

MIRARTH

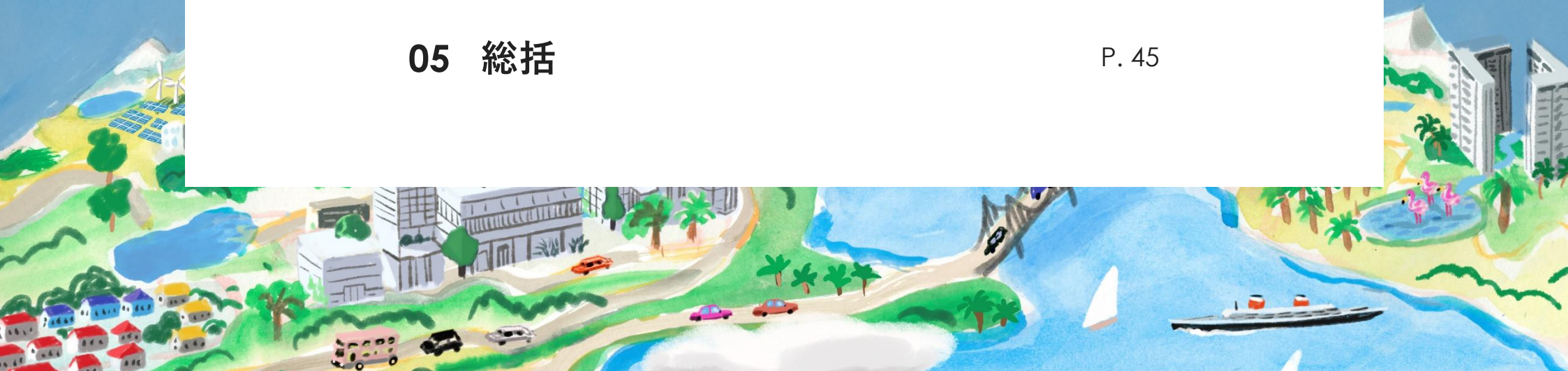
個人投資家様向け会社説明会
～MIRARTHの成長戦略～



本日の流れ

PROGRAM

- | | | |
|-----------|----------------------------|-------|
| 01 | MIRARTHのこれまでとこれから | P. 3 |
| 02 | MIRARTHの事業概況 | P. 10 |
| 03 | Mirai（未来）とEarth（地球） | P. 32 |
| 04 | 業績予想と株主還元 | P. 41 |
| 05 | 総括 | P. 45 |



01

|

MIRARTHのこれまでとこれから

History & Future



企業プロフィール

不動産事業にとどまらず、広く社会に貢献するビジネスモデルを構築。
不動産総合デベロッパーから、未来環境デザイン企業へ。



新社名について

Mirai (未来) + Earth (地球)

「サステナブルな環境をデザインする力で、
人と地球の未来を幸せにする。」企業へと進化していく
私たちの決意を込めています。

基本情報

代表者	代表取締役 島田 和一	設立年月日	1972年（昭和47年）9月21日
所在地 (本社)	〒100-0005 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	上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード：8897)
		決算期	3月



資本金

48億1,980万円
(2023年3月末)



従業員数
連結

1,293名
(2023年3月末)

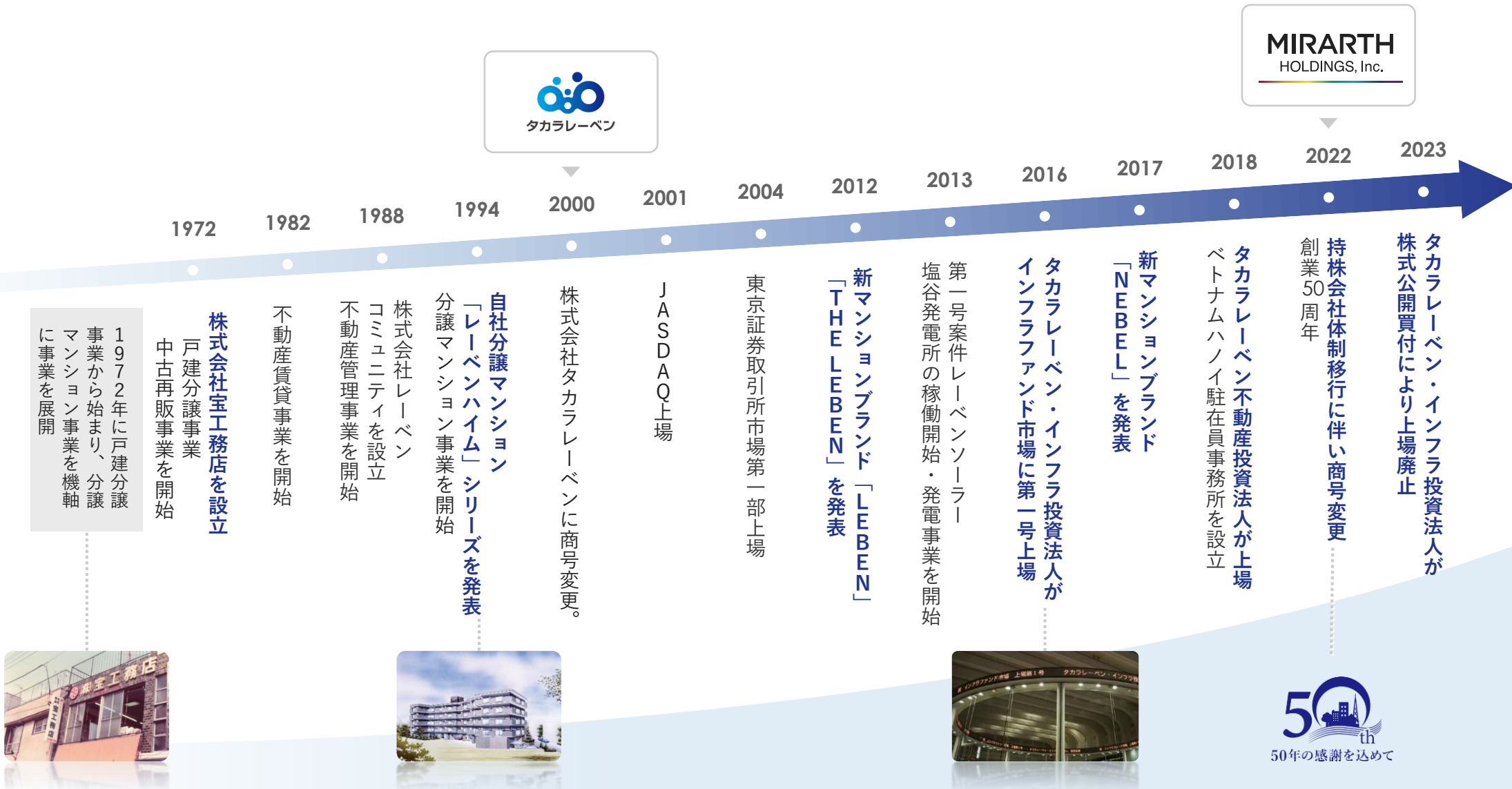


平均年齢

37.6歳

これまでの歩み

1972年、宝工務店として創業した当社は、未来の街づくりに取り組む企業として、「人と地球の未来を幸せにする」新たな価値の創出を目指しています。



存在意義

Our Purpose

サステナブルな環境をデザインする力で、
人と地球の未来を幸せにする。

ブランドストーリー

Brand Story

「幸せを考える。幸せをつくる。」

私たちはこの理念を掲げ、人と暮らしを見つめて、住まいを、そして街をつくってきました。

しかし、ライフスタイルは大きく変わり、

情報のデジタル化、インフラの変化も急速に進んでいます。

少子高齢化・地方の過疎化など、さまざまな課題も抱えるようになっていきます。

「こうした時代に、どう明日の幸せをつくっていくべきか」私たちは真剣に考えてきました。

挑戦は、もう始まっています。

不動産、エネルギー、金融などの事業を融合するとともに、

地域社会と共創し、未来の街づくりに取り組みます。

さらに、グローバル展開を進めていきます。

新たな時代への挑戦は、サステナブルな環境をデザインする力で、

「人と地球の未来を幸せにする企業」へと進化していく、私たちの決意です。

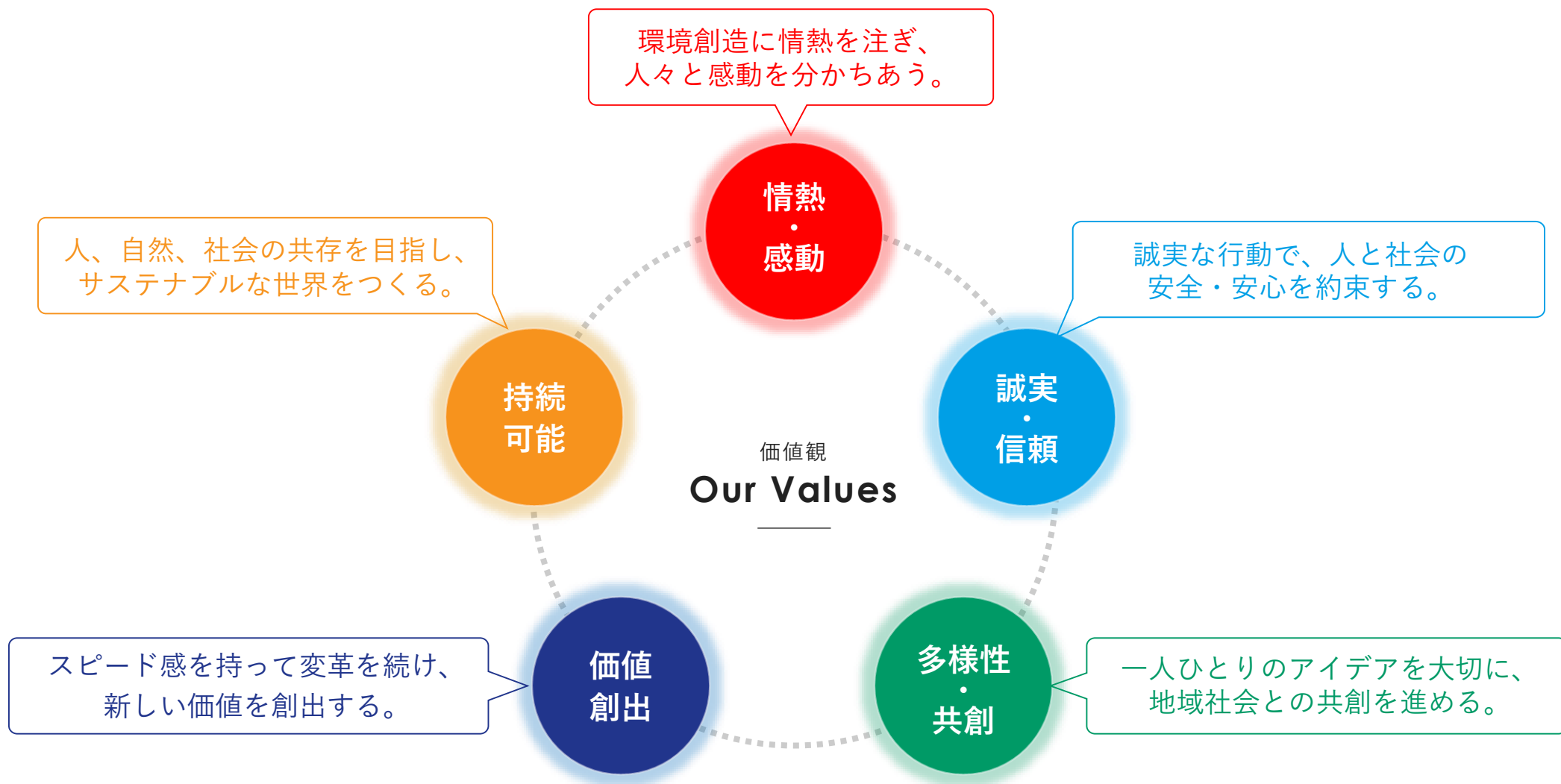
MIRARTH/ミラース。

Mirai（未来）とEarth（地球）を組み合わせで生まれた社名には、

私たちが目指す無限のフィールドが広がっています。

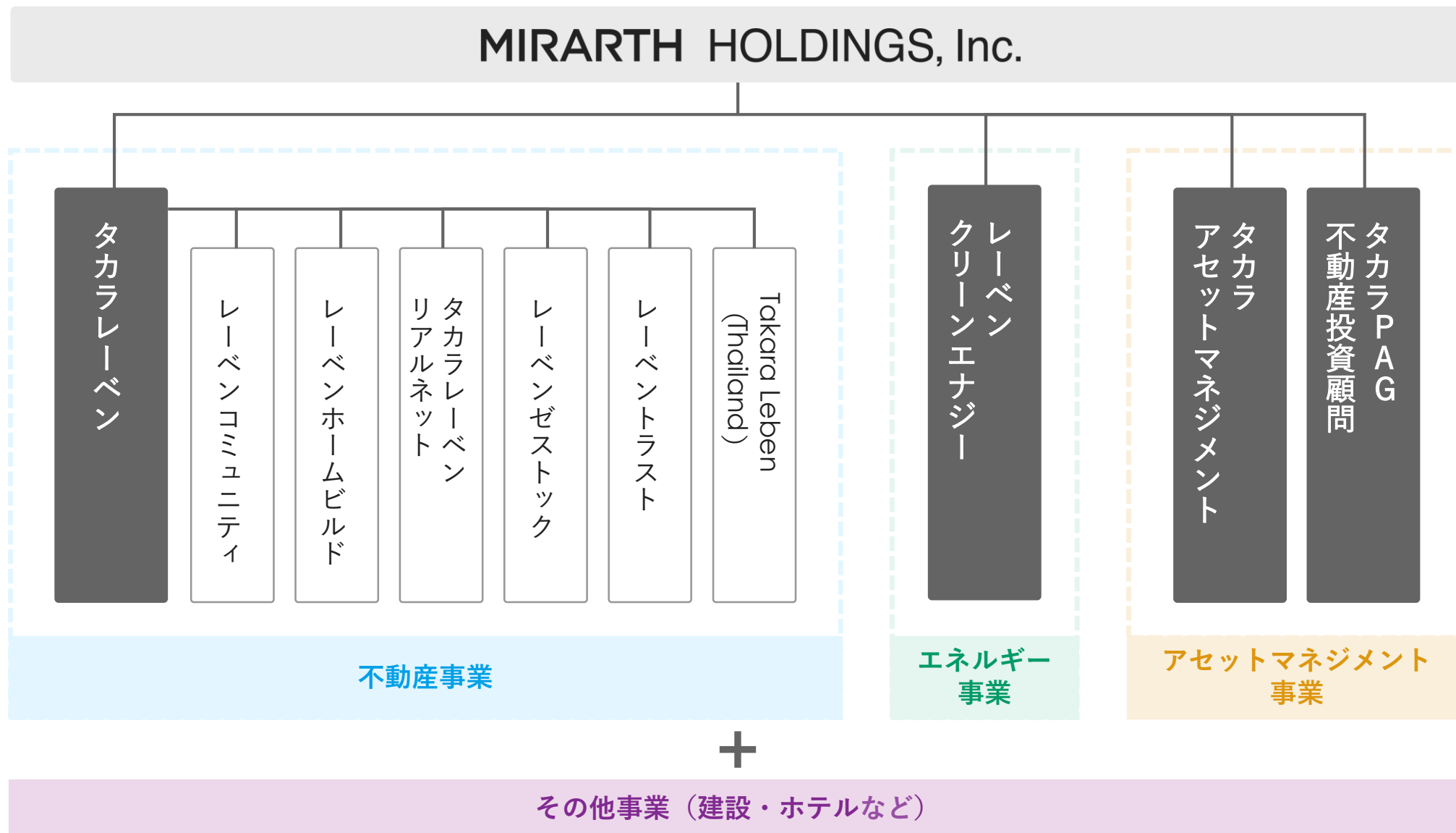
価値観

大切にしている価値観・行動基準を定め、従業員一人ひとりが着実に実行しています。



グループ経営体制

次の50年、100年でのさらなる成長に向けた経営体制を構築しました。



社会課題の解決

社会課題の解決とSDGs（持続可能な開発目標）達成に貢献し、
さまざまなステークホルダーや社会からの信頼を得て、永続的な発展を目指します。

社会課題解決への主な取り組み



価値ある
ライフスタイルの創造



コミュニティの形成



高品質で快適な
空間の提供



環境・文化の醸成

主な重要指標の設定

事業活動に伴う温室効果ガス排出量は2030年度までに
50%削減（2020年度比）、
2050年度までにネットゼロとする



※Scope 1 + Scope 2 を対象

CASBEE認証の
Aランク以上 1棟取得



ZEHマンション
認証取得1棟



社会とともに永続的な発展へ

※Scope1:事業者自らによる温室効果ガスの直接排出（都市ガス等燃料の燃焼）
Scope2:他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出

02

|

MIRARTHの事業概況

Business Overview



事業戦略

不動産事業をコア事業と捉えながらも、エネルギー事業・アセットマネジメント事業を第2、第3の柱として成長させていきます。



フロービジネス

新築分譲マンション事業を中心に、行政と連携した建替・再開発事業なども手掛けています。

ストックビジネス

売電収入に加え、賃貸不動産からの安定した賃貸収入、7万戸を超える受託管理戸数から発生する管理収入などを積み上げています。

フィービジネス

REITや私募ファンドなどの運用報酬などで拡大しています。

事業セグメント

Business 01

不動産事業

- ▶ 新築分譲マンション事業
- ▶ 流動化事業
- ▶ 新築戸建分譲事業
- ▶ 中古マンションの買取・再販事業
- ▶ 不動産賃貸、分譲マンション管理等

当社グループの中核であり、不動産に関わるさまざまな事業を展開。



Business 02

エネルギー事業

- ▶ 再生可能エネルギーを活用した発電事業

建物の建設に向かない用地や休眠中の遊休地等にソーラーパネルを多数敷設し、太陽光によるメガソーラー発電所の開発を積極的に展開。

また、脱FITを見据えてPPA事業を推進。



Business 03

アセットマネジメント事業

- ▶ 当社グループに蓄積された不動産、再生可能エネルギーに関する豊富な専門知識・ノウハウ・ネットワークを活用した事業

J-REITおよび私募ファンドの運用受託などを積極的に展開。



Business 04

その他事業（建設・ホテルなど）

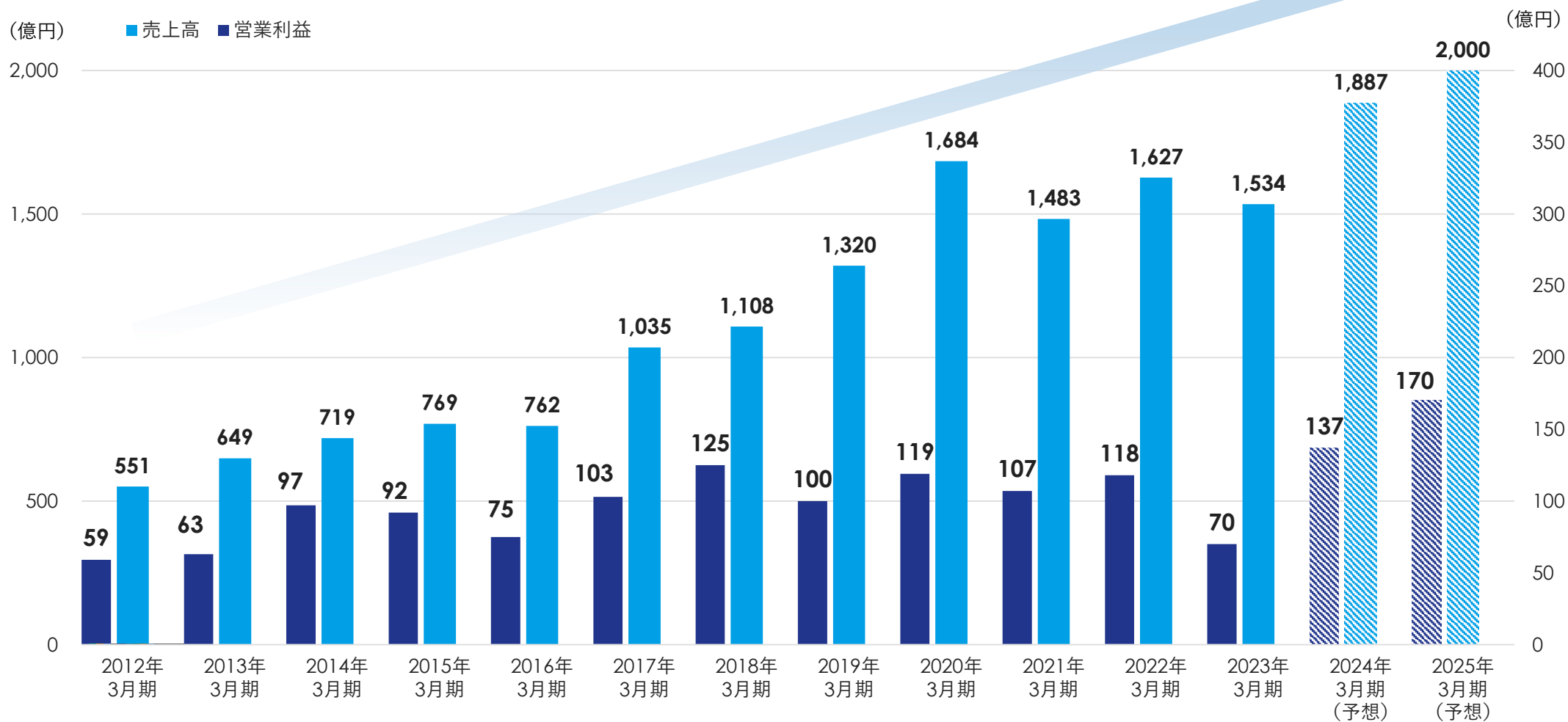
- ▶ 入念な品質管理体制、環境負荷の低減にも配慮した建設事業
- ▶ オリジナルブランド「HOTEL THE LEBEN」を展開するホテル運営事業

次代を見据えた幅広い事業をグループ各社で展開。



事業成長推移と予測

売上高・営業利益



事業セグメント別売上高

不動産事業は当社グループの中核セグメントであり、不動産に関わるさまざまな事業に取り組んでいます。

第1の柱



不動産事業

90.6%

第2の柱

エネルギー事業

5.9%

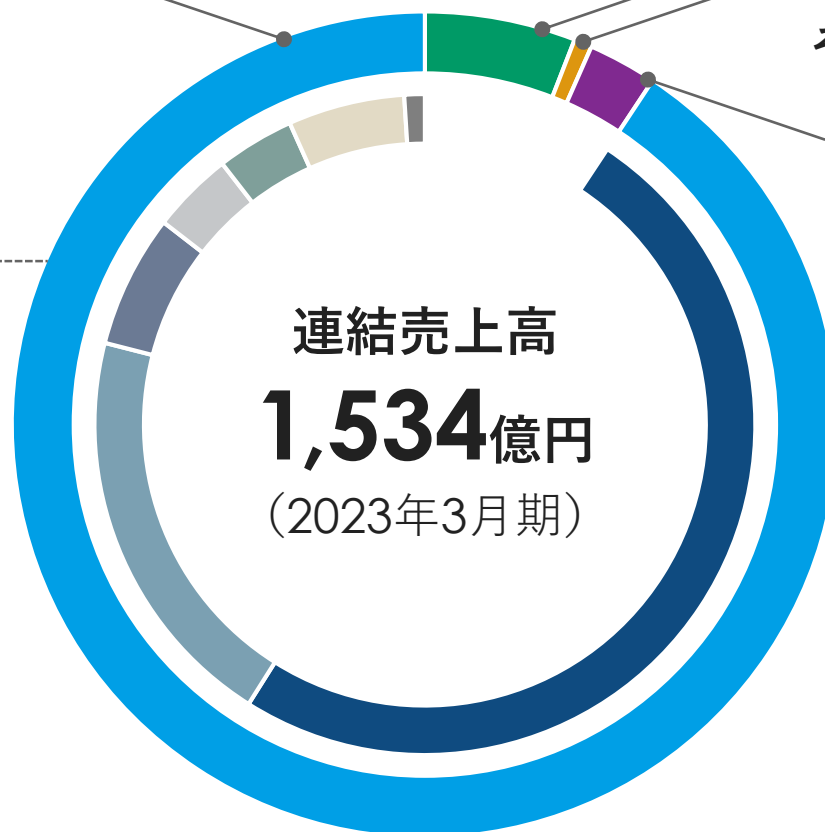
第3の柱

アセット
マネジメント事業

0.7%

■ 新築分譲マンション	49.6%
■ 流動化	20.0%
■ 新築戸建分譲	6.5%
■ リニューアル再販	4.0%
■ 不動産賃貸	3.8%
■ 不動産管理	5.7%
■ 不動産その他	1.0%

その他事業
(建設・ホテル) 2.7%

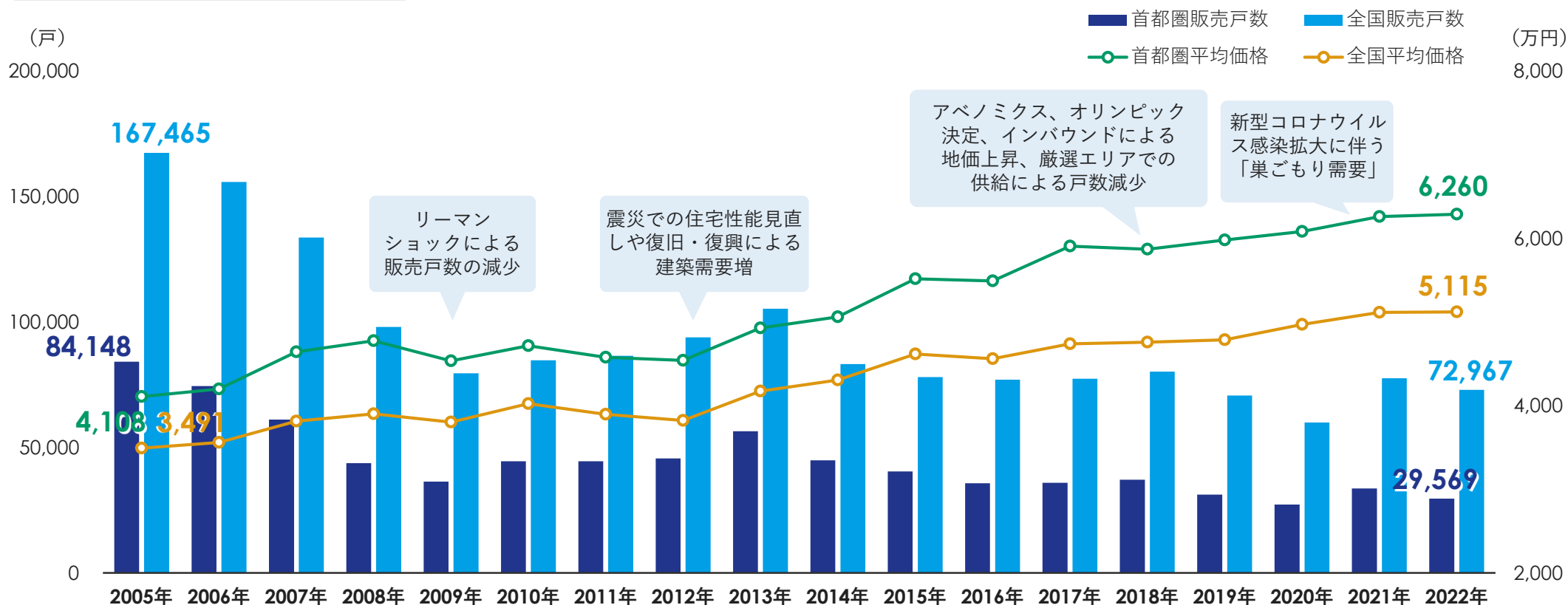


新築分譲マンション 市場環境①

コロナ禍における自宅でのリモートワークが普及した影響もあり、住宅へ求める要件に一定の変化があったものの、依然として高い購買意欲は健在。

全国マンション動向

不動産経済研究所より



低金利政策

共働き世帯の増加

販売価格の高止まり

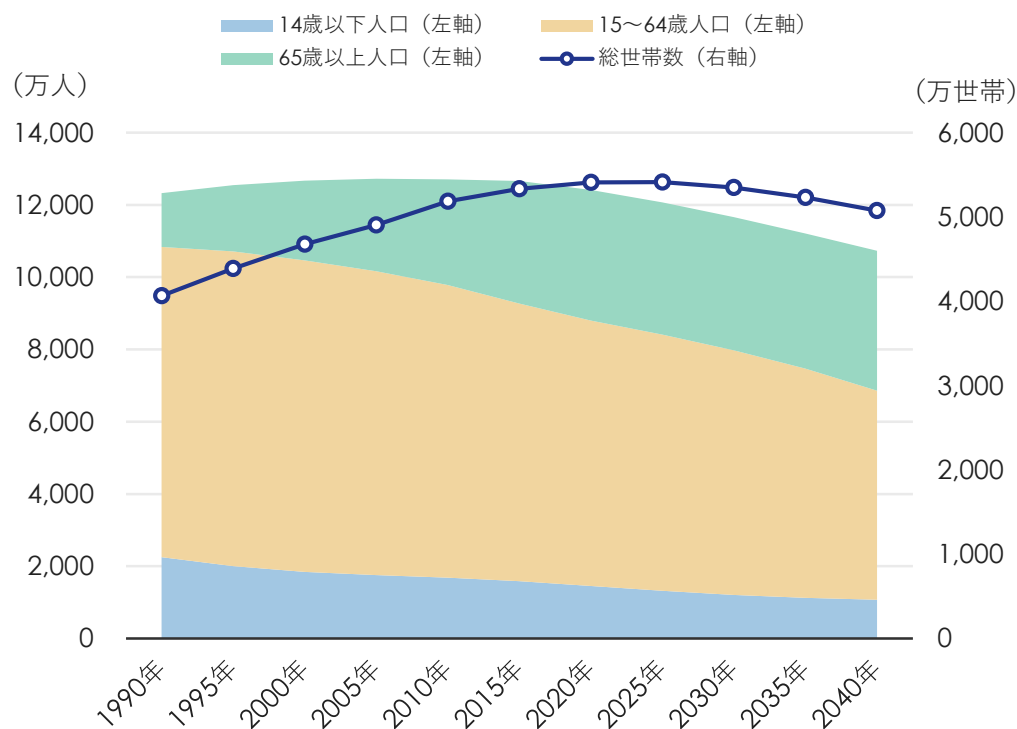
販売戸数の減少

需給バランスは良好

新築分譲マンション 市場環境②

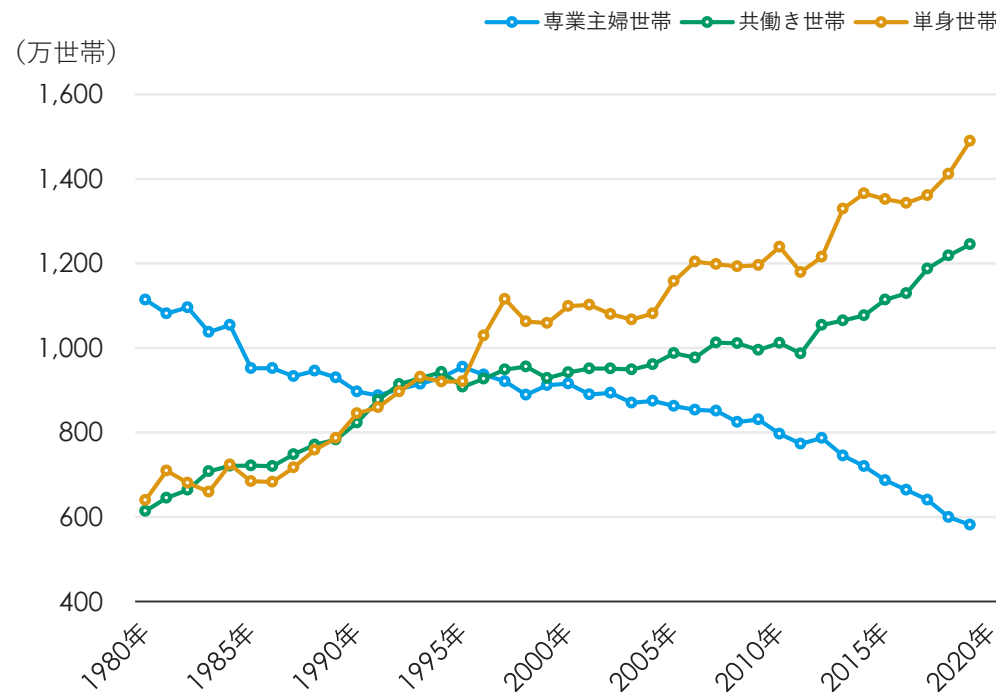
単身世帯や共働き世帯の増加、価値観の変化等によりエンドユーザーのライフスタイルが多様化し、立地や生活利便性に対するニーズに加えコンパクトマンション需要が増加傾向にあります。

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

新築分譲マンション ブランド

全国で実需向けに新築分譲マンションを分譲している当社の主力セグメントです。

戦略

「投資ではなく**実需**に向けた供給」

ブランド

「幸せを考える。幸せをつくる。」というビジョンを具現化した建築美と機能美が融合する理想の住まい

LEBEN

THE
LEBEN

多様化した暮らしのあり方を捉えたコンパクトマンション

NEBEL

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	76,110	92,700	21.8%	101,500
粗利益率	22.0%	22.0%	—	21.2%
売上戸数	1,861戸	2,200戸	339戸	2,200戸
大都市圏比率	48.8%	35.3%	13.5%	40.0%



共働き世帯を中心に、幅広い世代に愛されています

■ 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㎡

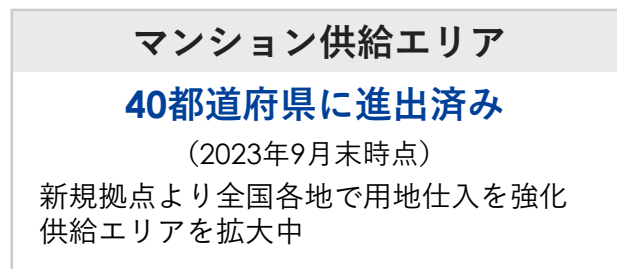
■ 供給エリア

- ・大都市圏
(首都圏郊外及び中部、近畿)
- ・地方中心市街地

新築分譲マンション 全国展開と供給実績

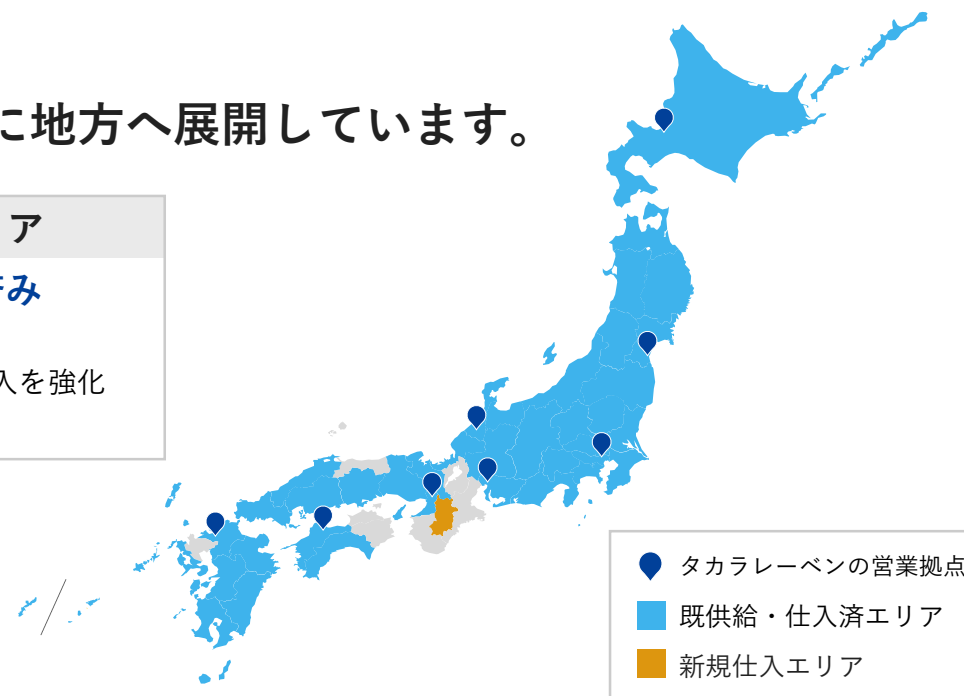
引き続き良好な需給バランスを維持。

全国にタカラレーベンの営業拠点を開設し、積極的に地方へ展開しています。



280超の10万人都市をターゲットに全国へ拡大中

潜在的供給可能エリア多数



供給実績

2022年全国分譲マンション 売主グループ別供給戸数ランキング第6位

※定期借地権マンションを含む。首都圏の投資用マンションは含まない。
※不動産経済研究所調べ。

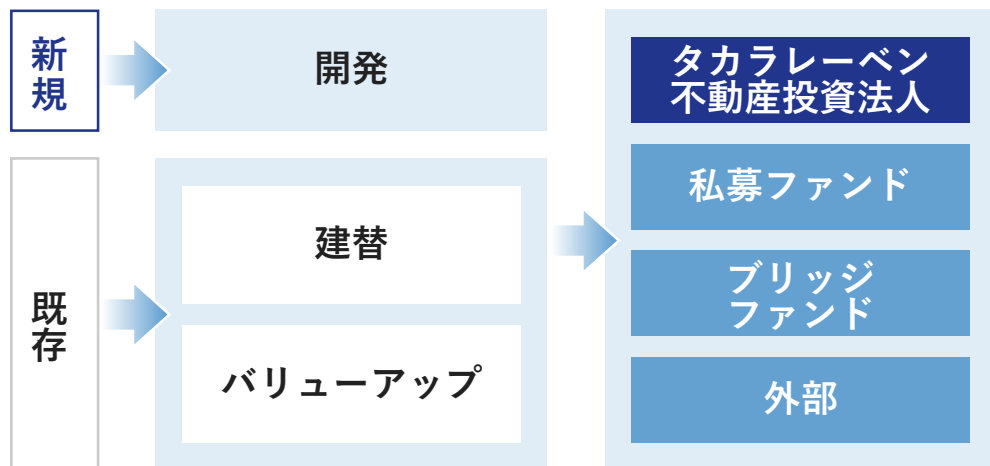
順位	2022年ランキング	(戸)
1	オープンハウスグループ	5,721
2	野村不動産グループ	4,240
3	三井不動産グループ	3,420
4	住友不動産グループ	3,109
5	大和ハウスグループ	2,575

6	タカラレーベングループ	2,387
7	森トラストグループ	2,214
8	三菱地所グループ	2,153
9	飯田グループ	1,861
10	日鉄興和不動産グループ	1,850

流動化

開発した収益不動産、建替やバリューアップによる付加価値を付した不動産をリートや私募ファンドなど多様な出口に売却しています。

事業構造



賃貸マンションブランド
「ラグゼナ」

LUXENA

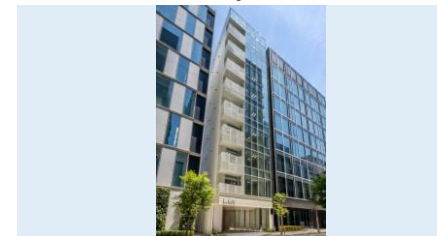
「ラグジュアリー (LUXURY) な住空間を可能に (ENABLE)」といった意味合いを込めた、ハイグレード賃貸マンション。



オフィスブランド
「エルビズ」

L.Biz

企業のリーダーが選び、集うビジネス空間でサクセスを創造するオフィスビルシリーズ。



(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
投資額	24,464	30,000	22.6%	40,000
売却額	30,631	30,000	△2.1%	30,600
粗利益率	21.9%	18.0%	△3.9P	18.0%

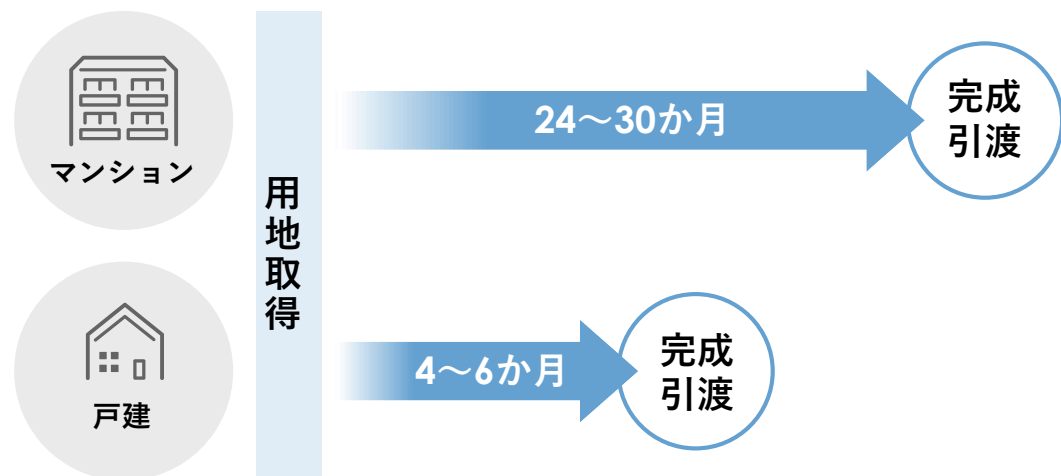
事業のポイント

- 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

新築戸建分譲

一戸建分譲住宅の開発・企画・販売において、マンションの企画・開発ノウハウを最大限に活用。マンションの長期サイクルを補う、短期回収サイクルを構築しています。

一般的な事業スケジュール



一戸建て分譲住宅ブランド「レーベン プラッツ」



戸建ての魅力+マンションの快適性を兼ね備えた住まいの提案、「光・水・空気」にこだわった住宅を届けています。



(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	10,041	14,890	48.3%	17,290
粗利益率	13.2%	10.3%	△2.9P	11.0%
売上戸数	189戸	240戸	51戸	290戸

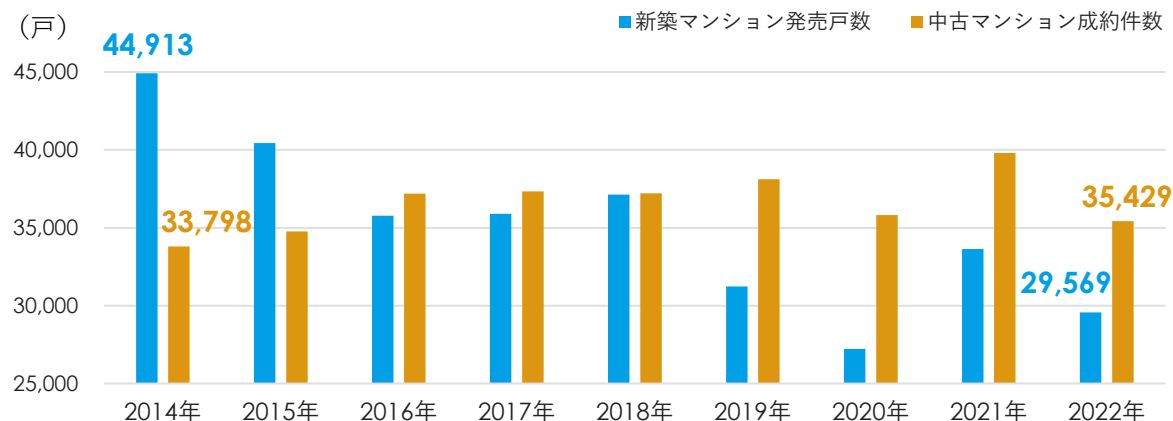
事業のポイント

- 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
- 短期回収サイクルの構築

リニューアル再販

中古マンションニーズを捉え、ビジネスチャンス拡大しています。

首都圏マンション動向



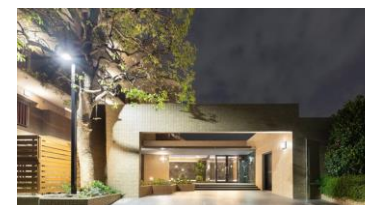
不動産経済研究所 東日本不動産流通機構より

リニューアルブランド「ル・アール」

1棟ものを仕入れ、リニューアルして区分で再販

LEART+

Refresh・Reborn・Relax・Relianceの4つのRをコンセプトに、新たな価値を創造。



(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	6,159	10,660	73.1%	8,900
粗利益率	16.1%	11.8%	△4.3P	18.0%
仕入戸数	274戸	300戸	26戸	300戸
期末保有戸数	570戸	550戸	△20戸	580戸

事業のポイント

- 賃貸中の住戸を仕入れ、入居中は賃料収入、退去後にリニューアルをして再販
- 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

不動産賃貸/不動産管理

賃貸収入による安定的な収益貢献と高い管理業務委託契約継続率の水準を誇ります。

不動産賃貸事業

賃貸マンション・オフィス



ラグゼナ東陽町



(仮称) ラグゼナ用賀



L.Biz日本橋

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	5,819	6,000	3.1%	6,300
粗利益率	21.6%	24.3%	2.7 P	27.0%

事業の ポイント

- ・ 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

不動産管理事業

管理業務委託契約継続率

99.5%
(2023年3月末)

「迅速・安心・誠実」の理念

- ① お客様にとって必要不可欠な存在となれるよう、自らの存在価値を追求します。
- ② 品質基準に基づき、高品質で安心感のあるサービスを提供します。
- ③ 終わりなき顧客満足向上のため、品質改善を継続的に追求します。
- ④ 目的と目標を明確にし、有言実行の精神を具現化します。
- ⑤ 関係法令、規範、規則等を遵守し、社会から信頼される企業市民を目指します。

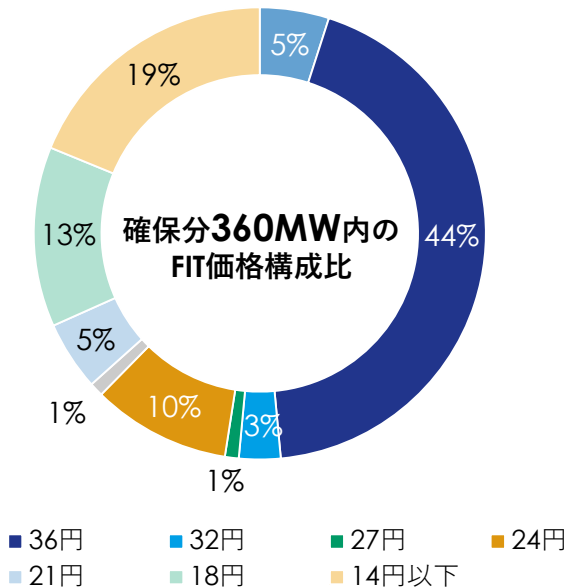
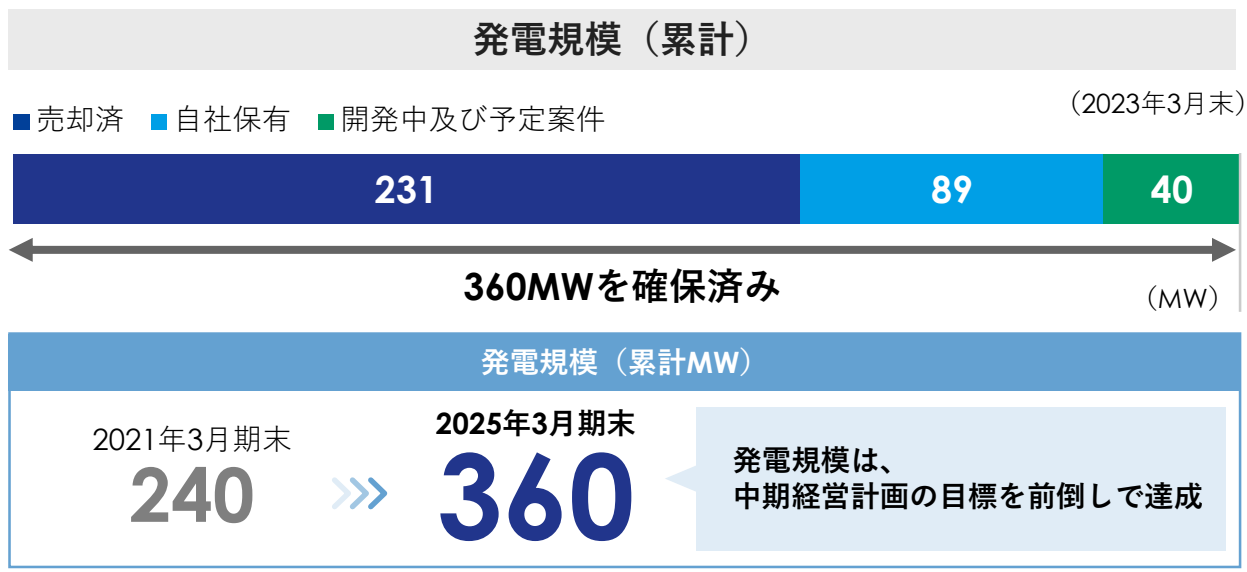
(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	8,809	9,400	6.7%	10,080
粗利益率	19.5%	20.6%	1.1 P	22.2%
管理戸数	72,603戸	77,000戸	4,397戸	80,000戸
グループ 外比率	51.9%	52.0%	0.1 P	52.0%

事業の ポイント

- ・ リプレー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

エネルギー事業 再生可能エネルギーを活用した発電事業

FITに依存しないビジネスモデルの構築を進め、電力の相対取引に向けた事業展開をしています。

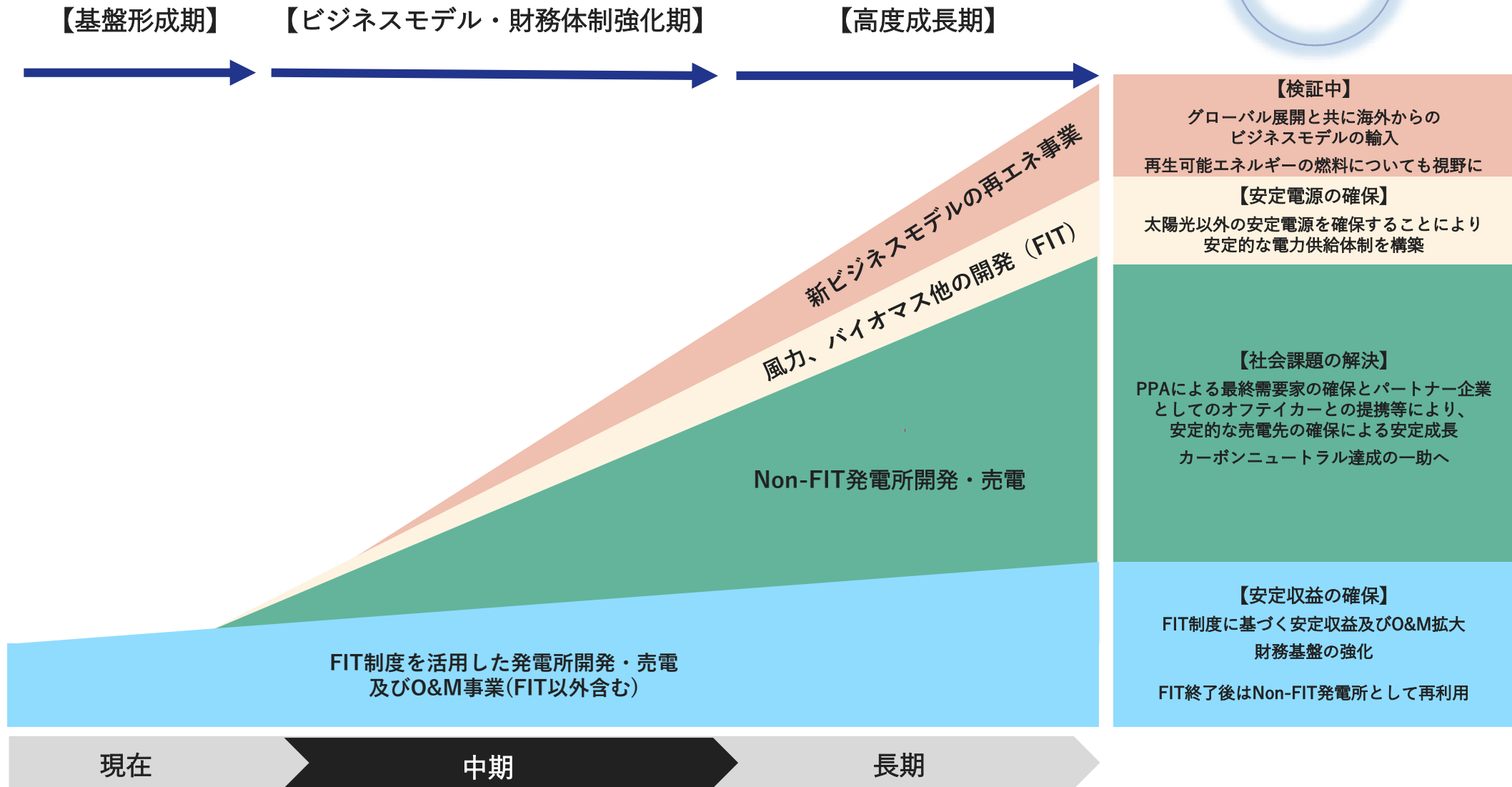


(百万円)		2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
施設 売却	売上高	-	3,770	-	2,000
	粗利益率	-	21.2%	-	26.5%
売電 収入	売上高	9,045	10,020	10.8%	10,700
	粗利益率	9.1%	37.1%	28.0 P	39.3%

- 事業のポイント
- 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（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

エネルギー事業における成長ロードマップ

エネルギー事業を不動産事業に次ぐ主軸事業へ Non-FITビジネスに注力



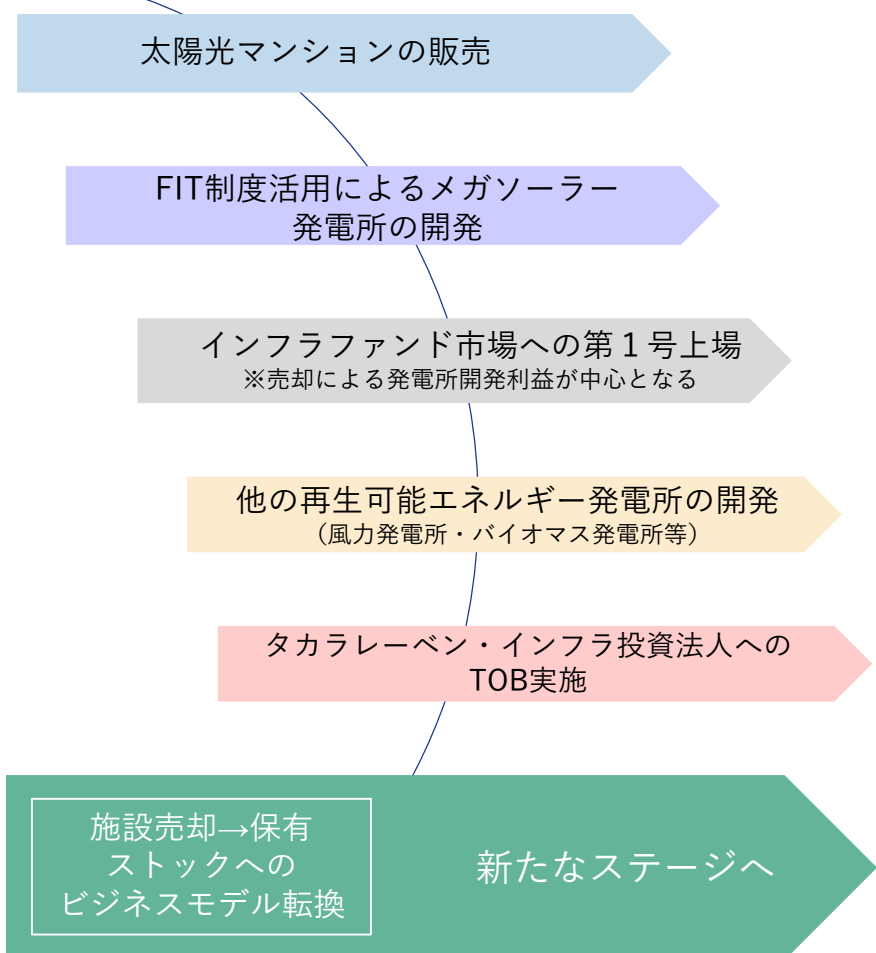
エネルギー事業における成長イメージ

発電源を多様化させ、2030年3月期までに420MW[※]の積み上げを目指す

2030年3月期 目標

+ 420MW

当社グループエネルギー事業のあゆみ



太陽光発電

累計発電規模
360MW
(2023年9月末)



LS三原発電所



LS岡山津山発電所

バイオマス発電



富士山朝霧バイオマス発電所




カシューナッツの殻




木質チップ

風力発電



長崎対馬風力発電所



北海道風力発電所

**Non-FIT PPA事業
(オンサイト/オフサイト)**

※太陽光換算によるMW数

エネルギー事業における2030年3月期 目標

Non-FITビジネスモデルにおいてプロジェクトIRR 6.0%以上で事業化へ

2030年3月期 目標

※1
420MW

360MW

既存保有および開発分

新ビジネスモデルの再エネ事業の検討

バイオマス発電

風力発電



FIT及びNon-FITにて事業性を検証



Non-FIT PPA事業
(オンサイト/オフサイト)

Non-FITモデルの収益目標

売電単価

14円以上/kWh

売電期間

20年間以上

プロジェクトIRR

6.0%以上



太陽光発電



ベース収益

売上高：100億円

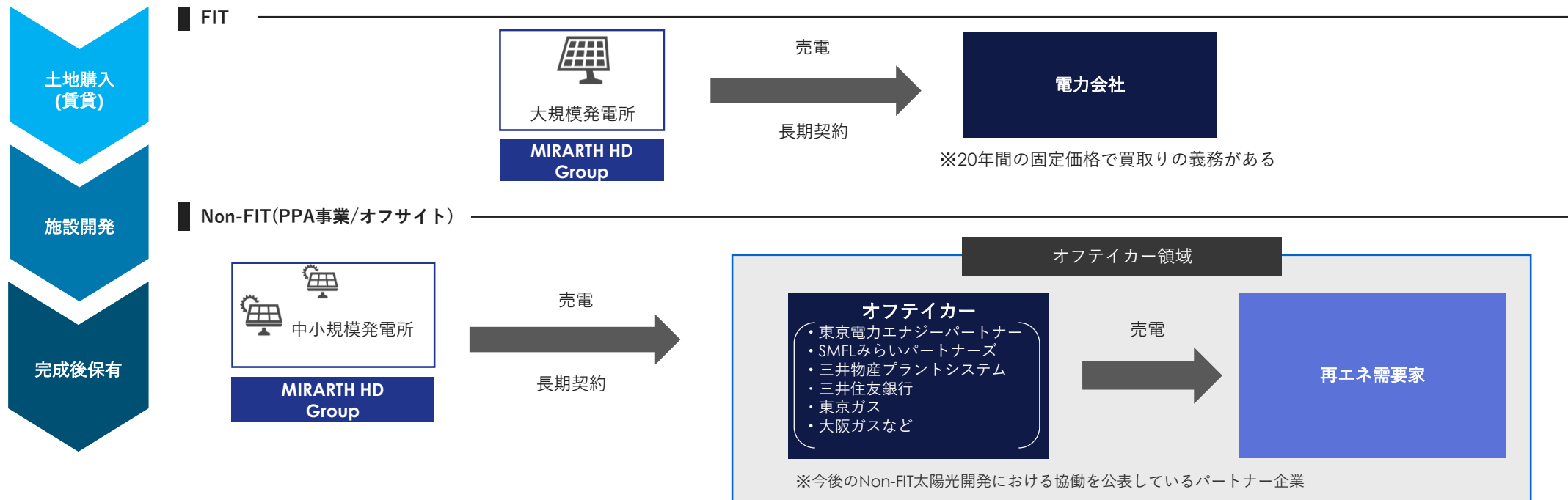
EBITDA^{※2}：80億円

※1 太陽光換算によるMW数 ※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

エネルギー事業の取り組み

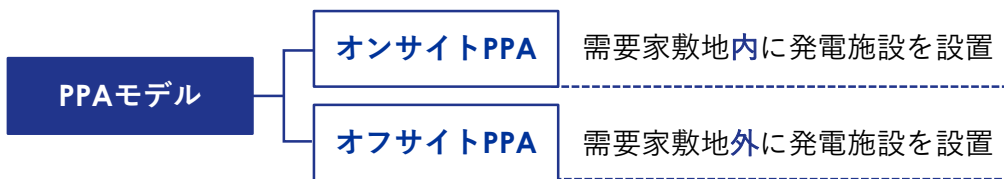
FIT（固定価格買取制度）に依存しない、Non-FITのビジネスモデル実現を視野に入れ、安定的なエネルギーシステムの自立運用を推進しています。

エネルギー事業スキーム



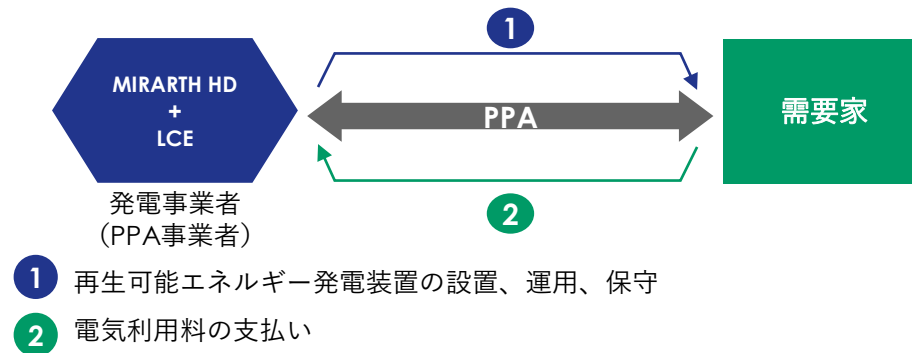
PPAモデルの概略

※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



FIT売電に依らず、発電事業者と需要家との間で電力の相対取引が行われる

オンサイトPPAの一例

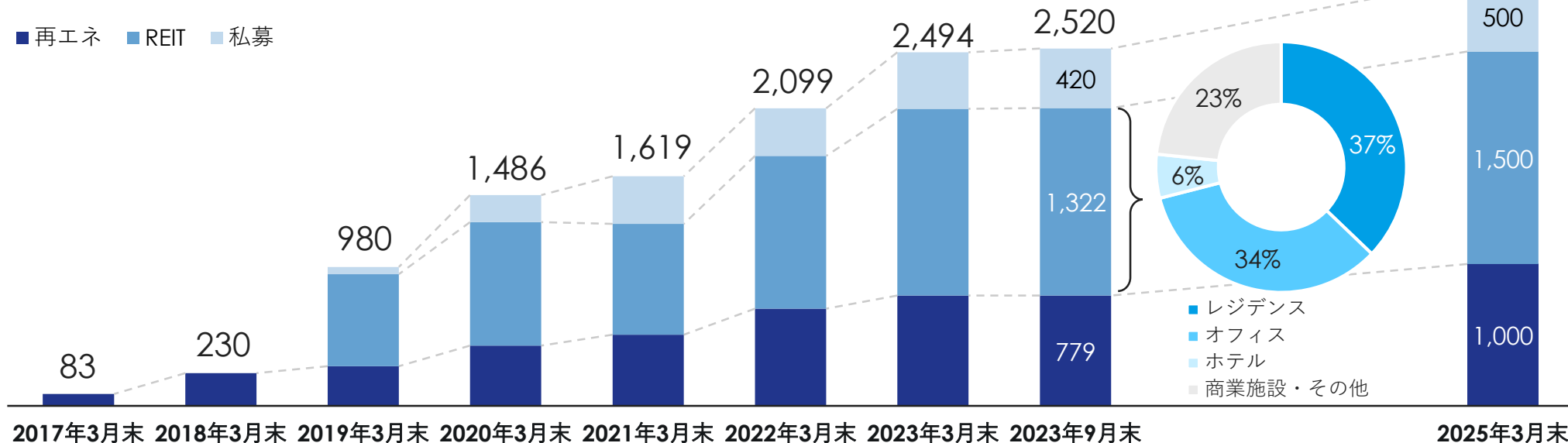


アセットマネジメント事業

再エネ、リート、私募ファンド等の運用資産の着実な規模拡大に伴い、運用報酬が拡大しています。

運用資産規模

(億円) ※取得価格ベースにて集計 (再エネは2022年11月11日付で成立したTOBによる影響を考慮しております)



(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	1,096	820	△25.2%	1,070
粗利益率	87.8%	74.4%	△13.4 P	75.7%

事業のポイント

- 運用資産の積上げ
- リートは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

その他事業

ホテル運営、建設工事請負などを組み合わせることにより、「人と地球の未来の幸せ」の実現に向けて取り組んでいます。

ホテル運営

グループ 50周年記念ホテル
「HOTEL THE LEBEN OSAKA」開業



当社初のホテルブランド第1号プロジェクトとして、2022年3月大阪府大阪市に「HOTEL THE LEBEN OSAKA」を開業いたしました。

建設工事請負

長年にわたり培ってきた総合建設業としての建築技術、施工管理・品質管理ノウハウをベースに、鉄筋コンクリート造、鉄骨造、木造から大規模修繕まで、さまざまな建設フィールドをカバーしています。



(百万円)

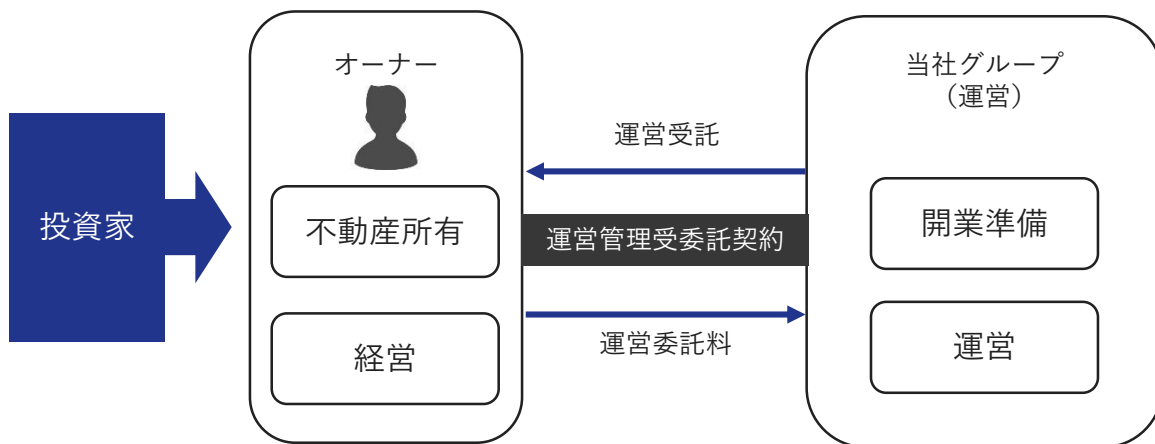
	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	増減	2025年3月期 予想
売上高	4,219	8,550	102.6%	9,260
粗利益率	△0.8%	5.8%	—	6.8%

ホテル事業におけるストック収益の拡大

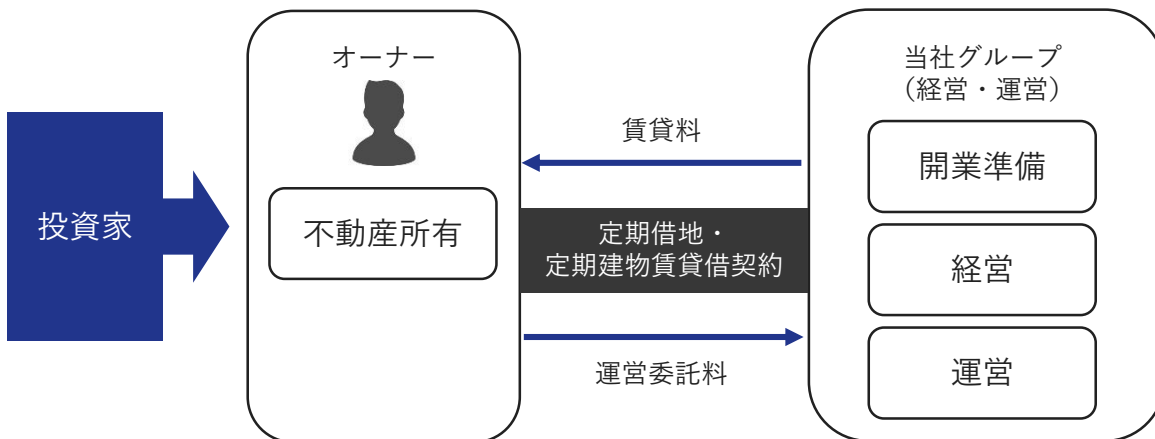
運営管理（MC）及び賃貸借方式でのノンアセット事業スキームにより、ストック収益を拡大

事業スキーム

運営管理（MC）方式

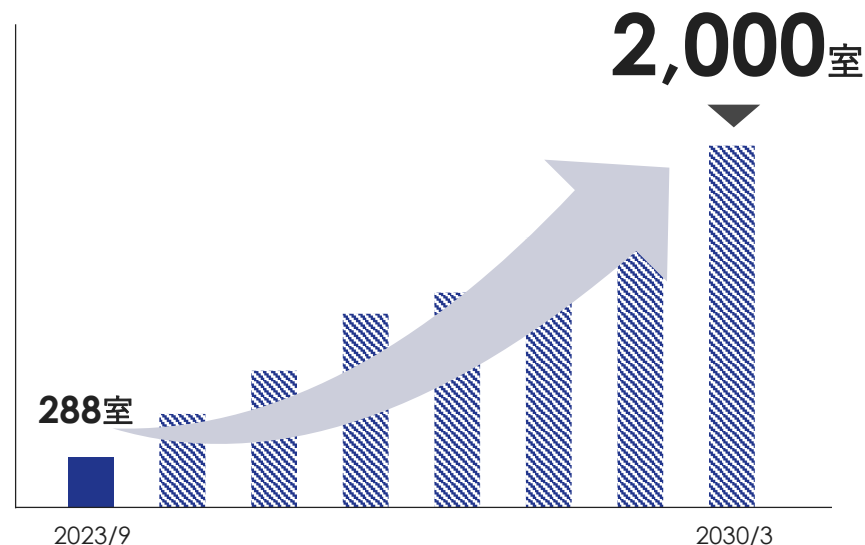


賃貸借方式



客室数の目標

2030年3月期には客室数2,000室の運営を目指す



HOTEL THE LEBEN OSAKA

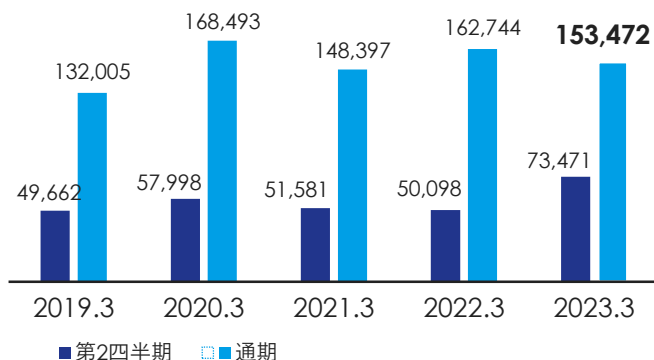
- 客室数：107室
- 所在地：大阪市中央区南船場2丁目2番15号
- 2022年3月24日開業

財務ハイライト

売上高

1,534億72百万円 前期比 5.7% ↓

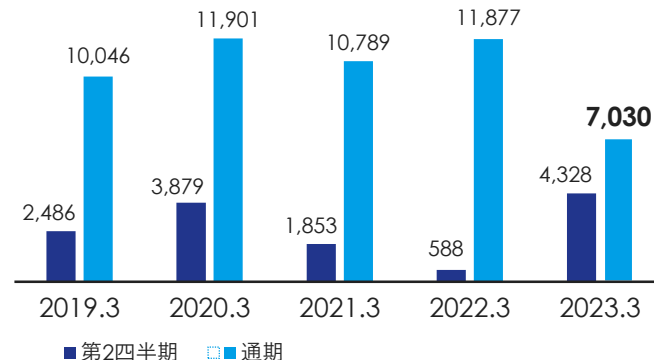
(百万円)



営業利益

70億30百万円 前期比 40.8% ↓

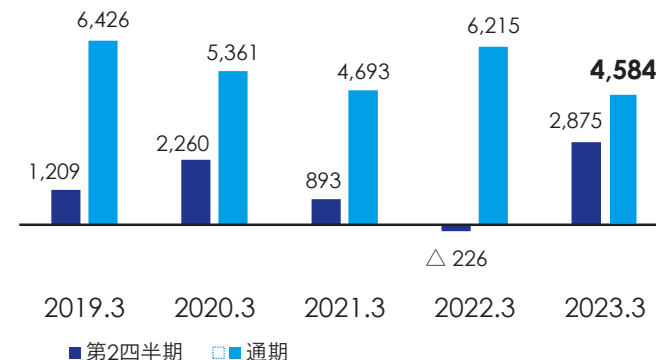
(百万円)



当期純利益

45億84百万円 前期比 26.2% ↓

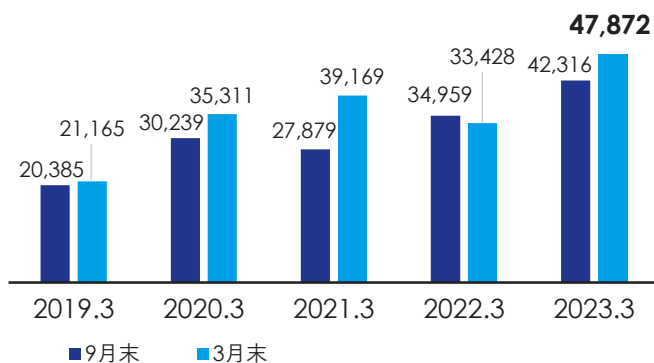
(百万円)



現預金

478億72百万円 前期比 43.2% ↑

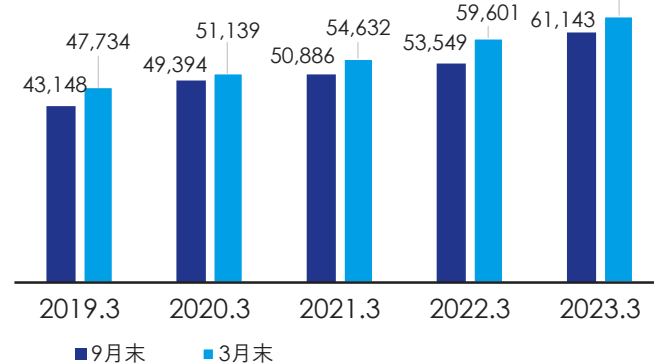
(百万円)



純資産

651億42百万円 前期比 9.3% ↑

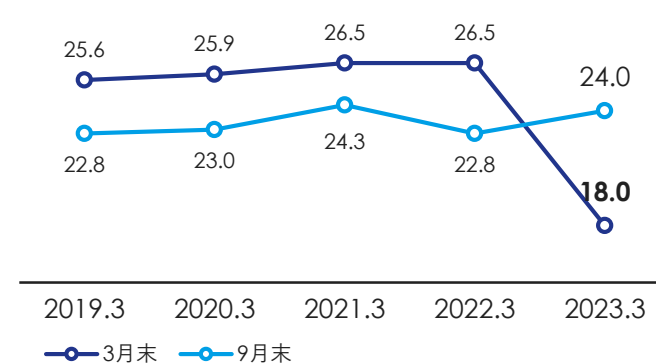
(百万円)



自己資本比率

18.0% 前期比 8.5P ↓

(%)



03

|

Mirai (未来) と Earth (地球)

Future & Earth



MiraiとEarthの4つのポイント

① Mirai

中期経営計画の推進と実行

② Mirai

コア事業のさらなる拡大

③ Earth


DX・ESGの積極推進

④ Earth

地方創生の取り組み

Mirai / 中期経営計画の推進

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し、7本の柱を掲げています。



新中期経営計画
7本の柱

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

Mirai / 中期経営計画の実行

長期ビジョンに向けて、全グループ会社一丸となって中長期的な企業価値の向上に取り組んでいます。

① コア事業のさらなる拡大

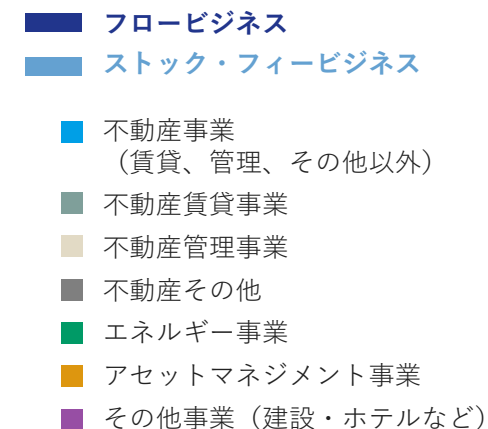
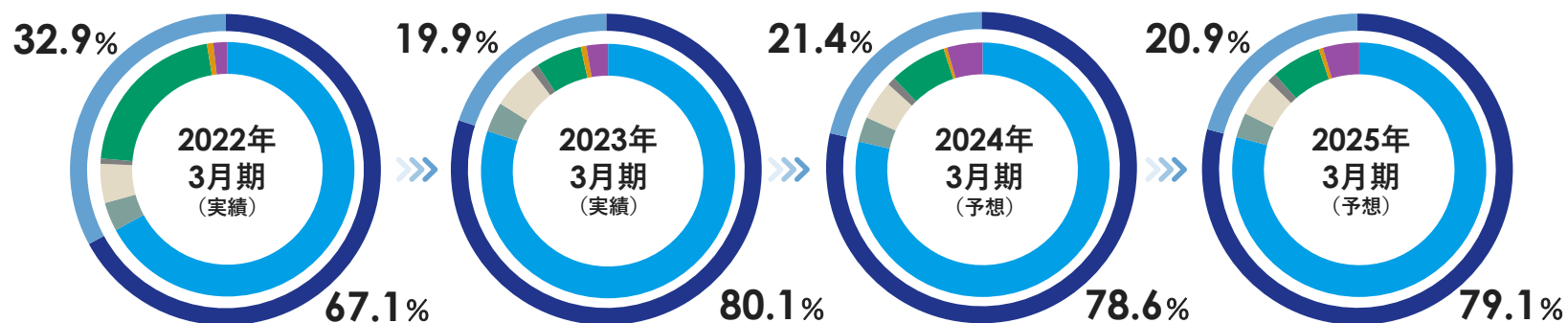
次ページ参照

② グループシナジーの最大化

・持株会社体制への移行

③ 事業ポートフォリオの最適化

事業ポートフォリオの推移



④ 安定的な財務基盤の確立

・ (株) 三菱UFJ銀行が提供する「ESG経営支援ローン」でAランクを取得
 ・ 日本格付研究所の「JCRグリーンローン評価」において、最高等級となる「Green1」を取得

⑤ DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出

・ DXポリシーの策定
 ・ ペーパーレス化による生産性の向上

⑥ ESGへの積極対応

・ サステナビリティ委員会の設置
 ・ 非財務KPIの策定 (グリーン電力化、カーボンオフセット対策など)
 ・ TCFD提言への賛同、TCFDコンソーシアムへの参画

⑦ 人材育成とやりがいのある職場環境の構築

・ 研修制度の充実、女性管理職比率の向上、テレワーク制度の導入

Mirai / コア事業のさらなる拡大

当社の第1の柱である不動産事業は、さらなる領域の拡大に向け順調に進捗しています。

事業		主な施策／目標	2023年3月期の進捗
 不動産事業	新築分譲マンション	<ul style="list-style-type: none"> 全国安定供給体制の再構築 2025年3月期に2,200戸の売上計上を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 新築分譲マンション売上戸数1,861戸
		<ul style="list-style-type: none"> 2025年3月期に大都市圏比率50%を指標として全国へ供給 	<ul style="list-style-type: none"> 大都市圏比率48.8%
		<ul style="list-style-type: none"> 駅前再開発ならびに老朽化マンション再生プロジェクト等、再開発事業への積極参入を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 高岡駅前東地区優良建築物等整備事業を推進
	流動化	<ul style="list-style-type: none"> 每期300～500億円ペースの投資を継続 賃貸レジ開発を積極的に推進 	<ul style="list-style-type: none"> 投資額244億円 売却額306億円
	新築戸建分譲	<ul style="list-style-type: none"> 仕入エリアの厳選を強化 首都圏エリアを中心に展開 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高100億円 売上戸数189戸
	リニューアル再販	<ul style="list-style-type: none"> 安定的なリニューアルビジネスサイクルの確立により保有戸数800～1,000戸を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 期末保有戸数570戸
	不動産賃貸	<ul style="list-style-type: none"> 長期保有で賃料収入ストック・フィーで着実な積み上げを目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 売上高58億円 粗利益率21.6%
不動産管理	<ul style="list-style-type: none"> ストック事業の柱として引き続き管理戸数を増加させ、2025年3月期に管理戸数計80,000戸超を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> 管理戸数72,603戸 グループ外比率51.9% 	

Earth / DX・ESGの積極推進

DX推進による生産性の向上と新たなサービスの創出

- 2022年4月にDX戦略統括部を新設。
5月にDXポリシーを策定。
- DXポリシー3つのコンセプト
「TLISM（ティーエルイズム）」
 - ・ イノベーション（Innovation）
 - ・ シナジー（Synergy）
 - ・ マネージド インフラストラクチャー（Managed Infrastructure）
- DXによって実現したいソリューションをお客さまや従業員など対象ごとに明確にし、一人ひとりの想いに寄り添ったDXの推進を実施。

DXポリシーに基づき
デジタルプラットフォームの
整備を実行。

RPAを用いたグループ経営情報の
プラットフォーム化

ノウハウのデジタル化

組織ごとに分散している
顧客データの一元管理

企業文化の変革と
生産性の向上の実現

新たな
サービスの創出

ESGへの積極対応

代表取締役を委員長とする
サステナビリティ委員会を設置

より横断的かつ機動的な
サステナビリティ推進体制の構築



2022年6月、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムに参画。

Earth / 地方創生の取り組み これまでの取組実績

全国で市街地再開発事業・優良建築物等整備事業を拡大し、
多くの実績を積み上げています。

北陸エリア

事業名称	所在地	竣工時期
中央通りf地区 第一種市街地再開発事業	富山県富山市	2012年 3月
桜町一丁目地区 第一種市街地再開発事業	富山県富山市	2018年 6月
末広西地区 暮らし・にぎわい再生事業	富山県高岡市	2019年 3月
高岡駅前東地区 優良建築物等整備事業	富山県高岡市	2023年11月



小田原駅前分譲共同ビル建替事業



新町一丁目地区優良建築物等整備事業



南小岩六丁目地区第一種市街地再開発事業

北海道・東北エリア

事業名称	所在地	竣工時期
函館駅前東地区 第一種市街地再開発事業	北海道函館市	2026年 1Q
新町一丁目地区 優良建築物等整備事業	青森県青森市	2023年 4月
千秋久保田町地区 優良建築物等整備事業	秋田県秋田市	2025年12月
中央通三丁目地区 優良建築物等整備事業	岩手県盛岡市	2020年 8月
古川七日町西地区 第一種市街地再開発事業	宮城県大崎市	2022年 3月
新浜町地区 優良建築物等整備事業	福島県福島市	2022年 1月
細沼町地区 地域生活拠点型再開発事業	福島県郡山市	2023年 6月

関東エリア

事業名称	所在地	竣工時期
南小岩六丁目地区 第一種市街地再開発事業	東京都江戸川区	2025年11月
小田原駅前分譲共同ビル建替事業	神奈川県小田原市	2024年6月
(仮称)小田原市栄町二丁目中央地区 優良建築物等整備事業	神奈川県小田原市	2027年3Q
(仮称)紅谷町5番街区東地区 優良建築物等整備事業	神奈川県平塚市	2028年2月
浦和駅西口南高砂地区 第一種市街地再開発事業	埼玉県さいたま市	2026年2Q
町方町・通横町地区 第一種市街地再開発事業	静岡県沼津市	2027年8月
(仮称)甲府市丸の内一丁目地区 優良建築物等整備事業	山梨県甲府市	2028年10月

Earth / 地域の取り組み 東海エリアでの実績

東海エリアにおいても、気候や風土に合わせて数多くのレジデンスを供給。
新しいライフスタイルの提案を実現しています。

レーベン名古屋松重町 GRAND AUBE (愛知)

総戸数 165戸
2020年2月竣工済



レーベン千種吹上AVANCA (愛知)

総戸数 81戸
2023年12月下旬竣工予定



レーベン南大高THE ONE (愛知)

総戸数 111戸
2025年3月竣工予定



全国安定供給体制のさらなる構築を図るため、
2021年6月に名古屋市中区錦に営業所を開設。



ラグゼナ浄心



ラグゼナ丸の内

その他実績 (東海エリア)

物件名	戸数	竣工時期	分類
ラ・ヴィータ葵 (愛知)	住宅39戸	2020年9月	賃貸レジ
ラグゼナ浄心 (愛知)	住戸34戸	2022年2月	賃貸レジ
ラグゼナ丸の内 (愛知)	住戸65戸	2023年7月	賃貸レジ
(仮称) レーベン 名古屋御器所 (愛知)	総戸数 159戸	2026年11月 竣工予定	分譲マンション

Earth / 地方創生の取り組み

地域循環型共生圏を作る「牛ふんバイオマス発電事業」に参入。

牛ふんを発酵処理して生成したバイオガスを燃焼させて発電する方式で「直接燃料型の発電方法」よりもCO₂の排出量を抑えることが可能です。



地産地消の電気

朝霧プラントで発電した牛ふんから作った電気は、地元の新電力会社に売電し、地域に地産の電気が供給されます。



自家用EV
急速充電器機設置

富士山朝霧 バイオマスプラント



乳牛ふん尿
17t/日 (400頭分)
処理料を徴集

主に直接牛糞尿を
草地利用している農家を対象



草地酪農は酪農における循環システム



消化液

発酵後の消化液は液
肥料登録 (富士山朝
霧発酵液肥)



農家経営の安定

高騰する化成肥料に
換えて適正時期に適正量



茶畑、水田、果樹園、ゴルフ場等

適正な草地管理

牧草地に液肥を
適正時期に適正量で



メタンガス

副産物のメタンガス
の発電売電により安
定的な運営を確立



課題はプラント設備のイニシャルコスト
・ 課題はプラント設備のイニシャルコスト
・ プラントから発生する消化液の処理問題

これを解決!

04

業績予想と株主還元

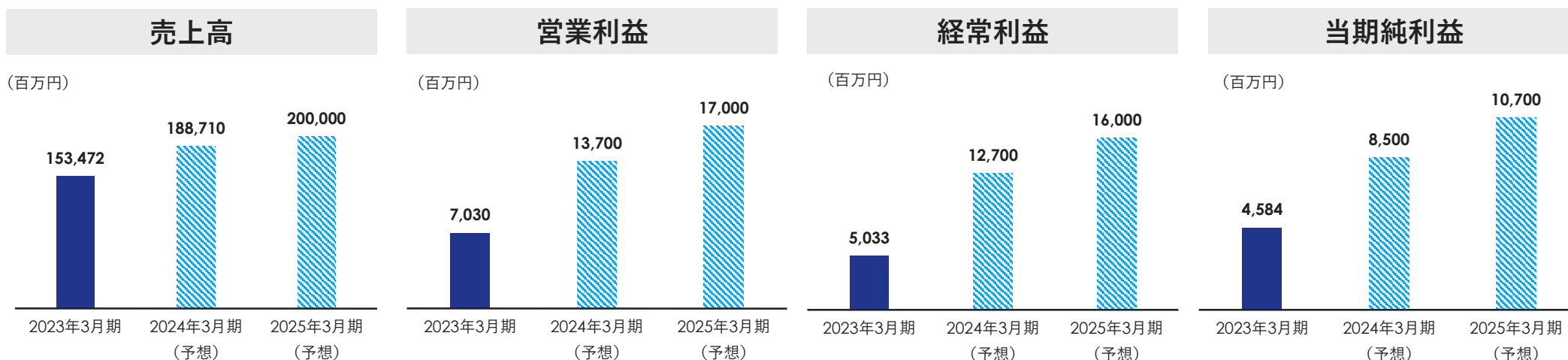
Earnings Forecast



実績と業績予想

不動産事業は当初計画通りに進捗する一方、TOB実施によるエネルギー事業計画上の発電施設売却の見送りおよびTOBの初期費用の発生により、収益構造に大きな変化が発生したため、数値目標の修正を実施。

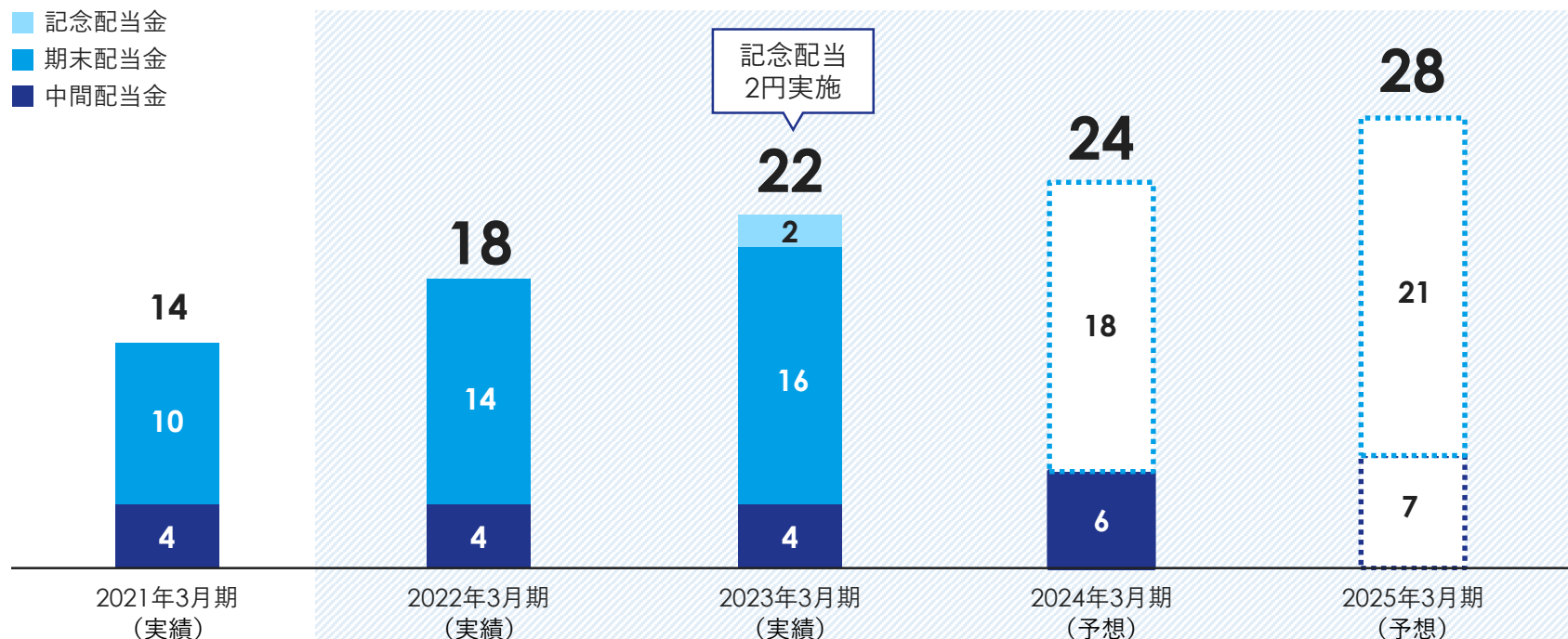
(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	前期比 増減	2025年3月期 予想
売上高	153,472	188,710	23.0%	200,000
売上原価	121,763	149,710	23.0%	157,700
売上総利益	31,708	39,000	23.0%	42,300
販売費及び一般管理費	24,677	25,300	2.5%	25,300
営業利益	7,030	13,700	94.9%	17,000
経常利益	5,033	12,700	152.3%	16,000
親会社株主に帰属する当期純利益	4,584	8,500	85.4%	10,700



還元方針・株主還元

当社は株主の皆様への利益還元を会社の最重要課題の一つと位置づけ、業績に応じた安定的な配当を継続していきます。

配当性向目標 **30~35%**



	前中期経営計画	中期経営計画目標			
配当性向目標	25~30%	30~35%			
配当性向 (%)	32.4	31.5	52.5	31.0	30.0
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期 (予想)	2025年3月期 (予想)
配当利回り (%) ※	3.8	6.0	5.8	—	—

※年間配当金 ÷ 期末株価 × 100

株価チャート



※ 期間：2020年10月末～2023年10月末
2020年10月末を100として指数化

05

|

総括

Ending Message



総括 Ending Message

本日お話した内容を振り返ります。

次の50年、100年のさらなる成長に向け、商号、経営体制を変更。社会課題の解決とともに、新たな価値の創出を目指します。

不動産事業をコアとしつつもエネルギー事業・アセットマネジメント事業を第2、第3の柱として成長させ、2025年3月期には、売上高2,000億円、営業利益170億円を目指します。

中期経営計画では7本の柱を掲げ、長期ビジョンに向けた中長期的な企業価値の向上に取り組んでいます。

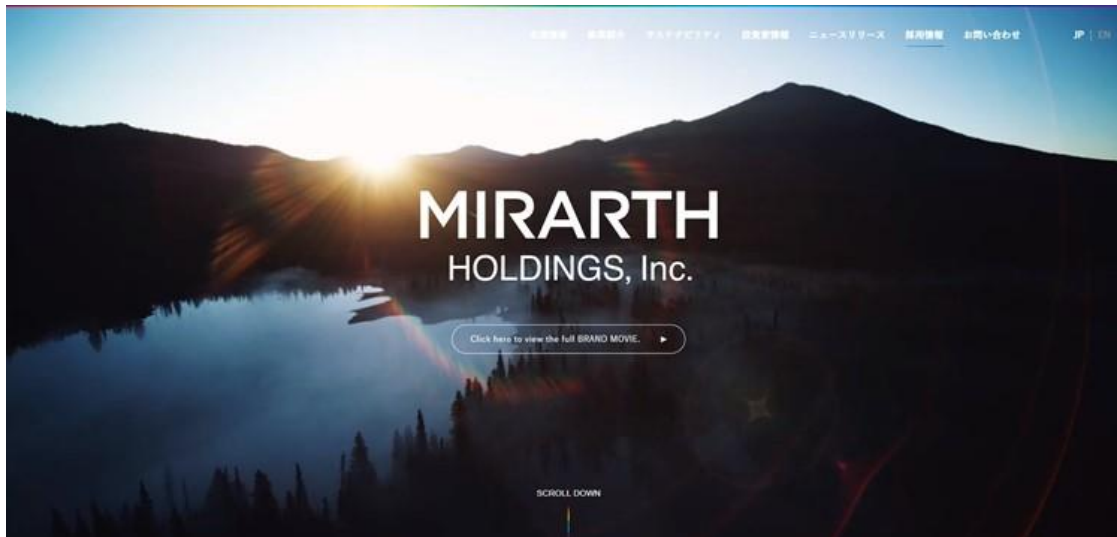
DX推進、ESG対応、地方創生の取り組みを積極的に実施し、新たな価値創出へ向け着実に施策を進めています。

株主の皆さまへの利益還元を会社の最重要課題の一つと位置づけ、業績に応じた安定的な配当を継続していきます。

ウェブサイトコンテンツのご案内

当社ウェブサイトでは、50周年記念サイトや統合報告書など、さまざまなブランド情報、IR情報を掲載しております。

当社ウェブサイト



50周年記念サイトを公開



グループ初の統合報告書を発行

当社グループの新たなコミュニケーションツールとして統合報告書を発行いたしました。中長期的な戦略、定量データおよびサステナビリティ情報を掲載しております。

