

令和4(2022)年度 経営再建計画

年度目標

○収入の確保（賃料収入）	9億11百万円
○地下街の活性化（入居率）	95%
○支出の削減（一般管理費）	70百万円
○収益の確保（税引前当期純利益）	1億59百万円

事業方針

新型コロナウイルス感染症拡大の収束の見通しがなく消費低迷などへの影響は続くと想定されることから、前年度に引き続き地下街を取りまく商業環境は極めて厳しいものと想定される。

一方、ポストコロナも視野に入れた「中期経営計画（2021～2025年度）」の2年目であることから、2025年度目標達成に向けて取り組む。

当面は、退店リスクを見極め早期に対策を講じることにより地下街収入の下振れリスクを回避し地下街収入の確保に努める。また、2023年度以降の回復期を視野に入れ、中期経営計画に沿って地下街MDに即したリーシングに取り組むなど、今後の安定的な収入の確保を目指す。

重点施策

地下街運営事業者及び施設管理事業者との連携強化を前提として、下記の重点施策に取り組む。また、大阪市建設局とも十分連携を図り、「中期経営計画」の目標達成に向けて取り組む。

- 地下街収入の維持・向上
 - ・地下街MDに即したテナントリーシング
 - ・空き店舗区画の解消
- 地下街施設の適正な維持管理
 - ・中長期修繕計画に基づく電気・機械設備の更新
 - ・土木建築設備等に係る維持修繕
- 経費の削減・事務効率化
 - ・限られた人員による運営に支障のない効率化

収支

地下街収入については、コロナ禍の影響が続くと想定されるが、地下街運営事業者との連携のもとで収入確保策に取り組み、前年度を超える目標とする。

収支計画としては、2022年度の売上高は12億8百万円、地下街収入は11億84百万円、うちテナント賃料収入は9億11百万円とし、税引前当期純利益は1億59百万円を目標とする。

地下街事業

コロナ禍による消費マインドの低下や商業施設への来館は減少する厳しい環境のなか、地下街の強みを活かしながら、テナントリレーションの更なる強化・充実を図り、現場の声を活用した有効な販売促進活動を実施し、前年度に引き続き減少したテナント売上の回復を目指す。

（販売促進の基本方針）

「ポストコロナ」を見据えて、セールスプロモーションとブランドキャンペーンを柱に店舗売上げ支援と地下街イメージ維持向上の販促事業を行う。

以上