

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 >>>

2025 年 8 月 29 日 (金)

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. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	01
2. 今後の見通し	02
3. 成長戦略・トピック	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業構成	06
■ 市場動向	07
■ 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	10
3. 不動産マネジメント事業	11
■ 業績動向	12
1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
■ 成長戦略・トピックス	15
1. アップデートされた中期経営計画 2027（2025 ～ 2027 年）を推進中	15
2. 長期のビジョン、基本戦略	15
3. 中期経営計画の重点戦略と進捗	17
■ 株主還元策	19

ビーロット

3452 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 29 日 (金)

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

要約

2025 年 12 月期中間期は、高利益率の売却案件が多数あり、 経常利益は 43 億円を達成

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・代表取締役社長の望月雅博（もちづきまさひろ）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。2025 年 1 月には（株）クマシュー工務店を連結子会社化した。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、事業の柔軟性や成長スピードをより重視し 2023 年 10 月にスタンダード市場へ移行した。

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 6.2% 増の 17,081 百万円、営業利益で同 43.0% 増の 4,856 百万円、経常利益で同 35.7% 増の 4,336 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 28.4% 増の 2,996 百万円と、大幅な増益となった。計画を超える利益額の不動産売却が多数あり、好業績をけん引した。セグメント別で、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だった。不動産投資開発事業の売上高は同 9.9% 増の 13,880 百万円（セグメント間の内部売上高含む。以下同）、セグメント利益は同 95.1% 増の 4,430 百万円となった。売却件数が 14 件（前年同期 23 件）と件数は絞られたが売却物件が大型化し、かつ高利益率での売却案件が多数あった。これは、富裕層とのリピート取引に加え、大手上場 REIT との相互売買に取り組んだ成果である。物件種類別では住宅系不動産が 11 件と多かったのに加え、コロナ禍後に好調稼働する事務所・店舗 2 件、ホテル 1 件の引き渡しも完了し業績に寄与した。不動産コンサルティング事業では、不動産売買仲介は成約件数は減少したが、案件の大型化が進み実績としては堅調に推移した。マンション販売受託では引渡件数が減少し、減収減益となった。不動産マネジメント事業では、プロパティマネジメントにおける管理運営受託が増加したのに加え、アセットマネジメントでは、出資し AM を受託していたヘルスケア施設開発プロジェクトの売却が完了しフィーを受領したことなどにより増収増益となった。

2. 今後の見通し

2025 年 12 月期の連結業績は、営業利益で同 10.7% 増の 7,020 百万円、経常利益で同 7.6% 増の 6,250 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 9.1% 増の 4,300 百万円と、過去最高利益を見込んでいる。この利益予想は、2025 年 1 月のクマシュー工務店（2025 年 5 月時点の販売用不動産在庫残高 238 億円）の子会社化の影響（2025 年 12 月期は 7 ヶ月分の業績を参入）を勘案して 2025 年 4 月に修正されたものである。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。販売用不動産（仕掛販売用不動産含む）の合計は 2025 年 12 月期中間期末で 69,540 百万円（前期末比 36,386 百万円増）と十分あり、順調な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。コロナ禍で販売を見送っていた宿泊施設、稼働が好調に推移する事務所・店舗などに関しても、中間期に 3 件の売却が完了している（連結子会社含む）。中間期を終えて通期の経常利益予想に対する進捗率は 69.4%、親会社株主に帰属する当期純利益予想に対する進捗率は 69.7% と順調である。弊社では、クマシュー工務店統合を経て販売用不動産が潤沢であること、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し、下期の事業計画は余裕を持って達成できると考えている。

3. 成長戦略・トピック

2025 年 12 月期を初年度とし、2027 年 12 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画が進行中である。「100 年成長し続ける企業グループ」を目指し、飛躍的成長への基盤構築に取り組む方針である。前中期経営計画が進行していた経緯があるが、クマシュー工務店が連結されたことで、そのシナジーや業績を取り込んだものにアップデートされた。

利益目標はさらに高くなり、経常利益では最終年度に 79 億円（年 10.8% 成長）、親会社株主に帰属する当期純利益では 55 億円（年 11.8% 成長）となった。長期ビジョンはこれまで通り変わらず「100 年成長し続ける企業グループへ」である。基本戦略は 1) 富裕層にあらゆる投資機会を提供する、2) 事業を通じてサステナブルな社会創りに貢献する、である。具体的な内容に関しては、クマシュー工務店の事業領域も取り込み、幅が広がった。中古不動産のリノベーションを通じた資産価値向上を主戦場とする同社と、老朽化した建物の買取り・解体などの取り組みにより土地の有効活用による付加価値向上を主戦場とするクマシュー工務店が統合することにより、同社にとっては上流工程を補完できたことになる。目指す事業ポートフォリオに関しては、不動産事業の成長加速に加え、社会課題の解決を目指す新規分野で M&A・企業投資を積極化し、収益源の拡大を図る。中長期的にはセグメント利益の 1 割程度を不動産事業以外から獲得する意欲的なプランである。

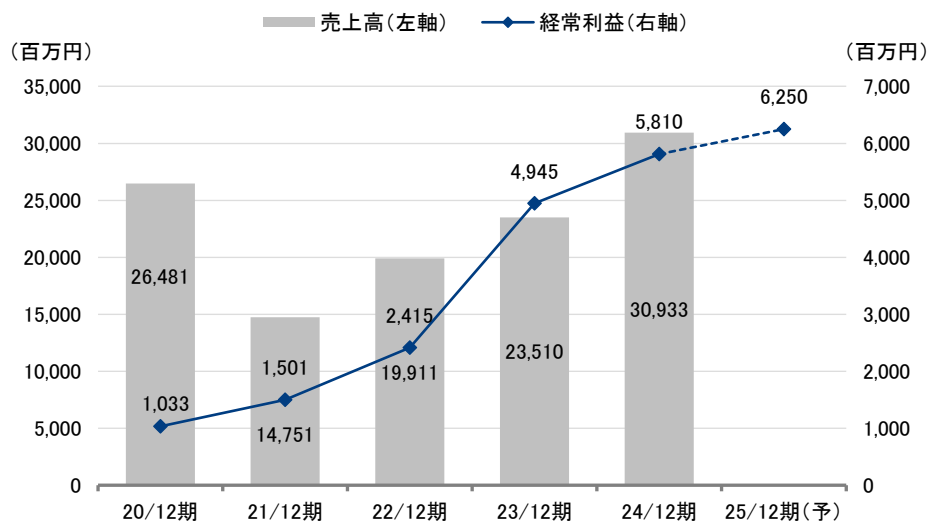
Key Points

- ・2025 年 12 月期中間期は、高利益率の売却案件が多数あり、経常利益で 43 億円達成（過去最高水準）
- ・クマシュー工務店の連結等により販売用不動産（仕掛含む）は 36,386 百万円増加。M&A 後も強固な財務基盤を維持
- ・2025 年 12 月期は過去最高となる経常利益 6,250 百万円を予想。中間期進捗率 69.4% と順調
- ・クマシュー工務店との統合効果を織り込み、中期経営計画をアップデート。2027 年 12 月期に経常利益 79 億円を目指す

ビーロット | 2025 年 8 月 29 日 (金)
3452 東証スタンダード市場 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

要約

業績推移



注：25/12 期の売上高業績予想は非開示
出所：決算短信よりフィスコ作成

ビーロット

3452 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 29 日 (金)

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

■ 会社概要

富裕層・投資家向けに多様なビジネスモデルを展開する 不動産・金融のプロ

1. 会社概要と沿革

同社は、現 代表取締役会長の宮内誠氏・代表取締役社長の望月雅博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、全国の場合を扱う。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。2027 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画（2025 年 4 月修正）では「100 年成長し続ける企業グループへ」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。そのほかの 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）横濱富士霊廟（現（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、事業の柔軟性や成長スピードをより重視し 2023 年 10 月にスタンダード市場へ移行した。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。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。2025 年 1 月には（株）クマシュー工務店を連結子会社化した。

ビーロット
3452 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 29 日 (金)
<https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

会社概要

沿革

2008年10月	東京都港区麻布台において、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）
2010年 1月	東京都港区赤坂に本社を移転
2011年 4月	北海道札幌市中央区北二条東に札幌支店（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	東京都港区新橋に本社を移転
2013年 9月	福岡県福岡市中央区薬院に福岡支社を開設
2014年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
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	大阪府大阪市淀川区西中島に大阪支社を開設
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
2017年 2月	福岡県福岡市中央区赤阪に福岡支社を移転
2017年 7月	B-Lot Singapore Pte. Ltd. が本社を 20 Collyer Quay #23-01 Singapore に移転
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
2018年10月	東京都港区新橋に東京支社を開設
2019年 5月	東京支社へ本社移転・統合
2019年 5月	株式会社横濱富士霊廟（現 株式会社横濱聖苑）の株式取得
2020年 5月	株式会社 LC パートナーズの株式及びメディカルアセット投資法人の投資口の取得
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	連結子会社の株式会社ライフステージを吸収合併
2022年 4月	東証再編においてプライム市場に移行
2022年 7月	東証不動産株式会社の株式取得
2023年 9月	東証スタンダード市場への選択申請を決議
2024年11月	株式会社クマシュー工務店の株式取得（子会社化）を決議
2025年 1月	株式会社クマシュー工務店を連結子会社化
2025年 4月	株式会社ジャパンゴルフオンラインに出資
2025年 4月	新「中期経営計画」の策定（2025 年 12 月期～ 2027 年 12 月期）

出所：有価証券報告書、会社案内、会社リリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業構成

主力の不動産投資開発事業は、2025 年 12 月期中間期の売上構成比で 81.3%、営業利益構成比（利益調整前、以下同）で 75.4% となっている。オフィスビルやマンション、ホテル等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、売上構成比 4.4%、営業利益構成比 3.3% 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。

不動産マネジメント事業は、売上構成比 14.4%、営業利益構成比 21.3% 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。2025 年 12 月期中間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（2025 年 12 月期中間期、連結）

事業セグメント	主な業務内容	売上構成	営業利益構成
不動産投資開発事業	不動産再生、不動産開発	81.3%	75.4%
不動産コンサルティング事業	不動産仲介、不動産コンサルティング	4.4%	3.3%
不動産マネジメント事業	リーシングマネジメント、プロパティマネジメント、アセットマネジメント	14.4%	21.3%

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

ビーロット

3452 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 29 日 (金)

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

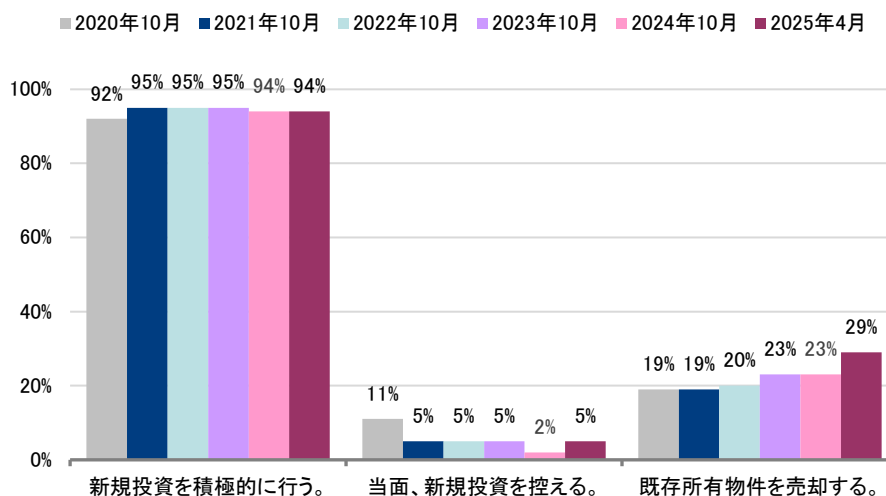
市場動向

金融政策変更による投資市場への影響は軽微。 投資家の姿勢に大きな変化なし

2024 年 3 月以降、日銀はこれまでの「マイナス金利政策」を解除し、およそ 17 年ぶりに金利を引き上げに舵を切り、日本の金融政策は正常化に向けて大きく転換した。不動産業界にとっては、一般的に、金利が上昇すると不動産投資家の借入金利も上昇するため、経費が増え、年間の利益が減少することになる。そのため、一般的には、金利上昇に伴って不動産価格は下落すると言われる要因の 1 つである。一方で現在は、エネルギーコストや建築コストなどをはじめとしたインフレ傾向が続いている。不動産の家賃も例外ではなく、上昇傾向にあり、家賃収入が上がれば不動産の価値（価格）も上がるため、不動産価格のマイナス要因（金利上昇等）とプラス要因（家賃上昇等）が混在しているが、特に大都市の優良物件に限るとプラス要因が勝っており、価格が上昇する傾向にある。（一財）日本不動産研究所「第 51 回不動産投資家調査 特別アンケート」（2024 年 10 月現在）では、一連の金融政策の変更において、「不動産投資市場に影響はなく、変化は生じていない。」という回答が 67.8%と高かった。

また、（一財）日本不動産研究所「第 52 回不動産投資家調査」（2025 年 4 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、94%（前年同月と同じ）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。」は半年前から 6 ポイント上昇し 29% 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）



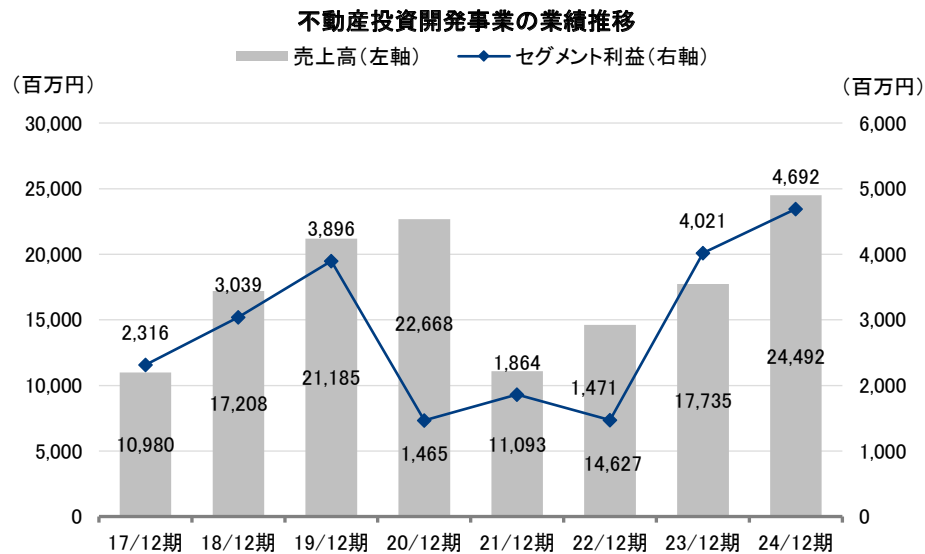
出所：（一財）日本不動産研究所「第 43 回、第 45 回、第 47 回、第 49 回、第 51 回、第 52 回不動産投資家調査」よりフィスコ作成

■ 事業内容

専門性とネットワークを生かす多様なビジネスモデルを展開。
住宅系不動産を主体に事務所・店舗・ホテル・土地などを手掛ける

1. 不動産投資開発事業

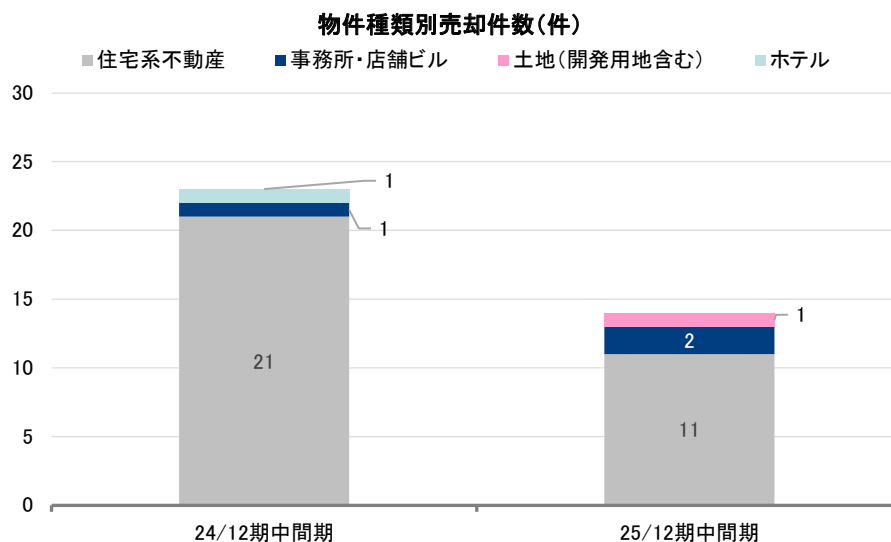
不動産投資開発事業は、同社の主力事業である。オフィスビルやマンションに投資をしてバリューアップ後に売却する「不動産再生型」と、土地を取得して新築の建物を建築する「不動産開発型」の2つのタイプがあり、小規模から大規模まで幅広い不動産を取り扱う。出口（売却先）としては、富裕層（個人）から REIT や海外の投資会社まで幅広いネットワークを有しており、同社の強みとなっている。住宅系不動産の売却が順調に進んでいることなどにより、2024 年 12 月期の業績はコロナ禍以前（2019 年 12 月期）の水準を超えて推移している。



注：売上高は内部売上高を含む
出所：決算短信よりフィスコ作成

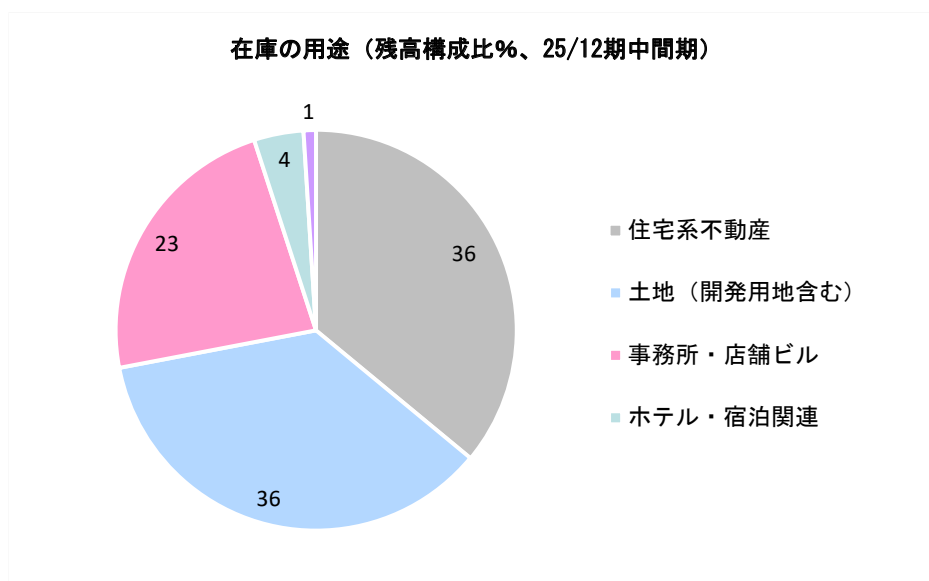
事業内容

2025 年 12 月期中間期の物件種類別売却件数（単体）を見ると、住宅系不動産 11 件（前年同期は 21 件）、事務所・店舗ビル 2 件（同 1 件）、土地（開発用地含む）0 件（同 1 件）、ホテル 1 件（同 0 件）と、住宅系不動産が売却の主体である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 12 月期中間期末の物件種類別在庫件数（構成比）を見ると、住宅系不動産 36%（前期末は 39%）、事務所・店舗ビル 23%（同 35%）、土地（開発用地、権利調整（古家付）案件を含む）36%（同 13%）、ホテル 4%（同 12%）、その他 1%（同 1%）と、クマシュー工務店の M&A を経て土地の件数が伸びた。

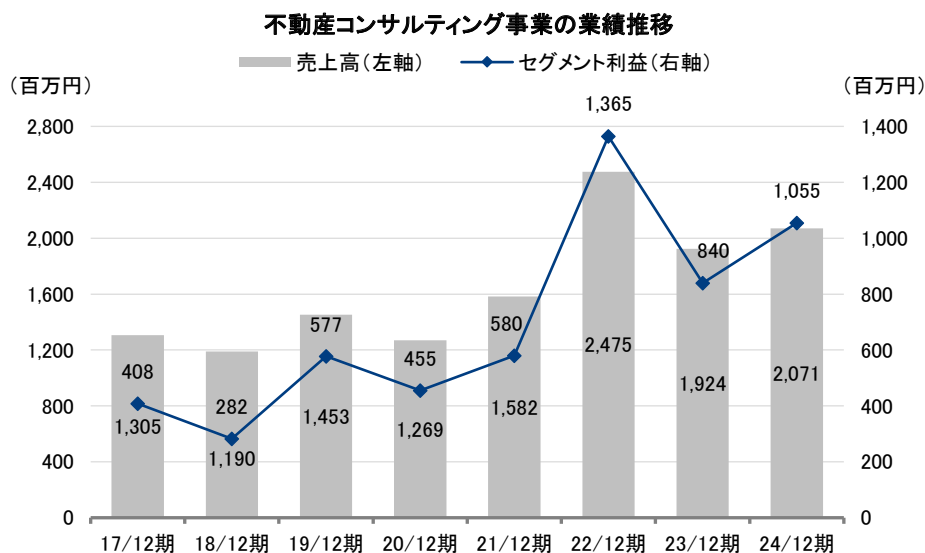


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業内容

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、土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。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。2024 年 12 月期までの 8 年間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、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。2022 年 12 月期に大型案件の引き渡しがあり業績が急上昇したが、これは特殊要因によるものであり、2023 年 12 月期以降も計画どおりの着地、進捗であることから、成長力に変化はない。



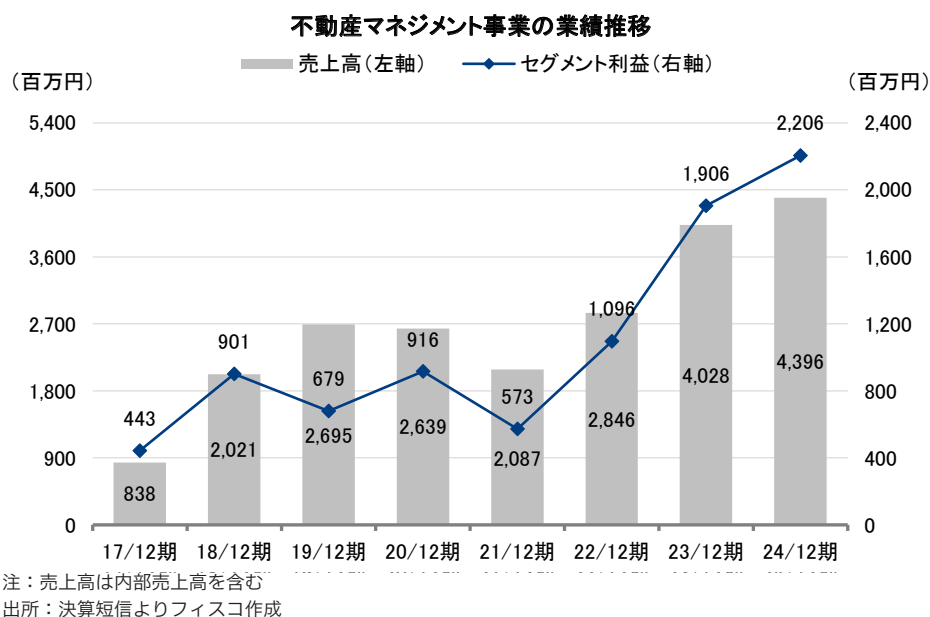
注：売上高は内部売上高を含む

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業内容

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。ホテル以外にもオペレーショナルアセットへの取り組みの経験が豊富であり、2025 年 12 月期も冷凍冷蔵倉庫開発プロジェクトやヘルスケア施設のアセットマネジメントフィーなどを獲得している。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。2024 年 12 月期までの業績推移は、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。



業績動向

2025 年 12 月期中間期は高利益率の売却案件が多数あり、 経常利益は 43 億円達成（過去最高水準）

1. 2025 年 12 月期中間期の業績概要

2025 年 12 月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比 6.2% 増の 17,081 百万円、営業利益で同 43.0% 増の 4,856 百万円、経常利益で同 35.7% 増の 4,336 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同 28.4% 増の 2,996 百万円と、大幅な増益となった。計画を超える利益額の不動産売却が多数あり、好業績をけん引した。

2025 年 12 月期中間期の業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前年同期比 増加率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	16,079	100.0%	17,081	100.0%	6.2%
売上総利益	5,090	31.7%	7,184	42.1%	41.1%
販管費	1,694	10.5%	2,328	13.6%	37.4%
営業利益	3,396	21.1%	4,856	28.4%	43.0%
経常利益	3,196	19.9%	4,336	25.4%	35.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,333	14.5%	2,996	17.5%	28.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別で、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だった。不動産投資開発事業の売上高は同 9.9% 増の 13,880 百万円、セグメント利益は同 95.1% 増の 4,430 百万円となった。売却件数が 14 件（前年同期は 23 件）と件数は絞られたが売却物件が大型化し、かつ高利益率での売却案件が多数あった。これは、富裕層とのリピート取引に加え、大手上場 REIT との相互売買に取り組んだ成果である。物件種類別（単体ベース）では住宅系不動産が 11 件と多かったのに加え、コロナ禍後に好調稼働する事務所・店舗 2 件、ホテル 1 件の引き渡しも完了し業績に寄与した。

不動産コンサルティング事業の売上高は前年同期比 38.2% 減の 744 百万円、セグメント利益は同 72.9% 減の 192 百万円となった。不動産売買仲介の成約件数は 29 件（前年同期は 45 件）、マンション販売受託の契約件数は 291 件（同 368 件）、引渡件数は 223 件（同 606 件）となった。当セグメントは、不動産知識・接客スキル・プロジェクト管理能力を備えた人材を他部門に輩出しており、人材面での全社貢献度が高い。

不動産マネジメント事業の売上高は前年同期比 7.6% 増の 2,457 百万円、セグメント利益は同 7.2% 増の 1,250 百万円となった。プロパティマネジメントにおける管理運営受託では、不動産会社からのリピート取引が増加し、不動産管理運営受託件数は前年同期比 7 件増の 164 件となった。アセットマネジメントでは、出資し AM を受託していたヘルスケア施設開発プロジェクトの売却が完了しディスポジションフィー（SPC が運用資産としての不動産等売却した場合の報酬）を受領した。

ビーロット

3452 東証スタンダード市場

2025 年 8 月 29 日 (金)

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

業績動向

クマシュー工務店の連結等により 販売用不動産（仕掛含む）は 363 億円増加。 M&A 後も強固な財務基盤を維持

2. 財務状況と経営指標

2025 年 12 月期中間期末の総資産は前期末比 43,156 百万円増の 100,057 百万円となった。流動資産は同 40,428 百万円増の 88,599 百万円となったが、これは販売用不動産が 15,331 百万円増、仕掛販売用不動産が 21,054 百万円増、合計して 36,385 百万円増加したことが主な要因であり、クマシュー工務店との統合の影響で在庫が充実した。固定資産は同 2,717 百万円増の 11,439 百万円となった。なお、現金及び預金は 3,207 百万円増の 15,480 百万円と増加した。

負債合計は前期末比 42,250 百万円増の 81,481 百万円となった。増減の主な内訳は、長期借入金が増加した 23,639 百万円増加するなど有利子負債合計で 41,207 百万円増加したのが主な要因である。純資産合計は同 905 百万円増の 18,576 百万円となったが、これは主として、利益剰余金の増加 1,822 百万円と自己株式の取得による減少 996 百万円による。

経営指標では、流動比率が 265.4% 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 18.5%（前期末は 31.0%）と低下したが安全性に懸念はない水準である。スケールの大きい M&A（クマシュー工務店）後も強固な財務基盤を維持していると言えるだろう。

連結貸借対照表及び経営指標

（単位：百万円）

	24/12 期末	25/12 中間期末	増減額
流動資産	48,171	88,599	40,428
（現金及び預金）	12,273	15,480	3,207
（販売用不動産）	19,642	34,973	15,331
（仕掛販売用不動産）	13,512	34,566	21,054
固定資産	8,722	11,439	2,717
資産合計	56,900	100,057	43,156
流動負債	16,144	33,388	17,244
固定負債	23,085	48,092	25,007
負債合計	39,230	81,481	42,250
純資産合計	17,670	18,576	905
負債純資産合計	56,900	100,057	43,156
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	298.4%	265.4%	-
自己資本比率（自己資本÷資産合計）	31.0%	18.5%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025 年 12 月期は過去最高となる経常利益 6,250 百万円を予想。 中間期進捗率 69% で順調

2025 年 12 月期の連結業績は、営業利益で同 10.7% 増の 7,020 百万円、経常利益で同 7.6% 増の 6,250 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 9.1% 増の 4,300 百万円と、過去最高利益を見込んでいる。この利益予想は、2025 年 1 月のクマシュー工務店（2025 年 5 月時点の販売用不動産在庫残高 238 億円）の子会社化の影響（2025 年 12 月期は 7 ヶ月分の業績を参入）を勘案して 2025 年 4 月に修正されたものである。

2025 年 12 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	24/12 期		25/12 期		
	実績	売上比	予想	前期比	中間期進捗率
売上高	30,933	100.0%			
営業利益	6,340	20.5%	7,020	10.7%	69.2%
経常利益	5,810	18.8%	6,250	7.6%	69.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,941	12.7%	4,300	9.1%	69.7%

注：25/12 期の売上高業績予想は非開示

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。販売用不動産（仕掛販売用不動産含む）の合計は 2025 年 12 月期中間期末で 69,540 百万円（前期末比 36,386 百万円増）と十分あり、順調な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。コロナ禍で販売を見送っていた宿泊施設、稼働が好調に推移する事務所・店舗などに関しても、中間期に 3 件の売却が完了している（連結子会社含む）。中間期を終えて通期の経常利益予想に対する進捗率は 69.4%、親会社株主に帰属する当期純利益予想に対する進捗率は 69.7% と順調である。弊社では、クマシュー工務店統合を経て販売用不動産が潤沢であること、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し、下期の事業計画は余裕を持って達成できると考えている。

■ 成長戦略・トピックス

クマシュー工務店との統合効果を織り込み、 中期経営計画をアップデート。 2027 年 12 月期に経常利益 79 億円を目指す

1. アップデートされた中期経営計画 2027（2025 ～ 2027 年）を推進中

2025 年 12 月期を初年度とし、2027 年 12 月期を最終年度とする 3 ケ年の中期経営計画が進行中である。「100 年成長し続ける企業グループへ」を目指し、飛躍的成長への基盤構築に取り組んでいる。2026 年 12 月期を最終年度とする 3 ケ年の中期経営計画の進行中ではあったが、クマシュー工務店が連結されたことで、そのシナジーや業績を取り込んだものにアップデートされた。

利益目標はさらに高くなり、経常利益では最終年度に 79 億円（年 10.8% 成長）、親会社株主に帰属する当期純利益では 55 億円（年 11.8% 成長）となった。

中期経営計画 2027（数値計画）

（単位：百万円）

	24/12 期 実績	25/12 期 計画	26/12 期 計画	27/12 期 計画
経常利益	5,810	6,250	7,200	7,900
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,941	4,300	5,000	5,500
1 株当たり配当金（円）	61 円	70 円	30% 以上を目標に株主還元の実現	
配当性向	29.8%	30.3%		

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

2. 長期のビジョン、基本戦略

長期ビジョンはこれまで通り変わらず「100 年成長し続ける企業グループへ」である。事業環境を認識し、時代の変化を柔軟に受け入れ、常に挑戦・変革していくことで成長し続ける企業グループを目指す。基本戦略も 1) 富裕層にあらゆる投資機会を提供する、2) 事業を通じてサステナブルな社会創りに貢献する、という点で変化はない。具体的な内容に関しては、クマシュー工務店の事業領域も取り込み、幅が広がった。中古不動産のリノベーションを通じた資産価値向上を主戦場とする同社と、老朽化した建物の買取り・解体などの取り組みにより土地の有効活用による付加価値向上を主戦場とするクマシュー工務店が統合することにより、同社にとっては上流工程を補完できたことになる。

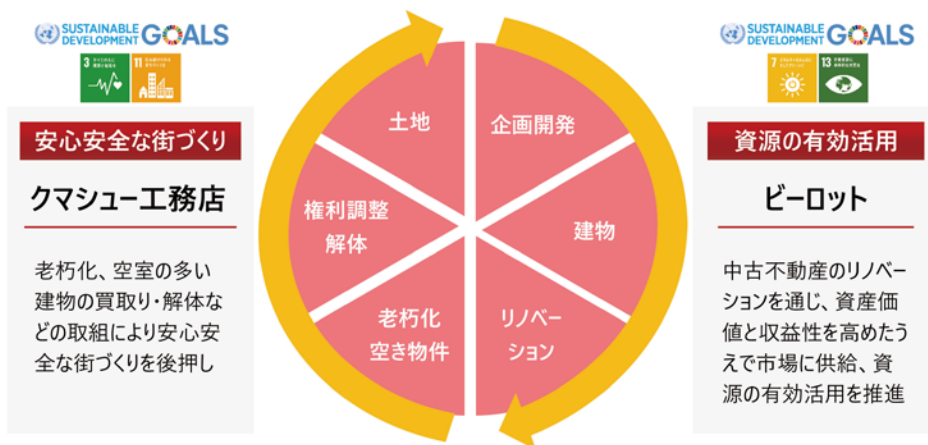
ビーロット | 2025 年 8 月 29 日 (金)
3452 東証スタンダード市場 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

成長戦略・トピックス

基本戦略

2 事業を通じてサステナブルな社会創りに貢献する

グループで循環型社会の実現に貢献

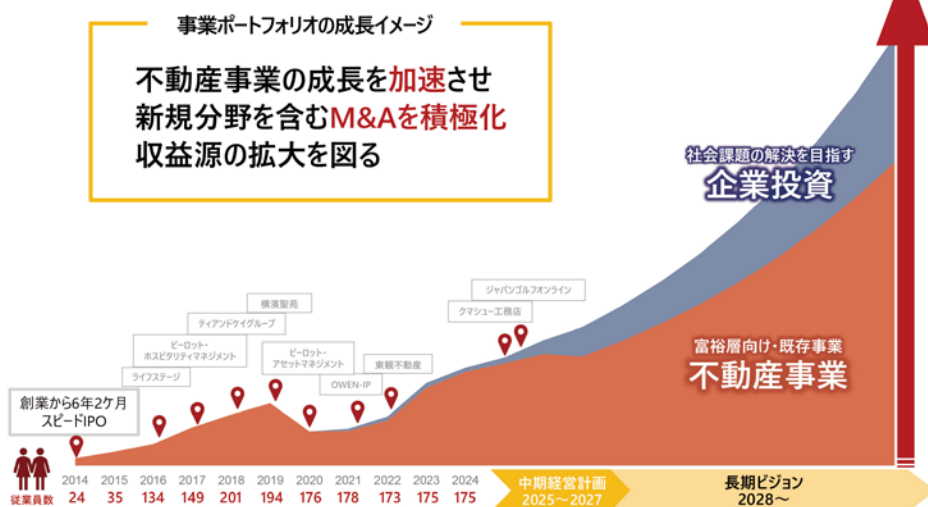


出所：中期経営計画より掲載

目指す事業ポートフォリオに関しては、不動産事業の成長加速に加え、社会課題の解決を目指す新規分野で M&A・企業投資を積極化し、収益源の拡大を図る。中長期的にはセグメント利益の 1 割程度を不動産事業以外から獲得する意欲的なプランである。

事業ポートフォリオの方針

積極的に企業投資を実施し、飛躍的な成長を目指す



※セグメント利益(全社費用含まない)と持分法投資損益を累計しております。
※従来より不動産に含めていた投資先であっても、企業投資(不動産事業を主要な目的として営んでいる会社以外への投資)に該当するものについては企業投資に含めております。
※社名は現在の名称にて記載しております。

出所：中期経営計画より掲載

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

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

ビーロット

2025 年 8 月 29 日 (金)

3452 東証スタンダード市場

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

成長戦略・トピックス

3. 中期経営計画の重点戦略と進捗

具体的な重点戦略としては、(1) 富裕層・不動産領域の拡大と深耕、(2) 企業投資・M&A 領域への挑戦、(3) 成長スピードを高める経営アクションの遂行の 3 点を掲げている。これまで成功してきた人材育成や安定収益の拡大などを引き継ぎつつ、クマシュー工務店との相乗効果を追求しつつ、飛躍的成長への基盤構築を進める考えだ。

(1) 富裕層・不動産領域の拡大と深耕

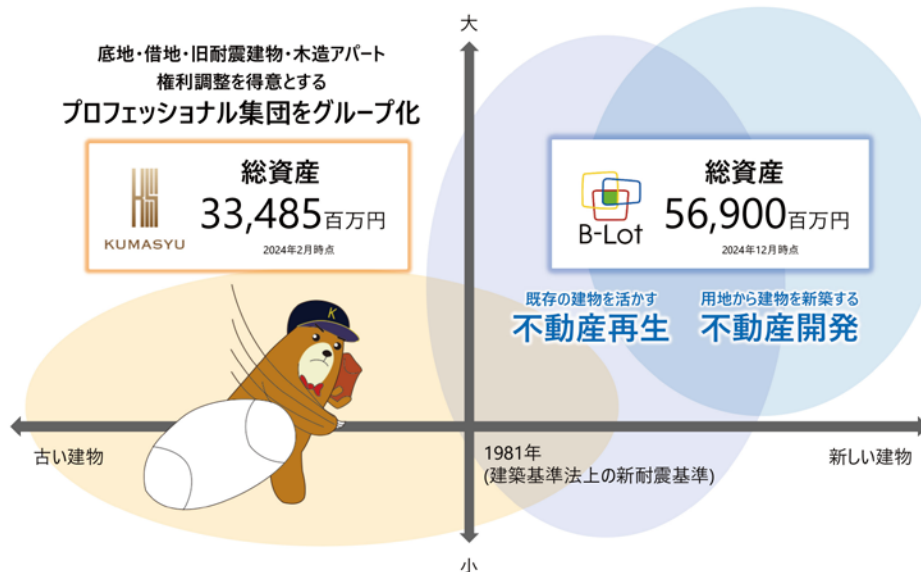
底地・借地・旧耐震建物・木造アパート権利調整を得意とするプロフェッショナル集団であるクマシュー工務店とのシナジー実現、パートナー企業との連携に基づいたエクイティ出資を起点に効率的に事業機会を拡大、長期保有の固定資産を増やし安定した収入基盤を構築などに取り組む。実績は豊富な分野であり、手応えをつかんでいる。

クマシュー工務店は、2005 年に創業した中堅の不動産再生会社である。主に、限られた資源である土地を有効活用するため、収益性の低い物件（借地権付の底地や老朽化した賃貸アパート、マンション等）の市場流通性を高め、再開発を促進する事業を行っており、それらを通じて地域の活性化と環境改善に貢献している。大阪に本社があるが、早くから名古屋及び東京に支店を展開し、長年の実績により、関東圏・関西圏・中部圏において優良な仕入ネットワークを築いている。クマシュー工務店のグループ化により、不動産サプライチェーン上流における物件情報の源泉に近づくことで、下流における商品開発機会を増やすことが可能となる。クマシュー工務店の純資産は 8,499 百万円（2024 年 2 月期）、総資産 33,485 百万円（同）となっており、販売可能な不動産を多く保有する。売上高 13,435 百万円（同、前期比 45.3% 増）、経常利益 1,886 百万円（同、前期比 70.1% 増）と売上規模や成長性と収益性において優良である。クマシュー工務店の連結子会社化による連結業績への取込みは 2025 年 12 月期は 7 ヶ月分となる。

富裕層・不動産領域の拡大と深耕



クマシュー工務店との網羅性を活かし、シナジー実現



出所：中期経営計画より掲載

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

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

(2) 企業投資・M&A 領域への挑戦

創業から培った目利きノウハウを生かす社内専門チームが設立され、証券会社・M&A 会社と定例 MTG など主体的な情報取得活動を開始している。同社では事業再生を主目的とした M&A をメインとしてきたが、直近の案件では（株）クマシュー工務店や（株）ジャパングolfオンラインなど好調企業のさらなる成長やシナジーを主目的とした統合が加わった。また、クマシュー工務店の実績により大型 M&A の経験で候補の幅が広がった。統合後の取り組み実績もノウハウが蓄積されており、企業文化融合や経営合理化で成果が出てきた。2016 年に子会社化したライフステージの従業員の年収が大幅にアップした事例などは、同社の PMI の実力を示す証左と言えるだろう。後継者不足に悩む企業は国内で多いため、同社のような PMI に実績があり、創業者の活躍の場が保証される買い手には、今後も有力な案件が持ち込まれる機会が増えると考えられる。

企業投資・M&A 領域への挑戦

企業M&A・出資（不動産ファンドを除く）の実績

時期	社名	内容	目的
2016年4月	株ライフステージ 2021年4月吸収合併	子会社化	関西圏ネットワーク、人材・商品販売力の取得
2017年1月	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㈱	子会社化	販売用不動産・人材の取得
2018年4月	株ティアンドケイ	子会社化	ゴルフ場（不動産）・人材、運営ノウハウの取得 富裕層ネットワークの確保
2019年5月	株横濱富士霊廟 現：株横濱聖苑	出資	納骨堂（不動産）、運営ノウハウの取得
2020年5月	株LCパートナーズ 現：ビーロット・アセットマネジメント㈱	子会社化	金融商品取引業（投資運用業）の許可取得
2021年7月	合同会社ヘルスケアIP 現：（同）OWEN-IP	出資	ヘルスケア・シニアビジネス取組強化
2022年7月	東観不動産㈱	子会社化	販売用不動産の取得
2025年1月	株クマシュー工務店	子会社化	サプライチェーン上流へのアプローチ強化
2025年4月	株ジャパングolfオンライン	出資	システムエンジニアの確保、安定フィー収入の獲得

出所：中期経営計画より掲載

(3) 成長スピードを高める経営アクションの遂行

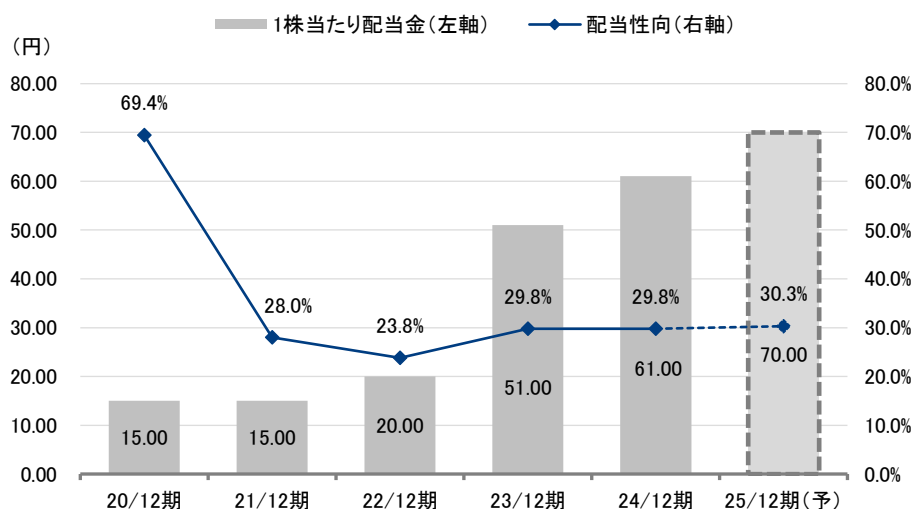
これまでも推進してきており、一定の手応えを得ている 4 つの取り組みである、1) 人的資本経営の積極投資、2) 資金調達が多様化、3) DX 戦略の推進と加速、4) コーポレートガバナンス・リスク管理体制の強化を加速する。1) 人的資本経営の積極投資に関しては、これまでも若手や業界未経験者のハイパフォーマーを輩出してきた実績があり、クマシュー工務店を加えグループ人員が 230 名に拡大したなかで、人材登用のスピードを速めるべく、給与・賞与を引き上げるほか、譲渡制限付株式報酬制度を導入するなど、人事制度や職場環境を整備する。2) 資金調達が多様化では、自己株式も活用した資本政策の実行や「B-Den（株主限定ファンド）」での直接金融による資金調達を強化する 2025 年 7 月には第 30 号を組成し完売済となっている。3) DX 戦略の推進と加速では、テクノロジー活用により経営スピードと既存事業の作業効率を格段に高め、1 人当たりの生産性・IT リテラシーを向上する。2025 年 4 月にシステム会社であるジャパングolfオンラインを M&A によりグループ化し、貴重な人的資産であるエンジニアの増員に成功した。4) コーポレートガバナンス・リスク管理体制の強化では、主に管理職を対象とした法務などの教育研修制度などの充実化を図る。

株主還元策

**2025 年 12 月期の 1 株当たり配当金は
70.00 円（前期比 9.00 円増配）予想。
自己株式取得（上期 13 億円超）により将来の M&A に備える**

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 月期以降は配当性向 30% 以上を目標に掲げており、2024 年 12 月期は、好調な業績を背景に、1 株当たり配当金が年 61.00 円（前期比 10.00 円増）の大幅増配となった。2025 年 12 月期は、1 株当たり配当金年 70.00 円（同 9.00 円増）とコミットメントを明確に示した。弊社では利益成長と配当性向の向上により株主還元が非常に充実していると評価する。2025 年 12 月期上半期には自己株式 1,368 百万円超取得を完了しており、手厚い株主還元に加え、将来の M&A へも備える。

1株当たり配当金と配当性向



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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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