



平成 20 年 11 月 20 日

各 位

会 社 名 ホウライ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 中尾 秀 光
(JASDAQ・コード 9679)
問 合 せ 先
役 職 常務取締役兼常務執行役員
総合企画部長
氏 名 吉森 俊和
電 話 番 号 03-3546-2921

「中期業務計画の策定に関するお知らせ」

1. 計画策定の趣旨

前 3 ヶ年計画（18/9 期～20/9 期）は「固定資産の減損会計」「復配」「西那須野カントリー倶楽部の預り保証金満期対応」の主要三課題に取り組み、概ね所期の目的を達成することができました。

これを受け、このたび平成 21 年 9 月期から平成 22 年 9 月期までの 2 ヶ年における中期業務計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本計画におきましては、サブプライムローンに端を発する金融不安、世界的な景気低迷・先行きの不透明感に鑑み、期間 2 ヶ年としました。

2. 中長期ビジョン

- (1) わが国のマクロ経済は、「サブプライム問題の長期化による世界経済の減速」と「資源価格の高騰による企業収益圧迫」などを背景に、調整色が強まるものと思われます。

世界経済の先行きは予断を許さず、ミクロ面でも 輸出の鈍化・資源価格の高騰による企業収益の減少・設備投資の押し下げ・雇用者所得の抑制・物価上昇による家計負担増など、内需を中心に景気は一段と厳しさを増すものと予想されます。

このような状況を踏まえ、当社としましては、中期経営計画の期間を従来の 3 年から 2 年に変更し、環境の変化へ即応できる柔軟性と機動性を確保しました。

前・3 ヶ年計画中における碎石事業撤退（18/9 期）後も、引続き多角経営（5 事業）を続けますが、経営資源の選択と集中を念頭に置きつつ収益体質の強化を進展させてゆきます。

東京地区主体の保険事業と不動産事業は当社の重要な事業の柱として、引き続き収益力強化を図って参ります。一方、那須地区の事業は当地区の自然と牧場のイメージを活かし、顧客ニーズを的確に捉えた製品・サービスの高付加価値化・差別化及び所有資産の有効活用という観点から見直しを進め、ゴルフ事業・乳業

事業の収益力を高め、事業部間のシナジー効果・連携効果も発揮させ、観光事業を収益の柱として強化して参ります。

- (2)収益体質強化の推進にあたっては、顧客対応力・業務プロセス分析力・改革企画力・コンピューターシステム対応力等を備えた人材の育成・強化やコンプライアンス・企業の社会的責任等 内部管理体制の強化など推進体制の拡充も同時に進めて参ります。

3. 計画の概要

年度別計画値の概要は下表のとおりであります。

主な年度別特徴を中心に要点を申し上げます。

- (1) 初年度の21/9期は、本計画と同日付「20年9月期決算短信」の「次期の業績予想」で報告のとおり、増収増益（営業利益段階）となります。これは、オフィスビル増床工事を実施する不動産事業が減益となる他は、各事業とも増収増益を計画するためです。一方、ゴルフ会員権消却益の減少を主因に、経常利益段階では減益となります。
- (2) 次に22/9期は、上記ビル増床効果で不動産事業も増益に転じる予定です。M&A（保険事業）、アイスクリーム・ギフト売上の増加（乳業事業）、新ロッジ営業の業績寄与（ゴルフ事業）など、全事業とも増収増益（営業利益段階）を予定しています。

以上のように、当社は重要な課題に対処しつつ永続的健全経営をめざし、全役職員一丸となって努力して参ります。

<新中期業務計画の概要>

(有報ベース、単位：百万円)

	20/9 期 実績	21/9 期 計画	22/9 期 計画
営業収益	5,795	6,070	6,220
営業利益	549	590	680
経常利益	935	920	920
当期純利益	675	580	580

*上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されたものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予測数値と異なる結果となる可能性があります。

4. 主な事業部門別施策等

- (1) 保険事業部門は少子高齢化等、保険業界及び代理店を取り巻く環境がますます厳しくなる状況下、新規マーケット開拓、顧客とのリレーション強化、代理店買収の促進等により、収益向上を図って参ります。
- (2) 不動産事業部門は、オフィスビル賃貸市場の環境変化を見据え、初年度の 21/9 期に池袋ビル増床工事など、経費負担が増え利益が減少しますが、その後は回復し、当社最大の利益部門として貢献し続けます。
- (3) 那須千本松地区の柱としての観光事業部門は、当地区の自然と牧場のイメージを活かした名物料理づくりや名所づくりを基本コンセプトに、顧客誘致対応と施設の整備・拡充・運営合理化を図って参ります。
具体的には、食堂：季節限定メニュー導入、売店：土産販売コーナー新設、新規施設の開発等、顧客ニーズを意識し集客対応強化を図って参ります。
- (4) 乳業事業部門は、製造面では乳製品の品質・衛生管理を第一とし、飼料・燃料価格の上昇対策にも配慮しつつ原価管理・収益体質の改善に取り組めます。営業面では取扱商品（アイスクリーム等）やチャネル（ギフト等）の集中・特化による強化策を図り、那須千本松牧場ブランドを活かした総合的な営業戦略を推進します。
- (5) ゴルフ事業部門は、新ロッジの開設・営業開始、平日来場者増強対策等、コース品質の維持・向上と集客対応の強化に取り組み、両コース合算で年間来場者数6万人台、年間営業収益10億円台を定着させる計画です。

以 上