



平成 30 年 5 月 28 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 コーポレート部門担当 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 30 年 5 月 28 日開催の取締役会において、「中期経営計画(2018～2020 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、平成 30 年度より今後 3 ヶ年の事業計画「中期経営計画～かいしん～“ひとりひとり”が主役」を策定し、経営課題である既存事業の構造改革と将来事業の種まきと育成に向けて取り組んでいくことといたしました。

#### II. 「中期経営計画 ～かいしん～“ひとりひとり”が主役」の概要

##### 1. 中期経営計画の骨子

##### (1)「構造改革」による収益基盤の再構築

##### ①観光事業

「お客様(顧客)」「株主様・取引先様」「従業員」の満足度向上

##### ②燃料商事事業、製造関連事業及び運輸業

新規顧客の獲得、新規仕入れ先の開拓

##### (2)「新たな成長」への準備・着手、実行

全事業部・全グループの経営資源を横断的に活用し、将来事業の種まきと育成

##### (3)成長するための人財の確保、人財の育成

「働き方改革」の推進、『ヒト』という経営資源の最大化

##### (4)財務健全性の維持・強化

##### 2. 経営目標(連結)

	2017 年度実績	2018 年度計画	2019 年度計画	2020 年度計画
売 上 高 ( 億 円 )	291	392	390	431
営 業 利 益 ( 百 万 円 )	1, 252	1, 290	1, 385	1, 594
親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	837	700	753	927
有 利 子 負 債 ( 億 円 )	265	253	238	223

※詳細は別添資料をご参照ください。

以 上



# 第七次中期経営計画

～ かいしん ～

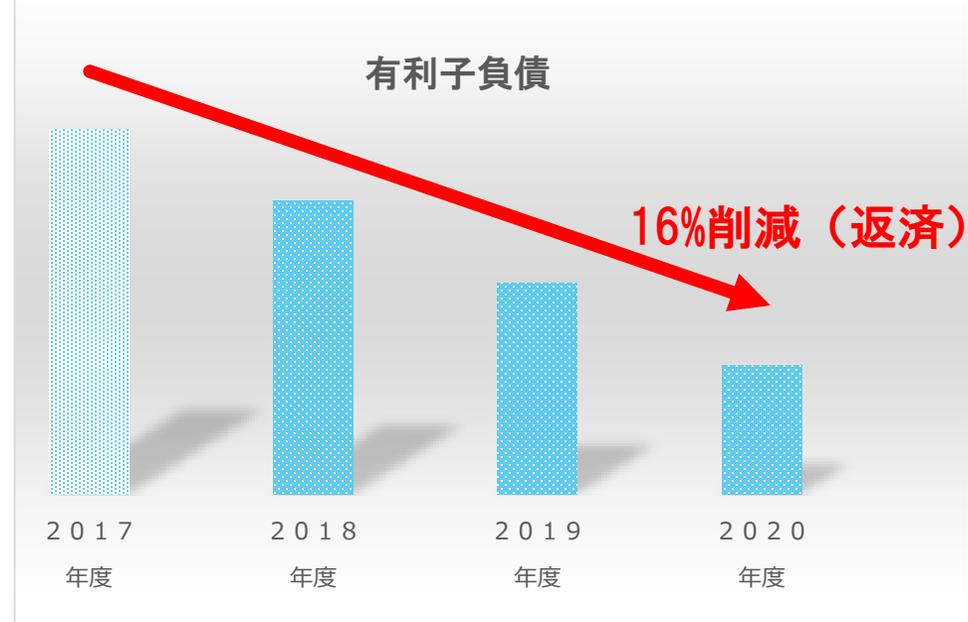
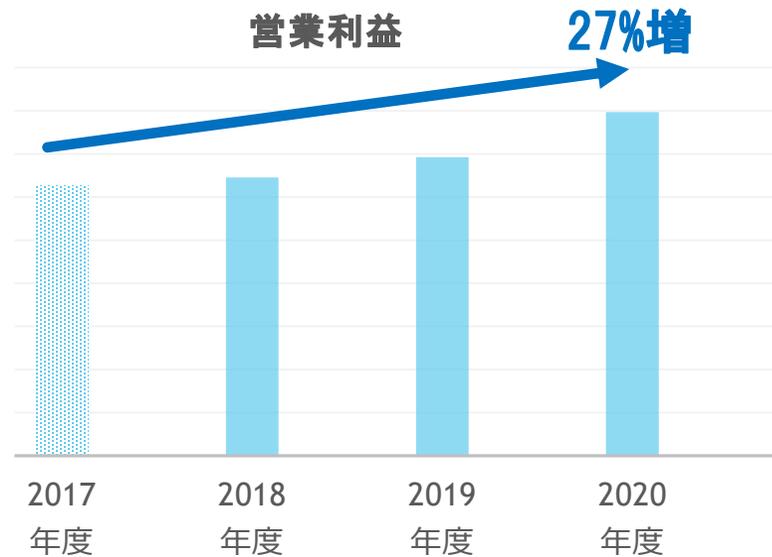
“ひとりひとり”が主役

常磐興産株式会社

# 1. 経営目標（2018年度～2020年度）

## 経営目標

	2017年度実績	第七次中期経営計画		
		2018年度計画	2019年度計画	2020年度計画
売上高 (億円)	291	392	390	431
営業利益 (百万円)	1,252	1,290	1,385	1,594
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	837	700	753	927
有利子負債 (億円)	265	253	238	223



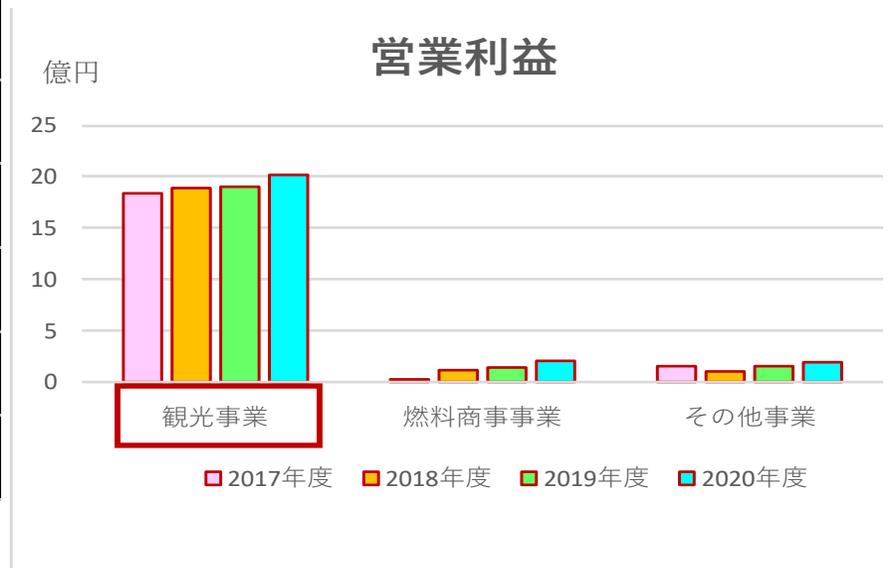
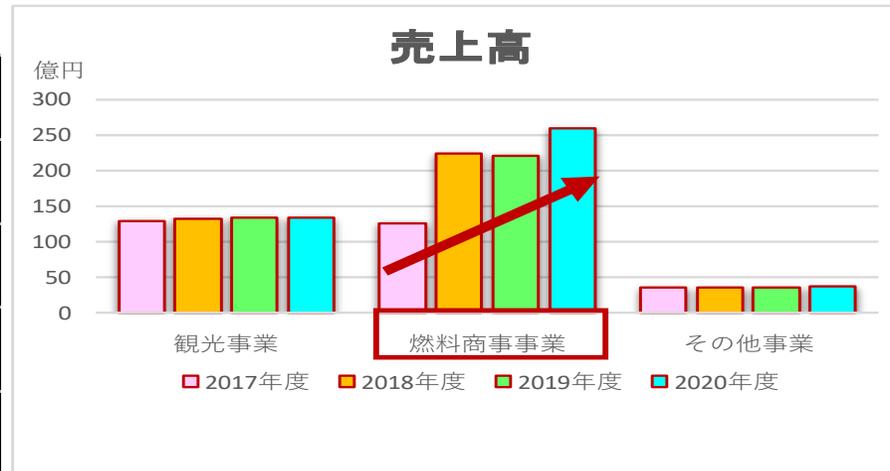
## 2. セグメント計画

### □セグメント別計画

単位:百万円

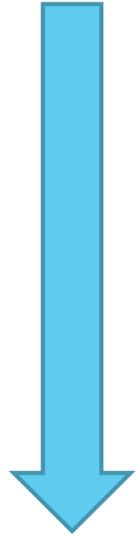
	2017年度	第七次中期経営計画		
		2018年度	2019年度	2020年度
<b>観光事業</b>				
売上高	12,932	13,200	13,383	13,462
営業利益	1,833	1,890	1,900	2,014
<b>燃料商事事業</b>				
売上高	12,561	22,330	22,025	25,849
営業利益	24	110	139	203
<b>その他の事業</b>				
売上高	3,563	3,620	3,617	3,751
営業利益	154	100	156	187

その他の事業・・「製造関連事業」+「運輸業」



### 3. 第七次中期経営計画の骨子

#### 次なるステージへ向けた成長基盤の構築



骨子【1】 『構造改革』による収益基盤の再構築

骨子【2】 『新たな成長』への準備・着手、実行

骨子【3】 成長するための人財の確保、人財の育成

骨子【4】 財務健全性の維持・強化

次なるステージとなる『中・長期経営計画』は、第七次中期経営計画にて「収益及び財務基盤」を確固たるものとし、コア事業である観光事業への大規模設備投資及び新規・派生事業への投資で更なる成長を目指す。

新・宿泊施設(2021年度中 開業目標)



# 4. 第七次中期経営計画 骨子【1】の概要

## ☆観光事業☆

『3S』⇒「お客様（顧客）」「株主様・取引先様」「従業員」の満足度向上

最適な利用者数（“販売部門の構造改革”）×最適なサービス（“運営部門の構造改革”）を

IoT等を活用し収益力の向上を目指す

### 1. 販売部門の構造改革

顧客セグメントを見える化し、最適な価格で最適な入込による収益最大化、販売コストの最適化

### 2. 運営部門の“6つの”構造改革

- ①「満足度改革」 →ALOHAプロジェクト推進による話題性と付加価値の追求
- ②「収益構造改革」 →外部事業者と連携し館内消費売上と単価アップ、及びコストの最適化
- ③「働き方改革」 →人財確保のための「働き方改革」の推進
- ④「教育改革」 →人財育成のための「教育改革」の推進、お客様サービスの向上
- ⑤「業務改革」 →IoTの積極的な導入による自動化の推進。5.5億円の投資
- ⑥「意識改革」 →全てのベースとなるコンプライアンス遵守の徹底

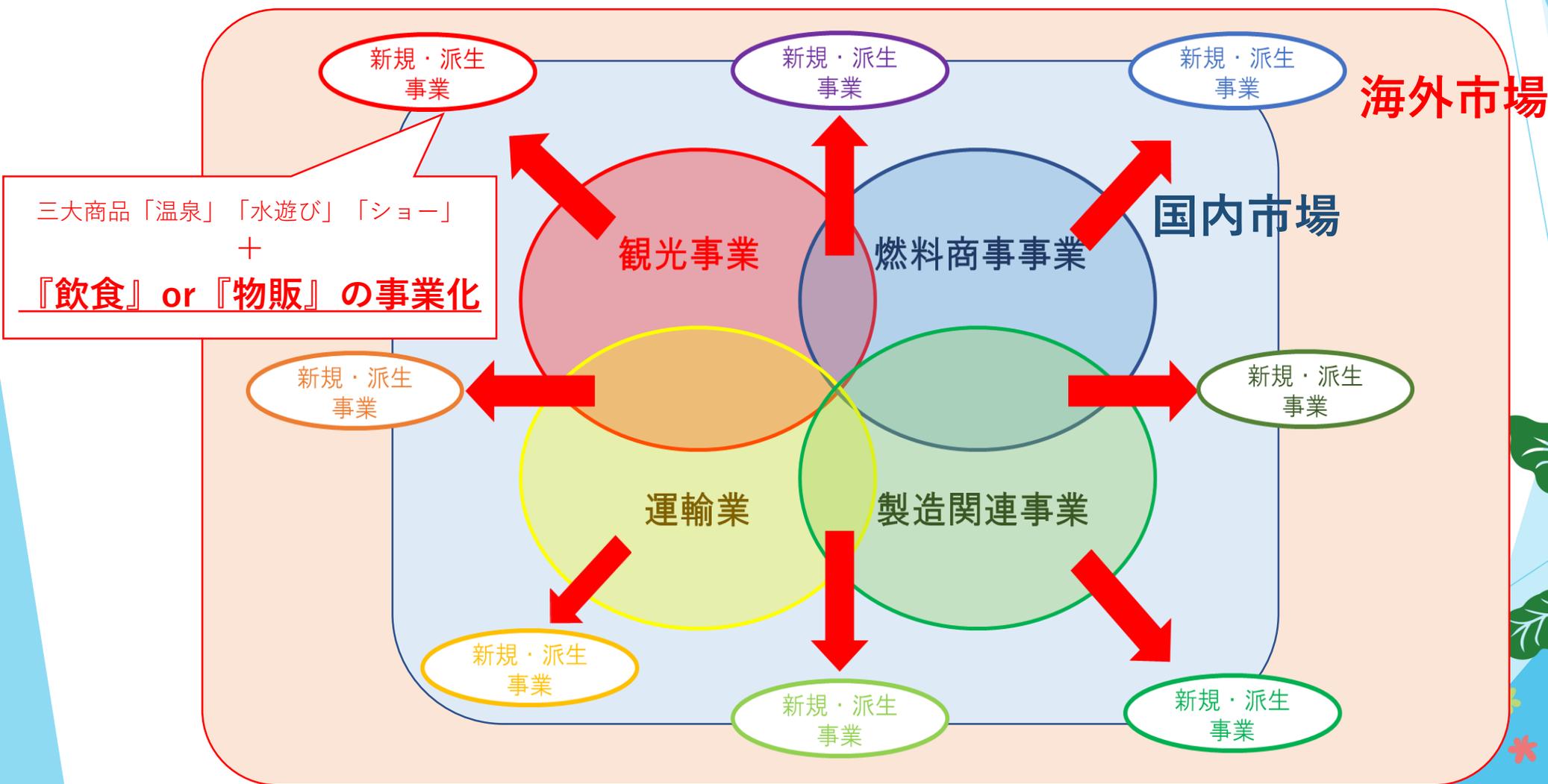
## ☆燃料商事事業、製造関連事業及び運輸業☆

- ①新規顧客の獲得
- ②新規仕入れ先の開拓



# 5. 第七次中期経営計画 骨子【2】の概要

全事業部・全グループの経営資源を横断的に活用し、将来事業の種まきと育成。



## 6. 第七次中期経営計画 骨子【3】の概要

「働き方改革」を推進し、『ヒト』という経営資源を最大化させ、常磐興産グループの『業績・価値』を向上させる。

①仕事と子育て・介護の両立可能な環境作り

②長時間労働是正、有給休暇取得率の向上

③多様な社員の積極的な採用と育成  
(シニア、非正規雇用者、海外労働者、含)

④時間や場所にとらわれない働き方  
(多様な勤務形態)

常磐興産グループの  
「業績・価値」向上

- ①生産性の向上
- ②売上・利益の増加
- ③人財確保
- ④ステークホルダー評価の向上

