

|| 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 >>>](#)

2022年8月3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. 学生マンションのトップ企業	01
2. 2022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. 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. 2022年10月期第2四半期の業績概要	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	21
■ 株主還元策	22

■ 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・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 80,000 戸超を誇る業界トップ企業である。年々物件管理戸数を増やししながら、14 年連続で 98% 超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」を経営理念に、同社は成長を続け、2017 年 7 月には東証 2 部に上場し、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に移行した。現在は、「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. 2022 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

2022 年 10 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高 31,432 百万円（前年同期比 10.1% 増）、営業利益 5,559 百万円（同 19.3% 増）の大幅な増収増益を達成した。営業利益は期初予想を 5.5% 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）の厳しい状況が緩和されつつある一方、ウクライナ情勢を背景に先行きが不透明ななか、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高水準の入居率により大幅な増収増益を続けた。一方、高齢者住宅事業では、新規稼働の施設は売上高に寄与したものの、コロナ禍による入居手控えの動きもあって稼働率は弱含みとなり減益に終わった。自己資本比率は 43.8% と引き続き業界平均を大きく上回る高い財務の安全性を確保した。また、2021 年 10 月期決算では、ROA11.5%、ROE16.1% と業界平均を大きく上回っており、収益性も高いと評価できる。

3. 2022 年 10 月期も、2 ケタ増益を継続する予想

2022 年 10 月期業績は、期初の予想を維持し、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。第 2 四半期の好決算からも分かるように同社の業績予想は保守的であり、期末には予想を達成する可能性が高いと見る。同社では、2022 年 10 月期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。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引き続き推進する。また、高齢者住宅事業では、1 拠点増加の効果を見込む。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。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である。毎期、配当と自己株式取得と合わせた連結総還元性向 20% 以上を目標としており、株主還元にも前向きと言える。

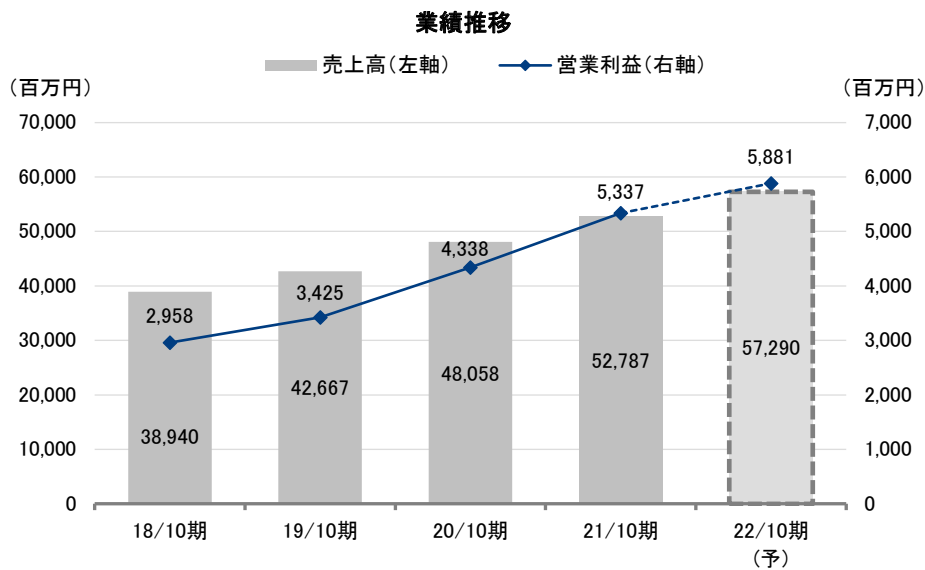
要約

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

同社は、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DXの推進やバリューチェーンの強化など、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。こうした事業環境の変化を見据えた新たな成長戦略を、着実に実現している。

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しながら、14年連続で98%以上の高入居率を維持
- ・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
- ・2022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を達成
- ・高い自己資本比率を維持し、安全性は高い。ROAやROEも高く収益性も高い
- ・2022年10月期は、不動産賃貸管理事業と高齢者住宅事業で増収増益を予想も、引き続き保守的な予想
- ・増配と自己株式取得により連結総還元性向20%超を確保する見通し。順調な業績と株主還元策により、投資家の評価は高まると見る
- ・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67億円などを目標し、順調に推移



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。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80,000戸を上回る。加えて、学生マンション事業で長年培ってき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。

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月からの東証における新市場区分では、「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8月3日(水)
 3480 東証プライム市場 | <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(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。

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 事業内容

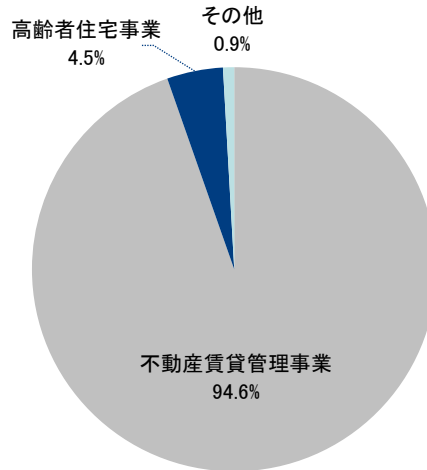
同社グループは、同社及び事業別の連結子会社9社から構成され、不動産賃貸管理事業、高齢者住宅事業及びその他の事業を行っている。

2022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94.6%と大半を占める。続く高齢者住宅事業は4.5%を占めている。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。セグメント別の営業利益(全事業に共通する一般経費などを控除前の利益、以下同)では、不動産賃貸管理事業が111.4%を占め、高齢者住宅事業も2.4%と黒字を確保したが、その他の事業はマイナス0.7%と小幅の損失となった。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

事業セグメント別売上高構成比
 (2022年10月期第2四半期累計:31,432百万円)


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2022年10月期第2四半期累計の売上高で全体の94.6%、営業利益では111.4%を占め、グループの柱となっている。前期と同様に、コロナ禍による大きな影響はなかった。物件管理戸数は80,611戸（前年同期比4,665戸増）に達し、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）45,455戸（同4,138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）31,040戸（同127戸減）、自社所有物件4,116戸（同654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年は自社所有物件を増やしている。一方、管理委託物件の減少は、営業努力によって利益率が高い借上物件に切り替えているためだ。また、契約決定件数が23,548件（同1,026件減）は、収益認識会計基準等の運用の影響から集計基準を見直したことに伴う減少であり、従来基準では順調に増加しており、増加基調に変化はない。

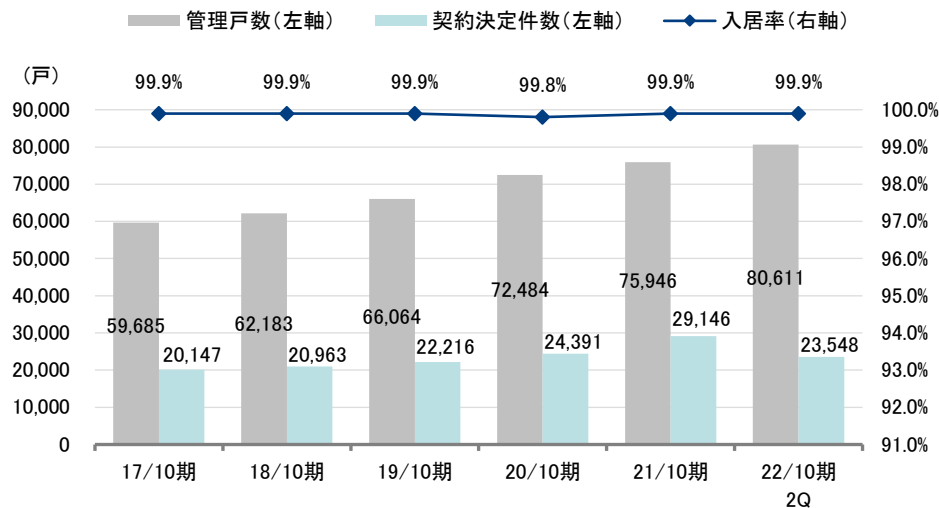
ジェイ・エス・ビー | 2022年8月3日(水)
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

事業概要

2022年10月期第2四半期累計では、前期末に引き続き99.9%の高い入居率を確保した。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への評価が、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。

コロナ禍を契機に自宅でのオンライン授業が一定数あるものの、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「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。募集力では、北海道から沖縄まで全国32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。

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、グランフェリシア日野南平（東京都日野市、全51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、学生会館Uni E'meal新潟大学前II【食事付き】（新潟市西区、全188室）、学生会館Uni E'mealナゴヤドーム前【食事付き】（名古屋市東区、全77室）、学生会館Uni E'meal京都高野【食事付き】（京都市左京区、全117室）、学生会館Uni E'meal山口大学前【食事付き】（山口市平井、全97室）などがある。

学生マンションの開発・運営事例

学生・単身者マンション

グランフェリシア日野南平	ELPIS二日町	Belwell表町	ルネサンスコート九大前
<ul style="list-style-type: none"> RC3階 全51室 2021年竣工 東京都日野市 	<ul style="list-style-type: none"> RC8階 全36室 2020年竣工 仙台市青葉区 	<ul style="list-style-type: none"> RC3階 全16室 2019年竣工 京都市上京区 	<ul style="list-style-type: none"> 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Uni E'meal 新潟大学前II	学生会館Uni E'meal ナゴヤドーム前	学生会館Uni E'meal 京都高野	学生会館Uni E'meal 山口大学前
<ul style="list-style-type: none"> RC5階 全188室 2022年竣工 新潟市西区 	<ul style="list-style-type: none"> RC12階 全77室 2017年竣工 名古屋市東区 	<ul style="list-style-type: none"> RC4階 全117室 2019年竣工 京都市左京区 	<ul style="list-style-type: none"> 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月期より黒字化した。同事業は、2022年10月期第2四半期累計では売上高で全体の4.5%、営業利益は2.4%を占める。今後の高齢社会の進行を考えれば、事業拡大・収益貢献が期待される部門である。2022年10月期第2四半期は物件管理戸数722戸（前年同期比56戸増）、管理棟数15棟（同1棟増）に増加した。

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。

事業概要

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（豊中市刀根山、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。

3. その他の事業

その他の事業は、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含むが、2022年10月期第2四半期累計では、売上高で全体の0.9%、営業利益ではマイナス0.7%を占めるに過ぎない。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。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。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。

業績動向

不動産賃貸管理事業での管理戸数の増加や高水準の入居率確保により、期初予想を上回る好決算

1. 2022年10月期第2四半期の業績概要

2022年10月期第2四半期の業績は、売上高31,432百万円（前年同期比10.1%増）、営業利益5,559百万円（同19.3%増）、経常利益は5,500百万円（同19.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は3,887百万円（同26.6%増）と、大幅な増収増益を達成し、売上高及び各段階の利益は全て前年同期比2ケタ成長を継続した。また、期初予想比では、売上高は0.3%増とおおむね計画どおりであったが、営業利益は5.5%増、経常利益は5.8%増、親会社株主に帰属する四半期純利益は11.9%増と好決算であった。2021年4月から適用される収益認識会計基準等の変更に伴い、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。一方、予想を上回る各利益の増加は、売上高が計画どおりに増収したことに加え、広告宣伝費、支払手数料の一部未消化やコロナ禍の再拡大に伴う行動抑制による一般経費の一部未消化などにより、販売費及び一般管理費が期初予想を10.5%下回ったことも影響した。コロナ禍に備えて多めの広告宣伝費を計画していたが、2022年10月期第2四半期は営業活動が順調となったため抑制できたようだ。親会社株主に帰属する四半期純利益の大幅な増加は、固定資産売却益を特別利益に計上したためである。

ジェイ・エス・ビー | 2022年8月3日(水)
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

2022年10月期第2四半期におけるわが国経済は、コロナ禍による厳しい状況が緩和されつつあり、持ち直しの動きが見られる状況となってきた。企業の景況感も改善傾向が続いており、経済社会活動が正常化に向かうなかで景気が持ち直していくことが期待されるが、一方ではウクライナ情勢を背景とした先行きの不透明な状況に加え、資材・燃料価格の高騰等に伴う全般的な物価上昇や金融資本市場の変動や、建築資材など供給面での制約等による下振れリスクに留意が必要な状況となっている。

こうした経営環境の下、同社グループでは賃貸入居需要の集中する最繁忙期（3月～4月）を迎えて、前期より取り組みを強化したオンラインによる非対面での営業活動を中心に、コロナ禍における感染防止策を徹底した営業スタイルを踏襲し、顧客へのより積極的なアプローチを実践してきた。また首都圏において、大手デベロッパとの関係強化による物件管理戸数の拡大にも注力した。他方、投下資本の循環過程として自社所有物件の一部を売却し、それに伴う固定資産売却益を特別利益に計上した。

同社グループでは、中期経営計画「GT01」（2021年10月期～2023年10月期）において、2021年12月に当初の計画数値を上方修正して進捗している。中期経営計画の中間地点に当たる2022年10月期第2四半期決算も、計画達成に向けて順調に推移していると評価できるだろう。

2022年10月期第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	21/10期2Q累計		22/10期2Q累計			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	28,551	100.0%	31,338	31,432	100.0%	2,880	10.1%	94	0.3%
売上総利益	6,432	22.5%	-	7,476	23.8%	1,043	16.2%	-	-
販売費及び一般管理費	1,774	6.2%	-	1,916	6.1%	142	8.0%	-	-
営業利益	4,658	16.3%	5,269	5,559	17.7%	900	19.3%	290	5.5%
経常利益	4,611	16.2%	5,201	5,500	17.5%	888	19.3%	299	5.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,071	10.8%	3,474	3,887	12.4%	816	26.6%	413	11.9%

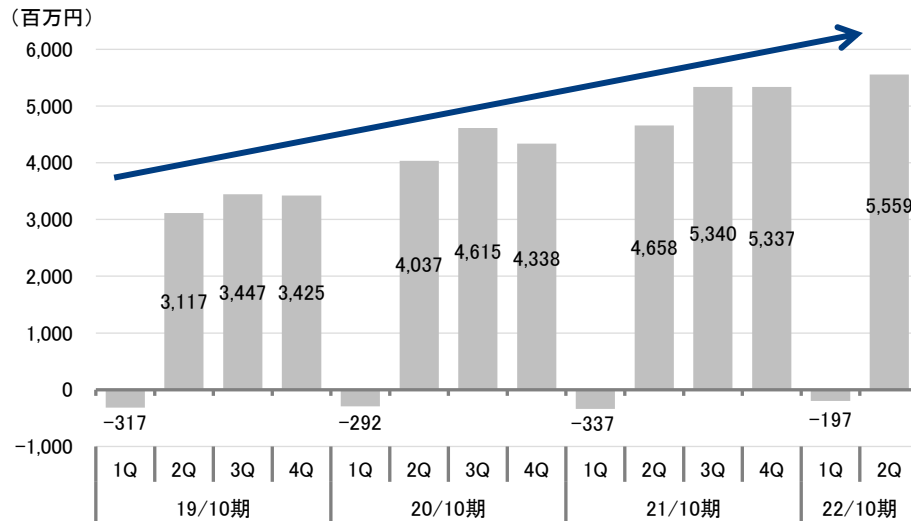
注：予想は21/10期決算発表時の期初予想

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（2月～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り期である第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・営業利益の四半期別累計の推移では変動はあるものの、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。

業績動向

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

2. セグメント別動向

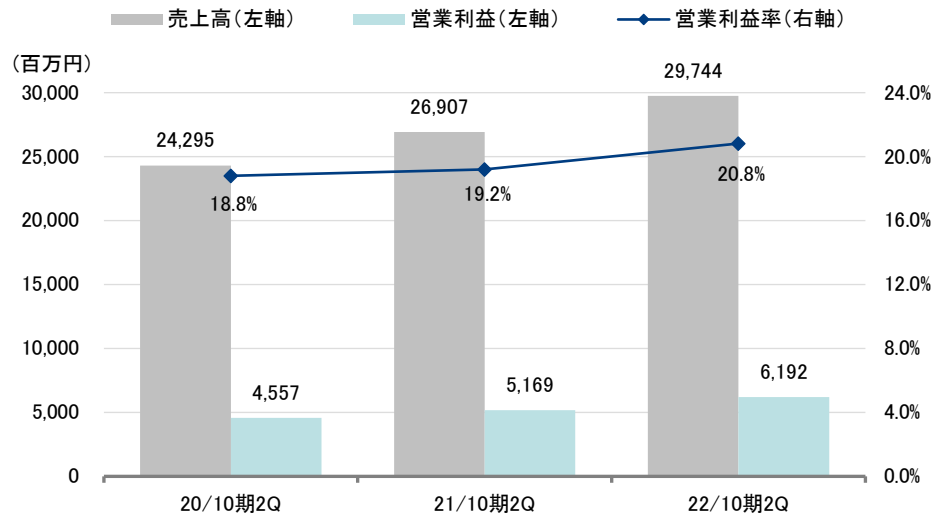
(1) 不動産賃貸管理事業

売上高は 29,744 百万円（前年同期比 10.5% 増）、営業利益は 6,192 百万円（同 19.8% 増）と増収増益となった。収益認識会計基準等の適用により、従来の方法に比べて売上高は 387 百万円、営業利益は 46 百万円それぞれ減少しているが、営業強化と積極的な自社所有物件開発が奏功し好業績であった。

物件管理戸数は 80,611 戸（同 4,665 戸増）と順調に増加したうえ、高い募集力を背景に入居率は 99.9% と、前年に引き続き高水準を確保した。「学生会館 Uni E'meal 三重大学前【食事付き】」「学生会館 Uni E'meal 富山大学前【食事付き】」、熊本県の「学生会館 ロイヤル 新大江【食事付き】」、鹿児島県の「学生会館 マニフィックリア 高麗【食事付き】」、山形県の「学生会館 UniS Court 山形【食事付き・山形大専用】」などの運営を開始した。こうした自社・保証物件増に伴う家賃・礼金等の増加や拠点増に伴う食堂売上の増加などから、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。一方、費用面では、戸数増による保証家賃増加、人員増による人件費の増加、自社所有物件増による減価償却費の増加など、業容拡大に伴う費用負担の増加はあったものの、増収が上回り増益となった。この結果、営業利益率は前年同期の 19.2% から 20.8% に上昇し、高い利益率を維持した。

業績動向

不動産賃貸管理事業の業績推移



注：営業利益は全社費用（一般管理費）控除前
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

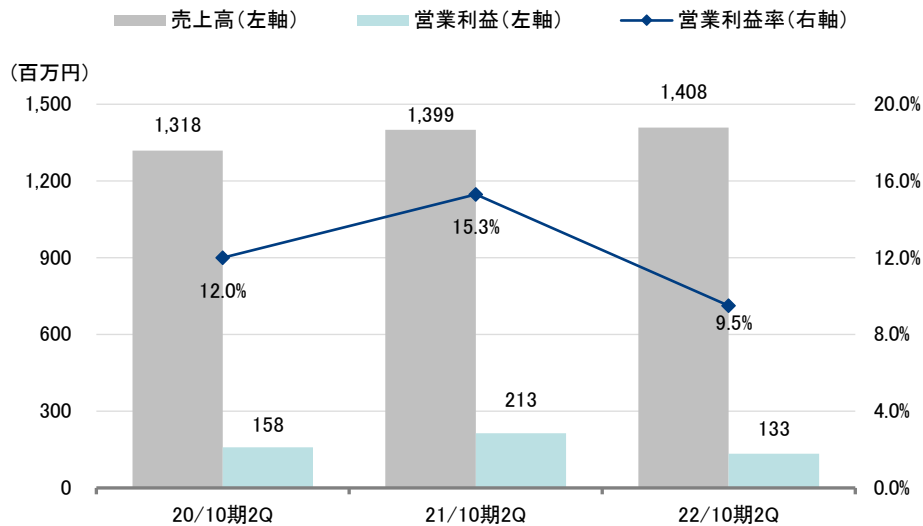
(2) 高齢者住宅事業

売上高は 1,408 百万円（前年同期比 0.7% 増）、営業利益は 133 百万円（同 37.6% 減）となった。収益認識会計基準等の適用により、従来の方法に比べて売上高は 25 百万円減少しているが、売上原価が同額減少しているため、営業利益への影響はなかった。

2021 年 10 月にオープンした「グランメゾン迎賓館 豊中刀根山」による売上高の増加はあったものの、コロナ禍における感染拡大傾向への懸念から高齢者施設に入居する時期を先延ばしにするなど、一時的に入居を控える動きもあり、運営する高齢者施設の稼働率は全体的に弱含みの状態で推移した。一方、費用面では派遣社員の利用増に伴い人件費が増加した。コロナ禍によるスタッフの欠員を派遣社員でカバーしたためである。以上から、営業利益率は前期の 15.3% から 9.5% に大きく低下した。

業績動向

高齢者住宅事業の業績推移



注：営業利益は全社費用（一般管理費）控除前
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) その他の事業

売上高 280 百万円（前年同期比 14.5% 増）、営業損失 40 百万円（前年同期は 86 百万円の損失）となった。学生が本気で商売を学び実践する 47 都道府県地域産品セレクトショップ「アナザー・ジャパン」（2022 年 8 月、東京駅前で開催予定）を年間スペシャル・サポーターとして支援することを決定し、学生支援の取り組みを積極的に展開している。日本語学校事業では、コロナ禍の断続的な再拡大に伴う入国制限の長期化の影響を受け、待機留学生の発生や受け入れ時期の遅延が継続しており、事業収益は低調な状況で推移した。しかし、政府による水際対策の緩和等の動きもあることから、今後の事業収益の挽回に努める方針だ。また、子会社のスタイルガーデンが運営する第 0 新卒事業では、当初計画を上回る順調なペースで推移し、その他の事業の成績挽回に貢献した。

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

2022 年 10 月期第 2 四半期末の資産合計は 60,771 百万円（前期末比 10,436 百万円増）となった。流動資産 21,126 百万円（同 6,755 百万円増）は、主として現金及び預金が 5,774 百万円、営業未収入金及び契約資産が 1,301 百万円増加したことによる。固定資産 39,645 百万円（同 3,681 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 2,972 百万円増加したことによる。

ジェイ・エス・ビー | 2022年8月3日(水)
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

流動負債 12,575 百万円（前期末比 3,330 百万円増）は、主として前受金、営業預り金及び契約負債が 6,951 百万円増加したことによる。固定負債 21,567 百万円（同 3,676 百万円増）は、主として長期借入金が 3,400 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 19,430 百万円（同 3,478 百万円増）となった。また、純資産合計 26,629 百万円（同 3,430 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と配当金の支払いにより利益剰余金が 3,520 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、2022 年 10 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 43.8% と高水準であり、D/E レシオ（負債資本倍率）も 0.7 倍と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、2022 年 3 月期の東証 1 部不動産業平均の 32.9% 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、2022 年 3 月期の東証 1 部不動産業平均の 3.9%、8.1% を大きく上回り、同社は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）

	21/10 期	22/10 期 2Q	増減額
流動資産	14,371	21,126	6,755
現金及び預金	12,770	18,545	5,774
営業未収入金及び契約資産	647	1,301	653
固定資産	35,964	39,645	3,681
有形固定資産	29,208	32,180	2,972
無形固定資産	886	849	-37
投資その他の資産	5,868	6,615	746
資産合計	50,335	60,771	10,436
流動負債	9,245	12,575	3,330
短期借入金等	1,068	1,152	83
固定負債	17,890	21,567	3,676
社債、長期借入金	14,873	18,263	3,390
負債合計	27,135	34,142	7,006
(有利子負債)	15,952	19,430	3,478
純資産合計	23,199	26,629	3,430
【安全性】			
自己資本比率	46.0%	43.8%	-
D/E レシオ（負債資本倍率）	0.7	0.7	-
【収益性】			
ROA（総資産経常利益率）	11.5%	-	-
ROE（自己資本当期純利益率）	16.1%	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2022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5,774百万円増加し、18,456百万円となった。営業活動による資金の増加6,055百万円(前年同期は4,365百万円の増加)は、主に税金等調整前四半期純利益5,823百万円、前受金、営業預り金及び契約負債の増加1,722百万円及び法人税等の支払額1,155百万円によるものである。投資活動により使用した資金3,426百万円(同4,175百万円の使用)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3,991百万円によるものである。財務活動による資金の増加3,145百万円(同3,140百万円の増加)は、主に長期借入れによる収入5,000百万円、長期借入金の返済による支出1,515百万円及び配当金の支払額367百万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)

	21/10期2Q	22/10期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,365	6,055
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,175	-3,426
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,140	3,145
現金及び現金同等物の四半期末残高	12,629	18,456

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、高付加価値の自社物件開発や市場競争力のある新規物件開発への注力で、2ケタ増益を継続

2022年10月期の連結業績は、期初の予想を維持し、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る。実際、第2四半期決算は期初予想を上回っており、通期決算についても予想を達成する公算が大きいと弊社では見る。

2022年10月期は、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に引き続き注力する。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を進めていく。

今後の見通し

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）を見込むが、既に第 2 四半期段階で物件管理戸数は前期比 4,665 戸増と計画を上回って推移した。高齢者住宅事業は、1 拠点増加（2021 年竣工の「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

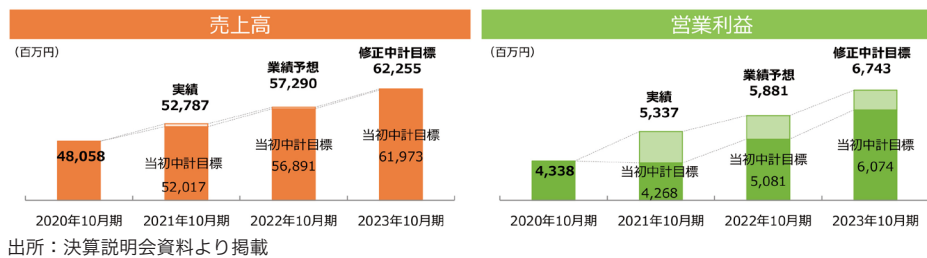
2021 年 10 月期からスタートした中期経営計画「GT01」（2021 年 10 月期～2023 年 10 月期の 3 年間）は、2030 年長期ビジョン「Grow Together 2030」の第 1 ステージという位置付けである。長期ビジョンでは、2030 年の「ありたい姿」として、「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て社会課題の解決に貢献すること、人間性とテクノロジーの融合による同社だけの価値を創出すること、「UniLife」をグローバル・トップブランドにすることを掲げており、2030 年に向けてさらなる事業領域の拡大を目指している。この長期ビジョン達成に向けて不動産賃貸管理事業では、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。

中長期の成長戦略

同社では、2021年10月期の好決算を反映して、中期経営計画「GT01」の計数目標を上方修正した。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、過去最高の達成を目指す。修正計画では、計画最終年度の売上高は2020年10月期実績比29.5%増、営業利益は同55.4%増を目指している。これらを達成することで、営業利益率は9.0%（2020年10月期）から10.8%（2023年10月期）への上昇を見込む意欲的な計画である。2022年10月期第2四半期では、上方修正後の目標数値達成に向けて、順調に進捗している。

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、1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。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、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

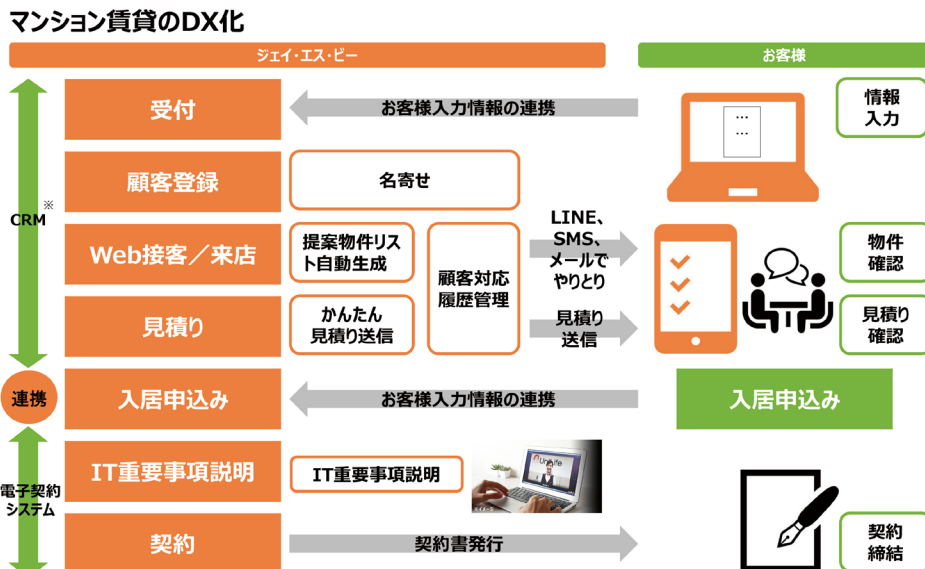
中期経営計画の意欲的な目標数値を達成するための成長戦略として、主力事業の不動産賃貸管理事業では、学生マンションの収益力向上を目指して以下の3点を実施する。

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、2022年10月期第2四半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で予定どおりに進捗している。

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。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。マンション賃貸のDXでは、CRM(顧客関係管理)/電子契約システムを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・契約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。既にCRMは実現しており、従来は手書きベースだったものが電子化され、効率改善につながっている。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る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る巡回・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る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である。

不動産賃貸管理事業：DX推進



出所：決算説明会資料より掲載

ジェイ・エス・ビー | 2022年8月3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

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生かした「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であり、推進中の施策のなかで最も高い評価となっている。

バリューチェーンの強化における具体的な成果として、資本参加により中国・四国地方の大学生協との協働強化がある。同社は、全国各地の大学生協と、学生専用賃貸物件の開発、建設及び入居斡旋・管理に関する業務提携を行っており、中国・四国エリアの大学生協オリジナルマンションの運営、賃貸住宅の企画開発及び管理運営（サブリース）を行う（株）ユニコープ総合リビング（以下、ユニコープ）が実施する第三者割当増資を引受け資本参加した。これまで以上に大学生協との連携を強力なものとし、既存物件である大学生協オリジナルマンションや、同社グループの管理する「UniLife」物件の共同募集、共同管理の実現に加え、大学寮や学生サポート制度などの新たな領域の創造を目指す方針だ。今後は国公立大学の生協に強いユニコープのノウハウが活用できることから、戦略的に重要な出資であった。

そのほか、「学生会館 Uni E'meal 富山大学前【食事付き】」「学生会館 UniS Court 山形【食事付き・山形大専用】」「学生会館 ロイヤル新大江【食事付き】（熊本）」「学生会館 マニフィックリア高麗【食事付き】（鹿児島）」「学生会館 Uni E'meal 三重大学前【食事付き】」といった食事付き学生マンションを5県に初進出した。さらに、「学生会館 The Park Hive 板橋赤塚【食事付き】」「学生会館 classy BASE 西国分寺【食事付き】」「学生会館 Uni E'meal 石橋阪大前【食事付き】」など、都市部に高機能マンションを展開している。

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いる。進捗評価はAで予定を上回る順調な進捗である。

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年春に運営開始したJR盛岡駅西口・食事付き単身者向け賃貸マンション「リビスタ盛岡【食事付き】」がある。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だ。2022年4月には、移住コーディネーターによる説明や民俗芸能「さんさ踊り」実演などのイベントを開催した。

(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、高齢者住宅の地域公民館化（オンライン含む）、在宅生活支援などを通じて地域課題を解決する事業展開を図る。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。

中長期の成長戦略

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。各住宅において小規模ではあるがリアル開催を実施し、今後は地域住民参加型も徐々に実施する予定だ。また、地域包括支援センターとポッチャ競技大会開催に向けた準備を進めている。進捗評価はBで予定どおりに進捗している。

また同社では、さいたま市民シルバー e スポーツ協会と連携し、入居者にゲーム機器に慣れ親しんでもらう取り組みを実施している。今後は地域住民の健康寿命延伸を実現する公民館化を推進する。

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。高齢者住宅入居時における所有不動産の売却支援は継続的に取り組んでいるが、利活用の一案であるホームシェアはコロナ禍のため提案を見合わせている。進捗評価はCで予定より若干遅れ気味である。

同社では、2021年3月にハウズドゥグループ(現 And Do ホールディングス <3457>)と業務提携を行い、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いる。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る方針だ。

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。現在、提供中のエリアについては、深掘りが進んでおり、今後は同社運営住宅周辺エリアにも拡大する計画で、転倒時の衝撃を和らげる商材の試験導入など新しい商材を活用することで、安全性・生産性を高める方針である。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ため職員は介護業務に専念できる。24時間見守り機器「Tellus(テラス)」は、健康確認だけでなく、入居者のくらしを見える化することで職員の負担軽減を実現している。また、一部住宅では大手コンビニと協調し移動販売を毎月実施しており、高齢者世帯の買い物難民化の課題にも対応している。

中長期の成長戦略

高齢者住宅事業：事業展開

<p>DXによる生産性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 掃除ロボット「Whiz i」を一部住宅に導入 →ソフトバンクロボティクス除菌清掃ロボット「Whiz i」を導入。 自動運転技術により、自律的な清掃を行うことで、スタッフが従来、清掃に充てていた時間を介護業務に充当 ■ 24時間見守り機器「Tellus」を一部住宅に導入 → 24時間対応の見守りデバイスを設置。 健康確認だけでなく、入居者のくらしを見える化合わせて、スタッフの負担軽減も実現  	<p>シルバーeスポーツの展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ さいたま市民シルバーeスポーツ協会との連携 →シルバーeスポーツの先駆者である、さいたま市民eスポーツ協会と連携。 将来構想として、(仮称)関西シルバーeスポーツ協会を立ち上げ、入居者様だけでなく、地域住民の皆様へ健康寿命延伸を実現する公民館化の取り組みにつなげていく。現在は入居者様にゲーム機器に慣れ親しんでいただく取り組みを実施中 
<p>ご所有不動産の利活用等</p> <p>UniLife 監修 ジェイ・エス・ビー × HOUSEDO</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2021年3月 ハウスドグループ[®]との業務提携 → 高齢者住宅へ入居者に対し、ご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 → 高齢者住宅の周辺を含み、極力、地域に空き家を発生させず、地域の活力維持につなげていく  <p><small>※ 株式会社ハウスドゥは2022年11月1日付で株式会社And Doへ名称変更しました</small></p>	<p>大手コンビニとの協調による移動販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 大手コンビニと協調し一部住宅にて移動販売を毎月実施 →地域課題の一つに高齢者世帯の買い物難民があげられますが、その解決方法として、社会福祉協議会とも連携し、地域住民の皆様も対象とした移動販売を実施。当社高齢者住宅の敷地を会場として提供しています  

出所：決算説明会資料より掲載

(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。特定技能1号ビザ取得を目的とした「一般コース」の開設で外国人材の日本語教育とグループ内就労に向けた取り組みに着手し、「学びのマンション」の実施で新入生にコミュニケーションや食育を学ぶ講座を提供している。進捗評価はAで予定を上回る順調な進捗である。

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。実績として、スタイルガーデンでは、入居学生を中心に「第0新卒プログラム」としてビジネススクール、インターンシップ、キャリア支援を行い、また自己分析、面接対策、企業紹介など就活支援サービスも提供している。2020年9月に広島、2021年6月に名古屋拠点を開設し、大阪と合わせて3拠点体制へ拡大した。OVOでは、入居学生成長支援プロジェクト「学びのマンション」への支援により、入居学生に多くの学びや発見・体験を提供することで、日本を担う若者の人間力、社会人基礎力の向上に貢献している。

中長期の成長戦略

新規事業：グループシナジーの発揮

大学生キャリア教育・支援の地域拡大	大学生キャリア教育・支援の地域拡大
<p>株式会社スタイルガーデン 大学生を対象にしたキャリア教育・支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 入居学生を中心に、「第0新卒プログラム」としてビジネススクール、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 自己分析、面接対策、企業紹介など就活支援サービス提供 <ul style="list-style-type: none"> JSBグループの営業基盤とスタイルガーデンの持つ教育ノウハウを相互活用 <p>2020年9月に広島、2021年6月に名古屋拠点を開設し、大阪と合わせて3拠点体制へ拡大</p>	<p>株式会社OVO 学生に対する就職活動、キャリアアップ、学生生活支援 企業に対する採用活動、人材育成支援 大学に対する就職率向上支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 入居学生成長支援プロジェクト「学びのマンション」への支援 <ul style="list-style-type: none"> 入居学生に多くの学びや発見・体験を提供することで、日本を担う若者の人間力、社会人基礎力の向上に貢献 <p>学生会館 NCRE京都深草</p> <ul style="list-style-type: none"> PC講習、京都の文化歴史講座、料理教室や防犯用護身術など、より快適な生活をするためのスキルを習得する機会提供 <p>入居学生がより豊かで実りある学生生活を送れるようにサポート</p>

出所：決算説明会資料より掲載

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するほか、学生マンション・高齢者住宅等で古着の回収・販売を開始した。社会（Social）では、学生支援への取組みとして、「未来応援プロジェクト」を始動し、新潟薬科大学の選考通過学生に対し家賃を1年間減免している。また、47都道府県地域産品セレクトショップ「アナザー・ジャパン」を年間スペシャル・サポーターとして支援している。さらに、子ども支援への取組みとして「象と花」プロジェクトでは、岩手医科大学付属病院に入院をしている子どもたちに新しい本を届ける活動を行っている。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た。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と評価できる。「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。

■ 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、配当支払いと自己株式取得を合算した連結総還元性向 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。

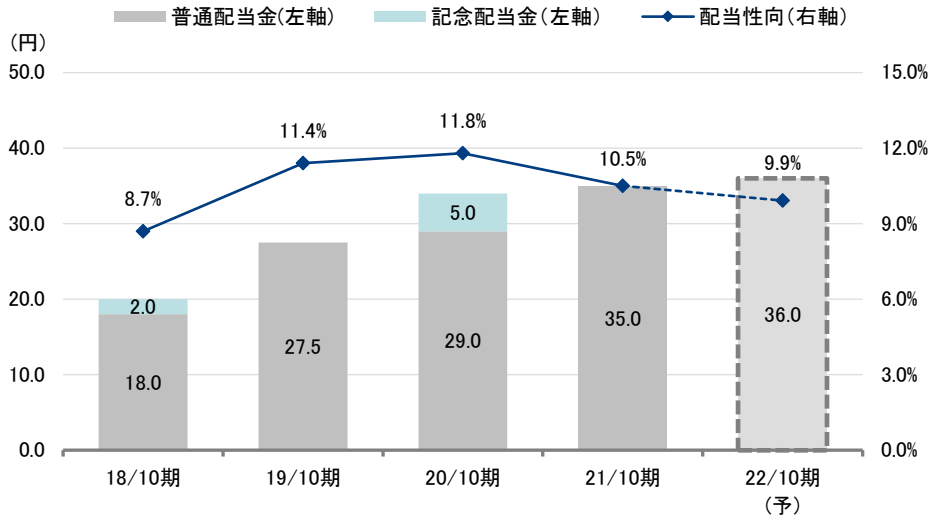
同社では、株式の流動性を高め、投資家層の拡大を図るため、2020年5月に1株につき2株の割合で株式分割を実施し、2021年8月には新株式の発行及び株式売出しを行った。株式分割後ベースで2020年10月期の年間配当金は、普通配当金 29 円、設立 30 周年記念配当金 5 円、合計 34 円に増額したが、2021年10月期も普通配当金 35 円へ増額した。また、例年、自己株式の取得を実施しており、2021年10月期も取得価額 299 百万円の自己株式取得を実施した。配当性向は 10.5% であったが、配当金総額と自己株式取得を合算した総還元性向は 20.5% と、2019年10月期以降は目標とする 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、同社は株主への利益還元に向きであると評価できる。ただ、配当性向は 9.9% の予想にとどまり 2022年3月期の東証1部不動産業平均の 27.2% 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、持続的な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。

同社株式は、2022年4月からの東証の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。同社の予想 PER は足元で 9 倍前後にとどまり、2022年5月末のプライム市場平均の 19.8 倍を大きく下回っているが、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姿勢への理解が深まるに伴い、投資家からの評価も徐々に高まると弊社では考える。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：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