

平成 29 年 3 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社コーセーアルイー
 代 表 者 代表取締役社長 諸藤 敏一
 (コード番号：3246 東証第二部・福証)
 問合せ先 常務取締役管理部長 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 30 年 1 月期から平成 32 年 1 月期にわたる 3 ヶ年の中期経営計画 2017 を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 前・中期経営計画の実施結果

平成 27 年 1 月期から平成 29 年 1 月期の 3 ヶ年にわたる中期経営計画 2014 (平成 26 年 3 月 13 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ける分譲マンション市況は、金融緩和策の影響等で不動産取引が活発化したことに伴い土地価格や建築コストが上昇したことから、販売価格も上昇したものの、住宅ローン金利低下の後押しもあり、好調な販売状況で推移いたしました。

(金額の単位：百万円、%表示は対前期比増減率)

	平成 27 年 1 月期		平成 28 年 1 月期		平成 29 年 1 月期	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売 上 高	6,368 (12.1%)	6,371 (12.1%)	7,477 (17.4%)	7,918 (24.3%)	8,237 (10.2%)	10,245 (29.4%)
営 業 利 益	740 (28.8%)	744 (29.4%)	807 (8.9%)	780 (4.9%)	857 (6.2%)	1,104 (41.5%)
経 常 利 益	682 (23.3%)	693 (25.4%)	722 (5.8%)	691 (△0.3%)	772 (6.9%)	1,094 (58.2%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	375 (18.0%)	446 (40.4%)	397 (5.8%)	491 (10.2%)	425 (7.1%)	677 (37.7%)
総 資 産	8,013	8,526	8,476	10,505	9,076	12,667
自 己 資 本	1,936	1,986	2,253	2,406	2,577	2,983
自己資本比率 (%)	24.2	23.3	26.6	22.9	28.4	23.6
ROA (総資産利益率%)	5.2	6.0	4.7	5.2	4.8	5.8
ROE (自己資本利益率%)	21.1	24.9	18.7	22.4	17.6	25.1
1 株当たり当期純利益 (円)	93.46	111.15	98.89	121.34	105.87	166.04
1 株当たり純資産 (円)	482.26	494.97	561.23	590.02	641.94	731.54
1 株あたり年間配当金 (円)	20.00	20.00	25.00	25.00	30.00	50.00
配 当 性 向 (%)	21.4	18.0	25.3	20.6	28.3	30.1

(注) 1 株当たりの数値は、平成 29 年 2 月 1 日に実施した株式分割 (1 株→2 株) 前の数値であります。

(2) 課題への取り組み結果

物件の企画・開発においては、販売に供した物件は利益率の水準を維持し、将来計画に供する物件についても十分な量の仕入を行いました。また、ファミリーマンション販売事業において事業エリア拡大を目指しましたが、熊本市、鹿児島市で物件を確保したものの、首都圏では市況が過熱していることもあり、仕入強化の成果は乏しいものとなりました。

販売においては、ファミリーマンション、資産運用型マンションそれぞれの営業戦力の増員・育成が順調に進み、想定を上回る進捗で販売実績を積み上げました。不動産賃貸管理事業、ビルメンテナンス事業、その他仲介業も順調に伸長いたしました。戸建事業は、仕入・販売のノウハウ不足が否めず、マンション分譲事業の規模拡大が進んでいることもあり、当面、活動を縮小することいたしました。

なお、当社グループは、次期中期経営計画の期間（平成30年1月期以降）で連結売上高100億円を目指しておりましたが、当計画期間（平成29年1月期）においてこれを達成いたしました。

また、平成27年5月に監査等委員会設置会社へ移行して、より実効的なコーポレート・ガバナンス体制を確立し、平成28年9月には、当社株式上場市場をJASDAQから東証二部へ変更いたしました。

2. 新・中期経営計画の目的

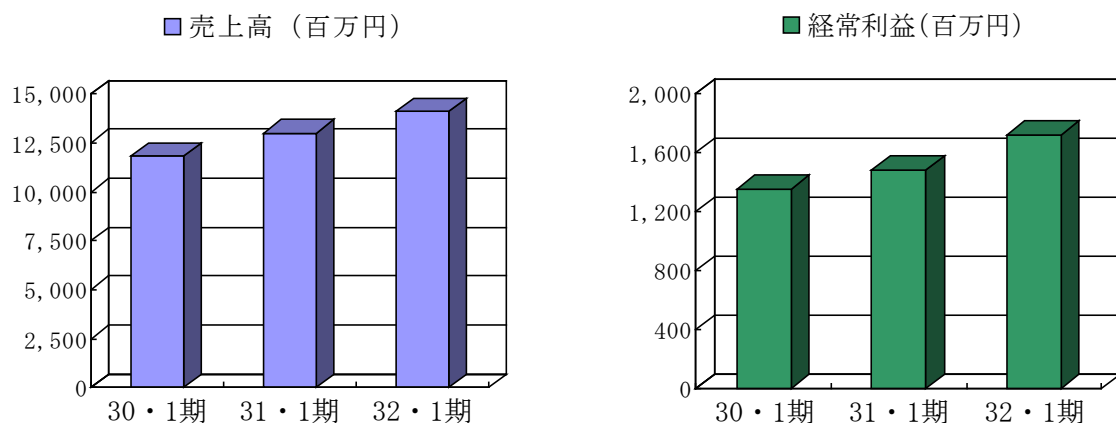
当計画期間における世界経済は、米国の利上げ、米国新政権による経済政策、英国のEU離脱、中国経済の失速等の影響が測りがたく、不確実さはいっそう増しております。我が国においては、景気回復を目指す経済・金融政策が継続されているものの、世界経済の影響は免れず、先行き不透明な状況が続くと考えられます。

一方、我が国の分譲マンション業界において、金融緩和策等により活発化した不動産投資や住宅需要と上昇した地価・建築コストとの均衡（需給バランス）が今後も継続するという確信はありません。

このような事業環境の悪化も想定したうえで「堅実な成長」を目指し、新たな中期経営計画2017（平成30年1月期～平成32年1月期の3カ年）を策定いたしました。

3. 数値計画

当計画期間における数値計画（連結）は以下のグラフ及び表のとおりであります。



(金額の単位：百万円、%表示は対前期比増減率)

	平成 30 年 1 月期	平成 31 年 1 月期	平成 32 年 1 月期
売 上 高	11,825 (15.4%)	13,015 (10.1%)	14,110 (8.4%)
ファミリーマンション	5,709	7,185	7,999
資産運用型マンション	5,566	5,246	5,483
不動産賃貸管理	337	355	370
ビルメンテナンス	164	191	221
その他（仲介等）	47	36	36
営 業 利 益	1,430 (29.5%)	1,556 (8.8%)	1,814 (16.6%)
経 常 利 益	1,352 (23.6%)	1,481 (9.5%)	1,714 (15.7%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	813 (20.1%)	904 (11.2%)	1,046 (15.7%)
総 資 産	13,070	12,896	14,526
自 己 資 本	3,579	4,225	4,986
自己資本比率（%）	27.4	32.8	34.3
ROA（総資産利益率%）	6.3	7.0	7.6
ROE（自己資本利益率%）	24.8	23.2	22.7
1株当たり当期純利益（円）	99.67	110.83	128.24
1株当たり純資産（円）	438.78	517.97	611.27
1株当たり年間配当金（円）	30.00	34.00	39.00
配 当 性 向 （ % ）	30.1	30.7	30.4

注) 当社は平成 29 年 2 月 1 日付で 1 株につき 2 株の割合で株式分割を行っており、1 株当たりの当りの数値は、当該株式分割を反映したものであります。

4. 事業環境の見通し

分譲マンション業界においては、継続して一定の需要が見込まれるものの、土地価格や建築コストの上昇に伴う販売価格の上昇が急激であったことから、過熱気味となった市況の沈静化も想定しておく必要があると考えられます。

(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ります。地場事業者以外の手事業者の参入も進行しており、仕入・販売競合はいっそう激しくなるものと考えられます。特に資産運用型マンション用地においては、立地条件が近似したホテルや商用ビル事業者との仕入競合も生じております。

当社グループは、事業用地の仕入において、豊富な情報収集量を活かし、「確実に売れるマンション」の企画・開発を継続して行うとともに、充実した営業戦力を効率的に活用して、競合に打ち勝ってまいります。

(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、顧客の家族構成はより小さくなっており、福岡都市圏においても、3LDKやコンパクトマンションのニーズが高まっていくものと考えられます。また、住宅ローン金利の低下による顧客の負担減を上回る販売価格の上昇が見込まれ、物件の仕様企画や価格設定をより慎重に行う必要があります。

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られます。

(3) 金融環境

当面、金融機関からの良好な資金調達環境が続くものと考えられますが、仕入増に伴う資金借入負担も増加することから、直接金融の活用も検討しつつ、効率的な資金管理に取り組み、環境変化の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) 仕入

ファミリーマンションの企画・開発においては、2年後の市況を想定して行いますが、物件の成否は、開発物件の周辺エリアの需給バランス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リサーチのもと、立地条件を厳選して、事業用地の仕入を行ってまいります。首都圏における仕入については、当面困難な状況が続くと考えられるものの、年に1棟程度の開発ができる水準を目指してまいります。

資産運用型マンションの企画・開発においては、賃貸需要の動向を踏まえ、福岡市内の開発エリア選定を柔軟に検討し、継続して仕入確保に努めてまいります。

(2) 販売

ファミリーマンション、資産運用型マンションのいずれにおいても、当社グループの営業力は安定・充実しているものの、今後の競合激化と販売物件や販売戸数の増加に備え、人員増を図り、その育成に取り組んでまいります。

ファミリーマンション販売事業においては、販売拠点の増加が想定されますが、常設モデルルームを活用し、販売効率の向上と販売費の抑制に努めてまいります。

(3) 組織

仕入・販売以外の間接部門においても、業容の拡大に対応し、計画的に増員・育成を行ってまいります。また、各部門の人員増に対応し、事業拠点の見直しを検討する必要があります。

6. 経営戦略

福岡に拠点を置く専門のマンション分譲事業者として、適正な利益水準を維持しつつ、資産価値の高い商品を継続して供給し、「グランフォーレ」のブランドイメージ向上を図ってまいります。

また、当計画期間中に新規物件の供給・販売戸数をそれぞれ500戸以上に伸ばし、福岡No.1のマンションデベロッパーを目指します。

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おいては、福岡市都市圏及び九州各県中核市をターゲットとし、プロジェクト販売総額の拡大に取り組み、首都圏においては、平成 29 年 1 月期から増強した要員を中心に、仕入体制の再構築を図ってまいります。また、土地価格や販売価格の動向を十分に踏まえ、慎重な価格設定と顧客ニーズにマッチした仕様企画を行います。
販売においては、常設モデルルームの新設を含め営業拠点の見直しを図り、営業戦力投入の効率化と販売費の抑制に努めてまいります。
- ② 資産運用型マンションの仕入においては、販売のペースアップに対応し、十分な商品量の確保に注力してまいります。
- ③ 不動産賃貸管理事業は、自社管理物件も含めた管理戸数の増加に対応して順次増員を行い、新規物件の賃貸募集の早期完了及び空室率 3 % 台の維持に努めます。
- ④ ビルメンテナンス事業は、工事請負案件の増加に努めるとともに、増加する管理物件に対応して順次増員を行います。また、マンション管理システムや 24 時間受付システムを導入し、サービス品質の向上を図ってまいります。

(2) 経営資源の強化・効率化

- ① 業容拡大の計画に伴い、各部門に必要な人員補強を行います。また、人員増に対応し、会社グループ全体の組織再編を勘案したうえ、事業拠点の見直しを行うとともに、人材育成体制の充実を図ってまいります。
- ② コーポレート・ガバナンス基準、内部統制基本方針、財務報告に係る内部統制基準を実効的に運用し、ステークホルダーの信頼をより堅固なものとし、株主価値の向上に努めてまいります。

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。