平成 25 年 3 月 26 日

各　位

会社名 京成電鉄株式会社
代表者名 取締役社長 三枝 紀生
（コード番号9009 東証第一部）
問合せ先 経営統括部広報担当課長 古屋 彰洋
（TEL 03－3621－2231）

京成グループ中期経営計画「E2プラン」（2013～2015 年度）の策定について

当社では、2013～2015 年度の 3 ヶ年を計画期間とする中期経営計画「E2プラン」を策定しましたので、お知らせいたします。

《策定に当たって》

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。この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 1 ステップとなる中期経営計画「E1プラン（2010～2012 年度）」においては、2010 年 7 月、成田空港への新たなアクセスルートとなる鉄道新線「成田スカイアクセス」を開業し、事業基盤を拡充しました。しかし、東日本大震災の発生や羽田空港の国際化等、外部環境の変化を受け、営業利益目標の達成は厳しい状況にあります。一方、経常利益については持分法投資利益の寄与もあり、目標の達成を見込んでおります。また、有利子負債については、削減が順調に進み、財務体質の強化につながりました。

Eプランの第 2 ステップとなる中期経営計画「E2プラン（2013～2015 年度）」においては、「安全・安心なサービスの提供」、「京成エリアにおける営業力強化」、「財務体質の更なる強化」の 3 点を基本方針の柱としております。

引き続き、コア事業である運輸業を中心とした堅実な事業運営を推進するとともに、借入金の削減を進めることで財務体質の着実な改善を継続してまいります。

また、賃貸資産の拡充等により、グループの事業規模を拡大し、沿線価値の向上を図ってまいります。

１．基 本 方 針

◎成田スカイアクセスの利便性･認知度の向上により、鉄道事業の競争力･収益力の強化を図る。

◎コア事業（運輸業）を中心に引き続き堅実な事業運営を推進し、各事業分野において一定の事業成長を実現する。

◎将来に亘り安定的な事業成長を実現するため、賃貸資産の拡充を図るとともに、投資案件を選別し投資規模の適正化を推進する。

◎減価償却の範囲内での設備投資の実施を原則とすることで、フリーキャッシュフローを確保し、財務体質の強化を図る。

◎グループ全体経営を重視し、グループシナジーの最大化を図る一方、M&A や事業提携も視野に入れ、事業基盤の拡充を図る。

◎安全管理体制並びに、異常時･災害時におけるグループリスク管理体制の強化を図る。

◎京成グループ全体のブランド価値向上により、競争力を強化する。

２．数 値 目 標

２０１５年度に達成すべき数値目標（連結）

	２０１５年度（Ｅ２プラン）	２０１２年度（予　想）	２０１２年度（Ｅ１プラン）
①営業利益（営業利益率）	２３０億円以上（９．５%以上）	２１２億円（８．６%）	２３０億円以上（９%以上）
②経常利益	３１０億円以上	２７７億円	２２０億円以上
③有利子負債（EBITDA 倍率）	３，５５０億円以下（７．７倍以下）	３，９３９億円（９．１倍）	４，１００億円以下（９倍以下）

※2012年度（予想）は、第2四半期決算短信（2012年10月31日）時点の予想数値

３．基 本 戦 略

①差別化戦略（⇒収益力の更なる向上）

◎グループ全社･全事業分野にわたる営業強化

◎京成ブランドの更なる進化による競争力強化

◎グループ経営資源の最有効活用によるグループシナジーの追求

◎バイ京成運動の積極推進

◎内部統制の充実

②低コスト戦略（⇒利益率の更なる向上）

◎グループ全社･全事業分野にわたる経費削減の推進

◎グループ内業務の共通化･集約化によるコスト削減

◎グループ本社機能の強化による業務の効率化･最適化

③集中化戦略（⇒投資効率の更なる向上）

◎京成エリア内への経営資源の集中による収益基盤の量的拡大及び質的充実

◎交通事業を中核とした生活関連事業への経営資源の集中

４．セグメント別戦略

《運輸セグメント》

◎成田スカイアクセスの利便性･認知度の向上
◎成田空港とこれを取り巻く環境の変化への対応
◎安全輸送の徹底とお客様サービスの更なる向上
◎バス･タクシー事業における良質な乗務員の確保及び人件費の抑制
◎バス事業における路線の拡充や見直し、車両配置の最適化等による競合会社への対応及び収益力強化
◎バス事業における自動車整備部門の効率化推進等によるコスト削減
◎タクシー事業におけるグループシェア拡大
◎タクシー事業における低コスト策の実施による利益体質の構築

《流通セグメント》

◎ストア業における計画的な出退店及び店舗集客力の強化による収益確保
◎百貨店業における地域でのブランド力を活かした営業展開と販売力強化
◎ショッピングセンター業におけるリーシング力の強化とテナントミックスの最適化による収益確保
◎コンビニエンスストア業における積極的な店舗新設･取得による収益拡大
◎園芸業における栽培技術力を活かした独自性の高い商品の開発と営業力強化

《不動産セグメント》

◎不動産賃貸資産の拡充･稼働物件新規取得による安定利益の確保
◎効率的な開発計画の進捗（新規賃貸資産の早期稼働、既存賃貸資産の更新）による収益拡大
◎グループ会社資産の有効活用の推進
◎不動産販売業における商品企画力並びに販売力の強化による収益確保
◎賃貸、販売以外の収益拡大

《レジャー・サービスセグメント》

◎ホテル業における付加価値の高いサービスの提供とコスト削減による利益確保
◎旅行業における外販･店舗部門の収支改善
◎飲食業における収益力強化と運営ノウハウの向上
◎広告代理業における効率的な広告展開及びサービススキルの向上による収益力強化

《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
◎特殊自動車製造業、自動車教習所業における競争力強化による収益拡大

〔参　考〕

セグメント別営業収益

	２０１５年度（Ｅ２プラン）	２０１２年度（予　想）
運輸業	１，３３９億円	１，３０７億円
流通業	７５９億円	７３７億円
不動産業	１８２億円	２３４億円
ﾚｼﾞｬｰ・ｻｰﾋﾞｽ業	１１３億円	１０４億円
建設業	２２９億円	２０５億円
その他の事業	５１億円	５２億円
合　計（連結修正後）	２，４８０億円	２，４５２億円

セグメント別営業利益

	２０１５年度（Ｅ２プラン）	２０１２年度（予　想）
運輸業	１５９億円	１５４億円
流通業	１２億円	１０億円
不動産業	５２億円	３７億円
ﾚｼﾞｬｰ・ｻｰﾋﾞｽ業	３億円	２億円
建設業	７億円	５億円
その他の事業	２億円	２億円
合　計（連結修正後）	２３０億円	２１２億円

※2012年度（予想）は、第2四半期決算短信（2012年10月31日）時点の予想数値