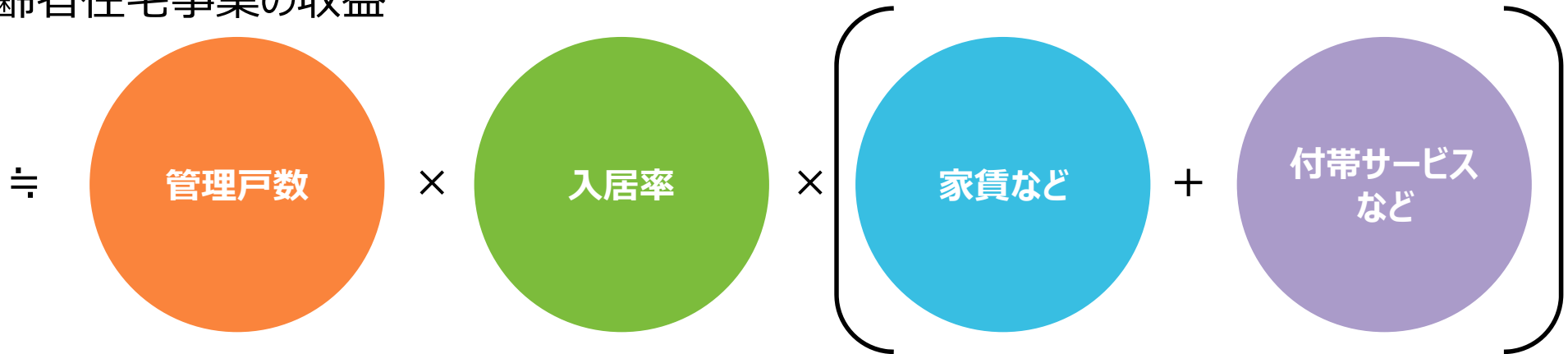


※50室程度の規模をモデルとした物件損益の一例です。

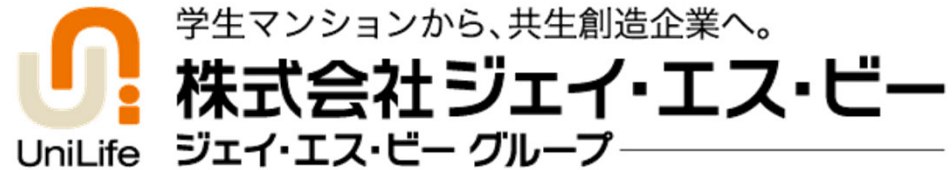
高齢者住宅事業の収益構造



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。