

2007年3月期 決算説明会資料

－ 京阪グループの近況 －



2007年（平成19年）5月21日

京阪電気鉄道株式会社

（ 東証1部・大証1部 9045 <http://www.keihan.co.jp/> ）

◆見通しに関する注意事項◆

業績予想及び将来の予測等に関する記述は、当社が現時点において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る現時点における仮定を前提としています。実際の業績は、今後の様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

07. 3期連結決算業績

営業収益、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高

	07. 3期 実績	06. 3期 実績	対前年 増減率
営業収益	2,672億円	2,630億円	1.6%
営業利益	212億円	186億円	14.0%
経常利益	173億円	122億円	41.5%
当期純利益	78億円	72億円	8.4%

中之島戦略の進捗

中之島線工事進捗状況

○ シールド工事開始

10月末シールドマシン発進、トンネル工事を開始
(07年4月末現在 工事進捗率 50.7%)



中之島エリア事業展開

○ 50階建タワーマンション「The Tower Osaka」分譲、完売

○ 天満橋駅改造に着手

水都再生事業「八軒家浜整備」
にあわせ、天満橋駅および
駅周辺を活性化
08年3月完成予定



○ 中之島四丁目再開発事業

マンション開発と複合施設開発を計画、集客装置に

○ 中之島線開業に向け、新型車両を投入

6編成（1編成8両）を新造

京都といえば京阪

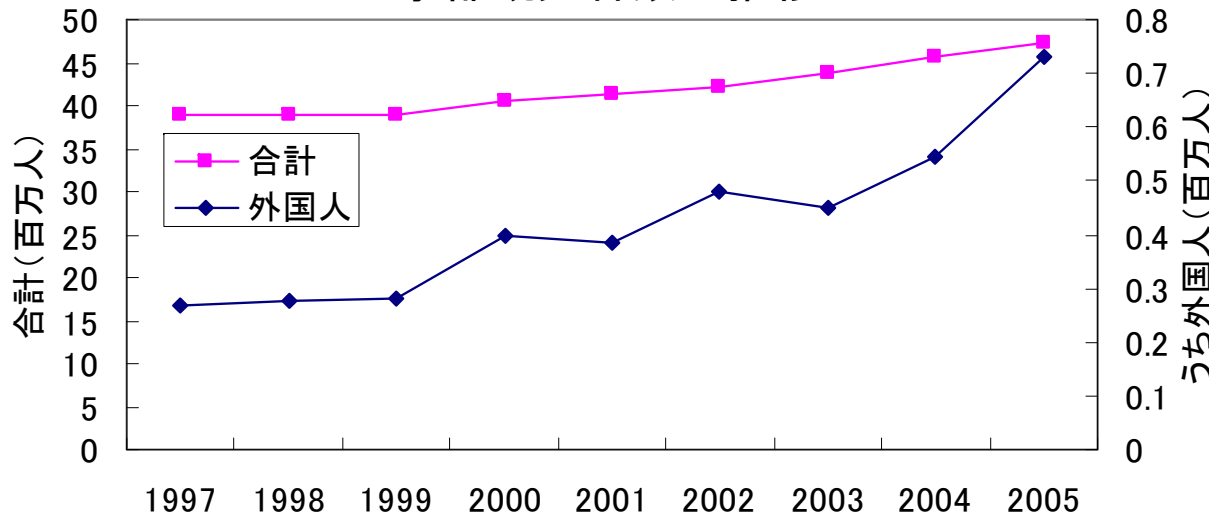


祇園・清水へは京阪電車 JR東福寺駅と直結

京急品川駅、川崎駅への看板掲出

京都タワーへの看板掲出

京都観光客数の推移



京都エリアホテル稼働率

07.3期実績

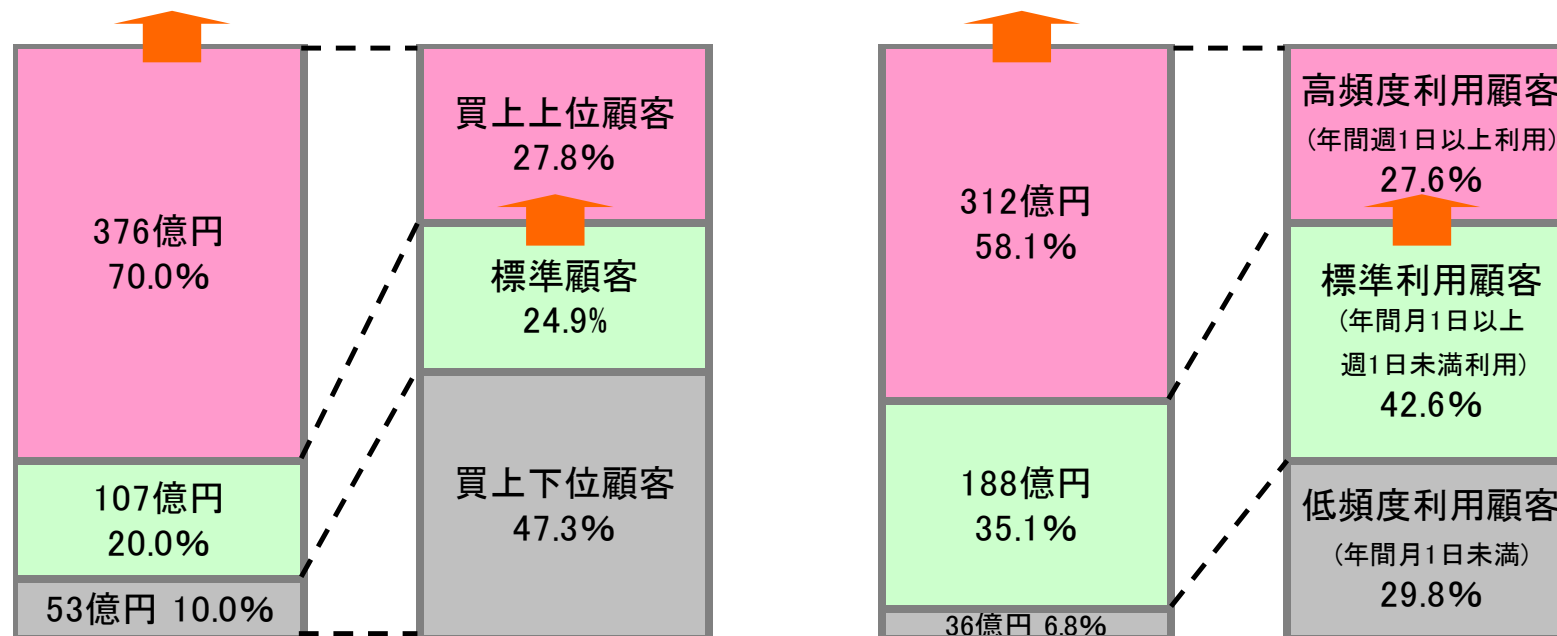
ホテル京阪京都	94.7% (+1.7P) 京都地区第2位
京都タワーホテル	88.6% (+0.8P)
京都第二タワーホテル	87.3% (+2.7P)
京都タワーホテルアネックス	91.6% (+4.9P)

グループ顧客戦略

- 07.3末 e-kenetカード会員数 約35万人（年間稼働率 89%）
- 07.3期 e-kenet会員購買額 536億円
- うち主要流通施設※ 500億円（店頭売上高比率46%）

※京阪百貨店、くずはモール、京阪モール、シティモール、フレスト、アンスリー

取引関係強化に向けた施策を実施し、さらなる優良顧客化を目指す

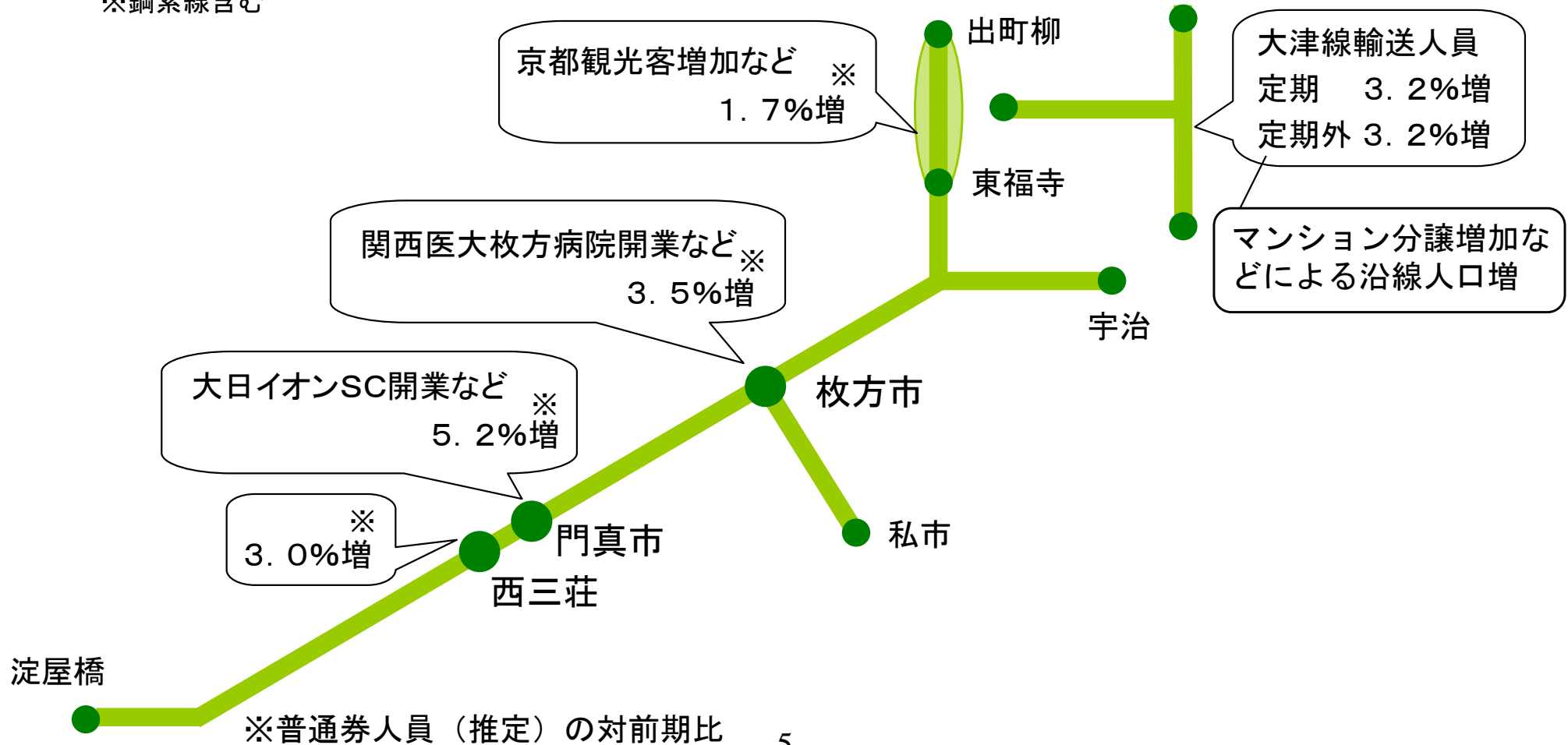


CRMをグループ全体で推進することにより、京阪グループの優良顧客を増やし、経営基盤強化を図る

07. 3期の状況 (運輸)

京阪電鉄運輸収入	51,361百万円	(前期比 ▲14百万円 ▲0.0%)
京阪線 [※]	49,574百万円	(前期比 ▲67百万円 ▲0.1%)
大津線	1,787百万円	(前期比 52百万円 3.0%)

※鋼索線含む



安全・安心への取り組み

◆07. 3期実績

○鉄道設備投資額 6,633百万円（うち安全投資 4,141百万円）

◆08. 3期計画

○鉄道設備投資額 7,150百万円（うち安全投資 4,487百万円）

列車運行管理システム更新

ポイントや信号機、駅案内放送を自動制御する装置。さらなる安全と円滑な運行管理を目指し、更新を実施

総投資額 17億円

更新予定 2007年6月



経営戦略の進捗（運輸）

バス事業の再編

- ◆京阪バス、京阪宇治交通、京阪宇治交通田辺の統合
路線再編・ダイヤ改正による、効率化・営業強化策の実施



バス事業エリア拡大

- ◆京都交通から営業譲受→05.7営業開始（京阪京都交通）
07.3期実績 当期純利益 91百万円

公営交通の管理受託

- ◆京都市バスの管理受託
 - 06.3 梅津営業所受託（京阪バス）
 - 07.3 西賀茂営業所受託（京都バス）
- ◆コミュニティバスの受託
 - 06.8 城陽市コミュニティバス新設（京阪宇治バス）

フロー型販売事業の強化

◆マンション事業の拡大

「ファインレジデンス成増」

～ 首都圏初の単独分譲

所在地：東京都板橋区成増

総戸数：70戸

竣工：08年1月予定



その他、横浜市内で単独分譲を計画中

主な分譲実績（07.3期）

ファインシティくずは	209戸
ファインフラッツ守口春日町	51戸
ファインフラッツ豊中桜の町	24戸
ファインフラッツ京都御苑	21戸
ビバヒルズ※（東京都日野市）	154戸
ルネッサなんばタワー※	16戸

賃貸マンションの一棟売却

東京都内（杉並区、台東区）	2棟
大阪市内（中央区、北区）	2棟

※は共同事業

経営戦略の進捗（不動産）

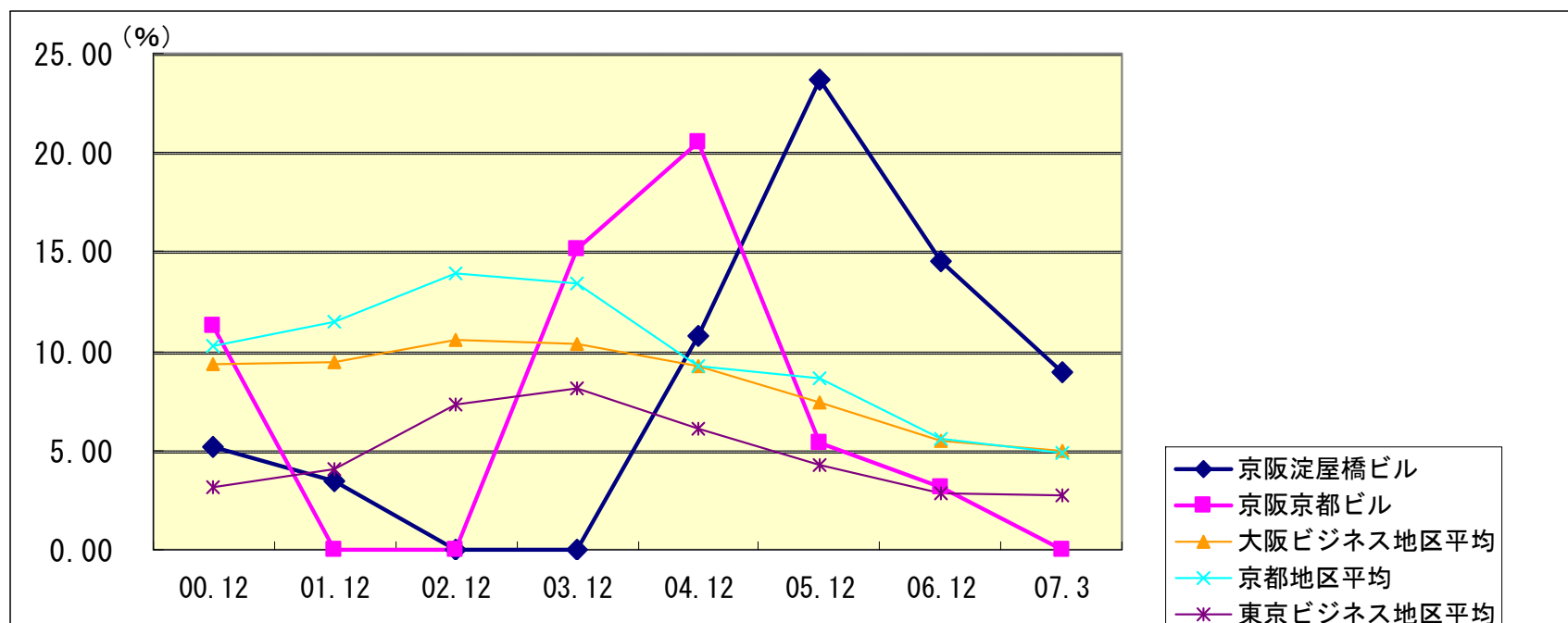
賃貸事業の強化

◆既存施設のバリューアップと新規事業

- 高架下レンタルスペース事業「オイトコ」の展開
07年5月、古川橋高架下に一号店開業 → 沿線で順次展開
- 中之島をはじめ、積極的に再開発を展開



◆主要賃貸施設の空室率推移



07. 3期の状況（流通）

競合店出店後の状況

◆ 京阪百貨店

○売場改装（06年8月）～ 競合店との顧客層・価格帯による差別化

- ・ 海外人気ブランド導入
- ・ 既存有力ブランドの売場拡大、品揃え強化

○営業施策（06年4月～）

- ・ e-kenet会員への特典向上（お買上来店ポイント付与）
- ・ 駐車場無料サービスの拡充



影響は最小限

SC事業の現況

◆ KUZUHA MALL（05年4月オープン）

07. 3期 売上高・来館客数ともにオープン初年度を上回り好調
（対前年 売上高4.7%増・来館客数 約10%増）

経営戦略の進捗（流通）

事業規模の拡大

◆フレスト松井山手店 2006年11月24日リニューアルオープン



- ・コンセプト 「YAMANOTE ライフスタイル」
～ゆとりと上質の郊外生活を提案
フィットネスクラブや飲食店舗を導入
- ・売場面積 約9,400㎡
(リニューアル前：約3,000㎡)
- ・売上高(開業後) 3.9億円/月 (前年比 45%増)

◆都市型スーパーマーケットの出店

08.3期 沿線外を含む2店舗の出店を推進 (今後3年間で8店舗出店予定)

利益率の向上

◆共同仕入の拡大

アンスリー共同本部の設置と共同仕入の拡大を推進
→ CVS事業粗利率向上

経営戦略の進捗（レジャー・サービス）

ホテル事業の強化

◆宿泊特化型ホテルの多店舗化
首都圏を中心に候補地を選定中

◆不採算事業からの撤退
06年9月 近江舞子ホテルを閉鎖



介護事業の育成強化

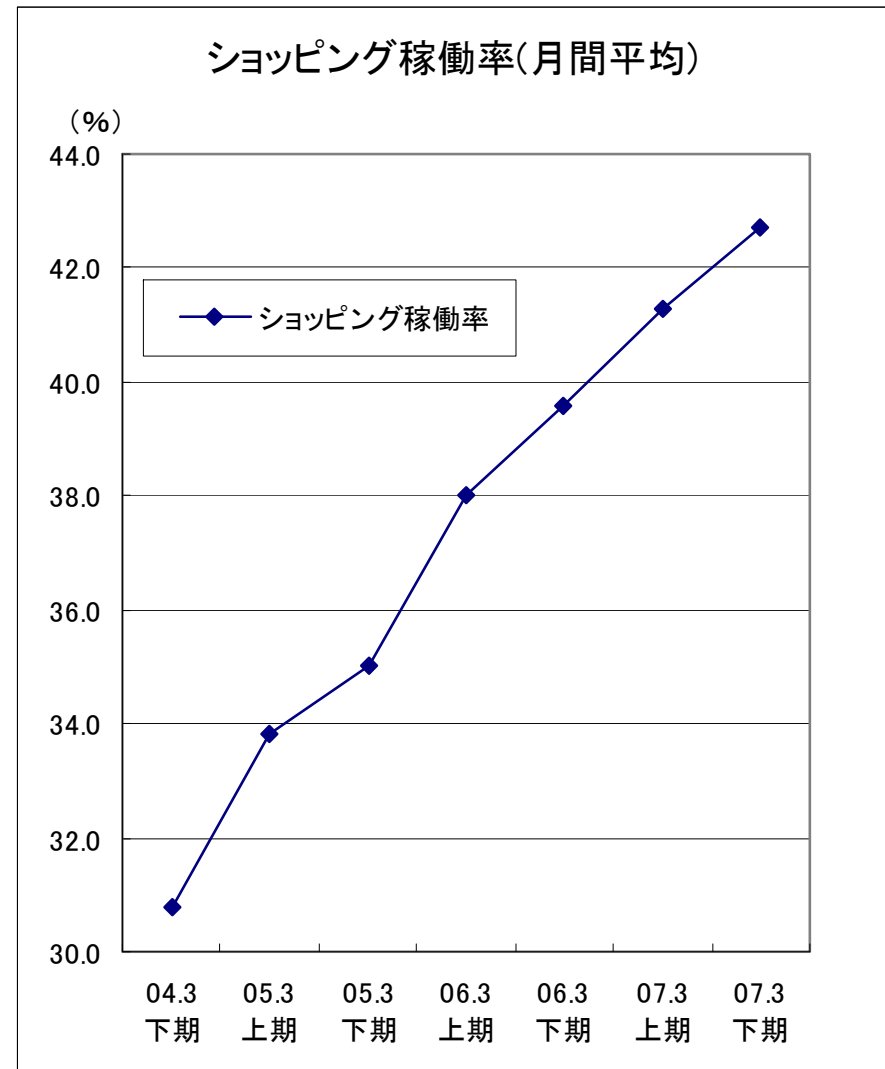
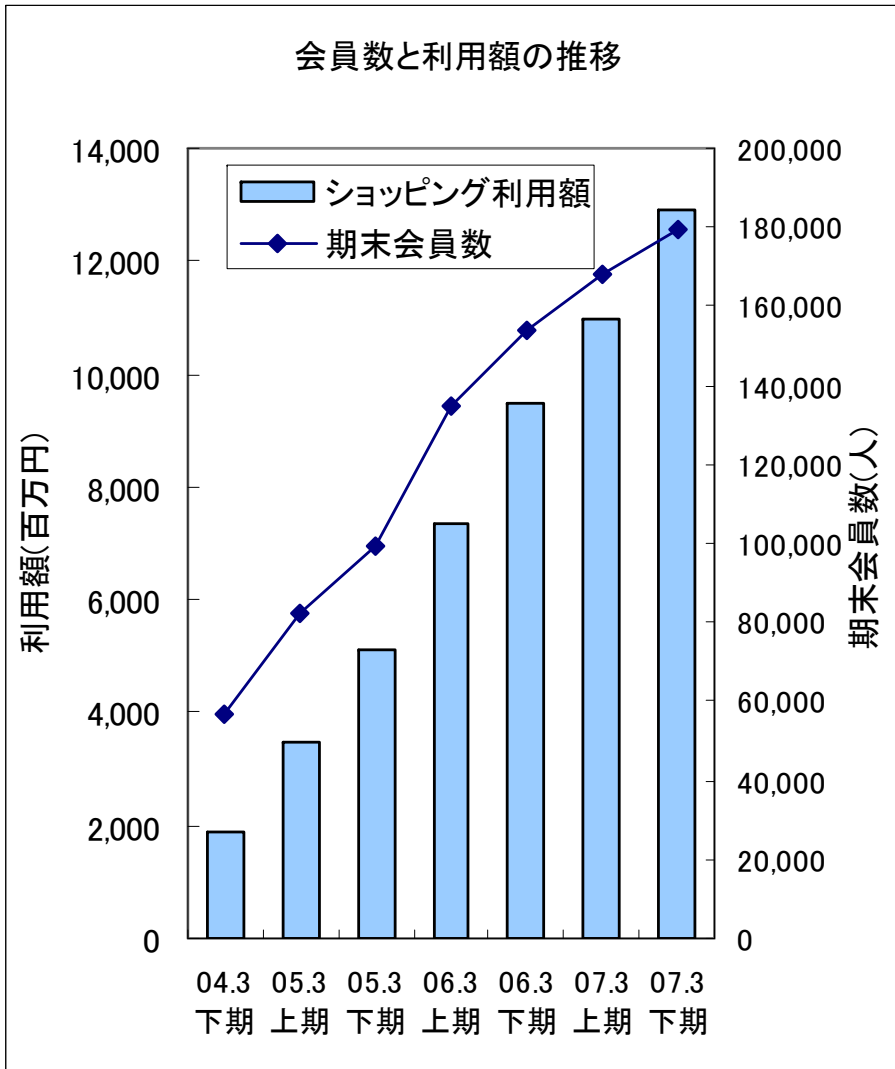
◆介護付き有料老人ホームへの参入
06年5月 「ローズライフくずは」入居開始
申込者数45名（入居済35名）※5月6日現在

◆日帰り介護サービスセンターの出店
06年7月 「寝屋川デイサービスセンター」開設
07年秋 「宇治デイサービスセンター」開設予定



経営戦略の進捗(その他事業)

クレジットカード事業の育成強化



08. 3期連結決算業績予想

	08. 3期 予想	07. 3期 実績	対前年 増減率
営業収益	2,540億円	2,672億円	△5.0%
営業利益	155億円	212億円	△27.0%
経常利益	108億円	173億円	△37.8%
当期純利益	76億円	78億円	△3.1%