



Loadstar Capital

ロードスターキャピタル株式会社

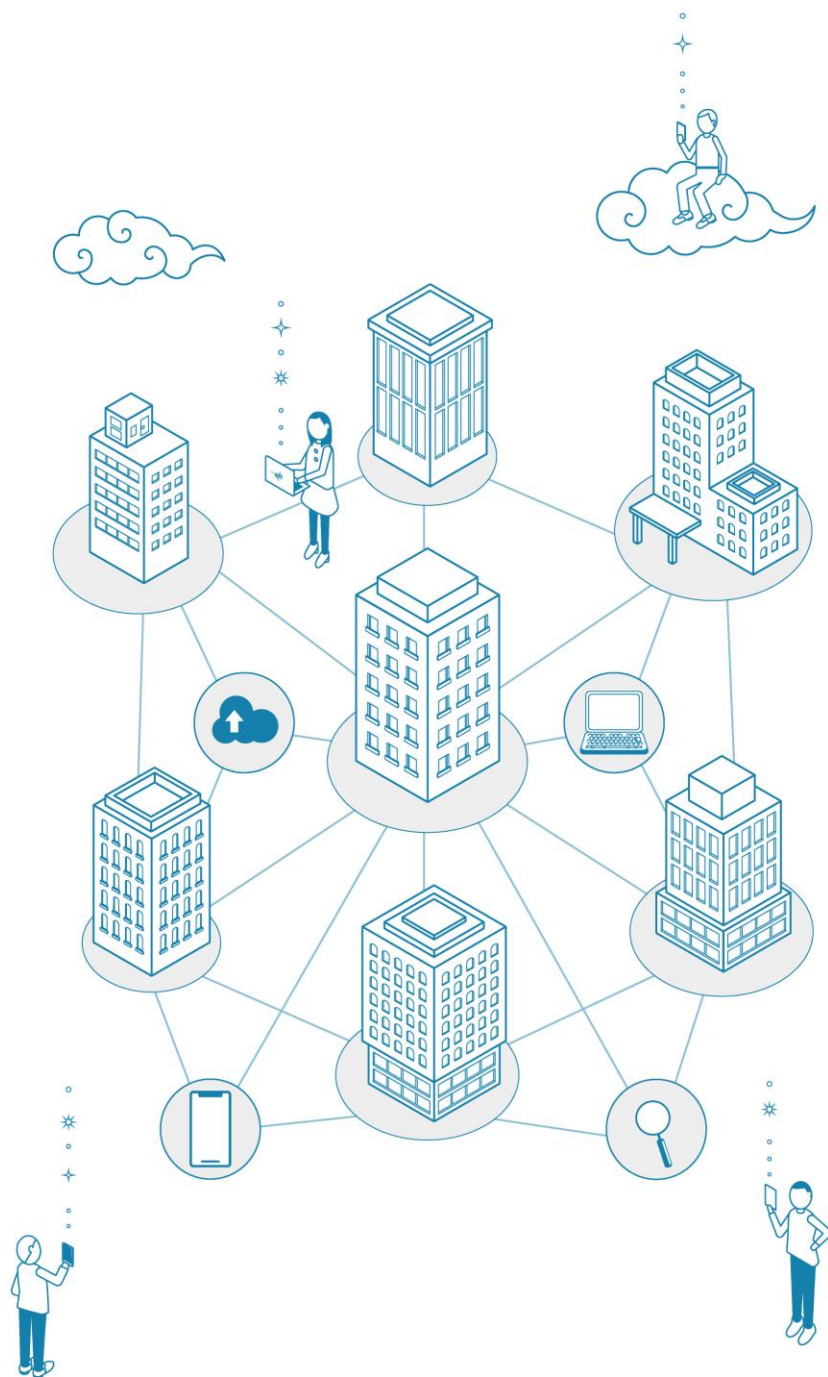
(東証プライム：3482)

Kabu Berry

IRセミナー

2023/8/4

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



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。

仲介・PM・コンサルティング 事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。



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。

3 4 8 2

ロードスターキャピタル株式会社

業種

不動産業

時価総額

3 6 8 億円

PER

5 . 5 倍

PBR

1 . 9 倍

配当利回り

3 . 0 %

出来高/日*

約 1 6 万株

売買高/日*

約 2 . 5 億円

指数

JPX日経中小型株指数 (3年連続)

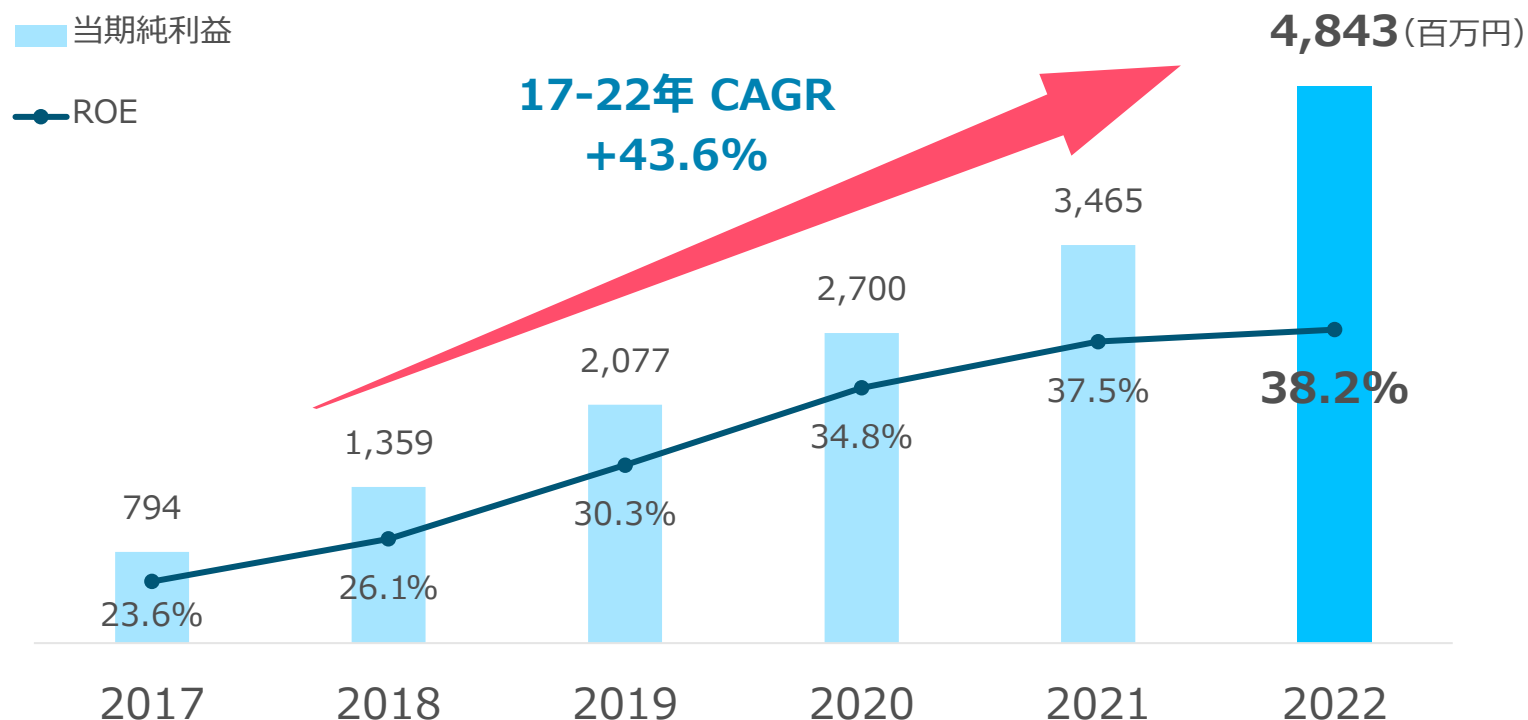
事業内容

不動産投資・賃貸（都内の中規模オフィス中心）、不動産AM事業
不動産特化型クラウドファンディング事業（貸付型・エクイティ型）

*Yahoo!ファイナンスより当社独自計算（2023/2/5-2023/8/4）

創業以来増収増益を重ね、

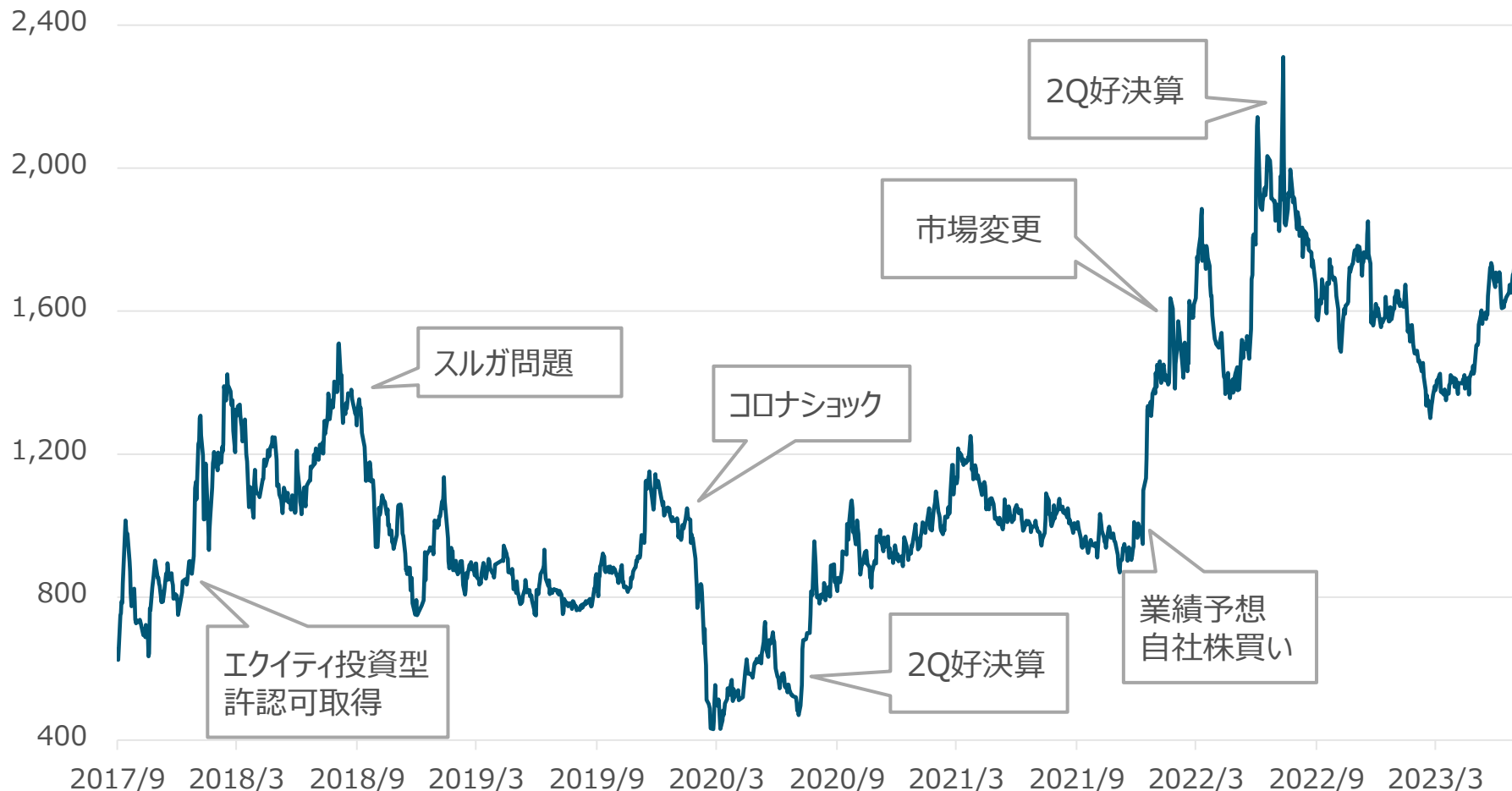
2017年～2022年の**当期純利益年平均成長率は43.6%**



株価の推移

上場以来、売上高2.7倍、当期純利益6.1倍になる。

株価は2022年に伸長し、時価総額は370億円前後で推移。



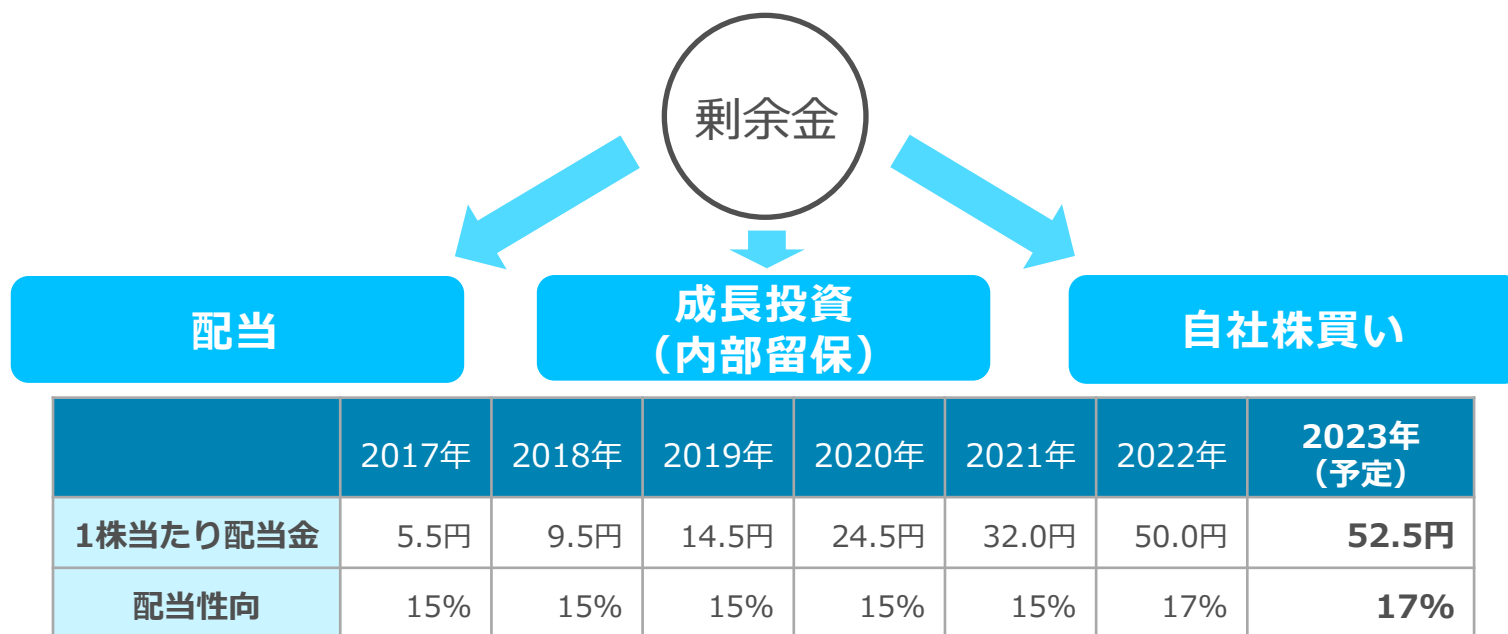
*Yahoo!ファイナンスより日次終値推移 (2017/9/28-2023/8/4)

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。



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。

会社概要



代表取締役社長 岩野 達志

1996年 4月 (財)日本不動産研究所入所

2000年 4月 ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパン(有)入社

2004年 8月 ロックポイントマネジメントジャパンLLC入社

2012年 3月 当社設立 代表取締役社長 (現任)

2014年 5月 ロードスターファンディング(株)代表取締役社長 (現任)

2019年 8月 ロードスターインベストメンツ(株)取締役 (現任)

取得資格：不動産鑑定士 宅地建物取引士



久保 直之



成田 洋



川畑 拓也

2012年 3月

ロードスターキャピタル株式会社設立

2014年 9月

「OwnersBook：オーナーズブック」のブランド名のもと
クラウドファンディングサービスを開始

2017年 9月

東京証券取引所マザーズ市場に上場

2022年 4月

東京証券取引所プライム市場に上場（証券コード：3482）

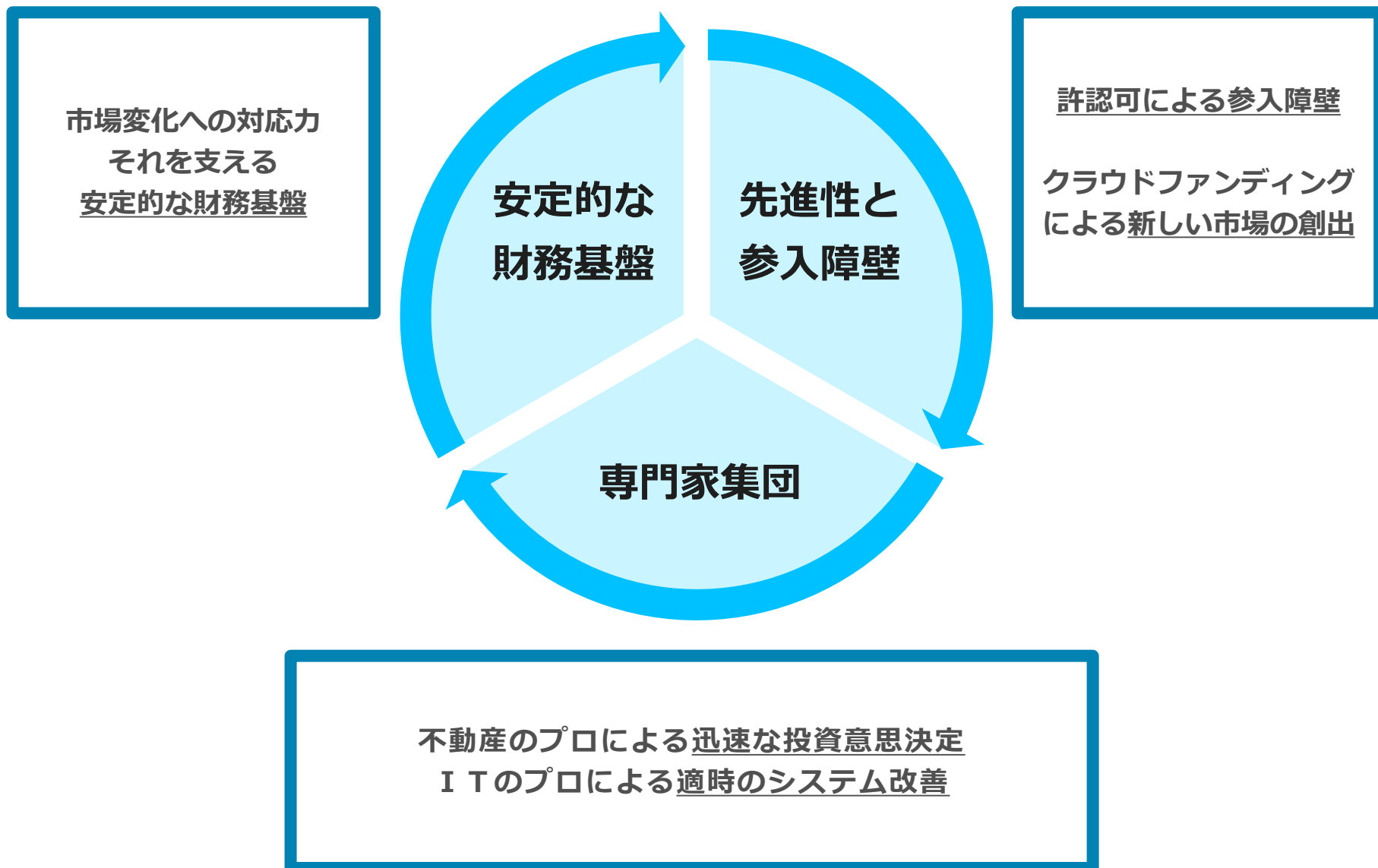
2022年 8月

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄へ選定（3年連続）

2023年 3月

フィナンシャル・タイムズ発表のアジア太平洋地域の高成長企業ランキングにランクイン（4年連続）

当社の強みと特徴



■なぜ東京23区の中規模オフィスを投資ターゲットとしているか

中小企業のオフィス事情

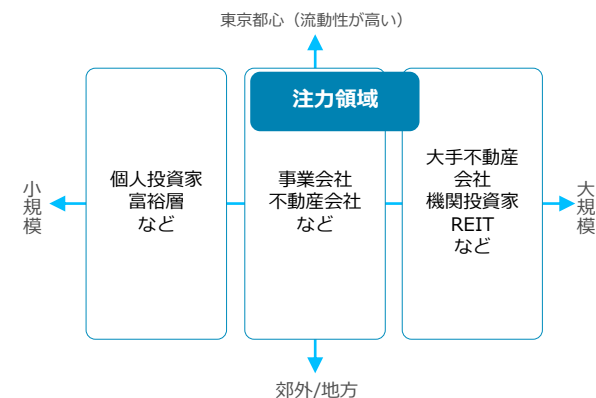
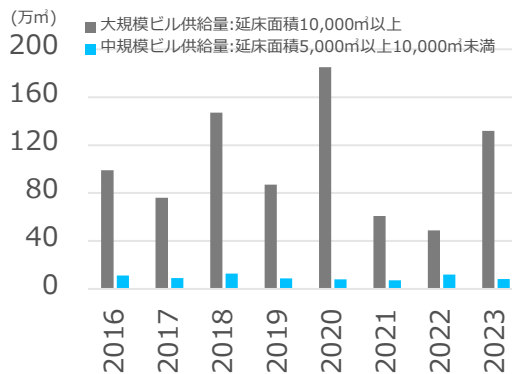
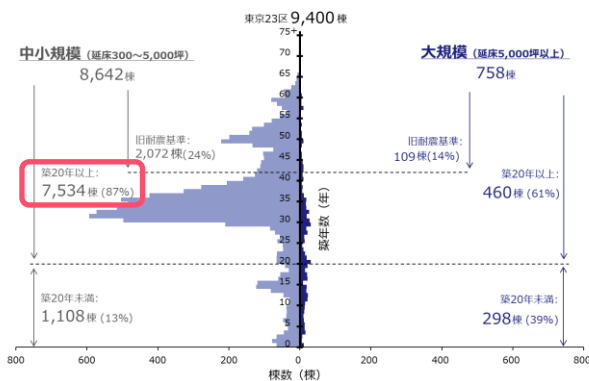
- ・都内の会社のうち99%は中小企業
- ・中小企業は大企業に比べてテレワーク比率が低く、オフィスを必要としているが、
- ・築年数が経ちメンテナンスが行き届いていない物件も多い。

中規模ビルの新規供給

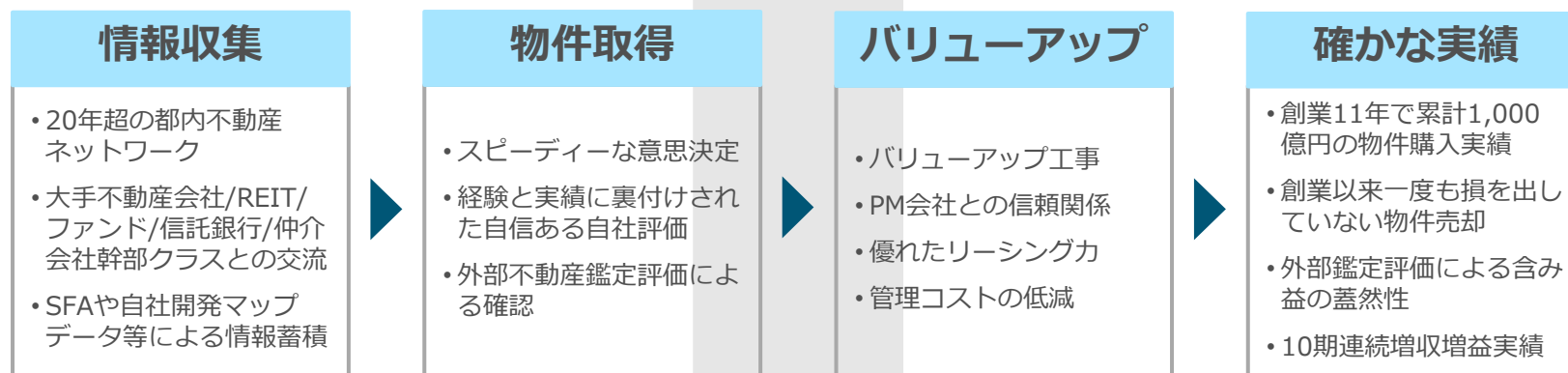
地価の上昇・資源価格の高騰により、採算の観点から新規供給は乏しい。

ポジショニング

- ・中規模ビルは資金力や費用対効果から、富裕層やREIT等の競争が起きにくい。
- ・流動性が高い都心はグローバル投資の対象でもあり、不況の波から逃げやすい。
- ・事業会社保有の場合は特にバリューアップ余地がある。



特にバリューアップの余地のあるビルを見つけ出し
ビル自体が適正な評価が得られるように尽力する



信用力

- 20年超の業界経験とネットワーク
- プライム上場企業の信頼
- 銀行との良好な関係
- OwnersBookの資金力

不動産投資市場で確立していない 個人マネーへのアクセスの実現



OwnersBook

需要

約 8 年の実績と
上場会社の信用力により、
運用会社としての信頼を確立

高い
参入障壁

供給

クラウドファンディング事業に
必要な許認可*は
取得のハードルが高い

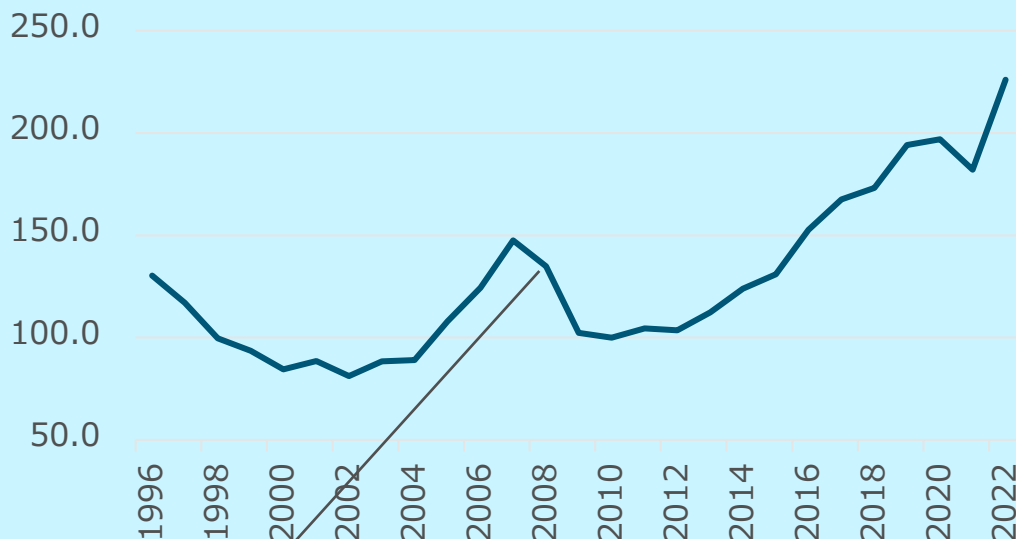
* 投資運用業、第二種金融商品取引業、貸金業等

専門性

不動産と I T のプロフェッショナル集団

■ 短期的な不動産価格変動に備えた、長期借入による安定的な財務基盤を構築

東京オフィス不動産価格指数推移



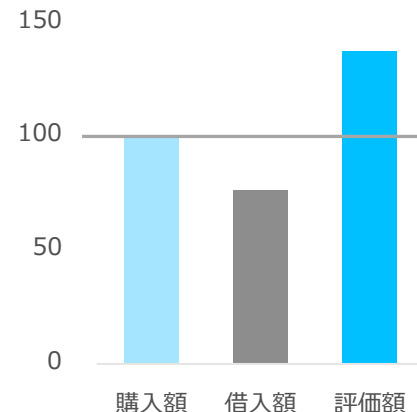
出典：国土交通省 不動産価格指数（東京 オフィス）

不動産価格下落局面では、借換えが出来ないリスクがある。

保有物件の含み益により金融機関からの高い信用を得て、長期間の借入を実現。

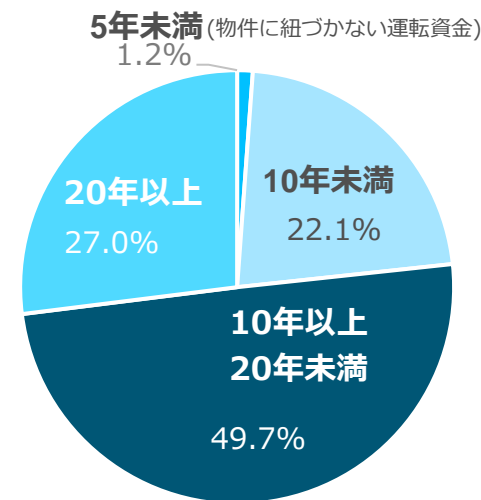
短期的な不動産価格の変動による借換えが出来ない懸念を低減。

鑑定評価額に裏付けされた信用力



※不動産購入額累計=100として指数化 2023年6月末時点

加重平均借入期間14年

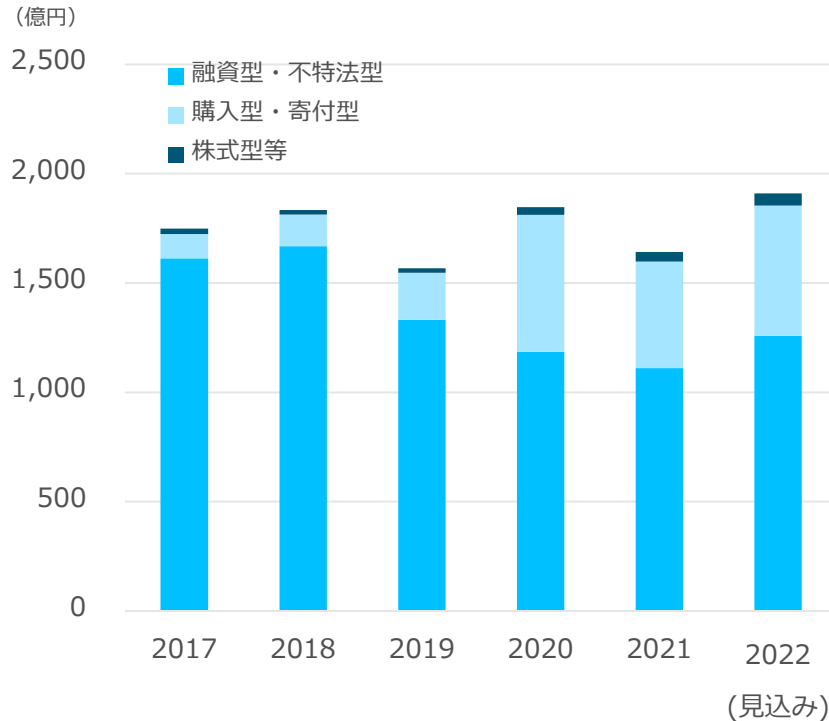


※2023年6月末時点

クラウドファンディング業界と OwnersBook

- ・ 融資型/不特法型クラウドファンディング事業者も年々増えてきており、今後も市場拡大が見込まれる。
- ・ グローバルでは2032年には約114兆円（2023年6月末レート換算）となる予想も出ており、今後の成長が期待される。（出典：Polaris Market Research “Real Estate Crowdfunding Market” Jun-2023）

クラウドファンディング市場規模



出典：
 矢野経済研究所「2022年版国内クラウドファンディングの市場動向」を基に、日本クラウドファンディング協会「クラウドファンディング市場調査報告書」2021年7月9日より型別の割合を加味して当社作成

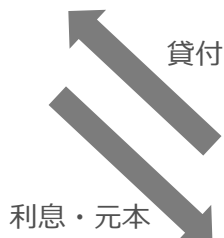
不動産型クラウドファンディングの成長可能性



出典：
 *1 東京証券取引所 上場不動産投資信託証券(REIT)投資主情報調査結果<2023年2月>(時価)
 *2 ㈱三井住友トラスト基礎研究所「不動産私募ファンドに関する実態調査 2023年1月(不動産価額)」

貸付型

10-15 億円	ローン (抵当権) 8-12億円
不動産	エクイティ 2-3億円



貸付型

不動産を担保とした貸付

OwnersBook



案件への投資



配当・元本

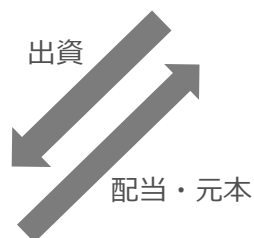
投資家



eKYCによる本人確認
スマホ/PCから投資

エクイティ型

10-15 億円	ノンリコース ローン 6-9億円
不動産	エクイティ 4-6億円



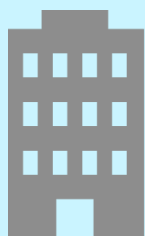
エクイティ型

個人に閉ざされていた投資領域の開放

収益構造	アップフロントフィー	AM報酬	売却報酬
貸付型	貸付金額 × 2%	—	—
エクイティ型	調達金額 × 1-2%	AUM × 0.3-1%	不動産売却価格等 × 1%

*上記フィー体系は現時点におけるものです。

債務者の需要



スピーディ融資

銀行融資に比べてスピーディな融資
(最短3週間程度)

担保余力部分への融資

既存借入れの返済が進んだ場合、担保余力に対し、2番抵当で融資可能

担保力重視の審査

評価額の最大80%程度まで融資可能

資金繰りに有利な元本一括返済

元金は最終利払い時に一括返済が選択可能で資金繰りに有利

投資家の需要



少額投資

1万円から手軽に投資が可能
払い戻し以外の手数料は全て無料

投資の手間がかからない

株や投信のような値動きはない原則、定期的に配当がある

全案件不動産担保付き

自社+外部評価不動産のプロの厳選案件

幅広い投資家層

30-40代を中心に20-70代までの幅広い投資家層

2023年12月期 2Q決算概要

2023年12月期 2Q業績

- コーポレートファイナンス、アセットマネジメント、クラウドファイナンスの各事業において順調に推移し、通期業績予想に対して概ね半分の進捗となった。
- 前年同期と比較すると、増収減益となったが、通期業績の見通しに大きな変化はない。
- 過去最大規模の物件取得があり、将来の経営基盤となる販売用不動産を大幅に積み上げた。

		前年同期比	計画進捗率
売上高	145億円	+7.3%	49.5%
営業利益	43億円	△18.8%	53.1%
税前利益	35億円	△31.3%	48.0%
当期純利益	23億円	△32.3%	48.0%
販売用不動産	636億円	前期末比 +35.0%	
ROE	30%		

① 当社最大規模の物件取得

当社最大規模となるCIRCLES二番町を三菱地所から取得。千代田区二番町の一等地、かつ、築浅のポテンシャルの高い物件。昨年度末対比で自己保有資産残高を150億円以上積み増した。

①CIRCLES二番町



② 大型物件を売却し、AM契約を受託

国内機関投資家がスポンサーであるSPCに、当社保有の大型物件を売却。アセットマネジメント業務を受託し、継続的なAM報酬も確保。新たな機関投資家との取り組みも進んでいる。

②プライム新横浜ビル



③ OwnersBook公式LINEアカウント・はじめて枠

公式LINE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、新たな投資家の囲い込み策を講じた。

はじめて枠



港区マンション第11号第1回		
貸付	先着方式	はじめて
予定利回り (後継案・内部収益率)	予定運用期間	運用タイプ
4.7%	31 か月	貸付 (シニアローン)
募集期間	募集開始時間	
2023年6月19日(月) ~2023年6月20日(火)	はじめて枠: 10:00~ 全投資案件: 20:00~	
募集総額		
57,000,000 円		
(総額のうち、はじめて枠: 16,000,000円)		

公式LINEアカウント



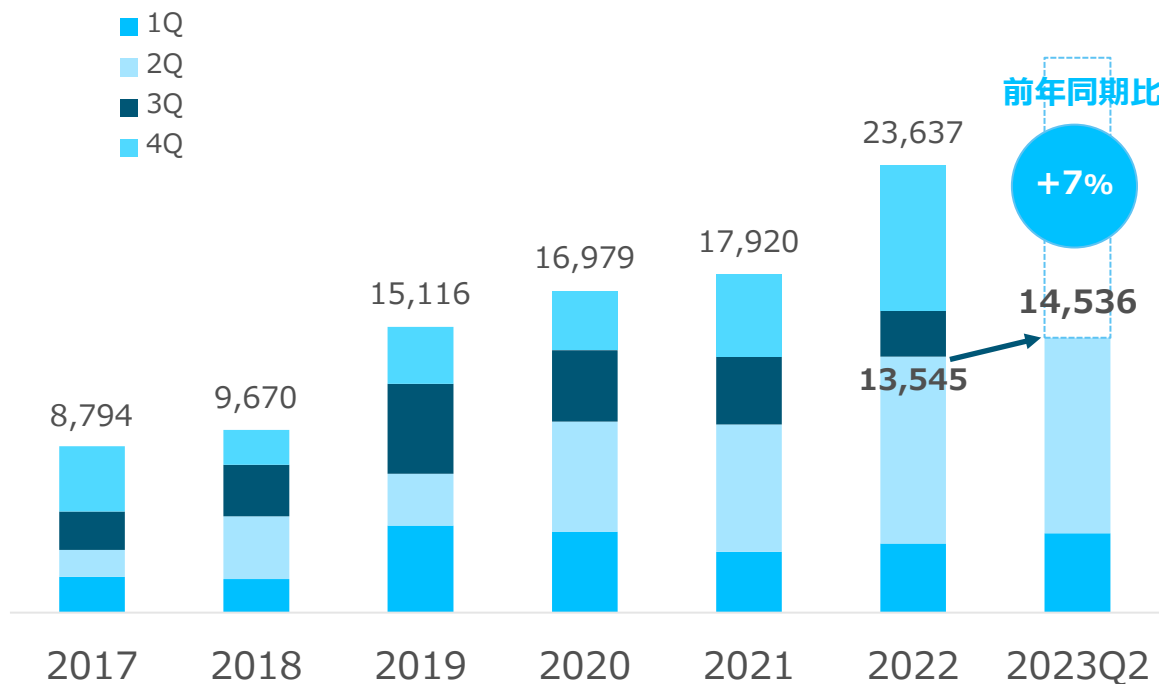
OwnersBook
公式LINEアカウント

トーク サービスページ

はじめて枠 トーク

- 連結売上高は前年同期比+7%の145億円となった。
- 不動産売買市況は活発になってきている。また、オフィス賃貸市場も徐々に回復してきており、インバウンドに伴うホテル需要はかなり堅調に推移している。

連結売上高 (百万円)

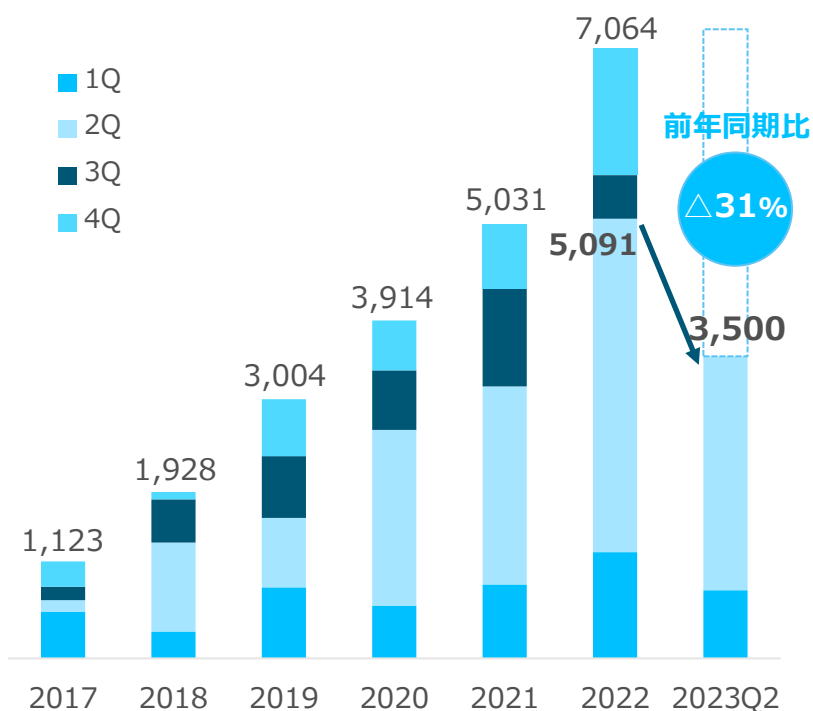


対計画進捗率
49.5%

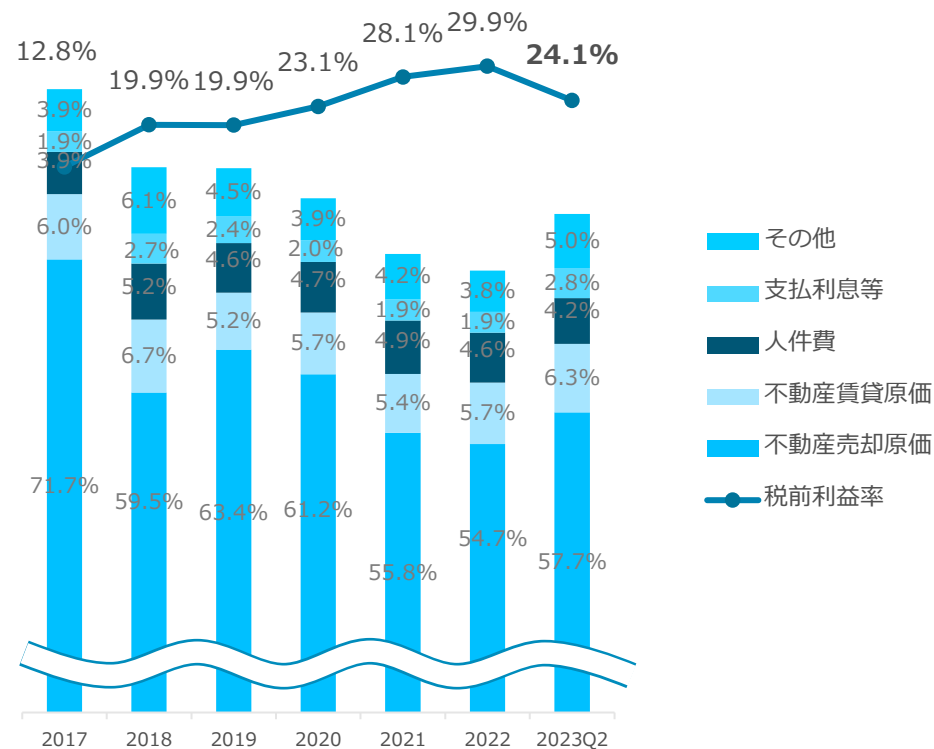
連結税前利益とコストコントロール

- 連結税前利益は前年同期比△31%の35億円となった。
- 販売用不動産の取得が順調に進んでおり、融資手数料などのコストが前倒しでの負担となっている。
- 国内金利の利上げに備えて、新たに金利スワップ契約を締結し、時価評価損を営業外費用として計上した。

連結税前利益 (百万円)



コスト構造



事業別実績

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。

仲介・PM・コンサルティング 事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。



Fintech領域

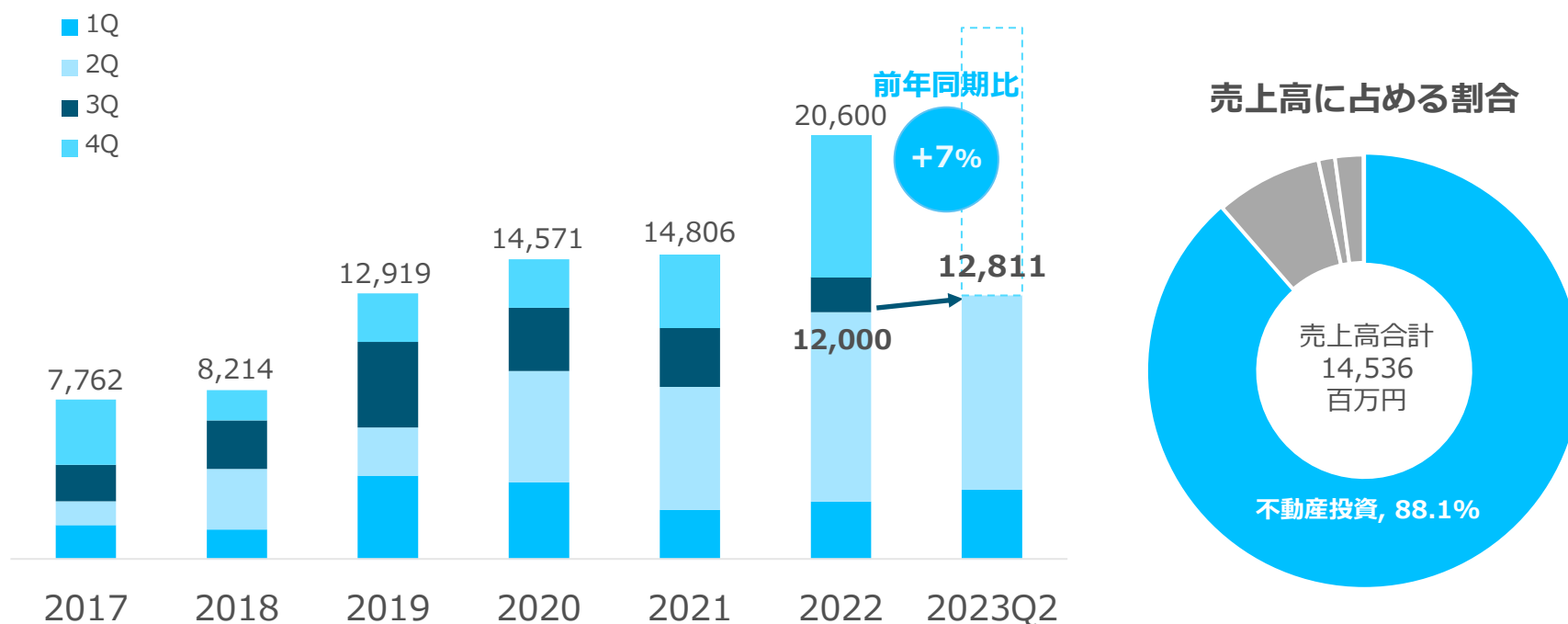
クラウドファンディング 事業



国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

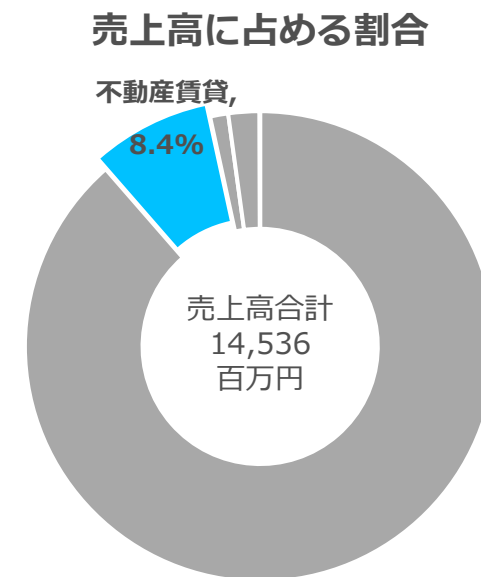
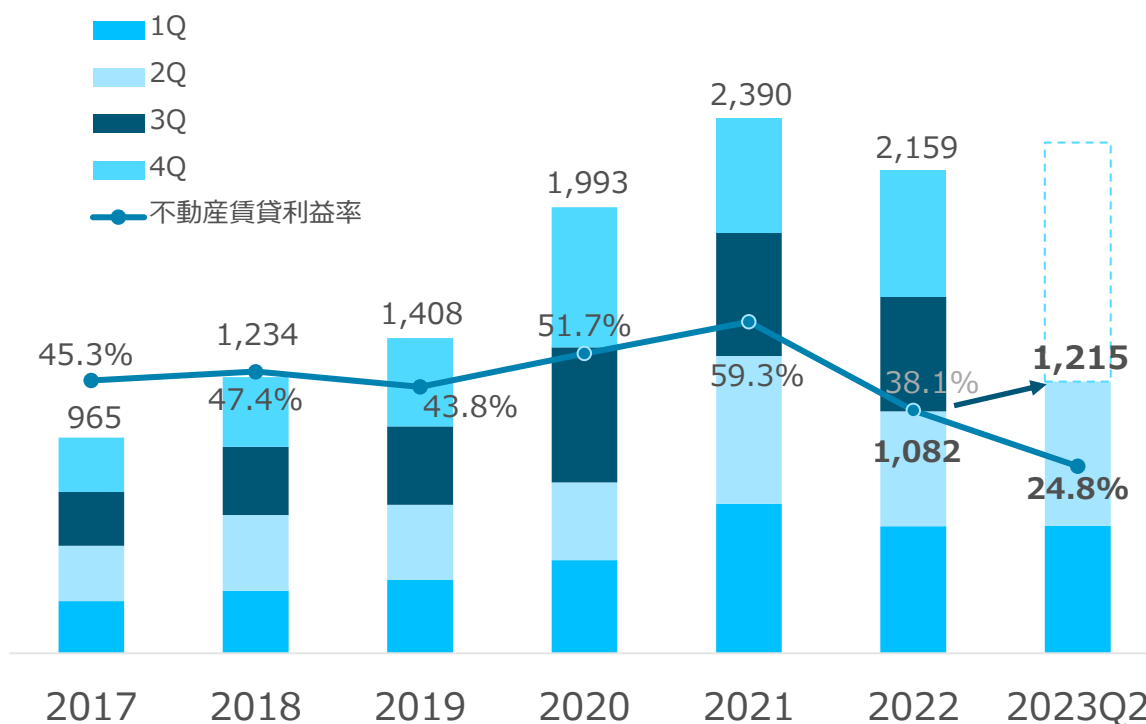
- 大型物件の売却が寄与し、売上高は前年同期比+7%の128億円となった。
- 当社最大規模となるCIRCLES二番町（千代田区）で取得し、将来に向けた仕入れは極めて良好なペースで進捗。
- 不動産売買市場は良好であり、通期業績達成に向けて邁進する。

コーポレートファイナディング（不動産投資）事業売上高（百万円）



- ホテル2物件は国内需要・インバウンド需要を取り込み、想定以上に進捗。
- オフィスのリーシング市況も回復傾向にあり、賃貸事業の安定推移が見込まれる。
- 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。

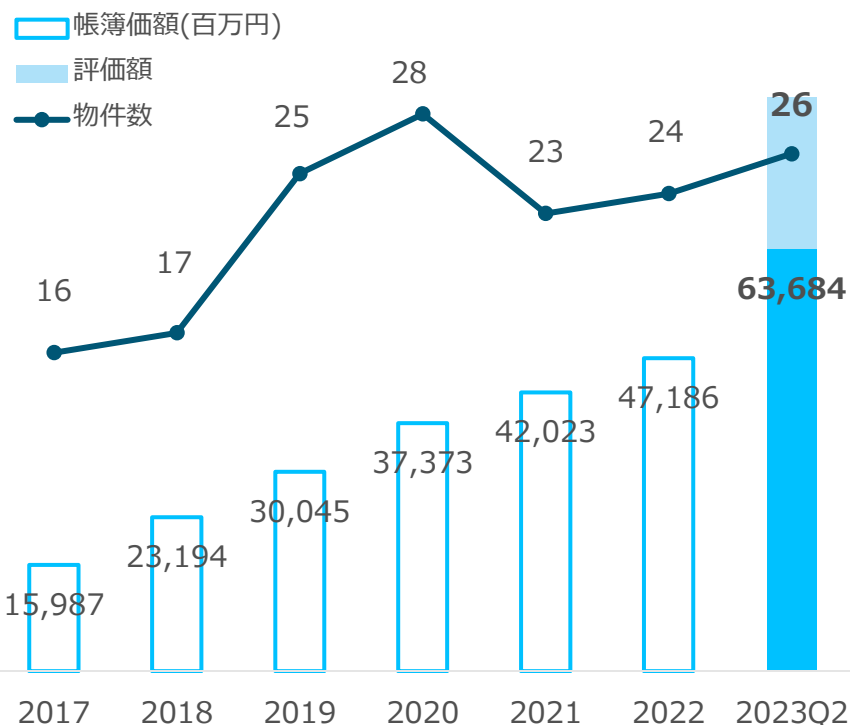
コーポレートファイナンス（不動産賃貸）事業売上高（百万円）



コーポレートファイナディング事業（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。
- 国内事業法人の不動産取得ニーズは旺盛で下半期にむけて複数物件が交渉中である。
- 将来の経営基盤となる販売用不動産の残高を大幅に積み上げた。

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	160%

物件数	保有	売却累計
都心五区	22	33
その他区	3	22
横浜	1	2

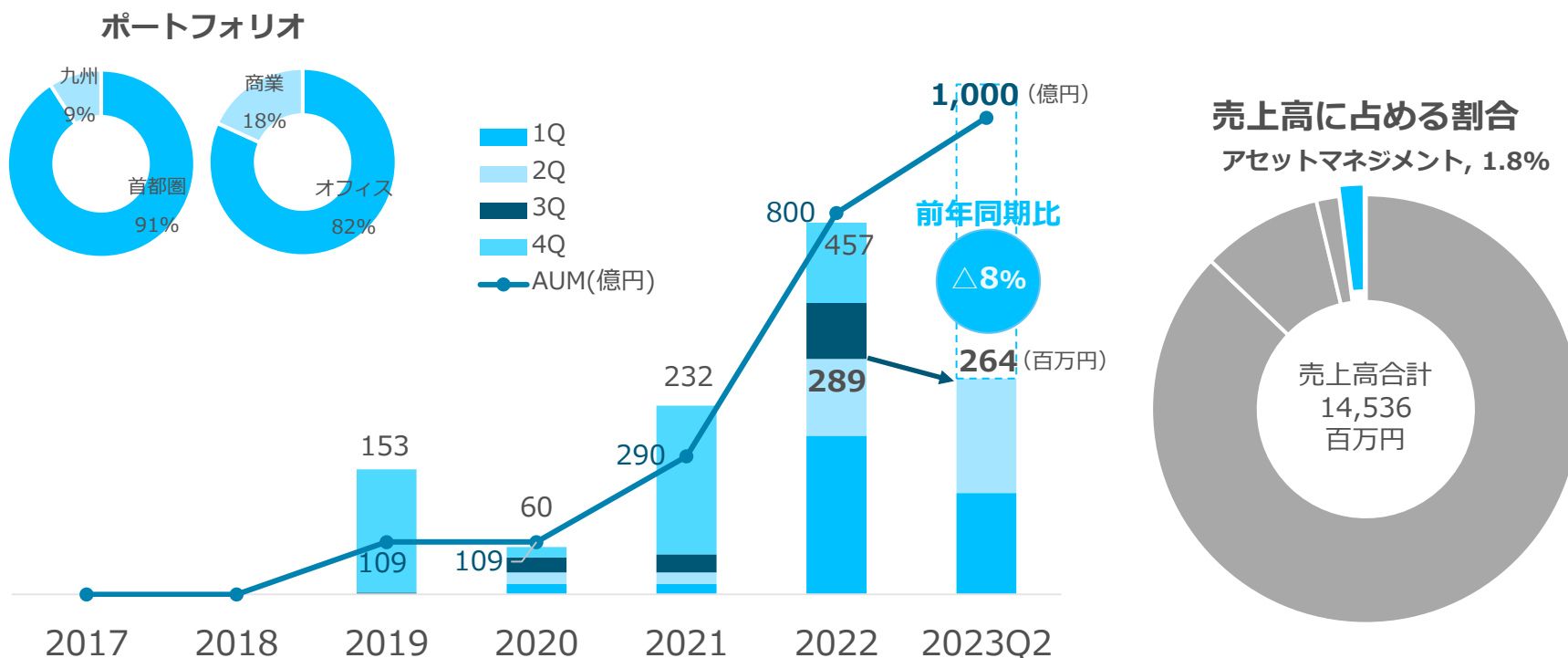
主な用途	オフィス	物流/工場	商業	住宅	ホテル
都心五区	20	-	-	-	2
その他区	2	-	-	1	-
横浜	-	-	-	-	1

*都心五区：千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区



- 当社保有の大型物件をSPCに売却、同SPCからアセットマネジメント業務を受託し、継続的なAM報酬も確保。
- 当第2四半期における新規受託額が前年同期に及ばなかったため、前年同期比△8%の264百万円となった。
- その他案件も交渉が進んでいる。

アセットマネジメント事業売上高とAUM



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。

仲介・PM・コンサルティング 事業



お客さまのあらゆるニーズをサポートします。



Fintech領域

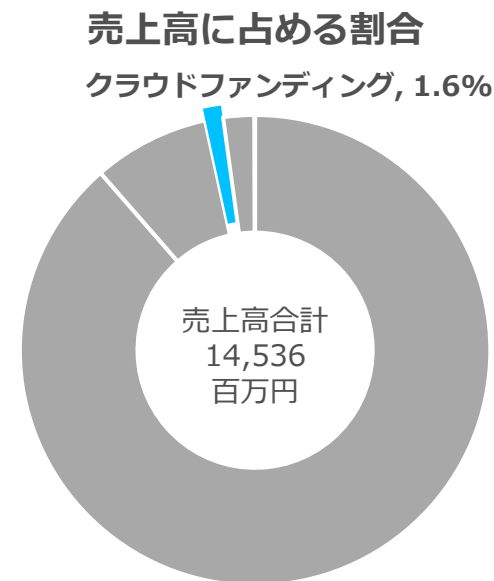
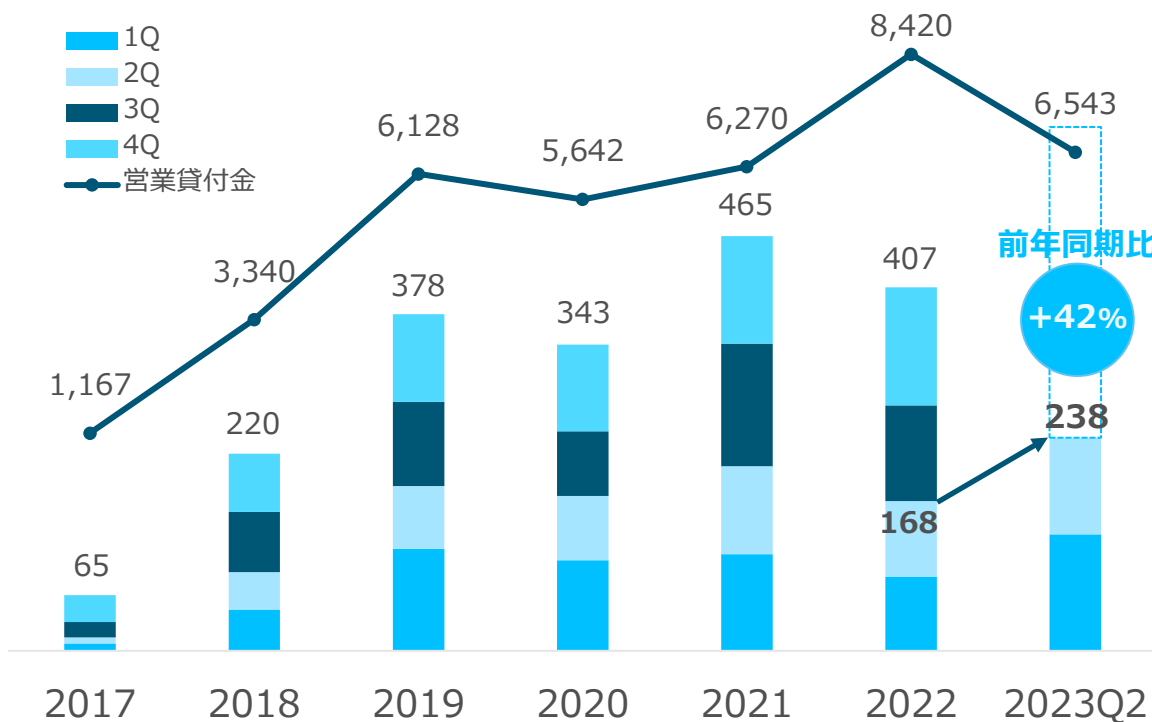
クラウドファンディング 事業



国内初の不動産特化型クラウドファンディングです。

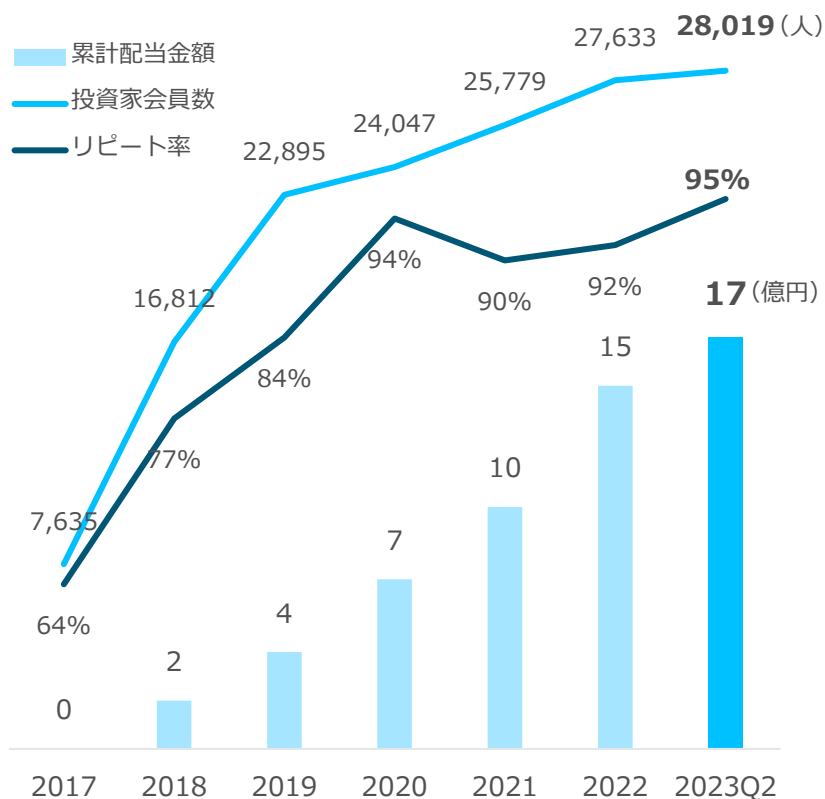
- 良好な不動産市況を背景に、クラウドファンディング事業は順調に推移し、売上高は前年同期比+42%の238百万円となった。
- 営業貸付金は、39億円の新規貸付があった一方、58億円の償還があったことから前期末比△22.3%の65億円となった。

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)

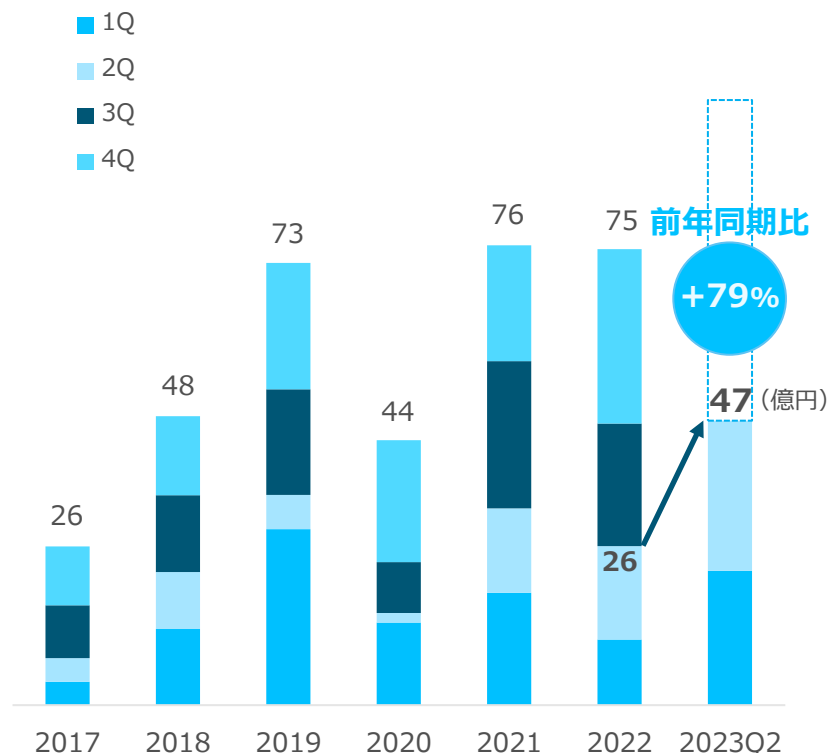


- 公式LINEアカウントによる新たなマーケティングを開始したほか、OwnersBookに初めて投資する人用の枠を設け、新たな投資家の囲い込み策を講じた。
- 投資金額は順調に伸長、配当金の積み上げもあり、高いリピート率を確保している。

投資家会員数 リピート率・累積配当金額



投資金額



2023年12月期 業績予想、 不動産マーケットの見通し、 中期経営計画進捗状況

2023年12月期 業績予想

- 各事業に大きな課題はなく、通期業績は順調に進捗している。
- 創業以来11期連続の増収増益を目指し、さらにその先の中期経営計画達成（2024年12月期）に向けて、戦略的に事業を展開する。

(単位:百万円)	2023年12月期 2Q実績			2023年12月期 (計画)		
	実績	対売上高 比率	計画進捗率	計画	対売上高 比率	前年比
売上高	14,536	100.0%	49.5%	29,342	100.0%	124.1%
売上総利益	5,241	36.1%	51.7%	10,129	34.5%	108.2%
販管費	934	6.4%	46.4%	2,015	6.9%	111.0%
営業利益	4,307	29.6%	53.1%	8,114	27.7%	107.5%
税前利益	3,500	24.1%	48.0%	7,288	24.8%	103.2%
当期純利益	2,383	16.4%	48.0%	4,965	16.9%	102.5%

全般的な見通し

売買市場では国内の事業法人の投資意欲が強く、アジアの投資家も積極的となっている。オフィス賃貸市場ではテナントの移動が回復してきており、空室率改善の兆しが見られている。今後投資マーケットは活況となることが予想され、欧米の投資家の動向次第では、さらに一段高となる可能性もある。

金利動向

当社の有利子負債の大部分は変動金利により調達している。政府／日銀の金融政策変更の影響が短期金利に及んだとしてもその影響額は小さく、連結税前利益の1-2%程度と想定される。また借入の一部については金利スワップ契約により金利を固定化してそのリスクをヘッジしている。

金利上昇は短期的には不動産価格の下落圧力となるものの、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、当社事業にはプラスと考えている。

今後の対応

今後も国内外における利上げ、金利動向、インフレの動向、インバウンド需要など、引き続き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していく。欧米の金利上昇については一服感が出て来ており、マーケットも安定化していくものと考えている。

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

中期経営計画の進捗

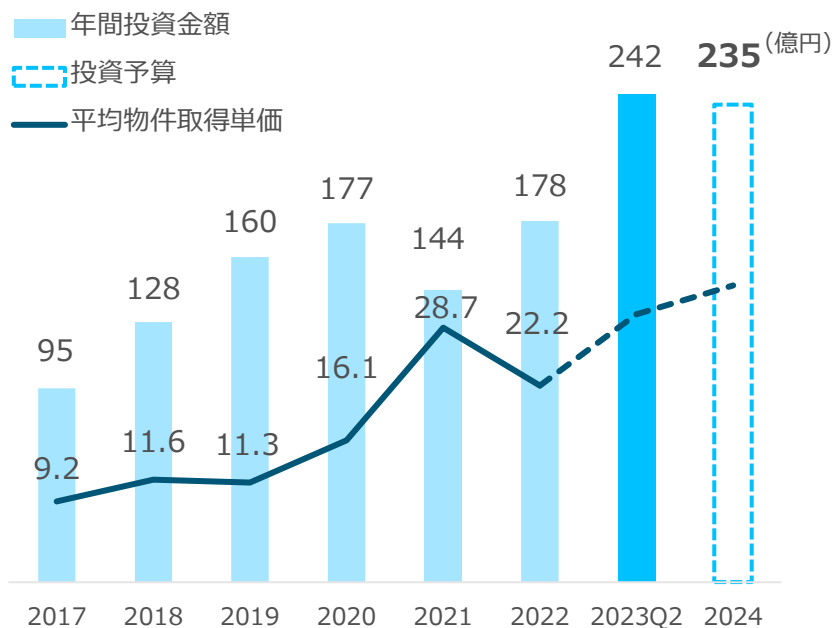
- 2023年も順調に進捗。
- 自己保有資産残高／AUM／OwnersBook投資額については高い目標を掲げているが、全社を挙げて達成を目指す。

(単位:億円)	2022年	2023年		2024年
	実績	計画	実績 (2Q時点)	計画
売上高	236	293	145	300
税前利益	70	72	35	100
ROE	38%	>30%	30%	>30%
配当性向	17%	≥17%	17%	≥17%
自己保有資産残高	471	-	636	750
AUM	800	-	1,000	2,000
OwnersBook投資額	75	-	47	200

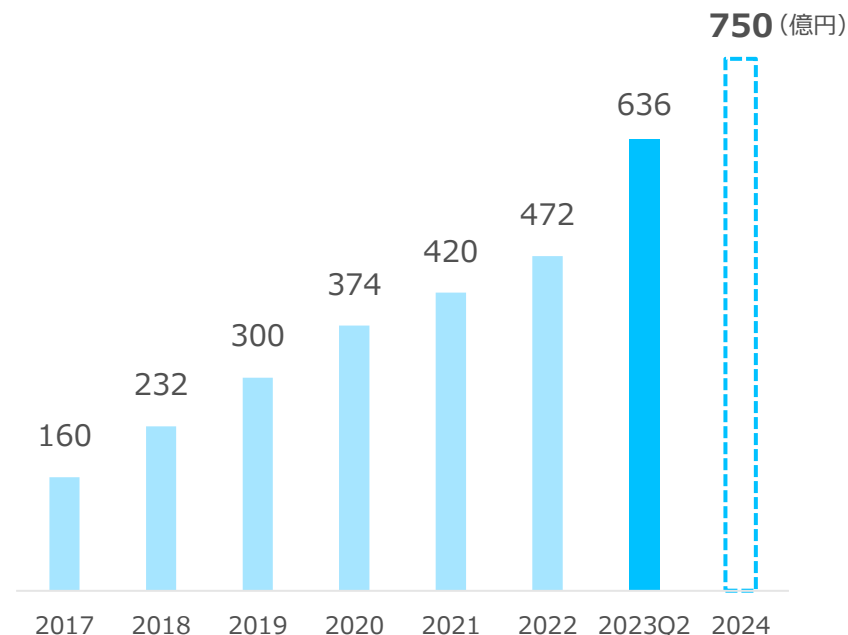
継続的な不動産投資による経営基盤強化

- 将来の収益基盤となる不動産に、年200億円前後の投資を継続していく。
- 不動産賃貸による利益で当社グループの固定費を賄うべく、自己保有資産残高を2024年12月末時点750億円程度まで積み上げる。
- 都内の中規模オフィスビルを中心に、ホテルや物流、再開発案件などもチャンスがあれば参入していく。

年間投資金額と平均物件取得価格



自己保有資産残高の帳簿価額推移

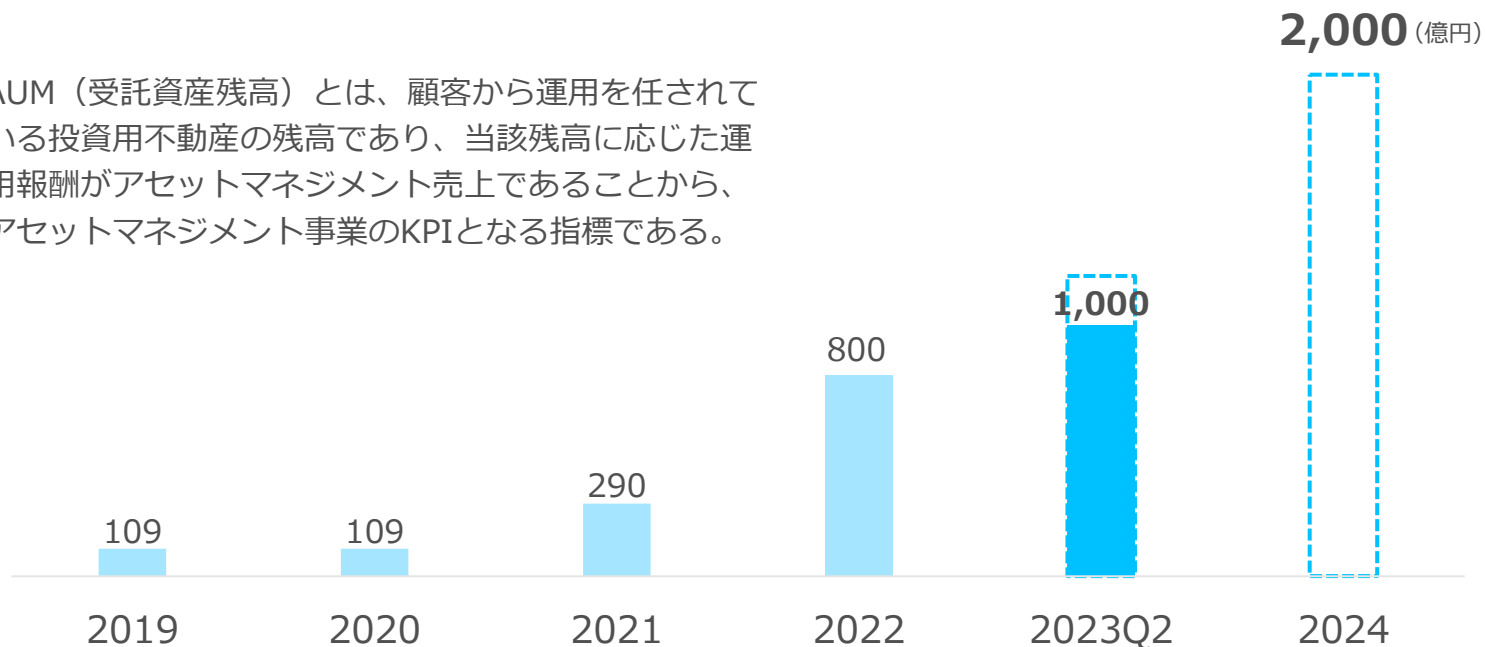


AUM拡大と知名度向上

- 海外投資家のみならず国内投資家の東京の不動産需要が高い状況が続いており、年間数百億円のAUMを積み上げる。
- 2024年12月末時点でAUM2,000億円を目指し、独立系AM会社としての地位を確立する。

AUM

AUM（受託資産残高）とは、顧客から運用を任されている投資用不動産の残高であり、当該残高に応じた運用報酬がアセットマネジメント売上であることから、アセットマネジメント事業のKPIとなる指標である。

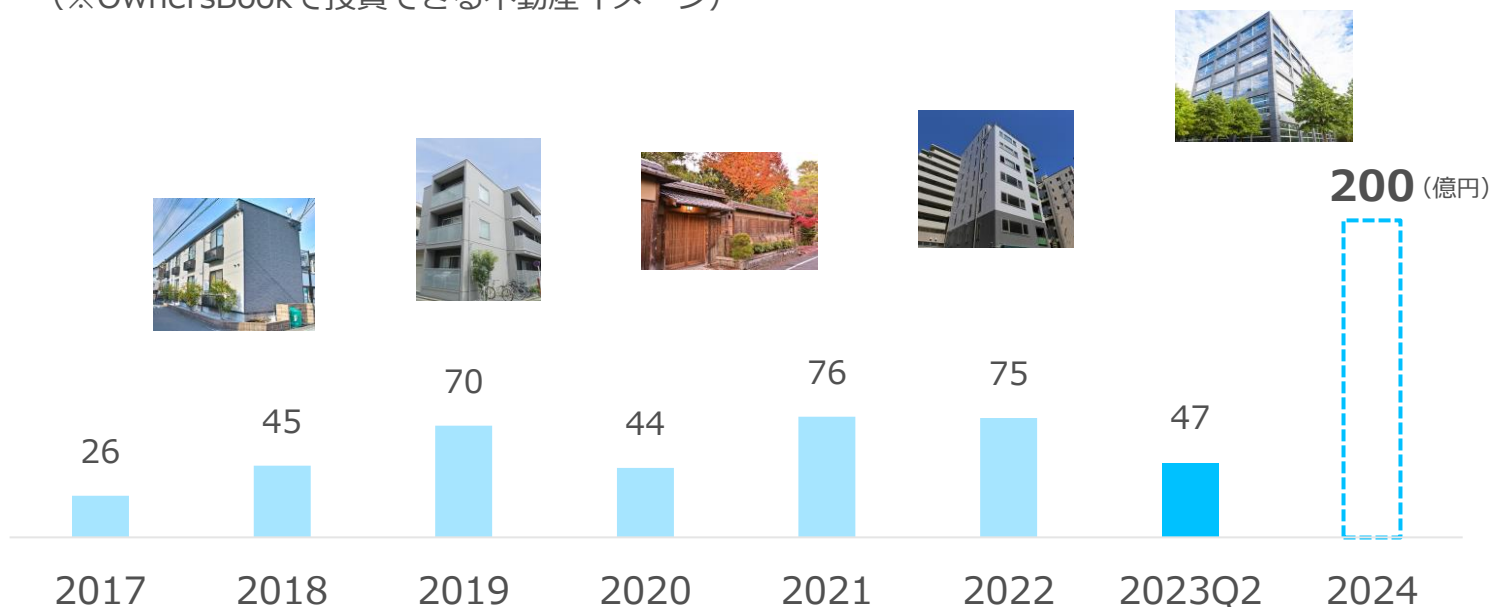


案件の大型化や多様化

- 個人投資家の投資意欲は依然として高く、投資家需要を満たす商品を提供していく。
 - 案件の大型化
 - 株主優待案件や抽選型案件の拡充
 - ノンリコース型や金利入札案件などの商品の多様化
- 一方で、投資家の皆様の大切な財産の運用であることから、投資家会員に過度なリスクを負担させないことを優先し、マーケットを見定めながら事業拡大を図っていく。

OwnersBook投資額

(※OwnersBookで投資できる不動産イメージ)

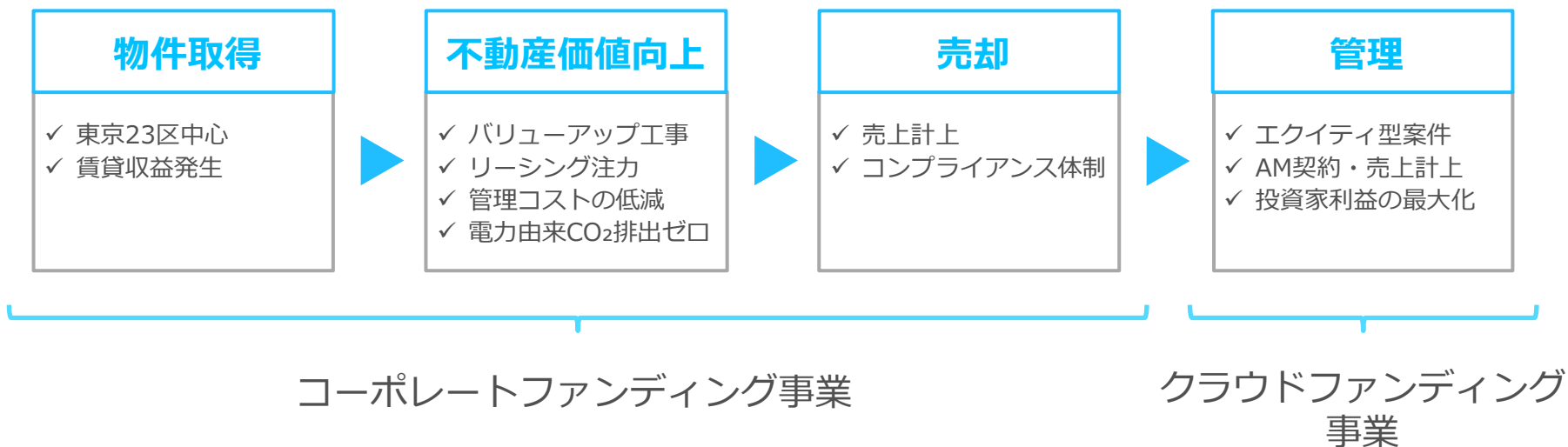


個人向けファンドの組成を目指す

- 外部案件の取得のみならず、自社投資物件をファンドに売却することで、ストック収益につなげることを検討。
- オープンエンドファンド*の組成を目指す。
- STOを用いたファンドについても検討を進める。

*オープンエンドファンドとは、発行者が証券の買い戻しを保証しているファンドであり、いつでも換金可能な特徴をもつ。

<当社自己投資物件でオープンエンドファンドを作る場合のイメージ図>



STO (Security Token Offering) とは？

伝統的なエクイティファイナンス・デットファイナンスに代わる新しい資金調達方法、株式や社債に代わる新しい金融商品の提供、これらのニーズをテクノロジーの進化を通じて、法令に準拠した形でサービス提供する仕組み。

（出典：一般社団法人日本STO協会）

実現したい世界

クラウドファンディング市場における投資家持分の売買が可能になり、取引の自由度が増すことで、クラウドファンディング市場の活性化・規模拡大につながる。
また、投資家がプラットフォームに滞在する頻度が多くなることでプラットフォームマーとして得られるLTVの増加が期待できる。

実用に向けた課題

- ・ 技術的課題：
これまでの当社研究により、実用化の道は見えてきた。
- ・ 法規制に関する課題：
証券会社との協業も視野に入れて検討していく。

今後のスケジュール

2023年後半でのローンチに向けて、研究・開発を進める。



E：環境

S：社会

G：ガバナンス

取り組み

- ✓ 再生可能エネルギー電力への切り替え
- ✓ CO₂削減

- ✓ 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

- ✓ 多様性の推進
- ✓ コンプライアンス体制及び意識強化

KPI

- ✓ 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

- ✓ 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

- ✓ 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

- ◆ 20/26物件で再生可能エネルギー電力を使用（2023年6月末現在）
- ◆ TCFDへの賛同表明を予定

- ◆ 寄付型クラウドファンディングは要件整理中
- ◆ 2022年健康診断受診率は98%
- ◆ DX認定企業を目指す

- ◆ 2022年は上記全ての指標を達成

当社の事前同意なく本書の一部、又は全部を複製、複製し、又は交付することはお控えください。

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

お問い合わせ先

ロードスターキャピタル株式会社
関東財務局長（金商）第2660号
第二種金融商品取引業協会会員
E-mail : ir@loadstarcapital.com