

2024年2月15日

各位

会社名 株式会社ビーロット

代表者名 代表取締役会長 宮内 誠

(コード番号:3452 東証スタンダード)

問合せ先 TEL. 03-6891-2525

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、新たに2024年12月期から2026年12月期までの3カ年を期間とする「中期経営計画」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 基本方針

当社グループは創業以来、不動産及び不動産金融分野において社会に価値を与えるビジネスを創出し、社会から求められる企業として、利益の追求と長期継続的な成長を目指してまいりました。

創業時から、当社グループのコア・バリュー(行動指針)として、プロフェッショナルであること、そして仕事を楽しむことを大切に事業に取り組んでまいりました。プロフェッショナルであるために、見識と専門知識を持って的確な判断を迅速に行うことを目指し、専門的な知識習得、情報の収集、自己研鑽を行い、また仕事を心の底から楽しめるように、創造性と柔軟性をもった事業を積極的に展開してまいりました。創業から従業員が増加した現在も、そして将来においても、変わらずに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、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まいる所存です。

2021年12月期から3カ年の中期経営計画は、新型コロナウイルス感染症等により経済動向の変化が激しい状況下、当社グループの重要なKPIである「親会社株主に帰属する当期純利益」は、全期間において当初計画値を大きく上回り、また最終年となる2023年12月期においては創業以来最高益での達成となりました。3カ年アクションプランにつきましても、ミッションに対し誠実に取り組める人材達が頭角を現し始め、仕事における責任と裁量を心から楽しみ「次世代リーダー」として躍動したことに大きな成果がありました。

このような状況のもと、当社グループは社会からより求められ、そして引き続き100年続く企業グループを目指すこととし、本中期経営計画とアクションプランを策定することにいたしました。

2. 業績目標(連結)

	(参考)2023年 12月期実績	2024年12月期 計画	増減率	2025年12月期 計画	増減率	2026年12月期 計画	増減率
	百万円	百万円	%	百万円	%	百万円	%
経常利益	4,945	5,060	2.3	5,320	5.1	5,580	4.9
親会社株主に帰属する当期純利益	3,297	3,470	5.2	3,640	4.9	3,830	5.2

なお、当社グループでは、取引形態及び事業の多様化に伴い、売上高の計上方法についても、総額表示による売上高と純額表示による売上高が混在し、精度の高い売上高の業績予想算定が困難になってきており、2021年12月期末より売上高は非開示としております。

3. 中期経営計画

詳細につきましては、添付の資料をご参照ください。

以 上

(注) 上記の予想数値は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

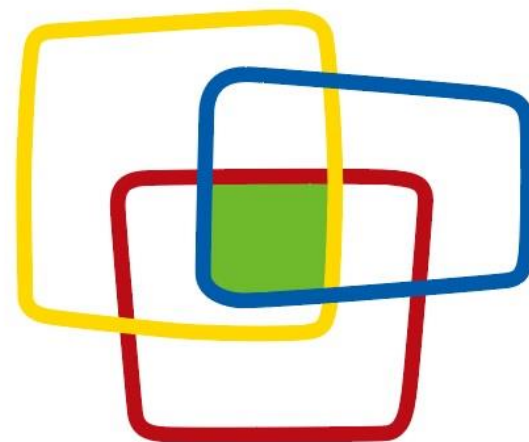
中期経営計画 (2024-2026)

with **100年** 構想



株式会社ビーロット
証券コード：3452

2024/2/15



B-Lot

PROGRAM



ビーロットの
企業理念・文化

中期経営計画
with 100年構想

アクションプラン
with 100年構想



ビーロットの 企業理念・文化





今後更なるステークホルダー満足に努めて参ります。



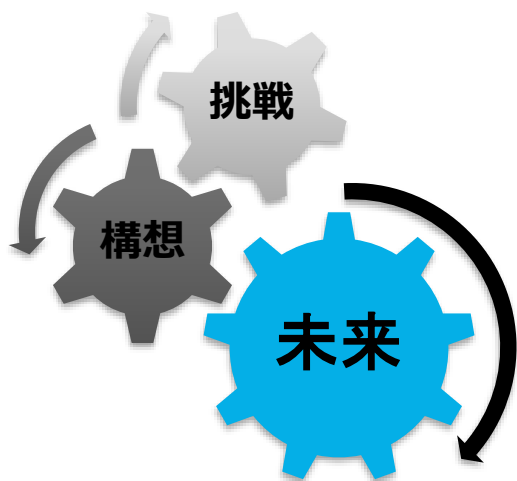
取締役社長
望月 雅博

代表取締役会長
宮内 誠

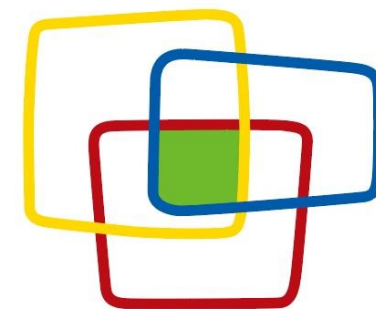
取締役副社長
長谷川 進一

既存の枠にとらわれず「企画・計画したこと」を、
パートナー企業とともにプロとして「実行し成長を続ける軍団」

Brain (頭脳)



Lot (仲間)
~ Professional Team ~



B-Lot

1 潜在価値の具現化・新規ビジネス創出・雇用創出
に取り組み、**会社・事業を通じて社会貢献をする**

2 ひとりひとりが「プロフェッショナル」として
専門分野を追求し成長する

3 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大切にする

雇用・人事への取り組み



女性や海外人材の活躍を推奨し、働きやすい制度の充実を図る



環境への取り組み



太陽光発電発電所2拠点を長期で保有



社会への取り組み



SDGs私募債を通じて日本白血病研究基金へ寄付し、医学の発展に寄与



社会への取り組み



2024年、拠点がある地域・震災があった地域など、10拠点に企業版ふるさと納税を実施



ステークホルダーの「富」「資産」「ネットワーク」創出のお手伝い

【 純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数 】

2021年

超富裕層

[5億円～]

9.0万世帯

メイン顧客層



メイン顧客・ニーズは年々増加

- ◆資産運用コンサルティング
- ◆相続対策・資産管理会社設立

(2019年対比増減: +15.8万世帯)



富裕層

[1億円～5億円]

139.5万世帯

準富裕層

[5000万円～1億円]

325.4万世帯

顧客輩出層



顧客輩出層とも多くの接点を持ち、
資産運用啓蒙へ

- ◆新築分譲マンション販売
- ◆クラウドファンディング (B-Den)

(2019年対比増減: -3.1万世帯)



アップーマス層
[3000～5000万円]

726.3万世帯

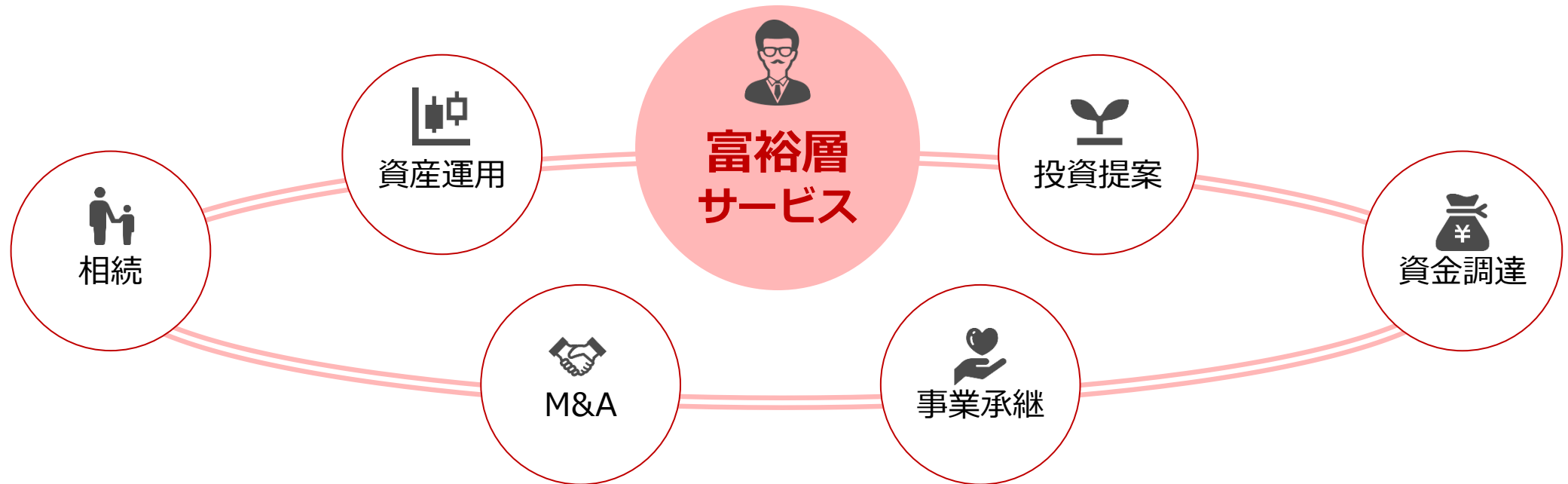
マス層

[3000万円未満]

4,213.2万世帯

総世帯数 **5413.4**万世帯

「野村総合研究所日本の富裕層は149万世帯、その純金融資産総額は364兆円と推計」より当社作成



当社グループの強み

① 専門性

創業から15年！
富裕層マーケットに強く
不動産業界20年以上の
役員陣が多数在籍

② ネットワーク

富裕層が関心を寄せる
コンテンツを深堀！
取引実績において
信頼性確保

③ 企画力

エポック精神で、一歩先行く
不動産商品を！
創造性・事業観を重んじ
社会貢献型ビジネスを展開

B-Den ビーロットと、いっしょに不動産投資

募集前
限定

株主様限定ファンド！

配当5%・期間3ヶ月

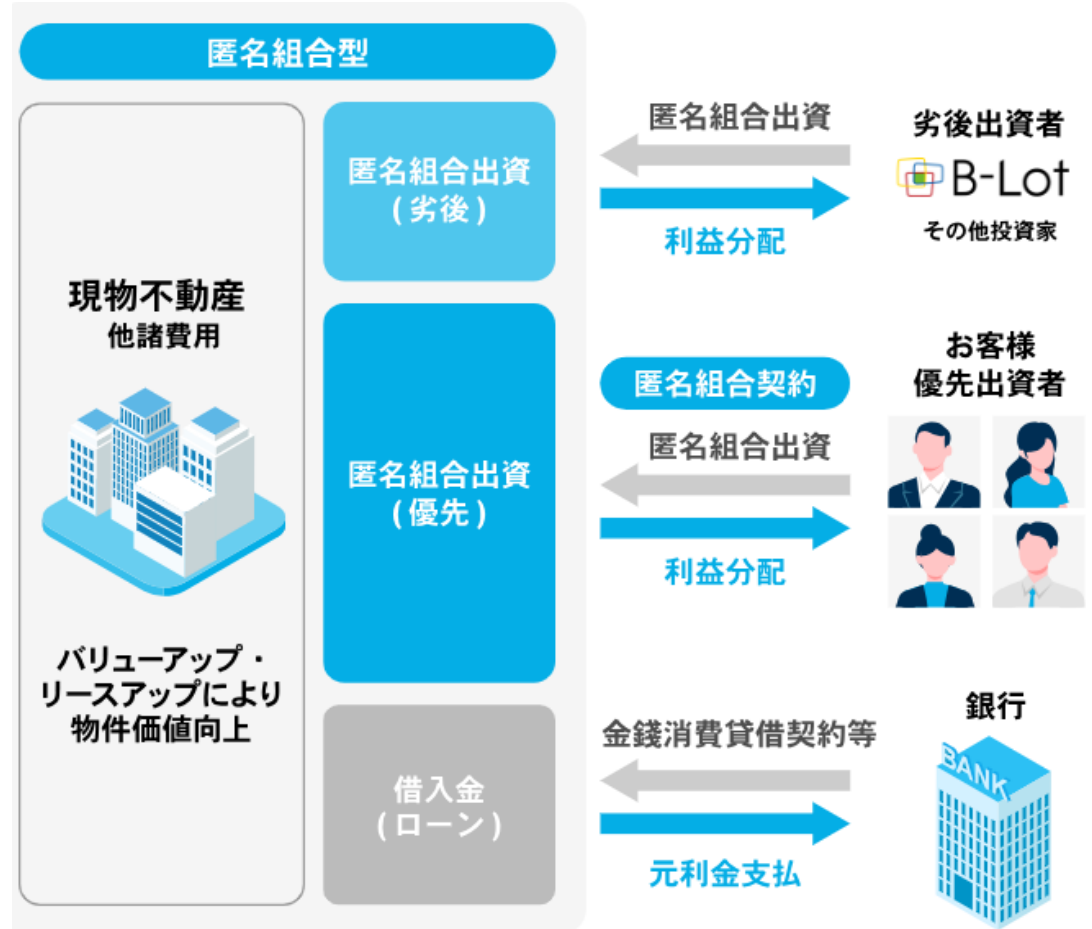
2024年4月予定

株主限定ファンド

予定利回り 5%

沖縄 ファミリーマンション

[宅地建物取引業者免許] 国土交通大臣 (3) 第8157号
 [不動産特定共同事業] 金融庁長官・国土交通大臣第125号
 業務管理者 岡島 伸治 第1/2/3号事業者 (第1号事業においては、電子取引業務を含む)



- B-Den (ビデン) は不動産投資型クラウドファンディングの商標です。
- 当社従業員株主もプロジェクトに参加可能としております。
- 上記スキーム図はイメージであり、銀行借入を行わない場合もあります。
- 本商品は元本毀損のリスクなどがございます。詳細は、ホームページ等をご確認ください。

※予定のため、告知なく変更する可能性があります。
 ※予定利回りは年率換算です。

投資家
受付中



紹介
動画





中期経営計画 (2024-2026)

with **100年** 構想

当初計画を大きく上回り全期間で達成、2023年過去最高益を更新

		FY2021	FY2022	FY2023	
経常利益	実績	15.0億円 ▶	24.1億円 ▶	49.4億円	↗
	当初計画	13.2億円 ▶	22.4億円 ▶	36.4億円	
当期純利益	実績	9.5億円 ▶	16.3億円 ▶	32.9億円	↗
	当初計画	8.7億円 ▶	14.9億円 ▶	24.4億円	
配当性向	実績	28.0% ▶	23.8% ▶	29.8%	→
	当初目標	20%以上 ▶	20%以上 ▶	30%以上	
ROE 自己資本 当期純利益率	実績	10.2% ▶	14.5% ▶	24.8%	↗
	同業平均	6.7% ▶	8.6% ▶	10.5%	

※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。

※ROE（自己資本当期純利益率）は当社決算短信開示内容を記載しております。

※同業平均は、日本証券取引所グループ公表 2021,2022年度「決算短信集計【連結】東証一部・不動産」2023年度3月期「決算短信集計【連結】スタンダード 不動産」公表値となります。

当初計画を大きく上回り全期間で達成、過去最高益を更新

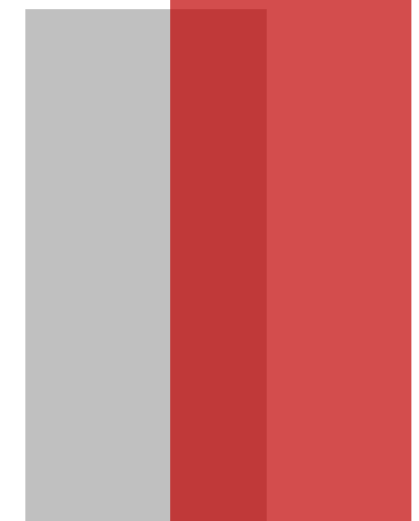
FY2021

FY2022

FY2023

■ 当初計画 ■ 実績

当初計画に対し
134%達成!



当期
純利益

実績

9.5億円

16.3億円

32.9億円

当初
計画

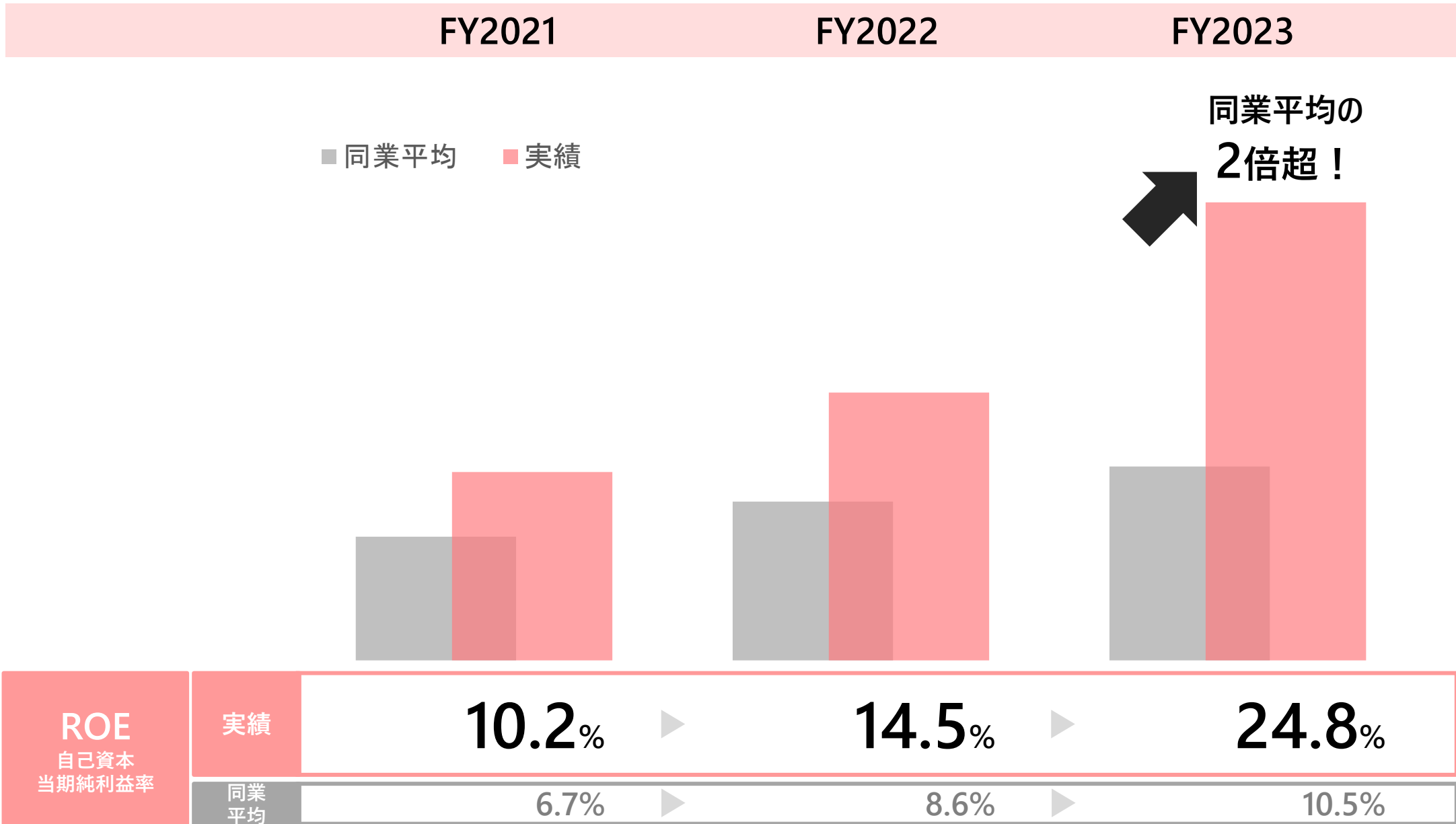
8.7億円

14.9億円

24.4億円

※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。

ROE（自己資本当期純利益率）は、同業比較において高水準で推移



※ROE（自己資本当期純利益率）は当社決算短信開示内容を記載しております。

※同業平均は、日本証券取引所グループ公表 2021,2022年度「決算短信集計【連結】東証一部・不動産」2023年度3月期「決算短信集計【連結】スタンダード 不動産」公表値となります。

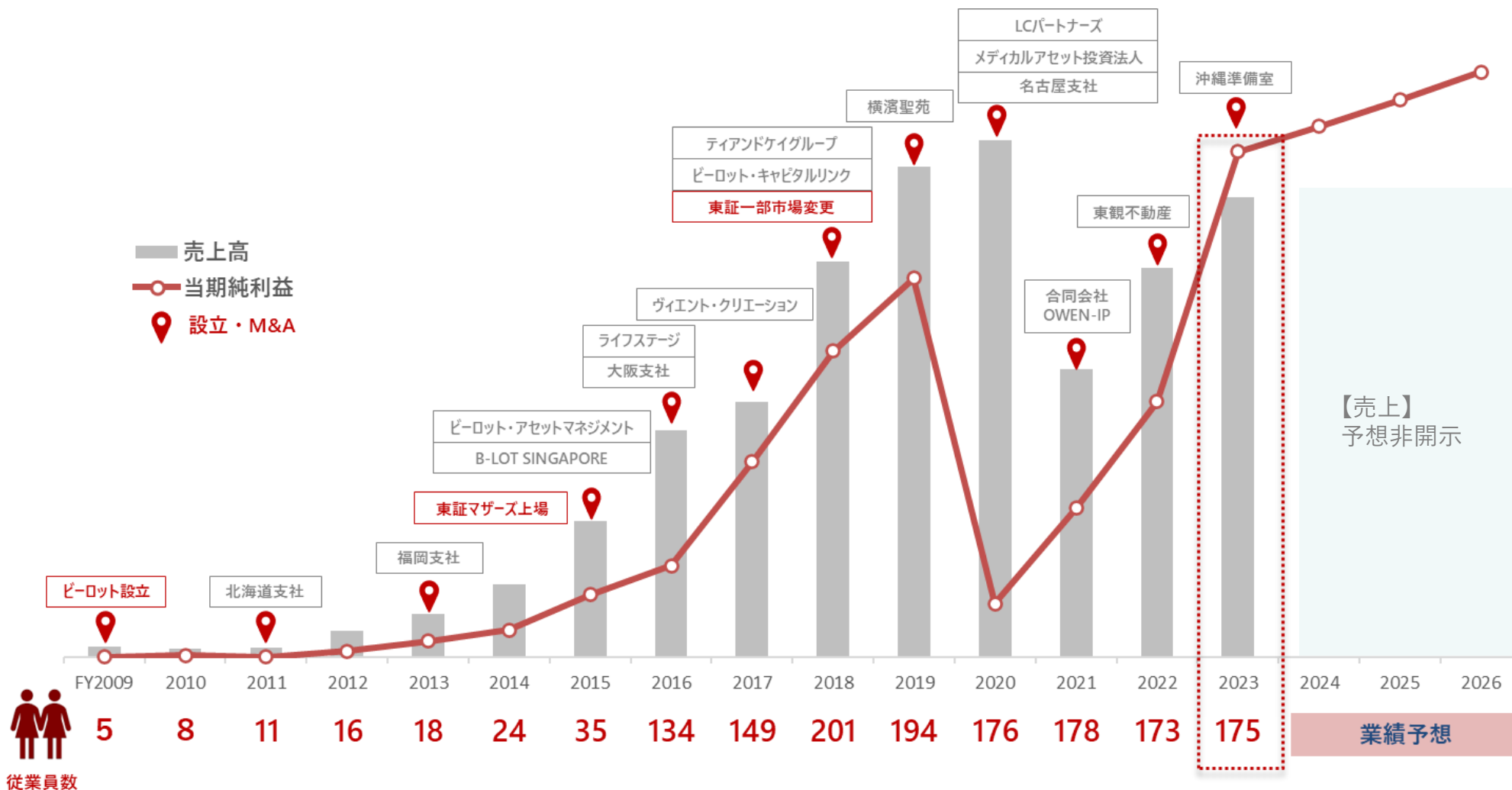
これからの3カ年計画

成長企業としての利益の追求
株主還元

資金調達手法の多様化
筋肉質な経営基盤

	FY2023(実績)		FY2024		FY2025		FY2026
経常利益	49.4億円	計画	50.6億円 ▶		53.2億円 ▶		55.8億円
当期純利益	32.9億円	計画	34.7億円 ▶		36.4億円 ▶		38.3億円
配当性向	29.8%	計画	30%以上を目標に株主還元の実現				
固定資産	89.6億円	計画	毎期20億円程度の積み上げ				
自己資本比率	25.6%	計画	30%以上を目標に経営基盤の強化				

- 2015年以降は毎期M&Aまたはグループ会社・支社設立などを実施
- 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





アクションプラン (2024-2026)

with **100年** 構想

1. 優秀な人材の確保と育成

中長期的な視点で物事を捉え、ビーロットの企業理念と事業観を深く理解し
求められるミッションに高い成果を出せる人材の創出します。

キャリアアップの一例

人材不足・フリーランス化が進む日本社会において
クリエイティブな富裕層思考の人材を高く評価

組織にコミットする人材へ早期に自己実現の機会提供
富裕層創出を目指す

新卒・若手
(未経験採用)

コンサルタント
(資産運用・不動産)

資格支援
近距離手当
ロールプレイング

裁量の付与
自由と責任

富裕層思考専門
知識の習得

富裕層、不動産業
ネットワーク構築



自己のSWOT分析
理想とギャップの確認
問題解決力UP



会社・自分のファン創り
成果を楽しむ

モデルケース①
28歳 男性



新卒6年目
2023年
年収：1,500万円

モデルケース②
29歳 女性



中途入社3年目
2023年
月収：前職比 1.6倍

将来は、自分も富裕層

富裕層に向けたサービスラインナップ
適材適所で所属を決定

「ビーロットらしさ」を追求し
仕事を通じて自己実現！！

専門職・スペシャリスト



特殊能力を活かし
組織に貢献

個人のミッション達成
にむけ業務邁進

経営陣・マネージャー



チームマネジメント
で組織成長に貢献

他者の能力も活かし
大きな成果を挙げる

自己実現に向けたプログラム



近距離手当



ウェルカム
ベビー



活躍人材の
四半期表彰



持ち株会
10%奨励



会社保有施設
優待



資格補助金



年間休日
120日以上



働き方の多様化



ハイパーフォーマー
研修



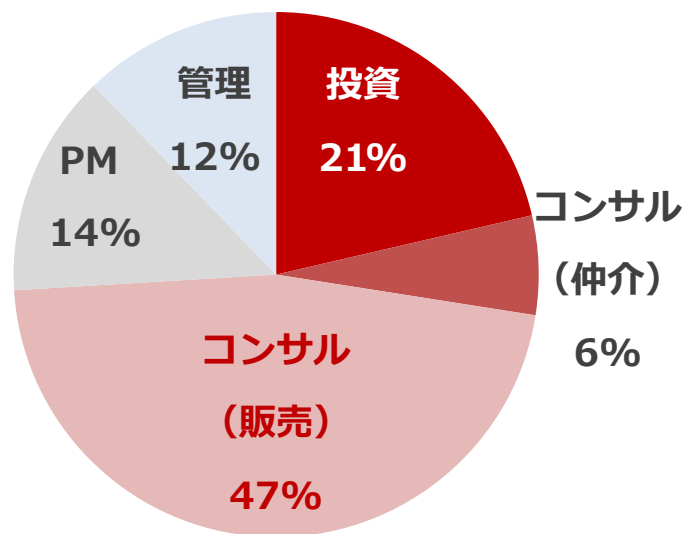
フレックスタイム制



全正社員一律
3万円ベースアップ

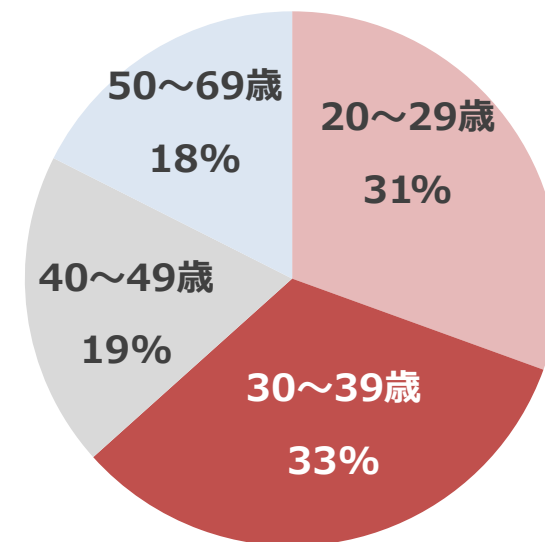
- ▶▶▶ 100名を超える営業職は成果主義で待遇アップ！
取扱単価とサービスの質のレベルアップを目指します！
- ▶▶▶ 60名を超える販売マネジメント職から横断的な活躍層を輩出
マネジメント職、専門職を選択できる体制を構築します。

【従業員 部門別】



営業：総勢100名超
成果主義での待遇アップ実施！

【従業員 年代別】

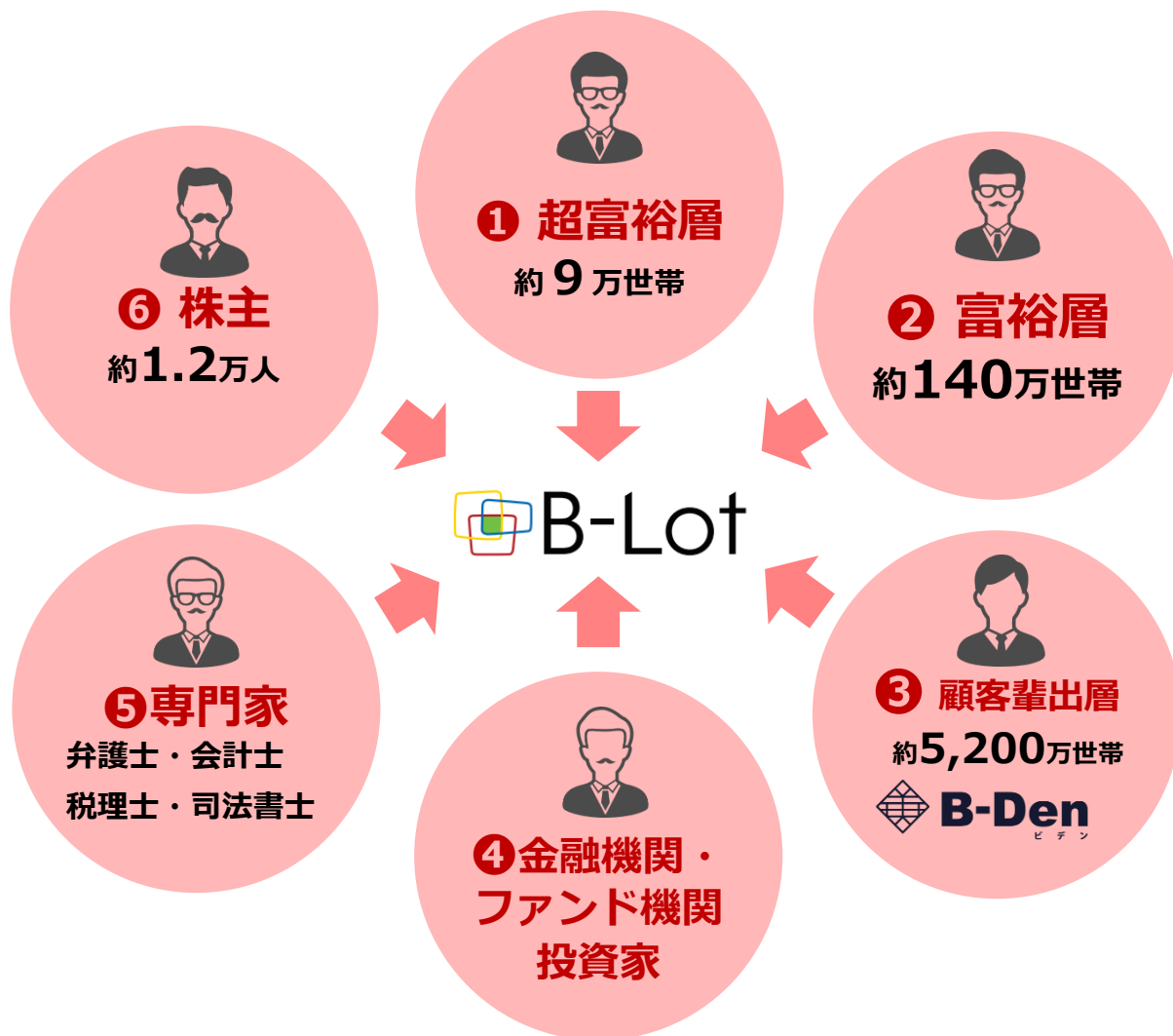


20歳代：25%超
取扱平均1億円超を目指す！
30歳代：30%超
富裕層営業に加え人材マネジメントも評価！

※従業員数は、取締役・パートタイムを除く正社員数値となります。

2. ネットワーク・アライアンスの深耕と拡張

優良な不動産情報・ニーズをご提供いただくため、不動産業者様、パートナー企業様、個人富裕層様との関係をより一層強固なものとして、ネットワークの拡張を強化します。



自社サービスのファンを増やす

- ① 役員のコネクションを駆使し、超富裕層にアプローチ。潜在的なニーズや情報を早期に取得し、相続対策や事業承継など実例をもって強みを訴求
- ② IFAやPBとのアライアンス及び認知度拡大に伴うメイン顧客数の増強を図る
- ③ マンション販売（約60名の営業職）のタッチポイントをより活かす「B-Den」の動画コンテンツ等マス広告も展開し知名度向上を図る
- ④ 全国の銀行約55行との長期継続的な取引実績を顧客・物件開拓へとつなげる。AMの取引実績を通じ、機関投資家・ファンドとの関係強化
- ⑤ よりスピーディに企業成長を行うためには専門家のお力添えが必須。時間を買うためにも優秀な専門家との接点・取引実績を増やす
- ⑥ 「B-Den」で株主様限定ファンドを企画。株主様にプロジェクト参画いただきながら、より充実したクーポン発行等仕組みを目指す

3. 資金調達手法の多様化

金融機関からの借入を活用し、資金効率を意識したビジネス展開を実施。
 不動産クラウドファンディング「B-Den」での直接金融による資金調達も強化します。

私募ファンド（匿名組合出資）スキーム活用

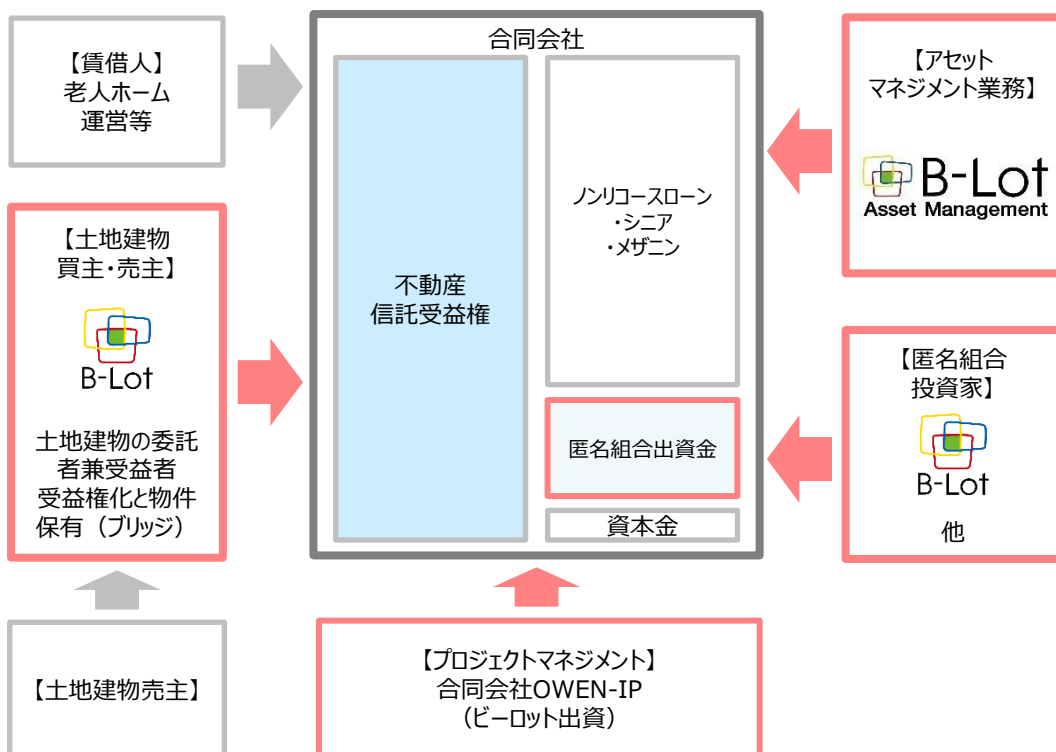
実例：（仮）世田谷区成城有料老人ホーム

アセットマネジメント（投資運用業）

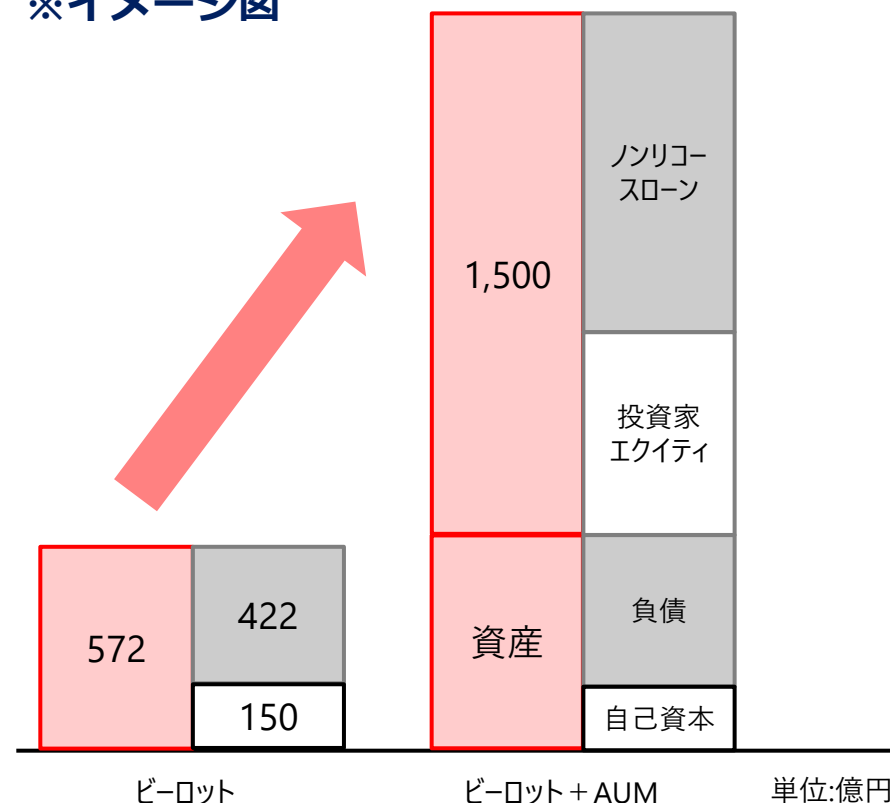
クラウドファンディング（不動産特定共同事業）

説明図

※本資料は簡略図として記載しております。



※イメージ図



4. DXの推進と加速

テクノロジー活用により、経営スピードと既存事業の作業効率を格段に高め、
1人当たりの生産性・ITリテラシーの向上を図って参ります。

～2023年完了

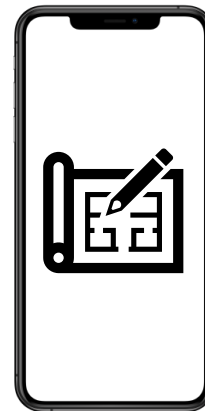
2024年-2026年

① 管理部門における
DX推進

② 営業部門における
システム効率化

③ システムの拡充
多種多様な人材の登用

OCR（文字認識）
データ取り込みにて生産性UP！



- 人事の契約書類
完全電子化！
- 経費精算システム導入！

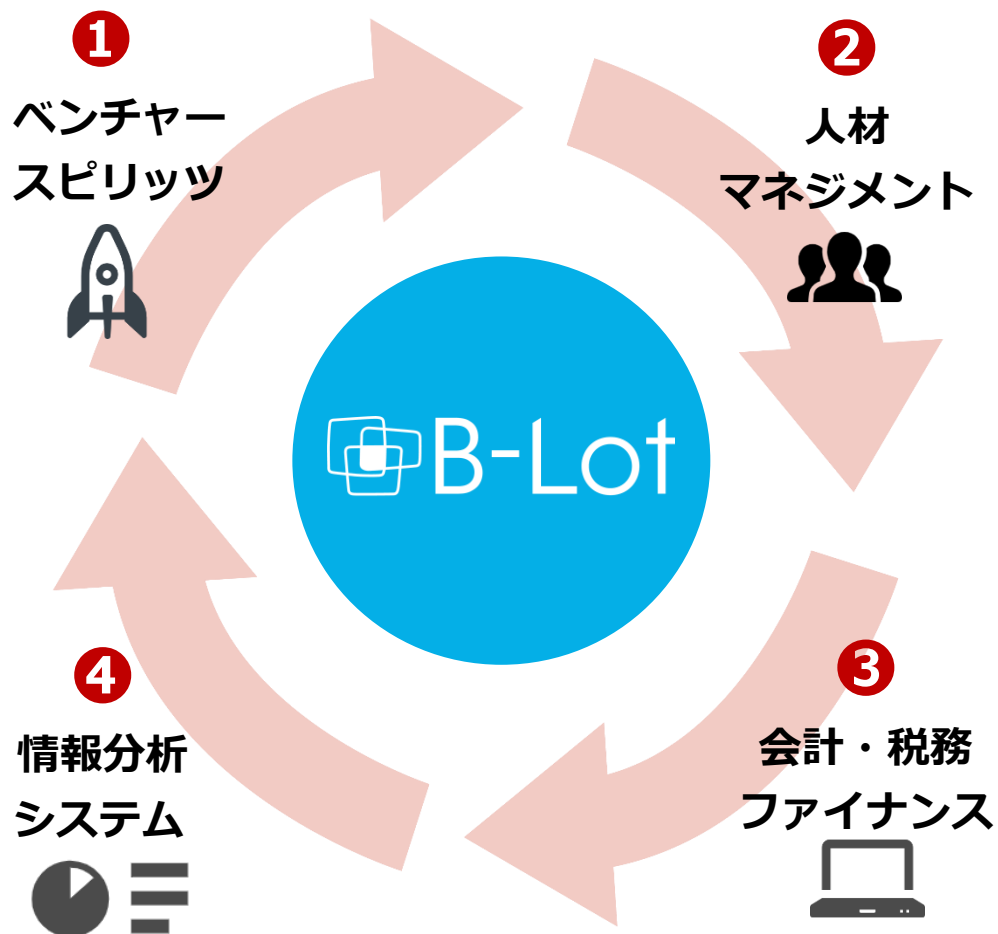
- 賃貸管理、
基幹システムの変更
- 売買・賃貸の電子契約化
IT重説への取り組み強化

- 優秀なスキルをもった
時短人材の囲い込み
- 特殊能力保有者との
業務委託契約拡充

5. 新たな収益モデルの構築

パートナー企業様との共同出資やM&A、
新たな事業領域や企業再生分野のノウハウを高めて参ります。

自社ノウハウをM&Aで、さらに活かす



- ①ベンチャースピリッツ** **ハイパフォーマー**
既存の概念にとらわれないゼロ思考・企画力など
ハイパフォーマーの熱量を伝播
- ②人材マネジメント** **マネジメント層**
チーム運営経験があり把握力が強いリーダー層を派遣
販売チーフ職以上の活躍に今後更なる期待をもつ
- ③ 会計・税務、ファイナンス** **管理本部**
中小企業に不足しがちな会計基準の整備・統制や
グループの信用を活かしファイナンスアレンジ
- ④ 情報分析、システム** **ITチーム**
対象会社の強みを社内外に訴求し、積極的なPRを
展開。システム活用で業務効率化を促進し、
1人当たりの生産性向上を図る

6. コーポレートガバナンス・リスク管理体制の強化

リスク管理体制の更なる整備、主に管理職を対象とした法務などの
リスク管理における教育研修制度などの充実化を図ります。



企業価値最大化を企図した
株主還元施策（配当性向30%以上目標）

年5回の宿泊社内研修の開催
リスク管理の外部セミナー受講

執行役員の増員（2024年3月予定）
業務執行体制の若返り

サステナビリティ委員会 3ヶ月に1度
リスク管理委員会 1ヶ月に1度 定期開催

譲渡制限株式付与による
経営陣へのインセンティブ付与

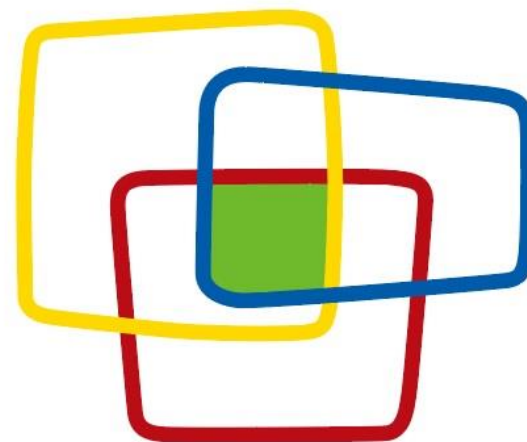
おわりに

中期経営計画 (2024-2026)

with **100年** 構想



株式会社ビーロット
証券コード：3452



B-Lot

本資料は株式会社ビーロット及び関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。銘柄選定や投資決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。また本資料に記載された予測や展望は資料作成時点の当社の見解であり、その情報の正確性や完全性を保証し、又は約束するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。