



平成 27 年 2 月 27 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 執行役員 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/>)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成 27 年 12 月期～平成 29 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 27 年 2 月 27 日

【添付資料】

平成 27 年 12 月期～平成 29 年 12 月期 中期経営計画

平成 27 年 12 月期～平成 29 年 12 月期 中期経営計画（新規）

平成 27 年 2 月 27 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 執行役員経営管理部長 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に代表される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デベロップメント事業やインベストメント事業などに代表される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、更なる事業の拡大を図るべく、不動産ビジネスの周辺事業の拡大や、必要に応じて他社との業務提携やM&A戦略の検討なども含めて、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26年12月期）においては、首都圏の中古マンションの年間成約件数は前年比7.2%の減少となりました（東日本不動産流通機構調べ）。また、首都圏新築マンションの年間発売戸数も前年比20.5%の大幅減少となりました（不動産経済研究所調べ）。

これは、前年が消費増税前の駆け込み需要によって好調だったことの反動減、マンション建設費の高騰により販売価格が上昇したことなどが大きな要因と考えられます。

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、インベストメント事業を再開し、事業領域の拡大に努めました。

その結果、平成26年12月期の連結業績は売上高2,704百万円（前期比7.3%増）、営業利益195百万円（同5.1%増）、経常利益95百万円（同1.6%増）、当期純利益107百万円（同5.5%増）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27年12月期～平成29年12月期）は、安定的に収益を獲得してきた「不動産管理事業」、「戸別リノベーションマンション販売」に加え、「デベロップメント業務」を再開し、また「インベストメントプロジェクト」、「土地企画販売」などを他社との共同事業も含めて推進してまいります。

戸別リノベーションマンション販売業務においては、仕入価格が上昇傾向にあります。当社におきましては、引き続き人気が高く価格が下がりにくい都心エリア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努めてまいります。

新築マンション販売においては、着実に販売代理の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、デベロップメント業務も再開いたします。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。

インベストメントプロジェクト、土地企画販売業務については、大阪支店、札幌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、安定的な利回りを実現できる優良物件を新たに取得し、あるいは資産の入れ替えを行っていくことを念頭に置いております。

また、前期において当社の不動産ノウハウを活用した中小企業の企業価値向上戦略（CRE戦略）の一環として株式会社アドレス・インフォメーションを連結子会社化いたしました。今後も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、他社との業務提携やM&A戦略の検討を含めて、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。

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 26 年 12 月期 (実績)	2,704	195	95	107
平成 27 年 12 月期 (目標)	4,000	268	190	187
平成 28 年 12 月期 (目標)	4,500	300	220	212
平成 29 年 12 月期 (目標)	5,000	350	250	237

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 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前期比 20～30%程度の増加を計画しています(平成 26 年 12 月期実績は 56 戸)。人員の増加により仕入・販売体制を強化することにより、前期実績よりも月間 1 戸程度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。

新築不動産販売部門においては、平成 26 年 12 月期は販売代理が中心であり、新築マンションに関わる売上高は手数料収入の 9 百万円にとどまりました。平成 27 年 12 月期においてはデベロップメント業務の再開を予定しており、数億円単位の売上高を確保できる見込みです。

その他、インベストメント業務、土地企画販売業務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、現在保有している賃貸用不動産の安定的な賃料収入を見込んでおります。

(2) 平成 28 年 12 月期

戸別リノベーションマンション販売、デベロップメント、販売代理、土地企画販売業務を引き続き推進します。不動産管理事業におきましては、福岡市及び博多港開発株式会社による募集事業に採択された「アイランドシティ」が開業することによって、テナント料収入が増加することを見込んでおります。

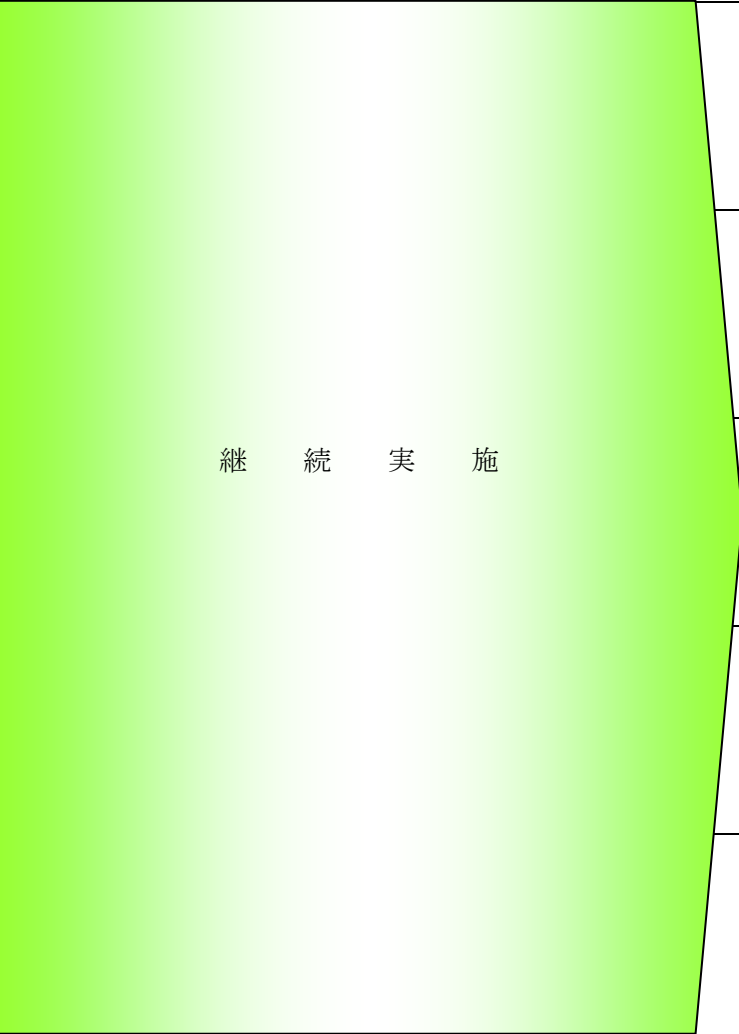
(3) 平成 29 年 12 月期

平成 28 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27年12月期	平成28年12月期	平成29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			
インベストメントプロジェクト			
土地企画販売			
不動産管理			
新築マンション開発 (デベロップメント)	再開	継続	
不動産ビジネス周辺事業、 新規事業	検討		実行？