

2023年3月期 第2四半期 決算説明会

2022年11月18日
株式会社レーサム
(証券コード 8890)

2022年11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、その信頼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。

◆決算説明会

代表取締役社長の小町です。本日はご多忙の中、当社決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。

経営方針

2022年11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、その信頼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

◆経営方針

当社は今年度の初めに、今年 2022 年は「本質の時代への転換」と位置づけ、「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」との経営方針を掲げ、私たちの取り組みに共感頂ける「新規のお客様の拡大」に全力を注いでおります。

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

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）

指標と目標

(百万円)

	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

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11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
ようをお願いいたします。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。

3

◆中期経営計画の振り返り

その飛躍の第一歩として、本年5月に「中期経営計画」を発表いたしました。その概要はこちらの画面の通りです。

売上高は、今期 800 億、来期 900 億、来々期 1,000 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、
年間一株当たり配当金は、今期 50 円、来期 60 円、来々期 75 円

と、定めております。

連結業績	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 実績	2023年3月期 業績予想	(百万円)		
						2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	前年同期比
売上高	58,547	54,938	32,219	68,402	80,000	19,937	18,888	94.7%
営業利益	10,990	12,242	1,643	11,363	12,500	2,769	3,113	112.4%
資産価値創造事業								
売上高	51,884	47,621	26,520	61,893	71,000	16,752	15,629	93.3%
営業利益	10,791	12,221	3,152	12,955	13,500	3,597	4,840	134.5%

2022年11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。

4

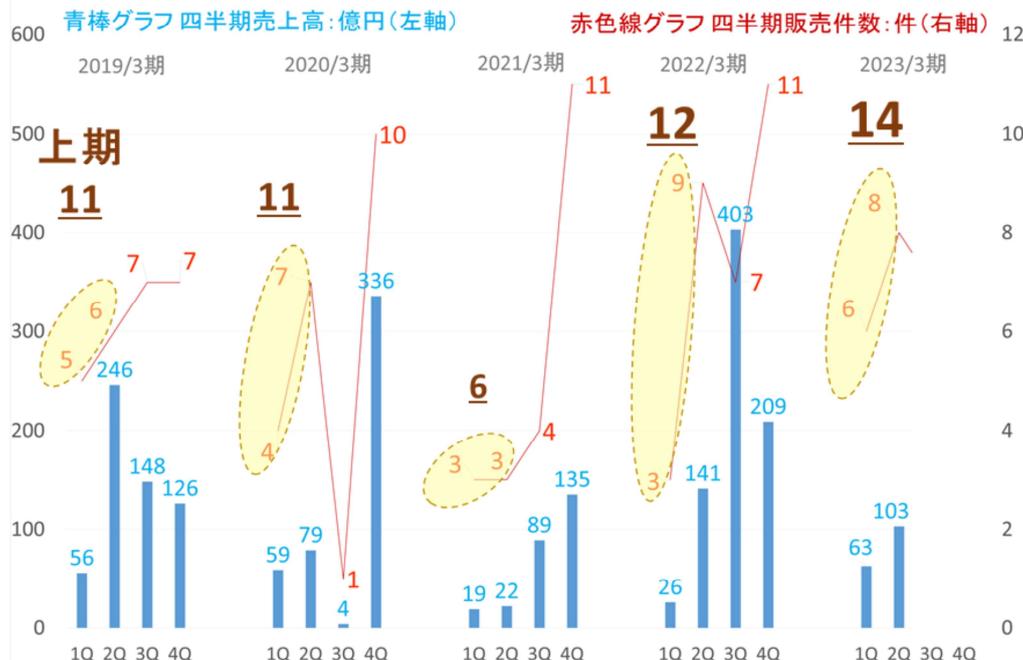
◆高い付加価値の実現

現在、中期経営計画の初年度の半年分が経過したところですが、今上期の業績数字としては、お示しの通りとなりました。

売上高は、昨年同期比ではほぼ横ばい、連結の営業利益は12%増となっておりますが、主力の資産価値創造事業の営業利益は、前年同期比約35%増の約48億円となり、当社ならではの付加価値をしっかりと織り込んだ案件をお客様にお届けいたしました。

また、のちほどご説明をさせていただきますが、今下期に竣工する新築案件の神宮前二丁目プロジェクトを含め、大型案件の販売が、当初より下期に集中することを想定しており、今上期の経営実績を含め、通期の資産価値創造事業セグメントの営業利益 135億円に向けて、着実に歩みを進めております。

販売件数は過去5年で最高水準ペース



2022年11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。

◆販売件数は過去5年で最高水準ペース

さらに、今上期における販売件数についてもご報告させていただきます。

こちらの画面は、過去5年の四半期ベースの売上を棒グラフ、販売件数を線グラフでお示したものです。販売件数でも、下期偏重トレンドとなっておりますが、上期の販売件数をご覧くださいますと、

2019年3月期 11件

2020年3月期 11件

2021年3月期 6件

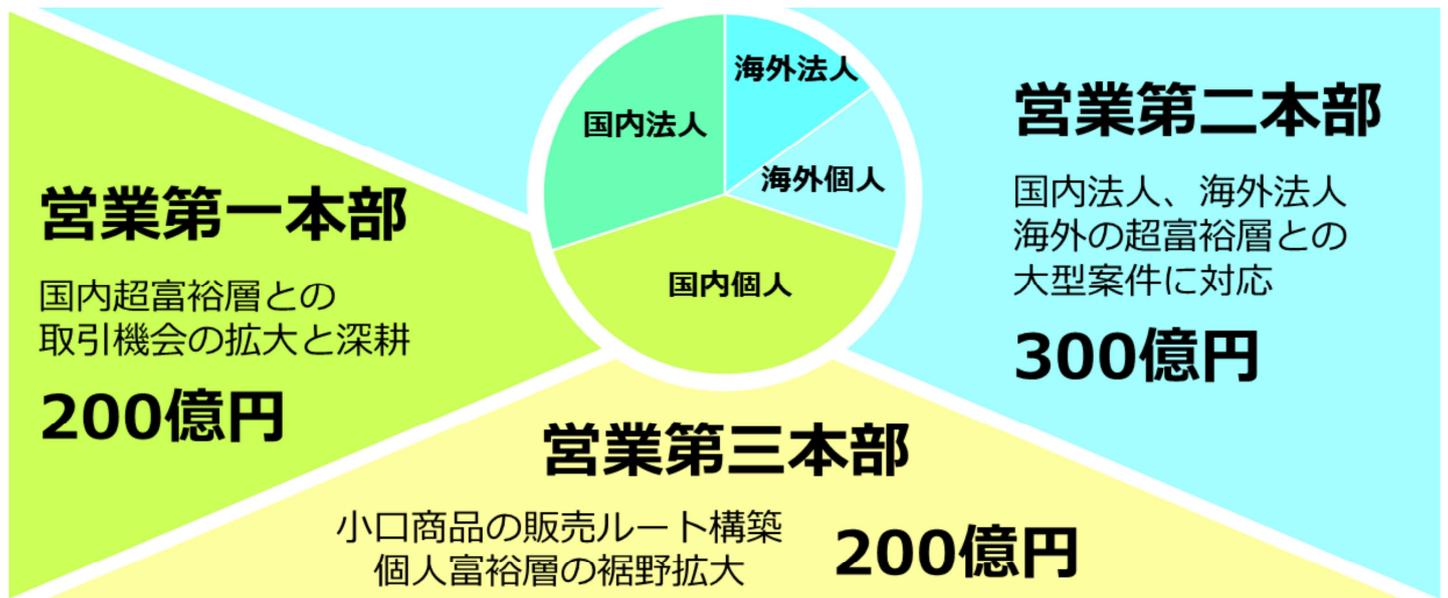
2022年3月期 12件

2023年3月期 14件

となっております。

コロナ禍で2021年3月期にいったん減少した販売件数も、前年度から今年度にかけて回復軌道を描いており、今上期の販売件数は、過去5年では最高水準のペースとなっております。

以上ご説明してまいりました通り、収益性の高い案件の販売件数の拡大も順調に推移しており、通期の予算達成にも、自信を深めて臨んでおります。



数字は各本部の2023年3月期売上目標

2022年11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。

6

◆お客様との取引拡大への布石

ここで、いったん振り返りをさせていただきます。

こちらの画面の通り、5月に発表させていただいた中期経営計画の要となる部分として、新規のお客様の拡大を実現するため、資産価値創造事業の営業体制を3本部制へ移行させることをご報告しました。

国内の個人富裕層への販売を担う「営業第一本部」
(今期の売上高目標 200 億円)

国内法人、海外機関投資家、海外富裕層との取引拡大を担う「営業第二本部」
(今期の売上高目標 300 億円)

新商品「不動産信託受益権小口商品」の取引加速を担う「営業第三本部」
(今期売上高目標200 億円)

の三本部体制でスタートしてまいりました。

お客様とのご縁の拡大

◆お客様とのご縁が加速

この中で、特筆すべきは、まず、小口商品の販売について、「営業第一本部」と「営業第三本部」が連携しながら、国内のお客さまとの取引を、小口商品のみで上期に15件実現したことで、当社の年間のお客様との取引件数が倍増ペースとなっていること、そしてそれが、今後どのような意味を持つのかについて、ご説明します。



2022年11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
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。

8

◆小口商品の手応え

こちらの画面にございます通り、今期に入ってから小口商品の第2弾として、福岡博多駅前
のオフィス、大阪都心部の商業施設、京都四条烏丸のオフィスの三物件、総額約100
億円を小口化した商品の販売活動を進めております。

先ほどご覧いただいた過去5年の販売件数のグラフで今上期については、小口商品の
販売は上期分1件とカウントした上での14件です。一方で、この小口販売によるお客様と
の取引件数15件を合計すると、上期だけで実質28件のお客様との取引が実現している
ということです。

これまでの当社の個人富裕層との取引件数は、年間で20件強が平均的な姿でした。一
方、今回の小口商品の導入によるお客様との取引件数は、半期だけでみても、従来の
通期件数の5割増、年間で換算すると少なくとも倍増ペースに移行しております。

小口商品の販売は、昨年12月にスタートしてから、ようやく1年経過するところですが、率
直に申し上げて、今はまだまだ「産みの苦しみ」の段階です。しかし、ここに来て当社なら
ではの商品特性を理解いただくお客様とのご縁が広がっております。これまでの当社に
おいては、ダイレクト営業を最大の強みとして国内外のお客様とのご縁を作ってまいりま
したが、この小口商品においては、従来にも増して、外部パートナーとの関係性に深み
が出てきていることを、強く感じています。

更なる広がりが期待できる 海外富裕層との取引

2022年11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、その信頼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

◆更なる広がりが期待できる海外富裕層との取引

海外富裕層と法人への販売を担う「営業第二本部」では、大型案件の販売をリードし、上期の販売金額全体の過半を牽引し、部門の通期目標の300億円 + α の達成に向けて、着実に進んでおります。



2022年11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。

10

◆港区港南プロジェクトをグローバルへ開く

その具体的な事例として、この上期の特筆すべき販売事例は、こちらの港区の港南プロジェクト案件を、とある海外投資家との初取引として、実現したことです。

私共は、かねてより日本の物流変革でニーズが高まっている、ラストワンマイル対応の物流倉庫の商品開発に取り組んでまいりました。ここ3年で、東京湾の辰巳、広島県の志和、埼玉県の川越と、数十億円クラスの物件を商品化し、お客様にお届けしてまいりました。

この一環で、今回の港区の港南プロジェクトも、当初は、従来の物流倉庫開発の知見をベースに、東京の全方位に向けて交通利便性の高い港区の湾岸立地を生かした、希少性の高い物流倉庫案件としての商品化を想定しておりました。

一方で、海外のお客様の保有目的を見極める中で、空路・陸路共に交通至便の都心ながら、港湾エリアとしての特徴を踏まえたテナント属性を追求し、他業種の誘致の鉱脈を見出すことで、物流倉庫以上の付加価値を秘めた案件として、土地の状態で販売しました。さらに、建物を建設・販売する際には、当社にて相応水準のアップサイドも享受できるスキームとなっております。

仕入れた物件を商品化するに際し、当社が積み上げてきた知見を結集し、「既存の思い込みで不動産を見ない」「常に多面的に潜在的な鉱脈を探り続ける」という当社の真骨頂を発揮できた案件です。

中期経営計画を 牽引する大型案件

◆中期経営計画を牽引する大型案件

次に、通期の販売計画、中期経営計画の達成に向けて、取り組んでいる大型案件をご紹介します。



2022年11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

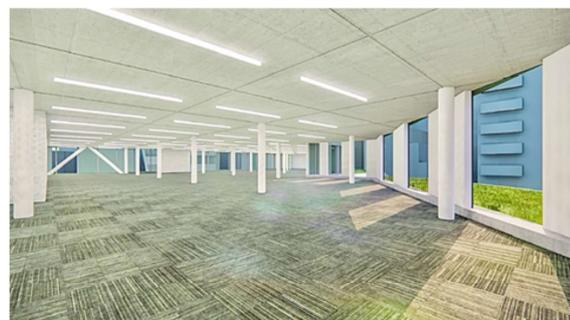
◆神宮前二丁目プロジェクト(1)	土地	2,295.03㎡
	建物(延床)	8,017.02㎡(予定)

現在、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大型案件として、「神宮前2丁目プロジェクト」をご紹介します。

これは当社として初めて取り組む、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)のグリーンビルディングです。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年末に着工いただいた、新築オフィスビル案件です。来年1月に竣工を迎えるべく、最終工事段階に入っております。

(以下、前回決算説明会でのご説明)

この物件は、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11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。

13

◆神宮前二丁目プロジェクト(2)

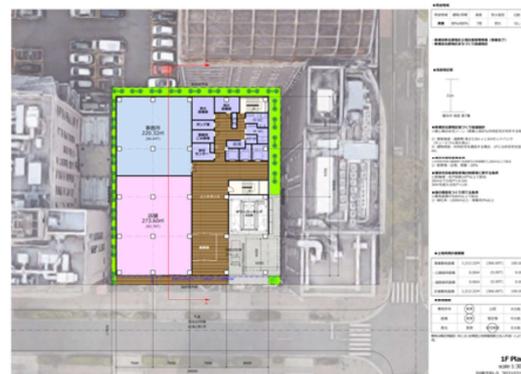
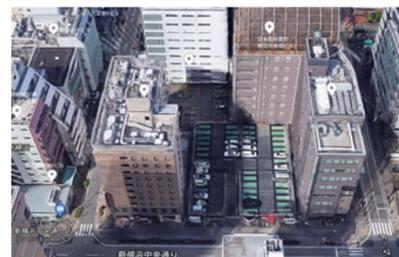
この建物は、オフィスのエネルギー消費量を半減させるZEB readyの建物ですが、当社は、環境重視という発想のみで、その仕組みを取り入れたわけではありません。

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たとき、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、神宮前二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。

現在、竣工前の段階ではありますが、当地域の特性を生かしたスペックに、テナントや実需使用の引き合いを数多くいただいております、これらの入居意向テナントの動向を把握しつつ、販売活動も最終ステージに入りつつあるという状況です。



2022年11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。

◆新横浜プロジェクト

土地 1,212.22 m²
建物(延床) 8,057.65 m² (予定)

新幹線のぞみ号停車駅として、東西往来の利便性の高い新横浜駅は、2023年3月の「相鉄新横浜線・東急新横浜線」の開業によって、そのポジションが大きく変貌します。相鉄本線・いずみ野線、東急東横線・目黒線に接続し、東京メトロ南北線と副都心線、都営三田線、埼玉高速鉄道埼玉スタジアム線、東武東上線まで、7路線への直通運転が行われることとなり、都心部と神奈川県内各方面への所要時間の短縮、乗換回数の減少など、交通利便性が著しく向上します。

また在来線のJR横浜線を通じて将来的にはリニア新幹線 橋本駅と直結されるほか、昨今、世界規模の企業再編やサプライチェーンの構造変化を受けて見直しが進む、京浜臨海部とのアクセスの良さが改めて注目されています。

また一方で、新横浜駅と横浜中心部を結ぶ市営地下鉄ブルーラインは、北西部の田園都市線あざみ野駅に加えて、小田急線 新百合ヶ丘駅と2030年に接続される予定であり、神奈川県の人気田園居住地区を南北50kmに渡り縦断する、地下鉄ネットワークとなります。

このように、都心と京浜臨海部の産業集積地や、神奈川北部田園地帯の良好な住居地域を広域で結ぶ新横浜駅の周辺では、特に、自動車部品、EV、燃料電池、関連電子部品等、メーカーの集積が進み、また広域の住居地域からの通勤利便性や採用の優位性を生かした新たなオフィス需要の高まりが期待できます。このような動向を踏まえながら当社は昨年来、最新のインテリジェントオフィスビルを準備しております。



2022年11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
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。

15

◆京都四条プロジェクト

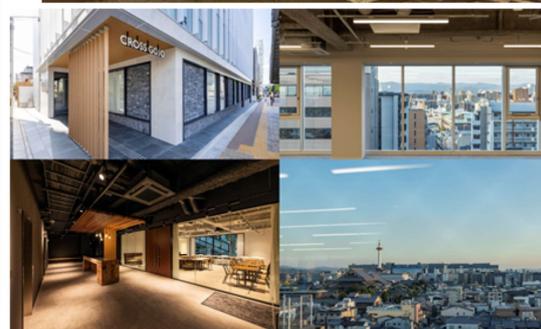
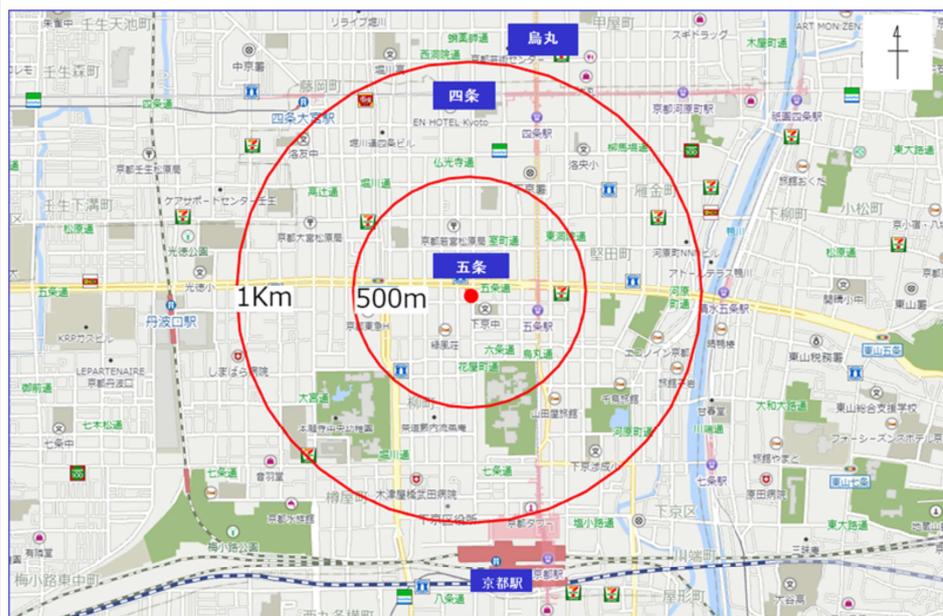
土地 396.01㎡
建物(延床) 2,873.13㎡(予定)

また、地方都市の案件としては、新たなテナント需要の鉱脈を引き出しつつ、京
都都心部で大型の新築オフィスの準備を進めてまいりました。

今下期～来期にかけてこれらが次々と竣工してまいります。

一つ目は、こちらの画面の京都四条プロジェクトです。京都の中心部の四条通り
に面し、数多くのテナント様からの引き合いをいただいております、竣工と同時に販売
を完了する予定です。

本プロジェクトのNOIの要となる、低層階の商業フロアについては、すでにテナン
ト様との賃貸借契約締結を終えている状況です。



2022年11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。

16

◆京都CROSS五条プロジェクト

土地 558.83^m₂
 建物(延床) 4,211.88^m₂ (予定)

こちらの物件は、京都市内中心部を東西に貫く国道1号の五条通りと、京都を南北に貫く烏丸通り至近の場所に立地します。

車では市内各所からのアクセス利便性が高く、電車でも京都駅から一駅と交通利便性が高いことに加え、基準階面積が京都市内のオフィスとしては広い430^m₂と希少性も高く、入居テナント同士が交流できる解放スペースも用意されています。IT、ゲーム会社を始めとするインスピレーション触発型の企業様にもご活用いただける、文化都市・京都ならではの新しいタイプのオフィスとなっております。



2022年11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
ようをお願いいたします。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。

17

◆アメ横センタービル

土地 1,311.77㎡
建物(延床) 7,067.01㎡(現状)

こちらの写真は、皆さんも一度は足を運んで目にしたことがある風景ではないでしょうか。上野駅に隣接するアメ横のど真ん中にある、最大規模のアメ横センタービルです。

中期経営計画の2年目、3年目の目標を達成するためには、販売価格ベースで900億円分を、この3年間に追加で仕入れる必要がありますが、このアメ横センタービルは、今上期において仕入契約を進めた、代表的な大型案件です。

この他、港区南青山の骨董通りプロジェクト、渋谷区の千駄ヶ谷プロジェクトなど、販売価格ベースで、総額約200億円規模の仕入が進捗しており、引き続き下期以降も、中期経営計画の2年目、3年目の販売に資する案件の仕入活動を鋭意進めてまいります。

トピックス

未来価値創造事業の業績牽引役

2022年11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。

18

◆トピックス: 未来価値創造事業の『業績牽引役』

当社の未来価値創造事業は、将来の社会課題に対応する事業を、自社事業として取り組み、そこで獲得した知見を、現在主力の資産価値創造事業や資産価値向上事業の構想力アップにフィードバックするものであります。

しかし、本日は、新規事業そのものが未来価値を創造し、業績牽引役となる期待の星をご紹介します。株式会社レイパワー、非常用ガス発電機事業です。

多発する自然災害に備えた非常用ガス発電機事業のレイパワーですが、今年夏の大雨災害時に発生した停電に際して、その本領とも言える非常時に有効な能力を遺憾なく発揮したこと、そして導入いただいたお客様から高い評価を得た事例を二つだけ紹介させていただきます。

非常用発電機の活躍(その1)

【台風14号 雲仙市の事例】

- 長崎県国見町で、10時間に渡る停電が発生
- 100名を超える避難者に、灯りと必要な電気を提供

1. 9/18(日)15時～翌9/19(月)深夜1時まで10時間停電
2. 避難所の停電でパニックになるところ、発電機が稼動し明かりを提供する事で、避難者も安心できた!
 - ・4点着火式で、暴風の中でも確実に着火
 - ・停電後すぐに自動起動し、避難者の手を煩わせず
 - ・燃料補給が困難な暴風雨の中、燃料補給が不要
3. 同地区の他避難所には発電機が未整備だったため、自治体職員が簡易型発電機を運搬し大変苦労

→今後、他の避難所へもRAYPOWER発電機の導入が進む予定



2022年11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

◆非常用発電機の活躍(その1) 台風停電から避難所を灯した事例

一つは、本年9月、台風14号が上陸した長崎県の雲仙市の事例です。9月18日の午後3時から翌日の深夜1時まで、約10時間の停電が発生しました。この際に、当社の非常用ガス発電機が停電発生と同時に起動、100名を越える避難者に、必要な電力が供給され続けました。

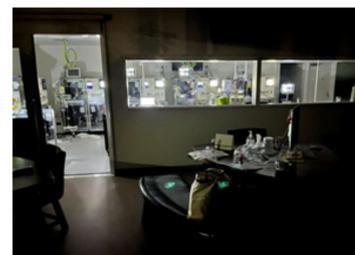
一方、同地区の他の避難所は当社の発電機は未設置であったため、台風の中、自治体職員が、停電発生後にポータブル発電機を走り回って運搬するという事態に直面しました。現地では、今回の事態を踏まえて、他の避難所にもレイパワーの発電機を導入する動きが加速しております。

非常用発電機の活躍(その2)

【横浜市の事例】

JASMINE動物病院(横浜市)

▶ 国内外の犬・猫の心臓病/腫瘍手術専門の二次病院



1. 停電発生状況【5時間におよぶ停電】

- 2022年8月3日深夜(01:13~06:31)停電が発生
- 「あと1時間で復旧予定」を繰り返し、出口が見えない状況が続く

2. 上地センター長のコメント

- 発電機が自動稼働し、ICU(集中治療室)へ電力が供給でき、平常時と同様に動物の状態を見る事が出来た。もし発電機が無かったら……。

3. 発電機導入時にセンター長が意思決定したポイント

- ①太陽光発電などの自然エネルギーは電力の供給が不安定なため除外
- ②軽油系は停電時の燃料補給が課題なため除外
- ③LPガス発電機を比較した結果、災害対応力が最も高いレイパワーを採用

2022年11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。

20

◆非常用発電機の活躍(その2) 工事停電から生命を救った事例

もう一つは、横浜市都筑区にある動物病院の事例です。この事例の場合、電線設備工事に伴う深夜約5時間に渡る停電発生の事態でした。この病院は国内のみならず世界中から心臓疾患のある犬・猫が送られてくる、心臓外科のスーパードクターの病院で、数多くの集中治療室(ICU)が設置されている病院であり、今回の停電発生と同時にレイパワーの非常用ガス発電機が作動して、多くのワンちゃん、ネコちゃんの命が救われました。今回の実績を踏まえ、院長先生は全国にある系列病院にもレイパワー発電機を導入する動きとなり、マスメディアから取材依頼を受けるような状況になっております。

以上は、既に量産体制が確立した3キロボルトアンペアの発電機の実績です。一方で、世の中から、より引き合いの強い、50キロボルトアンペアの非常用ガス発電機の量産体制も確立しつつあります。3キロボルトアンペアに加え、今後数年以内に50キロボルトアンペアの量産体制を確立し、多くの引き合いを頂戴している大手企業様の元にも、お届けして参ります。当社事業の次なる柱として、その果実を株主の皆様にお届けして参りたく、どうぞご期待ください。

現状



代表取締役社長
小町 剛



代表取締役副社長
飯塚 達也



専務取締役
磯貝 清



常務取締役
染谷 太郎

小町社長を
始めとする
現状の取締役
執行体制は不変

+

2023年
1月20日



取締役 金井 健太郎



取締役 篠原 雄治

取締役2名選任
オアシス社の力を
グローバル展開に

2022年11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。

21

◆経営体制

今月、11月4日に、オアシス社の当社に対するTOBが成立したことで、当社の株主構成が大きく変化することになりましたが、当社の経営方針はまったく変わりございません。

私たちの使命は

不動産の価値の本質を見極め
社会に有用な形を実現する
価値の共創を行うこと

この私たちの使命を、世界に向けて開き、世界のお客様と価値の共創を加速させていくことが当社の経営方針であり、今回オアシス社が大株主となり、若さ溢れる31歳の2名が取締役として加わっていただけることは、私たちの使命を世界に向けて加速する上で、強力なパートナーを得た、ということです。



2022年11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。

22

◆新生レーサムの第一歩

今回のTOB成立と筆頭株主の異動の直後には、オアシス社の代表 セス・フィッシャー氏と、来年1月の臨時株主総会を経て取締役として加わる2名、金井氏と篠原氏を当社オフィスに迎え、社員と共に一丸となって、団結し、戦う、新生レーサムの第一歩を踏み出しました。

どうか皆様におかれましても、当社への投資を通じて、グローバルな価値共創の果実をぜひ味わっていただきたい。ぜひレーサムの共存共栄の投資循環サイクルに、ご参加いただきたいと存じます。

どうぞ引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

財務ハイライト

2022年11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場合があります。

23

連結P/L実績推移

RAYSUM
BY VALUE

(単位:百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期	
			通期予想	実績(6ヶ月)
売上高	32,219	68,402	80,000	18,888
営業利益	1,643	11,363	12,500	3,113
(売上高営業利益率)	(5.1%)	(16.6%)	(15.6%)	(16.5%)
経常利益	1,351	10,445	11,600	3,188
親会社株主に帰属する 当期純利益	663	6,630	7,500	2,233

2022年11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場合があります。

24

セグメント別 P/L実績推移

(単位:百万円)

		2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	
		実績	実績	通期予想	実績(6ヶ月)
資産価値創造事業	売上高	26,520	61,893	71,000	15,629
	営業利益	3,152	12,955	13,500	4,840
資産価値向上事業	売上高	4,482	4,964	4,800	2,141
	営業利益	1,032	1,104	800	344
未来価値創造事業	売上高	1,215	1,544	4,200	1,117
	営業利益	△ 1,971	△ 2,059	△ 1,100	△ 1,672
合計	売上高	32,219	68,402	80,000	18,888
	営業利益	2,213	12,000	13,200	3,513
全社調整額	売上高	-	-	-	-
	営業利益	△ 569	△ 636	△ 700	△ 399
連結	売上高	32,219	68,402	80,000	18,888
	営業利益	1,643	11,363	12,500	3,113

2022年11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あります。

25

連結B/S実績推移

(単位:百万円)

	2021年3月	2022年3月	2022年9月
流動資産	92,140	96,322	82,026
現金及び預金	19,922	28,222	12,484
販売用不動産 (仕掛含む)	68,155	63,134	61,664 ※1
前減金	1,033	902	619
上記以外の流動資産	3,029	4,064	7,257
固定資産	12,721	13,524	10,476
有形・無形固定資産 (土地、ソフトウェア資産など)	7,699	8,103	4,509
投資その他の資産 (投資有価証券など)	5,021	5,421	5,967
資産合計	104,861	109,847	92,502

	2021年3月	2022年3月	2022年9月
流動負債	8,997	10,372	3,913
短期借入金 (1年内返済予定の 長期借入金を含む)	1,493	1,361	1,299 ※2
未払金・預り金等	7,504	9,011	2,613 ※3
固定負債	49,001	46,041	41,956
長期借入金	45,437	41,910	38,032 ※2
預り敷金	2,993	3,678	3,528
上記以外の固定負債	571	452	395
純資産	46,861	53,433	46,633 ※4
負債純資産合計	104,861	109,847	92,502
自己資本比率	44.7%	48.6%	50.4%

※1 前期末比1,469百万円減
・販売による減少 10,692百万円
・仕入・追加投資等による増加 9,222百万円

※2 借入金合計39,332百万円(前期末比3,938百万円減)
・借入返済 14,133百万円減
・新規借入 11,110百万円増
・株アセット・ホールディングス借入金 915百万円減

※3 前期末比6,397百万円減
・未払法人税等 5,142百万円減
・未払金 847百万円減

※4 前期末比6,800百万円減
・当期純利益 2,233百万円増
・配当金支払 1,354百万円減
・自己株式取得 7,824百万円減

2022年11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あります。

26

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>