

決算説明会

1. 当社の存在意義
2. 2022年3月期決算
3. 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）
4. 戦略商品ご紹介

2022年5月20日

株式会社レーサム
(証券コード 8890)

ご挨拶

不動産の価値の本質を見極め 社会に有用な形とする 価値の共創を行う

2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
 ことにお願いたします。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。

2

株式会社レーサム代表取締役社長の小町剛です。

それでは、2022年3月期通期 決算説明会を始めさせていただきます。

今回は、合わせて、中期経営計画のご説明もさせていただきますが、一方的にお話をするというよりも、皆様との対話も進めたく、ぜひ奇譚ないご質問をお寄せください。

世界的なコロナ禍は様々な課題を浮きぼりにしました。

当社もここ数年、大きな困難に直面したことで、不動産に内在する本質的な価値とは何か、その根本に立ち返る契機となりました

そこで再認識したことは、社会、経済、地球環境の全てが共生しながら、継続的に発展していく上で必要な、価値の本質を考え抜くことであり、それを少しでも実現させていくということです。

当社の存在意義は、

「不動産の価値の本質を見極め、社会に有用な形とする 価値の共創を行うこと」です。

地域に住まう人、働く人、そして訪れる人々が、豊かな関係性を、持続可能な形に築いていくために、地球規模で未来を予測し、「変化の先を走り続け 先導者たる」ことです。

「先導者」とは、従来の産業集団の先頭を走っているということではなく、時代の 奔流(ほんりゅう)に、いち早く飛び込み、何度も押し寄せる試練を克服し、変化し続ける存在として、不動産業界の新たな世界を切り拓くこと、これが私たちが目指す理想の姿です。

まず、この実践事例を、ご覧いただきたいと思います。

海岸ビルディング物語 (動画放映)



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
よにお願いたします。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。

これは2022年3月期に販売した神戸の築110年の歴史建築物
「海岸ビルディング」の再生に取り組んだ物語です。



人の価値が、資産の価値を創っていく。

The value of the person creates the value of assets.

共創力を高める 人への投資に注力

4

このような姿勢で取り組んでいる社員の存在と、その取り組みにより、お客様にも、テナント様にも、また地元地域の皆さまにも、新たなつながりが生まれます。



その価値の共創が、海岸ビルディングに込められ、お客様の資産として形成されていくのです。

この価値の共創の力を高めるため、人への**投資**に力を入れてきました。その様子の一部を、次の画面をご覧ください。



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなされる
よにお願いたします。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。

5

こちらの画面は、2017年から5年近く続けてきている、幹部並びに各部門における合宿研修の様子です。

研修テーマは「I Will Not Complain!」(私は、不平不満を言いません)で、これは、自分の人生も、自分の仕事も、仲間とのかかわりも、これら全てを「自分ごと」として捉えるというものです。

人の価値が、資産の価値を創っていく上で、私は何よりも「人への投資」を地道に続けてまいりました。

社員一人ひとりが意識を高め、力を付けることも大事です。また、当社の事業は、社員が心をつないで協業することが問われます。こちらの研修においても、単独では何も成し得ず、仲間と協力してこそ達成できる世界であるということを身をもって体験する機会になっています。

この当社の基盤が、お客様の想いに向き合うベースとなっています。

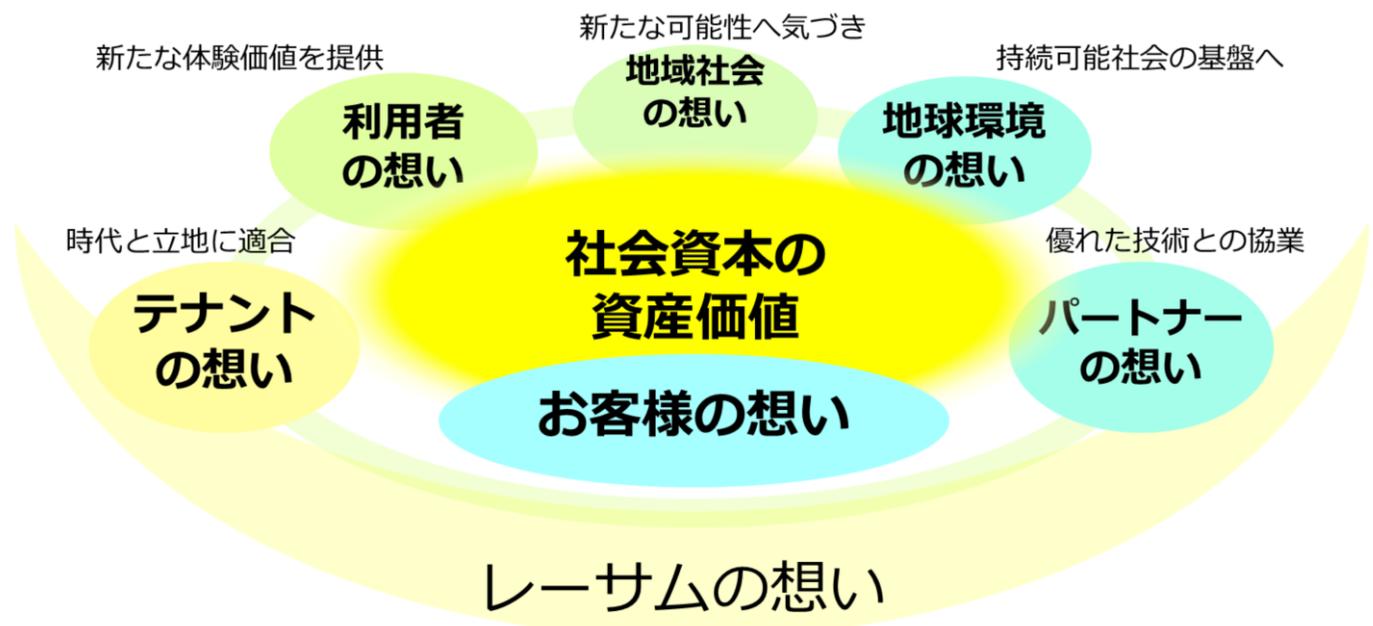


2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
よ上お願いいたします。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の見解であり、その情報の正確性や完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

6

不動産の価値の本質を見極め、社会に有用な形とする、価値の共創を行う上で、家族や大切な方に対して、自分の会社、自分の仕事を、誇りを持って紹介できることは、本当の意味で、腹に力を入れて仕事に取り組む、大きな原動力の一つになっていると思います。

当日は、ご家族や、ご親せき、人生のパートナーの方々に、ご来社いただき、職場の雰囲気を感じてもらったり、お子様には、お仕事体験などを楽しんでもらっています。



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなされるようお願いいたします。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。

7

当社の想いは、「不動産の本質を見極め、社会に有用な形とする、価値の共創を行うこと」です。

私どもが考える「社会」とは、お客様、テナント、その利用者、それを取り巻く地域経済と地球環境のすべてを指します。当社は、これらが共生し、持続的に発展していく上で、有用な不動産資産の実現を目指します。

たとえば、入居テナント様が、その時代、その場所にふさわしい事業を実現することで、そのテナントを訪れる利用者の体験価値も高まります。その積み重ねは、長期的には地域の新たな可能性を開くことにもつながります。

不動産は、お客様の「個人資産」であると同時に「社会資本」でもあり、「テナントの想い」「利用者の想い」「地域社会の想い」がつながる、社会性を帯びた不動産資産は、その持続性が担保される安定資産となり、ひいては、地球環境の課題に資するものとなります。

一方で、何一つとして、当社が単独で成し得るものはありません。特に、優れた医療技術、建築技術、省エネ技術などをもつ「想いのあるパートナー」との協業は、従来以上に、重要性が高まっており、昨今、ご縁の広がりを感じております。

そして、当社の最大の原動力は、不動産資産のオーナーとなる「お客様の想い」にあります。不動産資産に関わる「お客様の想い」とは、人生哲学、家族愛、郷土愛、社会貢献、自己実現など、ひとことで言い表せませんが、当社の社員は、その想いを受けとめ、未来を見通し、物件を購入いただいた後も、お客様に伴走しながら、その想いを形に実現していきます。

1. 当社の存在意義
2. 2022年3月期の総括
3. 中期経営計画
4. 戦略商品ご紹介

それでは、2022年3月期 通期決算の総括をさせていただきます。

価値創造事業	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 予想	2022年3月期 実績
売上高 (億円)	376	519	476	265	550	618
営業利益 (億円)	105	107	122	31	93.5	129
販売物件 総数 (件)	14	25	25	21	25	29
件数内訳						
20億円以上	3	7	7	4	10	13
100億円以上	1	0	0	0	-	1

2022年3月期は販売価格20億円以上の物件を13件販売

2022年5月 本資料は、株式会社リーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

9

当社主力の「資産価値創造事業」では、販売価格20億円以上の大型物件について、期初目標10件を掲げ、中間決算までに5件を販売し、通期では13件の販売実績となりました。

創業以来、20億円以上の大型物件を、通期において2桁の件数で販売できたことは、初めてであります。そして、これが当社史上最高の売上高を実現する原動力となりました。

後ほど、詳細のご報告を申し上げますが、**国内の個人のお客様**に加え、**国内法人のお客様**、また**海外の法人**、そして**海外の個人富裕層のお客様**まで、また、**金融機関の皆様**をはじめ、**多くのパートナー様**に、幅広くご支持を頂戴したことに、深く感謝を申し上げます。

銀座・大型商業ビル

白金長者丸レジデンス

川崎レジデンス

川越物流倉庫

日立宿泊施設



表参道商業ビル

京都三条複合ビル

目黒クリニックビル

神戸海岸ビルディング

池尻大橋オフィスビル



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなされるようお願いいたします。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。

10

その代表例としては、これまでの説明会でもいくつか触れてまいりましたが、銀座の大型商業ビル、白金長者丸レジデンス、池尻大橋オフィスビル、目黒駅近隣のMedock総合健診クリニックビル、川越の物流倉庫、表参道の商業ビル、川崎の一棟レジデンス等、その用途、エリア、築年数は、多岐にわたります。

また、特徴ある地方案件としては、京都三条の複合ビル、神戸の築110年の歴史建築案件、そして、日立市の宿泊施設などがございます。

以上の結果、2022年3月期においては、合計29件をお客様にお届けいたしました。

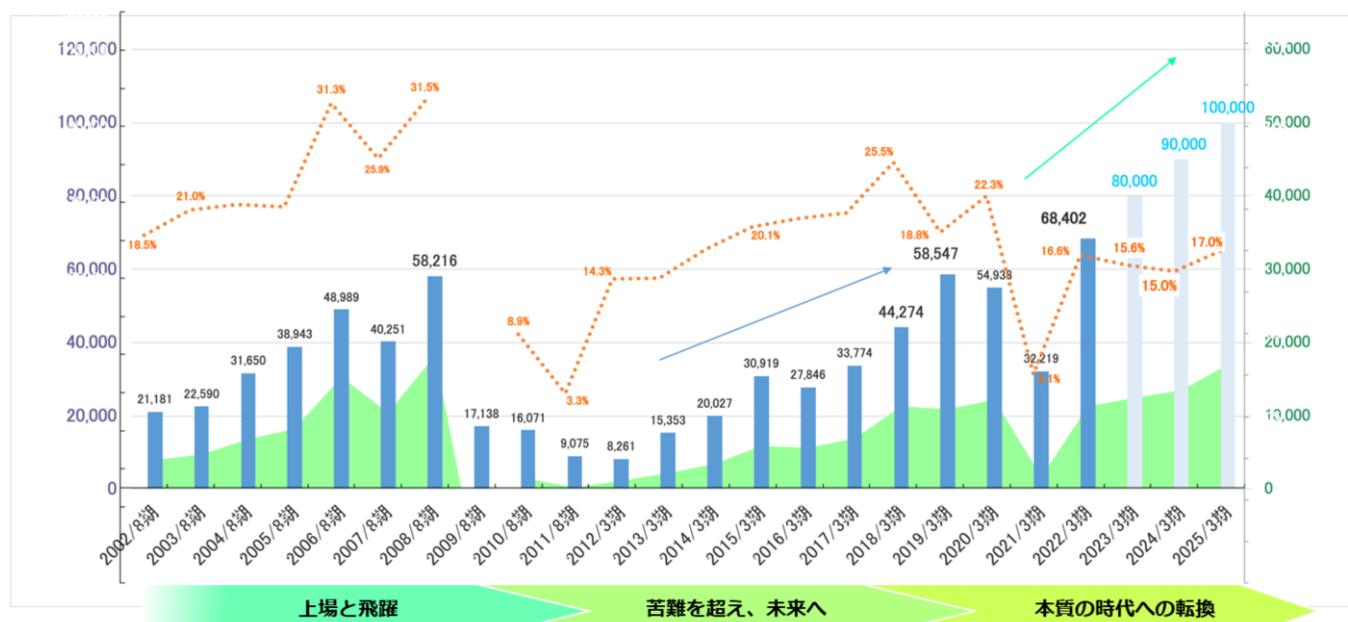
さらに、当社が資産価値向上を進める大型案件を複数組み合わせ、100億円規模の運用資産に、数千万円単位から投資できる、新たな不動産投資商品の第一陣を組成しました。

2021年12月より販売を開始、当連結会計年度末までに完売となっております。

この点については、のちほどご説明を申し上げます。

これらを踏まえ、当連結会計年度の当事業の売上高は 61,893百万円(前期比133.4%増)、セグメント利益は12,955百万円(前期比310.9%増)との結果となりました。

「価値共創」の拡大局面



2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

11

こちらの画面は、2001年上場以来の20年強に及ぶ、当社の業績推移を示したものです。

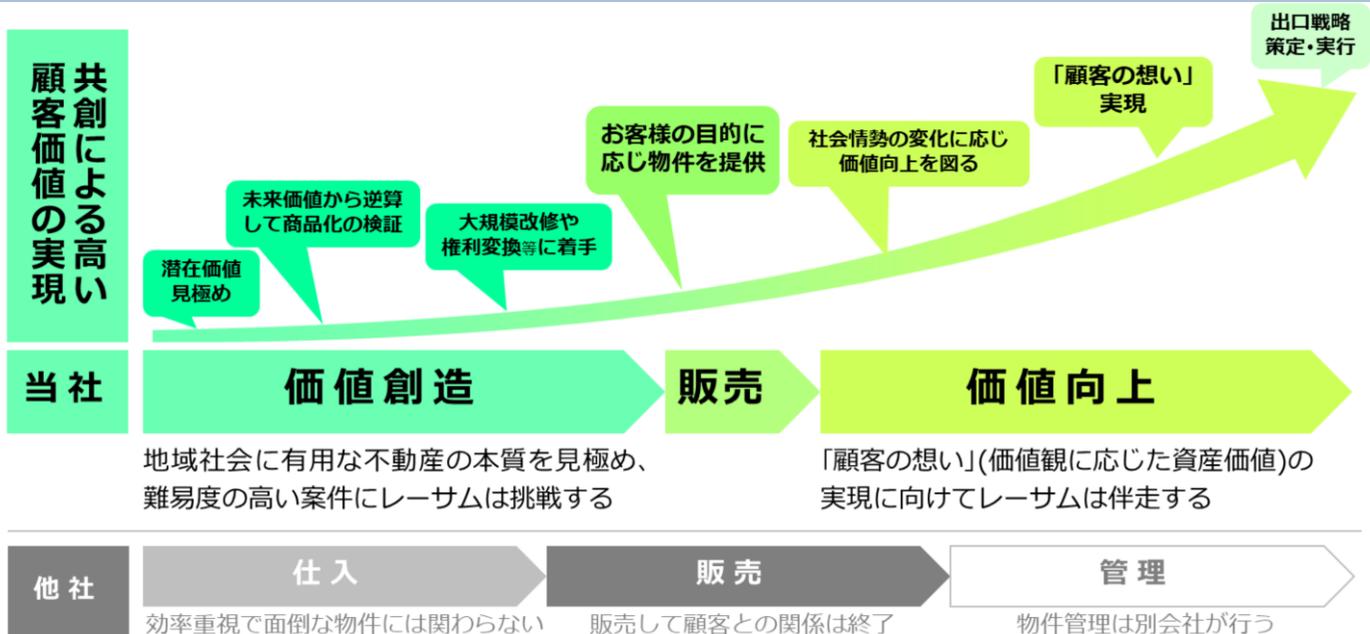
上場から2010年までの「上場と飛躍」、その後2011年から2021年までの「苦難を超え、未来へ」の歩みを経て、今年2022年からは「本質の時代への転換」を目指しております。

先ほどお伝えした通り、2022年3月期における、お客様からの強い手応えを踏まえ、今後3年間を当社の飛躍の第一歩とすべく、今回「中期経営計画」を策定させていただきました。

2011年から2021年の直近10年間を振り返りますと、その成長の原動力は「価格帯の上昇」と「リピーター比率の高まり」にあります。1点目は、当社がお客様に提供する物件の価格帯が、当初の数億円前半の水準だったものが、現在の数十億円単位の水準へと上昇してきたこと、2点目は、既にお取引をいただいているお客様との関係性を深めることで、複数の案件をご取得いただくということが、成長の原動力でした。

そして、2022年からの「本質の時代への転換」の重点戦略としては、「新規顧客の拡大と、その拡大の循環を強化」することとしております。

つまり、これまで個人富裕層一筋で積み上げてきた知見と実績を踏まえ、これらを結集し、連鎖する社員の力を原動力に、不動産の価値の本質を、より多くのお客様にお届けしていくことが使命となります。



2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

12

ここで当社主力の、資産価値創造事業の特徴をご説明させていただきます。

仕入段階では、権利変換など、難易度が高く、一般的には、非効率とされる案件を、当社独自の価値創出力で潜在価値を追求し、伸びしろを見極めるのが当社の特徴です。

不動産業界の常識として、権利関係が錯綜し、時間が読めない案件、用途制限など制度上の制約が大きい案件、築年数が100年規模に及び担保評価が難しい案件などについても、当社は、未来社会の価値から逆算し、商品化の可能性が見込めるのであれば、大規模修繕など追加投資を進めます。

上記の仕入プロセスにおいては、当社が関係性を保持するお客様の保有目的も探り、商品化を進めながらお客様との商談を進めます。

一般的には、物件販売が取引決着とされますが、当社では、むしろ販売後に、お客様との関係づくりが本格化します。組織的にも、物件管理の機能を別会社化せず、当社本体の担当が担い、販売前から把握してきた、お客様の保有目的を踏まえながら、資産価値向上に取り組みます。

このように、個人のお客様一筋で積み上げた、知見と実績、これらを連鎖させる社員が、当社の力の源泉であり、この力を、国内の法人と機関投資家のみならず、海外の法人と個人富裕層へもお届けしていくということが、今回の中期経営計画の骨子となっております。

1. 理念体系の再定義
2. 2022年3月期の総括
- 3. 中期経営計画**
4. 戦略商品ご紹介

2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
よ上お願いいたします。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。

13

それでは中期経営計画についてご説明いたします。

次の30年を目指して 不動産の価値の本質を 多くの人々へ提供する

2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

14

まずは、今回の中期経営計画のビジョンです。それは、

「次の30年を目指して 不動産の本質を 多くの人々へ提供する」

つまり「新規顧客の拡大」に注力する、ということを目指します。

中期経営計画ビジョン

次の30年を目指して
不動産の価値の本質を
多くの人々へ提供する

指標と目標

	2023年3月期 目標	2024年3月期 目標	2025年3月期 目標
売上高	80,000	90,000	100,000
営業利益	12,500	13,500	17,000
当期 純利益	7,500	8,300	10,500

重要施策

- ① 新規顧客獲得の拡大循環
 1. 国内富裕層の深耕
 2. 内外法人と機関投資家、海外富裕層と関係強化
 3. 価値共創型の小口商品で国内富裕層開拓
- ② 営業体制の再構築
- ③ 商品戦略（仕入と戦略的新商品の強化）

戦略商品

- ① 不動産信託受益権小口商品
- ② 内外法人及び海外の超富裕層向け物件

2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

15

中期経営計画のビジョンに基づく、主な指標と目標値が左下の通りです。

そして、この計画を実現するための重要な施策が画面右の上の3点であり、この施策の原動力となる戦略商品として、画面右下に2つ掲げております。

では、詳細をご説明します。

	2022年3月期 当初業績予想	2022年3月期 実績	中期経営計画		
			2023年3月期 目標	2024年3月期 目標	2025年3月期 目標
売上高	62,000	68,402	80,000	90,000	100,000
営業利益	8,000	11,364	12,500	13,500	17,000
当期純利益	4,800	6,630	7,500	8,300	10,500

ご参考

上記の当期純利益を達成し、当社の配当方針「連結配当性向20%以上」の下限で配当を実施した場合、年間配当金は以下の通りとなります。

(現在の発行済株式数及び自己株式数を前提)

年間配当金	27円00銭	37円00銭	42円00銭	46円00銭	58円00銭
-------	--------	--------	--------	--------	--------

2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

まず**売上高**の目標値は、今期800億、来期900億、来々期1000億円、
営業利益は今期125億、来期135億、来々期170億、
純利益は、今期75億、来期83億、来々期105億としました。

この業績目標の達成を通じて、**年間配当金**の目標は、
 今期42円、来期46円、来々期58円を目指します。

なお、今期売上目標の800億円については、既に取得済みの商品在庫のみを前提とした計画値であります。また、今回の**中期経営計画の3年にわたる目標値**についても、極めて保守的な水準として設定しております。

それでは、この計画の前提となる、商品在庫の確保の状況について、
 ご説明します。

**3年間の売上目標
約2,400億円**

**調達済み
1,500億円**

**要仕入
900億円**

2022年3月末商品在庫
+
契約・内定済み物件

当社仕入実績
2021/3期 539億円
2022/3期 627億円

数字はすべて販売価格ベース

2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなされるようお願いいたします。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。

こちらの画面のグリーンのラインは、今回の中期経営計画の3年間における、当社主力事業である、資産価値創造事業セグメントの、売上高目標値の合計総額 2400億円 を示しております。

これに対して、下側のブルーのラインは、2022年3月末時点の商品在庫、契約済み案件、そして契約内定となっている案件の、販売価格ベースの、合計額 約1500億円は、すでに確保済み、であることを、示しております。

中期経営計画3期目の達成には、図の右のイエローの部分、900億円分を、この間に追加で仕入れる必要があります。これについては、当社の仕入実績は過去5年平均で500億円強を超え、図の右下に記載のように、直近期では、627億円まで積み上がってきております。

以上の通り、中期経営計画の達成に必要な在庫確保は、保守的に見ても十分可能な水準であり、今回の計画値は保守的な水準としてお示していることは、ご理解いただけるものと思います。

では次に、中期経営計画の重要戦略である、新規顧客獲得の拡大循環についてお話しします。

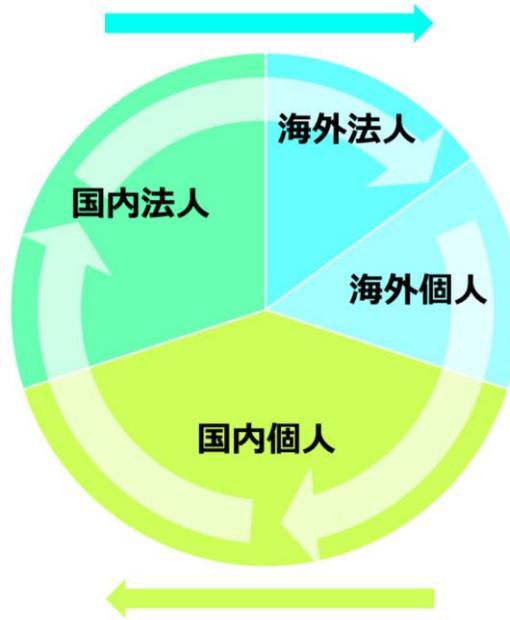
新規顧客獲得の拡大循環

法人需要の変化に対応

個人向け商品特性に
国内法人の需要が高まり
取引件数約2割（過去5年）
今後も柔軟かつ積極的に注力

個人対応が基軸

価値創出力の向上で
個人のお客様向け商品の価格帯
数十億円単位から百億円超水準



海外需要の変化に対応

海外法人や超富裕層の需要増
アジア富裕層は親和性が高く
潜在需要が大きい

個人の深掘りと拡大

内外法人の取引拡大でスピード
と財務基盤が拡充
国内個人顧客へ深掘り
信託受益権小口で裾野拡大へ

2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
よ上にお願いたします。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。 18

先ほどもお話ししましたが、今一度、今回の中期経営計画の骨子を、ご説明させていただきます。

こちらの画面の下側、ライトグリーンの部分でございます、個人のお客様一筋に、当社が積み上げてきた、知見と実績、これらを連鎖させる力が、当社の基軸です。その個人のお客様向けの商品の価格帯が、数十億円単位から百億円超水準に及ぶことで、新たな顧客層を捉える循環を生み出しております。

まずは、画面左上側のグリーンの部分、国内の法人の需要への対応です。直近5年間で、当社全体の取引件数の約2割がこれら法人投資家との取引となっており、この中期経営計画3年において、法人顧客との取引にも柔軟、かつ積極的に臨みます。

この国内法人への対応が、海外の法人や、機関投資家向けにもお応えできる機会につながっている様が、画面右上のブルーの部分です。海外のお客様との取引件数は、過去5年間で約6%程度、当社の資産価値創造事業の売上高の約18%（過去5年間）ですが、海外のお客様の資産の規模と、ここ最近の引き合いの増加を考慮すると、まだまだ低い水準にとどまっているとの認識です。

特に、アジアの超富裕層においては、当社の価値共創の体験価値への親和性が高いとの感触を得ており、当社の基軸である、国内の個人富裕層向けに培ってきた知見を、海外のお客様向けに発揮していきたいと思っております。

最後に強調したい点として、この図の、ぐるりと時計回りの循環は、スパイラル的に顧客拡大の循環を生み出していくということです。法人そして海外のお客様との取引拡大は、当社の事業スピードと財務基盤を拡充し、価値創出力を一層高めることにつながります。この結果、当社の基軸である国内の個人のお客様向けの対応力も高まり、その価値共創がさらに法人と海外のお客様向けの対応力を高めていくからです。

それでは次に、この新規顧客獲得の拡大循環を発展させるための営業体制について、お話しさせていただきます。



数字は各本部の2023年3月期売上目標

2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

19

まず、画面左側です。国内富裕層との関係を深めるミッションを担う部隊を、**営業第1本部**として、明確な責任体制を構築しました。さらに、画面右側が、先ほどの拡大循環の鍵を握る、**営業第2本部**です。本部内では、国内法人や機関投資家、海外富裕層との取引機会の拡大をお互いに連携しながら進めるチーム編成としました。そして、画面下側の**営業第3本部**。こちらは、新商品による国内の幅広いお客様との取引機会を加速させる役割を担います。具体的には、現在以下4つの施策が進行中です。

- 1、提携済み地銀26行からの顧客紹介
- 2、提携済み税理士法人などとの連携強化
- 3、既存顧客のPM契約先の取引機会の拡大
- 4、富裕層向けメディアとの連携による商品紹介セミナーの開催

一つ目は、すでに提携契約が完了している26行の地方銀行の存在です。従来は、営業第一本部の対象となる個人富裕層をご紹介いただき現物の不動産資産をご提供してきましたが、今後は営業第三本部の小口商品に需要のあるお客様への過速度的な広がりが期待でき、すでに実際の成果も出てきております。二つ目は、税理士法人などとの更なる連携強化です。こちらも既に、新たな提携先からご紹介いただいたお客さま向けに販売実績が出てきております。三つ目は、当社の既存顧客のPM(プロパティ・マネジメント)契約先のお客さまとの取引機会の拡大です。お客様の考え方や資産状況は、日頃からコミュニケーションをとっているPM担当者が把握しており、お客様との関係がさらに深まってきました。

四つ目は、富裕層向けメディアとの連携による商品紹介セミナーの開催です。実は、ちょうど、本日5月20日(金)17時からハイブリッド型でのセミナーを開催予定であり、すでに50名を超える富裕層の方々に、ご説明を申し上げる予定となっております。



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いします。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。 20

戦略商品の特徴をこちらの図で簡単に説明させていただきます。

画面左手に、A案件、B案件、C案件とありますが、今回の新商品では、これら複数案件を融合し、合計100億円規模の運用資産とします。

通常単独の不動産を保有された場合、取得に際しての借入、賃貸、修繕、代替テナントの募集から誘致まで、オーナーは様々な判断を求められますが、今商品に組み込まれた資産においてはこれらすべての行為を当社にお任せいただきます。

この融合資産への投資体験を、画面中央にございます通り、一口 5千万円から提供します。投資期間6年~10年、想定配当利回り5%超(10年平均)を見込み、さらに売却益の実現も目指します。手続不要の借入を組み込み、投資効果は倍増(一口5千万円の場合、約1億円の投資)となります。

1. 理念体系の再定義
2. 2022年3月期の総括
3. 中期経営計画
- 4. 戦略商品ご紹介**

以下、具体的な事例でお示します。



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
上にお願いたします。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。

22

昨年12月に発売開始した第1弾は、神戸と横浜の2件を融合した案件です。

画面左手は、横浜磯子の高台、東京湾、みなとみらいを望む広大な緑地にございました
横浜プリンスホテルの跡地に建設されたマンション群、1230邸の中心部に位置する、
生活基盤を支える商業施設です。

そして、画面右側が、神戸市の高台、神戸港を眼下に見渡すことができる、眺望が魅力の、
高級老人ホーム施設です。

これら2つの港湾都市の高台にふさわしい、生活基盤施設を融合した資産を運用対象とし
ました。

合計約60億円分の運用資産は、1口1億円～2億円にて、2022年3月までの4カ月間で
完売となりました。

第2弾：京都-大阪-福岡の三都中心部を融合



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなされるようお願いいたします。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。

23

2022年5月に販売を開始した第二弾は、京都・大阪・福岡の主要三都市の、都心部3案件を融合した、合計約100億円の投資機会です。

京都中心部の四条烏丸オフィス、そして大阪梅田から約3kmと、最も中心部に近い、再開発居住エリア大阪桜ノ宮の、約1000戸の中心部にある商業施設、さらに博多駅前でも希少な公園広場に面し、福岡空港へアクセスが良好な位置において当社が用意したばかりの新築博多駅前オフィスの3つを組み合わせました。

これら3つの案件に入居するテナントの合計は約50件です。各案件に精通するチームが各案件ごとに運用方針を明確に定め、価値向上を進めます。

- 1、組み込み案件は、機関投資家が運用対象とする信託受益権化された物件で、その流動性や収益安定性はご安心いただけるものになっている点
- 2、ご取得いただく時点で組み込み済みの借入は、ノンリコース10年超の好条件ですが、そのレバレッジは比率は半分程度と、保守的な水準に抑えている点
- 3、各案件ごとに、現場に精通した、当社の専門チームによる運用方針が明確、その結果、「分配金利回りが運用期間中に向上する」という価値共創が体験できる点



2022年5月

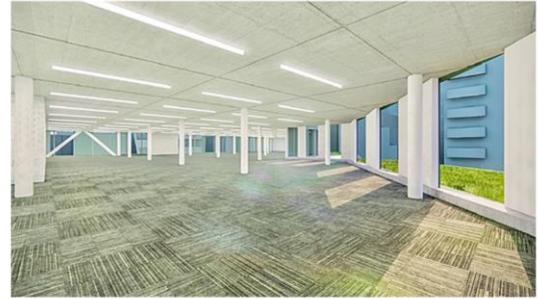
本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の見解であり、その情報の正確性や完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

25

今回の中計目標の達成に向けて、現在商品化を進めている案件として、国内外の法人顧客や、海外の富裕層向けに準備を進めている「神宮前2丁目プロジェクト」をご紹介します。

重要なパートナーである清水建設様と約2年間に渡る協議の後、2020年末に着工いただき、2023年1月竣工を目指している、新築オフィス案件です。

この案件は、明治神宮、新宿御苑、神宮外苑、そして表参道という都心の緑豊かなエリアの中心に位置します。この特性を踏まえ、働く人々が、もっと気持ち良く、創造力を触発され、中長期に渡り価値向上を果たすようになる、との仮説を立て挑戦しております。



2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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。

26

この建物は、清水建設様のご指導のもと、一般的なオフィスのエネルギー消費量を半減させる ZEB ready (ゼブ・レディ) の建物なのですが、当社は、環境重視という発想のみで、その仕組みを取り入れたわけではありません。

床下空調による快適な空間づくりを可能とし、画面の左手のような、棚田状のテラスと一体になりながら、水平的に広がるフラットスラブの外観が、周囲と調和する意味も、掘り下げた結果です。

私どものお客様、時代の先を見据えたオーナー様にとって、真に意味のある中長期の資産価値を考えると、ZEB ready を織り込んだ今回の建物は、人と人との、つながりを誘発し、人間らしく過ごせる空間として、神宮前2丁目にふさわしいと考えたのです。

これからの30年、「本質の時代へ転換」の象徴的な案件となっております。

価値共創

- ① 社会変化対応型用途変更
- ② 大規模刷新型リノベーション
- ③ 構造躯体活用リファイニング
- ④ ラスト1マイル中堅倉庫の開発
- ⑤ 歴史建築の未来継承型再生
- ⑥ 人をつなぐ未来価値創造

2022年5月

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断によることとなります。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ありません。また今後、予告なしに変更されることがあります。

最後に、こちらの画面は、当社による価値共創の知見と実績の一部を一覧でまとめたものです。

左上の、①は、建物の用途変更を行うに際しても、都心の待機児童問題の深刻化に応じて、都心の大型オフィスビルを屋内園庭と運動場を擁する保育園ビルに転換したり、国際化が進み多様な文化が集積する西麻布では、ショールーム兼事務所として使われていたビルを、世界の美食家が集うスペイン・バスク料理を供するハウスウェディング拠点に転換したものです。いずれのテナント様も、コロナ禍を乗り越え、営々と事業を営んでおられ、その場所における強い想いを込めた事業展開に大きな勇気をいただいております。

画面上のリノベーション、そして左手のリファイニング、中堅倉庫の開発や、歴史建築の再生から、人をつなぐ未来価値創造まで、いずれも、すべて社会変化に応じて、中長期に持続可能な価値共創に挑戦してきた事例です。

これらの取り組みが、結果的に、SDGsの観点からも、社会に資するものとなっており、そのレーサムの想いを受けとめてくださる、内外のお客様とのご縁が広がってきていることに、心から感謝申し上げる次第です。

以上をもちまして、私からのご説明を終了させていただきます。

至らなかった部分についてはこの後の質疑応答でお答えしてまいりたく、どうぞ忌憚ないご質問を頂戴できればと存じます。ご静聴ありがとうございました。

財務ハイライト

2022年5月 本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさる
よ上にお願いたします。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。 28

連結P/L実績推移

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	
	実績	実績	実績	対前期比
売上高	54,938	32,219	68,402	36,183
営業利益	12,242	1,643	11,363	9,720
(売上高営業利益率)	(22.3%)	(5.1%)	(16.6%)	(11.5%)
経常利益	11,962	1,351	10,445	9,094
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,939	663	6,630	5,967

セグメント別 P/L実績推移

(単位:百万円)

		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	
		実績	実績	実績	対前期比
資産価値創造事業	売上高	47,621	26,520	61,893	35,373
	営業利益	12,221	3,152	12,955	9,803
資産価値向上事業	売上高	5,041	4,482	4,964	482
	営業利益	1,250	1,032	1,104	72
未来価値創造事業	売上高	2,275	1,215	1,544	329
	営業利益	△ 645	△ 1,971	△ 2,059	△ 88
合計	売上高	54,938	32,219	68,402	36,183
	営業利益	12,826	2,213	12,000	9,787
全社調整額	売上高	-	-	-	-
	営業利益	△ 583	△ 569	△ 636	△ 67
連結	売上高	54,938	32,219	68,402	36,183
	営業利益	12,242	1,643	11,363	9,720

連結B/S実績推移

(単位:百万円)

	2020年3月	2021年3月	2022年3月	対前期比
流動資産	81,207	92,140	96,322	4,182
現金及び預金	29,325	19,922	28,222	8,300
販売用不動産 (仕掛含む)	48,390	68,155	63,134	▲ 5,021 ※1
前渡金	1,171	1,033	902	▲ 131
上記以外の流動資産	2,321	3,029	4,064	1,035
固定資産	10,294	12,721	13,524	803
有形・無形固定資産 (土地、ソフトウェア資産など)	4,895	7,699	8,103	404
投資その他の資産 (投資有価証券など)	5,399	5,021	5,421	400
資産合計	91,502	104,861	109,847	4,986

	2020年3月	2021年3月	2022年3月	対前期比
流動負債	8,346	8,997	10,372	1,375
短期借入金 (1年内返済予定の 長期借入金を含む)	1,071	1,493	1,361	▲ 132 ※2
未払金・預り金等	7,275	7,504	9,011	1,507 ※3
固定負債	34,115	49,001	46,041	▲ 2,960
長期借入金	30,106	45,437	41,910	▲ 3,527 ※2
預り敷金	3,915	2,993	3,678	685
上記以外の固定負債	94	571	452	▲ 119
純資産	49,040	46,861	53,433	6,572 ※4
負債純資産合計	91,502	104,861	109,847	4,986
自己資本比率	53.6%	44.7%	48.6%	3.9%

※1 約5,020百万円減
 ・販売による減少 約46,816百万円
 ・仕入・追加投資等による増加 約41,796百万円

※2 借入金合計 約43,271百万円(3,659百万円減)
 ・借入返済 約37,092百万円減
 ・新規借入 約33,432百万円増

※3 約1,507百万円増
 ・未払法人税等 約2,406百万円増
 ・未払消費税等 約716百万円減

※4 約6,572百万円増
 ・当期純利益 約6,630百万円増
 ・支払配当金 約146百万円減

2023年3月期

連結業績予想

2023年3月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	
	実績	実績	業績予想	対前期比
売上高	32,219	68,402	80,000	11,598
資産価値創造事業	26,520	61,893	71,000	9,107
資産価値向上事業	4,482	4,964	4,800	△ 164
未来価値創造事業	1,215	1,544	4,200	2,656
営業利益	1,643	11,363	12,500	1,137
資産価値創造事業	3,152	12,955	13,500	545
資産価値向上事業	1,032	1,104	800	△ 304
未来価値創造事業	△ 1,971	△ 2,059	△ 1,100	959
全社調整額	△ 569	△ 636	△ 700	△ 64
経常利益	1,351	10,445	11,600	1,155
親会社株主に帰属する 当期純利益	663	6,630	7,500	870

経営指標及び利益配分の方針

1. 市況が変化しても価値創出にかかわるリスクを取り続けられる様、
 - ・原則として自己資本比率50%以上
 - ・ROE 10%～20%を目指します。
2. 各年度配当は、連結配当性向20%以上を目指します。

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想
1株当たり配当金	4円	37円	42円
1株当たり当期純利益	18円12銭	180円97銭	204円91銭
配当性向(連結)	22.1%	20.5%	20.5%
配当金総額	146百万円	1,354百万円	1,537百万円

本資料は、株式会社レーサム及び当社関係会社の事業概要、経営戦略に関する情報提供を目的としたもので、当社発行の有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。株式銘柄の選択、投資の最終決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。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>