

2012年3月期 決算説明会資料



2012年5月16日

株式会社タカラレーベン



40期	当社の取り組みと成果	8P
40期	決算概況	17P
41期	トピックス	23P
41期	業績予想・配当	33P



40年の信頼を、次の期待へ。

おかげさまで40周年

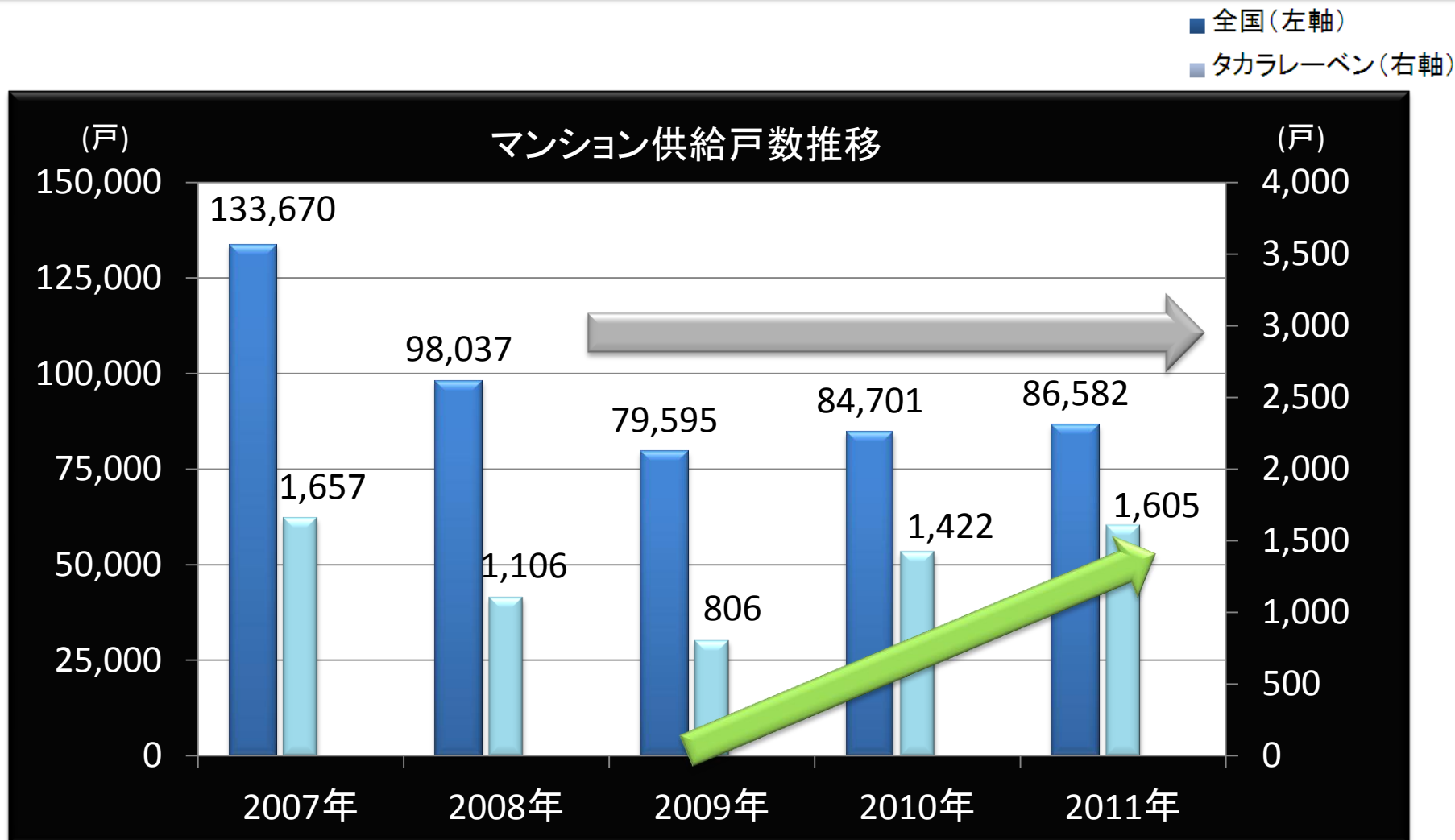
40年の信頼を、次の期待へ。

- 
- 1972年 ○ 株式会社宝工務店(現タカラレーベン)を設立
[戸建分譲事業、中古再販事業を開始]
 - 1982年 ○ [不動産賃貸事業を開始]
 - 1988年 ○ 株式会社宝管理(現レーベンコミュニティ)を設立
[不動産管理事業を開始]
 - 1994年 ○ 自社分譲マンション「レーベンハイム」シリーズを販売開始
[分譲マンション事業を開始]
 - 2000年 ○ 株式会社タカラレーベンに商号変更
 - 2001年 ○ JASDAQ上場
株式会社タフコ設立 [融資取次ぎ事業を開始]
 - 2003年 ○ 東京証券取引所市場第二部上場
 - 2004年 ○ 東京証券取引所市場第一部上場
 - 株式会社リライブルレーベン
(現ライブネットホーム) を子会社化
株式会社アズパートナーズを設立
[不動産販売受託事業・高齢者向け介護事業を開始]
 - 2008年 ○ 丸の内債権回収株式会社を子会社化
[債権回収事業を開始]
 - 新タカラレーベンブランドを発表
 - 2010年 ○ 自社施工による戸建分譲事業を開始
 - 日本初のライセンス・イシューによる資本増資
 - 2011年 ○ 住宅展示場に出展し、注文住宅販売開始



タカラレーベンは、1972年の創立以来ずっと、「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」をテーマにかかげ、首都圏を中心としたお客様に19,000戸を超える住まいをご提供し、成長してまいりました。40周年を迎える今、これまでのご愛顧に感謝するとともに、これからの10年、20年に向けて、一歩ずつ歩み続けていきます。

当社マンション供給戸数推移 -市場との対比-



■ 2011年のマンション供給、全国で2.2%増の8.6万戸。

→ 震災前の予想(10.0万戸)は下回ったが2年連続増加。2012年見込みは10.0万戸(15.5%増)。

株式会社不動産経済研究所調べ

当社マンション供給戸数はマーケットに比して回復

用地仕入の動向について

Point

- リーマンショック後、競合デベロッパーの減少
- 近年、大手財閥系の郊外への進出
- 当社はエリア需要に則し、小中規模の用地仕入に注力

建築費の動向について

Point

- リーマンショック後、建築費の平準化
- その後、横ばい状態で推移
- 今後もこの水準が続くと予想

販売動向について

Point

- 震災直後、一時的に来場数の減少
- GW前には来場・契約数ともに前年を上回る
- 一次取得者需要は根強く安定的であり、月平均150戸を超える契約数を達成

金融動向について

Point

- 依然として厳しい融資姿勢
- 但し、住宅ローンには積極的
- 当社は中小金融機関を重視、新規取引も増加



40期 当社の取り組みと成果

中期経営計画全体像

中期経営計画2年目 「再成長」へ向けた戦略・戦術の再構築

年度

39期 2011年3月期

40期 2012年3月期

41期 2013年3月期

一貫したコンセプト

「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」

仕入戦略

商品戦略

財務戦略

販売戦略

中期経営計画に基づいた
バリューチェーン(価値連鎖)を築く

企業価値を最大限に高め、絶対的収益基盤の獲得を

当社の取り組み① -ターゲットと仕入戦略-

根強い一次取得者需要、ライフサイクルニーズに沿った商品を展開

当社のメインターゲット

年収400～600万円の一次取得者

(ライフサイクル(小学校入学・結婚・出産)によりマンションを購入する方)

▶ 首都圏全体の世帯数のうち借家世帯の割合

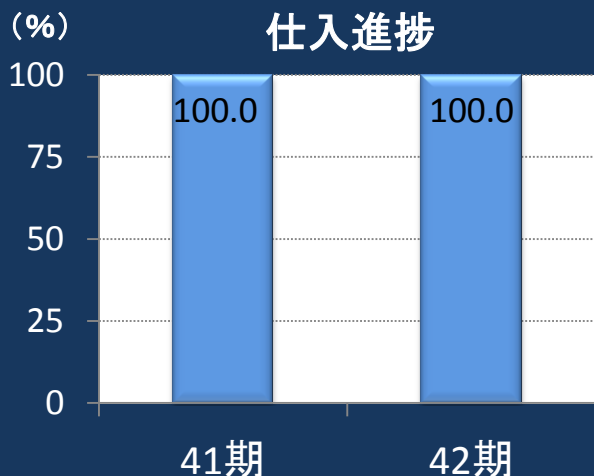
1,310万世帯のうち、借家世帯は**40.4%**(529万世帯)を占める

▶ 借家世帯のうち、ターゲット世帯の割合

529万世帯のうち、**47.8%**が年収400～600万円のターゲット世帯

(※出典:総務省「H20年住宅・土地統計調査」)

ライフサイクルニーズを重視した仕入戦略



41期売上計画: 1,630戸
事業用地100%仕入済

42期売上計画: 1,600戸程度
事業用地100%仕入済

仕入戦略の「3つの基準」による用地の厳選

- 1 [収益基準]
粗利25%前後の収支確保
- 2 [立地基準]
駅近 (駅徒歩圏内)
都心部へのアクセスの良さ
学校・公園の隣接
- 3 [需給基準]
徹底したエリアマーケティング
(実需をターゲットに需給バランスを意識)

当社の取り組み② 一戸別太陽光発電マンション

戸別太陽光発電マンション

- ▶ 首都圏初「戸別売電可能な太陽光発電マンション」を供給
- ▶ 日本初「戸別蓄電付き売電可能太陽光マンション」の企画開発・販売

1戸あたり6枚のソーラーパネル

マンションの屋上には1戸あたり6枚のソーラーパネルが設置され、1.26kWの太陽光発電による電力が直接各家庭に供給されます、また余剰の電力は電力会社に売電することが可能です。

余った電力を
売電できるので
経済的

太陽光の
エネルギーを
有効に活用するので
環境に優しい

複雑な操作は
一切ありません
簡単・安心



蓄電システムの主な特徴

- 蓄電池の使用を「非常時」に限定することで、売電と蓄電の両立可能
- 一時停電時、自動的に蓄電池からの電力供給に変化
- 停電時、太陽光発電から蓄電池に直接充電可能

当社の取り組み③ ーリゾートマンション・注文住宅ー

リゾートマンション「レーベンリゾシア」竣工

レーベンリゾシア熱海シーサイドタワー



2011年10月竣工

- JR東海道線・東海道新幹線「熱海」駅徒歩10分
- 鉄筋コンクリート(免震)造、一部鉄筋コンクリート造及び鉄骨造(20階建)
- 総戸数 115戸

リーマンショック後新規に販売開始
『免震構造』『天然温泉施設』が高評価

レーベンリゾシアヴェスティブル



2012年3月竣工

- JR東海道線「湯河原」駅徒歩14分
- 鉄筋コンクリート造(地上7階、地下1階)
- 総戸数 221戸

非日常を演出する共用施設
全邸に広がる『海の眺望』
『6つの天然温泉施設』

自社施工・注文住宅



タカラレーベン注文住宅の特徴

- ◆「光・水・空気」にこだわったエコ仕様
- ◆大手ハウスメーカーと同仕様でも安心価格
- ◆防災を意識した安全安心設計

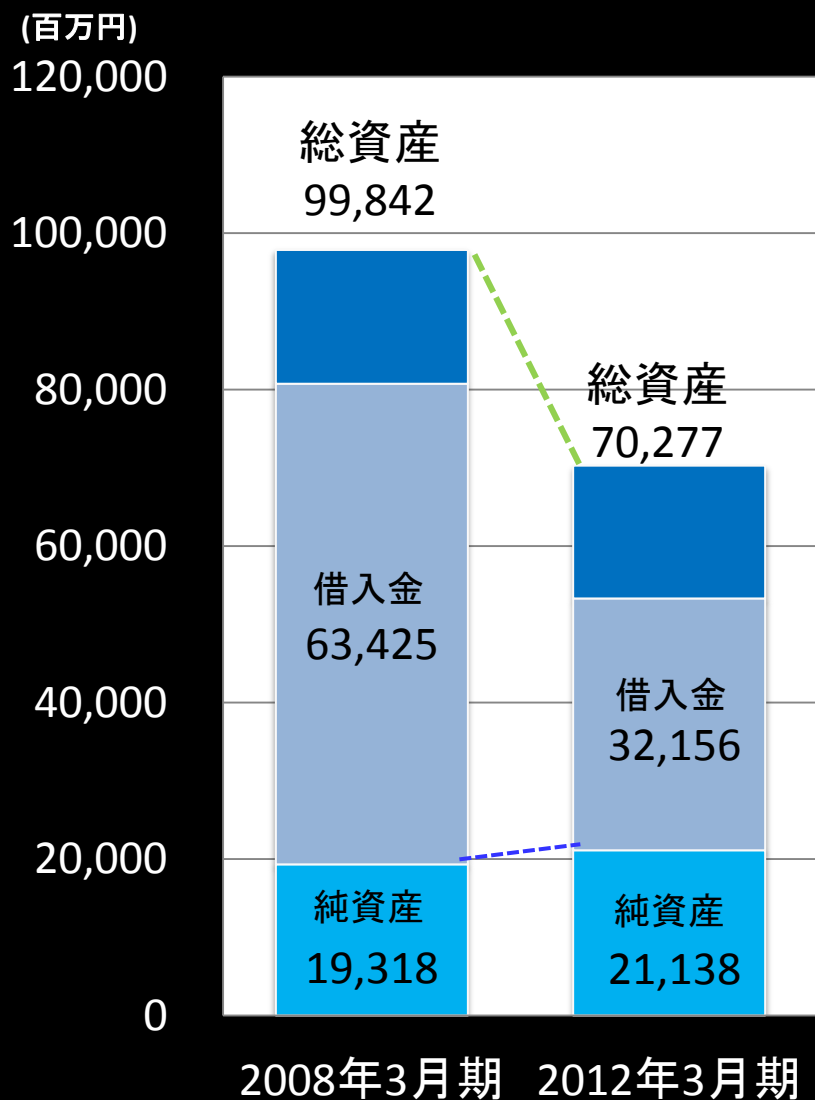
【標準仕様】

- ①売電可能な太陽光発電システム
- ②蓄電池システム
- ③全館空調システム
- ④たからの水・マイクロバブルシステム
- ⑤制震ダンパー 他

「誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい」を戸建住宅でも実現

40期の成果①

純資産・現預金が過去最高に！



➤ 総資産

2008年3月期 99,842百万円

2012年3月期 **70,277百万円** (29,565百万円減)

➤ 借入金(有利子負債)

2008年3月期 63,425百万円

2012年3月期 **32,156百万円** (31,269百万円減)

➤ 純資産

2008年3月期 19,318百万円

2012年3月期 **21,138百万円** (1,820百万円増)

総資産、借入金が圧縮されたと共に
純資産は過去最高額を更新

現金・預金

2008年3月期 12,935百万円

2012年3月期 **17,394百万円** (4,459百万円増)

現金・預金についても過去最高額を更新

40期成果② ー純資産ー

純資産の推移
(2008年3月期～2012年3月期)

(百万円)

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

19,318

6,420

8,651

18,361

21,138

2008年3月期

2009年3月期

2010年3月期

2011年3月期

2012年3月期

2012年3月期 純資産 **21,138**百万円

40期成果③ ー現金及び預金ー

現金・預金の推移
(2008年3月期～2012年3月期)

(百万円)

20,000

17,500

15,000

12,500

10,000

7,500

5,000

2,500

0

12,935

3,865

3,766

9,414

17,394

2008年3月期

2009年3月期

2010年3月期

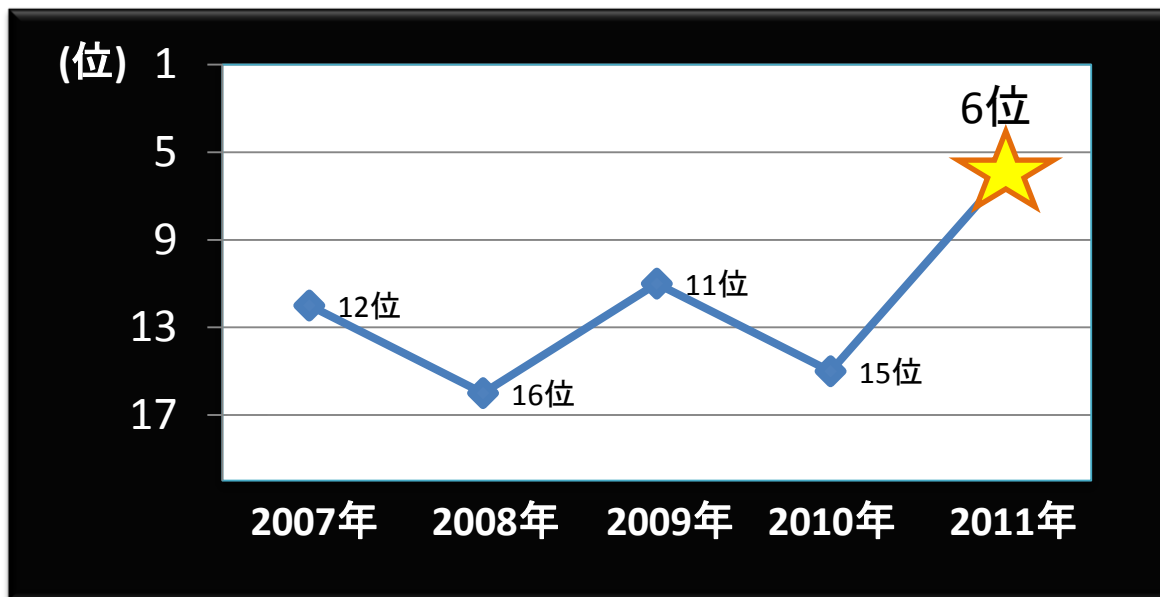
2011年3月期

2012年3月期

2012年3月期 現金及び預金 **17,394百万円**

40期成果④ ー供給ランキングー

2011年首都圏供給ランキング



首都圏
第6位

2011年戸別太陽光発電マンション供給ランキング



全国
第1位



40期 決算概況

ハイライト: 連結損益計算書

(単位: 百万円)

	2011.3月期	2012.3月期	増減率
売上高	46,884	55,191	17.7%
営業利益	6,757	5,930	△12.2%
経常利益	5,525	5,071	△8.2%
当期純利益	5,083	3,681	△27.6%

連結セグメント情報(売上高)

(単位:百万円)

	2011.3月期	2012.3月期	増減率
不動産販売事業	41,948	50,281	19.9%
不動産賃貸事業	1,426	1,419	△0.5%
不動産管理事業	2,138	2,282	6.7%
その他	1,370	1,206	△11.9%

ハイライト: 連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	2011.3月期	2012.3月期	増減率
流動資産	41,928	50,919	21.4%
現金及び預金	9,414	17,394	84.8%
たな卸資産	28,834	30,294	5.1%
販売用不動産	5,259	7,430	41.3%
仕掛不動産	23,575	22,863	△3.0%
固定資産	19,126	19,357	1.2%
資産合計	61,054	70,277	15.1%
流動負債	28,151	37,372	32.8%
支払手形・買掛金	3,785	10,165	168.6%
借入金(短期・一年内)	20,680	21,381	3.4%
固定負債	14,541	11,765	△19.1%
長期借入金	13,669	10,774	△21.2%
負債合計	42,692	49,138	15.1%
純資産	18,361	21,138	15.1%
資本金	4,819	4,819	—
その他自己資本	13,541	16,318	20.5%
負債純資産合計	61,054	70,277	15.1%

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2011.3月期	2012.3月期
税引前当期純利益	5,295	4,695
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,897	11,464
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,032	△792
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,191	△2,685
現金及び現金同等物の増減額	5,673	7,986
現金及び現金同等物の期首残高	3,717	9,391
現金及び現金同等物の期末残高	9,391	17,377

40期(2012年3月期) 株式関連指標(連結)

	2010.3月期	2011.3月期	2012.3月期
1株当たり 当期純利益(円)	135.56	168.14	116.49
1株当たり 純資産(円)	522.51	566.66	683.33
期中平均株式数(株)	16,557,647	30,236,227	31,607,112



41期 トピックス

中期経営計画の最終年度

<< 再成長の第一歩として >>

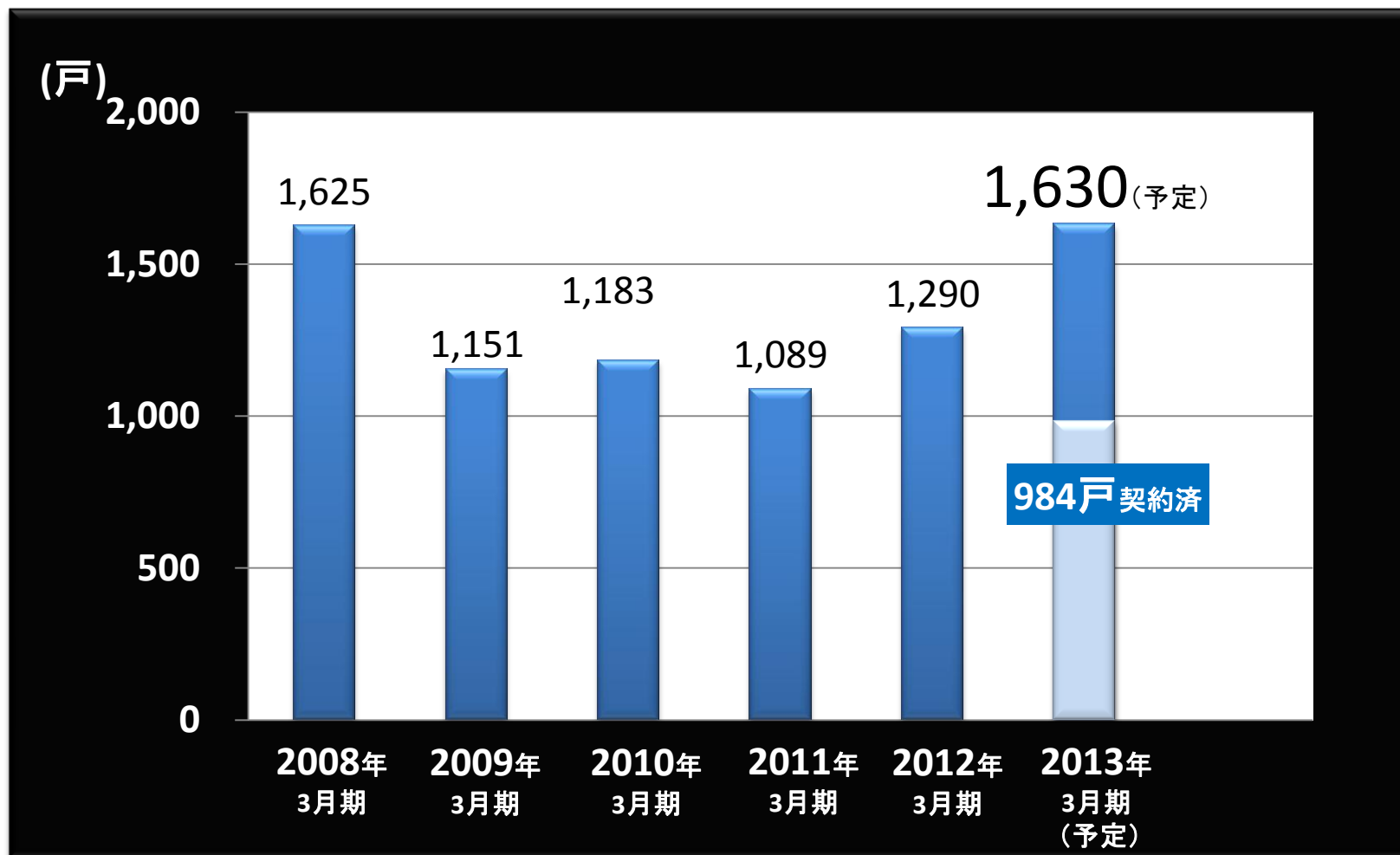
全体の付加価値を高めると共に、将来を見据えた商品企画を行い、

「 企業価値の更なる向上を 」

- 事業計画 -

- ▶ 新築分譲マンション事業では、**1,630戸の引渡予定**
- ▶ 戸建分譲事業では、**132戸の引渡予定**
- ▶ 不動産賃貸事業では、より安定したストック事業の確立を目指す
- ▶ 不動産管理事業は、**受託管理戸数32,500戸** 目標

引渡実績と41期引渡予定戸数



- 41期分譲マンション引渡予定戸数は**1,630戸**
[内 既契約戸数984戸・進捗率**60.4** % (2012年3月末時点)]
- 戸建分譲事業では、引渡予定戸数 **132戸**

日本初

「戸別蓄電付き売電可能太陽光マンション」

※

※株式会社不動産経済研究所調べ



レーベンリヴァーレ横濱鶴ヶ峰ヒルズ

2012年4月竣工

- マンション99戸(第1棟)、マンション59戸(第2棟) 戸建約40戸の複合プラン
- 日本初戸別蓄電システムを搭載
 - 売電と蓄電の両立が可能
 - 一時停電時、自動的に蓄電池からの電力供給に変化
 - 停電時、太陽光発電から蓄電池に直接充電可能



屋上に1住居当たり6枚の太陽光パネルを設置

「全邸100㎡超のゆとりある住空間」



レーベンリヴァーレ南大沢 ヒルズ・テラス 2012年6月竣工予定



総戸数 **120**戸
完売

- 壮大なパノラマが望める高台立地、約15,000㎡超の敷地
- 敷地内駐車場100%、キッチンスタジオ、シアタールーム、ゲストルーム等共用施設が充実

下期竣工物件①

埼玉県
初

ツインソーラー&蓄電システム搭載マンション



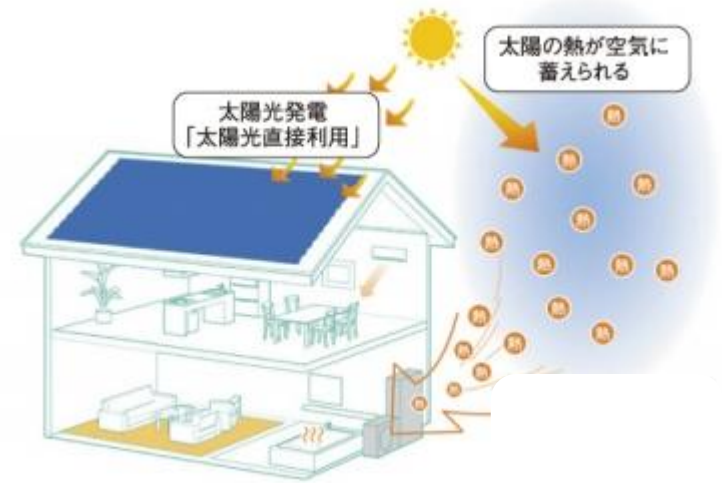
レーベンハイム戸田ソラリエ

2012年11月竣工予定

総戸数 **175**戸



ツインソーラー
(太陽光発電+エコキュート)



- 「埼玉県初！ツインソーラー&蓄電システム搭載マンション」 エコで経済的
- 生活が彩る。多彩で便利な共用施設が居住者同士の輪をつなぐ
- 東南・南西向きの陽光が差し込む明るい住戸。収納力豊富な機能的プラン

タカラレーベン地方都市活性化事業



レーベンハイム 長野ザ・タワー 2012年12月竣工予定 総戸数 **87**戸



15階建て免震タワー



利便性に優れた長野市街

南に長野駅、北に善光寺をひかえた長野市街の一角。すぐ近隣にイトーヨーカドーや市役所、長野中央病院などが点在する環境は、県や市の中核としての機能だけでなく、日常の利便にも恵まれる。

- ・JR長野新幹線「長野」駅徒歩11分
- ・長野電鉄線「市役所前」駅徒歩3分

旧マンションブランドを統合→新ブランドへ



LEBEN HEIM

家族のライフスタイルを徹底して
考えたタカラレーベンの
メインブランド
「レーベンハイム」



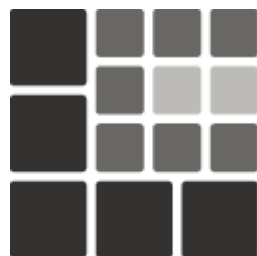
LEBEN SQUARE

住まう街から
“暮らしをエンジョイする街”へ
「レーベンスクエア」



LEBEN REVALE

想像力を刺激する
デザイナーズマンション
「レーベンリヴァーレ」



LEBEN CITIO

単身者やDINKSのための
都市型ライフスタイル
「レーベンシティオ」



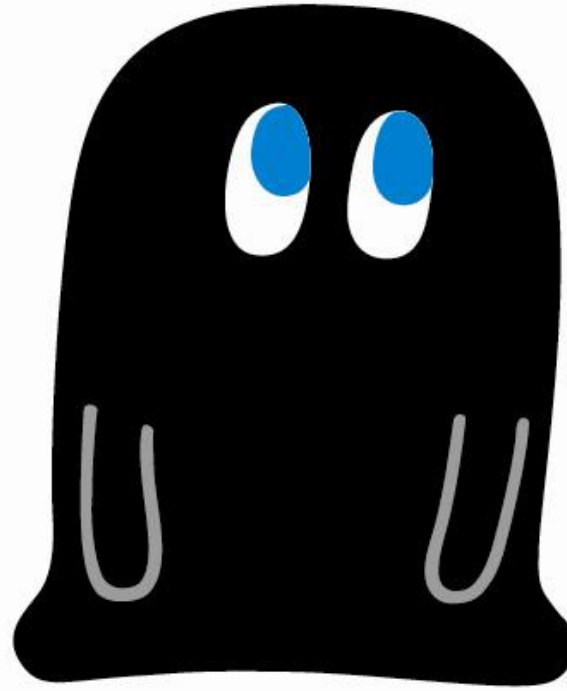
LEBEN RESORSIA

遊びと暮らしを融合させる
新発想のリゾートマンション
「レーベンリゾシア」

LEBEN

お客様に私どものマンションであることをご理解いただきやすいように、また、お客様の「人生＝Leben(独語)」を考えていく企業姿勢に基づいて、「Lebenシリーズ」として展開していきます。
スタイリッシュでありながらもファミリーの住空間を意識したマンションブランドです。

新キャラクター「れ～べ～」誕生



れ～べ～

れ～べ～とは？

「ざしきわらし」のように、幸せな家庭があるところにすみついてしまう、やさしいオバケ。子どもが好きで一緒に遊んでくれたりするが、物をこっそり隠したり、勝手にお風呂に入っちゃったり、楽しくも困ってしまう一面もある。おうちを守ってくれる守り神なんだけど、子ども達は面白い友達くらいにしか思っていない。



れ～べ～Webサイト <http://www.takaraleben.com/>



41期 業績予想・配当

41期(2013年3月期)連結業績予想

(単位:百万円)

	2012年3月期 通期実績	2013年3月期 通期予想	増減率
売上高	55,191	63,950	15.9%
営業利益	5,930	7,000	18.0%
経常利益	5,071	6,100	20.3%
当期純利益	3,681	3,800	3.2%

配当・優待について

配当(40期予想と41期予想)・優待

	中間配当	期末配当	合計
40期予想 (2012年3月期)	4 円	9 円	13 円
41期予想 (2013年3月期)	5 円	10 円	15 円

	100株以上1,000株未満	1,000株以上
優待(年間) おこめ券	2kg 相当	5kg 相当

当社の今後の展望について

新中期経営計画の策定

2010年8月

3ヵ年中期経営計画「TAKARA LEBEN-BUILDING ACTION 2011」と刷新

再成長へ向けた戦略・戦術の再構築に向け、各種施策を実施

【業績の回復】 現預金残高および純資産が過去最高水準に

2012年秋頃

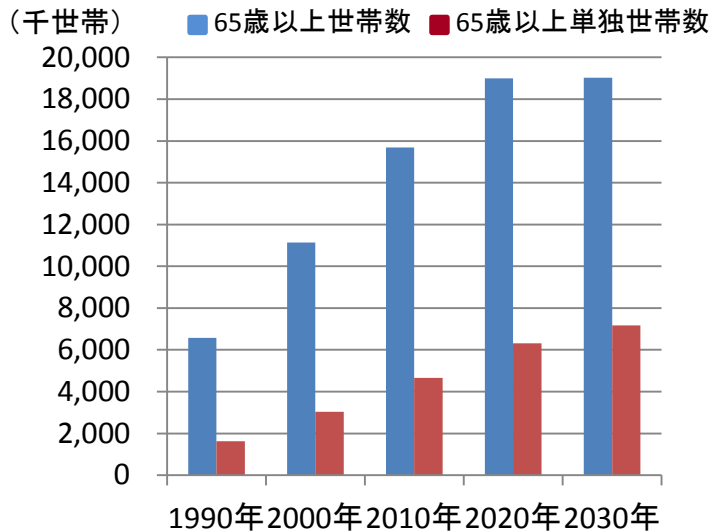
新中期経営計画の策定を予定

2013年3月期中に一年前倒しで
新たな中期経営計画を策定予定

当社の長期展望について

高齢化社会への対応

日本の世帯数の将来推計(全国推計)



出典: 国立社会保障・人口問題研究所 2008年3月推計

【地方都市活性化事業】



LUCIDA TOWER
(富山市)



レーベンハイム
長野ザ・タワー

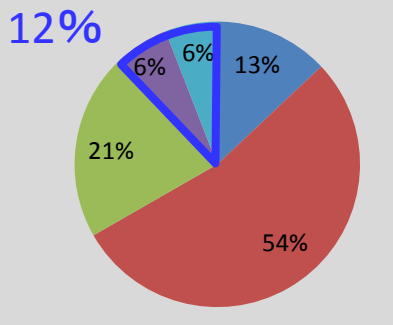
【リゾート物件】



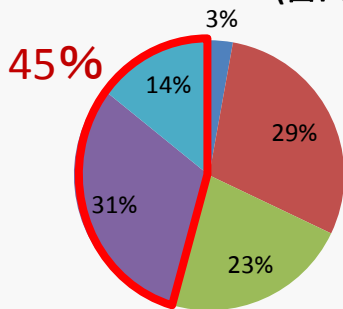
レーベンリゾシア
熱海シーサイドタワー

当社物件の契約者年齢分布(50歳以上の当社物件契約者割合)

一次所得者層向け物件

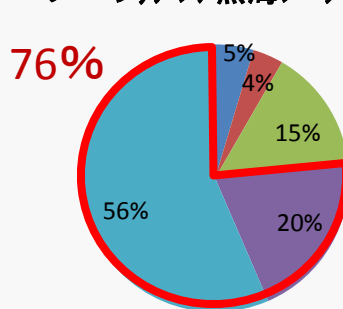


LUCIDA TOWER(富山市)



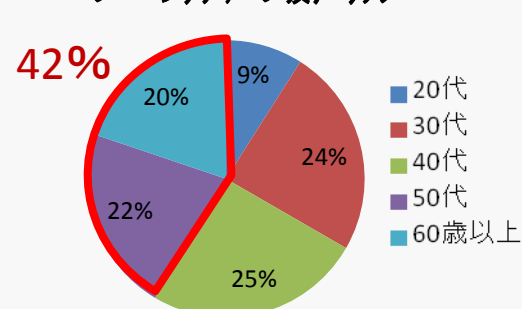
【地方都市中心地】

レーベンリゾシア熱海シーサイドタワー



【リゾート物件】

レーベンリヴァーレ坂戸リッツ



【首都圏郊外好立地】

今後のマンション展開へ反映

□本資料に関する注意事項・ お問い合わせ

お問い合わせ先
経営企画室



Takara Leben

TEL: 03-5324-8720

FAX: 03-5324-8722

E-mail: irinfo@leben.co.jp

本資料は、2012年3月期の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2012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。本資料および引き続き行われる質疑応答の際の回答、計画、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。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。