



平成 29 年 2 月 28 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 IR担当  
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 28 年 2 月 22 日に提出した、平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期に係る中期経営計画を修正いたしましたので、当該修正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	<a href="http://www.lattrait.co.jp/ir/financial04.html">http://www.lattrait.co.jp/ir/financial04.html</a>
掲載日	平成 29 年 2 月 28 日

#### 【添付資料】

平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期 中期経営計画 (修正)

## 平成 29 年 12 月期～平成 31 年 12 月期 中期経営計画（修正）

平成 29 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 執 行 役 員 I R 担 当 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、同業他社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。

いわゆる“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低い安定的な事業に集中しておりましたが、その後、業績の回復に合わせて財務の健全化も果たし、事業の再編成を進めてまいりました。その結果、連続5期にわたり黒字を達成いたしました。

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ゲイン型不動産事業と、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良く組み合わせることによって、無理のない安定的かつ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28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6.9%の増加となり、2年連続で前年を上回る結果となりました（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平成28年の発売戸数は前年比11.6%減と前年比5.7%下落いたしました（不動産経済研究所調べ）。

これは、首都圏新築マンションの価格上昇等の影響等が、中古マンションの需要増につながっているものと考えられます。

このような中、当社は引き続き首都圏における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、デベロップメント業務やインベストメントプロジェクト業務、保有資産のポートフォリオの入れ替えに取り組み、高齢者向け住宅や商業施設などの取得を積極的に進めました。

その結果、平成28年12月期の連結業績は売上高4,740百万円（前期比3.2%増）、営業利益351百万円（同45.1%減）、経常利益210百万円（同62.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益176百万円（同71.8%減）となりました。

### (2) 今後3ヵ年の中期経営計画の概要及び事業環境の背景

当社の今後3ヵ年の中期経営計画（平成29年12月期～平成31年12月期）は、安定的に収益を獲得できる「不動産管理事業」、「戸別リノベーションマンション販売業務」と、ある程度のリターンが期待できる「デベロップメント業務」、「インベストメントプロジェクト業務」、「土地企画販売業務」などをバランス良く組み合わせながら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、需要が増加傾向にある首都圏における中古マンション市況を背景に、引き続き人気の高い都心エリアを中心として、機動的に優良中古マンションの仕入情報の収集力強化に努めてまいります。また、他社との差別化を図るため、都心の好立地でありながら100㎡超のゆとりある空間を提供する「プレミアムリノベーションマンション」の供給にも注力してまいります。

新築分譲マンション販売業務においては、逡減基調にある首都圏マーケットでの需要に見合った供給に努め、その一方で地方中核都市での各地域におけるニーズを的確に捉え、他社との差別化となる商品としての総戸数20戸前後の小～中規模のマンション開発を中心に展開してまいります。

デベロップメント業務、インベストメントプロジェクト業務、土地企画販売業務については、大阪支店、札幌支店、福岡支店及び松本支店といった全国主要都市のネットワークも活用しつつ広範な情報収集活動により、引き続き収益機会創出の拡大を目指します。

不動産管理事業では、これまでの中期経営計画の方針を継承し、賃貸住宅、オフィスビ

ル、高齢者向け住宅、商業施設及び宿泊施設などの収益不動産ポートフォリオを構築し、事業ドメインの拡大を図りつつ、新しい分野での事業化を追求してまいります。

次項に掲げる当中期経営計画の業績数値目標の達成のため、「+1の挑戦」にも取り組んでまいります。家賃保証事業・クレジットカード事業のような不動産ビジネスの周辺事業の模索・研究のほか、平成28年3月に高齢者住宅施設分野でのシナジーを目的とした「榊光ハイツ・ヴェラス」との資本業務提携のように、他社との協業やM&A戦略の検討にも積極的に取り組み、リスク・リターンのバランスを勘案した事業の展開を図ってまいります。

### 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 (親会社株主に 帰属する当期純 利益)
平成28年12月期 (実績)	4,740	351	210	176
平成29年12月期 (計画)	8,885	815	610	511
平成30年12月期 (目標)	10,500	1,040	800	553
平成31年12月期 (目標)	12,000	1,280	1,020	707

### 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29年12月期

再生不動産販売部門においては、都心好立地の4,000万円以上のプレミアムリノベーションマンションを中心に供給してまいります。現在、広さ100㎡以上で価格が1億円クラスのリノベーションマンションの供給も増えており、他社商品との差別化を図るとともに、効率的なコストコントロールのもとで事業を推進してまいります。

また、企業所有の社員寮・社宅、首都圏の賃貸マンション等を対象として、建物1棟全てを購入し、その後当社の再生ノウハウを活用して建物全体に対してデューデリジェンスを施し、それに基づき専有部分だけでなく共用部分も含めて全面的に改装することによって、建物の機能を大幅に刷新し、魅力的な分譲物件に仕立て上げた後に一般顧客に対して戸別分譲する「1棟リノベーション分譲業務」も積極的に手掛けてまいります。

新築不動産販売部門においては、平成 28 年 12 月に竣工した「ラ・アトレジデンス蟻ヶ崎台」(長野県松本市)や平成 29 年 8 月竣工予定の「ラ・アトレジデンス大橋」(福岡県福岡市)、平成 29 年 9 月竣工予定の「ラ・アトレジデンス下総中山」(千葉県船橋市)の引き渡し等を計画、複数のプロジェクトが進行しております。

デベロップメント業務については、方位・階層によって魅力を引き出す間取り構成を特徴とした共同住宅「LA 代々木」(東京都渋谷区代々木、平成 29 年第 4 四半期に竣工予定)が進行しております。また、国立競技場が立地するオリンピックエリアと原宿・表参道の商業圏を結ぶストリートにおいて、周辺では例のない特徴的な商業テナントビル「A\*G 神宮前」(東京都渋谷区神宮前、平成 29 年 9 月竣工予定)が計画・進行しております。このように、デベロップメント業務においても他社との差別化を図る魅力ある商品開発が進捗しております。

不動産管理事業においては、平成 28 年 3 月以降、収益不動産として取得を拡大してきた高齢者向け住宅に続き、訪日外国人のインバウンド需要に対応するための宿泊施設の取得にも注力してまいります。その第一弾として、「LA ホテル京都」(京都市南区：京都駅徒歩 10 分以内)がオープンしております。また、第二弾の準備として福岡県福岡市に宿泊施設用の用地を取得しており、当中期経営計画の期間においては、宿泊施設分野においても積極的に展開してまいります。

これらの既存事業の拡大を進めるほか、これまでに取り組んできた事業として、海外不動産開発が進み、カンボジア王国プノンペン特別市において、新築分譲マンションの販売開始の準備が整っております。

また、前回の中期経営計画において、新規事業においても準備を進めてまいりました。その一環として、平成 29 年 1 月には家賃保証とクレジットカード事業を組み合わせた新型の家賃保証事業に 3 社合弁事業として参入、スタートいたしました。当事業は、不動産管理会社における業務効率や賃貸住宅の入居者の利便性、賃貸住宅のオーナーそれぞれのメリットを追求し、家賃保証マーケットでは類のない事業設計を実現しており、当中期経営計画期間中に当事業の更なる収益機会の拡大を図ってまいります。

このように、売上に貢献するのは翌期以降の計画ではありますが、海外事業、不動産周辺事業においても収益拡大に貢献するプロジェクト事業が進行しております。

## (2) 平成 30 年 12 月期

戸別リノベーションマンション販売業務、デベロップメント業務、インベストメントプロジェクト業務、土地企画販売業務を引き続き推進し、平成 27 年 12 月期から順次増強してきた人員の適正化により、既存事業を拡大してまいります。また、不動産周辺事業においても順次売上への貢献が開始してまいります。

翌期である平成 31 年 12 月期の中期経営計画の業績数値目標達成のための準備期間として、様々な事業機会を模索しつつ、次なる当社の事業ポートフォリオの柱を模索してまい

ります。

### (3) 平成 31 年 12 月期

地方中核都市での事業展開をきっかけとして、不動産情報を集約し、既存事業の伸長を図ってまいります。また、これまでのシーズフェーズの事業が成長し、中核事業を多角化するとともに、それが売上に漸次貢献していく予定です。また、海外での販売事業が収益拡大に貢献する見込みです。

平成 31 年 12 月期においては、中期経営計画の業績数値目標の達成を図るとともに、当社 30 期となる節目として、また次の中期経営計画 3 ヵ年の準備期として、M&A や事業提携などによる当グループの事業基盤拡大についても積極的に取り組んでまいります。

### 5. 株主還元策について

当社では、株主の皆様への利益還元を経営の重要な施策の一つと考えており、配当については企業体質の強化と 将来の事業展開のため内部留保の充実に努めるとともに、業績に応じた配当を実施していくことを基本方針としております。

今後につきましては、当中期経営計画に基づいた実績を積み上げることにより、株主優待策、増配を含め、より充実した株主還元策の実現も積極的に検討してまいります。

### 6. その他参考情報

<今後の事業展開計画>

