



Loadstar Capital

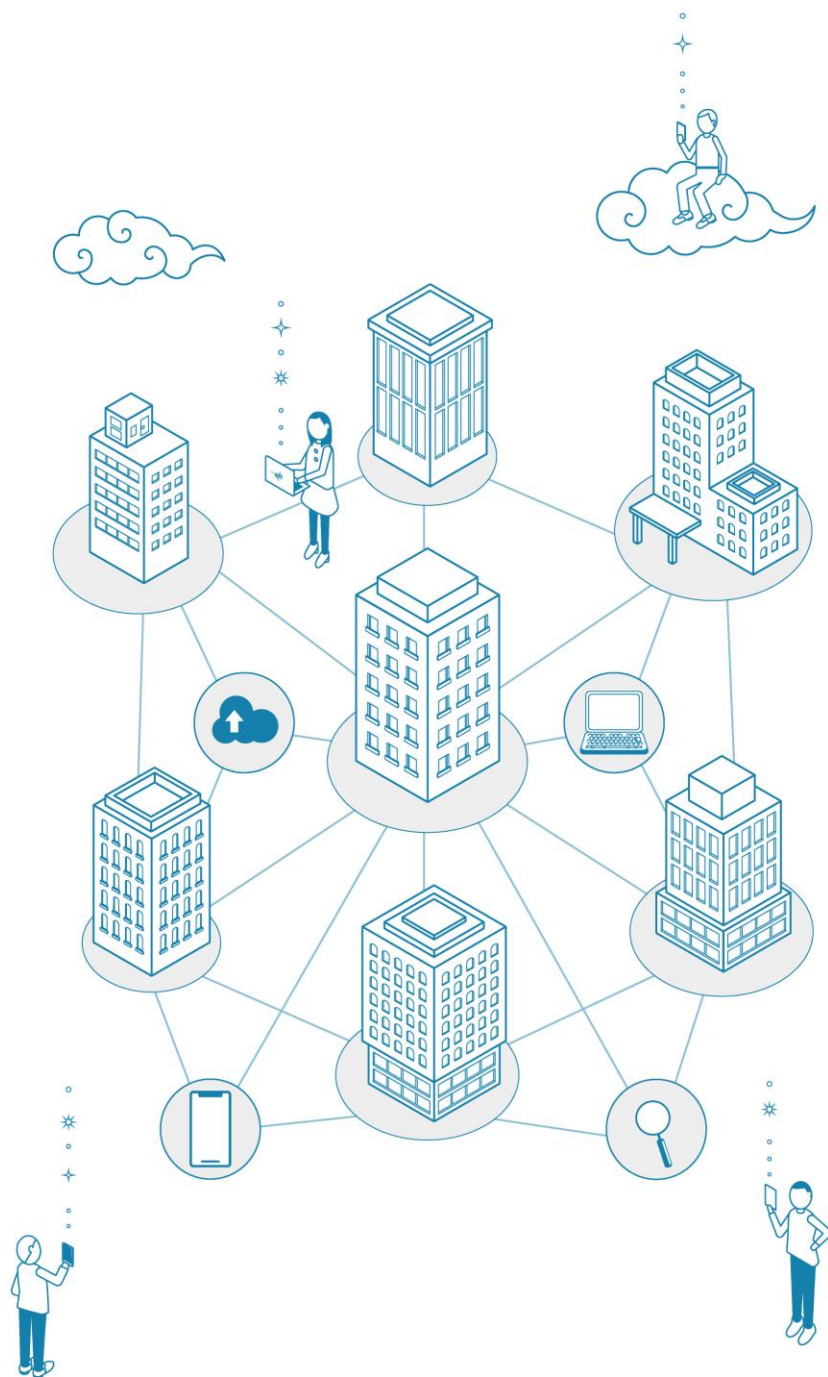
# 2022年12月期 決算説明資料

ロードスターキャピタル株式会社

東証プライム：3482

2023/2/10

## 不動産と テクノロジーの融合が 未来のマーケットを切り開く



1. 事業内容	P. 3
2. 決算ハイライトとトピック	P. 5
3. 決算概要	P. 8
4. 事業別実績	P. 13
5. 2023年12月期 業績予想と中期経営計画の進捗	P. 23
6. 当社の強みと特徴	P. 34
7. クラウドファンディング業界とOwnersBook	P. 40
8. 会社概要	P. 44
9. 不動産マーケット分析	P. 51

# 1. 事業内容

## Mission

不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを切り開く

### 不動産投資領域

#### コーポレートファンディング 事業



自己資金を用いて物件への投資及び管理運用を行います。

#### アセットマネジメント 事業



投資用不動産の管理・運用を物件所有者や投資家に代わって実行します。

#### 仲介・PM・コンサルティング 事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。



### Fintech 領域

#### クラウドファンディング 事業



国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

## 2. 決算ハイライトとトピック

## FY2022 通期業績

- マーケットは堅調に推移し、不動産投資領域においては計画を上回る結果となった。
- 中長期的な成長を見据え、全社的な採用を強化し、本社増床移転も果たす。
- 自己株式取得による株主還元その他、期初のガイダンス通り、配当性向の引上げを実施。

		前期比	計画達成率
売上高	236億円	+31.9%	127.7%
営業利益	75億円	+34.3%	105.5%
税前利益	70億円	+40.4%	110.5%
当期純利益	48億円	+39.7%	109.8%
販売用不動産	471億円	前期末比 +12.3%	

## ・ 東証プライム市場に上場

東証マザーズから東証一部を経て、2022年4月に東証プライム市場へ移行。

## ・ 経営基盤となる物件の積み上げ

物件仕入れが難しい中、将来の経営基盤となる販売用不動産を471億円（前期末比+12%）まで積み上げた。

今後のインバウンド需要回復を狙い、横浜伊勢佐木町のホテルをリニューアルオープンし、また半蔵門にホテルを取得した。



## ・ AM事業の急成長

過去最大となる都内大型オフィスビル案件を受託し、AUM（受託資産残高）は約800億円まで増加。早急にAUM1000億円以上を目指す。

## ・ 配当性向の修正

配当性向の目安を15%から17%へ引上げ、期末配当額は50.0円（前年32.0円）とした。

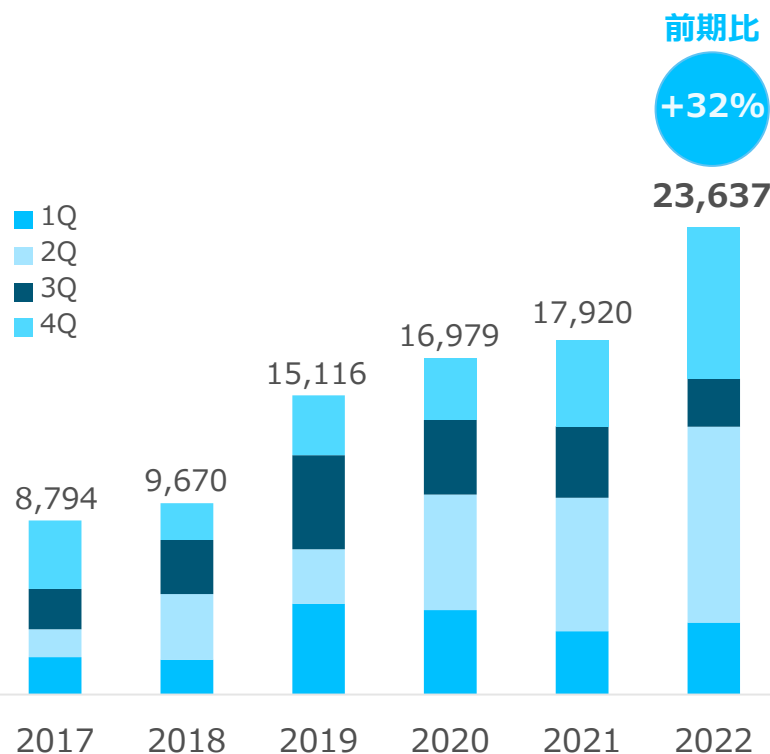


## 3. 決算概要

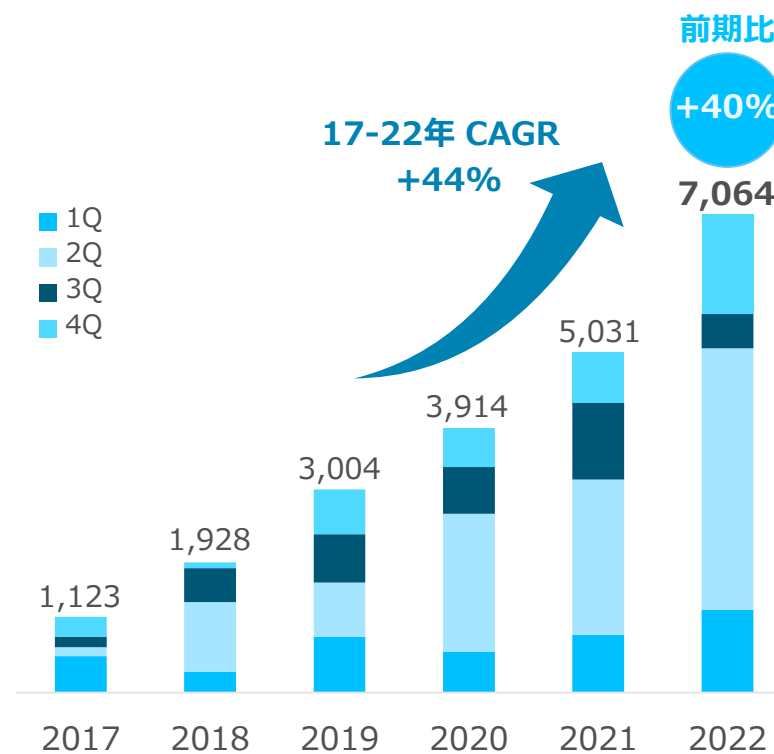
# 連結売上高と連結税前利益

- 都内オフィス売買マーケットは好調であり、創業以来10期連続の増収増益を達成。
- オフィスリーシングマーケットはやや軟調であったが、強みのネットワークを活かしてテナント付けや賃料交渉を成功させた。
- 過去最高額での物件の売却及びアセットマネジメント受託を実現。

## 連結売上高 (百万円)



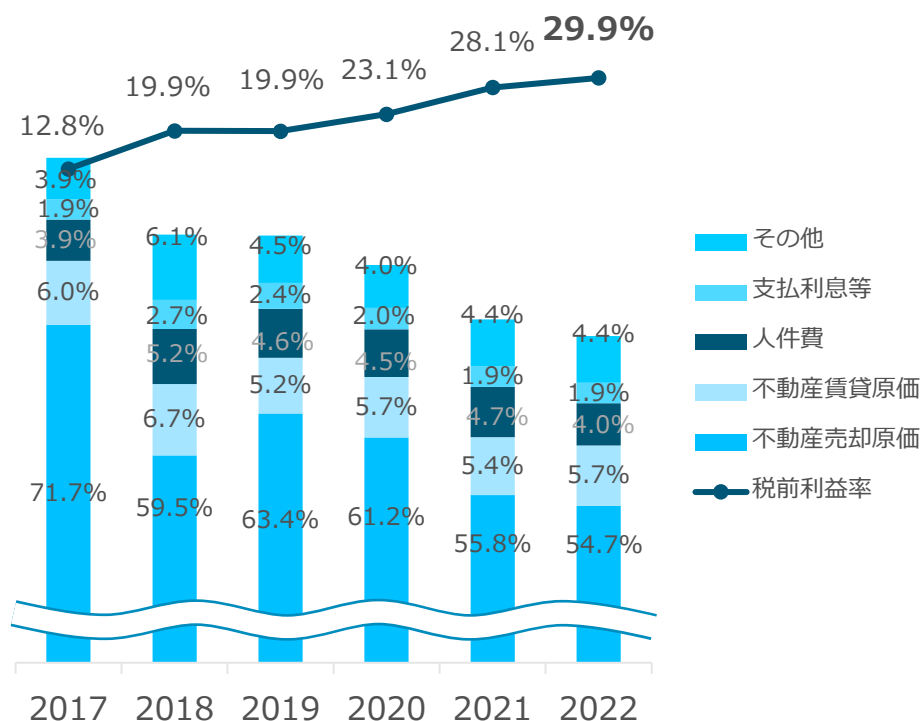
## 連結税前利益 (百万円)



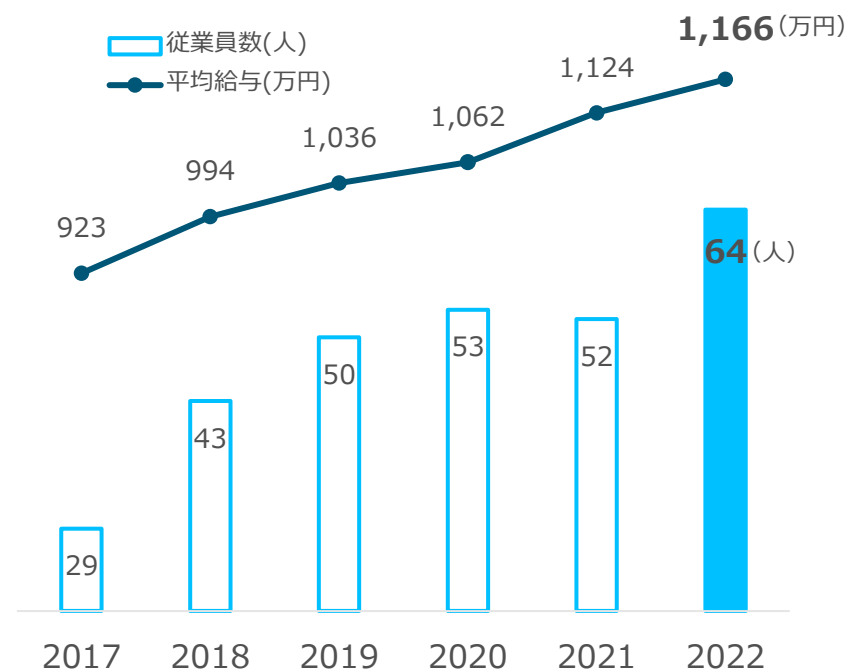
# コストコントロールと人への投資

- 今後の事業拡大を見据えて、人材投資（採用・本社移転）を強化したが、利益率は高い水準を維持できている。
- 当社事業成長の根幹である優秀な人材確保のため、創業以来「人への投資」を重視し、成果に応じた適正な待遇や、風通しの良い社風の醸成、より個々人が成長できる職場環境の提供等に努めている。

## コスト構造



## 人への投資



- 売上高、各段階損益すべてにおいて計画値を上回り、過去最高額で着地。

(単位:百万円)	2022年12月期				2021年12月期 (参考)	
	実績	対売上高比率	前期比	当初予算達成率	実績	対売上高比率
売上高	<b>23,637</b>	100.0%	131.9%	127.7%	17,920	100.0%
売上総利益	<b>9,361</b>	39.6%	134.6%	108.7%	6,956	38.8%
販管費	<b>1,816</b>	7.7%	135.8%	124.4%	1,337	7.5%
営業利益	<b>7,545</b>	31.9%	134.3%	105.5%	5,618	31.4%
税前利益	<b>7,064</b>	29.9%	140.4%	110.5%	5,031	28.1%
当期純利益	<b>4,843</b>	20.5%	139.7%	109.8%	3,456	19.3%

# 連結貸借対照表

- 経営基盤となる販売用不動産を着実に積み上げ。
- クラウドファンディング事業における営業貸付金は過去最高残高となった。
- 増収増益による利益の積み上げにより、純資産比率も22.5%に増加。

(単位:百万円)	2022年12月期		
	実績	構成比	前期末比
流動資産	65,172	99.2%	114.9%
現金及び預金	9,403	14.3%	118.6%
<b>営業貸付金</b>	<b>8,420</b>	12.8%	134.3%
<b>販売用不動産</b>	<b>47,186</b>	71.8%	112.3%
負債	50,935	77.5%	110.4%
有利子負債	37,773	57.5%	113.3%
<b>匿名組合出資預り金</b>	<b>8,458</b>	12.9%	121.5%
純資産	14,769	<b>22.5%</b>	136.2%
総資産	65,704	100.0%	115.3%

• クラウドファンディング事業において外部に貸し出しているもの。

• 評価額が高い物件を保有しており、含み益は相当額積み上がっている。

• 開発案件はなく都内の中古ビルのため流動性は高い。

• 会計監査人の指導により、保有目的にかかわらず販売用不動産として計上。

• クラウドファンディング事業において、投資家会員から募集した資金。

## 4. 事業別実績

## Mission

不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを切り開く

### 不動産投資領域

#### コーポレートファンディング 事業



自己資金を用いて物件への投資及び管理運用を行います。

#### アセットマネジメント 事業



投資用不動産の管理・運用を物件所有者や投資家に代わって実行します。

#### 仲介・PM・コンサルティング 事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。



### Fintech領域

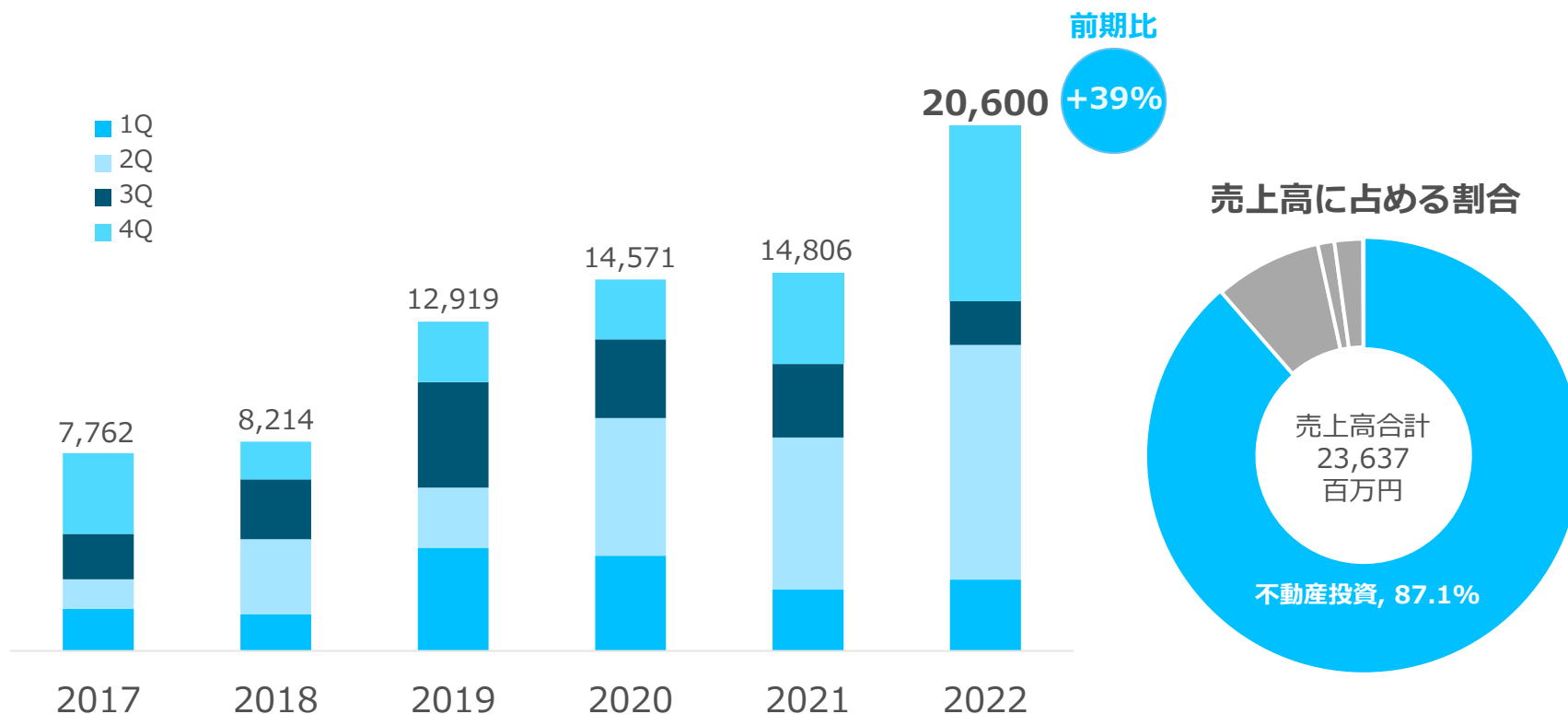
#### クラウドファンディング 事業



国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

- 上半期は主に不動産ファンドへ、下半期は主に機関投資家や事業法人へ売却。
- 創業以来の11年間で、物件購入累計額が1,000億円を突破。今後もバリューアップ余地のある都心の中規模オフィスビルを中心に投資を継続していく。

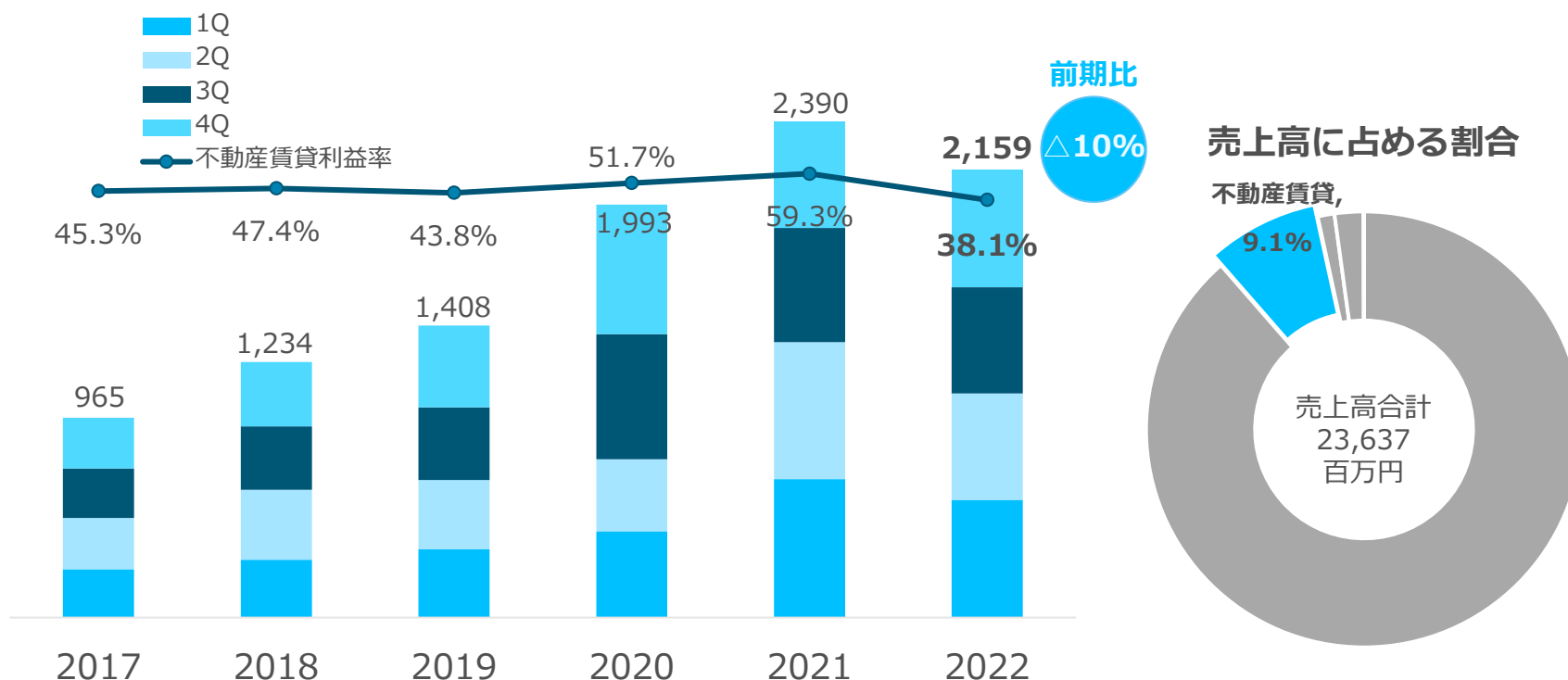
## コーポレートファンディング（不動産投資）事業売上高（百万円）





- 空室率の高いオフィスビル等、アップサイドの余地の大きい物件を中心に投資を行ったため賃貸売上は前期比減少。
- 「チサンホテル横浜伊勢佐木町」が約半年の準備期間を経て6月開業。7月に取得した「ネストホテル東京半蔵門」は12月時点で当初計画を大きく上回る収益を上げている。

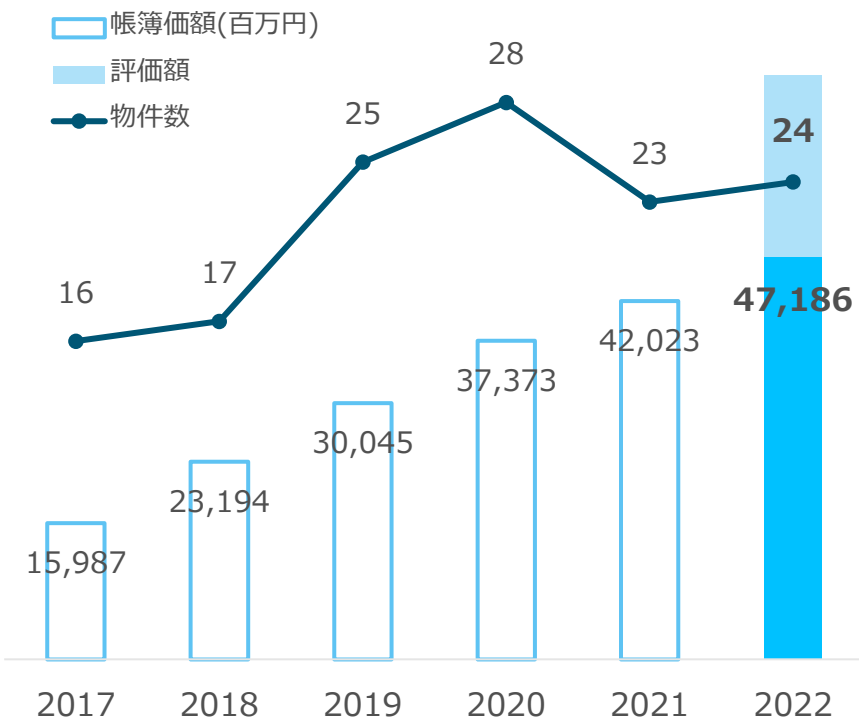
## コーポレートファイナディング（不動産賃貸）事業売上高(百万円)



# コーポレートファイナディング事業（実績推移）

- ・ 円安やインバウンド回復期待などの影響でホテルの取得が難しい中、当社の強みを活かし、「ネストホテル東京半蔵門」を取得。
- ・ 引き続きオフィスを中心にホテルや物流施設も視野に入れて、将来の経営基盤となる物件の仕入れに注力する。

## 販売用不動産の帳簿価額、物件数推移



トラックレコード	売却価格/仕入価格 (諸経費・減価償却費除く)
2018	154%
2019	136%
2020	147%
2021	149%
<b>2022</b>	<b>161%</b>

物件数	保有	売却累計
都心五区	19	29
その他区	3	22
横浜	2	1

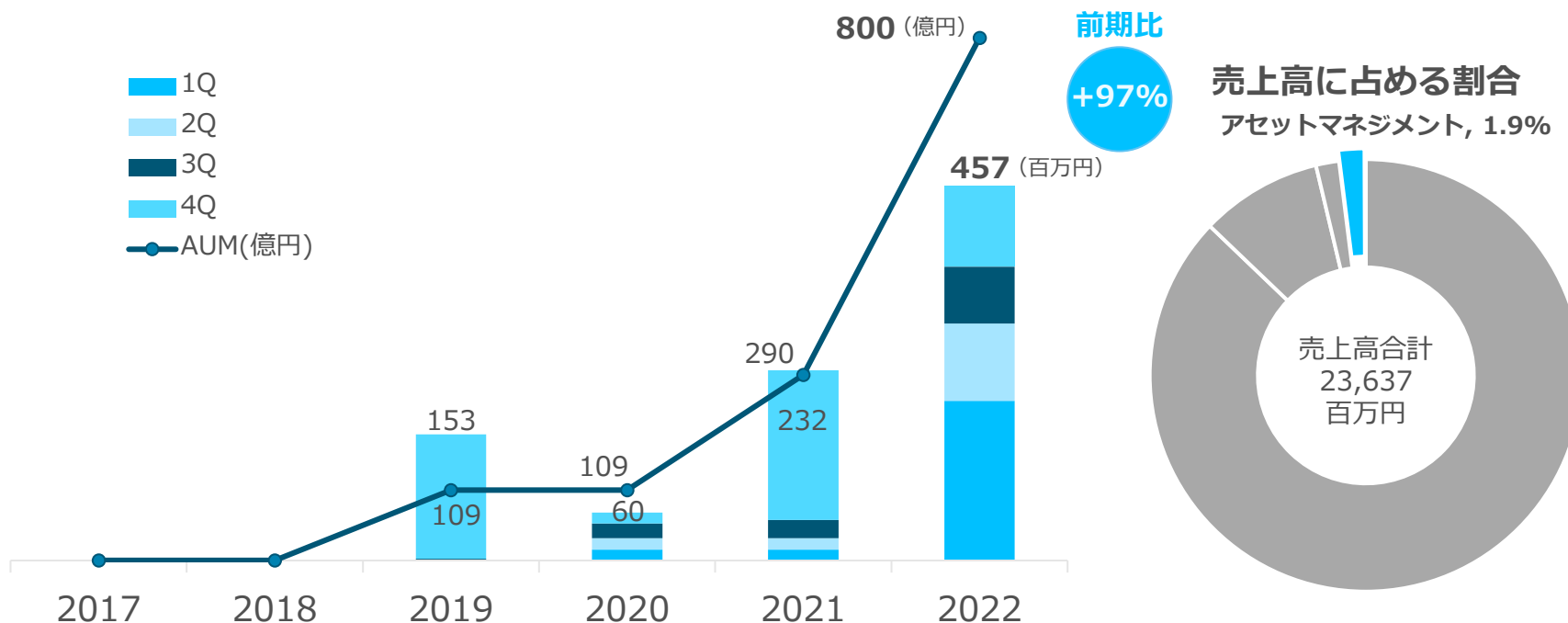
主な用途	オフィス	物流/工場	商業	住宅	ホテル
都心五区	17	-	1	-	1
その他区	2	-	-	1	-
横浜	1	-	-	-	1

\*都心五区：千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区



- コロナ後を見据えた不動産ファンドが立ち上がる中、海外投資家の需要を先回りした国内投資家の需要を捉え、AUM（受託資産残高）は約800億円に増加。
- 2023年もAUM積み増しに尽力し、早期にAUM1,000億円を目指す。

## アセットマネジメント事業売上高とAUM



## Mission

不動産とテクノロジーの融合が未来のマーケットを切り開く

### 不動産投資領域

#### コーポレートファンディング 事業



自己資金を用いて物件への投資及び管理運用を行います。

#### アセットマネジメント 事業



投資用不動産の管理・運用を物件所有者や投資家に代わって実行します。

#### 仲介・PM・コンサルティング 事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。



### Fintech領域

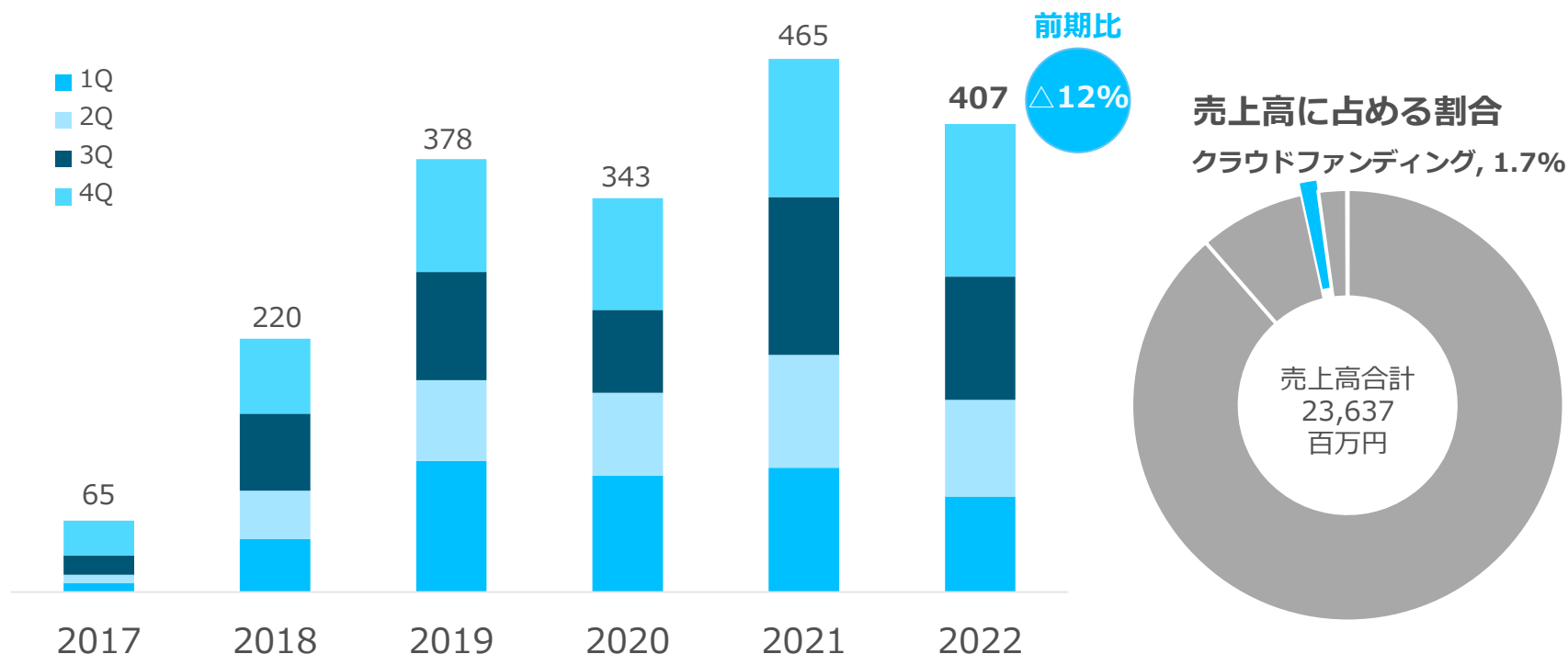
#### クラウドファンディング 事業



国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

- 金融機関の積極的な融資姿勢もあり、案件組成はやや苦戦してたものの、下半期は過去最大となる案件組成及び募集金額を実現。
- 政府/日銀の金融政策により短期金利が上昇した場合には、コスト競争力が高まり、案件組成に良い影響を及ぼす可能性がある。

## クラウドファンディング事業売上高 (百万円)



# クラウドファンディング事業（KPI）

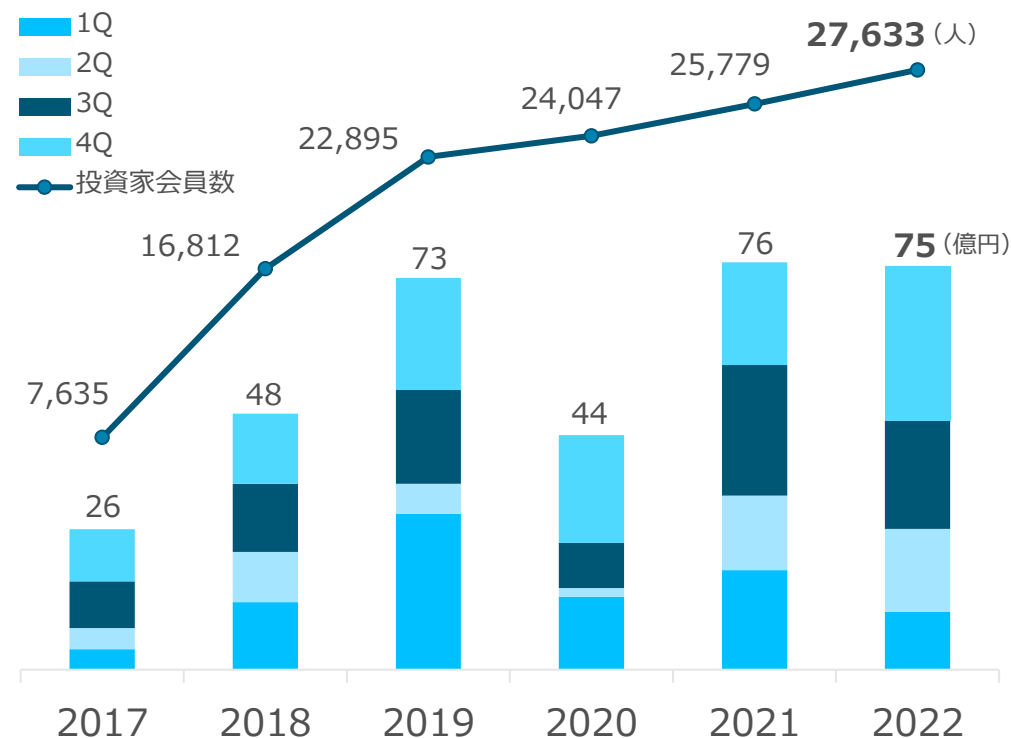
- 投資家会員数は順調に伸びており、株主優待をきっかけとした株主×投資家会員も増えてきている。
- 投資家会員に過度なリスクを負担させないことを優先し、マーケットを見定めながら事業拡大を図っていく。

投資家会員数 **27,633人**

投資金額 **75億円**



## 投資家会員数と投資金額

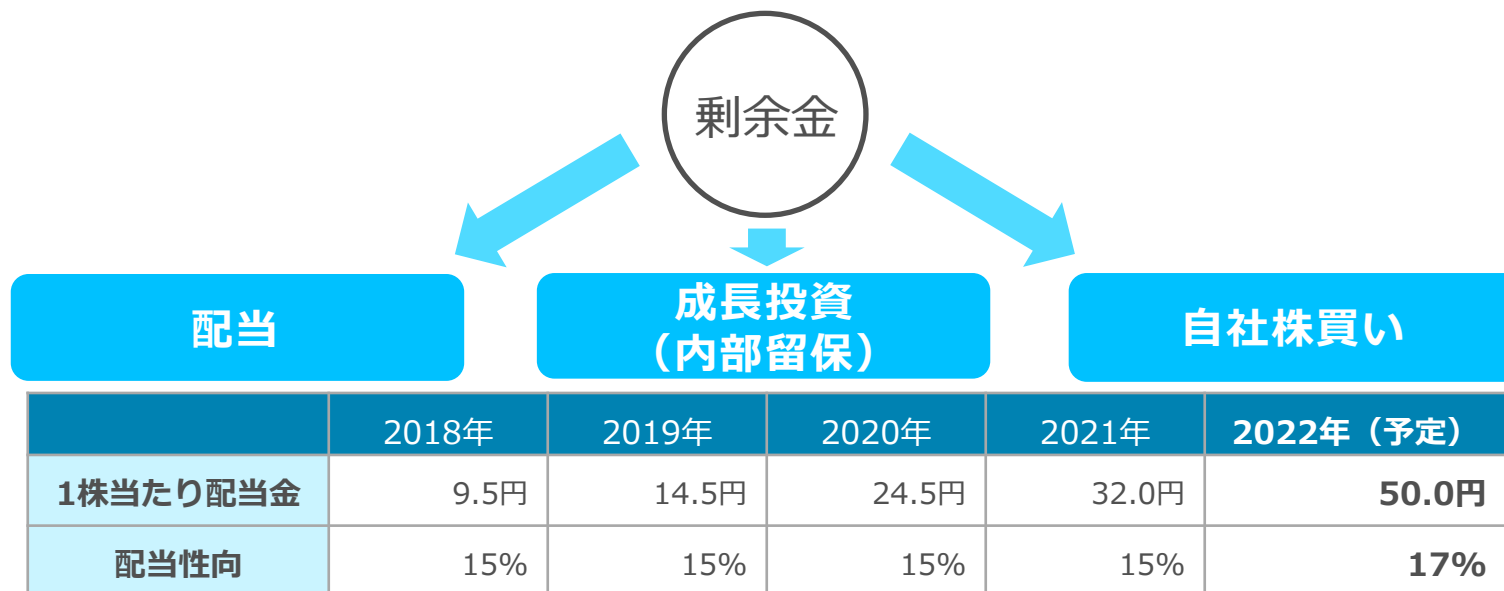


## 基本方針

- 業績拡大により企業価値・株主利益の向上に努める。

## 配当方針

- 配当性向15%を目安としてきたが、中長期的な企業価値・株主利益の向上と財務戦略を踏まえ、**配当性向を17%に引き上げた**。



## 株主優待

- 当社株式を1,000株以上かつ半年以上継続保有された株主を対象に『OwnersBook』の「株主優待用投資枠」を提供。

# 5. 2023年12月期 業績予想 中期経営計画の進捗



# 2023年12月期 業績予想

- 創業以来11期連続の増収増益を目指し、さらにその先の中期経営計画達成（2024年12月期）に向けて、戦略的に事業を展開する。
- 当社の継続的な成長に必要な不可欠な優秀な人材確保や人材育成など、引き続き「人への投資」を重視していく。

(単位:百万円)	2023年12月期（予想）			2022年12月期（実績）	
	実績	対売上高比率	前期比	実績	対売上高比率
売上高	29,342	100.0%	124.1%	23,637	100.0%
売上総利益	10,129	34.5%	108.2%	9,361	39.6%
販管費	2,015	6.9%	111.0%	1,816	7.7%
営業利益	8,114	27.7%	107.5%	7,545	31.9%
税前利益	7,288	24.8%	103.2%	7,064	29.9%
当期純利益	4,965	16.9%	102.5%	4,843	20.5%

- ◆ オフィス賃貸市場では空室率上昇／賃料水準の低下も落ち着いており、売買市場ではインフレや円安を背景に国内外の投資家が東京のオフィスに注目している。金利上昇の影響から様子見の姿勢を示している海外の投資家はいるものの、ポストコロナの経済の活性化やインバウンド需要の回復を見据えて2023年のマーケットは比較的安定して推移すると考える。
- ◆ 当社の有利子負債の大部分は変動金利により調達している。現時点において短期金利の利上げ観測は高くないが、政府／日銀の金融政策変更の影響が短期金利に及んだとしても0.25%の利上による影響額は1億円弱（連結税前利益の1-2%程度）であるため、当社業績への影響は大きくないと考えている。なお、借入の一部については金利スワップ契約によってヘッジしている。
- ◆ 金利の上昇は短期的には不動産価格の下方圧力となるものの、中長期的にはインフレを伴う賃料や物件価格の上昇が予想され、当社事業にはプラスと考えている。
- ◆ 今後も国内外における利上げ、為替、資源価格の動向、インバウンド需要など、引き続きマクロ環境が東京のオフィスマーケットに及ぼす影響について注視していく。

# 中期経営計画の進捗

- 2022年は当初計画値を大きく上回って着地、2023年も増収増益を目指す。
- 配当性向は17%に引上げ。
- 自己保有資産残高／AUM／OwnersBook投資額については高い目標を掲げているが、全社を挙げて達成を目指す。

(単位:億円)	2022年		2023年	2024年
	計画	実績	計画	計画
売上高	185	236	293	<b>300</b>
税前利益	63	70	72	<b>100</b>
ROE	>30%	38%	>30%	<b>&gt;30%</b>
配当性向	>15%	17%	≥17%	<b>≥17%</b>
自己保有資産残高	-	471	-	<b>750</b>
AUM	-	800	-	<b>2,000</b>
OwnersBook投資額	-	75	-	<b>200</b>

## 基本方針

コーポレートファイナンス事業を経営基盤とし、  
アセットマネジメント事業とクラウドファイナンス事業  
の規模拡大による企業価値向上を目指す。

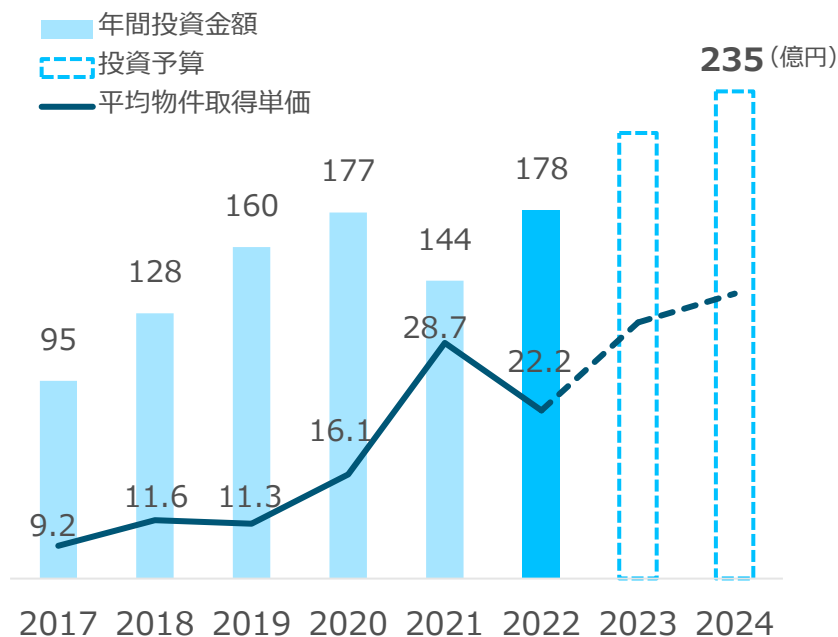
## 事業戦略

1. 自己保有資産残高の積み上げ
2. アセットマネジメント事業におけるAUM拡大
3. OwnersBook案件の多様化及び積み上げ
4. ESGへの取り組み強化

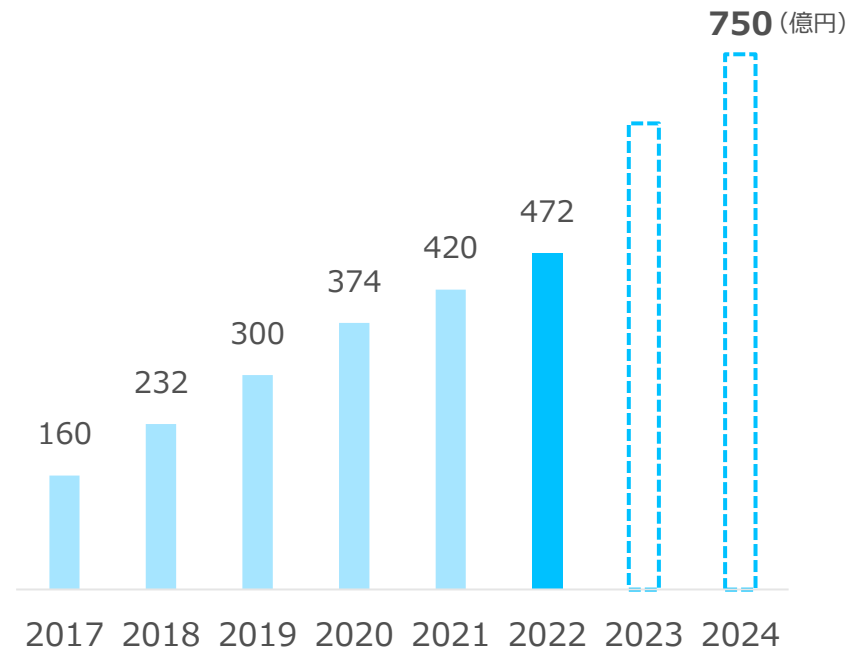
## 継続的な不動産投資による経営基盤強化

- 将来の収益基盤となる不動産に、年200億円前後の投資を継続していく。
- 不動産賃貸による利益で当社グループの固定費を賄うべく、自己保有資産残高を2024年12月末時点750億円程度まで積み上げる。
- 都内の中規模オフィスビルを中心に、ホテルや物流、再開発案件などもチャンスがあれば参入していく。

### 年間投資金額と平均物件取得価格



### 自己保有資産残高の帳簿価額推移

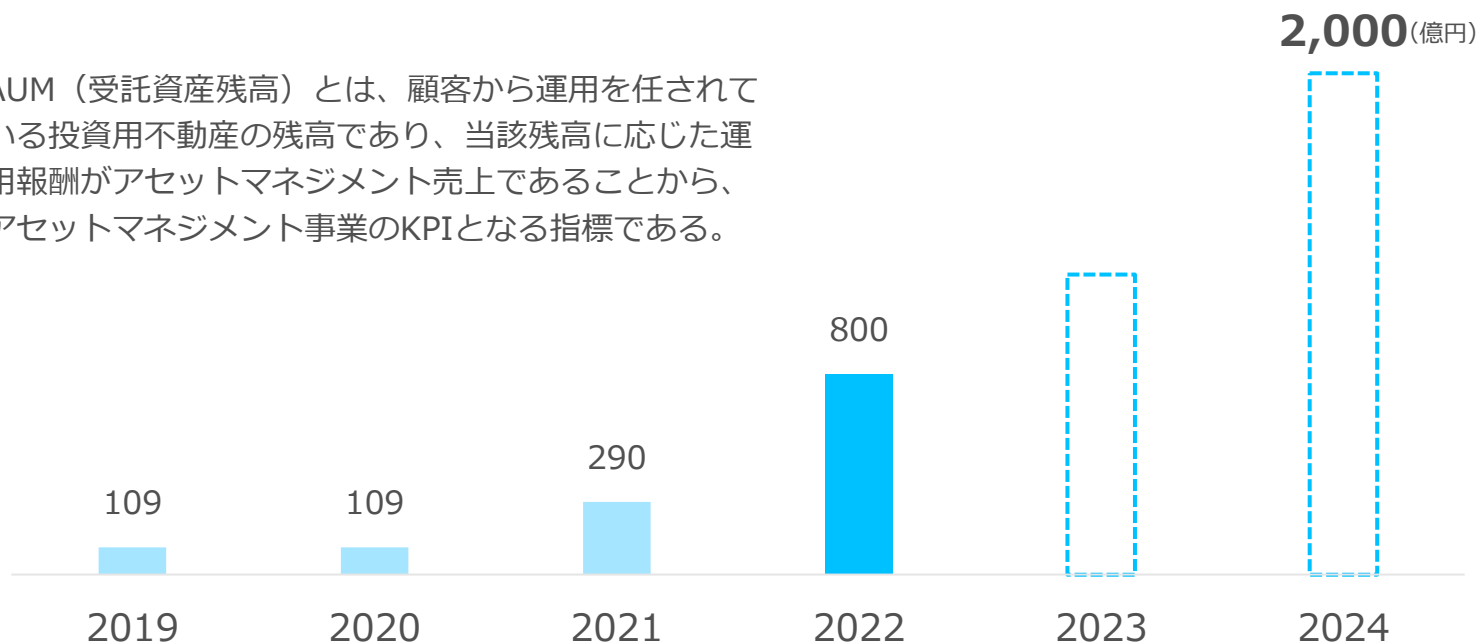


## AUM拡大と知名度向上

- 海外投資家のみならず国内投資家の東京の不動産需要が高い状況が続いており、年間数百億円のAUMを積み上げる。
- 2024年12月末時点でAUM2,000億円を目指し、独立系AM会社としての地位を確立する。

### AUM

AUM（受託資産残高）とは、顧客から運用を任されている投資用不動産の残高であり、当該残高に応じた運用報酬がアセットマネジメント売上であることから、アセットマネジメント事業のKPIとなる指標である。

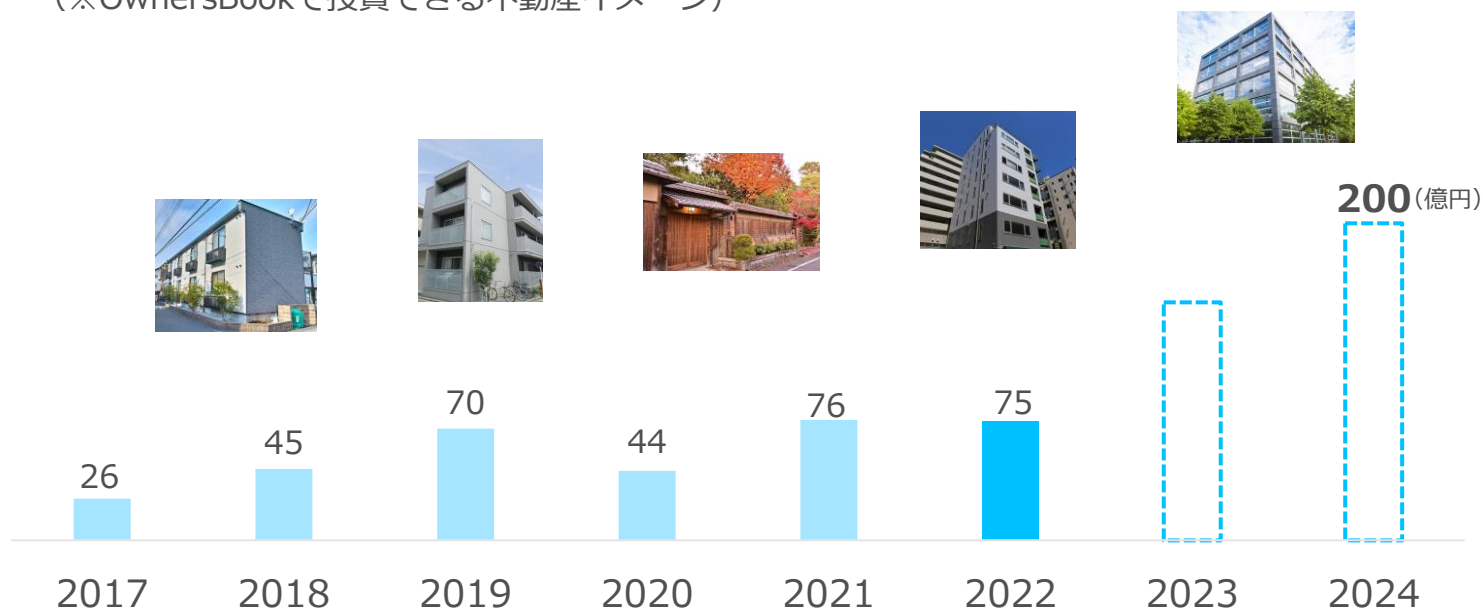


## 案件の大型化や多様化

- 個人投資家の投資意欲は依然として高く、投資家需要を満たす商品を提供していく。
  - 案件の大型化
  - 株主優待案件や抽選型案件の拡充
  - ノンリコース型や金利入札案件などの商品の多様化
- 一方で、投資家の皆様の大切な財産の運用であることから、投資家会員に過度なリスクを負担させないことを優先し、マーケットを見定めながら事業拡大を図っていく。

## OwnersBook投資額

(※OwnersBookで投資できる不動産イメージ)

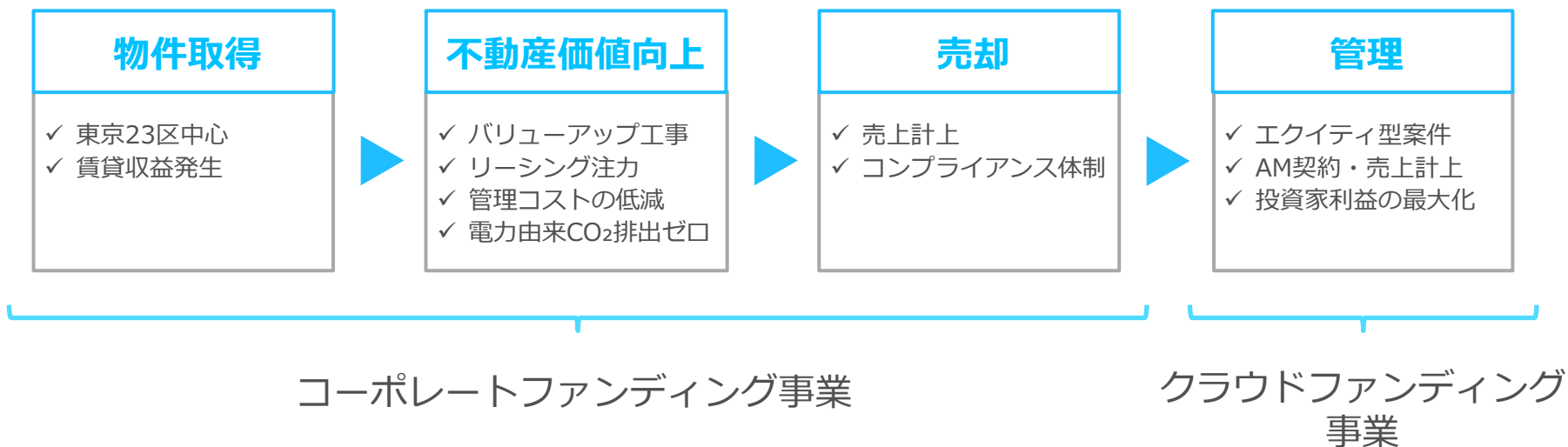


## 個人向けファンドの組成を目指す

- 外部案件の取得のみならず、自社投資物件をファンドに売却することで、ストック収益につなげることを検討。
- オープンエンドファンド\*の組成を目指す。
- STOを用いたファンドについても検討を進める。

\*オープンエンドファンドとは、発行者が証券の買い戻しを保証しているファンドであり、いつでも換金可能な特徴をもつ。

<当社自己投資物件でオープンエンドファンドを作る場合のイメージ図>





## STO (Security Token Offering) とは？

伝統的なエクイティファイナンス・デットファイナンスに代わる新しい資金調達方法、株式や社債に代わる新しい金融商品の提供、これらのニーズをテクノロジーの進化を通じて、法令に準拠した形でサービス提供する仕組み。

（出典：一般社団法人日本STO協会）

## 実現したい世界

クラウドファンディング市場における投資家持分の売買が可能になり、取引の自由度が増すことで、クラウドファンディング市場の活性化・規模拡大につながる。  
また、投資家がプラットフォームに滞在する頻度が多くなることでプラットフォームマーとして得られるLTVの増加が期待できる。

## 実用に向けた課題

- ・ 技術的課題：  
これまでの当社研究により、実用化の道は見えてきた。
- ・ 法規制に関する課題：  
証券会社との協業も視野に入れて検討していく。

## 今後のスケジュール

2023年後半でのローンチに向けて、研究・開発を進める。



## E：環境

## S：社会

## G：ガバナンス

### 取り組み

- ✓ 再生可能エネルギー電力への切り替え
- ✓ CO<sub>2</sub>削減

- ✓ 寄付型クラウドファンディング事業の検討
- ✓ 健康経営推進
- ✓ 経営の効率化

- ✓ 多様性の推進
- ✓ コンプライアンス体制及び意識強化

### KPI

- ✓ 2024年までに自社保有物件\*を再生可能エネルギー電力に切り替え
- ✓ RE100などの国際的なイニシアティブへの参加検討

- ✓ 寄付型クラウドファンディングのローンチ
- ✓ 健康診断受診率100%
- ✓ 事業のDX推進

- ✓ 社外役員比率1/3維持
- ✓ 取締役会実効性評価年2回以上
- ✓ コンプライアンス研修年4回以上

### SDGs



6 安全な水とトイレを世界中に



7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに



13 気候変動に具体的な対策を



15 陸の豊かさも守ろう



3 すべての人に健康と福祉を



8 働きがいも経済成長も



9 産業と技術革新の基盤をつくろう



10 人や国の不平等をなくそう



11 住み続けられるまちづくりを



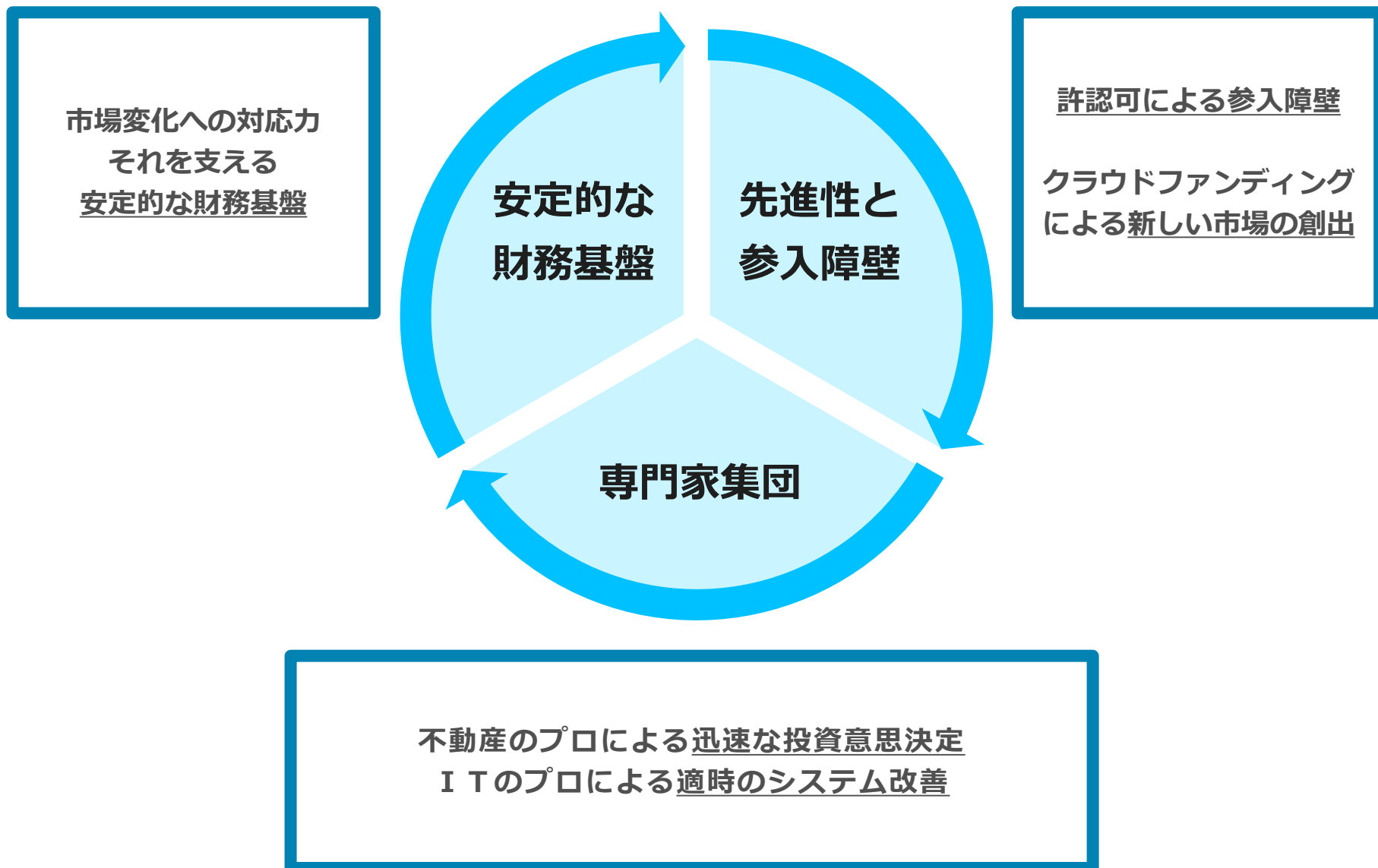
4 質の高い教育をみんなに



5 ジェンダー平等を実現しよう

\*テナント都合等により当社主導で切り替えできない物件を除く

## 6. 当社の強みと特徴



## ■なぜ東京23区の中規模オフィスを投資ターゲットとしているか

### 中小企業のオフィス事情

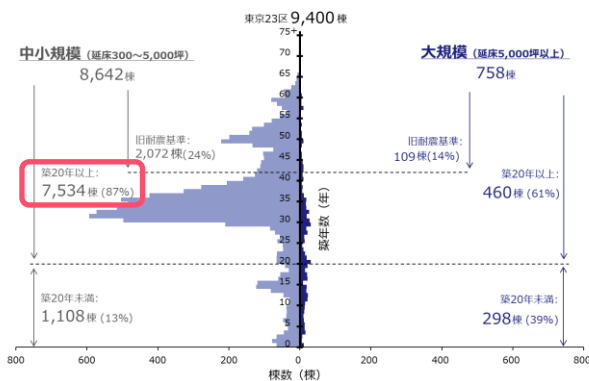
- ・都内の会社のうち99%は中小企業
- ・中小企業は大企業に比べてテレワーク比率が低く、オフィスを必要としているが、
- ・築年数経ちメンテナンスが行き届いていない物件も多い。

### 中規模ビルの新規供給

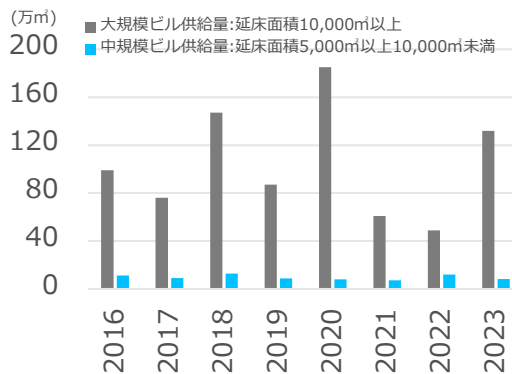
地価の上昇・資源価格の高騰により、採算の観点から新規供給は乏しい。

### ポジショニング

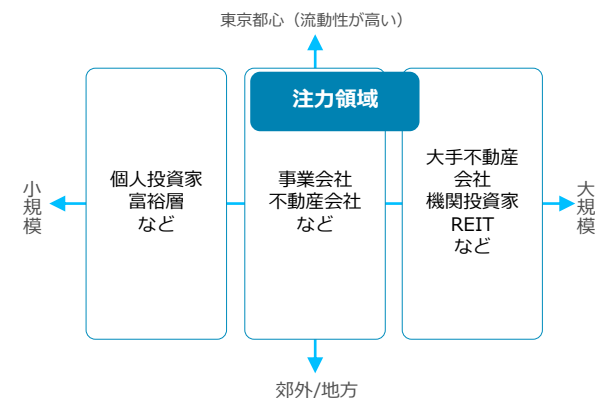
- ・中規模ビルは資金力や費用対効果から、富裕層やREIT等の競争が起きにくい。
- ・流動性が高い都心はグローバル投資の対象でもあり、不況の波から逃げやすい。
- ・事業会社保有の場合は特にバリューアップ余地がある。



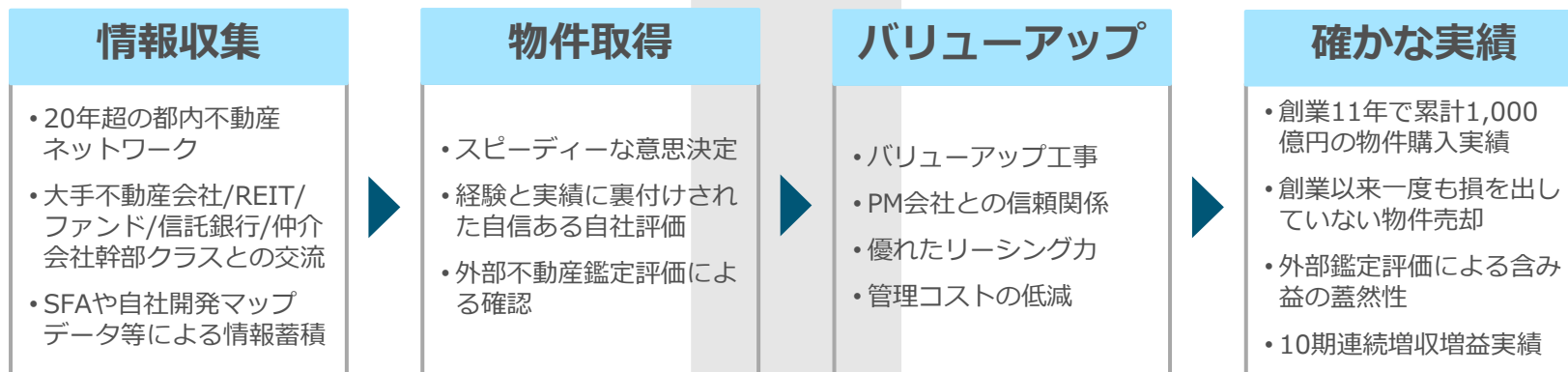
出典：ザイマックス「オフィスピラミッド2023」



出典：森トラスト「東京23区の大規模オフィスビル供給量調査委'22」より当社作成



特にバリューアップの余地のあるビルを見つけ出し  
ビル自体が適正な評価が得られるように尽力する



## 信用力

- 20年超の業界経験とネットワーク
- プライム上場企業の信頼
- 銀行との良好な関係
- OwnersBookの資金力

## 不動産投資市場で確立していない 個人マネーへのアクセスの実現



### OwnersBook

#### 需要

約8年の実績と  
上場会社の信用力により、  
運用会社としての信頼を確立

#### 供給

クラウドファンディング事業に  
必要な許認可\*は  
取得のハードルが高い

高い  
参入障壁

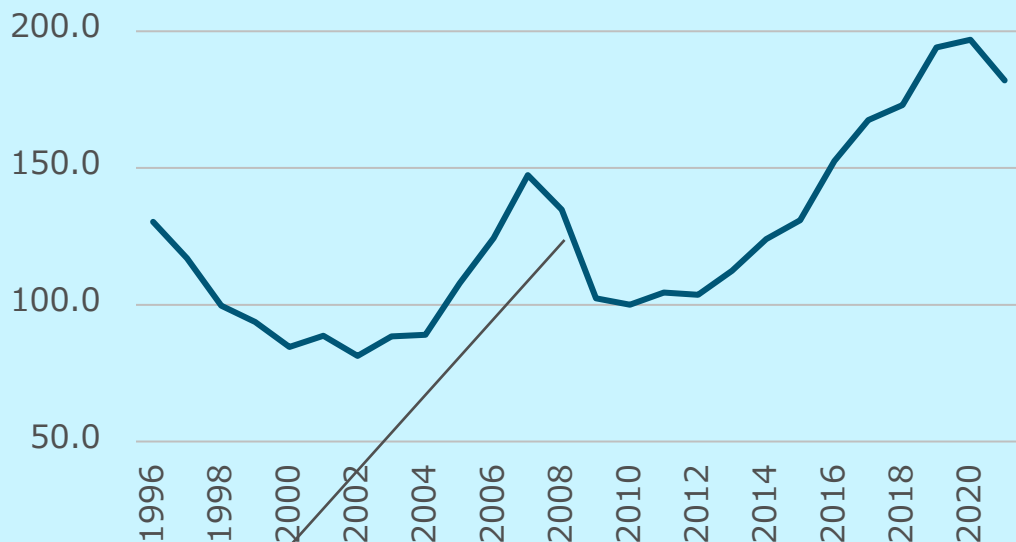
\* 投資運用業、第二種金融商品取引業、貸金業等

#### 専門性

不動産とITのプロフェッショナル集団

- 短期的な不動産価格変動に備えた、長期借入による安定的な財務基盤を構築

東京オフィス不動産価格指数推移



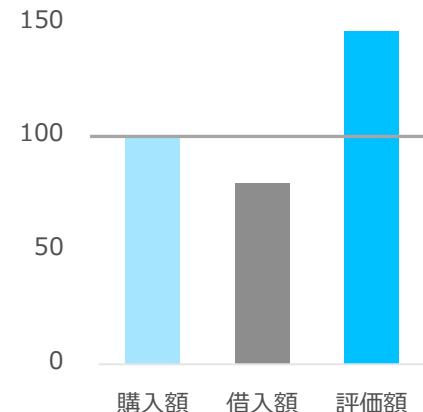
出典：国土交通省 不動産価格指数（東京 オフィス）

不動産価格下落局面では、借換えが出来ないリスクがある

保有物件の含み益により金融機関からの高い信用を得て、長期間の借入を実現。

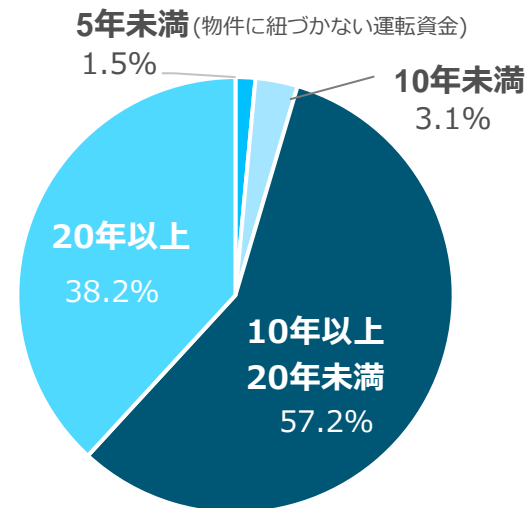
短期的な不動産価格の変動による借換えが出来ない懸念を低減。

鑑定評価額に裏付けされた信用力



※不動産購入額累計=100として指数化 2022年12月末時点

加重平均借入期間17年



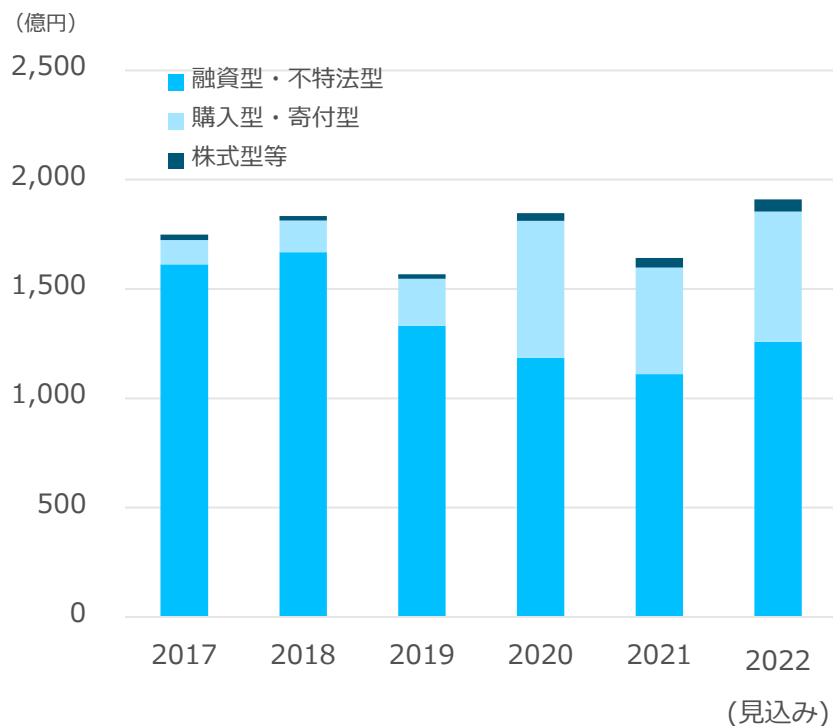
※2022年12月末時点



# 7. クラウドファンディング業界と OwnersBook

- ・ 融資型/不特法型クラウドファンディング事業者も年々増えてきており、今後も市場拡大が見込まれる。
- ・ 将来的には不動産私募投資市場もクラウドファンディングの対象になる可能性があると考える。

## クラウドファンディング市場規模



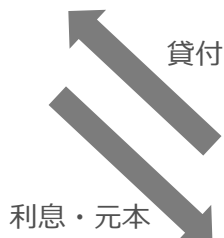
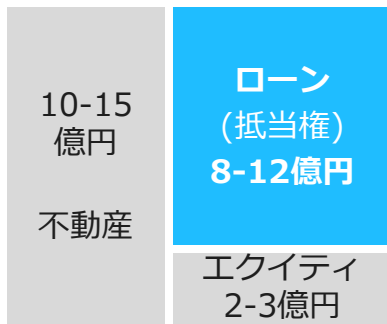
出典：  
 矢野経済研究所「2022年版国内クラウドファンディングの市場動向」を基に、日本クラウドファンディング協会「クラウドファンディング市場調査報告書」2021年7月9日より型別の割合を加味して当社作成

## 不動産型クラウドファンディングの成長可能性



出典：  
 \*1 東京証券取引所 上場不動産投資信託証券(REIT)投資主情報調査結果<2022年8月>  
 \*2 ㈱三井住友トラスト基礎研究所「不動産私募ファンドに関する実態調査 2022年7月」

## 貸付型



## 貸付型

不動産を担保とした貸付

OwnersBook



案件への投資



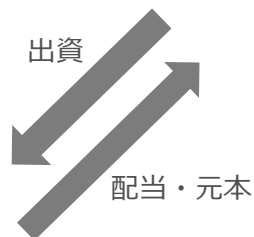
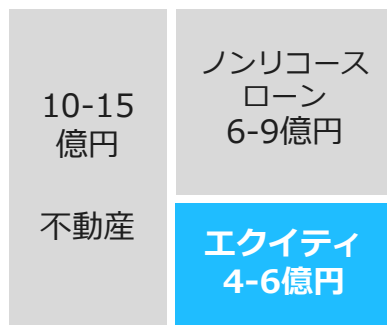
配当・元本

投資家



eKYCによる本人確認  
スマホ/PCから投資

## エクイティ型



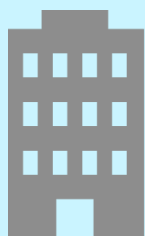
## エクイティ型

個人に閉ざされていた投資領域の開放

収益構造	アップフロントフィー	AM報酬	売却報酬
貸付型	貸付金額 × 2%	—	—
エクイティ型	調達金額 × 1-2%	AUM × 0.3-1%	不動産売却価格等 × 1%

\*上記フィー体系は現時点におけるものです。

## 債務者の需要



## 投資家の需要



### スピーディ融資

銀行融資に比べてスピーディな融資  
(最短3週間程度)

### 担保余力部分への融資

既存借入れの返済が進んだ場合、担保余力に対し、2番抵当で融資可能

### 担保力重視の審査

評価額の最大80%程度まで融資可能

### 資金繰りに有利な元本一括返済

元金は最終利払い時に一括返済が選択可能で資金繰りに有利

### 少額投資

1万円から手軽に投資が可能  
払い戻し以外の手数料は全て無料

### 投資の手間がかからない

株や投信のような値動きはない  
原則、定期的に配当がある

### 全案件不動産担保付き

自社+外部評価不動産のプロの厳選案件

### 幅広い投資家層

30-40代を中心に20-70代までの幅広い投資家層

## 8. 会社概要

# 会社概要（2022年12月末日現在）

<b>社名</b>	ロードスターキャピタル株式会社	<b>本店所在地</b>	東京都中央区銀座
<b>取締役</b>	7名（うち社外取締役3名）	<b>機関設計</b>	監査役会設置会社 指名・報酬委員会（任意諮問機関）
<b>監査役</b>	3名（うち社外監査役2名）	<b>役職員</b>	約80名
<b>免許・登録 （グループ）</b>	第二種金融商品取引業 関東財務局長（金商）第2660号 投資運用業、第二種金融商品取引業、投資助言・代理業 関東財務局長（金商）第3260号 宅地建物取引業 東京都知事（3）第94272号／（1）第104014号 総合不動産投資顧問業 国土交通大臣 総合 - 第164号 貸金業 東京都知事（3）第31574号		
<b>連結子会社</b>	ロードスターファンディング株式会社（100%） ロードスターインベストメンツ株式会社（100%）		



## 代表取締役社長 岩野 達志

1996年 4月 （財）日本不動産研究所入所  
2000年 4月 ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパン(有)入社  
2004年 8月 ロックポイントマネジメントジャパンLLC入社  
2012年 3月 当社設立 代表取締役社長（現任）  
2014年 5月 ロードスターファンディング(株)代表取締役社長（現任）  
2019年 8月 ロードスターインベストメンツ(株)取締役（現任）  
取得資格：不動産鑑定士 宅地建物取引士



久保 直之

東京大学農学部卒。  
農林中央金庫にてキャリアをスタート。  
情報系システムの企画・開発に従事。  
1999年より一般財団法人日本不動産  
研究所にて不動産鑑定業務に従事。  
2010年より2年間米国に留学し、ビジ  
ネススクールにおいて不動産を専攻し、  
米国における不動産開発等を学ぶ。ま  
た在学中に英米両国の不動産鑑定士資  
格を取得。帰国後は海外不動産の評  
価・コンサルティング業務に従事。  
2014年2月にロードスターキャピタル  
株式会社に入社。以来、営業全般に携  
わる。  
不動産鑑定士、MAI、CCIM、MBA  
(UNC Kenan-Flagler Business  
School)、宅地建物取引士、不動産証  
券化協会認定マスター



成田 洋

東京大学法学部卒。  
ファイナンシャル・セキュリティ・ア  
シュアランス・インクにてキャリアを  
スタート。  
2009年よりタッチストーン・キャピ  
タル・マネージメントにて不動産投資  
に係るアセット・マネジメント業務に  
従事。海外機関投資家による不動産投  
資のサポート業務を中心に、1,000億  
円超の不動産投資案件に関与。  
2014年7月にロードスターキャピタル  
株式会社に入社。以来、OwnersBook  
の運営や管理業務に携わる。  
CFA協会認定証券アナリスト、ビル経  
営管理士、不動産証券化協会認定マス  
ター



川畑 拓也

東京大学経済学部卒。  
新日本有限責任監査法人にて金融事業  
部に所属し、NYSE上場金融機関・不  
動産会社・REIT等の会計監査・内部統  
制監査に従事。  
2016年9月にロードスターキャピタル  
株式会社に入社。以来、予算管理・決  
算業務を統括しマザーズ上場準備にも  
尽力。上場後はIR業務にも従事。  
公認会計士、不動産証券化協会認定マ  
スター

- 2012年 3月** 東京都渋谷区恵比寿においてロードスターキャピタル株式会社設立
- 2014年 5月** ロードスターファンディング株式会社（当社100%出資子会社）を設立
- 2014年 9月** 「OwnersBook：オーナーズブック」のブランド名のもとクラウドファンディングサービスを開始
- 2015年 4月** 東京都中央区銀座に本社移転
- 2017年 9月** 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2018年 8月** エクイティ型クラウドファンディングサービスを開始
- 2019年 8月** ロードスターインベストメント株式会社（当社100%出資子会社）を設立
- 2022年 4月** 東京証券取引所プライム市場に上場（証券コード：3482）
- 2022年 8月** 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄へ選定（3年連続）



- 総株主数の変化

2017	2018	2019	2020	2021	2022
2,800名	2,730名	2,566名	4,348名	6,934名	7,745名

- 大株主の状況

株主名	2022年12月末 (株数/持株比率)
岩野 達志 (当社代表取締役社長)	3,366千株 (20.9%)
キャピタルジェネレーション(株)	1,100千株 (6.8%)
Renren Lianhe Holdings	1,049千株 (6.5%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)	774千株 (4.8%)
森田 泰弘	658千株 (4.0%)
楽天証券(株)	472千株 (2.9%)
MSIP CLIENT SECURITIES	368千株 (2.2%)
久保 直之 (当社取締役)	294千株 (1.8%)
成田 洋 (当社取締役)	258千株 (1.6%)
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	218千株 (1.3%)

(注1) 持株比率は自己株式を控除して計算。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

- 事業が堅調に推移した結果、営業CFでは営業貸付金及び販売用不動産の残高が伸びてキャッシュアウトが大きくなったものの、それを補う税前利益を獲得。
- 銀行との良好な関係が継続し、財務CFも安定推移。

(単位:百万円)	2022年12月期	2021年12月期
<b>営業CF</b>	<b>△1,517</b>	△450
税金等調整前当期純利益	7,064	5,031
営業貸付金の増減額	△2,150	△628
販売用不動産の増減額	△5,700	△5,107
匿名組合出資預り金増減額	1,498	698
預り金の増減額	△1,258	816
<b>投資CF</b>	<b>△232</b>	12
<b>財務CF</b>	<b>3,226</b>	1,013
借入金純増減額	4,430	1,423
自己株式の取得による支出	△694	-
現金及び現金同等物増減額	1,476	595
現金及び現金同等物期首残高	7,926	7,331
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>9,403</b>	7,926

- ◆ 当社は経営基盤となる販売用不動産を積み増す戦略を採っており、積み増すとキャッシュアウトが大きくなる。
- ◆ 当該キャッシュアウトは利益や資金調達によって補われており、不動産業種では一般的なCFである。

# 主なリスク情報

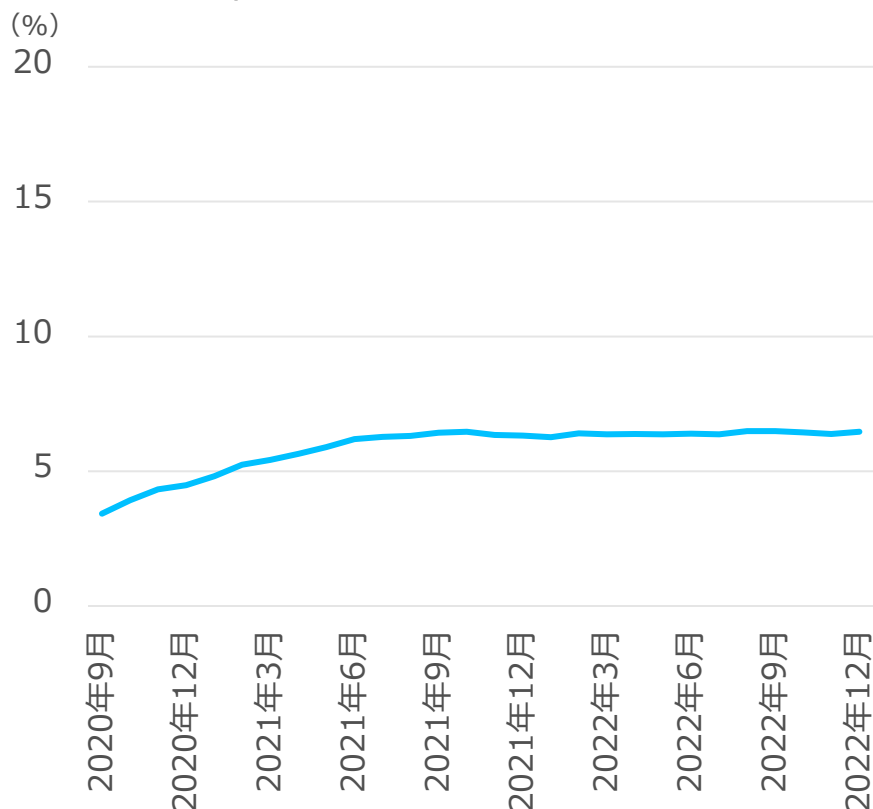
認識するリスク	影響する 主な事業	顕在化の 可能性	顕在化した 場合 の影響度	対応策
当社グループの持続的な成長を支える優秀な人材を確保できないリスク	全事業	低	低	採用を強化はもちろんのこと、優秀な人材の流出を防ぐために、風通しの良い社風の醸成、より個々人が成長できる職場環境の提供等に努める。
規制緩和等に伴う新規参入業者の増加や既存の競合他社との競争激化	クラウド ファンディング 事業	低～中	低	営業人員の増強やSFA(Sales Force Automation)等のDX(Digital Transformation)を推進を通して案件獲得の増加を図っている。また、クラウドファンディング事業においては、システムの増強、UI/UX(User Interface / User Experience)の向上に努めており、さらに、メディアへの露出やセミナーの実施を通じて、『OwnersBook』の認知度の向上に力を入れている。
当社グループの事業を規制する法令等の法令等の解釈の変更、改正又は新たに制定され、当社グループの事業が制限されるリスク	クラウド ファンディング 事業	低	高	コンプライアンスオフィサー及び社内外の弁護士等を中心に、法改正等が当社グループの事業へ与える影響を評価し、適時適切な対応を行う。
地震等の自然災害が発生し、当社が保有する不動産の価値が大きく毀損するリスク	コーポレート ファンディング 事業	低	高	新耐震または新耐震と同程度以上の物件の選別、一定水準以上の地震リスク評価(PML)の取得、地震保険への加入を通してリスク軽減を図っている。

\*その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

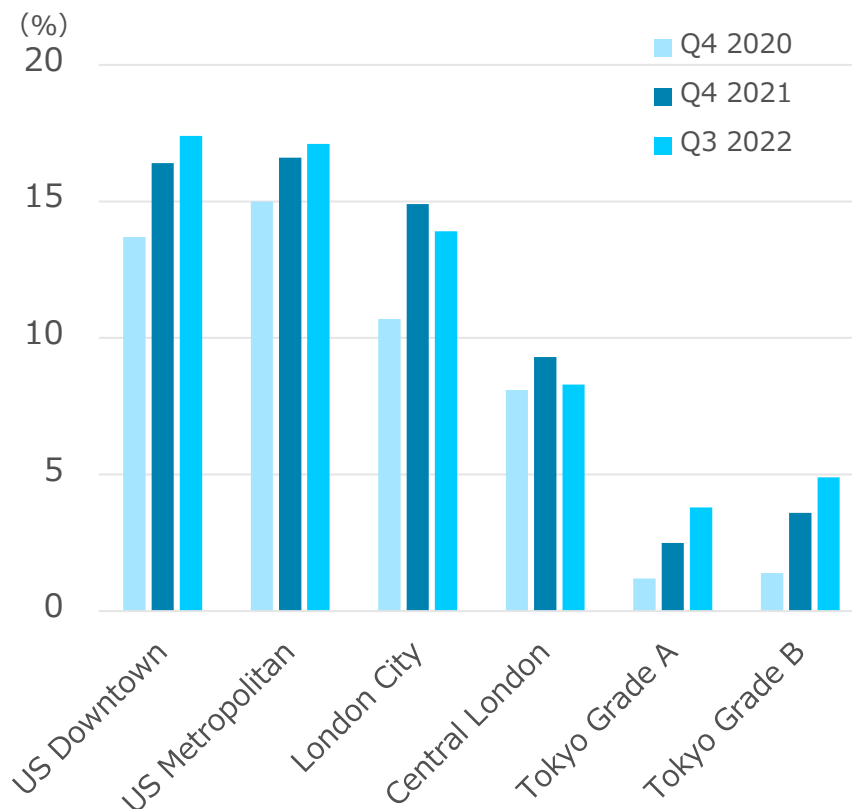
# 9. 不動産マーケット分析

- 非常に低位推移していた東京ビジネス地区の空室率は上昇したものの、落ち着いてきている。
- 東京のオフィス空室率は、英米に比べれば低い水準を維持している。

### 東京主要五区全体空室率



### 日英米の空室率

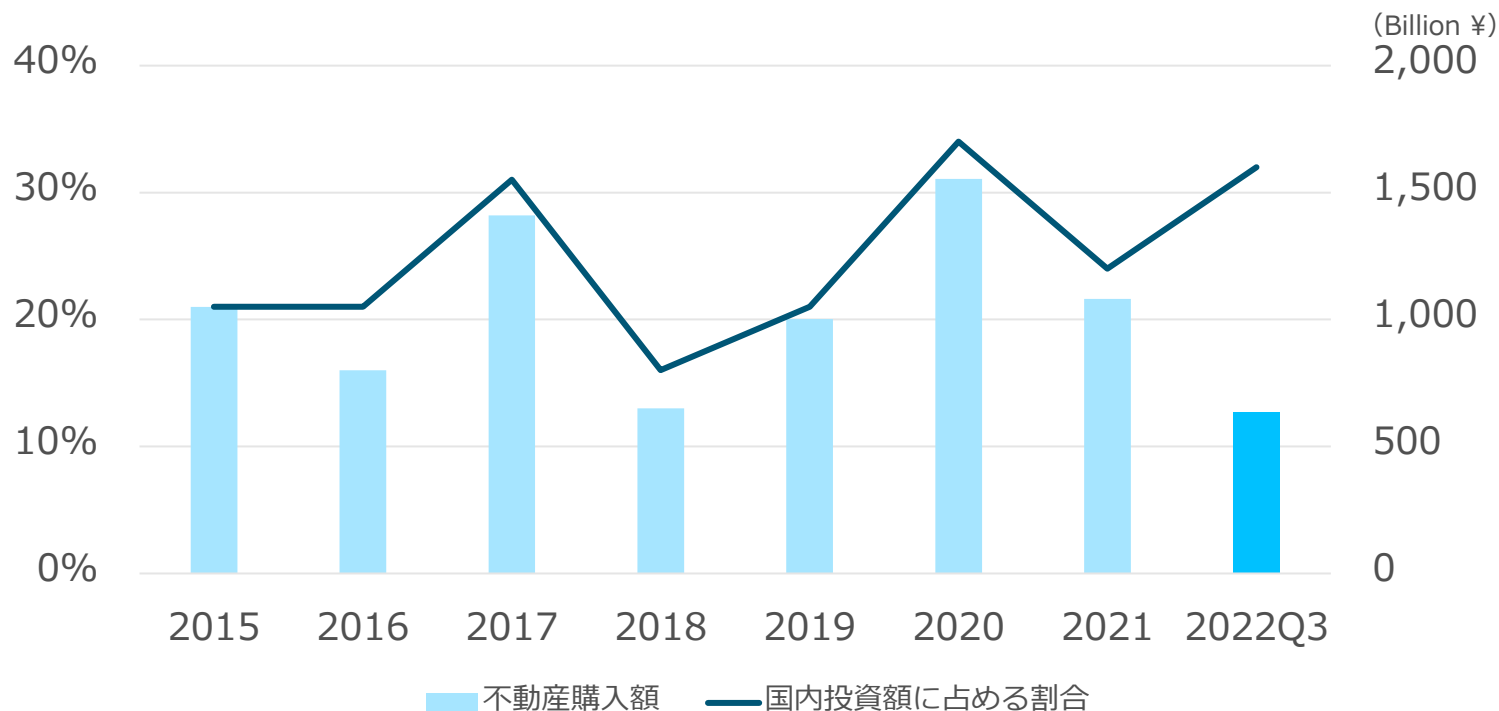


出典：東京ビジネス地区 三鬼商事 オフィスマーケットデータ

日英米の空室率 CBRE U.S. Office Figures Q3 2022, Central London Office Q3 2022, Japan Office MarketView Q3 2022

- 2021年度と比べて大型取引や自社ビル売却がなかったこと、アジア太平洋は減少傾向にあったことから、海外投資家の投資額は大幅な減少となった。
- 一方、円安やイールドギャップなどの外部要因や2022Q4に大型案件が複数控えていることから、通年では前年比の減少幅も押さえられると予想される。

## 海外からの投資額推移

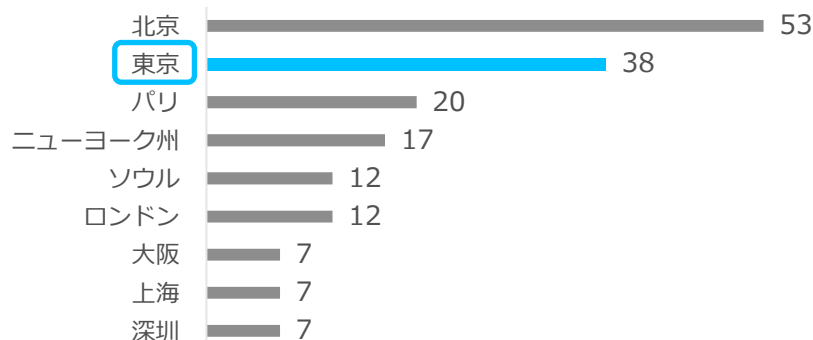


出典：JLL Japan Capital Flows 2022Q3

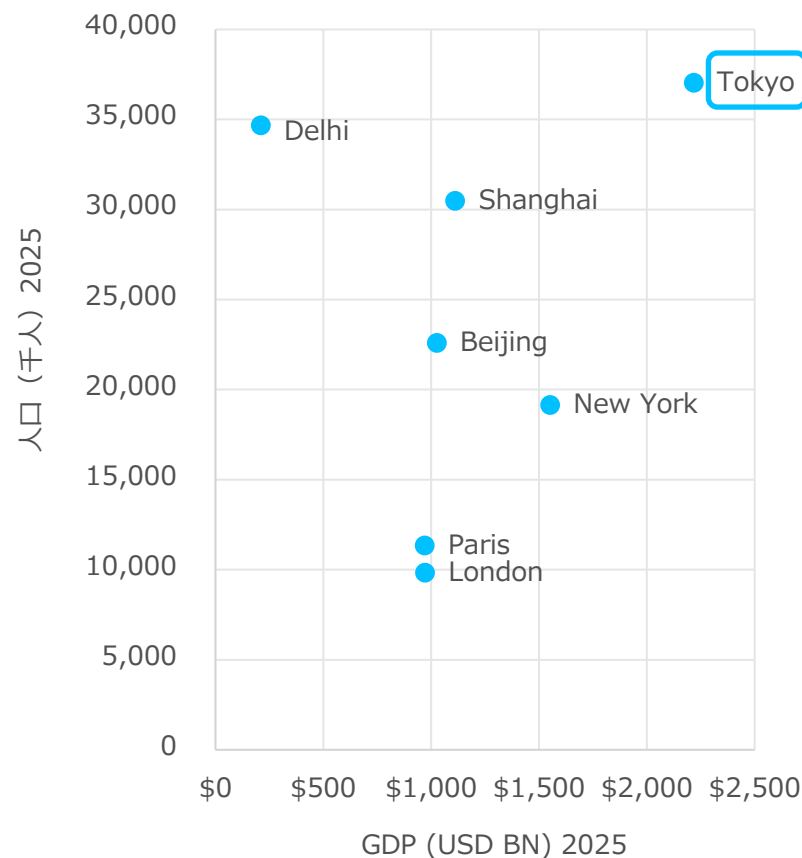
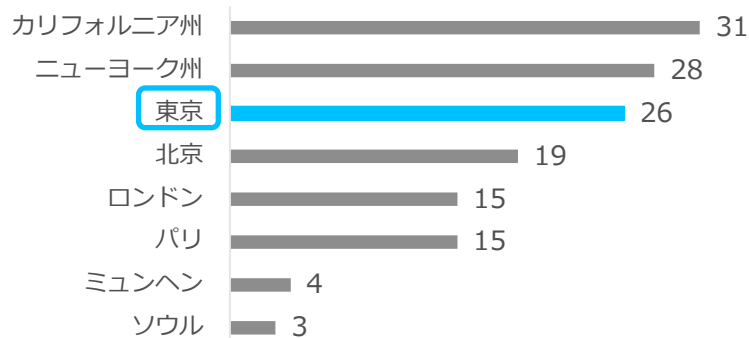
# 2025年の世界（都市人口&GDP）

東京経済圏は、大企業集積度が高く、都市人口とGDPが世界で一番大きい。

**Fortune Global 500 2019**  
都市別グローバル企業本社所在数



**FT 500 2015**  
時価総額ランキング 本社所在数



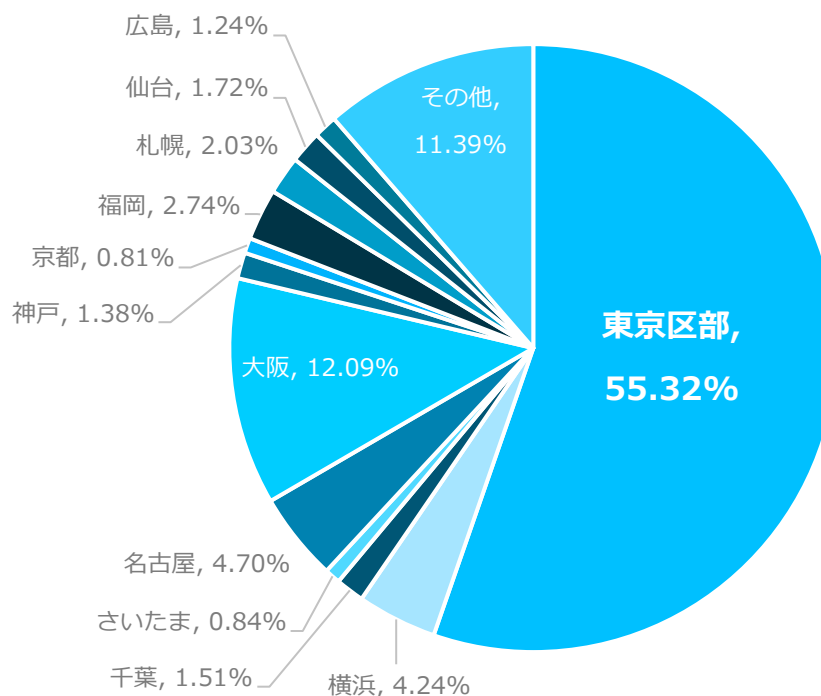
出典：国交省「各国の主要都市への集中の現状」2019年12月6日 より当社作成  
<https://www.mlit.go.jp/kokudoseisaku/content/001319312.pdf>

(人口) Population Dept., United Nations [World Urbanization Prospects], (GDP) McKinsey Global Institute Cityscope database 2.0. より当社作成

- 東京は世界でも有数の経済圏。
- 東京経済圏だけでオフィス賃貸面積は、日本の約62%を占める。



## オフィス賃貸面積



出典：日本不動産研究所「全国オフィスビル調査（2022年1月現在）」より当社作成

出典：東京都総務局「『東京都の人口（推計）』の概要（令和元年12月1日現在）／「都民経済計算（都内総生産等）」（2018年度見込）東京都経済産業局「グラフィック 東京の産業と雇用就業 2019」、United Nations “The World’s Cities in 2018”、fDi

Intelligence “Asia-Pacific Cities of Futur 2017/18”、森記念財団「世界の都市総合ランキング」、A.T. Kearney “2019 Global Cities Index”、Monocle “Most Livable Cities 2019”、Condé Nast Traveler “Readers' Choice Awards - The Best Cities in the World - Best Big Cities (2019)”

出典：東京都戦略政策情報推進本部 「TOKYO LEADING the WORLD in Business」

<https://www.investtokyo.metro.tokyo.lg.jp/jp/resources/data/2020/pamphlet-jp.pdf?ver=20200622> より抜粋



当社の事前同意なく本書の一部、又は全部を複製、複製し、又は交付することはお控えください。

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

## お問い合わせ先

ロードスターキャピタル株式会社  
関東財務局長（金商）第2660号  
第二種金融商品取引業協会会員  
E-mail : [ir@loadstarcapital.com](mailto:ir@loadstarcapital.com)