

株式会社大阪国際会議場中長期経営計画 2019－2028 (案)



株式会社大阪国際会議場

中長期経営計画の目次

1. はじめに（策定の目的）	1
2. 中長期経営計画の位置付け	2
3. 経営環境の変化と当社の課題	3
4. 計画の4つの柱（①～④）と3つの基盤（①～③）	4
①国際会議の誘致強化	5
②収益の最大化と会社の持続的成長により大阪の発展に貢献	11
③快適で魅力あふれる大阪国際会議場を	17
④お客様の安全・安心を第一に	23
①人材確保・育成	27
②地域社会との共生	29
③経営体質強化	31
5. 数値目標	33
6. 収支計画及び組織・定数	35
7. 前中期経営計画の達成状況	38

1. はじめに

大阪府立国際会議場は、2000年4月にオープンして以来、大規模な国際会議や企業の展示会、コンサートなど多くの方々にご利用をいただいております。

当社は、開館以来この国際会議場の運営に携わり、大阪府から公募により指定管理者の指定をいただいた2014年度からは、「中期経営計画〈平成26年度～平成30年度〉」に基づき、①国際会議の誘致力の強化、②利用者満足度の向上、③施設・設備の長寿命化と機能向上を基本方針とし、大阪の発展と国際化に貢献するとともに、収益性の向上に取り組んでまいりました。おかげさまで、国際会議の開催件数は、計画期間の各年度において、すべて目標値を超過達成し、また、2016年度には黒字化の目標を2年前倒しで達成することができました。

今日、MICEのもつ社会経済的な意義が広く認知され、MICEをめぐる、国内はもとより世界の諸都市が競争を繰り広げています。大阪においても、2025年を目標年次とする「大阪におけるMICE推進方針」が、2017年3月に、大阪府・市、経済団体等で合意され、オール大阪でのMICE推進の取組みが始まっています。

このたび、大阪府から2019年度から2028年度の当会議場の指定管理者に選定いただいたことを踏まえ、当施設の設立目的である国際会議等の誘致・開催を通じて大阪の産業振興や地域活性化に貢献するため、オール大阪のMICE推進体制の中で最大限その役割を果たすとともに、会社が安定した経営が持続できるよう、新しい中長期経営計画を策定いたしました。

当社といたしましては、これまでの実績を踏まえながら、将来にわたって、この新しい計画に基づき、大阪府立国際会議場の指定管理者として、大阪の国際化と地域の産業・文化の振興のため尽力してまいります。

2019年3月

株式会社大阪国際会議場
代表取締役 福島 伸一

2. 中長期経営計画の位置づけ

(1) 計画の目的

この計画は、大阪府立国際会議場の新たな指定期間となる2019年度以降の期間について、当社が、指定管理者として、国際会議の誘致・開催や多角的な催事の実施など国際会議場の的確な運営と安定した経営を持続するため、経営の基本方針と経営目標を設定するとともに全社が一丸となって達成するための、取組み方策を示すため策定するものです。

(2) 計画の期間

2019年から2028年まで（10年間）

計画期間を、次の理由から10年間としました。

- ・国際会議の誘致は、短期でも2年、通常4年程度が必要であることから、長期間にわたる誘致活動計画が必要であること
- ・開業後20年を迎え実施が必要となる大規模修繕について、長期的な見通しの下に修繕・改修計画を大阪府に提案し、また、その実施に協力できる計画とする必要があること
- ・開催が決定した2025年大阪・関西万国博覧会等大規模な国際的催事についての的確に支援協力できる計画とする必要があること

なお、長期の社会経済変動を的確に予想することは困難なため、当初の5年間（2019年度から2023年度）以降は方向性を中心に記載しております。2024年度以降の数値目標を含む計画は、2023年度中に策定いたします。

3. 経営環境の変化と当社の課題



4.中長期経営計画の4つの柱と3つの基盤

～経営理念～

私たちは、大阪府立国際会議場を世界の人・モノ・情報が行き交う総合交流施設として運営し、大阪の発展と国際化に貢献してまいります

ビジョン 『アジア有数の都市型MICE施設に』

中長期経営計画の4つの柱

- ①国際会議の誘致強化 — 開催件数・グレードともにワンランク上を目指す！ —
- ②収益の最大化と会社の持続的成長により大阪の発展に貢献
- ③快適で魅力あふれる大阪国際会議場を — s-OICC & e-OICCの推進 —
- ④お客様の安全・安心を第一に

4つの柱を支える3つの基盤

Ⓐ人材確保・育成

Ⓑ地域社会との共生

Ⓒ経営体質強化

4-①. 国際会議の誘致強化

これまでの取組み

- (1) 攻めの営業
 - ①「営業新戦略本部」設置
トップセールス50社
 - ②誘致力強化
誘致一課設置、キーパーソンへの接触、インテックス大阪との共同誘致
 - ③「中之島MICE関連事業者協議会」設置
 - ④アドバイザー制度導入
- (2) 誘致・開催支援
 - ①誘致・開催の助成制度創設
(最大600万円を主催者に助成)・・・7件 金額1,512万円
 - ②国際会議等の利用申込み時期を随時受付に拡大
 - ③国際会議等の立候補意向段階から開催段階までトータルサポート
 - ④利用者の利便性を考えたインフラ整備(礼拝室 等)
- (3) 他機関との連携
 - ①大阪観光局・府・市との連携・協力を深化

実績

目標を大きく上回る開催件数



【主要な国際会議】

- ・第79回日本循環器学会
学術集会
- ・第116回日本外科学会
定期学術集会
- ・26th COLING2016
- ・IEEE システム制御理論
国際会議
- ・日米数理生物学会合同
大会
- ・第4回アジア太平洋生殖
医学会
- ・第40回国際騒音制御工学
会議
- ・第3回国際セラミックス
会議 等

環境の変化と課題

(外部)

- ①国の成長戦略としてMICEを推進する必要がある
- ②「大阪におけるMICE推進方針」(2017.3)での役割を果たす
- ③都市間・施設間競争の激化(横浜、京都、名古屋で施設増設計画)への対応

(内部)

- ①医学会誘致に大きな成果。しかし自然科学系、政府・国際機関主催会議が弱い(医学会50~60件が限界)
- ②国際会議誘致のための人材の確保及び育成

これからの取組み

- 1.国内外にわたる戦略的な人的ネットワーク構築と情報収集力の強化を
- 2.国際会議誘致のための7つの取組み
 - ①特性に応じた戦略的誘致推進 ②データに基づくマーケティング戦略の推進 ③地域一体での国際会議誘致推進
 - ④支援制度の拡充 ⑤キーパーソン等との新たなネットワーク形成 ⑥「オール大阪」による誘致推進 ⑦誘致のための人材育成

目標

2023年度
年間70件

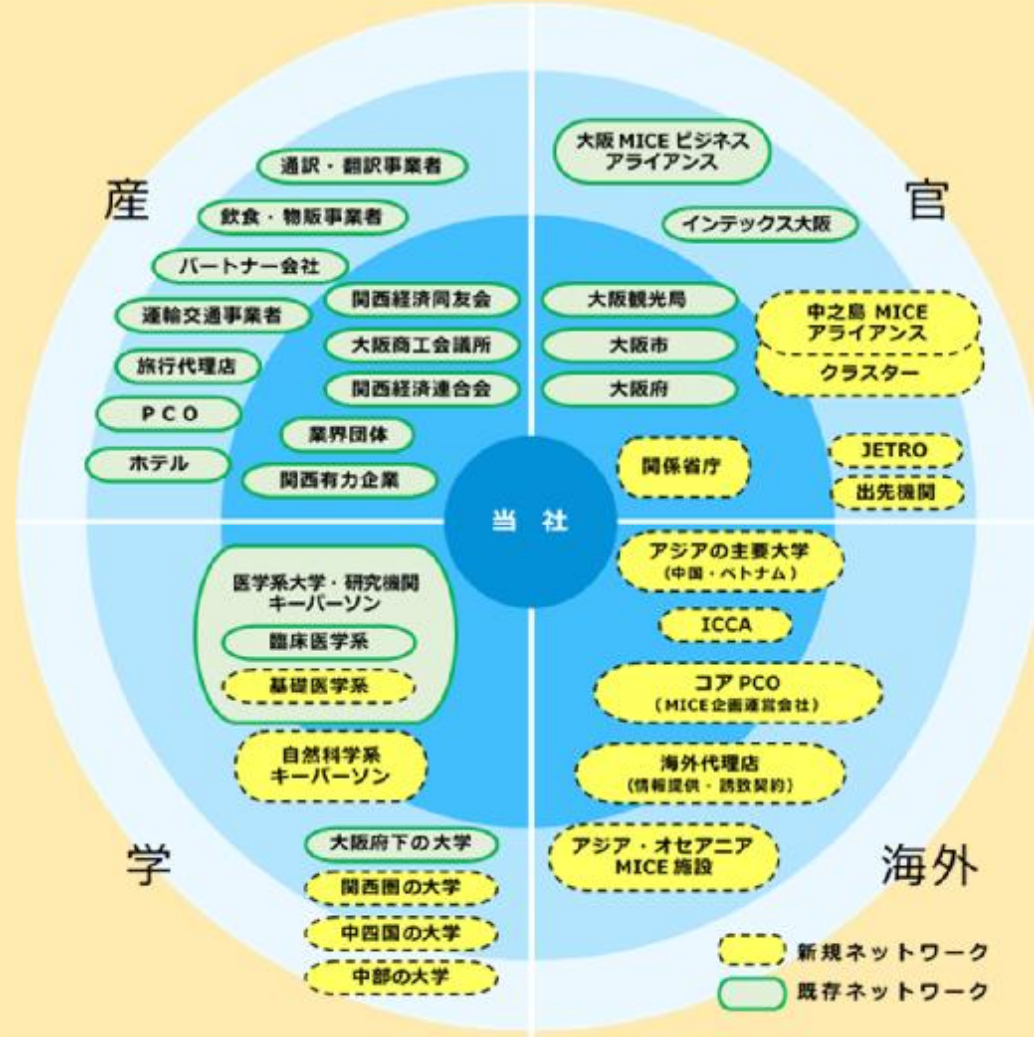
4-①. 国際会議の誘致強化

これからの取組み1/4

戦略的な人的ネットワーク構築と情報収集力を基礎に国際会議誘致に取り組む

1. 国内外にわたる戦略的な人的ネットワーク構築と情報収集力の強化を

当社の目指す戦略的情報ネットワーク



当社がこれまで培ってきた大阪府内の医学系大学や大阪府・大阪市、経済界とのネットワークに加えて、自然科学系キーパーソンや大阪・関西以外の大学、さらには海外にもネットワークを広げ、このネットワークを基盤に、戦略的に国際会議誘致に取り組めます。

4-①. 国際会議の誘致強化

これからの取組み2/4

2. 国際会議誘致のための7つの取組み

(1) 国際会議の特性に応じた戦略的誘致推進

① 医学系国際学会

これまで構築してきた医学系キーパーソンとのネットワークを強化
幅広い教育・研究機関の臨床・基礎医学部門のキーパーソンにもネットワークを拡大し、
誘致件数を伸長

② 自然科学系国際学会

- i 自然科学系国際会議誘致のためのアドバイザー会議を設置し(2018.1)助言・提言をいただく
(大阪大学、大阪府立大学、大阪市立大学の理工系学部長8名がご就任)
- ii 府内主要私立大学の理工系学部トップセールス(2017年度～)

③ 政府・国際機関主催の国際会議

- i 大阪府・市・経済団体及び大阪観光局等「オール大阪」で誘致を進める
- ii コアPCO等との個別のパートナーシップにより、効果的な誘致を行う(新)

(2) データに基づく特性に応じたマーケティング戦略の推進

① 長い蓄積に基づくマーケティングの展開

医学系学会のキーパーソン情報、アドバイザーからの自然科学系学会の情報等を活用
政府系会議についてはコアPCO等からの情報を収集分析して戦略的なマーケティングを展開

② キーパーソンサポートシステム

国際会議の開催に影響力のあるキーパーソンにかかるデータベースを作成し、ポイントを絞った的確な営業を実施(新)

(3) 「中之島MICEアライアンス」など地域一体での国際会議誘致推進の取組み

中之島の主要3施設(中之島公会堂、堂島リバーフォーラム、当社)で2018年3月新設
さらに、関係企業等と「中之島MICEクラスター」を形成、国際会議の誘致協力と併せて、
中之島ブランドの向上を図る

4-①. 国際会議の誘致強化

これからの取組み3/4

(4) 主催者への支援制度拡充と戦略的活用

① 支援金制度の戦略的で柔軟な活用

国際会議の誘致に際しては、大阪観光局と連携しながら、「オール大阪」で誘致に取り組む
具体的には、準備費用のうち、経費の一部(視察の際の会場仮設営費用など)を最大600万
円の誘致支援費として当社が負担するなどタイムリーにかつ戦略的に支援

② 閑散期における国際会議誘致のための「新割引制度」

8月、月曜日開催の催事の一部に大阪府と協議して割引料金を適用(新)

③ 主催者へのトータルサポート

国際会議の誘致構想段階から開催決定、会議本番、アフターコンベンションまで国内の窓口
となる団体をサポート

- ・提案書の作成支援
- ・知事・市長の招待状の要請
- ・海外キーパーソンの視察受け入れ(会場の設営等を含む) 等

(5) 国際会議のキーパーソン等との新たなネットワーク形成

① 大阪大学、国立循環器病研究センター、大阪府立大学、大阪市立大学等との既存ネットワークをさらに強化

② 新たなネットワーク形成(新)

- ・基礎医学系、自然科学系の研究者
- ・大阪、関西以外の大学、研究機関。府内大学等を通じアジアの主要大学とも連携
- ・ICCA、コアPCOからの情報による国際的なネットワーク形成

4-①. 国際会議の誘致強化

これからの取組み4/4

(6)「オール大阪」による国際会議の戦略的誘致推進

①国際会議の戦略的誘致体制強化のために提案

大阪におけるMICEの戦略的誘致機能を高めるため、大阪府・市、経済団体、大阪観光局のトップレベルの体制づくりや企業、大学等のキーパーソンによるトップセールスを含むアドバイザー制度さらに大阪のMICE関係企業等が協力してMICE人材を育成する仕組み等について関係機関に提案し、実現に向け取り組む(新)

②大阪観光局との連携

「大阪MICEタスクフォース」・・・大阪観光局と当社の責任者による誘致のための定期会合
国際会議誘致のための共同セールスの実施

③府内MICE関連事業者の連携

・インテックス大阪との連携・・・共同誘致、関連する展示会と会議の同時開催等
・大阪MICEビジネスアライアンスへの参加・・・MICE関連事業者約80社が参加するアライアンスに参加し、MICE関連産業振興の一翼を担う

(7) 誘致体制の強化・誘致のための人材育成

①社内誘致体制の強化

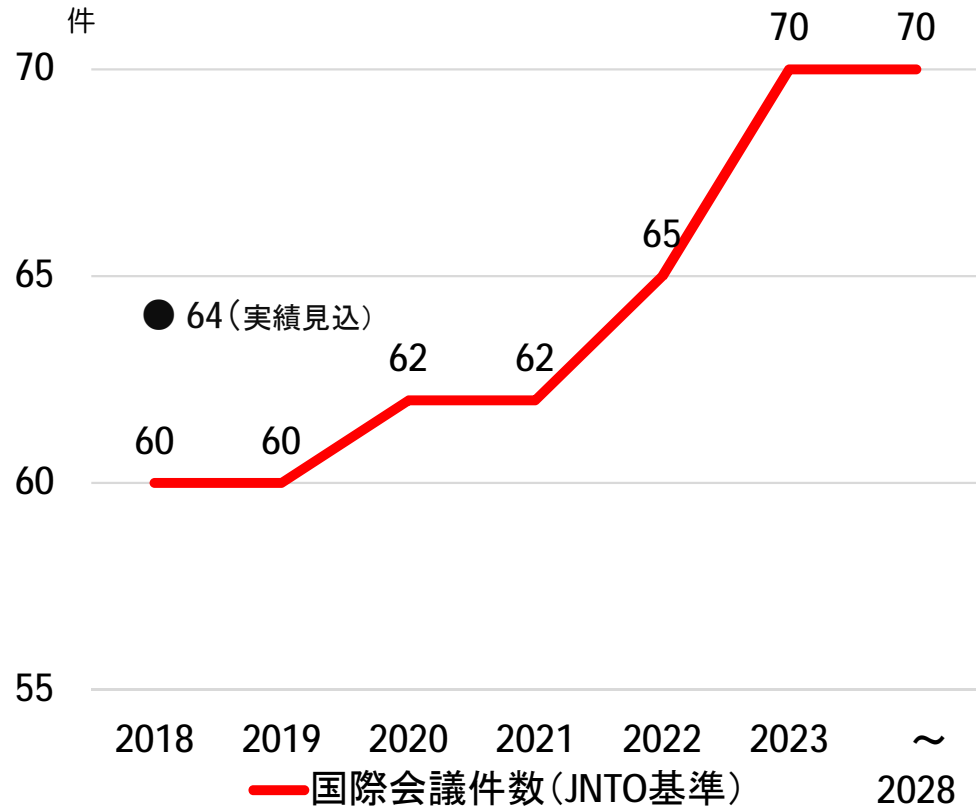
・国際会議誘致の専門組織を「誘致課」(医学系)、「誘致開発課」(自然科学系、政府・国際機関系)の二課体制に再編(2018.4～)
・役員及び関係課長等で構成する「国際会議誘致戦略会議」設置(新)

②人材確保・育成

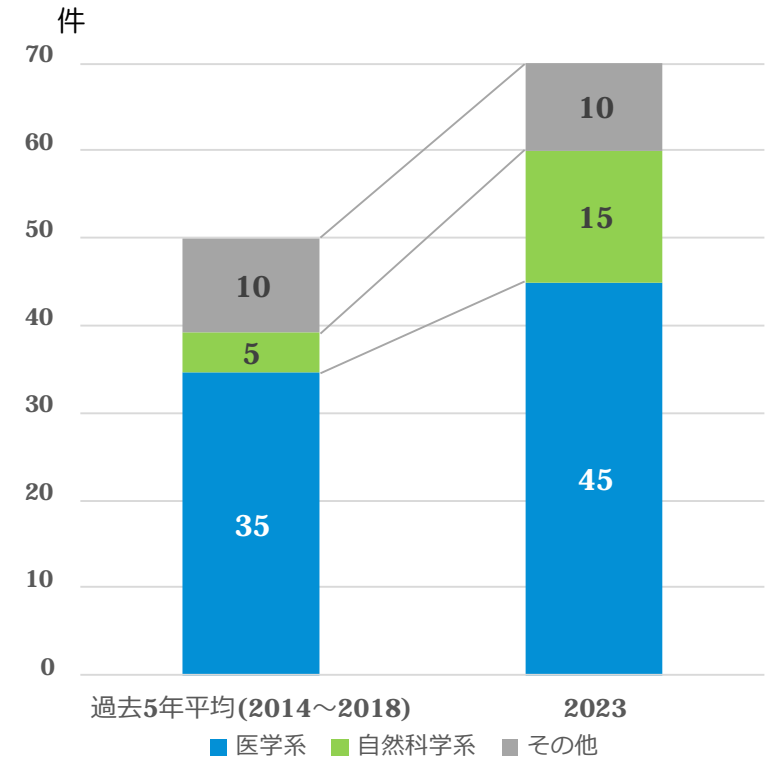
OJTを基本としつつ、パシフィコ横浜や福岡国際会議場など国内外の施設への派遣研修を行うなど長期にわたり大阪のMICEに有為な人材を育成(新)

4-①. 国際会議の誘致強化（数値目標）

国際会議開催件数



分野別国際会議開催件数



4-②. 収益の最大化と会社の持続的成長により大阪の発展に貢献

これまでの取組み

大阪府への貢献

経済波及効果

2016年度 大阪府域内276億円
 (観光庁「MICE 開催による経済波及効果測定のための簡易測定モデル」により算出)

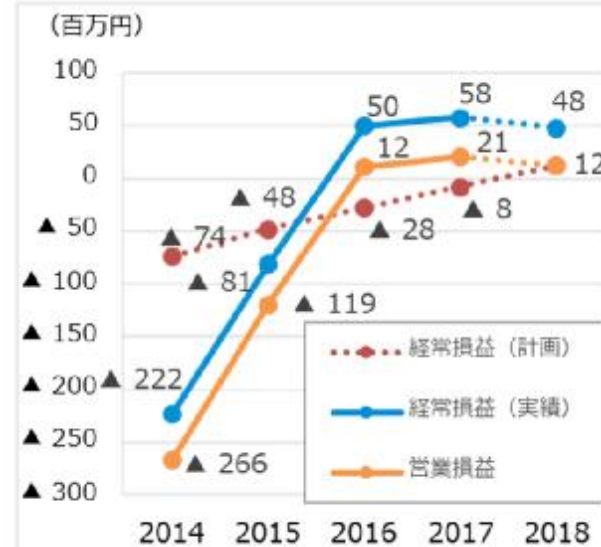
収益増大

- (1) MICE誘致専門組織の整備
- (2) 稼働率の向上
 - ・仮予約期限の徹底
 - ・予約状況のHPによる公表
- (3) ワンストップサービスの導入・拡大
- (4) ニーズに応じた貸出用備品の充実
 - ・プロジェクター等新規備品購入
 - ・自社貸出用備品の拡大
- (5) 来館者サービスの充実による増収策
 - ・1階プラザにキッチンカー
 - ・自販機増設

経費節減

- (1) 委託料・電気使用量の削減(毎年度5,000万円以上の削減達成)
- (2) 電気・ガス契約料金の見直し((1)に加え年間5,000万円削減)

実績



- ・2016年度から2期連続営業黒字達成(計画より2年前倒し)
- ・2018年度も黒字基調
- 【主要な増減理由】
- ・納付金が2014年度以降7億円になり費用増
- ・2014年度は大規模修繕等により収入減
- ・2015年度以降は催事関連収入が売上に寄与
- ・2016年度は、高稼働に加え、ワンストップサービスによる催事関連収入が売上に寄与

環境の変化と課題

- ① 2014年度～2015年度は計画を超える赤字を計上。2016年度からは黒字達成。2019年度以降も継続的な黒字が重要。
- ② 現キャパシティでは、施設利用料中心の売上高はほぼ限界。
- ③ 閑散期(GW、夏休み、年末年始)の販売促進。
- ④ 戦略的料金体系の検討
- ⑤ 条例外の備品について利用者からの要望がある
- ⑥ ワンストップサービスの拡大が求められている

これからの取組み

1. 利用者満足度を高めることによる増収(施設事業+サービス事業)
2. 料金体系の検討
3. 経費の削減

目 標	
2023年度 売上21億円 以上	2023年度 主要3施設稼働率 87.3% (過去最高実績)
11	

4-②.収益の最大化と会社の持続的成長により大阪の発展に貢献

これからの取組み1/3

1. 利用者満足度を高めることによる増収

～収益事業の2本柱となる「施設事業」及び「サービス事業」によるさらなる成長～

当社は、これまでホールや会議室の施設を貸し出す「施設事業」を中心に事業を進めてまいりました。これからは、施設事業の充実強化に一層努めるとともに、高質な備品の提供、催事に関する各種サービス、来場者向けの物販、飲食等の「サービス事業」を施設事業に並ぶ事業として位置づけ、その収益の拡大を図ってまいります。

(1)施設事業の強化

施設稼働率の一層の向上を図るため、次のサービス改善等に取り組み、過去最高の稼働率(87.3%(主要三施設の日数稼働率)。2009年度実績)の水準を達成。

①利用者ニーズの的確に把握

潜在顧客のニーズ把握、外部委員によるサービスのチェック等

②「s-OICC」によるお客様目線の速やかな改善(詳細は4③1.)

「s-OICC委員会」によるニーズの集約、整理・検討及び「オールOICC」による改善(新)

③「e-OICC」=ICT技術の導入と「おもてなし」のグレードアップ(詳細は4-③ 2.、4-④)

ICT技術の導入、コンビニ機能、ラウンジの整備など施設・設備の機能強化、改善を推進するための毎年度平均1億円(従来より2千万円増)の設備投資

④ 8月、月曜日(閑散期)開催の催事の一部に大阪府と協議して割引料金を適用

4-②.収益の最大化と会社の持続的成長により大阪の発展に貢献

これからの取組み2/3

(2) サービス事業の強化・新サービス事業への取組み

サービス事業を施設事業に次ぐ収益の二つめの柱として成長させる。

① 会議関連サービスのグレードアップ

i 主催者を支援するワンストップ・サービスの充実

アフターコンベンション(リバークルーズ等のアトラクションを提案)の充実

記念写真・記念映像の撮影

催事主催者の事務局運営を支援するサービスの提供(ホテル紹介、貸切バス斡旋等)

ii 顧客ニーズを先取りする設備・備品の提供

プロジェクターを定期的に更新し常に最新機種を提供

大型デジタルサイネージの導入により、分かりやすく楽しめる会議空間を提供

国際会議仕様の会議室用机、イスに更新し快適な会議環境を提供 等

② 来場者をおもてなしする飲食・物販事業(新)

中之島に立地する国際会議施設にふさわしいレストラン、食堂を運営

ケータリングの充実……複数のケータリング事業者を選定し、お客様ニーズに対応

昼食用弁当の直販化……「食の都・大阪」にふさわしい多様な昼食用弁当を用意し、

複数事業者の多彩なお弁当からインターネット等で予約

コンビニ機能の充実(文具販売、軽食販売、ATM、複写サービス、ロッカー等)

おみやげ販売……コンビニでの直販、インターネットによる販売など

③ その他

エクスカーションメニューの開発

ラウンジなどお客様の憩いのスペース創出

駐車場利用率の向上……インターネットによる駐車場予約システム(akippa)の活用

広告事業の検討 等

4-②.収益の最大化と会社の持続的成長により大阪の発展に貢献

これからの取組み3/3

2. 料金体系の検討

次の利用料金について、大阪府と協議の上、最適な料金の設定を行います(新)

(1) 会場利用・・・①時間区分の再検討

一日三区分制の検討、「任意の3時間」利用の廃止・制限検討等

②プラザ・ホワイエ料金の見直し

興行等で物販に使用する場合の料金の検討

③閑散期の割引料金制度導入(再掲)

(2) 備品利用・・・個別料金設定方式を弾力化(個別品名方式からカテゴリー別方式に変更)

3. 経費の削減～年間50,000千円の効果～

(1) 水道光熱費の縮減(年間15,000千円)

電気・ガス使用量の節減及び電気・ガスの一括調達により水道光熱水費を縮減

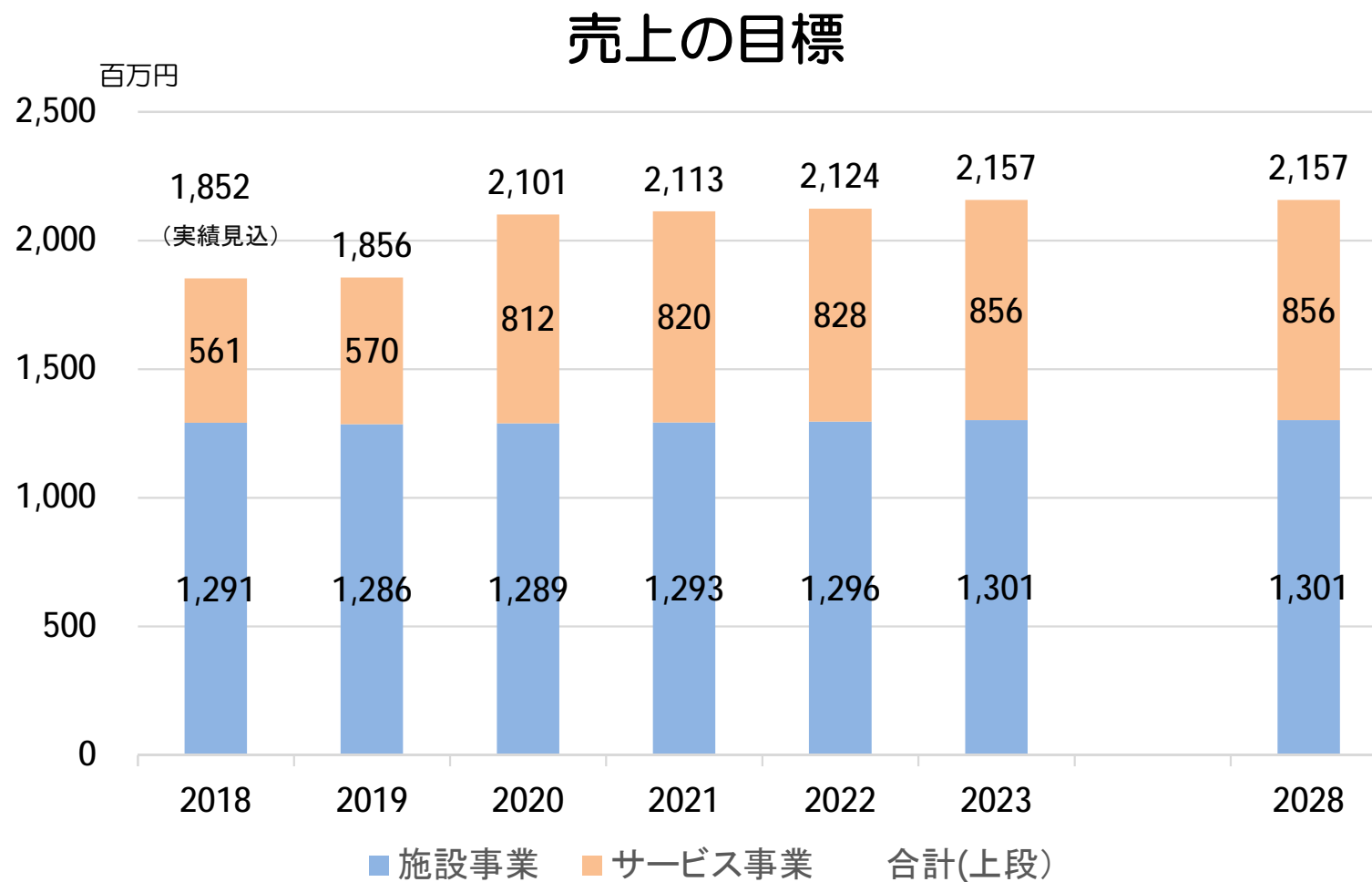
(2) 労働生産性の向上(年間20,000千円)

IT投資や業務プロセスの見直しによる効率化、研修等による社員の能力向上等により社員一人当たりの労働生産性を向上

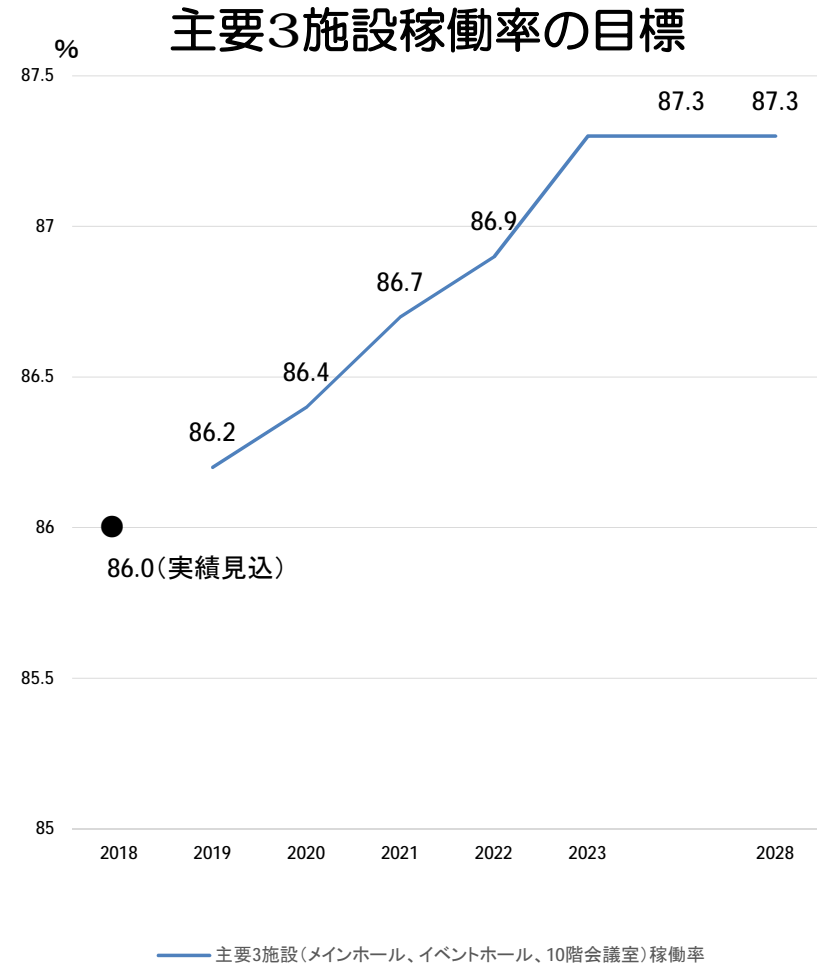
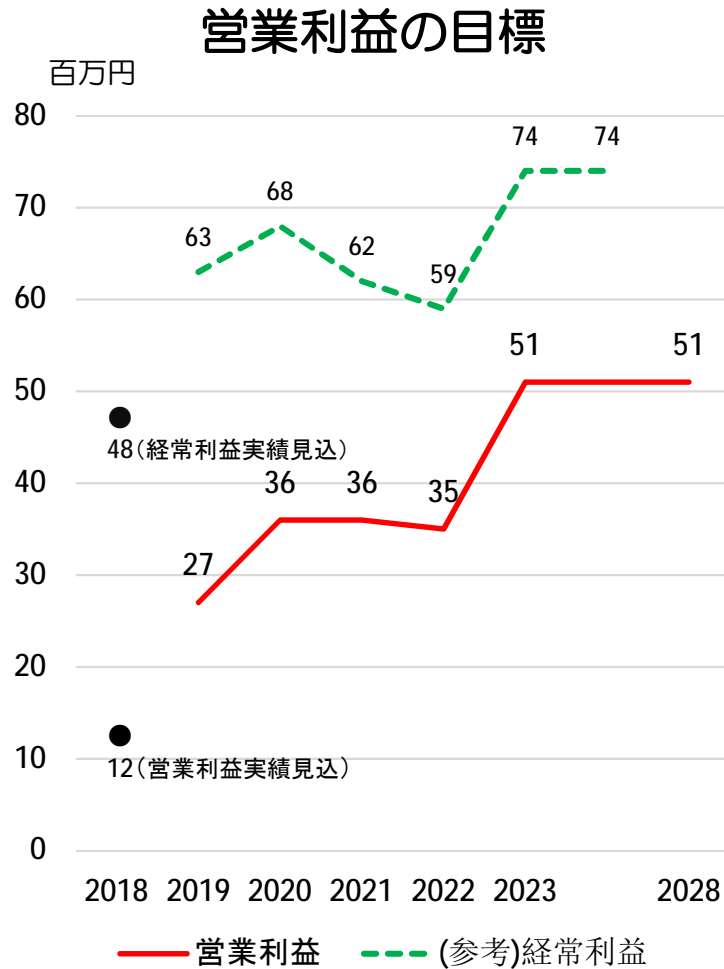
(3) 戦略的調達の実施(年間15,000千円)

複数工事の一括発注、複数年度契約の活用

4-②. 収益の最大化と会社の持続的成長により 大阪の発展に貢献（数値目標1/2）



4-②. 収益の最大化と会社の持続的成長により 大阪の発展に貢献（数値目標2/2）



4-③.快適で魅力あふれる大阪国際会議場を

これまでの取組み

- (1)お客様満足度の更なる向上
 - ①ハード面の整備
 - ・礼拝室・授乳室設置
 - ・キッチンカー
 - ・ビジネスコーナー、憩いのスペース新設
 - ・世界最高水準のプロジェクター及びスピーカー設置
 - ・ユニバーサルデザインを用いた館内・HP・パンフ表示
 - ②ソフト面の充実
 - ・ワンストップサービス
 - ・HPを活用したペーパーレス化(電子申込み)
 - ・広報誌による催事PR
- (2)主催者・来場者の生の声の把握とそれに基づくスピーディーな改善(サイクル化)
 - ・経営会議における情報共有と組織的対応
 - ・来場者アンケートBOX設置
 - ・主催者の生の声収集
 - ・「ヒヤリ・ハット」事例の報告体制構築
 - ・グーグルの評価コメントの分析
- (3)再委託先の公募(飲食施設・ケータリング)
- (4)地域との連携
 - ・「中之島夏まつり」への協力
 - ・「生きた建築フェスティバル」への参加
 - ・「光の饗宴」に協賛、参加(1階にクリスマスツリー設置)

実績



環境の変化と課題

- ①利用者の声への迅速な対応とフィードバックの徹底
 - ②館内サインの分かりにくさや電光サイン陳腐化への不満の声
 - ③備品の陳腐化への不満の声
 - ④飲食施設及びケータリング(質・料金)への不満の声
- このようなお客様のニーズに基づくサービスの改善が課題

これからの取組み

1. お客様のニーズに基づく改善活動「s-OICC」(safety, smile & speedy)推進
2. 先進的なおもてなしを実現する「e-OICC」(electronics & entertainment)推進
3. 「オールOICC」で「お客様満足度100%」を目指す

目標

2023年度
利用者満足度
100%
を目指す

4-③.快適で魅力溢れる大阪国際会議場を

これからの取組み1/5

1. 「s-OICC」=お客様のニーズ等に基づくサービスの改善

(1) お客様ニーズの把握

- ・主催者からのご意見の把握・・・ヒアリング、アンケート、ロイヤルカスタマー会
- ・来場者からのご意見の把握・・・アンケート
- ・共通のご意見把握方法・・・・・・WEB口コミ、総合案内所への問い合わせ 等

(2) 「s-OICC委員会」を中心にsafety、smile、speedyを実現(新)

役員、幹部社員で構成するs-OICC委員会で利用者ニーズ、潜在需要、他施設の取組み等を集約・検討し、改善することにより、お客様に、safety、smile、speedyなサービスを提供します。

①safety(安全)

日常点検の徹底、適時の修理交換による予防保全とお客様の安全を第一にした危機管理・防災体制の整備 等

②smile(笑顔)

「心のバリアフリー」をめざし、すべての方にとって「やさしい」施設を実現します。

- ・CS向上有識者会議の新設・・・他の企業のCS担当者等で構成し、当社のCSについて点検・助言をいただく
- ・ロイヤルカスタマー会・・・・・・大口顧客からのご意見、提言をいただく
- ・オールOICC CS向上委員会の新設・・・パートナー会社を含むオールOICCでCS向上
- ・ハンディキャップのある方の視点に基づく改善・・・NPO等と連携し、多様な利用者の視点から施設・設備を改善を図る 等

③speedy(迅速)

- ・即時に改善可能なもの・・・・・・担当部課、パートナー企業で即時実施
- ・1年前後で改善可能なもの・・・・・・次年度事業計画に反映
- ・中長期の取組みが必要なもの・・・中長期経営計画に反映

4-③.快適で魅力溢れる大阪国際会議場を

これからの取組み2/5

2. 「e-OICC」=ICTなど電子化の推進とおもてなしの心による先進的サービスの実施(新)

役員、幹部社員で構成するe-OICC委員会でelectronics(電子化)とentertainment(おもてなし)による先進的サービスを推進し、お客様満足度を向上させます。

(1)electronics(電子化)の推進

①玄関ホール他各所でデジタルサイネージの活用

- ・玄関の大型デジタルサイネージや各所のデジタルサイネージで、わかりやすい館内案内や催事情報はもとより近隣商業施設の情報や天気予報、交通情報等の情報を提供
- ・タッチパネルやAIによる応答などにより楽しめる案内設備を整備

②インターネット環境の整備

独自のFree Wi-Fiに加え、Osaka Free Wi-Fiも利用できる環境整備(2018.~)

③ICT技術の導入による高度なサービス提供

予約サービス、入退出管理や空調・照明、音響の細かな調整等に電子化技術を活用 等

(2)entertainment(おもてなし)の充実

①コンビニエンス機能の集約・強化

コンビニエンス機能(文具・軽食販売、ATM、複写サービス、ロッカー等)を地下1階に集約し、来場者にOICCを一層便利にご利用いただけるようにします

②「OICCライブラリー(仮称)」設置

「OICCライブラリー(仮称)」を設置し、MICE関連情報と大阪の歴史・文化等の魅力を伝える情報を集約。広く研究者や学生にも利用いただき、MICEに関する産学連携拠点を目指します

③ラウンジの整備

来場者に、会議等の合間のひと時を寛いで過ごしいただける「ラウンジ」を整備します

4-③.快適で魅力溢れる大阪国際会議場を

これからの取組み3/5

④屋上庭園の開放

特別会議場をご利用されたお客様にティーパーティー等の場として淀川の水と葦をイメージした屋上庭園をご利用いただけるようにします

⑤レストラン、食堂、カフェ

3つの飲食施設については、それぞれの特性をいかしつつ中之島にふさわしい「おしゃれで楽しい」場となるよう改善します

また、「食の都 大阪」にふさわしい昼食用弁当を直販方式で提供します

⑥多彩な決済手段に対応

・利用料金のクレジットカード決済を導入するほか、飲食、物販等の支払にスマホ決済を導入

⑦中之島各美術館との連携

アフターコンベンションの充実のため、中之島の4美術館と連携して、割引クーポンを発行することを検討します

等

3.「オールOICC」でお客様満足度を向上

設備管理、警備、清掃、技術サービスなど施設サービスの現場を担う委託事業者は、当社とともにお客様サービスを担う「パートナー会社」として位置付けています

パートナー会社と当社とが「オールOICC」一丸となってサービスの改善、高度化を実行します

(1) パートナー会社トップの意見交換の場(2017.12～)

(2) 毎朝の現場責任者の会議でお客様からのご意見、施設設備の不具合等を情報共有し、改善策を検討します。必要に応じ「s-OICC委員会」へ報告します

(3) 「s-OICC委員会」、「e-OICC委員会」が策定したお客様サービスや施設・設備運用の改善策を当社関係部課とパートナー会社とで協働して実行します
また、その効果を把握し、さらなる改善に努めます

4-③.快適で魅力溢れる大阪国際会議場を

これからの取組み4/5

4. 世界水準の安全・快適なMICE施設を目指す設備投資(新)

お客様のニーズを先取りし、「s-OICC」と「e-OICC」を両輪として、2019年度から2028年度までの10年間に、10億円の機能強化のため、下記の設備投資を実施します。

併せて、お客様の安全・安心を守るための施設・設備の維持更新等のため、修繕費を年間1億円執行し(4-④参照)、合計で10年間20億円の設備投資を行います。

これら設備投資と1～3の取組みにより、ハード・ソフトの両面から幅広いお客様に支持される「アジア有数の都市型MICE施設」の実現を目指します。

なお、投資額は、5年経過の段階で社会経済情勢を踏まえて、点検・検討します。また、単年度の投資額はお客様のニーズや経営状況等をみながら毎年度決定します。

(1) 快適な催事空間の整備

- ①メインホールのリニューアル(音響効果の検討、2階手すり増設、座面シート更新、電源コンセント増設等)
- ②10階固定間仕切りを可動間仕切りに変更
- ③館内サインの見直し
- ④LGBT対応トイレの設置 等

(2) 世界最先端の音響・映像システム導入

- ①プロジェクター、スピーカー等は常に最新機種を導入
- ②館内映像配信システム(催事の映像を他の会議室で映写)を導入 等

(3) 会議室の状況、利用目的に応じた空調・照明機能の強化

4-③.快適で魅力溢れる大阪国際会議場を

これからの取組み5/5

(4)セキュリティ強化、地震対策等来場者の安全・安心確保

- ①防犯カメラや監視カメラの増設や高機能化
- ②建物安全度診断サポートシステム 等

(5)国際会議仕様の机、いすの導入

(6)アクセス向上、施設周辺の整備

OICCが、地域の活性化につながるよう関係機関と協議し、整備を推進します。

- ①JR「福島駅」、大阪メトロ「阿波座駅」から会議場まで間を「OICC・MICEロード」に
- ②京阪「中之島駅」から会議場までをプロムナード化
- ③リーガロイヤルホテルとの連絡通路の整備

(7)エンターテイメント性の向上

- ①1階エントランスに大型タッチパネル式デジタルサイネージを導入
- ②各フロアエレベーター前に会場案内用サイネージ導入
- ③季節感ある花壇を中之島通側に新設 等

5. 数値目標の考え方

常に利用者満足度100%を目標に事業運営に取り組めます。

具体的には、満足度を総合的に評価する項目である「再利用したいか」という問いに対し「たいへん思う」、「思う」の比率を毎年度 98%以上にするを目標に取り組めます。

(参考 2016年度98.1%、2017年度98.7%)

4-④お客様の安全安心を第一に

これまでの取組み

- (1)「中期修繕計画」を策定し、着実に実施
 - ・コージェネ設備分解整備
 - ・空気熱源氷蓄熱(R1、R2)分解整備
 - ・空調設備 蒸気吸収機・低温吸収機分解整備
 - ・排熱ボイラー整備
 - ・ボイラー高圧蒸気減圧弁取替え
 - ・ターボ冷凍機分解整備
- (2)安全安心を確保するための設備投資を積極的に実施
 - ・あみだ池筋名板設置
 - ・1階フロア図表示
 - ・メインホール2階席手摺
 - ・メインホール階段手摺
 - ・CATV用カメラによるセキュリティ強化
 - ・緊急地震速報装置放送設備接続工事
 - ・レスキュースライダーの購入
- (3)防災訓練の実施
 - ・火災、水害、地震の際の利用者の避難誘導訓練等
- (4)ヒヤリハット事例の収集と改善の実施

実績

成果

開業以来、自責による人身事故ゼロを更新中

	2014	2015	2016	2017	2018
金額	109,652	100,546	102,281	102,398	100,000

	2014	2015	2016	2017	2018
金額	75,352	79,371	77,765	59,500	109,000

環境の変化と課題

- ① オールインワン型のMICE施設(ホテル、会議場、展示場)の需要増
- ② 施設の経年劣化への対応
- ③ 大規模改修工事(府の負担工事)による休館や売り止めの発生への対応

これからの取組み

1. 大阪府が策定した「中長期保全計画」における必要な修繕工事の実施への協働
2. 設備の特性に応じた保守点検により顧客満足と経済性とを両立
3. お客様の安全を第一とした主催者・来場者を含む防災体制強化・充実
4. 3R(Reduce, Reuse, Recycle)で地球環境に配慮
5. ESCO事業への協力

目標

開業以来の
人身事故ゼロを
継続

4-④.お客様の安全安心を第一に

これからの取組み1/3

1. 大阪府が策定した「中長期保全計画」における必要な修繕工事の実施への協働

大阪府立国際会議場は、2000年に開業して以来、これまで大きな改修工事をしていませんが、この中長期計画期間中には、大規模な改修工事が必要となっています。

すでに大阪府においては、中長期保全計画(2017年度～2046年度)を策定し、その実施に向けた検討が行われています。

この計画では、次のような施設・設備の修繕工事が予定されており、一部の工事については、相当長期にわたる全面休館や施設利用の一部休止が必要なものもあり、当社の催事の誘致、開催施設管理に大きな影響が生じるものと見込まれます。

＜想定される大規模修繕工事の例＞

- ①メインホールー照明、調光盤、吊物機構、特定天井、床機構改修工事
- ②イベントホールー音響設備、特定天井、可動壁、吊物機構改修工事
- ③屋上屋根防水工事、受配電設備改修工事、各会議室の特定天井、吊物機構改修など

また、大規模修繕実施の計画の具体化のため、施設・設備の劣化状況や点検結果の情報をもとに、必要な修繕工事の項目や、最適な実施時期・手法等、大阪府に必要な提案を行い、密に調整・連携して、お客様に安全・快適に施設を利用していただけるよう、施設・設備の適正な維持管理について協働していきます。併せて、当社が大阪府の大規模修繕と並行して行うことにより効率的かつ効果的に実施できると考えられる次のような施設・設備の機能強化工事を大阪府と早期に調整の上、適時に実施してまいります。

- ①10階会議室ー可動壁設置工事
- ②什器備品保全工事、冷温水ポンプ保全工事、電動ブラインド更新工事 など

なお、大規模改修が実施される場合、当社の収支に大きな影響があることから、該当年度の収支計画については、大阪府と協議いたします。

4-④. お客様の安全安心を第一に

これからの取組み2/3

2. 設備の特徴に応じた保守点検の実施によりお客様満足度と経済性を両立

(1) 設備の特徴に応じた保守点検

施設、設備、備品の特徴に応じて、予知保全、定期保全、予防保全、事後保全の保全方法を使い分け、経済性を確保しつつ、お客様の安全・安心を確保し、快適さを向上します

- ① 予知保全・・・設備の状態を監視し、機能低下があれば修繕・交換
- ② 定期保全・・・一定の期間が到来すれば部品を交換
- ③ 予防保全・・・一定の稼働時間が到来すれば部品を交換(定期保全よりコスト減)
- ④ 事後保全・・・故障後に取り替え(影響が軽微で、復旧に時間を要しないもの)

(2) 毎年度1億円以上修繕費を執行

お客様の安全・安心を確保し、施設の価値を維持し、長寿命化するため、毎年度1億円以上、10年間で10億円の修繕費を執行します

① お客様の安全・安心・快適のために

- i 床タイルカーペット貼り替え
- ii 会議室壁面塗装工事
- iii 自動ドアのドアエンジン、制御基板交換
- iv 手動ブラインド整備
- v 誘導灯、消火器の取り替え

等

② バックヤードの保全で施設の価値をキープ

- i 床下階の送風機、空調機の整備
- ii 量水器の取り替え
- iii 積算電力系の取り替え

等

4-④. お客様の安全安心を第一に

これからの取組み3/3

3. 危機管理・災害対策の推進

①危機管理体制

危機管理マニュアルに基づき、事故、災害等に備えるとともに、災害があっても事業継続、早期復旧ができるようBCP(事業継続計画)を策定

②防災訓練の実施

法定の消防訓練のほか、水防訓練等地域の特性に応じた防災訓練を実施
訓練においてはお客様の避難誘導など人命第一を基本に実施

4. 環境保全への取組み

①関西エコオフィス宣言

②「みんなで節電アクション!」、「大阪マラソンクリーンUP作戦」、「エコキャップ推進運動」
に継続参加
等

5. ESCO事業への協力

ESCO事業が円滑的確に行われるよう大阪府及びESCO事業者へ協力
特にESCOの効果検証に欠かせない実負荷試験の実施について、施設管理者として協力

4-①. 人材確保・育成 (1/2)

- (1) 目標 今後当社の経営を担う基幹社員育成と全社的な専門能力向上を図る
- (2) 課題 継続的な人材確保と体系的な人材育成
- (3) 取組み
- ①「プロパー化」推進
 - ・継続的な社員採用
 - 2019年度から2020年度にかけて国際会議の誘致力強化、管理機能及び企画機能の充実のためプロパー社員の採用を目指す(府と協議)
 - ・計画的なジョブローテーション
 - ②OICCらしいシンプルで対話型の人事評価・育成制度
 - ・評価者と被評価者との対話重視
 - ・評価者会議の実施
 - ③「人材開発プログラム」の構築
 - ・求める社員像の明示
 - ・階層別研修(OJT、Off-JT)
 - ・自己啓発支援の充実
 - ・国内の国際会議施設との交流研修
 - ・ICCA総会、海外見本市等への海外調査派遣研修

4-①. 人材確保・育成 (2/2)

- ④ワークライフバランスへの配慮
 - ・1か月単位の変形労働制
 - ・早朝、夜間業務の外部委託
- ⑤働き甲斐のある職場
 - ・シニア層の活用(65歳までの雇用など)
 - ・派遣社員、契約社員の活用と労働条件等の改善
- ⑥社員の健康づくり
 - ・人間ドック(全額会社負担)に加えてストレスチェックを導入(2019.4～)
- ⑦明るく風通しの良い職場
 - ・パワハラ、セクハラを許さない職場
 - ・人権啓発研修の継続実施
 - ・社内リレーションの促進
 - リクレーション活動等を通じて仕事以外での社員間のコミュニケーション活動をサポート

4-⑥. 地域社会との共生 (1/2)

(1) 目標と課題

大阪の歴史と文化ゾーンとして、また水の都大阪の中心地として栄えてきた大阪・中之島に位置する当社のメリットを最大限に活かし、MICE事業を展開するとともに、中之島の企業市民として、① 地域との共生、② 水都大阪の推進、③ 「中之島MICEアライアンス」での取り組み、④ 次世代育成の支援 により中之島ブランドの向上に貢献し、さらに中之島のまちづくりに積極的に参画します。

(2) 取組み — 地域社会の一員として地域住民とともに地域の発展を担う —

① 地域貢献のための取組み

- ・「中之島なつまつり」、「中之島リバーフェスタ」を近隣企業とともに開催
- ・「中之島精霊流し」、「中之島もちつき大会」に参加・協力
- ・「水都大阪」推進事業への参画
- ・大規模災害時に施設の一部を災害対策に提供
- ・「クリエイティブ・アイランド・ラボ中之島」事業への協力
- ・「中之島まちみらい協議会」への参画 等

② 文化・芸術振興のための取組み

- ・「大阪文化芸術フェス」への協力
- ・「光の饗宴」、「生きた建築ミュージアムフェスティバル」への参加
- ・地元アーティストとのコラボレーション企画 等

4-⑥. 地域社会との共生 (2/2)

③次世代育成のための取組み

- ・大学への講師派遣事業(PBL)実施
- ・観光やMICEについて大学と連携し、大阪の魅力発信やMICE振興についてワークショップ等で調査研究
- ・地元小学生のための館内見学会実施
- ・中之島の公共施設と連携して小学生向け企画「中之島探検隊(仮称)」を実施等

④地域情報の発信

- ・「中之島 文化・歴史マップ(仮称)」を中之島の関連施設で作成し、配布
- ・「中之島 グルメマップ(仮称)」を地元飲食店と協力して作成し、来場者等に配布等

⑤「OICCフォーラム」の検討

- ・AI、IoT、ロボット等の「第4次産業革命」、ライフサイエンスなどに係る産学連携やイノベーションの機会創出に貢献するため、経済団体と共催で、在阪の企業、研究機関、また大学等に参加いただく「OICCフォーラム(仮称)」の開催を企画検討

4-◎経営体質強化

(1) 目標 『2023年度は、営業利益5千万円以上の黒字を目指す』

(2) 課題

- ①施設事業(施設利用料)の売上確保
- ②サービス事業の売上拡大
- ③維持・修繕費等固定費の更なる節減

(3) 取組み

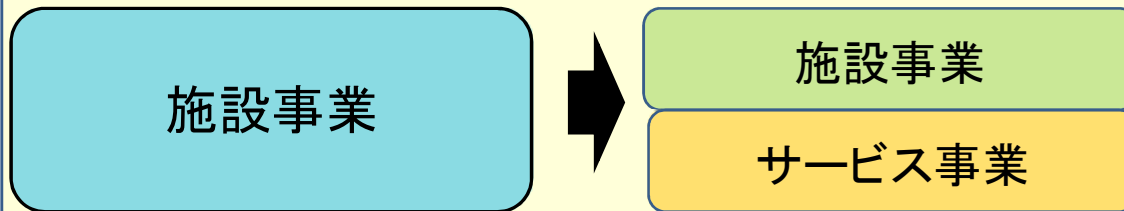
- ・これまでの施設利用料収入をコアとした経営から、当社事業を「施設事業(備品利用料除く)」と「サービス事業」とに整理し、両分野での成長を目指します
- ・今後は、「サービス事業」のウェイトを高めることにより、会社の持続的発展を目指します
- ・サービス事業売上高/売上高(地代除く)を現在の30%から2023年度には40%に拡大します(詳細は次ページ「事業構造の考え方(案)」)のとおり
- ・併せて、当会議場の施設やサービス、さらに開催される国際会議等を広報誌、ホームページや報道機関を通じて広報し、利用者増加と大阪のMICE事業振興に貢献します
- ・電気・ガスの節減及び電気・ガスの一括調達により水道光熱水費を縮減します
- ・IT投資や業務プロセスの見直しによる効率化、研修等による社員の能力向上等により社員一人当たりの労働生産性を向上させます

事業構造の考え方(案)

これまでの施設利用料収入をコアとした経営から、当社事業を施設事業とサービス事業とに位置付け、両分野での成長を目指す。

今後は、サービス事業のウェイトを高めることにより会社の持続的発展を目指す。

【事業構造の考え方】



【2017年度実績】

(単位:百万円)

施設利用収入	1,711
①施設利用料	1,195
②備品利用料	273
③駐車場利用料	32
④催事関連収入	145
⑤テナント	47
⑥キャンセル	18
⑦その他利用料	2
⑧売上管理手数料収入	92
⑨受取地代収入等	221
⑩その他の営業収入	2
合計	2,027

【2023年度計画(案)】

(単位:百万円)

施設事業	1,301
①施設利用料	1,236
⑥キャンセル	18
⑤テナント	47
サービス事業	856
②備品利用料	310
④催事関連収入	149
⑧売上管理手数料収入	52
③駐車場利用料	35
サービス収入	301
⑦+⑩その他利用料	9
⑨受取地代収入	300
合計	2,457

新たなサービスの創出(案)

- (1) 会議関連サービスのグレードアップ
 - ① ワンストップ・サービスの充実
 - ・アフターコンベンション
 - ・記念写真、記念映像の撮影
 - ・ホテル紹介、貸切バス斡旋 など
 - ② ニーズを先取りする備品等の提供
 - ・プロジェクターの更新
 - ・大型デジタルサイネージの導入
- (2) 来場者をおもてなしする飲食・物販
 - ・ケータリングの充実
 - ・弁当の直販化
 - ・コンビニ機能の充実
 - ・おみやげ販売 など
- (3) エクスカーションメニュー開発
- (4) ラウンジなどお客様の憩いのスペース創出
- (5) 駐車場利用の拡大(akippa活用など)

5.数値目標

1. 国際会議開催件数 **2023年度に70件**(JNTO基準)
※2018年度目標60件 実績見込64件
2. 売上 (施設事業+サービス事業) **2023年度に21億円以上**
※2018年度目標18.5億円 実績見込18.5億円
3. 営業利益 **2023年度に5千万円以上**
※2018年度目標12百万円 実績見込12百万円
4. 主要3施設稼働率 **87.3%** (過去最高実績以上)
※2018年度目標90.0% 実績見込86.0%
5. お客様満足度(再利用の意向) **98%** (常に100%を目指す)

5.数値目標（年次目標）

	2018 (実績見込)	2019	2020	2021	2022	2023	2028
国際会議開催件数 (件)	64	60	62	62	65	70	70
売上(施設事業+ サービス事業) (百万円)	1,852	1,856	2,101	2,113	2,124	2,157	2,157
営業利益 (百万円)	12	27	36	36	35	51	51
主要3施設稼働率 (%)	86.0	86.2	86.4	86.7	86.9	87.3	87.3
お客様満足度 (再利用の意向)(%)	97.8	98.0	98.0	98.0	98.0	98.0	98.0

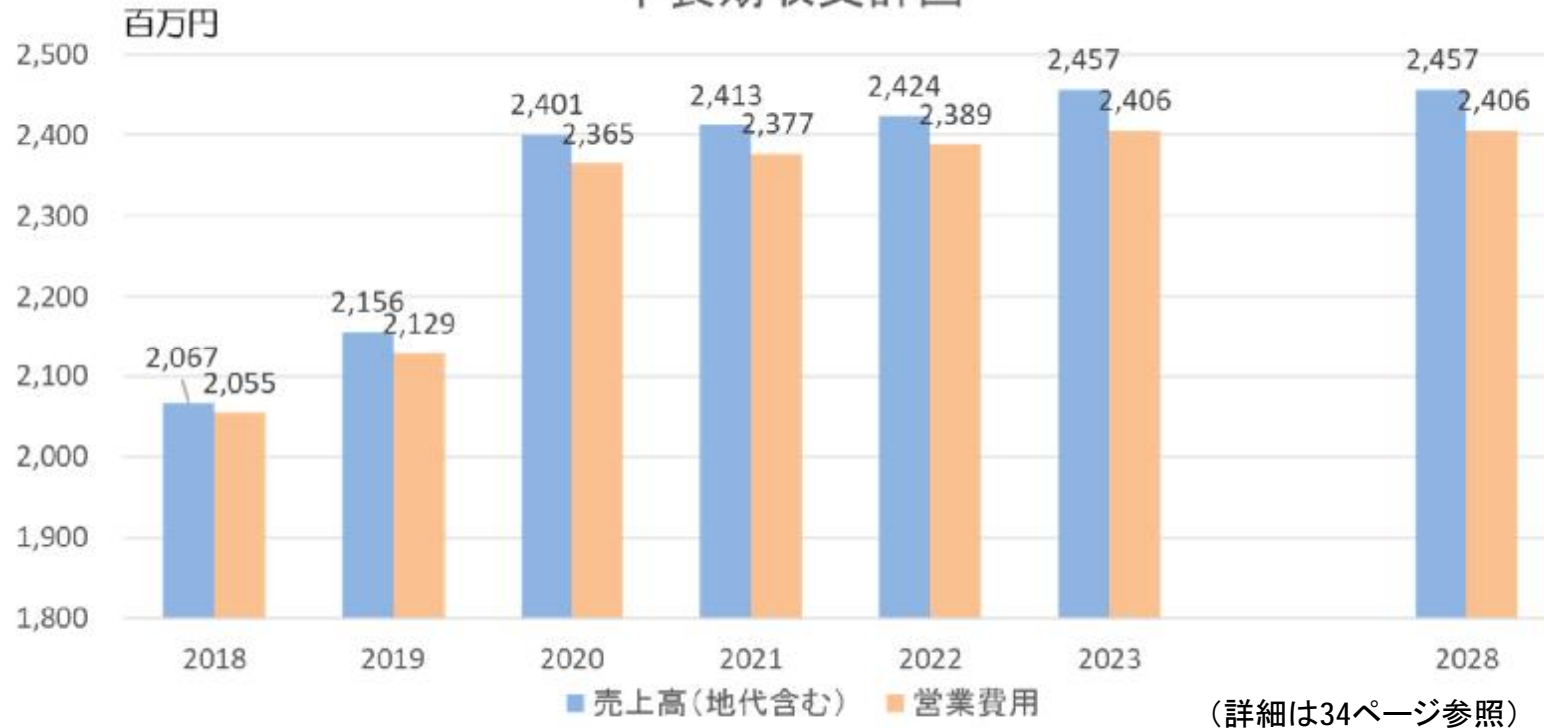
6-1 収支計画

科目\年度		2018	2019	2020	2021	2022	2023	2028
売上の部	施設事業	1,291	1,286	1,289	1,293	1,296	1,301	1,301
	サービス事業	561	570	812	820	828	856	856
	売上高小計	1,852	1,856	2,101	2,113	2,124	2,157	2,157
	受取地代	215	300	300	300	300	300	300
	売上高総計	2,067	2,156	2,401	2,413	2,424	2,457	2,457
営業費用の部	施設運営費	672	657	656	656	656	656	656
	会社運営費	552	585	599	610	621	633	633
	催事関連費用	130	127	127	128	129	130	130
	新サービス費用	0	10	233	233	233	237	237
	大阪府納付金	700	750	750	750	750	750	750
	営業費用計	2,055	2,129	2,365	2,377	2,389	2,406	2,406
営業利益		12	27	36	36	35	51	51
受取利息等		36	36	32	26	24	24	24
経常利益		48	63	68	62	59	75	75

※単位未満は四捨五入としたため、内訳の計と合計が一致しない場合がある

(単位:百万円)

中長期収支計画



なお、休館を伴う大規模工事実施時の収支計画については、大阪府と協議いたします。

大阪府立国際会議場の運営による経済波及効果 (2023)

単位：百万円

売上(地代除く)	大阪市内	大阪府内	国内
2,157	21,918	30,029	62,066

観光庁「MICE開催による経済波及効果測定のための簡易モデル」による。

6-2 組織・定数

部門別従業員配置(2018年4月)

	部 門	配置数 (人)
プロパー	総務管理・経営企画	5
	国際会議等誘致	7
	予約・催事運営	4
	合 計	16
全社	総務管理・経営企画	14
	国際会議等誘致	8
	予約・催事運営	14
	合 計	36

- ・ **2019**年度から**2020**年度にかけて①国際会議の誘致力、②管理機能及び③企画機能強化を目的に体制整備を行います。
- ・ **2024**年度以降は、引き続き①プロパー化の推進及び②誘致力の強化に努めるとともに③催事運営にあたる業務部門のICT化による効率化等を検討します。
- ・ なお、従業員を採用する場合は、公募方式による最適任者の採用を基本とします。
(プロパー社員の採用に当たっては大阪府と協議します。)

7.前中期経営計画の達成状況

計画期間 2014年度～2018年度

ビジョン “総合交流施設運営のリーディングカンパニー”を目指して

基本方針 (1)国際会議の誘致力の強化
(2)利用者満足度の向上
(3)施設・設備の長寿命化と機能向上

数値目標

目標項目		2014	2015	2016	2017	2018	摘要
国際会議開催件数(件)	目標	30	35	40	50	60	
	実績	35	40	58	57	64	
主要施設稼働率(%)	目標	82.0	84.0	86.0	88.0	90.0	
	実績	74.0	81.9	85.6	83.1	87.0	
利用者満足度(%)	目標	(7.8)	(7.7)	(7.6)	(7.5)	7.5	年次目標設定なし
	実績	6.6	5.7	7.9	5.2	5.0	
経常損益(百万円)	目標	△74	△48	△28	△8	12	
	実績	△222	△81	50	58	48	2016年度から営業黒字
売上(百万円)	実績	1,450	1,662	1,836	1,806	1,852	施設事業+サービス事業

2018年度は12月末実績(経常損益、売上は事業計画)。売上は数値目標ではなく参考。

大阪府立国際会議場の成長と国際競争力強化のためにオール・イン・ワン型施設に！

- 当社は、これまで記載したとおり、長期的な戦略の下、国際会議の誘致・開催に取り組み、着実に成果をあげてきており、今後も、これまでの蓄積を活かしながら、積極的な誘致活動に取り組みます。しかし、現在の大阪府立国際会議場では、施設のキャパシティが限界に近付きつつあることも明らかです。
- 一方、MICEをめぐる都市間競争は激しく、国の内外で会議場、展示場及びホテルを備えたオール・イン・ワン型施設の整備が進んでいます（参考1）。また、大阪におけるMICE開催を一層推進するために、オール大阪で「大阪におけるMICE推進方針」（参考2）が策定されました。
- これを実現するためには、大阪を代表するMICE施設である当会議場を展示機能を強化する等により世界標準であるオール・イン・ワン型施設にしていく必要があります。そして、現在、夢洲に構想中のメガMICE施設と役割を分担し、強化された当施設が、「都市型MICE施設」として、その役割を発揮することにより、大阪全体のMICE機能は一段と向上します。
- 当社といたしましても、この構想を推進するため、中之島5丁目のまちづくりに参画し、さらに実効あるコミットメントをしてまいります

【参考2】新設増設が続くMICE施設

施設名/エリア	開業年 (年)	最大規模の会 議場収容人数 (名)	展示 面積 (㎡)	増設予定	
				竣工年 (年)	規模等
大阪府立国際会議場	2000	2,800	2,600		
インテックス大阪	1985	300	70,000		
国立京都国際会館	1966	1,840	4,500	2018	多目的ホール：2,000㎡
神戸国際展示場 神戸国際会議場	1981	4,000 700	13,600		展示場：15,000～20,000㎡ (計画)
パシフィコ横浜	1991	5,000	20,000	2020	多目的ホール：7,600㎡ 会議室：6,600㎡
ポートメッセ名古屋	1973	750	34,000	2019	展示場：60,000㎡
マリンメッセ福岡 福岡国際会議場	1995 2003	500 3,000	9,100 1,320	2021	展示場：5,000㎡
ソウル (KINTEX)	2005	1,600	100,000		
シンガポール (マリーナ・ベイサンズ)	2010	11,000	32,000		
シドニー (ICC Sydney)	2016	8,000	35,000		
メルボルン (MCEC)	2008	15,000	40,000		

【参考3】『大阪におけるMICE推進方針』（2017年3月策定）の抜粋

大阪MICE推進委員会準備会（策定主体） 構成団体

大阪府、大阪市、大阪商工会議所、公益社団法人関西経済連合会、
一般社団法人関西経済同友会、公益財団法人大阪観光局（事務局）

MICE推進の基本的な考え方 <世界有数の高付加価値経済MICE戦略都市をめざす>

- ◆ 大阪経済活性化につなげていくため、大阪府・市・経済団体・大阪観光局が一体となり、戦略的にMICE誘致を推進
- ◆ 関西のゲートウェイ・関西広域の成長拠点として、大阪・関西の経済成長を牽引するMICEを誘致・開催
 - ・ 戦略的MICE誘致の推進
 - ・ MICEクラスターの連携
 - ・ 主要MICE拠点の役割分担・機能強化

達成目標（KPI）

- ◆ 都市別国際会議開催ランキング 世界第**30**位以内（アジア・太平洋・中東地域**10**位以内）（ICCA基準）（平成**27**年世界第**115**位 アジア**25**位）
- ◆ 府内国際会議開催件数**600**件以上（JNTO基準）（平成**27**年**242**件）
- ◆ 経済波及効果**400p**区円以上（国際会議、インセンティブツアーのみ）（平成**27**年**164**億円）