

団体名	株式会社東京臨海ホールディングス				
代表者	代表取締役社長 梶原 洋			所管局	港湾局 産業労働局
所在地	東京都江東区青海2-5-10 テレコムセンタービル4階			電話番号	03-5564-1211
基本財産 /資本金	12,000百万円	都出資等割合 /都持株比率	85.1%	設立 年月日	平成19年1月31日
設立 目的	臨海地域を活動基盤とする東京都の監理団体を経営統合（グループ化）し、持株会社としてグループ各社の力を結集することで、臨海地域の発展に貢献し、都をはじめとする株主、東京港の利用者、臨海副都心への進出企業や来訪者など、グループを取り巻く様々なステークホルダーに対して利益をもたらすことを目的とする。				
主 な 事 業	<p>(1) 株式を所有することによるグループ各社の経営管理</p> <p>1 東京臨海熱供給株式会社 平成19年1月31日～（主要事業：温水、冷水等の熱供給に関する事業）</p> <p>2 株式会社ゆりかもめ 平成19年8月1日～（主要事業：鉄道事業法及び軌道法による一般運輸業）</p> <p>3 株式会社東京テレポートセンター 平成19年8月1日～（主要事業：ビル事業、施設管理事業）</p> <p>4 株式会社東京ビッグサイト 平成21年1月1日～（主要事業：展示会事業、ビル事業）</p> <p>5 東京港埠頭株式会社 平成21年1月1日～（主要事業：埠（ふ）頭事業、施設管理事業）</p> <p>(2) 経営企画、総務、財務関連業務等のグループ各社からの受託</p> <p>(3) グループ各社の資金の運用等</p>				
組 織	年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	対前年度比
	常勤役員数	3 (16)人	3 (16)人	3 (16)人	100.0% (100.0%)
	常勤職員数	22 (562)人	20 (563)人	25 (572)人	125.0% (101.6%)
	都派遣職員数	16 (64)人	14 (63)人	18 (69)人	128.6% (109.5%)
	都退職者数	0 (24)人	0 (22)人	0 (20)人	- (90.9%)

役員数の（ ）内の数値はグループ各社も含めた人数及び比率である。

区 分		令和2年度	令和3年度	令和4年度	対前年度 差引増減額	対前年度比 (%)	主な増減理由
損 益 計 算 書	営業利益(損失)	54,084	57,309	33,202	24,107	57.9%	(営業収益) ・東京都事業受託に係る収入の増のため (営業費用) ・東京都事業受託に係る費用の増のため ・イベント経費の増のため
	営業収益	503,456	498,208	524,819	26,611	105.3%	
	営業費用	449,372	440,899	491,617	50,718	111.5%	
	売上原価	219,249	208,928	229,794	20,866	110.0%	
	販売費・一般管理費	230,123	231,971	261,823	29,852	112.9%	
	営業外利益(損失)	108	832	70	902	-	
	営業外収益	20	960	59	901	6.1%	
	営業外費用	128	128	128	0	100.0%	
	経常利益(損失)	53,976	58,141	33,132	25,009	57.0%	
	特別利益(損失)	-	-	-	0	-	
税引前当期純利益	53,976	58,141	33,132	25,009	57.0%		
法人税等	1,210	1,210	1,210	0	100.0%		
当期純利益	52,766	56,931	31,922	25,009	56.1%		
貸 借 対 照 表	資産合計	98,512,464	99,557,051	100,558,361	1,001,310	101.0%	(流動資産) ・関係会社からの預り金の増のため (固定資産) ・関係会社への貸付金の減のため (流動負債) ・関係会社からの預り金の増のため
	流動資産	16,858,784	19,066,889	20,217,501	1,150,612	106.0%	
	固定資産	81,653,680	80,490,162	80,340,860	149,302	99.8%	
	負債合計	21,288,528	22,276,184	23,245,572	969,388	104.4%	
	流動負債	16,277,539	17,264,746	18,234,843	970,097	105.6%	
	固定負債	5,010,989	5,011,438	5,010,730	708	100.0%	
	純資産合計	77,223,936	77,280,867	77,312,789	31,922	100.0%	
	うち資本金	12,000,000	12,000,000	12,000,000	0	100.0%	
うち繰越利益剰余金	904,331	961,262	993,184	31,922	103.3%		

区 分		令和2年度	令和3年度	令和4年度	対前年度 差引増減額	対前年度比 (%)	主な増減理由
損 益 計 算 書	営業利益(損失)	3,743,258	3,853,786	6,754,108	2,900,322	175.3%	(営業収益) ・主催事業開催等による展示会事業収入の増のため ・輸送人員の増加等による交通事業収入の増のため (営業費用) ・開催件数増加等による展示会事業原価の増のため ・電気料金高騰等のエネルギー費の増加による各事業原 価の増のため
	営業収益	55,768,822	60,391,599	65,589,915	5,198,316	108.6%	
	営業費用	52,025,565	56,537,813	58,835,807	2,297,994	104.1%	
	売上原価	48,137,585	52,696,187	54,851,644	2,155,457	104.1%	
	販売費・一般管理費	3,887,979	3,841,626	3,984,162	142,536	103.7%	
	営業外利益(損失)	68,687	345,722	348,893	3,171	-	
	営業外収益	575,554	256,745	192,107	64,638	74.8%	
	営業外費用	644,242	602,467	541,000	61,467	89.8%	
	経常利益(損失)	3,674,570	3,508,064	6,405,216	2,897,152	182.6%	
	特別利益(損失)	293,792	629,314	2,509,055	1,879,741	-	
税引前当期純利益	3,380,779	2,878,750	3,896,161	1,017,411	135.3%		
法人税等	1,384,162	2,379,180	1,381,095	998,085	58.0%		
当期純利益	1,996,617	499,570	2,515,066	2,015,496	503.4%		
貸 借 対 照 表	資産合計	386,671,991	381,384,389	377,538,538	3,845,851	99.0%	(流動資産) ・利益の増等による現金及び預金の増のため (固定資産) ・減価償却等に伴う有形固定資産の減のため (固定負債) ・長期借入金の減のため
	流動資産	87,338,449	96,242,482	100,621,737	4,379,255	104.6%	
	固定資産	299,333,541	285,141,907	276,916,801	8,225,106	97.1%	
	負債合計	142,253,028	136,490,469	130,154,165	6,336,304	95.4%	
	流動負債	22,061,902	24,171,459	24,445,352	273,893	101.1%	
	固定負債	120,191,125	112,319,010	105,708,812	6,610,198	94.1%	
	純資産合計	244,418,963	244,893,920	247,384,373	2,490,453	101.0%	
	うち資本金	12,000,000	12,000,000	12,000,000	0	100.0%	
うち繰越利益剰余金	116,398,324	116,166,011	118,043,598	1,877,587	101.6%		

戦略1	安定したグループ経営の継続		
3年後(2023年度)の到達目標	【目標】 グループ子会社の経常利益の黒字化	実績 (2022年度末時点)及び要因分析	2020年度に経常損失を計上した子会社2社の2022年度の経営状況については、毎月の収支等の把握と、必要に応じた収支シミュレーションの更新により、経営状況を注視してきた。稼働向上への取組や経費節減の徹底等を実施しており、東京ビッグサイト及びゆりかもめ共に経常利益を確保し、グループ子会社全社の経常利益が黒字となった。 資金面についても借入金返済を着実に進めたとともに、コロナの影響を受けていた交通事業等についても、資金投入を要する状況には至らなかったが、柔軟に資金面でのバックアップができるよう、グループファイナンスを運営した。

個別取組事項	到達目標	2022年度計画	2022年度実績	要因分析	対応方針
交通・展示会等の経営状況管理	目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 旅客推移やホール稼働率等の動向を踏まえながら引き続き収支シミュレーションを実施 ・ 事業各社との定例的な会合による状況把握 ・ コロナ禍の状況も踏まえつつ引き続き設備投資の優先順位の精査等を徹底するなど必要な対策を検討・実施しながら事業を継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 複数の将来シナリオを想定し収支シミュレーション実施(6月、1月) ・ 収支、主要経営指標等の状況把握(毎月) ・ 東京ビッグサイトは展示場稼働による収益増等で引き続き経常利益を計上 ・ ゆりかもめは輸送人員の増による収益増等で3期ぶりに経常利益を計上、また設備投資の時期等の見直しで累積資金の減少を抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後の旅客輸送や展示場稼働について3つの想定を置いて試算し、今後の経営について議論を行った。 ・ 展示場では、コロナ禍における出展各企業の販促方法の多様化等により、展示会の規模縮小等の発生など不透明な状況が継続する中、年間を通じてニーズへの対応や誘致活動等を行うなど、稼働向上に取り組んだ。 ・ ゆりかもめでは、10月からの入国制限緩和による訪日観光客の回復等により定期外旅客が前期比155%に増加した。また、運行維持に係る経費以外の節減や、設備投資の優先順位の精査等に取り組んだ。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 旅客推移やホール稼働率等の動向を踏まえ、引き続き収支シミュレーションを実施し、経営状況を随時把握しながら事業各社と対策を協議する。 ・ 今後予定されている展示場の大規模改修工事を踏まえ、スケジュール調整を実施する。 ・ ゆりかもめの輸送人員の動向等を注視しつつ、必要な投資を戦略的に行っていく。
(株)東京テレポートセンターの借入金の返済	目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ 借入金残高 410億円 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当初予定どおり、3月の返済で残高 410億円となった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仲介業者との綿密な連携や利用者のニーズに合わせた営業の展開などにより、大手通信事業者や造船事業者の誘致に成功するなど着実に収益の積み上げを図った。 ・ 一方で、光熱費の上昇などコスト増加要因も顕著になってきたため、より効果的かつ効率的な資金配分を行うことで、現預金残高の増加を実現し、返済財源となる安定的なキャッシュフローの確保につなげた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 引き続き、企業に対する直接営業の推進や仲介業者とのきめ細かい連携等の営業努力を通じてビル事業収益の向上を図るとともに、修繕等については必要性を精査し計画的に実施するなどコスト管理を徹底することで、安定したキャッシュフローの創出と借入金の返済を着実に進めていく。
グループファイナンスの有効活用	目標	<ul style="list-style-type: none"> ・ グループ各社の資金状況を見据えた効果的な資金運用 ・ 必要に応じてグループファイナンス貸付による資金繰り改善 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各社の累積資金の状況を把握し、状況に応じてグループファイナンスからの資金投入が可能ないように準備をしながら、安全性、流動性の確保を最優先にした外部運用を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コロナの影響を受けていた交通事業等について、資金投入を要する状況には至らなかったが、借入金の償還も続くことから、柔軟に資金面でのバックアップができるよう、短期の商品を中心に外部運用を行うなどしながら、グループファイナンスを運営した。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外部運用に当たっては短期商品の運用を中心とし、安全性と流動性を高めておく。 ・ 各社の累積資金の状況を把握し、状況に応じてグループファイナンスからの資金投入を子会社と協議する。

団体自己評価	<p>グループ子会社である東京ビッグサイト及びゆりかもめの経営状況についてであるが、半年に1回、複数のシナリオをおいて、将来の累積資金がどのようになっていくかシミュレーションし、実際の収益も勘案しつつ、設備投資の優先順位の精査や、経費節減に取り組んできた。こうした取組に加え、展示場稼働や輸送人員の増加等による収益増により、東京ビッグサイト及びゆりかもめ共に経常利益を確保し、グループ子会社全社の経常利益が黒字となった。</p> <p>ビル事業を行う東京テレポートセンターでは、仲介業者との綿密な連携や利用者のニーズに合わせた営業の展開などにより、新規テナントを獲得し、一定の収益を確保して借入金を着実に返済した。</p> <p>また当社はグループ間の資金融通のしくみであるグループファイナンス制度を運用しており、2022年度は各社において資金投入を要する状況にはならなかったが、柔軟に資金面でのバックアップができるよう、各社から預かっている余剰金について短期の商品を中心に外部運用を行うなど、安全性、流動性の確保を最優先にした外部運用を行った。</p> <p>当社は、子会社の経営や資金面でのバックアップ機能をつかさどる立場としての責務を果たしており、2022年度計画の目標を達成している。2023年度到達目標であるグループ子会社の経常利益の黒字化について、2022年度に確保したグループ子会社全社の経常利益の黒字を継続すべく、収支シミュレーションやグループ各社の収支状況把握等を行い、引き続き安定したグループ経営を行っていく。</p>
--------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

戦略2 臨海副都心の地域価値向上

<p>3年後 (2023年度) の到達目標</p>	<p>【目標】 MICE主催者等の利便性向上のため、MICE拠点の窓口としての機能強化が図られている。</p> <p>【目標】 都のDigital Innovation City(まちの課題解決等に資する先端技術を持つスタートアップ企業と連携し、新たなまちの魅力創出)の動向を踏まえ、必要に応じた支援ができています。</p> <p>【目標】 立案・提言した施策が、都において採用される。</p>	<p>実績 (2022年度末時点)及び 要因分析</p>	<p>MICE誘致の推進は、取組に賛同する地域企業等と連携し、活動の方向性など議論を進めたほか、MICE展示会への出展も行うなど、2023年度からの本格的な活動開始に向け、体制づくりを行った。</p> <p>DICプロジェクトは、都とともに支援窓口の創設を進め、11月に窓口を開設した。また、グループ各社及びまちの進出事業者が管理する各種施設を使用するなど、当社の強みも活かしながら、計5件のプロジェクトを実施し、都と連携して事業を推進した。</p> <p>臨海副都心の来街者のニーズを継続的に把握するため、外部委託により期間別や属性別に分析できるツールを作成し、コロナ前との関心度の比較や年齢層別のスポット評価分析等を行ったほか、地域の今後に関連する都の会議において、地域の構成員の立場で議論に参加した。</p>
-----------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

個別取組事項	到達目標	2022年度計画	2022年度実績	要因分析	対応方針
MICE誘致の推進	目標	<ul style="list-style-type: none"> 本格的な活動に向けた体制の整備 MICE誘致推進のためのPRの試行・実施 外部からの問合せ対応を開始 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の賛同者(当社含む12者)を集め四半期毎に定例会(6月・10月・1月)を開催し、今後の取組の議論や施設見学を実施 12月開催のMICE展示会に東京ビッグサイトと連携し出展 問い合わせ窓口を設置(12月)し、7件の外部問い合わせに対応 	<ul style="list-style-type: none"> 2021年度に、地域との意見交換を経て定例的な会合の場を設けるに至り、都の動きとの連動も視野に入れつつ、活動の方向性の案やユニークベニューの事例を示すなどして、参加者間で関連な議論が展開されるよう取り組んでいる。 MICE展示会出展に当たっては、定例会などでの宿泊施設や博物館等の意向も反映しながら出展し、展示会では計41社と情報交換を行った。 12月にwebサイトをオープンし、その中に問い合わせフォーム(問い合わせ窓口)を設置した。 	<ul style="list-style-type: none"> 本格的な活動としてwebサイト運営、展示会商談会出展、ネットワーキングイベントへの参加を実施する。 地域との連携強化と知見共有等のために定期的な会合を開催する(年4回)。
DICプロジェクトの支援	目標	<ul style="list-style-type: none"> 先端技術の実装と、スタートアップ集積に向けて、スタートアップ等とエリアを繋ぐサポートをする窓口を設置(都と協定締結予定) 都とともに当社も事務局となるDIC協議会の運営を通じて、スタートアップ企業の臨海副都心への進出を促進 	<ul style="list-style-type: none"> 港湾局と協定締結の上、DICスタートアップ社会実装支援窓口を開設(11月)し、13件の問い合わせに対応 DIC協議会の事務局に加入し、5つのプロジェクトチーム等を運営 「透過スクリーンを活用した立体空間演出型ライブビューイング」等計5件のプロジェクトを、グループ各社等が管理する施設にて実施 	<ul style="list-style-type: none"> 港湾局や政策企画局等と連携して窓口の開設準備を行ったことにより、全庁一丸となったスタートアップ支援の取組と連動して開設することができた。 プロジェクトの実施にあたり、プロジェクトチームごとに年6回の検討会を開催したほか、実施事業者のニーズを踏まえて、グループ各社及びまちの進出事業者が管理する各種施設を使用した実証実験を実施した。 	<ul style="list-style-type: none"> DIC協議会の共同事務局及び相談窓口として、臨海副都心への進出意向のあるスタートアップ企業等を支援し、年間6件程度のプロジェクトの実施を目指す。 自動運転等の次世代モビリティ技術など、DIC協議会の活動を通じてまちの課題解決に繋がる先端技術活用を支援していく。
臨海副都心の現状把握と都への提言	目標	<ul style="list-style-type: none"> 地域特性や来街者のニーズ等の継続的調査 東京臨海副都心まちづくり協議会の活動への参画等を通じて地域企業等の意見を収集 施策の立案、提言 	<ul style="list-style-type: none"> 地域特性や来街者のニーズ等の継続的調査について実施 まちづくり協議会の事務局業務を引き続き受託するとともに、各種プロジェクトチームにも参加、コロナ禍からの変化など情報収集 東京ベイeSGプロジェクト国際発信実行委員会等、地域の今後に関連する都の会議において、地域の構成員の立場で議論に参加 	<ul style="list-style-type: none"> 来街者ニーズ調査については、外部委託により期間別や属性別に分析できるツールを作成し、コロナ前との関心度の比較や年齢層別のスポット評価分析を行う等、新たな観点からの分析を行った。 サステナブルなまちの形成等に向けた都の取組と協働して、地域企業等とコミュニケーションをとりながら、引き続き地域の価値を高める施策を研究していく。 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年に実施した新たな観点からの調査を引き続き実施することで、アフターコロナの状況を追跡していく。 東京臨海副都心まちづくり協議会の活動への参画等を通じて地域企業等との意見を収集する。 施策の立案、提言の検討を進める。

団体自己評価

MICEについては、これまでも、地域の施設で個々に受入実績を有し、また当社も臨海副都心まちづくり協議会の事務局として施設の連絡先照会等の問合せに対応してきたが、他地域の先行事例のように地域ぐるみでMICEを受け入れていけるようにすることで、MICEの主要な開催地として選ばれるまちになることを目指している。2022年度は、地域の賛同者を集めた定例会を開催して今後の取組に係る関連な議論が展開されるよう取り組んだほか、大規模展示施設を有する東京ビッグサイトと連携して12月開催のMICE展示会に出展を行うなど、2023年度からの本格的な活動開始に向け、体制づくりを行った。

DICプロジェクトについて、2022年度は、都と連携し、11月にDICスタートアップ社会実装支援窓口を開設することができた。また、グループ各社及びまちの進出事業者が管理する各種施設を使用するなど、当社の強みも活かしながら、計5件のプロジェクトを実施し、都と連携して事業を推進した。

臨海副都心の現状把握と都への提言について、地域特性や来街者のニーズ等の継続的調査に向け、期間別や属性別の分析を行ったほか、地域の今後に関連する都の会議において、地域の構成員の立場で議論に参加し、地域の価値を高める施策を研究している。

以上のことから、臨海地域の地域価値向上への2022年度計画の目標を達成している。

引き続き、MICE拠点の窓口としての機能強化と、都のDICプロジェクトの支援に取り組むとともに、都施策との連携に加え、地域の声や来街者のニーズをとらえて地域の価値を高める方策を研究していく。

戦略3 臨海副都心の賑わいの持続と発展

<p>3年後 (2023年度)の 到達目標</p>	<p>【目標】 年間来街者数(日本在住者)3,700万人(当社調べ) 東京2020大会の本格的な土地利用が始まる前(2018年)の水準である。 ただし、2020年11月までの利用推移から、定期券での来街は25%減少する想定を置いた。 変動予測の難しい訪日外国人旅行者は、人数に加入しない。</p>	<p>実績 (2022年度末時点)及 び要因分析</p>	<p>2022年の年間来街者数(当社調べ・一部推計値含む)は、約2,830万人(注)となった。 地域や都と議論しながら、冬の花火の再開やイルミネーションアート展示等を実施した。年間を通じて公園や東京ビッグサイトでイベントや展示会等の受入れや誘致を行っているほか、クルーズターミナルとの連携策について、地域活性化の観点からの実施効果も見極めながら、施策の内容や時期を検討している。また、集客力のあるイベントの投稿を増やす等、臨海副都心に足が向くよう情報発信に力を入れている。 訪日外国人旅行者数を含む(推計に使用する公的機関の調査資料が公表されておらず、控除できないため。)</p>
-----------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

個別取組事項	到達目標	2022年度計画	2022年度実績	要因分析	対応方針
オリンピック成功への協力とレガシー活用	目標	2021年度達成済み	-	-	-
地域企業等と連携した賑わいづくり	目標	<ul style="list-style-type: none"> まち協の活動等を通じて集約した地域意見の具体化 都の施策と連携してイベントの開催等を促進 	<ul style="list-style-type: none"> 地域のウェアネスカラーライトアップに参画、また地域で期待の高かった冬の「レインボー花火」を再開 都のアートプロジェクト実行委員会に参画し、光のアート作品の展示企画を実施 2020大会以前に実施されていた民間の大型イベントの再開に向けて関係者合意形成等を支援 	<ul style="list-style-type: none"> 2020、2021年と中止したレインボー花火について、関係者と調整・連携を図りながら実施した。 初めてとなる光のアート作品の公園への設置に向け、都と連携して実施準備を進めるとともに、展示作品を追加する等、展示内容の充実を図った。 主催者と密にコミュニケーションを取り、イベント運営計画づくりや関係者調整をサポートし、開催が成功するよう努めた。 	<ul style="list-style-type: none"> 光のアート作品展示について、2022年のアンケート結果を踏まえて展示内容を改良する。 ジャパンモビリティショーに連動した特殊車両展示イベントを実施する。 夏季の大型イベントについて関係者調整をサポートし円滑な開催に協力する。
利用者ニーズに基づく展示会等の誘致活動の展開	目標	<ul style="list-style-type: none"> 施設利用者等のニーズの把握 新規展示会等の誘致 利用者ニーズに基づいた新たなサービス等の検討 	<ul style="list-style-type: none"> 2021年度通期で実施したCS調査を取りまとめ、利用者の声を分析しニーズを把握 2022年度開催の展示会を含む催事に関して、合計32件を誘致 出展者や設営業者の作業車両等の待機場場を新たに用意し、利便性を向上 空き店舗区画を来場者の休憩スペースとして活用 	<ul style="list-style-type: none"> CS調査結果を分析し、出展者の作業車両等の待機場場や飲食スペースに関して一定のニーズがあること等を把握した。 短期間で誘致可能な興行系イベント等の催事運営会社向けに施設内覧会等を実施することで誘致につながった。 待機場場として柔軟に利用できるスペースの確保等、関係各所と調整した。 大型イベント開催時における休憩所増設のニーズに基づき、空き店舗区画に休憩設備を設け、利用促進のため主催者と調整するなどした。 この取り組みによって商談機会の創出にも寄与している。 	<ul style="list-style-type: none"> 施設利用者へのヒヤリング等を通じて、今後も利用者ニーズの早期把握とサービスの向上を実施する。 今後予定されている大規模改修工事を踏まえたスケジュール調整に加え、新規催事の誘致活動により施設の利用を促進するとともに商談機会の創出に尽力していく。
クルーズターミナルを活かした地域の活性化	目標	<ul style="list-style-type: none"> ターミナルでの歓迎ムードの醸成等、賑わい創出策の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 都や地域企業等とのクルーズターミナル勉強会を実施し(8月・2月)、国際クルーズ船入港時の都の受入対応や歓迎行事等について地域企業へ情報を共有 	<ul style="list-style-type: none"> 11月に日本における国際クルーズの受入が再開されている。 クルーズ船入港時の都の対応や歓迎行事の情報について、地域企業との意見交換やクルーズターミナル勉強会にて地域企業へ共有した。 引き続き関係者と勉強会などを進め、地域活性化の観点からの実施効果も見極めながら、施策の内容や時期を検討していく。 	<ul style="list-style-type: none"> クルーズ船寄港情報を地域企業へ展開し、見学会を実施する。 関係者と意見交換を進めながら、地域企業が求める情報の展開やクルーズターミナルとの連携策について検討していく。
来街者獲得のための広報・情報発信	目標	<ul style="list-style-type: none"> 「東京お台場.net」における臨海地域の魅力あるコンテンツの検討・作成 SNSの適切な使い分けによる効果的な情報発信の実施 グループ各社が有する広報媒体の活用等連携した広報活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 地域の催しや期間限定商品等について、ハロウィン等のテーマにまとめ「東京お台場.net」で一体的にPR Twitter等の継続的情報発信やFacebookの日英併記を行い「東京お台場.net」の閲覧へと誘導 地域で作成しインターネット上で公開している臨海副都心紹介動画の一部を街頭ビジョンで放映 	<ul style="list-style-type: none"> 臨海副都心で開催されるイベントが増加してきたことから、集客の見込めそうなイベントの投稿を増やすとともに、テーマにまとめ、また継続的な複数SNSによる情報発信等を行い、PV数は2021年度通期を80%上回った。 外国人観光客の再訪に備え、年度の初頭より、掲載イベントについて多言語表記の頻度を上げるとともに、欧米で利用者の多いFacebookの投稿を日英併記に変更した。 都の広報手段を活用させてもらうことで、不特定多数の方に臨海副都心の魅力を発信できた。 	<ul style="list-style-type: none"> アクセス解析等の分析を踏まえ、各種コンテンツをより見やすく改善するとともに、集客力のあるイベント情報は、デジタルメディアリリースを活用するなど戦略的に発信していく。 国内外の観光客ごとにSNSの利用頻度に応じた適切な使い分けを行い、効果的な情報発信を行う。 グループ各社の広報連携を強化するとともに、HPやSNS、デジタルサイネージ等の各社が有する広報資源の相互活用を加速し、発信力を高めていく。

団体自己評価

地域企業との賑わいづくりは、地域や都と連携しながら、冬の花火の再開やイルミネーションアート展示等を実施した。東京ビッグサイトは、利用者ニーズに基づいたサービスの向上や、展示会を含む催事の誘致を行った。クルーズターミナルによる活性化策は、2022年11月にクルーズでの受入が再開し、クルーズ船入港時の都の対応や歓迎行事の情報について、地域企業との意見交換やクルーズターミナル勉強会にて地域企業へ共有した。当社が運営するポータルサイト「お台場.net」では、集客力のあるイベントの投稿を増やすとともに、継続的な複数SNSによる情報発信等を行い、2022年度通期のページビュー数は、2021年度のページビュー数を80%上回った。いずれの取組も、2022年度計画の目標は達成した。上記に掲げた様々な取組と、関係者との連携を維持・強化し、引き続き来街者の回復に努めていく。

戦略4 社会と地域を支える基盤インフラの適切な更新と改良

<p>3年後 (2023年度)の 到達目標</p>	<p>【目標】 青海コンテナふ頭の物流機能を維持しながら、ヤード改修等が着実に進捗している。</p> <p>【目標】 ゆりかもめの自動運転及び熱供給事業の冷水安定供給に必要な設備が適切に更新されている。</p> <p>【目標】 特定低公害車・低燃費車への転換促進により、環境に配慮したまちの形成に貢献している。</p>	<p>実績 (2022年度末時点)及 び要因分析</p>	<p>青海コンテナふ頭では、利用者との調整を行いながら、荷役への影響を最小限に抑えつつ、第4パースの拡張整備を完了させ、公共ふ頭再編に向けての整備を着実に進めた。また、ゆりかもめでは、サービスを継続させつつ主要設備を更新していくための様々な制約に対処しながら施工を進め、今年度のATC/TD装置の更新は計画どおり完了した。グループ各社の自動車の特定低公害車・低燃費車への転換は、着実に進んでいる。</p>
-----------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

個別取組事項	到達目標	2022年度計画	2022年度実績	要因分析	対応方針
青海コンテナふ頭の再編整備	目標	・A3ターミナルの跡地を活用して、貨物処理能力の向上に向け青海コンテナふ頭の再編整備の実施（ヤードレイアウトの見直し及び荷役機械の更新など）	・第4パース拡張整備完了（8月） 岸壁延長350 400m 荷重能力8,100 10,050TEU ・公共ふ頭の再編整備の推進（総合受変電所工事11月契約）	・現在、供用中のターミナルであることから、利用者と調整の上、段階的に施工することで、荷役への影響を最小限に抑え、既存ターミナルの供用を停止せず、着実に再編整備を進めている。	・引き続き利用者との調整を行い、荷役への影響を最小限に抑えつつ、着実に整備を進めていく。
インフラの安全・安定供給を支える主要設備の円滑な更新	目標	・ゆりかもめATC/TD装置更新：1箇所(対象6箇所中2箇所完了)	・ゆりかもめATC/TD装置：1箇所(車庫)完了	・製作した新規装置の試験調整等を夜間の限られた時間で実施する必要がある中、工程管理や安全対策を徹底することで、安全、安定運行を維持しつつ工事を予定どおり完了させた。	・半導体不足等の影響により機器製作が長期化する懸念があるが、引き続き、工程管理や安全対策を徹底することで、安全、安定運行を維持しつつ、ATC/TD装置を更新していく。 ・熱供給用冷凍機2基は、世界的な半導体及び鋼材不足の影響による製作の長期化のため2024年度の更新に変更する。
特定低公害・低燃費車への転換	目標	・グループ各社が所有する自動車について、更新時等にZEV等の特定低公害・低燃費車への転換を促進	・2022年度中にZEV等の特定低公害車・低燃費車へグループ全体で3台転換した。	・2023年3月にグループ各社の担当者を集め、環境対策情報交換会を開催し、2022年度中に各社が実施したZEV等の特定低公害車・低燃費車への転換状況について情報を共有した。	・2023年度以降も引き続き、グループ各社が所有する自動車について、更新時等にZEV等の特定低公害・低燃費車への転換を促進（総車両数の40%以上）するための取組を進めていく。

団体自己評価

東京港の貨物処理能力の向上に向け青海コンテナふ頭の再編整備を開始している。他のふ頭への機能移転によって空きとなった第3パース跡地を使って、隣接する第4パース及び公共ふ頭の拡張を行うほか、公共ふ頭をトランスファークレーン荷役対応に改変していく計画であり、借受者やターミナルオペレーター等と綿密な調整を行ったうえで、2022年度は8月に第4パースの拡張整備を完了させ、公共ふ頭再編に向けての整備も着実に進めている。ゆりかもめの自動運転制御に不可欠なATC/TD装置については当初の計画どおり1箇所の更新を完了し、特段のトラブルもなくサービス提供を継続できている。グループ各社の車両については更新期に特定低公害・低燃費車への転換を促進しており、2022年度は3台を転換している。いずれの取組も2022年度計画の目標を達成しており、2023年度の到達目標に向けて取組を着実に進めていく。

戦略5 人材育成と働きやすい職場づくりによるグループの基盤強化

<p>3年後 (2023年度)の 到達目標</p>	<p>【目標】 事業や地域に精通するとともに多様な経験を積んだ固有社員がグループの中核を担い、臨海地域の発展に貢献している。</p> <p>【目標】 グループにおいて多様な働き方が実施され、人材マネジメントに良い影響をもたらしている。</p>	<p>実績 (2022年度末時点)及び 要因分析</p>	<p>グループ共同研修のオンライン化によって交代制勤務者も含め受講しやすい環境が整い、必要な知識や能力の習得機会の拡充につながった。また、研修担当者会を開催することで、効果的な共同研修についてグループ各社と意見交換しており、新規の共同研修については、サブスクリプション形式の研修を導入しているグループ会社の状況を共有した。グループ内の人事交流については、制度化に向けた取組の整理及び各社との調整を行い、2023年度の㈱東京臨海ホールディングスと㈱東京ビッグサイトの相互派遣交流を成立させた。</p> <p>社内においては、電子決裁システムの導入や在宅勤務端末の全員配備を終え、テレワークの併用など働きやすい職場環境の形成に努めた。</p>
-----------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

個別取組事項	到達目標	2022年度計画	2022年度実績	要因分析	対応方針
グループ共同研修	目標	<ul style="list-style-type: none"> 担当者会等の場を活用しつつ、新規研修の検討・実施 	<ul style="list-style-type: none"> グループ各社の研修担当者会を開催(12月)し、研修内容の評価、実施手順、新規研修の要望をヒアリング 	<ul style="list-style-type: none"> すべての共同研修(10研修)のオンライン化は、より多くの社員の研修機会が確保できる点で概ね好評であった。 新規研修については、サブスクリプション形式の研修について、導入しているグループ会社の状況を共有した。 	<ul style="list-style-type: none"> 担当者会等の場を活用しつつ、研修内容の充実を図るとともに、新規研修の検討・実施していく。
固有社員の採用・育成	目標	<ul style="list-style-type: none"> 制度化に向けた労働法制度の取扱いの整理・検討 派遣可能な各社との人事交流の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 人事交流については、「1年間の実務研修員」として「グループ派遣研修要綱」に基づく取扱いで整理 令和5年度の人事交流について、グループ各社にヒアリングを実施 令和5年度の人事交流として、㈱東京臨海ホールディングスと㈱東京ビッグサイトの相互派遣交流(各1名)が成立 	<ul style="list-style-type: none"> ㈱東京臨海ホールディングスと㈱東京ビッグサイトの両社において、人材育成の考え方、研修(派遣)を通じて身につける知見・能力、希望部署等をすり合わせ調整した結果、令和5年度の相互交流が実現した。 	<ul style="list-style-type: none"> グループ各社社長などのトップ層による、人事交流についての意見交換会を実施していく。 グループ各社の総務課長会にて、実務レベルの課題等を整理したうえで、グループ各社の人材育成方針に人事交流を位置づけて相互交流を継続する。
多様な働き方の実現	目標	<ul style="list-style-type: none"> 各社のテレワーク等の課題の解決 生産性向上に向けた施策の実施、推進 各社と連携し障害者雇用の推進や定着に向け取り組む 	<ul style="list-style-type: none"> グループ各社のテレワークの実施状況について、情報共有 働き方改革の一環として、育児と仕事の両立にも寄与できるテレワークが、働き方の選択肢として定着するよう、設備環境や勤務体制を整備 障害者雇用率の設定等の今後の動向についての国の労働政策審議会の資料や、グループ各社の障害者採用の取組事例を共有 	<ul style="list-style-type: none"> グループ各社においては、ペーパーレスやはんこレスなどの環境整備を進めながら、各社の事業形態に合わせたテレワークを着実に実施している。 電子決裁システムやリモートデスクトップシステムの改良、在宅勤務端末の全員配備等により、テレワークを実施可能な環境を構築している。 子会社からの要望を受けて、障害者の雇用促進に有益な情報提供を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> グループ各社においては、ペーパーレスやはんこレスなどの環境整備を進めながら、各社の事業形態に合わせたテレワークを着実に実施 電子決裁システムやリモートデスクトップシステムの適切な運用、在宅勤務端末の配備等を継続し、働き方の選択肢としてのテレワークが浸透するよう環境を整備していく。 令和6年4月以降、障害者の法定雇用率が段階的に引き上げられることなどを踏まえ、雇用の定着等を図っていく。

<p>団体自己評価</p>	<p>職員に共通して求められる基本的な知識・能力を習得する基本研修や、経理実務等社員の実践力の向上を図る実践力向上研修など、当社がグループ全体を対象に実施している研修について、集団研修からオンラインへと移行したことで、事業を抱えるグループ会社において受講機会が拡大し、全体的な能力の底上げにつながっている。</p> <p>各事業や臨海地域に精通した固有社員の育成に向けて、グループ会社制であることを活かし、現状における人事交流の受入派遣の可能性等について各社と調整してきた。2022年度は制度化に向けた取組の整理及び各社との調整を行い、2023年度の㈱東京臨海ホールディングスと㈱東京ビッグサイトの相互派遣交流を成立させることができた。</p> <p>多様な働き方の実現に向け、当社では、電子決裁システムやリモートデスクトップシステムの改良や、在宅勤務端末の全員配備等を行い、テレワークやリモート会議を選択できる環境を整備した。</p> <p>いずれの取組も、2022年度計画の目標は達成した。</p> <p>今後も、2023年度以降の年次計画にそって、取組を着実に進めていく。</p>
---------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

共通戦略

取組事項	2022年度計画	2022年度実績	要因分析	対応方針
手続のデジタル化	団体及び都の規程等に基づく、対外的な案件は無し	-	-	-
はんこレス	団体及び都の規程等に基づく、対外的な案件は無し 事業決定のための押印を含む内部手続の押印について、2023年3月までに電子化を行う（業務システム上の都合により対応が困難な内部手続を除く）。	・2022年3月に電子決裁システムを導入し、事業決定の電子化を行った。また、同年11月には、上記システムの対応機能を一部押印手続きが残っていた簡易な決裁・申請等にまで拡充し、押印を不要のものとしたことで、1件の電子化を達成	・電子決裁システムの導入及び機能拡充、社内への適切な周知により、内部手続の電子化を浸透させ、事業決定等における押印の撤廃を行った。	・引き続き電子決裁システムを適切に運用し、内部手続の電子化による印鑑の不使用を継続する。
FAXレス	引き続き、紙によるFAX送受信の98%削減を継続する。	・紙によるFAX削減を継続しており、2022年4月～2023年3月にかけて、2019年の同期比99.6%削減（2022年度実績13件/2019年度実績3,534件）を行った。 ・2022年7月から紙によるFAX送受信ができないよう複合機の仕様を変更し、以降はFAXレスを達成している。	・2022年2月に実施した複合機の更改後は、電子によるFAX送受信を原則として、適切に運用を行っている。	・引き続き電子によるFAX送受信を原則として、適切な運用を行っていく。
ペーパーレス	PDF編集ソフトの導入・定着化を進め、ペーパーレス環境における利便性向上を図る。 紙使用枚数の更なる削減に取り組み、2023年3月までに2019年度同月比60%削減する。	・一般社員全員について、PDF編集ソフトの導入を行った。 ・ペーパーレスに資する取組の継続により、2022年4月～2023年3月にかけて、2019年の同期比66.7%削減（2022年度実績100.8枚/2019年度実績303.1枚）を行った。	・2022年3月から電子決裁システムの導入及び機能拡充、ディスプレイの導入といったペーパーレス環境を構築した。 ・社内へのペーパーレス会議やリモート会議手順の周知等により、社員のペーパーレスへの意識の醸成を図っている。	・引き続き電子決裁システムの適切な運用やディスプレイ等の機器の配備を継続し、ペーパーレス環境を維持する。 ・社内レクや会議等において、ペーパーレスでの運用を推進し、更なる削減を図っていく。
キャッシュレス	団体及び都の規程等に基づく、対外的な案件は無し	-	-	-
タッチレス	団体及び都の規程等に基づく、対外的な案件は無し	-	-	-
テレワーク	引き続き在宅勤務を併用した勤務体制を継続する。 新型コロナウイルス感染拡大時において、都・国等からの在宅勤務実施要請があった際には、適切に対応する。	・引き続き在宅勤務を併用した勤務体制を継続し、社員が柔軟な働き方を選択できる環境としている。 ・36.3%の在宅勤務を実施（実施件数（155.3件）/勤務日数（20.25日）×テレワーク勤務可能な職員数（21.15人）） 各月実績を平均値として算出	・在宅勤務端末の全員配備やリモートデスクトップシステムの導入等により、テレワークを実施可能な環境を構築している。 ・感染症の動向を確認しつつ、出社業務とテレワーク業務のバランスを検討し、社の事業運営のために適切な運用を行っている。	・引き続き在宅勤務を併用した勤務体制を継続し、社員が柔軟な働き方を選択できる環境としていく。
団体自己評価	はんこレスについては、電子決裁システムの機能拡充により押印を不要なものとし、電子化を完了させ、目標の達成に至った。 FAXレスについては、2022年2月に実施した複合機の更改後は、電子によるFAX送受信を原則として、適切に運用を行っている。 ペーパーレスについては、一般社員全員について、PDF編集ソフトの導入を行ったほか、電子決裁システムの導入及び機能拡充、ディスプレイの導入によりペーパーレス環境を構築した。また、社内へのペーパーレス会議やリモート会議手順の周知等により、社員のペーパーレスへの意識の醸成を図り、目標を達成した。 テレワークについては、在宅勤務端末の全員配備やリモートデスクトップシステムの導入等により、テレワークを実施可能な環境を構築している。在宅勤務を併用した勤務体制を継続しており、目標を達成している。			

所管局所見

次のとおり、経営改革プランで掲げた個別取組事項に着実に取り組み、成果を上げている。

安定したグループ経営の継続

新型コロナウイルス感染症による影響が残る中でも、複数のシナリオに基づく収支シミュレーションを実施し、経営状況の分析を行うなど積極的に取組を進めた結果、グループ子会社全社の経常利益の黒字化を達成した。今後も経常利益の黒字を継続し、安定したグループ経営を行っていく。

臨海副都心の地域価値向上

地域価値の向上を進めるため、MICEに関連して地域の事業者等との定例的な会合の実施や展示会への出展などに取り組んだほか、DICスタートアップ社会実装支援窓口を創設するなど、都及び地域企業と連携しながら事業を推進している。今後も様々な取組を継続しつつ関係者等と連携し、地域価値を高める方策を研究していく。

臨海副都心の賑わいの持続と発展

新型コロナウイルス感染症の影響で中止となっていたイベントの再開や利用者ニーズに基づいた展示会等催事誘致に取り組んだ。また、臨海地域の広報・情報発信やクルーズターミナルを生かした地域活性化策を検討するなど、来街者数の増加につながる取組を積極的に進めた。今後も関係者との連携を維持・強化し、引き続き来街者の回復に努めていく。

社会と地域を支える基盤インフラの適切な更新と改良

グループ企業各社のインフラ更新・改良について、計画的かつ着実に実施しており、今後も継続して取組を進めていく。

人材育成と働きやすい職場づくりによるグループの基盤強化

オンライン研修の導入による受講機会の拡大により、グループ社員の全体的な能力底上げに繋がるとともに、グループ会社間の相互派遣交流の成立や多様な働き方に向けた設備環境の整備などを行った。今後もグループ基盤強化に向け、計画的に取組を進めていく。

共通戦略

職場の意識向上や働き方改革に率先して取り組んだ結果、到達目標を達成しており、今後も着実に取組を進めていく。

総務局所見

経営改革プランに掲げた目標のうち、戦略1「安定したグループ経営の継続」について、グループ子会社の収支シミュレーションを行い、設備投資の優先順位の精査や経費節減に努めるとともに、展示場稼働や輸送人員の増加等の収益増により、グループ子会社全社の経常利益の黒字化を達成している。その他の戦略についても、施設利用者のニーズに基づいた展示会等の催事誘致や、SNS等でのイベント投稿等継続的に情報発信を行うなど、来街者数の増加に繋がる取組を進めたほか、共通戦略による「5つのレス」等についても、FAXレスやペーパーレスが目標を上回って達成するなど、取組を着実に進めている。

引き続き、各種事業を積極的に推進していくとともに、グループ経営機能の高度化や、臨海地域の魅力向上に資する取組を一層進めていくことを期待する。