

2024年3月1日
株式会社レーサム

米国 Entrepreneur 誌・ウェブサイトへの当社インタビュー記事掲載のお知らせ

米国 Entrepreneur Media が発行する Entrepreneur Magazine から当社に取材の申し入れがあり、同誌 2024 年 3-4 月号に、当社代表取締役社長小町 剛のインタビュー記事が掲載されました。

日本企業へのトップインタビュー「Spotlight」というコーナーに掲載されております。記事は下記リンクよりご覧いただけます。

Raysum – Unlocking Value in Japan’s Real Estate Market
(レーサム：日本の不動産市場の価値を解き放つ)

<https://assets.entrepreneur.com/static/Entrepreneur International Spotlight Japan MarApr Issue 2024.pdf>

※当社記事は 11-12 ページ目に掲載されております。



※Entrepreneur とは

経営者・機関投資家向けのビジネス誌である Entrepreneur は 1977 年創刊と長い歴史を持ち、全世界で 320 万部発行、Web 版は 5,000 万人以上の読者を擁するメディアです。



レーサム：日本の不動産市場の価値を解き放つ

昨年、日本の株式市場は過去 30 年以上の最高値を記録した。今年はさらに上昇する可能性がある、観測筋は楽観視している。ラザード・アセット・マネジメントは、「現在進行中の長期的な構造変化が極めてポジティブであることを考えれば、投資家はポートフォリオの日本株比率を再評価する絶好の機会である」と述べている。そのような変化の一つは、日本企業の経営方法にある。新世代の C-Suite イノベーターが現状に挑戦し、何十年にもわたって定着してきた業績不振を解消する手助けをしている。彼らの努力によって、日本はアジア・コーポレート・ガバナンス協会の 2023 年ランキングで 5 つ順位を上げて 2 位になった。また、日本の取締役会でも勇気が復活している。マネジメント・バイアウト（企業の経営陣がその資産を買い取る）は、2008 年の危機以降、最も早いペースで加速しており、フィナンシャル・タイムズ紙は、今後数年間、マネジメント・バイアウトが企業買収の最大の原動力になると予測しているほどだ。

日本に投資するもう一つの理由は、日本の低金利環境だ。その利点を生かす最も簡単な方法のひとつが不動産だ。スタティスタによると、日本の GDP の 10%強が不動産であり、CBRE が「黄金期」と宣言したように、市場は現在「黄金期」を迎えている。ジョーンズ ラング ラサール (JLL) によると、2023 年の最初の 6 ヶ月間で、海外投資家は 145 億米ドルを市場に投入した。これは、その前の 10 年間の投資総額の 12%に相当する。不動産価格が最も高いのは、東京、埼玉、千葉、神奈川の首都圏で、再開発プロジェクトが絶え間なく進行し、観光業が活況を呈している。昨年、JLL は東京を世界で 2 番目に投資しやすい不動産市場に選び、日本は「先進国の中で不動産投資によるリターンが期待できる数少ない市場のひとつ」と宣言した。

1992 年に設立されたレーサムは、日本の「バブル経済」の没落期に「不良資産」を買い取ることによって財を成し、現在では日本で最も注目される不動産プレイヤーの一社となっている。2023 年 9 月現在、レーサムの総資産は 1,212 億 2,000 万円に上る。

「私たちの使命はシンプルです。お客様のために価値を創造することです。「そのために重視しているのは、長期的な安全性、流動性の高さ、そしてお客様の半数が個人であるという事実です。私たちが扱う物件の多くは家族の資産であり、大切な家族の宝物として希少性が求められますから、仕事の進め方には細心の注意を払っています」。

レーサムは、不動産購入・販売、不動産ビル管理、緊急用ガス発電機や先端医療などの新興

産業への投資という 3 つの事業セグメントにおいて、このレベルを維持している。売買事業はレーサムの純売上高の約 90%を占め、同社が最も価値を生み出す分野である。個性に欠けるビルを多層階の商業スペースに変えたり、大衆市場向けの新築マンションを高級・プレミアム住宅に変えるなど、各段階において、レーサム独自のスキルセットにより、競合他社よりも迅速に仕事を進めることができる。

同社は首都圏を中心に事業を展開しており、築年数の古い中規模ビルを中心に、金融業界との安定した関係を活かして難易度の高い案件の資金調達を行っている。「他の不動産業者は一般的に築 20 年以上のビルに投資したがりません。私たちは、そのような分野で事業を展開している数少ない企業のひとつです」。

レーサムは、流動性の低い買収物件を流動性の高い資産に変えるというシンプルな戦略をとっている。具体的には、将来のトレンド、希少性、NOI の改善に着目して不動産を探し出す。さらに、レーサムは建設業者との緊密な連携により、複雑な建築・開発手法にアクセスできるため、10 億円から 100 億円以上の幅広いアセットクラスを扱うことができる。現在、同社が販売する物件の約 7 割が個人投資家向けである（取引額ベース）。扱う不動産の規模が大きくなるにつれ、法人投資家や機関投資家向けの販売も増加している。

レーサムは顧客層を広げるため、5,000 万円前後の小口物件を販売する RAYEX を立ち上げた。魅力的な利回り、年 2 回の配当、売却時のキャピタルゲインに加え、投資家に安心感を与えるため、借り入れからレバレッジまですべてレーサムが行う。2021 年末に発売された第 1 期は早期に完売、第 2 期も完売し、第 3 期は発売されたばかりである。RAYEX はまた、レーサムの大規模資産への投資を後押ししており、同社のリターンを味わった投資家は、より多くのリターンを求めて戻って来ることが多い。

レーサムの成功をより簡単に現金化する方法は、同社の株式に投資することだ。2020 年初頭から 2024 年初頭にかけて、レーサムの株価は 429.54%上昇した。その過程で、同社は日本の高配当株トップ 10 のひとつとなった。しかし、まだまだ成長の余地はある。23 年 3 月期のレーサムの不動産売買収入は 614 億円。一方、2020 年の市場全体の取引額は 4 兆 3630 億円。レーサムはすでに、その差に追いつくべく有望なスタートを切っており、十分な成功を収めている：今年度第 2 四半期の売上高は前年同期比 105.6%増、売上総利益は 92.9%増、経常利益は 196.1%増となった。

レーサムは、間違いなく日本の不動産で最も急成長しているセグメントである、築年数の古い中小ビルに積極的に取り組んでいる。賃貸オフィスの市場規模は 20 兆円を超えるが、築 20 年以上のビルで 16,500 m² (5,000 坪) 以下のオフィスが、東京都心 5 区のオフィススベ

ースの 80%以上を占めている。合計で 5,000 以上の物件がこれに該当し、古いビルの供給は時代とともに増えている。ちなみに、レーサムはわずか 30 数棟の物件で年間約 1000 億円のビジネスを展開している。この分野で最も確立されたプレイヤーとして、レーサムはこのセグメントの上昇軌道を利用する態勢を整えている。「私たちは常に未来とその先を考えています。イノベーションがすべてです。あまり先のことを考えすぎると、未来がぼやけてしまいます。一歩先に行くことで、お客さまに着実に価値を提供し続けることができるのです」と小町は説明する。

実際、小町はレーサムの投資魅力の多くを、新たなトレンドの始まりに自社を位置づける比類のない能力にあると考えている。創業間もない頃、レーサムが「不良資産」に賭けていたことが、世界的なコモディティ大手企業の興味をかき立てたと小町は振り返る。「彼らは私たちに興味を示した最初の投資家でした。2001 年に株式を公開する前のことでしたが、私たちの戦略を知って連絡をくれたのです。ほとんどの日本企業はこのような資産への投資を躊躇しましたが、私たちにはそれがなく、状況を確認するために来日したのです」。レーサムが他社に比べていかに先を行っていたかを示す顕著な例である。

それから 20 年後、レーサムはこのチャンスを生かす立場にある。そして小町は、今こそ提携すべき時だと考えている。医療分野はレーサムにとって最も小さなビジネス・ベンチャーであるにもかかわらず、小町は医療関連企業との提携に特に熱心だ。「私たちはどんな関係にもオープンです。日本が超高齢化社会を迎えていることは明らかであり、私たちはそれに対して何かをしなければならないと思っています。日本は中国、香港、台湾の裕福な高齢者からの医療ツーリズムも多く、私たちの医療は非常に進んでいます」。

小町はまた、レーサムが同社の医療部門の顧問として世界的に有名な医師を雇ったことも明かしている。チャンスは大きいと彼は言う。「私たちが 6 年前に医療に乗り出したとき、多くの人が医療に手を出すべきではないと言いました。医療は複雑すぎるし、政府の規制も厳しすぎると。しかし、彼らは市場の隙間には気づかなかつた。例えば、日本の病院のベッド数は必要なベッド数の 100 倍以上あるかもしれないが、専門的なベッドはまだ十分ではない。バランスが必要です。市場は成長しており、私たちは成功すると信じています」。

レーサムは常に他の誰よりも一歩先を進んできた。そして何よりも、時代の流れに逆らおうとするその勇気は、今、日本中の企業で起こっているより広範なシフトを物語っている。

以上