# ロードスターキャピタル株式会社

2021 年 12 月期　第 2 四半期　決算説明会

2021 年 8 月 6 日

# 登壇

**司会**：お待たせいたしました。ただ今より、ロードスターキャピタル株式会社、2021 年 12 月期第 2 四半期決算説明会を開始いたします。

本日は、2021 年 12 月期第 2 四半期決算概要を説明させていただいたあと、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、始めさせていただきます。

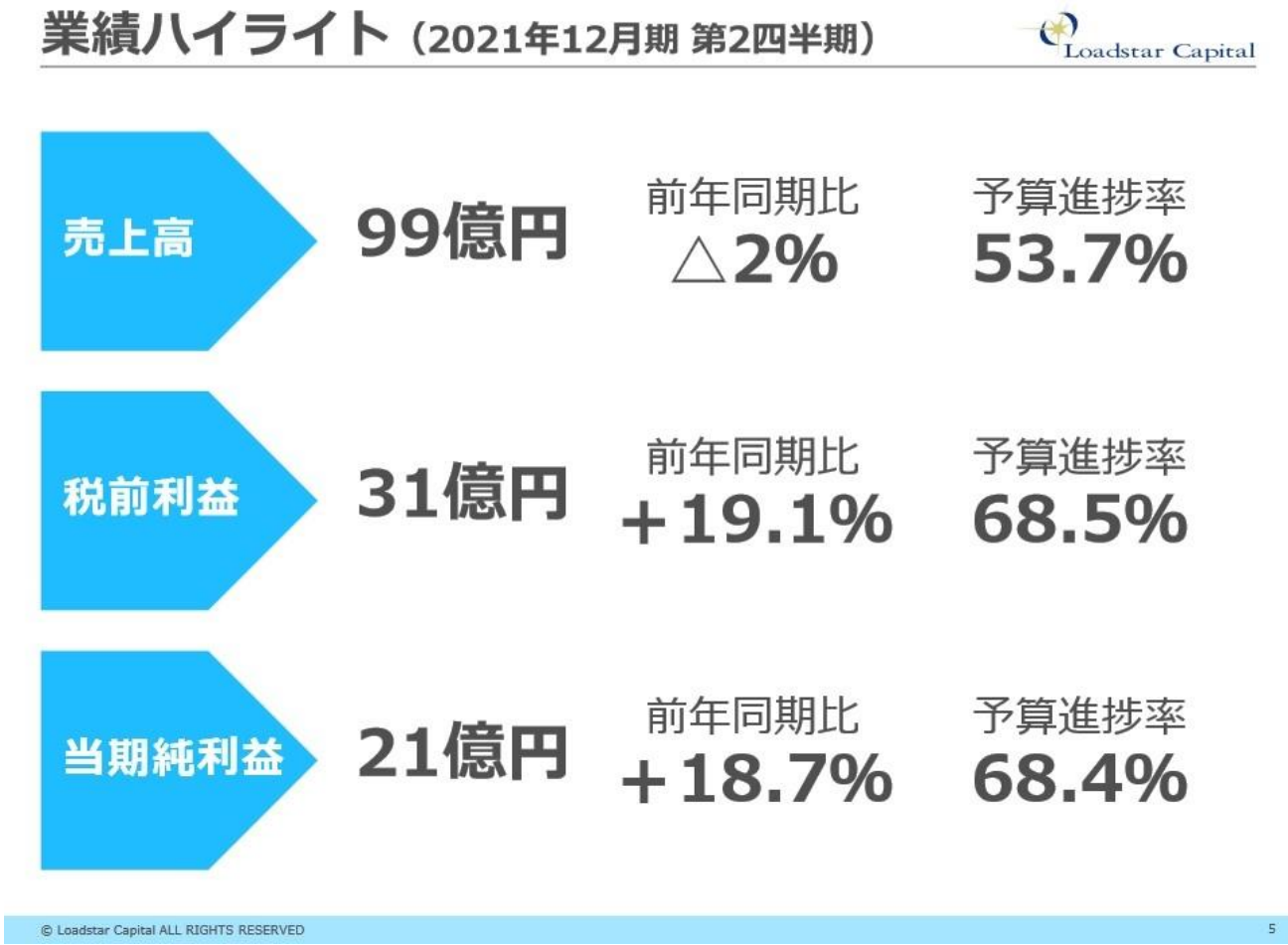
**岩野**：代表取締役社長の岩野達志でございます。私から、2021 年度第 2 四半期の決算について説明させていただきます。

最初に、事業内容から説明させていただきます。

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、Fintech 領域と不動産投資領域のビジネスを展開している会社になります。

不動産売買、賃貸、仲介といった事業に加えて、個人投資家から資金調達を可能にしているクラウドファンディング事業や、国内外の機関投資家向けのアセットマネジメント事業を展開しているところに特色がございます。

なお、8 月 1 日付で、クラウドファンディング事業とアセットマネジメント事業については、子会社のロードスターインベストメンツに移管しております。こちらは、それぞれの事業の業務拡大とコンプライアンスの強化を目的とするものであります。

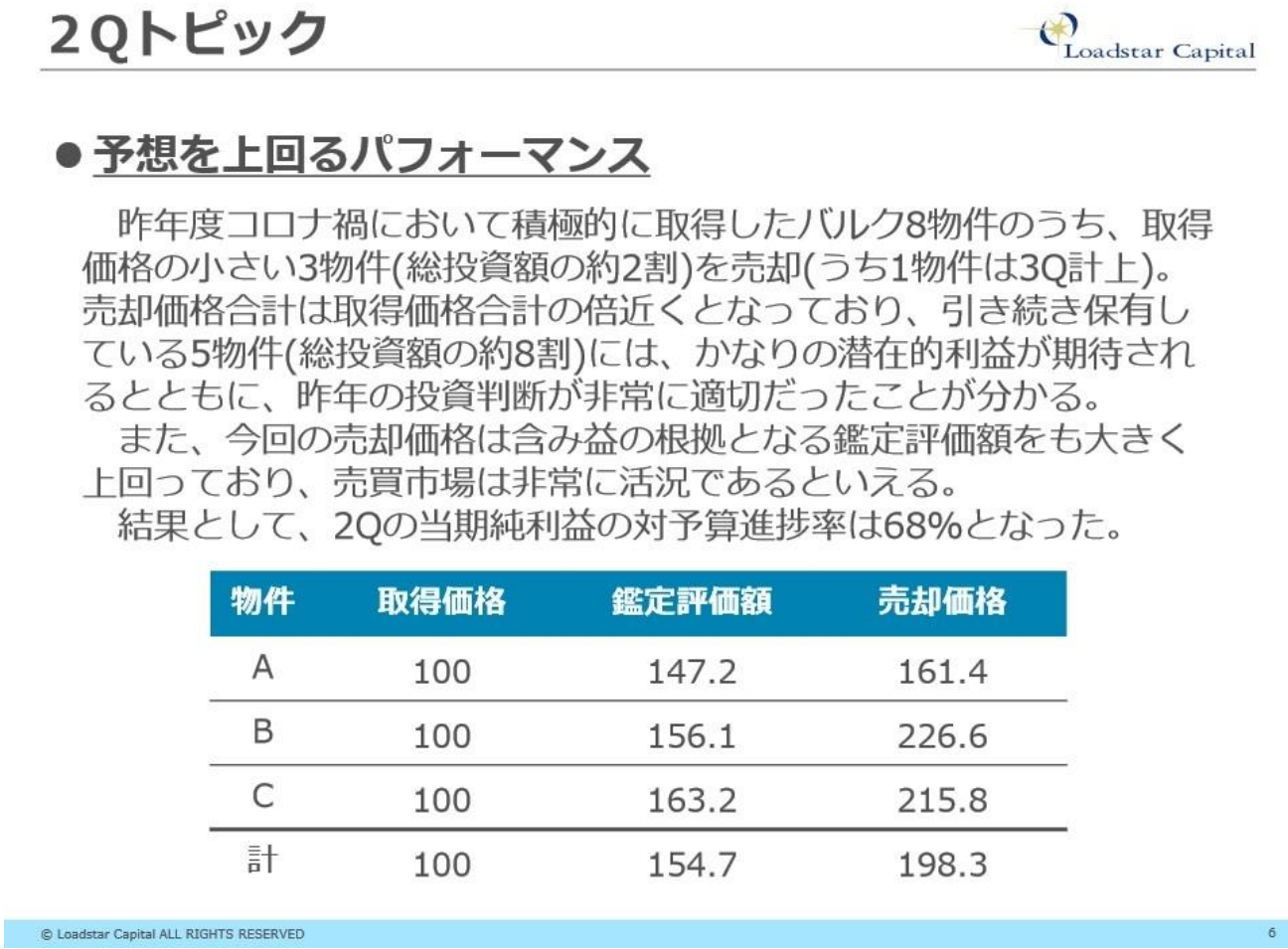



それでは、まず第 2 四半期のトピックと市場再編に対する当社の戦略についてご説明させていただきます。

まずは、業績ハイライトからになります。

上半期で、売上高で 99 億、税前利益で 31 億、当期純利益で 21 億となっております。これは、過去最高益だった昨年の上半期をさらに上回り、前年同期比で、当期純利益でプラス 19%、今期の予算進捗率で 68%までに到達しております。

まずは数字だけを見ても、コロナ禍で心配する先行きなどの不安は一切なく、弊社としてできることをしっかりやっていることがご理解いただけると思います。




その上で、最初のトピックは、コーポレートファンディング事業についてになります。

一番大きなところとしましては、都内のオフィス 3 物件を今期売却しております。コロナ禍において、不動産市場の先行きが不透明と言われる中で、しっかりと結果を出しているのが大きな特徴でございます。

なお、実はもう 1 件同じタイミングで契約をしております。ただし、こちらの 1 件につきましては、決済が 7 月となったため、下期の売上となっております。他の物件売却の進捗状況と併せてにはなりますが、下期についても非常に明るい見通しとなっております。

併せて注目したいのが、これらの売却済み 4 物件のうちの 3 物件については、昨年のコロナ禍において取得しました、バルク案件 8 物件のうちの 3 物件になる点でございます。

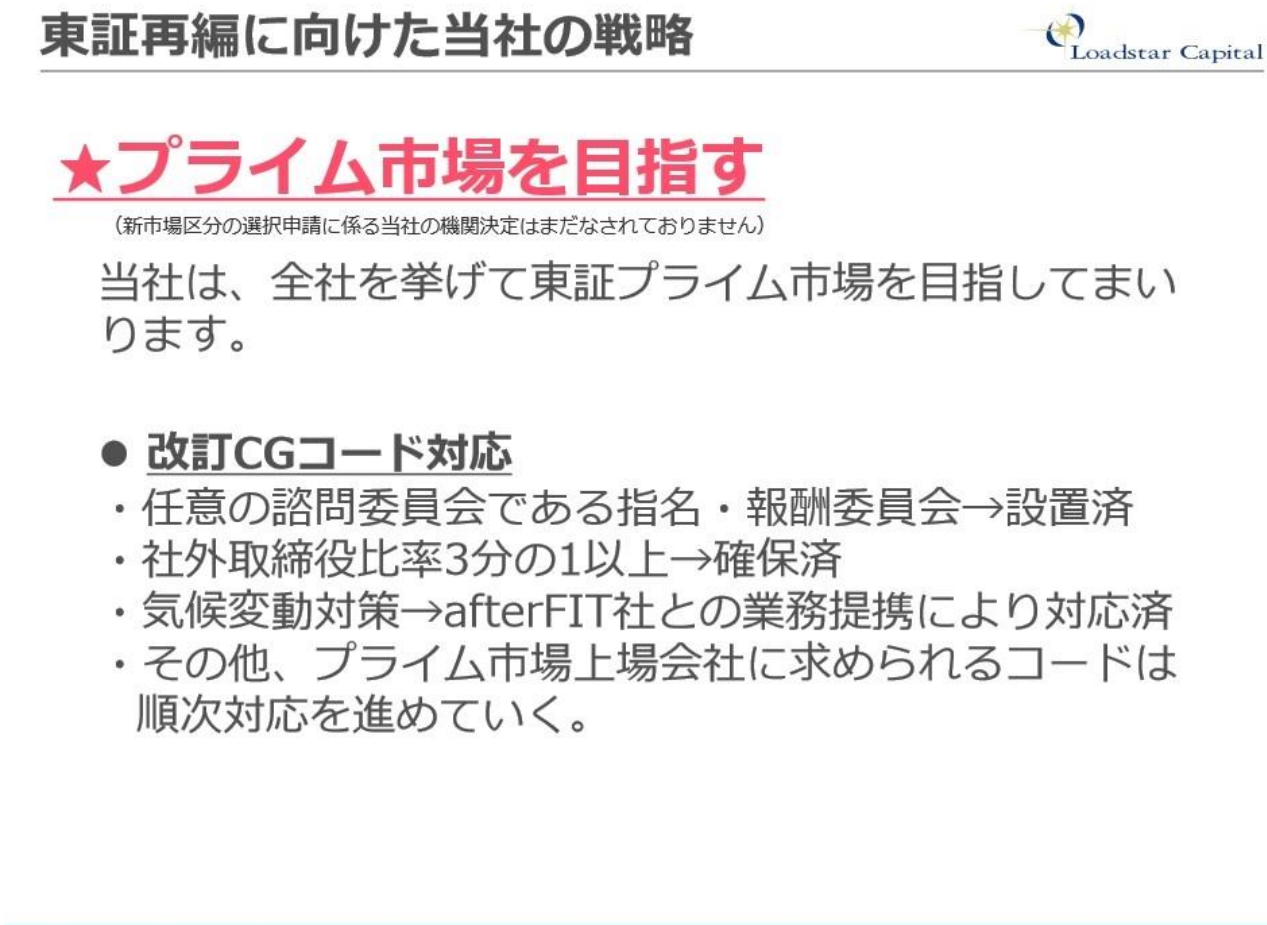
添付の表にまとめてありますが、今回の 3 物件の売却価格の合計は、昨年の取得価格の合計の概ね 2 倍となっております。通常、不動産投資市場において、1 年間で価格が倍になることは稀有でございますので、コロナ禍という急激なマーケットの環境の変化はあったとしても、弊社の戦略、目利き、マネジメント、売却活動と全てが功を奏した結果とも考えられます。

なお、昨年購入したこれらのバルク物件のうち、総投資額の約 8 割、残りの 5 物件は継続保有しております。なので、当然今後のマーケット次第ではあるものの、将来的にもかなりの利益が期待されることになります。

トピック 2 点目としましては、弊社は SDGs 達成への取り組みを公開することとしました。これまでも当然にして取り組んできた課題もありますが、改めて項目ごとにまとめさせていただきました。

持続可能な社会づくりに貢献しながら、新たなチャレンジを行うことは、ロードスターグループの精神に通じるところがあり、企業成長にもつながっていくものと考えられます。

また、SDGs とも関連しまして、脱炭素社会に向けた再生可能エネルギーの利用を前提とした業務提携も発表しております。具体的には、弊社の保有物件と今後の購入物件につき、順次グリーン電力に切り替えていくものでございます。こちらは、CO2 の削減には寄与していくものと考えられます。

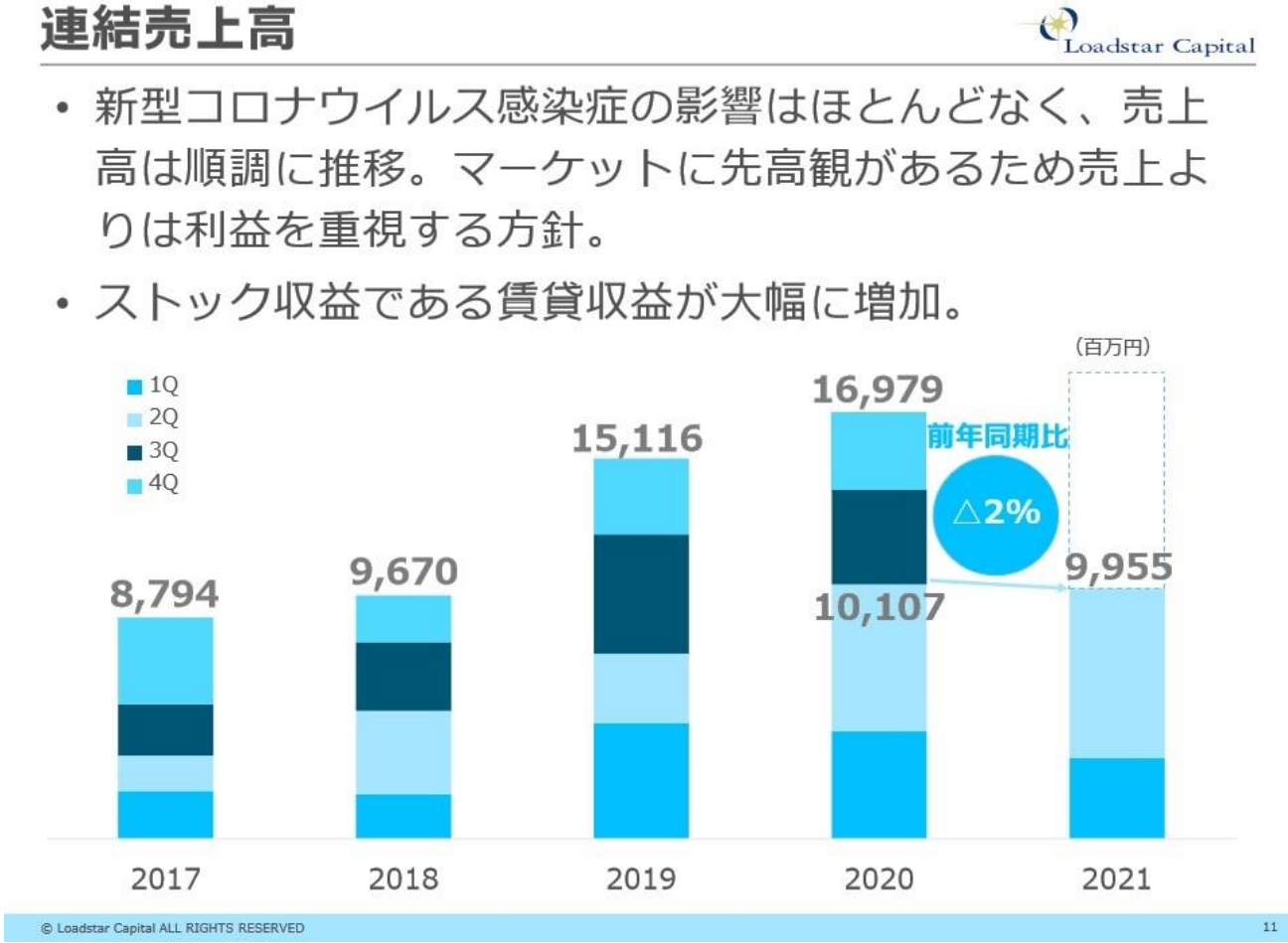



最後に、もう一つ大きな論点となるのは、弊社の東証再編に向けた戦略についてでございます。

これまで通り、方針が変わるものではございませんが、弊社はプライム市場への上場を目標としております。弊社は、2017 年にマザーズに上場してから既に 4 年近くが経過しております。その間に会社の売上で約 2 倍、利益は 3 倍以上に増えております。

さらには、事業の成長に合わせた組織体制の強化を行っており、また、社外役員の増員や事業に合わせた分社化等々も進めてきております。その上で、プライム市場への上場を念頭に置いて、改訂 CG コードの対応等も行っております。

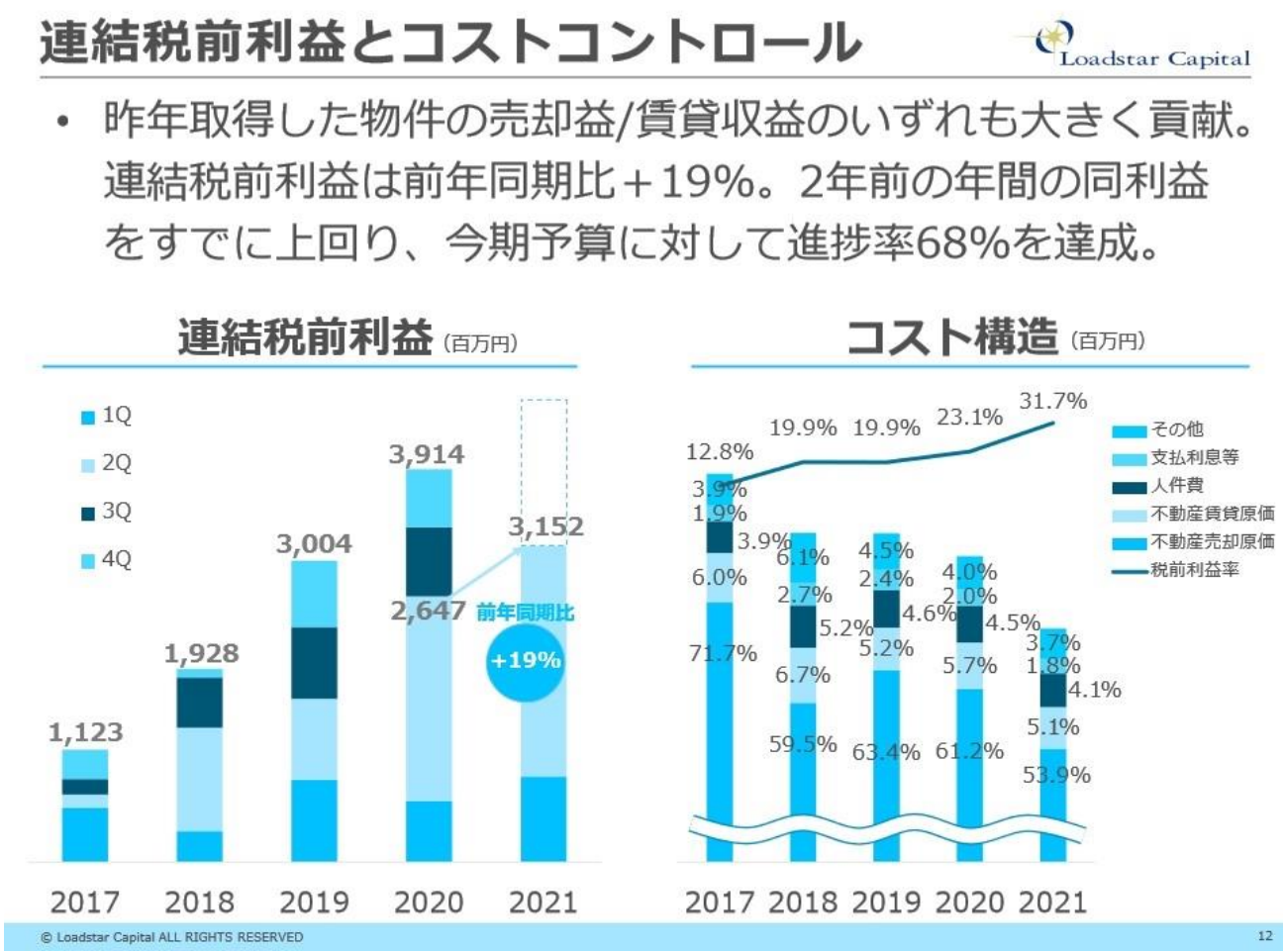
現時点で、何かしら機関決定したというものではございませんが、全てのハードルをクリアすべく、全社を挙げて取り組んでいる次第でございます。




ここからは、2021 年度第 2 四半期の決算概要を説明いたします。

連結売上高は前年とほぼ同額ですが、こちらは概ね予算通りの進捗でございます。

春先からマーケットの急激な回復が始まっており、今後もしばらくは好調なマーケットが継続する見通しであることから、今年は売上高よりは、利益の確保をより重要視しております。また、売上高の内訳としましても、ストック収益である賃貸収入が増加していることは非常に望ましい点でございます。




次に、税前利益となります。

最高益だった昨年の上半期を、さらに 19%上回る着地となっております。2 年前との比較において言えば、この半期で 2 年前の年間利益を上回る水準とまでになっております。今期の年間予算に対しての進捗率は 68%となっておりますが、見ての通り、かなり順調に利益の確保が進んでおります。

併せて、下期にも既に売上と利益が確定しているものが相応にございますので、今後の見通しについても明るいものとなっております。

さらに、コスト構造で言えば、年を追うごとに利益率が上がっているのが見て分かると思います。これは、不動産売却原価が年々下がってきているためでございます。ビジネスの特性上、常にマーケットの影響を受けやすい業態ではありますが、過去に購入した案件の含み益が年を追うごとに膨らんでいると考えられ、引き続き将来の見通しが明るいものと考えられるとともに、予期せぬマーケットの下落に対してもかなりの耐久性があるものと思われます。

## 連結損益計算書

Loadstar Capital

| (単位：百万円) | 2021年12月期2Q実績 | | | | 2021年12月期（予想） | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 対売上高比率 | 前年同期比 | 対予想進捗率 | 金額 | 対売上高比率 | 前年比 |
| 売上高 | 9,955 | 100.0% | 98.5% | 53.7% | 18,554 | 100.0% | 109.3% |
| 売上原価 | 5,867 | 58.9% | 89.2% | 50.5% | 11,615 | 62.6% | 102.4% |
| 売上総利益 | 4,087 | 41.1% | 115.8% | 58.9% | 6,938 | 37.4% | 123.2% |
| 販管費 | 634 | 6.4% | 113.6% | 43.0% | 1,476 | 8.0% | 128.5% |
| 営業利益 | 3,452 | 34.7% | 116.2% | 63.2% | 5,462 | 29.4% | 121.8% |
| 経常利益 | 3,290 | 33.1% | 117.8% | 65.8% | 4,997 | 26.9% | 119.9% |
| 税前利益 | 3,152 | 31.7% | 119.1% | 68.5% | 4,600 | 24.8% | 117.5% |
| 純利益 | 2,174 | 21.8% | 118.7% | 68.4% | 3,178 | 17.1% | 117.7% |

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED 13

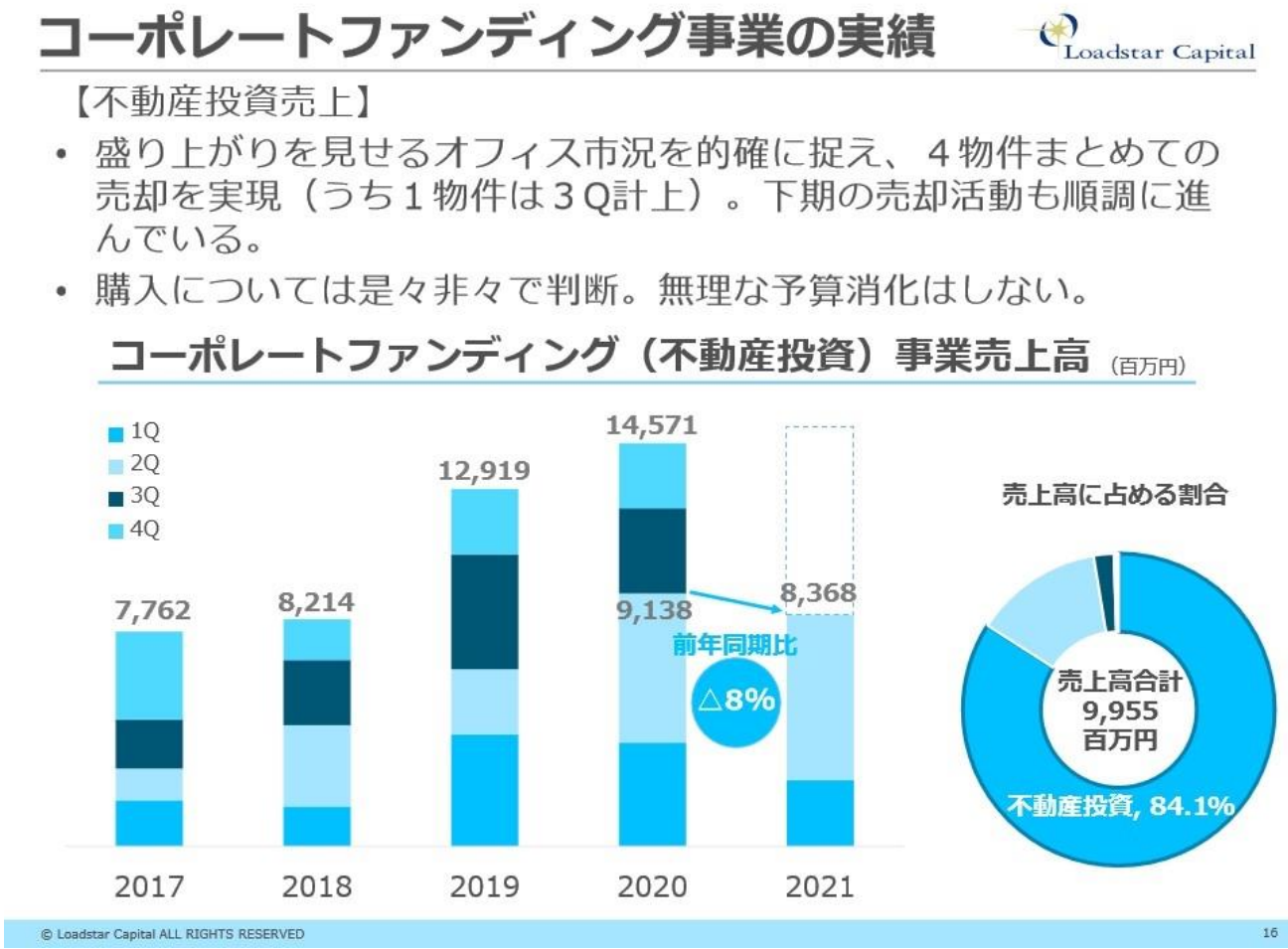
連結損益計算書については、ご覧の通りになります。

売上高 99 億、営業利益 34 億、税前利益 31 億、当期純利益で 21 億となっております。売上が概ね予算通りなのに比べて、利益率は高く、かつ販管費は予算を下回っているのが特徴となっております。

9 期連続での増収増益、最高益の更新に向けて、今期も順調に進んでいることが理解できると思われます。

次に、事業別の実績について説明させていただきます。

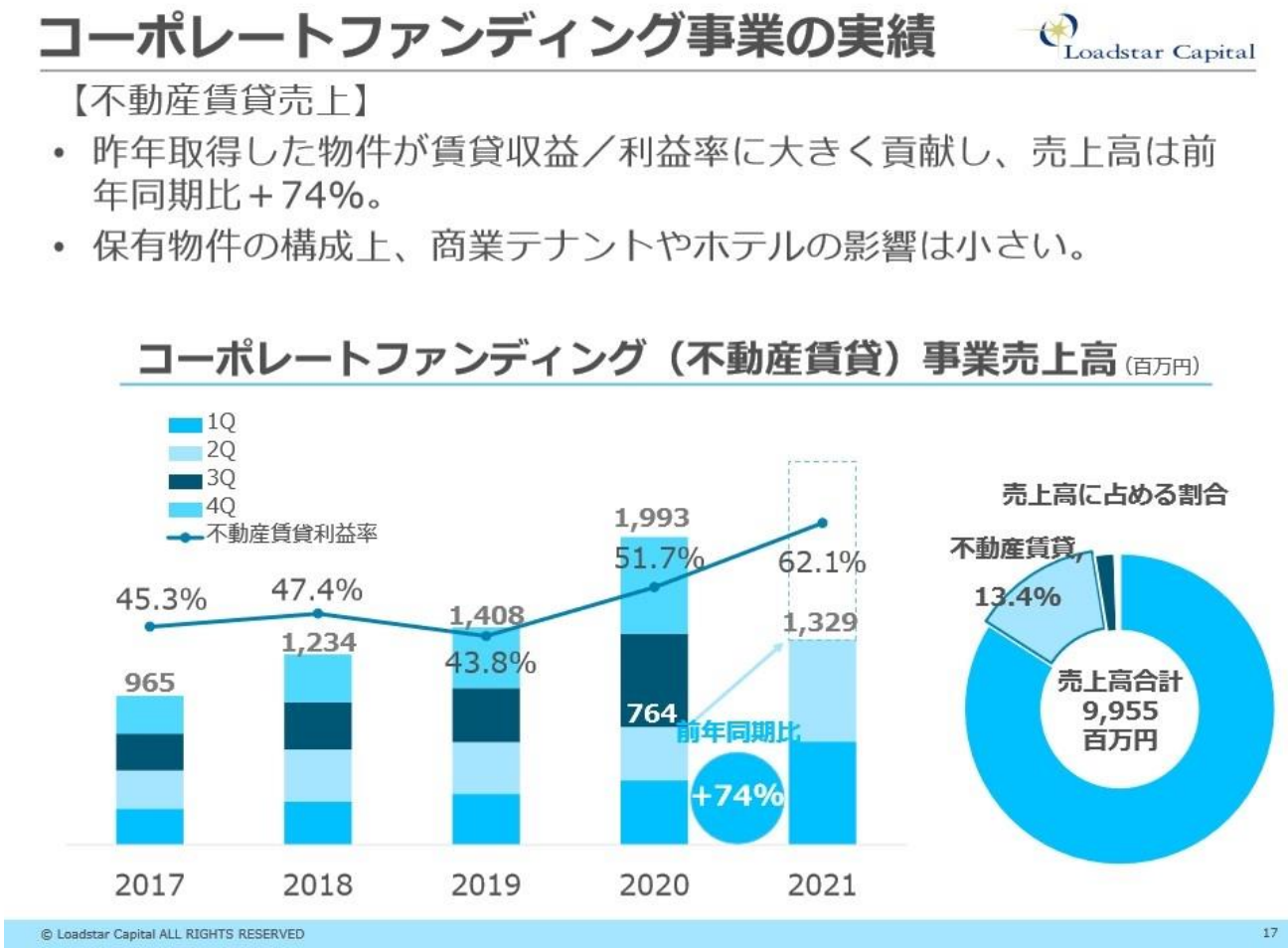
まずは不動産投資領域でして、コーポレートファンディング事業、アセットマネジメント事業を中心に説明させていただければと思います。




コーポレートファンディング事業のうちの投資事業について説明させていただきます。

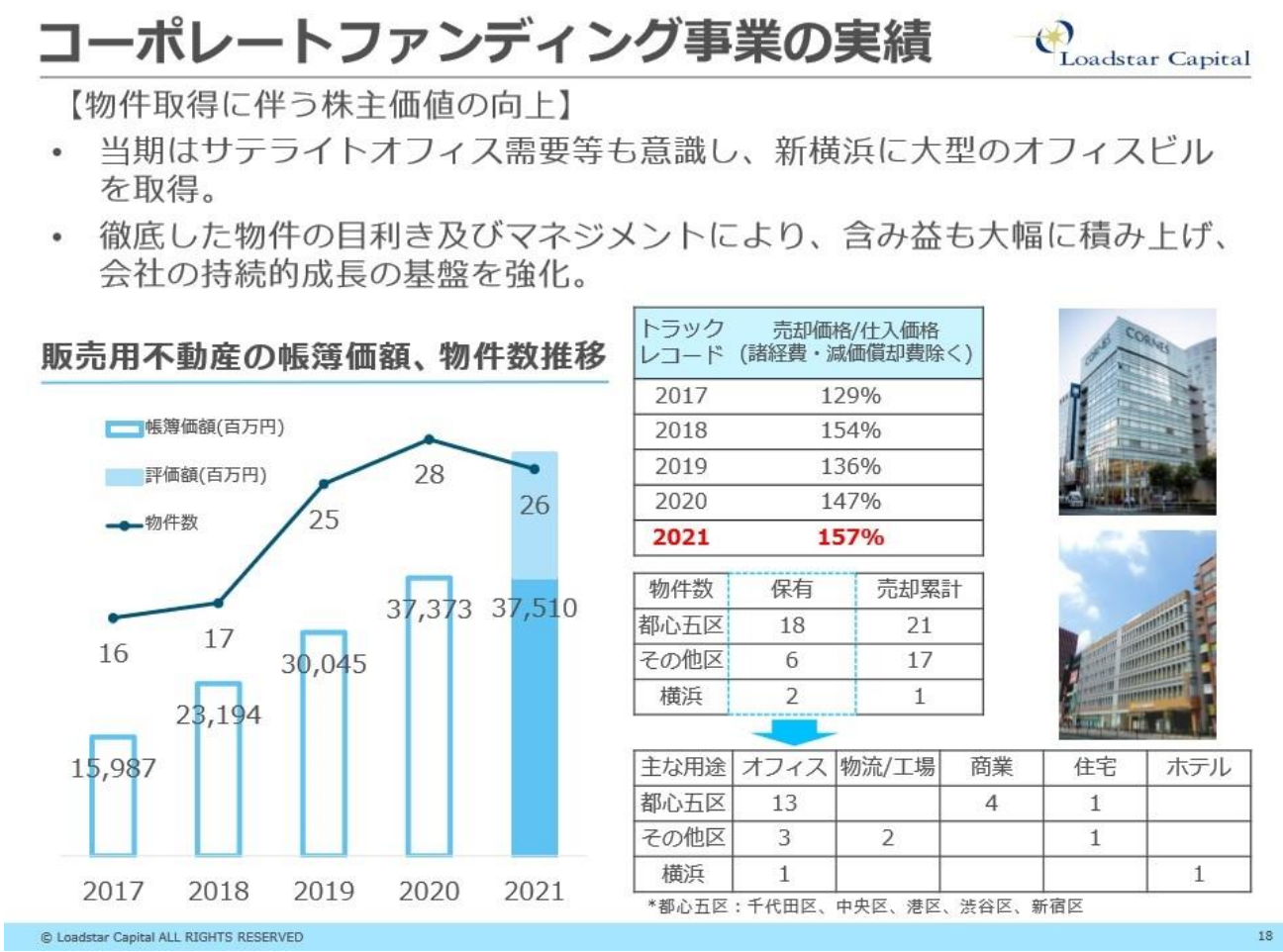
トピックでお伝えしました通り、第２四半期では３物件を売却しておりますが、あいにく新規の物件の購入はありませんでした。下期につきましては、既に契約済みのもの、もしくは今後契約予定の物件がございますので、マーケットはやや加熱気味であり、弊社の目線に合う物件が少なくなっている事実はございますが、引き続き弊社としても努力しているところでございます。

なお、弊社としましては、物件の購入につきましては、これまで通り是々非々で判断して、結果として購入が厳しい場合には、無理な予算の消化はせずに、長期の目線で会社の成長に寄与するような物件に絞って購入していきたいと考えております。




次に、賃貸事業について説明させていただきます。

昨年と今年と取得した案件の利益率が高く、賃貸売上は引き続き大幅な増加となっております。賃貸収益は、継続的、安定的な収益となることから、弊社としてはチャンスがある限りにおいて、物件の積み上げに努めていきたいと考えております。




次に、コーポレートファンディング事業の実績についてご説明します。

左下のグラフの推移の通り、今期は、販売用不動産は帳簿価格ベースで微増、物件数は 2 物件減少しております。薄い水色部分の保有物件の含み益は、こちらは鑑定評価額対比になっておりますが、市場が非常に活況なことから、鑑定評価額を上回る取引が大きくなっております。

弊社の今期の売却額は、平均にして取得価格を 57%上回っておりまして、これは過去最高の水準となっております。また、今後も同様の傾向がしばらく続くものと思われます。弊社にとっては引き続き利益が出しやすい環境と、ご理解いただければと思います。

# アセットマネジメント事業

Loadstar Capital

- 世界的資産運用会社であるCBRE Global Investorsが組成するファンドを主な投資家として、下記物件に係るAM業務を受託運用中。

*ここでいうAM（アセットマネジメント）業とは、顧客に代わり、投資用不動産の投資効率の拡大と収益の最大化を図り、戦略策定から、物件の取得、保有時の収益管理、売却実務に至るまでを実行する業務です。

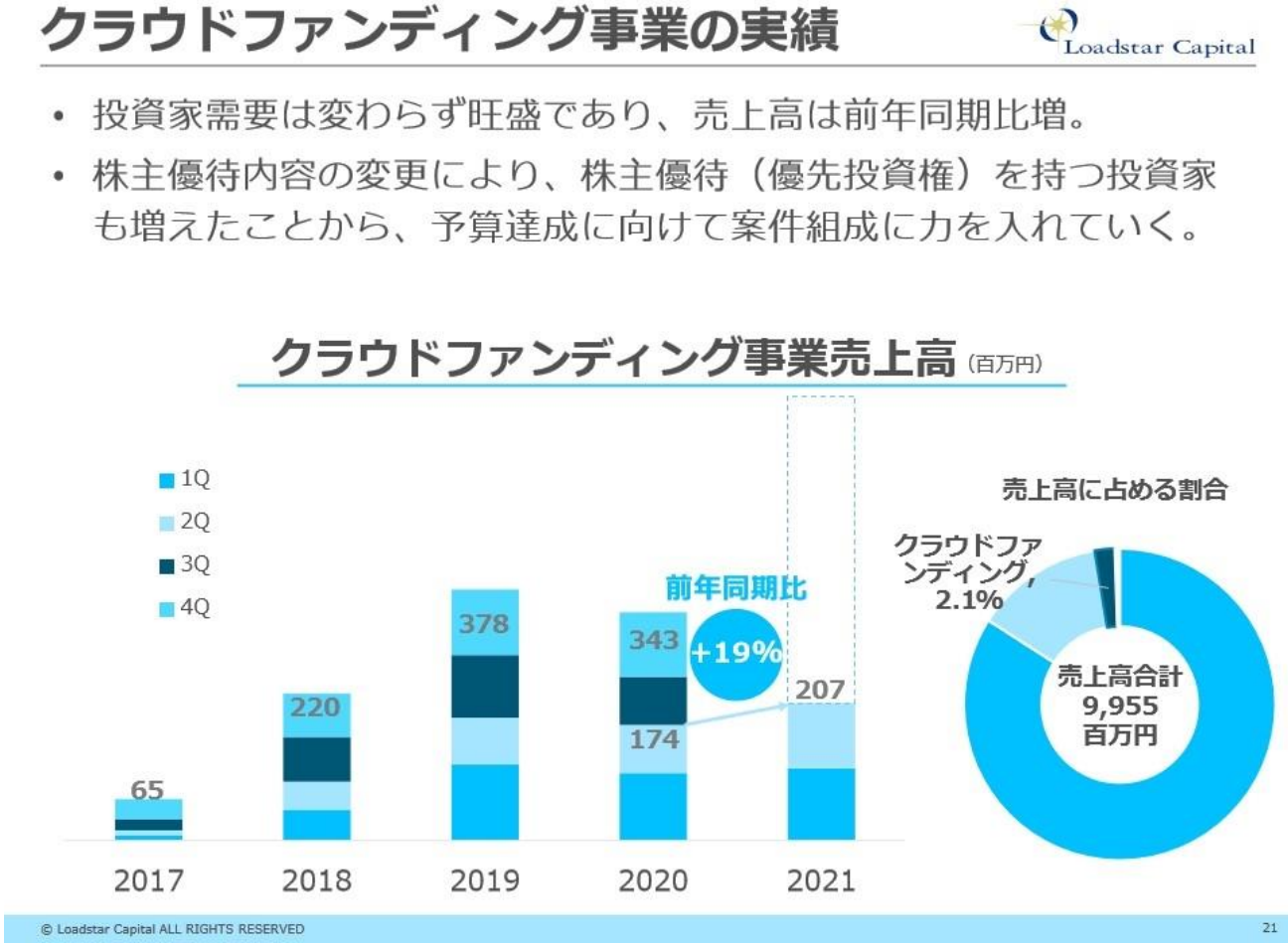
| | | |
|---|---|---|
| Z棟物件概要 | 建物名称 | 晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ |
| | 所在地 | 東京都中央区晴海1-8-12（住居表示） |
| | 交通 | 都営大江戸線「勝どき」駅徒歩6分 |
| | 建築時期 | 2001年10月 |
| 受託概要 | 買主 | 晴海特定目的会社 |
| | 受託区分 | 8階～11階部分 |
| | 取引対象面積 | 7,492.55㎡（8階～11階部分合計） |
| | 用途 | 事務所 |
| | 受託時期 | 2019年10月 |
| | 資産の種類 | 不動産信託受益権 |

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED 19

次に、アセットマネジメント事業におきましては、残念ながら大きな進展はございませんでした。入札等には参加しておりましたが、特に大型物件においては、マーケットが若干過熱気味でございまして、残念ではありますが、成約までは至っていない状況です。

ポテンシャルのある投資家の数は増えており、これまで以上に投資対象も広がってきておりますので、引き続きマーケティング活動に重点を置いて取り組んでまいります。

次に、Fintech 領域、クラウドファンディング事業の説明になります。




クラウドファンディング事業は、昨年対比で、売上高でプラス 19%の増加となっております。コロナの影響も薄まり始めており、案件の組成も順調に進んでおります。

一方で、当初予定していた大型案件が債務者の事情でキャンセルになったこともあり、年間の計画に対してはやや遅れている状態になっております。

## 投資家会員数／累積投資金額

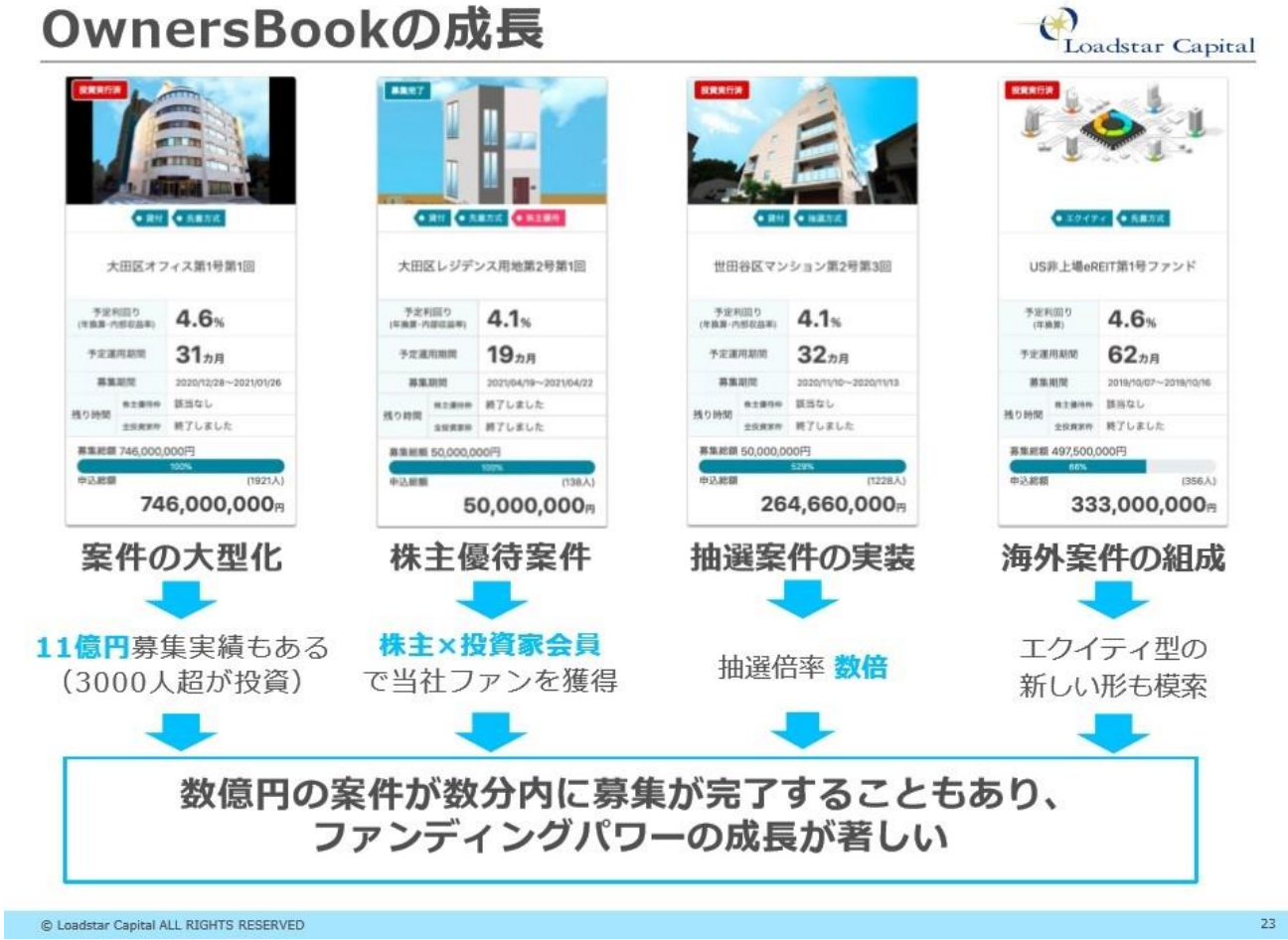
Loadstar Capital

- 投資家会員数及び累積投資金額は、新型コロナウイルス感染症の影響で伸びは緩やかであるものの、着実に積みあがっている。
- 投資家会員に過度なリスクを負担させないことを優先し、マーケットを見定めながら事業拡大を図っていく。

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED


なお、投資家会員数につきましては、同業他社の不祥事等もあり、増加数についてはやや緩やかになっておりますが、投資家の投資意欲は引き続き強いです。

下期においては、マーケティング活動をさらに強化していく予定でございます。




また、OwnersBook の成長に向けては、案件の種類、規模、募集方法など、いろいろな取り組みをしております。

弊社独自の株主優待として、OwnersBook への優先的な投資枠を確保しておりますが、6 月には株主優待の内容も変更しまして、さらに株主様が投資しやすい内容となっております。

## 業績予想

Loadstar Capital

**コーポレートファンディング事業：物件の入れ替えと収益の確保**
**クラウドファンディング事業　　：多様な商品の提供と規模の拡大**
**アセットマネジメント事業　　：ＡＵＭの拡大**

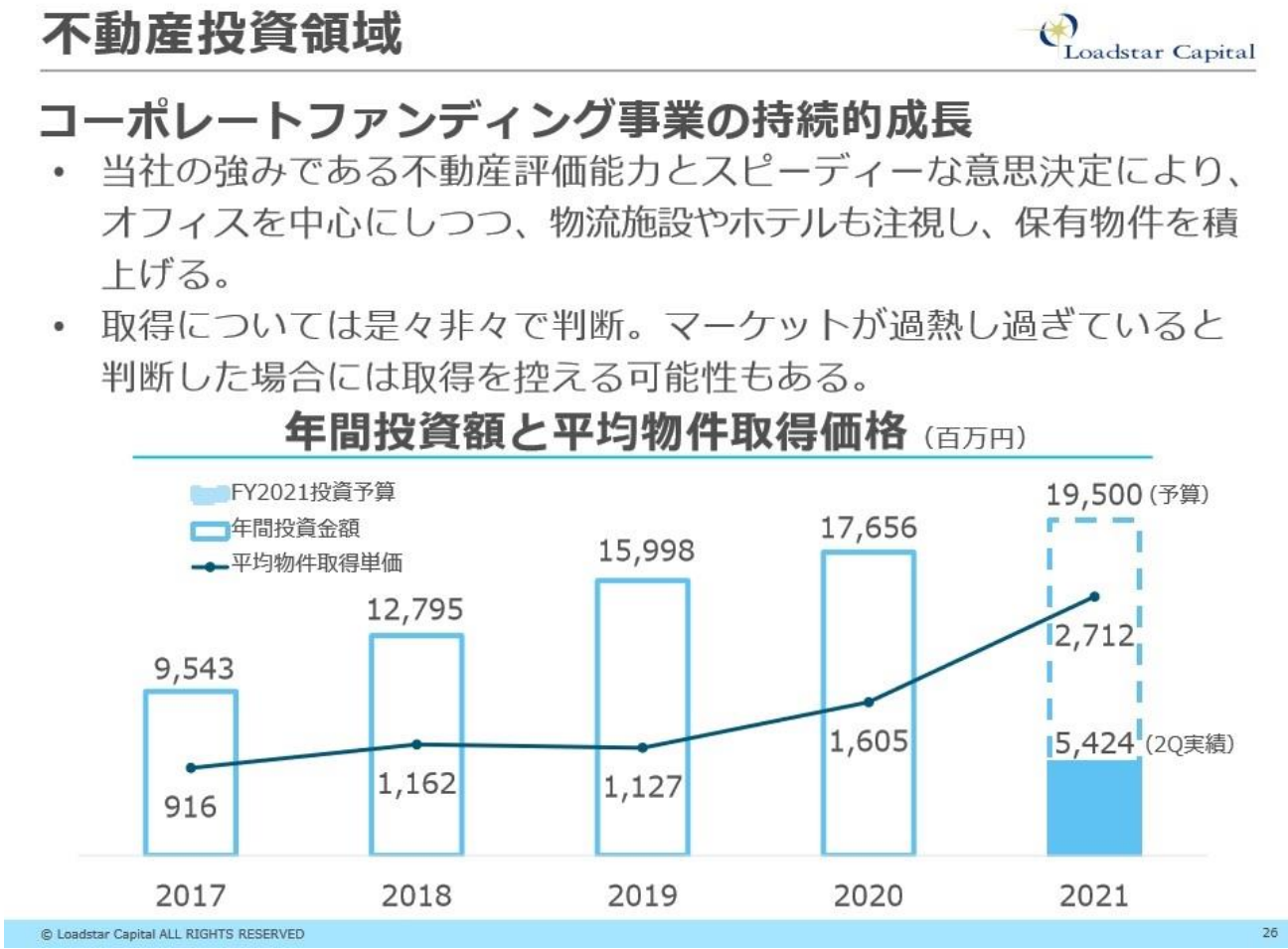
| （単位：百万円） | 2021年12月期2Q実績 | | | | 2021年12月期（予想） | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 対売上高比率 | 前年同期比 | 対予想進捗率 | 金額 | 対売上高比率 | 前年比 |
| 売上高 | 9,955 | 100.0% | 98.5% | 53.7% | 18,554 | 100.0% | 109.3% |
| 売上原価 | 5,867 | 58.9% | 89.2% | 50.5% | 11,615 | 62.6% | 102.4% |
| 売上総利益 | 4,087 | 41.1% | 115.8% | 58.9% | 6,938 | 37.4% | 123.2% |
| 販管費 | 634 | 6.4% | 113.6% | 43.0% | 1,476 | 8.0% | 128.5% |
| 営業利益 | 3,452 | 34.7% | 116.2% | 63.2% | 5,462 | 29.4% | 121.8% |
| 経常利益 | 3,290 | 33.1% | 117.8% | 65.8% | 4,997 | 26.9% | 119.9% |
| 税前利益 | 3,152 | 31.7% | 119.1% | 68.5% | 4,600 | 24.8% | 117.5% |
| 純利益 | 2,174 | 21.8% | 118.7% | 68.4% | 3,178 | 17.1% | 117.7% |

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED


それでは、ここからは、2021 年 12 月期の業績予想と今後の成長戦略について話をしたいと思います。

今期の業績予想についてですが、現時点での修正はございません。上期で、売上高で対予算進捗率 53%、当期純利益で予算進捗率が 68%となっていることから、今後の修正の可能性はもちろんございますが、現時点においては保守的な判断をさせていただければと思います。いずれにせよ、今期の業績達成、特に最終的な純利益の達成につきましては、自信を持って進めているところでございます。

また、来期以降の見通しについても今期と同様で、しばらく好環境が続くものと予想されます。これからは、コロナ後のマーケットのより戻し、海外投資家のさらなる投資意欲等々、プラスの要因が増えてくるものと思われます。弊社としましては、短期の利益だけではなく、将来成長と併せて進めていく方針でございます。




コーポレートファンディングにおいて、売却は順調に進んでおりますが、新規の案件の取得はやや苦戦しております。当然にして、マーケットの環境が良くなると、売却は想定価格を上回って決済することが多くなりますが、一方で新規取得は難しくなるためでございます。

弊社としましては、当然にして取得も全力で取り組んでまいりますが、そこはあくまでも是々非々の判断としていく予定です。昨年も実際はコロナ前後でマーケットが急変化したように、弊社としましては、自らの目線をぶれることなく、守るときは守って、攻めるときは攻めるという姿勢を貫く予定でございます。

## 不動産投資領域

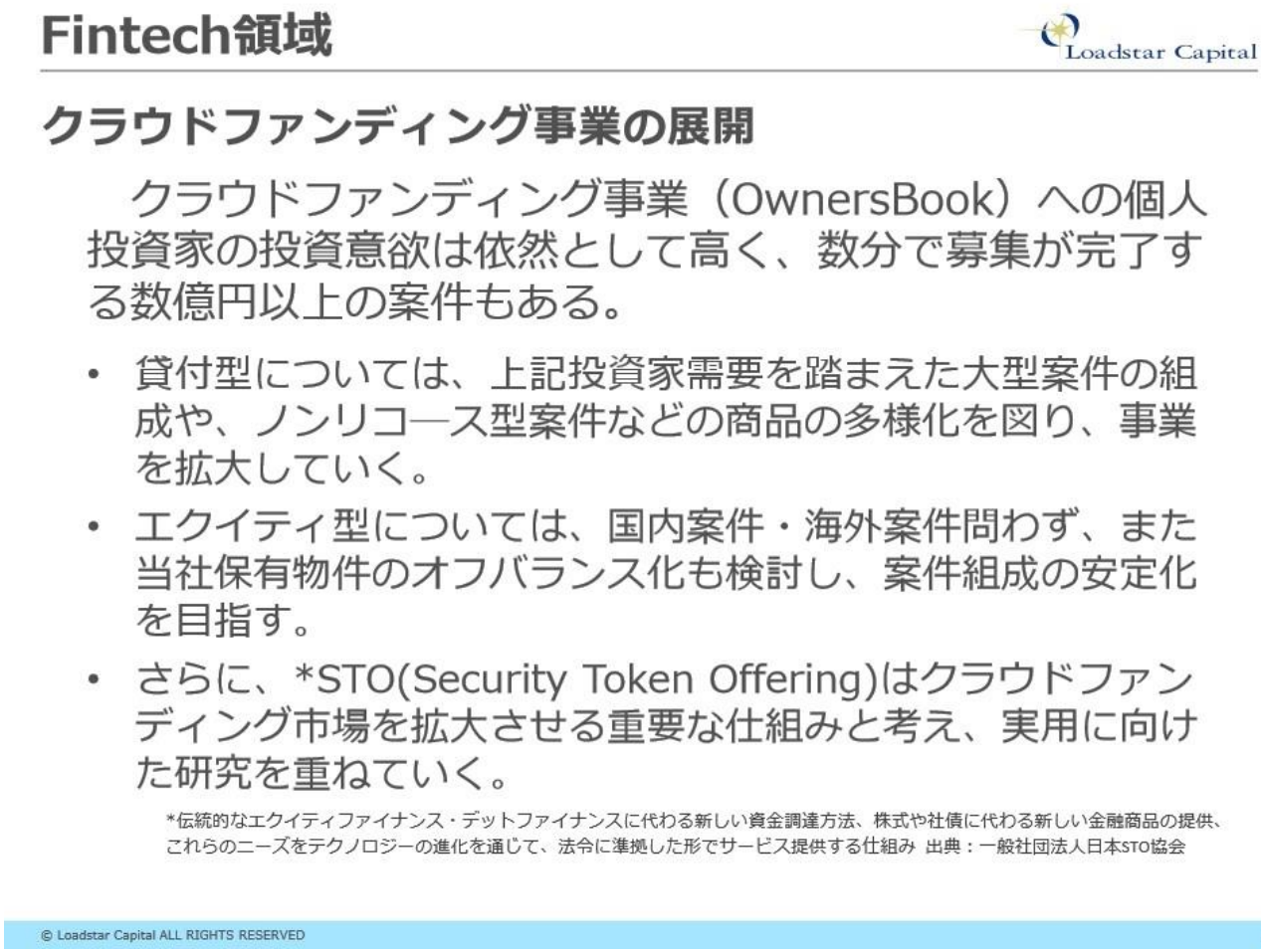
Loadstar Capital

### アセットマネジメント事業の拡大

世界的に見れば東京のオフィス市況への新型コロナウイルス感染症の影響が限定的であり、海外投資家の投資意欲は高い。また、世界的に長期化しつつある低金利の環境下において、債券や株式投資以外の選択肢（不動産のリスクプレミアム）への注目も国内外共に高い。

このような状況下において、既存案件のパフォーマンス向上を図るとともに、新規案件獲得に向け、投資家、金融機関との関係構築に注力する。

アセットマネジメント事業におきましては、８月１日付で分社化が完了しており、新しい体制がスタートをしております。時間がややかかっておりますが、新規案件の組成、ファンドの組成に向けて鋭意取り組んでいく次第でございます。




クラウドファンディング事業については、引き続き投資家の需要は旺盛です。案件の多様化や大型化が進んでおり、また、今後はエクイティ型の第 1 号案件の償還も予定されていることから、実績の公表と併せて、今後さらなる投資家の信頼を獲得すべく、頑張っていきたいと考えております。

また、STO につきましても、同業他社においては、若干試験的なところではありますが、商品化が始まっており、弊社としましても、引き続き実用に向けた研究を進めているところでございます。

## 株主還元

Loadstar Capital

### 配当基本方針

- 業績拡大により企業価値・株主利益の向上に努める。
- 配当性向15%を目安に安定的かつ継続的な利益還元を実施。

| | 2017年 | 2018年 | 2019年 | 2020年 | 2021年（予定） |
|---|---|---|---|---|---|
| 1株当たり配当金 | 5.5円 | 9.5円 | 14.5円 | 24.5円 | 29.0円 |
| 配当性向 | 14.5% | 14.8% | 15.0% | *14.9% | 14.9% |

＊自己株式を除いた期末株式数による計算結果です。
期中平均株式数による計算では16.1%となります。

### 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。

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED


今期の株主還元については、現時点において、これまで同様の 15%の配当性向を目安に安定的かつ継続的に行ってまいりたいと思います。

弊社としましては、実績をお示しすることを中心に、これまで株主を含めたステークホルダーの理解を得る努力をしてまいりましたが、個人的には株価がやや停滞しているなと考えておりますので、今後はさらに株主様に評価いただけるよう、いろいろな株主還元の方法を含めて考えていきたいと思っております。こちらは若干、いろいろ社内でも検討しておりますので、攻めの経営をしていきたいと考えております。

次に、大株主の状況はご覧の通りになります。

まず、われわれとしましては、プライム市場への上場に向けては、流通株式を増やしていくことが重要と考えております。今年に入ってからは、大口の株式売却が継続して、株価の低迷の原因の一つとなっておりましたが、大株主による株式の処分は概ね完了したのではないかなと考えております。

また、その受け皿として、個人投資家を中心に総株主数は順調に増加しております。１年前、2,747 名だったのが、今年の 6 月末では 6,171 名まで増えております。これまで既存の株主様には多くの心配をおかけしましたが、ようやく長いトンネルを抜けられるタイミングに来ているのではないかなと考えております。

われわれも今まで以上に、個人投資家の皆様、機関投資家の皆様それぞれにアピールしていきたいと考えております。

# 主なリスク情報

Loadstar Capital

| 認識するリスク | 影響する主な事業 | 顕在化の可能性 | 顕在化した場合の影響度 | 対応策 |
|---|---|---|---|---|
| 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。 |
| 規制緩和等に伴う新規参入業者の増加や既存の競合他社との競争激化 | クラウドファンディング事業 | 低～中 | 低 | 営業人員の増強やSFA(Sales Force Automation)等のDX(Degital Transformation)を推進を通して案件獲得の増加を図っている。また、クラウドファンディング事業においては、システムの増強、UI/UX(User Interface / User Experience)の向上に努めており、さらに、メディアへの露出やセミナーの実施を通じて、『OwnersBook』の認知度の向上に力を入れている。 |
| 当社グループの事業を規制する法令等の法令等の解釈の変更、改正又は新たに制定され、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、法改正等が当社グループの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、当社が保有する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。 |

*その他のリスクにつきましては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED


最後は、主なリスク情報についてでございます。

弊社は、上場会社として管理体制は当然のこと、金融庁管轄の許認可を数多く保持していることから、より一層の体制づくりが求められております。

記載しているリスクの顕在化の可能性はそんなに大きくはなく、引き続き上場会社としてのリスク管理をしながら、会社の成長に努めてまいりたいと思っております。

私からの説明は以上になります。ありがとうございました。

**サポート**
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally