



2019年2月12日

各 位

会 社 名 株式会社ムゲンエース
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)

中期経営計画の見直しに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2018年2月13日に公表しました中期経営計画（2018年12月期～2020年12月期）につきまして、昨今の業績動向を踏まえ見直すこととし、新たに2019年12月期から3ヵ年を対象とする中期経営計画（2019年12月期～2021年12月期）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画見直しの理由

当社グループは、1990年の設立から一貫して、中古不動産の再生事業を中心に展開してまいりました。設立当初は、区分所有マンションのリフォームが事業の大半を占めておりましたが、リーマン危機以降の中古不動産市場の成長に合わせ、投資用不動産の事業の拡大を進めてきました。

2018年12月期の不動産市場の環境におきましては、中古不動産価格の高止まりに伴う収益性の悪化や一部金融機関の不正融資に伴う投資用不動産市場の低迷など、中古不動産市場にとっては非常に厳しい環境でした。一方で、日本銀行による金融緩和の継続、相続対策層による不動産投資の需要、及び海外投資家の日本の不動産への需要が引き続き旺盛であったこともあり、不動産市場全体では先行き不透明な環境が継続しました。

そのような環境の中、当社は2018年2月13日に中期経営計画を公表し、当社グループのビジネスモデルを“シンカ（進化・深化・新化）”させるべく業績拡大に向け事業活動を展開してまいりましたが、融資環境の厳格化等の影響を受け、当社グループの主力である1億円前後の投資用不動産に対する需要の低迷が大きく影響し、2018年8月6日に業績の下方修正をいたしました。一方で、2018年度下期においては、販売価格の見直しによる需要喚起や販売促進活動が寄与し、2019年1月25日に業績の上方修正をいたしました。このように、不動産や融資環境に大きく影響を受ける当社のビジネスモデルや今後の経営・事業環境を再度精査した結果、これまでの中期経営計画を見直し、新たに2019年12月期からスタートする3ヵ年の中期経営計画を策定することといたしました。

また、当社グループはこれまで毎年度中期経営計画を策定するローリング方式を採用しておりましたが、今後は中期的な目標に対して強い意識付けを全役職員に浸透することを目的とするため、本中期経営計画からはフィックス方式を採用し、2019年12月期から2021年12月期までの3カ年を対象とする「第一次中期経営計画」(以下、「本中計」とする)といたします。

2. 第一次中期経営計画(2019年12月期～2021年12月期)の連結数値目標

	2018年12月期 実績	2019年12月期 予想	2021年12月期 計画
連結売上高	539億円	581億円	630億円
連結経常利益	52億円	43億円	55億円
自己資本比率	32.9%	30%以上	

(ご参考) 2018年2月13日公表：前中期経営計画(2018年12月期～2020年12月期)

	2017年12月期 実績	2018年12月期 予想	2020年12月期 計画
連結売上高	635億円	762億円	960億円
連結経常利益	64億円	72億円	80億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	42億円	46億円	50億円

3. 第一次中期経営計画の位置づけ

本中計期間は、当社グループの次の成長ステージに向け、より強固な経営基盤を作り上げる再整備の期間とします。既存事業をゼロベースで見直し、事業の成長に係る阻害要因を一つ一つ丁寧に見直し、改善することで、確かな経営基盤を作り上げ、更なる成長を続ける企業体へ進化する期間といたします。

4. 第一次中期経営計画の経営・事業方針

「事業基盤を支える商品づくり」「収益基盤を支えるネットワークづくり」「経営基盤を支える人材・システムづくり」の3つを経営方針とし、下記事業方針(～)を基に重点施策を実施する計画。

【経営・事業方針図】



環境変化や社会ニーズに対応したお客さまに喜ばれる商品の提供

- グループ内で蓄積したノウハウを外部顧客向けの商品として開発提供。時代のニーズに沿った不動産関連商品の開発とともに新たな顧客層を深耕

保有不動産の再生

- エリアや建築物に合った用途変更（コンバージョン）や大規模修繕を実施し、付加価値の最大化を図る

商品・サービスを極める

- 空ビルや空室率の高い物件に対して、早期に稼働率改善を図ることで商品化を早め、在庫回転率の向上を図る
- 施工後の点検項目を細部まで行い、安全・安心・快適な物件提供を行う
- インバウンド向けの物件開発を行う

不動産売買を極める

- 物件ごとの利益管理を再度徹底・見直し、収益性の向上を図る
- コンプライアンス強化によるリスク管理の徹底
- 海外投資家向けセミナーの開催等で、海外投資家への販路拡大

多様なワークスタイルへの対応

グループ力の更なる強化

- ダイバーシティの推進による人材確保と育成、グループ内の人員配置の最適化や階層別研修実施による人材マネジメント、働く環境の整備、業務フロー見直しによる業務の見える化を実施

以上

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。