

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ビーロット

3452 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2020 年 3 月 13 日 (金)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2019年12月期通期の業績	01
2. 今後の見通し	01
3. 成長戦略・トピック	02
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業構成	05
■ 市場動向	05
■ 事業内容	06
1. 不動産投資開発事業	06
2. 不動産コンサルティング事業	07
3. 不動産マネジメント事業	08
■ 業績動向	09
1. 2019年12月期通期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ ベンチマーク	11
■ 今後の見通し	11
■ 成長戦略・トピック	13
1. SBI証券と協業で不動産投資型クラウドファンディング事業を計画	13
2. 納骨堂・葬儀場市場に参入。横濱聖苑のリニューアルに着手	14
■ 株主還元策	15

## ■ 要約

### 2019 年 12 月期は 9 期連続となる増収増益を達成。 物件の大型化が進展し、 販売用不動産（仕掛含む）は 19,903 百万円と過去最大に

ビーロット <3452> は、代表取締役社長の宮内誠（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。関東だけでなく北海道・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、近年はホテル・コンドミニアムを多く手掛け、介護施設や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。創業 6 年 2 ヶ月となる 2014 年 12 月には早くも上場（東証マザーズ）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。更に 2019 年には納骨堂及び葬祭場運営会社の株式 50% を取得し、成長を加速している。設立 10 年にして 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。上場以降の過去 5 期の売上高の年平均成長率は 46.6%、経常利益では 64.2% と、業界でも群を抜く成長性が魅力である。

#### 1. 2019 年 12 月期通期の業績

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 24.0% 増の 25,130 百万円、営業利益で同 20.5% 増の 3,985 百万円、経常利益で同 24.4% 増の 3,525 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 23.9% 増の 2,428 百万円と 9 期連続の増収増益を達成した。いずれも 20% を超える成長で、期初計画を上回って着地した。主力の不動産投資開発事業が大きく業績をけん引した。また、連結での平均売却単価は 882 百万円（前期は 661 百万円）となり、大型化が進んだ。特筆すべきは、総額約 80 億円で用途の異なる 4 物件（大阪の倉庫、京都のホテル、東京のマンション 2 棟）をまとめて機関投資家に売却することを完遂し、バルク販売にて創業以降、過去最大の取引額として業績に寄与した点である。

## 2. 今後の見通し

2020年12月期通期の連結業績予想については、売上高で前期比19.4%増の30,000百万円、営業利益で同24.9%増の4,979百万円、経常利益で同18.7%増の4,186百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同17.1%増の2,843百万円と売上・利益ともに高い成長を予想する。達成されれば10期連続の増収増益となる。売上高の成長をけん引するのは、引き続き不動産投資開発事業。販売用不動産(仕掛含む)は19,903百万円(2019年12月期末)と過去最高レベルに達しており、仕込みは十分できている。過去5期の親会社株主に帰属する当期純利益を期初予想と実績で比較すると、いずれの期も期初予想を実績が大きく上回っており(22%~60%の上振れ)安定感がある。同社の計画は物件ごとに積み上げて保守的に予想したものを公開しており、弊社では2020年12月期の利益も予想を超えてくる可能性が高いと見ている。

## 3. 成長戦略・トピック

同社は2020年2月、不動産クラウドファンディング等において(株)SBI証券と協業する業務提携契約を締結した。協業の手始めとして、同社が保有する不動産のうち、良質かつ安定した収益不動産を小口化し、SBI証券と協力しながら不動産投資商品として販売する。対象は、安定した資産形成を志向する富裕層や投資家。不動産投資型クラウドファンディングは、TATERU<1435>、エー・ディー・ワークス<3250>など先行企業があるが、同社では、より安定した資産形成ができる新しい不動産投資市場を創出したい考えだ。現在、具体的な商品設計や物件選定を行っており、早ければ許認可が整う2020年夏頃に第1弾のリリースを行う見込みだ。

## 4. 株主還元策

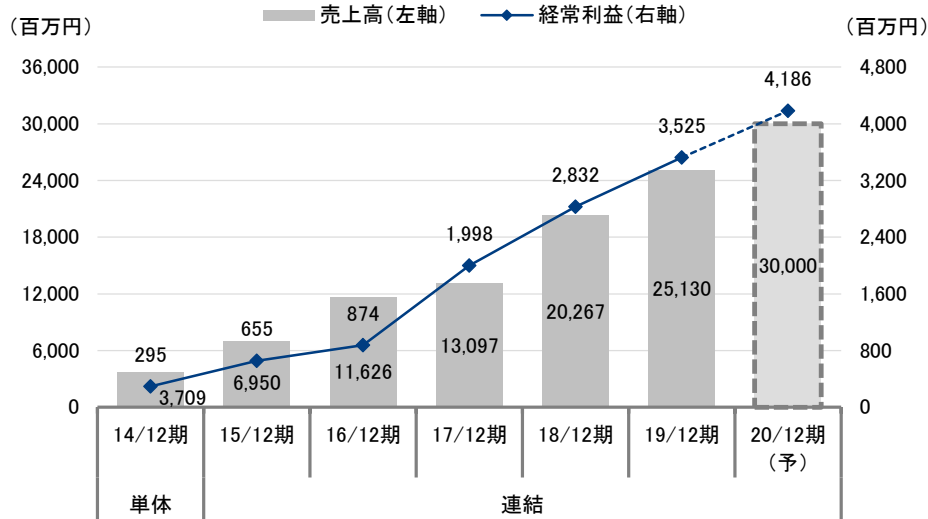
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、業績に応じた利益還元を基本とし「将来の事業展開」と「財務体質の強化」を勘案して総合的に決定する。2019年12月期の1株当たりの配当は60円(前期は50円)、配当性向19.6%(前期は19.9%)となった。前期を上回る利益を達成したことにより4期連続の増配となった。2020年12月期の配当予想は公表されていないが、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比17.1%増の成長を予想しているため、順調に推移すれば引き続き増配が期待できると弊社では見ている。

## Key Points

- ・主力の不動産投資開発事業では、柔軟な対応力(物件用途、地域、価格帯)と金融機関からの信頼を基盤に急成長
- ・2019年12月期は9期連続となる増収増益を達成。物件の大型化が進展し、総額約80億円の4物件バルク販売を完遂
- ・財務の安全性を維持しつつ資産規模拡大。販売用不動産(仕掛含む)は19,903百万円と過去最大に
- ・SBI証券との協業で不動産投資型クラウドファンディング事業を計画
- ・2019年12月期は4期連続の大幅増配。2020年12月期は未定だが、利益の成長により高い増配ペースを期待

## 要約

## 通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 急成長中の不動産金融コンサルティング会社。 2014年上場後の経常利益成長率は年平均64%

#### 1. 会社概要と沿革

同社は、代表取締役社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グループである。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・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、近年はホテル・コンドミニアムを積極的に手掛け、介護施設や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。

### 会社概要

創業6年2ヶ月となる2014年12月には早くも上場（東証マザーズ）を果たし、財務基盤が強化されたなかで成長を加速。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（2社とも連結子会社）。2016年には分譲住宅販売を行う（株）ライフステージ（本社：大阪市）を連結子会社化し、本格的に関西圏へ進出を果たした。更にミサワホーム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。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（本社：港区）を連結子会社化。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年株式50%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）に同社の特徴がある。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。上場以降の過去5期の売上高の年平均成長率は46.6%、経常利益では64.2%と、業界でも群を抜く成長性が魅力である。

### 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
2012年10月	北海道札幌市中央区北一条東に札幌支店を移転
2013年3月	札幌支店を北海道支社と改称
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6月	株式会社ヴィエント・クリエーションが本社を港区新橋に移転
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	株式会社横濱聖苑の株式取得

出所：有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

## 2. 事業構成

主力の不動産投資開発事業は、全社売上高の84.3%、全社営業利益の75.6%を占める。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して売却する「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5.0%、営業利益構成比11.2%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の紹介の顧客が主な対象である。連結子会社ライフステージが行う分譲マンションの販売受託業務もこのセグメントに入る。

不動産マネジメント事業は、売上高構成比10.7%、営業利益構成比13.2%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などを行う。

3事業の中では不動産投資開発事業が突出した業績を上げるが、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事業展開を行っている。

事業の内容と構成（連結、2019年12月期）

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	1. 不動産再生 2. 不動産開発	84.3%	75.6%
不動産コンサルティング事業	1. 不動産仲介 2. 不動産コンサルティング	5.0%	11.2%
不動産マネジメント事業	1. 不動産賃貸 2. プロパティマネジメント 3. アセットマネジメント	10.7%	13.2%

※営業利益構成比は利益調整前の値  
出所：会社資料よりフィスコ作成

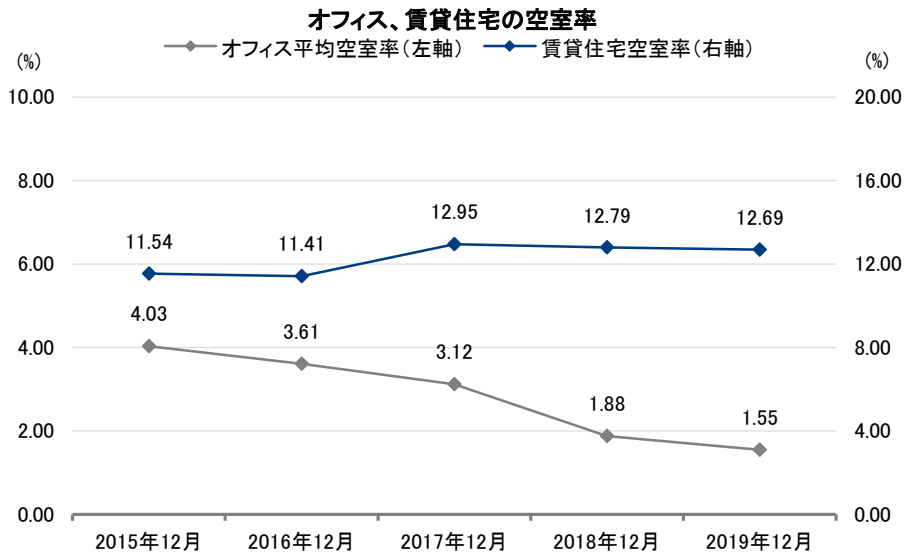
## 市場動向

### 同社事業を取り巻く不動産市場は堅調

不動産市況は首都圏を中心とする都市部と地方で温度差はあるものの、全体として堅調に推移している。同社の得意とする訪日外国人が多い地域の宿泊施設では、2019年1月から12月まで稼働率が高止まりして推移した。しかし、2020年に入り新型コロナウイルス感染症の影響により訪日外国人が減少し、不透明な状況に変化している（2020年3月初旬時点）。

## 市場動向

オフィス（東京ビジネス地区）においては、2015年からの5期において空室率が低下傾向であり、賃料も安定している。賃貸住宅（東京23区）においても需給の変動により若干の上下はあるが、2015年からの5期において空室率は安定的に推移する。稼働率が高く安定していることは、賃貸収入を安定させるだけでなく、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、市場の流動性に変化は見られない。



注：東京ビジネス地区（都心5区 / 千代田・中央・港・新宿・渋谷区）  
 出所：三鬼商事（株）「オフィスマーケットデータ」、タス（株）「空室率 TVI」よりフィスコ作成

## ■ 事業内容

**主力の不動産投資開発事業では、柔軟な対応力（物件用途、地域、価格帯）と金融機関からの信頼を基盤に急成長**

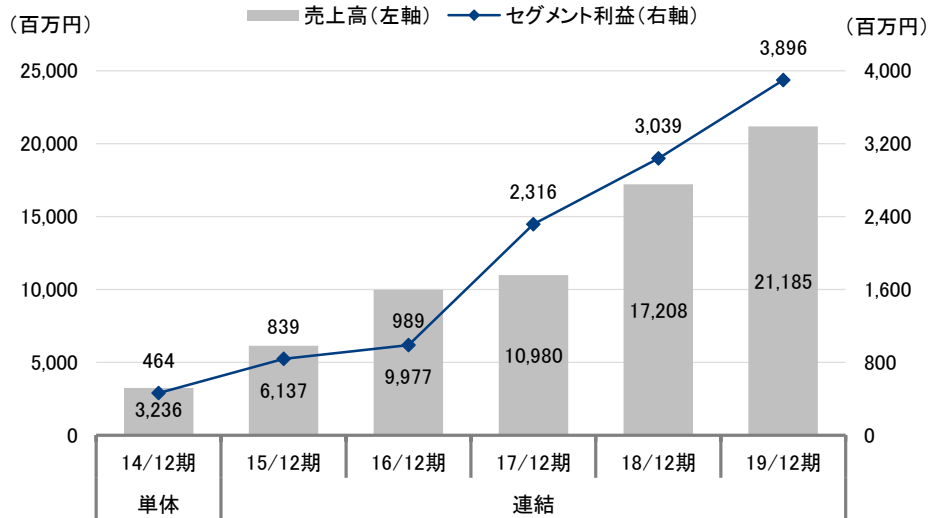
### 1. 不動産投資開発事業

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して売却する「不動産再生型」と、土地を取得して新築建物を建築する「不動産開発型」の2つのタイプがある。近年では不動産開発型の比率が増加しており、特にホテルでの実績が多い。また、取り扱う不動産は大型化しており、出口（売却先）として REIT や海外の投資家が増加傾向にある。



## 事業内容

## 不動産投資開発事業の業績推移

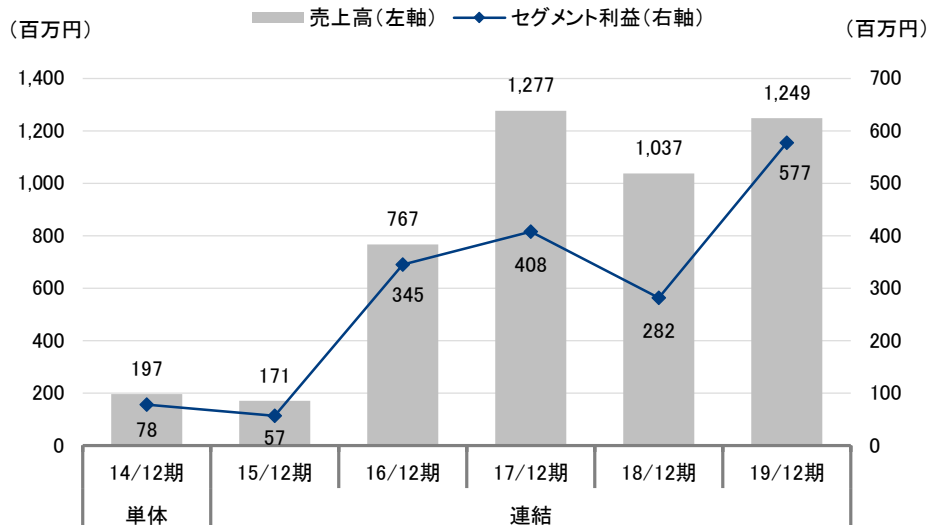


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 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の紹介の顧客が主な対象である。連結子会社ライフステージが行う分譲マンションの販売受託業務もこのセグメントに入る。実際は広範囲な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。シンガポール現地法人においては、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り、リピート顧客が増加している。過去5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ある。なお、2019年12月期の売上高は1,249百万円（同20.4%増）、セグメント利益は577百万円（同104.3%増）であった。

## 不動産コンサルティング事業の業績推移



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

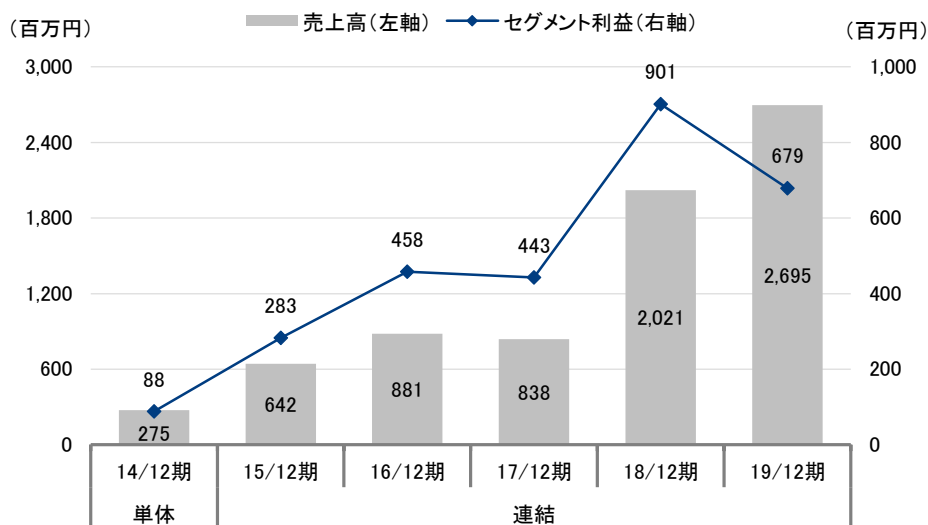
不動産マネジメント事業は、売却先の富裕層や投資家からの賃貸管理業務受託、自社で所有する賃貸用不動産の賃借などを行う。賃貸管理業務受託業務においては、投資家の資産運用ニーズを捉え、投資物件の選定・管理・資産売却までのプロセスをマネジメントする手腕が問われる。同社は、同社が開発した物件を売却した後もAM（アセットマネジメント）・PM（プロパティマネジメント）を受託することができおり、長期的な資産運用サポートができる企業として評価が高い。結果としてAM・PM受託件数は着実に増加している。2018年12月期第2四半期より連結されたティアンドケイ（ゴルフ場受託運営）も同セグメントに計上され、2019年12月期は通期で業績に加算された。自社所有不動産の賃貸収入は、ストックビジネスとして、安定収益を確保する上では不可欠である。2019年12月期は、期中に販売用不動産の売却が進んだため賃料収入は一過性の減少となったものの、過去5期の同セグメントの業績は、売上高・セグメント利益ともに概ね右肩上がりである。なお、2019年12月期の売上高は2,695百万円（同33.3%増）、セグメント利益は679百万円（同24.7%減）であった。

## 不動産マネジメント事業 事例紹介

T&K	若洲ゴルフリンクス 東京都指定管理を受託中！	AM PM	ワンストップで優良な投資機会を提供
 <small>out-3 (No.4)</small>  <b>地域創生・価値向上の取り組みへ</b>		 2016年 開発用地取得 ↓ 2018年 竣工・開業 ↓ 2019年 投資会社へ売却 連鎖取引から 長期継続的な 資産運用サポート	

出所：決算説明会資料より掲載

## 不動産マネジメント事業の業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2019年12月期は9期連続となる増収増益を達成。 物件の大型化が進展。総額約80億円の4物件バルク販売を完遂

#### 1. 2019年12月期通期の業績概要

2019年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比24.0%増の25,130百万円、営業利益で同20.5%増の3,985百万円、経常利益で同24.4%増の3,525百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.9%増の2,428百万円と9期連続の増収増益を達成した。いずれも20%を超える成長で、期初計画を上回って着地した。

主力の不動産投資開発事業が大きく業績をけん引した。売却件数は24件（前期は26件）。物件種類別では住宅系不動産14件（同14件）、事務所・店舗ビル5件（同7件）、土地2件（同2件）、ホテル2件（同3件）、その他1件（同0件）と前期と傾向は変わらない。地域別では関東圏15件（同11件）、北海道圏2件（同9件）、九州圏3件（同5件）、関西圏4件（同1件）と関東圏・関西圏の比率が高かった。また、連結での平均売却単価は882百万円（前期は661百万円）となり、大型化が進んだ。特筆すべきは、総額約80億円で用途の異なる4物件（大阪の倉庫、京都のホテル、東京のマンション2棟）をまとめて機関投資家に売却することを完遂し、バルク販売にて創業以降、過去最大の取引額として業績に寄与した点である。

不動産コンサルティング事業においては、関東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、堅調に推移し、全国で19件（前期は27件）成約した。また、子会社であるライフステージの分譲マンションの受託販売における引渡件数が大幅に増加し、売上高及び利益に貢献した。

不動産マネジメント事業においては、プロパティマネジメントでの管理運営受託件数が82件（前期は68件）と増加した。管理運営受託の伸長に加え、2018年4月にM&Aにより取得したティアンドケイの通期寄与も増収の要因となった。一方で、販売用不動産の売却が進み、販売用不動産による賃料収入が減少し、セグメント利益は減益となった。

#### 2019年12月期通期の業績

（単位：百万円）

	18/12期		19/12期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	
売上高	20,267	100.0%	25,130	100.0%	24.0%
売上総利益	5,797	28.6%	6,980	27.8%	20.4%
販売費及び一般管理費	2,490	12.3%	2,995	11.9%	20.3%
営業利益	3,307	16.3%	3,985	15.9%	20.5%
経常利益	2,832	14.0%	3,525	14.0%	24.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,960	9.7%	2,428	9.7%	23.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 財務の安全性を維持しつつ資産規模拡大。 販売用不動産（仕掛含む）は19,903百万円と過去最大に

### 2. 財務状況と経営指標

2019年12月期末の総資産は前期比9,287百万円増の33,555百万円となり、大幅に資産規模が拡大した。そのうち流動資産は8,221百万円増であり、販売用不動産（仕掛含む）の5,402百万円増が主な要因であった。販売用不動産（仕掛含む）の残高は19,903百万円と積み上がり、将来に向けて新規開発及び土地の仕入れを順調に進めていることが分かる。現金及び預金は前期比1,090百万円の増加となり、期末残高7,153百万円と余裕がある。

負債合計は前期比7,158百万円増の25,401百万円となった。そのうち流動負債は同5,035百万円増の11,093百万円であり、1年内返済予定の長期借入金及び短期借入金の増加が主要因である。更に、無担保で総額約43億円のシンジケートローンを組成するなど、金融機関との良好な関係を示している。固定負債は同2,123百万円増の14,308百万円であり、長期借入金の増加が主要因である。固定負債（長期借入金、社債）で長期に調達し、流動資産（販売用不動産、仕掛販売用不動産等）を増やす財務戦略が実現されている。

経営指標（2019年12月期末）では、流動比率が269.4%と安全性の目安となる200%を上回る。また、自己資本比率は24.3%と一定水準を維持しており、レバレッジを効かせ成長を志向している。

#### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/12 期末	19/12 期末	増減額
流動資産	21,659	29,881	8,221
（現金）	6,063	7,153	1,090
（販売用不動産）	6,847	2,586	-4,260
（仕掛販売用不動産）	7,653	17,316	9,663
固定資産	2,573	3,650	1,076
総資産	24,268	33,555	9,287
流動負債	6,057	11,093	5,035
固定負債	12,185	14,308	2,123
負債合計	18,242	25,401	7,158
純資産合計	6,025	8,154	2,128
負債純資産合計	24,268	33,555	9,287
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	357.6%	269.4%	-88.2pt
自己資本比率（自己資本÷総資産）	24.6%	24.3%	0.3pt

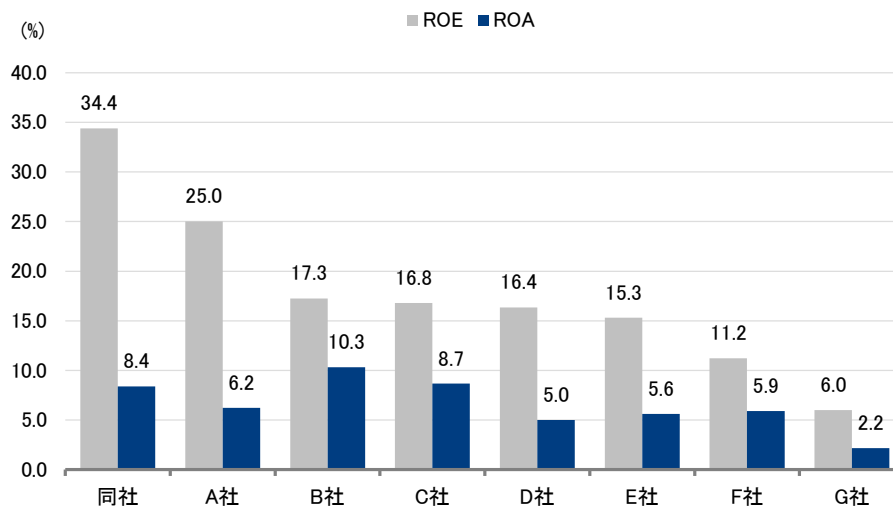
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ ベンチマーク

### ROE34.4%と業界屈指の経営効率を誇る

不動産業界で開発・投資・再生を行う企業（売上高で1,000億円以下）を対象として直近通期決算におけるROE及びROAを比較した。ROEに関しては同社が34.4%とトップであり、ROAにおいても8.4%と高水準にある。同社の経営効率が高く、企業価値の向上が図れていると言えるだろう。

ROE、ROAの同業他社比較



注：ROA= 当期純利益 ÷ 期首期末平均総資産  
 出所：各社決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年12月期も増収増益予想。都心マンションなど在庫も豊富

2020年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比19.4%増の30,000百万円、営業利益で同24.9%増の4,979百万円、経常利益で同18.7%増の4,186百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同17.1%増の2,843百万円と売上高・利益ともに高い成長を予想する。達成されれば10期連続の増収増益となる。

## 今後の見通し

売上高の成長をけん引するのは、引き続き不動産投資開発事業である。販売用不動産（仕掛含む）は19,903百万円（2019年12月期末）と過去最高レベルに達しており、仕込みは十分できている。主な在庫では、開発・マンション（福岡市、東京都文京区、名古屋市）、再生・マンション（福岡県柳川市）、開発・介護施設（神奈川県鎌倉市）などである。2019年12月期に総額約43億円のシンジケートローンを組成するなど、金融機関との良好な関係なども勘案すると、進行期も順調な仕入れが期待できる。

同社がこだわるのは利益（特に親会社株主に帰属する当期純利益）の計画必達である。利益安定化を追求するために、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にも力を注ぐ。ちなみに過去5期の親会社株主に帰属する当期純利益を期初予想と実績で比較すると、いずれの期も期初予想を実績が大きく上回っており（22%～60%の上振れ）、安定感がある。同社の計画は物件ごとに積み上げて保守的に予想したものを公開しており、弊社では2020年12月期の利益も予想を超えてくる可能性が高いと見ている。

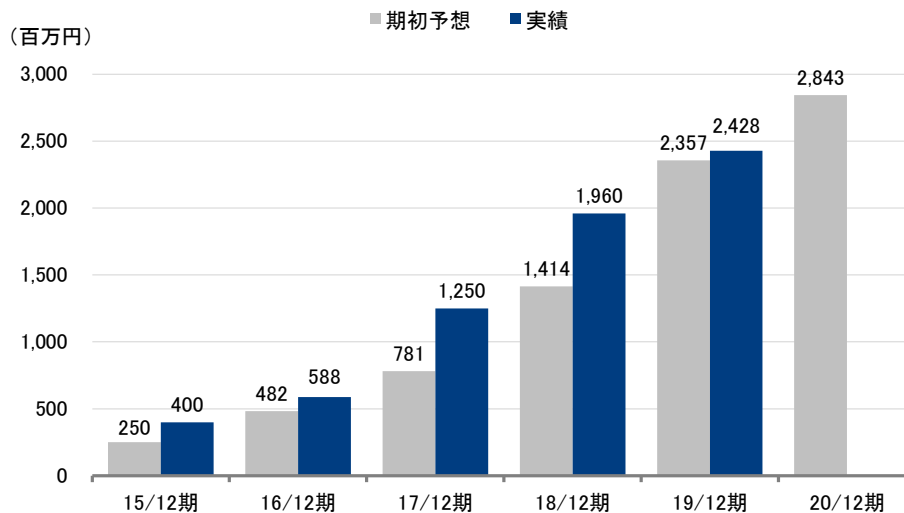
## 2020年12月期通期の連結業績予想

(単位：百万円)

	19/12期		20/12期		
	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	25,130	100.0%	30,000	100.0%	19.4%
営業利益	3,985	15.9%	4,979	16.6%	24.9%
経常利益	3,525	14.0%	4,186	14.0%	18.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,428	9.7%	2,843	9.5%	17.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 親会社株主に帰属する当期純利益の予想・実績比較



注：2015年12月期は「当期純利益」

出所：決算説明会資料、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略・トピック

### SBI証券と協業で不動産投資型クラウドファンディング事業を計画。 納骨堂・葬儀場事業に進出

#### 1. SBI証券と協業で不動産投資型クラウドファンディング事業を計画

同社は2020年2月、不動産クラウドファンディング等においてSBI証券と協業する業務提携契約を締結した。協業の手始めとして、同社が保有する不動産のうち、良質かつ安定した収益不動産を小口化し、SBI証券と協力しながら不動産投資商品として販売する。対象は、安定した資産形成を志向する富裕層や投資家である。不動産投資型クラウドファンディングは、TATERUやイー・ディー・ワークスなど先行企業があるが、同社では、より安定した資産形成ができる新しい不動産投資市場を創出したい考えだ。現在、具体的な商品設計や物件選定を行っており、早ければ許認可が整う2020年夏頃に第1弾のリリースを行う見込みだ。

SBI証券は、日本におけるオンライン総合証券の先駆者として、業界最低水準の手数料体系、豊富かつ良質な投資時報、リアルタイム取引ツールの提供、魅力ある投資機会(商品)の提供を行ってきた。総合口座数で513万口座、預かり資産残高14.1兆円、個人株式委託売買代金シェア35.2%(いずれも2020年3月期第3四半期累計)と、いずれにおいてもオンライン証券業界トップの地位を築いている。

#### 不動産投資型クラウドファンディング事業「B-Lot Crowd Funding」



出所：決算説明会資料より掲載

ビーロット | 2020年3月13日(金)  
 3452 東証1部 | <https://www.b-lot.co.jp/ir.html>

成長戦略・トピック

## 2. 納骨堂・葬儀場市場に参入。横濱聖苑のリニューアルに着手

同社は、宿泊施設や介護施設等のオペレーショナルアセットを積極的に取得し、計画的に安定収益を生み出す運営会社とパートナーシップを組むことで、資産価値を向上させることを得意としている。2019年5月には、納骨堂事業及び葬儀場事業を行う横濱聖苑の株式50%を取得し、持分法適用関連会社化した。同社は、横浜市営地下鉄ブルーライン「岸根公園」駅より徒歩6分の好立地に所在し、営業開始から45年の実績がある（旧：横浜富士霊廟）。現在、室内墓の増設、外観のリフォーム及び耐震工事を行っており、2020年夏にリニューアルオープンの手配中である。リニューアルに当たっては、同社の再生ノウハウをフル活用する。建築・設計においては、世界的な建築家の隈研吾（くまけんご）氏に依頼し、モダンで温もり溢れる空間にする。食事メニューにおいては、イタリアンの匠である落合務（おちあいつとむ）氏、和食の匠である笠原将弘（かさはらまさひろ）氏に監修を依頼し、和・洋・スイーツなどを提供する予定だ。納骨壇数は、2019年5月時点の3,258基から最大1万基に増やす計画だ。相場では1基につき100万円程度の販売価格となる。高齢化社会が進展するなか、市場が拡大するとともに長期安定収入が見込める期待のビジネスである。

### 横濱聖苑のリニューアル



出所：決算説明会資料より掲載



### 横濱聖苑の概要

名称	株式会社横濱聖苑
所在地	神奈川県横浜市港北区篠原町 97 番地 1
アクセス	横浜市営地下鉄ブルーライン「岸根公園」駅より徒歩 6 分
代表者役職・氏名	代表取締役社長 青木 俊実
事業内容	納骨堂の賃貸及び管理、葬祭の式場設備の提供及び貸会場の経営、生花及び冠婚葬祭用品の販売と賃貸、冠婚葬祭施行に関する一切の請負、不動産の管理及び賃貸並びにその斡旋
資本金	10 百万円
設立年月日	2019 年 3 月 1 日に新設分割 (旧：株式会社横浜富士霊廟として 45 年間営業)
株主	株式会社デリス建築研究所 株式会社ビーロット
土地建物	土地：2,894㎡、建物：3,665㎡
納骨壇数	2019 年 5 月時点で 3,258 基 (10,000 基まで増設予定)
取得株式数、異動後の所有株式数	100 株、議決権所有割合 50.0%
取得価額	378 百万円 (概算額)
株式譲渡実行日	2019 年 5 月 20 日

出所：プレスリリース、決算説明会資料よりフィスコ作成

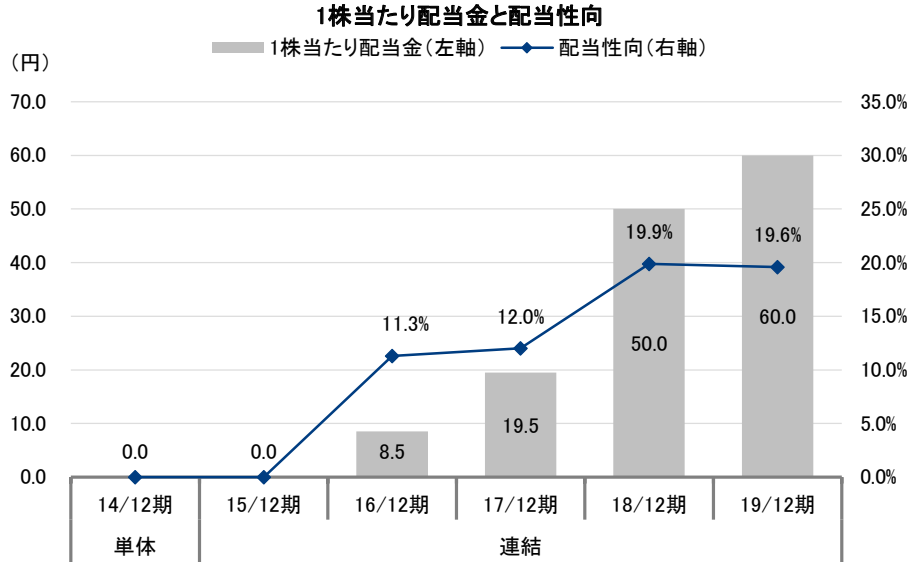
## 株主還元策

### 2019 年 12 月期は 4 期連続の大幅増配。2020 年 12 月期は未定だが、利益の成長により高い増配ペースが期待できる

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。2019 年 12 月期の 1 株当たりの配当は 60 円 (前期は 50 円)、配当性向 19.6% (前期は 19.9%) となった。前期を上回る利益を達成したことにより 4 期連続の増配となった。2020 年 12 月期の配当予想は公表されていないが、親会社株主に帰属する当期純利益で前期比 17.1% 増の成長を予想しているため、順調に推移すれば引き続き増配が期待できる。

また株主優待制度も導入しており、2019 年 12 月 31 日現在で 100 株以上を所有する株主に対して、QUO カード (1,000 円相当分) が贈られる。

株主還元策



注：2018年1月に1：2の株式分割を実施。2017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

#### 免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp