

# 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 >>>

2026年2月4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>

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日 (水)  
3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## 目次

■要約	01
1. 2025年10月期の業績概要	01
2. 2026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月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	09
■今後の見通し	10
● 2026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	14
4. ESGへの取り組み	18
■株主還元策	18

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日 (水)  
3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## ■ 要約

### 2026年10月期までの中期経営計画は、当初計画を上方修正。 2026年10月期配当は前期に引き続き増配予定

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戸弱を有する業界トップクラスの企業である。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している。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月期の業績概要

2025年10月期の業績は、売上高は76,045百万円(前期比9.4%増)、営業利益は7,658百万円(同5.5%減)、経常利益は7,347百万円(同6.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は5,151百万円(同30.9%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、売上高はおおむね予想どおりに推移した。しかし、従業員への一時金、追加的租税負担に係る見積額、特別調査費用など、非経常性の一時的費用の発生により利益水準は予想を下回った。ただ、一時的費用の影響を除けば、利益水準は業績予想を超過達成しており、中期経営計画の業績目標達成に向けて順調に推移している。自己資本比率は46.8%、ROAは8.7%、ROEは13.0%と、直近データである2025年3月期東証プライム市場の不動産業平均を上回り、引き続き高い財務安全性と収益性を確保していると評価できる。1株当たり配当については、2025年10月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、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)への大幅増配を実施しており、株主還元にも十分に配慮していると言える。

#### 2. 2026年10月期の業績見通し

2026年10月期の業績は、売上高81,826百万円(前期比7.6%増)、営業利益9,159百万円(同19.6%増)、経常利益8,731百万円(同18.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5,935百万円(同15.2%増)を見込んでいる。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、建築コストなどの上昇を背景に一定のコスト高を想定しているが、前期の一時的費用計上の反動もあり前期比で大幅な増益を見込む。予想どおりに着地すれば、売上高・各利益ともに中期経営計画「GT02」最終年度の当初計画を上回る。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見ている。1株当たり配当については、普通配当を115.0円(同10.0円増)への増配を予定する。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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

### 要約

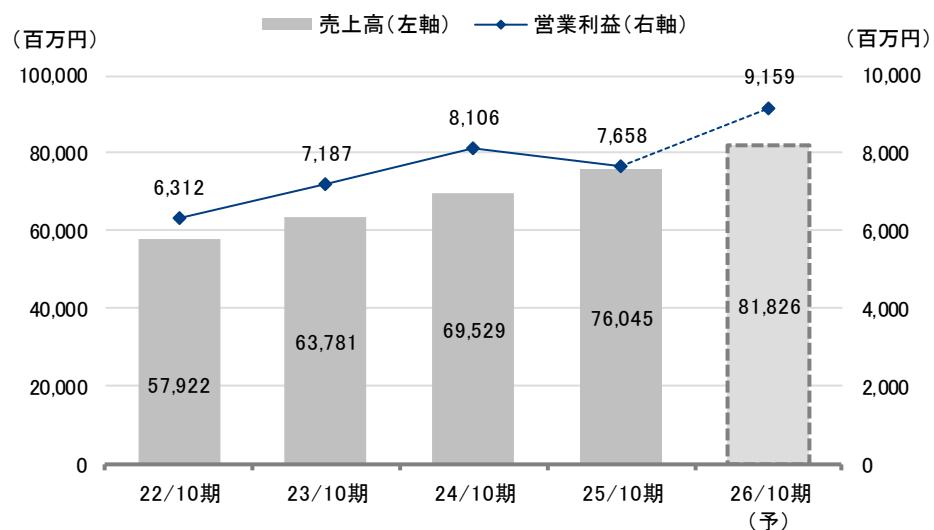
### 3. 中期経営計画

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、2025年10月期は一時的費用の影響で未達であったが、成長に向けた事業展開は順調で、2026年10月期の目標を上方修正した。すなわち、2026年10月期には売上高81,826百万円(年平均成長率8.7%)、営業利益9,159百万円(同8.4%)を掲げる。また、引き続き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する。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んでいる。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、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。2026年10月期には本来の成長軌道に戻る見通しであり、引き続き中期経営計画の進捗状況に注目したい。

#### Key Points

- ・学生マンション業界トップクラスの企業。全国展開により年々物件管理戸数を増やしながら、100%近い入居率を維持
- ・2025年10月期は主力事業の拡大により売上高は順調に増加。利益は一時的費用により予想に未達も、自己資本比率・ROA・ROEは引き続き高水準を維持し、十分な安全性・収益性を確保
- ・2025年10月期の配当は、減益ながら大幅な増配を実施し、株主還元にも十分に配慮
- ・2026年10月期も順調な物件管理戸数の増加を想定し、本来の増収増益基調に戻る見通し。引き続き増配を予定し、株主還元に前向き
- ・中期経営計画「GT02」では、最終年度となる2026年10月期の業績目標を上方修正。成長に向けた事業展開は順調

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日 (水)  
3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## ■ 会社概要

### 学生マンション業界トップクラスの企業で、 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、業界トップクラス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、現在に至っている。

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)グランユー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、各地のグランユー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ー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・成長支援などに強みを持つ(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ー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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日 (水)  
3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## 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。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。足元では建築費の上昇に対応して、収益性の高い物件の増加に注力している。

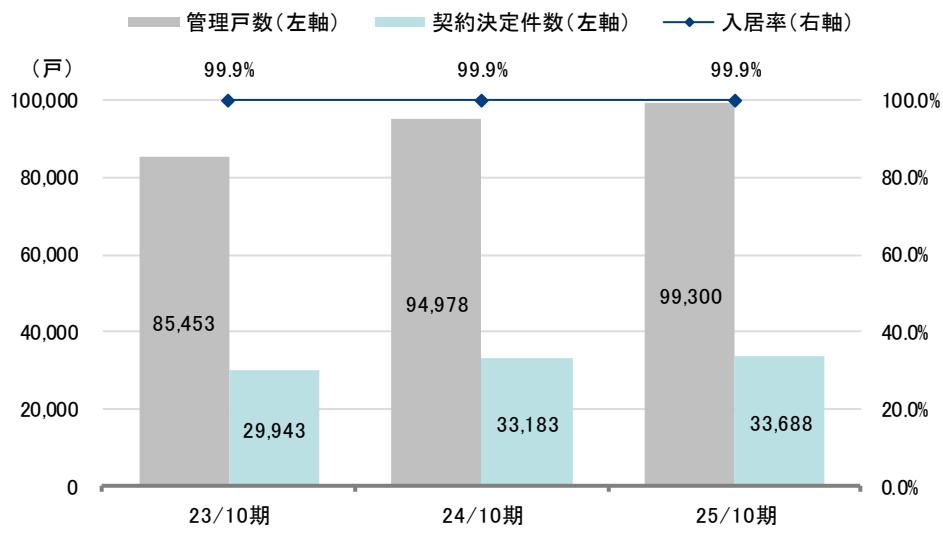
2025年10月期には管理戸数が99,300戸(前期比4,322戸増)に上った。内訳は借上物件(入居状況にかかわらず、オーナーに対して毎月一定額の家賃を支払う運営方式)58,095戸(同3,928戸増)、管理委託物件(オーナーにとって、入居実績がそのまま収入となる運営方式)34,049戸(同521戸減)、自社所有物件7,156戸(同915戸増)である。近年では、新規エリアへの進出のほか、良い物件がある場合にスピード感を持って対応するために、自社所有物件を増やしている。2024年10月期には管理物件がすべて管理委託物件である学生ハウジングの完全子会社化に伴い、管理委託物件戸数は大きく増加してはいるが、直接的な利益貢献は小さいことから、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。一方、契約決定件数は33,688件(同505件増)で、うち同社管理物件は28,036件(同795件増)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。

4月末時点の入居率は引き続き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す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見られる。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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 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、「ラフィーユ北六番丁」（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」（松山市道後通又、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。

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.

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 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  
 ●2023年竣工  
 ●仙台市青葉区



Uni E'terna 新潟大学南  
 ●RC5階  
 ●2023年竣工  
 ●新潟市西区



ウルフィエスタ八事  
 ●RC5階  
 ●2022年竣工  
 ●名古屋市昭和区



ロイヤル九大学研都市商  
 ●RC6階  
 ●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  
 ●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  
 ●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  
 ●2023年竣工  
 ●東大阪市小若江



学生会館 Uni E'meal 松山道後  
 ●RC6階  
 ●2022年竣工  
 ●松山市道後横又

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、学生支援事業や日本語学校事業や不動産コンサルティング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。学生支援事業では、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。不動産コンサルティングでは、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、市況が活況しているものの、中期的な不動産市況の動向は不透明なこと等を考慮して新規不動産の取得は控えている。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。

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.

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日 (水)  
3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

## ■ 業績動向

### 2025年10月期は減益も、一時費用を除けば増益で予想を超過達成

#### 1. 2025年10月期の業績概要

2025年10月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、2025年度の大学（大学院を含む）の学生数が297.2万人と前年度比2.3万人増加（文部科学省「令和7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、物件管理戸数は前期比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ことから、2025年10月期の業績は、売上高は76,045百万円（前期比9.4%増）、営業利益は7,658百万円（同5.5%減）、経常利益は7,347百万円（同6.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益は5,151百万円（同30.9%減）であった。売上高はおおむね予想どおりに推移したが、各段階利益は非経常性の一時的費用計上により減益となった。また、親会社株主に帰属する当期純利益の大幅減益は、前期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り特別利益を計上したことの反動である。

期初予想との比較では、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、売上高はおおむね予想どおりに推移した。ただ、一時金支給（現場の従業員への支給は売上原価に、本部や間接部門の従業員への支給は販管費にそれぞれ計上）や、販管費に含む追加的租税負担に係る見積額、営業外費用に含む経費不正支出にかかる特別調査費用など、一時的費用の発生により、営業利益は予想比10.0%減、経常利益は同9.9%減、親会社株主に帰属する当期純利益は同5.9%減と、予想を下回った。これら一時的費用の計上額は合計約1,349百万円に達したが、この一時的費用の影響を除けば、営業利益は業績予想比4.5%増、経常利益は同6.7%増、親会社株主に帰属する当期純利益は同11.0%増と、業績予想を超過達成した。特に親会社株主に帰属する当期純利益の超過達成率が大きいのは、予想では織り込みなかった固定資産売却益を特別利益として計上したことによる。このように、2025年10月期は一過性の費用の影響を大きく受け減益決算となったが、実態的には業績予想を上回り、中期経営計画の業績目標達成に向けて順調に推移していると言える。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 | <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 業績動向

#### 2025年10月期連結業績

(単位:百万円)

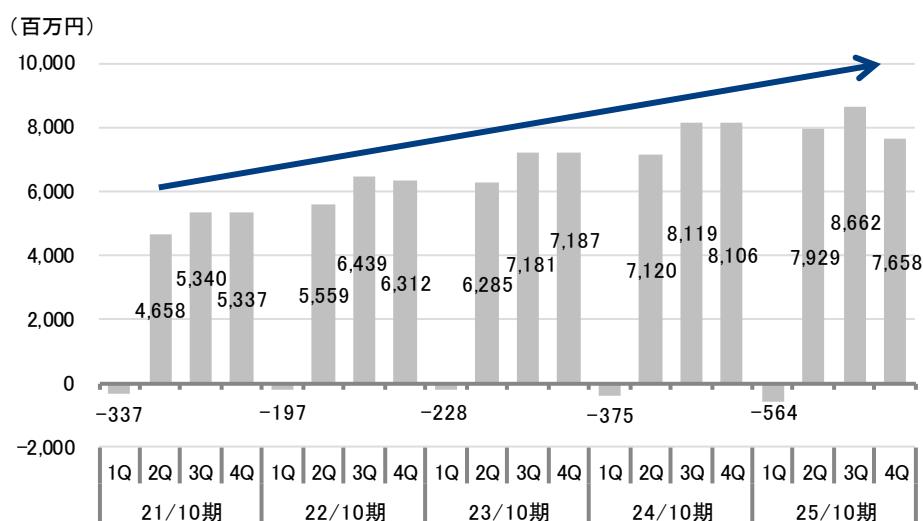
	24/10期		25/10期			前期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	69,529	100.0%	75,520	76,045	100.0%	6,515	9.4%	525	0.7%
売上原価	57,088	82.1%	62,066	62,361	82.0%	5,273	9.2%	295	0.5%
売上総利益	12,441	17.9%	13,454	13,684	18.0%	1,242	10.0%	230	1.7%
販管費	4,334	6.2%	4,945	6,025	7.9%	1,690	39.0%	1,080	21.8%
営業利益	8,106	11.7%	8,508	7,658	10.1%	-447	-5.5%	-849	-10.0%
経常利益	7,886	11.3%	8,152	7,347	9.7%	-538	-6.8%	-804	-9.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,452	10.7%	5,476	5,151	6.8%	-2,301	-30.9%	-324	-5.9%

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

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で推移している。

#### 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

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

業績動向

## 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月期末の資産合計は88,947百万円(前期末比8,973百万円増)となった。流動資産19,913百万円(同140百万円増)は、主として営業未収入金及び契約資産が43百万円、現金及び預金が25百万円それぞれ増加したことによる。固定資産69,034百万円(同8,833百万円増)は、主に自社所有物件の増加に伴い有形固定資産が8,314百万円増加したことによる。

負債合計は47,318百万円(前期末比5,241百万円増)となった。流動負債15,333百万円(同1,553百万円増)は、主として前受金、営業預り金及び契約負債が790百万円、1年内返済予定の長期借入金が424百万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31,984百万円(同3,688百万円増)は、主として長期借入金が3,620百万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30,082百万円(同4,042百万円増)となった。また、純資産合計41,629百万円(同3,732百万円増)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3,625百万円増加したことによる。

利益の蓄積に伴い、2025年10月期末の自己資本比率は46.8%と高水準であり、D/Eレシオ(負債資本倍率)も0.72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2025年3月期の東証プライム市場不動産業平均の32.9%を大きく上回っている。また、同社のROAは8.7%、ROEも13.0%と、2025年3月期の東証プライム市場不動産業平均のROA4.1%、ROE9.1%を上回り、収益性も高い。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、高収益体质の理由と考えられる。なお、自社開発の積極化により投資が先行するため、ROEなどの収益性指標は一時的に低下しているが、投資の収益貢献に伴い徐々に改善する見通しである。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 業績動向

#### 連結貸借対照表及び経営指標

(単位:百万円)

	24/10期末	25/10期末	増減
流動資産	19,773	19,913	140
現金及び預金	17,338	17,364	25
営業未収入金及び契約資産	478	521	43
固定資産	60,200	69,034	8,833
有形固定資産	51,667	59,982	8,314
無形固定資産	920	909	-10
投資その他の資産	7,612	8,141	528
資産合計	79,973	88,947	8,973
流動負債	13,780	15,333	1,553
固定負債	28,296	31,984	3,688
負債合計	42,076	47,318	5,241
(有利子負債)	26,040	30,082	4,042
純資産合計	37,897	41,629	3,732
<b>【安全性】</b>			
自己資本比率	47.4%	46.8%	-0.6pp
D/Eレシオ(負債資本倍率)	0.69倍	0.72倍	0.03倍
<b>【収益性】</b>			
ROA(総資産経常利益率)	10.8%	8.7%	-2.1pp
ROE(自己資本当期純益率)	21.6%	13.0%	-8.6pp

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2026年10月期は、前期の一時的費用の反動もあり大幅な増益を予想

#### ● 2026年10月期の業績見通し

2026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、金融市場の動向など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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 今後の見通し

2026年10月期業績については、売上高81,826百万円(前期比7.6%増)、営業利益9,159百万円(同19.6%増)、経常利益8,731百万円(同18.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5,935百万円(同15.2%増)を計画している。売上高では、引き続き学生マンションの物件管理戸数の増加(約4,000戸の増加)と高い入居率の維持を見込む。売上原価では、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、建築コストなどの上昇を背景に一定のコスト高を想定するが、コスト増は賃料アップで吸収する計画だ。販管費は、前期の税務調査費用や租税負担がなくなることから減少(増益要因)を見込む。以上から、前期の一時的費用計上の反動もあり、大幅な増益を予想する。当期は中期経営計画「GT02」の最終年度であるが、予想どおりに着地すれば売上高・各利益ともに当初計画を上回る見通しだ。例年、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。

#### 2026年10月期連結業績見通し

(単位:百万円)

	25/10期		26/10期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	76,045	100.0%	81,826	100.0%	5,780	7.6%
売上原価	62,361	82.0%	67,092	82.0%	4,730	7.6%
売上総利益	13,684	18.0%	14,734	18.0%	1,049	7.7%
販管費	6,025	7.9%	5,574	6.8%	-451	-7.5%
営業利益	7,658	10.1%	9,159	11.2%	1,500	19.6%
経常利益	7,347	9.7%	8,731	10.7%	1,383	18.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,151	6.8%	5,935	7.3%	783	15.2%

出所: 決算短信、決算説明会資料よりFISCO作成

## 中長期の成長戦略

### 「両利きの経営」と「社員全員の経営」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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

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」を達成すべく基礎基盤の構築を図る。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)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だす経営)の実現を目指している。

新たに就任した森社長は、4つの方針として、1) コーポレート・ガバナンスの再構築と強化、2) 既存事業のさらなる拡大(国内学生向けマンションに加え、国内留学生もターゲットにする)、3) 学生支援サービスへの注力と海外展開、4) 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)、を示した。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り、さらなる成長を目指すとしている。これらを推進することで、長期ビジョンを達成する考えである。

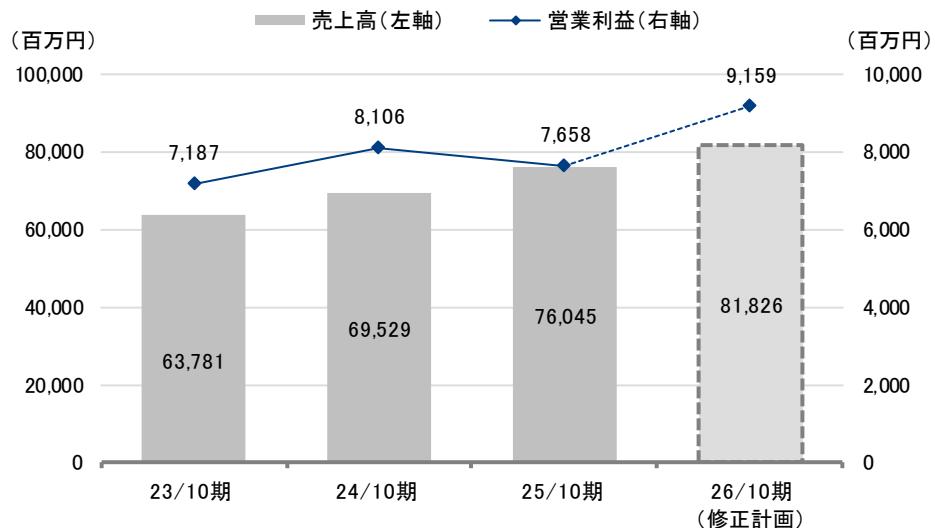
推進中の中期経営計画「GT02」では、2025年10月期は売上高の目標は達成したが、利益水準は一時的費用の影響で未達に終わった。一方、成長に向けた事業展開は順調であることから、2026年10月期目標を上方修正した。すなわち、売上高は78,813百万円から81,826百万円に、営業利益は8,727百万円から9,159百万円に、経常利益8,518百万円から8,731百万円に、親会社株主に帰属する当期純利益は5,684百万円から5,935百万円にそれぞれ修正した。また、資本効率では引き続きROE15%以上、財務安全性では自己資本比率40%以上などを目指す。併せて、女性管理職比率を2023年10月期の9.2%から15.0%へ、男性社員の育児休暇取得率を25%から50%へ引き上げることを目指している。

修正業績目標については、売上高では3年間の年平均成長率8.7%、営業利益では同8.4%の成長を目指すことになるが、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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

### 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、「業務改革」「知的資本」の2項目については予定どおりの進捗であるB評価にとどめているが、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、社員が笑顔でチャレンジの舞台へ立てる企業を目指す。ダイバーシティ推進として、女性管理職比率15.0%、男性社員の育児休暇取得率50.0%の目標は、2025年10月期に1年前倒しで達成している。サクセションプランの進捗では、持続的な企業価値向上に向け、次世代リーダーの育成にも着手している。また、課題解決型研修の実施として、「進化させるための研修」をテーマに、従来の“やらされる改革”ではなく、“やりたい進化”を目指す研修を実施した。さらに、柔軟な労働環境づくりとして、育児と仕事の両立支援や公休数の見直しなどにも意欲的に取り組んでいる。

また、「事業ポートフォリオ」では、自社所有の不動産売却を実施し、投下資本の効率的な循環と資本効率の向上を図る。すなわち、前中期経営計画では企画・開発に基づき資本を投下し、自社所有物件の取得・建設を進め、入居募集・運営を行っていたが、現中期経営計画では自社所有物件の売却により資本回収を行い、その物件を借上・管理受託をしながら、回収した資本を新たな開発投資に投下する計画だ。2025年10月期には、保有物件2件の売却を実施した。今後も継続的に物件売却を実施し、競争力の高い管理物件の増加と資本効率の向上を図る。ただ、自社所有物件は収益性が高いため、売却は業績と資本効率バランスを考えて行う計画である。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

### 投下資本循環



足元の保有物件の売却*					
売却日	物件名	構造	階数	総戸数	所在地
2025/9/1	Uni E'meal 三重大学前	軽量鉄骨	3階	112戸	三重県津市栗真町屋町
2025/10/1	Uni E'terna 福井乾徳	鉄筋コンクリート	5階	41戸	福井県福井市乾徳
2025/11/4	ユニエトワール南草津	鉄筋コンクリート	6階	86戸	滋賀県草津市野路

\* いずれの物件についても、売却後も当社が引き続き物件の運営を行います  
※ 詳細は各プレスリースをご参照ください

今後も継続的に当社開発の物件売却を実施し  
競争力の高い管理物件の増加と資本効率の向上を実現

出所：決算説明会資料より掲載

### 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。

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、2026年2月に完成予定の「プライムグレーヌ横浜桐畠」は、京浜急行電鉄（株）が事業主となり、同社が運営する環境配慮型木造マンションである。また、地方エリアでは、2026年3月にフルリノベーション完了予定の「学生会館 Uni E'meal 宇都宮」は、宇都宮大学（峰CP）徒歩圏内で、栃木県初進出となるフルリノベーションの食事付き学生マンションだ。このように、多角的な開発による物件展開を企画している。

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.

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

### 不動産賃貸管理事業の施策 – 企画



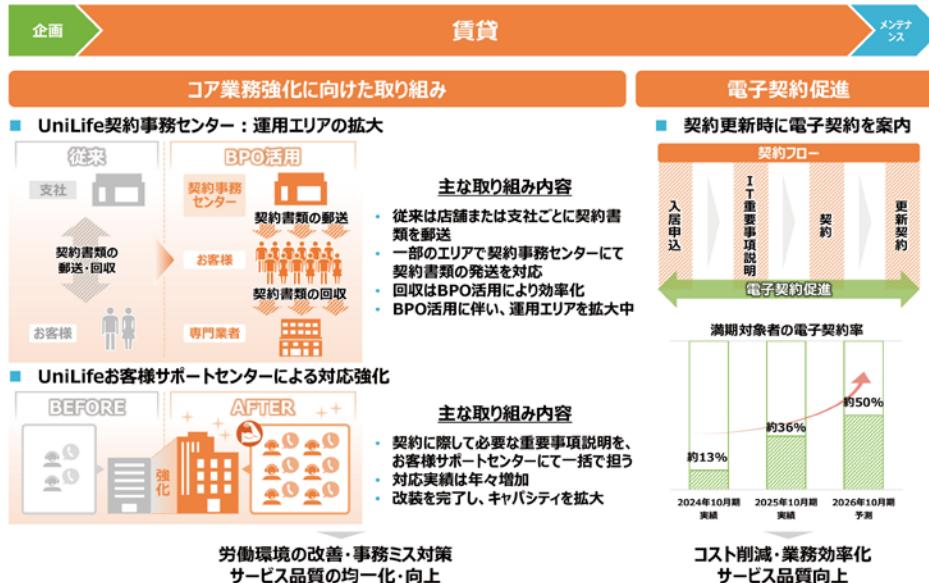
出所：決算説明会資料より掲載

賃貸部門では、UniLife契約事務センターの運用エリアの拡大、お客様サポートセンターによる対応強化などコア業務の強化や、電子契約促進などに取り組む。契約事務センターの運用では、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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

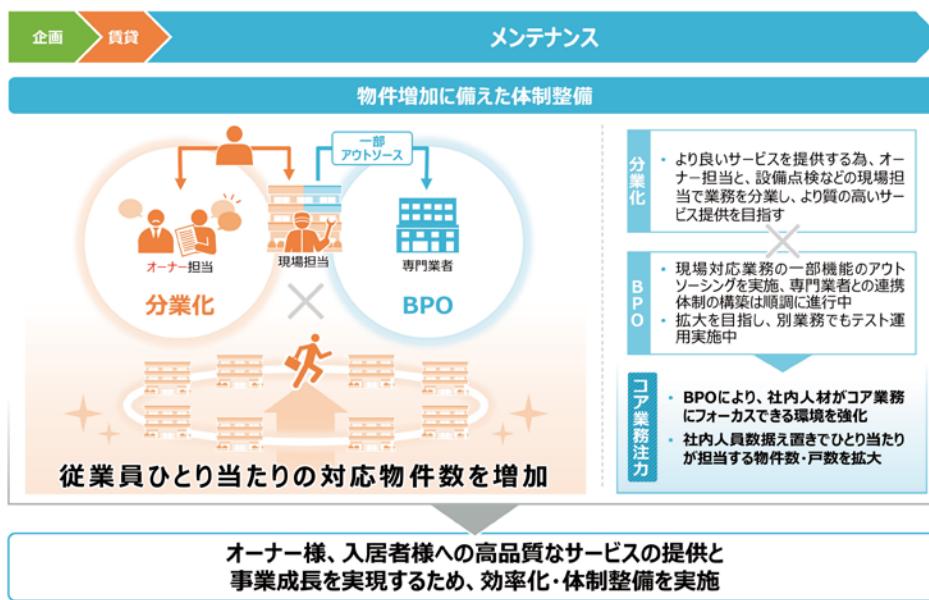
### 不動産賃貸管理事業の施策 – 賃貸



出所：決算説明会資料より掲載

メンテナンス部門では、物件増加に備えた体制整備を図る。すなわち、より良いサービスを提供するため、オーナー担当と設備点検などの現場担当で業務を分業し、より質の高いサービス提供を目指す。また、BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）として、現場対応業務の一部機能のアウトソーシングを実施し、専門業者との連携体制を構築する。BPOにより、社内人材がコア業務にフォーカスできる環境を強化することで、社内人員数は据え置きで、ひとり当たりが担当する物件数・戸数の増加を目指し、収益拡大に貢献する。

### 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

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.

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

#### (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(現在の幼稚教室だけでなく、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。

若者成長支援サービス事業では、日本社会の重要なインフラとしての「新価値創造 学生マンション」を目指し、UniLifeでしか提供できない顧客体験価値(CX)を創出していく。多くの体験や学びの場など、他社とは一線を画す独自ソフトを提供し、社会的価値が高い人材の育成を図る。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。

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”的な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り、ブランド価値を高める。

新価値創造の取り組み事例では、学生成長支援プログラム「UniLife 国内留学」として、入居者を見知らぬ地域に招待し、普段できない体験を提供する。2025年8月には京都府福知山市において、サッカー市民交流イベントにスタッフとして参加し、福知山の「変化人(へんかびと)」から「変化」の源泉や行動原理を学んだ。また、生徒と一緒に成長する『お部屋「de」バイト』サービスを2026年春より開始する予定だ。こうした取り組みは他社との差別化になり、賃料上乗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い、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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4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

#### 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、リユース文化の醸成・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つた古着の回収・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への気候変動プログラムに参加し、2025年評価において「B」スコアを取得して、昨年の「B-」から1段階のスコアアップとなった。社会(Social)では、学生支援・地域支援への取り組みとして、中学生による訪問取材「ジョブtavi」に協力し、また第9回「学生下宿年鑑2026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2025年1月に詳細な再発防止策を策定・発表し、同年12月には再発防止策の進捗状況について最終報告を公表した。今後も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%の配当方針に基づき、2026年10月期も増配を予定

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。

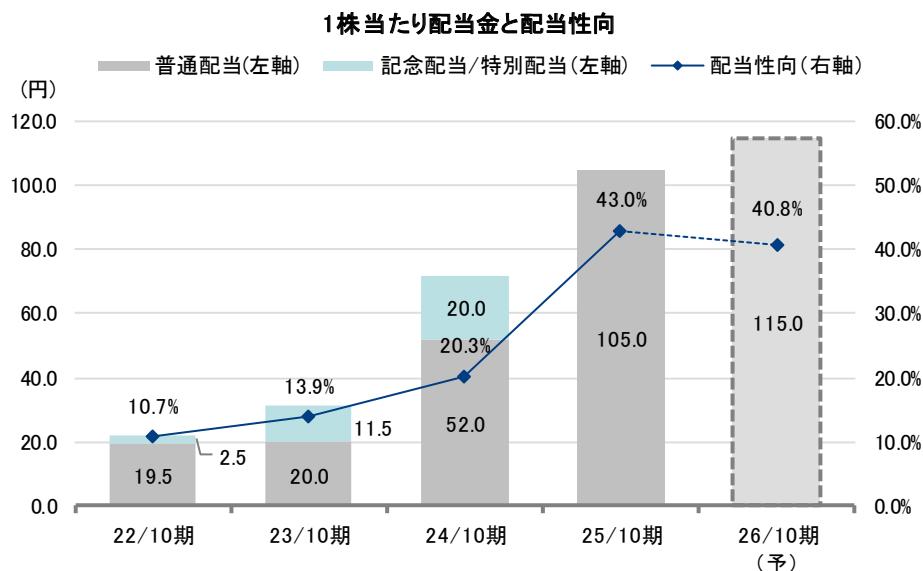
同社では、株式の流動性を高めるとともに、投資家層の拡大を図ることを目的に、2023年11月1日に1株につき2株の割合で株式分割を実施した。また、2024年10月期の期末配当は、普通配当52.0円とグランユニライフケアサービス譲渡に伴う特別配当20.0円の合計72.0円(前期比40.5円増)とした。2019年10月期以降は、目標としていた総還元性向20%を達成している。

2025年10月期については、新方針に基づいて期末配当金105.0円(前期比33.0円増)への大幅増配を行ったことで、配当性向は前期の20.3%から43.0%に上昇した。2026年10月期も、期末配当金115.0円(同10.0円増)を計画し、配当性向は40.8%になる見通しだ。配当性向は、最新データである2025年3月期の東証プライム市場不動産業平均の32.4%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。

ジェイ・エス・ビー | 2026年2月4日(水)  
 3480 東証プライム市場 <https://www.jsb.co.jp/ir/>

#### 株主還元策

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。同社の実績PBRはプライム市場平均を上回っている一方、予想PERは市場平均を下回っている。ただ、同社では2026年10月期は増収増益を予想し、増配を継続する計画である。また、「新価値創造 学生マンション」への取り組みにより学生支援事業にも注力しており、同社のブランド価値向上に資すると見られる。さらに、同社では決算説明会、スマートミーティング、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活動にも積極的に取り組んでいる。中期経営計画に沿った事業戦略の推進及び順調な業績拡大や、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ものと弊社では考える。



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（ディスクレーマー）

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はありません。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、使用的結果として、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](mailto:support@fisco.co.jp)