



平成 27 年 2 月 13 日

各 位

上場会社名 常 磐 興 産 株 式 会 社
代 表 者 代 表 取 締 役 社 長 井 上 直 美
コ ー ド 番 号 9675(東証第1部)
問 合 せ 先 取 締 役 執 行 役 員 管 理 本 部 長 秋 田 龍 生
電 話 番 号 03-3663-3411

新中期経営計画に関するお知らせ

当社は、平成 27 年 2 月 13 日開催の取締役会において、「中期経営計画(2015～2017 年度)」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

I. 中期経営計画策定について

当社は、スパリゾートハワイアンズが創業 50 周年を迎え、平成 26 年度を最終とする現中期経営計画が終了するにあたり、平成 27 年度より今後3ヶ年の事業計画「“BIG MAHALO!!” ～次世代の成長に向けて～」を策定し、経営課題である既存事業の安定と新規事業の拡大に向けて取り組んでいくこといたしました。

II. 中期経営計画「“BIG MAHALO!!” ～次世代の成長に向けて～」の概要

1. 中期経営計画の骨子

(1)次世代の成長に向けた収益基盤の再構築

- ①業務プロセスの改善
- ②新しい価値の創造
- ③マーケットの育成

(2)新たな成長への準備、着手

- ①派生事業の展開
- ②拠点集中型の事業展開からの脱皮

(3)人材の育成

- ①若手人材の育成
- ②女性活躍の推進

(4)財務体質の強化

- ①自己資本の増強
- ②有利子負債の圧縮(有利子負債を震災前へ)

2. 経営目標(連結)

(単位:百万円)

	H26 年度見込み	H27 年度計画	H29 年度計画
日 帰 り (千 人)	1, 495	1, 520	1, 520
宿 泊 (千 人)	474	484	484
営 業 利 益	1, 910	2, 060	2, 280
当 期 純 利 益	1, 300	1, 340	1, 540
有 利 子 負 債	289億円	277億円	254億円

※詳細は別添資料をご参照ください。

以 上

2015中期経営計画

(2015～2017年度)

～次世代の成長に向けて～



BIG MAHALO!!

～ありがとう・ありがとう・ありがとう～

平成27年2月13日



常磐興産株式会社

1. 前期の振り返りと今後の課題



□ <前期> 中期経営計画の振り返り

震災からの早期復興

1年前倒しに、想定を上回る宿泊者数・入場者数を達成

2013年度 宿泊者数46万人(過去最高)、入場者数151万人

2014年度見通 宿泊者数47万人(過去最高)、入場者数150万人

地域をはじめ各方面のご支援もあり、震災前の水準に早期に回復

消費増税等による利用単価への影響、円安等によるコスト上昇への対応が課題

□ 今後取り組むべき経営課題

コア事業における『館内売上』・『コスト最適化』と新たな事業収益の創出

既存事業において、
強固な収益基盤の再構築を図る

既存事業の安定

既存から派生する分野など、他の地域での展開も
視野に入れ、新たな事業の創出を図る

新規事業の拡大

2. 新中期経営計画の骨子(1)



1 次世代の成長に向けた収益基盤の再構築

【1】業務プロセスの改善

・全事業部、全グループの従業員にて業務プロセスを徹底的に再認識、ICT活用等により業務を改善し、経営の再効率化を図る。

【2】新しい価値の創造

■観光事業における三大コンテンツである「温泉」「ショー」「水遊び」の価値向上を図る。

・観光事業において50周年を契機とした「水遊び」への新商品の投入、「昼ショー」のリ・ニューアルを行う。

■館内売上の創造と拡大を図る。

・夕食会場の環境改善、及び食事メニューの改善にて「個(人)の旅」の顧客満足度向上を図り、1泊2食単価アップを図る。

・「和食厨房セントラルキッチン」を導入し、コストの最適化を図る。

・オリジナルコンテンツを拡充し「個(人)の旅」の顧客満足度向上および物販単価アップを図る。

【3】マーケットの育成

・女性目線による『地域と連携した目的・滞在型商品』を拡充し、『中高年の個(人)の旅』のリピーター及び新規市場開拓を図る。

・『個(人)の旅』に資する“ICTの積極的導入”による『直販の推進』、並びに『コストの最適化』を図る。



スパリゾートハワイアンズ
新・流れるプール(イメージ)
2015年夏(7月中旬)完成予定

美しい魚たちが入った水槽を取り巻くように流れるプールを配置、本物の魚たちや光・音・グラフィックの演出によって、まるでハワイの美しい海の中で魚たちと一緒にいるような感覚を味わうことができます。滝や洞窟、下から見上げる水槽など、楽しいアトラクションも満載です。

2. 新中期経営計画の骨子(2)



2 新たな成長への準備、着手

【1】派生事業の展開

・「土地」「温泉」等の経営資源や当社グループ全社の「強み」を活かした派生事業を創出し、新たな事業展開に積極的にチャレンジする

【2】拠点集中型の事業展開からの脱皮

・国内外に展開できる派生事業を創出し、新たな事業展開に積極的にチャレンジする

3 人材の育成

【1】若手人材の育成

・次世代のマネジメントできる人材の育成を積極的に推進する

【2】女性活躍の推進

・経営資源である女性従業員の活躍を推進する構造的な“働き方の変革”を図る

4 財務体質の強化

【1】自己資本の増強

・事業収益基盤を再構築し、自己資本を増強する

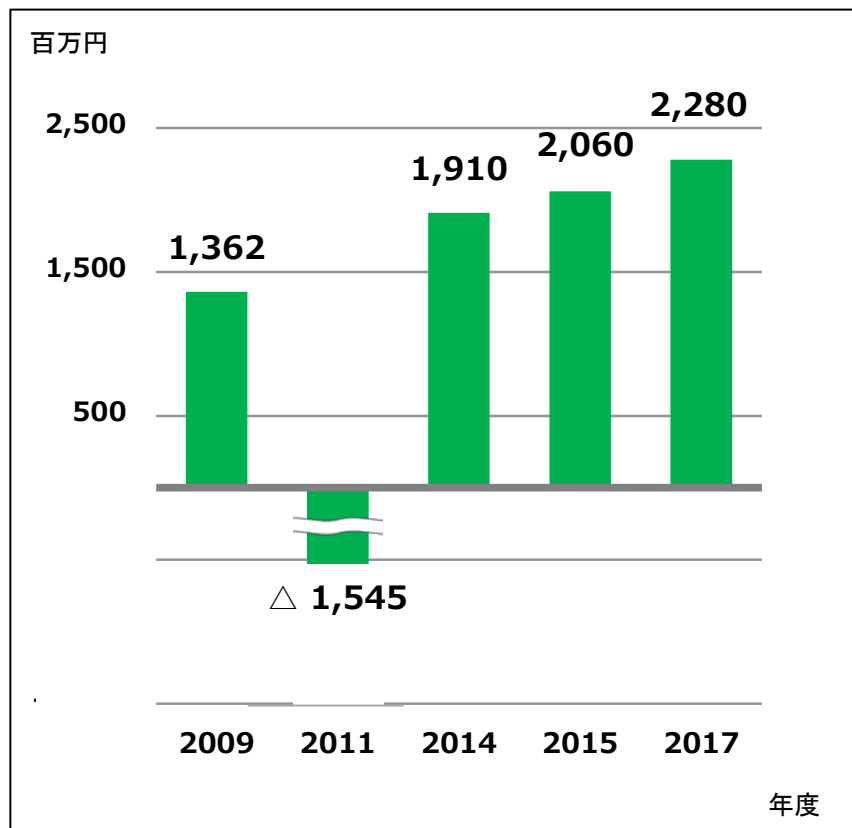
【2】有利子負債の圧縮

・事業収益基盤を再構築し、有利子負債を震災前<以下>に圧縮する

3. 財務目標（連結ベース）

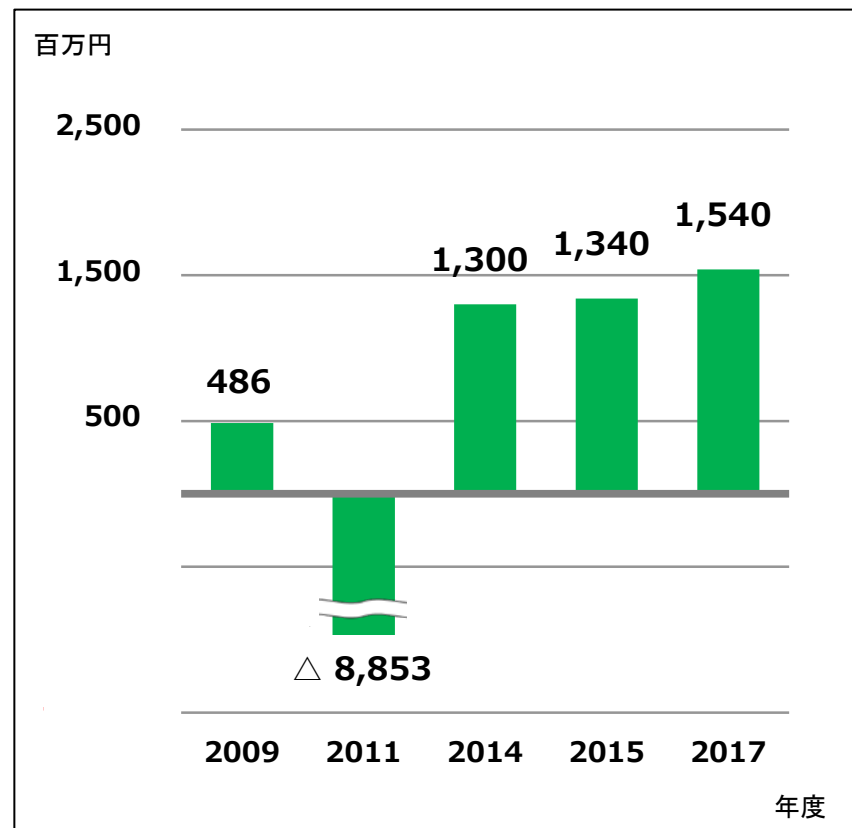


【1】営業利益



* 2014年度は見通、2015年度・2017年度は計画

【2】当期純利益

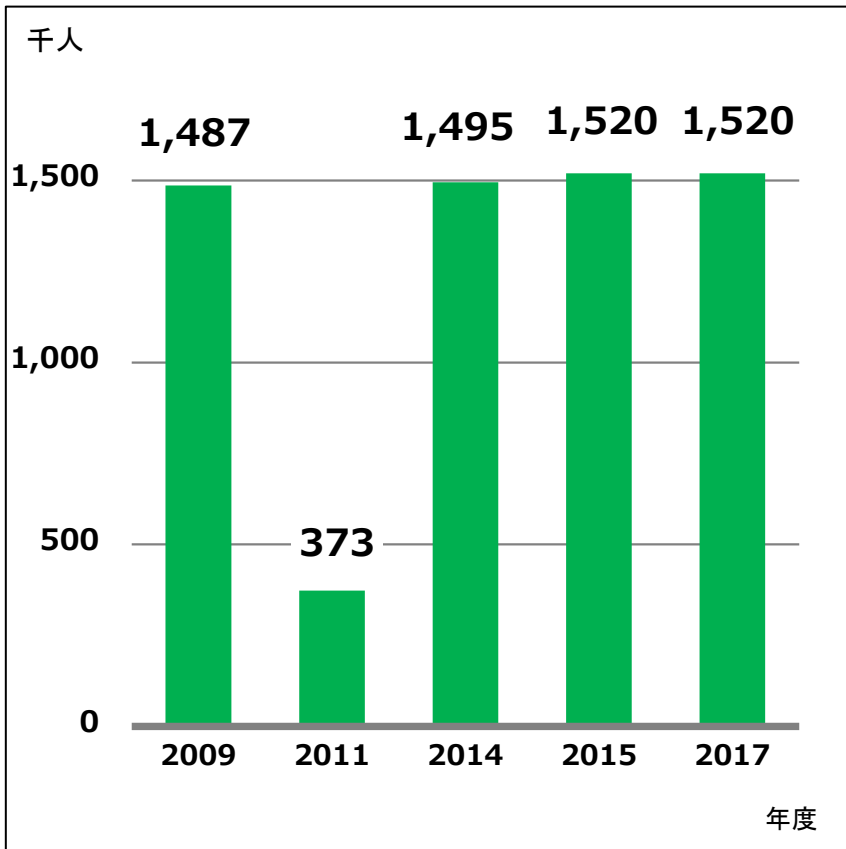


* 2014年度は見通、2015年度・2017年度は計画

4. 観光事業の利用者数推移

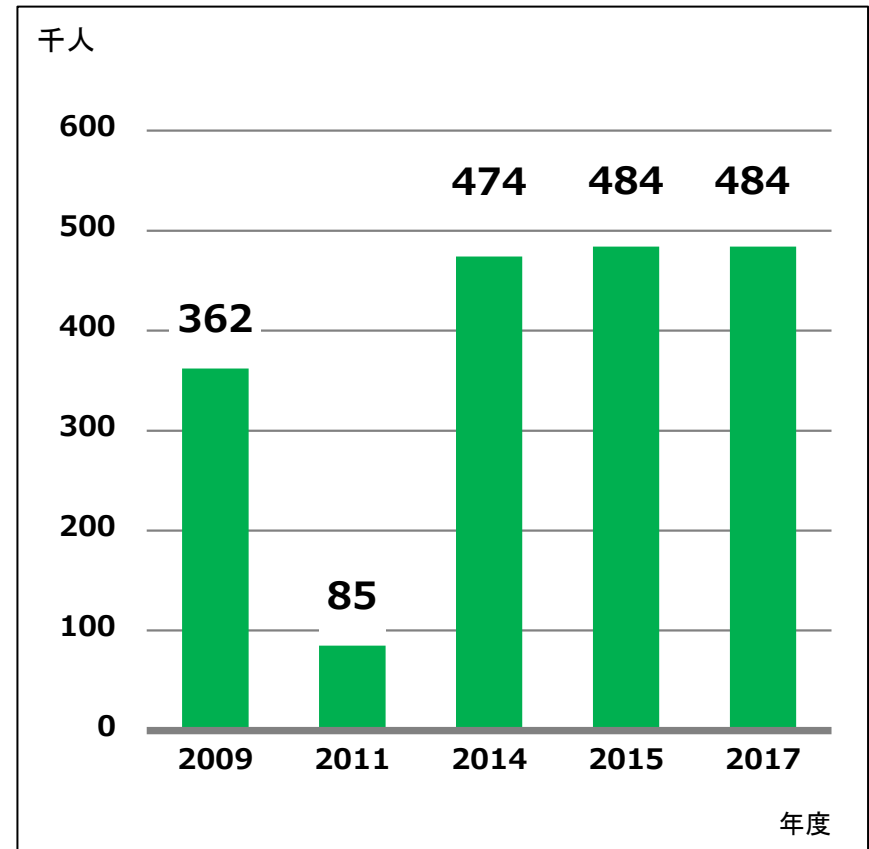


【1】日帰り入場者数



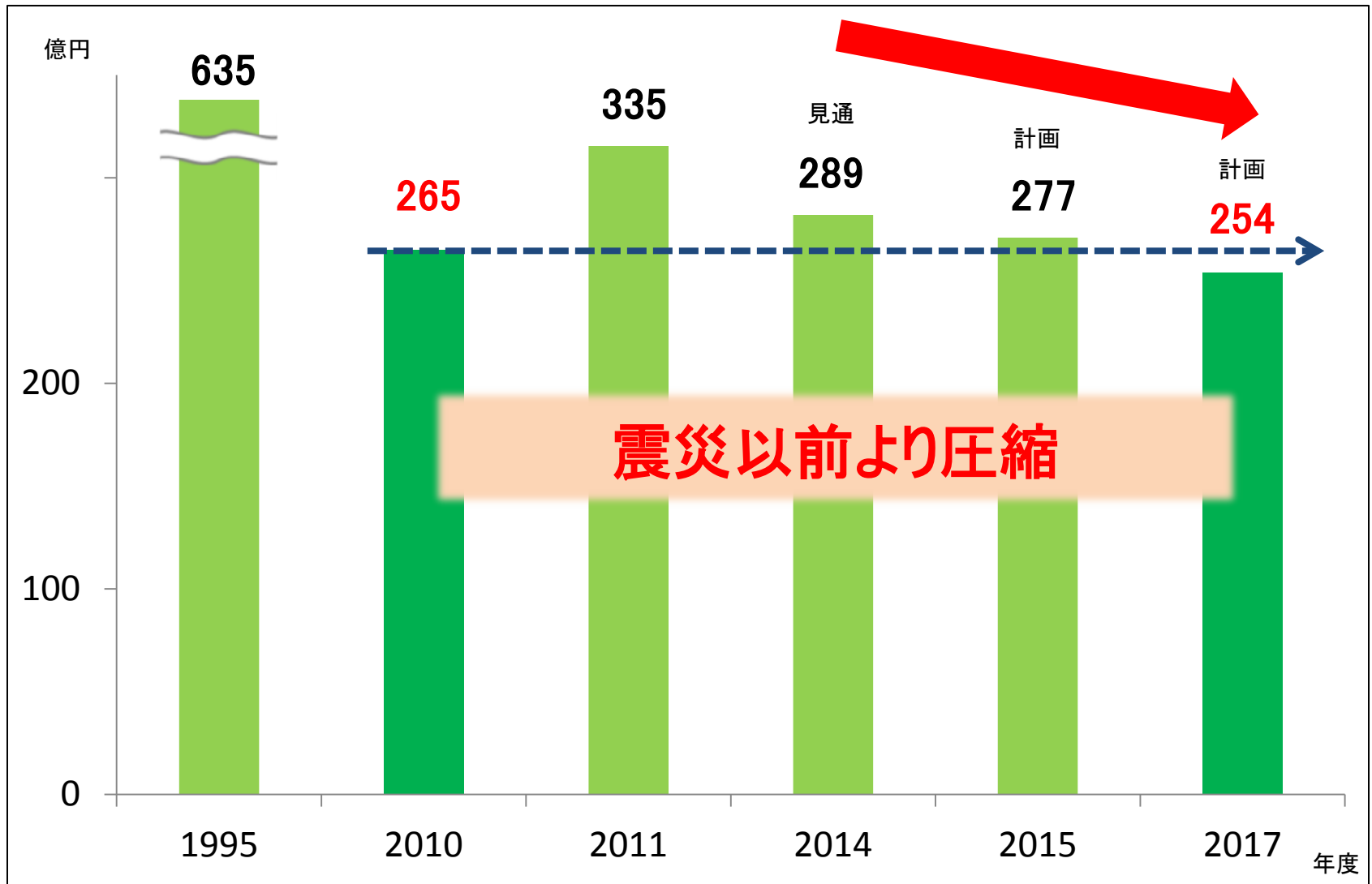
* 2014年度は見通、2015年度・2017年度は計画

【2】宿泊者数



* 2014年度は見通、2015年度・2017年度は計画

5. 連結有利子負債の推移

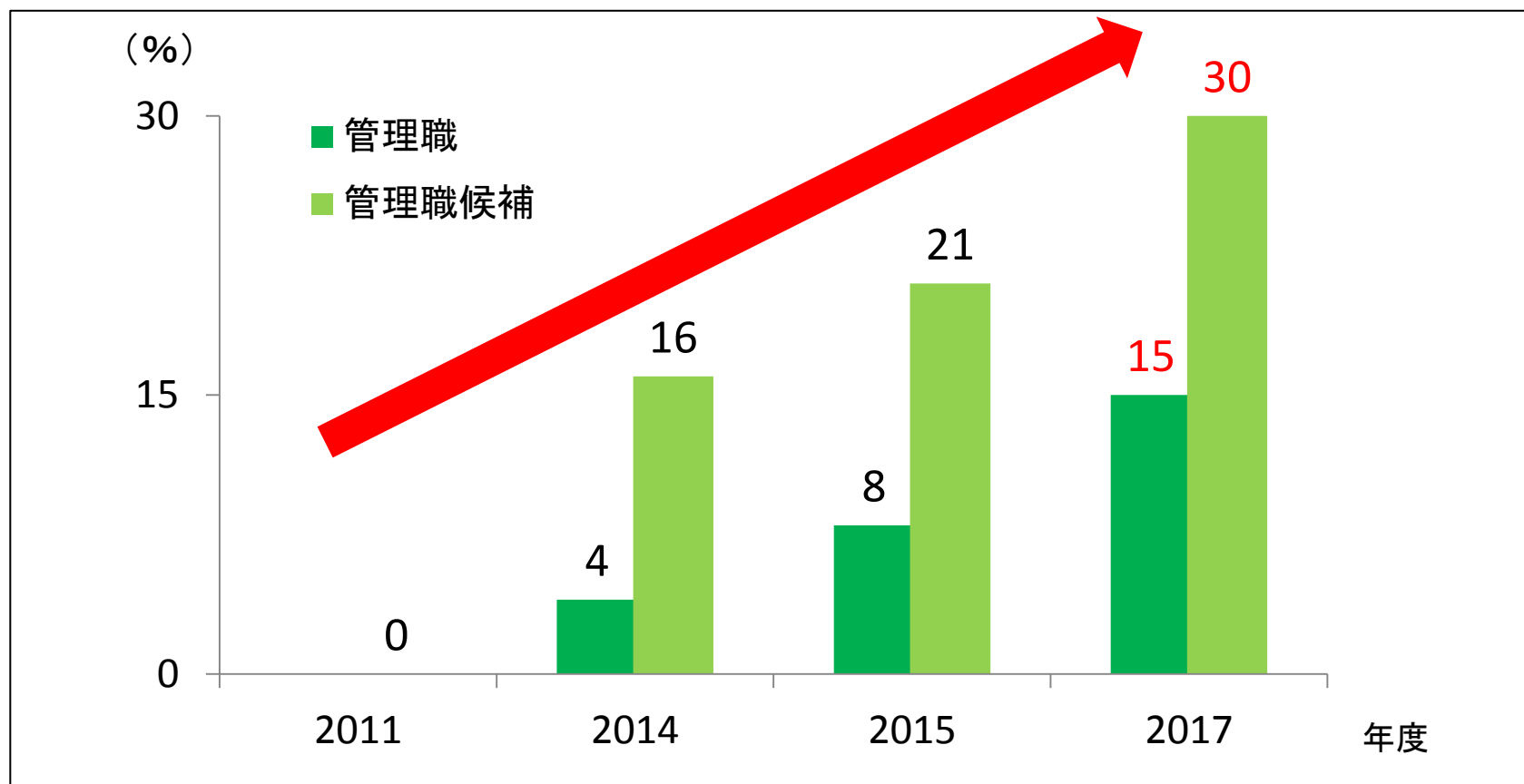


* 2014年度は見通、2015年度・2017年度は計画

6. 女性管理職の推移



管理職に占める女性の割合



管理職の15%、管理職候補の30%を目指す