

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

 **B-Lot** Co.,Ltd.

東証プライム:3452

2023.8.14



1. ご挨拶	P.3
2. 中期経営計画の進捗	P.7
3. 業績ハイライト	P.13
4. 事業の概要	P.18
5. 会社概要	P.27

コロナ後も続く急激な変化は「追い風」 業績拡大に加え、企業基盤強化・事業成長推進の戦略を実践



「ポスト・パンデミック」、即ち、「コロナ後」の時代となりました。

世界中の劇的な変化は継続しています。経済・景気動向の変化は大きく、予想も難しくなっていると感じます。日本の不動産市場では、コロナ後の時代の到来によるホテル業績の好転により、あらゆる用途が好調の「全面高」とも呼べる様相です。

そのような中、当社グループの当期においては業績が非常に順調に推移しております。競争の激しい中でも仕入れは堅調で、富裕層や事業会社への販売も進んでいます。ホテル系アセットの業績の急回復もあり、当社グループとしてもまさにコロナ後を迎えたと感じています。これらを背景に、企業基盤をより強固にする戦略と、事業をより成長させる戦略を実践・強化しています。

具体的には、企業基盤をより強固にする戦略として、**株主還元**の**引上げ**を行います。時代の潮流や公平性を考慮して配当への一本化と配当性向の引上げを実施し、これまで以上に企業の成長を株主の皆様と共有・共感する考えです。また、全社員ベースアップやエンゲージメント経営強化による**人的資本への積極投資**にて優秀な人材を確保・育成し、更にホテル系アセットを中心に流動資産から固定資産へ振り替える**長期安定資産の増強**にて収益の安定化を図ります。

事業をより成長させる戦略としては、最大の強みである富裕層顧客に対するサービスや商品創りを徹底的に強化し、「富裕層向け不動産と言えばビーロッド」と言えるような**専門性の強化とブランド構築**を行っています。

当社グループは、来る10月10日に創業満15年を迎えます。変化の非常に激しいこの時代を「大きなチャンス」と捉え、事業観に共感して頂ける株主、社員、富裕層などの社内外のパートナーの方々を増やしながら、創造力・柔軟性・独自の発想・チームワークなどで当社グループ独自の大きな強みを発揮し、結果的に会社を長期安定的に成長させ、社会に貢献して参る所存です。

引き続き、ビーロッドグループをご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役会長
宮内 誠



経営の最重要課題 = 株主様への利益還元

連結配当性向の引上げ

柔軟性を優先し
毎期業績に応じて決定



2023年12月期以降
連結配当性向30%以上

※配当予想は未定でございます。

自己株式取得の実施

2023年3月決議

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得株式の総数	500,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合2.6%）
取得価額の総額	300,000,000円（上限）
自己株式取得の日程	2023年3月16日～2023年9月30日

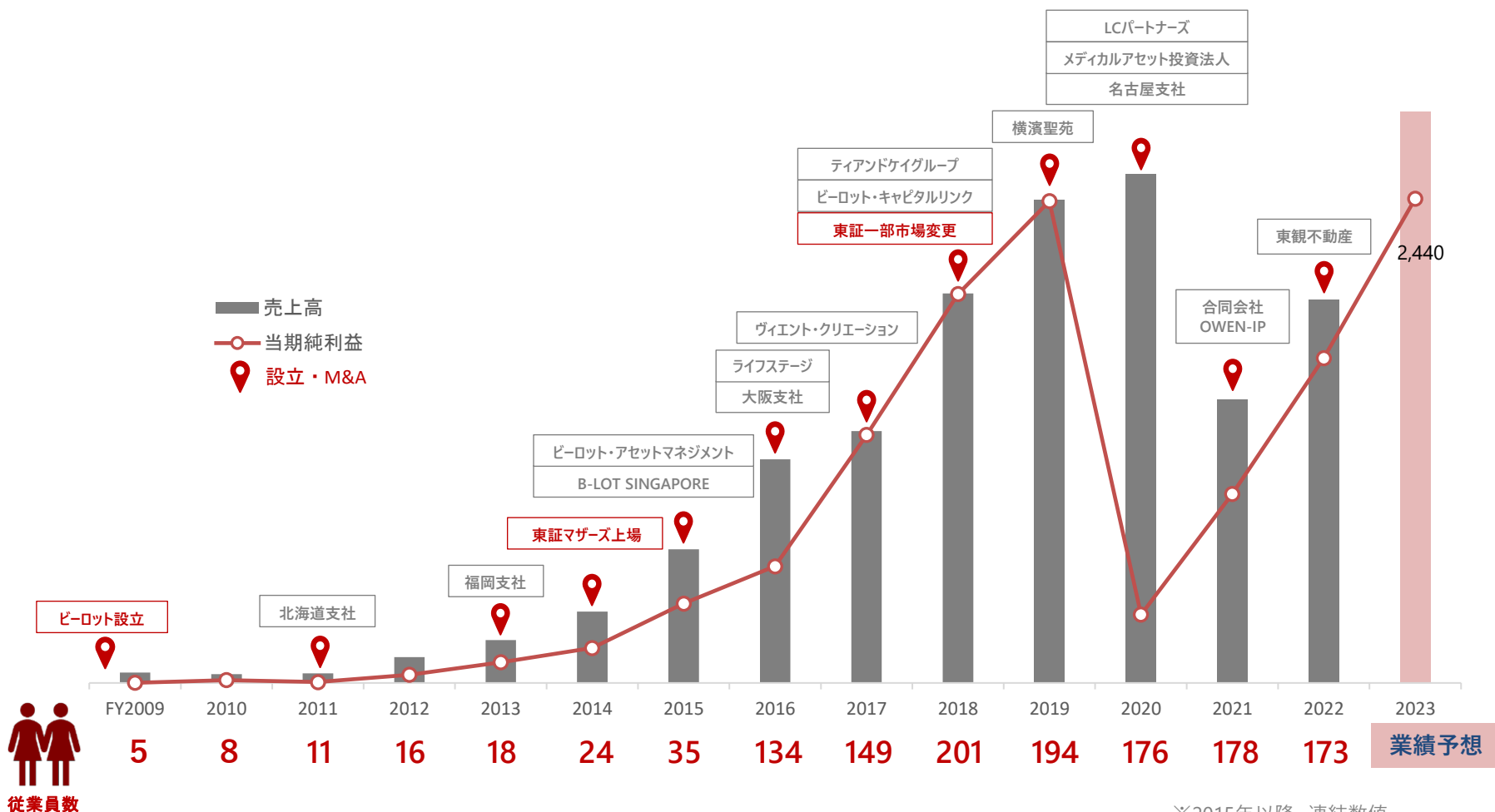
取得した自己株式の累計（2023年7月31日現在）

取得株式の総数	243,300株
株式取得価額の総額	146,968,500円
株式取得価格の総額進捗率	48.9%

ビーロットの歩み

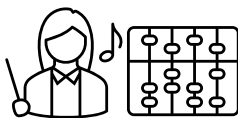
…2023年12月期2Q…

- 2015年以降は毎期M&Aまたはグループ会社設立を実施
(2022年のM&Aは過去最大額の取引)
- 人材開発やパートナー企業増が長期安定成長に寄与することを期待

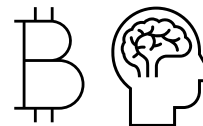




資産運用



投資提案



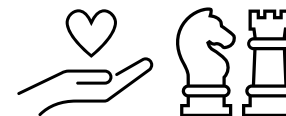
資金調達



節税・相続



事業承継



ネットワーク

経営陣が培ってきた
質の高い富裕層・投資家
ネットワークを活かした情報開拓力

専門性

事業用不動産取引の豊富な経験と
洗練された専門知識
他社との差別化を図る企画力

中期経営計画の進捗

FUKUOKA

OSAKA

NAGOYA

TOKYO

HOKKAIDO

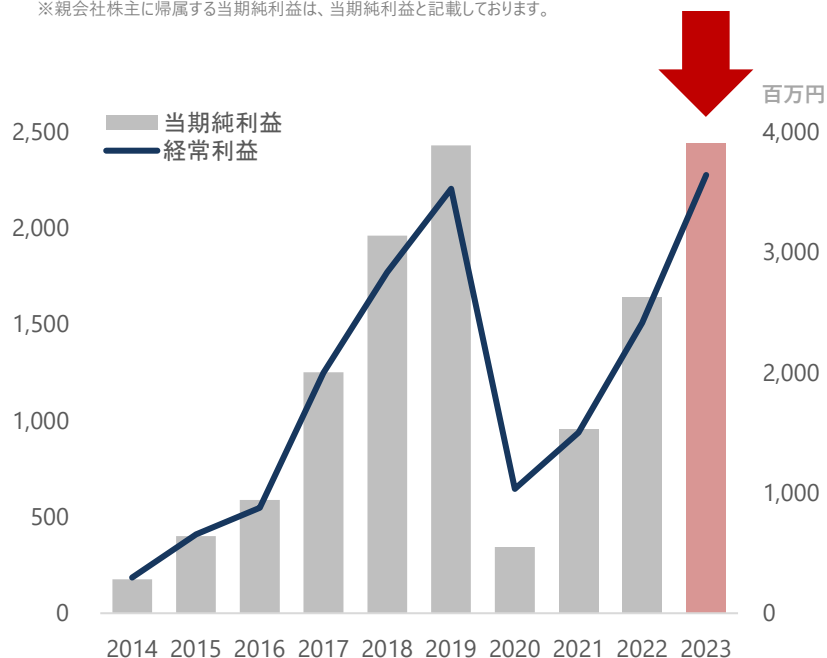
SINGAPORE



3カ年中期経営計画

	経常利益	当期純利益
FY2021 (実績)	1,501百万円	953百万円
FY2022 (実績)	2,415百万円	1,637百万円
FY2023 (予想)	3,640百万円	2,440百万円

※親会社株主に帰属する当期純利益は、当期純利益と記載しております。



アクションプラン

既存ビジネスの深耕

顧客ニーズを深く掘り下げ、
既存ビジネスの規模拡大を図る

B-LOT REIT IPO

当社グループの情報力で
AUM500億円、継続ビジネスへ

安定収益20%成長

コンサルティング・マネジメント
毎期年率20%成長を目指す

次世代リーダー育成

経営プロフェッショナル増強。
良い人材の宝庫となる

自己資本比率25%超

安定した財務基盤の確立のための
資本増強策実施

※P17.連結BSサマリー参照

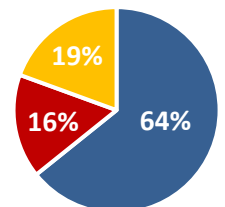
パートナー企業増

共栄共存をモットーに
パートナーを増やし時間を得る

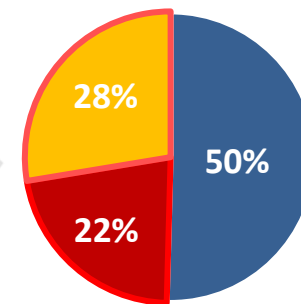
※P20参照

収益構造変革

- 不動産投資開発事業
- 不動産コンサルティング事業
- 不動産マネジメント事業



2019年粗利内訳実績







2023年粗利内訳目標

【不動産投資開発事業】 エクイティ出資スキーム／収益の多様化



介護・医療・児童がテーマの大規模複合施設

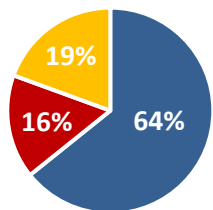
5～9F	 介護付有料老人ホーム
4F	 医療モール（内科・神経内科等）
3F	 バイリンガル幼稚園
1～2F	 食品スーパー

社会性が高いプロジェクトに
積極参加

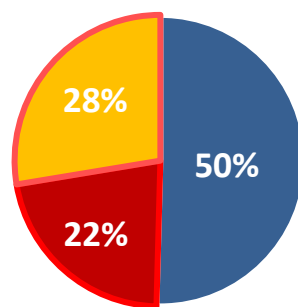
【不動産マネジメント事業】 固定資産（賃貸用不動産） 拡充

収益構造変革

- 不動産投資開発事業
- 不動産コンサルティング事業
- 不動産マネジメント事業



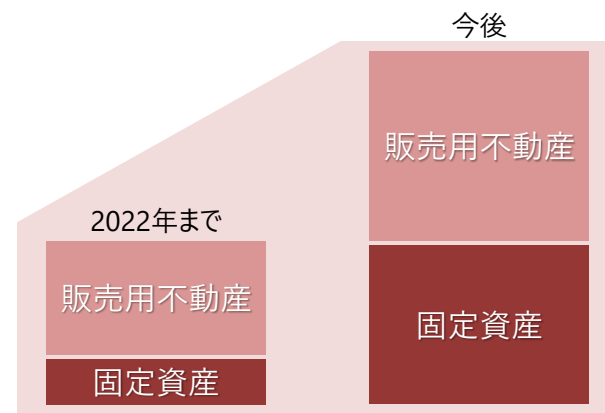
2019年粗利内訳実績



2023年粗利内訳目標

固定資産の賃料はマネジメント事業へ帰属

安定収入増加・減価償却に伴うキャッシュフロー改善



※販売用不動産には仕掛不動産も含まれます。また上記図はイメージです。

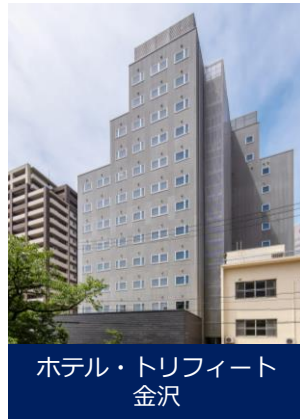
拠点があるエリアを中心に
固定資産を今後拡大

2023年度、約49億円（5物件）*を販売用不動産→固定資産へ

*2023.7



*2023.7



*2023.1



*2023.7



人的資本への積極投資・活躍層を手厚く支援

正社員	一律3万円ベースアップ (2023年7月～)
	持株会10%奨励
	フレックスタイム制度
次世代	活躍人材の四半期表彰
	ハイパフォーマー研修の実施
	首都圏近距離手当・資格取得補助
育児支援	男性の育休取得増
	ベビーシッター補助
	勤務形態の多様化

従業員数

132名

女性従業員

33%

平均年齢

36.6歳

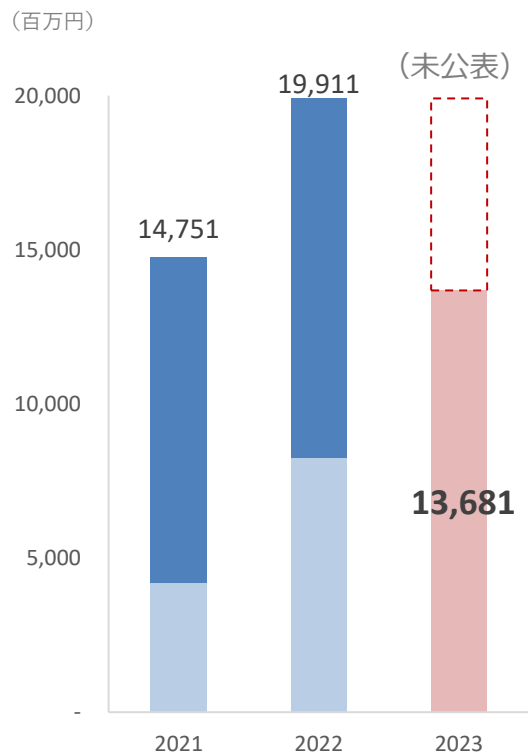


業績ハイライト

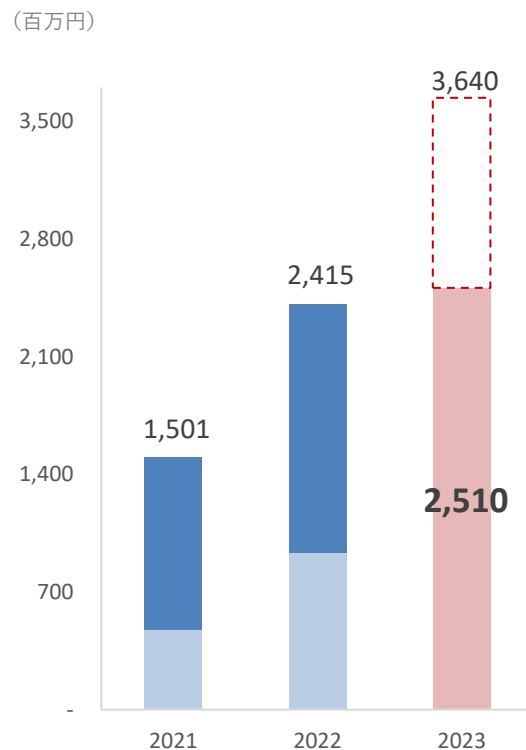
1. **通期連結純利益予算に対し69.6%進捗と順調に推移
前期末からの戦略的な売却が想定通りに進み、業績を牽引。**
2. **販売用不動産(残高335億円)は商品化の進捗に手ごたえ
仕入は厳選しつつも下半期のよりアグレッシブな案件獲得に向け好発進。**
3. **固定資産(賃貸用不動産)への振り替えや新規取得に積極姿勢
ストック収益拡大で長期安定成長へ。**
4. **全正社員一律3万円のベースアップを実施(2023年7月～)
従業員エンゲージメントを高めるべく人材へ積極投資。**

KPIである「当期純利益」を意識し確実な成長を目指す

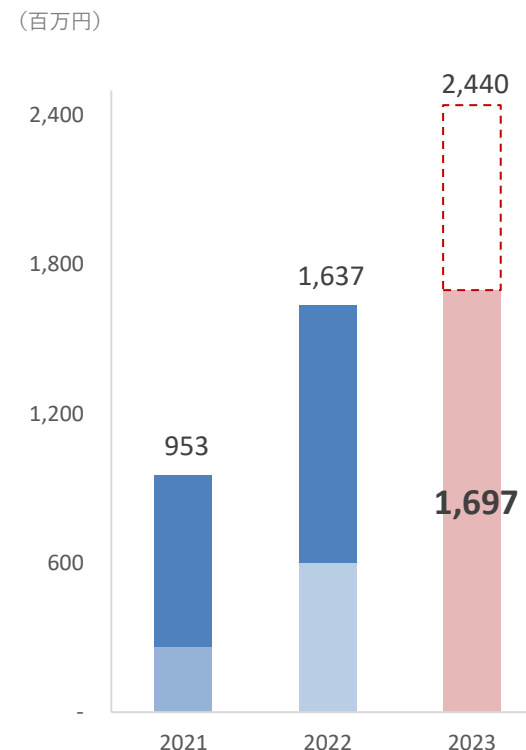
売上高



経常利益



当期純利益



(単位：百万円)

	2022/6.	2023/6.	対前年同期比 増減率
売上高	8,261	13,681	65.6%
①不動産投資開発	5,867	10,734	82.9%
②不動産コンサルティング	1,174	941	△19.8%
③不動産マネジメント	1,218	2,005	64.6%
売上総利益	2,597	4,368	68.2%
販売費及び一般管理費	1,422	1,574	10.7%
営業利益	1,175	2,793	137.8%
①不動産投資開発	664	2,113	218.3%
②不動産コンサルティング	675	426	△36.9%
③不動産マネジメント	355	990	178.9%
その他（全社経費）	△520	△737	41.6%
経常利益	935	2,510	168.4%
当期純利益	602	1,697	181.8%

※売上高には、セグメント間取引は含まれておりません。

売上高・営業利益

- 売上高5,420百万円増加、前年同期比65.6%増
営業利益1,618百万円増加、前年同期比137.8%増

販売費及び一般管理費

- 152百万円増加
次世代リーダー発掘・育成促進のため社内研修実施

親会社株主に帰属する当期純利益

- 1,095百万円増加
前年同期比181.8%増
進捗率69.6%

(単位：百万円)

	2022/12.	2023/6.	対前期比 増減率
資産	56,005	49,859	△11.0%
流動資産	51,781	44,738	△13.6%
固定資産	4,210	5,111	21.4%
繰延資産	13	9	△28.7%
負債	43,961	36,602	△16.7%
流動負債	17,018	15,909	△6.5%
固定負債	26,943	20,693	△23.2%
純資産	12,043	13,257	10.1%
負債・純資産 合計	56,005	49,859	△11.0%

資産

- > 6,145百万円減少
販売用及び仕掛販売用不動産5,306百万円減少
有形固定資産819百万円増加
流動→固定へ振り替え2物件（下半期3物件）

負債

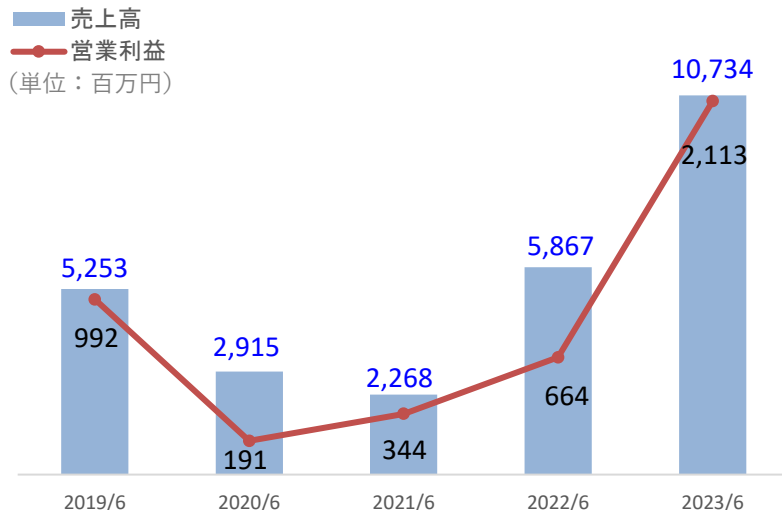
- > 7,358百万円減少
有利子負債7,147百万円減少
環境変化・新規投資の資金ニーズなどの機動的な
対応のため一定水準の手元資金を維持しつつ
財務バランスの改善を図る

純資産

- > 1,213百万円増加
利益剰余金1,307百万円増加
自己資本比率26.4%（前期末21.4%）
安定した財務基盤の確立のため25%超維持を目指す

事業の概要

売上高・営業利益 推移



➤ セグメント利益 対前年同期比**218.3%増**
期初から住宅系を中心に売却が順調に進捗
出資案件の分配金受領

➤ **売却件数27件** (前年同期12件)
住宅系22件、事務所・店舗ビル5件

販売用不動産 売却事例



- 1 希少性が高い立地
4路線利用可能 🚉
- 2 築年数が比較的浅い
2013年竣工 🏠
- 3 全空室ビル

一般法人、医療機関、
教育施設、大使館など

様々な業種のニーズに対応可

➤ 初の用途である**校舎**の再生プロジェクト
新規開校をご希望されている学校法人様へ売却

➤ 多種多様なニーズに備え
豊富な商品ラインナップ拡充を図る

銭湯「松の湯」再建プロジェクト

(運営会社：株式会社エイジェインターブリッジ)



2020年

昭和23年開業以来、70年以上親しまれた老舗銭湯
経営困難により、惜しまれつつ廃業

2021年

ビロットにて物件を取得、プロジェクトスタート
新たに普通公衆浴場の営業許可を取得し、廃業した銭湯を
復活させるのは、石川県の長い歴史の中でも**「初」**の試み

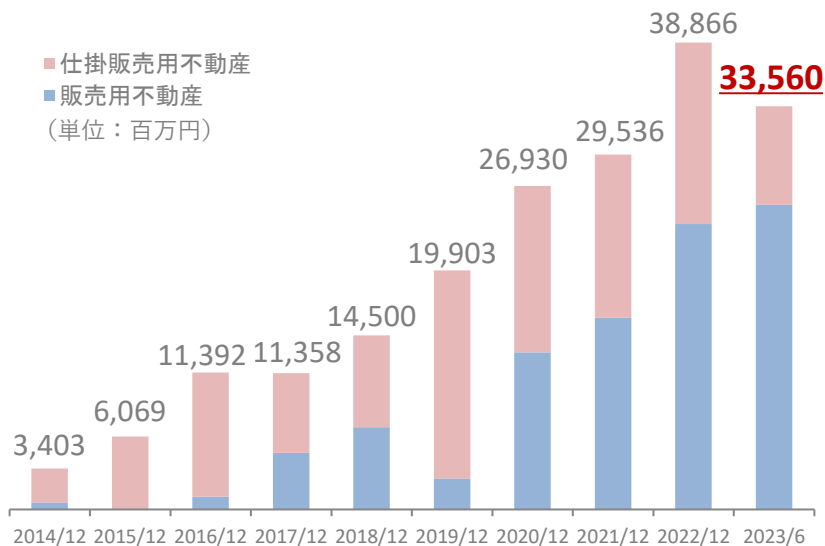
2022年

石川県公衆浴場組合・金沢市のご協力のもと再建
11月26日、いい風呂の日に「松の湯」の営業開始

- 場 所：石川県金沢市長町
- 1 F：銭湯
 - 2 F：カフェ＆ワークラウンジ
 - 3～6 F：店舗・事務所・長期滞在用レジデンス

「新たな地域交流の場」として
県内・県外の来訪者が利用しやすい
多目的型の一棟不動産として再生

販売用不動産 残高推移

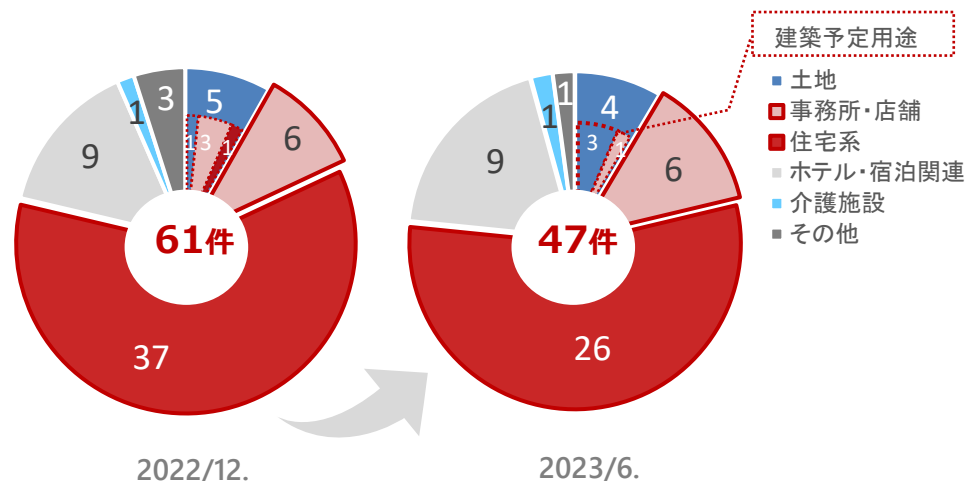


※上記は7月1日付、3物件を固定資産振り替え前の数値でございます。

➤ **取得件数15件**（前年同期28件）
住宅系10件、事務所・店舗ビル4件、土地1件

➤ 前期末の潤沢な在庫により
最適なタイミングでの売却が可能に
当初計画を上回る利益率の売却も増加

販売用不動産 用途別在庫内訳



※ ビーロット単体の在庫内訳
(バルク案件は、1件として算出しております。)

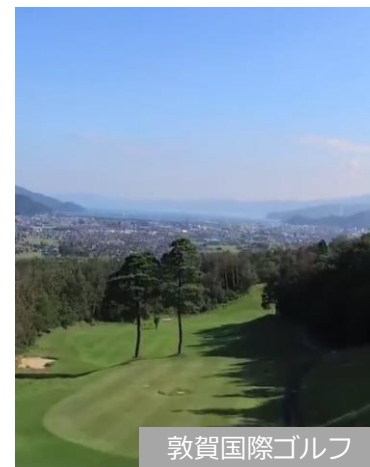
➤ 画一的な投資基準による**厳選した仕入**を継続
下半期、よりアグレッシブな仕入を見込む

➤ マーケットや気候変動の変化に備え
投資範囲の広さを強みにエリア・用途を柔軟に**分散投資**
継続的な企業成長を目指す

不動産再生



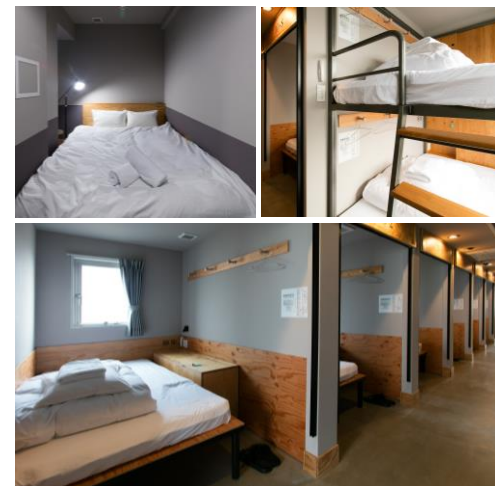
企業再生



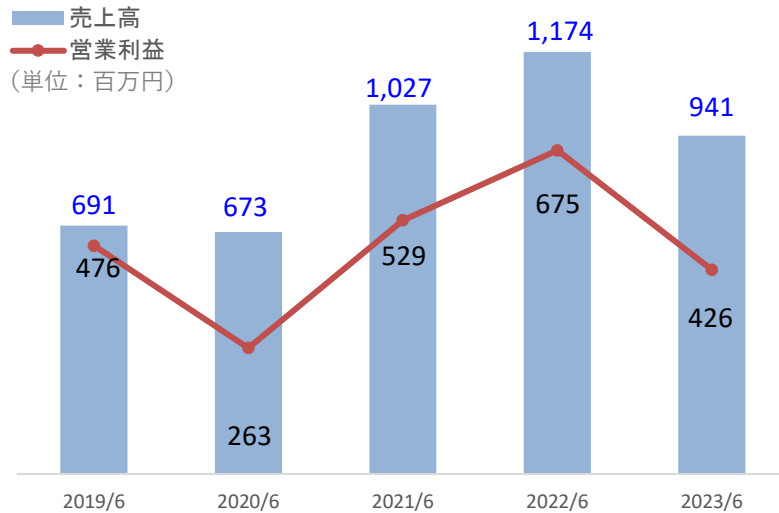
不動産開発



ホテル

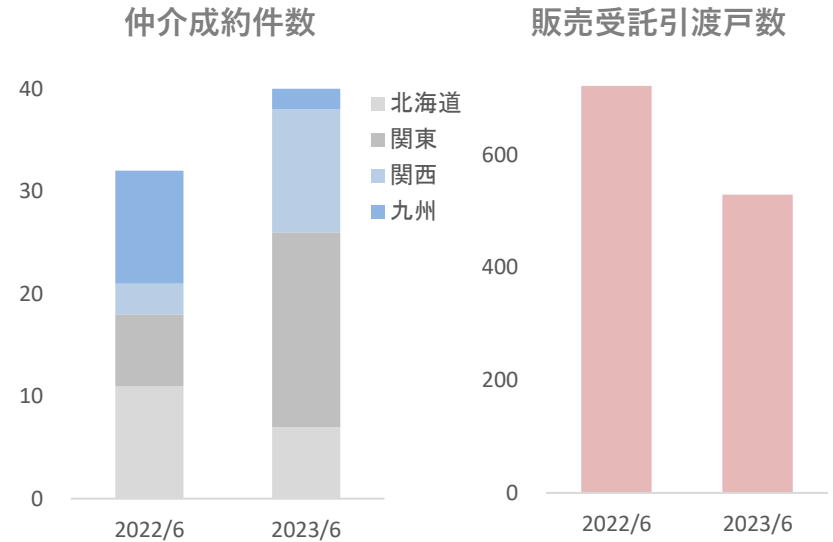


売上高・営業利益 推移



- セグメント利益 対前年同期比**36.9%減**
仲介・販売受託ともに契約済み案件の業績貢献を下半期に予定、当初計画通りの進捗
- 継続する物件流動性の高さを背景に
下半期も着実に各案件が進捗
堅実に予算達成を目論む

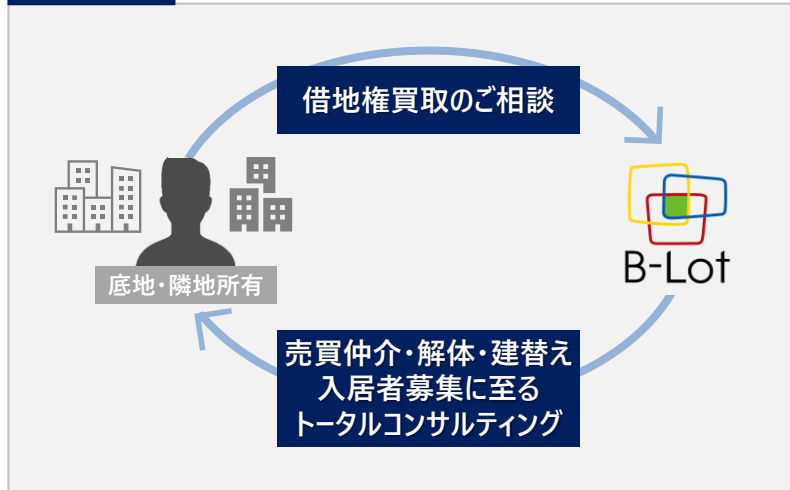
取引件数 推移



- 仲介成約件数40件（前年同期32件）
関東圏19件、北海道圏7件、九州圏2件、
関西圏12件
- 販売受託引渡戸数は前年同期比**26.7%減**
前年同期は複数の大型案件の引渡あり
当期引渡予定は当初計画通り進捗

売買仲介 リポート取引の拡充

事例 7物件PM受託中の富裕層のお客様



- 富裕層のお客様からご信頼いただき **全取引の50%以上**がリポート取引
- プティック型の富裕層向けサービスが強み **高い専門性・企画力**を活かし、多様化する富裕層向け資産運用をサポート

販売受託



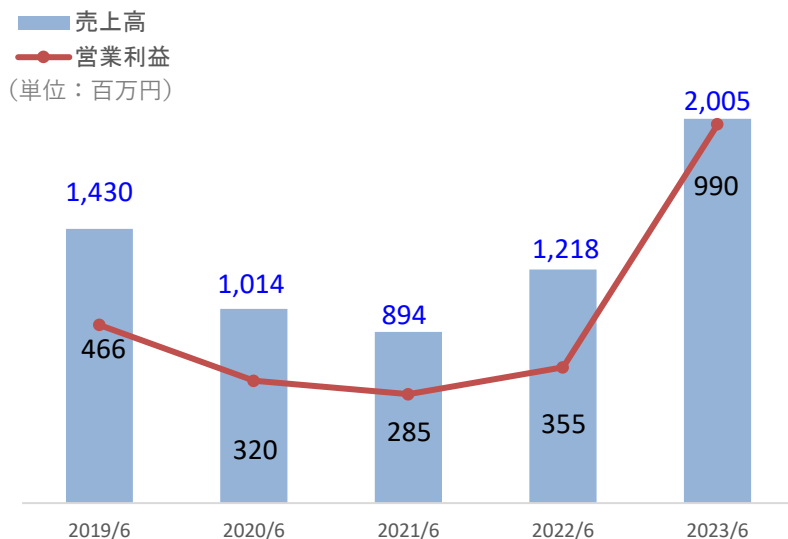
▲総戸数52戸
2023年3月全戸完売！



▲総戸数79戸
2023年7月全戸完売！

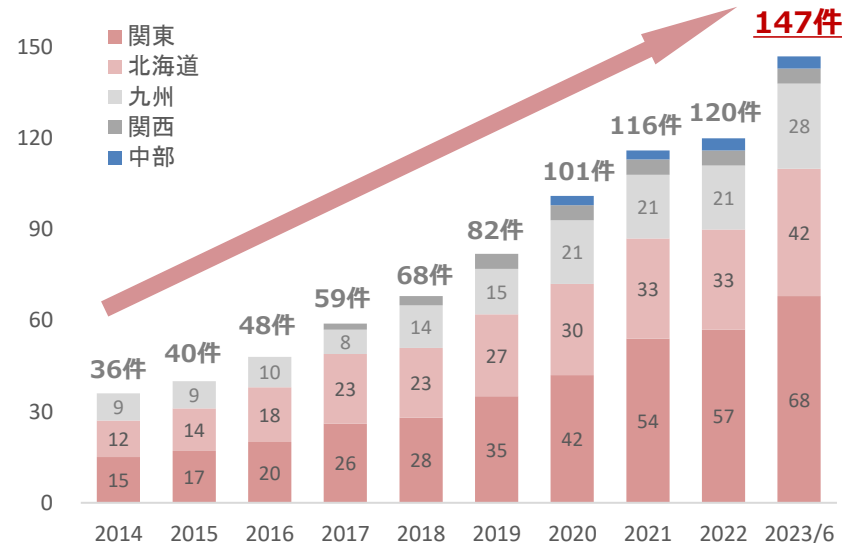
- 大手デベロッパー様より販売力をご評価いただき **当社単独**で販売を受託し、全戸完売！
- 若手の採用強化・育成によりコンサルティング事業の新たな収益の柱といえる **収益規模まで拡大**

売上高・営業利益 推移



- セグメント利益 対前年同期比**178.9%増**
毎期年率20%成長に向け好調に推移
- ホテル系アセットの需要の急拡大と、
開発案件2棟の竣工により、賃料収入が拡大
大幅な増収増益に貢献

PM 管理運営受託棟数推移



- **受託件数147件** (前年同期120件)
対前年同期27件増
受託増加による安定的に収益基盤を拡大
- 資産価値向上でオーナー様の満足度向上
リピート取引やご紹介が増加

自社運営（ホテルオペレーション）



- カプセルホテルの自社運営・好調！
ADR*は、過去最高**12,824円/1泊突破**
* ADR = 平均客室単価
- OTA*の新たな露出やビジネス応援プラン等
国内外からの**安定した稼働の確保**を目指す
* OTA = オンライン上のみで取引を行う旅行会社

プロパティマネジメント（外部オーナー受託）



不動産再生ノウハウを
提供し、稼働率UP！



- 2022年3月リピーター様より全館空室の寮を
PM受託。**当社企画**にてリニューアル工事を実施
- 2023年3月 112室中110室稼働（**稼働率98%超**）
共用部もインスタベース*でレンタル稼働中
* インスタベース = レンタルスペースのマッチングプラットフォーム

インスタベースご予約はこちら⇒



会社概要

社名 株式会社ビーロット (B-Lot Company Limited)

所在 東京都港区新橋1-11-7 新橋センタープレイス10F

設立 2008年10月10日

資本金 1,992,532,283円

役員

代表取締役会長	宮内 誠
取締役社長	望月 雅博
取締役副社長	長谷川 進一
取締役	江崎 憲太郎
取締役	望月 文恵
取締役	酒匂 裕二
取締役(監査等委員)	岩本 博
取締役(監査等委員)	古島 守
取締役(監査等委員)	亀甲 智彦

従業員数 単体 132名 (連結 182名)

上場日 2014年12月11日上場 (東証マザーズ:3452)
2018年 2月 2日上場 (東証プライム:3452)

支社 北海道支社、名古屋支社、大阪支社、福岡支社

主要子会社 ビーロット・アセットマネジメント株式会社
B-Lot Singapore Pte. Ltd.
ビーロット・ホスピタリティマネジメント株式会社
株式会社ティアンドケイ
ビーロット・キャピタルリンク株式会社

免許 宅地建物取引業 国土交通大臣(3)第8157号
金融商品取引業 関東財務局長(金商)第2235号(第二種)
不動産特定共同事業許可 東京都知事第138号
少額短期保険代理店登録
賃貸住宅管理業・国土交通大臣(01)第000258号

株式情報 発行可能株式総数 48,000,000株
発行済株式の総数 20,032,400株
株主数 14,101名



大株主 (上位10名)

株主名	持株数	持株比率
望月 雅博	2,027,300 株	10.51%
合同会社エムアンドエム	1,638,000 株	8.49%
シルク・キャピタル株式会社	1,626,800 株	8.43%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,496,500 株	7.76%
宮内 誠	1,105,300 株	5.73%
長谷川 進一	720,500 株	3.74%
望月 文恵	369,900 株	1.92%
株式会社SBI証券	368,013 株	1.91%
大塚 満	350,800 株	1.82%
外川 太郎	243,200 株	1.26%

※当社は自己株式を744,988株保有しており、上記大株主からは自己株式を除外して記載しております。
※持株比率は、自己株式を除いて計算しております。
※合同会社エムアンドエムは、当社代表取締役会長 宮内誠の資産管理会社であります。
※シルク・キャピタル株式会社は、当社取締役副社長 長谷川進一の資産管理会社であります。

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	事業年度終了後3か月以内
剰余金の配当の基準日	6月30日、12月31日
株式の売買単位	100株
株主名簿管理人・特別口座管理機構	みずほ信託銀行株式会社
連絡先・郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
証券コード	電話 0120-288-324 (フリーダイヤル) みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 3452

ミッション
(私たちの使命)

■ MISSION

私達ビーロットは、不動産分野・金融分野において社会へ価値を与えるビジネスの創出を行います。
全てのステークホルダーに対し社会規範に準拠した上での利益の追求と長期継続的な成長を行うことで社会に貢献して参ります。

コア・バリュー
(私たちの行動指針)

■ PROFESSIONAL

見識と専門知識を持って常に的確な判断を迅速に行います。
そのために、私達は専門的な知識習得、マーケット情報の収集等、自己研鑽を惜しみません。

■ ENJOY

面白きこともなき世を面白く。
仕事を心の底から楽しみ、創造性と柔軟性をもった事業を積極的に展開して参ります。
そのために、メンバー全員は社内外問わずパートナーシップとチームワークを重視し行動いたします。

ビジョン
(決意宣言)

■ VISION

Beat our brain! 「一生懸命考える」「知恵を絞る」
「お客様の喜びと社会発展への貢献のために一生懸命に知恵を絞る」という決意を宣言するものです。

Beat our brains!
B-lot

■ LOGO

私たちの創業のシンボルであるロゴは、
赤(RE D)は「情熱・闘魂」 黄(YELLOW)は「明るさ・笑顔」
青(BLUE)は「誠実・フェア精神」 緑(GREEN)は「全ての調和・創造性」を示しています。
全ての四角が丸み帯びているのは柔軟性とバランスを、それぞれが繋がりにある形は当社が何よりも大事にしている
パートナーシップ・チームワークといった人と人とのつながりを表現しています。

専門性

事業用不動産取引の
豊富な経験と
洗練された専門知識

企画力

多種多様な
不動産プロジェクトを
手がけたことによる
柔軟な創造性

Net Work

業界内外の
上場企業・富裕層・士業の
広範なネットワーク

不動産経営にかかわるサービスを
ワンストップで富裕層の皆様にご提供しています。

不動産投資開発事業

不動産再生

自社で不動産を取得し、リノベーションなど
を行い不動産としての価値向上を図ります。

不動産開発

自社で土地を取得し、ビルやマンションなど
新築の開発を行います。

不動産コンサルティング事業

不動産仲介

富裕層のお客様の売りニーズ、買いニーズ
を叶え、不動産取引を仲介します。

不動産コンサルティング

富裕層の事業承継や相続対策のプランニング
とその実現をお手伝いします。

投資コーディネート

海外富裕層の日本へのインバウンドニーズ
に対して、投資商品の提供を行います。

販売受託

大手デベロッパーから、居住用不動産の販売
を受託し、販売を行います。

不動産マネジメント事業

プロパティマネジメント

富裕層のお客様が保有しているビルやマン
ションの資産管理を行います。

アセットマネジメント

海外の機関投資家等の資産のアセットマネジ
メントやアドバイザーを行います。

不動産賃貸

自社がオーナーとなり、テナントにオフィス
や住居を賃貸いたします。

ビーロッド・アセットマネジメント株式会社

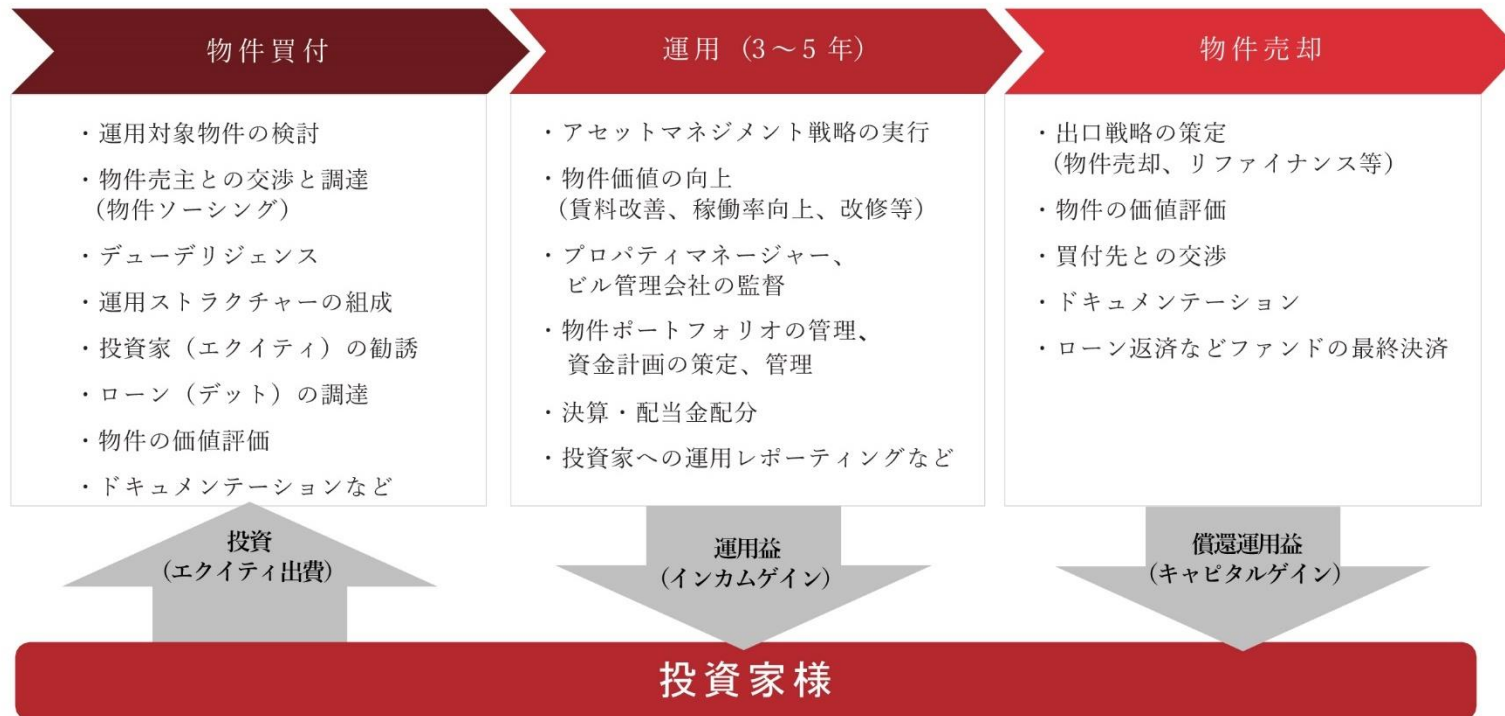
国内外の機関投資家様に向け、金融スキームを用いた資金運用など 包括的な不動産運用サービスをご提供しております。

投資家様の様々な運用ニーズに合わせたファンド（投資家様が不動産に投資する仕組み）を組成いたします。弊社が培ってきた事業用不動産の売買・賃貸仲介、鑑定評価、管理業務のノウハウにアセットファイナンスを含めた様々な経験・専門知識および独自のネットワークを活用し、アセットマネージャーとして高度な運用サービスを展開しております



代表取締役社長 外川太郎
President Taro Togawa

— ビジネスモデル —



株式会社ティアンドケイ

ゴルフ場の受託運営、設計・改修のプランニング、ゴルフトーナメントの企画立案等、「ゴルフ」に携わる豊富な経験値と幅広いノウハウを活かしたサービス展開をしています。

当社はホスピタリティを重視した上質なサービスの提供と、コースメンテナンスの改善による高品質なコンディションを提供することにより、利用者満足度を高めパフォーマンスの向上を実現しています。私たちの強みは、お客様の声を「商品企画」「運営」に生かし、ゴルフ場の資産価値向上を図ります。

— ビジネスモデル —

受託運営

ゴルフ場の受託運営

プランニング

ゴルフ場設計・改造設計および監修

企画立案

ゴルフトーナメントやイベントの企画立案

コンサルティング業務

指定管理者としての受託を含む
合計3コースの運営、リノベーションや
コースメンテナンス含むゴルフ関連
全般のコンサルティング業務

アドバイザー業務

ゴルフ場の収益不動産としての資産価値
向上のための戦略立案や実務指導、
ゴルフ場資産の購入あるいは売却に
関するアドバイザー業務

ゴルフ場受託運営実績



若洲ゴルフリンクス
(東京都指定管理事業)



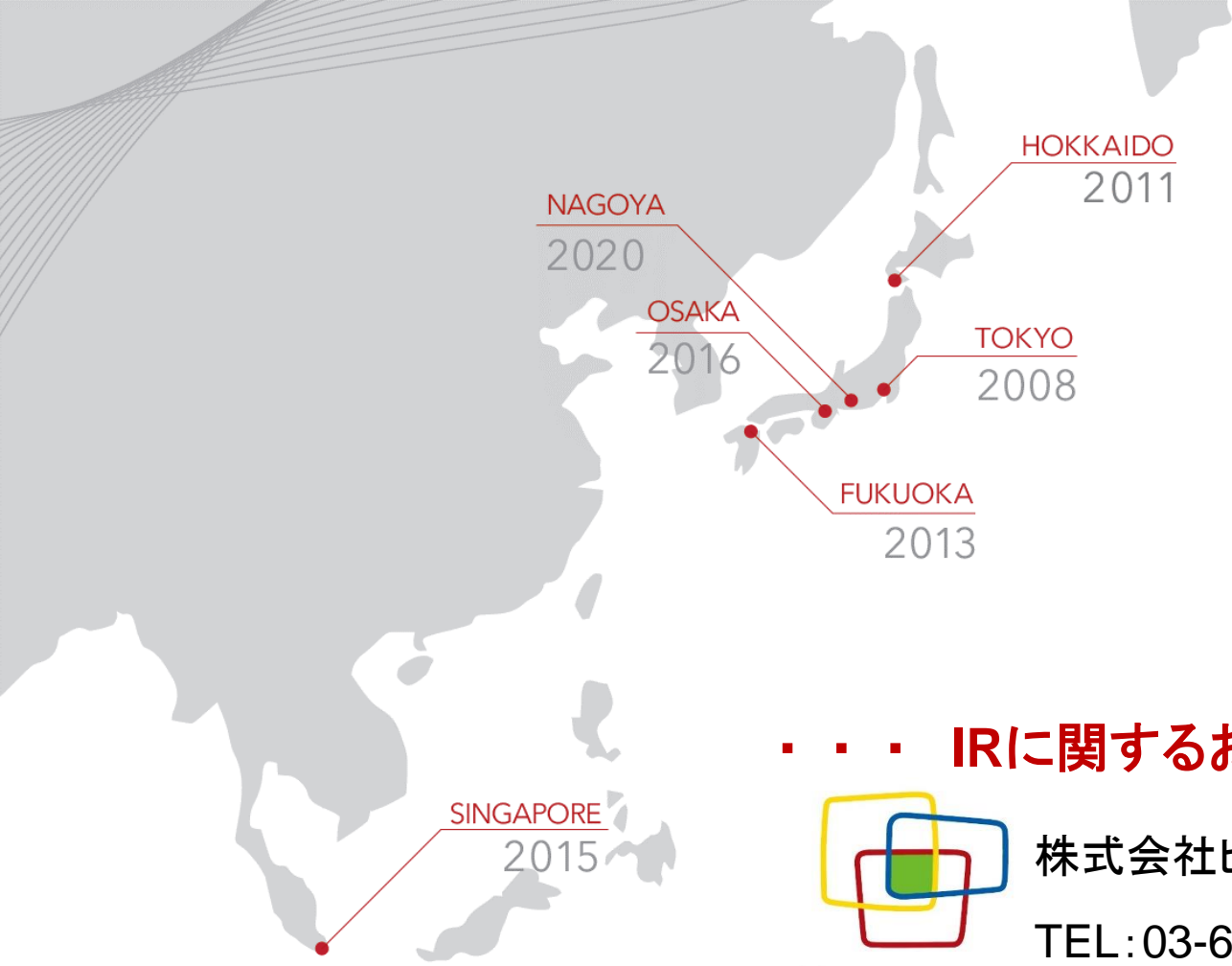
ノースショアカントリークラブ



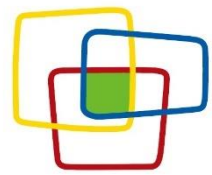
敦賀国際ゴルフ倶楽部



代表取締役社長 川田 太三
President Taizo Kawata



．．． IRに関するお問い合わせ先 ．．．



株式会社ビーロット IR担当

TEL: 03-6891-2525

FAX: 03-6891-2522

B-Lot

<https://www.b-lot.co.jp/>

検索

- ・本資料は当社グループについて、ご理解を頂くために作成した資料であり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。
また、本資料に含まれる将来の計画や見通し、戦略などは本資料の作成時点において取得可能な情報に基づく内容であり、様々なリスクや不確実性が内在しております。
実際の業績等は、様々な要因の変化等により、これらの見通しや予想とは異なる結果となる場合がありますことを予めご了承ください。
- ・本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した、公開情報等から引用したものでありますが、当社がその内容の正確性、適格性等を保証するものではありません。
また、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても当社は本資料に含まれる情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。