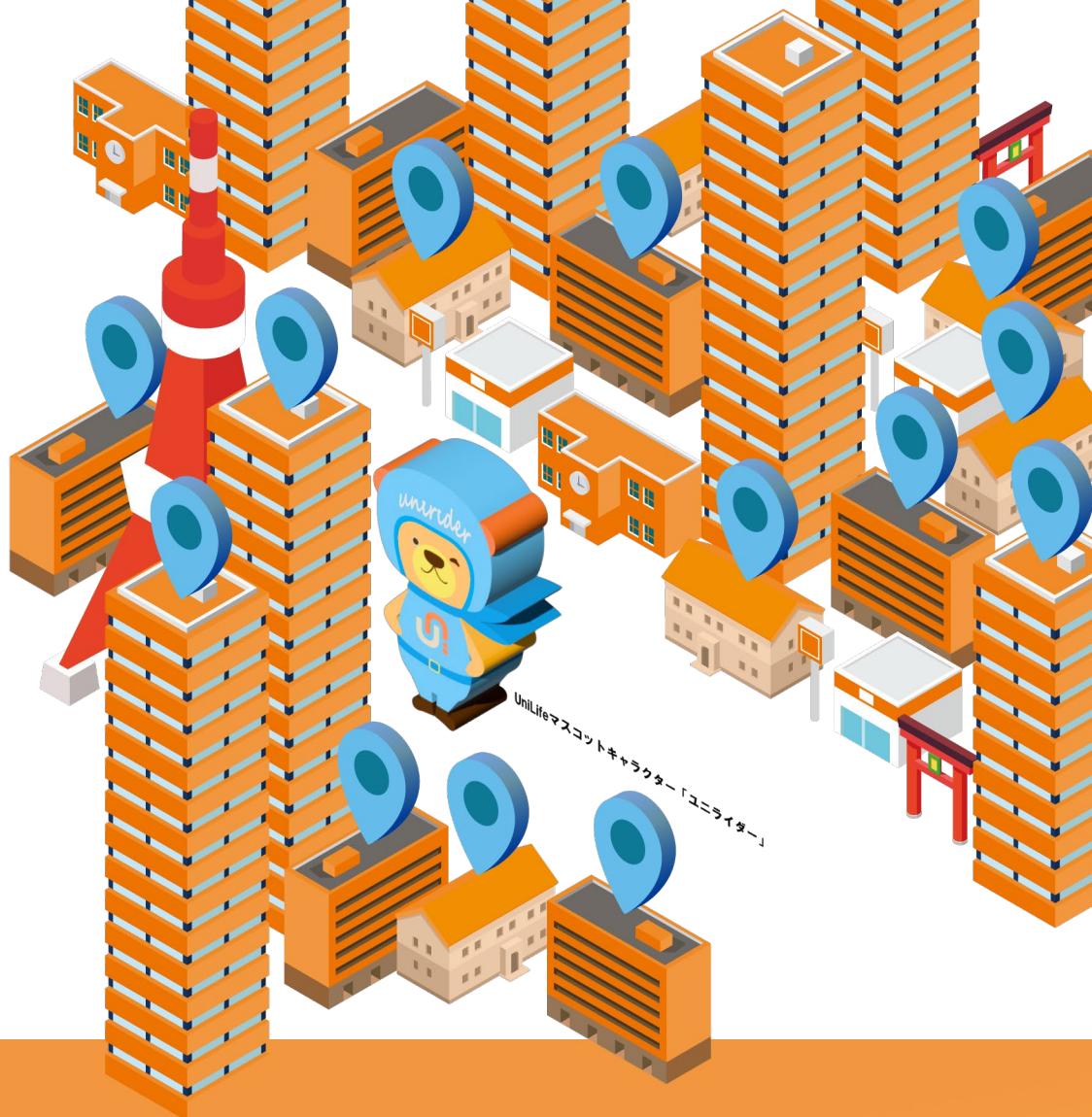


# 株式会社ジェイ・エス・ビー 2025年10月期 決算説明会



2025年12月17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。

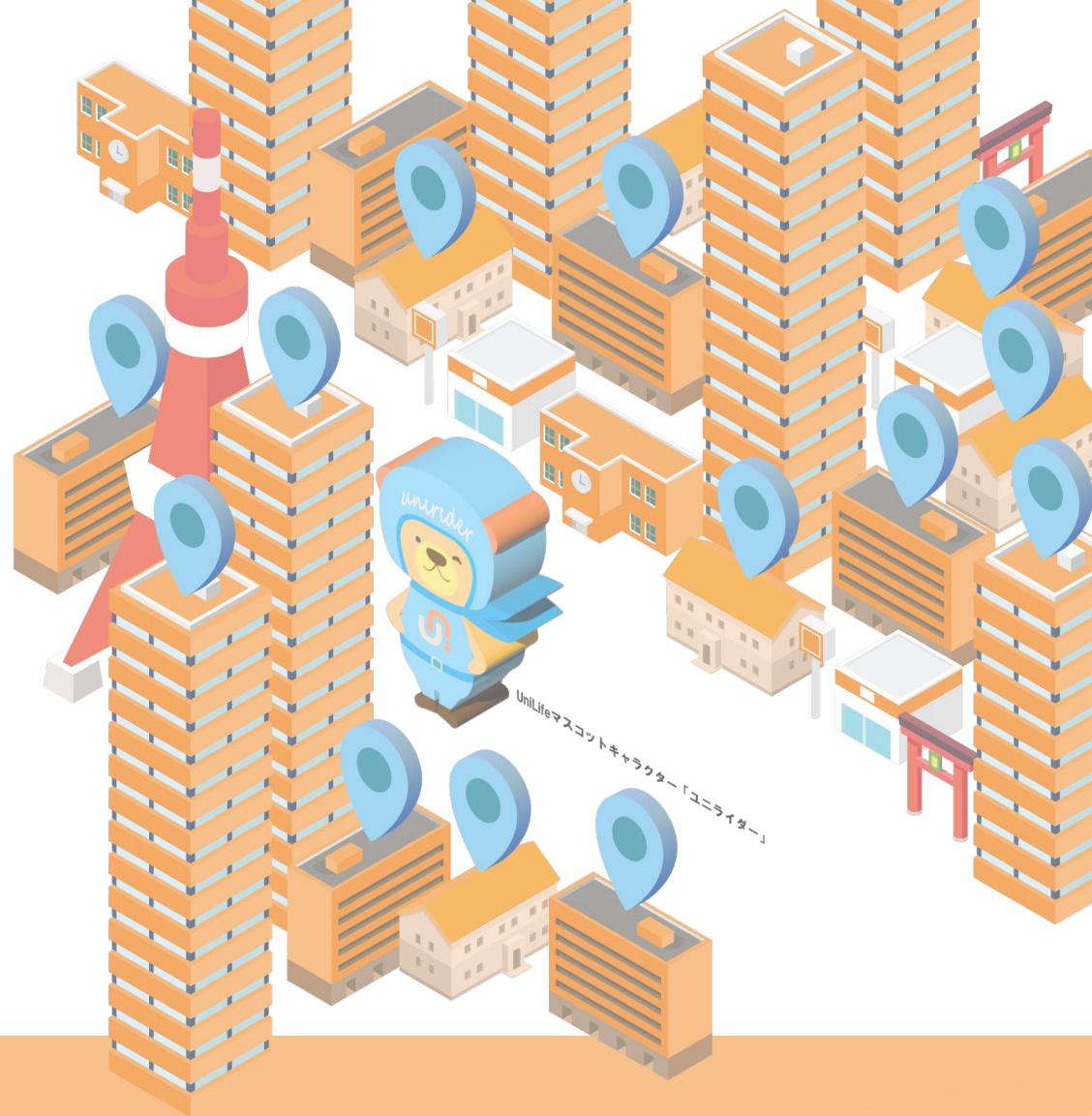
UniLifeの企業カラーのオレンジをベースに、春から充実した新生活が  
出来る物件をユニライフで見つけてほしいという思いが込められています。



# 目次

---

I. 2025年10月期 決算実績	P. 2
II. 2026年10月期 業績予想	P. 11
III. 中期経営計画「GT02」の進捗	P. 15
IV. Appendix	P. 29



# I. 2025年10月 決算実績



# 2025年10月期 トピックス

- ✓ **国内経済は、雇用・所得環境の改善、個人消費の増加、設備投資の持ち直しなど緩やかな回復傾向だが、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、国内外の経済見通しは不透明**  
→ 景気減速による下振れリスクには引き続き要注意
- ✓ **主力事業の拡大により売上高は順調に伸長**  
→ 管理戸数増加、高水準の入居率を維持する一方、  
非経常性の一時的費用発生により利益面は影響を受ける
- ✓ **中期経営計画「GT02」は順調に進捗**  
→ 生産性向上に向けた業務改革と組織改革を継続して推進
- ✓ **経費不正処理事案に対する再発防止策は厳格に遂行**  
→ 期中に概ね実行に至っており、今後も継続的な運用を推進



# 2025年10月期 決算の概況

- ✓ 収益基盤となる物件管理戸数は99,300戸に達し、前期比で4,322戸増加（2025年4月末時点）
- ✓ 主力事業の拡大により売上高は概ね予想通りに推移
- ✓ 非経常性の一時的費用を計上したことにより、利益水準は業績予想を下回る（詳細P5）

	2024年10月期		2025年10月期					
	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 (%)	業績予想 (百万円)	業績予想比 (%)
売上高	69,529	100.0	76,045	100.0	6,515	① 9.4	75,520	0.7
売上原価	57,088	82.1	62,361	82.0	② ③ 5,273	9.2	62,066	0.5
売上総利益	12,441	17.9	13,684	18.0	1,242	10.0	13,454	1.7
販売費及び一般管理費	4,334	6.2	6,025	7.9	③ 1,690	39.0	4,945	21.8
営業利益	8,106	11.7	7,658	10.1	△447	△5.5	8,508	△10.0
経常利益	7,886	11.3	7,347	9.7	③ △538	△6.8	8,152	△9.9
親会社株主に帰属する当期純利益	7,452	10.7	5,151	6.8	④ ⑤ △2,301	△30.9	5,476	△5.9
設備投資額*	9,288	—	10,631	—	1,343	14.5	8,891	19.6
減価償却費	1,672	—	1,923	—	250	15.0	1,910	0.7

\* キャッシュ・フローベースでの数値を記載

- 物件管理戸数は順調に増加  
高水準の入居率を維持
- 業容拡大による費用負担の拡大
- 一時的費用計上
- 前期は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等を含む
- 賃上げ促進税制の適用  
過年度の所得金額の変動による還付見込み額を計上



# 【ご参考】2025年10月期 決算の概況（一時的費用控除）

- ✓ 一時的費用計上額は合計約1,349百万円
- ✓ 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

	2024年10月期		2025年10月期					
	実績 (百万円)	売上比 (%)	調整後実績 (百万円)	売上比 (%)	増減額 (百万円)	増減比 (%)	業績予想 (百万円)	業績予想比 (%)
売上高	69,529	100.0	76,045	100.0	6,515	9.4	75,520	0.7
売上原価	57,088	82.1	62,172	81.8	① 5,083	8.9	62,066	0.2
売上総利益	12,441	17.9	13,873	18.2	1,432	11.5	13,454	3.1
販売費及び一般管理費	4,334	6.2	4,980	6.5	① ② 646	14.9	4,945	0.7
営業利益	8,106	11.7	8,893	11.7	787	9.7	8,508	4.5
経常利益	7,886	11.3	8,697	11.4	③ 811	10.3	8,152	6.7
親会社株主に帰属する当期純利益	7,452	10.7	6,080	8.0	△1,372	△18.4	5,476	11.0

- ① 従業員への一時金
  - 売上原価 : 189百万円
  - 販管費 : 47百万円
- ② 追加的租税負担に係る見積額
  - 販管費 : 997百万円
- ③ 特別調査費用
  - 営業外費用 : 115百万円

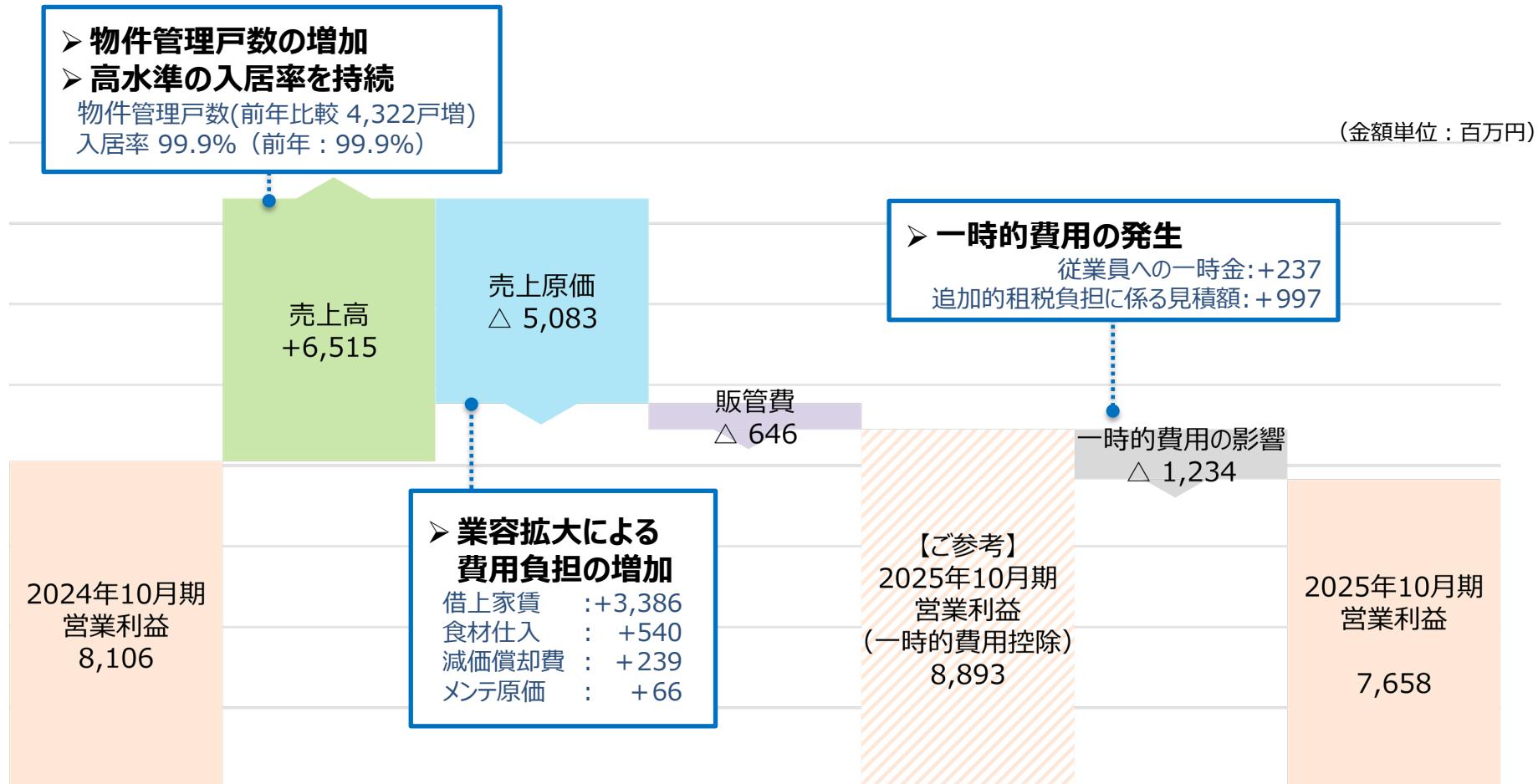
## Point

一時的費用を除けば利益水準は業績予想を超過達成



# 連結営業利益 増減要因分析

- ✓ 管理物件の増加、高水準の入居率維持
- ✓ 業容拡大による費用負担の増加
- ✓ 非経常性の一時的な費用の発生





# 入居関連指標①

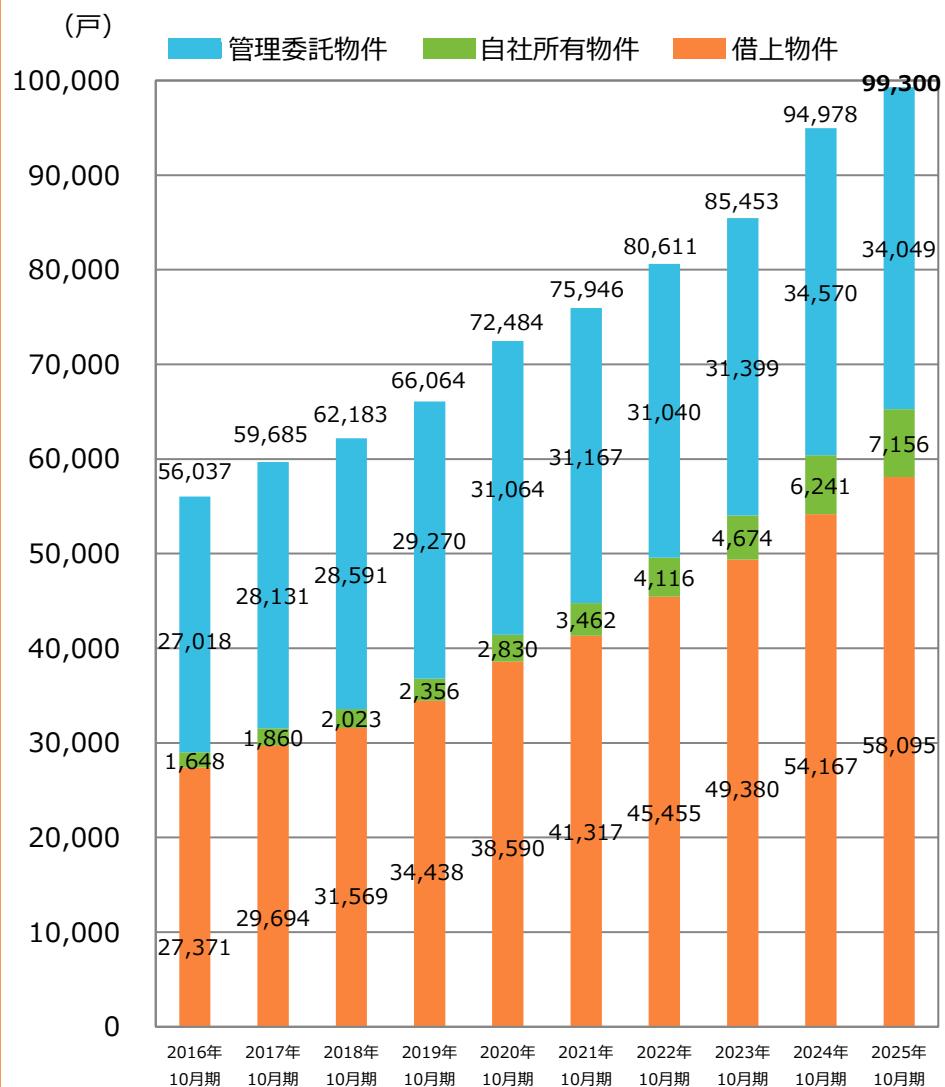
	2023年10月期		2024年10月期		2025年10月期		
	実 績	増減比(%)	実 績	増減比(%)	実 績	増減数	増減比(%)
管理戸数 (戸)	85,453	6.0	94,978 <sup>※1</sup>	11.1	99,300	4,322	4.6
借上物件	49,380	8.6	54,167	9.7	58,095	3,928	7.3
管理委託物件	31,399	1.2	34,570	10.1	34,049	△521	△1.5
自社所有物件	4,674	13.6	6,241	33.5	7,156	915	14.7
(内、食事付き)	15,215	20.5	20,132	32.3	23,509	3,377	16.8
(内、家具家電付き)	30,532	11.6	37,181	21.8	41,793	4,612	12.4
入居率 (%) <sup>※2</sup>	99.9	0.0pt	99.9	0.0pt	99.9	0.0pt	0.0
契約決定件数(件) <sup>※3</sup>	29,943	1.7	33,183	10.8	33,688	505	1.5
(内、当社管理物件)	23,298	4.3	27,241	16.9	28,036	795	2.9

※1.2023年11月1日付で完全子会社した株式会社学生ハウジング（管理戸数：3,495戸）を含む ※2.借上・自社所有物件 ※3.11月～4月決定



## 入居関連指標②

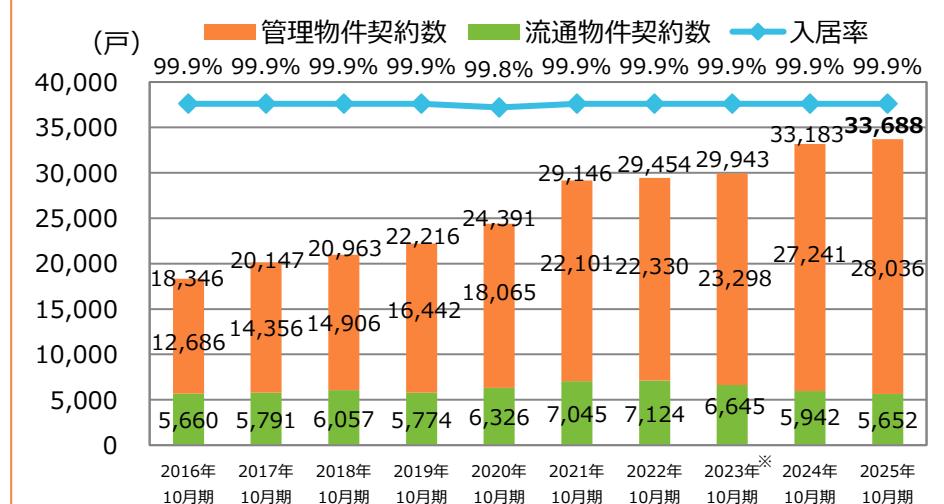
### 不動産賃貸管理事業 管理戸数の推移



### 不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

	2025年10月期			
	借上物件	管理委託物件	自社所有物件	合計
北海道	2,057	1,388	405	3,850
東北	5,720	3,066	448	9,234
首都圏	19,253	5,761	877	25,891
東海・北信越	5,570	1,940	1,879	9,389
京 滋	5,856	10,687	1,409	17,952
阪 神	7,668	3,021	342	11,031
中四国	3,624	4,794	1,122	9,540
九 州	8,347	3,392	674	12,413
計	58,095	34,049	7,156	99,300

### 不動産賃貸管理事業 入居関連指標の推移



※2023年10月期は収益認識基準の運用の影響から、一部集計基準を見直しております

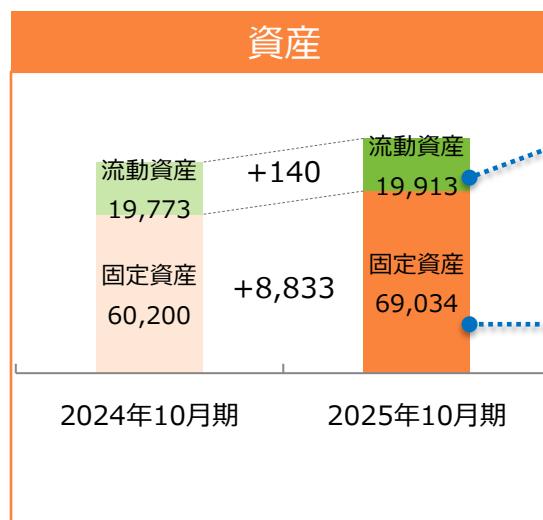


# 連結貸借対照表

(金額単位: 百万円)

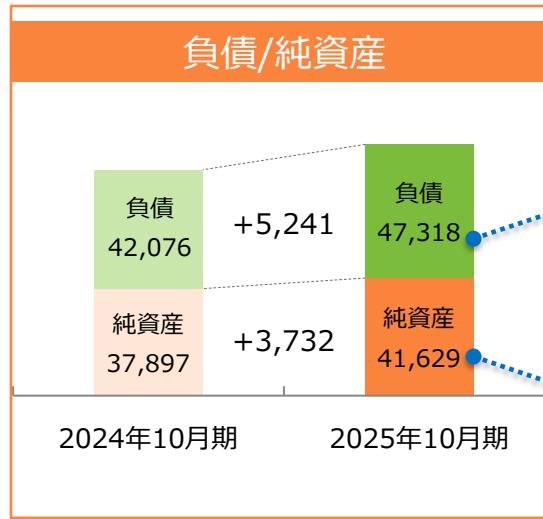
	2024年10月期	2025年10月期	増減額	増減比 (%)
流動資産	19,773	19,913	140	0.7
現金及び預金	17,338	17,364	25	0.1
営業未収入金及び契約資産	478	521	43	9.1
棚卸資産	251	256	5	2.1
その他	1,704	1,770	65	3.9
固定資産	60,200	69,034	8,833	14.7
有形固定資産	51,667	59,982	8,314	16.1
無形固定資産	920	909	△10	△1.1
投資その他の資産	7,612	8,141	528	6.9
資産合計	79,973	88,947	8,973	11.2
負債合計	42,076	47,318	5,241	12.5
(有利子負債残高)	26,040	30,082	4,042	15.5
純資産合計	37,897	41,629	3,732	9.8
自己資本比率	47.4	46.8	-	△0.6pt
D/Eレシオ	0.69	0.72	-	0.03

(金額単位: 百万円)



- 現預金の増加
- 営業未収入金及び契約資産の増加

- 有形固定資産の増加
  - ・自社所有物件の増加
  - ・繰延税金資産の増加



- 借入金の増加
- 前受金、営業預り金及び契約負債の増加

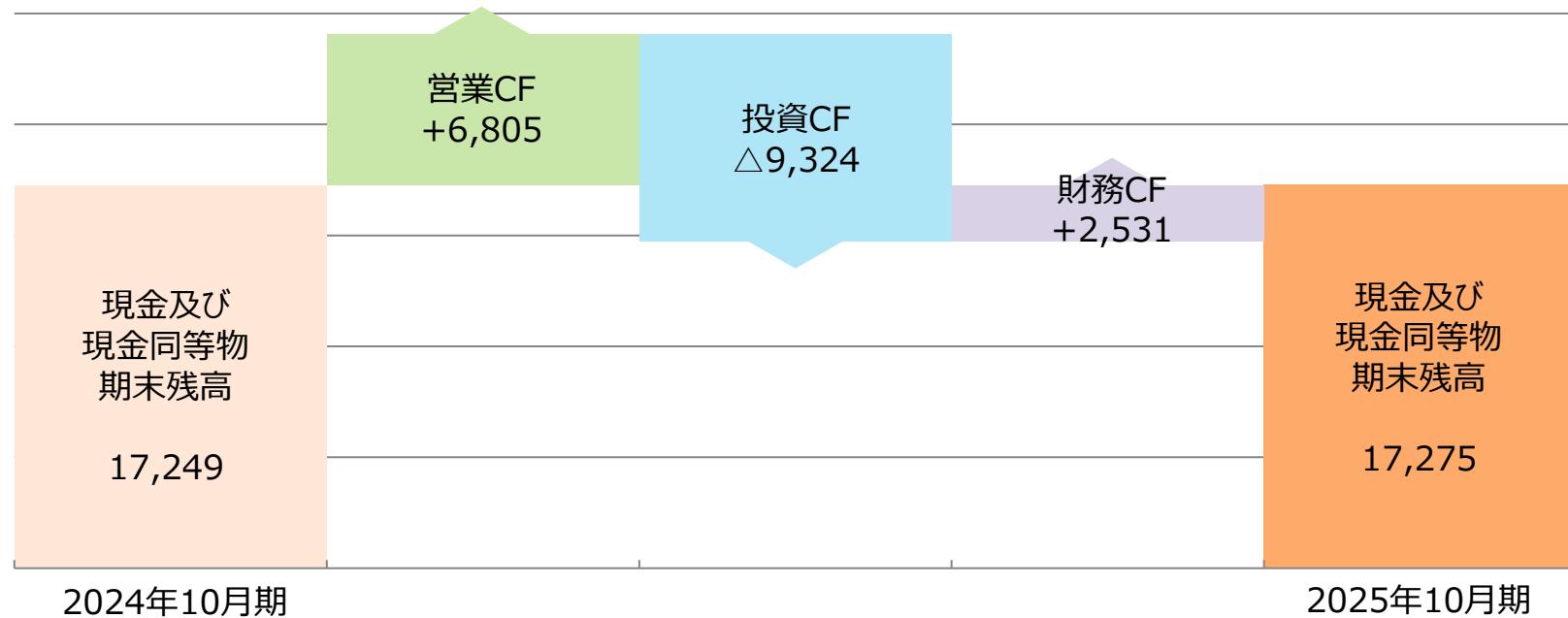
- 利益剰余金の増加
  - ・四半期純利益の計上

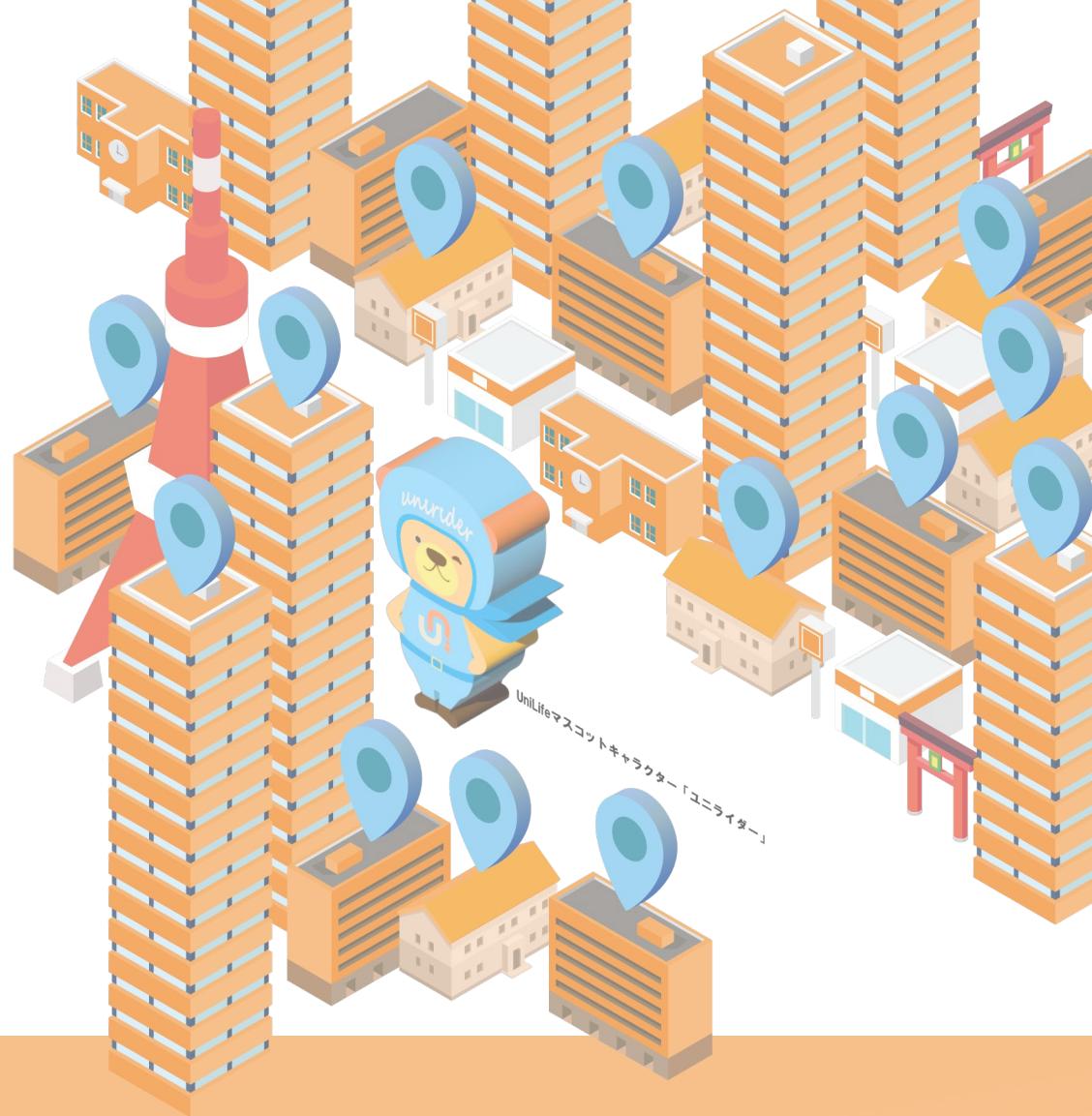


# 連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ **営業CF** 税金等調整前当期純利益の計上、前受金・営業預り金及び契約負債の増加、法人税等の支払
- ✓ **投資CF** 自社所有物件の新規開発による有形固定資産取得
- ✓ **財務CF** 長期借入れによる収入、長期借入金返済、配当金支払いによる支出

(金額単位：百万円)





## II. 2026年10月期 業績予想



# 2026年10月期 連結業績予想

- ✓ 物件管理戸数 約4,000戸 増加を想定
- ✓ 原材料価格、建築コスト等の上昇を背景に、一定のコスト高を想定
- ✓ 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
- ✓ 中期経営計画「GT02」の最終年度は、売上高・各利益ともに当初計画を上回る見通し

	2025年10月期		2026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	76,045	100.0	81,826	100.0	① 5,781	7.6
売上原価	62,361	82.0	67,092	82.0	② 4,730	7.6
売上総利益	13,684	18.0	14,734	18.0	1,050	7.7
販売費及び一般管理費	6,025	7.9	5,574	6.8	△450	△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	784	15.2
設備投資額※	10,631	—	③ 12,978	—	2,347	22.1
減価償却費	1,923	—	2,174	—	251	13.1

※ キャッシュ・フローベースでの数値を記載



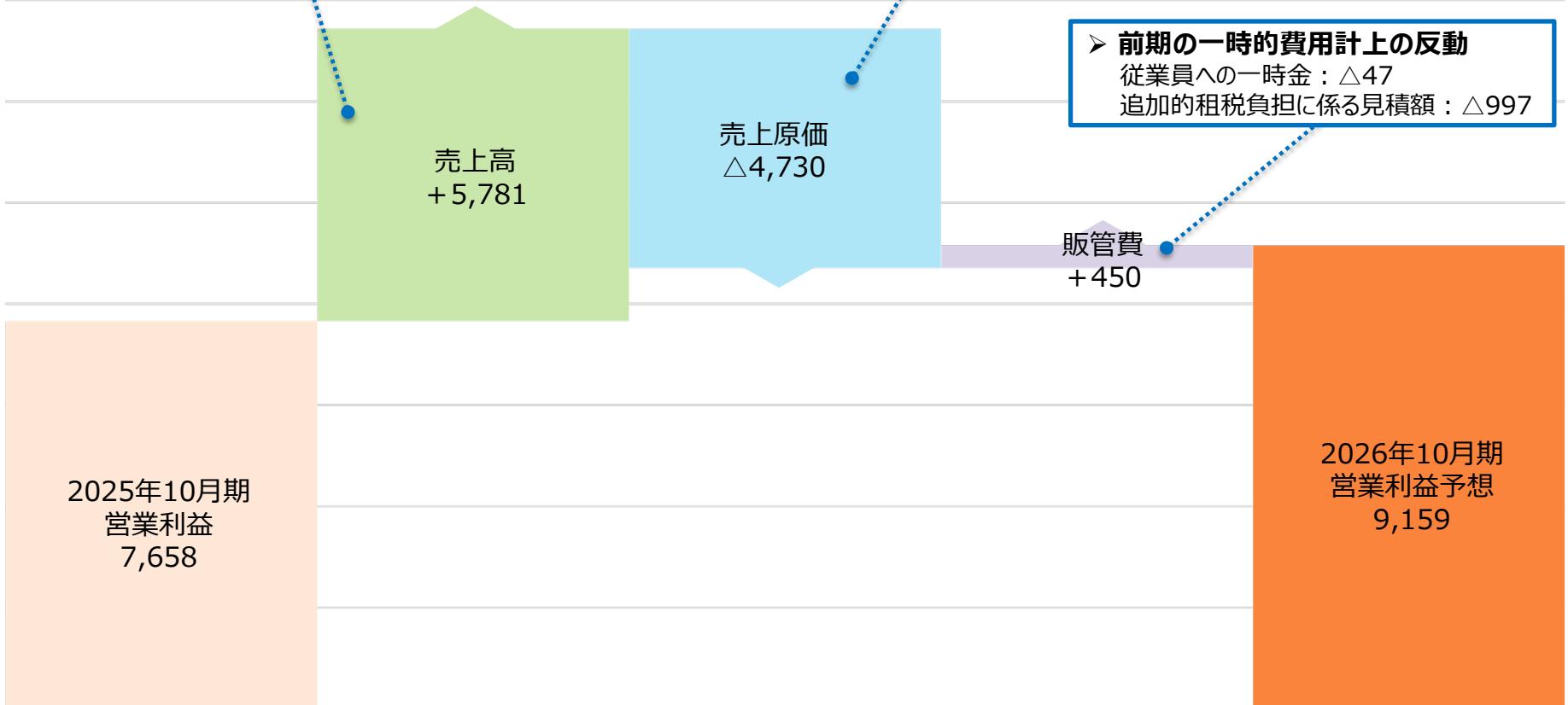
# 連結業績予想営業利益 増減要因分析

(金額単位：百万円)

- 物件管理戸数の増加  
物件管理戸数 約4,000戸増
- 高水準の入居率を維持

- 戸数増による支払家賃等関連費用の増加  
借上家賃等: +3,140 減価償却費: +194
- 食事付き物件増加、食材仕入価格高騰の影響  
食材仕入: +303
- 前期の一時的費用計上の反動  
従業員への一時金: △189

- 前期の一時的費用計上の反動  
従業員への一時金: △47  
追加的租税負担に係る見積額: △997





# 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

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  
連結配当性向40%※を目標に毎期の配当額を決定

### 自己株取得

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

- 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

※2025/6/13、当社は配当方針を見直し、増配および連結配当性向の引き上げを行っています

### ＜ご参考＞株主還元額、1株当たり配当金/配当性向

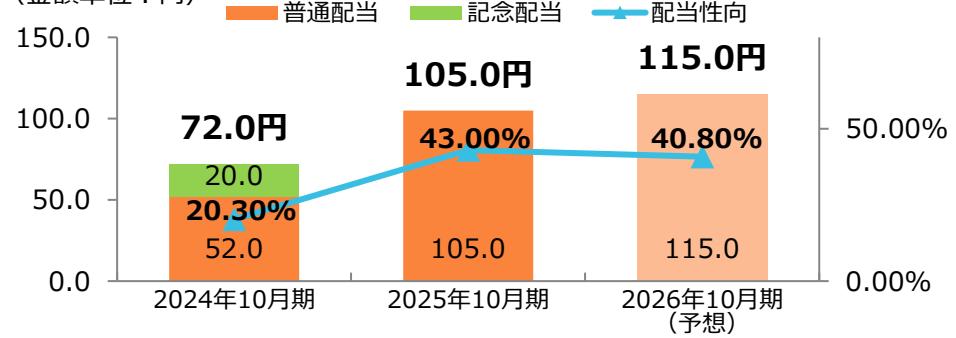
#### 株主還元額

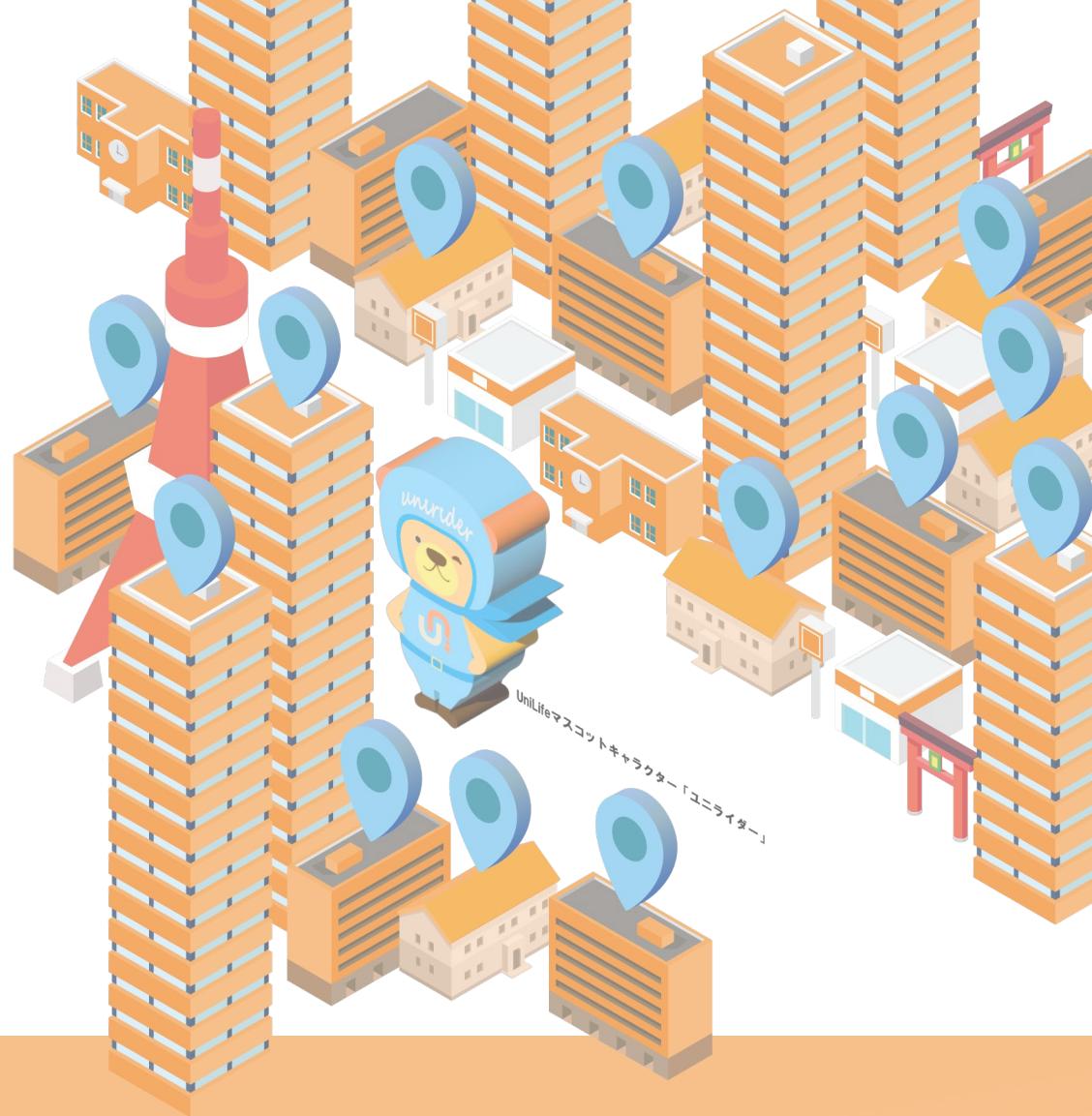
(金額単位：百万円)

	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期(予想)
配当金総額	1,525	2,221	
配当性向	20.3%	43.0%	40.8%
合計	1,525	2,221	

#### 1株当たり配当金/配当性向

(金額単位：円)





### III. 中期経営計画「GT02」の進捗

# 2030年長期ビジョン 「Grow Together 2030」 /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

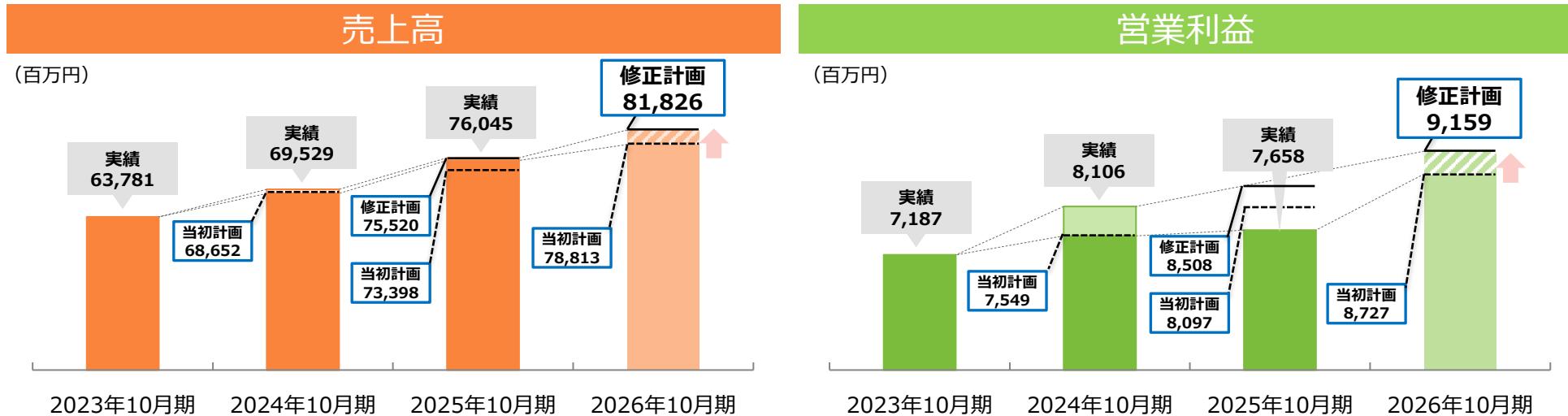
### 「社員全員の経営」

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だす「社員全員の経営」



# 中期経営計画 利益計画の進捗（連結）

- ✓ 2025年10月期は売上高は目標達成も、利益水準は一時的費用の影響で未達
- ✓ 一方、成長に向けた事業展開は順調で、2026年10月期目標は上方修正



	2024年10月期				2025年10月期				2026年10月期				
	当初計画 (百万円)	実績 (百万円)	増減率 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	修正計画 (百万円)	実績 (百万円)	増減率 (%)	前期比 (%)	当初計画 (百万円)	修正計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	68,652	69,529	1.3	9.0	73,398	75,520	76,045	0.7	9.4	78,813	81,826	100.0	7.6
営業利益	7,549	8,106	7.4	12.8	8,097	8,508	7,658	△10.0	△5.5	8,727	9,159	11.2	19.6
経常利益	7,380	7,886	6.9	11.5	7,924	8,152	7,347	△9.9	△6.8	8,518	8,731	10.7	18.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,058	7,452	5.6	56.1	5,280	5,476	5,151	△5.9	△30.9	5,684	5,935	7.3	15.2



# 中期経営計画 施策の進捗

施策		進捗評価 (S-D)	コメント
業務改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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）</li> <li>✓ 社内業務 ⇒ SSC（シェアードサービスセンター）化</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 社員はコア業務に注力</li> </ul>	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ お客様サポートセンターの設備を増強し、重要事項説明の処理件数を強化。また、BPOを活用したUniLife契約事務センターの対象エリアを拡大し、契約書類の発送・回収業務を効率化。店舗スタッフがコア業務に専念できる環境の強化・構築を継続中</li> <li>✓ メンテナンス部門の営業・現場対応の分業化のエリアを拡大。さらなるサービス向上を目指す。また、現場業務の一部を外注化することで、現場スタッフの負担軽減に取り組む</li> </ul>
人的資本	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 人材育成</li> <li>✓ 社員ロイヤリティの向上</li> <li>✓ 組織エンゲージメント強化</li> </ul>	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ これまでの解決策や実行事例を共有し、社員が主体性を持って業務に取り組む意欲を高める役職者研修を実施。研修を通じて選抜された5チームが経営陣に事業提案を実施</li> <li>✓ 後継者育成計画の基本設計の策定。今後は育成プロセスへ移行</li> <li>✓ 2025年10月期における女性管理職比率は16.3%、男性育児休業取得率は60.0%となり、中期経営計画の目標値を1年前倒しで達成</li> <li>✓ 第2回エンゲージメントスコア調査を実施。今後は内容分析の上、エンゲージメントスコア向上に向けた具体的な施策を検討</li> <li>✓ 今期より、年間公休数を110日から120日に増加。ワークライフバランス向上に取り組む</li> <li>✓ 育児に伴う勤務時間等の措置の対象年齢を小学3年生まで拡大</li> </ul>
知的資本	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DX戦略推進組織の編成</li> <li>✓ DX関連ベンチャー投資</li> <li>✓ CVC組成</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ M&amp;A、新規事業投資</li> </ul>	B	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ データドリブンな議論を進めるためのフレームワークを策定し、運用を開始</li> <li>✓ 各IT案件の優先順位付けの検討を開始、自社に合ったKPI（重要業績評価指標）の構築に着手</li> </ul>
気候変動	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ TCFD提言に沿った開示および経営戦略との統合</li> <li>✓ 気候変動を梃にした成長機会の探索・創出</li> <li>✓ ステークホルダーとの対話による企業価値向上</li> </ul>	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ JCLP（日本気候リーダーズ・パートナーシップ）加盟</li> <li>✓ 昨年に続きCDP（国際環境NGO）から出された気候変動関連年次質問書に対する回答書を提出。Bスコアを取得。</li> <li>✓ 2026年竣工分においては10棟の省エネ対応物件の運営を開始予定</li> </ul>
事業ポートフォリオ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オーガニックグロースとM&amp;Aグロースの両立</li> <li>✓ 経営資源最適配分</li> <li>✓ ROIC経営による企業価値向上</li> <li>✓ 資本コストをベースとした投資意思決定</li> <li>✓ ステークホルダーとの強固な信頼関係の構築</li> </ul>	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 中長期的な企業価値の最大化と適正な利益還元を実現するため、配当性向を40%に変更</li> <li>✓ 25.10月期はIRミーティング（機関投資家・アナリスト）60件実施</li> </ul>

進捗評価の目安 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:予定通りの進捗 C:予定より若干遅れ気味 D:予定より大きく遅れ気味



# 人的資本への取り組み進捗

## 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～

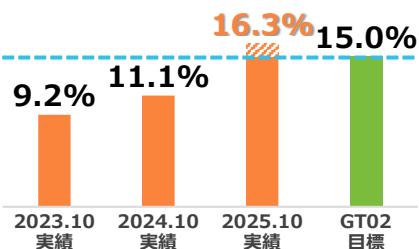
### バリュー (VALUES)/大切にしていくもの

- **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)

### ダイバーシティの推進

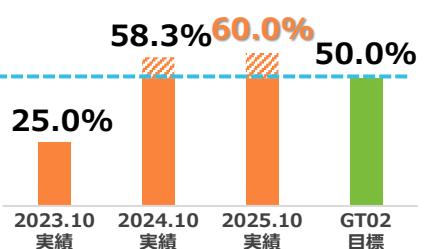
#### 女性管理職比率の推移

多彩な人材の能力の発揮と最大化を目指した指標のひとつとして、女性管理職比率を目標として掲げる



#### 男性社員の育児休暇取得率

ワークライフバランスの確保につながる柔軟な働き方の実現に向け、男性社員の育児休暇取得率を目標とする



中期経営計画「GT02」の目標を1年前倒しで達成

### サクセッションプランの進捗

#### 基本設計の策定完了

- 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
- 足元で制度設計が完了し、制度運用のフェーズに移行

### 方針

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

### 課題解決型研修の実施

#### 研修の目的と取り組み

- 「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
- 組織の未来を見据え、「守る」だけでなく「創る」視点を重視
- 自己効力感を高め、主体的な業務推進を促す



#### 成果と今後の課題

- 研修を通じて選抜されたグループが経営陣に事業提案を実施。直接的な議論を通じて実現性や事業化に向けた検討を行う
- 現状維持の思考から脱却し、前向きな発想と挑戦を促すため研修を継続

### 柔軟な労働環境づくり

#### 育児と仕事の両立支援

- 育児に伴う勤務時間短縮などにおける、子の対象年齢を拡大
- その他、育児に関わる働き方を拡大方面で調整

#### 公休数の見直し

- 2026年度より、公休数を110日から120日に変更



# 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

- アフターコロナを見据えた『ウィズコロナ』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

#### 高齢者住宅 事業

- 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

#### 新規事業

- 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

- 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

- 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

- 『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マーへ

- 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）

- 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プラットフォーマー第一人者へ



# 投下資本循環の詳細

## キャピタルアロケーション戦略



## 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

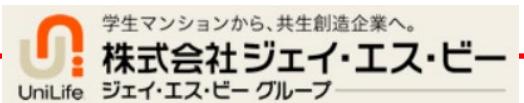
\* いずれの物件についても、売却後も当社が引き続き物件の運営を行います  
※ 詳細は各プレスリリースをご参照ください

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



# 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



時代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出来る  
「サービス・管理力」



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

## 企画

賃貸

メンテナ  
ンス

### 多角的な開発による物件展開

#### 都心エリア

#### （仮称）学生会館 ルリエクラ大阪緑橋

全96部屋

大阪公立大学（森ノ宮CP）  
徒歩圏内の  
食事付き学生マンション  
(2026年1月完成予定)

#### プライムグレーヌ横浜桐畠

全37部屋

京浜急行電鉄様が事業主となり、  
当社が運営する  
環境配慮型木造マンション  
(2026年2月完成予定)

#### 地方エリア

#### 学生会館 Uni E'meal 宇都宮

全150部屋

宇都宮大学（峰CP）徒歩圏内  
栃木県初進出となる  
食事付き学生マンション  
(2026年3月フルリノベーション完了予定)

#### （仮称）Uni E'meal 山口県立大学学生会館

全98部屋

山口県立大学敷地内の  
食事付き学生マンション  
(2026年2月完成予定)

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

23



# 不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸

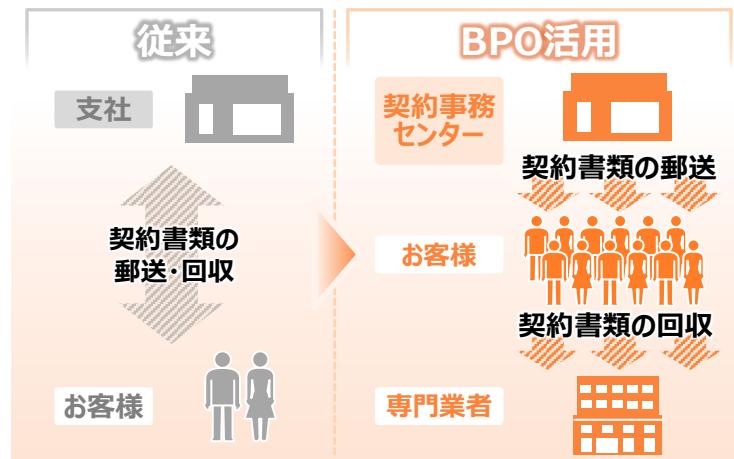
企画

賃貸

メンテナ  
ンス

## コア業務強化に向けた取り組み

### ■ UniLife契約事務センター：運用エリアの拡大



### 主な取り組み内容

- 従来は店舗または支社ごとに契約書類を郵送
- 一部のエリアで契約事務センターにて契約書類の発送を対応
- 回収はBPO活用により効率化
- BPO活用に伴い、運用エリアを拡大中

### ■ UniLifeお客様サポートセンターによる対応強化



### 主な取り組み内容

- 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て一括で担う
- 対応実績は年々増加
- 改装を完了し、キャパシティを拡大

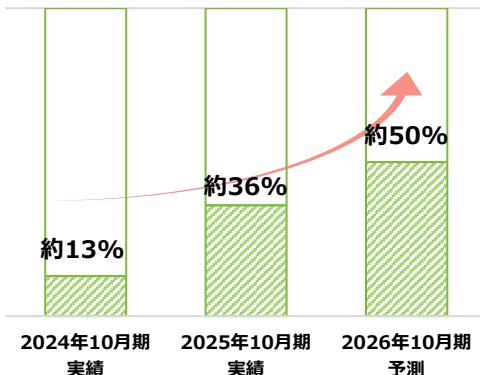
労働環境の改善・事務ミス対策  
サービス品質の均一化・向上

## 電子契約促進

### ■ 契約更新時に電子契約を案内



### 満期対象者の電子契約率



コスト削減・業務効率化  
サービス品質向上



# 不動産賃貸管理事業の施策 – メンテナンス

企画 → 賃貸

メンテナンス

## 物件増加に備えた体制整備



従業員ひとり当たりの対応物件数を増加

### 分業化

- より良いサービスを提供する為、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

### BPO

- 現場対応業務の一部機能のアウトソーシングを実施、専門業者との連携体制の構築は順調に進行中
- 拡大を目指し、別業務でもテスト運用実施中

### コア業務注力

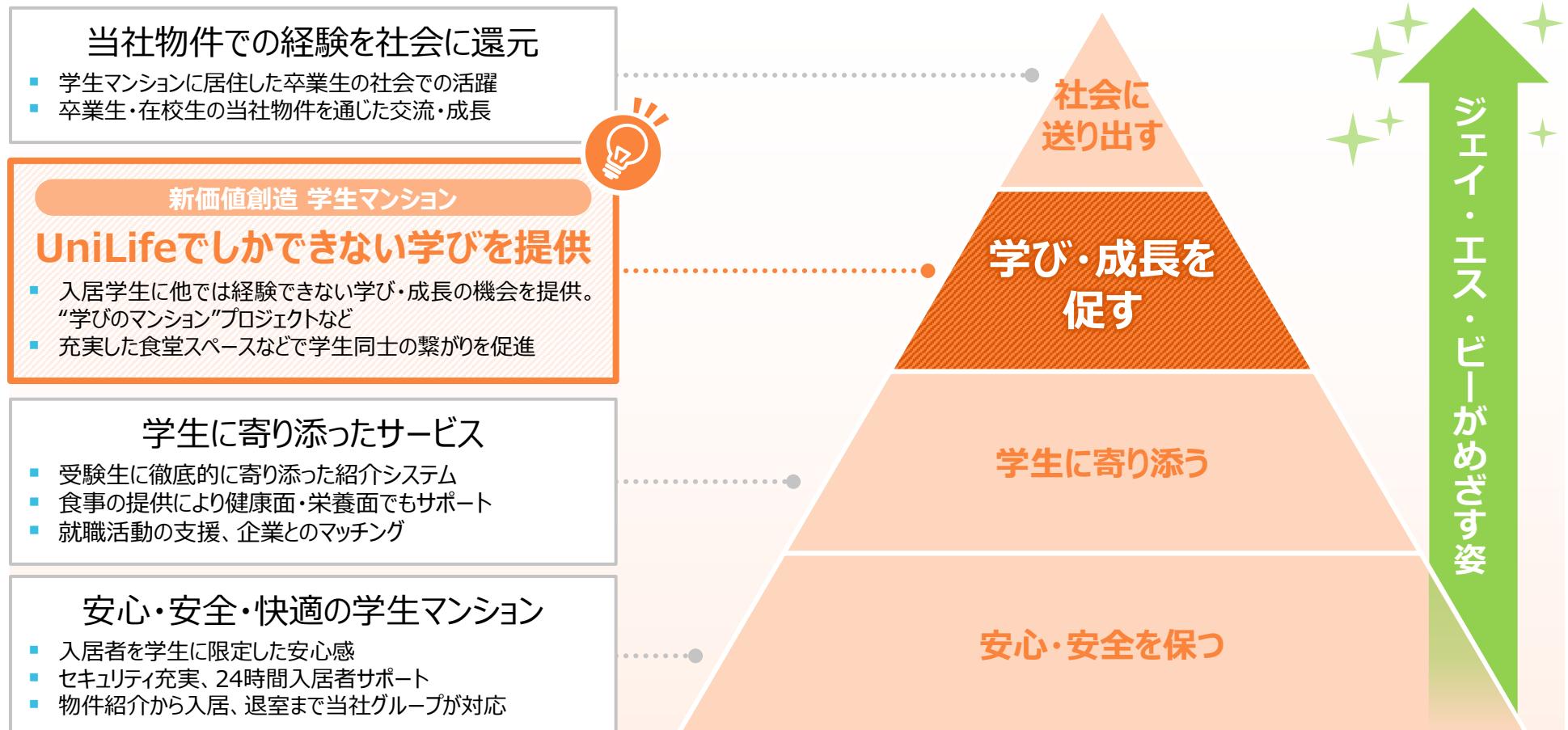
- BPOにより、社内人材がコア業務にフォーカスできる環境を強化
- 社内人員数据え置きでひとり当たりが担当する物件数・戸数を拡大

オーナー様、入居者様への高品質なサービスの提供と  
事業成長を実現するため、効率化・体制整備を実施



# ジェイ・エス・ビーがめざす姿

## ■ 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」をめざし、 ジェイ・エス・ビーは、“住居”の枠組みを超えた新たな価値を創造していきます





# 「新価値創造 学生マンション」への取り組み

## 学生成長支援プログラム「UniLife 国内留学」

- 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
  - 第一弾は、京都府福知山市にて2025年8月6日～9日に実施
  - 地域や世界に変化をもたらしてきた福知山の変化人（へんかびと）さんや元サッカー日本代表 小野伸二さんらとの対話やワークを通し、「変化」を実現するための本質を探究
  - プログラム最終日には、参加学生が、トップアスリートと市民の交流イベント「THE SPORTS 2025 DREAM MOMENT」に学生スタッフとして、イベント運営に取り組む
  - 当社は、地域のスポーツ振興を推進する福知山ユナイテッドおよび福知山市とのパートナーシップにより本プログラムを実現
  - 第二弾は京都市内で8月後半に、第三弾は福岡県糸島市で11月に実施済み

サッカー市民交流イベントに  
スタッフとして参加



福知山の「変化人」から  
「変化」の源泉や行動原理を学ぶ



## 生徒と一緒に成長する『お部屋「de」バイト』

- 『お部屋「de」バイト』サービス 2026年春より開始

- 当社物件の入居学生に、自室内でスクールTOMASの個別指導塾オンライン講師として働くことができるサービスを開始
- 入居学生は、柔軟にアルバイトに就くことができると同時に、生徒とのコミュニケーションを通した指導や寄り添い、共感といった経験を得ることができる



### ＜株式会社スクールTOMASとの業務提携＞

- スクールTOMASは、学校内個別指導のパイオニアとして、生徒一人ひとりに合わせた学習支援サービスを提供し、教育現場の課題解決に貢献。本提携を通じて、学生の住まいと学びの両面から、より充実した学生生活を支えることを目指す
- スクールTOMASは、本取り組みにより優秀な学生講師を確保し、指導体制のさらなる充実を図る
- グループに通う生徒が進学する際に、割引特典とともに、当社が管理する安全・快適な学生マンションを紹介

UniLife × スクールTOMAS

UniLifeだからできる特別な体験を入居学生に提供し、若者の成長をサポート



# 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。

#### Environment : リユース文化醸成・環境問題への取り組み

- Z世代と京都から生み出す新しい“循環”的ムーブメント 循環フェス開催
  - 参画企業が京都市を中心に大阪、滋賀などの地域で、古着の回収と再循環というインフラの構築を行う、年2回開催のイベント
  - 京都市の後援のもと、リユース文化の醸成を目的とする取り組み

11月、梅小路公園  
七条入り口広場で開催



- 昨年に続きCDP\*の気候変動質問書に回答書を提出、【B】スコアを取得
  - 昨年、当社として初となる気候変動質問書の回答書を提出し、【B-】の評価を取得
  - 本年も昨年に続き回答書を提出、「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】の評価を取得
  - 本スコアを踏まえた上で、さらなる環境問題への取り組みを検討

(\* )CDP…英国の慈善団体が管理する非政府組織(NGO)。投資家、企業、国家、地域、都市が自らの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

#### Social : 学生支援・地域貢献

- 中学生による訪問取材「ジョブtavi」に協力
  - 中学生が身近にある会社を知り、そこで働く人たちの思いを感じることで、進学への心構えや、その先の“未来”を見据えた将来設計をサポートするプログラム「ジョブtavi」(主催: JTB)に当社が協力
  - 当社への訪問取材は、毎年実施され、2025年11月の受入れで4回目
  - 当社の仕事を理解していただくワークショップを実施した後、生徒さんたちが主体となり、当社社員にインタビューを実施

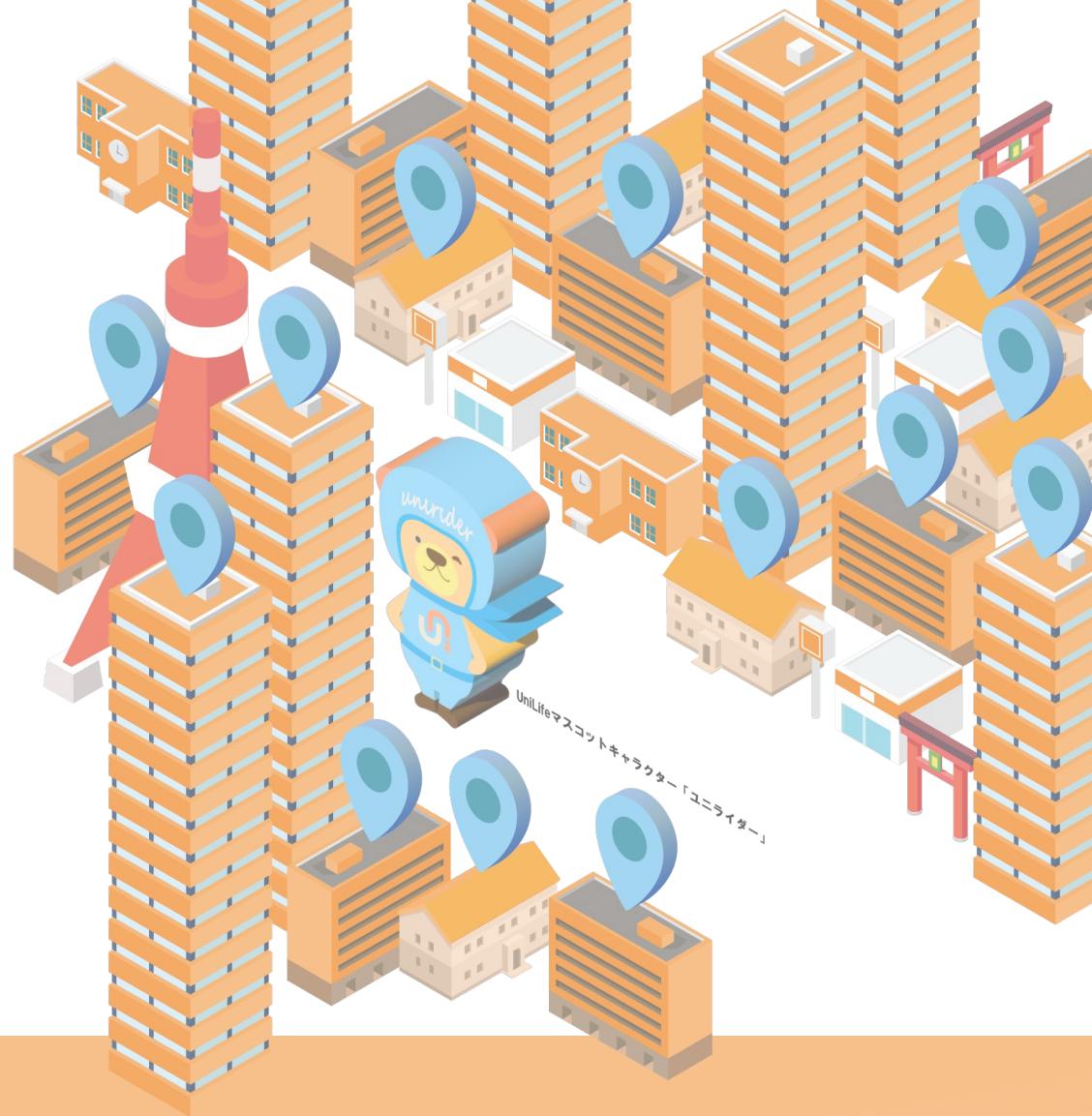


- 第9回「学生下宿年鑑2026表紙デザインコンペ」を開催
  - 2017年より毎年実施している学生下宿年鑑の表紙デザインコンペ
  - 学生下宿年鑑は、1985年から当社が発行している、学生の住まい紹介に特化した情報誌
  - 1位受賞者には賞品として旅行券を贈呈し、作品を学生下宿年鑑の表紙に採用



#### Governance : 再発防止策の厳格な遂行

- 経費不正処理問題を受けての再発防止策の進捗は月内開示を予定
  - 昨年判明した役員の経費不正処理に関して、当社は2025年1月14日に再発防止策を策定しており、足元の進捗状況を月内に開示予定です

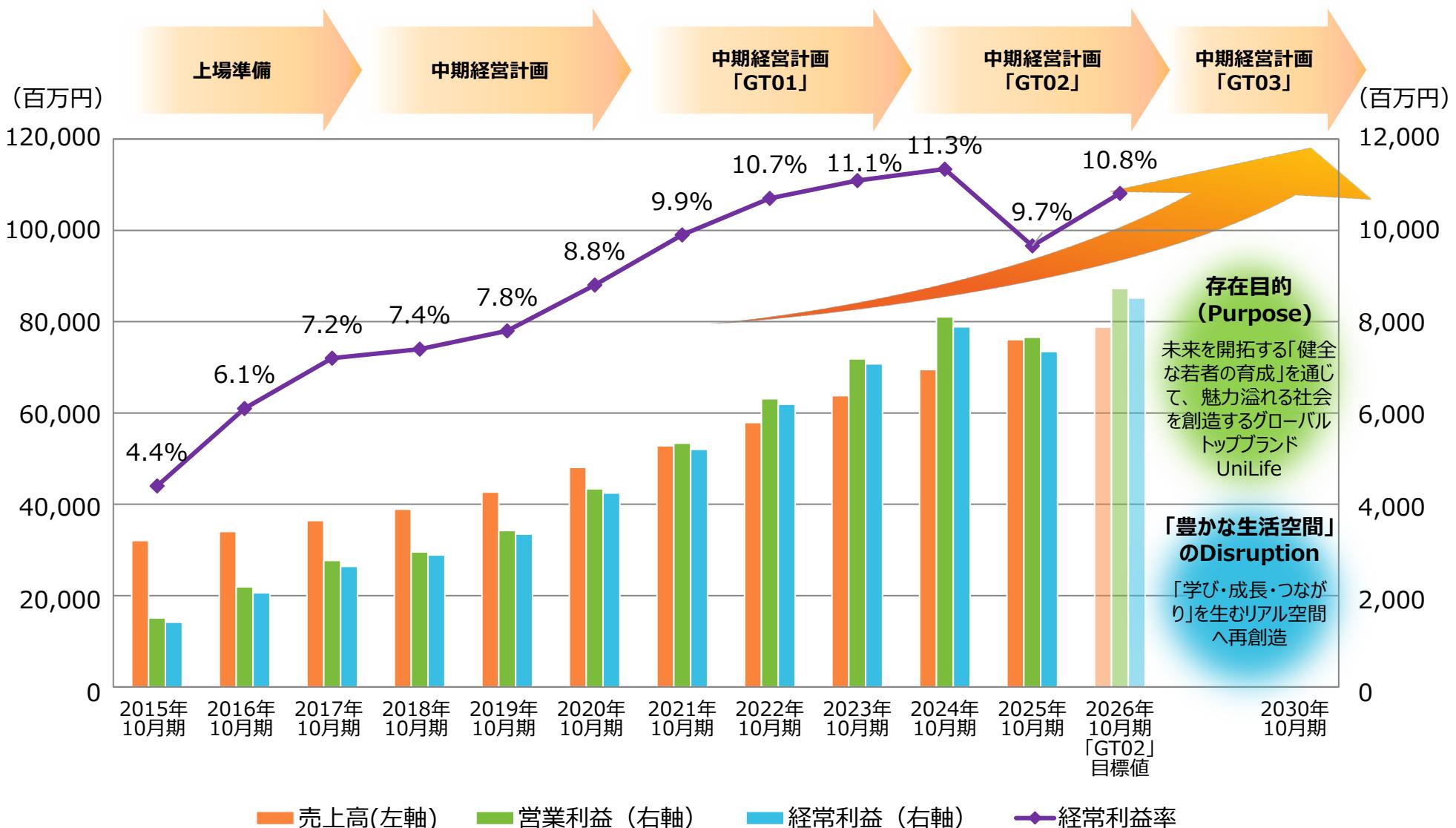


## IV. Appendix



# 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

自社物件開発の流れ (GT02では「④～⑥」に注力)

- 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

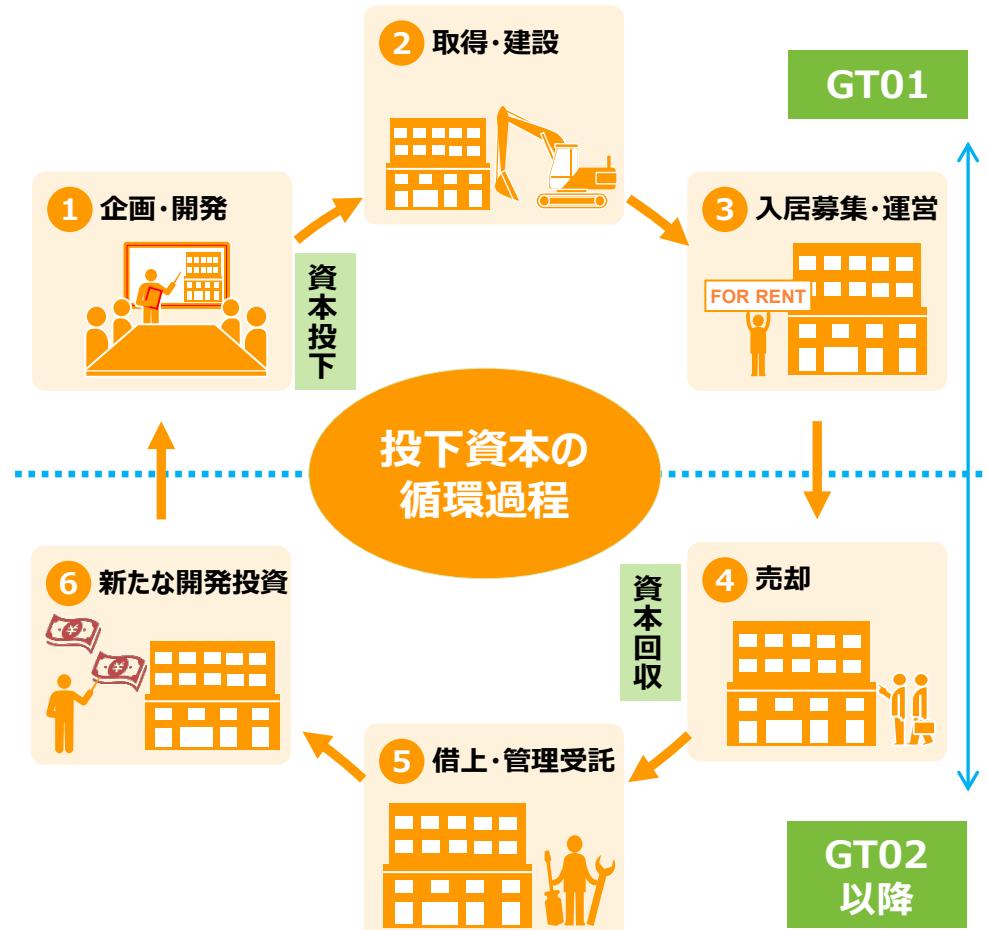
20億円

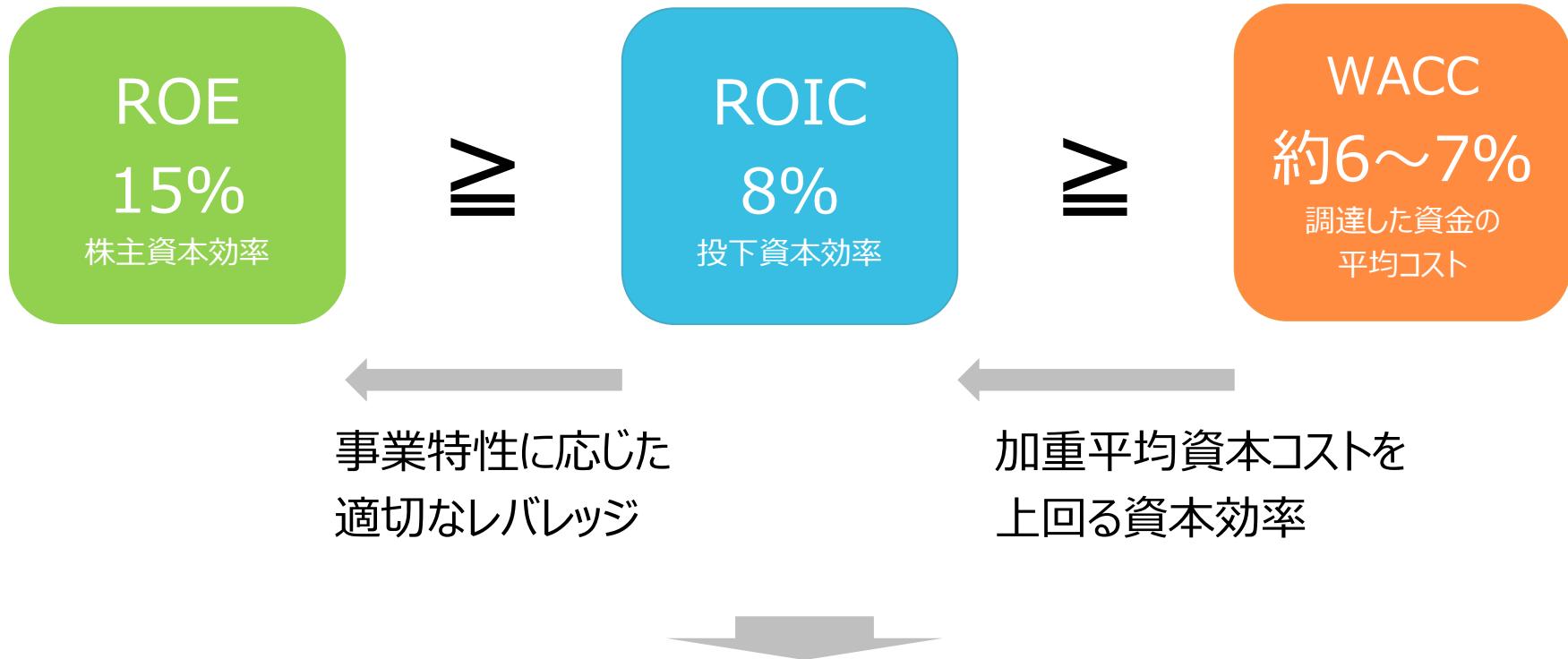
- リノベーション事業会社のM&A (気候変動対応の推進)
- HR系／教育系事業会社のM&A (オープンイノベーション推進)
- BPRシステム投資 (電子化と自動化の推進)
- AIシステム開発／システム会社のM&A (生成/分析AIの活用)

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





## ROIC経営の実践 事業ポートフォリオマネジメントの実施



# 中期経営計画「GT02」目標

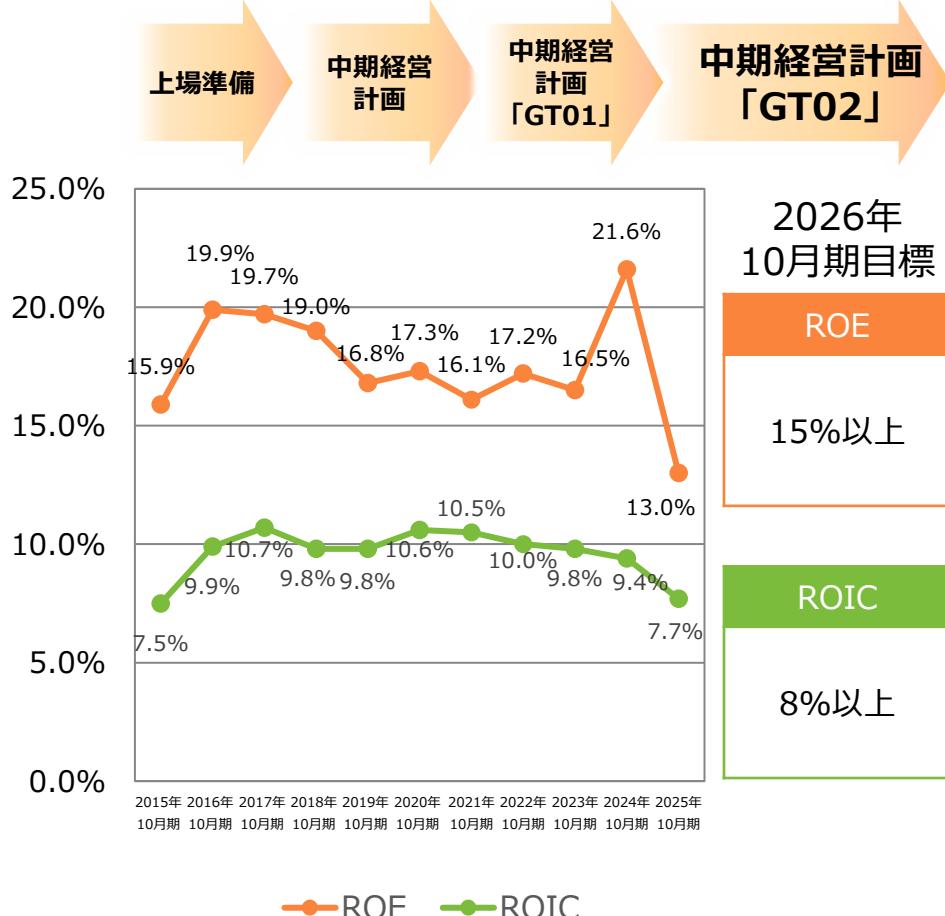
	FY2023 「GT01」 実績	FY2026 「GT02」 目標
売上高	637億円	788億円
営業利益	71億円	87億円
経常利益	70億円	85億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	47億円	56億円

		FY2023 「GT01」実績	FY2026 「GT02」目標
資本 効率	ROE	16.5%	15%以上
	ROIC	9.8%	8%以上
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
		FY2023 「GT01」実績	FY2026 「GT02」目標
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
成長 投資	自社物件等	247億円	270億円
	DX/サステナ等	7億円	30億円
		FY2023 「GT01」実績	FY2026 「GT02」目標
女性管理職割合		9.2%	15%
男性育児休暇取得率		25%	50%

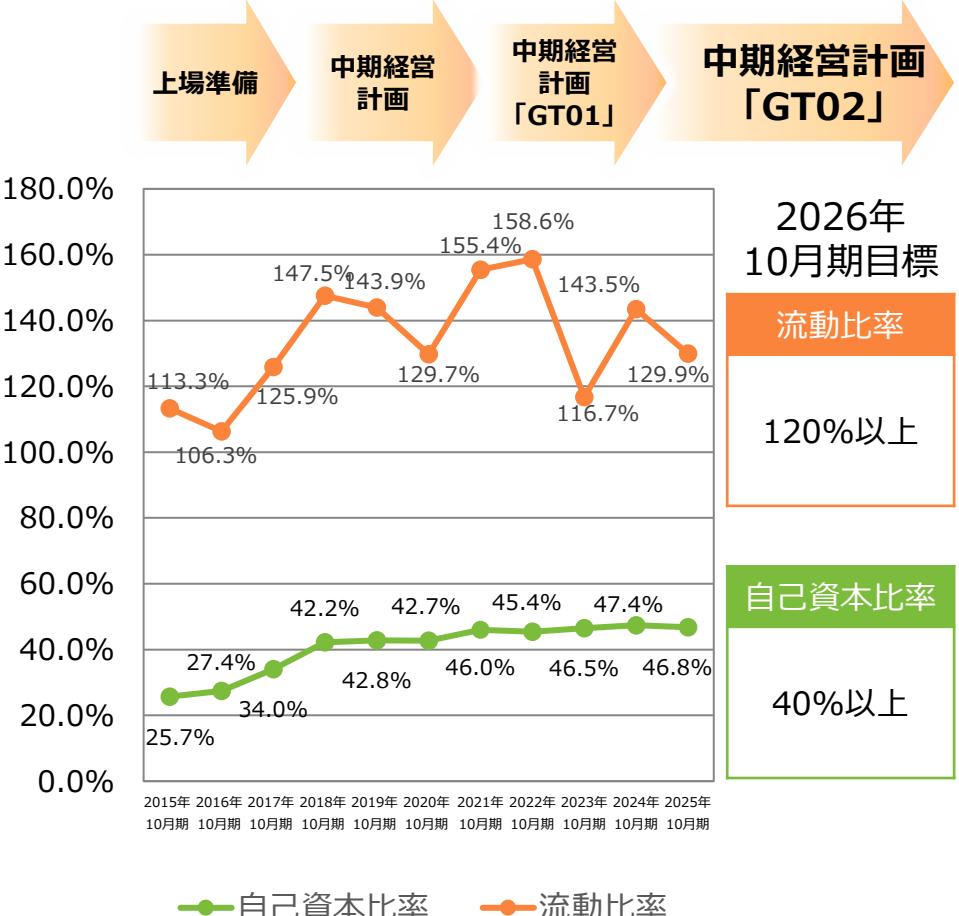


# 業績推移と中期経営計画「GT02」目標 資本効率/財務安全性

## ROE・ROIC



## 自己資本比率・流動比率

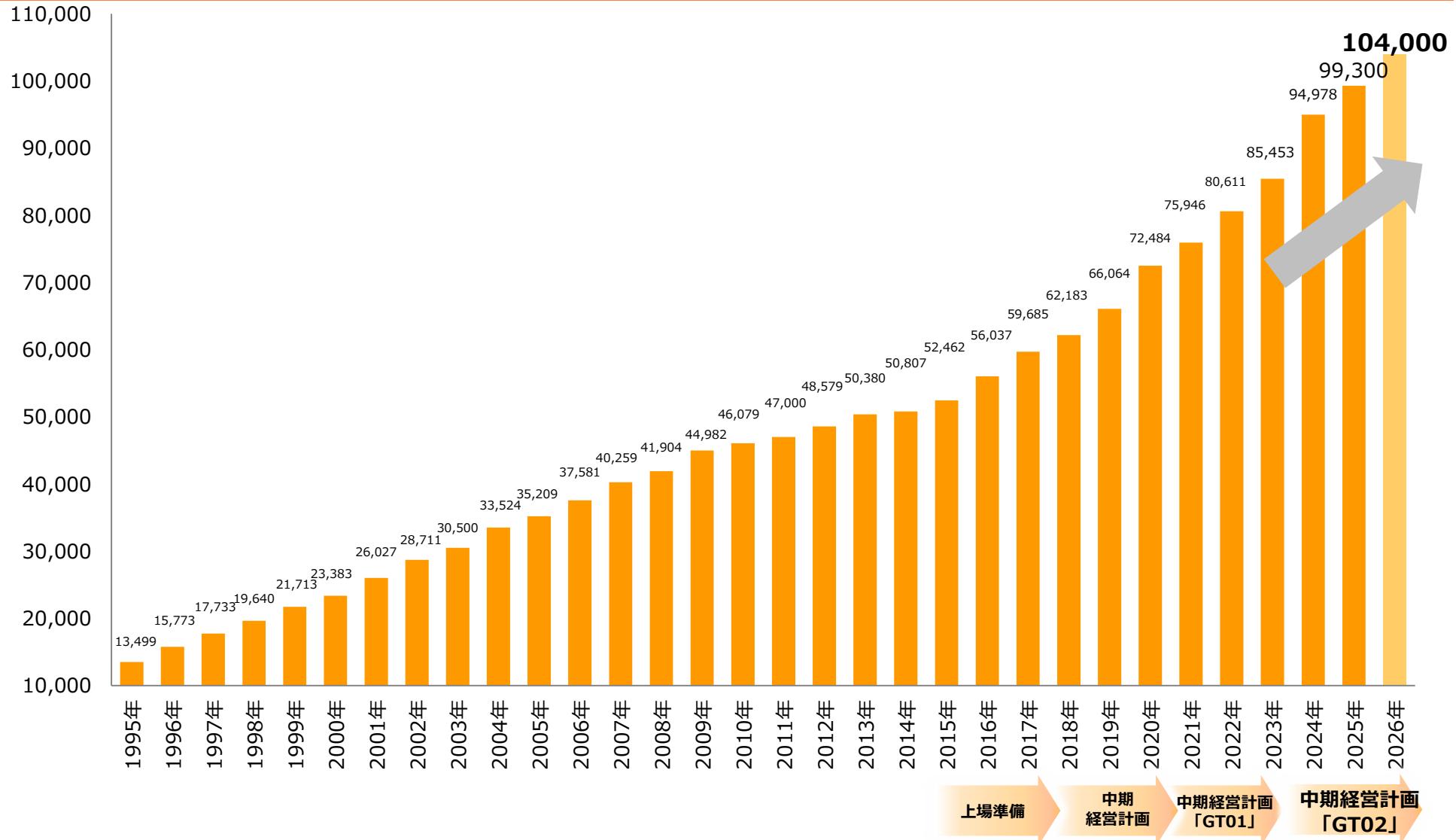


自社開発の推進等の成長投資により資本効率指標は一時的に低下見込み  
資本コストを意識した経営の徹底



# 業績推移と中期経営計画「GT02」目標 管理戸数

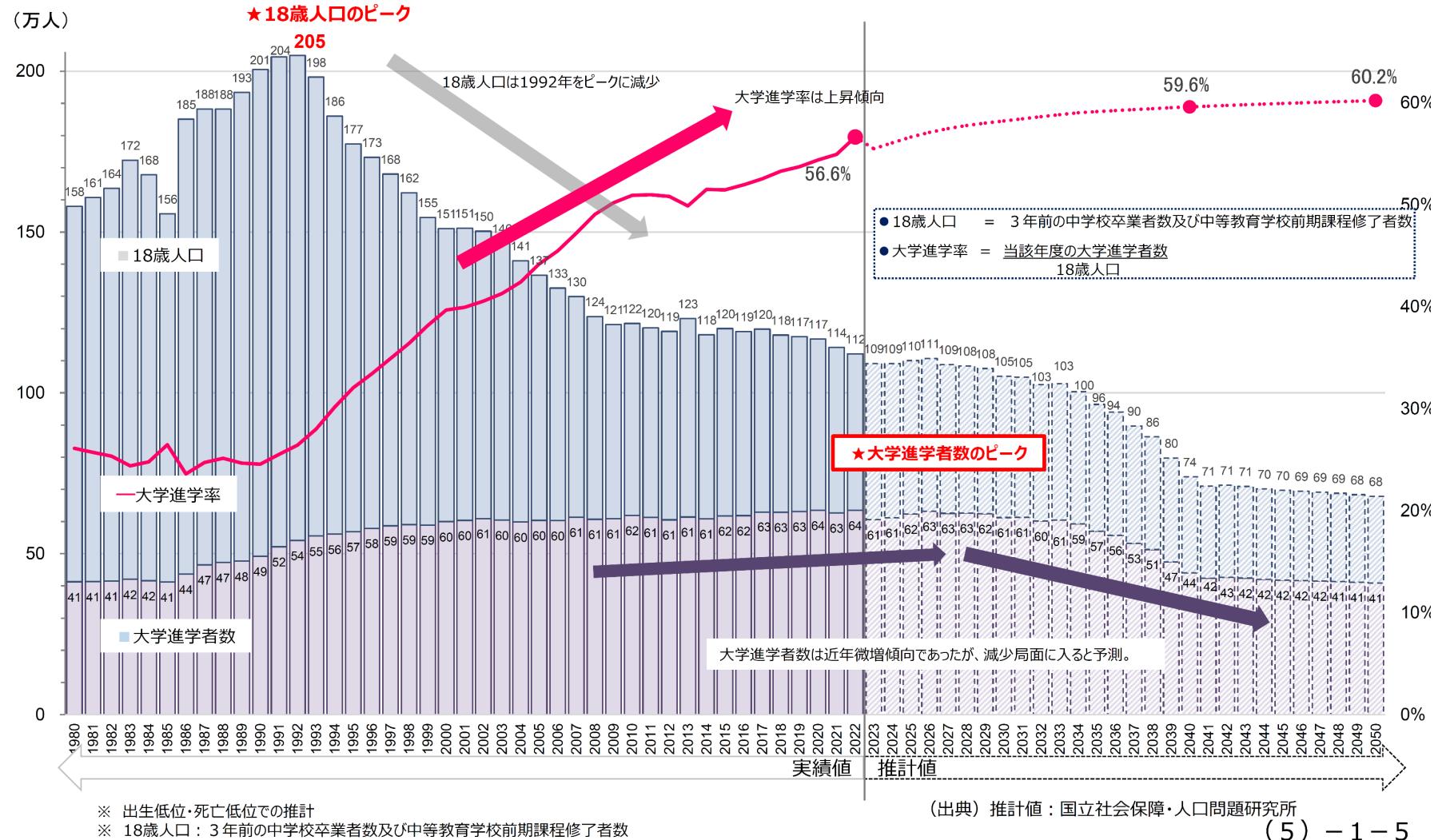
管理戸数 「GT02」目標 104,000戸





# 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（～2050年）

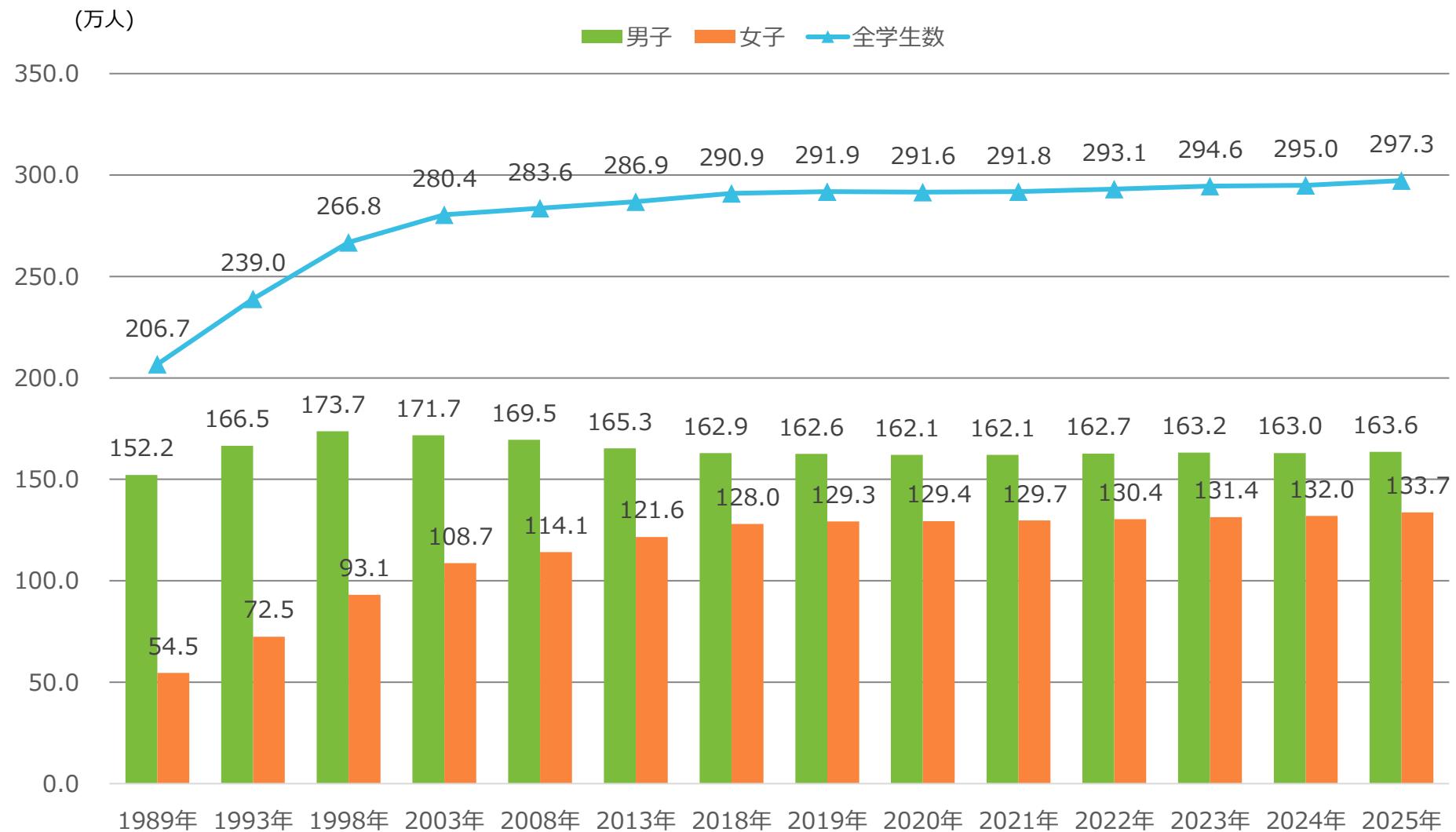


中央教育審議会大学分科会\_高等教育の在り方に関する特別部会（第15回）会議資料より（2025）



# 外部環境の分析【学生数】

## 大学の学生数推移

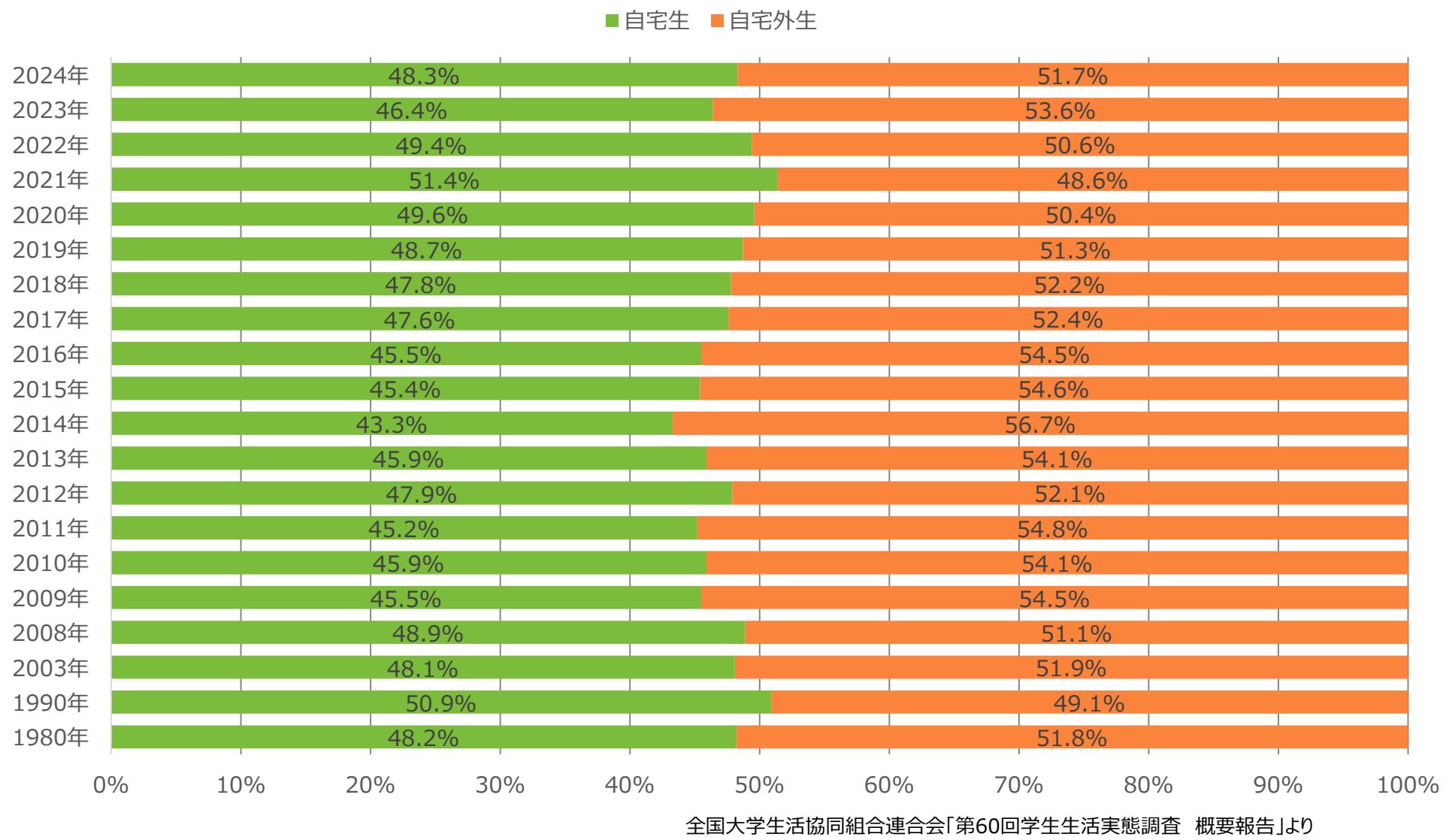


文部科学省「令和7年度学校基本調査速報」より



# 外部環境の分析【下宿率】

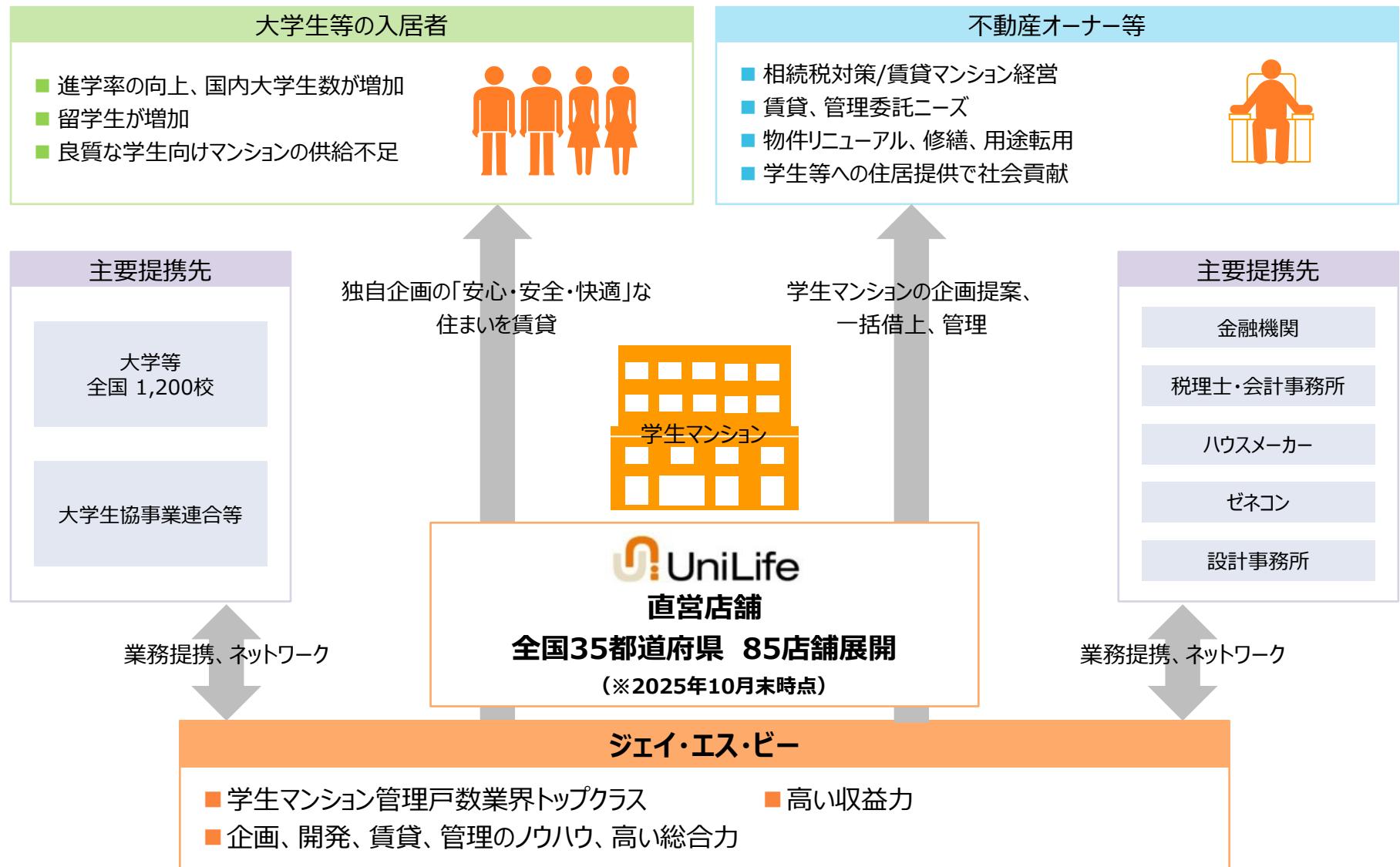
## 自宅生・自宅外生比率





# 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 初期費用の大幅な削減

#### セキュリティの強化

- 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）

- スマートフォンで動画を見る学生が多く、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

- 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

- 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

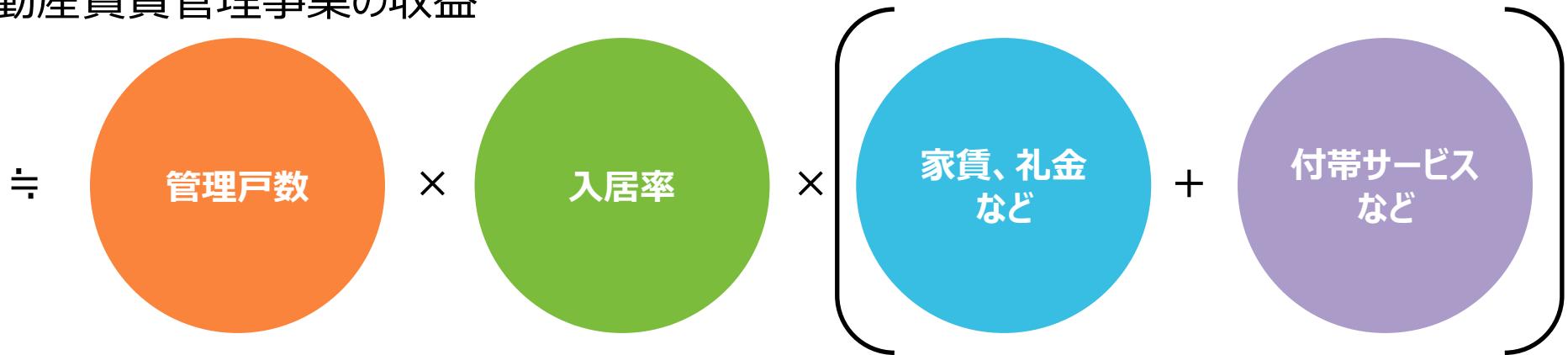
- 入居者全員が女性、フロア入居者全員が女性限定

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

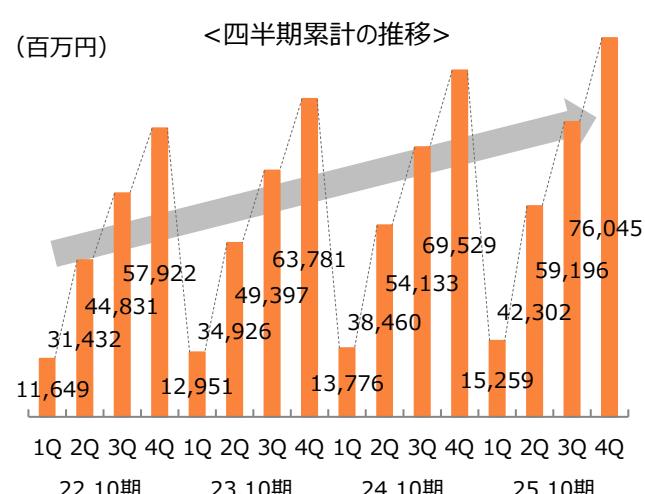
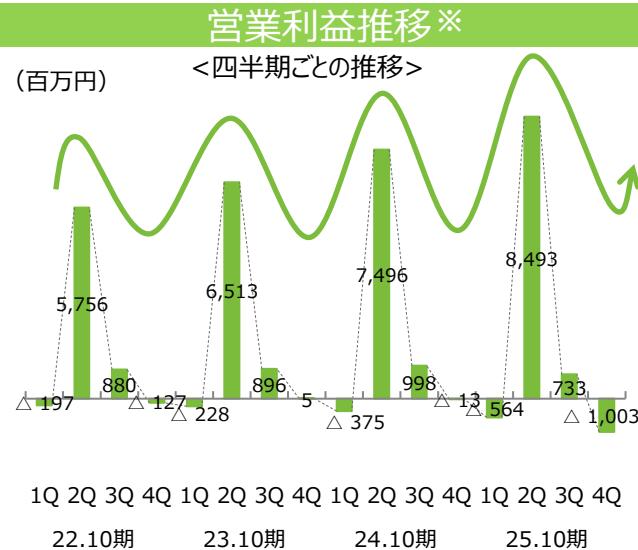
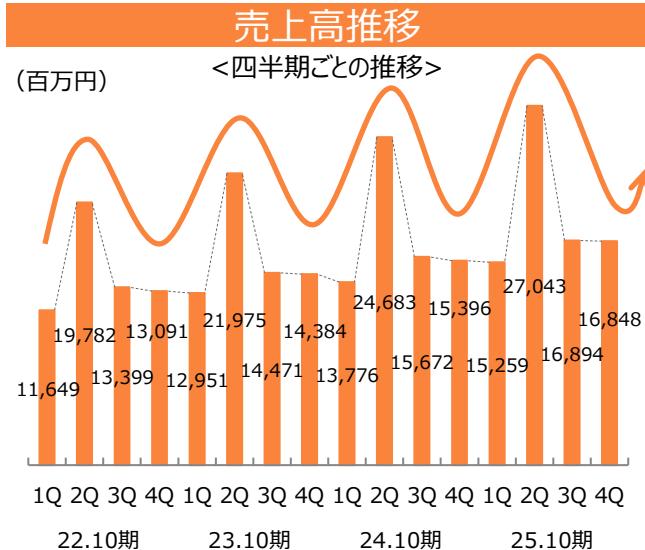


	5%程度の安定的な戸数増加 ↗	高い入居率を維持 ↗	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ↗
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"><li>不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加</li><li>長期安定的な学生マンション経営のサポート</li><li>自社物件開発の推進</li><li>金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>全国85カ所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性</li><li>「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価</li><li>「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</li><li>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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>地域別・物件のグレード別に募集賃料見直しを実施</li><li>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</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>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</li><li>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</li><li>入居希望者に対する不動産賃貸の仲介</li></ul>



# 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



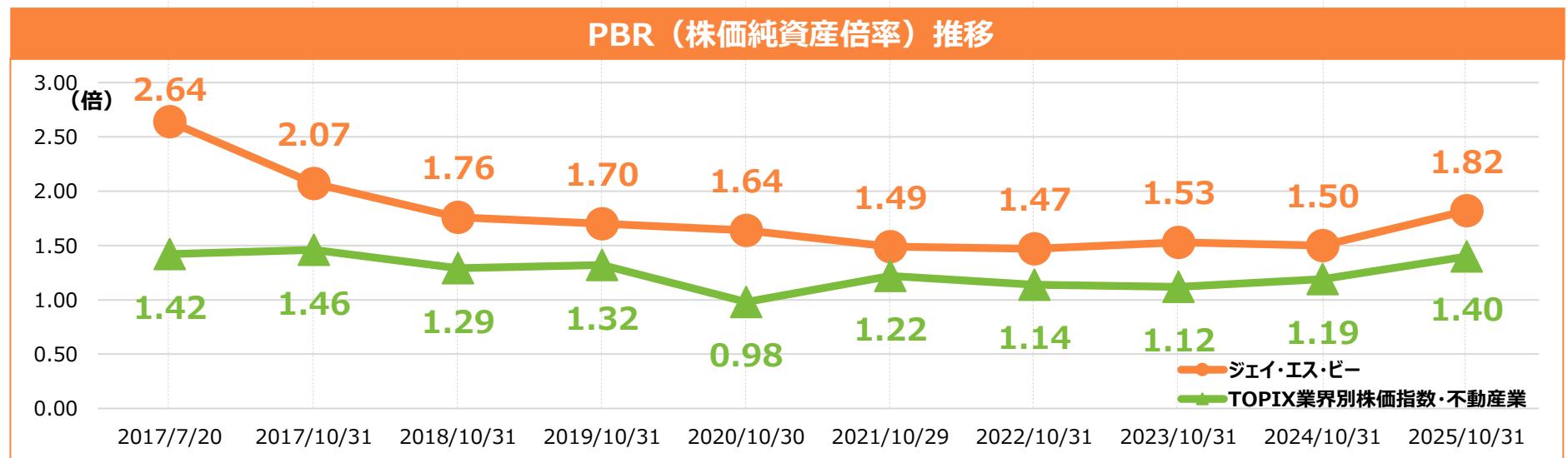
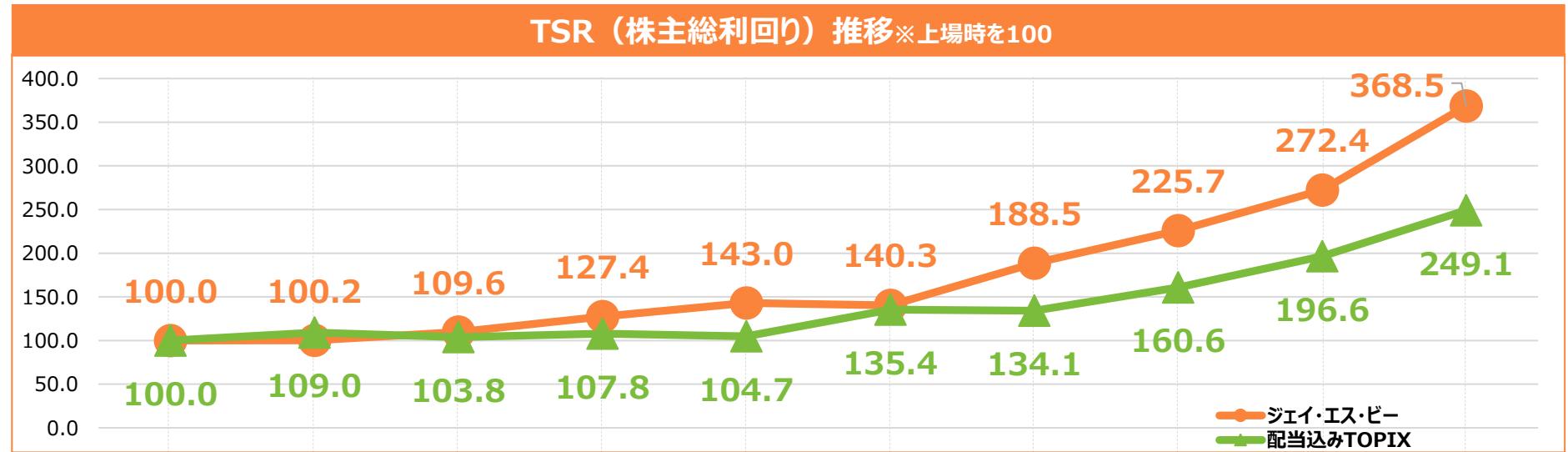
※ 営業利益推移における25.10期の4Q実績は一時費用圧力により例年と比較しきりに下げとなっています

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



# TSR（株主総利回り）・PBR（株価純資産倍率）推移





# 2025年10月期 IR活動の取り組み

## シェアードリサーチによる当社レポート

### ■ 株式会社ジェイ・エス・ビー | Shared Research URL:<https://sharedresearch.jp/ja/companies/3480>

- 当社は、投資家の皆さんに当社の事業内容や強みを深くご理解いただくため、株式会社シェアードリサーチに、投資判断に必要な情報を網羅した調査レポートの作成を委託しています
- このレポートは、企業の詳細な分析と当社グループへの綿密な取材に基づいて作成されており、投資家の視点から中立的かつ客観的な情報を提供しています
- また、決算発表やプレスリリースなどの最新情報に基づき、内容は更新されます



- 世界の投資家に企業の本質を伝えるリサーチ会社
- シェアードリサーチは国内外の金融機関で、日本株の調査・運用に携わってきたスタッフによるレポート「リサーチカバレッジ」を提供
- 「1冊のレポートで企業がすべてわかる」をコンセプトとする

## IR活動内容

活動	登壇者	対象	回数
説明会	決算説明会	機関投資家・アナリスト 金融機関	2回
	個人投資家 向け説明会	個人投資家	1回
	個別面談	機関投資家・アナリスト	60回

### 株主・機関投資家との対話の主なテーマ

- ◆事業について ◆マーケット環境について ◆業績の季節要因
- ◆物件開発について ◆原材料高騰の対応
- ◆人的資本に関する取り組み ◆海外展開の戦略
- ◆M&A戦略について ◆株主還元の水準 ◆ガバナンス体制

### ■ 個人投資家向けIR説明会

- 9月28日にKabuBerry主催の個人投資家向けIRイベント「Kabu Berry Lab」に参加
  - 当社の事業内容、強み、今後の成長戦略等について説明
- (書き起こし＆アーカイブ動画URL)  
<https://kabuberry.com/mo3480/>





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

## 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](mailto: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は負いません。