団体名	(株)大阪市開発公社	所管局名	経済戦略局
-----	------------	------	-------

市が法人に求める役割

○ 船場センタービルの安定した管理運営と船場地域の活性化

・船場センタービルの「高速道路を支える下部構造」という極めて公共性が高く重要な役割を将来にわたり継続して担うため、船場センタービルを安定的に管理運営するとともに、地域商業の中核的ビルである同ビルの関連団体や地域団体とともに、船場の情報発信を行うなど連携強化を図り、船場地域の活性化に貢献する。

○ 営業収益の改善

・会社経営の基盤である賃貸事業・船場パーキング事業における収益向上と経営の安定を図るとともに、営業収支の改善に向けた方策を検討する。

対応方針

1. 収益の向上と経営の安定化及び営業収支改善に向けた方策

特に空室が増えている物販店舗(1号館)の事務所・倉庫への転用、業態別ゾーン化などの誘致活動に取り組むことで入居率の向上を図るとともに、収入の確保と経常経費の削減に努める。また、駐車場の収益向上と経費節減に向けた管理体制の見直し等に取り組む。
適切な船場センタービル管理事業に努め、中長期保全計画に基づく改修工事を着実に実施するとともに、業務の効率化に取り組む。
費用対効果などを考慮し、効率的な経費削減に努めるとともに、新たな収益の確保に向けて新規事業に取り組み、収益構造の抜本的な改革を図る。

2. 船場センタービルへの集客対策

船場センタービルの商業施設としての魅力発信やイベントの企画、地域団体の活動やイベントの空室利用等により、新たな来館者やリピーターを呼び込む。
集客事業の一層の充実に向けた効果測定の実施などPDCAを意識した取り組みを行う。

戦略目標

①入居率の向上

・船場センタービル団体所有物件における入居率
[88.1%(H29)]
→【87.7%(H30)】

②収入の確保

・賃貸料(共益費を含む)
[832百万円(H29)]
→【825百万円(H30)】
・駐車場収入
[255百万円(H29)]
→【249百万円(H30)】

③経費削減の検討・実施

経費削減の内容を検討し、継続的に実施する。
・販売費及び一般管理費
[254百万円(H29)]
→【266百万円(H30)】

④集客対策

船場センタービル区分所有者会・船場センタービル連盟や地域団体と連携し、新たなPR活動により船場センタービルの活性化に貢献する。
・船場センタービル関連団体等と連携した情報発信・イベントの企画
[29回(H29)]
→【29回(H30)】

【参考:中期経営計画の目標値】

様式 2

中期経営計画に基づく基本方針(目標設定の考え方)

団体名	(株)大阪市開発公社	所管局名	経済戦略局
-----	------------	------	-------

○中期経営計画の概要

中期ビジョン (団体が目指す 中期の到達点)	<ul style="list-style-type: none"> ・運営・維持管理を通じてのビルの安全確保 ・会社経営の基盤である賃貸事業・船場パーキング事業における収益向上と経営の安定確保 ・自らの基盤である船場センタービルの活性化に取り組むことで、船場地域の活性化に寄与する ・新規事業に取り組むなどにより、収益構造の抜本的な改革を図る。 		
中期経営計画名称 (計画期間)	中期経営計画(平成30年～34年度)	公表先URL	http://www.semba-cb.jp/images/coporate/h2729_keikaku.pdf

○最終年度の到達目標

戦略	成果測定指標	単位	最終年度の到達目標	目標達成のための活動事項
入居率の向上	船場センタービル団体所有物件における入居率	%	88.2	<ul style="list-style-type: none"> ①事務の合理化を推進し、外部への営業活動の拡大を図る。 ②既契約者に対する拡張契約交渉を推進する。 ③日常的な個別訪問により契約先の経営状況を把握し、経営指導を実践することにより解約を防止する。 ④空室が増加している物販店舗(1号館)の事務所・倉庫への転用及び業態別ゾーン化を推進する。
収入の確保	賃貸料(共益費を含む)	百万円	837	<ul style="list-style-type: none"> ①事務の合理化を推進し、外部への営業活動の拡大を図る。 ②既契約者に対する拡張契約交渉を推進する。 ③日常的な個別訪問により契約先の経営状況を把握し、経営指導を実践することにより解約を防止する。 ④空室が増加している物販店舗(1号館)の事務所・倉庫への転用及び業態別ゾーン化を推進する。
	駐車場収入	百万円	256	<ul style="list-style-type: none"> ①周辺ビル・法人等に対し、ポストイングを実施するなど月極・全日・平日の定期客の新規獲得を図る。 ②定期契約が法人客に偏在していることから、個人客の取り込みについて、「24時間営業」などの検討も含めて競争力を強化する。 ③周辺の新築ホテルにオープン後毎月訪問し、リーフレットの配布を行うなど現金利用客の集客促進を図る。
経費削減の検討・実施	販売費及び一般管理費	百万円	231	再雇用職員の活用により人件費の削減を図るとともに、物件費についても、費用対効果などを考慮し、効率的な経費節減に努める。

<p>集客対策</p>	<p>船場センタービル関連団体等と連携した情報発信・イベントの企画</p>	<p>回</p>	<p>32</p>	<p>① 各営業団体と連携して、音楽イベントやトークショーなどの集客事業を企画・実行することで新たな客層の獲得を図り、あわせて東西棟の外部PRを強化することで賑いを創出する。(新聞折り込みチラシ・周辺ビルやマンションへのチラシポスティング・イベント実施)</p> <p>② 各テナント団体実施の集客事業並びにビル全体での集客事業(大創業祭・船場まつり・冬フェスタ)に対し、企画立案当初からの積極的な参画を実践し、各団体における自立性の強化を図る。</p> <p>③ 実施事業の効果測定のため、流動調査や抽選会の抽選回数等の各種データ分析などにより、実施事業を振り返ると共に次回事業に向けた改善策を検討する。</p>
-------------	---------------------------------------	----------	-----------	---

○平成30年度経営目標

1. CS(市民満足)、事業効果(設立目的と事業内容の適合性)

戦略目標	成果測定指標	単位	H30 目標	中計 H30 目標	H30 目標値設定の考え方 (数値の根拠)
入居率の向上	船場センタービル団体所有物件における入居率	%	87.7	87.7	本町周辺の集客力低下や共用部分を多く抱える区分所有ビル:船場センタービルの特性による賃料条件の競争力の低下並びに様々な制約(営業日・時間・外壁看板設置不可・設備改修等)など、現状を踏まえて入居促進及び解約防止に取り組む。 (472コマ/538コマ)

2. 財務(健全性、採算性)、効率性(コスト抑制と経営資源の有効活用、自立性の向上)

戦略目標	成果測定指標	単位	H30 目標	中計 H30 目標	H30 目標値設定の考え方 (数値の根拠)
収入の確保	賃貸料(共益費を含む)	百万円	825	825	長引く不況による消費低迷を受け退去が増え、入居率を保持しても賃料の高い解約が多く、前年度から7百万円の減となるが、リーシング活動の強化や解約防止に取り組む収入の確保に努める。
	駐車場収入	百万円	249	249	近隣の大型店舗の顧客減による「船場パーキング」の回数券売上や利用台数の減少が見込まれ、前年度から6百万円の減となるが、月極・全日・平日の定期客の新規獲得や現金利用客の集客促進などにより収入の確保に努める。
経費削減の検討・実施	販売費及び一般管理費	百万円	266	266	販売費及び一般管理費についての目標設定額は、前年度実績より1千2百万円の増となるが、営業活動の強化に伴う人件費の増等によるものである。今後は、再雇用職員の活用により人件費の削減を図るとともに、物件費についても、費用対効果などを考慮し、効率的な経費節減に努める。

3. その他(市から自立化するための取組み、法人の経営上重要と認められるもの)

戦略目標	成果測定指標	単位	H30 目標	中計 H30 目標	H30 目標値設定の考え方 (数値の根拠)
集客対策	船場センタービル関連団体等と連携した情報発信・イベントの企画	回	29	29	集客効果向上のため、関連団体等と連携し取り組んでいる。年間を通した関連団体等のイベントに合わせてH29年度は前年度の5回増の29回実施したが、H30年度においては、回数を維持し、内容の充実を図るとともに、費用対効果など実施事業の効果測定に取り組む。

様式 3

平成30年度経営目標設定表

団体名	(株)大阪市開発公社	所管局名	経済戦略局
-----	------------	------	-------

○中期経営計画の概要

団体経営者の考え (H30の課題と重点目標)	<ul style="list-style-type: none"> ・ビル管理事業(区分所有者会から受託) 船場センタービルを安定的に管理運営するため、施設の維持管理、保安管理、環境保全に努め、資産価値の保全・向上を図る。 ・ビル賃貸事業・船場パーキング事業 入居促進及び解約防止に努めることで経営の安定化や増収を図り、地域の活性化に貢献する。また、当社の収益に多大な貢献をしている駐車場事業についても、管理体制の見直しなど、より一層、経営の効率化と利用者のサービス向上を図り、収入の確保に努めるとともに、地元地域の発展に寄与する。
---------------------------	---

○平成30年度経営目標

1. CS(市民満足)、事業効果(設立目的と事業内容の適合性)

戦略目標	成果測定指標	単位	H28実績	H29実績	H30目標	ウェイト	前年度実績比較	戦略目標達成のための活動事項
入居率の向上	船場センタービル団体所有物件における入居率	%	83.6	88.1	87.7	30	低い	①事務の合理化を推進し、外部への営業活動の拡大を図る。 ②既契約者に対する拡張契約交渉を推進する。 ③日常的な個別訪問により契約先の経営状況を把握し、経営指導を実践することにより解約を防止する。 ④空室が増加している物販店舗(1号館)の事務所・倉庫への転用及び業態別ゾーン化を推進する。

2. 財務(健全性、採算性)、効率性(コスト抑制と経営資源の有効活用、自立性の向上)

戦略目標	成果測定指標	単位	H28実績	H29実績	H30目標	ウェイト	前年度実績比較	戦略目標達成のための活動事項
収入の確保	賃貸料(共益費を含む)	百万円	834	832	825	20	低い	①事務の合理化を推進し、外部への営業活動の拡大を図る。 ②既契約者に対する拡張契約交渉を推進する。 ③日常的な個別訪問により契約先の経営状況を把握し、経営指導を実践することにより解約を防止する。 ④空室が増加している物販店舗(1号館)の事務所・倉庫への転用及び業態別ゾーン化を推進する。
	駐車場収入	百万円	255	255	249	20	低い	①周辺ビル・法人等に対し、ポストイングを実施するなど月極・全日・平日の定期客の新規獲得を図る。 ②定期契約が法人客に偏在していることから、個人客の取り込みについても、「24時間営業」などの検討も含めて競争力を強化する。 ③周辺の新築ホテルにオープン後毎月訪問し、リーフレットの配布を行うなど現金利用客の集客促進を図る。

経費削減の検討・実施	販売費及び一般管理費	百万円	277	254	266	10	低い	H30年度は営業活動の強化により増となるが、今後は、再雇用職員の活用により人件費の削減を図るとともに、物件費についても、費用対効果などを考慮し、効率的な経費節減に努める。 なお、目標値の増要因は、H29年で前払年金費用7百万円の資産計上を含んでいる。
------------	------------	-----	-----	-----	-----	----	----	--

3. その他(市から自立化するための取組み、法人の経営上重要と認められるもの)

戦略目標	成果測定指標	単位	H28実績	H29実績	H30目標	ウェイト	前年度実績比較	戦略目標達成のための活動事項
集客対策	船場センタービル関連団体等と連携した情報発信・イベントの企画	回	24	29	29	20	同じ	① 各営業団体と連携して、音楽イベントやトークショーなどの集客事業を企画・実行することで新たな客層の獲得を図り、あわせて東西棟の外部PRを強化することで賑い創出する。(新聞折り込みチラシ・周辺ビルやマンションへのチラシポスティング・イベント実施) ② 各テナント団体実施の集客事業並びにビル全体での集客事業(大創業祭・船場まつり・冬フェスタ)に対し、企画立案当初からの積極的な参画を實踐し、各団体における自立性の強化を図る。 ③ 実施事業の効果測定のため、流動調査や抽選会の抽選回数等の各種データ分析などにより、実施事業を振り返ると共に次回事業に向けた改善策を検討する。

補足説明資料1

前年度実績より高い目標を設定できない理由について

団 体 名	(株)大阪市開発公社	所 管 局 名	経済戦略局
-------	------------	---------	-------

経営目標①

視点	戦略目標	成果測定指標	単位	H28 実績	H29 実績	H30 目標	ウェイト	前年度 実績比較
1. CS、事業効果	入居率の向上	船場センタービル団体所有物件における入居率	%	83.6	88.1	87.7	30	低い

前年度実績より高い目標を設定できない理由	長引く不況による消費低迷を受け退去が増える中、保証金や賃貸料の減額などの賃貸条件の緩和により、H29年度は前年度を上回ったが、退去の増加や複数区画契約者の退去措置などから、H30年度についてはH29年度の入居率をやや下回る見込である。H31年度以降は、リーシング活動の強化や解約防止に取り組み、中期経営計画の最終年度では、H29年度を超える入居率を見込んでいる。
----------------------	---

団 体 が 考 え る 目 標 困 難 度	高い
-----------------------------	----

経営目標②

視点	戦略目標	成果測定指標	単位	H28 実績	H29 実績	H30 目標	ウェイト	前年度 実績比較
2. 財務、効率性	収入の確保	賃貸料(共益費を含む)	百万円	834	832	825	20	低い

前年度実績より高い目標を設定できない理由	長引く不況による消費低迷を受け退去が増え、賃料の高い解約が多くH30年度はH29年度を下回る見込である。今後、リーシング活動の強化や解約防止に取り組みH31年度以降は、増収を見込んでいる。なお、当社保有の空室の共益費及びテナントの共益費の一部を当社が負担しており、入居率の維持・向上を図ることにより、結果として収入の確保と当社の経費負担の軽減に繋がるものである。
----------------------	---

団 体 が 考 え る 目 標 困 難 度	高い
-----------------------------	----

経営目標③

視点	戦略目標	成果測定指標	単位	H28 実績	H29 実績	H30 目標	ウェイト	前年度 実績比較
2. 財務、効率性	収入の確保	駐車場収入	百万円	255	255	249	20	低い

前年度実績より高い目標を設定できない理由	近隣の大型店舗の顧客減により「船場パーキング」の回数券売上や利用台数の減少が見込まれるが、収入の確保に向け、 ・周辺ビル・法人等に対し、ポスティングを実施するなど月極・全日・平日の定期客の新規獲得。 ・周辺の新築ホテルにオープン後毎月訪問し、リーフレットの配布を行うなど現金利用客の集客促進。 などに取り組むが、H30年度はH29年度実績を下回ると見込んでいる。なお、H31年度以降は増収となり、中期経営計画の最終年度には、過去最高の収入となる見込である。
----------------------	---

団 体 が 考 え る 目 標 困 難 度	高い
-----------------------------	----

補足説明資料1

前年度実績より高い目標を設定できない理由について

団 体 名	(株)大阪市開発公社	所 管 局 名	経済戦略局
-------	------------	---------	-------

経営目標④

視点	戦略目標	成果測定指標	単位	H28 実績	H29 実績	H30 目標	ウェイト	前年度 実績比較
2. 財務、効率性	経費削減の検討・実施	販売費及び一般管理費	百万円	277	254	266	10	低い

前年度実績より高い目標を設定できない理由	販売費及び一般管理費が前年度実績より高い目標を設定できない理由としては、営業活動の強化に伴う人件費の増によるものである。中期経営計画では、知識、能力を有する職員の定年退職が生じるなか、再雇用職員の活用により、人件費総額の抑制を図るとともに、物件費についても、費用対効果などを考慮し、効率的な経費節減に努める。したがって、販売費及び一般管理費は、H31年度はH29年度実績を下回り、以降中期経営計画の最終年度まで減少する見込である。 なおH29年度は前払年金費用7百万円を資産計上としたため、H30年度目標との乖離が大きくなっている。
----------------------	---

団 体 が 考 え る 目 標 困 難 度	高い
--------------------------------	----

経営目標⑤

視点	戦略目標	成果測定指標	単位	H28 実績	H29 実績	H30 目標	ウェイト	前年度 実績比較
3. その他	集客対策	船場センタービル関連団体等と連携した情報発信・イベントの企画	回	24	29	29	20	同じ

前年度実績より高い目標を設定できない理由	集客効果向上のため、関連団体等と連携し取り組んでいる。年間を通じた関連団体等のイベントに合わせてH29年度は前年度の5回増の29回実施するなど積極的に取り組んだ。H30年度においては、回数を維持し、内容の充実を図るとともに、費用対効果など実施事業の効果測定に取り組むこととする。なお、中期経営計画の最終年度には、32回の実施を見込んでいる。
----------------------	--

団 体 が 考 え る 目 標 困 難 度	高い
--------------------------------	----