



平成 26 年 4 月 30 日

各位

会社名 株式会社アルデプロ
代表者名 代表取締役社長 久保玲士
(コード番号 8925 東証マザーズ)
問合せ先 代表取締役社長 久保玲士
(TEL 03-5367-2001)

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、本日開催の臨時取締役会におきまして、当社創業 30 周年にあたる平成 29 年 7 月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 名 称：中期経営計画「中古不動産再活事業」のリーディングカンパニーへ
2. 計画期間：第 28 期（平成 27 年 7 月期）から第 30 期（平成 29 年 7 月期）
3. 成長目標

この中期経営計画においては、3 年後の第 30 期（平成 29 年 7 月期）には、売上高 317 億円、経常利益 49 億円、当期純利益 45 億円を達成することを成長目標としております。

【数値目標】

(単位：百万円)

	第 27 期（平成 26 年 7 月期）(予想)	第 28 期（平成 27 年 7 月期）	第 29 期（平成 28 年 7 月期）	第 30 期（平成 29 年 7 月期）
売上高	10,338	15,600	22,000	31,700
経常利益	1,532	2,200	3,200	4,900
当期純利益	1,526	2,000	3,000	4,500
1 株当たり当期純利益 (EPS)	6.82	8.55	12.83	19.24

(注 1)平成 26 年 2 月 1 日付で普通株式 1 株につき 10 株の割合で株式分割を実施しております。

第 27 期の予想 1 株当たり当期純利益は、当該株式分割が当事業年度の期首に行われたと仮定して算出しております。

(注 2) 第 28 期以降の予想 1 株当たり当期純利益は、平成 26 年 4 月末日時点の発行済株式数で算出しております。

当社は、平成 26 年 3 月 13 日に、第 27 期の通期の連結業績予想として売上高 103 億 38 百万円、経常利益 15 億 32 百万円、当期純利益 15 億 26 百万円の目標を設定し、発表いたしました。上記の業績予想の修正に伴い抜本的に中期経営計画の改定作業を進めて参りました。現段階での

当社の状況を分析するとともに、2020年（平成32年）のオリンピック・パラリンピックの東京招致の正式決定を踏まえた首都圏を中心とする経済状況、海外資金による物件取得の活発化、海外投資家の積極的な物件取得状況、また、消費税の平成27年10月からの10%への増税への見込み、さらに、平成27年1月から実施される相続税の増税や人口減少と高齢化の進捗等の状況を踏まえて、中期的な経営目標の策定を継続してまいりました。

当社は、「中古マンションマーケット」のリーディングカンパニーを目指すことを経営戦略として掲げて、平成16年3月18日に株式会社東京証券取引所マザーズ市場（以下「東証マザーズ市場」といいます。）に上場いたしました。その後、上場会社、非上場会社を問わず多くの企業が中古マンションの流通市場に参入し、この市場は社会的な認知を受けて来ており、パイオニアを自負している当社としても喜ばしいものと評価いたしております。

また、何よりも、この間、サブプライムローン問題やリーマンショック、さらに東日本大震災を経て、経営の急激な悪化を事業再生ADR手続きで克服し、直近の平成25年7月期においては債務超過を解消して、「中古不動産再活事業のリーディングカンパニー」を目指し、営業部を新設いたしました。平成26年4月からは、新たなマネジメント体制により経営に着手しております。また、グループ企業としてデューデリジェンス業務やプロパティマネジメント業務を行うS & Standard株式会社、内装などのバリューアップを行う株式会社奨建築を加えたことで平成26年7月期第3四半期より連結決算を開始しております。

このような状況下、日本経済や不動産市況をめぐる環境を踏まえて、さらに、当社の現状についての当社独自の強みや課題・問題点についての足許の状況を確認し、以下のとおり中期経営計画を策定いたしました。

4. 中期経営計画の基本戦略

(1) 「中古不動産再活事業」の拡大・拡充 『中古不動産再活事業のリーディングカンパニーへ』

当社の特長は、未利用または低稼働により有効活用されていない不動産を自社により取得し、エリアの特性やニーズに合わせた最適なプランを企画することにより不動産を魅力的な商品として再活することにあります。当社では、今後、主に首都圏、大阪府、福岡県を中心に商業ビル、商業施設、オフィスビル、レジデンス等の中古収益物件を対象とした不動産再活事業を展開いたします。また人材を確保しつつ、ファンドを活用したプロジェクトも展開していく方針です。

(2) 業務提携等の積極展開

中古不動産再活事業に付随する近接領域での業務提携等を積極的に実施してまいります。また、状況により、M&A等の実施も検討してまいります。今後、当社が対象とする不動産規模の拡大に合わせて、効率的にグループ力を発揮できるよう主にビルマネジメント、プロパティマネジメント、アセットマネジメント等の分野においてシナジーを追求していきます。

(3) 海外ネットワークの強化

海外投資家等による旺盛な日本国内不動産の購入ニーズに対応すべく、海外ネットワークの構築にも注力してまいります。

(4) 財務安定性強化

- ① 新規開拓を含めて、更なる金融機関からの借入の充実を図ってまいります。
- ② 当社の資金需要と資本市場の動向等により増資による不動産仕入資金の調達を模索してまいります。

5. 中古不動産再活事業の具体的内容

当社は、再活に当たって、豊富な経験と実績に併せ、これまでに当社グループにおいて実施し現在当社において蓄積されているプロパティマネジメント等の不動産管理業務の経験等を駆使し、効果的且つ効率的な再活を実施することにより、買主にとっても、最適なバリューアップを実現しております。当社の考える、「再活（資産価値の増加）」とは、不動産としての資産価値のアップ及び賃貸（賃料）の稼働率のアップの大きく、二つを指しております。一方、仕入情報の入口戦略として、個人富裕層やオーナー層に直接の接点のあるPM会社等のM&A実施、少子高齢化や事業承継による相続の増加に伴い、資産の売買や資産の組換えの機会が増加することから当社は、今後、税理士・会計士・弁護士等とのネットワークを存分に活かしてまいります。更に海外投資家等による旺盛な日本国内物件購入ニーズに対応すべく、海外ネットワークの構築にも注力してまいります。また、出口戦略といたしましては、入口戦略と同様に様々なリレーションシップを活用し、自社組成ファンドへのオフバランスも視野に国内投資家、海外投資家、国内外機関投資家、ファンドREIT等へ売却していきます。また、一部の収益不動産は、当社で一定期間保有することにより、固定費をカバーし、更なる収益向上を目指します。

*上記予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。