



**ロードスターキャピタル株式会社**

2024 年 12 月期 通期決算説明会

2025 年 2 月 14 日

## イベント概要

---

[企業名]	ロードスターキャピタル株式会社
[企業 ID]	3482
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	ロードスターキャピタル株式会社
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2025 年 2 月 14 日
[ページ数]	37
[時間]	16:30 – 17:13 (合計：43 分、登壇：31 分、質疑応答：12 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 岩野 達志 (以下、岩野)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



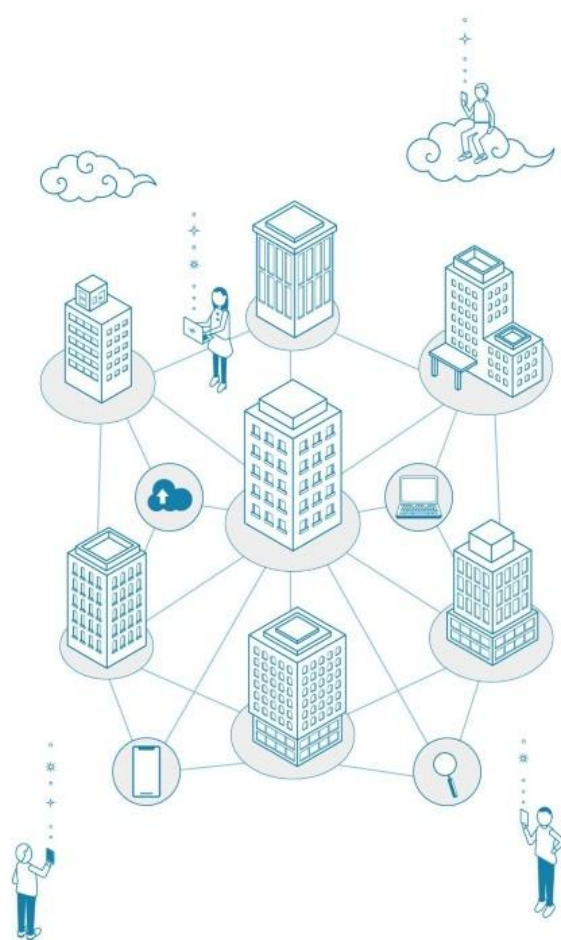
## 登壇

---

**司会：**ただいまより、ロードスターキャピタル株式会社、2024年12月期通期決算説明会を開始いたします。今回は新規中期経営計画についても発表させていただきます。

この後、社長の岩野からの説明の後、皆様のご質問を受けさせていただきます。ご質問については、Q&A欄に質問内容をご記入ください。投稿されたご質問の中から、運営側で選択してご回答いたします。

それでは、岩野社長、お願いいたします。



**岩野：**これより、ロードスターキャピタル株式会社の2024年12月期の通期決算の説明、および新中期経営計画の発表をさせていただきます。

私は代表取締役社長の岩野達志です。よろしくお願いいたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



弊社は、「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」というミッションを掲げ、ビジネスを展開している会社になります。

## 2024年12月期 決算ハイライト



- ・ 中期経営計画の目標値である売上高300億円、税前利益100億円を達成
- ・ 創業以来12期連続の増収増益も達成

### 業績

全ての事業で過去最大の売上高を記録し、販売用不動産残高も目標値であった750億円を突破した。

### 事業進捗

**コーポレートファンディング事業：**  
ホテル投資を拡大し、販売用不動産は大幅に積上げ

**アセットマネジメント事業：**  
過去最大の組成案件数により、AUMも積上げ成功

**クラウドファンディング事業：**  
過去最大の組成案件数及び募集金額を達成

### 市場環境

ホテル需要の強さ及びオフィスマーケットの回復を背景として、国内投資家の投資姿勢が強く、不動産マーケットは底堅く推移

売上高	344億円	前年同期比 +19.8%
営業利益	114億円	+38.8%
税前利益	100億円	+40.6%
当期純利益	68億円	+40.7%
販売用不動産	815億円	前期末比 +47.9%
ROE	31.2%	
配当	70円	(配当性向17%)

それでは、当期決算概要になります。当期 2024 年 12 月期の決算ハイライトはこちらのとおりです。

売上高 344 億円、営業利益 114 億円、税前利益 100 億円、当期純利益 68 億円、配当 1 株当たり 70 円となりました。今期は、2022 年に発表した中期経営計画の最終年でありまして、目標としておりました売上高 300 億円、税前利益 100 億円を無事に達成しております。

併せて、創業以来 12 期連続での増収増益も達成いたしました。不動産マーケットは底堅く、またコーポレートファンディング、アセットマネジメント、クラウドファンディングの各事業においてしっかりと成長できたと感じております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## ① ひらまつが運営する高級リゾートホテル6件の取得

インバウンド需要及びインフレ社会への対応として、ホテル投資を強化し、その一環として取得。ホテルの運営は(株)ひらまつが継続して行う。

## ② 経営基盤となる物件の積み上げ

インバウンド需要に加え、インフレにも強いホテルの取得環境が厳しい中、当社の強みを活かし、10件ものホテルの取得に成功。今後、訪日中国人観光客向けビザの発給要件などの緩和も予定されていることから、更なる収益貢献を期待。

## ③ 『OwnersBook』 サービス開始10周年&累計投資額500億円突破

日本初の不動産特化型クラウドファンディング『OwnersBook』がサービス開始から10周年を迎え、累計投資額も500億円を突破。個人を中心とした投資家への配当総額も20億円を超えた。



次にトピックです。

まずは、株式会社ひらまつが運営する高級リゾートホテル6件の取得です。インバウンド需要およびインフレ社会への対応として、ホテル投資を強化していた中で、立地、グレードともに素晴らしいホテルを6件まとめて取得することができました。

二つ目としましては、経営基盤となる物件の大幅な積み上げです。株式会社ひらまつのホテル6件に加えて、ビジネスホテル4件と計10件のホテルを取得いたしました。それに加えて、オフィスビル4件、商業ビル1件を取得し、合計15件の積み上げに成功しております。

三つ目としましては、弊社のクラウドファンディング事業、「OwnersBook」がサービス開始から10周年となり、累計投資額も500億円を突破することができました。併せて、投資家への配当総額も20億円を超えており、こちらも着実に成長しております。

## サポート

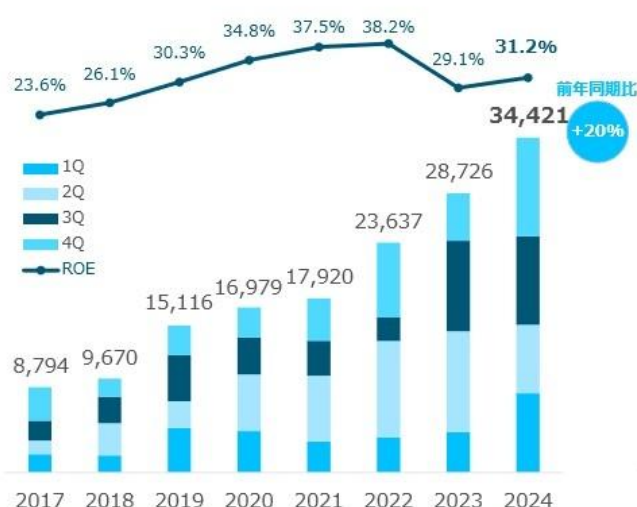
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 連結売上高と連結税前利益

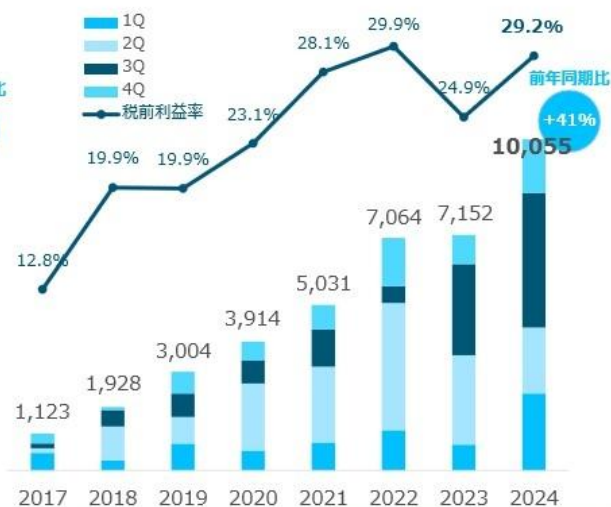


- 全事業が好調に進捗し、連結売上高は344億円（前年同期比+20%）、連結税前利益は100億円（同+41%）と12期連続増収増益となった。また、中期経営計画の目標値である売上高300億円、税前利益100億円も達成した。
- ROEは31.2%となり、こちらも中期経営計画の目標値30%超を達成した。
- 連結税前利益の上場以降の年平均成長率（CAGR）は37%となった。

### 連結売上高(百万円)とROE



### 連結税前利益(百万円)



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

6

ここからは、連結売上高と連結税前利益です。

全事業が好調に進捗し、連結売上高が前年同期比 20%増の 344 億円、連結税前利益が前年同期比 プラス 41%の 100 億円となりました。

ROE も 31.2%となり、中期経営計画で目標としていた 30%を超えており、連結売上高の増加が続く中でも高い収益率を維持しております。

また、連結税前利益も着実に増えており、上場以降の年平均成長率は 37%となっており、これまでの推移を見ても、安定的かつ積極的に成長していることが分かります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





# コストコントロールと人への投資



- ・費用対効果を重視した適切なコスト管理を継続。当面、大幅なコスト増は見込んでいない。
- ・「人への投資」を重視し、成果に応じた適正な待遇や、役職員それぞれが成長できる職場環境の提供に努めている。結果として、一人当たり営業利益のアップにつながっている。

## コスト構造 (対売上比)



## 人への投資



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

7

次に、コストコントロールと、人への投資についてです。

弊社では、人への投資を重視しており、成果に応じた適正な待遇や、役職員それぞれが成長できる職場環境の提供に努めております。そのため、過度な規模拡大や大幅な増員等は避けておりますが、結果として1人当たり営業利益のアップにもつながっており、それに併せて平均給与もしっかりと増えています。

## サポート

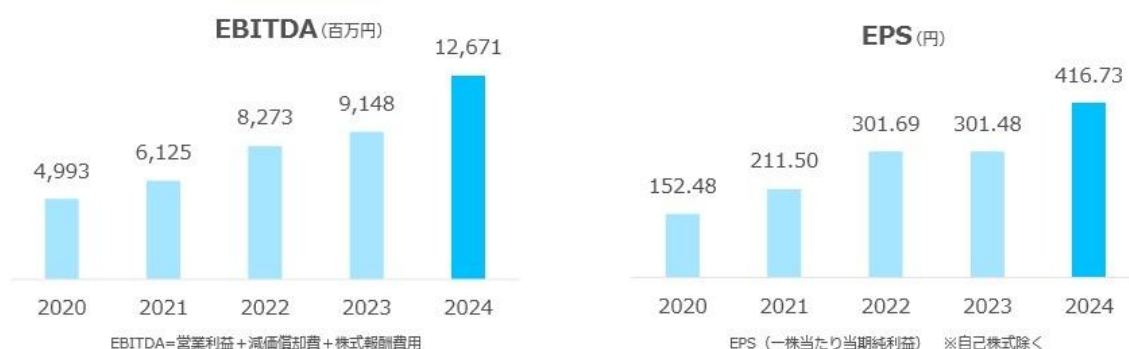
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 連結損益計算書

- 適切な予実管理の結果、概ね計画通りの利益が達成された。
- 創業以来の増収増益に伴い、EBITDA及びEPSも増加。

(単位:百万円)	2024年12月期				2023年12月期 (参考)	
	実績	対売上高比率	前年同期比	予算達成率	実績	対売上高比率
売上高	34,421	100.0%	119.8%	91.4%	28,726	100.0%
売上総利益	13,350	38.8%	132.6%	98.4%	10,070	35.1%
販管費	1,903	5.5%	104.5%	95.1%	1,821	6.3%
営業利益	11,447	33.3%	138.8%	99.0%	8,249	28.7%
税前利益	10,055	29.2%	140.6%	99.7%	7,152	24.9%
当期純利益	6,871	20.0%	140.7%	99.7%	4,883	17.0%



連結損益計算書についてはご覧のとおりです。

適切な予実管理の結果、おおむね計画どおりの利益が達成されており、前年度の数字も大幅に上回っております。

さらには補足しますと、連結損益計算書上は販売用不動産について減価償却費を、また役職員向けのストックオプションの発行においては株式報酬費用を計上しているため、これらの非現金支出を営業利益に加えた EBITDA で計算すると、2024 年は 126 億円に上っており、当然にしてこれも過去最高となっております。

また、1 株当たりの当期純利益を示す EPS も 416 円と過去最高となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# 連結貸借対照表

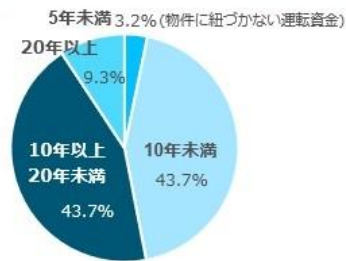


- ・ 販売用不動産の年間取得金額は過去最大となり、残高は過去最高の815億円となった。
- ・ 手元流動性も問題なく、2025年度も積極的に成長投資を行う。

(単位:百万円)	2024年12月期		
	金額	構成比	前期末比
流動資産	105,933	98.6%	141.7%
現金及び預金	12,653	11.8%	106.1%
営業貸付金	9,781	9.1%	141.0%
販売用不動産	81,527	75.9%	147.9%
負債	81,761	76.1%	145.5%
有利子負債	62,760	58.4%	149.9%
匿名組合出資預り金	11,494	10.7%	139.9%
純資産	25,642	23.9%	132.9%
総資産	107,403	100.0%	142.3%

- 営業貸付金
  - ・ 主にクラウドファンディング事業における外部貸出し。
- 販売用不動産
  - ・ 物件の含み益は相当額積み上がっているがBS上は表れない。
  - ・ 開発案件はなく、資源高の影響は受けにくい。
  - ・ 会計監査人の指等により、保有目的にかかわらず販売用不動産として計上。
- 匿名組合出資預り金
  - ・ クラウドファンディング事業において投資家から募集した資金。

有利子負債の借入期間  
⇒長期借入による不動産市況の短期変動リスクの回避



\*ノンリコースローンで調達したひろまつホテル案件により10年未満の割合が増加

安全性指標  
⇒高い収益性、物件含み益、利益積上により強固な財務基盤構築



※ 物件含み益 (税控除後)

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

9

次に、連結貸借対照表になります。

販売用不動産の年間取得額は、400億円を超えて過去最大となり、期末残高も過去最高の815億円となっております。

今回から安全性の指標も新たに加えておりますが、借入利息の支払い能力を測るための指標であるインタレストカバレッジレシオは17.7と安定しております。期末の自己資本比率については、23.4%とやや低下はしておりますが、物件の含み益を加算して計算した自己資本比率は37.3%となっており、健全な水準と考えております。

引き続き、手元流動性には問題なく、2025年度も積極的に成長投資を行う予定です。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 連結キャッシュ・フロー計算書



- 販売用不動産の残高が伸びたため、営業CFはマイナスであるものの、キャッシュマネジメントは適切に行っており、現預金も増加傾向にある。
- 金融機関との良好な関係構築により、財務CFも安定推移している。

(単位:百万円)	2024年12月期	2023年12月期
<b>営業CF</b>	<b>△18,656</b>	△789
税金等調整前当期純利益	10,055	7,152
営業貸付金の増減額	△2,845	1,484
販売用不動産の増減額	△27,339	△8,604
匿名組合出資預り金増減額	3,276	△240
預り金の増減額	△462	639
<b>投資CF</b>	<b>△475</b>	△1
<b>財務CF</b>	<b>19,858</b>	3,314
借入金純増減額	20,900	4,087
現金及び現金同等物増減額	726	2,523
現金及び現金同等物期首残高	11,927	9,403
<b>現金及び現金同等物期末残高</b>	<b>12,653</b>	11,927

◆当社は経営基盤となる販売用不動産を積み増す戦略を採っており、積み増すとキャッシュアウトが大きくなる。

◆当該キャッシュアウトは利益や資金調達によって補われており、不動産業種では一般的なCFである。

次に、連結キャッシュフロー計算書です。

販売用不動産の残高が伸びたため、営業キャッシュフローはマイナスであるものの、キャッシュマネジメントは適切に行っており、現預金も増加傾向にあります。

また、金融機関との良好な関係構築により、財務キャッシュフローも安定推移しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

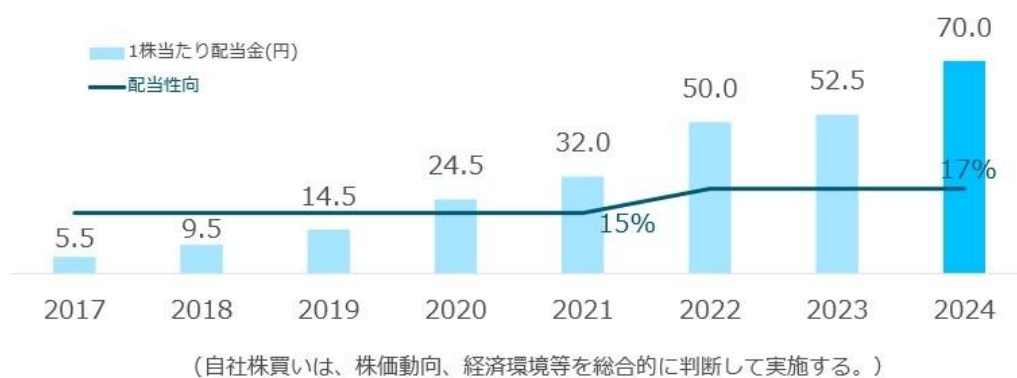


## 基本方針

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

安定的かつ継続的な配当を行う。2024年12月期の配当性向は17%。



## 株主優待

当社株式を1,000株以上かつ半年以上継続保有された株主を対象に『OwnersBook』の「株主優待用投資枠」を提供。

詳細はこちら：<https://www.loadstarcapital.com/ja/ir/benefits.html>

株主還元についてです。

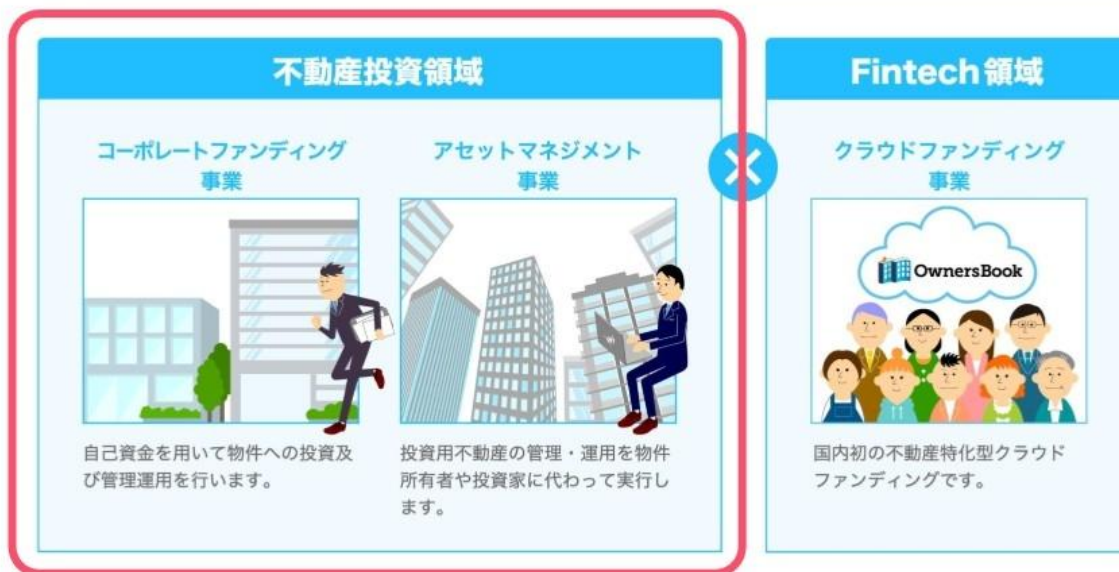
基本方針として、「業績拡大により企業価値・株主利益の向上に努める」としております。

配当方針として、「安定的かつ継続的に配当を行う」としており、2024年12月期につきましては、配当性向17%、1株当たり70円の配当を予定しております。前年と比較しまして、大幅な増配となっており、今後も継続的に増配を続けていきたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**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



次に、事業別の実績について説明させていただきます。まずは、不動産投資領域になります。

## サポート

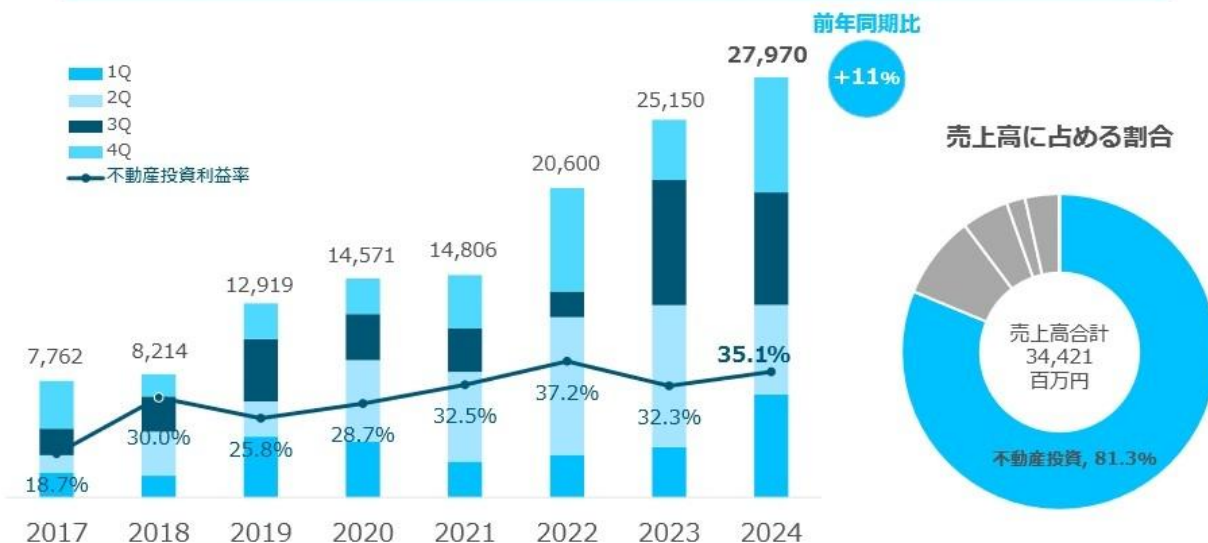
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## コーポレートファンディング事業（不動産投資）



- ・ 8物件の売却により、売上高は前年同期比+11%の279億円となった。
- ・ オフィス回帰が鮮明になり、国内の機関投資家・事業法人を中心とした投資需要は底堅く、安定した不動産市況となった。

### コーポレートファンディング（不動産投資）事業売上高（百万円）



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

14

コーポレートファンディング事業の不動産投資事業についてです。

都内のオフィス 8 件を売却し、売上高は過去最高の 279 億円となりました。

オフィス回帰が鮮明となってきたため、欧米の投資家の投資再開の動きはあったものの、当社におきましては、国内の機関投資家、事業法人を中心とした売却になりました。

引き続き投資需要は底堅く、安定した不動産市況となっております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



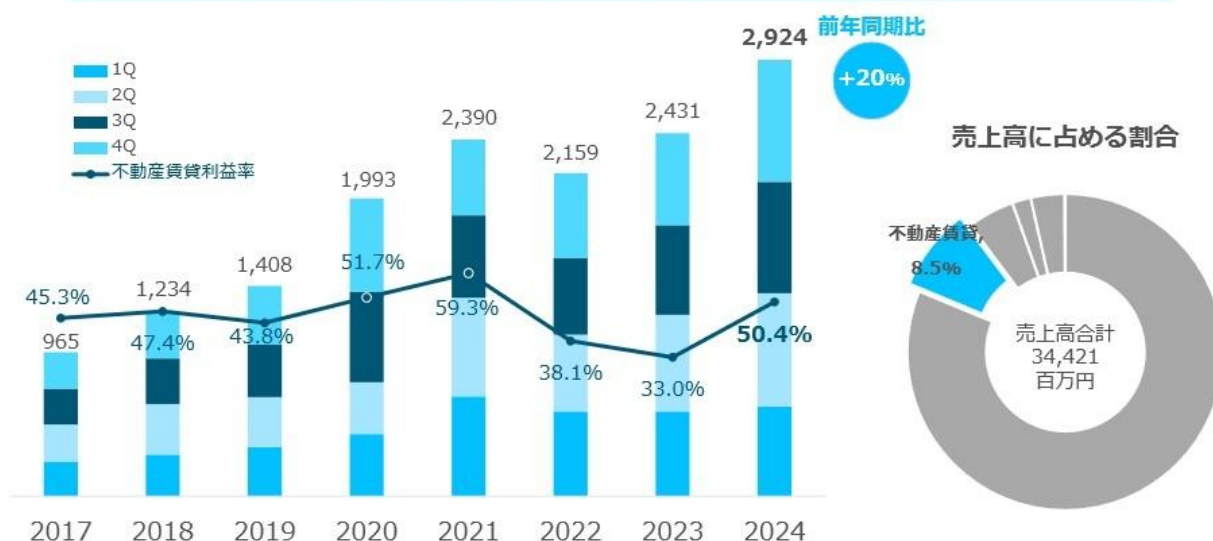


## コーポレートファンディング事業（不動産賃貸）



- ・ ホテルは好調、オフィスも堅調で、売上高は前年同期比+20%の29億円となった。
- ・ 同様に不動産賃貸利益率も大幅に改善。

### コーポレートファンディング（不動産賃貸）事業売上高（百万円）



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

15

次に、コーポレートファンディング事業の不動産賃貸事業についてです。

ホテルが好調で、想定を上回る売上となっております。オフィスについても堅調で、売上高としては、前年同期比 20%増の 29 億円となりました。

また、バリューアップ工事等も一巡した関係で、不動産賃貸利益率も大幅に改善しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



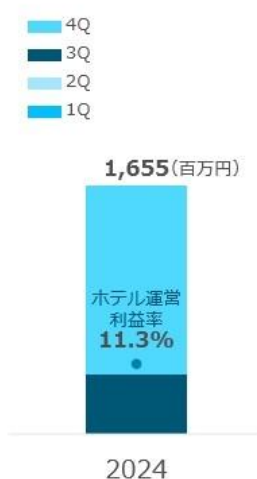


## コーポレートファンディング事業（ホテル運営）



- 「コーポレートファンディング事業（ホテル運営）」には(株)ひらまつ等から取得した高級リゾートホテル6件の運営売上を計上。
- ホテル運営売上は16.5億円、ホテル運営原価は14.6億円（内、減価償却費は2.3億円程度）。
- ホテル運営売上は2か月遅れで決算に取り込んでいるため、当期は7月から10月の4か月分のみ計上。

### コーポレートファンディング（ホテル運営） 事業売上高



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

16

次に、ホテル運営事業についてです。

こちらは新規に取得した、株式会社ひらまつが運営するリゾートホテル6件の運営売上を計上しております。当期は4か月分の売上計上となっております。

ホテル運営売上は16.5億円、ホテル運営原価は14.6億円となっており、ホテル運営利益は1.9億円、ホテル運営利益率は11.3%となりました。

他の事業と比較して利益率が低く感じられますが、当該6件につきましては、マネジメント契約に基づいて運営されておりますので、運営売上と運営原価のそれぞれが計上されております。

当社が保有している他のホテルについては、賃貸借契約を結んで固定賃料もしくは変動賃料を売上として計上しておりますが、本件は運営売上と運営原価それぞれを計上しているため、たとえ取得価格に対する利益率が同じであったとしても、売上に対する利益率は低くなります。

キャッシュフローは、おおむね想定どおりの進捗となっております。特段問題はございません。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## コーポレートファンディング事業（保有実績）



- ・インバウンド需要及びインフレ社会への対応としてホテル投資に注力し、販売用不動産の残高が過去最大となった。
- ・帳簿価額と外部評価額（鑑定評価額を前提に一部調査報告書による評価額を含む）との差額である含み益は約340億円（税控除前）。
- ・オフィスに値ごろ感があることから、オフィスを中心に積極的に投資していく。

### 販売用不動産の帳簿価額、物件数推移



主な用途	オフィス	物流	商業	住宅	ホテル
都心五区	10	-	-	-	3
その他区	1	-	1	1	2
東京以外	-	-	-	-	8

\*都心五区：千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

17

コーポレートファンディング事業の保有実績についてです。

2024年12月期は、ホテル10件とオフィス4件と商業ビル1件を取得しておりますが、一方でオフィス8件の売却を行い、結果として、販売用不動産の保有物件は19件から26件へと増加しております。

販売用不動産の残高は815億円と過去最高になり、また、外部評価額との差額である含み益については、約340億円程度まで増加しております。

当期はインバウンド需要およびインフレ社会を念頭に、ホテル投資に注力してまいりましたが、今後は賃料が上昇傾向にあるオフィスを中心に、積極的に投資していく予定であります。

### サポート

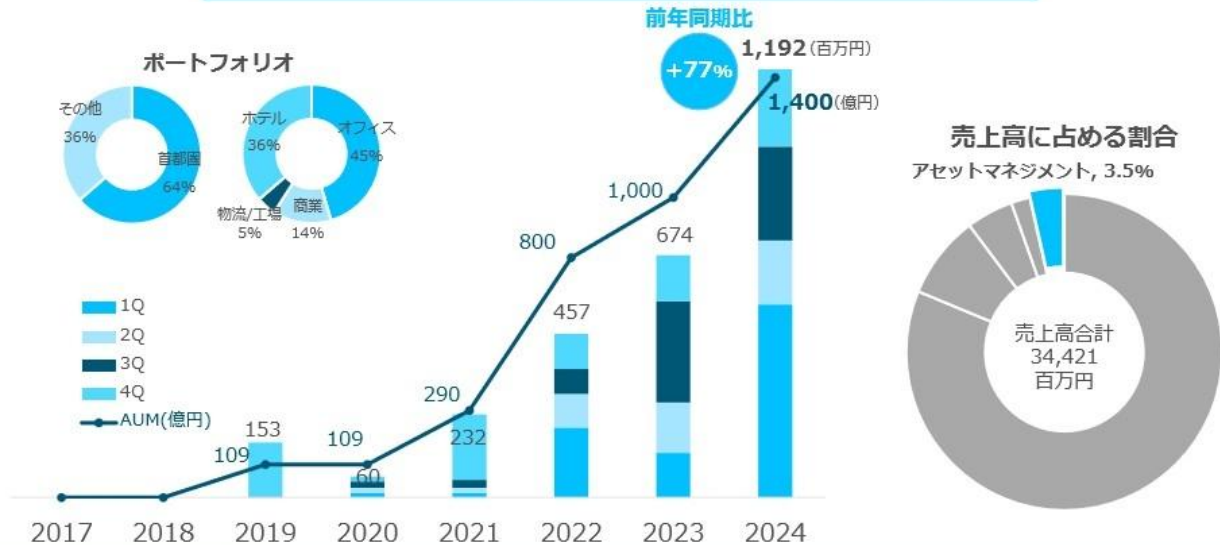
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# アセットマネジメント事業

- チーム強化してきたAM事業が成果を発揮し、取得も売却も案件数は過去最大。新規投資家を開拓したほか、AM事業として初めてホテル案件も受託。
- AUMは前期末比+40%の1,400億円、AM報酬は前年同期比+77%の1,192百万円となり、過去最高を記録。

## アセットマネジメント事業売上高とAUM



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

18

次に、アセットマネジメント事業です。

こちらは重点的にチームを強化し、進めてまいりましたが、しっかりと成果となってあらわれ、取得も売却も過去最大の案件数となっております。また、これまでの国内投資家に加えて、海外の新規投資家からの受託もあり、AUMは前期末比40%増の1,400億円となっております。

バリューアップした案件の売却も多くあったために、AUMとしては1,400億円にとどまっておりますが、売却に付随する報酬等もあり、売上は過去最高の11億9,200万円となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**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

### 不動産投資領域

#### コーポレートファンディング事業



自己資金を用いて物件への投資及び管理運用を行います。

#### アセットマネジメント事業



投資用不動産の管理・運用を物件所有者や投資家に代わって実行します。

### Fintech領域

#### クラウドファンディング事業



国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

次に、Fintech 領域のクラウドファンディング事業について、説明させていただきます。

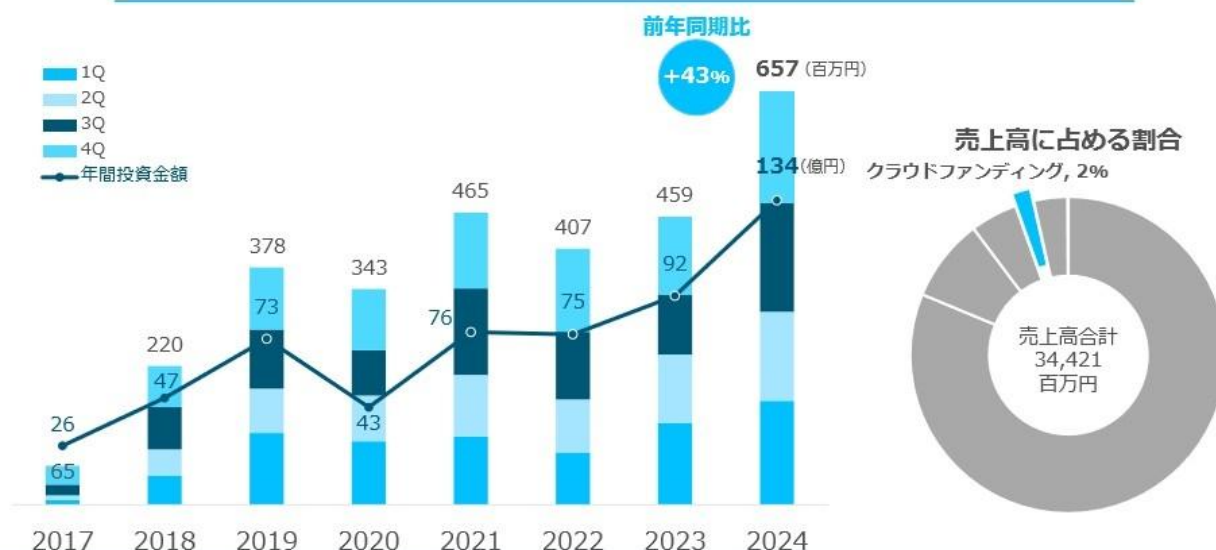
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# クラウドファンディング事業

- OwnersBookはサービス開始10周年を迎え、過去最大の年間投資実行額（134億円）となった。
- 売上高は前年同期比+43%の657百万円、営業貸付金は前期末比+41%の9,781百万円となり、いずれも過去最大となった。
- 信頼されるサービスを築き、既存投資家の満足度向上に注力していることで、需要が高い状況が続いている。

## クラウドファンディング事業売上高と年間投資金額



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

20

弊社がクラウドファンディング事業として提供している「OwnersBook」は、サービス開始10周年を迎え、過去最大の年間134億円を投資実行いたしました。

売上高は前年同期比で43%増の6億5,700万円、営業貸付金は前期末比41%増の97億8,100万円となり、いずれも過去最高となりました。

引き続き投資家から信頼されるサービスを提供してまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2025年12月期 業績予想



- 売上+39%、税前利益+11%を計画し、1株当たり配当金は+18%の83円を予定。
- 2025年12月期も創業以来13期連続の増収増益を目指す。
- 欧米投資家も投資を再開し、不動産マーケットは一段高で推移すると見込まれる。

(単位:百万円)	2025年12月期 (予想)			2024年12月期 (実績)	
	実績	対売上高比率	前年同期比	実績	対売上高比率
売上高	47,926	100.0%	139.2%	34,421	100.0%
売上総利益	15,425	32.2%	115.5%	13,350	38.8%
販管費	2,203	4.6%	115.8%	1,903	5.5%
営業利益	13,221	27.6%	115.5%	11,447	33.3%
税前利益	11,210	23.4%	111.5%	10,055	29.2%
当期純利益	7,642	15.9%	111.2%	6,871	20.0%

次に、2025年12月期の事業計画についてです。

2025年12月期の業績予想については、売上高479億円、営業利益132億円、税前利益112億円、当期純利益76億円となっております。

2025年12月期も、創業以来13期連続での増収増益を目指しており、また、配当については18%増の83円を予定しております。

1月には都内のビジネスホテルを売却済みであり、順調にスタートを切っております。また、旺盛な国内の機関投資家、事業法人の投資事業に加えて、欧米投資家も投資を再開しており、不動産マーケットは一段高で推移するものと見込まれております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





## 全般的な見通し

- 2024年1Q-3Qの世界都市別投資額ランキングで東京は1位となった。大阪も20位圏内を維持している。（参考：JLL インベストメントマーケットサマリー 2024年第3四半期）
- 中国人向けの訪日ビザが緩和され、インバウンド需要及びホテルに対する需要がより一層高くなると思われる。
- オフィス空室率は低下、賃料は増加傾向にあり、オフィスに対する評価の見直しが進んでいるため、オフィスマーケットが過熱する可能性も高い。

## 金利動向

- 日銀が追加利上げを決定したが、事業計画には織り込み済である。
- 過年度に金利スワップ契約を締結済みであり、金利上昇リスクを一定割合ヘッジしている。
- 中長期的にはインフレに伴う賃料や物件価格の上昇が予想され、当社事業にプラスの影響をもたらすと考えている。

## 今後の対応

- オフィスを積極的に仕入れる一方、ホテルや物流についても投資機会をうかがう。
- AM事業においては、多様な投資家需要に応え、AUMの積み上げに力を入れる。

2025年12月期の不動産マーケットの見通しについてです。

引き続き海外投資家の投資ニーズは強く、特にホテル投資への需要は活況です。また、オフィス回帰に併せて、空室率の低下や賃料上昇が見込まれており、オフィスについても今後は需要が高まっていくと考えられます。

金利動向についてですが、これまで2回の利上げがあったものの、不動産マーケットは総じて安定しております。多くの投資家が事業計画に織り込み済みであるということと、インフレに伴う賃料や物件価格の上昇が見込まれているからと考えられます。加えて、弊社は金利が上昇する前に、金利スワップ契約も提携済みであり、金利上昇リスクを一定割合ヘッジしております。

今後の対応につきましては、オフィスを中心に積極的に仕入れていければと考えております。アセットマネジメント事業においては、多様な投資家の需要があるため、しっかりとその期待に応えて、AUMの積み上げに力を入れていきたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 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イナンス事業において、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	<b>344</b>	192%
税前利益	50	100	<b>100</b>	200%
ROE	32%	>30%	<b>31.2%</b>	98%
配当性向	15%	>15%	<b>17%</b>	113%
不動産帳簿価額	420	750	<b>815</b>	194%
AUM	290	2,000	<b>1,400</b>	492%
OwnersBook投資額	76	200	<b>134</b>	177%



次に、2025年から2027年までの新中期経営計画についてです。まずは2022年から2024年までの前中期経営計画について振り返りたいと思います。

定量面でいうと、損益目標は計画どおり達成できたと思います。自己保有資産残高も目標以上となっており、今後の成長に寄与すると考えております。アセットマネジメント事業におけるAUMは計画を下回っておりますが、こちらは案件のパフォーマンスがよかったために売却が進んだ影響が大きく、事業利益は計画以上となっております。

最後、「OwnersBook」投資額については、残念ながら計画が未達となりましたが、リスク管理を最優先にした結果でございますので、こちらも引き続き注力していきたいと考えております。

定性面でいうと、株価はTOPIXを大きくアウトパフォームしました。残念ながら、JPXインデックス400への選出には及びませんでした。こちらは引き続き目指してまいります。STOについてもローンチができておりませんが、引き続き案件発掘は継続してまいります。なお、ESGについては、会社規模に応じた取り組みが実行できたと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**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。



今回の新中期経営計画の基本方針です。

基本方針として、「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。」を掲げたいと思います。インフレ局面の中、さまざまなリスクは存在しておりますが、高度な専門性とITを融合することにより、しっかりとした事業戦略を掲げて対応してまいりますと考えております。

我々は、これまでも積極的な投資を進める一方で、リスクの管理にも重点を置いており、その結果として、創業以来12期連続での増収増益を続けております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 経営指標

- 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



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

3

次に経営指標です。

ここは皆様が特に気にする点かと思いますが、3年後の2027年を目標として、売上高は74%増の600億円、税前利益67%増の167億円を目指しております。3年間の年平均成長率でいいますと、おおむね20%程度かなと思います。

不動産残高については1,500億円、AUMは3,000億円、「OwnersBook」投資額も200億円と、それぞれの事業において大幅な積み増しを予定しております。当然にしてリスク管理をしながらの事業拡大ですので簡単ではありませんが、役職員一同でしっかりと計画に向けて取り組みたいと考えております。

なお、ROEは25%以上と、前回に比べてやや低くなってはおりますが、こちらは会社の規模に応じたリスク管理の中での結果でございまして、同業他社や市場との比較においては、まだまだ優位な数字であると考えております。

最後、配当性向につきましては、こちらは1%上乗せして、18%以上を掲げてまいります。

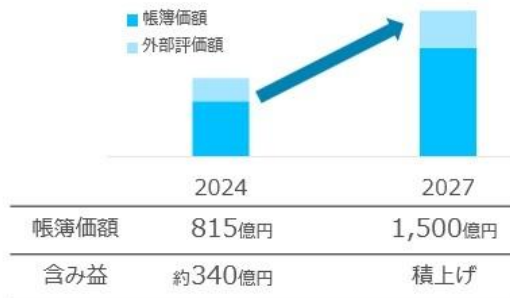
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## コーポレートファンディング事業（不動産投資/賃貸）

### 不動産ストックの拡大



### ■ 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う
- 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

## コーポレートファンディング事業（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



次に、事業戦略ですが、まずはコーポレートファンディング事業についてです。

引き続き不動産ストックの拡大を目指しており、2027 年末までに 1,500 億円までの積み上げを予定しております。また、今回が初めての発表となりますが、2024 年末における帳簿価格と外部評価額との差額に当たる含み益は約 340 億円となっており、こちらもさらなる積み上げを目指します。

投資方針としましては、これまでどおりポテンシャルのある物件を取得し、管理・運営していく中でしっかりと付加価値を加えていき、最終的には売却してまいります。誤解のないようお伝えしますと、短期転売での利益を上げるモデルではなく、保有期間中の賃貸収益、ホテル運営収益もしっかりと確保し、中長期的な視点での会社の成長を考えております。

投資対象は引き続きオフィスを中心に、ホテル、物流、商業ビルなどを考えており、今後も資産の一部を入れ替えながら資産を増やし、収益拡大と併せて安定的な成長を目指してまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 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

次に、アセットマネジメント事業とクラウドファンディング事業についての事業戦略です。

アセットマネジメント事業としては、独立系の中堅アセットマネジメント会社としての地位を確立していきたいと考えております。具体的には、AUMを2027年末には3,000億円を目指したいと考えております。マーケットにおいては、これまでの実績に伴い知名度も向上しており、今後の拡大に向けては、さらなる案件の発掘や国内外の投資家とのリレーションが重要となっております。

クラウドファンディング事業につきましては、不動産投資領域の個人への開放という目標を掲げ、案件の多様化・大型化を含め、年間投資金額200億円を目指してまいります。今後も不安定なマーケットが予想される中で、クラウドファンディングは個人からの資金調達という側面もあり、会社の安定的な成長にも寄与すると考えております。

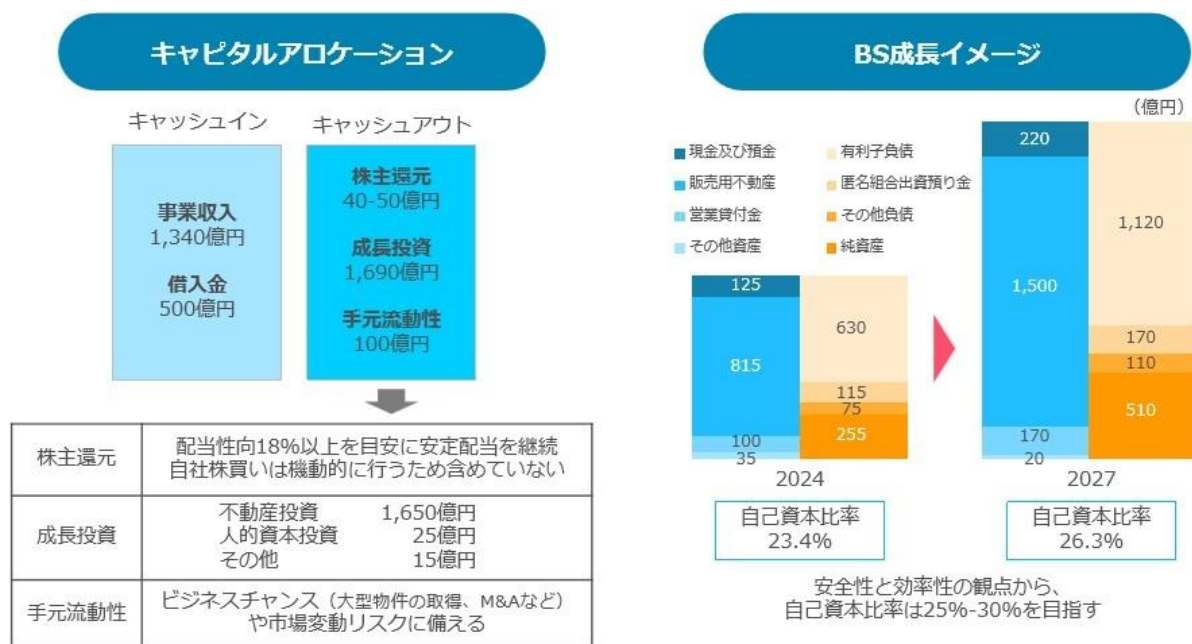
## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# キャピタルアロケーション

- ・ 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。



次にキャピタルアロケーションについてです。

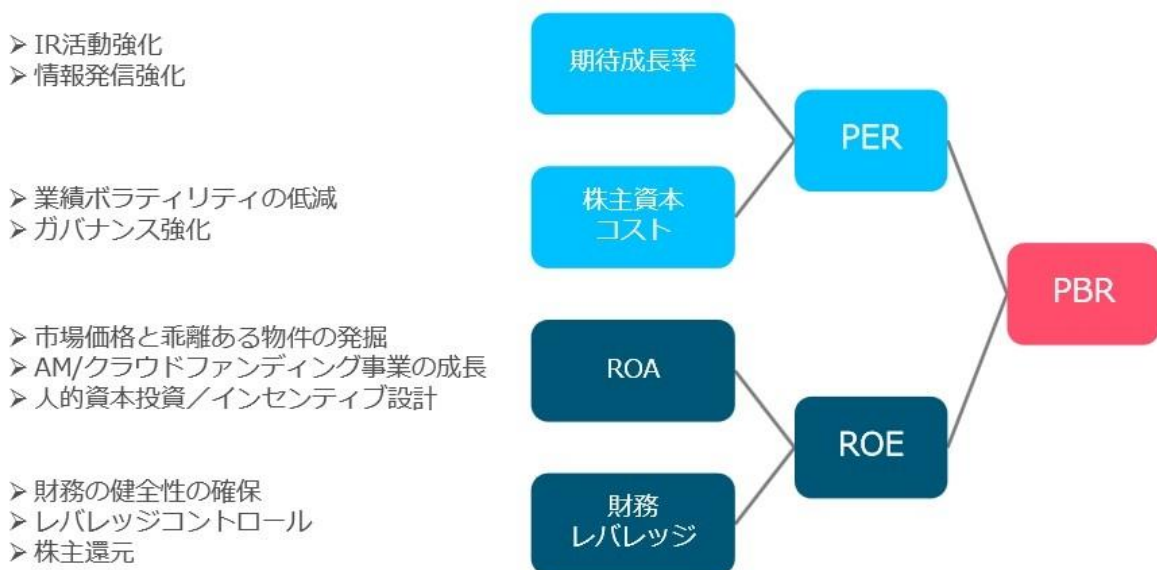
今回で2回目の中期経営計画の発表となりますが、まだまだ成長ステージと考えております。そのため、事業から得られるキャッシュインの大半は、成長投資に使う予定です。成長投資の中身としましては、不動産投資が中心にはなりますが、併せて人的資本投資も積極的に行ってまいります。

なお、BS成長イメージも併せて掲載させていただきますが、安全性と効率性の観点から、自己資本比率にも注視しながら投資をしていきたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 各種施策を通してROE/PERの向上を目指す



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

8

次に、企業価値向上に向けてです。

株価は上昇傾向にあるものの、プライム市場に上場している会社の中ではPERはやや低く、まだ上昇余地があると考えております。PERに関しては後ほど、期待成長率と株主資本コストに分けて説明させていただきます。

また、ROA、ROEにつきましても、同業他社に比べると高く、ここ数年は特にアセットマネジメント事業によるフィー収入も着実に増えております。

弊社の強みはプロフェッショナルな人材にありますので、ここにもしっかりと投資していきたいと考えております。

今回の発表では、自己保有資産の含み益も開示することにより、潜在的な利益と会社としての成長性、安全性を示しており、現時点でPBRは2倍弱で推移しておりますが、株価の上昇と合わせて、こちらも上昇の余地があると考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# PER向上

期待成長率の向上

## 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



株主資本コストの低減

## 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。



PER 向上に向けて、期待成長率との向上と株主資本コストの低減について話をしたいと思います。

まず、期待成長率の向上としましては、利益成長期待の醸成が挙げられます。決算の数字だけでは分かりにくいですが、高度な専門性と IT の融合が弊社の一番の強みであり、収益の根源になります。これらのおかげで、総じて利益率は高く、また、会社の売上利益ともに安定的に成長しております。今後も積極的な IR 活動を通じて、機関投資家や個人投資家に丁寧に説明していければと思います。

株主資本コストの低減としましては、業績ボラティリティの低減が挙げられます。不動産業、特に投資や売買を行う会社は、総じて収益性が不安定であり、期ずれによっては単年度の赤字になったりする場合があります。弊社としましては、流動性の高い案件の売却活動を計画的に行うことにより、極力その影響を最小化すべく事業を行っており、それが創業以来、特にコロナ禍を含めても、安定成長につながっていると思います。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

弊社は自己保有資産やアセットマネジメント事業の拡大状況を鑑みて、今回の中期経営計画においても、より現実的な計画として発表しておりますので、今後の成長に合わせてしっかりと実現すべく邁進してまいりたいと考えております。

## 株価を意識したインセンティブ設計



### 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。



次に、株価を意識したインセンティブ設計についてです。

取締役への報酬体系は以下のとおり、固定報酬、譲渡制限付株式報酬、有償ストックオプションで構成されております。固定報酬については、指名・報酬委員会の審議および答申を踏まえて決定されており、譲渡制限付株式報酬は、長期的な視点でのインセンティブ設計となっております。

従業員については、固定給与に加えて賞与の割合も大きく、会社の成長と併せて平均給与も増加しております。また、税制適格ストックオプションを定期的に付与しており、従業員も株価を意識して業務に当たっております。従業員持株会もあり、希望者には会社から奨励金 15%が付与されております。

役職員それぞれが株価を意識した報酬体系となっておりまして、会社の成長に向けて一丸となって頑張っていく次第です。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



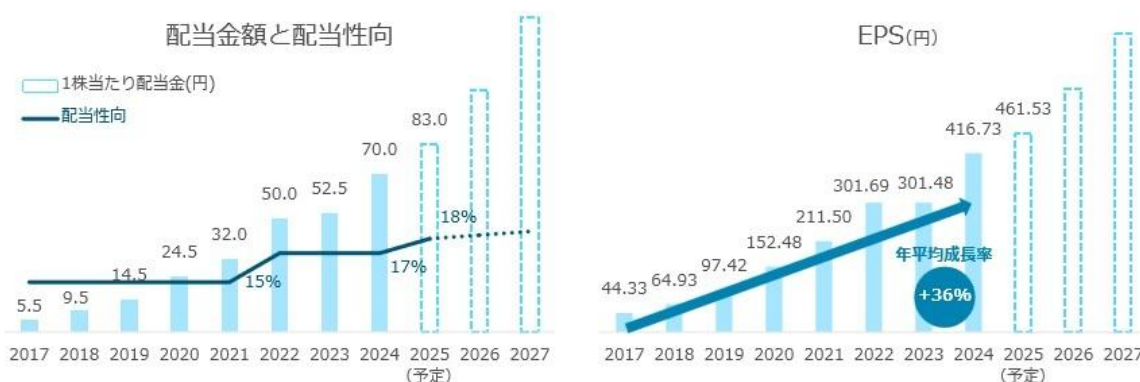


## 基本方針

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。

株主還元についてです。

基本方針は引き続き、業績拡大により企業価値・株主利益の向上に努めるとしております。

配当方針につきましては、今回は配当性向18%以上を目安に、安定的かつ継続的に利益還元を行うとさせていただきます。2025年については18%を予定しております。これまで15%、17%と段階的に配当性向を上げてきておりますが、今後につきましては、会社の成長状況を鑑みて、都度判断していきたいと考えております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 1. ガバナンス強化

これまでの取組		ガバナンス体制強化	
社外役員比率50%	女性役員比率20%	項目	KPI (2030年迄)
指名・報酬委員会創設	取締役会評価実施	女性役員比率	30%以上
株式報酬制度導入	スキル・マトリクス導入	独立社外取締役比率	過半数
英文開示	英文HP整備	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
<b>E (環境)</b> 気候変動リスクへの対応 (CO <sub>2</sub> 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てない物件を除く)
<b>S (社会)</b> ・健康経営推進 ・人的資本投資	✓ 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
<b>G (ガバナンス)</b> ・多様性の推進 ・ガバナンス強化	✓ 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。

最後に、コーポレートガバナンスの取組みについてです。

ガバナンス強化という観点から、これまでの取組みに加えて、2030年までの目標として、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年を掲げております。現時点では、女性役員は2名、独立社外役員が半数となっており、3月の株主総会においては、取締役の任期も1年に変更予定となっております。

また、サステナビリティ経営推進という観点では、今説明しましたガバナンスに加えて、環境 (Environment) として再生可能エネルギー電力の利用、また、社会 (Social) としては健康経営の推進、人的資本投資、災害寄付実施などを掲げております。

いずれにおいても、しっかりとしたコーポレートガバナンスの上に、会社としての健全な企業経営がありますので、そこはしっかりと取り組んでまいりたいと思います。

本日は以上になります。ありがとうございました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。改めまして、ご質問についてはチャットではなく、Q&A 欄に質問内容をご記入ください。投稿されたご質問の中から、運営側で選択してご回答いたしますが、内容が重複する場合には、質問を省略させていただきます。それでは、Q&A 欄に質問の入力をお願いいたします。

**質問者 [Q]**：まず一つ目の質問になります。ご説明の中で、海外投資家の動向に触れられていましたが、もう少し詳しく教えていただけますでしょうか。岩野社長、お願いいたします。

**岩野 [A]**：ここ 2～3 年におきましては、特に海外の金融マーケット、金利の上昇等もあり、海外投資家が日本への投資を見送る、もしくは様子見をしている状況が続いておりました。そのため、不動産投資マーケットの影響を正直心配しておりましたが、結果としては国内の機関投資家、事業法人のニーズが強く、マーケットも活況を呈しております。

それが昨年の後半ぐらいにかけてから、海外の投資家も投資を再開する動きが出てきておりまして、実際に成約した、決済されたという大型案件も出てきております。今年に関していいますと、どのファンドも積極的な投資をする気配が出てきておりますので、昨年以上に今年はマーケットが活況になるのではないかと考えております。

**司会 [M]**：ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：続きまして、昨年、株式会社ひらまつのホテルを買っておりますが、今後もリゾートホテルに投資する意向でしょうか。また、今後物件に投資するに当たって、物件種別についても教えてください。岩野社長、お願いいたします。

**岩野 [A]**：昨年と 2 年前は、積極的にホテルを購入しておりました。これはインフレの社会、もしくはインバウンドの対応として、ホテルのマーケットが活況になる、よくなっていくという判断の下に投資しておりまして、その中でたまたま株式会社ひらまつ様のホテルを買う機会に恵まれております。

ただし、弊社の投資対象が大型のリゾートホテルというわけではなくて、その都度その都度において魅力的な物件というところで探しておりますので、リゾートホテルが対象というよりは、いい物件を探していく中で、もしご縁があればリゾートホテルも検討はしますが、基本的には今後につきましては、オフィスビルが中心になっていくのではないかと考えております。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：2027 年で 3,000 億円の AUM 積み上げに向けて、前中計で目標 2,000 億円未達を踏まえて、どのように達成していくのか教えてください。岩野社長、お願いいたします。

**岩野 [A]**：ありがとうございます。この 3,000 億円という数字も、当然簡単ではないことは重々認識しております。一方で、昨今、先ほどお伝えしましたとおり、海外の投資家のニーズも非常に強くなってきておりまして、われわれのような独立系のアセットマネジメント会社の希少性というものが出てきているのではないかと考えております。

当然にして、今、運営・管理している物件の売却も出てきますので、場合によっては、なかなか 3,000 億円までいかない可能性もございますが、弊社としましては、できる限り積極的に AUM の積み上げをしていきたいというところで、3,000 億円という数字を目標として掲げさせていただいております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：続きまして、含み益の考え方について教えてください。昨年 340 億円ほどの含み益が積み上がっているというお話でしたが、今後も同じような割合で積んでいくのでしょうか。岩野さん、お願いいたします。

**岩野 [A]**：含み益に関しましては、あくまでも結果としてというところがございますので、それを目標に物件を積み上げていくことはありませんが、まず一つ目としましては、保有している間に、その物件にしっかりと付加価値を加えていって、含み益を上げていくということがございます。

また、当然にして新たに取得してくる物件につきましては、われわれができること、付加価値を加えられるところを、積極的に投資をしていって、その物件の価値を上げていくという戦略になります。

この 340 億円という数字につきましても、われわれは過去において、当然、鑑定評価額よりも高い価格で売却していることもございますので、さらなる利益を将来的には出していきたいと考えております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：続いての質問です。やはり不動産業界ですと、利上げの問題があるかと思います。先ほど一部ヘッジをしている、事業計画に織り込んでいるというお話がありましたが、今後利上げの

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



可能性があるのか、その場合にどう対応していくのかなど、お話しできることがあったらお願いします。岩野社長、お願いいたします。

**岩野 [A]**：ありがとうございます。なかなか、われわれも金融のプロというわけでもないので、利上げの今後の見通しについては、そこまで専門的に話すことはできませんが、個人的な見解としましては、あと2回程度の利上げがあったとしてもおかしくはないと考えております。

一方で、金利が2%を超えてくるところまでは、なかなかいかないのではないのかなと考えておりますので、それぐらいの範囲の中で金利は安定すると考えております。弊社の不動産の投資の中では、その金利負担部分についてはしっかり織り込み、また一方でインフレの局面であることもちゃんと肝に銘じて、家賃収入であったり、物件価格もしくは建築資材の高騰があるということを忘れずに、その金利の上昇だけにとらわれるのではなく、マーケット全体感をしっかり把握した上での投資を行っていきたいと考えております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。直接面談をご希望される方につきましては、チャット欄より面談の依頼をかけていただければと思います。

**質問者 [Q]**：続いての質問です。今、賃料のお話しがありました。足元、都内のオフィスの賃料は増加しているのでしょうか。岩野社長、お願いいたします。

**岩野 [A]**：今、足元、オフィスのマーケットはだいぶ良くなってきていると聞いております。ですので、まだ対外的な統計データとして、賃料の上昇、空室率の低下がそこまで大きくは出ていない、もしくは数字的な傾向としてはありますが、今後はさらなる賃料の増加というのが表になってくるのではないかと考えておまして。その場合には、供給も限定されている中での賃料増加ですので、特にオフィスマーケットについては、アップサイドがあるのではないかと期待しておまして、特に今年におきましては、弊社はオフィスを中心に取得をしているところでございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問がありますでしょうか。

**質問者 [Q]**：最近人手不足倒産を聞くようにもなりました。御社の人材確保の現状を含め、不動産業界の人手不足について、もしくは人手の確保について、ご見解をお聞かせください。岩野社長、お願いいたします。

**岩野 [A]**：人材の獲得は、弊社においても大事なテーマの一つとなっております。もちろん簡単にいい人が採用できるということではありませんので、われわれとしましては、例えば社員が持っているネットワークの中で、優秀な人材、知り合いを含めて確保してくるということのも大きな特徴でございますし、もちろんエージェント経由での採用もでございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こればかりは、なかなか特別な技があって採用ができるというわけではありませんが、プライム市場に上場していることも、過去に比べれば非常にメリットになっていると思いますので、そこはしっかりとわれわれの会社のカルチャーに合う人材をマーケットの中で探してきて、ときには会社の中で育てていくことを考えながら採用しております。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。

それでは、お時間になりましたので、質疑応答を終了させていただきます。また、個別面談を希望される機関投資家の方は、チャットボックスに記載の URL よりご連絡ください。

以上で本日の説明会を終了いたします。ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

---

1. **脚注**会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

