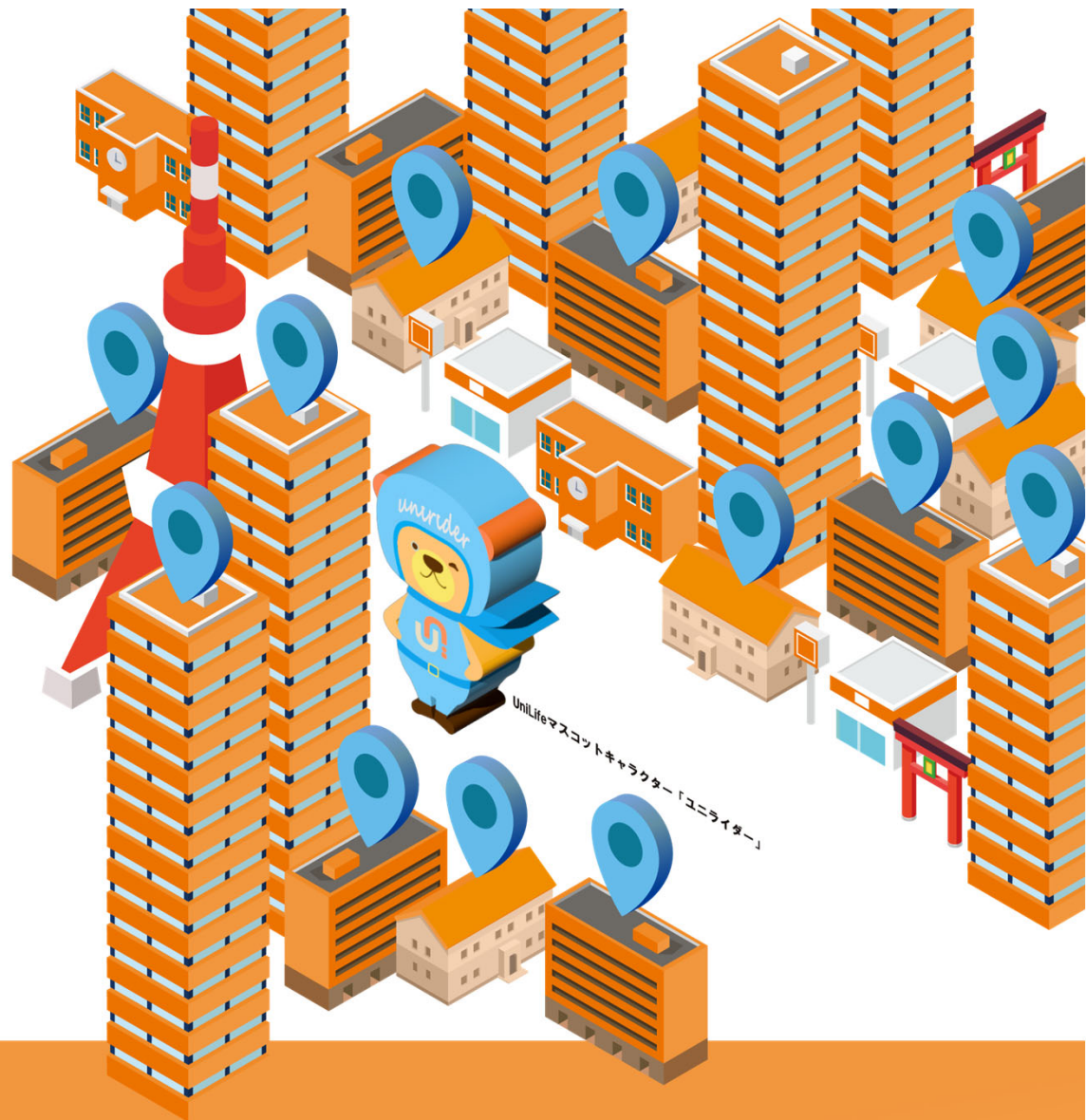


株式会社ジェイ・エス・ビー 2026年10月期 第2四半期 決算説明資料



2026年6月17日

(証券コード 3480 東証プライム)

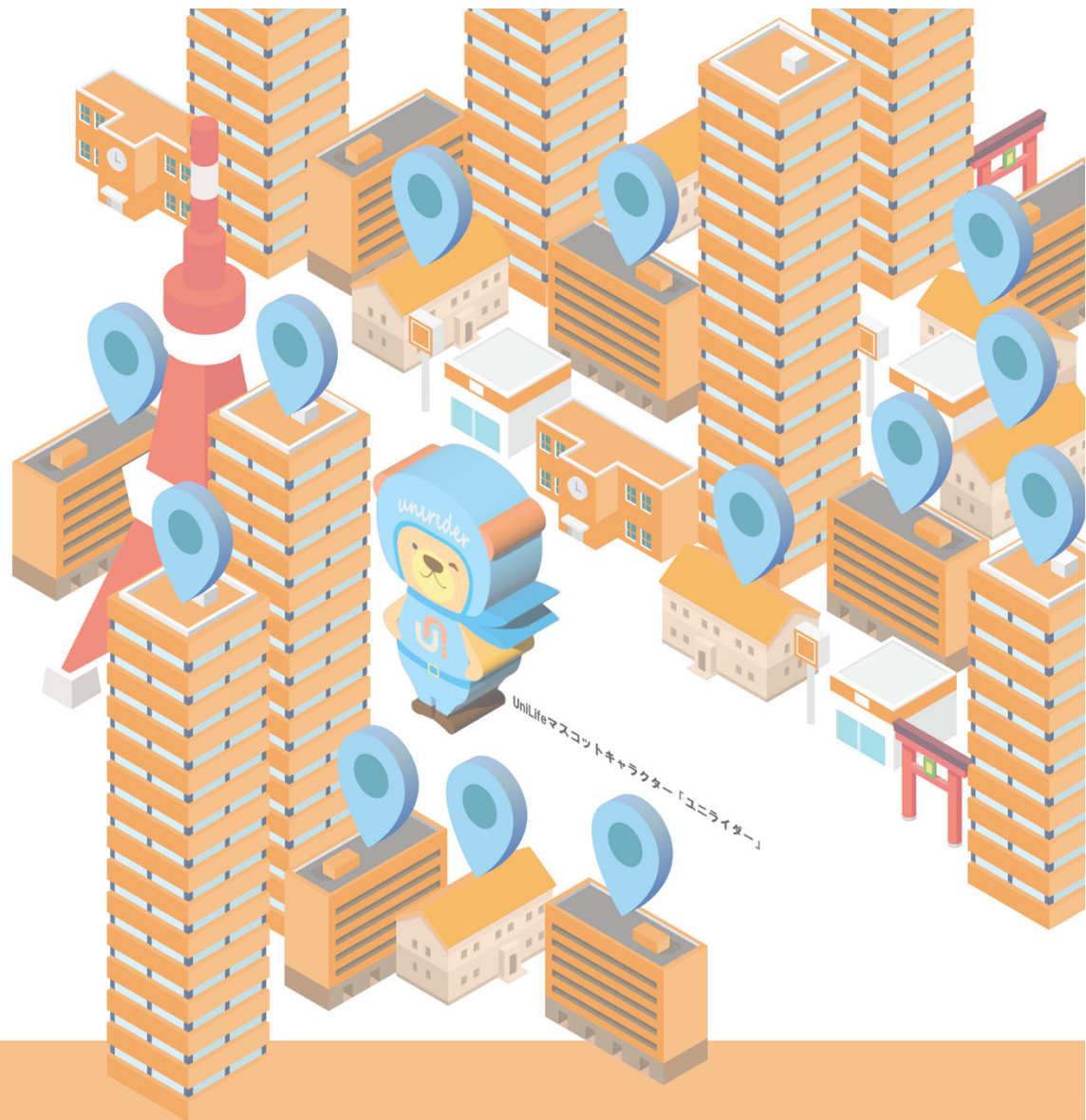
表紙デザイン案: 下南颯太さん (神戸芸術工科大学)
ジェイ・エス・ビーの学生支援活動のひとつ
「学生下宿年鑑2024 表紙デザインコンペ」の3位入賞作品。

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. 2026年10月期第2四半期 決算実績	P. 2
II. 2026年10月期 業績予想	P. 10
III. 中期経営計画「GT02」の進捗	P. 14
IV. Appendix	P. 28



I. 2026年10月期第2四半期 決算実績



2026年10月期第2四半期 トピックス

- ✓ **国内経済は、雇用・所得環境の改善、堅調な個人消費、底堅い設備投資など緩やかな回復傾向が見られるも、人手不足、物価上昇に加えて、中東情勢など、国内外の見通しは不透明な状況が続く**
 - 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
- ✓ **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
- ✓ **キャピタルアロケーション戦略の一環として、自社保有物件を売却**
 - 競争力の高い管理物件の増加と、資本効率の向上を企図した資金循環サイクルの確立に向けた施策



2026年10月期第2四半期 決算の概況

- ✓ 物件管理戸数の増加（前年比+3,740戸）により収益基盤が拡大、高水準の入居率も維持
- ✓ 価格転嫁により一定程度影響抑制も、業容拡大に伴う各種費用の計上によりコストは増加
- ✓ 自社所有物件および投資有価証券の売却益を特別利益として計上

	2025年10月期 第2四半期		2026年10月期 第2四半期					
	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 (%)	業績予想 (百万円)	業績予想比 (%)
売上高	42,302	100.0	45,837	100.0	3,534	① 8.4	45,969	△0.3
売上原価	31,933	75.5	34,372	75.0	② 2,439	7.6	34,742	△1.1
売上総利益	10,369	24.5	11,464	25.0	1,094	10.6	11,226	2.1
販売費及び一般管理費	2,439	5.8	2,810	6.1	371	15.2	2,930	△4.1
営業利益	7,929	18.7	8,653	18.9	723	9.1	8,296	4.3
経常利益	7,703	18.2	8,507	18.6	803	10.4	8,086	5.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,167	12.2	6,654	14.5	1,487	28.8	5,456	③ 22.0
設備投資額*	6,918	-	7,660	-	742	10.7	-	-
減価償却費	928	-	1,027	-	99	10.7	-	-

① 物件管理戸数は順調に増加
➤ 高水準の入居率を維持

② 業容拡大による費用負担の拡大

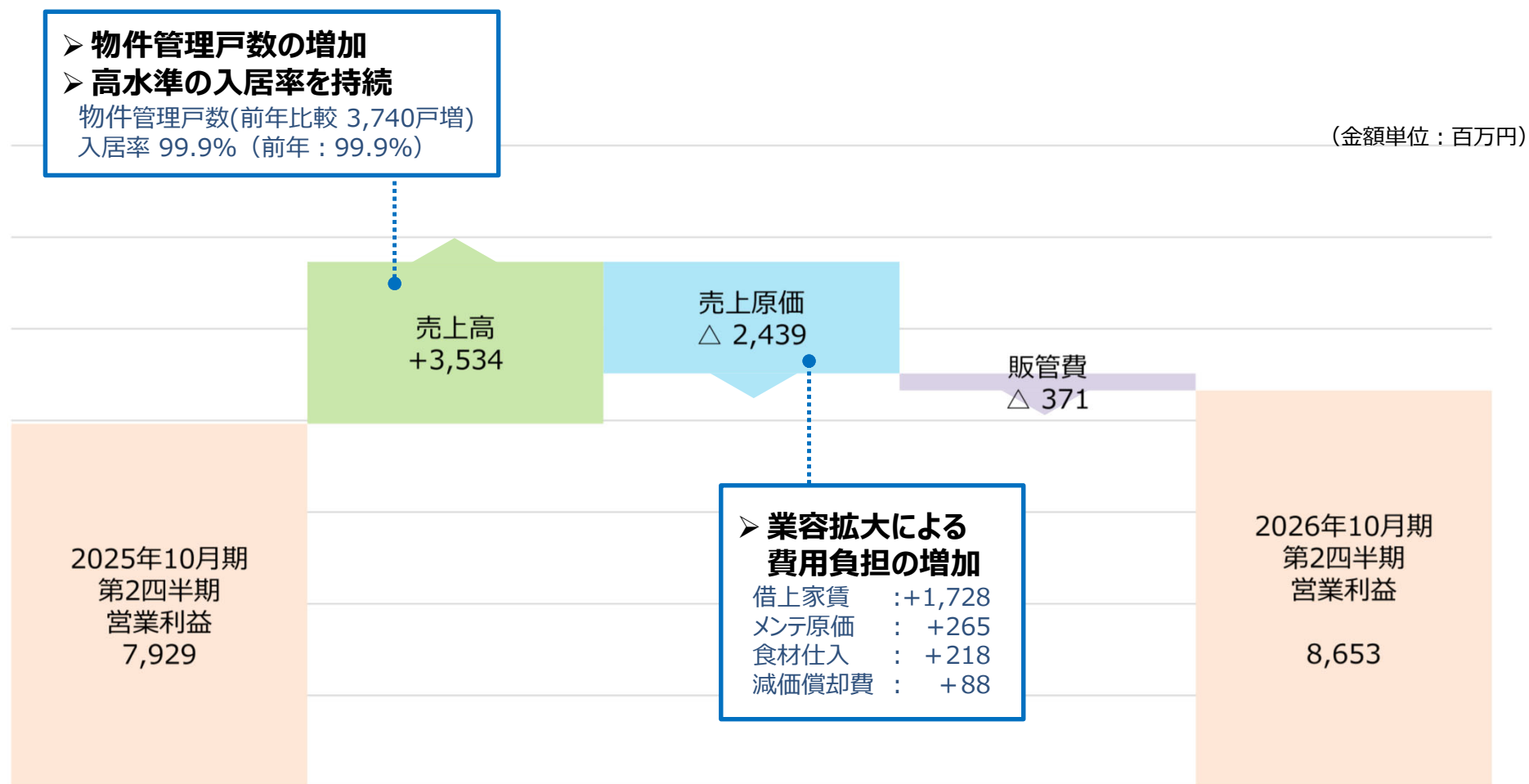
③ 自社所有物件および投資有価証券の売却益を特別利益として計上

※ キャッシュ・フローベースでの数値を記載



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
- ✓ 業容拡大による各種費用負担の増加





入居関連指標①

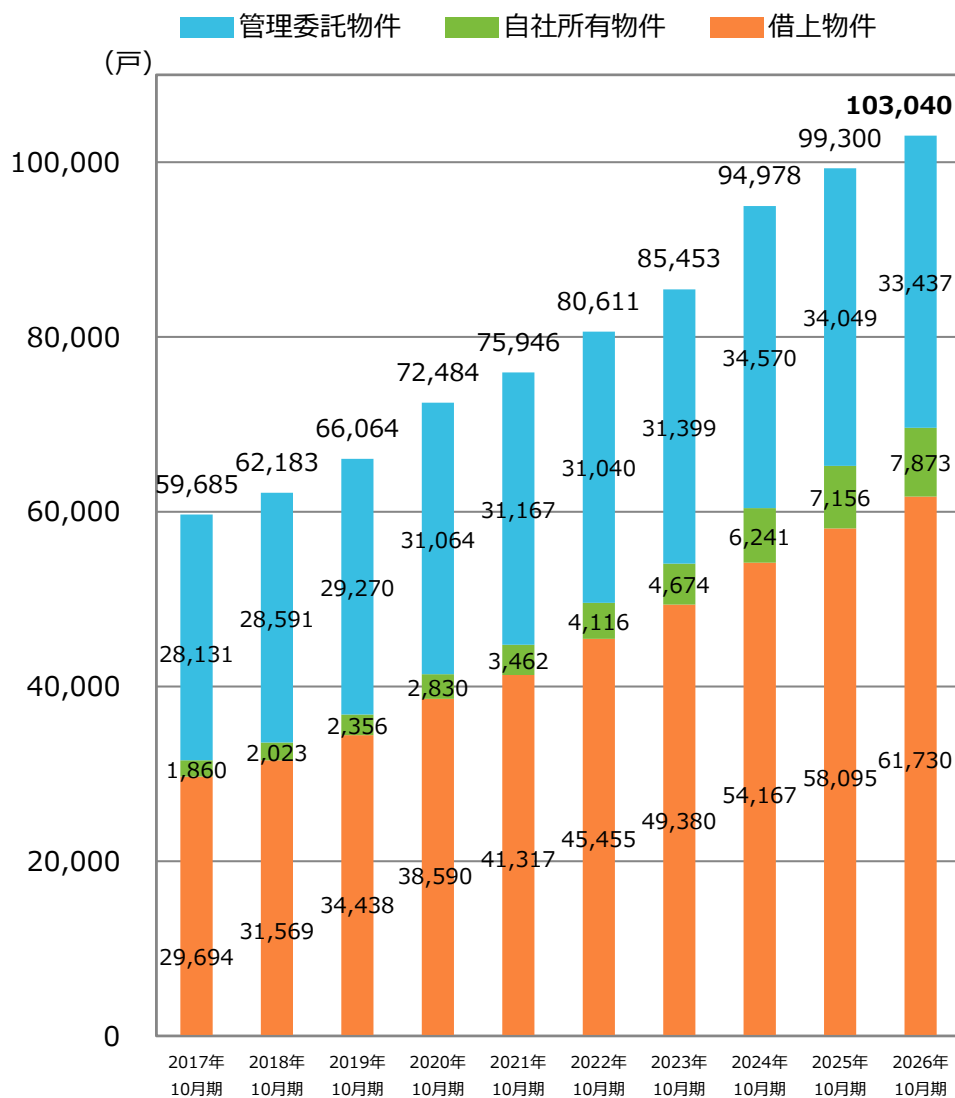
	2024年10月期 第2四半期		2025年10月期 第2四半期		2026年10月期 第2四半期		
	実績	増減比(%)	実績	増減比(%)	実績	増減数	増減比(%)
管理戸数 (戸)	94,978	11.1	99,300	4.6	103,040	3,740	3.8
借上物件	54,167	9.7	58,095	7.3	61,730	3,635	6.3
管理委託物件	34,570	10.1	34,049	△1.5	33,437	△612	△1.8
自社所有物件	6,241	33.5	7,156	14.7	7,873	717	10.0
(内、食事付き)	20,132	32.3	23,509	16.8	26,075	2,566	10.9
(内、家具家電付き)	37,181	21.8	41,793	12.4	46,374	4,581	11.0
入居率 (%) ※1	99.9	0.0pt	99.9	0.0pt	99.9	-	0.0pt
契約決定件数(件) ※2	25,879	10.3	25,249	△2.4	24,795	△454	△1.8
(内、当社管理物件)	20,599	17.8	20,272	△1.6	19,785	△487	△2.4

※1.借上・自社所有物件 ※2.11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※

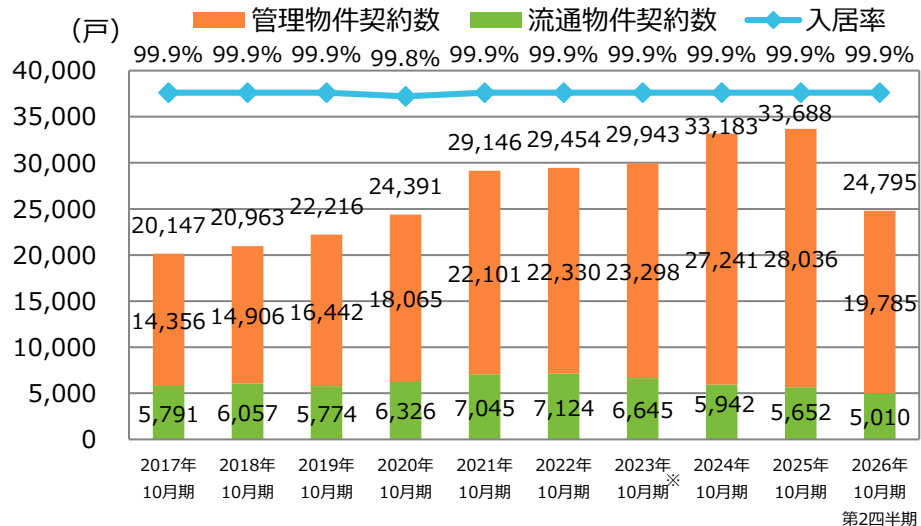


※各期4月末時点の管理戸数

不動産賃貸管理事業 管理戸数内訳

2026年10月期 第2四半期				
	借上物件	管理委託物件	自社所有物件	合計
北海道	2,104	1,388	420	3,912
東北	6,047	3,061	448	9,556
首都圏	19,650	5,663	1,186	26,499
東海・北信越	6,444	1,984	1,832	10,260
京滋	6,230	10,578	1,229	18,037
阪神	8,421	2,731	405	11,557
中四国	4,114	4,801	1,405	10,320
九州	8,720	3,231	948	12,899
計	61,730	33,437	7,873	103,040

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

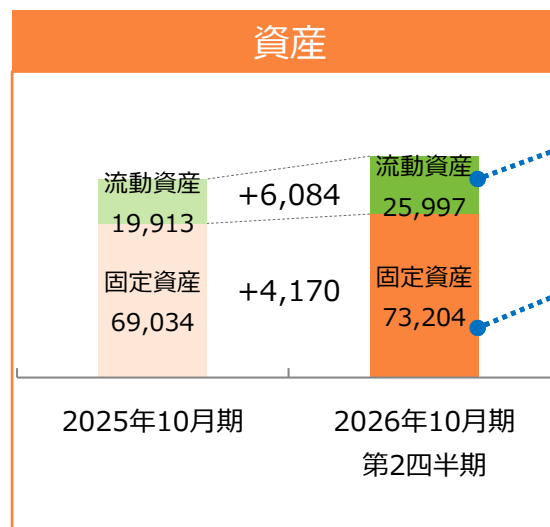


連結貸借対照表

(金額単位：百万円)

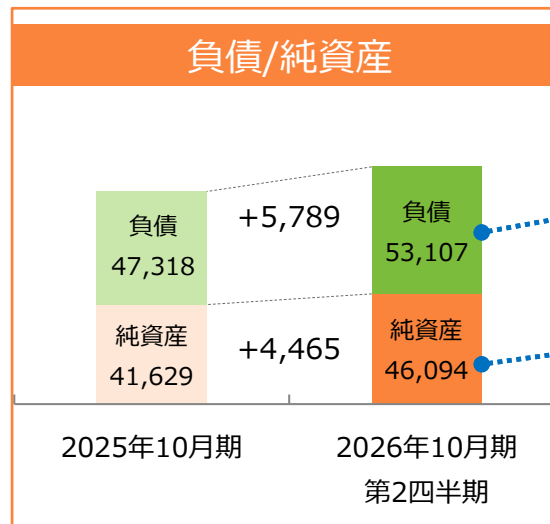
	2025年10月期	2026年10月期 第2四半期	増減額	増減比 (%)
流動資産	19,913	25,997	6,084	30.6
現金及び預金	17,364	22,334	4,969	28.6
営業未収入金 及び契約資産	521	1,634	1,112	213.3
棚卸資産	256	281	24	9.6
その他	1,770	1,747	△22	△1.3
固定資産	69,034	73,204	4,170	6.0
有形固定資産	59,982	63,152	3,170	5.3
無形固定資産	909	848	△60	△6.7
投資その他の資産	8,141	9,202	1,060	13.0
資産合計	88,947	99,202	10,254	11.5
負債合計	47,318	53,107	5,789	12.2
(有利子負債残高)	30,082	31,914	1,832	6.1
純資産合計	41,629	46,094	4,465	10.7
自己資本比率	46.8	46.5	-	△0.3pt
D/Eレシオ	0.72	0.69	-	△0.3pt

(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

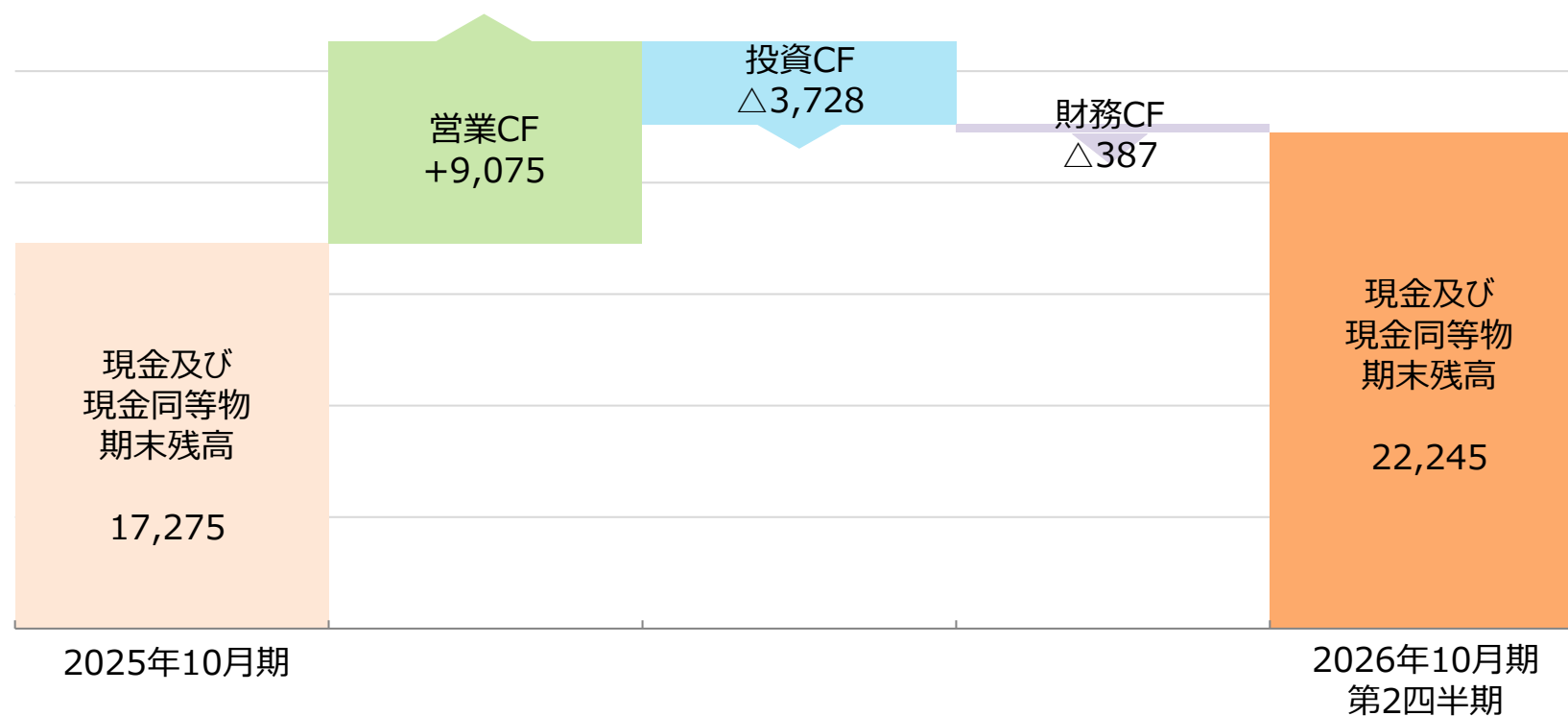
- 利益剰余金の増加
 - ・ 四半期純利益の計上

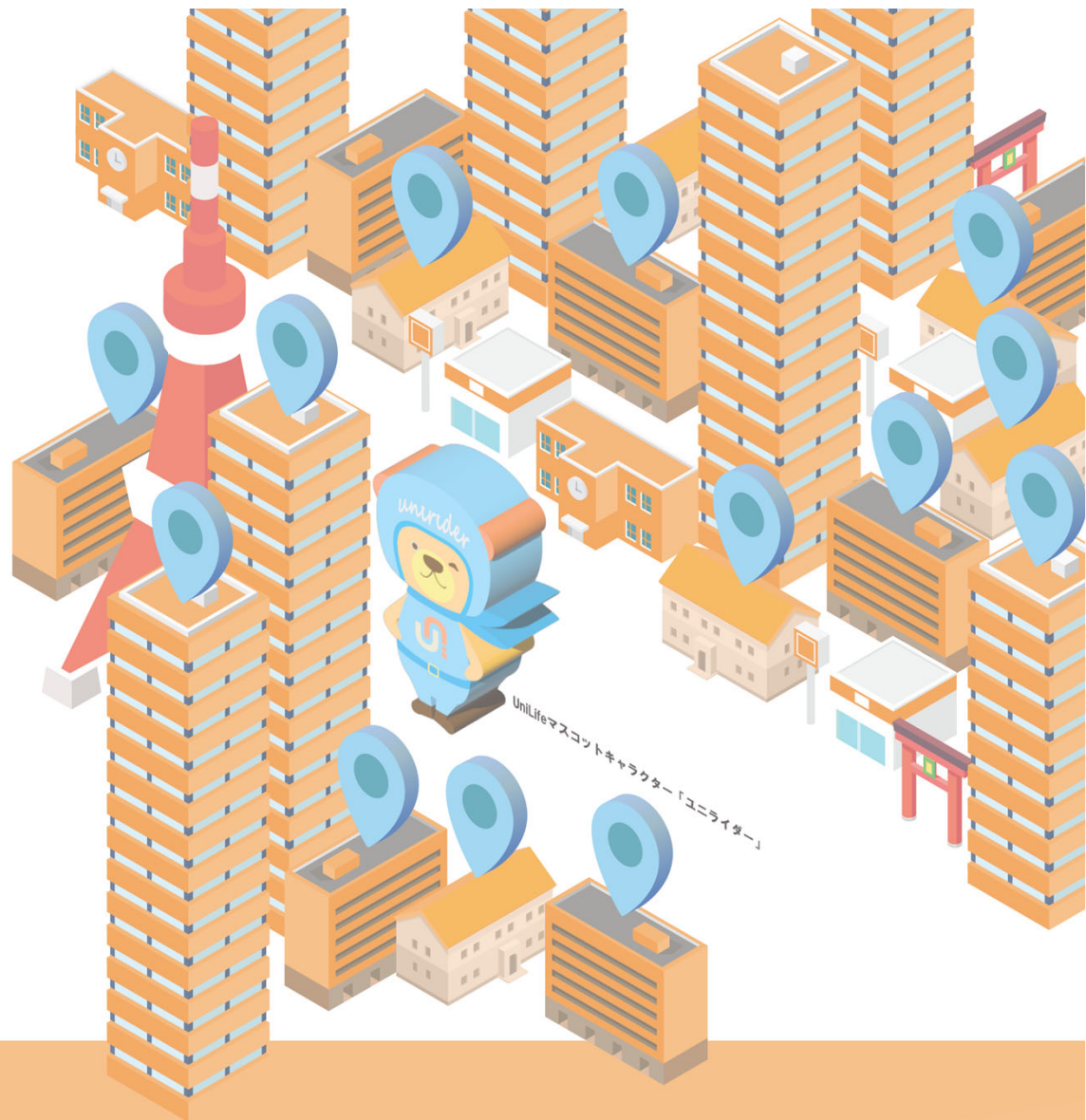


連結キャッシュ・フロー計算書

- ✓ **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	① 物件管理戸数増加
売上原価	62,361	82.0	67,092	82.0	② 4,730	7.6	② 物件増に伴う家賃及び減価償却費等増加 ➤ 食事付き物件増加・食材仕入高増加
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	③ 前期の一時的費用計上の反動
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	③ 自社物件開発とDX化推進等の成長投資の加速
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



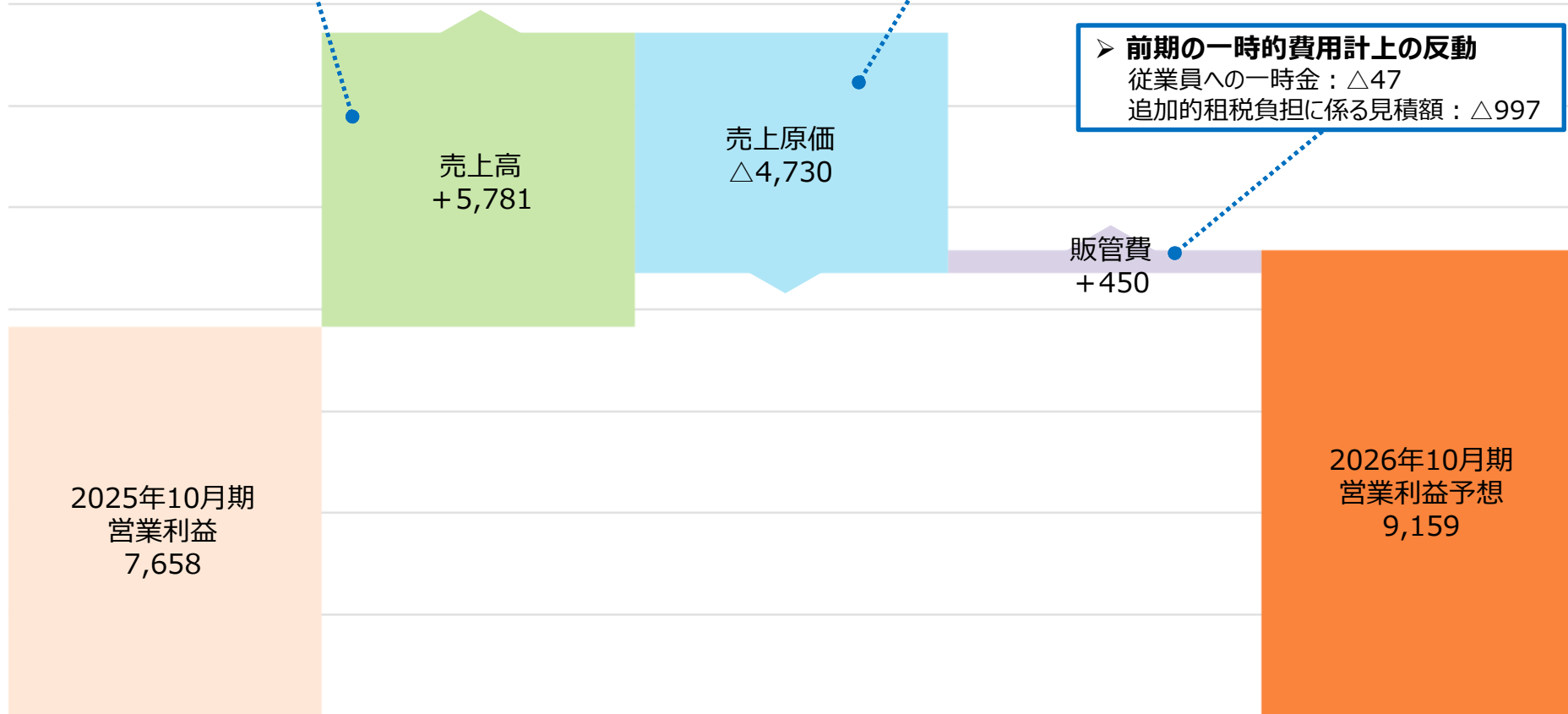
連結業績予想営業利益 増減要因分析

(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





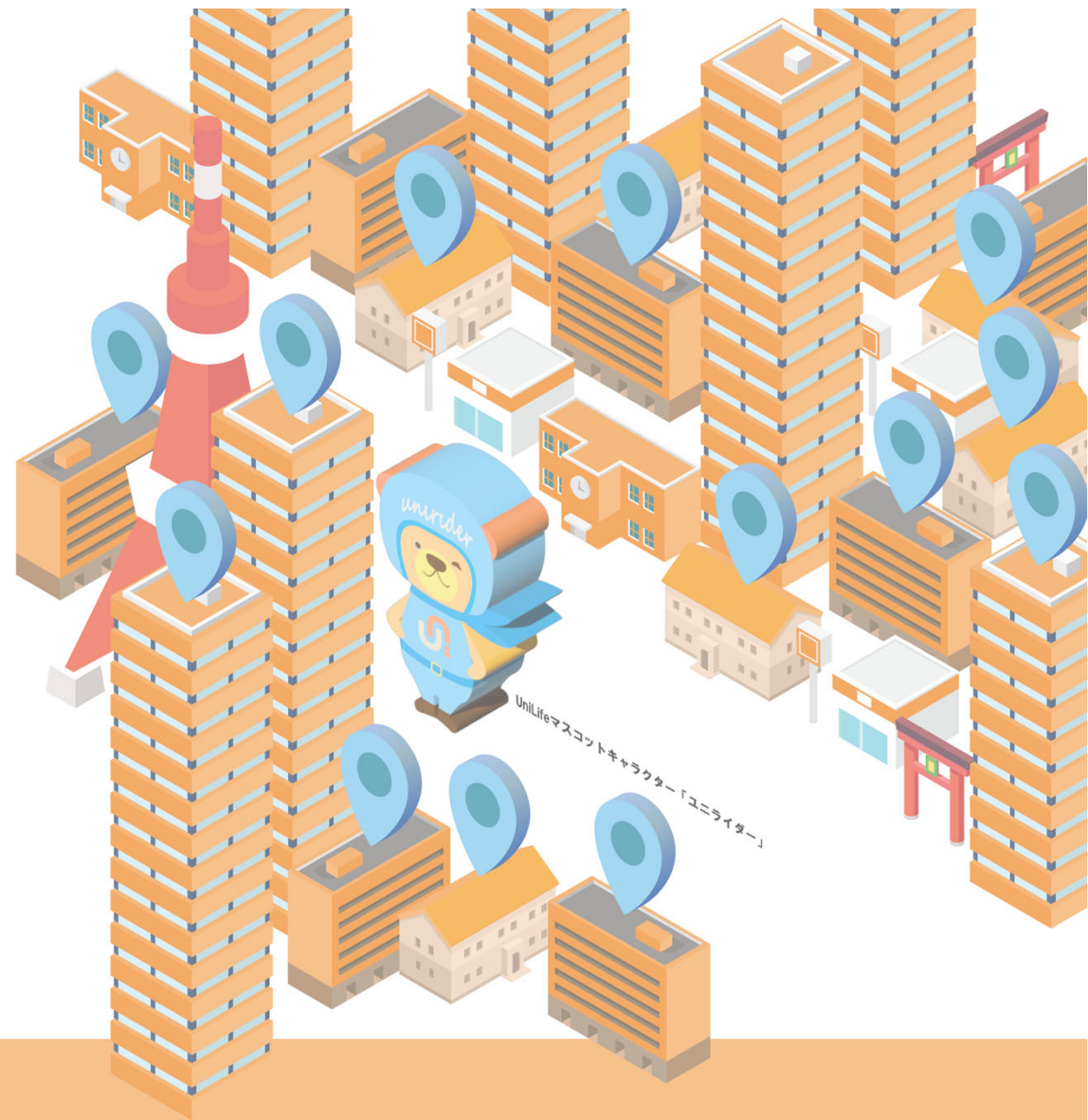
株主還元：2026年10月期の期末配当予想の修正（無配）

- ✓ 当社は、2026年6月12日付「U r s a 4 株式会社による当社株券等に対する公開買付けに関する意見表明のお知らせ」において公表のとおり、2026年6月12日開催の取締役会において、U r s a 4 株式会社による当社の普通株式及び新株予約権に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）に関して、賛同の意見を表明するとともに、当社の株主及び新株予約権の所有者の皆様に対し、本公開買付けへの応募を推奨することを決議いたしました
- ✓ また、2026年6月12日付「2026年10月期の期末配当予想の修正（無配）に関するお知らせ」において公表のとおり、本公開買付けが成立することを条件に、2025年12月12日に公表いたしました2026年10月期の配当予想を修正し、2026年10月期の期末配当を実施しないことを決議しております

配当予想の修正内容

（金額単位：円 銭）

	年間配当金		
	第2四半期	期末	合計
前回予想 (2025年12月12日発表)		115.00	115.00
今回修正予想		0.00	0.00
当期実績	0.00		
前期実績 (2025年10月期)	0.00	105.0	105.0



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」

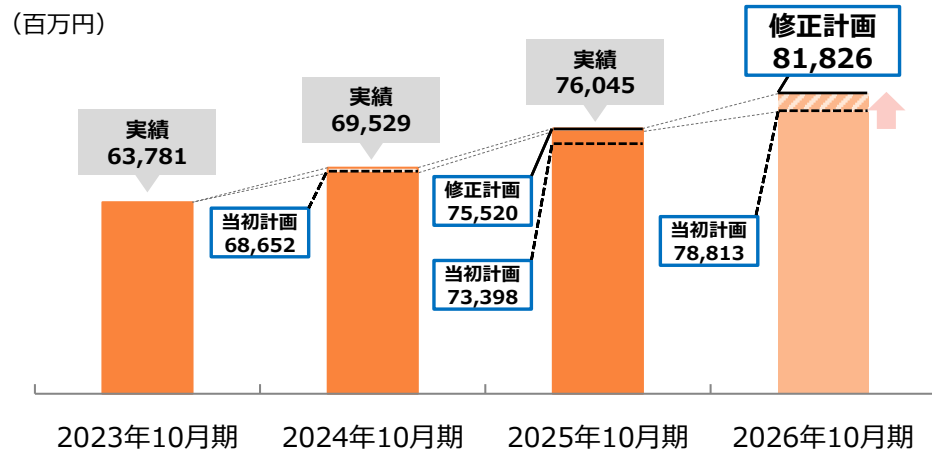
チームワークをより強め、一人ひとりの知識を活かし新たな知識を生み出す「社員全員の経営」



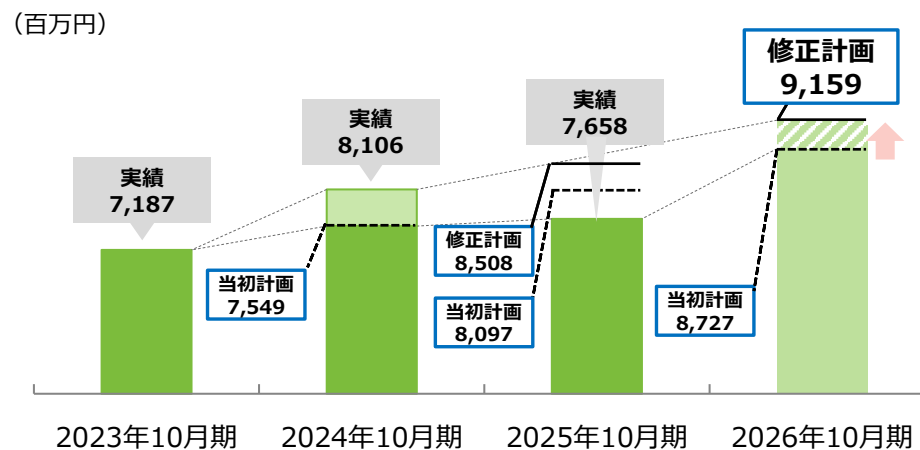
中期経営計画 利益計画の進捗 (連結)

- ✓ 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

売上高



営業利益



	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"> ✓ 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 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 契約書類の本部作成や契約事務センターの発送対象拡大に加え、BPOによる全社的な書類回収・チェック体制が着実に定着 ✓ IT重説（お客様サポートセンター）の拡張により、今期対応実績は前年比約1.4倍と大きく拡大し、新規顧客の一時対応もお部屋探しセンターへの集約が進行 ✓ 各種業務の集約により、店舗社員が営業等のコア業務に注力できる高効率な体制を構築。来期繁忙期に向けては、さらなるコア業務注力化に向けた生成AIの活用を検討中
人的資本	<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 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ サクセッション（後継者育成）プランが4月より本格運用。経営基盤を支える次世代リーダー育成する体制のもと、持続可能な企業価値向上を目指す ✓ 第2回エンゲージメントスコア調査を実施。スコアは70.5ポイントと前回より5.6ポイント改善。内容分析の上、スコア向上に向けた取り組みを実施中 ✓ 従業員が、論理的・道徳的に疑問を持ったことについて幅広く相談できる環境整備および効果的に運用することを目的とし、2025年7月より、「社外役員通報窓口」「監査役通報窓口」を新設。通報チャネルを複線化、通報窓口の強化に取り組む ✓ キャリア採用者の定着率向上および働きやすい環境づくりを目的として支援策を実施
知的資本	<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 	B	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 全社業務プロセスの可視化（BPMN活用）を検討。現状と理想像を客観的・俯瞰的に把握することで、精度の高い業務改善に取り組む ✓ 施策の検討・推進を目的にイノベーション推進室を強化。専任人材を設置
気候変動	<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 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2026年竣工分においては11棟の省エネ対応物件運営を開始 ✓ CDP（国際環境NGO）の年次質問回答にてB評価取得。今後はCO2排出量に関するScope3算定範囲拡大、削減目標設定および第三者検証を実施し、気候変動対応の質を戦略・実践の両面でさらに強化
事業ポートフォリオ	<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 	A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社所有の不動産売却を実施。投下資本の効率的循環と資本効率向上を図る ✓ 上期にIRミーティング（機関投資家・アナリスト）36件実施

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
- 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

エンゲージメントサーベイ

■ 第二回エンゲージメントサーベイの実施

- 「社員と会社の双方向の関係性・つながり」にあたるエンゲージメントについて、社員の「当社への期待」と「その期待に対する実感」の状況を数値化することにより、エンゲージメントの程度を測ることを目的



実施時期	2025年10月
対象社員数	1,221名 (正社員・嘱託社員・契約社員)
有効回答数	1,132名分 (回答率:92.7%)
本年度スコア	70.5 (昨年64.9、前年比+5.6)

更なるスコアアップに向けた施策

取り組み内容

有価証券報告書の人的資本戦略に基づく全社施策の策定と、現場の改善アクションを連動させ、スコア向上を推進

サクセッション・プラン

■ サクセッション・プラン (次世代経営人材育成) の本格運用開始

- 制度設計フェーズを完了し、「サクセッションプラン基本方針」を策定
- 指名・報酬委員会を軸とした役員選任・評価・育成プロセスを体系化
- 2026年4月より第1期生の育成プログラムを開始し、次世代リーダーの輩出体制を本格始動
- 持続的な企業価値向上をけん引する強固な経営体制の構築に向け、計画的なリーダー輩出を推進

育成プログラムの様子



社内研修・人材育成への取り組み

■ 各種研修の実施

- 階層別研修など各種研修を通じて、専門性やマネジメント能力の向上支援
- コンプライアンス研修や内部統制研修等を定期的に実施することで、透明性の高い組織基盤の維持・強化

キャリア採用者の定着支援

■ 定期面談による定着率向上と環境整備

- キャリア採用者の早期定着と働きやすい環境構築を目的とし、入社1年以内の社員を対象としたフォロー体制を仕組み化
- 定期面談を実施し、人材定着を図る



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

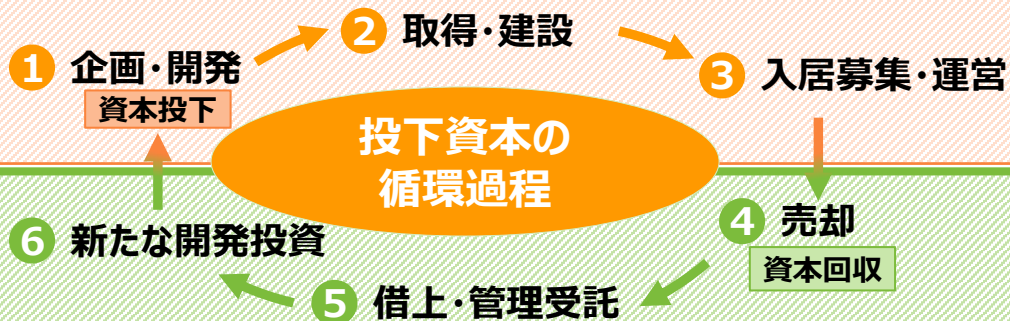
	2021～2023 GT01	2024～2026 GT02	2027～2030 GT03
不動産賃貸 管理事業	<ul style="list-style-type: none"> ▪ アフターコロナを見据えた『ウィズコロナ』最重要課題DX化の推進 ▪ バリューチェーン強化 ▪ 学生の価値創造を意図したビジネス拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 最重要課題～業務改革と組織改革による両利きの経営実行基盤の構築 ▪ 『アフターコロナ』～人間性とテクノロジーの融合AI（生成/分析）の活用バーチャル店舗の開設 	<ul style="list-style-type: 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



投下資本循環の詳細

キャピタルアロケーション戦略

GT01 注力領域



GT02 注力領域

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
2026/1/28	Uni E'meal 金沢工大前Ⅲ	軽量鉄骨	3階	141戸	石川県野々市市高橋町
2026/2/24	Uni E'meal 南草津	鉄筋コンクリート	4階	94戸	滋賀県草津市笠山
2026/4/23	Uni E'meal 富山大学前	鉄骨造	3階	122戸	富山県富山市五福

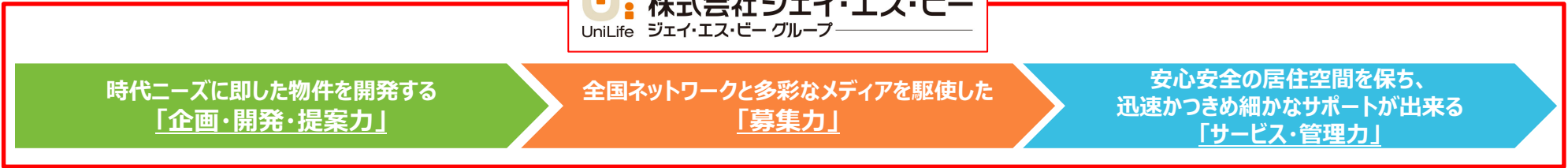
※ いずれの物件についても、売却後も当社が引き続き物件の運営を行います
 ※ 詳細は各プレスリリースをご参照ください

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



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

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）

プライムグレーヌ 横浜桐畑

全37部屋



京浜急行電鉄様が事業主となる
同社初の環境配慮型木造マンション
（2026年2月完成）

学生会館 Uni Terrace 金町

全187部屋



東京23区内、超高速10Gインターネット、
スカイラウンジを備えた学生マンション
（2026年2月完成）

地方エリア

学生会館 Uni E'meal 宇都宮

全150部屋



栃木県初進出
大手企業の旧社宅をフルリノベーション
（2026年3月フルリノベーション完了）

学生会館 Uni E'meal 島根大学北 I・II

全117部屋



島根県初進出
島根大学徒歩2分の学生マンション
（2026年3月完成）

山口県立大学学生会館 Uni E'meal 桜杜テラス

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）



不動産賃貸管理事業の施策 - 賃貸



コア業務強化に向けた取り組み

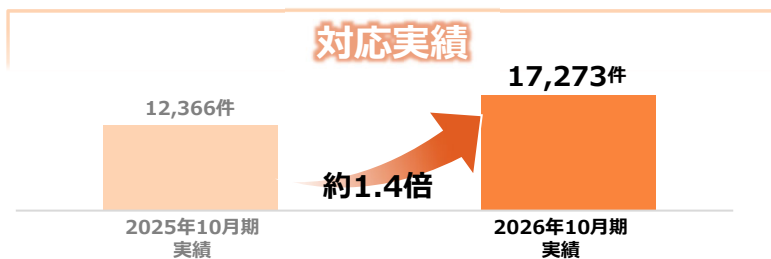
■ UniLife契約事務センター



労働生産性を向上

- BPO・システム化の定着により業務効率化を推進し、年間休日の拡充と労働生産性の向上を実現

■ UniLifeお客様サポートセンター (IT重説センター)



対応件数の増加

- 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当
- 対応実績は前年度比で増加 (前期12,366件→17,273件)

■ UniLifeお部屋探しサポートセンター



対応店舗の拡大

- 新規お部屋探しの問い合わせを対応を「UniLifeお部屋探しサポートセンター」で集約し、業務効率化を実現

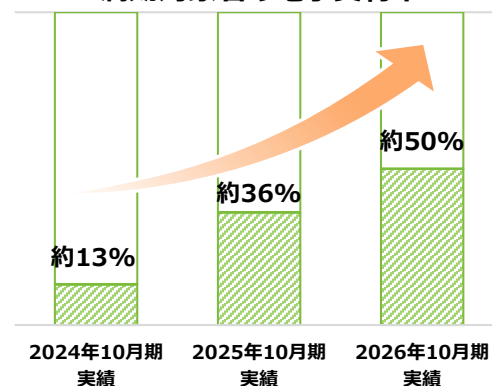
労働環境の改善・事務ミス対策
サービス品質の均一化・向上

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

オーナー担当と、設備点検などの現場担当で業務を分担

分業化



BPO

現場対応業務の一部機能を外部企業へアウトソーシング

管理戸数の拡大

コア業務集中

労働時間抑制・生産性向上



業務負荷の軽減

専門業者との連携強化・事前点検の精度向上



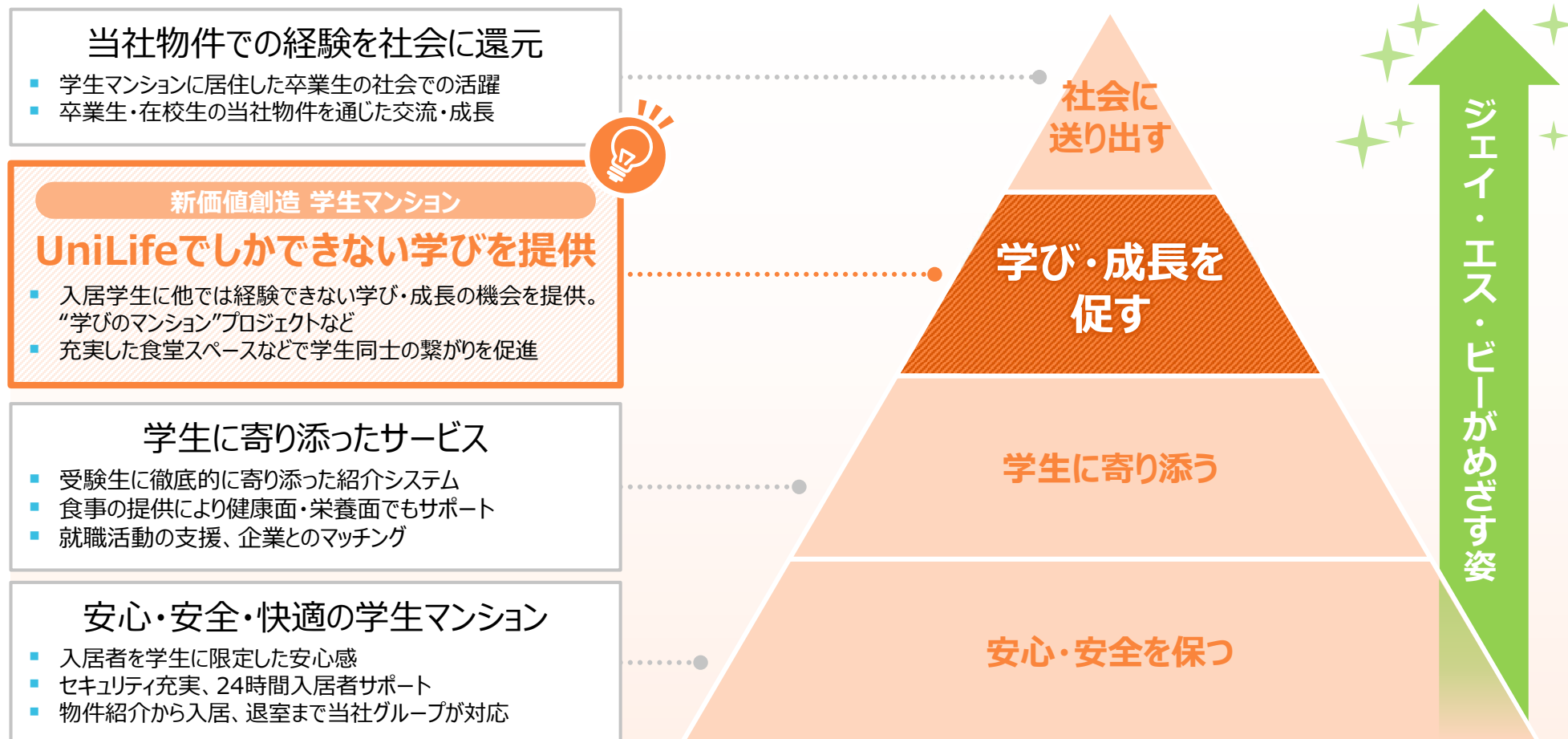
入居初期の修繕・サポート依頼件数の減少

業務効率化に向けた体制整備の定着により、
オーナー様、入居者様へ提供するサービス品質は着実に向上



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



新入居時の防災イベントで、学生の防災意識を向上

■ 地域・行政と連携した防災イベントの実施

- 2026年4月、入居者同士の交流と防災知識の習得を目的とした「ウェルカムパーティ」を、食事付き学生マンション「学生会館 京都西陣レジデンス」にて開催。学生56名が参加
 - 京都市消防局・西村防災設備と連携し、従来の親睦イベントに「防災」要素を組み合わせた体験型プログラムを提供。参加者は火災体験ボードゲーム「もしかじ」を通して、煙の広がりや避難の難しさを疑似体験
 - 参加者はゲーム開始前に防災・防火ミニクイズを実施し、基礎知識を醸成。主体的参加を促し、学習効果向上を図る。チーム形式でのゲーム進行により入居者同士のコミュニケーションを促進し、交流と学びの両立を実現
 - 入居時の防災啓蒙・地域連携施策も併せて展開。2026年4月1日に、京都府の松ヶ崎学生館にて、鍵渡し時の防災イベントを実施。新入居者と保護者に災害時の防災対応について理解を深める機会を提供
- ※「もしかじ」とは、ボードゲームジャパンカップ2026大賞を受賞した、火災を疑似体験し、命を守る行動や大切なものを楽しく学べるボードゲーム

ウェルカムパーティーの様子



入居前からキャリア形成まで一貫した成長機会の提供

■ 入居前説明会の実施

- 『UniLifeを使いこなそう』をコンセプトに、オンラインで新入居者・保護者約80組向け説明会を開催。ポータルサイトの活用方法やサポート体制を周知し、入居前の不安軽減とブランドへの信頼醸成に寄与



■ 学生が作る、学生のためのキャリアイベントの実施

- UniLifeの入居学生5名がインターンとして約4か月間、企画立案から登壇者開拓、広報、当日運営まで主体的に担い、「学生が作るキャリアイベント」を実現。参加者からは将来の視野拡大や進路意識向上につながる声が寄せられた



■ 「あなたのはたらくを想像してみよう」座談会の実施

- 毎月第4金曜日、学生会館伏見深草レジデンスにて社会人と学生の座談会を開催（計6回）。多様な働き方や人生観に触れ、「働く」ヒントを得る機会を提供し、京都での出会いを契機とした京都での就職を促進





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 : 産官連携による学生支援・地域貢献

■ 同志社大学経済学部「ビジネスアイデア大会2026」に協力

- 学生と社会人が互いに刺激を与え合い、協同して新しい価値を社会に生み出すことを目的としたビジネスコンテスト
- 当社は「学生マンションを『学び・成長・つながり』を生む空間へと再創造せよ」を課題テーマに、学生ならではの新しい視点での事業アイデアを募集
- 当社社員が基礎講座での講義（理念、事業内容）を実施、加えて本選審査には、審査員として参加を予定。
- 学生との継続的な対話機会を創出し、学生マンションの新たな価値の創造に取り組む

大会リーフレット

ビジネスアイデア大会 2026 参加者募集

「ひとり暮らし」から「学ぶ暮らし探し」へ！

7月11日(土)
10:00~15:00
明德館1番教室(M1)にて開催

課題
学生マンションを「学び・成長・つながり」を生む空間へと再創造せよ

入居する学生が、日本の国産を愛して社会に出来るためのスキルやコミュニティ形成に貢献出来るような、新しい「利便サービス」を、少子化により国内の大学進学率が減少傾向にある中、増える若者や海外進出をターゲットにした、新しい住まいとサービスあり方等の提案をお待ちしています。

応募資格 同志社大学経済学部・経済学研究科の学生および教職員、他大学の学生

締め切り 6月8日(月)12:00まで

抽選会 4月21日(火)12:30~13:00
良心館(RY305教室)

大会参加の流れは裏面をご覧ください

■ 京都橘中学校の探求学習「チェンジメーカープロジェクト」に参画

- 社会課題の当事者になることを目的とした「チェンジメーカープロジェクト」に生徒受け入れ企業として参画し、自社事業を踏まえた課題「地域に愛される学生マンション」を提示
- 報告会では、「デジタルデトックスプラン」や「地域を巻き込んだ防災訓練、不用品マーケット」等の提案があり、2026年度も継続



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”のムーブメント 循環フェス開催

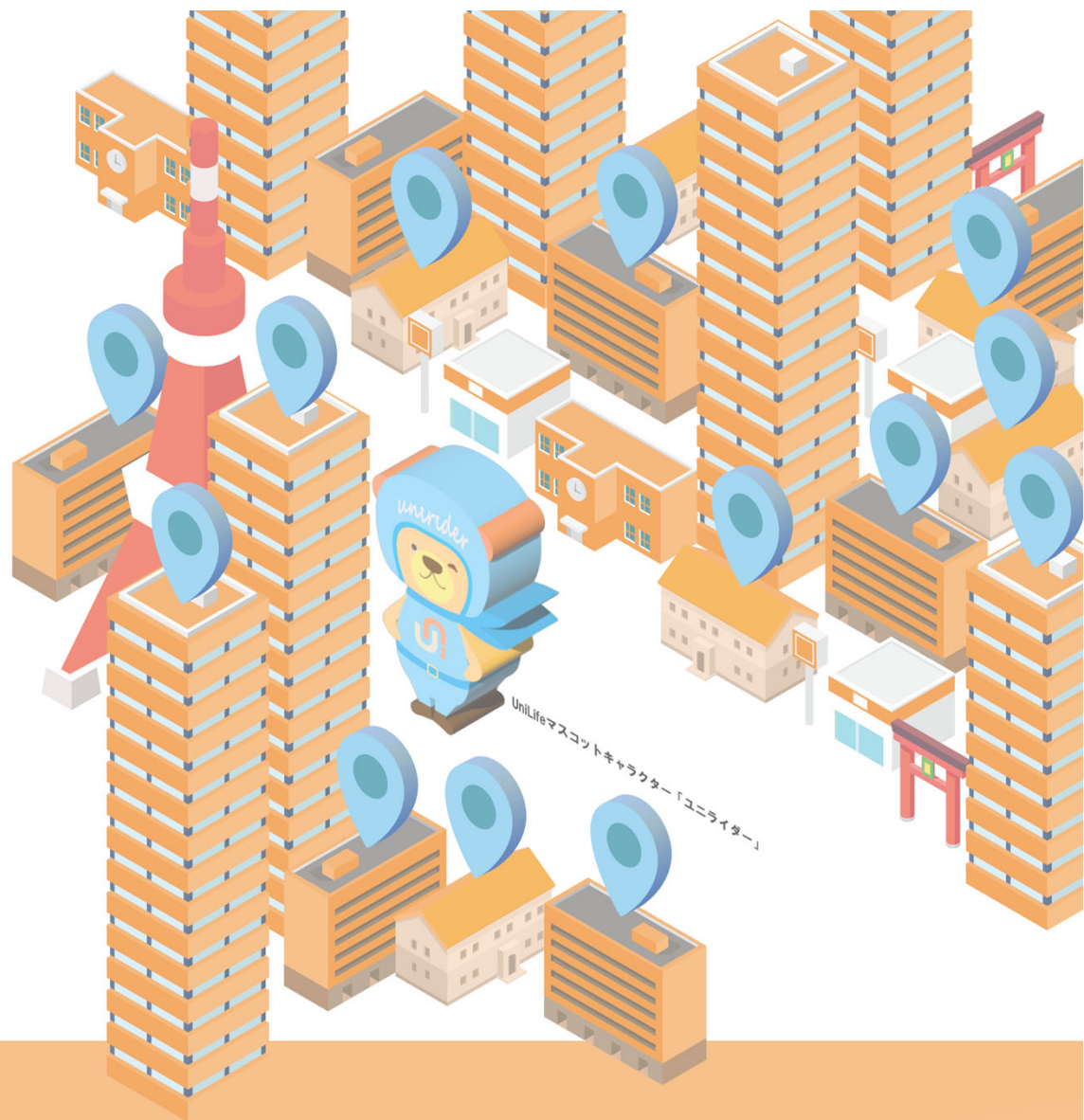
- 古着の回収と再循環の仕組み構築を行う、年2回開催のイベント
- 2022年の初回から参加、2026年度も継続して主催企業として参画



Governance : 経営監督体制の強化

■ 経営の透明性向上と取締役会の実効性向上

- 経営の透明性を高め、ガバナンスの向上と意思決定の適正性確保を図るため、独立社外取締役を2名増員
- 実効性評価結果に基づき、後継者育成の運用、社外役員への情報提供の充実、新報酬制度の適用等を通じ、実効性向上を図る

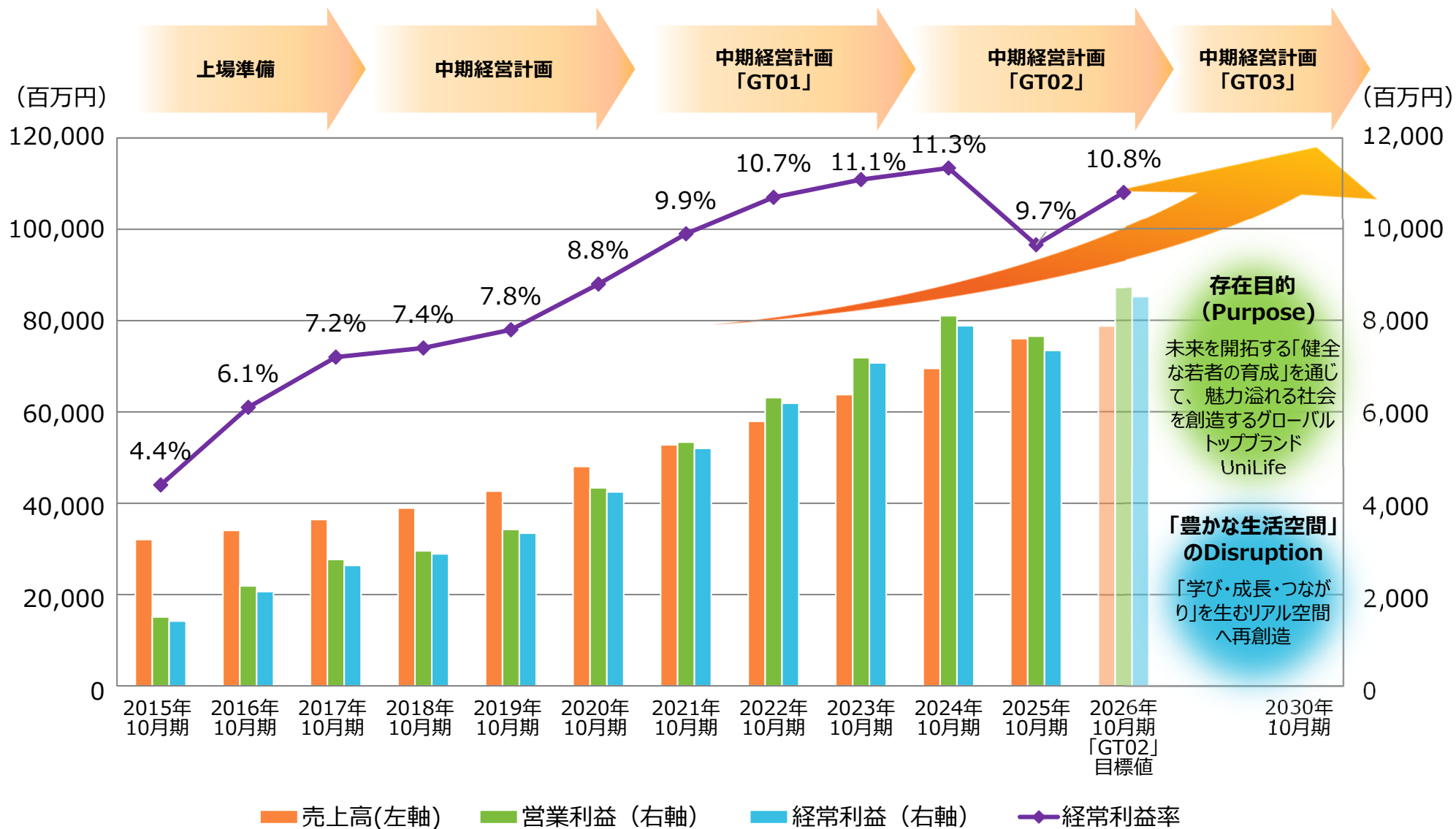


IV. Appendix



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

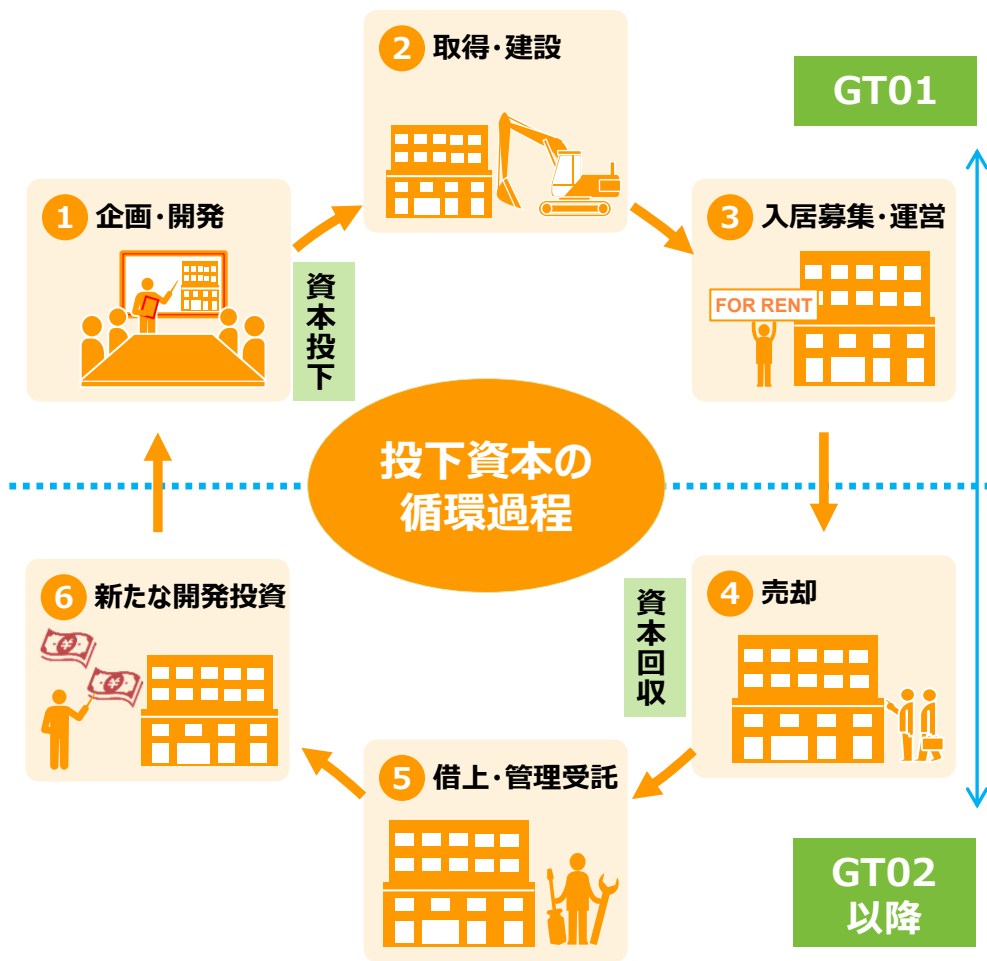
300億円

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

自社物件開発の流れ (GT02では「④～⑥」に注力)



新規事業/DX投資

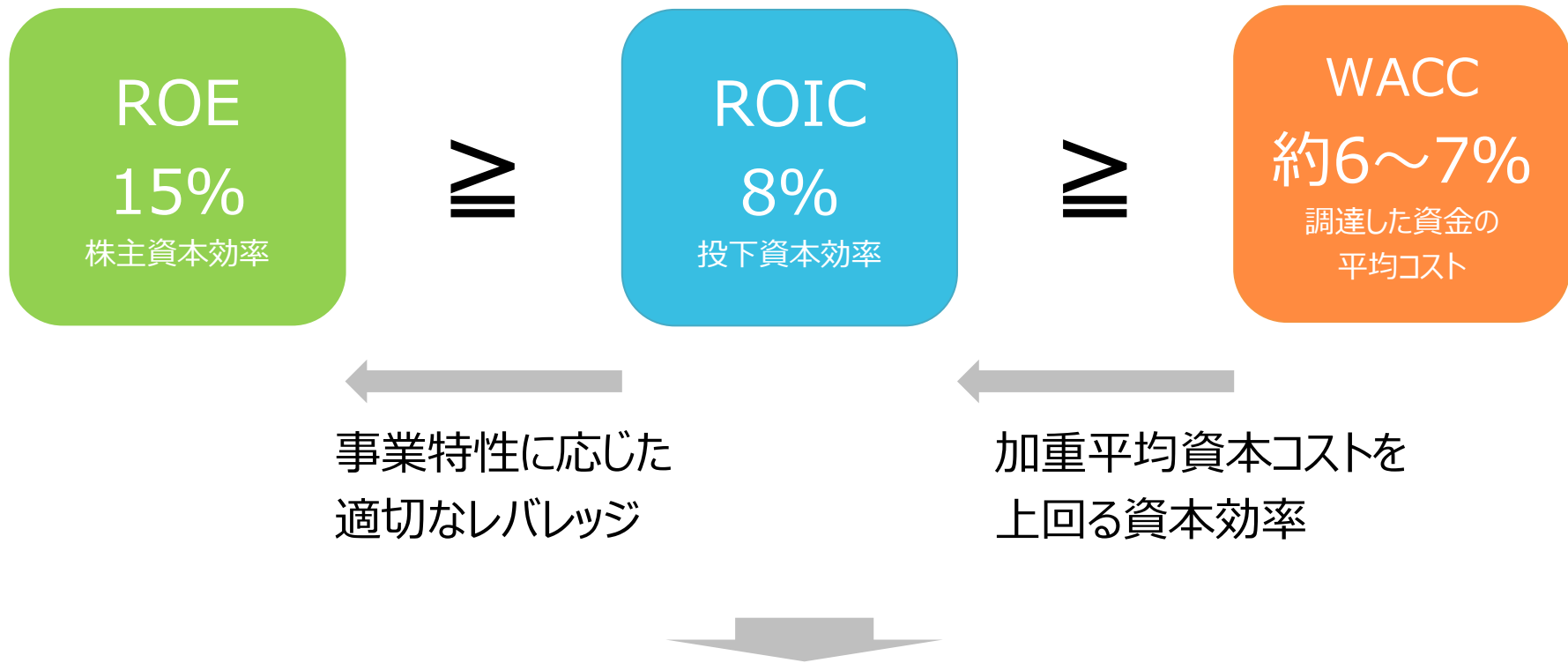
20億円

- 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

上場準備

中期経営
計画

中期経営
計画
「GT01」

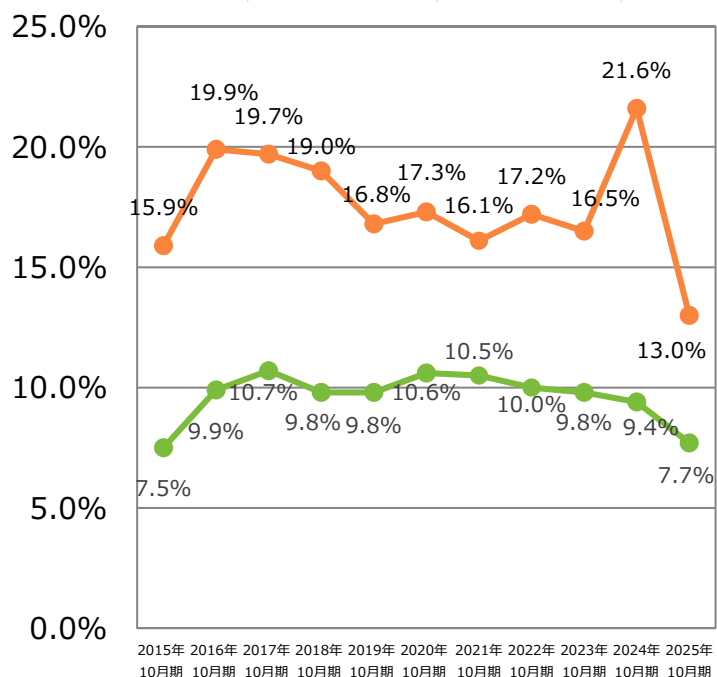
中期経営計画
「GT02」

上場準備

中期経営
計画

中期経営
計画
「GT01」

中期経営計画
「GT02」



2026年
10月期目標

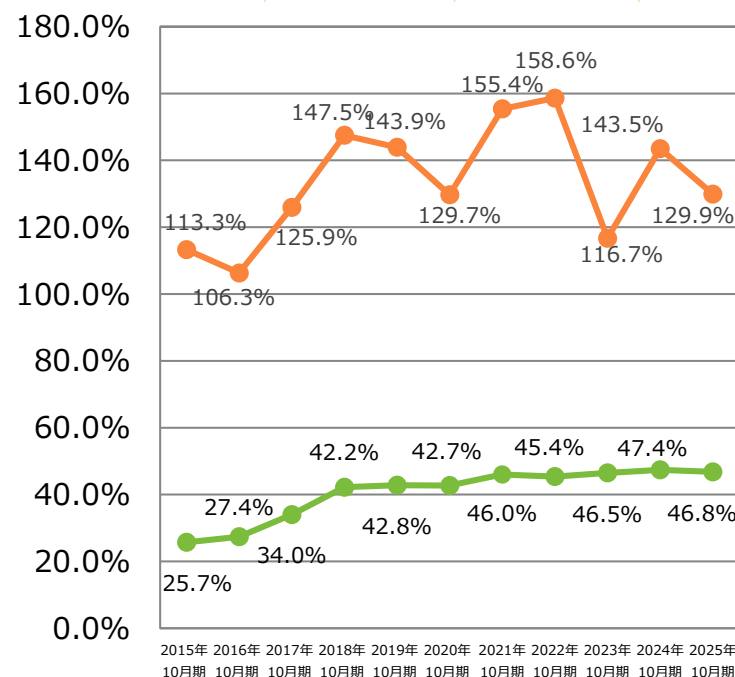
ROE

15%以上

ROIC

8%以上

— ROE — ROIC



2026年
10月期目標

流動比率

120%以上

自己資本比率

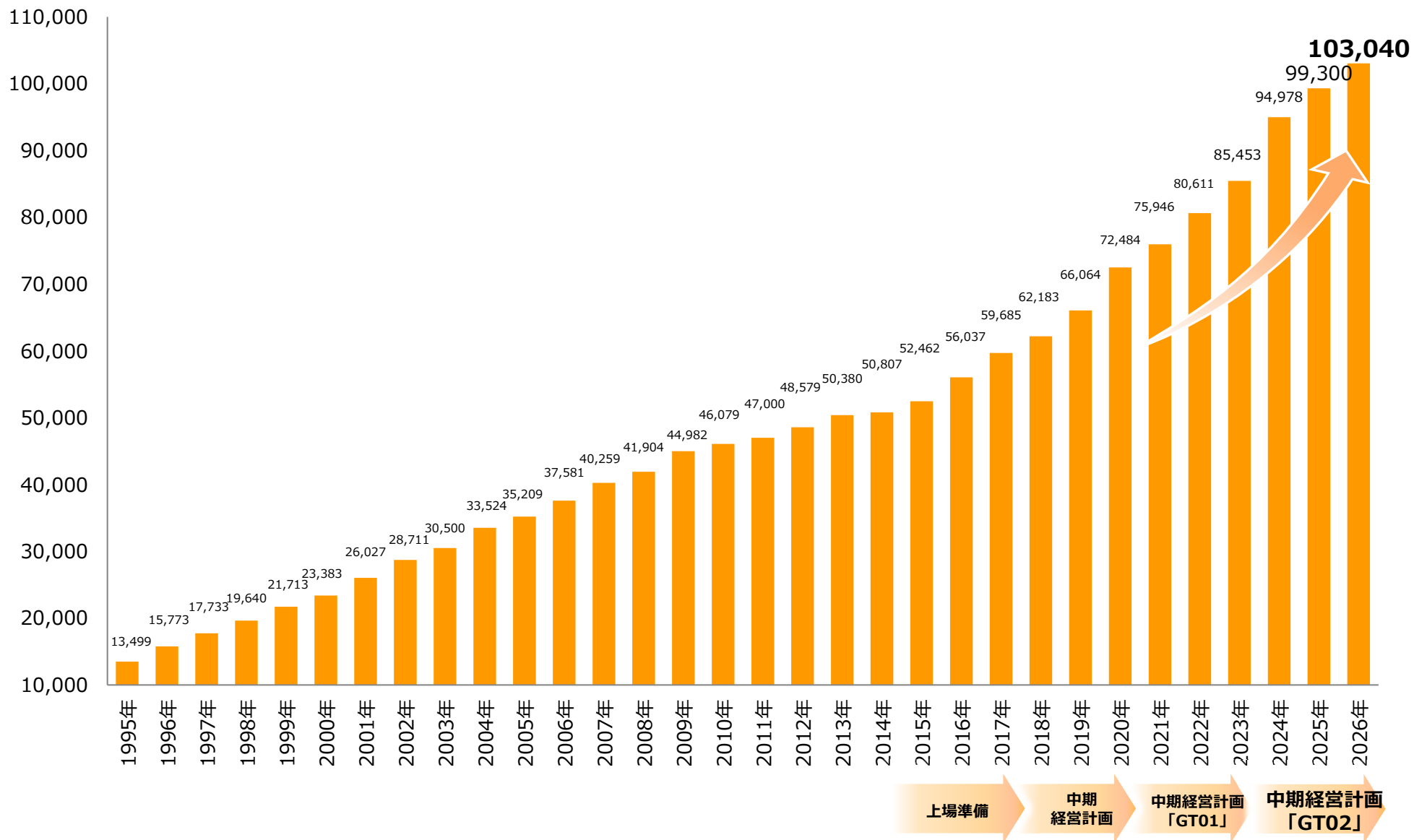
40%以上

— 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



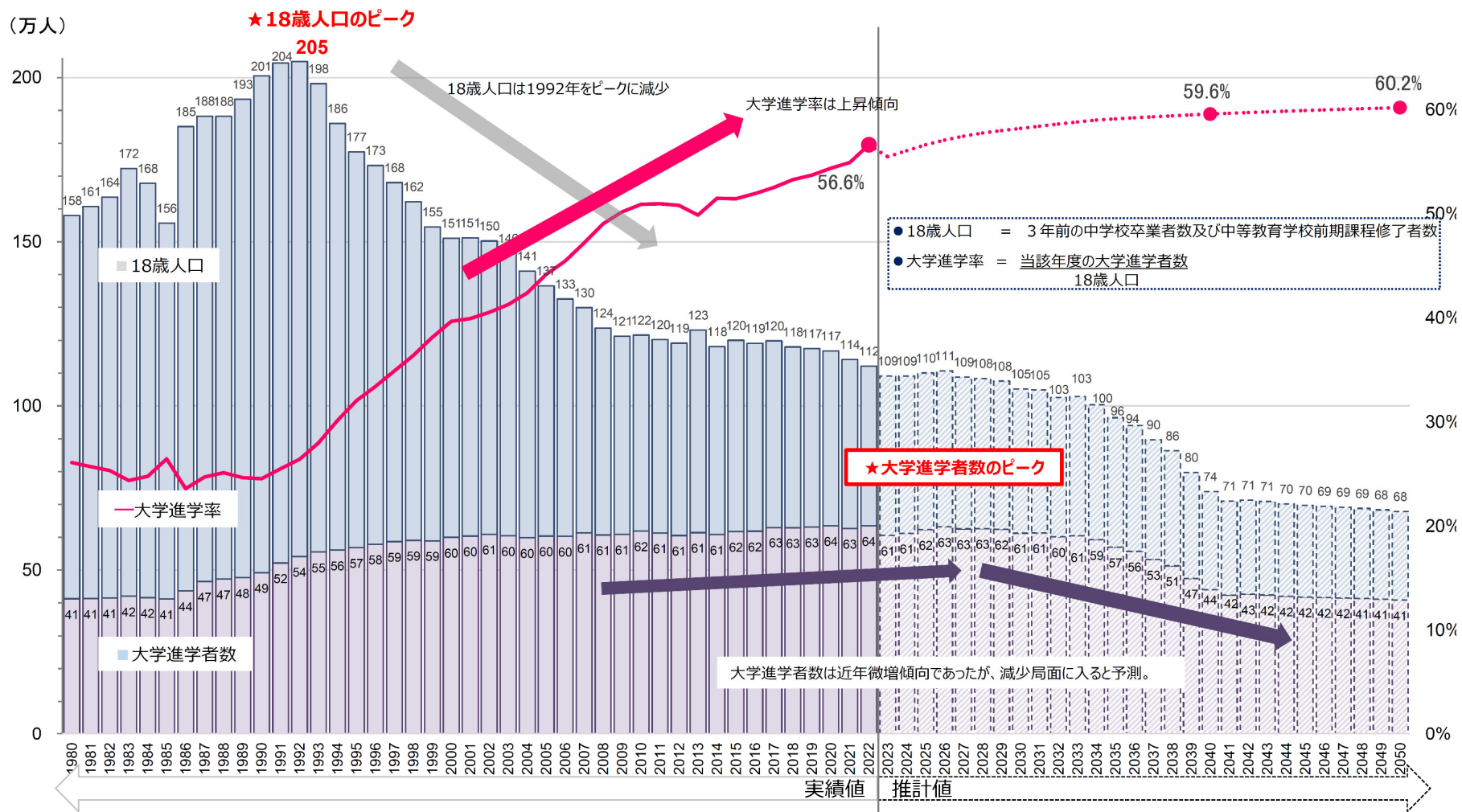
中期経営計画「GT02」期間における管理戸数の推移





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）



※ 出生低位・死亡低位での推計
 ※ 18歳人口：3年前の中学校卒業生数及び中等教育学校前期課程修了者数

(出典) 推計値：国立社会保障・人口問題研究所

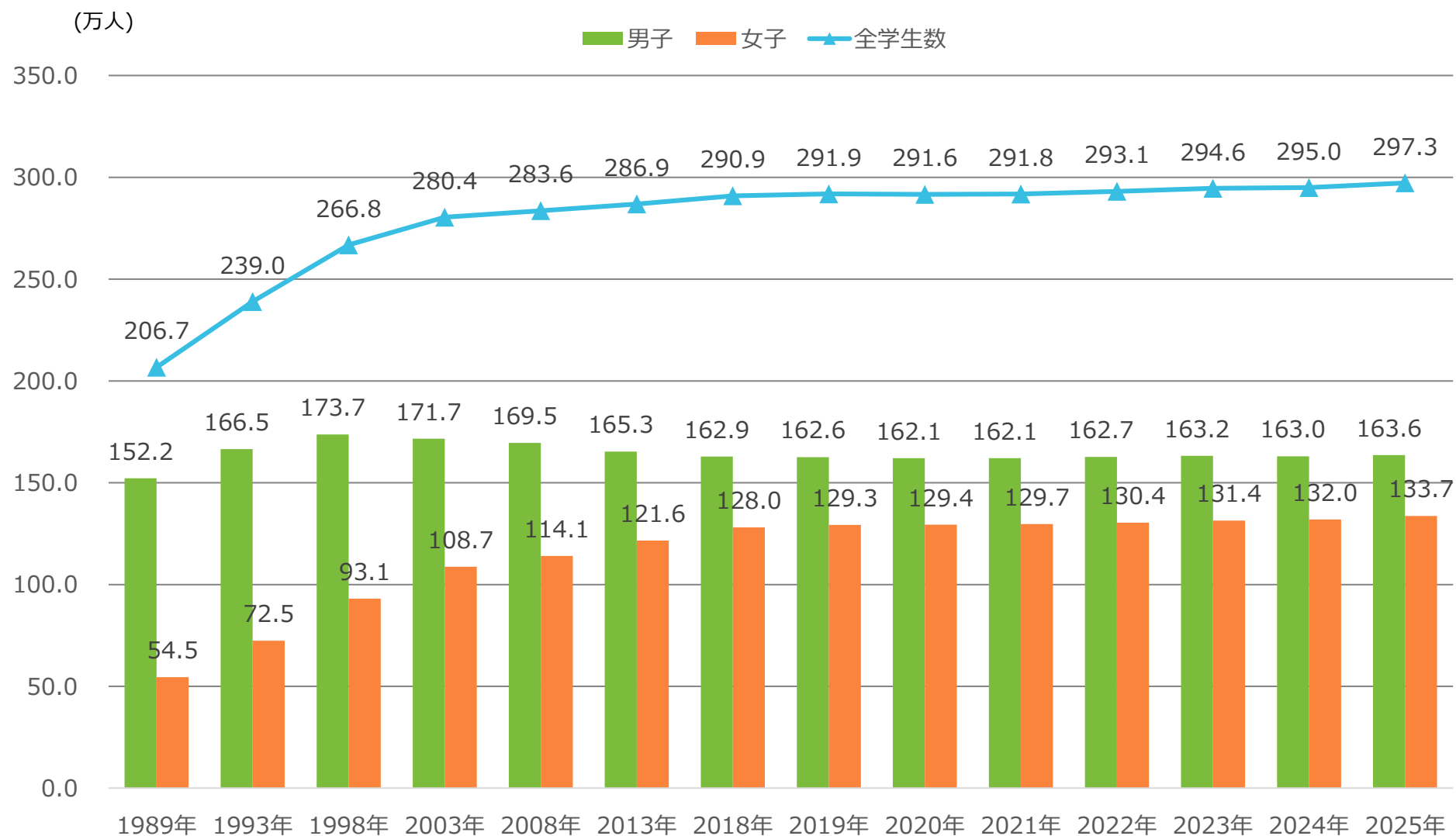
(5) - 1 - 5

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



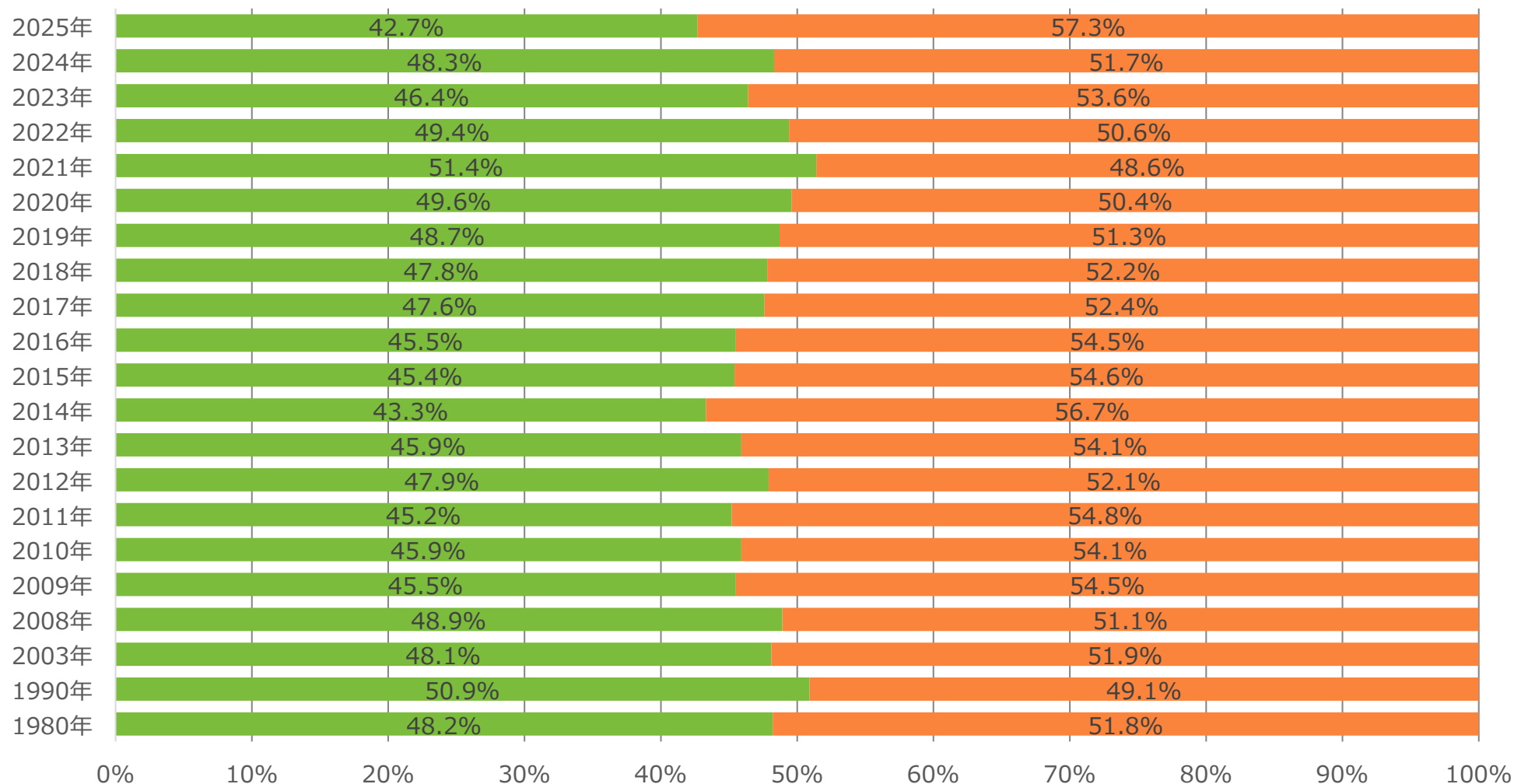
文部科学省「令和7年度学校基本調査速報」より



外部環境の分析【下宿率】

自宅生・自宅外生比率

■ 自宅生 ■ 自宅外生

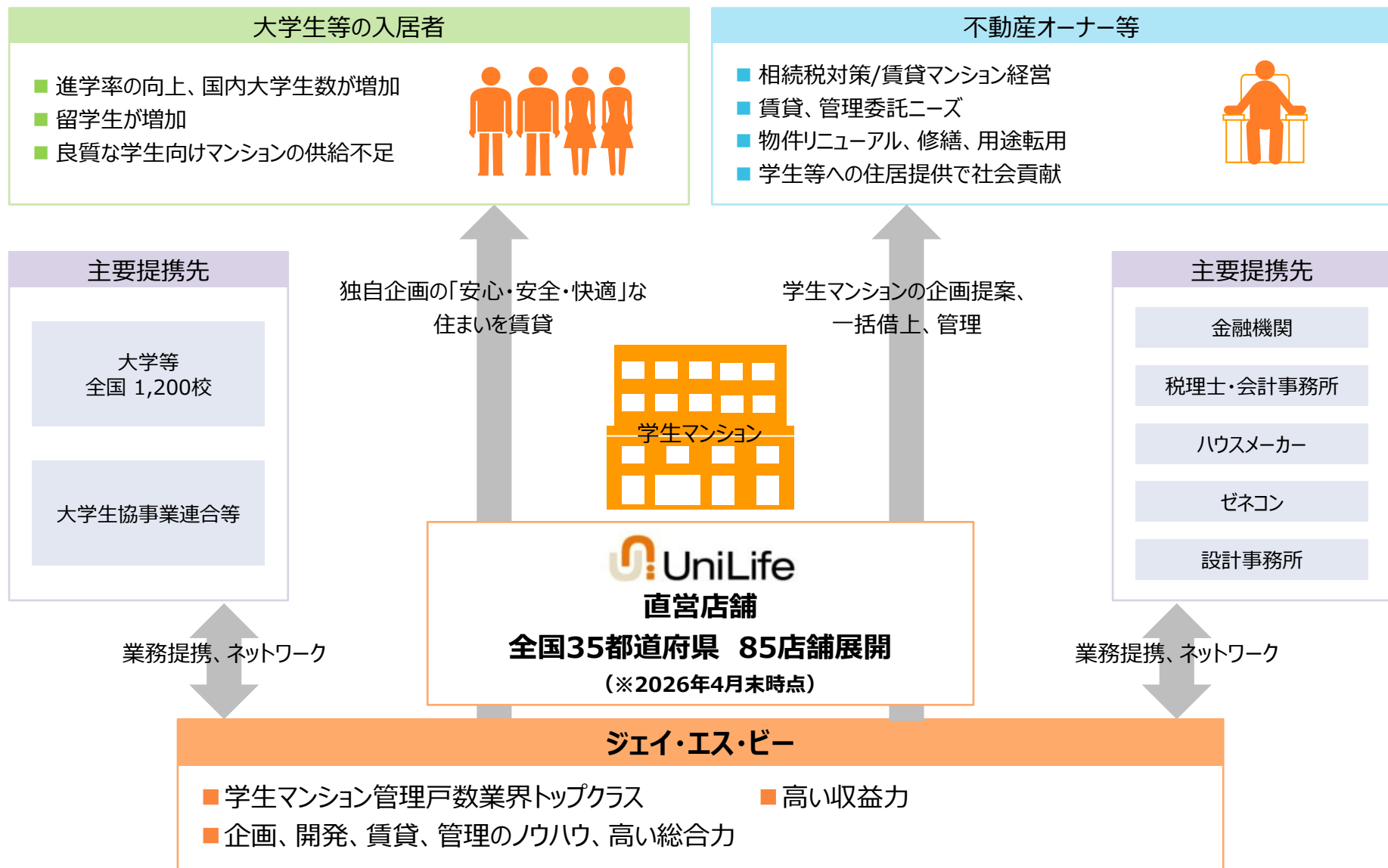


全国大学生生活協同組合連合会「第61回学生生活実態調査 概要報告」より



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

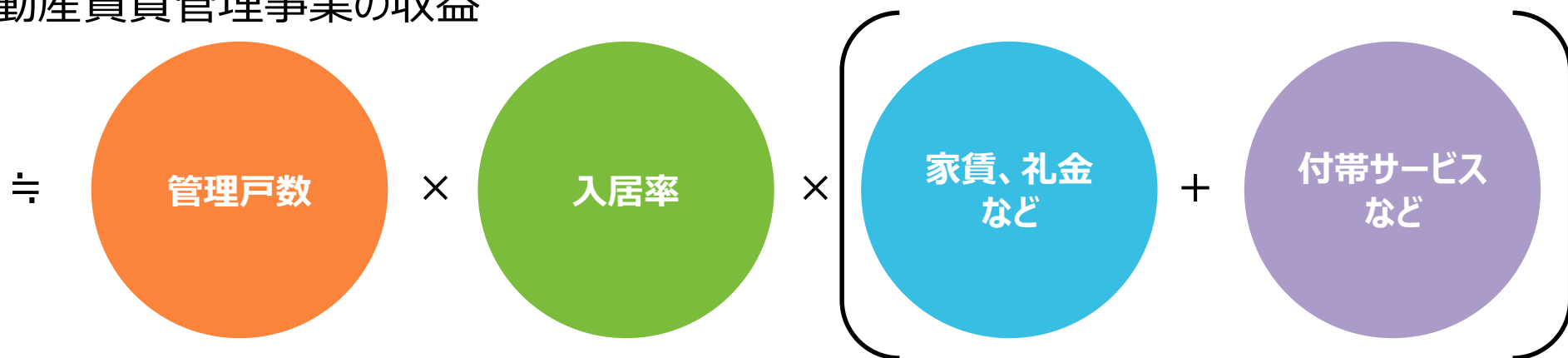
家具家電付き	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用の大幅な削減
セキュリティの強化	<ul style="list-style-type: none"> 各住居の暗証番号キー導入、防犯カメラ・遠隔機械監視の設置など
インターネット設備（Wi-Fi対応）	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォンで動画を見る学生も多く、部屋探しの条件にもなっている
食事付き学生マンション	<ul style="list-style-type: none"> 外食になりがちな学生の体調を心配する保護者に人気
留学生向け学生マンショ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



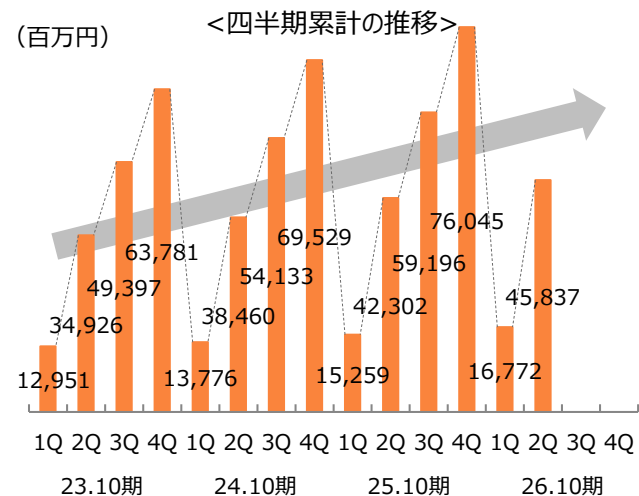
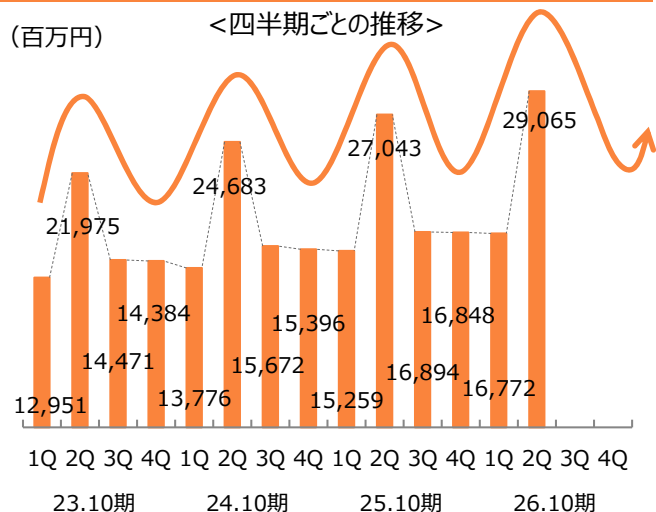
	5%程度の安定的な戸数増加 ➔	高い入居率を維持 ➔	高付加価値化により維持・上昇 ↗	付帯サービスへのニーズ高まる ➔
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> 不動産オーナーへの営業力強化による案件受託の増加 長期安定的な学生マンション経営のサポート 自社物件開発の推進 金融機関・税理士、建設会社、設計事務所等からの案件紹介 	<ul style="list-style-type: none"> 全国85か所に展開する直営店舗UniLifeによる高い利便性 「安心・安全」なマンションを提供し学生・保護者より高評価 「合格発表前予約」「併願登録」「スライドシステム」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



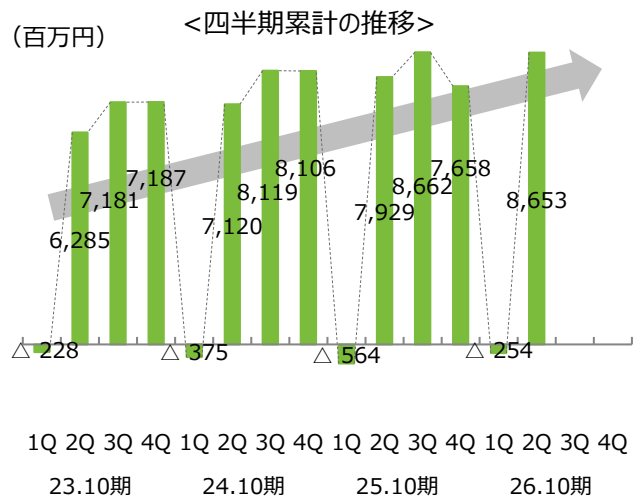
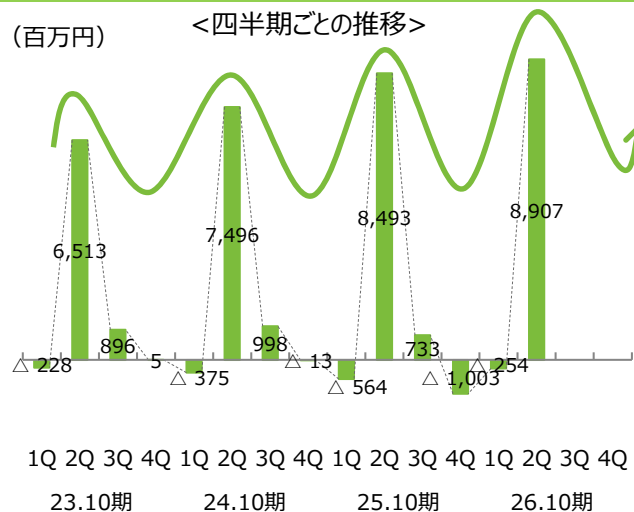
四半期ごとの収益イメージ

✓ 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*



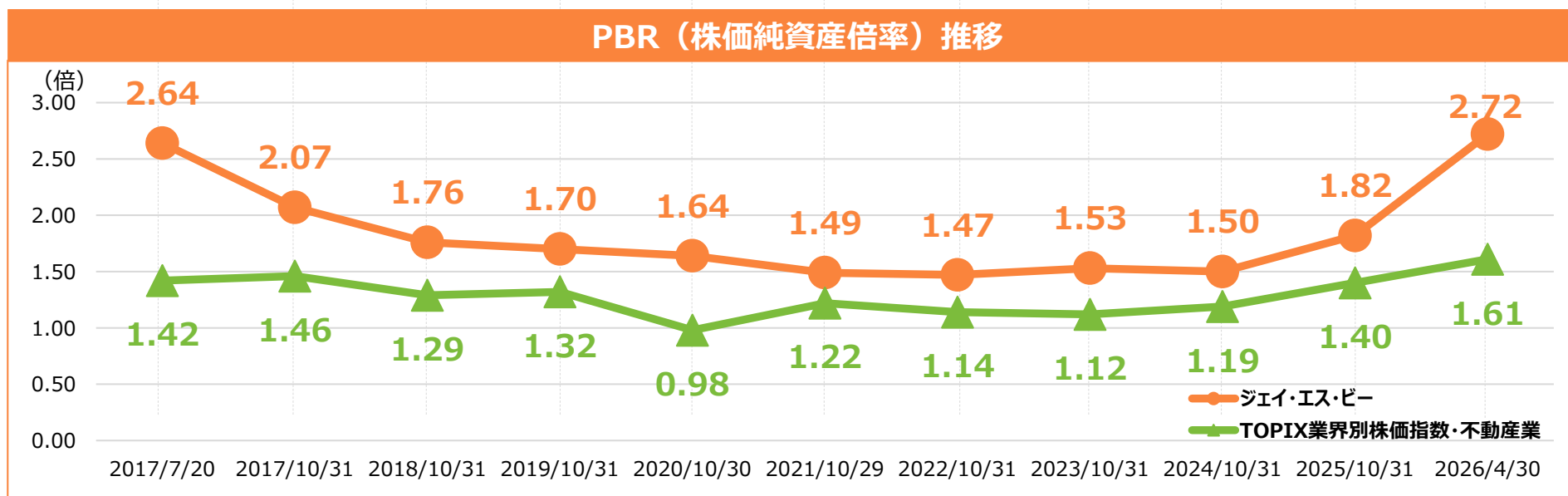
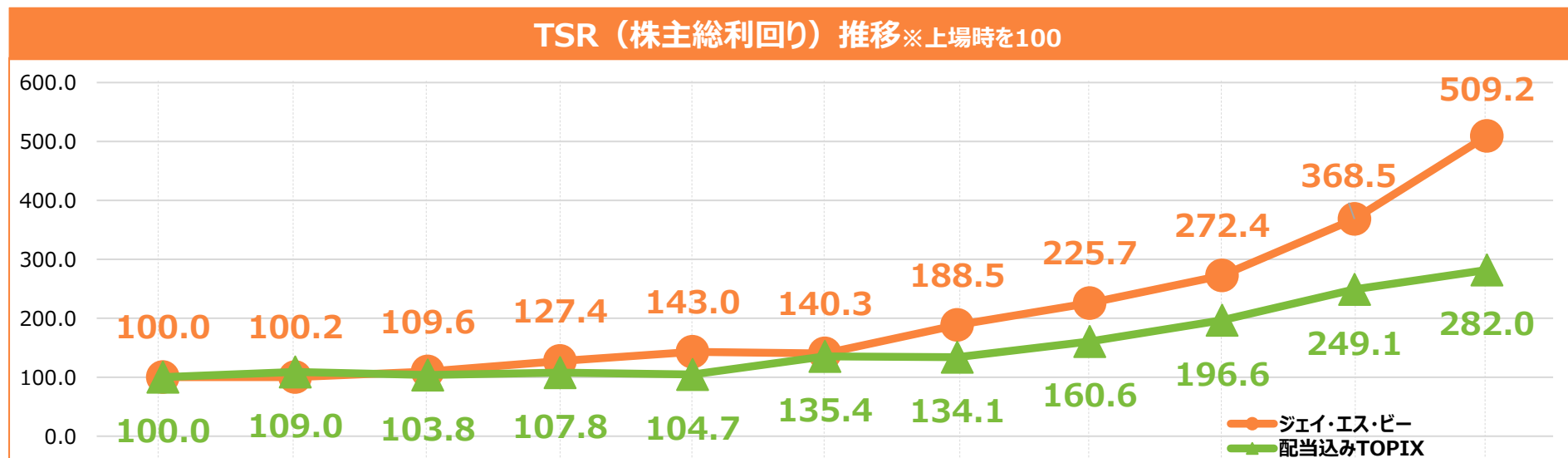
学生マンションの入替期である第2四半期（2-4月）に売上高・利益計上が集中
第1,3,4四半期については、主に入居者募集の準備として費用を計上する期間

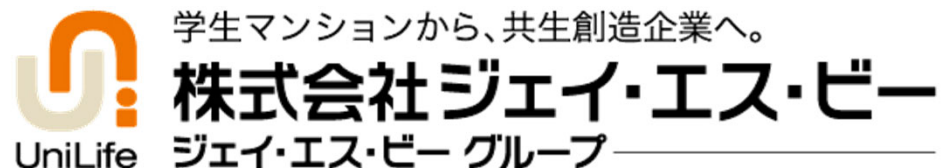
四半期ごとの変動はあるも、物件管理戸数増加により売上高・営業利益は着実に右上がりで推移

* 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大きな下げとなっています



TSR (株主総利回り) ・PBR (株価純資産倍率) 推移





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

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。