



中期経営計画

(平成24～26年度)

平成24年7月
太平洋興発株式会社

1. 中期経営計画の策定について

- 1) 当社は平成19年12月に平成23年度迄の長期経営計画を策定し、平成21年7月に見直しを行ったが、その後の我国の経済環境の劇的変化や昨年「東日本大震災」に伴い、経営環境がより一層厳しさを増し、更には釧路コールマイン社の採炭事業継続決定を受け、計数目標の見直しが必要となったことから、今回、平成24～26年度の中期経営計画(中計)を策定するものである。
- 2) 今回策定する中計は平成24年度～26年度の3ヶ年とし、各年度実績を踏まえつつ、経営環境の変化に応じて見直しを行い、役職員周知徹底の上、目標数値の必達を目指す。

2. 経営ビジョン

1) 地域社会に貢献できる生活サービス企業を目指す。

不動産賃貸事業及びマンション管理事業で安定的な収益確保を図り、又、有料老人ホーム事業を積極的に推進する。

2) 総合的なエネルギーサービス企業を目指す。

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、長年の経験を活かした効率的な石炭輸送事業での収益拡大を図る。

3) 新たな価値を創造する企業を目指す。

生活サービスとエネルギーサービスに加え、新事業分野での新たな事業を中計期間中に確立することを目指す。

3. 経営方針

- 1) 各事業に社会的意義を見だし、コンプライアンス経営を強化し、社会に信頼される企業風土を醸成する。
- 2) 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し、厳しい競争を勝ち抜く。
- 3) 人材の確保、育成と適正な人材配置で事業の効率化と拡大を図り、掲げた目標を必ず達成するよう、全力で業務に取り組み、活力ある企業を目指す。

4. 経営目標

1) 計数目標

[個別]

	平成23年度実績	平成24年度計画	平成25年度計画	平成26年度計画
売上高	215.1億円	221.0億円	253.5億円	284.9億円
営業利益	4.6億円	4.1億円	6.6億円	6.6億円
売上高営業利益率	2.1%	1.9%	2.6%	2.3%
経常利益	5.1億円	3.6億円	6.4億円	6.6億円

[連結]

	平成23年度実績	平成24年度計画	平成25年度計画	平成26年度計画
売上高	319.4億円	311.2億円	344.8億円	375.9億円
営業利益	7.8億円	8.0億円	11.1億円	12.3億円
売上高営業利益率	2.4%	2.6%	3.2%	3.3%
経常利益	8.9億円	7.0億円	9.8億円	11.5億円

2) 配当継続体制の確立

平成24年度(平成25年3月期)以降についても配当を継続、また増配を目指し収益拡大にグループ全体で取り組む。

3) 採算性を重視した事業投資

将来の新たな収益源確保のため、採算性を踏まえて事業を選別し、有力企業との連携も視野に入れ投資を行う。当面は所有遊休地の新規開発を中心に投資を行う。

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を改善し資金調達力を高める。

5) コンプライアンス、内部統制の徹底

マンション管理の不祥事を教訓とし、再発防止に取り組むと共に、全社的にコンプライアンス、内部統制を徹底し、信頼される企業を目指す。

5. 事業別戦略

1) 有料老人ホーム事業

①北海道地区

- ・北海道地区の1号店である「シルバーシティときわ台ヒルズ」は満床稼働中であり、この稼働率を維持する。
- ・昨年10月開業済の2号店「シルバーシティ十勝おびひろ」の早期満床に注力する。
- ・上記施設の稼働状況を勘案し、3号店開設について検討していく。

②東京地区

- ・既存7施設の高稼働率を維持し目標を達成する。
- ・聖蹟桜ヶ丘の増築施設の早期満床に注力する。
- ・今年度中に、新規施設開設すべく事業推進を行う。

両地区とも、人材育成に取り組み、今まで培った信頼を維持する。

2) 輸入炭販売事業

- 「東日本大震災」に起因した原発事故により、国内のエネルギー事情が激変した中で当社は長年の石炭販売事業への関わりを活かし、積極的に事業拡大を図っていく。
- オーストラリアの新規開発炭鉱への出資による仕入ソース発掘、インドネシアの新規ソース開拓、友好商社との協業によるロシア炭の確保を目指す。
- 北海道内の石炭取引業者とのネットワークを駆使し、機動的な石炭の仕入、販売を行う。
- 需要家の多様なニーズに応えるべく、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。
- 取引実績のある、日本とオーストラリアのメーカーと提携し、ベトナムの国営炭鉱向けに政府系商社経由で鉱山機械の販売を行い、継続的な取引拡大を目指す。
更には、それと連動し、インドネシア炭を販売する。
- 平成26年度の販売目標は1,458千トンとする。

3) 新事業

- 一昨年開業した飲食業や水耕栽培事業等を軌道に乗せ、収益確保・拡大を目指す。

4) 分譲マンション事業

①札幌支店

- 分譲マンション事業は当面凍結を基本とするが、同時並行で市場性を見極め事業再開の可能性を検討する。

②帯広支店

- 市内における有力デベロッパーとして、市場性を見極め平成24年度から事業を再開し、隔年ベースでの事業化を目指す。

5) マンション管理事業

- 過去の不祥事の反省を踏まえ、再発防止策の実行を徹底し、顧客の信頼を回復し、既存契約維持はもとより新規契約獲得に注力する。
- 導入済の新マンション会計システムによる、会計報告でCSを高める。
- マンション管理組合への積極的な提案活動を行い、大規模修繕工事等の建築工事受注に繋げる。

6) 賃貸事業

- 不況下における解約、賃料値下圧力が厳しさを増している中、既存テナントへの営業努力を継続する。
- 釧路地区の新規誘致大型スーパー周辺地に商業施設の積極的誘致活動を展開すると共に、大型ソーラー発電施設用地の賃貸事業を推進する。

7) 船舶輸送事業・石油販売事業

- 船舶事業については、釧路コールマイン社採炭減少を前提に平成24年度以降、製鋼スラグ等石炭以外の北海道内輸送を見込む。
- 石油販売事業については、一般産業用取引継続のみ見込む。

8) 保険代理店事業

- 既存契約維持を図りながら、よりきめ細かい営業活動により新規契約獲得に注力する。

6. 今後の経営課題

1) 中期経営計画の達成

- ① 経営環境の激変を踏まえ策定を行った今計画を最低限の目標とし、当社及びグループ各社は全力を傾注し計画達成する。
- ② 当社は強いリーダーシップを発揮しグループ各社と共に中期経営計画を推進する。

2) 太平洋炭礦社債務処理への取り組み

- ・ 当社の経営に多大な影響を及ぼしている、太平洋炭礦社の債務処理問題の早期解決に向け、土地流動化の継続実行と並行し、関係各所への働きかけによる、抜本的解決に向け、トッパー丸となり行動する。