

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 >>>](#)

2023年3月6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で高齢者住宅事業にも注力	01
2. 2022年10月期は、期初予想を上回る大幅な増収増益決算で増配を実施	01
3. 2023年10月期も、増収増益を継続する予想	01
4. 中期経営計画ではDXの推進を中核に、上方修正した中計目標の超過達成を目指す	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	17
3. ESGへの取り組み	21
■ 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」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で高齢者住宅事業にも注力

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ながら、100%近い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てき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。同社は「豊かな生活空間の創造」を経営理念に成長を続け、2017年7月には東京証券取引所（以下、東証）2部へ上場し、2018年7月には同1部へ指定変更、2022年4月に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月期は、期初予想を上回る大幅な増収増益決算で増配を実施

2022年10月期の業績は、売上高57,922百万円（前期比9.7%増）、営業利益6,312百万円（同18.3%増）の大幅な増収増益を達成した。営業利益は期初予想を7.3%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であるなか、セグメント別では、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オンラインによる非対面営業活動により100%に近い入居率を確保し大幅な増収増益を続けた。一方、高齢者住宅事業では、1拠点新規オープンに伴う増収はあったものの、派遣社員利用の増加に伴うコスト高により減益に終わった。しかし自己資本比率は45.4%と引き続き業界平均以上の高い財務安全性を確保しているうえ、ROA11.3%、ROE17.2%と、こちらも業界平均を大きく上回っている。好決算を反映して、年間配当金については普通配当39円、創業45周年記念配当5円の合計44円（前期比9円増）とし、また自己株式の取得も実施している。毎期、配当と自己株式取得とを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。順調な業績と株主還元策により、投資家の評価は高まるものと弊社では見ている。

3. 2023年10月期も、増収増益を継続する予想

同社では2023年10月期業績について、売上高63,181百万円（前期比9.1%増）、営業利益6,783百万円（同7.5%増）と、引き続き増収増益を予想している。2023年10月期は対面・非対面双方を活用した営業戦略を推進するとともに、原材料価格等の高騰を背景に一定のコスト高を想定している。ただ、同社の期初の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。セグメント別には、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、新規オープン施設の単月黒字化・損益安定化を図るとともに、各高齢者施設の収益改善を計画する。普通配当については年間40円を予想し、引き続き自己株式取得と合わせた連結総還元性向20%以上を目標としている。

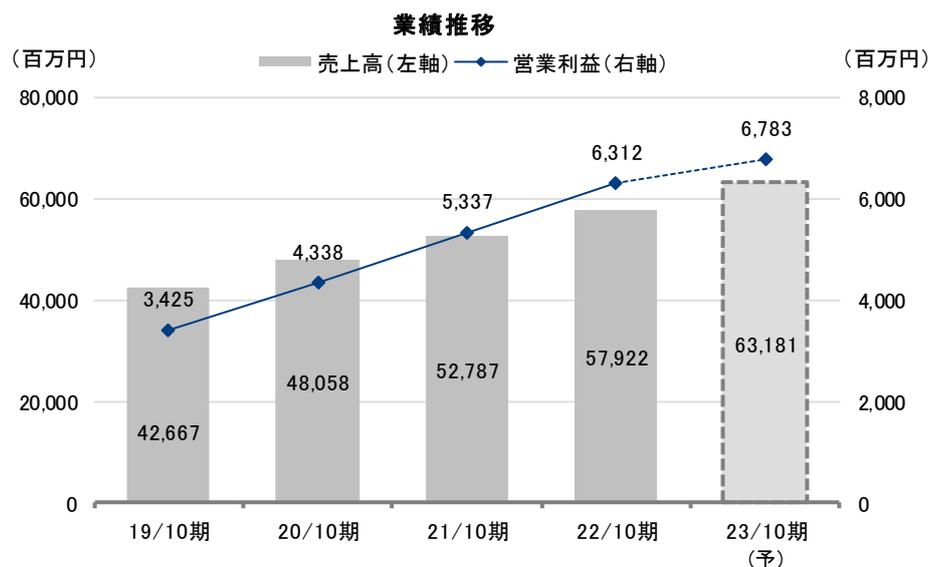
要約

4. 中期経営計画では DX の推進を中核に、上方修正した中計目標の超過達成を目指す

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。2021年10月期及び2022年10月期の好決算を反映して、2023年10月期の目標値を2度上方修正し、過去最高となる売上高63,181百万円、営業利益6,783百万円を掲げたが、業績は順調に推移しており超過達成を目指している。また、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。こうした目標達成のために、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。中期経営計画の達成に向けて、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なが、100%近い高入居率を維持
- ・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
- ・増配と自己株式取得により連結総還元性向20%超を確保。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
- ・2023年10月期は、不動産賃貸管理事業を中心に増収増益を予想するが、引き続き保守的な予想
- ・中期経営計画は初年度及び翌年度の好決算を反映して目標数値を2度上方修正。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631億円、営業利益67億円などを目標し、目標の超過達成に向けて成長戦略を着実に実現



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、近年は高齢者住宅にも注力

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基に、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月からの東証新市場区分改編により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している。

会社概要

沿革

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

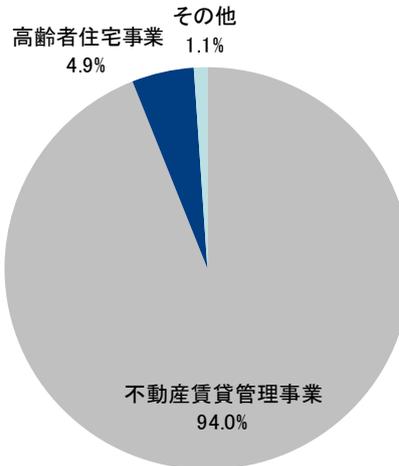
同社グループは、同社及び事業別の連結子会社9社から構成され、不動産賃貸管理事業、高齢者住宅事業及びその他の事業を行っている。

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94.0%と大半を占める。続く高齢者住宅事業は4.9%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1.1%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123.2%を占め、高齢者住宅事業も4.1%と黒字を確保したが、その他の事業はマイナス0.9%と小幅の損失となった。その他の事業では、コロナ禍で事業収益は低調に推移していたが、ようやく留学生の受け入れも再開する運びとなり、第3四半期からは事業収益が大幅に改善し、通期の営業損失も縮小している。

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.

会社概要

事業セグメント別売上高構成比
 (2022年10月期: 57,922百万円)


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

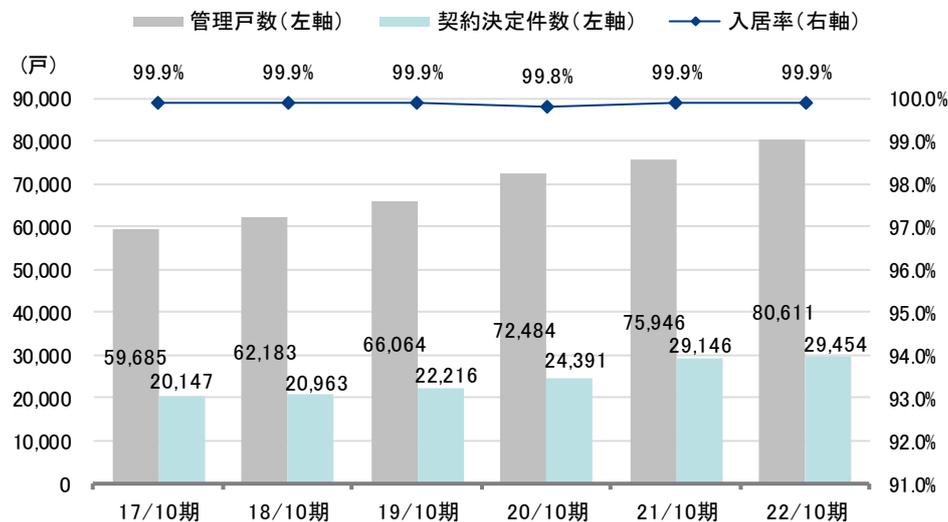
同事業では、主に学生マンションの企画提案、竣工後の建物の賃貸運営及び管理業務を行っている。同事業は2022年10月期の売上高で全体の94.0%、営業利益では123.2%を占め、グループの柱となっている。前期と同様に、コロナ禍による大きな影響はなかった。物件管理戸数は80,611戸(前期比4,665戸増)に上り、内訳は借上物件(入居状況にかかわらず、オーナーに対して毎月一定額の家賃を支払う運営方式)45,455戸(同4,138戸増)、管理委託物件(オーナーにとって、入居実績がそのまま収入となる運営方式)31,040戸(同127戸減)、自社所有物件4,116戸(同654戸増)となっている。新規エリ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、この数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、同社にと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、契約決定件数は29,454件(同308件増)と微増に留まったが、これは「収益認識に関する会計基準」等の適用により契約計上時期に係る基準を見直したことによる。従来は2022年10月期に計上の案件が2021年10月期に計上されたことに伴い、同4,755件増と大幅増加したことによる一時的な状況であり、2023年10月期からはこの影響はなくなる。全体の増加基調に変化はない。

事業概要

2022年10月期では、前期に引き続き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33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
● RC3階 ● 全51室 ● 2021年竣工 ● 東京都日野市	● RC8階 ● 全36室 ● 2020年竣工 ● 仙台市青葉区	● RC3階 ● 全16室 ● 2019年竣工 ● 京都市上京区	● 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
● RC5階 ● 全188室 ● 2022年竣工 ● 新潟市西区	● RC12階 ● 全77室 ● 2017年竣工 ● 名古屋市東区	● RC4階 ● 全117室 ● 2019年竣工 ● 京都市左京区	● 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月期では売上高で全体の4.9%、営業利益は4.1%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月期は物件管理戸数722戸（前期比56戸増）、管理棟数15棟（同1棟増）に増加した。なお、同事業では標準的には事業開始後から半年程度は赤字が先行するが、次第に単月黒字化に転じ、損益安定化に伴いおよそ18ヶ月後には累積損失を解消する。

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。

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月期では、売上高で全体の1.1%、営業利益ではマイナス0.9%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を達成

1. 2022年10月期の業績概要

2022年10月期の同社グループの業績は、売上高57,922百万円(前期比9.7%増)、営業利益6,312百万円(同18.3%増)、経常利益は6,189百万円(同19.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は4,303百万円(同32.3%増)と大幅な増収増益を達成し、各段階の利益はすべて前期比2ケタ成長を継続した。また、期初予想比では、売上高は1.1%増、営業利益は7.3%増、経常利益は7.8%増、親会社株主に帰属する当期純利益は12.8%増と好決算であった。予想を上回る各利益の増加は、売上高が計画をやや上回って増収したことに加え、販売費及び一般管理費が計画を5.2%下回ったことも影響した。例年並みに旅費・交通費や福利厚生費を見込んでいたが、コロナ禍で計画ほど使わなかったためである。また、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅な増加は、同社が自社開発した学生マンションを既存の投資家に売却したことによる固定資産売却益を特別利益に計上したためである。こうした自社開発物件売却による資本回収は中期経営計画に沿った動きであり、売却後は同社の借上物件として管理戸数の増加にも貢献している。なお「収益認識に関する会計基準」等の適用により売上高は727百万円減少し、営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ7百万円減少しているが、2023年10月期からは会計基準変更に伴う影響はなくなる。

業績動向

2022年10月期におけるわが国経済は、コロナ禍防止策としての海外渡航客向け水際対策の緩和や、国内向け旅行支援策の開始の決定等により観光関連の業種を中心として一定の盛り上がりが見受けられたものの、長期化しているロシアのウクライナへの侵攻をはじめとする地政学リスクの高まりや、それらに伴うエネルギー価格・資源価格の高騰、円安による物価上昇等の影響を受け、国内経済の見通しについては依然として不透明な状況であった。こうした経営環境の下、同社グループの主たる顧客層である学生の動向において、大学（大学院を含む）の学生数は293.1万人と前年より1.3万人増加（文部科学省「令和4年度学校基本調査（速報値）」）しており、同社グループを取り巻く市場環境については引き続き追い風となる状況となっている。

以上の経営環境のなかで、同社グループでは推進中の中期経営計画「GT01」（2021年10月期～2023年10月期）の2年目においても、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の定着もあり、引き続き高水準の入居率確保によって好調な経営成績となった。また、前述のとおり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。2021年12月に当初の中期経営計画数値から上方修正したが、計画の超過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 連結業績

(単位：百万円)

	21/10期		22/10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	52,787	100.0%	57,290	57,922	100.0%	5,134	9.7%	632	1.1%
売上総利益	9,002	17.1%	-	10,275	17.7%	1,273	14.1%	-	-
販売費及び一般管理費	3,664	6.9%	-	3,963	6.8%	298	8.2%	-	-
営業利益	5,337	10.1%	5,881	6,312	10.9%	974	18.3%	431	7.3%
経常利益	5,203	9.9%	5,741	6,189	10.7%	986	19.0%	448	7.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,252	6.2%	3,817	4,303	7.4%	1,050	32.3%	486	12.8%

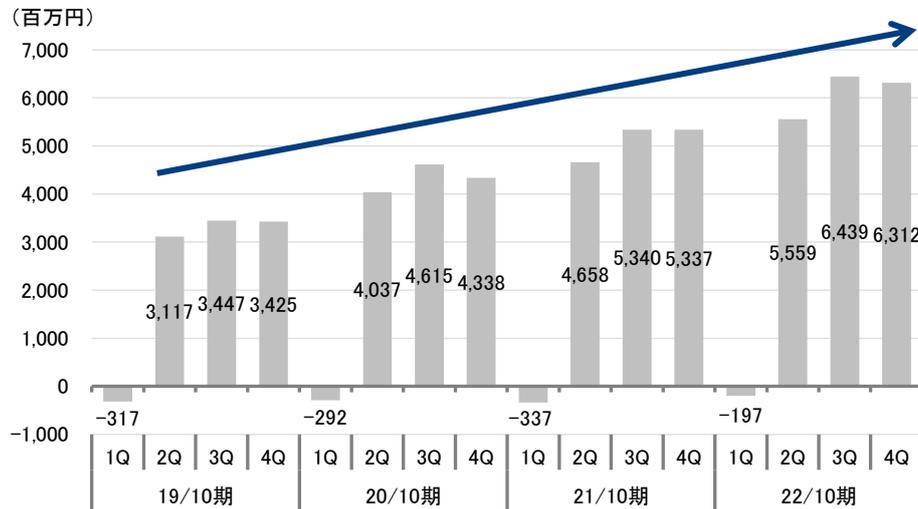
注：予想は21/10期決算発表時の期初予想

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

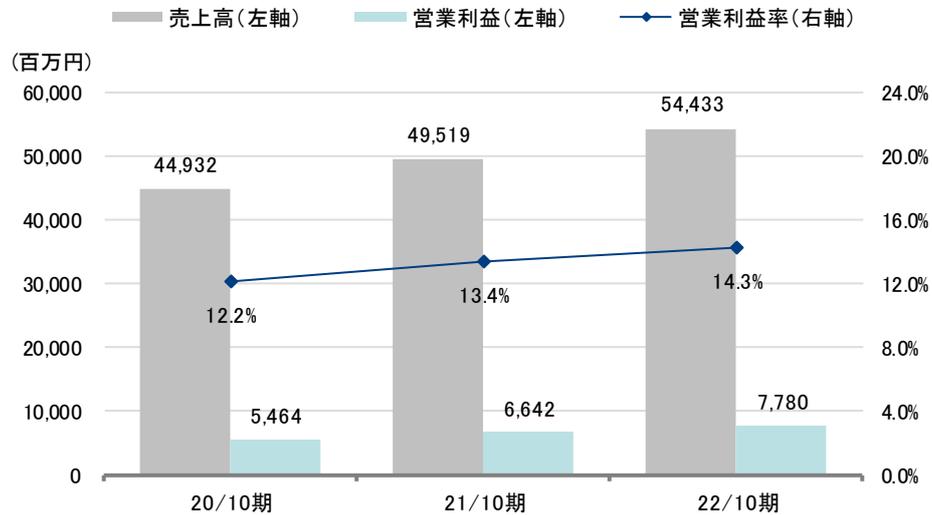
(1) 不動産賃貸管理事業

売上高は 54,433 百万円（前期比 9.9% 増）、営業利益は 7,780 百万円（同 17.1% 増）と増収増益となった。「収益認識に関する会計基準」等の適用により、契約決定件数は同 1.1% 増に留まり、従来の方法に比べて売上高は 678 百万円、営業利益は 7 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、前期に引き続き高水準を確保し、収益基盤は順調に積み上がっている。「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。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、営業利益率は前期の 13.4% から 14.3% 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



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

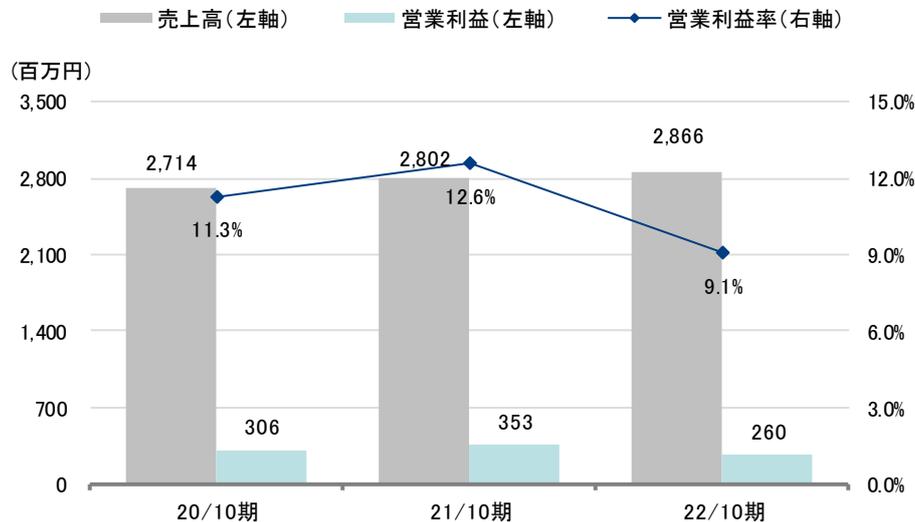
(2) 高齢者住宅事業

売上高は 2,866 百万円（前期比 2.3% 増）、営業利益は 260 百万円（同 26.3% 減）となった。「収益認識に関する会計基準」等の適用により、従来の方法に比べて売上高は 49 百万円減少しているが、売上原価も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 2022 年 10 月期第 1 四半期には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ったため、運営する高齢者施設の稼働率は全体的に弱含み、家賃関連売上や介護サービス関連売上は微増に留まった。一方、費用面では、人材不足により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 12.6% から 9.1% に低下した。また、入居率は 89.9%（同 4.2pt 減）であったが、適正水準を維持している。

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 622 百万円（前期比 33.5% 増）、営業損失 59 百万円（前期は 172 百万円の損失）となった。日本語学校事業では、断続的なコロナ禍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、受け入れ時期の遅延から事業収益は低調な状況で推移していたが、政府による水際対策の緩和等を受け、ようやく留学生の受け入れも再開する運びとなり、2022 年 10 月期第 3 四半期において事業収益は大幅に改善した。一方で、留学生の入国時に係る隔離費用等のコスト負担もあったため、営業損失は前期比改善したものの、依然として弱含みの状況となっている。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、その他の事業の業績挽回に貢献した。

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 月期末の資産合計は 58,938 百万円(前期末比 8,602 百万円増)となった。流動資産 16,607 百万円(同 2,236 百万円増)は、主として現金及び預金が 1,950 百万円増加したことによる。固定資産 42,330 百万円(同 6,366 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 5,760 百万円増加したことによる。

流動負債 10,469 百万円（前期末比 1,224 百万円増）は、主として前受金、営業預り金及び契約負債が 729 百万円増加したことによる。固定負債 21,665 百万円（同 3,774 百万円増）は、主として長期借入金が増加したことによる。以上の結果、有利子負債残高は 19,582 百万円（同 3,641 百万円増）となった。また、純資産合計 26,803 百万円（同 3,603 百万円増）は、主として親会社株主に帰属する当期純利益の計上と配当金の支払いにより利益剰余金が 3,936 百万円増加したことによる。

業績動向

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月期末の自己資本比率は45.4%と高水準であり、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、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、ROA（総資産経常利益率）は11.3%、ROE（自己資本当期純利益率）も17.2%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	増減額
流動資産	14,371	16,607	2,236
現金及び預金	12,770	14,721	1,950
営業未収入金及び契約資産	647	653	5
固定資産	35,964	42,330	6,366
有形固定資産	29,208	34,969	5,760
無形固定資産	886	769	-117
投資その他の資産	5,868	6,592	723
資産合計	50,335	58,938	8,602
流動負債	9,245	10,469	1,224
短期借入金等	1,068	1,167	99
固定負債	17,890	21,665	3,774
社債、長期借入金	14,873	18,415	3,542
負債合計	27,135	32,134	4,999
(有利子負債)	15,941	19,582	3,641
純資産合計	23,199	26,803	3,603
【安全性】			
自己資本比率	46.0%	45.4%	-0.6pt
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%	11.3%	-0.2pt
ROE（自己資本当期純利益率）	16.1%	17.2%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年10月期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比1,950百万円増加し、14,633百万円となった。営業活動による資金の増加6,043百万円（前年同期は4,910百万円の増加）は、主に税金等調整前当期純利益6,475百万円、法人税等の支払額2,037百万円によるものである。投資活動により使用した資金7,089百万円（同7,221百万円の使用）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7,250百万円によるものである。財務活動による資金の増加2,996百万円（同5,694百万円の増加）は、主に長期借入れによる収入5,700百万円、長期借入金の返済による支出2,038百万円によるものである。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	21/10 期	22/10 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,910	6,043
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,221	-7,089
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,694	2,996
現金及び現金同等物の期末残高	12,682	14,633

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、増収増益を継続

同社グループでは、2023年10月期の連結業績について、売上高 63,181 百万円(前期比 9.1% 増)、営業利益 6,783 百万円(同 7.5% 増)、経常利益 6,639 百万円(同 7.3% 増)、親会社株主に帰属する当期純利益は 4,421 百万円(同 2.7% 増)と、引き続き増収増益を予想する。2023年10月期からは「収益認識に関する会計基準」等の変更に伴う売上高や利益への影響はなくなる見通しだ。例年、同社の期初の業績予想は保守的であることから、予想を達成する公算が大きいと弊社では見ている。

同社では、近年の出生数減少に伴う少子化進行の一方で学生数は過去最高を記録するなど、同社グループを取り巻く足元で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。また、コロナ禍による国内経済への影響については、政府の水際対策の緩和による入国者数上限の撤廃等に見られる経済活性化の動きも顕著となってきてはいるものの、新型コロナウイルス感染症の再拡大の懸念も依然として継続していることから、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。

同社グループにおいては、オンラインを通じ非対面を中心とした営業戦略は一定の効果と定着があったものと判断している。原材料価格の高騰や建設コストの増加に伴い、同社グループが積極的に展開する新規物件開発への影響、食材仕入価格の高騰のほか、エネルギー価格高騰によるインフラ面での費用増加に伴い、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。そこで2023年10月期については、引き続き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進めるとともに、これらのリスク要因を念頭に置いて一定のコスト高を想定し、国内外の市況を慎重に見極めつつ、同社グループの持続的な成長を目指す計画だ。なお原材料価格等の高騰分については、適宜家賃等に転嫁する予定である。

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 4,700 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 59,436 百万円（前期比 9.2% 増）、営業利益 8,189 百万円（同 5.3% 増）を見込む。この物件管理戸数は社内の積上げベースであり、無理のない確度の高い数字と言える。高齢者住宅事業は、2021 年竣工の「グランメゾン迎賓館 豊中刀根山」の単月黒字化及び損益安定化や、既存の各高齢者施設の収益改善を織り込み、売上高 3,004 百万円（前期比 4.8% 増）、営業利益 403 百万円（同 54.6% 増）を見込んでいる。その他の事業は、留学生の受入再開に伴う日本語学校事業の損益改善や学生支援事業のグループ内シナジー促進を見込み、売上高 740 百万円（同 18.9% 増）、営業損失 74 百万円（前期は 59 百万円の損失）を計画する。

2023年10月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	22/10 期		23/10 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	57,922	100.0%	63,181	100.0%	5,259	9.1%
営業利益	6,312	10.9%	6,783	10.7%	471	7.5%
経常利益	6,189	10.7%	6,639	10.5%	450	7.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,303	7.4%	4,421	7.0%	118	2.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画の 2 年目も、施策の着実な進捗に伴い業績は順調、最終年度は上方修正した目標数値の超過達成を目指す

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自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。

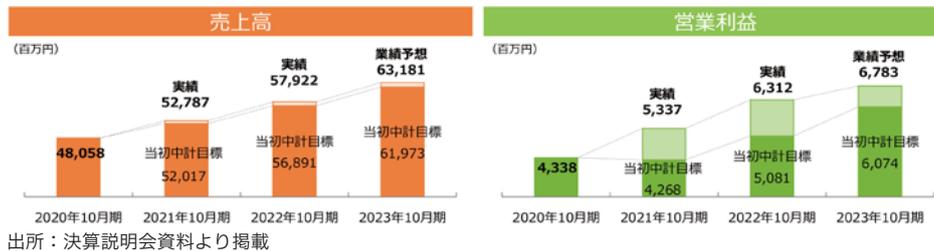
ジェイ・エス・ビー | 2023年3月6日(月)
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

同社では、2021年10月期及び2022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2度上方修正し、新たに売上高63,181百万円(当初目標61,973百万円)、営業利益6,783百万円(同6,074百万円)、経常利益6,639百万円(同5,844百万円)、親会社株主に帰属する当期純利益4,421百万円(同3,806百万円)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31.5%増、営業利益は同56.4%増を目指すことで、営業利益率は9.0%(2020年10月期)から10.7%(2023年10月期)への上昇を見込む意欲的な計画である。同社では、中期経営計画2年目の2022年10月期も業績は当初計画を超過して順調に推移しており、最終年度の2023年10月期についても施策を着実に進めることで、上方修正した目標数値の超過達成を目指している。

中期経営計画では、「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、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)、最重要課題であるDXの推進や新規事業推進を計画する。こうした目標も順調に進捗しているようだ。

中期経営計画「GT01」：売上高・営業利益の進捗状況



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られる。

2. 成長戦略

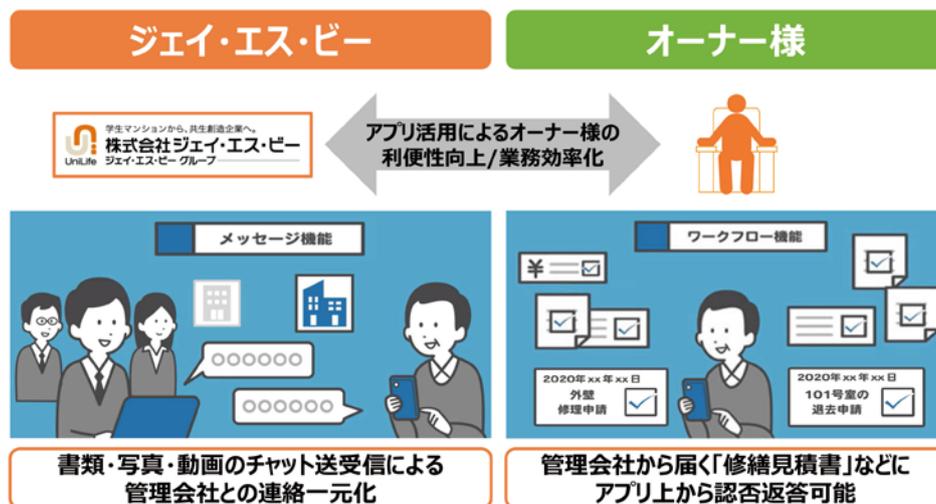
(1) 不動産賃貸管理事業

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。

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・コンセプトを取り入れ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、コロナ禍のなかでも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ていること、報連相の円滑化を目的にオーナーアプリを導入したことなどから、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推進の事例としては、2022年10月期はアプリ活用によるオーナーの利便性向上と業務の効率化が挙げられる。メッセージ機能の活用により、書類・写真・動画のチャット送受信によってオーナーと管理会社との連絡の一元化が図られた。また、ワークフロー機能により、管理会社から届く「修繕見積書」などにアプリ上での認否返答が可能になった。こうして情報伝達漏れを解消し、迅速な情報共有、確認・承認作業が可能となっている。また、IT重要事項説明の高度化・効率化も実施しており、各店舗で対応していたIT重要事項説明を「お客様サポートセンター」で集中的に対応することにしている。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推進により成果も着実に上げていることから、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の推進



情報伝達漏れを解消し、迅速な情報共有、確認・承認作業が可能となる

出所：決算説明会資料より掲載

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、推進中の施策の中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は、「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】」「(仮称)学生会館 Uni E'meal 信州大学前【食事付き】」など、食事付き学生マンションが6県に初進出した。さらに、「UniLife 渋谷店」移転リニューアル、「UniLife 信州松本店」と「UniLife 千葉店」の新設など、店舗ネットワーク拡大により物件開発を進め、サービス拡充にも努めている。

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また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ほか、盛岡で地元就職活性化や地方定住に向けたイベント開催にも取り組んだ。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「LiViSTA 盛岡【食事付き】」、2023年春に運営開始予定のJR盛岡駅東口・食事付き単身者・家族向け賃貸マンション「(仮称) LiViSTA 盛岡II【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。こうした地方創生への取り組みは、CSV(Creating Shared Value: 経済的価値と社会的価値を同時実現する戦略)であるとともに、同社のビジネス拡大にもつなげている。

(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、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。

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。地域住民向けの古着・おもちゃの再利用イベントなど、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、地域との交流促進に向け、地域包括支援センターとポッチャ競技体験会を継続開催している。進捗評価はBで予定どおりに進捗している。

中長期の成長戦略

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地域の空き家対策にもつながるため継続的に取り組んでいるが、利活用の一策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。また、不用品処理等の自宅整理も支援している。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(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、今後は福祉用具貸与の提供エリアの拡大により、件数を増加する計画である。また、一部の高齢者住宅では、DXによる生産性向上や、VRを活用した認知機能トレーニングの実証実験にも取り組んでいる。進捗評価はBで予定どおりに進捗している。

高齢者住宅事業の具体的取り組み事例としては、DXによる生産性向上では、一部住宅に導入した掃除ロボット「Whiz i (ウィズ アイ)」が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。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、2022年8月には資金を「社会的課題を解決する事業」に充当することを目的としたソーシャルローン契約を京都銀行 <8369>と締結し、調達した資金をサービス付き高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館 京都桂川」の取得に活用した。食堂施設の一般開放や健康運動の教室等のイベントなどの開催を通じて“地域の公民館”として地域課題を解決するプラットホームとすることを目指している。同じく「グランメゾン迎賓館 京都桂川」では、2022年12月より高齢者住宅でVRゲームを活用した認知機能維持向上の実証事業への取り組みを開始した。

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を除菌清掃ロボット「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>VRゲームを活用した認知機能維持向上の実証事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 高齢者住宅にて認知機能維持向上の実証事業 →Virtuleap社(本社:ポルトガル、リスボン 読み:バーチュレープ)と協力し、同社が開発したVRを使用した脳トレーニングゲームアプリ「ENHANCE (エンハンス)」を活用した認知トレーニング実証実験を介護付き有料老人ホーム「グランメゾン迎賓館京都桂川」にて実施 
<p>ご所有不動産の利活用等</p> <p>株式会社ジェイ・エス・ビー × HOUSEDO</p> <ul style="list-style-type: none"> 2021年3月 ハウズドゥグループとの業務提携 → 高齢者住宅への入居者に対し、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>ソーシャルローン契約の締結</p> <ul style="list-style-type: none"> 調達資金を「社会的課題を解決する事業」に充当することを目的としたソーシャルローン契約締結 →サービス付き高齢者向け住宅「グランメゾン迎賓館京都桂川」の取得資金を京都銀行よりソーシャルローンにて調達 入居者様の不動産利活用のお手伝いや、世代間ホームシェア、在宅生活支援のための福祉用具の提供、地域住民の皆様が参加する健康運動イベントの開催等を通じ、地域に根差した活動を積極的に取り組み  <p>グランメゾン迎賓館 京都桂川</p>

出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

(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。「学生会館 NCRE 京都深草」では、2022年4月より新築物件で「若者成長支援」として月1回の講座をマンション食堂で実施し、2023年には他2棟でも実施予定であるほか、「HR 事業プラットフォーム」では、就職支援から有料職業紹介へと情報のマネタイズ化に着手し、「外国人材活躍」では、日本語学校定員を増員し、受入数及び輩出数増加に取り組むなどの成果があり、進捗評価はBで予定どおりに進捗している。

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。その中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。2021年6月に名古屋拠点を開設したことにより大阪・広島と合わせて3拠点体制へ拡大し、現在4拠点を計画中である。また、日本国際語学アカデミーでは、京都、函館、福岡の3校とも出入国在留管理庁から「在籍管理優良校」または「適正校」に認定されたことで、留学生の在留許可申請の提出書類の一部が簡素化されるなど、留学生へのサポート機能を強化している。入国規制の緩和に伴い、留学生は今春からは増加に転じる見通しだ。同社グループでは、このように住居や生活面でのサポートをすることで、賃貸管理事業とのシナジーを図る考えだ。

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	日本語学校の運営
 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	 日本国際語学アカデミー 日本文化や日本語に対する深い理解や知識を持ち、相互理解のコミュニケーションスキルを身に付けた国際的な学生の育成
<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 	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">京都校</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">函館校</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 2px;">福岡校</p>  </div> </div> <ul style="list-style-type: none"> 出入国在留管理庁から3校とも「在籍管理優良校」または「適正校」(*)に認定 →留学生の在留許可申請の際に提出書類の一部が省略されるなど、手続簡素化 <p style="font-size: small;">(*)問題在籍者が少ないなど、留学生の在籍管理が適正に行われていると出入国在留管理庁から認められた教育機関</p>
2021年6月に名古屋拠点を開設し、大阪・広島と合わせて3拠点体制へ拡大、4拠点を計画中	質の高い日本語学校の運営を行うとともに、留学生専門サポート窓口 (UniLife Global) にて住居など生活面もサポート

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 DX により生産性を向上するとともに、新たに学生マンション・高齢者住宅等で古着の回収・販売を開始した。社会（Social）では、学生支援への取り組みとして、「Little You 2022 ~ Unite for Challenge ~ Supported by UniLife」の公式冠スポンサーに 2021 年に引き続き就任し、叶えたい夢のある学生に対して自由に使える資金を支給した。また、「学生下宿年鑑 2023 表紙デザインコンペ」を実施し、表紙採用者には旅行券 10 万円分を賞品とし、学生が知見を広める一助としている。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・指名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今後もこの潮流は続くと思われる。その意味でも、同社グループの前向きな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

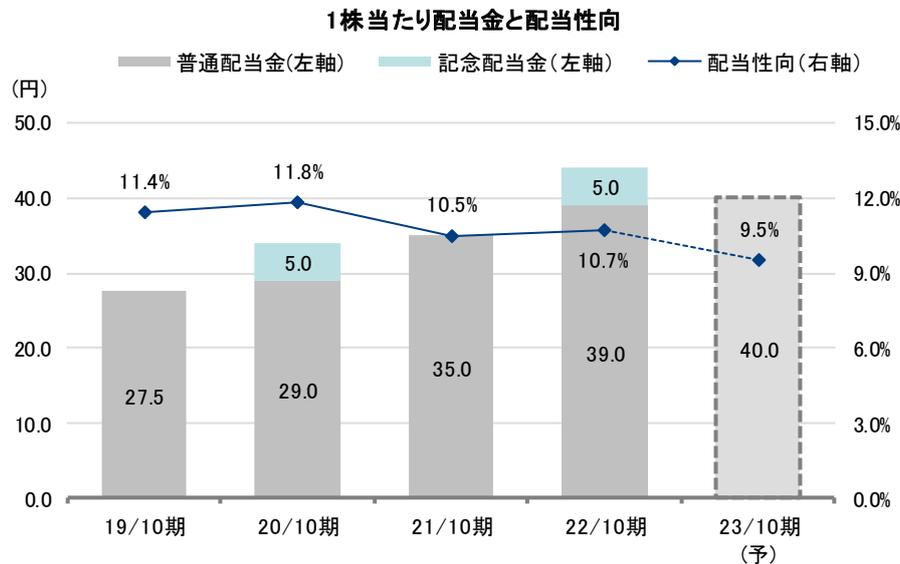
同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の 1 つと位置付け、持続的な成長と企業価値向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性のバランスを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とする。配当については、安定的かつ継続的な配当と業績に応じた利益還元の両立を重視し、配当支払いと自己株式取得を合算した連結総還元性向 20% を目標に毎期の配当額を決定する方針である。自己株式の取得についても、株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じ機動的に実施する考えだ。

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 2022 年 10 月期の年間配当金は、好決算を反映して普通配当金 39 円、創業 45 周年記念配当金 5 円の合計 44 円（前期比 9 円増）に増額した。また、例年、自己株式の取得を実施しており、2022 年 10 月期も取得価額 399 百万円の自己株式取得を実施した。配当性向は 10.7% 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 20.0% と、2019 年 10 月期以降は目標とする 20% を達成している。

株主還元策

2023年10月期についても普通配当金40円を計画し、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向きであると評価できる。ただ、配当性向は9.5%の予想に留まり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。

同社株主は、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10倍前後に留まり、2022年11月末のプライム市場平均の15.1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な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。



注：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