

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ジェイ・エス・ビー

3480 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年7月17日(水)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年10月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年10月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 不動産賃貸管理事業	05
2. その他の事業	07
■ 業績動向	08
1. 2024年10月期第2四半期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
● 2024年10月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中期経営計画の概要	13
2. 施策の進捗	14
3. 事業戦略	15
4. ESGへの取り組み	18
■ 株主還元策	19

## ■ 要約

### 学生マンションの先駆者として、「豊かな生活空間の創造」を経営理念に、長期ビジョンの達成に向けてまい進

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、主に学生を対象としたマンション（以下、学生マンション）の企画・賃貸・管理を行い、全国に展開する学生マンションの物件管理戸数 95,000 戸弱を誇る業界トップ企業である。成長性が高い不動産賃貸管理事業に経営資源を集中投下することで、年々物件管理戸数を増やししながら、100% 近い入居率を維持している。同社は「豊かな生活空間の創造」を経営理念に成長を続け、2022 年 4 月には東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に移行した。中期経営計画（2024 年 10 月期～2026 年 10 月期）の推進により、2030 年長期ビジョンの達成に向けてさらなる進化と成長を目指している。

#### 1. 2024 年 10 月期第 2 四半期の業績概要

2024 年 10 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高 38,460 百万円（前年同期比 10.1% 増）、営業利益 7,120 百万円（同 13.3% 増）と、おおむね期初予想どおりの大幅な増収増益決算であった。国内経済は緩やかな回復が見られる一方、エネルギー・原材料価格の高騰や円安の進行、地政学リスク、金利上昇など先行き不透明な状況が続いた。しかし、主力の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や高水準の入居率の確保により増収増益となった。2023 年 11 月には高齢者住宅事業を中心的に担う（株）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する体制を整えている。自己資本比率は 46.3% と、東証プライム市場の不動産業平均を大きく上回り、高い財務安全性を確保している。

#### 2. 2024 年 10 月期の業績見通し

2024 年 10 月期業績については、期初の業績予想を維持し、売上高 68,652 百万円（前期比 7.6% 増）、営業利益 7,549 百万円（同 5.0% 増）と、引き続き増収増益を計画している。2024 年 10 月期は対面・非対面双方を活用した営業戦略の推進により、物件管理戸数増と高い入居率の維持を見込む一方、原材料価格等の高騰を背景にコスト高を想定している。例年、同社の期初業績予想は保守的であり、予想を達成する可能性が高いと弊社では見ている。なお、株式の流動性を高めるために 2023 年 11 月 1 日付で株式分割を行った。2024 年 10 月期の配当（株式分割後）については、普通配当 41.0 円、特別配当 20.0 円、合計 61.0 円（遡及修正後ベースで前期比 29.5 円増）の大幅増配を計画している。自己株式取得と合わせた総還元性向 20% 以上を目標としており、株主還元にも前向きと言える。順調な業績と株主還元策により、投資家の評価はさらに高まるものと弊社では見ている。

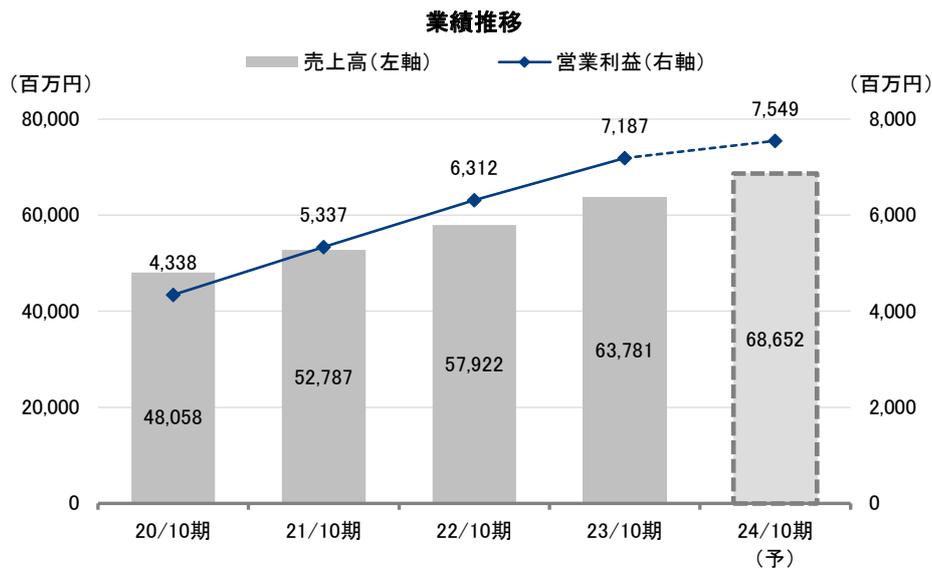
## 要約

## 3. 中期経営計画

2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」実現の第1ステージである前中期経営計画「GT01」（2021年10月期～2023年10月期）では、業績目標を大幅に超過達成して着地し、各施策も予定どおり、あるいは予定を上回る進捗であった。第2ステージとして中期経営計画「GT02」（2024年10月期～2026年10月期）では、2026年10月期に売上高78,813百万円（年平均成長率7.3%）、営業利益8,727百万円（同6.7%）を掲げる。また、ROE15%以上、自己資本比率40%以上、物件管理戸数104,000戸、投資総額約300億円などを目標としている。これらの目標達成のために、不動産賃貸管理事業の成長を図るだけでなく、若者成長支援サービス事業モデルの確立など新規事業にも取り組む。さらに、ESG環境・社会・ガバナンス、SDGsへの取り組みも戦略に組み込む。なお、2027年10月期からの第3ステージ「GT03」での飛躍的成長を目指して、現中期経営計画では業務改革や組織改革への投資を先行させるために、これまでの実績に比べて慎重な増益率を想定している。2024年10月期第2四半期決算は目標数値に沿った順調な立ち上がりであったが、今後も中期経営計画の進捗状況に注目したい。

## Key Points

- ・学生マンションのトップ企業。全国展開により年々物件管理戸数を増やしなが、100%近い入居率を維持
- ・2024年10月期第2四半期累計は期初予想どおり、大幅な増収増益を達成。高い自己資本比率を維持し、十分な安全性を確保
- ・2024年10月期は大幅な増収増益を計画するが、従来どおり保守的な予想。増配と自己株式取得により、株主還元に向き
- ・中期経営計画「GT02」では、2026年10月期に売上高78,813百万円、営業利益8,727百万円などを目標とする。2024年10月期第2四半期は、順調な立ち上がり



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 学生マンション業界のトップ企業で、物件管理戸数は年々順調に増加

#### 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。直営店舗「UniLife」を北海道から沖縄まで全国で展開し、学生マンション物件管理戸数は増加を続けている。

#### 2. 沿革

同社の前身は、1976年に設立された（株）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）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しながら、事業領域も拡大してきた。2002年には、学生への就職・アルバイト情報提供を目的に（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の提供を目的にリビングネットワークサービス（株）（現 連結子会社）を設立している。また2018年には事業展開の効率化を目的に組織再編を行い、各地のグランユニライフケア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グランユニライフケアサービス（旧 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（現 連結子会社）とそのグループ会社2社を傘下に収めた。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（現 連結子会社）を完全子会社化し、同年8月には、大学生を中心とした次世代を担うIT人材・AI人材の学習・成長支援等に強みを持つ（株）Mewcket（現 連結子会社）を傘下に収めた。2023年11月には、高齢者住宅事業を行うグランユニライフケアサービスを（株）学研ココファンに譲渡する一方、（株）学生ハウジング（現 連結子会社）を子会社化し、学生マンション事業に経営資源を集中的に投下する体制を整えた。

順調に成長を続けた同社は、2017年7月20日に東証2部へ上場し、2018年7月20日に東証1部指定を果たした。さらに2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行した。2021年1月に就任した近藤雅彦（こんどうまさひこ）代表取締役社長が率いる体制の下で、同社は2023年10月期までの前中期経営計画を超過達成した。引き続き2026年10月期を最終年度とする中期経営計画を着実に推進し、さらなる事業発展を目指している。

#### 沿革

**ジェイ・エス・ビー** | 2024年7月17日(水)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## 会社概要

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(旧 連結子会社)と商号変更し、(株)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(現 連結子会社)、(株)湘南学生ライフ、(株)ケイエルディの3社を子会社化。
2020年	(株)スタイルガーデンを子会社化(現 連結子会社)。 (株)Mewcketを子会社化(現 連結子会社)。 (株)ケイエルディを清算。
2021年	(株)東京学生ライフが(株)湘南学生ライフを吸収合併。
2022年	東証プライム市場に移行。
2023年	連結子会社であった(株)グランユニライフケアサービスを(株)学研ココファンに譲渡。 (株)学生ハウジングを子会社化(現 連結子会社)。

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 不動産賃貸管理事業がグループの柱

#### 1. 不動産賃貸管理事業

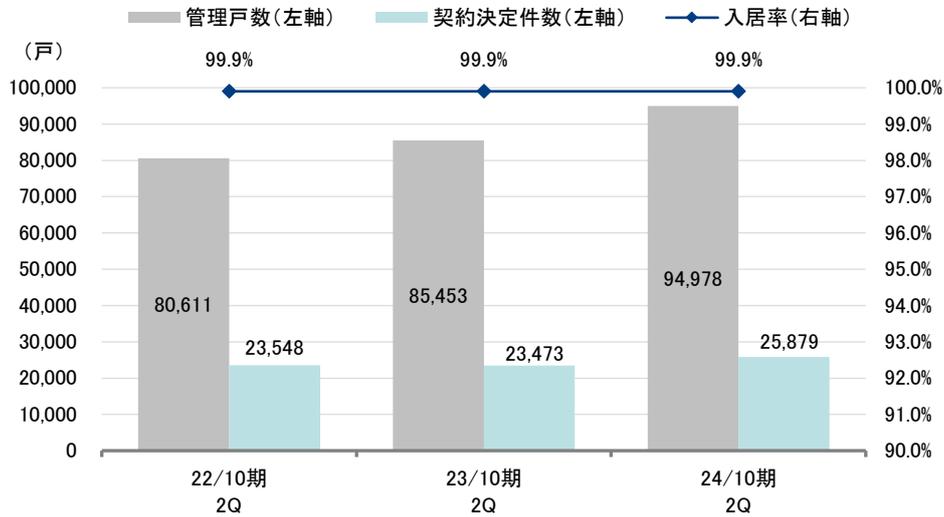
同社グループは、同社及び事業別の連結子会社9社で構成されている。これまで不動産賃貸管理事業、高齢者住宅事業及びその他の事業を行ってきたが、2023年11月に高齢者住宅事業行うグランユニライフケアサービスを譲渡したことで、2024年10月期より不動産賃貸管理事業の単一セグメントに変更している。今後は、不動産賃貸管理事業に経営資源を集中投下し、成長スピードの加速と企業価値の向上を図る方針だ。

不動産賃貸管理事業では、主に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。営業強化や積極的な自社所有物件開発などにより、物件管理戸数は年々大きく増加している。2024年10月期第2四半期には、管理戸数は94,978戸（前年同期比9,525戸増）に達したが、増加数には2023年11月に完全子会社化した学生ハウジングの管理戸数3,495戸を含んでいる。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）54,167戸（同4,787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）34,570戸（同3,171戸増）、自社所有物件6,241戸（同1,567戸増）である。近年では、新規エリアへの進出のほか良い物件がある場合にスピード感を持って対応し、自社所有物件を増やしている。管理委託物件戸数は、学生ハウジングの完全子会社化で増加しているが、同社の物件は全て管理委託物件のため、現時点では直接的な利益貢献は小さい。また、全体の物件管理戸数のうち食事付きが20,132戸（同4,917戸増）、家具家電付きが37,181戸（同6,649戸増）と大きく増えており、今後も他社との差別化戦略として推進する方針だ。一方、契約決定件数は25,879件（同2,406件増）で、うち同社管理物件は20,599件（同3,120件増）と順調に増加している。なお、同社に申し込みがあったものの、自社管理物件が一杯であった場合には、流通物件として他社の物件を紹介する。

入居率は引き続き99.9%を確保した。竣工後の建物管理や同社独自の入居者へのきめ細かなサービスに対する評価が、年々物件管理戸数を増やしながらもほぼ満室状態を維持できている理由であろう。少子高齢化問題が懸念されているなかでも、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、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。また、学生や留学生の増加傾向は長期的に続くと思われる。以上から、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予想される。

事業概要

不動産賃貸管理事業の入居関連指標の推移



出所：決算説明会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で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」や「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「サービス・管理能力」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。

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。募集力では、北海道から沖縄まで全国 35 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提携校・募集協力校の増加につながり、高入居率の達成と物件管理戸数及び契約決定件数の増加の好循環を実現している。さらにサービス・管理能力では、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達成する結果となっている。

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、「ラフィーユ北六番丁」（仙台市青葉区、全 100 室）、「Uni E'terna 新潟大学南」（新潟市西区、全 190 室）、「ウルフィエスタ八事」（名古屋市昭和区、全 51 室）、「ロイヤル九大学研都市南」（福岡市西区、全 84 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 The Park Hive 板橋赤塚」（東京都板橋区、全 200 室）、「学生会館 Uni E'meal 信州松本 EAST・WEST」（長野県松本市、全 130 室）、「学生会館エスリード カレッジゲート長瀬」（東大阪市小若江、全 154 室）、「学生会館 Uni E'meal 松山道後」（松山市道後樋又、全 116 室）などがある。Uni E'meal は同社所有の食事付きマンション、また Uni E'terna は同社所有の食事なしマンションのネーミングであるが、そのほかの名称はオーナーが自由に決めている。

事業概要

学生マンションの開発・運営事例

学生・単身者マンション



ラフィエユ北六番丁

- RC11階
- 全100室
- 2023年竣工
- 仙台市青葉区



Uni E'terna 新潟大学南

- RC5階
- 全190室
- 2023年竣工
- 新潟市西区



ウルフィエスタ八事

- RC5階
- 全51室
- 2022年竣工
- 名古屋市昭和区



ロイヤル九大学研都市南

- RC6階
- 全94室
- 2023年竣工
- 福岡市西区

食事付き学生マンション



学生会館  
The Park Hive板橋赤塚

- RC5階
- 全200室
- 2022年竣工
- 東京都板橋区



学生会館  
Uni E'meal 信州松本 EAST-WEST

- RC4階
- 全130室
- 2023年竣工
- 長野県松本市



学生会館  
エスリード カレッジゲート長瀬

- RC8階
- 全154室
- 2023年竣工
- 東大阪市小若江



学生会館 Uni E'meal 松山道後

- RC6階
- 全116室
- 2022年竣工
- 松山市道後福又

出所：ホームページより掲載

2. その他の事業

同社グループでは、不動産賃貸管理事業以外にも、不動産販売事業や学生支援サービス及び日本語学校事業など様々な事業を展開しているが、これら様々な事業の売上高構成比は全社の1.0%程度に過ぎず、利益貢献も小さい。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。中期的な不動産市況の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。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。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。これらの事業は、不動産賃貸管理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考えられる。

## 業績動向

### 物件管理戸数増加、高水準の入居率確保により、 期初予想どおりの好決算を達成

#### 1. 2024年10月期第2四半期の業績概要

2024年10月期第2四半期累計期間における我が国経済は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が収束するとともに雇用・所得環境が改善され、社会経済活動も緩やかに回復に向かう動きが見られた。一方、エネルギーや原材料価格の高騰、為替相場の変動、ウクライナ情勢の長期化、米国や欧州の政策金利の引き上げなど、依然として先行き不透明な状況が続いた。ただ、同社グループの主たる顧客層である学生の動向は、2023年度の大学（大学院を含む）の学生数が294.6万人と前年度比1.5万人増加（文部科学省「令和5年度学校基本調査速報」）しており、同社グループにとっては良好な市場環境が継続している。

こうした経営環境のなかで、同社の主力事業である学生マンション事業において、物件管理戸数は2023年11月の学生ハウジングの子会社化も寄与し、計画を上回る前年同期比9,525戸増の94,978戸となり、入居率は99.9%と引き続き高水準を確保した。以上から、2024年10月期第2四半期累計の同社の業績は、売上高38,460百万円（前年同期比10.1%増）、売上総利益9,326百万円（同12.1%増）、営業利益7,120百万円（同13.3%増）、経常利益7,033百万円（同13.4%増）、親会社株主に帰属する四半純利益6,800百万円（同62.7%増）と、2ケタ成長の増収増益を達成した。親会社株主に帰属する四半純利益の増益率が高いのは、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したことによるものだ。

売上高及び利益は、おおむね期初予想どおりの好決算であった。売上高は、新規物件開発の積極展開による物件管理戸数の増加や高水準の入居率確保による賃貸関連売上高の伸長の一方、入居関連費用の体系見直しによる四半期ずれから、計画比0.2%減となった。従来は入居金や年間管理費等を入居時に一括徴収していたが、顧客ニーズの変化に対応して、一部物件では入居者が月払いを選べるように変更したためだ。ただ、月払いの金額は、1年間合計では年払いより高くなるように設定している。

一方、上記売上計上時期の期間的ずれに加え物件管理戸数の増加に伴う借上物件に対する保証家賃の増加や、自社所有物件の増加に伴う減価償却費等の増加による売上原価の増加もあって、売上総利益は計画比1.8%減となった。ただ、食材高騰による仕入関連費用増加などの影響を最小限に抑制したことで販管費が同7.3%減となったことから、営業利益は同0.1%増、経常利益は同0.3%増、親会社株主に帰属する四半期純利益も同0.1%減と、おおむね期初予想どおりに着地した。中期経営計画達成に向けて順調なスタートを切ったと言える。

業績動向

2024年10月期第2四半期 連結業績

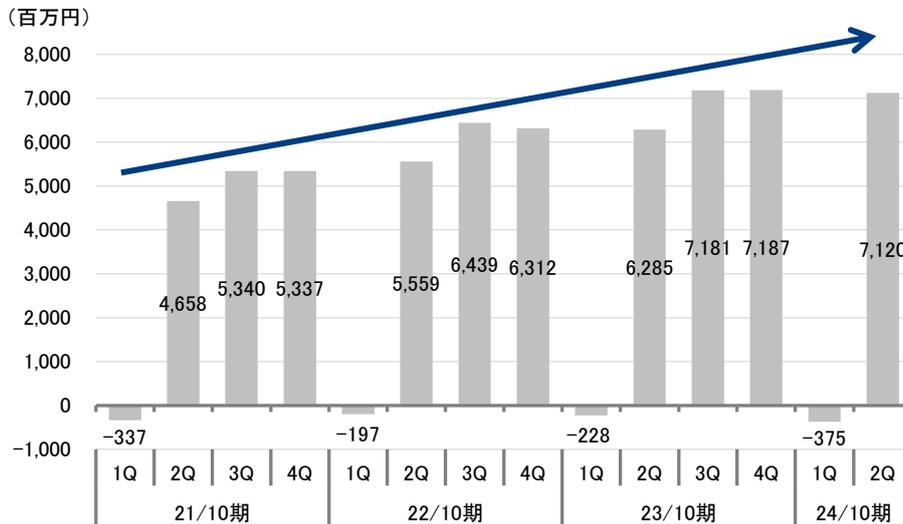
(単位：百万円)

	23/10期2Q		24/10期2Q			前年同期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	34,926	100.0%	38,553	38,460	100.0%	3,534	10.1%	-92	-0.2%
売上原価	26,604	76.2%	29,057	29,133	75.8%	2,529	9.5%	76	0.3%
売上総利益	8,321	23.8%	9,495	9,326	24.3%	1,004	12.1%	-168	-1.8%
販管費	2,036	5.8%	2,379	2,205	5.7%	168	8.3%	-173	-7.3%
営業利益	6,285	18.0%	7,115	7,120	18.5%	835	13.3%	5	0.1%
経常利益	6,201	17.8%	7,013	7,033	18.3%	832	13.4%	20	0.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,180	12.0%	6,806	6,800	17.7%	2,620	62.7%	-5	-0.1%

注：予想は2023年10月期決算発表時の期初予想  
出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

なお不動産賃貸管理事業においては、賃貸入居需要の繁忙期である第2四半期（2～4月）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ことに留意が必要だ。実際、学生マンションの入居者入れ替わりは年度末・年度始めに集中しており、売上高・利益計上の時期に大きな偏りが生じる。同社でも第2四半期に売上高・利益計上が集中し、第1、3、4四半期は、主に入居者募集の準備として費用を計上する期間となっている。結果として、売上高・営業利益の四半期ごとの変動はあるものの、物件管理戸数の増加に伴って年度単位では着実に右肩上がりで推移している。

営業利益の四半期別累計の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 安全性・収益性指標は業界平均を上回る

### 2. 財務状況と経営指標

2024年10月期第2四半期末の資産合計は80,329百万円（前期末比13,682百万円増）となった。流動資産21,824百万円（同7,765百万円減）は、主として現金及び預金が6,988百万円、営業未収入金及び契約資産が508百万円それぞれ増加したことによる。現金及び預金の大幅増は、グランユニライフケアサービスの売却と新規入居者からの契約金によるもので、通期では増加分は減少する見通しだ。固定資産58,505百万円（同5,917百万円増）は、主に自社所有物件の増加に伴い有形固定資産が4,459百万円、繰延税金資産が538百万円、のれんが469百万円それぞれ増加したことによる。

流動負債16,123百万円（前期末比4,074百万円増）は、主として未払法人税等が2,677百万円、前受金、営業預り金及び契約負債が1,972百万円それぞれ増加し、1年内返済予定の長期借入金759百万円減少したことによる。前受金、営業預り金及び契約負債の増加は、入居者が増えたことによる。固定負債26,994百万円（同3,440百万円増）は、主として長期借入金3,176百万円増加したことによる。以上の結果、有利子負債残高は24,582百万円（同2,401百万円増）となった。また、純資産合計37,211百万円（同6,167百万円増）は、主として親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により利益剰余金が6,137百万円増加したことによる。

利益の蓄積に伴い、2024年10月期第2四半期末の自己資本比率は46.3%と高水準であり、D/Eレシオ（負債資本倍率）も0.66倍の低水準を維持するなど、高い財務の安全性を確保している。自己資本比率は、2024年3月期の東証プライム市場不動産業平均の32.9%を大きく上回っている。また、2023年10月期の同社のROAは11.3%、ROEも16.5%と、2024年3月期の東証プライム市場不動産業平均のROA3.9%、ROE8.7%を大きく上回り、収益性も極めて高い。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。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	23/10期	24/10期 2Q	増減
流動資産	14,059	21,824	7,765
現金及び預金	11,742	18,730	6,988
営業未収入金及び契約資産	789	1,297	508
固定資産	52,587	58,505	5,917
有形固定資産	44,655	49,114	4,459
無形固定資産	610	949	339
投資その他の資産	7,322	8,441	1,118
資産合計	66,646	80,329	13,682
流動負債	12,049	16,123	4,074
固定負債	23,554	26,994	3,440
負債合計	35,603	43,118	7,514
(有利子負債)	22,180	24,582	2,401
純資産合計	31,043	37,211	6,167
【安全性】			
自己資本比率	46.5%	46.3%	-0.2pt
D/E レシオ (負債資本倍率)	0.72 倍	0.66 倍	-0.06pt
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	11.3%	-	-
ROE (自己資本当期純益率)	16.5%	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2024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6,988百万円増加し、18,642百万円となった。営業活動による資金の増加8,044百万円は、主に税金等調整前四半期純利益10,104百万円、関係会社株式売却益2,980百万円、前受金、営業預り金及び契約負債の増加1,946百万円及び法人税等の支払額1,142百万円によるものである。投資活動により使用した資金2,226百万円は、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5,582百万円及び連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入3,324百万円によるものである。財務活動による資金の増加1,170百万円は、主に長期借入れによる収入3,880百万円、長期借入金の返済による支出1,902百万円及び配当金の支払額663百万円によるものである。

以上の結果、会社が自由に使える現金を示すフリー・キャッシュ・フローは、前年同期の2,189百万円から5,818百万円に増加しており、事業の安定と成長に充当する資金が増加している。

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/10期 2Q	24/10期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	6,785	8,044
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-4,596	-2,226
財務活動によるキャッシュ・フロー	409	1,170
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	2,189	5,818
現金及び現金同等物の四半期末残高	17,231	18,642

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 対面・非対面双方を活用した営業戦略の推進と、 自社所有物件開発や新規物件開発により、増収増益を継続

#### ● 2024年10月期の業績見通し

同社では、2024年10月期の経営環境について、近年の出生数減少に伴う少子化進行の一方で、学生数は継続して過去最高を記録するなど、足元の市場環境は比較的良好な状態で推移していると考えている。国内経済については、2023年5月の新型コロナウイルス感染症の5類感染症への分類移行を受け、緩やかながら経済環境の正常化が見られる反面、急速な物価上昇に対する金融引き締めの影響、為替相場の急変動、中東情勢の緊迫化などから、景気の先行きに不透明感が見られる。そのため、今後の景況判断についても、引き続き慎重に見極める必要があると考えている。こうした環境のなか、原材料価格の高騰に伴う建設コスト増加の新規物件開発への影響のほか、食材仕入価格の高騰、エネルギー価格高騰によるインフラ面での費用増加による、食事付きマンション運営に係る収益圧迫の懸念等、様々なリスクが顕在化しつつあると考えており、これらのリスク要因を念頭に置いて国内外の市況を慎重に見極めつつ、グループの持続的な成長を目指している。

2024年10月期の連結業績見通しについては、期初の業績予想を維持し、売上高 68,652 百万円（前期比 7.6% 増）、営業利益 7,549 百万円（同 5.0% 増）、経常利益 7,380 百万円（同 4.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 7,058 百万円（同 47.8% 増）と、引き続き増収増益を計画する。売上高では、対面・非対面双方を活用した営業戦略の推進により、物件管理戸数約 9,000 戸増と高水準の入居率維持を見込み、グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う減収をカバーする想定だ。物件管理戸数の大幅増加には、2023年11月に子会社化した学生ハウジングが保有する約 3,500 戸を含んでいる。また、入居関連費用の体系見直し（入居関連費用を入居時一括支払いではなく月払いとの選択制に変更）の影響は、通期では解消の見込みである。また、利益面では、物件管理戸数増に伴う支払家賃等関連費用の増加や食材仕入価格高騰の影響など、一定のコスト高を想定している。また、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 億円の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は大幅増益となる見込みである。一方、株式譲渡に伴い締結した学研ホールディングス<9470>との業務提携も、長期的には収益貢献すると見られる。例年、同社の期初の業績予想は保守的であることから、予想を超過達成する公算が大きいと弊社では見ている。

今後の見通し

## 2024年10月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	23/10期		24/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
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%
販管費	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%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 中期経営計画「GT02」では、業務改革と組織改革による「両利きの経営」の基盤構築により目標達成を目指す

#### 1. 中期経営計画の概要

同社では、2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」において、2030年の「ありたい姿」として、「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こと、人間性とテクノロジーの融合による同社だけの価値を創出すること、「UniLife」をグローバル・トップブランドにすることを掲げており、2030年に向けてさらなる事業領域の拡大を目指している。

この長期ビジョン達成に向けた第1ステージという位置付けである前中期経営計画「GT01」（2021年10月期～2023年10月期の3年間）では、業績目標を大幅に超過達成した。業績目標達成に向けた各施策においても、全ての項目が「予定どおりの進捗」以上であった。

長期ビジョン達成に向けた第2ステージとなる中期経営計画「GT02」（2024年10月期～2026年10月期の3年間）では、2030年の「ありたい姿」を達成するための基礎基盤の構築を目指す。ただ、同社を取り巻く環境は、長期ビジョン策定時の想定以上に変化している。特に災害が激甚化し気候変動に対する社会的責任が高まっていることに加え、人材を資本として考えることが世界標準となってきており、これら2つの要素を開示するサステナビリティ開示フレームワークの整備が急ピッチで進んでいる。社会から選ばれる会社になるために、これらの環境変化に適応することが重要である。同社は、過去にとらわれることなく「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）を実現するための組織への変革が必要と考えている。

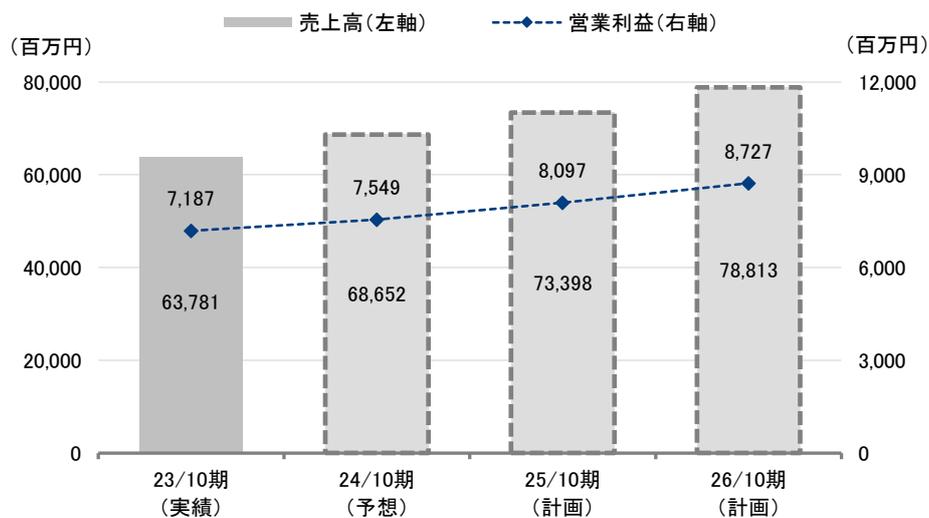
## 中長期の成長戦略

中期経営計画「GT02」では、以下で詳述する施策と事業戦略の推進により、物件管理戸数 104,000 戸、投資総額約 300 億円などを達成することで、最終年度の 2026 年 10 月期に売上高 78,813 百万円、営業利益 8,727 百万円、経常利益 8,518 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 5,684 百万円を目指す。また、資本効率では ROE15% 以上など、財務安全性では自己資本比率 40% 以上などの実現を計画する。併せて、女性管理職割合を 2023 年 10 月期の 9.2% から 15% へ、男性育児休暇取得率を 25% から 50% へ引き上げる。

業績目標については、売上高では年平均成長率 7.3%、営業利益では同 6.7% と右肩上がりの成長を目指す。これは「GT01」の実績が売上高では同 9.9%、営業利益では同 18.3% であったことに比べると控えめな目標である。これは「GT02」は次の中期経営計画「GT03」への準備期間として、競争優位性の構築のために DX を推進する一方、社員の成長を促すために人的投資を行うことなどを想定して、販管費を厚めに計画しているためである。「GT02」では選択と集中を進めたいうえで、続く「GT03」で大きく飛躍するための準備を進める考えだ。

2024 年 10 月期第 2 四半期決算はおおむね計画どおりの増収増益で、2024 年 10 月期通期予想の修正もなく、中期経営計画「GT02」の初年度は順調な立ち上がりとなる見込みだ。

中期経営計画「GT02」の業績目標と進捗



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 施策の進捗

中期経営計画を達成するための施策として、「業務改革」「人的資本」「知的資本」「気候変動」「事業ポートフォリオ」の 5 項目を掲げている。各施策について、5 段階の進捗評価（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：予定どおりの進捗、C：予定より若干遅れ気味、D：予定より大きく遅れ気味）で評価する。スタートして半年間の進捗評価では、「人的資本」は制度に関する施策であり、想定より早く進んだことから A 評価であったが、その他の 4 項目については予定どおりの進捗である B 評価にとどめている。

ジェイ・エス・ビー | 2024年7月17日(水)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 中長期の成長戦略

「人的資本」では、新福利厚生制度の導入、従業員エンゲージメント等のスコア化とその向上、宅建士資格取得支援制度の拡充、奨学金返済補助制度の導入、社員持株会制度の拡充、に取り組んでいる。特に社員持株会制度の拡充は、奨励金付与率を5%から20%に引き上げたことで、従業員が業績や株価を意識する風土づくりに寄与している。また、奨学金返済補助制度の導入では、奨学金返済中の新卒採用社員に返済補助し、福利厚生の充実と優秀な新卒学生の採用を図っている。

「業務改革」では、不動産賃貸管理事業における改革、企画開発部門における改革、日本語学校事業における改革、バックオフィスにおける改革、に取り組んでいる。中でも、不動産賃貸管理事業における改革として、「お客様サポートセンター」の拡充を図っている。重要事項説明業務の一部をお客様サポートセンターに集約しており、特に2～3月の繁忙期には店舗負担の軽減に役立っている。

### 3. 事業戦略

#### (1) 不動産賃貸管理事業

不動産賃貸管理事業の事業戦略では、業務改革と組織改革を最重要課題としている。そして、人間性とテクノロジーの融合、環境配慮型学生マンションの展開、リノベーション事業の確立、海外市場調査、CVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）の組成を推進する。学生マンション事業における同社の強みである「企画・開発・提案力」「募集力」「サービス・管理力」の「三位一体」による一気通貫サポート体制を生かし、企画開発・賃貸・メンテナンス及び食事をはじめとする入居中サービスのそれぞれにおいて顧客基盤の拡大やサービス拡充を図る。そして入居者やオーナーをはじめとした社外各方面との関係性強化を通じ、持続的成長の実現を目指す。

事業戦略目標の実現に向けて、企画・賃貸・メンテナンス/ファシリティの一連の業務において、次のような施策を推進している。

まず、企画部門では、大学寮（大学敷地内）への積極投資を行っている。直近の事例では、長崎大学の文教キャンパス構内において、3月より運営を開始した長崎大学文教キャンパス国際学生宿舎が、全305室に対し、500件程の予約申込が入る人気のマンションとなった。長崎大学の協力のもと、長崎大学生協と共同募集・共同管理を行っている。また、山口大学の吉田キャンパス内でも、4月より学生マンションの運営を開始した。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号館が人気であったことから、別館を建設したものである。両大学とも借地上に建物を建てて貸しており、同社への利益寄与が大きい。

また、環境配慮型マンションの標準化を進めている。新築物件の省エネ設計、既存物件の改修により、建築物の省エネ性能を表示する第三者認証制度「BELS」評価の取得を推進している。最近では、福井県で初の自社開発物件が、「BELS」認定の最高ランクの5つ星を取得している。さらに、食事付き学生マンションの積極展開も推進しており、宮崎県に初進出している。

ジェイ・エス・ビー  
3480 東証プライム市場

2024年7月17日(水)  
https://www.jsb.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

不動産賃貸管理事業の施策 - 企画



賃貸部門では、情報収集から契約までの手続きにオンラインサービスや書類電子化を取り入れ、これらの流れを一元化するとともに、顧客の満足度だけでなく業務効率の向上、コスト削減を目指す。電子契約システムの導入により、IT重要事項説明を「お客様サポートセンター」で集中的に対応している。「お客様サポートセンター」での対応件数は2023年10月～2024年3月には10,964件に達し、成約数に対する実施率も39.6%にまで上昇している。同センターは賃貸入居需要の繁忙期である第2四半期(2～4月)を中心に、各店舗の負担軽減に大きく寄与していることから、対応件数をさらに増やす考えだ。

不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸

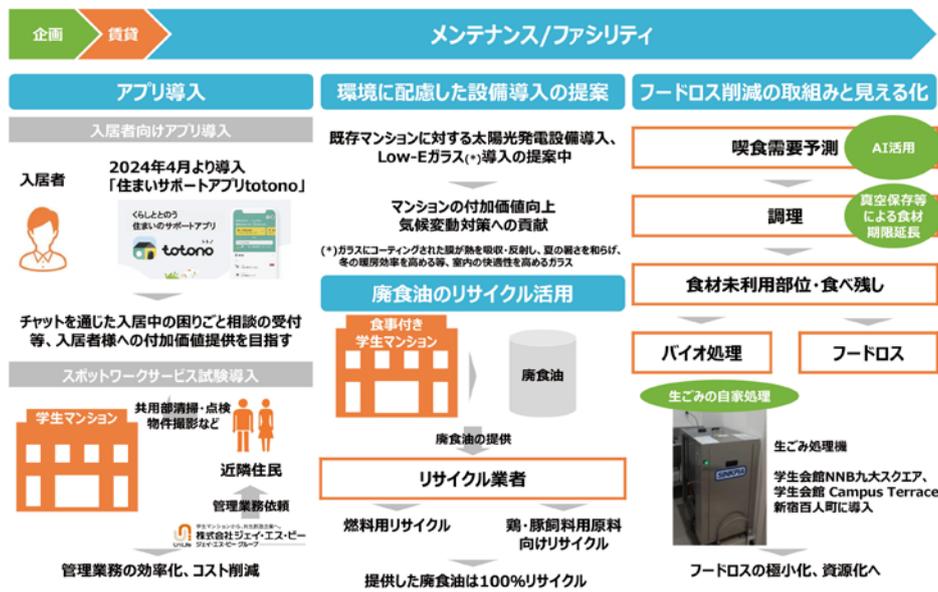


本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中長期の成長戦略

メンテナンス部門とファシリティ部門では、物件管理戸数の増加に伴いマンションメンテナンスの業務量も増えてくる。そのため2024年4月より入居者向けに利便性の高い「住まいサポートアプリ totono」の導入や、軽作業を近隣住民にスポットで依頼できる外部サービスを導入している。また、環境に配慮した設備も積極的に提案する考えで、太陽光発電設備や断熱性の高いガラスなどをマンションオーナーに提案する。さらに、食事付き学生マンションでは、食事の廃棄を抑えるために喫食需要予測や生ごみをバイオ処理できる設備を導入することにより、フードロスを減らすとともにスタッフの業務負担軽減にも役立っている。同じく食事付き学生マンションでは、廃食油のリサイクル活用も始めている。

不動産賃貸管理事業の施策 - メンテナンス / ファシリティ



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 新規事業

新規事業の戦略目標としては、若者成長支援サービス事業モデルの確立、全国へのHR（人材）サービスの提供開始、新ブランド創出によるビジネスサイクルの補完（現在の幼児教室だけでなく、対象を小・中学生から大学卒業後まで拡大する）などを掲げる。

具体的には、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」を目指して、UniLifeのブランド認知度拡大及びブランドイメージ向上を目指す。幼少期から大学生まで、本人や親に向けた事業展開によって、基幹ブランドのUniLifeをより早く、より近くに感じられる施策を展開する。また、UniLifeでしか提供できない顧客体験価値（CX）の提供を図る。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を目指す。このほかにも社会的価値が高い人材の育成を図る。社会を一変させるような出来事に相対しても、新しい社会において活躍できる本質の人間力を持った人材、高度IT社会においても第一線で活躍できる人材の育成を目指す。こうした新規事業分野における各取り組みと、主力の学生マンションや入居者とのつながりによって、同社グループ全体としてのシナジーを追求する計画だ。

ジェイ・エス・ビー | 2024年7月17日(水)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 中長期の成長戦略

直近の事例では、福岡大学では経済学部専門科目「ベンチャー起業論」へ参画している。学生が企業と共同で、企業の課題解決に取り組む科目だ。また、武蔵野大学ではアントレプレナーシップ学部の教育寮を開設した。これは、大学側からの学生マンションを教育寮として使いたいとの申し入れを受けたものである。

以上のように、同社グループは中期経営計画「GT02」に意欲的に取り組んでいる。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、成長戦略に対する少子高齢化進展の影響も限定的であると考えられる。学生マンション市場については、4年制大学のうち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見通しであることなどから学生マンションの供給は不足しており、一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」という強みが世の中に浸透するに伴って、同市場は今後も拡大傾向を続けると予想される。

また同社グループは、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。今後も学生マンション供給不足が続くと予想されることから、成長余地は大きいと言えるだろう。弊社では、今後の事業環境変化を見据えた中期経営計画の推進により、同社グループのさらなる成長が可能であると考えている。引き続き、中期経営計画の進捗状況に注目したい。

#### 4. 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にも積極的に取り組んでいる。社会(Social)では、学生支援への取り組みとして、「学生下宿年鑑2024表紙デザインコンペ」を実施したほか、“学びのマンション”プロジェクトとして、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を開催し、いずれも学生が成長し知見を広げるための一助となっている。また、令和6年能登半島地震の被災者への支援として、実家が被災した入居者に対して、最大6ヶ月間、家賃2万円減額などを実施している。環境(Environment)では、低炭素型社会実現へ向けて、京都市を中心に取り組む「Release ⇄ Catchプロジェクト」に参画し、古着の回収などを行っている。ガバナンス(Governance)では、企業価値最大化に向けて、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応をしている。このように、同社グループは業績拡大を目指すだけでなく、ESGにも積極的に取り組んでいる。欧州投資家を中心に世界的に企業のESGへの取り組みを考慮した投資が拡大しており、我が国でも近年はESG投資が急拡大していることから、同社の取り組みが注目される。

## ■ 株主還元策

### 安定配当と業績に応じた利益還元の両立を重視し、 総還元性向 20% が目標

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付け、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うえで、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としている。配当については、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、総還元性向（(配当支払額 + 自社株買い) ÷ 当期純利益）20% を目標に毎期の配当額を決定する方針である。自己株式の取得についても、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する考えだ。

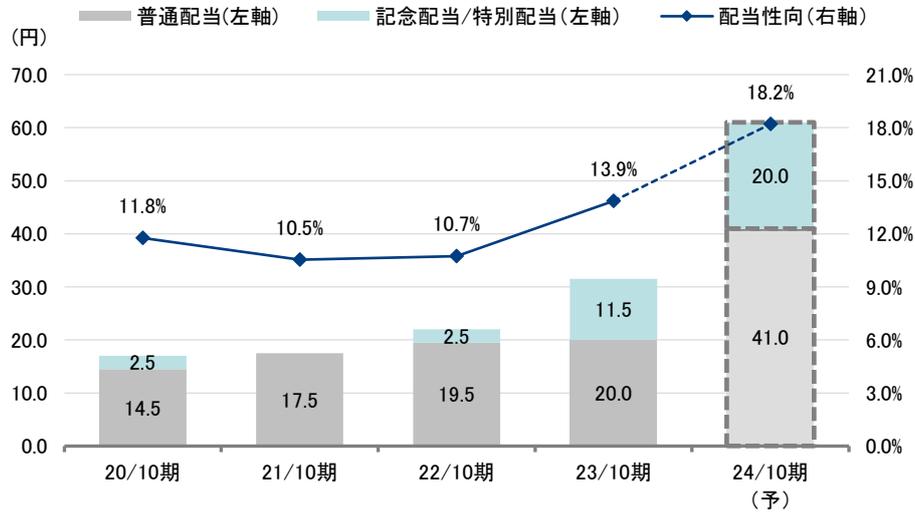
同社では、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的に、2023年11月1日に1株につき2株の割合で株式分割を実施した。また、2023年10月期の期末配当は、普通配当20.0円と「UniLife」ブランド制定20周年記念配当11.5円の合計31.5円（前期比9.5円増）とし、期初予想の合計20.0円を大幅に上回った。また、例年、自己株式の取得を実施しており、2023年10月期も取得価額299百万円の自己株式取得を実施した。配当性向は13.9%であったが、総還元性向は20.17%と、2019年10月期以降は目標とする20%を達成している。

2024年10月期についても普通配当金41.0円にグランユニライフケアサービス譲渡に伴う特別配当20.0円を加え、合計61.0円（前期比29.5円増）の大幅増配を計画している。また、自己株式取得も機動的に実施する予定で、同社は株主への利益還元に向向きであると評価できる。ただ予想配当性向は18.2%に留まり、2024年3月期の東証プライム市場不動産平均を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。しかし推進中の中期経営計画に基づい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で、持続的成長と株主価値増大の両立が可能であると弊社では見ている。

同社株式は、2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、グローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けの市場である「プライム市場」に移行した。好業績を反映して同社の株価及び株価評価は上昇基調にあるが、同社の予想PERは足元で9.5倍程度に留まり、引き続き2024年6月末のプライム市場平均16.5倍を大きく下回っている。同社の中期経営計画に沿った順調な業績拡大や、株主還元に対する前向きな姿勢への理解が深まるに伴い、投資家からの評価もさらに高まるものと弊社では考える。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2023年11月1日付で1株につき2株への株式分割を実施、過去遡及して修正  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp