

平成 25 年 12 月期～平成 27 年 12 月期 中期経営計画（新規）

平成 25 年 2 月 28 日

上場会社名 株式会社ラ・アトレ （コード番号：8885）
（URL <http://www.lattrait.co.jp/>）
代 表 者 代表取締役社長 岡本 英
問 合 せ 先 取締役経営管理部長 島田隆浩 TEL 03-5405-7300

1. はじめに

企業理念

私たちは多くの人々により支えられて存在している社会の一員であることを自覚し、それらの人々との日々のお会いを通して“魅力ある価値”を創造します。そして、たゆみない質の向上と地球環境との共生をベースに、社会のニーズを先取りした“魅力ある商品・サービス”を創作し、多くの人々の豊かな魅力ある社会の実現に貢献します。

当社はこの企業理念のもと、創業時から、一つの事業に特化してナンバーワンを目指すのではなく、リスクを分散しながら成長し、オンリーワン企業になることをビジネスモデルとして目指してまいりました。その結果、一つの分野に特化しない「“脱・特化”型ビジネスポートフォリオ」によってリスクを分散するとともに収益の多様化を図り、同時に多様なモノづくりのノウハウを蓄積し、コンペティターとの差別化による独自のコア・コンピタンスを形成してまいりました。

しかしながら、リーマンショックによる急激な不動産環境の悪化により、当社は平成 22 年 3 月期から平成 24 年 3 月期までの 3 年間で、「ラ・アトレリバイバル期間」として事業の再構築期間と位置づけ、リスクを極力抑える経営に転換し、その結果、不良資産も一掃し、次なるステップに向けた準備を整えることができました。

ラ・アトレリバイバル期間が明けた平成 24 年 12 月期（決算期変更により 9 ヶ月決算）においては第 1 四半期から年度終了まで着実に黒字を計上することができたため、今後は縮小してきた事業の再拡大を目指してまいります。すでに開始している新築マンション販売代理業務、土地企画販売業務を更に拡大させるとともに、新築マンション買取再販業務、新築マンションの自社開発（デベロップメント業務）の再開も進めてまいります。

ただし、無理にハイリスクな事業を追うようなことはせず、不動産賃貸事業のようなローリスクで安定的な「インカム型不動産事業」と、不動産開発事業のようにある程度のリスクはあるものの一定の利幅が見込める「キャピタルゲイン型不動産事業」をバランスよく手掛けることによって無理のない安定的な成長を目指してまいります。

2. 今後3ヵ年の中期経営計画

(1) 前事業年度の総括

前連結会計年度（平成24年12月期：決算期変更に伴い9ヶ月決算）においては、首都圏新築マンションの契約率は好調に推移いたしました。

しかし年度後半に入り、購入者の購買志向が、やや小さめの物件や、都心部よりも郊外物件にシフトするなど、購入総額を抑えようとする動きも見られました。

首都圏中古マンションは総じて価格が緩やかな下落傾向が続きましたが、購入総額が新築に比べて少なく、済むメリットも大きく、一定の需要に支えられました。

このような中、当社は引き続きリノベーションマンションの仕入販売を推進するとともに、平成24年2月から開始した新築マンションの販売代理を複数物件手掛けました。

また、平成24年6月の増資によって獲得した資金を活用して、自社でマンションを開発することに比べて短期間でプロジェクトが完了する土地企画販売事業も複数手掛けることによって、確実に収益を獲得してまいりました。

加えて、平成24年7月24日には大阪支店を開設し、関西エリアの物件で事業実績を上げることができました。

その結果、平成24年12月期の連結業績は売上高1,235百万円、営業利益は139百万円、経常利益は57百万円、当期純利益は62百万円となりました。

(2) 今後3ヵ年の中期経営計画の概要及び企業環境の背景

当社の今後3ヵ年の中期経営計画（平成25年12月期～平成27年12月期）は、安定的に収益を獲得することができる「インカム型不動産事業」である「不動産管理事業」をベースとしつつ、当社が創業より推進してきた「戸別リノベーションマンション販売」、前連結会計年度から収益獲得を実現してきた「新築マンション販売代理」や「土地企画販売」の拡大を目指すとともに、より収益力の高い新築マンションの自社開発（デベロップメント業務）など、「キャピタルゲイン型不動産事業」に取り組んでまいります。

戸別リノベーションマンション販売業務においては、東京23区内を中心として優良中古マンションの仕入情報の収集力拡大に引き続き努めてまいります。新築マンション販売代理業務においては、着実に販売実績を積み重ねてきており、その実績をもって更なる受託拡大を目指してまいります。また、販売代理の受託と合わせて他社開発マンションの買取再販も視野に入れて活動してまいります。

土地企画販売業務については、従来の当社のネットワークによる情報収集に加え、平成24年7月24日に開設した大阪支店経由の情報収集にも力を注ぎ、より幅広い範囲から情報を集めることによって収益機会の拡大を目指します。

また、収集した土地情報を厳選し、新築マンションの自社開発に取り組んでまいります。

不動産管理事業においては、本中期経営計画には具体的に織り込んでおりませんが、安定的な利回りを実現できる優良物件を発掘し、新たに取得し、あるいは資産の入れ替えを

行っていくことも考えております。

また、平成 25 年 9 月に満期を迎える不動産特定共同事業法に基づく匿名組合「ラ・アトレ リノベ・プレミアムアセット」の後継ファンドの組成も検討してまいります。

3. 今後の業績数値目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 24 年 12 月期 (実績)	1,370	121	50	47
平成 25 年 12 月期 (目標)	1,400	180	87	100
平成 26 年 12 月期 (目標)	2,100	210	120	150
平成 27 年 12 月期 (目標)	2,500	285	188	170

4. 各事業年度における計画達成のための具体的施策と前提条件

(1) 平成 25 年 12 月期

戸別リノベーションマンションの引渡し戸数は年間 36 戸を計画しています(平成 24 年 12 月期は 9 ヶ月決算の実績で 25 戸)。一部人員を販売代理業務にシフトさせておりますが、月間あたりの取扱戸数は前期並みを維持できるものと考えております。プロジェクト利益率は 10.0%を想定しております。

販売代理業務(一部新築マンション買取再販を見込んでおります。翌期以降も同様。)では年間 65 戸の販売を計画しています(平成 24 年 12 月期は 9 ヶ月決算の実績で 35 戸)。月間あたりの戸数は前期よりも増加しますが、実績の積み上げによる受託の拡大、販売員の増加により十分達成できる数値であると考えております。

他社との共同事業による土地企画販売業務は、当期においても 3～4 件程度取り組みをする予定です。また、新築マンションの自社開発(デベロップメント業務)の再開に向けて、優良な土地の仕入れ、着工を目指してまいります。

不動産管理事業の売上高、利益率は前事業年度並みを計画しております。

なお、当期純利益額が経常利益額よりも大きくなっているのは、税効果会計の影響を見込んでいるためであります。

(2) 平成 26 年 12 月期

戸別リノベーションマンションの引渡し戸数は年間 39 戸と前期比微増、プロジェクト利益率は 10.0%と前期並みを計画しています。

また、新築マンション販売代理、不動産管理事業についてはおおむね前年並みを想定しております。

一方、当期においては、土地企画販売業務に代えて、前期から準備を開始する予定である新築マンションの自社開発（デベロップメント業務）の売上計上を見込んでおります。それにより 6 億円程度の売上を上積みさせる計画を立てております。

なお、当期純利益額が経常利益額よりも大きくなっているのは、税効果会計の影響を見込んでいるためであります。

(3) 平成 27 年 12 月期

戸別リノベーションマンションの引渡し戸数は 42 戸と微増計画、新築マンション販売代理、不動産管理事業の売上高は前期並みを計画しております。

一方、当期における自社開発新築マンション（デベロップメント業務）にかかる売上高は、前期比 1.5 倍程度を想定しております。

5. その他参考情報

<今後の事業展開計画>

	平成25年12月期	平成26年12月期	平成27年12月期
戸別リノベーションマンション	継続実施		
新築マンション販売代理 (新築マンション買取再販)			
共同事業プロジェクト (土地企画販売)	実施		
自社開発マンション (デベロップメント業務)	開発開始	竣工・売上計上	
不動産管理	継続実施		