



平成 19 年 2 月 1 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 3 次改定に関するお知らせ

当社は、平成 18 年 3 月 6 日付で『アルデプログループ中期経営計画』を改定し、その計画達成に向けて積極的に事業展開を進めてまいりました。その結果、中期経営計画の第 19 期（平成 18 年 7 月期）の連結売上高 350 億 47 百万円、経常利益 52 億 98 百万円に対して、実績は、売上高 430 億 1 百万円、経常利益 66 億 98 百万円と大幅に上回りました。また、平成 18 年 12 月 18 日に発表した第 20 期（平成 19 年 7 月期）の通期業績予想につきまして、連結売上高 752 億 8 百万円、経常利益 120 億 57 百万円を見込んでおり、第 2 次改定の中期経営計画を 1 年前倒しの勢いで推移しております。

このような当社グループの業容の伸長とわが国の住環境や不動産市場の構造的な変容の現状を踏まえて、「不動産業界のイノベーター」を目指すとした中期経営計画（第 2 次改定）をこのたび次のとおり改定しましたので、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 3 次改定）

「循環型不動産の創造に向けて」

II. 計画期間：第 21 期（平成 20 年 7 月期）から第 23 期（平成 22 年 7 月期）までの 3 期

III. 成長目標：業績の拡大と内部統制の強化

当社グループは東証マザーズ上場以来、「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。また、当社以外にも「中古住宅」や「不動産流動化」・「再活性化」を掲げる企業の証券市場への上場が相次ぎ、「中古住宅市場」に対する社会的認知は格段に進んだものと認識しております。

そして当社グループの業容拡大を踏まえて、従来の不動産業の枠である「売買・仲介・賃貸・管理」に囚われることなく、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「不動産業界のイノベーター」を目指してまいりました。

この「不動産業界のイノベーター」としての指針として、平成 18 年 6 月 8 日に施行され

た「住生活基本法」があげられます。戦後 420 万戸もの住宅不足を背景に、わが国の住宅政策は昭和 41 年に制定された「住宅建設計画法」に基づき量的拡大を推進してきました。その結果、平成 15 年 10 月 1 日時点では、総世帯数 4,726 万世帯に対して、総住宅数 5,389 万戸と膨大なストックを抱えるに至りました。

「住生活基本法」は、わが国のストックの過剰、量から質への転換、さらには少子高齢化という住環境全体の変容を踏まえ、『現在及び将来の国民の住生活の基盤である良質な住宅の供給』などを基本理念に定め、国・地方公共団体は住生活の安定の確保および向上の促進のために必要な施策を講ずる、などを定めております。さらに、住宅の取引の適正化、流通の円滑化のための住宅市場の環境整備を図ることなどが盛り込まれており、「住生活基本法」は当社が行ってきた事業を拡充するものであります。

また、わが国は新築志向が強く、既存住宅流通シェアは欧米先進国と比べて低いですが、(日本 13%、イギリス 89%、アメリカ 77%、フランス 71%)、「住生活基本法」に規定する住生活基本計画では、循環型市場の形成を目指し、次のような数値目標の例が掲げられております。

No.	項目	現状	目標
1	既存住宅流通シェア	13% (H15)	23% (H27)
2	住宅の利活用期間 (滅失住宅の平均築後年数)	約 30 年 (H15)	約 40 年 (H27)
3	住宅の滅失率 (5 年間に滅失した住宅戸数の住宅ストック戸数に対する割合)	約 8% (H10~H15 平均)	約 7% (H27)
4	リフォームの割合 (実施戸数の住宅ストック戸数に対する割合)	2.4% (H11~H15 平均)	5% (H27)
5	25 年以上の長期修繕積立計画設定の管理組合の割合	20% (H15)	50% (H27)
6	一定のバリアフリー化 (高齢者の居住する住宅のバリアフリー化で、2 箇所以上の手すり設置または屋内段差解消)	29% (H15)	75% (H27)
7	高度のバリアフリー化 (高齢者の居住する住宅のバリアフリー化で、2 箇所以上の手すり設置、屋内段差解消および車椅子で通行可能な廊下幅のいずれにも該当)	6.7% (H15)	25% (H27)

さらに上記に加えて、次のような好環境があげられます。

- (1) 金融機関の個人向け住宅ローンの年収基準が従来よりも低下している
- (2) 新築物件価格の上昇により中古不動産価格も徐々に上昇している
- (3) 金利上昇局面では相対的に REIT よりも中古不動産が利回りで有利である
- (4) 受取賃料と借入金利のイールドギャップがわが国は世界有数である

このような環境は当社にとって追い風であり、本中期経営計画を進めていくに当たって有利に働くものと考えております。そして今後は、「循環型不動産の創造に向けて」中古マンション、オフィスビル等の再活に取り組んでまいります。

一方、平成 18 年 5 月 1 日に会社法が施行され、内部統制システムの構築が義務化されました。さらに、平成 18 年 6 月 7 日に金融商品取引法が成立し、当社を含む上場企業に対して「財務報告にかかる内部統制の強化」が求められております。当社は、経営の根幹に「三つの豊かさの追求」という経営理念、使命（ミッション）を掲げ、当社の成長と当社グループの陣容拡大、また株主の皆様の多大なご支援の礎としてまいりました。

当社では、業績の拡大に努める一方、組織体制の強化および強固な内部統制システムの運営に努めております。この内部統制の強化の基盤となるもの、また、強い経営力を維持するための基盤となるのが経営理念（コーポレート・アイデンティティ）です。当社の経営理念は「三つの豊かさの追求」であり、具体的には「経済的豊かさ」「身体的豊かさ」そして「心の豊かさ」をバランスよく追求することであります。内部統制の充実を図るためにはコーポレート・ガバナンスそしてコンプライアンスが重要であることは言を俟ちません。ここでコンプライアンスとは一般に「法令遵守」と訳されますが、当社では「倫理法令遵守」であり、相手の期待に応えること「善き心の共鳴」であると考えております。上場企業の一員として、コンプライアンスの本諦に即して「理念を追求」することが多くのステークホルダーの方々に「豊かさを提供」できること、そして CSR を果たして多くのステークホルダーからの信頼を得て企業価値を高めること、それらが企業としての永続的な発展（ゴーイング・コンサーン）を保証するものであり、適切な内部統制が可能となるキーフアクターであると考えております。

○ 4C+1G 経営

企業経営は入口が CI : Corporate Identity（コーポレート・アイデンティティ、経営理念）で、出口が CSR : Corporate Social Responsibility（コーポレート・ソーシャル・レスポンシビリティ、企業の社会的責任）であり、Corporate Governance（コーポレート・ガバナンス）を強化することおよびステークホルダーの方々に対する Compliance（コンプライアンス、期待に応えること）が企業の Going Concern（ゴーイング・コンサーン）につながっていくものと考えております。

このように、経営理念を追求することが結果的に利益に結びつく「理と利の追求」が企業のゴーイング・コンサーンにつながると考えております。

○ 中期経営計画（第3次改定）

【第21期当期純利益100億円超、第23期売上高2,000億円超、経常利益300億円へ】

（第1表）数値目標（連結）

（単位：百万円、%）

	第20期(19年7月期)	第21期(20年7月期)	第22期(21年7月期)	第23期(22年7月期)
売上高	75,208	112,800	157,900	205,200
経常利益	12,057	18,000	24,400	30,000
当期純利益	6,573	10,600	14,300	17,600

（注1）第20期は平成18年12月18日発表の通期業績予想の修正数値

※ 参考

（第2表）平成18年3月6日発表の中期経営計画（第2次改定）の数値目標

（単位：百万円）

	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	55,715	81,002	120,990
経常利益	8,460	12,477	18,823
当期純利益	4,451	6,568	10,022

IV. 中期経営計画の内部戦略と外部戦略

1. 内部成長

(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19年2月1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、27営業所を開設しており、今期中に営業拠点を本社も含め計40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不動産の再生・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) 中古マンションのユニット仕入・販売

深刻な少子化の状況を踏まえ、「住生活基本計画」では、子育て世帯を支援していく観点から、既存ストックを活用しつつ、ファミリー向け賃貸住宅の供給、子育て支援施設を併設した住宅の供給支援などが盛り込まれております。また、高齢化が進み高齢者向け住宅への配慮（バリアフリー化）も欠かせないものになると考えられます。

平成19年1月11日付で当社は首都圏に5箇所の営業所（渋谷、池袋、上野、吉祥寺、東陽町）を開設しました。首都圏における中古マンションの戸別リノベーション事業では、これらの政策にも対応できる物件の供給を進めてまいりたいと考えております。

(4) 中古戸建住宅の再活

少子高齢化は全国的な問題であります。当社は平成19年2月1日現在全国に9支店27営業所を開設しております。そして、地方中核都市においては、中古戸建住宅市場は開拓の余地が大きく、また、少子高齢化に対応した住宅のニーズも高いものとみております。当社は、中古戸建住宅市場にも積極的に取り組んでまいります。

(5) 中古オフィスビルの再活

すでに、オフィスビルや商業施設にビジネスドメインを拡大し、不動産販売事業は急拡大しております。この中古のオフィスビルを改装して付加価値を高めて販売するというビジネスモデルは今後も成長が見込まれる市場であり、全国的に推進してまいります。

(6) ストック型ビジネスモデル

景気の回復に伴い、日本銀行は平成18年3月9日に「量的金融緩和政策」を解除し、その後平成18年7月14日に「ゼロ金利政策」を解除しました。デフレの時代には物件を保有することは資産価値の下落を被るリスクがありますが、デフレから脱却し将来的にインフレになるとの予想が増えてくる場合には、資産を保有することが有利になると考えられます。これまでの不動産業界は、SPCを活用した不動産の流動化が活発に行われてまいりましたが、今後はストックとして保有し、収益を獲得するというビジネスモデルも有効と考えられ、こうした施策にも取り組んでまいります。

(7) フランチャイズ展開

特約店作りによるロイヤルティ収益の獲得を目指します。

(8) インターネット販売

当社では、これまで株式会社アイディーユーが運営する「MOTHER'S AUCTION」に販売用不動産を出展してまいりました。今後は、当社ホームページ上に販売用不動産を紹介し、インターネット販売を運営してまいります。このインターネットを入り口とした売上成約率を将来的には50%とすることを目標としております。

2. 外部成長

(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。当社グループの株式会社アルデプロプロパティマネジメントが全国各地のPM業界のパートナーと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

当社グループの事業拡大を進めるうえで、今後他社への出資、M&Aを積極化してまいります。想定している業種は、プロパティマネジメント、デベロッパー、戸建・アパート、不動産関連事業などです。

(3) 業務提携

資本提携のほかに、他社との業務提携についても積極的に取り組んでまいります。特に、不動産金融は今後も成長が見込まれる分野であり、当社の出口戦略上重要な位置付けであると考えております。

以上