

長期経営計画

平成19年度～平成23年度



平成19年12月
太平洋興発株式会社

1.長期経営計画の策定について



- 今回の長期経営計画（長計）は、トップ交代に伴う経営体制の一新を機に、将来の生き残りをかけた企業革新と新生太平洋興発の創造を目指すものです。
- 長計では、今後の事業の柱を明確にし、活力ある営業に強い会社を目指すとともに、環境変化に対応できる柔軟性を持った会社を築きます。
- 長計は全役職員に周知徹底し、「会社を変える」という強い意識改革を行います。
- 長計は平成19年度から平成23年度までの5年間とし、必要に応じて見直しを行い、目標数値の必達を期します。

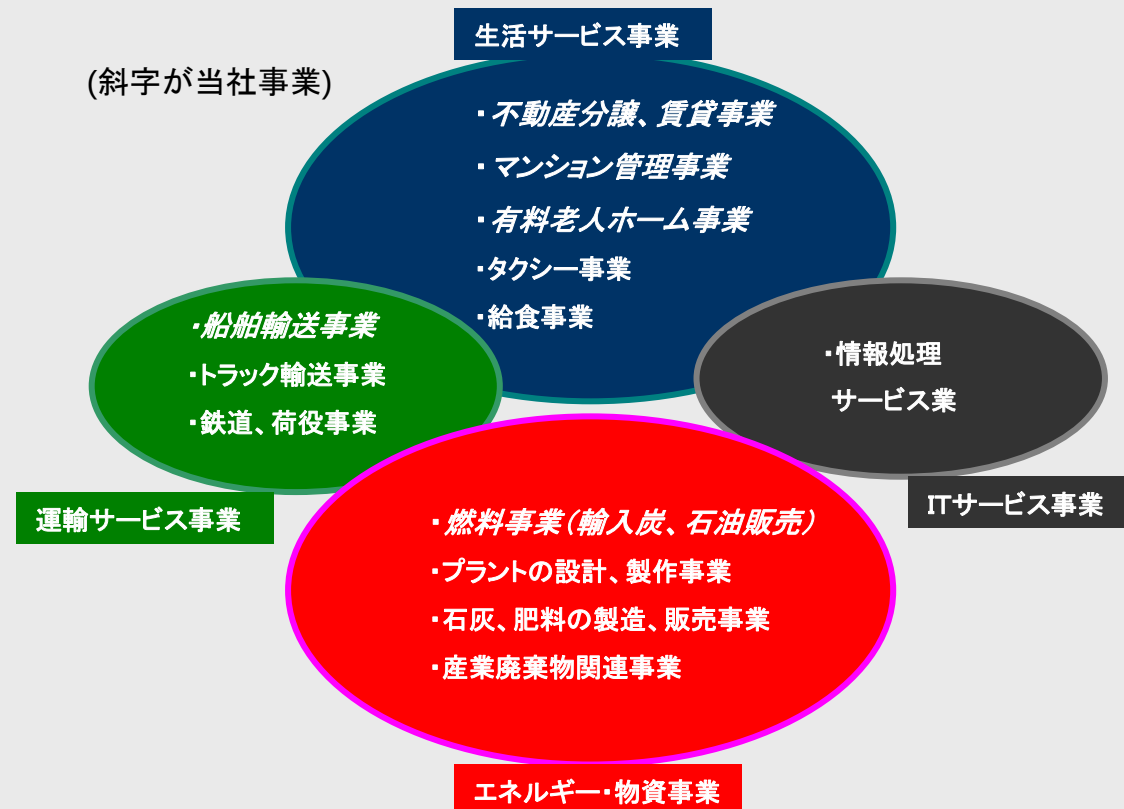
2.経営理念(企業の存在意義)



太平洋興発グループは

- ① 生活サービス事業
- ② エネルギー・物資事業
- ③ 運輸サービス事業
- ④ ITサービス事業

の4つの事業を通じて、
人々の豊かな暮らしを
実現するために積極的
に活動いたします。



3.経営ビジョン(どのような企業を目指すのか)



▼当社の経営ビジョン **3つの柱**

■ 第1の柱「住」

不動産賃貸事業及びマンション管理業で安定的な収益確保を図り、また、有料老人ホーム事業の積極展開を推進することによって、安定性があり地域社会に貢献できる生活サービス企業を目指します。

■ 第2の柱「エネルギー」

企業地盤である北海道の優位性を活用した輸入炭販売事業の拡大、長年の経験を生かした効率的な石炭輸送事業で収益拡大を図り、総合的なエネルギーサービス企業を目指します。

■ 第3の柱「新事業」

「住」と「エネルギー」に加え、新事業分野で第3の柱を平成23年度までに確立します。

4.経営方針(経営理念、経営ビジョン達成のための方針)



▼当社の経営方針

- 各事業に社会的意義を見出し、コンプライアンス経営を行って社会から信頼されるように行動します。
- 厳しい競争を勝ち抜くために、安定性、収益性のある事業に特化し、非効率的な事業や取引は徹底的に見直し改善いたします。
- 掲げた目標は必ず達成するよう、全力で業務に取り組みます。
- 人材の確保、人材の育成と適正な人員配置で事業の効率化と拡大に努めます。

5.経営目標 1/2



1. グループ収益の拡大(計数目標)

■平成18年度(実績)

■平成21年度(中間)

■平成23年度(最終)

【個別】

・売上高	161億円	269億円	301億円
・営業利益	4億円	11億円	13億円
・売上高営業利益率	2.5%	3.9%	4.4%
・経常利益	4億円	9億円	11億円

【連結】

・売上高	249億円	386億円	424億円
・営業利益	9億円	17億円	21億円
・売上高営業利益率	3.5%	4.5%	5.0%
・経常利益	8億円	15億円	19億円

5.経営目標 2/2



2. 復配体制の確立

株主に対する責任を明確にして企業の永続を図るため、早期の復配実現に向け全社を挙げて取り組みます。

3. 積極的事業投資

将来の収益源確保のため、事業性と成長性のあるプロジェクトに積極投資します。
当面は有料老人ホームの新規店舗に投資し、その後、将来の柱になりうる新事業に対して積極投資してまいります。

4. 幅広い人材投資

長期的視点から人材確保のための投資を行い、組織の新陳代謝と活性化を図ります(新入社員、専門技術者等)。また、契約社員等の人事制度も見直し、成果に繋げてまいります。

5. 有力企業との連携

当社の強みを一層強化した上で、有力企業と積極的に提携して事業拡大を図るビジネスモデルを築き上げてまいります。

6.基本戦略



▼長計の基本戦略

- 全事業に亘って抜本的な販売戦略の見直しを行い、積極的トップセールスによって販売力を強化します。
- 太平洋興発ならではの、また、太平洋興発に優位性のある商品開発を行います。
- コスト削減、非効率取引の見直し、適正人材配置を行って、利益率改善を図ります。
- 全役職員が復配に向け、緊張感を持って目標必達意識を堅持します。
- 期限を定め、メリハリのある意思決定を行い、事業、業務の時間管理を徹底します。

7.事業別戦略 1/5



▼重点事業

(1) 有料老人ホーム事業

① 北海道地区

- ・東京において20年以上に亘って培った事業運営ノウハウを、当グループの強みが発揮できる北海道地区で展開し、事業拡大を目指します。
- ・第1号店「シルバーシティときわ台ヒルズ」を11月、釧路でオープンし、高稼働率を維持しながら、有料老人ホームの北海道における基盤を確立します。
- ・北海道第2号店は、当グループの地盤の一つである帯広で平成21年度開設を目指します。事業用地は確保済みであり、十分な市場調査を行って実施いたします。
- ・その後は、当グループのもう一つの地盤である札幌での開設を予定しております。

② 東京地区

- ・競争激化の首都圏で勝ち抜くための新しいビジネスモデルを構築してまいります。
- ・事業拡大のために、大手企業と連携した有料老人ホーム事業の証券化手法も検討中であります。
- ・当グループは、ご入居の方が満足されるサービスを提供することを基本としております。今後もこのコンセプトを堅持し、信頼される有料老人ホーム事業を運営してまいります。

7.事業別戦略 2/5



(2) 輸入炭販売事業

- ・原油高、原発事故などにより、全世界的にエネルギー源としての石炭が見直されており、当社はこの状況が当分続くものと判断し、石炭事業に長く携わってきた経験とノウハウを最大限に活用し、輸入炭販売事業を拡大してまいります。
- ・電力、紙パルプなどの需要家への販売をトップセールスを含めて積極的に推進し、また新規需要家の掘り起こしにも注力してまいります。
- ・北海道地区に多くの拠点を持つ当社は、地理的優位性を持つロシア炭の輸入を、大手商社と連携しながら進めております。また、当社独自の品質管理技術や輸送システムを活かし、道内炭とロシア炭をブレンドして、需要家の求める安定した品質の石炭を販売してまいります。さらに、北米炭の導入についても鋭意検討してまいります。
- ・当社は北海道内の主要石炭生産会社との友好的なネットワークを駆使し、機動的に石炭を仕入れ、販売数量の拡大に努めてまいります。
- ・需要家の石炭需要にフレキシブルに応えるため、石炭ヤード(貯炭場)を持つ北海道内の主要業者と連携して、販売促進を図ってまいります。
- ・利益率向上のため、取引を見直し、新たな仕入れ・流通システムを構築してまいります。

7.事業別戦略 3/5



(3) 新事業

- ・長期的な視点に立ち、既存の「住」、「エネルギー」事業に加え、新事業で第三の柱を平成23年度までに確立いたします。
- ・当社役職員全員が取り組むことは勿論ですが、グループ役職員も新事業の創造に取り組めます。
- ・新事業は既存事業をベースとして、そこに新しいコンセプトを盛り込んだ発展派生型事業あるいは当グループにとって全く新しい新分野進出型事業の2類型とし、いずれも商品やサービスの市場性、採算性を慎重に検討した上で推進してまいります。

7.事業別戦略 4/5



▼安定事業、拡大事業

(1) 分譲マンション事業

① 札幌支店

- ・耐震問題につきましては、住民の方々とともに早期解決に向けて努力してまいります。
- ・耐震問題を解決し、所有用地で新しいコンセプトに基づいたマンション分譲事業再開を検討いたします。
- ・新コンセプトは、当グループの有料老人ホーム事業のノウハウを活用した「アクティブシニア(中高齢者)向けマンション」を基軸といたします。
- ・その後の展開につきましては、「アクティブシニア(中高齢者)向けマンション」の事業成否を見極めて、慎重に進めてまいります。

② 帯広支店

- ・帯広市における唯一のマンション分譲会社として、市場性を十分把握しながら、今後とも地元密着企業としてマンション分譲事業を行ってまいります。
- ・現在分譲中の「パシフィック西6条イースト・ウィング」につきましては、計画どおりの販売を行ってまいります。

7.事業別戦略 5/5



(2) マンション管理事業

- ・競争が激化する業界で、既存契約の確保、新規契約の獲得に注力してまいります。
- ・当社は、幅広いお客様のニーズに対応できる管理会社となるため、徹底した教育を通じて高い営業センスと幅広い知識を持つ社員を育成してまいります。
- ・新規契約の獲得を推進するために、ホームページを積極的に活用し、また、M&Aの手法についても専門部署を設置して検討してまいります。

(3) 船舶輸送事業／石油販売事業

- ・船舶輸送は効率配船を行って、安定的な収益を確保できるよう努めます。
- ・石油販売につきましては、原油高の状況にあっても、安定的継続取引に努めます。

(4) 保険事業

- ・既存契約維持を図りながら、新規契約獲得に注力してまいります。



8. 今後の経営課題

(1) グループ長期経営計画の実行

- ・連結経営が重視されており、当社は勿論ですが、連結各社の長期経営計画につきましてもフォロー・アップを徹底してまいります。
- ・当社はグループ親会社として、強いリーダーシップを発揮して、グループ長期経営計画の達成をより確実なものとしてまいります。

(2) 太平洋炭礦の債務返済促進

- ・当社は太平洋炭礦の債務保証をしており、同社所有土地の流動化による債務返済が重要な課題の一つとなっております。
- ・今後は、この課題解決に向け、事業開発部(土地流動化担当)を強化し、土地の流動化促進をグループ全体で取り組んでまいります。



これらの経営課題を克服し、長期経営計画を確実なものにいたします。

以上