

中期経営計画

2021年3月

株式会社岡山コンベンションセンター

— 目 次 —

I 株式会社岡山コンベンションセンターについて

- 1 設立目的及び必要性
- 2 役割
- 3 あるべき姿と今後の方向性
- 4 現状と課題

II 中期経営計画（2021年度～2025年度）

- 1 経営理念
- 2 基本経営方針
- 3 個別経営方針及び具体的取組
- 4 指標及び目標

I 株式会社岡山コンベンションセンターについて

1 設立目的及び必要性

株式会社岡山コンベンションセンターはコンベンション施設の運営・管理、コンベンションの企画・誘致及びそれに附帯関連する各種サービスを提供する事業を営むことを目的として、2000年7月10日に岡山市が過半を出資する第三セクターとして設立され、昨年7月に設立20周年を迎えました。

2001年6月に公の施設である岡山コンベンションセンター及びママカリパーキングが開設されて以来その管理運営を担い、2006年4月からは指定管理者として利用料金制による独立採算で運営を行ってきています。

コンベンションは経済波及効果のすそ野が広い産業といわれ、また都市格の向上にもつながることから、その誘致・開催をめぐるには都市間競争が激しくなっています。当社では、岡山市以外にコンベンションの企画運営会社や観光分野における専門性の高いノウハウを有する企業、地元経済界を代表する岡山商工会議所が経営参画しており、公の施設に求められる公平・公正で公共性の高い管理運営に加え戦略的な事業運営を行ってしています。

2 役割

- 一、岡山市の第三セクターとして公共性と営利性のバランスの取れた会社経営
- 二、公平・公正で質の高い市民サービスの提供を実現する公の施設の管理運営
- 三、地域経済の活性化に寄与する戦略的なMICEの誘致・開催支援
- 四、MICEの開催を通じた岡山市のプロモーション

3 あるべき姿と今後の方向性

上記の設立目的や役割を実現していくことを当社のあるべき姿とし、2017年度～2021年度の長期経営計画を策定し、経営理念として掲げる「MICEを通じた地域の発展・市民への貢献」の実現を目指し、同期間の指定管理業務を遂行してきています。

しかし、昨年来COVID-19の感染拡大が世界中の社会・経済活動に大きな影響を及ぼす中、MICE市場においても新たな対応が求められており、こうした時代の変化に機敏に対処していかなければなりません。また、そのためには持続可能性、戦略性及び顧客満足度の向上に重点を置きつつ、成長戦略のために必要な投資を積極的に行っていくことも必要です。

そこで、これまでの経営理念を引き継ぎながら新たな経営方針を明確にするため、現計画を1年前倒しして見直し、2021年度を始期とする5年間の経営方針及び経営目標並びに目標達成のための具体的な取組とその指標及び目標値を示す新たな計画を「中期経営計画」として策定することとします。

4 現状と課題

- 一、単年度黒字経営を続けてきたがコロナ禍によって大幅な赤字経営というリスクに直面
- 二、過年の剰余利益が累積している一方で自社物件の大規模修繕や成長戦略への投資が必要な時
- 三、持続的かつ戦略的な経営を行っていくための人材確保・育成
- 四、MICE市場の変化に機敏に対処していくためのリサーチとセールス
- 五、オンラインの活用が進む中でリアル参加者の回復に向け「多様性」でオンサイトの価値を高め誘致力をさらに強化する取組へのチャレンジ
- 六、公の施設として、20年を経過し設備の更新が加速していく中での計画的管理運営とともに拡大するハイブリッド開催等新たな主催者ニーズへの対応

Ⅱ 中期経営計画（2021年度～2025年度）

1 経営理念

MICE を通じた地域の発展・市民への貢献

2 基本経営方針

- (1) 岡山市の第三セクターとして公共施策実現への貢献【公共性】
- (2) 多様性の視点に立った事業展開と利用者満足度のさらなる向上【多様性】
- (3) 岡山市及び（公社）おかやま観光コンベンション協会等と一体となった MICE 誘致・開催支援【戦略性】
- (4) 地域の魅力アップを支援し施設の拠点性を高める自主的取組【拠点性】
- (5) 変化に即応できる柔軟性とリスクヘッジを兼ね備えた強い経営【柔軟性】

3 個別経営方針及び具体的取組

(1) - ① コンプライアンスの徹底【信頼性】

ア 規則、規程等に則り社員一丸となった規律ある行動により、信頼される会社であり続けます。

(1) - ② 公共性・公平性に基づく施設の管理運営【従属性】

ア 公の施設の指定管理者として設置条例及び包括協定書を遵守した管理運営を行います。

イ コロナ禍において独自のガイドライン等により施設利用を制限したように、社会情勢に応じた岡山市の管理運営方針が円滑に実現されるよう取り組みます。

(1) - ③ 公益性と営利性とのバランスが取れた会社運営【中庸性】

ア 岡山市が実施する事業について協力要請がある場合は積極的に役割を担います。

イ CO2 排出削減など SDG s の 17 の目標をはじめとする社会的要請に対し率先して取り組みます。
社用車の電動化：今期中に実施

ウ 施設は岡山市のプロモーションの場でもあると認識し、公共性、公益性に寄与することが施設利用の促進にもつながるよう取り組みます。

公共性、公益性に寄与する催事件数：年 5 件以上

(2) - ① 地元企業・団体等及び中四国エリアを中心とするリピーターの確保【継続性】

ア 地元企業・団体の安定した施設利用によって対外的な MICE 誘致セールスが可能になることから、岡山商工会議所、岡山経済同友会など地元経済団体との連携を維持・強化していきます。

イ 中四国の交通結節点という立地特性が最大限いかされるよう、中四国エリアから参加者が見込まれる催事の継続利用を確保するためセールスを強化します。

中四国規模の催事件数：年 30 件以上

- (2) - ② 施設間連携と人的ネットワークを最大限いかした多様な催事の誘致セールス【連携性】
- ア コロナ後における MICE 市場が「オンライン」を活用したものに変化していく中、「オンサイト」の多様性を追求しながら文化、スポーツなど新たな分野への誘致セールスに取り組みます。
新たな分野における誘致提案件数：年 5 件以上
- イ コロナ後の開催ニーズを見極め、従来からの県医師会館、シティホテルなど駅周辺コンプレックスを形成する施設間の連携に加え、新たな会場計画も提案できる体制を築きながら継続的な誘致セールスに取り組みます。 他施設と連携した催事件数：5 年間で 10 件以上
- (2) - ③ 主催者にとって利便性・快適性・安全性の高い施設利用環境の提供【充足性・独自性】
- ア 「親切・丁寧」をモットーに全ての催事について「専任の担当者」による終始一貫したサポートを行います。 アンケートにおける担当者満足度：90%以上
- イ 会場運営支援など PCO 的サポート業務も積極的に提供していきます。そのために専門研修や職場研修の機会を増やしスキルアップに努めます。
アンケートにおける運営サポート満足度：90%以上
- ウ 複数施設を利用する大規模催事においてワンストップ窓口としての調整機能を担います。
- エ 高品質な Wi-Fi 環境や配線工事などハイブリッド型の催事にも対応できる快適な Web 環境を提供します。 アンケートにおける Web 環境満足度：90%以上
- オ 貸出備品や仲介物品のラインアップを充実させ顧客ニーズにきめ細かく対応します。
アンケートにおける備品・物品満足度：90%以上
- カ プライバシーマークの保持や事業継続計画（BCP）の運用など利用者の安全・安心に最大限配慮します。
- (2) - ④ 利用者ニーズの把握・分析と弛まない改善【顧客志向性】
- ア アンケート調査をこれまで以上に顧客ニーズ・満足度を把握できる内容に改善し、その結果を分析した上でサービスを改善するとともに利用者に積極的な情報提供を行います。
アンケートにおけるサービスに関する要望に応えた割合：50%以上
- (3) - ① 戦略的 MICE 誘致開催支援資金の効率的、効果的な活用【能動性】
- ア 観光庁、日本政府観光局（JNTO）、（一社）日本コンベンション協会（JCMA）等全国的な機関・団体と連携・協力し、最新の的確な情報を収集するとともに開催地の情報発信チャンネルとして積極的に活用していきます。 連携・協力事業の実施件数：年 4 件以上
- イ 東京、大阪での誘致セミナーの開催や地元岡山大学とのパートナーシップ等により、大学関係者など国際会議キーパーソンとのネットワークを強化するとともに、民間会社の機動力をいかし臨機応変な戦略的営業活動を行います。
- 特に、2025 年に大阪・関西万博が開催される関西圏域における MICE 市場の動向を注視しな

がら、今期の重点エリアとしてタイムリーな誘致セールスを行っていきます。

国際会議誘致件数：5年間で10件以上

参加者数千人以上の催事誘致件数：5年間で15件以上

ウ 岡山市が強みとするSDGsへの取組を開催地選定の要素の一つに掲げて誘致活動を行います。

SDGsに関連する催事誘致件数：5年間で15件以上

エ これまで開発してきた屋外のスポット的なユニークベニューに限らず、市域の消費低下をカバーするエコノミーコンテンツとして街中回遊型のユニークベニューや館内でのおもてなしスポットなどコロナ後を視野に入れた新たなメニュー開発に取り組みます。

新規ユニークベニュー・おもてなしメニュー開発件数：5年間で3件以上

(3) - ② 「岡山市MICE誘致戦略会議」の継続的運営【一体性】

ア 支援資金の提供者としてPDCAサイクルにより活用事業計画の進行管理を行い、費用対効果を高めるためスクラップ&ビルドにつながる提案を主体的に行います。

イ 活用事業が円滑に遂行されるよう岡山市、(公社)おかやま観光コンベンション協会との3者の合意形成に向けた調整機能を担います。

(4) - ① 施設に付加価値を与える地域資源のPRとパートナーシップの拡大【協働性】

ア 岡山市、岡山大学、岡山商工会議所、(一社)岡山経済同友会とともに設置した「おかやまSDGsプラザ」を継続的に運営するとともに活動の拡大に取り組みます。

プラザを活用した主催・共催事業実施件数：5年間で15件以上

イ 会社としてのSDGsへの取組の柱としてパートナーシップを拡大し推進していきます。

SDGsをともに推進するパートナー：5年後に10団体以上

ウ 当館を岡山市シティプロモーションの情報発信拠点として位置づけ、MICE開催地としての魅力向上につながる地域資源を積極的にPRします。

エ 保健・福祉・医療をはじめとする岡山の強みをいかしたMICEを、地元産学官の連携により創出していく取組を継続します。

地元実行委員会を組織し情報発信を行う催事件数：隔年で実施

オ 地元プロスポーツチーム等を継続的に支援しながらスポーツを通じた連携にも取り組みます。

カ 文化・芸術活動とのコラボレーションに取り組みます。

文化・芸術を通じた館内おもてなしメニュー件数：5年後に5件以上

(5) - ① 経営の効率化、強化、持続化をともに実現する会社経営【持続性】

ア 成長戦略のために必要な投資を行っていくため、経営拡大に向けた情報を幅広く収集・分析しながら戦略的な行動に結びつけていきます。

イ 組織の弱点を補強するとともに既成概念にとらわれず営業活動を活性化させるため、外国人も含めた専門性の高い人材の確保・育成に取り組みます。

ウ 自社物件であり収益性の高い西口パーキング長寿命化のための大規模修繕をはじめ、指定管理施設も含めた照明器具の完全LED化によるコスト削減や利用者ニーズの高い設備・備品など費用対効果の高いサービスへの投資を積極的に行っていきます。

施設の完全LED化：5年間で完了

ネット予約のルールづくりとシステム化：5年以内にサービス開始

エ コロナ禍で明らかになったリスクを和らげるため、従来の定型的売上に加え新たな収入増加策を探索し、その実現に向けて効果的な方法を工夫しながら取り組みます。

オ 災害や感染症のリスクを最小限に止めるため、テレワークのシステム環境の整備や利用者との打ち合わせをWebミーティング化するなど経営資源の分散と社員の安全確保に必要な投資を行っていきます。

4 指標及び目標

(単位：百万円、税抜)

区 分	2020年度 (見込)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
稼働率	32.0%	50.0%	55.0%	60.0%	55.0%	72.0%
室料売上	155	219	258	272	248	327
備品売上	35	30	47	52	48	64
料飲売上	30	38	58	80	85	117
ママカリパーキング 売上	53	65	74	76	76	85
受託事業他	5	6	6	6	6	6
西口パーキング売上	89	108	118	122	126	129
売上計	367	466	561	608	589	728
仕入・売上原価	39	38	62	83	86	118
指定管理納付金・ MICE 資金	83	146	103	103	103	103
その他販売費・一般 管理費	350	395	385	391	395	401
経費計	472	579	550	577	584	622
営業利益	△105	△113	11	31	5	106
営業外収益	55	1	1	1	1	1
営業外費用	0	0	0	0	0	0
経常利益	△50	△112	12	32	6	107

※稼働率算出方法 全室（14室）の年間総稼働日数の平均値÷年間営業日数（359日）

※2024年度はコンベンションホール、イベントホールにおける特定天井改修工事（4か月間）が予定されていることから、室料等で約78百万円の減収を見込む。