

①	質問	各議案の具体的な内容は、どこを見れば分かるか。
	回答	各議案の具体的な内容につきましては、「株主総会の招集通知」および「株主総会参考書類」に詳細を記載しております。 これらの資料は、当社では「株主総会資料の電子提供制度」の適用により、法令に基づき、当社ウェブサイトにて電子提供いたしております。 なお、従来どおりの紙の招集ご通知をご希望の場合は、基準日までに株主名簿管理人、あるいはお取引のある証券会社、までご請求いただければ、従来通りご送付いたしております。
②	質問	株価をあげるための方策はどのように考えているか。
	回答	株価を上げるための方策につきましては、中期経営計画における各種戦略を確実に実行し、持続的な成長と株主の皆さまへの還元を実現することが重要であると考えております。 不動産事業、エネルギー事業、アセットマネジメント事業、それぞれが各セグメントにおいて成長することと、グループ全体の生産性を向上させ、資本効率を追求することで、企業価値の向上を図りながら株価の上昇を図って参りたいと考えております。
③	質問	営業利益を上昇させる方策や目標を教えてください。
	回答	営業利益を上昇させる方策につきましては、「売上高営業利益率」と「投下資本回転率」の2つの指標をベンチマークとして取り組んでまいります。 具体的には、昨今のインフレ環境下におけるコストコントロールと、生産性の向上による販管費コントロールを徹底することで、営業利益の向上を図ってまいります。 また、機動的なアセットの入れ替えや完成在庫の圧縮など、投下資本の回転を意識したポートフォリオの構築を進めて参ります。 加えて、不動産事業における付加価値の向上や、エネルギー事業における新たなビジネスモデルの構築、アセットマネジメント事業の運用資産拡大など、各セグメントのトップラインを高める取り組みを推進し、生産性と収益性の両面から施策を実行していきます。 目標としては、2028年3月期に営業利益166億円を掲げており、ROEは9%以上を目指しております。

④	質問	公正取引委員会が大規模修繕工事の不正受注を調査中との報道があったが、当社やグループ会社は調査を受けたのか。また、取引実績がある企業で 調査を受けたところはあるか。
	回答	当社およびグループ会社が、公正取引委員会による大規模修繕工事の不正受注に関する立ち入り検査や、任意の調査等を受けている事実はありません。 なお、本件は、大規模修繕に関わる多数の企業が調査対象となっているため、当社グループ会社の取引先の一部がこれに含まれているとの報告を受けておりますが、不正の事実は確認されておられません。
⑤	質問	競合企業に対する差別化や、単価向上の戦略はどのようなものか。
	回答	当社の強みとしましては、「不動産事業」を中心に「再生可能エネルギー事業」や「アセットマネジメント事業」を三本の柱とし、それぞれで成長投資を積極的に行い、グループシナジーを最大化している点が挙げられます。 また、海外事業の展開やホテル事業等、多角的な事業展開も競合との差別化要素であると考えております。 またその中心である不動産事業においては、コア事業である新築分譲マンション事業において首都圏だけでなく地方都市への積極展開や、建替・再開発の強化を進めている点もあげられます。 更には、環境性能の高い ZEH マンションの供給など、サステナビリティに配慮した商品企画を推進している点、販売活動における営業力の高さも、競合他社との差別化の要素であると考えております。 また「マンションの単価向上施策」につきましては、用地取得地域の需要と供給のバランスの分析を徹底し、潜在的な需要の高い地域での事業を行う事や、先ほどの環境性能の高いマンションの供給により、光熱費削減効果や居住快適性向上といった付加価値を提供し、お客様の納得感を高めることで単価向上を図っております。
⑥	意見	配当を減配した為に株価が大きく低落した。取締役の責任を問いたい。
	回答	昨今の株価につきましては、当社としても非常に不本意であります。 先日公表しております、中期経営計画では、更なる成長にむけた投資実行期としており、投資を積極的に行っていきませんが、株主の皆さまへの利益還元は当社グループの経営上の重要事項でもありますので、今年度より配当性向を 35%～40%へ引き上げ、安定的な配当による還元を行っていく方針は変わっておりません。 引き続き、取締役は責任を持って経営にあたり、企業価値向上に努めてまいりますので、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

⑦	意見	経営状態を良くして、会社が上昇していくよう頑張ってください。
	回答	当社にご期待をいただいていること、誠にありがとうございます。 当社は中期経営計画に基づき、持続的な成長と企業価値向上を目指し、事業ポートフォリオの最適化や DX 推進、ESG 経営の強化、人材育成など多角的な施策を着実に推進しております。 株主様の信頼に応えるべく、安定した財務基盤の確立と収益力の向上に努め、今後も社会や市場の変化に柔軟かつ迅速に対応しながら、企業としての責任を果たしてまいります。 引き続き温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。
⑧	質問	バーチャルのみの株主総会ではなく、実際に顔を合わせる従来の株主総会と併用してほしい。
	回答	当社は株主総会をバーチャルオンリー形式で開催することを可能とする定款変更を行いました。これは感染症や自然災害といった大規模災害、また社会全体のデジタル化の進展などを考慮し、株主の皆様の利益に資すると考えたためです。 バーチャルオンリー株主総会であっても株主様の質問権等は重要な権利であると認識しており、これを保障いたします。 事前の質問受付に加え、株主総会当日も専用システムを通じてご質問を受け付け、可能な限り対応し、透明性のある運営に努めております。 また、頂いたご質問は公平に取り扱い、原則として受付順に、または関連するご質問をまとめて回答させていただきます。 バーチャルオンリー株主総会とするか、従来の株主総会と併用するかにつきましては、その時々状況に応じて、株主の皆様の利益を考えた上で適切に判断してまいります。
⑨	質問	子会社であるレーベントラスト社における管理上の問題について。
	回答	本件における管理上の問題につきましては、レーベントラストが窓口となり、引き続き対応させていただきますので、ご理解賜りますようお願い申し上げます。

⑩	質問	新中期経営計画を見ると、売上高こそ微増だが、利益はほとんど伸びない計画となっている。販管費の上昇で、今後の利益の伸びは見込めないということか。ここ 10 年ほど、再エネ事業に投資してきたが、今後はどうやって成長するのか。
	回答	新中期経営計画では、売上高は 2028 年 3 月期に 2,452 億円、営業利益は 166 億円、当期純利益は 90 億円を目指しております。 各事業をしっかりと進捗させることはもちろんのこと、販管費のコントロールが重要であると認識しており、一人あたりの生産性を向上させ、利益計画の達成を目指してまいります。 エネルギー事業については、これまでの FIT 制度に依存しないビジネスを強化し、風力、バイオマス燃料、系統用蓄電池等の新規分野に注力することで成長を図ってまいります。 また、アセットマネジメント事業においても、運用資産残高の拡大を最優先とし、グループの開発力を活かした J-REIT 等への物件供給や、外部からの物件取得推進、投資対象アセットの多様化等により、2030 年度に 7,000 億円の目標達成を目指してまいります。
⑪	質問	増資したにもかかわらず 30 円から 21 円に減配している。安定配当といえるのか。
	回答	今回の配当計画は、現在、策定・推進しております中期経営計画に基づき、将来的な企業価値向上と持続的な成長を実現するための総合的な判断として決定いたしました。 当社の配当政策は、株主還元を重要な経営課題と認識しつつも、足元の業績や将来の事業展開、そして財務状況を総合的に考慮して決定しております。 今回の配当においては、中期経営計画の目標達成に向けた成長投資を優先することが、結果として長期的な株主価値の最大化に繋がると判断いたしました。 具体的には、コア事業である不動産事業、エネルギー事業、アセットマネジメント事業における戦略投資や、財務基盤の強化に重点を置いております。 これらの計画を着実に実行することで、将来的に安定した収益基盤を確立し、持続的な成長と株主還元に繋げていきます。
⑫	質問	株主優待は検討しているか。
	回答	株主優待につきましては、現時点では検討しておりません。

⑬	質問	不動産事業において、地方都市への進出はできているのか。
	回答	当社は、近年供給エリアを全国に拡大しており、地方都市への進出も積極的に行っております。 特に、10万人規模の地方都市において、中心市街地でのマンション供給に注力しております。地方都市では、コンパクトシティ化の推進や郊外戸建からの住み替え需要があり、当社のマンション販売は好調に推移しています。 これは、長年マンション供給が少なかったエリアに需要がたまっていたためと考えております。今後は、大都市圏と地方都市の比率を半々にすることを目標に、需給バランスを見極めながら事業展開を進めてまいります。
⑭	質問	海外事業の開発・展開については、どのように考えているか。
	回答	当社は、不動産事業において東南アジア市場を中心にコンドミニアムや戸建事業を展開しており、現地パートナーと連携し実績を積み上げております。 具体的には、ベトナムのハイフォンでフジタ社と共同でマンション「THE MINATO RESIDENCE」を開発し、タイのバンコクでは現地企業アセットワイズ社と共同でコンドミニアムの開発4案件が進行中です。 戸建事業にも展開を広げており、フィリピンのサンパブロ市においても戸建分譲事業に参画しております。 またエネルギー事業では、カンボジアでカシューナッツ事業を展開し、その殻を用いたバイオマス燃料事業を計画しており、また、カシューナッツにつきましては欧州への出荷も開始しております。 今後は、注力市場において優良用地の取得と事業規模の拡大を図り、安定収益基盤の構築を目指してまいります。 また、将来的な新規事業も視野に入れ、市場調査や専門家との連携等により、リスク管理を徹底しながら拡大戦略を進めてまいります。
⑮	質問	金利上昇の当社業績へのインパクト、影響を教えてください。 また、今後の金利上昇リスクに対する対応策などの見解も教えてください。
	回答	昨年の日銀の金融政策の変更により、政策金利が、マイナス金利から 0.5%程度となっている状況です。 そのような中で、当社グループの平均借入金利は昨年約 20bp 程上昇している状況です。政策金利が 0.6%ほど引き上がっている状況の中、20bp の上昇に留まっているのは、過年度で行なっている金利リスクヘッジ・固定金利での調達等、調達の多様化により、ある程度、金利上昇に対し、ヘッジ効果がでていていると考えています。 今後につきましてはプロジェクト収支の中できちんとした採算管理の徹底をおこなうことで、金利をコントロールしたいと考えております。

⑬	質問	発電事業において、ケーブル盗難および修繕で損失が発生したという話があったが、対策はしているのか。
		ケーブル盗難対策として、監視体制の強化や防犯設備の導入などを進めております。 また、修繕コストについては、定期的な点検と早期の不具合対応により、大規模な修繕が必要となる前に対応することで、コストの抑制に努めております。
⑭	質問	当社及び関連会社における、AI の業務等への活用状況について教えてほしい。
	回答	当社では、2019 年に AI 推進課を設置して以降、IT 推進部門を拡充し、2023 年度からは全社的な DX 推進の中核となる「グループ DX&VX 戦略部」を創設しております。そこでは、AI 技術やデータ分析などがいかに業務に対応できるか、デジタル化を促進できるか、を検討し続けております。 具体的な取り組みとしましては、グループ統合のコラボレーション基盤として「Google Workspace」を導入し、データ分析のために BI ツールを導入する等実施しております。 2025 年度からは、会計基盤強化を目的に ERP のリプレイスプロジェクトも開始し、現在要件定義を進めている段階です。 これらの施策に加え、積極的に最先端技術の活用を進め、今後も DX に積極的に取り組んでまいります。
⑮	質問	今後 M&A は考えているか。
	回答	M&A につきましては、中長期的な経営戦略に基づき中核事業とのシナジーが期待できるかを判断する、という考え方を持っております。現在も様々な方面から検討を進めており、高いシナジーが期待できると判断した場合に実施する方針です。 例えば、2021 年に子会社化した MIRARTH エナジーソリューションズも、FIT（固定買取価格制度）に依存しないビジネスモデルの構築を図り、当社グループの発電事業のさらなる強化に繋がると考え、株式を取得しております。
⑯	質問	エネルギー事業は利益だけではなく売上高も減収となっており、事業として伸びていないのではないかと。今後の利益向上の取り組みを教えてください。
	回答	2025 年 3 月期の減収減益は、発電所売却の取りやめ、および盗難対策・修繕コストの発生が主な要因です。 エネルギー事業は引き続き成長を期待できる分野と考えております。 今後の利益向上の取り組みは、Non-FIT ビジネスの強化・（太陽光以外の）新規分野への注力・発電容量の拡大であり、これらの施策により、2026 年 3 月期売上高は 116 億円、営業利益 13 億円を見込んでおります。

⑳	質問	首都圏と地方都市の不動産事業の割合がどの程度か。
	回答	マンション分譲事業においては近年、供給エリアの拡大を図っており、地方都市比率が増加しております。 当社は、大都市圏と地方都市の比率を半々にすることを目標としております。 2025年3月期の売上戸数ベースでは、首都圏が27%、中部が5%、近畿圏が12%となり、大都市圏の合計は約44%となっております。これを、新中期経営計画の期間内で50(%)：50(%)という比率で均等にできるよう事業を進捗させたいと考えております。 なお、現在仕入れ済みのランドバンクにおいては、大都市圏比率は45.3%です。
㉑	質問	今期、配当が大きく減配となるが、それに伴い役員の報酬等も減額となるのか。
	回答	当社の役員報酬は、基本報酬（固定部分）と業績等に応じた報酬で構成されており、業績等に応じた報酬は現金賞与と株式報酬型ストックオプション（A種・B種）からなります。業績等に応じた報酬は、目標利益の達成率、前期比利益増減率、中期経営計画達成率、ROE改善率などを指標として支給額を決定しています。 したがって、配当の減配と同様に、業績の状況が役員報酬にも反映される仕組みとなっております。
㉒	質問	増資によって得た資金の投資状況（現状及び予定）について教えてほしい。
	回答	現在、約500億円の成長投資を計画しており、そのうち約65%は外部資金調達（公募増資を含みます）を想定しております。 投資先としては、不動産、ホテル、エネルギー事業を成長牽引事業と位置付け、これらの事業に充当してまいります。 ホテル事業では、大阪にて展開している「HOTEL THE LEBEN OSAKA」の購入を検討しており、取得時期にもよりますが約52億円を予定しています。 また、エネルギー事業として太陽光発電所の開発、カンボジアにおけるカシューナッツ工場への投資も想定しております。
㉓	質問	マンション修理修繕等の業務に関して、キックバックが少なからず業界にあると言われているが、当社はどうか。
	回答	現在、当社グループ会社のレーベンコミュニティにおける、大規模修繕工事コンサルティング業務の見積り作成と、工事実施計画に関する現在のスキームが、談合や価格調整を生じるようなものとなっていないことを確認しております。

②4	質問	今後の資金調達手段として、増資は選択肢として考えているか。昨年、公募増資を行った際に株価が下落しており、株主として更なる株式価値の希薄化を懸念している。
	回答	現在、増資は具体的な資金調達の選択肢としては考えておりません。 昨年実施しました公募増資は、エネルギー事業を不動産事業に次ぐ新たな事業の柱として拡大するための成長投資資金として行われたもので、ストックビジネスとして大きく貢献していく計画です。 株主価値の希薄化へのご懸念は真摯に受け止めておりますが、今回の調達資金を成長投資に充当し、企業価値向上に努めてまいります。
②5	質問	個別の株主、特に機関投資家とのミーティング等を行っているのか。 また、どのような内容を話し合っているのか。
	回答	当社では、定期的な機関投資家との対話を様々な形式で行っており、経営トップである社長自ら IR 活動に率先して取り組んでおります。 本年もすでに複数回の国内外での IR 活動を実施しており、今後も継続して対応してまいります。機関投資家とのミーティングでは、当社の事業内容だけでなく、成長戦略・経営戦略について理解を深めていただけるよう努めております。また、当社が開示している企業情報は、一部の機関投資家のみ特別な情報を開示することせず、すべての投資家の方々に平等に公開しております。
②6	質問	不動産事業における地方都市との割合を5：5にするとのことだが、九州地方への進出は考えているか。
	回答	当社グループ会社の（株）タカラレーベンでは、九州・四国支店（福岡県福岡市）を営業拠点とし、既に九州地方での新築分譲マンションの供給を行っております。 現在、佐賀県を除く8県において新築分譲マンション供給実績がございます。また、流動化事業においても福岡市内を中心にオフィス開発等を行っており、不動産管理事業についても（株）レーベンコミュニティが九州支店を開設しております。 ご指摘の通り、熊本県では九州新幹線の開通に始まり、半導体メーカーの進出による不動産マーケットの成長が期待されるエリアと認識しております。引き続き需要動向や地域特性を十分に調査・検討し、適切なエリア選定と供給を進めて参ります。

②7	質問	不動産事業で、今後、地方の比率を上げるとのことだが、各地に地場のデベロッパーが存在しており容易ではないと考えるが、どうやって伸ばすのか。事業提携や M&A も考えているのか、方策を聞きたい。
	回答	当社は、地方都市での事業展開において、10 万人都市を目安として全国の「中心市街地」での供給を進めており、長年マンション供給が少なかったエリアでも良好な売れ行きを経験しております。地場のデベロッパーとの競争に関しては、全国 8 カ所の営業拠点を設け地域ネットワークの構築に努めるとともに、当社の強みである商品力に磨きをかけ、価格に見合った、あるいはそれ以上の価値のある競争力の高い商品を開発・供給することで対応してまいります。 また、事業提携や M&A についても、当社の事業とのシナジーを発揮できる企業があれば適宜検討していく方針です。現時点では具体的な計画はございませんが、今後の成長戦略の一環として、多角的な視点から事業拡大の方策を検討してまいります。
②8	質問	5/12 の決算発表より株価が急落し、その後も下がりつつある。この株価について、どのように分析し、対策を考えているか。
	回答	株価の動向については真摯に受け止めております。 最近の株価下落は、2025 年 3 月期業績及び 2026 年 3 月期業績・配当見通しが市場期待に影響したためと考えております。 対策としましては、中長期的な企業価値向上を最重要視し、以下の点に努めてまいります。 ・新中期経営計画の着実な実行：各事業の進捗管理と販管費のコントロールを徹底し、利益目標達成を目指します。 ・成長投資の実行とリターンの確保：約 500 億円の成長投資を計画しており、不動産、ホテル、エネルギー事業に充当し、成長を牽引することで企業価値向上を図ります。 ・積極的な情報開示と IR 活動：業績の進捗や企業価値向上の取り組みについて、IR 活動を通じて株主・投資家の皆様へ丁寧な情報開示に努めてまいります。
②9	質問	配当性向を 35%～40%としておきながらほぼ下限の 35.7%と設定しているのはなぜか。
	回答	2026 年 3 月期の配当性向 35.7%は、配当性向目標である 35%～40%の範囲内であり、現時点での業績予想に基づき、安定的な配当を継続する方針で設定しております。当社は、各事業を着実に進捗させるとともに、販管費のコントロールを徹底することで、利益計画の達成を目指してまいります。新中期経営計画期間中（2028 年 3 月期まで）は、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当予想 21 円を下限とする基本方針を掲げており、業績目標達成に全力を尽くし、配当性向 35%～40%に基づいた配当還元を実現してまいります。

	質問	業績を大きく成長できないなら、せめて株主還元にもっと力を入れてほしい。
③⑩	回答	当社は、株主還元を経営の最重要課題の一つと位置付けており、新中期経営計画においては配当性向の目標を 35%～40%に引き上げております。これは、より積極的な利益還元を行う意思の表明です。基本的には安定配当を継続し、業績向上に伴う増配を目指してまいります。また、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 21 円を下回らない方針であり、これは新中期経営計画期間中（2028 年 3 月期まで）継続されます。 そのうえで、成長投資につきましては、約 500 億円の成長投資を計画しており、不動産事業の堅実な拡充と、成長牽引ドライバーであるエネルギー事業の拡大に充当します。財務規律（LTV65%未満、D/E レシオ 3.0 倍未満）を維持しつつ、約 500 億円の成長投資を実行することで、財務健全性を損なわず成長戦略を実行できると考えております。 中長期的な企業価値向上を最重要視し、戦略実行と丁寧な情報開示に努め、株主の皆様のご期待に応えられるよう努めてまいります。