

2020年3月期 第1四半期決算

P. 2 2020年3月期 第1四半期 ハイライト

P. 5 資産運用事業の成長戦略

P. 15 商品の価値創出

P. 17 自社によるテナント創出

P. 22 信頼できるテナントとの協業

P. 24 新規事業

P. 26 高度医療の支援事業

P. 30 環境エネルギー事業

P. 34 海外事業

P. 36 APPENDIX

株式会社レーサム

2019年8月



2020年3月期 第1四半期

項目	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期		第1四半期	計画比 進捗率	
	実績	実績	計画	対前期比			
売上高	資産運用事業	37,641	51,884	60,000	8,116	5,945	
	資産運用事業以外	6,633	6,662	9,000	2,338	1,857	
	計	44,274	58,547	69,000	10,453	7,802	11.3%
営業利益	資産運用事業	10,513	10,791	12,000	20.0% 1,209	608	
	資産運用事業以外	1,343	810	750	△ 60	203	
	調整額	△548	△610	△700	△ 90	△142	
	計	11,309	10,990	12,050	1,060	669	5.6%
経常利益	10,953	10,904	11,850	946	578	4.9%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,234	7,894	7,700	△ 194	445	5.8%	

単位:百万円

2019年6月末 連結BS ダイジェスト

計画達成に必要な在庫を確保

現金及び預金 18,785
販売用不動産 42,646
(仕掛含む)
買取債権 —

有形固定資産 3,894
投資有価証券 2,926

資産の部

流動資産
64,093

固定資産 9,319

資産合計 73,412

負債・純資産の部

流動負債 3,695

固定負債
27,660

負債合計 31,355

純資産 42,056

(自己資本比率:57.3%)

負債及び純資産合計
73,412

短期借入金 1,135
(1年以内返済予定
長期借入金を含む)
長期借入金 22,652
合計 23,787

財務健全性を確保

単位:百万円

資産運用事業 の成長戦略

資産運用事業の両輪

富裕層
顧客拡大

商品の
価値創出

2019年3月期連結PLダイジェスト

単位:百万円

売上高 58,547

営業利益 10,990

経常利益 10,904

当期純利益 7,894

創業来の
ピーク売上高を更新
資産運用事業が牽引

事業セグメント別	売上高	営業利益
資産運用事業	51,884	10,791
PM事業	4,570	1,144
サービシング事業	381	2
その他事業	1,711	△336

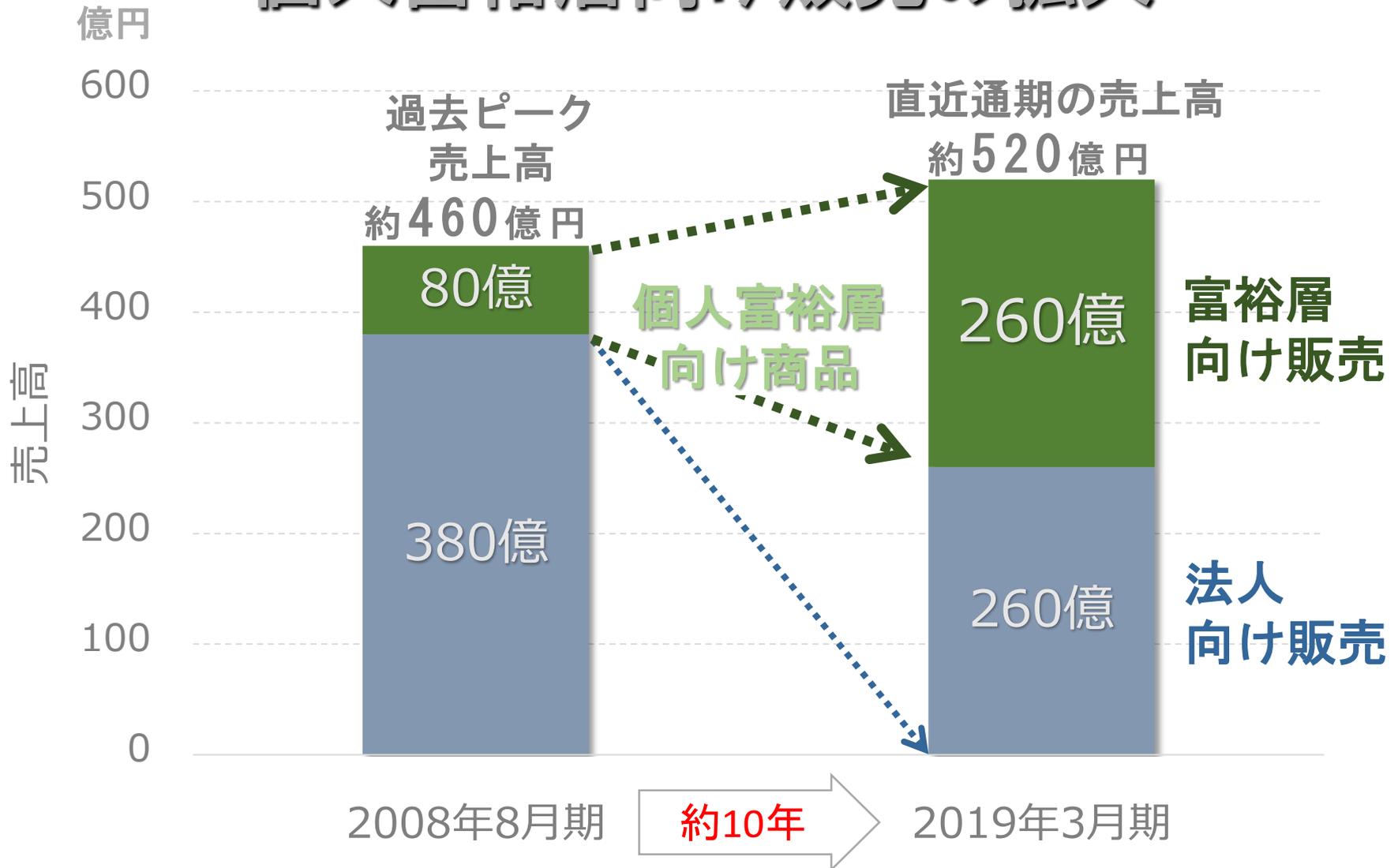
販売先の状況

次頁以降ご参照

PM=プロパティマネジメント

資産運用事業の変遷

個人富裕層向け販売の拡大



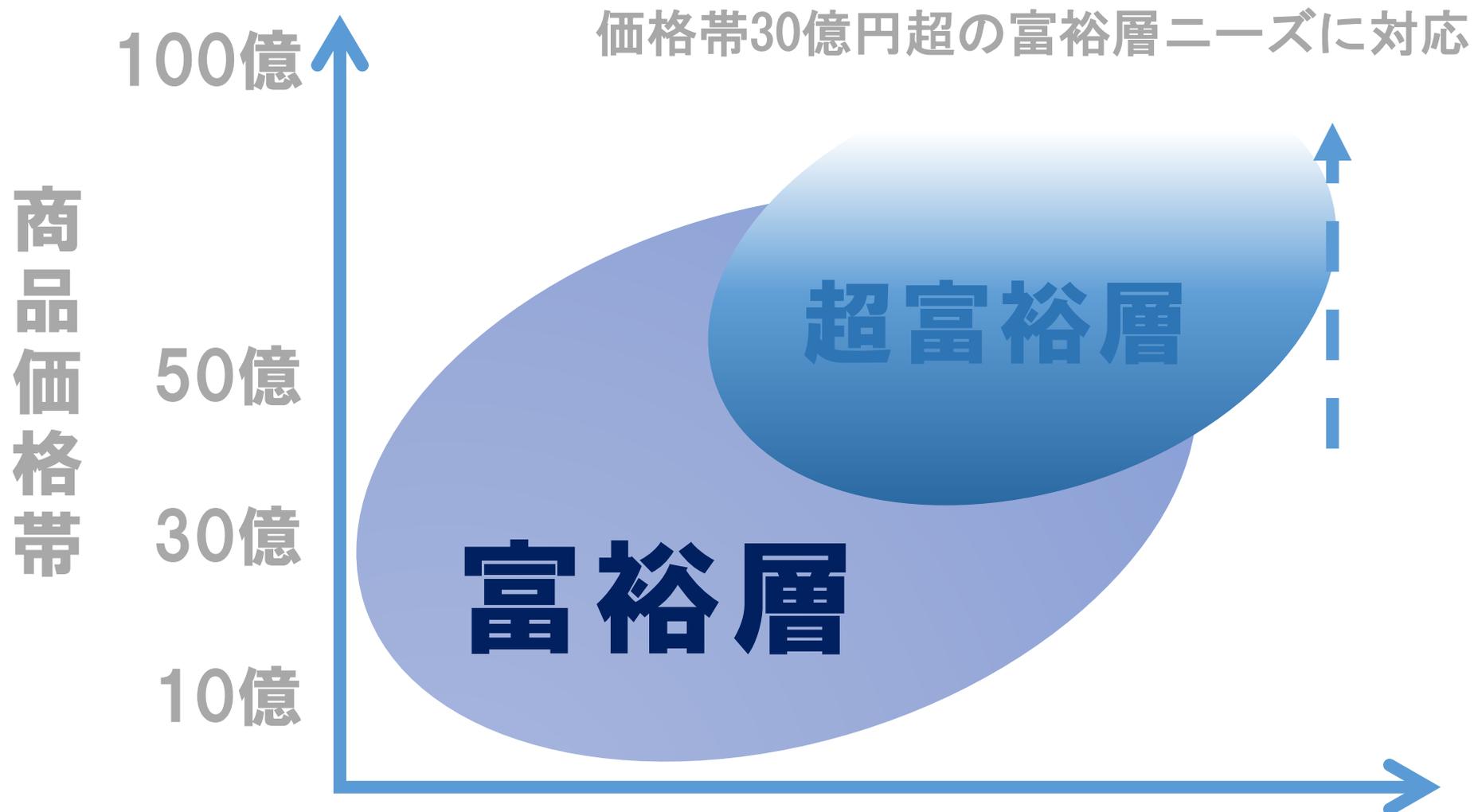
2019年3月期 資産運用事業の 売上高520億円の販売先

個人向け
12件
平均価格
13億円

法人向け
5件
平均価格
50億円

平均価格＝販売商品の1件当りの販売価格

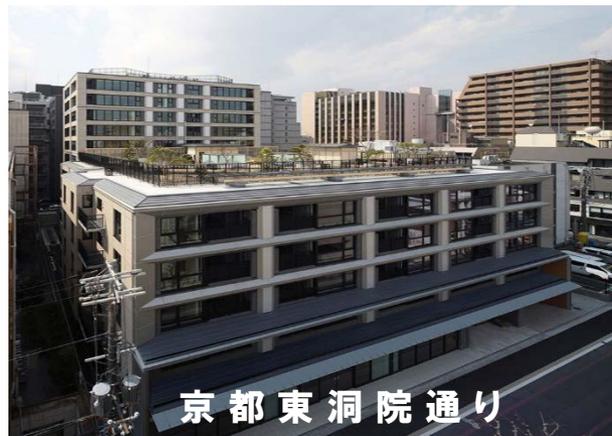
富裕層顧客層の拡大



個人富裕層向け事例



京都 三条



京都 東洞院通り



鎌倉



浅草



博多



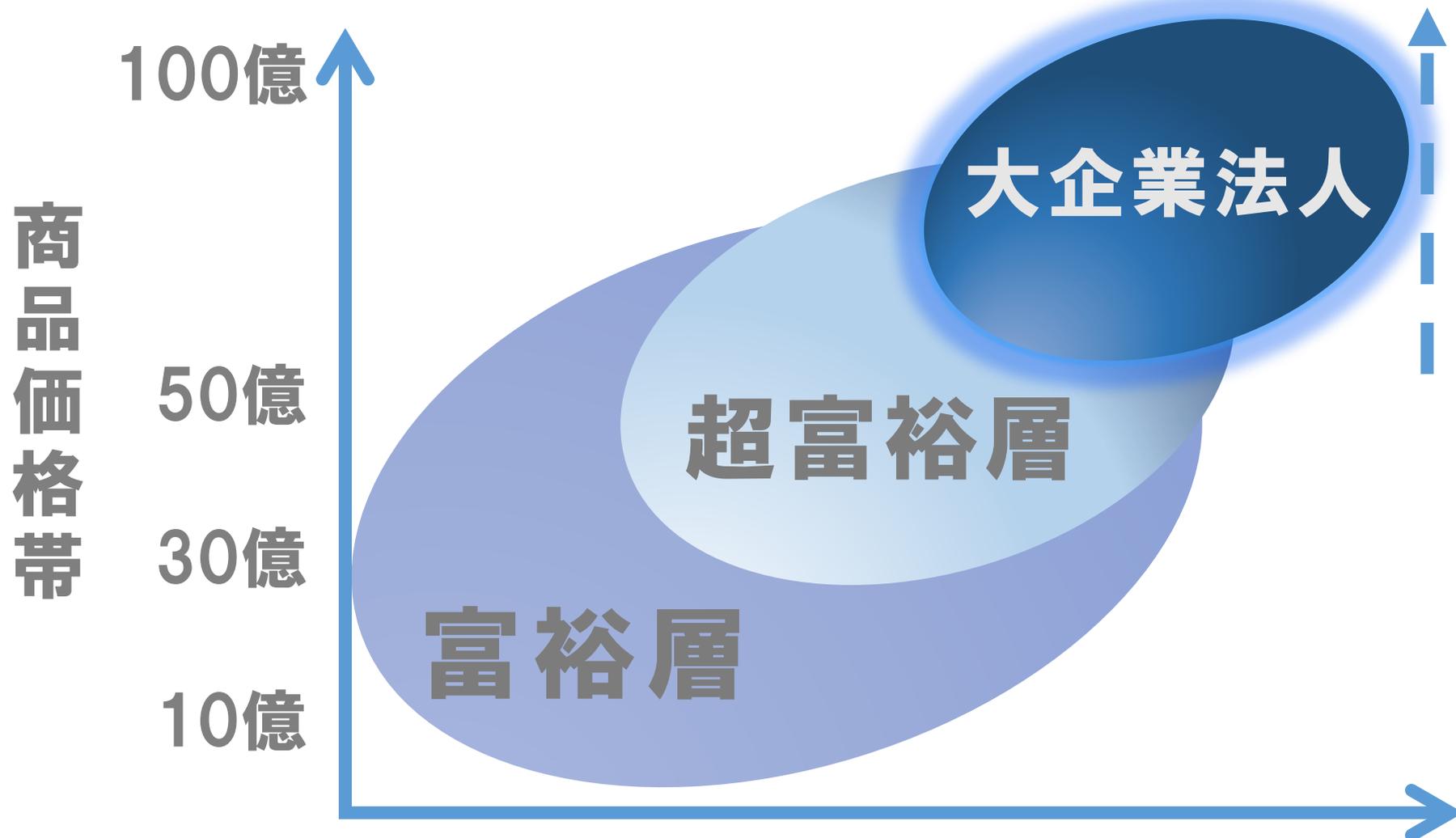
京都



虎ノ門

派生的な拡大

大企業法人との取引拡大



大企業法人向け事例



四谷



品川

商品の 価値創出

価値創出の視座

長期安定・希少性・流動性の実現



**長期に社会に必要とされる
不動産資産へ**

2つのアプローチ

1 自社によるテナント創出

事例) コミュニティ・ホステル、リベルテ、等

2 信頼できるテナントとの協業

事例) 浅草・蒲田、等
巻末付録に西麻布、京都の事例

コミュニティ・ホステル 世界の若者に旅を

安心
安価

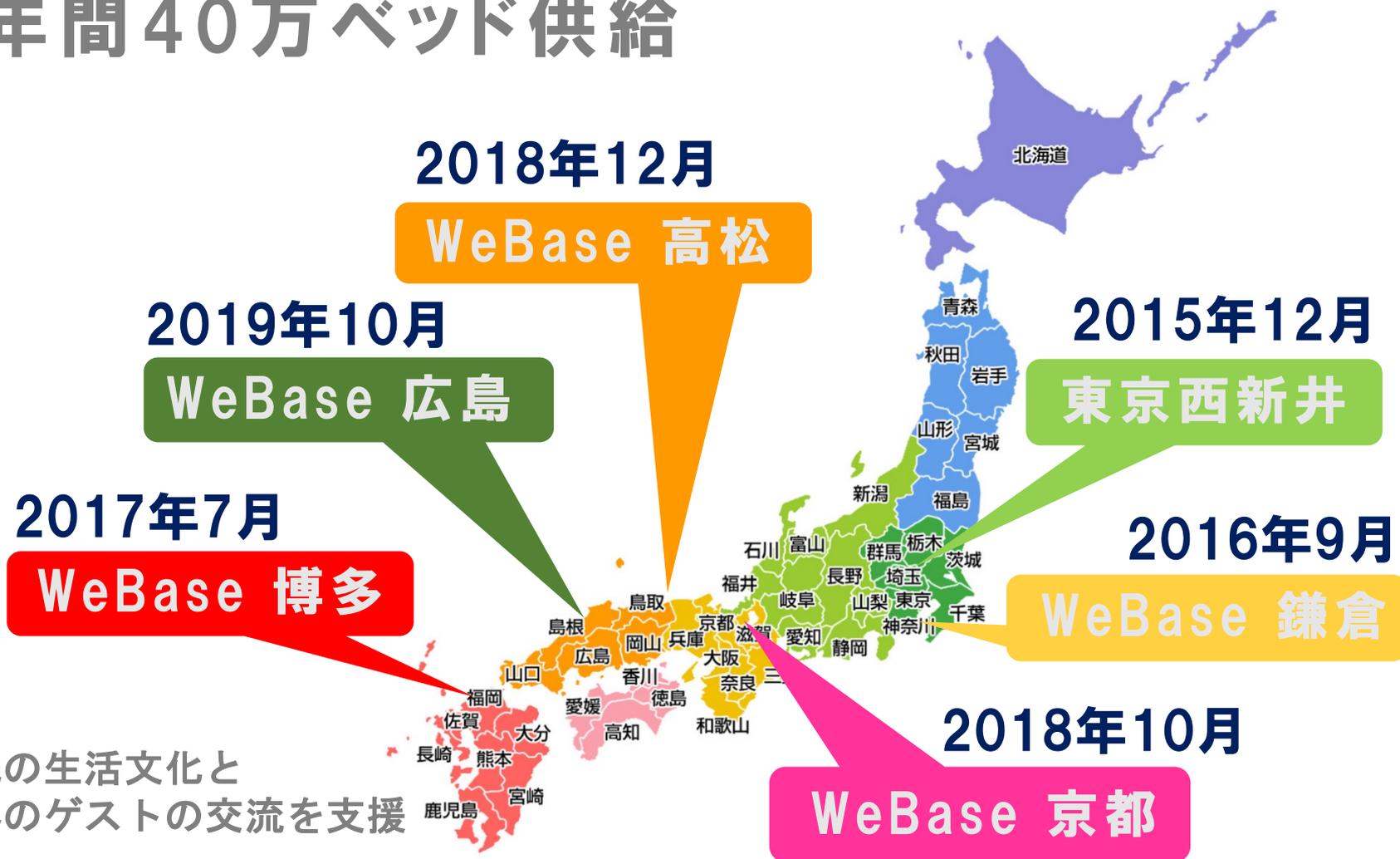
各地域との
つなぎ役

日本文化に
触れる

人と人との
触れ合い

日本を好きになっていただき 新たなコミュニティ形成

地域展開を進め 年間40万ベッド供給



各地の生活文化と
世界のゲストの交流を支援

各現場の様子は巻末APPENDIX参照

パティスリー・ブーランジェリー リベルテ

地元定着型店舗の開発



パリ10区のパティスリー・ブーランジェリーの日本における店舗運営事業

2018年3月開始 現在まで2店舗を展開

1号店 東京・吉祥寺



2号店 京都・東洞院通



直近動向は巻末APPENDIX参照

2つのアプローチ

1 自社によるテナント創出

事例) コミュニティ・ホステル、リベルテ

2 信頼できるテナントとの協業

事例) 浅草・蒲田、等
巻末APPENDIX 西麻布、京都の事例

ナインアワーズとの協業



浅草



蒲田

運営情報を密に共有しながら収益性向上に深くコミットメント

FUTURE

新規事業

NOW

成長戦略

FUTURE

環境
エネルギー
事業

海外事業

新規事業にも注力

高度医療の
支援事業

商品の
価値創出

富裕層
顧客拡大

資産運用事業の両輪

NOW

資産運用事業は着実成長

3つの新規事業

高度医療の支援事業

環境エネルギー事業

海外事業

超高齢化社会に求められるもの

最高の
医療環境

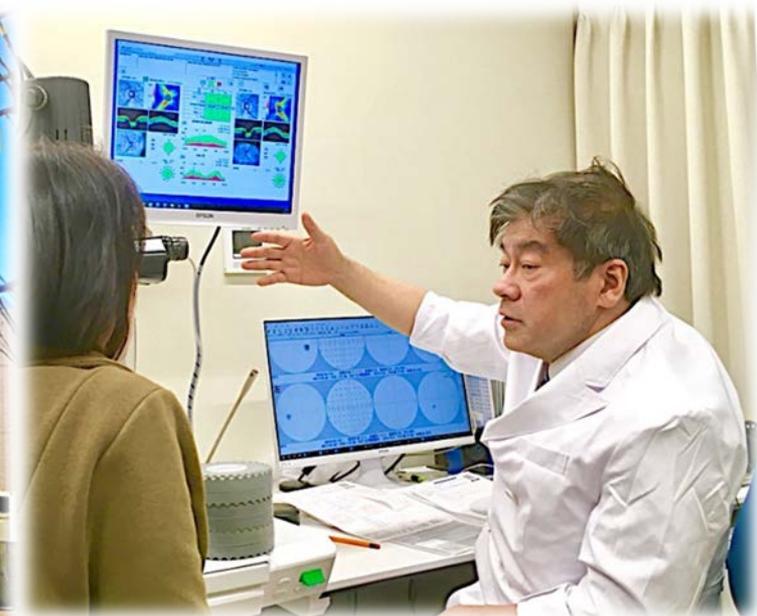
最高の
医療

最適な
医療費

最高の医師のもとで
後進の人材育成も目指す

田中住美アイクリニック

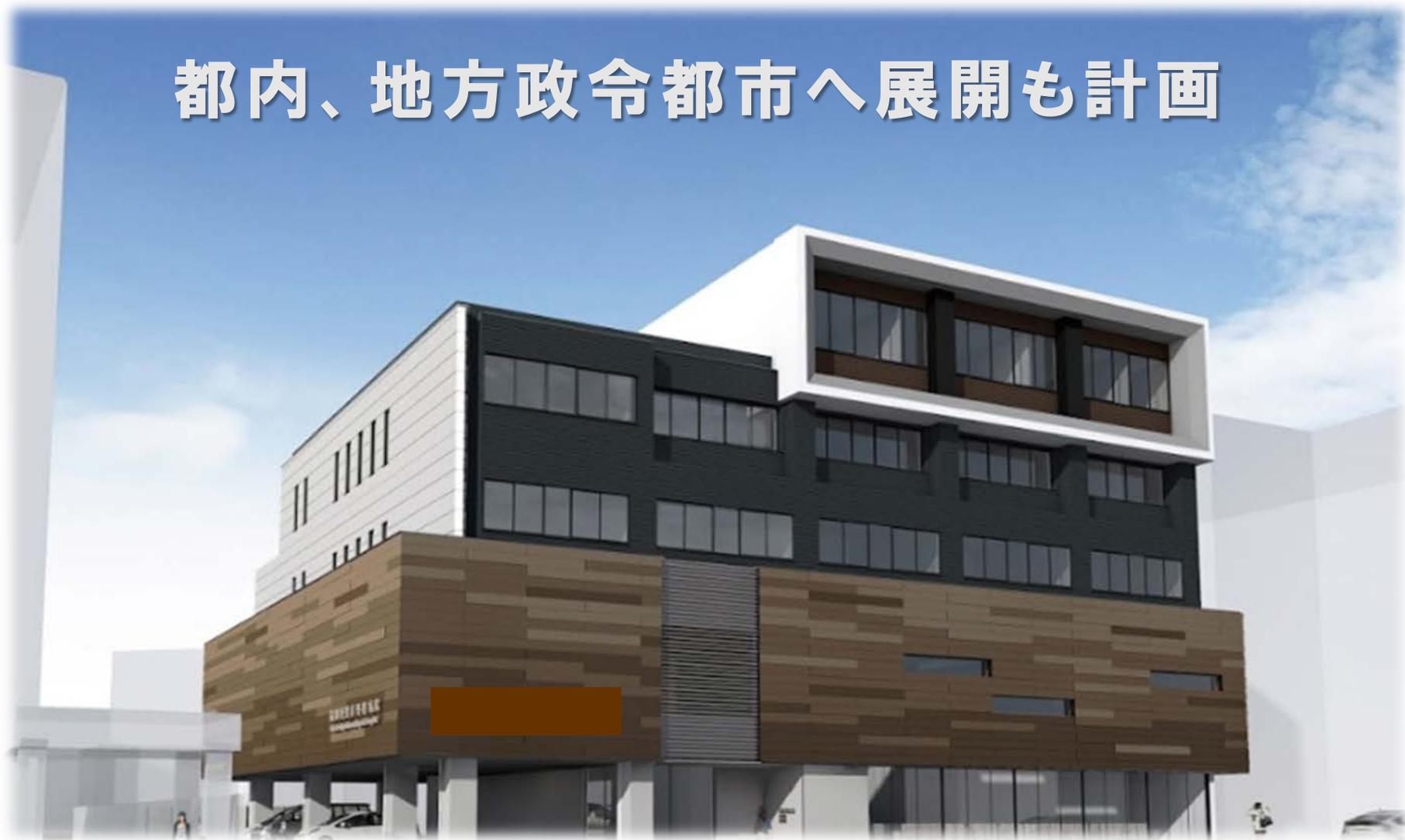
網膜剥離（もうまくはくり）手術特化の専門クリニック



2019年1月11日開設から半年で
全国有数の手術実績を実現

高度医療の支援事業 第三弾

都内、地方政令都市へ展開も計画



3つの新規事業

高度医療の支援事業

環境エネルギー事業

海外事業

大地震動乱の時代

持続可能な防災インフラ需要

発電
効率

小型
軽量

72時間
連続運転

LPガスエンジンの特徴に注目 理想の非常用発電機を開発

LPガスエンジン発電機の設置例



池尻大橋「田中住美アイクリニック」では停電発生時も手術機器等へ自動的に電力供給されるシステムに当社のLPガスエンジン発電機が組み込まれている。

Memo

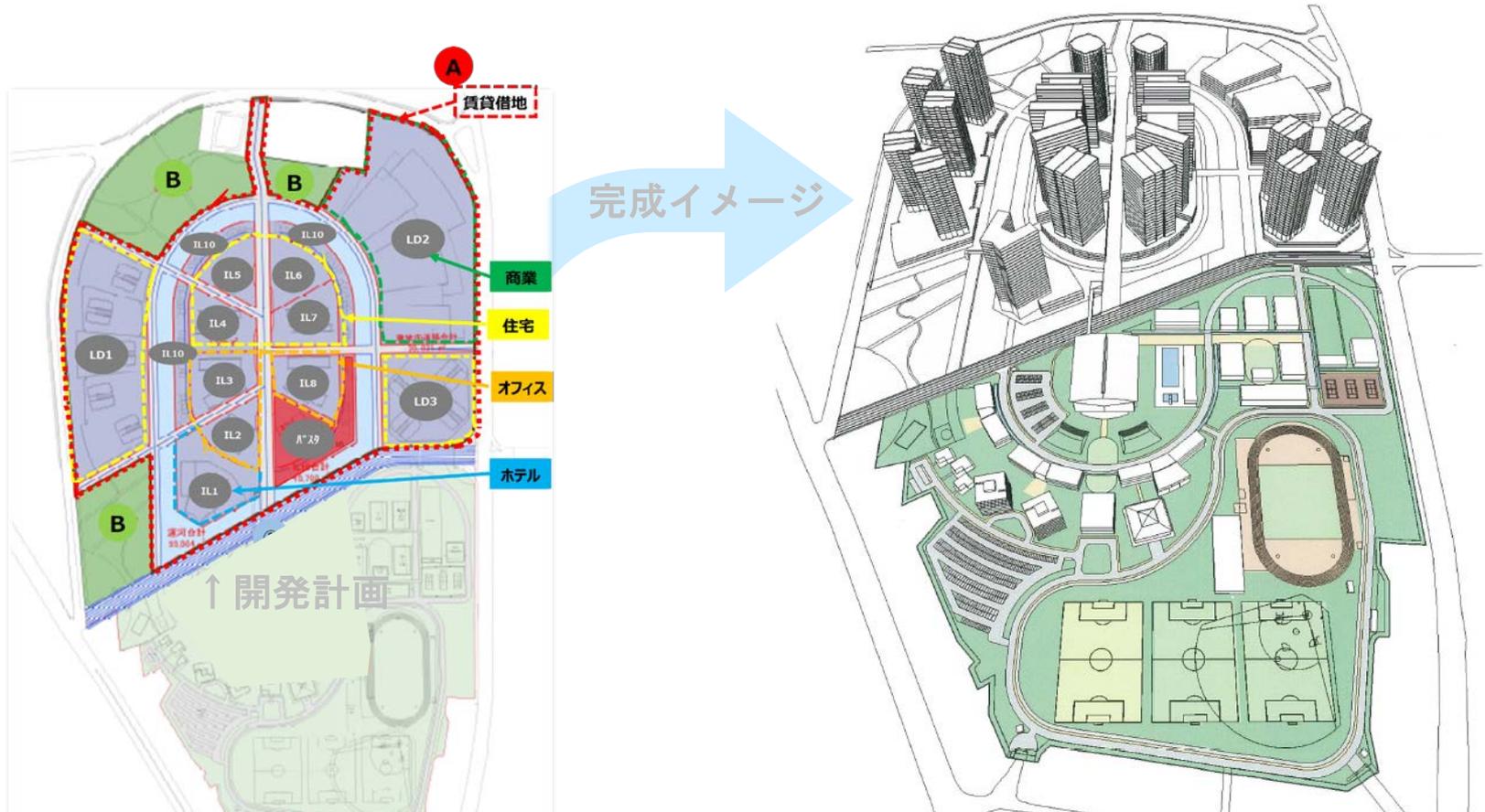
3つの新規事業

高度医療の支援事業

環境エネルギー事業

海外事業

海外事業の計画(その1)



ASEANにおける大型都市開発プロジェクト 敷地面積＝約55ヘクタール

APPENDIX

コミュニティ・ホステルの事例

WeBase博多



博多の顔へ、2年目ADRは前年越え

WeBase京都



開業数ヶ月で80カ国強ゲスト迎えフル稼働

WeBase高松



開業半年で稼働6割超へ、地元定着も浸透

各地WeBaseの女性支配人

多言語を駆使して
地元とゲスト交流を牽引

博多

京都

高松

広島

2019年10月11日 開設予定

リベルテの新たな展開例の事例

「新宿伊勢丹」様への出店

2019年3月



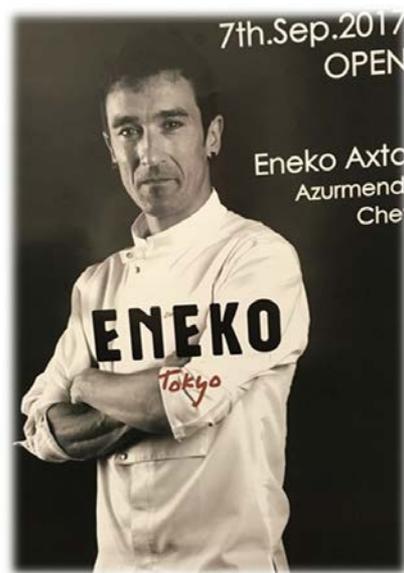
今秋「日本橋三越店」様への出店も決定

2019/10/9 ~ 10/14

信頼できるテナントとの協業の事例

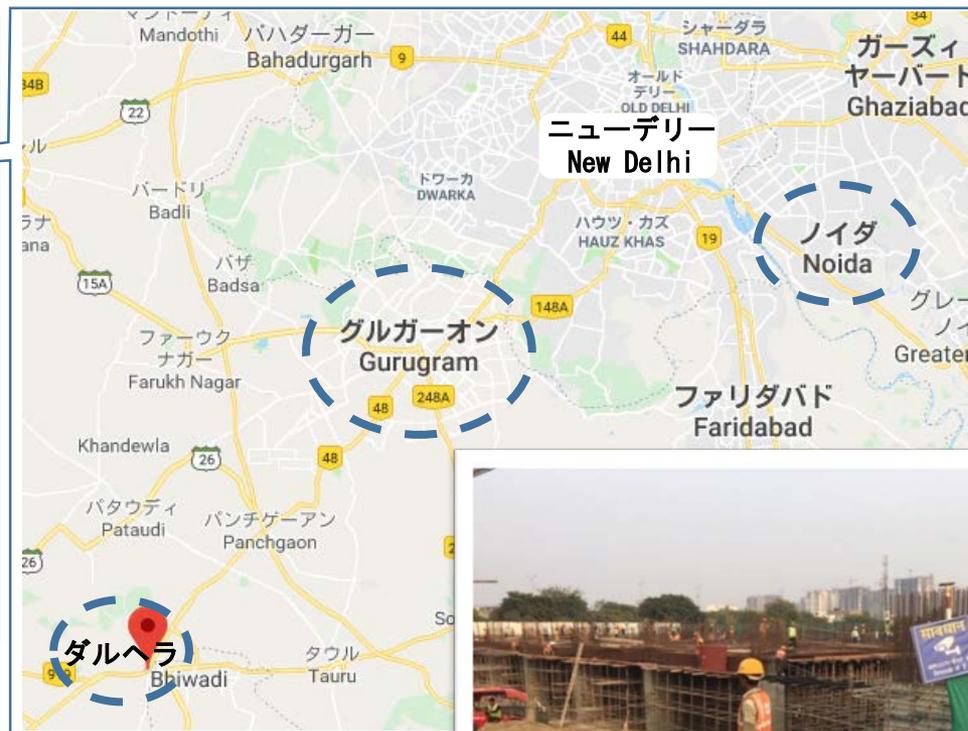
西麻布ハウスウェディング

京都市で世界的クリエイターと
コラボレーション



海外事業の計画の事例

ニューデリー近郊のグルガオンなどの開発計画



インド開発プロジェクト 敷地面積＝約38ヘクタール

Memo

RAYSUM

+reVALUE

本資料は、株式会社レーサム(以下「当社」といいます)及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の見解であり、その情報の正確性や完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

お問い合わせ先

株式会社レーサム
管理本部・広報室

Tel:03-5157-8881

<http://www.raysum.co.jp>