



Loadstar Capital

2020年12月期 決算説明資料

ロードスターキャピタル株式会社

東証マザーズ：3482

2021/2/12

1. 事業内容	P. 2
2. 2020年12月期 決算概要	P. 4
3. 事業別実績	P. 11
コーポレートファンディング事業	P. 13
アセットマネジメント事業	P. 17
クラウドファンディング事業	P. 19
4. 2021年12月期 業績予想と今後の成長戦略	P. 23
Appendix 1. 当社の強みと特徴	P. 32
コーポレートファンディング事業の競争優位	P. 34
安定的な財務基盤	P. 35
クラウドファンディング事業の競争優位	P. 36
高い専門性	P. 37
Appendix 2. クラウドファンディング業界とOwnersBook	P. 38
Appendix 3. 会社概要	P. 46
Appendix 4. 不動産マーケット分析	P. 50

1. 事業内容

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

Fintech領域



OwnersBook



不動産投資領域

コーポレートファンディング事業
(自己資金を用いた不動産投資)

アセットマネジメント事業

仲介・PM・
コンサルティング事業

2. 2020年12月期 決算概要

連結業績

売上高	+12% 前年比
税引前当期純利益	+30%
当期純利益	+30%

コーポレート ファンディング

- 新型コロナウイルス感染症の影響はほとんどなく、物件売却も計画通り進め、売上高は前年比増加
- 創業以来最大の仕入実現 **売上高 +16%**

クラウド ファンディング

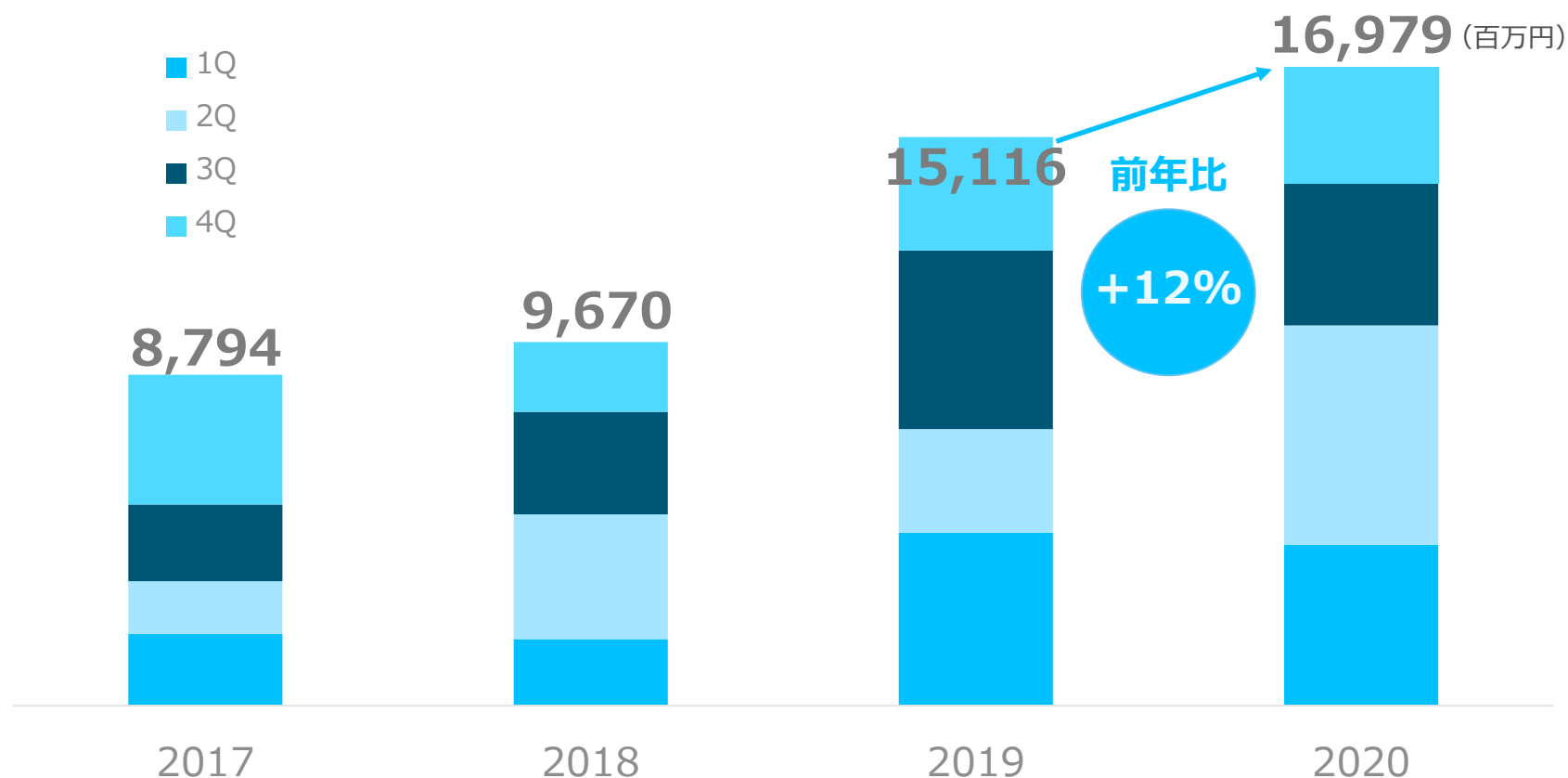
- 新型コロナウイルス感染症に伴う緊急融資制度により資金需要が一時的に停滞した結果、売上高は前年比減少 **売上高 △ 9%**

連結損益計算書

詳細については、次頁以降で説明

	2019年12月期		2020年12月期				
	実績	対売上高比率	当初予算	実績	対売上高比率	前年比	当初予算達成率
売上高	15,116	100.0%	16,862	16,979	100.0%	112.3%	100.7%
売上原価	10,378	68.7%	11,348	11,346	66.8%	109.3%	100.0%
売上総利益	4,738	31.3%	5,514	5,632	33.2%	118.9%	102.2%
販管費	1,084	7.2%	1,393	1,148	6.8%	105.9%	82.4%
営業利益	3,653	24.2%	4,120	4,484	26.4%	122.7%	108.8%
経常利益	3,272	21.6%	3,741	4,168	24.6%	127.4%	111.4%
税前利益	3,004	19.9%	3,355	3,914	23.1%	130.3%	116.7%
純利益	2,077	13.7%	2,319	2,700	15.9%	130.0%	116.4%

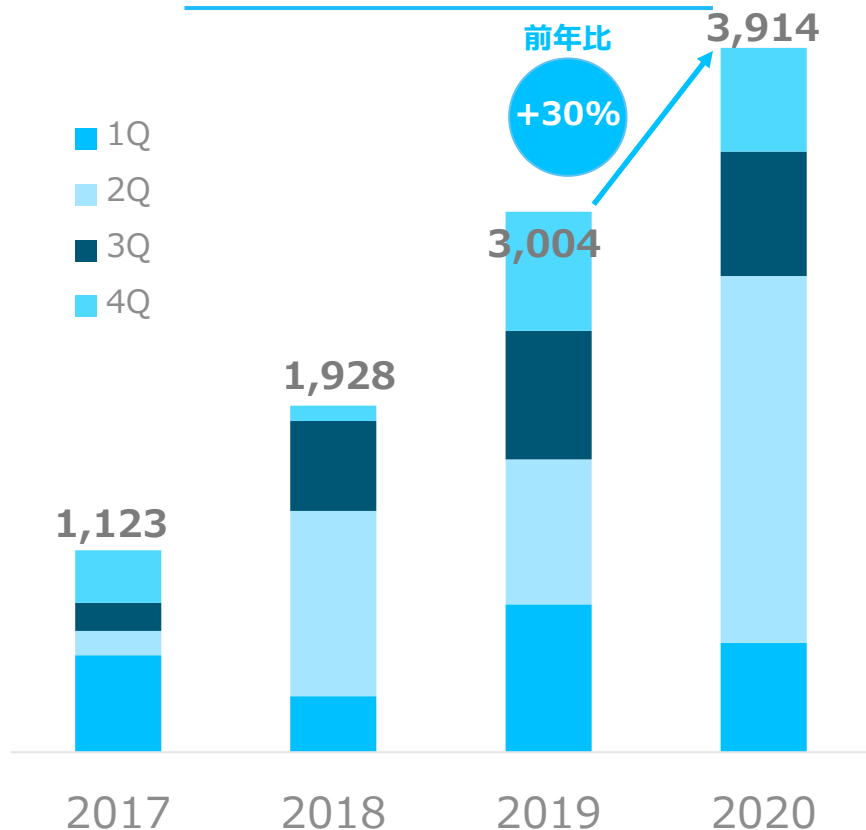
- 年初から計画的に物件の売却活動を進めていたため、ほぼ計画通りの実績となった。
- クラウドファンディング事業／A M事業は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、年間計画は未達だった。



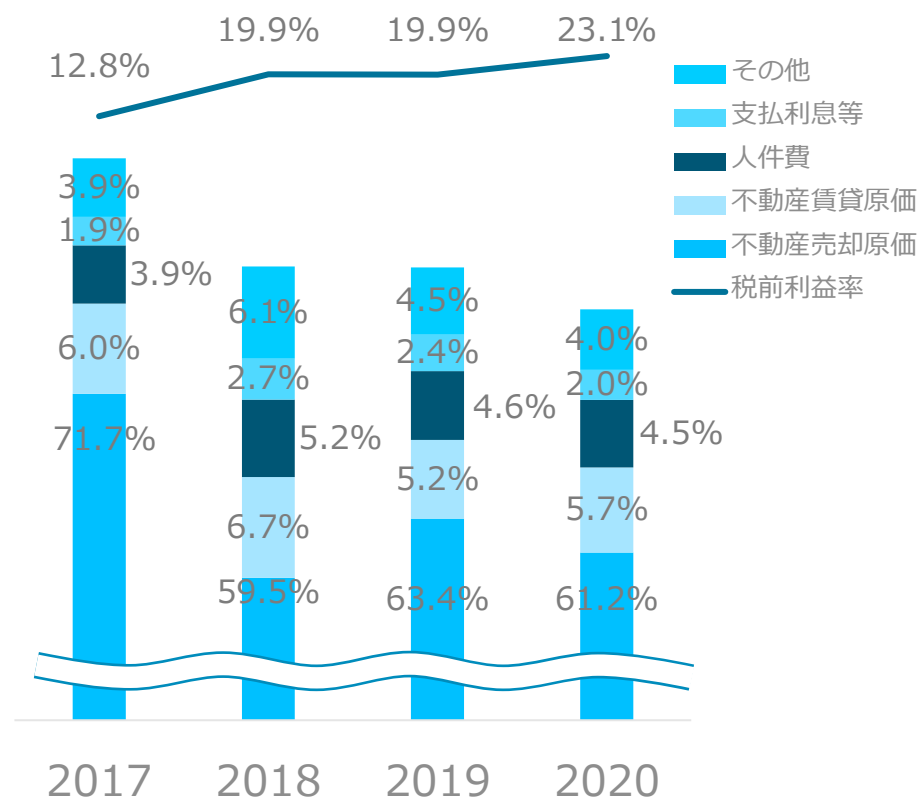
連結税前利益とコストコントロール

- 想定以上の価格で物件売却がなされたことに加え、販管費が低く推移したことにより、連結税金等調整前利益は前年比+30%。
- コストを意識した経営を実践し、利益率の確保に努めている。

連結税前利益 (百万円)



コスト構造 (百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2020年12月期		
	金額	構成比	前期末比
流動資産	50,898	99.5%	115.6%
現金及び預金	7,331	14.3%	94.4%
営業貸付金	5,642	11.0%	92.1%
販売用不動産	37,373	73.1%	124.4%
固定資産	258	0.5%	89.0%
総資産	51,156	100.0%	115.4%
流動負債	5,286	10.3%	95.6%
短期借入金	1,647	3.2%	69.4%
固定負債	38,148	74.6%	123.1%
長期借入金	30,271	59.2%	131.8%
匿名組合出資預り金	6,260	12.2%	89.1%
負債計	43,434	84.9%	118.9%
純資産	7,721	15.1%	98.7%
利益剰余金	7,414	14.5%	147.5%
自己株式	-2,515	-4.9%	
負債純資産計	51,156	100.0%	115.4%

- クラウドファンディング事業において外部に貸し出しているもの。

- 評価額が高い物件を保有しており、含み益は相当額積みあがっている。
- 開発案件はなく都内の中古ビルのため流動性は高い。
- 会計監査人の指導により、保有目的に拘わらず販売用不動産として計上。

- クラウドファンディング事業で投資家会員から募集した金額（案件に投資済のもの）

- 自己株式の処分方法については、市況を見極めながら判断していく。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2019年 12月期	2020年 12月期	増減
営業CF	△3,986	△4,118	△131
税金等調整前当期純利益	3,004	3,914	910
営業貸付金の増減額	△2,788	486	3,274
販売用不動産の増減額	△7,272	△7,796	△524
匿名組合出資預り金増減額	664	△762	△1,426
預り金の増減額	2,005	△97	△2,102
投資CF	△31	0	31
財務CF	5,913	3,688	△2,225
借入金純増減額	6,170	6,580	410
自己株式の取得による支出	0	△2,529	△2,529
現金及び現金同等物増減額	1,895	△435	△2,331
現金及び現金同等物期首残高	5,871	7,766	1,895
現金及び現金同等物期末残高	7,766	7,331	△435

- 賃貸から得られる利益で固定費を賄える水準まで販売用不動産を積み上げる方針であり、それまでは営業CFのマイナスが続くが、その分税金等調整前当期純利益が増加する。

- 2019年度下期にクラウドファンディング事業の預り金に係る会計処理を一部変更した影響。

- 販売用不動産の増加によるものであるが、不動産担保ローンは原則10年超の借入期間で借り入れているため、貸し剥がし・借換えリスクは小さい。

- 大株主Renrenからの自己株式の取得。当初40億円の予定が、実際は25億円と、割安に取得できた。

3. 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

Fintech領域



OwnersBook



不動産投資領域

コーポレートファンディング事業
(自己資金を用いた不動産投資)

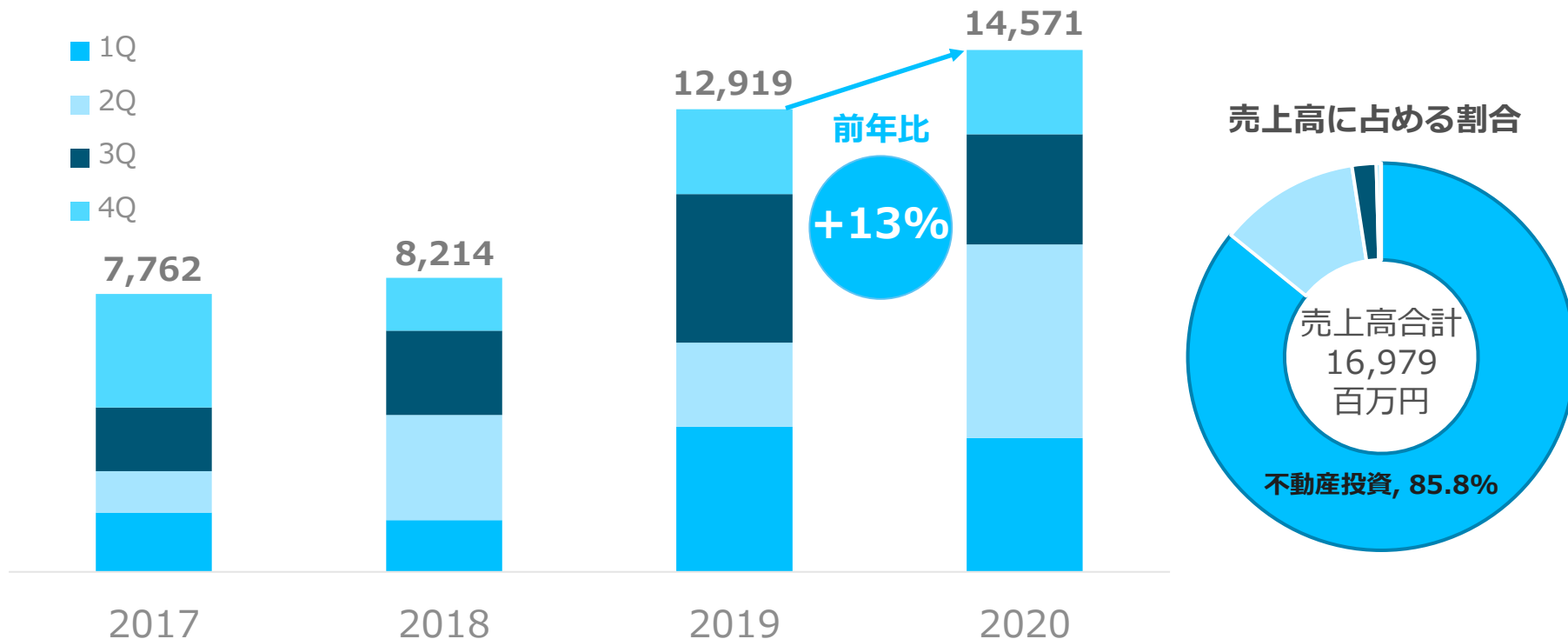
アセットマネジメント事業

仲介・PM・
コンサルティング事業

【不動産投資売上】

- 不動産取引がやや停滞する中、物件売却を計画通り進め、売上高は前年比13%増。マネジメントの手腕が十分に発揮されている。
- 適切なマーケティング活動により、利益率も向上。

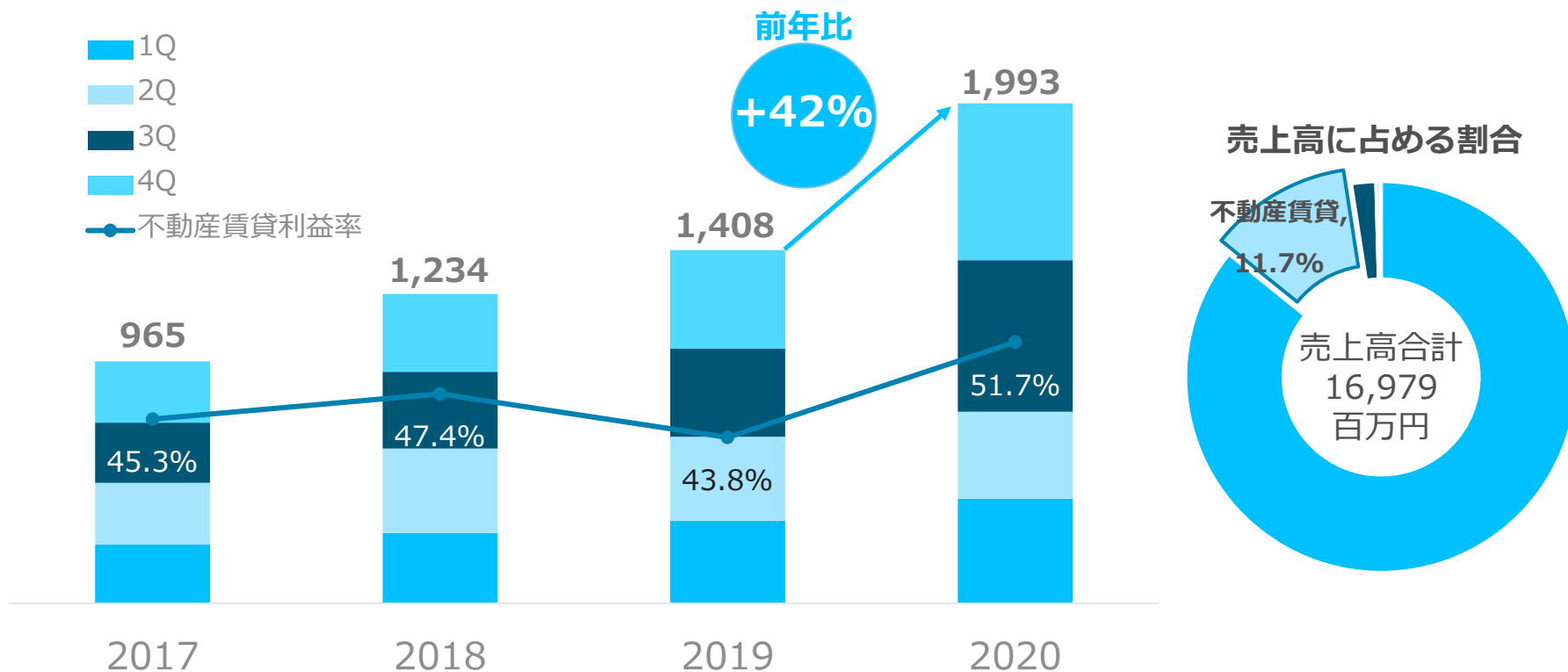
コーポレートファンディング（不動産投資）事業売上高（百万円）



【不動産賃貸売上】

- ・ コロナ禍において、2Qは割安な物件取得の好機があり、創業以来最大の8物件の仕入を実現。3Q以降の賃貸収益に大きく寄与。
- ・ 保有物件の構成上、商業テナントやホテルの影響は小さい。

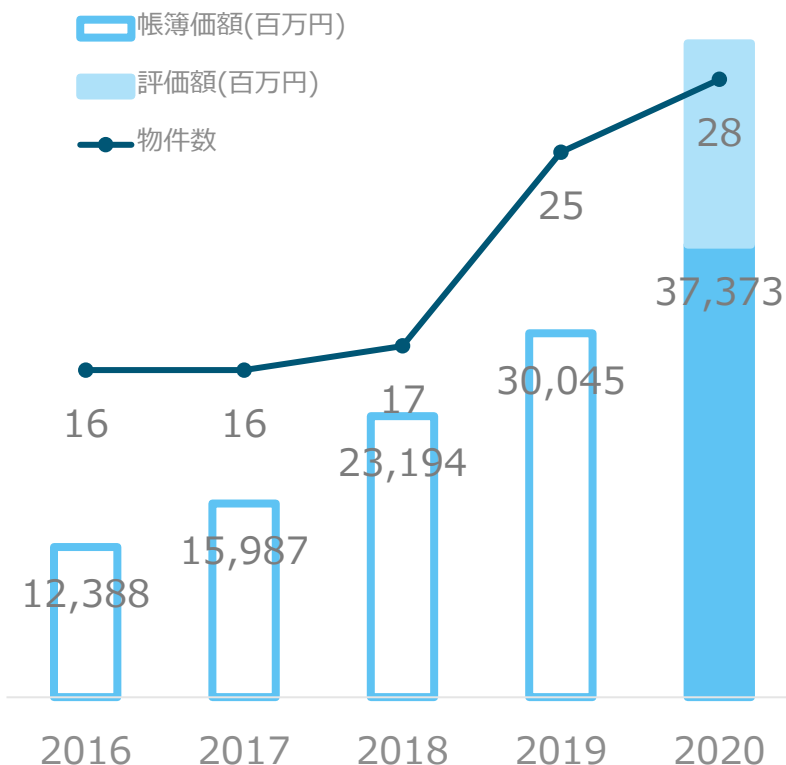
コーポレートファンディング（不動産賃貸）事業売上高（百万円）



【物件取得に伴う株主価値の向上】

- 2 Qの物件取得により、資産残高及び物件数共に大きく伸長。
- 徹底した物件の目利き及びマネジメントにより、含み益も大幅に積み上げ、会社の持続的成長の基盤を強化。

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)
2016	133%
2017	129%
2018	154%
2019	136%
2020	147%

不動産の適切なマネジメントとマーケティングにより、過去売却した全物件において売却価格は取得価格を上回っている。

物件数	保有	売却累計
都心五区	20	17
その他区	7	15
横浜	1	1

流動性が高い、東京の山手線界隈の中規模オフィスに注力

主な用途	オフィス	物流/工場	商業	住宅	ホテル
都心五区	15		4	1	
その他区	4	2		1	
横浜					1

*都心五区：千代田区、中央区、港区、渋谷区、新宿区

2020年2Q 取得物件の概要（一部）



物件名	プライム茗荷谷ビル	プライム末広町ビル	プライム水道橋ビル	プライム高田馬場四丁目ビル
所在地	東京都文京区小石川五丁目5番5号	東京都台東区上野一丁目1番12号	東京都千代田区神田三崎町二丁目21番2号	東京都新宿区高田馬場四丁目39番7号
取得時期	2020年6月	2020年5月	2020年6月	2020年6月
敷地面積	1,585.73㎡	431.89㎡	556.95㎡	835.93㎡
延床面積	9,914.97㎡	3,465.90㎡	2,834.76㎡	3,778.42㎡
建築時期	1972年7月・1979年2月	1984年3月	1992年9月	1988年3月
概要	茗荷谷駅 徒歩1分に位置する、春日通りに面した地下1階付地上7階建の事務所・店舗・駐車場の複合ビル	末広町駅 徒歩3分に位置する、中央通りに面した地下4階付地上8階建の事務所・店舗・駐車場の複合ビル	水道橋駅 徒歩2分に位置する、地下1階付地上8階建の事務所・店舗・駐車場の複合ビル	高田馬場駅 徒歩12分に位置する、早稲田通りに面した地下1階付6階建の事務所・駐車場の複合ビル

- 新型コロナウイルス感染症による入管規制により、海外投資家が日本に入国できない等の事情もあり、当期新規案件受託はなかった。しかし、海外投資家からの問い合わせは増えてきているので、新規案件の受託に注力する。
- 世界的資産運用会社であるCBRE Global Investorsが組成するファンドを主な投資家として、下記物件に係るAM業務を受託運用中。

Z棟 物件概要	建物名称	晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ
	所在地	東京都中央区晴海1-8-12（住居表示）
	交通	都営大江戸線「勝どき」駅徒歩6分
	建築時期	2001年10月
受託概要	買主	晴海特定目的会社
	受託区分	8階～11階部分
	取引対象面積	7,492.55㎡（8階～11階部分合計）
	用途	事務所
	受託時期	2019年10月
	資産の種類	不動産信託受益権



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

Fintech領域

クラウドファンディング事業
(エクイティ型・貸付型)



OwnersBook



不動産投資領域

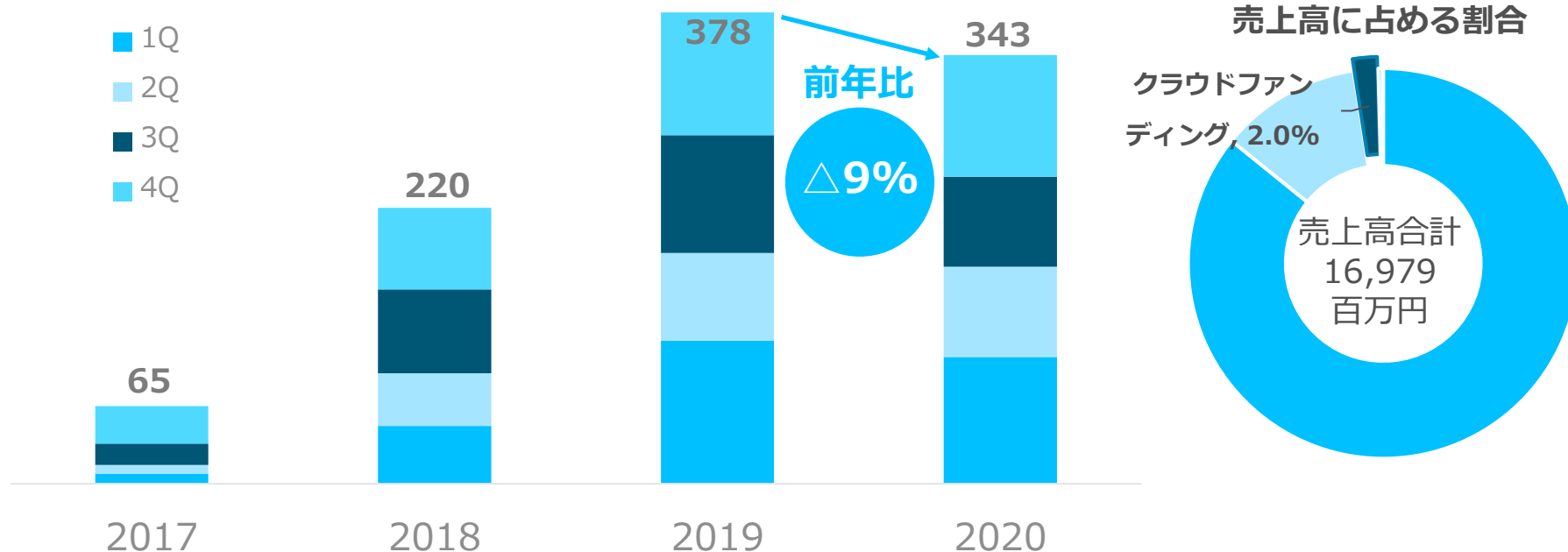
コーポレートファンディング事業
(自己資金を用いた不動産投資)

アセットマネジメント事業

仲介・PM・
コンサルティング事業

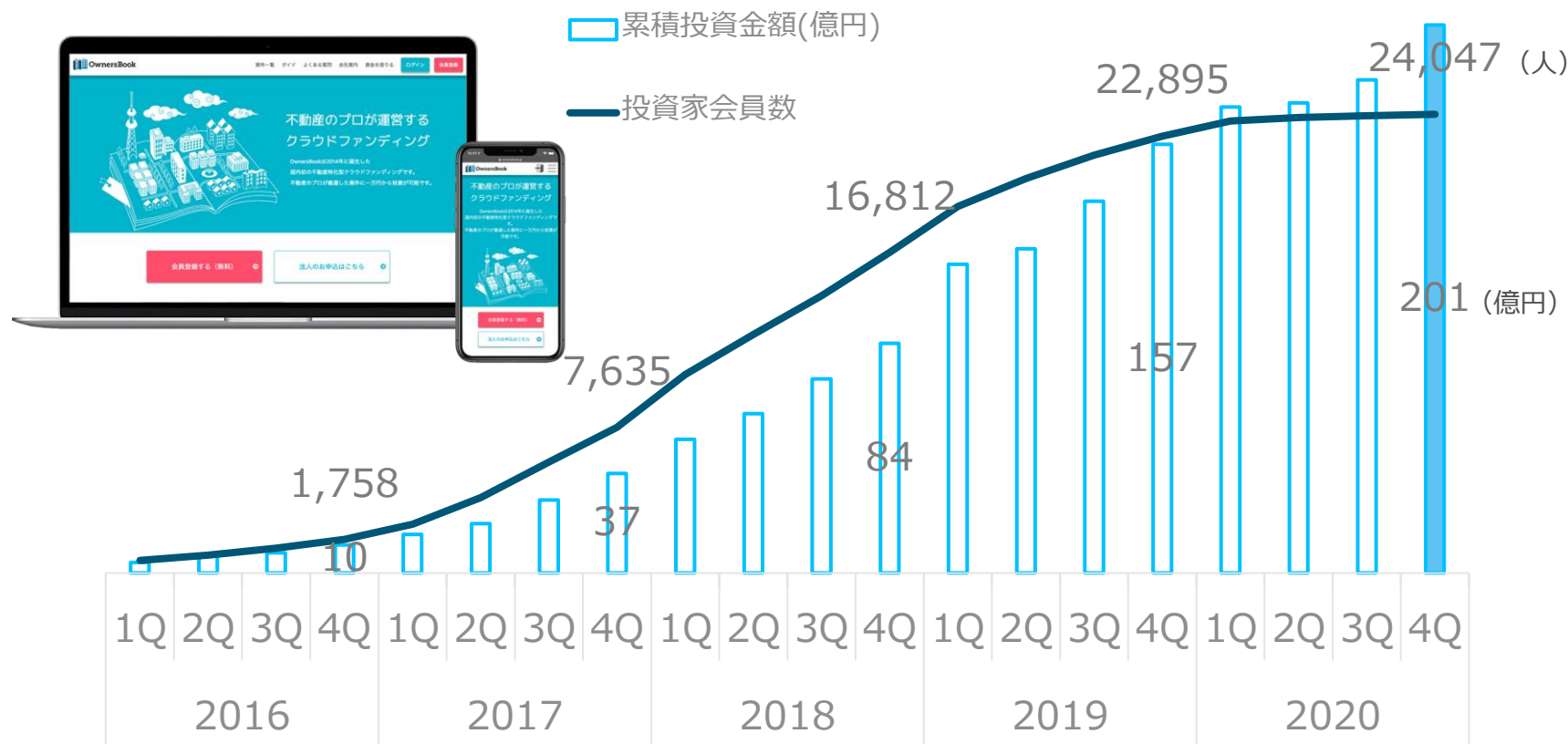
- 新型コロナウイルス感染症により不動産取引がやや停滞していたこと、同感染症に伴う緊急融資制度の影響により、上半期は貸付型案件の需要が落ち込んだが、下半期は資金需要も戻り、案件組成も順調に進捗した。
- 投資家需要は変わらず旺盛であることから、既存案件の管理や新規案件の組成を慎重に進めつつも、事業拡大に努めていく。

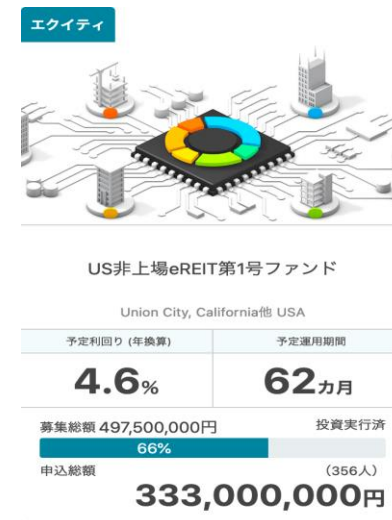
クラウドファンディング事業売上高 (百万円)



投資家会員数／累積投資金額

- 新規案件の組成が限定的であったため、新規投資家会員の募集も調整した。
- 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。





投資家会員増加による案件の大型化



11億円の募集実績
(3000人超が投資)



抽選案件の実装



抽選倍率 **数倍**



海外案件の組成



エクイティ型の
新しい形も模索



数億円の案件が数分内に募集が完了することもあり、
ファンディングパワーの成長が著しい

● 当社収益構造

	アップフロントフィー	A M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%

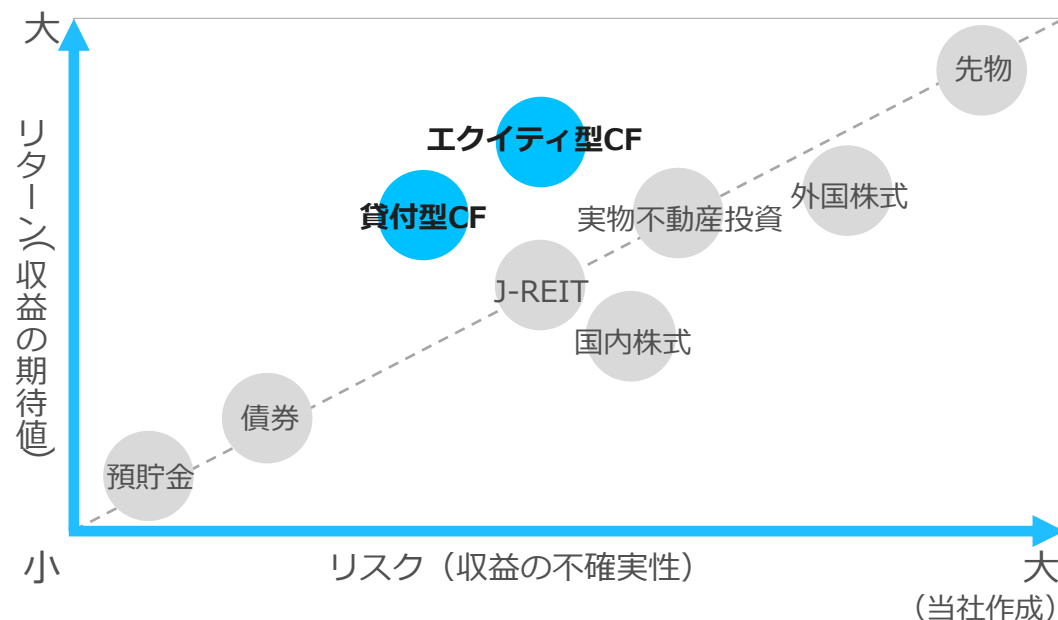
*上記フィー体系は現時点におけるものです。

● OwnersBook投資家のリターン

【目標リターン】

貸付型は**2.5%-5.0%**

エクイティ型は**4-10%**



4. 2021年12月期 業績予想と 今後の成長戦略

コーポレートファンディング事業：物件積上げによる収益基盤強化
 クラウドファンディング事業：多様な商品の提供と規模の拡大
 アセットマネジメント事業：AUMの拡大

(単位：百万円)	2020年12月期		2021年12月期予想		
	金額	対売上高 比率	金額	対売上高 比率	前年比
売上高	16,979	100.0%	18,554	100.0%	109.3%
売上原価	11,346	66.8%	11,615	62.6%	102.4%
売上総利益	5,632	33.2%	6,938	37.4%	123.2%
販管費	1,148	6.8%	1,476	8.0%	128.5%
営業利益	4,484	26.4%	5,462	29.4%	121.8%
経常利益	4,168	24.6%	4,997	26.9%	119.9%
税前利益	3,914	23.1%	4,600	24.8%	117.5%
純利益	2,700	15.9%	3,178	17.1%	117.7%

● 東京の不動産マーケットの見通し

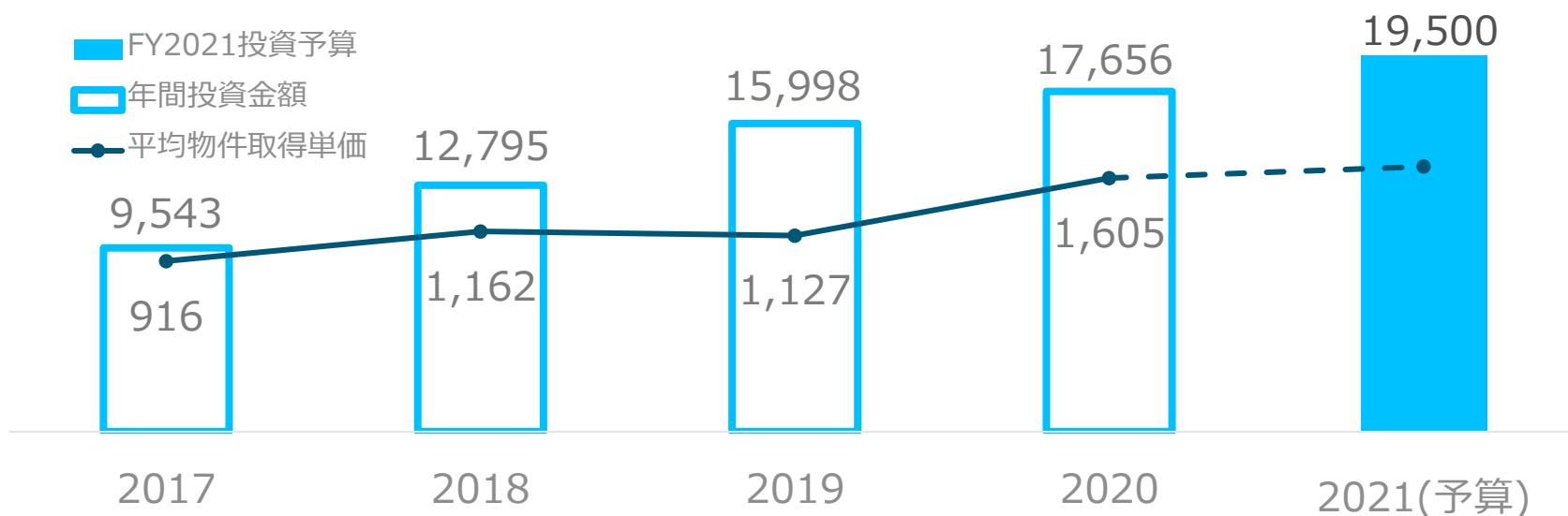
新型コロナウイルス感染症の沈静化後は徐々に経済活動が回復し、合わせて日本銀行の金融緩和政策が持続することを背景に、国内の不動産投資市場も正常化してくる予想している。

一方で、低位で推移していた東京ビジネス地区のオフィスの空室率上昇と賃料水準の低下が見え始めており、これらがオフィス不動産マーケットに及ぼす影響を、金融機関の融資姿勢の変化と合わせて注視していく。

コーポレートファンディング事業の持続的成長

- 当社の強みである不動産評価能力とスピーディーな意思決定により、オフィスを中心にしつつ、物流施設やホテルも注視し、保有物件を積上げる。
- 当社が注力するBクラスオフィスビルはAクラスビルに比べると賃料が安定的に推移する傾向にある。
- 不確実性の高いマーケット環境は当社の強みが活きる好機と考えている。

年間投資額と平均物件取得価格（百万円）



アセットマネジメント事業の拡大

世界的に見れば東京のオフィス市況への新型コロナウイルス感染症の影響が限定的であり、市場や為替の安定から海外投資家の投資意欲が高い。また、世界的に長期化しつつある低金利の環境下において、債券や株式投資以外の選択肢（不動産のリスクプレミアム）への注目も国内外共に高い。

このような状況下において、既存案件のパフォーマンス向上を図るとともに、新規案件獲得に向け、投資家、金融機関との関係構築に注力する。

受託資産残高（AUM）＊

＊受託資産残高（AUM）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業のKPIとなる指標です。

（数千億円）

2019

2020

2021

2022

...

クラウドファンディング事業の展開

クラウドファンディング事業（OwnersBook）への個人投資家の投資意欲は依然として高く、5億円以上の案件も複数組成し、募集が完了している。

貸付型については、いわゆるコロナ融資も一巡し、企業の資金需要も回復してきている。また、上記投資家需要を踏まえた大型案件の組成や、ノンリコース型案件などの商品の多様化を図り、事業を拡大していく。

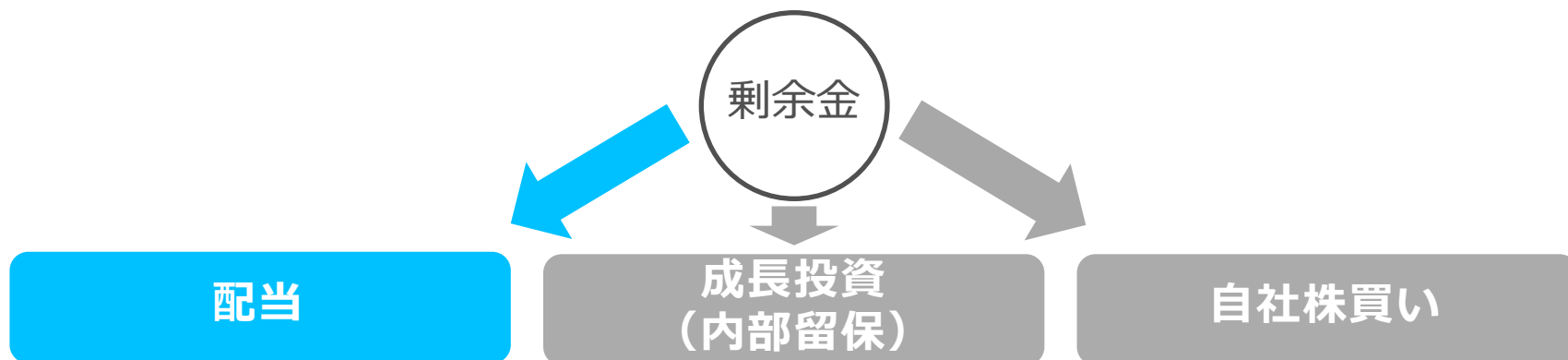
エクイティ型については、国内案件・海外案件問わず、また当社保有物件のオフバランス化も検討し、案件組成の安定化を目指す。

さらに、*STO(Security Token Offering)はクラウドファンディング市場を拡大させる重要な仕組みと考え、実用に向けた研究を重ねていく。

*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

配当基本方針

- 業績拡大により企業価値・株主利益の向上に努める。
- 配当性向15%を目安に安定的かつ継続的な利益還元を実施。



	2017年	2018年	2019年	2020年 (予定)	2021年 (予定)
1株当たり配当金	5.5円	9.5円	14.5円	24.5円	29.0円
配当性向	14.5%	14.8%	15.0%	*14.9%	14.9%

* 自己株式を除いた期末株式数による計算結果です。
期中平均株式数による計算では16.1%となります。

株主優待（新設）

- 当社株式を1,000株以上かつ1年以上継続保有された株主（12月末日基準）を対象に、『OwnersBook』の「株主優待用投資枠」を提供。

● 主要な大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
岩野 達志	3,360	20.5
Renren Lianhe Holdings	2,540	15.5
森田 泰弘	1,502	9.1
藤岡 義久	1,456	8.8
キャピタルジェネレーション(株)	1,100	6.7

(注1) 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

(注2) 岩野は当社代表取締役です。RENREN LIANHE HOLDINGSと森田泰弘（同氏の資産管理会社であるキャピタルジェネレーション(株)含む）は当社の経営から離れた今も良好な関係を続けております。

(注3) 藤岡義久氏と当社の間には事業上の関係はありません。

● 大株主からの自己株式取得

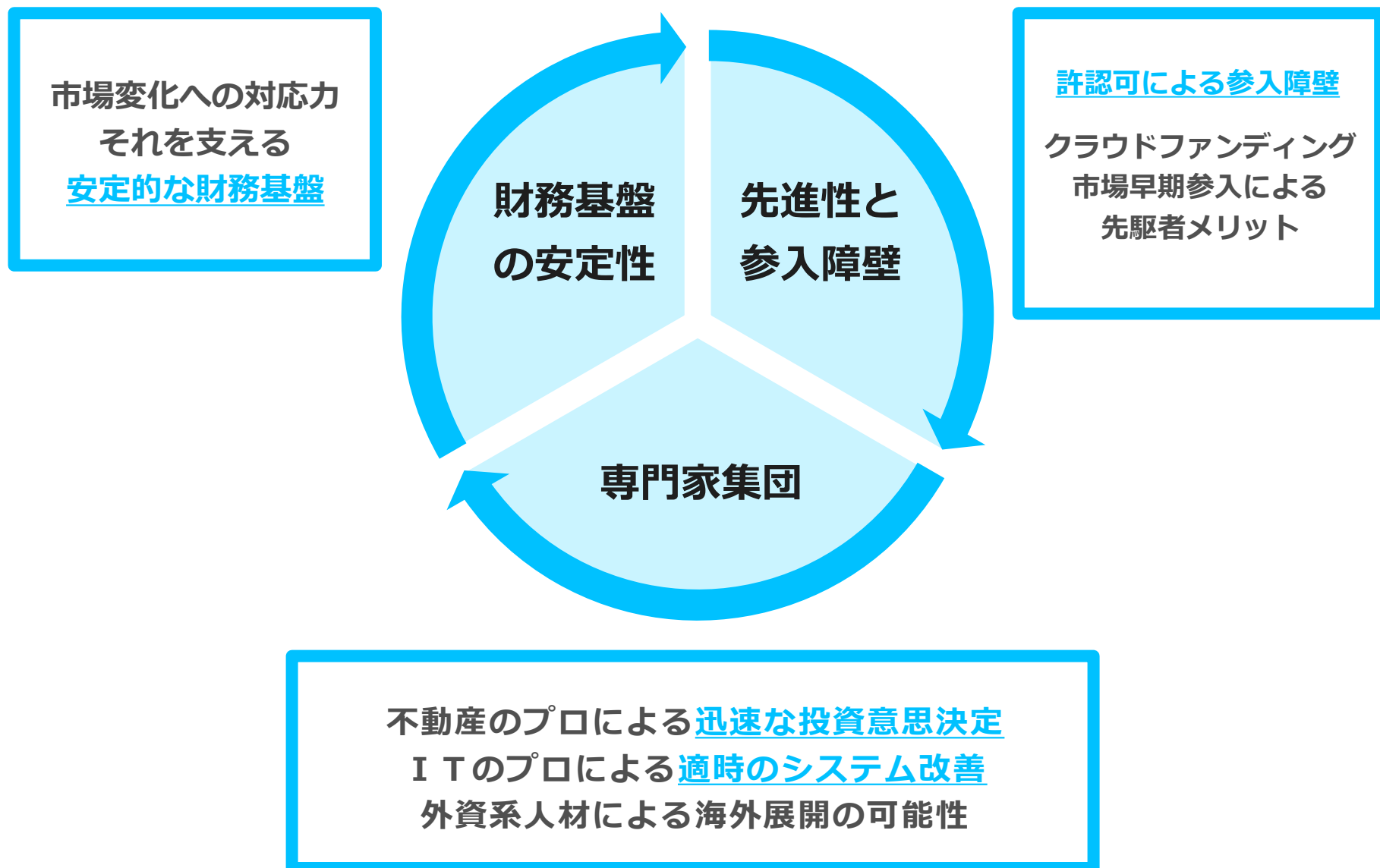
2020年12月期において、510万株(1株当たり496円)を大株主であるRenren Lianhe Holdingsから取得し、同社の議決権比率は35.6%から15.5%となった。

本自己株式取得は今後の経営環境の変化に応じた機動的な経営・資本政策の遂行に繋がるものと考えており、その処分方法については当社の利害関係者の皆様の利益に資するよう検討していく所存である。

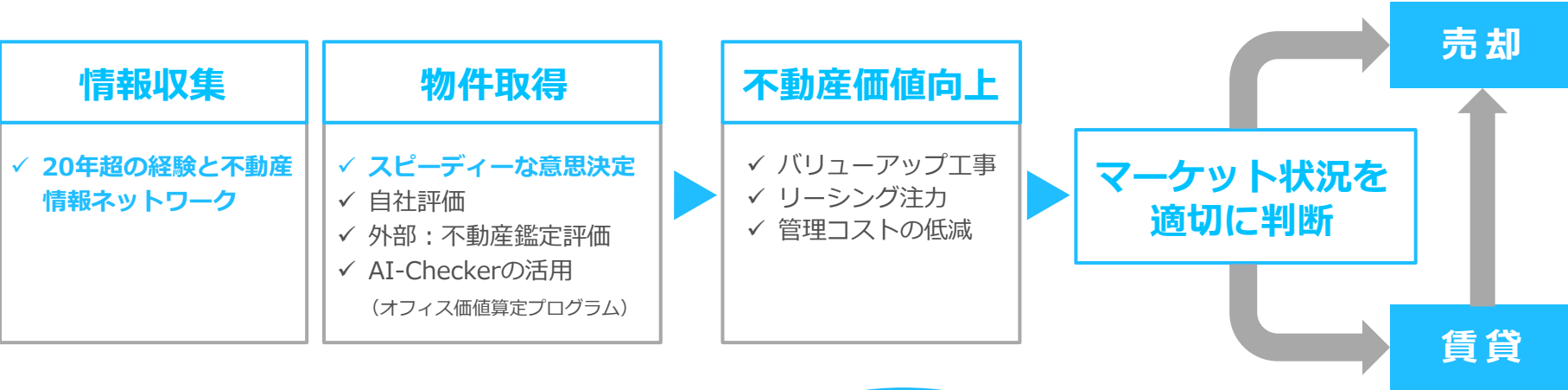
認識するリスク	顕在化の可能性	対応策
当社グループの持続的な成長を支える優秀な人材を確保できないリスク	低	採用を強化はもちろんのこと、優秀な人材の流出を防ぐために、風通しの良い社風の醸成、より個々人が成長できる職場環境の提供等に努めている。
規制緩和等に伴う新規参入業者の増加や、既存の競合他社との競争激化	低～中	営業人員の増強やSFA(Sales Force Automation)等のDXの推進を通して、案件獲得の増加を図っている。クラウドファンディング事業においては、システムの増強、UI/UXの向上に努めており、さらに、メディアへの露出やセミナーのを通じて、『OwnersBook』の認知度の向上に力を入れている。
当社グループの事業に関連する法令等の改正又制定がなされ、当社グループの事業が制限されるリスク	低	コンプライアンスオフィサー及び社内外の弁護士等を中心に、法改正等が当社グループの事業へ与える影響を評価し、適時適切な対応を行っている。
自身等の自然災害が発生し、当社が保有する不動産の価値が大きく毀損するリスク	低	新耐震または新耐震と同程度以上の物件の選別、一定水準以上の地震リスク評価（PML）の取得、地震保険への加入を通してリスク軽減を図っている。

Appendix 1.

当社の強みと特徴



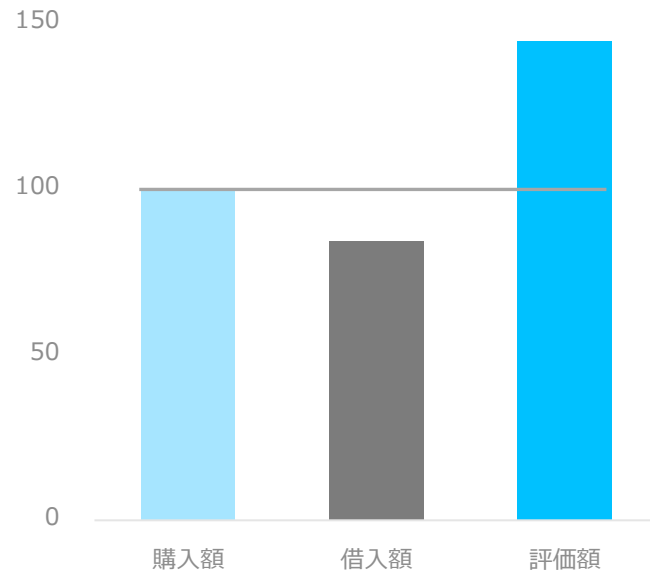
迅速な不動産評価及び意思決定の下、流動性が高い東京23区を中心としたエリアの中規模オフィスビルを取得し、バリューアップ



	大規模オフィスビル	中規模オフィスビル	小規模オフィスビル
大手不動産投資会社等	管理コストを鑑みて投資対象となる	規模に対して管理コストが高くなり敬遠する傾向にある	規模に対して管理コストが高くなり敬遠する
個人投資家直接投資	潤沢な資金が必要なため投資対象にならない	潤沢な資金が必要なため投資対象になりづらい	資金面を鑑みて投資対象となる

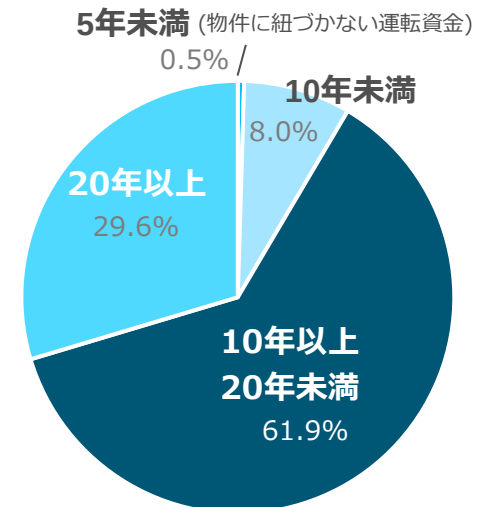
- 不動産価格は10年周期で変動する傾向がある
- 保有物件の含み益により金融機関からの高い信用力を得て、長期間の借入を実現し、短期的な不動産価格の変動によるリファイナンス懸念を低減している。

鑑定評価額に裏付けられた信用力



※不動産購入額累計=100として指数化 2020年12月末時点

加重平均借入期間は17年



※2020年12月末時点

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

5年超の実績と
上場会社の信用力により、
運用会社としての信頼を確立

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

高い
参入障壁

* 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ITのプロフェッショナル集団

不動産とITの高度な専門的知識により、市場ニーズを的確に捉え、迅速なサービスを提供

不動産のプロ

- 多くのメンバーが20年超の長きに渡り不動産事業に従事（リーマンショックも経験）
- 豊富な人脈・高い情報収集力
社内外のリソースを駆使し取引増加
- 確かな目利きによる意思決定のスピード
- メガバンクを中心とした安定的な取引

ITのプロ

- IT業界に15年超在籍する専門家チーム
- スマホ対応(貸付型クラウドファンディング)アプリを業界内で最初にリリース
- システム開発内製化により投資家の要望に迅速に対応、かつ、セキュリティ／個人情報保護に厳格に対応

社内資格取得者（総数）

- ・不動産鑑定士：7名
- ・不動産証券化協会認定マスター：13名
- ・ビル経営管理士：5名
- ・宅地建物取引士：28名
- ・貸金業務取扱主任者：8名

- ・公認会計士：4名(日本3名、米国1名)
- ・弁護士：2名
- ・CFA協会認定証券アナリスト：1名
- ・CCIM（全米認定不動産投資顧問）：1名

Appendix 2.

クラウドファンディング業界と OwnersBook

- ・ 投資家・資金需要者の両者にとって画期的な仕組み
- ・ 貸付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。

支持されてきた理由

投資家

高い投資利回り、低い貸倒率

(銀行利率0.01%-0.3%)

⇔当社貸付型クラウドファンディング2.5%-5%)

手軽さ

(PC・スマホ等からオンラインで案件申込完結)

少額から可能

(当社：1万円～)

資金需要者

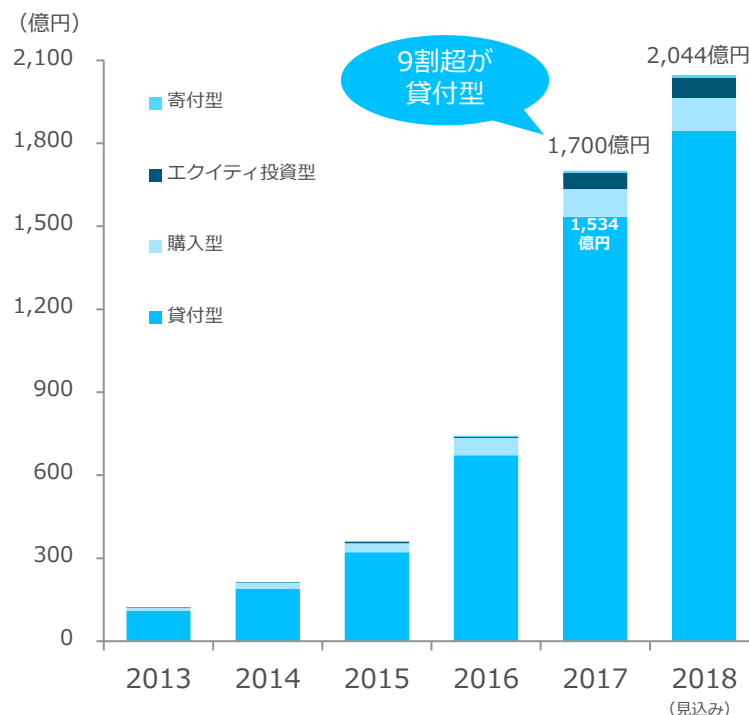
柔軟な融資姿勢

=従来型の金融機関からは借りづらい場合も相談可能
(創業期、短期、運転資金、リファイナンスなど)

担保評価がプロ仕様

(業界の目線にあった評価、納得感)

クラウドファンディングの国内市場規模推移



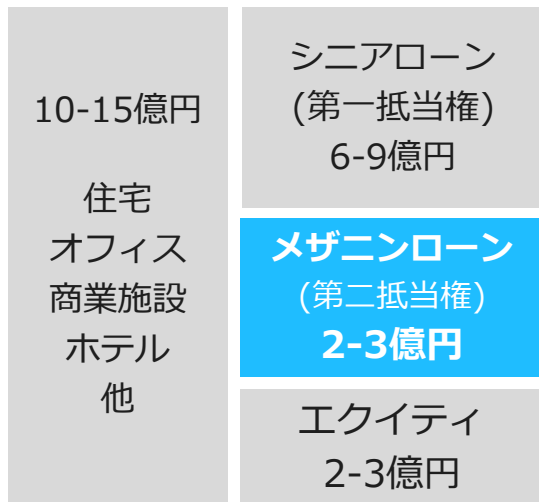
出典：(株) 矢野経済研究所「国内クラウドファンディング市場の調査（2018年）」

URL：https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/2036

注：2015年以前の構成比は2016年度と同じ構成比を用いて当社で算出

2018年の構成比は2017年度と同じ構成比を用いて当社で算出

貸付型



貸付型 不動産を担保とした貸付

※一部の案件では、シニアローンを扱っています。



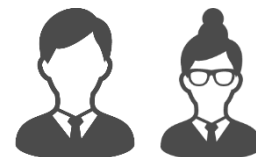
OwnersBook



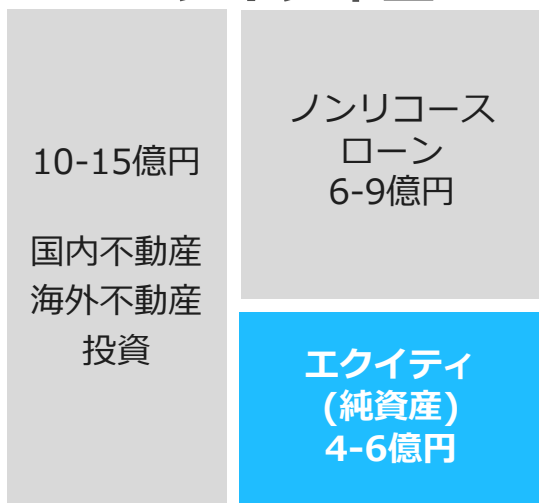
案件への投資

←
→
配当・元本

投資家



エクイティ型



エクイティ型

個人に閉ざされていた
投資領域の開放

OwnersBookの商品性 2

少額投資

少額投資（1万円から）のため
手軽に不動産投資が可能

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

オンライン化により 投資家費用負担軽減

会員登録・投資実行時の手数料
年会費無料

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
首都圏を中心に全国に投資家が
いる

全案件不動産担保付き （貸付型）

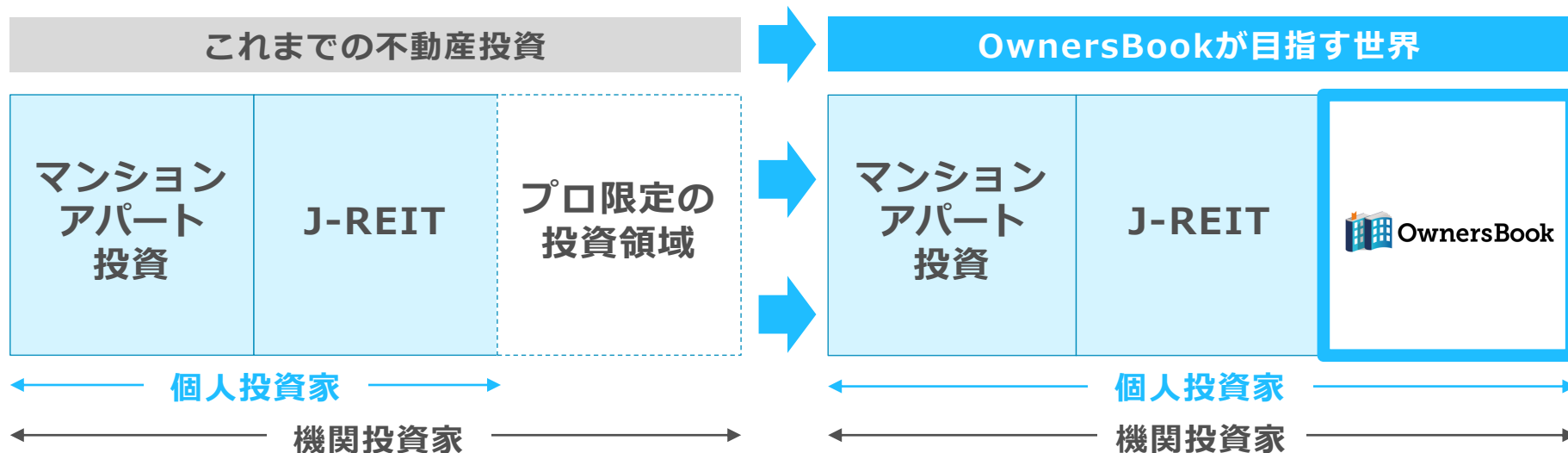
自社の評価＋外部評価
不動産のプロによる案件厳選
（金利2.5-5%程度）

プロの投資領域への参加 （エクイティ型）

個人が参加できなかった
不動産投資領域の開放
（IRR 4-10%程度）



エクイティ型 ～当社の目指す世界～



プロの機関投資家のみ投資できる領域が存在

- × 多額の資金が必要
- × 情報の独占

個人が投資できる領域が拡大

- 少額から投資可能
- 情報の公開

- ✓ 大きな投資案件に個人が少額から参加することができるようになる
- ✓ 機関投資家のみが投資している領域に個人投資家が加わることで不動産市場の安定化にも貢献

投資先	投資金額	対象物件	特徴
OwnersBook 貸付型	少額からの 資金で投資が可能	原則、明示	エクイティ型に比べるとロー リスク・ミドルリターンの商 品
OwnersBook エクイティ型	潤沢な資金は不要	物件一棟全体、 もしくは 区分所有単位	インターネット上で 手軽に投資でき、 比較的高いリターンを 期待出来る
J-REIT	少額資金からの 投資が可能	投資法人の保有する 複数の物件が対象 ※個別に選択出来ない	透明性は高いが、運営には 複数の外部業者が介在する
現物不動産	潤沢な資金が必要	物件一棟全体、もしくは 区分所有単位	利回りは相対的に高いが、 物件の管理コストが高い

日本における成長可能性

	不動産投資商品領域		その他投資領域
	公募	私募	
プロ	上場REIT 19.6兆円	私募REIT/ファンド 21.1兆円	現預金 債権 有価証券 実物不動産 ...
	18.2兆円	21.1兆円	
個人		Phase②	
		クラウドファンディング	
		Phase① 数億円～数百億円	
	1.4兆円	Phase② 数千億円～数兆円	

Phase①：立ち上げ当初は個人投資家を中心に規模拡大
Phase②：プロ投資家の参入も目指していく

- 今後、プラットフォームの拡大によるプロ投資家の参入も目指す。
- また、会員数の増大によって個人投資家によるAクラス、Sクラスへの投資可能性が広がる。



■ 投資家会員数推移

2016 2017 2018 2019 2020 2021

様々なプレイヤーとの連携を強化



OwnersBook



投資家会員獲得

松井証券

案件組成(エクイティ型)

Fundrise

債務者紹介

西武信用金庫

オリックス銀行

セゾンファンディックス

新生インベストメント

& ファイナンス

イオン銀行

Appendix 3.

会社概要

会社概要及び代表取締役（2020年12月末日現在）

社名	ロードスターキャピタル株式会社	本店所在地	東京都中央区銀座1-10-6 銀座ファーストビル2F
設立	2012年3月14日	資本金	14億円
代表者	代表取締役社長 岩野 達志	機関設計	監査役会設置会社
取締役	6名（うち社外取締役2名）	監査役	3名（うち社外監査役2名）
役職員	約70名		
免許・登録	投資運用業、第二種金融商品取引業、投資助言・代理業 関東財務局長（金商）第2660号 宅地建物取引業 東京都知事（2）第94272号 総合不動産投資顧問業 国土交通大臣 総合 - 第147号		
連結子会社	ロードスターファンディング株式会社（100%） 貸金業 東京都知事（2）第31574号 ロードスターインベストメンツ株式会社（100%） 宅地建物取引業 東京都知事（1）第104014号		



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）
取得資格：不動産鑑定士 宅地建物取引士



貝塚 浩康

米国ワシントン州立大学大学院（経営修士課程）卒。カナダロイヤル銀行にてキャリアをスタート。

1993年にリチャード・エリス株式会社（現CBRE株式会社）に入社し、米国企業のコーポレートリアルエーステート戦略全般を担当。

1999年3月にゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパン入社。不動産およびホテルのアセット・マネジメント部門の設立に従事し、2002年に部門責任者、2012年にマネージング・ディレクターに就任。国内の幅広い不動産投資運用経験に加え、上海・北京・シンガポールのオフィス、住居物件での運用経験も有する。合計1,200物件、1.8兆円以上の国内外投資用不動産案件に携わる。

2013年よりゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント。不動産運用部長に就任し、私募リート及び不動産ファンド等、数多くの国内コア不動産への投資や運用をマネジメント。

宅地建物取引士



川畑 拓也

東京大学経済学部卒。新日本有限責任監査法人にて金融事業部に所属し、NYSE上場金融機関・不動産会社・REIT等の会計監査・内部統制監査に従事。

2016年9月にロードスターキャピタル株式会社に入社。以来、予算管理・決算業務を統括しマザーズ上場準備にも尽力。上場後はIR業務にも従事。

公認会計士、不動産証券化協会認定マスター



久保 直之

東京大学農学部卒。農林中央金庫にてキャリアをスタート。

情報系システムの企画・開発に従事。1999年より一般財団法人日本不動産研究所にて不動産鑑定業務に従事。2010年より2年間米国に留学し、ビジネススクールにおいて不動産を専攻し、米国における不動産開発等を学ぶ。また在学中に英米両国の不動産鑑定士資格を取得。帰国後は海外不動産の評価・コンサルティング業務に従事。2014年2月にロードスターキャピタル株式会社に入社。以来OwnersBookの運営に携わる。

不動産鑑定士、MAI、CCIM、MBA（UNC Kenan-Flagler Business School）、宅地建物取引士、不動産証券化協会認定マスター



吉田 雅

中央大学経済学部卒。日本ランディック株式会社にてキャリアをスタート。

オフィスビルや住宅の開発、各種不動産のプロパティ・マネジメント業務、不動産担保融資及びサービシング業務、マンション分譲事業等に従事。1999年からは、ゴールドマン・サックス・リアルティ・ジャパンにて、アセット・マネジメント業務に従事し、オフィスをはじめとして、住宅、商業施設、倉庫、ホテル等数多くの不動産の取得・運営・売却業務に携わる。

宅地建物取引士、不動産証券化協会認定マスター



成田 洋

東京大学法学部卒。ファイナンシャル・セキュリティ・アシアランス・インクにてキャリアをスタート。

2009年よりタッチストーン・キャピタル・マネージメントにて不動産投資に係るアセット・マネジメント業務に従事。海外機関投資家による不動産投資のサポート業務を中心に、1,000億円超の不動産投資案件に関与。2014年7月にロードスターキャピタル株式会社に入社。以来OwnersBookの運営に携わる。

CFA協会認定証券アナリスト、ビル経営管理士、不動産証券化協会認定マスター



林 裕司

京都大学工学部卒。京都大学大学院工学研究科修了。アクセンチュア株式会社にてキャリアをスタートし、会計やSCMを中心とした基幹系システム導入を推進。その後、グリー株式会社を経て2014年より株式会社マネーフォワードにジョイン。BtoBクラウドサービスの立ち上げ当初からCMを実施する規模に至るまで、一貫してマーケティングに従事。2016年11月にロードスターキャピタル株式会社に入社し、IT・マーケティング領域を担当。

2012年 3月

東京都渋谷区恵比寿においてロードスターキャピタル株式会社設立

2014年 5月

ロードスターファンディング株式会社（当社100%出資子会社）を設立

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

2015年 4月

東京都中央区銀座に本社移転

2017年 9月

東京証券取引所マザーズ市場に上場（証券コード：3482）

2018年 1月

投資運用業・電子申込型電子募集取扱業務登録（エクイティ型）

2018年 10月

東京都中央区銀座内にて本社移転

2019年 8月

ロードスターインベストメンツ株式会社（当社100%出資子会社）を設立

2020年11月

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄へ選定

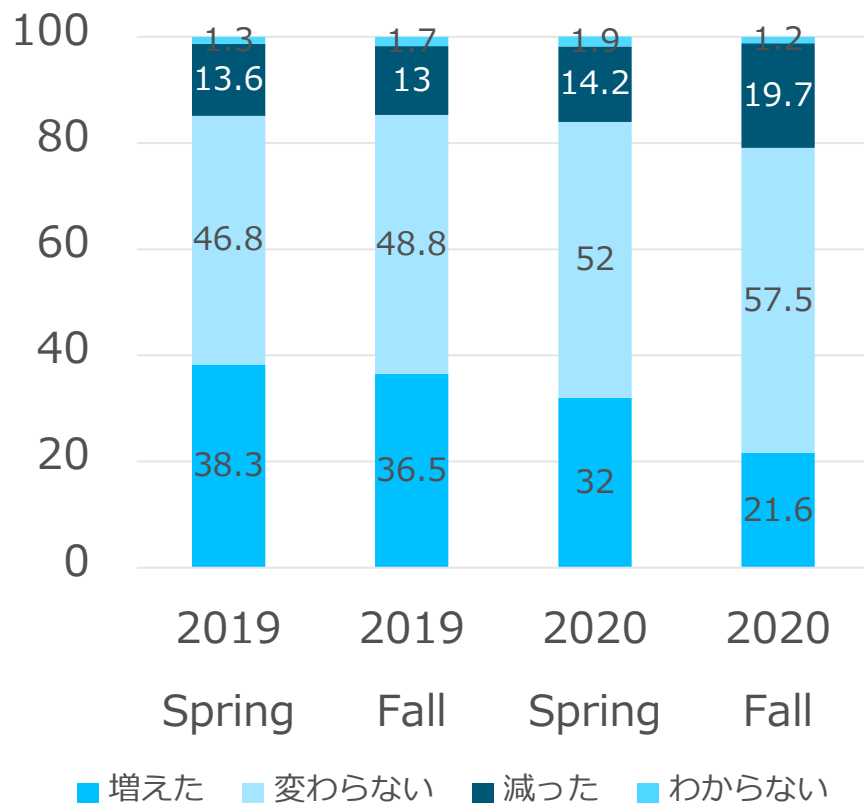
Appendix 4.

不動産マーケット分析

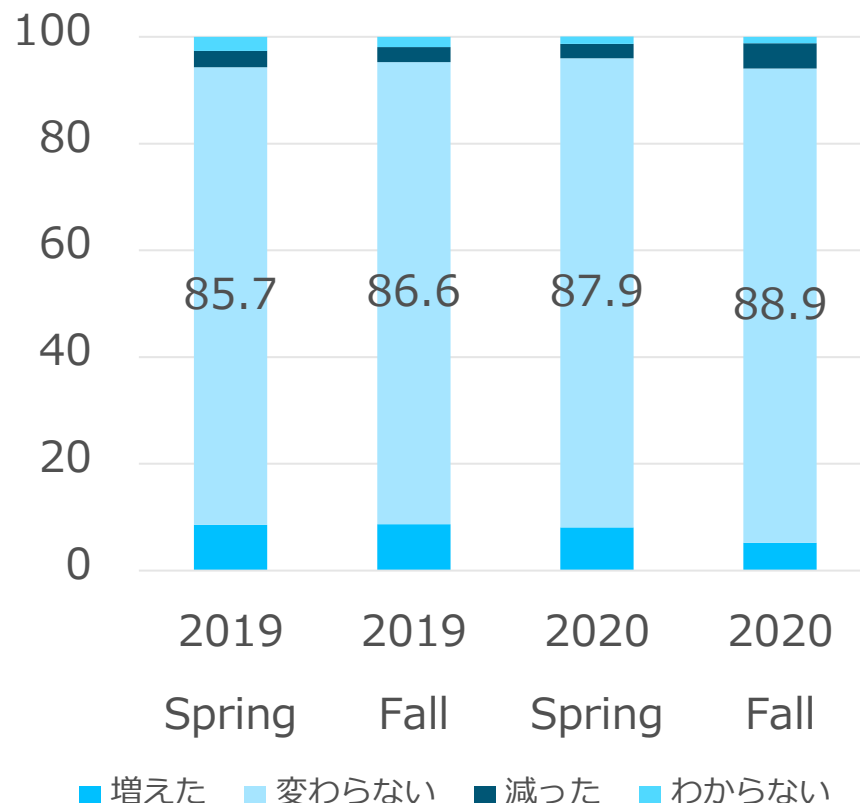
不動産市場における新型コロナウイルス感染症の影響と
当社注力領域（東京）の優位性

- オフィス在席人数は減少傾向
- オフィス面積への影響は小さい

オフィス在席人数の変化



オフィス面積の変化

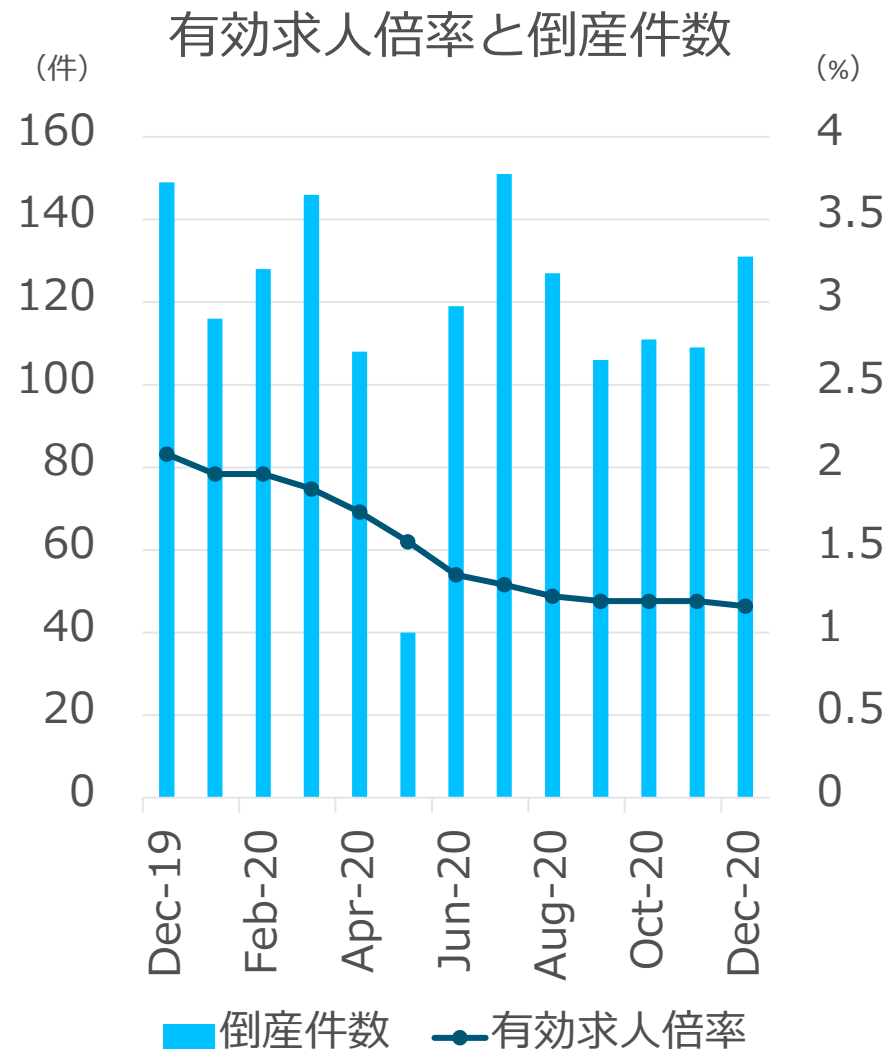


COVID-19 人口流入（東京区部）

- 20年以上一貫して続いた人口流入に変化
- 2020年、日本人は流入超過、外国人は入管規制により流出か
- COVID-19沈静化に伴い、外国人の流入は戻ると思われる

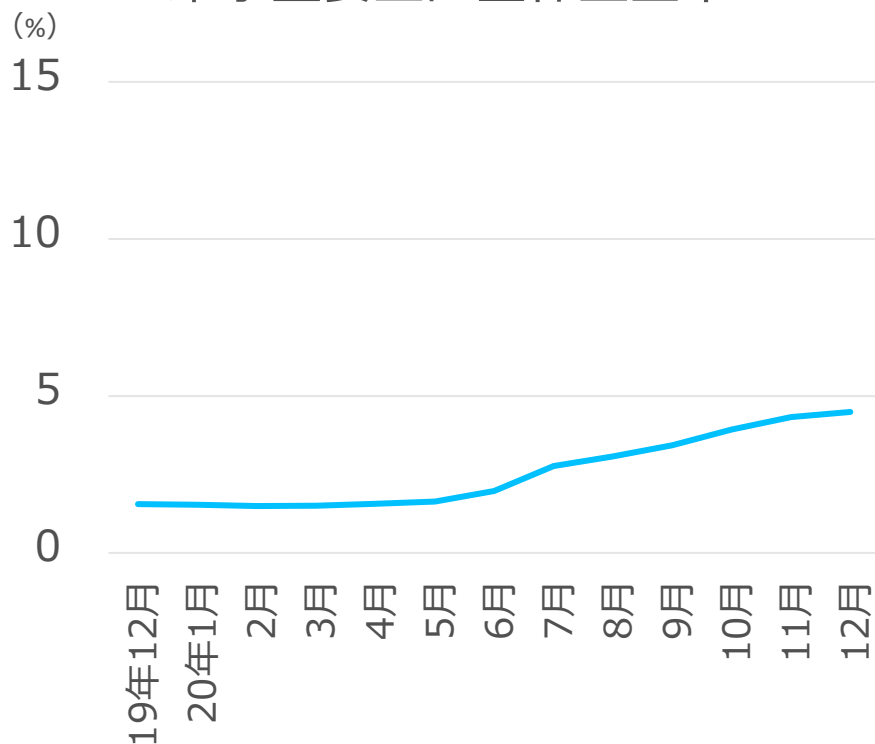
												(千人)
東京区部	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	増減合計
日本人	9,086	9,087	9,120	9,139	9,139	9,143	9,143	9,139	9,134	9,129	9,124	
増減	1	1	33	18	-0	4	0	-4	-5	-5	-5	39
インパクト	0.02%	0.01%	0.34%	0.19%	0.00%	0.04%	0.00%	-0.04%	-0.05%	-0.05%	-0.06%	
外国人	488	486	479	475	473	469	463	457	451	448	452	
増減	2	-1	-7	-4	-3	-4	-5	-7	-5	-3	4	-34
インパクト	0.02%	-0.01%	-0.07%	-0.04%	-0.03%	-0.04%	-0.06%	-0.07%	-0.06%	-0.03%	0.04%	
総数	9,574	9,574	9,600	9,614	9,611	9,611	9,606	9,595	9,585	9,577	9,576	5

- 経済先行きの不透明感から採用は控える傾向
- バブル崩壊やリーマンショック時と比べて倒産件数は限定的であり、COVID-19沈静化後は求人倍率も戻ると思われる

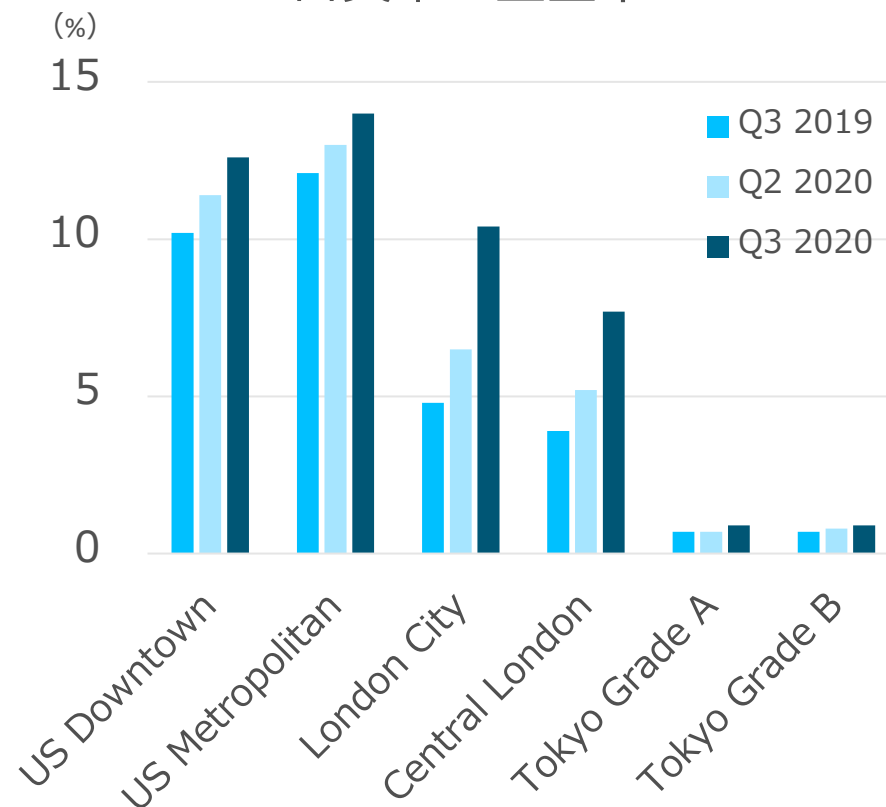


- 非常に低位推移していた東京ビジネス地区の空室率は上昇
- 一方、英米に比べれば空室率も空室率の増加幅も小さい

東京主要五区全体空室率



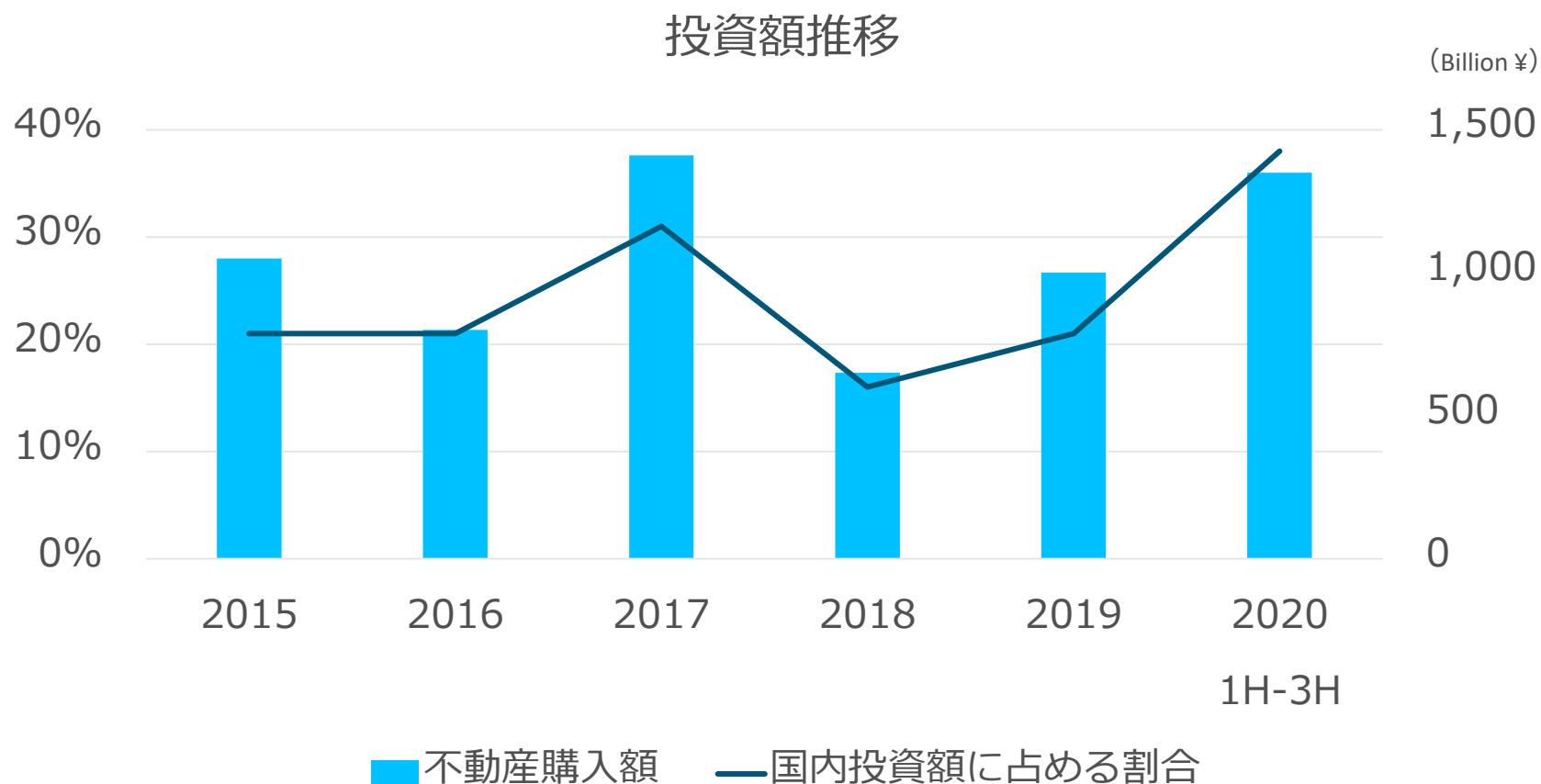
日英米の空室率



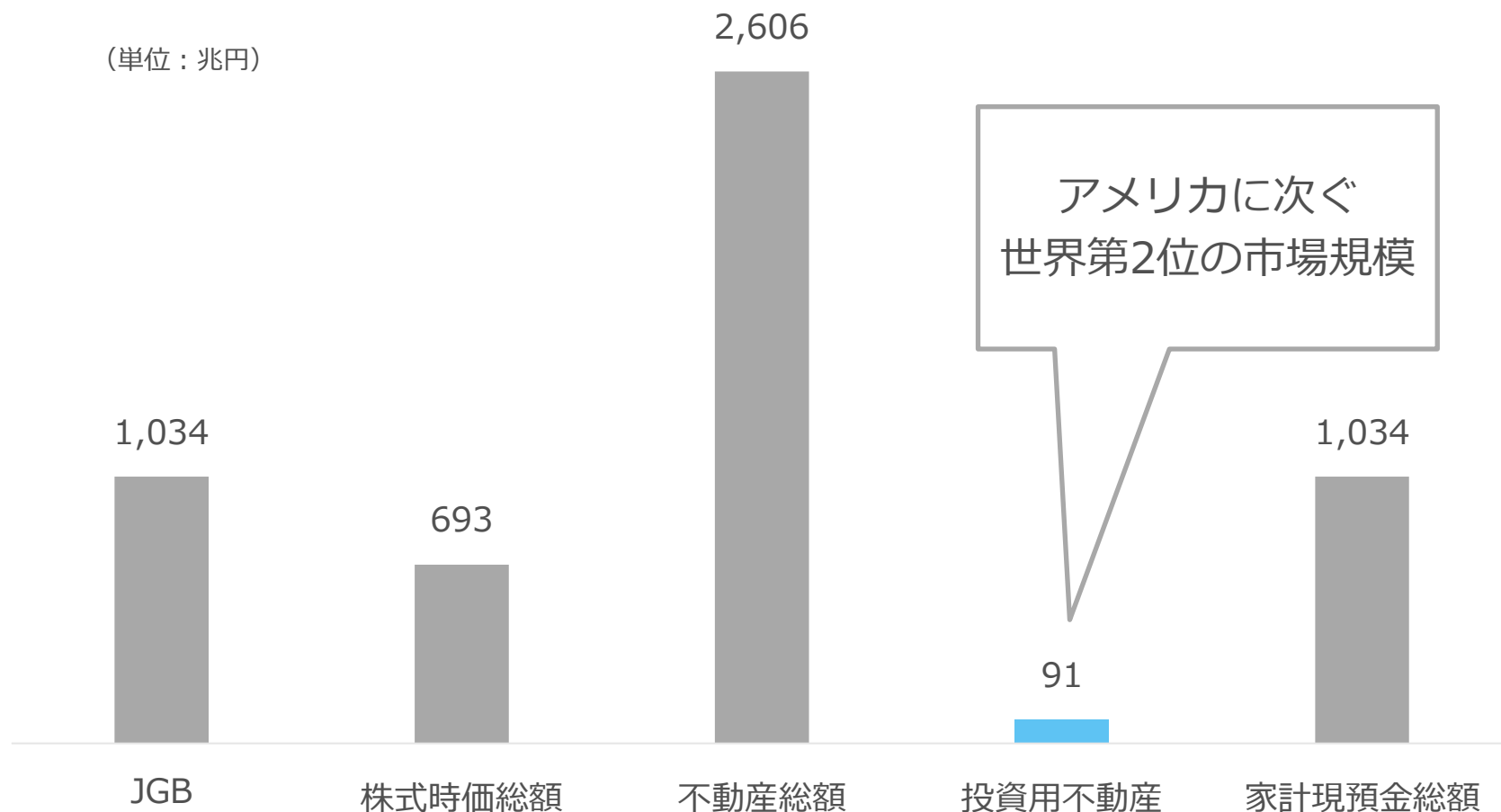
出典：東京ビジネス地区 三鬼商事 オフィスマーケットデータ

日英米の空室率 CBRE U.S. Office Figures Q3 2020, Central London Office, 34, Japan_Office_MarketView Q3 2020

- 海外不動産投資家の2020年1-9月の投資は東京が一番、ニューヨークやロンドンと比較して1.4-1.5倍程度の大きさとなった
- 特に大型オフィス案件の取引が顕著



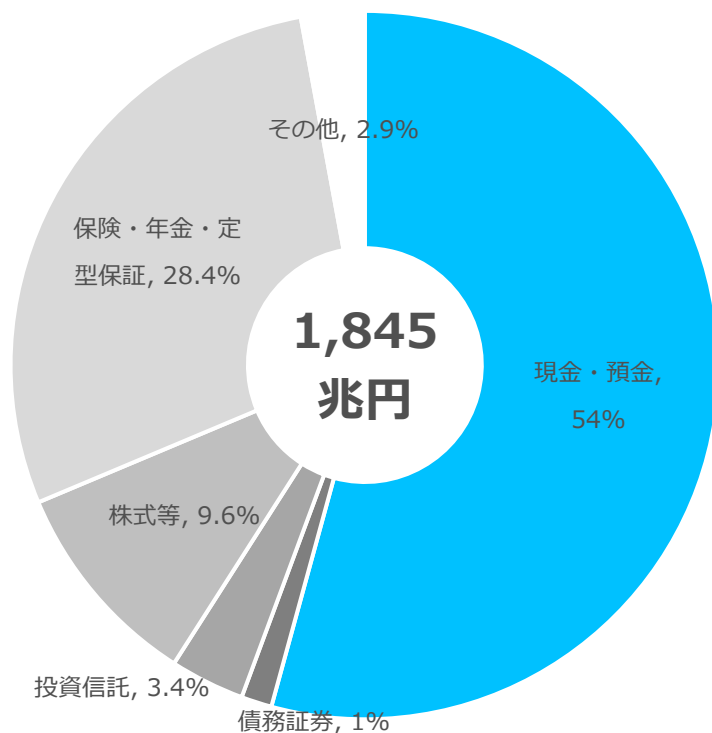
日本の投資用不動産マーケットは、成長の余地が大きい



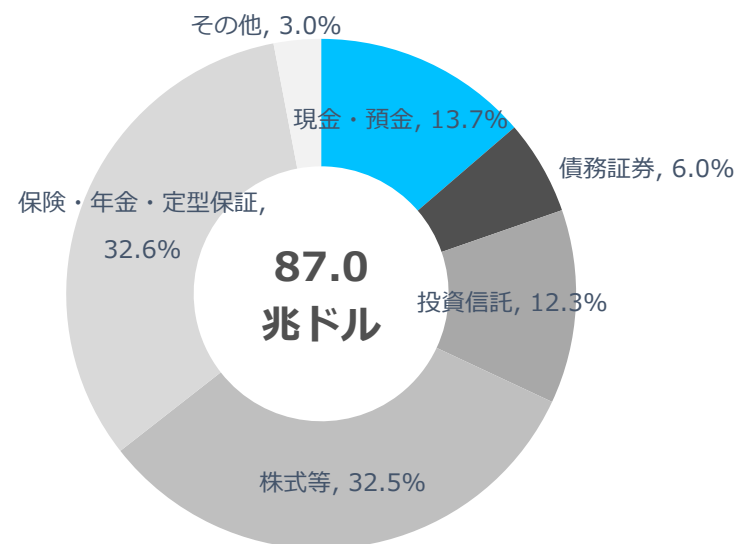
出典：JGB（2020年9月末速報：日銀）、株式時価総額（2020年12月末：東証）、不動産総額（2017年現在：国土交通省）、投資用不動産（MSCI Real Estate Market Size 2019より抜粋。1\$ = 104円で算出）、現預金総額（2020年9月末速報：日銀）、より当社作成

日本の家計金融資産の半分以上は、運用されずに待機している。

日本の家計金融資産構成



米国の家計金融資産構成

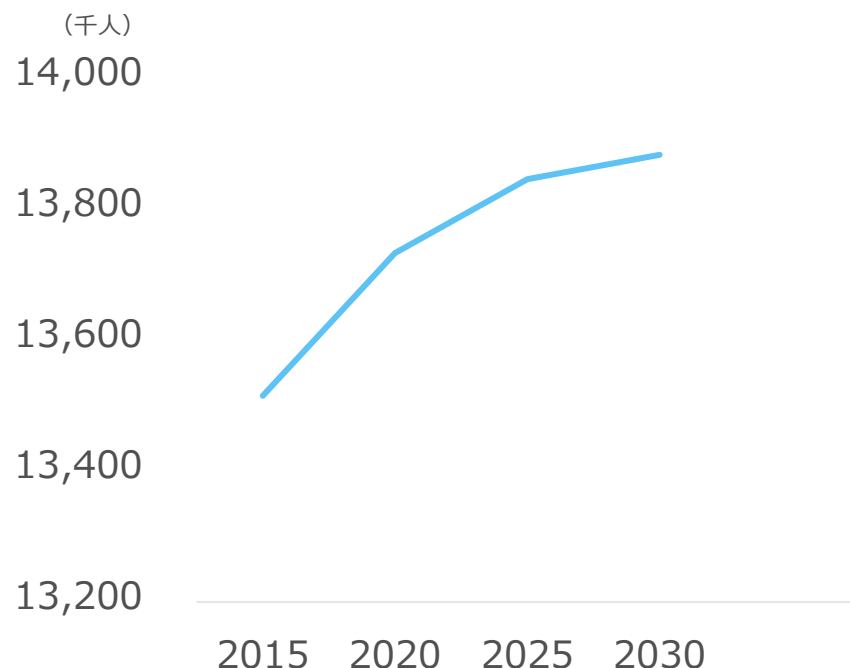


出典: 日本銀行「資金循環の日米欧比較」(2020年8月発表: 2020年3月末現在)

東京は人口増 オフィスも広がる

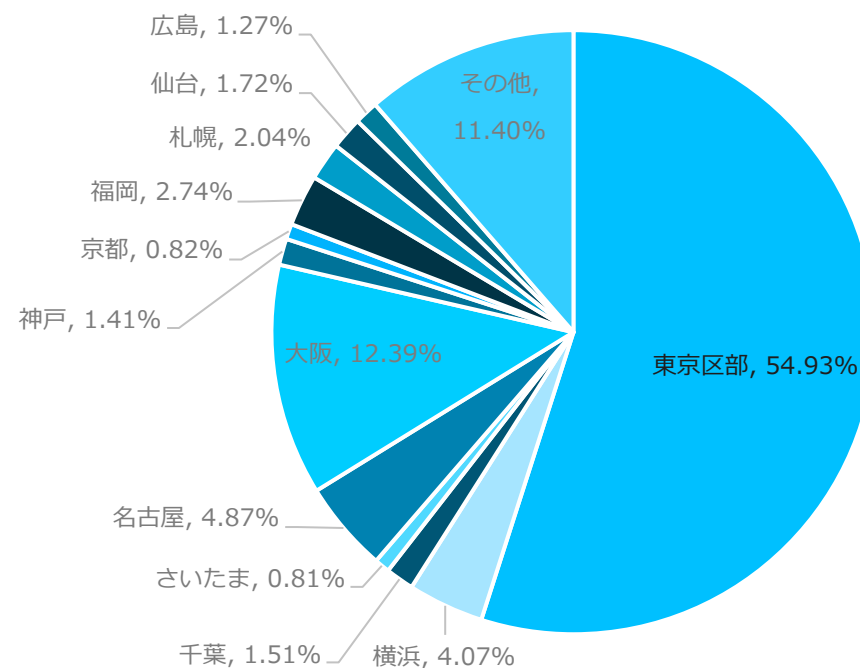
海外主要都市と競争できる十分なインフラがある東京
東京経済圏だけでオフィス賃貸面積は、日本の約61%を占める

東京の人口は今後も増加



出典: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）」、
東京都の統計より当社作成

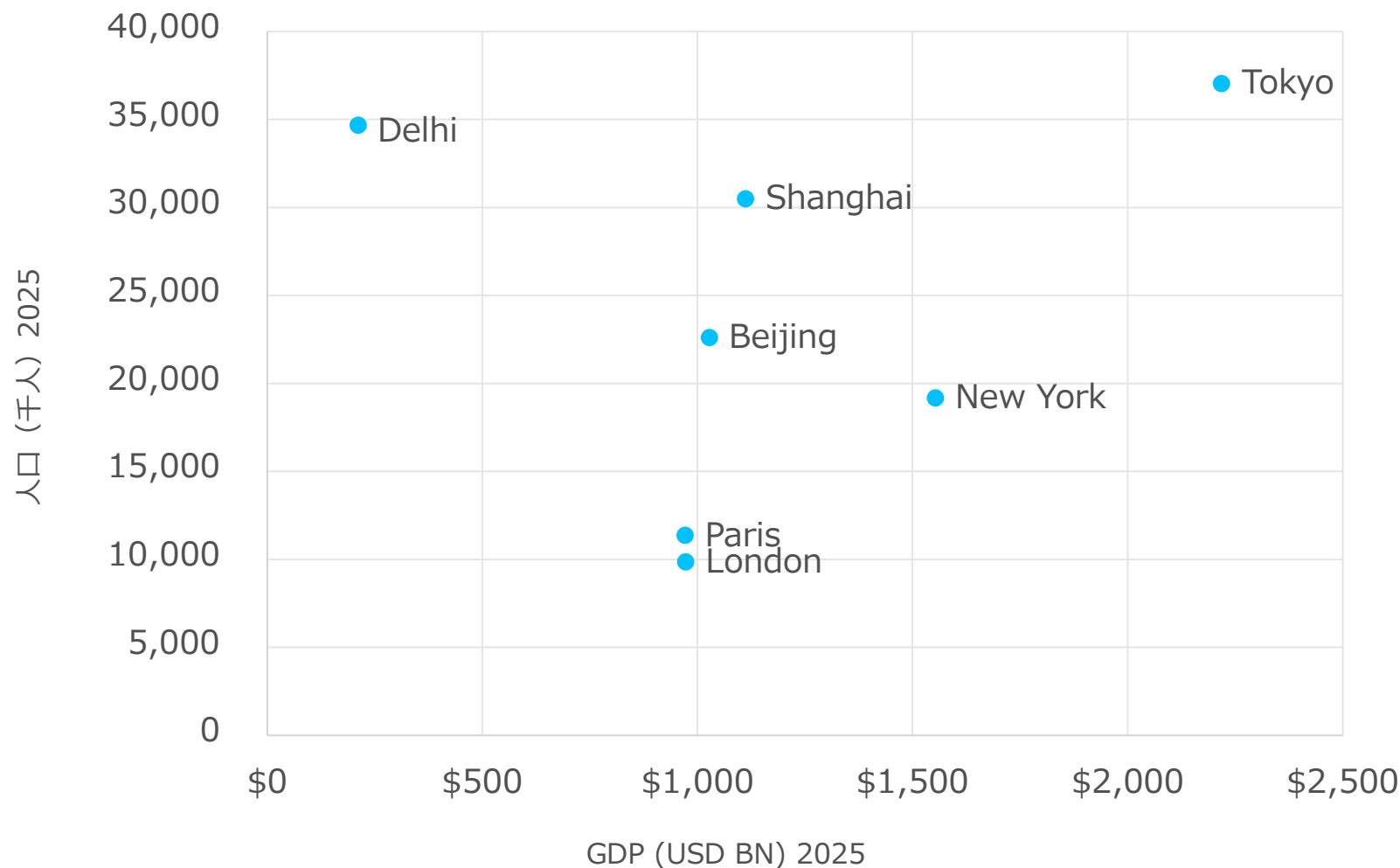
オフィス賃貸面積



出典: 日本不動産研究所「全国オフィスビル調査（2020年1月現在）」
より当社作成

2025年の世界（都市人口&GDP）

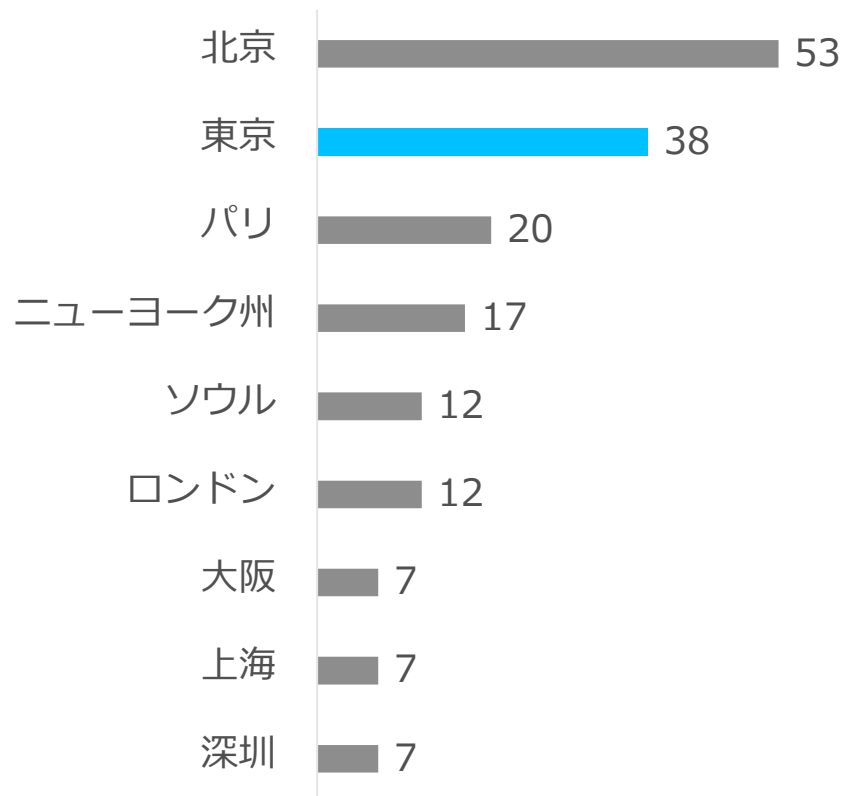
東京経済圏は、都市人口とGDPが世界で一番大きい。



(人口) Population Dept., United Nations [World Urbanization Prospects], (GDP) McKinsey Global Institute Cityscope database 2.0. より当社作成

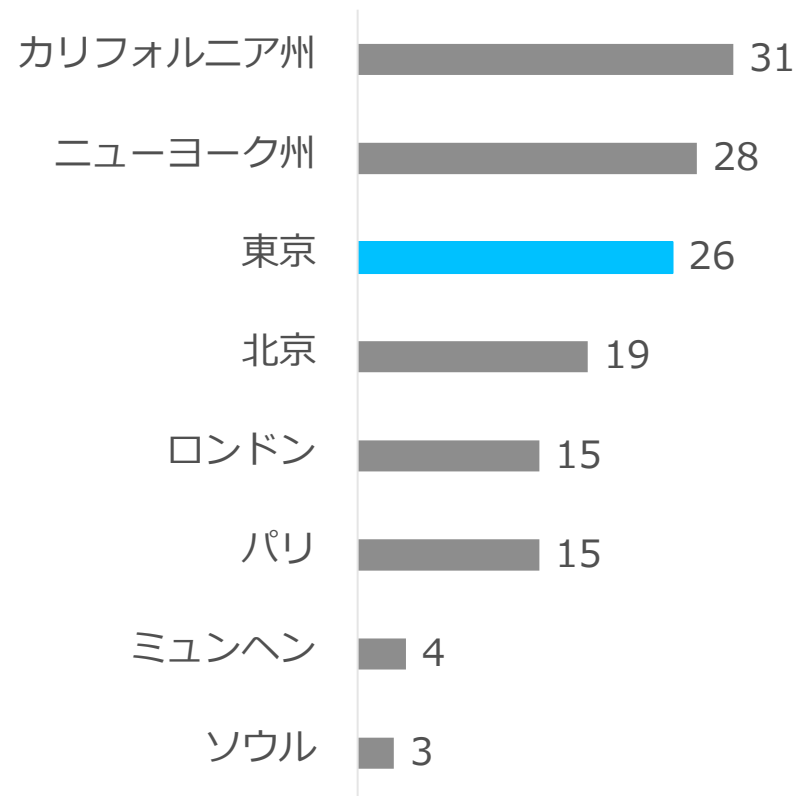
Fortune Global 500 2019

都市別グローバル企業本社所在数



FT 500 2015

時価総額ランキング 本社所在数



出典: 国交省「各国の主要都市への集中の現状」2019年12月6日 より当社作成
<https://www.mlit.go.jp/kokudoseisaku/content/001319312.pdf>

世界をリードする巨大経済圏、東京



出典：東京都総務局「『東京都の人口（推計）』の概要（令和元年12月1日現在）／「都民経済計算（都内総生産等）」（2018年度見込）東京都経済産業局「グラフィック 東京の産業と雇用就業 2019」、United Nations “The World’s Cities in 2018”、fDi Intelligence “Asia-Pacific Cities of Future 2017/18”、森記念財団「世界の都市総合力ランキング」、A.T. Kearney “2019 Global Cities Index”、Monocle “Most Livable Cities 2019”、Condé Nast Traveler “Readers’ Choice Awards - The Best Cities in the World - Best Big Cities (2019)”

出典：東京都戦略政策情報推進本部 「TOKYO LEADING the WORLD in Business」

<https://www.investtokyo.metro.tokyo.lg.jp/resources/data/2020/pamphlet-jp.pdf?ver=20200622> より抜粋

本書の取扱いについて

当社の事前同意なく本書の一部、又は全部を複写、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
東京都中央区銀座一丁目10番6号 銀座ファーストビル2F

関東財務局長（金商）第2660号

日本投資顧問業協会会員

第二種金融商品取引業協会会員

IR担当 川畑 TEL：03-6630-6690

E-mail：ir@loadstarcapital.com