

(株)大阪国際会議場 経営目標の変更等について

【変更理由】

○R3年度経営目標については、令和3年5月10日審議会においてご審議いただき、妥当性について、ご判断いただいた。

○しかし、当該施設については、国・府からの依頼により、令和3年5月24日から自衛隊の大規模接種センターとして利用されることが決定。現時点で9月25日頃までの使用が決定している。（全館・全日、大規模接種センターとして使用）

これに伴い、施設の利用稼働率、施設利用に伴う収益、費用等が当初見込みから大きく変動すると考えられる。

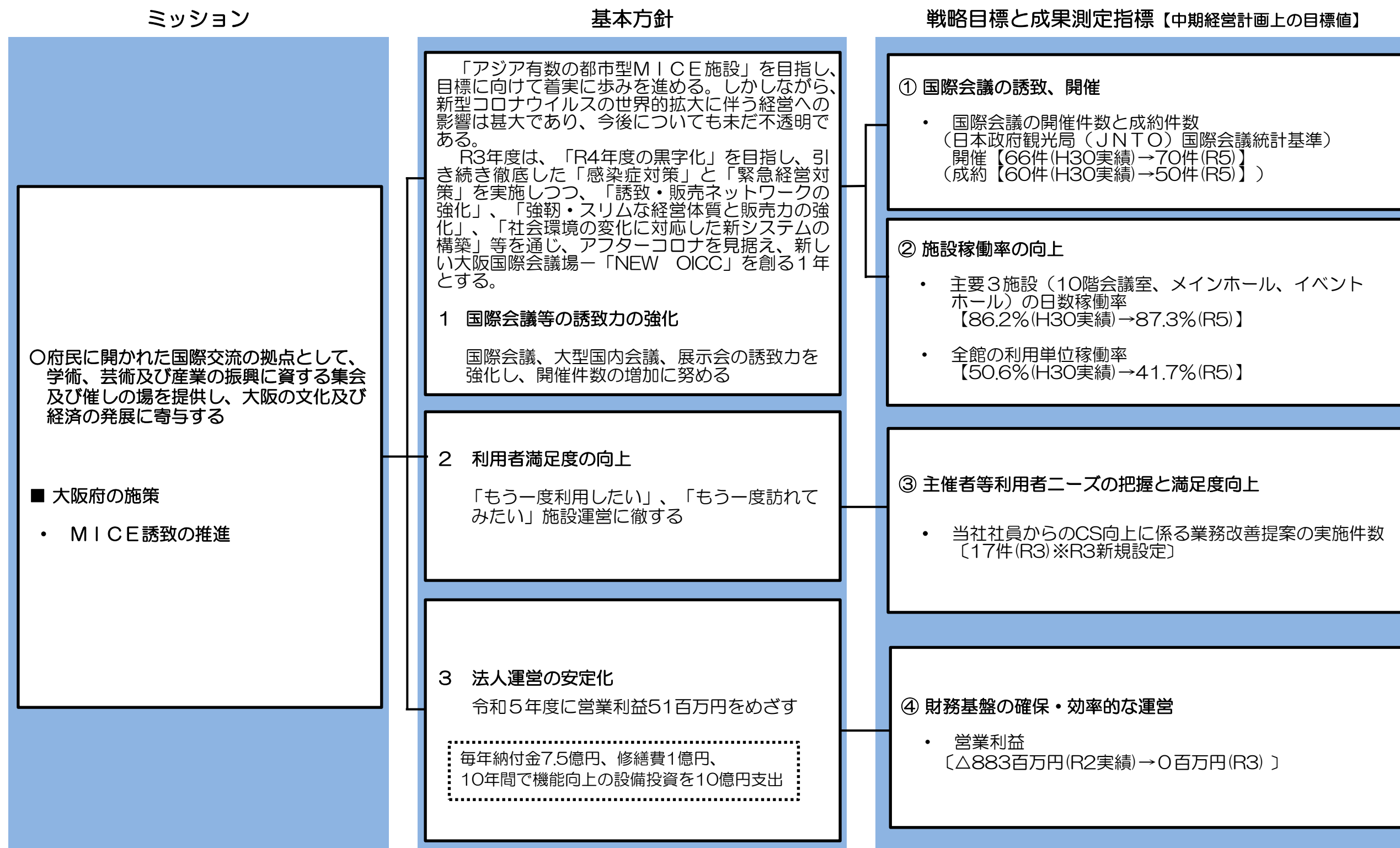
○そのため、以下の成果測定指標及び目標値について、施設利用状況の変更を踏まえた指標・目標値に修正したい（詳細については、別紙参照）

指標の変更・廃止、目標値を修正する指標

| 指標名 | R3.5.10審議時目標値 | | 指標・目標値の修正等 |
|------------------------------------|---------------|---|-------------------|
| 主要3施設（10階会議室、メインホール、イベントホール）の日数稼働率 | 36.9% | ⇒ | <u>59.9%</u> |
| 全館の利用単位稼働率 | 20.8% | ⇒ | <u>49.7%</u> |
| 催事主催者等会議場利用者の満足度の割合を引き上げる | 98.9% | ⇒ | 指標廃止 |
| 営業費用の抑制 | 1,533百万円 | ⇒ | <u>営業利益に指標を変更</u> |

| | |
|---------|----------------------|
| 法人名 | 株式会社大阪国際会議場 |
| 作成（所管課） | 府民文化部 都市魅力創造局 企画・観光課 |

○ 経営目標設定の考え方



○ 令和2年度の経営目標達成状況及び令和3年度経営目標設定表

II. 設立目的と事業内容の適合性(事業効果、業績、CS)

| 戦略目標 | 成果測定指標 | 新規 | 単位 | ウエイト (R2) | R1実績値 | 目標値 | | R3目標値 | ウエイト (R3) | 中期経営計画 (R1~R5) | | R3目標設定の考え方 (数値の根拠) ※累積数値による目標設定の場合は、その理由も記載 | 戦略目標達成のための活動事項 |
|-----------------------|---|----|----|-----------|-------|-------------|-------------|-------|-----------|----------------|---------|--|--|
| | | | | | | R2実績値 [見込値] | R3実績値 [見込値] | | | R3目標値 | 最終年度目標値 | | |
| ② 施設の稼働率の向上 | 主要3施設(10階会議室、メインホール、イベントホール)の日数稼働率 ※計算式=年間利用日数/年間利用可能日数 <年間利用可能日数は、365日-(閉館日6日+メンテナンス月2日)で固定。但し、R2については、365日-(閉館日6日+メンテナンス月2日+臨時休館73日)とする。> | | % | 10 | 76.2 | 18.8 | [33.8] | 36.9 | 10 | 86.7 | 87.3 | 新型コロナウイルス感染症拡大の影響が懸念されるなかではあるが、現時点におけるR3年度の受注見込件数(592件)を維持することを前提に算出した稼働率を目標とする。 ※計算式=R3年度受注見込件数/R2年度催事件数×R2年度主要3施設の日数稼働率(見込)=592/543×33.8=36.9 | (1)新型コロナウイルス感染症対策の徹底、ウィズコロナ時代の新様式に対応したサービスの提供に基づく催事の誘致 (2)短期予約催事誘引(オンライン予約の定着) (3)閑散期の積極的な営業(月曜、GW、7月~8月、1月) (4)適切な予約管理 ①仮予約保留期間の厳正運用による、空き会議室の確保 ②同一催事に係る複数日程の仮予約の整理・削減 |
| | 全館の利用単位稼働率 ※計算式=年間利用単位/年間利用可能単位(午前、午後、夜間) | | % | 5 | 47.4 | 11.7 | [19.1] | 20.8 | 5 | 41.4 | 41.7 | 同上 ※計算式=R3年度受注見込件数/R2年度催事件数×R2年度全館の利用単位稼働率(見込)=592/543×19.1=20.8 (なお、稼働率増が売上や来館者数の増に繋がらない可能性があるも、施設の利用状況について、府の他施設との比較が必要のため記載。) | |
| ③ 主催者等利用者ニーズの把握、満足度向上 | 催事主催者等会議場利用者の満足度の割合を引き上げる (「再利用の意向」に対する回答のうち、「たいへん思う」、「思う」の合計の割合を増やす) | | % | 15 | 98.7 | 98.7 | 98.7 | 98.9 | 5 | 98.0 | 98.0 | R2年度実績を上回る高い目標を設定し、更なるサービスの向上を目指す。 ・アンケート、ヒアリングにおける不満等に対する改善策の早期実施 ・受付に寄せられた意見の集約・分析及び改善策の実施 ・Googleクチコミに寄せられた意見の分析、改善策の実施 | (1)ワンストップサービス及び運営協力会社によるサービス充実 ・一括請求・精算の仕組みの拡充 ・多種多様なニーズに応じた美味しい食の提供 (2)利用者ニーズの把握、課題の集約、改善点の実施 ・アンケート、ヒアリングにおける不満等に対する改善策の早期実施 ・受付に寄せられた意見の集約・分析及び改善策の実施 ・Googleクチコミに寄せられた意見の分析、改善策の実施 |
| | 当社社員からのCS向上に係る業務改善提案の実施件数 | ☆ | 件 | — | (12) | — | (19) | 17 | 10 | — | — | 業務改善提案制度による当社社員からの提案の内、CS向上に係る提案の実施件数について、過去2か年の平均(2019年度制度開始のため)16件を上回る目標を設定し、更なるサービスの向上を目指す。 | (1)当社社員からの提案 (2)業務改善提案審査会にて実施方法を検討 (3)提案内容に基づき適切な時期に実施 |

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

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--|---|-----|----|---------|-------|---------|--------------------|----|---|---|---|--|
| ④ 財務基盤の確保・効率的な運営 | 営業費用の抑制 ※営業費用のうち、人件費、施設運営費、販売管理費、固定費、誘致支援費の合計額に注目する。 ※催事関連費用及び新サービス費は変動費用であり、当項目に適さないため除く。 ※計算式=営業費用-(催事関連費用+新サービス費) | | 百万円 | 30 | (1,987) | 1,888 | [1,815] | — | — | — | — | — | — |
| | 営業費用の抑制 ※営業費用のうち、次の費用は除くこととする。 ・売上に応じて変動する「催事サポート費」、「フードサポート費」、「誘致支援費」 ・指定管理者の契約上必要な投資である「機能強化費」、「修繕費」 ・売上に応じて変動し、事実上削減が困難な「水光熱費」 ※計算式=営業費用-(催事サポート費+フードサポート費+誘致支援費+機能強化費+修繕費+水光熱費) | ☆ | 百万円 | — | (1,574) | — | [1,533] | 1,533 ※R2実績値と同値 | 30 | — | — | — | 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により売上及び利益の確保が極めて困難なことから、効率的な運営をさらに推し進めて、経費削減することで持続可能な経営基盤の維持を図る。 R2年年度費用実績から、さらに削減を目指す。 |

【凡例】

- ・☆はR3年度からの新規項目
- ・×は目標値未達成
- ・↓は前年度実績比マイナスの目標値
- ・〔 〕内の数値は、参考として記入した実績見込値
- ・()内の数値は、当該年度の経営目標として設定していないため、参考として記入した実績値

R3.8.6 目標変更案

資料 2

法人名

株式会社大阪国際会議場

○ 令和2年度の経営目標達成状況及び令和3年度経営目標設定表

II. 設立目的と事業内容の適合性(事業効果、業績、CS)

| 戦略目標 | 成果測定指標 | 新規 | 単位 | ウエイト (R2) | R1実績値 | 目標値 | | R3目標値 | ウエイト (R3) | 中期経営計画 (R1~R5) | | R3目標設定の考え方 (数値の根拠) ※累積数値による目標設定の場合は、その理由も記載 | 戦略目標達成のための活動事項 |
|-----------------------|---|----|----|-----------|-------|-------------|-------|-------|-----------|----------------|--|---|--|
| | | | | | | R2実績値 [見込値] | R3目標値 | | | R3目標値 | 最終年度目標値 | | |
| ② 施設の稼働率の向上 | 主要3施設(10階会議室、メインホール、イベントホール)の日数稼働率 ※計算式=年間利用日数/年間利用可能日数 <年間利用可能日数は、365日-(閉館日6日+メンテナンス月2日)で固定。但し、R2については、365日-(閉館日6日+メンテナンス月2日+臨時休館73日)とする。> | | % | 10 | 76.2 | 18.8 | 59.9 | 10 | 86.7 | 87.3 | 新型コロナウイルス感染症拡大の影響が懸念されるなかではあるが、現時点におけるR3年度の受注件数(505件)を維持することを前提に算出した稼働率を目標とする。 ※計算式=R3年度受注件数/R2年度催事件数×R2年度主要3施設の日数稼働率 =505/461×33.7=36.9% ただし、接種センター設置予定期間(5/17~9/25 122日間)は100%であることを考慮。 (100×122+36.9×213)/335=59.9% ※年末年始の休館日(6日)、月2回年24回のメンテナンス日除く。 | (1)新型コロナウイルス感染症対策の徹底、ウィズコロナ時代の新様式に対応したサービスの提供に基づく催事の誘致 (2)短期予約催事誘引(オンライン予約の定着) (3)閑散期の積極的な営業(月曜、GW、7月~8月、1月) (4)適切な予約管理 ①仮予約保留期間の厳正運用による、空き会議室の確保 ②同一催事に係る複数日程の仮予約の整理・削減 | |
| | 全館の利用単位稼働率 ※計算式=年間利用単位/年間利用可能単位(午前、午後、夜間) | | % | 5 | 47.4 | 11.7 | 49.7 | 5 | 41.4 | 41.7 | 同上 ※計算式=R3年度受注件数/R2年度催事件数×R2年度全館の利用単位稼働率=505/461×19.1=20.9% ただし、接種センター設置予定期間(5/17~9/25 122日間)は100%であることを考慮。 (100×122+20.9×213)/335=49.7% ※年末年始の休館日(6日)、月2回年24回のメンテナンス日除く。 (なお、稼働率増が売上や来館者数の増に繋がらない可能性があるも、施設の利用状況について、府の他施設との比較が必要のため記載。) | | |
| ③ 主催者等利用者ニーズの把握、満足度向上 | 催事主催者等会議場利用者の満足度の割合を引き上げる (「再利用の意向」に対する回答のうち、「たいへん思う」、「思う」の合計の割合を増やす) | | % | 15 | 98.7 | 98.7 | × | 98.3 | — | — | — | — | — |
| | 当社社員からのCS向上に係る業務改善提案の実施件数 | ☆ | 件 | — | (12) | — | (19) | 17 | 15 | — | — | 業務改善提案制度による当社社員からの提案の内、CS向上に係る提案の実施件数について、過去2か年の平均(2019年度制度開始のため)16件を上回る目標を設定し、更なるサービスの向上を目指す。 | (1)当社社員からの提案 (2)業務改善提案審査会にて実施方法を検討 (3)提案内容に基づき適切な時期に実施 |

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

| | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|---|---|-----|----|---------|-------|--------|---|----|---|---|--|---|
| ④ 財務基盤の確保・効率的な運営 | 営業費用の抑制 ※営業費用のうち、人件費、施設運営費、販売管理費、固定費、誘致支援費の合計額に注目する。 ※催事関連費用及び新サービス費は変動費用であり、当項目に適さないため除く。 ※計算式=営業費用-(催事関連費用+新サービス費) | | 百万円 | 30 | (1,987) | 1,888 | — | — | — | — | — | — | — |
| | 営業利益 | ☆ | 百万円 | — | (△67) | — | (△883) | 0 | 30 | — | — | 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により売上及び利益の確保が極めて困難な状況であるが、令和5年度に営業利益51百万円を目標としている。令和2年度は営業損失を計上することになったが、より一層のスリムな経営体質と販売力の強化を図ることで黒字化を目指す。 | 令和2年度に続き、経費の削減に取り組むとともに、さらにコロナ禍における社会環境の変化に対応したサービス等を積極的に提案し、販売増に取り組む。 (1)緊急経営対策としての経費の見直し(継続) (2)「草の根増販活動」を中心とした販売活動 (3)社会環境の変化に対応したサービス事業の強化 |

【凡例】

- ・☆はR3年度からの新規項目
- ・×は目標値未達成
- ・↓は前年度実績比マイナスの目標値
- ・〔 〕内の数値は、参考として記入した実績見込値
- ・()内の数値は、当該年度の経営目標として設定していないため、参考として記入した実績値

| | |
|-----|-------------|
| 法人名 | 株式会社大阪国際会議場 |
|-----|-------------|

■ 成果測定指標変更（廃止）希望の理由について

〔1〕

●変更前

| R2年度の 成果測定指標 | 単位 | R2年度の 目標値 |
|---------------------------|----|--------------|
| 催事主催者等会議場利用者の満足度の割合を引き上げる | % | 98.7 |

●変更後

| R3年度の 成果測定指標 | 単位 | R3年度の 目標値 |
|-----------------|----|--------------|
| 廃止 | - | - |

| | |
|------------------------------------|---|
| <p>成果測定指標の変更（廃止）を希望する理由</p> | <p>○令和3年度経営目標設定の段階では、前年度と同様、施設利用者へのアンケートの実施により、約250件のアンケート回答を想定し、満足度調査の結果を成果測定指標としていた。</p> <p>○しかし、令和3年5月24日から、自衛隊大阪大規模接種センターの会場として決定し、9月25日頃まで大阪国際会議場のすべての施設が利用されることとなり、年度前半の利用者はほぼ1者（防衛省）となる見込みとなった。</p> <p>○その結果、アンケート回答者の数が昨年度よりも大幅に減少することが見込まれ、適切に法人の取組みを表す指標としての評価が困難となることから、本指標を廃止し、利用者満足度向上に向けた具体的な取り組みとしての「当社社員からのCS向上に係る業務改善提案の実施件数」のウエイトを高めることとした。</p> |
|------------------------------------|---|

〔2〕

●変更前

| R2年度の 成果測定指標 | 単位 | R2年度の 目標値 |
|-----------------|-----|--------------|
| 営業費用の抑制 | 百万円 | 1,888 |

●変更後

| R3年度の 成果測定指標 | 単位 | R3年度の 目標値 |
|-----------------|-----|--------------|
| 営業利益 | 百万円 | 0 |

| <p>成果測定指標の変更（廃止）を希望する理由</p> | <p>○令和3年5月10日審議会の時点では、前年度に引き続き新型コロナウイルス感染症の影響を受け、施設の稼働率も低調な推移を見込んでおり「営業費用の抑制」を成果測定指標に設定し、審議いただいた。</p> <p>○しかし、令和3年5月24日から9月25日頃までの大規模接種センターとしての利用に伴い、上記期間中の大阪国際会議場の施設稼働率が大幅に上昇し、収益の向上が見込まれるとともに、施設に係る営業費用も当初計画と比べ上昇することとなった。</p> <p>○経営目標設定時から状況が大きく変化していることから、成果測定指標を「営業費用の抑制」から「営業利益の確保」に指標を変更したい。</p> <p>（収支見通しの変動要因及び目標値の考え方について）</p> <p>○大規模接種センターとしての利用に伴い、施設利用料の増等により売上高が増加するとともに、委託料、水道光熱費等の施設運営費の営業費用も増加する見込み。</p> <p>○修正後の営業利益は約1百万円の損失となる見込みであるが、大規模接種センター以外の催事の収益確保及び経費節減により、営業利益の収支均衡を目指す。</p> <p style="text-align: right;">(単位:百万円)</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th></th> <th>R3当初計画</th> <th>R3修正計画</th> <th>差</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>売上高</td> <td>1,571</td> <td>2,069</td> <td>498</td> </tr> <tr> <td>営業費用</td> <td>1,885</td> <td>2,070</td> <td>185</td> </tr> <tr> <td>営業利益</td> <td>△ 314</td> <td>△ 1</td> <td>313</td> </tr> </tbody> </table> | | R3当初計画 | R3修正計画 | 差 | 売上高 | 1,571 | 2,069 | 498 | 営業費用 | 1,885 | 2,070 | 185 | 営業利益 | △ 314 | △ 1 | 313 |
|------------------------------------|--|--------|--------|--------|---|-----|-------|-------|-----|------|-------|-------|-----|------|-------|-----|-----|
| | R3当初計画 | R3修正計画 | 差 | | | | | | | | | | | | | | |
| 売上高 | 1,571 | 2,069 | 498 | | | | | | | | | | | | | | |
| 営業費用 | 1,885 | 2,070 | 185 | | | | | | | | | | | | | | |
| 営業利益 | △ 314 | △ 1 | 313 | | | | | | | | | | | | | | |