



平成 26 年 2 月 28 日

会 社 名 株式会社ラ・アトレ
代表者名 代表取締役社長 脇田栄一
(コード 8885、JASDAQグロース)
問合せ先 取締役 経営管理部長
島田 隆浩
電 話 番 号 (03) 5405-7300 (代表)
(URL [http : //www.lattrait.co.jp/](http://www.lattrait.co.jp/))

中期経営計画の提出等について

当社は、平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期に係る中期経営計画を作成いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

URL	http://www.lattrait.co.jp/ir/financial04.html
掲載日	平成 26 年 2 月 28 日

【添付資料】

平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期 中期経営計画

平成 26 年 12 月期～平成 28 年 12 月期 中期経営計画（新規）

平成 26 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 脇田栄一
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。

リーマン・ショック後は一時的な危機回避的措置として、リスクの少ない安定的事業に特化しておりましたが、現在は当社の業績の回復に合わせて事業の再拡大を図っております。

今後も、低リスクで安定的に収益を獲得できる不動産管理事業などのインカム型不動産事業と、ある程度のリスクを取りつつも一定レベルの収益獲得が見込める新築分譲マンション事業などのキャピタルゲイン型不動産事業をバランスよく組み合わせることによって、無理のない安定的で持続的な企業成長を目指します。

また、中長期的な事業の拡大を図るべく、コアとなる不動産ビジネスの周辺事業の拡大や、新規事業への進出についても、リスクを考慮しつつ展開していくことを視野に入れてまいります。

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25年12月期）においては、好調な株式市場を背景に消費意欲が刺激されるとともに、住宅金利の先高観、消費税率の引き上げ前の駆け込み需要などにより、首都圏のマンション販売は好調に推移いたしました。

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、新築マンションの買取再販・販売代理を複数物件手掛けしました。

また、関西エリアでの新築マンション買取再販の実績も上げることができました。

その結果、平成25年12月期の連結業績は売上高2,520百万円、営業利益は185百万円、経常利益は94百万円、当期純利益は102百万円となりました。

(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26年12月期～平成28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」や、「新築マンション販売代理」、「土地企画販売」などを着実に展開してまいります。

昨今の首都圏マンション価格の高騰により、戸別リノベーションマンション販売業務においては、仕入中古マンション価格も上昇傾向にあります。当社におきましては、東京23区内を中心として迅速な対応で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すとともに、新築マンション分譲業務についても引き続き推進してまいります。また、宅地分譲、戸建開発等の期間リスクが比較的小さい短期的開発事業も手掛けていきたいと考えております。

土地企画販売業務については、首都圏のみならず、大阪支店のネットワークも活用した情報収集活動を展開し、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。

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、本中期経営計画には具体的数値としては入れておりませんが、長期的事業拡大の方策の一つとして、不動産ビジネスの周辺事業の拡大や、新規事業への進出についても検討を進めていく計画です。

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 25 年 12 月期 (実績)	2,520	185	94	102
平成 26 年 12 月期 (目標)	2,200	206	120	150
平成 27 年 12 月期 (目標)	2,500	285	188	170
平成 28 年 12 月期 (目標)	2,800	300	200	180

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 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 54 戸を計画しています(平成 25 年 12 月期実績は 40 戸)。仕入体制の強化により在庫を増強することにより、前期実績よりも月間 1 戸ペースの増加を見込んでおります。プロジェクト利益率は 10.0%を想定しております。

販売代理業務では年間 50 戸の販売を計画しています(平成 25 年 12 月期実績は新築マンション買取再販を含めて 34 戸)。販売物件を増強することにより前期実績よりも月間 1 戸ペースの増加を見込んでおります。

他社との共同事業による土地企画販売業務は、当期においても引き続き手掛けていく予定です。

不動産管理事業については、平成 25 年 9 月に小規模な賃貸物件を 2 物件取得いたしましたので、当該物件の賃料が通年貢献する程度の増加を見込んでおります。

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 27 年 12 月期

従来から行っている戸別リノベーションマンション、販売代理業務、不動産管理事業、土地企画販売業務を引き続き推進するとともに、宅地分譲、戸建開発、新築マンション分譲など、事業領域を拡大することによって売上高の拡大を目指します。

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。

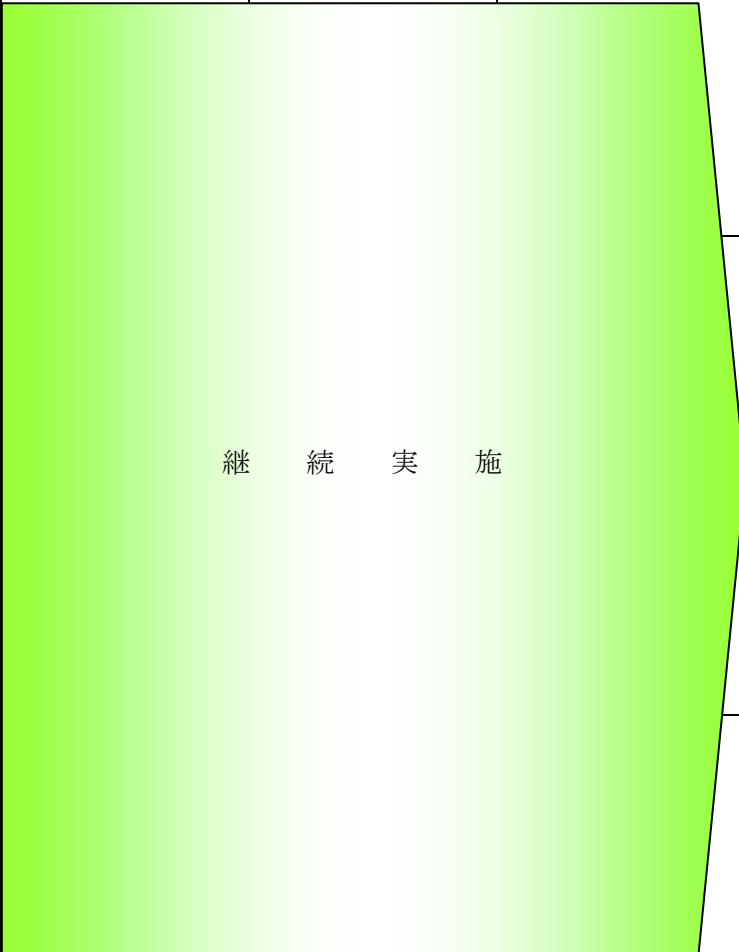


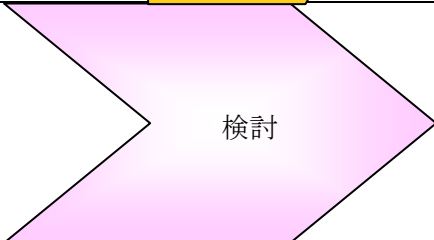
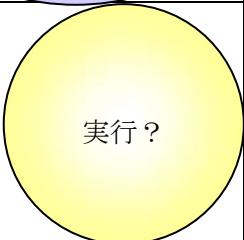
(3) 平成 28 年 12 月期

平成 27 年 12 月期と同様に、従来の事業を着実に推進するとともに、事業領域の拡大によって売上高の拡大を目指します。

また、不動産ビジネス周辺事業や新規事業への進出も検討してまいります。

5. その他参考情報

<今後の事業展開計画>

	平成26年12月期	平成27年12月期	平成28年12月期
戸別リノベーションマンション	 <p>継 続 実 施</p>		
新築マンション販売代理			
共同事業プロジェクト (土地企画販売)			
不動産管理			
新築マンション開発		 <p>開発開始</p>	 <p>竣工・売上計上</p>
不動産ビジネス周辺事業、 新規事業	 <p>検討</p>		 <p>実行？</p>