

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

○令和３年度の経営状況について（金額の単位は百万円）

売上高	5,857	前年度比	782
営業利益	1,591	前年度比	249
当期純利益	1,177	前年度比	124

入居率 令和３年度末現在 全体88.8%（オフィス90.1%、商業82.2%）
（ 令和２年度末現在 全体85.7%（オフィス86.2%、商業83.5%））

○令和３年度決算

（１）前年度決算比（単位：百万円）

	３年度決算 ①	２年度決算 ②	増減 ①－②	増減説明
売上高	5,857	5,075	782	貸館収入：+284、賃貸収入：+189、個別費収入：+143、 イベント売上金：+68、水道光熱費売上：+63
営業費用	4,265	3,732	533	広告販促費：+252、業務委託費：+172、修繕費：+136
営業利益	1,591	1,342	249	
税引前当期純利益	1,399	1,215	184	【特別損失】固定資産除却損：+58、減損損失：+15
法人税等	237	134	103	
法人税等調整額	▲ 15	28	▲ 43	
当期純利益	1,177	1,053	124	

（２）当年度予算比（単位：百万円）

	３年度決算 ①	３年度予算 ③	増減 ①－③	増減説明
売上高	5,857	5,564	293	賃貸収入：+221、個別費収入：+157、貸館収入：▲99
営業費用	4,265	4,374	▲ 109	広告販促費：▲165、業務委託費：+97
営業利益	1,591	1,189	402	
税引前当期純利益	1,399	991	408	【営業外収益/費用】雑収入：+55、雑損失：+13 【特別損失】固定資産除却損：+21、減損損失：+15
法人税等	237	99	138	
法人税等調整額	▲ 15	▲ 9	▲ 6	
当期純利益	1,177	900	277	

※百万円未満端数切捨て

○当期資金残高（中期経営再建計画における事業経営に関する目標）（単位：百万円）

計画名称	中期経営計画			計画期間	R4年度～R6年度	
指標	前計画最終年度	計画初年目	計画２年目	計画３年目	計画４年目	計画５年目
	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	－	－
目標	3,906	4,300	4,333	4,187	－	－
実績	4,628	－	－	－	－	－

○令和４年度予算

（単位：百万円）

	４年度予算 ④	売上高に 対する構成比	３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	5,446	100.0%	5,857	100.0%	▲ 411	個別費収入：▲215、賃貸収入：▲180、 水道光熱費売上：▲45、貸館収入：▲26
営業費用	4,314	79.2%	4,265	72.8%	49	業務委託費：▲169、修繕費：+112、 水道光熱費：+58
営業利益	1,131	20.8%	1,591	27.2%	▲ 460	
税引前当期純利益	930	17.1%	1,399	23.9%	▲ 469	【営業外収益/費用】雑収入：▲55、雑損失：▲13 【特別損失】減損損失：▲15、固定資産除却損：▲13
法人税等	52	1.0%	237	4.0%	▲ 185	
法人税等調整額	0	0.0%	▲ 15	－0.3%	15	
当期純利益	878	16.1%	1,177	20.1%	▲ 299	

団体名： アジア太平洋トレードセンター
所管局： 経済戦略局

年度目標（令和 4 年度）の達成に向けた取組

※令和 2 年度及び 3 年度の営業利益及び集客数の目標については、新型コロナウイルスの影響により、中期経営計画の年度計画目標を団体の予算額に変更しています。

実施事項・指標及び目標	これまでの取組及び成果※		今後の目標及び取組						
【実施事項】 1. 営業部門ごとの収益確保 オフィス部門 ➢ 新規テナントの誘致 ➢ オフィス環境の整備、テナント満足度の向上 【指標及び目標】 <table><tr><td>成果指標(単位)</td><td>3 年度実績</td><td>4 年度目標</td></tr><tr><td>営業利益</td><td>2, 701 百万円</td><td>2, 444 百万円</td></tr></table> 商業部門 ➢ 重点ゾーンを定めた区画整備、開発の実施 ➢ オフィス就労者、ホール利用者の利便性向上に向けたテナント誘致 成果指標(単位)3 年度実績4 年度目標 営業利益301 百万円301 百万円 ホール部門 ➢ 試験会場等の更なる需要獲得 ➢ コロナ対策を行ない自主催事を開催 成果指標(単位)3 年度実績4 年度目標 営業利益298 百万円319 百万円	成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標	営業利益	2, 701 百万円	2, 444 百万円	(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 ・共用部の環境整備による顧客満足度の向上 ⇒ITM 棟 6 階にオフィ斯拉ウンジの開設、トイレ改修 ・コロナ対応のコールセンターの需要獲得 ・大型区画へのテナント誘致 商業部門 ・大型テナント跡のリーシング ・館内就労者や来館者の利便性向上に資するフードコート導入に向けた既存店対応と工事着手 ・共用部等を活用した短期催事の積極的開催による賑わいの創出と収入確保 ホール部門 ・広い空間での試験会場需要の獲得 ⇒福祉・建築関連等の国家試験等 ・感染拡大防止策を講じての自主催事の開催 ⇒「ティラノサウルス展」、「特別展ミイラ」等 ・Wi-Fi 増設によるハイブリッド（現地&オンライン）展示会等の提案	(成果) ＜営業利益＞ オフィス部門 令和元年度 2, 416 百万円（目標 2, 381 百万円） 令和 2 年度 2, 430 百万円（目標 2, 311 百万円）※ 令和 3 年度 2, 701 百万円（目標 2, 418 百万円）※ 商業部門 令和元年度 361 百万円（目標 366 百万円） 令和 2 年度 318 百万円（目標 302 百万円）※ 令和 3 年度 301 百万円（目標 296 百万円）※ ホール部門 令和元年度 430 百万円（目標 417 百万円） 令和 2 年度 188 百万円（目標 127 百万円）※ 令和 3 年度 298 百万円（目標 300 百万円）※	(今後の目標及び取組) ＜営業利益＞ オフィス部門 令和 4 年度 2, 444 百万円 ・万博推進局の入居を契機としたテナント誘致 （万博推進局と連携し大阪パビリオン関連企業や建設事業者の万博工事事務所等の誘致等） ・環境整備や顧客満足度の向上 （テナント誘致に向けた区画形成工事、照明の LED 化、トイレ改修等） 商業部門 令和 4 年度 301 百万円 ・テナントの誘致 （大型テナント跡へのハウスメーカーの誘致等） ・館内就労者や来館者の利便性向上 （フードコート「シーサイドテラス」を 4 月に開業。飲食店舗の利用率が向上。） （既存店舗の決済手段として、電子マネー等によるキャッシュレス化を導入） ホール部門 令和 4 年度 319 百万円 ・各種試験会場需要の獲得 （採用、入学、資格試験等） ・感染拡大防止策を講じての自主催事の開催 （「わけあって絶滅しました。展」、「テオ・ヤンセン展」等）
成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標							
営業利益	2, 701 百万円	2, 444 百万円							
【実施事項】 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 ➢ 新規テナントおよび貸館誘致による営業収益の増加 ➢ 中長期保全計画の工事額圧縮 【指標及び目標】 <table><tr><td>成果指標(単位)</td><td>3 年度実績</td><td>4 年度目標</td></tr><tr><td>資金残高</td><td>4, 628 百万円</td><td>4, 300 百万円</td></tr></table>	成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標	資金残高	4, 628 百万円	4, 300 百万円	(これまでの取組内容) ・コロナ禍での新たな需要の掘り起こしによる収入の確保と販促費や修繕費等の費用削減による営業キャッシュフローの獲得 ・仕様内容の精査等で中長期保全計画の工事額の圧縮を図った事による投資キャッシュフローの低減	(成果) ＜資金残高＞ 令和元年度 4, 756 百万円（目標 4, 355 百万円） 令和 2 年度 4, 784 百万円（目標 4, 064 百万円） 令和 3 年度 4, 628 百万円（目標 3, 906 百万円）	(今後の目標及び取組) ＜資金残高＞ 令和 4 年度 4, 300 百万円 ・新規テナント及び貸館誘致による営業キャッシュフローの増加 ・工事設計、積算業務のコンサル会社を活用し、中長期保全計画の工事額の圧縮による、投資キャッシュフローの低減
成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標							
資金残高	4, 628 百万円	4, 300 百万円							
【実施事項】 3. 公共部門の活性化 ➢ 新規出展者の獲得 ➢ 出展者、利用者ニーズに対応した展示場の活性化 【指標及び目標】 <table><tr><td>成果指標(単位)</td><td>3 年度実績</td><td>4 年度目標</td></tr><tr><td>出展者数</td><td>335</td><td>337</td></tr></table>	成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標	出展者数	335	337	(これまでの取組内容) 輸入住宅促進センター（IHPC） ・「WOOD MEETS」や「健康・快適・省エネ住宅ゾーン」の拡充による新規出展の獲得と展示場の活性化 大阪デザイン振興プラザ（ODP） ・25 周年事業等のイベント開催による展示場の活性化 エコプラザ ・オンラインコンテンツの拡充、「SDG s」をテーマとした運営（ゾーン拡張や関連イベントの開催） エイジレスセンター ・国（厚生労働省）の施策である「介護ロボット相談窓口」の業務受託と関連ゾーンのリニューアル	(成果) ＜出展者数＞ 令和元年度 305 社（目標 300 社） 令和 2 年度 317 社（目標 310 社） 令和 3 年度 335 社（目標 320 社） ○ 輸入住宅促進センター 111 社（目標 110 社） ○ 大阪デザイン振興プラザ 34 社（目標 37 社） ○ エコプラザ 105 社（目標 96 社） ○ エイジレスセンター 85 社（目標 77 社）	(今後の目標及び取組) ＜出展者数＞ 令和 4 年度 337 社 輸入住宅促進センター（IHPC） ・WOOD MEETS イベント開催による出展と来場誘致の強化 （島根県等の 4 県合同イベントの開催、高知県・滋賀県等の新規出展等） 大阪デザイン振興プラザ（ODP） ・デザイナークリエイター向けの WEB 広告や展示会での PR による出展誘致の強化 エコプラザ ・気候変動や食と環境と教育等をテーマとしたゾーンのリニューアルの実施 ・SDG s や脱炭素、資源循環、ESG 等の時流に応じた催事セミナーの開催 エイジレスセンター ・「介護ロボット相談窓口」を継続して業務受託し、介護ロボットの活用推進に取組む （介護ロボットの導入支援活動：研修会の実施や介護施設への伴走支援等）
成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標							
出展者数	335	337							
【実施事項】 4. 集客数の増加 ➢ 自主企画催事の P R 強化 ➢ 空き区画や屋外イベントスペースの積極活用 【指標及び目標】 <table><tr><td>成果指標(単位)</td><td>3 年度実績</td><td>4 年度目標</td></tr><tr><td>来館者数</td><td>470 万人</td><td>512 万人</td></tr></table>	成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標	来館者数	470 万人	512 万人	(これまでの取組内容) ・コロナ禍で制約のあるなか「ティラノサウルス展」、「特別展ミイラ」、「咲洲こども EXPO」等の開催等により賑わいを創出 ・SNS、Web 広告、デジタルサイネージの活用等による宣伝強化とイベントの動画配信	(成果) ＜集客数＞ 令和元年度 657 万人（目標 705 万人） 令和 2 年度 427 万人（目標 363 万人）※ 令和 3 年度 470 万人（目標 550 万人）※	(今後の目標及び取組) ＜来館者数＞ 令和 4 年度 512 万人 ・多様な集客機能を展開する事による賑わいの創出と来場者数の獲得 （テナント誘致活動による館内就労者数等の獲得） （自主催事等のイベント開催による来場者数の獲得） （フェリー新造船竣工と連携した催事等による広域来場者の獲得） （公共展示場での団体見学やセミナー開催等による来場者の獲得） ・大阪関西万博に向けた機運醸成への取組み （4 月にデジタルサイネージを設置し、万博のカウントダウンを開始） （7 月の 1000 日前イベント「ATC TEAM EXPO DAY」の開催から、11 月の「咲洲こども EXPO」等を実施し、来年 4 月のプレ万博展示会「ATC OSAKA MIRAI EXPO」へ繋げる）
成果指標(単位)	3 年度実績	4 年度目標							
来館者数	470 万人	512 万人							