



ロードスターキャピタル株式会社

2023年12月期決算説明会

2024年2月14日

登壇

岩野：代表取締役の岩野達志でございます。私から 2023 年 12 月期の決算概要をご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、ビジネスを展開している会社になります。

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@scriptsasias.com

2023年12月期 決算ハイライト



市場環境

欧米市場は不安定で欧米投資家の対日投資需要は限定的だったものの、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、比較的安定した不動産市況となった。インバウンド需要は改善し、ホテルマーケットは回復傾向が続く。

事業進捗

コーポレートファンディング事業では、大型オフィスを取得したほか、ホテルの取得など、概ね予算通りに進捗した。アセットマネジメント事業においては着実なAUMの積み上げがなされ、クラウドファンディング事業においても安定した事業展開ができた。

業績

コーポレートファンディング事業及びアセットマネジメント事業は過去最高の売上高を記録し、クラウドファンディング事業の売上高も過去最高水準となり、結果として創業以来11期連続の増収増益を達成した。

売上高	287億円	前年比 +21.5%
営業利益	82億円	+9.3%
税前利益	71億円	+1.2%
当期純利益	48億円	+0.8%
販売用不動産	551億円	前期末比 +16.8%
ROE	29.1%	
配当	52.5円	(配当性向17%)

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

4

まずは、当期決算ハイライトと翌期の業績予想についてです。

当期 2023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 287 億円、営業利益 82 億円、税前利益 71 億円、当期純利益 48 億円、配当 1 株あたり 52.5 円となりました。

通期業績予想に対してはおおむね予想どおりの着地となり、創業以来、11 期連続の増収増益となりました。欧米市場が不安定で、その影響を多少受けてはありますが、国内の機関投資家、事業法人の需要が底堅く、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、安定した事業展開が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



2024年12月期 業績予想



- 売上で30%の増収、各利益で40%の増益、税前利益で100億円の大台、1株当たり70円の配当を予定。
- 積極的な国内投資家に加え、欧米投資家も一部投資を再開しており、不動産マーケットは堅調に推移すると見込まれる。

(単位:百万円)	2024年12月期 (予想)			2023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	37,658	100.0%	131.1%	28,726	100.0%
売上総利益	13,569	36.0%	134.7%	10,070	35.1%
販管費	2,001	5.3%	109.9%	1,821	6.3%
営業利益	11,567	30.7%	140.2%	8,249	28.7%
税前利益	10,083	26.8%	141.0%	7,152	24.9%
当期純利益	6,895	18.3%	141.2%	4,883	17.0%

※ 当初の中期経営計画目標値は売上高300億円、税前利益100億円

次に、翌期 2024 年 12 月期の業績予想になります。

売上高 376 億円、営業利益 115 億円、税前利益 100 億円、当期純利益 68 億円と予想しております。売上で 30%の増収、各利益で 40%の増益、税前利益で 100 億円の大きさを予想しており、1 株あたり 70 円の配当を予定しております。もちろん、12 期連続での増収増益であり、昨今の好調なマーケットを織り込んでの予算となります。

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



全般的な見通し

- 世界的な金利上昇や不動産価格の下落はピークアウトしたと考えられ、市場の回復が期待される。
- 国内におけるマイナス金利は解除方向にあるものの、良好な資金調達環境は変わらず、イールドギャップが安定している日本の不動産市場への投資は底堅いとみている。

金利動向

- 短期金利が上昇に転じた場合でもその影響額は小さく、業績への影響は限定的と考える。
- 借入額の一部については金利を固定化し、金利変動リスクをヘッジしている。
- 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

- 中長期的な業績の拡大を目的とし、インフレ社会のメリットを享受すべく積極的な仕入を継続する。
- 今後も金利動向、インフレの動向など、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する。

不動産マーケットの見通しについてですが、先ほどの業績予想とも関連しますが、全般的には積極的な国内投資家に加え、世界的な市場回復期待もあり、不動産マーケットは堅調に推移するものと考えております。国内においては、金利の動向が気にされてはおりますが、弊社では一部金利の固定化も行っており、収益への影響度は小さいと考えられております。

一方で、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おります。今後もマーケットの動向には細心の注意を払いつつ、積極的な仕入れを継続していく予定です。

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

連結売上高と連結税前利益

- 全事業が順調に進捗し、連結売上高は11期連続増収の287億円（前期比+21%）となった。
- 連結税前利益は71億円。前期比微増ではあるものの11期連続増益を達成、上場以降の年平均成長率（CAGR）も36%となった。

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、2023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です。連結売上高で287億円、連結税前利益も71億円となっており、通期業績予想に対しておおむね予想どおりの着地となっております。

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

① 創業以来11期連続となる増収増益を達成

欧米マーケットの影響が懸念されていたものの、国内投資家を中心とした投資需要は底堅く、11期連続の増収増益を達成。

② 経営基盤となる物件の積み上げ

過去最大規模となるオフィスビルを三菱地所から取得したほか、赤坂に当社3件目となるホテルをオープン。インバウンドを中心としたホテル需要は強く、収益貢献が期待される。

②グレイス麹町



②赤坂パロスビル



③ 自己保有物件を売却し、AM契約を受託

物件売却後にアセットマネジメント業務を受託し、継続的なAM報酬を確保。エクイティ投資家の新規開拓も進んでいる。

③プライム新横浜ビル



③プライム未広町ビル



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

9

次に、2023年12月期のトピックです。

一つ目としましては、先ほどお伝えしたとおり、創業以来11期連続となる増収増益の達成です。マーケットが不安定な中でもしっかりと数字を残せているところに弊社の強みがあります。

二つ目としましては、物件の積み上げがしっかりなされていることです。三菱地所から取得した大型オフィスビルのほか、中小のオフィスや、ホテルを購入いたしました。

三つ目としましては、複数物件で自己保有物件を売却後、AM契約を受託しました。過去にも同じような取り組みをしておりますが、新たな機関投資家との取り組みもあり、事業の拡大につながっております。

サポート

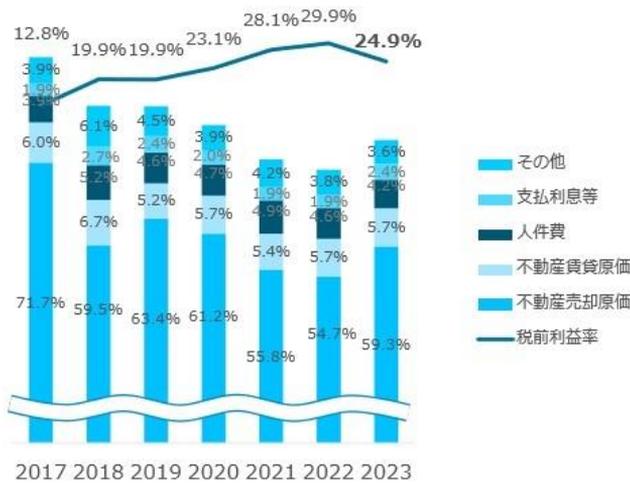
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

コストコントロールと人への投資

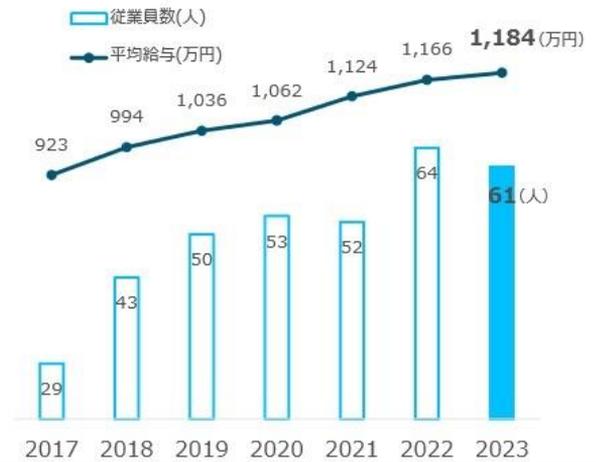


- ・ 利益率は高い水準を維持。2024年度についても大幅なコスト増は見込んでいない。
- ・ 創業以来「人への投資」を重視し、成果に応じた適正な待遇や、多様な社員それぞれが成長できる職場環境の提供等に努めている。多少の人員の増減はあるものの、順調に事業は拡大している。

コスト構造



人への投資



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

10

次に、コストコントロールと人への投資についてです。

引き続き高い利益率を維持しており、2024年も大きな変化はございません。人への投資も続けており、社員の成長に合わせて、事業も順調に拡大しております。

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



連結損益計算書

- 売上高及び各段階損益の全てにおいて、過去最高額にて増収増益を達成。
- 金利スワップ契約のコストが発生したが、将来の金利負担リスクを軽減。

(単位:百万円)	2023年12月期				2022年12月期 (参考)	
	実績	対売上高 比率	前年同期比	当初予算 達成率	実績	対売上高比 率
売上高	28,726	100.0%	121.5%	97.9%	23,637	100.0%
売上総利益	10,070	35.1%	107.6%	99.4%	9,361	39.6%
販管費	1,821	6.3%	100.3%	90.4%	1,816	7.7%
営業利益	8,249	28.7%	109.3%	101.7%	7,545	31.9%
税前利益	7,152	24.9%	101.2%	98.1%	7,064	29.9%
当期純利益	4,883	17.0%	100.8%	98.3%	4,843	20.5%

連結損益計算書については、ご覧のとおりです。

いずれの項目においても過去最高となっております。なお、新たな金利スワップ契約を締結しており、営業外の費用が発生しておりますが、将来の金利負担リスクを軽減しております。

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

連結貸借対照表

- 経営基盤となる販売用不動産残高は約80億増の551億円（前期末比+17%）となった。
- 手元流動性を十分に確保し、2024年度も積極的に投資予定である。

(単位:百万円)	2023年12月期		
	金額	構成比	前期末比
流動資産	74,759	99.1%	114.7%
現金及び預金	11,927	15.8%	126.8%
営業貸付金	6,935	9.2%	82.4%
販売用不動産	55,128	73.0%	116.8%
負債	56,180	74.4%	110.3%
有利子負債	41,860	55.5%	110.8%
匿名組合出資預り金	8,217	10.9%	97.2%
純資産	19,293	25.6%	130.6%
総資産	75,473	100.0%	114.9%

- クラウドファンディング事業における外部貸出し。
- 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。

- 当社に帰属しない匿名組合出資預り金等を除いた調整後自己資本比率は29%。
- 販売用不動産の含み益を考慮すればさらに高くなる。

© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

12

連結貸借対照表については、ご覧のとおりです。

経営基盤となる販売用不動産残高の増加に加え、現金及び預金も119億円と大幅に増えております。また、純資産も収益拡大にあわせて順調に増えており、しっかりとリスクを管理しながら成長を継続しております。

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はややマイナスとなったものの、キャッシュマネジメントはしっかり行っており、手元キャッシュは大幅に増加している。
- 金融機関との良好な関係構築により50億円を超える借入も可能となり、財務CFも安定推移している。

(単位:百万円)	2023年12月期	2022年12月期
営業CF	△789	△1,517
税金等調整前当期純利益	7,152	7,064
営業貸付金の増減額	1,484	△2,150
販売用不動産の増減額	△8,604	△5,700
匿名組合出資預り金増減額	△240	1,498
預り金の増減額	639	△1,258
投資CF	△1	△232
財務CF	3,314	3,226
借入金純増減額	4,087	4,430
自己株式の取得による支出	△0	△694
現金及び現金同等物増減額	2,523	1,476
現金及び現金同等物期首残高	9,403	7,926
現金及び現金同等物期末残高	11,927	9,403

◆ 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。

連結キャッシュ・フロー計算書はご覧のとおりです。

販売用不動産の残高が伸びたため、営業キャッシュ・フローはややマイナスではあるものの、手元キャッシュは大幅に増加しております。金融機関との関係も良好で、リスクを管理しながらの成長となっております。

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



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17%を目安に安定的かつ継続的な利益還元を実施。

当期は当初計画通り、1株当たり52.5円の配当（配当性向17%）を行う。



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。

次に、株主還元についてです。業績拡大により企業価値・株主利益の向上に努める、という基本方針を掲げております。

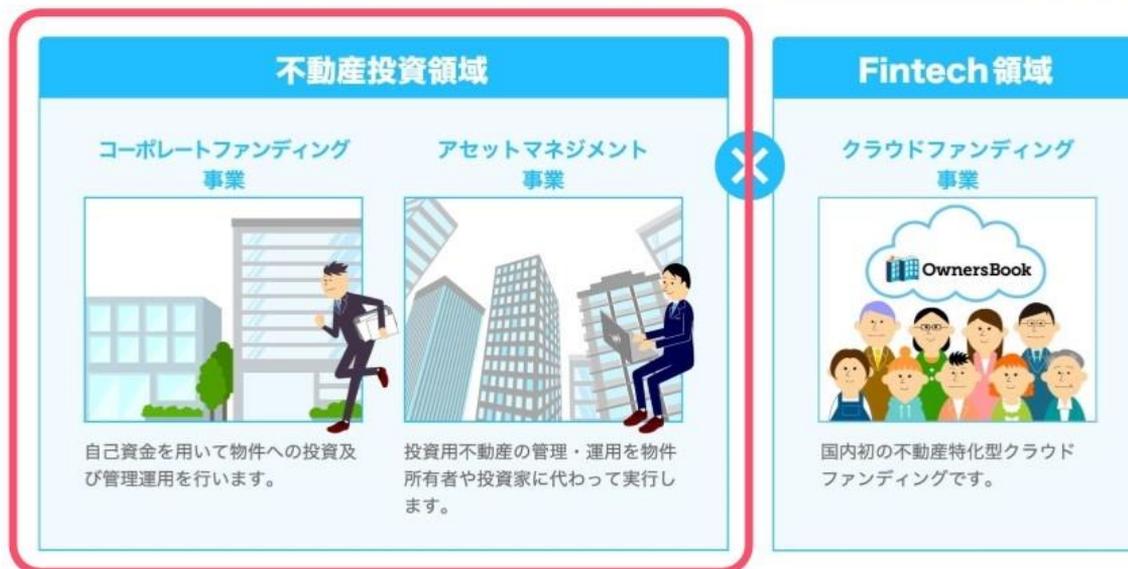
配当性向17%を目安に、安定的かつ継続的に利益還元を実施しており、当初計画どおりの1株あたり52.5円の配当を行う予定です。

次に、事業別の実績についてご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

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



まずは不動産投資領域になります。

サポート

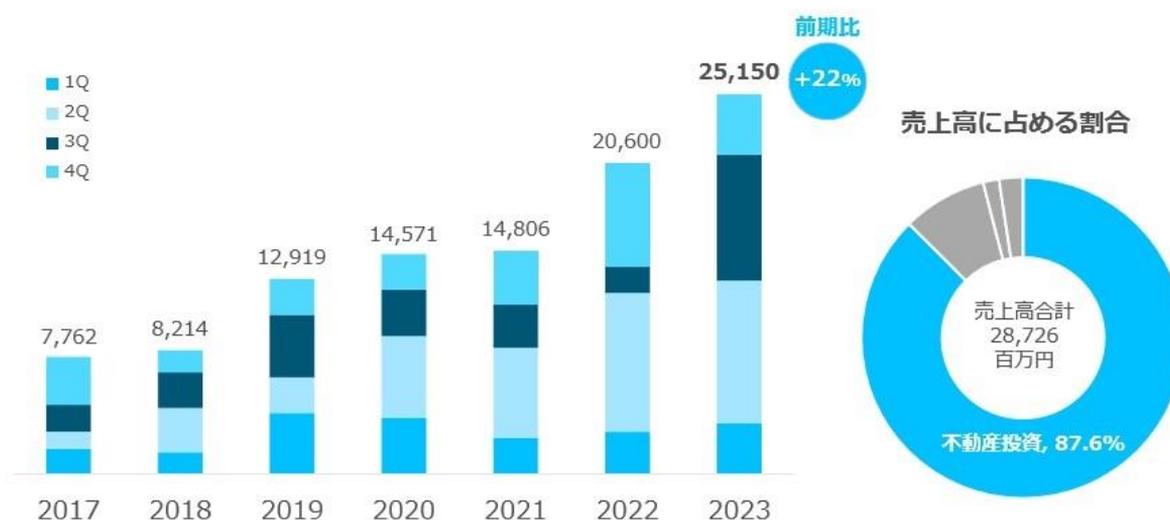
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

コーポレートファンディング事業（不動産投資）



- 13物件の売却により、売上高は前期比+22%の251億円となった。
- オフィス回帰が鮮明になってきており、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、比較的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

17

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が、小型物件を中心に、13物件を売却し、売上高は過去最高の251億円となりました。欧米の投資家の動きはやや鈍かったものの、オフィス回帰が鮮明になってきており、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、比較的安定した不動産市況となりました。

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@scriptasia.com

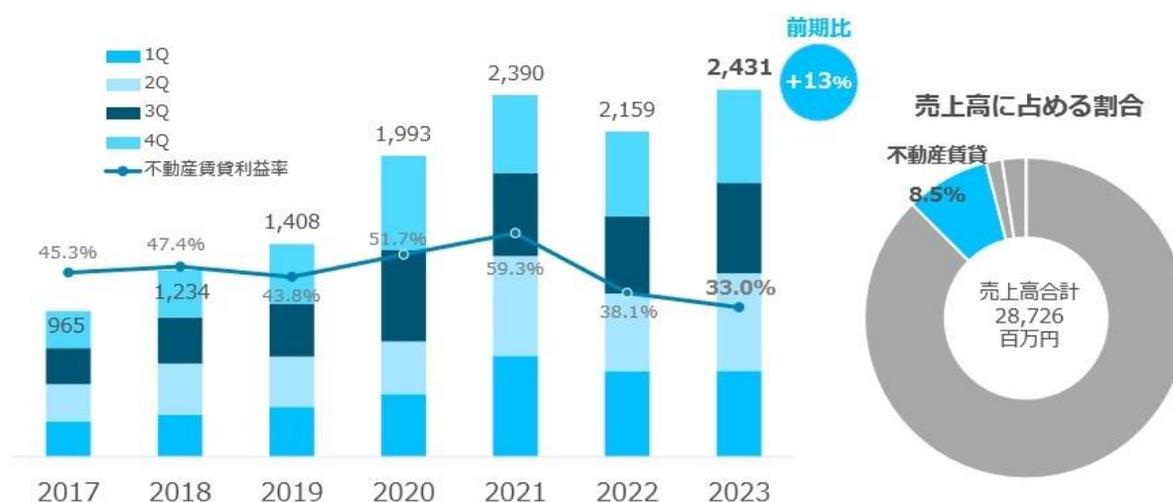


コーポレートファンディング事業（不動産賃貸）



- ホテル3物件は国内需要・インバウンド需要を取り込み、順調に進捗。2024年度も収益貢献が期待される。
- 積極的なバリューアップ工事などにより、不動産賃貸原価がやや嵩んだ。

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

18

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。

オフィスの賃料収入に加えて、インバウンドを中心としたホテルの売上が想定を上回り、過去最高となる 24 億円の売上となりました。同時並行的に積極的なバリューアップ工事等も行われており、賃貸利益率はやや低下しておりますが、将来の収益向上に寄与するものと考えております。

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（実績推移）



- ・ 物件売却に伴う利益率は引き続き高水準であり、マーケットの底堅さが確認されている。
- ・ 販売用不動産として大型案件を含む8物件を仕入れた一方、中小型物件を中心に13物件を売却。物件入替に伴う効率的な事業運営と、含み益の積み上げに成功。

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)
2019	136%
2020	147%
2021	149%
2022	161%
2023	156%

物件数	保有	売却累計
都心五区	16	40
その他区	2	23
横浜	1	2

主な用途	オフィス	物流/工場	商業	住宅	ホテル
都心五区	14	-	-	-	2
その他区	1	-	-	1	-
横浜	-	-	-	-	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

19

コーポレートファンディング事業の実績推移についてです。

好調だった2022年に続いて、2023年もかなり高い利益率で販売用不動産の売却ができました。小型物件を優先的に売却したため、保有物件数は減っておりますが、販売用不動産の残高は大幅に増え、また、都心五区に集中しており、より効率的な事業運営が可能となっております。

市場においては、中型・大型物件のニーズが強く、国内外の機関投資家の投資意欲は旺盛であるため、われわれとしてはより流動性の高い物件の積み上げができておりと考えております。また、物件の入れ替えを伴いながらも、含み益は増加しており、理想的な資産の積み上げができておりと考えております。

サポート

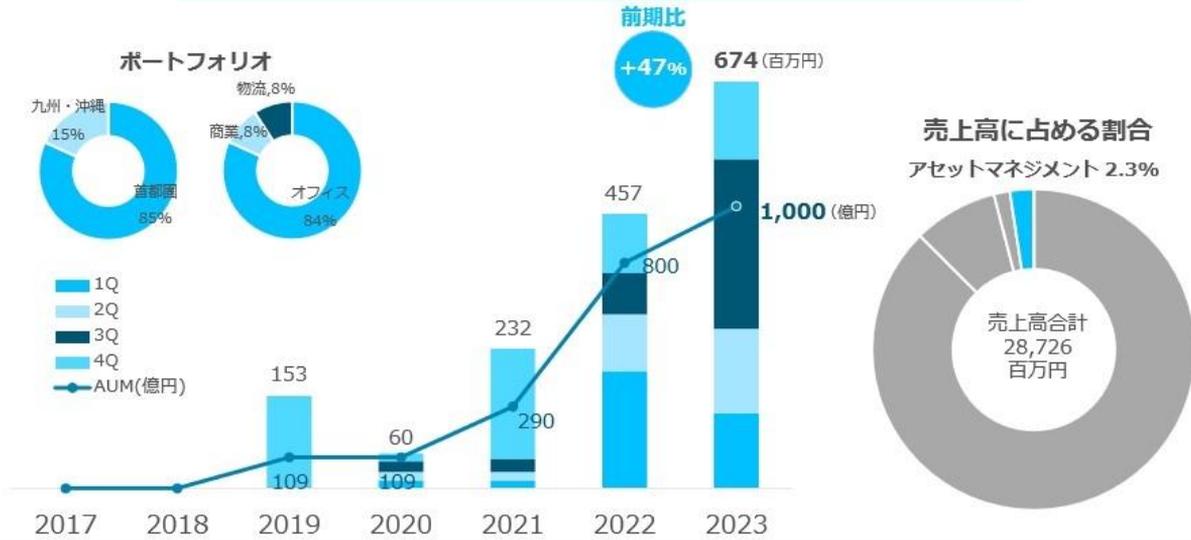
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



アセットマネジメント事業

- 当社保有物件の売却後にアセットマネジメント業務を受託する取引も通算4事例となり、コーポレートファンディング事業とのシナジーが強化された。
- 受託案件の売却もあったが、AUMは前期末比+25%の1,000億円となった。AM報酬は前期比+47%の674百万円となり、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

20

次に、アセットマネジメント事業です。

コーポレートファンディング事業で売却した物件を2物件受託したほか、外部からの積み増しもあり、AUMは1,000億円を超えました。期中においては受託案件の売却もあり、それに付随した報酬等も計上されております。

売上としては、前期比プラス47%の6.7億円となり、過去最高を記録しております。また、当該数字には表れないフォワードコミット案件や、開発案件も進んでおり、アセットマネジメント事業がしっかりとした収益の柱として成長しております。

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@scriptsasias.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ご説明させていただきます。

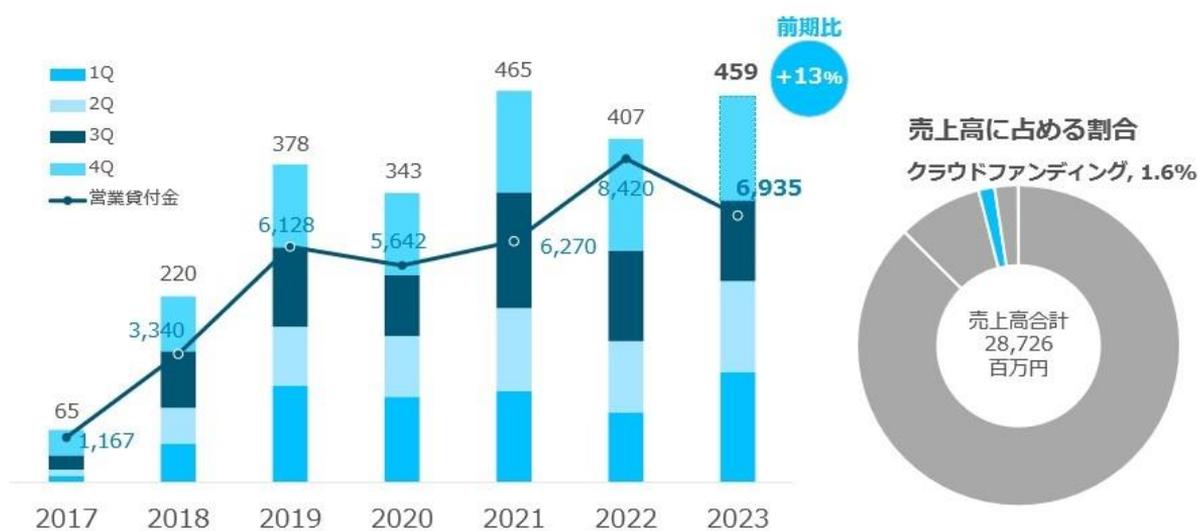
サポート

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

クラウドファンディング事業

- 良好な不動産市況を背景に、クラウドファンディング事業は順調に推移し、売上高は前期比+13%の459百万円となり、過去最高水準となった。
- 営業貸付金については、2023年度は償還を迎えた案件が多く前期末比△18%の69億円となったが、新規外部貸付は85億円実行しており順調に増加している。

クラウドファンディング事業売上高と営業貸付金残高 (百万円)



© Loadstar Capital ALL RIGHTS RESERVED

22

クラウドファンディング事業の売上は、前期比でプラス13%となり、過去最高水準となりました。営業貸付金の残高は減少しておりますが、これはマーケット環境が向上し、物件の売却およびリファイナンスの機会が増えたためと考えております。

営業貸付金の減少は、投資家の投資余力の増加を意味することでもあるので、引き続き案件組成に取り組んでまいります。

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

クラウドファンディング事業 (KPI)

- LINE公式アカウントによる新たなマーケティングを開始したほか、OwnersBookに初めて投資する人用の枠を設け、新規投資家が参加しやすい環境作りを行った。
- 中期経営計画において掲げていたSTO案件ローンチは、技術的な準備は整っていたものの、法的な制限及び関係者との調整のため、当期での商品化は見送った。方向性については変更はなく、条件が整い次第、ローンチ予定。

投資家会員数 **28,082人**

投資金額 **93億円**



投資家会員数と投資金額



クラウドファンディング事業のKPIとして、投資家会員数および投資金額があります。投資家会員数は緩やかながらも増加を続けております。案件の募集が非常に短い時間で終わることが多く、新しい投資家の方には投資しづらい環境が続いているため、初心者枠の導入など、新しい取組みを行っております。

なお、STO 案件のローンチにつきましては、もろもろの調整が続いておりますが、条件が整い次第進めていきたいと考えております。投資金額については 93 億円と、過去最大となっております。引き続き営業活動は積極的に行っております。

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@scriptsasias.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

次に、中期経営計画の進捗についてです。

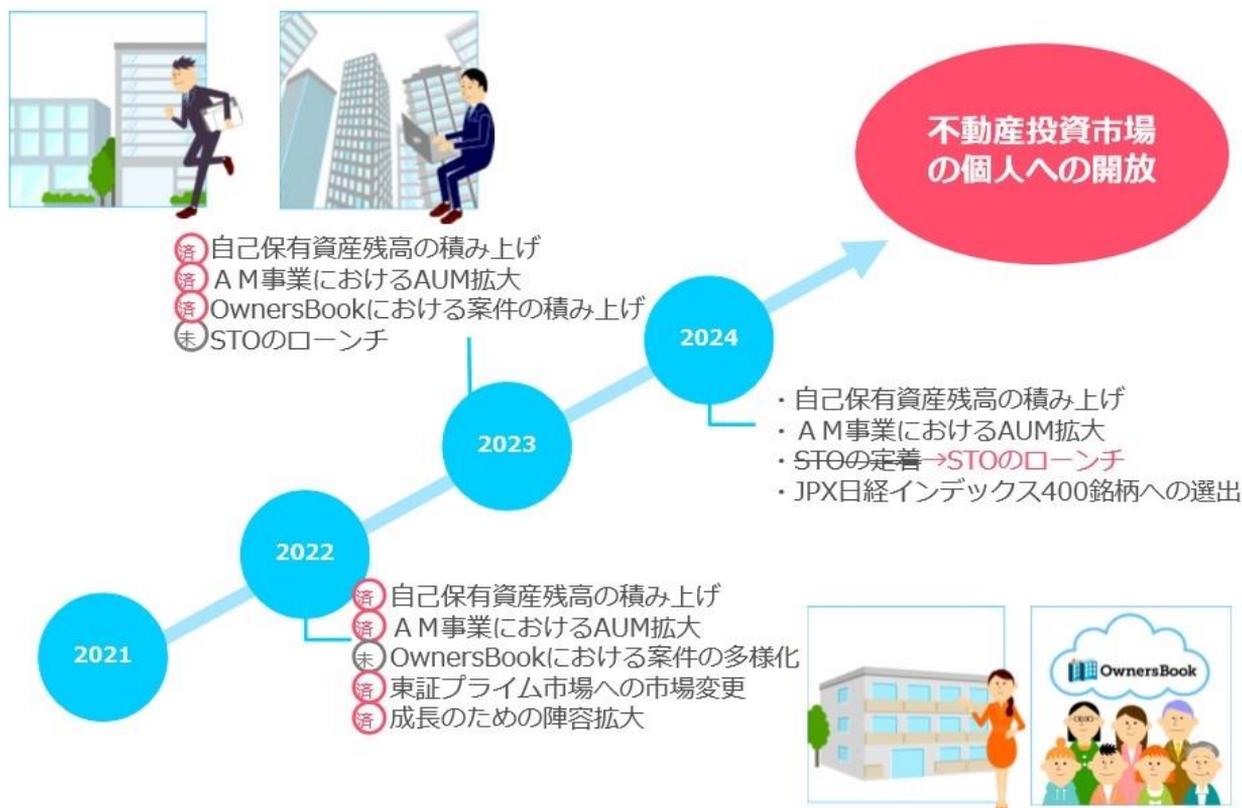
弊社は中期経営計画として、コーポレートファンディング事業を経営基盤とし、アセットマネジメント事業とクラウドファンディング事業の規模拡大による企業価値向上を目指しております。

具体的には、事業戦略として、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@scriptasia.com

年度別政策要旨の進捗



年度別の政策要旨の進捗に関しましては、まだ道半ばではありますが、個人的には 80 点くらいの評価かなと思います。一部未達の項目もございますが、全ての項目において達成すべく、また、不動産投資市場の個人への開放という長期ビジョンに向けて邁進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

中期経営計画の進捗

- 2023年度は当初計画値に対して若干未達ではあるものの、中期経営計画最終年である2024年度を見据えて順調に推移。
- 自己保有資産残高/AUM/OwnersBook投資額については特に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	実績	計画
売上高	185	236	293	287	300
税前利益	63	70	72	71	100
ROE	>30%	38%	>30%	29%	>30%
配当性向	>15%	17%	≥17%	17%	≥17%
自己保有資産残高	-	471	-	551	750
AUM	-	800	-	1,000	2,000
OwnersBook投資額	-	75	-	93	200

中期経営計画の進捗状況はこちらのとおりです。

計画最終年の2024年を見据えて、2022年、2023年と、計画達成に向けて順調に推移しております。自己保有資産残高、AUM、OwnersBook投資額については、やや高い目標となっておりますが、2024年度の予算と中期経営計画の両方の達成と合わせて、全社を挙げて取り組んでまいります。

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

	E : 環境	S : 社会	G : ガバナンス
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 再生可能エネルギー電力への切り替え ✓ CO₂削減 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 寄付型クラウドファンディング事業の検討 ✓ 健康経営推進 ✓ 経営の効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 多様性の推進 ✓ コンプライアンス体制及び意識強化
KPI	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ RE100などの国際的なイニシアティブへの参加検討 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 寄付型クラウドファンディングのローンチ ✓ 健康診断受診率100% ✓ 事業のDX推進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社外役員比率1/3維持 ✓ 取締役会実効性評価年2回以上 ✓ コンプライアンス研修年4回以上
実績	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 15/19物件で再生可能エネルギー電力を使用 (2023年12月末現在) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 2023年は日本赤十字社を通した寄附実施 (クラウドファンディングではない) ◆ 2022年健康診断受診率は98% ◆ DX認定事業者となった (24年2月) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 2023年は上記全ての指標を達成

*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

最後になりますが、ESG への取り組みと実績はこちらのとおりです。

環境、社会、ガバナンスのいずれの項目においても一定の実績が出せていると考えております。プライム市場の上場会社として、社会的責任はより大きいものと認識しており、社員一同、高い意識を持って対応していく方針です。

本日は以上となります。2024 年も今まで以上に頑張ってもらいたいと思います。ありがとうございます。

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

質疑応答

司会：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、内容が重複する質問については省略させていただきます。それでは、ご質問のある方は質問の入力をお願いいたします。

質問者：では、まず一つ目の質問です。昨年半ば以降、仕入れがないように見受けられますが、昨今の仕入れの状況はいかがでしょうか。岩野さん、お願いいたします。

岩野：ありがとうございます。昨今の仕入れについてです。正直、2023 年後半は入札にもいろいろ参加はしていましたが、あいにく物件の取得ができませんでした。一方で、2024 年につきましては、幸いなことに複数の案件で物件の獲得ができそうな気配が出てきておりまして、今後契約等に向かっていければと思います。われわれとしましては、着実に物件の購入もやっていくというのが会社としての方針ですので、ここに関しては多少でっこみひっこみ、その時期のずれはあったりはしますが、しっかりと購入していきたいと考えております。

司会：ありがとうございます。

質問者：今の質問に関連しますが、外資の動向、国内仕入れ環境について、もう少し詳しく教えてください。追加でお願いいたします。

岩野：はい。2023 年度はやはり外資、特に欧米の投資家の動きは非常に鈍かったという認識をしております。これは、期初からそのようになるのではないかと若干懸念はしていたところではございましたが、結論として投資活動が抑制されていた、もしくは一部投資があったとしてもレジ等を中心としておりまして、われわれの得意とするオフィスというところではあまり彼らの出番はございませんでした。

一方で、2024 年に入ってから、一部外資に関しましては、予算の消化も含めてそろそろ動き出している気配がございますので、今年の中盤から後半にかけては外資もかなり戻ってくるのではないかと考えております。

司会：ありがとうございます。次の質問に移ります。

質問者：過去、ホテルは 3 件投資していらっしゃるようですが、今後についてはどのようなお考えでしょうか。

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



岩野：ホテル投資は、過去にも説明しているとおり、結構われわれとしては買いたい意向はあるものの、取得に時間がかかったり、調査に時間がかかるので、なかなか購入するタイミングがなかったり、チャンスがなかったり、もしくは競合が多くて負けてしまうという状況にあります。

ですが、昨今のマーケットを鑑みるに、インバウンドの需要が非常に強くて、また一方で、建築費等の高騰がございますので、新規にホテルを建てたいといってもなかなか建てられない状況が続いております。その両方を考えるところによると、ホテルのマーケットはまだまだここしばらく、そうですね、2年、3年は強いかなと思いますので、弊社としましては引き続き良い物件があれば積極的に購入していきたいと考えております。

司会：ありがとうございます。新しい質問です。

質問者：建築費高騰に伴い、新築デベロッパーが既存ビルの仕入れを本格化するなど、プレーヤー増加による競争激化も懸念されていますが、足元の競争環境はいかがでしょうか。出回る案件数、仕入値、採算性に変化はあるのでしょうか。お願いいたします。

岩野：ありがとうございます。おっしゃるとおり、われわれのような不動産を再生するようなビジネスに新規参入してきているプレーヤーは増えているかなと思います。これは、これまでのファンドに加えて、ゼネコンであったり不動産会社であったり、もしくはインフラ系といいますか、電力会社、ガス会社、その他いろいろな会社様がこのビジネスに参入してきていると思っております。

一方で、われわれも、これまでもなんですが、やはり長年のネットワークがございますので、競争は激しくなるとは思いますけれども、引き続き良い案件のソーシングといいますか、発掘には注力してまいりますし、逆の見方をすれば、より売却しやすいマーケットになるとも考えておりますので、われわれとしましては競合が増えることによってそれほど大きな差はないと考えております。

確かに、利益率等につきましては、これまで50%近い利益率を継続してきておりますので、それがこの先、10年、20年と継続できるかというところではわれわれもなかなかそこはチャレンジングなところではありますけれども、今々はしっかりと購入して、それに対して付加価値を加えていくと。かつ、それを売却していくことによって、トータルで大きな利益額を獲得できておりますので、その方向性については大きな変更はなく、今後もしっかりと継続してまいりたいと考えております。

司会：ありがとうございます。続いての質問です。

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



質問者：アセットマネジメント事業についてお聞かせください。昨今、アセットマネジメント事業が大幅に伸びておりまして、当期も AUM が 1,000 億円となっております。このアセットマネジメント事業の投資家というのはどういう属性になりますでしょうか。岩野さん、お願いいたします。

岩野：細かな投資家名はなかなか開示できないですけれども、弊社でいいますと、大体今、お付き合いのある投資家さんが 10 社程度ございます。その多くは国内系の金融機関さん、事業法人さんが中心となっております。ここ 2~3 年のマーケットでいうと、海外の外資の投資家さんよりは国内の投資家さんのほうが強い、もしくは意思決定が早いという状況になっております。

われわれとしましては、今ある既存の投資家さんを大事にしつつ、また、当然新しい投資家さんがあればその投資家さんとも協議していきたいと考えておりますし、先ほどの繰り返しにもなりますが、昨今では外資のファンドさんからアセットマネジメントの持ち込みの相談であったり、われわれのビジネス展開について何か一緒にできないかという相談が増えてきておりますので、こちら辺りもマーケットの厚みという意味では非常に前向きな反応じゃないかなと考えております。

司会：ありがとうございます。

質問者：人員体制についてお聞かせください。決算説明資料のスライドですと、人員が減っていらっしゃるようですけれども、こちらの事業への影響と、あと足元の採用状況等についても教えていただければと思います。

岩野：当該のわれわれのマーケットは、マーケットが良くなってくるとどうしても人材が不足する、もしくは独立してしまう人や他の会社さんに転職される方が出ますので、難しいところはございます。

ただ、会社としましては、しっかりと会社の中のメンバーが成長していく中で、収益拡大、事業拡大ができておりますので、それは非常に強みだと思いますし、今年に入ってから複数名、新しいメンバーが加わることになっておりまして、さらに会社としてより筋肉質で、より競争力のある会社になっていくと思っておりますので、会社の知名度と向上と合わせて、より優秀な人たちも集まってきているというのは非常にうれしい状況でございます。

司会：ありがとうございます。

質問者：販売用不動産についてですが、先ほど物件数は減ったけれども含み益を積み上げることができたとおっしゃっていましたが、含み益についてどれぐらいを見ておけばいいか、言える範囲でお願いします。

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@scriptsasias.com



岩野：こちらもちょうと難しい問題ですが、われわれの基本的なポリシーとしましては、やはりより流動性の高い物件、われわれからすると保有してうれしいといえますか、将来性のある物件をしっかりとバランスシートに乗せていって、多少、小型物件であったりとか、われわれからすると物件の価格が上がる余地が少なくなっている物件を売却していきますので、売却していった物件に比べると、既存のポートフォリオ、われわれが保有しているポートフォリオのほうがよりクオリティが高くて、より利益率が高い物件が残っているのではないかと考えております。ざっくりここ数年での売却というのが50%程度の利益率がございますので、何となくわれわれが保有している資産残高といえますか、簿価に対して50%ぐらいの利益はあるのではないかと考えております。

司会：ありがとうございます。続いての質問です。

質問者：23年は外資ファンドによる売却が散見されましたが、直近では倉庫や工場などのCRE案件が増えているという声もあります。オフィス、ホテル、その他アセット、出回る案件の属性に変化はあるのでしょうか。戦略とともに教えてください。

岩野：確かに、2023年は大手の外資のファンドさんがポートフォリオの一部入れ替えということで、物件売却をなされておりました。これによって、マーケットが弱含んだりクラッシュしたら嫌だなというところは年初から懸念していたところではございましたが、結論から言いますと、そのような物件は日本の投資家さんであったり事業法人さんがほぼほぼ拾っていったといえますか、しっかり購入されていきましたので、マーケットにおいて物件がダブっているというような状況では全くありません。

なので、そのような時期を経て、2024年はもう少しマーケットがタイトになってきているんじゃないかと思っておりますので、そういう期待も込めて、われわれとしては結構マーケットが良くなっていくのではないかと考えております。

司会：ありがとうございます。ほかにございますでしょうか。よろしいでしょうか。

それでは、お時間になりましたので、質疑応答を終了いたします。また個別に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。ホームページからもお問い合わせいただけます。

以上で、2023年12月期決算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。

岩野：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@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

