

# 個人投資家様向け会社説明会



タカラレーベン

証券コード：8897



50年の感謝を込めて

|   |                |      |
|---|----------------|------|
| ○ | タカラレーベンについて    | P. 1 |
| ○ | 成長戦略           | P. 4 |
| ○ | 事業セグメント詳細      | P.10 |
| ○ | 財務概況           | P.27 |
| ○ | 株主還元・ESGへの取り組み | P.30 |

# タカラレーベンについて



|             |                                             |
|-------------|---------------------------------------------|
| 会社名         | 株式会社タカラレーベン (Takara Leben Co., Ltd.)        |
| 代表者         | 代表取締役 島田 和一                                 |
| 設立          | 1972年（昭和47年）9月                              |
| 上場市場        | 東京証券取引所市場第一部（コード：8897）                      |
| 資本金         | 48億1,980万円（2021年3月末）                        |
| 従業員数        | 365名（単体）1,061名（連結）（2021年3月末）                |
| 所在地<br>（本社） | 〒100-0005<br>東京都千代田区丸の内一丁目8番2号 鉄鋼ビルディング16階  |
| 事業内容        | 自社ブランドマンション及び新築戸建住宅の企画、開発、販売、<br>賃貸事業、発電事業等 |

## 戸建分譲事業から始まり、分譲マンション事業を機軸に事業を展開

**1972 株式会社宝工務店（現 株式会社タカラレーベン）を設立**

【戸建分譲事業、中古再販事業を開始】

**1982** 【不動産賃貸事業を開始】

**1988 株式会社レーベンコミュニティ（旧 株式会社宝管理）を設立**

【不動産管理事業を開始】

**1994 自社分譲マンション「レーベンハイム」シリーズを発表**

【分譲マンション事業を開始】

**2004 東京証券取引所市場第一部上場**

**2012 新マンションブランド「LEBEN」「THE LEBEN」を発表**

**2013 第一号案件LS塩谷発電所の稼働開始**

【メガソーラー事業を開始】

**2016 タカラレーベン・インフラ投資法人がインフラファンド市場に第一号上場**

**2018 新マンションブランド「NEBEL」を発表**

ベトナムハノイ駐在員事務所を設立

**タカラレーベン不動産投資法人が上場**

**2022 創業50周年**



(億円)

1,500

1,000

500

1973年3月期

1983年3月期

1989年3月期

1995年3月期

2001年3月期

2006年3月期

2011年3月期

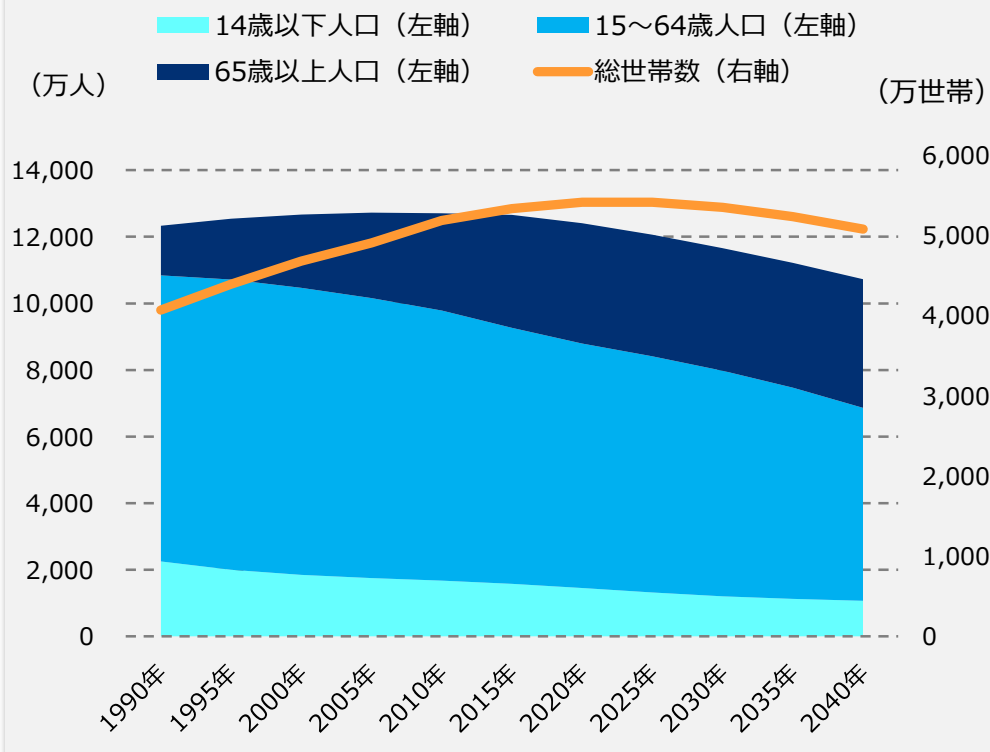
2016年3月期

2021年3月期

# 成長戦略

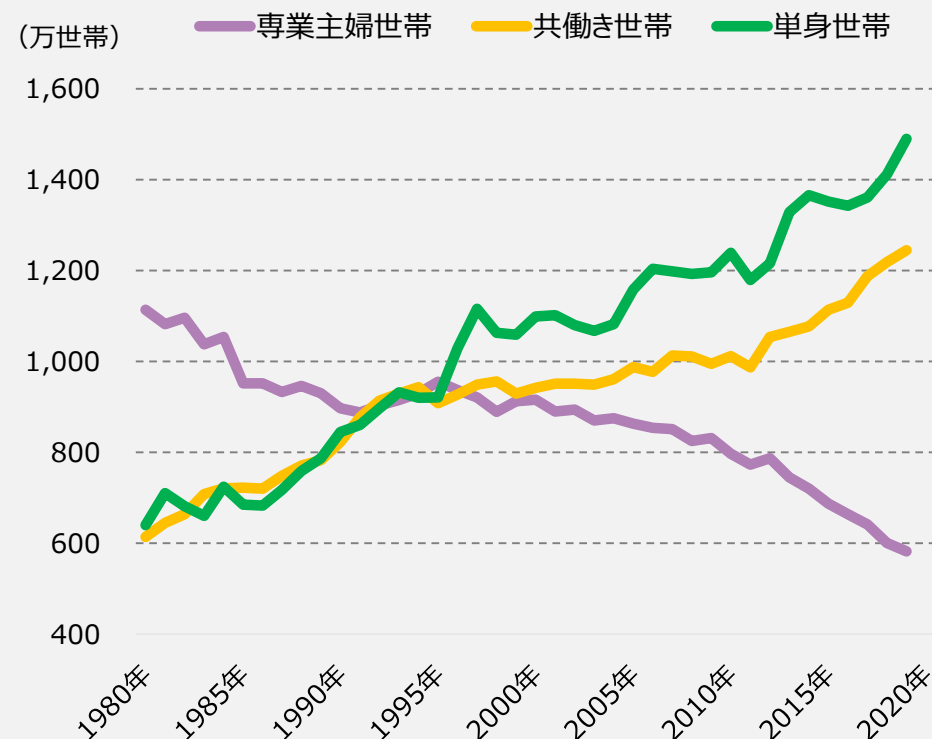


## 総人口と総世帯数推移



総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「将来推計」より

## 各世帯数推移



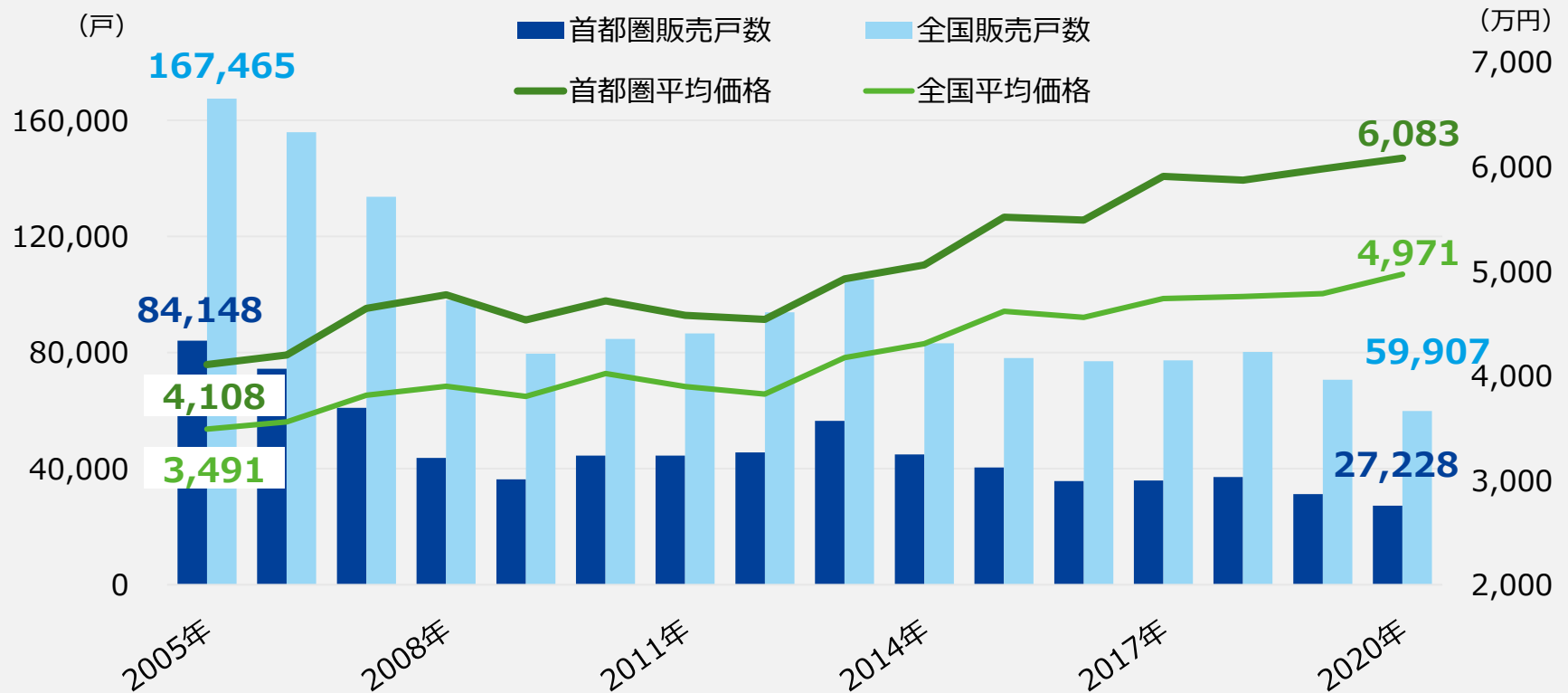
厚生労働省「厚生労働白書」、総務省「労働力調査」より

- 人口の減少
- 単身世帯の増加
- 少子高齢化の進展
- 専業主婦世帯と共働き世帯の逆転
- 人口減に比べて、緩やかな世帯数の減少

**シニア層、単身世帯の需要拡大**  
**世帯所得の増加**  
**「1世帯1住宅」=住宅需要は顕在**

## 全国マンション動向

不動産経済研究所より



- 販売価格の高止まり
- 販売戸数の減少



需給バランスは良好



- 販売価格の上昇
- 販売戸数の減少
- 少子高齢化の進行
- 世帯構成の変化



- 顧客目線の厳格化
- 需給バランスは良好
- シニア層の需要拡大
- 世帯変化に合わせた展開



- 販売期間の長期化
- 販売進捗の好調、不調の2極化
- 地方中心市街地の需要拡大
- コンパクトマンションの伸展



共働き世帯



ライフスタイルの多様化—新たな3つの柱—



単身世帯

シニア世帯

ライフスタイルに、新常識を。



**長期ビジョン** ◆ 社会の公器たる企業としての責任や持続可能な社会の実現に向けた行動等、利益拡大のみに留まらない、次の10年を見据えた長期ビジョンを策定

## ナショナルブランドの確立

空間・都市・再エネ開発のプロフェッショナルとして「全てのステークホルダーから信頼される企業に」



**中期経営計画7本の柱** ◆ 2022年3月期～2025年3月期を対象とした「中期経営計画」を策定

**01.** ● コア事業のさらなる拡大

**02.** ● グループシナジーの最大化

**03.** ● 事業ポートフォリオの最適化

**04.** ● 安定的な財務基盤の確立

**05.** ● DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出

**06.** ● ESGへの積極対応

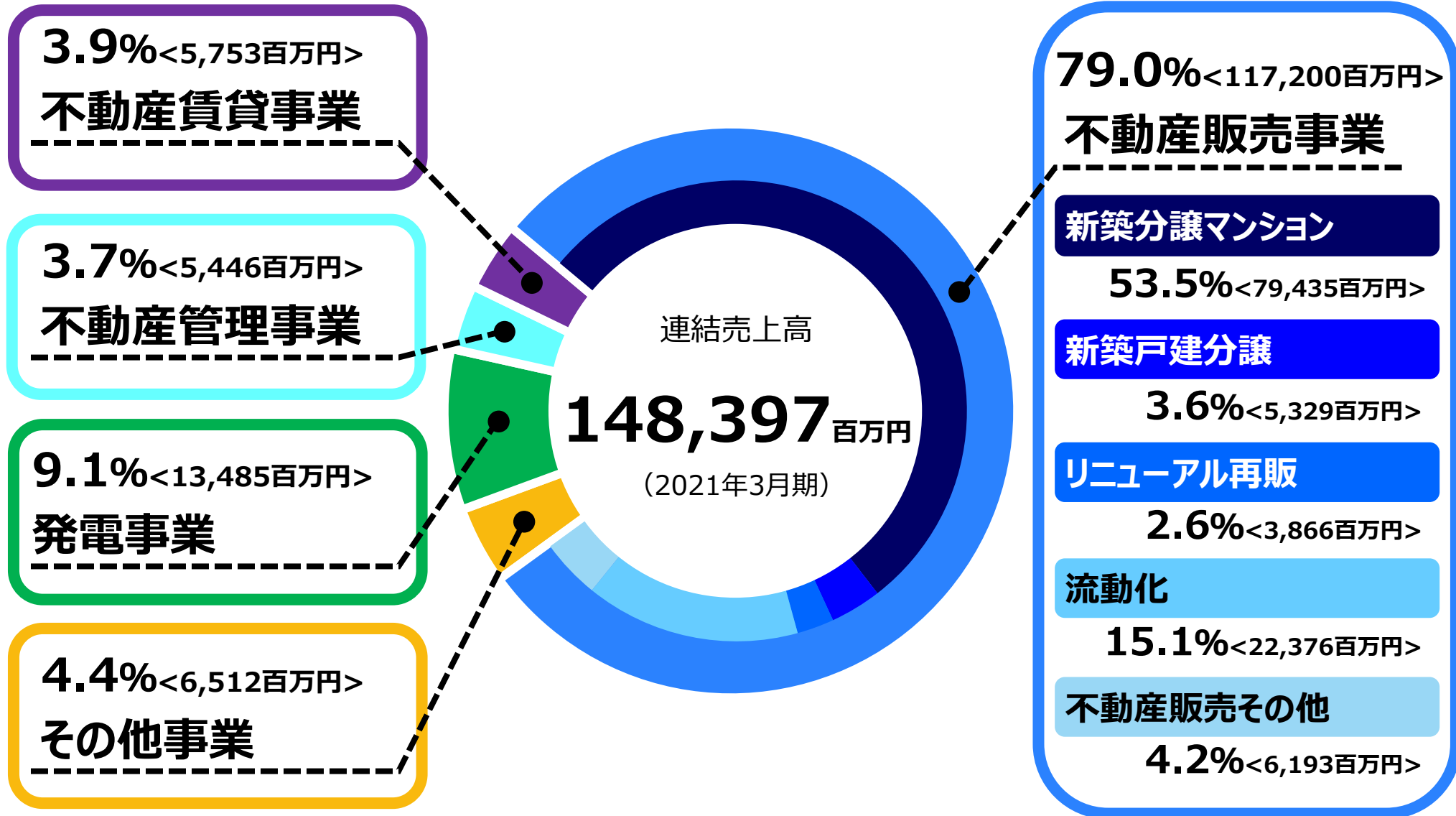
**07.** ● 人材育成とやりがいのある職場環境の構築

最終年度の2025年3月期は、売上高2,000億円超、最終利益100億円を目指す

| (百万円)               | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 2023年3月期<br>予想 | 2024年3月期<br>予想 | 2025年3月期<br>予想 |
|---------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高                 | 148,397        | 158,600        | 155,200        | 187,100        | 203,700        |
| 営業利益                | 10,789         | 7,900          | 8,000          | 13,200         | 15,700         |
| 経常利益                | 9,933          | 7,100          | 7,400          | 12,500         | 15,000         |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 4,693          | 4,800          | 5,000          | 8,500          | 10,000         |

# 事業セグメント詳細





【コア事業】新築マンションの分譲

コア事業として安定的かつ持続的成長

~~投資~~ではなく、**実需**に向けた供給

# 「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」

## ターゲット層

- ファミリー、共働き世帯
- 単身世帯
- シニア世帯



## マンションタイプ

- ファミリータイプ  
3LDK、70㎡平均
- コンパクトタイプ  
1LDK～2LDK  
30㎡～50㎡

## 供給エリア

- 首都圏郊外及び中部、近畿
- 地方中心市街地





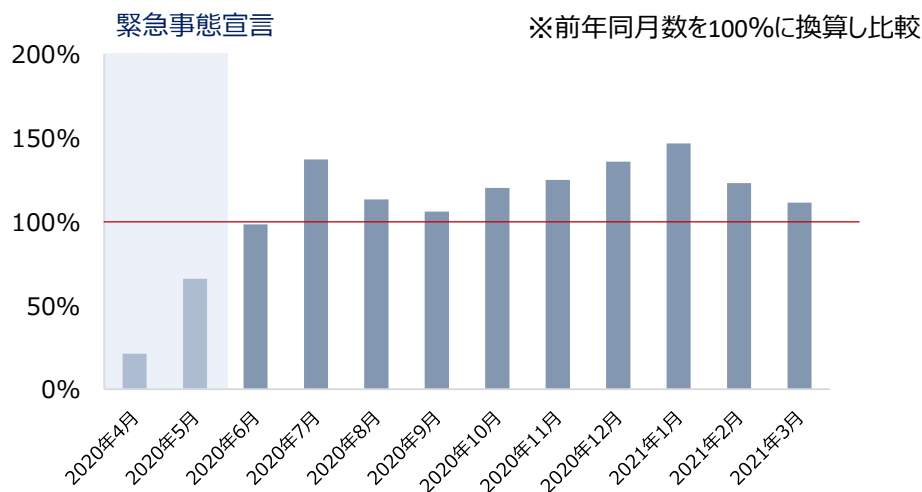
- 緊急事態宣言解除後は、モデルルームへの来場者数は前年同月を上回って推移
- 「おうち時間」の増加により、物件サイトの訪問者数は通年で前年同月を上回って推移



- 実需向けマンションの購入意欲は旺盛
- テレワークの普及により、首都圏郊外へも購入検討エリアが拡大

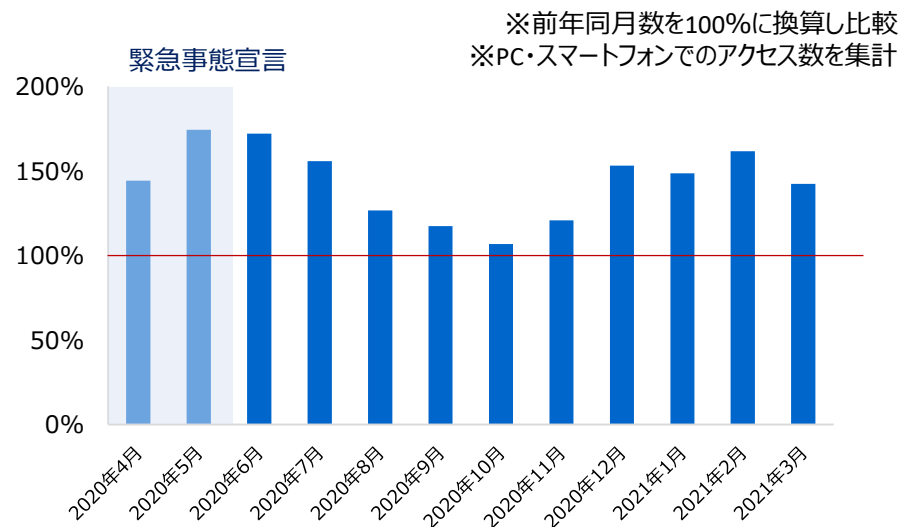
## A 【戸当たり来場者数（前年同月比）】

- ◆ 来場者数は、前年同月比で一時的に落ち込みはあったものの7月以降前年同月比を上回る来場を記録



## B 【物件サイト訪問者数（前年同月比）】

- ◆ 物件サイトへの訪問者数は通年を通して、前年同月比を上回る



## LUIC PROJECT – Live Under the Ideal Conditions – TAKARA WATER SYSTEM

「水」は暮らしの基盤とも呼べるほど大切な存在です  
この「水」を変えることで、暮らしを大きく変えることができると考え生まれたのが、  
タカラレーベングループのオリジナルウォーターシステム<ルイックプロジェクト>です

### たからの水

- 家の中のすべての蛇口から浄活水が利用できるウォーターシステム



### たからのミラバスビジョン

- 浴槽内のお湯に、浴槽に浸かるだけで肌を刺激せずに老廃物や汚れが取れるマイクロバブルを発生させるシステム



### たからのミラブルシャワー

- 特殊な水流機構によりシャワーから出る水流に、洗浄や節水効果を持ったウルトラファインバブルを含ませることができるシステム



image

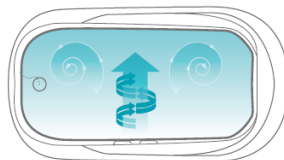
### 新機能

#### マイクロイオニー

- 活性化させた酸素原子で浴槽内の汚れなどを分解・殺菌・脱臭する効果が期待できます

#### エアレスジェット

- ゆらぎ浴：特殊ノズルにより浴槽内のお湯全体にねじれの入った心地よい対流を起こす
- スポットケア：専用特殊ホースノズルでトルネードジェットをピンポイントに当てることが可能
- 酸素浴：特殊加工を施した“酸素セラミック”をお湯の吸入口にセットするだけで楽しめる



image



image



image



# LEBEN THE LEBEN NEBEL

全国累計供給戸数

34,871戸

(2021年3月末)

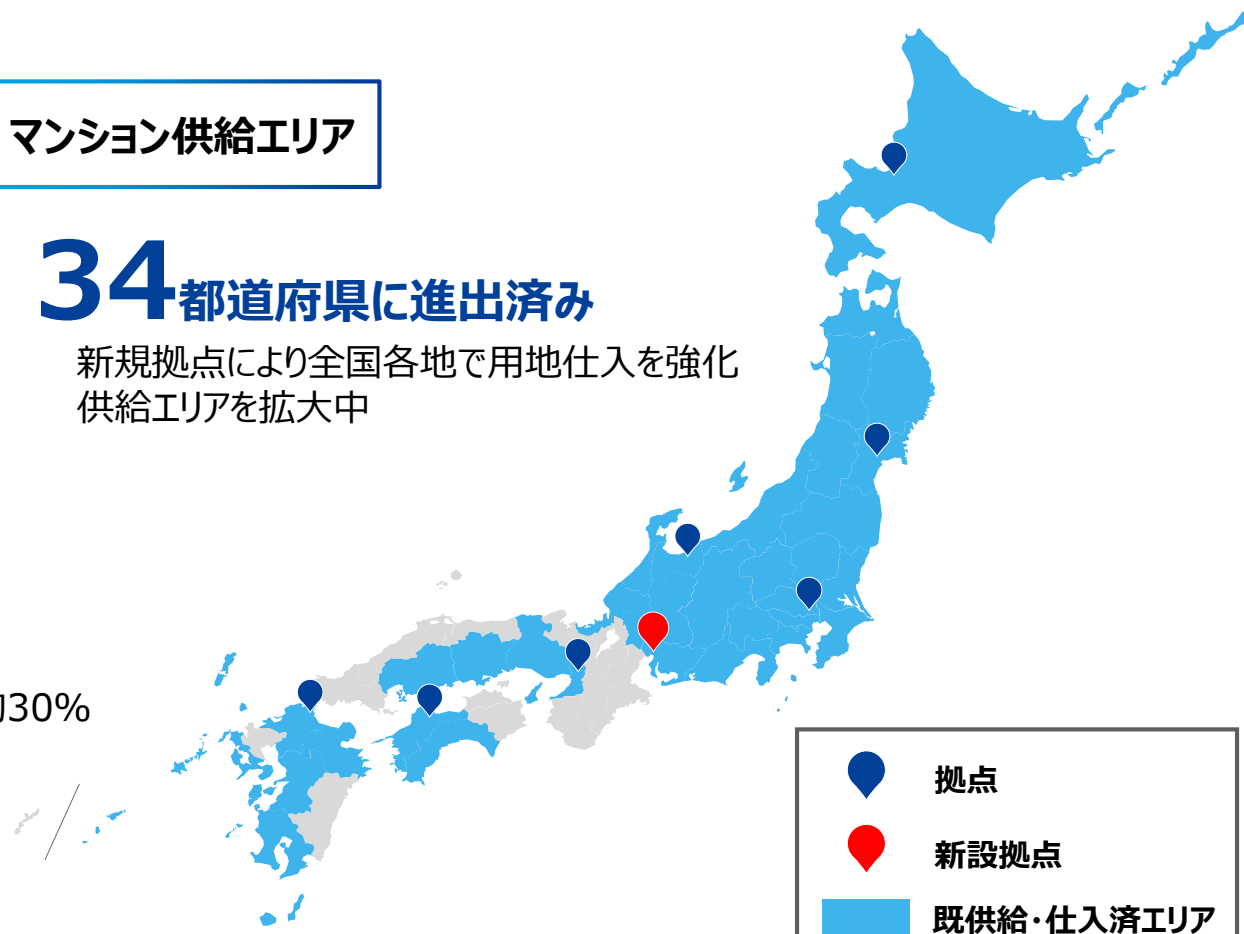
マンション供給エリア

34都道府県に進出済み

新規拠点により全国各地で用地仕入を強化  
供給エリアを拡大中

- 280超の10万人都市のうち、供給済み都市は約30%

潜在的供給可能エリア多数



## 全国マンション供給ランキング

全国マンション供給ランキング **7年連続トップ10**入り（2013年～2019年）  
全国に拠点を開設し、積極的に地方へ展開中

不動産経済研究所より

| 2016年                | 2017年                | 2018年                | 2019年                | 2020年                | (戸)          |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------|
| 1. 住友不動産             | 1. 住友不動産             | 1. 住友不動産             | 1. 住友不動産             | 1. プレサンス<br>コーポレーション | 4,342        |
| 2. 三井不動産<br>レジデンシャル  | 2. プレサンス<br>コーポレーション | 2. プレサンス<br>コーポレーション | 2. プレサンス<br>コーポレーション | 2. 野村不動産             | 3,791        |
| 3. 野村不動産             | 3. 野村不動産             | 3. 野村不動産             | 3. 野村不動産             | 3. 住友不動産             | 3,512        |
| 4. プレサンス<br>コーポレーション | 4. 三井不動産<br>レジデンシャル  | 4. 三菱地所<br>レジデンス     | 4. 三菱地所<br>レジデンス     | 4. 三井不動産<br>レジデンシャル  | 2,334        |
| 5. 三菱地所<br>レジデンス     | 5. 三菱地所<br>レジデンス     | 5. 三井不動産<br>レジデンシャル  | 5. 三井不動産<br>レジデンシャル  | 5. エスリード             | 2,151        |
| ⋮                    | ⋮                    | ⋮                    | ⋮                    | ⋮                    |              |
| 9. 日本エスリード           | 9. 積水ハウス             | 7. 日本エスリード           | 7. 東急不動産             | 10. 東急不動産            | 1,549        |
| <b>10. タカラレーベン</b>   | <b>10. タカラレーベン</b>   | <b>8. タカラレーベン</b>    | <b>8. タカラレーベン</b>    | <b>11. タカラレーベン</b>   | <b>1,382</b> |
| 11. 大京               | 11. 穴吹工務店            | 9. 大和ハウス工業           | 9. 大和ハウス工業           | 12. 新日本建設            | 1,232        |
| ⋮                    | ⋮                    | ⋮                    | ⋮                    | ⋮                    |              |

- 第4四半期に竣工が集中
  - 売上高も第4四半期に偏り
- ▶
- 四半期毎に契約進捗率を確認

|               | 第1四半期 | 第2四半期 | 第3四半期 | 第4四半期 | 合計    |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 2021年3月期 売上戸数 | 126   | 541   | 233   | 1,229 | 2,129 |
| 2022年3月期 竣工戸数 | 68    | 239   | 398   | 1,029 | 1,734 |

今期引渡予定  
契約進捗率

67.4% (2020年6月末)

70.4% (2021年6月末)

| (百万円)   | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減     | 2025年3月期<br>予想 |
|---------|----------------|----------------|--------|----------------|
| 売上高     | 79,435         | 70,000         | △11.9% | 101,500        |
| 粗利益率    | 21.8%          | 20.0%          | △1.8P  | 21.2%          |
| 売上戸数    | 2,129戸         | 1,800戸         | △329戸  | 2,600戸         |
| 大都市圏比率※ | 49.6%          | 43.6%          | △6.0P  | 50.0%          |

※首都圏、中部圏、近畿圏

- 中期的に2,600戸の売上計上を目指す
- コンパクトシリーズの拡大
- 地方都市比率の拡大

## 初の海外分譲マンション開発



【ベトナム社会主義共和国】

ハイフォン



### ●「THE MINATO RESIDENCE」プロジェクト

⇒タカラレーベンとフジタの共同事業

商業施設を備えた複合型分譲ツインタワーマンションで、ベトナム第3の人口都市ハイフォンで初のオール日系企業による分譲マンション開発

#### ■プロジェクト概要

事業：分譲マンション開発

所在地：ベトナム社会主義共和国 ハイフォン市 Le Chan 区

規模：敷地面積12,760㎡／地上26階／2棟建／924戸

竣工予定：1棟目2021年12月／2棟目2022年6月

予約状況：1棟目462戸に対し、350戸以上の予約

⇒マンション管理事業実施を目的として

現地法人「レーベンコミュニティベトナム有限会社」を設立

## 戸建住宅の分譲

マンションの長期サイクルを補う、短期回収サイクルの構築

### 一般的な事業スケジュール



レーベンプラッツ瑞江

| (百万円) | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減    | 2025年3月期<br>予想 |
|-------|----------------|----------------|-------|----------------|
| 売上高   | 5,329          | <b>8,900</b>   | 67.0% | <b>13,500</b>  |
| 粗利益率  | 9.8%           | <b>10.1%</b>   | 0.3P  | <b>13.3%</b>   |
| 売上戸数  | 110戸           | <b>170戸</b>    | 60戸   | <b>270戸</b>    |

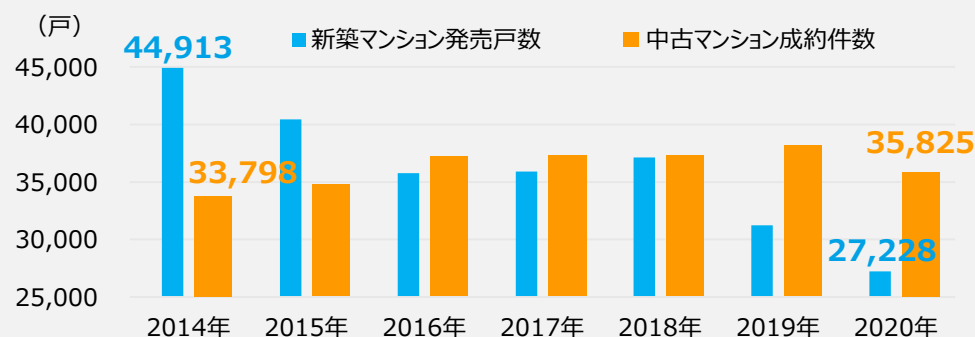
- エリアマーケティングの強化による仕入・供給体制の構築
- 利益率の改善

## 中古・リノベーションマンションの再販

## 拡大する中古マンションニーズの取り込み

### 首都圏マンション動向

不動産経済研究所  
東日本不動産流通機構より



### ビジネスモデル

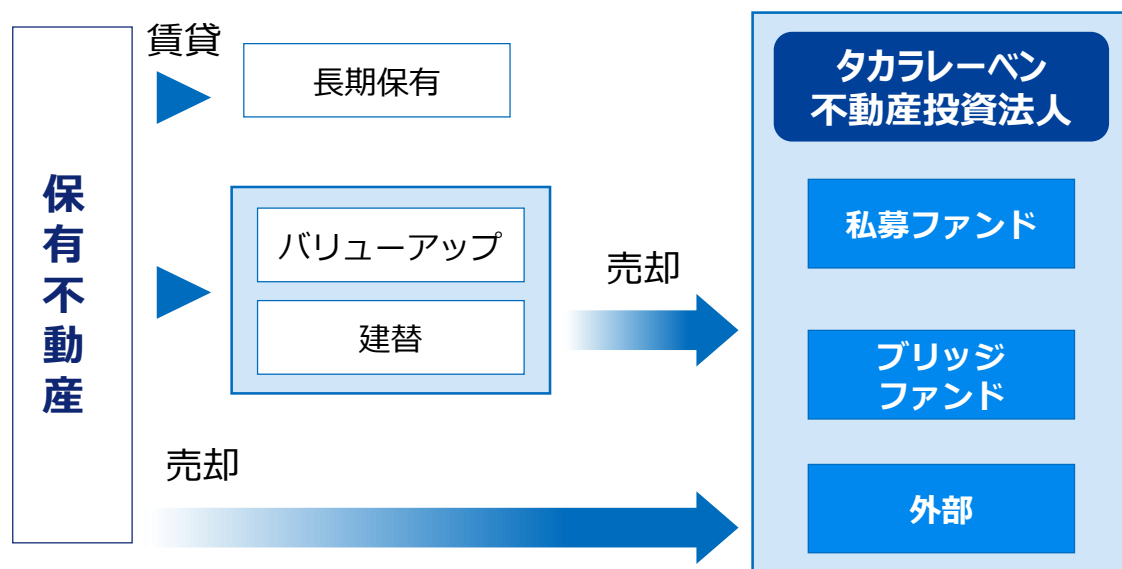
- 賃貸中の住戸を仕入れ
- ▼
- 空室物件より安価な仕入れが可能
  - 退去まで賃料収入を得ることが可能

| ※売却分<br>(百万円) | 2021年 3 月期<br>実績 | 2022年 3 月期<br>予想 | 増減    | 2025年 3 月期<br>予想 |
|---------------|------------------|------------------|-------|------------------|
| 売上高           | 3,866            | 5,900            | 52.6% | 8,500            |
| 粗利益率          | 15.9%            | 15.3%            | △0.6P | 15.3%            |
| 仕入戸数          | 140戸             | 213戸             | 73戸   | 490戸             |
| 期末保有戸数        | 397戸             | 440戸             | 43戸   | 1,050戸           |

- 積極的な仕入継続
- 保有戸数を積上げ、安定的なビジネスサイクルを構築

## 開発した収益不動産などの売却

## 長期保有だけではない売却出口の多様化



エルビズつくば  
※エルビズは当社のオフィスブランドです。



ラグゼナ門真  
※ラグゼナは当社の賃貸レジデンスブランドです。

| (百万円) | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減     | 2025年3月期<br>予想 |
|-------|----------------|----------------|--------|----------------|
| 投資額   | 20,272         | <b>25,000</b>  | 23.3%  | <b>40,000</b>  |
| 売却額   | 22,376         | <b>22,000</b>  | △1.7%  | <b>36,000</b>  |
| 粗利益率  | 27.7%          | <b>14.1%</b>   | △13.6P | <b>14.2%</b>   |

- 300～500億円の投資を実施
- レジデンス開発を積極的に推進
- レジデンスとオフィスで70%となるような資産ポートフォリオを構築



## レジデンスやオフィスビルなどのレンタル事業

## 賃貸収入による安定的なストックビジネスの積上げ

- 景気動向に左右されにくく、安定的な需要が見込まれるレジデンス（居住用）中心の開発、仕入れ



| (百万円) | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減    | 2025年3月期<br>予想 |
|-------|----------------|----------------|-------|----------------|
| 売上高   | 5,753          | <b>5,400</b>   | △6.1% | <b>8,100</b>   |
| 粗利益率  | 20.6%          | <b>29.6%</b>   | 9.0P  | <b>32.1%</b>   |

- 安定的なストックビジネス
- リニューアル再販事業における賃貸収入の積上げ

## マンションなどの総合管理

## 自社物件だけでなく、他社物件リプレイスによる管理戸数の積上げ

- 高いサービス品質管理システムの提供による、他社物件リプレイスの獲得、高い管理業務委託契約継続率の維持

### 独自のサービス品質管理システムSQMS®



**SQMS®**  
SERVICE QUALITY  
MANAGEMENT SYSTEM

国際品質基準【ISO9001】のオリジナル発展形  
業務、品質を管理することで、コンサルタントスタッフ、管理員が代わっても  
提供するサービス品質基準が維持される独自のサービス品質管理システム

### 管理業務委託契約継続率

**99.6%** (総合管理 2021年3月末)

| (百万円)   | 2021年 3 月期<br>実績 | 2022年 3 月期<br>予想 | 増減     | 2025年 3 月期<br>予想 |
|---------|------------------|------------------|--------|------------------|
| 売上高     | 5,446            | <b>5,500</b>     | 1.0%   | <b>6,700</b>     |
| 粗利益率    | 9.5%             | <b>10.9%</b>     | 1.4P   | <b>11.9%</b>     |
| 管理戸数    | 66,037戸          | <b>70,000戸</b>   | 3,963戸 | <b>83,000戸</b>   |
| グループ外比率 | 51.3%            | <b>52.0%</b>     | 0.7P   | <b>53.5%</b>     |

- リプレイスの獲得活動を継続
- 管理から派生する大規模修繕工事などの周辺事業の拡大

## 再生可能エネルギーを活用した発電事業

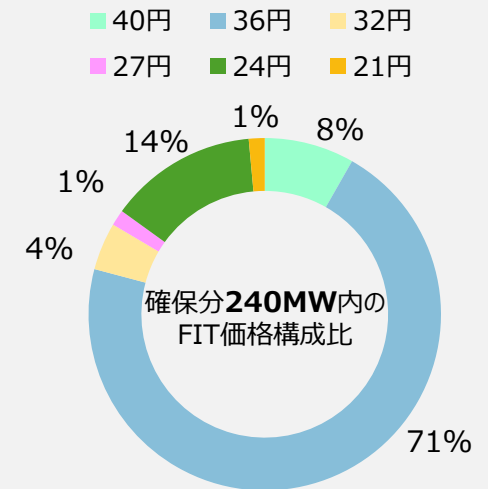
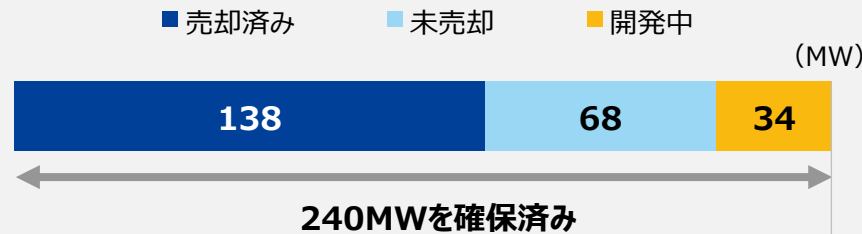
## 発電施設の開発と脱FITに向けたビジネスモデルの構築

- 売電収入のほか、  
「タカラレーベン・インフラ投資法人」  
への発電施設の売却

### 売却後の収益基盤

- ・売電収入－最低保証賃料
- ・AM報酬
- ・施設管理収入
- ・OP報酬
- ・分配金収入

### 発電規模（累計）（2021年3月末）



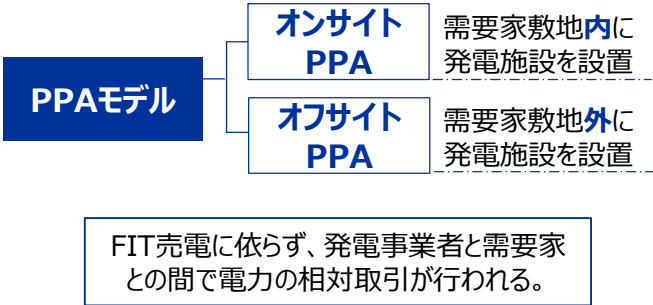
| (百万円)    |      | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減     | 2025年3月期<br>予想 |
|----------|------|----------------|----------------|--------|----------------|
| 施設<br>売却 | 売上高  | 7,688          | 23,260         | 202.5% | 10,000         |
|          | 粗利益率 | 12.7%          | 16.9%          | 4.2P   | 8.0%           |
| 売電<br>収入 | 売上高  | 5,797          | 7,740          | 33.5%  | 9,200          |
|          | 粗利益率 | △5.0%          | 7.2%           | 12.2P  | 5.4%           |

- 発電施設の継続的な開発
- 他の再生可能エネルギーの導入検討  
・風力、バイオマス等
- 脱FITに向けた、PPA＝電力の相対取引  
への積極的参入

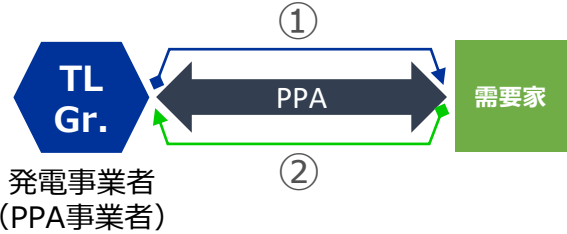
- オンサイトPPAの次のステップとして、地域マイクログリッド構想の実現を視野に入れ、電力の地産地消による地域創生とエネルギーシステムの自立運用を推進

## PPAモデルの概略

※PPA：発電事業者と電力の需要家との間で直接締結する電力購入契約

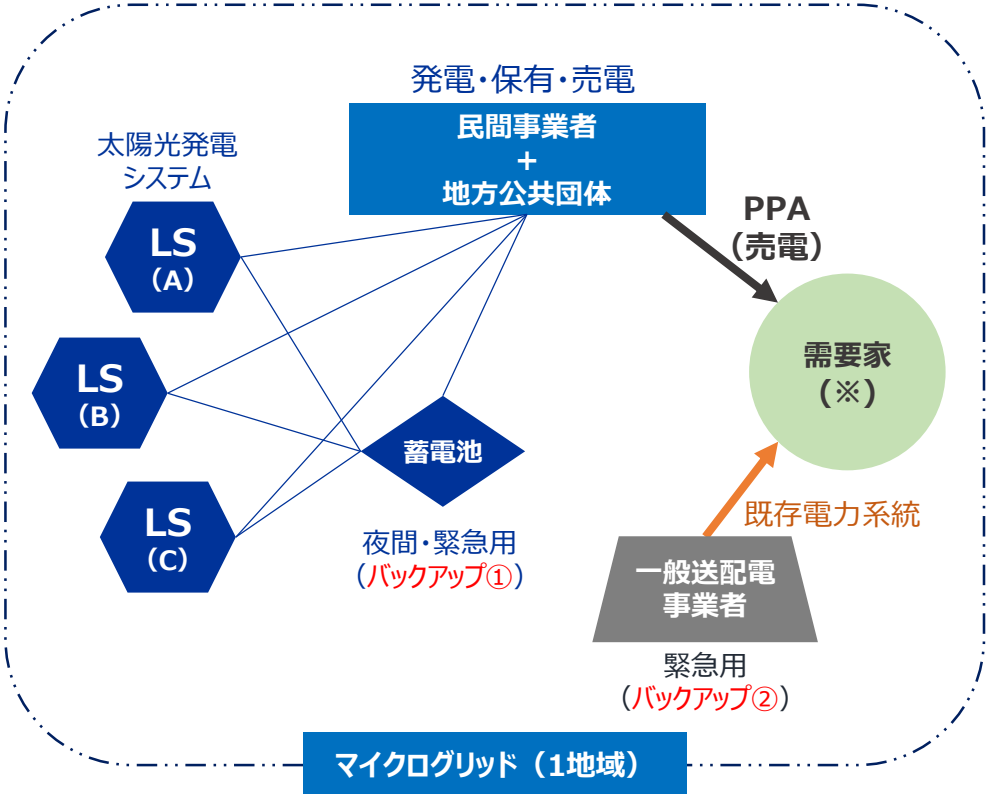


## オンサイトPPAの一例



- ① 再生可能エネルギー発電装置の設置、運用、保守
- ② 電気利用料の支払い

## マイクログリッド構想の一例



※簡略化の為、需要家を1つのみ図示していますが、実際は複数の需要家が想定されます。

## 各セグメントから派生する事業

マンション受託管理戸数の増加による、  
将来の大規模修繕工事案件の積上がり

|         |   |                 |                               |
|---------|---|-----------------|-------------------------------|
| 不動産販売事業 | ▶ | 販売代理手数料、仲介手数料   |                               |
| 不動産賃貸事業 | ▶ | ホテル賃料（直営）       |                               |
| 不動産管理事業 | ▶ | 修繕事業、保険代理店事業    | ▶ 修繕工事の増加（大規模修繕工事適齢期マンションの増加） |
| エネルギー事業 | ▶ | AM報酬            | ▶ 運用資産の増加による報酬拡大              |
| その他事業   | ▶ | 建築事業（土地有効活用事業等） |                               |

| （百万円）    | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減    | 2025年3月期<br>予想 |
|----------|----------------|----------------|-------|----------------|
| 販売・仲介手数料 | 1,006          | <b>1,184</b>   | 17.7% |                |
| 運用報酬     | 865            | <b>1,212</b>   | 40.1% |                |
| 修繕工事収入   | 1,113          | <b>1,678</b>   | 50.7% |                |
| 建築工事収入   | 2,326          | <b>3,300</b>   | 41.8% |                |
| その他      | 1,200          | <b>1,426</b>   | 18.8% |                |
| 売上高合計    | 6,512          | <b>8,800</b>   | 35.1% | <b>9,200</b>   |
| 粗利益率     | 40.8%          | <b>37.5%</b>   | △3.3P | <b>43.5%</b>   |

- 安定的なフィービジネスの確立
- 修繕工事案件の増加
- 建築工事売上の増加

# 財務概況





# 連結損益計算書

| (百万円)           | 2021年3月期<br>実績 | 2022年3月期<br>予想 | 増減     | 2025年3月期<br>予想 | 2021年3月期<br>対比 |
|-----------------|----------------|----------------|--------|----------------|----------------|
| 売上高             | 148,397        | <b>158,600</b> | 6.9%   | <b>203,700</b> | 137.3%         |
| 不動産販売事業         | 117,200        | <b>107,900</b> | △7.9%  | <b>160,500</b> | 136.9%         |
| 不動産賃貸事業         | 5,753          | <b>5,400</b>   | △6.1%  | <b>8,100</b>   | 140.8%         |
| 不動産管理事業         | 5,446          | <b>5,500</b>   | 1.0%   | <b>6,700</b>   | 123.0%         |
| エネルギー事業         | 施設売却           | <b>23,260</b>  | 202.5% | <b>10,000</b>  | 130.1%         |
|                 | 売電収入           | <b>7,740</b>   | 33.5%  | <b>9,200</b>   | 158.7%         |
| その他事業           | 6,512          | <b>8,800</b>   | 35.1%  | <b>9,200</b>   | 141.3%         |
| 売上原価            | 118,469        | <b>129,500</b> | 9.3%   | <b>165,000</b> | 139.3%         |
| 売上総利益           | 29,928         | <b>29,100</b>  | △2.8%  | <b>38,700</b>  | 129.3%         |
| 販売費及び一般管理費      | 19,139         | <b>21,200</b>  | 10.8%  | <b>23,000</b>  | 120.2%         |
| 営業利益            | 10,789         | <b>7,900</b>   | △26.8% | <b>15,700</b>  | 145.5%         |
| 経常利益            | 9,933          | <b>7,100</b>   | △28.5% | <b>15,000</b>  | 151.0%         |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 4,693          | <b>4,800</b>   | 2.3%   | <b>10,000</b>  | 213.1%         |



# 連結貸借対照表

|             | (百万円) | 2021年3月末 |
|-------------|-------|----------|
| 資産          |       | 204,315  |
| 流動資産        |       | 125,686  |
| 現金及び預金      |       | 39,169   |
| たな卸資産       |       | 72,449   |
| 販売用不動産      |       | 28,682   |
| 仕掛販売用不動産    |       | 43,766   |
| 固定資産        |       | 78,531   |
| 負債          |       | 149,683  |
| 流動負債        |       | 55,649   |
| 支払手形・買掛金    |       | 13,318   |
| 借入金（短期・一年内） |       | 26,732   |
| 社債（一年内）     |       | 116      |
| 固定負債        |       | 94,033   |
| 長期借入金       |       | 85,721   |
| 社債          |       | 5,988    |
| 純資産         |       | 54,632   |
| 資本金         |       | 4,819    |
| 負債・純資産合計    |       | 204,315  |

自己資本比率

26.5%

LTV

58.0%

D/Eレシオ

2.2倍

ROE

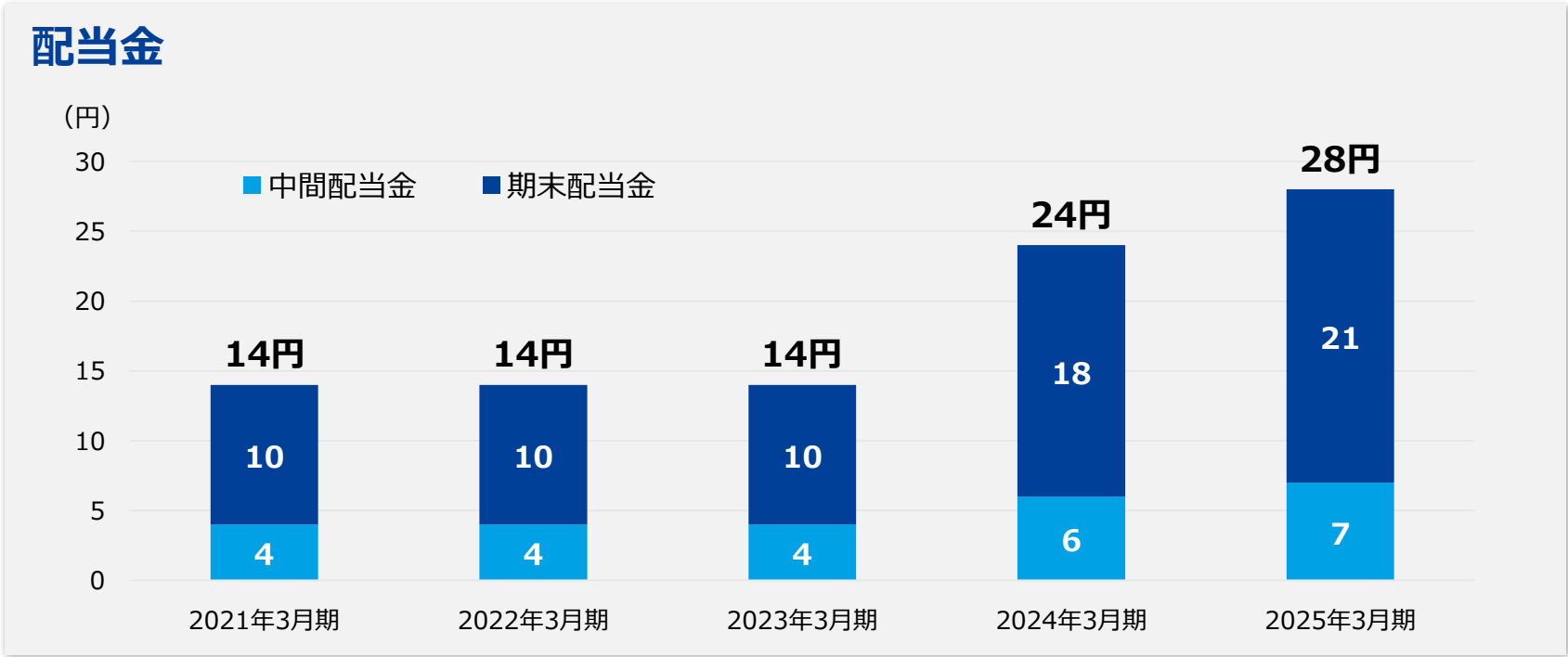
9.0%

※減損損失計上の影響を除くと 13.9%

# 株主還元・ESGへの取り組み



配当性向 **30%~35%**



|      | 2021年 3 月期<br>実績 | 2022年 3 月期<br>予想 | 2023年 3 月期<br>予想 | 2024年 3 月期<br>予想 | 2025年 3 月期<br>予想 |
|------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 配当性向 | 32.4%            | 31.7%            | 30.4%            | 30.7%            | 30.4%            |

| CSR重要テーマ                                                                                 | 関連するSDGs | 方針                                                                                                                                                                                                   | 重要課題                                                                                                                                                      | KPI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>価値あるライフスタイルの創造</b><br>新たな価値の創造により、人々の暮らしの豊かさの向上に貢献します。                                |          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●社会課題やニーズの変化に対応した商品・サービスの提供。</li> <li>●「LEBEN」「NEBEL」ブランドなど、居住者と周辺環境の調和したライフスタイルの提供。</li> </ul>                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>●生活の多様化・グローバル化への対応</li> <li>●少子高齢化・人口減少に伴うビジネスモデルの変化への対応</li> </ul>                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>●ライフスタイルに対する新たなサービスの提案</li> <li>●海外での新築分譲マンション供給 ● NEBEL 供給</li> </ul>                                                                                                                                                                                                         |
| <b>コミュニティの形成</b><br>地域社会・取引先・従業員など、ステークホルダーとのコミュニティを形成し、皆さまと共に発展します。                     |          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●地方都市再生事業を通じた都心部と地方をつなぐ地方活性化への貢献。</li> <li>●リスク評価・管理の徹底によるリスク対応能力の向上。</li> <li>●多様な人材が生き生きと働ける機会・環境の提供。</li> <li>●ステークホルダーとの対話を重視した、社会ニーズに応える企業活動。</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●都市開発・街づくり</li> <li>●コーポレート・ガバナンス体制の構築と維持</li> <li>●コンプライアンスの推進</li> <li>●従業員の健康管理</li> <li>●多様な人材の活躍推進</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>●再開発事業取り組み件数 ● 地域社会への協賛</li> <li>●取締役会実効性評価の実施 ● コーポレート・ガバナンス体制の充実・強化 ● クローバック条項の導入検討 ● 腐敗防止の教育・研修の実施 ● 人権課題に対する役員・従業員の理解促進 ● 不利益取り扱い発生件数 ● アンケートによる内部通報制度の認知率の把握 ● 健康診断受診率 ● ストレスチェック受診率 ● 有給休暇取得率 ● 障がい者雇用率 ● 女性管理職比率 ● 出産・育児休暇の復職率 ● 1人当たりの研修時間 ● 営業スタッフアンケート満足度</li> </ul> |
| <b>高品質で快適な空間の提供</b><br>お客さま満足度の高い商品の提供を通じて、お客さまの快適で安全な生活を支えます。                           |          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●独自のサービス品質管理システム (SQMS®) 活用によるお客さま満足度の向上。</li> <li>●住まいに必要な性能を追求した、デザイン性と居住性を兼ね備えた住まいづくり。</li> <li>●建物の快適性・機能性・安全性を向上させる定期修繕やリノベーションを通じた建物価値の向上。</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>●安心・安全な製品とサービスの提供</li> <li>●お客さま満足度の向上</li> <li>●建物価値の向上</li> </ul>                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>●業務プロセスおよび品質基準に関する不適合件数</li> <li>●予防処置に関する共有会の実施 ● SQMS® マスター育成 (運営管理部門以外) ● 住宅性能評価書の取得率 ● 災害度数率、休業度数率 (※対象: 従業員) ● 休業災害件数 (※対象: 従業員) ● 顧客満足度調査の実施 ● 安全大会年 ● 特別パトロール (安全確認) ● 安全衛生研修の実施回数 (※対象: 従業員) ● サプライヤー調査の結果 ● 災害度数率、休業度数率 (※対象: サプライヤー)</li> </ul>                      |
| <b>環境・文化の醸成</b><br>環境問題に積極的に取り組むことで持続可能な社会へ貢献するとともに、学問・芸術などの精神活動の機会提供を通じて、生活水準の向上に貢献します。 |          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●再生可能エネルギー発電事業や環境性能の高い住宅供給を通じた温室効果ガス排出の削減。</li> <li>●耐震性・防火性を備えた自然災害に強い住宅の提供。</li> <li>●ステークホルダーへの文化的活動の機会提供。</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>●環境・文化に配慮した建物と空間の提供</li> <li>●地球温暖化への対応</li> <li>●再生可能エネルギーへの取り組み</li> <li>●資源の有効活用</li> <li>●災害への対応</li> </ul>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>●環境方針の策定 ● CO2 排出量取得・開示 ● CO2 排出削減目標設定 ● 省エネ等級 (フラット35) の認証率 ● 文化醸成への協賛 ● ZEHマンション認証取得 ● CASBEE 認証の取得 ● メガソーラー発電所の新規稼働発電量 ● 総発電規模 ● 資源・水の有効利用の最大化 ● BCP 対策のマニュアル策定</li> </ul>                                                                                                  |



## Environment

### ZEHマンション「レーベン長野中御所 THE PEERLESS」

・当社の物件および長野県内のマンションとして初めて※、環境省が提示する新築集合住宅・既存住宅における省CO2化促進事業「ZEH-M Oriented」の認証を取得しています。

※出典元：一般社団法人環境共創イニシアチブ公表のZEH-M支援事業・交付決定事業一覧より

### 当社最大規模となる「LS千葉勝浦発電所」竣工

・「LS勝浦発電所」は、敷地面積約52万㎡、発電容量約30MW、想定年間発電量約3,400万kWhを誇る、当社最大規模の太陽光発電所。事業用地の多くを勝浦市から賃貸しており、地域貢献も果たす事業です。



## Society

### 東川口駅南口駅前公共用地の利活用事業に参画

・財政負担を抑えた行政拠点づくり、地域住民の安全性・利便性向上、定住型の都市住宅の整備などを基本方針に、行政センター、交番、共同住宅の整備が一体的に行われる計画であり、当社グループとして初のPPP事業※です。

※パブリックプライベートパートナーシップ事業。公共サービスの提供に民間が参画する新しい官民連携の形態

### 大崎市古川 官・民一体の大規模再開発プロジェクト「レーベン古川七日町THE STATE」

・宮城県大崎市役所周辺において、中心市街地の再生を目指して、官民一体となった複合再開発プロジェクトが進行中。街の新たなランドマークとなるのが、タカラレーベン東北が開発する地上14階建ての複合プレミアムレジデンス「レーベン古川七日町THE STATE」です。



## Governance

### 社外取締役、女性取締役比率向上

・社外の監視の目を強め、経営の透明性を高めるため、社外取締役の割合を3分の1以上としています。また、ダイバーシティ経営の観点から3名の女性取締役を選任しています。

### 指名委員会・報酬委員会

・社外取締役の関与・助言の機会を適切に確保することで、取締役等の人事や報酬等に関する決定プロセスの客観性および透明性を高め、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実・強化を図ることを目的に、取締役会の任意の諮問機関として指名委員会および報酬委員会を設置。各委員会は、取締役会決議により選定された3名以上の取締役で構成し、うち半数以上を独立社外取締役としており、各委員会の委員長は、社外取締役となっています。

本資料は2021年3月末日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載の計画および予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その実現・達成を保証、約束するものではなく、また、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。なお、2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前期実績値との比較における影響は軽微のため、考慮しておりません。本資料に記載された内容は、予告なしに変更されることがあります。

お問い合わせ先  
**株式会社タカラレーベン**  
社長室

TEL

03-6551-2130

FAX

03-6551-2139

E-mail

[ir.info@leben.co.jp](mailto:ir.info@leben.co.jp)