

平成 23 年 3 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社コーセーアールイー
代 表 者 代表取締役社長 諸藤 敏一
(コード番号：3246 福岡証券取引所)
問 合 せ 先 取締役管理部長 吉本 晋治
(TEL：092-722-6677)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成 23 年 3 月 15 日開催の取締役会において、中期経営計画の策定について以下のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

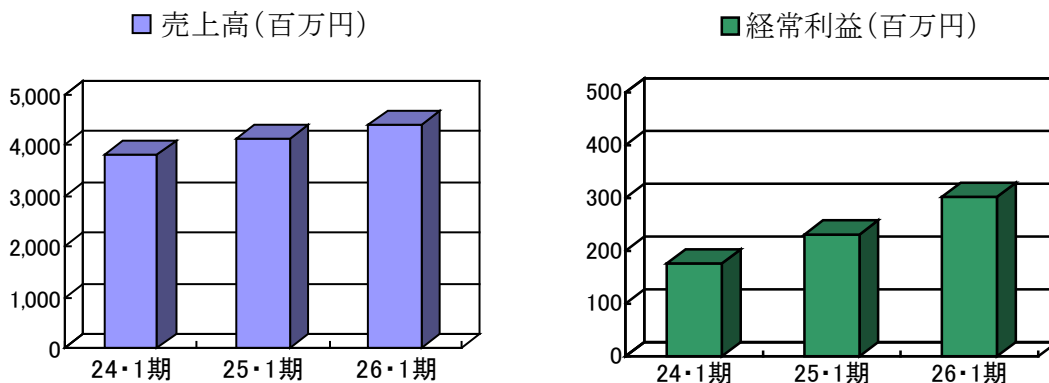
1. 中期経営計画策定について

平成 20 年のリーマンショック以降の金融危機は、世界的な規模の景気悪化をもたらし、住宅産業においては、需給バランスが大きく崩れ、今なお市況の低迷が続いております。当社グループは、想定を上回る金融情勢の悪化や販売不振に直面し、厳しい経営環境下にありましたが、業務の効率化や財務体質の強化に努める一方、新規発売物件の販売がそれぞれ好調に推移し、前期（平成 23 年 1 月期）において、3 期ぶりの黒字を計上いたしました。

マンション分譲業界におきましては、政策効果や需給調整の進行を背景に、三大都市圏の市況回復がけん引し、昨年（平成 22 年）の全国年間着工・販売件数が前年比増加に転じました。当社グループが事業基盤とする福岡都市圏においても、事業用地取得の競合が激化するなど市況好転の兆しを感じられるようになりましたが、今なお先行き不透明であります。

当社グループは、足元の事業環境を慎重に勘案したうえ、「次代においても成長し続ける企業の礎を築くこと」を目的として、当期（平成 24 年 1 月期）を新たな創業の初年度とし、中期経営計画（平成 24 年 1 月期～平成 26 年 1 月期の 3 カ年）を策定いたしました。

2. 計数計画（連結）



(%表示は対前期比増減率)

	平成 24 年 1 月期 (予想)		平成 25 年 1 月期 (計画)		平成 26 年 1 月期 (計画)	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	3,811	0.1	4,130	8.4	4,391	6.3
営業利益	199	34.0	261	31.2	347	33.0
経常利益	176	10.9	231	31.3	302	30.7
当期純利益	106	△19.5	139	31.1	182	30.9
総資産	4,363		4,049		4,603	
自己資本	1,162		1,272		1,422	
自己資本率 (%)	26.6		31.4		30.9	
1株当たり当期純利益 (円)	5,280.99		6,925.07		9,067.36	
1株当たり純資産 (円)	57,891.59		63,371.86		70,844.96	
1株あたり年間配当金 (円)	1,200 (予定)		未定		未定	

3. 事業環境の見通し

住宅産業は、国内経済の基幹産業であるものの、長期的には、人口・世帯数の減少が、その事業構造に大きな転換をもたらし、中・短期的には、金融情勢・景気動向・雇用情勢・消費動向・ライフスタイルの変化に敏感に影響されるため、容易に予測しにくい側面があります。

(1) 競合状況

当社グループが事業基盤とする福岡都市圏は、今後も住宅需要が集中するエリアであり、仕入・販売両面での業種間・企業間の競合は激しくなるとともに、全国展開を行う大手事業者の参入が活発となり、競合の質も徐々に異なってくるものと考えられます。当社グループは、地場企業ならではの機動性を発揮して大手事業者との差別化をはかってまいります。

(2) 需要見通し

長期的な景気展望が立てにくい状況は今後も続く一方、二次取得者が増加するなど、ファミリーマンションのニーズは多様化しており、画一的な事業ノウハウのもとに開発されるプロジェクトでは、激しい需要の増減・変化に対応することは難しいと考えられます。当社グループは「事業サイクルが比較的短い中小規模マンションの開発」「プロジェクト単位の企画スタイル」を特徴としており、需要の動向に柔軟に対応してまいります。

また、資産運用型マンションについては、引き続き個人向け分譲を主体とするものの、ニーズは安定して推移していることから、着実な販売の伸びを想定しております。

(3) 金融環境

金融情勢についても長期展望は立てにくく、偏った資金調達手法では事業の安定化は見込めないと考えられます。当社グループは、前期までの厳しい状況の下、メインバンクとの関係強化だけでなく、社債の活用や特定目的会社の組成など、多様な資金調達ノウハウの蓄積を進めてきており、今後も、資金調達については、精度の高いリスクコントロールに取り組んでまいります。

4. 当社グループの課題

(1) 企画・開発

当社グループは、主として、資金回収が比較的速い中小規模・ハイグレードマンションを企画・開発してまいりますが、業容拡大と事業サイクルの安定化のため、プロジェクト数を増やすとともに、物件の規模・グレードの多様化にも取り組んでまいります。また、ファミリーマンション分野は、強固な事業ネットワークを有している福岡都市圏での企画・開発を主体とするものの、従来から取り組んできた九州各県および広島県の中核市や支店を置く東京都での情報収集・分析機能をより強化し、事業エリアの拡大に取り組んでまいります。

(2) 販売

当社グループの営業部門は、ファミリーマンション分野では、「待ちの営業」から「提案型営業」への転換を果たし、資産運用型マンション分野では、高い技能を持つ人材の採用・育成を進めた結果、厳しい市況下にあっても、一定の販売戸数を確保してまいりました。今後も営業戦力の充実に取り組み、競争を勝ち抜いてまいります。

(3) 組織強化

次代の当社グループの事業運営を担う人材育成を進めるとともに、今後の業容拡大に備え、事業企画部門を強化するなど「攻め」と「成長」に適応した組織作りを進めてまいります。

5. 経営戦略

【安定的な事業サイクルの確立】

期末竣工、過剰在庫、商品不足等のリスクを軽減し、事業環境の変化に柔軟に対応できる計画的なプロジェクト管理を行い、安定的な事業サイクルを確立してまいります。

【成長企業としての組織づくり】

次代を担う人材の育成に取り組み、事業ノウハウの普遍化をはかるとともに、組織としての基本機能を強化して「企業としての成長システム」を再構築いたします。

6. 経営方針

(1) 事業領域の見直し

- ① ファミリーマンション販売における事業エリアは、福岡都市圏を主体とするものの、首都圏、九州各県および広島県の中核都市での企画・開発にも取り組み、プロジェクトの拡大をはかってまいります。
- ② 資産運用型マンション販売においては、プロジェクト管理を徹底し、適正な在庫戸数を確保しつつ、安定した販売を継続してまいります。
- ③ 事業企画部門を強化し、賃貸管理事業に続く、収入が安定的かつ短期回収が可能な不動産関連事業の開拓に取り組み、「第3の事業の柱」の成長を促進いたします。

- ④ 賃貸管理事業においては、コスト上昇傾向への対策を実施し、利益効率の維持をはかるとともに、引き続き入居率の維持・向上に努め、資産運用型マンションオーナーの信頼に応えてまいります。
- (2) 経営資源の強化・効率化
- ① 組織力強化プロジェクトを置き、人材育成システムや当社グループ・スタンダードの整備を進め、より合理的かつ効率的な組織運営体制を構築してまいります。
- ② 平成23年4月実施予定の組織編成より、順次育成すべき人材の登用をはかり、各部門の業務遂行の自立性をより高めてまいります。
- ③ 各部門のシステムの連携、顧客管理システムの増強、プロジェクト管理システムの導入等システム化を進め、業務効率のいっそうの向上をはかってまいります。
- ④ 新たな事業開拓に対応し、必要な人材・事業フレーム・資金の迅速な獲得を行います。

以上

本資料の業績予想ならびに将来の計画については、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。