

2022年12月期決算説明資料

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

東証プライム:3452

2023.2.15



1. ご挨拶	P.3
2. 中期経営計画 100年構想の進捗	P.7
3. 業績ハイライト	P.15
4. 事業の概要	P.20
5. 会社概要	P.28

2022年は、当社にとって「夜明けの年」となりました。

毎日の生活はコロナ前の状態に近くなり、また入国制限の緩和によりインバウンド観光客が一気に増えております。

不動産市場は、従前から好調なマンション・物流・オフィスなどに加え、ホテルの売買も増加傾向です。

世界的には、ロシア・ウクライナ戦争、米中対立、更には金利・為替の激しい変動などの混乱が続いておりますが、余計に日本の不動産の堅調さ、好調さが際立っていたように感じております。

そのような状況下において、当社グループの当期業績は計画を上回るものとなり、中期経営計画の各施策も進捗しております。

2023年度は、コロナ禍では販売を見送っていたホテル系アセットの収益改善と売却を進め、収益改善と共に在庫回転率の向上を実施する所存です。

建築コストや金利の上昇は懸念材料である一方で、拡大する富裕層マーケットや、「良いものこそが高く売れる」インフレーションの時代は、当社グループにとって大きな追い風です。

課題である「ビジネスモデルの差別化」、「優秀な人材確保・育成」をしっかりと認識・進捗させながら、更なる高品質の商品・サービスのご提供に努めて参ります。

当社グループは、まずは中期経営計画の達成に全社一丸で邁進し、長期安定的な成長を通じて社会に貢献して参る所存です。

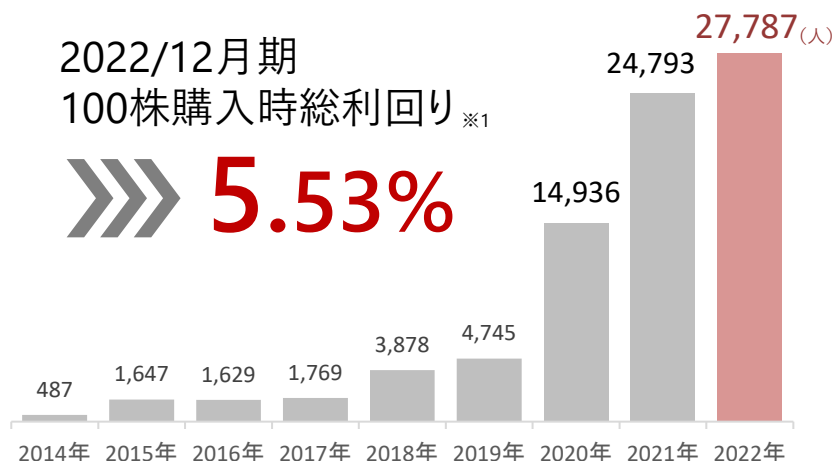
引き続き、ビーロッドグループをご愛顧のほど、何卒宜しくお願い申し上げます。



取締役社長
望月 雅博

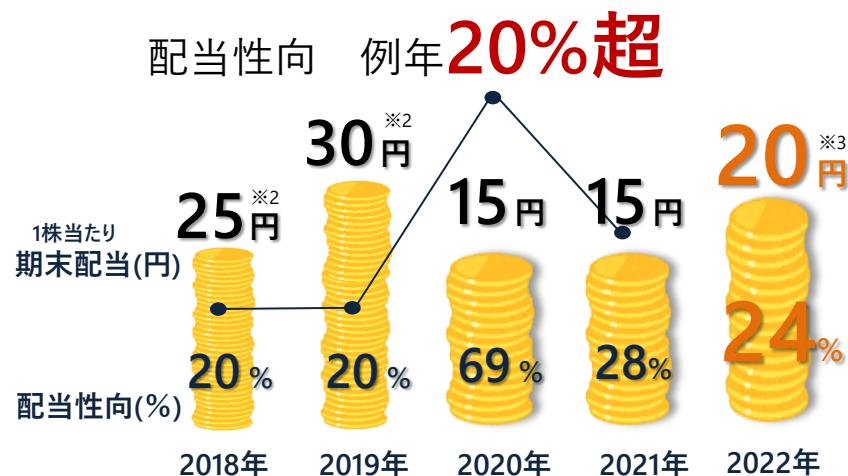
代表取締役会長
宮内 誠

株主数推移



※1: 総利回り = (株主優待相当額 + 年間配当額) ÷ (2022年12月30日終値 × 100株)

配当

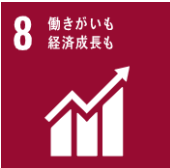


※2: 期末配当 = 2018年1月/2020年4月の株式分割を考慮した数値
 ※3: 配当額 = 2023年3月開催の定時株主総会に付議予定

招集通知

SDGsの取り組み

WEB化・カラーページ廃止など簡素化決定



- ✓ 紙の使用量削減
- ✓ CO2削減

株主優待

基準日	2022年12月31日
保有株式	100株（1単位）以上
内容	QUOカード 1,000円分

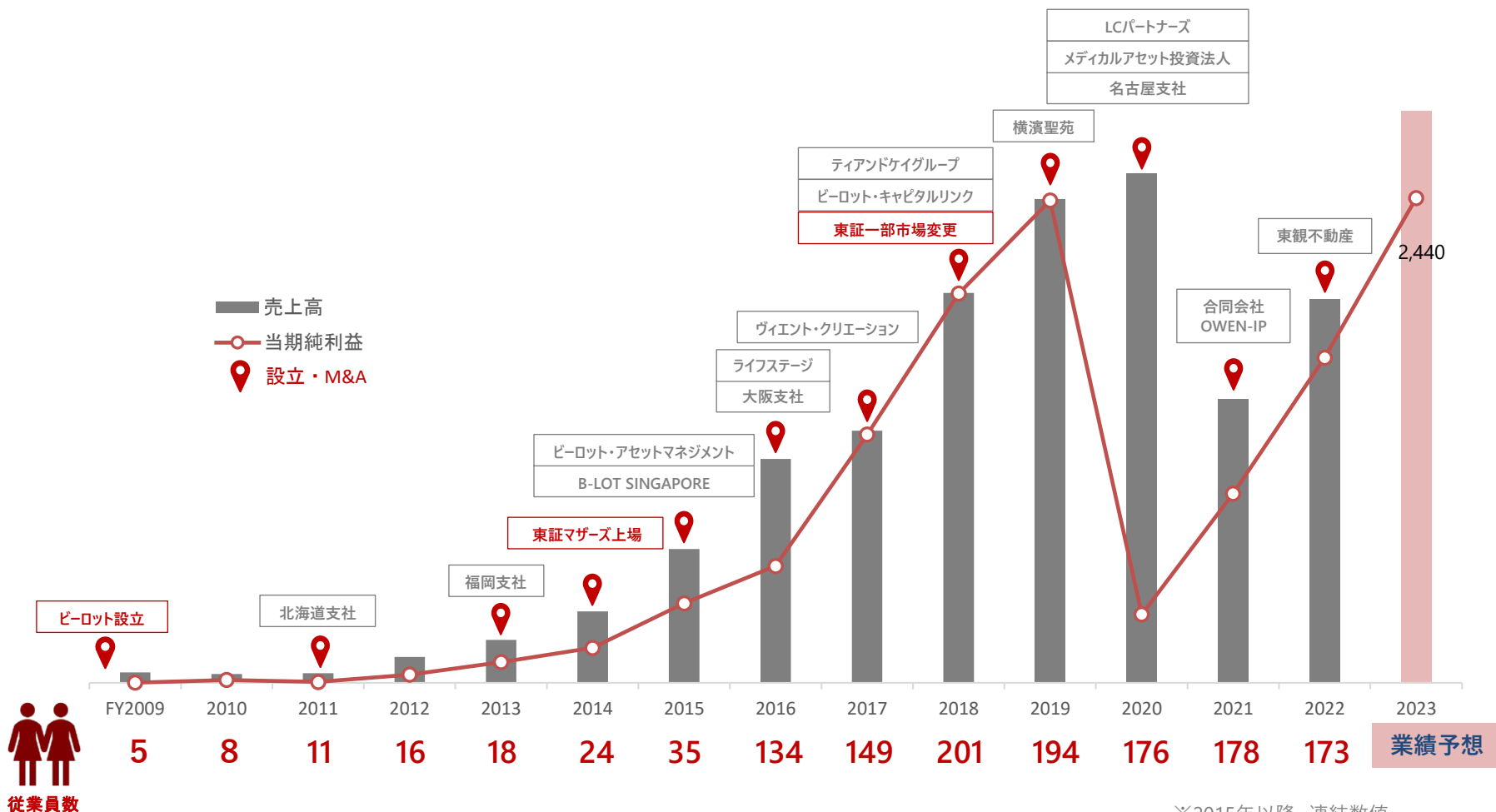


第16期より、利益還元を配当金に集約のため、株主優待は廃止致します

ビーロットの歩み

…2022年12月期…

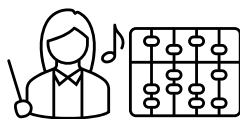
- 2015年以降は毎期M&Aまたはグループ会社設立を実施
(2022年のM&Aは過去最大額の取引)
- 人材開発やパートナー企業増が長期安定成長に寄与することを期待



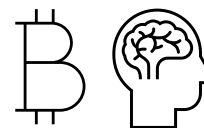


富裕層
サービス

資産運用



投資提案



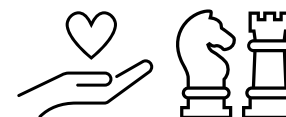
資金調達



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 100年構想の進捗

FUKUOKA

OSAKA

NAGOYA

TOKYO

HOKKAIDO

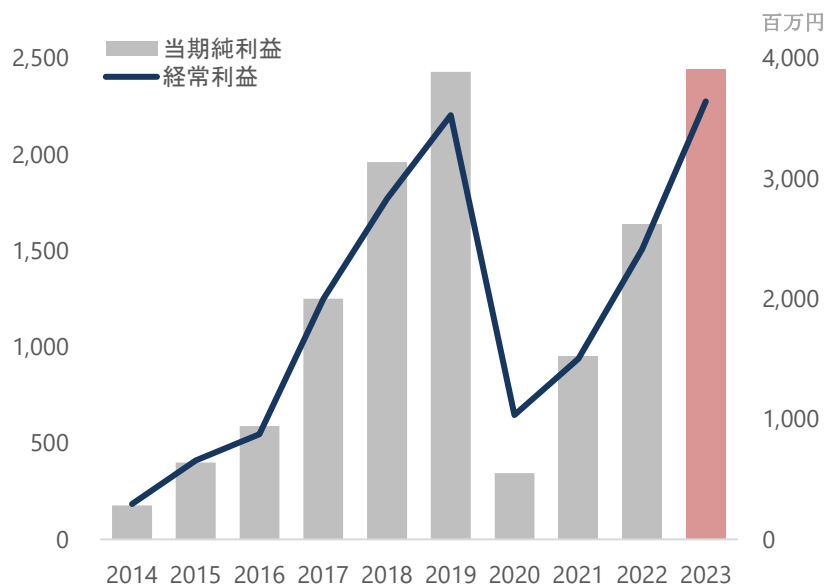
SINGAPORE



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 (計画)	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

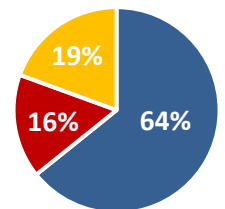
安定した財務基盤の確立のための
資本増強策実施

パートナー企業増

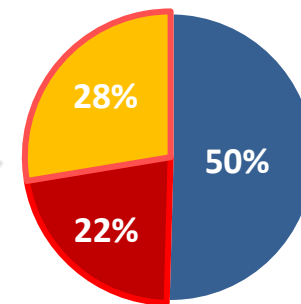
共栄共存をモットーに
パートナーを増やし時間を得る

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

既存ビジネスの深耕

2021年6月の公募増資での調達資金を活用しつつ進捗を図る

箱根芦ノ湖ホテルコンドミニアム



- > インフレによる建築費高騰
新型コロナウイルス蔓延によるインバウンド観光客減
⇒ 開発スケジュールの遅延
- > 2023年度、国内レジャー・インバウンド需要回復
⇒ オペレーターは依然出店意欲強い

富裕層向け高級区分マンション



- > 販売用不動産のラインナップとして
東京都港区などの高級区分マンション取扱増
(2021年・2022年総額20.6億仕入)
- > 借入を伴わない短期回転モデル
⇒ 営業外費用（利息）の圧縮に寄与

コロナの影響が大きくREIT IPOは見送り（江坂ビル売却） ⇒ 私募ファンドでAUMを積み上げる方針は継続



- > 不動産価格の高騰・シードアセット（ホテル）の新型コロナウイルスの影響にて、REITのIPOは見送り
- > ビーロット江坂ビルのタイムリーな売却により出資いただいた投資家様に高配当利益を実現

● **ブティック型の私募ファンド強化** ●

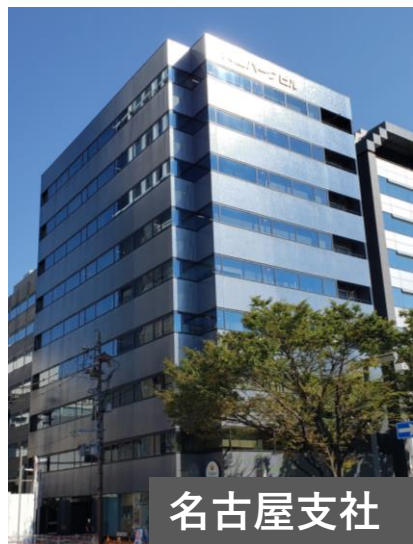
2022年はヘルスケア領域のAM受託に手ごたえ

合同会社OWEN-IP（旧ヘルスケアIP）との協働により、2件の開発に着手

2022年3月 SPC1号組成
世田谷区成城老人ホーム

2022年10月 SPC2号組成
品川区荏原老人ホーム

コンサル・マネジメントにてセグメント利益20%成長達成！
⇒ 翌期以降への施策として先行投資も対応



人員増員
⇒ 支社拡張移転



太陽光発電2件
⇒ 固定資産へ振替



- 2022年11月
名古屋支社：案件増に対応し移転・増員
- 2022年12月
大阪支社：なんばパークスに拡張移転

- 不動産の固定資産が増加
長期にわたる、安定的な収益の確保
- 今後も適宜、販売用不動産から
固定（長期）資産への振替も検討

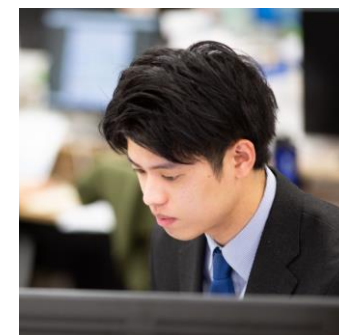


柔軟で適応力の高い人材を登用。飛躍的活躍をバックアップ！

ストックオプション
導入

持株会
10%支援

成果に応じた
賃金体系



従業員数

129人

女性従業員

33%

平均年齢

37.2歳

有給消化率

88.1%

年間休日

120日超

注) 上記はビーロット単体の集計数値となります。

共同出資・M&A等のスキームにて収益機会の多様化を図る

双日レジデンシャル
パートナーズ株式会社 &  B-Lot



北24条



円山



知事公館

 株式会社 ケア21 &  B-Lot



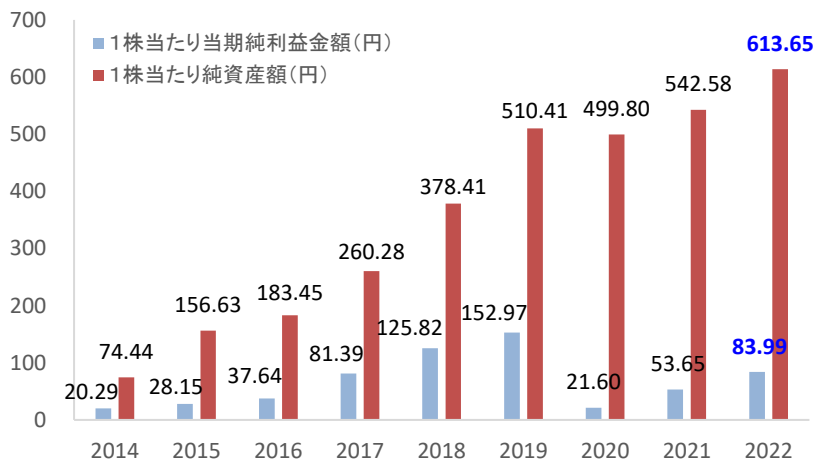
世田谷区成城老人ホーム(仮)

- バルク案件に対し、双日レジデンシャルパートナーズ様と共同入札実施。札幌市の3物件取得に成功
- 拠点間取引の増大、強固な連携が功を奏し北海道の在庫は前年同期比175%増加

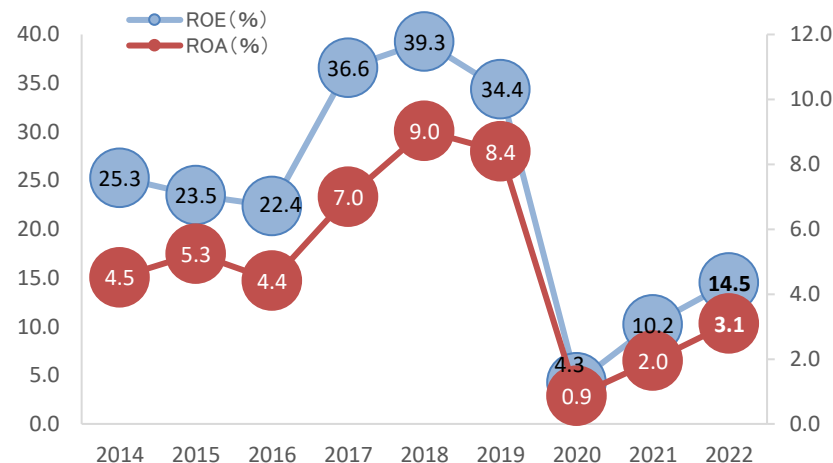
- ヘルスケア領域のさらなる強化のため、総合福祉サービス企業である株式会社ケア21様とともに2021年合同会社OWEN-IPへ共同出資
- 積極的なビジネス展開・パートナー企業の創出を目指す

自己資本比率25%超

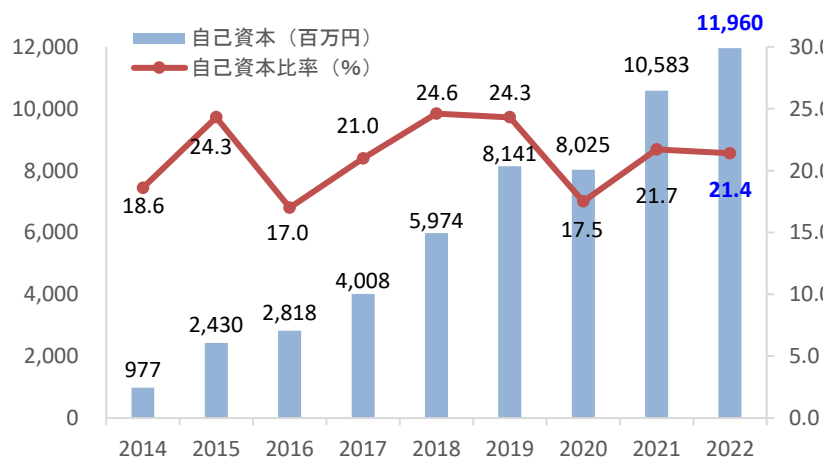
1株当たり当期純利益・純資産



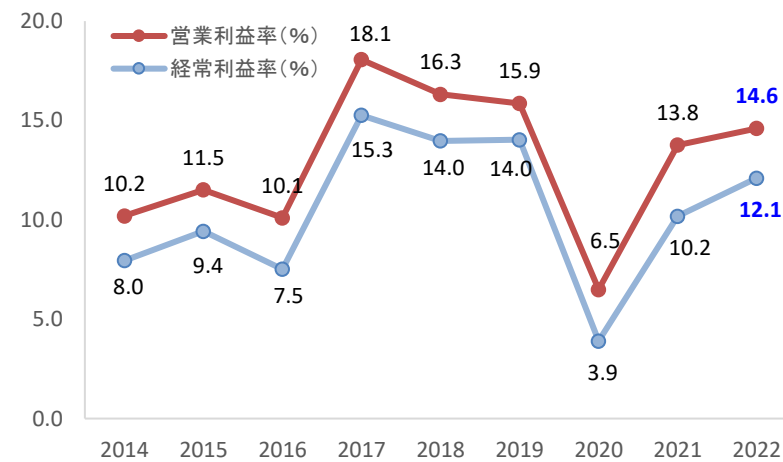
ROE/ROA



自己資本比率



利益率

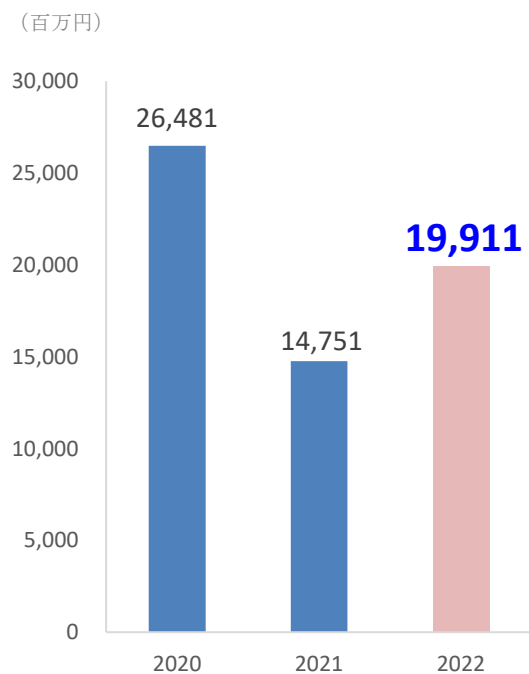


業績ハイライト

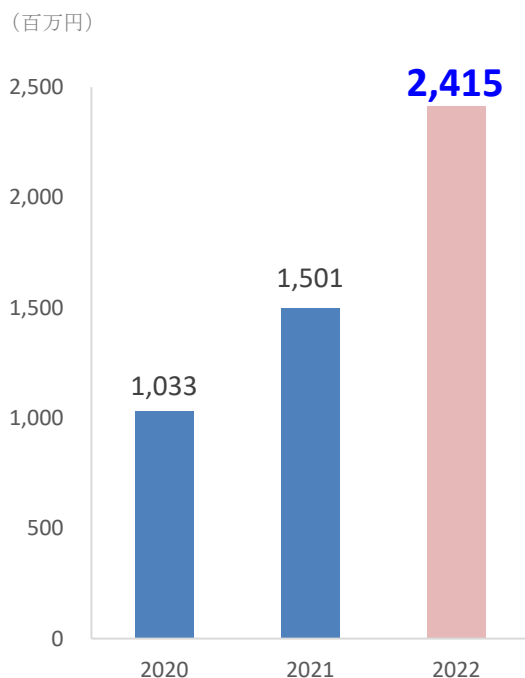
1. **連結当期純利益16.3億円超で当初予算(14.9億)を達成**
持分法適用会社の利益も貢献し、前年同期比71.8%増へ伸長。
2. 販売用不動産は**再生案件を中心に残高388億円**
M&Aや共同入札なども活用し堅調に積み上げ。
3. 人材登用・収益構造変革の進捗に手ごたえ
コンサルティング事業のセグメント利益は前年同期比**135.1%増**
4. 永続的に成長する100年企業を目指して
収益構造改革を図りながら長期安定成長へ

KPIである「当期純利益」を意識し確実な成長を目指す

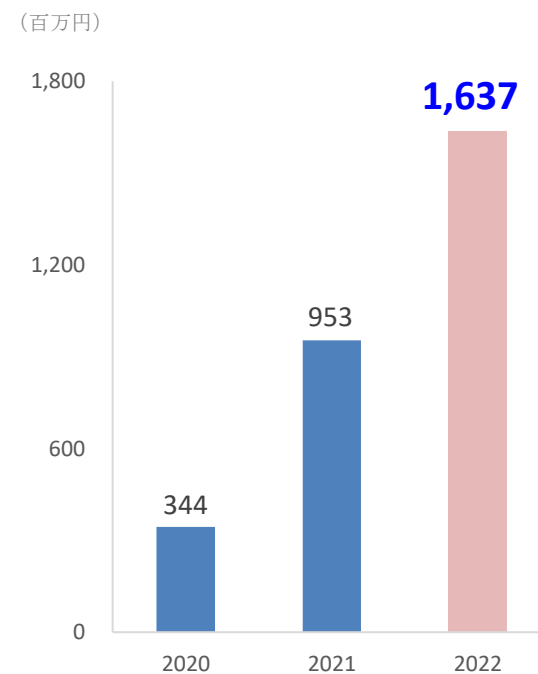
売上高



経常利益



当期純利益



※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。

(単位：百万円)

	2021/12.	2022/12.	対前年同期比 増減率
売上高	14,751	19,911	35.0%
①不動産投資開発	11,093	14,597	31.6%
②不動産コンサルティング	1,571	2,468	57.1%
③不動産マネジメント	2,087	2,846	36.4%
売上総利益	4,821	5,929	23.0%
販売費及び一般管理費	2,791	3,016	8.0%
営業利益	2,030	2,913	43.5%
①不動産投資開発	1,864	1,471	△21.1%
②不動産コンサルティング	580	1,365	135.1%
③不動産マネジメント	573	1,096	90.6%
その他（全社経費）	△988	△1,019	3.1%
経常利益	1,501	2,415	60.8%
当期純利益	953	1,637	71.8%

※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5,159百万円増加、前年同期比35.0%増
営業利益883百万円増加、前年同期比43.5%増
販売用不動産評価損を510百万円計上

販売費及び一般管理費

- 224百万円増加
電子契約推進などによる業務効率化を図り
前年同期比8.0%増と微増にとどまる

親会社株主に帰属する当期純利益

- 684百万円増加
前年同期比71.8%増

(単位：百万円)

	2021/12.	2022/12.	対前期比 増減率
資産	48,753	56,005	14.9%
流動資産	44,342	51,781	16.8%
固定資産	4,388	4,210	△4.1%
繰延資産	23	13	△41.8%
負債	38,120	43,961	15.3%
流動負債	17,798	17,018	△4.4%
固定負債	20,321	26,943	32.6%
純資産	10,632	12,043	13.3%
負債・純資産 合計	48,753	56,005	14.9%

資産

- > 7,251百万円増加
現金及び預金2,247百万円減少
販売用及び仕掛販売用不動産9,329百万円増加

負債

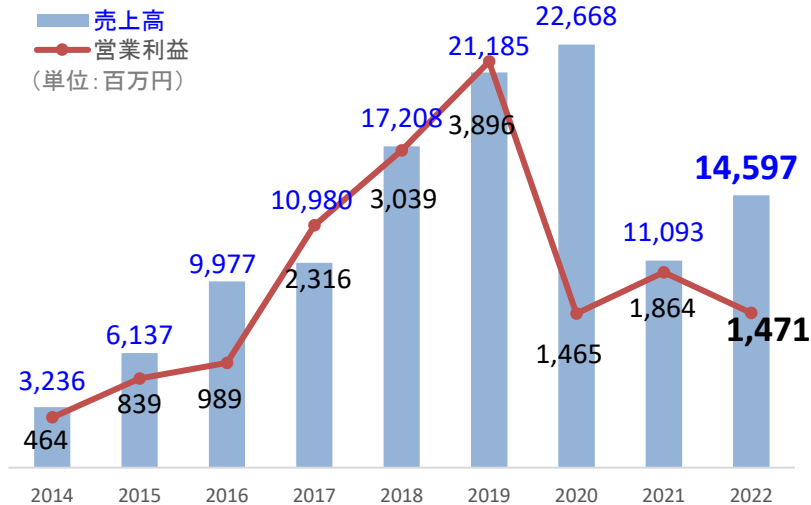
- > 5,840百万円増加
有利子負債4,056百万円増加
内、長期借入金2,467百万円増加
市況の変化に備え、金融機関様のご協力のもと
長期での資金調達により財務の安全性維持

純資産

- > 1,410百万円増加
利益剰余金1,320百万円増加
自己資本比率21.4%（前期末21.7%）
安定した財務基盤の確立のため25%超を目指す

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**21.1%減**
販売用不動産評価損を510百万円計上
- **売却件数31件**（前年同期27件）
住宅系19件、事務所・店舗ビル8件、土地4件
高級区分マンションなど住宅系を中心に売却

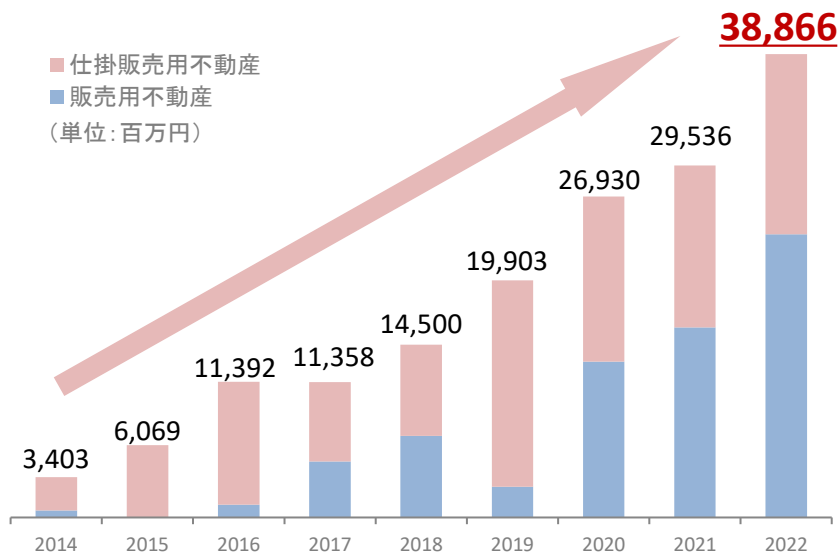
販売用不動産



不動産保有会社M&A 都心3物件取得

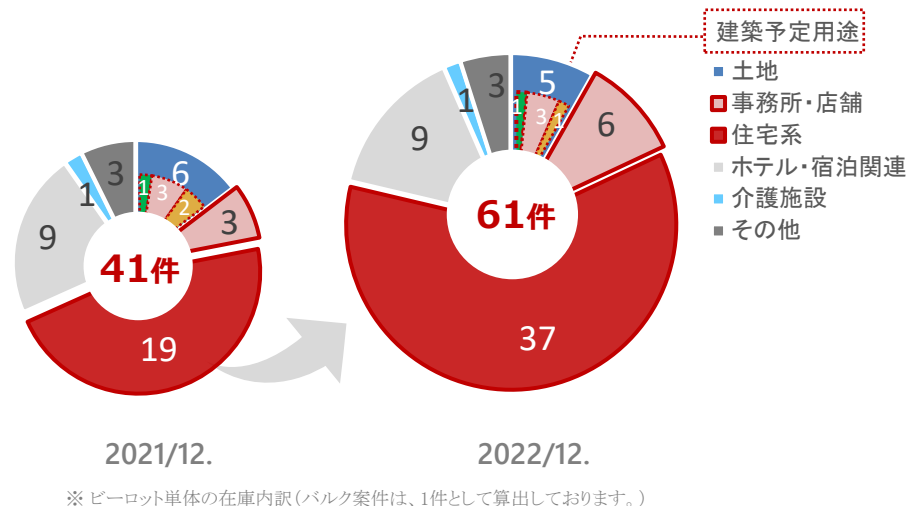
- **取得** ⇒ 情報量も豊富、順調に進捗
M&A・持分対応で都心案件取得を強化
- **売却** ⇒ 当初計画利益を超える案件多数
海外資本の投資家・ファンドからの引き合い増

販売用不動産 残高推移



- **取得件数51件**（前年同期35件）
住宅系を中心に仕入が順調に進み
残高は前年比31.6%増、380億円超を達成
- 金融機関様との良好なリレーションを活かし、
長期での借入を強化。財務健全化を図る

販売用不動産 用途別在庫内訳



- **住宅系** ⇒ 対前年18件増で、37件
事務所・店舗 ⇒ 対前年3件増で、6件
賃料収入のある物件を中心に仕入強化
- コロナの影響によりホテルの売却はなかったが
ビジネス需要から回復し、レジャー需要も回復傾向

不動産再生



東京 / 綾瀬



名古屋 / 浅間



福岡 / 赤坂

海外



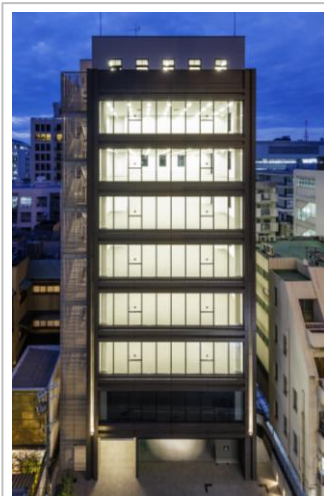
ハワイコンド1区画所有

企業再生



敦賀国際ゴルフ

不動産開発



ビーロッド大名ビル

所在地：福岡市中央区大名
竣工：2022年10月
用途：事務所・店舗
構造：S造地上9階建
敷地面積：723.50㎡
延床面積：3,286.33㎡



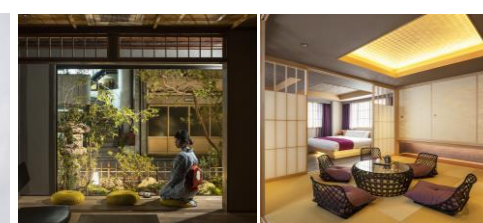
ビーロッド平安通レジデンス

所在地：名古屋市北区平安
竣工：2022年12月
用途：共同住宅
構造：RC造地上10階建
敷地面積：279.95㎡
延床面積：1,385.82㎡

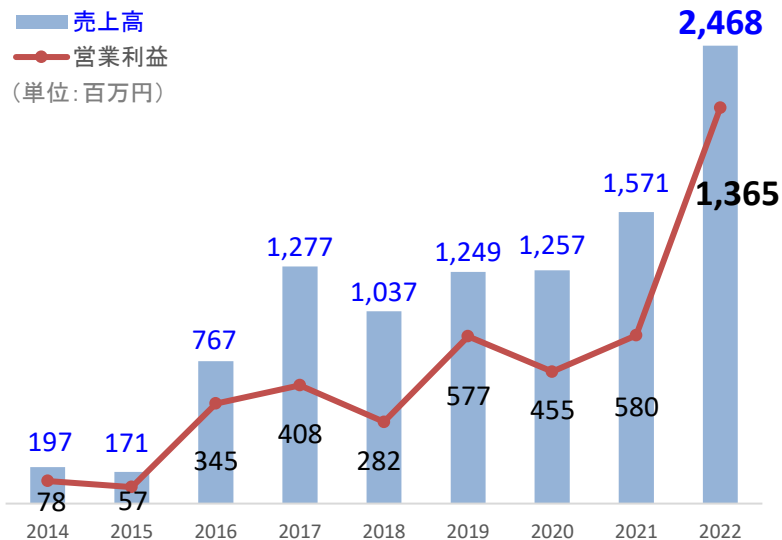
ホテル



THE MACHIYA EBISUYA

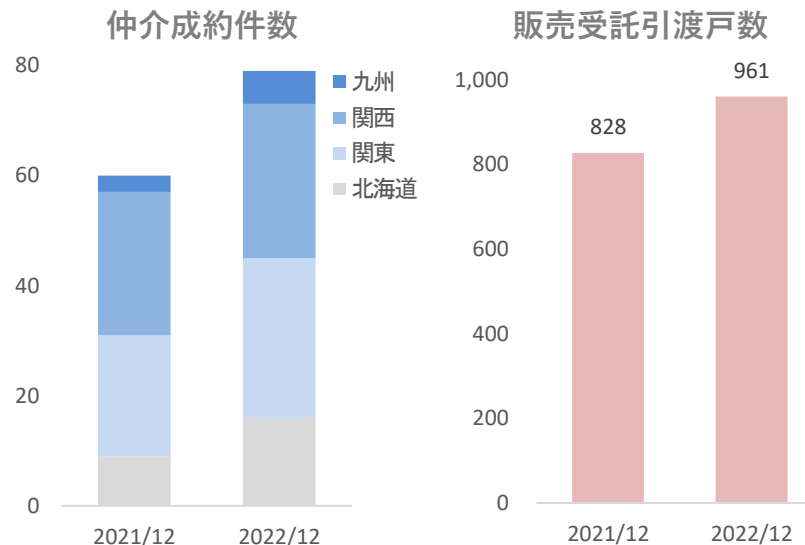


売上高・営業利益 推移



- セグメント利益 対前年同期比**135.1%増**
過去最高利益を大幅に更新
- 拠点間取引の増大、強固な連携が功を奏し
北海道仲介成約件数は前年同期比**77.8%増**

取引件数 推移



- **仲介成約件数79件** (前年同期60件)
関東圏29件、北海道圏16件、九州圏6件、
関西圏28件
- 販売受託引渡戸数は前年同期比**16.1%増**
順調に引渡を完了し、売上・利益に寄与

M&A、売買仲介



- 1年以上の交渉を経て、大型M&A仲介成約！潜在的な取引ニーズにも、密着して対応
- ファンド、リート関係者への継続フォローが功を奏しB to Bの取引数が総取引数の**50%超**となり、高額案件も増加

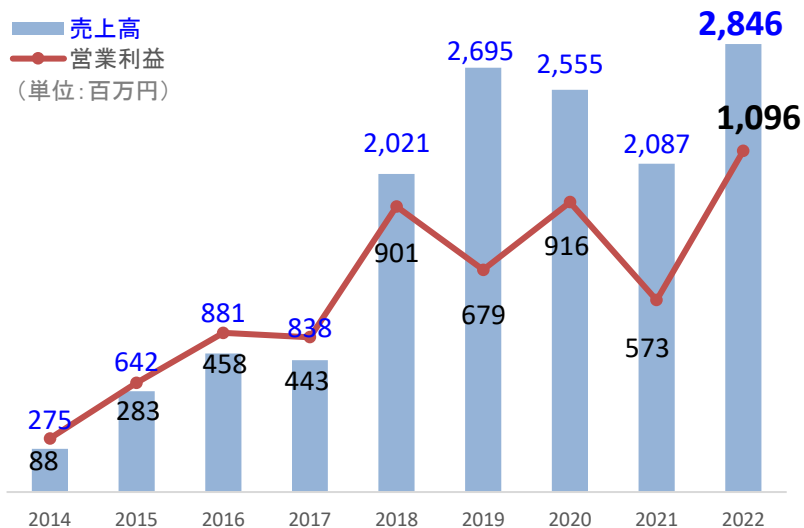
販売受託 新規販売開始



- ▲ **総戸数103戸**
生活利便が整った、公園隣接の高台の地に佇む閑静な住宅地に暮らす
- ◀ **総戸数135戸**
商業施設×共用施設×住宅
商業一体型複合タワーマンション

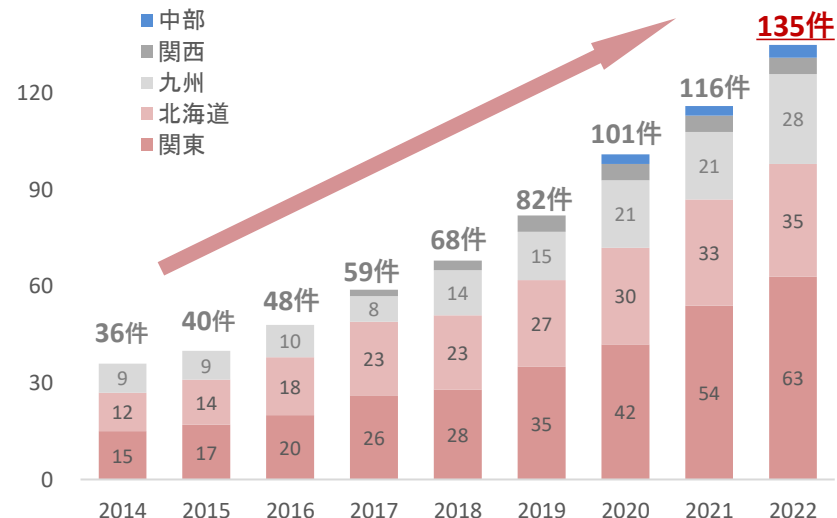
- 2022年度**14物件** 新規に発売開始！
1人あたりの生産性を注視し、早期完売を目指す
- 新規の事業主様**3社増**
受託ルート拡充に向け、一部出資(JV)も実施

売上高・営業利益 推移



- セグメント利益 対前年同期比91.3%増
過去最高利益を大幅に更新
- 賃料収入はホテルが回復傾向
事業系リーシングによる収益が大きく利益に貢献

PM 管理運営受託棟数推移



- 受託件数135件 (前年同期116件、19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

プロパティマネジメント受託



福岡 / 博多



札幌 / 山の手

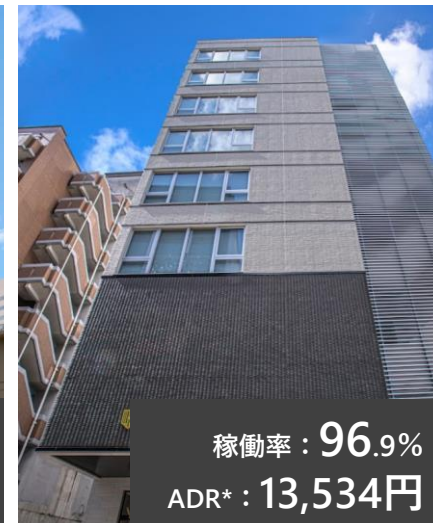
- 自社物件売却⇒管理継続、新規オーナー様獲得
収益を改善⇒リピート管理が増加
- 賃貸管理システム導入⇒業務効率向上
リーシング活動やオーナー様フォローに注力

宿泊系案件の動向（2022年12月）



稼働率：77.0%
ADR*：10,331円

ホテル・トリフット金沢



稼働率：96.9%
ADR*：13,534円

ホテル・トリフット博多祇園

*ADR：平均客室単価



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 129名 (連結 173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

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	27,787名



大株主 (上位10名)

株主名	持株数	持株比率
望月 雅博	2,019,800 株	10.36%
合同会社エムアンドエム	1,638,000 株	8.40%
シルク・キャピタル株式会社	1,626,800 株	8.35%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,390,900 株	7.14%
宮内 誠	1,097,800 株	5.63%
長谷川 進一	713,000 株	3.66%
望月 文恵	363,200 株	1.86%
大塚 満	350,800 株	1.80%
外川 太郎	243,200 株	1.25%
江崎 憲太郎	241,200 株	1.24%

※当社は自己株式を541,588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 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

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。

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。



最高顧客責任者 長谷川 進一
Chief Customer Officer
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.)

★投資コーディネーター

- ・日本マーケットのご紹介
- ・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

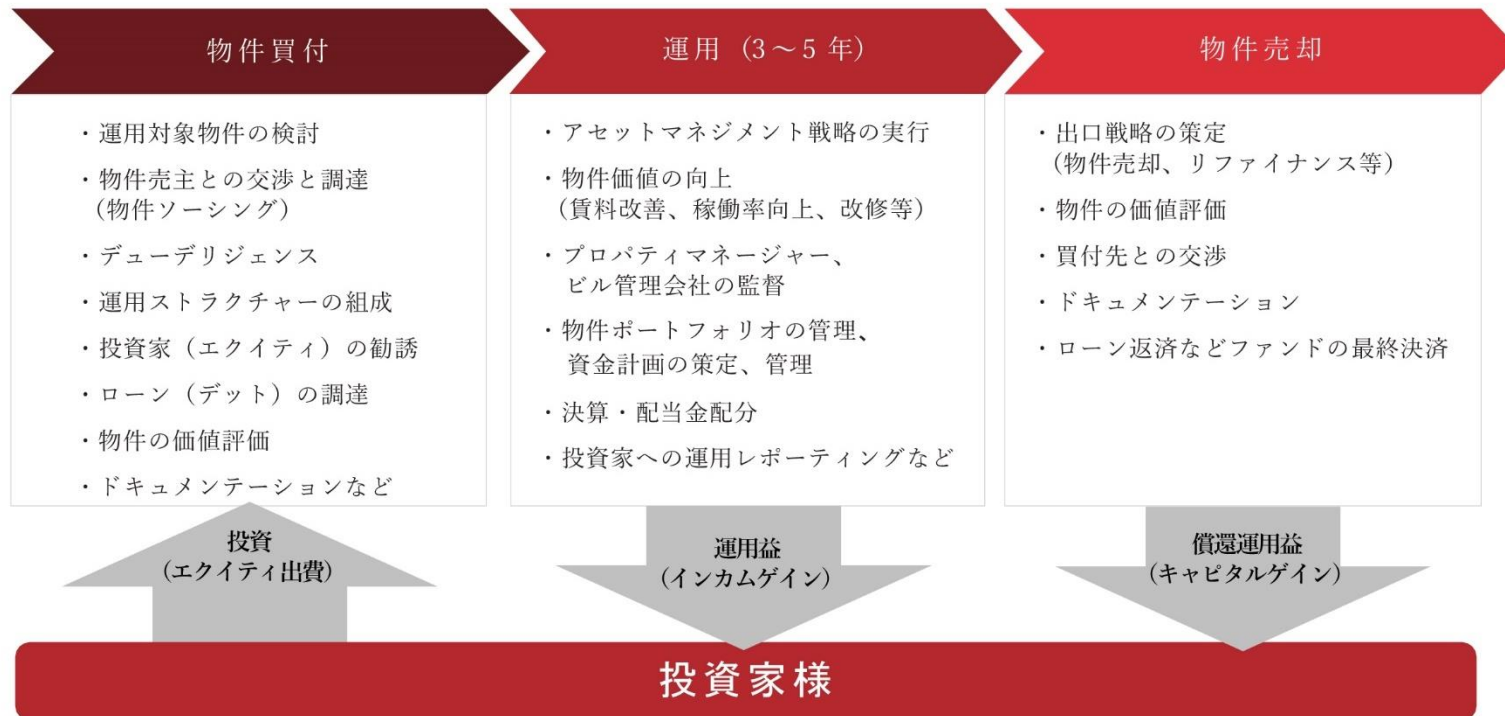
国内外の機関投資家様に向け、金融スキームを用いた資金運用など 包括的な不動産運用サービスをご提供しております。

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 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)



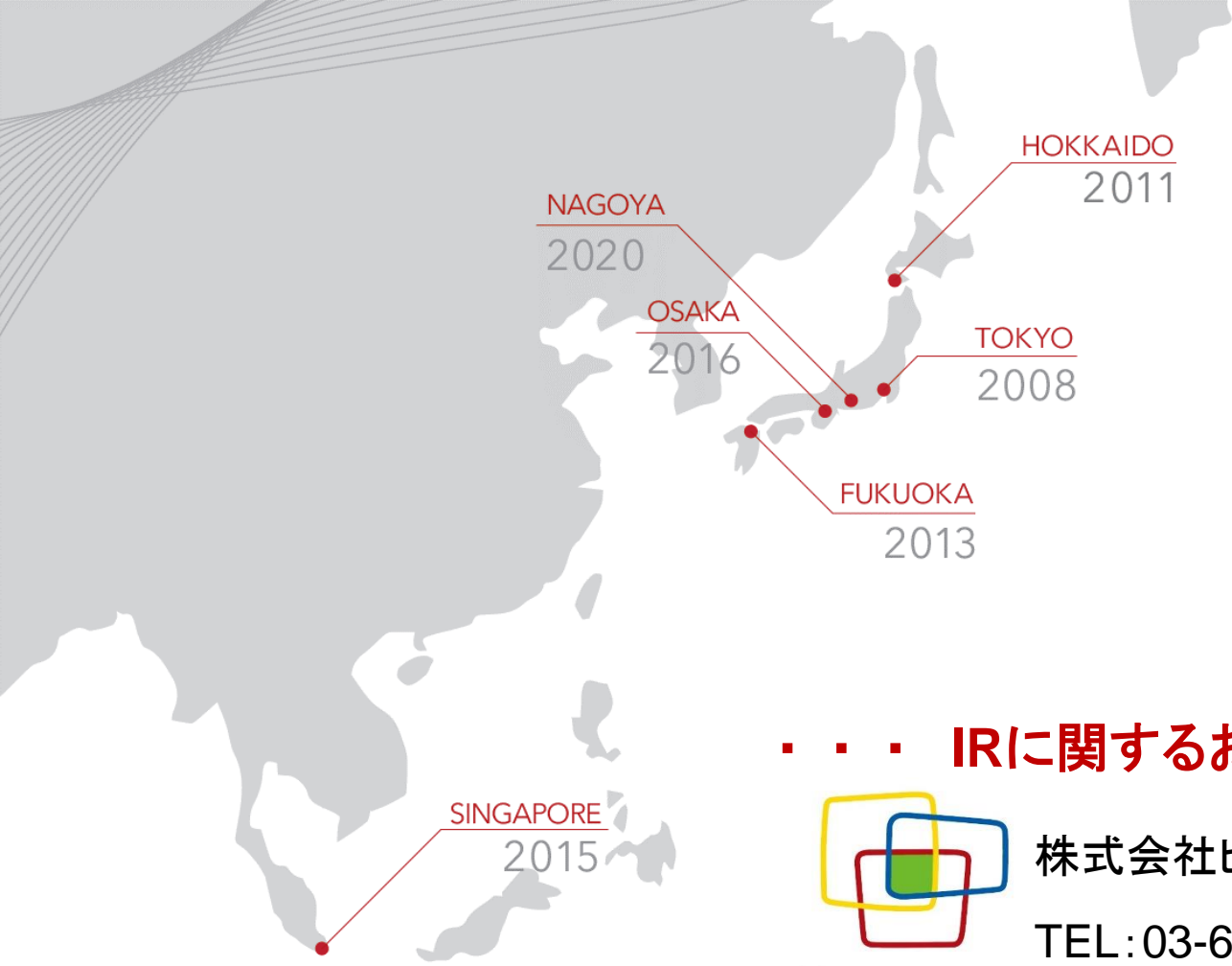
ノースショアカントリークラブ



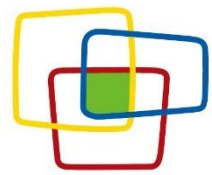
敦賀国際ゴルフ倶楽部



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。