

第53期
(令和3年度)
事業計画書

鹿島都市開発株式会社

目 次

I	基本方針	2
II	事業別計画概要	3
	1. ホテル事業	3
	(1) 宿泊	
	(2) 宴会	
	(3) レストラン	
	(4) 温泉	
	(5) 売店	
	2. 不動産事業	9
	(1) 賃貸業	
	(2) 販売・仲介業	
	3. 受託事業	10
	(1) 施設管理事業	
	(2) 設計管理事業	
	(3) 土地管理事業	
III	第53期(令和3年度)収支計画	11

第53期 事業計画

I 基本方針

当社の前期の経営状況につきましては、株主をはじめ、顧客企業や地域の皆様のご支援、ご協力を賜るとともに、経営の効率化に努めてきたところですが、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、ホテル事業の売上が大幅に減少するなど、経営環境が極めて厳しい状況の中、施設管理事業、設計管理事業等において、売上の確保により当期純利益を計上すべく努めてまいりました。

当期の我が国経済は、新型コロナウイルス感染拡大が深刻化し、緊急事態宣言が再発出されたことで景気が急速に悪化すると見込まれております。

このような中、当期につきましては、引き続き、当社経営理念に基づき、賑わいや憩いの場の提供と高品位なサービスの提供に努めますとともに、都市環境の整備や公共施設の管理運営を適切に行ってまいります。

なお、全部門において、新型コロナウイルスの感染防止対策に万全を期すとともに、ウィズコロナ・アフターコロナを見据えた事業のあり方を構築してまいります。

また、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会につきましては、組織委員会等の動向を注視しながら適格に対応してまいります。

今期は、第四次中期経営計画の2年目に当たることから、計画項目の推進を図るとともに、進行管理に努めてまいります。

さらに、売上拡大や経費削減を図るなど、経営改善を着実に実行するとともに、働きがいのある職場づくりや人材育成に取り組むなど、安定した経営基盤の強化に向け、全社一丸となり取り組んでまいります。

II 事業別計画概要

1. ホテル事業

ホテル事業につきましては、新型コロナウイルスの感染防止対策をさらに強化し、お客様の安全・安心の確保に努めてまいります。

また、ターゲットを明確にした効率的な営業戦略を展開するほか、地域情報に詳しいキーパーソンとの連携の強化やモニターの活用による情報収集とPRに努めるとともに、キャッシュレス化の導入やデジタルサイネージによる情報発信に努めてまいります。

さらに、インバウンドの受け入れにつきましては、鹿行5市の観光部署、観光協会と連携して、セールス活動を展開してまいりますとともに、各レストランでのテイクアウト商品の充実を図ってまいります。

経費削減策につきましては、スタッフの配置人員の調整を行い、効率的な運営に努めますとともに、原材料の仕入れにつきましては、入札品目を増加し、年2回の競争入札を継続することにより、収益の確保に努めてまいります。

また、セントラルモールにおけるイベントの充実を図るとともに、各種団体への発表の場の提供などにより、ホテル利用者数の増を図ってまいります。

さらに、自社ホームページやSNS（フェイスブックやツイッター）をはじめ、セントラルニュースやフリーペーパー等の掲載により、広くPRに努めてまいります。

		令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
ホテル事業売上		817 百万円	617 百万円	200 百万円
内 訳	宿泊部門	276 百万円	182 百万円	94 百万円
	宴会部門	93 百万円	68 百万円	25 百万円
	レストラン部門	215 百万円	169 百万円	46 百万円
	温泉部門	160 百万円	138 百万円	22 百万円
	売店部門	73 百万円	60 百万円	13 百万円

(1) 宿泊

	令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
宿泊部門売上	276 百万円	182 百万円	94 百万円
新館販売室数	26,700 室	16,983 室	9,717 室
本館販売室数	16,620 室	9,735 室	6,885 室
全館販売室数	43,320 室	26,718 室	16,602 室
全館稼働率	40.0 %	24.6 %	15.4 %

宿泊部門につきましては、アメニティや館内及び客室での情報発信のさらなる充実を図るとともに、茨城空港と連携した宿泊プランやスイートプランを充実し、幅広い客層の集客に努めてまいります。

①ビジネス客の取り込み

謝恩プランを充実し、株主企業や進出企業への積極的なセールス活動を展開してまいります。

また、自社ホームページやネット予約を効率的・効果的に活用し、利用者のさらなる取り込みを図るとともに、様々なニーズに合わせた各種プランの提供をしてまいります。

②土日祝日対策

周辺地域への集積が進むサッカーやテニスの利用者獲得のため、旅行会社との連携強化を図ってまいります。

また、スポーツ大会開催等の開催自治体との情報交換を密に行い、稼働率の向上に努めてまいります。

③インバウンド

インバウンドを取り扱うエージェントへのセールス強化や現地への営業活動を展開するとともに、茨城県や旅行業者の主催する相談会に参加し、情報の収集及びセールスを展開してまいります。

さらに、一般社団法人アントラージュホームタウンDMOや鹿行地域の市及び観光協会などと連携を図り、周遊プランの策定を進めるとともに、セールスを展開してまいります。

(2) 宴会

	令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
宴会部門売上	93 百万円	68 百万円	25 百万円

婚礼につきましては、少人数化やウィズコロナに対応したプランの充実を図るとともに、婚礼関係業者等との協力体制の強化やSNSを利用し効果的な情報発信により受注拡大を図ってまいります。

また、一般宴会につきましては、地元企業や各種団体等への積極的なセールス活動に努め、利用拡大を図ってまいります。

さらに、食品ロスを防ぐため、30・10運動を継続してまいります。

(※30・10運動・・・循環型社会形成に向けて、廃棄物の排出抑制と食品ロスの削減を推進するもの。)

① 婚礼

コンサルタントを活用し、プランナーの育成や情報収集を図るとともに、多様化する婚礼スタイルに対応する商品開発に努めてまいります。

また、他施設への視察を積極的に行い、様々なニーズに応じた魅力あるブライダル企画の推進に努めてまいります。

従来のブライダル商品に合わせ、新たな婚礼プランを自社ホームページやマイナビウエディングサイトをはじめ、フェイスブックやインスタグラム等で発信してまいります。

さらに、ブライダルイベントを関係事業者の協力を得ながら定期的を開催するとともに、常設のブライダルPRコーナーのさらなる充実を図り、受注拡大を図ってまいります。

② 一般宴会

当地域への進出企業や各種団体等へ積極的なセールス活動を展開し、歓送迎会・忘新年会等や記念パーティーなどの受注拡大を図ってまいります。

(3) レストラン

		令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
レストラン部門売上		215 百万円	169 百万円	46 百万円
内 容	セピア・クレール	69 百万円	44 百万円	25 百万円
	プラネート	55 百万円	48 百万円	7 百万円
	桃鹿楼	46 百万円	40 百万円	6 百万円
	榎	45 百万円	37 百万円	8 百万円

レストラン部門につきましては、和食、洋食、中華、鉄板焼の各レストランで季節の食材と地元の特産品を活かした商品の提供を行うとともに、モニターの幅広い意見を取り入れた看板メニューの開発を行ってまいります。

① カジュアルレストラン「セピア」・ティーラウンジ「クレール」

シェフお薦めメニューの開発などを積極的に行うとともに、季節の食材や県産食材、地域名産品等のメニューの開発に努め、提供商品の充実を図ってまいります。

クレールでは、旬のフルーツなどを使用した各種ドリンク、パフェ、ホームメイドケーキ等を提供するとともに、セットメニューの充実を図ってまいります。

② スカイレストラン・スカイラウンジ・鉄板焼・ローズルーム

スカイレストランでは、夜景、眺望などその特徴を十分にPRし、常陸牛などを使用した高級且つ良質な料理を提供するとともに、メニューの充実を図ってまいります。

スカイラウンジでは、カクテルなどの新メニューの提供や宿泊客・宴会場利用後の二次会の利用促進に努めてまいります。

鉄板焼では、厳選食材を活用した高品質のメニュー提供に努めるとともに、予約受付時間の繰り上げによる回転率の向上を図るとともに、ローズルームでは家族の食事会や歓送迎会、少人数のウェディング及び七五三などの受注拡大を図ってまいります。

③ 中国料理「桃鹿楼」

メニューやコース料理の充実を図り、集客に努めてまいります。

また、個室を活かした少人数での食事会や慶事等の利用を促進するとともに、テイクアウトを充実させ、売上拡大を図ってまいります。

④ 日本料理「槇」

季節毎の地元特産品を使用したメニューや女性をターゲットとしたメニュー、会席メニューの充実により受注拡大を図ってまいります。

また、テイクアウトを充実させ、売上拡大を図ってまいります。

(4) 温泉

	令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
温泉部門売上	160 百万円	138 百万円	22 百万円

新規客の獲得とリピーター客の定着を図るため、温泉、マッサージ、飲食施設等との連携によるイベントを定期的を開催するとともに、ポイントサービスやアメニティプレゼントの実施により集客を図ってまいります。

さらに、地元情報誌への広告掲載やフェイスブックなどで情報提供に努め、集客を図ってまいります。

(5) 売店「アイリス」

	令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
売店部門売上	73 百万円	60 百万円	13 百万円

北海道、九州フェアを開催するとともに、県産品や地元産品の販売コーナーの充実に努めてまいります。

2. 不動産事業

	令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
不動産事業売上	413 百万円	401 百万円	12 百万円
内容 賃貸業	413 百万円	400 百万円	13 百万円
内容 販売・仲介業	0 百万円	1 百万円	▲ 1 百万円

(1) 賃貸業

立地の優位性や交通網、複合ビルとしての利便性を積極的にPRし、テナントの入居促進を図り、収益向上に努めてまいります。

新館につきましては、引き続き、顧客満足度を高める維持管理に努めるとともに、入居セールスを積極的に展開してまいります。

本館につきましては、建設経過年数に鑑み、弾力的な賃料設定やフリーレント期間を設けるなどして入居促進を図りますとともに、従来の宴会場の一部を賃貸スペースへの転用を進めてまいります。

(2) 販売・仲介業

販売につきましては、地価や周辺取引などの動向に注視しながら販売時期の検討を進めてまいります。

仲介につきましては、引き続き工業地帯の立地企業の用地取得などの情報収集に努め、積極的に取り組んでまいります。

3. 受託事業

		令和3年度目標	令和2年度見込み	増 減
受託事業売上		2,134 百万円	2,318 百万円	▲ 184 百万円
内容	施設管理事業	1,808 百万円	1,834 百万円	▲ 26 百万円
	設計管理事業	250 百万円	409 百万円	▲ 159 百万円
	土地管理事業	76 百万円	75 百万円	1 百万円

(1) 施設管理事業

条件付き一般競争入札（提案型）、公募型プロポーザル、指定管理者制度等に柔軟に対応すべく各種専門的技術の研修、技術資格の取得など人材育成に努め、競争力の強化を図ってまいります。

また、新規受託に向け情報収集に努めるとともに、受託体制の検討を進めてまいります。

(2) 設計管理事業

これまでの信頼や実績を維持しつつ、地域特性に精通した当社の優位性を生かし、積極的に営業活動を展開して受注拡大に努めるとともに、民間からの受注を図ってまいります。

また、技術力や知識を高め、委託先からの信頼性を築き、スムーズな設計、施工管理を行うとともに、住みよいまちづくりに貢献できるよう努めてまいります。

(3) 土地管理事業

鹿島開発関連用地の処分に伴う調査及び登記関連業務、開発財産の保守管理に伴う境界立会及び工事発注、多様な要望への対応など、各種業務について円滑な遂行に努めてまいります。

また、当該用地の維持管理に関わる業務等につきましては、経費削減や事務の適切な遂行に努めてまいります。

Ⅲ 第53期（令和3年度）収支計画

（単位：百万円）

	令和2年度計画	令和2年度見込み (A)	令和3年度計画 (B)	増減 (B-A)
売 上	3,446	3,335	3,364	29
売上原価	2,262	2,330	2,256	▲ 74
売上総利益	1,184	1,005	1,108	103
販売費・ 一般管理費	1,218	1,017	1,109	92
営業利益	▲ 34	▲ 12	▲ 1	11
営業外収益	12	22	9	▲ 13
営業外費用	12	13	9	▲ 4
経常利益	▲ 34	▲ 3	▲ 1	2
特別利益	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	0
法人税等	2	2	2	0
法人税等調 整額	0	0	0	0
当期純利益	▲ 37	▲ 5	▲ 3	2