



平成 28 年 3 月 25 日

各 位

会社名 京成電鉄株式会社
代表者名 代表取締役社長 三枝 紀生
(コード：9009、東証第一部)
問合せ先 経営統括部経営計画担当課長
多田 和義
(TEL. 047-712-7011)

京成グループ中期経営計画「E 3 プラン」(2016～2018 年度)の策定について

当社は、2016～2018 年度の 3 ヶ年を計画期間とする中期経営計画「E 3 プラン」を策定しましたので、お知らせいたします。

《策定にあたって》

京成グループでは、2010 年度より、長期経営計画「Evolution Plan (=Eプラン、2010～2021 年度)」を推進しております。「Eプラン」では、コア事業である運輸業を中心とした堅実・着実な事業成長と財務体質の改善を目指しております。

その第 2 ステップとなる中期経営計画「E 2 プラン」(2013～2015 年度)では、羽田空港国際線の発着枠拡大や消費税増税の影響が懸念されたものの、成田空港を利用する訪日外国人や LCC 国内線利用者の増加により、運輸業が好調に推移したこと、京成バス船橋営業所跡地開発や押上旧本社跡地開発を着実に推進したこと、及び財務体質の強化に取り組んだことから、各数値目標を達成できる見通しとなっております。

「Eプラン」の第 3 ステップとなる次期中期経営計画「E 3 プラン(2016～2018 年度)」は、Eプランで掲げた目標達成に向け、「成長への収益基盤を確立する」期間と位置付けております。インバウンド需要拡大等の事業機会をグループ全体で活かし、既存事業の強化に加え、事業領域・エリアの拡大を図ってまいります。また、財務健全性の向上を図りつつ、将来の「成長の実現」に向けて、「E 3 プラン」期間で最大 400 億円の戦略投資枠を設定いたします。

1. 基本方針

- ・持続的な成長に向けた収益拡大への挑戦
- ・安全かつ安心なサービスの提供
- ・経営基盤の一層の強化

2. 基本戦略

(1) インバウンド市場の深耕

積極的な営業施策及び情報発信を展開し、国の施策や2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催を控え、今後も増加することが期待されるインバウンド需要の取り込みを強化するとともに、受入体制の整備など、サービス向上に取り組む。

(2) 事業機会を活かした収益拡大

保有資産の高度利用や収益賃貸物件の取得により、安定的な収益源を拡充するほか、M&A、外部パートナーとの提携を通じて、事業領域及びエリアの拡大を図り、新たな収益基盤の確立を実現する。また、増加する成田空港利用者について、運輸業に留まらず、グループ全体での取り込み強化を図る。

(3) 沿線エリアの魅力向上

沿線エリアにおいて、良好な住環境を提供し、定住人口の増加を図るとともに、自治体などと連携したお客様誘致に取り組む。また、駅周辺スペースの開発や生活サービスの拡充、主要駅のリニューアルなどにより、沿線エリアの魅力と価値を向上させ、選ばれる沿線を目指す。

(4) 安全・安心の確保並びにサービス品質の向上

鉄道施設の強靱化、連続立体交差事業など、鉄道事業の安全性・信頼性向上に向けた施策を推進するとともに、速度向上や将来の輸送力増強に向けた検討を行う。また、運輸業の各社においては、安全管理体制の強化や係員の接遇向上を通じて、安全で満足度の高いサービスの提供を追求する。

(5) 財務健全性の向上並びにグループ経営体制の充実

戦略投資枠を活用し、成長への収益基盤の確立に取り組む一方、有利子負債の削減を継続し、財務健全性の向上を図る。また、グループ会社間の連携強化による効率的な経営を行うとともに、コーポレート・ガバナンスの充実、多様な人材が活躍できる職場環境の整備、京成ブランドの価値向上に向けた取り組み、CSRを重視した経営を推進する。

3. セグメント別戦略

《運輸セグメント》

- ◎成田空港輸送の利便性・認知度の向上
- ◎訪日外国人を中心とした空港旅客の取り込み強化
- ◎BRT 事業の円滑な推進
- ◎都内エリアでの営業力強化
- ◎観光資源の活用による沿線内外からの旅客誘致
- ◎バス路線の拡充や見直し、車両配置の最適化による収益力強化
- ◎良質な乗務員の確保
- ◎安全輸送の徹底とお客様サービスの更なる向上
- ◎交通弱者の利用機会を創出するユニバーサルデザインの推進

《流通セグメント》

- ◎ストア業における計画的な出店及び社会構造の変化に応じたサービスの提供
- ◎百貨店業における効果的な店舗改修の実施と地域でのブランド力を活かした営業展開
- ◎ショッピングセンター業におけるテナントリーシング機能の強化
- ◎訪日外国人を含むお客様への販売力強化

《不動産セグメント》

- ◎収益性の高い賃貸資産の拡充、及びグループ保有資産の有効活用
- ◎不動産販売業における新規事業用地取得並びに販売力の強化による収益確保
- ◎リフォーム事業の営業力強化による収益拡大

《レジャー・サービスセグメント》

- ◎ホテル業における宿泊主体型事業への参入
- ◎ホテル業における付加価値の高いサービスの提供と訪日外国人を含む新たな顧客の獲得
- ◎旅行業における空港利用者を対象とした商品開発の拡充と販売体制等の見直しによる収益力強化

《建設・その他セグメント》

- ◎建設業における競争力の強化と新規顧客の拡充
- ◎保険代理業、鉄道車両整備業、自動車整備業におけるグループ内シナジーの強化

4. 数値目標

2018年度に達成すべき数値目標（連結）

営業利益 (営業利益率)	経常利益	有利子負債 (EBITDA倍率)
280億円以上 (11%以上)	440億円以上	上限3, 250億円 (上限6.1倍)

《戦略投資枠について》

中長期的な収益拡大、及びサービス・安全性の向上に資する投資を対象に、「E3プラン」期間で最大400億円の戦略投資枠を設定する。