

平成 26 年 2 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社メッツ
代 表 者 名 代表取締役社長 秋山 賢一
(コード番号：4744 東証マザーズ)
問 い 合 せ 先 代表取締役社長 秋山 賢一
(電話番号：03-5733-5904)

中期経営計画「MET' S Revival Plan」策定に関するお知らせ

当社は、平成 26 年 3 月期を初年度とする平成 28 年 3 月期までの中期経営計画「MET' S Revival Plan」を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の策定

当社は、不動産事業ならびに I T 事業を通じて、事業成長による株主価値の根幹である 1 株あたりの純利益の向上による株式価値の最大化を目標に「MET' S Revival Plan」を策定し、実現に向け取り組んでまいります。

2. MET' S Revival Plan

当社は平成 25 年 3 月期において、企業キャッチフレーズ「Reborn MET' S for All」を掲げ、いかに強固で安定した成長性を持つ事業体に転換させていくべきか取り組んでまいりました。このキャッチフレーズを進化および深化させ、新策定リバイバルプランのもと、更なる事業成長を目指し、全社一同完全実現に向け取り組んでまいります。

1) プランスローガン

「私たちは人生をかけて成し遂げる精神や志を育むため常に前を向き諦めず行動し、ステークホルダーの皆さまのご期待に応えられるよう強固で安定した成長性をもつ事業体となるべく邁進し、初心を忘れず、挑戦者であることを忘れず、与えられたミッションを確実に達成させる。」

2) 事業成長するための原動力

- ① 2020 年東京オリンピック開催に向けた不動産投資機会の拡大
- ② 少数先鋭による迅速な意思決定
- ③ 経年で資産価値の低下した中古不動産の潜在価値を見出す独自ノウハウ
- ④ 政府の政策方針に沿った中古市場活性化策を活用した事業展開

3) 事業成長するための財務戦略・企業活動の推進

- ① 財務安定性強化と収益力向上の両立
- ② より積極的な資金調達・運用を通じて株主価値の最大化及び最適化
- ③ 財務戦略による短期借入コストの低減による利益率の向上

4) 不動産事業部の業容拡大

不動産事業部は、次の2つのカテゴリーに注力し、事業の成長を進めます。

①中古の不動産を再生する「不動産再生事業」

当社は一般ユーザーが直ちに取得・使用できない中古不動産を取得し、最適なソリューションを講じることによってマーケットから求められる不動産へ再生し、取得から販売までの在庫回転率を高めたスピード展開で事業を推進していますが、政府が掲げる既存中古不動産を有効に活用する方針・政策に沿い、また、2020年東京オリンピック開催を視野に入れ、さらなる不動産再生事業の拡大を行ってまいります。

不動産再生事業の拡大を行うケースのひとつとして、当社は昭和56年5月以前に新築された建築物いわゆる旧耐震基準の不動産にも注力してまいります。例えば、震災時の緊急輸送を円滑に行うため、知事等が緊急輸送道路を指定しますが、東京都内の緊急輸送道路は総延長1,970kmにもおよび、都は緊急輸送道路沿道建築物の耐震化を推し進めています。当社は旧耐震基準の不動産を取得し、政府や地方自治体が推し進める耐震改修助成制度を利用・活用などを行い、不動産の資産価値と収益の最大化を図ってまいります。

当社では旧耐震基準不動産について、再生によって解き放たれる潜在価値のある不動産を「パワー (Power)」シリーズとして展開してまいります。不動産が元来持つ土地のポテンシャル、最適なソリューションを施すことによって価値と収益性の改善が見込める建物のポテンシャル、これら不動産自体が持つ力、“パワー”の開放を行います。当該シリーズの展開と名称については、1棟収益マンションにおいては“パワーレジデンス”および“パワーマンション”、1棟収益アパートにおいては“パワーアパートメント”、1棟収益オフィスビルについては“パワービルディング”の名称にてシリーズ展開を行ってまいります。

②プロパティマネジメント事業

不動産の「所有と経営の分離」が加速する昨今、高度な専門知識により保有不動産の「資産価値と収益の最大化」を図ることを目的とし、オーナー様になり、個々の物件に最適な運営戦略を立案、テナントリーシング業務・賃貸運営管理・リノベーションプランの立案等を効果的に実施し、オーナー様利益とキャッシュフローの最大化を実現してまいります。

5) IT事業部の再起動

タブレット端末およびタブレットタッチ操作によるユーザーインターフェースが世の中に受け入れられ、今後もタブレット関連市場の規模は拡大していくと思われまます。当社は不動産業とITのシナジーを追求し、総合不動産接客支援に特化したタブレットシステム「Leadbox」の開発を完了いたしました。Leadboxは、不動産業

における接客支援に特化したタブレット接客システムで、物件検索、ビジュアルライクなプレゼンテーション、地図検索、カレンダー機能を含んだアポイント管理、顧客管理、顧客へのアンケート、物件の評価、ローン計算とあらゆる不動産接客業務に必要な機能がタブレット端末1つで実現でき、年間契約企業数100社を目指し事業を推し進めてまいります。

6) 数値目標として3ヵ年分の計画策定

計画数値（平成25年4月1日～平成28年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
平成26年3月期予想	百万円 3,500	百万円 224	百万円 193	百万円 176	円 銭 3.61
平成27年3月期予想	3,900	250	220	200	4.10
平成28年3月期予想	4,300	270	240	220	4.51

※各期の業績予想における1株当たり当期純利益については、平成25年10月1日を効力発生日として普通株式1株を100株に分割する株式分割を考慮した額を記載しております。

7) 合併等による実質的存続性の喪失に係る猶予期間の解除

当社について、東京証券取引所は平成24年2月24日に「合併等による実質的存続性の喪失」に係る猶予期間に入る旨を公表しております。猶予期間は平成24年2月24日から平成27年3月31日と定められており、当社株式が当該猶予期間内に新規上場審査基準に準じて東京証券取引所が定める基準に適合すると認められた場合、猶予期間から解除されることとなります。当社は新規上場に準じた審査を通過すべく、全社を挙げて事業部門と管理部門の業務充実を行い、適切な予実管理と人員配置、また内部統制の確立を進め、上場維持に全力を尽くします。

当社は上記の「MET'S Revival Plan」のもと、ストックビジネスに重きを置いた不動産事業を中心にIT事業を組み合わせた企業活動を推し進めてまいります。当社の挑戦にぜひご期待ください。引き続き株主・投資家の皆様におかれましては何卒一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上

(注) 本資料に掲載されている将来に関する記述は、当社が発表日現在において入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。よって、実際の業績は様々な要因につき、記述されている計画とは大きく異なる結果となりえることをご承知ください。この業績予想に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えてください。