

平成 26 年 3 月 13 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 J A S D A Q・福証)
 問合せ先 取締役管理部長 吉本 晋治
 (T E L : 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 26 年 3 月 13 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. 前中期経営計画の実施結果について

平成 24 年 1 月期から平成 26 年 1 月期の 3 カ年に関する中期経営計画(平成 23 年 3 月 15 日公表)の実施結果は以下のとおりであります。

(1)業績の推移

当該計画期間中においては、マンション分譲市況はやや供給不足の状況にあり、販売開始後数カ月で完売となる物件(ファミリーマンション)が多く、効率的な販売活動を行うことができたため、業績は概ね上振れで推移いたしました。

(%表示は対前期比増減率)

		平成 24 年 1 月期		平成 25 年 1 月期		平成 26 年 1 月期	
		百万円	%	百万円	%	百万円	%
売 上 高	計 画	3,811	0.1	4,130	8.4	4,391	6.3
	実 績	3,634	△4.6	4,568	25.7	5,681	24.4
営 業 利 益	計 画	199	34.0	261	31.2	347	33.0
	実 績	205	38.5	354	72.4	575	62.1
経 常 利 益	計 画	176	10.9	231	31.3	302	30.7
	実 績	197	24.3	328	66.4	553	68.4
当 期 純 利 益	計 画	106	△19.5	139	31.1	182	30.9
	実 績	96	△26.9	176	83.6	317	80.0
1 株 当 た り 年 間 配 当 金	実 績	6.00 円		8.00 円		15.00 円 (注)	

注) 平成 26 年 1 月期の 1 株当たり年間配当金額は、平成 25 年 12 月 5 日公表の予想値であります。

(2)課題への取り組み

企画・開発においては、熊本市へ進出し、福岡市で 1 棟 69 戸の物件を開発するなど、エリア拡大と物件の規模拡大に一定の成果が得られました。また、新規事業として、M&Aによる建物管理業への進出、戸建販売業への取り組み、商用及び住居用賃貸ビルの取得による賃貸業の拡大を行いました。

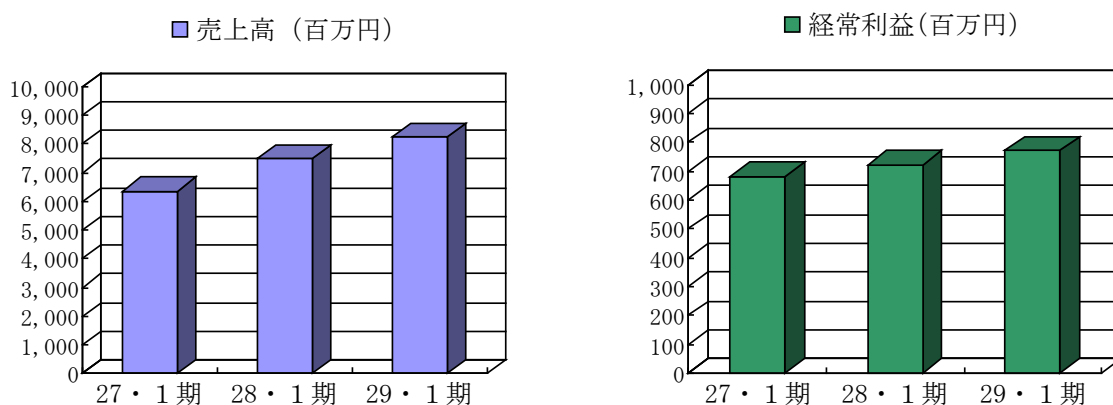
2. 当中期経営計画の策定について

日本の政権交代に伴う積極的な経済・金融政策や欧米の景気回復傾向等により、我が国経済は景気回復の途上にあると考えられております。

一方、住宅産業においては、経済対策に加え、東日本大震災復興の進行や東京オリンピック需要への期待から、急激に活況を呈するようになり、事業用地の不足、建築費の上昇、販売競争の激化等への対応が重要な課題となってまいりました。

このような事業環境のもと、当社グループは、「競合に勝ち抜く企業への進化」を目的として、組織の強化を図り、事業規模の拡大に取り組む新たな中期経営計画（平成27年1月期～平成29年1月期の3カ年）を策定いたしました。

3. 計数計画



(%表示は対前期比増減率)

(連結)	平成27年1月期 (予想)		平成28年1月期 (計画)		平成29年1月期 (計画)	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
売上高	6,368	12.1	7,477	17.4	8,237	10.2
営業利益	740	28.8	807	8.9	857	6.2
経常利益	682	23.3	722	5.8	772	6.9
当期純利益	375	18.0	397	5.8	425	7.1
総資産	8,013		8,476		9,076	
自己資本	1,936		2,253		2,577	
自己資本率 (%)	24.2		26.6		28.4	
1株当たり当期純利益 (円)	93.46		98.89		105.87	
1株当たり純資産 (円)	482.26		561.23		641.94	
1株あたり年間配当金 (円)	20.00		25.00		30.00	
配当性向 (%)	21.4		25.3		28.3	

4. 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過敏に影響され、今なお、先行き不透明であります。

(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、人口増加に伴い、今後も住宅需要が拡大していくエリアであるため、景気回復を先取りしてマンション着工件数は増加しており、仕入・販売両面での業種間・企業間の競合はますます激しくなっていくものと考えられます。

当社グループは、仕入においては、地場企業の機動性と培った企画力を発揮し、販売においては、経験豊富な営業力を発揮して、競合を勝ち抜いてまいります。

(2) 需要見通し

ファミリーマンション販売事業においては、二次取得者が増加するなど、顧客のニーズは多様化しており、一定の住宅需要は期待できるものの、消費税増税、建築コスト上昇の影響による価格上昇と所得環境の改善動向によっては、顧客の購買力が相対的に低下する可能性があり、物件を供給するエリアの見極めが、より重要になると考えております。

資産運用型マンション販売事業においては、福岡市での賃貸需要が依然として増加傾向にあり、資産運用型マンションへの投資価値の優位性が維持され、引き続き需要の拡大が見込めるものと考えております。

(3) 金融環境

当面、金融緩和策の継続が見込め、良好な資金調達環境が続くものと考えられます。しかしながら、事業規模拡大に伴う資金借入負担も増加することから、内部留保の活用も検討しつつ、より効率的な資金管理を行い、リスクコントロールに努めてまいります。

5. 当社グループの課題

(1) 企画・開発

ファミリーマンション開発においては、2～3年後の市況にマッチしたプロジェクトを企画いたしますが、その成否は、開発物件の周辺エリアの需給状況に大きく影響されることから、マクロ的な市況にとらわれず、より地域に密着した市場調査に基づき、立地条件を厳選して、事業用地の仕入を行う必要があります。また、首都圏における企画・開発については、早期の拡大を実現するため、M&Aや共同事業も視野に入れた仕入機能の強化が必要と考えております。資産運用型マンション開発においては、不動産賃貸管理事業で蓄積した賃貸市場動向情報を活用し、継続して投資価値の高いプロジェクトを確保する必要があります。

(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販売、資産運用型マンション販売のいずれにおいても、その営業力は安定・充実しておりますが、今後の他事業者との競合激化及び販売戸数増加に対応し、人員増とその育成に取り組む必要があります。

(3) 組織

各部門、連結子会社の人員増と業務拡大が見込まれ、M&A等にも取り組むことから、経営管理・経営企画機能の強化が必要と考えております。

6. 経営戦略

【仕入体制を強化して事業規模を拡大する】

土地情報収集、プロジェクト企画、建築コスト及び工期管理の機能をより充実させるため、営業部門、経営企画部門との連携を強化し、人材の補強や首都圏におけるM&A等の資本的増強に取り組みます。

【総合不動産業への成長を促進する】

不動産仲介業、戸建販売業、賃貸業及び建物管理業の周辺事業について、主要事業との連携を強化し、今後の経営基盤を支え得る収益性の向上に取り組みます。

7. 経営方針

(1) 事業領域の見直し

- ① ファミリーマンションの仕入については、福岡市中心部及び九州各県中核市の中心部をターゲットとし、年間販売戸数 200 戸規模を目指します。また、建築コスト上昇を勘案し、立地を厳選して中規模クラス（40～70 戸）の企画・開発を主として行い、利益効率の維持に努めます。
- ② 首都圏においては、当該エリアを事業基盤とする事業者との提携やM&Aに取り組みます。
- ③ 資産運用型マンションは、プロジェクト数を増やし、年間販売戸数 200 戸規模を目指します。
- ④ 不動産賃貸管理事業は、新管理システムの運用を確立させ、自社所有ビルも含めた管理戸数の増加に対応し、効率的な業務を行い、空室率 3 %台を維持します。
- ⑤ 不動産仲介、戸建販売の取り扱い件数を増やし、売上高 2 億円規模を目指します。
- ⑥ 建物管理業は、自社販売物件の管理契約の増加に適宜対応し、収益性の向上を図ります。

(2) 経営資源の強化・効率化

- ① 経営企画部門を強化し、I Rの充実、効果的な資本政策を実行して、当社株式の流動性を高め株主価値の向上に努めます。
- ② 事業規模の拡大に備え、各部門の適性人員数を調整し、必要な再編成・補強を行います。
- ③ 連結子会社 2 社については、管理部門の人材の見直しを図り、経営の自立性を高めます。
- ④ 本計画期間中の仕入により、現有事業による売上高 100 億円規模のプロジェクトを確保します。

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。