



**ロードスターキャピタル株式会社**

2022年12月期決算説明会

2023年2月10日

# 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、2022年12月期決算説明会を開始いたします。本日は、2022年12月期決算概要を説明させていただいたあと、皆様のご質問をお受けさせていただきます。それでは岩野社長、お願いいたします。

## 事業内容



**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			Fintech 領域
<b>コーポレートファンディング事業</b>  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。	<b>アセットマネジメント事業</b>  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。	<b>仲介・PM・コンサルティング事業</b>  お客さまのあらゆるニーズをサポートします。	<b>クラウドファンディング事業</b>  国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

3

岩野：本日はご出席いただき、誠にありがとうございます。代表取締役社長の岩野達志です。私から、2022年12月期の決算を説明させていただきます。よろしく申し上げます。

当社は「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。事業内容としましては、不動産投資領域と Fintech 領域にまたがって事業を展開しております。

## 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



不動産投資領域は、自己投資を行うコーポレートファンディング事業、投資家に代わって投資運用を行うアセットマネジメント事業が中心となります。

Fintech 領域はクラウドファンディング事業として、不動産特化型クラウドファンディングサービスである OwnersBook を展開しております。

## 決算ハイライト



### FY2022 通期業績

- ・ マーケットは堅調に推移し、不動産投資領域においては計画を上回る結果となった。
- ・ 中長期的な成長を見据え、全社的な採用を強化し、本社増床移転も果たす。
- ・ 自己株式取得による株主還元その他、期初のガイダンス通り、配当性向の引上げを実施。

		前期比	計画達成率
売上高	236億円	+31.9%	127.7%
営業利益	75億円	+34.3%	105.5%
税前利益	70億円	+40.4%	110.5%
当期純利益	48億円	+39.7%	109.8%
販売用不動産	471億円	前期末比 +12.3%	

それでは、2022年12月期の決算ハイライトとトピックをご説明させていただきます。まず、2022年通期の決算ハイライトになります。

売上高 236 億円、営業利益 75 億円、税前利益 70 億円、当期純利益 48 億円となりました。売上高及び各種利益につきまして、前年度を大幅に上回り、また当初計画に対しても上回ることができました。

2022年は引き続きコロナの影響はあったものの、前半は金融緩和の余韻があり、不動産投資ファンドが積極的でした。年の後半は海外での利上げもあり、国内の機関投資家や事業法人が積極的に不動産を購入された印象があります。そんな中で、しっかりとした数字を残すだけでなく、本社移転を行い、また採用を強化するなど、将来への投資も重ねてまいりました。

### 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@scriptsasias.com



併せて自己株取得の他、配当性向の引き上げを行うなど、株主の皆様にもしっかりと還元ができて  
いるのではないかと考えております。

## 2022年12月期 トピック



### ・ 東証プライム市場に上場

東証マザーズから東証一部を経て、2022年4月に東証プライム市場へ移行。

### ・ 経営基盤となる物件の積み上げ

物件仕入れが難しい中、将来の経営基盤となる販売用不動産を471億円（前期末比+12%）まで積み上げた。

今後のインバウンド需要回復を狙い、横浜伊勢佐木町のホテルをリニューアルオープンし、また半蔵門にホテルを取得した。



### ・ AM事業の急成長

過去最大となる都内大型オフィスビル案件を受託し、AUM（受託資産残高）は約800億円まで増加。早急にAUM1000億円以上を目指す。

### ・ 配当性向の修正

配当性向の目安を15%から17%へ引上げ、期末配当額は50.0円（前年32.0円）とした。

トピックはいくつかございますが、一番大きなイベントは、4月から東証プライム市場に上場したことです。2017年の東証マザーズに上場して以来、社内の体制作りを進めるとともに、ビジネスの拡大に努め、しっかりと上場要件を満たして上場できたことを、非常に嬉しく思っております。

ビジネスの拡大に関連して、コーポレートファンディング事業においては、物件の積み上げがしっかりなされました。特に、このタイミングで半蔵門に築浅のビジネスホテルが取得できたことは、嬉しく思います。また、保有していた横浜伊勢佐木町のホテルも新しいブランドで6月に開業しており、こちらにも2023年以降を見据えた投資ができたと考えております。

アセットマネジメント事業も積極的に拡大しており、受託資産残高は期末で約800億円と増えました。既存の投資家に加えて、新しい投資家のニーズにしっかりと応えていた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



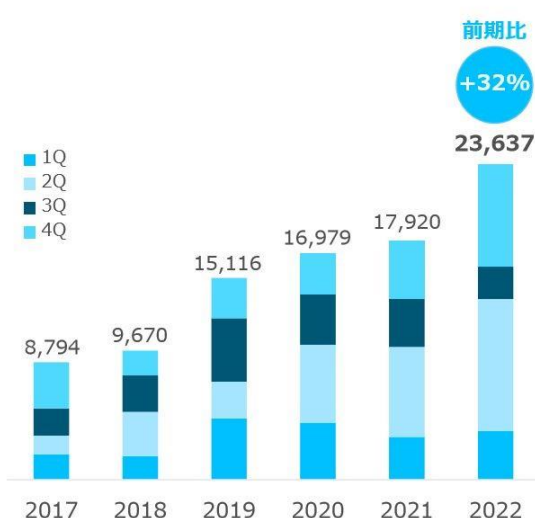
このように、既存のビジネスの拡大に加えて、将来への種まきも行った上で、一株 50 円の配当ができるということは、とても嬉しく思っております。

## 連結売上高と連結税前利益

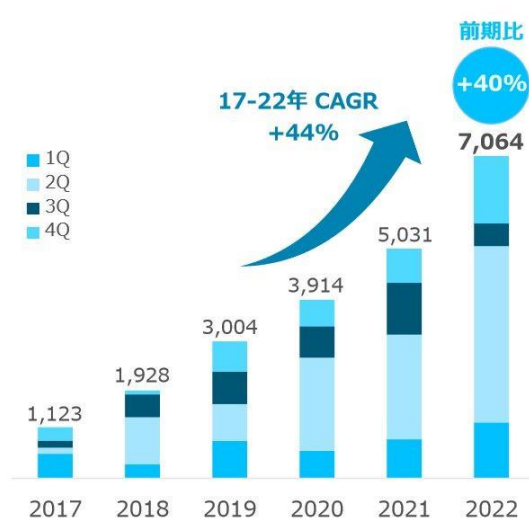


- 都内オフィス売買マーケットは好調であり、創業以来10期連続の増収増益を達成。
- オフィスリーシングマーケットはやや軟調であったが、強みのネットワークを活かしてテナント付けや賃料交渉を成功させた。
- 過去最高額での物件の売却及びアセットマネジメント受託を実現。

連結売上高 (百万円)



連結税前利益 (百万円)



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

8

ここからは、2022年12月期の決算概要を説明いたします。まず、連結売上高と連結税前利益となります。

今期は大型物件の売却もありましたので、売上高、税前利益のいずれも昨年対比で大幅に増加しており、売上高で236億円、税前利益で70億円となり、創業以来、10期連続での増収増益を達成できました。

当社がフォーカスしているオフィスマーケットについては、リーシングマーケットがコロナの余韻もあり、やや軟調ではあったものの、立地や用途を見極めて積極的にテナントを獲得し、また既存テナントとの賃料交渉をしっかりと行ったことで、物件のバリューアップにつながっ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



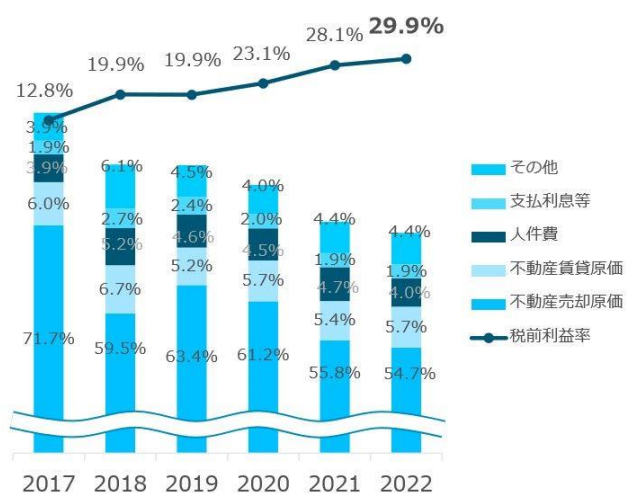
なお、物件売却の後、アセットマネジメントを受託した物件が2物件あり、これらは売上高の確保と併せて継続的な収益機会を得ることができ、ビジネスとしての相乗効果が大きかったと考えております。

## コストコントロールと人への投資

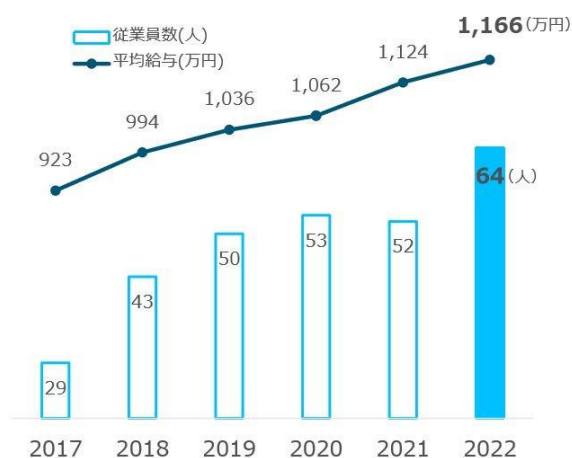


- ・ 今後の事業拡大を見据えて、人材投資（採用・本社移転）を強化したが、利益率は高い水準を維持できている。
- ・ 当社事業成長の根幹である優秀な人材確保のため、創業以来「人への投資」を重視し、成果に応じた適正な待遇や、風通しの良い社風の醸成、より個々人が成長できる職場環境の提供等に努めている。

### コスト構造



### 人への投資



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

9

次に、コストコントロールと人への投資です。

今期は多くの人材を採用し、また本社の移転を行いました。その意味においては、固定費がやや増えておりますが、これはビジネスの拡大に伴うものであり、また将来への投資でもあります。

本来ですと、このようなタイミングで一時的に収益が落ちたり、利益率が下がることが多いのですが、当社においては高い水準での利益率を維持しており、また給与水準も高いレベルとなっております。これには、当社が専門家集団であり、ネットワークと高い信用を積み重ねてビジネスを展開しているという背景があり、今後においても貴重な財産となっております。

### 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



## 連結損益計算書

- 売上高、各段階損益すべてにおいて計画値を上回り、過去最高額で着地。

(単位:百万円)	2022年12月期				2021年12月期 (参考)	
	実績	対売上高比率	前期比	当初予算達成率	実績	対売上高比率
<b>売上高</b>	<b>23,637</b>	100.0%	131.9%	127.7%	17,920	100.0%
売上総利益	9,361	39.6%	134.6%	108.7%	6,956	38.8%
販管費	1,816	7.7%	135.8%	124.4%	1,337	7.5%
<b>営業利益</b>	<b>7,545</b>	31.9%	134.3%	105.5%	5,618	31.4%
<b>税前利益</b>	<b>7,064</b>	29.9%	140.4%	110.5%	5,031	28.1%
<b>当期純利益</b>	<b>4,843</b>	20.5%	139.7%	109.8%	3,456	19.3%

連結損益計算書については、ご覧の通りです。

先ほどトピックでご説明した通り、いずれの項目においても過去最高であり、当初予算を上回っているものです。

### 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

## 連結貸借対照表

- 経営基盤となる販売用不動産を着実に積み上げ。
- クラウドファンディング事業における営業貸付金は過去最高残高となった。
- 増収増益による利益の積み上げにより、純資産比率も22.5%に増加。

(単位:百万円)	2022年12月期		
	実績	構成比	前期末比
流動資産	65,172	99.2%	114.9%
現金及び預金	9,403	14.3%	118.6%
<b>営業貸付金</b>	<b>8,420</b>	12.8%	134.3%
<b>販売用不動産</b>	<b>47,186</b>	71.8%	112.3%
負債	50,935	77.5%	110.4%
有利子負債	37,773	57.5%	113.3%
<b>匿名組合出資預り金</b>	<b>8,458</b>	12.9%	121.5%
純資産	14,769	<b>22.5%</b>	136.2%
総資産	65,704	100.0%	115.3%

• クラウドファンディング事業において外部に貸し出しているもの。

• 評価額が高い物件を保有しており、含み益は相当額積み上がっている。  
 • 開発案件はなく都内の中古ビルのため流動性は高い。  
 • 会計監査人の指導により、保有目的にかかわらず販売用不動産として計上。

• クラウドファンディング事業において、投資家会員から募集した資金。

次に、連結貸借対照表です。

資産は、流動資産が651億円となりますが、その内訳として、現金及び預金が94億円、販売用不動産が471億円あり、いずれも昨年の数字を上回っております。負債は、有利子負債が377億円となっており、販売用不動産の増加に合わせて、こちらも増えております。

貸借対照表上の純資産は22.5%とやや低く見えてしまうかもしれませんが、実際は保有している販売用不動産においてかなり多くの含み益があり、今後の物件売却と合わせて増加していく予定です。また、クラウドファンディングを通じた預かり金が84億円あり、これが純資産比率を3%程度押し下げていることもご理解いただければと思います。

### 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



**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

<b>コーポレートファンディング事業</b>  <p>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。</p>	<b>アセットマネジメント事業</b>  <p>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。</p>	<b>仲介・PM・コンサルティング事業</b>  <p>お客さまのあらゆるニーズをサポートします。</p>
---	---	---

### 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、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

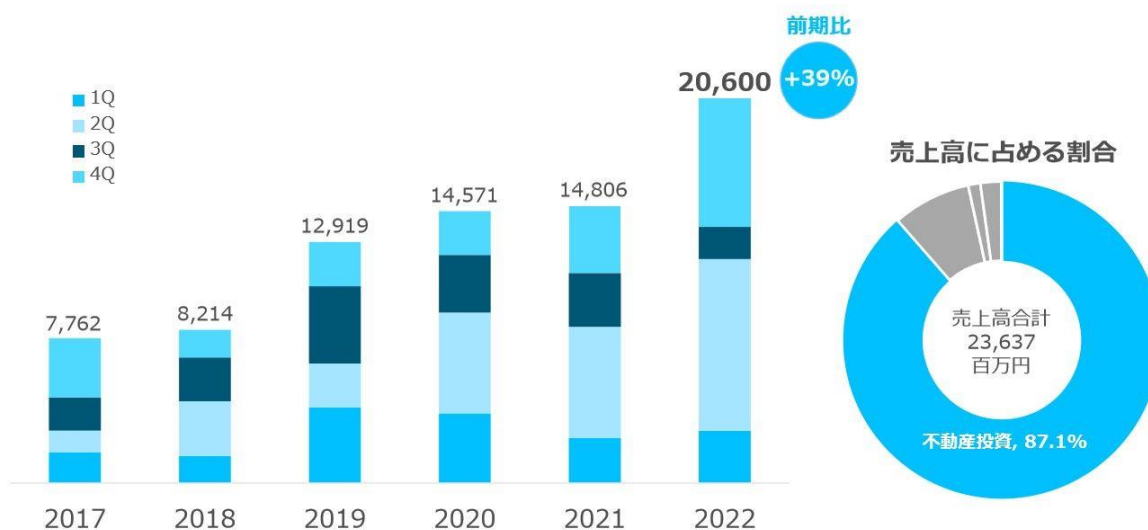
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## コーポレートファンディング事業（不動産投資）



- 上半期は主に不動産ファンドへ、下半期は主に機関投資家や事業法人へ売却。
- 創業以来の11年間で、物件購入累計額が1,000億円を突破。今後もバリューアップ余地のある都心の中規模オフィスビルを中心に投資を継続していく。

### 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ですが、今期は206億円の売上となりました。年の前半は不動産ファンドに、後半は事業会社を中心に物件の売却を行い、タイミングによって買主の属性はやや異なりましたが、比較的バランス良く売却できた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@scriptasia.com



## コーポレートファンディング事業（不動産賃貸）



- 空室率の高いオフィスビル等、アップサイドの余地の大きい物件を中心に投資を行ったため賃貸売上は前期比減少。
- 「チサンホテル横浜伊勢佐木町」が約半年の準備期間を経て6月開業。7月に取得した「ネストホテル東京半蔵門」は12月時点で当初計画を大きく上回る収益を上げている。

### 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、賃貸事業です。こちらは、前年対比で売上高の減少となりましたが、2点ほど留意点があります。

1点目は、空室率の高い物件を積極的に取得し、リニューアル等を行ってまいりました。このような物件は取得後、賃料が発生するまでに半年以上の時間がかかる場合が多く、今回はその影響が出ております。

2点目は、ホテルについてです。当社で保有していた横浜伊勢佐木町のホテルは、リブランドしたことにより、半年以上の無収入の期間がございました。また、新しく取得した半蔵門のホテルも、取得当初はコロナの影響で収入が限定的だった影響が出ております。

これらの結果として、2022年12月期の賃貸売上は前年を下回りましたが、リースアップが進んだ物件は、より良い条件での売却がなされており、ホテルについても、インバウンドが解禁された10月以降、着実に稼働が上がっており、今後の収益寄与が非常に期待されております。

#### 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



# コーポレートファンディング事業（実績推移）



- ・ 円安やインバウンド回復期待などの影響でホテルの取得が難しい中、当社の強みを活かし、「ネストホテル東京半蔵門」を取得。
- ・ 引き続きオフィスを中心にホテルや物流施設も視野に入れて、将来の経営基盤となる物件の仕入れに注力する。

## 販売用不動産の帳簿価額、物件数推移



トラックレコード	売却価格/仕入価格 (諸経費・減価償却費除く)
2018	154%
2019	136%
2020	147%
2021	149%
<b>2022</b>	<b>161%</b>

物件数	保有	売却累計
都心五区	19	29
その他区	3	22
横浜	2	1

主な用途	オフィス	物流/工場	商業	住宅	ホテル
都心五区	17	-	1	-	1
その他区	2	-	-	1	-
横浜	1	-	-	-	1

\*都心五区：千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

16

コーポレートファンディング事業の実績推移です。

左下のグラフの販売用不動産の推移ですが、2022年は8物件の購入と7物件の売却があり、帳簿価格は50億円以上増加しております。

右側のトラックレコードの箇所ですが、2022年はこれまで以上に高い利益率となっております。これは2020年のコロナ初期に取得した物件の利益率が高かった影響が大きいですが、それでも年間を通じてしっかりと利益が出せたのではないかと考えております。

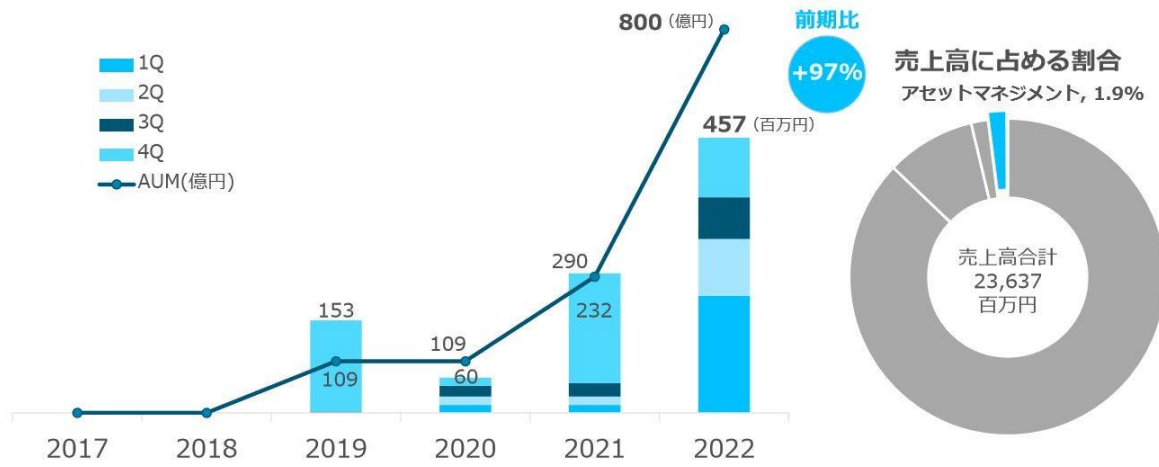
## サポート

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@scriptasia.com



- コロナ後を見据えた不動産ファンドが立ち上がる中、海外投資家の需要を先回りした国内投資家の需要を捉え、AUM（受託資産残高）は約800億円に増加。
- 2023年もAUM積み増しに尽力し、早期にAUM1,000億円を目指す。

## アセットマネジメント事業売上高とAUM



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

次に、アセットマネジメント事業です。

前年対比で500億円以上の受託資産残高の増加があり、かなり積極的なビジネスの拡大となりました。売上の増加はもちろんですが、大型物件の限定入札等に参加する機会が増えており、マーケットにおける大型プレイヤーとしての認知も進んだものと考えられます。

### 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。

仲介・PM・コンサルティング  
事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。

### 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 OwnersBook について説明させていただきます。

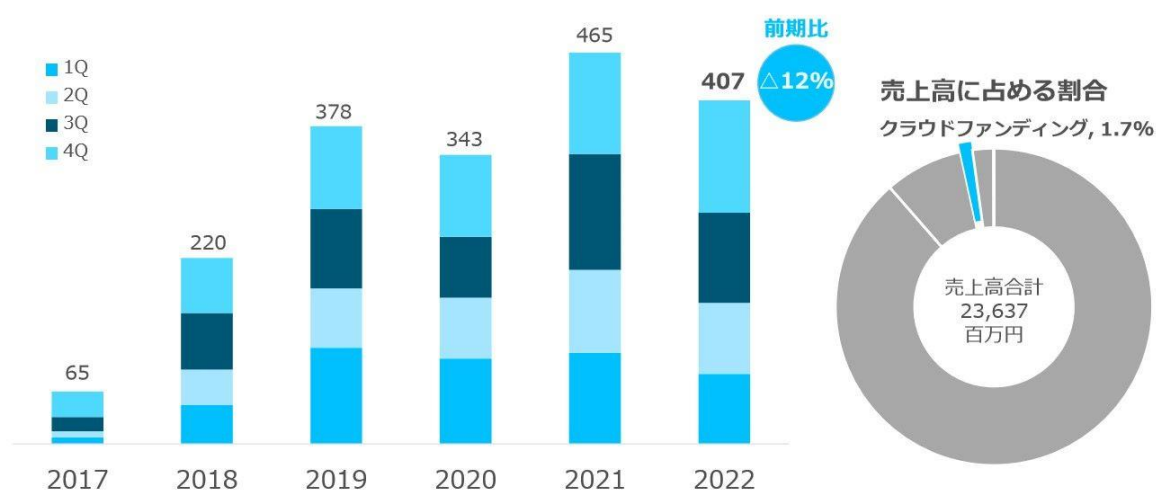
## サポート

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

- 金融機関の積極的な融資姿勢もあり、案件組成はやや苦戦してたものの、下半期は過去最大となる案件組成及び募集金額を実現。
- 政府/日銀の金融政策により短期金利が上昇した場合には、コスト競争力が高まり、案件組成に良い影響を及ぼす可能性がある。

### クラウドファンディング事業売上高 (百万円)



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

19

クラウドファンディング事業は前年と比べて、売上高は減少しております。特に年の前半は、金融機関の積極的な融資姿勢もあり、案件組成にやや苦戦いたしました。年の後半は、海外の金利動向も含めて、マーケットの不透明感が出てきたこともあり、当社への相談案件も増えました。

結果として、年間を通じての売上は前年を下回っておりますが、引き続きクラウドファンディング事業者として、積極的に展開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

# クラウドファンディング事業 (KPI)

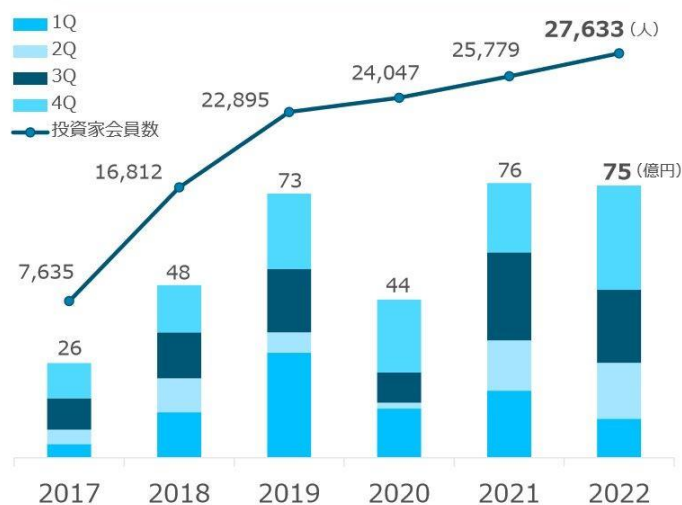
- ・ 投資家会員数は順調に伸びており、株主優待をきっかけとした株主×投資家会員も増えてきている。
- ・ 投資家会員に過度なリスクを負担させないことを優先し、マーケットを見定めながら事業拡大を図っていく。

投資家会員数 **27,633人**

投資金額 **75億円**



## 投資家会員数と投資金額



こちらは、クラウドファンディング事業の主な KPI です。

投資家会員数は 2 万 7,600 人と、緩やかではあるものの着実に増加しております。

また、投資金額も 75 億円と、ほぼ前年と同じ水準となっております。案件の募集完了までの時間が短く、新規会員が参加しづらい環境が続いておりますが、抽選形式を増やしたり、投資の上限額を下げるにより、初心者でも参加しやすい環境作りをし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



## 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15%を目安としてきたが、中長期的な企業価値・株主利益の向上と財務戦略を踏まえ、**配当性向を17%に引き上げた。**



## 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。

株主還元ですが、基本方針としては、業務拡大により、企業価値、株主利益の向上に努めることにあります。成長投資を行うのは当然ではありますが、併せてしっかり配当を行い、また状況に応じては自社株買いを行うこともあります。

今期はプライム市場に上場したこともあり、配当性向をこれまでの15%から17%に引き上げることにいたしました。一株利益の増加と合わせて、年間の配当額は昨年の32円から18円増配して、50円とさせていただきます。また、年初には約7億円の自社株買いもあり、こちらも株主還元となっているものと思います。引き続き業務拡大を前提に株主還元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

## 5. 2023年12月期 業績予想 中期経営計画の進捗

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

ここからは、2023年12月期の業績予想と、昨年発表した中期経営計画の進捗状況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@scriptsasias.com

## 2023年12月期 業績予想

- ・ 創業以来11期連続の増収増益を目指し、さらにその先の中期経営計画達成（2024年12月期）に向けて、戦略的に事業を展開する。
- ・ 当社の継続的な成長に必要な優秀な人材確保や人材育成など、引き続き「人への投資」を重視していく。

(単位:百万円)	2023年12月期 (予想)			2022年12月期 (実績)	
	実績	対売上高比率	前期比	実績	対売上高比率
売上高	<b>29,342</b>	100.0%	124.1%	23,637	100.0%
売上総利益	<b>10,129</b>	34.5%	108.2%	9,361	39.6%
販管費	<b>2,015</b>	6.9%	111.0%	1,816	7.7%
営業利益	<b>8,114</b>	27.7%	107.5%	7,545	31.9%
税前利益	<b>7,288</b>	24.8%	103.2%	7,064	29.9%
当期純利益	<b>4,965</b>	16.9%	102.5%	4,843	20.5%

まずは、2023年12月期の業績予想についてです。売上高 293 億円、営業利益 81 億円、税前利益 72 億円、当期純利益 49 億円を予想しております。こちらは創業以来 11 期連続での増収・増益を見込んでおります。また、今後の継続的な成長に向けて、人への投資も続けていく予定です。

欧米マーケットがやや不安定ということもあり、当初計画としましては、若干保守的な数字を使っている認識です。もちろんこれらの数字を上回るべく、しっかりと成果を出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

- ◆ オフィス賃貸市場では空室率上昇／賃料水準の低下も落ち着いており、売買市場ではインフレや円安を背景に国内外の投資家が東京のオフィスに注目している。金利上昇の影響から様子見の姿勢を示している海外の投資家はいるものの、ポストコロナの経済の活性化やインバウンド需要の回復を見据えて2023年のマーケットは比較的安定して推移すると考える。
- ◆ 当社の有利子負債の大部分は変動金利により調達している。現時点において短期金利の利上げ観測は高くないが、政府／日銀の金融政策変更の影響が短期金利に及んだとしても0.25%の利上による影響額は1億円弱（連結税前利益の1-2%程度）であるため、当社業績への影響は大きくないと考えている。なお、借入の一部については金利スワップ契約によってヘッジしている。
- ◆ 金利の上昇は短期的には不動産価格の下方圧力となるもの、中長期的にはインフレを伴う賃料や物件価格の上昇が予想され、当社事業にはプラスと考えている。
- ◆ 今後も国内外における利上げ、為替、資源価格の動向、インバウンド需要など、引き続きマクロ環境が東京のオフィスマーケットに及ぼす影響について注視していく。

ここからは、当社のビジネスに影響を与える、2023年の不動産マーケットの見通しについてです。

まず、売買市場ですが、投資家の属性の変化はあるものの、引き続きマーケットは安定的に推移すると考えております。年の前半は、欧米系の投資家はやや様子見な状況かもしれませんが、アジア系の投資家の投資意欲は引き続き強く、また国内の投資家も積極的に動いております。

マーケットで話題になる金利の上昇についてですが、長期金利の多少の上昇は不動産マーケットにはそれほど大きな影響は与えません。一方で、今後短期金利も上昇していくとなると、多少の影響が出てくる可能性があります。ただし、海外のように数%上昇することは考えにくく、もし短期金利が上がったとしても、会社の収益に与えるインパクトは限定的ではないかと考えております。

基本、不動産はインフレ耐性が強く、長期的にはインフレ時には不動産価格が上昇していくものがございますので、当社としましては、短期的な金融市場の調整があったときには、むしろチャンスと捉えて準備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@scriptsasias.com

## 中期経営計画の進捗

- 2022年は当初計画値を大きく上回って着地、2023年も増収増益を目指す。
- 配当性向は17%に引上げ。
- 自己保有資産残高/AUM/OwnersBook投資額については高い目標を掲げているが、全社を挙げて達成を目指す。

(単位:億円)	2022年		2023年	2024年
	計画	実績	計画	計画
売上高	185	236	293	<b>300</b>
税前利益	63	70	72	<b>100</b>
ROE	>30%	38%	>30%	<b>&gt;30%</b>
配当性向	>15%	17%	≥17%	<b>≥17%</b>
自己保有資産残高	-	471	-	<b>750</b>
AUM	-	800	-	<b>2,000</b>
OwnersBook投資額	-	75	-	<b>200</b>

次に、中期経営計画の進捗状況です。

2022年は初年度ということもありますが、2024年の計画達成に向けて、着実に実績が出せたと考えております。詳細はこのあと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

## 基本方針

コーポレートファンディング事業を経営基盤とし、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の規模拡大による企業価値向上を目指す。

## 事業戦略

1. 自己保有資産残高の積み上げ
2. アセットマネジメント事業におけるAUM拡大
3. OwnersBook案件の多様化及び積み上げ
4. ESGへの取り組み強化

まず、中期経営計画の基本方針です。

コーポレートファンディング事業を経営基盤とし、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の規模拡大による企業価値の向上を目指しております。

以下、事業戦略の1、自己保有資産残高の積み上げ、2、アセットマネジメント事業におけるAUM拡大、3、OwnersBook案件の多様化及び積み上げ、4、ESGへの取り組み強化について、それぞれ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

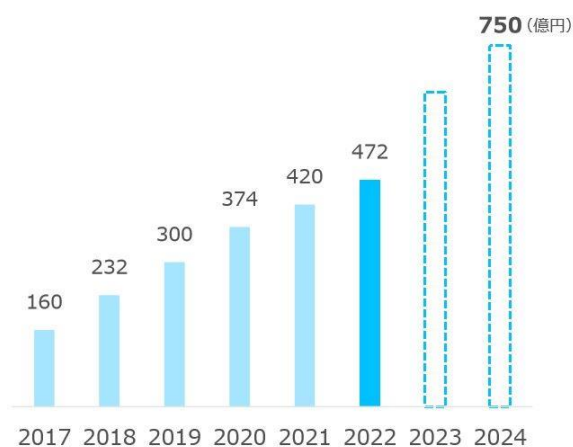
## 継続的な不動産投資による経営基盤強化

- 将来の収益基盤となる不動産に、年200億円前後の投資を継続していく。
- 不動産賃貸による利益で当社グループの固定費を賄うべく、自己保有資産残高を2024年12月末時点750億円程度まで積み上げる。
- 都内の中規模オフィスビルを中心に、ホテルや物流、再開発案件などもチャンスがあれば参入していく。

### 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



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

27

1つ目の、自己保有資産の積み上げです。

当期は、178億円の取得で約50億円の自己保有資産の積み上げがなされました。単純な規模の拡大というよりは、投資対象として妥当性をしっかり精査した上での積み上げとなっております。今年に入って既に決済済み、もしくは決済予定の案件も複数ありますので、中長期的な視点でしっかりと成長してまいり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

### AUM拡大と知名度向上

- 海外投資家のみならず国内投資家の東京の不動産需要が高い状況が続いており、年間数百億円のAUMを積み上げる。
- 2024年12月末時点でAUM2,000億円を目指し、独立系AM会社としての地位を確立する。

### AUM



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

28

2つ目として、アセットマネジメント事業における AUM、受託資産残高の拡大です。

2024 年末で 2,000 億円という、ややアグレッシブな計画ではありますが、2022 年は着実な積み上げができたと考えております。2023 年以降も、計画達成に向けて数多くの案件で交渉が進められております。

### 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



### 案件の大型化や多様化

- 個人投資家の投資意欲は依然として高く、投資家需要を満たす商品を提供していく。
  - 案件の大型化
  - 株主優待案件や抽選型案件の拡充
  - ノンリコース型や金利入札案件などの商品の多様化
- 一方で、投資家の皆様の大切な財産の運用であることから、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。

### OwnersBook投資額

(※OwnersBookで投資できる不動産イメージ)



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

29

3つ目のクラウドファンディング事業です。

やや難しい局面は続いておりますが、投資家の需要は引き続き旺盛です。貸付型は、案件の大型化や多様化を行うことにより、計画達成に向けて進めていきたいと考えております。

### サポート

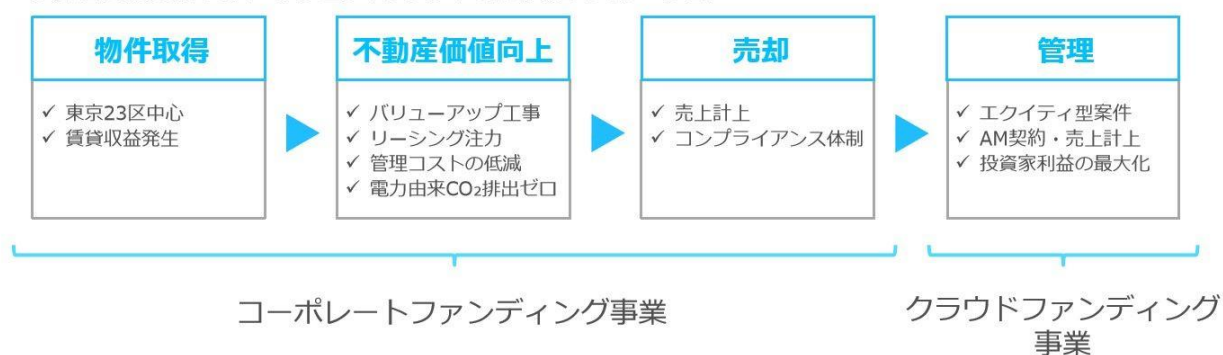
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### 個人向けファンドの組成を目指す

- 外部案件の取得のみならず、自社投資物件をファンドに売却することで、ストック収益につなげることを検討。
- オープンエンドファンド\*の組成を目指す。
- STOを用いたファンドについても検討を進める。

\*オープンエンドファンドとは、発行者が証券の買い戻しを保証しているファンドであり、いつでも換金可能な特徴をもつ。

<当社自己投資物件でオープンエンドファンドを作る場合のイメージ図>



エクイティ型は、2022年はきちりとした結果が出せており、今後につながる1年になりました。組成の難易度が高いことには変わりはありませんが、個人向けファンドやSTOを用いた商品化など、新しい切り口で商品化を進めていきたいと思っております。

### 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

<b>STO</b> (Security Token Offering) <b>とは？</b>	伝統的なエクイティファイナンス・デットファイナンスに代わる新しい資金調達方法、株式や社債に代わる新しい金融商品の提供、これらのニーズをテクノロジーの進化を通じて、法令に準拠した形でサービス提供する仕組み。 （出典：一般社団法人日本STO協会）
<b>実現したい世界</b>	クラウドファンディング市場における投資家持分の売買が可能になり、取引の自由度が増すことで、クラウドファンディング市場の活性化・規模拡大につながる。 また、投資家がプラットフォームに滞在する頻度が多くなることでプラットフォームマーとして得られるLTVの増加が期待できる。
<b>実用に向けた課題</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術的課題： これまでの当社研究により、実用化の道は見えてきた。</li> <li>・法規制に関する課題： 証券会社との協業も視野に入れて検討していく。</li> </ul>
<b>今後のスケジュール</b>	2023年後半でのローンチに向けて、研究・開発を進める。



STO は引き続き研究しております。現時点においては、法制度の課題が大きく、やや使い勝手が悪い状況にはありますが、今後の法改正も見据えながら、準備はしっかりと進めているところでございます。

### 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@scriptasia.com

	E：環境	S：社会	G：ガバナンス
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 再生可能エネルギー電力への切り替え</li> <li>✓ CO<sub>2</sub>削減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 寄付型クラウドファンディング事業の検討</li> <li>✓ 健康経営推進</li> <li>✓ 経営の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 多様性の推進</li> <li>✓ コンプライアンス体制及び意識強化</li> </ul>
KPI	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 2024年までに自社保有物件*を再生可能エネルギー電力に切り替え</li> <li>✓ RE100などの国際的なイニシアティブへの参加検討</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 寄付型クラウドファンディングのローンチ</li> <li>✓ 健康診断受診率100%</li> <li>✓ 事業のDX推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 社外役員比率1/3維持</li> <li>✓ 取締役会実効性評価年2回以上</li> <li>✓ コンプライアンス研修年4回以上</li> </ul>
SDGs			

\*テナント都合等により当社主導で切り替えできない物件を除く

4つ目の ESG の取り組みですが、今期からプライム市場となっており、社会的責任はより大きくなっていると認識しております。社員一同、高い意識を持って、できることからしっかり対応していく方針です。

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 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