



2020 年 2 月 20 日

各 位

会 社 名 株式会社ラ・アトレ
代表者名 代表取締役社長 脇田 栄一
(JASDAQ・コード 8885)
問合せ先 執行役員 管理副本部長
栗原 一成
電話番号 (03) 5405-7300 (代表)
(URL <http://www.lattrait.co.jp/>)

中期経営計画の提出等について

当社は、2020 年 12 月期～2022 年 12 月期に係る中期経営計画を作成いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

URL	http://www.lattrait.co.jp/ir/financial04.html
掲載日	2020 年 2 月 13 日

【添付資料】

2020 年 12 月期～2022 年 12 月期 中期経営計画（新規）

L'attrait

中期経営計画 2020.12～2022.12

2020.2.13



1 中期経営計画の概要

2 事業環境分析

3 中期経営計画の具体的施策

4 セグメント別戦略

5 SDGsの取り組み

1 –(1) 中期経営計画の概要 《基本方針》

当社グループの目指すべき姿

- ✓ 社会のニーズや時代の変化に対応した「魅力ある」まちづくりの創造
- ✓ 事業活動を通じた社会課題の解決に取り組み、持続可能な社会の実現に貢献
- ✓ 中長期での企業価値向上に向けた新たなビジネスモデルの構築



コーポレート課題

安定した財務基盤の構築
グループ経営基盤の強化
経営指標の再構築
SDGs（持続可能な開発目標）の取り組み

事業課題

事業ポートフォリオの拡大＝マルチチャネル化を推進
M&Aによるグループ全体の機動力及び事業競争力の強化
グループ連携強化による「魅力ある」商品・サービスの創出力向上

1 –(2) 中期経営計画の概要 《数値目標》

■ 2020年2月13日公表・中期経営計画

(単位：百万円)	2019年 12月期実績	2020年 12月期計画	2021年 12月期目標	2022年 12月期目標
売上高	11,669	12,500	13,700	15,900
営業利益	2,282	1,620	2,300	2,740
経常利益	2,033	1,300	1,900	2,300
純利益	1,379	900	1,320	1,600

3年後も着実な経常利益の拡大を実現し、堅実な企業成長を目指す

(注) 数値はすべて連結ベース

当社を取り巻く事業環境

住 宅

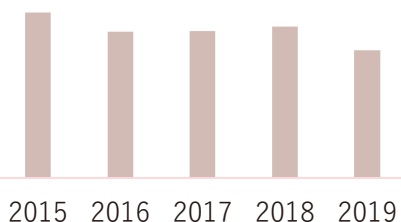
●新築マンション市場

→発売戸数は減少
初月契約率は増加

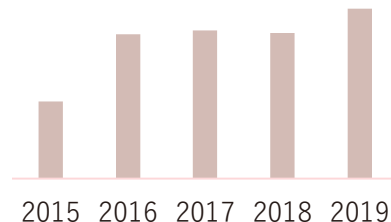
●中古マンション市場

→成約件数は7年連続上昇、
過去最高更新

新 築



再 生



商 業 オフィス

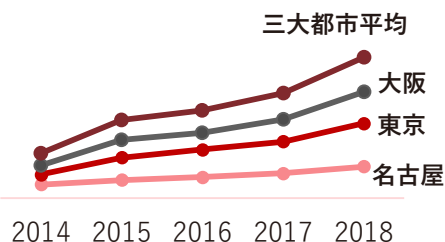
●商業地公示価格

→東京・大阪・名古屋の
三大都市圏は上昇幅拡大

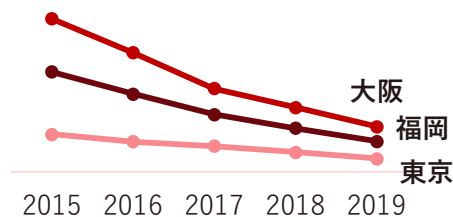
●オフィス空室率

→東京・福岡・大阪ともに
室室率が低下、オフィス
需要増加が要因

商 業



オフィス空室率



訪日外国人 高齢化社会

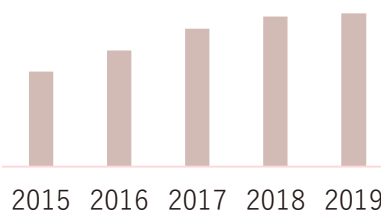
●訪日外国人

→1964年の統計開始以来、
過去最高更新

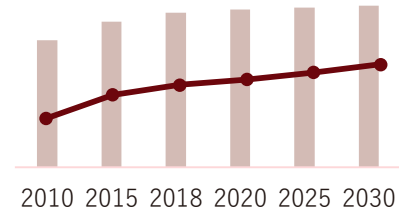
●高齢者人口

→総人口が減少するなか、
高齢者人口及び高齢化率
は上昇

訪日外国人



高齢化の推移



3 –(1) 中期経営計画の具体的施策

コーポレート課題

安定した財務基盤の強化

安定的な収益が獲得できるストックビジネスと積極的な収益獲得が見込めるフロービジネスをバランスよく組み合わせた全方位型の事業ポートフォリオの構築を続け、同時に収益基盤の強化に取り組むことにより、安定した財務基盤の構築を目指す。

グループ経営基盤の強化

持株会社体制への移行に伴い、グループ全体の機動力や競争力の強化、M&A推進による事業拡大と人材獲得・育成、グループ経営資源の最適化、経営戦略の迅速な意思決定の実行、コーポレートガバナンスの強化等に注力し、グループ経営組織体制を構築し、持続的な成長及び企業価値向上を目指す。

経営指標の再構築

持続的な企業成長と中長期的企業価値向上を実現していく上で、ROIC（投下資本利益率）を重要な経営指標とし、高い付加価値や成長性が期待できる事業へ積極的な経営資源の投入を行い、更なる収益性の向上及び経営の効率化を図る。

3 –(2) 中期経営計画の具体的施策

事業課題

事業ポートフォリオの拡大

事業チャネルの多様化によるビジネスの発展及び持続的な企業成長を目指していくことをテーマに掲げ、収益性の向上及び経営の効率化を図るにあたり、競争優位性の高い分野や新たな事業領域へ挑戦するなど、より強固な事業体制を構築していく。

機動力及び事業競争力の強化

持続的な企業成長や企業価値向上実現に向け、積極的なM&A推進による事業拡大や新規事業創出を図るうえで、機動力や競争力を備えたより強固なグループ組織体制の構築に取り組み、経営基盤の安定化を図る。

「魅力ある」商品・サービスの創出力向上

グループ連携強化による各事業間のシナジーを最大限発揮し、事業競争力及び収益力を高める「魅力ある」商品・サービスの創出力向上に加え、自社ブランド力の向上を図り、創造的な事業活動を推進していく。

4 –(1) セグメント別戦略 《新築不動産》

新築不動産販売

成長ドライバーと位置付ける収益不動産開発に積極的な経営資源の投入を行い、都市型商業ビル開発「A*G」シリーズやホテル開発等のプロジェクト規模を拡大していくほか、事業チャネルの多様化の方策として、パートナー企業との協業・提携による新たなシナジー効果による更なる商品企画力の向上や事業機会の創出を図っていく。また、高級賃貸マンションの新ブランドを立ち上げ、「A*G」シリーズとともに、ブランドの強化・育成に努める。

✓ 商業ビル開発

主力ブランド「A*G」シリーズを都心のみならず地方中核都市へと多様なエリアに展開を拡大

✓ ホテル開発

福岡、京都、札幌などインバウンド需要の見込める地方中核都市を中心にホテル開発を推進

✓ 高級マンション開発

富裕層をターゲットとする高級賃貸マンションの新ブランド「THE DOORS」の立ち上げ
→ 広尾や渋谷等の高級住宅街エリアを中心に展開予定

「A*G」シリーズ



「LAホテル」シリーズ



高級賃貸「THE DOORS」シリーズ



4 –(2) セグメント別戦略 《再生不動産・不動産賃貸》

再生不動産販売

1億円以上のプレミアムリノベーションを価格帯別にシリーズ化した「100 Million-Renovation」、「200 Million-Renovation」の取扱い及び販売の拡大に加え、高付加価値化や商品性の向上、販売チャネルの拡大を推進。更に競合他社に対する優位性を高めるため、「Million-Renovation」シリーズのブランド力向上に努めていく。

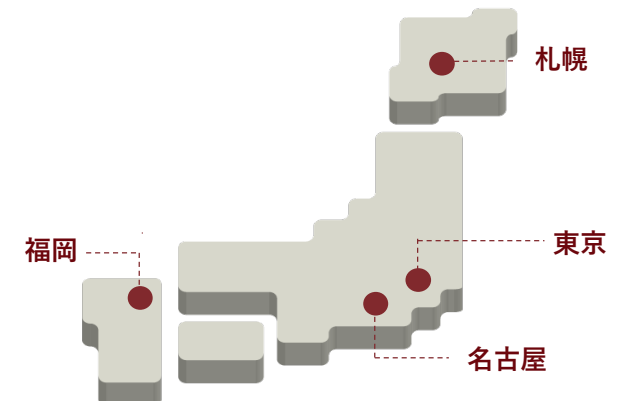
「100&200 Million-Renovation」シリーズ



不動産賃貸事業

ホテル、商業施設、ヘルスケア施設、物流施設、オフィス、住宅施設など用途の違う保有不動産のポートフォリオを随時見直しながらも地方中核都市を中心に拡大を進め、毎年10億円程度の資産を増加させていく方針を掲げてきた。ホテルやヘルスケアなど成長分野への投資規模の拡大、既存オペレーターとのリレーション構築及び優秀な新規オペレーターの発掘に注力することにより、保有する管理不動産のポートフォリオの増強及び質的向上を図っていく。

保有する不動産の主な展開エリア



SDGsに取り組む背景

当社は、地域社会と地球環境に調和し、時代の変化に応じた「魅力ある」商品を提供してまいりました。また持続的な成長と企業価値向上を重点課題とし、これらの実現に向けて、事業を通じて社会課題を解決することが社会への貢献につながると考え、SDGs（持続可能な開発目標）の達成に取り組んでいくこととしました。

社会的課題	SDGs関連項目	具体的施策
地球環境 高齢化社会 地域社会との共生	   	地球環境に配慮した太陽光発電の次世代型マンション開発等の実績・ノウハウを活かし、今後も地域社会の共生や高齢化社会に対応した商品の開発・供給など事業活動を通じて安心・安全で持続可能な社会づくりの実現を推進。
働き方改革 多様な人材の活用 労働環境の整備	   	2019年は「健康企業宣言」を行い、積極的な健康経営の取り組みを行ったことが評価され、健康優良企業として「銀の認定証」を取得。引き続き従業員の健康維持や働きやすい職場環境の整備に努めることで、健康で活気ある組織づくりを目指していく。
コーポレート ガバナンス コンプライアンス リスク管理		持株会社体制への移行により、監督機能と業務執行機能の分離をより明確化し、グループ経営におけるコーポレートガバナンス体制の更なる強化を図ることで、経営の透明性・健全性を高めるとともにステークホルダーとのより良い信頼関係を構築していく。

証券コード

8 8 8 5

L'attrait

IR問い合わせ先

E-mail : atore@lattrait.co.jp

TEL : 03-5405-7300

1. 本資料は当社及び当社グループの企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的で提供されるものではありません。当社グループ会社も、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものでなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についても何ら補償するものではありません。
2. 本資料に記載された今後の見通し、計画数値、戦略等の将来に関する記述がありますが、資料作成時点における当社の判断及び仮定に基づいており、様々な要因の変化により、将来の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。なお、これらの将来に関する記述は、その実現、達成を保証するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。