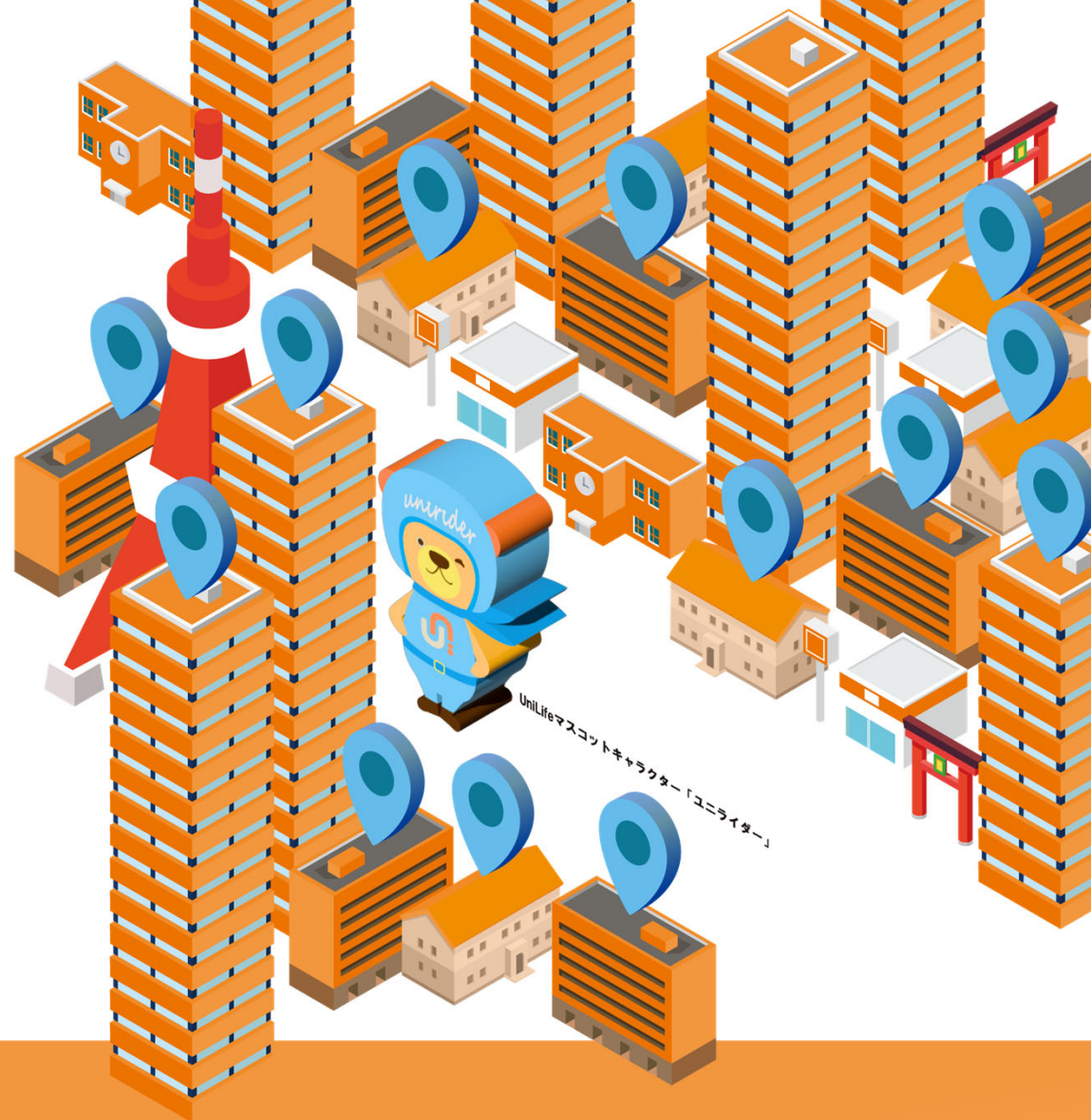


株式会社ジェイ・エス・ビー 2023年10月期 決算説明会



2023年12月20日

(証券コード 3480 東証プライム)

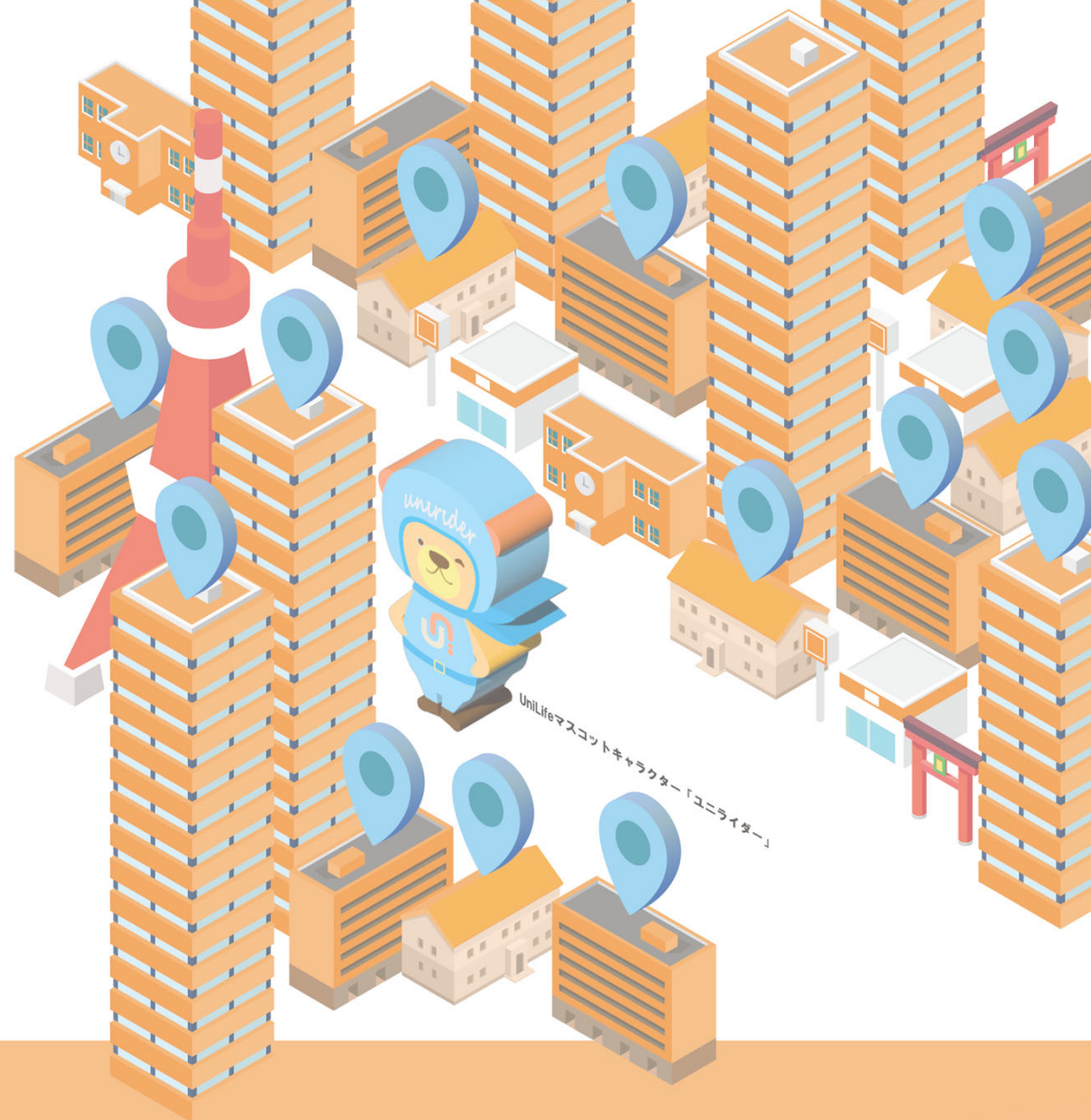
表紙デザイン案: 下南颯太さん (神戸芸術工科大学)
ジェイ・エス・ビーの学生支援活動のひとつ
「学生下宿年鑑2024 表紙デザインコンペ」の3位入賞作品。

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 . 2023年10月期 決算実績	P. 2
II . 2024年10月期 業績予想	P. 12
III . 中期経営計画「GT01」の振り返り	P. 16
IV . 新中期経営計画「GT02」について	P. 19
V . Appendix	P. 44



UniLifeマスコットキャラクター「ユニライダー」

I. 2023年10月期 決算実績



2023年10月期 トピックス

- ✓ **国内経済はコロナ禍からの緩やかな回復が見られるも、エネルギー・資源価格の高騰、円安進行、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、自社所有物件開発も好評を得ており業績に寄与**
→ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は2ケタ成長
2021年12月に上方修正した中計目標も大きく超過達成
- ✓ **新中期経営計画「GT02」策定**
→ 業務改革と組織改革が二本柱
- ✓ **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**



2023年10月期 決算の概況

- ✓ 大学との提携による学生寮等の企画開発、新規物件開発は順調に進捗
- ✓ 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、自社所有物件増加による減価償却費増、食材高騰による仕入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ケタ成長となり、当初業績予想を上回る

	2022年10月期		2023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 (百万円)	業績予想比 (%)	
売上高	57,922	100.0	63,781	100.0	5,858	10.1	63,181	1.0	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 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
売上原価	47,647	82.3	52,408	82.2	4,761	10.0	52,157	0.5	
売上総利益	10,275	17.7	11,372	17.8	1,097	10.7	11,023	3.2	<ul style="list-style-type: none"> ➢ コスト増の影響を最小限に抑制 ➢ 高齢者住宅の稼働率改善
販売費及び一般管理費	3,963	6.8	4,185	6.6	222	5.6	4,240	△1.3	
営業利益	6,312	10.9	7,187	11.3	875	13.9	6,783	6.0	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 情報セキュリティ対策費の計上
経常利益	6,189	10.7	7,073	11.1	884	14.3	6,639	6.6	
親会社株主に帰属する当期純利益	4,303	7.4	4,775	7.5	471	11.0	4,421	8.0	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 前年同期の固定資産売却益を吸収し増加
設備投資額 ※1	7,323	-	10,876	-	3,553	48.5	8,424	29.1	
減価償却費	1,228	-	1,429	-	200	16.3	1,411	1.3	

※1. キャッシュ・フローベースでの数値を記載



2023年10月期 セグメント別売上高・営業利益

不動産賃貸管理事業

- ✓ 物件管理戸数の増加、100%に近い入居率確保により増収
- ✓ 保証家賃の増加、減価償却費増加、食材高騰による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

- ✓ 各種規制緩和により入居状況は改善、人件費負担は増加傾向ながら増収増益

	2022年10月期		2023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※	57,922	100.0	63,781	100.0	5,858	10.1	<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 ➢ 食堂併設マンション増加に伴う食堂売上増加
不動産賃貸管理事業	54,433	94.0	60,183	94.4	5,750	10.6	
高齢者住宅事業	2,866	4.9	2,980	4.7	114	4.0	
その他	622	1.1	616	1.0	△6	△0.9	
営業利益(率)	6,312 (10.9%)	100.0	7,187 (11.3%)	100.0	875	13.9	
不動産賃貸管理事業	7,780 (14.3%)	123.2	8,767 (14.6%)	122.0	988	12.7	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 管理戸数増 ➢ 高入居率の維持 ➢ 運営体制の効率化寄与
高齢者住宅事業	260 (9.1%)	4.1	310 (10.4%)	4.3	50	19.1	
その他	△59 (-)	△0.9	△19 (-)	△0.3	40	-	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 増益ながら派遣社員利用による人件費増
調整額	△1,668	△26.4	△1,871	△26.0	△203	-	

※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

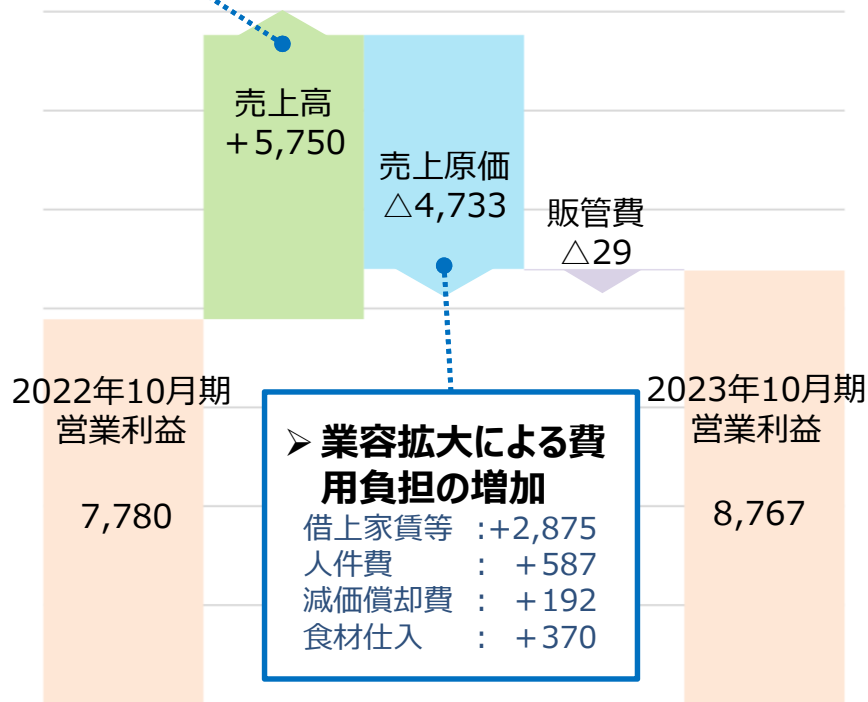
不動産賃貸管理事業

✓ 管理物件増加、高水準の入居率維持

- 物件管理戸数の増加
- 前年に引き続き、高水準の入居率を確保

物件管理戸数(前年比較 4,842戸増)
入居率 99.9% (前年 : 99.9%)

(金額単位 : 百万円)

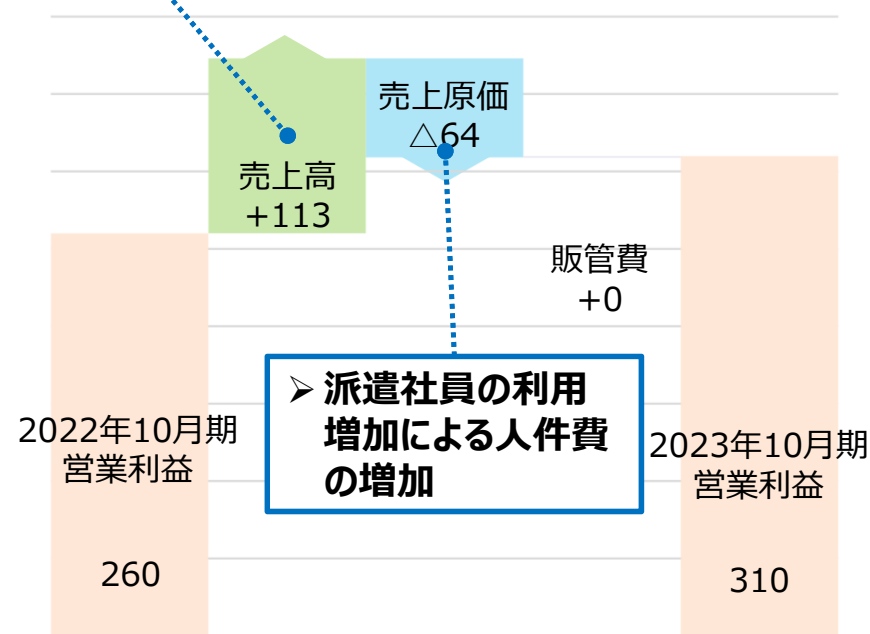


高齢者住宅事業

✓ 人件費は増加傾向ながら、入居希望者のマインド好転

- 地域交流イベントなど積極的な取り組みも奏功し稼働率改善

(金額単位 : 百万円)





入居関連指標①

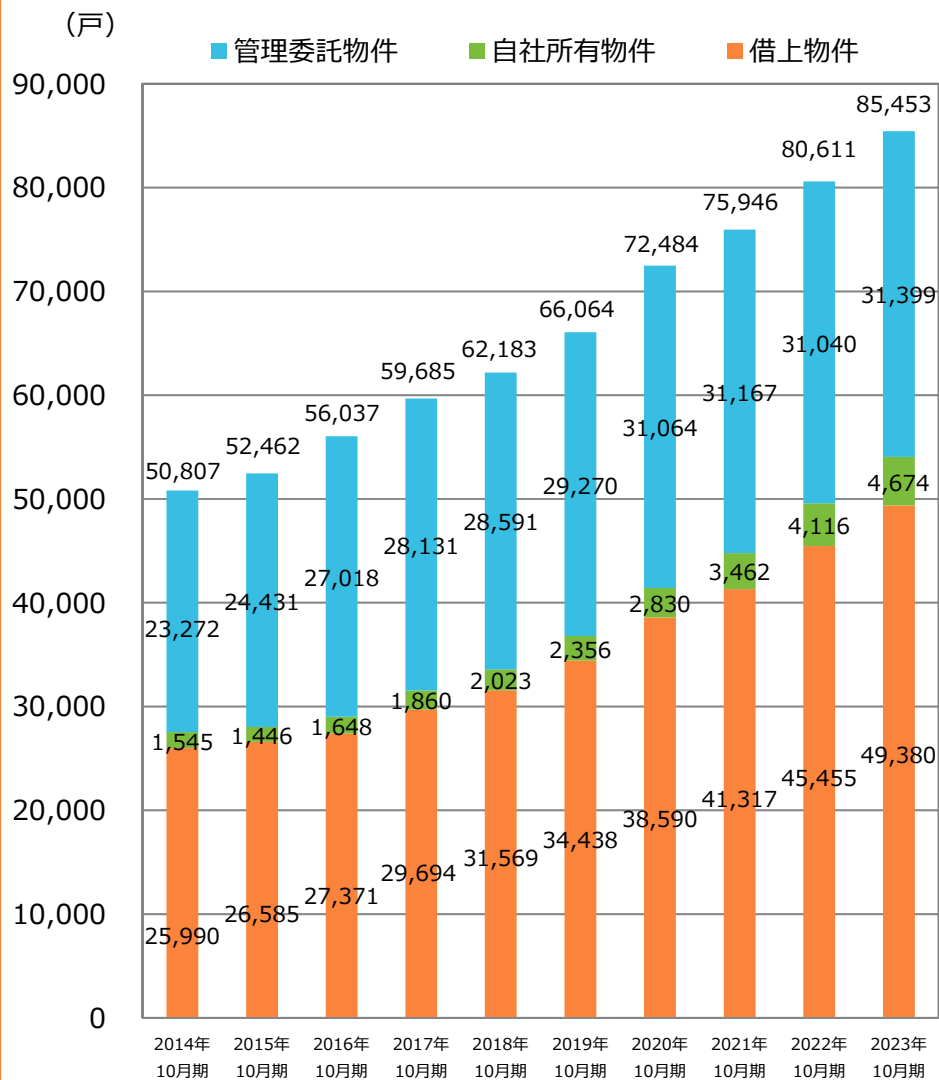
	2021年10月期		2022年10月期		2023年10月期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
不動産賃貸管理事業							
管理戸数 (戸)	75,946	4.8	80,611	6.1	85,453	4,842	6.0
借上物件	41,317	7.1	45,455	10.0	49,380	3,925	8.6
管理委託物件	31,167	0.3	31,040	△0.4	31,399	359	1.2
自社所有物件	3,462	22.3	4,116	18.9	4,674	558	13.6
(内、食事付き)	9,098	26.1	12,631	38.8	15,215	2,584	20.5
(内、家具家電付き)	21,780	20.7	27,366	25.6	30,532	3,166	11.6
入居率 (%) ※1	99.9	+0.1pt	99.9	0.0pt	99.9	-	0.0pt
契約決定件数(件) ※2	29,146	19.5	※5 29,454	1.1	29,943	489	1.7
(内、当社管理物件)	22,101	22.3	22,330	1.0	23,298	968	4.3
高齢者住宅事業							
管理戸数 (戸)	※4 666	0.0	※4 722	8.4	※4 722	0	0.0
管理棟数 (棟)	14	0.0	15	7.1	15	0	0.0
入居率 (%) ※1	94.1	+2.4pt	89.9	△4.2pt	92.1	-	2.2pt
(内、安定稼働物件) (%) ※3	94.1	+0.3pt	93.2	△0.9pt	92.1	-	△1.1pt
合計							
管理戸数 (戸)	76,612	4.7	81,333	6.2	86,175	4,842	6.0

(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

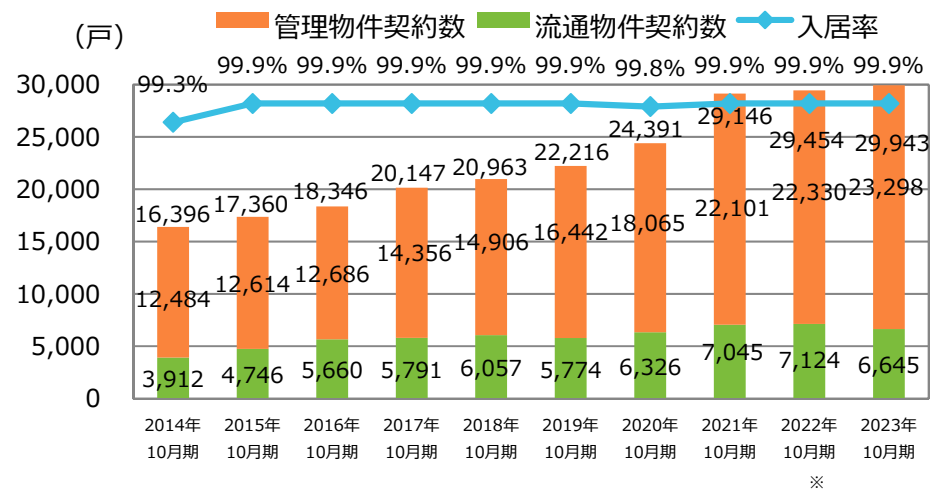
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2023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	1,905	1,476	262	3,643	67
東北	5,301	2,979	148	8,428	51
首都圏	17,612	5,825	1,296	24,733	0
東海	3,397	1,808	528	5,733	0
京滋北陸	5,668	7,717	1,493	14,878	356
阪神	6,416	3,219	207	9,842	106
中四国	2,771	4,813	559	8,143	0
九州	6,310	3,562	181	10,053	142
計	49,380	31,399	4,674	85,453	722

不動産賃貸管理事業 入居関連指標の推移



※収益認識基準の運用の影響から、一部集計基準を見直しております

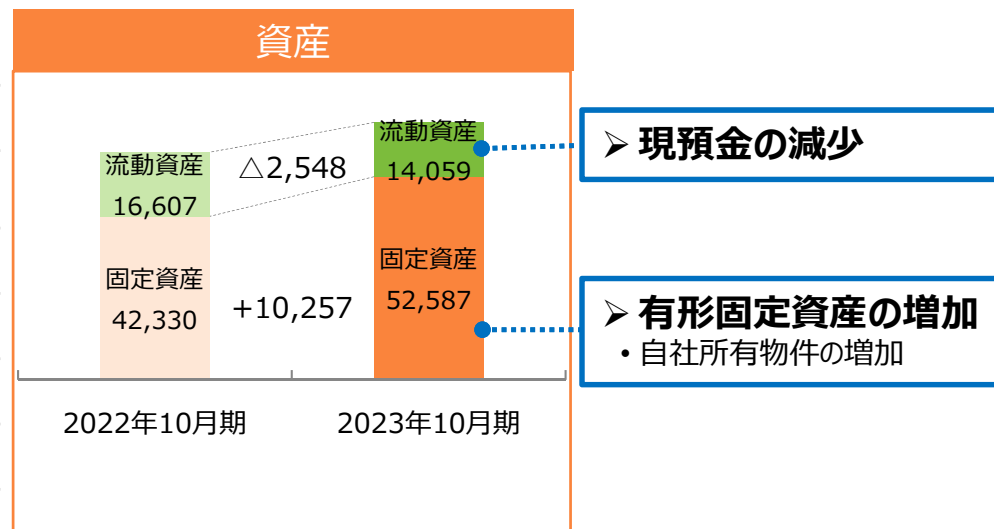


連結貸借対照表

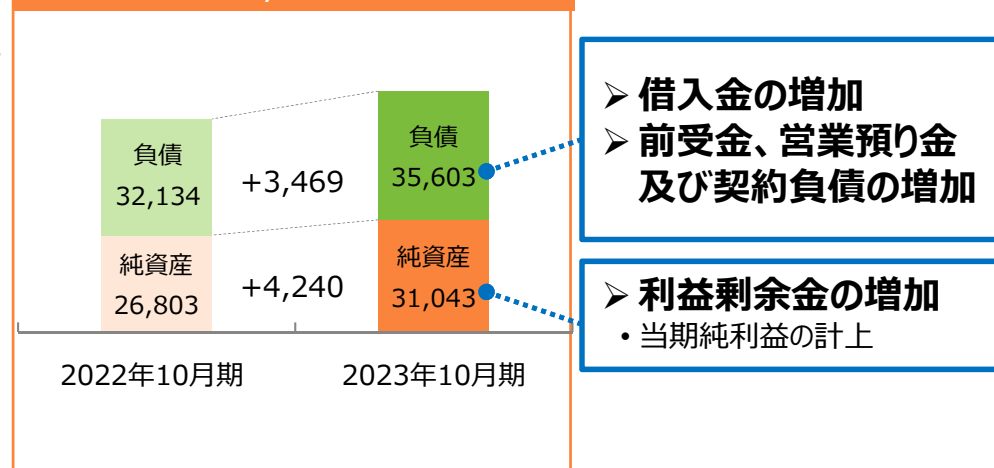
(金額単位：百万円)

	2022年10月期	2023年10月期	増減額	増減比 (%)
流動資産	16,607	14,059	△2,548	△15.3
現金及び預金	14,721	11,742	△2,979	△20.2
営業未収入金及び契約資産	653	789	136	20.8
棚卸資産	202	221	19	9.6
その他	1,029	1,305	276	26.8
固定資産	42,330	52,587	10,257	24.2
有形固定資産	34,969	44,655	9,686	27.7
無形固定資産	769	610	△159	△20.7
投資その他の資産	6,592	7,322	730	11.1
資産合計	58,938	66,646	7,709	13.1
負債合計	32,134	35,603	3,469	10.8
(有利子負債残高)	19,600	22,180	2,581	13.2
純資産合計	26,803	31,043	4,240	15.8
自己資本比率	45.4	46.5	-	+1.1pt
D/Eレシオ	0.73	0.72	-	△0.01

(金額単位：百万円)



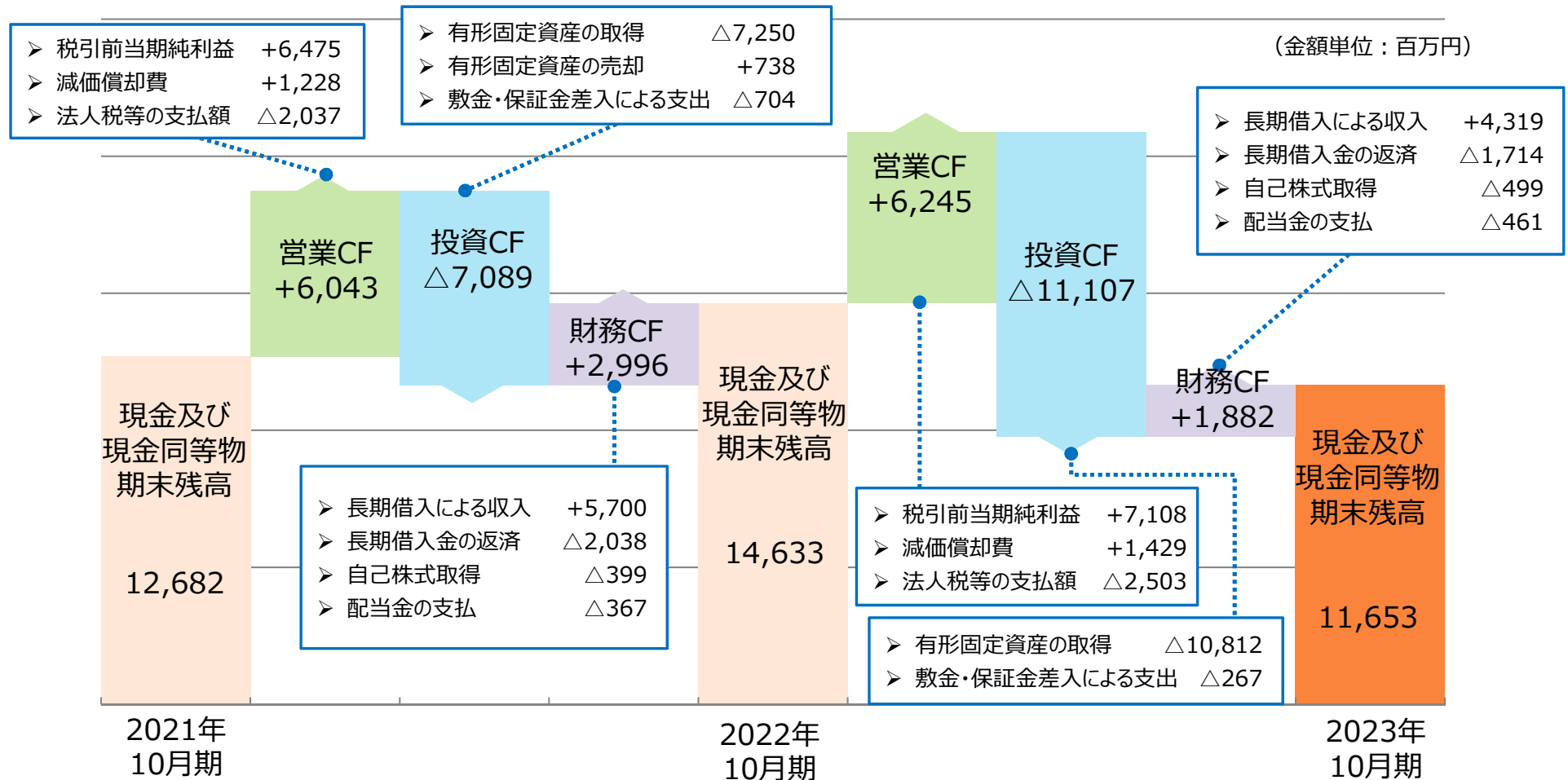
負債/純資産





連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ **営業CF** 税金等調整前当期純利益の計上、減価償却費の増加、法人税等の支払
- ✓ **投資CF** 自社所有物件の新規開発による有形固定資産取得、敷金・保証金差入による支出
- ✓ **財務CF** 長期借入れによる収入、長期借入金返済、自己株式取得・配当金支払いによる支出





高齢者住宅事業の譲渡および学研HDとの業務提携について

高齢者住宅事業の譲渡について

高齢者住宅事業譲渡の概要

異動する子会社：

株式会社グランユニライフケアサービス（以下「GUCS」）

事業内容

高齢者住宅における介護サービスを中心とした運營業務

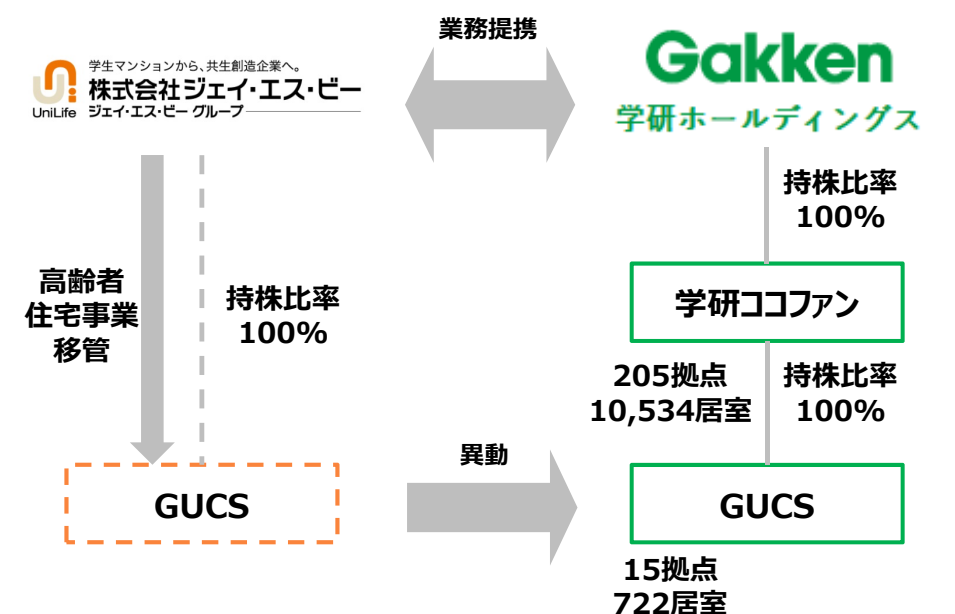
譲渡の相手先：株式会社学研ココファン（以下「学研ココファン」）

譲渡株式数：1,000株（発行株式数の100%）

譲渡価額：42億円（予定）

譲渡実行日：2023年11月1日

事業譲渡・業務提携スキーム



事業譲渡の理由/学研HDとの業務提携

事業譲渡の理由

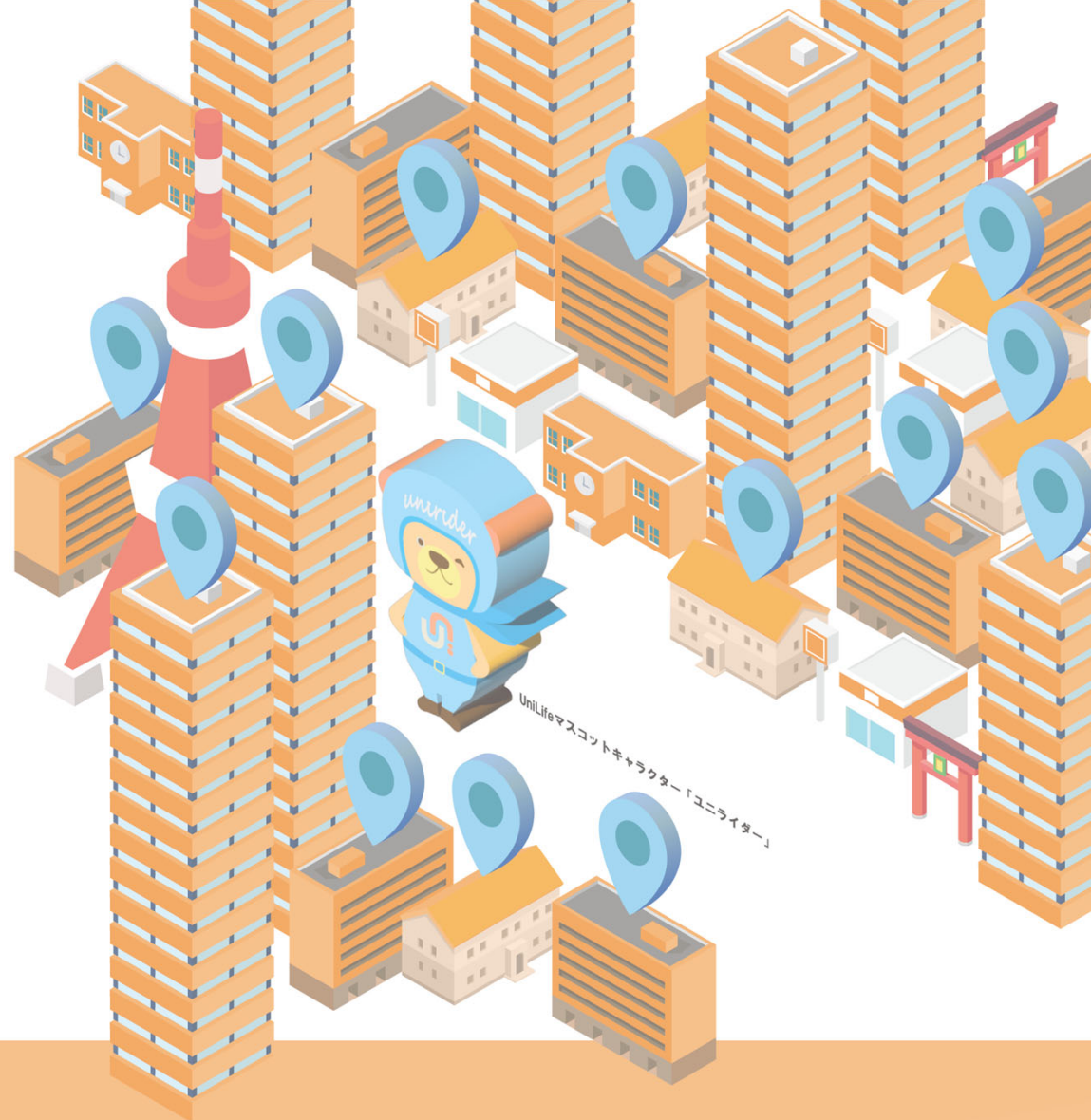
GUCS の目指す、地域社会への貢献といった事業の方向性が学研ココファンの展開する事業コンセプトと合致



より一層の地域社会への貢献に加え、双方の成長スピードの加速も図られ、持続的な事業成長の実現を目指すなかにおいて、GUCS の全株式を学研ココファンに譲渡し、学研ココファンの持つ強力な組織力のもと、GUCS が今後の事業を展開していくことが、双方にとって、最善のかたちであると判断

業務提携の内容

- 不動産開発に関する連携、協業
 - 両社の保有する不動産情報の共有及び活用
 - 新たなまちづくり（学生と高齢者の共生型住まい、大学連携版CCRCの構築など）の共同企画開発
 - 環境配慮型物件の開発にかかるノウハウの共有
 - 不動産関連サービス（DX 推進事例の共有、プロパティマネジメント業務における連携など）の相互提供
- 相互送客等による連携
 - 学研HD グループによる、当社グループへの顧客紹介
 - 当社グループの顧客に対する、学研HD グループ（主に教室・塾事業）の求人情報の紹介
- その他両社が新規の事業シナジーの可能性があると合意した事項



UniLifeマスコットキャラクター「ユニライダー」

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
- ✓ 対面・非対面双方を活用した営業戦略推進
- ✓ 原材料価格等の高騰を背景に、一定のコスト高を想定
- ✓ 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

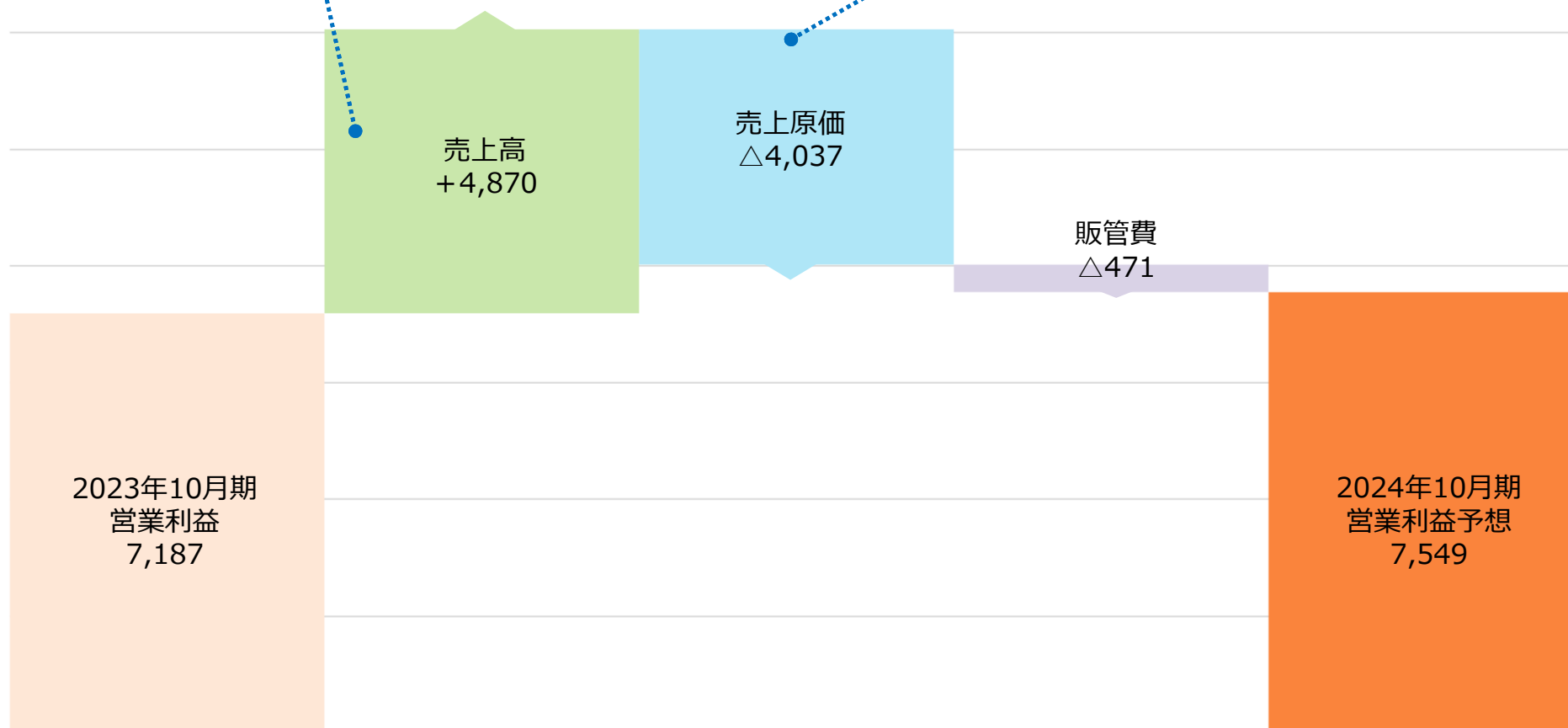


連結業績予想営業利益 増減要因分析

(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

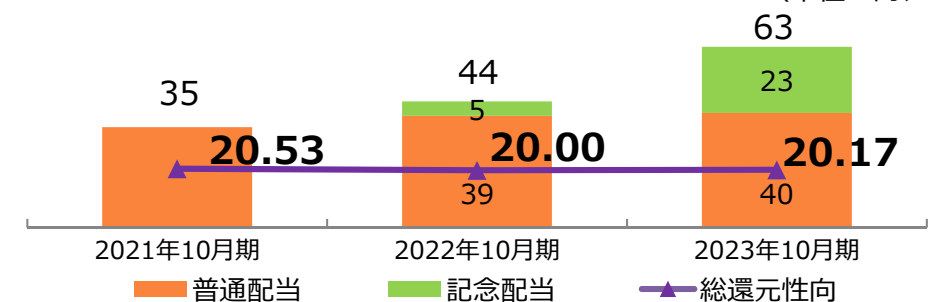
株主還元額

(金額単位：百万円)

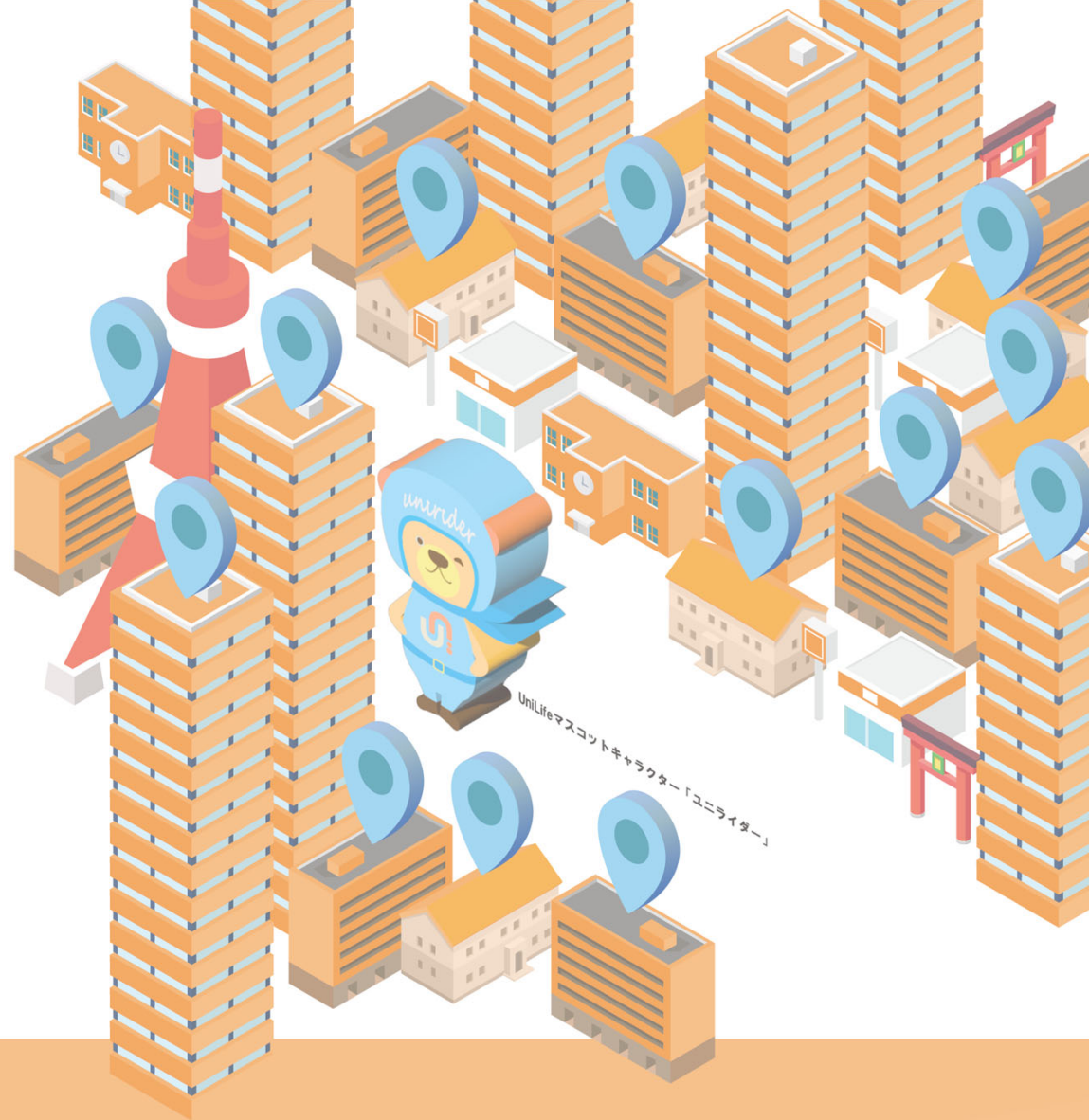
	2021年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期
配当金総額	367	461	663
自己株式取得	299	399	299
合計	667	860	963

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「GT01」の振り返り

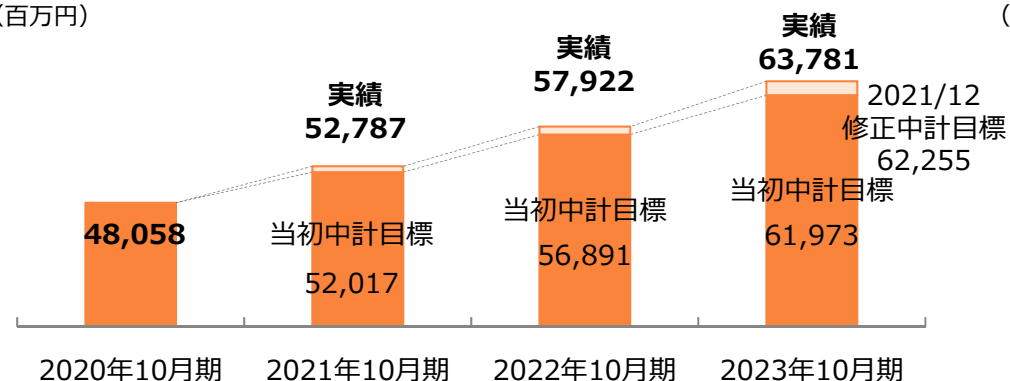


中期経営計画 利益計画の進捗（連結）

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

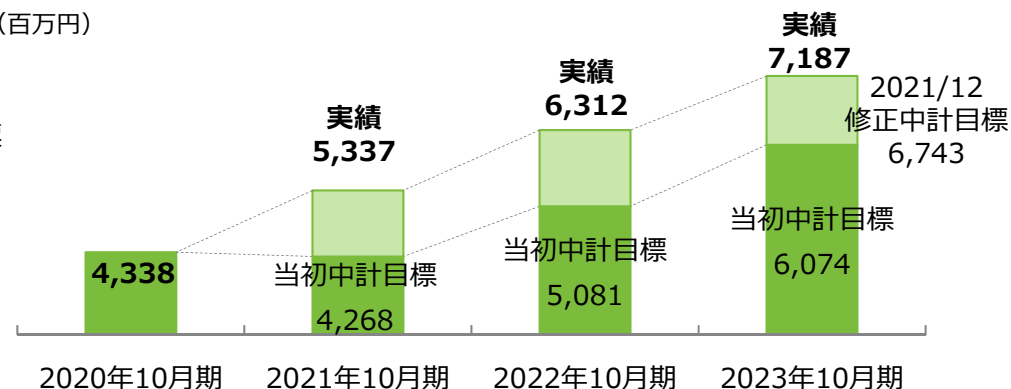
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



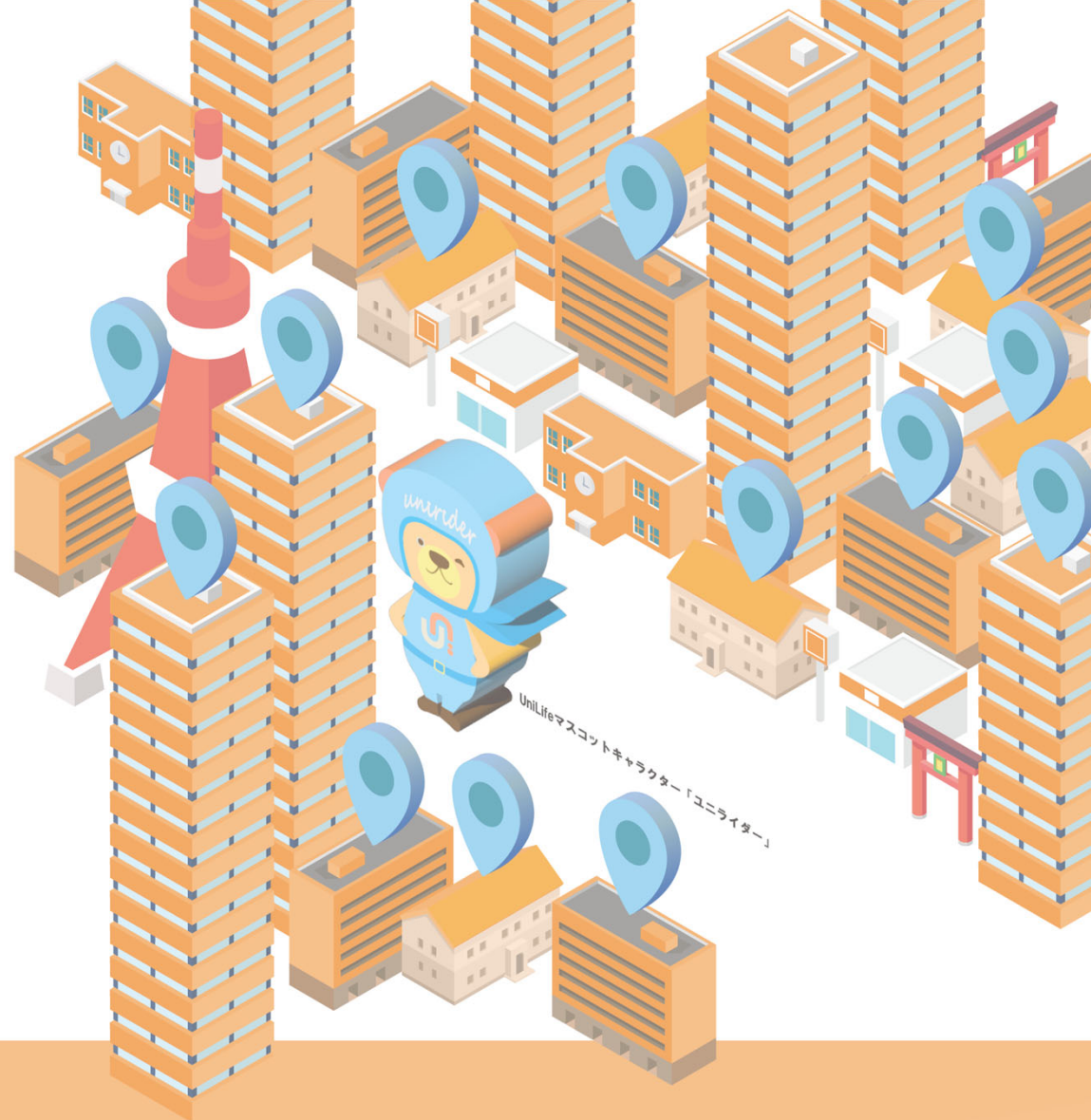
	2020年	2021年			2022年					2023年			
	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期	10月期
	実績	実績	当初計画	計画比	実績	売上比	前期比	当初計画	計画比	実績	売上比	前期比	当初計画
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(%)	(百万円)
売上高 ※1 ※2	48,058	52,787	52,017	1.5	57,922	100.0	9.7	56,891	1.8	63,781	100.0	10.1	61,973
不動産賃貸管理事業	44,932	49,519	48,538	2.0	54,433	94.0	9.9	52,799	3.1	60,183	94.4	10.6	57,036
高齢者住宅事業	2,714	2,802	2,833	△1.1	2,866	4.9	2.3	3,018	△5.0	2,981	4.7	4.0	3,234
その他	411	466	644	△27.6	622	1.1	33.5	1,073	△42.0	617	1.0	△0.9	1,702
営業利益	4,338	5,337	4,268	25.1	6,312	10.9	18.3	5,081	24.2	7,187	11.3	13.9	6,074
不動産賃貸管理事業	5,464	6,642	5,725	16.0	7,780	14.3	17.1	6,561	18.6	8,767	14.6	12.7	7,413
高齢者住宅事業	306	353	280	25.9	260	9.1	△26.3	280	△6.9	310	10.4	19.1	360
その他	△106	△172	△199	-	△59	-	-	△44	-	△19	-	-	109
全社又は消去	△1,326	△1,486	△1,538	-	△1,668	-	-	△1,716	-	△1,871	-	-	△1,808
経常利益	4,248	5,203	4,123	26.2	6,189	10.7	19.0	4,899	26.4	7,073	11.1	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	4,303	7.4	32.3	3,198	34.6	4,775	7.5	11.0	3,806

※1. セグメント間取引は含まない ※2. 各セグメント売上高の売上比は売上高全体に対する構成比を表示



中期経営計画 施策の進捗

	施策	進捗評価 (S-D)	コメント
不動産賃貸管理事業			
DX化の推進	<ul style="list-style-type: none"> マンション企画のDX推進による不動産オーナーサポートの充実化および営業効率化 マンション賃貸のDX推進により、入居者の利便性向上、非対面接客の推進 DX推進により、入居者・不動産オーナー・巡回点検担当者サポートの充実化、管理業務効率化、コスト削減 	B	<ul style="list-style-type: none"> 新規物件開発が順調に推移、管理戸数、利益率とも超過達成 コロナ禍による留学生の入国制限が緩和され、UniLifeブランド・コンセプトを取り入れた食事付きや家具家電付き物件の促進、WEB広告・エージェント・学校との提携における募集活動が奏功した コロナ禍の中、物件紹介からクロージングをオンラインで一気通貫して行うことで顧客ニーズに応えることに成功
バリューチェーンの強化	<ul style="list-style-type: none"> 「企画・開発・提案力」「募集力」「管理力」が一体となった一気通貫のサポート体制確立 	S	<ul style="list-style-type: none"> 報連相の円滑化を目的にオーナーアプリの導入 企画開発部門・リーシング部門・メンテナンス部門の三位一体による商品開発および24時間365日の入居者アフターサービスについて更なる充実を目指す
学生の価値創造を意図したビジネス拡大	<ul style="list-style-type: none"> マンションに成長支援設備の設置 学生に知の交流・創造機会の提供 地域創生への貢献 	A	<ul style="list-style-type: none"> 学びのマンションとして食堂又はオンラインを活用した人間力・社会人基礎力向上に向けた企画を実施 盛岡にて地元就職活性化や地方定住に向けたイベントを開催
高齢者住宅事業			
高齢者住宅の地域公民館化の推進	<ul style="list-style-type: none"> リアルとオンラインのハイブリッド型による公民館化の推進 地域イベントの開催サポート 高齢者住宅間の相互訪問による交流 	B	<ul style="list-style-type: none"> 京都嵐山にて循環型社会を意識した地域住民向けの古着回収・おもちゃ修理のイベントを開催、近隣の高齢者施設との合同イベント（田植え・トークショー）を実施、 地域との交流促進に向け、地域包括支援センターとポッチャ体験会を継続開催
高齢者所有不動産の利活用促進	<ul style="list-style-type: none"> 高齢者住宅入居時等に所有不動産の利活用・売却支援 世代間ホームシェア 生前整理サポート 	B	<ul style="list-style-type: none"> 高齢者住宅へのご入居時にご自宅等の所有不動産の売却を支援。地域の空き家課題解決にもつなげている 不要品処理等のご自宅整理を支援
在宅生活支援の拡充	<ul style="list-style-type: none"> 福祉用具貸与および介護リフォームの提供エリア拡大 見守り事業の開始 看護体制強化、ヘルステックの利活用 	B	<ul style="list-style-type: none"> 大阪北摂地区における福祉用具貸与の提供エリア拡大により、件数増加。一部の高齢者住宅において、掃除ロボット、見守りデバイスを導入し、DXによる生産性の向上を図る 京都市及びビジトロの協力のもとVirtuleap社（ポルトガル）とVRを活用した認知機能トレーニングの実証事業を実施
新規事業			
グループシナジーの発揮	<ul style="list-style-type: none"> 新たな若者成長支援サービス開始 HR事業プラットフォームの提供開始 留学生、外国人材の活躍促進 	B	<ul style="list-style-type: none"> 京都2棟、大阪1棟食事付き物件にて「若年者成長支援」として月1回程度の講座を食堂で実施 「HR事業プラットフォーム」では、就職支援から有料職業紹介へと、情報のマネタイズを深耕 「外国人材活躍」では日本語学校生徒数増加、一般コースでの就労支援の取組開始
進捗評価の目安 S: 予定を上回る大変順調な進捗 A: 予定を上回る順調な進捗 B: 予定通りの進捗 C: 予定より若干遅れ気味 D: 予定より大きく遅れ気味			



IV. 新中期経営計画「GT02」について

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」



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



ジェイ・エス・ビーを取り巻く環境変化

サステナビリティ

人的資本

業績に繋がる社員育成・
成長QOL向上支援
選ばれる会社になるため
の従業員満足度向上

気候変動

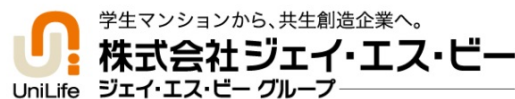
温暖化／災害増加・激
甚化、食料不足等に打
克つ事業継続性確保
環境対応商材開発

Xの時代

デジタル（D）、サステナ
ビリティ（S）、グリーン
（G）を通じたビジネス
モデルの創出・社会課題
解決・投資創出

物価高の経済

コスト高を付加価値で
克服する商材開発



選ばれる会社になるために 克服すべき課題

技術革新

課題解決に必要なデジ
タル等の科学技術親和
性向上および必要に応
じたアライアンスの獲得

人口問題

日本の少子化
世界の人口増
相反する状況への対峙

知財・技術

世界標準の獲得 競争

J-PBSAを通じて特許
等知的財産を含めた国
際的標準仕様の確立

国際情勢

ウクライナ問題の長期化・
台湾有事リスク・各地紛争・
人権問題等の理解

社会情勢



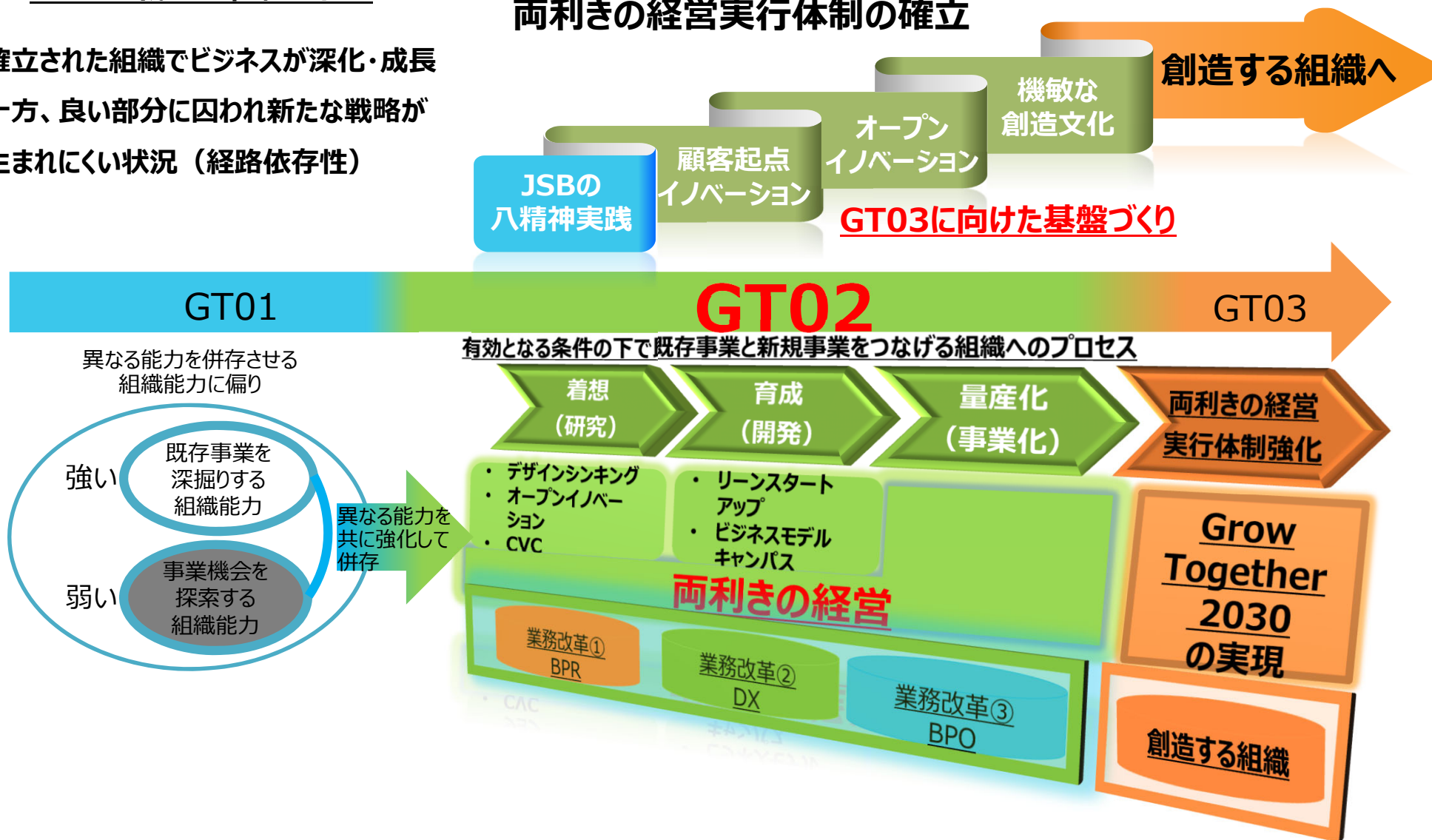
組織改革～両利きの経営実行体制の確立

GT01: 戦略は組織に従う

- 確立された組織でビジネスが深化・成長
- 一方、良い部分に囚われ新たな戦略が生まれにくい状況（経路依存性）

GT02: 組織は戦略に従う

両利きの経営実行体制の確立





「GT02」の重要項目および施策

① 業務改革 イノベーションを生む土壌 for “組織スラック”

- ・ 両利きの経営実現
- ・ 生産性向上

業務改革の3本柱：BPR/DX/BPO

- ・ 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

① 人的資本	② 知的資本	③ 気候変動	④ 事業ポートフォリオ
<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 	<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 	<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 	<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
成長時間短縮の方策			

※組織スラック：企業活動を維持するために必要な量を超えた、財務的資源や人的資源の余剰分 → **イノベーションを生む土壌**



マルチステークホルダーとの共創

ステークホルダーと共創・エコシステム確立



長期的・持続的企業価値向上へ

自社の価値観や重要課題（マテリアリティ）を踏まえ、
ステークホルダーと価値共創実現に向けて計画策定・実行

業務改革

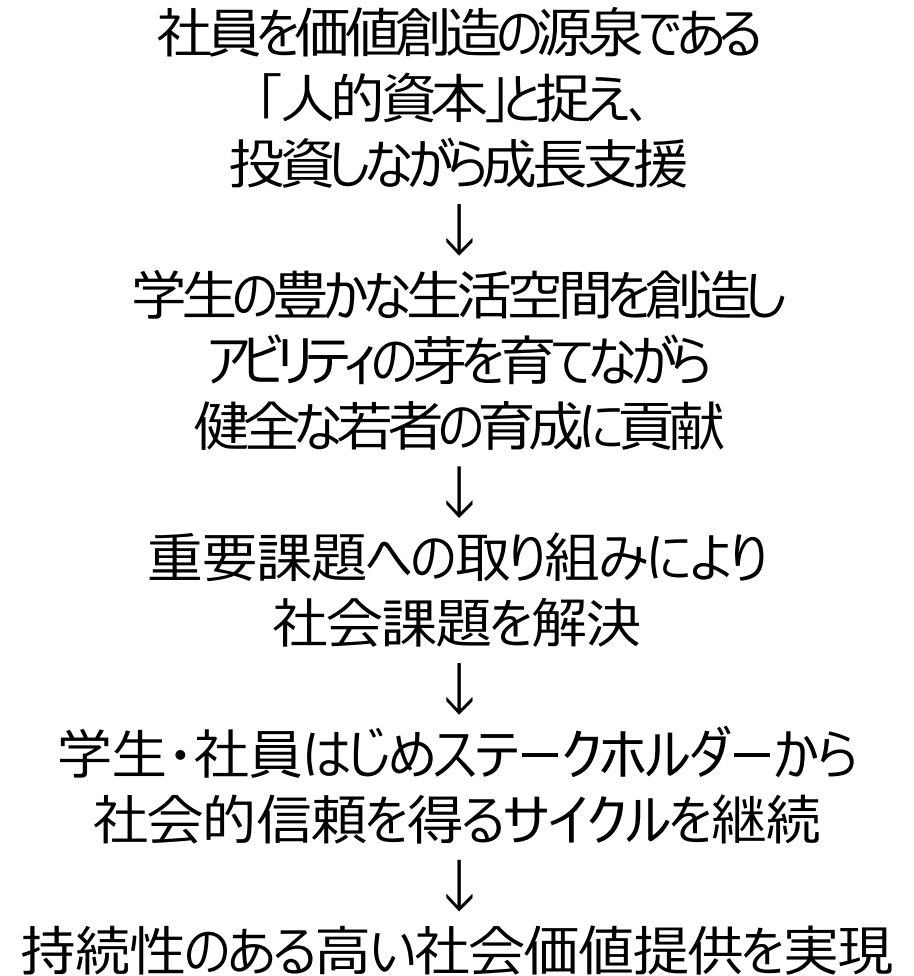
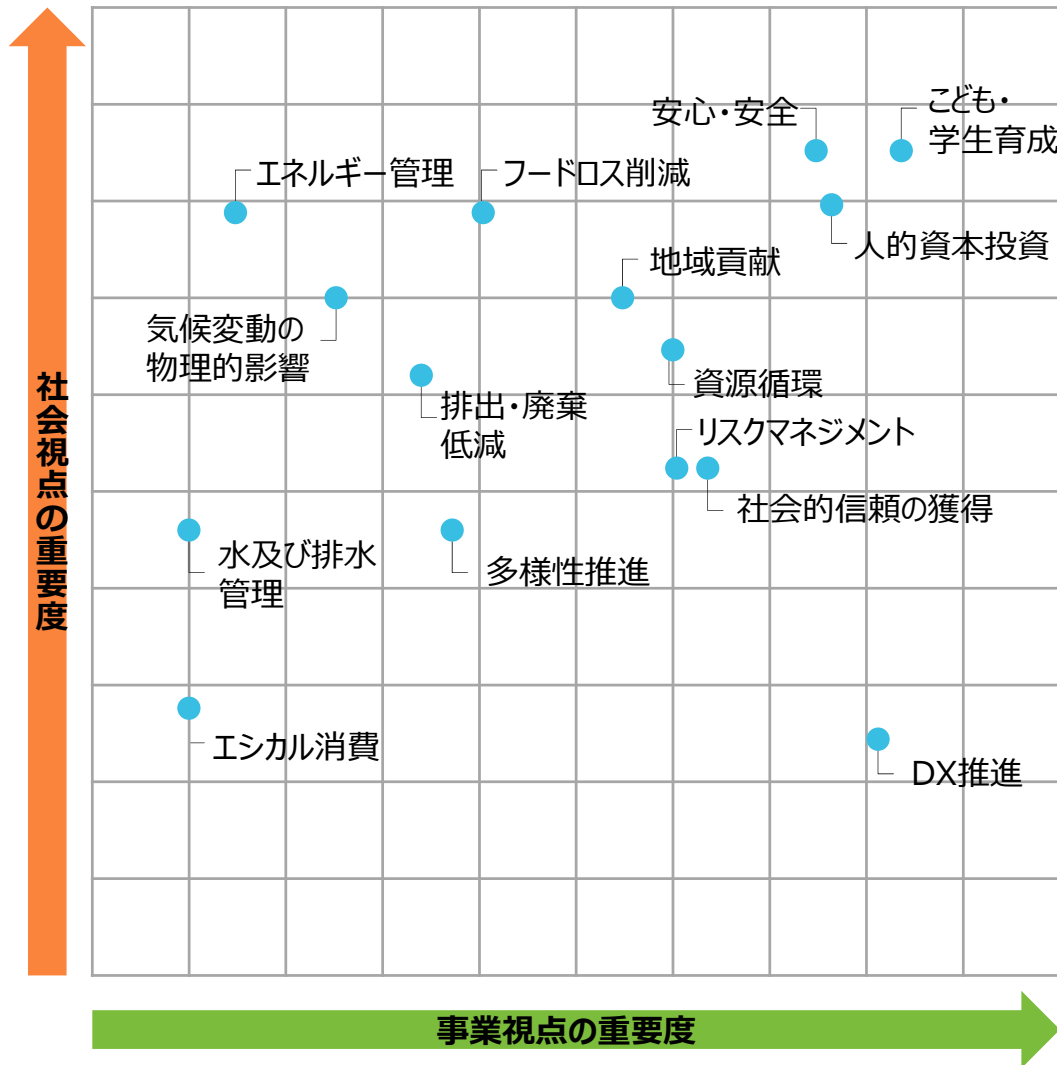


戦略実行の組織基盤確立へ



社会への長期的な価値提供に向けての重要課題（マテリアリティ）の特定・目指す姿

マテリアリティ・マップ





① 人的資本－人的資本への投資、人材戦略

コンセプト

従業員は資産である ～社員が笑顔でチャレンジの舞台へ立てる企業に～

ジェイ・エス・ビーの 八精神

1. 困難にこそ立ち向かおう
2. 仕事はとことん楽しもう
3. 常にベストを尽くそう
4. 心を込めてもてなそう
5. 既成概念を捨てよう
6. 自覚をもってルールを守ろう
7. グローバルな視点を持とう
8. 社会に貢献できる人になろう

バリュー (VALUES)/大切にしているもの

- 衝動をカタチに
(一人一人の挑戦と創造ができる“場”を)
- Welcome Trial&Error
(挑戦の先には、成功か成長のみ)

方針

- 挑戦を推奨する組織風土の醸成
- ダイバーシティ・インクルージョンの推進
- 教育研修制度の充実
- 生活と仕事の調和 (新しい働き方に対応)
- 社員エンゲージメントの向上

人事制度

- ・個々のスキルに基づく登用 ・多様な人材受入
- ・様々な働き方への対応
- ・ジョブ型等のキャリアパス追加

教育研修制度

- ・経営層教育 (リーダー育成) 強化
- ・リスクリテラシー充実
- ・ITリテラシー向上 ・外部研修活用

職場環境

- ・組織風土改革推進 ・エンゲージメント向上推進
- ・電子化促進 ・リモート化推進 (オフィス効率化)

開示・体制

- ・Cガバナンスコード対応 ・人的資本開示対応
- ・社内リーガル体制整備 ・内部監査体制強化





②知的資本－経営資源・無形資産等の確保強化

知的（技術）資本への投資

- ・DX戦略推進部門の組成と各部署へのDXリーダー配置
- ・DX関連ベンチャー企業への投資
- ・CVC組成

DXの目的（DX＝組織のあり方を根本的に変える取り組み）

デジタル技術を継続的に活用してビジネスのあらゆる領域に取り入れ、顧客体験の向上とコスト削減の両方を実現することによって競争優位性を築くこと

データドリブン文化醸成

- ・定量的文化の定着
- ・データ分析部門の育成
- ・データ・感性を両立させた文化創生
- ・技術や工夫を交えた情報のデータ化実践

人的資本／M&A連動

- ・ITリテラシ・スキルレベルの向上・業務スピード底上げ
- ・グループのシステム管理・開発能力の維持・向上
- ・自社開発と外注を使い分け経営戦略の幅を広げる
- ・継続して先端知見を得られる仕組みの構築

人的資本／内部統制連動

- ・IT機器／システムの網羅的なロギング
- ・現状の運用に合わせた統制の適切な見直し
- ・システムセキュリティ・IT統制についての知見の底上げ
- ・実効力のあるIT統制、必要リソースの確保





③気候変動－気候変動等のESGに関するリスクと機会の認識

リスク・機会の項目	大分類	中分類	小分類（リスク・機会の項目）	リスク・機会の要因	2℃シナリオ	4℃シナリオ	事業への影響	
①	移行リスク	政策と法	①炭素税徴収、関連運用コスト増加	新規物件開発・既存物件維持	○		炭素税負担による自社負担のエネルギーコスト増加 炭素税負担による資材調達コスト増加	
②		技術・評判	②ビジネスの停滞・退化	ZEH・ZEB等の低排出物件の不採用	○		顧客・社会のニーズの変化に対応できない物件の入居率や家賃低下に伴う売上高の減少、物件評価額の低下による減損	
③	物理リスク	急性	③物件被害	自然災害の激甚化や増加		○	自社管理物件の修繕費や保険料等の災害対応コストの増加 使用・収益不能物件の発生および被災リスクの高い物件の入居率低下・賃料減額による売上高減少	
④		慢性		④通学出来ないことによる下宿生減少	疫病発生		○	感染リスクの高まりによる下宿生数減少に伴う売上高減少
⑤				⑤管理運営体制の機能不全	疫病発生		○	社会活動停止による管理運営機能低下に伴う売上高減少
⑥				⑥外勤業務生産性の低下	気温上昇		○	過酷状況下での労働時間増加による売上原価増加
⑦				⑦物件の安全性や評価の低下	自然災害可能性の高い地域に所在		○	物件の募集力低下に伴う売上高の減少 自社管理物件の修繕費や保険料等の増加
⑧				⑧食材コストの高騰	収穫量の減少		○	食材コスト増加による売上原価増加、入居者食費値上げによる喫食収益減少
⑨			機会	製品／サービスレジリエンス	⑨自社管理物件の安全性訴求	災害対応能力向上		○
⑩		⑩BCPを礎にした競争優位性確立			顧客志向	○		
⑪	エネルギー源製品／サービス	⑪物件の付加価値向上		ZEH・ZEB等の低排出物件採用	○		⑪ ⑫ ZEH（ZEB）物件等の省エネ需要増加に伴う入居率や家賃上昇に伴う売上高の増加	
⑫		⑫省エネ・高効率化の推進		積極的な既存設備更新	○		⑫ エネルギー使用量削減による売上原価の減少	
⑬		⑬新規ビジネスの検討		脱炭素の反映	○		新規ビジネスの展開による売上高の増加	

東証プライム市場に属する企業としての社会的責任を意識し、環境面において以下の実現を目指す

温室効果ガス総排出量の算出／ZEB・ZEH物件の展開、物件における再エネの活用
リノベーションの推進・メンテナンスが容易な物件の開発
気候変動対応についての学生共創エコシステムの構築



④事業ポートフォリオ - キャピタルアロケーションの方針、事業ポートフォリオマネジメント戦略

キャピタルアロケーションの方針

GT02期間の投資総額

300億円

自社物件開発

270億円

新規事業／DX

20億円

サステナビリティ／更新

10億円

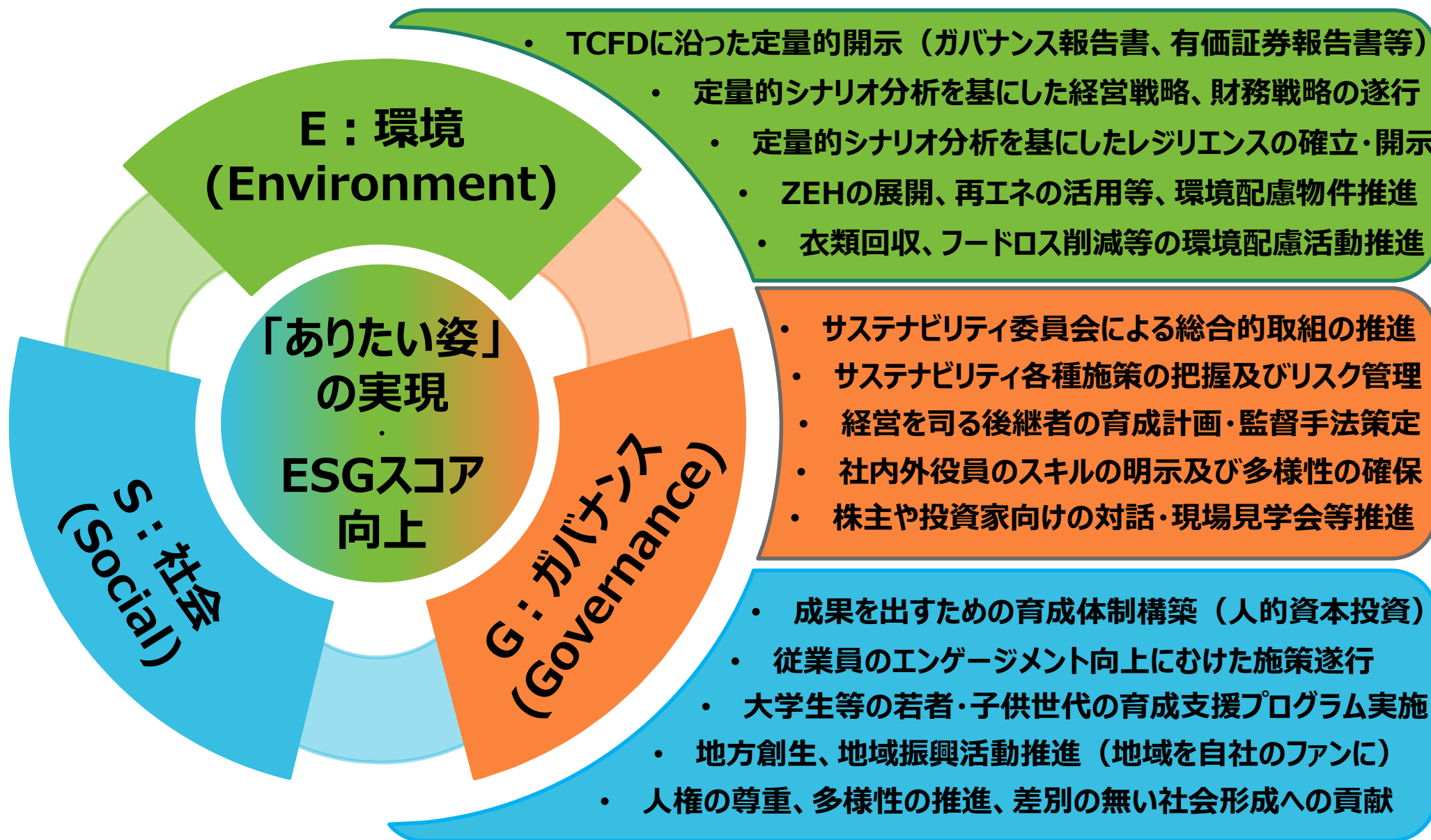
- 資本コストをベースとした投資意思決定
- オーガニックグロースとM&Aグロースの両立

事業ポートフォリオマネジメント戦略

- 学生マンション事業の更なる拡大
- 新規事業領域への成長投資
- ROICの重視による資本効率の向上
- 事業別B/S、事業別ROIC算定に向けた環境整備



ESG、SDGsへの取組み - 戦略への組み込み





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」

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



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

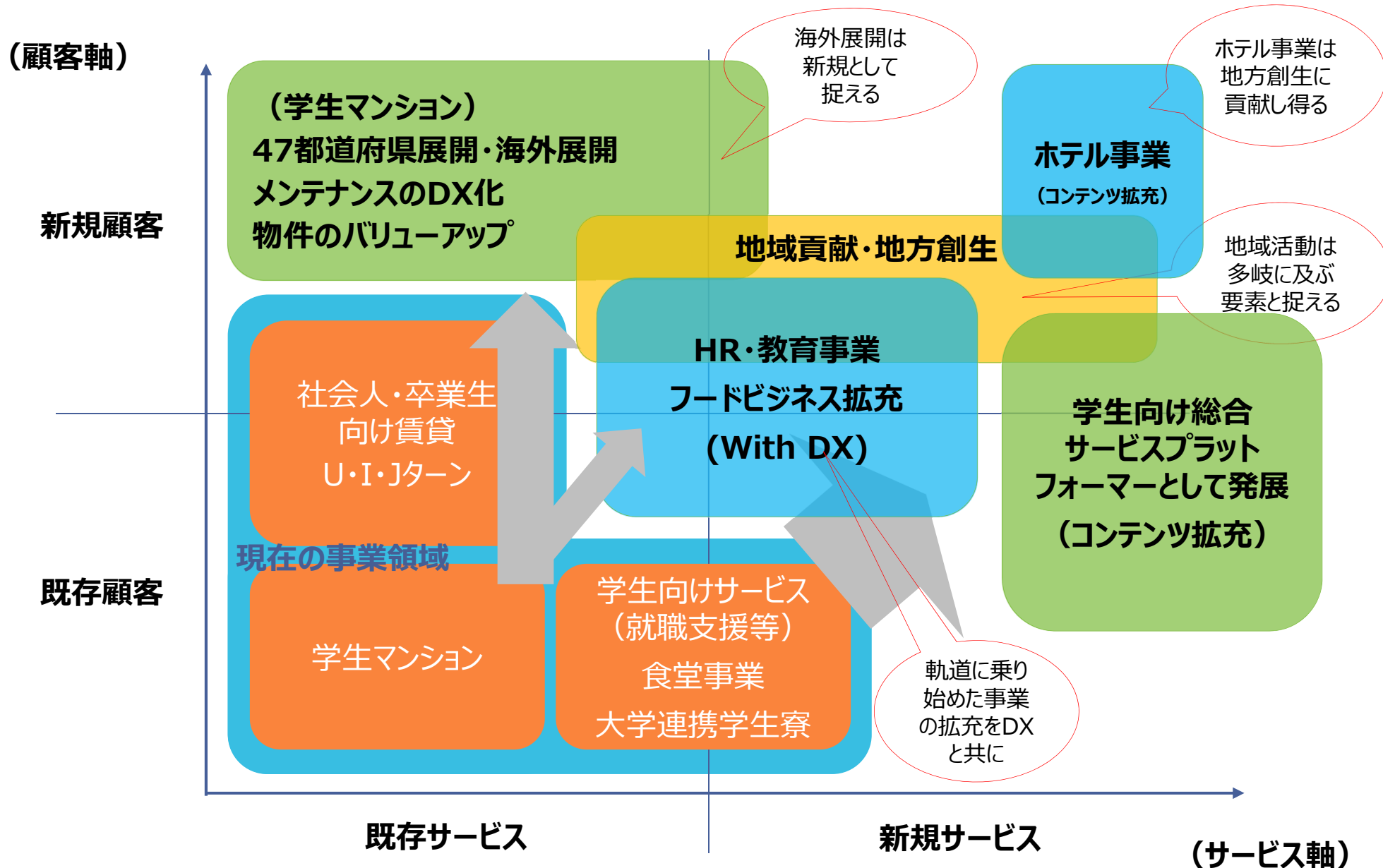
GrowTogether2030

- 「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



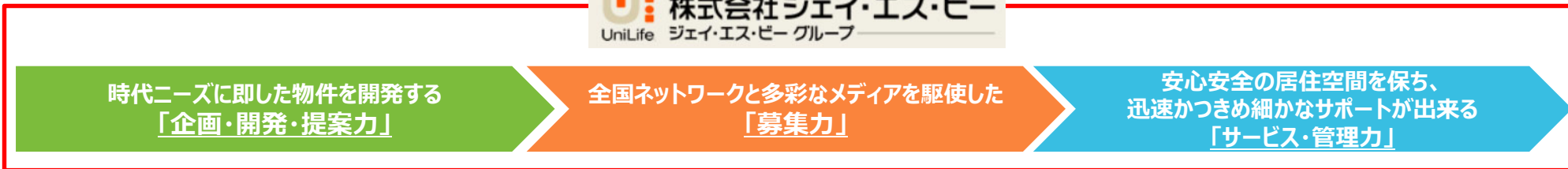
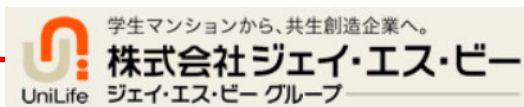
2030年に向けた事業領域の拡大





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

(仮称)Uni E'terna 長崎文教グローバルハウス



長崎大学の協力のもと、長崎大学生協と共同募集・共同管理実施予定

(仮称)Uni E'terna 山口吉田学生会館ANNEX



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、別館を建設中

大学とのネットワークを生かして開発強化

M & A の積極的な検討、情報収集

既存事業の拡大

■ 学生マンションの全国展開サポート



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
 ジェイ・エス・ビーグループ
 UniLife

M&A・提携などの活用



M&Aグロースの追求

環境配慮型マンションの標準化(BELS評価)

「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



- 外皮性能
 - 一次エネルギー消費量
- について評価

「BELS」認証



(仮称)学生会館 Uni E'meal 福井花月



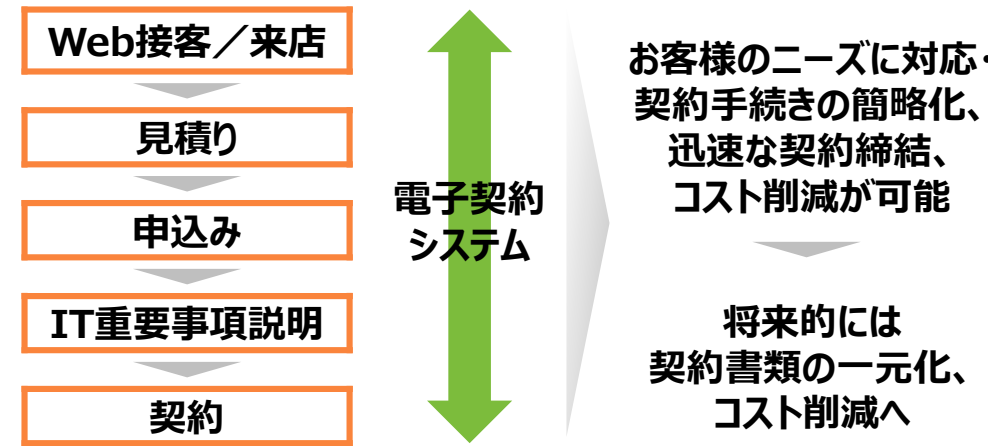
新築物件の省エネ設計推進、既存物件の改修により環境配慮型マンションの標準化へ



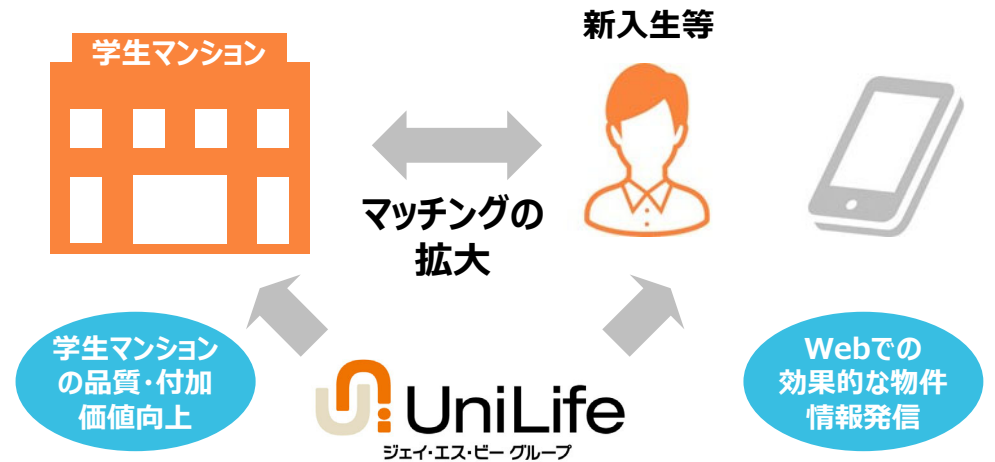
不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸



契約電子化による契約書類の一元化に向け検証



不動産テックを駆使したWEB募集の強化



自社物件のエネルギー消費量計測と省エネ化



家具家電のリユース





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 「住まいサポートアプリtotono」



更新等各種申込み電子受付、アンケート取得
マンション内・地域とのコミュニケーションツール化

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

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

フードテックの活用

ロボットシェフ



食事付きマンションに
おけるロボットシェフ導入

調理の省力化、省人化へ

喫食需要予測



食事付きマンションでの
喫食需要予想にAI活用

材料費、人件費の削減へ

フードロス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



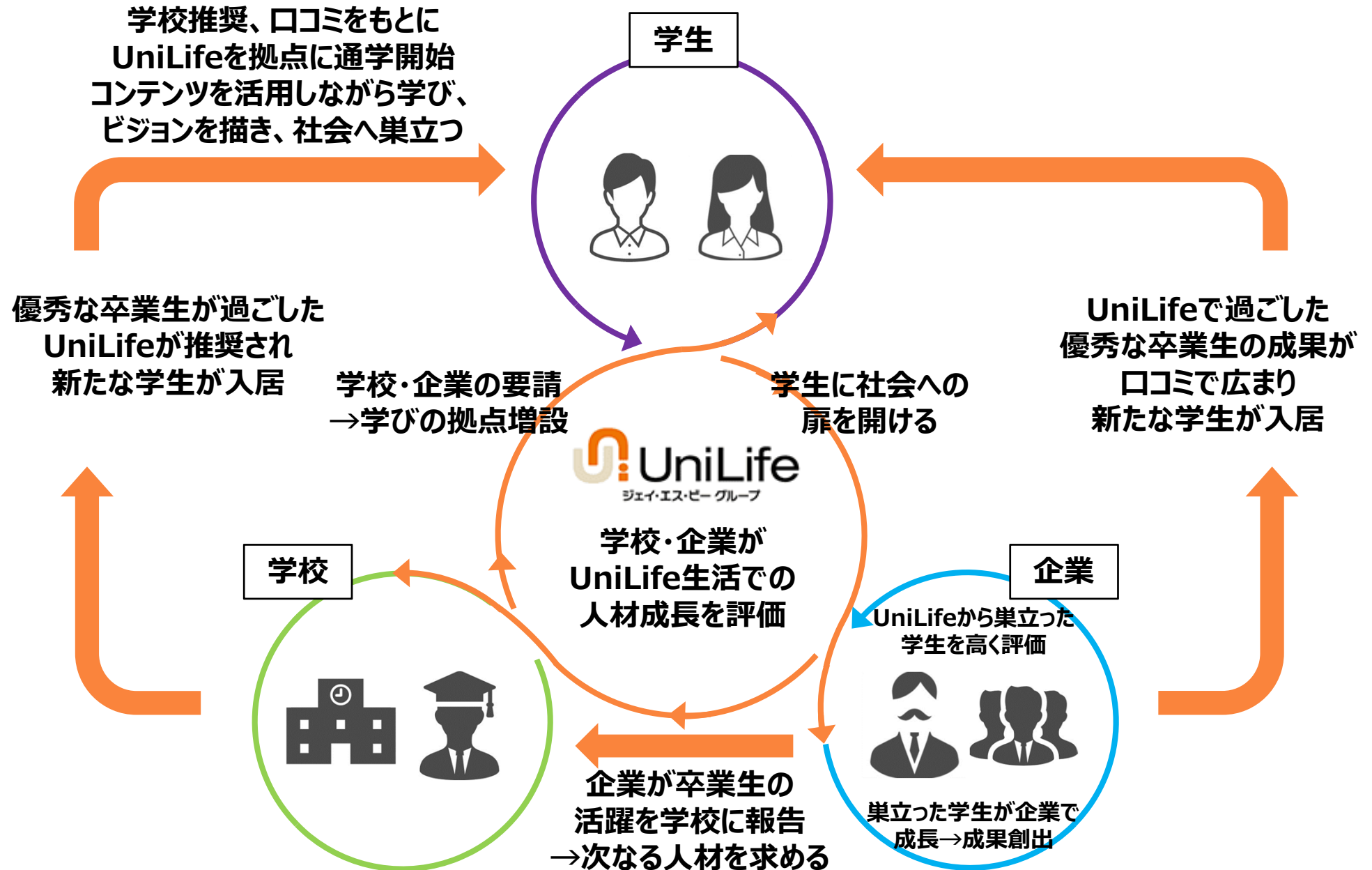
生ごみ処理機

2024年春完成の
2物件に導入予定

フードロスの極小化、資源化へ



UniLifeにしかできない学生育成サイクル





「新価値創造 学生マンション」へ

UniLifeブランド認知度拡大 / ブランドイメージの向上

幼少期から大学生まで、本人及び親御様向けへの事業展開により、
基幹ブランドであるUniLifeをより早く、より近くに感じて頂ける施策を展開

UniLifeでしか提供できない顧客体験価値（CX）の提供

多くの体験や学びの場など、他とは一線を画す独自ソフトの提供

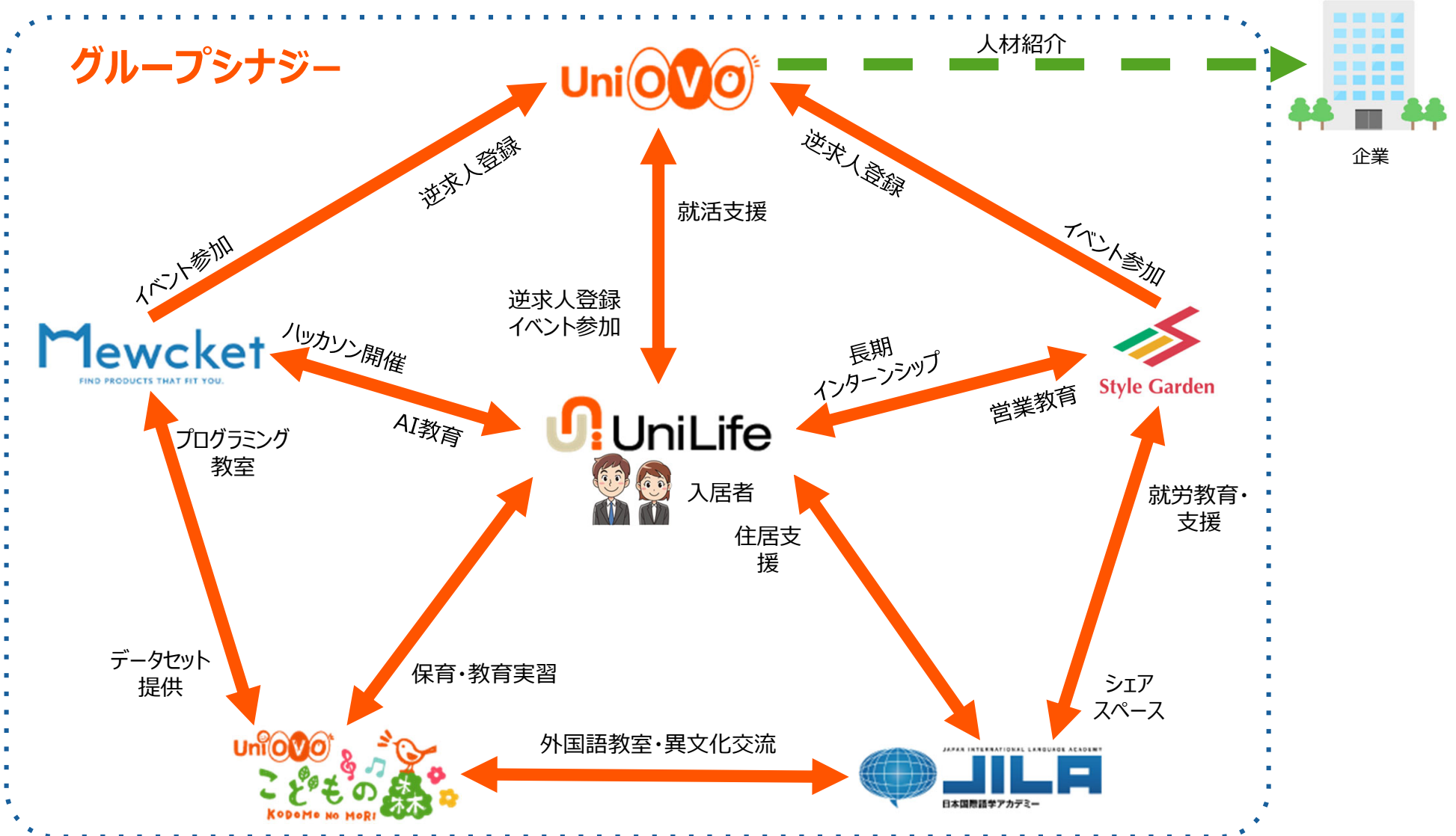
社会的価値が高い人材の育成

社会を一変させるような出来事に相對しても、新しい社会において活躍できる本質的人間力を持った人材、
高度IT化社会においても第一線で活躍出来る人材の育成



日本社会の重要インフラとしての「新価値創造 学生マンション」へ

グループシナジーの追求



UniLifeを中心に事業開発本部下、現状5つのブランドのコラボにて様々なシナジーを創出へ
学生マンション併設食堂での学び・体験提供にて、スペース活用も合わせて進める



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

- 「学生下宿年鑑2024 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2024 (ひとり暮らしGUIDEBOOK)」の表紙に採用



専門学校生 S.Mさん

ひとり暮らしが明るく楽しいイメージとなるような表紙デザインを目指しました

- "学びのマンション"プロジェクト

→ 学生マンションの入居者を対象とした野菜収穫イベントの開催



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

Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

- Release⇔Catchプロジェクト
 - 古着回収と再循環のインフラ構築を行い、リユース文化を醸成する
- 循環フェスの主催企業の一員に
 - イベントにおいて古着回収、交換会、ワークショップ、マルシェ等開催



＜古着の回収＞

学生マンションから、共生創造企業へ。
株式会社ジェイ・エス・ピー
UniLife ジェイ・エス・ピーグループ

学生マンション



＜古着の仕分け・活用＞



古着の循環・再利用へ

「循環フェス@京都梅小路公園」

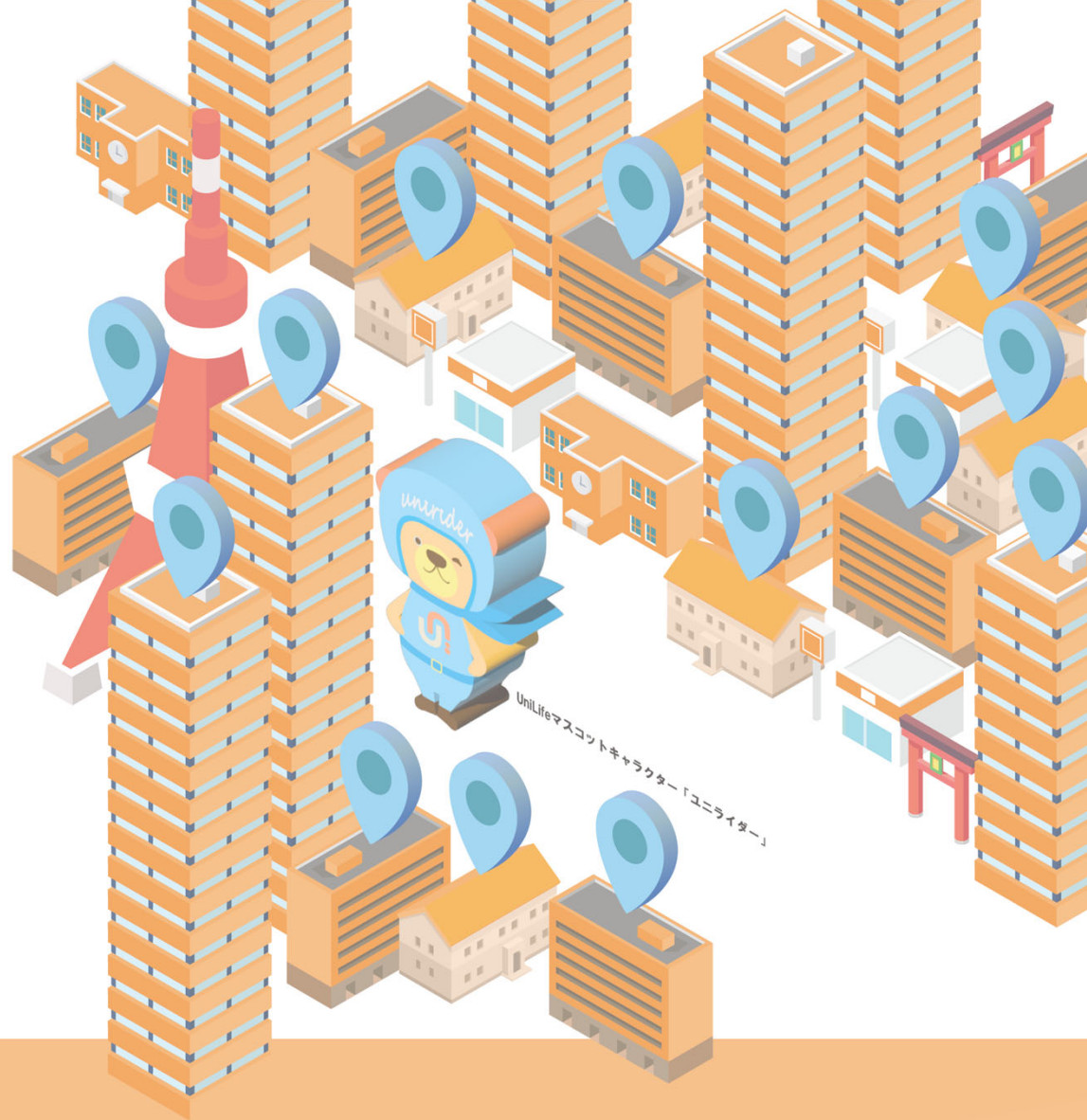
Governance : 企業価値最大化に向けて

- TCFD提言に沿った情報開示
 - 長期ビジョンGrow Together 2030の最終年である2030年において、気温上昇を2℃未満に抑えるシナリオ、気候政策を導入しないシナリオを前提としてリスクと機会を特定
- 取締役に対する各連結会計年度の業績に連動した業績連動報酬制度及び中長期インセンティブとしての株式報酬制度導入
- 2023年10月期第1四半期より、英文決算短信を開示



中期経営計画「GT02」の目標

	FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」			FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」
売上高	637億円	788億円	資本効率	ROE	16.5%	15%以上
				ROIC	9.8%	8%以上
			財務安定性	自己資本比率	46.5%	40%以上
				流動比率	116.7%	120%以上
営業利益	71億円	87億円			FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」
			入居関連指標	管理戸数	86,175戸	104,000戸
				契約決定件数	29,943戸	34,000戸
経常利益	70億円	85億円	成長投資	自社物件等	247億円	270億円
				DX/サステナ等	7億円	30億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	47億円	56億円			FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」
			女性管理職割合	9.2%	15%	
			男性育児休暇取得率	25%	50%	



V. Appendix



中期経営計画「GT02」目標 利益計画

中期経営計画「GT01」
(2020.11-2023.10)

中期経営計画「GT02」(2023.11-2026.10)

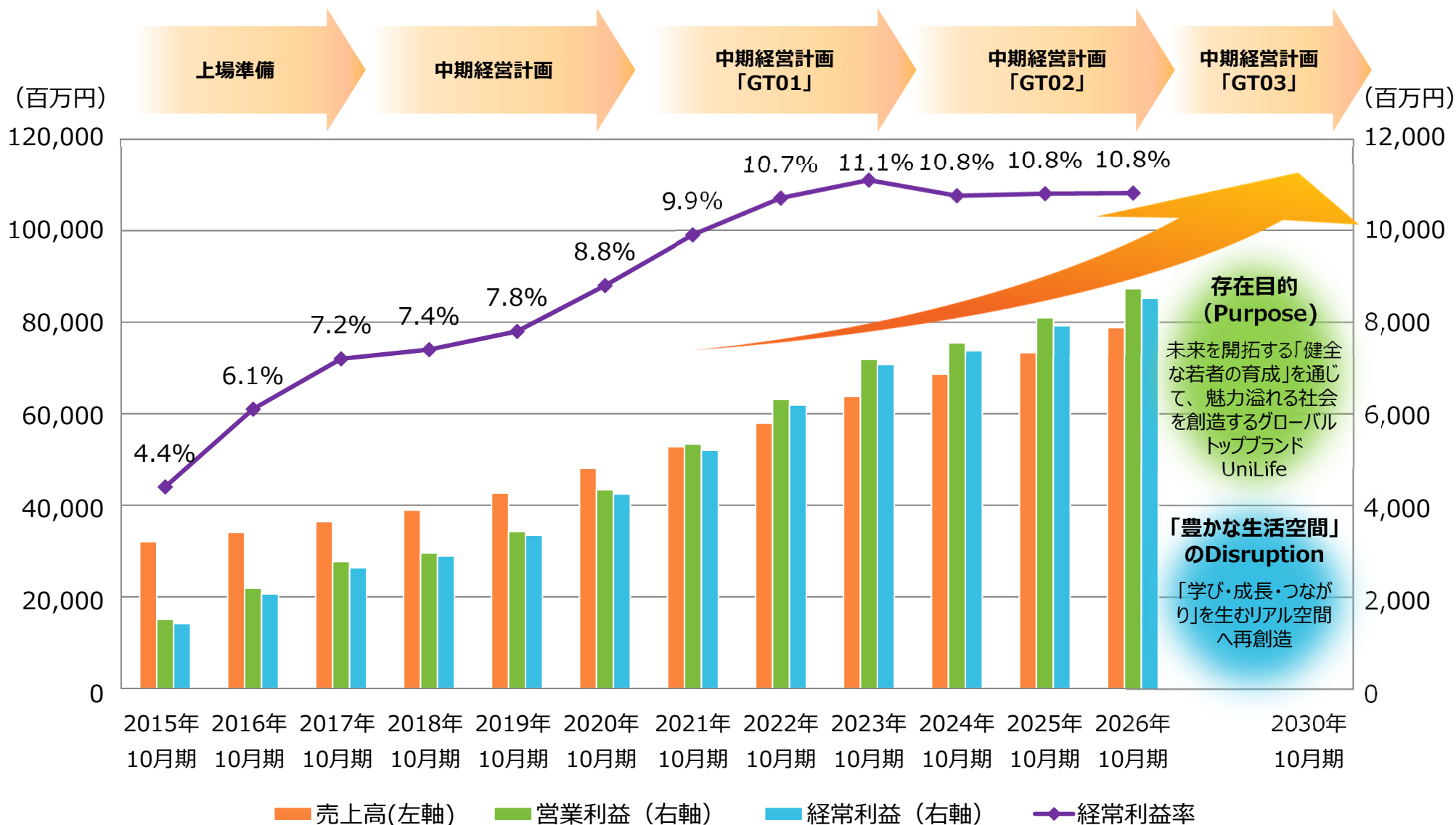
	2023年10月期			2024年10月期			2025年10月期			2026年10月期		
	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	63,781	100	10.1	68,652	100	7.6	73,398	100	6.9	78,813	100	7.4
営業利益	7,187	11.3	13.9	7,549	11.0	5.0	8,097	11.0	7.3	8,727	11.1	7.8
経常利益	7,073	11.1	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

※ 2023年11月1日付けで(株)グランユニライフケアサービスの全株式を譲渡しております。



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

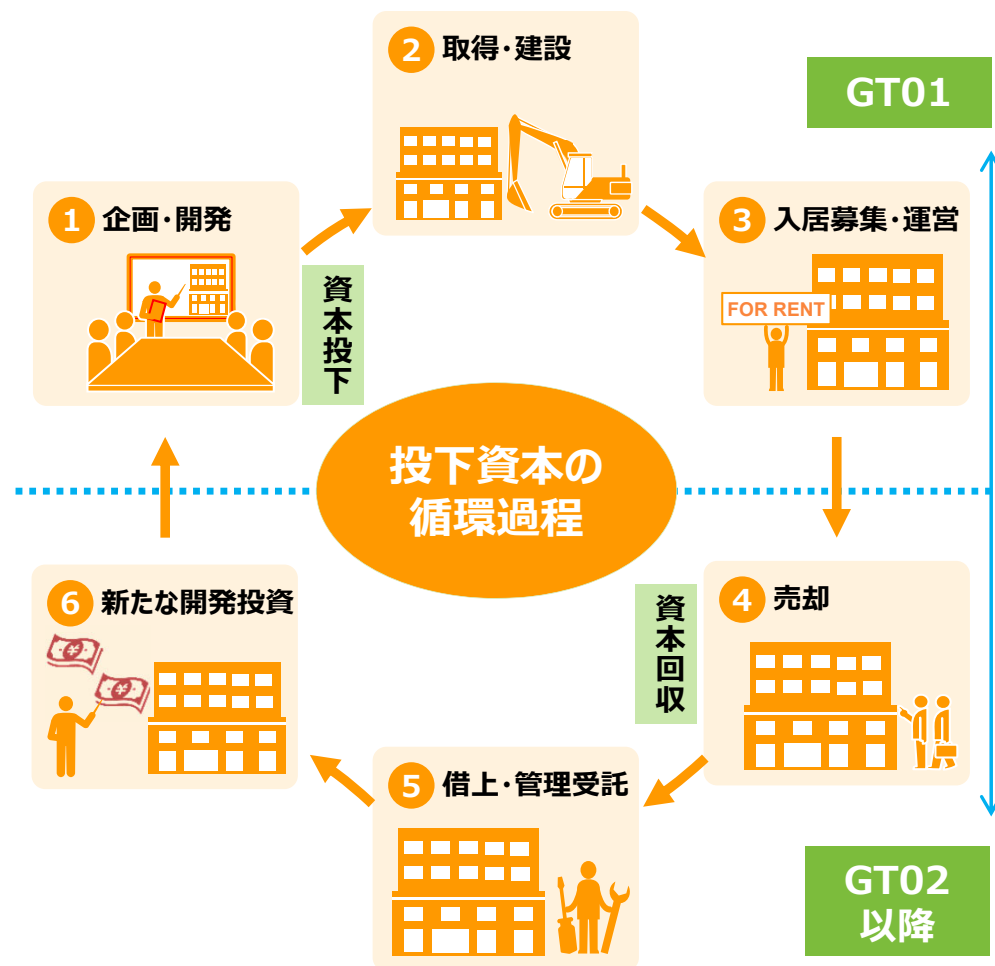
- リノベーション事業会社のM&A（気候変動対応の推進）
- HR系／教育系事業会社のM&A（オープンイノベーション推進）
- BPRシステム投資（電子化と自動化の推進）
- AIシステム開発／システム会社のM&A（生成/分析AIの活用）

サステナビリティ／更新投資

10億円

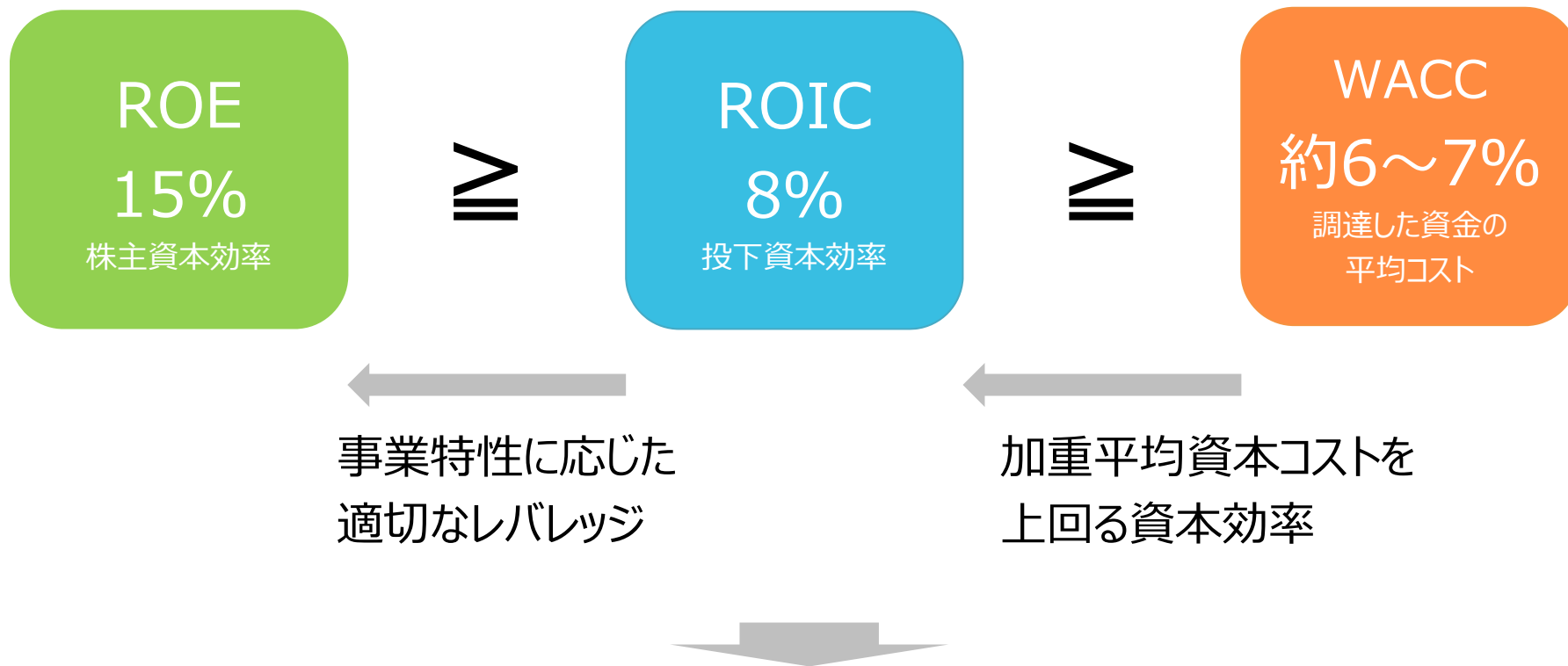
- 気候変動対策投資（GHG測定・削減設備、学生との共創）
- 人的資本投資（人事制度の再構築）
- 防犯カメラシステム入替/店舗内装工事/自社物件改修工事

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



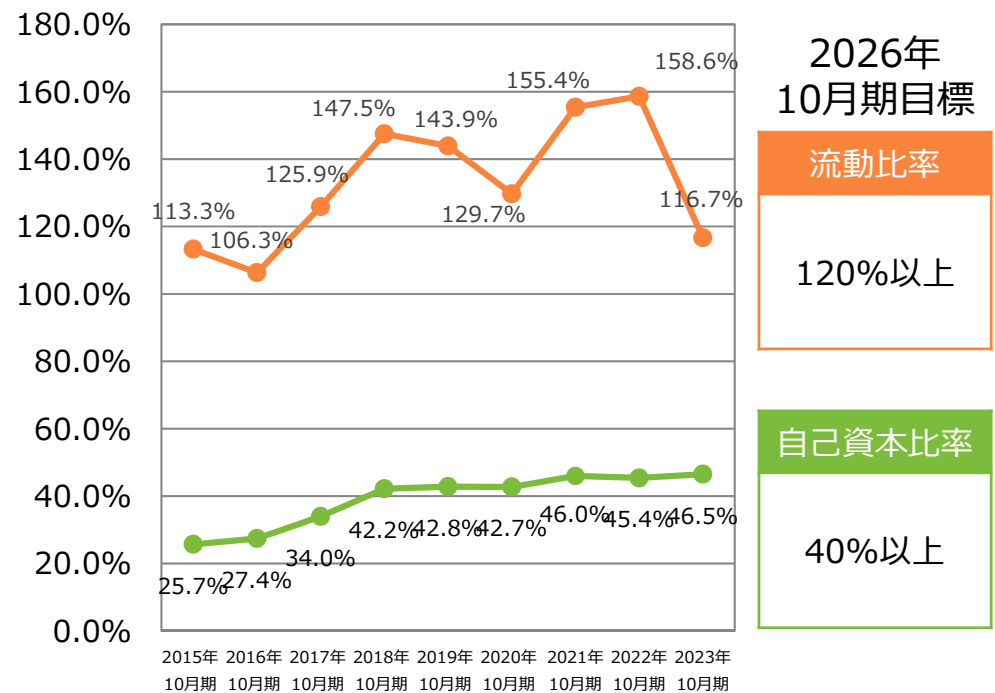
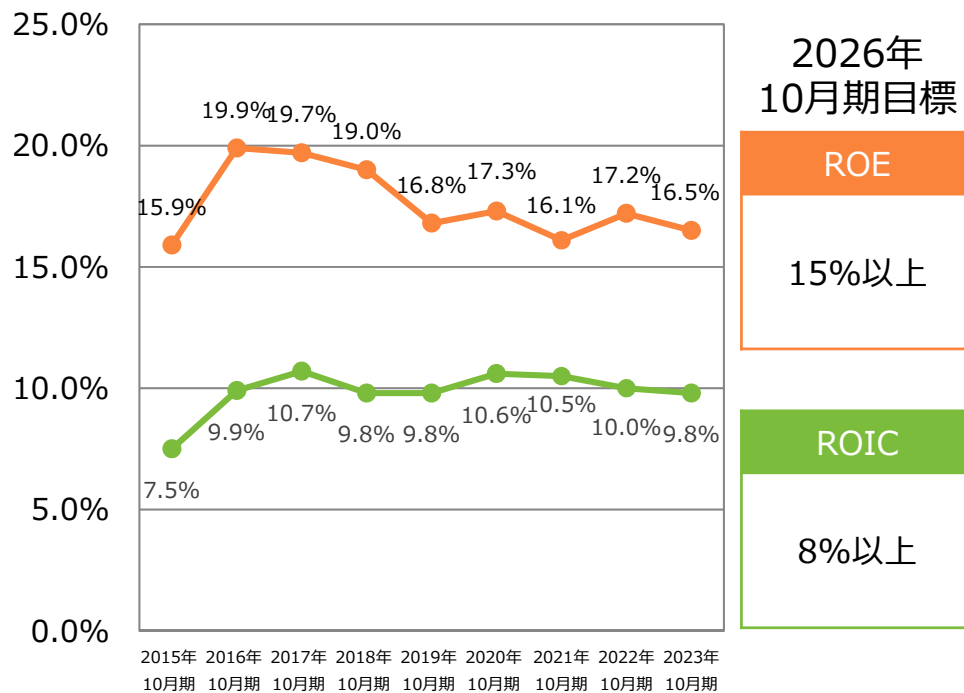
ROIC経営の実践 事業ポートフォリオマネジメントの実施



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

自己資本比率・流動比率



—●— ROE —●— ROIC

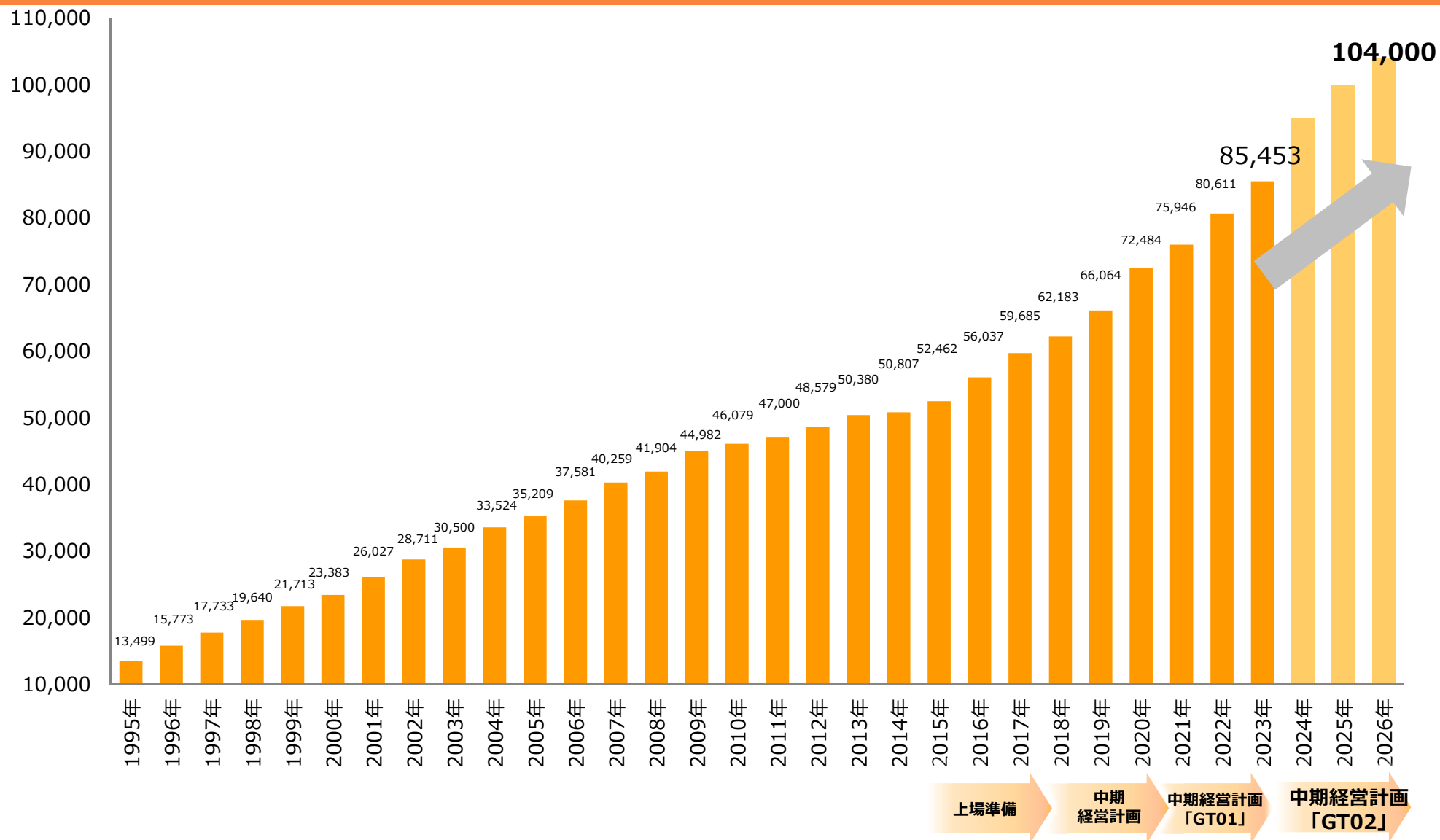
—●— 自己資本比率 —●— 流動比率

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「GT02」目標 管理戸数

管理戸数 「GT02」 目標 104,000戸

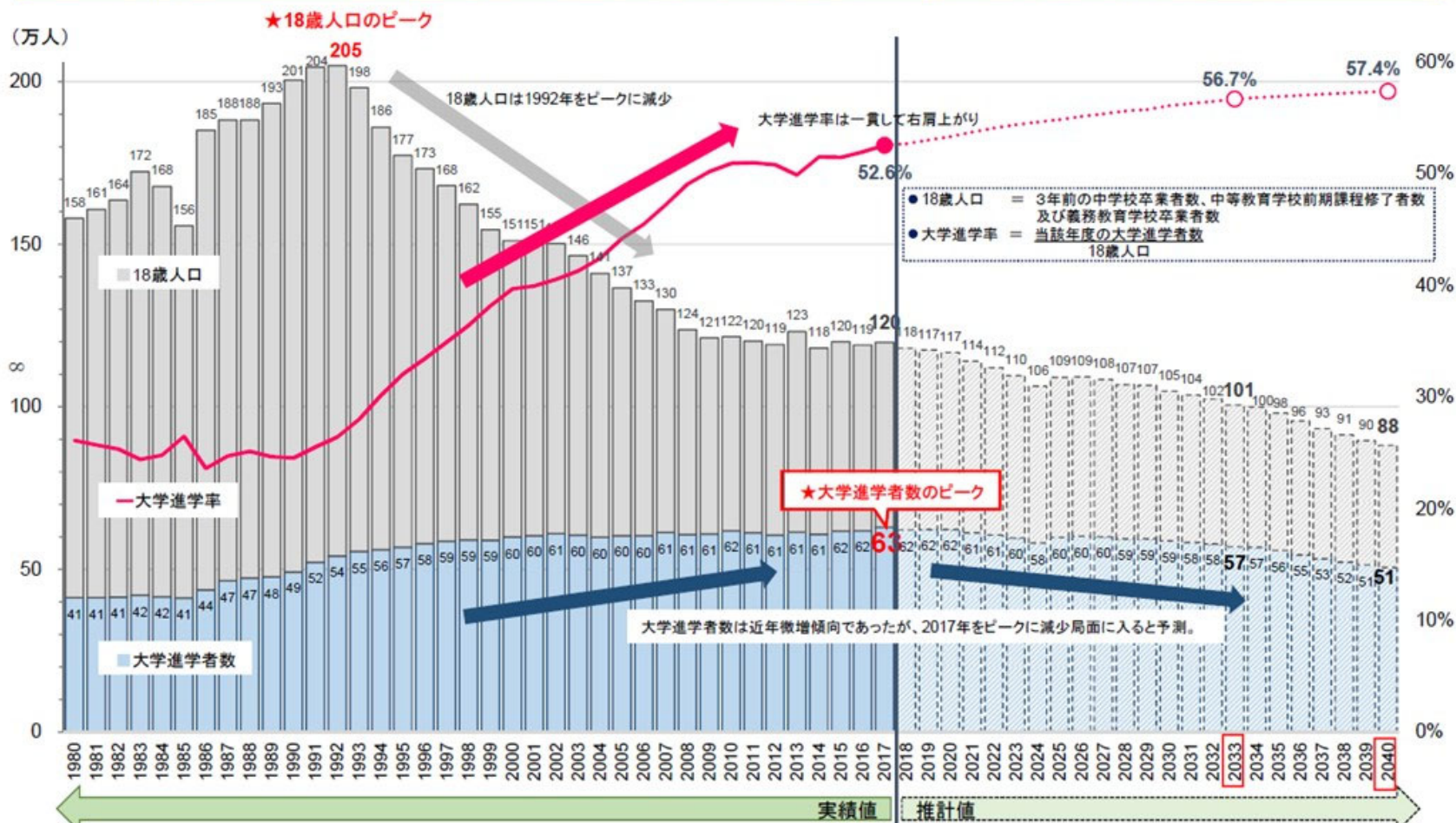




外部環境の分析【進学率・少子化】①

18歳人口と進学率等の推移（～2040年）

● 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。



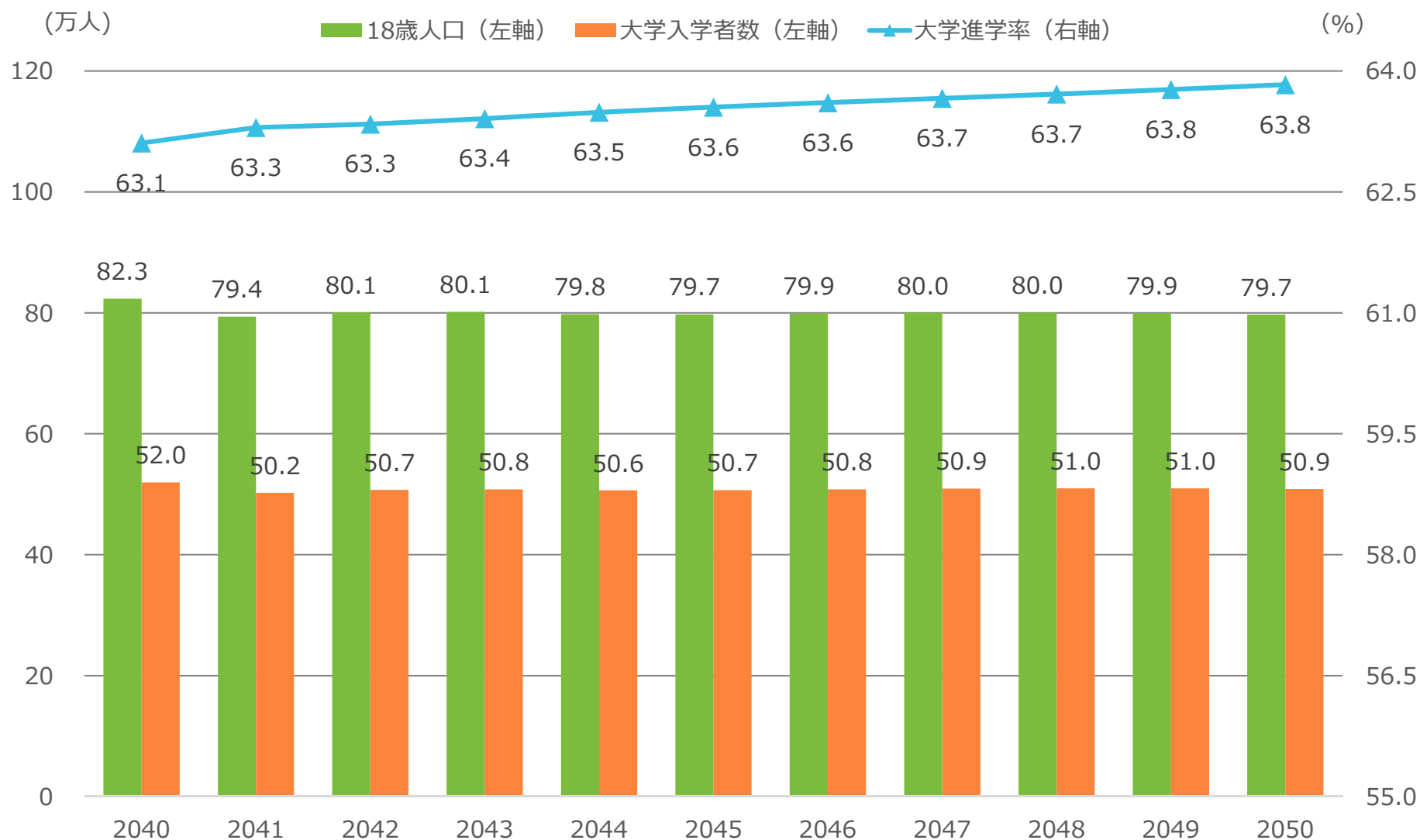
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)
○大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

文部科学省作成データより（2018）



外部環境の分析【進学率・少子化】②

18歳人口と進学率等の推移（2040年～）



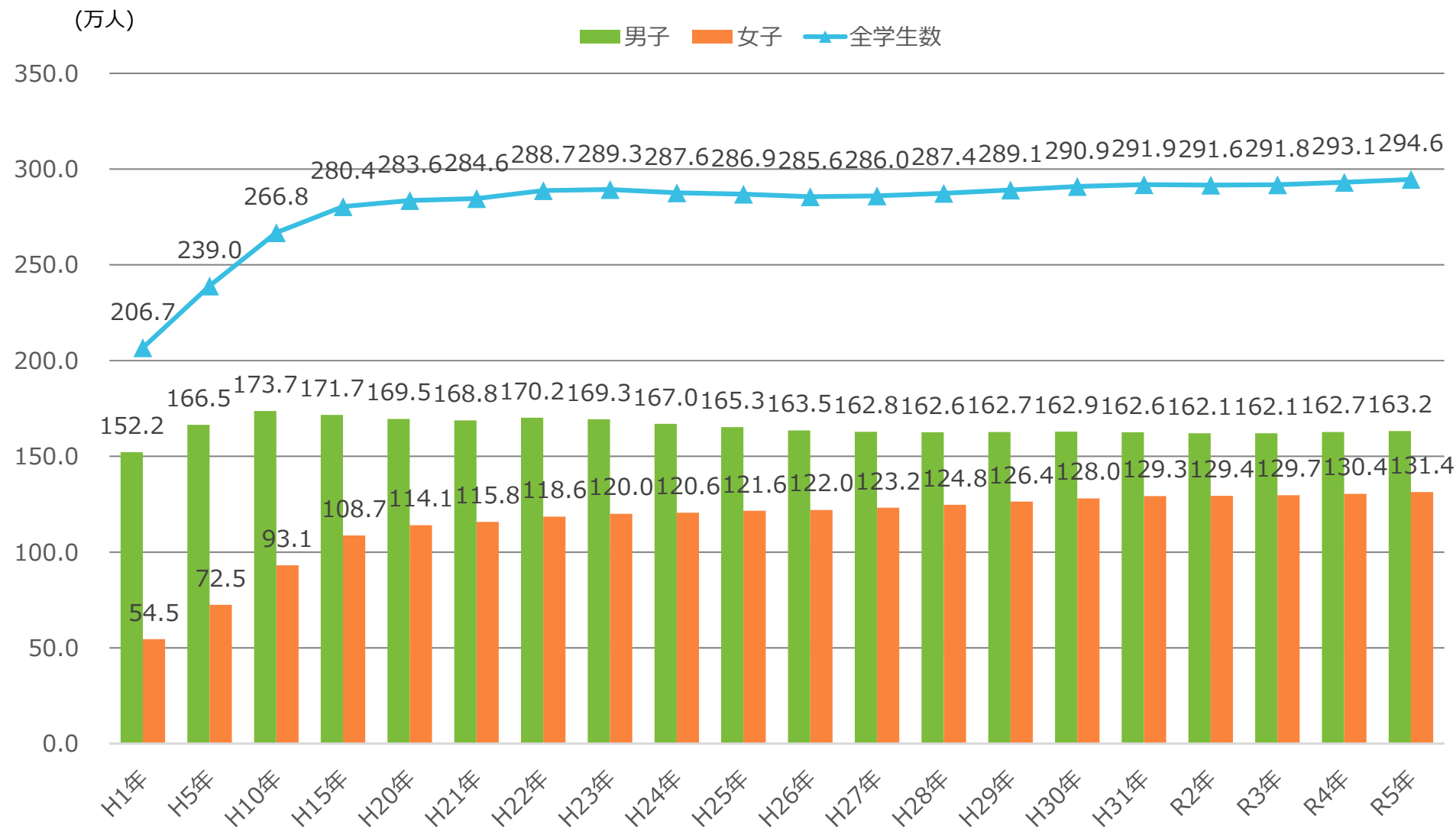
(注) 外国人留学生比率がOECD平均 (4.77%) となった場合

文部科学省作成データより (2023)



外部環境の分析【学生数】

大学の学生数推移



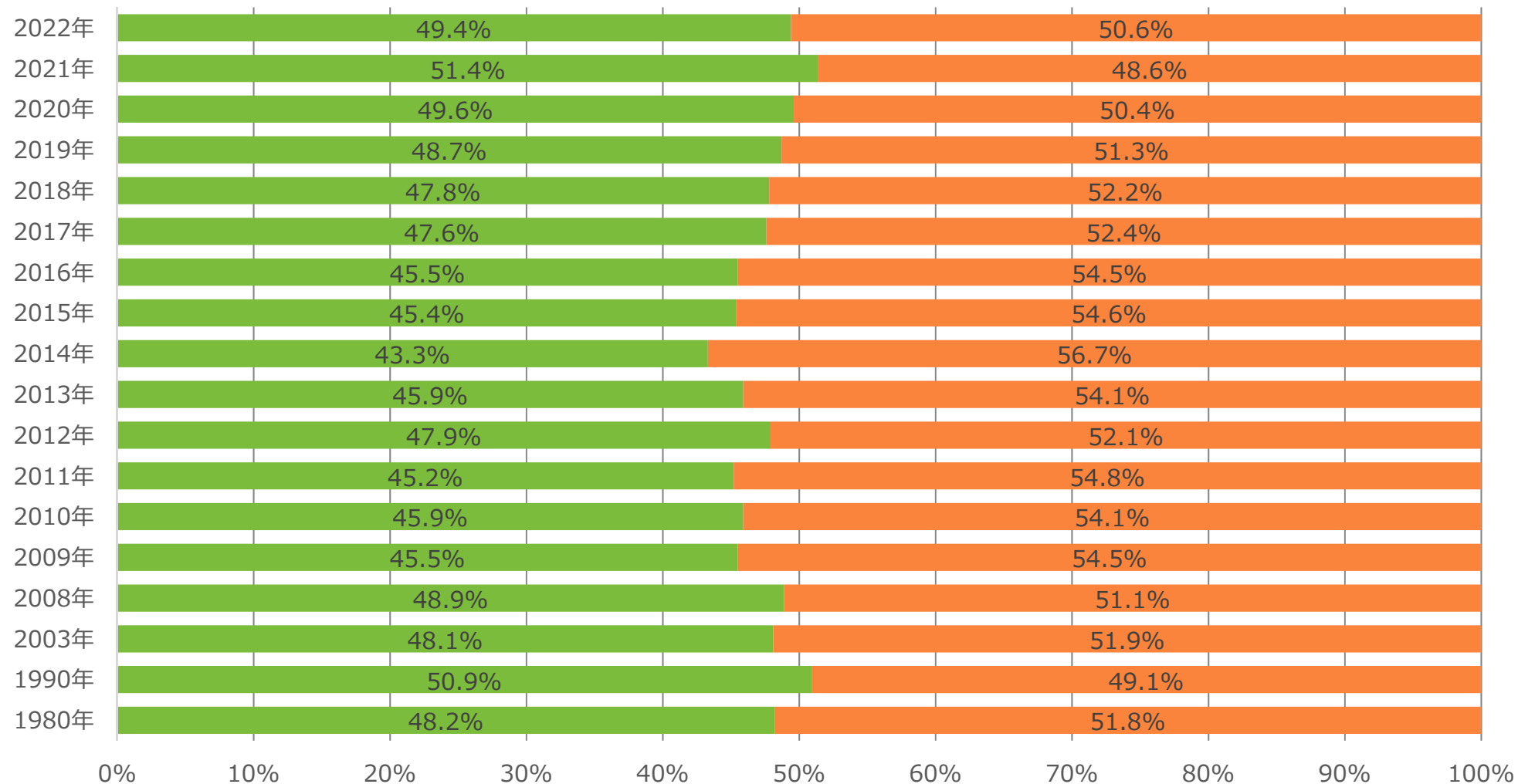
文部科学省「令和5年度学校基本調査速報」より



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

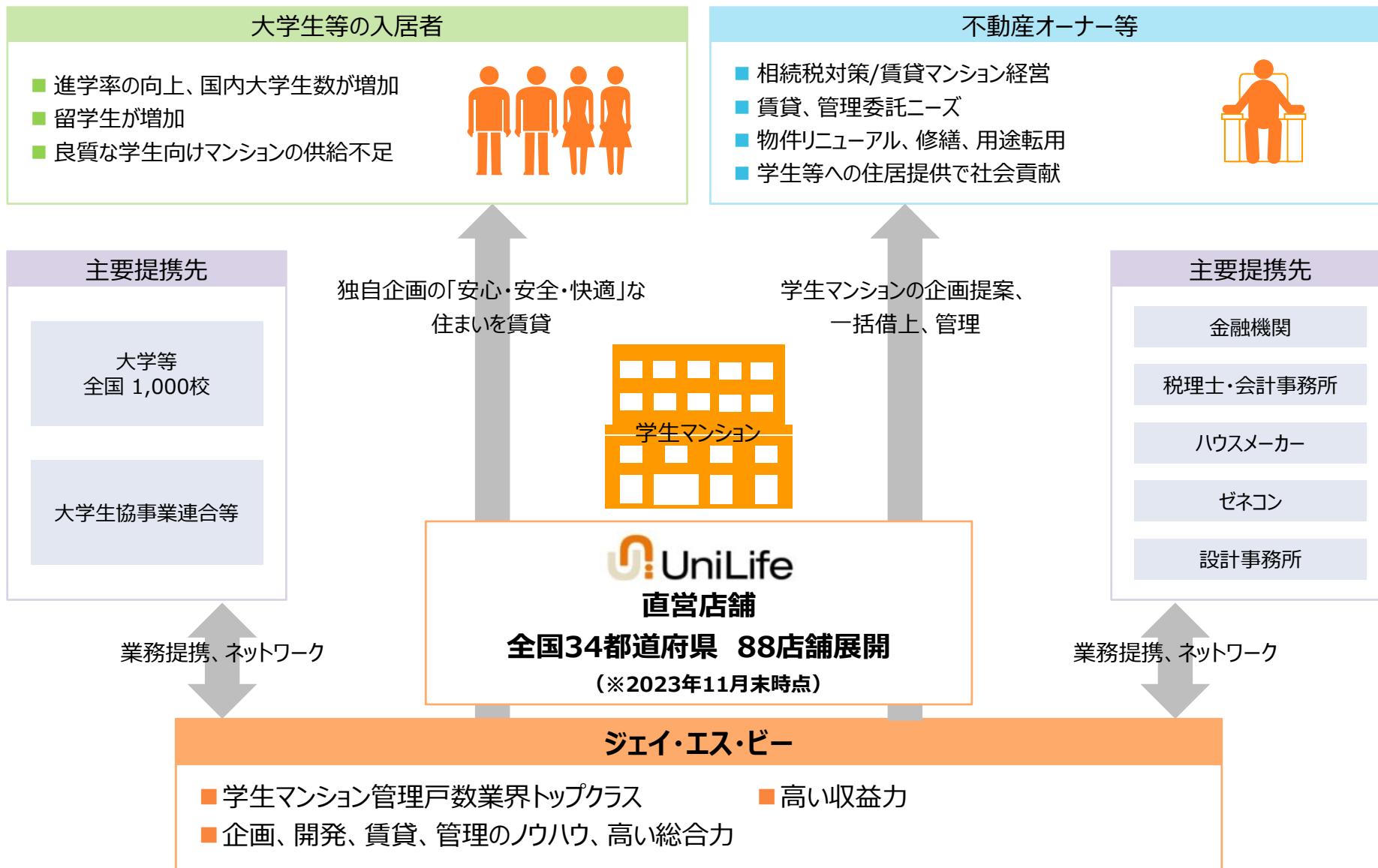


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2022」より



不動産賃貸管理事業の概要

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





学生マンションとは

「入居者」 = 全員学生

※一部卒業生入居可

学生マンションの特徴

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

お部屋探し～契約の特徴

お部屋探し	<ul style="list-style-type: none"> ■ 春の卒業予定から空室を早期（年内）に把握できる
各種サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 合格前に予約を受け付けたり、受験生に対応したサービスが充実
賃貸借契約	<ul style="list-style-type: none"> ■ 保護者の存在・家賃保証会社の活用により、家賃滞納のリスクが減少

年々、高まるニーズ

近年増えているサービス・特徴

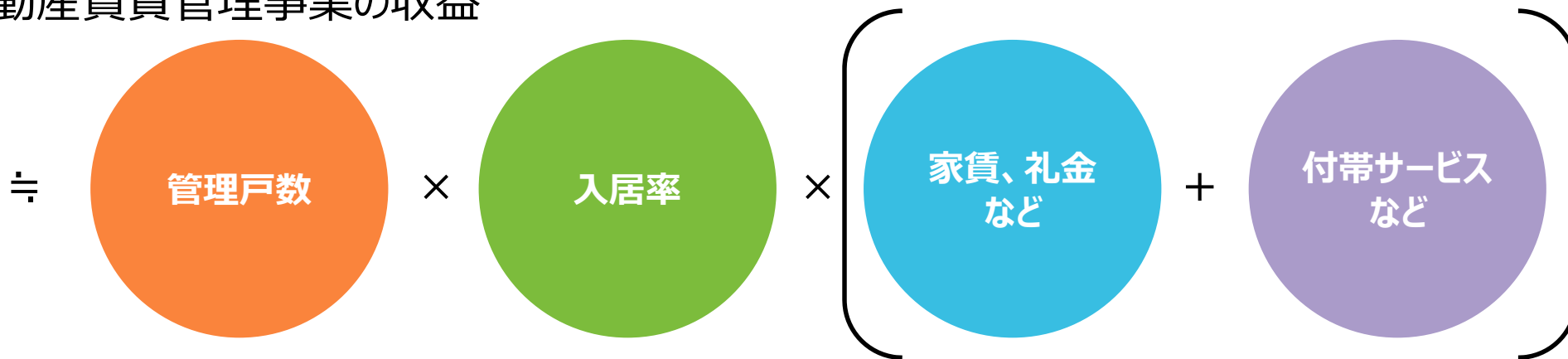
家具家電付き	<ul style="list-style-type: none"> ■ 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none"> ■ スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生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

一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」が学生マンションの強み



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



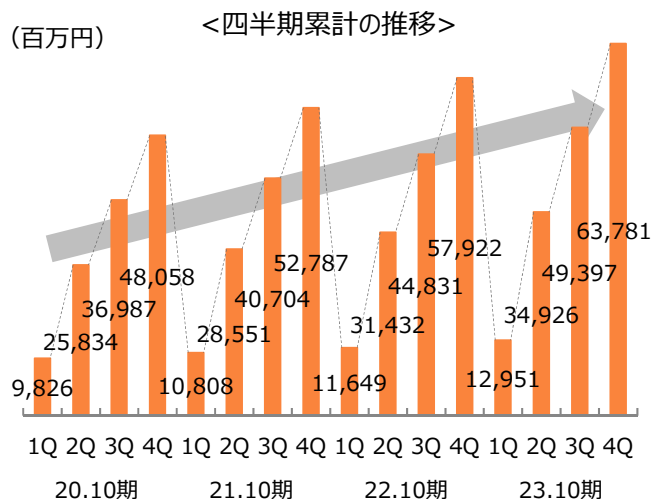
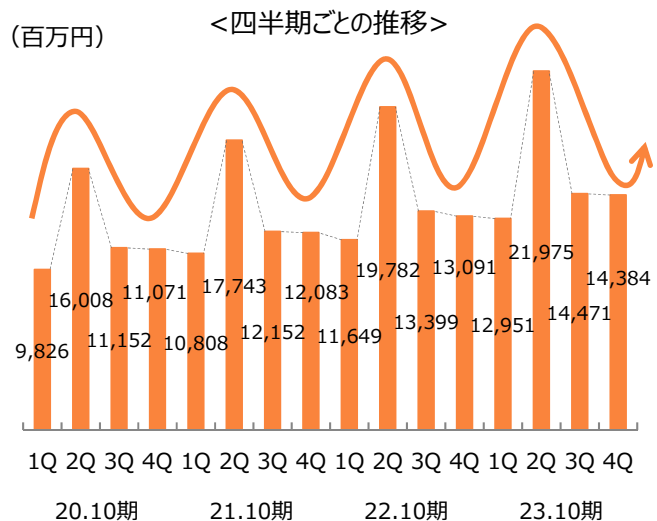
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国88か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」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



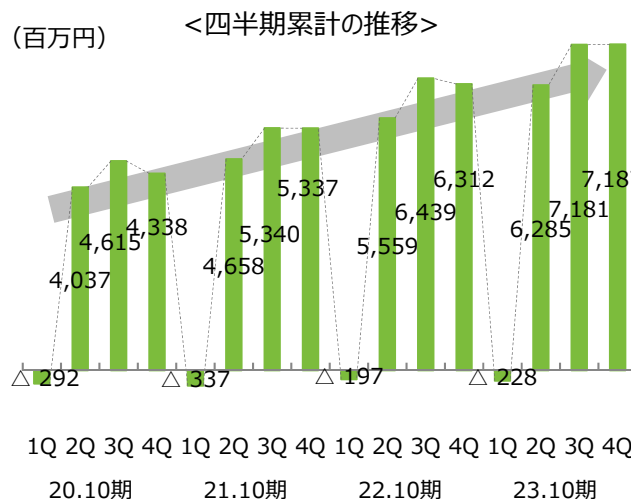
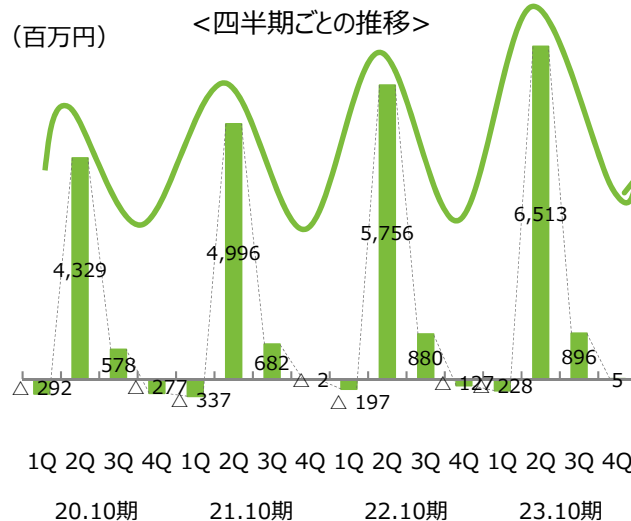
四半期ごとの収益イメージ

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

売上高推移

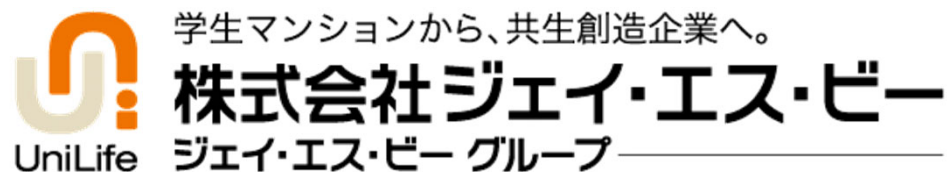


営業利益推移



学生マンションの入替期である第2四半期（2-4月）に売上高・利益計上が集中
第1,3,4四半期については、主に入居者募集の準備として費用を計上する期間

四半期ごとの変動はあるも、物件管理戸数増加により売上高・営業利益は着実に右上がり推移



IRに関するお問い合わせ先

株式会社ジェイ・エス・ビー 経営管理部

電話 : 075-341-2728
e-mail : jsb@jsb-g.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。