

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ビーロット

3452 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年3月21日(木)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年12月期の業績概要	01
2. 今後の見通し	02
3. 成長戦略・トピック	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業構成	05
■ 市場動向	06
■ 事業内容	08
1. 不動産投資開発事業	08
2. 不動産コンサルティング事業	09
3. 不動産マネジメント事業	10
■ 業績動向	11
1. 2023年12月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピック	15
1. 中期経営計画（2021～2023年）の振り返りと新・中期経営計画の目標値	15
2. 新・中期経営計画のアクションプラン	16
3. 「株主還元の充実」及び「資金調達手法の多様化」の取り組み事例：B-Den	17
■ 株主還元策	18

要約

2023年12月期の親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高となる32億円超。「株主還元の充実」と「筋肉質な経営基盤」を目指す新・中期経営計画がスタート

ビーロット<3452>は、現代表取締役会長の宮内誠（みやうちまこと）氏をはじめ不動産業界に長く従事してきたプロ集団が2008年に設立した「不動産投資開発事業」「不動産コンサルティング事業」「不動産マネジメント事業」を中心とする不動産金融コンサルティング会社である。設立当初は不動産仲介及び賃貸管理が主であったが、不動産再生の分野で取引実績を着実に重ね、資金調達力が強化されるにつれて不動産投資・開発の割合を増やしてきた。設立6年2ヶ月となる2014年12月には早くも上場（東京証券取引所（以下、東証）マザーズ市場）を果たし、2015年にアセットマネジメント会社とシンガポール現地法人を設立、2016年に関西の不動産会社を連結子会社化して関西圏に本格進出した。2017年には東京のホテル事業会社を連結子会社化、2018年にはM&A事業関連及び人材関連の会社を設立、ゴルフ場受託運営会社を連結子会社化した。さらに2019年には納骨堂・葬儀場運営会社の株式を50%取得し、成長を加速している。設立10年となる2018年2月に東証1部への市場変更を果たし、その信用力と知名度の向上により情報量や顧客数、金融機関との良好な取引関係が拡充している。なお、2022年4月の東証市場区分再編に伴いプライム市場へ移行したが、2023年10月にスタンダード市場への選択申請を決議した。

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高で前期比18.1%増の23,510百万円、営業利益で同88.7%増の5,498百万円、経常利益で同104.8%増の4,945百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同101.3%増の3,297百万円と、2ケタの増収とともに大幅な増益となった。中期経営計画（2021～2023年）の目標値であった経常利益36.4億円及び親会社株主に帰属する当期純利益24.4億円に対しても大きく上回る成果となった。セグメント別では、全セグメントが順調に推移した。増益への寄与が大きかったのは不動産投資開発事業の売却益（フロー）だったが、安定収益（不動産コンサルティング事業、不動産マネジメント事業）も同11.6%増の2,746百万円と拡大した。主力の不動産投資開発事業では、売却件数が39件（同8件増）に増加したことに加え、富裕層の多様化する不動産投資ニーズを的確に捉えてハイスペックな商品化に取り組み、計画を上回る利益での売却を複数件において実現した。不動産コンサルティング事業の成約件数は同2件増の81件と伸びた。また、新築分譲マンションの販売受託についても、若手人材の採用と育成を強化し、新規デベロッパーからの販売を積極的に受託したことで好調に推移した。不動産マネジメント事業は宿泊系不動産を中心に賃料収入が改善し、セグメント利益は前年同期比73.8%と大幅な増収増益となった。

ビーロット | 2024年3月21日(木)

 3452 東証スタンダード市場 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

要約

2. 今後の見通し

2024年12月期の連結業績は、営業利益で前期比3.5%増の5,690百万円、経常利益で同2.3%増の5,060百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の3,470百万円と、過去最高となった前期をさらに上回る利益を見込んでいる。新・中期経営計画の初年度となる2024年12月期は、前期までの好調を持続し、さらに利益の安定成長を図る計画である。2023年12月期末の販売用不動産（仕掛販売用不動産を除く）は24,676百万円、仕掛販売用不動産は10,802百万円、販売用不動産から振り替えた固定資産4,900百万円、合計40,378百万円（前期は38,865百万円）であり、2024年12月期もさらなる売却や賃料収入が期待できる。需要が旺盛な住宅系不動産については、同社が得意とする富裕層向けの高級区分マンションの在庫を増やしており、「良いものこそが高く売れる」インフレーションの時代に合わせた売却を進める。商品ラインナップも、オフィスビル(福岡市)やマンション(札幌市)、ホテル(福岡市)など充実している。コロナ禍で販売を見送っていた宿泊施設に関しては、商品化及び売却に手ごたえを得ており、2024年12月期以降の動向が注目される。弊社では、販売用不動産（仕掛販売用不動産を含む、固定資産への振り替えを除く）が過去最高水準に達していること、都市部の不動産市場は需要が旺盛なこと、若手人材が活躍する営業組織が充実していることなどを勘案すると、利益計画の達成は十分可能であると判断している。

3. 成長戦略・トピック

同社は、2023年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画にて“100年続く企業グループ”を目指し、安定した利益を生み出す企業体質に向けた収益構造変革に取り組んできた。数値目標としては、2023年12月期に経常利益で36.4億円、親会社株主に帰属する当期純利益で24.4億円を掲げ、経常利益で49.4億円（達成率135.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益で32.9億円（同135.1%）と大幅に上振れて達成した。新・中期経営計画では、引き続き“100年続く企業グループ”を目指し、目標値として2026年12月期に、経常利益で55.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益で38.3億円を目指す。その他にも、株主還元の指標として配当性向で30%以上、安定した利益構造へのシフトの指標として固定資産を每期20億円程度積み上げ、強固な経営基盤の指標として自己資本比率30%以上を加えた。弊社では、いずれもレベルの高い目標値となっているが、2023年12月期の実績からの大きなギャップはなく、実現可能性は高いと判断している。

4. 株主還元策

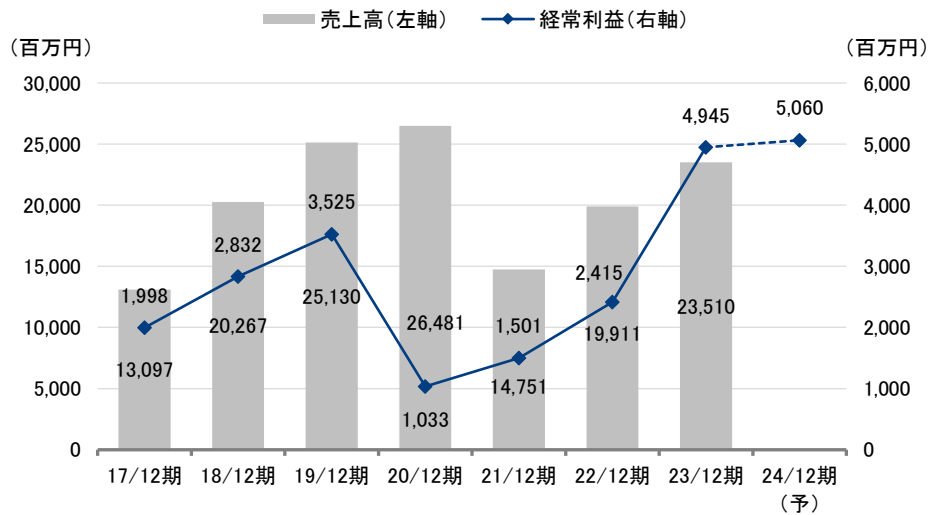
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2023年12月期は、好調な業績を背景に、1株当たり配当金が年51.00円（前期比31.00円増）と大幅増配となり、配当性向は29.8%となった。2024年12月期の配当予想は未定としているが、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比5.2%増を見込んでいることから、順調に推移すれば前期同様に増配が期待できる。弊社の試算では、1株当たり当期純利益予想180.08円、配当性向30%を前提に年54.00円の配当を予想する。

要約

Key Points

- ・ 富裕層や投資家を対象に多様なビジネスモデルを展開。強みは専門性とネットワーク
- ・ 2023年12月期の親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高となる32億円超。富裕層向けの売却が好調、宿泊系不動産の賃料収入など安定収益も伸長
- ・ 自己資本比率は25%を超え、財務の安全性がさらに向上。販売用不動産4,900百万円を固定資産に振り替え
- ・ 2024年12月期は経常利益5,060百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,470百万円と過去最高業績の更新を予想。好調な住居系不動産に加え、事務所・店舗ビルや宿泊系不動産で売却及び賃料収入の機会
- ・ 「株主還元の充実」と「筋肉質な経営基盤」を目指す新・中期経営計画がスタート。2026年12月期に経常利益55.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益38.3億円を目指す

業績推移



注：21/12期末より売上高予想は非開示としている
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

**“100年続く企業グループ”を目指し、新・中期計画を推進中。
不動産投資開発事業を主体に、仲介・コンサルティング、
賃貸管理など多様なビジネスモデルを展開する不動産・金融のプロ集団**

1. 会社概要と沿革

同社は、現代表取締役会長の宮内誠氏をはじめ不動産業界に長く従事してきたプロ集団が2008年に設立した「不動産投資開発事業」「不動産コンサルティング事業」「不動産マネジメント事業」を中心とする不動産金融コンサルティング会社である。設立当初は不動産仲介及び賃貸管理が主であったが、自社投資を行い、不動産の価値を高める不動産再生の分野で取引実績を着実に重ね、資金調達力が強化されるにつれて不動産投資・開発の割合を増やしてきた。関東だけでなく北海道・中部・関西・九州にも進出し、全国の案件を扱う。またオフィスやマンションを主としつつも、ホテル、介護施設、物流センターなど多様な不動産の開発及び再生に取り組んでいる。2024年12月期を初年度とする新たな中期経営計画では、引き続き“100年続く企業グループ”を目指し、長期安定成長に向けたアクションプランに取り組んでいる。

同社は、設立6年2ヶ月となる2014年12月に早くも上場（東証マザーズ市場）を果たし、財務基盤が強化されたなかで成長を加速させ、2015年にアセットマネジメント会社とシンガポール現地法人を設立した。2016年には分譲マンション販売を行う（株）ライフステージを連結子会社化し、本格的に関西圏へ進出を果たした（2021年4月に吸収合併）。さらにミサワホーム（株）と共同出資で不動産ファンドを組成しており、M&Aやファンドを通じた新たな成長ステージに突入した。2017年にはホテル事業を行う（株）ヴィエント・クリエーション（現 ビーロット・ホスピタリティ・マネジメント（株））を連結子会社化した。その他のM&A・出資案件としては、ゴルフ場受託運営の（株）ティアンドケイ（2018年）、納骨堂・葬儀場運営の（株）横濱聖苑（2019年に50%の株式を取得）があり、オペレーショナルアセット（運営を伴う不動産）に特長がある。2018年2月に東証1部への市場変更（2022年4月の東証市場区分再編に伴いプライム市場に移行、2023年9月同スタンダード市場への選択申請を決議）を果たし、その信用力と知名度の向上により情報量や顧客数、金融機関との良好な取引関係が拡充している。2020年には金融商品取引法における投資運用業ライセンスを保有するアセットマネジメント会社をM&Aでグループ化し、私募ファンドの組成から運用までを一任で対応する体制を整え、クラウドファンディングを可能とする不動産特定共同事業のライセンスも取得した。直近では、2022年7月に不動産賃貸業を営む東観不動産（株）の株式を取得し連結子会社化した。

ビーロット

3452 東証スタンダード市場

2024年3月21日(木)

<https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

会社概要

沿革

2008年10月	不動産投資開発事業及び不動産コンサルティング事業を主とした株式会社ビーロット（資本金 50,000 千円）を設立
2008年11月	宅地建物取引業免許を取得（東京都知事免許（1）第 89915 号）
2009年 2月	賃貸管理の受託事業を開始
2009年 7月	第二種金融商品取引業登録（関東財務局長（金商）第 2235 号）
2009年10月	投資助言・代理業免許を追加登録（関東財務局長（金商）第 2235 号）
2011年 4月	札幌支店（現：北海道支社）を開設
2011年 6月	宅地建物取引業免許を東京都知事免許から国土交通大臣免許に変更（国土交通大臣（1）第 8157 号）
2012年 6月	自社保有物件の管理・運営事業を開始
2013年 9月	福岡支社を開設
2014年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
2015年 2月	ビーロット・アセットマネジメント株式会社を設立
2015年 5月	B-Lot Singapore Pte. Ltd. を設立
2015年 8月	ビーロット・アセットマネジメント株式会社が金融商品取引業（投資助言・代理業）登録（関東財務局長（金商）第 2862 号）
2016年 4月	株式会社ライフステージの全株式取得
2016年 7月	大阪支社を開設
2017年 1月	株式会社ヴィエント・クリエーション（現：ビーロット・ホスピタリティマネジメント株式会社）の全株式取得
2018年 2月	東京証券取引所第一部に市場変更
2018年 4月	株式会社ティアンドケイの株式取得
2018年 5月	ビーロット・キャピタルリンク株式会社を設立
2019年 5月	株式会社横濱聖苑の株式取得
2020年 4月	名古屋支社を開設
2020年 5月	株式会社 LC パートナース（現：ビーロット・アセットマネジメント株式会社）の全株式取得
2020年10月	不動産特定共同事業許可を取得（東京都知事第 138 号）
2020年11月	ビーロットリート投資法人の運用開始
2021年 4月	株式会社ライフステージを吸収合併 不動産クラウドファンディング「B-Den（ビデン）」の登録を開始
2021年 7月	合同会社ヘルスケア IP（現：合同会社 KAMSSI）への出資 株式会社ヴィエント・クリエーションを新たな商号として「ビーロット・ホスピタリティマネジメント株式会社」へ変更 賃貸住宅管理業者登録（国土交通大臣（1）第 000258 号）
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行
2022年 7月	東観不動産株式会社の株式取得
2023年 9月	東京証券取引所スタンダード市場への選択申請を決議
2024年 2月	新・中期経営計画の策定（2024年12月期～2026年12月期）

出所：会社リリースよりフィスコ作成

2. 事業構成

主力の不動産投資開発事業は、売上高構成比 74.9%、営業利益構成比（利益調整前。以下、同）59.4%となっている。オフィスビルやマンションに投資をしてバリューアップ後に売却する「不動産再生型」と、土地を取得して新築の建物を建築する「不動産開発型」の 2 つのタイプがある。

不動産コンサルティング事業は、売上高構成比 8.1%、営業利益構成比 12.4%となっている。仲介業務がメインであり、相続対策としての資産入れ替え相談など、土業や金融機関から紹介を受けた顧客が主な対象である。旧連結子会社のライフステージ（2021年4月に吸収合併）が行っていた分譲マンションの販売受託業務もこのセグメントに含まれる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

不動産マネジメント事業は、売上高構成比 17.0%、営業利益構成比 28.2% となっている。売却先の富裕層や投資家からの賃貸管理業務受託、自社で所有する賃貸用不動産の賃借、アセットマネジメント事業などを行う。

同社では、3 事業がバランスを維持しながら成長することを理想としており、安定収益が見込める不動産コンサルティング事業及び不動産マネジメント事業の強化策を打ち出している。2023 年 12 月期はバランスの良い利益構成となっており、施策は順調と弊社では見ている。

事業の内容と構成比 (2023 年 12 月期、連結)

事業セグメント	主な業務内容	売上高構成比	営業利益構成比
不動産投資開発事業	不動産再生、不動産開発	74.9%	59.4%
不動産コンサルティング事業	不動産仲介、販売受託不動産コンサルティング	8.1%	12.4%
不動産マネジメント事業	プロパティマネジメント、アセットマネジメント	17.0%	28.2%

注：営業利益構成比は利益調整前の値

出所：決算短信、会社資料よりフィスコ作成

市場動向

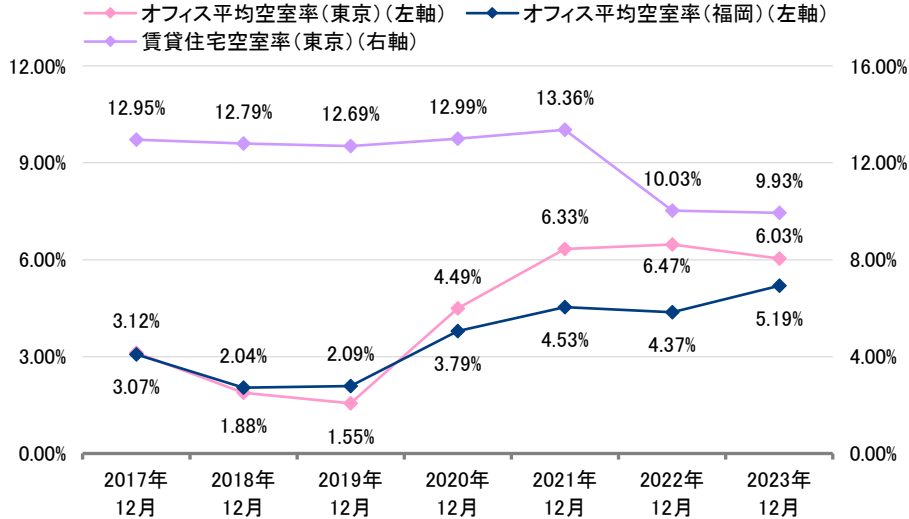
**住宅系不動産の空室率は低下傾向で流動性も高い。
 オフィス、宿泊施設は稼働が回復傾向。
 不動産投資家の積極的な投資姿勢に大きな変化はなし**

不動産市況は、物件タイプによりコロナ禍の影響が異なる。「空室率 TVI」(分析：株式会社タス)を見ると、賃貸住宅(東京 23 区)においては需給の変動により若干の上下はあるが、2017 年からの 5 期にわたり安定的に推移した後、2022 年以降に低下傾向が顕著になっている。空室率が低下し稼働率が高くなることは、賃貸収入を維持・向上させるだけでなく、売買市場の環境も良好であることを示す。首都圏及び都市部では、市場の過熱感への警戒が必要なものの、市場の流動性は高い状態が続いている。また、三鬼商事(株)「オフィスマーケットデータ」によると、オフィス※については、コロナ禍に伴うテレワークの急速な普及など働き方の変化があったこともあり、過去 3 期は空室率が上昇した。ただし、2023 年 12 月時点の空室率は東京で 6.03%、福岡で 5.19% であり、リーマンショック後に東京で 9% 程度、福岡で 15% 程度だったことを勘案すると、コロナ禍の影響が限定的であることがわかる。なお宿泊施設については、国内の旅行や出張が増え、訪日外国人も回復傾向にあることから、客室稼働率はコロナ禍前の水準まで回復している。

※ 東京ビジネス地区(都心 5 地区 / 千代田・中央・港・新宿・渋谷区)、福岡ビジネス地区(主要 6 地区 / 赤坂・大名地区、天神地区、薬院・渡辺通地区、祇園・呉服町地区、博多駅前地区、博多駅東・駅南地区)のオフィス。

市場動向

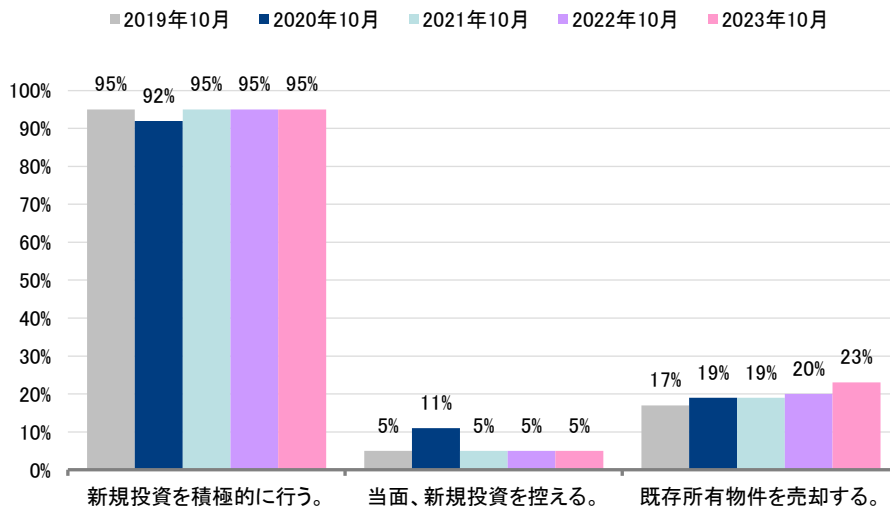
オフィス、賃貸住宅の空室率



注：オフィスは東京ビジネス地区（都心5地区 / 千代田・中央・港・新宿・渋谷区）、福岡ビジネス地区（主要6地区 / 赤坂・大名地区、天神地区、薬院・渡辺通地区、祇園・呉服町地区、博多駅前地区、博多駅東・駅南地区）、住宅は東京23区、2023年11月のデータ
出所：三鬼商事（株）「オフィスマーケットデータ」、「空室率TVI」（分析：株式会社タス）よりフィスコ作成

また、（一財）日本不動産研究所「第49回不動産投資家調査」（2023年10月現在）によると、「今後1年間の不動産投資に対する考え方」に対して、95%（前年同月も同数値）が「新規投資を積極的に行う。」と回答している。不動産投資家の積極的な投資姿勢は依然として継続していることがわかる。リーマンショック時（2009年4月調査）にはこの指標は45%程度まで下落した経緯があることから、足元の国内不動産投資市場は堅調であると弊社では見ている。また、「既存所有物件を売却する。」は前年同期比3ポイント上昇し23%となっており、コロナ禍で稼働が落ちた不動産の稼働率回復により、流動性の改善傾向も推測できる。

今後1年間の不動産投資に対する考え方(複数回答あり)



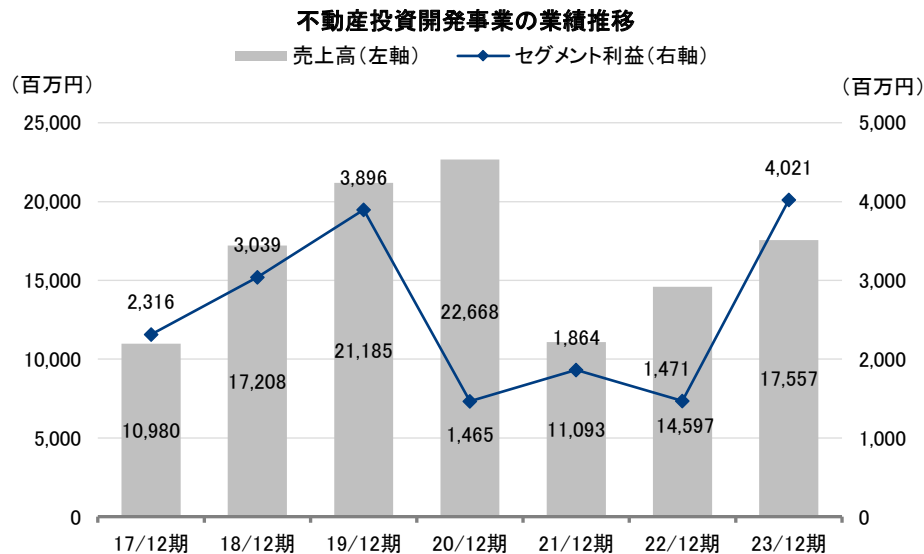
出所：（一財）日本不動産研究所「第41回、第43回、第45回、第47回、第49回不動産投資家調査」よりフィスコ作成

■ 事業内容

富裕層や投資家を対象に投資開発、コンサルティング、マネジメントなど多様なビジネスモデルを展開。
強みは専門性とネットワーク

1. 不動産投資開発事業

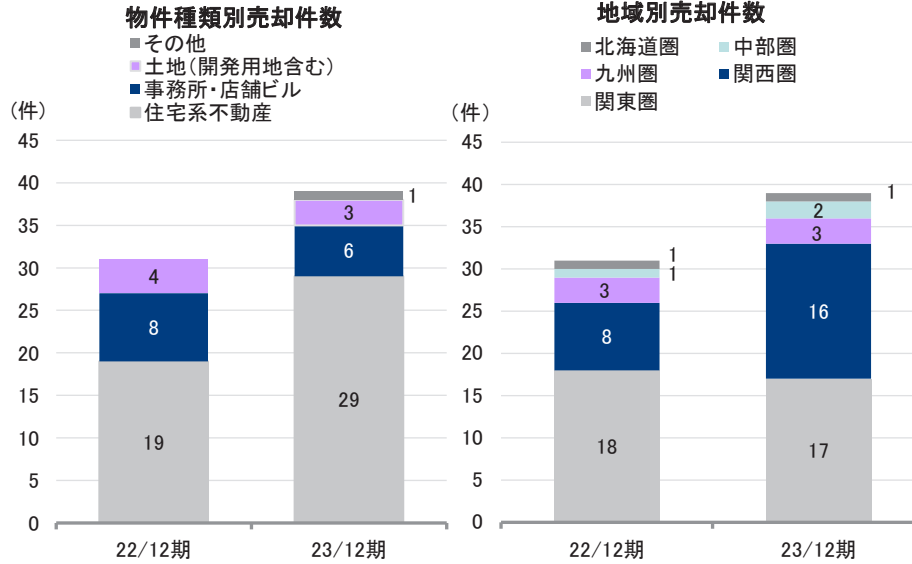
不動産投資開発事業は、同社の主力事業である。オフィスビルやマンションに投資をしてバリューアップ後に売却する「不動産再生型」と、土地を取得して新築の建物を建築する「不動産開発型」の2つのタイプがあり、小規模から大規模まで幅広い不動産を取り扱う。出口（売却先）としては、富裕層（個人）からREITや海外の投資会社まで幅広いネットワークを有しており、同社の強みとなっている。なお、2023年12月期は売却件数が増加したことにより増収増益となり、セグメント利益はコロナ禍以前（2019年12月期）の水準を超えた。



注：売上高は内部売上を含まない
出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年12月期の物件種類別売却件数を見ると、住宅系不動産29件（前期は19件）、事務所・店舗ビル6件（同8件）、土地（開発用地含む）3件（同4件）、その他1件（同なし）と、住宅系不動産の件数が伸びた。また、地域別売却件数では、関東圏17件（同18件）、北海道圏3件（同1件）、九州圏2件（同3件）、関西圏16件（同8件）、中部圏1件（同1件）と、全国的にバランス良く取引を行っている。

事業内容



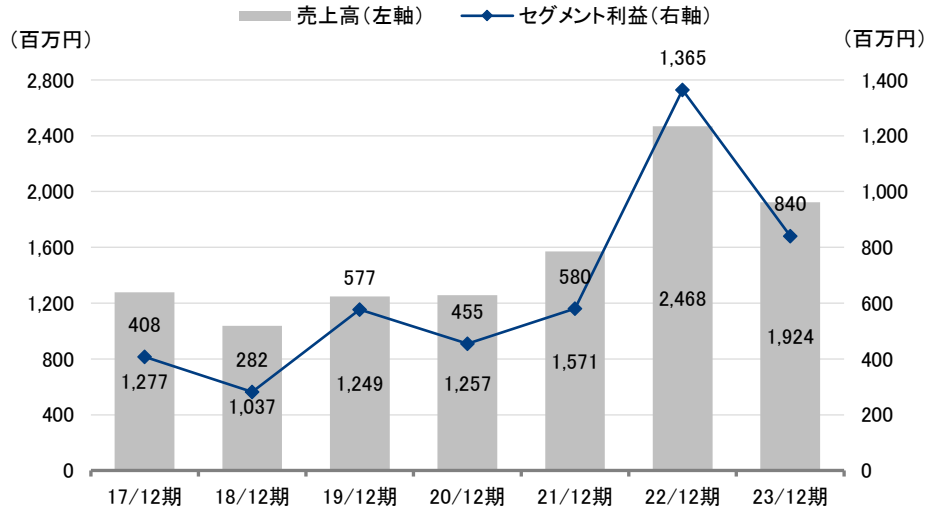
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 不動産コンサルティング事業

不動産コンサルティング事業は、仲介業務と分譲マンションの販売受託業務がメインである。このうち、販売受託業務は2016年に実施したM&Aにより事業化され、近年は会社の吸収合併などでグループシナジーを発揮し、業容拡大を図っている。一方、仲介業務は相続対策としての資産入れ替え相談など、士業や金融機関から紹介を受けた顧客が主な対象となる。実際には広範囲な資産コンサルティング業務全般を行っており、企業（不動産所有会社等）のM&A仲介も含まれる。また、シンガポール現地法人には海外投資家に日本の不動産への投資を促進する機能がある。同社は、様々なビジネスモデルを展開することで幅広いパートナー・顧客ネットワークを有している点を強みに、成約を拡大している。過去7期の同セグメントの業績は、多少の上下はあるものの、売上高・セグメント利益ともに右肩上がりで、若手人材の成長も追い風となり、業容が拡大していることがわかる。2023年12月期は減収減益となったが、これは前期に大型案件の引き渡しがあったことが一因であり、計画どおりの着地であることから、成長力に変化はない。

事業内容

不動産コンサルティング事業の業績推移



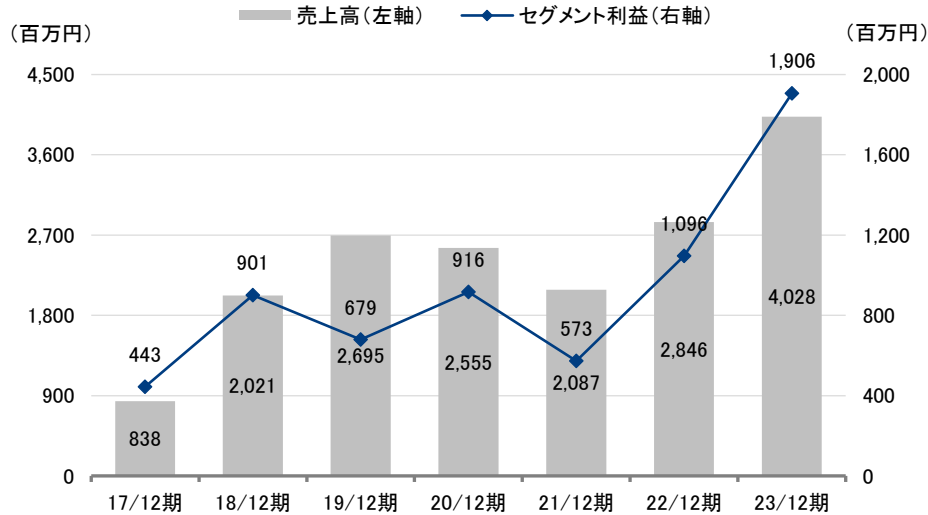
注：売上高は内部売上を含まない
出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 不動産マネジメント事業

不動産マネジメント事業は、自社で所有する賃貸用不動産の賃料収入が大きな割合を占める。コロナ禍の影響を受け所有するホテル・宿泊関連の賃料収入の減少傾向が続いていたが、2022年12月期から回復し2023年12月期は大きく飛躍した。賃貸管理業務受託では、投資家の資産運用ニーズを捉え、投資物件の選定・管理・資産売却までのプロセスをマネジメントする手腕が問われる。同社は、自ら開発した物件を売却した後もAM(アセットマネジメント)・PM(プロパティマネジメント)を受託できおり、長期的な資産運用サポートができる企業として評価が高い。結果として、AM・PM受託件数は着実に増加している。これらのビジネスモデルはストック型ビジネスとして安定収益を確保できることから、中期経営計画(2021~2023年)で強化を図ってきた。過去7期の業績は、コロナ禍による落ち込みなどがあったものの、売上高・セグメント利益ともに拡大基調となっている。

事業内容

不動産マネジメント事業の業績推移



注：売上高は内部売上を含まない
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2023年12月期の親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高となる32億円超。富裕層向けの売却が好調、宿泊系不動産の賃料収入など安定収益も伸長

1. 2023年12月期の業績概要

2023年12月期の連結業績は、売上高で前期比18.1%増の23,510百万円、営業利益で同88.7%増の5,498百万円、経常利益で同104.8%増の4,945百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同101.3%増の3,297百万円と、2ケタの増収とともに大幅な増益となった。中期経営計画(2021～2023年)の目標値であった経常利益36.4億円及び親会社株主に帰属する当期純利益24.4億円に対しても大きく上回る成果となった。

ビーロット | 2024年3月21日(木)

 3452 東証スタンダード市場 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

業績動向

2023年12月期連結業績

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	19,911	100.0%	23,510	100.0%	18.1%
売上総利益	5,929	29.8%	8,651	36.8%	45.9%
販管費	3,016	15.1%	3,152	13.4%	4.5%
営業利益	2,913	14.6%	5,498	23.4%	88.7%
経常利益	2,415	12.1%	4,945	21.0%	104.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,637	8.2%	3,297	14.0%	101.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、全セグメントが順調に推移した。増益への寄与が大きかったのは不動産投資開発事業の売却益（フロー）だったが、安定収益（不動産コンサルティング事業、不動産マネジメント事業）も前期比 11.6% 増の 2,746 百万円と拡大した。主力の不動産投資開発事業の売上高は同 21.2% 増の 17,735 百万円、セグメント利益は同 173.3% 増の 4,021 百万円となった。売却件数が 39 件（同 8 件増）に増加したことに加え、富裕層の多様化する不動産投資ニーズを的確に捉えて、厳選した仕入れと事業観をもったハイスペックな商品化に取り組み、計画を上回る利益での売却を複数件において実現した。また住宅系不動産以外にも、土地（開発用土地を含む）や事務所・店舗ビルの売却が順調だった。結果として、セグメント利益は過去最高を記録した。

不動産コンサルティング事業の売上高は前期比 22.3% 減の 1,924 百万円、セグメント利益は同 38.4% 減の 840 百万円となった。関東圏及び関西圏を中心に投資用不動産の売買仲介及びコンサルティング受託案件を積み重ね、成約件数は同 2 件増の 81 件と伸長した。これは富裕層の資産承継対策や既存顧客のリピーター化によるビジネス機会の創出や、ファンドや REIT 等のプロを取引先とした深耕営業による案件を進め、M&A 仲介、不動産コンサルティング取引件数の積み上げを図ったことによる。また、新築分譲マンションの販売受託についても、若手人材の採用と育成を強化し、新規デベロッパーからの販売を積極的に受託したことで好調に推移し、同 110 戸増の 1,071 戸の引き渡し完了した。

不動産マネジメント事業の売上高は前期比 41.5% 増の 4,028 百万円、セグメント利益は同 73.8% 増の 1,906 百万円となった。不動産所有においては、社会経済活動の回復に伴い宿泊系不動産を中心に賃料収入が改善した。プロパティマネジメントにおける管理運営受託では、グループ内の不動産再生ノウハウを活かした収益改善施策が評価され、プロの不動産オーナーからの受託件数が着実に伸長した。不動産管理運営受託件数は同 20 件増の 155 件となった。アセットマネジメントを専門とするビーロット・アセットマネジメント（株）では、グループ内のネットワークを活かしたヘルスケア領域での業務受託や関連業務を獲得した。また、連結子会社のティアンドケイが行うゴルフ場運営受託なども堅調に推移した。

自己資本比率は25%を超え、財務の安全性がさらに向上。 販売用不動産4,900百万円を固定資産に振り替え

2. 財務状況と経営指標

2023年12月期末の総資産は前期末比1,235百万円増の57,240百万円となった。流動資産は同3,518百万円減の48,263百万円となったが、これは主に販売用不動産（仕掛販売用不動産を含む）が3,387百万円減少したことなどによる。一方で、販売用不動産5件4,900百万円（ホテル、太陽光施設など）を、長期保有を目的に固定資産に振り替えており、固定資産への振り替えを除いた販売用不動産（仕掛販売用不動産を含む）は1,513百万円増加した。固定資産は同4,757百万円増の8,967百万円となった。なお、現金及び預金は416百万円増の10,367百万円と堅実に増加した。

負債合計は前期末比1,761百万円減の42,200百万円となった。増減の主な内訳は、短期借入金4,907百万円減少及び1年内返済予定の長期借入金3,637百万円増加したことなどによる。純資産合計は同2,997百万円増の15,040百万円となったが、これは主に利益剰余金2,907百万円増加したことなどによる。

経営指標では、流動比率が288.2%と短期の安全性の目安となる200%を大幅に上回る。また、自己資本比率は25.6%（前期末は21.4%）に上昇し、中長期の安全性がさらに増した。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/12 期末	23/12 期末	増減額
流動資産	51,781	48,263	-3,518
(現金及び預金)	9,950	10,367	416
(販売用不動産)	23,844	24,676	832
(仕掛販売用不動産)	15,021	10,802	-4,219
固定資産	4,210	8,967	4,757
総資産	56,005	57,240	1,235
流動負債	17,018	16,747	-271
固定負債	26,943	25,452	-1,491
負債合計	43,961	42,200	-1,761
純資産合計	12,043	15,040	2,997
負債純資産合計	56,005	57,240	1,235
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	304.3%	288.2%	-16.1pt
自己資本比率（自己資本÷総資産）	21.4%	25.6%	4.2pt

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期は経常利益5,060百万円、 親会社株主に帰属する当期純利益3,470百万円と 過去最高業績の更新を予想。好調な住居系不動産に加え、 事務所・店舗ビルや宿泊系不動産で売却及び賃料収入の機会

2024年12月期の連結業績は、営業利益で前期比3.5%増の5,690百万円、経常利益で同2.3%増の5,060百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の3,470百万円と、過去最高となった前期をさらに上回る利益を見込んでいる。売上高予想は非開示としているが、これは、取引形態及び事業の多様化に伴い、売上高の計上方法についても総額表示による売上高と純額表示による売上高が混在し、精度の高い売上高の業績予想算定が困難になってきていることによる。

2024年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期	
	実績	売上比	予想	前期比
売上高	23,510	100.0%	-	-
営業利益	5,498	23.4%	5,690	3.5%
経常利益	4,945	21.0%	5,060	2.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,297	14.0%	3,470	5.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

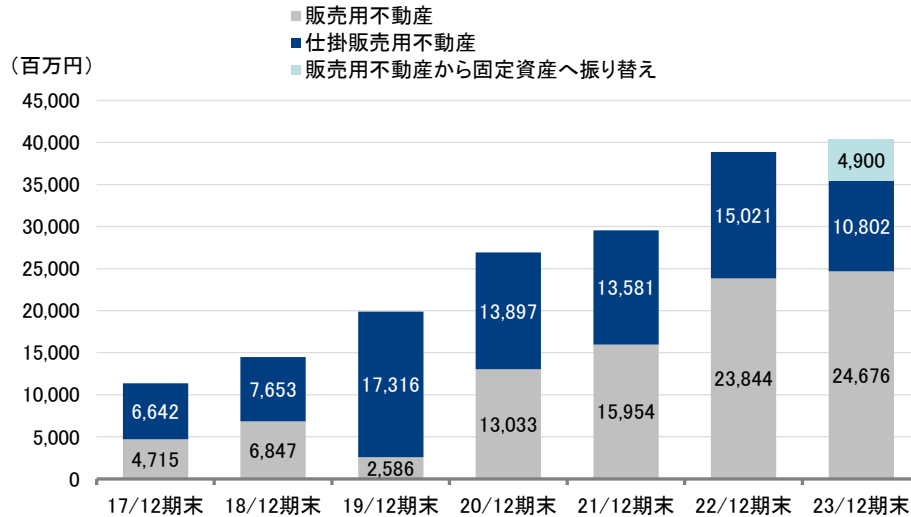
新・中期経営計画の初年度となる2024年12月期は、前期までの好調を持続し、さらに利益の安定成長を図る計画である。重要なKPIである親会社株主に帰属する当期純利益の計画値を達成すべく、各種方針・戦略を着実に実行し、安定収益の拡充等を図りながら利益を積み上げる方針を継続する。なお、2024年12月期の外部環境については、円安によるインバウンド需要の回復の継続や、個人消費や企業収益などを中心に回復の動きが継続する一方で、世界的なインフレーションの進行や金利上昇、急激な為替の変動など先行き不透明な状況が続いていく前提である。特に日本国内の大都市圏や人気エリアの不動産に関して、大きな需給の混乱はないものと同社は想定している。

将来の業績を想定するうえで、不動産の獲得状況がポイントとなる。2023年12月期末の販売用不動産（仕掛販売用不動産を除く）は24,676百万円、仕掛販売用不動産は10,802百万円、販売不動産から振り替えた固定資産は4,900百万円、合計40,378百万円（前期は38,865百万円）であり、2024年12月期もさらなる売却や賃料収入が期待できる。需要が旺盛な住宅系不動産については、同社が得意とする富裕層向けの数十億円ボリュームの在庫を増やしており、「良いものこそが高く売れる」インフレーションの時代に合わせた売却を進める。商品ラインナップも、オフィスビル（福岡市）やマンション（札幌市）、ホテル（福岡市）など充実している。コロナ禍で販売を見送っていた宿泊施設に関しては、商品化及び売却に手ごたえを得ており、2024年12月期以降の動向が注目される。弊社では、販売用不動産（仕掛販売用不動産を含む、固定資産への振り替えを除く）が過去最高水準に達していること、都市部の不動産市場は需要が旺盛なこと、若手人材が活躍する営業組織が充実していることなどを勘案すると、利益計画の達成は十分可能であると判断している。

ビーロット | 2024年3月21日(木)

 3452 東証スタンダード市場 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

今後の見通し

販売用不動産の残高推移


出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 成長戦略・トピック

「株主還元の充実」と「筋肉質な経営基盤」を目指す
 新・中期経営計画がスタート。
 2026年12月期に経常利益55.8億円、
 親会社株主に帰属する当期純利益38.3億円を目指す

1. 中期経営計画（2021～2023年）の振り返りと新・中期経営計画の目標値

同社は、2023年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画にて“100年続く企業グループ”を目指し、安定した利益を生み出す企業体質に向けた収益構造変革に取り組んできた。数値目標としては、2023年12月期に経常利益36.4億円、親会社株主に帰属する当期純利益24.4億円を掲げ、経常利益で49.4億円（達成率135.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益で32.9億円（同135.1%）と大幅に上振れて達成した。新・中期経営計画では、引き続き“100年続く企業グループ”を目指し、目標値として2026年12月期に、経常利益で55.8億円、親会社株主に帰属する当期純利益で38.3億円を目指す。その他にも、株主還元の指標として配当性向で30%以上、安定した利益構造へのシフトの指標として固定資産を毎期20億円程度積み上げ、強固な経営基盤の指標として自己資本比率30%以上を加えた。弊社では、いずれもレベルの高い目標値となっているが、2023年12月期の実績からの大きなギャップはなく、実現可能性は高いと判断している。

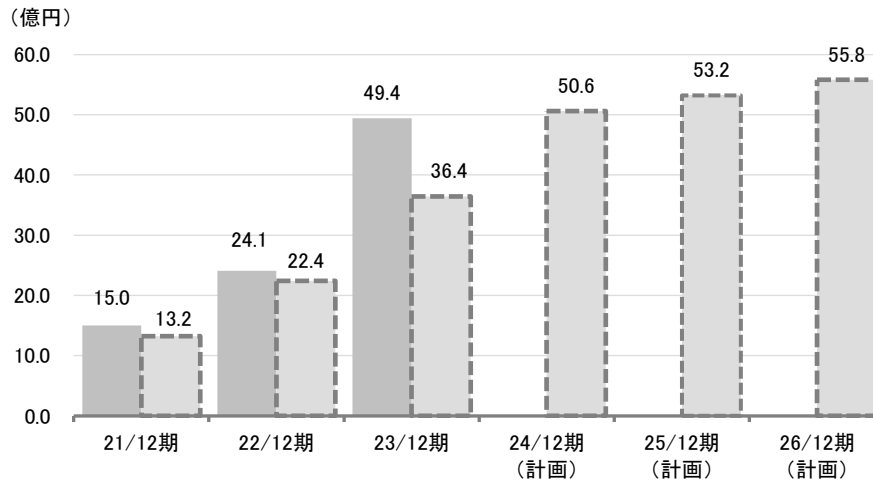
ビーロット | 2024年3月21日(木)

 3452 東証スタンダード市場 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

成長戦略・トピック

経常利益推移

■実績 ■中期経営計画目標値



出所：決算短信よりフィスコ作成

新・中期経営計画の目標値

(単位：億円)

	23/12期 実績	24/12期 計画	25/12期 計画	26/12期 計画
経常利益	49.4	50.6	53.2	55.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	32.9	34.7	36.4	38.3
配当性向	29.8%	30%以上を目標に株主還元の実現		
固定資産	89.6	毎期20億円程度の積み上げ		
自己資本比率	25.6%	30%以上を目標に経営基盤の強化		

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

2. 新・中期経営計画のアクションプラン

具体的なアクションプランとしては、(1) 優秀な人材の確保と育成、(2) ネットワーク・アライアンスの深耕と拡張、(3) 資金調達手法の多様化、(4) DXの推進と加速、(5) 新たな収益モデルの構築、(6) コーポレートガバナンス・リスク管理体制の強化、の6点を掲げている。中期経営計画(2021～2023年)で実現した人材育成や安定収益の拡大などを引き継ぎつつ、さらに筋肉質な経営基盤を目指し、変革を継続する考えだ。

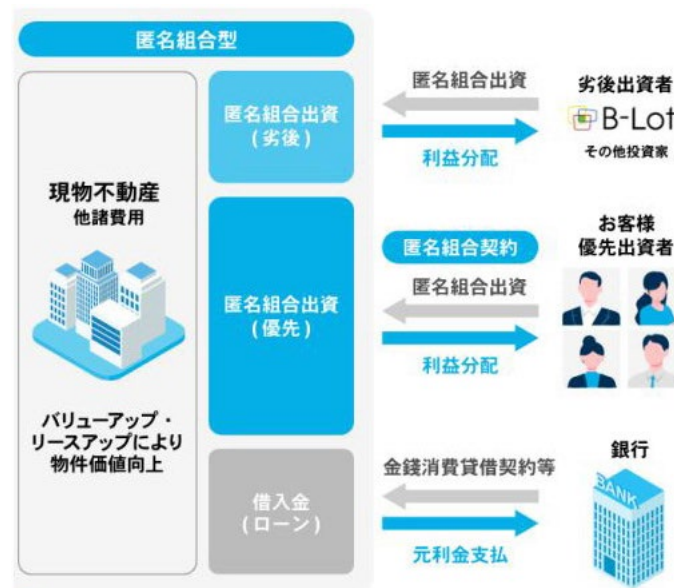
成長戦略・トピック

「(1) 優秀な人材の確保と育成」では、個人の特殊能力を活かし組織に貢献する専門職・スペシャリストコースや、チームマネジメントで組織成長に貢献する経営陣・マネージャーコースなど、キャリアアップのコースを選択できる体制を構築する。また、100名を超える営業職については、成果主義による待遇向上を通じて取扱単価とサービスの質のレベルアップを目指す。「(2) ネットワーク・アライアンスの深耕と拡張」では、顧客（超富裕層、富裕層、顧客輩出層）、金融機関・ファンド機関投資家、専門家（弁護士・会計士・税理士・司法書士）、株主それぞれとの関係をより一層強固なものとし、自社サービスのファンを増やす。「(3) 資金調達手法の多様化」では、金融機関からの借入れに加え、私募ファンドやクラウドファンディングなども活用し、資金調達を強化する（詳細は後述）。「(4) DXの推進と加速」では、中計期間（2021～2023年）で管理部門におけるDX推進が完了したため、営業部門におけるシステム効率化と、多種多様な人材の登用を目的としたシステムの拡充を図る。「(5) 新たな収益モデルの構築」では、パートナー企業との共同出資やM&A、新たな事業領域や企業再生分野のノウハウを高める。「(6) コーポレートガバナンス・リスク管理体制の強化」では、リスク管理体制のさらなる整備、主に管理職を対象とした法務などのリスク管理における教育研修制度などの充実化を図る。

3. 「株主還元の実現」及び「資金調達手法の多様化」の取り組み事例：B-Den

B-Den（ビデン）は当社が行う不動産投資型クラウドファンディングの商標である。当社が厳選した物件に対して、少額から不動産投資ができる。当社にとっては、投資家や金融機関といった外部の資金を活用でき、オフバランス化による身軽な利益成長が可能となる。2021年4月からサービスはスタートしているが、今後は株主還元策の一環としての商品化も企画している。2024年4月に発売予定の株主限定ファンドは沖縄県のファミリーマンションを小口化したファンドであり、予定利回り5%と高い収益性が期待できる。同社の株主還元の実現と資金調達手法の多様化の両面で有効な施策として注目したい。

「B-Den」の仕組み



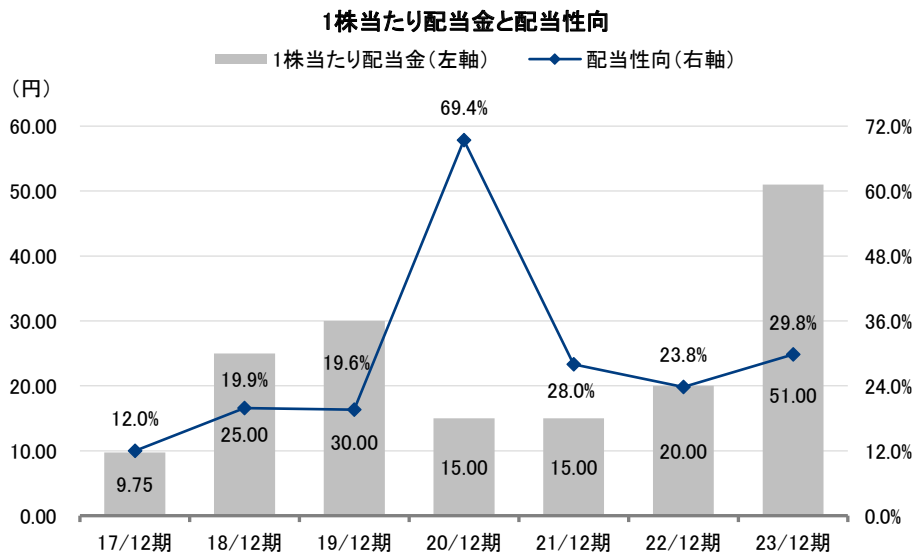
- B-Den（ビデン）は不動産投資型クラウドファンディングの商標です。
- 当社従業員株主もプロジェクトに参加可能としております。
- 上記スキーム図はイメージであり、銀行借入を行わない場合もあります。
- 本商品は元本毀損のリスクなどがございます。詳細は、ホームページ等をご確認ください。

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

2023年12月期の1株当たり配当金は
51.00円(前期比31.00円増配)を大幅増配。
2024年12月期の配当予想は未定とするも、
計画達成なら増配が期待できる(弊社試算で54.00円)

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2023年12月期は、好調な業績を背景に、1株当たり配当金が年51.00円(前期比31.00円増)と大幅増配となり、配当性向は29.8%となった。2024年12月期の配当予想は未定としているが、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比5.2%増を見込んでいることから、順調に推移すれば前期同様に増配が期待できる。弊社の試算では、1株当たり当期純利益予想180.08円、配当性向30%を前提に年54.00円の配当を予想する。



注：2020年4月に1：2の株式分割を実施。2019年12月期以前は遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp