

RAYSUM

+reVALUE

新株式発行及びオーバーアロットメント による株式売出しに関する補足説明資料

株式会社レーサム（8890）

2023年11月

- 当社のいかなる有価証券も、1933年米国証券法（その後の改正を含みます。）に基づく登録はなされておらず、その予定もなく、また、当社のいかなる有価証券も、米国において、登録又はその免除を受けずに募集又は販売を行うことはできません。
- 本プレゼンテーション資料は、本プレゼンテーション資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本プレゼンテーション資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本プレゼンテーション資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社、当社のアドバイザー又は当社の代表者のいずれも、本プレゼンテーション資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本プレゼンテーション資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。
- 本プレゼンテーション資料には、1995年米国私的証券訴訟改革法上の将来予想に関する記述を構成する記載（推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます。）が含まれております。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。また、将来予想に関する記述は、戦略、計画又は意図に関する議論により特定可能な場合もあります。本プレゼンテーション資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。
- 当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本プレゼンテーション資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社及び当社のアドバイザーは、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。
- 本プレゼンテーション資料は、当社及びその子会社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、当社の有価証券の募集・売出し、販売、勧誘を構成するものではありません。本プレゼンテーション資料は、当社及び当社の有価証券に関する全ての情報を含むものではなく、当社の有価証券への投資判断は、当社の有価証券に関する目論見書（及び訂正事項分）を入手し、そこに含まれる全ての情報を検討した上で行って下さい。目論見書（及び訂正事項分）のご請求、お問い合わせは、取扱証券会社までお願い致します。

RAYSUM

+reVALUE

本公募増資の概要等

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。

本件公募増資の概要

発行体	株式会社レーサム（8890）
オファリング形式	国内公募増資（海外販売を含む）
オファリング株式数	2,841,700株（最大、OAを含む）
募集株式数	2,471,100株
オーバーアロットメント（OA）	370,600株（最大）
想定調達金額	82.78億円（最大、OA含む） ※1 2023年11月2日（木）終値を基準として算出した見込額
希薄化率	9.9%（最大、OA含む）
発行決議日	2023年11月17日（金）
ブックビルディング期間	2023年11月22日（水）から2023年11月30日（木）
発行価格等決定日	2023年11月28日（火）から2023年11月30日（木）のいずれかの日
受渡期日	2023年12月5日（火）（最短） ※2 発行価格等決定日が11月28日の場合
ロックアップ	条件決定日に始まり、受渡期日から起算して以下の日数とする 対象者：当社 180日、Rays Company (Hong Kong) Limited 90日
引受証券会社	（主幹事）株式会社SBI証券、（引受証券会社）岡三証券株式会社

はじめに：自己株TOBと本件公募増資実施後の状況

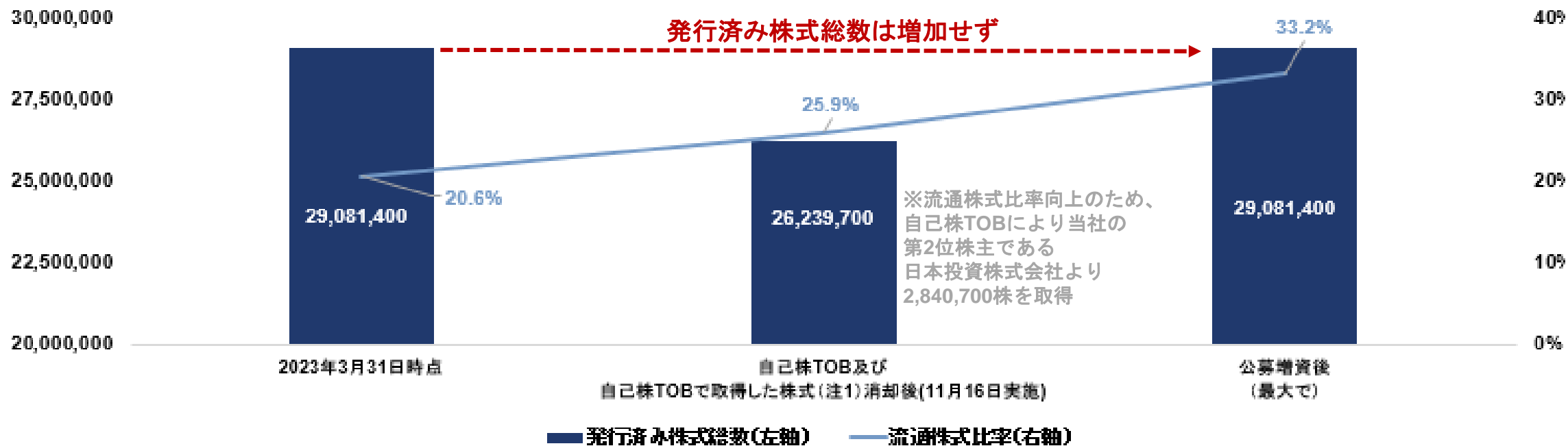


最大でも自己株TOBで取得する株数分(注1)の公募増資しか実施しない想定であるため、**株式の希薄化は実質的に生じない見込み**



自己株TOBおよび公募増資により、**流通株式比率の向上**を期待。2023年3月31日時点で流通株式比率は21%程度で、スタンダード市場の基準の25%を満たしていないが、公募増資後は最大で**33%程度(注)まで改善する**可能性

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2)



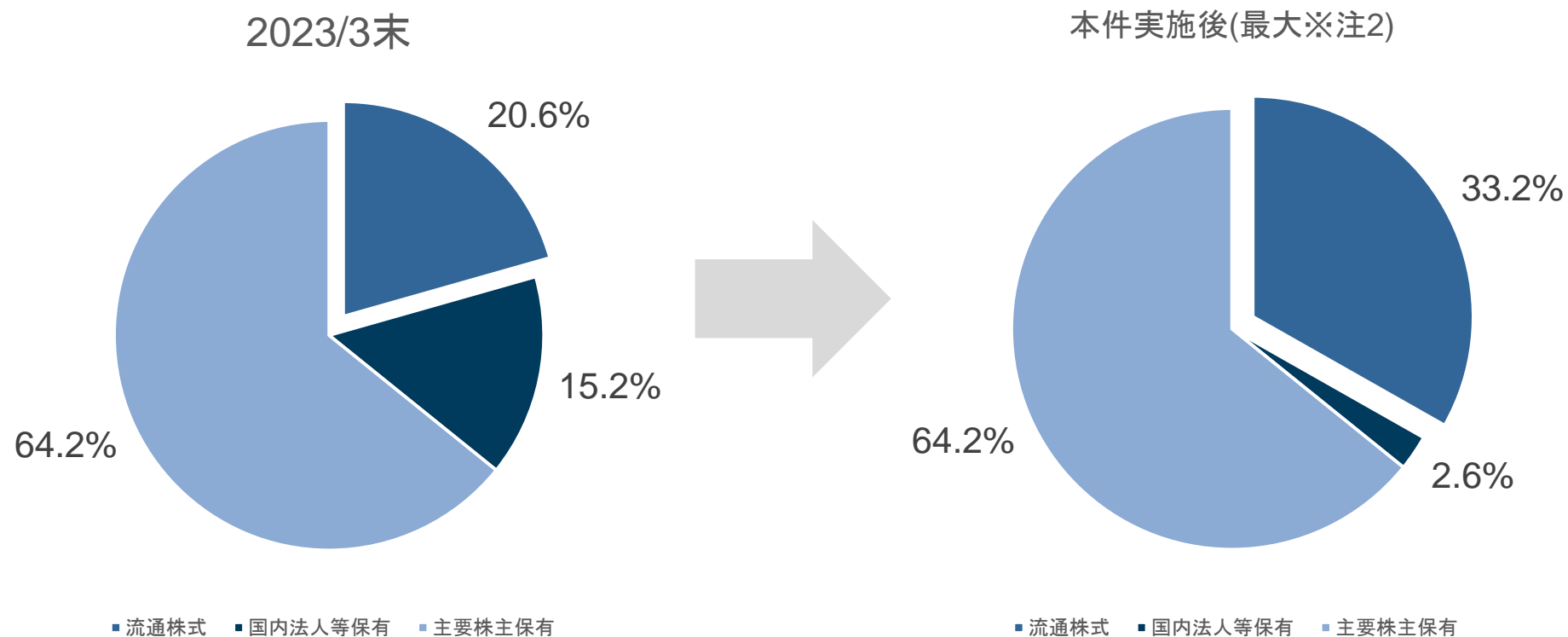
注1：単元未満株除く

注2：2023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株式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で取得した株数の単元未満を切り捨てた2,841,700株と仮定し、それらが全て流通株式になった前提で計算。

はじめに：株式流動性の向上

自己株公開買付により取得した全株^(注1)を消却済み。これに加えて本件公募増資を実施することで、流通株式の増加（スタンダード市場の流通株式比率基準の充足）を目指す



注1: 单元未満株除く

注2: 公募増資の発行株式数をOAを含む最大2,841,700株と仮定し、それらが全て流通株式になった前提で計算
また最終的な配分は需要申告の結果を踏まえ証券会社が決定するため、前提どおりにならない可能性あり

目的

当社中期経営計画の達成に向けてより十分な事業資金を確保するため

資金使途

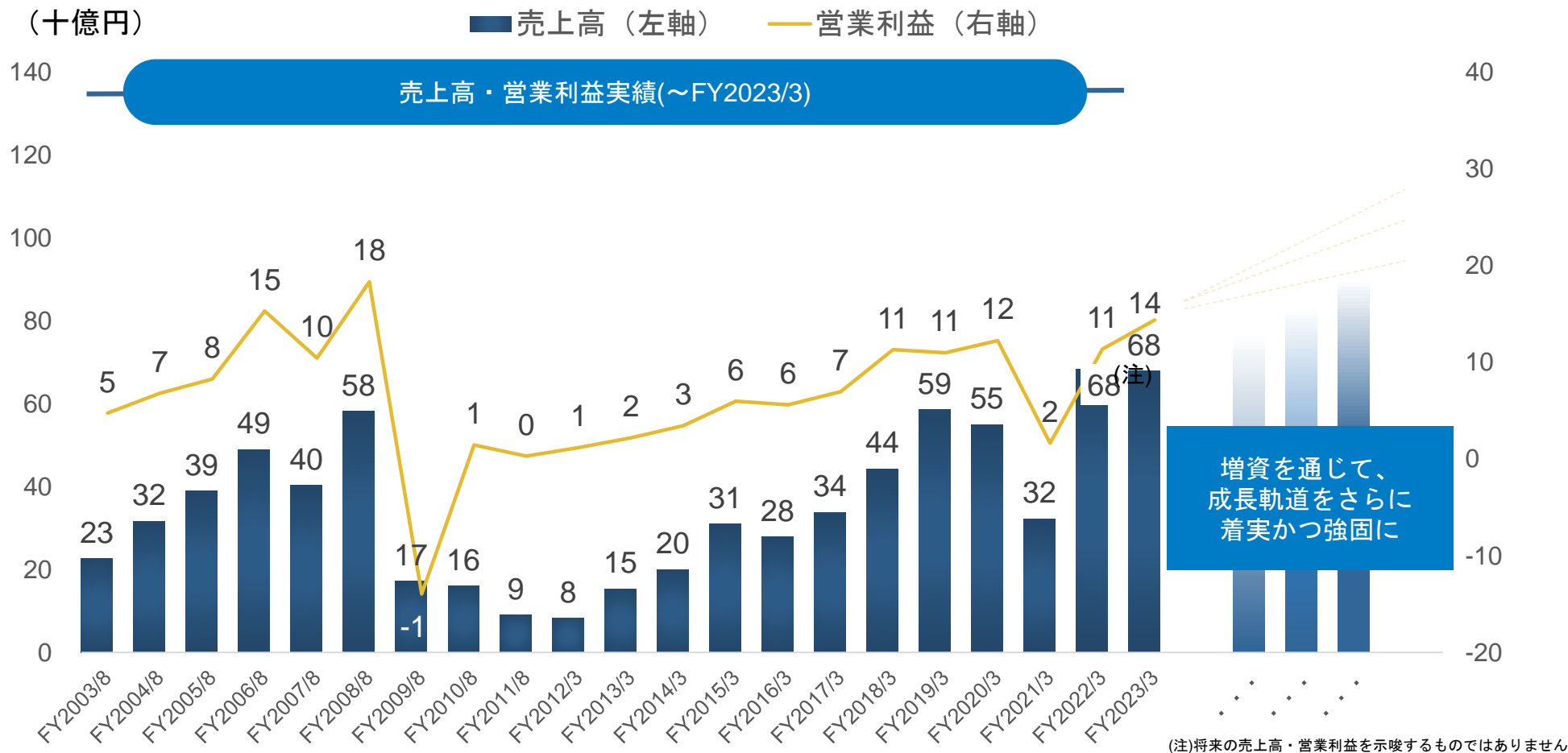
公募増資により得た資金（最大82.78億円）全額を
2024年3月期における不動産物件の仕入・開発資金として充当予定

本公募増資の実施を、すでに実施済の株式公開買付けによる自己株式取得（単元未満株を除き本公募増資で発行予定の株数を11月16日付で消却）と近接した時期に実施することによる効果

- ① 本公募増資における株式の取得先の属性に応じて株式流通比率向上が期待される
- ② 当社株式の希薄化を実質的に防ぎ株価への影響も限定的なものにすることが可能と思料

当社業績過去推移と今後のさらなる成長

本公募増資により企業価値のさらなる向上を目指し、株主の皆様への還元と企業価値向上を目指す



企業価値最大化を企図した株主還元施策

より積極的な株主還元策を策定

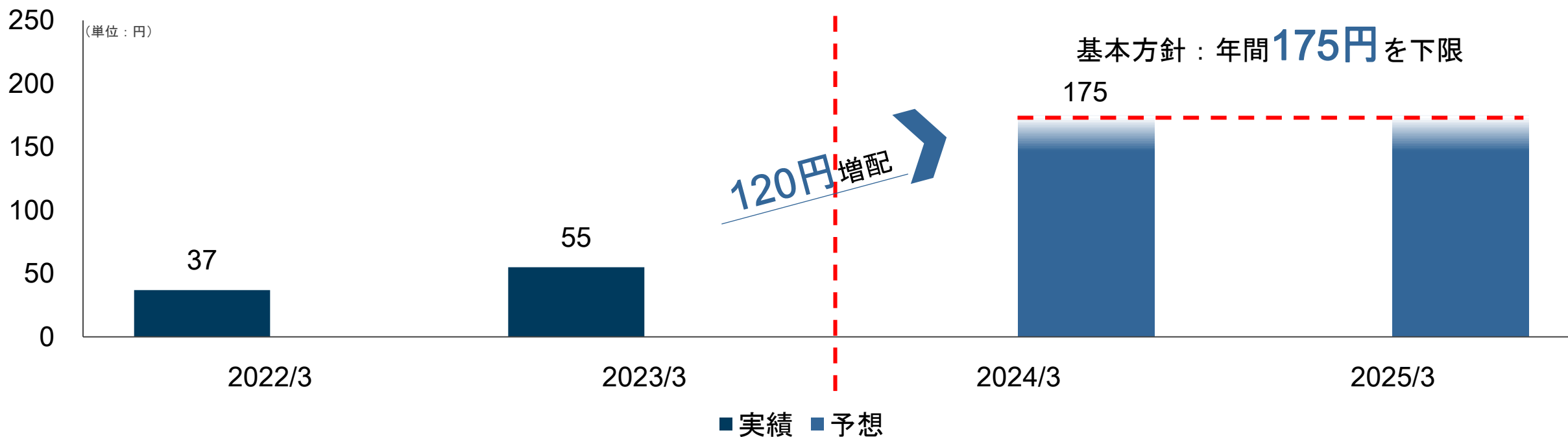
2023/3
一株当たり配当金

- 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
株主還元の基本方針

以下を基本方針とする

- 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



RAYSUM

+reVALUE

当社の事業概要と強み

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。

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	前年同期比 増減率	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	前年比 増減率
(単位：100万円)						
売上高	18,888	38,828	+105.6%	68,402	67,906	-0.7%
売上総利益	6,526	12,589	+92.9%	16,444	20,368	+23.9%
売上総利益率	34.6%	32.4%	-2.1%	24.0%	30.0%	+6.0%
営業利益	3,113	9,631	+209.3%	11,363	14,371	+26.5%
営業利益率	16.5%	24.8%	+8.3%	16.6%	21.2%	+4.6%
経常利益	3,188	9,440	+196.1%	10,445	12,851	+23.0%
経常利益率	16.9%	24.3%	+7.4%	15.3%	18.9%	+3.7%
当期純利益	2,233	6,212	+178.2%	6,630	8,376	+26.3%
当期純利益率	11.8%	16.0%	+4.2%	9.7%	12.3%	+2.6%

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、純利益ベースで昨年比増益となり

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、

業績は足元堅調に推移

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	前年同期比 増減率	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期実績	前年比 増減率
PL (単位: 100万円)						
売上高	18,888	38,828	+105.6%	68,402	67,906	-0.7%
資産価値創造事業	15,629	35,275	+125.7%	61,893	61,419	-0.8%
資産価値向上事業	2,141	2,528	+18.1%	4,964	4,416	-11.0%
未来価値創造事業	1,117	1,024	-8.4%	1,544	2,071	+34.1%
営業利益	3,113	9,631	+209.3%	11,363	14,371	+26.5%
資産価値創造事業	4,840	10,192	+110.6%	12,955	16,653	+28.5%
資産価値向上事業	344	685	+98.7%	1,104	765	-30.7%
未来価値創造事業	-1,672	-742	-	-2,059	-2,302	-
本社経費	-399	-504	-	-636	-745	-

セグメント別ハイライトのポイント

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)				
流動資産	96,216	110,333	+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	順調に仕入が推移
仕掛販売用不動産	17,079	36,280	+19,200	
固定資産	10,535	10,888	+352	
資産合計	106,752	121,221	+14,469	
流動負債	8,230	8,232	+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	
固定負債	45,803	55,192	+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	
負債合計	54,033	63,425	+9,391	
純資産合計	52,718	57,796	+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
負債純資産合計	106,752	121,221	+14,469	

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。

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		

レーサムのビジネスセグメント

内容		23/3期 連結売上高 (全体に占める割合)	23/3期 連結営業利益 (営業利益率)							
資産価値 創造事業	不動産売買事業 ✓ 当社にとって一番の根幹事業 ✓ 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。下記件数は過去5年(FY2019/3-FY2023/3)の販売案件101件の内、用いた手法の件数（手法の重複やいずれにも属さない案件も存在）	<table border="1"> <tr> <td>NOI向上 62件</td> <td>用途変更・ 容積率向上 8件</td> <td>大規模 リノベーション 33件</td> <td>開発土地 創出 16件</td> <td>新築開発 14件</td> <td>権利関係 調整・整備 23件</td> </tr> </table>	NOI向上 62件	用途変更・ 容積率向上 8件	大規模 リノベーション 33件	開発土地 創出 16件	新築開発 14件	権利関係 調整・整備 23件	61,419百万円 90.4%	16,653百万円 27.1%
	NOI向上 62件	用途変更・ 容積率向上 8件	大規模 リノベーション 33件	開発土地 創出 16件	新築開発 14件	権利関係 調整・整備 23件				
✓ 上記の難易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ことを強みとする ✓ 幅広いアセットクラスを対象としており、過去5年(FY2019/3-FY2023/3)では、金額ベースで下記の通り	<table border="1"> <tr> <td>オフィス 40%</td> <td>商業 32%</td> <td>レジデンス 13%</td> <td>その他 15%</td> </tr> </table>	オフィス 40%	商業 32%	レジデンス 13%	その他 15%					
オフィス 40%	商業 32%	レジデンス 13%	その他 15%							
資産価値 向上事業	不動産の賃貸・建物管理事業 ✓ 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 ✓ 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 ✓ 2023年3月末時点では 約180物件・1,800部屋 の管理を行っている	4,416百万円 6.5%	765百万円 17.3%							
	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 ✓ 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 ✓ 現状は赤字だが、赤字額の縮小・将来の黒字化を目指している	2,071百万円 3.0%	-2,302百万円 (-)							

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。

当社の強み：レーサムのビジネスモデル

(資産価値創造事業／資産価値向上事業)

RAYSUM
+reVALUE

 レーサムは仕入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

- スピード感のある仕入
- 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がリピーター中心（難しい案件もレーサムならでき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
- 2021年末より一口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

当社の強み：コロナ禍を含む過去5年間（FY2019/3-FY2023/3） においても十分な利益を確保できる強力な仕入/営業体制



収益の根幹である資産価値創造事業において、過去5年間に販売した物件数は **合計101件**

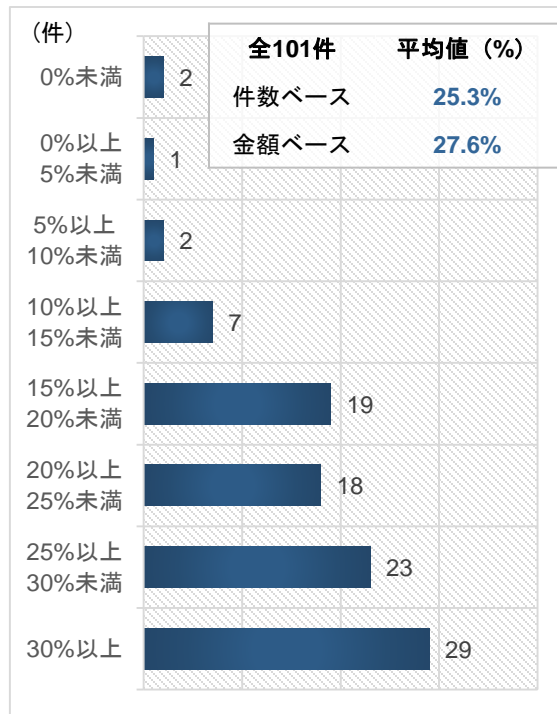


金額ベースでの粗利率の平均値は **27.6%**
大型案件ほど粗利率が高い傾向

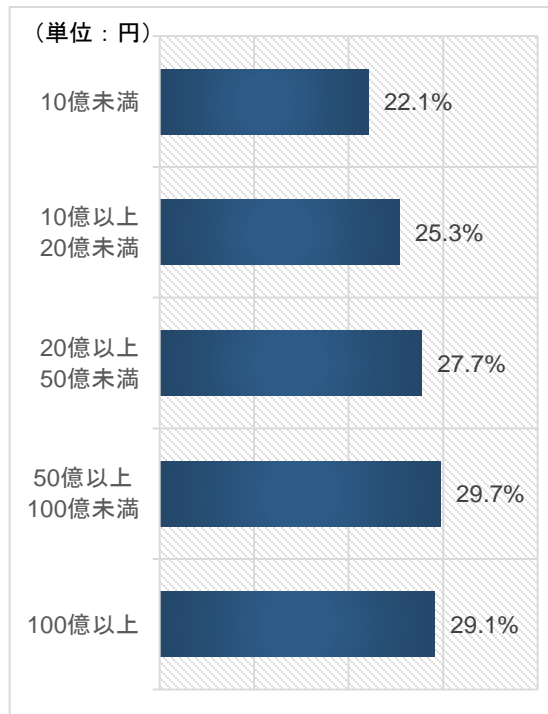


件数ベースでは**20億円未満**の案件が全体の**約7割**を占めるが
金額ベースでは**20億円以上**の案件が全体の**約75%**

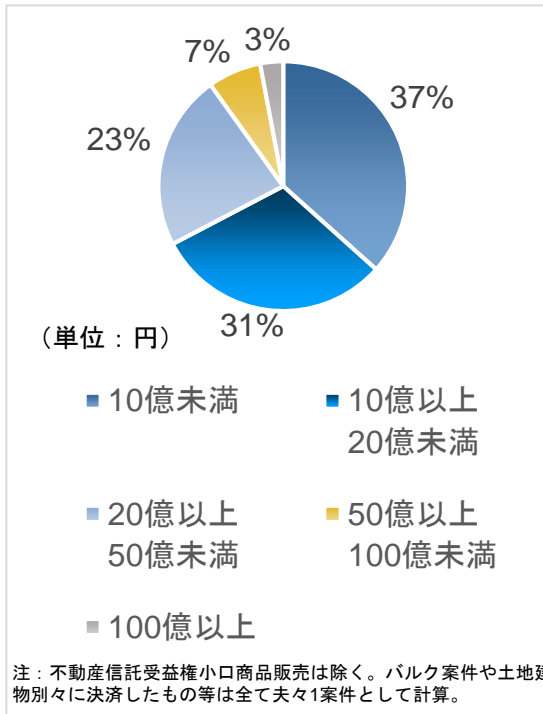
過去5年間の
販売物件の粗利率



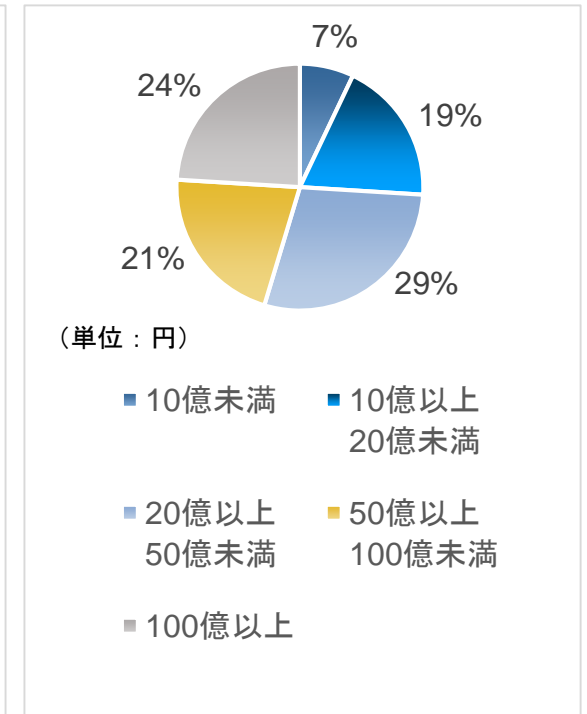
過去5年間の販売物件の
物件金額帯毎の粗利率



過去5年間の販売物件の
販売金額帯 (件数)



過去5年間の販売物件の
販売金額帯 (金額)



注：不動産信託受益権小口商品販売は除く。バルク案件や土地建物別々に決済したもの等は全て夫々1案件として計算。

当社の強み： 過去5年間（FY2019/3-FY2023/3）の販売物件の特性（金額ベース）



当社は様々なバリューアップ手法を用い、物件価値を向上させている



オフィスと商業が全体の約7割
東京都での物件が全体の約7割

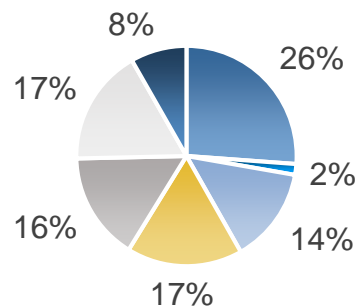


特に築年数が古い物件を得意としており、底地・土地からの開発案件を除く全体の約7割を、築20年以上の物件が占める



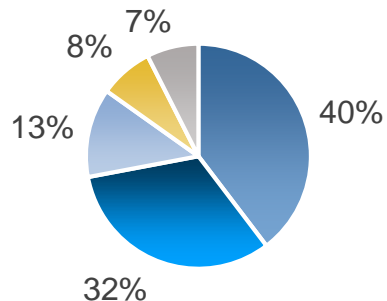
当社からの物件を購入される方の属性は、国内投資家が約85%（国内個人約30%、国内法人約55%）

バリューアップ手法
（金額ベース）



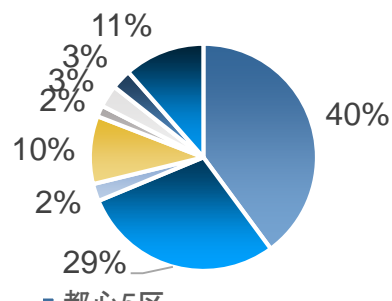
- NOI向上
- 用途変更・容積率向上
- 大規模リノベーション
- 開発土地創出
- 新築開発
- 権利関係調整・整備
- その他

アセットクラス
（金額ベース）



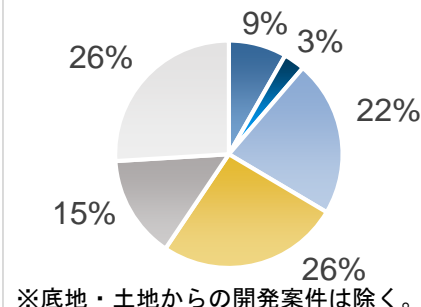
- オフィス
- 商業
- レジデンス
- 倉庫
- ホテル

地域
（金額ベース）



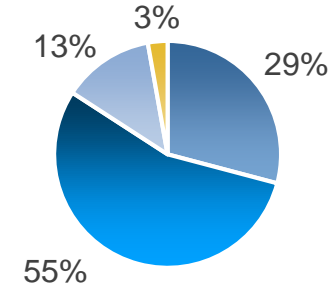
- 都心5区
- 東京都（都心5区以外）
- 埼玉県
- 神奈川県
- 大阪府
- 京都府
- 福岡県
- その他

築年数
（金額ベース）



- 5年未満
- 5年以上10年未満
- 10年以上20年未満
- 20年以上30年未満
- 30年以上40年未満
- 40年以上

買い手の属性
（金額ベース）



- 国内個人
- 国内法人
- 海外個人
- 海外法人

当社の強み： 案件の大型化に伴い、効果を発揮する、オペレーティング・レバレッジ

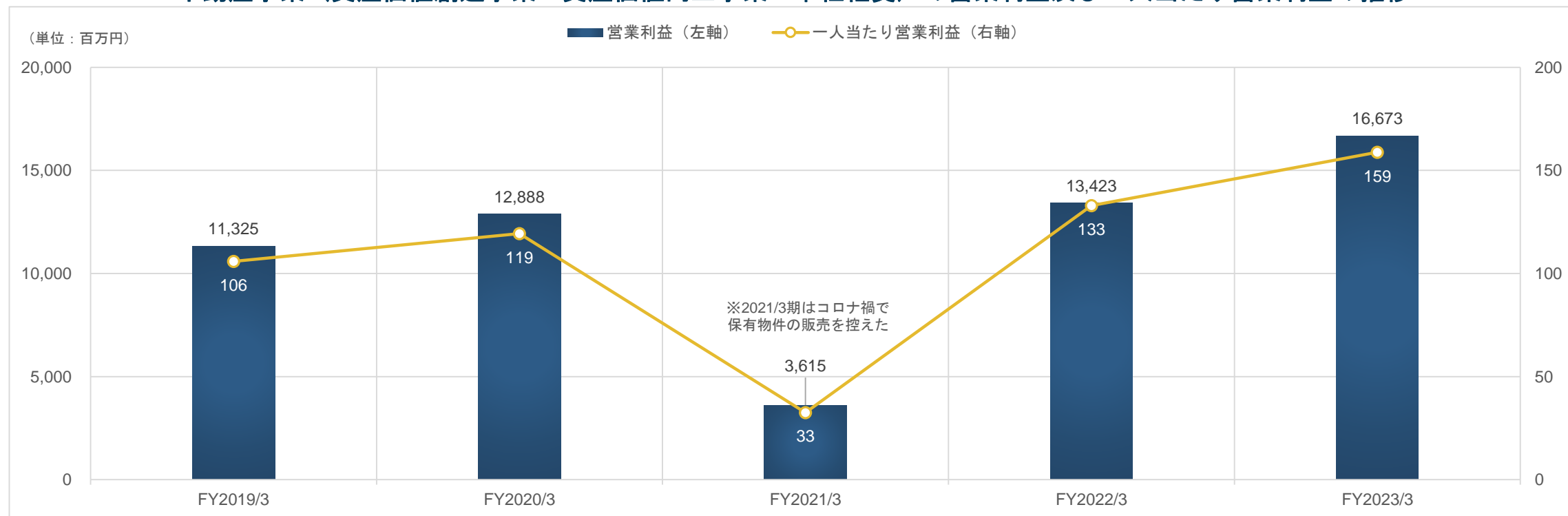


当社は、不動産案件1件あたりに割く人員のリソースは、
案件金額の多寡に左右されない傾向がある



資産価値創造事業及び資産価値向上事業において、今後は大型物件により
フォーカスしていくことにより、オペレーティング・レバレッジを効かせ、
一人当たり営業利益を高めていくことができると想定

不動産事業（資産価値創造事業・資産価値向上事業・本社経費）の営業利益及び一人当たり営業利益の推移



注：営業利益及び従業員数は、未来価値創造事業の営業利益・従業員数を除く。

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。

当社の強み： 不動産信託受益権小口商品の活用に伴い、顧客層が拡大中



2021年末から、当社は不動産投資を、より身近なものにして頂くため、不動産信託受益権小口商品**RAYEX**（レイエックス）を1口約5,000万円で販売開始



- 第1弾（売上約60億円、投資口約30億円）はリリース後すぐに全口販売
- 現在、第2弾（売上約100億円、投資口約50億円）も完売に近く、第3弾の販売を進めている

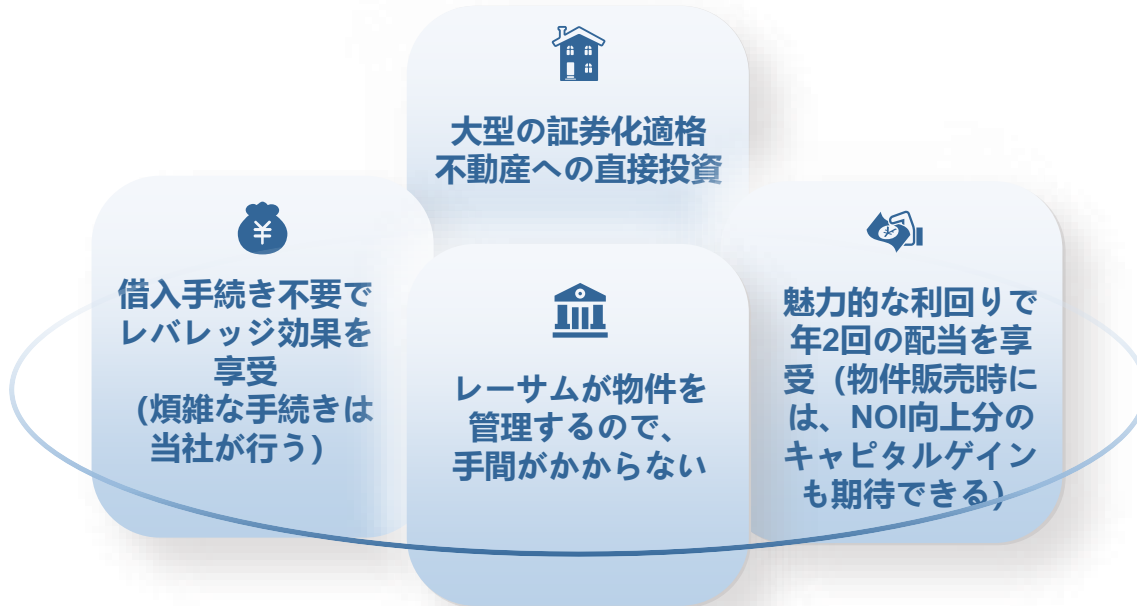


- RAYEXのコンセプトは、最大約10年間の運用期間の中で不動産の資産価値を向上させること
- 潜在的に**NOI(Net Operating Income)の上昇余地が大きい**物件等を対象とし、当社のこれまでの資産価値向上に対するノウハウを活用することで、「期中利回りの上昇」「EXIT時のキャピタルゲイン」等を狙うことを企図
- 当社のNOIを上げる力を実感した投資家が、より大型の現物不動産に興味を持ってくださる好循環が生まれていると分析

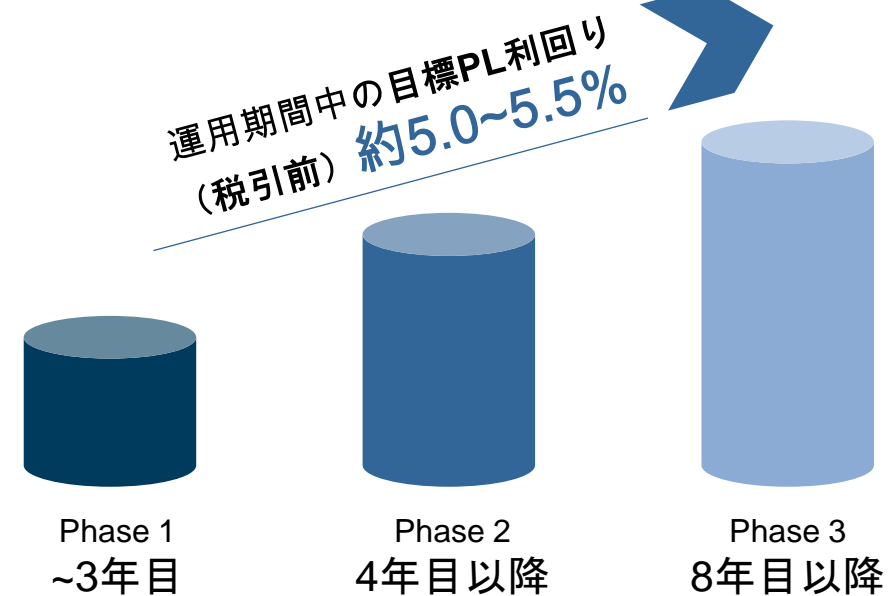


- 同事業は、各商品の運用期間中（約7~10年）に当社がAM業務を受託するもの
- 各商品のEXIT時においてキャピタルゲインが発生する場合には投資家と当社で分配することとしており、投資家と当社がWin-Winの関係で資産価値向上に取り組むことができる

お客様がRAYEXをご購入する意義



小口第2弾の目標PL利回り（税引前）のイメージ図



当社の強み：バリューアップ手法のケース・スタディ

Case#1 開発土地創出

物件概要

名称	新宿靖国通りPJ
主要バリューアップ手法	開発土地創出
その他バリューアップ手法	権利関係調整・整備
築年（購入当時）	50年
土地面積	約200坪
延床面積	約2,000坪
賃貸可能面積	約1,500坪
容積率	900%
階数	地上9階 / 地下3階
アセットクラス	商業
物件購入年月	2022年1月
物件販売年月	2023年2月
物件販売額	100億円以上

写真



案件ハイライト

- 新宿に位置する築50年の延床面積約2,000坪の大型商業施設。コロナ禍で多くのテナントが影響を受けている状況下で取得
- 築50年と古い建物で旧耐震であったことから、耐震基準を満たしていないために、テナントには建物の解体工事を検討している旨を丁寧に説明。加えて、敷地の一部において地上権の設定がなされていない部分もあった難易度が高い案件
- 多くのテナントとの定期借家契約が切れ、建て替えへの準備を進める中、買い手の購入条件を満たすことで、建て替え工事を行うことなく、販売に至る

当社の強み：バリューアップ手法のケース・スタディ

Case#2 NOI向上

物件概要

名称	プレミアムレジデンス白金長者丸
主要バリューアップ手法	NOI向上
その他バリューアップ手法	大規模リノベーション
築年（購入当時）	1年以内
土地面積	約390坪
延床面積	約650坪
賃貸可能面積	約600坪
容積率	200%
階数	地上3階
アセットクラス	レジデンス
物件購入年月	2019年6月
物件販売年月	2021年8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

- ゼネコン企業より、各約100m²、17戸の新築マンションを購入。その後、大規模リノベーションを行い、各約200m²、7戸の希少性の高いレジデンスに、内装全面更新をもって変化させた案件
- 外部の高額住宅賃貸業者からは実現しないと言われた坪単価賃料に挑戦し、内見者の約7割が20~30代の若者が占めた。結果的に、当社が抱えるリーシングチームが、約5か月で満室を実現
- これまで6年間に亘りチャレンジしてきた、200m²超クラスの高級賃貸マンションにおける需給ギャップ、及び対象入居者ターゲットの変化の実感が大きな果実として表れたプロジェクト。外部からは偶然だと言われることもあったものの、社内では当社の過去の挑戦が実を結んだ必然であると位置づけている代表的な案件

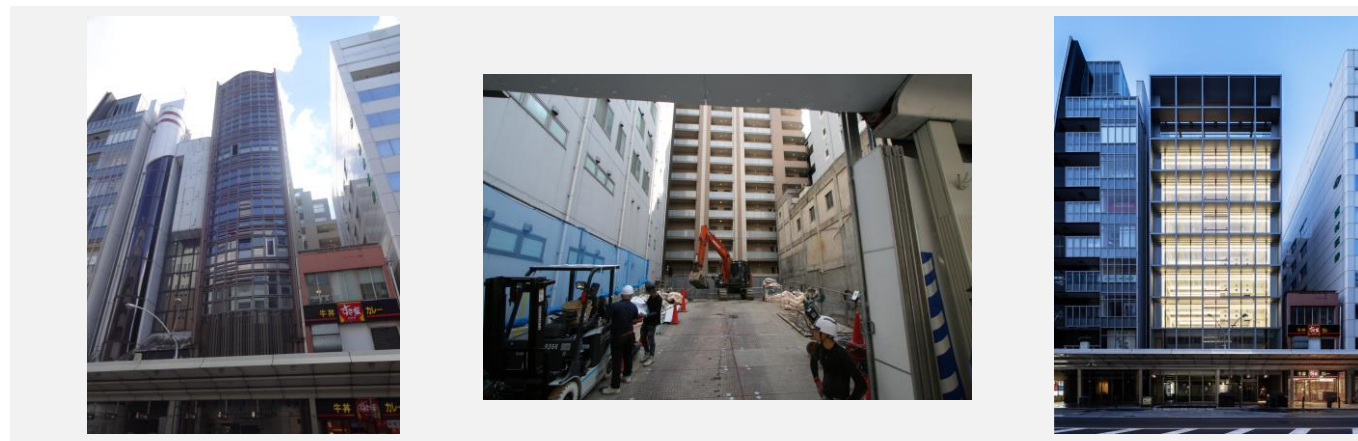
当社の強み：バリューアップ手法のケース・スタディ

Case#3 新築開発

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

当社の強み：バリューアップ手法のケース・スタディ

Case#4 大規模リノベーション

物件概要

名称	1928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、権利関係調整・整備
築年（購入当時）	90年
土地面積	約100坪
延床面積	約320坪
賃貸可能面積	約250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	2018年3月
物件販売年月	2019年3月
物件販売額	10億円以上20億円未満

写真



案件ハイライト

- 京都市の三条通り角地に佇む1928年竣工の京都市登録の有形文化財ビルの再生案件。当社が近隣で築120年の京町家邸宅の再生実績から地元有名建築家の前オーナーから建物保存の相談を受け、着手した案件
- 対象地は人気の回遊ストリートだが、既存テナントの家賃が周囲相場の半分以下のため、各階テナント構成を改善、視認性の高い1階の隔壁撤去で有効面積を拡張した上で相場家賃を上回るテナントを誘致し、全体NOIを大幅に改善
- 当社の物件蘇生と管理力を評価する金融機関の融資獲得を整え、歴史建築に親和性の高い個人投資家に販売。その後も京都市の耐震基準適合認定取得で保険料削減や流動性の改善を図り、テナント家賃の改善も引き続き継続中