



平成 19 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名：株 式 会 社 大 京
代 表 者 名：代表執行役社長 田代 正明
コ ー ド 番 号：8840 東証・大証第 1 部
問 い 合 わ せ 先：執行役グループ広報部長 落合 英治
TEL：03-3475-3802

「新 3 ヶ年計画」の策定に関するお知らせ

当社グループは、平成 16 年に策定した「事業再生計画（平成 18 年 3 月期～平成 20 年 3 月期）」の最終年度である平成 20 年 3 月期の計画利益を、前期（平成 19 年 3 月期）において前倒しで超過達成したことに伴い、今期（平成 20 年 3 月期）を初年度とする「新 3 ヶ年計画」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. 「事業再生計画（平成 18 年 3 月期～平成 20 年 3 月期）」の達成

当社グループは、平成 18 年 3 月期から平成 20 年 3 月期までの 3 ヶ年を対象期間とした「事業再生計画」に基づき、マンション事業を主体としたコア事業への経営資源の集中と、ノンコア事業からの整理撤退により、事業基盤の再構築を進めてまいりました。

また、グループ一体となってブランドの再構築と業務改革に取り組み収益力の増強に努めてきた結果、平成 19 年 3 月期決算におきまして、「事業再生計画」の最終年度である平成 20 年 3 月期の計画利益を前倒しで超過達成することができました。

これによって、当社グループの収益構造は大きく改善したとの判断のもと、さらなる飛躍へ向けた「新 3 ヶ年計画」を策定いたしました。

2. 「新 3 ヶ年計画」

(1) 事業環境・背景

都市部における地価や金利の上昇、素材価格の高騰による建築コストの増加等、主力のマンション分譲事業を取り巻く環境は厳しさを増し、一層の市場優位性が求められるものと思われま

す。また、総人口が減少する一方で総世帯数は増加し、少子化・高齢化の進展や世帯形態の多様化、地球環境への関心、本質的で確かなものを求める消費傾向等により、お客さまのニーズは従来にも増して多様化することから、これまで以上に充実した商品・サービスラインナップの構築、一層の品質の向上、信頼に足るブランド力が求められる時代となることが予想されます。

(2) 基本方針

新 3 ヶ年計画は対象期間を「収益と事業規模の拡大を同時に実現する成長 3 ヶ年」と位置付け、さらなるグループ経営基盤の拡充、飛躍的な成長を図ってまいります。

主力の新築マンション分譲事業については、引き続き収益力の強化を推進しつつ、ボリュームの拡大に努めるほか、マンション管理事業については業務の効率化等により収益性を向上させ、安定

的収益の増加を図ります。そして今後大きな成長が見込める不動産流通事業についてはグループ経営資源の集中的投入などにより、収益を拡大してまいります。

その他にも、グループの強みが発揮できる「賃貸マンション開発」、「居住者向けサービス」といった周辺ビジネスに対する積極的な取り組みにより、事業領域の拡大を進め、マンション総合事業グループとしてさらなる成長を目指してまいります。

「新3ヵ年計画」を推進するとともに、コンプライアンス意識のさらなる浸透とリスクマネジメントの強化に取り組み、お客さま、株主の皆さま、お取引先などのステークホルダーの方々から、より一層、信頼、評価されるグループを目指し、企業価値の向上を実現してまいります。

(3) スローガン

「“Growth” 2010」～成長と飛躍に向けて

(4) 事業別の戦略

ア. マンション分譲事業

用地仕入から商品企画、販売に関わるマーケティングをさらに徹底して収益力の強化を図りつつ、事業規模の拡大を目指してまいります。

- ・契約9,000戸体制の構築による規模拡大とマーケットイニシアティブの発揮
- ・生産性の向上に向けた業務の効率化
- ・品質性能面のさらなる充実によるブランド力の向上と他社との差異化

イ. マンション管理事業

管理戸数トップの実績から得た経験をもとに、ライフパートナーとしてニーズにお応えできるよう時代の変化に対応した最適なサポートを提供してまいります。

また工事につきましては、大規模修繕工事など今後安定的な需要が見込まれており、積極的に取り組んでまいります。

- 管理 ・管理内容の充実と管理組合ごとの最適な管理サービスの提案
- ・業務効率化による生産性と収益性の向上
- 工事 ・積極的な営業活動による大規模修繕工事の安定的受注
- ・工事発注方式の見直しによる収益性の向上

ウ. 不動産流通事業

今後大きな成長が見込める市場と捉えており、事業規模と領域の拡大を図りながら、総合不動産仲介サービス業を目指してまいります。

- 仲介 ・多店舗展開によるリテール仲介事業の規模拡大
- ・グループ内情報の有効活用による法人向けソリューション事業、駐車場事業など周辺事業の拡大
- 賃貸 ・大型PM受託、サブリース業務拡充による賃貸管理収益の拡大

エ. 周辺事業

グループの強みが発揮できる事業を積極化し、事業領域の拡大を図ってまいります。

- ・賃貸マンション開発事業の推進
- ・居住者向けサービス事業の展開
- ・リノベーション、バリューアップ等リフォーム関連事業の展開
- ・立体駐車場事業の推進

(5) 目標とする経営指標

「収益力」を計る経営指標として、売上高経常利益率、ROA（総資産営業利益率）、EBITDA（営業利益+減価償却費）の3つを採用しており、「新3ヵ年計画」における目標値（連結）は下記のとおりです。

これまで計画的に事業規模を抑制してきたマンション分譲においては、今後の規模拡大に向けて用地確保が順調に進んでいることに加え、マンション管理や大規模修繕工事等の安定的成長、多店舗化により収益拡大を続ける不動産仲介事業、またリフォームなど周辺事業を強化するため昨年設立した大京エル・デザインの全面稼働、さらには賃貸マンション開発、法人向けソリューション事業、中古再生事業等への本格的取り組み等により、計画最終年度の売上高は前期比で約1.4倍まで拡大する見通しです。

一方、平成19年3月期に21.0%まで向上したマンション売上総利益率につきましては、厳しさを増すと予想される事業環境を考慮し、新3ヵ年計画期間においては平成19年3月期を下回る水準を想定しております。しかしながら、事業規模の拡大に加え、今後大きな成長が見込まれ、すでに経営資源の集中的投入を進めている不動産流通事業の寄与が飛躍的に高まりつつあること等により、売上高経常利益率は横這いながらも、経常利益は460億円まで増加する見込みです。

「事業再生計画」の早期達成過程において大幅に向上した収益力に加え、事業領域・事業規模の拡大効果、さらに昨年よりグループ全体で進めている業務改革による効率化、格付け取得等による資金調達手段の多様化などの効果も見込まれ、当該計画の目標値は実現性が高いものと判断しております。

	(参考)	新3ヵ年計画（連結）		
	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期
売上高	3,766億円	4,185億円	4,580億円	5,310億円
営業利益	349億円	365億円	405億円	515億円
経常利益	328億円	330億円	360億円	460億円
売上高経常利益率	8.7%	7.9%	7.9%	8.7%
ROA	8.4%	8.2%	8.3%	10.0%
EBITDA	356億円	372億円	415億円	532億円

なお、上記「新3ヵ年計画」には、本日付公表資料「株式会社大京による扶桑レクセル株式会社の完全子会社化について」による影響を、可能な限り（除：シナジー効果）織り込んでおります。

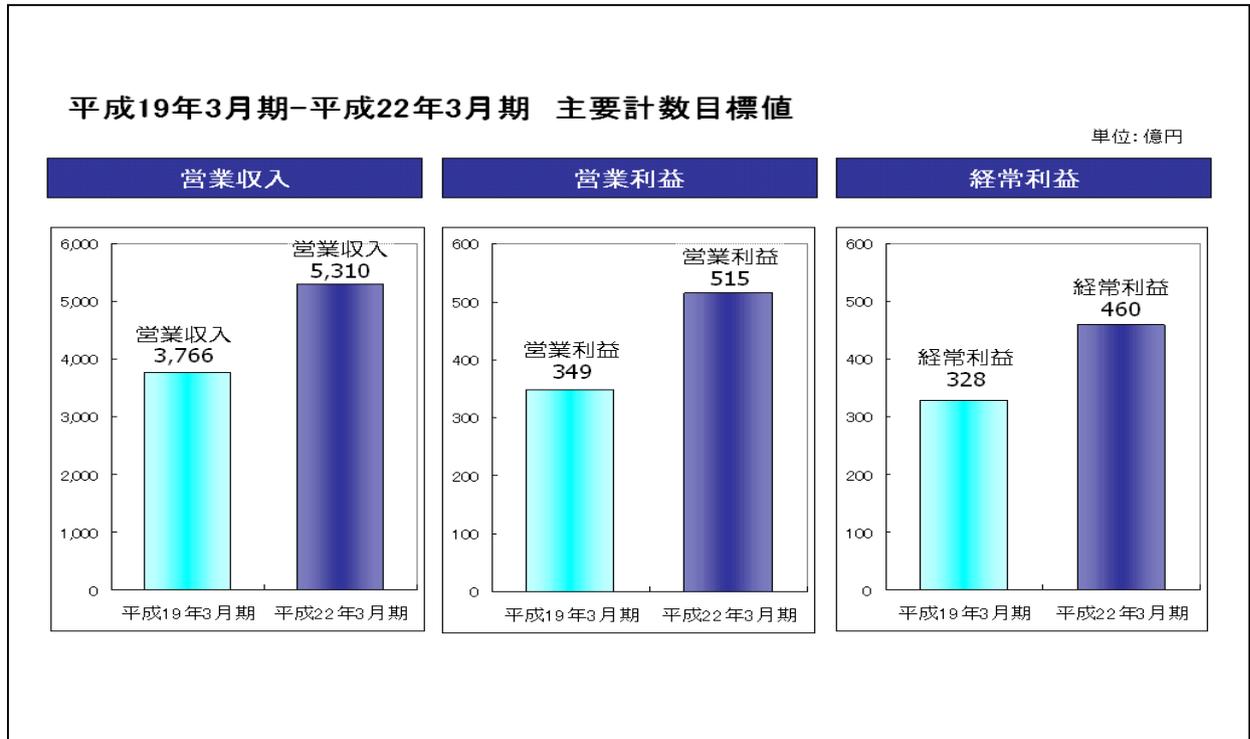
(参考) 計画最終年度において見込む主要事業計数

	(参考)	新3ヵ年計画最終年度	平成19年3月期比
	平成19年3月期	平成22年3月期	
新築マンション売上戸数	7,553戸	8,800戸	117%
新築マンション契約戸数	7,278戸	9,000戸	124%
仲介店舗数	41店舗	80店舗	195%
仲介取扱件数	6,584件	14,000件	213%
マンション管理戸数	331,607戸	350,000戸超	約106%

以上

新3カ年計画「“Growth” DAIKYO 2010」～成長と飛躍に向けてのポイント

1. 収益と事業規模の拡大を同時に実現し、
最終年度の平成22年3月期には「営業収入」、「営業利益」、「経常利益」は1.4倍超へ



2. 「既存事業のさらなる強化」、「周辺ビジネスへの積極的な取り組みによる事業領域拡大」を展開し、
各事業において大幅な増益を確保するとともに、新たな収益基盤を確立。

