

団体名：アジア太平洋トレードセンター株式会社
所管局：経済戦略局

資料 1

概況

○平成30年度の経営状況について（金額の単位は百万円）

売上高	5,898	（前年度比	+57）
営業利益	1,678	（前年度比	+90）
当期純利益	1,193	（前年度比	▲40）

入居率 平成30年度末現在 全体87.4%（オフィス85.4%、商業95.1%）
（平成29年度末現在 全体87.6%（オフィス86.2%、商業92.3%））
※オフィスは公共部門を含む。商業はオズ・マールの合計値で算出。

○平成30年度決算

（1）前年度決算比（金額の単位は百万円）

	30年度決算	29年度決算	増減	増減説明
売上高	5,898	5,841	57	賃貸収入（+9）、貸館収入（+49）、物品利用料（+24）、駐車場収入（+10）、その他収入（▲28）
営業費用	4,220	4,253	▲33	水道光熱費（▲50）、備品費（▲27）、修繕費（▲24）、減価償却費（+51）、業務委託費（+22）
営業利益	1,678	1,588	90	
税引前当期純利益	1,431	1,443	▲12	特別利益（収入）（+355）、特別損失（支出）（+476）※自然災害等による支出増
法人税等	177	164	13	
法人税等調整額	60	46	14	
当期純利益	1,193	1,233	▲40	

（2）30年度予算比（金額の単位は百万円）

	30年度決算	30年度予算	増減	増減説明
売上高	5,898	5,673	225	賃貸収入（+67）、貸館収入（+65）、イベント売上金（+42）、駐車場収入（+31）、物品利用料（+29）
営業費用	4,220	4,375	▲155	業務委託費（▲71）、修繕費（▲74）
営業利益	1,678	1,298	380	
税引前当期純利益	1,431	1,144	287	特別利益（収入）（+355）、特別損失（支出）（+476）※自然災害等による支出増
法人税等	177	86	91	
法人税等調整額	60	2	58	
当期純利益	1,193	1,056	137	

○令和元年度予算

（金額の単位は百万円）

	元年度予算	30年度決算	増減	増減説明
売上高	5,899	5,898	1	賃貸収入（+8）、駐車場収入（▲6）
営業費用	4,728	4,220	508	修繕費（+310）※中長期保全計画に基づく修繕工事費増、減価償却費（+57）、イベント費用（+48）、業務委託費（+47）
営業利益	1,170	1,678	▲508	
税引前当期純利益	1,014	1,431	▲417	特別利益（収入）（▲355）、特別損失（支出）（▲466）
法人税等	46	177	▲131	
法人税等調整額	86	60	26	
当期純利益	881	1,193	▲312	

団体名： アジア太平洋トレードセンター株式会社

所管局： 経済戦略局

経営改善に向けた課題及び取組

課 題	これまでの取組及び成果		今後の目標及び取組
（課題） 1. 複合施設としての強みを生かした安定的な収益の確保と経営の自立化 オフィス部門 ➢ 仲介事業者とのネットワークの構築 ➢ 新規テナントの誘致 商業部門 ➢ 商業施設の価値向上に向けた新規店舗の誘致 ➢ 商業店舗の売上の減少 ➢ 経年劣化による施設の魅力低下 ホール部門 ➢ 貸館営業による収益向上につながるリピーターの獲得 ➢ 大阪観光局及び咲洲地区連携によるM I C E案件の誘致 ➢ 商業部門の活性化に繋がる自主企画催事の強化	（これまでの取組内容） 営業部門での目標営業利益の達成への取り組み オフィス部門 ・仲介業者向け内覧会の開催及びアンケートの分析 ・提案営業強化によるテナントの誘致 ・既存テナントへの増床提案 商業部門 ・空き区画への新規テナント誘致 ・ホール自主催事との連携販促による店舗売上の増加 ・クーポン配布によるインテックス大阪からの誘客 ホール部門 ・利用実績ある顧客のリピート利用の提案 ・バイエリアM I C EのHP作成 ・貸会議室パンフレットの活用による国家試験、学会等への提案営業	（成果） ＜営業利益＞ ※間接費を除いた営業利益を成果測定指標と設定 オフィス部門 平成 30 年度 2,360 百万円（計画 2,244 百万円） ・重点営業区画の策定 ・大型区画への新規誘致 ・医療系物流企業の業容拡大に伴う増床 商業部門 平成 30 年度 419 百万円（計画 413 百万円） ・顧客満足度の高い飲食店の新規誘致 ・歩合賃料の増加 ホール部門 平成 30 年度 434 百万円（計画 371 百万円） ・大手企業の株主総会等の誘致 ・情報処理技術者試験、新規顧客による大型会議等の誘致	（今後の目標及び取組） 優良顧客の安定化や新規企業の誘致、経営の自立化を図るための目標収益の獲得 ＜営業利益＞ オフィス部門 令和元年度 2,381 百万円 ➢ 顧客ニーズに合わせた重点営業区画の整備 ➢ テナントアンケート等の実施による課題の改善 ➢ 既存テナントへの増床提案 ➢ オフィス環境の整備（専有区画のL E D化等） 商業部門 令和元年度 366 百万円 ➢ 空き区画への新規テナント誘致 ➢ 会社主導による機動的な販促策の実施 ➢ コンセプトメイキングを含む外部リーシング会社との共同作業の実施 ➢ トイレ美装化による施設価値の向上 ホール部門 令和元年度 417 百万円 ➢ トータルコーディネートを通じて顧客満足度の向上を図り、リピーターを獲得 ➢ 平日利用提案による貸館営業の強化 ➢ 「大阪バイエリアM I C E」のWEBサイト等の活用によるM I C E案件等の誘致 ➢ A T C開業 25 周年を記念した催事の開催（年 4 回）
2. 特定調停に基づく債務の返済及び返済等のための資金の確保 ➢ 不動産価値の向上 ➢ 施設の経年・災害対応	・返済の原資となる目標利益の獲得を目指した課題 1 空き区画への誘致活動及び貸館営業への取り組み ・中長期保全計画に基づく F C U（ファンコイルユニット）更新工事、防潮扉改修工事等	＜資金残高＞ 平成 28 年度 4,579 百万円（計画 4,417 百万円） 平成 29 年度 4,652 百万円（計画 4,467 百万円） 平成 30 年度 4,731 百万円（計画 4,542 百万円）	特定調停に基づく債務の返済、及び施設維持のための設備投資を実施した上での目標資金残高の確保 <資金残高> 令和元年度 4,510 百万円（中期計画 4,355 百万円） ➢ 課題 1 の取り組みの実施（再掲） ➢ 中長期保全計画工事等の実施 ※F C U更新工事、外壁塗装工事、屋上防水工事、防潮扉、止水板設置等
3. 集客数の増加 ➢ 親子 3 世代ニーズへの対応 ➢ 集客型イベントの強化	・人気催事の定期開催や季節ごとの自主企画催事の開催 【定期開催】トミカ博、ブラレール博、咲洲こどもフェスタ 等 【夏季催事】からだのひみつ大冒険D X ・区民まつり等においてイベント等の積極的な情報発信 ・集客機能の高いテナントの広報強化	＜集客数＞ 平成 28 年度 692 万人（計画 670 万人） 平成 29 年度 718 万人（計画 695 万人） 平成 30 年度 700 万人（計画 705 万人） ・トミカ博 12 万人、・ブラレール博 11 万人 ・からだのひみつ大冒険D X 21 万人	販促宣伝、親子 3 世代向けイベントの実施等による集客の増加 ＜来館者数> 令和元年度 705 万人 ➢ A T C開業 25 周年記念催事の開催等による賑わいの創出と館内回遊性の向上 ➢ 広報企画室による各部門の情報発信の連携強化及びS N Sの活用拡大 ➢ 市の広報媒体も含めたイベント等の情報発信の更なる強化 ➢ ホール催事等による賑わいの創出（とびだせ昆虫だいぼうけん、トミカ博等）
4. 出展者数の増加による公共部門の活性化 ➢ 出展者・利用者ニーズへの対応 ➢ 潜在顧客への新規出展メリットの浸透	市の政策意図の理解促進を図るため、出展者や施設利用者の視点で活性化策を実施 輸入住宅促進センター（I H P C） ・ゾーニング、広告媒体などトータルでの施設のリニューアルによる更なる魅力向上 大阪デザイン振興プラザ（O D P） ・「創業支援」に重点をおいた施設運営 エコプラザ ・S D G s ビジネス研究会と特別展示コーナーを新規開設 ・小中学校へのS D G s 啓発コーナーの新設 エイジレスセンター ・自立支援コーナーの設置	＜出展者数＞ 平成 28 年度 247 社（計画 255 社） 平成 29 年度 262 社（計画 261 社） 平成 30 年度 293 社（計画 267 社） ○ 輸入住宅促進センター 95 社 ○ 大阪デザイン振興プラザ 29 社 ○ エコプラザ 98 社 ○ エイジレスセンター 71 社	市の政策実現に寄与する公共部門の更なる活性化（出展者の増加） ＜出展者数> 令和元年度 300 社 輸入住宅促進センター（I H P C） ・訴求力のある出展企業の誘致 ・エコハウスの普及を中心とした住宅関連情報の発信 大阪デザイン振興プラザ（O D P） ・相談会、定期募集を切り口とした入所促進 エコプラザ ・S D G s に関連するゾーン形成や再編、新規研究会の企画立案 ・S D G s 学習ツアーなど団体見学の促進 エイジレスセンター ・業界団体と連携した取り組みの強化 ・自立支援コーナーの拡充