

栄公園振興株式会社経営戦略計画

1 経営戦略計画の策定

栄公園振興株式会社（以下「当社」という。）は、平成 21 年 4 月に名古屋市から示された「外郭団体のあり方」において見直しを踏まえた上で、引き続き活用していく団体として、自主的・自立的な経営改善の促進が求められています。

平成 18 年に策定した経営改善計画の成果を踏まえ、なお一層の経営基盤の強化を図るため、平成 23 年度から平成 25 年度までの 3 カ年の経営戦略計画を策定します。

2 経営理念

当社は、新たな魅力・賑わいの創出と交通利便性の向上により都心のシンボルゾーンを形成するため、栄公園地区の広場ゾーン（オアシス 21）における公園の便益施設である店舗の建設と管理運営、公園やバスターミナルと一体的な管理などを行う事業主体として、平成 6 年 9 月に、名古屋市と地元経済界との共同出資によって設立されました。

平成 14 年 10 月の開業以来、当社では、幅広い年代の方々に親しんでいただける魅力ある店舗を常に揃え、音楽・スポーツ・娯楽等の多彩なイベントを企画・運営し、また、オアシス 21 を一体的に安全で安心してご利用いただける施設として質の高い管理をすることで、魅力ある都市空間づくりや都心の活性化に寄与しています。

時間や季節を肌で感じるができるショッピング・グルメゾーンとして、憩い・触れ合う都会のオアシスとしての役割を果たし、イベント広場を有する特性を活かして、イベントを積極的に誘致し賑わいを創出することで、新しい情報を発信し、楽しさの場を提供し、また、安心・安全・快適な環境づくりを最優先して公共的な役割も担っていくこととします。

3 事業概要

(1) 施設の管理

指定管理者としての公園・バスターミナルと当社所有の商業施設を一体的に管理することにより、スケールメリットを活かした効率的な管理を行っています。

管理業務企画提案募集の最優秀提案を生かした設備管理・清掃・警備等を実施し、都会のオアシスとして、安心・安全・快適な環境づくりを最優先した施設の管理を行っています。

(2) 店舗の管理運営

地下広場に面して店舗（面積約 4,150 m²）を所有しており、平成 23 年 1 月末現在、物販 15 店舗、サービス 2 店舗、飲食 14 店舗、計 31 店舗が入居しています。

各店舗の経営方針や売上動向等を常に把握し、空き店舗が発生しないよう努めるとともに、発生したときは次のテナントを速やかに誘致することで、開業以来ほぼ 100%の入居率を維持しています。

販売促進活動としては、フェア・セールを定期的で開催するほか、キャラクター「いやしす」を導入し、ショップ情報誌やホームページ、モバイルサイト等を用いてファミリー層をターゲットにした広告宣伝を行っています。また、出店者懇談会・店長会等を定期的で開催し、テナントとの意思疎通を図り、連携を強化しています。

(3) イベントの企画・運営

地下の「銀河の広場」では、施設の特徴を最大限に活かしたスポーツ、音楽、娯楽等のイベントを年間延 250 日以上開催し、都心の賑わいの創出を図っています。集客力と魅力のあるイベントを積極的に誘致するとともに、オアシス 2 1 の風物詩としてマスコミ等と共催企画した長期興行イベントを継続的に開催しています。

4 経営戦略

(1) 団体の現状と課題

① 施設の管理

オアシス 2 1 は地下に広場・店舗・バスターミナルを配した立体

型の公園で、周辺施設との連絡も図られ、地上・地下の人の流れや回遊性も確保されており、また、緑化や省エネ等の環境面にも十分に配慮された高質な空間が形成されています。そのため、管理に高度な技術要素も含まれ、その費用も割高で、かつ、開業後 8 年を経過することで、設備等の改修費用の負担も年々増加し、また、当社の店舗も商業施設としてのリニューアルも必要な時期を迎えています。

そのほか、都心の長時間開放型施設として、皆様にいつも安心して快適にご利用いただけるための警備や清掃も非常に重要です。

② 経営収支の向上

平成 16 年度から単年度黒字に転換し、平成 19 年度には累積赤字も解消して、安定した経営状況にあります。当社は店舗からの固定・歩合賃料収入で成り立っており、その入居率と売上高が経営に大きな影響を与えます。

定期賃貸借契約の期限が満了する店舗については、あらかじめ当社としての店舗構成の検討とテナント側の意向確認が必要であり、また、売上不振の店舗については、昨今の厳しい商業環境や不動産市場の動向等を十分に考慮した上で、その取扱いの判断が求められます。これらのためには、日常的に情報収集力と提案力のある商業コンサルを積極的に活用する必要があります。

また、管理経費の節減に向けた更なる取組みが重要であり、特に、本社と管理事務所が分離していることも課題となっています。

③ 商業施設の活性化

オアシス 2 1 は年間約 1300 万人以上の方々に来場いただき、来場者数は安定的に推移していますが、店舗の売上高は景気状況も反映して、年々減少の傾向にあります。イベント等の来場者を必ずしも店舗利用者に取り込めていない現状もあり、その属性や商品・サービス・施設面でのニーズ等を改めて検証する必要があります。

また、近年、外国人観光客の増加が顕著であり、特に、中国や韓国からの客数が大幅にアップしています。これらの方々に対して、よりわかりやすい施設にするなどサービスの提供を工夫することが課題となっています。

④ 社員の育成

開業時に採用した社員が当社の中核を担っていますが、経験年数は7～8年程度であり、商業施設の運営管理に重要なリーシングやイベントの誘致等の専門性が高い業務での知識の修得や、より精度の高い情報が得られるよう関連業界との幅広いネットワークづくりが必要です。このほか、バスターミナルや地上公園が他に例の少ない施設特性を有しており、日常的な管理を通してその技術手法をより高めていくことも課題となっています。

また、当社は限られた社員数で運営されていることから、ジョブ・ローテーションも考慮すると、全ての社員が業務全般を理解することも不可欠です。

(2) 経営戦略方針

- ① 公園・バスターミナル・商業施設の一体的施設として、安心・安全・快適な環境づくりを最優先した効率的な施設管理を実施します。
- ② 商業施設としての魅力を保持するため、テナントの入替、リニューアル改修を計画的に実施するとともに、集客力のあるイベントを開催し、都心の魅力の向上と賑わいの創出を図ります。

(3) 経営戦略目標

- ① 公園・バスターミナル・商業施設の一体的施設で、名古屋市と当社において所有・管理区分が複雑であり、経年的な劣化等に対処していくため、改修方法・費用負担等について、市との協議・調整を実施します。開業後の利用実態への対応や新たに開発された管理技術の導入などにより、安心・安全・快適で効率的な施設管理に努め、公共サービスの充実を図ります。

また、商業施設部分については、開業10周年の記念事業の一環として、鮮度や魅力を保持するための改修工事を実施します。

② 当社の保有する資産等の利用実態を再度点検し、その価値に見合った収入が得られているか、他に適切な利用方法がないか、新たな投資が必要なときはその効果も十分検証し、施設を活用した増収策に取り組めます。

また、今後の店舗の売上減に対処していくため、施設管理、経常事務や販売促進等に係る管理・業務経費の更なる節減を図りますが、特に、分離している本社と管理事務所を、市とも協議の上、早い時期に一体化します。

これらにより、財務内容の改善・向上や効率性の発揮と成果を確保します。

③ 個性的なテナントの誘致や話題性のあるイベントの開催等により、商業施設としての鮮度や魅力を保持し、国内外への情報発信力も強化していきます。また、利用者のニーズを踏まえたサービスの向上にもテナントと連携して、施設に見合った利用客増に取り組み、更なる効率性の発揮と成果の確保を図ります。

④ 組織的な社員育成による対外連携と折衝力の強化を主眼とする研修計画を策定し、ディベロッパーに求められる専門性の高い業務に対する研鑽の機会を確保します。また、多角的に専門コンサルを活用することで、業務の質を向上させるとともに、社員の実務研修の場としても、人材力・現場力を強化します。

5 成果指標

事 項	目 標 値	目 標 年 度
委 託 費	5%を節減(22年度比)	平成25年度
経 常 利 益	黒 字 の 確 保	毎 年 度
来 場 者 数	年 間 1,400 万 人	平成25年度
専 門 研 修	固有社員全員に実施	毎 年 度

6 個々の取組

(1) 施設の管理

① 施設の保全

施設の経年的な劣化に対処していくため、改修方法・時期・費用等を中長期保全計画として取りまとめ、施設の共有者である市に提案し、協議・調整を行います。

安心・安全な施設づくりを最優先し、損益計画や資金計画も斟酌しながら、計画的に改修工事を実施します。

② 商業施設部分の改修

商業施設部分について、平成 24 年 10 月に迎える開業 10 周年に向け、店舗のファサードを中心にリニューアル感のある改修工事を順次実施します。

③ 施設の日常的管理

公園・バスターミナル・商業施設の一体的施設として、スケールメリットを活かした効率的で安心して快適にご利用いただけるよう、清掃・警備・設備保守等の日常的管理に地道に取り組みます。

④ 案内サインの充実

中国や韓国等からの来場者が増加しており、よりスムーズにご利用いただけるよう施設案内サインを充実します。

(2) 経営収支の向上

① 店舗の管理

定期賃貸借契約の期限が満了する店舗について、テナント側と再契約に向けての協議を行い、売上不振の店舗については、契約の見直しを検討します。また、今後の空き店舗の発生に備え、新たに情報収集力と提案力のある商業コンサルに経常的なリーシング業務等を委託します。

② 資産の有効活用

銀河の広場の利用・施設実態を再度点検し、新たな増収策を検討して、市とも必要な協議を実施します。

③ 事務所経費の節減

本社と管理事務所を一体化し、業務の効率化とともに、管理経費

を節減します。

(3) 商業施設の活性化

① テナントの販売促進

年間販売促進計画に基づきフェアやバザール等を開催し、キャンペーンへの協力等を通してテナントとの連携も強化し、販売促進活動を展開します。また、地域の大型イベント情報を周知し、その来場者に合った商品・サービスが提供できるよう積極的に働きかけます。

② 長期興行イベントの開催

好評の長期興行イベントは、共催者等とも協議して、さらに楽しさの場を提供でき、来場者増が図れるよう充実させ開催を継続します。

③ 「ファミリークラブ」・「Osano[®]」の見直し

固定客づくりのため会員の組織である「ファミリークラブ」について、モバイルを活用した電子システムの導入等に伴う見直しを行います。

毎月発行しているオアシス21情報誌「Osano[®]」を見直すとともに、来場者を店舗の顧客化するため、銀河の広場内での広報宣伝を充実します。

(4) 社員の育成

社員の専門性の高い業務について研鑽する場として、新たに施設管理実務派遣研修、外部講師を招いた商業施設運営実務講習会等を開催し、また、資格や技能を修得のための費用助成を行い、社員の育成に努めます。また、他の商業施設運営者との実務レベルの交流や委託業務を通しての実務修得の機会も増やします。

(5) その他

社内に設けたコンプライアンス委員会を定期的で開催し、また、役職者全員を対象として具体的な事例を踏まえた集合研修を実施して、コンプライアンス・ガバナンスの視点からも真摯に取り組んでいきます。

7 進捗管理

社内に設置してある「経営戦略会議」において、各年度における計画の達成状況を検証し、次年度の具体的施策へ反映させ、経営戦略計画において掲げた目標が達成できるよう努めます。

22 栄公園振興株式会社

平成22年7月1日現在

設立年月日	平成6年9月30日	代表者氏名	代表取締役社長 森本 保彦		
所在地	名古屋市東区東桜一丁目10番24号 栄大野ビル7階		電話番号	052-951-7101	
ホームページアドレス	http://www.sakaepark.co.jp				
資本金・基本金	1,500,000千円	市出資・出捐金	787,500千円	(52.5%)	
所管部局	住宅都市局まちづくり企画部拠点まちづくり課		電話番号	052-972-2763	
設立目的	栄公園(広場ゾーン)は地上と地下が一体となった大規模な立体型公園を整備するとともにバスターミナルを建設する計画であり、都心の新たな魅力と賑わいの創出を目指している。このため便益施設の運営やイベントの開催などに民間の持つノウハウを活用することが必要となり、第3セクターを設立し、魅力ある都市空間づくりに寄与することを目的とする。				
主な事業	事業名	21営業収益	事業の概要		
	不動産賃貸業	733,363千円	不動産の賃貸借及び管理		
	受託事業	174,111千円	公園施設、バスターミナルの管理受託		
役員数	常 勤				
	役員数	3人 (うち市派遣)	1人 (うち市OB)	2人	非常勤 12人
	職員数	16人 (うち市派遣)	1人 (うち市OB)	6人	0人
21常勤役員平均報酬 (市派遣職員を除く)	5,839千円	21正規職員平均給与 (臨時職員、嘱託職員除く)	6,447千円	正規職員 平均年齢 40.2歳	
市からの財政支出	19年度		20年度		21年度
	委託料	0千円	0千円	0千円	0千円
	内 随意契約金額	(0千円)	(0千円)	(0千円)	(0千円)
	補助金	0千円	0千円	0千円	0千円
	指定管理料	174,111千円	174,111千円	174,111千円	174,111千円
貸付金 (年度末残高)	0億円	0億円	0億円	0億円	
損益計算書 (正味財産増減計算書)	経常収益	952,314千円	941,565千円	907,668千円	
	経常費用	862,223千円	887,232千円	834,825千円	
	経常利益(損失)	90,091千円	54,331千円	72,842千円	
	当期利益(損失)	33,307千円	31,818千円	32,233千円	
貸借対照表	総資産	2,686,236千円	2,523,881千円	2,524,000千円	
	内 流動資産	(336,627千円)	(314,978千円)	(438,764千円)	
	内 固定資産等	(2,349,609千円)	(2,208,903千円)	(2,085,236千円)	
	総負債	1,156,074千円	961,900千円	929,785千円	
	内 流動負債	(80,366千円)	(108,315千円)	(122,825千円)	
	内 固定負債等	(1,075,707千円)	(853,585千円)	(806,960千円)	
純資産(正味財産)	1,530,161千円	1,561,980千円	1,594,214千円		