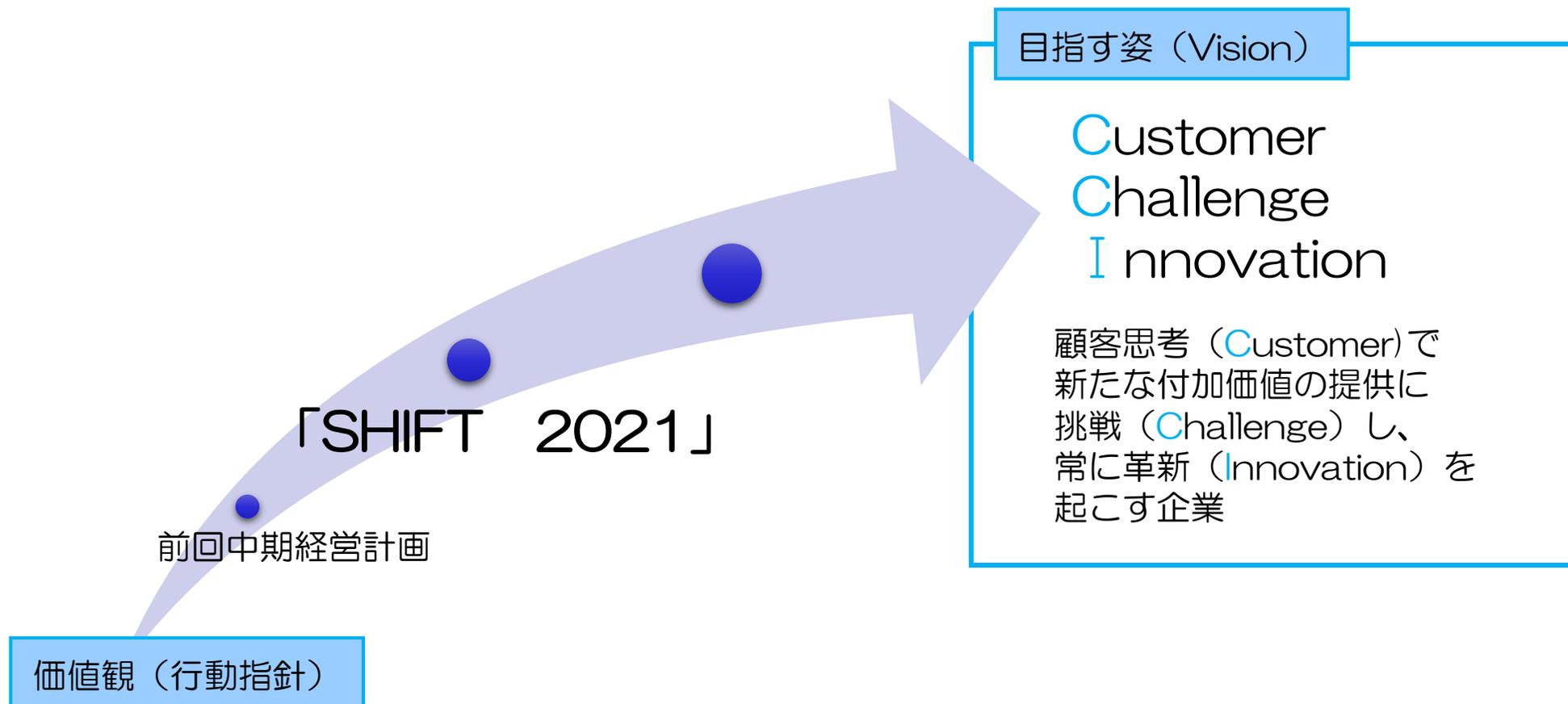


SHIFT 2021

不動産事業者 から 不動産サービス事業者 へ

中期経営計画（2017-2021年度）

ATRIUM
CREDIT SAISON GROUP

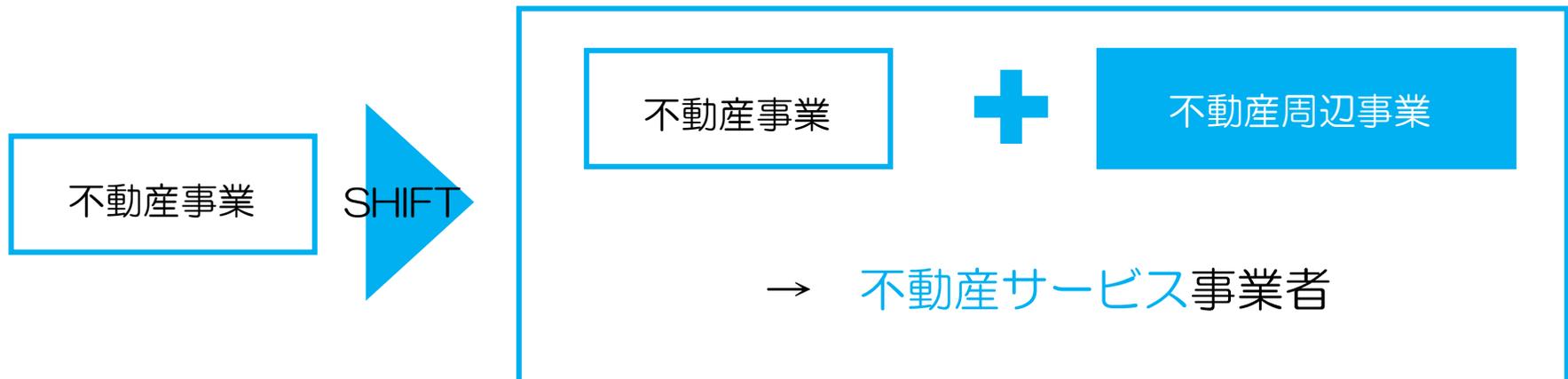


常に広い視野と高い感性を持ち、誰の言葉かではなく、何が正しいかを見極め、
変化や障害を恐れることなく勇気を持って新たな価値の提供実現にチャレンジし続ける。

【 SHIFT 2021 】

○目指す姿

- 常にマーケットに目を向けて「新たな付加価値」を提供する
- 不動産事業者から不動産サービス事業者へSHIFTする



一般市場

- ✓ 日本の総人口減少（少子高齢化、生産年齢人口減少） → 縮小傾向
- ✓ 情報の消費が加速し、ライフスタイルの変化はますます速くなる

ATR

- ✓ 消費者を他社を通して理解 → ニーズを捉えにくい
- ✓ 不動産自体から得られる収益（キャピタルゲイン、インカムゲイン）に依存する割合が高い

不動産市場

- ✓ ボラティリティは高く、サイクルも加速

SHIFT 2021 目指す姿

- 「新たな付加価値」を提供する
- 不動産サービス事業者

基本方針

1. 営業基盤の強化

消費者を他社を通して理解するのではなく、消費者（顧客）思考を持つために自社グループ内で判断できるまで自ら取組み、「新たな付加価値」を提供する為の営業基盤を強化する。

2. 収益力強化

不動産から得られる収益（キャピタルゲイン、インカムゲイン）のみに依存するのではなく、不動産の周辺業務からも収益を得る能力を身に付ける。

3. 経営基盤の確立

脆弱な自己資本から脱却し、マーケット変動時も耐えられる自己資本を目指す。
成果を上げた人が成果に見合った報酬を獲得できるように人事制度（給与体系）を変更する。
幅広い視野を持つ人材育成の為、人材の流動化（ジョブローテーション）を図る。
2018年の新卒採用を目標に新卒採用活動を再開する。

事業領域

コア事業（現メイン事業）

流動化事業

- 戸建宅地
- 分譲マンション
- 小規模収益



- 自社販売
- バリュアップ

賃貸事業

- 賃貸管理
- 賃貸事務



- 大型収益保有
- 自社企画収益
- 自社管理

サービス事業

- 債権回収
- 担保物件売却



- 事業再生
- 物件売買

新事業（現小規模、予定事業）

ファンド事業

- エクイティ出資



- AM(リート)

オペアセ事業

- 一棟賃貸
- 運営委託



- ホテル運営拡大

新規事業

- 美容室



- 家賃保証
- 外部資産利用
(床を借りて事業)

SHIFT 2021 強化領域