



平成 31 年 2 月 14 日

各 位

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
(JASDAQ・コード 8885)
問合せ先 執行役員 経営管理部長
鈴木 達也
電話番号 (03) 5405-7300 (代表)
(URL <http://www.lattrait.co.jp/>)

中期経営計画について

当社は、平成 31 年 2 月 14 日開催の取締役会において、当社の 2019 年 12 月期～2021 年 12 月期に係る中期経営計画を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

次ページ以降「中期経営計画 2019 年 12 月期～2021 年 12 月期」をご参照ください。

以上

L'attract

**中期経営計画
2019.12月期～2021.12月期**

2019.2.14

1. 中期経営計画の概要
2. 中期経営計画策定の背景
3. 中期経営計画の具体的施策
4. 中期経営計画のテーマへの取り組み

1. 中期経営計画の概要

(注) 本資料中、当社の数値はすべて連結ベースで表示しております。また、親会社株主に帰属する当期純利益を便宜上「当期純利益」と表示しております。

中期経営計画（2019～2021）のテーマ

背景:4頁へ、取り組み:9頁へ

- I. 東証本則市場へのステージアップ（市場変更）を目指す
- II. 事業ポートフォリオの拡大＝マルチチャネル化を推進
- III. 経営指標の再構築と実践的財務戦略の実現
- IV. 中期的企業価値向上を意識した報酬ガバナンスの整備
- V. 創業30周年に向けた準備と次なる挑戦の設定

今後の業績数値目標

具体的施策:6頁へ

(単位：百万円)

	2018年 12月期実績	2019年 12月期計画	2020年 12月期目標 (創業30周年)	2021年 12月期目標
売上高	7,720	15,230	19,261	20,176
営業利益	1,196	1,364	1,675	1,854
経常利益	940	1,100	1,380	1,530
当期純利益	624	763	969	1,066

中期経営計画（2019～2021）策定の背景

I. 東証本則市場へのステージアップ（市場変更）を目指す

- ① 市場変更を目指す成長フェーズを迎えたこと
- ② 事業環境の変化に伴うリスクやコーポレートガバナンス体制を見直し、本則市場や社会的な企業統治の要請に対応することで、より強固な事業体制を構築できること

II. 事業ポートフォリオの拡大＝マルチチャネル化を推進

- ① 不動産市況の変化に柔軟に対応できる事業ポートフォリオを構築し、安定的な運用が定着してきたが、更なる経済環境の変化に対応可能な攻守戦略として「ラ・アトレ事業ポートフォリオ2nd エディション」の構築を進める段階に突入したこと
- ② 少人数効率経営を進めてきたが、表裏関係にある“オペレーションリスク”を分散するための更なる方策の必要性が生じていること

III. 経営指標の再構築と実践的財務戦略の実現

- ① 金融情勢の変化等に更なる強みを持たせた経営を推進するため、明確な資本コストの把握とROIC（投資資本利益率）等を指標としたバランスある財務戦略を構築し、資本政策検討の基礎強化を図ること

中期経営計画（2019～2021）策定の背景

IV. 中期的企業価値向上を意識した報酬ガバナンスの整備

- ① 中期的な企業価値向上の促進のためのガバナンス手法として「報酬ガバナンス」を重要な経営課題と認識し、事業収益体制が整ってきたこと
- ② 株主還元の基本方針を見直した後、従業員向けインセンティブ報酬を先駆けて導入し、段階的に報酬ガバナンスを構築してきたことから、体制整備の仕上げとして役員報酬の見直しに着手するタイミングが到来したこと

V. 創業30周年に向けた準備と次なる挑戦の設定

- ① 2020年に創業30周年を迎える準備年としての2019年、「次の10年」を目指すスタート年となる2021年の端境期を迎えること
- ② 「次の10年」を見据えた当社全体と各個人が目標を設定し、環境に応じた柔軟な変化を許容する“それぞれの挑戦”によりそれぞれが成長する機会とすること

3. 中期経営計画の具体的施策(1)

中期経営計画（2019～2021）具体的施策

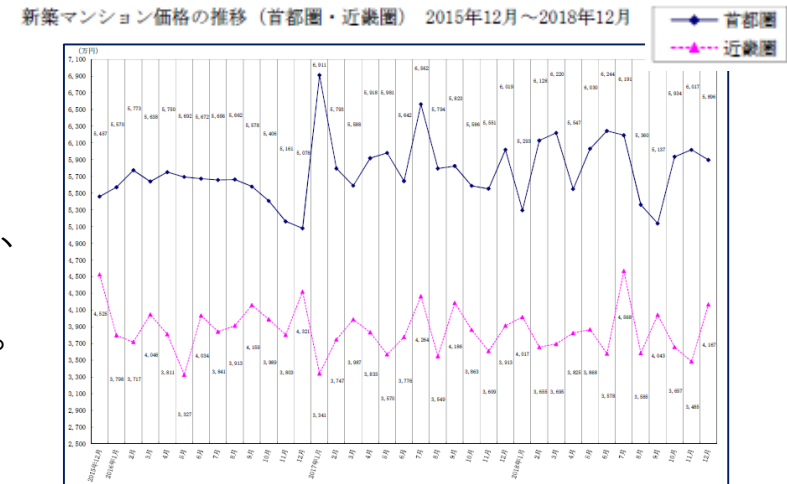
I. マーケット状況と当社の対応

【新築不動産市況】

株式会社不動産経済研究所によれば、首都圏の新築分譲マンションの平均販売価格は2015年から上昇基調にあり、同年と比較して2018年は116.0%の高値水準であり、今後も一定程度の高値水準が続くものと予測しております。

【新築不動産販売での当社の対応】

当社では、新築分譲マンション開発・販売に過剰な注力はせず、収益不動産開発に注力し、2018年12月期の業績に寄与するなどの対応をしております。新築分譲マンション開発・販売の動向をモニタリングしつつも、収益不動産開発を成長ドライバーとして位置づけ、今後も“魅力ある商品企画”により、実績を積んでまいります。2019年には東京にて推進中の「A * G中目黒プロジェクト（商業施設）」や「A * G高円寺プロジェクト（商業施設）」「A * G神宮前2プロジェクト（商業施設）」などの収益不動産が竣工を迎える予定です。また、積極的に営業展開している福岡支店において「平尾一丁目プロジェクト（中長期滞在型宿泊施設）」などの複数プロジェクトを推進しております。また、2020年には東京において「A * G六本木プロジェクト（商業施設）」や「A * G成城学園前プロジェクト（商業施設）」など、福岡において「中洲5丁目プロジェクト（オフィス開発）」などの複数プロジェクトが竣工を迎え、これまで進めてきたカンボジア王国におけるコンドミニウムプロジェクトも竣工を迎える予定です。2021年においても、積極的な収益不動産開発を見据えた商材の仕入に注力してまいります。



3. 中期経営計画の具体的施策(2)

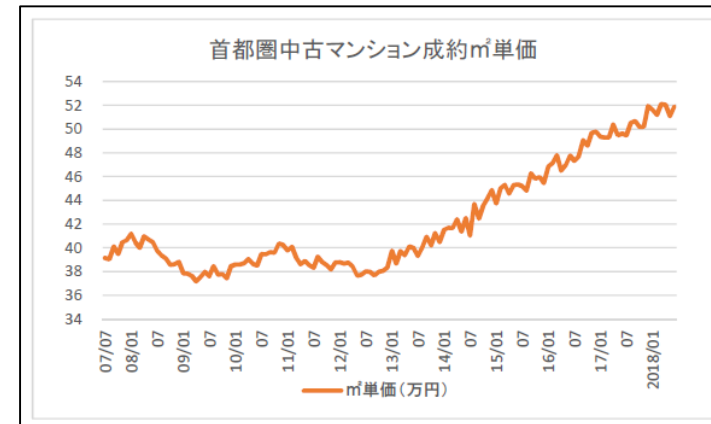
中期経営計画（2019～2021）具体的施策

I. マーケット状況と当社の対応

【再生不動産市況】

公益財団法人東日本不動産流通機構によれば、首都圏の中古マンションの成約㎡単価は2013年を境に上昇の一途を辿り（図1）、また、中古マンションの価格帯別成約件数の推移（図2）を見ると、1戸1億円以上の件数は2014年以降増加傾向にあり、これは都心の好立地環境を優先購買条件としている需要があること、新築マンションでの供給が限定されていることにより、割安感のある中古マンションの需要が増加していることが要因の1つとして考えられます。

(図1)



■中古マンション

(図2)

年	2014	2015	2016	2017	2018
万円					
～1000	6,033 (17.9)	5,627 (16.2)	5,487 (14.8)	5,120 (13.7)	4,798 (12.9)
～2000	7,824 (23.1)	7,838 (22.5)	7,847 (21.1)	7,471 (20.0)	6,903 (18.5)
～3000	7,589 (22.5)	7,596 (21.8)	7,843 (21.1)	7,639 (20.5)	7,347 (19.7)
～5000	9,054 (26.8)	9,516 (27.4)	10,820 (29.1)	11,242 (30.1)	11,590 (31.1)
～7000	2,320 (6.9)	2,809 (8.1)	3,521 (9.5)	3,896 (10.4)	4,331 (11.6)
～10000	713 (2.1)	1,037 (3.0)	1,245 (3.3)	1,443 (3.9)	1,649 (4.4)
10000～	265 (0.8)	353 (1.0)	426 (1.1)	518 (1.4)	599 (1.6)
合計	33,798 (100.0)	34,776 (100.0)	37,189 (100.0)	37,329 (100.0)	37,217 (100.0)

出典：公益財団法人東日本不動産流通機構
（首都圏不動産流通市場の動向（2018年）から一部抜粋）

中期経営計画（2019～2021）具体的施策

I. マーケット状況と当社の対応

【再生不動産販売での当社の対応】

この傾向を見据え、当社では再生不動産販売において、販売価格1戸1億円前後の「プレミアムリノベーションマンション」を主力商品としておりましたが、2017年より販売価格1戸2億円を超える戸別リノベーションマンションの取り扱いを開始、販売価格帯別にシリーズ化し「100Million-Renovation」「200Million-Renovation」として商品性を高めてまいりました。この中期経営計画期間において、この2シリーズの仕入れ販売を継続して拡大施策を展開してまいります。

また、当中期経営計画のテーマに掲げる「事業ポートフォリオの拡大＝マルチチャネル化を推進」と連動し、他社協業を含めた「Million-Renovation」シリーズの高付加価値化や商品性の向上、販売チャネルの拡大を進めてまいります。

II. 不動産管理事業

【2019～2021年の方針】

当社は、保有する管理不動産のポートフォリオを随時見直し、適時入れ替えながら規模の拡大を図っており、保有資産においてもバランス重視の分野別ポートフォリオを構築しております。今後も、提携パートナーの専門的アドバイスを勘案しつつ、保有不動産ポートフォリオのアロケーション（配分）の見直しと拡大方針のもと、中期経営計画期間において、各年約10億円程度の資産を増加させていく方針です。

4. 中期経営計画のテーマへの取り組み(1)

中期経営計画（2019～2021）のテーマ

- I. 東証本則市場へのステージアップ（市場変更）を目指す
- II. 事業ポートフォリオの拡大＝マルチチャネル化を推進
- III. 経営指標の再構築と実践的財務戦略の実現
- IV. 中期的企業価値向上を意識した報酬ガバナンスの整備
- V. 創業30周年に向けた準備と次なる挑戦の設定

コーポレート課題

I.ガバナンス強化
(市場変更見据えた)

株主還元策
(2018年～先行実施)

IV.報酬政策最適化

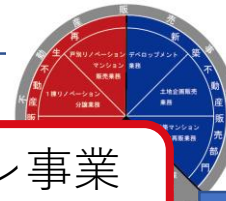
中長期業績向上/
V.次の10年への挑戦

事業課題

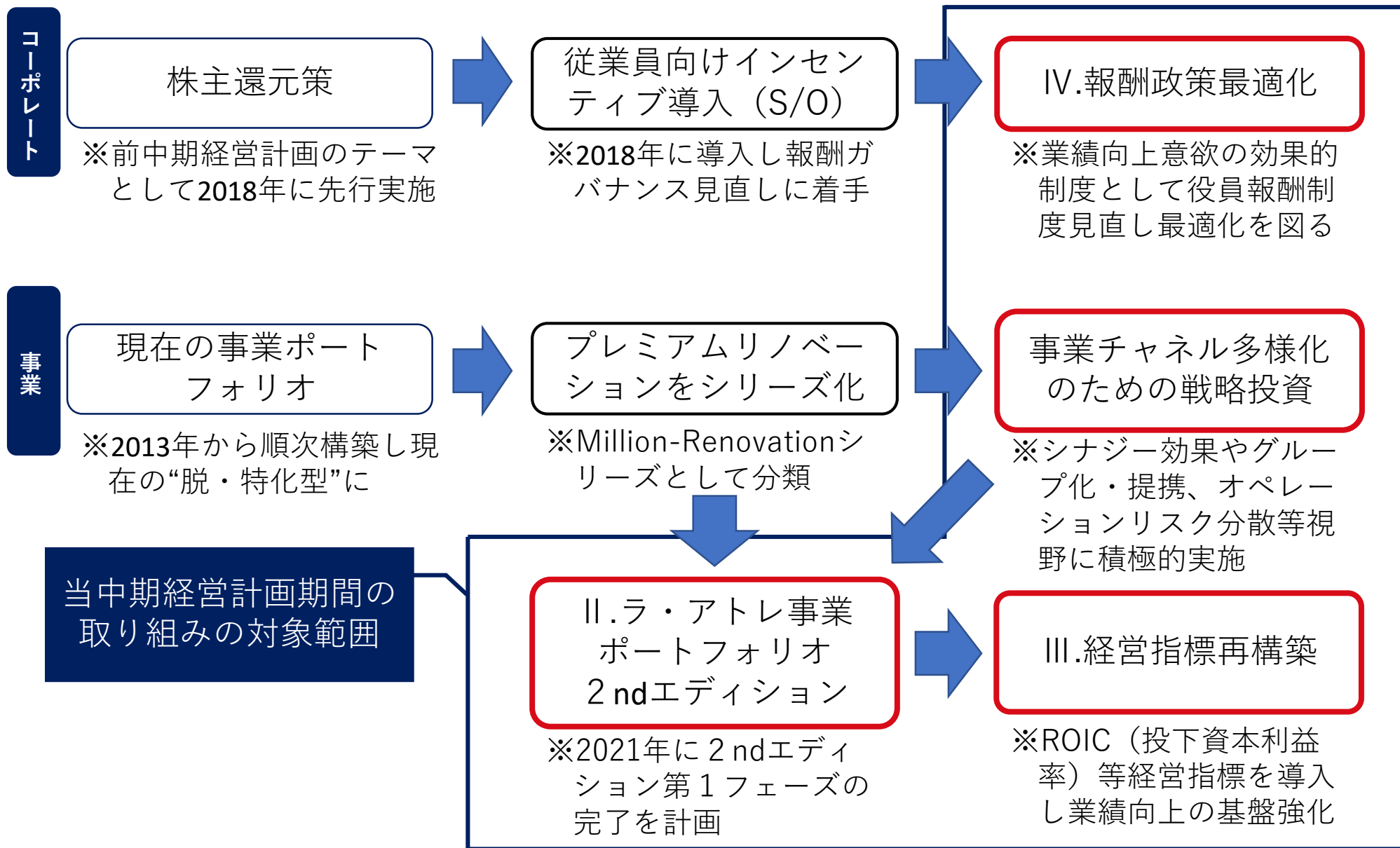
事業チャネル多様化
のための戦略投資

II.ラ・アトレ事業
ポートフォリオ
2ndエディション

III.経営指標再構築



4. 中期経営計画のテーマへの取り組み(2)



証券コード：8885

L'attrait

これからのラ・アトレにご期待下さい。
ありがとうございました。

1. 本資料は当社及び当社グループの企業説明に関する情報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目的で提供されるものではありません。当社グループ会社も、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものでなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についても何ら補償するものではありません。
2. 本資料に記載された今後の見通し、計画数値、戦略等の将来に関する記述がありますが、資料作成時点における当社の判断及び仮定に基づいており、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。なお、これらの将来に関する記述は、その実現、達成を保証するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。