

個人投資家向けWEB説明会

ジェイ・エス・ビーグループ成長戦略



2024年10月3日

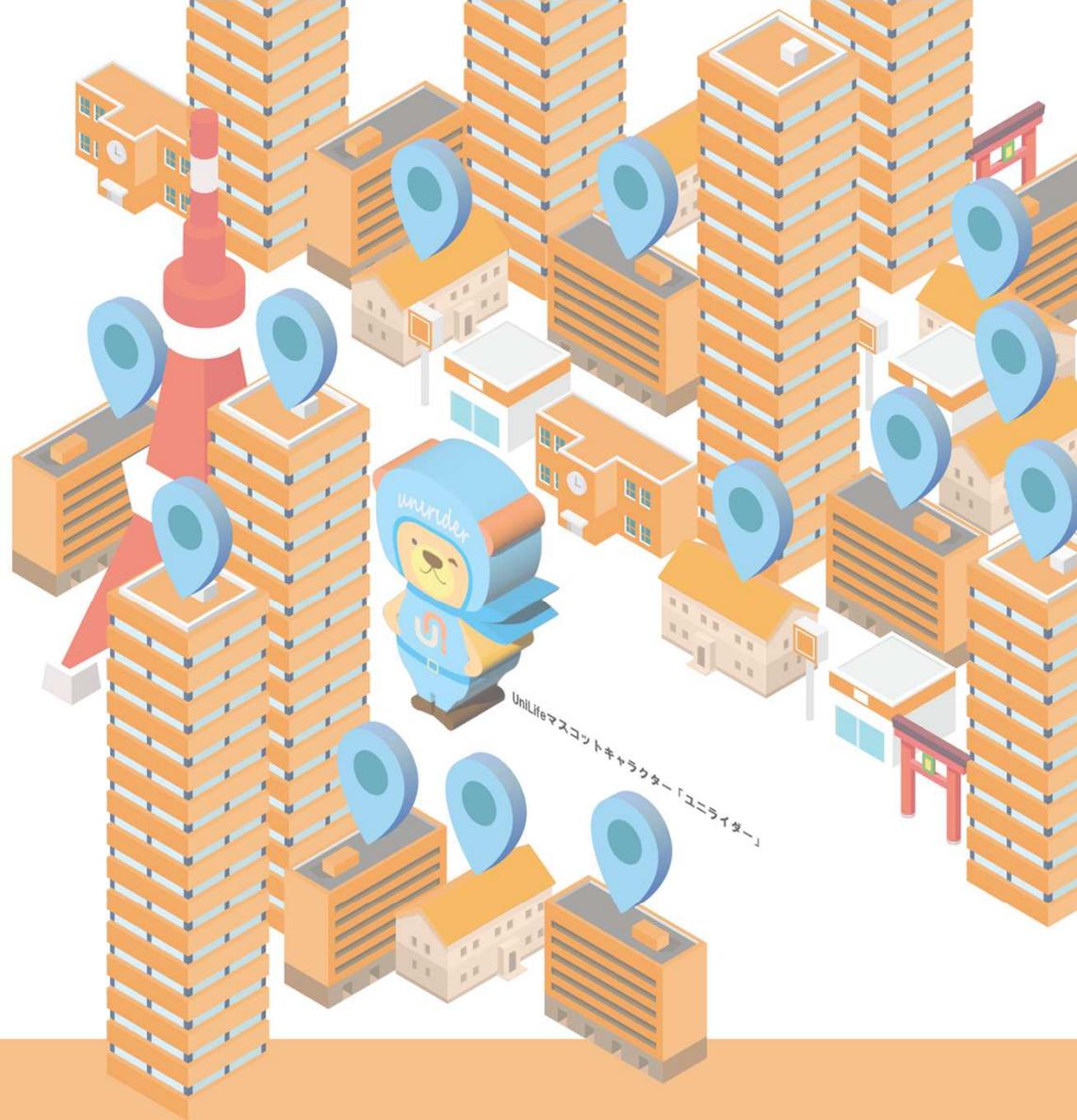
(証券コード 3480 東証プライム)

表紙デザイン案：下南颯太さん（神戸芸術工科大学）
ジェイ・エス・ビーの学生支援活動のひとつ
「学生下宿年鑑2024 表紙デザインコンペ」の3位入賞作品。

UniLifeの企業カラーのオレンジをベースに、春から充実した新生活が
出来る物件をユニライフで見つけてほしいという思いが込められています。



I. 会社概要	P. 2
II. 伸び続ける業績	P. 23
III. 成長を続けられる理由	P. 28
IV. 2024年10月期 第3四半期概況及び業績予想	P. 41
V. 成長戦略	P. 46



UniLifeマスコットキャラクター「ユニライダー」

I. 会社概要



企業概要/事業概要

2017年10月期 連結売上高
34,063百万円



2023年10月期 連結売上高
63,781百万円

2017年上場から連結売上高は約1.9倍に拡大

36都道府県で食事付き学生マンションを展開

岩手県



新潟県



福井県



三重県



愛媛県



熊本県



都市部に高機能学生マンション展開

東京都板橋区



東京都国分寺市



大阪府池田市





学生マンションとは

「入居者」 = 全員学生

※一部卒業生入居可

学生マンションの特徴

入居者が全員学生	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生活習慣の違いから起こる隣人とのトラブルが起こりにくい ■ 入居者の全員が学生なので、保護者にも安心感がある
セキュリティが厳重	<ul style="list-style-type: none"> ■ 原則防犯カメラ、オートロックシステム導入済み物件
設備が充実	<ul style="list-style-type: none"> ■ 基本的には、専有部に風呂、トイレ、キッチン、収納、エアコンが設置済み

お部屋探し～契約の特徴

お部屋探し	<ul style="list-style-type: none"> ■ 春の卒業予定から空室を早期（年内）に把握できる
各種サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 合格前に予約を受け付けたり、受験生に対応したサービスが充実
賃貸借契約	<ul style="list-style-type: none"> ■ 保護者の存在・家賃保証会社の活用により、家賃滞納のリスクが減少

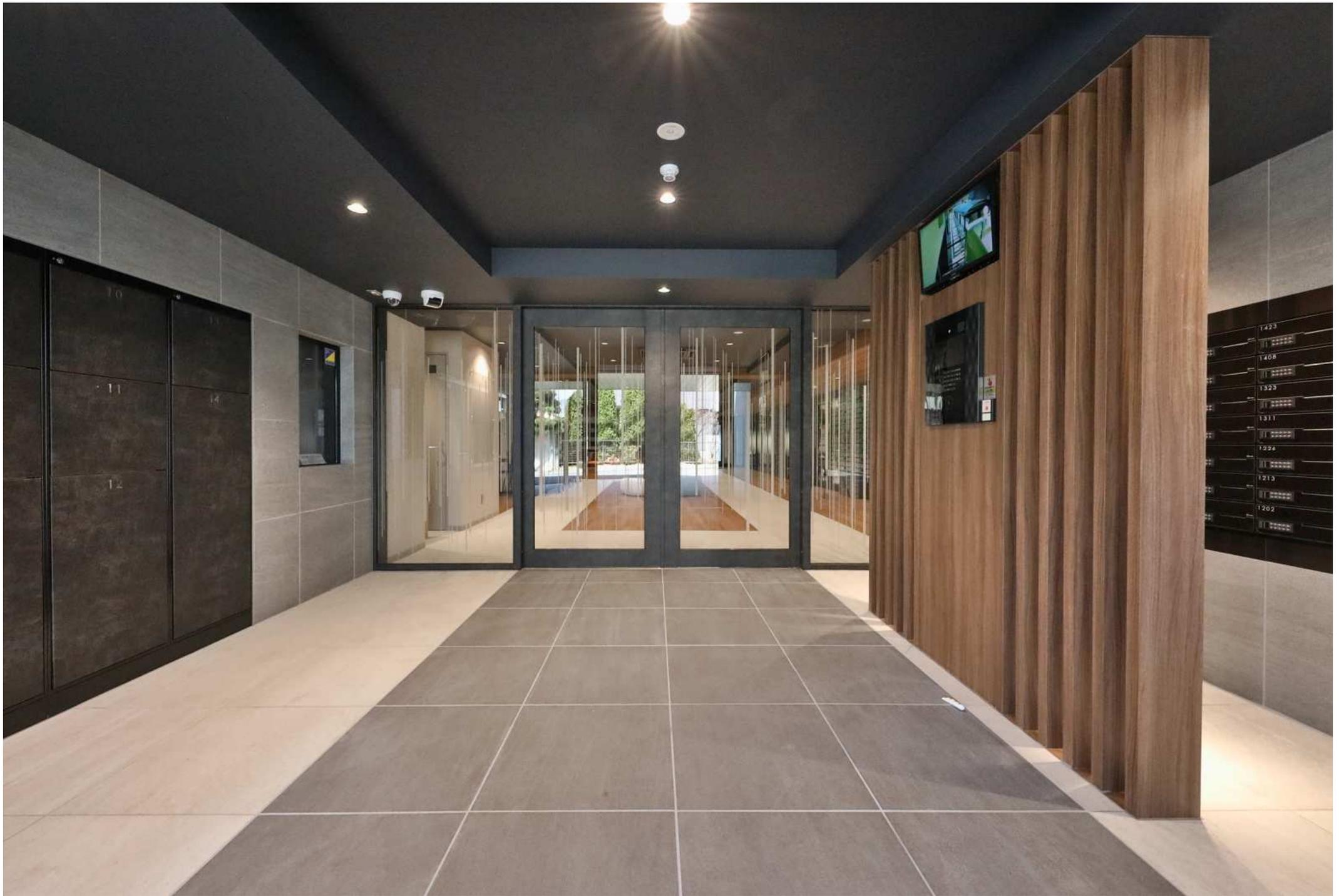
年々、高まるニーズ

近年増えているサービス・特徴

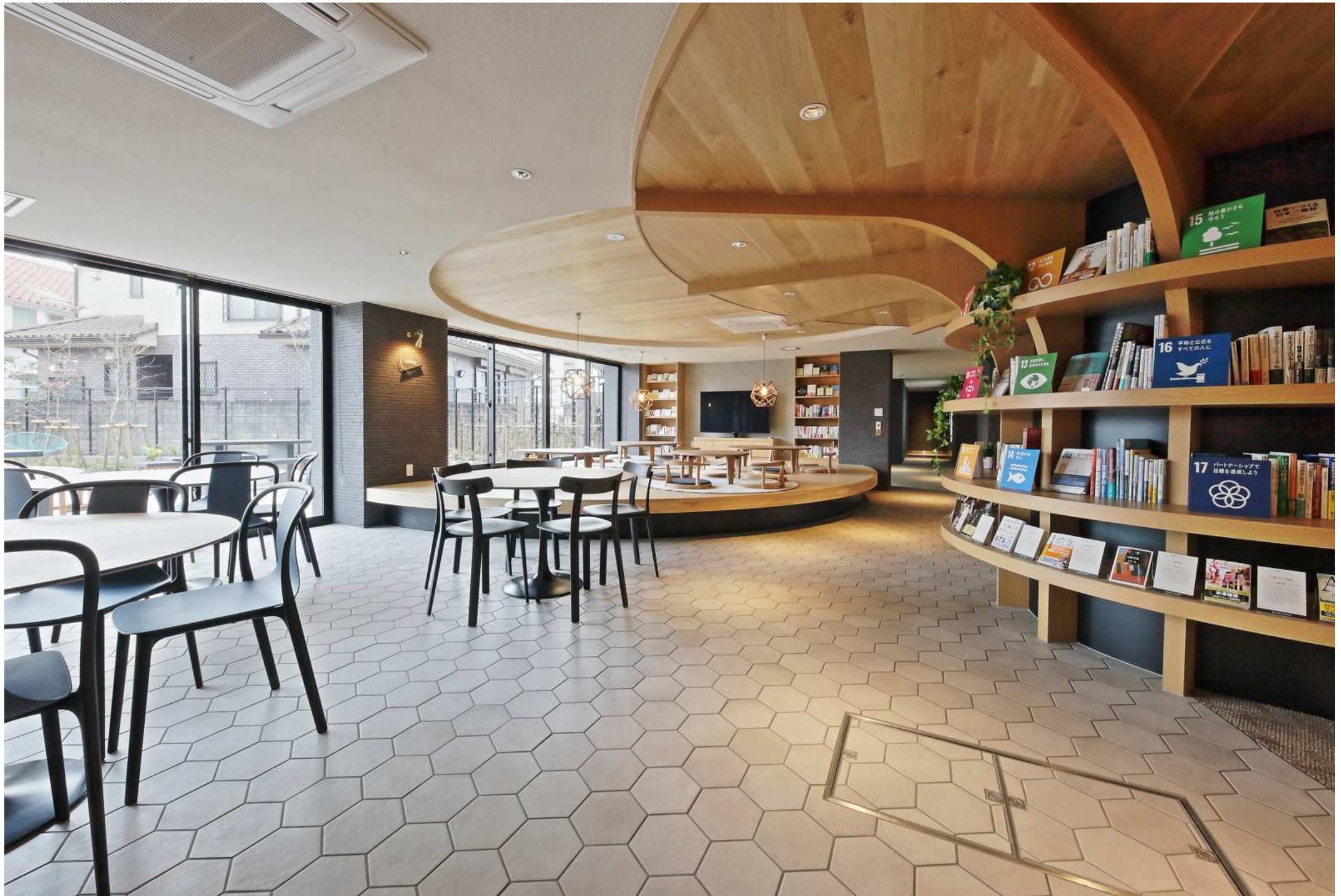
家具家電付き	<ul style="list-style-type: none"> ■ 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none"> ■ スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生向け学生マンション	<ul style="list-style-type: none"> ■ 留学生の増加に伴い、住居の確保が必須。一般マンションでは受け入れが難しい場合もあり、今後更に需要が増える予想
女子学生マンション・女子専用フロア	<ul style="list-style-type: none"> ■ 入居者全員が女性、フロア入居者全員が女性限定

一般マンションでは提供できない「安心感」「サービス」が学生マンションの強み



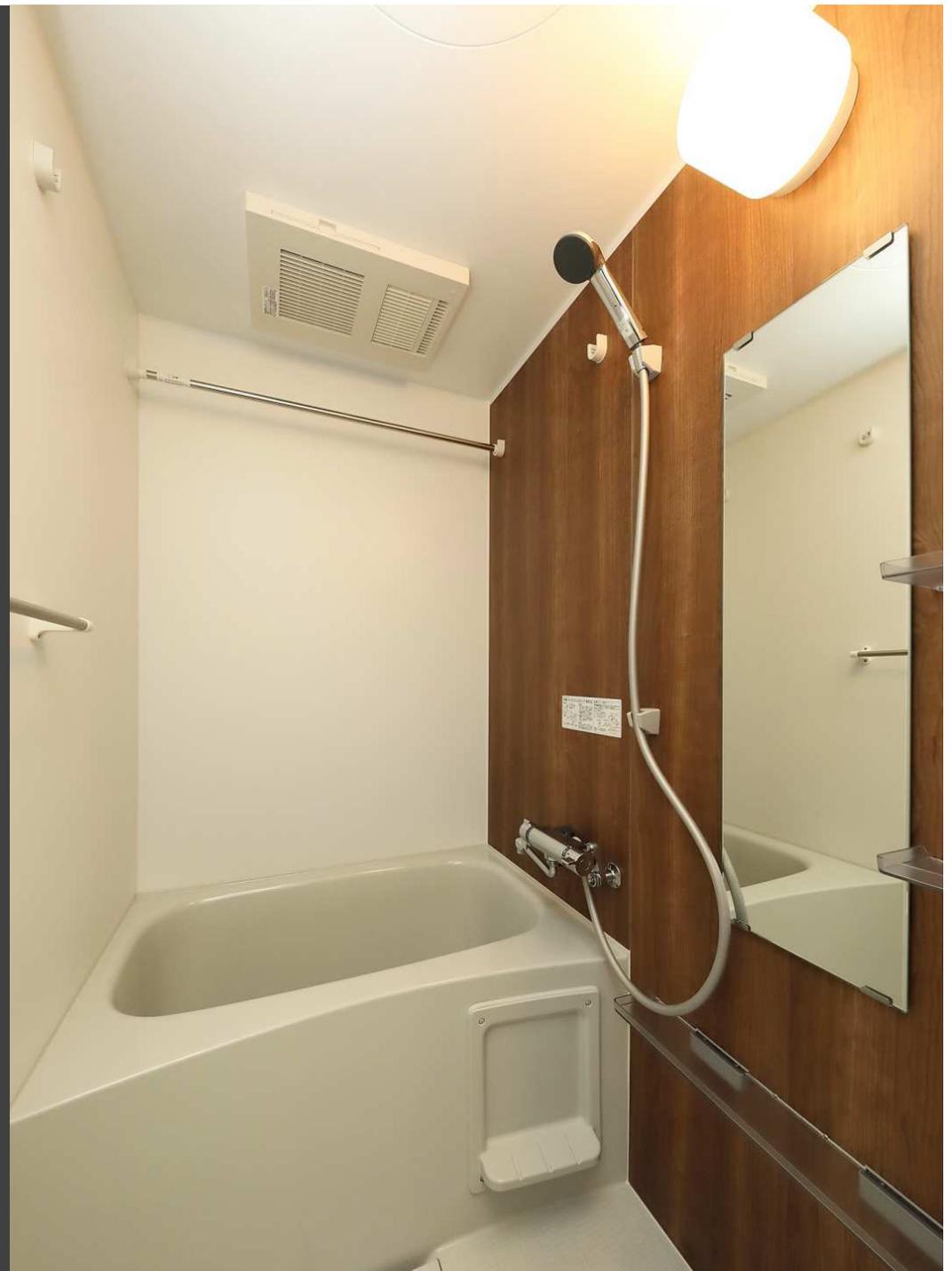
























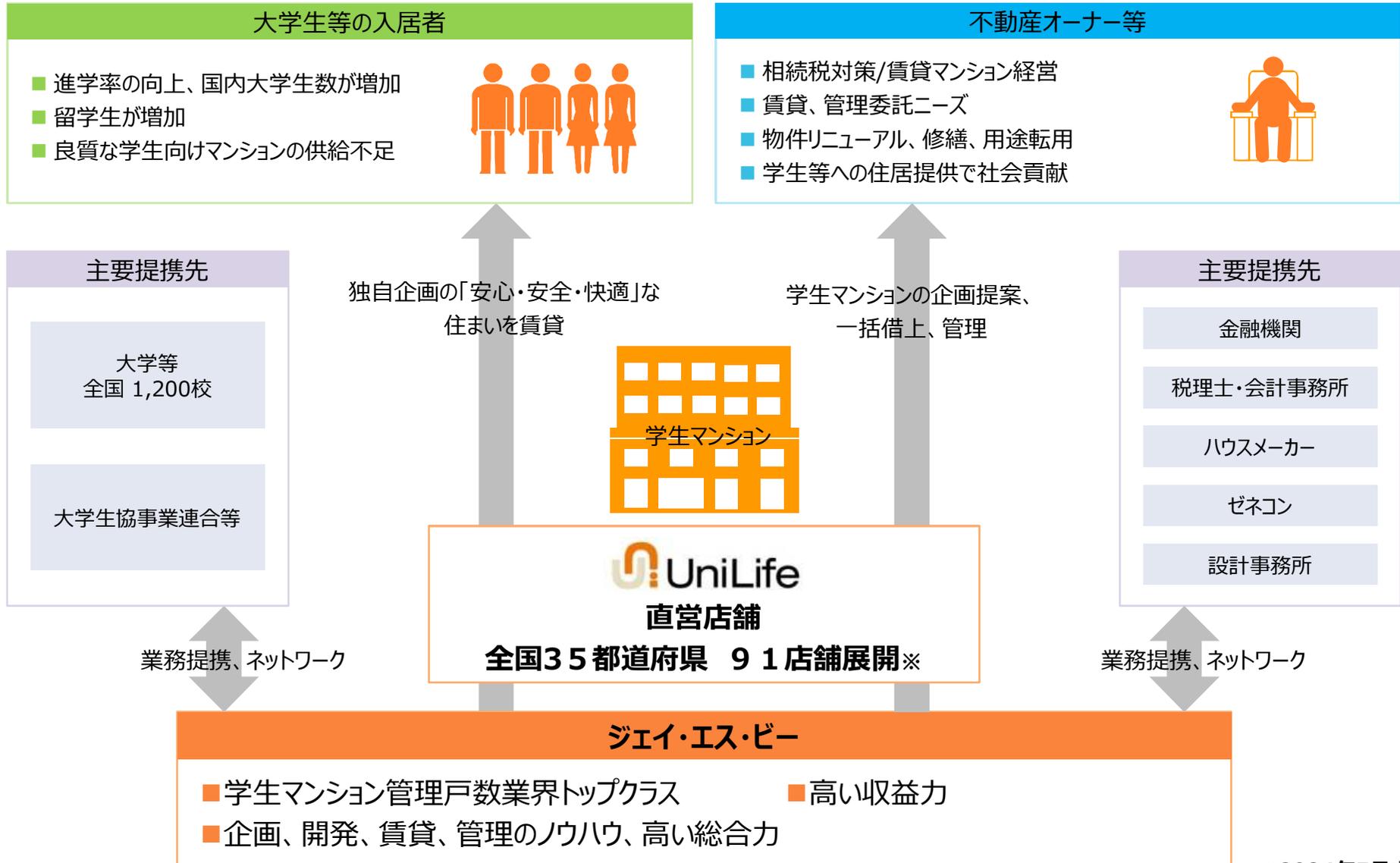






不動産賃貸管理事業の概要

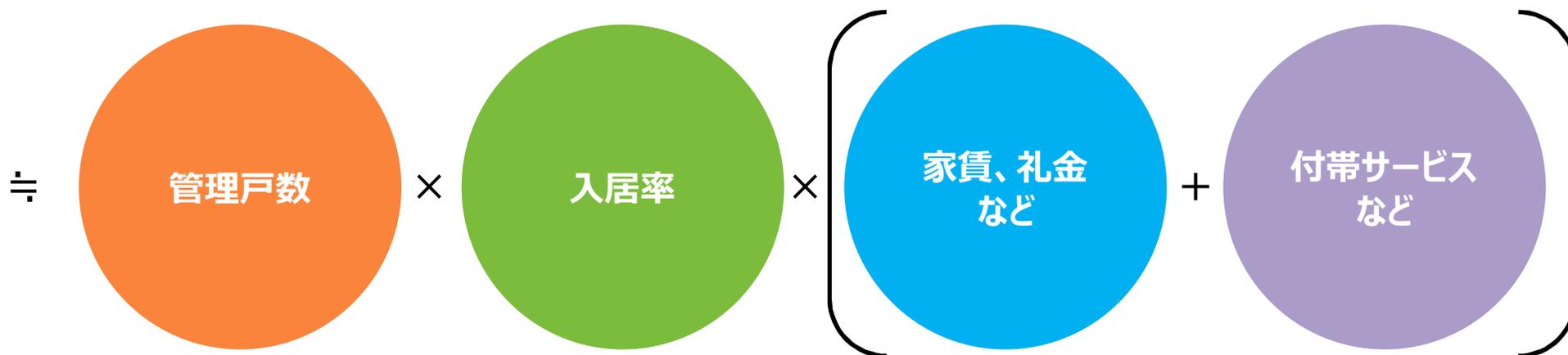
学生マンションの企画・開発・提案、入居者募集、入居者・建物管理を一括サポート



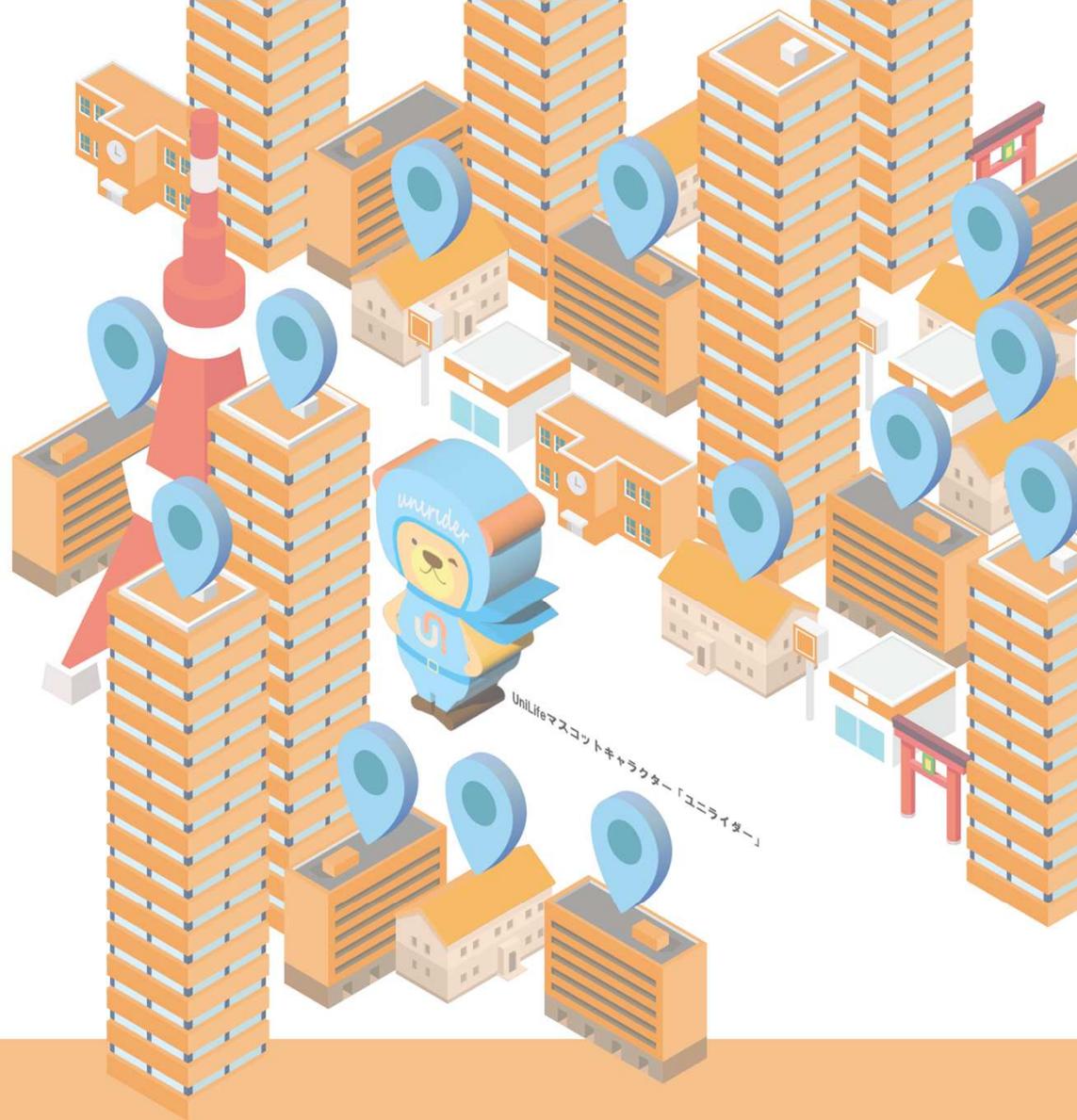
※2024年5月末時点



不動産賃貸管理事業の収益構造



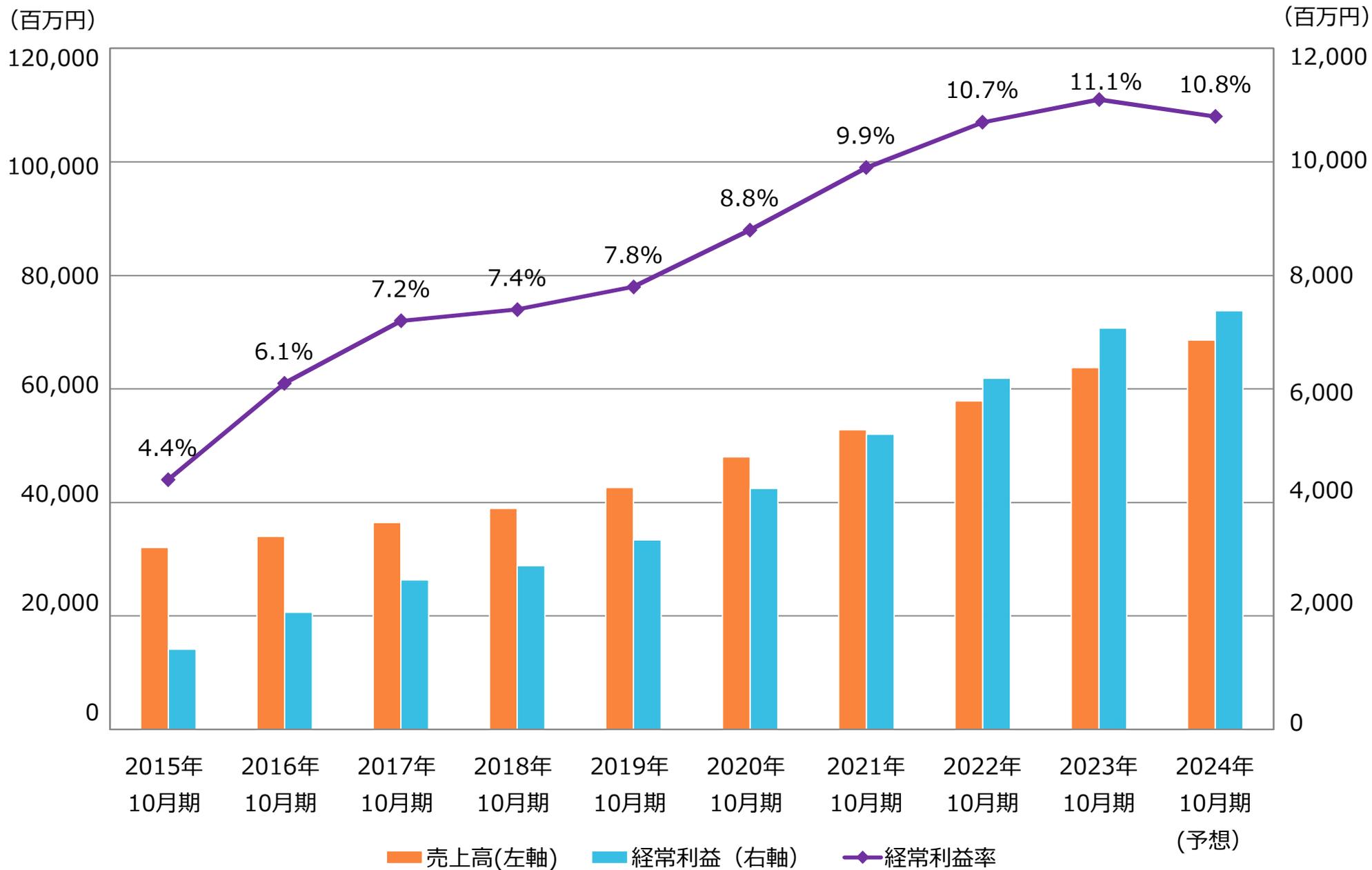
	5%程度の安定的な戸数増加 	高い入居率を維持 	高付加価値化により維持・上昇 	付帯サービスへのニーズ高まる 
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 ■ 長期安定的な学生マンション経営のサポート ■ 自社物件開発の推進 ■ 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全国91カ所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 ■ 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 ■ 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」など柔軟な申込み可能 ■ 大学・高校等のネットワークを活用した積極的な募集活動 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域別・物件のグレード別に募集賃料見直しを実施 ■ リノベーション、新規設備導入により物件の高付加価値化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 家具・家電付き、食事付き、インターネット、防犯設備など入居者向けサービスの拡充 ■ 賃貸マンション経営に関する保守点検・修繕など不動産オーナー向けサービスの拡充 ■ 入居希望者に対する不動産賃貸の仲介



Ⅱ. 伸び続ける業績

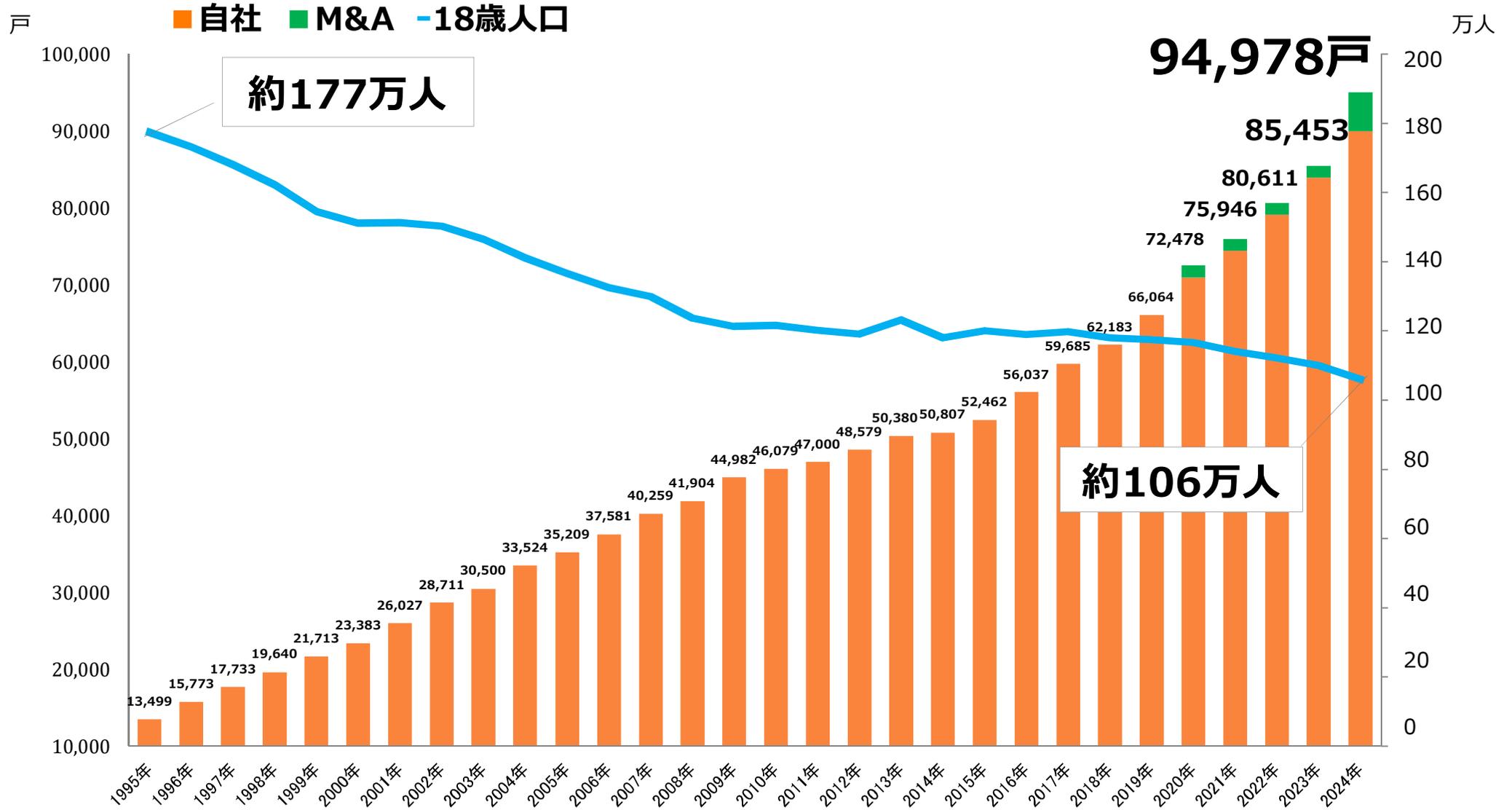


業績推移





管理戸数推移

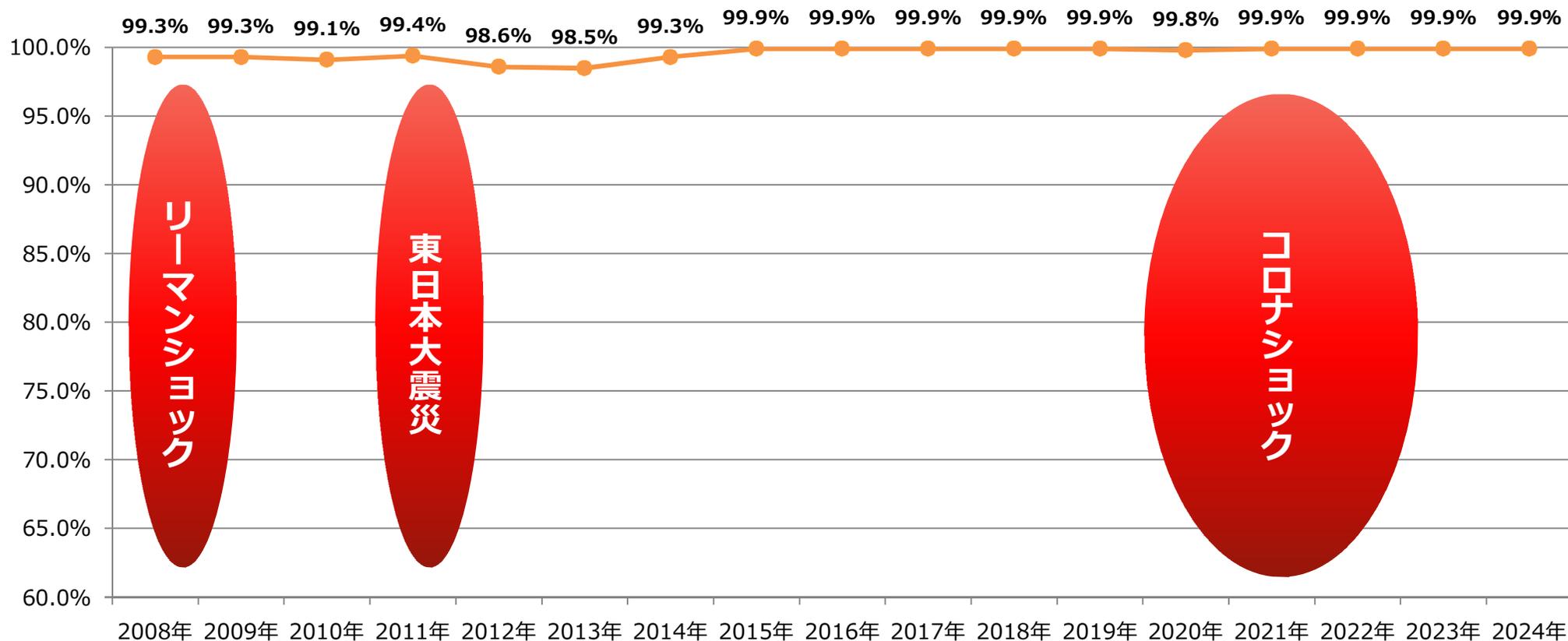




管理物件入居率17年連続98%以上

自社の強い募集能力を発揮し、管理物件（借上・自社物件）の高入居率を実現

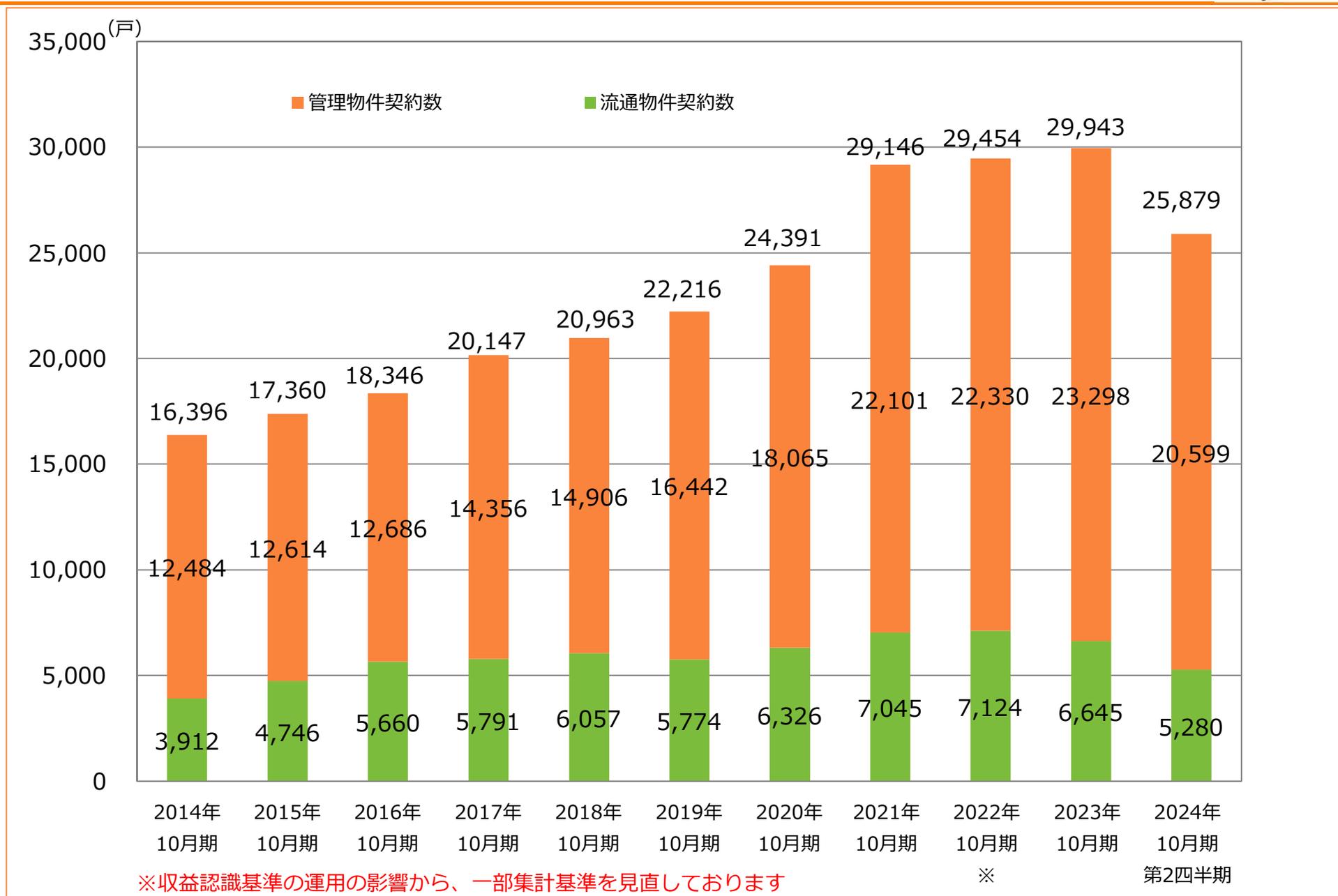
入居率17年連続98%以上維持、直近10年は満室に近い状態

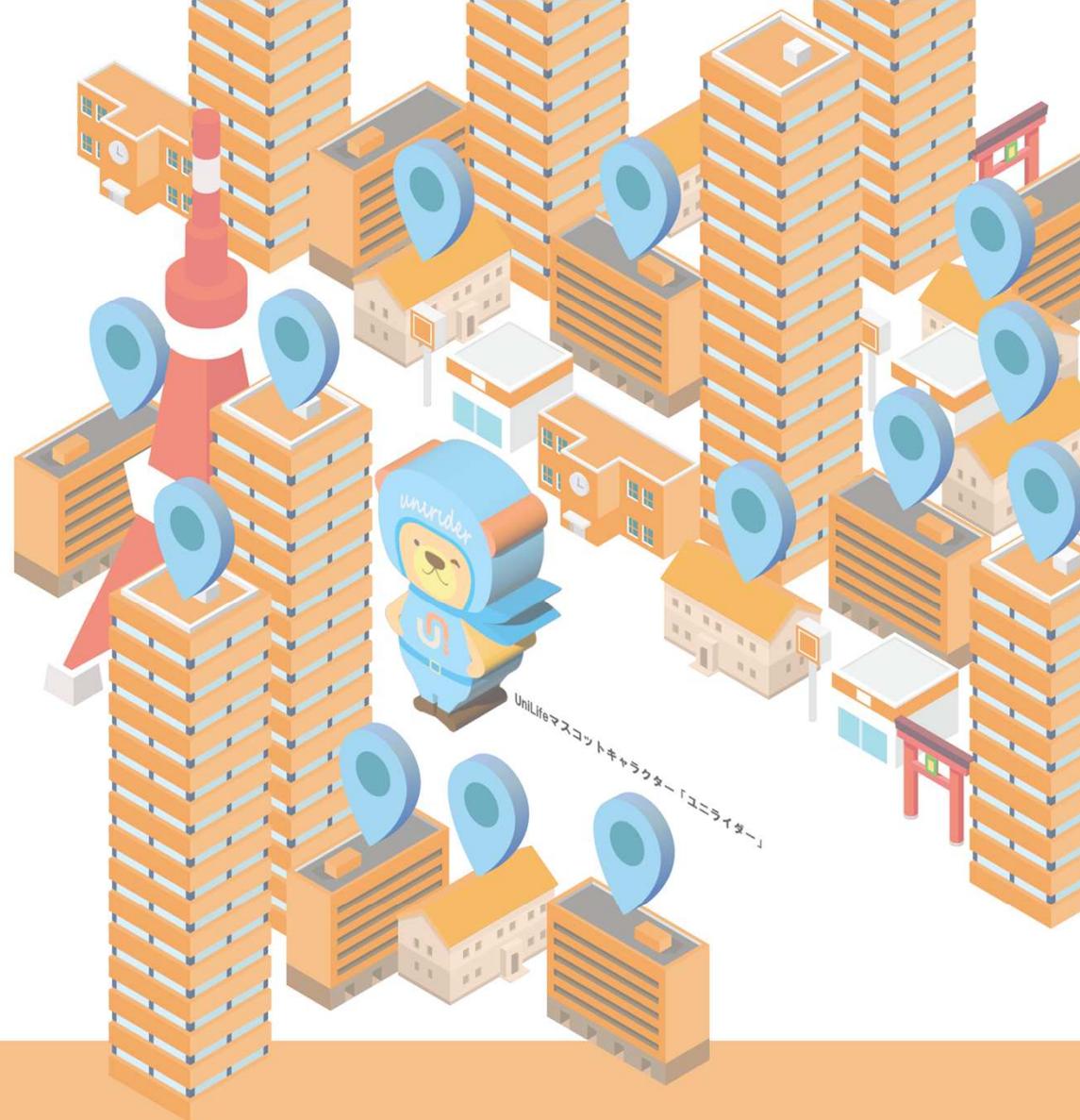


※各年度4月末時点における借上・自社物件入居率(高齢者住宅は除いております。)



他社管理物件も仲介





Ⅲ. 成長を続けられる理由

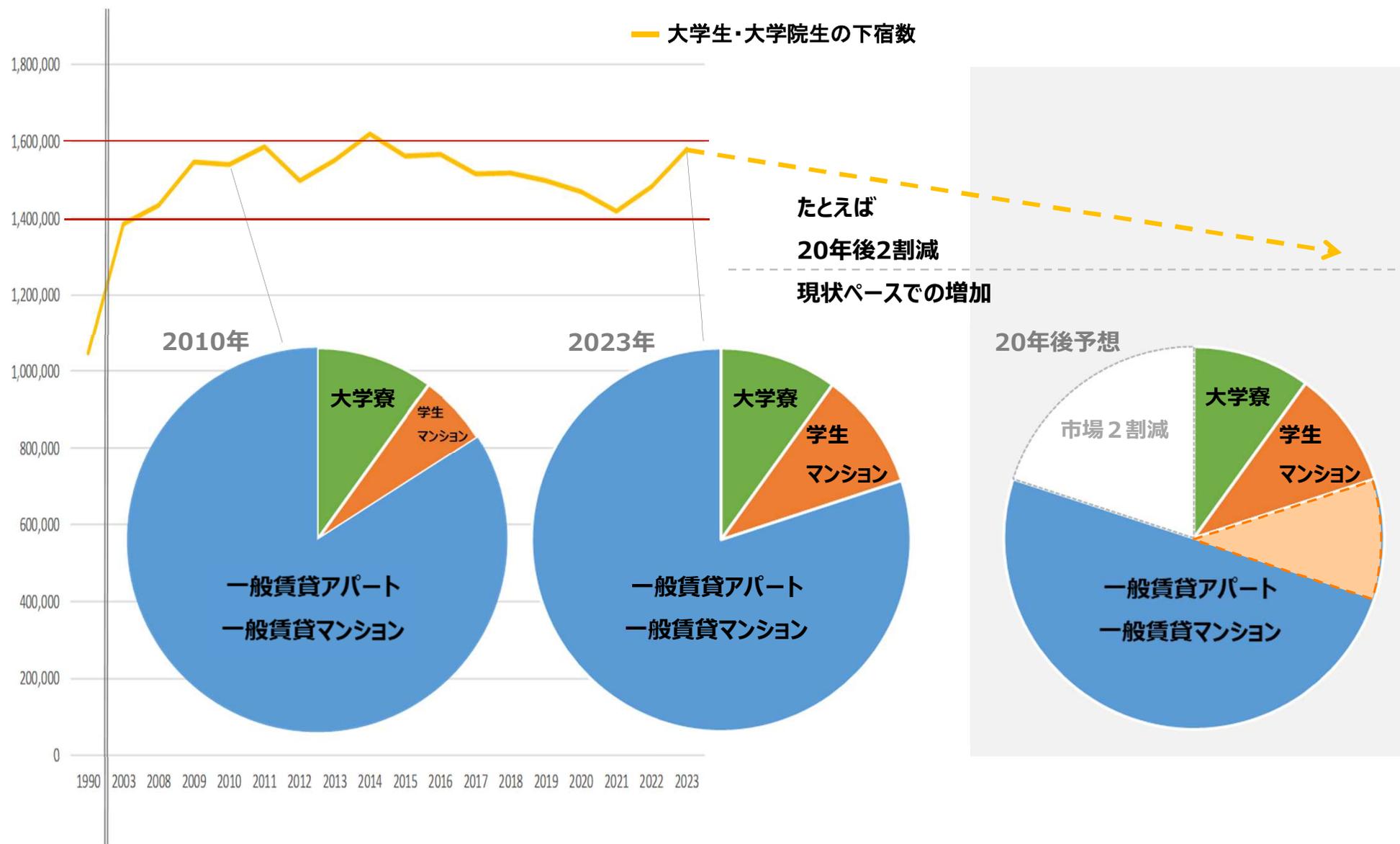


下宿ビジネスの変遷

- 1) 下宿の歴史 最も古い新聞記事は1885年2月17日
- 2) 自宅外で暮らす学生の居住形態 民間のアパート・マンション、下宿、民間・大学運営の寮
 - (昭和) 住み込み、間借り
 - 長屋タイプの風呂なし、共同トイレ、四畳半アパート
 - 個人オーナー運営の学生会館
 - 軽量鉄骨ワンルームアパート
 - (平成) RC造を中心とした学生マンション
- 3) 学生マンションという新しくはないが成長余地の大きい業態
 - ・技術変革を伴っている訳ではないのでわかりづらい
 - ・不動産という耐用年数の長い事業のため短期間で変わっていかない



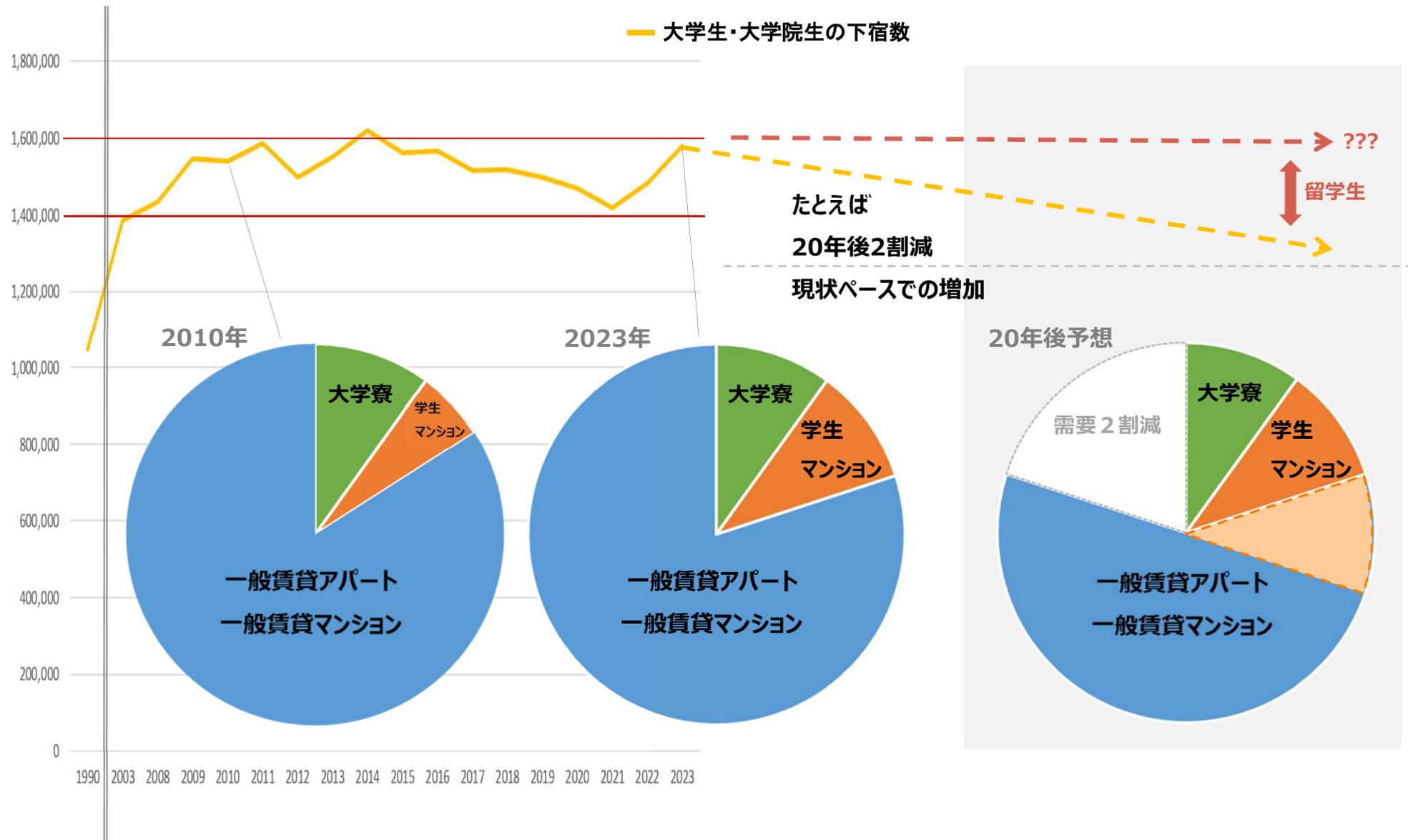
「少子化 = 市場縮小 ⇒ 伸びない」という勘違い



※文部科学省学校基本調査「令和5年度学校基本調査速報」、全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2023」より当社試算



「少子化 = 市場縮小 ⇒ 伸びない」という勘違い



※文部科学省学校基本調査「令和5年度学校基本調査速報」、全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2023」より当社試算



下宿先探しの変化

(2000年頃)

ちらし・来店・契約

募集・契約

オープン
キャンパス

推薦型選抜31.7%
総合型選抜1.4%

一般選抜

6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月

入

(現在)

オープン
キャンパス

推薦型選抜35.9%
総合型選抜14.8%

一般選抜

募集・予約

募集・予約

募集・契約

ちらし・WEB・来店・予約・契約

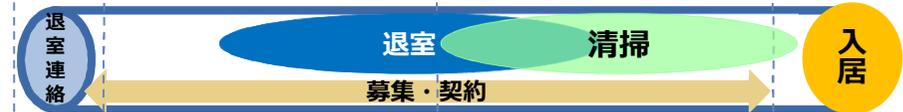
居



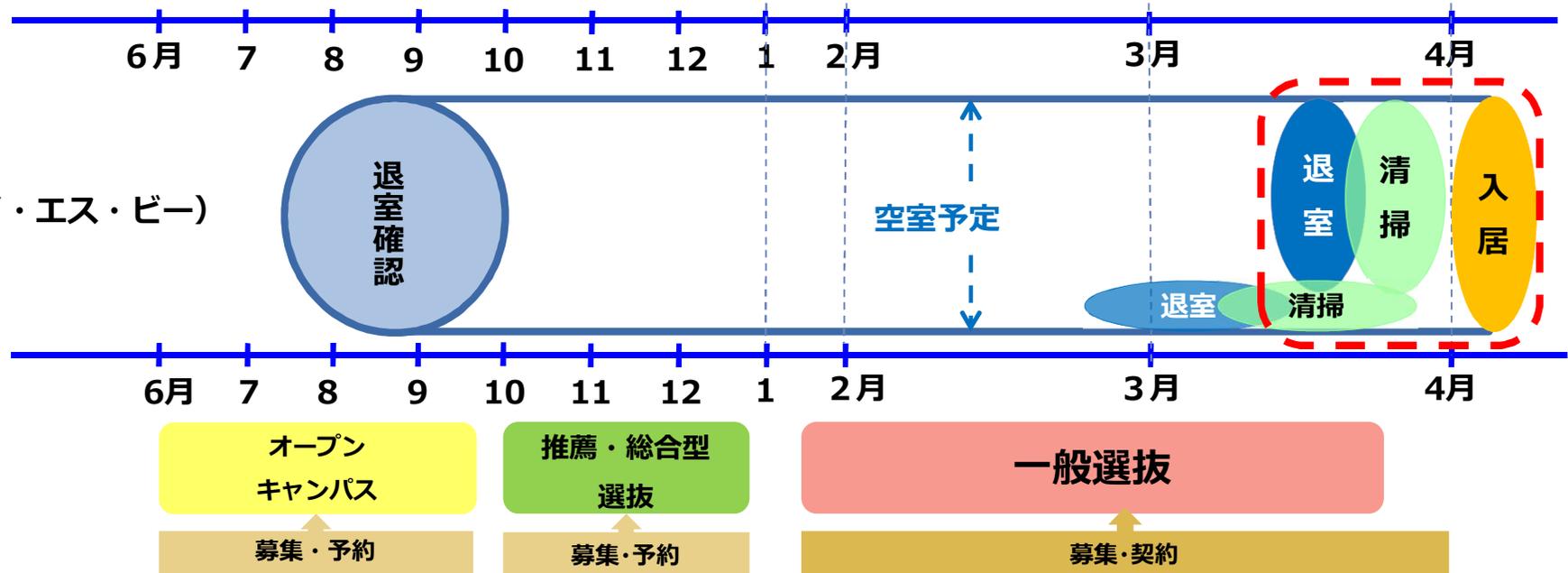
一般賃貸市場との違い

募集～入居のタイムライン

(一般賃貸)



(ジェイ・エス・ビー)



(提携先)

大学・専門学校
大学生協

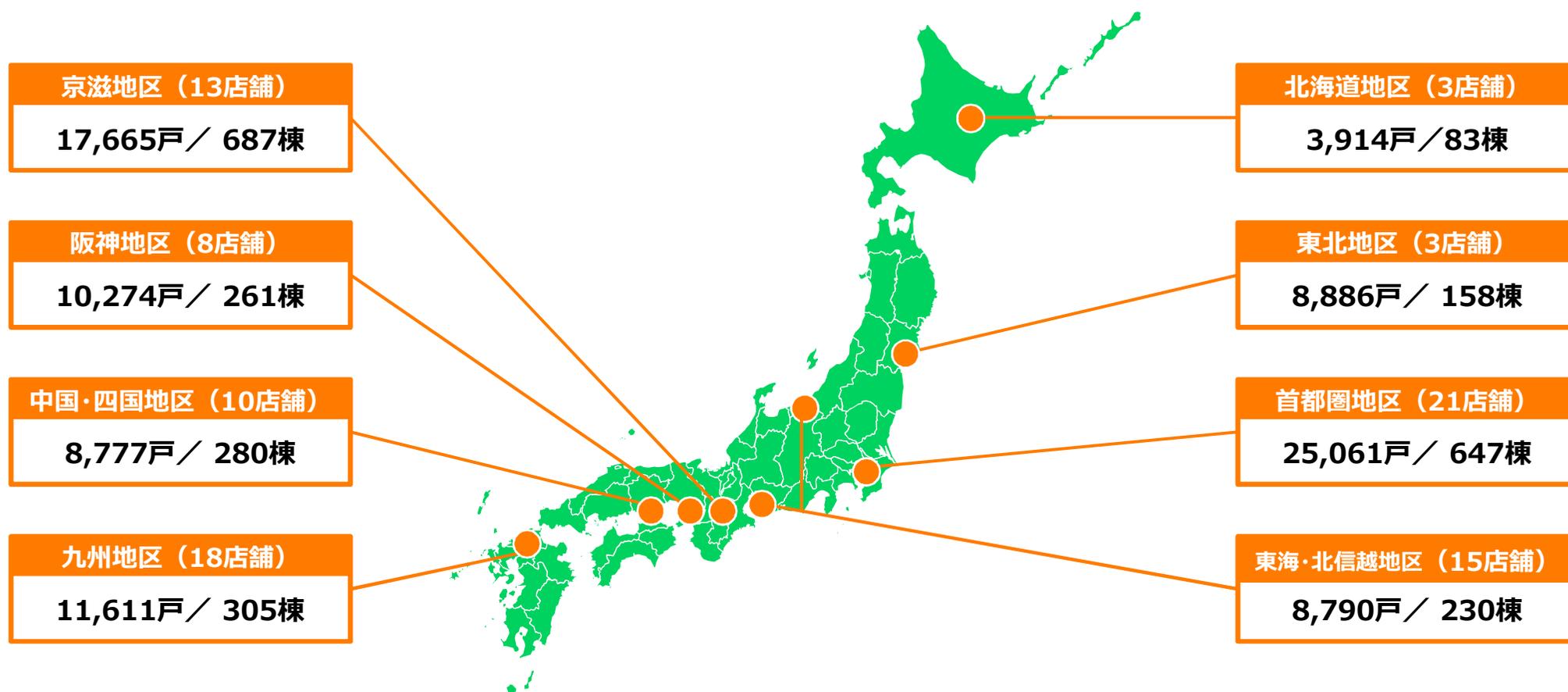
全国の大学・専門学校との提携を
活かした募集活動

- ・ 学内下宿幹旋会の開催
- ・ 学校別パンフレットの作成
- ・ 学生マンション無料体験宿泊
- ・ オープンキャンパスバスツアー など

大学生協との連携・
学生マンションの共同開発



全国的な事業展開



全国91直営店舗を展開
マンション運営・管理戸数
94,978戸/2,651棟 ※2024年4月末時点



ジェイ・エス・ビーの強み～オリジナルサービス～①

様々な工夫を凝らした取り組みにより、高い入居率の実現に寄与

1. 非対面接客ツールの活用

- 接客担当者と自宅をGoogleのWebツールで繋ぐオンライン接客の導入やUniLifeの最寄り店舗にご来店いただき、TV電話を利用して、お部屋探しが可能
- コロナ禍で移動を自粛される方や遠方で来店が難しい学生の確保に有効
- 物件内覧もスマサポシステムを導入してセルフでの見学を実現



2. 合格発表前予約システム

- 合格発表前に、無料（※一部有料）でお部屋を抑えられるサービス
- 合格発表前に部屋探しをスタートしている学生が約6割にのぼるため、学生の早期物件探しニーズを取り込むことが可能



UniLife入居者アンケート 2023より



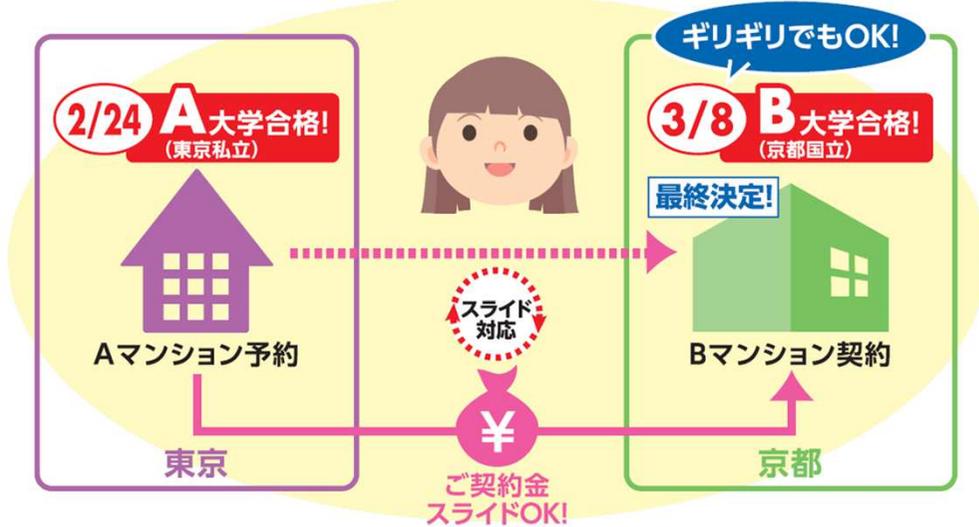
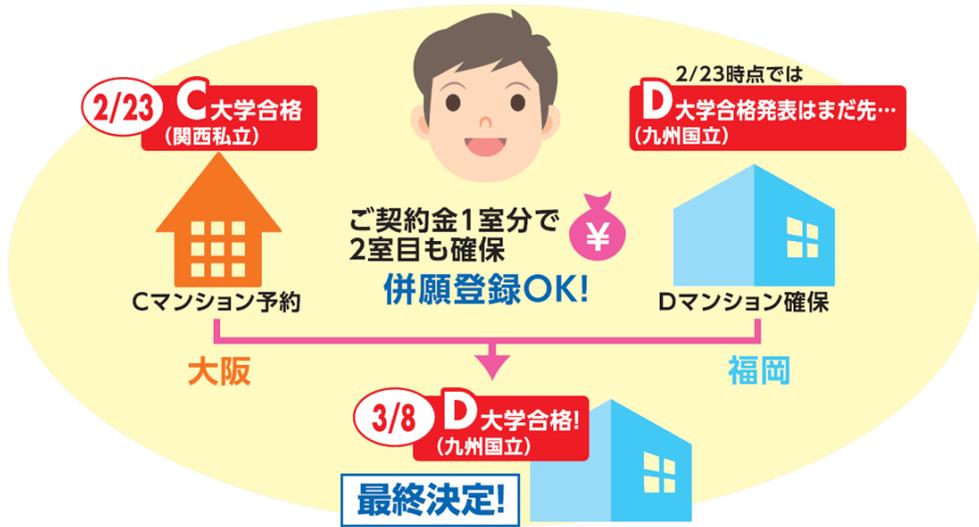


ジェイ・エス・ビーの強み～オリジナルサービス～②

受験スタイルに合わせたお部屋探し

3. 併願登録システム

4. スライドシステム



1部屋分の費用で2部屋予約可能!!

進路が不確定でも安心して予約可能!!

第二志望校対象のお部屋の契約と合わせて、第一志望校対象のお部屋を無料で確保できます。どちらの地域に進学しても、ご契約金は入居する方のお部屋へ充当されるので、無駄な費用はかかりません。※併願登録は対象のマンションに限られています。

ご契約期間開始前で、サービス対象の学生マンション同士であれば、全国どのエリアでも、他のお部屋への変更が無料で（スライド）できます。ご契約金も移動されるので、費用の面でも安心です。「スライド対応」マークが付いたマンション間で、サービスの利用が可能です。



幅広い提携ネットワーク

提携・募集協力校 全国で“約1,200校” ～ 業界トップクラス ～
全国各地の大学生協事業連合等と業務提携

■ 全国の大学・専門学校との提携を活かした募集活動

- ・ 学内下宿幹旋会の開催
- ・ 学校別パンフレットの作成
- ・ 学生マンション無料体験宿泊
- ・ オープンキャンパスバスツアー など



■ 大学生協との連携・学生マンションの共同開発

- ・ 各大学での募集活動の他、生協組合員専用の学生マンションを共同開発。今やその数は、北海道から九州まで全国で2024年4月現在、全国で251棟 10,144戸の管理実績





初めての一人暮らし

安全性・安心感

➔ **学生専用**、24時間管理（駆けつけサービス）、設備、食事付

期間限定居住

条件柔軟、出費無駄減

➔ **家具家電付デザインルーム**

自宅は離れた地域

短時間・何度も来れない

少子化

快適性、自由

決定権者は親御様

回収リスク低



安心・安全・快適

24時間サポートサービス

入居者のみなさまを24時間365日サポート!

トラブル発生!

- ・お部屋の鍵をなくした
- ・トイレの水が止まらない
- ・連絡が取れなくて心配
- ・隣が騒がしくて眠れない

※UniLife学生総合補償24の加入者は、修理対応などに伴う出張料金および作業料金が優遇されます。
※状況により対応は、翌営業日以降になる場合がございます。



充実のセキュリティ設備

ひとり暮らしにうれしい設備・仕様!

防犯対策もおまかせ! はじめてのひとり暮らしをしっかりサポート!



※設備内容はマンションにより異なります。詳しくはお問い合わせください。

暗証番号式キー
防犯ディンプルキー

防犯システム「ユニセーフ24」

非常ボタンで通報。警備会社が24時間対応!



※対象マンションは限られます。詳しくはお問い合わせください。



家具家電付きデザインルーム

手間なしラクラク新生活スタート!

家具 + 家電

家具家電の購入費用・引越しの手間を大幅カット!



ベッド



洗濯機



冷蔵庫



電子レンジ



※家具・家電などのデザイン・色・点数等はお部屋によって異なります。詳しくはお問い合わせください。

※写真はイメージです。



業界トップ企業の総合力～企画・開発力

ジェイ・エス・ビーは、長年学生マンション事業の専門業者として蓄積したノウハウ、企画、開発、賃貸、管理の高い総合力を活かして、学生等の入居者に「安心、安全、快適」な住まいを、不動産オーナーに安定的な収益を提供する

J.S.B.企画の学生マンションの規格、設備、サービスの一例

プロの目でエリアを厳選

- ・長期間にわたって高入居率が維持可能な大学周辺や通学に便利な交通機関沿線など

独自のノウハウを活用したプランニングとサービス

- ・入居者のアンケートや入居希望者へのマーケティング等の結果を反映し、間取りや設備仕様に関する最新の学生のニーズを取り入れたプランニング
- ・食事付き、家具付き、入居者イベントなど学生に人気のサービス

J.S.B.企画の学生マンションの規格、設備、サービスの一例



エントランスにはオートロックを設置



エントランス設置した防犯カメラ・モニター



家具家電付きデザインルーム



建物内の食堂スペース



入居者同時の交流の場
ユニタイムラウンジ



新入居者を歓迎する
ウエルカムパーティー

物件を核とする様々な付帯収益機会：1つの管理物件から様々な商品が派生し、収益機会を獲得

仲介手数料

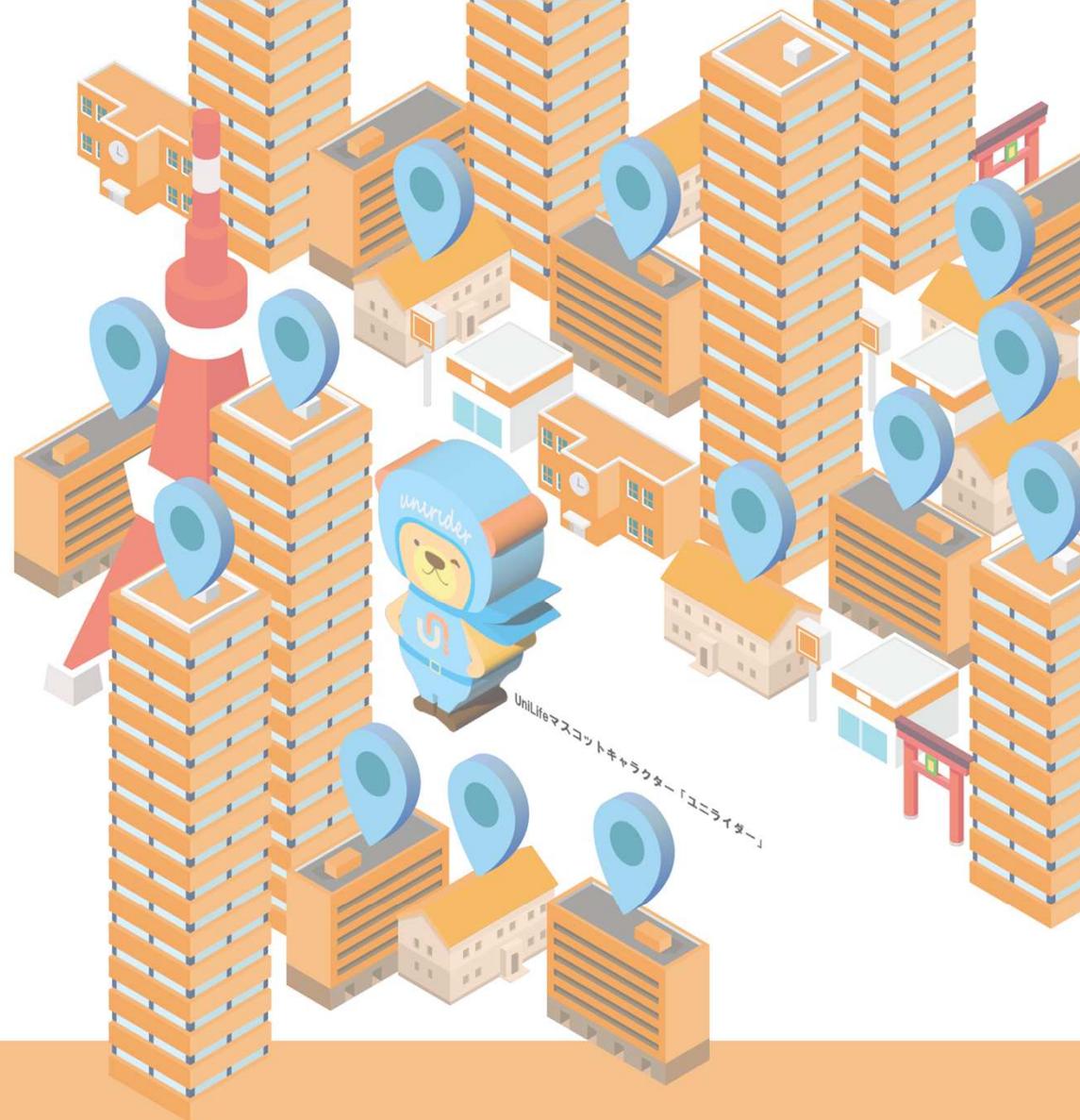
広告料

付帯商品販売

インターネット

学生総合補償

修繕売上



UniLifeマスコットキャラクター「ユニライダー」

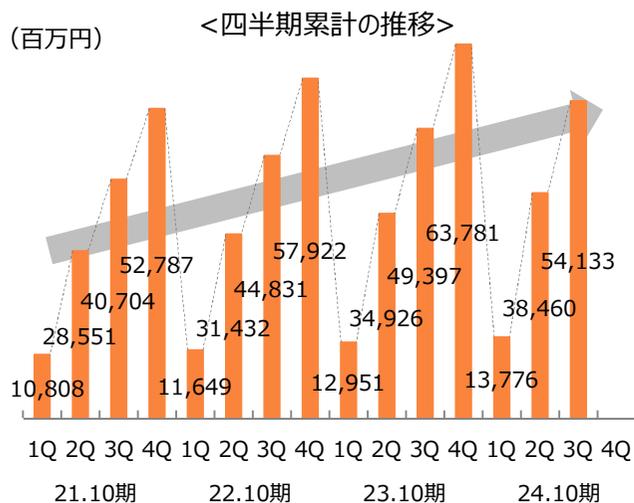
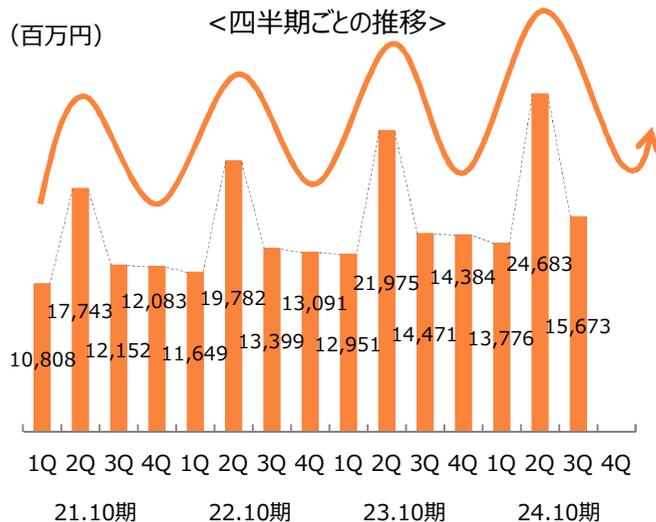
IV. 2024年10月期第3四半期概況 及び業績予測



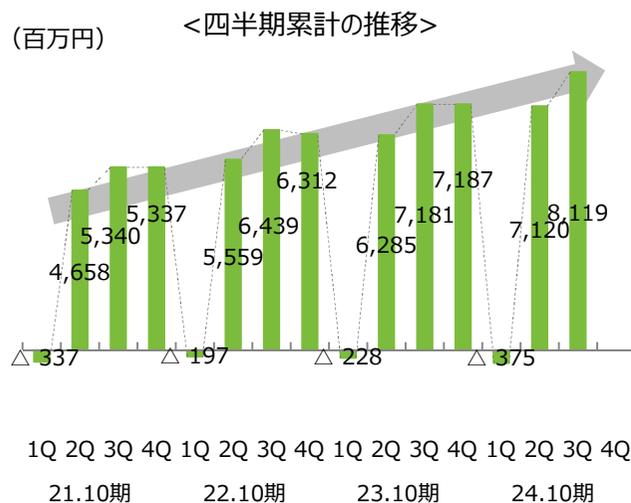
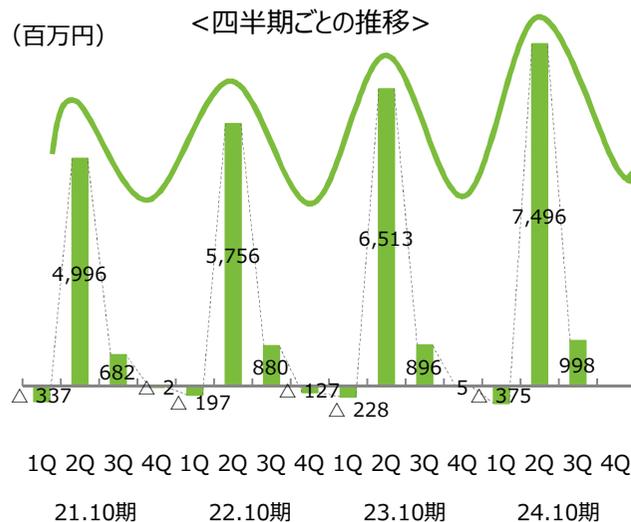
四半期ごとの収益イメージ

✓ 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・利益計上の時期に偏りが生じる

売上高推移



営業利益推移



学生マンションの入替期である第2四半期（2-4月）に売上高・利益計上が集中
第1,3,4四半期については、主に入居者募集の準備として費用を計上する期間

四半期ごとの変動はあるも、物件管理戸数増加により売上高・営業利益は着実に右上がり推移



2024年10月期第3四半期 決算の概況

- ✓ 新規物件開発は順調に進捗
- ✓ 物件管理戸数の増加、高水準の入居率確保による賃貸関連売上高の伸長
- ✓ 広告宣伝費の増加、保証家賃の増加、自社所有物件増加による減価償却費等により費用は増加
- ✓ グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う特別利益計上により当期純利益は大幅増益

	2023年10月期 第3四半期		2024年10月期 第3四半期				
	実績 (百万円)	売上比 (%)	実績 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)	
売上高	49,397	100.0	54,133	100	4,735	9.6	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 自社・保証物件増加に伴う家賃・礼金等の増加
売上原価	39,296	79.6	42,896	79.2	3,599	9.2	
売上総利益	10,100	20.4	11,236	20.8	1,135	11.2	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 管理物件増加による保証賃料の増加 ➤ 自社所有物件に伴う減価償却費等の増加
販売費及び一般管理費	2,919	5.9	3,117	5.8	198	6.8	
営業利益	7,181	14.5	8,119	15.0	937	13.1	<ul style="list-style-type: none"> ➤ コスト増の影響を最小限に抑制
経常利益	7,105	14.4	8,048	14.9	942	13.3	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,797	9.7	7,528	13.9	2,730	56.9	<ul style="list-style-type: none"> ➤ グランユニライフケアサービスの全株式売却に伴う特別利益



2024年10月期 連結業績予想

- ✓ 物件管理戸数 約94,000戸 想定
- ✓ 入居関連費用の体系見直しによる影響は通期では解消見込み
- ✓ 原材料価格等の高騰を背景に、一定のコスト高を想定
- ✓ グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う特別利益計上により当期純利益は大幅増益

	2023年10月期		2024年10月期 業績予想			
	実績 (百万円)	売上比 (%)	予想 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)
売上高	63,781	100.0	68,652	100.0	4,871	7.6
売上原価	52,408	82.2	56,446	82.2	4,038	7.7
売上総利益	11,372	17.8	12,205	17.8	833	7.3
販売費及び一般管理費	4,185	6.6	4,656	6.8	471	11.3
営業利益	7,187	11.3	7,549	11.0	362	5.0
経常利益	7,073	11.1	7,380	10.8	307	4.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,775	7.5	7,058	10.3	2,283	47.8
設備投資額 ※	10,876	-	8,680	-	△2,196	△20.2
減価償却費	1,429	-	1,678	-	249	17.4

- 物件管理戸数増加
- グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う売上減少

- 物件増に伴う家賃及び減価償却費等増加
- 食材仕入高増加

- グランユニライフケアサービスの株式譲渡に伴う特別利益約29億円

- 自社物件開発とDX化推進等の成長投資の加速

※ キャッシュ・フローベースでの数値を記載



株主還元

株主還元

- ✓ 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置づけ、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上で、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針としております。
- ✓ 配当につきましては、安定的かつ継続的な配当と業績に応じた利益還元の両立を重視し、連結総還元性向20%を目標に毎期の配当額を決定することといたします。
- ✓ また自己株式の取得につきましても、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いたします。
- ✓ 今後も中長期的な視点に立って、成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入することにより、持続的成長と株主価値の増大に努めてまいります。
- ✓ 内部留保資金については、今後の持続的成長のための投資資金として活用する予定であります。

株主還元額/1株当たり配当金

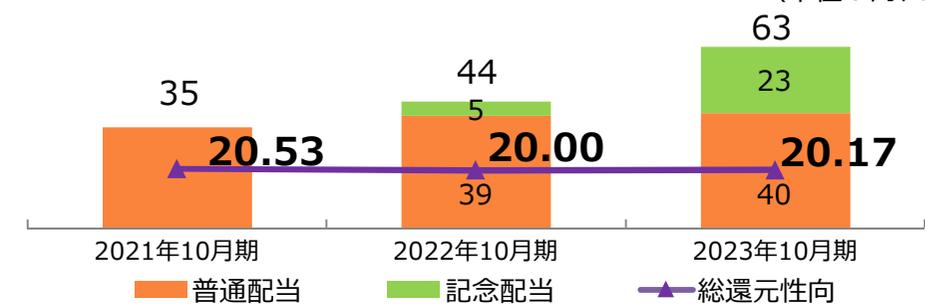
株主還元額

(金額単位：百万円)

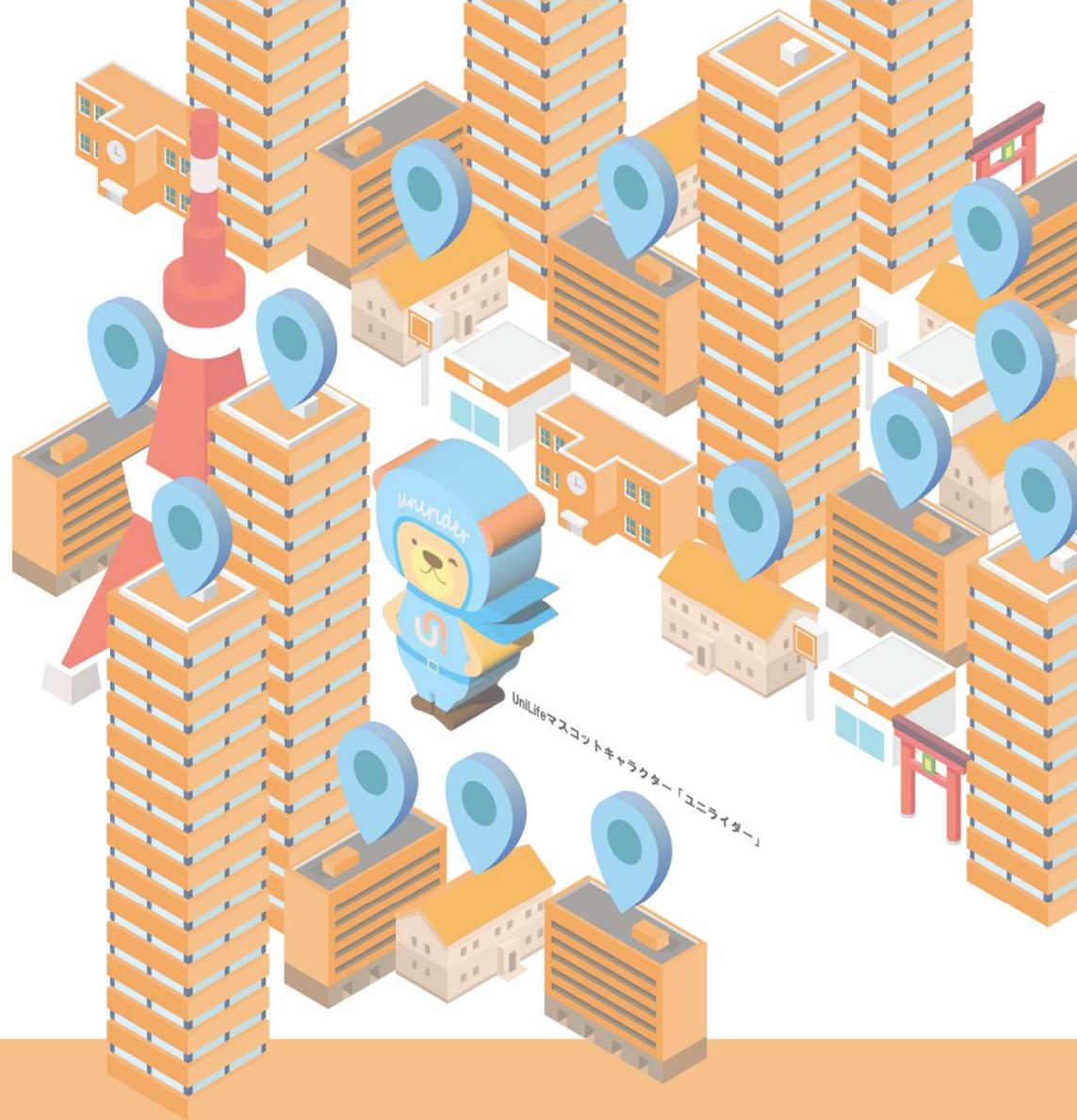
	2021年 10月期	2022年 10月期	2023年 10月期
配当金総額	367	461	663
自己株式取得	299	399	299
合計	667	860	963

1株当たり配当金/総還元性向

(単位：円、%)



(2023/11/1を効力発生日として1：2の株式分割実施、上記配当金額は分割前)



V. 成長戦略

2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」 /新中期経営計画「GT02」の位置づけ



経営理念

豊かな生活空間の創造

私たちは、「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」に配慮した豊かな生活空間の創造を目指し、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に、おもてなしの心と笑顔で貢献いたします。

2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」

2030年の「ありたい姿」

存在目的/大義 (Purpose)

未来を開拓する「健全な若者の育成」を通じて、魅力溢れる社会を創造するグローバルトップブランド UniLife

「豊かな生活空間」のDisruption

「学び・成長・つながり」を生むリアル空間へ再創造

**「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
人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
「UniLife」はグローバル・トップブランドへ**

新中期経営計画「GT02」（2023.11-2026.10）

「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

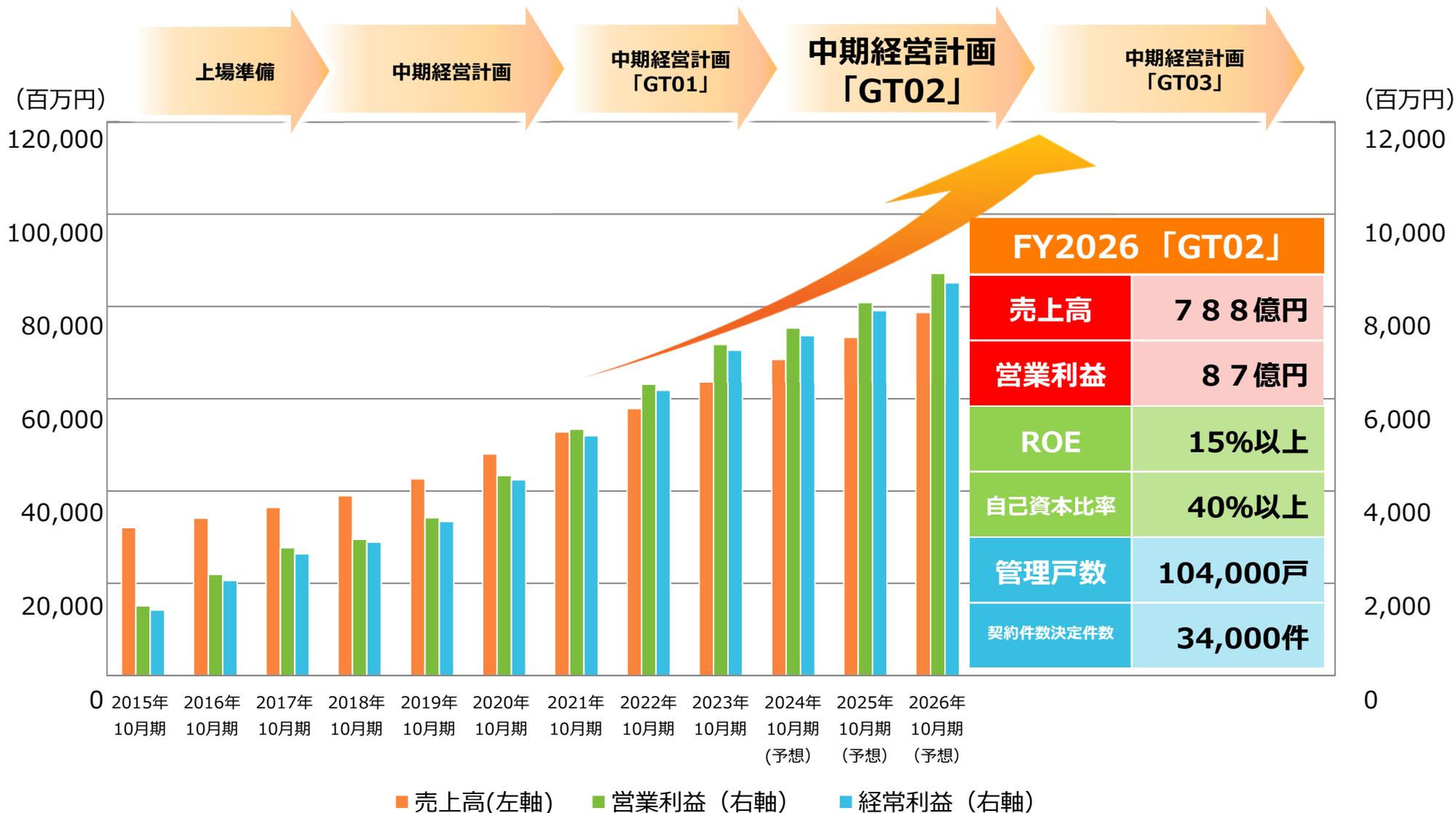
「社員全員の経営」

チームワークをより強め、一人ひとりの知識を活かし新たな知識を生み出す「社員全員の経営」



業績推移と中期経営計画「GT02」目標

売上高・営業利益・経常利益・経常利益率





中期経営計画「GT02」目標 キャピタルアロケーション戦略

GT02期間の投資総額

300億円

自社物件開発

270億円

- 自社物件開発の意義
 - 戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発が可能
 - 売却・投資回収後の借上転化により競争力の高い借上物件増
- 同業者のM&Aによるシェア拡大の推進

新規事業／DX投資

20億円

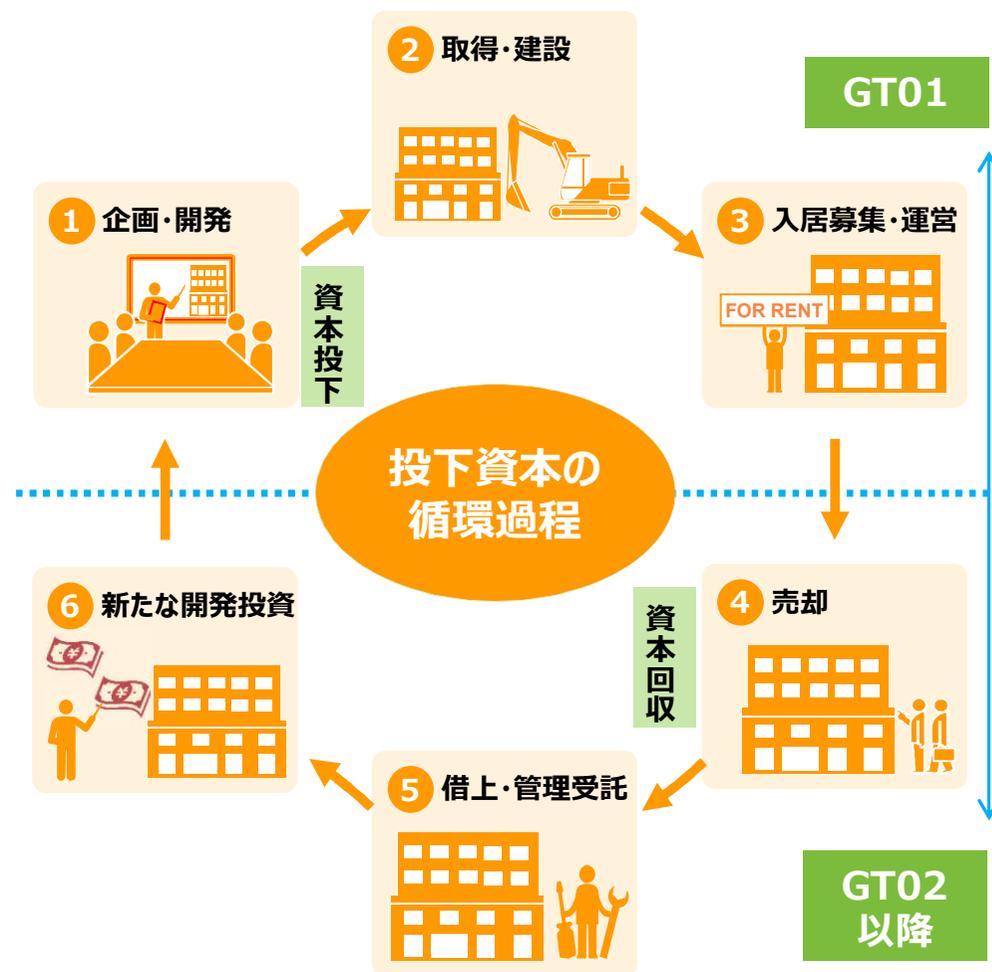
- リノベーション事業会社のM&A（気候変動対応の推進）
- HR系／教育系事業会社のM&A（オープンイノベーション推進）
- BPRシステム投資（電子化と自動化の推進）
- AIシステム開発／システム会社のM&A（生成/分析AIの活用）

サステナビリティ／更新投資

10億円

- 気候変動対策投資（GHG測定・削減設備、学生との共創）
- 人的資本投資（人事制度の再構築）
- 防犯カメラシステム入替/店舗内装工事／自社物件改修工事

自社物件開発の流れ

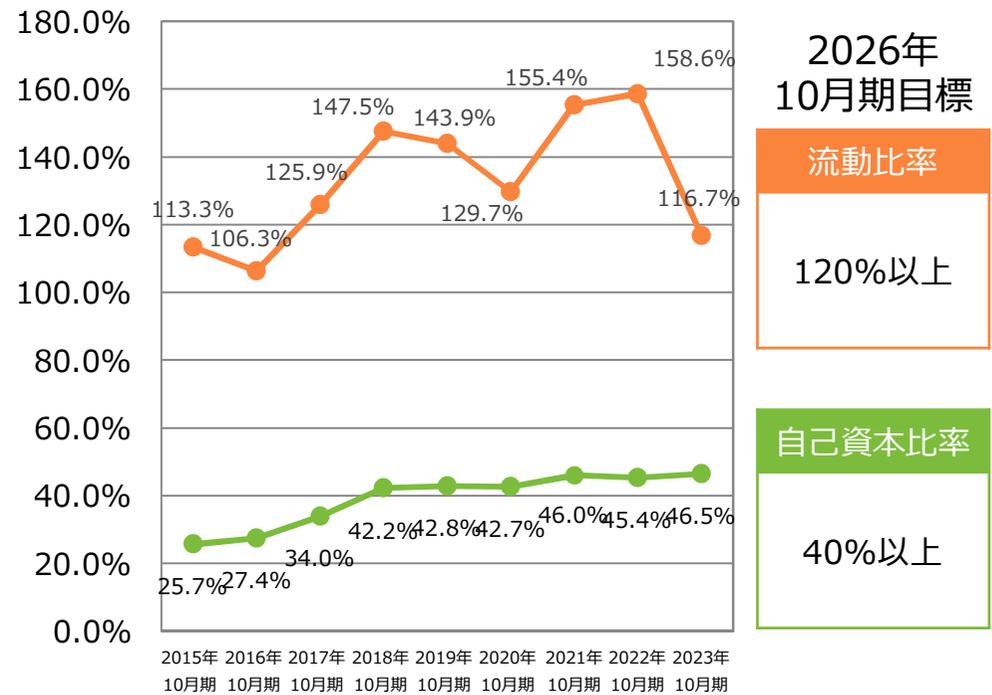
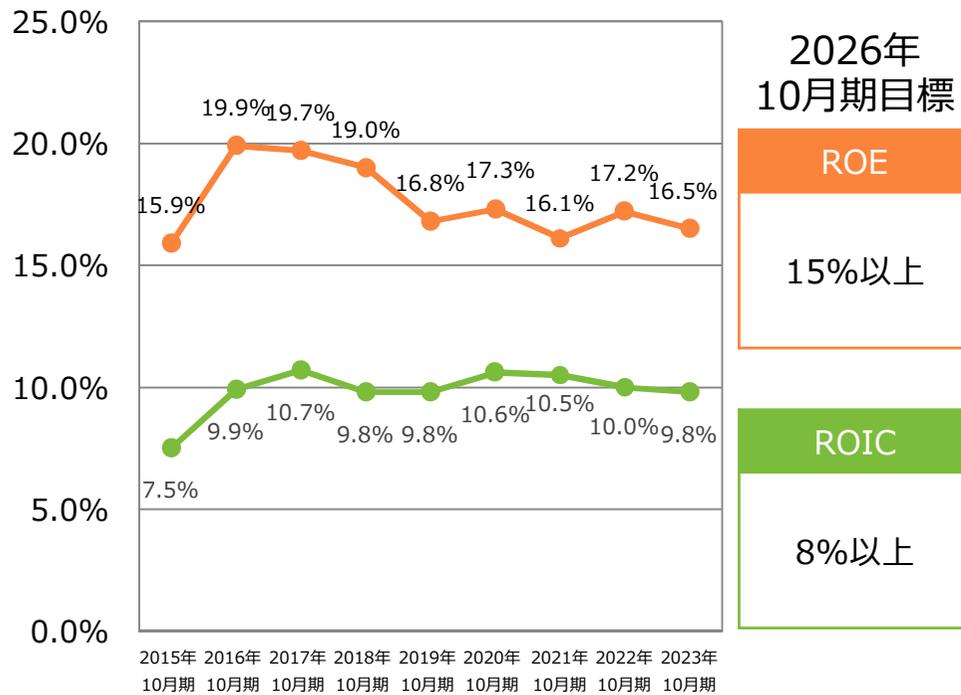




業績推移と中期経営計画「GT02」目標 資本効率/財務安全性

ROE・ROIC

自己資本比率・流動比率



—●— ROE —●— ROIC

—●— 自己資本比率 —●— 流動比率

自社開発の推進等の成長投資により資本効率指標は一時的に低下見込み
資本コストを意識した経営の徹底



事業戦略目標

東証2部上場

東証1部指定

東証プライム移行

株式上場準備～2017

- 学生マンション業界トップクラス
- 内部管理体制の整備
- 中長期経営方針の策定

強固な経営基盤の構築～2020

- 主力の学生マンションで収益力向上
- サービス付き高齢者向け住宅で成長ドライバーを確立
- 組織力強化
- 基幹システムの刷新

GrowTogether2030

- 「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
- 人間性とテクノロジーの融合による、ジェイ・エス・ビーだけの価値創出
- 「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

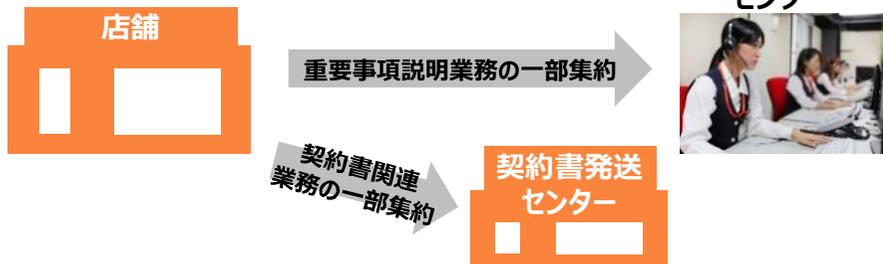
	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
不動産賃貸管理事業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ アフターコロナを見据えた『ウイズコロナ』最重要課題DX化の推進 ▪ バリューチェーン強化 ▪ 学生の価値創造を意図したビジネス拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 最重要課題～業務改革と組織改革による両利きの経営実行基盤の構築 ▪ 『アフターコロナ』～人間性とテクノロジーの融合AI（生成/分析）の活用バーチャル店舗の開設 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 『アフターデジタル』～DXの更なる推進と人間性をより重視したサービスの再構築 ▪ 地域/ECO×学生マンション ▪ 仮想空間上での不動産事業 ▪ 海外事業スタート ▪ CVCの運用 ▪ 学生向け総合サービスプラットフォームへ
高齢者住宅事業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 高齢者住宅の公民館化 ▪ 高齢者所有不動産の利活用 ▪ 在宅生活支援の拡充⇒ 高齢者住宅事業のカーブアウト 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 環境配慮型学生マンションの展開 ▪ リノベ事業の確立 ▪ 海外市場調査 ▪ CVCの組成 	
新規事業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 新たな若者成長支援サービス開始 ▪ HR事業プラットフォームの提供開始 ▪ 留学生、外国人材の活躍促進 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 若者成長支援サービス事業モデル確立 ▪ 全国へのHRサービス提供開始 ▪ 新ブランド創出によるビジネスサイクルの補完（小・中学生+大学卒業後） 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 若者成長支援サービス事業モデルのブラッシュアップと更なる拡充 ▪ 若年層までのビジネスサイクルの完成 ▪ HRプラットフォーム第一号者へ



業務改革・人的資本への取り組み進捗

業務改革への取り組み進捗

不動産賃貸管理事業における改革



- 重要事項説明業務の一部をお客様サポートセンターに集約
- 契約書発送センタープロジェクトを発足。来期より実稼働を予定
→店舗がコア業務に専念できるよう改革進展
- 水回り・鍵関係の駆け付け対応の一部を試験的に外注化
- 入居者様とのコミュニケーションツールの導入

企画開発部門における改革

- SFAの刷新とCRM基板構築のシステム導入推進
→営業管理システム構築により営業効率化を図る

日本語学校事業における改革

- 海外の日本語学校への日本語学習者の初期教育・紹介アウトソーシング活用によるコア業務への集中

バックオフィスにおける改革

- 年末調整業務のアウトソーシングサービス活用
- 連結会計・予算管理システムの導入推進
→コア業務に注力できる体制を構築

人的資本への取り組み進捗

新福利厚生制度の導入

制度名	概要
Welcome J-ベビー♪制度	結婚および出産に祝い金
これからもご一緒に♪制度	長期勤続社員への報奨金の充実
ピンクリボンWoman制度	乳がん・子宮がん受診を会社負担で実施
kids・レスキュー制度	「子の看護」による特別休暇（有給）を新設
おかえりジョブ・リターン制度	出産・育児を理由に離職した社員が復職しやすい就労環境の整備
一緒にがんばろう制度	仕事と治療（がん治療、人工透析など）の両立を可能とする出勤体系の整備

従業員のエンゲージメント等のスコア化とその向上

- エンゲージメントスコアを導入し従業員満足度向上を目指す

宅建士資格取得支援制度の拡充

- WEB講座受講料、テキスト代等の補助やメンター制度の実施
→業務知識の向上、法令遵守の強化へ

奨学金返済補助制度の導入

- 奨学金返済中の新卒採用社員に返済補助
→福利厚生の充実と優秀な新卒学生の採用を図る

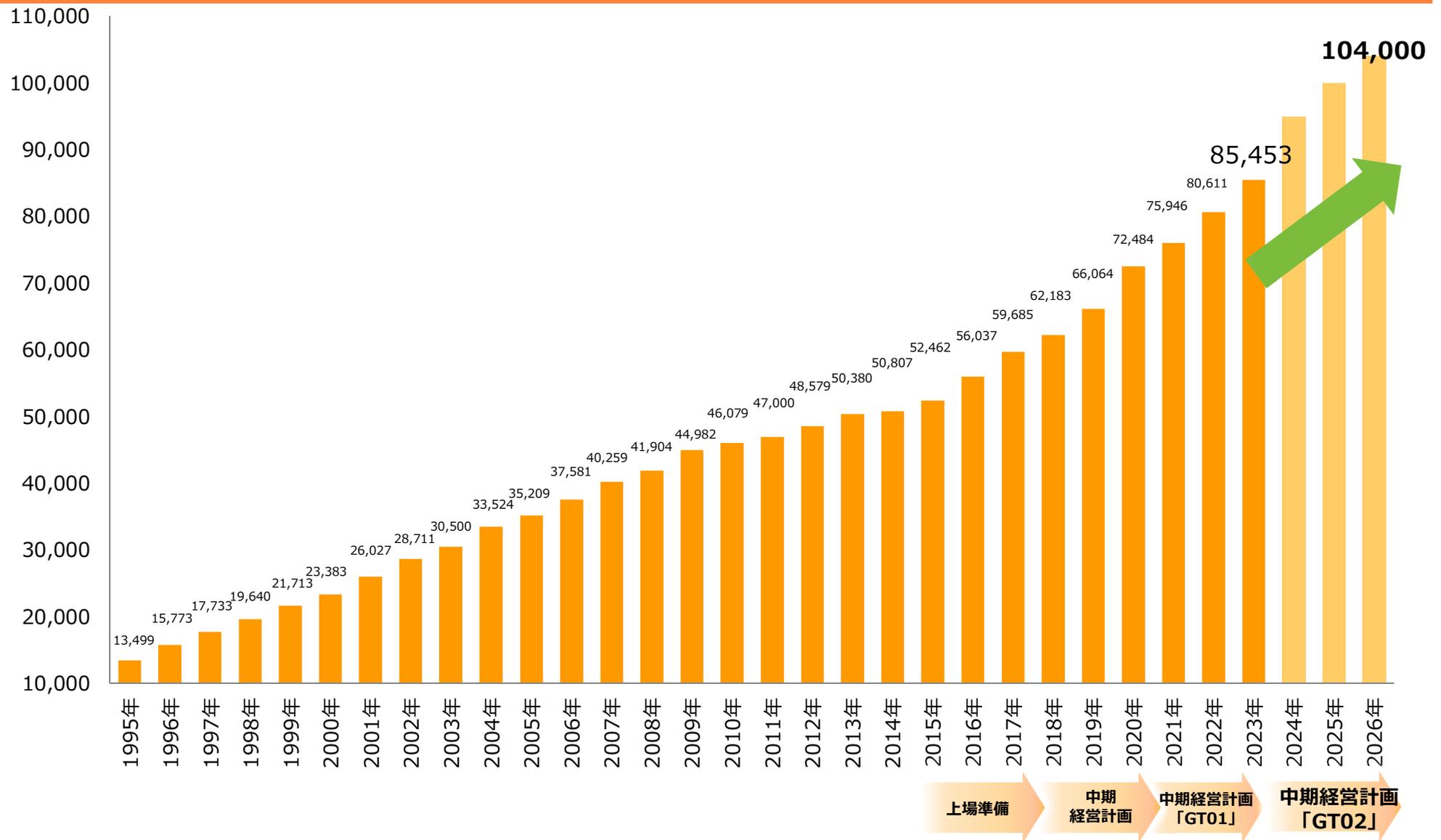
社員持株会制度の拡充

- 社員持株会の奨励金付与率の引き上げ（5%→20%）
→従業員が業績や株価を意識した風土づくり



業績推移と中期経営計画「GT02」目標 管理戸数

管理戸数 「GT02」 目標 104,000戸





不動産賃貸管理事業の施策 - 企画



大学寮(大学敷地内)への積極投資

環境配慮型マンションの標準化(BELS評価)

Uni E'terna 長崎文教グローバルハウス (全305部屋)

学生会館Uni E'meal 福井花月 (全73部屋)



「BELS」
建築物省エネ法第7条に
基づき建築物の省エネ性
能を表示する第三者認証
制度

長崎大学の協力のもと、長崎大学生協と共同募集・共同管理

新築物件の省エネ設計推進、既存物件の改修により
環境配慮型マンションの標準化へ

Uni E'terna 山口吉田学生会館ANNEX (全100部屋)

食事付き学生マンションの積極展開



学生会館Uni Consonance KBN (宮崎市) (全104部屋)

山口大学の協力のもと、山口大学生協と共同企画・共同募集・
共同管理を行った1号館が人気であり、別館を建設

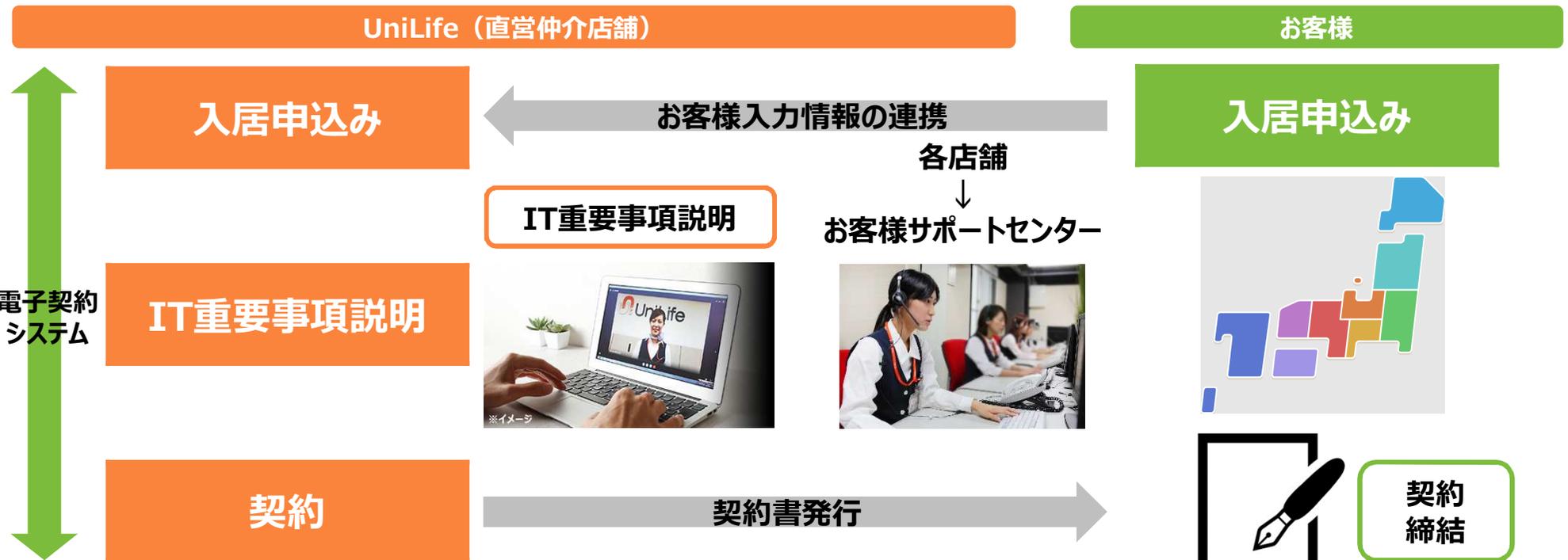


大学とのネットワークを生かして開発強化

宮崎県に当社食事付き学生マンション初進出
宮崎県初の出店となる「UniLife宮崎店」併設



IT重要事項説明の拡充



IT重要事項説明を、「お客様サポートセンター」にて集中的に対応

「お客様サポートセンター」対応件数 **10,964件**
(2023.10~2024.3)

IT重要事項説明の高度化、効率化がさらに進展

「お客様サポートセンター」 IT重要事項説明実施率 (*)	
2022年10月~ 2023年3月	2023年10月~ 2024年3月
28.2%	39.6%

(*) IT重要事項説明実施件数/
IT重要事項説明引受可能物件成約数



不動産賃貸管理事業の施策 - メンテナンス/ファシリティ



アプリ導入

入居者向けアプリ導入

入居者

2024年4月より導入
「住まいサポートアプリ」totono」



チャットを通じた入居中の困りごと相談の受付等、入居者様への付加価値提供を目指す

スポットワークサービス試験導入



管理業務の効率化、コスト削減

環境に配慮した設備導入の提案

既存マンションに対する太陽光発電設備導入、Low-Eガラス(*)導入の提案中

マンションの付加価値向上
気候変動対策への貢献

(*)ガラスにコーティングされた膜が熱を吸収・反射し、夏の暑さを和らげ、冬の暖房効率を高める等、室内の快適性を高めるガラス

廃食油のリサイクル活用



廃食油の提供

リサイクル業者

燃料用リサイクル

鶏・豚飼料用原料
向けリサイクル

提供した廃食油は100%リサイクル

フードロス削減の取組みと見える化

喫食需要予測

AI活用

調理

真空保存等
による食材
期限延長

食材未利用部位・食べ残し

バイオ処理

フードロス

生ごみの自家処理



生ごみ処理機

学生会館NNB九大スクエア、
学生会館 Campus Terrace
新宿百人町に導入

フードロスの極小化、資源化へ

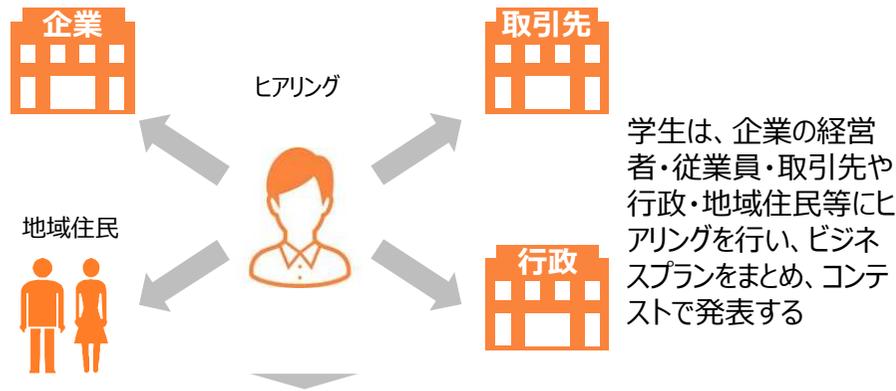


「新価値創造 学生マンション」への取り組み

福岡大学経済学部専門科目「ベンチャー起業論」への参画

福岡大学経済学部専門科目「ベンチャー起業論」への参画

- 学生が企業とプロジェクトチームを発足させ、共同で企業の課題解決などに取り組む科目



ビジネスプランまとめ、コンテストで発表

→学生が自分の人生におけるビジョンやミッションを見つけ、企業や社会の課題発見・問題解決などを行うことで、情熱を持って社会で行動でき、幸せに生きることができる学生を増やすことを目的とする

<2024/5/18 結束会の様子>



武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮開設

武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮開設

学生会館ラティエラアカデミコ三鷹



【武蔵野大学が教育寮として利用】

- 2024年春より当社で運営を開始した食事付き学生マンション「学生会館ラティエラアカデミコ三鷹」内に武蔵野大学アントレプレナーシップ学部の教育寮が開設されました。同学部は、実践重視のカリキュラム、現役実務家教員による伴走、多くの起業家や仲間たちとの対話を通してアントレプレナーシップを育てています

【ジェイ・エス・ビーの学生支援／起業家精神の育成】

- 武蔵野大学とジェイ・エス・ビーは連携し、起業家精神を育む同学部への学生支援として寮費の補助を行うと共に、入居学生の学び・成長・つながりの場となるよう、寮生以外の入居学生や地域住民も含めたイベント企画などの取り組みを今後、検討していきます



ESGへの取り組み

経営理念

豊かな生活空間の創造

私たちは、「安心・安全・快適・環境・健康・福祉」に配慮した豊かな生活空間の創造を目指し、健全な若者の育成と魅力溢れる社会の実現に、おもてなしの心と笑顔で貢献いたします。

Social : 学生支援への取り組み

■ 学びのマンション"プロジェクト

→学生マンションの食堂スペースを使い、地域の子供たちを招いての交流や、食育・フードロステーマにしたイベント『楽しく学ぼう！もぐもぐ食堂』を開催



もぐもぐ食堂(学生会館 エスリード カレッジゲート長瀬_2023.12.2)

⇒学生マンションを単なる住居ではなく、「学び・成長」の場として捉え、若者の人間力・社会人基礎力の向上に繋げる

■ 令和6年能登半島地震で被災された方への支援

- 入居者向け支援
ご実家が被災され、罹災証明書をお持ちの全国の当社管理物件にご入居中の方 → 最大6ヶ月間、家賃2万円を減額
- 新入生・在学生向け支援
ご実家が被災され、罹災証明書をお持ちの方 → 仲介手数料無料
- 災害義援金300万円を寄付

Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

■ Release⇔Catchプロジェクト

-古着の回収→循環・再利用の仕組みを構築し、リユース文化を醸成



仕分 → 活用

古着の循環・再利用へ

■ 循環フェス主催企業の一員に

-古着の回収及び交換会に従事



循環フェス(京都市内_2024.4.7)

■ 学校での衣類回収・販売支援

-京都橘中学・高校にて、生徒による古着の回収及び販売を支援

Governance : 企業価値最大化に向けて

■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 中期経営計画『GT02』において、BPR、DX、BPOを3本柱とする業務改革を進めるとともに、重要項目の一つとして事業ポートフォリオマネジメントを設定し、総額300億円のキャピタルアロケーションの方針を定め、高齢者事業部門を譲渡する形で事業ポートフォリオの見直しを行いました
- 従来よりグループ全体の加重平均資本コスト(WACC)を把握し、資本コストに基づく意思決定を重視しております。中期経営計画『GT02』において、収益性及び効率性を測る指標としてROICを導入し、WACCを上回る資本効率を目指し、「ROIC経営」の浸透を図ることで企業価値を高めてまいります



IRに関するお問い合わせ先

株式会社ジェイ・エス・ビー 経営企画部

電話：075-341-2728
e-mail：jsb@jsb-g.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。