

2011年3月期 第2四半期 決算説明会資料

平成22年11月16日
株式会社タカラレーベン
代表取締役社長
村山 義男

Contents

2011年3月期第2四半期 決算概況	4P
2011年3月期第2四半期 決算概況(サマリー)	8P
新中期経営計画の概要	14P
ブランドラインナップ	29P

はじめに

リーマン・ショックから2年経過したわが国経済は、個人消費が比較的堅調で回復傾向であると言われておりますが、実態経済は混迷期から脱却しきれず、いま一度、足元を見つめ直し強い経営基盤を築くことが不可欠であると思われれます。

一方、不動産市場では、回復基調がみられ、都市部では供給戸数は増加しておりますが、当社が得意とする郊外エリアでは、プレーヤーもほとんど存在せず供給数が減少の一途を辿っております。よって、需要に適した供給が確保できておらず、郊外型ファミリーマンションの供給が求められていると思われれます。そうした中、当グループにおいては、積極的な仕入・仕掛プロジェクトの再開・コスト削減や増資による資金調達により収益体質が改善し、再成長への足掛かりができたことから、次期を見据えた取り組みとして新中期経営計画を発表いたしました。

引続き、最終支援者であるお客様を重視した、『誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい』を理念とし、当社が果たすべき役割と責任を積極的に追求していく企業活動が必要だと考えております。

連結損益計算書

- 売上高は、マンション引渡戸数364戸などにより、16,616百万円。
⇒マンション364戸、戸建32戸、不動産管理23,897戸などの収入により売上高16,616百万円。
- 営業利益は、前年同期比15.9%増の2,213百万円。
⇒マンションの好調な販売による収益率の確保
- 当第2四半期純利益は、1,501百万円。

連結貸借対照表

- 資産の部は、資産合計で前年同期比5.2%減の58,226百万円となり、特にたな卸資産の圧縮が進捗する。
⇒新規の仕入れを再開しながらも、在庫圧縮とプロジェクト再開を推進したため。
- 負債の部は、負債合計で前年同期比18.8%減の43,355百万円となり、借入金の圧縮が進捗する。
⇒たな卸資産の圧縮と利益確保による、有利子負債の返済が進捗したため。
- 自己資本比率が25.5%（前期末比9.6ポイント改善）となり、財務バランスの改善が図られる。

連結キャッシュ・フロー計算書

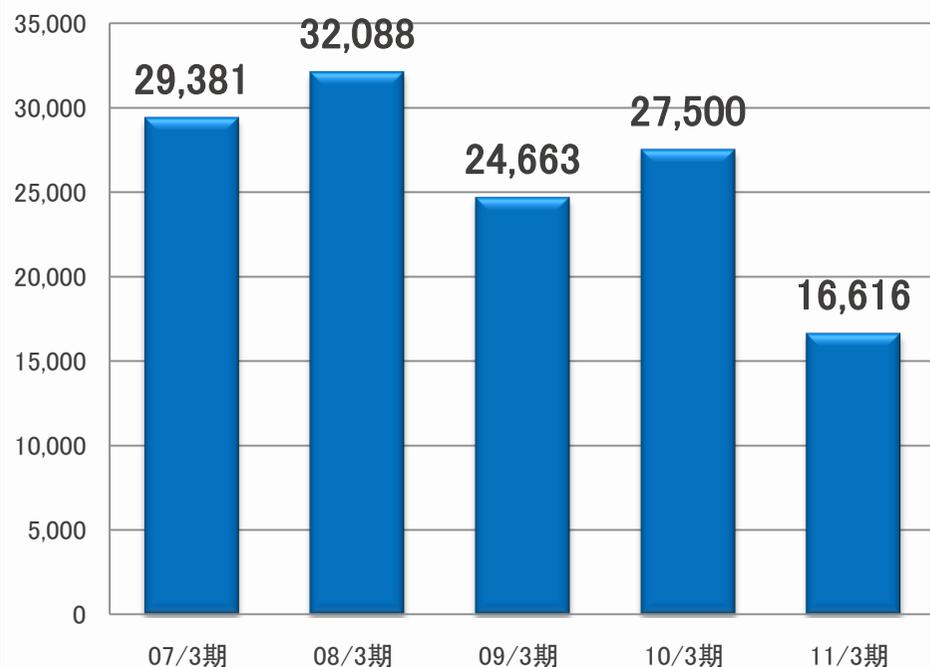
- 営業キャッシュフローは、契約進捗による前受金の増加により、81百万円となる。
- 投資キャッシュフローは、固定資産の取得により、△894百万円となる。
- 財務キャッシュフローは、新株予約権の行使による現預金の増加により、2,093百万円となる。

連結損益計算書

- 売上高は、マンション引渡戸数364戸などにより、16,616百万円。
⇒マンション364戸、戸建32戸、不動産管理23,897戸などの収入により売上高16,616百万円。
- 営業利益は、前年同期比15.9%増の2,213百万円。
⇒マンションの好調な販売による収益率の確保
- 当期純利益は、1,501百万円。

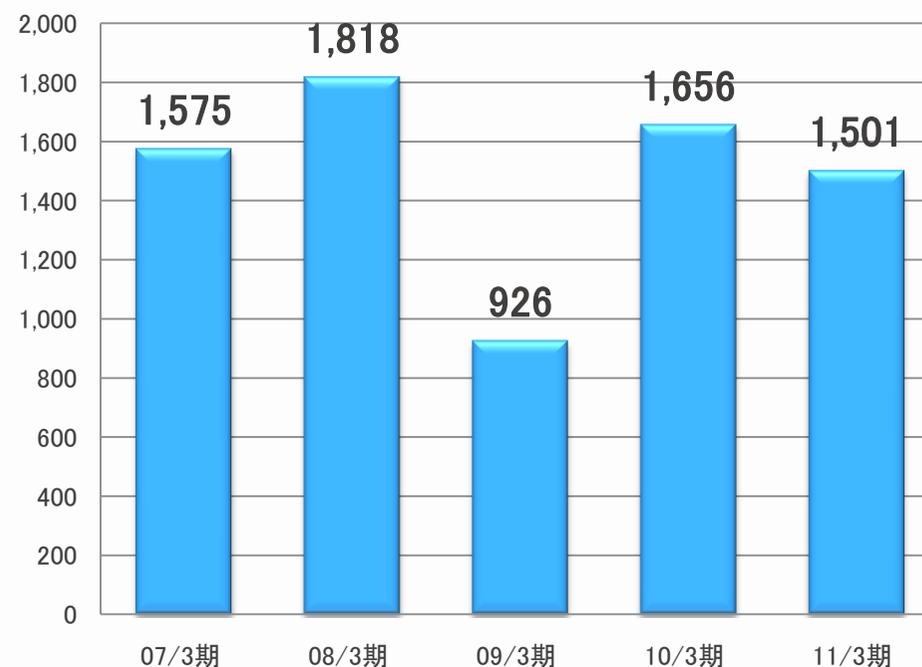
第2四半期売上高推移

(単位:百万円)



第2四半期純利益推移

(単位:百万円)

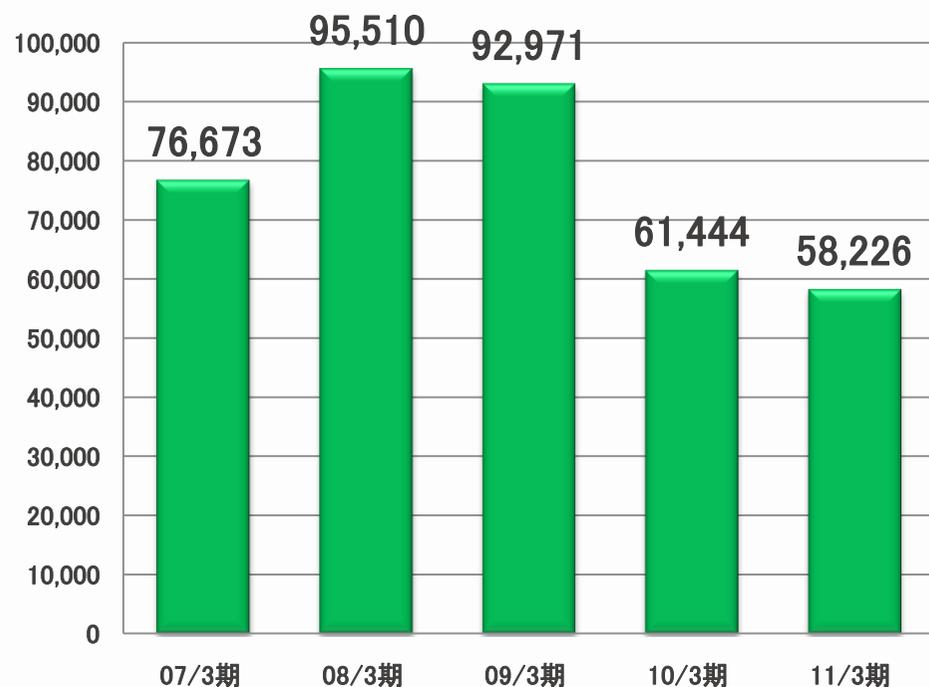


連結貸借対照表

- 資産の部は、資産合計で前年同期比5.2%減の58,226百万円となり、特にたな卸資産の圧縮が進捗する。
⇒新規の仕入れを再開しながらも、在庫圧縮とプロジェクト再開を推進したため。
- 負債の部は、負債合計で前年同期比18.8%減の43,355百万円となり、借入金の圧縮が進捗する。
⇒たな卸資産の圧縮と利益確保による、有利子負債の返済が進捗したため。
- 自己資本比率が25.5%(前期末比9.6ポイント改善)となり、財務バランスの改善が図られる。

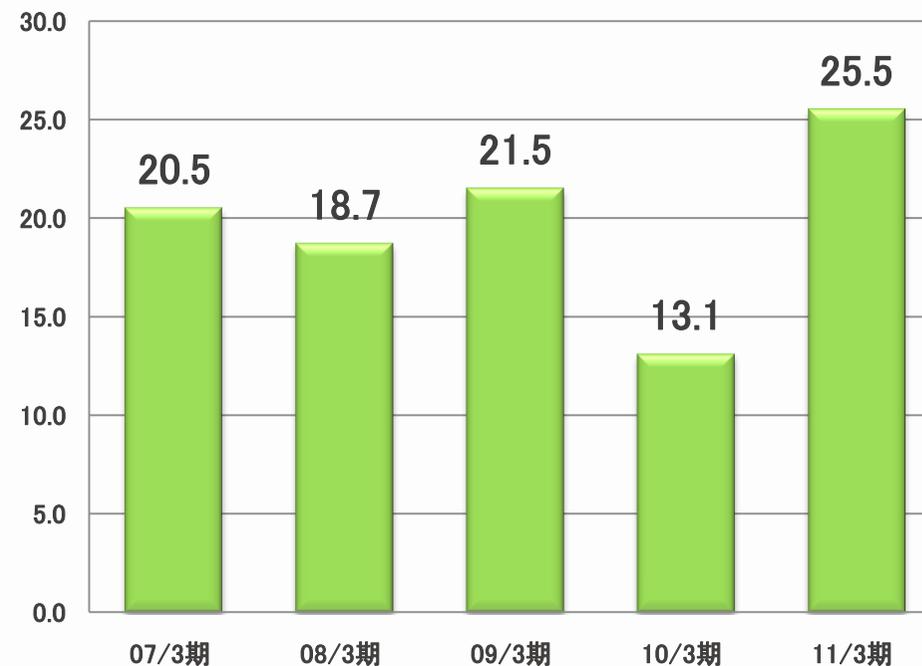
第2四半期総資産推移

(単位:百万円)



第2四半期自己資本比率推移

(単位:%)



分譲マンション販売の状況

売上予定戸数	9月末契約済	進捗率
当期プロジェクト		
1,078戸	874戸	81.1%
10月末現在		
1,078戸	958戸	88.9%
翌期プロジェクト		
1,398戸	197戸	14.1%
10月末現在		
1,398戸	294戸	21.0%

当期引渡に対して81.1%の進捗
 翌期引渡に対して14.1%の進捗

分譲マンション販売在庫の状況

過年度プロジェクト		
期初在庫	9月末在庫	売上戸数
174戸	22戸	(152戸)
当期プロジェクト		
当期完成	9月末在庫	売上戸数
319戸	107戸	(212戸)
合計		
493戸	129戸	(364戸)

174戸⇒129戸へ減少

連結損益計算書(参考資料)

(単位:金額=百万円、比率=%)

	2011年3月期2Q		2010年3月期2Q		対前年比
	金額	構成比	金額	構成比	増減率
売上高合計	16,616	100	27,500	100	△39.6
不動産販売事業	14,309	86.1	25,333	92.1	△43.5
不動産賃貸事業	717	4.3	649	2.4	10.5
不動産管理事業	1,048	6.3	952	3.5	10.1
その他事業	540	3.3	564	2.1	△4.2
売上原価	11,292	68.0	21,917	79.7	△48.5
売上総利益	5,323	32.0	5,582	20.3	△4.6
販売管理費	3,110	18.7	3,673	13.4	△15.3
営業利益	2,213	13.3	1,909	6.9	15.9
経常利益	1,530	9.2	1,532	5.6	△0.1
四半期純利益	1,501	9.0	1,656	6.0	△9.4

POINT

市況の順調な回復により契約は、順調に推移しているものの、下期に引渡が集中しているため、前期比減。

好調な販売による利益率の確保。
⇒前期に適用した「低価法」が、プラス要因となる。



粗利益率の大幅な改善

売上高比率が9.0%
と順調に回復する。

連結貸借対照表(参考資料)

(単位:金額=百万円、比率=%)

	2011年3月期 第2四半期		2010年3月期 第2四半期		対前年比
	金額	構成比	金額	構成比	増減増率
流動資産	36,478	62.7	39,023	63.5	△6.5
現金及び預金	5,023	8.6	4,298	7.0	16.9
たな卸資産	28,220	48.5	32,306	52.6	△12.6
販売用不動産	4,121	7.1	12,617	20.5	△67.3
仕掛不動産	24,099	41.4	19,688	32.0	22.4
固定資産	21,747	37.3	22,421	36.5	△3.0
資産合計	58,226	100.0	61,444	100.0	△5.2
流動負債	26,112	44.8	38,890	64.9	△34.5
支払手形・買掛金	2,267	3.9	7,991	13.0	△71.6
借入金(短期・一年内)	21,115	36.3	29,429	47.9	△28.3
固定負債	17,243	29.6	13,492	22.0	27.8
長期借入金	16,284	28.0	12,588	20.5	29.4
負債合計	43,355	74.5	53,383	86.9	△18.8
純資産	14,870	25.5	8,061	13.1	84.5
資本金	4,819	8.3	2,442	4.0	97.3
その他自己資本	10,050	17.3	5,618	9.1	78.9
負債純資産合計	58,226	100.0	61,444	100.0	△5.2

POINT

在庫圧縮とプロジェクト再開により、
たな卸資産は前年より12.6%減

新規用地取得の再開に伴う借入で
長期借入金は増加。

一方で
物件の引渡に伴うたな卸資産の
減少により借入金(短期・一年内)
返済により負債合計は、前期比
△18.8%の圧縮

純資産は利益積み上げと増資
により、前年より84.5%増加

自己資本比率

13.1%→25.5%

連結キャッシュ・フロー計算書(参考資料)

(単位:百万円)

	2011年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期
税引前当期純利益	1,544	1,748
営業活動によるキャッシュ・フロー	81	9,680
売上債権の増減額(△:増加)	35	25
たな卸資産の増減額(△:増加)	△1,731	8,518
仕入債務の増減額(△:減少)	△614	△1,411
投資活動によるキャッシュ・フロー	△894	632
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,093	△9,781
現金及び現金同等物の増減額	1,280	531
現金及び現金同等物の期首残高	3,717	3,733
現金及び現金同等物の期末残高	4,998	4,264

POINT

税金調整前四半期純利益及び
契約進捗による前受金の増加
により81百万円の資金増加

固定資産の取得により
894百万円の資金減少

新株予約権の権利行使による
現預金の増加により
2,093百万円の資金増加

ハイライト情報 連結（参考資料）



（単位：百万円）

	2011年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	2009年3月期 第2四半期	2008年3月期 第2四半期	2007年3月期 第2四半期
売上高	16,616	27,500	24,663	32,088	29,381
（前年同期比：％）	(Δ39.6)	(11.5)	(Δ23.1)	(9.2)	(8.6)
営業利益	2,213	1,909	2,264	3,838	3,030
	(15.9)	(Δ15.7)	(Δ41.0)	(26.7)	(0.6)
経常利益	1,530	1,532	1,680	3,327	2,734
	(Δ0.1)	(Δ8.8)	(Δ49.5)	(21.7)	(0.1)
当期純利益	1,501	1,656	926	1,818	1,575
	(Δ9.4)	(78.8)	(Δ49.1)	(15.5)	(47.4)
1株当たり	53.46	100.05	55.96	108.42	93.84
当期純利益(円)	(Δ46.6)	(78.8)	(Δ48.4)	(15.5)	(28.5)
総資産	58,226	61,444	92,971	95,510	76,673
	(Δ5.2)	(Δ33.9)	(Δ2.7)	(24.6)	(23.4)
純資産	14,870	8,061	19,991	17,874	15,689
	(84.5)	(Δ59.7)	(11.8)	(13.9)	(48.3)
1株当たり純資産(円)	458.92	486.8	1,207.38	1,078.07	923.98
	(Δ5.7)	(Δ59.7)	(12.0)	(16.7)	(27.6)

主要経営指標① 収益性・生産性 (参考資料)

	2011年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	2009年3月期 第2四半期	2008年3月期 第2四半期	2007年3月期 第2四半期
ROA (%)	2.7 (0.4)	2.3 (0.6)	1.7 (Δ2.0)	3.7 (Δ0.1)	3.9 (Δ0.8)
ROE (%)	12.8 (Δ10.1)	22.9 (18.2)	4.7 (Δ5.8)	10.6 (0.0)	10.6 (Δ0.1)
売上総利益率(%)	32.0 (11.7)	20.3 (Δ6.1)	26.4 (1.0)	25.4 (Δ0.5)	25.9 (1.1)
売上営業利益率(%)	13.3 (6.4)	6.9 (Δ2.1)	9.2 (Δ2.8)	12.0 (1.6)	10.3 (Δ0.8)
売上高販管費率(%)	18.7 (5.4)	13.4 (Δ3.9)	17.2 (3.8)	13.5 (Δ2.2)	15.6 (2.0)
売上高純利益率(%)	9.0 (3.0)	6.0 (2.3)	3.8 (Δ1.9)	5.7 (0.3)	5.4 (1.4)
1人当たり売上高(百万円)	51.4 (Δ38.3)	83.3 (73.7)	48.0 (Δ32.6)	71.2 (Δ10.1)	79.2 (Δ17.4)
1人当たり経常利益(百万円)	4.7 (2.1)	4.6 (42.0)	3.3 (Δ55.7)	7.4 (0.2)	7.4 (Δ23.9)

※1人当たり売上高＝売上高÷((期初従業員数＋期末従業員数)÷2)

※1人当たり経常利益＝経常利益÷((期初従業員数＋期末従業員数)÷2)

※表中の()書きは、(%)項目＝前期末比増減、(百万円)項目＝前期末増減率

主要経営指標② 安全性・効率性 (参考資料)

	2011年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期	2009年3月期 第2四半期	2008年3月期 第2四半期	2007年3月期 第2四半期
自己資本比率 (%)	25.5 (12.4)	13.1 (△8.4)	21.5 (2.8)	18.7 (△1.7)	20.5 (3.4)
ネット有利子負債 (百万円)	32,376 (△14.2)	37,719 (△31.0)	54,656 (10.7)	49,364 (61.0)	30,655 (43.9)
ネットD/Eレシオ (倍)	2.2 (△2.5)	4.7 (1.9)	2.7 (△0.0)	2.8 (0.8)	2.0 (△0.1)
インタレストカバレッジレシオ (倍)	3.6 (0.3)	3.4 (△0.2)	3.5 (△2.7)	6.3 (△1.3)	7.6 (△0.4)
流動比率 (%)	139.7 (41.9)	97.8 (△32.9)	130.7 (△39.0)	169.7 (24.9)	144.8 (3.8)
総資本回転率 (回/年)	0.6 (△0.2)	0.8 (0.3)	0.5 (△0.2)	0.7 (△0.1)	0.8 (△0.1)
棚卸資産回転率 (回/年)	1.2 (△0.3)	1.5 (0.6)	0.9 (△0.3)	1.2 (△0.3)	1.5 (△0.3)
自己資本回転率 (回/年)	2.8 (△4.8)	7.6 (5.1)	2.5 (△1.2)	3.7 (△0.2)	3.9 (△1.3)

※ネット有利子負債＝有利子負債-現預金

※ネットD/Eレシオ＝ネット有利子負債÷自己資本

※インタレストカバレッジレシオ＝事業利益(営業利益+受取利息・配当金)÷支払利息

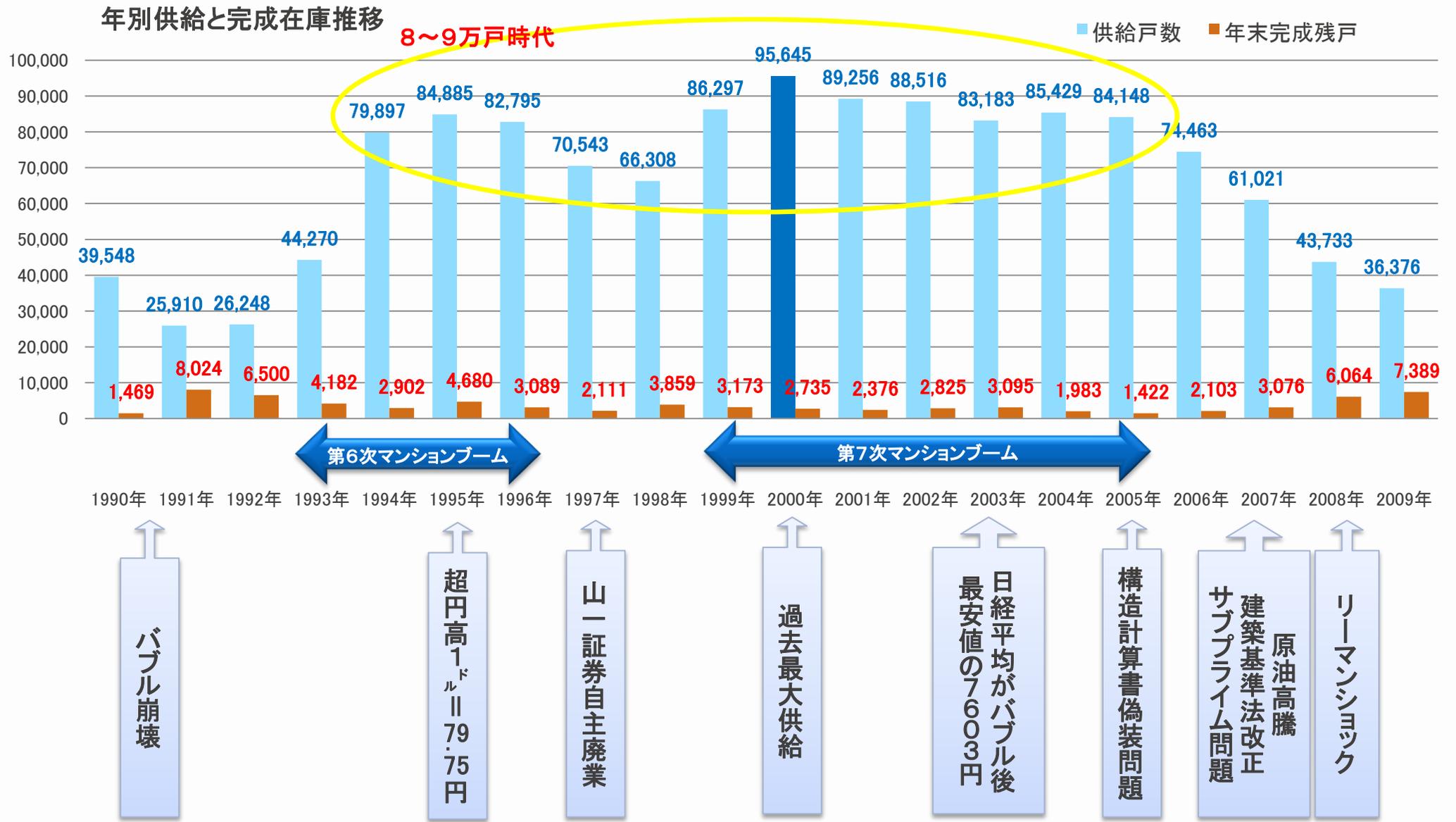
※表中の()書きは、(%)・(倍)・(回/年)項目＝前期末比増減、(百万円)項目＝前期末増減率

Takara Leben

Building Action 2011

～回復の1年から再成長戦略へ向けた次期中期経営計画～

新中期経営計画刷新の背景(マンション市場動向①)



データ: 不動産経済研究所 2010年首都圏マンション市場動向

新中期経営計画刷新の背景(マンション市場動向②)

首都圏マンション供給会社数・供給戸数の推移

年度	05年	06年	07年	08年	09年	10年 (8月末現在)
供給社数	256社	239社	228社	176社	125社	97社
増減数	—	17社減	11社減	52社減	51社減	28社減
供給戸数	84,148戸	74,463戸	61,021戸	43,733戸	36,376戸	26,567戸
トピックス	姉齒事件(構造計算偽装問題) 年間8万戸供給時代の終焉	マンション供給戸数が減少	建築基準法改正 建築費が高騰	サブプライムローン問題 リーマンショック 上場企業の倒産が増大	マンションの残戸数が1万2千戸 アウトレットマンションが登場 9月時点で残戸数約7千戸に減少	マンション供給戸数が回復傾向

第7次マンションブーム

原油高騰

第7次マンションブームの終わりから徐々に供給戸数が減少し、建築基準法改正、サブプライムローン、リーマンショックにより2005年には、8.4万戸供給していた新築マンションが2009年には3.6万戸に減少。首都圏のマンション供給会社も256社から159社減少し、97社となっている。

データ:リクルート 住宅カンパニー調べ

現在の不動産マーケット①

好転へ向う中でのマーケットの特色。

[2010年上半期の首都圏マンション市場動向]

■ 特色① : 供給の都心部への一極集中化

	08年上半期	09年上半期	10年上半期
都 区 部	7,169 戸	6,835 戸	9,098 戸
都 下	2,060 戸	1,443 戸	2,035 戸
神 奈 川	6,142 戸	3,997 戸	4,648 戸
埼 玉	2,735 戸	1,655 戸	2,576 戸
千 葉	3,376 戸	1,958 戸	1,814 戸
首 都 圏	21,482 戸	15,888 戸	20,171 戸

(※出典:不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」)

■ 特色② : 第1次取得者層向け住戸の供給シェア減少

[2009年の第1次取得者向け首都圏マンション市場動向]

販売価格3,500万円未満 かつ 専有面積60㎡以上

	首都圏における供給戸数	シェア
2007	15,525戸	25.4%
2008	9,344戸	21.4%
2009	7,092戸	19.5%

	埼玉県	千葉県
2007	3,847戸	6,171戸
2008	2,700戸	3,384戸
2009	2,172戸	1,870戸

郊外の比較的低価格なファミリー向けマンションがシェアダウン!

(※出典:不動産経済研究所「2009年一次取得者向け住戸の供給動向」)

- 特色① : 「都心、高価格物件」中心の市場構成が進み、ボリュームの少ない高所得者層への供給が中心。
- 特色② : 中堅・中小デベロッパーの相次ぐ破綻により、郊外型ファミリーマンションの供給が激減。
- 結 果 : 一部の高所得者層の向けの供給に偏り、ボリュームゾーン向けの郊外型ファミリーマンションの供給が求められる。

市場活性化のためにも、ボリュームゾーン向け郊外型ファミリーマンションを供給することに大きな意義がある!

現在の不動産マーケット②

ボリュームゾーンである第1次取得者層の視点に立ったマンションを。

安定需要に支えられながら「長期安定成長」を目指す、タカラレーベン独自の狙い！

[顧客優位性]

■ 首都圏の年収別の住宅の種類

<平成15年>

(単位:世帯)

年収(万円)	持ち家	借家	同居	その他
300—400	860,400	875,600	11,300	400
400—500	835,400	711,800	10,300	400
500—700	1,383,400	831,300	15,900	300
700—1,000	1,508,200	535,500	13,100	200
1,000—1,500	860,900	192,100	6,100	200

(※出典:総務省「H15年住宅・土地統計調査」)

<平成20年>

(単位:世帯)

年収(万円)	持ち家	借家	同居	その他
300—400	980,200	942,000	8,600	300
400—500	885,400	714,300	9,300	200
500—700	1,542,000	876,300	13,600	500
700—1,000	1,634,400	527,300	12,500	100
1,000—1,500	834,300	171,100	5,500	0

(※出典:総務省「H20年住宅・土地統計調査」)

[価格優位性]

■ 首都圏エリア別の首都圏平均価格と当社平均価格の比較

(※「当社平均価格」は、事業期間である4月—3月にて算出)

	2009年	
	首都圏平均価格	当社平均価格
都 区 部	5,190万円	3,311万円
都 下	4,335万円	
神 奈 川	4,241万円	2,773万円
埼 玉	3,657万円	2,644万円
千 葉	3,676万円	2,718万円

(※出典:不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」)

■ 過去3年間の首都圏平均価格と当社平均価格の推移

(※「当社平均価格」は、事業期間である4月—3月にて算出)

	2007年	2008年	2009年
首 都 圏	4,644万円	4,775万円	4,535万円
当 社	3,262万円	2,943万円	2,918万円

(※出典:不動産経済研究所「首都圏マンション市場動向」)

中期経営計画の概要①

さらに先を見つめ、「さらなる成長」を描くための基礎となる再成長戦略。

2009年に推進した「経営体質の再構築」を基に、新しいマーケットでの存在価値を創り出すための「基礎を固める3カ年」！

[Takara Leben Building Action 2011] のテーマ

「再成長」へ向けた戦略・戦術の再構築

■ 基本コンセプト

前中期経営計画「TAKARA LEBEN—BUILDING 2010」の骨子を継承！

確固たる長期安定成長路線の継続を基調とし、企業価値の向上を目指す
真のパブリックカンパニーとしてタカラレーベングループの永続的発展を目指す

戦略

- マンション事業安定供給体制の構築
- ブランドの浸透とその効果の享受
- 戦略的企業活動による財務体質の改善
- 組織のフラット化・透明性の推進
- グループ全体でのシナジー効果

成果

- 絶対的収益基盤の獲得とブランドの浸透
- 「顧客ロイヤリティ=顧客満足」の獲得
+
「企業ロイヤリティ=社員満足」の獲得
- 企業価値の向上
- 永続的発展の実現

TAKARA LEBEN-BUILDING 2010

2008年度

2009年度

2010年度

■ 中期的な「課題認識」と「対策」

想定リスク

- 首都圏郊外型マーケットの過熱化・競合勃興
- 建築費の再高騰 < 収益構造の悪化 >
- 低価法戻し益・税金繰延控除という特殊事項が消えた後の利益計画
- 資産膨張による自己資本比率の低下 < 財務バランスの悪化 >

求められる対策

- 首都圏郊外エリアでの優位性の確立
- 高騰を織り込んだ事業収支
- 絶対的収益基盤の再構築
- 安定した事業サイクルと財務戦略の確立

一貫したポジショニング

基本原則

『誰もが無理なく安心して購入できる理想の住まい』

メインターゲット

直近のトピックス

1. 首都圏郊外型エリア

➡ 年収400万円～700万円層が豊富なエリア

2. 第一次取得者層(特に、ファミリー層)

➡ 景気に左右されにくい安定した需要層

3. 400万円～700万円の年収層

➡ 首都圏での借家世帯が豊富な潜在需要層

4. 50戸～100戸のファミリーマンション

➡ エリア需要と事業期間のバランスを考慮

1. 競合他社・物件の減少

➡ 各エリアの在庫・プレーヤーの減少と、需給バランスの、安定から、仕入・販売面での優位性を享受。

2. 第一次所得者層の根強い需要

➡ 昨今の不況下で、消費者マインドが低下している中でも、第一次所得者層による安定した需要を享受。

3. デフレによるターゲット層の増加

➡ 不況・デフレにより年収400万円～700万円層が増加。また、雇用不安により低価格物件への志向が上昇。

4. リスクテークを可能とするエリア実績

➡ エリア実績が豊富なことから、各エリアごとの最適な事業規模を適正に判断することが可能。

新中期経営計画の道筋

— Takara Leben Building Action 2011 —

「再成長」へ向けた戦略・戦術の再構築

39期2011年3月期

40期2012年3月期

41期2013年3月期

仕入戦略

「3つの基準」による仕入れの厳選

商品戦略

短期回収事業の推進による
収益基盤の向上

販売戦略

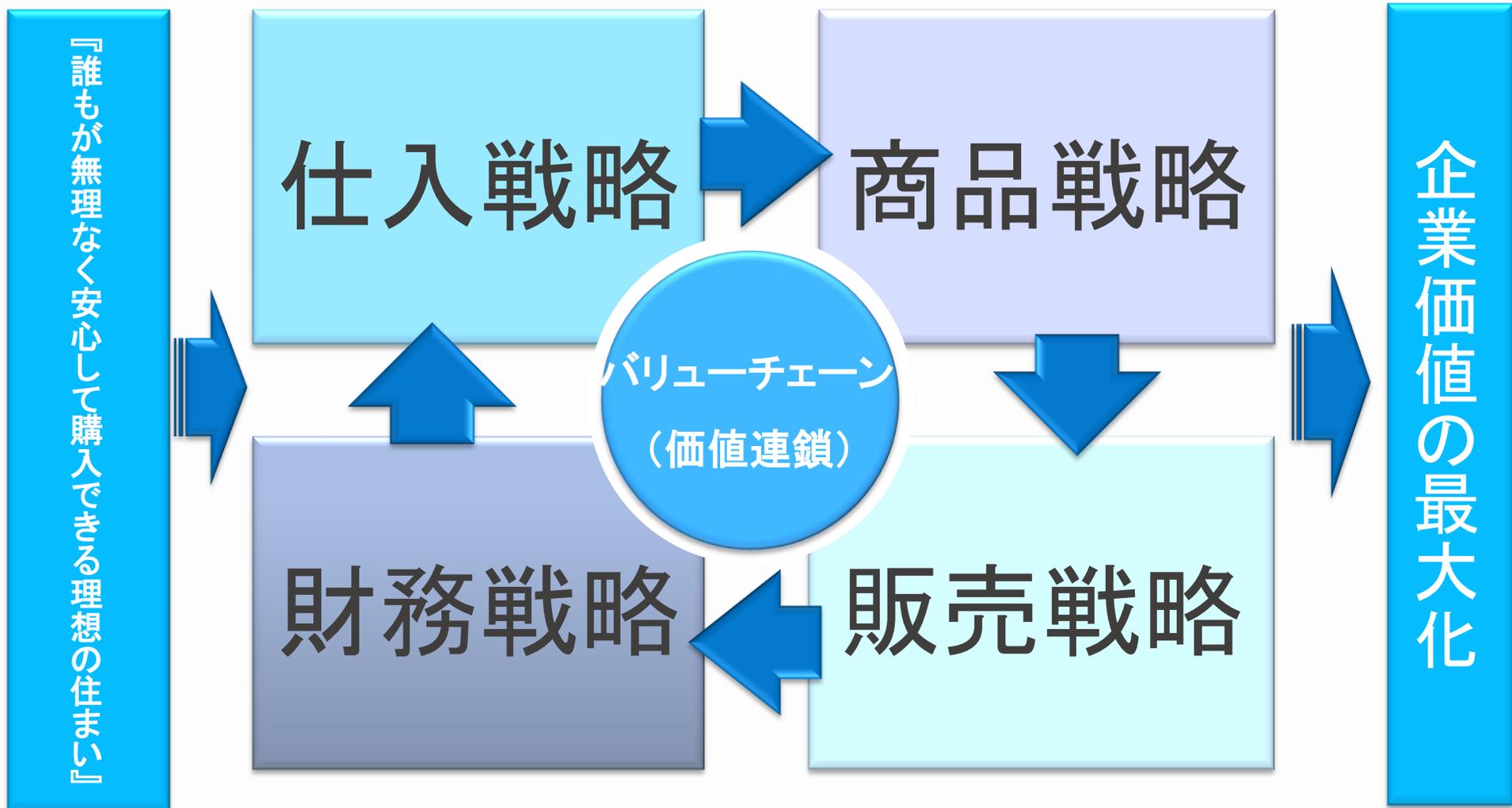
安定した事業計画と強固な
収益体質の確保

財務戦略

徹底した財務戦略による安定した
事業基盤の確立

アクションプラン

再成長戦略の位置付け



仕入戦略

「3つの基準」による仕入れの厳選

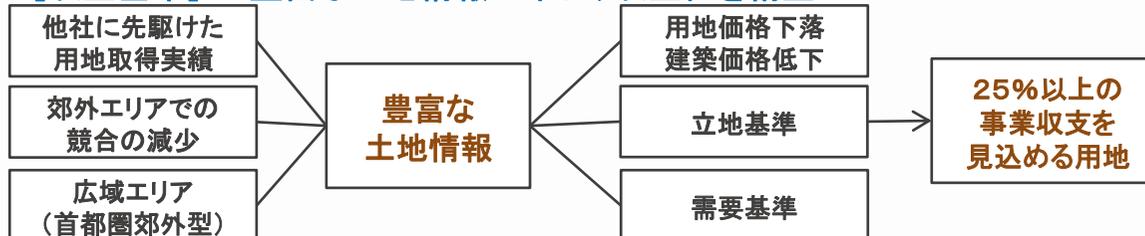
● [収益基準] ー粗利25%以上の収支確保

● [立地基準] ー 駅近(駅徒歩10分圏内)
都心部へのアクセスの良さ

● [需給基準] ー 徹底したエリアマーケティング

仕入戦略の「3つの基準」

[収益基準] 豊富な土地情報の中より収益性を精査！



[立地基準] 主要駅徒歩圏に負けないアクセスの良さ！

ー レーベンリヴァーレ 中板橋ヴィーナスタワー ー



所在地	東京都板橋区中板橋
交通アクセス	東武東上線 「中板橋」駅

「駅徒歩1分、『池袋』へ8分」で
池袋駅徒歩圏に匹敵するアクセス

ー レーブンスクエア ヴァーチュオプレジデンス ー



所在地	埼玉県三郷市谷口
交通アクセス	つくばエクスプレス線 「三郷中央」駅

「駅徒歩4分、『秋葉原』へ20分」で
秋葉原駅周辺に匹敵するアクセス

[需給基準]

需給バランスを見極め、エリア需要を重視することで、エリアを特定した仕入！

例えば・・・
近年、供給の少なく、
駅力の高いエリアに
狙いを定めた仕入。

ー レーベンハイム 大船パルティール ー



大船エリアは人気エリアであるものの、
近年供給が細っており、
タイミング良く供給できたことで、
好調な販売活動を実現できた。

商品戦略

短期回収事業の推進による収益基盤の向上

戸建事業
(自社施工)



リニューアル事業
(中古再販)



その他事業・賃貸事業



リセール事業
(買取再販)



売上高の3割を占める
収益補完体制を目指す！

マンションだけじゃないみたい。 「たからの家」始めました。



安心の一貫体制が、お手頃価格を実現しています。

土地取得

最寄り駅やスーパー、昼と夜、平日と休日の街の様子の変化など、暮らして初めてわかる情報を事前に収集。住まいづくりのプロとして低コストの土地を取得しています。

仕入れ

使用する木材から釘一本、ビスなどあらゆる部材のコストを細部にわたって検計。一括仕入れすることでトータルコストを引き下げています。

設計・施工

タカラレーベンによる自社設計はもちろん、直接施工とパートナー企業による安心の施工体制を確立。中間マージンを大幅に削減しています。

販売

商品を熟知したタカラレーベンの営業スタッフが直接販売を行いますので、余計な経費を抑えています。

安心の10年保証

綿密なアフターフォローを実施。

10年保証により、確実なメンテナンス対応を実施しています。また、増改築などのアフターフォローにも対応いたします。

個別戦略(販売戦略)

販売戦略

安定した事業計画と強固な収益体質の確保

インターネット
営業



企業
イントラネット



レーベン
倶楽部



モデルルーム
営業

様々な活動を軸に当社物件の認知及び
販売活動を行うことで、高品質で低価
格の住宅を多くのお客様に販売。

インターネット営業

— 資料請求者数 —

08年3月期	09年3月期	10年3月期
8,813 人	↑ 11,132 人	↑ 13,236 人

— MR来場者数 —

08年3月期	09年3月期	10年3月期
2,737 人	↑ 3,658 人	↑ 4,616 人

— ネット経由契約者数 —

08年3月期	09年3月期	10年3月期
492 人	↑ 509 人	↑ 689 人

レーベン倶楽部

— レーベン倶楽部会員数 —

08年3月期	09年3月期	10年3月期
13,603 人	↑ 33,034 人	↑ 46,145 人

企業イントラネット

— 法人提携企業数 —

08年3月期	09年3月期	10年3月期
132 社	↑ 146 社	↑ 149 社

— 提携先従業員数 —

08年3月期	09年3月期	10年3月期
392 万人	↑ 423 万人	↑ 427 万人

財務戦略

徹底した財務戦略による安定した事業基盤の確立

少資金型事業モデルの推進

戦略的な仕入・販売・回収計画

間接金融に依存しない財務戦略

多数の金融機関との協力関係の構築

安定したキャッシュ・ポジション

自己資本比率 30%台へ

少資金型事業モデルとは・・・

当事業スタイルは、施工会社、商社やその他企業などと、マンション事業協力会社と提携して事業を行います。マンションにおける資金の拘束期間は、約1年半から2年と長期にわたることから、事業協力者と共同スタイルを取ることで、資金の拘束期間を短縮または、減額させることで、次なる事業へ資金を有効活用が可能となります。

<協力業者一部取得のパターン>
協力業者とのJV事業

<協力業者土地取得のパターン>

「土地」

協力会社
50～70%

当社
30～50%

「土地」

協力会社100%

協力業者と当社で
共同事業

協力業者と当社で
専有卸契約

－ 開発事例 － レーベンリヴァーレ 中板橋ヴィーナスタワー



当該プロジェクトは、東京・中板橋の旧本社ビル跡地を売却した上で、その土地を借り上げて建設会社と竣工後取得契約(フォワードコミットメント)を締結いたしました。

当該スキームのメリットは、土地売却による資金調達に加え、竣工時までに全戸完売すれば、実質ゼロ資金で開発プロジェクトをできる点にあります。

連結損益計算書

(単位:百万円・%)

	38期 実績	39期 予想	40期 予想	41期 予想
売上高	51,955	47,760	56,220	60,190
営業利益	3,212	5,550	6,210	7,955
経常利益	2,378	4,345	5,090	6,830
当期純利益	2,244	4,000	4,315	4,260
自己資本比率	15.9	29.2	31.1	32.8

直近のトピックス①

仕入・商品開発におけるトピックス！ 「順調なプロジェクト用地取得」と「独自の商品開発」！

■ 日本初の[ライツ・イシュー]による資本増資を成功！

名称 : 新株予約権無償割当て(ライツ・イシュー(ノンコミットメント型))

ライツ・イシューとは、既存株主へ優先的に新株を割り当てる株主割当増資。公募増資と異なり、既存株主の利益の希薄化を回避できる手法として欧州などで実施されており、昨年より東京証券取引所が日本での普及を目指していた。

目的 : 機動的な手元資金により用地仕入れの迅速化を図るため！

結果 : 調達額 **47 億円** / 行使率 **95.7 %**

発行済株式数 17,540,333株 → 33,386,070株

資本金の額 2,442百万円 → 4,819百万円

■ 2009年7月から仕入再開！「絶好の用地取得環境」と捉え積極化へ！

郊外エリア活発化の前に、収益力あるプロジェクト用地を積極的に取得！

■ 3か年の売上計上予定戸数



ライツ・イシューによる調達資金を元手に、さらに積極化！

2013年3月期の6割までラインナップを確保！

■ 仕入エリアの拡大！豊富な仕入実績がマーケットでの存在感上昇へ！

地盤エリアである東京城北・城東、埼玉エリア

近年、供給が減少していた多摩エリア、大船・鎌倉エリア

当社のターゲットエリアでなかった、都区部人気エリア

(仮称)LH浅草

(仮称)LH巣鴨

■ 自社施工体制による戸建事業の強化へ向け、「戸建事業部」を創設！

短期回収事業の強化の一環として、効率的な供給体制のため人員を増員！

■ 首都圏初の「戸別売電可能な太陽光発電」を採用したマンション！

[レーベンハイム光が丘公園]

総戸数110戸



直近のトピックス②

販売活動におけるトピックス！ 「好調な販売進捗」と「利益率の向上」！

■ 翌期、翌々期を視野に、新規発売物件を順次供給！

プロジェクト期間と販売状況全体を注視しながら、販売開始時期の調整。

■ 第一次所得者層向け住宅の品薄感から、新規プロジェクトを中心に順調な販売！



首都圏初、地球に、家計にやさしい住まい

— 戸別発電可能な太陽光発電を採用 —
レーベンハイム光が丘公園
総戸数110戸

発売2カ月で90%以上の契約率



駅徒歩4分。秋葉原へ直通20分。
都心へスピーディーなアクセスを実現
レーベンスクエア ヴァーチュオプレジデンス
総戸数207戸

発売7カ月で80%以上の契約率



国×県×市×再開発組合による
大規模再開発プロジェクト誕生
LUCIDA TOWER
総戸数110戸

国から第一号認定を受けた市街地再開発事業

■ 売上計上戸数の進捗率は低いものの、すでに契約戸数の進捗率は高水準！

[平成23年3月期第2四半期の引渡戸数(売上計上戸数)と通期予想進捗率]

	引渡予定戸数	引渡実績戸数	進捗率
2011年3月期 2Q	1,078 戸	364 戸	33.8%

[平成23年3月期第2四半期の契約数と通期引渡戸数に対する進捗率]

	引渡予定戸数	内契約数	進捗率
2011年3月期	1,078 戸	874 戸	81.1%
2012年3月期	1,398 戸	197 戸	14.1%

■ 「好調な販売活動」と「販売コストの低減」により、利益率が向上！

新規発売プロジェクトを中心に、
高い契約進捗率を達成。

ネットによる販売促進を強化する
ことで、集客コストをダウン。

利益率が向上！！



レーベンハイム

家族の幸せなライフスタイルを
徹底して考えたメインブランド

for Family

家族みんなが、永い間安心して暮らせる高品質
+ 低価格マンション

レーベンハイム

LEBEN HEIM

レーベンスクエア

LEBEN SQUARE

レーベンリヴァーレ

LEBEN REVALE

レーベンシティオ

LEBEN CITIO

レーベンリゾシア

LEBEN RISORSIA

レーベンプラッツ

LEBEN PLATZ

ル・アール

LeArt

ブランドラインナップ①



レーベンハイム

家族のライフスタイルを
徹底して考えたメインブランド

駅徒歩5分。新宿へ直通30分
台。京王八王子まで1駅2分。
「第1種低層住居専用地域」の
閑静な住宅街に誕生。
全戸南西向き。スーパー徒歩
5分他、便利な施設が揃う環境



レーベンハイム 八王子イーストサイドヒルズ



レーベンスクエア

住まう街から、
暮らしをエンジョイする街へ。

チャオ・ランドプロジェクト第2弾
いよいよ始動！商業施設隣
接。オール電化・敷地内【平置
き】駐車場100%完備。
ミニシアター・フロントサービス・
ミュージックホール等、共用施
設も充実！



レーベンスクエア東鷺宮ブライトアリーナ



レーベンリヴァーレ

想像力を刺激する
デザイナーズマンション

3LDK角住戸3,500万円台
～。敷地内駐車場100%超
完備
<3駅4路線利用可能>新橋
直通18分・品川直通20分
台。歴史と景観の融合する
「葛飾区」に119戸のデザイ
ナーズマンション誕生



レーベンリヴァーレ リバーサイト



レーベンシティオ

単身者やDINKSのための
都市型ライフスタイル

単身者やDINKSのアーバンラ
イフが求める機能性と合理性・
快適性を集約しながら、都心へ
の快適なアクセスなど、高い利
便性を実現したコンパクトマン
ション



レーベンシティオ 川口パノラマステージ

ブランドラインナップ②



レーベンリゾシア

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

「東京」駅から45分、全221邸
オーシャンフロント！露天風呂、
家族風呂の温泉施設、ゲストルーム、
屋上テラス、バーラウンジなど、
充実の共用施設をご用意。海と向き合う
珠玉のレジデンス、誕生。



レーベンリゾシア ヴィスティブル



レーベンプラッツ

真の落ち着きと
うるおいを追求する戸建住宅

上野へ直通36分。東京へ41分。
[駐車スペース2台/スーパーロフト]完備。快適性・耐久性に優れた
ツーバイフォー住宅。
＜63坪超・2,380万円～＞



レーベンプラッツ シャイニータウン



ル・アール

住まいの価値をプラスnewの
リニューアルで創造

“リニューアルマンション”の魅力

- ・新築と比べ予算的に無理なくお求めやすい
- ・実際の建物・お部屋を確認して購入できる
- ・こだわりの住空間を叶えるオプションシステム
- ・建物の1棟まるごとリニューアル
- ・安心できる良質な建物の既存ストックを選定



ル・アール 蘇我プレミアムヒルズ

総世帯数1500家族のビッグ
ニュータウン。専用駐車場
[標準2台]完備。オール電化。
エコポイント対象住宅。公園・
教育施設・商業施設が徒歩圏内。



レーベンプラッツ みどりが丘さくら&リゾート

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、2011年3月期 第2四半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2010年9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。