

広島空港ビルディング㈱「中期経営計画（2012～2016年度）」の概要

～ 空港経営プロフェッショナル企業を目指して ～

【 経 営 理 念 】

私たちは、広島空港への強い愛情と絶えざる創意工夫を通じて、全ての利用者・関係者から最高の満足度評価を頂ける地方中核空港の実現を目指します。

【 目 指 す べ き 姿 】

《10年後の広島空港》

- ～ 民営化時代をリードする顧客満足度No.1 空港 ～
- ・ 空港利用者 400 万人以上（旅客 330，一般来場 70）
 - ・ 新幹線と競合可能な利便性，安全性，快適性の実現
 - ・ すべての空港利用者にとってリピートしたくなるショッピング，レストラン&アミューズメントセンター
 - ・ 地域活性化に貢献し親しまれるコミュニティセンター
 - ・ 一体感と活力に溢れる職場としての空港

《10年後の空港ビルディング》

- ～ No.1 空港をリードし支える空港経営プロフェッショナル企業 ～
- ・ 空港経営プロフェッショナル企業としての企画・運営力
 - ・ 全てのステークホルダーからの業界トップの満足度獲得
 - ・ 強靱な財務体質（売上高 60 億円，営業利益率 30%，EBITDA23 億円）
 - ・ 活力溢れる職場／業界トップレベルの従業員満足度

【取巻く経営環境】

- ◇ 航空需要の低迷と予測困難なイベントリスクの発生
- ◇ コスト競争／サービス競争の激化
- ◇ 空港アクセスの脆弱性
- ◇ 空港経営の一体化／民営化の流れ
- ◇ 施設・設備の老朽化／投資ニーズの増大
- ◇ ホテル&フォレスト・ヒルズ・ガーデンとの一体的経営の必要性

【解決すべき課題】

- ◇ 空港利用者の大幅増加（350～400万人を目指して）
- ◇ 選ばれる空港としての魅力&競争力の確保
- ◇ 当面のアクセス改善と中長期的な抜本的対策の推進
- ◇ 空港経営を主体的に担える能力の確立
- ◇ 競争力の維持・強化のための必要資金の自力調達
- ◇ ホテルの経営再建と連結経営の成功
- ◇ 不動産賃貸業から空港経営主体への意識改革

【 中 期 経 営 目 標 】

必 達 目 標

- ☆ 空港利用者 350 万人以上（旅客 300 万人以上 + 一般来場者 50 万人以上）
- ☆ 利用者，関係者の高い満足度（空港利用者・エアライン等からの評価でトップクラスを達成）
- ☆ 安定経営の実現（連結売上高 30→34 億円，連結営業利益 4→6 億円，投資資金の自力調達，EBITDA:12 億円）
- ☆ 活力ある職場と高い従業員満足度

チャレンジ目標 → 空港利用者 350 万人の 10% 程度の上乗せを目指す。

【基本戦略①】

旅客数 300 万人の
確実な実現

【基本戦略②】

親しまれ賑わう一般
来場 50 万人の実現

【基本戦略③】

総合的な空港経営
能力・体力の確立

基本戦略と主要施策	基本戦略①		基本戦略②	基本戦略③
	国内	国際		
主要施策(1) 空港利用者の確保と賑わいの創出				
① 広島県空港振興協議会と連携した「空港アクセスの改善」	○	○	○	
② 他空港や新幹線との差別化を図るための「ビジネスラウンジのリニューアル」	○	○		
③ ターンテーブルの増設など「国際線の利便性向上」		○		
④ 経営一体化を見据えた「エアポートセールス・エアカーゴセールス機能の強化」	○	○		○
⑤ 魅力ある店舗構成を目指した「レストランゾーンの活性化」	○	○	○	
⑥ お客様の視点に立った「ショッピングモールの再配置」	○	○	○	
⑦ 空港利用者の定着・増加に向けた「(仮) 広島空港会員制度の創設」	○	○	○	
⑧ 計画的な施設整備等による「エアポートホテル・フォレストヒルズガーデンの競争力強化」			○	
⑨ 定常的な賑わい創出のための「空港ミュージアム化計画」など	○	○	○	
⑩ 機動的な情報発信による「広報・宣伝機能の強化」	○	○	○	
主要施策(2) コストの低減				○
主要施策(3) 人事施策の刷新				○