



平成 18 年 3 月 6 日

各位

会社名 株式会社アルデプロ
代表者の役職名 会長兼代表取締役社長 秋元竜弥
(コード番号 8925 東証マザーズ)
問合せ先 常務取締役経営管理本部長 久保玲士
(TEL 03-5367-2001)

アルデプログループ中期経営計画の第 2 次改定に関するお知らせ

当社は、平成 17 年 2 月 24 日付で『アルデプログループ中期経営計画』を策定し、その後、平成 17 年 6 月 10 日付で『アルデプログループ中期経営計画』を改定しました。そして、その達成に向かって積極的な事業展開を行ってまいりました。全国主要都市に開設した支店の売上の本格的寄与や、不動産販売事業の伸張などもあり、平成 17 年 6 月 20 日に改定した中期経営計画の第 20 期（平成 19 年 7 月期）計画（売上高 332 億円）については 1 年前倒しで今期中の達成がほぼ確実視できる状況になってまいりました。

こうした状況も踏まえ「中古マンションマーケットのリーディングカンパニー」という成長戦略では収まりきれなくなった現状に鑑み、今後は「不動産業界のイノベーター」を目指してまいりたいと考えております。不動産業界のイノベーターとは、不動産の様々なドメインで常に革新し続ける企業と考えております。これに伴い『アルデプログループ中期経営計画（第 2 次改定）』を下記のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

I. 名称：アルデプログループ中期経営計画（第 2 次改定）

～「不動産業界のイノベーター」へ

II. 計画期間：第 20 期（平成 19 年 7 月期）から第 22 期（平成 21 年 7 月期）までの 3 期

III. 成長目標

当社グループはこれまで「中古マンションマーケットにおけるリーディングカンパニー」を目指すことを経営戦略に掲げて事業を展開してまいりました。わが国において認知度が低かった「中古マンション」を当社は「再活（再生・活性化）」し販売するというビジネスを積極的に展開してまいりました。そして「中古マンション再活事業」として初めて平成 16 年 3 月に株式会社東京証券取引所マザーズ市場に上場を果たし、徐々にではありますが、「中古マンションマーケット」の認知と中古マンションの活性化に一定の貢献をなしてきたものと自負しております。このことは、当社の株主数が平成 17 年 7 月 31 日時点の 5,015 名から平成 18 年 1 月 31 日時点の 17,618 名へと約 3.5 倍に増加したことからもみてとれる

と考えております。

今後は、「中古マンションマーケットにおけるリーディングカンパニー」から「不動産業界のイノベーター」を目指してまいります。「不動産業界のイノベーター」とは旧来の不動産業の枠である「売買・仲介・賃貸・管理」にとらわれることなく、常に業際意識を持ち、不動産ビジネスのバリューチェーンを再構築していく先駆者であると考えております。

そのために、内部戦略の深耕と外部戦略の拡大を進めてまいります。将来的には様々なドメインの事業を手がけられる企業体の構築を目指してまいりたいと考えております。

そして最終的には永続的に「三つのS」(ES、SS、CS) (注1)を満足し、社会的な使命(CSR)を果たせるプロ集団であり続けたいと考えております。

(注1) 三つのS

- ①CS…Customer’s Satisfaction(顧客満足)
- ②ES…Employee’s Satisfaction(従業員満足)
- ③SS…Shareholder’s Satisfaction(株主満足)

(第1表) 数値目標 (連結)

(単位：百万円)

	第19期(18年7月期)	第20期(19年7月期)	第21期(20年7月期)	第22期(21年7月期)
売上高	35,047	55,715	81,002	120,990
経常利益	5,298	8,460	12,477	18,823
当期純利益	2,810	4,451	6,568	10,022

(注1)第19期の数値目標は平成18年2月14日発表の通期業績予想の修正数値

※ 参考

(第2表) 平成17年6月20日発表の中期経営計画(改定)の数値目標

(単位：百万円)

	第19期(18年7月期)	第20期(19年7月期)	第21期(20年7月期)
売上高	21,350	33,260	51,230
経常利益	3,253	5,654	10,246
当期純利益	1,741	3,025	5,482

IV. 中期経営計画の内部戦略と外部戦略

中期経営計画の戦略は、現在推し進めているドメインや手法をさらに深く掘り下げていく内部戦略としての「深耕(Cultivate)」と、新規ドメインをさらに広げていく外部戦略としての「拡張(Expansion)」とを掲げてまいります。

1. 内部戦略のカルティベート(Cultivate：深耕)

(1) 新築開発型案件

当社はこれまで中古マンション再活事業を主力としてまいりました。今後は新築開発型案件も積極的に取り扱ってまいります。

(2) 支店・営業所体制の整備・拡張

平成18年3月6日現在、当社は全国を6つのブロックに分けそれぞれの地域に計9支店、8営業所を開設しており、今期中に営業所を12箇所開設し、計20箇所体制に拡張する計画です。この、支店・営業所体制の整備・拡張により全国的に「中古マンション」再生・活性化をさらに推し進め、加えて不動産のあらゆる情報を当社に取り込み売上拡大に結びつけてまいります。

(3) インターネット販売

すでに発表しておりますとおり、当社は、株式会社アイディーユーが運営する「MOTHER'S AUCTION」に総額100億円規模の販売用不動産を随時出展してまいります。これはオークション方式であり、また効率的な人員配置が可能となり、利益率のよい販売手法であると考えております。インターネットでの売上成約率を今期売上構成比の20%、来期30%、将来的に50%とすることを目標としております。

(4) 投資販売

長引く超低金利の影響もあり、投資家の間には中古マンションを居住用ではなく、金融商品（投資対象物）と考え購入するお客様も増えております。今後も、投資用不動産の販売を積極化してまいります。

(5) ダイア建設株式会社との提携

構造計算書偽造問題の発生により、マンションの耐震性についての関心が高まっております。すでに発表しておりますとおり、当社は、今後旧耐震基準の建物を積極的に仕入れて解体し、再建築して販売してまいります。この再建築に当たり、100年耐久の「ダイアパレスマンションTM³（ティーエムキューブ）シリーズ」を建設しているダイア建設株式会社と提携しております。これにより、不動産の再生とデベロップメントが融合され、新たなシナジーが発現すると見込んでおります。

2. 外部戦略のエクспанション（Expansion：拡張）

(1) PM事業

当社グループが全国で営業活動を行ううえで、仕入物件の管理等のプロパティマネジメント（PM）事業が今後より重要となります。当社グループではジャパンリアルティスーパービジョン株式会社がPM事業を営んでおります。今後も全国各地域のPM業界

のパートナーとのネットワークを構築し、当社グループが全国各地に所有する物件の付加価値を高めてまいります。また、パートナー企業の繁栄にも貢献してまいります。

(2) M&A戦略

これらの事業を進めるうえで今後他社との資本提携を積極化してまいります。この資本提携に当たっては、昨今証券市場で話題になっている敵対的買収ではなく、当社「経営理念」（三つの豊かさの追求…経済的豊かさ、身体的豊かさ、心の豊かさの追求）を共有したコミュニケーションを形成してまいりたいと考えております。

資本提携の目的は、一般的には業務提携の貫徹をさらに強力に推し進めるために、一定の株式を所有することで、強力な業務提携を担保するものであります。当社が考えるM&A戦略においては、理念の共有による一体化が非常に重要であると考えております。従って、まず「経営理念」と「経営戦略」とがどのような重層的な構造を持ちうるか、また、実際の担い手である取締役・社員の行動規範にどのように影響するかを見極めながら推し進めるものであります。

以上