

バリューアップ

VALUE UP 2014



TOP MESSAGE

ト ッ プ メ ッ セ ー ジ



経営計画策定にあたって

遠鉄グループ3か年中期経営計画「ネクストステージ2011」を締めくくる年であった2011年は、東日本大震災の発生により、私たちが営業基盤とする静岡県西部地域の経済情勢にも大きな影響を及ぼした1年となりました。震災後、企業の生産活動は着実に回復を見せているものの、消費者の自粛志向は依然として根強く、個人消費の本格的な回復には今しばらくの時間を要する見通しであります。

また、中長期的な視点においても「生産年齢人口の減少」や「大手資本の地方進出」「生産工場の海外移転」等、経営環境はますます厳しさを増すとともに、情報通信技術の発達や、商慣習の変貌などにより、急激に変化する社会に対応する力を持たなければ生き残れない時代になりました。

このような厳しい経営環境の中、2012年度から2014年度までの新中期経営計画「バリューアップ2014」を策定いたしました。これまでの

「ネクストステージ2011」では4つの経営方針「顧客本位」「地域との共生」「社員重視」「現場主義」を柱に、遠鉄百貨店新館の開業や介護事業への進出、M&Aによるタクシー事業・自動車学校事業の再編などを進めてまいりました。これからの3か年は、「バリューアップ2014」に掲げる新たな重点政策を軸に、遠鉄グループの事業拡大、経営基盤の強化を図り、さらなる発展を目指すものであります。

まず、事業の発展・繁栄のためには、遠鉄グループの「独自能力」である「グループ総合力」をさらに強化することで、会社間のシナジー（相乗効果）を高めていく必要があります。そのためには、遠鉄グループにとって重要な資源である人材のグループ横断的な「育成」に取り組むとともに、会社間を越えた「社員」の相互交流を深めてまいります。昨秋、新館をオープンさせた「新・遠鉄百貨店」では、グループ社員の応援、電車・バス・タクシーとのタイアップなど、



まさに「グループ総合力」を発揮することで、順調なスタートを切ることができました。

世の中は、グローバル化や情報通信の発達などにより、今まで以上に凄まじい勢いで変化しています。業種・業態のすみ分けが崩れ、競争はますます激しくなると考えられます。それに耐えうる事業体に、私たち自身が先が変わっていかなければ取り残されてしまいます。そこで、常にお客様のニーズや市場を捉えながら「新しいことにチャレンジ」していくことが必要です。この「バリューアップ2014」では、「新規事業・新規市場の開拓」についても積極的に進めてまいります。遠鉄ストアを中心とした営業エリアの拡大やグループの強みを活かした「新規事業への参入」など、新しい発想でチャレンジしてまいります。

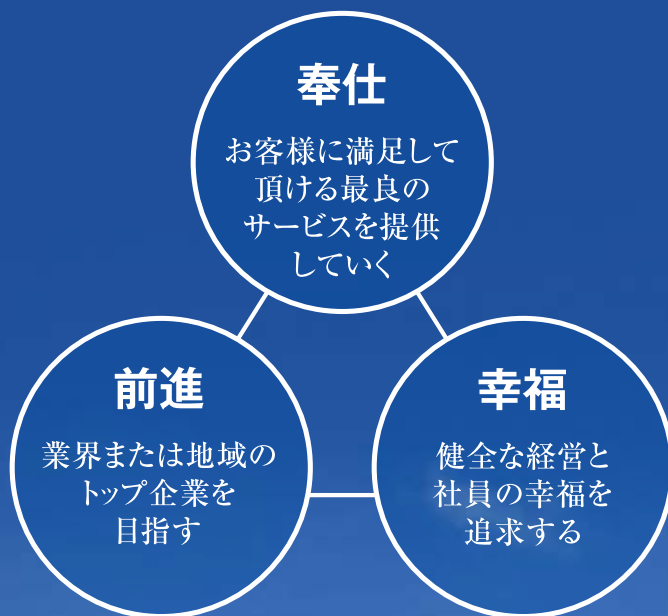
この「バリューアップ2014」はまだPLAN(計画)策定の段階に過ぎず、今後、全社員が目標や戦略を共有し、計画の達成に向けて日々邁進(DO(実行))

するとともに、振り返り(CHECK(評価))をしながら改善(ACTION(改善・実行))をしていくPDCAサイクルを回すことで初めて意義のあるものになります。この「バリューアップ2014」をもとに、この地域を元気にする企業活動へ積極的に取り組み、「地域とともに歩む遠鉄グループ」として、これまで以上に地域の皆様から喜ばれ、信頼される存在となるよう、全員が一丸となって取り組んでいきたいと思います。

PHILOSOPHY

遠鉄グループの企業理念

社 是



経営理念

地域とともに歩む

静岡県西部のみならず、事業展開しているすべての地域との調和をいいます。

総合生活産業として

単に生活に役立つだけでなく、生活の向上、そして潤いとゆとりのある生活のための商品・サービス・情報を提供する産業をいいます。

社会に貢献する

企業のみならず、個人も積極的に社会活動へ協力・参加するとともに、地域開発を積極的に展開することにより、明るく豊かな社会づくりに貢献することをいいます。

遠鉄グループ総合力の強化

45万人の会員のデータを分析・活用し、グループ全体でのキャンペーンの実施や、効率的な販促策を行うことにより、グループ内の利用促進を図ります。お客様にとってより楽しく、お得なカードになるよう、さらなる進化を続けていきます。

グループ全体でお客様の声を積極的に聴き、提供する商品・サービスに取り入れていきます。そのためお客様との接点である現場を見て、現場に聞いてお客様との関係を強化する体制を構築していきます。



新規事業開発やエリア拡大については、グループ内の資源を有効に活用するとともに、グループの強みを最大限に発揮していきます。またグループ従業員が新規事業の立案に参画する仕組みを作ることで、独自性を活かしたアイデアや新しい発想を取り入れていきます。

遠鉄グループは、1日20万人のお客様と接し、グループ従業員7千人という強みがあります。この強みを活かし、営業・マーケティング委員会をはじめとしたグループ横断的な活動や人事交流を強化し、グループ間コラボレーション企画などを積極的に実施していきます。

MANAGERIAL POLICY

経 営 方 針

社会とのつながり
社員一丸となって

顧客本位

遠鉄グループの商品やサービスをお選びいただくために、お客様との対話を通じ、お客様の期待する商品やサービスを提供します。またお客様との親密度をさらに高め、お客様の視点に立ち、提供する商品やサービスの「たゆまぬ見直し」と「さらなる向上」を目指します。

お客様の声を積極的に取り入れていきます！

アンケート、グループインタビュー、えんてつカードデータなどを通じてお客様の声・ニーズを積極的に聴いて施策に取り入れていきます。また、グループ従業員もグループのお客様と捉え、グループへの意見・要望を聴いていきます。

地域との共生

遠鉄グループが地域の皆様に愛され、信頼される存在となるために、地域活動への積極的な参加、法令の遵守、環境への配慮等を通じ、地域社会に貢献します。また従業員個人としても、自治会、同窓会などの地域活動に積極的に参画します。

地元へ貢献できる活動に取り組みます！

遠鉄グループを挙げて中心市街地活性化に取り組みます。またボランティア活動など地元へ貢献する活動や、環境問題・バリアフリーなどに関する活動にグループ全体で取り組んでいきます。

社員重視

社員のやりがいを創出し、創造力や独自性を持った社員一人ひとりがお客様の視点に立った行動ができるよう、組織内コミュニケーションの活性化を図ります。人材育成の面では、社員一人ひとりが自発的に自らの能力を高めることができる風土を形成します。同時に、社員の立場に立った労働環境、雇用条件等の見直しに努めます。

人材育成とワークライフバランスの実現を図ります！

組織内・グループ内のコミュニケーションや教育研修・人材交流を通じて、従業員のやる気・創造力・行動力の向上を図ります。また業務改善を推進し、ワークライフバランスの実現に取り組めます。

現場主義

お客様との接点はいうまでもなく現場です。現場を知らずしてお客様の期待する商品やサービスを理解することはできません。社員一人ひとりが現場を知り、お客様視点で考えること、現場で得られた意見や要望を把握して改善していくことが重要です。

現場、従業員の声を経営に取り入れます！

従業員の提案を積極的に取り入れる仕組みを構築し、現場からの意見に基づく改善を行っていきます。また、トップをはじめとする幹部が積極的に現場に足を運び、時代の変化を的確に認識し、現場と一体となってスピード感のある対応を行います。

「バリューアップ2014」の **4**つの重点政策

1 グループ経営の推進（総合力の強化）

遠鉄グループは現在、19社23業種とさまざまな分野において事業を展開していますが、えんてつカードの一層の活用や会社間の垣根を越えた営業活動の実施など、グループ横断的な取り組みを進めることにより、遠鉄グループの「独自能力」である「グループ総合力」を強化いたします。

2 グループ横断的な人材育成が継続的に可能な仕組みづくり

遠鉄グループがお客様に提供するものは「サービス」であり、「ヒト」は経営上最も重要な資源であります。「顧客本位」のサービスを提供できる人材を育てるとともに、人事交流により、広い視野を持って物事を多角的に考えられる人材を育成することで、将来の遠鉄グループが継続的に発展できるように取り組みます。

3 新規事業・新規市場への挑戦

既存事業においては、遠鉄ストアの新規出店などにより従来の営業エリアでのシェアを拡大するとともに、新規エリアへの進出を進めることにより、さらなる事業の拡大に取り組みます。

また、新規事業への参入にもチャレンジしてまいります。平成21年に新規参入した介護事業は、今後のグループの大きな柱とするべく、事業拡大を進めていますが、この他にも地域の皆様に必要とされる新規事業の開拓を積極的に進めてまいります。

4 百貨店事業の発展

遠鉄百貨店は、政令指定都市「浜松」の顔であるとともに、「まちなかの再生」において重要な役割を担っています。また、遠鉄グループにとっても「まちなかの再生」は運輸事業をはじめとした事業発展のために必要不可欠な課題でもあります。今まで以上に百貨店事業を発展させるべく、グループを挙げて取り組んでまいります。

新たにチャレンジする施策

遠鉄ストアの新規出店



遠鉄ストアでは平成24年春に「フードワン高林店」、平成25年春にはJR菊川駅前複合商業施設内への出店を予定しています。中期経営計画ではさらなるシェアの拡大を図るため、既存店舗の改装・強化を進めるとともに、新店舗の出店を計画しています。

フードワン高林店

介護事業の拡大



ラクラス可睡の杜



ラクラス富塚

平成21年12月、新規事業として参入した介護サービス事業では、第1号施設の「ラクラス上島」をはじめとして、「ラクラス可睡の杜」、「ラクラス富塚」と施設の拡大を図ってまいりました。平成24年度以降も、「ラクラス中島」・「ラクラス西美蘭」をはじめ、磐田市見付にショートステイとデイサービスの複合施設の開設を予定しています。

高齢化社会の需要に対応し、遠鉄グループの事業における新たな柱として成長させるべく、今後も拡大戦略をとってまいります。

新東名高速道路ネオパーサ浜松への新規出店

平成24年4月14日(土)に開通する新東名高速道路・ネオパーサ浜松(上下線)の施設内において、「遠鉄マルシェ店」をオープンし、新たに物販事業を開始します。新東名高速道路をご利用いただく皆様に、地元静岡・遠州の名産品の販売および情報発信を行っていきます。



JR菊川駅前複合開発

JR菊川駅の南西に分譲マンションを建設し、北東には戸建住宅の住宅地を開発しました。また、平成25年春にはJR菊川駅北側に複合商業施設をオープンする予定です。敷地内には遠鉄ストアをはじめとした商業施設を誘致し、JR菊川駅南北を結ぶ道路の開通とともに、駅前の活性化とお客様の利便性向上を図ります。



新規事業への挑戦

継続的に新規事業を立案・起業できる体制を整備し、市場拡大に取り組んでまいります。

- エントリー制度「E-フロンティア」の導入
グループ全社員から新規事業のアイデアを広く募集し、事業プランのチャンスを捉えます。
- ワークショップ「シリウス」の開始
グループ横断的に選抜された中堅社員による、5カ月間の集中プログラムを実施し、チームごとに事業プランを立案します。
- 事業開発評価委員会の設置
立案された事業プランについて迅速に評価し、事業開始の可否を判断していきます。



中期経営計画「バリューアップ2014」を推進するにあたり

地
元
に
な
く
て
は
な
ら
な
い
存
在
と
な
る
た
め
に

バリューアップとは、新たな価値を創造し、遠鉄グループ全体の企業価値を向上させていくことです。そのためには、グループ経営を強化・推進するとともに、従業員一人ひとりがその価値観を共有し、自分の役割をしっかりと把握して実行することが求められます。

コミュニケーションの質を高め、お客様・従業員の声を吸い上げて、変化をしっかりと見極めよう!

世の中は激しく変化しています。その変化に対応していくためには、まずお客様や周りの従業員の意見をしっかりと聴き、その意見を真摯に受け止め、変化を正しく認識する必要があります。その上で、自分自身の考え方を柔軟に変化させ、現状に捉われず新しい施策を実行していくことが大切です。

PDCAサイクルにより、やるべきことを見極め、迅速に行動しよう!

しっかりと世の中の変化を見極め、常に改善し続けることが企業の存続を左右します。そのためにはPDCAサイクルをしっかりと回し、やるべきことを見極め、迅速に行動することが大切です。個人レベルで実行し、振り返り、速やかに改善していくことが組織全体の実行力・変化対応力につながります。

会社として、従業員として地域に貢献しよう!

地域とともに歩むという経営理念のもと、地域の皆様に愛され、喜ばれる商品やサービスを提供することにより、地域になくはない企業であり続けなければなりません。そして従業員個人としても、積極的に社会活動に参加することで人とのつながりを大切にし、社会に貢献していきましょう。



遠鉄グループの業績目標

運輸事業

鉄道事業／乗合バス事業／貸切バス事業／
整備事業／広告業／タクシー業

商品販売事業

百貨店業／食品スーパー業／
自動車販売業／カーリース・レンタカー業／
石油製品販売業／サービスエリア物品販売業

レジャーサービス事業

旅行業／ホテル・旅館業／遊園地事業

不動産事業

不動産業・建設工事業

保険代理業

食品検査事業

介護事業

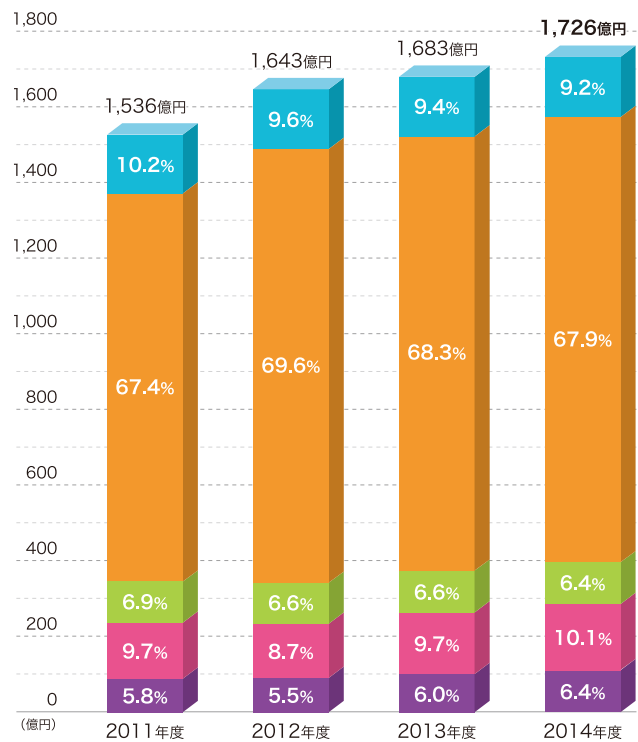
自動車運転教習業

健康スポーツ業

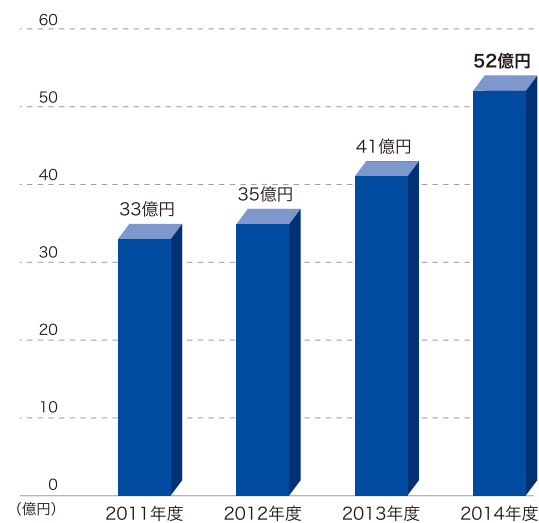
人材派遣・業務請負・ビル管理業

情報提供・情報処理サービス業

連結売上高と業種別売上構成比推移



連結経常利益



従業員数

