

# 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 >>>](#)

2025年8月1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. 2025年10月期中間期の業績概要	01
2. 2025年10月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 不動産賃貸管理事業	04
2. その他の事業	06
■ 業績動向	07
1. 2025年10月期中間期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
● 2025年10月期の業績見通し	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中期経営計画の概要	11
2. 施策の進捗	13
3. 事業戦略	13
4. ESGへの取り組み	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 学生マンションの先駆者として、不動産賃貸管理事業を展開。 新社長の下で、中期経営計画「GT02」を推進

ジェイ・エス・ビー<3480>は、Japan Students Bureau（日本学生公社）の頭文字であり、主に学生を対象としたマンション（以下、学生マンション）の企画・賃貸・管理を行い、全国展開する学生マンションの物件管理戸数で100,000戸弱を誇る業界トップ企業である。成長性が高い不動産賃貸管理事業に経営資源を集中投下することで、年々物件管理戸数を増やししながら、100%近い入居率を維持している。同社は「豊かな生活空間の創造」を経営理念に成長を続け、東京証券取引所（以下、東証）プライム市場に上場する。新社長の下で、中期経営計画（2024年10月期～2026年10月期）を着実に推進することにより、2030年長期ビジョンの達成に向けてさらなる進化と成長を目指している。

#### 1. 2025年10月期中間期の業績概要

2025年10月期第2四半期（以下、中間期）の業績は、売上高は42,302百万円（前年同期比10.0%増）、営業利益は7,929百万円（同11.4%増）、経常利益は7,703百万円（同9.5%増）、親会社株主に帰属する中間純利益は5,167百万円（同24.0%減）であった。学生マンションを運営する不動産賃貸管理事業は、物件管理戸数の順調な増加や高水準の入居率の確保により好調で、売上高、営業利益、経常利益は伸長した。一方、前年同期に高齢者住宅事業を中心的に担っていた（株）グランユニライフケアサービスの全株式譲渡により特別利益を計上したことで、中間純利益は大幅減益となった。ただ、従業員への一時金支給、特別調査費用等の一過性の費用計上による影響をトップライン増加で吸収したことで、売上高及び各段階の利益はおおむね当初計画と同水準で着地した。自己資本比率は46.2%と、直近データである2024年3月期東証プライム市場の不動産業平均を大きく上回り、高い財務安全性を確保している。同様に、2024年10月期のROA、ROEも業界平均を大きく上回り、収益性も高いと評価できる。

#### 2. 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期業績については、期初の予想を維持し、売上高75,520百万円（前期比8.6%増）、営業利益8,508百万円（同5.0%増）、経常利益8,152百万円（同3.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,476百万円（同26.5%減）を計画している。引き続き学生マンションの物件管理戸数の増加と高い入居率の維持を見込む一方、管理戸数増加に伴う家賃及び償却費などの増加や、原材料価格等の高騰を背景にコスト高を想定しているが、増収増益基調は続く見通しだ。ただ、前期に計上した特別利益は一過性要因のため、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となる見込みである。同社の期初業績予想は保守的であることから、予想を達成する可能性が高いと弊社では判断している。1株当たり配当については、当期から連結配当性向40%を目標に配当額を決定することに変更したことで、普通配当を期初予想の78.0円（同6.0円増）から105.0円（同33.0円増）への大幅増配を計画しており、株主還元にも前向きと言える。順調な業績と株主還元策により、投資家の評価はさらに高まるものと弊社では見ている。

要約

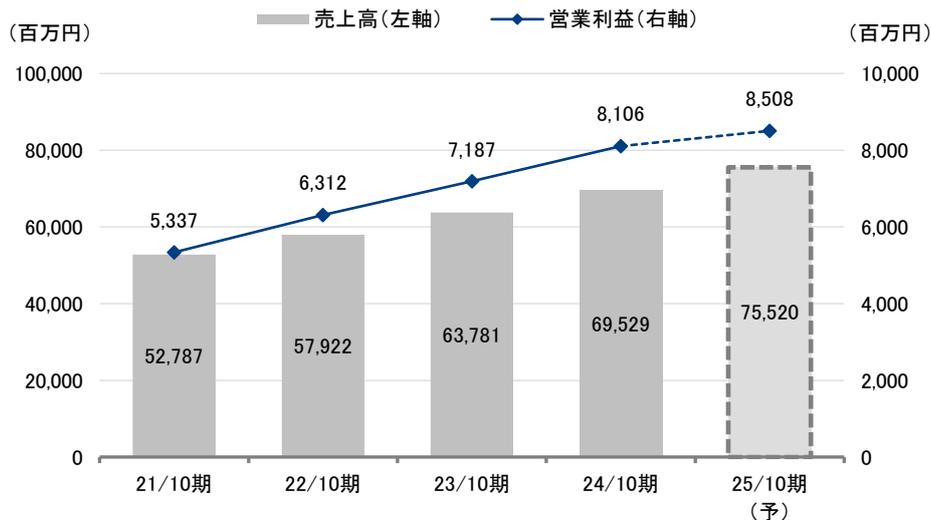
3. 中期経営計画

2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」実現の第2ステージである中期経営計画「GT02」（2024年10月期～2026年10月期）では、2026年10月期に売上高78,813百万円（年平均成長率7.3%）、営業利益8,727百万円（同6.7%）を掲げる。また、ROE15%以上、自己資本比率40%以上、物件管理戸数104,000戸、投資総額約300億円などを目標としている。これらの目標達成のために、不動産賃貸管理事業の成長を図るだけでなく、若者成長支援サービス事業モデルの確立など新規事業にも取り組む。さらに、ESG（環境・社会・ガバナンス）、SDGsへの取り組みも戦略に組み込む。なお、2027年10月期からの第3ステージ「GT03」での飛躍的成長を目指して、現中期経営計画では業務改革や組織改革への投資を先行させるために、これまでの実績に比べて慎重な増益率を想定している。計画初年度の2024年10月期決算は計画数値を超過し、2年目の2025年10月期も計画を上方修正するなど業績は順調に推移しているが、引き続き中期経営計画の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・学生マンションのトップ企業。全国展開により年々物件管理戸数を増やしなが、100%近い入居率を維持
- ・2025年10月期中間期の決算は、学生マンションの物件管理戸数の増加や高水準の入居率により、おおむね期予想どおりの業績を達成。高い自己資本比率や高いROA及びROEを維持し、十分な安全性・収益性を確保
- ・2025年10月期も順調な物件管理戸数の増加を想定し、増収増益基調が続くが前期の特別利益がなくなり、親会社株主に帰属する当期純利益は減益を計画。大幅な増配を予定し、株主還元にも前向き
- ・中期経営計画「GT02」では、2026年10月期までの3ヶ年に、売上高の年平均成長率7.3%、営業利益も同6.7%などが目標。初年度の業績は計画を超過、2年目も上方修正し、順調に推移

業績推移



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で、物件管理戸数は年々順調に増加

#### 1. 会社概要

同社は、日本初の学生向け不動産賃貸業としてスタートし、現在では連結子会社9社を擁してマンションの企画・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年々増加を続けている。

#### 2. 沿革

同社の前身は、1976年に設立された(株)京都学生情報センターであり、学生を主な対象とした物件の仲介業務を開始したことに始まる。以降、他地域への事業展開を行い、1988年に(株)大阪学生情報センター(1991年(株)ジェイ・エス・ビー大阪へ商号変更)、1989年に(株)東学(1991年(株)ジェイ・エス・ビー東京へ商号変更)を設立した。その後グループの経営体制整備のために、1990年に(株)ジェイ・エス・ビーを設立し、それまで京都学生情報センターで行っていた業務を引き継ぎ、今日に至っている。

同社設立以降は、事業エリアを全国に拡大しながら、事業領域も拡大してきた。2002年には、学生への就職・アルバイト情報提供を目的に(株)OVO(現 連結子会社)を設立、2012年には、高齢者住宅事業への参入に伴う介護サービスの提供を目的に(株)グランユニライフケアサービス北海道などを設立、2014年には、家賃債務保証サービスの提供を目的にリビングネットワークサービス(株)(現 連結子会社)を設立している。また2018年には事業展開の効率化を目的に組織再編を行い、各地のグランユニライフケアサービス会社からフードサービス事業を分離して、新設の(株)ジェイ・エス・ビー・フードサービス(現 連結子会社)に譲渡し、介護サービス事業についてはグランユニライフケアサービス(旧 連結子会社)に統合した。さらに2019年には、主力事業の総合力強化のために、学生向け賃貸マンションの管理・運営を展開する(株)東京学生ライフ(現 連結子会社)とそのグループ会社2社を傘下に収めた。2020年7月には、学生サポートの拡充を目指して(株)スタイルガーデン(現 連結子会社)を完全子会社化し、同年8月には、大学生を中心とした次世代を担うIT人材・AI人材の学習・成長支援等に強みを持つ(株)Mewcket(現 連結子会社)を傘下に収めた。2023年11月には、高齢者住宅事業を行うグランユニライフケアサービスを(株)学研ココファンに譲渡する一方、(株)学生ハウジング(現 連結子会社)を子会社化し、学生マンション事業に経営資源を集中的に投下する体制を整えた。

順調に成長を続けた同社は、2017年7月20日に東証2部へ上場し、2018年7月20日に東証1部指定を果たした。さらに2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、プライム市場に移行した。2025年2月に前代表取締役社長が任期満了に伴い退任し、後任として森高広(もりたかひろ)氏が代表取締役社長に就任した。新社長の下で、同社は2026年10月期を最終年度とする中期経営計画を着実に推進し、さらなる事業発展を目指している。

## ■ 事業概要

### 不動産賃貸管理事業がグループの柱

#### 1. 不動産賃貸管理事業

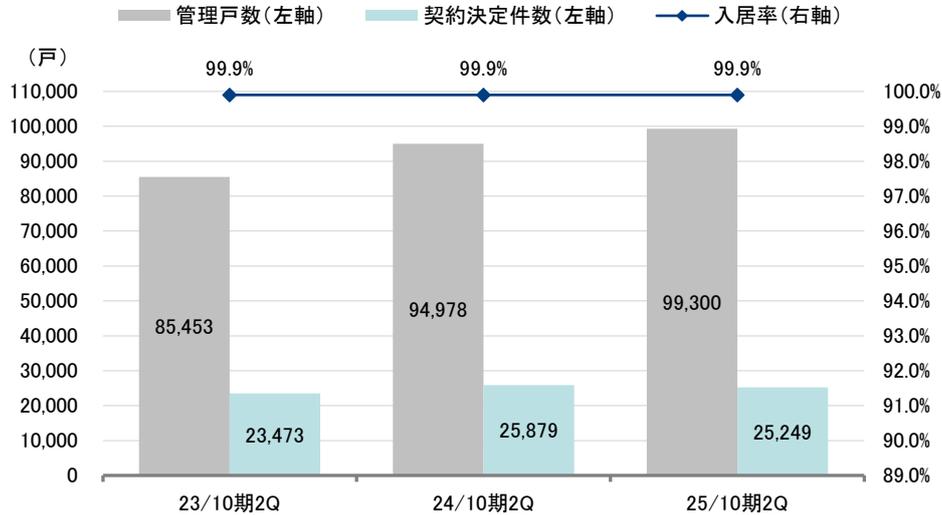
同社グループは、同社及び事業別の連結子会社9社で構成されている。これまで不動産賃貸管理事業、高齢者住宅事業及びその他の事業を行ってきたが、2023年11月に高齢者住宅事業を行うグランユニライフケアサービスを譲渡したことで、2024年10月期より不動産賃貸管理事業の単一セグメントに変更している。不動産賃貸管理事業に経営資源を集中投下し、成長スピードの加速と企業価値の向上を図る方針だ。

不動産賃貸管理事業では、主に学生マンションの企画提案、竣工後の建物の賃貸運営及び管理業務を行っている。営業強化や積極的な自社所有物件開発などにより、物件管理戸数は年々大きく増加している。2025年10月期中間期には管理戸数が99,300戸(前年同期比4,322戸増)に上った。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)58,095戸(同3,928戸増)、管理委託物件(オーナーにとって、入居実績がそのまま収入となる運営方式)34,049戸(同521戸減)、自社所有物件7,156戸(同915戸増)である。近年では、新規エリアへの進出のほか、良い物件がある場合にスピード感を持って対応するために、自社所有物件を増やしている。前年同期に管理物件がすべて管理委託物件である学生ハウジングの完全子会社化に伴い、管理委託物件戸数は大きく増加しているが、直接的な利益貢献は小さいことから、近年はグループ全体で借上物件への振り替えを推進している。また、全体の物件管理戸数のうち食事付きが23,509戸(同3,377戸増)、家具家電付きが41,793戸(同4,612戸増)と大きく増えており、今後も他社との差別化戦略として推進する方針だ。一方、契約決定件数は25,249件(同630件減)で、うち同社管理物件は20,272件(同327件減)であった。なお、同社に申し込みがあったものの、自社管理物件が一杯であった場合には、流通物件として他社の物件を紹介する。

入居率は引き続き99.9%を確保した。竣工後の建物管理や同社独自の入居者へのきめ細かなサービスに対する評価が、年々物件管理戸数を増やしながらもほぼ満室状態を維持できている理由である。少子高齢化問題が懸念されているなかでも、大学への進学率上昇に伴い学生数が増加傾向にあることや、女子学生数の増加によりセキュリティ設備が充実した学生マンションへの需要が高まっていることなど、市場環境も同社グループの事業展開を後押ししている。また、学生や留学生の増加傾向は長期的に続くと思われる。以上から、同社の不動産賃貸管理事業の持続的拡大基調は変わらないと予想される。

## 事業概要

## 不動産賃貸管理事業の入居関連指標の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社の学生マンションは入居者のほとんどが学生であり、セキュリティが厳重で設備が充実しているなどの特長がある。一般マンションでは提供できない「安心感」や「サービス」が同社の学生マンションの強みである。また、時代のニーズに即した物件を開発する「企画・開発・提案力」、全国ネットワークと多彩なメディアを駆使した「募集力」、安心安全の居住空間を保ち、迅速かつきめ細かなサポートができる「サービス・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。

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将来を見据えた資産価値・先進性の高い企画や、長期安定的なリターンを提供する一括借上契約などの提案により、安定的な収益を提供している。募集力では、北海道から沖縄まで全国 35 都道府県にまたがるネットワーク、学生下宿年鑑の発行、合格発表前予約の受付などを実施している。全国の大学生協や大学との提携、インターネットサイトなど、自社による様々なリーシング（賃貸の不動産物件に対してテナント付けを行うこと）力を有していることが提携校・募集協力校の増加につながり、高入居率の達成と物件管理戸数及び契約決定件数の増加の好循環を実現している。さらにサービス・管理力では、入居者管理や建物維持管理、物件内食事提供など、管理の経験とノウハウが入居者と不動産オーナーの双方に対して高い顧客満足度を達成する結果となっている。

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

事業概要

学生マンションの開発・運営事例

学生・単身者マンション



ラフィーユ北六番丁

- RC11階
- 全100室
- 2023年竣工
- 仙台市青葉区



Uni E'terna 新潟大学南

- RC5階
- 全190室
- 2023年竣工
- 新潟市西区



ウルフィエスタ八事

- RC5階
- 全51室
- 2022年竣工
- 名古屋市昭和区



ロイヤル九大学研都市南

- RC6階
- 全84室
- 2023年竣工
- 福岡市西区

食事付き学生マンション



学生会館  
The Park Hive板橋赤塚

- RC5階
- 全200室
- 2022年竣工
- 東京都板橋区



学生会館  
Uni E'meal 信州松本 EAST・WEST

- RC4階
- 全130室
- 2023年竣工
- 長野県松本市



学生会館  
エスリード カレッジゲート長瀬

- RC8階
- 全154室
- 2023年竣工
- 東大阪市小若江



学生会館 Uni E'meal 松山道後

- RC6階
- 全116室
- 2022年竣工
- 松山市道後橋又

出所：ホームページより掲載

2. その他の事業

同社グループでは、不動産賃貸管理事業以外にも、不動産販売事業や学生支援サービス及び日本語学校事業など様々な事業を展開しているが、これら様々な事業の売上高構成比は全社の1.5%程度に過ぎず、利益貢献も小さい。不動産販売事業では、販売用不動産として取得した土地、マンション、商業ビルなどの不動産を第三者に売却している。中期的な不動産市況の動向は不透明なことから、不動産売買の仲介業務に注力している。学生支援サービスでは、学生の採用を目的とした企業説明会の企画やサポートなどを受託している。学生に対しては企業説明会や就職セミナー情報の提供や、インターンシップの支援も行っている。日本語学校事業では、外国人留学生向けの日本語学校の運営のほか、生活サポートとして同社管理マンションを学生寮として活用している。これらの事業は、不動産賃貸管理事業に対する後方支援的な位置付けを担っており、主力事業とのシナジーを考えれば必要な事業と考えられる。

## 業績動向

### 2025年10月期中間期は、おおむね期初計画と同水準の業績で着地

#### 1. 2025年10月期中間期の業績概要

2025年10月期中間期におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善により個人消費が増加し、設備投資においても持ち直しの動きが見られるなど、国内経済は緩やかな回復傾向にある。一方で、物価上昇や世界的な金融資本市場の変動、地政学リスクなど、国内外における経済的な見通しは不透明な状況が続いた。ただ、同社グループの主たる顧客層である学生の動向は、2024年度の大学（大学院を含む）の学生数が295.0万人と前年度比4千人増加（文部科学省「令和6年度学校基本調査」）しており、同社グループにとっては良好な市場環境が継続している。

こうした経営環境のなかで、同社の主力事業である学生マンション事業において、物件管理戸数は2023年11月の学生ハウジングの子会社化も寄与し、前年同期比4,322戸増の99,300戸となり、入居率は99.9%と引き続き高水準を確保した。以上から、2025年10月期中間期の業績は、売上高は42,302百万円（前年同期比10.0%増）、営業利益は7,929百万円（同11.4%増）、経常利益は7,703百万円（同9.5%増）、親会社株主に帰属する中間純利益は5,167百万円（同24.0%減）であった。

学生マンションを運営する不動産賃貸管理事業は、物件管理戸数の順調な増加や高水準の入居率の確保により好調であり、売上高、営業利益、経常利益は伸長した。一方、前年同期には学生マンションに経営資源を集中するために、高齢者住宅事業を中心的に担っていたグランユニライフケアサービスの全株式譲渡による特別利益を計上した反動で、中間純利益は大幅減益となった。ただ、売上原価と販管費に含む従業員の士気向上を狙いとした一時金支給や、営業外費用に含む経費不正処理問題の特別調査費用等の一過性の費用計上による影響をトップライン増加で吸収したことで、売上高及び各段階の利益はおおむね当初計画と同水準で着地している。一過性の費用を吸収しながら、通期の業績予想達成に向けて堅調に推移していると弊社では判断する。

#### 2025年10月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	24/10 期中間期		25/10 期中間期			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	38,460	100.0%	42,279	42,302	100.0%	3,842	10.0%	23	0.1%
売上原価	29,133	75.8%	31,772	31,933	75.5%	2,799	9.6%	161	0.5%
売上総利益	9,326	24.2%	10,507	10,369	24.5%	1,042	11.2%	-138	-1.3%
販管費	2,205	5.7%	2,556	2,439	5.8%	233	10.6%	-117	-4.6%
営業利益	7,120	18.5%	7,950	7,929	18.7%	809	11.4%	-21	-0.3%
経常利益	7,033	18.3%	7,759	7,703	18.2%	670	9.5%	-56	-0.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	6,800	17.7%	5,183	5,167	12.2%	-1,633	-24.0%	-16	-0.3%

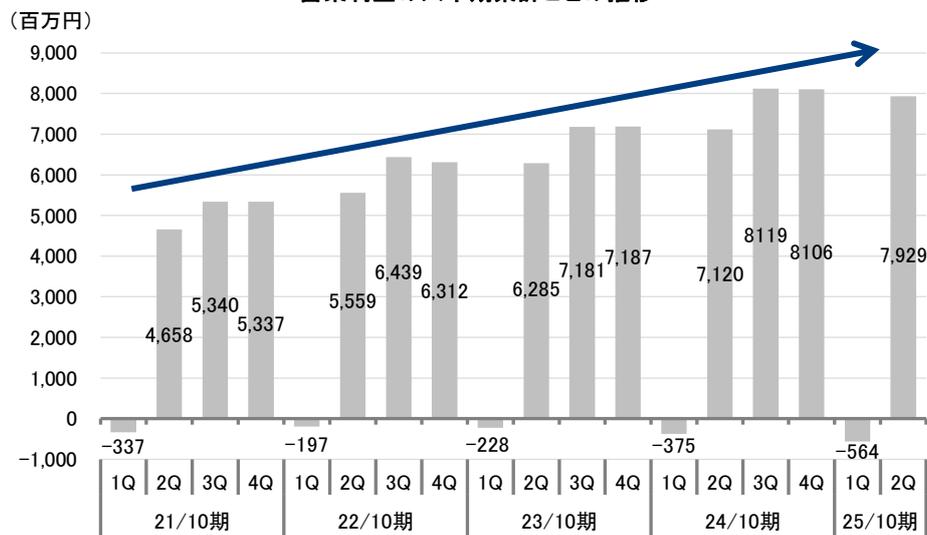
注：予想は2024年10月期決算発表時の期初予想  
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

**ジェイ・エス・ビー** | 2025年8月1日(金)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## 業績動向

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

営業利益の四半期累計ごとの推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 安全性・収益性指標は業界平均を大きく上回る

### 2. 財務状況と経営指標

2025年10月期中間期末の資産合計は89,782百万円(前期末比9,808百万円増)となった。流動資産22,750百万円(同2,977百万円増)は、主として現金及び預金が1,672百万円、営業未収入金及び契約資産が1,120百万円それぞれ増加したことによる。固定資産67,032百万円(同6,831百万円増)は、主に自社所有物件の増加に伴い有形固定資産が5,842百万円増加したことによる。

流動負債16,497百万円(前期末比2,716百万円増)は、主として未払法人税等が600百万円、前受金、営業預り金及び契約負債が1,986百万円それぞれ増加したことによる。前受金、営業預り金及び契約負債の増加は、入居者が増えたことによる。固定負債31,791百万円(同3,494百万円増)は、主として長期借入金3,074百万円増加したことによる。自社物件の購入に伴い借入を増やした結果、有利子負債残高は29,253百万円(同3,213百万円増)となった。また、純資産合計41,494百万円(同3,596百万円増)は、主として親会社株主に帰属する中間純利益の計上と配当金の支払いにより利益剰余金が3,641百万円増加したことによる。

## 業績動向

利益の蓄積に伴い、2025年10月期中間期末の自己資本比率は46.2%と高水準であり、D/Eレシオ（負債資本倍率）も0.71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、最新データである2024年3月期の東証プライム市場不動産業平均の33.0%を大きく上回っている。また、2024年10月期末の同社のROAは10.8%、ROEも21.6%と、2024年3月期の東証プライム市場不動産業平均のROA3.9%、ROE8.8%を大きく上回り、収益性も極めて高い。同社のメイン事業がサブリース（貸主から賃貸物件を借り上げ、入居者に転貸する）であることが、高収益体質の理由と考えられる。

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	24/10 期末	25/10 期中間期末	増減
<b>流動資産</b>	19,773	22,750	2,977
現金及び預金	17,338	19,010	1,672
営業未収入金及び契約資産	478	1,598	1,120
<b>固定資産</b>	60,200	67,032	6,831
有形固定資産	51,667	57,510	5,842
無形固定資産	920	940	20
投資その他の資産	7,612	8,581	968
<b>資産合計</b>	79,973	89,782	9,808
<b>流動負債</b>	13,780	16,497	2,716
<b>固定負債</b>	28,296	31,791	3,494
<b>負債合計</b>	42,076	48,288	6,211
(有利子負債)	26,034	29,253	3,213
<b>純資産合計</b>	37,897	41,494	3,596
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	47.4%	46.2%	-1.2pp
D/Eレシオ（負債資本倍率）	0.69倍	0.71倍	0.02pp
<b>【収益性】</b>			
ROA（総資産経常利益率）	10.8%	-	-
ROE（自己資本当期純益率）	21.6%	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2025年10月期中間期末の現金及び現金同等物の残高は、前期末比1,672百万円増加し、18,922百万円となった。営業活動による資金の増加7,089百万円は、主に税金等調整前中間純利益7,703百万円、前受金、営業預り金及び契約負債の増加1,982百万円、法人税等の支払額2,511百万円によるものである。投資活動により使用した資金7,106百万円は、主に自社所有物件の新規開発に伴う有形固定資産の取得による支出6,822百万円によるものである。財務活動による資金の増加1,694百万円は、主に長期借入れによる収入3,870百万円、長期借入金の返済による支出655百万円及び配当金の支払額1,525百万円によるものである。

以上の結果、会社が自由に使える現金を示すフリー・キャッシュ・フローは、事業拡大に伴う投資活動の積極化により、前年同期の5,818百万円からマイナス17百万円になった。

## 業績動向

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/10 期中間期	25/10 期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	8,044	7,089
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-2,226	-7,106
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,170	1,694
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	5,818	-17
現金及び現金同等物の中間期末残高	18,642	18,922

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年10月期は物件管理戸数の増加に伴い、増収増益基調を継続する見通し

#### ● 2025年10月期の業績見通し

2025年10月期の経営環境について、国内経済は緩やかな回復が期待される一方、物価上昇圧力や人手不足を背景とした供給制約リスク、金融市場の動向等が社会全体へ与える影響は大きく、先行き不透明な状況が続くことが予想される。こうした状況下、近年の出生数減少に伴う少子化進行の一方で、学生数は継続して過去最高を記録するなど、同社グループを取り巻く足元の市場環境は比較的良好な状態で推移している。一方で、高止まりを続ける原材料価格や建築コストの上昇などが収益を圧迫する懸念もあることから、当期についても、こうしたリスク要因も念頭に置き、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。

2025年10月期業績については、期初予想を維持して、売上高 75,520 百万円（前期比 8.6% 増）、営業利益 8,508 百万円（同 5.0% 増）、経常利益 8,152 百万円（同 3.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,476 百万円（同 26.5% 減）を計画している。引き続き学生マンションの物件管理戸数増と高い入居率の維持を見込む一方、管理戸数増加に伴う家賃及び償却費などの増加や、原材料価格等の高騰を背景にコスト高を想定しているが、増収増益基調は続く見通しだ。特に、販管費の大幅増加を見込んでいるが、これは従業員の定着を図るために待遇を改善することや、自社物件の増加を織り込んでいるためだ。また、親会社株主に帰属する当期純利益のみ減益を予想するのは、前期のグランユニライフケアサービスの株式売却に伴う特別利益という一過性要因のはく落によるもので、この特殊要因を除けば増収増益基調が続く見通しだ。中間期には従業員の士気向上を狙いとした一時金や、特別調査費用などの一過性のコストを計上したものの、おおむね期初の業績予想を達成した。通期についても、同社の期初の業績予想は保守的であることから、これら一過性のコストを吸収して予想を達成する公算が大きいと弊社では見ている。

今後の見通し

## 2025年10月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	24/10期		25/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	69,529	100.0%	75,520	100.0%	5,991	8.6%
売上原価	57,088	82.1%	62,066	82.2%	4,977	8.7%
売上総利益	12,441	17.9%	13,454	17.8%	1,013	8.1%
販管費	4,334	6.2%	4,945	6.5%	611	14.1%
営業利益	8,106	11.7%	8,508	11.3%	402	5.0%
経常利益	7,886	11.3%	8,152	10.8%	266	3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,452	10.7%	5,476	7.3%	-1,976	-26.5%

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

### 業務改革と組織改革による「両利きの経営」の基盤構築により 目標達成を目指す

#### 1. 中期経営計画の概要

同社では、2030年長期ビジョン「Grow Together 2030」において、2030年の「ありたい姿」として、「アビリティ（総合的人間力）」の芽を育て社会課題の解決に貢献すること、人間性とテクノロジーの融合による同社だけの価値を創出すること、「UniLife」をグローバル・トップブランドにすることを掲げており、2030年に向けてさらなる事業領域の拡大を目指している。

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

ジェイ・エス・ビー | 2025年8月1日(金)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

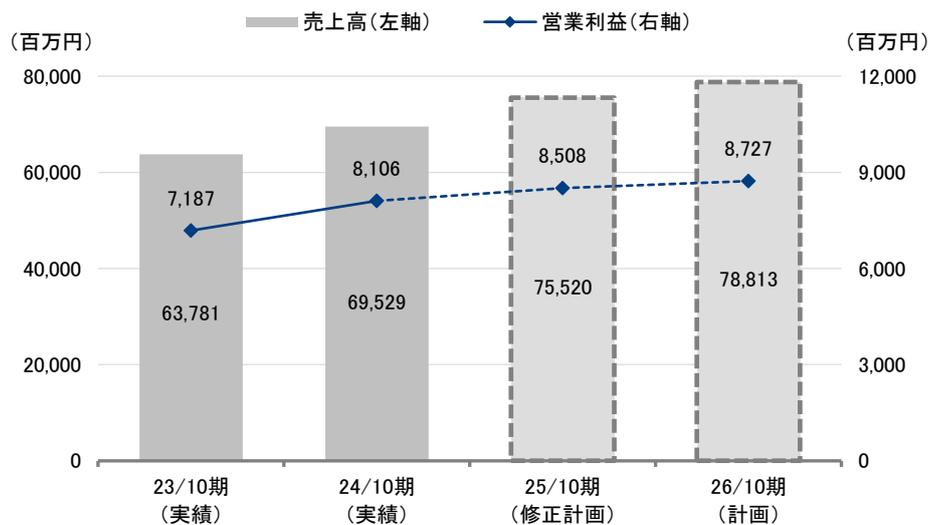
新たに就任した森社長は、社員向けに4つの方針を示した。それは、1) 人的資本への取り組み（人手不足に対応した従業員向け施策の実施）、2) コーポレート・ガバナンスの再構築と強化、3) 既存事業の拡大（国内学生向けマンションに加え、留学生もターゲットにする）、4) 学生支援サービスと海外事業の展開、である。将来的には少子化に伴う国内大学生人口の減少が予想され、学生マンション事業への影響が懸念されるが、同社グループでは留学生向けマンションの増加、国内市場シェアの拡大、さらには海外での事業展開によって、さらなる成長を目指す。これらの方針を推進することで、長期ビジョンを達成する考えである。

推進中の中期経営計画「GT02」では、以下で詳述する施策と事業戦略により、物件管理戸数 104,000 戸、投資総額約 300 億円などを達成することで、最終年度の 2026 年 10 月期に売上高 78,813 百万円、営業利益 8,727 百万円、経常利益 8,518 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 5,684 百万円を目指す。また、資本効率では ROE15% 以上など、財務安全性では自己資本比率 40% 以上などの実現を計画する。併せて、女性管理職割合を 2023 年 10 月期の 9.2% から 15.0% へ、男性育児休暇取得率を 25% から 50% へ引き上げる。

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

中期経営計画「GT02」の初年度である 2024 年 10 月期決算は、当初計画を超過達成し、順調な立ち上がりとなった。計画 2 年目の 2025 年 10 月期についても、売上高及び利益を上方修正しており、最終年度の目標達成に向けて順調に推移している。

中期経営計画「GT02」の業績目標と進捗



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 施策の進捗

中期経営計画を達成するための施策として、「業務改革」「人的資本」「知的資本」「気候変動」「事業ポートフォリオ」の5項目を掲げている。各施策について、5段階の進捗評価（S：予定を上回る大変順調な進捗、A：予定を上回る順調な進捗、B：予定どおりの進捗、C：予定より若干遅れ気味、D：予定より大きく遅れ気味）で評価する。2025年10月期中間期の進捗評価では、「人的資本」「気候変動」「事業ポートフォリオ」の3項目は、想定より順調に進んだことからA評価とし、そのほかの2項目については予定どおりの進捗であるB評価に留めているが、総じて順調に進んでいる。

特に「人的資本」では、新社長の就任に伴い、“従業員は資産である”との考えに基づいて、人手不足のなかでの柔軟な労働環境づくりの一環として、公休数を2026年10月期より従来の110日から120日に増加する計画だ。また、従業員の士気向上を目的として、2025年10月期中間期には一時金の支給を実施している。加えて、社内エントリー制度の導入として従業員が属する部署外に異動希望のエントリーができる制度、社内研修の実施として各本部の課題に対する解決策を模索するワークショップ型の研修、柔軟な労働環境づくりとして育児と仕事の両立支援、ダイバーシティの推進として女性管理職比率の増加や男性社員の育児休暇取得率の増加、そのほかの取り組みとしてライフプラン支援制度などにも意欲的に取り組んでいる。

## 3. 事業戦略

### (1) 不動産賃貸管理事業

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

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

中長期の成長戦略

まず、企画部門では、食事付き学生マンションの積極的展開を計画する。都心エリアでは、2025年2月完成の「学生会館テラスカレッジ文京護国寺」は、朝夕2食付きの学生会館で、有人管理、エレベーターセキュリティ付きで安心、四季折々の植栽と広々としたラウンジで快適な住環境などの特色がある。また、地方エリアでは、2025年2月完成の「学生会館 J.リヴェール高松駅西」は、食事付き学生会館で、オートロック・防犯カメラ・光ネット無料 (Wi-Fi 対応) ・浴室乾燥機など安心・快適設備が充実、全室家具家電付きで引越しラクラクなどの特色があり、徳島文理大学から徒歩6分、香川大学から徒歩14分、高松大学からスクールバス25分の好立地である。JR四国が事業主となり同社が運営する学生寮であり、地域の活性化にも資するものである。

不動産賃貸管理事業の施策 - 企画

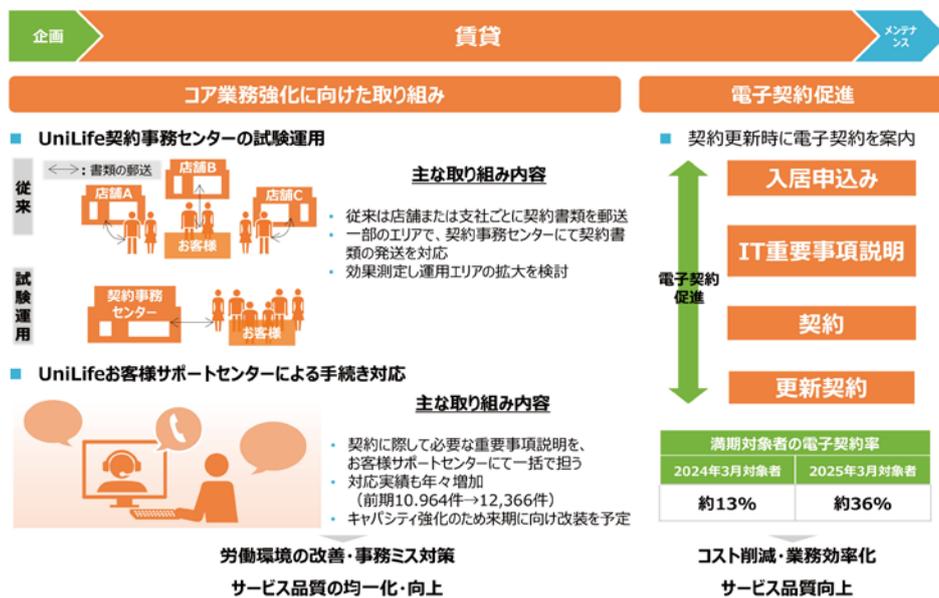


出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

賃貸部門では、契約事務センターの試験運用、お客様サポートセンターによる手続き対応、電子契約促進などに取り組む。契約事務センターの試験運用では、契約書類を各店舗・支社から個別に発送していた従来の方式から、一部エリアでは契約事務センターから発送することで各店舗がコア業務に専念できる環境を整える。お客様サポートセンターによる手続き対応では、契約に際して必要な重要事項説明を、お客様サポートセンターにおいて一括で担うことで、労務環境を改善し、事務ミスをなくし、サービス品質の均一化・向上を目指す。更新契約の電子契約促進では、満期対象者の電子契約率を2024年3月期の約13%から2025年3月には約36%に拡大しており、コスト削減、業務効率化、サービス品質向上を実現している。

不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸



出所：決算説明会資料より掲載

中長期の成長戦略

メンテナンス部門では、アプリの展開、デジタルサイネージの設置、営業・現場対応の分業化、節水やゴミ削減などに取り組む。アプリ導入では、2024年4月より入居者向けに利便性の高い住まいサポートアプリ「totono」を導入している。アプリはトラブル対応などに使われ、利用者数は2025年春時点で37,000人超に達している。デジタルサイネージは、エントランスや食堂に設置するディスプレイで、遠隔でリアルタイムに表示を切り替えることが可能で、食堂メニューや管理会社からのお知らせなどを表示する。デジタルサイネージではペーパーレス化の推進により、最新情報を早期に知らせることが可能で、アプリと同様に同社グループの業務負担を減らすことにつながる。設置スペースのある学生マンションを中心に、設置件数を増やす計画で、新たな広告事業への展開も検討している。

不動産賃貸管理事業の施策 - メンテナンス



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 新規事業

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

具体的には、日本社会の重要インフラとしての「新価値創造 学生マンション」を目指して、UniLifeのブランド認知度拡大及びブランドイメージ向上を目指す。幼少期から大学生まで、本人や親に向けた事業展開によって、基幹ブランドのUniLifeをより早く、より近くに感じられる施策を展開する。また、UniLifeでしか提供できない顧客体験価値（CX）の提供を図る。多くの体験や学びの場など、他とは一線を画す独自ソフトの提供を目指す。このほかにも社会的価値が高い人材の育成を図る。社会を一変させるような出来事に相対しても、新しい社会において活躍できる本質的人間力を持った人材、高度IT社会においても第一線で活躍できる人材の育成を目指す。こうした新規事業分野における各取り組みと、主力の学生マンションや入居者とのつながりによって、同社グループ全体としてのシナジーを追求する計画だ。

#### 中長期の成長戦略

同社グループが目指す姿は、経営理念にある「健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現」であり、“住居”の枠組みを超えた新たな価値を創造することである。すなわち、従来は安心・安全・快適の学生マンション、学生に寄り添ったサービスの提供にとどまっていたが、今後はソフト面での充実を図り、UniLife でしかできない学びを提供することで他社との差別化を図る計画である。

新価値創造の取り組み事例では、島根県雲南市「まちまるごとインターンシップ」との連携により、ほかでは経験できない学生への機会を提供し、学生ならではの視点で地域の抱える課題について検討した。また、福岡市協力「福岡城清掃イベント / 歴史に触れながらの仲間づくり」を開催し、学生が新たな環境で仲間を作るためのサポートに加えて、実際に体験することで地域社会の理解を促した。こうした取り組みは他社との差別化になり、賃料上乘せにつながる可能性もある。

以上のように、同社グループでは中期経営計画「GT02」に意欲的に取り組んでいる。同社グループの経営環境は、長期的には今後も成長機会に恵まれ、成長戦略に対する少子高齢化進展の影響も限定的であると考えられる。学生マンション市場については、4年制大学のうち特に女子学生の増加が顕著であること、国の政策サポートにより留学生も増加を続ける見通しであることなどから学生マンションの供給は不足しており、一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」という強みが世の中に浸透するに伴って、同市場は今後も拡大傾向を続けると予想される。

また同社グループは、学生マンション業界のパイオニアとして高い知名度や信頼を築いている。今後も学生マンション供給不足が続くと予想されるなか、成長余地は大きいと言えるだろう。弊社では、今後の事業環境変化を見据えた中期経営計画の推進により、同社グループのさらなる成長が可能であると考えており、引き続き中期経営計画の進捗状況に注目したい。

#### 4. ESG への取り組み

同社では、「豊かな生活空間の創造」を経営理念として掲げており、ESG にも積極的に取り組んでいる。環境 (Environment) では、リユース文化醸成・環境問題への取り組みを行い、循環フェスを開催して不要になった古着の回収・再利用に取り組んでいる。また、環境影響を管理するためのグローバルな情報開示システムを運営する CDP への気候変動質問書に対する回答書を提出し、「マネジメントレベル」(自社の環境リスクや影響について把握し、行動している) とされる「B-」のスコアを取得した。社会 (Social) では、学生支援・地域支援への取り組みとして、キャリア教育プログラム「お仕事図鑑」へ参画し、また第 8 回「学生下宿年鑑 2025 表紙デザインコンペ」の開催をしている。ガバナンス (Governance) では、経費不正処理問題について詳細な再発防止策を策定・発表しており、再発防止の徹底により株主及び投資家をはじめ、すべてのステークホルダーからの信頼回復に努める考えだ。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弊社では評価する。欧州投資家を中心に世界的に企業の ESG への取り組みを考慮した投資が拡大しており、わが国でも近年は ESG 投資が急拡大していることから、引き続き同社の取り組みが注目される。

## ■ 株主還元策

### 連結配当性向 40% を目標とする配当方針に変更し、 2025年10月期の配当予想を大幅に上方修正

同社は、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付け、持続的な成長と企業価値向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性のバランスを考慮したうえで、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としている。配当については、安定的かつ継続的な配当と業績に応じた利益還元の両立を重視する。従来は総還元性向（(配当支払額 + 自社株買い) ÷ 当期純利益）20% を目標に毎期の配当額を決定する方針であったが、2025年10月期より株主への利益還元をさらに充実させるために「連結配当性向 40%」を目標に毎期の配当額を決定する方針に変更した。

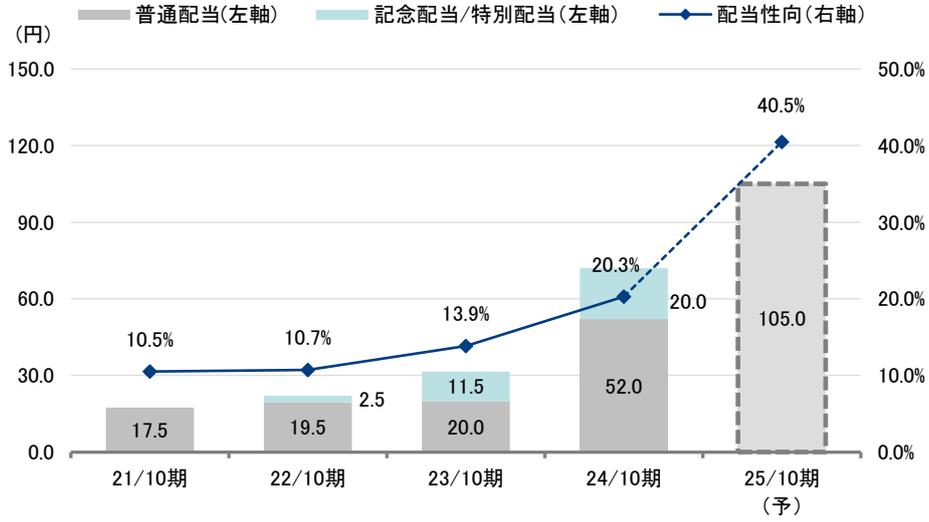
同社では、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的に、2023年11月1日に1株につき2株の割合で株式分割を実施した。また、2024年10月期の期末配当は、普通配当 52.0 円とグランユニライフケアサービス譲渡に伴う特別配当 20.0 円の合計 72.0 円（前期比 40.5 円増）とした。2019年10月期以降は、目標としていた総還元性向 20% を達成している。

2025年10月期については、期初は期末配当金 78.0 円（前期比 6.0 円増）を計画していたが、中間期決算発表時に新方針に基づいて 105.0 円（前期比 33.0 円増）への大幅増配を発表したことで、予想配当性向は前期の 20.3% から 40.5% に上昇する。これは、最新データである 2024年3月期の東証プライム市場不動産業平均の 31.7% を大きく上回る。推進中の中期経営計画に基づいて成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入することで、引き続き持続的成長と株主価値増大の両立が可能であると弊社では見ている。

同社株式は、2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、グローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けの市場である「プライム市場」に移行した。従来から実績 PBR はプライム市場平均を上回っていたが、予想 PER も 2025年6月25日現在、14.3 倍に上昇し、プライム市場平均の 15.3 倍に迫る勢いである。2025年10月期の業績が好調に推移する見通しや、大幅増配の発表が好感されたものであろう。同社では 2024年10月期も決算説明会、スモールミーティング、個人投資家向け説明会を開催し、個別面談や施設見学会を行うなど、IR 活動に積極的に取り組んでおり、特に施設見学会は好評だった。こうした取り組みの結果、同社の中期経営計画に沿った順調な業績拡大や、株主還元に対する前向きな姿勢への理解が深まるに伴い、投資家からの評価もさらに高まるものと弊社では考える。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



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

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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