



平成 18 年 12 月 6 日

各 位

株式会社 レオパレス 21  
代表取締役社長 北川 芳輝  
(コード番号 8 8 4 8 ・ 東証第一部)  
問い合わせ先  
広報室長 岩壁 真澄  
TEL 03-5350-0216

## 中期経営計画策定について

当社は、2006年6月より3本部制を基盤とした新たな経営体制に移行し、生活総合サポート企業として更なる成長と企業価値の向上に取り組んでおります。

この度、「新しい価値の創造」に挑戦し続け、更なる飛躍を目指すべく、下記の通り『中期経営計画 ～United Spirit～』を策定いたしましたのでお知らせいたします。

本計画は、アパート建築請負事業と賃貸事業の2つのコア事業がシナジー効果をますます発揮できる段階を迎えるとともに、新たにスタートを切った「住宅事業」「シルバー事業」といった戦略事業が本格化の段階に入るなど、新たな拡大成長期を迎えた当社の今後の方向性をお示しする経営計画です。

## 記

### 《 中期経営計画 概要 》

#### 1. 【コーポレートビジョン】

「土地の活用」と「住まい」に関するソリューションと市場ニーズに即した多様な商品・サービスを提供するトータルサポート企業となり、かつマーケットリーダーに相応しい業容・財務内容を具備するとともに「企業市民」として社会的責任に応えられる「企業品質」を醸成し、信頼と評価に値する「企業ブランド」を構築する。

#### 2. 【コーポレートスローガン】

夢をひとつに。心をひとつに。

United Spirit  
**Leopalace21**

次々と求められる新しい価値や、めまぐるしく変化する時代の流れへ、ひとつになって挑む精神「United Sprit」。

心をひとつに、お客様の夢をかなえること。

心をひとつに、快適な未来を築くこと。

心をひとつに、新しい目標へ向かって挑むこと。

レオパレス21は、

社員の心をひとつに、そして、お客さまと心をひとつに、

豊かで快適な暮らしを実現していきます。

### 3. 【計画期間】

2006年4月～2009年3月を第一次中期経営計画とし、営業基盤の拡充・整備、新たな成長・進化への挑戦、企業価値の向上をコンセプトとし、2009年4月から2011年3月を第2次中期経営計画として計5ヵ年で捉える。

### 4. 【計画目標・経営指標】

コーポレートビジョン実現に向け、業容・収益力・財務内容・事業効率・株主還元の数値目標として、下記の通りの連結業績を計画しております。

2010年度（連結業績）	
売上高	1兆円
経常利益	1,000億円
自己資本比率	50%
ROE	15%
配当性向	30%

(連結)	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	(単位:億円)
					2010年度
売上高	4,654	6,245	6,938	7,667	10,000
営業利益	408	766	771	812	1,037
経常利益	442	750	758	800	1,025
純利益	△ 166	410	427	454	580
ROE	-	23.8%	20.6%	18.9%	18.1%
EPS(円)	-	258	268	285	364
流動資産	1,635	1,850	1,993	2,136	2,660
固定資産	2,491	2,730	3,011	3,200	3,656
資産合計	4,128	4,581	5,004	5,336	6,316
流動負債	2,057	2,122	2,371	2,374	2,650
固定負債	559	560	387	387	286
資本	1,336	1,722	2,070	2,398	3,204
負債資本合計	4,128	4,581	5,004	5,336	6,316
自己資本比率	32.4%	37.6%	41.4%	44.9%	50.7%

### 5. 【基本戦略】

- ① 収益力の維持      コア事業における競争優位の維持・拡大
- ② 成長の実現        戦略事業の展開による事業ドメインの拡大
- ③ 進化の実現        包括的ビジネスモデルの構築によるシナジーの最大化  
次世代を展望した経営基盤の構築

## 6. 【事業戦略】

### (コア事業)

\* 請負・・・・・・・・安定供給体制の完成度アップ

① 戦略拠点の整備 によるエリア戦略の強化

② 新商品の開発によるマーケット戦略の強化

\* 賃貸・・・・・・・・賃貸事業システムの完成度アップ

① 設定家賃の最適化 (新システムの導入)

② 法人マーケットでの競争力強化 (寮・社宅ニーズへの対応強化)

### (戦略事業)

既存の事業インフラを基礎とした確実な拡大戦略を推進

住宅事業・シルバー事業・BB事業は、住宅や介護施設を建設し、これを販売又は運営する事業であり、またBB事業は、コア事業の管理アパートの増加に合わせた拡大が見込め、当社のコア・ビジネスモデルの延長線上にある事業です。そのため同事業部門は、既存の事業インフラ（賃貸、請負店舗、管理アパートの集積地、アパートオーナー集積地）を基礎とした確実な拡大戦略の推進が可能と判断されます。

コア事業とのシナジーの最大化により短期間での業容拡大を実現し、各業界でのメジャープレイヤーを目指し、積極的に業務提携およびM&A戦略を活用します。

\* 住宅・・・・・・・・一次取得層をコアマーケットとし、大衆価格路線により短期で量的拡大を目指す。

\* シルバー・・・・・・・・コア事業におけるシナジーモデルの競争力を活かし、短期集中的に業容を拡大する。供給・運営の一体化により高収益ビジネスモデルを確立する。

\* ブロードバンド・・・・・・・・コア事業の拡大により安定的な事業成長が可能。

## 7. 【財務戦略】

① 事業キャッシュフローの50%を目処とした戦略不動産投資

② 配当性向 30%

③ 自己資本比率 50%

以上