



長期経営計画の実績と見直しについて (平成19年度～平成23年度)

平成21年7月16日
太平洋興発株式会社

平成19年度～平成20年度実績

■平成19年度

個別、連結とも営業利益、経常利益は計画を上回った。

■平成20年度

売上高は大幅増となったが、営業利益は個別、連結とも計画を下回った。

(単位:百万円)

		平成19年度			平成20年度		
		実績	計画	増減	実績	計画	増減
個別	売上高	22,344	22,867	△523	30,715	24,141	6,574
	営業利益	635	557	78	475	696	△221
	経常利益	663	464	199	595	506	89
連結	売上高	33,630	34,133	△503	41,072	35,209	5,863
	営業利益	1,220	1,145	75	760	1,243	△483
	経常利益	1,386	1,037	349	927	1,027	△100

平成19年度～平成20年度総括

- ・平成20年後半に起きた世界同時不況の影響を一部受ける
 - 特に、輸入炭価格の大幅下落が収益を圧迫(在庫評価減)
- ・安定収益部門はほぼ計画通りに推移
 - 賃貸部門、マンション管理部門、保険部門は安定的に利益を確保
- ・シルバー事業もほぼ計画通りに推移
 - 人件費増はあるものの、営業努力等により最終利益確保
- ・帯広の分譲マンションは平成21年3月末契約残12戸で終了
 - 完売は出来なかったものの、平成21年度上期中完売の目途立つ
- ・赤字連結子会社2社の清算手続きを行う
 - これをもって、赤字連結子会社はゼロになる予定
- ・新事業の立ち上げは不調

平成21年度～平成23年度見直し計画

■平成21年度～平成23年度

- ・経済環境、業界動向などを踏まえて見直しを行った。
- ・売上高、営業利益、経常利益とも今回見直し計画は原計画を下回る。
- ・今回見直し計画を最低限の目標とし、今後利益の上積みを目指す。

(単位:億円)

		平成21年度			平成22年度			平成23年度		
		今回	原計画	増減	今回	原計画	増減	今回	原計画	増減
個別	売上高	213.9	269.2	△55.3	250.0	283.5	△33.5	276.7	300.6	△23.9
	営業利益	4.2	10.5	△6.3	5.2	12.0	△6.8	6.3	13.1	△6.8
	経常利益	7.9	8.5	△0.6	5.4	9.6	△4.2	6.3	11.0	△4.7
連結	売上高	302.0	386.4	△84.4	363.3	402.8	△39.5	393.4	423.8	△30.4
	営業利益	8.5	17.2	△8.7	10.4	19.5	△9.1	11.6	21.1	△9.5
	経常利益	11.6	15.1	△3.5	10.1	17.0	△6.9	11.4	18.9	△7.5

見直し計画と原計画との差異(営業利益ベース) 1 / 2

■平成21年度(当年度)

【個別】

(単位:億円)

事業分類	金額	主な理由
●賃貸	△3.0	・東京地区の賃料減、ビル管理収入減
●分譲不動産	△2.4	・札幌地区、帯広地区の新規マンション分譲を今回除外
●その他	△0.9	
合計	△6.3	

【連結】

(単位:億円)

会社	金額	主な理由
●興発(個別)	△6.3	・上記【個別】参照
●太平洋シルバーサービス	△0.9	・ヘルパー職員などの人件費アップ
●訓子府石灰工業	△0.5	・肥料用商品・融雪用商品などの粗利減
●太平洋石炭販売輸送	△0.3	・石油備蓄施設等の受託管理業務縮小
●その他	△0.7	
合計	△8.7	

見直し計画と原計画との差異(営業利益ベース)2/2

■平成23年度(長計最終年度)

【個別】

(単位:億円)

事業分類	金額	主な理由
●賃貸	△3.5	・東京地区の賃料減、ビル管理収入減
●分譲不動産	△3.2	・札幌地区の新規マンション分譲を今回除外
●その他	△0.1	
合計	△6.8	

【連結】

(単位:億円)

会社	金額	主な理由
●興発(個別)	△6.8	・上記【個別】参照
●太平洋シルバーサービス	△1.8	・ヘルパー職員などの人件費アップ
●訓子府石灰工業	△0.8	・肥料用商品・融雪用商品などの粗利減
●その他	△0.1	
合計	△9.5	

経営ビジョン

3つの柱

■ 第1の柱「住」

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推進を臨機応変に行い、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す。

(注)有料老人ホーム事業については、業界環境の変化を受け、当初の「積極推進」から状況を見極めつつ行う「臨機応変な推進」に今回変更する。

■ 第2の柱「エネルギー」

企業基盤である北海道の優位性を活用した輸入炭事業の拡大、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年度までに確立する。

経営目標

1. 見直し計画の達成

今回の見直し計画を最低限の目標とし、経営全体の低コスト化を図りながら更なる利益上積みには当社及びグループ各社はチャレンジする。

2. 配当継続体制の確立

平成21年度(平成22年3月期)以降についても配当を継続できる体制固めにグループ全体で取り組む。

3. 採算性の高い事業への投資

将来の新たな収益源確保のため、慎重に事業採算性を見極めたうえで、有力企業との連携も視野に入れながら投資を行う。既存事業(賃貸、マンション管理、有料老人ホーム等)、新事業を投資対象とする。

4. キャッシュフローの改善と資金調達力の整備

効率的な資金管理を行ってキャッシュフローの改善と資金調達力を高め、安定的な経営環境を構築する。

5. コンプライアンス、内部統制の徹底

コンプライアンス及び内部統制の重要性を日常的に啓蒙し、いつまでも信頼される企業を目指す。

事業別戦略(1)

1. 有料老人ホーム事業

有料老人ホーム事業は東京地区、北海道地区とも、現状の見直し計画では新施設の開業を見込まない。これは、行政による新施設開業抑制、建築コストの値上がり、ヘルパー職員等の人件費上昇などを要因に、採算の合う新施設開業が難しい状況が続いているため。環境変化があった場合、都度検討する。

(1) 北海道地区

- ・2年前の11月、釧路にオープンした「シルバーシティときわ台ヒルズ」の稼働率を上げ、平成21年度は黒字化する。
- ・2号店については、採算性を十分見極めたうえで推進する。

(2) 東京地区

- ・既存7施設の運営に注力し、高稼働率を維持して目標を達成する。
- ・聖蹟桜ヶ丘の増築を実施し、早期に稼働率の改善を実現する。

北海道地区、東京地区とも、将来の新店舗開業を見据え、人材育成に日頃から取り組んでいく。

事業別戦略(2)

2. 輸入炭販売事業

- ・不安定な市況下、リスクを回避した安定的な取引を基本とする。
- ・オーストラリアからの仕入れ強化、新規インドネシア炭の確保並びに道内炭とのブレンドに必要なロシア炭の継続輸入を目指す。
- ・北海道内の石炭取引業者との友好的なネットワークを駆使し、機動的な石炭の仕入れ、販売を行う。
- ・需要家の石炭需要にフレキシブルに対応するため、石炭ヤード(貯炭場)を持つ北海道内の主要業者と連携し、販売促進を図る。
- ・平成23年度は販売数量1,889千トン(平成21年度比+625千トン)を目標とする。

3. 新事業

- ・長期的な視点に立ち、平成23年度までに新事業を立ち上げる。
- ・新事業発掘のための推進体制を年内に再構築する。

事業別戦略(3)

3. 分譲マンション事業

(1) 札幌支店

- ・耐震問題は年度内にすべて決着する。
- ・不動産市況が深刻な札幌地区における分譲マンション事業は当面、見送る。

(2) 帯広支店

- ・現在分譲中の「パシフィック西6条イースト・ウイング」を当年度上期中に完売する。
- ・その後は、市内における唯一のマンション分譲会社として、市場性、採算性を十分見極めながら、地元密着企業として事業を継続する。
- ・市場規模を勘案し、1棟当たり40戸程度のマンションを隔年で分譲することを基本とし、次の分譲物件は平成22年度売上計上を目標とする。

事業別戦略(4)

4. マンション管理業

- ・競争が激化する業界にあって、既存契約の確保を最優先した上で、新規契約の獲得に注力する。
- ・特に、管理戸数ベースで上位にある札幌支店においては、積極的な営業で新規契約の獲得を目指す。
- ・マンション管理組合との友好的な関係を維持し、積極的な提案活動を行いながら、大規模修繕工事などの建築工事を確実に受注する。
- ・幅広いお客様のニーズに対応するため、教育を通じて高い営業センスと幅広い専門知識を持つ社員を育成する。

5. 賃貸事業

- ・不況下、解約、賃料値下げ圧力が厳しさを増している昨今、利益に与える影響を最小限に抑える営業努力を継続する。
- ・資金状況を見て、新規賃貸物件への投資も検討する(計画織り込まず)。

事業別戦略(5)

6. 船舶輸送事業／石油販売輸送

- ・船舶の効率配船を行い、安定的な収益を確保できるよう努める。
- ・石油販売については、市況の動向に左右されない、安定的な取引を目指す。

7. 保険代理事業

- ・既存契約の維持を図りながら、木目の細かい営業を通じて新規契約獲得に取り組む。

関係会社

■関係会社(連結子会社)については、平成21年度以降すべての会社で黒字化を目指す。

■主要関係会社の事業ポイントは次のとおり。

①太平洋石炭販売輸送

・営業倉庫及び給食事業の拡大と基地受託業務の維持で収益を確保する

②太平洋製作所

・鉱山機械の製作・整備、各種プラント設備の受注を確実に取って行く

③太平洋運輸

・効率的な輸送体制を確立し、燃料事情に左右されない企業体質を確立する

④訓子府石灰工業

・新事業である硫安造粒品製造販売事業を計画通りに遂行する

⑤太平洋シルバーサービス

・増築する聖蹟桜ヶ丘の稼働率を上げ、既存7施設を計画通り運営する

⑥太平洋シルバーサービス北海道

・稼働率アップと効率経営に努め、平成21年度の黒字化を実現する

最後に

■見直し長期経営計画の達成

- ・経営環境、業界動向などを踏まえて見直しを行った今回の長期経営計画を、当社及びグループ各社は全力を挙げて達成する。
- ・そのために当社は、強力なリーダーシップを発揮してグループ各社をリードし、長期経営計画達成を確実なものにする。

■太平洋炭礦の債務処理問題への取り組み

- ・当社の経営に影響を及ぼしている太平洋炭礦の債務処理問題解決に向け、土地流動化(炭礦社有地の売却、賃貸等)を確実に行うとともに、抜本解決を目指し積極的にトップが行動する。



これらのことに真剣に取り組み、安定的な経営基盤を構築して利害関係者の期待に応えることのできる企業グループを作り上げていく。