



平成 27 年 3 月 23 日

各 位

会 社 名 名古屋鉄道株式会社  
代表者名 取締役社長 山本 亜土  
(コード：9048、東証・名証各第一部)  
問合せ先 常務取締役広報部長兼  
総務部長 柴田 浩  
(TEL. 052-588-0813)

### 「名鉄グループ中期経営計画 ～PLAN123～」の策定について

当社は、このたび、2015 年度から 2017 年度までの 3 ヶ年計画である「名鉄グループ中期経営計画 ～PLAN123～」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

当社グループでは、2012 年度から今年度までの「名鉄グループ中期経営計画 ～PLAN120～」において、「激変する経営環境に対応すべく『変革』に挑み、新たな成長のステージに向けて発進する」を基本方針に、「名駅再開発に向けた成長戦略の構築」、「グループの核である交通事業の強化」、「沿線を中心とした地域活性化の推進」、「グループ経営の強化」の重点テーマを掲げ、「名鉄 名古屋駅地区再開発基本計画の考え方」のとりまとめや「鉄道センタービル」を核とした鉄道運行管理体制の強化、名鉄グループクレジットカード「MEITETSU  $\mu$ 's Card」の導入など、関連する諸施策を推進してまいりました。

PLAN120 では、名駅再開発が本格的に動き出していると思われる、2020 年における名鉄グループの「あるべき姿」に向けた「長期経営戦略」の第 1 ステップとして、強固な経営基盤の確立に努め、今年度末における経営数値目標を達成する見通しです。

次の 3 ヶ年における中期経営計画は、PLAN120 に引続く長期経営戦略の第 2 ステップとして、長期目標に向けた利益体質の確立や名駅再開発の具体化、新しい成長戦略の構築・具現化、さらなる財務体質の強化等の課題に対応するために策定いたしました。

当社は、昨年、創業 120 周年を迎えることができました。新中期経営計画は、その最終年度が創業 123 年にあたることに加えて、あるべき姿に向かって一歩ずつ着実に前進する、という意味で、名称を「PLAN123 (プラン ひゃくにじゅうさん)」としております。

名鉄グループ中期経営計画 ～PLAN123～ の概要は、別紙のとおりです。

以 上

## 名鉄グループ中期経営計画 ～PLAN123～

### ■ 基本方針

「積極的な事業展開」と「強固な経営基盤の確立」の両輪で、  
新たな成長のステージに向けて前進する

### ■ 期間

2015年度～2017年度（3ヵ年）

### ■ 重点テーマ

- 1 名駅再開発の具体化に向けた事業戦略の推進
- 2 事業領域の拡大と成長分野への進出
- 3 地域との協働による事業展開エリアの活性化
- 4 グループ経営の強化

### ■ 重点テーマにおける諸施策

#### 1 名駅再開発の具体化に向けた事業戦略の推進

資産価値を最大化するため、グループの総力を挙げて、名駅再開発の具体化を進めます。

##### （1）再開発全体計画の作成

- ・商業、ホテル、オフィス、レジデンス等の事業方式・形態の検討
- ・ターミナルスクエアに合わせた地域交通拠点計画の作成
- ・空港アクセスの利便性向上等につながる駅計画の作成
- ・各方面へのアクセス対応を含めたバスセンター計画の作成

##### （2）再開発に関連するグループ事業戦略の策定と推進

- ・再開発の効果を沿線に波及させるための交通政策の推進
- ・再開発に関連するグループ事業強化策の推進
- ・名古屋都心部の都市開発などへの参画の検討

### **(3) 行政や隣接地権者などとの協議・調整**

- ・隣接地権者間での事業合意に向けた協議・調整
- ・行政との協議・調整
- ・地域（街づくり協議会等）との連携・調整

## **2 事業領域の拡大と成長分野への進出**

グループ全体として進むべき方向性を定め、新たな需要創出や成長戦略の実行に取り組みます。

### **(1) 「総合生活サービス事業」の展開**

- ・グループ総合力や経営資源を活かせる仕組みの構築
- ・日常生活を中心とした商品・サービスの充実
- ・シニア層のニーズに応える取り組み

### **(2) 成長分野におけるターゲットの絞込みと進出**

- ・インバウンド対応の強化（受入環境整備、「昇龍道」プロジェクトの推進など）
- ・需要増加や新規参入の可能性が期待できる分野への進出

### **(3) M&A、アライアンスの活用**

- ・事業領域の拡大・成長分野への進出を効率的に実現する手段として検討

## **3 地域との協働による事業展開エリアの活性化**

安全の徹底と快適なサービスの提供を続けるとともに、地域との連携を通じて交流人口の増加をはかり、展開エリア全体の活性化に貢献します。

### **(1) 安全、安心のさらなる充実**

- ・自然災害等の異常時対応強化
- ・保守・運営体制の強化

### **(2) お客さま満足の追求**

- ・地域特性等を踏まえたターゲットの明確化・サービスの提供
- ・駅の付加価値向上

### **(3) 地域連携の強化・拡大**

- ・沿線都市観光キャンペーンの強化と新規展開

## 4 グループ経営の強化

各社個別の経営力の底上げとともに、グループ全体の統制を通じて、連結ベースでの企業価値の最大化をめざします。

### (1) 全社営業力、マーケティング力、スキルの強化

- ・ MEITETSU  $\mu$ 's Card、 $\mu$  star ポイントを軸とした連携商品、サービスの創出
- ・ IT 等を利用したマーケティングの強化
- ・ 不動産管理スキルの強化

### (2) グループ連携、コストコントロール、事業の見直し等による効率化

- ・ 共同仕入れ、共通システム、シェアード化の推進

### (3) 経営強化につながる人材育成、人材配置の推進

### (4) 企業価値の向上に資する財務戦略の策定

### (5) 収益性の向上に資する戦略投資の実施

## ■ セグメント戦略

### <交通>

- ・ 「安全の徹底」「お客さまサービスの向上」による“質”の向上
- ・ 長期安定的キャッシュフローの確保

### <運送>

- ・ 「運送グループの連携」「収益性の追求」などによる利益の最大化

### <不動産>

- ・ 交通事業に続く収益の柱としての資産効率の向上
- ・ 賃貸、マネジメント事業の強化

### <流通>

- ・ 事業環境の変化を見据えたあるべき姿の設定と、それに向けた具体的な検討
- ・ 競争優位性の確立（他社との差別化）

### <レジャー>

- ・ 自社・グループ・地域の特長を活かした商品・サービスの造成
- ・ 事業の選択と投資の集中などによる収益性の向上

## ■ 数値目標（連結）

### ● 経営数値目標

	2017 年度目標
ROE	7.5%
ROA	3.5%
純有利子負債/EBITDA 倍率	6.0 倍
株主資本比率	20.0%

### ● 配当政策

長期にわたり安定的な経営に努めるとともに、DOE1.5%から2.0%の範囲で、業績と経営環境を総合的に勘案しつつ、安定した配当を維持することを基本とします。

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ります。