

2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

 **B-Lot** Co.,Ltd.

東証スタンダード:3452

2024.8.14



1. ご挨拶	P.3
2. 中期経営計画 振り返りと進捗	P.5
3. 業績ハイライト	P.15
4. 事業概要	P.20
5. 会社概要	P.30

富裕層からの厚いご支持が、インフレの影響をすべて飲み込み、好調に業績が推移 人的資本への投資や戦略的な不動産売却により企業基盤強化が進む

ビーロッドグループに日頃より厚いご支援を頂き、誠に有難うございます。
2024年も早くも後半を迎え、日本・世界で様々な政治・経済の動きがありますが、最も大きなものの一つはインフレです。
特に日本におけるインフレはバブル期以来です。不動産業界ではインフレの影響もあり、コストの上昇に加え、投資対象としての
不動産の比較優位性の変化にも注視が必要です。また、建築費の高騰も続いております。

このような難しい市況の中、当社グループの当期の業績は極めて好調に推移しております。
「より魅力的な不動産」は、キラリと光る明確な強みで投資意欲をかきたてます。
高い目利き力で選び抜き、付加価値を最大限に引き出した不動産は、売却する際に極めて高い利益を生み出します。
「より良質なサービス」は、要求度の高いお客様にも高くご満足頂けるカスタマイズされたものです。
これらをご提供することで、インフレの影響をすべて飲み込むインパクトで富裕層のお客様に厚くご支持を頂いているのです。

経営面では、中期経営計画の施策実行に着実に取り組んで参りました。
アクションプランとして掲げている①優秀な人材の確保と育成②ネットワーク・アライアンスの深耕と拡張
③資金調達手法の多様化④DXの推進と加速⑤新たな収益モデルの構築
⑥コーポレートガバナンス・リスク管理体制の強化に努めております。

引き続き、強みをフル活用して富裕層のお客様のご要望にお応えすることにより、
事業の安定した成長に繋げて参ります。
加えまして、「富裕層市場の拡大」と「金融市場変動に対応可能な不動産の高い商品性」を
戦略的要素として認識しつつ、富裕層や事業会社のお客様との
新規取引獲得や預かり運用資産の増大に努めて参ります。

引き続き、当社グループをご愛顧、並びにご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。



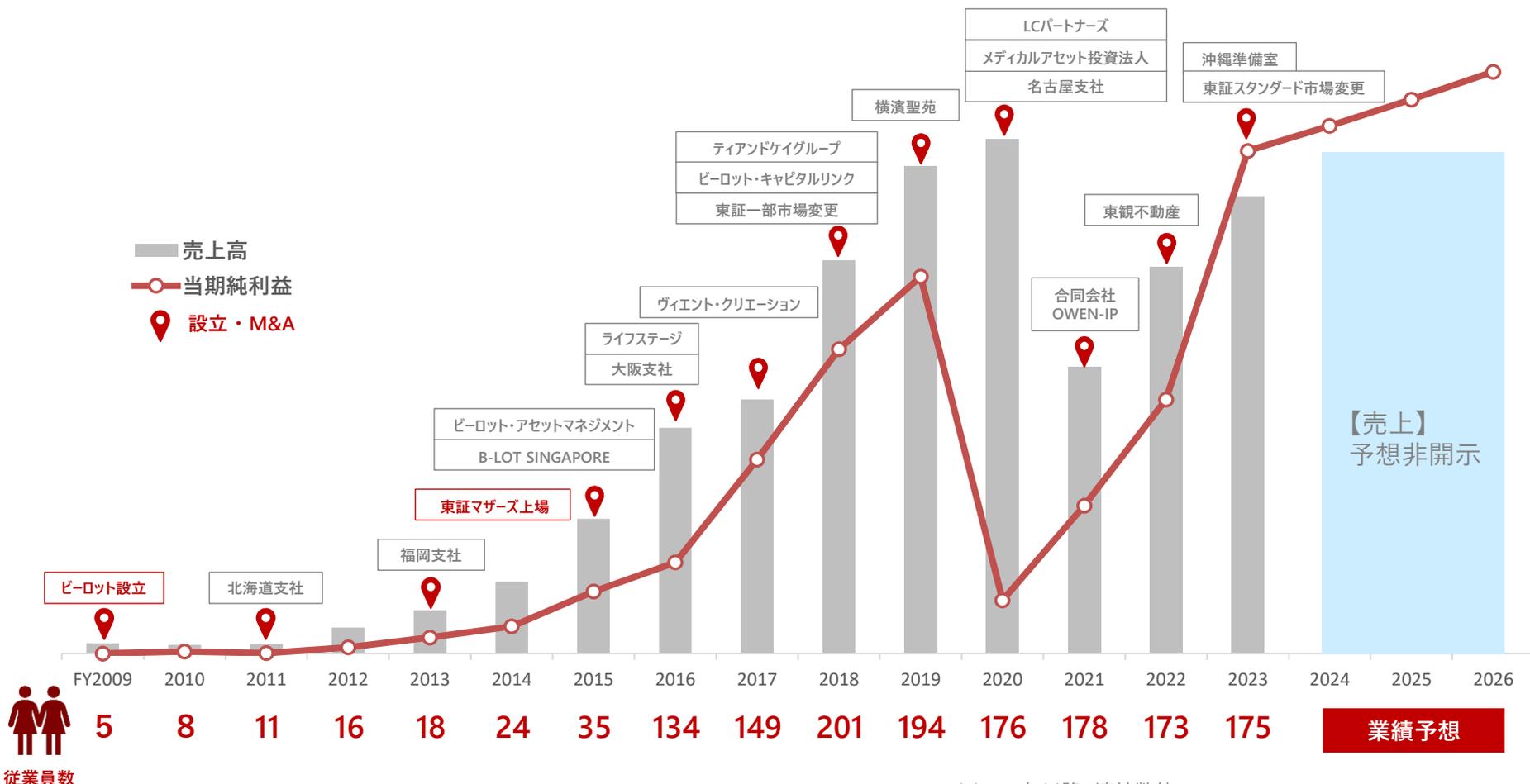
取締役社長
望月 雅博

代表取締役会長
宮内 誠

ビーロットの歩み

…2024年12月期2Q…

- 2015年以降は毎期M&Aまたはグループ会社・支社設立などを実施
- 人材開発やパートナー企業増が長期安定成長に寄与することを期待



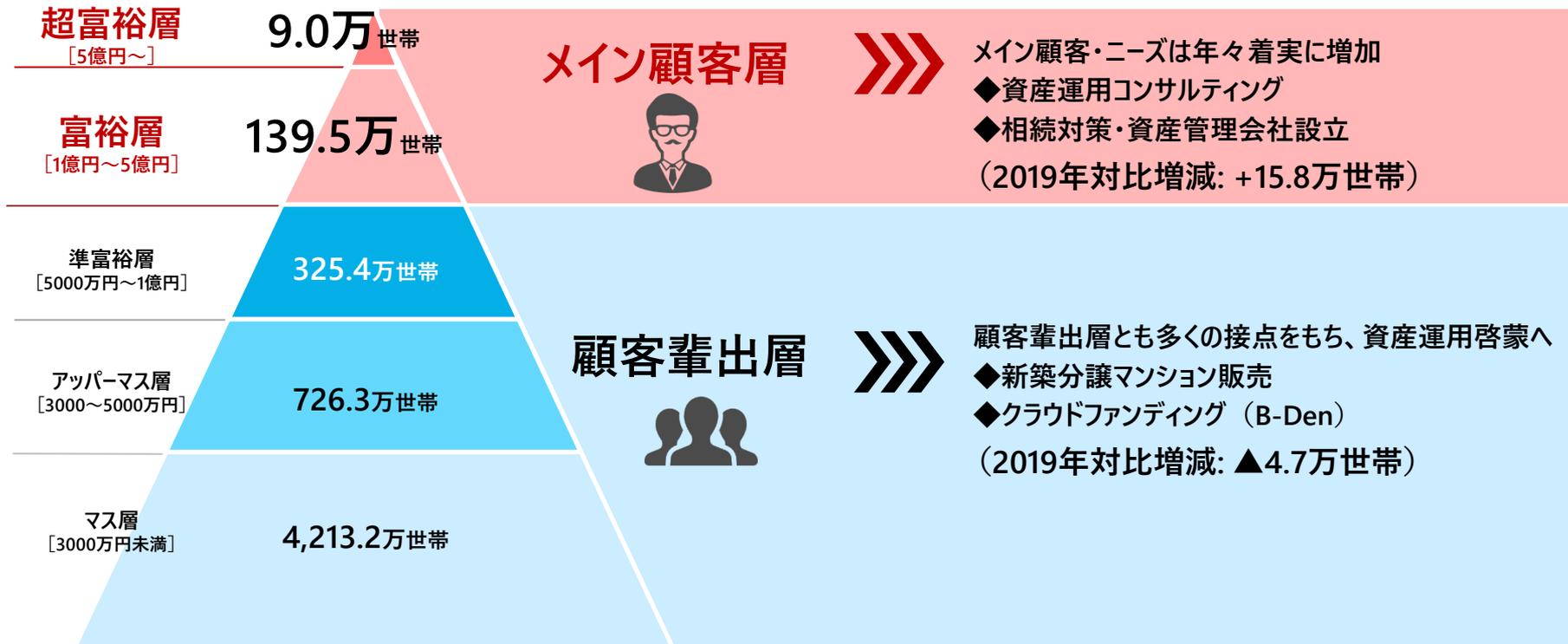


中期経営計画 (2024-2026)

振り返りと進捗

ステークホルダーの「富」「資産」「ネットワーク」創出のお手伝い

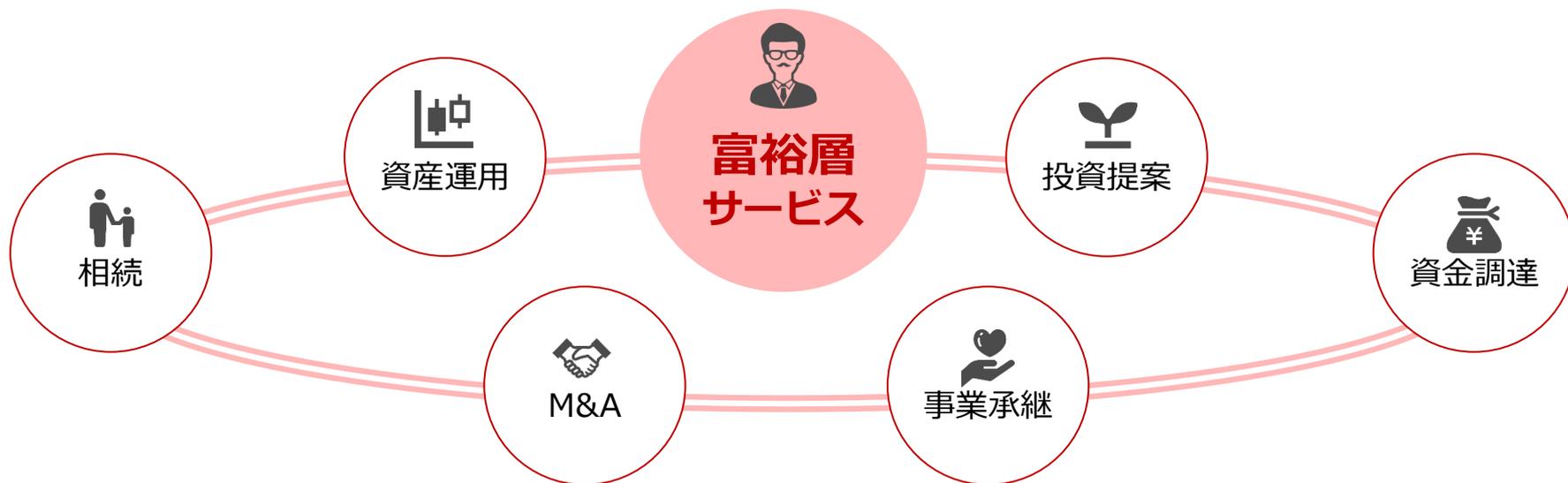
【純金融資産保有額の階層別に見た保有資産規模と世帯数（2021年）】



総世帯数 5,413.4万世帯

「野村総合研究所 日本の富裕層は149万世帯、その純金融資産総額は364兆円と推計」より当社作成

守秘性・パートナーシップを重視し、丁寧にビジネスを展開



当社グループの強み

① 専門性

創業から15年！
富裕層マーケットに強く
不動産業界20年以上の
役員陣が多数在籍

② ネットワーク

富裕層が関心を寄せる
コンテンツを深堀！
取引実績において
信頼性確保

③ 企画力

エポック精神で、一歩先行く
不動産商品を！
創造性・事業観を重んじ
社会貢献型ビジネスを展開

サステナブル社会への貢献を企図した寄附活動

環境への取り組み

2024年、「あいぎんSDG s 私募債」を発行
明海大学に、無人航空機（ドローン）を寄贈



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



多発・甚大化する自然災害対応の
情報収集に利用予定



愛知銀行 東京支店 / 杉本 宏支店長

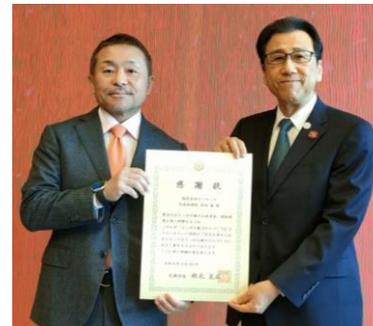
明海大学 / 二宮 秀生副学長

社会への取り組み

2024年、拠点がある地域・震災があった地域など
10拠点到企業版ふるさと納税を通じた寄附を実施



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



札幌市 / 秋元 克広市長



福岡市 / 中村 健児住宅都市局長

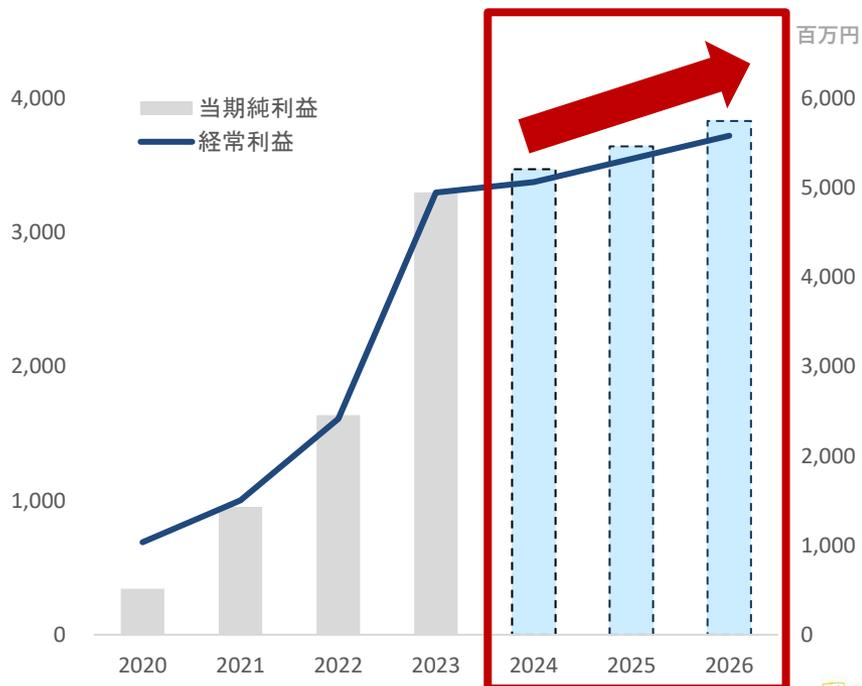
中期経営計画(2024-2026年)

…2024年12月期2Q…

業績目標

会計年度	経常利益	当期純利益
FY2024	5,060百万円	3,470百万円
FY2025	5,320百万円	3,640百万円
FY2026	5,580百万円	3,830百万円

※親会社株主に帰属する当期純利益は、当期純利益と記載しております。

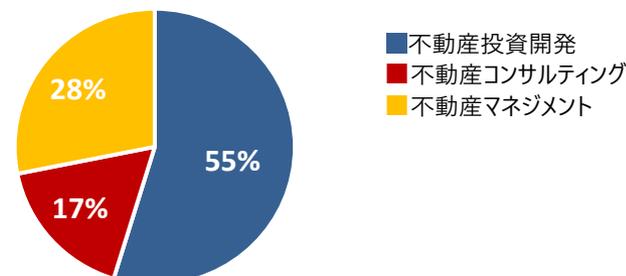


指標目標

配当性向	29.8%	計画	30%以上を目標 株主還元を実現
固定資産	85.7億円	計画	毎期20億円程度増
自己資本比率	28.1%	計画	30%以上を目標 経営基盤の強化

2023年12月期実績
2024年6月時点

参考：2024年上半期 セグメント利益割合



Pick up!

1

優秀な人材の確保と育成



ビーロットの企業理念と事業観を深く理解し
求められるミッションに高い成果を出せる人材の創出

Pick up!

2

ネットワーク・アライアンスの
深耕と拡張



不動産業者様、パートナー企業様、
個人富裕層様との関係をより一層強固にし
ネットワークの拡張を強化

3

資金調達手法の多様化



不動産クラウドファンディング「B-Den」での
直接金融による資金調達も強化

4

DXの推進と加速



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リテラシーの向上を図る

5

新たな収益モデルの構築



パートナー企業様との共同出資やM&A
新たな事業領域や企業再生分野の
ノウハウを高める

6

コーポレートガバナンス・
リスク管理体制の強化



リスク管理体制の更なる整備
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

1. 優秀な人材の確保と育成

…2024年12月期2Q…

中長期的な視点で物事を捉え、ビーロットの企業理念と事業観を深く理解し
ミッションに高い成果を出せる人材を創出します

異業種出身者の採用を推進 販売・仲介事業の体制強化

ビーロット

ビーロット単体の社員数は130人。マンション販売・仲介をメインとする

第二新卒で異業種、特にサービス業出身者の場合、前職よりも高い給与

「サービス業から当社に来た方々にとっては、給与が高く、ワークライフバランスが取りやすい点をメリットに感じて

らえているようだ」と望月取締役は話す。不動産ビジネスは成果が見えやすく、性別・年齢に関係なく比較的公正な評価が求ポイントにもなっているという。

収益不動産の開発や販売・仲介、管理を行うビーロット（東京都港区）は、異業種出身者を積極的に若手人材の採用を強化。安定して利益が確保できるマンション販売・仲介事業を伸ばすための体制構築を目指す。同社の経営の柱となる人材育成のためにも、新卒、第一新卒、20代前半の不動産業界の未経験者



ビーロット（東京都港区）望月文恵取締役(44)

する不動産コンサルティング事業部に所属するのは70人ほどと全体の5割超を占める。そのうちマンション販売が約60人、売買取引が約10人だ。2023年12月末時点。望月文恵取締役は「若年層の採用には14年頃さ

らえていく」と望月取締役は話す。不動産ビジネスは成果が見えやすく、性別・年齢に関係なく比較的公正な評価が求ポイントにもなっているという。「第一新卒も含めた若手のプロパー人材を育成することが、当社の成長に欠かせない。創業から15年で6社のM&A（合併・買収）を行ってきたが、将来的には企業再生を当社のメイン事業の一つにしたいと考えている。その際、実際に経営層として当社から再生先

の企業に入っていく人材を増やしていきたい」（望月取締役）



人的資本
積極採用

2024年上半期

13名入社

2022年度：22名、2023年度：17名

※ 新卒を含む

2025年新卒

11名内定

2023年度：4名、2024年度：2名

「ビーロットらしさ」を追求し
仕事を通じて自己実現！！

専門職・スペシャリスト



特殊能力を活かし
組織に貢献

個人のミッション達成
にむけ業務邁進

経営陣・マネージャー



チームマネジメント
で組織成長に貢献

他者の能力も活かし
大きな成果を挙げる

大幅な人員増強を見込む！

1. 優秀な人材の確保と育成

…2024年12月期2Q…

上半期 企業成長に向け躍動！



資格補助金
宅建取得に向け
利用者増!!



育休復帰率
100%!!



働き方の多様化
在宅パート職
4名!!



前年同期比人件費
約1億円増!!



上半期取締役研修
2回実施!!



上半期表彰者
14名!!



首都圏
近距離手当
利用者増!!



保有施設優待
施設2件増!!

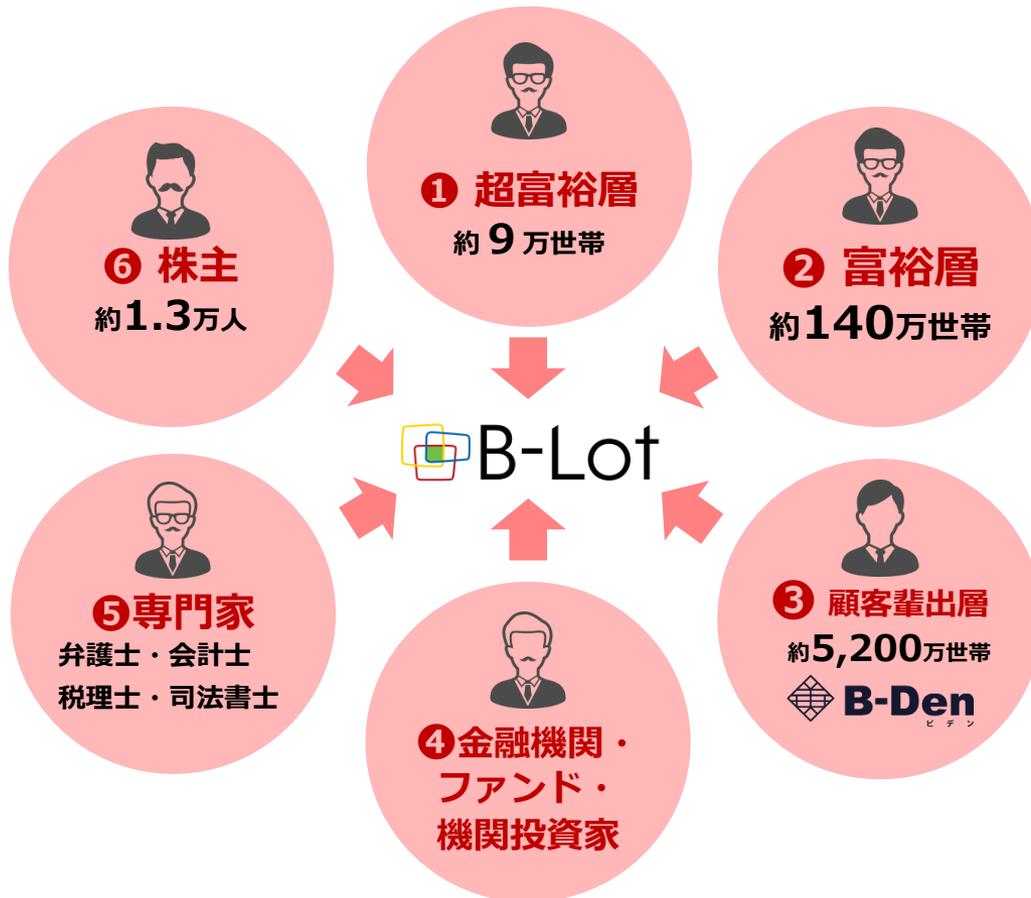


持ち株会10%奨励
加入者増!!

2. ネットワーク・アライアンスの深耕と拡張

…2024年12月期2Q…

優良な不動産情報・ニーズをご提供いただくため、不動産業者様、パートナー企業様、個人富裕層様との関係をより一層強固なものとして、ネットワークの拡張を強化します



自社サービスのファンを増やす

- ① 役員のコネクションを駆使し、超富裕層にアプローチ。潜在的なニーズや情報を早期に取得し、相続対策や事業承継など実例をもって強みを訴求
- ② IFAやPBとのアライアンス及び認知度拡大に伴うメイン顧客数の増強を図る
- ③ マンション販売（約60名の営業職）のタッチポイントをより活かす「B-Den」の動画コンテンツ等マス広告も展開し知名度向上を図る
- ④ 全国の銀行約55行との長期継続的な取引実績を顧客・物件開拓へとつなげる。**AMの取引実績を通じ、機関投資家・ファンドとの関係強化**
- ⑤ よりスピーディに企業成長を行うために専門家のお力添えが必須。時間を買うためにも優秀な専門家との接点・取引実績を増やす
- ⑥ 「B-Den」で株主様限定ファンドを企画。株主様にプロジェクト参画いただきながら、より充実したクーポン発行等仕組みを目指す

※ 営業職人数・取引銀行数は2023年12月時点の数値でございます。



アセットマネジメント取引実績を通じ機関投資家・ファンドとの関係強化！

北海道アセットマネジメント（株）と協業

BAM *が運用するSPCが
北海道リート投資法人へ2物件売却



北海道 / 岩見沢 / 商業施設底地



北海道 / 百合が原 / 商業施設

匿名組合
出資

PM
受託

収益機会
の多様化

1

北海道アセットマネジメント（株）と
連携協定を締結

2

北海道リート投資法人における
投資事業有限責任組合へ出資

北陸圏最大級の冷凍冷蔵倉庫 開発プロジェクトへ参画

一般法人のニーズを踏まえ
BAMが投資戦略の立案・スキーム構築



富山 / 冷凍冷蔵倉庫

匿名組合
出資

AM
受託

投資戦略
の立案

1

新たなアセットタイプへの取り組み
（コールドチェーン構想の実現に向けて）

2

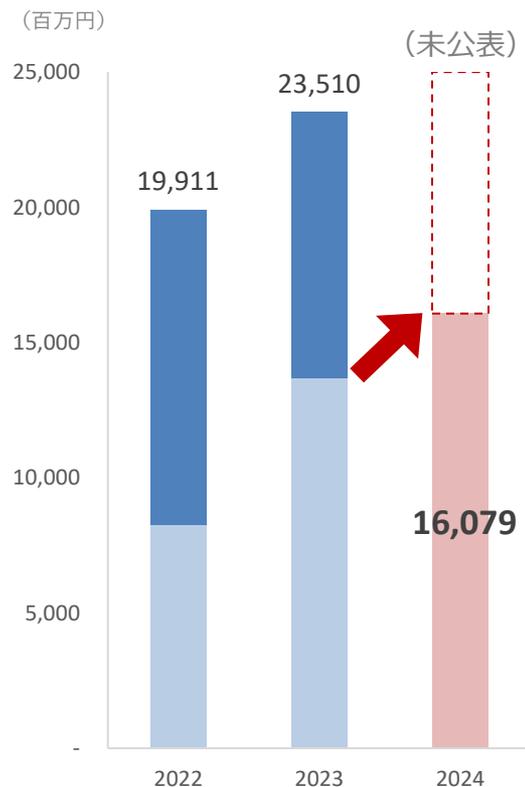
SPCへ出資
BAMにてアセットマネジメント受託

業績ハイライト

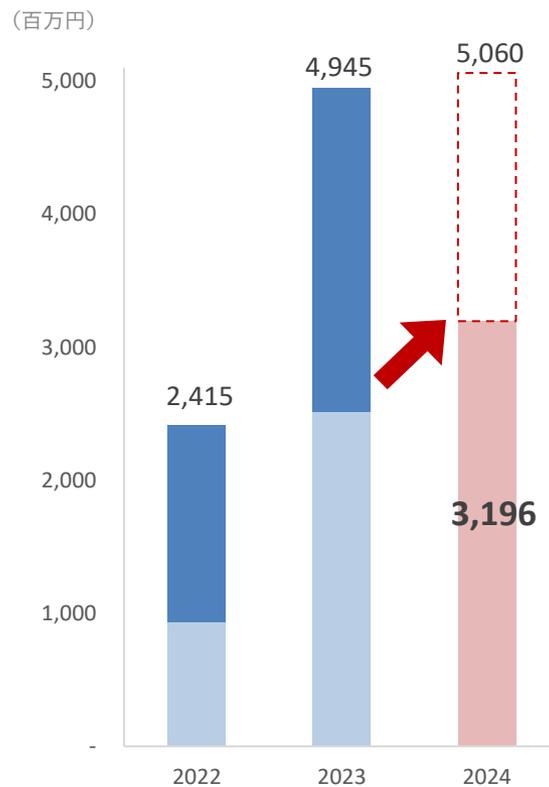
1. **通期連結純利益予算に対し67.3%と好調に進捗
全セグメントで前年同期を上回る**
2. **販売用・仕掛販売用不動産(残高341億円)仕入は厳選しながら
JVや出資プロジェクトなど多角化へも積極姿勢**
3. **次世代リーダーの育成、活躍により
不動産コンサルティング事業は上半期の過去最高利益を達成**
4. **サステナブル・ファイナンスを活用しSDGsへの取り組みを強化
事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献**

KPIである「当期純利益」を意識し確実な成長を目指す

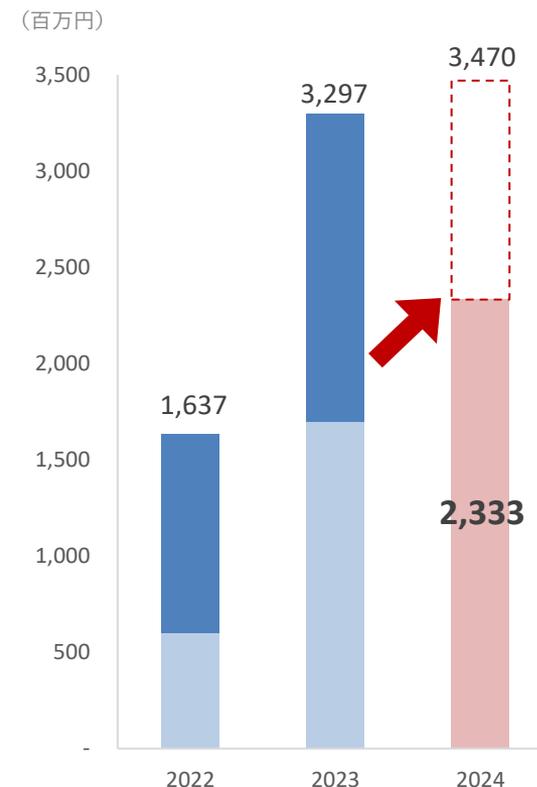
売上高



経常利益



当期純利益



(単位：百万円)

	2023/6.	2024/6.	対前年同期比 増減率
売上高	13,681	16,079	17.5%
①不動産投資開発	10,734	12,621	17.6%
②不動産コンサルティング	941	1,176	24.9%
③不動産マネジメント	2,005	2,281	13.8%
売上総利益	4,368	5,090	16.5%
販売費及び一般管理費	1,574	1,694	7.6%
営業利益	2,793	3,396	21.6%
①不動産投資開発	2,113	2,270	7.4%
②不動産コンサルティング	426	709	66.5%
③不動産マネジメント	990	1,166	17.7%
その他（全社経費）	△737	△750	1.8%
経常利益	2,510	3,196	27.3%
当期純利益	1,697	2,333	37.5%

※売上高には、セグメント間取引は含まれておりません。

売上高・営業利益

- 売上高+2,398百万円、前年同期比+17.5%
営業利益+602百万円、前年同期比+21.6%
- 不動産コンサルティング・不動産マネジメント事業は
上半期過去最高利益を達成
不動産マネジメント事業利益が全体の28.1%を占め
ストック収益拡大、収益構造変革へ

販売費及び一般管理費

- 人件費+約100百万円、**人的資本へ積極投資**
ハイパフォーマーへの還元、次世代リーダーへ投資

親会社株主に帰属する当期純利益

- +636百万円、前年同期比+37.5%
進捗率67.3%

(単位：百万円)

	2023/12.	2024/6.	対前期比 増減率
資産	57,240	57,873	1.1%
流動資産	48,263	49,296	2.1%
固定資産	8,967	8,570	△4.4%
繰延資産	9	6	△30.5%
負債	42,200	41,254	△2.2%
流動負債	16,747	15,156	△9.5%
固定負債	25,452	26,097	2.5%
純資産	15,040	16,619	10.5%
負債・純資産 合計	57,240	57,873	1.1%

資産

- > +633百万円
現金及び預金+2,187百万円
 販売用不動産▲1,504百万円
 仕掛販売用不動産+172百万円

負債

- > ▲945百万円
 有利子負債▲451百万円
販売用不動産売却に伴い、借入金の返済が進む
 資金効率を意識し、財務バランスの改善を図る

純資産

- > +1,578百万円
 利益剰余金+1,357百万円
自己資本比率28.1%（前期末25.6%）
 経営基盤確立のため30%超を目指す

事業概要

売上高・営業利益 推移



- **セグメント利益** 対前年同期比**107.4%**
住宅系を中心に当初計画を上回る
利益率が向上
- **売却件数23件** (前年同期27件)
住宅系21件、事務所・店舗ビル1件、
開発用地1件

『B-Lot RESIDENCE』シリーズ3棟目 売却



- 賃貸募集開始後**早期満室を実現**
デザイン性や機能性に富んだ仕様を追求
エントランスにはコワーキングスペースを設置
- 大手不動産会社様へ売却
- 設計・建築担当会社様から、
新築分譲マンション販売を新規受託



北海道支社 札幌市内で4物件売却！



北1条



円山公園



北3条



北24条

マーケット
トピックス

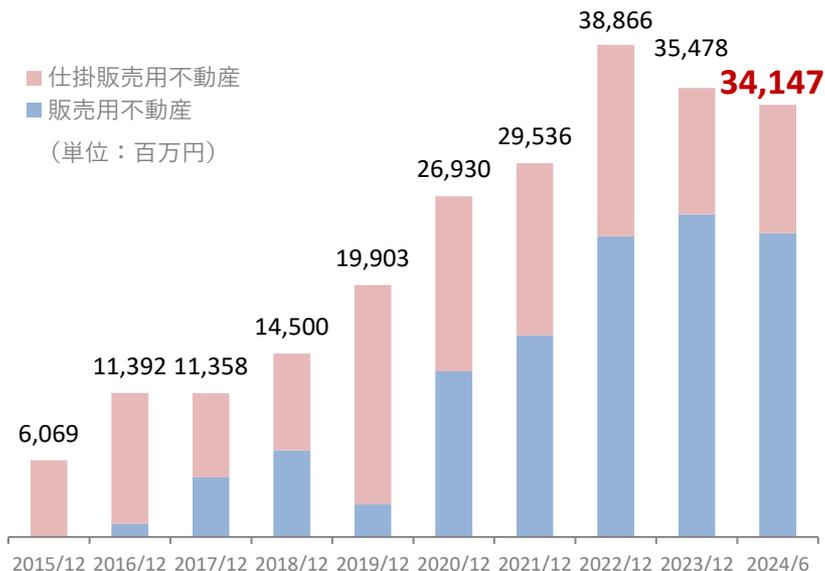
2024年公示地価 **8年連続上昇**

住宅地	平均価格 (円 / m ²)	平均 変動率
2019年	72,900	↑ 4.0%
2020年	78,800	↑ 7.1%
2021年	82,500	↑ 4.3%
2022年	89,700	↑ 9.3%
2023年	102,200	↑ 15.0%
2024年	110,800	↑ 8.4%

※令和6年地価公示概要（札幌市地価動向）より当社作成

- > 富裕層・事業会社の取得ニーズを捉え
4棟の商品化を着実に完遂
合計で利益額・利益率ともに**当初計画を上回る**
- > 2019～2024年6月
公示地価 1.5倍超
当社PM受託棟数1.5倍超
道内でのビジネス拡大に向け人員も増強中！

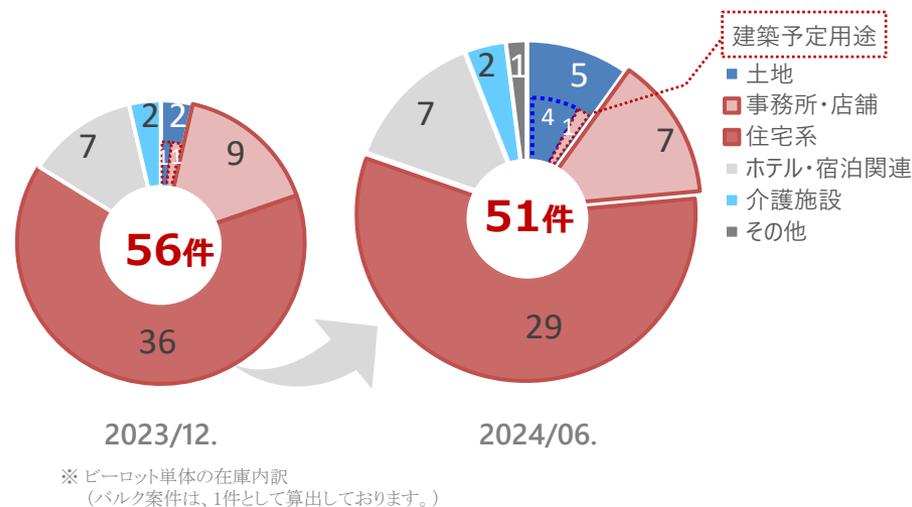
販売用・仕掛販売用不動産 残高推移



➤ **取得件数19件**（前年同期15件）
住宅系15件、土地4件

➤ 2023年度に約49億円（5物件）を
販売用不動産から固定資産へ振り替え
今後、固定資産の新規取得も積極姿勢

販売用・仕掛販売用不動産 用途別在庫内訳



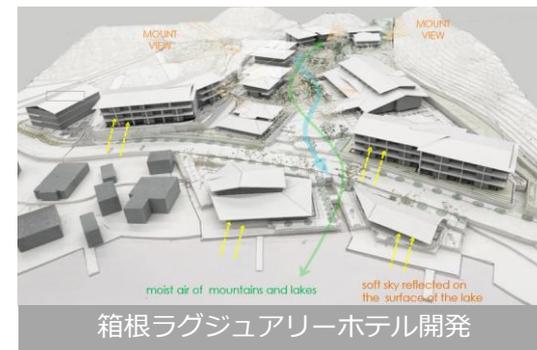
➤ 住宅系 ⇒ 対前年▲7件で、29件
事務所・店舗 ⇒ 対前年▲2件で、7件
上半期は住宅系を中心に売却が先行

➤ 下半期、投資範囲の広さを強みに
エリア・用途を柔軟に**アグレッシブな仕入を見込む**

不動産再生

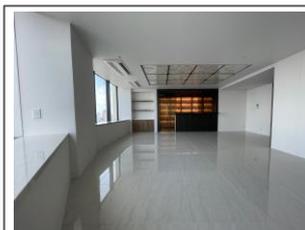


不動産開発



コロナの影響・建築費高騰が続き
大幅な計画変更を行うもPJ進行中

高級区分マンション



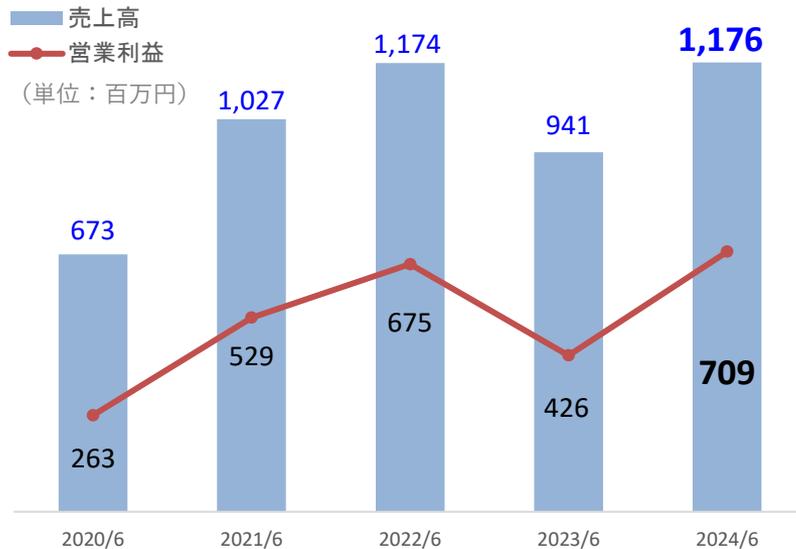
企業再生



ホテル

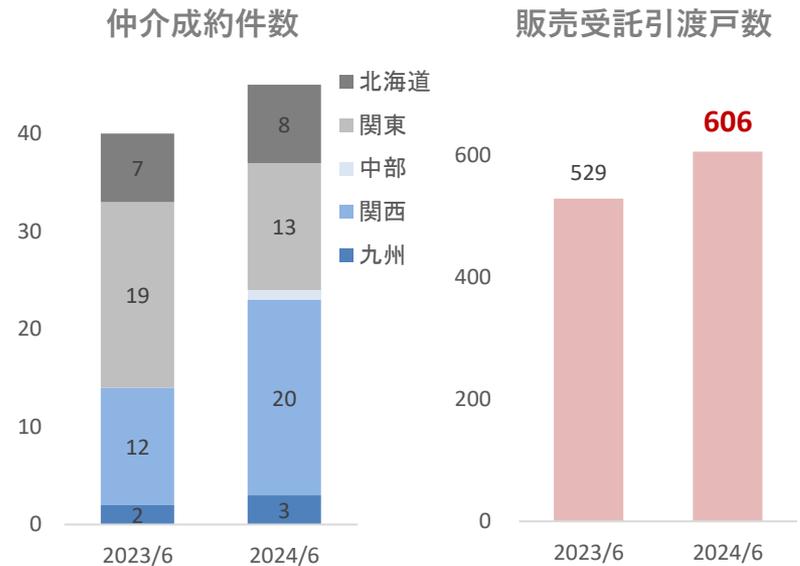


売上高・営業利益 推移



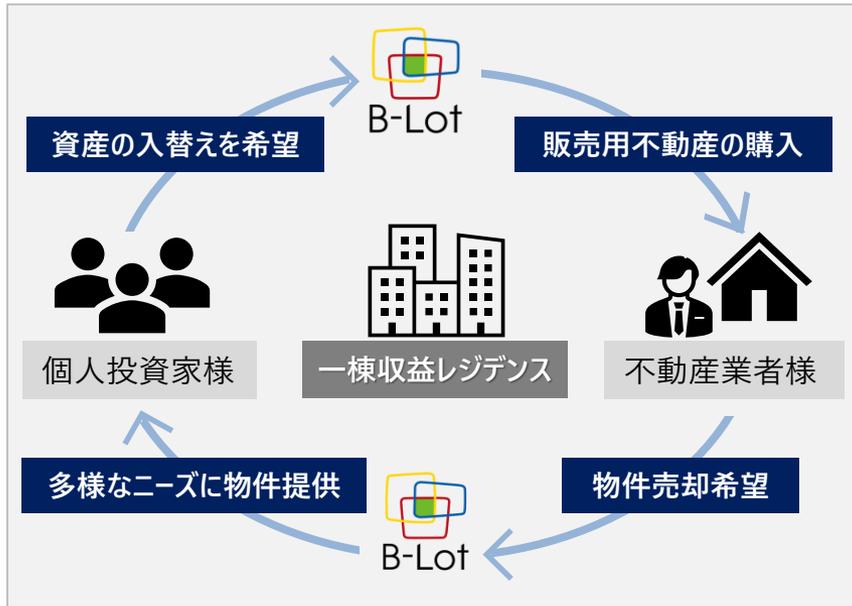
- セグメント利益 対前年同期比**166.5%**
富裕層の増加を背景に、
事業用不動産の購入希望件数が急増
上半期過去最高利益を達成！
- 新規採用のほか、
販売職 ⇒ 仲介職への配属異動を実施

取引件数 推移



- 仲介成約件数45件（前年同期40件）
関東圏13件、北海道圏8件、九州圏3件、
関西圏20件、中部圏1件
- 新築分譲マンション販売引渡戸数は
対前年同期比**114.6%** 計画通り進捗

売買仲介事例



➤ お客様ごとの多様なニーズへの確かな機会提供
一つの不動産を対象に複数回の取引を創出

➤ 不動産売買取引金額の上昇により
仲介手数料単価前年比約2倍※

※シニア区分マンションを除く

販売受託



◀総戸数135戸
竣工前 全戸完売

【事業主】

大阪市高速電気軌道（株）様
関電不動産開発（株）様

【特徴】

Osaka Metro分譲マンション事業
第1号記念物件
商業一体型複合タワーマンション

➤ 上半期、10物件全戸完売！
（内4物件は販売シェア100%）
大手デベロッパー様より販売力を高くご評価いただく

➤ 関電不動産開発（株）様より受託3物件完売
現在受託中2物件の早期完売を目指す

～新築分譲マンション～ 全国で販売受託中！

…2024年12月期2Q…



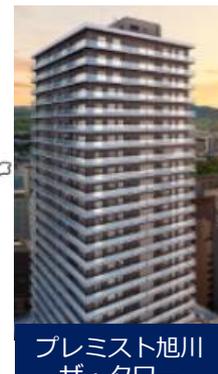
ウエリス 覚王山法王町



葵クロスタワー



プレシスター
三島広小路



プレミスト旭川
ザ・タワー



ブランズタワー
札幌大通公園



プラウドタワー岡山



グランシエロ吉祥寺

販売情報は
こちら▼



シエリアシティ 明石大久保



ローレルコート北田辺



シエリアあざみ野

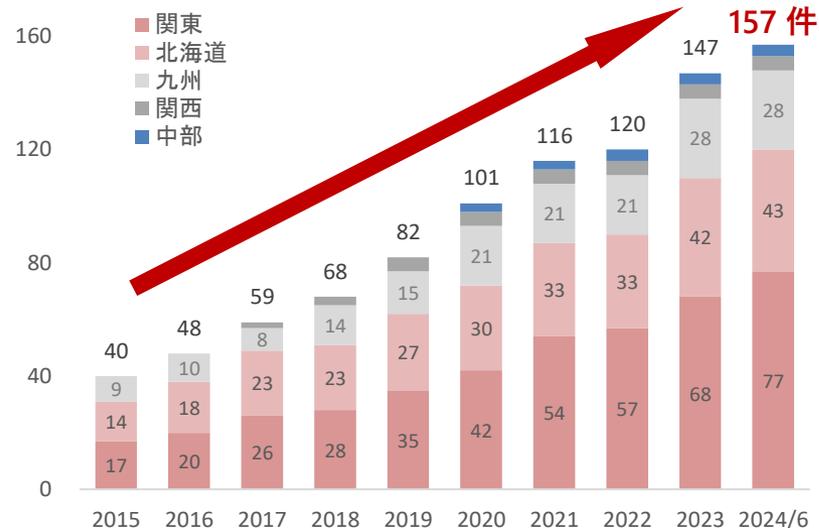
売上高・営業利益 推移



➤ **セグメント利益 対前年同期比117.7%**
上半期過去最高利益、ストック収益拡大

➤ **賃料収入の増加が増収増益に寄与**
ホテルアセット売上高前年同期比1.4倍

PM 管理運営受託棟数推移



➤ **受託件数157件**（前年同期147件）
対前年同期+10件
受託増加による安定的に収益基盤を拡大

➤ **卓越したプロパティマネジメント**により
不動産会社からのリピート取引増加

🔑 プロパティマネジメント 各拠点で預かり運用資産増加！

数字で見るPM部門

2024年6月30日時点

管理受託棟数



157件

PMオーナー様



81人 ※1

他事業部からPM受託率



54.8%

2024年2Q累計期間

PMオーナー様による売買・仲介成約率



23.9% ※2

※1 法人・個人、実態が同一の場合、1人として算出しております。

※2 実需のシニア区分マンションを除く。

ホテル保有会社：M&Aプロジェクト完遂



ドシー恵比寿 / ドシー五反田

- **M&A後、当社PM部門責任者が社長に就任**
当社へ転籍した従業員は、現在も勤続（5年超）
企業文化を体現する**役職者として登用**
- 保有資産のドシー五反田をPMオーナー様へ譲渡
引き続き、管理受託を継続
⇒ **多面的な取引を実現**

会社概要

会社概要・株式情報 =2024年6月30日時点=

…2024年12月期2Q…

社名 株式会社ビーロット (B-Lot Company Limited)

所在 東京都港区新橋1-11-7 新橋センタープレイス10F

設立 2008年10月10日

資本金 1,992,532,283円

役員
代表取締役会長 宮内 誠
取締役社長 望月 雅博
取締役副社長 長谷川 進一
常務取締役 江崎 憲太郎
取締役 望月 文恵
取締役 酒匂 裕二
取締役(監査等委員) 岩本 博
取締役(監査等委員) 古島 守
取締役(監査等委員) 亀甲 智彦

従業員数 単体 129名 (連結 173名)

上場日
2014年12月11日上場 (東証マザーズ: 3452)
2018年 2月 2日市場変更 (東証プライム: 3452)
2023年10月20日市場変更 (東証スタンダード: 3452)

支社 北海道支社、名古屋支社、大阪支社、福岡支社

主要子会社
ビーロット・アセットマネジメント株式会社
B-Lot Singapore Pte. Ltd.
ビーロット・ホスピタリティマネジメント株式会社
株式会社ティアンドケイ
ビーロット・キャピタルリンク株式会社

免許
宅地建物取引業 国土交通大臣(3)第8157号
金融商品取引業 関東財務局長(金商)第2235号(第二種)
不動産特定共同事業許可 東京都知事第138号
少額短期保険代理店登録
賃貸住宅管理業・国土交通大臣(01)第000258号

株式情報
発行可能株式総数 48,000,000株
発行済株式の総数 20,032,400株
株主数 13,107名



大株主(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
望月 雅博	2,052,300 株	10.60%
合同会社エムアンドエム	1,638,000 株	8.46%
シルク・キャピタル株式会社	1,626,800 株	8.40%
宮内 誠	1,030,300 株	5.32%
株式会社SBI証券	677,613 株	3.50%
長谷川 進一	653,000 株	3.37%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	481,800 株	2.49%
望月 文恵	414,200 株	2.14%
大塚 満	270,000 株	1.39%
江崎 憲太郎	260,400 株	1.34%

※当社は自己株式を664,121株保有しており、上記大株主からは自己株式を除外して記載しております。
※持株比率は、自己株式を除いて計算しております。
※合同会社エムアンドエムは、当社代表取締役会長 宮内誠の資産管理会社であります。
※シルク・キャピタル株式会社は、当社取締役副社長 長谷川進一の資産管理会社であります。

株主メモ

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	事業年度終了後3か月以内
剰余金の配当の基準日	6月30日、12月31日
株式の売買単位	100株
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
特別口座管理機構	
連絡先・郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル) みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
証券コード	3452

ミッション
(私たちの使命)

■MISSION

私達ビーロットは、不動産分野・金融分野において社会へ価値を与えるビジネスの創出を行います。
全てのステークホルダーに対し社会規範に準拠した上での利益の追求と長期継続的な成長を行うことで社会に貢献して参ります。

コア・バリュー
(私たちの行動指針)

■PROFESSIONAL

見識と専門知識を持って常に的確な判断を迅速に行います。
そのために、私達は専門的な知識習得、マーケット情報の収集等、自己研鑽を惜しみません。

■ENJOY

面白きこともなき世を面白く。
仕事を心の底から楽しみ、創造性と柔軟性をもった事業を積極的に展開して参ります。
そのために、メンバー全員は社内外問わずパートナーシップとチームワークを重視し行動いたします。

ビジョン
(決意宣言)

■VISION

Beat our brain! 「一生懸命考える」「知恵を絞る」
「お客様の喜びと社会発展への貢献のために一生懸命に知恵を絞る」という決意を宣言するものです。

Beat our brains!

B-Lot

■LOGO

私たちの創業のシンボルであるロゴは、
赤 (RED) は「情熱・闘魂」 黄 (YELLOW) は「明るさ・笑顔」
青 (BLUE) は「誠実・フェア精神」 緑 (GREEN) は「全ての調和・創造性」を示しています。
全ての四角が丸み帯びているのは柔軟性とバランスを、それぞれが繋がりにある形は当社が何よりも大事にしている
パートナーシップ・チームワークといった人と人とのつながりを表現しています。

専門性

事業用不動産取引の
豊富な経験と
洗練された専門知識

企画力

多種多様な
不動産プロジェクトを
手がけたことによる
柔軟な創造性

Net Work

業界内外の
上場企業・富裕層・土業の
広範なネットワーク

不動産経営にかかわるサービスを
ワンストップで富裕層の皆様にご提供しています。

不動産投資開発事業

不動産再生

自社で不動産を取得し、リノベーションなどを行い
不動産としての価値向上を図ります。

不動産開発

自社で土地を取得し、ビルやマンションなど
新築の開発を行います。

不動産コンサルティング事業

不動産仲介

富裕層のお客様の売りニーズ、買いニーズを叶え
不動産取引を仲介します。

不動産コンサルティング

富裕層の事業承継や相続対策のプランニングと
その実現をお手伝いします。

投資コーディネート

海外富裕層の日本へのインバウンドニーズに対して
投資商品の提供を行います。

販売受託

大手デベロッパーから、居住用不動産の販売を
受託し、販売を行います。

不動産マネジメント事業

プロパティマネジメント

富裕層のお客様が保有しているビルやマンションの
資産管理を行います。

アセットマネジメント

海外の機関投資家等の資産アセットマネジメントや
アドバイザーを行います。

不動産賃貸

自社がオーナーとなり、テナントにオフィスや住居を
賃貸いたします。

ビーロッド・アセットマネジメント株式会社

国内外の機関投資家様に向け、金融スキームを用いた資金運用など 包括的な不動産運用サービスをご提供しております。

投資家様の様々な運用ニーズに合わせたファンド（投資家様が不動産に投資する仕組み）を組成いたします。弊社が培ってきた事業用不動産の売買・賃貸仲介、鑑定評価、管理業務のノウハウにアセットファイナンスを含めた様々な経験・専門知識および独自のネットワークを活用し、アセットマネージャーとして高度な運用サービスを展開しております。



代表取締役社長 外川太郎
President Taro Togawa

ー ビジネスモデル ー

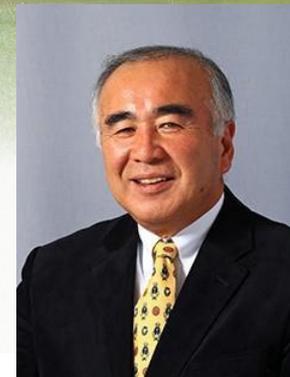


株式会社ティアンドケイ

ゴルフ場の受託運営、設計・改修のプランニング、ゴルフトーナメントの企画立案等、「ゴルフ」に携わる豊富な経験値と幅広いノウハウを活かしたサービス展開をしています。

当社はホスピタリティを重視した上質なサービスの提供と、コースメンテナンスの改善による高品質なコンディションを提供することにより、利用者満足度を高めパフォーマンスの向上を実現しています。

私たちの強みは、お客様の声を「商品企画」「運営」に生かし、ゴルフ場の資産価値向上を図ります。



代表取締役会長 川田 太三
President Taizo Kawata

— ビジネスモデル —

受託運営

ゴルフ場の受託運営

プランニング

ゴルフ場の設計・改造改修および監修

企画立案

ゴルフトーナメントやイベントの企画立案

コンサルティング業務

指定管理者としての受託を含む
合計3コースの運営、リノベーションや
コースメンテナンス含むゴルフ関連
全般のコンサルティング業務

アドバイザー業務

ゴルフ場の収益不動産としての資産価値
向上のための戦略立案や実務指導、
ゴルフ場資産の購入あるいは売却に
関するアドバイザー業務

ゴルフ場受託運営実績



若洲ゴルフリンクス
(東京都指定管理事業)



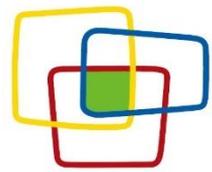
ノースショアカントリークラブ



敦賀国際ゴルフ倶楽部



．．． IRに関するお問い合わせ先 ．．．



株式会社ビーロット IR担当

TEL: 03-6891-2525

FAX: 03-6891-2522

B-Lot

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

検索

- ・本資料は当社グループについて、ご理解を頂くために作成した資料であり、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。
また、本資料に含まれる将来の計画や見通し、戦略などは本資料の作成時点において取得可能な情報に基づく内容であり、様々なリスクや不確実性が内在しております。
実際の業績等は、様々な要因の変化等により、これらの見通しや予想とは異なる結果となる場合がありますことを予めご了承ください。
- ・本資料に記載されたデータには、当社が信頼に足りかつ正確であると判断した、公開情報等から引用したものでありますが、当社がその内容の正確性、適格性等を保証するものではありません。
また、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても当社は本資料に含まれる情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。