

団体名：株式会社湊町開発センター
所管局：都市計画局

資料 1

概 況

○令和元年度の経営状況について（金額の単位は百万円）

売上高	2,166	前年度比	▲ 41
営業利益	342	前年度比	▲ 50
当期純利益	274	前年度比	▲ 83

入居率 令和元年度末現在 全体93.7%（オフィス96.8%、商業84.6%）
（平成30年度末現在 全体99.3%（オフィス100.0%、商業97.5%））

○令和元年度決算

（１）前年度決算比（単位：百万円）

	元年度決算 ①	30年度決算 ②	増減 ①－②	増減説明
売上高	2,166	2,208	▲ 41	バスターミナル収入+31 ツアーバス収入+5 店舗賃料▲37 土地賃貸料▲11 事務所賃料▲8 駐車場収入▲8
営業費用	1,824	1,816	8	業務委託料+51 減価償却費+11 光熱水費▲34 不動産賃借料▲11 販売促進費▲8
営業利益	342	392	▲ 50	
税引前当期純利益	276	358	▲ 82	固定資産撤去費+53 支払利息▲15 雑支出▲10
法人税等	0	0	0	
法人税等調整額	1	0	1	
当期純利益	274	358	▲ 83	

（２）当年度予算比（単位：百万円）

	元年度決算 ①	元年度予算 ③	増減 ①－③	増減説明
売上高	2,166	2,198	▲ 32	事務所賃料+3 店舗賃料▲24 バスターミナル収入▲9 駐車場収入▲7
営業費用	1,824	1,887	▲ 63	業務委託料+14 減価償却費▲46 光熱水費▲16 修繕費▲9
営業利益	342	311	31	
税引前当期純利益	276	288	▲ 11	固定資産撤去費+58 支払利息▲12
法人税等	0	0	0	
法人税等調整額	1	0	1	
当期純利益	274	287	▲ 13	

○当期資金残高（事業経営に関する目標）（単位：百万円）

	計画期初 （前年度末）	令和元年度末 （初年目）	令和2年度末 （2年目）	令和3年度末 （3年目）	令和4年度末 （4年目）	令和5年度末 （5年目）
目標	4,467	3,854	3,653	3,657	3,659	3,843
実績	4,456	3,591	－	－	－	－

○令和２年度予算

（単位：百万円）

	2年度予算 ④	売上高に 対する構成比	元年度決算 ①	売上高に 対する構成比	増減 ④－①	増減説明
売上高	2,207	100.0%	2,166	100.0%	40	工事負担金等+51 事務所賃料+15 ツアーバス収入+6 バスターミナル収入+3 運営補助金▲26 駐車場収入▲9 店舗賃料▲5
営業費用	1,863	84.4%	1,824	84.2%	39	減価償却費+35 業務委託料+17 光熱水費+7 人件費▲24
営業利益	343	15.5%	342	15.8%	1	
税引前当期純利益	236	10.7%	276	12.7%	▲ 39	固定資産撤去費+32 雑収入▲9
法人税等	0	0.0%	0	0.0%	0	
法人税等調整額	0	0.0%	1	0.0%	▲ 1	
当期純利益	236	10.7%	274	12.7%	▲ 38	

団体名： 株式会社湊町開発センター
所管局： 都市計画局

年度目標（令和2年度）の達成に向けた取組

課 題	これまでの取組及び成果				今後の目標及び取組																																				
1. バスターミナルの振興 OCAT バスターミナルの利便性のPRを行い、利用客数の増加と新規路線開拓や、バス事業者へのサービスの提供に見合った料金収受等の増収対策を図り、収益力の向上に取り組む。	(これまでの取組内容) ・バース使用料 30%値上 (H31. 4 月～) ・手荷物タグ取付料の徴収拡大 伊丹・関空便全便に適用 (R1. 10 月～) 106 千円/月 (142 便)→581 千円/月 (全便) ※手荷物個数×12. 25 円 ・乗降客数自動カウンターの設置 (R2. 4 月 8 台)	(成果) <table><tr><td></td><td>H29</td><td>H30</td><td>R1</td></tr><tr><td>バース使用料</td><td>145, 972</td><td>142, 432</td><td>177, 254</td></tr><tr><td>発券手数料</td><td>53, 917</td><td>52, 430</td><td>46, 968</td></tr><tr><td>手荷物タグ取付料</td><td>779</td><td>1, 256</td><td>3, 337</td></tr></table> ＜参考＞ 乗降客数 (千人) <table><tr><td></td><td>H29 年度</td><td>H30 年度</td><td>R1 年度</td></tr><tr><td>関 空</td><td>552</td><td>583</td><td>506</td></tr><tr><td>伊 丹</td><td>139</td><td>119</td><td>116</td></tr><tr><td>都市間</td><td>1, 387</td><td>1, 427</td><td>1, 321</td></tr><tr><td>合 計</td><td>2, 079</td><td>2, 130</td><td>1, 944</td></tr></table>				H29	H30	R1	バース使用料	145, 972	142, 432	177, 254	発券手数料	53, 917	52, 430	46, 968	手荷物タグ取付料	779	1, 256	3, 337		H29 年度	H30 年度	R1 年度	関 空	552	583	506	伊 丹	139	119	116	都市間	1, 387	1, 427	1, 321	合 計	2, 079	2, 130	1, 944	・BT レイアウト変更による増収策・コスト削減策の検討 →余剰スペースを活用し、売店面積の拡大や飲料自販機等の増設を検討 →カウンターを縮小し、券売機の増設により委託人件費の削減を検討 ・バース使用料の定額化検討
	H29	H30	R1																																						
バース使用料	145, 972	142, 432	177, 254																																						
発券手数料	53, 917	52, 430	46, 968																																						
手荷物タグ取付料	779	1, 256	3, 337																																						
	H29 年度	H30 年度	R1 年度																																						
関 空	552	583	506																																						
伊 丹	139	119	116																																						
都市間	1, 387	1, 427	1, 321																																						
合 計	2, 079	2, 130	1, 944																																						
2. オフィス賃貸事業収入の確保 空室への入居促進を図り、高入居率の堅持と賃料水準向上に取り組む。	・賃料水準の向上 →テナント入替時等のタイミングによる賃料の引き上げ ・空室への入居促進 ・普通借家契約を定期借家契約に切替し、優良テナント化を図る。	・賃料水準の引き上げ実績 (R1 年度) 6F : 44. 30 m ² (126 千円/月→174 千円/月) 90. 45 m ² (258 千円/月→271 千円/月) 90. 45 m ² (258 千円/月→325 千円/月) 1F : 13. 25 m ² (75 千円/月→115 千円/月) ・契約方法変更 オフィス 普通借家 44 契約 (R2. 3 月末) → R2. 4 月 定借 2 契約、普通借家 42 契約 ・入居率 R2. 3 月末 96. 8%			・高入居率の維持 ・賃料水準の維持・引き上げ ・店舗エリアをオフィス用途に変更するなど、ビル全体の最適配置の検討 ・普通借家から定期借家へ切替 ・館内移転・拡張により賃料水準引き上げ 4F 1 事務所 → 3F へ移転拡張																																				
3. 店舗賃貸事業収入の確保 退店区画の早期リーシングを展開するとともに、館内回遊性を促進し優良テナントを誘致することにより、館全体の集客力、売上を高め賃料の増収に取り組む。	・フロアコンセプトの策定 業種・業態の画一化により館内回遊性、集客性を向上 ・売上不振店舗の貸借期間の短期化及び契約解約による優良テナントへの変更 ・販売促進活動経費の削減	・売上不振店舗の退去に伴う館内移転による売上高向上 3F やまや → 1F へ移転 407 m ² 82 m ² 坪売上高 366 千円 464 千円 ・5F イタリアンレストランの新規契約 R2. 6 月オープン ・契約方法変更 商業 R2. 3 月末 定借 27 契約、普通借家 10 契約 ・入居率 R2. 3 月末 84. 6% ・OCAT 主催イベントの廃止 △4, 925 千円			・ビル全体の最適配置の検討 ・優良テナントの館内移転・拡張により賃料水準引き上げ 1F 2 店舗 ・売上不振店舗を定期借家契約へ変更し入替促進を図ることで、事業収入の高位安定化をめざす。 ・空室への早期リーシング																																				