

京成グループ中期経営計画 E2プラン(2013-2015年度)説明会



JAPAN
SPEED

日本の空港アクセスを世界クラスへ。

SKYLINER

2013年3月29日
京成電鉄株式会社

目次

	頁
1. 中期経営計画「E2プラン」策定の背景	1
2. 長期経営計画「Eプラン」の概要	2
3. 「E2プラン」の概要	3
4. 「E2プラン」基本方針	4
5. 「E2プラン」重点課題・施策	5~10
6. 「E2プラン」数値目標	11
7. 「E2プラン」損益計画	12~13
8. 「E2プラン」設備投資計画	14
9. 「E2プラン」キャッシュ・フロー計画	15

中期経営計画「E2プラン」策定の背景

1998年度 2010年度 2013年度 2016年度 2021年度

前長期経営計画「Future100」 長期経営計画「Evolution Plan」
2010～2021年度

E1プラン E2プラン

H22.7
成田スカイアクセス開業

H26.3
羽田空港国際線発着枠9万回

H23.3
東日本大震災

H26年度末(最速)
成田空港発着枠30万回

E2期間中における事業環境

沿線の総人口は微増

成田空港の発着枠拡大(年間30万回まで)、国内線・国際線LCCの増便

羽田空港の国際線発着枠拡大(年間9万回まで)

2度にわたる消費税率の引き上げ

長期経営計画「Eプラン」の概要

名称・計画期間

長期経営計画「Evolution Plan」(=Eプラン)
(2010年度～2021年度 12ヶ年)

長期経営ビジョン

グループ事業の中核である交通運輸事業の競争力・収益力を更に強化すると共に、千葉県北西部(特に京成線・新京成線・北総線沿線)並びに東京都東部を地盤として地域に密着した堅実な総合生活産業を展開し、地域経済を代表する企業グループの地位を拡充する。

長期数値目標

2021年度における連結決算数値

営業収益	2,800億円以上
営業利益率	10%以上
有利子負債残高	3,500億円以下
(EBITDA倍率)	7倍以下)

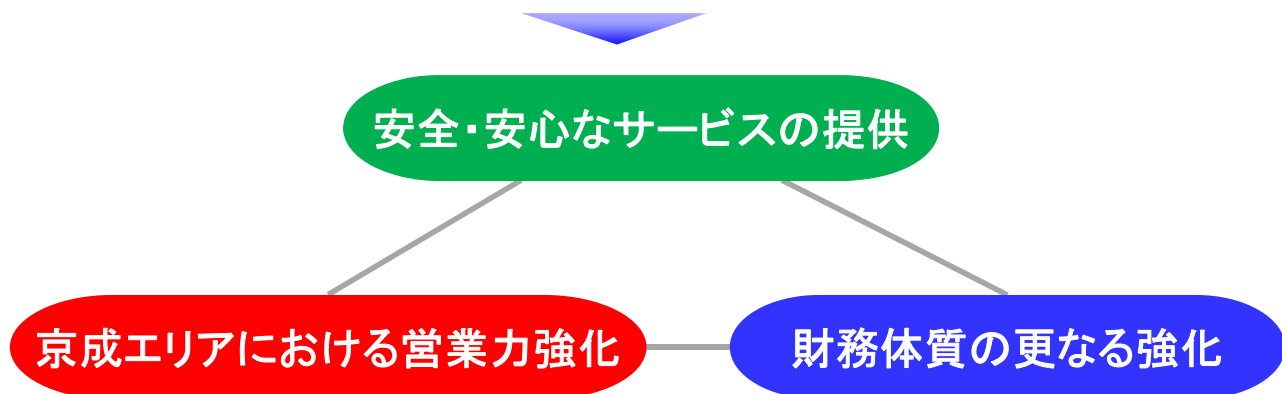
※ EBITDA倍率 = 有利子負債 ÷ (営業利益 + 減価償却費)

名称・計画期間

中期経営計画「E2プラン」（2013年度～2015年度 3ヶ年）

基本的な考え方

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、有利子負債の削減を進めることにより、引き続き安定した事業成長を目指す。



「E2プラン」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。

鉄道事業

課題

鉄道施設の安全性・信頼性向上
成田スカイアクセスの収益力強化



施策

安全投資の継続(連続立体化工事等)
安全輸送の徹底とお客様サービスの更なる向上
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

バス・タクシー事業

課題

成田空港関連輸送の収益力強化
競合他社、新規参入事業者への対応
安全性・信頼性向上



施策

LCC需要に対応した運行体制の充実、運賃設定
路線の拡充や見直し、車両配置の最適化等による収益拡大・運行効率化
自動車整備部門の効率化推進等によるコスト削減
優秀な人材の確保、乗務員研修(事故防止・接遇)の強化

流通業

課題

多様化するお客様のニーズとライフスタイルの変化への対応
競合他社との差別化と店舗運営の効率化



施策

(百貨店業)地域でのブランド力を活かした営業展開と販売力強化
(ストア業)計画的な出退店及び店舗集客力の強化
(SC業)リーシング力の強化とテナントミックスの最適化

不動産業

課題

不動産専門事業者、新規参入業者との競合への対応



施策

グループ会社資産の有効活用の推進
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による収益拡大
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

「E2プラン」重点課題・施策⑤

レジャー・サービス業

課題

個性化・多様化したお客様ニーズへの対応



施策

(ホテル業)付加価値の高いサービス提供と効率的なオペレーション

(旅行業)店舗・外販部門の営業力強化

(飲食業)新規出店による収益力強化と運営ノウハウの向上

(広告代理業)グループの総合力を活かした企画提案による収益力強化

「E2プラン」重点課題・施策⑥

建設業

課題

受注の確保・拡大
工事総利益率の向上



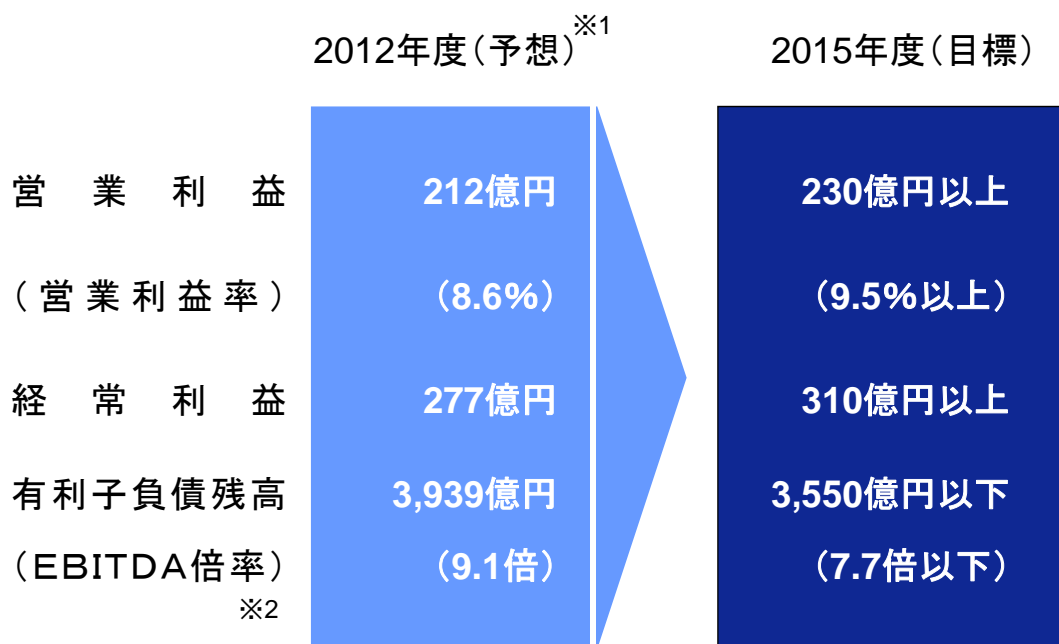
施策

競争力の強化とグループ外からの受注拡大

提案営業の積極展開

公共事業の受注拡大

「E2プラン」数値目標



※1 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
 ※2 EBITDA倍率 = 有利子負債 ÷ (営業利益 + 減価償却費)

「E2プラン」損益計画①

		2015年度 (E2プラン)	2012年度 (予想) [※]	増減
運 輸 業	営業収益	1,339億円	1,307億円	+32億円
	営業利益	159億円	154億円	+5億円
流 通 業	営業収益	759億円	737億円	+22億円
	営業利益	12億円	10億円	+2億円
不 動 産 業	営業収益	182億円	234億円	△52億円
	営業利益	52億円	37億円	+15億円
レジャー・サービス業	営業収益	113億円	104億円	+9億円
	営業利益	3億円	2億円	+1億円
建 設 業	営業収益	229億円	205億円	+24億円
	営業利益	7億円	5億円	+2億円
その他の事業	営業収益	51億円	52億円	△1億円
	営業利益	2億円	2億円	0億円
合 計 (連結修正後)	営業収益	2,480億円	2,452億円	+28億円
	営業利益	230億円	212億円	+18億円

※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

「E2プラン」損益計画②(運輸セグメントの内訳)

		2015年度 (E2プラン)	2012年度 (予想)※	増減
鉄 道 事 業	営業収益	709億円	697億円	+12億円
	営業利益	118億円	117億円	+1億円
バ ス 事 業	営業収益	407億円	396億円	+11億円
	営業利益	31億円	28億円	+3億円
タ ク シ ー 事 業	営業収益	223億円	214億円	+9億円
	営業利益	10億円	9億円	+1億円
運 輸 業 計	営業収益	1,339億円	1,307億円	+32億円
	営業利益	159億円	154億円	+5億円

※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

「E2プラン」設備投資計画

	E2プラン 3ヶ年計	主な内訳(億円)	E1プラン (計画値) 3ヶ年計
設 備 投 資	610億円		665億円
運 輸 業	433億円	耐震補強 29、ATS地上装置 17、 津田沼駅舎改修 15、押上線連立工事 13、 バス車両(新造、リース買取等) 68、タクシー車両12	430億円
流 通 業	17億円	店舗新設、改装工事等	23億円
不 動 産 業	152億円	押上本社跡地開発 58、既存物件改築等 19	201億円
レジャー・ サービス業	8億円	設備更新等	11億円
リ ー ス 設 備 投 資	109億円	鉄道車両 40、駅務機器 13 バス車両 28、タクシー車両 3	210億円
合 計	719億円		875億円
減 価 償 却 費 (うちリース償却費)	688億円 (119億円)		702億円 (93億円)

「E2プラン」キャッシュ・フロー計画

	E2プラン 3ヶ年計	E1プラン(計画値) 3ヶ年計
営業活動による キャッシュ・フロー	1,180億円	1,230億円
投資活動による キャッシュ・フロー	△660億円	△830億円
フリー・ キャッシュ・フロー	520億円	400億円
財務活動による キャッシュ・フロー	△560億円	△390億円

	E2プラン最終年度 2015年度末	
有利子負債残高	3,550億円	2012年度末予想比 △389億円

本資料は、弊社ホームページでご覧いただけます。

<http://www.keisei.co.jp/keisei/ir/top.cgi>

本資料の情報のうち、過去の事実以外のものは将来の見通しであり、リスクや不確実性を含んだものです。

実際には様々な要因により異なる結果となる場合があることをご承知おきください。