

経 営 計 画

(令和5年度～令和7年度)

目次

I 企業理念

1 会社の使命

2 経営理念

II 経営計画（令和5年度～令和7年度）

1 前期経営計画（令和2年度～令和4年度）の振り返り

2 経営計画の改定にあたって

（1）経営環境について

（2）今期経営計画について

3 主要事業の「課題」と「目標」

（1）区分所有法及び船場センタービル規約に定める管理事業

（2）船場センタービルにおける当社所有物件の賃貸事業

（3）駐車場事業（船場パーキング）

（4）ODC（レナ）天満橋ビル事業

（5）業務執行体制の強化と職場環境の整備等

（6）まとめ

III 経営計画の振り返り（令和2年度～令和4年度）

IV 経営計画（損益計算書）

（添付資料）

経営計画（損益計算書）の見込み方について

損益計算書

I 企業理念

1 会社の使命

船場センタービル建設の経過を踏まえ、企業活動を通じて、高架道路の良好な維持保全に貢献し、船場地域の活性化に寄与する。

2 経営理念

- (1) 船場センタービルの管理を通じて、高架道路の良好な維持保全に貢献する。
- (2) 周辺地域の活性化、振興に貢献するため、保有資産の効率的運営（経営）を行う。
- (3) コンプライアンスを徹底し、お客様、地域の皆様、社員等、会社に関わる全ての皆様から共感と信頼を得るよう努める。

II 経営計画（令和5年度～令和7年度）

1 前期経営計画（令和2年度～令和4年度）の振り返り

【前期経営計画の目標】

前期経営計画では、経済的価値観の多様化、繊維産業への消費者行動の大きな変化に伴い、船場センタービル入居率の下落への懸念予想がありながらも、インバウンド・夜間人口の大幅増加等の要素を踏まえ次の視点で目標を設定した。

・船場センタービルの管理運営

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保有資産の効率的運営（経営）を行い資産価値の保全・向上を目指す。

・船場センタービルの賃貸経営

新たなリーシング戦略のもと、入居促進に努めることで、更なる経営の安定化や増収を図る。

・駐車場事業

アウトソーシングパートナーとの協力のもとで新たな利用客の獲得やノウハウの構築を図り、大幅な収益の確保に取り組む。

・収益構造の改革

精緻な情報収集・費用対効果とリスク検証・適切な資金（投資）計画のもとで、新規事業を始めとする収益構造の抜本的な改革に積極的に取り組み、営業利益を確保する。

・その他

業務遂行にあたっては、「業務の有効性及び効率性の確保」「財務報告の信頼性の確保」「事業活動に関わる法令等の遵守」「資産の保全」の4つの目的を中心とした適切な内部統制のもとで臨む。

【目標の達成度合い】（※数値達成状況については別紙資料参照）

新型コロナウイルス感染症が、2019年12月、中華人民共和国湖北省武漢市において初めて確認されて以降、翌年3月にはWHOにより「世界的大流行(パンデミック)」が宣言され、以降3年間にわたり社会生活、経済分野等に大打撃を与え続け、現在においてもその影響から脱してはいない。

とりわけ大阪は、年間の来阪外国人旅行者数が、2019年に1,231万人と過去最高を記録したが、政府の外国人入国規制により激減し、2022年に入国規制が徐々に緩和され、同年7月の関西国際空港を利用した外国人入国者数は、25,189人、前年同月比+808.0%と大幅に増加したものの、2019年7月の関西国際空港の外国人入国者数765,789人と比較すると激減している。(出入国管理統計表より)

また、感染防止のための度重なる行動規制により、府内企業の売上高は、コロナ禍以前(2019年度)に比べ、約6割の企業で減少、特に対面サービスが主体の業種で業績悪化が顕著となった(「新型コロナウイルス感染症の影響下における府内企業の実態調査」2021.9.15大阪府・大阪産業局発表)。

このような状況下にあった前期経営計画の各項目の目標の達成状況は以下のとおりである。

・船場センタービルの管理運営

ビル環境の向上のため、昇降機の更新、トイレの改修(洋式化)を完了した。ビル建設当初からの空調用熱源施設の設備改修工事については、令和4年度の区分所有者会総会で令和9年度までに順次改修を行う計画の承認を得た。なお、管理者報酬の見直しについては、コロナ禍の影響もあり持ち越すこととなった。

また、ビル周辺環境の変化に伴う新たなニーズにも対応するため、区分所有者会と共に日曜・祝日を含めた通年開館を実施した。

・船場センタービルの賃貸経営

コロナ禍による消費低迷等により入居率の低下が懸念される中、テナント誘致活動を積極的に行い、新規テナントの入居に加え既存テナントの増床を図ったほか、令和2年7月以降、ビル東棟の空室に、大阪市民局の新型コロナに係る特定定額給付金業務担当部署の入居があり、令和3年1月からは、大阪市保健所のコロナ対策部署の入居が順次行われたこともあり、入居率、契約区画数については、前期経営計画の目標を達成できる見込みである。

・駐車場事業

駐車場事業は、令和元年10月より管理運営会社とインセンティブ制度を導入したアウトソーシング（完全委託化）の業務委託契約（5年間）を締結した。

この取り組みにより人件費の削減の他、月極専用入口の新設、24時間・365日営業、事前精算機の増設、車番認識システムの導入など円滑な入出庫により利便性を向上させてきた。また、管理運営会社による駐車場専門業者のノウハウを活用し日々の利用状況をはじめ、一時利用・月極・定期車両の適正台数の把握が可能となった。さらに、管理運営委託会社との月次定例ミーティングを活用し、最大料金の改定や月極利用台数を増やすなど適時適切に対応したほか、トイレやエレベータ籠・ホール的美装化工事を実施し、顧客サービス向上に努めるなど、コロナ禍により目標達成には至らなかったものの、外部委託運営開始前より大幅な収益増を図ってきた。

・収益構造の改革

収益構造の抜本的な改革と資金運用の一環として、平成30年6月に収益ビル取得を可能とする定款の変更を行い、当社としての長期保有を前提とした投資基準を定め、令和3年1月に中央区船越町にある地上10階、地下1階建ての賃貸オフィスビルのODC（レナ）天満橋ビルを購入した。その結果、天満橋ビルの購入資金に対する収益の比率は当社の資金運用率を上回っている。

加えて船場パーキングの運營業務のアウトソーシング化、船場センタービルの入居率の向上により、経常利益に占める営業利益の割合は令和元年度29.3%から3年度には63.3%と上昇し、収益構造の一定の改善を図ることができた。

・その他

次世代を担う人材の確保として令和3・4年度に新卒者を採用し、OJTによる社内研修や外部の新入社員研修に参加させてきた。

2 経営計画の改定にあたって

(1) 経営環境について

船場センタービルは、大阪の中心市街地でありながら狭隘道路に面した間口の狭い卸売業の店舗が集団立地して問屋街を形成し、慢性的交通混雑が発生していた船場地区の再開発のため、難航していた都市計画道路・築港深江線の貫通と都心再開発事業を目的に、昭和45年 約1キロにわたってビルが高架道路を支えるとともに、物販・飲食・オフィス等が入居する都市の商業集積ビルとして、繊維産業を中心に商都大阪の発展をけん引し、船場地域の賑いに貢献することを期待されて、大阪市と当社が一体となって建設した全国的にも例を見ないビルである。

そして当社は、半世紀近くにわたってビル床の大半を有する区分所有者として、さらに区分所有者会から委任された管理者として、ビルの良好な管理と運営を通じ、船場地域の活性化に寄与するという使命を果たしてきたところである。

しかし、繊維産業の成長の鈍化に加え、この3年間、コロナ禍の影響により対面型から非対面型ビジネスモデルが浸透し、大手賃貸事業者の調査においても大阪地区の平均空き室率は高止まりしており、依然として楽観できない状況が続いている。

また、ビル自体も高架道路との一体的な構造かつ道路占用使用で底地所有権を有しないという商用経営基盤の不安定さに加え、建築後50年を経過し、施設面、設備面においても維持管理に要する費用の増嵩が顕著になっている。

一方で、大阪市内への都心回帰より昨今では船場エリアにファミリー層向けの高層マンションが建設され、夜間人口が大幅に増加している。また、「2025年大阪・関西万博」の開催に向けホテルの建設ラッシュ、さらに万博を契機とした医療、健康、生活分野での新たなビジネスモデルの展開、さらに大阪市が進めている御堂筋歩行者空間整備事業の北伸など、都心中央部における交通の結節点としての当地区、さらにそこに位置する船場センタービルの重要度は今後も増していくものと思われる。

(2) 今期経営計画について

【経営計画の期間】

「2025年大阪・関西万博」が開催されることから、万博終了後のさらなる成長を目指すための土台作りを念頭に置きながら、令和5(2023)年度～令和7(2025)年度の3年間を経営計画の期間とする。

【目標策定の指針】

前期経営計画の検証と今日の経営環境を踏まえ、万博以降の成長を目指すための準備として、次の項目を次期経営計画策定の指針とする。

- 船場センタービル管理者として、区分所有者会と協力して、ビル全体の良好な維持管理・保安管理・環境保全に努める。
- 当社が大半の床を所有する東棟、西棟をより魅力ある街にすることにより、船場センタービル全体の活性化に資する。
- 船場パーキングの収益力を確保する。
- 天満橋ビルの資産力を高める。
- 経営基盤を強化させるために、すべての分野において効率的な運営を行うとともに、資産を毀損することなく、将来の発展のための新たな事業や投資の可能性を検討する。

3 主要事業の「課題」と「目標」

(1) 区分所有法及び船場センタービル規約に定める管理事業

【課題】

- ・ 令和5年度～令和9年度にかけて、本件ビル建設当初から使用してきた空調用熱源施設の整備改修工事等が予定されている。
- ・ 構造上、廊下などの共用部分が店舗、事務所等の専有部分よりも極端に多いため、他の同様のビルよりも管理に要する費用も大きく、建物の経年化ともあわせて、日常管理業務や修繕費も年々増嵩してきている。
- ・ 令和4年度は国際的なエネルギー資源の不足と円安の為替状況による光熱水費の急騰が見られ、今後も先行きが不透明である。

【目標】

- ・ 今後とも中長期保全計画に基づく改修工事を着実に実施する。特に空調用熱源施設の整備改修工事については進捗状況を管理し、年度ごとの計画を完遂する。
- ・ 建物の共用部分や附属設備の適正な維持・管理に取り組むとともに、管理業務に関し、会社として他の事業と親和性のある業務については関連部署にて一元的な運営ができるよう検討を開始し、早期に実施することにより効率的な業務執行に努める。
- ・ 当社は船場センタービルの管理費の約4割を負担していることから、共用部分の管理経費の削減を図るため、光熱水費の削減策を検討・実施し、また、新たな増収策等についても検討を進め、区分所有者会に提案していく。

(2) 船場センタービルにおける当社所有物件の賃貸事業

【課題】

- ・ 当社は主に東棟（1号館から3号館）及び西棟（10号館）等を所有し、オフィス・物販店舗・飲食店舗・倉庫等賃貸事業を行っている。令和4年9月末時点で約91%の入居率であるが、会社整理・統廃合による館外移転に伴う解約や、インターネットの普及等に基づく販売形態の変化や契約者の高齢化に起因する店舗の縮小・撤退等による解約が見込まれる中、令和3年1月以降、新型コロナ関連で順次入居のあった大阪市健康局の保健所関連部門（2,484.96 m²）は令和6年度末までに段階的に退去予定であるが、退去区画・時期も未確定なこともあり、随時退去される区画をそのままリーシングすることは困難である。
- ・ 区分所有ビルであるため、区分所有者会が定める管理規約等により営業時間やE S・空調の運転時間等、全館共通の運営及び設備上のルールが定められており、新たにテナント誘致するにあたって運用についての課題が散見される場合がある。
- ・ 集客力アップ・賑わい創設のため、新規ビル来訪者の増とビル・テナント周知を目的とした効果的な販促や新規企画事業への取り組みが不十分である。

【目標】

- ・ 周辺エリアの高層マンション建設等による、地域需要の変化を把握するために新たな住民層等や周辺事業所の調査を行い、それに沿った形の収益性の高いテナント誘致を行うため、東棟、西棟のゾーニング計画を定め、既存テナントの定期借家契約の終了期限を可能な限り揃え、移転等を行うことにより賃貸区画を整える。
- ・ 賃貸区画の整理やテナント誘致に際し、必要に応じて運営上のルールの見直しや共用設備の改善、サイン、看板設置について他の棟の活性化モデルとすべく、区分所有者会と調整を行う。
- ・ 販促企画はビル認知度の向上、来館や店舗利用促進を目標とし、ターゲティング・実施手段・効果的な宣伝方法を考慮したうえで実施する。また、大阪市の御堂筋歩行者空間整備事業の進捗に合わせ、御堂筋に面したビル前歩道における賑わい空間整備について検討する。
- ・ SNSにおいては、インフルエンサーの活用や商業施設としての話題作り等、流行をおさえながら常に新しい試みを実施し、来館に繋がる仕組みを検討していく。
- ・ イベント及びSNS利用は、実施の際に取得したテナントへのアンケートを基軸にし、フィードバックを用いて効率的かつ随時改善を図り、効果を図る。
- ・ 未収金について、迅速な対応に心がけ、長期間滞納者に対しては、法的措置を視野に入れて督促を行って圧縮を図る。

【営業収入】

(単位：千円)

令和4年度見込	令和5年度	令和6年度	令和7年度
949,380	968,698	972,185	954,270

【入居率】

(%)

令和4年度見込	令和5年度	令和6年度	令和7年度
91.2	87.2	91.3	89.5

【未収金】

(単位：千円)

令和4年度見込	令和5年度	令和6年度	令和7年度
26,000	21,000	19,500	18,000

(3) 駐車場事業（船場パーキング）**【課題】**

- ・ 令和6年10月には、船場パーキングの管理運営委託化から5年が経過し、契約更新時期を迎える。
- ・ 特定の大型物販店回数券収入の駐車場収入に占める割合が大きく、多様な販路を開拓する必要がある。
- ・ 施設も老朽化し、特に屋上防水設備等は、下層階への漏水を防ぐためにも、適切な時期に修繕工事を行う必要がある。
- ・ EV車専用充電器を設置しておらず、ユーザー対応ができていない

【目標】

- ・ 令和6年10月の更新に際しては、期待収入基準額の検証を行い、適正なインセンティブ金額を設定し、前期経営計画期間相当の収入の確保を目指す。
- ・ 特定の大型物販店回数券収入に頼らない多様な販路開拓について、委託先のノウハウを活用するなど、連携した取り組みを行う。併せて施設や空地を利用しての新たな収益事業など駐車場施設の有効活用を図る。
- ・ 屋上防水等設備の老朽化に対応するため、適時適切な時期に効率的な修繕を行う。
- ・ 来たる車両のEV化の汎用時期を鑑み、国等の補助金の活用をはじめ、設置場所、
- ・ 時期、設置主体の方針を決定する。

船場パーキング売上高推移

(単位：千円)

	令和3年度 (決算)	令和4年度 (見込額)
売上金額	337,187 (358,000)	320,764 (361,000)
期待収入基準額	289,000	289,000
インセンティブ ((売上金額- 期待収入基準額)/2)	18,479	17,687
一時利用台数(台)	213,085 (239,400)	215,000 (243,050)
定期利用台数(台)	180 (175)	177 (170)

() は前経営計画における目標値

船場パーキング売上目標

(単位：千円)

	令和5年度	令和6年度	令和7年度
売上金額	340,000	330,000	340,000
期待収入基準額※1	289,000	289,000	289,000
インセンティブ ((売上金(入金)額- 期待収入基準額)/2)	19,477	20,475	19,186
一時利用台数(台)	217,000	207,000	222,000
定期利用台数(台)	175	173	170

※1 令和7年度については契約更新に向けて額等を検討する。

※参照 船場パーキング 外部委託化前の売上高

(単位：千円)

	平成29年度	平成30年度	令和元年度
売上金額	254,597	278,256	※315,938

(※令和元年10月より外部委託運営開始)

(4) ODC (レナ) 天満橋ビル事業

【課題】

- ・ビル購入時に設定した資産運用目標を堅持、向上させる。
- ・竣工から30年を経過しており、入居率維持のためにはビル環境の維持向上が不可欠である。

【目標】

- ・収益率向上のため、賃貸料の見直しや、維持管理委託のあり方について検証、改善を行い、収益増(契約坪単価の向上等)を目指す。
- ・資産運用率を検証しながら、長期修繕計画(令和4年9月策定)を着実に実施して、ビルの環境の維持向上に努める。

【営業収入(ODC (レナ) 天満橋ビル)】

(単位：千円)

令和3年度	令和4年度見込	令和5年度	令和6年度	令和7年度
120,718	125,413	133,675	133,675	133,675

(5) 業務執行体制の強化や職場環境の整備等

【課題】

- ・職員が仕事にやりがいを感じ、コミュニケーション豊かでいきいきと勤務できる職場づくりが求められる。
- ・会社が適法かつ適正に事業活動を行えるよう、内部統制の整備を進めるとともに、職員のパワーアップや管理職員のマネジメント能力の一層の向上など人材育成にも注力する必要がある。
- ・職員総数が30名弱である中、年齢構成がバランスを欠いており、固有職員の半数が60歳を超える10年後を見据えてバランスを是正できるような職員の採用と、業務を効率的かつ的確に推進する方策を今から考えておく必要がある。
- ・各業務部門において共通する業務が各部で別々に行われており、業務ノウハウの蓄積や継承、あるいはOJTの実施面から業務執行体制を検討する必要がある。

【目標】

- ・「働き方改革」を引き続き積極的に推進し、ハラスメントの予防や時間外労働の縮減、ノー残業デーなどに取り組むとともに衛生委員会活動、福利厚生事業等を通じて、職

員の一人ひとりが健康でいきいきと働くことのできる職場の創出を目指す。

- ・ リスク対応策の作成など内部統制システムの整備を進めるとともに、全職員を対象に研修を実施し、内部統制システムを機能させる。
- ・ 業務に必要な資格取得及び専門的な知識や技能の習得のために職員が取り組む自主研修について、受講費を当社が負担するなどの支援策を講じる。
- ・ 経験豊富な職員によるOJTを通じて、業務遂行のノウハウの継承など次代を担う職員を育成する。
- ・ 新規採用、中途採用、再雇用、派遣人材の受け入れ、あるいはアウトソーシングなど、職員の年齢構成にも着目しつつ、適材適所への職員配置に引き続き努める。
- ・ 再雇用制度については、年金制度等の改正状況を把握しながら制度整備を進め、退職職員の経験、知識、能力を引き続き活用する。
- ・ 業務の適正な執行を確保したうえで、ペーパーレス化等はじめとするDX化を推進し、業務の効率化と事務の見直しを図る。
- ・ 業務を効率的かつ的確に推進できる業務執行体制を構築するとともに、相似する業務の集約化やシステムの共有化、組織体制の見直しなどを検証し、必要に応じて実施する。
- ・ 年度目標を掲げて経費の縮減に取り組む。

(6) まとめ

企業活動を通じて、高架道路の良好な維持保全に貢献し、船場地域の活性化に寄与するという会社の使命のもと、社会情勢に柔軟に対応しながら、中期経営計画の進捗管理を徹底して経費削減と効率的な運営を行う。

また、効果的な資金運用や、保有施設の余剰空間や所有床の有効活用の視点での新たな事業や投資について積極的に検討を行い、資産を毀損することなく収益性を向上させ、将来の高架道路やビルのあり方、そして地域の発展に貢献できるための経営基盤の強化を図る。

Ⅲ 経営目標の振返り（令和２年度～令和４年度）（カッコ内は目標額）

	令和2年度 決算	令和3年度 決算	令和4年度 見込
事業内容 ○ビル事業			
入居率	84.1%(87.6%)	92.5%(88.7%)	91.2%(90.1%)
契約区画数	453.5(472)コマ	499.5(478)コマ	492(485.5)コマ
(入居率達成度)	96%	104.3%	101.2%
事業内容 ○駐車場事業			
駐車場売上	307,656 (355,000) 千円	337,187 (358,000) 千円	320,764 (361,000) 千円
(売上達成率)	86.66%	94.19%	88.85%
事業内容 ○天満橋事業 売上	22,560 千円	120,718 千円	125,413 千円
	※令和3年1月18日購入		
事業収支			
営業収益	1,287,582 (1,289,637) 千円	1,455,640 (1,320,637) 千円	1,468,893 (1,327,923) 千円
(達成率)	99.84%	110.22%	110.62%
経常利益	174,993 (172,186) 千円	252,784 (232,602) 千円	214,535 (79,965) 千円
(達成率)	101.63%	108.68%	268.29%

IV 経営計画（損益計算書）

経営計画（損益計算書）の見込み方について

経営計画については、令和3年度決算及び令和4年度決算見込み（令和3年度決算時）をベースに、令和5年度から令和7年度の3ヵ年を見込む。主な収支の算出条件は、つぎのとおり。

（収入関係）

1 賃貸料等

- ・大阪市健康局の保健所関連部門は令和6年度末までに段階的に退去予定を視野に入れ、今後の大型テナントの入居促進策並びに既存テナントに対する解約防止等を踏まえて、最終の令和7年度の入居率を89.5%とした目標を立て、各年度の収入額を算定した。

2 駐車場収入

- ・船場パーキングの管理運営委託化から5年が経過し、令和6年10月の契約更新に際しては、期待収入基準額の検証を行い、適正なインセンティブ額を設定し、前経営計画期間相当収入の確保を目指す。

3 天満橋ビル収入

- ・資産運用率を検証しながら、長期修繕計画（令和4年9月策定）を着実に実施して、ビルの環境の維持向上に努め、賃貸料の見直し等を検証し、改善を行い、収益増（契約坪単価の向上等）を目指す。

（支出）

1 人件費

- ・人件費について、再雇用制度により、定年退職者を活用し、業務の効率化を目指す。

2 物件費

- ・修繕費について、船場センタービルが建設後53年経過し、避けることのできない熱源改修工事を3年間にわたって計上した。また船場パーキングの屋上防水、天満橋ビルの長期修繕計画にかかる額をそれぞれ計上した。光熱水費については令和4年度の価格推移をもとに、予測値を令和5年～7年度で積算し計上した。

（その他）

経営計画（損益計算書）の作成に当たり、区分所有者会の一般会計から修繕積立金会計に振り替える金額並びに修繕積立金会計の工事施工金額の40%程度が、当社の税引き前当期純利益に影響を及ぼすため、令和5年1月27日付の区分所有者会理事会の修繕積立金会計の中期収支見込の資料を元に作成している。

損益計算書

消費税抜 (単位:千円)

	令和3年 決算	令和4年 決算見込	令和5年 経営計画	令和6年 経営計画	令和7年 経営計画
営業収益	1,455,640	1,468,893	1,515,709	1,509,196	1,501,281
賃貸料	543,141	536,073	535,231	535,927	520,539
賃貸管理事業収入	383,690	415,654	435,798	438,589	436,062
附帯事業収入	70,901	70,988	71,005	71,005	71,005
駐車場収入	337,187	320,764	340,000	330,000	340,000
天満橋ビル収入	120,718	125,413	133,675	133,675	133,675
営業原価	1,089,291	1,129,685	1,245,755	1,396,725	1,362,318
ビル関連事業	863,917	918,038	1,009,836	1,119,486	1,131,602
人件費	69,603	77,002	81,243	82,340	82,858
物件費	581,671	629,546	731,968	834,408	841,046
租税公課	45,309	44,825	44,866	44,866	44,866
減価償却費	167,333	166,665	151,759	157,872	162,832
駐車場関連事業	117,925	117,283	124,046	161,403	110,403
物件費	57,468	55,482	65,035	115,035	64,035
租税公課	30,058	31,735	31,735	31,735	31,735
減価償却費	30,398	30,066	27,276	14,633	14,633
天満橋ビル事業	107,448	94,363	111,873	115,836	120,313
物件費	41,301	54,178	67,746	67,746	68,996
租税公課	37,765	11,614	11,614	11,614	11,614
減価償却費	28,380	28,571	32,513	36,476	39,703
営業総利益	366,349	339,208	269,954	112,471	138,963
販売費及び一般管理費	206,111	216,674	215,597	219,573	214,204
人件費	163,465	177,880	178,233	180,313	175,521
物件費	39,130	35,580	36,553	36,484	36,080
租税公課	362	134	46	46	46
減価償却費	3,152	3,080	765	2,730	2,557
営業利益	160,237	122,533	54,357	△ 107,102	△ 75,241
営業外収益	92,880	92,001	90,331	87,676	78,100
営業外費用	332	0	0	0	0
経常利益	252,784	214,535	144,688	△ 19,426	2,859
特別利益	30,590	3,946	0	659	642
特別損失	220	0	0	0	0
税引前当期純利益	283,155	218,482	144,688	△ 18,767	3,501
法人税、住民税 及び事業税	86,253	85,937	55,728	2,010	2,010
当期純利益	196,901	132,545	88,960	△ 20,777	1,491