

2013年5月8日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 レ ー サ ム  
代 表 者 名 代表取締役社長 田 中 剛  
JASDAQ コード 8890  
問 合 せ 先 取締役管理本部長 松 倉 信 行  
電 話 03 (5157) 8881

### 中期3ヶ年経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、中期3ヶ年経営計画（2014年3月期～2016年3月期）を策定いたしました。  
その概要につきまして、添付資料のとおりお知らせいたします。

また、この中期3ヶ年経営計画の詳細を、本日、下記の当社ホームページに掲載いたしましたので、ご覧下さいます様、ご案内いたします。

記

日本語ホームページ： [www.raysum.co.jp](http://www.raysum.co.jp)

英 語ホームページ： [www.raysum.co.jp/en/](http://www.raysum.co.jp/en/)

以上

# レーサム 中期3ヶ年経営計画 (2014年3月期-2016年3月期)

当社は、2014年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を策定しました。

## 1. 立案にあたって

### ■ レーサムの真骨頂、矛盾解消への挑戦

- 日本の不動産で高く評価されてきたのは①更地、次に②テナント空室の建物&土地、最も評価が低いのが③テナント付建物&土地。不動産担保付不良債権の世界も同様でした。代表取締役の田中剛は、この矛盾解消に向けて株式会社レーサムを設立致しました。

### ■ 規制緩和前夜、東京不動産マーケット

- そして今、東京都心部の夜間人口増のトレンドの下、地下鉄24時間稼働、建物の用途・容積率の規制緩和といった政策の動きもあり、この追い風をバックに、世界中の投資家と組んで、東京都心の不動産物件の潜在価値を掘り起こし矛盾解消を加速して参りたいと考えております。

### ■ 都心大型案件の実績

- 日本の借地借家法は低収益な既存テナントの長期滞留を容認し、より収益力が高いテナントの入居を阻害します。今後、規制緩和を追い風とするには、この突破力が重要です。特に高度なノウハウと実行力が問われる30億円以上の大型案件で当社がどのような実績を積み上げてきたのか、実例をご紹介します。(詳細版P.7~10ご参照)

新宿駅に隣接する新宿スカイビル: 14ヶ月間で23テナント退去合意を形成、大手家電量販店の用地確保した事例

表参道近隣の神宮橋ビル: 19ヶ月間で13テナント退去の合意形成し、面積2割増、家賃3倍も可能にした事例

白金高輪ステーションビル: 更地の開発型証券化、9ヶ月間で売却達成した事例

神宮前レーサムビル: 14ヶ月間で、スポーツクラブをオフィスにコンヴァージョンして売却した事例

## 2. 経営目標

### ■ 本質的な能力の向上

- 日本の不動産業界は、この20年間の証券化の流れで業務が細分化し、外注し易い構造が発展してきましたが、不動産業界全体として本質的な能力が高まったとは言えません。つまり、この構造の中で、情報の伝達経路が組織の中で極端に複雑化、その結果、不動産投資プロフェッショナルに求められる最も重要な能力、すなわち「物件の生み出す将来のキャッシュフローを予測する能力」が不十分になってしまったのです。
- 当社は2009年から4年間かけて、この問題に対処して参りました。具体的には、組織の強烈的な垂直・水平統合を、個別社員の評価も含めて推し進めることにより、当社のコア・コンピタンスを発揮し易い環境を整えてきたということであり、そして今後、ますますこの取り組みを強化していく予定です。

### ■ 数値目標

	2013/3月期	2016/3月期	2016/3月期		
	(単位:百万円)	実績	目標(3期目)	アップサイドシナリオ	
<b>売上高</b>		15,353	41,500	41,500	
<b>営業利益</b>		2,200	7,900	7,900	
		(営業利益率)	(14.3%)	(19.0%)	(19.0%)
<b>当期純利益</b>		2,059	7,200	15,000	
<b>配当金*</b>		-	配当予定*	配当予定*	

数値目標については詳細版P.15-16も合わせてご参照下さい。

\* 2016年3月期は、記念配当分を含み50億円の配当を狙う

## 3. 経営方針 (3つの学びを踏まえ、創業22年目からの挑戦へ)

- 1つ目は、一時的に市場が流動性を失った時に耐えられるバランスシートを保ち、取れるリスク量の範囲で行動する規律を獲得しつつあるということです。これはROEやROIより重要な点と考えております。
- 2つ目は、分業体制の細分化が進みすぎ、歪みが増し崩れかけた体験から、組織の強烈的な垂直統合と水平統合を推し進めることによって、自らのコア・コンピタンスを発揮し続けることが重要であるということです。
- 3つ目は、サブプライム問題、リーマンショック、東日本大震災は、大きな試練となりましたが、長期間に渡ってノウハウを獲得した当社にとって、そのコア・コンピタンスと事業を絶対に残すという情熱がこれらの危機に勝っていたという点です。
- 当社が創業以来21年間に取り組み、経験してきたことは、それ以前の不動産業界の体験に比べ、変化が早く、大きく、そして濃密なものではありません。そして、当社の、垂直統合、水平統合の最適なバランスは、お客様・取引先を十分巻き込むレベルに達して、初めて特別な存在となります。なお客観的にみて、当社は、未だそこまで到達していないことを認識しておりますが、創業22年目からの当社の挑戦にぜひご期待下さい。

より詳細情報はWeb上でこのボタンをクリックしてご覧下さい。