

2023年3月13日

各 位

会 社 名 株式会社コーセーアールイー
 代 表 者 代表取締役社長 諸藤 敏一
 (コード番号：3246 東証スタンダード市場・福証)
 問合せ先 取締役管理部長 土橋 一仁
 (TEL：092-722-6677)

「中期経営計画 2023」の策定に関するお知らせ

当社は、2024年1月期から2026年1月期にわたる3カ年の「中期経営計画 2023」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 前・中期経営計画の実施結果

2021年1月期～2023年1月期の3カ年に関する「中期経営計画 2020 (2020年3月12日公表)」の実施結果は以下のとおりであります。

(1) 業績の推移

当該計画期間中における分譲マンション市況は、低金利の後押しはあるものの、地価の高騰と、新型コロナウイルス感染症やロシアのウクライナ侵攻などによる資材不足、物価上昇により建築コストが上昇する環境の下、仕入原価は上昇しました。

当該計画期間は新型コロナウイルス感染症が販売面でも逆風となりましたが、リモート営業などを工夫し、期間中の売上目標は達成しました。

また、収益認識に関する会計基準等の適用により2023年1月期の売上は計画時の会計処理方法に比べ減少しました。

(金額の単位：百万円、%表示は対前期比増減率)

	2021年1月期		2022年1月期		2023年1月期	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売 上 高	9,300 (2.7%)	9,375 (3.5%)	10,000 (7.5%)	11,288 (20.4%)	10,500 (5.0%)	10,995 (△2.6%)
営 業 利 益	670 (7.3%)	754 (20.8%)	749 (11.8%)	1,141 (51.4%)	776 (3.6%)	1,630 (42.8%)
経 常 利 益	652 (1.3%)	839 (30.5%)	703 (7.8%)	1,270 (51.3%)	793 (12.8%)	1,843 (45.1%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	485 (13.9%)	580 (36.4%)	492 (1.4%)	880 (51.5%)	547 (11.2%)	1,259 (43.2%)
総 資 産	22,047	20,859	27,389	17,417	28,415	15,476
自 己 資 本	7,463	7,602	7,801	8,329	8,159	9,335
自己資本比率 (%)	33.9	36.4	28.5	47.8	28.7	60.3
ROA (総資産利益率%)	2.5	3.1	2.0	4.6	2.0	7.7
ROE (自己資本利益率%)	6.6	7.9	6.4	11.0	6.9	14.3
1株当たり当期純利益 (円)	47.75	57.18	48.44	86.64	53.86	124.05
1株当たり純資産 (円)	734.87	748.48	768.11	820.12	803.31	919.17
1株あたり年間配当金 (円)	15.00	15.00	16.00	25.00	17.00	36.00
配 当 性 向 (%)	31.4	26.2	33.0	28.9	31.6	29.0

(2) 課題への取り組み結果

福岡都市圏での用地取得は、新型コロナウイルス感染症の影響は限定的で、競争は激しく価格も高止まりしたうえ、建築費が高騰しているため、工事原価も上昇が続きました。

ファミリーマンション用地は、エリアを拡大したため、計画的に取得できましたが、資産運用型マンション用地と関東での仕入れは、計画を下回っており、販売用不動産のポートフォリオはファミリーマンションのウエイトが高まりました。

また、長期的な視点に立ち、賃貸中の不動産も引き続き取得を進め、賃料収入を得ております。

営業面では、マンションの坪単価は上昇していますが、マンションのコンパクト化や、ターゲットとする購入層に照準を合わせた付加価値のある仕様を実現し、近隣と比較し割安感のあるマンションの提供ができたことで、好調に推移しました。

組織面では、2019年12月に発覚した子会社の不適切事案を受け、コンプライアンス研修など人材教育を続けており、チェック体制や、内部通報制度の周知などガバナンス体制を強化しました。

また、昨今の物価高の影響や社員のモチベーションの維持・向上及び優秀な人材の確保を図るため、2022年8月より3～5%の給与のベースアップを行っております。

2. 新・中期経営計画の目的

新計画期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響は収まりつつあるものの、ロシアのウクライナ侵攻により、エネルギーや食料・原料価格の高騰を招き、世界的に急激な物価高を引き起こしています。日本においては、円安の進行も追い打ちをかけ、電気・ガスを始めとした光熱費・材料費や日常品まで高騰し、2022年12月の物価上昇指数は4%と、1981年12月以来の数値となり、大企業を中心に賃上げの動きはあるものの、消費動向に大きな影響を与えています。

一方、我が国のマンション業界においては、為替相場の影響や、中央銀行による我が国の金融緩和策に変更の可能性が推察され、住宅ローン金利の上昇や事業資金の調達コストの上昇が懸念されます。また、地価・建築コストの上昇が続いていることから、マンション価格は値上がりせざるを得ず、市場のニーズに合ったマンションの企画はより難しくなると考えられます。

このような事業環境の悪化も想定したうえで、「堅確で誠実な経済活動の実践」と「持続可能な企業成長」、「柔軟な収益体質への変革」を維持し、新たな中期経営計画（2024年1月期～2026年1月期の3カ年）を策定いたしました。

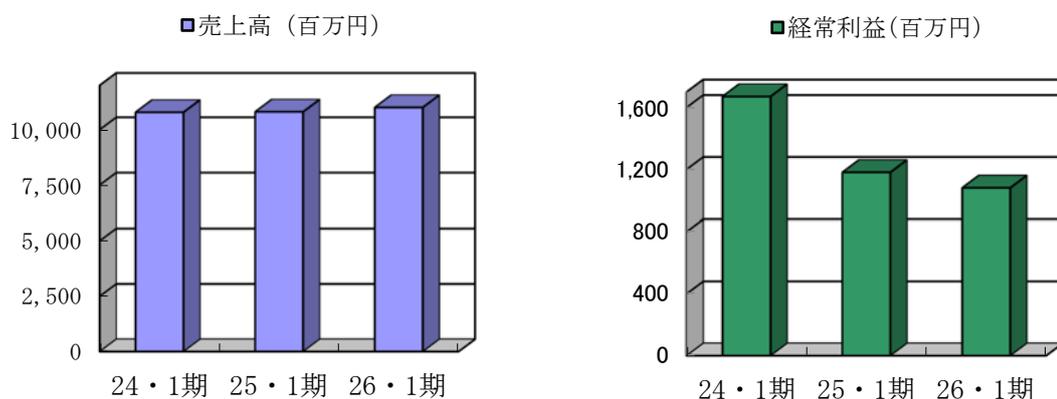
また、引き続き当社の原点である「顧客利益の重視」と「コンプライアンス優先」の姿勢は営業の基本といたします。



グランフォーレ高見馬場（鹿児島県鹿児島市）2024年4月完成予定

3. 数値計画

当計画期間における数値計画（連結）は以下のグラフ及び表のとおりであります。



(金額の単位：百万円、%表示は対前期比増減率)

	2024年1月期	2025年1月期	2026年1月期
売上高	10,780 (△2.0%)	10,800 (0.2%)	11,000 (1.9%)
営業利益	1,500 (△8.0%)	1,100 (△26.7%)	1,060 (△3.6%)
経常利益	1,670 (△9.4%)	1,180 (△29.3%)	1,080 (△8.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,140 (△9.5%)	800 (△29.8%)	730 (△8.8%)
ROA (総資産利益率)	最終事業年度において3%程度		
ROE (自己資本利益率)	最終事業年度において7%程度		
1株当たり当期純利益 (円)	112.24	78.77	71.87
1株当たり年間配当金 (円)	36.00	24.00	22.00
配当性向	32.1%	30.5%	30.6%

注1) 前中期経営計画はセグメントごとの売上高の内訳を記載していたが、市況に合わせて柔軟に用地取得・マンション建設を進めるため、セグメントごとの売上の数値計画は表示しておりません。

注2) 不動産市況や金融環境の変化とそれに伴うマンション需要の動向など、事業環境の見通しが不透明な中、3年間の業績に関する経営目標については、損益の確保と配当性向を優先します。貸借対照表の増減については柔軟にコントロールする必要がある為、当中期経営計画から総資産・自己資本・自己資本比率等の指標は表示しません。また、ROA、ROE等の指標については変動する場合があります。

注3) 配当政策は、当社ウェブサイト (<https://www.kose-re.jp/stockholder>) で公表している「コーポレート・ガバナンス基準」により、「連結配当性向30%を重要な指針とし、株主資本の水準を勘案して決定する」ことを基本方針としております。

4. 事業環境の見通し

住宅産業においては、土地の高騰や建築費上昇の要因で価格は上昇するものの、個人の住宅需要は高まっております。この需要に対応するため、金利上昇などの環境変化に柔軟に対応しながら、マンション開発を安定的に継続いたします。

(1) 競合状況

当社グループが事業基盤とする福岡都市圏は、人口増加に伴い、今後も住宅需要が拡大していくことが予想されますが、大手デベロッパーの参入により、競合はいつそう激しくなるものと考えられます。

当社グループは、このような不動産市況の中においても、事業用地の仕入においては、地元企業としての豊富な情報量を活かし、「確実に売れるマンション」の企画・開発を継続して行うとともに、営業力を効果的に活用してまいります。

(2) 需要見通し

ファミリーマンション販売事業においては、核家族化が進み、消費者のライフスタイルが変化する一方、仕入れコストの増加に伴う販売価格の上昇が余儀なくされており、コンパクトマンションなどの仕様や価格設定をより慎重に行い、需要を喚起できるマンションを開発いたします。

資産運用型マンション販売事業においては、人口が増加している福岡市での賃貸需要が依然として増加傾向にあり、資産運用型マンションへの投資価値の優位性が維持されているものの、価格が高騰し、賃貸価格と販売価格とのバランスを重要視した開発を行います。

(3) 金融環境

当面、金融機関からの良好な資金調達環境が続くものと考えられますが、金融政策の変更により金利の上昇の可能性もあり、プロジェクトの経費増加が懸念されます。今後は調達方法の多様化も検討しつつ、効率的な資金管理に取り組み、金融引締め、利上げ等の環境変化へのリスクコントロールに努めます。



グランフォーレ箱崎九大前駅レジデンス（福岡県福岡市）2023年10月完成予定

5. 当社グループの課題

(1) 仕入

ファミリーマンションの企画・開発においては、土地が高騰している福岡都市圏にこだわらず、より広域にリサーチし、立地条件を厳選して、事業用地の仕入を行います。

首都圏における仕入については、当面困難な状況が続くと考えられるものの、年に1棟程度の開発ができる水準を目指します。

資産運用型マンションの企画・開発においては、建築費は高騰を続けており、福岡都市圏の賃料は現時点では横ばいの傾向にあり、マンション価格への転嫁の判断が難しいため、無理な仕入は行わず、市場動向や賃貸需要を踏まえ、開発エリア選定をより柔軟に検討し、継続して用地確保に努めます。

全体としては、不動産市況の急変時にも対応できるバランスの取れた販売用不動産のポートフォリオを目指します。

(2) 販売

ファミリーマンション、資産運用型マンションのいずれにおいても、「顧客利益の重視」と「コンプライアンス優先」の営業姿勢を基本とし、今後の競合激化と販売物件や販売戸数の増加に備え、人員増を図り、その育成に取り組みます。

資産運用型マンション事業においては、従来の戸別販売の営業に加え、一棟販売や小口化販売などの販売方法の多様化も検討します。

ファミリーマンション販売事業においては、販売拠点が広域化しますが、福岡市内1カ所の常設モデルルームおよびコンパクトなモデルルームを活用し、販売費の抑制に努めます。

(3) 組織

DX化の推進により、情報管理等の業務の「見える化」を進め、ムリ・ムダを排除し、残った課題は迅速に解決し、生産性の向上に取り組みます。

また、人材の多様化を図り、能力と適性を発揮できる職場を整備します。

社員の学び直し(リスキリング)を支援する等、新しいことに果敢にチャレンジする企業風土の醸成を図るとともに、成果は個人に還元し、さらなる成長へのモチベーションを育み、中長期的な企業の成長につなげる好循環を目指します。

6. 経営ビジョン

「ブランド力・供給戸数で福岡No. 1のデベロッパーを目指す」

福岡に拠点を置く専門のマンション分譲事業者として、適正な利益水準を維持しつつ、資産価値の高い商品を継続して供給し、「グランフォーレ」のブランドイメージを向上させます。

2030年を見据えた持続可能なまちづくりに貢献しながら、地域に根差した企業市民として、堅実に成長し続けることを目指します。なお、当社はSDGsに向けた取り組み項目を開示してまいります。

7. 経営方針

(1) 事業領域の見直し

①ファミリーマンションの仕入においては、九州でも首都圏でも慎重な仕入を行い、収益を確保できるプロジェクトを着実に推進します。また、顧客ニーズにマッチした仕様をきめ細やかにを行い、仕入原価を吸収した価格設定をしたうえでなお、顧客に訴求する高付加価値の物件供給を行います。

②資産運用型マンションにおいては、販売商品の多様化に対応する販売力の強化を図るとともに、将来に向けた顧客利益を最優先にする営業を行い、同時に当社のブランド評価が高まるような長期的な顧客拡大に注力します。

③賃貸管理事業は、自社管理物件も含めた管理戸数を増加させ、かつ流出を防ぎます。賃貸募集の早期完了および空室率3%台の維持に努めます。

④ビルメンテナンス事業は、工事請負案件の増加に努めます。また、増加する管理物件に対応して人材を増強し、サービス品質の向上を図ると共に、適正な管理料の確保に努めます。

⑤不動産仲介は、仲介案件を増加させ、安定的な手数料収入を維持しつつ、中古マンションの買取事業も強化します。

(2) 経営資源の強化・効率化

①自己資本を有効活用し、株主価値の向上に努めます。

②コンプライアンスを徹底し、拡大してきた業容や組織を管理できるよう企業統治改革を行い、堅実に成長していくためのフレキシブルでサステナブルな企業経営を目指します。そのために計画的な人員増強や資金効率のよい安定した開発投資など、経営資源の選択と集中を、迅速に実践します。

③コーポレート・ガバナンス基準、内部統制基本方針、財務報告に係る内部統制基準の実効的な運用に努めます。

④著しい環境変化に対応できる柔軟な経営幹部を育成し、従業員満足度を高め、持続可能な人的資本経営を磨き上げます。また、マンション開発のみならず、総合不動産業として関連するビジネスにも果敢に挑戦する企業風土を築きます。

以上

本資料の業績予想ならびに将来の計画については、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際の業績等は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。