

平成15年4月9日

各位

会社名 常磐興産株式会社
代表者名 取締役社長 斎藤一彦
(コード番号9675 東証1部)
問合せ先 取締役管理本部長 秋田 龍生
(TEL 03-3663-3411)

平成16年3月期から18年3月期の3カ年中期経営計画について

基本方針

[1]新中期経営計画の策定に至った経緯

当社グループは、平成13年度より「経営資源の戦略的・重点的な投下による収益基盤の強化」・「間接部門の統合・合理化による削減」・「事業キャッシュフローと資産売却による借入金の圧縮」を図ることをテーマとして中期経営計画を実施してきました。

同計画期間中においては、「事業の選択と集中」を進め、PC事業本部を吸収分割にて平成14年8月1日付で常磐興産ピーシー株式会社として、包装事業本部を新設分割にて同年10月1日付で常磐パッケージ株式会社としてそれぞれ分社、またグループ会社においても同10月1日付でときわ流通株式会社と小名浜港セメント荷役株式会社を合併させ新生「常磐港運株式会社」をスタートさせ、迅速且つ柔軟な事業活動ができる体制を構築致しました。

一方、間接部門については、人員の削減と経費の見直しにより150百万円の削減を達成するとともに、組織面において平成15年3月10日付にて、基幹事業である観光事業の管理部門を本社管理本部と統合するなど経営管理強化を図りました。

また、借入金の圧縮については不動産価格及び有価証券の大幅な下落に見舞われ、計画通りの売却が達成できず若干の未達ではありますが、この2年間で37億円の圧縮を行ないました。

同経営計画も2年を経過し、3年目を迎えるにあたり、当社を取巻く様々な環境は依然として厳しく、決して楽観できるものではありません。したがって、1段と踏み込んだ経営戦略の再構築が必要と判断し、今後3ケ年の新経営計画を前倒して策定、実行することと致しました。

[2]経営ビジョン

当社並びにグループ各社は、激変する市場環境に対応するべく基幹事業としての観光事業を中核事業に据え、グループ全体の更なる効率性と機動性を発揮し、経営基盤の安定と収益の向上を図り、常に「顧客」・「株主」ひいては「社会」にご満足いただけるサービスや新しい価値を提供し続けられる企業を目指してまいります。

[3]基本方針

- (1) 観光事業への経営資源の集中を行い、新たなマーケットと顧客の創造を図り、収益性の確保とその極大化を図る。
- (2) 事業キャッシュフローの最大化と資産売却により借入金の圧縮を図る。
- (3) グループ再編によるシナジー効果の創造により、各社の自立化を目指す。

経営目標

(1)単独

(単位:百万円)

| | H15.3月期 見込 | H16.3月期 計画 | H17.3月期 計画 | H18.3月期 計画 |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 28,171 | 23,500 | 23,800 | 24,800 |
| 経常利益 | 1,170 | 800 | 900 | 1,000 |
| 純利益 | 372 | 375 | 478 | 500 |
| 有利子負債 | 43,283 | 42,000 | 40,000 | 38,000 |
| 自己資本比率 | 18.43% | 19.01% | 19.89% | 20.84% |

(2)連結

(単位:百万円)

| | H15.3月期 見込 | H16.3月期 計画 | H17.3月期 計画 | H18.3月期 計画 |
|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 47,363 | 47,700 | 50,000 | 51,600 |
| 経常利益 | 1,975 | 1,700 | 1,900 | 2,000 |
| 純利益 | 703 | 900 | 1,000 | 1,000 |
| 有利子負債 | 53,280 | 51,167 | 48,893 | 46,297 |
| 自己資本比率 | 14.15% | 15.74% | 17.98% | 19.36% |

部門別計画

[1]部門方針と主要施策

(1)レジャーリゾート事業部

方針:スパリゾートハワイアンズを中核とした観光事業の成長基盤を構築し、「日本のハワイ」から「世界の温泉娯楽場」を目指し、平成18年3月期集客人員1,550千人、営業利益20億円を達成する。

計画数値

| | H14年度 見込 | H15年度 計画 | H16年度 計画 | H17年度 計画 |
|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 集客人員(千人) | 1,401 | 1,450 | 1,500 | 1,550 |
| 営業利益(百万円) | 1,160 | 1,357 | 1,572 | 2,033 |
| 設備投資(百万円) | 827 | 835 | 897 | 900 |

施 策

組織面では、情報の豊富な東京に営業・企画両部門の本部を移し、市場動向をタイムリーに反映するマーケットイン指向に徹する体制を確立する。
また、集客アップの為、新たにイベント企画部門を設け、イベントの強化を図る。さらに、商品訴求力のアップを図り、マーケットの変化に適確に対応するため、新たに顧客センターを新設し、広告宣伝 営業体制の強化を図る。

(日帰り部門)---ウォーターパーク/スプリングパーク/江戸情話「与市」/スパガーデンパレオ

- ・ 来場動機につながるイベントを展開し、集客増を図る。また宣伝広告面ではエリア別、客層別、曜日別、季節別等に緻密に行う。

(宿泊部門)----ホテルハワイアンズ/ウイルポート

- ・ 休前日ファミリー、平日シニアとの2軸集客構造の確立を図る。
- ・ 顧客データの活用により、リピーターを増やすとともに、個人顧客向けのインターネット予約の拡大を図る。
- ・ 首都圏からの無料送迎バス(ウイルエクスプレス)による新規エリアでの集客拡大を図る。

(ゴルフ事業部門)-----クレストヒルズゴルフ倶楽部

- ・ 東北地方で初となるナビゲーション装備の電磁誘導乗用カートを導入し集客増を図る。

(ビジネスホテル部門)-----ホテルクレスト札幌

- ・ 顧客ニーズにあった細かな料金設定の実施や、エージェントとタイアップした新たな客層の開拓を推進する。

経費面では、購入物品の仕入については、新たな入札方式を導入し、仕入価格を徹底管理し、最大限のコスト削減を図る。

(2) 燃料商事事業部

方 針:石炭部門においては、火力発電所の需要が石油から石炭にシフトする中、良質な石炭を安定確保する為、従来の豪州炭のほかインドネシア・中国炭の開拓に取り組む。

石油部門においては、大口需要先との新規取引開始のための積極的営業の展開を図るとともに、仕入価格についても直接購入を増やし、コストダウンに努める。

(3) 開発事業部

方 針:遊休資産の売却を促進するとともに、賃貸部門での収益維持に努める。

[2]セグメント別数値計画(単独)

(単位:百万円)

| | 売 上 高 | | 営 業 利 益 | |
|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | H15.3月期 見 込 | H18.3月期 計 画 | H15.3月期 見 込 | H18.3月期 計 画 |
| レジャーリゾート事業部 | 11,115 | 12,150 | 1,160 | 2,033 |
| 燃料商事事業部 | 9,833 | 11,786 | 145 | 218 |
| 開発事業部 | 1,877 | 864 | 1,096 | 298 |
| そ の 他 | 5,346 | 0 | 142 | 0 |
| 本 社 等 | | | 654 | 599 |
| 合 計 | 28,171 | 24,800 | 1,889 | 1,950 |

その他の金額は、平成14年8月1日、同10月1日にそれぞれ会社分割により、
当社の100%子会社となったPC事業部門と包装事業部門の平成14年分の金額。

以 上