



2017年5月12日

各 位

会 社 名 櫻 島 埠 頭 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 平 井 正 博
(コード番号：9353 東証第2部)
問 合 せ 先 取 締 役 (総 務 担 当) 増 田 康 正
TEL (代表) 06-6461-5331

中期経営計画「Innovation & Progress for 2019」の策定に関するお知らせ

当社は、2018年3月期（2017年度）から2020年3月期（2019年度）を対象とする3ヶ年の中期経営計画「Innovation & Progress for 2019」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

当社グループは、将来のいかなる環境においても生き残る企業を目指して、2017年度より3ヶ年の中期経営計画「Innovation & Progress for 2019」をスタート致しました。

そのビジョンは次の通りです。

〈ビジョン〉

- お客様からの厚い信頼と事業上の好立地という強みを伸ばし、希少な企業価値をさらに高める
- 現状に満足せずあらゆる付加価値を追い求め、将来のいかなる環境においても生き残り成長する、強靱な企業体力を構築する
- 国際貿易港である大阪港においてエネルギー・産業素材など基幹資材の貯蔵と中継を行う公共的使命をさらに拡大し、我が国の産業の発展に貢献する

2019年度までの3年間は、強靱な企業体力を構築するための最初のステージとして位置づけており、そのために高付加価値事業の実現、原価構造の改革によるコスト削減、既存機能の活性化などの事業戦略を実施致します。

詳細につきましては、添付資料をご参照下さい。

添付資料：中期経営計画「Innovation & Progress for 2019」

以上



中期経営計画

Innovation & Progress for 2019

櫻島埠頭の飛躍をめざす新たなステージへ



櫻島埠頭株式会社

2017年5月



ヴィジョン

☆お客様からの厚い信頼と事業上の好立地という強みを伸ばし、希少な企業価値をさらに高める

☆現状に満足せずあらゆる付加価値を追い求め、将来のいかなる環境においても生き残り成長する、強靱な企業体力を構築する

☆国際貿易港である大阪港においてエネルギー・産業素材など基幹資材の貯蔵と中継を行う公共的使命をさらに拡大し、我が国の産業の発展に貢献する



利益計画

強靱な企業体力を構築するための最初のステージ

目標:2019年度 営業利益率:3%以上

〔単位:百万円〕

	2016年度実績	2017年度予想	2019年度計画
売上	4,130	4,300	4,600
営業利益	12	40	135
営業利益率	0.3%	1.0%	3.0%



利益計画を達成する事業戦略

1. 特殊物資港区にふさわしい高付加価値事業の実現
2. 原価構造の改革によるコスト削減
3. 既存機能の活性化による収益機会の創出
4. イノベイショナルなソフトパワーの強化
5. ノンアセット・ビジネスによる収益力の多様化
6. 次なる将来に向けての更なる飛躍を目指して



事業戦略の具体策1

1. 特殊物資港区にふさわしい高付加価値事業の実現

(1) 石炭、鉱石などばら積貨物

石炭は、温暖化ガス由来の課題はあるものの、エネルギー構成での一定シェアが期待されていること、および我が国の燃焼効率化技術が世界最先端で発展しつつあることを踏まえ、また、その他ばら貨物の貯蔵ニーズについても安定的に伸長している状況から、引続き取引先と取扱品種を拡大し積極的に伸長

(2) 石油製品および化学品等危険物

石油製品を主力貨物として継続取扱いを図りながら、危険物である化学品・化成品など素材や高機能樹脂原材料、あるいは、その製品化された物品などを戦略的に獲得

(3) 冷蔵倉庫

観光のメッカになった関西での食料中継と貯蔵拠点としての機能を更に充実

(4) 次世代貨物

次世代貨物（バイオマス、食糧、水素等）について将来性を見極めつつ取り込みに向けネットワークを拡張



事業戦略の具体策2

2. 原価構造の改革によるコスト削減

(1) 土地賃借料の改善

土地賃借コスト軽減に向け、提案と交渉を粘り強く継続

(2) 外注費用の改革

荷役コストの低減に向け協力会社を含めた外注費用の改革を推進

(3) 設備の新設更新による荷役能力の向上および IT活用による効率的オペレーションの導入

安全管理および作業効率の最大化を可能にするため、IT活用による予測型・省力型オペレーションを導入、かつそれに相応しい更新、新規投資を図る



事業戦略の具体策3

3. 既存機能の活性化による収益機会の創出

(1) 取扱貨物、荷役関係システムおよび機器を販売

貨物の一部を購入し当社ルートで販売するほか、永年のノウハウに基づく貨物のオペレーション技術および関連機器を商品として販売

(2) 通関業をプロフィットセンターとして推進

従来から当社業務のひとつである通関業務を当社内だけでなく、他社からも受託することにより収益を獲得



事業戦略の具体策4

4. イノベーションなソフトパワーの強化

(1) 優良取引先との密な連携による営業基盤の更なる深掘り
グローバルに活躍する信用力の高い取引先とのオープンイノベティブな情報交換により、共に考え行動する高密度な事業開発を推進

(2) IT技術の強化

人材育成など当社内の充実を図ると同時に、IT業者との有効な連携により、事務・設備の運営に資するIT基盤を強化

(3) 人材の強化

優良取引先を凌駕する商品知識、ファシリティ技術の進歩、および IT活用の進捗を可能にする人材を充実



事業戦略の具体策5

5. ノンアセット・ビジネスによる収益力の多様化

設備規模に縛られないサービス提供などの手数料収入を収益基盤のひとつに位置づけ、収益力の多様化を図る

(1) 利用運送業務の積極活用

陸上・海上の利用運送対象を自社取扱のみならず周囲に拡大、当社を經由しない貨物の物流の元請け、また今後拡大するコンテナ物流へも関与を推進

(2) ヤード、タンク等オペレーションノウハウによる技術協力

国内外の産業港湾整備プロジェクトに関し、当社が培った技術蓄積により貢献することでサービス収益を獲得、さらにヤードオペレーションに不可欠な存在を目指す



事業戦略の具体策6

6. 次なる将来に向けての更なる飛躍を目指して

エネルギー・素材を中心とする取引先に支えられた、我が国トップ水準の港湾運送事業をさらに強化

激しい変化が到来する、これからの産業社会の潮流を取引先と共に見極め

既往分野に加え新たな分野・領域で、共存できる取引先・提携先等を発掘、事業拡張を推進し収益基盤を充実

成長投資と株主還元をさらに拡大する強靱な企業体力を構築

ご注意

- ・本資料における計画値は目標数値であり、業績予想ではありません。業績予想は、決算短信または四半期決算短信での開示をご参照ください。
- ・本資料に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および当社が合理的と判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。