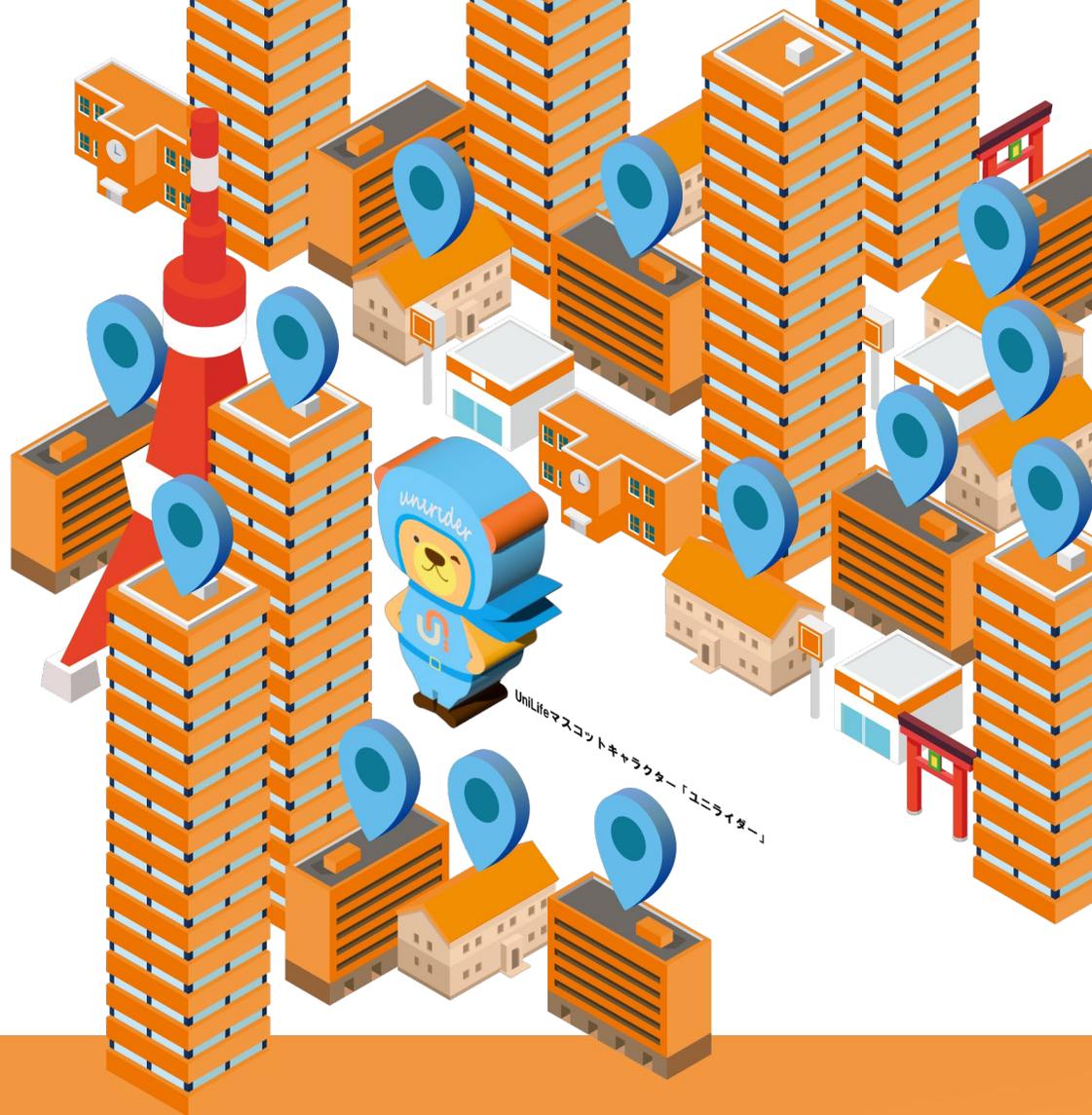


株式会社ジェイ・エス・ビー 2024年10月期 決算説明資料



2025年1月23日

(証券コード 3480 東証プライム)

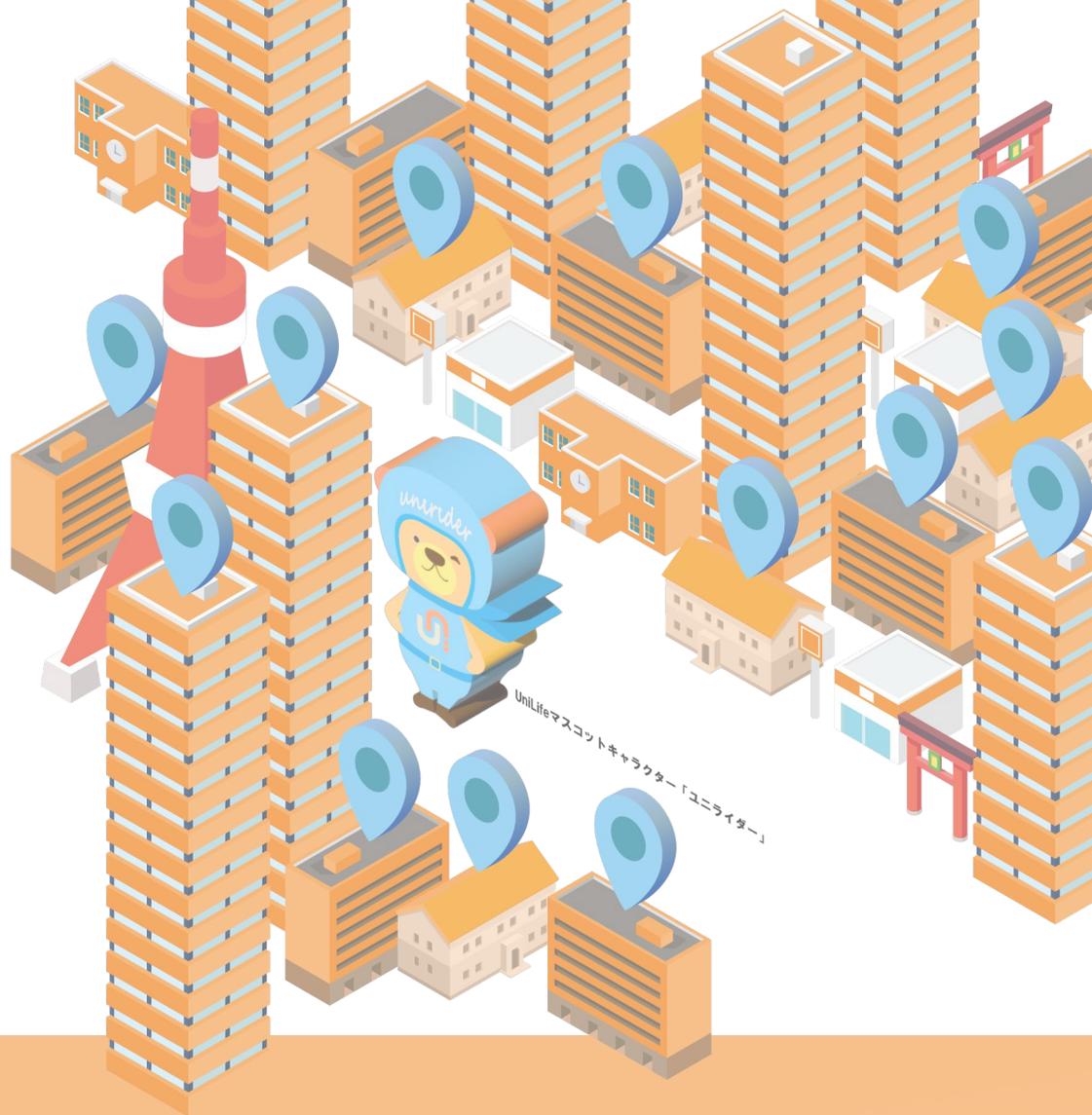
表紙デザイン案: 下南颯太さん (神戸芸術工科大学)
ジェイ・エス・ビーの学生支援活動のひとつ
「学生下宿年鑑2024 表紙デザインコンペ」の3位入賞作品。

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



目次

| | |
|-----------------------|-------|
| I . 2024年10月期 決算実績 | P. 2 |
| II . 2025年10月期 業績予想 | P. 10 |
| III . 中期経営計画「GT02」の進捗 | P. 14 |
| IV . Appendix | P. 28 |



I. 2024年10月期 決算実績



2024年10月期 トピックス

- ✓ **国内経済は、雇用・所得環境が改善され社会経済活動も緩やかな回復が見られるも、物価上昇や世界的な金融資本市場の変動、地政学リスクなど、国内外における経済的な見通しは不透明**
 - 景気減速による下振れリスクは要注意
- ✓ **不動産賃貸管理事業は新規物件開発の積極展開による物件管理戸数の増加、高水準の入居率により増収増益、大学との提携案件も好評で業績に寄与**
 - スtock収益の積み上げにより、10期連続増収増益を達成
- ✓ **新中期経営計画「GT02」の順調な進捗**
 - 2024.10月期は当初計画を超過達成
- ✓ **高齢者住宅事業を中心的に担う株式会社グランユニライフケアサービスの全株式を譲渡し、学生マンションに経営資源を集中**



2024年10月期 決算の概況

- ✓ 収益基盤である物件管理戸数は94,978戸（4月末時点）と前期比9,525戸増加
- ✓ 第2四半期までの入居関連費用の体系見直しによる売上の四半期ずれの影響も期間の経過とともに解消
- ✓ グランユニライフケアサービスの全株式売却に伴う特別利益を計上（約2,980百万円）
- ✓ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益ともに期初見通しを超過達成

| | 2023年10月期 | | 2024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 | 63,781 | 100.0 | 69,529 | 100.0 | 5,748 | 9.0 | 68,652 | 1.3 |
| 売上原価 | 52,408 | 82.2 | 57,088 | 82.1 | 4,679 | 8.9 | 56,446 | 1.1 |
| 売上総利益 | 11,372 | 17.8 | 12,441 | 17.9 | 1,068 | 9.4 | 12,205 | 1.9 |
| 販売費及び一般管理費 | 4,185 | 6.6 | 4,334 | 6.2 | 149 | 3.7 | 4,656 | △6.9 |
| 営業利益 | 7,187 | 11.3 | 8,106 | 11.7 | 919 | 12.8 | 7,549 | 7.4 |
| 経常利益 | 7,073 | 11.1 | 7,886 | 11.3 | 812 | 11.5 | 7,380 | 6.8 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 4,775 | 7.5 | 7,452 | 10.7 | 2,677 | 56.1 | 7,058 | 5.6 |
| 設備投資額 ※1 | 10,876 | - | 9,288 | - | △1,588 | △14.6 | 8,680 | 7.0 |
| 減価償却費 | 1,429 | - | 1,672 | - | 243 | 17.0 | 1,678 | △0.3 |

▶ 収益基盤である物件管理戸数が増加
 ▶ 入居関連費用の体系見直しによる売上の四半期ずれの影響も期間の経過とともに解消

▶ 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

▶ 特別調査委員会の設置費用を計上

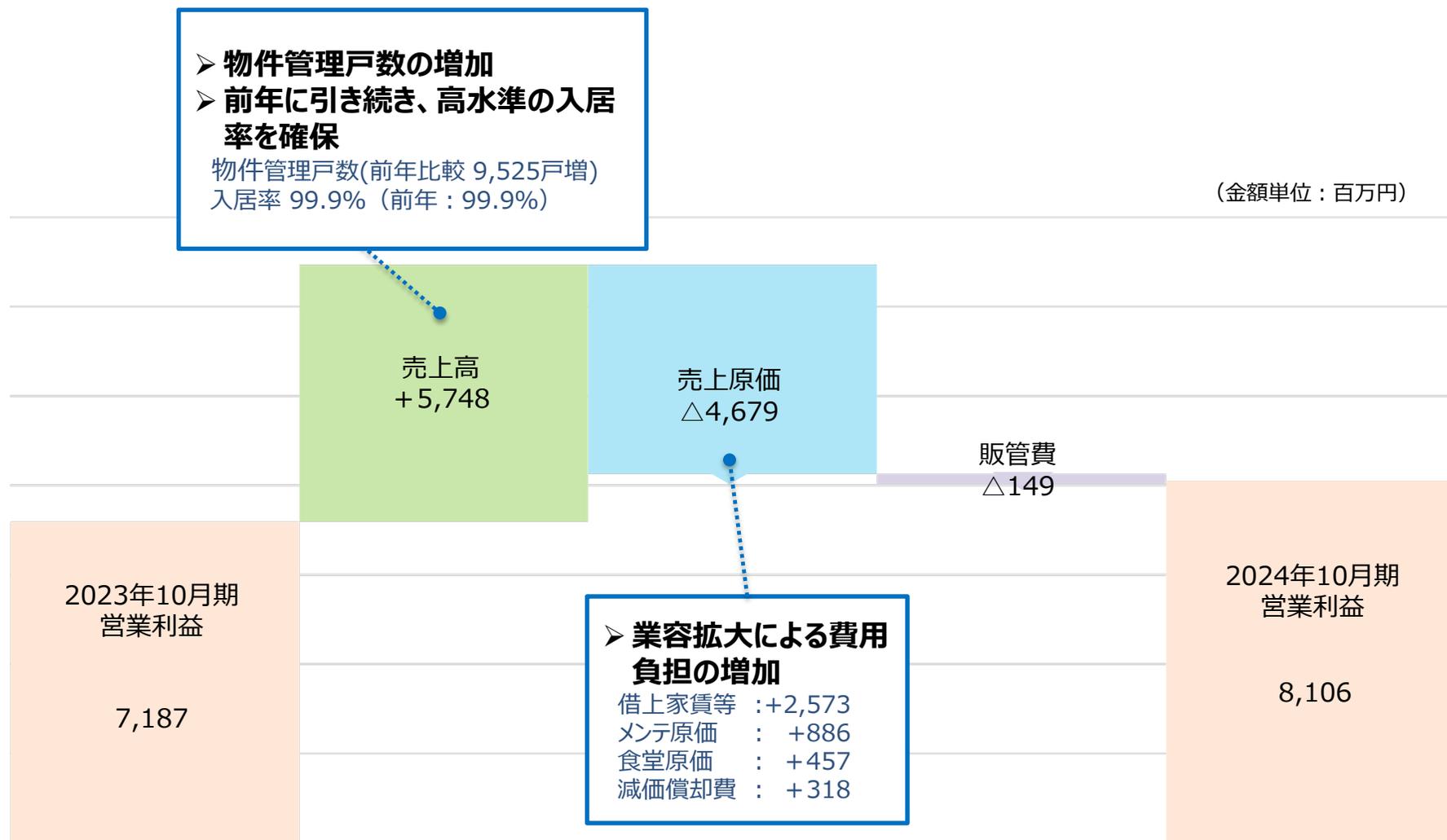
▶ グランユニライフケアサービスの全株式売却に伴う特別利益等

※1. キャッシュ・フローベースでの数値を記載



連結営業利益 増減要因分析

- ✓ 学生ハウジングの子会社化の寄与も含めた管理物件の増加、高水準の入居率維持
- ✓ 業容拡大に伴う各種費用負担の増加





入居関連指標①

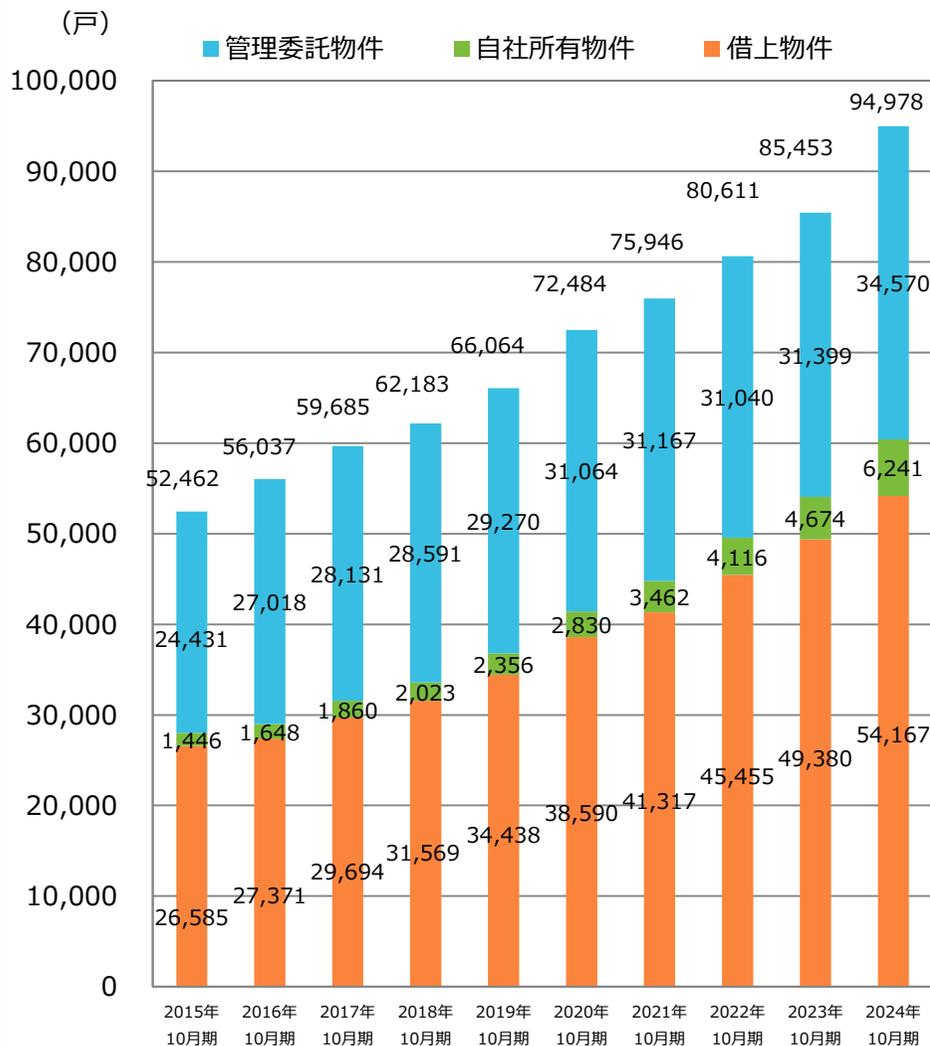
| | 2022年10月期 | | 2023年10月期 | | 2024年10月期 | | |
|--------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|---------|--------|
| | 実績 | 増減比(%) | 実績 | 増減比(%) | 実績 | 増減数 | 増減比(%) |
| 管理戸数 (戸) | 80,611 | 6.1 | 85,453 | 6.0 | 94,978 | 9,525※1 | 11.1 |
| 借上物件 | 45,455 | 10.0 | 49,380 | 8.6 | 54,167 | 4,787 | 9.7 |
| 管理委託物件 | 31,040 | △0.4 | 31,399 | 1.2 | 34,570 | 3,171 | 10.1 |
| 自社所有物件 | 4,116 | 18.9 | 4,674 | 13.6 | 6,241 | 1,567 | 33.5 |
| (内、食事付き) | 12,631 | 38.8 | 15,215 | 20.5 | 20,132 | 4,917 | 32.3 |
| (内、家具家電付き) | 27,366 | 25.6 | 30,532 | 11.6 | 37,181 | 6,649 | 21.8 |
| 入居率 (%) ※2 | 99.9 | 0.0pt | 99.9 | 0.0pt | 99.9 | — | 0.0pt |
| 契約決定件数(件) ※3 | 29,454 | 1.1 | 29,943 | 1.7 | 33,183 | 3,240 | 10.8 |
| (内、当社管理物件) | 22,330 | 1.0 | 23,298 | 4.3 | 27,241 | 3,943 | 16.9 |

※1.2023年11月1日付で完全子会社した株式会社学生ハウジング（管理戸数：3,495戸）を含む ※2.借上・自社所有物件 ※3.11月～10月決定



入居関連指標②

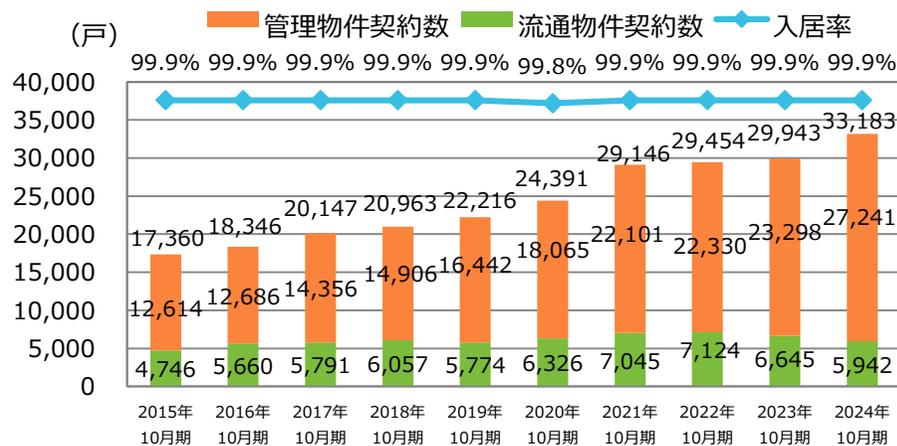
不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

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

不動産賃貸管理事業 入居関連指標の推移



※収益認識基準の運用の影響から、一部集計基準を見直しております

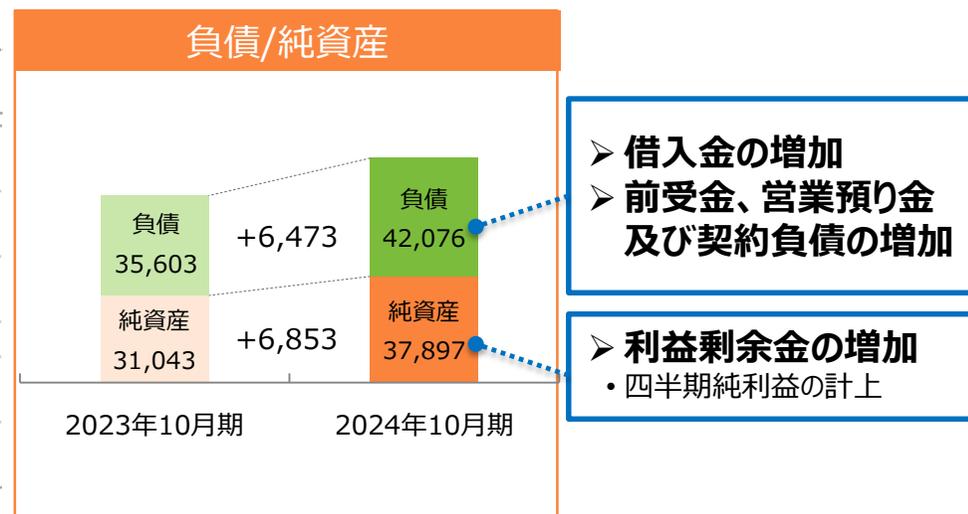
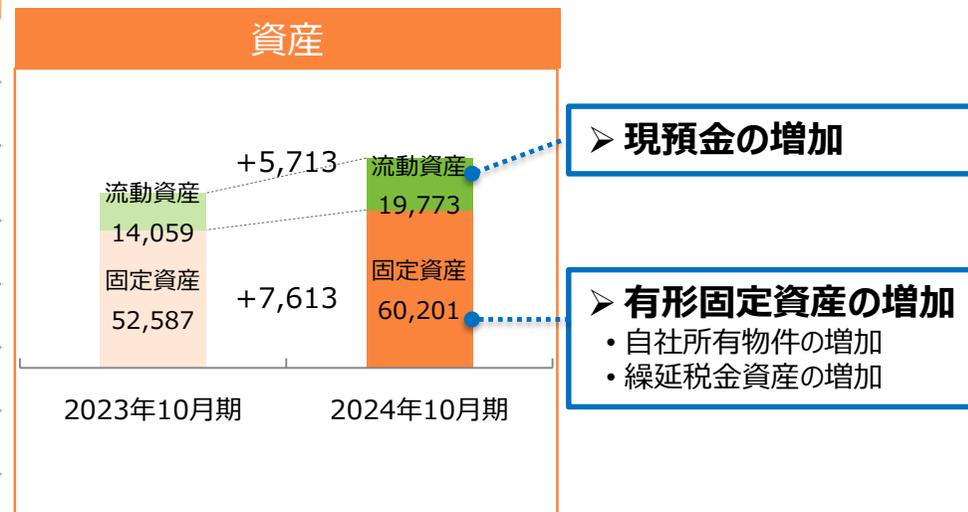


連結貸借対照表

(金額単位：百万円)

| | 2023年10月期 | 2024年10月期 | 増減額 | 増減比 (%) |
|--------------|-----------|-----------|--------|---------|
| 流動資産 | 14,059 | 19,773 | 5,713 | 40.6 |
| 現金及び預金 | 11,742 | 17,338 | 5,596 | 47.7 |
| 営業未収入金及び契約資産 | 789 | 478 | △310 | △39.4 |
| 棚卸資産 | 221 | 251 | 30 | 13.5 |
| その他 | 1,305 | 1,704 | 398 | 30.6 |
| 固定資産 | 52,587 | 60,201 | 7,613 | 14.5 |
| 有形固定資産 | 44,655 | 51,667 | 7,012 | 15.7 |
| 無形固定資産 | 610 | 920 | 310 | 50.8 |
| 投資その他の資産 | 7,322 | 7,612 | 290 | 4.0 |
| 資産合計 | 66,646 | 79,973 | 13,327 | 20.0 |
| 負債合計 | 35,603 | 42,076 | 6,473 | 18.2 |
| (有利子負債残高) | 22,180 | 26,040 | 3,859 | 17.4 |
| 純資産合計 | 31,043 | 37,897 | 6,853 | 22.1 |
| 自己資本比率 | 46.5 | 47.4 | - | 0.9pt |
| D/Eレシオ | 0.72 | 0.69 | - | △0.03 |

(金額単位：百万円)

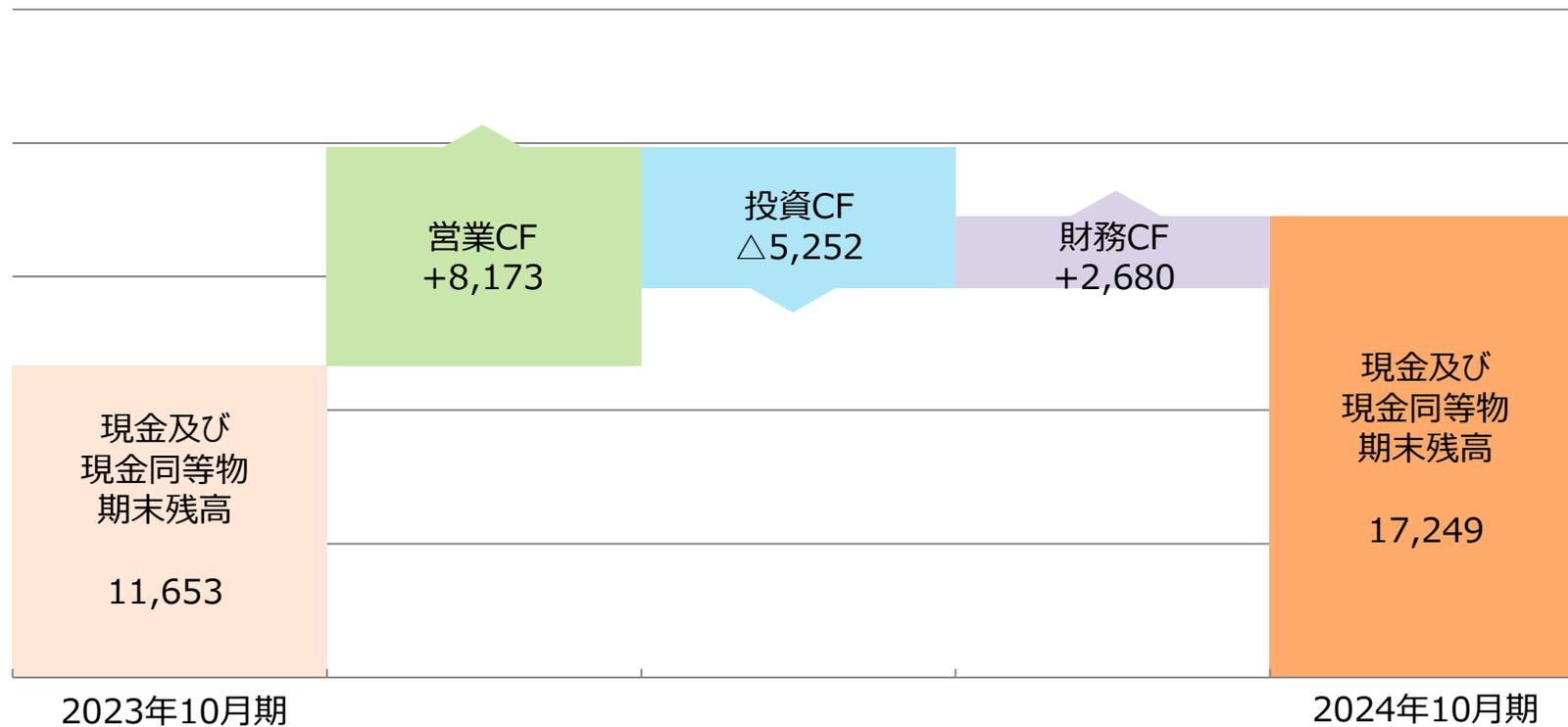


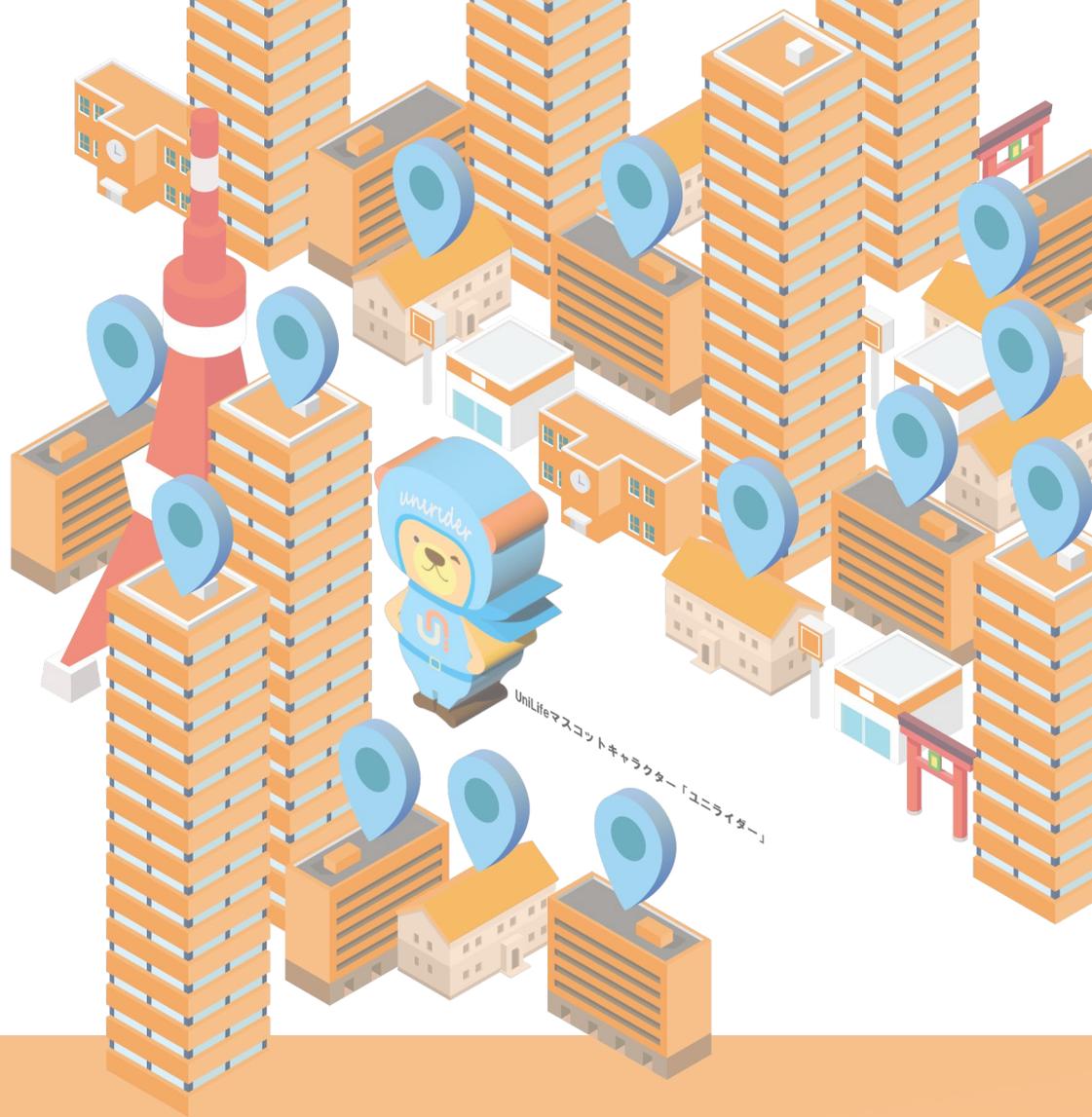


連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ **営業CF** 税金等調整前当期純利益の計上、非資金項目である減価償却費、関係会社株式売却益の調整、法人税等の支払
- ✓ **投資CF** 有形固定資産の取得による支出、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入
- ✓ **財務CF** 長期借入れによる収入、長期借入金返済、配当金支払いによる支出

(金額単位：百万円)





Ⅱ. 2025年10月期 業績予想



2025年10月期 連結業績予想

- ✓ 物件管理戸数 約4,500戸の増加を想定
- ✓ 管理戸数増加に伴う家賃及び償却費など増加
- ✓ 原材料価格等の高騰を背景に、一定のコスト高を想定
- ✓ 前期の特別利益は一過性要因の為、今期は当期純利益は減益となる見込み

| | 2024年10月期 | | 2025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 | 69,529 | 100.0 | 75,520 | 100.0 | 5,991 | 8.6 |
| 売上原価 | 57,088 | 82.1 | 62,066 | 82.2 | 4,977 | 8.7 |
| 売上総利益 | 12,441 | 17.9 | 13,454 | 17.8 | 1,013 | 8.1 |
| 販売費及び一般管理費 | 4,334 | 6.2 | 4,945 | 6.5 | 611 | 14.1 |
| 営業利益 | 8,106 | 11.7 | 8,508 | 11.3 | 402 | 5.0 |
| 経常利益 | 7,886 | 11.3 | 8,152 | 10.8 | 266 | 3.4 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 7,452 | 10.7 | 5,476 | 7.3 | △1,976 | △26.5 |
| 設備投資額 ※ | 9,288 | — | 8,891 | — | △396 | △4.3 |
| 減価償却費 | 1,672 | — | 1,910 | — | 237 | 14.2 |

➤ 物件管理戸数増加

➤ 物件増に伴う家賃及び減価償却費等増加

➤ 食事付き物件増加・食材仕入高増加

➤ 前期の一過性の要因の反動で減益

➤ 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

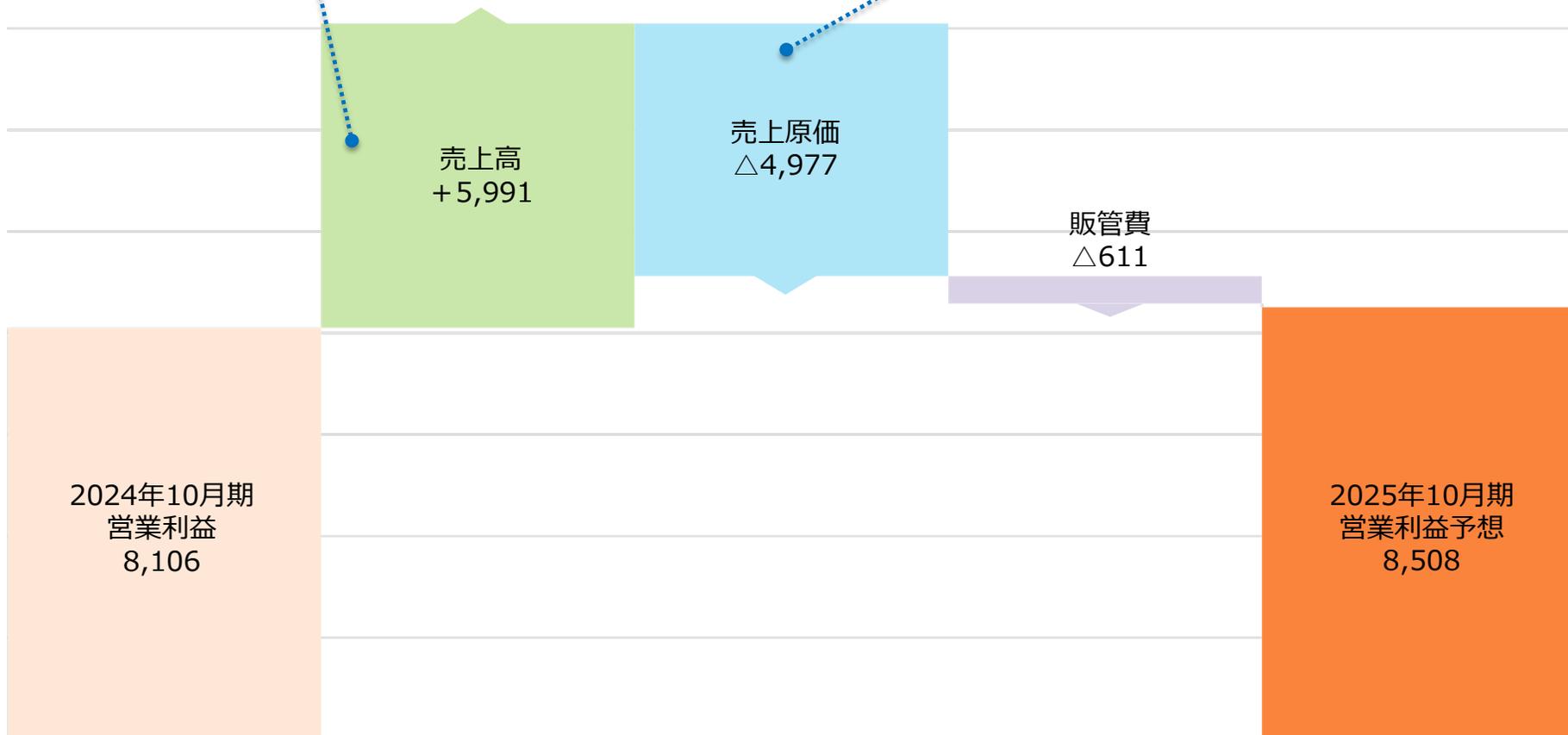


連結業績予想営業利益 増減要因分析

(金額単位：百万円)

- 物件管理戸数の増加
物件管理戸数 約4,500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: +3,517 減価償却費: +225
- 食事付き物件増加、食材仕入価格高騰の影響
食材仕入: +464





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

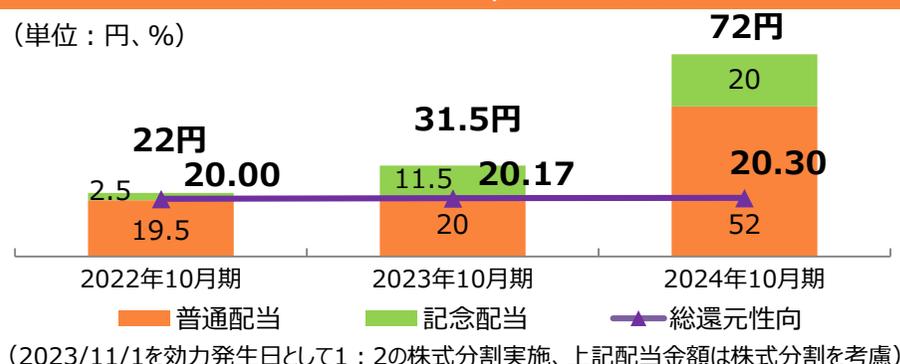
株主還元額

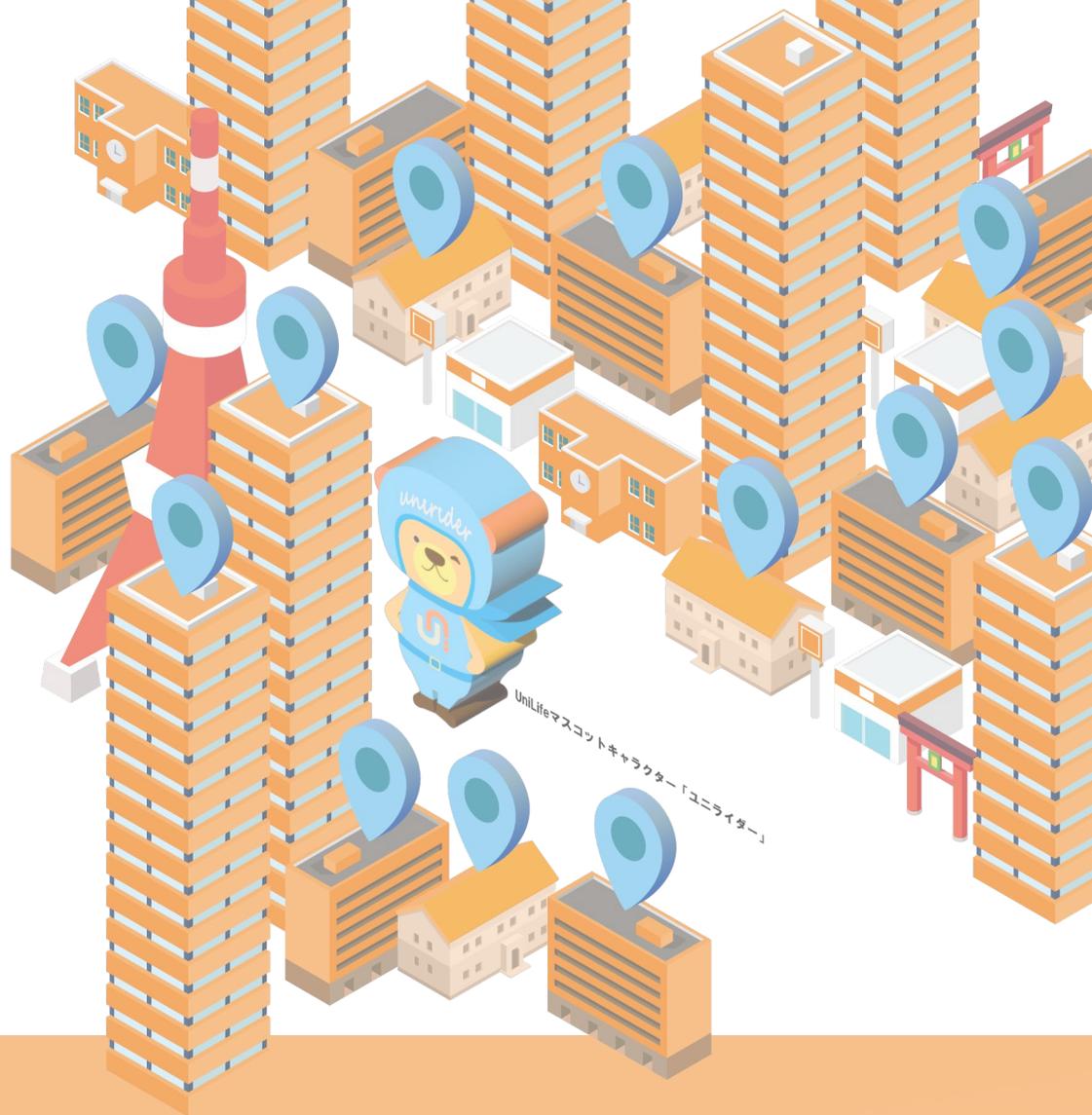
(金額単位：百万円)

| | 2022年 10月期 | 2023年 10月期 | 2024年 10月期 |
|--------|---------------|---------------|---------------|
| 配当金総額 | 461 | 663 | 1,525 |
| 自己株式取得 | 399 | 299 | — |
| 合計 | 860 | 963 | 1,525 |

1株当たり配当金/総還元性向

(単位：円、%)





Ⅲ. 中期経営計画「GT02」の進捗

2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」 /新中期経営計画「GT02」の位置づけ



経営理念

豊かな生活空間の創造

私たちは、「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」に配慮した豊かな生活空間の創造を目指し、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に、おもてなしの心と笑顔で貢献いたします。

2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」

2030年の「ありたい姿」

存在目的/大義 (Purpose)

未来を開拓する「健全な若者の育成」を通じて、魅力溢れる社会を創造するグローバルトップブランド UniLife

「豊かな生活空間」のDisruption

「学び・成長・つながり」を生むリアル空間へ再創造

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

新中期経営計画「GT02」（2023.11-2026.10）

「両利きの経営」

新しい領域に挑戦する「探索」と、既存事業の成長を図る「深化」のバランスの取れた経営

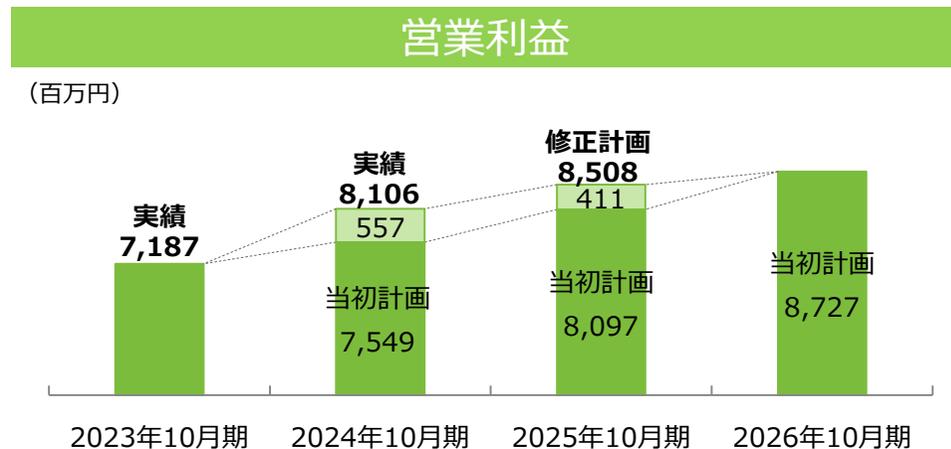
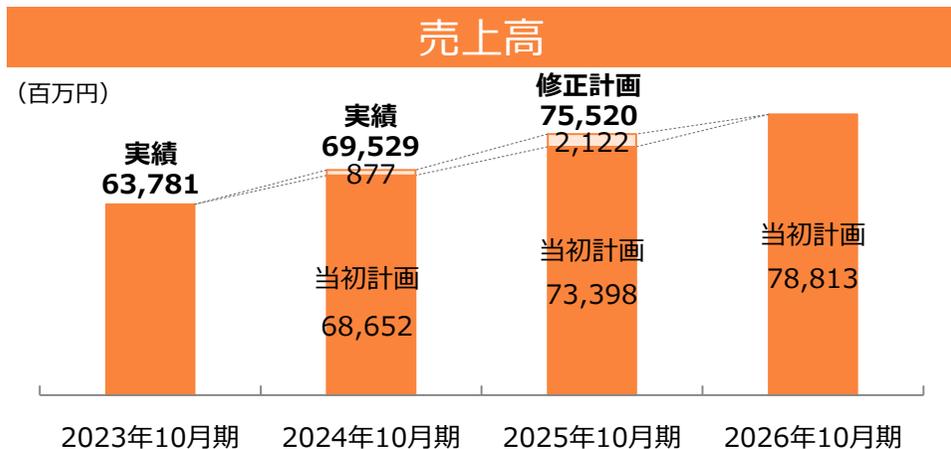
「社員全員の経営」

チームワークをより強め、一人ひとりの知識を活かし
新たな知識を生み出す「社員全員の経営」



中期経営計画 利益計画の進捗（連結）

- ✓ 2024年10月期は当初計画を超過達成
- ✓ 今中計「GT02」2か年目にあたる2025年10月期の目標を上方修正



| | 2024年10月期 | | | | 2025年10月期 | | | | 2026年10月期 | | |
|---------------------|---------------|-------------|------------|------------|---------------|---------------|------------|------------|---------------|------------|------------|
| | 当初計画 (百万円) | 実績 (百万円) | 増減率 (%) | 前期比 (%) | 当初計画 (百万円) | 修正計画 (百万円) | 増減率 (%) | 前期比 (%) | 当初計画 (百万円) | 売上比 (%) | 前期比 (%) |
| 売上高 | 68,652 | 69,529 | 1.3 | 9.0 | 73,398 | 75,520 | 2.9 | 8.6 | 78,813 | 100.0 | 4.3 |
| 営業利益 | 7,549 | 8,106 | 7.4 | 12.8 | 8,097 | 8,508 | 5.1 | 5.0 | 8,727 | 11.1 | 2.5 |
| 経常利益 | 7,380 | 7,886 | 6.9 | 11.5 | 7,924 | 8,152 | 2.9 | 3.4 | 8,518 | 10.8 | 4.4 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 7,058 | 7,452 | 5.6 | 56.1 | 5,280 | 5,476 | 3.7 | △26.5 | 5,684 | 7.2 | 3.8 |



中期経営計画 施策の進捗

| 施策 | | 進捗評価 (S-D) | コメント |
|-----------|--|---------------|---|
| 業務改革 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 業務分担の改革（コア業務（社内）・ノンコア業務（社外）の区別、標準化・細分化） ✓ 社内業務 ⇒ SSC（シェアードサービスセンター）化 ✓ 社外業務 ⇒ BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）活用によるエコシステム形成 ✓ 社員はコア業務に注力 | B | <ul style="list-style-type: none"> ✓ UniLife契約事務センターの設立。一部エリアで試験的に書類発送・回収を行い、店舗がコア業務に専念できる体制を整える ✓ スタッフのワークライフバランス向上・サービス品質・生産向上を目的にUniLife店舗の営業時間見直しを実施 ✓ 日本語学校における、留学生誘致・人事労務・経理・行政申請業務の本部対応を実施 |
| 人的資本 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人材育成 ✓ 社員ロイヤリティの向上 ✓ 組織エンゲージメント強化 | A | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 人事制度の刷新。各ポジションにおける職責や成果に基づき評価・報酬を決定する「職責に基づく人事制度」を採用 ✓ 新評価制度の導入。企業としての方向性を明確にしなが、透明性のある評価プロセスを実現を目指す ✓ 事業の成長と次世代のリーダー育成を見据え、新卒採用の積極的拡大 ✓ 2024年10月 社員エンゲージメントスコア調査を実施。今後は結果分析を行い、エンゲージメント強化に向けての具体的な施策を検討 |
| 知的資本 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ DX戦略推進組織の編成 ✓ DX関連ベンチャー投資 ✓ CVC組成 ✓ オープンイノベーション、アライアンス、ジョイントベンチャー活用 ✓ M&A、新規事業投資 | B | <ul style="list-style-type: none"> ✓ データドリブン文化を組織に浸透させる為の取り組み。2024年4月～10月の期間、DX戦略委員会 事務局メンバーにて「データドリブン」についての勉強会を実施。2025年には、全社向けに教育を展開していく予定 ✓ M&A案件の情報収集の実施 |
| 気候変動 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ TCFD提言に沿った開示および経営戦略との統合 ✓ 気候変動を梃にした成長機会の探索・創出 ✓ ステークホルダーとの対話による企業価値向上 | B | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2024年10月にCDP（国際環境NGO）から出された気候変動関連年次質問書に対する回答書を提出 ✓ 2025年竣工分においては 9棟の省エネ対応物件の運営を開始予定 ✓ JCLP（日本気候リーダーズ・パートナーシップ）加盟 ✓ 管理運営する学生マンション及びオフィスビル計5棟（宮城県、東京都、愛知県、京都府）で使用する電力を2024年4月より順次、実質再生可能エネルギーに置換。 |
| 事業ポートフォリオ | <ul style="list-style-type: none"> ✓ オーガニックグロースとM&Aグロースの両立 ✓ 経営資源最適配分 ✓ ROIC経営による企業価値向上 ✓ 資本コストをベースとした投資意思決定 ✓ ステークホルダーとの強固な信頼関係の構築 | B | <ul style="list-style-type: none"> ✓ グランユニライフケアサービス社の全株式譲渡。 ✓ 学生ハウジング社（京都）を子会社化 ✓ 取締役会のモニタリングの実施 ✓ 機関投資家・アナリスト向けに施設見学会の実施 ✓ 当社ホームページに「株主との対話状況」の掲載 |

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



人的資本への取り組み進捗

人事評価制度の刷新

- **職務・職責の明確化**
 - 各ポジションの役割と責任を明確化
→個々に期待される成果を具体的に設定
- **透明性の高い評価基準の導入**
 - 職責ごとの成果目標に基づいた評価を実施
- **報酬体系の適正化**
 - 職務の責任および難易度に応じた報酬体系を採用
- **キャリアパスの提供**
 - 成果やスキルに応じたキャリアパスを設定
→具体的なキャリアイメージを示すことで従業員の成長機会を創出
 - 個々のスキルに基づく登用へと繋げる



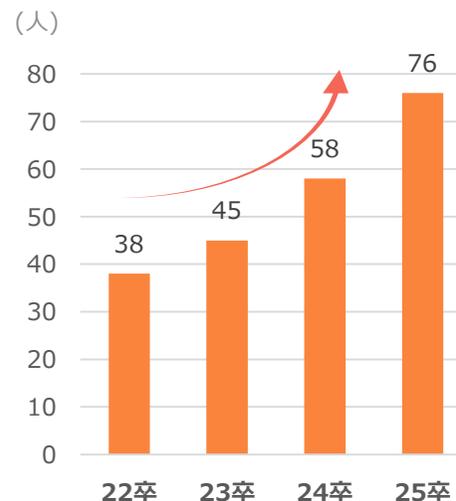
新評価制度の導入

- **会社の方向性やミッションの明確化**
 - 評価基準を企業戦略や目標に基づいて設計し、従業員の行動が会社の方向性と一致する仕組みを構築
- **透明性、納得感の向上**
 - 評価基準とプロセスを明確化し、公正な評価を行うことで、従業員の納得感を向上
- **評価プロセスを人材教育にも活用**
 - 評価結果を基に個々の強みや課題を可視化し、成長に繋がる教育プログラムやキャリア支援に活用。個々のスキルに基づく登用へと繋げる

新卒採用の積極的拡大

- **事業の成長と次世代のリーダー育成を見据え、新卒採用を増加**
 - 下記効果を期待し多様なバックグラウンドを持つ若手社員を増やす
 - ▶ 企業全体としての新しい視点の獲得
 - ▶ 企業文化の活性化
 - ▶ 組織の強化とイノベーションの推進

新卒採用人数推移



内定式(京都市内,2024.10.1)

24卒からの取り組み

- 奨学金支援制度開始
- 宅建士資格支援制度拡充
- 初任給見直し
- 個人面談など接点回数増加

採用者数増加に貢献

その他の取り組み

| | |
|--------------|---|
| エンゲージメントサーベイ | 従業員満足度の見える化により インターナルコミュニケーション施策の改善を図る |
| ライフプラン支援制度 | 2025年1月より 選択制確定拠出年金(DC制度)導入 |
| 社員持株会制度の拡充 | 社員持株会の奨励金付与率の引き上げ (5%→20%) |



事業戦略目標

東証2部上場

東証1部指定

東証プライム移行

株式上場準備～2017

- 学生マンション業界トップクラス
- 内部管理体制の整備
- 中長期経営方針の策定

強固な経営基盤の構築～2020

- 主力の学生マンションで収益力向上
- サービス付き高齢者向け住宅で成長ドライバーを確立
- 組織力強化
- 基幹システムの刷新

GrowTogether2030

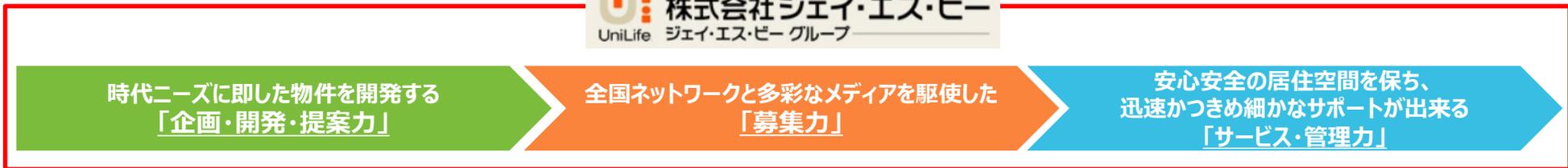
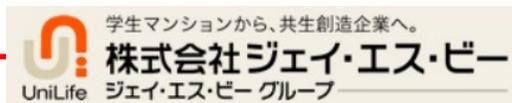
- 「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て、社会課題の解決に貢献する
- 人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
- 「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

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



不動産賃貸管理事業のバリューチェーン

ジェイ・エス・ビーの強みを活用した「三位一体」の**一気通貫** サポート体制



一気通貫したサポート体制により、物件開発数の増加や高入居率を実現

入居率99.9%、長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

一括借上げ及び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施策 - 企画

企画

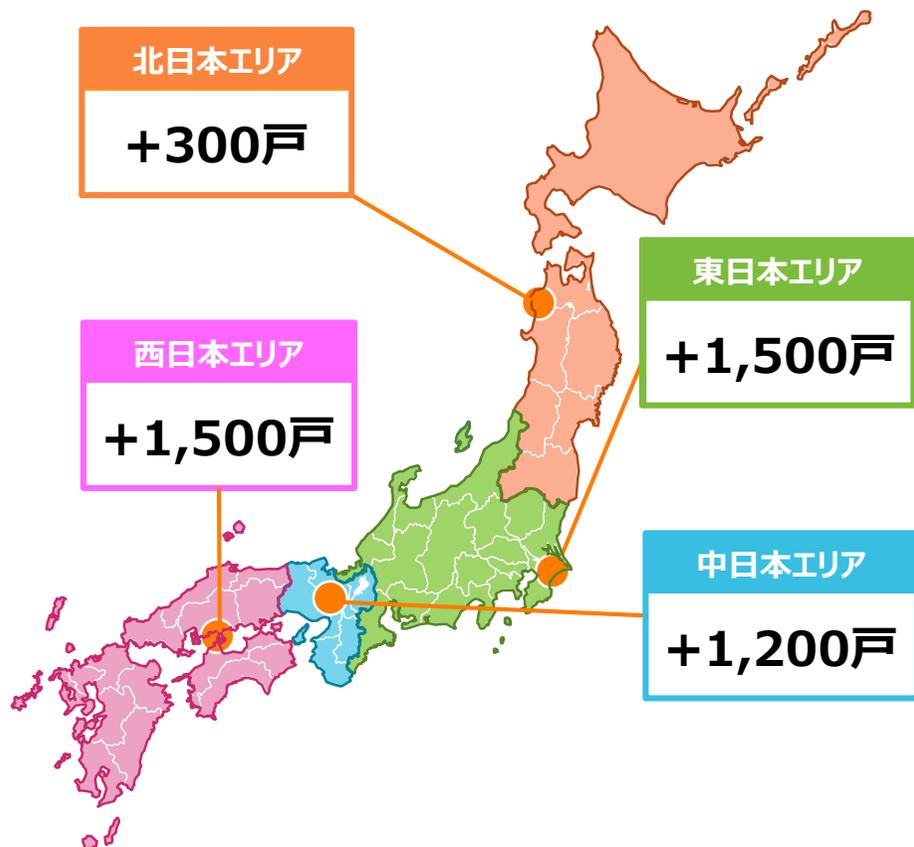
賃貸

メンテナ
ンス

2025.10月期 想定物件管理戸数

■ **約99,500戸**

- 前期比4,500戸増を想定



食事付き学生マンションの積極的展開

(仮称) (全102部屋)
学生会館 Uni E'meal 山形七日町



ZEH水準を満たす標準環境配慮型
(2025年3月完成予定)

(仮称) (全90部屋)
学生会館 Unis Court仙台青葉通



杜の都仙台を象徴する「青葉通」に面する
(2025年2月完成予定)

(全47部屋)
学生会館 フィリアK綱島



川崎信用金庫支店の建物内に併設
(2025年3月完成予定)

(仮称) (全137部屋)
文京目白台学生レジデンス



東京都心、近隣に有名大学多数
(2025年2月完成予定)

(仮称) (全80部屋)
学生会館 J.リヴェール高松浜ノ町



JR四国が事業主となり当社が運営
(2025年2月完成予定)

(仮称) (全109部屋)
学生会館 Uni E'meal和歌山大学前



和歌山県に初進出
(2025年2月完成予定)



不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸



契約事務センターの設立 店舗営業時間の見直し 電子契約促進

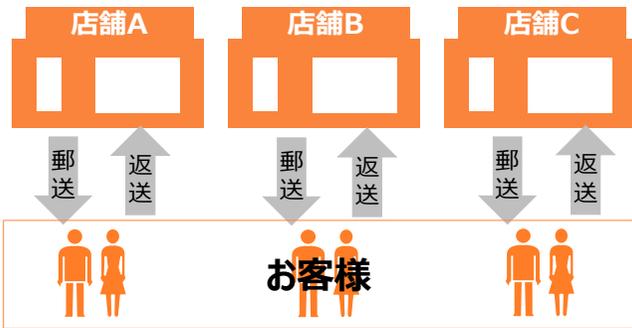
UniLife契約事務センターを開設

UniLife店舗の営業時間を見直し

更新契約での電子契約を促進

変更前

契約書類を各店舗・支社から個別で発送



変更後

UniLife契約事務センターから一部エリアで試験的に書類発送



各店舗がコア業務に専念できる環境



変更前

10:00~18:45

変更後

10:00~17:00



- ・人件費（学生アルバイト）の最適化
- ・お客様への接触時間と、事務作業の時間を区切ることで、業務を効率化

スタッフのワークライフバランス向上
サービス品質・生産性向上

入居申込み

IT重要事項説明

契約

更新契約



| 満期対象者の電子契約率 | |
|-------------|-------------|
| 2024.10期 実績 | 2025.10期 予測 |
| 約13% | 約32% |

コスト削減・業務効率化
サービス品質向上



不動産賃貸管理事業の施策 - メンテナンス



アプリ導入

入居者向けアプリ導入

入居者

2024年4月より導入
「住まいサポートアプリtotono」



主なサービス内容

- ・お問い合わせチャット
- ・お知らせ掲示板
- ・よくあるご質問
- ・各種申請

実用例（トラブル対応）



Unilife入居者サポーター制度の準備

マンション入居者への軽作業代行業を
試験的に運用開始

- ・物件巡回
- ・ゴミ置き場チェック
- ・照明チェック
- ・メーター検針etc...



入居者

アプリで写真報告 管理業務依頼

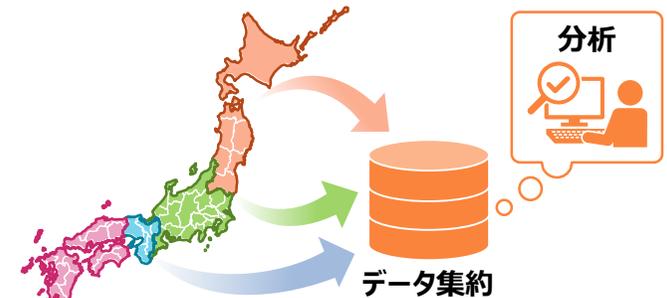


人員配置の最適化、入居者との関係性の構築

管理業務の効率化、安心な居住空間の確立

フードロス削減の取り組み

全国の食事付き学生マンションから、欠食率等
フードロス削減に活用できるデータを収集・分析



今後はフードロス発生傾向や要因を特定し、
フードロスの削減に取り組む

ゴミ削減の取り組み

生ごみの自家処理



生ゴミ処理機を順次拡大

2025年春運営開始予定の
食事付きマンション複数棟に設置予定

生ごみの減量化で廃棄物処理に係る、
手間・時間・コストの削減



「新価値創造 学生マンション」への取り組み

福岡大学経済学部専門科目「ベンチャー起業論」への参画

- **福岡大学経済学部専門科目「ベンチャー起業論」への参画**
 - 講義・プロジェクトの二本柱で構成され、後者では学生が企業とプロジェクトチームを発足、共同で企業の課題解決などに取り組む
 - 学生主体で実際に企業と接することで、学生が「人生の経営者となる」「自分の人生を自分で選択し決断する」ことを目指す科目
 - 当社関与のプロジェクトチームは「学生マンションの価値向上」がテーマ

オープンキャンパスでは
学生から授業概要を説明



学生マンション入居者と
学生による懇親会



毎週実施の
プロジェクトチーム
会議の様子



学生との接点を拡大しつつ、学生に学びの機会を提供し、
学生ならではの視点で、当社の事業価値向上について検討

武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮

- **地域交流や食育をテーマにしたイベント「もぐもぐ食堂」を開催**
 - 学生マンションを「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“学びのマンション”プロジェクトの一環
 - 同学部の教育寮である「学生会館ラティエラアカデミコ三鷹」の食堂スペースを地域交流のための子ども食堂として活用
 - 小学生向けに、同学部の学生と一緒にフードロスや食育について楽しく学び、その後に食事をとりながら交流するイベント



【武蔵野大学が教育寮として利用】

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

【ジェイ・エス・ビーの学生支援／起業家精神の育成】

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



ESGへの取り組み

経営理念

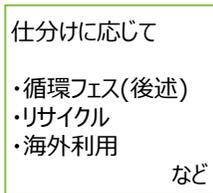
豊かな生活空間の創造

私たちは、「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」に配慮した豊かな生活空間の創造を目指し、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に、おもてなしの心と笑顔で貢献いたします。

Environment : リユース文化醸成・環境問題への取り組み

「Release⇔Catchプロジェクト」に参画

- 当社で運営する学生マンションにて不要になった古着の回収を行う取り組み
- 回収された古着は循環（再販、素材などとして再利用）されることでリユース文化を醸成



循環フェス開催

参画企業が京都市を中心に大阪、滋賀などの地域で、古着の回収と再循環というインフラの構築を行い、京都市の後援のもと、リユース文化の醸成を目的とする取り組み

11月、梅小路公園 七条入り口広場で開催



JCLP*に賛助会員として加盟



(*) JCLP...日本気候リーダーズパートナーシップ
持続可能な脱炭素社会の実現には健全な危機感を持ち、積極的な行動を開始すべきであるという認識のもと2009年に設立された企業グループ

CDP*の気候変動質問書に回答書を提出

(*) CDP...英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)。投資家、企業、国家、地域、都市が自らの環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営する

Social : 学生支援・地域貢献

京都市の産学連携実装化プロジェクトへの寄付

安心・安全で持続可能なまちづくりを進めるため、京都市の社会課題の解決に取り組む大学研究者に助成を行うプロジェクト
→大学の優れた研究成果を社会実装に繋げ、大学発ベンチャー企業の後押しなどを旨とする



高知大学 / 学び創造事業を応援

高知県の四万十町、須崎市へのふるさと納税を通して、学びの場の提供や交流拠点の整備など、高知大学が同市町で行う「学び創造事業」を応援



UniE'meal 広大北 防災倉庫

店舗用倉庫に防災倉庫（みんなの防災倉庫）としての機能を追加
→学生マンションの本来機能のみではなく、近隣住民の方々と共生する、「地域に貢献する物件」を目指した取り組みの一環



Governance : 企業価値最大化に向けて

取締役会の実効性に関する評価を実施

- コーポレートガバナンス・コードの要請（4-11③）
「取締役会は、毎年、取締役会の自己評価なども参考にしつつ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示すべきである」
- 本項目に対応し、本補充原則をコンプライするため、本年度より実効性評価を実施



2024年10月期 IR活動の取り組み

| 活動 | | 登壇者 | 対象 | 回数 |
|-------|------------|--------------|---------------------|------------------------|
| 説明会 | 決算説明会 | 代表取締役・取締役 | 機関投資家・アナリスト 金融機関 | 2回 |
| | スモールミーティング | 代表取締役 | 機関投資家・アナリスト | 1回 |
| | 個人投資家向け説明会 | 取締役 | 個人投資家 | 1回 |
| 個別面談 | | 代表取締役・取締役 | 機関投資家・アナリスト | 84件 (うちESGミーティング1件) |
| 施設見学会 | | 取締役・賃貸事業副本部長 | 機関投資家・アナリスト | 1回 |

株主・機関投資家との対話の主なテーマ

- ◆ 事業について ◆ マーケット環境について ◆ 業績の季節要因 ◆ 物件開発について ◆ 原材料高騰の対応 ◆ 人的資本に関する取り組み
- ◆ 海外展開の戦略 ◆ M&A戦略について ◆ 株主還元の水準 ◆ グランユニライフケアサービスの株式譲渡の理由

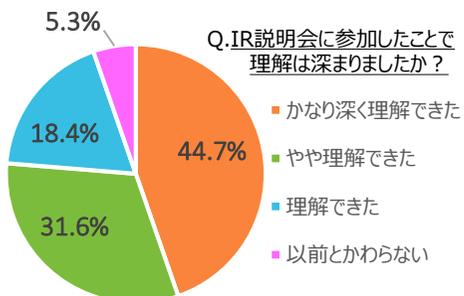
IR活動内容

■ 個人投資家向けIR説明会

- 10月3日に楽天証券株式会社にて「個人投資家向けIR説明会」を実施
- 当社の事業内容、市場環境、成長戦略等について説明
- YouTube視聴回数約1,500回（2024年11月末時点）

（「個人投資家向けIR説明会」満足度について）

※10月3日参加者へのアンケート調査結果



（決算説明動画）

視聴URL

https://youtu.be/Mo_JBgK-EYY?si=rs0ExLoPaY82-Zpp



■ 機関投資家・アナリスト向け施設見学会

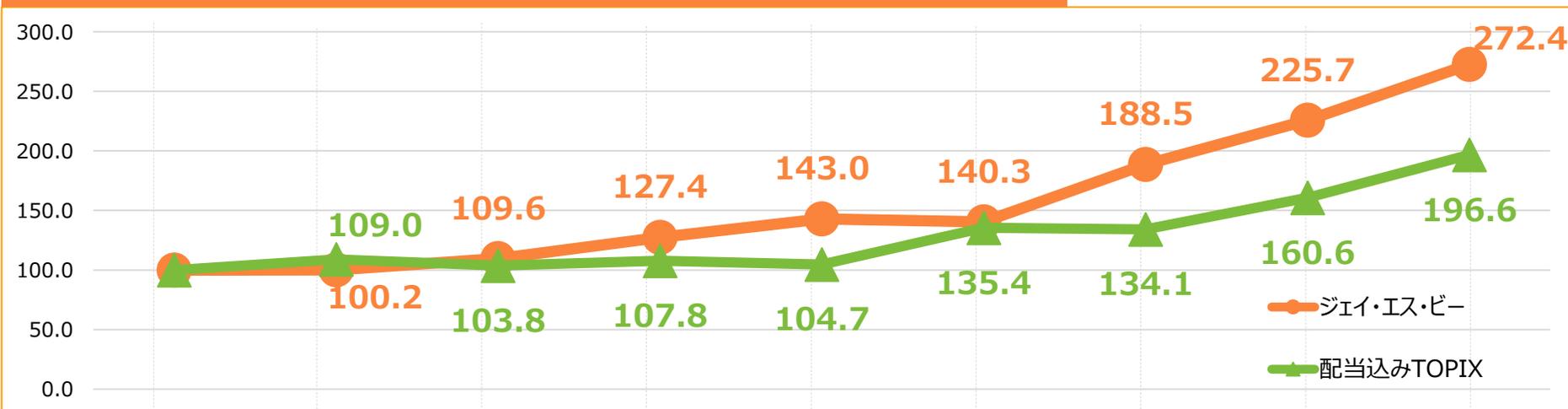
- 「学生会館 Campus terrace 新宿百人町」・「UniLife新宿店」を見学
- マンション見学では食堂・共有部・居室の見学。本物件の入居状況の特性をはじめ、様々な取り組みについてご説明を実施
- 店舗では来店者の特徴や業務内容等を説明
加えて、実際に店舗に務めるスタッフと見学者の間でも質疑応答を実施（当日の様子）



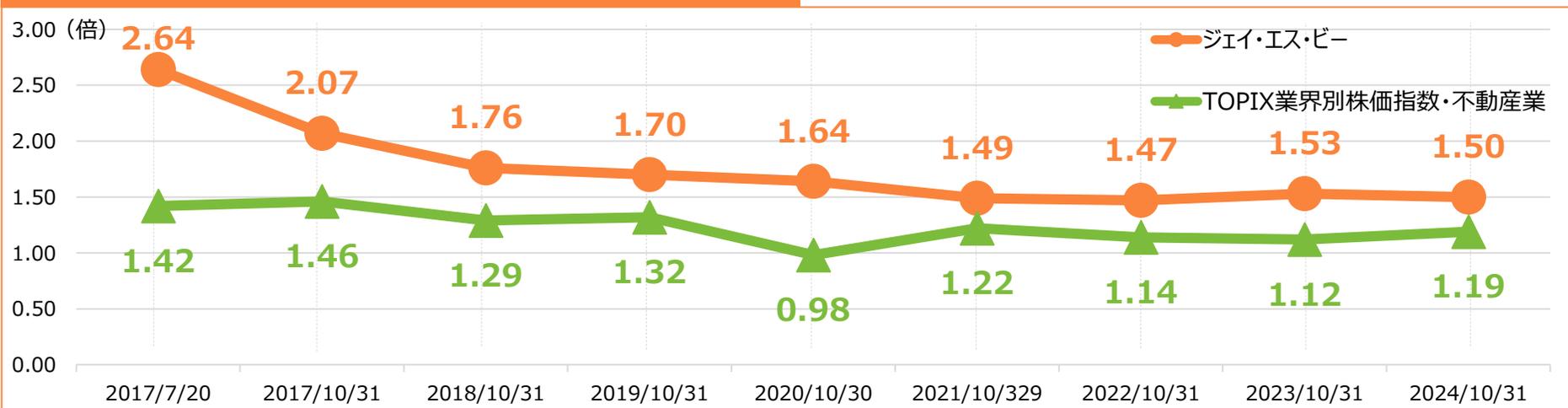


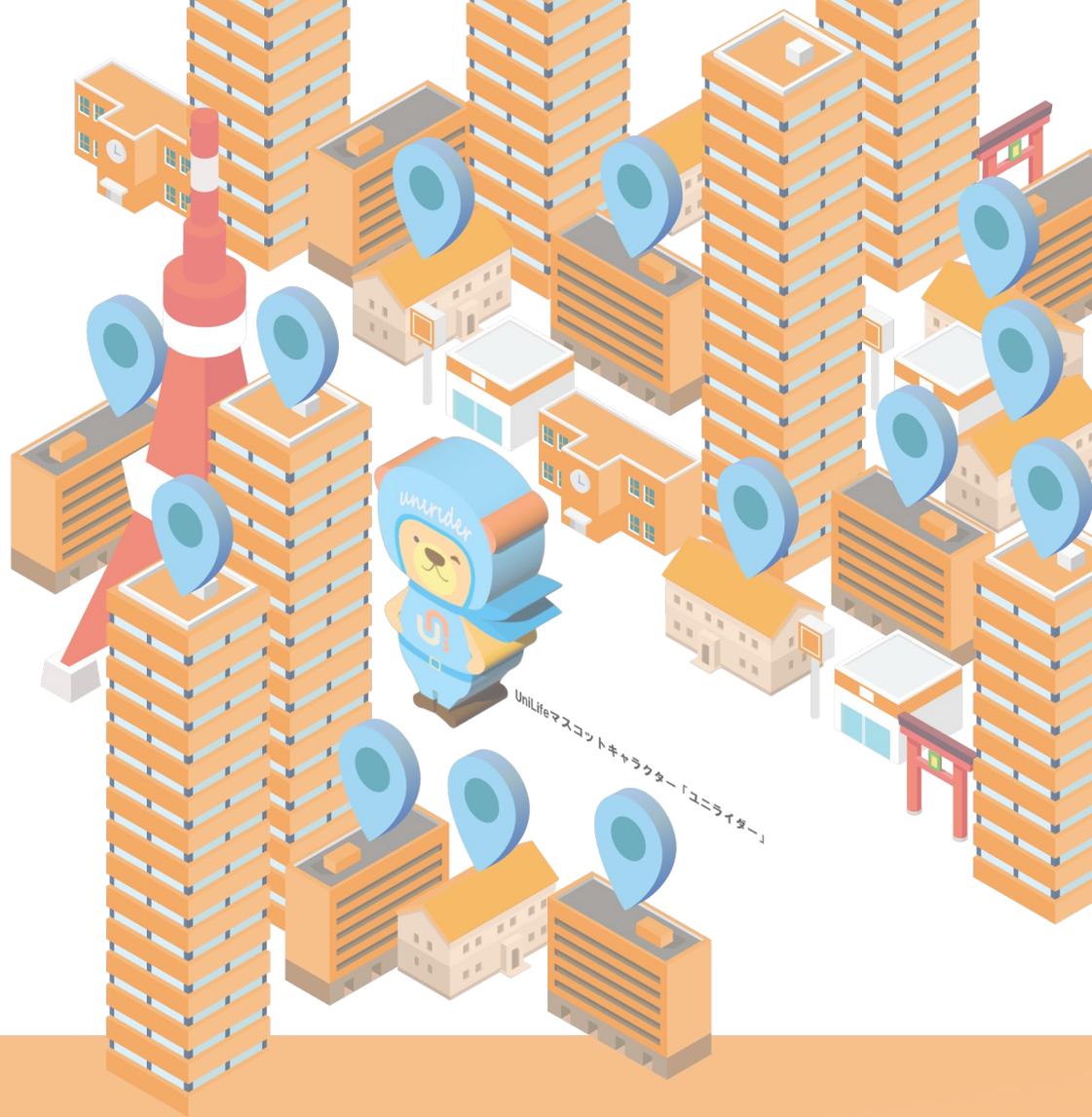
TSR (株主総利回り) ・PBR (株価純資産倍率) 推移

上場時を100とした際の当社と配当込みTOPIXのTSR (株主総利回り) の比較



上場時からの当社とTOPIX不動産業のPBR推移の比較



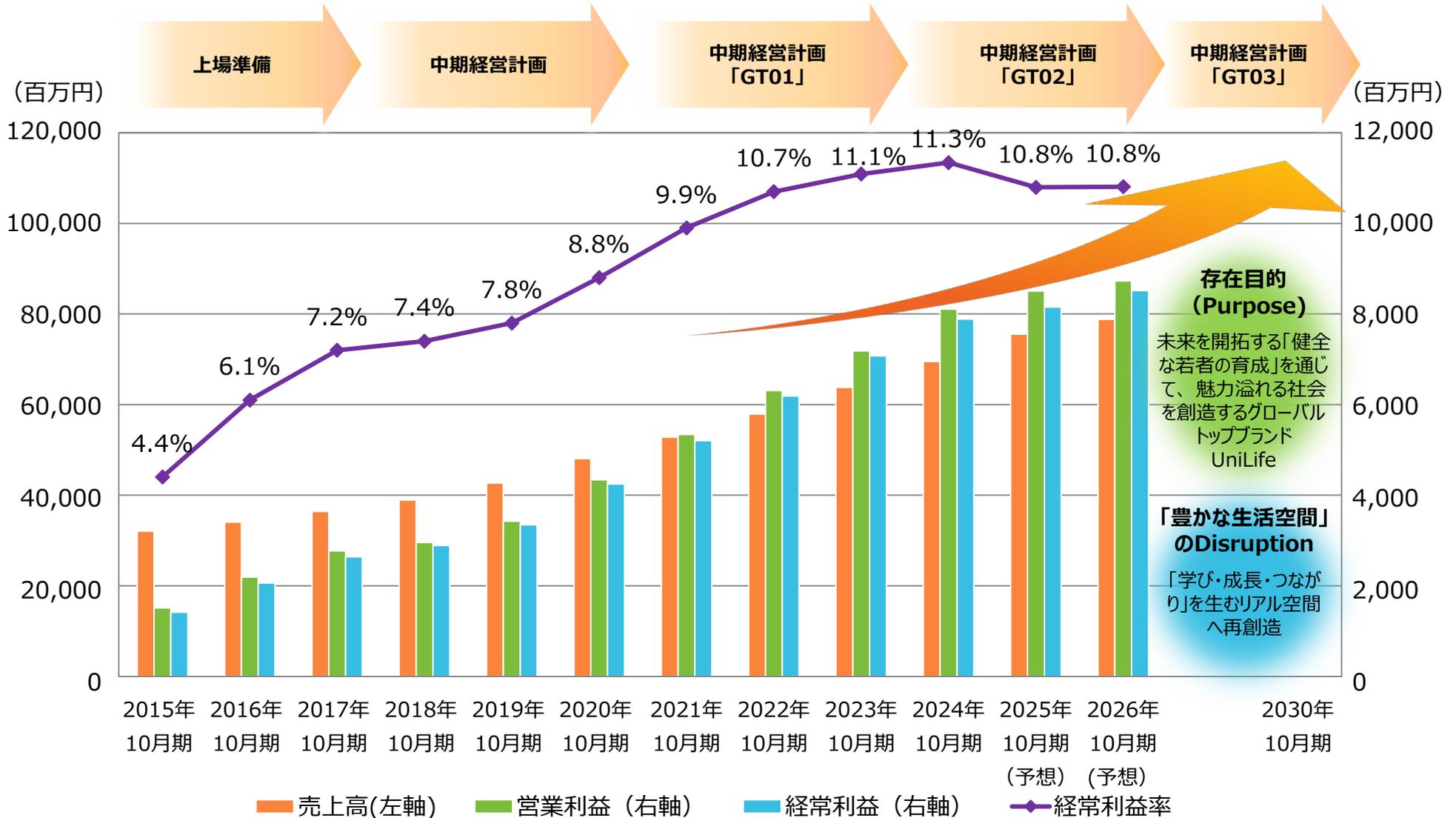


IV. Appendix



業績推移と中期経営計画「GT02」目標

売上高・営業利益・経常利益・経常利益率





中期経営計画「GT02」目標 キャピタルアロケーション戦略

GT02期間の投資総額

300億円

自社物件開発

270億円

- 自社物件開発の意義
 - 戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発が可能
 - 売却・投資回収後の借上転化により競争力の高い借上物件増
- 同業者のM&Aによるシェア拡大の推進

新規事業／DX投資

20億円

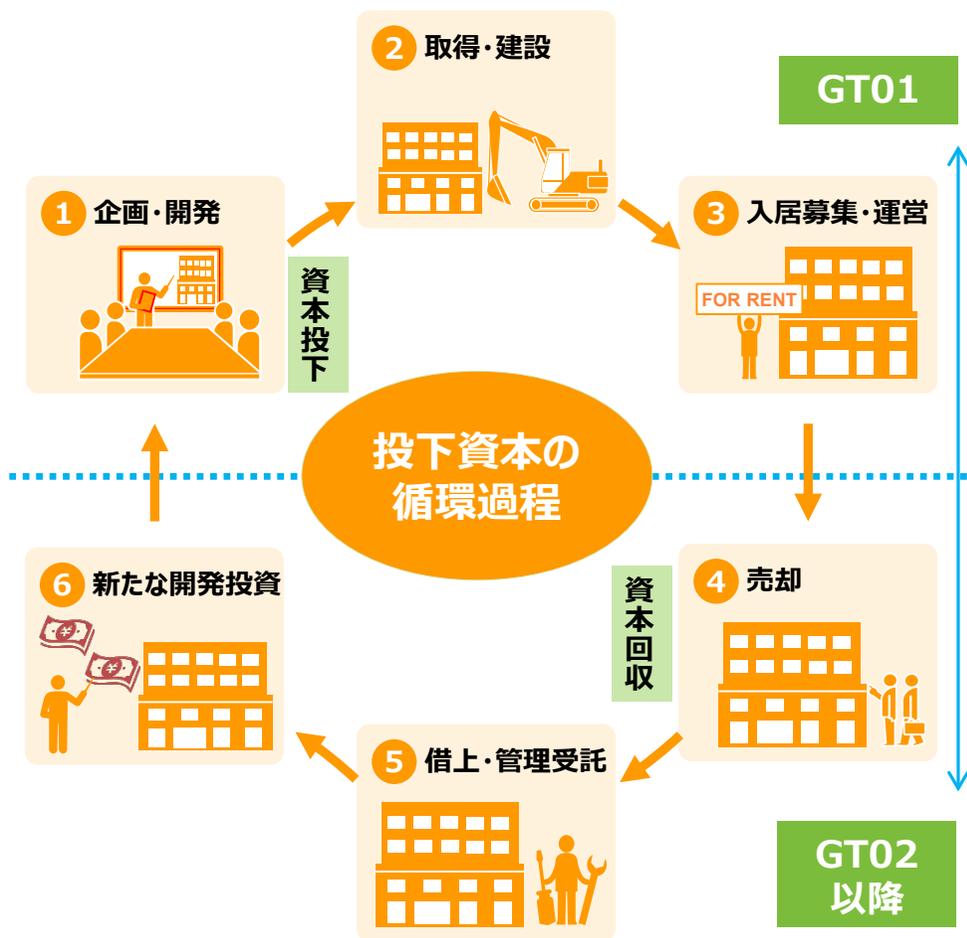
- リノベーション事業会社のM&A（気候変動対応の推進）
- HR系／教育系事業会社のM&A（オープンイノベーション推進）
- BPRシステム投資（電子化と自動化の推進）
- AIシステム開発／システム会社のM&A（生成/分析AIの活用）

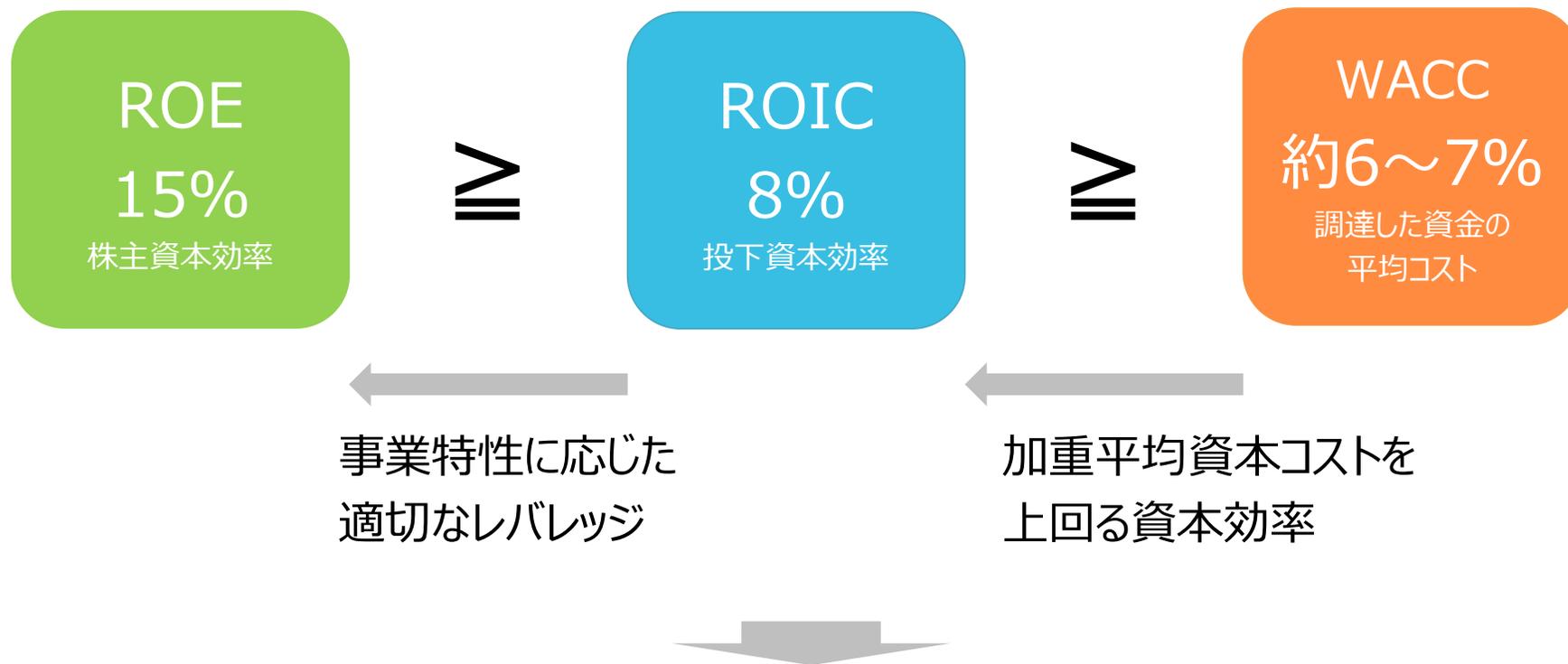
サステナビリティ／更新投資

10億円

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

自社物件開発の流れ（GT02では「④～⑥」に注力）





ROIC経営の実践

事業ポートフォリオマネジメントの実施



中期経営計画「GT02」の目標

| | FY2023 「GT01」 実績 | FY2026 「GT02」 目標 |
|-------------------------|------------------------|------------------------|
| 売上高 | 637億円 | 788億円 |
| 営業利益 | 71億円 | 87億円 |
| 経常利益 | 70億円 | 85億円 |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 47億円 | 56億円 |

| | | FY2023 「GT01」実績 | FY2026 「GT02」目標 |
|-----------|--------|--------------------|--------------------|
| 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 |

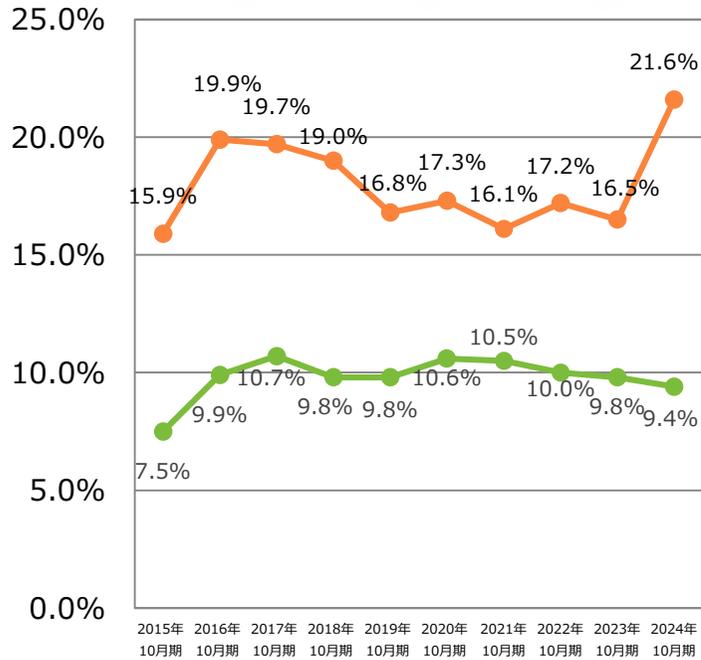
| | | FY2023 「GT01」実績 | FY2026 「GT02」目標 |
|----------------|----------|--------------------|--------------------|
| 入居 関連 指標 | 管理戸数 | 86,175戸 | 104,000戸 |
| | 契約決定件数 | 29,943戸 | 34,000戸 |
| 成長 投資 | 自社物件等 | 247億円 | 270億円 |
| | DX/サステナ等 | 7億円 | 30億円 |

| | FY2023 「GT01」実績 | FY2026 「GT02」目標 |
|-----------|--------------------|--------------------|
| 女性管理職割合 | 9.2% | 15% |
| 男性育児休暇取得率 | 25% | 50% |



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



2026年
10月期目標

ROE

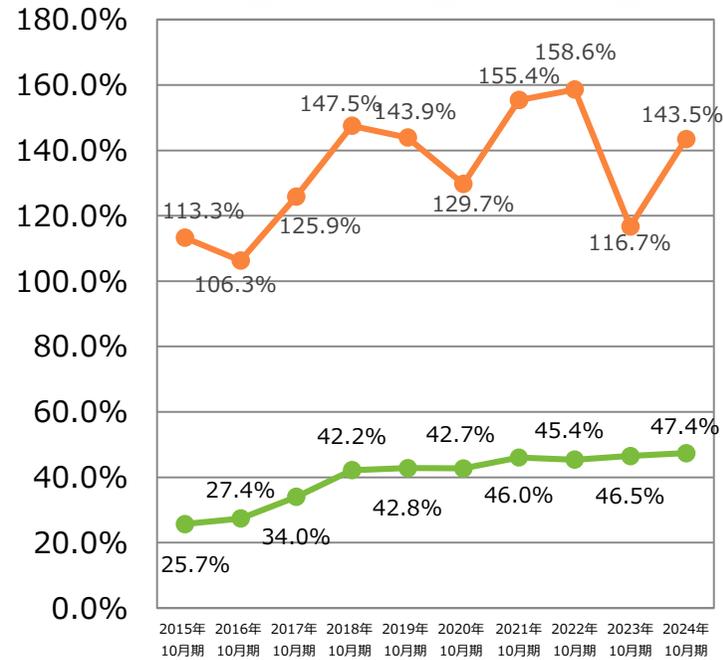
15%以上

ROIC

8%以上

— ROE — ROIC

自己資本比率・流動比率



2026年
10月期目標

流動比率

120%以上

自己資本比率

40%以上

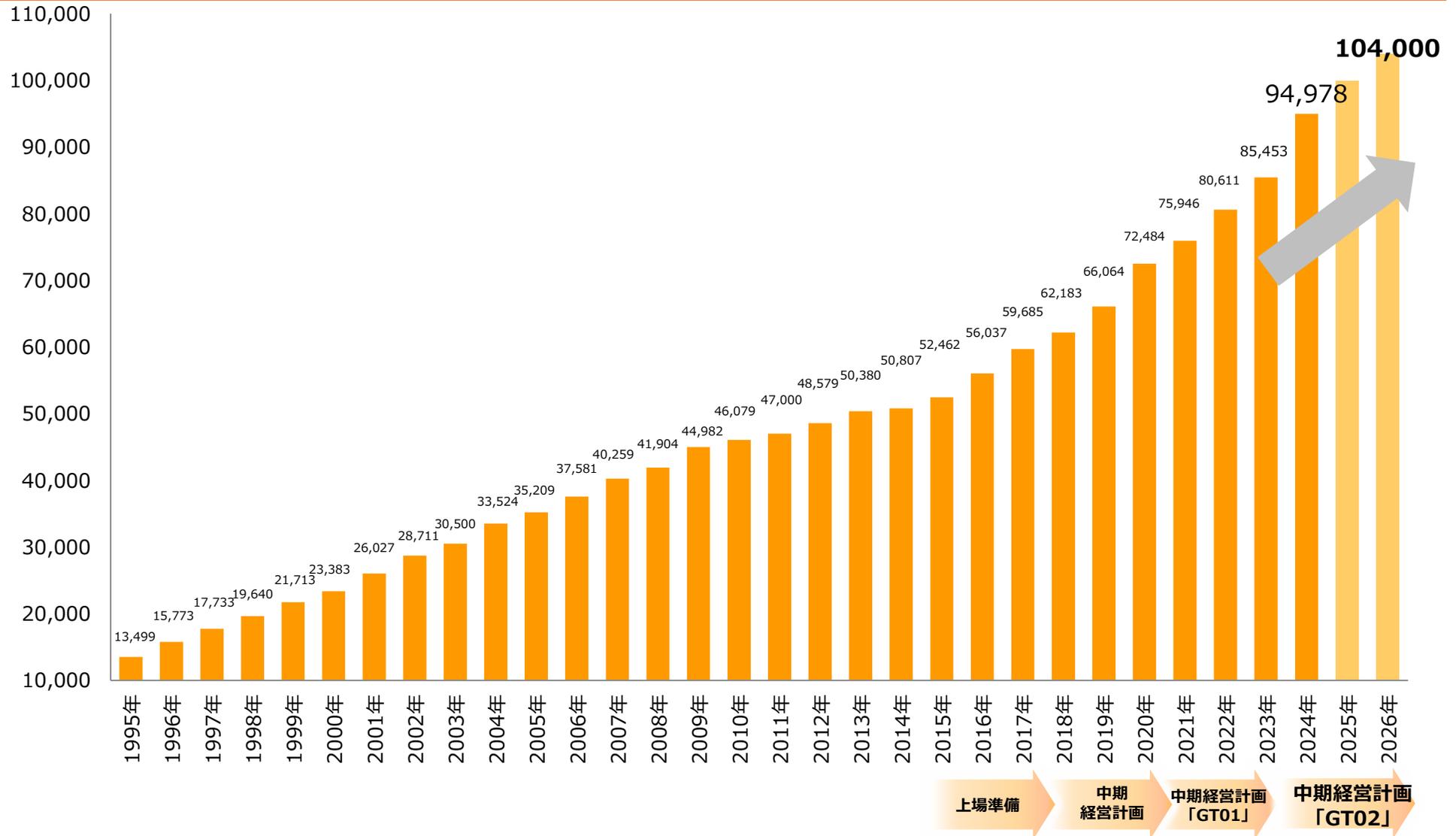
— 自己資本比率 — 流動比率

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

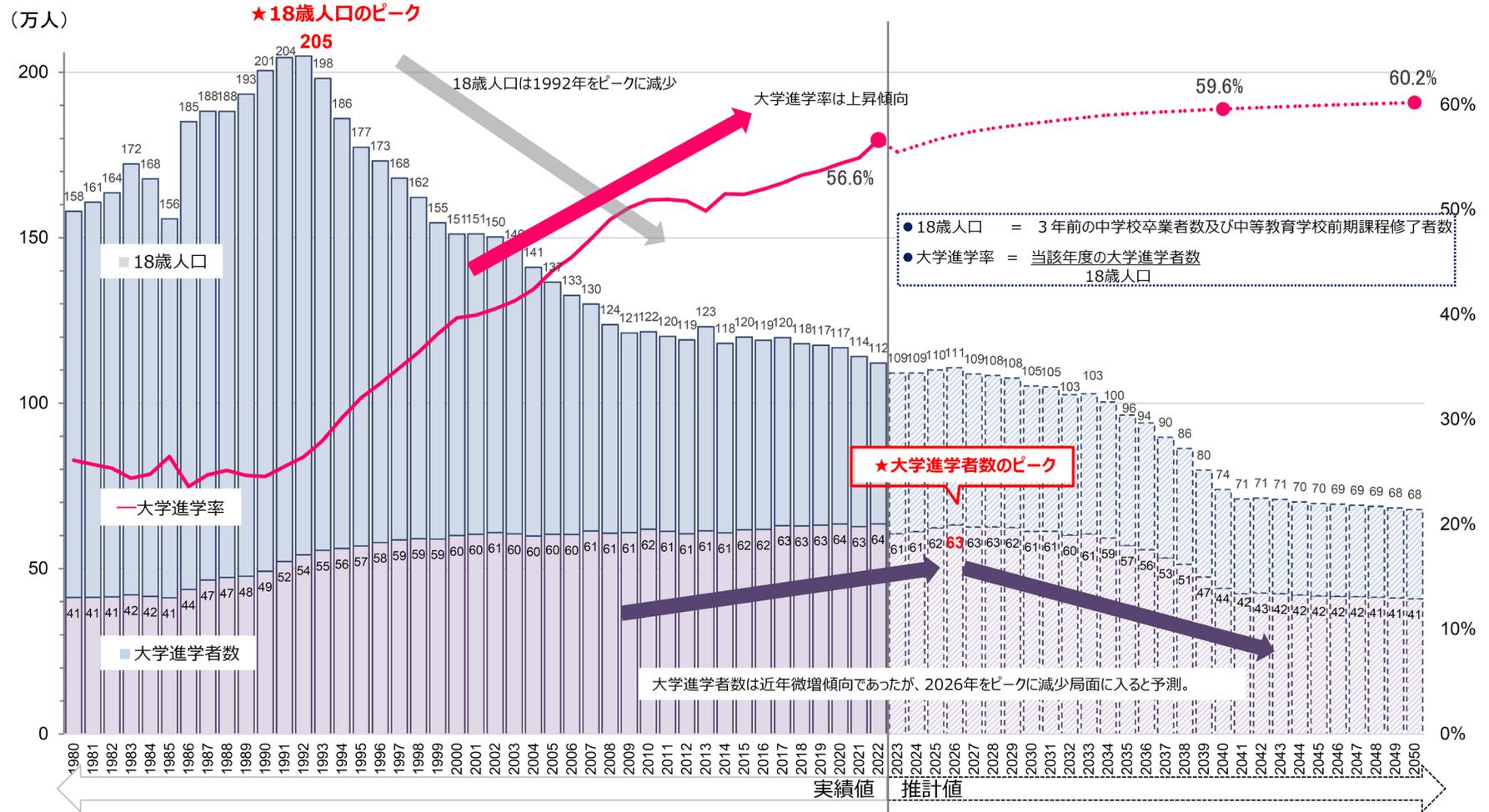
管理戸数 「GT02」 目標 104,000戸





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（～2050年）



※ 出生中位・死亡中位での推計

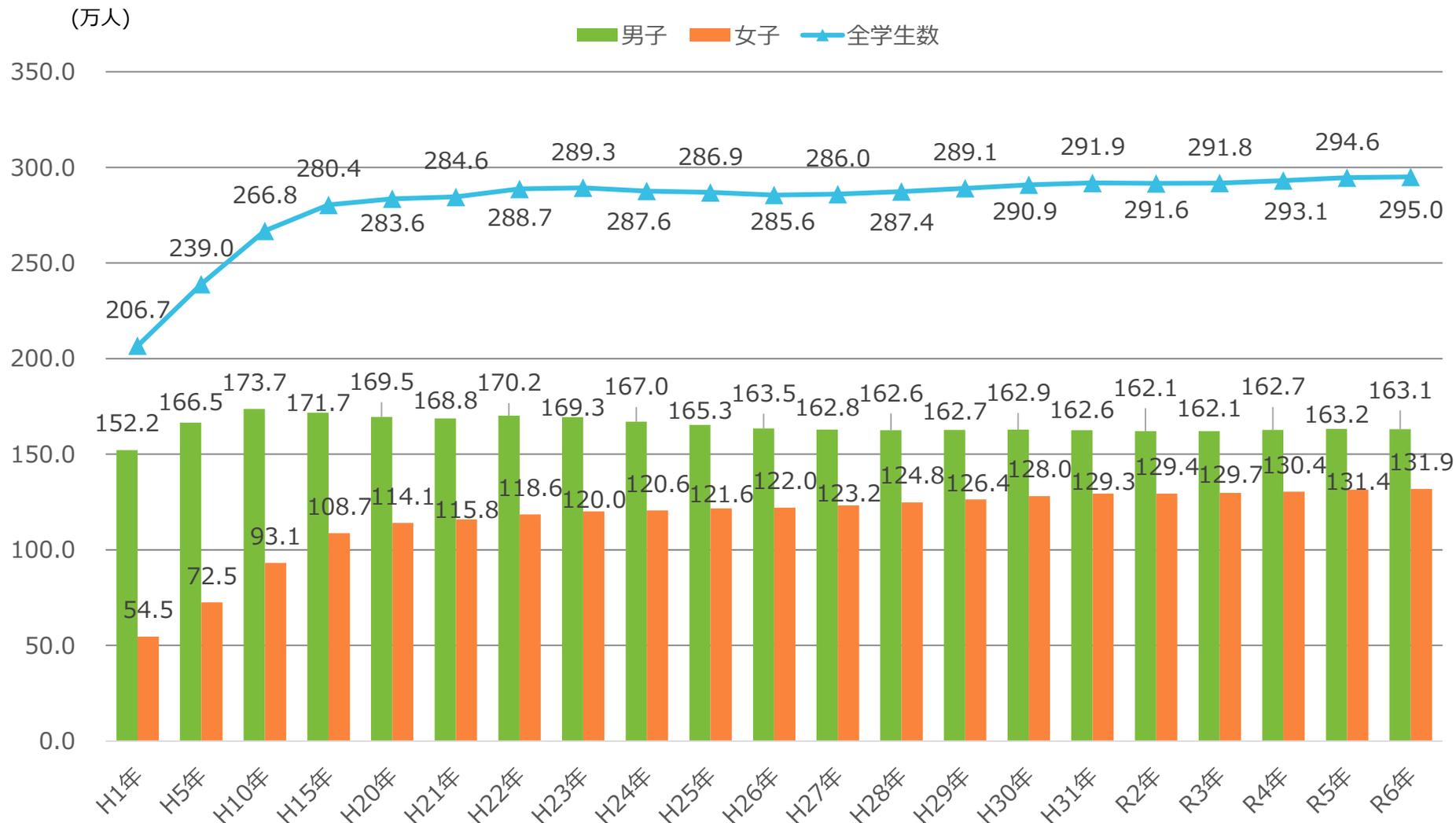
※ 18歳人口：3年前の中学校卒業生数及び中等教育学校前期課程修了者数

(出典) 推計値：国立社会保障・人口問題研究所



外部環境の分析【学生数】

大学の学生数推移



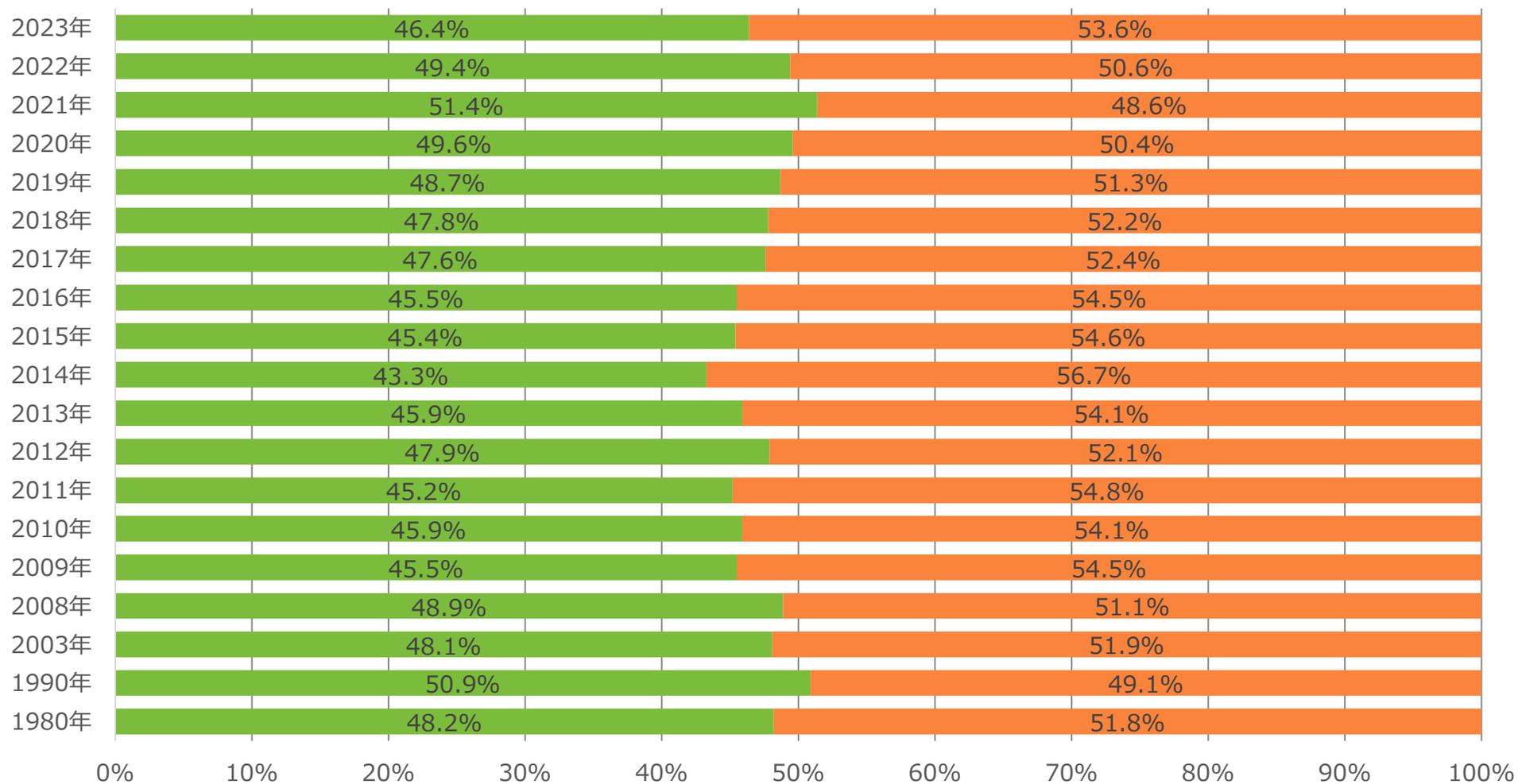
文部科学省「令和6年度学校基本調査速報」より



外部環境の分析【下宿率】

自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

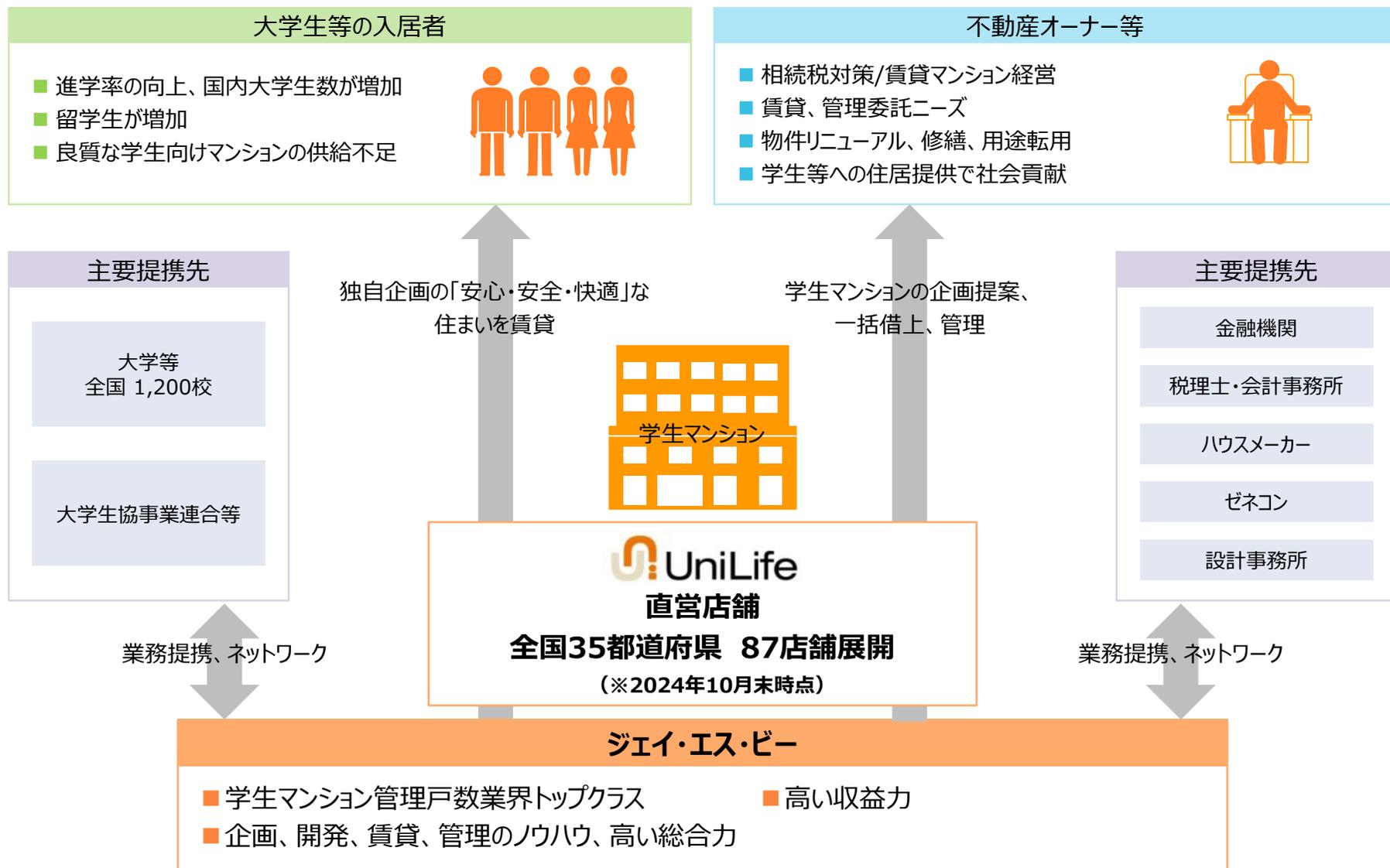


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2023」より



不動産賃貸管理事業の概要

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





学生マンションとは

「入居者」 = 全員学生

※一部卒業生入居可

学生マンションの特徴

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

お部屋探し～契約の特徴

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

年々、高まるニーズ

近年増えているサービス・特徴

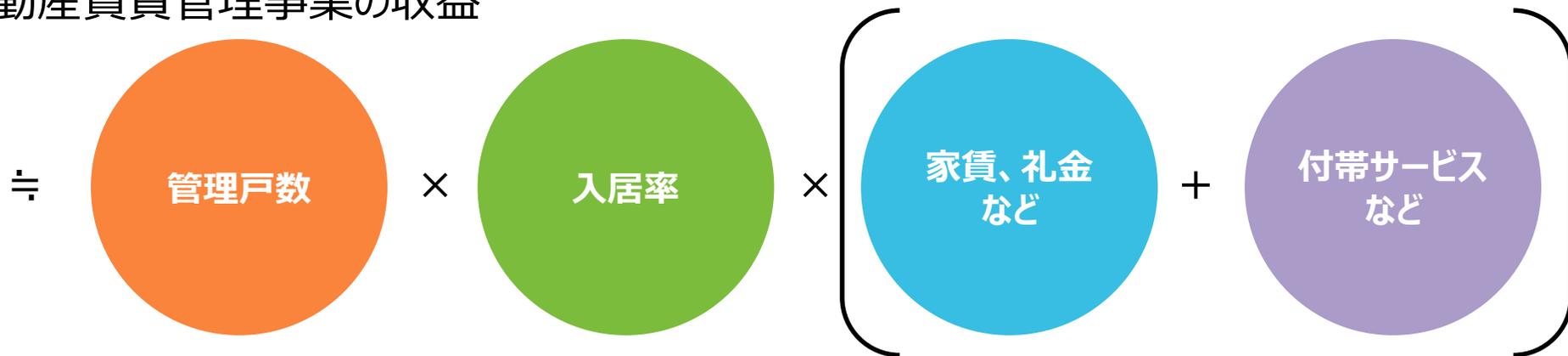
| | |
|--------------------|--|
| 家具家電付き | <ul style="list-style-type: none"> ■ 初期費用の大幅な削減 |
| セキュリティの強化 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など |
| インターネット設備（Wi-Fi対応） | <ul style="list-style-type: none"> ■ スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている |
| 食事付き学生マンション | <ul style="list-style-type: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

一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」が学生マンションの強み



不動産賃貸管理事業の収益構造

不動産賃貸管理事業の収益



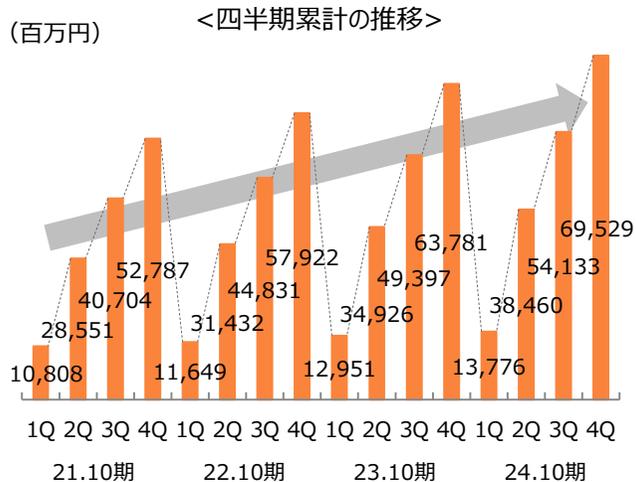
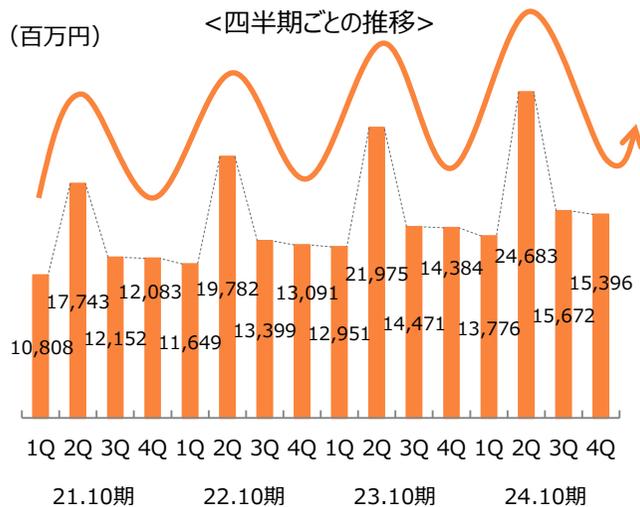
| | 5%程度の安定的な戸数増加 ➔ | 高い入居率を維持 ➔ | 高付加価値化により維持・上昇 ↗ | 付帯サービスへのニーズ高まる ➔ |
|-------|--|---|---|--|
| 今後の展望 | <ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 | <ul style="list-style-type: none"> 全国87カ所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」など柔軟な申込み可能 大学・高校等のネットワークを活用した積極的な募集活動 | <ul style="list-style-type: none"> 地域別・物件のグレード別に募集賃料見直しを実施 リノベーション、新規設備導入により物件の高付加価値化 | <ul style="list-style-type: none"> 家具・家電付き、食事付き、インターネット、防犯設備など入居者向けサービスの拡充 賃貸マンション経営に関する保守点検・修繕など不動産オーナー向けサービスの拡充 入居希望者に対する不動産賃貸の仲介 |



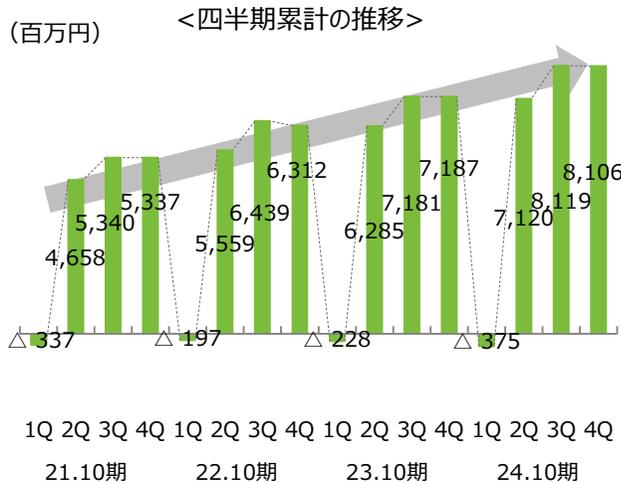
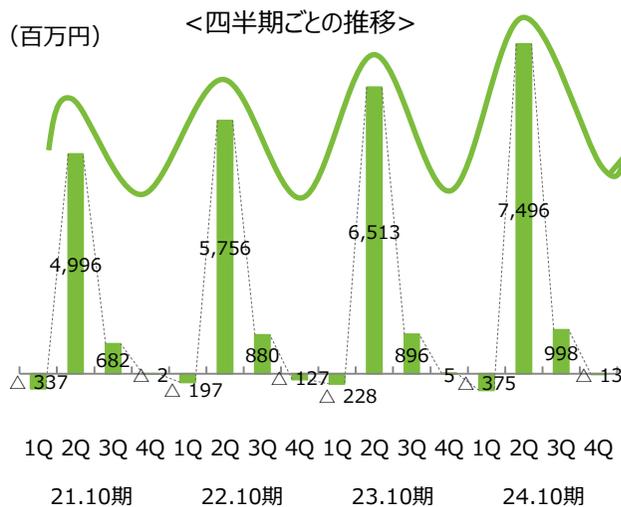
四半期ごとの収益イメージ

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

売上高推移

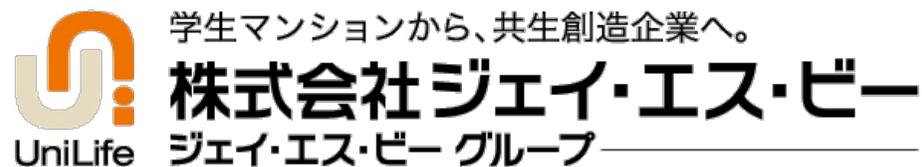


営業利益推移



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

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



IRに関するお問い合わせ先

株式会社ジェイ・エス・ビー 経営企画部

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

将来見通し等に関する注意事項

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

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

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

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