

新年あけましておめでとうございます。

今年 2022 年は、当社が培ってきた「不動産を変化させる力」を、当社の従来からのお客様である国内の富裕層に加え、国内外の機関投資家、そして海外の富裕層へと、積極的にお届けする飛躍の時です。ここ数年、様々な制約を受けつつも、手を緩めることなく、レーサムならではの価値創出に愚直に取り組んできました。不動産の純収益力（NOI）を継続的に高め、流動性・希少性・社会性などを統合させる当社の取り組みが、海外のお客様からも評価いただける手ごたえを十分に感じております。

また従来国内富裕層向けにも、数十億クラス案件を複数組み合わせ合わせた不動産資産に、一人当たり約 1～2 億円単位でご投資いただく小口化商品の開発を進め、既に昨年 12 月には、第一号案件の販売を開始しております。この商品の特徴は、お客様の 5 年以上保有後の売却をしっかりと見据えた販売価格を設定し、保有期間の資産価値向上のすべてを当社が一括で担う点にあります。また、お客様に提供する段階で、すでに超長期の借入も組み込まれており、税務上も通常の不動産投資と同等の取り扱いとなる商品です。

当社の富裕層向けのビジネスモデルは、一人ひとりのお客様の目的に応じて、不動産資産の価値向上を図る「個別対応型＝One-on-One スタイル」が根幹ですが、今回の商品は約 1～2 億円単位の投資によって当社の不動産資産の価値向上の特性を体験いただき、今後の数十億円クラス以上の不動産投資へのゲートウェイとしていただきたいと考えております。この小口化商品の導入によって、課題であった人材育成の強化と在庫回転率の安定的な向上が進み、多様なお客様の目的に応じる資産価値創造も加速していくと期待しております。

2022 年は、社員一同がより一層結束し、新生レーサムとして、飛躍の年にしてまいります。

本年も何卒よろしくお願い申し上げます。

2022 年元旦

株式会社 レーサム 代表取締役社長
小町 剛