

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

〇 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。

〇 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。

経営課題（対応方針）

1. 営業収支改善による収益の向上及び経営の安定化

社会情勢の進展や経済的価値観の多様化、繊維業への消費者行動の大きな変化に加え、整備後50年を迎えて施設の老朽化・劣化に起因する来館者の漸減など、船場センタービルを取り巻く状況は厳しく、今後も、家賃算定にかかる基準単価の下落など、より厳しさが増す状況が予想される。

このような状況の中で、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、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むことで、収益構造の抜本的な改革を図る。これらに加えて、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。

2. 船場センタービルへの集客対策

インターネットの普及等による販売形態の変化や顧客の高齢化の煽りを受け、店舗でも縮小・撤退が散見される。

このような状況の中で、船場センタービルを円滑・安定的に運営することは、船場地域の活性化に資するものである。そのために、施設の維持管理・保安管理・環境保全に努めるとともに、船場センタービルの商業施設としての魅力発信や船場センタービル50周年事業を始めとする各種イベントの企画、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。

また、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
87.8%(H30実績)→
87.9%(H31目標)
【中計最終:
88.2%(H34)】

②収入の確保

- ・賃貸料(共益費を含む)
817百万円(H30実績)
→824百万円(H31目標)
【中計最終:837百万円(H34)】
- ・駐車場収入
278百万円(H30実績)
→280百万円(H31目標)
【中計最終:256百万円(H34)】

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
270百万円(H30実績)→243百万円(H31目標)
【中計最終:231百万円(H34)】

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
31回(H30実績)→31回(H31目標)
【中計最終:32回(H34)】

【参考:中期経営計画の最終年度の目標値】

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)	・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.sembari.jp/images/corporate/h2729_keikaku.pdf

○最終年度の到達目標(中期経営計画)

中期経営計画上の 戦略目標	取組事項 (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	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	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	① 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。
	賃料回収率 (過年度分を含む)	%	99.5	①定期的な入金履行による未回収金圧縮効果を促進する。 ②未回収先の財務諸表を徴収、内容精査により事業継続性判断を迅速化し、回収方針を構築のうえ計画履行を要請、または速やかな自主退去交渉を実施する。 ③悪質な未回収先に関しては、弁護士委任による明け渡し訴訟を実行する。

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。
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	32	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) 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。 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。

○令和元年度経営目標

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	R1 目標	中計 R1 目標	R1 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	%	87.9	85.9	船場センタービルの集客力低下や、共用部分を多く抱える区分所有ビルの特性として、賃料条件において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、 <u>厳しい現状ではあるが、個々案件ごとに入居に向けた各種方策検討・実施すること</u> で入居促進及び解約防止に取り組む。 (474コマ/539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	R1 目標	中計 R1 目標	R1 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	824	826	<u>インターネットの普及等による販売形態の変化や顧客の高齢化の煽りを受けて店舗の退去が増えている。入居率を保持しても賃料の高い解約が多く、H31年度目標は前年度実績と同額となるが、</u> 今後はリーシング活動の強化や解約防止に取り組み収入の確保に努める。
	駐車場収入	百万円	280	251	近隣の大型店舗の顧客減によって「船場パーキング」の回数券売上が減少しているが、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	243	259	販売費及び一般管理費についての目標設定額は、前年度実績から27百万円の減となる。 <u>昨年度実績では、単年度の資産振替が発生したために大幅な増となっているが、</u> 今後も再雇用職員の活用や業務の委託化等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	R1 目標	中計 R1 目標	R1 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	31	30	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H30年度は前年度実績の2回増の31回実施したが、 <u>H31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。</u>

様 式 3

令和元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 (R1 の 課 題 と 重 点 目 標)	・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。
--	---

○令和元年度経営目標

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	H29 実績	H30 実績	R1 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	%	88.1	87.8	87.9	30	高い	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飲食店舗において、当社による初期投資一部負担策を講ずることにより入居促進を図る。

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	H29 実績	H30 実績	R1 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	832	817	824	20	高い	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飲食店舗において、当社による初期投資一部負担策を講ずることにより入居促進を図る。
	駐車場収入	百万円	255	278	280	20	高い	① 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。 ④アウトソーシングの拡大を図り、運営体制の抜本的な改革に向けた検討を進める。
経費削減の検討・実施	販売費及び一般管理費	百万円	254	270	243	10	高い	再雇用職員の活用や業務の委託化等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	H29 実績	H30 実績	R1 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	29	31	31	20	同じ	①各営業団体と連携して、音楽イベントや街コン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。(ホームページの改良・SNSの活用・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実践し、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、流動調査やお客様アンケート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。 ④区分所有者会及び各団体との緊密な連携の下、船場センタービル50周年記念事業に積極的に参画し、ビルの更なるイメージアップを図る。

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	H29 実績	H30 実績	R1 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	29	31	31	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。年間を通した関連団体等のイベントに合わせてH30年度は前年度実績及び本年度目標数値から2回増の31回実施するなど積極的に取り組んだ。 H31年度においては、街コン等の過去に例の無いイベントや50周年事業として大規模なイベントを実施するため、費用対効果など実施事業の効果測定(PDCA)を意識しながら、回数を維持しつつも内容・質の充実を図るが、目標難易度は高くなっている。 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
-------------------------	----

市が法人に求める役割(株式会社大阪市開発公社)

市が法人に求める役割

○全国的にも類例のない特殊構造である船場センタービルの安定した管理運営

(株)大阪市開発公社は「高架道路を支える下部構造」である船場センタービルの管理者・区分所有者

→・船場センタービルの安定した管理運営(管理者である株式会社大阪市開発公社の収益向上)

・船場地域の活性化

課題(施設の特徴)

・船場センタービルは高架道路(大阪市道・阪神高速道路)の支持を条件とする道路占用許可を受けて道路・地下鉄と一体構造で建設

・(株)大阪市開発公社は建物の管理者であり、道路を支える柱・梁を保存する責任がある。

・多様な区分所有者間の調整が必要。 ・建築後50年近く経過し老朽化

→大規模修繕や再開発が自由にできない。高架道路を長期的に健全な状態で維持管理が必要

外郭団体でなければ施策目的を達成できない理由

・ビルの管理者として、本市の代わりに道路管理者の役割の一部を担っている。

→(株)大阪市開発公社にかわる民間法人は存在しない。

高架道路を長期的に健全な状態で維持し、もって本市の産業交通施策の発展に資するために引き続き外郭団体としての監理が必要