

2018年12月期 決算説明資料



株式会社ビーロット

(東証第一部：3452)

代表者挨拶



代表取締役社長

宮内 誠

～ 新しい成長ステージで更なる飛躍を ～

ステークホルダーの皆様にはご高配を賜り、心より御礼申し上げます。

2018年2月より「東証第一部上場企業」として事業領域を拡大して参りました。12月には業績の上方修正を発表し、当期純利益は期初予想を39%上回ることができました。また、前年度比2.5倍となる大幅な増配も発表させて頂いております。

特に業績については、年間で20数物件の不動産売却が売上・利益の柱であるため計画立案と達成が容易ではないにも関わらず、每期、期初予想を大幅に上回る成果を達成しております。結果、2018年12月期で、8期連続の増収増益となりました。

2019年12月期は、未来に向け、既存ビジネスの拡大のみならず、派生・複合するビジネスを立ち上げ、そして新たな事業の柱となるよう成長させる所存です。今後もグループ一丸で、強みであるチャレンジ精神、柔軟性、創造力、あるいはネットワークを活用し、発展して参ります。

皆様におかれましては、今後とも何卒厚くご指導・ご鞭撻頂きたく宜しくお願い申し上げます。

重点施策

～ 2020年までの中期経営計画 ～

自社ノウハウの派生的増強

国内強化

- ▶ 人口・インバウンド増の地方都市・リゾートエリアへも注目
- ▶ ダイバーシティ人材活用のノウハウ確立

投資開発

- ▶ 中長期固定資産保有、新たな商品の開発
- ▶ 成長企業への出資・業務提携を実施

+

新たな収益構造の確立

海外進出

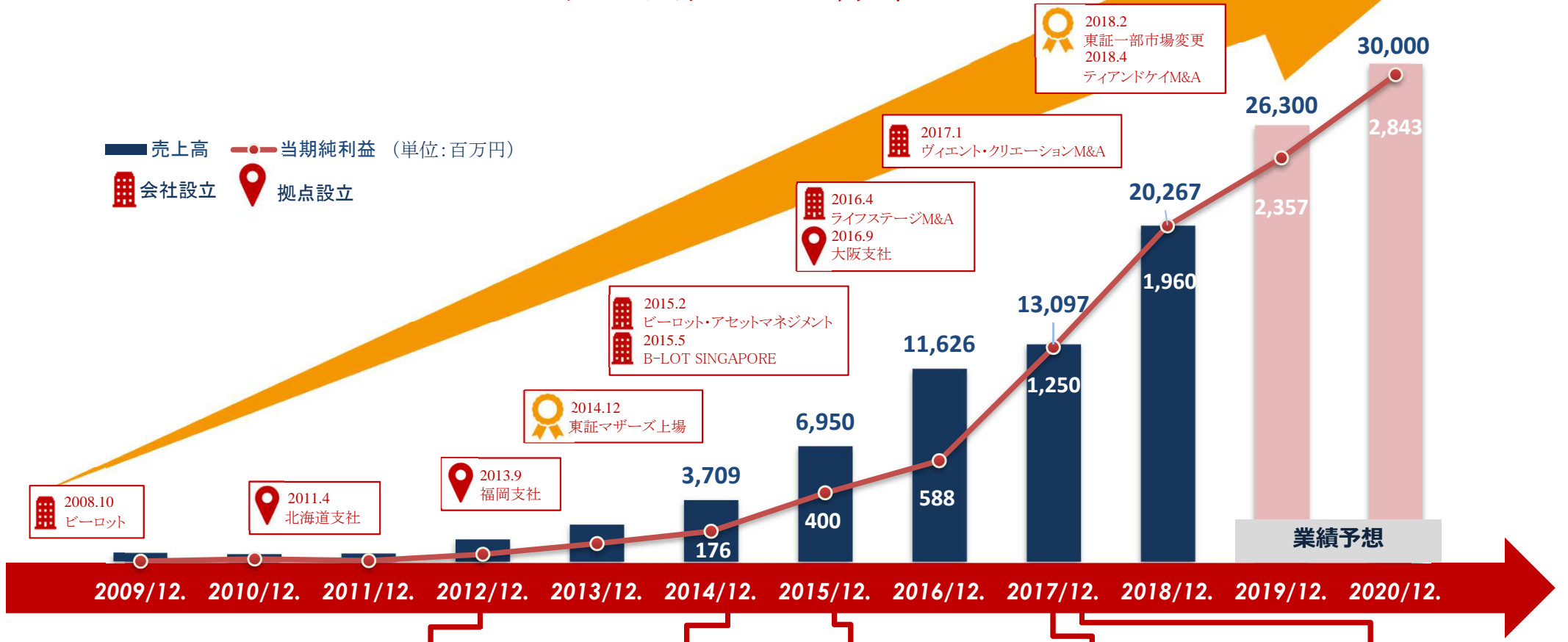
- ▶ インバウンド投資、富裕層チャネル増
- ▶ 海外投資の実践、ネットワーク拡張

IT戦略

- ▶ 作業効率UP・スマート商品の企画開発
- ▶ SNSを活用で販路拡張、投資家招聘など

業績推移

～ 時代のニーズに先駆けた ビジネス展開で急成長 ～



Epoch business

Market topics

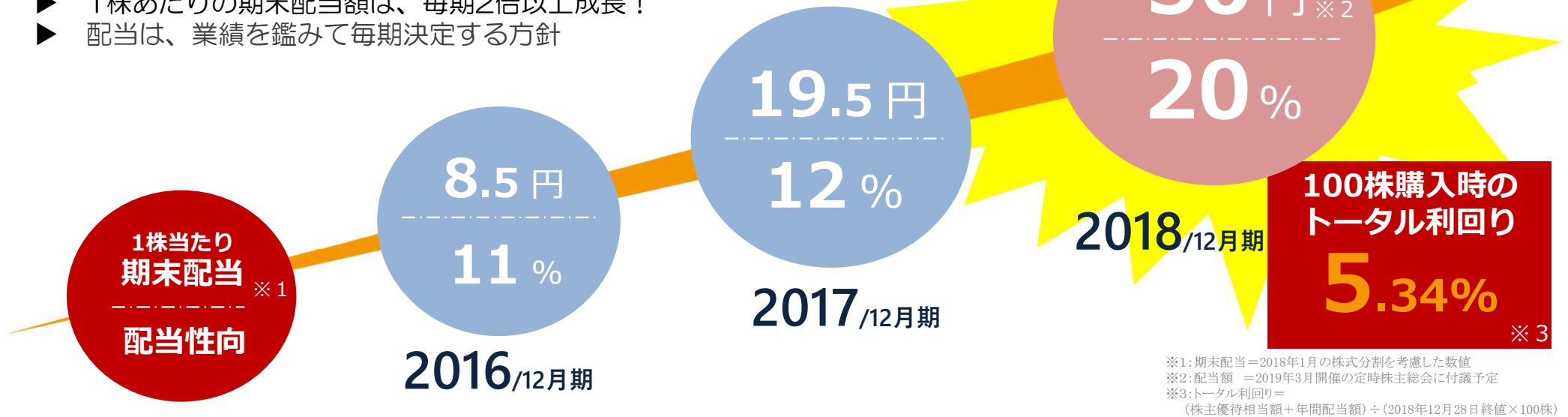


2008.09	2011.03	2012.12	2014.04	2014.10	2015.10	2016.10	2018.11	2019.05	2020.07
世界的金融危機勃発	東日本大震災	第二次安倍内閣発足	消費税引上げ	日銀、追加金融緩和	マイナンバー通知開始	訪日客年間初2,000万人突破	大阪万博開催決定	新天皇即位元号変更	東京オリンピック開催

株主還元

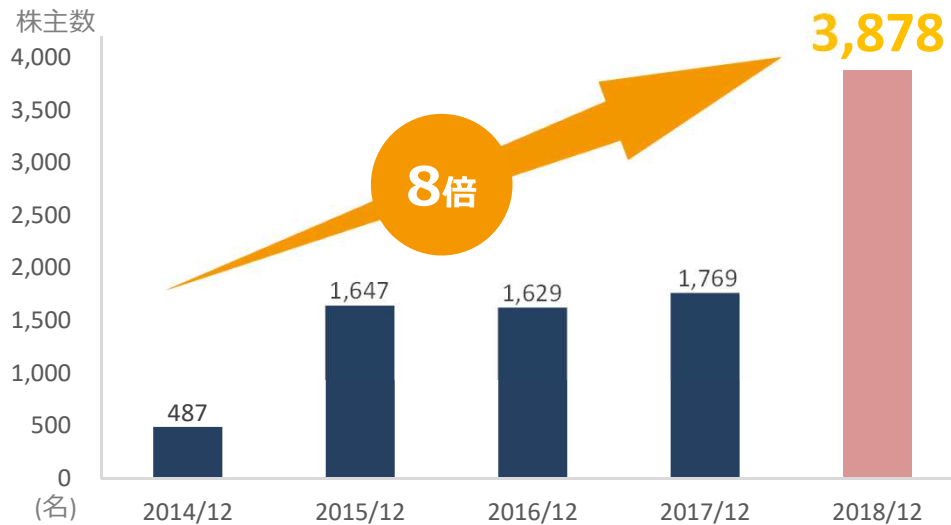
～ 3期連続で大幅な増配を決定 ～

- ▶ 1株あたりの期末配当額は、每期2倍以上成長！
- ▶ 配当は、業績を鑑みて每期決定する方針



株主数増

～ IPO時点から8倍に ～



株主優待

～ 日頃のご支援に感謝致します ～

基準日	2018年12月31日
保有株式	100株(1単位)以上
QUOカード	1,000円分



持ち株会

～ 従業員株主増への取り組み ～

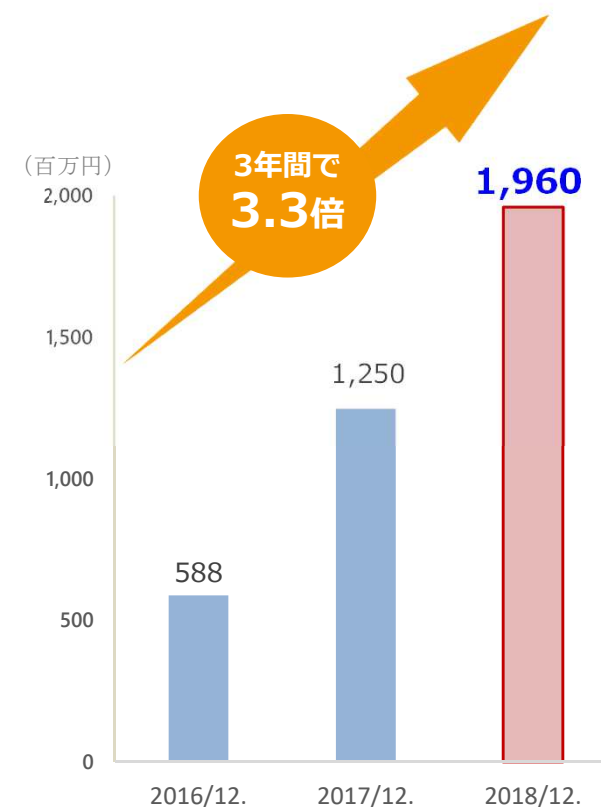
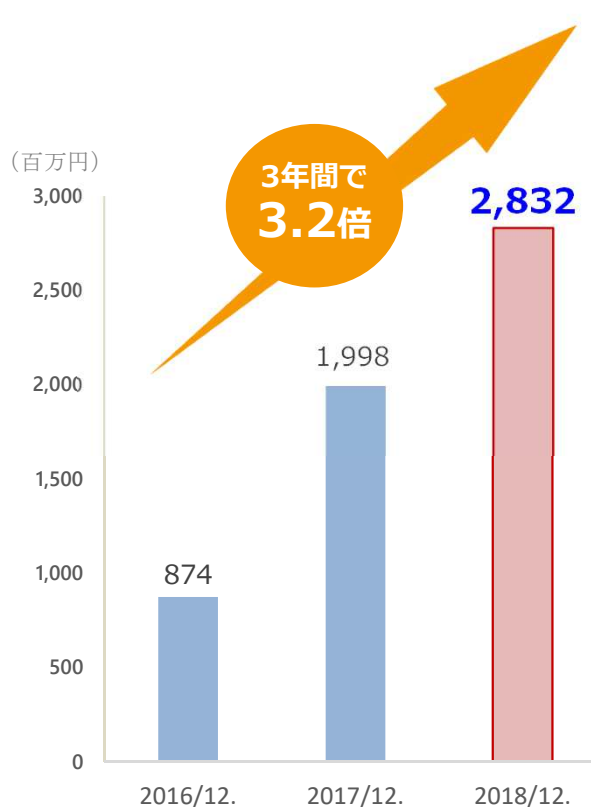
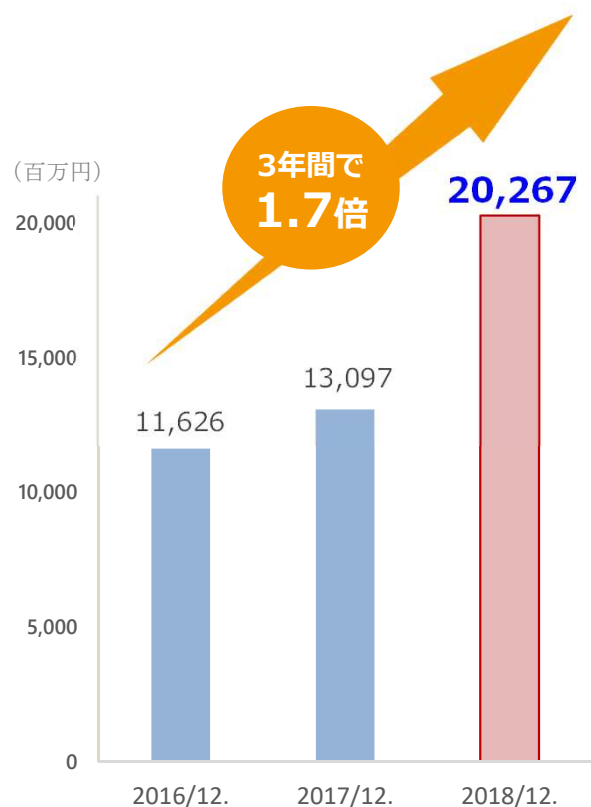
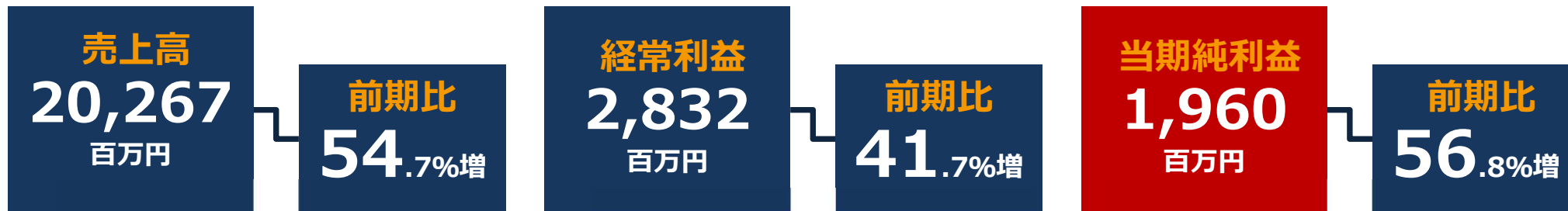
目的・効果	▶ 従業員の福利厚生・経営参画 ▶ 長期安定的な従業員株主増
奨励金	拠出金に対して10%
第1回買付時期	2019年4月予定

I. 決算の概要

I. 決算の概要	P.05-09
II. 事業の概要	P.10-21
III. 業績予想	P.22-23
IV. (参考) 会社紹介	P.24-31

1. 8期連続の増収増益達成！
連結当期純利益は前年同期比56.8%増と大幅に続伸！
2. 販売用不動産(仕掛含む)残高は145億円。
案件大型化への取り組みが業績へ大きく寄与。
3. 150棟を超えるトラックレコードを武器に、デッドファイナンスは
堅調に推移。継続成長目指し、中期経営計画開示へ。
4. 2020年12月期は連結当期純利益28億円超を計画。
3期で1.45倍の成長を目指す。

～ KPIである「当期純利益」を意識し確実に成長 ～



※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。

～ 投資開発・マネジメント事業が利益拡大を牽引～
 ～ 借入は更に長期シフトへ、純資産大幅増加～

連結PL サマリー

(単位:百万円)

	2017/12.	2018/12.	対前年同期比 増減率
売上高	13,097	20,267	54.7%
①不動産投資開発	10,980	17,208	56.7%
②不動産コンサルティング	1,277	1,037	△18.8%
③不動産マネジメント	838	2,021	141.0%
売上総利益	4,397	5,797	31.8%
販売費及び一般管理費	2,031	2,490	22.6%
営業利益	2,365	3,307	39.8%
①不動産投資開発	2,316	3,039	31.2%
②不動産コンサルティング	408	282	△30.7%
③不動産マネジメント	443	901	103.5%
その他(全社経費)	△801	△917	14.4%
経常利益	1,998	2,832	41.7%
当期純利益	1,250	1,960	56.8%

連結BS サマリー

(単位:百万円)

	2017/12.	2018/12.	対前期比 増減率
資産	19,109	24,268	27.0%
流動資産	16,761	21,726	29.6%
固定資産	2,317	2,507	8.2%
繰延資産	31	34	12.5%
負債	15,100	18,242	20.8%
流動負債	9,137	6,057	△33.7%
固定負債	5,962	12,185	104.3%
純資産	4,009	6,025	50.3%
負債・純資産 合計	19,109	24,688	27.0%

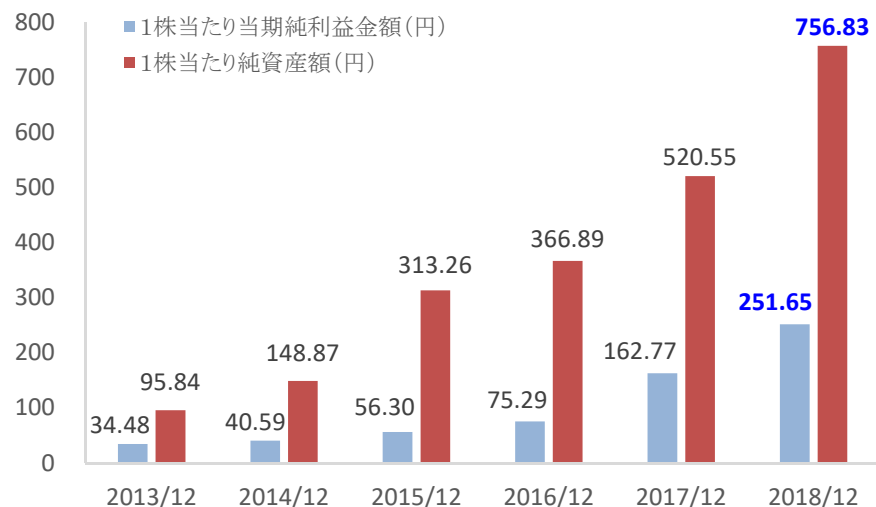
※連結PL: 第3四半期から(株)ティアンドケイグループが含まれております。

※売上高には、セグメント間取引は含まれておりません。

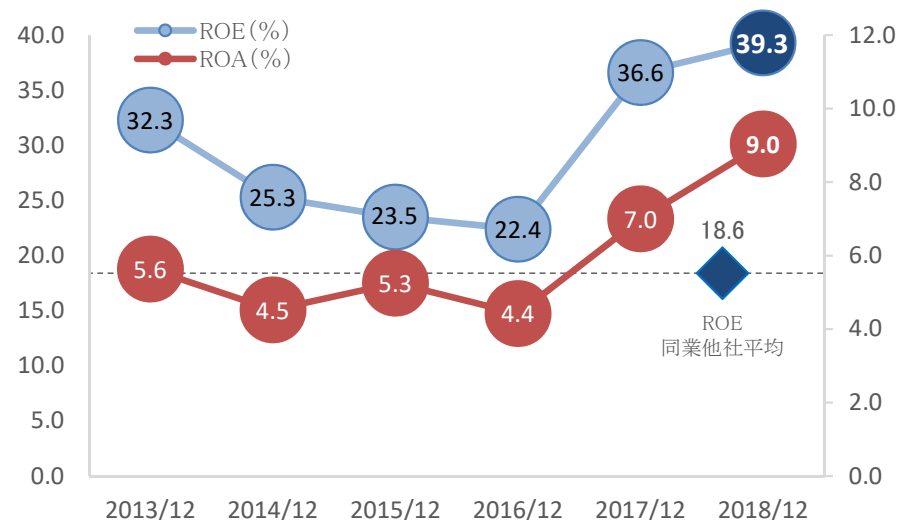
I-4. 参考データ

…2018年12月期…

1株当たり当期純利益・純資産

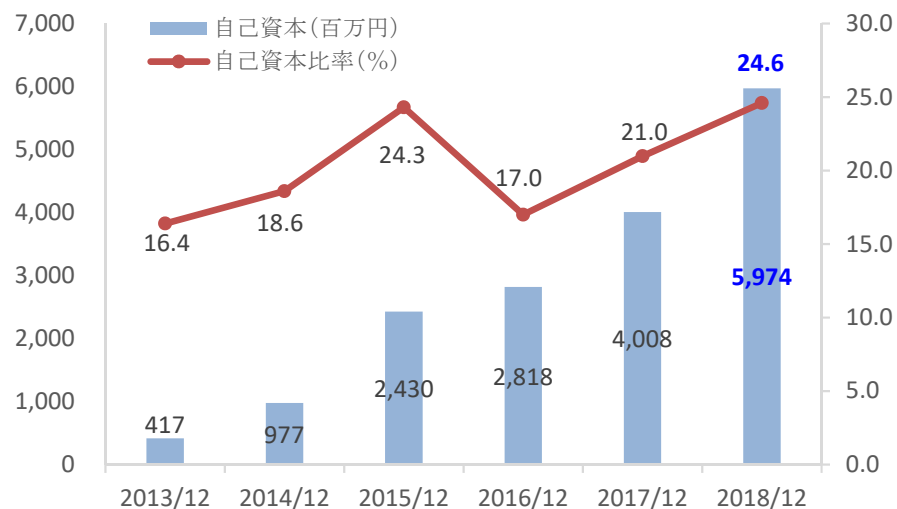


ROE・ROA

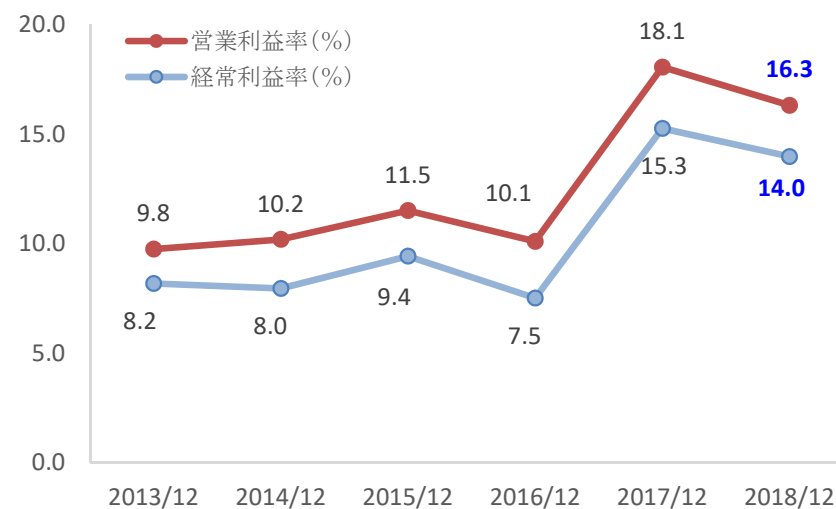


※同業他社平均は、不動産再生を主要事業とし、上場企業6社(ROE10%超)より算出(ピーロット集計)

自己資本比率



利益率



※過年度の決算説明会資料より、自己資本及びROE及びROAを一部修正しております。

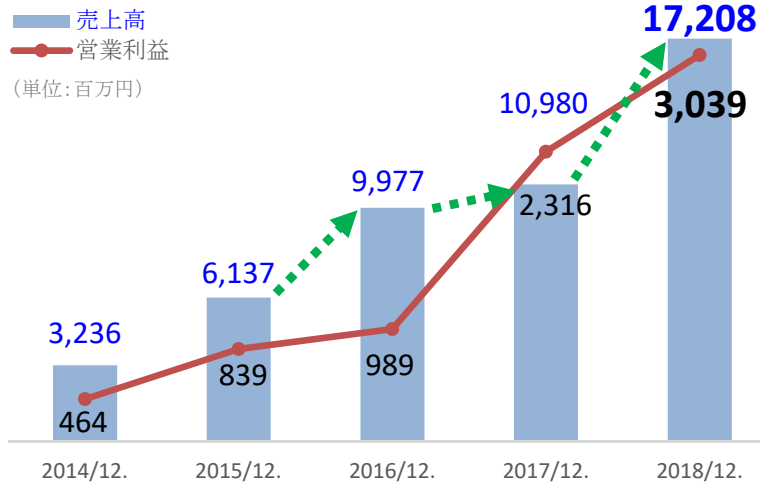
Ⅱ. 事業の概要

I. 決算の概要	P.05-09
Ⅱ. 事業の概要	P.10-21
Ⅲ. 業績予想	P.22-23
Ⅳ. (参考) 会社紹介	P.24-31

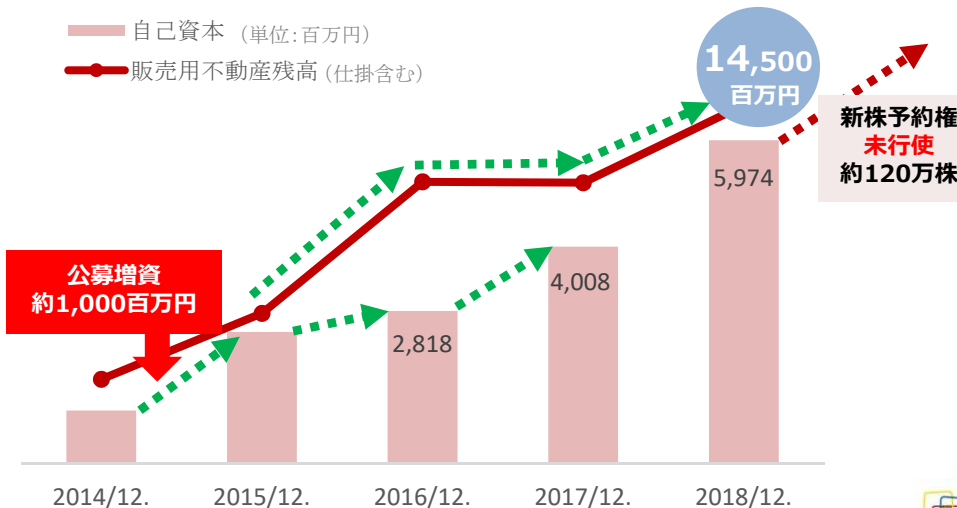
II-1. 不動産投資開発事業

…2018年12月期…

セグメント利益 前年同期比31.2%増



自己資本増加が売上の推移に直結



2018年 一人当たり利益 1.1 億円 過去最高
創業からの勝率 14勝 1敗 横綱並み

販売用不動産 145 億円 過去最高 (仕掛含む)
在庫金額 上場時の 4 倍 販売用不動産

5年間の総括

- 仕入・販売、ともに順調！**
～自己資本増加が販売用不動産増加に直結～
～優良な1億円超の投資用不動産向けの融資は旺盛～
- デッドファイナンスは引続き堅調**
～2019年時点、金融機関約40行とリレーションも良好～
～デッドカバー率93.7% (単体)～
- 売却単価は4.2倍に成長**
～平均売却単価 (単体) は、1.4億円 (2014年12月期) から
6.1億円 (2018年12月期) に大きく伸張～



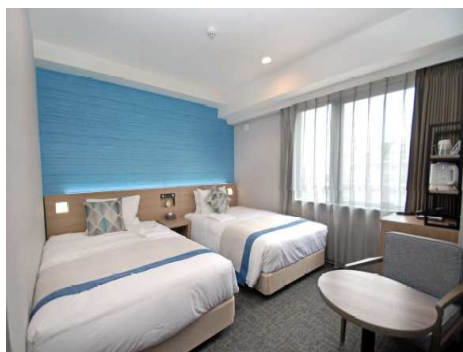
3ヶ年プロジェクト

2018年12月期利益大幅貢献



TISSAGE HOTEL
by NEST NAHA

沖縄の
開発
第1号



REITへ売却

28 億円超



Epoch
Making!

・・・プロジェクト総括・・・

1

2015年、未来価値を見据えて
開発用地を購入

～当社は、那覇空港から車10分の立地を高く評価～

2

地域の協力会社としっかり協業
PJ期間中に信頼関係を構築

～拠点がないエリア、なによりwin-winの関係が大切～

3

デザイン・質が高い施工
ホスピタリティ溢れる運営

～高稼働を安定化させたうえで販売へ～



【沖縄で業務拡大中】

- ▶ ホテルコンドミニアム 2 区画保有
- ▶ 那覇、開発用地保有中
- ▶ 沖縄トップクラスの経済人との交流



経験を活かし、沖縄での
ビジネス展開を進める方針

 **優良立地** 一棟新築ビル・レジ
希少性高い

 **特区民泊対応** 一棟MS
販売前からオファー多数



港区 西新橋

1丁目
3 駅利用可
好立地



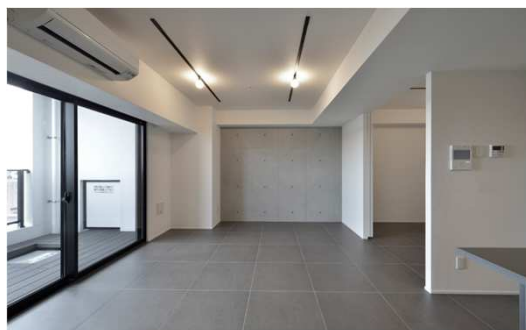
メディア閲覧数

当社  **NO.1**



稼働率

80%  **超KEEP**
※2018年5月～11月



0日 
竣工引渡後保有日

And more . . .

販売前より、反響多数！

時代のニーズを先駆けて
魅力的な商品ラインナップを拡充

商品ラインナップ（今後の売却物件）

2017.9

京都 清水



2017.12

東京 恵比寿



2018.3

北海道 小樽



2018.4

東京 五反田



2018.6

京都 四条



2019.2

福岡 今川



2019.3

大阪 北堀江



2019.7

福岡 地行



2019.12

京都 恵美須屋町



and more...

Coming Soon.

2020~

レジデンシャル

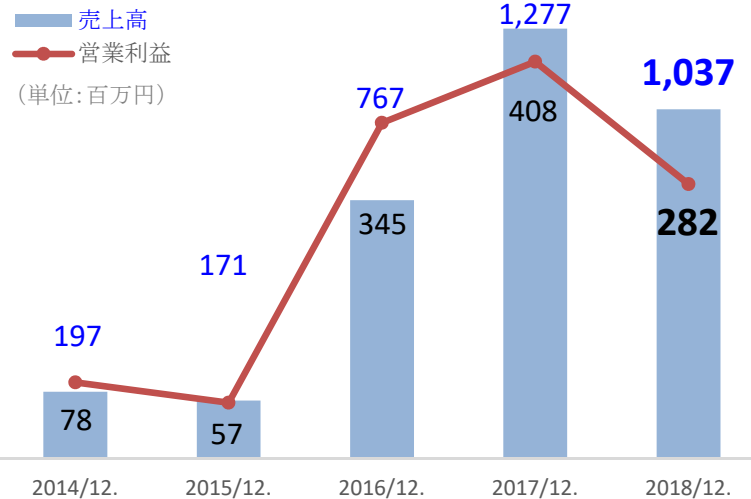
東京 千駄木

宿泊施設

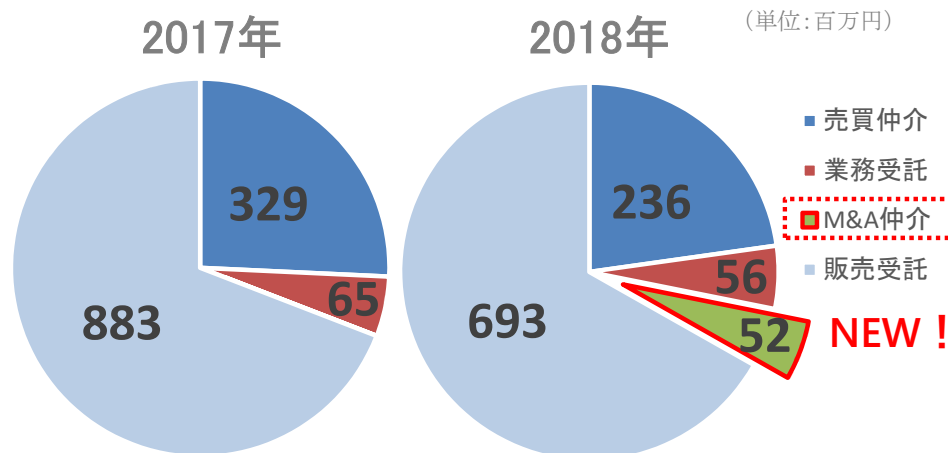
福岡 冷泉町

※東京 恵比寿・東京 五反田については、新築ではないため開業日となります。
 ※下線は竣工予定時期となりますが、今後変更される場合がございます。
 ※現時点での計画及び完成予想図であり、今後変更となる可能性がございます。

売上高・営業利益 推移



売上高 内訳



総括

- 1 新分野開拓に成功！**
 ～「M&A仲介」に挑戦し、売上げ貢献～
 ～クライアントの「先々のニーズ」を鑑みサービス拡充中～
- 2 減収減益の要因分析**
 ～販売受託案件の引渡時期が2019年にずれ込み～

販売受託

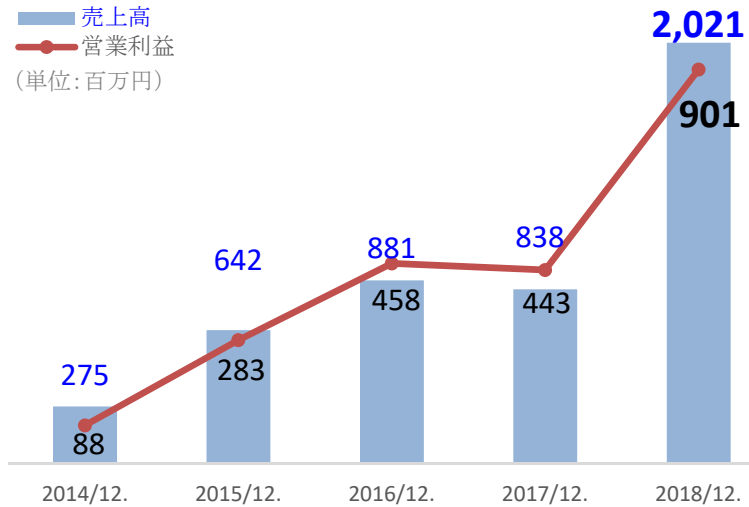
着実な販売実績により大型案件を受託



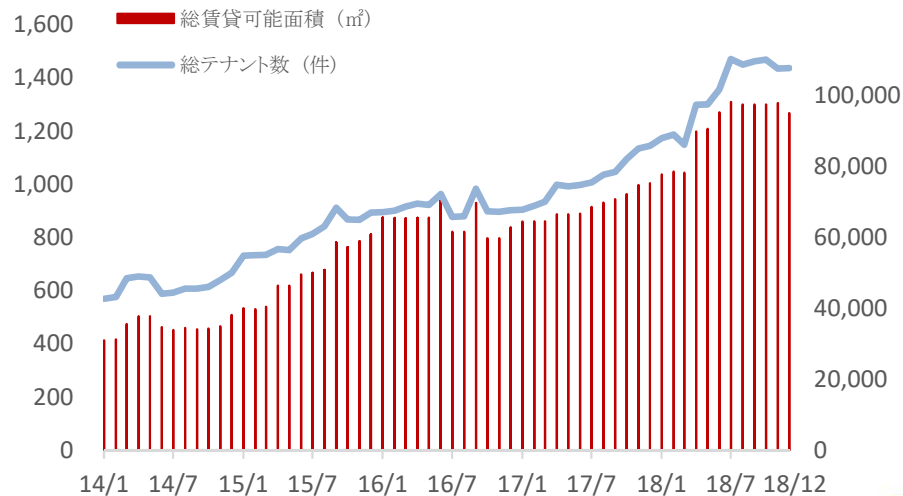
人手不足により
販売アウトソーシング
需要増

総計画戸数
1320戸
過去最高

売上高・営業利益 推移



テナント数と総面積は堅調に拡大



総括

1 売上高・営業利益ともに倍増

～竣工を迎えたホテル開発PJの賃料収入が売上高及び営業利益に大きく寄与～

～ティアンドケイグループ (2018.04 M&A) は、第3四半期よりPL連結売上高に大きく寄与～

管理受託棟数
上場時の
2倍

賃料収入売上
上場時の
6倍

福岡
PM

リピート顧客様より複数同時受託



赤坂



博多



大濠



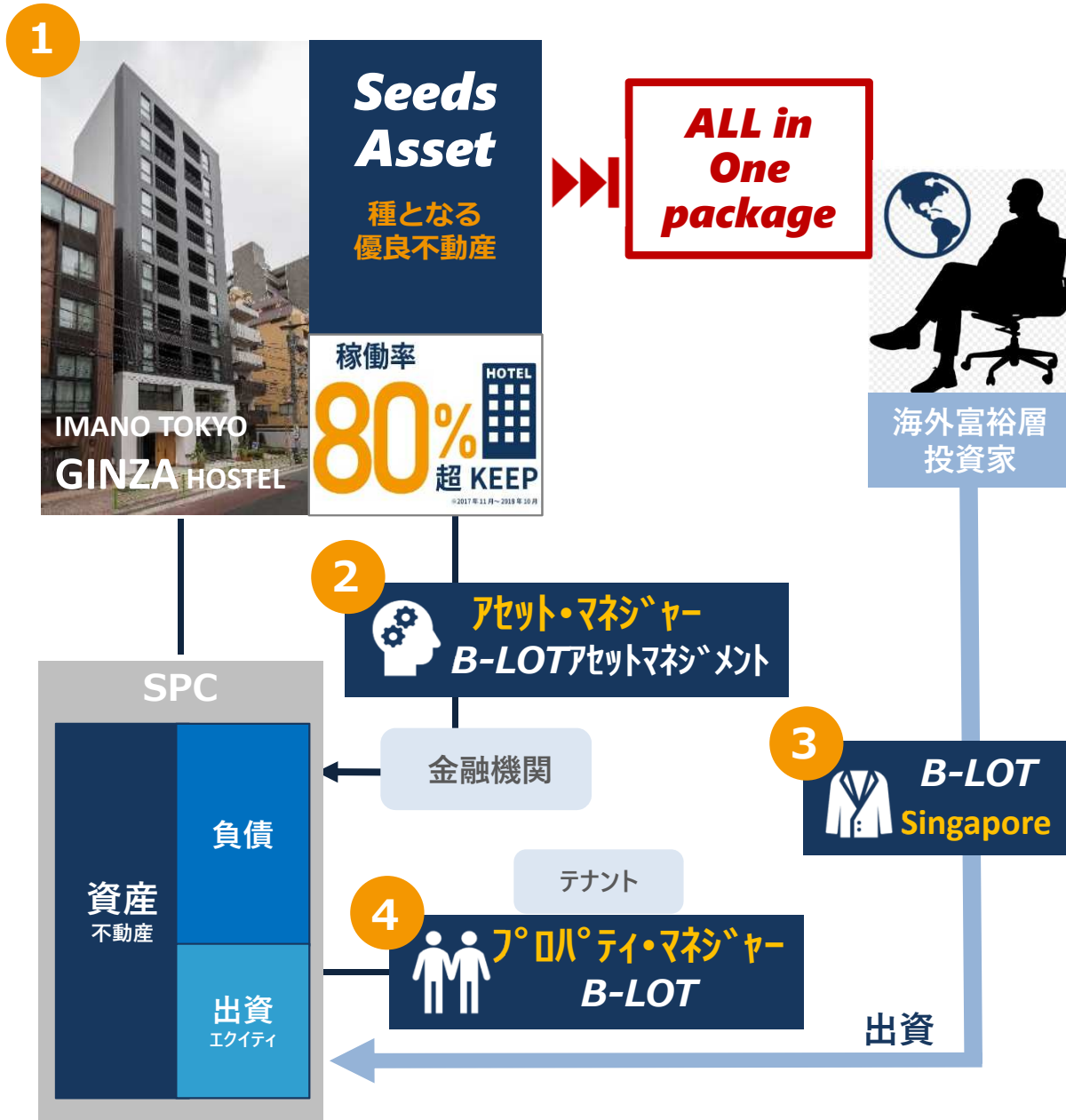
藤崎

Close up!

更なる成長ステージへ、
業務内容とアセットタイプの多様化進む！



海外富裕層へワンストップで投資機会を提供



ALL in One package

1

海外富裕層へ自ら再生・開発した
優良な投資用不動産を選定して提供
PJメンバーをセットアップ



2

資金調達・アレンジ
SPC組成等の準備



3

言語・文化の壁を超える
投資家フォロー



4

日本での専門家集団
による継続的フォロー



長期に渡り、優良な投資を
安心して行うことが可能！



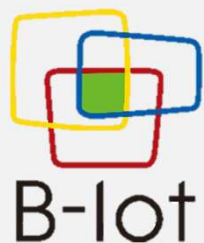
南海なんば駅直結の大型商業施設

「パークスタワー」にて「ナインアワーズなんば駅」を事業化

超好立地区画

を電鉄会社より借り上げ
設備投資を行い9 hへ運営委託、2019年4月オープン予定！

資金力・与信力・
情報力を活かし
長期安定収入確保へ！



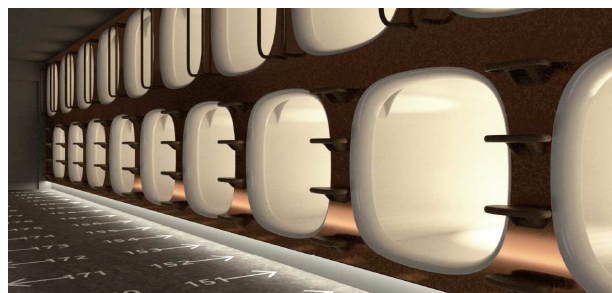
企画・運営
新規顧客開拓

設備投資
出店支援

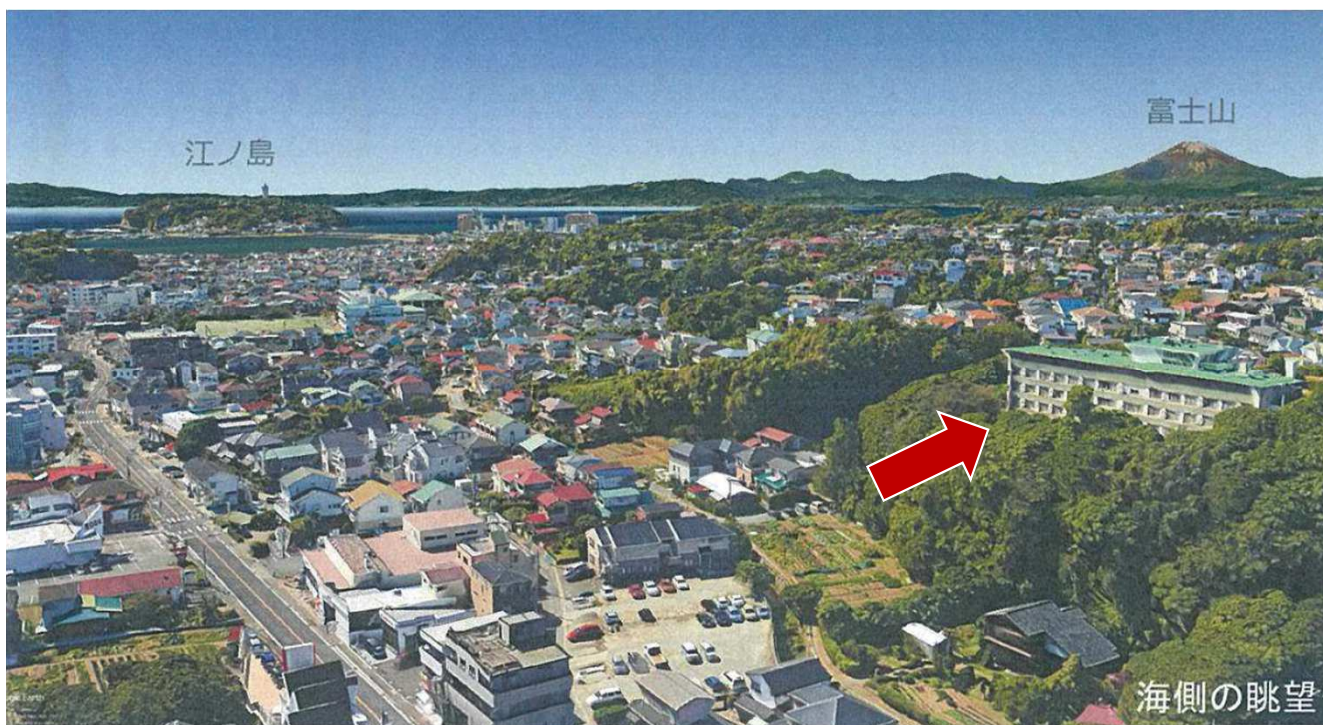
9h
nine hours



- ▶ 関西国際空港
特急ラピートで約40分
- ▶ 大阪国際空港
空港バスで約30分



壮大なスペクトル開発計画、満を持して始動

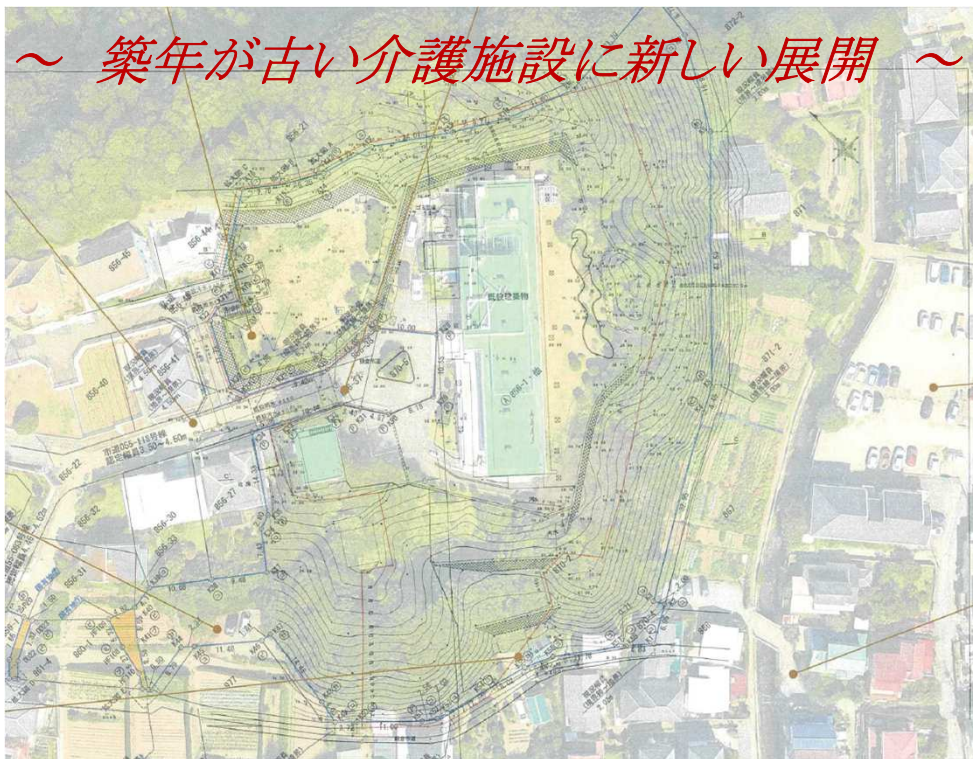


- ✓ 約2,184坪の丘陵に君臨する昭和44年築の「鎌倉」介護施設
- ✓ 晴れた日には、富士山&江ノ島と対峙する唯一無二の存在感
- ✓ 前所有者は運営継続希望だったが後継者不在の問題あり



当社なりの問題解決を！
2015年丘陵ごと取得。

壮大なスペクトル開発計画、満を持して始動



- ✓ 測量を実施 → 土地面積減少も境界確定
- ✓ 国有地が混在 → 払下げを依頼し所有地へ
- ✓ 第三者利用地が混在 → 売却
- ✓ 越境 → 解消・購入



一歩先ゆく、商品開発へ

既存44床→新築後88床
より多くのご希望者を受入られる体制へ
2021年の完成（予定） Coming soon.



完成予想図



完成予想図

Ⅲ. 業績予想

I. 決算の概要	P.05-09
II. 事業の概要	P.10-21
Ⅲ. 業績予想	P.22-23
IV. (参考) 会社紹介	P.24-31

Ⅲ-1. 通期連結業績予想・中期経営計画

…2018年12月期…

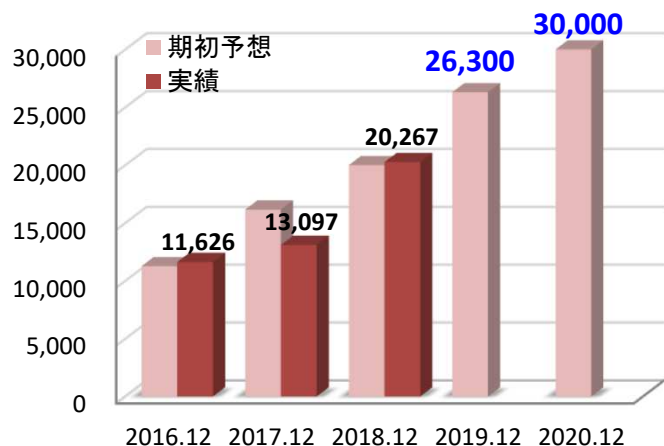
(単位:百万円)

	(参考)前期実績	計画期間			
	2018年12月期	2019年12月期 予想	対2018/12期 増減率(%)	2020年12月期 予想	対2019/12期 増減率(%)
売上高	20,267	26,300	29.8	30,000	14.1
営業利益	3,307	3,738	13.0	4,552	21.8
経常利益	2,832	3,360	18.6	4,121	22.7
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,960	2,357	20.2	2,843	20.6

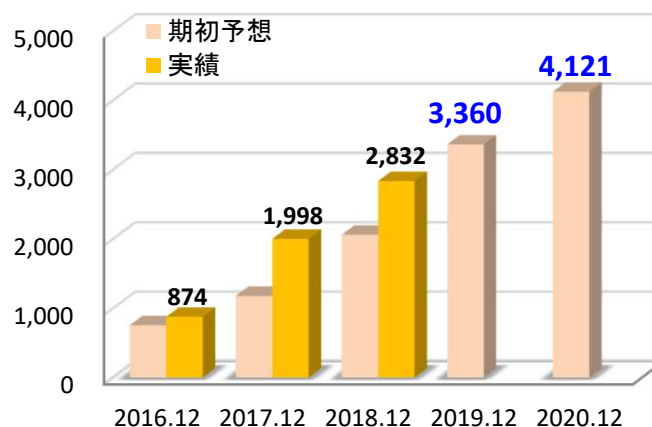
(注) 上記の業績予想は、発表日現在で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

～ 每期、期初予想を上回る利益を達成 ～

売上高 (単位:百万円)



経常利益 (単位:百万円)



当期純利益 (単位:百万円)



IV. (参考)会社紹介

I. 決算の概要	P.05-09
II. 事業の概要	P.10-21
III. 業績予想	P.22-23
IV. (参考) 会社紹介	P.24-31

IV-1. 会社概要・株式情報 =2018年12月31日時点=

社名

株式会社ビーロット (B-Lot Company Limited)

所在

東京都港区新橋2-19-10 新橋マリンビル8F

設立

2008年10月10日

資本金

1,024,017,683円

役員

代表取締役社長 宮内 誠
 取締役副社長 長谷川 進一
 取締役副社長 望月 雅博
 取締役 外川 太郎
 取締役 江崎 憲太郎
 取締役 望月 文恵
 取締役(監査等委員) 岡本 康裕
 取締役(監査等委員) 苧坂 隆
 取締役(監査等委員) 岩本 博

従業員数

単体 54名 (連結 201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 (東証第一部:3452)

支社

東京支社、北海道支社、福岡支社、大阪支社

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.
 株式会社ライフステージ
 株式会社ヴィエント・クリエーション
 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(2)第8157号
 金融商品取引業 関東財務局長(金商)第2235号(第二種)
 少額短期保険代理店登録

株式情報

発行可能株式総数 12,000,000 株
 発行済株式の総数 8,213,600 株
 株主数 3,878 名

個人その他 3,752名

その他国内法人51名
 金融商品取引業者26名
 自己株式 1名
 金融機関 15名
 外国個人 4名
 外国法人29名

大株主(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
長谷川 進一	1,269,000 株	16.1%
望月 雅博	1,089,000 株	13.8%
合同会社エムアンドエム	819,000 株	10.4%
宮内 誠	528,000 株	6.7%
大塚 満	175,400 株	2.2%
望月 文恵	168,000 株	2.1%
株式会社北斗	115,000 株	1.5%
外川 太郎	108,000 株	1.4%
江崎 憲太郎	107,000 株	1.4%
株式会社ザイマックス	72,000 株	0.9%

※当社は自己株式を319,972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。

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

〒168-8507
 連絡先・郵便物送付先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 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

証券コード 3452



■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。



■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。



■VISION

Beat our brain! 「一所懸命考える」「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。



■LOGO

私たちの創業のシンボルであるロゴは、
赤(RED)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、それぞれが繋がりがあってい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。

B-LOT SINGAPORE PTE. LTD.

ビーロットグループにおいてアジアの投資家の皆様に、よりよい資産運用を提案するため設立されました。

日本へのインバウンド投資ニーズに対し、ビーロット独自のコンサルティング力で不動産情報の開拓を行い、購入・運用・売却等、ワンストップのサービスを行っております。

きめ細やかな資産運用を求めるアジアの投資家様のご期待に添えるよう、取り組んで参ります。



代表取締役社長 長谷川 進一
President Shinichi Hasegawa

— ビジネスモデル —

1. シンガポール現地法人サービス体制 (B-Lot Singapore Pte.Ltd.)

- ★日本不動産への投資コーディネート
- ・現地不動産ライセンス保有の安心感
- ・日本マーケットのご紹介
- ・希少な不動産情報のご提供
- ・資金調達方法のご提案
- ・スピーディな交渉
- ・アフターフォロー

日本からシンガポールへ約7時間40分



シンガポールから日本へ約6時間50分

2. 日本法人サービス体制 (B-Lot Group)

- ★充実の運用サポート
- ・投資ニーズにあった不動産情報開拓
- ・英語での不動産視察アテンド
- ・リーシング&プロパティマネジメント
- ・信頼できる土業等パートナーのご紹介
- ★アセットマネジメント (BAM)
- ・ファンドの組成サポート

投資家様

ビーロッド・アセットマネジメント株式会社

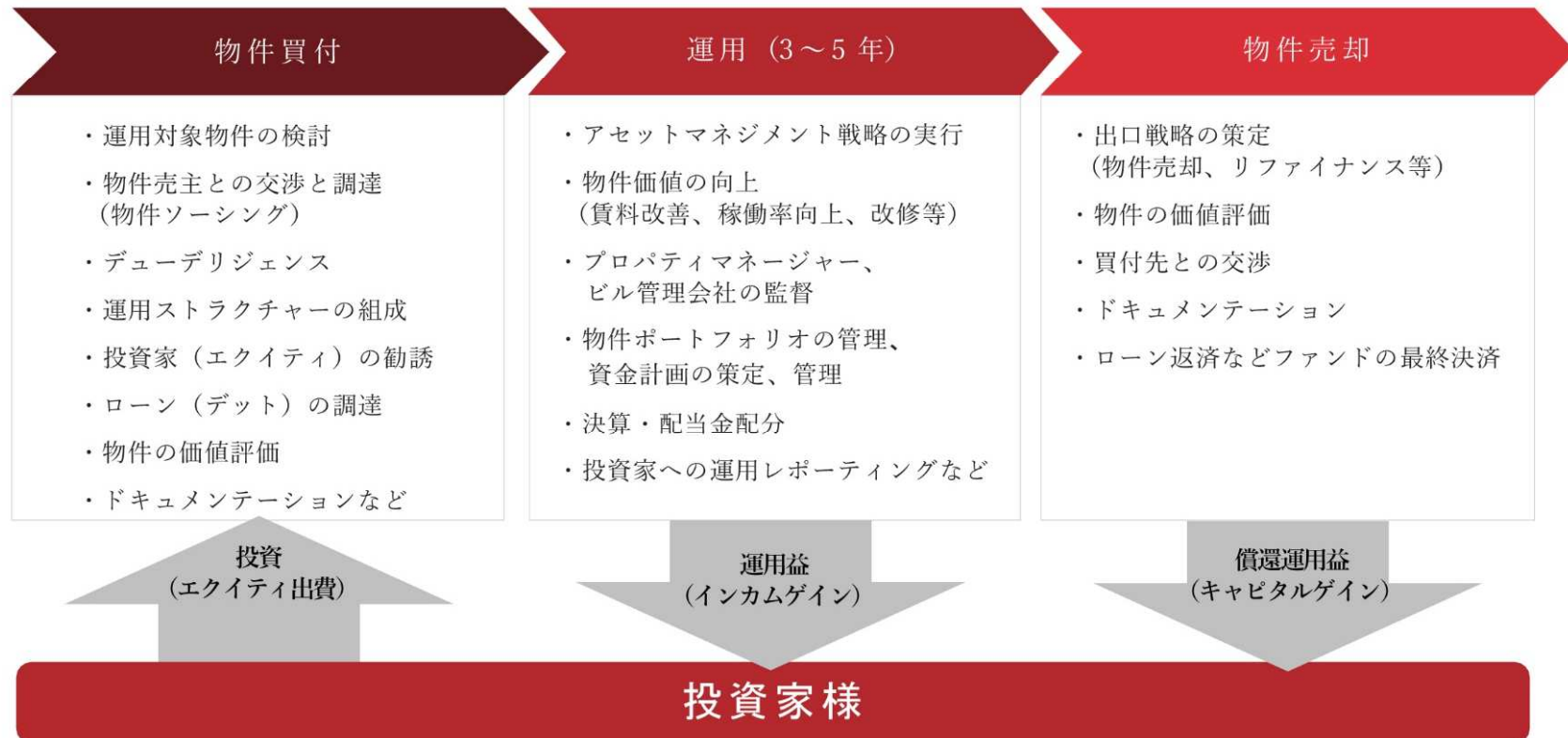
国内外の機関投資家様に向け、金融スキームを用いた資金運用など包括的な不動産運用サービスをご提供しております。

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 岡島 伸治
President Shinji Okajima

— ビジネスモデル —



株式会社ライフステージ

「商品企画力」「販売企画力」をコアとする不動産ビジネスのエキスパート
デベロッパー様とお客様の”架け橋”となります。

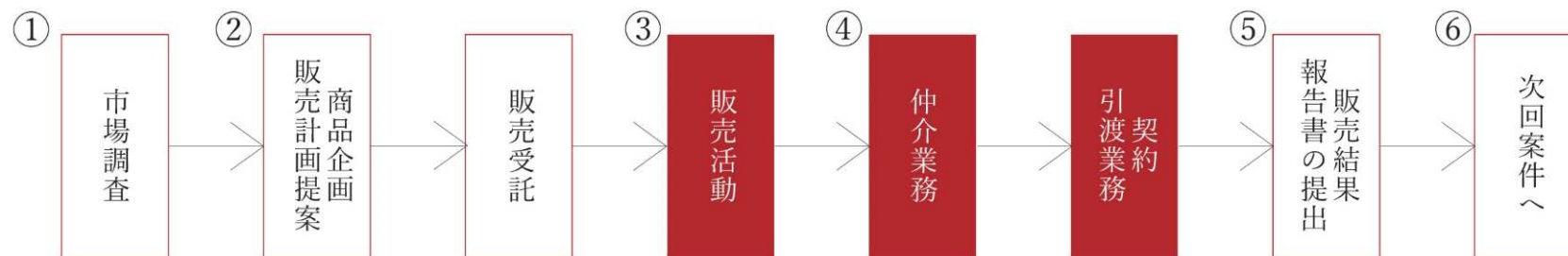
ライフステージは、主としてファミリー向け実需新築分譲マンションの販売業務を大手デベロッパー様より
受託し、消費者の皆様へ提供しております。

私たちの強みは、お客様の声を「商品企画」「販売企画」に生かす独自のビジネスモデルです。



代表取締役社長 寄勝統
President Katsunori Yori

—ビジネスモデル—



- ① デベロッパーの依頼により、開発予定地の市場調査を実施
- ② 各種データを分析し、販売計画の作成、提案を実施
- ③ マンションギャラリーに社員が常駐し、販売活動

- ④ 住み替えニーズに対応した、マンション売却のお手伝い
- ⑤ 販売終了後にデベロッパーへ向け販売結果を報告
- ⑥ 高い契約率を強みに、次のプロジェクトを販売受託

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。



代表取締役社長 川田 太三
President Taizo Kawata

— 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



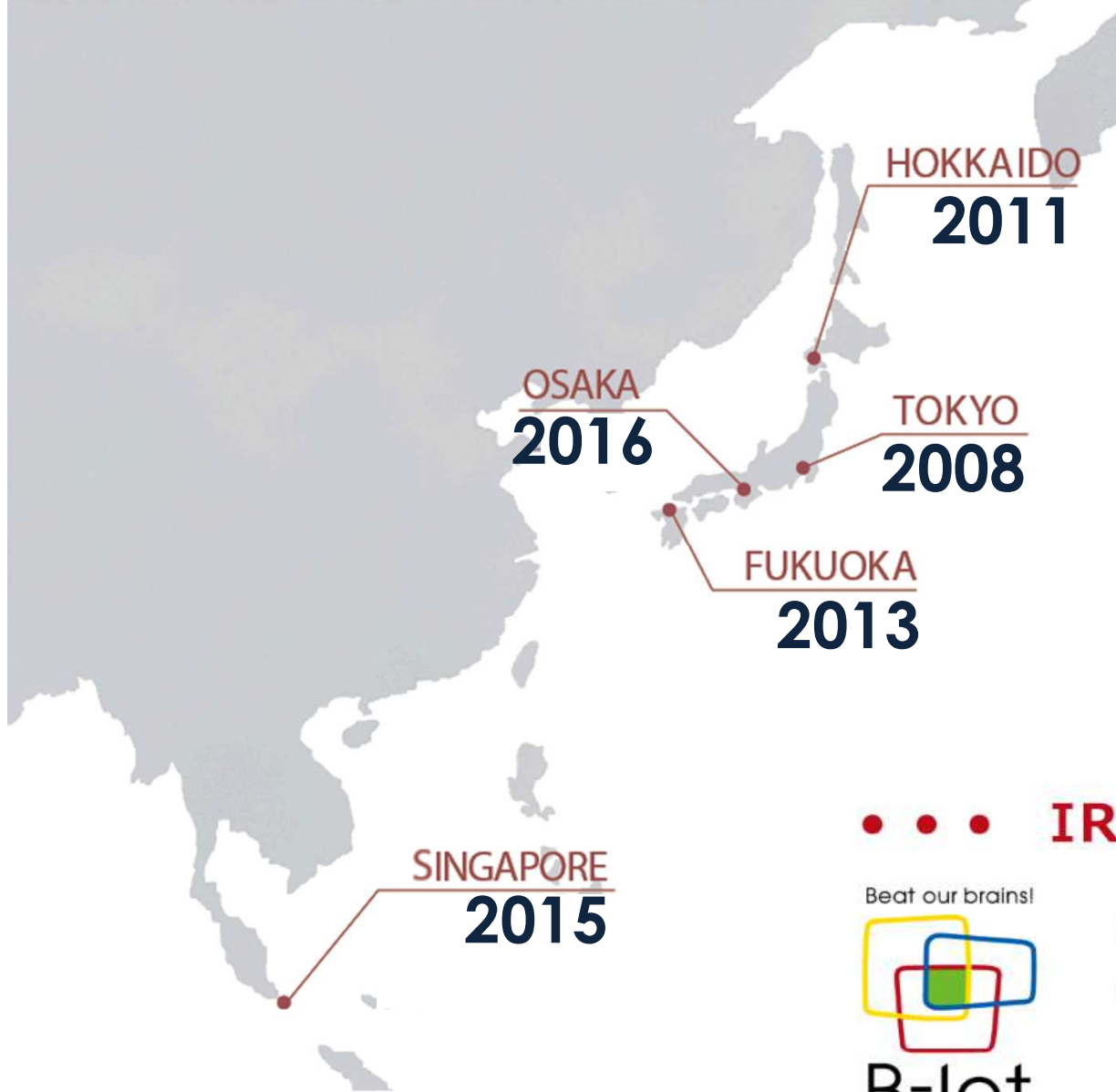
若洲ゴルフリンクス
(東京都指定管理事業)



ノースショアカントリークラブ



敦賀国際ゴルフ倶楽部



● ● ● IRに関するお問い合わせ先 ● ● ●

Beat our brains!



B-lot

株式会社ビーロット IR担当

TEL:03-6891-2525

FAX:03-6891-2522

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

- 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。