

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 >>>](#)

2021 年 7 月 30 日 (金)

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. 学生マンションのトップ企業	01
2. 2021年10月期第2四半期は、期初予想を上回る大幅な増収増益決算	01
3. 2021年10月期業績予想も、第2四半期の好業績を受けて上方修正	01
4. 中期経営計画では、DXの推進により過去最高益更新を目指す	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. 2021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	20
■ 株主還元策	20

■ 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」という経営理念のもと、長期ビジョン・中期経営計画を推進

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、学生マンション物件管理戸数75,000戸超を誇る業界トップ企業である。年々物件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9割強を占めている。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する。「豊かな生活空間の創造」という経営理念に基づいて同社は成長を続け、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。意欲的な中期経営計画（2021年10月期～2023年10月期）を推進中で、2030年長期ビジョンの達成に向けてさらなる成長を目指している。

2. 2021年10月期第2四半期は、期初予想を上回る大幅な増収増益決算

2021年10月期第2四半期累計期間の国内経済は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による厳しい状況が続いていた。こうしたなか主力事業の不動産賃貸管理事業は、物件管理戸数の増加や過去最高水準の入居率により増収となり、システム運用の定着や非対面営業の推進により一般管理費を抑制して増益を継続した。また高齢者住宅事業も、稼働は計画どおり順調で、大幅な増収増益となった。以上から、売上高28,551百万円（前年同期比10.5%増）、営業利益4,658百万円（同15.4%増）の大幅な増収増益を達成した。期初予想比では、営業利益は17.9%も上回る好決算であった。自己資本比率は40.7%と東証1部不動産業平均の32.3%を大きく上回り、引き続き高い財務の安全性を確保している。また、2020年10月期のROA、ROEも業界平均を上回り、収益性も高いと評価できる。

3. 2021年10月期業績予想も、第2四半期の好業績を受けて上方修正

2021年10月期は、コロナ禍によるマイナス影響を見込んでいたが、第2四半期までの入居状況は前年同期以上の水準を確保したことで、期初予想から売上高は0.7%、営業利益は13.0%上方修正した。不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数の増加や非対面営業へのシフトによって増収増益を見込む。高齢者住宅事業でも、1拠点増加に伴う開業準備費負担を想定するが、第2四半期までの好業績を反映して増収増益を予想する。またアフターコロナを見据えた変革に注力し、新規事業への成長投資を加速する。以上から、売上高52,404百万円（前期比9.0%増）、営業利益4,824百万円（同11.2%増）と、増収増益を予想している。同社の業績予想は保守的であり、期末には予想をクリアして着地すると見る。総還元性向20%超を目標としており、配当については普通配当30円を予想するが、2021年10月期も自己株式取得を実施済みであり、株主還元にも前向きである。

ジェイ・エス・ビー | 2021年7月30日(金)
 3480 東証1部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

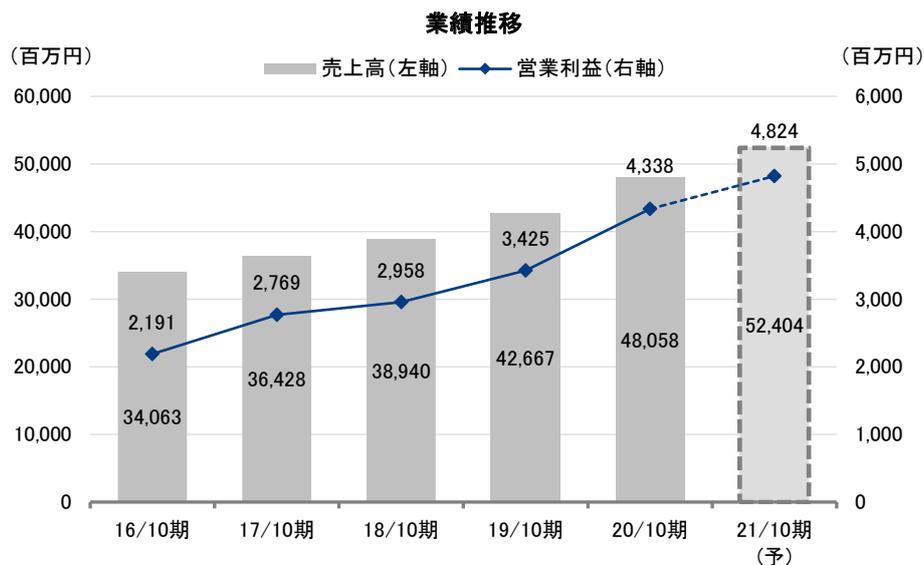
要約

4. 中期経営計画では、DXの推進により過去最高益更新を目指す

2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」実現の第1ステージとして、中期経営計画「GT01」（2021年10月期～2023年10月期）を推進中である。不動産賃貸管理事業ではアフターコロナを見据えたウィズコロナ対応やDX（プロセス全体をデジタル化することで新たな価値を創造すること）の推進など、高齢者住宅事業では公民館化（オンライン含む）の推進など、新規事業では新たな若者成長支援サービス開始などを計画する。こうした取り組みにより、2023年10月期には、過去最高となる売上高619億円、営業利益60億円を目指し、ROE15%以上、自己資本比率40%以上、物件管理戸数85,000戸、自社物件への投資200億円などを目標とする。2020年10月期実績比で売上高は29%増、営業利益も40%増を目指す意欲的な計数目標であるが、計画初年度の2021年10月期は当初の利益計画を大幅に上回る予想であり、好スタートを切っている。引き続き環境変化を見据えた新たな成長戦略を着実に実施することで、目標達成にまい進していく。

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物件管理戸数は増加しながら、過去5年間、100%近い高入居率を維持。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、期初予想を大きく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、安全性は高い
- ・2021年10月期は、コロナ禍にもかかわらず、第2四半期の入居状況は前年同期以上の水準を確保したことで、期初予想を上方修正し、増収増益を予想。ただ、引き続き保守的な予想。普通配当及び自己株式の取得により、総還元性向20%超の確保を目指す
- ・中期経営計画では、長期ビジョンの第1ステージとして、2023年10月期には過去最高となる売上高619億円、営業利益60億円を目指す。初年度の出だしは好調



■ 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、学生マンション物件管理戸数は75,000戸を上回る。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(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を子会社化した。

2014年に就任した岡靖子(おかやすこ)前代表取締役会長(現在は取締役)と田中剛(たなかつよし)前代表取締役社長(現在は取締役)の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部へ上場し、さらに2018年7月20日に東証1部指定を果たした。また、前中期経営計画(2018年10月期~2020年10月期)も目標を達成して終了した。これを機に、2021年1月より近藤雅彦(こんどうまさひこ)前取締役副社長が代表取締役社長に就任し、同社グループは新体制の下で新たな中期経営計画を推進し、さらなる事業発展を目指している。

ジェイ・エス・ビー | 2021年7月30日(金)
 3480 東証1部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

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)。 (株)Mewcketを子会社化(現 連結子会社)。 (株)ケイエルディを清算。

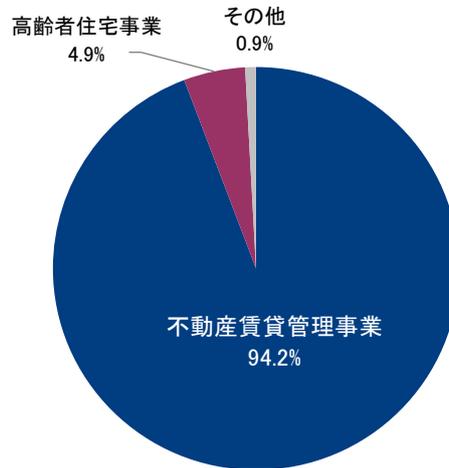
出所：会社資料よりフィスコ作成

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。

2021年10月期第2四半期累計のセグメント別売上高構成比を見ると、不動産賃貸管理事業が94.2%と大半を占める。続く高齢者住宅事業は4.9%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、売上高構成比は0.9%に過ぎない。営業利益段階では、不動産賃貸管理事業が97.6%(一般管理費等の調整額控除前の構成比)でほとんどを占め、高齢者住宅事業も4.0%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。その他の事業では、コロナ禍で留学生が入国できなかったことも響いた。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年々拡大してきているが、新たに施設を開設した場合は人件費等が先行するために、黒字化するまでに1年半程度かかることにも留意が必要である。

会社概要

事業セグメント別売上高構成比
 (2021年10月期第2四半期累計:28,551百万円)


出所：決算説明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、高齢者住宅事業なども展開

1. 不動産賃貸管理事業

同事業では、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。同事業は2021年10月期第2四半期累計の売上高で全体の94.2%、営業利益では97.6%（一般管理費等の調整額控除前の構成比）を占め、グループの柱である。物件管理戸数は75,946戸（前年同期比3,462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）41,317戸（同2,727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）31,167戸（同103戸増）、自社所有物件3,462戸（同632戸増）となっている。新規エリアへの進出や良い物件がある場合にスピード感を持って対応するために、この2～3年は自社所有物件の増加が目立つ。また、契約決定件数も24,574件（同2,331件増）と増加を続けている。

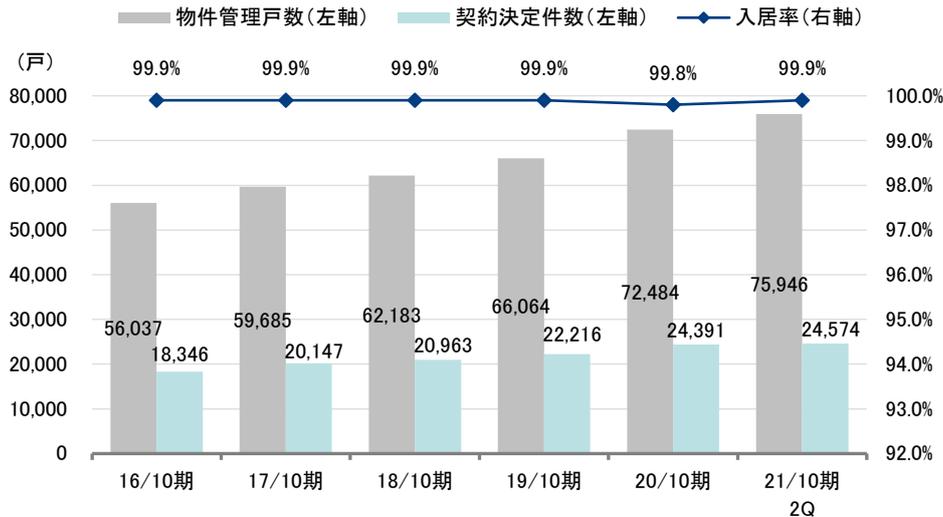
2021年10月期第2四半期累計ではコロナ禍の影響を見込んでいたものの、非対面を中心とした営業戦略ヘシフトすることで計画上の下落幅を補う形となり、100%に近い過去最高の入居率を達成した。竣工後の建物管理や入居者へのきめ細かな同社独自のサービスが評価されていることが、年々物件管理戸数が増加しながらもほぼ満室状態を維持できている理由だろう。少子高齢化の問題が懸念されているなかでも、大学・短期大学への進学率上昇に伴い学生数が増加傾向にあることや、特に近年は女子学生数の増加によりセキュリティ設備が充実した学生マンションへの需要が高まっていることなど、市場環境も同社グループの事業展開を後押ししている。

ジェイ・エス・ビー | 2021年7月30日(金)
3480 東証1部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

事業概要

コロナ禍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も一定数あるものの、実際に顔を合わせる授業の重要性は変わらない。また、長期的には大学生や留学生の増加傾向は続くと思われる。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「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。

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）、ELPIS二日町（仙台市青葉区、全36室）、Belwell表町（京都市上京区、全16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、Uni E'meal新潟大学前（新潟市西区、全207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。

事業概要

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



ELPIIS二日町

- RC8階
- 全36室
- 2020年竣工
- 仙台市青葉区



Belwell表町

- RC3階
- 全16室
- 2019年竣工
- 京都市上京区



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



Uni E'meal新潟大学前

- RC5階
- 全207室
- 2021年竣工
- 新潟市西区


 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、関西地区を中心とするドミナント戦略推進によって、2017年10月期より黒字化を達成した。同事業は、2021年10月期第2四半期累計では売上高で全体の4.9%、営業利益は4.0%（一般管理費等の調整額控除前の構成比）を占める。新たに施設を開設した場合には人件費等が先行するために黒字化するまでに1年半程度かかる。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。物件管理戸数は666戸、管理棟数は14棟は前年同期と同数ながら、2019年10月にオープンした「グランメゾン迎賓館大津大將軍」の本格稼働もあり、入居率は94.1%（前年同期比2.4ポイント増）に上昇している。

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、一部の近隣住民なども対象にサービスを提供している。

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などの様々な事業を含むが、2021 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 1.6%（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。コロナ禍により留学生が入国できなかったことも響き、損失幅が拡大した。その他の事業の売上高・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。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管理戸数の増加や入居率上昇と 高齢者住宅事業の順調稼働で、期初予想を大幅に上回る好決算

1. 2021 年 10 月期第 2 四半期の業績概要

2021 年 10 月期第 2 四半期累計期間におけるわが国経済は、依然としてコロナ禍の世界的大流行に伴う経済活動の制限により、厳しい状況が継続した。また先行きについても、引き続き感染防止策を講じながら経済活動の再開に向けた取り組みがなされる一方で、一部の地域においてはコロナ禍の再拡大が確認され緊急事態宣言の発令が相次ぐなど収束の時期を見通すことができず、さらなる経済の下振れや金融資本市場への影響が懸念されている。

このような経営環境のもと、同社グループでは、賃貸入居需要の集中する最繁忙期（2 月～4 月）を迎えた。2021 年 10 月期第 2 四半期ではコロナ禍の影響が懸念される運営環境を背景に、感染防止策を徹底したうえで、の募集活動の実施やオンラインを通じた非対面での営業活動の推進など、従来の営業スタイルとは異なる顧客へのアプローチを実践した。こうした取り組みの効果もあり、従来の増収ペースを崩すことなく物件管理戸数では当初計画を上回り、同社グループの収益基盤の底上げにつながったことに加え、当初計画策定時に最も懸念していた 2021 年 4 月時点での入居率についても前年同期以上の高水準を確保することができた。

業績動向

以上から2021年10月期第2四半期累計では、売上高は28,551百万円(前年同期比10.5%増)、営業利益4,658百万円(同15.4%増)、経常利益4,611百万円(同16.3%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益3,071百万円(同15.7%増)の大幅な増収増益決算となった。各利益は、2020年10月期決算発表時の期初予想に比べて20%前後も超過する好決算であった。計画を上回る物件管理戸数の順調な増加や高水準の入居率維持により賃貸関連売上高が伸ばしたうえ、人員体制は強化したものの、2019年10月期に刷新したシステム運用が定着し、非対面営業の推進により一般管理費増が抑制されたことから、大幅な増収増益となった。厳しい経営環境のなかで業界内では強い会社と弱い会社の二極化が鮮明になった。

なお同社グループでは、主力事業の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。

2021年10月期第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	20/10期2Q		21/10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	25,834	100.0%	28,165	28,551	100.0%	2,716	10.5%	386	1.4%
売上総利益	5,713	22.1%	5,787	6,432	22.5%	719	12.6%	645	11.1%
販管費	1,676	6.5%	1,835	1,774	6.2%	98	5.9%	-60	-3.3%
営業利益	4,037	15.6%	3,952	4,658	16.3%	621	15.4%	706	17.9%
経常利益	3,964	15.3%	3,856	4,611	16.2%	647	16.3%	755	19.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,654	10.3%	2,551	3,071	10.8%	416	15.7%	520	20.4%

注：予想は20/10期決算発表時の期初予想

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別動向

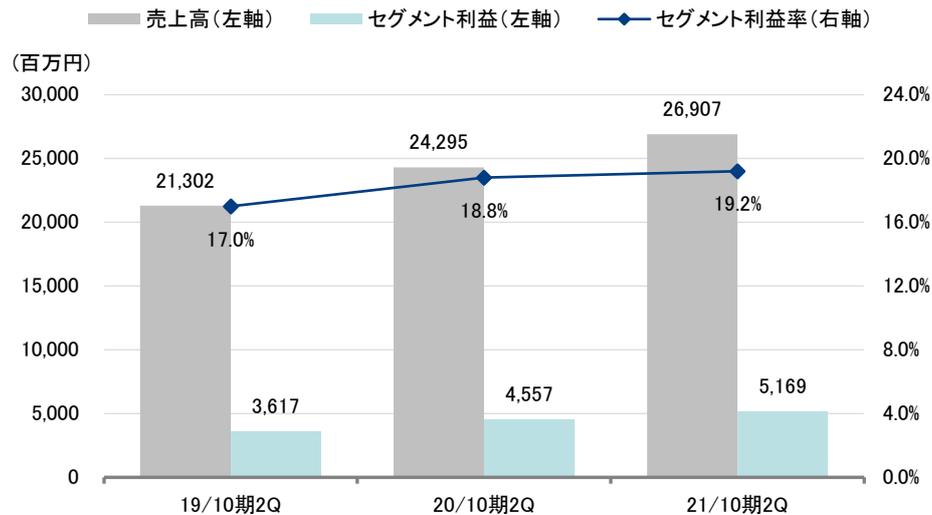
(1) 不動産賃貸管理事業

物件管理戸数は75,946戸(前年同期比3,462戸増)と順調に増加した。入居率についてはコロナ禍における学生や大学等教育機関の動向を考慮のうえ、全国各エリアにおける低下を見込んでいたが、非対面を中心とした営業戦略へシフトすることで、計画上の下落幅を補う形となり、前年同期の99.8%から0.1ポイント増の99.9%と、100%に近い過去最高の水準に達した。厳しい経営環境で倒産に追い込まれた学生寮運営会社があったなかで、同社グループの稼働状況は際立っている。新規物件開発では、山口大学のキャンパス構内に、山口大学生協との共同運営となる「Uni E'terna 山口吉田学生会館」の運営を開始した。また、新潟県内で運営される学生マンションとしては最大級の規模で、自社所有物件では新潟県初進出となる「学生会館 Uni E'meal 新潟大学前」の運営を開始した。費用面では人員数の増加による人件費の増加はあったものの、刷新本稼働から3期目を迎える基幹システム運用の定着と、非対面を中心とした営業戦略による一定の効率化が図れたことで一般管理費等固定費の縮減が進み、利益率の向上につながった。コロナ禍の影響については、2021年10月期第2四半期においても経営成績への直接的な影響はなかった。以上の結果、売上高26,907百万円(前年同期比10.8%増)、セグメント利益5,169百万円(同13.4%増)となった。

業績動向

このように不動産賃貸管理事業では、当初計画を上回る物件管理戸数の増加と前年同期以上の入居率確保に伴い、売上高・セグメント利益は右肩上がり順調に拡大し、基幹システム刷新の効果もあって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。

不動産賃貸管理事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

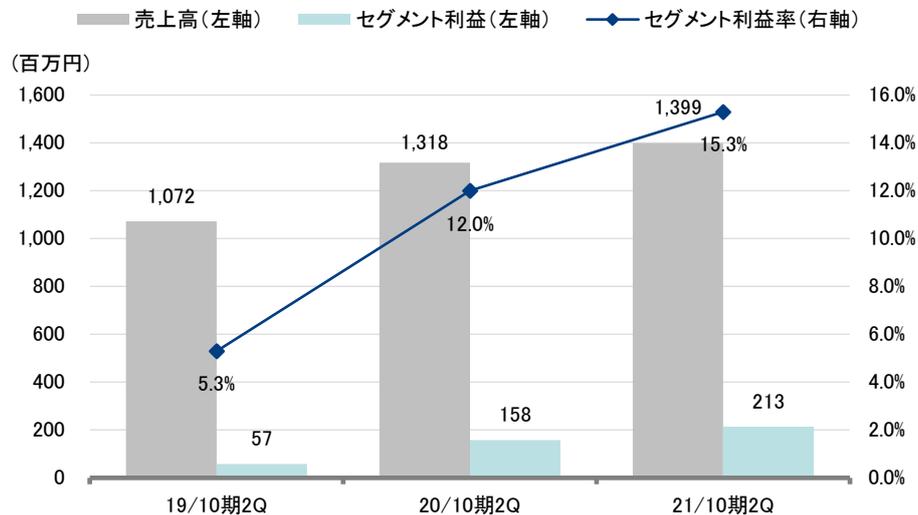
(2) 高齢者住宅事業

各高齢者施設の稼働状況はおおむね計画どおりの進捗となっており、2019年10月にオープンした「グランメゾン迎賓館大津大將軍」の稼働状況は、ほぼ満室と引き続き良好な状況で推移している。また、地域課題を解決するプラットフォームを目指す事業コンセプトのもと、急速に進む高齢化社会で増加する空き家問題の解決の推進として、不動産事業を全国で展開するハウストゥ<3457>グループの(株)ピーエムドゥと業務提携を行い、高齢者の住まいを対象に、自宅の売却・利活用の支援への取り組みを開始した。同事業においてもコロナ禍による経営成績への大きな影響はなかった。以上の結果、売上高1,399百万円(前年同期比6.1%増)、セグメント利益213百万円(同34.9%増)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、セグメント利益は2017年10月期から黒字に転じている。同事業では新規取得の施設の黒字化までに時間がかかることもあり、従来は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たが、2020年10月期からは大きく改善している。2021年10月期第2四半期は、入居率の上昇に伴い家賃関連売上や介護サービス関連売上が増加した一方、人員シフトや掃除ロボット・見守り機器の導入などによる運営効率化を継続的に実施して経費の圧縮に努めた成果が現れたようだ。

業績動向

高齢者住宅事業の業績推移



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、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。その他の事業については、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。2021年10月期第2四半期はコロナ禍の影響から、採用関連事業では合同企業説明会や就活セミナーについて、Web開催を中心に進めてきた。また日本語学校事業でも、留学生への入国制限等により受け入れ時期の遅延が継続している。以上から、その他の事業は、売上高244百万円（前年同期比10.6%増）、セグメント損失86百万円（前年同期は22百万円の損失）となった。

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

2021年10月第2四半期末の資産合計は48,940百万円（前期末比8,695百万円増）となった。流動資産15,075百万円（同4,235百万円増）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3,330百万円増加したことによる。固定資産33,865百万円（同4,459百万円増）は、主に自社所有物件の増加に伴い有形固定資産が3,487百万円増加したことによる。他方、流動負債10,508百万円（同2,148百万円増）は、主として未払法人税等が885百万円、前受収益が960百万円、それぞれ増加したことによる。固定負債18,475百万円（同3,826百万円増）は、主として長期借入金が3,628百万円増加したことによる。以上の結果、有利子負債残高は16,459百万円（同3,755百万円増）となった。また、純資産合計19,956百万円（同2,720百万円増）は、主として利益剰余金が2,744百万円増加したことによる。

業績動向

2018年7月の公募増資、同年8月の第三者割当増資、その後の利益の蓄積により、自己資本比率は2017年10月期末の34.0%から2021年10月期2四半期末には40.7%に上昇し、D/Eレシオ（負債資本倍率）も同1.1倍から0.8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、2021年3月期の東証1部不動産業平均の32.3%を大きく上回っている。また、2020年10月期におけるROA（総資産経常利益率）は11.4%、ROE（自己資本当期純利益率）も17.3%と、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)

	20/10期	21/10期2Q	増減額
流動資産	10,840	15,075	4,235
現金及び預金	9,387	12,717	3,330
営業未収入金	626	1,218	591
固定資産	29,405	33,865	4,459
有形固定資産	23,143	26,630	3,487
無形固定資産	1,182	1,091	-91
投資その他の資産	5,079	6,143	1,063
資産合計	40,245	48,940	8,695
流動負債	8,360	10,508	2,148
短期借入金等	918	1,058	139
固定負債	14,649	18,475	3,826
社債、長期借入金	11,775	15,393	3,618
負債合計	23,010	28,984	5,974
(有利子負債)	12,704	16,459	3,755
純資産合計	17,235	19,956	2,720
【安全性】			
自己資本比率	42.7%	40.7%	-
D/Eレシオ（負債資本倍率）	0.7倍	0.8倍	-
【収益性】			
ROA（総資産経常利益率）	11.4%	-	-
ROE（自己資本当期純利益率）	17.3%	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021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3,330百万円増加し、12,629百万円となった。営業活動による資金の増加4,365百万円（前年同期は4,831百万円の増加）は、主に税金等調整前四半期純利益4,638百万円、減価償却費490百万円及び法人税等の支払額1,057百万円によるものである。投資活動により使用した資金4,175百万円（同4,033百万円の使用）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3,929百万円などによるものである。財務活動による資金の増加3,140百万円（同1,097百万円の増加）は、主に長期借入れによる収入4,240百万円、自己株式の取得による支出299百万円及び配当金の支払額326百万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)

	20/10期2Q	21/10期2Q	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,831	4,365	-466
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,033	-4,175	-141
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,097	3,140	2,042
現金及び現金同等物の期末残高	10,499	12,629	2,129

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

コロナ禍のマイナス影響を見込みながら、アフターコロナを見据えた変革に注力

いまだ収束の見通しが立っていないコロナ禍の影響もあり、同社グループを取り巻く市場環境は大きく変化している。それに伴い同社グループでは、対面営業を基本としていた従来型の営業手法から、オンライン等を通じた非対面型の営業への切り替えや環境変化に応じたデジタル化の適用、デジタル設備の配備等、従来にはない営業手法や営業戦略への切り替えも実践している。

そうしたなか、2021年10月期において、同社では持続的な成長を目的として主力の不動産賃貸管理事業を中心に、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、市場競争力の高い新規物件開発に注力している。またコロナ禍におけるリスク認識、市場環境の変化、コロナ禍収束後を見据えた事業運営体制の変革も想定している。すなわち、不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数約75,800戸（前期比約3,400戸増）と2020年10月期実績の6,420戸増に比べて控えめに想定し、コロナ禍における入居募集活動へのマイナス影響を十分に織り込んだ。また、DXの推進などアフターコロナを見据えた変革に注力し成長投資を加速することで、コスト増や設備投資を見込んでいたが、第2四半期までの入居状況が前年同期以上の水準を確保したことから、期初の業績予想を修正した。

以上から、2021年10月期の連結業績見通しは、売上高52,404百万円（前期比9.0%増）、営業利益4,824百万円（同11.2%増）、経常利益4,728百万円（同11.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は3,154百万円（同14.2%増）と、増収増益を予想する。期初予想に比べ、売上高は0.7%増ながら、営業利益は13.0%増の大幅な上方修正であった。ただ同社の業績予想は引き続き保守的であり、期末には予想をクリアして着地する公算が大きいと弊社では見る。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。

今後の見通し

セグメント別には、不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数約3,400戸増、コロナ禍にもかかわらず想定を上回る入居状況、非対面営業へのシフトなどを想定し、売上高49,016百万円（前期比9.1%増）、営業利益6,179百万円（同13.1%増）を見込む。従来予想比では売上高で1.0%増、営業利益で7.9%増に上方修正した。一方、高齢者住宅事業では、1拠点増加に伴う開業準備費負担を想定し、売上高2,845百万円（前期比4.8%増）、営業利益340百万円（同11.0%増）を見込んでいる。第2四半期までの好業績を踏まえて、従来予想比では売上高で0.4%増、営業利益で21.4%増に上方修正した。また、その他の事業ではコロナ禍による日本語学校への下方圧力や新規事業への成長投資などを考慮して、売上高542百万円（同31.9%増）、営業損失208百万円（前期は106百万円の損失）を見込む。

2021年10月期 連結業績予想

（単位：百万円）

	20/10期		21/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	48,058	100.0%	52,404	100.0%	4,345	9.0%
営業利益	4,338	9.0%	4,824	9.2%	486	11.2%
経常利益	4,248	8.9%	4,728	9.0%	479	11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	5.7%	3,154	6.0%	392	14.2%

注：予想は2021年6月11日発表の修正予想
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

2030年長期ビジョンの達成を目指し、 中期経営計画は順調なスタート

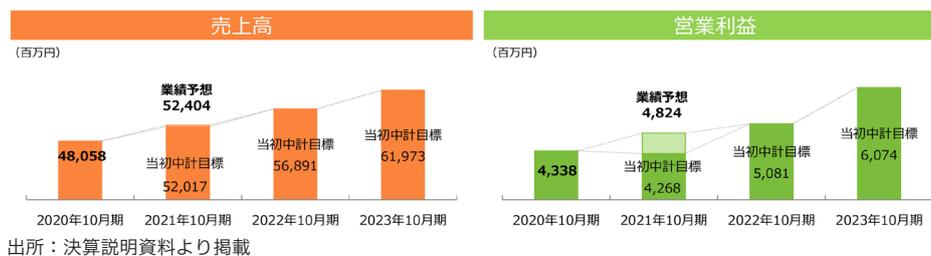
1. 中期経営計画の概要

2021年10月期からスタートした中期経営計画「GT01」（2021年10月期～2023年10月期の3年間）は、2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」の第1ステージという位置付けである。長期ビジョンでは、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会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て不動産賃貸管理事業では、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を目指す。また高齢者住宅事業では、多様なQOL（Quality of Life：生活の質）を目指すスマートコミュニティを実現する。さらに新規事業では、UniLifeでしかできない学びを提供し続ける計画である。

中長期の成長戦略

第1ステージの中期経営計画「GT01」では、「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）と「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生かし新たな知識を生み出す、社員全員の経営）を推進する。計数目標としては過去最高となる売上高619億円、営業利益60億円、経常利益58億円、親会社株主に帰属する当期純利益38億円の達成を目指す。これによって資本効率ではROE15%以上、ROIC（投下資本利益率）8%以上、財務安全性では自己資本比率40%以上、流動比率120%以上を確保する。それらの目標達成に向けて、入居関連指標として物件管理戸数85,000戸、契約決定件数30,000件を想定し、成長投資として自社物件200億円、システム投資6億円を計画する。2020年10月期実績比で、売上高は29%増、営業利益も40%増を目指すことで、営業利益率は9.0%から9.8%への上昇を見込む意欲的な計画である。計画初年度の2021年10月期は、各利益は当初計画を10%以上も超過する予想であり、極めて順調なスタートを切っている。後述する成長戦略の着実な推進により、最終年度の目標達成にまい進していく。

中期経営計画「GT01」：売上高・営業利益の進捗状況



実際、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も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から、グループの成長余地は大きいと言えるだろう。弊社では、アフターコロナ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。

2. 成長戦略

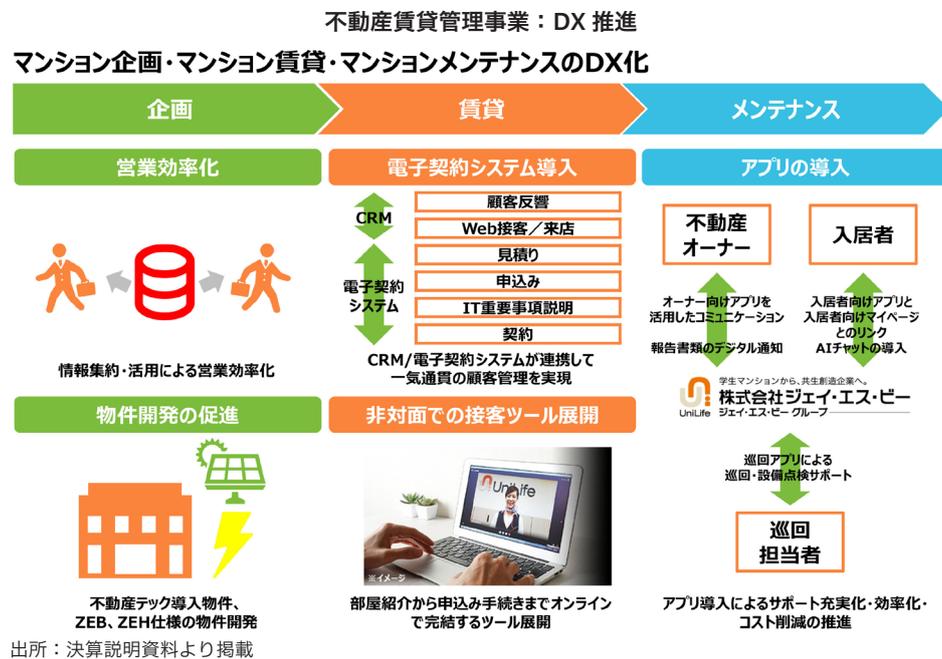
(1) 不動産賃貸管理事業

同社グループでは中期経営計画の意欲的な目標数値を達成するための成長戦略として、主力事業の不動産賃貸管理事業では、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、DX推進を目指す。実現のための施策として、1) 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及び営業効率化、2) マンション賃貸のDX推進による入居者の利便性向上、非対面接客の推進、3) DX推進による入居者・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、コスト削減などを計画する。この計画について、2021年10月期第2四半期時点では新規物件開発が順調に推移し、物件管理戸数、利益率ともに超過達成していること、コロナ禍による留学生の入国制限はあったもののUniLifeブランド・コンセプトを持った食事付きや家具家電付き物件の促進や、Web広告・学校との提携における募集活動が奏功したことから、同社による5段階の進捗評価(S~D)はBで予定通りに進捗している。

学生マンション事業におけるDX推進としては、マンション企画のDX、マンション賃貸のDX、マンションメンテナンスのDXを計画している。まずマンション企画のDXでは、情報活用による営業効率化、スピーディーな事業提案やシミュレーション提示による不動産オーナーサポートの向上、物件開発の促進などを図る。また、マンション賃貸のDXでは、CRM/電子契約システムが連携して一気通貫の顧客管理を実現、基幹システムとWebページの連動、部屋紹介から申込み手続きまでオンラインで完結するツール展開など、入居者の利便性向上と非対面接客の推進を図る。さらに、マンションメンテナンスのDXでは、オーナー向けアプリ導入により不動産オーナーの満足度向上や管理業務効率化・コスト削減、巡回アプリ導入により巡回・設備点検の標準化やデータ化、入居者向けアプリの導入によって入居者の満足度向上などを実現することで、管理業務効率化やコスト削減を目指す計画だ。こうしたDX推進は、中期経営計画の目標達成のカギを握る最重要戦略と言えるだろう。



ジェイ・エス・ビー | 2021年7月30日(金)
3480 東証1部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

第2に、バリューチェーンの強化を目指す。実現に向けた施策として、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、同社グループの強みを活用した「三位一体」の「一気通貫」サポート体制の確立を計画する。コロナ禍において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したとして、進捗評価はAと予定を上回る順調な進捗状況で、今回の施策のなかで最も高い評価を与えている。

具体的な成果として、「Uni E'terna 山口吉田学生会館」は、同社グループと山口大学、山口大学生協同組合の連携により運営開始した学生マンションである。大学の協力により大学敷地内にマンションを開発した点がユニークであり、大学生協と共同して説明会を実施し募集を行い共同で管理を行っている。さらに「学生会館 Uni E'meal 新潟大学前」は、同社グループの強みを活用した高機能学生マンションであり、新潟大学まで徒歩1分、全室家具家電付き、朝夕の食事付きで、雑誌・コミック本、電子書籍読み放題サービスやビリヤード台、シアタースペースなども備えている。

第3に、学生の価値創造を意図したビジネス拡大を目指す。実現のための施策としては、1) マンションに成長支援設備の設置、2) 学生に知の交流・創造機会の提供、3) 地域創生への貢献などを計画する。三位一体による物件企画開発や仲介責任・管理責任による24時間365日の入居者アフターサービスについてさらなる充実を目指す。進捗評価はBで予定通りに進捗している。

地方中核都市や地方都市における学生・社会人マンション「UniLife」を通じた、地方創生への貢献の具体的な展開事例としては、盛岡市と協定を結ぶ東日本旅客鉄道<9020>に同社グループが協力して、2022年春入居予定のJR盛岡駅西口・食事付き単身者向け賃貸マンションでは、地元での就職支援や若い世代の移住定住を促進し、中心市街地の活性化や地方創生につなげる計画である。

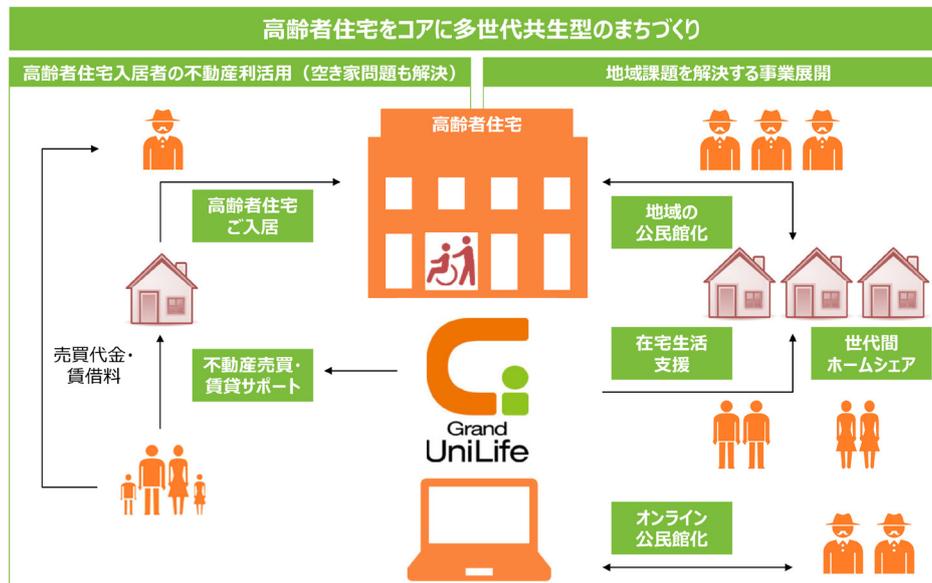
(2) 高齢者住宅事業

高齢者住宅事業のコンセプトは「高齢者住宅をコアに多世代共生型のまちづくりを目指す」で、具体的には高齢者住宅入居者の不動産利活用によって空き家問題を解決し、地域の公民館化、在宅生活支援、オンライン公民館化などを通じて地域課題を解決する事業展開を図ることである。

ジェイ・エス・ビー | 2021年7月30日(金)
3480 東証1部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

高齢者住宅事業：事業コンセプト



出所：決算説明資料より掲載

こうした高齢者住宅事業のコンセプトに基づいて、中期経営計画では以下の施策を計画する。

第1に、高齢者住宅の地域公民館化の推進を図る。実現に向けた施策として、1) 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、2) 地域イベントの開催サポート、3) 高齢者住宅間の相互訪問による交流などを計画する。コロナ禍により地域住民リアル参加の公民館化は実施を見合わせ、オンライン開催を試験実施し、また高齢者住宅間の競技大会開催に向け各住宅において競技体験会を開催しており、進捗評価はBで予定通りに進捗している。

第2に、高齢者所有不動産の利活用促進を目指す。そのための施策として、1) 高齢者住宅への入居時等に所有不動産の利活用・売却支援、2) 世代間ホームシェア、3) 生前整理サポートなどを計画している。高齢者住宅への入居時に自宅等の所有不動産の売却を支援し地域の空き家課題解決にもつなげていることから、進捗評価はBで予定通りに進捗している。

同社では、2021年3月にハウズドゥグループとの業務提携を行い、高齢者住宅への入居者に対し自宅などの不動産の査定・売却、不動産に関する情報提供、不動産有効活用等に関する提案を開始しており、高齢者住宅周辺に極力空き家を発生させずに地域の活力維持につなげていく方針だ。

第3に、在宅生活支援の拡充を図る。実現のための施策として、1) 福祉用具貸与及び介護リフォームの提供エリア拡大、2) 見守り事業の開始、3) 看護体制強化、ヘルステックの利活用などを計画する。既に大阪北摂エリア、京都市右京区において在宅高齢者向けに見守りサービスを開始し、また一部の高齢者住宅では掃除ロボットや見守り機器を導入し、DXによる生産性の向上を図っており、進捗評価はBで予定通りに進捗している。

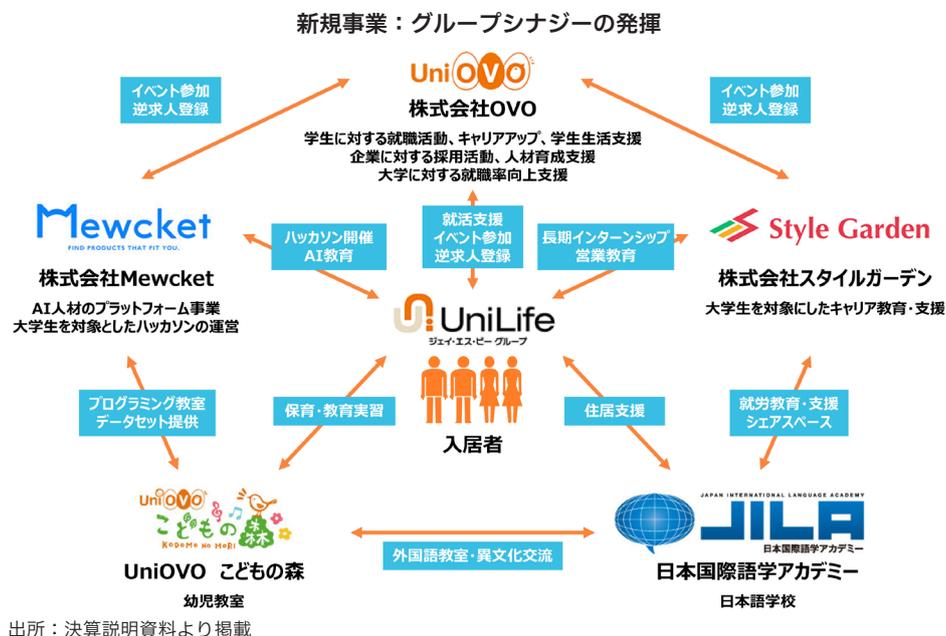
中長期の成長戦略

在宅生活支援の拡充の一環として、SOMPOホールディングス<8630>グループの(株)プライムアシスタンスと提携して、大阪北摂エリア、京都市右京区に在住の100名の在宅高齢者に対して、見守りサービス先行モニター試験を開始している。またDXによる生産性向上について、一部住宅に導入した掃除ロボット「Whiz i」は、自動運転で清掃を行うことで職員は介護業務に専念できる。また24時間見守り機器「Tellus」も、見守り介護を拡充することで職員の負担軽減も実現するものである。

(3) 新規事業

中期経営計画では、従来からの事業の柱である不動産賃貸管理事業と高齢者住宅事業に加えて、新規事業の強化も計画する。グループシナジーの発揮を目指した施策として、1) 新たな若者成長支援サービス開始、2) HR(人材)事業プラットフォームの提供開始、3) 留学生や外国人材の活躍促進などを推進する。各事業の地力強化に努めて財務基盤の安定化を計っていること、若者向け人材紹介においてグループシナジーを発揮していること、プラットフォーム創りについてベンチマーキング中(競合他社とパフォーマンスを比較・分析している)であることなどから、進捗評価はBで予定通りに進捗している。

学生マンション事業を展開するUniLifeの入居者に対して、学生に対する就職活動、キャリアアップ、学生生活支援を行うOVO、大学生を対象にしたキャリア教育・支援を行うスタイルガーデン、AI人材のプラットフォーム事業を行うMewcket、幼児教室を運営するUniOVO こどもの森、日本語学校の日本国際語学アカデミーなど、同社グループの各社が協力・連携することでグループシナジーを発揮する計画である。そのなかから、将来の事業の柱となる新たな事業を発掘し、育成を図る戦略である。



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 DX により生産性を向上するとともにペーパーレス化を推進し、「人と環境にやさしい」無機系塗料の採用などを行っている。また、社会（Social）では、「Little You 2021-World Shift-supported by UniLife」の公式冠スポンサーに就任し、叶えたい夢がある学生に対して自由に使える資金の支給をサポートし、「ジェイ・エス・ビー× avex art agency project ウォールアートコンペ」を開催し最優秀作品を同社運営の日本語学校内に設置するなど、学生支援を実施している。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報酬制度や株式報酬制度を導入している。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おり、そうした経営姿勢は評価すべきであろう。世界的に企業環境・社会・ガバナンスへの姿勢を重視して企業を選別する「ESG 投資」が拡大しており、その意味でも同社グループ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

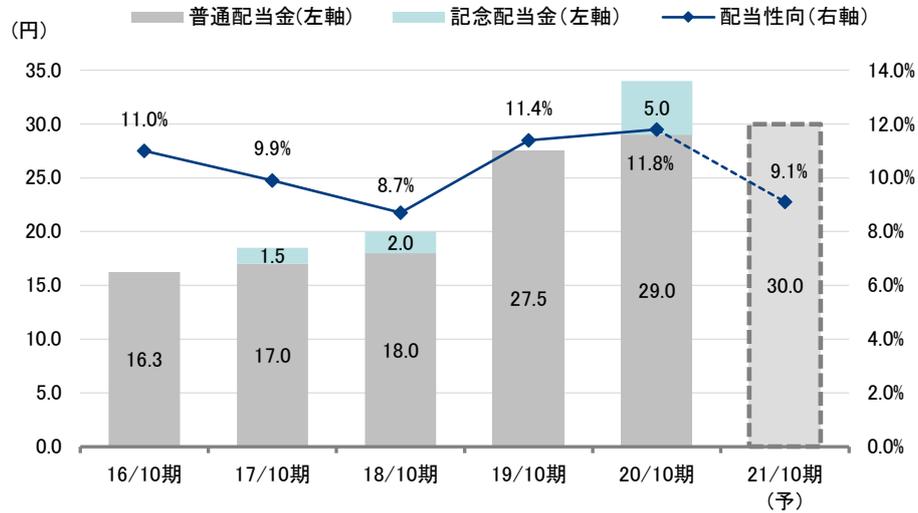
同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付け、持続的な成長と企業価値向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性のバランスを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とする。配当については、安定的かつ継続的な配当と業績に応じた利益還元の両立を重視し、連結総還元性向 20% を目標に毎期の配当額を決定する方針である。自己株式の取得についても、株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じ機動的に実施する考えだ。

同社では、株式の流動性を高めるほか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。株式分割後ベースで2020年10月期の年間配当金は、普通配当金29円、会社設立30周年記念配当金5円、合計34円に増額した。また、取得価額249百万円の自己株式取得を実施し、配当金総額と自己株式取得を合算した総還元性向は20.8%となった。

2021年10月期についても普通配当金30円への増額を計画する。また、予定していた300百万円の自己株式取得は第2四半期までに完了している。業績予想を上方修正したことで、総還元性向は18.6%に低下する見込みであり、最終的な業績次第ではさらなる増配の可能性もありそうだ。株主への利益還元に向向きであると評価できるものの、同社の配当性向は2021年3月期の東証1部不動産業平均の29.8%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なる。しかし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る。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2017年5月に1株につき50株、2020年5月に1株につき2株への株式分割を実施、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

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