

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ジェイ・エス・ビー

3480 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 7 月 27 日 (月)

執筆：客員アナリスト

国重 希

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 学生マンションのトップ企業	01
2. 2020年10月期第2四半期は、期初予想を大きく上回る大幅な増収増益決算	01
3. 2020年10月期は7期連続の増収増益を見込むが、 新型コロナウイルスの影響が懸念材料	01
4. 中期経営計画では、強固な経営基盤を構築し、過去最高益の更新を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 不動産賃貸管理事業	05
2. 高齢者住宅事業	07
3. その他の事業	08
■ 業績動向	08
1. 2020年10月期第2四半期の業績概要	08
2. セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期経営計画の概要	14
2. 成長戦略	15
3. ESGへの取り組み	19
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 要約

学生マンションの先駆者として、 今後も新しい企業価値の創造を目指す

1. 学生マンションのトップ企業

ジェイ・エス・ビー<3480>は、Japan Students Bureau（日本学生公社）の頭文字であり、主に学生マンションの企画・賃貸・管理を行い、学生マンション管理戸数は全国で72,000戸を超える業界トップ企業である。年々管理戸数は増加しながら、ほぼ満室の高い入居率を維持し、不動産賃貸管理事業が売上高の94.0%を占めている。また、長年、学生マンション事業に従事した経験とノウハウを生かして高齢者住宅事業にも参入し、関西地区を中心にドミナント戦略を推進している。「豊かな生活空間の創造」という経営理念のもと、同社は成長を続け、2017年7月には東証2部への上場を、また2018年7月には東証1部への指定を果たした。中期経営計画の推進により、更なる成長を目指している。

2. 2020年10月期第2四半期は、期初予想を大きく上回る大幅な増収増益決算

2020年10月期第2四半期累計の連結業績は、売上高25,834百万円（前年同期比14.2%増）、経常利益3,964百万円（同28.5%増）の大幅な増収増益であった。期初計画に比べて、売上高は2.6%、また経常利益は17.1%上回った。主力の不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数の順調な増加や高水準の入居率の維持により賃貸関連売上高が伸長した一方、前期までの基幹システム刷新に伴う一時的な人件費増加負担も一巡して、増収増益を確保した。また、高齢者住宅事業においても、新規オープンした施設が計画を上回る稼働率で推移したことなどにより大幅な増収増益となった。以上から、自己資本比率は40.9%と東証1部不動産業平均の31.1%を大きく上回り、高い財務の安全性を確保している。また、自己株式の取得に加え、2020年5月には1株につき2株への株式分割を実施し、株主還元にも前向きである。

3. 2020年10月期は7期連続の増収増益を見込むが、新型コロナウイルスの影響が懸念材料

2020年10月期の連結業績は期初予想を維持し、売上高47,125百万円（前期比10.4%増）、経常利益3,611百万円（同8.0%増）と、7期連続の増収増益により最高益の更新を見込む。不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数の増加と高水準の入居率維持を想定し、人員増に伴う人件費負担を補う見通しである。一方、高齢者住宅事業では、拠点増加に伴う介護サービス関連売上が増加するものの、人件費や賃借料の増加が上回ると見込む。株式分割実施に伴い、今期の配当予想を27.5円から28円に引き上げた。今後も、中期的に連結配当性向20%の達成を目指す方針であるが、配当金と自己株式取得を合算した総還元性向では、既に20%を上回っている。

ただ、新型コロナウイルスの感染拡大が、経済活動や業績に影響を与えることが懸念される。現時点では、その影響を合理的に見積もることが困難であることから、同社では通期の業績予想を据え置き、予測可能になった時点で公表する予定だ。

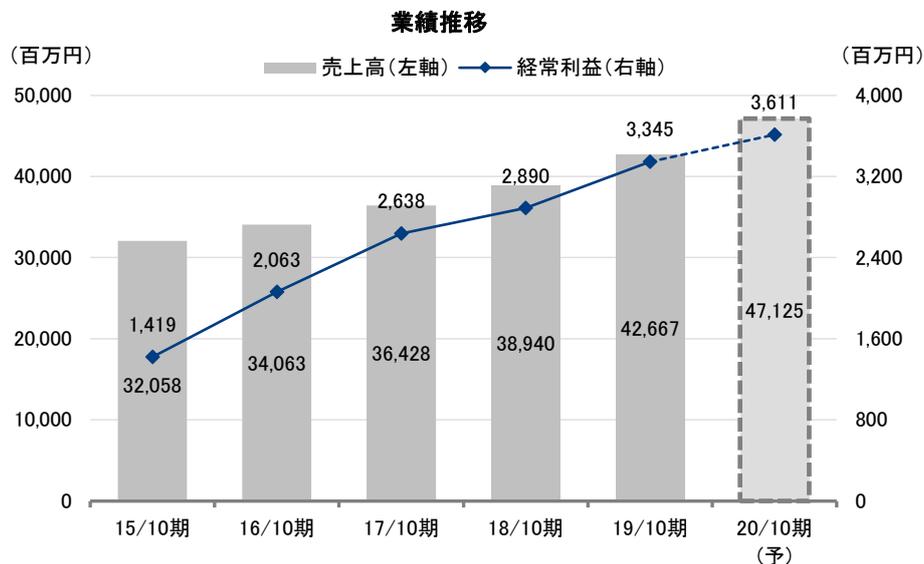
要約

4. 中期経営計画では、強固な経営基盤を構築し、過去最高益の更新を目指す

2018年10月期～2020年10月期の中期経営計画では、景気に左右されない強固な経営基盤を構築し、原点復帰、事業の選択と集中を継続しながら、更なる成長のための経営資源強化・戦略的投資を行うことで次期ステージにつなぐ方針だ。物件開発や基幹システム入れ替えに119億円の設備投資を行い、2020年10月期には売上高43,584百万円、経常利益3,357百万円の過去最高益を目標としていた。足元では新型コロナウイルス感染症拡大の影響が懸念されるものの、これまで成長戦略を着実に実現しており、2020年10月期第2四半期までの業績推移を見ると、最終年度も計画を上回る着地となる見通しだ。

Key Points

- ・学生マンションのトップ企業で、全国展開により年々管理戸数は増加しながら、過去5年間、100%近い入居率を維持。また、高齢者住宅事業にも注力し、関西を中心にドミナント戦略を展開
- ・2020年10月期第2四半期決算は、不動産賃貸管理事業と高齢者住宅事業がともに好調で、期初予想を上回る大幅な増収増益を達成。高い自己資本比率を維持し、自己株式取得に加え、1株につき2株への株式分割を実施するなど、株主還元に向き
- ・2020年10月期は7期連続の増収増益を予想。不動産賃貸管理事業は増収増益、高齢者住宅事業は増収減益を見込む。株式分割に伴い、配当予想を引き上げ、中期的に配当性向20%を目指す。ただ、新型コロナウイルスの影響が懸念材料
- ・中期経営計画では次のステージに備えて物件開発やシステム投資を行う一方、2020年10月期には売上高43,584百万円、経常利益3,357百万円の過去最高益を計画。成長戦略の着実な実現により、計画を上回るペースで推移しており、最終年度も目標超過の見通し。



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

学生マンション業界のトップ企業

1. 会社概要

同社は、日本初の学生向け不動産賃貸業としてスタートし、現在ではマンションの企画・開発、設計、仲介・斡旋から建物管理、住宅設備機器の販売までをトータルで行う『学生マンション総合プロデュース企業』として強固な事業基盤を築いており、業界トップの事業規模に成長している。北海道から沖縄まで、全国で直営店舗「UniLife」(ユニライフ)を展開し、学生マンション管理戸数は72,484戸(2020年10月期第2四半期末現在。以下同)に上る。加えて、長年にわたって学生マンション事業において培われた豊富な経験とノウハウをもとに、将来性の高い高齢者住宅事業(管理戸数は666戸)にも注力している。

2. 沿革

同社の前身は、1976年に設立された株式会社京都学生情報センターであり、学生を主な対象とした物件の仲介業務を開始したことに始まる。以降、他地域への事業展開を行い、1988年に(株)大阪学生情報センター(1991年(株)ジェイ・エス・ビー大阪へ商号変更)、1989年に(株)東学(1991年(株)ジェイ・エス・ビー東京へ商号変更)を設立した。その後、グループの経営体制整備のために、1990年に株式会社ジェイ・エス・ビーを設立し、それまで京都学生情報センターで行っていた業務を引き継ぎ、今日に至っている。

同社設立以降は、事業エリアを全国に拡大する一方、事業内容も拡大してきた。すなわち、2002年には、学生への就職・アルバイト情報提供を目的として(株)OVO(現連結子会社)を設立、2012年には、高齢者住宅事業への参入に伴う介護サービスの提供を目的に(株)グランユニライフケアサービス北海道などを設立、2014年には、家賃債務保証サービス提供のためリビングネットワークサービス(株)(現連結子会社)を設立するなど、年々事業領域を拡大してきた。また、2018年には事業展開の効率化を目的に事業再編を行い、各地のグランユニライフサービス会社からフードサービス事業を分離して、新設の(株)ジェイ・エス・ビー・フードサービス(現連結子会社)に譲渡し、介護サービス事業については(株)グランユニライフケアサービス(現連結子会社)に統合した。さらに、2019年には、主力事業の総合力強化のために、学生向け賃貸マンションの管理・運営を展開する(株)東京学生ライフとそのグループ会社2社を傘下に収めた。また、2020年7月には、学生サポートの拡充を目指して、(株)スタイルガーデンを完全子会社化した。

岡靖子(おかやすこ)代表取締役会長と田中剛(たなかつよし)代表取締役社長は2014年に就任し、新体制の下で同社は順調に成長を続け、2017年7月20日に東証2部への上場を、さらに2018年7月20日に東証1部指定を果たし、更なる発展を目指している。

会社概要

沿革

1990年	(株)ジェイ・エス・ビーを設立、(株)京都学生情報センターの業務を引き継ぐ。 本社を東京都港区浜松町から京都市下京区醍醐町へ移転。
1996年	本社を京都市下京区醍醐町から京都市下京区因幡堂町へ移転。 (株)ジェイ・エス・ビー東北を設立。 (株)ジェイ・エス・ビー東海を設立。
1997年	(株)ジェイ・エス・ビー北海道を設立。
2002年	(株)ジェイ・エス・ビー九州を設立。 学生への就職・アルバイト情報提供を目的として、(株)OVO(現 連結子会社)を設立。
2004年	建物メンテナンス業務・入居者管理業務を目的として総合管財(株)(現 連結子会社)を設立。 (株)ジェイ・エス・ビー京都を設立。 (株)ジェイ・エス・ビー中国四国を設立。 事業再編を目的として、(株)ジェイ・エス・ビー北海道、同東北、同東京、同東海、同大阪、同九州、(株)OVOの株式を買取り、完全子会社化。
2012年	高齢者住宅事業への参入に伴う介護サービスの提供を目的に、(株)グランユニライフケアサービス北海道(後に(株)グランユニライフケアサービス北日本)、同東北、同東京、同北陸、同東海、同関西、同中国四国、同九州を設立。
2013年	北海道函館市で高齢者住宅事業の第1号物件「グランメゾン迎賓館 函館湯の川」の運営開始。留学生を対象とした日本語学校を函館、福岡に開設。
2014年	家賃債務保証サービス提供のため、リビングネットワークサービス(株)(現 連結子会社)を設立。
2015年	組織再編のため、(株)グランユニライフケアサービス東北、同北陸、同東海、同中国四国を解散。 組織再編のため、(株)ジェイ・エス・ビー東京を存続会社、同北海道、同東北、同東海、同京都、同大阪、同中国四国、同九州を消滅会社とする吸収合併を行い、商号を(株)ジェイ・エス・ビー・ネットワーク(現 連結子会社)に変更。
2016年	組織再編のため、総合管財(株)の建設業ならびに自転車の販売・レンタル及び整備に関する事業を除く一切の事業を(株)ジェイ・エス・ビー・ネットワークが承継する、吸収分割を実施。
2017年	東証2部へ上場。
2018年	東証1部指定。 組織再編のため、(株)ジェイ・エス・ビー・フードサービス(現 連結子会社)を新設、グランユニライフケアサービス東京、同北日本、同関西、同九州のフードサービス事業を譲渡し、同東京は解散。 (株)グランユニライフケアサービス関西を(株)グランユニライフケアサービス(現 連結子会社)と商号変更し、グランユニライフケアサービス北日本、同九州を吸収合併。
2019年	(株)東京学生ライフ、(株)湘南学生ライフ、(株)ケイエルディの3社を子会社化(現連結子会社)。
2020年	(株)スタイルガーデンを子会社化(現連結子会社)。

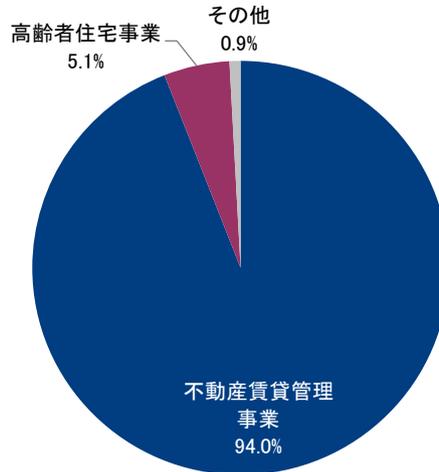
出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

同社グループは、同社及び事業別の連結子会社10社(2020年7月に子会社化したスタイルガーデンを含む)から構成され、不動産賃貸管理事業、高齢者住宅事業及びその他の事業を行っている。

2020年10月期第2四半期累計の売上高構成を見ると、不動産賃貸管理事業が94.0%と大半を占める。続く高齢者住宅事業は5.1%にとどまるが、年々、比率を増してきている。また、その他の事業は主力事業に対する後方支援的な位置付けを担っており、不動産販売事業、学生支援サービス、日本語学校事業などを含むが、構成比は0.9%に過ぎない。セグメント利益段階では、不動産賃貸管理事業が97.1%でほとんどを占め、高齢者住宅事業も3.4%と黒字を確保しているが、その他の事業は小幅の損失を計上している。なお、同社グループではM&Aも活用して高齢者住宅事業を徐々に拡大してきているが、新たに傘下に収めた場合、人件費等が先行するため、黒字化するまでに1年半程度かかることに留意が必要である。

会社概要

事業セグメント別売上高構成比
 (20/10期2Q累計:25,834百万円)


出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

不動産賃貸管理が事業の柱、高齢者住宅事業なども展開

1. 不動産賃貸管理事業

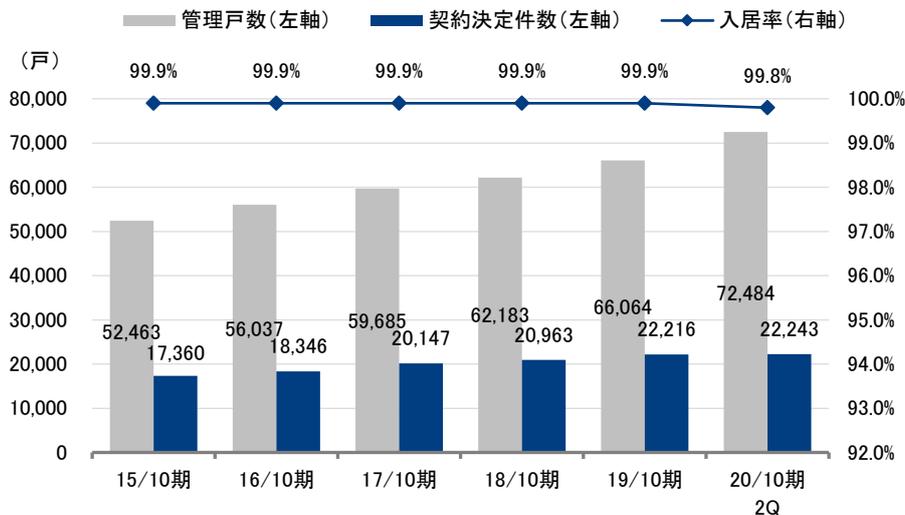
同社グループは、主に学生を対象としたマンション（以下、学生マンション）の企画提案、竣工後の建物の賃貸運営及び管理業務を行っている。同事業は2020年10月期第2四半期累計の売上高で全体の94.0%、利益面では97.1%（一般管理費等の調整額控除前の構成比）を占め、グループ事業の柱である。管理戸数は72,484戸（前年同期比6,420戸増）に上り、内訳は借上物件（入居状況にかかわらず、オーナーに対して毎月一定額の家賃を支払う運営方式）38,590戸（同4,152戸増）、管理委託物件（オーナーにとって、入居実績がそのまま収入となる運営方式）31,064戸（同1,794戸増）、自社所有物件2,830戸（同474戸増）となっている。

今期は、入居募集時期に本格化した新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものの、年々変化する顧客のニーズを確実に捉えたマンションを開発することで、引き続き99.8%（同0.1ポイント減）の高い入居率を維持している。竣工後の建物管理や入居者へのきめ細かな同社独自のサービスが評価されていることが、年々管理戸数は増加しながら、ほぼ満室状態を維持できている理由だろう。少子高齢化が叫ばれ続けているなか、大学・短期大学への進学率上昇に伴い学生数が増加傾向にあることや、特に近年は女子学生数の増加により、セキュリティ設備が充実した学生マンションへの需要が高まっていることなど、市場環境も同社グループの事業展開を後押ししている。

事業概要

今回の新型コロナウイルス感染症拡大を契機に、現在は自宅からオンラインで授業を受けるリモート授業が増えているものの、実際に顔を合わせる授業の重要性は変わらないだろう。また、今後も大学生や留学生の増加傾向は続くと思われる。さらに、同社の市場シェアは2019年で3.5%（同社推計）に過ぎず、引き続き同社取引先のデベロッパー、ハウスメーカー、銀行などからの入居紹介も続くと考えられる。以上から、長期的に、同社の不動産賃貸管理事業の持続的拡大基調は変わらないと見られる。

不動産賃貸管理事業の入居関連指標の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の学生マンションは入居者のほとんどが学生であり、セキュリティが厳重、設備が充実しているなどの特長がある。一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」が同社の学生マンションの強みである。また、時代のニーズに即した物件を開発する「企画・開発・提案力」、全国ネットワークと多彩なメディアを駆使した「募集力」、迅速かつきめ細かなサポートができる「管理力」など、同社の強みを活用した一気通貫サポート体制によって、物件開発数の増加や高入居率が実現していると言えるだろう。

企画・開発・提案力では、プロの目でエリアを厳選し、独自のノウハウを活用したプランニングとサービスなどにより、学生などの入居者に「安心、安全、快適」な住まいを提供する一方、不動産オーナーには安定的な収益を提供している。また募集力では、北海道から沖縄まで全国30都道府県にまたがるネットワーク、全国の大学生協や大学との提携、インターネットサイトなど、自社による様々なリーシング（賃貸の不動産物件に対してテナント付けを行うこと）力を有していることが、高入居率の達成と管理戸数及び提携校・募集協力校の増加の好循環を実現しているようだ。さらに管理力では、管理の経験とノウハウが、入居者と不動産オーナーの双方に対して高い顧客満足度を実現する結果となっている。

事業概要

同社が開発・運営している最近の事例としては、学生・単身者マンションでは、アリエッタ綾瀬（東京都足立区、全48室）、ウインスロップ新潟大学前（新潟市西区、全29室）、ラピーヌ近大前（東大阪市上小阪、全39室）、ルネサンスコート九大前（福岡市西区、全52室）などがある。また、食事付き学生マンションでは、学生会館ルーチェエルム（札幌市北区、全149室）、学生会館Uni E'meal ナゴヤドーム前（名古屋市東区、全77室）、学生会館Uni E'meal 京都高野（京都市左京区、全117室）、学生会館Uni E'meal 山口大学前（山口市平井、全97室）などがある。

最近の開発・運営事例

学生・単身者マンション

 アリエッタ綾瀬 ● RC7階 ● 全48室 ● 2018年竣工 ● 東京都足立区	 ウインスロップ新潟大学前 ● RC3階 ● 全29室 ● 2019年竣工 ● 新潟市西区	 ラピーヌ近大前 ● RC6階 ● 全39室 ● 2017年竣工 ● 東大阪市上小阪	 ルネサンスコート九大前 ● RC4階 ● 全52室 ● 2018年竣工 ● 福岡市西区
--	--	--	---

食事付き学生マンション

 学生会館ルーチェエルム ● RC10階 ● 全149室 ● 2018年竣工 ● 札幌市北区	 学生会館Uni E'meal ナゴヤドーム前 ● RC12階 ● 全77室 ● 2017年竣工 ● 名古屋市東区	 学生会館Uni E'meal 京都高野 ● RC4階 ● 全117室 ● 2019年竣工 ● 京都市左京区	 学生会館Uni E'meal 山口大学前 ● RC5階 ● 全97室 ● 2017年竣工 ● 山口市平井
---	--	--	--

出所：ホームページより掲載

2. 高齢者住宅事業

同社が将来の主力事業の1つとすべく注力している分野であり、2017年10月期より黒字化を達成した。同事業は、2020年10月期第2四半期累計では売上高で全体の5.1%だが、利益は3.4%（一般管理費等の調整額控除前の構成比）を占めるにとどまる。新たに傘下に収めた場合には、人件費等が先行するため、黒字化するまでに1年半程度かかるためである。ただ、超高齢社会の進行を考えれば、今後の事業拡大・収益貢献が期待される部門である。2020年10月期第2四半期の管理戸数は666戸（前年同期比69戸増）、管理棟数は14棟（同1棟増）、入居率91.7%（同3.1ポイント増）となった。

高齢者向け不動産賃貸管理業務では、同社が不動産オーナーに対して主としてサービス付き高齢者向け住宅による不動産の活用を企画提案し、竣工後の運営業務を受託している。主に同社が一括借上を行い、借主に転貸する方式である。また、介護サービス事業として、訪問介護、通所介護、居宅介護支援、定期巡回・随時対応型訪問介護看護などの事業を運営している。同社が受託・運営するサービス付き高齢者向け住宅の入居者のほか、一部、近隣住民なども対象にサービスを提供している。

事業概要

3. その他の事業

その他の事業には不動産販売事業、学生支援サービス及び日本語学校事業等、様々な事業を含むが、2020 年 10 月期第 2 四半期累計では、売上高で全体の 0.9%、利益でマイナス 0.5%（一般管理費等の調整額控除前の構成比）を占めるに過ぎない。売上高・利益のシェアは小さいが、主力事業に対する後方支援的な位置付けを担っており、主力事業とのシナジーを考えれば、必要な事業と言えるだろう。

不動産販売事業では、販売用不動産として取得した土地、マンション、商業ビルなどの不動産を、第三者に売却している。現在は市況が活性化しているものの、中期的な動向は不透明なことから、不動産売買の仲介業務に注力している。また、学生支援サービスでは、学生の採用を目的とした企業説明会の開催の企画やサポートなどを受託している。学生に対しては、企業説明会や就職セミナー情報の提供や、アルバイト情報の提供、インターンシップの支援も行っている。さらに、日本語学校事業では、外国人留学生向けの日本語学校の運営のほか、生活サポートとして同社管理マンションを学生寮として活用している。

業績動向

不動産賃貸管理事業の堅調と高齢者住宅事業の業容拡大により、期初予想を大きく上回る好決算

1. 2020 年 10 月期第 2 四半期の業績概要

2020 年 10 月期第 2 四半期累計期間における日本経済は、雇用・所得環境の改善などの内需の下支えがありながらも、海外における政治・通商問題も抱え、足踏み感のある景気基調で推移した。その後、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大の影響を受け、個人消費は急速に悪化した。企業収益は感染症拡大による経済活動抑制の影響を強く受け、国内消費の急減速、輸出の大幅な減少と海外生産の急速な低下、さらには原油価格急落の影響もあり、多くの企業において業況判断を大きく引き下げる動きが広がっている。感染拡大の影響により景気悪化の長期化も懸念されるなか、いまだ収束の見通しが立っておらず、先行きについては極めて不透明な状況が続いている。

このような環境下、同社グループにおいては、2017 年 12 月に公表した中期経営計画最終年度を迎え、第 2 四半期は賃貸入居需要の集中する最繁忙期（3 月 - 4 月）であった。高付加価値を備えた競争力のある新規物件開発や大手デベロッパーとの連携の推進、M&A による事業会社の取得等を背景に、既に見たように物件管理戸数は順調に増加し、同社グループの募集力や斡旋力の裏付けとなる入居率についても高水準を維持してきた。その結果、先行きの景況感では悪化懸念はあるものの、足元での経営成績については、当初掲げた中期経営計画の目標数値を上回るペースで推移している。

業績動向

以上から2020年10月期第2四半期累計期間は、売上高25,834百万円(前年同期比14.2%増)、営業利益4,037百万円(同29.5%増)、経常利益3,964百万円(同28.5%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益2,654百万円(同28.6%増)の大幅な増収増益となった。また、2019年10月期決算発表時の期初予想に比べると、売上高で2.6%、経常利益で17.1%、親会社株主に帰属する四半期純利益は18.2%も上回る好決算であった。物件管理戸数の増加や高水準の入居率維持により賃貸関連売上高が伸長したことに加え、前年度のシステム刷新に伴う一時的な費用負担が減少したことから、大幅な増収増益となった。

なお、同社グループでは主力事業である不動産賃貸管理事業において、賃貸入居需要の繁忙期である第2四半期に新規契約件数が増加することから、売上高は上期の割合が大きく、利益も上期に偏在する傾向がある。また広告宣伝活動の積極展開、システム投資などによって、将来の事業発展にも十分に備えていると言える。

2020年10月期第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	19/10期2Q累計		20/10期2Q累計			前年同期比		予想比	
	実績	売上高比	予想	実績	売上高比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	22,627	100.0%	25,189	25,834	100.0%	3,206	14.2%	645	2.6%
売上総利益	4,658	20.6%	-	5,713	22.1%	1,055	22.7%	-	-
販管費	1,541	6.8%	-	1,676	6.5%	135	8.8%	-	-
営業利益	3,117	13.8%	3,473	4,037	15.6%	919	29.5%	564	16.2%
経常利益	3,085	13.6%	3,386	3,964	15.4%	878	28.5%	578	17.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,064	9.1%	2,247	2,654	10.3%	590	28.6%	407	18.2%

注：予想は19/10期決算発表時の期初予想
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別動向

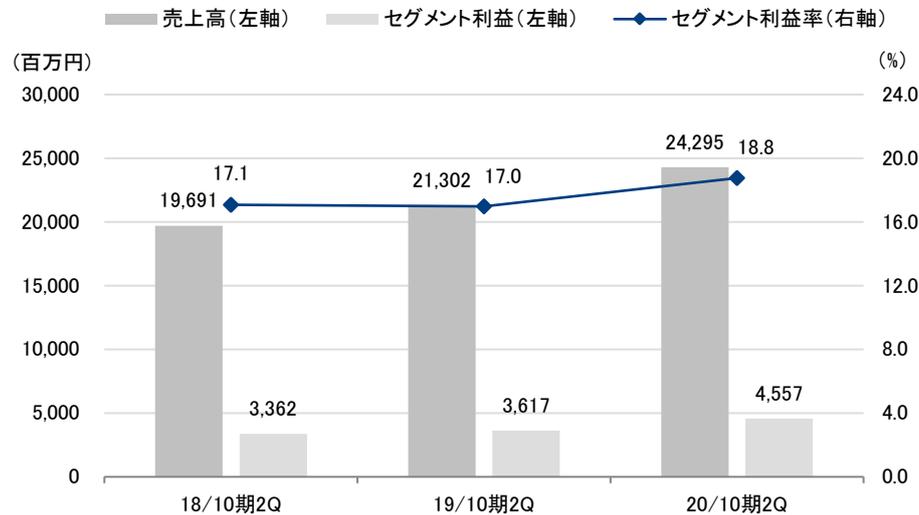
(1) 不動産賃貸管理事業

新型コロナウイルス感染症の影響で3月から学生の部屋探しが減少した影響で、入居率は前期までの99.9%から99.8%へとわずかに低下したものの、引き続き高水準を維持した。加えて物件管理戸数は72,484戸(前年同期比6,420戸増)と当初計画を上回る増加をしたことで、学生マンションの家賃収入をはじめ、各種不動産賃貸関連サービス収入は順調に推移した。一方、費用面では、戸数増による支払家賃増加や人員数の増加による人件費増加はあったものの、前期に刷新した基幹システムの運用にかかる一時的な人件費増加負担も一巡したことから、比較的緩やかな増加となった。この結果、売上高24,295百万円(前年同期比14.0%増)、セグメント利益4,557百万円(同26.0%増)の大幅な増収増益となった。

このように不動産賃貸管理事業では、当期も物件数の増加に伴い売上高・セグメント利益は右肩上がり順調に拡大し、人件費等の費用の増加を吸収して高い利益率を維持している。

業績動向

不動産賃貸管理事業の売上高、セグメント利益、セグメント利益率



出所：決算短信よりフィスコ作成

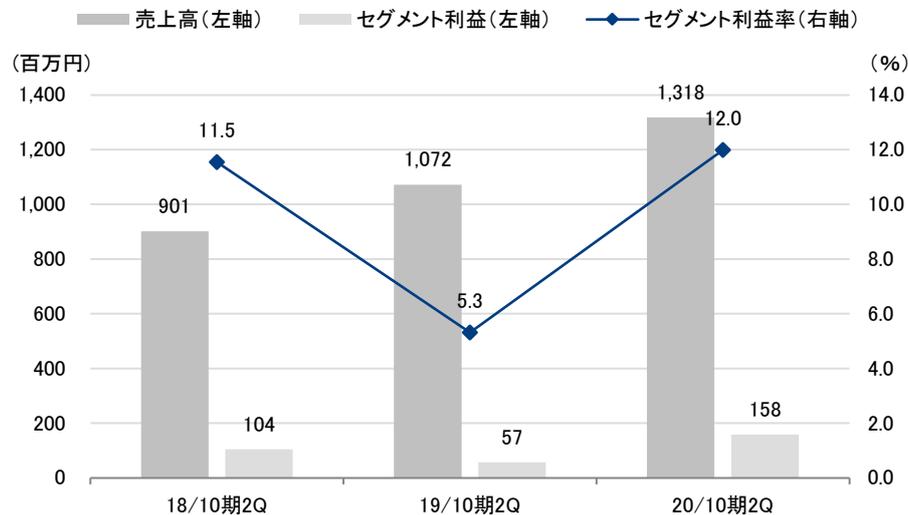
(2) 高齢者住宅事業

高齢者住宅事業では、これまでの事業譲受による拠点数の増加や事業会社買収に伴い、管理棟数は14棟（前年同期は13棟）に増加した。特に、2019年10月にオープンした滋賀県大津市の「グランメゾン迎賓館大津大將軍」では、事業開始直後ではあるものの、足元での稼働率は当初計画を上回っており、新規オープン直後の原価負担を補い、良好な運営環境で推移している。立地が良く家族が通いやすいことや、病院などからの入居者紹介が多いことなどが、高稼働率の背景にある。また、そのほかの既存施設においても、営業力強化やベッド単価の引き上げ等の損益改善施策により、順調に推移している。その結果、売上高1,318百万円（前年同期比22.9%増）、セグメント利益158百万円（同176.1%増）と、大幅な増収増益となった。

高齢者住宅事業では、施設数の増加に伴い売上高は順調に拡大し、セグメント利益も2017年10月期から黒字に転じている。利益率も新規取得の施設の黒字化には時間がかかることもあり、不動産賃貸管理事業に比べて低い利益率にとどまっているものの、当期は大きく改善している。

業績動向

高齢者住宅事業の売上高、セグメント利益、セグメント利益率



出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) その他の事業

その他の事業としては、学生向けの企業説明会や就職セミナー情報の提供を通じた各種支援サービスの提供と、外国人留学生向けの日本語学校の運営による教育事業等を進めるとともに、学生マンションの共用部をシェアリングスペースとして活用するなど、独自性のある価値提供へ向けた取り組みを行っている。その他事業については、同社グループの主力事業に対する後方支援的な位置付けを担うことから、潜在的な効果として主力事業の事業収益へ寄与していると言えるだろう。当期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、学生支援サービス事業では合同企業説明会において企業側の出展取り止めや、合同企業説明会の主催者側での開催中止などもあり、売上高は低調に推移した。また、日本語学校事業では、留学生への入国制限等により、当初見込んでいた時期での受け入れに遅れが生じることとなった。以上のことから、その他の事業は、売上高 221 百万円（前年同期比 12.6% 減）、セグメント損失 22 百万円（前年同期は 1 百万円の利益）にとどまった。

安全性・収益性指標は業界平均を上回る

3. 財務状況と経営指標

2020年10月期第2四半期末の資産合計は41,286百万円（前期末比6,708百万円増）となった。流動資産12,805百万円（同2,730百万円増）は、主として新規入居者家賃等の増加に伴い現金及び預金が1,895百万円、営業未収入金が604百万円増加したことによる。固定資産28,480百万円（同3,977百万円増）は、主に自社所有物件の増加に伴い有形固定資産が3,104百万円増加したことによる。他方、流動負債9,771百万円（同2,771百万円増）は、主として未払法人税等が1,058百万円、前受収益が874百万円増加したことによる。固定負債14,633百万円（同1,847百万円増）は、主として長期借入金が1,573百万円増加したことによる。以上の結果、有利子負債残高は12,605百万円（同1,628百万円増）となった。また、純資産16,881百万円（同2,088百万円増）は、主として利益剰余金が2,391百万円増加したことによる。

ジェイ・エス・ビー | 2020年7月27日(月)
 3480 東証1部 | <http://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

2018年7月の公募増資、8月の第三者割当増資により、自己資本比率は2017年10月期末の34.0%から2020年10月期第2四半期末には40.9%に上昇し、D/Eレシオも同1.1倍から0.7倍に低下するなど、財務の安全性が高まっている。自己資本比率は、2018年度の東証1部不動産業平均の31.1%を上回っている。また、2019年10月期のROA（総資産経常利益率）は10.4%、ROE（自己資本当期純利益率）も16.8%と、不動産業平均の4.4%、8.9%を大きく上回り、同社の収益性も極めて高いと評価できる。同社のメイン事業がサブリース（貸主から賃貸物件を借り上げ、入居者に転貸する）であることが、高収益体質の理由と考えられる。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	19/10 期末	20/10 期 2Q 末	増減額
流動資産	10,074	12,805	2,730
現金及び預金	8,692	10,588	1,895
営業未収入金	552	1,156	604
固定資産	24,503	28,480	3,977
有形固定資産	19,269	22,373	3,104
無形固定資産	979	964	-15
投資その他の資産	4,254	5,142	888
資産合計	34,578	41,286	6,708
流動負債	6,999	9,771	2,771
短期借入金等	858	917	59
固定負債	12,785	14,633	1,847
社債、長期借入金等	10,118	11,675	1,556
(有利子負債)	10,977	12,605	1,628
負債合計	19,785	24,404	4,619
純資産合計	14,793	16,881	2,088
【安全性】			
自己資本比率	42.8%	40.9%	-
D/E レシオ	0.7	0.7	-
【収益性】			
売上高経常利益率	7.8%	-	-
ROA (総資産経常利益率)	10.4%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	16.8%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2020年10月期第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比1,895百万円増加し、10,499百万円となった。営業活動による資金の増加4,831百万円（前年同期は3,777百万円の増加）は、主に税金等調整前四半期純利益3,966百万円、前受収益の増加874百万円及び法人税等の支払額654百万円によるものである。投資活動により使用した資金4,033百万円（同2,029百万円の使用）は、主に自社所有物件の新規開発に伴う有形固定資産の取得による支出3,476百万円などによるものである。財務活動による資金の増加1,097百万円（同1,645百万円の増加）は、主に長期借入れによる収入2,027百万円、長期借入金の返済による支出405百万円などによるものである。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/10期2Q	20/10期2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,777	4,831	1,054
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,029	-4,033	-2,003
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,645	1,097	-547
現金及び現金同等物の四半期末残高	11,492	10,499	-993

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

更なる増収増益を見込むが、 新型コロナウイルス感染症の影響が不透明

新型コロナウイルス感染症拡大が経済活動に対して広範に影響を与えており、同社グループの業績にも影響を与えることが予想される。ただ、今後の感染拡大、感染の収束に向けた見通しが不透明ななか、現時点でその影響を合理的に見積もることが困難であることも考慮し、同社では2019年12月13日に公表した通期の連結業績予想を据え置き、予測可能となった時点で速やかに公表するとしている。

同社では、2020年10月期の業績予想に際して、経営環境については次のように見た。まず、ここ数年の大学・短期大学の進学率の上昇傾向、学生数の増加傾向を受け、今後も引き続き同社グループの属する市場環境は比較的良好に推移するものと考えられる。2020年10月期は、同社グループの掲げる中期経営計画の最終年度となるが、2020年10月期第2四半期までは計画を上回って推移しており、経営環境が余程悪化しない限り、各種経営数値目標は超過達成を継続する見通しである。

主力の不動産賃貸管理事業を中心に、同社グループの独自ノウハウを投入した高付加価値の自社物件開発をはじめ、市場競争力の高い新規物件開発により、多様化するニーズに適応した運営体制をより一層推進する。また、大手デベロッパーとの連携を引き続き積極的に展開し、幅広くサービス提供が行える事業運営の強化に努める。一方、高齢者住宅事業では、2019年10月に運営を開始した「グランメゾン迎賓館大津大將軍」の初期段階にかかる採算性の鈍化はあるものの、これまでのM&Aにより取得した各種事業の統合効果の改善、早期での事業収益への貢献を進める。さらに、引き続きドミナント戦略の展開・深化に努め、運営3原則（運営の良質化、サービス提供力向上、高稼働維持）に基づき、介護サービス等の拡充・競争力の強化を図る。同社グループでは、引き続き東京学生ライフグループを傘下に収めた事例のような新たなM&Aを視野に入れた業容の拡大、成長戦略の加速を目指す方針だ。

今後の見通し

以上から、2020年10月期の連結業績見通しは、売上高47,125百万円(前期比10.4%増)、営業利益3,730百万円(同8.9%増)、経常利益3,611百万円(同8.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は2,397百万円(同3.9%増)を見込む。7期連続の増収増益で、営業利益・経常利益は最高益更新を見込んでいる。なお、同社グループでは、主力の不動産賃貸管理事業において、賃貸入居需要の繁忙期である第2四半期(2月-4月)に新規契約件数が増加することから、営業利益は第2四半期に偏在する傾向がある。

セグメント別には、不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数72,000戸(前期比約6,000戸増)、高水準の入居率維持、人員増に伴う人件費負担の増加を想定し、売上高44,117百万円(同10.7%増)、営業利益5,001百万円(同12.6%増)を見込む。また、高齢者住宅事業では、拠点増加に伴い介護サービス関連売上高は増加するものの、人件費・賃借料の増加を想定し、売上高2,483百万円(同7.0%増)、営業利益132百万円(同13.6%減)を見込んでいる。

2020年10月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	19/10期		20/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	42,667	100.0%	47,125	100.0%	4,457	10.4%
営業利益	3,425	8.0%	3,730	7.9%	304	8.9%
経常利益	3,345	7.8%	3,611	7.7%	265	8.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,307	5.4%	2,397	5.1%	89	3.9%

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

強固な経営基盤を構築し、次期ステージの発展につなげる

1. 中期経営計画の概要

同社グループの経営環境は、長期的には今後も成長機会に恵まれており、同社の成長戦略に対する少子高齢化進展の影響は限定的であると考えられる。すなわち、不動産賃貸管理事業では、4年制大学、特に女子学生の増加が顕著であること、国の政策サポートにより留学生も増加を続けること、自宅外生の比率は緩やかに上昇していることなどから、学生マンションの供給は不足しており、学生マンション市場は拡大傾向を続けると予想される。また、同社推計では2019年現在の下宿需要に対する同社マーケットシェアは3.5%に過ぎないことから、今後もシェア拡大の余地が大きいと考えられる。さらに、2018年5月時点の高齢者向け住宅の登録数23万戸に対して、政府の新成長戦略における目標は2020年までに60万戸であることから、高齢者住宅市場もさらに拡大すると見られる。

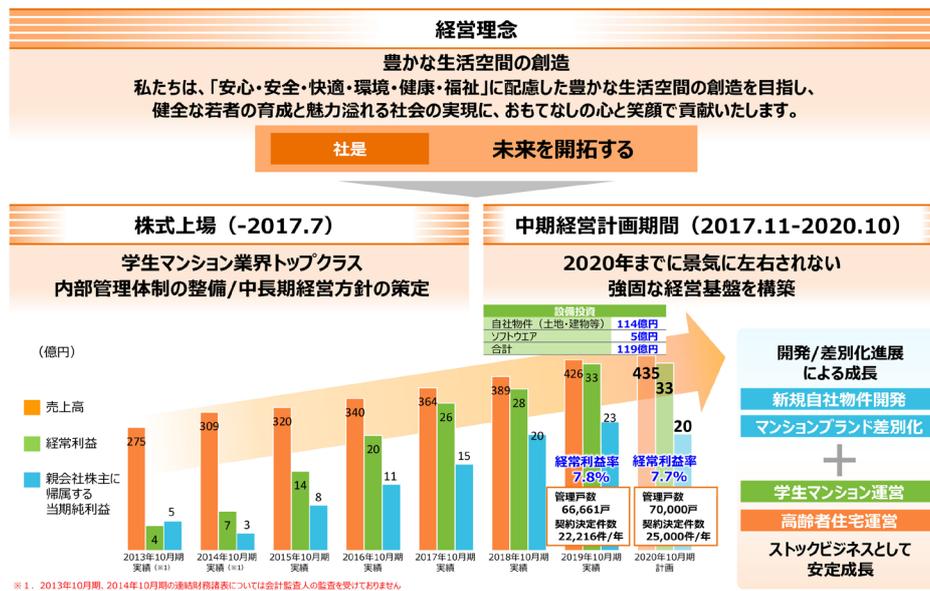
ジェイ・エス・ビー | 2020年7月27日(月)
3480 東証1部 | <http://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

こうした経営環境を踏まえ、同社グループでは2018年10月期～2020年10月期の3年間に、景気に左右されない強固な経営基盤を構築することを目指している。すなわち、2020年10月期には管理戸数を70,000戸(2018年10月期比11.6%増)に増やし、売上高435億円(同1.12倍)、経常利益33億円(同1.14倍)と過去最高益を更新することで、経常利益率も7.4%から7.7%に上昇させる計画である。一方、設備投資では競争力の高い自社仕様物件の取得や賃貸不動産のポートフォリオ構成の最適化により114億円、2018年5月に稼働開始した賃貸・メンテナンスの基幹システム入れ替えに伴うソフトウェアなどに5億円を実施している。この3年間は、事業の選択と集中を継続し、更なる成長のための経営資源強化・戦略的投資を行い、次期ステージでの発展につなげる計画である。計画2年目の2019年10月期は、売上高・利益のいずれの項目も計画を上回っており、順調に推移している。計画最終年度の2020年10月期も、当初目標を上回る順調な業績を見込んでいる。

同社グループは、学生マンション業界のパイオニアとして、高い知名度や信頼を築いている。加えて、超高齢社会の進行を見据えて、高齢者住宅事業にも布石を打っている。今後も学生マンションや高齢者住宅の供給不足が続くと予想されることや現在の市場シェアを考えると、同社の成長余地は大きい。足元では新型コロナウイルスの影響が懸念されるものの、2020年10月期第2四半期までは予想を大きく上回る好決算を続けており、弊社では中期経営計画の当初目標を達成して着地すると見る。

中期経営計画の位置付け



出所：決算説明資料より掲載

2. 成長戦略

(1) 不動産賃貸管理事業

同社では、上記の経営目標を達成するための成長戦略として、まず不動産賃貸管理事業においては、学生マンションの収益力向上を目指して以下の3点を実施する。

中長期の成長戦略

第1に、戸数増加とともに利益重視を目指す。すなわち、地域別・物件のグレード別の募集賃料見直しなどによる既存物件の利益率向上や、競争力の高い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などを行う。この計画について、2020年10月期第2四半期時点での会社による進捗評価(A～E)はAと、おおむね計画どおりに推移している。

特に、自社物件開発では、戦略的エリアで独自のノウハウを投入した新規物件開発が可能であり、売却・投資回収後の借上転化によって競争力の高い借上物件が増加することになる。最近の自社開発事例としては、2020年3月運営開始の学生会館 Uni E'meal 徳島住吉は、徳島大学、徳島文理大学、四国大学に近接し、家具・家電、食事付き、インターネット・Wi-Fi環境完備でオートロック・防犯カメラ等セキュリティ設備も充実し、全138室である。また、同じく2020年2月運営開始の学生会館 Uni E'meal 金沢工大前 Part IIも同様の設備を有し、金沢工業大学(扇が丘キャンパス)、金沢工業大学大学院、石川県立大学などが近接し、全99室である。

競争力の高い新規物件開発による利益率向上



出所：決算説明資料より掲載

さらに、高付加価値の学生マンション展開では、リニューアルによる物件開発として学生会館 8flag (エイトフラッグ) (宮城県仙台市) や学生会館 Uni E'meal つくば春日 (茨城)、新地域への展開として学生会館 ディークレスト秋田駅前などの事例がある。

加えて、2019年8月に子会社化した東京学生ライフグループ3社(東京学生ライフ、湘南学生ライフ、ケイエルディ)は、主に学生を対象とした賃貸マンションの管理・運営を主力事業として、東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県首都圏地区を中心に約1,500戸を管理・運営している。同社では、未出店エリアへの事業拡大や未提携の教育機関との関係構築等のシナジー効果を期待している。

中長期の成長戦略

第2に、自社学生マンションブランドの差別化及びサービス品質の向上を図る。すなわち、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や、留学生をターゲットとするビジネスモデルの確立を目指す。この計画についても、同社の進捗評価はAと順調である。

サービス品質を向上させた新規物件開発としては、大学との連携による展開となる、2020年1月運営開始の学生会館 Campus terrace Waseda（東京）で、同社では初の早稲田大学推薦の学生寮となる。早稲田キャンパス、戸山キャンパス、西早稲田キャンパスに近接し、インターネット・Wi-Fi環境完備、オートロック・防犯カメラ等、設備やセキュリティも充実し、全82室である。RA（レジデント・アシスタント）を導入し、日本人学生や外国人留学生向けに、入居者交流行事の運営や生活相談、生活指導を行っている。また大手デベロッパーとの連携としては、住友商事 <8053> との協業による学生会館 classy BASE 経堂（東京）、三菱地所レジデンス（株）との協業による SKY GRANDE 多摩センター駅前（東京）、三井不動産レジデンシャル（株）との協業による学生会館 Campus terrace Kindaimae（大阪）などの事例がある。

大学・大手デベロッパーとの連携による展開

大学との連携による展開

サービス品質を向上させた新規物件開発

■ 学生会館 Campus terrace Waseda（東京）



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

大手デベロッパーとの連携

好立地での物件開発

協業先：住友商事

■ 学生会館 classy BASE 経堂（東京）



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

協業先：三菱地所レジデンス

■ SKY GRANDE 多摩センター駅前（東京）



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

協業先：三井不動産レジデンシャル

■ 学生会館 Campus terrace Kindaimae（大阪）



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

出所：決算説明資料より掲載

さらに、ブランド差別化として、学生サポートの拡充に注力する。具体的には、就職支援セミナーの開催や生活サポートの一環として菜園プロジェクトを実施している。また2020年7月にはスタイルガーデンを傘下に収め、ビジネススクール、インターンシップ、キャリア支援を通じて、入居学生を中心にスキルアップの機会を提供する計画だ。さらに、留学生をターゲットとするビジネス拡充では、2018年11月には中国のUhomesとの業務提携を行い、中国人留学生に対する学生マンション紹介事業としては、学生マンション業界における日本企業初の業務提携となった。留学生向けマンションの地域・コミュニティづくりへの貢献としては、2020年2月に運営開始したロイヤル周船寺南（福岡県福岡市）では、外国人留学生と日本人学生が入居する混在型シェアハウスであり、入居者間の交流や留学生との国際交流をコンセプトとしている。

中長期の成長戦略

また JR 東日本グループと取り組む国際シェアハウス事業「シェアリエット S 東小金井 (東京)」は、外国人留学生と日本人学生が入居する混在型シェアハウスであり、流しそうめん大会や新春餅つき大会等の交流イベントを実施し、またウェルカム BBQ には近隣住民も参加するなど、地域・コミュニティづくりにも貢献している。これらの活動が評価されて、(公財)日本デザイン振興会が運営する 2019 年グッドデザイン賞「地域・コミュニティづくり」部門賞を受賞した。こうした事例を、社内のノウハウとして共有していると言えるだろう。

第 3 に、企画開発・賃貸営業・メンテナンス各部門の一層の連携を行う。すなわち、メンテナンス事業の営業強化とともに、賃貸営業部門・メンテナンス部門と協力した案件情報収集・営業強化を推進する考えだ。同社による進捗評価は B であり、三位一体による物件企画開発や仲介責任・管理責任による 24 時間 365 日の入居者アフターサービスを継続課題として認識している。

(2) 高齢者住宅事業

高齢者住宅事業においては、次の 3 点の実施により、新成長ドライバーに発展させる。

第 1 に、新規高齢者住宅の受託を増やす。すなわち、多様なニーズに応える住宅バリエーションの構築、関西地区を中心とした新規受託、受託方法・連携先の拡充を図る。同社による進捗評価は B である。2018 年 8 月、9 月の事業譲受もあり、2020 年 10 月期第 2 四半期には、全国で 666 戸を運営しており、うち京滋北陸に 356 戸を展開するなど、今後もドミナント戦略により効率運営を追求する方針である。2019 年 10 月には、同社グループでは初進出となる滋賀県大津市で 24 時間看護師対応型・サービス付き高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館大津大將軍」の運営を開始し、予定を上回る高稼働で推移している。さらに、2021 年春には「グランメゾン迎賓館豊中 (仮称)」(大阪府豊中市)のオープンを予定するなど、関西地区を中心とした新規受託の拡大を計画する。

第 2 に、運営力の向上を図る。すなわち、高稼働維持や介護サービスなどの提供力の向上、運営の良質化を行う。おおむね想定どおりに進捗しており、同社の進捗評価は B である。全体の稼働率も回復しており、更なる高稼働率を目指して様々なテクノロジーの活用を推進し、生産性向上につなげる方針だ。

第 3 に、地域に根差した存在を目指す。すなわち、地域への浸透や地域に交流の場を提供し、人材の確保を図ることで、高齢者住宅を地域の公民館のようにする計画であるが、同社の進捗評価は C にとどまっている。高齢者住宅の入居者の 8 割は同一あるいは隣接市町村からの入居であることから、地域への浸透を図るために近隣住民を招待した健康運動タイム等を提供している。同社では新たな公民館化の取り組みを検討・実施し、地域の課題を解決する存在を目指している。現在、新型コロナウイルス感染症への対応としては感染防止策の徹底を図っているが、今後もウィズコロナ・アフターコロナの時代を見据え新常态に適合したサービスを提供する計画で、入居者や家族の「安心」をサポートする。

中長期の成長戦略

高齢者住宅事業

地域の多様なニーズに応える事業展開

ドミナント戦略による新規受託の拡大

- 関西地区を中心としたドミナント展開
- グランメゾン迎賓館大津大將軍 (滋賀県大津市)
 - 当社滋賀県初となるサービス付き高齢者向け住宅
 - 24時間看護師対応にて運営
 - 2019年10月オープン
 - 鉄骨造 4階建 全69室
 - 計画を上回る高稼働で推移
- (仮称) グランメゾン迎賓館豊中 (大阪府豊中市)
 - 2021年春オープン予定

新型コロナウイルス感染症への対応

- 厚生労働省『社会福祉施設等における感染拡大防止のための留意点について』に沿った感染防止策の徹底
 - ご入居者、職員の健康管理の拡充
 - ご来館者の制限、健康管理の徹底
 - 感染防止対策 (咳エチケット、手洗い、アルコール手指消毒等)
- ウイズコロナ・アフターコロナの時代を見据え、新常态に適合したサービスを提供開始
 - ~ご入居者様、ご家族様の「安心」をサポート~
 - ご家族様と会えない高齢者向け住宅入居者様に「オンライン面会」の実施
 - 現地のご見学が難しいお客様に対応した住まい探しの「オンライン相談会」の開催

出所：決算説明資料より掲載

(3) 組織強化

加えて、組織強化の面では、人員数・店舗数を増強しキャパシティを拡大して更なる成長につなげる。具体的には、グループの人員数・店舗数を2017年10月期の772人・70店から、2020年10月期には892人・85店にまで増やす計画である。2020年4月末時点で、人員数は1,022人と計画を大きく上回っている一方、店舗数は78店舗にとどまり弱含みである。同社の進捗評価はBで、おおむね順調との評価である。

3. ESGへの取り組み

同社では、「豊かな生活空間の創造」を経営理念として掲げており、ESG（環境・社会・ガバナンス）にも積極的に取り組んでいる。環境（Environment）では、低炭素型社会実現へ向けた環境配慮型のまちづくりのために、シェアサイクルにより自転車利用推進、自転車廃棄削減などを通じて、CO₂排出量の削減を目指す。また、社会（Social）では、学生マンション事業を通じて学生・親・オーナーに貢献し、マンション内のコミュニティによる定期イベントを通じて、地域住民とのコミュニティの大きな輪に発展している。高齢者住宅事業でも、事業を通じて高齢者・家族・オーナー・地域社会に貢献している。学生・文化支援への取り組みとしては、学生下宿年鑑表紙デザインコンペを開催し、アート系専門学校の学生に、企業が求める付加価値を踏まえたデザイン制作に取り組む機会を提供している。2020年2月には、「KYOTO STEAM スクール〜ロボット工作にチャレンジ〜 Presented by UniLife」を開催し、学生マンション入居者を中心とした大学生が、ロボット工作を通じて、小学生を対象にSTEAM教育（Science（科学）、Technology（技術）、Engineering（工学）、Mathematics（数学）の教育）のサポートを行った。また、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、経済的に厳しい状況下に置かれた学生に対して、200室を対象に入居時の初期費用や家賃6ヶ月分無料などの「学生支援プラン」を実施している。さらに、ガバナンス（Governance）では、企業価値の最大化に向けて、任意の委員会として報酬委員会を設置するとともに、取締役への業績連動型報酬制度や株式報酬制度を導入している。

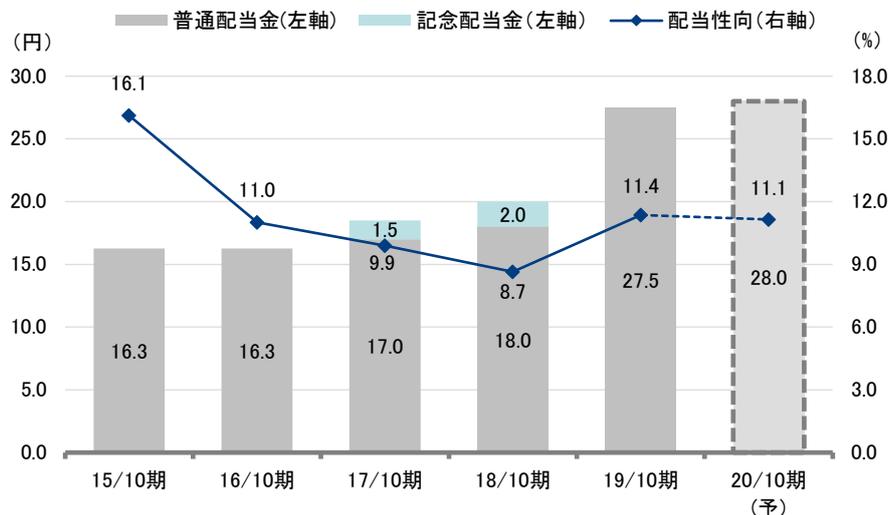
■ 株主還元策

業績に応じた利益還元を重視し、連結配当性向 20% が目標

同社は、従来、内部留保の充実を勧奨した安定配当を基本としていたが、2019年10月期より配当方針を変更した。今後は、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、さらに財務健全性とのバランスを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とする。配当については、安定配当を維持しながら中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元を重視し、連結配当性向 20% を目標に毎期の配当額を決定する方針である。

同社では、株式の流動性を高め、投資家層の拡大を図るため、2020年5月に1株につき2株の割合で株式分割を実施した。また、株式分割後ベースで今期の配当予想を期初予想の27.5円から28.0円に増額修正している。その結果、配当性向は11.1%となる見通しである。加えて、2019年10月期に続き、2020年10月期も取得価額249百万円の自己株式取得を実施しており、配当に自己株式取得を加えた総還元性向は21.5%となる見通しで、株主への利益還元に前向きであると評価できる。現状、同社の配当性向は、2018年度の東証1部不動産業平均の27.1%を大きく下回っていることから、引き続き配当性向の引き上げが課題と言える。ただ、今後も成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入することで、持続的な成長と株主価値増大の両立が可能であると見られる。

1株当たり配当金と配当性向



注：2017年5月26日付で1株につき50株、2020年5月1日に1株につき2株の株式分割を実施。

過去に遡及して修正

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 情報セキュリティ対策

イントラネットや定期的な研修により万全を期す

同社グループでは、業務上、大量の個人情報を取り扱うことから、情報セキュリティ対策を重要な経営課題の1つとして捉えている。個人情報保護方針、セキュリティ方針、情報システム緊急マニュアルなどを定めており、業務では組織内におけるプライベートネットワーク（イントラネット）を活用し、企業内の情報をその中で扱うために必要な防護措置を講じている。また、社員の研修も定期的を実施し、不審なメールを開封しないなどの指導を徹底している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp