

前計画の概要

- 指定管理者として国際会議をはじめとする多角的な催事を実施し、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定める。
- 主な取組み
 - 【事業方針（4つの柱）】
 - ①国際会議の誘致強化
 - 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 ④お客様の安全・安心を第一に
 - 【事業を支える基盤（3つの基盤）】
 - a 人材確保・育成 b 地域社会との共生 c 経営体質強化

経営環境の変化と課題

- 新型コロナウイルス感染症の影響による国際会議の落ち込み
- オンライン会議、ハイブリッド会議の増加によるリアルMICEの減少
- 企業のMICE需要の回復の弱さ
- エネルギーコスト等物価の高騰や委託料の増加による施設運営費の上昇
- 中之島、梅田地域に競合施設が増加

中期経営計画の位置づけ

- 計画の目的
法人が、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策定。
→全社が一丸となって達成するための取組方策を示す（2024年度～2028年度）
- 計画期間 2024年度～2028年度（5年間）
※2019年に策定した「株式会社大阪国際会議場中長期経営計画 2019-2028」の後継計画
2022年3月に策定した法人の活動計画である「NEW OICC 2025」や、大阪全体のMICE計画である「大阪MICE誘致戦略」等も踏まえて策定

新たな戦略

①2025年大阪・関西万博を起爆剤にアジア有数の都市型MICE施設を目指す

②進化したマーケティングによる施設稼働率と収益の向上

③最適なサービスプラットフォームの構築によるサービス事業の強化

④快適で安全・安心な魅力あふれるグランキューブ大阪

⑤自立した社員による組織の活性化と業務改善

中期経営計画のビジョン『アジア有数の都市型 M I C E 施設に』

中期経営計画の新たな戦略

① 2025年大阪・関西万博を起爆剤にアジア有数の都市型MICE施設を目指す

- 目標 **2028年度 国際会議開催件数 73件**
- 課題
 - (1) 万博開催に際して想定される出展国・地域等による国際会議やビジネスマッチング等の取り込み
 - (2) 大阪・中之島地域をMICE主催者や利用者にとって魅力的なエリアとする
- 実施施策
 - (1) 万博を契機にした国際会議の誘致・開催（開催目標70件の達成）
 - (2) MICE都市大阪をリード（経済波及効果の最大化）
 - (3) 中之島エリアの魅力の最大化によるリピート顧客の創出

② 進化したマーケティングによる施設稼働率と収益の向上

- 目標 **2028年度 事業売上 2,040百万円/営業利益 37百万円**
- 課題
 - (1) 企業による展示や会議の需要の伸び悩み
 - (2) 学会やロイヤルカスタマー等とのネットワーク維持・強化
 - (3) ホームページ等を通じた効果的な情報発信
- 実施施策
 - (1) ターゲティングを明確にした攻めのロイヤルカスタマー営業の強化
 - (2) 新規顧客開拓にチャレンジ（閑散期対策含む）
 - (3) 顧客管理とデータに基づくマーケティングの展開
 - (4) 施設利用料金の適正化
 - (5) ホームページのリニューアルによる情報発信の強化と認知度の向上
 - (6) コストダウンの実施

③ 最適なサービスプラットフォームの構築によるサービス事業の強化

- 目標 **2028年度 お客様の声取得率 90%**
- 課題
 - (1) サービス事業の拡大（フードサービス、最先端のAV機器の提供、ワンストップサービス）
 - (2) 社員による提案の均質化、ノウハウの共有化を推進
- 実施施策
 - (1) フードサービスの充実
 - (2) サービス事業全体の収益の最大化
 - (3) お客様へのサービス提案力・PRの強化
 - (4) 新サービス事業の開発

④ 快適で安全・安心な魅力あふれるグランキューブ大阪

- 目標 **2028年度 お客様満足度（再利用の意思） 98%**
- 課題
 - (1) 各種のMICE開催に適した施設・設備を備える
 - (2) SDGsの推進に留意 (3) 地域との共生
- 実施施策
 - (1) 大規模修繕による魅力度のアップ（OICC Reborn）
 - (2) 最先端の会議環境の導入等、効果的な機能強化の推進
 - (3) SDGsの推進と地域との共生 (4) 安全への取組み

⑤ 自立した社員による組織の活性化と業務改善

- 課題
 - (1) 社員の能力育成
 - (2) ITを活用した効率的な業務執行
- 実施施策
 - (1) 社員が自ら考え、自ら改善できる組織への変革（エンゲージメント経営の推進）
 - (2) ITを活用した業務の効率化の推進
 - (3) 外部の研修等を活用した人材の育成

これまでの実績と中期経営計画の目標

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
										前中計	新中計
国際会議開催件数 (件)	57 (60)	0 (62)	0 (62)	24 (65)	47 (70)	60	70	70	70	70	73
売上 (施設+サービス) (百万円)	1,750 (1,977)	645 (2,101)	2,295 (2,113)	1,620 (2,124)	1,200 (2,157)	1,772	1,961	2,000	2,020	2,157	2,040
営業利益 (百万円)	△68 (31)	△883 (36)	291 (36)	△233 (35)	△745 (51)	△127	△21	8	27	51	37
主要3施設稼働率 (%)	76.2 (86.2)	33.7 (86.4)	81.0 (86.7)	67.8 (86.9)	68.4 (87.3)	83.1	89.5	85.8	86.6	87.3	87.5
新) 全館稼働率 (%)	—	—	—	—	—	72.3	75.5	72.4	73.0	—	73.8
新) お客様の声取得率 (%)	—	—	—	—	—	90	90	90	90	—	90
お客様満足度 (再利用の意思) (%)	98.7 (98.0)	98.3 (98.0)	95.8 (98.0)	96.2 (98.0)	— (98.0)	98.0	98.0	98.0	98.0	98.0	98.0

(参考)

国際会議成約件数 (件)	55 (55)	39 (55)	45 (53)	38 (50)	54 (50)	55	55	55	55	55	55
全館利用単位稼働率 (%)	47.4 (41.2)	19.1 (41.3)	71.3 (41.4)	37.0 (41.5)	36.2 (41.7)	40.9	42.8	41.0	41.3	41.7	41.8
経常利益 (百万円)	△29	△853	317	△198	△715	△100	6	35	55	75	64

(注)2019年度から2023年度の()内は前中期経営計画の数値目標。国際会議成約件数及び全館利用単位稼働率については参考値。

この中期経営計画では経常利益は数値目標としていない。

(注)2023年度の実績は見込み。ただし、国際会議開催件数、稼働率は4-11月の実績(12月-3月は大規模修繕のため休館)。