

～大阪市開発公社「経営計画」～
新たな50年をめざして
(平成27年度～平成29年度)

平成27年3月
株式会社 大阪市開発公社

目次

はじめに	P 2
経営目標	P 2
主要事業	P 2
各所属（部）の目標、取組み	P 3
総務部 総務課	P 3
総務部 経理課	P 4
営業部 営業課	P 5
営業部 駐車場課	P 8
管理部 管理課・工務課(共通)	P 13
管理部 管理課	P 15
管理部 工務課	P 15
年度別経営目標（平成 26 年度～平成 29 年度）	P 17
収支計画（損益計算書）の見込み方について	P 18
損益計算書	P 19
営業収益の推移	P 20
営業費用の推移	P 21
財務状況の推移	P 22
ビル賃貸料収入の推移	P 23

I はじめに

1 はじめに

株式会社大阪市開発公社は、平成26年6月25日をもって創立50周年を迎えた。

当社は、創立以来、公共用地の先行取得をはじめ、船場センタービルの建設と経営・管理、大阪市の総合交通体系における「効果的な駐車対策の推進」の一環を担う駐車場の建設・運営、さらには、大阪城ホール設計建設や市営駐車場の運営などにも携わってきた。これらの事業は、当社設立の目的だけではなく、後に大阪市からの要請を受けて取組んだ事業もあるが、いずれの事業も大阪市行政の一端を担い、地域社会・地域経済の発展に貢献してきた。

今、大阪は、新たな姿形を模索している。当社も、経済環境や社会情勢の急激な変化に対応できるよう、経営基盤や人材育成の確立が求められている。新たな50年を目指し、その結果として、会社創立100年を迎えることができるよう、50周年を迎えた今、経営計画を策定するものである。そして、その計画の実行を通して、地元中央区船場地域、さらには、大阪市、関西圏、西日本と、経済や文化の発展に、微力ながら寄与できればとの思いである。

2 経営目標

船場センタービルは、阪神高速道路、都市計画街路築港深江線や大阪市営地下鉄と一体となっている構造で、非常に公共性が高く、かつ本町船場地域商業の中核となっているビルである。そのような船場センタービルを円滑に、また、安定的に管理運営することは、船場地域の活性化に資するものである。そのため、ビルの管理運営においては、施設の維持管理、保安管理、環境保全に努め、総合的な観点からの資産価値の保全・向上を目指す。ビルの賃貸経営においては、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、大阪市の総合交通体系における「効果的な駐車対策の推進」の一環として、本町船場地域の駐車対策のため立体駐車場を建設し、近隣の事業者や一般利用者のための駐車場として運営しているが、当社の収益に多大な貢献をしている。より一層、経営の効率化と利用者のサービス向上を図り、増益に努めるとともに、地元地域の発展に寄与する。

3 主要事業

(1)船場センタービルにおける当社所有物件の賃貸事業

船場センタービル賃貸事業は、長引く不況による消費低迷を受け、入居率の低下に苦慮している。そのため、ビルの空室対策として、保証金の減額など、賃貸条件の緩和にも努めながら、当社自らのリーシング活動を強化するとともに、仲介業者の新規開拓を行うなど、より一層の入居促進及び解約防止に取り組んでいる。

(2)区分所有法及び船場センタービル規約に定める管理者事業

船場センタービル管理者事業は、ビル管理者として、入居者及び来館者の安全確保と商業ビルとしての環境保全を図るため、常に建物の共用部分や附属設備の適正な維持、管理に努めているとともに、区分所有者からの様々な意見、要望にも対応している。また、区分所有ビルの特徴を踏まえた適切な対応が求められ、ビルの資産価値の維持や活性化について区分所有者会管理者としての役割を果たしている。なお、船場センタービル開業以来初となる外壁全面改修工事が、平成25年4月に始まり、本年平成27年5月頃、完成予定である。

(3)駐車場事業（船場パーキング）

駐車場事業は、周辺地域のコインパーキングの時間帯別の料金引き上げによるもの、また、当社の一最大料金設定の引下げ等の取組み効果などにより、利用増加に結び付き、船場センタービルの賃貸収入が低迷している中で、当社の収入の向上に大きく貢献している。今後も利用者の安全確保を大前提に、利用者のニーズに応えるべく、定期利用駐車スペース枠の拡大等、課題の検討を進め、一層の利便性の向上を図り、利用者の拡大や回転率の向上に取り組み、収益増を図る。

II 各所属（部）の目標、取組み

1 総務部

(1)総務課

ア 人材育成

人材こそ最大の会社資産であるという考えのもと、能力・スキルを最大限発揮できる組織体制を構築する。具体的には、商工会議所や民間の研修機関などを活用し、専門的知識の取得、次世代を担うリーダー育成のためにボランティア等を通じた積極的な社会参加、人事交流や研修を強化する。

イ 組織の見直し

外的要因の変化に対応でき、また、新たな事業展開に即した効率的・効果的な、かつ時代を先取りする組織を確立していく必要がある。具体的には各所属とのヒアリング、他社との情報交換及び研修機関での情報収集等に積極的に取り組み、組織の理想形を追求し、職務分掌の見直しを検討する。

ウ 事務効率化

事務の効率化については、事務の適正な執行を確保した上で、費用対効果及び全社的な視点での事務量削減を念頭に、事務処理そのものを見直す。

具体的には、

- ・権限の見直し

形式的関与の廃止など権限(決裁や合議の区分等)を見直すとともに、取りまとめ、経由事務の見直しなど中間事務処理の効率化を図る。ただし、情報の共有化は、積極的に進める。

- ・添付書類の簡素化

書類の省略や添付書類の簡素化を図る。

- ・ペーパーレス推進

パソコン画面での内容確認、電子データでの資料の保存により、台帳記入などの事務を廃止し、ペーパーレス化を推進する。将来的には、電子決裁を検討する。

- ・アウトソーシングの推進

定型的な業務や補助的業務、また、事務量増大時の対応として、民間企業への外部委託や外部スタッフ(人材派遣、嘱託職員など)等の活用を積極的に推進し、人件費の削減に努める。

(2)経理課

経費削減については、各部との連携を密にし、人件費、物件費等、各費用の精査・見直しを継続し、引続き経費削減に積極的に取り組む。消費増税や物価上昇といった厳しい経済環境の下、現在の経費を上回らないように、加えて、今後の組織運営に応じ、効率的な経費削減に取り組むこととし、具体的には、一例として、契約関係規程等の見直しによる業務全般の効率化や経費削減、環境・エコに配慮したペーパーレス化に向けた取り組みを強化する。

また、資金の運用については、短期、中期、長期それぞれの運用をバランスよく組み合わせ、運用開始や償還時期の平準化を図っていく。具体的な運用としては、各期別の金融商品の中から、格付けを参考に、安全性を重視しつつ、利回りの高い商品を選定し購入する。しかしながら、今後も低金利が予想されることから、将来にわたり安定的な運用利息を確保するため、長期保有のリスクにも考慮しつつ、当面、長期債の運用に取り組む。

2 営業部

(1)営業課

ア 船場センタービルにおける当社所有物件の賃貸事業

船場センタービルは、大阪万国博覧会開催を前に、過密化した都心の再開発と道路・地下鉄網の整備をかねて大阪市が企画し、当社が建設を行い、昭和45年3月に完成した。当ビルは、船場の中心部に地下2～4階建てのビル10棟が東西約1kmにわたり横に連なる巨大な区分所有ビルで、屋上には市道・築港深江線と阪神高速道路・大阪東大阪線あわせて12車線の高架道路が走り、地下には3路線の地下鉄が交差している。延床面積17万㎡のうち7万1千㎡に卸店・ショッピング店・飲食店・事務所合わせて約850店舗が入居しており、又駐車場数450台の大型駐車場も完備している。

当社は船場センタービルの1～3号館および10号館を中心に、飲食店舗・物販店舗・事務所あわせて約2万9千㎡(全体の約40%)の賃貸面積を所有し、約200のテナントが物販店街や飲食店街を構成している。1～3号館は地下鉄堺筋線・中央線「堺筋本町駅(船場東駅)」と直結し、1階では物販店街を構成、地下1階には舶来品輸入卸店が入居、また、地下2階には約50店舗の飲食店街がある。10号館は、御堂筋に面し1階は物販店街を、地下1～2階は飲食店街を構成しており地下鉄御堂筋線・中央線「本町駅(船場西駅)」と直結している。

イ 賃貸事業における現状と課題

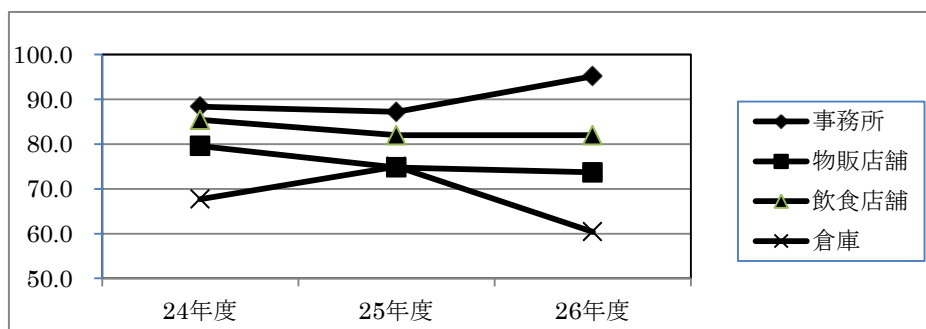
(ア) 営業の現状

①入居率の推移

	24年度	25年度	26年度(見込)
事務所	88.4%	87.2%	95.2%
物販店舗	79.6%	74.8%	73.7%
飲食店舗	85.4%	82.0%	82.0%
倉庫	67.7%	75.0%	60.4%
計	81.5%	78.9%	78.9%
前年対比(ポイント)	△1.7	△2.6	増減なし

※入居率の推移（グラフ）

（単位：％）



- 事務所 地下鉄駅直結の利便性から概ね8割を超えて推移
- 物販店舗 右肩下がりで推移
- 飲食店舗 下げ止まり傾向にはあるが苦戦中
- 倉庫 物販店舗と連動し低迷中

② 船場地区におけるオフィス空室率は改善傾向が見受けられるものの、賃料は下落傾向で推移。

	平成24年3月	平成25年3月	平成26年3月		平成24年3月	平成25年3月	平成26年3月
平均空室率	17.86%	15.21%	12.16%	平均賃料	10,101円	9,835円	9,782円
前年対比 (ポイント)		△2.66	△3.05	前年対比		△266円	△53円

- ③ 北エリア並びに阿倍野エリアでの相次ぐ商業施設オープンに伴い、店舗誘致競争が激化。
- ④ インターネットの普及等による店舗需要の減少や保管倉庫の必要性が低下。

(イ)ビルの現状

- ① 共用部分過大に起因する当ビルの共益費金額が、周辺相場に比較して割高。
- ② 区分所有ビルの特性上施設改修が遅れたことにより、他物件との競争力が低下。

ウ 賃貸事業における経営計画

入居率の向上を最優先に、併せて船場センタービルの再生、また未回収金の圧縮と新たな未回収金発生の抑制による財務構造の改善を目指す。

(ア) 目標

リーシング活動の強化並びに解約防止に向けた取り組みの実行による3年後入居率79.3%の達成

① 事務業務の合理化を推進し、外部への営業活動の拡大を図る。

【達成入居率目標推移】

	H26 年度	H27 年度	H28 年度	H29 年度
事務所	95.2%	92.0%	92.0%	92.0%
物販店舗	73.7%	75.5%	76.3%	76.6%
飲食店舗	82.0%	80.9%	79.8%	79.8%
倉庫	60.4%	60.4%	60.4%	60.4%
計	78.9%	78.9%	79.1%	79.3%

② 既契約者に対する拡張契約交渉を推進。

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。

(イ) 賑い創出を目的とした集客事業の企画立案・実行とその検証（年3回）

① 東西棟の外部PRを強化(新聞広告・イベント実施)することで賑い創出を図る。

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）への積極的な参画を実践。

③ 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。

【イベント数目標推移】 ※18回以上を目指す。

H26 年度	H27 年度	H28 年度	H29 年度
18回	19回	18回	18回

(ウ) 未回収金の圧縮と新たな未回収金発生の抑制。

① 定期的な入金履行による未回収金圧縮交渉を促進。

② 未回収先の財務諸表を徴取、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、又は速やかな自主退去交渉を実施。

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。

【回収率目標推移】

H26 年度	H27 年度	H28 年度	H29 年度
98.2%	98.3%	98.4%	98.5%

(エ)社員の営業活動に関するスキルアップ

- ①簿記の基礎知識や財務諸表の読み取りなど、テナント交渉に必要な知識の取得を目的とした社内財務勉強会を継続開催。
- ②社内でのテナント交渉シミュレーション研修を実施。
- ③財務並びにテナントリーシング関係の社外研修を積極的に受講。

(2)駐車場課

ア 今後の方向性

- (ア)大阪市開発公社の安定経営の確立のために、駐車場経営をより効率化し、収益の拡大を目指す。
- (イ)駐車場課の全ての課員が挑戦者となり、日々自己啓発を行い、新たな事業領域に果敢に取り組む改革者集団に変革することを念頭において、駐車場管理から駐車場経営への転換を図る。

イ 現状と今後の施策

- (ア)平成 26 年度（第 51 期）においては、大口の法人月極契約を獲得し、平成 27 年度に策定する「中・長期修繕計画」の大型設備更新・改修工事の原資の一部を確保できた。船場パーキングも築 25 年度を越えて、設備のメンテナンス・更新時期に差し掛かろうとしている。
- (イ)平成 27 年度においては、収益の更なる増大を目指して、「平日集客（特に近隣大型店舗休業日）の確保」と「法人の月極・定期契約の増大」を二大目標として積極的に取り組む。
- (ウ)安定した駐車場経営を継続する為には、船場パーキング（駐車場課）単体の損益管理を徹底して、事業の効率化と収益の極大化を図る必要がある。
テナントとして導入した喫茶店との共存共栄を目指して、共同販促活動も含めて、マネジメントを強化。

船場パーキング売上高推移（平成 24 年～平成 26 年）

	(税込)		【単位：千円】
	平成24年度	平成25年度	平成26年度(見込)
現金	93,631	113,659	111,695
PC利用精算	4,263	5,545	5,000
回数券販売	115,127	98,515	94,000
定期・月極販売	19,019	20,992	34,305
売上金額	232,041	238,712	245,000
一時利用台数	201,943	222,630	215,000

※平成25年度の増加は「1日最大料金」を2,000円から1,500円に減額改定したことと、周辺の駐車場、特にコインパーキングが値上をしたことが主因。

平成26年度の増加は8月から大型の法人契約（月極契約：50台）が要因。

ウ 駐車場事業における経営計画

「駐車場管理」から「駐車場経営」へ当社の中核事業である船場センタービルの収益状況にも留意した駐車場経営を目指す。

〈新しい「船場パーキング」へ〉

（ア）経営理念

お客様に選ばれる駐車場

お客様にとって、使いやすい駐車場、船場地区になくてもならない駐車場として、お客様に選んで頂ける駐車場となる為により一層のサービス向上と利便性の確保に努める。

大阪市開発公社の基幹事業としての「船場パーキング」であり続ける為に、更なる効率化と収益の極大化を目指す。

（イ）経営方針

①近隣大型店舗への「回数券販売事業」だけに頼らず、自立した安定経営を目指し、積極的に新規月極・定期契約を獲得し、平日の集客（特に近隣大型店舗休業日）を確保して「近隣大型店舗への過度の依存」からの脱却。

②駐車場管理事業のノウハウを継承し、少人数体制で効率的な駐車場運営を確立。

③駐車場事業単体の損益管理による「駐車場経営管理」体制を構築してコストダウンの徹底。

〈収益拡大に向けて〉

（ア）月極・定期契約の増大

①平成26年度においては、大口の法人契約（50台）を獲得できた。契約のご担当者にはヒアリングしたところ、「船場パーキング」を選んだ理由として、

- ・大阪市の外郭団体である「(株)大阪市開発公社」に対する信頼感・安心感。
- ・テナントビルに付随する「機械式駐車場」では、特に朝の出庫時間帯に利用客が集中して、出庫に手間取ることがあった。
- ・有人管理の駐車場で、駐車車両の安全・防犯対策上（特に夜間）安心感がある。

があげられた。

②上記の強みを生かして、まず「船場パーキング」の外周約 240 メートル（徒歩 3 分圏内）の「機械式駐車場」・「路面駐車場（夜間無人）」をターゲットとして、月極・定期（法人）契約の獲得を図る。

（イ）平日集客の強化（特に近隣大型店舗休業日）

①船場パーキングへの「入庫台数」を精査していくと木曜日（近隣大型店舗休業日）の落ち込みが激しく、土日・祝日と比較すれば入庫台数比で 4 分の 1、5 分の 1 となっている。

平日、特に近隣大型店舗休業日である木曜日の利用客の確保が急務。

②近隣大型店舗休業日である木曜日を「感謝割引デー（仮称）」と位置付け、テナントである喫茶店も巻き込んだ販促活動を平成 27 年度に実施し、利用客の確保に努める。

③平成 27 年 1 月に実施した「新春感謝キャンペーン」において駐車料金「100 円割引券」を配布したところ、駐車場利用客のレスポンスが良く、30%を超える交換率（テッシュ配布に対する）を達成。

これを踏まえて、「木曜日（近隣大型店舗休業日）に駐車したお客様」を対象にした「感謝割引キャンペーン」を実施。

〈組織運営〉

（ア）毎週木曜日に定期的に「職場ミーティング」を開催し、風通しの良い職場づくり

（イ）駐車場課員の経営への参画意識の醸成

（ウ）業務量の変動に臨機に対応できる要員体制の再構築

（エ）駐車場管理業務のノウハウの継承、業務のマニュアル化を促進し、「事業継承」の確実化

（オ）課員の企画力・行動力の育成・強化

〈業績計画〉

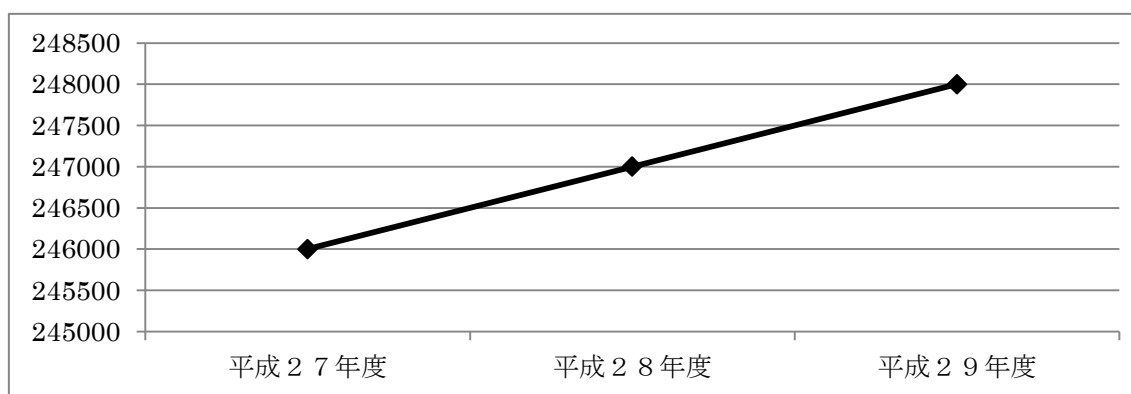
船場パーキング収入見込推移（平成27年～平成29年）

（税抜）（単位：千円）

	平成27年度	平成28年度	平成29年度
現金	111,600	111,600	111,600
PC利用精算	5,000	5,000	5,000
回数券販売	94,000	94,000	94,000
定期・月極販売	35,400	36,400	37,400
売上金額	246,000	247,000	248,000
一時利用台数	217,000	218,000	219,000

※船場パーキング収入見込推移（グラフ）

（単位：千円）



(ア)収益基盤の安定化

月極・定期客の確保等により、「回数券販売と一時利用客（現金客）」のみに頼らない収益基盤を確立。

(イ)広報（告知）活動の活性化

インターネットの活用や「駐車場料金表」を外部から見やすい掲示場所・大きさを確保して「周辺の駐車場の利用客」の取り込みを図る。

↓

「駐車場売上」の増大へ

〈「防災型駐車場」の提案の可能性の検討〉

当駐車場は大阪市の「駐車場整備地区」に建設されており、公共性が高い駐車場であることに鑑み、緊急時（地震・津波発生時等）に対応できるかどうか検討。

（ア）津波に対する「緊急避難場所」としての利用可能性の検討

「東南海・南海地震」が発生した場合に御堂筋から西側は「津波による浸水被害」が想定されるので、当駐車場を「緊急避難場所」として提供可能かどうか検討。

（イ）一時的な避難場所として利用可能性の検討

緊急避難後は、屋上にて待機。緊急避難時の「備蓄用水・食糧」・「毛布等」を必要に応じて、屋上に保管スペースを設けて、「一時避難場所」として確保ができるかどうか検討。

〈その他の有効利用について〉

・屋上の有効利用（特に平日）の検討について

平日は利用客が少なく、閑散としている状態である為、平日利用が中心である法人をターゲットとして「屋上専用月極駐車場」の開設を検討。

具体的なニーズがあれば、「月極区画」を設けて、法人割引を併せて実施検討を行う。

3 管理部

(1) 管理課・工務課(共通)

ア 区分所有法及び船場センタービル規約に定める管理者事業

当社は規約第 50 条により船場センタービル全棟の管理者とされており、区分所有者から管理者報酬を得て、規約第 52 条第 1 項により委任された建物の共用部分及び敷地及び附属設備の保存等を内容とする管理者業務等を遂行するとともに、区分所有法及び規約に基づき、総会の決議を実行し又は規約で定めた行為を行い、管理者の職務に関して区分所有者会を代表し、区分所有者を代理する職務を行っている。なお、管理者業務のうち日常管理業務（設備管理業務、警備業務、清掃管理業務、駐車場管理業務、環境衛生管理業務）及び点検整備業務（設備機器点検整備業務、昇降機保守点検整備業務）については、規約第 52 条第 2 項により区分所有者会から第三者に委託しており、管理部が指揮監督している。

管理者業務の担当部署として管理部を置き、管理課及び工務課の 2 課を置いている。管理課は①区分所有者会の管理会計の予算・決算、会計・出納に関すること。②船場センタービルの防災・防犯等に関すること。③第三者に委託した管理業務及び事務委託業務の指揮・監督に関すること。④ビルの損害保険契約に関すること。⑤ビルの共用部分及び共用施設の維持管理に関することを所管し、工務課は①ビルの建物及び附属施設の管理に関すること。②ビルの建物の環境維持に必要な業務に関すること。③ビルの改修工事に関することを所管している。

規約において当社が船場センタービルの管理者とされているのは、ビル建設に際し大阪市会の議決に基づき大阪市と当社が昭和 42 年 6 月 28 日に結んだ「築港深江線高架下建設物の建設及び管理に関する基本協定」第 5 条第 4 項を根拠としている。当社を船場センタービルの管理者とした大阪市の意図は、「建物それ自身が道路の基礎になっているわけですのでその管理上道路管理者の好ましくない行為があっては困りますので、それを協約に表現しておるわけですので。」（昭和 42 年 3 月 4 日 計画土木委員会議事録 河村総合計画局長による同協定案（議案第 38 号「築港深江線高架下建物の建設及び管理について」の提案説明 抜粋）と説明されており、高架道路の基礎を構成する当ビルについては高架道路を支持するため構造上の強度を損なう改造を厳しく規制する必要があるところ、当ビルが完成後分譲され区分所有ビルとなることに鑑み、前記の協定の第 1 条によって船場センタービルの建設主体に指名した大阪市の外郭団体である当社にビル完成後の管理者も行わせ、また専有部分の相当部分を保有させることによって、ビル管理者の地位を将来とも担保しようとするものであった。道路管理者の当ビル管理に関する道路管理上の要請は高架道路が存続する以上変わらないものであると思われ、当社が船場センタービルの管理者を受任しているのは、大阪府下の基幹道路の 1 つとなっている高架道路の下部構造でもある当ビルの適正な維持管理を行う責任も担った極めて公共性の高いものと言える。

このような事情によって、当社は区分所有者会が平成 6 年度から入札によって管理者を選任することとした際に、管理部業務を会社全体で担うとして管理部の体制を半減し、採算を度外視した管理者報酬で管理者を引き受け、前記の公共的使命の継続を優先させる決断を行った。これにより平成 5 年度には約 134 百万円であった管理者報酬は、平成 6 年度には事務代行委託料を含め約 60 百万円となり、管理部の体制は平成 5 年度には 20 人であったものが、平成 6 年度には 13 人となった。管理者報酬は、その後、平成 21 年 3 月から消費税抜年額 80 百万円に引き上げられたが、平成 26 年度においても依然として担当取締役を除く管理部職員 10 名の給与手当及び法定福利費の合計を若干下回っている状況である。

以上の経過から、管理部単独で部門別収支の均衡を図ることが困難である原因は採算を度外視した管理者報酬で管理者業務を受託したことにあるが、区分所有者会からは会計状況の悪化に伴い、毎年のように管理者報酬の引き下げを求められている状況であり「管理者業務に見合った報酬」を迫及することもまた現実的ではない。

従って、「管理者報酬に見合った業務と体制」の構築を目標とせざるを得ない。また、当社は船場センタービルの専有部分の約 4 割を保有しているため、ビルの管理費の抑制、共用部分の光熱水費の節減、中長期の設備改修計画に基づく適正な修繕積立金の徴収を図ることは、会社の経費節減と支出の平準化にもつながるものであり、区分所有者の利益を図るための管理者としての義務でもある。

以上のことから、当社の収支改善を図るため管理部として次の取組みを進めているところである。

イ 人件費の節減

管理者業務に伴う経費は、ほとんどすべてが人件費であり、部門別の収支を均衡させるためには管理者報酬で人件費（社会保険負担を含む）及び会社全体の役員報酬・総務費などを按分した間接経費を賄える水準まで引き下げる必要がある。

このため、正規職員を派遣職員や嘱託職員に振替えたり、公募採用による若年職員へ振り替えたりすることによって人件費を節減する。（平成 26 年度から実施）

なお、派遣職員の導入によって、従来、前記の経過の下に全社体制で確保してきた管理部の土曜日営業について、平成 27 年 1 月から管理部単独で対応しているところである。

ウ 業務の標準化と効率化

上記の人件費の節減によって、人事が流動化することに対応できるよう、業務マニュアルを作成し、人事異動に迅速に対応できるようにする。（平成 26 年度中に実施）

上記の業務マニュアルを検証し、業務の標準化、効率化を図る。（平成 27 年度から実施）

エ ビル管理経費の節減

ビル管理経費の節減を図ることは、専有部分の約 4 割を保有する当社の管理費負担の軽減もしくは増加抑制につながるため、これまでも節減に努めて来た。日常管理業務及び点検整備業務の委託費が管理業務会計の支出（ビル管理経費）の約 4 割を占めており、委託業者の入札による決定や業務仕様の変更等によって、今後とも、一層の節減を図る。

オ 中長期の設備改修計画に基づく適正な修繕積立金の徴収

共用部の施設・設備についての良好な維持管理と環境保全に努めるとともに、中長期保全計画に基づく改修工事等を着実に実施する。このため、資金面での制約がある中で、既存の中長期設備改修計画について設備改修の内容や実施箇所を見直し、優先順位が高くかつ資金面で実施可能な設備改修から実施する。また、設備改修経費の節減と、改修後の光熱水費や維持補修費の節減が図れるような改正案を作成し区分所有者理事会に提案し、改正後の設備改修計画の実施に必要な修繕積立金を確保できるよう修繕積立金の見直しを理事会に諮り区分所有者会総会に提案する。

(2) 管理課

ア 派遣職員の導入

駐車場関係業務、窓口及び電話対応業務、土曜日出勤要員として派遣職員を導入（平成 26 年 10 月 1 日）

経理関係事務に派遣職員を導入（平成 27 年 1 月 1 日）

上記に伴い課長代理ポストを廃止（平成 27 年 4 月 1 日）

イ 公募による若年職員への切換え

平成 28 年度に実施予定

(3) 工務課

ア 公募若年職員への切換え

工務係長を公募により採用（平成 26 年 7 月 1 日）

課長代理ポストの廃止（平成 26 年 10 月 1 日）

工務係員の公募による採用（平成 27 年度予定）

なお、管理部の部門別収支を検討するにあたり、工務課が会社の保有している専有部分の施設管理、内装改修等及び船場パーキングの施設管理について果たしている業務について現在は全く考慮していないが、この業務割合を約 2 割と見做すこととする。

また、大阪市の主導によって道路占用によって建設された当ビルとその上部構造物である高架道路の存続もまた公共的な使命を帯びたものであり、建設後 45 年を経過し、ビル自体の耐震性能については、昨年行った耐震診断によって問題がないことが

明らかになったところであるが、高架道路について耐震改修が必要な可能性もあり、鉄筋コンクリート製の建造物の耐用年数も 70 年ないし 100 年と言われている中で、大阪市が主体となって、阪神高速道路公団、特別行政法人 日本高速道路保有・債務返済機構及び当社とともに、耐用年数到来までに高架道路とその下部構造である船場センタービルを現状のまま維持するのか、建て替えるのか等について具体的な検討を始める時期に近づいていると考える。

Ⅲ 年度別経営目標(平成26年度～平成29年度)

	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
事業内容 ○ビル事業				
入居率	78.9%	78.9%	79.1%	79.3%
契約区画数 (期末)	423 コマ	423 コマ	424 コマ	425 コマ
事業内容 ○駐車場事業				
駐車場収入	245,000 千円	246,000 千円	247,000 千円	248,000 千円
(前年度対比増減率)	2.6%	0.4%	0.4%	0.4%
事業収支				
営業収益	1,357,095 千円	1,270,555 千円	1,273,055 千円	1,275,155 千円
(前年度対比増減率)	△2.8%	△6.4%	0.2%	0.2%
経常利益	167,407 千円	74,784 千円	92,490 千円	79,811 千円
(前年度対比増減率)	△31.8%	△55.3%	23.7%	△13.7%

収支計画（損益計算書）の見込み方について

収支計画については、25年度決算及び26年度中間決算時ベースに、平成27年度から平成29年度の3カ年を見込む。主な収支の算出条件は、つぎのとおり。

（収 入）

1. 賃貸料

- ・本町地域の賃料相場を念頭に、今後の入居促進策並びに既存テナントに対する解約防止の観点から、平成27年4月より賃料を平均8%減額改定。入居率は、27年度78.9%、28年度79.1%、29年度79.3%として、各年度収入額を算定。

2. 駐車場収入

- ・平成26年度は、前年比2.6%の増収と見込んでいるが、稼働率が限界に近づいているため、今後の収入は微増を見込んで算定。

（支 出）

1. 人件費

- ・販売費及び一般管理費における人件費については、28年度、29年度、それぞれ前年度に比較し、5百万円（率にして2%以上）の削減をめざす。
- ・なお、営業原価における人件費については、ビル管理に必要な技術者の確保の観点から、削減は見送る。
- ・人数については、退職不補充若しくは派遣の活用に取り組む。

2. 物件費

- ・修繕費について、ビルが建設後45年経過し、避けることのできない修繕工事のみを計上し、それ以外は、当該年度の収支状況を鑑みながら、判断することとする。

損益計算書

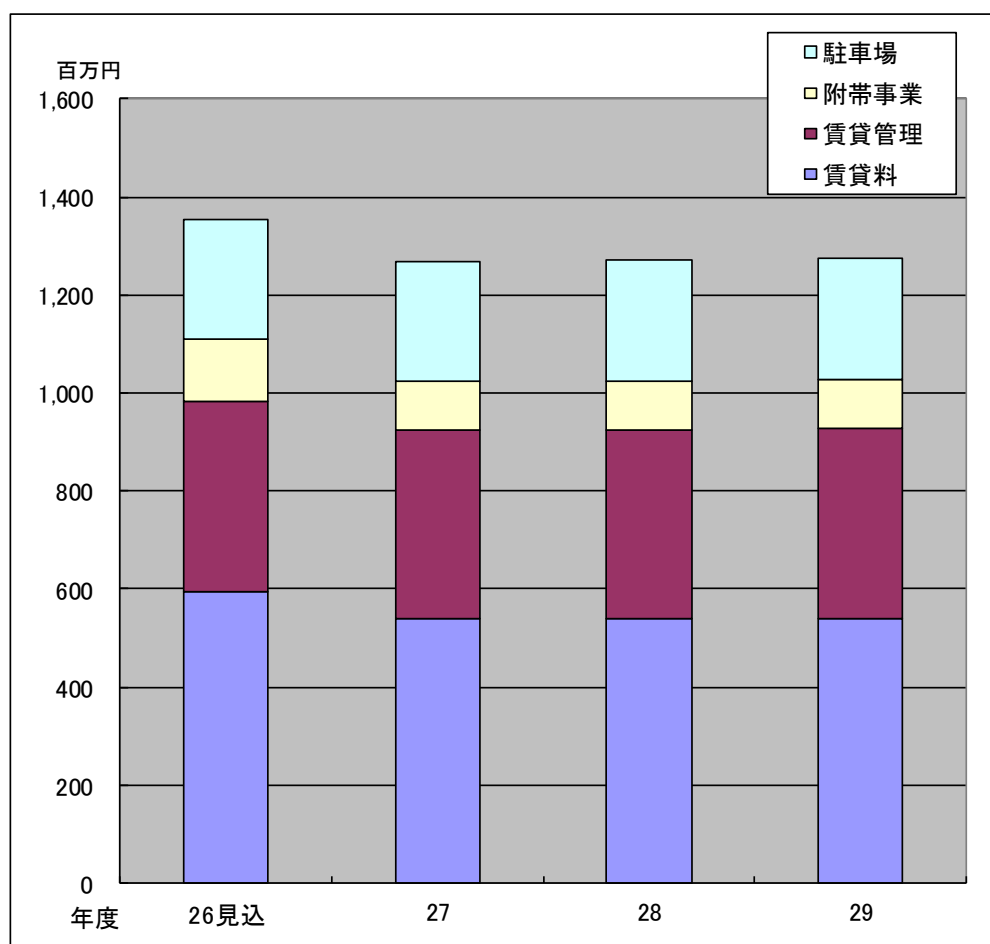
【単位:千円】

	平成26年度 収支見込	平成27年度 収支計画	平成28年度 収支計画	平成29年度 収支計画
営業収益	1,357,095	1,270,555	1,273,055	1,275,155
賃貸料	596,336	541,136	539,836	540,336
賃貸管理事業収入	388,948	383,601	386,401	387,001
附帯事業収入	126,811	99,818	99,818	99,818
駐車場収入	245,000	246,000	247,000	248,000
営業原価	1,029,754	1,069,038	1,033,817	1,044,604
ビル関連事業	948,842	965,604	952,376	963,741
人件費	89,434	88,646	91,462	91,085
物件費	704,489	719,333	705,758	716,938
租税公課	53,677	53,362	53,081	53,002
減価償却費	101,242	104,263	102,075	102,716
駐車場関連事業	80,912	103,434	81,441	80,863
物件費	23,577	45,240	22,840	22,390
租税公課	27,135	27,182	27,157	27,145
減価償却費	30,200	31,012	31,444	31,328
営業総利益	327,341	201,517	239,238	230,551
販売費及び一般管理費	304,204	260,062	257,935	247,099
人件費	219,875	224,030	219,140	214,140
物件費	83,648	35,493	38,620	32,820
租税公課	111	70	70	70
減価償却費	569	469	105	69
営業利益	23,137	△ 58,545	△ 18,697	△ 16,548
営業外収益	144,270	133,329	111,187	96,359
営業外費用	0	0	0	0
経常利益	167,407	74,784	92,490	79,811
特別利益	34,426	525,929	11,052	1,410
特別損失	168	0	0	0
税引前当期純利益	201,665	600,713	103,542	81,221
法人税、住民税及び事業税	71,437	15,724	31,903	25,898
当期純利益	130,228	584,989	71,639	55,323

営業収益の推移

(単位:百万円)

項目 \ 年度	26見込	27	28	29
賃貸料	596	541	539	540
賃貸管理	388	383	386	387
附帯事業	126	99	99	99
駐車場	245	246	247	248
計	1,357	1,270	1,273	1,275

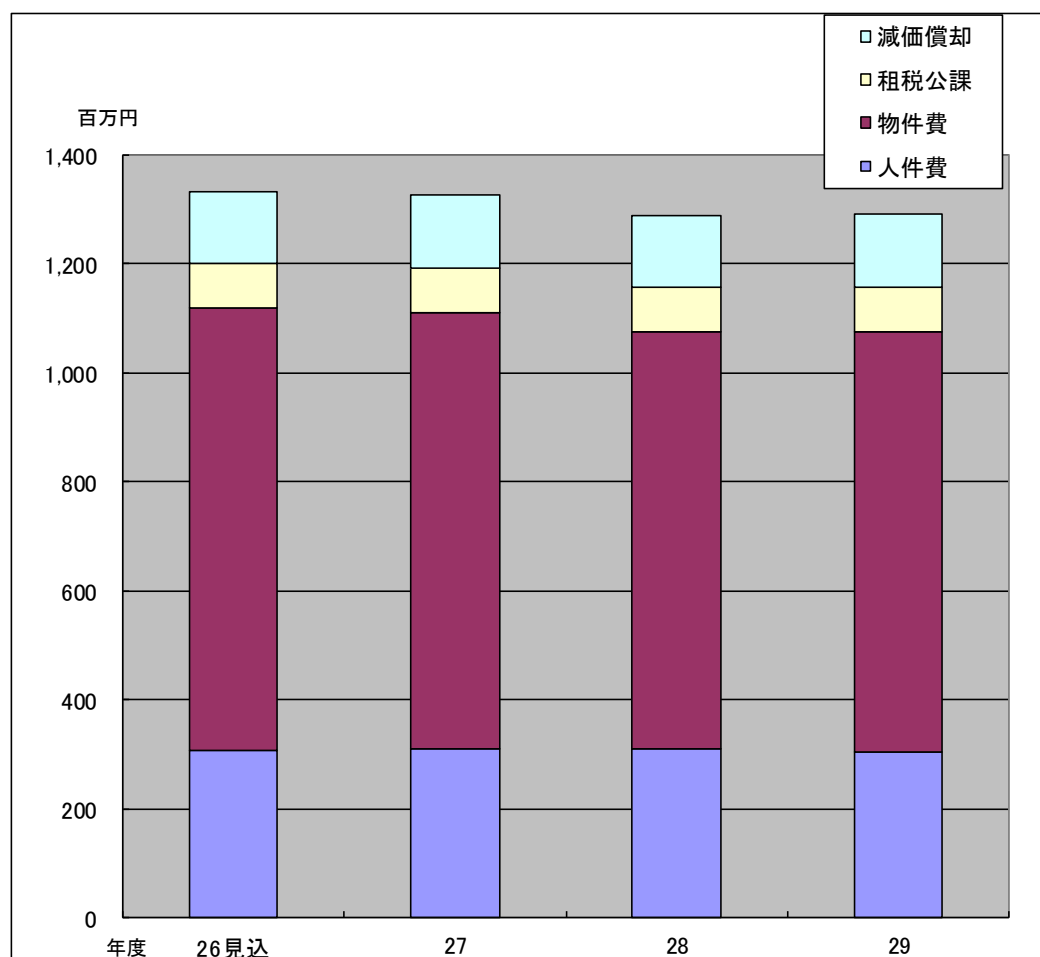


(注) 27年度以降は計画

営業費用の推移

(単位:百万円)

項目 \ 年度	26見込	27	28	29
人件費	309	312	310	305
物件費	811	800	767	772
租税公課	80	80	80	80
減価償却	132	135	133	134
計	1,333	1,329	1,291	1,291

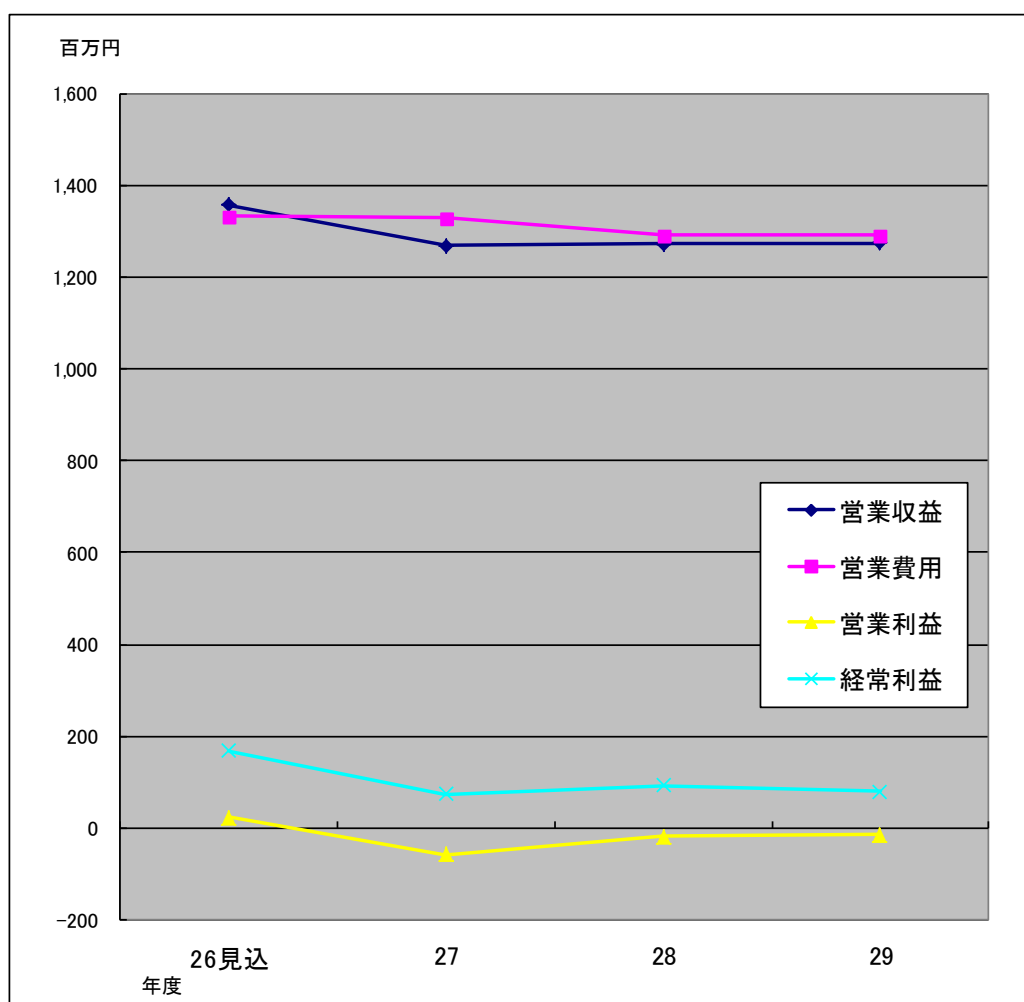


(注) 27年度以降は計画

財務状況の推移

(単位:百万円)

項目 \ 年度	26見込	27	28	29
営業収益	1,357	1,270	1,273	1,275
営業費用	1,333	1,329	1,291	1,291
営業利益	23	-58	-18	-16
経常利益	167	74	92	79

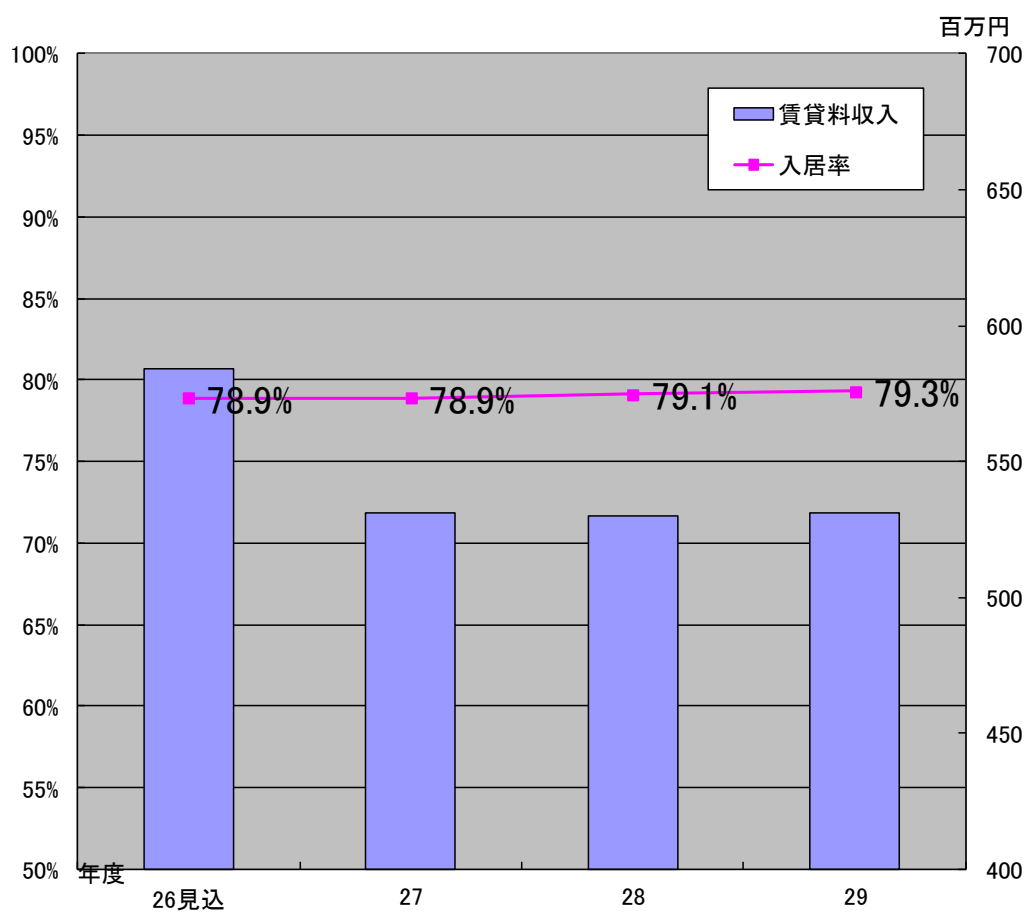


(注) 27年度以降は計画

ビル賃貸料収入の推移

(単位:百万円)

項目 \ 年度	26見込	27	28	29
賃貸料収入	584	531	530	531
入居率	78.9%	78.9%	79.1%	79.3%



(注) ・27年度以降は計画

・ビル賃貸室一時使用料等は除く