

# RAYSUM

+reVALUE

## 2024年3月期第2四半期決算説明資料

2023年11月10日

# 連結業績ハイライト

PL	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期 第2四半期実績	前年 同期差	前年 増減率	2024年3月期 期初計画	進捗率
(単位：100万円)						
売上高	18,888	<b>38,828</b>	+19,939	+105.6%	90,000	43.1%
売上総利益	6,526	<b>12,589</b>	+6,063	+92.9%	NA	NA
売上総利益率	34.6%	<b>32.4%</b>	-	-2.1%	NA	NA
営業利益	3,113	<b>9,631</b>	+6,517	+209.3%	18,000	53.5%
営業利益率	16.5%	<b>24.8%</b>	-	+8.3%	20.0%	NA
経常利益	3,188	<b>9,440</b>	+6,251	+196.1%	16,800	56.2%
経常利益率	16.9%	<b>24.3%</b>	-	+7.4%	18.7%	NA
当期純利益	2,233	<b>6,212</b>	+3,979	+178.2%	11,000	56.5%
当期純利益率	11.8%	<b>16.0%</b>	-	+4.2%	12.2%	NA

## 業績ハイライトのポイント

第1四半期に続いて、第2四半期においても、複数の大型物件の販売があり、第2四半期末時点で、通期業績予想の進捗率が営業利益ベースで53.5%、当期純利益で56.5%と、

売上総利益が前年同期比約+93%となった一方で、営業利益は前年同期比約+209%となっており、

通期業績予想の達成に向けて、  
順調なペースを継続

売上高が拡大する中、一層オペレーティング・  
レバレッジが効いている好循環

# 連結セグメント別業績ハイライト

	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期 第2四半期実績	前年 同期差	前年 増減率	2024年3月期 期初計画	進捗率
PL (単位: 100万円)						
売上高	18,888	38,828	+19,939	+105.6%	90,000	43.1%
資産価値創造事業	15,629	35,275	+19,645	+125.7%	82,500	42.8%
資産価値向上事業	2,141	2,528	+387	+18.1%	4,500	56.2%
未来価値創造事業	1,117	1,024	-93	-8.4%	3,000	34.1%
営業利益	3,113	9,631	+6,517	+209.3%	18,000	53.5%
資産価値創造事業	4,840	10,192	+5,352	+110.6%	19,000	53.6%
資産価値向上事業	344	685	+340	+98.7%	900	76.1%
未来価値創造事業	-1,672	-742	+929	NM	-1,000	NM
本社経費	-399	-504	-104	NM	-900	NM

## セグメント別ハイライトのポイント (セグメント別の事業内容は11Pご参照)

主力の資産価値創造事業において、第1四半期に続いて、第2四半期においても、複数の大型物件の販売が実現したことから、売上・営業利益共に、

資産価値向上事業においては、資産価値創造事業における収益不動産の取得が進んだことにより、期中賃料が上昇。結果として、

未来価値創造事業においては、前期に売却したゴルフ場事業の連結除外の影響もあり、

資産価値創造事業が  
全体の業績を牽引

資産価値向上事業は  
増収・増益に

未来価値創造事業は  
減収、赤字幅は縮小

## 連結貸借対照表

	2023年3月期 実績	2024年3月期 第2四半期実績	前期末差	主なコメント
バランスシート (単位: 100万円)				
<b>流動資産</b>	<b>96,216</b>	<b>110,333</b>	+14,116	
現金及び預金	27,524	28,675	+1,151	
販売用不動産	45,167	40,068	-5,098	順調に仕入れが推移
仕掛販売用不動産	17,079	36,280	+19,200	
<b>固定資産</b>	<b>10,535</b>	<b>10,888</b>	+352	
<b>資産合計</b>	<b>106,752</b>	<b>121,221</b>	+14,469	
<b>流動負債</b>	<b>8,230</b>	<b>8,232</b>	+2	
1年内返済予定の長期借入金	1,359	1,479	+120	借入条件は、期間10年・返済ピッチ20~30年が原則
未払法人税等	4,052	3,340	-711	
<b>固定負債</b>	<b>45,803</b>	<b>55,192</b>	+9,389	
長期借入金	41,397	49,923	+8,525	在庫水準が拡大していることから、借入金も増加
預り敷金	4,067	4,989	+922	
<b>負債合計</b>	<b>54,033</b>	<b>63,425</b>	+9,391	
<b>純資産合計</b>	<b>52,718</b>	<b>57,796</b>	+5,077	当期純利益が約62億円あったものの、約16億円の配当金の支払い
<b>負債純資産合計</b>	<b>106,752</b>	<b>121,221</b>	+14,469	

# 連結キャッシュ・フロー計算書

	2023年3月期 第2四半期実績	2024年3月期 第2四半期実績	前年 同期差	主なコメント
キャッシュ・フロー（単位：100万円）				
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,164	-5,507	-4,343	資産価値創造事業での売上高約353億円、不動産の仕入の支払額約319億円、改修工事代金の支払額約45億円、法人税等の支払額約40億円等
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,658	-516	+1,141	関係会社株式の有償減資による収入約3億円、有形固定資産の取得による支出約5億円、貸付けによる支出約2億円等
財務活動によるキャッシュ・フロー	-13,046	7,029	+20,076	新規の資金調達と借入金の返済の差額での増加が約86億円、配当金の支払約16億円等
現金及び現金同等物に係る換算差額	121	143		
現金及び現金同等物の増減額	-15,747	1,148		
現金及び現金同等物の期首残高	28,222	27,511		
現金及び現金同等物の期末残高	12,474	28,660		

# 各四半期の営業利益額の進捗率の推移

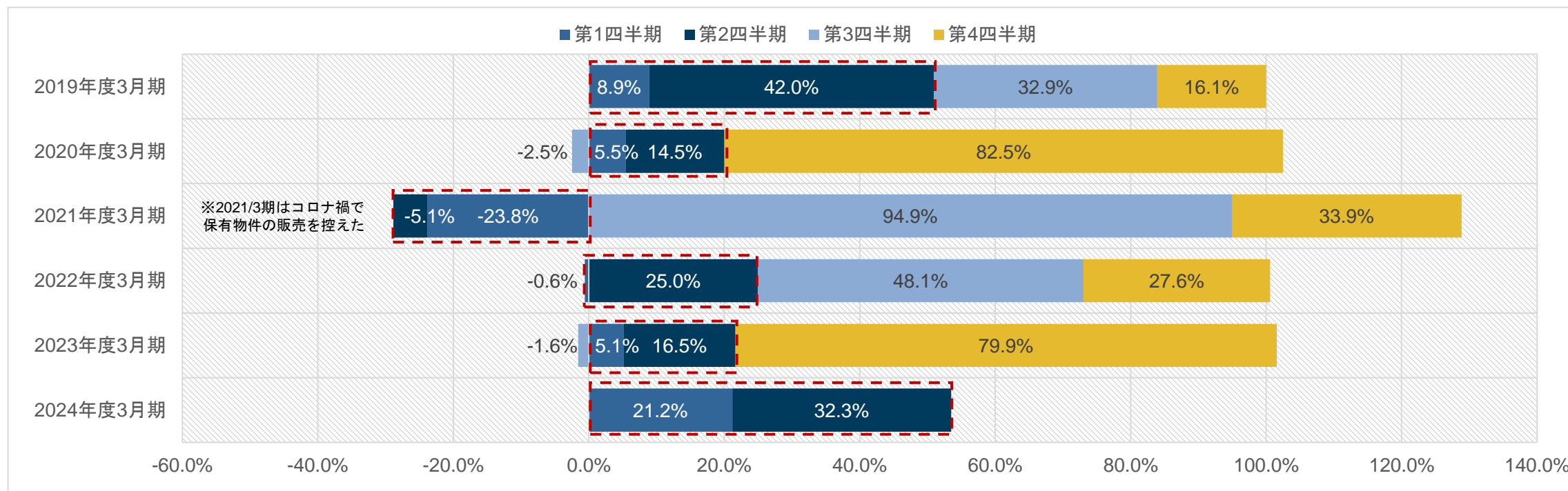


2019年3月期から2023年3月期までの直近5年間に於いて、第2四半期末の営業利益額の通期に占める進捗率の平均値は17.6%、中央値は21.7%であった。今期の通期業績予想に対する、第2四半期末の進捗率は**53.5%**であった



当社の売上及び利益は、通常は下期偏重の傾向があるものの、非常に順調な上期の業績となった。通期営業利益目標額の180億円達成に向けて、**順調に推移しており、来期以降の売上拡大に向けた仕入・販売活動に一層取り組んでいる状況**

過去5年間の各四半期の営業利益額の進捗率と今期の比較



注：2019年3月期から2023年3月期は、通期の営業利益額を分母として計算。2024年3月期は、通期の目標営業利益額である180億円を分母として計算。

2023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。

# 足元の在庫状況



資産価値創造事業において、上半期で約353億円の売上があったにも関わらず、2023年5月時点では約1,411億円であった想定確保済み売上高は、足元では**約2,019億円**まで増加（**約半年間で約+608億円、+43%**）

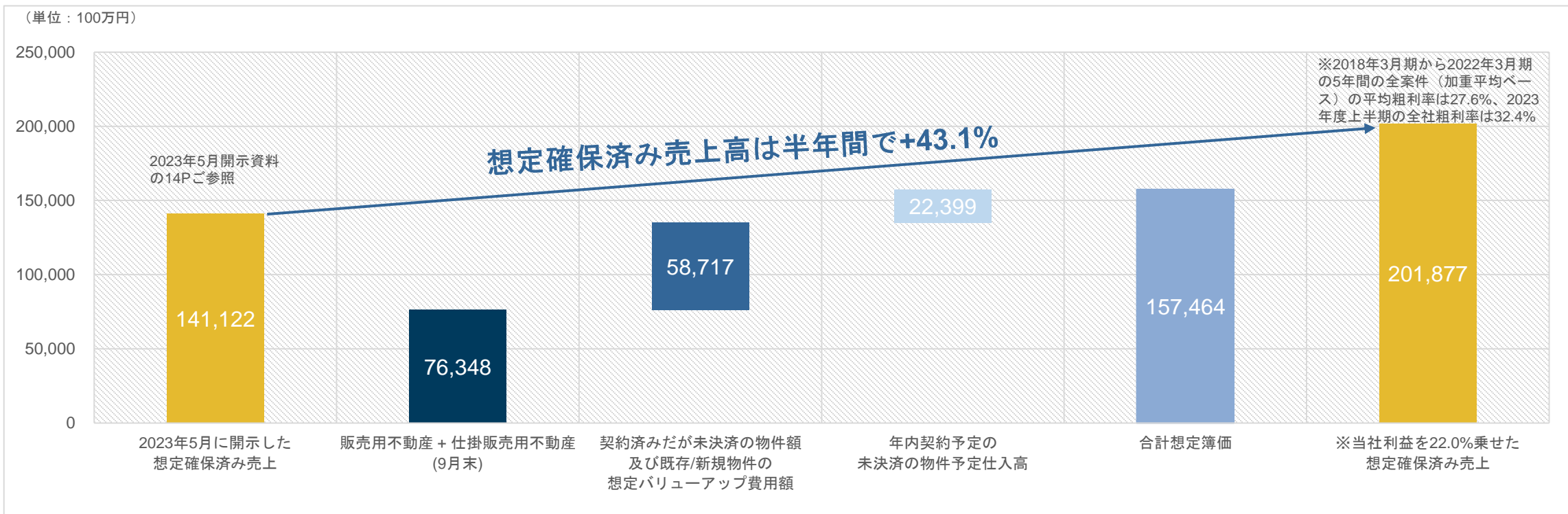


中期経営計画において示している、来期の更なる売上・利益向上のための**仕入れは順調に推移**



今後のバリューアップ費用及び未決済金額は大きいものの、仕入決済時期が遅い物件も多く、また下期にも大型物件販売が控えていることから、**現預金水準も問題ない状況**

## 足許の在庫状況に鑑みた、想定確保済み売上高



# 10月に公開買付け期間が終了した自己株TOB及び自己株消却により、流通株式比率は大きく改善

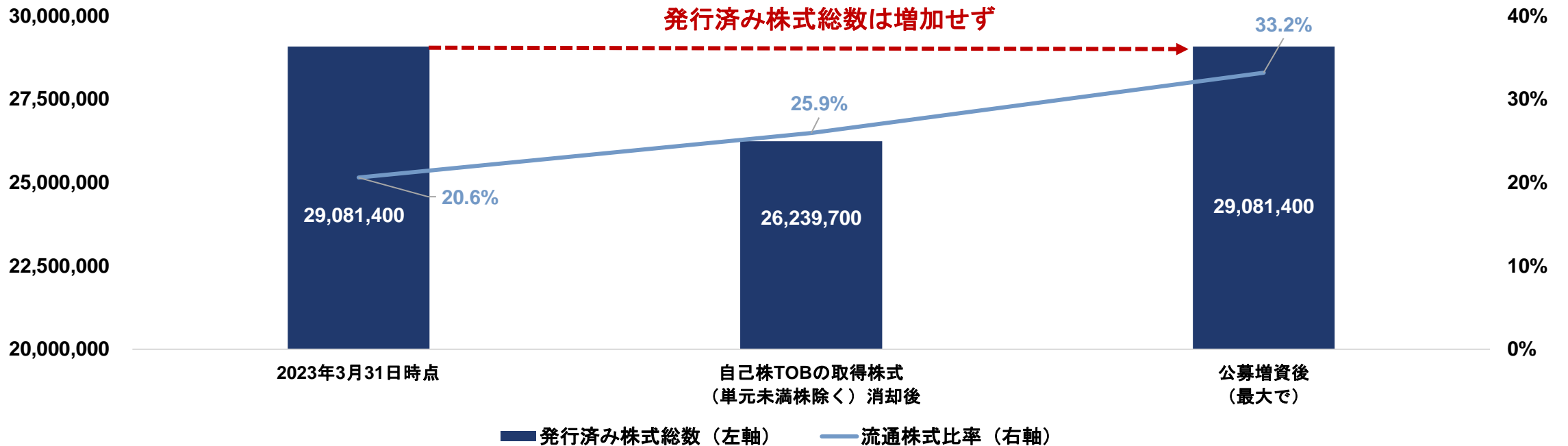


自己株TOBにより取得した2,841,700株の消却を実施。この内、当社の第2位株主である日本投資株式会社より、2,840,700株を取得したことから、**流通株式比率は大きく向上**。中期経営計画の達成に向けて必要な事業資金を確保するために、今後、実施が見込まれる公募増資の終了後には、流通株式比率は、最大で**33%程度(注)まで改善する**可能性



なお、最大でも自己株TOBで取得し消却した株数分の公募増資しか実施しないため、自己株TOB前と比較して、**株式の希薄化は実質的に生じない見込み**

### 自己株TOB及び公募増資後の発行済み株式総数と流通株式比率 (注)



注: 2023年6月~7月に日本投資株式会社が知る前計画に基づき市場内で売却した700,000株が全て流通株式になったと仮定。  
また、公募増資の発行株式数を、自己株TOBで取得し消却する株数と同数の2,841,700株と仮定し、自己株TOB後に日本投資株式会社に残った1,000株を除く、2,840,700株が全て流通株式になった前提で計算。



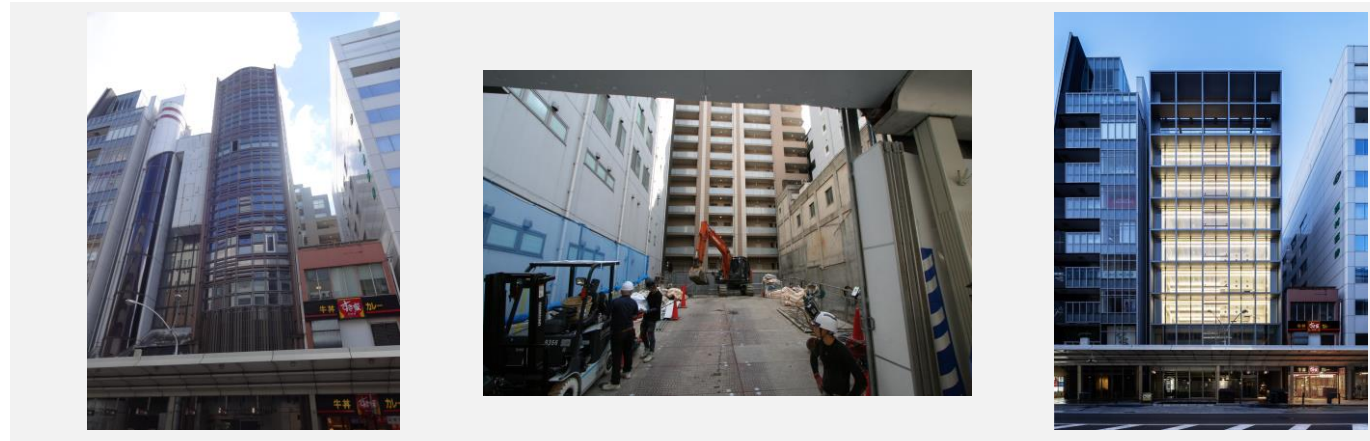
# 2024年3月期に販売した案件のケース・スタディ (1/2)

## ～京都の一等地に新築ビル創出～

### 物件概要

名称	京都四条PJ
主要バリューアップ手法	新築開発
その他バリューアップ手法	無し
築年（購入当時）	NA
土地面積	約120坪
延床面積	約800坪
賃貸可能面積	約700坪
容積率	700%
階数	地上9階
アセットクラス	商業 / オフィス
物件購入年月	2021年3月
物件販売年月	2023年6月
物件販売額	50億円以上100億円未満

### 写真



### 案件ハイライト

- ・ 京都市四条に位置する視認性が抜群の2棟連なったビルを同時に購入。前オーナーがホテルを運営されていた中、コロナ禍で影響を受けていた状況下で取得
- ・ 既存ビルを解体し、商業とオフィスの入り口を分けた、間口が広い新築ビルを建築。ロケーションの良さを生かして、一階には高級ブランド、空中階にはオフィスやサービス店舗をリーシングにて招致し、安定稼働の収益不動産に生まれ変わらせた
- ・ 京都市四条の一等地に物件を持ちたいご希望を持たれていた投資家より、強い買い需要が寄せられた。その投資家が東京都の一等地に物件を持たれていたことから、当社としては京都四条物件を販売する代わりに、東京都の物件を購入させて頂くことを条件に販売
- ・ 京都に多い狭小地における間口確保の建築手法が評価され、2023年GOOD DESIGN AWARDにおいて、当ビルが「グッドデザイン賞」を受賞

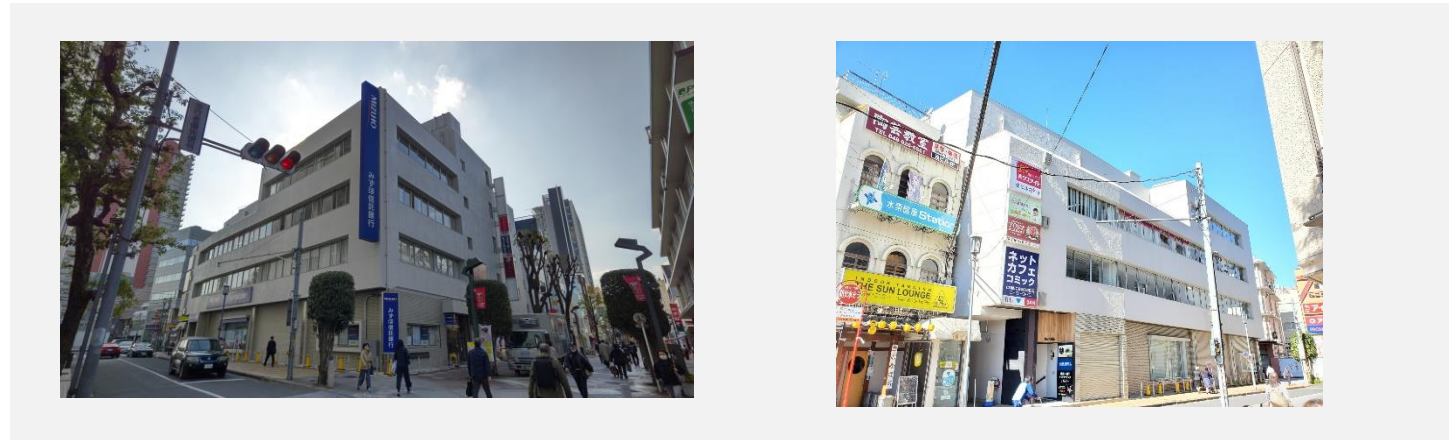
# 2024年3月期に販売した案件のケース・スタディ (2/2)

## ～浦和の築古物件を大規模リニューアル～

### 物件概要

名称	島田屋本田屋ビル
主要バリューアップ手法	大規模リノベーション
その他バリューアップ手法	NOI向上
築年（購入当時）	46年
土地面積	約300坪
延床面積	約1,100坪
賃貸可能面積	約800坪
容積率	400%
階数	地上5階 / 地下1階
アセットクラス	商業
物件購入年月	2019年11月
物件販売年月	2023年2月
物件販売額	20億円以上50億円未満

### 写真



### 案件ハイライト

- 埼玉県さいたま市浦和駅至近の一等地に位置する物件ながら、築46年。検査済証もなく、既存のメインテナントの退去が確定していたことから、他社が取得を足踏みしているなか、当社にて取得
- 大規模なリニューアルを実施し、新たなテナントのニーズを捕らえ、大幅にNOIを向上させることに成功
- 収益不動産として、ほぼ満床の一等地ビルとなったことで、将来の再開発も見据えた、長期投資家である国内大手事業会社に最終的に販売

# レーサムのビジネスセグメント

(2023年5月開示資料より再掲)

	内容	23/3期売上高 (全体に占める割合)	23/3期営業利益 (営業利益率)																		
資産価値 創造事業	<p><b>不動産売買事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当社にとって一番の根幹事業</li> <li>✓ NOIを上げることを中心に、下記のバリューアップ手法を強みとする。下記件数は2023年3月期までの過去5年間の販売案件101件の内、用いた手法の件数を示す（手法の重複やいずれにも属さない案件も存在）</li> </ul> <table border="1"> <tr> <td>NOI向上</td> <td>用途変更・容積率向上</td> <td>大規模リノベーション</td> <td>開発土地創出</td> <td>新築開発</td> <td>権利関係調整・整備</td> </tr> <tr> <td>62件</td> <td>8件</td> <td>33件</td> <td>16件</td> <td>14件</td> <td>23件</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 上記の難度が高い手法を含めて、幅広い選択肢から最適解の手法を選ぶことができる、上場企業でも数少ないプレーヤーである</li> <li>✓ ほぼ全てのアセットクラスを対象としており、2023年5月期までの5年間では、金額ベースで下記の通り</li> </ul> <table border="1"> <tr> <td>オフィス</td> <td>40%</td> <td>商業</td> <td>32%</td> <td>レジデンス</td> <td>13%</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 地域別では主要都市での案件が大部分を占め、金額ベースで、東京都が約7割を占める</li> <li>✓ 2021年末より複数の不動産を小口商品化し、個人投資家に投資口を販売するスキームも始動</li> </ul>	NOI向上	用途変更・容積率向上	大規模リノベーション	開発土地創出	新築開発	権利関係調整・整備	62件	8件	33件	16件	14件	23件	オフィス	40%	商業	32%	レジデンス	13%	61,419百万円 90.4%	16,653百万円 27.1%
	NOI向上	用途変更・容積率向上	大規模リノベーション	開発土地創出	新築開発	権利関係調整・整備															
62件	8件	33件	16件	14件	23件																
オフィス	40%	商業	32%	レジデンス	13%																
資産価値 向上事業	<p><b>不動産の賃貸・建物管理事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 資産価値創造事業で保有する物件から生まれる賃料収入・管理費等を計上</li> <li>✓ 資産価値創造事業にて当社から不動産を購入した顧客に対して、不動産の管理を行う事業</li> <li>✓ 2023年3月末時点では <b>約180物件・1,800部屋</b> の管理を行っている</li> </ul>	4,416百万円 6.5%	765百万円 17.3%																		
未来価値 創造事業	<p><b>不動産で得た知見を活かした様々な事業のオペレーション展開</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 宿泊施設運営、パン及び菓子等の製造・販売、ガスエンジン発電機の開発・製造・販売、高度医療の支援事業等、事業が多岐に亘る</li> <li>✓ 現状は赤字だが、赤字額の縮小、将来の黒字化に向けて自信を深めている</li> </ul>	2,071百万円 3.1%	-2,302百万円 (-)																		



## レーサムは仕入れから販売に至る各段階において独自の強みを有している

### 仕入れ

- 他社を圧倒するスピード感
- 幅広いアセット・クラスへの対応
- 当社が手掛ける案件の紹介者の大半が、リピーター（難しい案件もレーサムなら出来るのではないかという信頼感）
- 築古など通常ファイナンスが難しい案件でも、ファイナンスを得ることができる金融機関との信頼関係

- 難しい案件にも積極的にチャレンジできる社風と社員の存在

### バリューアップ

- 低廉賃料の引き上げによる賃料上昇
- 既存の用途・賃料相場等に囚われない柔軟な発想
- 築古物件のリノベーション・建て替えに関する豊富な知見
- 新たなニーズを補足するクリエイティブなリーシング
- 期中コストの見直し

### 販売

- 機関投資家/国内富裕層/海外投資家との強い関係性を有する
- 物件毎によって最適な投資家を見つける力を有する
- 直近では一口5,000万円の小口商品も販売することで、新たな投資家層も開拓

# 株主還元の方針

(2023年5月開示資料より再掲)

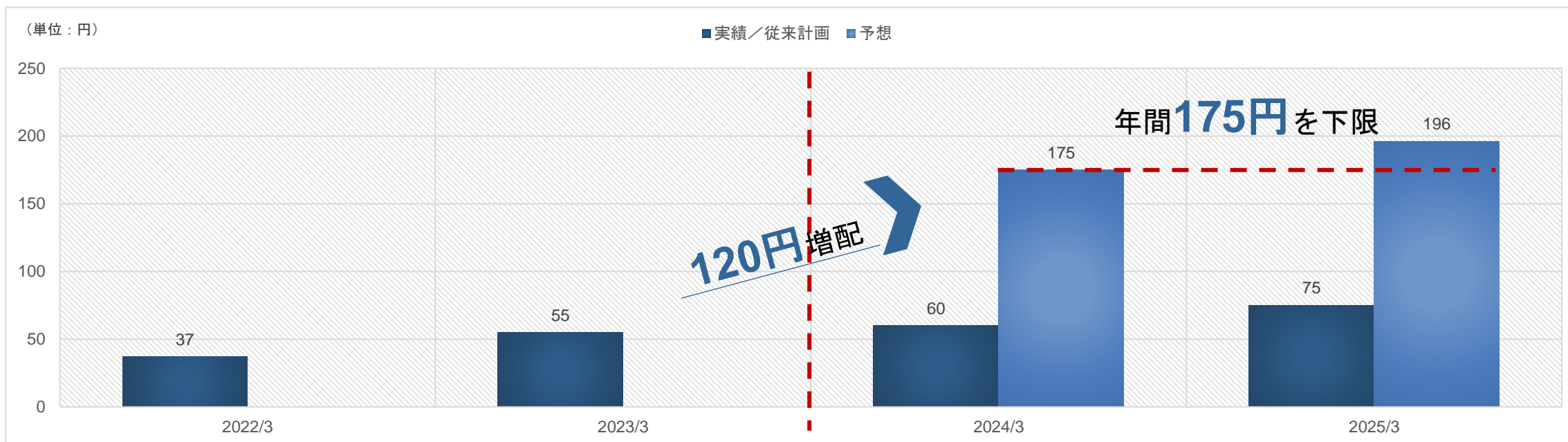
## 2023/3 一株当たり配当金

- 1株当たり配当金は前期対比18円増額の**55円に増配**

## 2024/3 ~ 2025/3 株主還元の方針

- 1株当たり配当金は**年間175円**を下限とする
- 2024/3期、2025/3期は配当性向**40%**を目安とする

### 一株当たり配当金



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>