



平成 24 年 2 月 14 日

各 位

会 社 名 藤田観光株式会社
代表者名 代表取締役社長 末澤和政
(コード：9722、東・大第一部)
問合せ先 常務取締役企画本部長 八丁地園子
(TEL. 03-5981-7703)

中期経営計画の策定について

当社はこの度、平成 24 年度から平成 26 年度の 3 ヶ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

円高の進行、欧州の財政危機など経済情勢は不透明かつ厳しい状況が続くものと見込まれます。こうした事業環境の中、当社は、原点に立ち返り、「サービス立社」、即ち「お客様一人ひとりが期待し、望まれる一段上のサービスを提供する為に、高いサービス力と魅力ある施設を確保し、維持し、徹底した効率化による生産性の向上を基盤に、改革、成長し続ける企業」を実現するため、以下を迅速かつ着実に実行してまいります。

本計画の骨子は以下の通りです

- 期間 平成 24 年 1 月～平成 26 年 12 月の 3 ヶ年
- 経営方針と主要施策

1. 事業構造の強化

「既存事業の収益力強化」と「将来の成長への布石」、そしてこれらを支える「基盤強化」の改革を行います

1) 「既存事業の収益力強化」

① 椿山荘・太閤園事業の競争力強化

集中投資による施設・設備の強化に加え、洗練された、本物を求めるお客様にもご満足いただけるよう、料理・サービスをレベルアップすることで、競争力を高めます

② ワシントンホテル事業におけるスクラップアンドビルドの加速

首都圏、主要都市への新規出店に加え、赤字・低収益事業所をてこ入れ、必要に応じ撤退し、顧客満足度の高い、かつ高収益な宿泊主体型ビジネスホテルのラインアップを構築します

2) 「将来の成長への布石」

① ノウハウ事業の拡大

当社に蓄積された様々な事業運営ノウハウを、外部へ販売する余地が大きいと考えます。フランチャイズ・運営受託の積極推進や清掃・装花・映像事業等の事業拡大のために経営資源を積極的に投入します

② 海外需要の取込み

海外拠点を増やし、団体客に加え個人および富裕層へも販売を拡大して、インバウンド旅行客の更なる取込みを行います。また、当社の事業運営ノウハウの活用を海外へも展開します

3) 「基盤強化」

大幅な組織改編等を行い施策実行のスピードアップを図ると同時に、効率的な事業運営体制に変更します

2. お客様のニーズを捉え、それに応える技術・技能の強化

サービス・料理などにおいて最上級、最先端の技術・技能を身につけるため、従業員の研修や海外留学を含む教育等を強化します

● 経営目標など

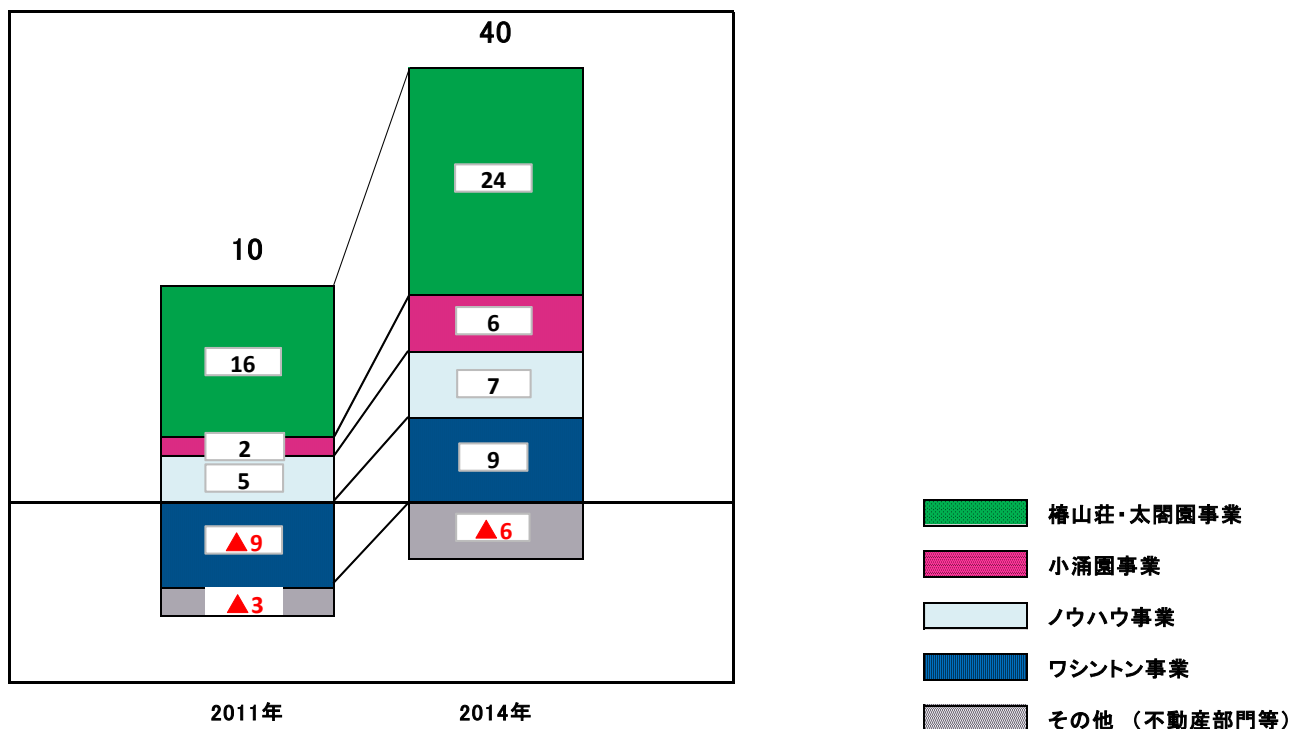
(現在の経済情勢を前提とした数値)

| | | |
|---------------|----------------|-----------------|
| 経営目標 | (2014年度) | (参考: 2011年度) |
| ー経常利益 | : 40億円 | (10億円) |
| ーROA(経常) | : 4.5% | (1.1%) |
| ー営業CF | : 75億円 | (31億円) |
| | (2012~2014年累計) | (2009年~2011年累計) |
| 投資(3年間) | : 180億円 | (126億円) (※1) |
| 研修費(3年間) (※2) | : 6億円 | (0.3億円) |

※1 太閤園隣地取得 27億円を含む 3年間累計 126億円

※2 個の技術・技能を磨く費用

● 各事業の利益水準 経常利益(億円)



※経常利益は連結消去他を含む

以上