

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ビーロツト

3452 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年4月6日(月)

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月期の業績概要	01
2. 今後の見通し	01
3. 成長戦略・トピック	01
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	05
■ 市場動向	06
■ 事業内容	07
1. 不動産投資開発事業	07
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. 2025年12月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 成長戦略・トピックス	14
1. 中期経営計画2027(2025~2027年)の数値計画が順調に進捗	14
2. 中期経営計画の重点戦略と進捗	15
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2025年12月期は、 不動産投資開発事業の好調により過去最高益を更新

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。

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比22.1%増の37,778百万円、営業利益で同19.5%増の7,579百万円、経常利益で同11.0%増の6,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.1%増の4,420百万円となり、過去最高益を更新した。セグメント別で、増収増益への寄与が大きかったのは不動産投資開発事業である。不動産投資開発事業の売上高は同27.5%増の31,218百万円、セグメント利益は同39.1%増の6,529百万円となった。売却件数が36件(前期は43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。

#### 2. 今後の見通し

2026年12月期の連結業績は、営業利益で前期比10.8%増の8,400百万円、経常利益で同11.6%増の7,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.1%増の5,000百万円と、2ケタの利益成長を予想する。中期経営計画の2年目として、重点戦略である富裕層・不動産領域の拡大と深耕、企業投資・M&A領域への挑戦などに取り組む。特に、同社が強みとしている金融リテラシーが高い富裕層、超富裕層の資産形成・保全及び資産運用サポートにおける専門性を追求する。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月期末で70,728百万円(前期末比37,574百万円増)と十分あり、順調な売却や賃料収入が期待できる。

#### 3. 成長戦略・トピック

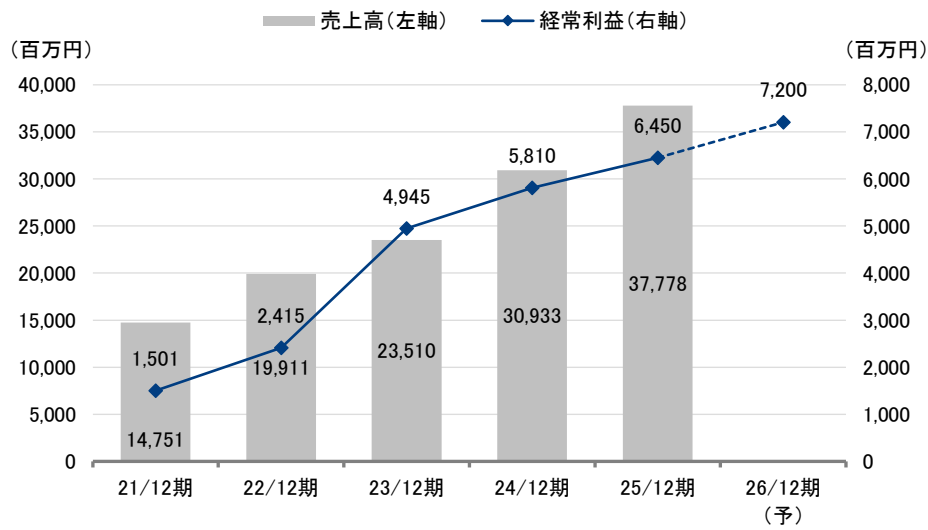
同社では、2025年12月期を初年度とし、2027年12月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画が進行中である。「100年成長し続ける企業グループへ」を目指し、飛躍的成長への基盤構築に取り組んでいる。利益目標は経常利益では最終年度に79億円(年10.8%成長)、親会社株主に帰属する当期純利益では55億円(年11.8%成長)である。重点戦略としては、(1) 富裕層・不動産領域の拡大と深耕、(2) 企業投資・M&A領域への挑戦、(3) 成長スピードを高める経営アクションの遂行の3点を掲げている。これまで成功してきた人材育成や安定収益の拡大などを引き継ぎつつ、(株)クマシュー工務店との相乗効果を追求しつつ、飛躍的成長への基盤構築を進める考えだ。

要約

Key Points

- ・ 2025年12月期は過去最高となる経常利益64億円を達成
- ・ 大型M&Aにより販売用不動産等の資産規模が拡大。ROE23.5%、ROS20.1%と高い収益性に特徴
- ・ 2026年12月期は過去最高となる経常利益72億円を予想。販売用不動産は十分確保
- ・ 中期経営計画の進捗は順調。販売用不動産707億円と潤沢、企業投資・M&Aを積極展開

業績推移



注：26/12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

## ■ 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。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(東京証券取引所(以下、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月にはクマシュー工務店を連結子会社化した。横濱聖苑は2025年11月に全株式を譲渡した。東観不動産は保有する全物件の売却完了に伴い、2025年12月に解散している。

**ビーロット** | 2026年4月6日 (月)

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

## 会社概要

## 沿革

2008年10月	(株)ビーロットを東京都港区に設立
2008年11月	宅地建物取引業免許を取得(東京都知事免許)
2009年 2月	賃貸管理の受託事業開始
2009年 7月	金融商品取引業登録(第二種金融商品取引業)
2011年 4月	北海道札幌市に北海道支社を開設
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
2012年 6月	自社保有物件の管理・運営事業を開始
2013年 9月	福岡県福岡市に福岡支社を開設
2014年12月	東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
2015年 2月	ビーロット・アセットマネジメント(株)を設立
2015年 5月	B-LOT SINGAPORE PTE. LTDを設立
2016年 4月	(株)ライフステージを子会社化
2016年 7月	大阪府大阪市に大阪支社を開設
2017年 1月	(株)ヴィエント・クリエーションを子会社化
2018年 2月	東京証券取引所市場第一部への上場市場変更
2018年 4月	(株)ティアンドケイを子会社化
2018年 5月	ビーロット・キャピタルリンク(株)を設立
2019年 5月	(株)横濱富士霊廟(現(株)横濱聖苑)の株式取得
2020年 4月	愛知県名古屋市に名古屋支社を開設
2020年 5月	(株)LCパートナーズを子会社化 メディカルアセット投資法人の全投資口取得
2020年 7月	LCパートナーズとビーロット・アセットマネジメントを合併 (社名:ビーロット・アセットマネジメント(株))
2020年 9月	旧商号:メディカルアセット投資法人をビーロットリート投資法人へ変更
2020年10月	不動産特定共同事業許可(東京都知事第138号)
2021年 4月	ライフステージを吸収合併
2021年 7月	(同)ヘルスケアIP(現(同)OWEN-IP)へ出資 旧商号:ヴィエント・クリエーションをビーロット・ホスピタリティマネジメント(株)へ変更
2022年 7月	東観不動産(株)を子会社化
2023年 6月	不動産特定共同事業許可(金融庁長官・国土交通大臣第125号)
2024年10月	沖縄県那覇市に沖縄サテライトオフィスを開設
2025年 1月	(株)クマシュー工務店を子会社化
2025年 4月	(株)ジャパンゴルフオンラインを子会社化
2025年11月	横濱聖苑の全株式を譲渡
2025年12月	東観不動産を解散

出所:有価証券報告書よりフィスコ作成

## 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月期通期の売上構成比で82.6%、営業利益構成比(利益調整前、以下同)で67.1%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4.3%、営業利益構成比7.2%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13.1%、営業利益構成比25.6%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月期通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、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	82.6%	67.1%
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	4.3%	7.2%
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	13.1%	25.6%

注：営業利益構成比は利益調整前の値

出所：決算短信よりフィスコ作成

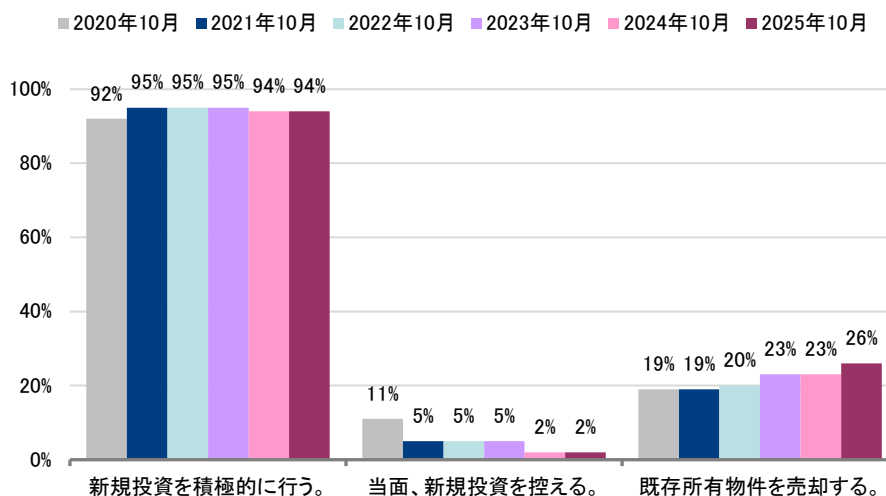
## ■ 市場動向

### 金利上昇・インフレも不動産再生や 富裕層向けハイエンドに強い同社には追い風

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。同社においても、金利上昇を勘案したうえで仕入れが順調に推移している。また、建築費高騰が続いており、同社においても、一部の大型開発で計画変更するなど対応を迫られる事案が発生している。一方で、全般的には、同社の属する「中古不動産再生」業界にとっては、「新築不動産」と比較して追い風となる。また「富裕層向けハイエンド商品」に強い同社にとっては差別化が可能な環境と言えるだろう。

また、(一財)日本不動産研究所「第53回不動産投資家調査」(2025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、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。」は前年同月から3ポイント上昇し26%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)



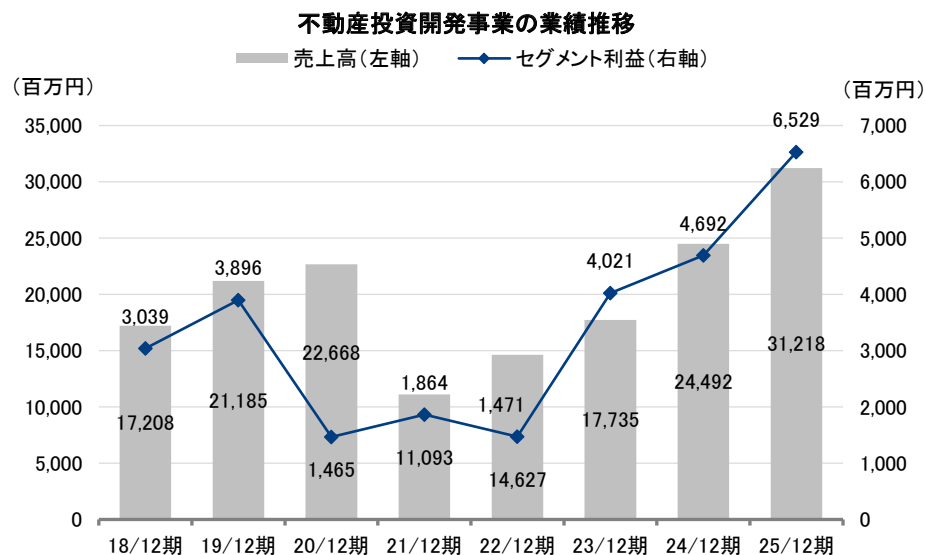
出所：(一財)日本不動産研究所「第43回、第45回、第47回、第49回、第51回、第53回不動産投資家調査」よりフィスコ作成

## ■ 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

#### 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、コロナ禍後は右肩上がりに推移している。



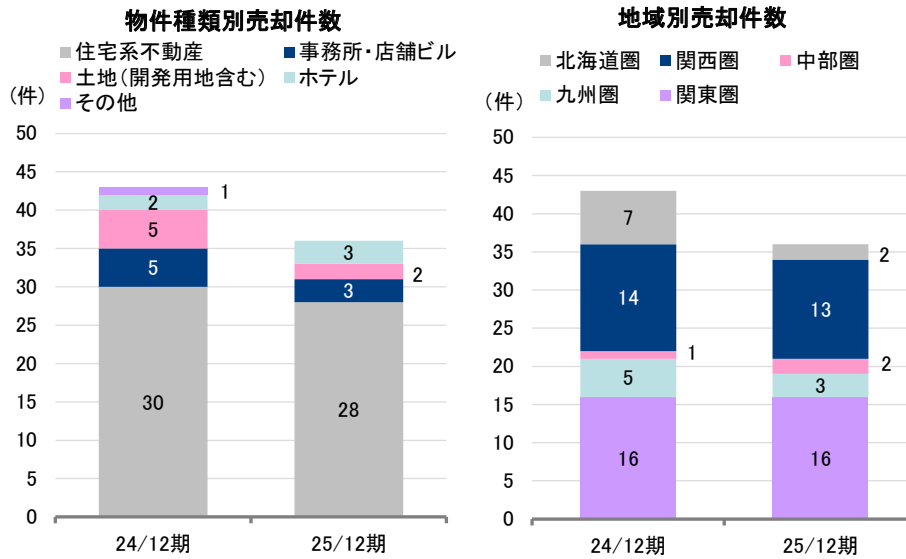
注：売上高は内部売上高を含む  
出所：決算短信よりフィスコ作成

ビーロット | 2026年4月6日 (月)

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

事業内容

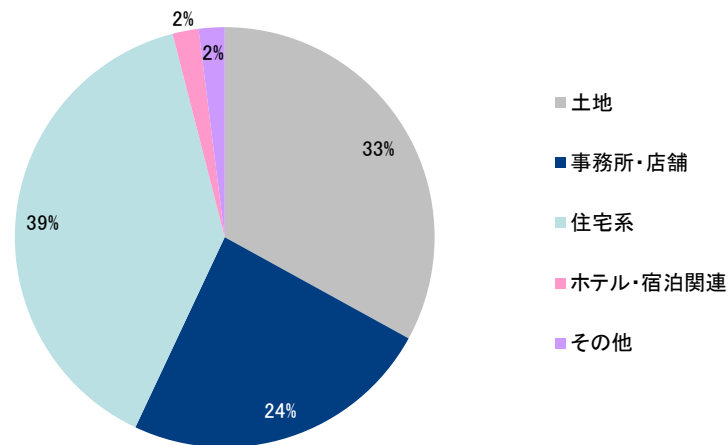
2025年12月期通期の物件種類別売却件数(単体)を見ると、住宅系不動産28件(前期は30件)、事務所・店舗ビル3件(同5件)、土地(開発用地含む)2件(同5件)、ホテル3件(同2件)と、住宅系不動産を中心に売却を進め利益を積み上げた。またホテル分野の売却が好調である。地域別では、関東圏16件(前期16件)、北海道圏2件(同7件)、九州圏3件(同5件)、関西圏13件(同14件)、中部圏2件(同1件)と、関東・関西が中心の全国バランスが特徴である。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2025年12月期末の物件種類別在庫件数(構成比、クマシュー工務店含む)を見ると、土地(権利調整(古家付)案件を含む)33%(前期末13%)、事務所・店舗ビル24%(同35%)、住宅系不動産39%(同39%)、ホテル・宿泊関連2%(同12%)、その他2%(同1%)と、クマシュー工務店のM&Aを経て土地の割合が伸びた。

在庫の用途(件数構成比、25/12期)

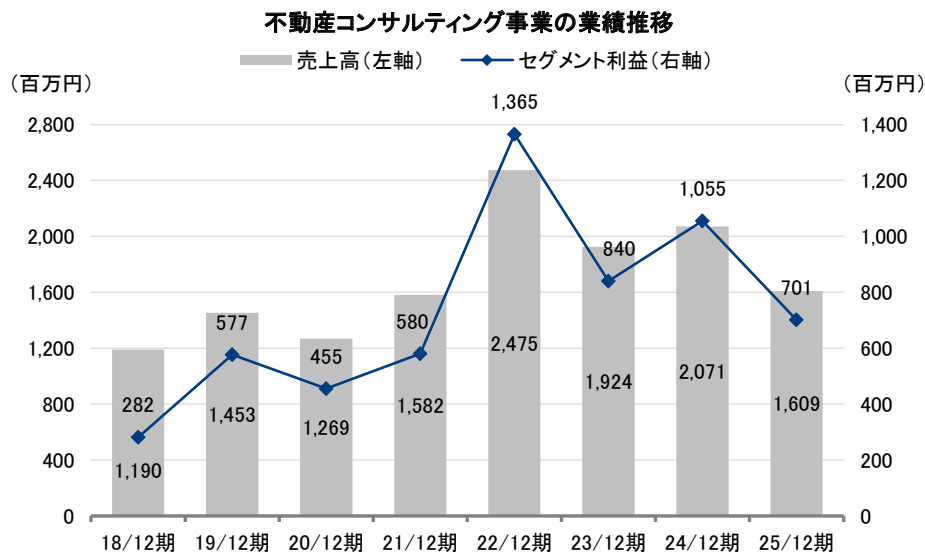


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 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。過去9年間の推移では、成約物件の量や大小により業績は上下するものの、売上高・セグメント利益ともに拡大基調である。当セグメントは若手人材の成長の場としても重要で、人材育成にも寄与している。



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

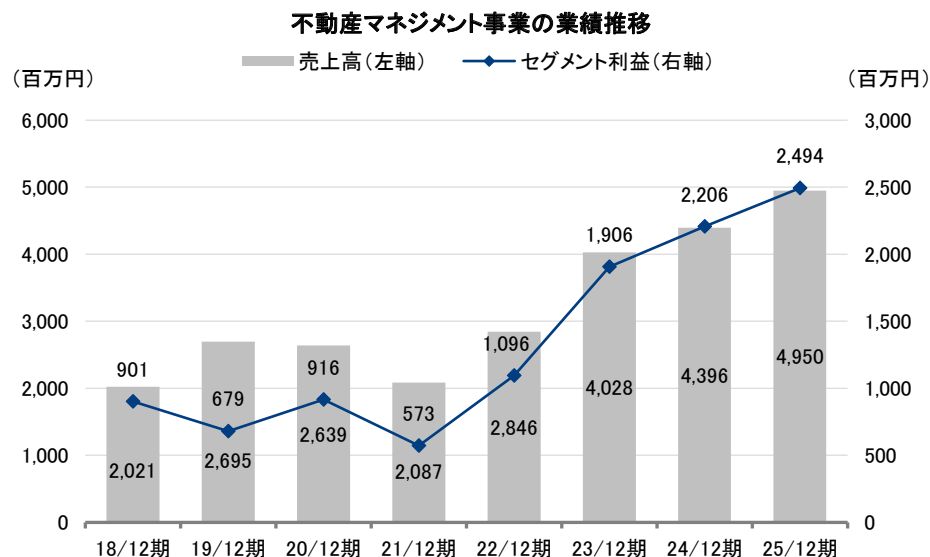
ビーロット | 2026年4月6日 (月)

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

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)を受託できており、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。2025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。



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

## 業績動向

### 2025年12月期は過去最高となる経常利益64億円を達成

#### 1. 2025年12月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比22.1%増の37,778百万円、営業利益で同19.5%増の7,579百万円、経常利益で同11.0%増の6,450百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.1%増の4,420百万円となり、過去最高益を更新した。

#### 2025年12月期の業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	30,933	100.0%	37,778	100.0%	22.1%
売上総利益	10,048	32.5%	12,784	33.8%	27.2%
販売費	3,708	12.0%	5,204	13.8%	40.3%
営業利益	6,340	20.5%	7,579	20.1%	19.5%
経常利益	5,810	18.8%	6,450	17.1%	11.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,941	12.7%	4,420	11.7%	12.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別で、増収増益への寄与が大きかったのは不動産投資開発事業である。不動産投資開発事業の売上高は前期比27.5%増の31,218百万円、セグメント利益は同39.1%増の6,529百万円となった。売却件数が36件(前期は43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28件と多かったのに加え、ホテル3件の引き渡しも完了し業績に寄与した。クマシュー工務店の連結(7ヶ月間連結計上、参考：2024年2月期の実績では売上高13,435百万円、経常利益1,886百万円)も追加された。

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1,609百万円、セグメント利益は同33.5%減の701百万円となった。不動産売買仲介の成約件数は65件(前期は72件)、マンション販売受託の契約件数は487件(同623件)、引渡件数は323件(同901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期比12.6%増の4,950百万円、セグメント利益は同13.1%増の2,494百万円となった。成長の要因としては、販売用不動産が大きく伸長したこと、特に宿泊系不動産の賃料収入の伸びなどが挙げられる。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生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、不動産管理運営受託件数は同6件増の166件となった。

## 大型M&Aにより販売用不動産等の資産規模が拡大

### 2. 財務状況と経営指標

2025年12月期末の総資産は前期末比44,538百万円増の101,439百万円と資産規模が大幅に拡大した。流動資産は同41,882百万円増の90,053百万円となったが、これは販売用不動産が23,716百万円増、仕掛販売用不動産が13,858百万円増、合計して37,574百万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2,629百万円増の11,351百万円となった。なお、現金及び預金は4,142百万円増の16,416百万円となった。

負債合計は前期末比42,168百万円増の81,399百万円となった。主な内訳は、長期借入金が26,148百万円増加するなど有利子負債合計で41,723百万円増加したのが主な要因である。純資産合計は同2,369百万円増の20,040百万円となったが、これは利益剰余金の増加3,246百万円が主な要因である。

経営指標では、流動比率が299.0%と短期の安全性の目安となる200%を大幅に上回る。自己資本比率は19.7%（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期末	増減額
流動資産	48,171	90,053	41,882
（現金及び預金）	12,273	16,416	4,142
（販売用不動産）	19,642	43,358	23,716
（仕掛販売用不動産）	13,512	27,370	13,858
固定資産	8,722	11,351	2,629
総資産	56,900	101,439	44,538
流動負債	16,144	30,117	13,973
固定負債	23,085	51,281	28,196
負債合計	39,230	81,399	42,168
純資産合計	17,670	20,040	2,369
負債純資産合計	56,900	101,439	44,539
<安全性>			
流動比率(流動資産÷流動負債)	298.4%	299.0%	-
自己資本比率(自己資本÷総資産)	31.0%	19.7%	-
<収益性・効率性>			
ROE(当期純利益÷自己資本)	24.4%	23.5%	-
ROA(経常利益÷総資産)	10.2%	8.1%	-
ROS(営業利益÷売上高)	20.5%	20.1%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年12月期は過去最高となる経常利益72億円を予想

2026年12月期の連結業績は、営業利益で前期比10.8%増の8,400百万円、経常利益で同11.6%増の7,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同13.1%増の5,000百万円と、2ケタの利益成長を予想する。取引形態及び事業の多様化に伴い、総額表示による売上計上と純額表示による売上計上が混在し変動するため、2021年12月期末より売上高は非開示としている。

#### 2026年12月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期	
	実績	売上比	予想	前期比
売上高	37,778	100.0%		
営業利益	7,579	20.1%	8,400	10.8%
経常利益	6,450	17.1%	7,200	11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,420	11.7%	5,000	13.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画の2年目として、重点戦略である(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に注力する。特に、同社が強みとしている金融リテラシーが高い富裕層、超富裕層の資産形成・保全及び資産運用サポートにおける、専門性を追求する。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月期末で70,728百万円(前期末比37,574百万円増)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の在庫が充実しており、進行期も住宅系の売買が中心となろう。また、クマシュー工務店との統合を経て、土地の在庫が増加しており、土地の売却や開発においてシナジーの発揮が期待される。弊社では、コロナ禍以降の長い期間にわたり、業績目標を達成し続けてきた実績から、進行期もしっかり計画を超えてくると想定している。

## ■ 成長戦略・トピックス

### 中期経営計画の進捗は順調。 販売用不動産707億円と潤沢、企業投資を積極展開

#### 1. 中期経営計画2027 (2025～2027年) の数値計画が順調に進捗

同社では、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へ」を目指し、飛躍的成長への基盤構築に取り組んでいる。利益目標は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) である。

中期経営計画2027 (数値計画)

(単位：百万円)

	24/12期 実績	25/12期 実績	26/12期 計画	27/12期 計画
経常利益	5,810	6,450	7,200	7,900
親会社株主に帰属する当期純利益	3,941	4,420	5,000	5,500
1株当たり配当金	61円	73円	30%以上を目標に株主還元の実現	
配当性向	29.8%	30.9%		

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

長期ビジョンはこれまでどおり変わらず「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、(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。

ビーロット | 2026年4月6日(月)

 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

## 2. 中期経営計画の重点戦略と進捗

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、飛躍の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。2025年12月期には、安定収益の積み上げを図るべく、長期保有目的の賃貸用不動産(固定資産)を拡大した。実績としては、泉崎一丁目ホテル開発PJの土地取得(2025年12月)、ビーロット大名ビル(簿価25億円超の大型物件、満室賃貸中)などを固定資産化している。

販売用不動産は2025年12月期末に707億円に達し、過去最高となった。そのうち254億円はクマシュー工務店分となるが、その分を除いても過去最高となった。仕入れ力は同社の大きな強みとなっている。仲介業者とのネットワークに加え、富裕層との様々な接点(不動産再生、相続、仲介、賃貸管理など)を通じた継続的な信頼関係が仕入れ力の基盤である。また、同社は、耐震補強や用途変更が必要ないいわゆる“クセの強い”物件でも、専門性を有することで買っていただける点も仕入れにおける強みである。

### (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、クマシュー工務店や(株)ジャパングルフ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も加わった。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。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、今後有力な案件が持ち込まれる機会が増えると考えられる。直近の動向では、持分法適用子会社の横濱聖苑の株式譲渡(Exit完了)、自動販売機ベンダーの(株)SDネクストの株式取得(25%)、子会社ビーロット・キャピタルリンクの系統用蓄電池プロジェクト開始などを推進した。中期経営計画期間3ヶ年累計では、企業投資・M&Aに120億円のキャッシュアロケーションを計画している。

#### 最近の企業投資・M&A領域の動向

名称	事業領域	時期	内容
(株)横濱聖苑	フューネラル(葬儀)	2025年11月	同社が保有する株式すべてを譲渡した(Exit完了)。2019年5月に新しい葬儀場・都市室内型墓所への不動産再生を目的に50%の出資し、持分法適用会社となっていた。取得価格3.75億円⇒売却価格10.5億円。
(株)SDネクスト	自動販売機	2025年12月	自販機ベンダーであるSDネクストの25%株式取得。収益機会の獲得と将来的な戦略的提携オプションを目的に出資であり、投資形態は優先株式(B種)とし条件設計により、リスクとリターンのバランスを確保した。親会社は(株)スキマデパート(現在株式62%保有)。
ビーロット・キャピタルリンク(株)	系統用蓄電池	2025年11月	系統用蓄電池プロジェクト3件(出力2MW/容量8MWh、熊本県2件、鹿児島県1件)を始動した。エネルギーと電力における「調整力」を支える系統用蓄電池の普及により、事業を通じてサステナブルな社会創りに貢献することを目的とする。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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** | 2026年4月6日(月)

 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) 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ーフォーマーを輩出してきた実績があり、クマシューエ務店を加えグループ人員が約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。2025年12月期は、平均給与では前期比4.3%増の762万円と人的資本への投資を強化した。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 (2025年12月期末の株主限定ファンド)」での直接金融による資金調達を継続する。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ルフオンラインを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、取締役会全体の実効性についての分析・評価と結果の開示、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について中期経営計画に基づき具体的に開示するなどガバナンスの向上や改善に向けた取り組みを積極的に実施している。

## 株主還元策

### 株主限定で不動産プロジェクトに参加できる投資ファンドを展開

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、増益とともに増配を続けてきた。2025年12月期は、好調な業績を背景に、1株当たり配当金が年73.00円(前期比12.00円増)の大幅増配となった。2025年12月期には自己株式1,368百万円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。2026年12月期の配当予想は、期初の段階では未定である(前期は4月に開示)。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。

また、同社では2024年から株主限定で不動産プロジェクトに参加できる投資ファンドを展開しており、短期に完売する人気商品となっている。今回の対象不動産は、ビーロット大名ビル(福岡市中央区)であり満室賃貸中(2026年2月13日時点)である。100株以上保有の株主に購入の権利があり、予定利回りは年率換算5%としている。

#### 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、配布等することは強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