

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 >>>

2022 年 1 月 31 日 (月)

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 月期は、期初予想を大きく上回る大幅な増収増益決算	01
3. 2022 年 10 月期も、2 ケタ増益を継続する予想	01
4. 中期経営計画の目標数値を上方修正、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 月期の業績概要	08
2. セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画の概要	15
2. 成長戦略	16
3. ESG への取り組み	20
■ 株主還元策	21

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、全国に展開する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 部への上場し、2018 年 7 月には東証 1 部への指定を果たし、2022 年 4 月からはプライム市場を選択申請し、東京証券取引所からプライム市場への変更結果を受けている。また、同社によると「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 月期は、期初予想を大きく上回る大幅な増収増益決算

2021 年 10 月期の業績は、売上高 52,787 百万円（前期比 9.8% 増）、営業利益 5,337 百万円（同 23.0% 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 25.1% も上回る好決算であった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の収束時期が見通せず、厳しい状況が続いていたものの、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大幅な増収増益となり、高齢者住宅事業も新規施設が計画どおりに稼働し、増収増益となった。自己資本比率は 46.0% と引き続き高い財務の安全性を確保した。ROA11.5%、ROE16.1% と、これらの指標から収益性も高いと評価できる。また、2021 年 8 月には新株式の発行及び株式売出しを行った。好決算を反映して、1 株当たり普通配当を 35 円（前期比 1 円増）とし、自己株式取得と合わせた総還元性向 20% 以上を維持している。

3. 2022 年 10 月期も、2 ケタ増益を継続する予想

2022 年 10 月期は、売上高 57,290 百万円（前期比 8.5% 増）、営業利益 5,881 百万円（同 10.2% 増）と、引き続き 2 ケタの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可能性が高い。同社は、コロナ禍の状況を注視しつつ、アフターコロナを見据えた変革に注力する方針である。すなわち、主力の不動産賃貸管理事業では、物件管理戸数の増加、高い入居率の維持、対面・非対面双方を活用した営業戦略を推進する。また、高齢者住宅事業では、1 拠点増加の効果を見込む。加えて、その他の事業では、新規事業への成長投資を加速していく。なお、配当については普通配当 36 円（前期比 1 円増）を計画し、また自己株式の取得も時期及び財務状況に応じ機動的に実施する予定だ。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

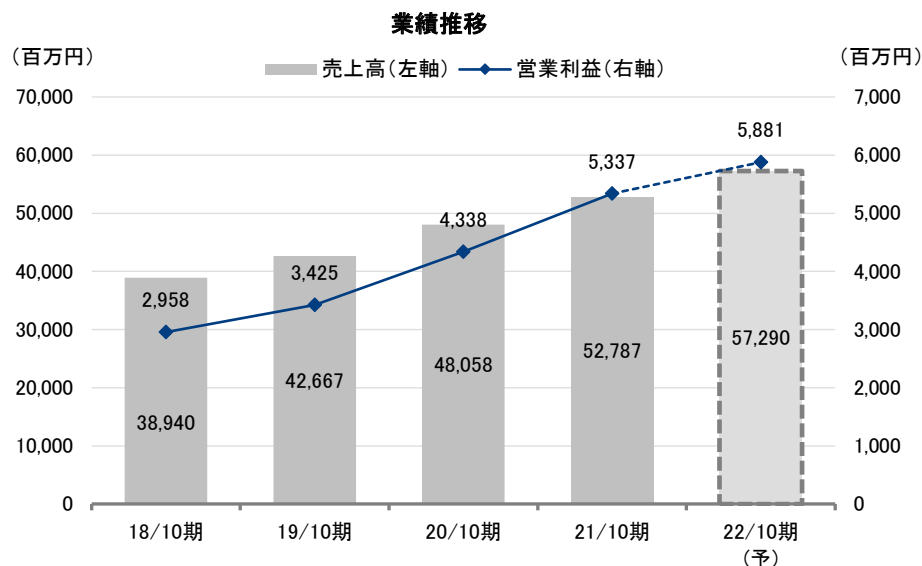
要約

4. 中期経営計画の目標数値を上方修正、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。初年度となる 2021 年 10 月期の好決算を反映して、2023 年 10 月期の目標値を上方修正し、過去最高となる売上高 622 億円、営業利益 67 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 250 億円などを目標とする。2020 年 10 月期実績比で売上高は 29.5% 増、営業利益も 55.4% 増を目指す意欲的な計数目標である。目標達成のために、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 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。このように、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方針だ。

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物件管理戸数は増加しながら、14 年連続で 98% 以上の高入居率を維持。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
- ・2021 年 10 月期は、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く、ROA や ROE も高く収益性も高い。増配と自己株式取得により総還元性向 20% 超を確保
- ・2022 年 10 月期は、不動産賃貸管理事業と高齢者住宅事業を中心に増収増益予想も、引き続き保守的な予想。増配を計画、自己株式の取得も機動的に実施する予定
- ・中期経営計画は初年度の好決算を反映して目標数値を上方修正。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 622 億円、営業利益 67 億円などをを目指す



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

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。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（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。

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。2022 年 4 月からの東証における新市場区分では、「プライム市場」を選択申請し、東京証券取引所からプライム市場への選択結果を受けている。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新体制の下で、同社グループは新たな中期経営計画を推進し、さらなる事業発展を目指す。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月) 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

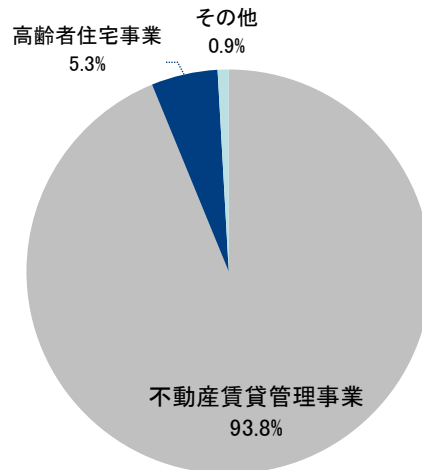
3. 事業内容

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93.8%と大半を占める。続く高齢者住宅事業は5.3%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。セグメント利益(全事業に共通する一般管理費などを控除前の利益、以下同)段階では、不動産賃貸管理事業が124.4%を占め、高齢者住宅事業も6.6%と黒字を確保しているが、その他の事業はマイナス3.2%と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。

会社概要

事業セグメント別売上高構成比
(2021年10月期:52,787百万円)



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月期の売上高で全体の93.8%、セグメント利益では124.4%を占める、グループの柱となっている。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顕著である。また、契約決定件数も29,146件（同4,755件増）と増加を続けている。

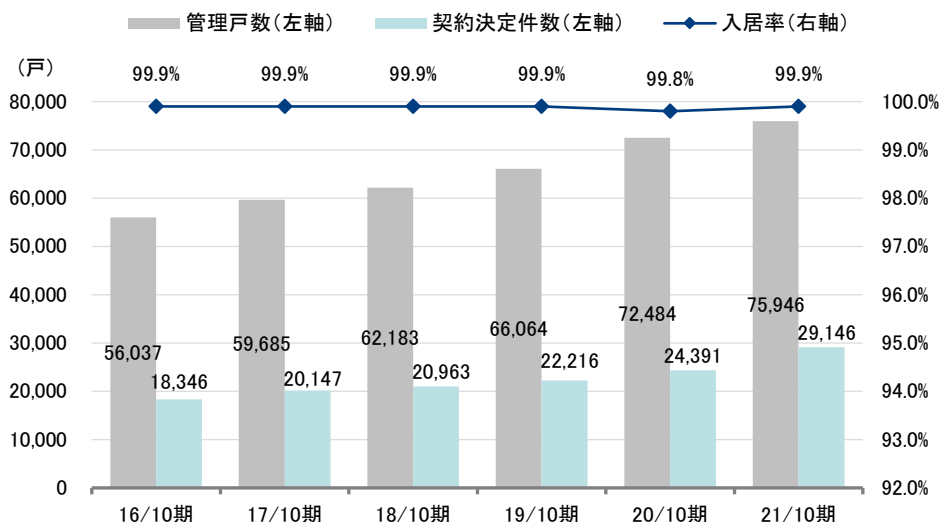
2021年10月期はコロナ禍の影響を見込んでいたものの、非対面を中心とした営業戦略へシフトすることで計画上的下落幅を補う形となり、100%に近い過去最高の入居率を達成した。竣工後の建物管理や入居者へのきめ細かな同社独自のサービスが評価されていることが、年々物件管理戸数が増加しながらもほぼ満室状態を維持できている理由であろう。少子高齢化の問題が懸念されているなかでも、大学・短期大学への進学率上昇に伴い学生数が増加傾向にあることや、特に近年は女子学生数の増加によりセキュリティ設備が充実した学生マンションへの需要が高まっていることなど、市場環境も同社グループの事業展開を後押ししている。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
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、大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。

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。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

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



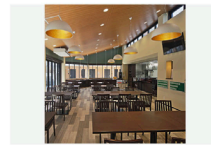
学生会館Uni E'meal
ナゴヤドーム前

● 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月期では売上高で全体の5.3%、セグメント利益は6.6%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666戸、管理棟数14棟は前期と同数ながら、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%（前期比2.4ポイント増）に上昇した。

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、一部の近隣住民なども対象にサービスを提供している。

開発・運用している事例としては、メディカルグランヴィル仙台若林（仙台市若林区、全51室）、グランメゾン迎賓館京都嵐山Ⅱ（京都市右京区、全68室）、グランメゾン迎賓館豊中刀根山（豊中市羽根山、全56室）、グランヴィル鳳凰館福岡周船寺（福岡市西区、全59室）などがある。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

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などの様々な事業を含むが、2021 年 10 月期では、売上高で全体の 0.9%、セグメント利益では -3.2% 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考えられる。

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 月期の業績概要

2021 年 10 月期は、売上高は 52,787 百万円（前期比 9.8% 増）、営業利益 5,337 百万円（同 23.0% 増）、経常利益 5,203 百万円（同 22.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 3,252 百万円（同 17.8% 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を 20% を超過する好決算であった。コロナ禍による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ているようだ。同社グループでは、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長したことで、保証家賃の増加、人員体制の強化、自社所有物件増加による減価償却費増などの費用増加を吸収して、大幅な増益となった。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効果も大きかった。なお、2021 年 4 月から大企業に適用される収益認識基準の変更に伴い、売上高の増加率は利益の増加率に比べて低い伸びにとどまった。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)

3480 東証 1 部

<https://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

2021 年 10 月期におけるわが国経済は、コロナ禍の断続的な感染再拡大により停滞が続いていた。度重なる緊急事態宣言の発出等により経済社会活動が制限された結果、製造業や情報通信業が比較的堅調な一方、個人向けサービスの低迷が続くなど、業種による二極化が鮮明になった。ワクチン接種の拡がりに伴い外出行動の抑制度は段階的に縮小しており、消費も持ち直しに転じる見通しではあるものの、さらなる感染再拡大への懸念など、依然として予断を許さない状況が続いている。このような経営環境のもと、同社グループの主たる顧客層である学生の動向は、大学（大学院を含む）の学生数は 291.8 万人と前年より 3 千人増加（文部科学省「令和 3 年度学校基本調査（速報値）」）し、前年度の減少から一転して増加へ転じることとなり、同社グループを取り巻く市場環境には追い風となっている。

こうした環境のなかで、同社グループでは、新中期経営計画「GT01」（2021 年 10 月期～2023 年 10 月期）の初年度において、主力の不動産賃貸管理事業では期初の計画策定時点での低調な見通しから、前期を上回る入居率に至るなど、一転して好調な状況で推移した。また、2021 年 8 月には新株式の発行及び株式売出しを行い、資金調達による成長投資の加速と、投資家層の拡大、株式の流動性向上を図った。

2021 年 10 月期 連結業績

(単位：百万円)

	20/10 期		21/10 期			前期比		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	48,058	100.0%	52,017	52,787	100.0%	4,729	9.8%	770	1.5%
売上総利益	7,744	16.1%	-	9,002	17.1%	1,257	16.2%	-	-
販管費	3,406	7.1%	-	3,664	6.9%	258	7.6%	-	-
営業利益	4,338	9.0%	4,268	5,337	10.1%	999	23.0%	1,069	25.1%
経常利益	4,248	8.8%	4,123	5,203	9.9%	954	22.5%	1,080	26.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,761	5.7%	2,698	3,252	6.2%	491	17.8%	554	20.5%

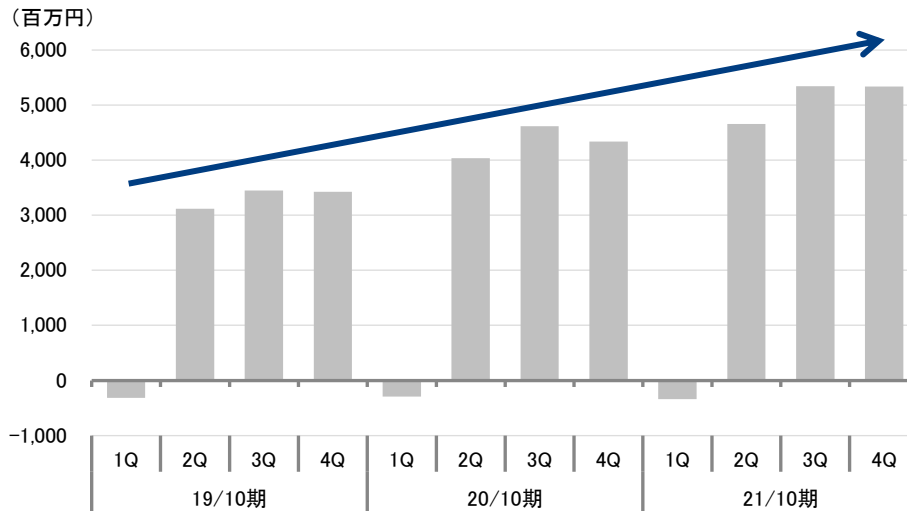
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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ことに留意が必用だ。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。すなわち、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・利益計上が集中し、一方、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である。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。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

営業利益の四半期累計推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. セグメント別動向

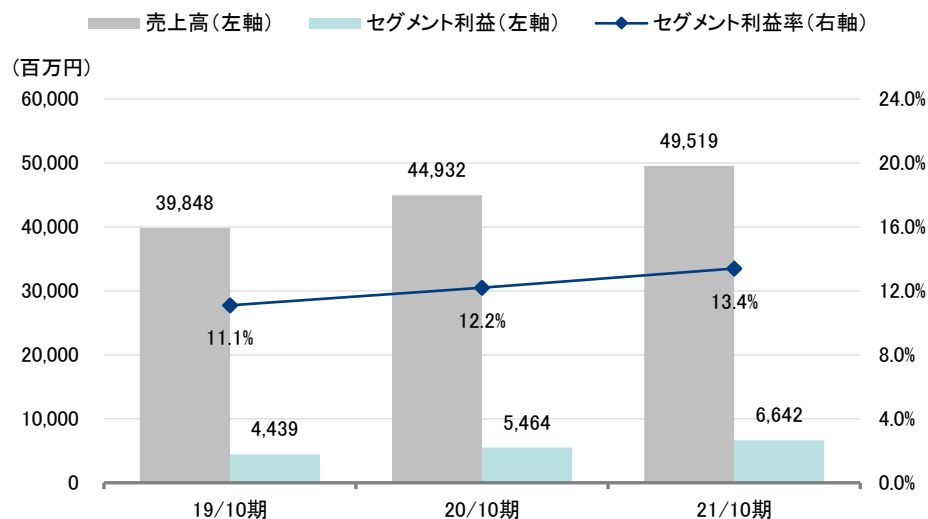
(1) 不動産賃貸管理事業

売上高は 49,519 百万円（前期比 10.2% 増）、セグメント利益は 6,642 百万円（同 21.6% 増）と増収増益となった。物件管理戸数は 75,946 戸（前期比 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、全国各エリアで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。また、自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加や拠点増加に伴う食堂売上の増加などもあったことで、増収となった。学生マンション業界では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、同社グループの高い稼働状況は際立っている。

費用面では、戸数増による保証家賃増加、人員数の増加による人件費の増加、所有物件増加による減価償却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抑制が進み、増益となった。この結果、セグメント利益率は前期の 12.2% から 13.4% に上昇し、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

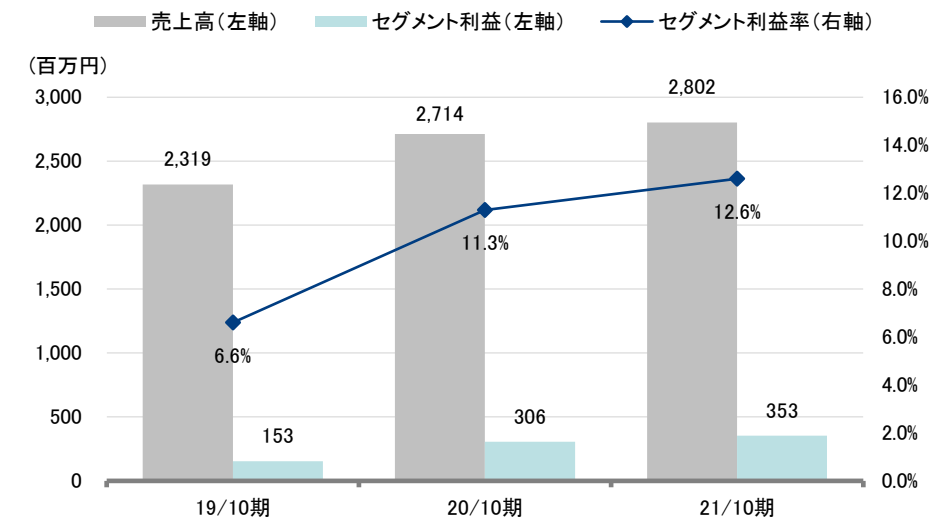
(2) 高齢者住宅事業

売上高は 2,802 百万円（前期比 3.2% 増）、セグメント利益は 353 百万円（同 15.5% 増）の増収増益となった。コロナ禍の大きな影響はなく、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」がほぼ満室と引き続き高稼働状態で推移していることに加え既存施設の営業力強化もあって介護サービス関連売上や家賃収入が増加し、増収となった。加えて、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により経費の圧縮を図った結果、増益となった。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 月期も、春に開業予定であった「グランメゾン迎賓館 豊中刀根山」の開業が 10 月にずれ込んだことで、創業赤字の減少につながった。以上から、セグメント利益率は前期の 11.3% から 12.6% に上昇している。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

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

売上高 466 百万円（前期比 13.5% 増）、セグメント損失 172 百万円（前期は 106 百万円の損失）となった。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。

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 月期末の資産合計は 50,335 百万円（前期末比 10,089 百万円増）となった。流動資産 14,371 百万円（同 3,531 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 3,383 百万円増加したことによる。固定資産 35,964 百万円（同 6,558 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 6,065 百万円増加したことによる。

ジェイ・エス・ビー

3480 東証 1 部

2022 年 1 月 31 日 (月)

<https://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

他方、流動負債 9,245 百万円（同 884 百万円増）は、主として前受金及び営業預り金が 483 百万円増加したことによる。固定負債 17,890 百万円（同 3,241 百万円増）は、主として長期借入金が 3,117 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 15,952 百万円（同 3,247 百万円増）となった。また、純資産合計 23,199 百万円（同 5,963 百万円増）は、主として公募増資及び新株予約権の権利行使等により資本金が 1,539 百万円、資本剰余金が 1,554 百万円それぞれ増加したこと、利益剰余金が 2,926 百万円増加したことによる。

利益の蓄積に加えて 2021 年 8 月に新株式の発行及び株式売り出しを行ったことで、2021 年 10 月期末の自己資本比率は 46.0% に上昇し、D/E レシオ（負債資本倍率）も 0.7 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、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、2021 年 10 月期における ROA（総資産経常利益率）は 11.5%、ROE（自己資本当期純利益率）も 16.1% と、不動産業平均の 3.1%、6.6% 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)

	20/10 期	21/10 期	増減額
流動資産	10,840	14,371	3,531
現金及び預金	9,387	12,770	3,383
営業未収入金	626	647	20
固定資産	29,405	35,964	6,558
有形固定資産	23,143	29,208	6,065
無形固定資産	1,182	886	-295
投資その他の資産	5,079	5,868	788
資産合計	40,245	50,335	10,089
流動負債	8,360	9,245	884
短期借入金等	918	1,068	149
固定負債	14,649	17,890	3,241
社債、長期借入金	11,775	14,873	3,097
負債合計	23,010	27,135	4,125
(有利子負債)	12,704	15,952	3,247
純資産合計	17,235	23,199	5,963
【安全性】			
自己資本比率	42.7%	46.0%	-
D/E レシオ（負債資本倍率）	0.7 倍	0.7 倍	-
【収益性】			
ROA（総資産経常利益率）	11.4%	11.5%	-
ROE（自己資本当期純利益率）	17.3%	16.1%	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2021 年 10 月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比 3,383 百万円増加し、12,682 百万円となった。営業活動による資金の増加 4,910 百万円（前期は 5,003 百万円の増加）は、主に税金等調整前当期純利益 5,050 百万円、減価償却費 1,028 百万円及び法人税等の支払額 1,777 百万円によるものである。投資活動により使用した資金 7,221 百万円（同 5,542 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 6,818 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 5,694 百万円（同 1,232 百万円の増加）は、主に長期借入れによる収入 4,540 百万円、株式の発行による収入 3,078 百万円、長期借入金の返済による支出 1,249 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。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/10 期	21/10 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,003	4,910	-92
投資活動によるキャッシュ・フロー	-5,542	-7,221	-1,679
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,232	5,694	4,461
現金及び現金同等物の期末残高	9,298	12,682	3,383

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

コロナ禍の状況を注視しつつ、アフターコロナを見据えた変革に注力

2022 年 10 月期の連結業績見通しは、売上高 57,290 百万円（前期比 8.5% 増）、営業利益 5,881 百万円（同 10.2% 増）、経常利益 5,741 百万円（同 10.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 3,817 百万円（同 17.4% 増）と、増収増益を予想する。2 ケタの増益を継続する予想であるが、期初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公算が大きいと弊社では見る。また、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ことに留意が必要である。

コロナ禍に対しては、未だに明確な打開策はなく、2021 年秋以降は世界的に感染拡大傾向にある。わが国でも経済活動のさらなる失速や人流における行動制限の可能性が考えられる。こうした環境下、同社グループでは、2022 年 10 月期業績予想に際しては、コロナ禍の状況を注視しつつ、対面と非対面の双方を活用した営業戦略を推進する。主力の不動産賃貸管理事業においては、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へ注力していく。また、コロナ禍におけるリスク認識、市場環境の変化、コロナ収束後を見据えた事業運営体制の変革を想定している。

セグメント別では、不動産賃貸管理事業は、物件管理戸数約 4,400 戸増、高い入居率の維持、対面・非対面双方活用の営業などを想定し、売上高 53,773 百万円（前期比 8.6% 増）、営業利益 7,162 百万円（同 7.8% 増）を見込む。高齢者住宅事業は、1 拠点増加（「グランメゾン迎賓館 豊中刀根山」）に伴う影響を織り込み、売上高 2,852 百万円（前期比 1.8% 増）、営業利益 371 百万円（同 5.0% 増）を見込んでいる。その他の事業は、新規事業への成長投資などを考慮して、売上高 664 百万円（同 42.5% 増）、営業損失 94 百万円（前期は 172 百万円の損失）を見込む。

2022 年 10 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	21/10 期		22/10 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	52,787	100.0%	57,290	100.0%	4,502	8.5%
営業利益	5,337	10.1%	5,881	10.3%	543	10.2%
経常利益	5,203	9.9%	5,741	10.0%	537	10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,252	6.2%	3,817	6.7%	564	17.4%

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

中期経営計画初年度は当初計画を超過達成する順調な立ち上がり、目標数値を上方修正

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。

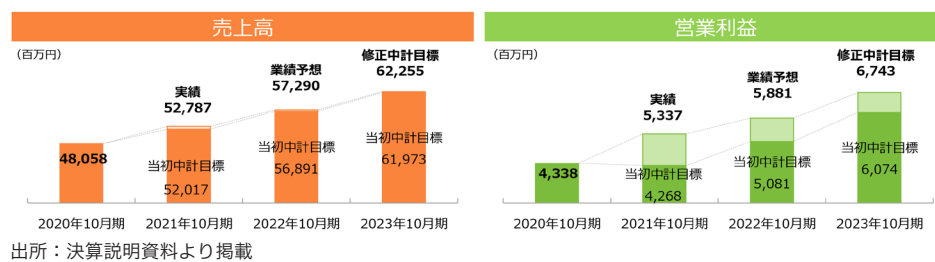
第 1 ステージの中期経営計画「GT01」では、売上高 622 億円（当初目標 619 億円）、営業利益 67 億円（同 60 億円）、経常利益 65 億円（同 58 億円）、親会社株主に帰属する当期純利益 43 億円（同 38 億円）とし、過去最高の達成を目指す。同社では、2021 年 10 月期の好決算を反映して、中期経営計画の計数目標を上方修正した。修正計画では、売上高は 2020 年 10 月期実績比 29.5% 増、営業利益も同 55.4% 増を目指すことで、営業利益率は 9.0% から 10.8% への上昇を見込む意欲的な計画である。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | https://www.jsb.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

施策として、「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。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 件を想定する。また、成長投資として自社物件開発の計画を 250 億円に引き上げ（当初目標 200 億円）、戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発に注力する。同様に、システム投資も 7 億円に増やし（同 6 億円）、DX の推進や新規事業推進を計画する。

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。不動産賃貸管理事業では、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

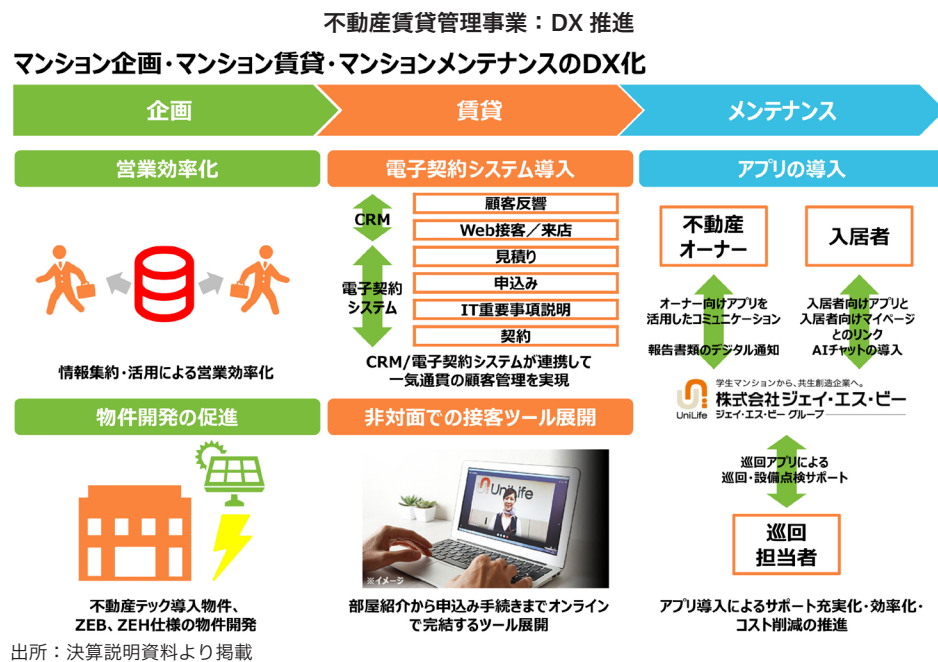
同社グループでは中期経営計画の意欲的な目標数値を達成するための成長戦略として、主力事業の不動産賃貸管理事業では、学生マンションの収益力向上を目指して以下の 3 点を実施する。

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。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | https://www.jsb.co.jp/ir/

中長期の成長戦略

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。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。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。同社では DX 推進の手ごたえを十分に感じており、今後も対面・非対面双方を活用した営業戦略を推進する方針としている。



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ことで、進捗評価はSと予定を上回る大変順調な進捗状況として、今回の施策のなかで最も高い評価としている。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

具体的な成果として、同志社大学初の教育寮である「継志寮」の管理受託がある。この寮は、人種、性別、障がいの有無、文化等の様々な違いや背景を持つ学生が混住・交流する環境のもと、多文化共生、地域社会との異世代共生を実践する生活を通して多様な価値観を理解し合い、その違いを新たな創造へ導く力を持つ人物の養成を目指すものだ。同志社大学まで徒歩 5 分の立地で、全 180 戸（国内学生向け 96 戸、留学生向け 84 戸）、国内学生向け 3 戸、留学生向け 2 戸で 1 ユニットを形成し、リビングルームを共有する。そのほか、三重県で初の食事付き学生マンションである「(仮称) 学生会館 Uni E'meal 三重大学前」、富山県での学生マンションに初進出である「(仮称) 学生会館 Uni E'meal 富山大学前」など、高機能マンションの新地域への展開も行っている。

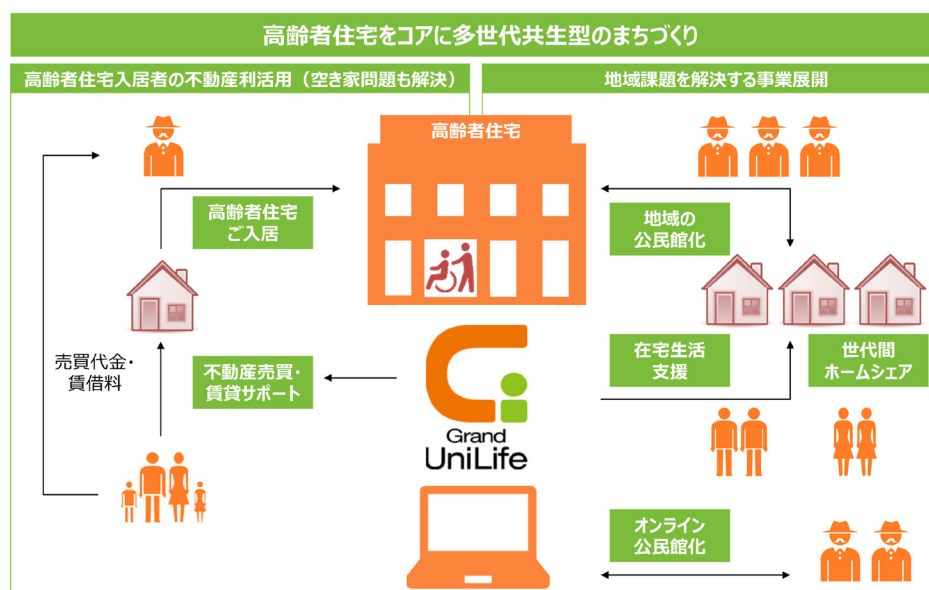
第 3 に、学生の価値創造を意図したビジネス拡大を目指す。実現のための施策としては、1) マンションに成長支援設備の設置、2) 学生に知の交流・創造機会の提供、3) 地域創生への貢献などを計画する。三位一体による物件企画開発や仲介責任・管理責任による 24 時間 365 日の入居者アフターサービスについてさらなる充実を目指す。学びのマンションとして食堂又はオンラインを活用した人間力・社会人基礎力向上に向けた企画を実施しており、進捗評価は A で予定を上回る順調な進捗をしている。

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 盛岡駅西口と、2023 年春入居予定の同駅東口における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」である。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としている。

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。京都羽束師にて循環型社会を意識した地域住民向けの古着・おもちゃの再利用イベントを開催し、また地域との交流促進に向け地域包括支援センターとポッチャ体験会を継続開催しており、進捗評価は B で予定どおりに進捗している。2022 年 10 月期からは、大阪府内 2 棟目の高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館 豊中刀根山」が本格稼働し、24 時間介護士と日中看護による安心サポートを行うほか、公民館化の取り組みを実施する予定だ。

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 で予定どおりに進捗している。

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 で予定どおりに進捗している。

在宅生活支援の拡充の一環として、DX による生産性向上を図っている。一部住宅に導入した掃除ロボット「Whiz i (ウィズ アイ)」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。同じく、24 時間見守り機器「Tellus (テラス)」も、見守り介護を拡充することで職員の負担軽減も実現している。また、一部の当社高齢者住宅では地域住民の在宅生活支援のため、入居者に提供している夕食とほぼ同じメニューの「おとなりさん弁当」を提供し、適切な栄養分の摂取と健康寿命延伸の両立を目指している。

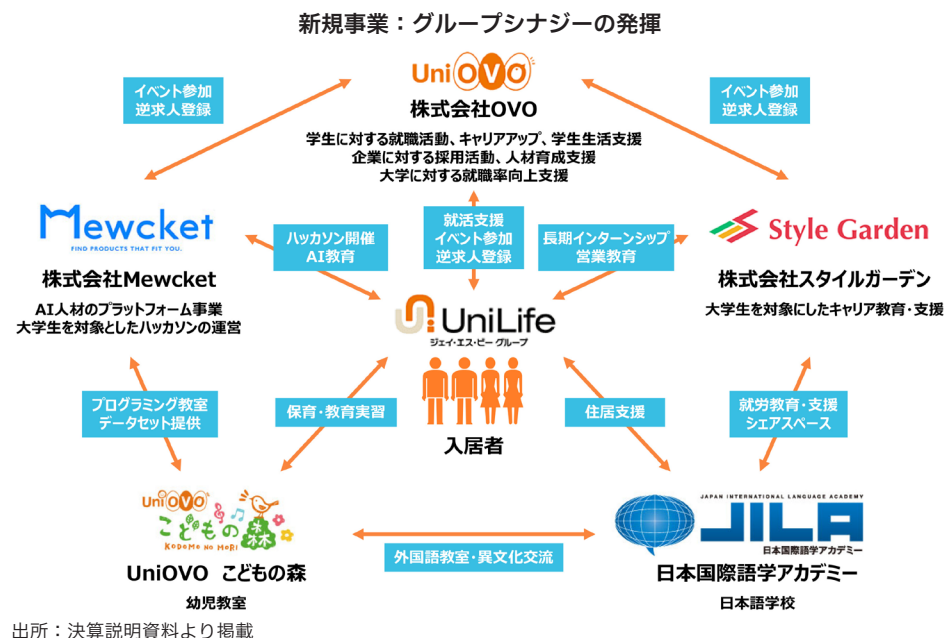
(3) 新規事業

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。物件内や学びのプログラム計画による付加価値サービスの開始、最適な HR 事業プラットフォームの構築を目指すため各事業の地力強化・連携検討を推進、日本語学校における就職を目指すコースの設立などを実施しており、進捗評価は A で予定を上回る順調な進捗をしている。

ジェイ・エス・ビー | 2022 年 1 月 31 日 (月)
3480 東証 1 部 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

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。実績として、Mewcket では、同社のデータを用いたハッカソン（プログラマやエンジニアなどが集まり、課題解決に向けて意見を交わし、集中的にシステム開発やデータ分析モデル開発を行うイベント）を開催し、賃料推定モデルを策定した。また、スタイルガーデンでは、入居学生を中心にビジネススクール、インターンシップ、キャリア支援を通じて、決断力、行動力、実現力の育成を図るなど、大学生キャリア教育・支援の地域拡大を図っている。



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て 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、学生マンション・高齢者住宅等で古着の回収・販売を開始している。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、また「学生下宿年鑑 2022 表紙デザインコンペ」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いる。「Global Sustainable Investment Review : Trends Report 2020」によれば、世界的に企業の環境・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、わが国でも 2014 年の 70 億米ドルから 2020 年には 2 兆 8,740 億米ドルへと急拡大している。その意味でも、同社グループの取り組みが注目される。

ジェイ・エス・ビー
3480 東証 1 部

2022 年 1 月 31 日 (月)
<https://www.jsb.co.jp/ir/>

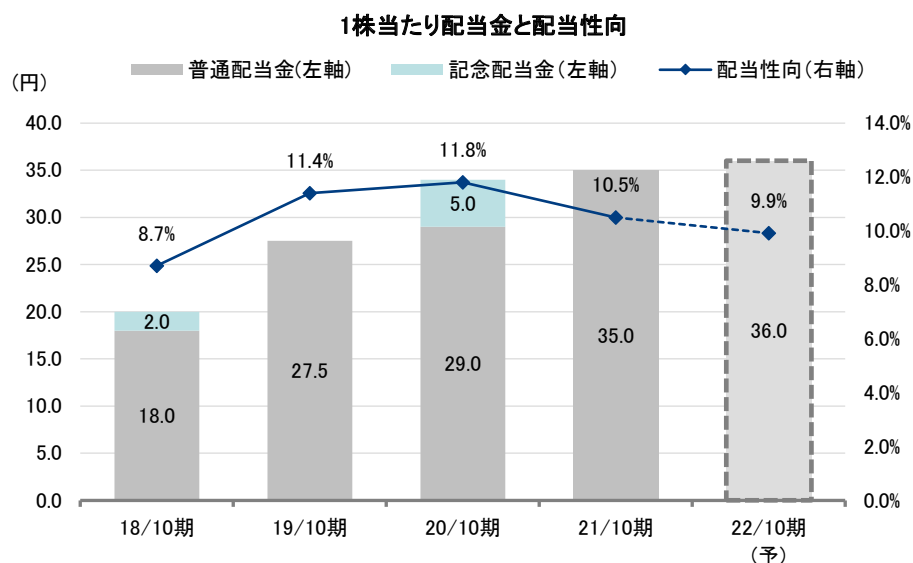
株主還元策

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、設立 30 周年記念配当金 5 円、合計 34 円に増額したが、2021 年 10 月期も普通配当金 35 円へ増額した。また、例年、自己株式の取得を実施しており、2021 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 10.5% であるが、配当金総額と自己株式取得を合算した総還元性向は 20.5% となり、2019 年 10 月期以降、目標とする 20% を達成している。

2022 年 10 月期についても普通配当金 36 円への増額を計画し、自己株式取得も機動的に実施する予定である。株主への利益還元に前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。



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、配布等することは強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