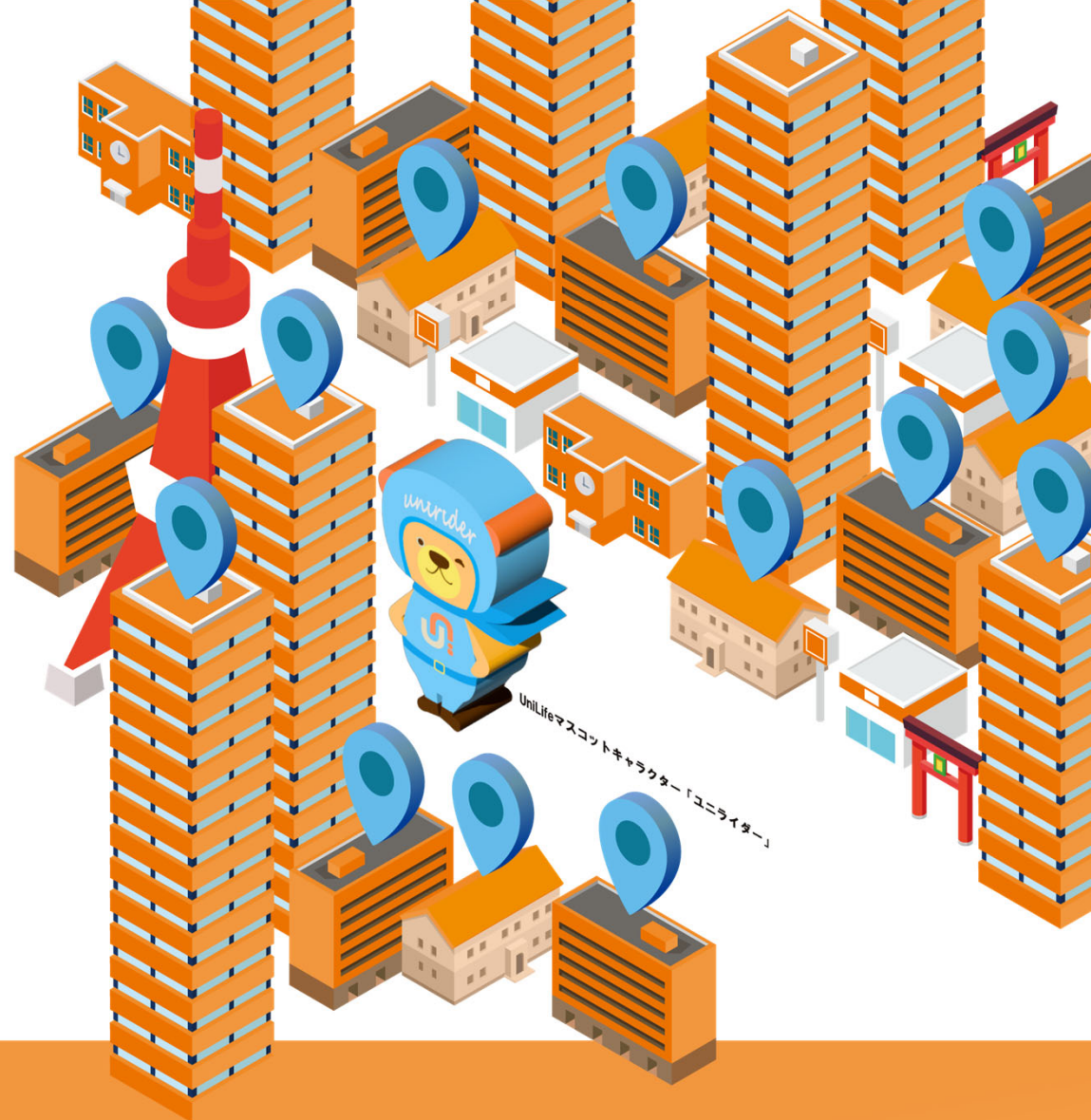


2030年長期ビジョン
「Grow Together 2030」

中期経営計画

「GT02」

FY2024～FY2026



株式会社ジェイ・エス・ビー

2023年12月14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。

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」



2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」

「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

- ✓ 学生マンションを、「自立し豊かな人間性を持つ若者を育む場」に
- ✓ 「共生創造企業」として、社会的価値を創造し続ける
- ✓ 教育・人財・ベンチャー支援を通じ、若者と社会の架け橋となる

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

- ✓ 持続的成長の源泉は「人」、多様性の尊重と相互結合の促進でイノベーションを
- ✓ デジタルテクノロジーを組み合わせた、全てのステークホルダーへの新たな価値提供
- ✓ 一人ひとりが挑戦する、「創造する組織」化

「UniLife」はグローバル・トップブランドへ

- ✓ 学生マンション事業で世界No.1、誰にも知られる存在に
- ✓ 学生向け総合サービスプラットフォームへ進化



ジェイ・エス・ビーを取り巻く環境変化

サステナビリティ

人的資本

業績に繋がる社員育成・
成長QOL向上支援
選ばれる会社になるため
の従業員満足度向上

気候変動

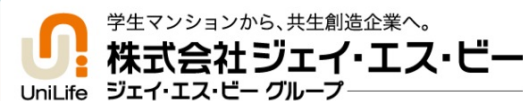
温暖化／災害増加・激
甚化、食料不足等に打
克つ事業継続性確保
環境対応商材開発

Xの時代

デジタル（D）、サステナ
ビリティ（S）、グリーン
（G）を通じたビジネス
モデルの創出・社会課題
解決・投資創出

物価高の経済

コスト高を付加価値で
克服する商材開発



選ばれる会社になるために 克服すべき課題

技術革新

課題解決に必要なデジ
タル等の科学技術親和
性向上および必要に応
じたアライアンスの獲得

人口問題

日本の少子化
世界の人口増
相反する状況への対峙

知財・技術

世界標準の獲得 競争

J-PBSAを通じて特許
等知的財産を含めた国
際的標準仕様の確立

国際情勢

ウクライナ問題の長期化・
台湾有事リスク・各地紛争・
人権問題等の理解

社会情勢



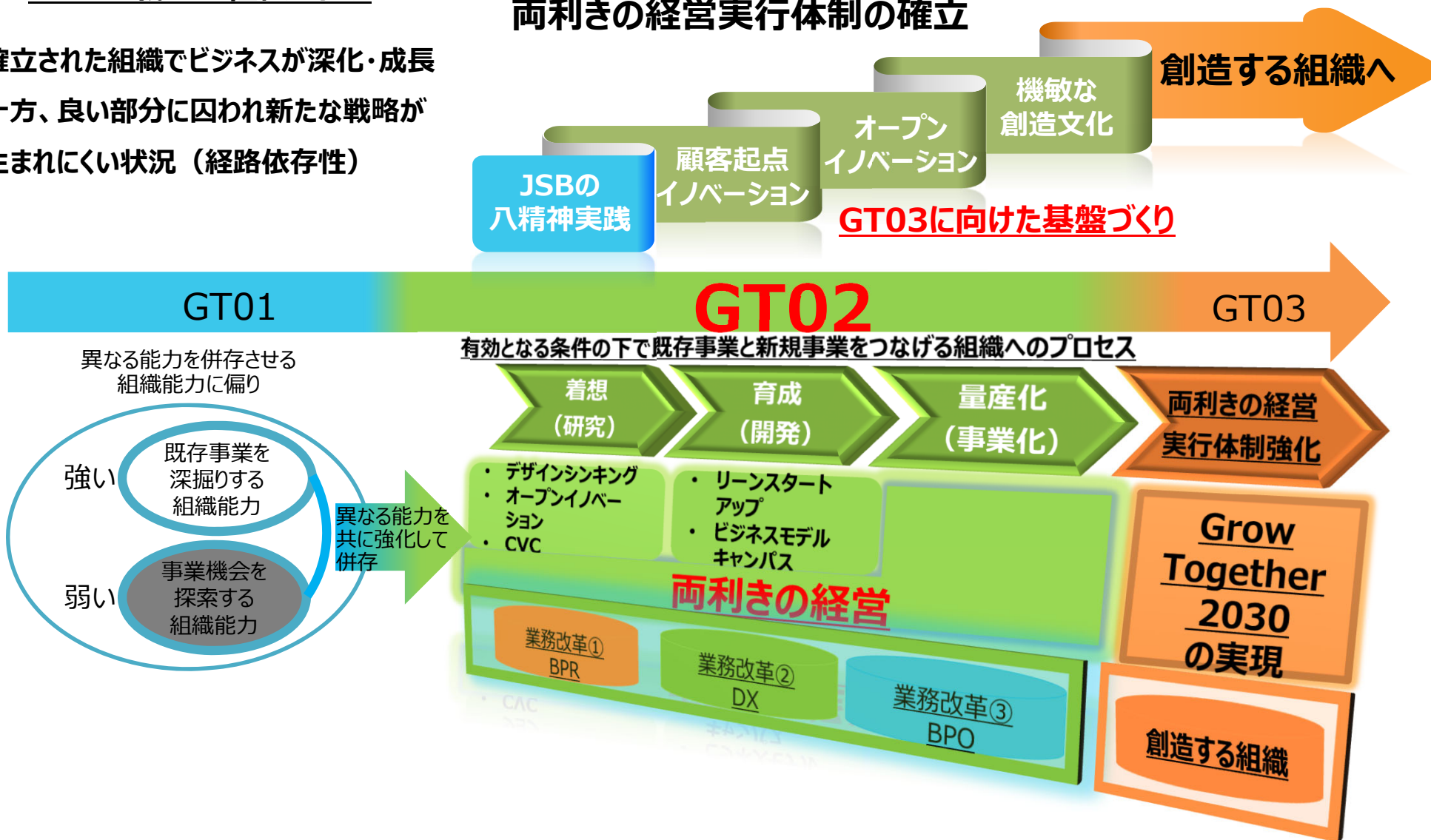
組織改革～両利きの経営実行体制の確立

GT01:戦略は組織に従う

- 確立された組織でビジネスが深化・成長
- 一方、良い部分に囚われ新たな戦略が生まれにくい状況（経路依存性）

GT02：組織は戦略に従う

両利きの経営実行体制の確立





「GT02」の重要項目および施策

① 業務改革 イノベーションを生む土壌 for “組織スラック”

- ・ 両利きの経営実現
- ・ 生産性向上

業務改革の3本柱：BPR/DX/BPO

- ・ 業務分担の改革（コア業務（社内）・ノンコア業務（社外）の区別、標準化・細分化）
- ・ 社内業務 ⇒ SSC（シェアードサービスセンター）化
- ・ 社外業務 ⇒ BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）活用によるエコシステム形成
- ・ 社員はコア業務に注力

① 人的資本	② 知的資本	③ 気候変動	④ 事業ポートフォリオ
<ul style="list-style-type: none"> ・ 人材育成 ・ 社員ロイヤリティの向上 ・ 組織エンゲージメント強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ DX戦略推進組織の編成 ・ DX関連ベンチャー投資 ・ CVC組成 ・ オープンイノベーション、アライアンス、ジョイントベンチャー活用 ・ M&A、新規事業投資 	<ul style="list-style-type: none"> ・ TCFD提言に沿った開示および経営戦略との統合 ・ 気候変動を梃にした成長機会の探索・創出 ・ ステークホルダーとの対話による企業価値向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ オーガニックグロースとM&Aグロースの両立 ・ 経営資源最適配分 ・ ROIC経営による企業価値向上 ・ 資本コストをベースとした投資意思決定 ・ ステークホルダーとの強固な信頼関係の構築
成長時間短縮の方策			

※組織スラック：企業活動を維持するために必要な量を超えた、財務的資源や人的資源の余剰分 → **イノベーションを生む土壌**



マルチステークホルダーとの共創

ステークホルダーと共創・エコシステム確立



長期的・持続的企業価値向上へ

自社の価値観や重要課題（マテリアリティ）を踏まえ、
ステークホルダーと価値共創実現に向けて計画策定・実行

業務改革

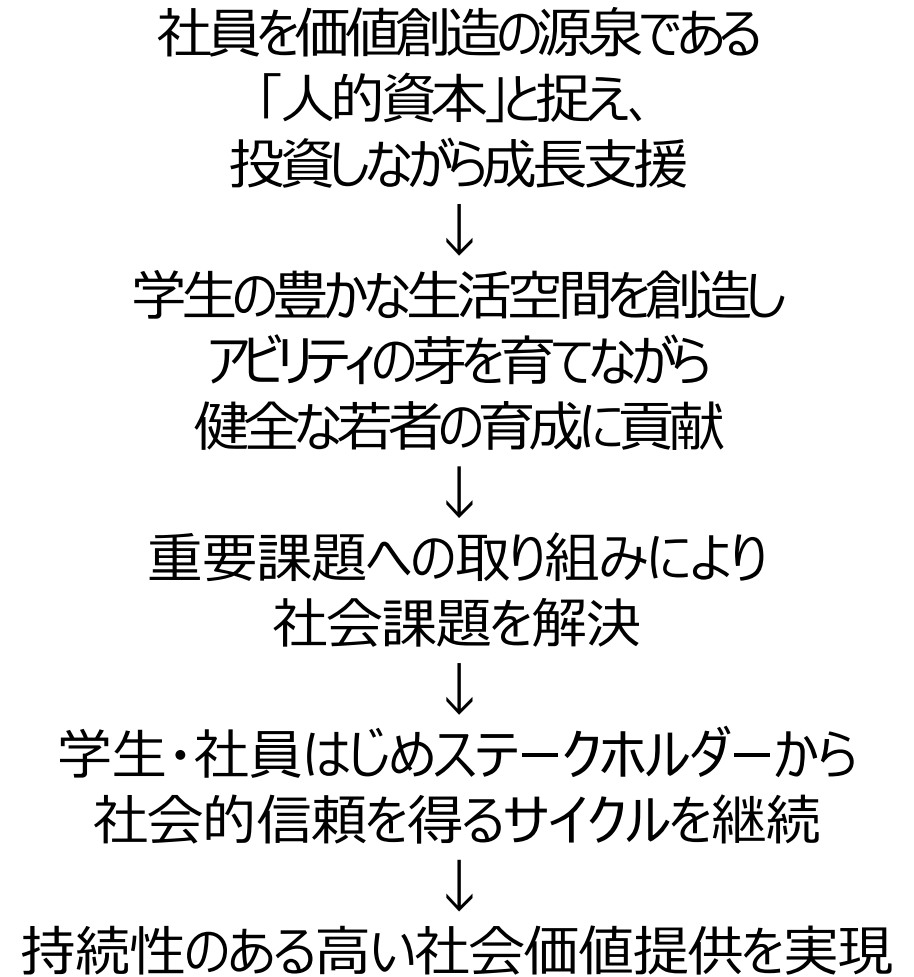
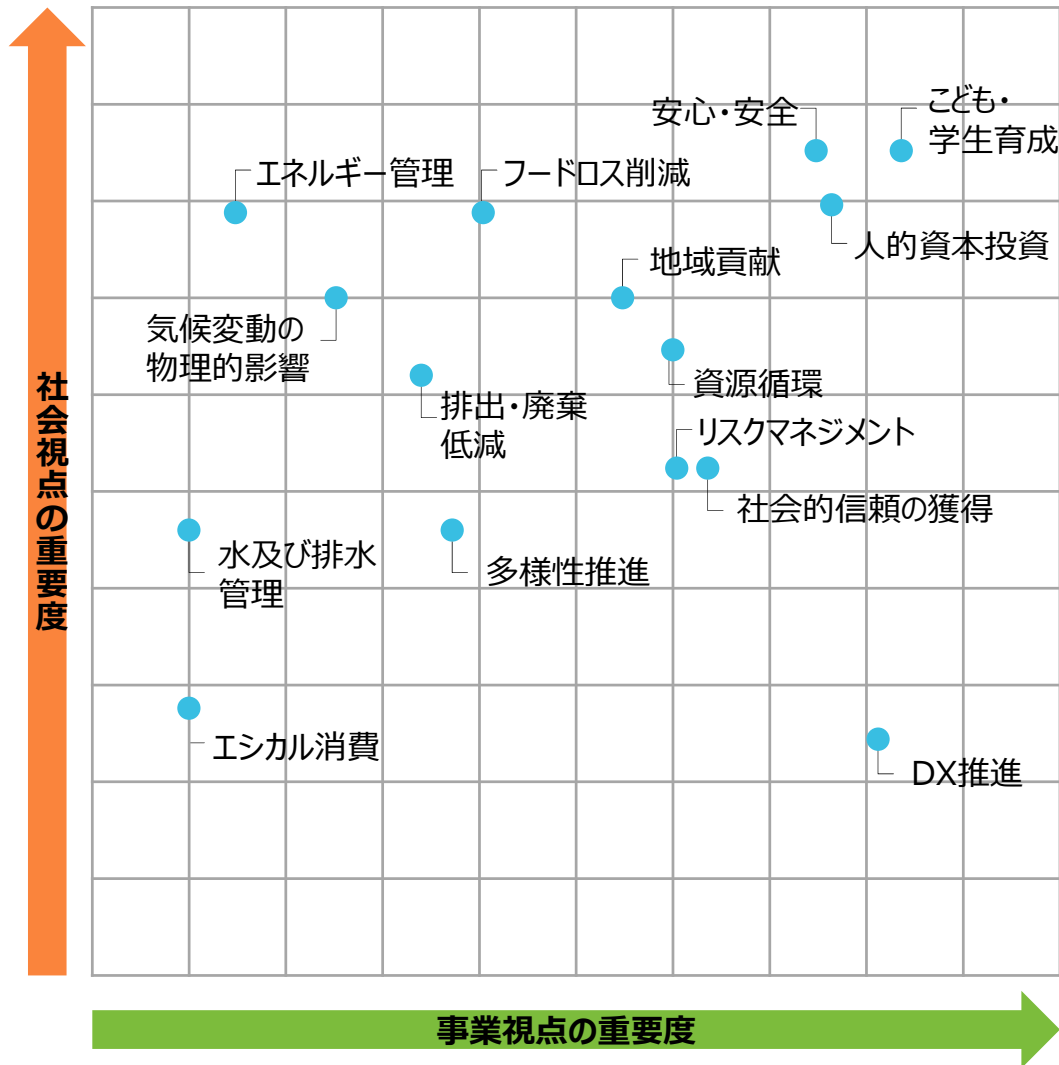


戦略実行の組織基盤確立へ



社会への長期的な価値提供に向けての重要課題（マテリアリティ）の特定・目指す姿

マテリアリティ・マップ





① 人的資本－人的資本への投資、人材戦略

コンセプト

従業員は資産である ～社員が笑顔でチャレンジの舞台へ立てる企業に～

ジェイ・エス・ビーの 八精神

1. 困難にこそ立ち向かおう
2. 仕事はとことん楽しもう
3. 常にベストを尽くそう
4. 心を込めてもてなそう
5. 既成概念を捨てよう
6. 自覚をもってルールを守ろう
7. グローバルな視点を持とう
8. 社会に貢献できる人になろう

バリュー (VALUES)/大切にしているもの

- 衝動をカタチに
(一人一人の挑戦と創造ができる“場”を)
- Welcome Trial&Error
(挑戦の先には、成功か成長のみ)

方針

- 挑戦を推奨する組織風土の醸成
- ダイバーシティ・インクルージョンの推進
- 教育研修制度の充実
- 生活と仕事の調和 (新しい働き方に対応)
- 社員エンゲージメントの向上

人事制度

- ・個々のスキルに基づく登用 ・多様な人材受入
- ・様々な働き方への対応
- ・ジョブ型等のキャリアパス追加

教育研修制度

- ・経営層教育 (リーダー育成) 強化
- ・リスクリテラシー充実
- ・ITリテラシー向上 ・外部研修活用

職場環境

- ・組織風土改革推進 ・エンゲージメント向上推進
- ・電子化促進 ・リモート化推進 (オフィス効率化)

開示・体制

- ・Cガバナンスコード対応 ・人的資本開示対応
- ・社内リーガル体制整備 ・内部監査体制強化





②知的資本－経営資源・無形資産等の確保強化

知的（技術）資本への投資

- ・DX戦略推進部門の組成と各部署へのDXリーダー配置
- ・DX関連ベンチャー企業への投資
- ・CVC組成

DXの目的（DX＝組織のあり方を根本的に変える取り組み）

デジタル技術を継続的に活用してビジネスのあらゆる領域に取り入れ、顧客体験の向上とコスト削減の両方を実現することによって競争優位性を築くこと

データドリブン文化醸成

- ・定量的文化の定着
- ・データ分析部門の育成
- ・データ・感性を両立させた文化創生
- ・技術や工夫を交えた情報のデータ化実践

人的資本／M&A連動

- ・ITリテラシ・スキルレベルの向上・業務スピード底上げ
- ・グループのシステム管理・開発能力の維持・向上
- ・自社開発と外注を使い分け経営戦略の幅を広げる
- ・継続して先端知見を得られる仕組みの構築

人的資本／内部統制連動

- ・IT機器／システムの網羅的なロギング
- ・現状の運用に合わせた統制の適切な見直し
- ・システムセキュリティ・IT統制についての知見の底上げ
- ・実効力のあるIT統制、必要リソースの確保





③気候変動－気候変動等のESGに関するリスクと機会の認識

リスク・機会の項目	大分類	中分類	小分類（リスク・機会の項目）	リスク・機会の要因	2℃シナリオ	4℃シナリオ	事業への影響	
①	移行リスク	政策と法	①炭素税徴収、関連運用コスト増加	新規物件開発・既存物件維持	○		炭素税負担による自社負担のエネルギーコスト増加 炭素税負担による資材調達コスト増加	
②		技術・評判	②ビジネスの停滞・退化	ZEH・ZEB等の低排出物件の不採用	○		顧客・社会のニーズの変化に対応できない物件の入居率や家賃低下に伴う売上高の減少、物件評価額の低下による減損	
③	物理リスク	急性	③物件被害	自然災害の激甚化や増加		○	自社管理物件の修繕費や保険料等の災害対応コストの増加 使用・収益不能物件の発生および被災リスクの高い物件の入居率低下・賃料減額による売上高減少	
④		慢性	④通学出来ないことによる下宿生減少	疫病発生			○	感染リスクの高まりによる下宿生数減少に伴う売上高減少
⑤			⑤管理運営体制の機能不全	疫病発生			○	社会活動停止による管理運営機能低下に伴う売上高減少
⑥			⑥外勤業務生産性の低下	気温上昇			○	過酷状況下での労働時間増加による売上原価増加
⑦			⑦物件の安全性や評価の低下	自然災害可能性の高い地域に所在			○	物件の募集力低下に伴う売上高の減少 自社管理物件の修繕費や保険料等の増加
⑧			⑧食材コストの高騰	収穫量の減少			○	食材コスト増加による売上原価増加、入居者食費値上げによる喫食収益減少
⑨			機会	製品／サービスレジリエンス	⑨自社管理物件の安全性訴求	災害対応能力向上		○
⑩		⑩BCPを礎にした競争優位性確立			顧客志向		○	
⑪	エネルギー源製品／サービス	⑪物件の付加価値向上		ZEH・ZEB等の低排出物件採用		○	⑪ ⑫ ZEH（ZEB）物件等の省エネ需要増加に伴う入居率や家賃上昇に伴う売上高の増加	
⑫		⑫省エネ・高効率化の推進		積極的な既存設備更新		○	⑫ エネルギー使用量削減による売上原価の減少	
⑬		⑬新規ビジネスの検討		脱炭素の反映		○	新規ビジネスの展開による売上高の増加	

東証プライム市場に属する企業としての社会的責任を意識し、環境面において以下の実現を目指す

温室効果ガス総排出量の算出／ZEB・ZEH物件の展開、物件における再エネの活用
リノベーションの推進・メンテナンスが容易な物件の開発
気候変動対応についての学生共創エコシステムの構築



④事業ポートフォリオ - キャピタルアロケーションの方針、事業ポートフォリオマネジメント戦略

キャピタルアロケーションの方針

GT02期間の投資総額

300億円

- 資本コストをベースとした投資意思決定
- オーガニックグロースとM&Aグロースの両立

自社物件開発

270億円

新規事業／DX

20億円

サステナビリティ／更新

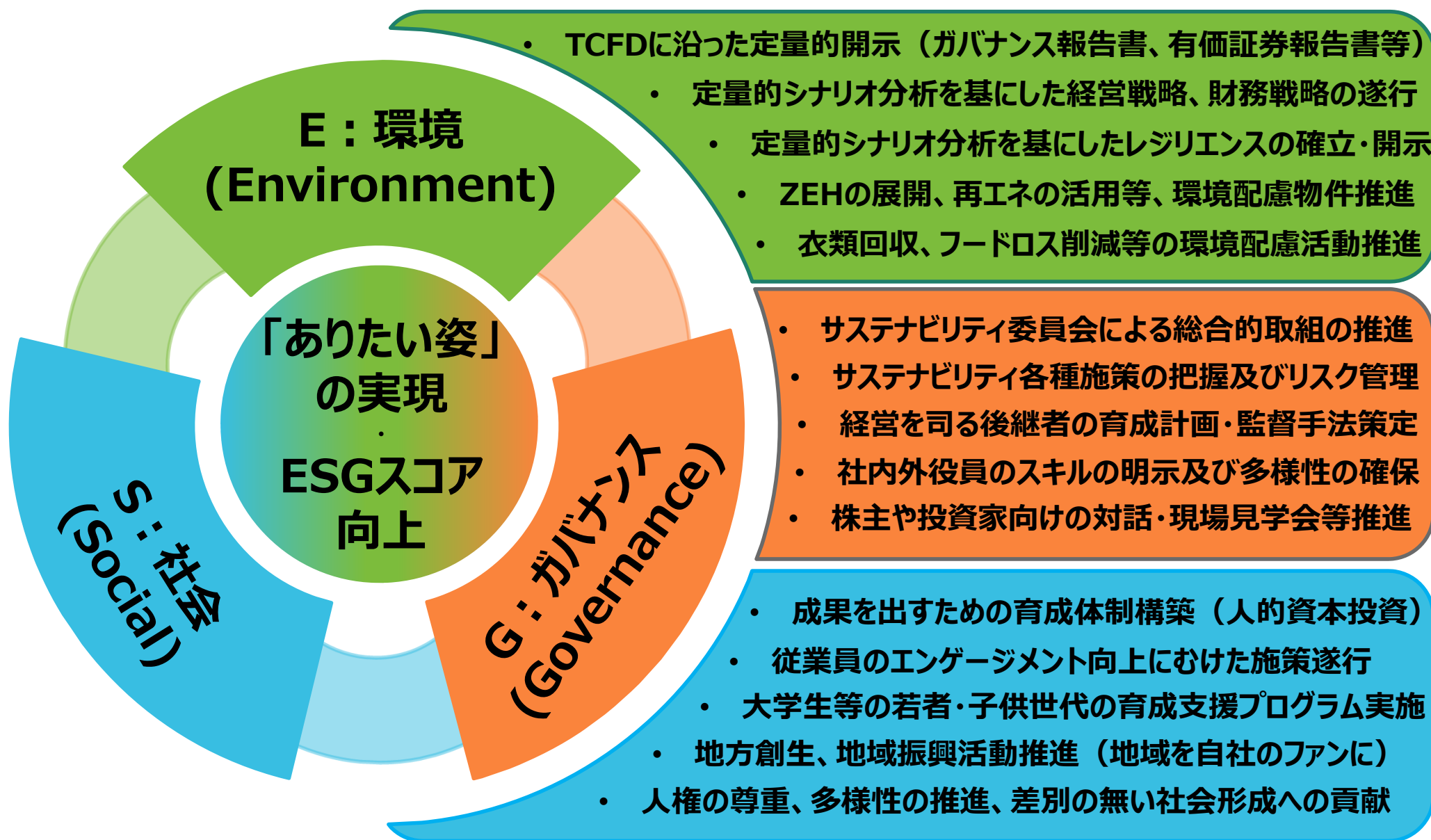
10億円

事業ポートフォリオマネジメント戦略

- 学生マンション事業の更なる拡大
- 新規事業領域への成長投資
- ROICの重視による資本効率の向上
- 事業別B/S、事業別ROIC算定に向けた環境整備



ESG、SDGsへの取組み - 戦略への組み込み





不動産賃貸管理事業

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に

- ✓ 住まうことが新たな価値を生み出す学生マンションづくり
- ✓ ニーズを創る多様なラインナップの提供
- ✓ 学生向けサービス総合プラットフォームとして

新しいマーケットを創造する「カテゴリーキング」

新規事業

UniLifeでしかできない学びを提供し続ける

- ✓ 学び・体験・つながりと一体化した、新たな住まい概念を実現
- ✓ 社会で活躍・貢献できる人材育成を通じ、社会インフラの役割を果たす



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

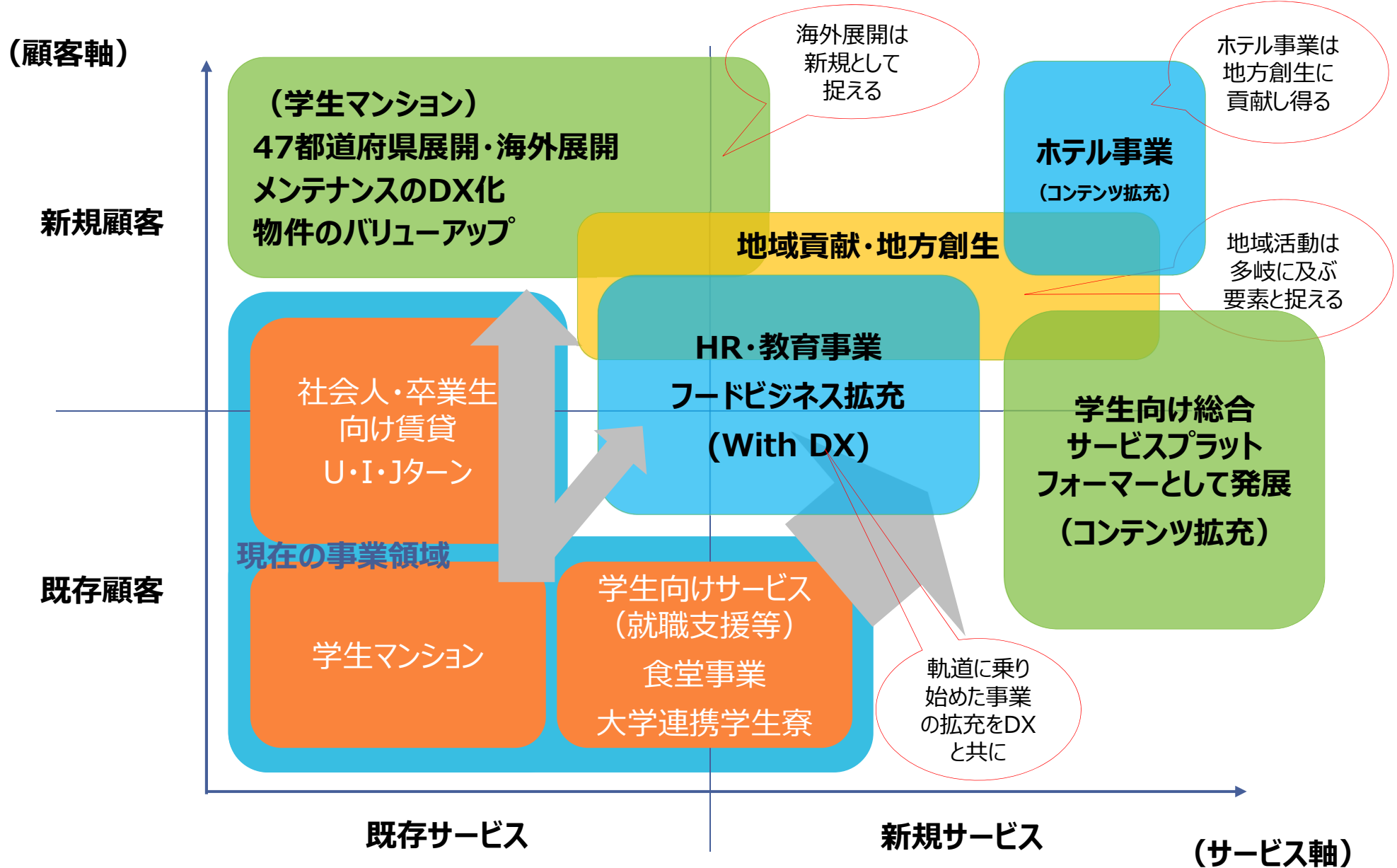
GrowTogether2030

- 「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



2030年に向けた事業領域の拡大





不動産賃貸管理事業のバリューチェーン

ジェイ・エス・ビーの強みを活用した「三位一体」の **一気通貫** サポート体制



一気通貫したサポート体制により、物件開発数の増加や高入居率を実現

入居率99.9%、長年の実績に基づくオーナーにとっての安心感

一括借上げ及び24時間サポートの提供による学生のご家族にとっての安心感



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

(仮称)Uni E'terna 長崎文教グローバルハウス



長崎大学の協力のもと、長崎大学生協と共同募集・共同管理実施予定

(仮称)Uni E'terna 山口吉田学生会館ANNEX



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、別館を建設中

大学とのネットワークを生かして開発強化

M & A の積極的な検討、情報収集

既存事業の拡大

■ 学生マンションの全国展開サポート



学生マンションから、共生創造企業へ。
株式会社ジェイ・エス・ビー
 ジェイ・エス・ビーグループ
 UniLife

M&A・提携などの活用



M&Aグロースの追求

環境配慮型マンションの標準化(BELS評価)

「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



学生マンション

省エネ性能評価

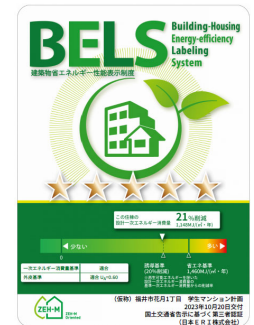
一般社団法人住宅性能評価・表示協会に登録された登録BELS機関

- 外皮性能
 - 一次エネルギー消費量
- について評価

「BELS」認証



(仮称)学生会館 Uni E'meal 福井花月



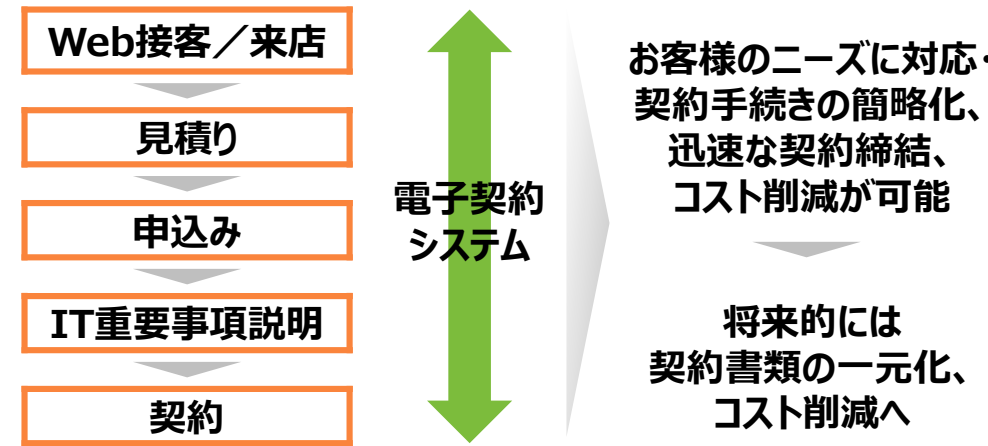
新築物件の省エネ設計推進、既存物件の改修により環境配慮型マンションの標準化へ



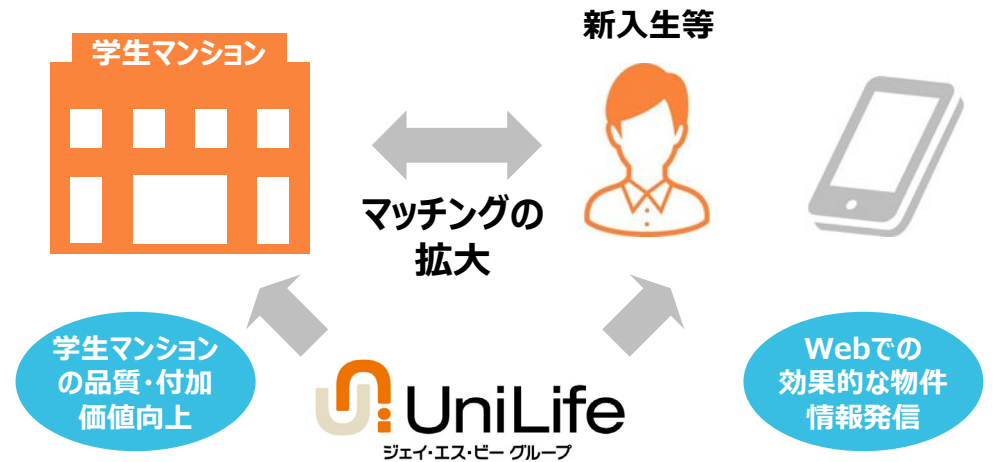
不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸



契約電子化による契約書類の一元化に向け検証



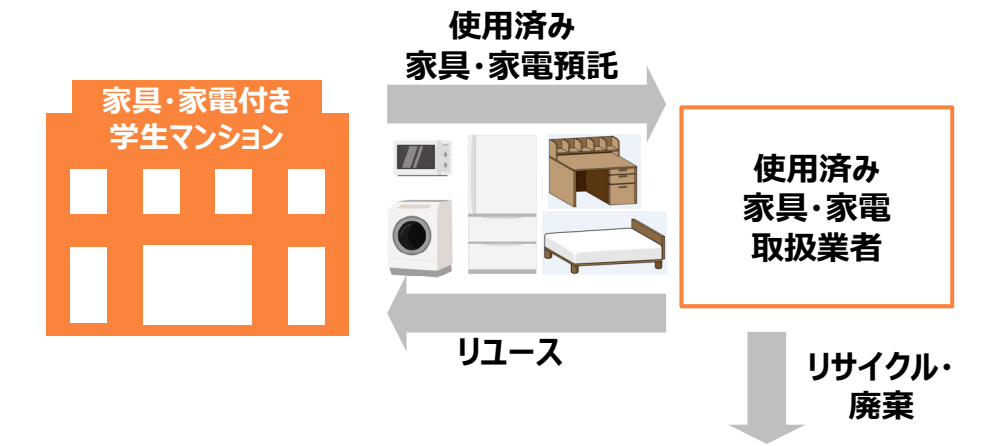
不動産テックを駆使したWEB募集の強化



自社物件のエネルギー消費量計測と省エネ化



家具家電のリユース





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 「住まいサポートアプリtotono」



更新等各種申込み電子受付、アンケート取得
マンション内・地域とのコミュニケーションツール化

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

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

フードテックの活用

ロボットシェフ



食事付きマンションに
おけるロボットシェフ導入

調理の省力化、省人化へ

喫食需要予測



食事付きマンションでの
喫食需要予想にAI活用

材料費、人件費の削減へ

フードロス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



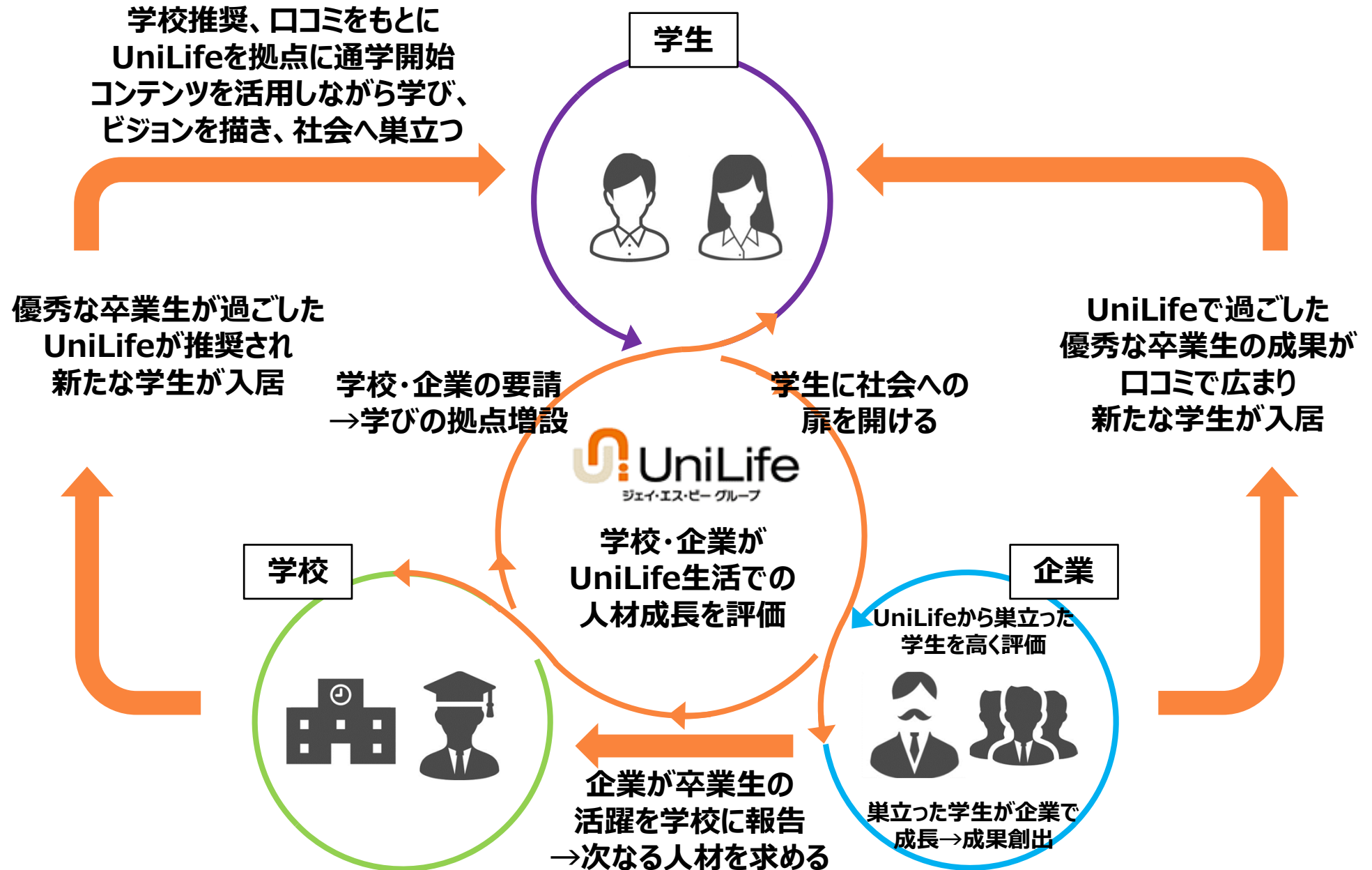
生ごみ処理機

2024年春完成の
2物件に導入予定

フードロスの極小化、資源化へ



UniLifeにしかできない学生育成サイクル





「新価値創造 学生マンション」へ

UniLifeブランド認知度拡大 / ブランドイメージの向上

幼少期から大学生まで、本人及び親御様向けへの事業展開により、
基幹ブランドであるUniLifeをより早く、より近くに感じて頂ける施策を展開

UniLifeでしか提供できない顧客体験価値（CX）の提供

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

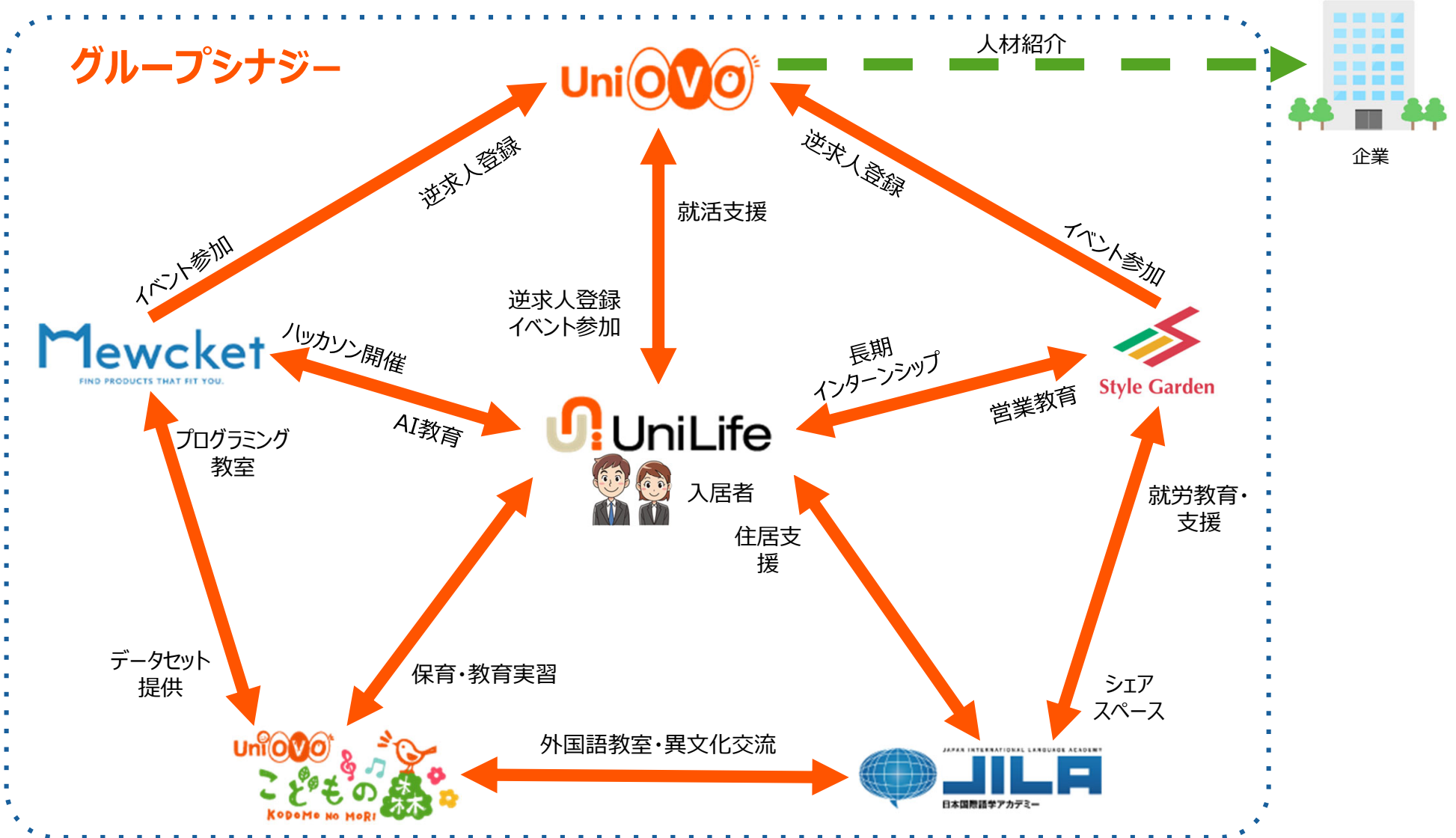
社会的価値が高い人材の育成

社会を一変させるような出来事に相對しても、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化社会においても第一線で活躍出来る人材の育成



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」へ

グループシナジーの追求



UniLifeを中心に事業開発本部下、現状5つのブランドのコラボにて様々なシナジーを創出へ
学生マンション併設食堂での学び・体験提供にて、スペース活用も合わせて進める



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

- 「学生下宿年鑑2024 表紙デザインコンペ」受賞作品決定

→ 1位の作品を、当社発行の「学生下宿年鑑2024 (ひとり暮らしGUIDEBOOK)」の表紙に採用



専門学校生 S.Mさん

ひとり暮らしが明るく楽しいイメージとなるような表紙デザインを目指しました

- "学びのマンション"プロジェクト

→ 学生マンションの入居者を対象とした野菜収穫イベントの開催



⇒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

Environment : 低炭素型社会実現へ向けて

- Release⇔Catchプロジェクト
 - 古着回収と再循環のインフラ構築を行い、リユース文化を醸成する
- 循環フェスの主催企業の一員に
 - イベントにおいて古着回収、交換会、ワークショップ、マルシェ等開催



<古着の回収>

学生マンションから、共生創造企業へ。
株式会社ジェイ・エス・ピー
UniLife ジェイ・エス・ピーグループ

学生マンション

<古着の仕分け・活用>



古着の循環・再利用へ



「循環フェス@京都梅小路公園」

Governance : 企業価値最大化に向けて

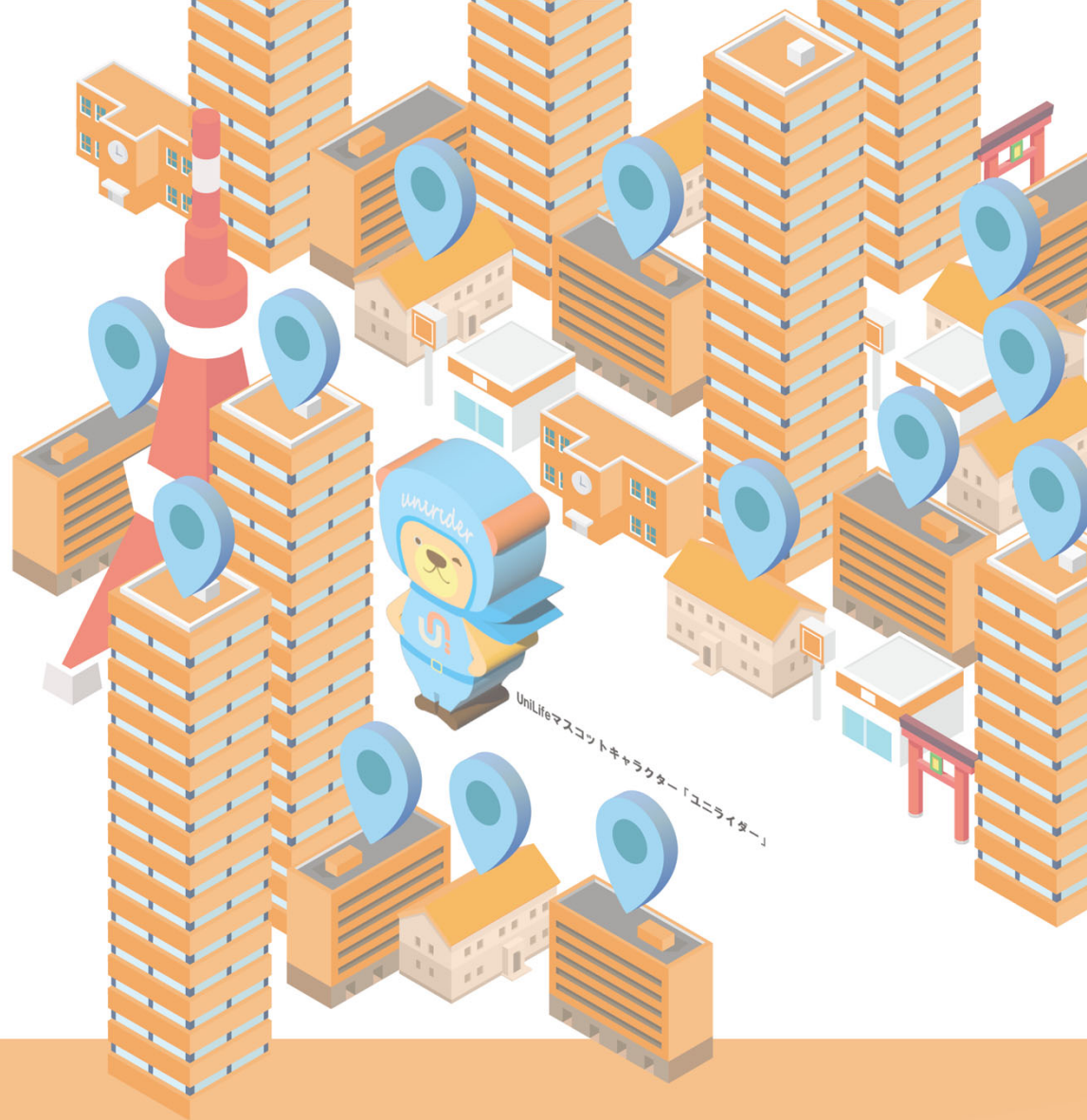
- TCFD提言に沿った情報開示
 - 長期ビジョンGrow Together 2030の最終年である2030年において、気温上昇を2℃未満に抑えるシナリオ、気候政策を導入しないシナリオを前提としてリスクと機会を特定
- 取締役に対する各連結会計年度の業績に連動した業績連動報酬制度及び中長期インセンティブとしての株式報酬制度導入
- 2023年10月期第1四半期より、英文決算短信を開示



中期経営計画「GT02」の目標

	FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」		FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」	
売上高	637億円	788億円	資本 効率	ROE	16.5%	15%以上
				ROIC	9.8%	8%以上
営業利益	71億円	87億円	財務 安定性	自己資本比率	46.5%	40%以上
				流動比率	116.7%	120%以上
経常利益	70億円	85億円	入居 関連 指標	管理戸数	86,175戸	104,000戸
				契約決定件数	29,943戸	34,000戸
親会社株主に 帰属する 当期純利益	47億円	56億円		FY2023 「GT01」	FY2026 「GT02」	
			女性管理職割合	9.2%	15%	
			男性育児休暇取得率	25%	50%	

Appendix



UniLifeマスコットキャラクター「ユニライダー」



中期経営計画「GT02」目標 利益計画

中期経営計画「GT01」
(2020.11-2023.10)

中期経営計画「GT02」(2023.11-2026.10)

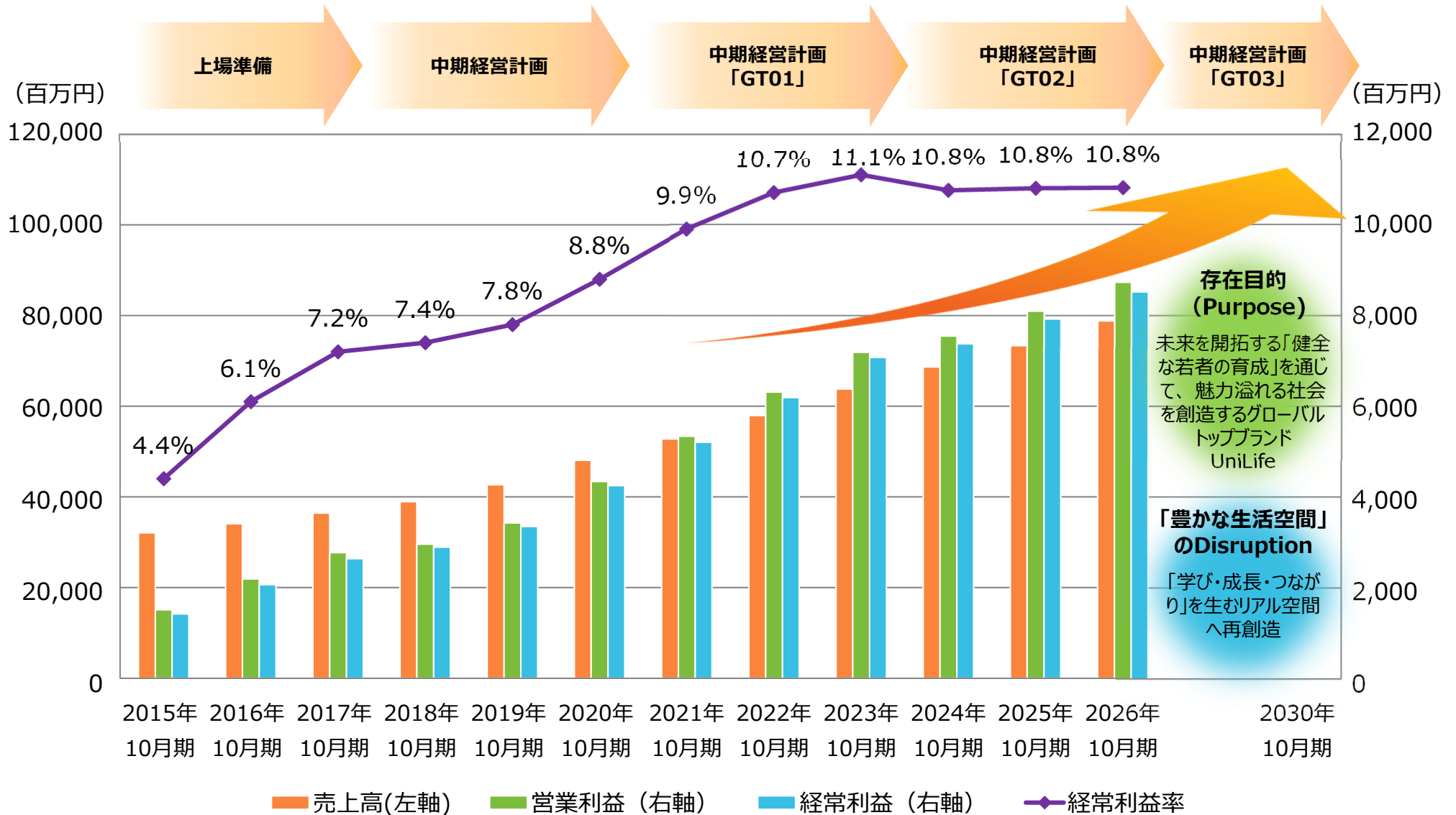
	2023年10月期			2024年10月期			2025年10月期			2026年10月期		
	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	63,781	100	10.1	68,652	100	7.6	73,398	100	6.9	78,813	100	7.4
営業利益	7,187	11.3	13.9	7,549	11.0	5.0	8,097	11.0	7.3	8,727	11.1	7.8
経常利益	7,073	11.1	14.3	7,380	10.8	4.3	7,924	10.8	7.4	8,518	10.8	7.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,775	7.5	11.0	7,058	10.3	47.8	5,280	7.2	△25.2	5,684	7.2	7.7

※ 2023年11月1日付けで(株)グランユニライフケアサービスの全株式を譲渡しております。



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

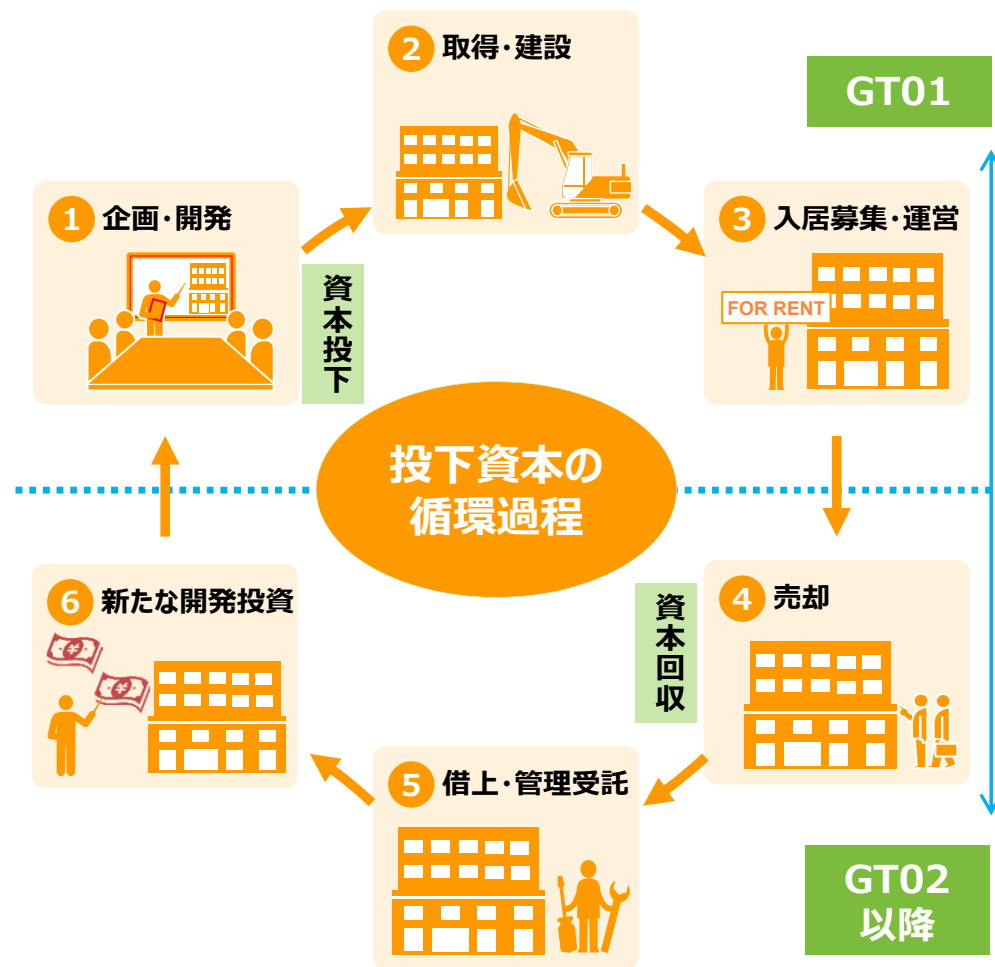
- リノベーション事業会社のM&A（気候変動対応の推進）
- HR系／教育系事業会社のM&A（オープンノベーション推進）
- BPRシステム投資（電子化と自動化の推進）
- AIシステム開発／システム会社のM&A（生成/分析AIの活用）

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（GT02では「④～⑥」に注力）





中期経営計画「GT02」目標 企業価値を高める資本効率の追求



←
事業特性に応じた
適切なレバレッジ

←
加重平均資本コストを
上回る資本効率



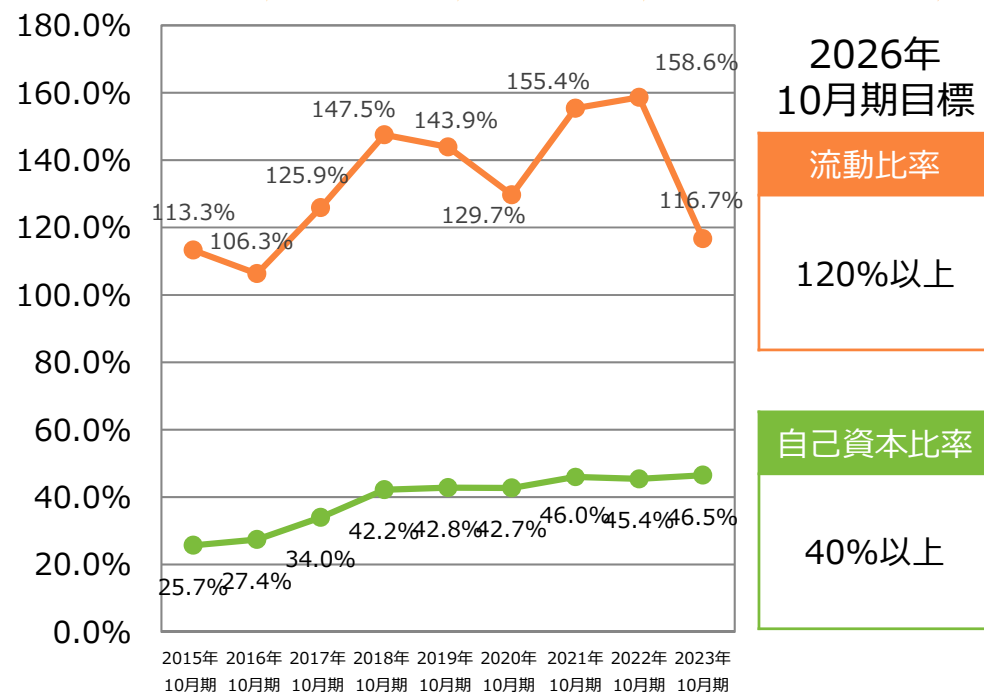
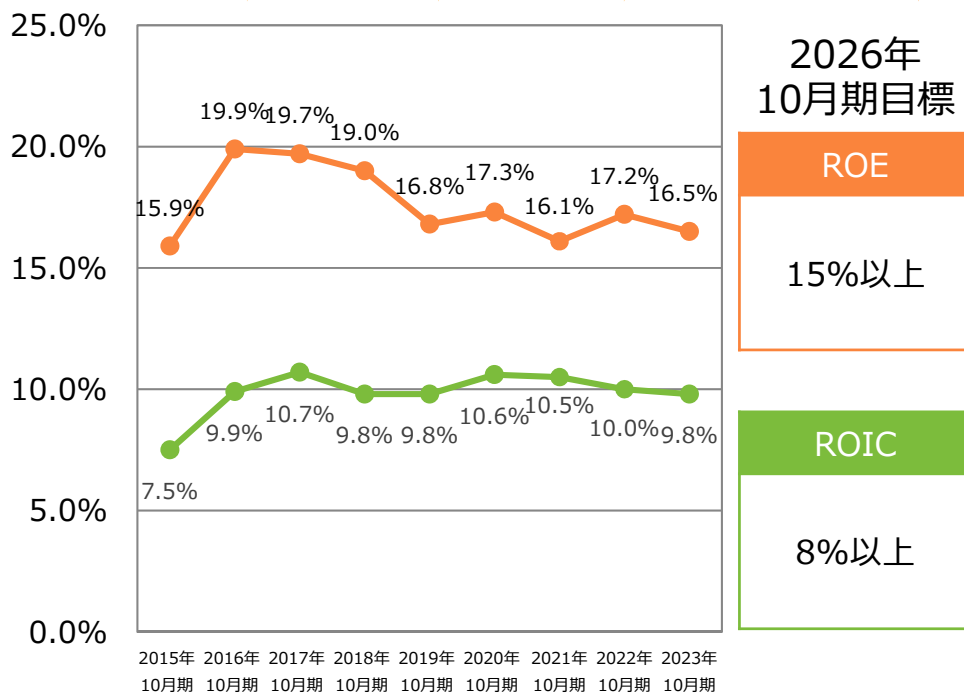
ROIC経営の実践 事業ポートフォリオマネジメントの実施



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

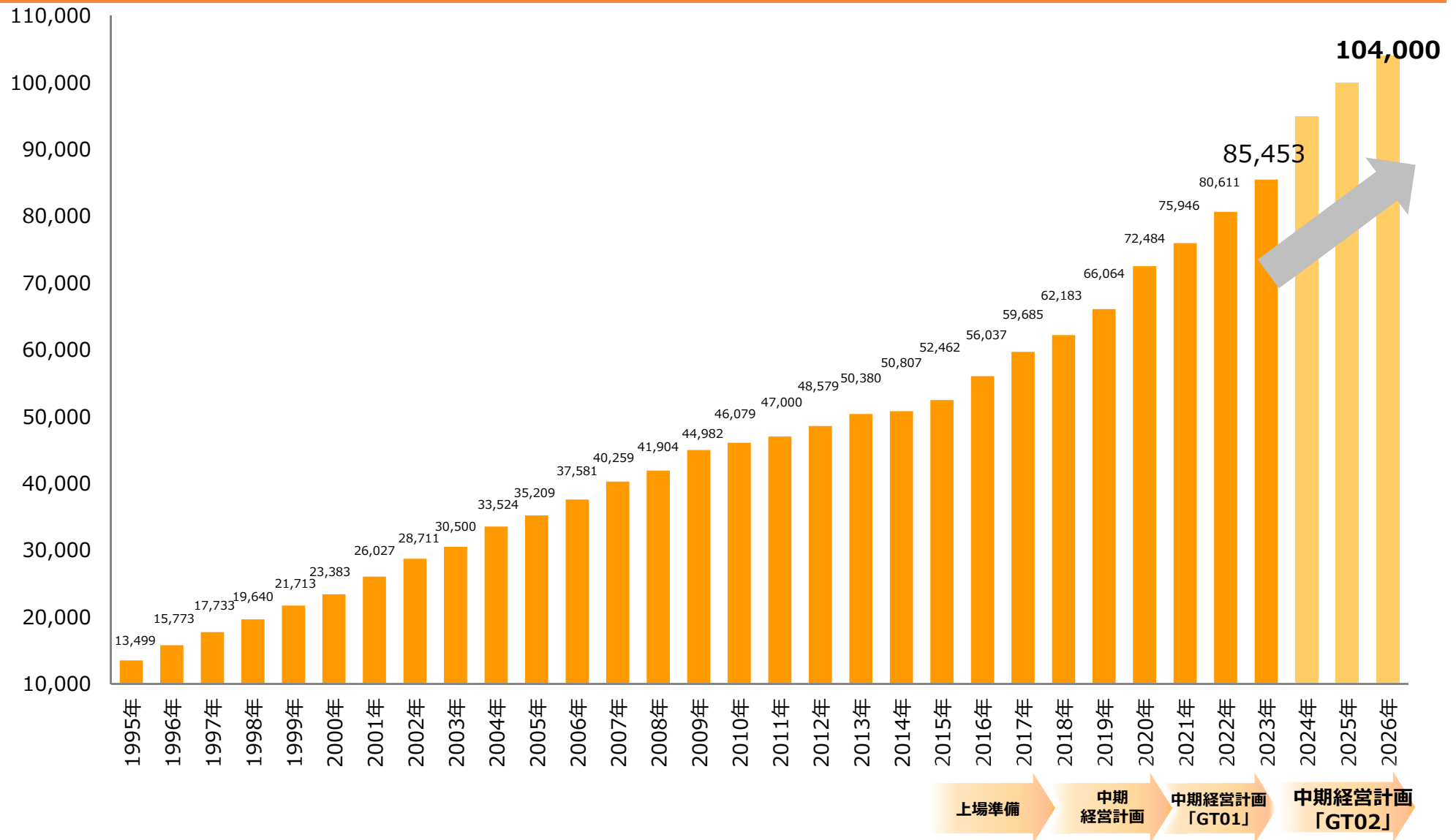
—●— 自己資本比率 —●— 流動比率

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



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

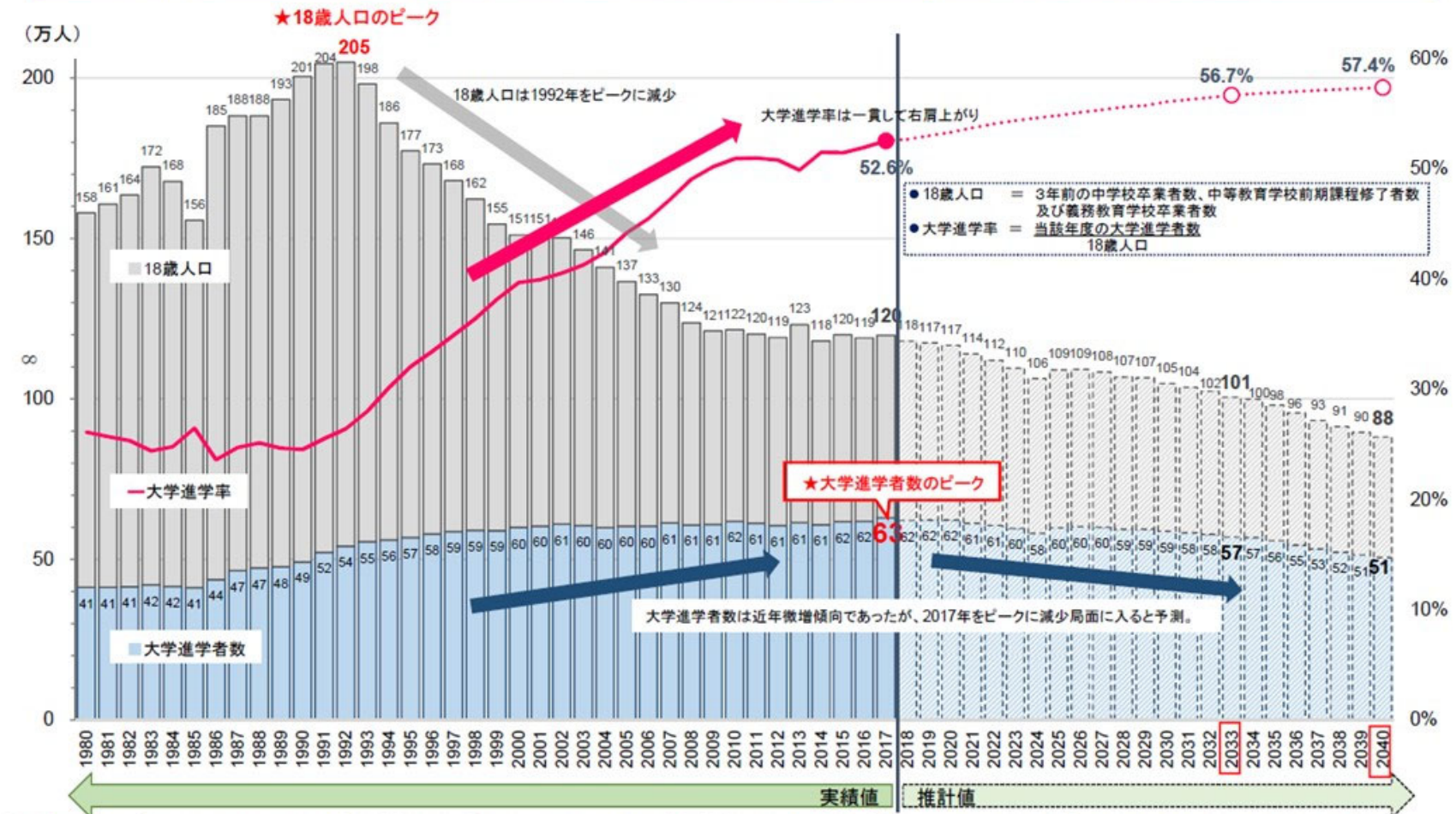




外部環境の分析【進学率・少子化】①

18歳人口と進学率等の推移（～2040年）

● 18歳人口が減少し続ける中でも、大学進学率は一貫して上昇し、大学進学者数も増加傾向にあったが、2018年以降は18歳人口の減少に伴い、大学進学率が上昇しても大学進学者数は減少局面に突入すると予測される。



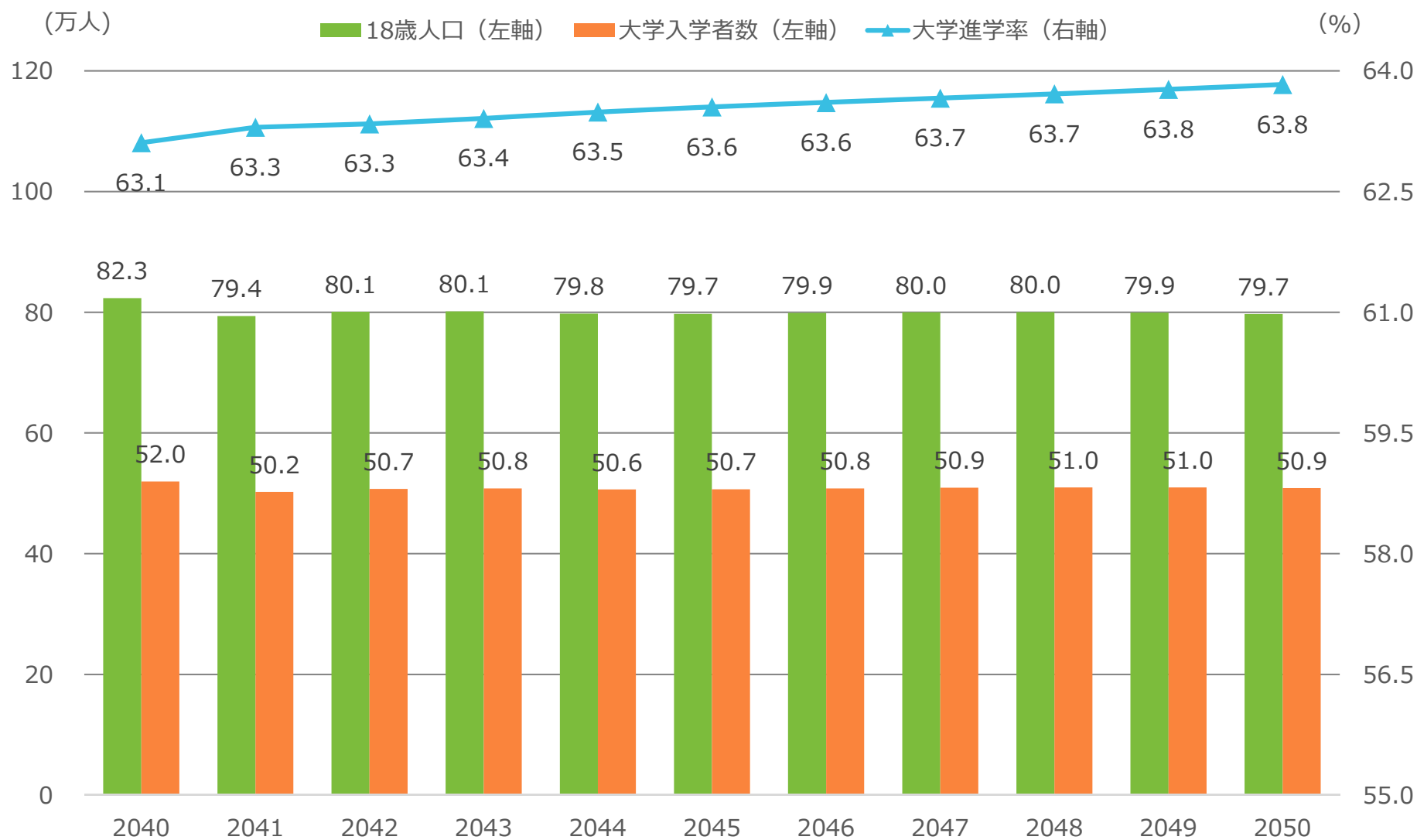
【出典】○18歳人口：①1980年～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2029年…文部科学省「学校基本統計」を元に推計、③2030～2034年…厚生労働省「人口動態統計」の出生数に生存率を乗じて推計、④2035～2040年については国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)(出生中位・死亡中位)」を元に作成(2034年の都道府県比率で案分)
○大学進学者数及び大学進学率：①1980～2017年…文部科学省「学校基本統計」、②2018年～2040年…文部科学省による推計

文部科学省作成データより（2018）



外部環境の分析【進学率・少子化】②

18歳人口と進学率等の推移（2040年～）



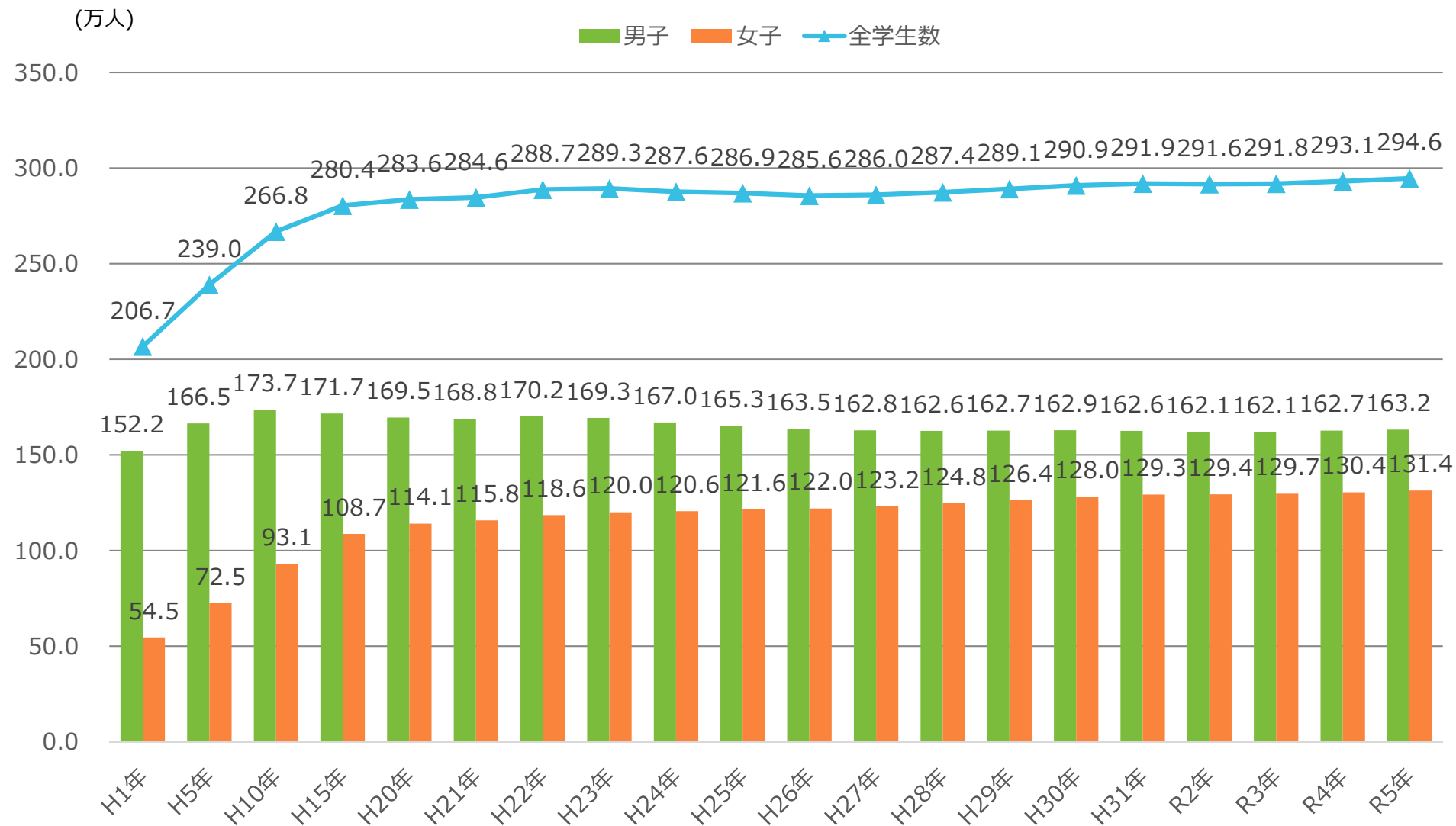
(注) 外国人留学生比率がOECD平均 (4.77%) となった場合

文部科学省作成データより (2023)



外部環境の分析【学生数】

大学の学生数推移



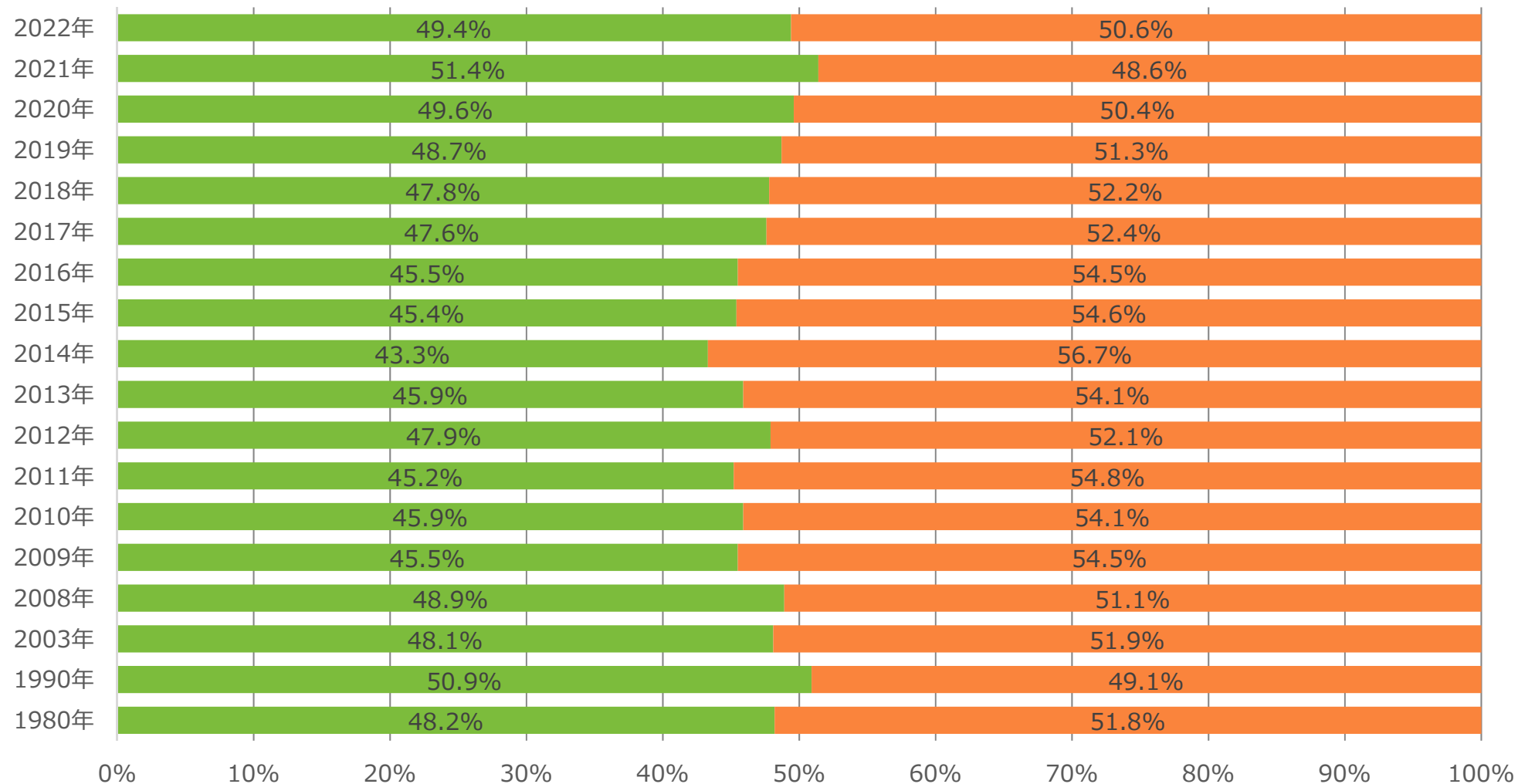
文部科学省「令和5年度学校基本調査速報」より



外部環境の分析【下宿率】

自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

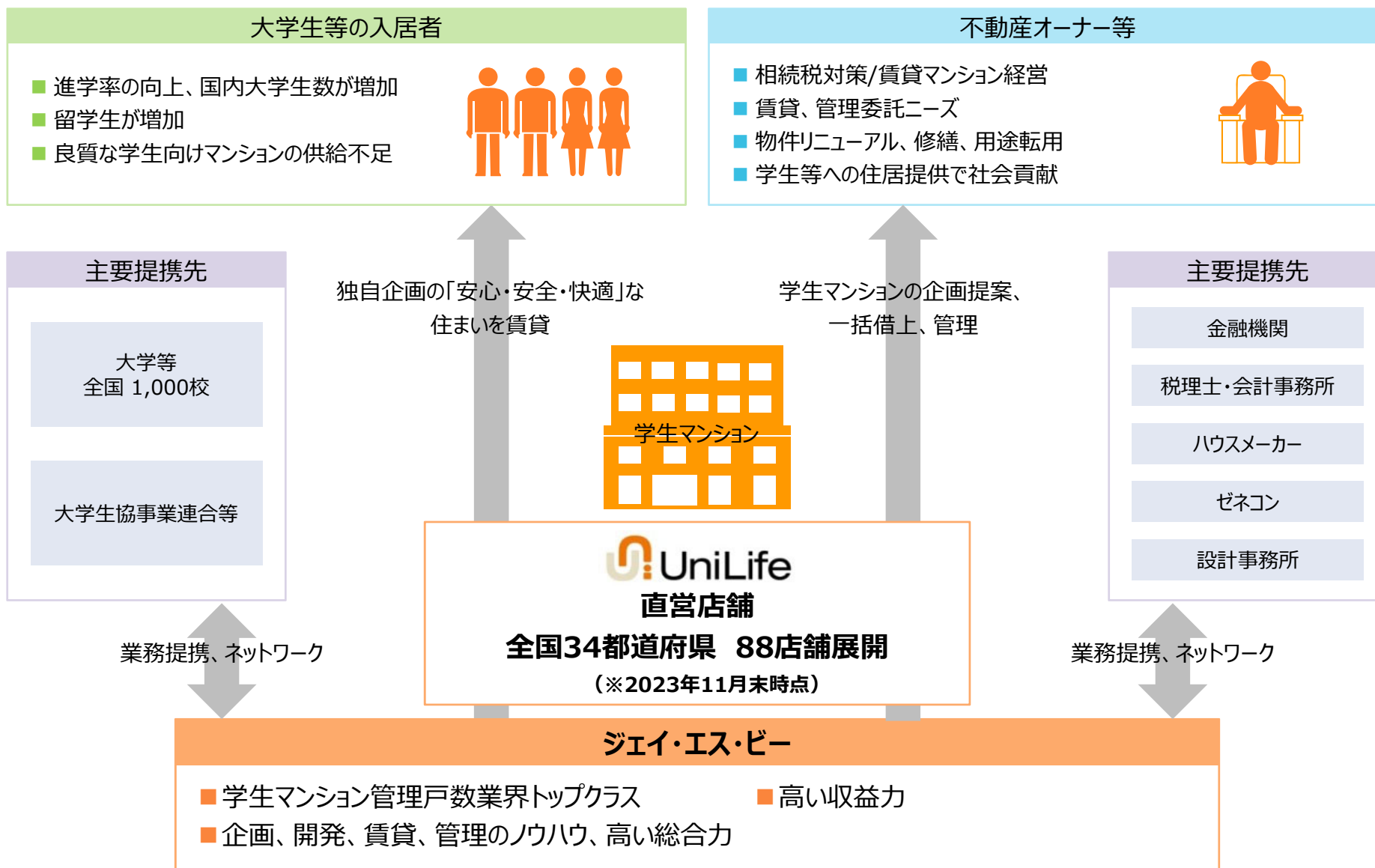


全国大学生生活協同組合「CAMPUS LIFE DATA 2022」より



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





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

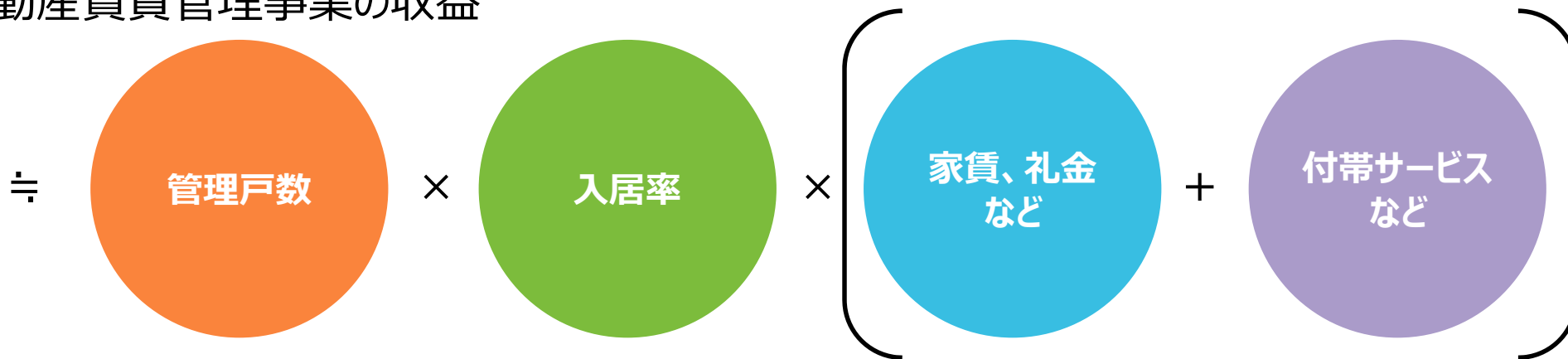
家具家電付き	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"> 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none"> 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生向け学生マンション	<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収益構造

不動産賃貸管理事業の収益



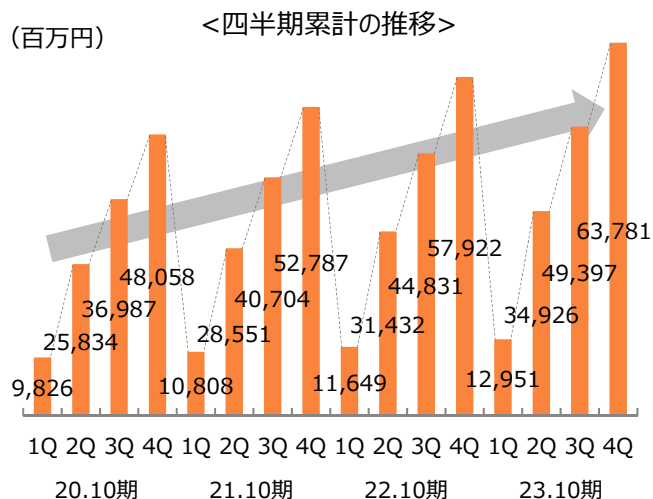
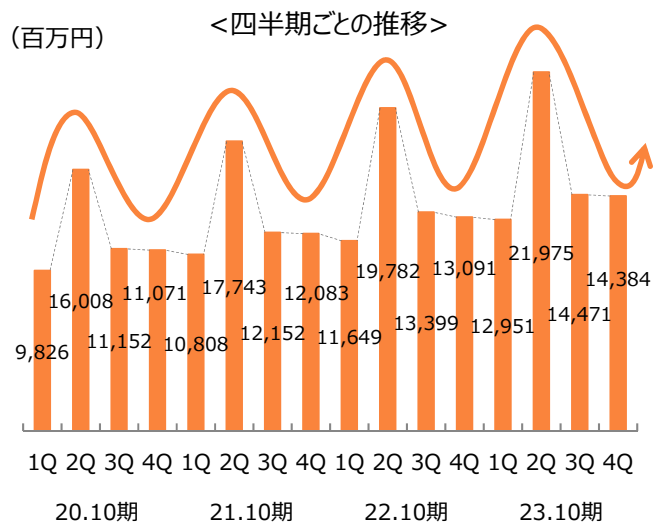
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国88か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」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



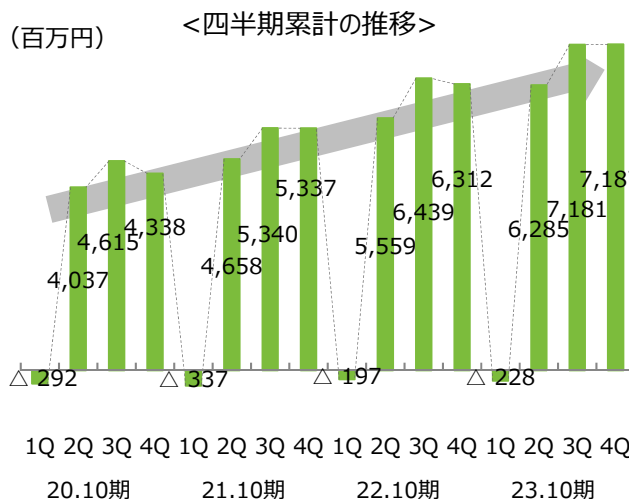
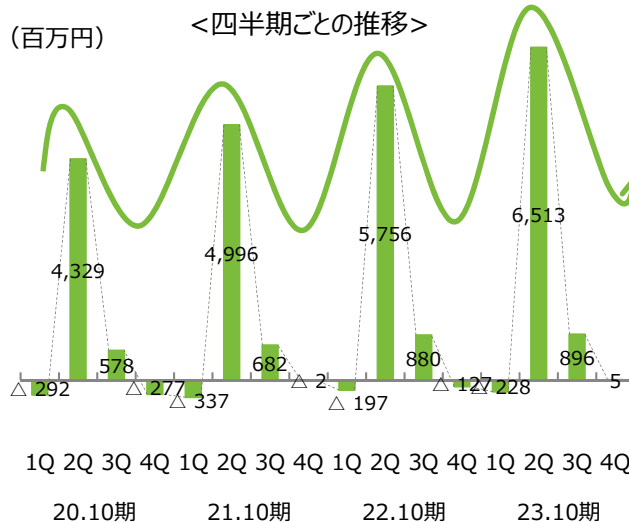
四半期ごとの収益イメージ

✓ 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

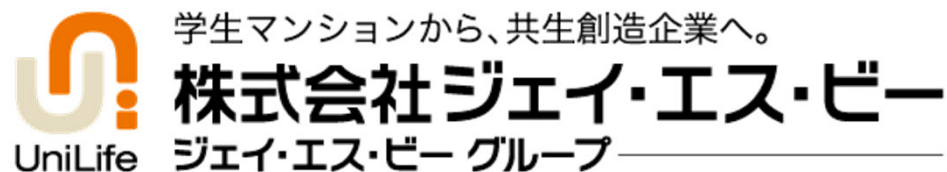


営業利益推移



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で推移



IRに関するお問い合わせ先

株式会社ジェイ・エス・ビー 経営管理部

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。