



平成 23 年 10 月 7 日

各 位

東京都杉並区西荻北二丁目 1 番 11 号  
株式会社三栄建築設計  
代表取締役社長 小池 信三

(コード番号:3228 東証・名証 第二部)

問合せ先： 取締役管理部長 吉川 和男

電話番号： 03-3395-3587 (代表)

## 中期経営計画に関するお知らせ

当社は、この度「中期経営計画（2012 - 2014）～売上 1,000 億円企業を目指して～」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

平成 5 年の会社設立以来、株式会社三栄建築設計は、住宅を求める第一次取得者が都心に近いエリアで、家賃並みの負担で購入可能なオンリーワンの家づくりにこだわった建売分譲住宅を提供することに邁進することで、木造 3 階建て住宅の業界トップ企業として、設立以来連続最高利益を更新してまいりました。

本年 8 月の東京証券取引所市場第二部への上場を機に、首都圏における市場の更なる深耕、並びに首都圏以外の事業エリアにおける事業基盤を拡大することで、新たな成長飛躍期に進むことを目指し、この度、中期経営計画を策定いたしました。

<三栄建築設計中期経営計画（2012 - 2014）～売上 1,000 億円企業を目指して～>

### ■基本方針

長期的な売上目標を 1,000 億円とし、その内訳として戸建分譲事業（不動産販売事業）65%、マンション事業及び賃貸収入事業 20%、注文住宅及び請負事業（不動産請負事業）15%とし、目標の達成へ向けた 2012 年から 2014 年の 3 ヶ年の中期経営計画の基本方針を以下の 2 点とする。

#### 1. 事業エリアの拡大及び住宅事業領域の拡大

- ・不動産販売事業においては、首都圏エリアにおける一層の事業拡大、並びに東海圏・関西圏への進出を図り、全国木造 3 階建て住宅市場におけるシェア 10%の獲得を図る。
- ・不動産請負事業において、年間受注件数 700 棟の早期実現を目指す。
- ・都市型ビルダーとして培ってきた経験と幅広いネットワークを活かし、マンション事業へ参入する。

## 2. 資産効率と財務の健全性の向上

- ・事業回転期間を厳守し、効率的な資金回収の向上を図るとともに、利益成長に伴う期間収益の蓄積をベースに自己資本の充実を図る。

### ■定量目標

- ・2014年8月期における営業利益 86 億円（経常利益 79 億円）の達成

※2011年8月期実績比：営業利益 約 68%増（経常利益 約 65%増）

2011年8月期実績：営業利益 51 億円（経常利益 48 億円）

- ・ROA（総資産利益率）

業容の拡大に伴い、ROA10.0%以上を目標とする。

（注） $ROA = \text{経常利益} / \{ (\text{期首総資産} + \text{期末総資産}) / 2 \} \times 100$

### ■事業戦略

当社の優位性を踏まえ、「オンリーワンの家づくり」に経営資源を集中させ、確固たる三栄建築設計ブランドを確立させて更なる成長を目指し、上記基本方針に基づき、以下の3点を事業戦略の柱とする。

#### 1. 事業エリアの拡大及び住宅事業領域の拡大

- ・木造3階建て住宅のリーディングカンパニーとして、東海圏・関西圏に進出し、全国木造3階建て住宅市場におけるシェア 10%の獲得を目指す。
- ・不動産請負事業において、年間受注件数 700 棟の早期実現を目指す。
- ・土地の仕入れから販売完了までの事業回転期間を厳守し、過度な在庫や過度な有利子負債を持たず、市況に左右されにくい安定的な経営を推進する。

#### 2. アセット事業の強化

- ・保有資産のブラッシュアップと稼働率を向上させる。
- ・マンション事業への参入

都市型ビルダーとして培ってきた経験と幅広いネットワークを活かし、一人ひとりの「自分らしい暮らし」を実現できる快適なマンションを提供することを目指し、新たにマンション事業に着手する。

#### 3. 事業拡大に対応する人財の育成と組織の醸成

- ・“ハピネス”をお客様に提供できる人財の育成を目的とした人事研修制度の強化
- ・経営理念に基づいた「家づくり」「お客様第一主義」の視点を浸透・実践し、三栄建築設計の行動指針・企業文化を柱として、“ハピネス”をお客様に提供する風土を育て、自由闊達で生き生きとした家づくりの組織を醸成する。

以上

本資料の将来に関する記述及び数値は、本資料の発表日現在において入手可能な情報、及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としております。実際の業績等は、今後、様々な要因により、大きく異なる結果となる可能性があります。