



2025年2月14日

各位

会社名 ロードスターキャピタル株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩野 達志
(コード番号：3482 東証プライム市場)
問合わせ先 取締役最高財務責任者 川畑 拓也
(TEL. 03-6630-6690)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2025年12月期から2027年12月期まで3年間の中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において承認いたしましたのでお知らせいたします。

内容の詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

【添付資料】

- ・中期経営計画(FY2025-FY2027)

以上



Loadstar Capital

中期経営計画

(FY2025-FY2027)

ロードスターキャピタル株式会社

東証プライム：3482

2025/2/14



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



Vision

Be Your Loadstar

---- 不動産市場の道標となる ---



Values

プロフェッショナルとして当事者意識と
高い倫理観を持ち
仕事を楽しみながら着実に成長する

基本方針

高度な専門性とITの融合で不動産投資をリードし、
独立系企業として唯一無二の存在になる。

環境認識

人口減少・都市部
一極集中

インフレ社会

金融市場リスク

気候変動リスクへの
関心の高まり

対応方針

東京への集中投資

積極的な不動産投資

適切な
リスクコントロール

再生可能エネルギー
の利用促進

事業戦略

不動産ストック、及びAM事
業におけるAUMの積み上げ

- ・ オフィス中心の投資
- ・ ホテル・物流・商業ビルへの投資機会の模索

リスク管理の徹底、クラウド
ファンディングの活用

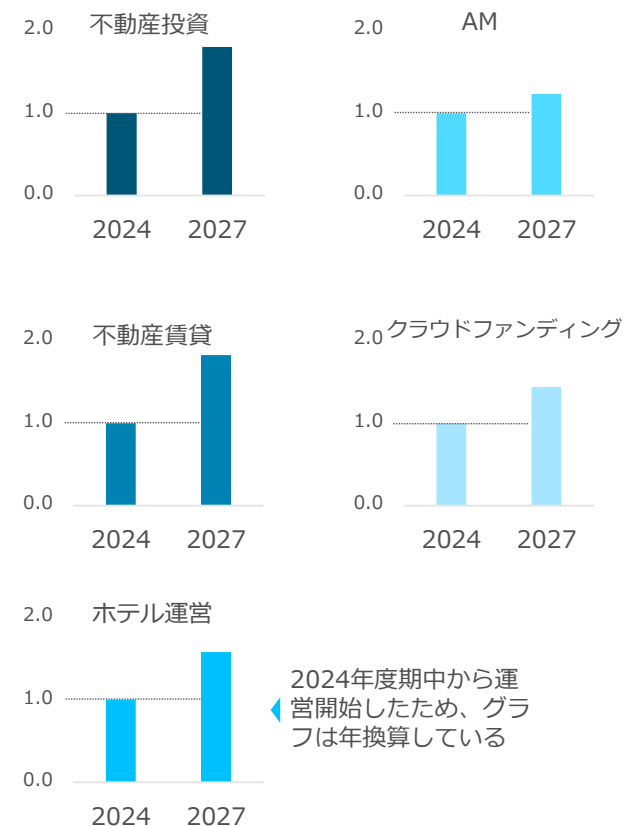
サステナビリティ経営の推進

- 売上高は74%増、税前利益は67%増（3年間CAGR20%程度）を目指す。
- 物件売却原価及びHIRAMATSU HOTELSのコストが少し増えるものの、税前利益率は25-30%で推移する見込み。
- ROEは25%以上を目指す。自己資本の増加により低下するが、資本コストは大きく上回っている。

(単位:億円)	2024年 実績	2027年 目標	対2024年比
売上高	344	600	174.3%
税前利益	100	167	167.0%
ROE	31.2%	≥25%	▲6ポイント
配当性向	17%	≥18%	105.9%
不動産帳簿残高	815	1,500	184.0%
AUM	1,400	3,000	214.3%
OwnersBook投資額	134	200	148.1%

各事業の売上イメージ

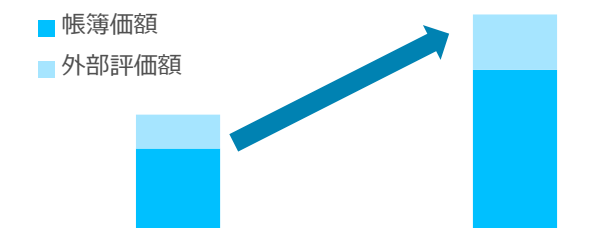
売上構成比は大きく変わらない予定



コーポレートファイナンス事業（不動産投資／賃貸）

不動産ストックの拡大

■ 帳簿価額
■ 外部評価額



	2024	2027
帳簿価額	815億円	1,500億円
含み益	約340億円	積上げ

■ 事業展開 ■

- 空室率／賃料の急速な改善により再注目されているオフィスへの投資を拡大するとともに、ホテル・物流・商業ビルへの投資機会もあがる
- 情報が少なく競争が激しいマーケットの中で、長年蓄積したデータと不動産投資に特化した専門集団の実行力で、高収益性と高成長率を実現
- 将来の収益基盤とすること、及び賃貸損益で固定費を安定的に賄えるようにすることを目的として、不動産ストックを拡大する
- AM事業とのシナジー強化による収益の安定化を図る
- 東京都心エリアに集中投資することによって流動性リスクを抑え、また、既存ビルへの投資により開発リスクや資源高リスクを回避する

コーポレートファイナンス事業（ホテル運営）

■ 事業展開 ■

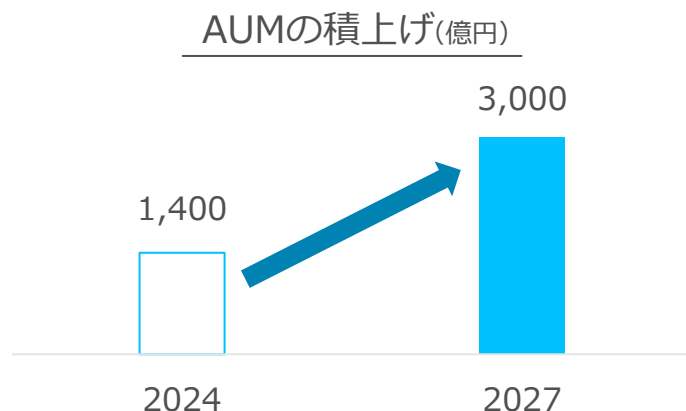
株式会社ひらまつの運営のもと、HIRAMATSU HOTELS は客室稼働率・単価を向上させ、収益拡大を目指す。

THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田



AM事業

独立系の中堅AM会社としての地位を確立

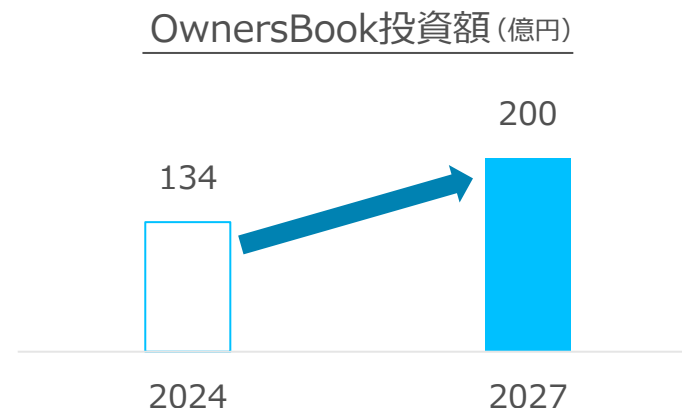


■ 事業展開 ■

- 着実な実績と信頼の積上げ、知名度の向上
- 国内外の投資資金への積極的アプローチ、情報収集力の更なる強化、迅速かつ的確な分析力の発揮
- コーポレートファンディング事業で扱わないエリア、物件種別、投資家交渉等から得られるノウハウをグループ全体で活かす

クラウドファンディング事業

不動産投資領域の個人への開放



■ 事業展開 ■

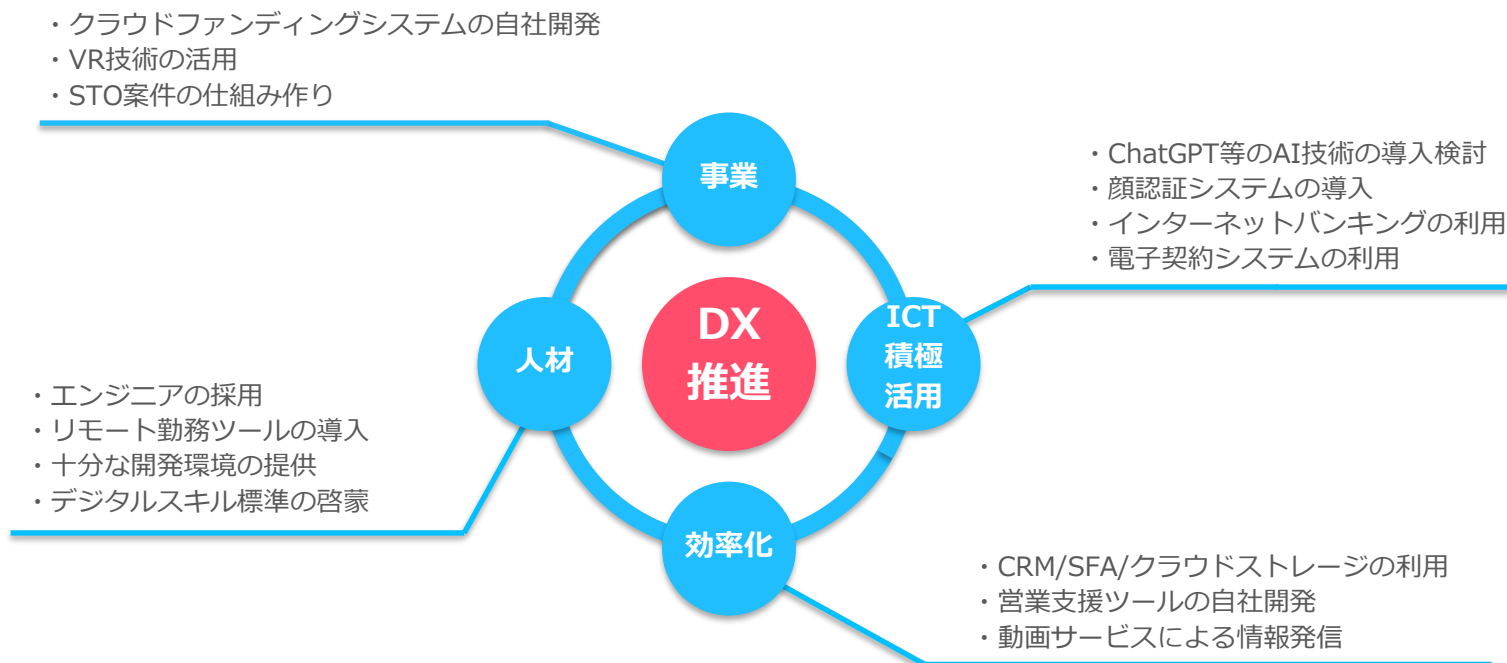
- 貸付型案件の更なる伸長により、年間投資金額200億円に再チャレンジ
- エクイティ型案件の再開
- STO案件のローンチ

外部成長

企業価値に資するM&Aや業務提携の機会を積極的に模索する。

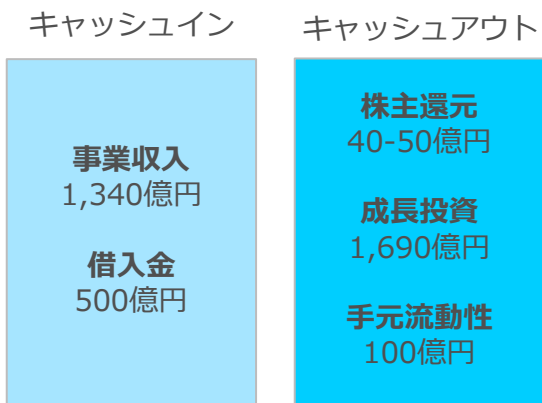
DX戦略

「不動産投資市場の個人への開放」を目指し、クラウドファンディングサービスの研究・開発に取り組むほか、競争力向上に向けて、社内DX体制の推進・強化にも注力する。



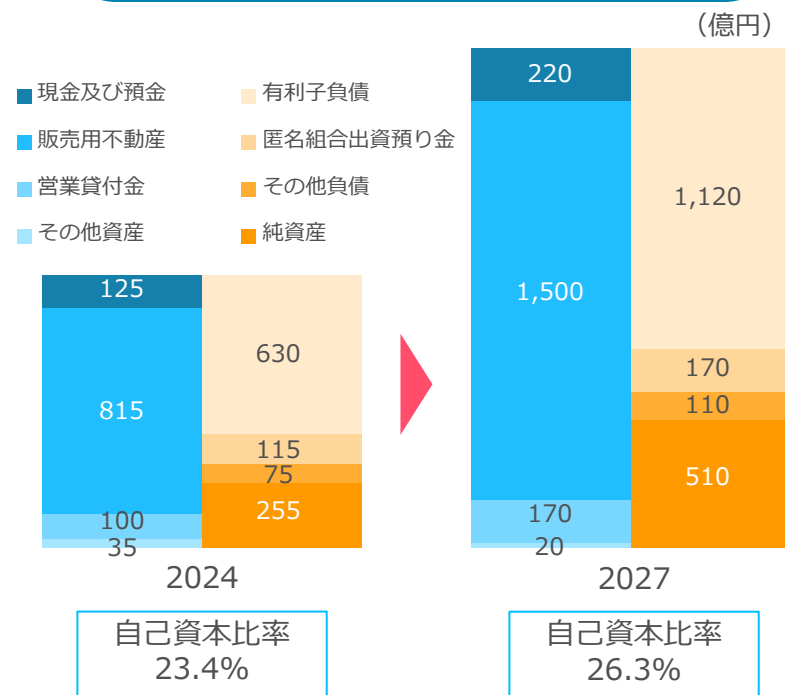
- 事業から得られるキャッシュインの大半を成長投資に使う。
- 将来の収益基盤となる不動産残高を積上げ、財務規律を保ちながらBSを拡大する。

キャピタルアロケーション



株主還元	配当性向18%以上を目安に安定配当を継続 自社株買いは機動的に行うため含めていない						
成長投資	<table border="1"> <tr> <td>不動産投資</td> <td>1,650億円</td> </tr> <tr> <td>人的資本投資</td> <td>25億円</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>15億円</td> </tr> </table>	不動産投資	1,650億円	人的資本投資	25億円	その他	15億円
不動産投資	1,650億円						
人的資本投資	25億円						
その他	15億円						
手元流動性	ビジネスチャンス（大型物件の取得、M&Aなど） や市場変動リスクに備える						

BS成長イメージ



安全性と効率性の観点から、
自己資本比率は25%-30%を目指す

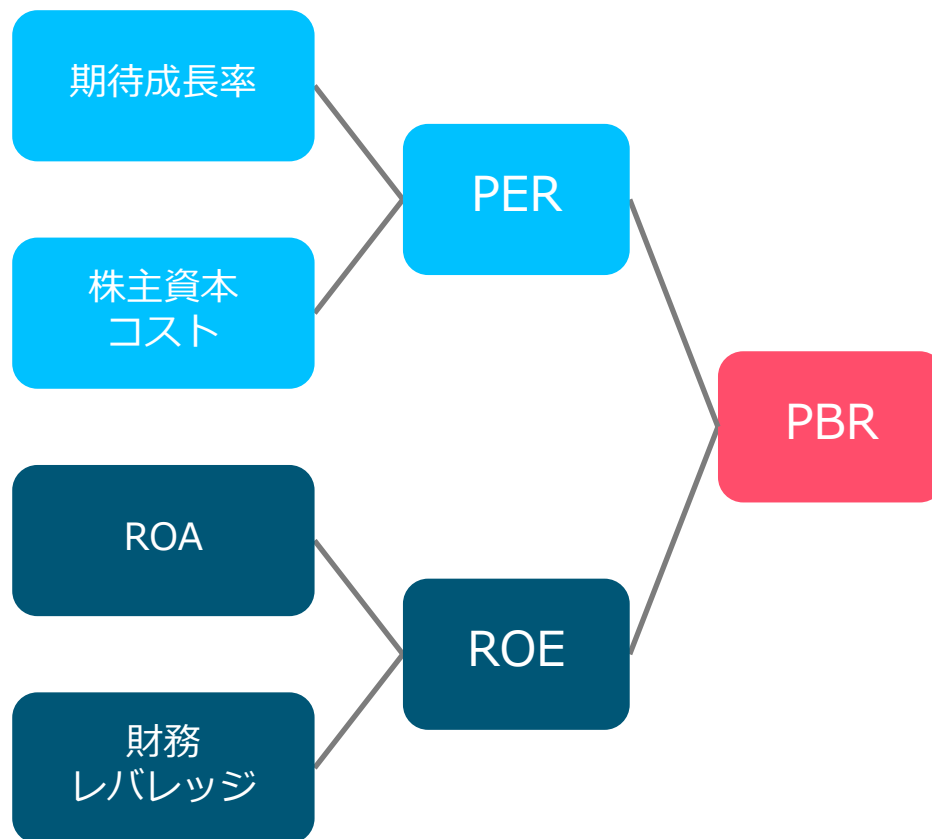
各種施策を通してROE/PERの向上を目指す

- IR活動強化
- 情報発信強化

- 業績ボラティリティの低減
- ガバナンス強化

- 市場価格と乖離ある物件の発掘
- AM/クラウドファンディング事業の成長
- 人的資本投資/インセンティブ設計

- 財務の健全性の確保
- レバレッジコントロール
- 株主還元



利益成長期待の醸成

現状認識： 収益性の高さは投資家から一定の評価頂いているものの、将来の成長期待が大きいとは言い難い状況。

- 成長戦略の策定と実行
 - ▶ 前中計達成の実行力をもって、本中計の達成を目指す。
 - ▶ 成長投資の方針については、p7「キャピタルアロケーション」を参照のこと。
- 積極的なIR活動
 - ▶ 機関投資家とのリレーション強化（投資家要望があれば社外取締役との面談も設定可能）
 - ▶ 個人投資家説明会への登壇
 - ▶ IR活動に対する取締役会のモニタリング



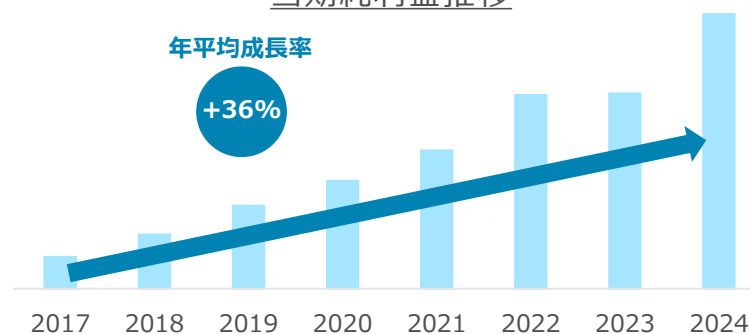
業績ボラティリティ低減

不動産セクターはボラティリティが大きく業績が市況に左右されやすいという懸念が、株主資本コストや期待成長率に悪影響を与えるが、当社は安定成長を志向しており、コロナ禍においても業績を安定させることができている。

今後も不動産ストックを増やし、ボラティリティの少ない事業運営を目指す。



当期純利益推移



コロナ禍の影響を受けない安定成長

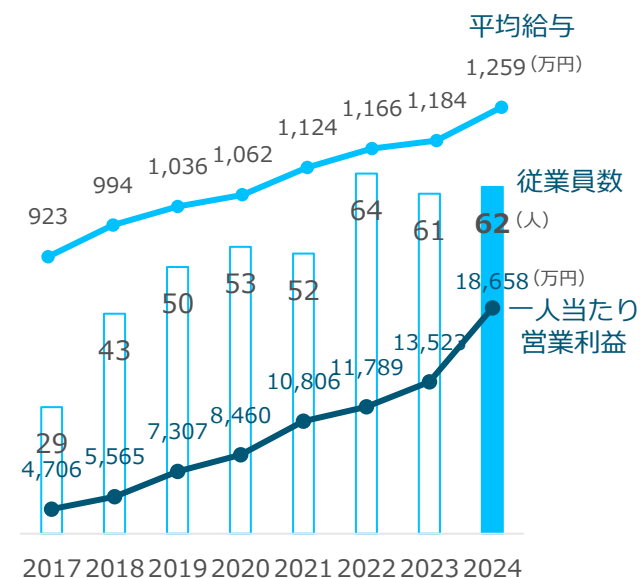


取締役の報酬体系

固定報酬	独立社外取締役が過半数を占める指名・報酬委員会の審議及び答申を踏まえ、会社への貢献及び将来の貢献期待、並びに会社の業績を勘案して決定する。
譲渡制限付株式報酬	短期業績だけではなく、長期的な企業価値の向上へのインセンティブ、及び株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として導入済。
有償ストックオプション	報酬としてではないが、株価下落による強制行使条件等を付したストックオプションを付与。

従業員へのインセンティブ設計

給与・賞与	右図の通り、人的資本投資に積極的に取り組んでおり、その成果が一人当たり営業利益の増加にもつながっている。
譲渡制限付株式報酬	執行役員を対象に、エンゲージメント向上、経営参画意識の醸成を目的として、株主目線に沿った報酬制度を導入予定。
税制適格 ストックオプション	株価向上も意識して業務に臨んでもらうことを目的に、定期的に付与。
従業員持株会	株価に対する意識の醸成と従業員個人の財産形成に資するように設立。奨励金15%を設定。

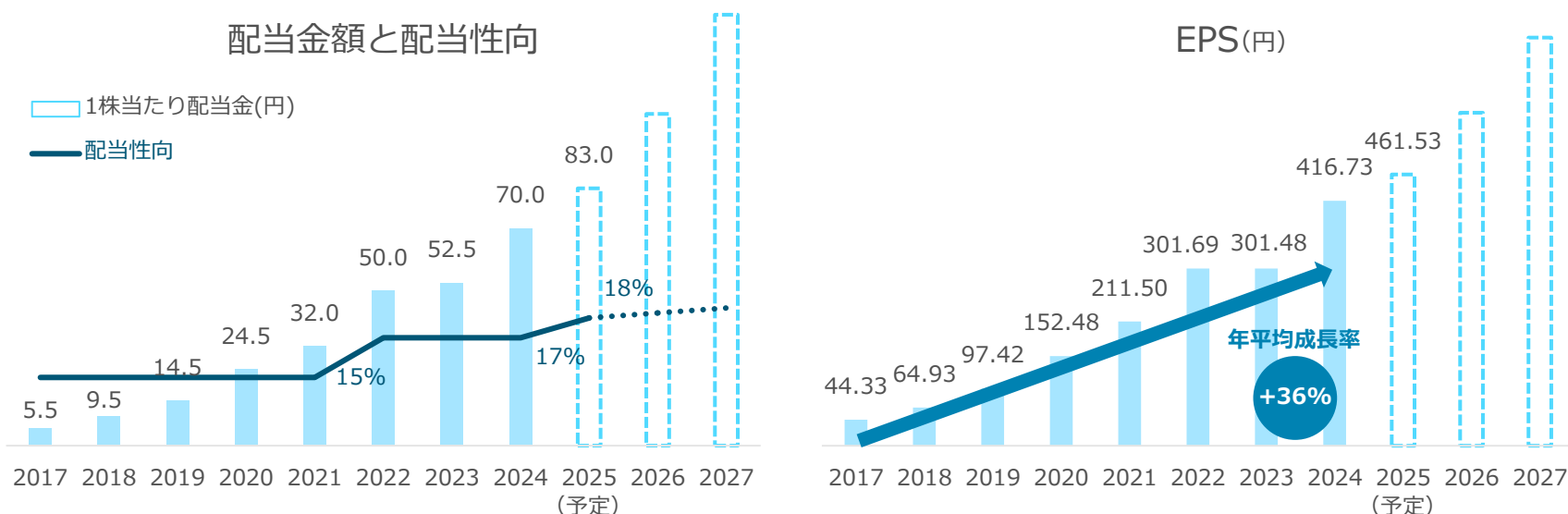


基本方針

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18%以上を目安に安定的かつ継続的な利益還元を行う。



- 上場以来、7期連続増配中。10期連続増配を目指す。
- EPSも会社の成長に合わせて、右肩上がりに伸長。
- 自社株買いは、株価動向、経済環境等を総合的に判断して実施する可能性がある。

1. ガバナンス強化

これまでの取組

社外役員比率50%	女性役員比率20%
指名・報酬委員会創設	取締役会評価実施
株式報酬制度導入	スキル・マトリクス導入
英文開示	英文HP整備



ガバナンス体制強化

項目	KPI (2030年迄)
女性役員比率	30%以上
独立社外取締役比率	過半数
取締役の任期	1年

- ▶ 株主資本コストについては、CAPMだけではなくインプライド資本コスト等も取締役会でも議論するなど、モニタリングを強化している。

2. サステナビリティ経営推進

取組

KPI

E (環境)	気候変動リスクへの対応 (CO ₂ 削減)	自己保有物件の電力を再生可能エネルギー電力100%を維持 (テナント都合等により当社主導で切り替えでない物件を除く)
S (社会)	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営推進 人的資本投資 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 健康経営優良企業の認定取得 ✓ 人的資本投資実践 ✓ 災害寄付実施
G (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> 多様性の推進 ガバナンス強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 女性役員比率30%以上 (2030年目標) ✓ 社外役員比率過半数 (2030年目標) ✓ 取締役任期1年

- ▶ サステナブルローン実績：3銀行 約60億円
- ▶ コーポレートサイトでの情報発信も強化し、各種ESG関連インデックスへの組み込みも狙う。
2024年8月に「S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数」に選定されている。

認識するリスク	影響する 主な事業	顕在化の 可能性	顕在化時 の影響度	対応策
市況変動により業績が左右されるリスク	全事業	中	高	国内で一番流動性の高い東京を主戦場としてリスク回避の余地を最大限にするとともに、金利動向やインバウンド需要を含めた経済情勢を注視する。
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。
当社グループ事業を規制する法令等の改正等により、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、保有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基準に合致した物件の選別、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。

総括

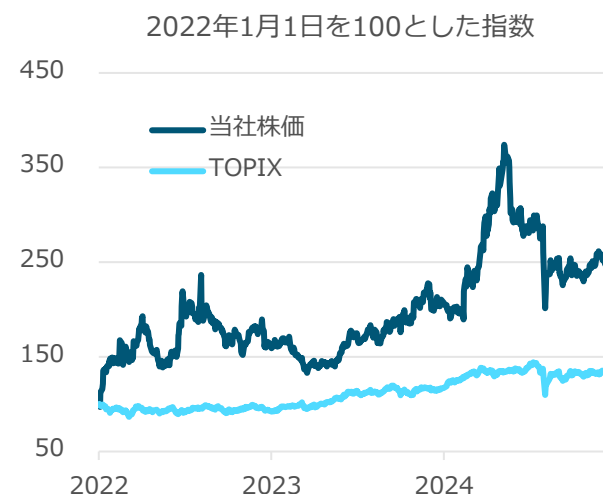
(定量面)

- ・ 損益目標は計画通り達成
- ・ 主力のコーポレートファンディング事業において、経営基盤となる不動産ストックは計画以上に積上げ。
- ・ その他未達項目については、引き続き注力していく。

(定性面)

- ・ 株価はTOPIXを大きくアウトパフォーム。
- ・ JPX日経インデックス400への選出は引き続き目指す。
- ・ STOはローンチに向けて案件発掘を継続。
- ・ ESGについては、会社規模に応じた取り組みを実行できた。

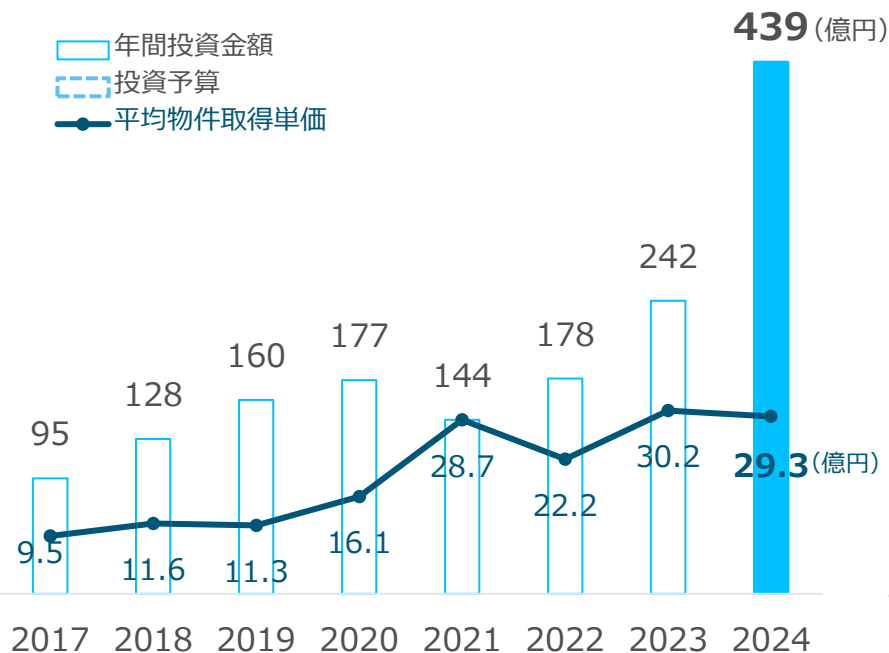
(単位:億円)	2021年 実績	前中計 KPI	2024年 実績	対2021年比
売上高	179	300	344	192%
税前利益	50	100	100	200%
ROE	32%	>30%	31.2%	98%
配当性向	15%	>15%	17%	113%
不動産帳簿価額	420	750	815	194%
AUM	290	2,000	1,400	492%
OwnersBook投資額	76	200	134	177%



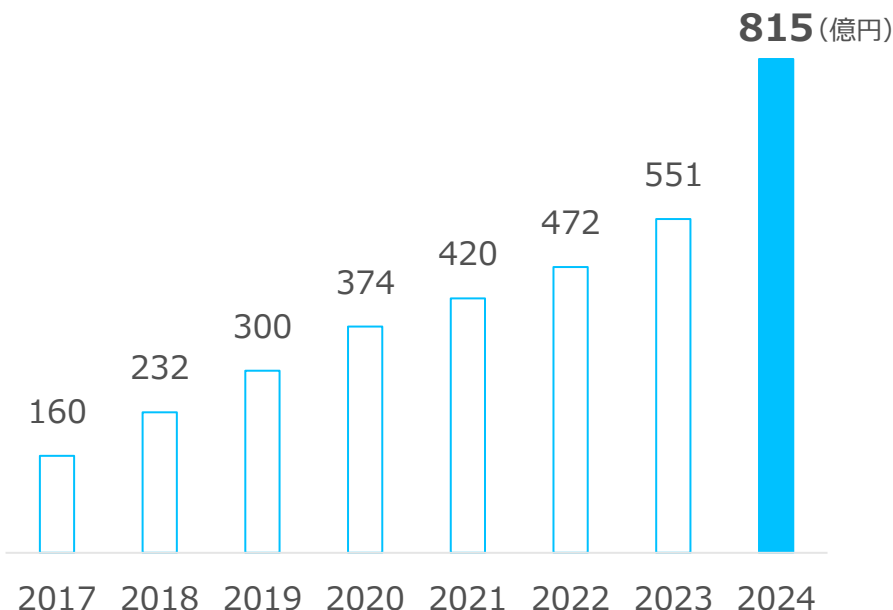
不動産投資による経営基盤強化

- 当初、投資額は年約200億円を予定していたが、想定を上回る成長により、年400億円を超えた投資を実現。結果として、将来の収益基盤となる、不動産ストックを当初計画の750億円を上回る815億円まで積み上げた。
- 流動性の高い都心5区の中規模オフィスビルに加えて、インバウンド需要とインフレ経済に対応したホテル投資にも注力した。

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

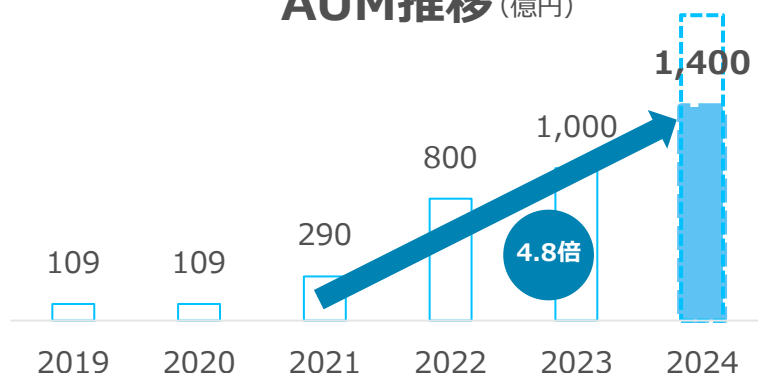


AM事業

AUM積み上げと知名度向上

- 目標金額2,000億円には届かなかったものの、国内投資家を中心にAUMの大幅積上げに成功。
- 2024年にはAM案件として初めてホテルを取得した他、開発案件の竣工もあり、AM事業の領域拡大と知名度向上により、独立系AM会社として一定の地位を確立した。

AUM推移 (億円)



クラウドファンディング事業

実績の積上げと事業の伸長

- サービス開始から10周年を迎え、累計投資額も500億円を突破、配当総額も20億円を超えた。
- 目標金額200億円には届かなかったものの、案件の大型化、債務者及び投資家のリピーター重視施策により、投資額は増大。
- エクイティ型/STO案件は次期中期経営計画でも引き続き検討する。

OwnersBook投資額 (億円)



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