



平成30年 2月13日

各 位

会 社 名 株式会社ムゲンエスレート
代 表 者 名 代表取締役社長 藤田 進一
(コード番号：3299 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 大久保 明
(TEL. 03-5623-7442)

中期経営計画（2018年12月期～2020年12月期）策定に関するお知らせ

当社は、2020年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社の社名は、社是である“夢現（ムゲン）”「夢を現実にし、理想を追求する」に由来しており、不動産取得というお客さまの夢の実現をお手伝いしたいという想いが込められております。今後も、ステークホルダーの皆さまのより多くの夢を現実にするために、当社グループのビジネスモデルを“シンカ（進化・深化・新化）”させることで、持続的成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

2017年12月期の実績としましては、不動産売買事業の投資用不動産販売において、取扱物件の大型化を推進した結果、投資用不動産の売上高は、522億3百万円（前期比15.5%増）となり、当社の成長ドライバーとして全社業績を大きく牽引しております。取扱物件の大型化を推進した結果、一棟オフィスビルの売上高は前期比92.9%増の228億80百万円と大きく伸長し、これまで投資用不動産販売における主力商品だった一棟賃貸マンションの売上高（200億9百万円）を上回る結果となりました。一棟オフィスビルの販売が収益の新しい柱となったことは、当社にとって大きな“進化”であったと考えております。

また、営業担当者が買取活動からバリューアップ企画、販売活動に至るまでを一貫して責任を持つ、独自のビジネスフローと位置付けている「営業一貫責任制」につきましては、不動産価格の高止まり感や購入者層の慎重姿勢が見られる厳しい環境の中、2016年12月期と概ね横ばいの利益率水準を確保することができました。これは、営業一貫責任制が“深化”した影響も大きかったものと考えております。

そして、ダイバーシティの一環としてスタートした外国人採用は、海外不動産投資家への物件販売への寄与が見られ、新たな取り組みとして、一定の“新化”が見られたのではないかと考えております。

2018年12月期は、前期の取り組みを強化するとともに、更なる“シンカ”に向けて、「らくらくリースバック」をスタートいたしました。今後、新たな顧客層の取り込みに向けて、本リースバック事業に留まらず、既存事業で培った“個の力”を大切にしつつ、“組織の力”を強化することで、新規事業を含めた新たな取り組みに積極的に挑戦してまいります。

本中期経営計画の最終年度である2020年12月期は、当社設立30周年を迎える節目の年であり、より中長期的な視点に立って当社グループの進むべき方向性を明確にし、その先の更なる飛躍のための基盤作りを進めるために2018年12月期を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。

2. 連結計数計画

(単位：億円)

	2017年12月期 実績	2018年12月期 予想	2020年12月期 計画	伸率 (2017年比)
売上高	635	762	960	51%
経常利益	64	72	80	23%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	46	50	17%

2018年12月期以降に開始する新規ビジネスについては、現時点で合理的な売上及び利益の見積りが困難なため、上記の予想・計画には織り込んでおりません。

3. 中期経営計画の基本方針

基本方針

- 中古不動産流通の活性化における重要な担い手としての誇りと責任を持ち、地域社会の発展に貢献するために、増収増益の継続に努める。
- 首都圏1都3県に事業を集中し、首都圏の中古不動産再生市場で早期に売上No.1を目指し、プレゼンス(存在感)の極大化を図る。
- 既存事業におけるフロービジネス(不動産売買)の強化とストックビジネス(不動産賃貸)の拡大を推進するための基礎固めを実施するとともに、新規事業の積極推進による新たな収益基盤の構築を目指す。
- 利益配分は、2020年までに配当性向20%程度を目標に段階的に引き上げていく。

本資料に記載した将来に関する記述は、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。従って、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご承知おきください。

以上