

団体名：（株）多摩ニュータウン開発センター

戦略1		機能的な組織運営の実施		
3年後 (2023年度)の 到達目標	【目標①】 ・ビル管理、文書管理機能、セキュリティを強化した総合マネジメントシステムの構築 【目標②】 ・職階に応じた意思決定の権限の見直しや電子決裁による事務の効率化 【目標③】 ・リーシングなど専門知識をもつ人材を育成し、生産性向上を図る。 【目標④】 ・自社独自で先端技術を活用した情報の発信		実績 (2023年度末時点)及び要因 分析	【目標①】テナント情報、経理処理、文書管理などを統合したシステムを運用し、業務の効率化や2023年10月1日からのインボイス制度対応を行った。 【目標②】決裁権限やアクセス権限の見直しによるセキュリティ強化、事務処理の電子化を行った。 【目標③】講習会やセミナーの受講・参加により、不動産業界の動向などの事業環境や実務に必要な情報、知識を積極的に習得し業務に役立てた。 【目標④】社員自ら広報活用ツールや宣伝動画などを作成するスキルの習得に取り組み、スピーディで効率的な情報発信を行った。
個別取組事項	到達目標	2023年度計画	2023年度実績	要因分析
総合マネジメントシステムの構築	①②	前年度のシステム改修を踏まえ、セキュリティを強化したテナントビル管理システムの構築・運用（テナント数：70）インボイス制度等にも対応するシステムに改善する。	・施設やテナント情報、経理処理、文書管理などを統合したシステムを運用し業務の効率化を図った。（テナント数：70） ・2023年10月1日からのインボイス制度や2024年1月からの電子帳簿保存法の施行に適切に対応した。	・施設、設備の詳細、工事履歴やテナント情報のデータベース化のみならず、会計処理や文書管理なども統合したシステムの運用により、効率的で的確・適正な業務運営に取り組んだ。
リーシングなど専門知識を持った人材の育成	③	団体社員に、リーシング業務に必要な不動産の知識などを習得させるため、外部の研修を積極的に受講させる。先進事例や法律関係などの幅広い知識を習得する。	・担当者に不動産関係団体やショッピングセンター協会の講習会やセミナーを受講させ、リーシング業務に必要な実務知識やノウハウを身に付けさせた。 (セミナー等参加5回、事業環境の理解、リーシング、テナント対応、契約実務、リニューアルなど)	・民間のリーシング会社を活用し、入居率の維持・向上を図っていくには、それらを使いこなすために必要な基礎的知識や事業環境、社会状況などの理解が求められることから、継続的に取り組んでいる。
先端技術を活用したプロモーションが可能な専門的人材の育成	④	団体社員に、各テナントの売上向上の施策提案や、施設全体の集客向上につながるプロモーション、販促事業の専門知識に関する外部研修を積極的に受講させ習得させる。 会社独自でプロモーションの動画コンテンツを作成するとともに、ホームページ作成能力を向上させる。	・担当者2名に動画編集や広告作成講座を受講させ、デジタルサイネージの広告募集動画やふれあい広場イベントの開催時に流す動画の編集を、社員自らが行うなどスキルアップが図られた。 (研修名) 「動画編集、映像制作を極める」 (150分×16回)	・デジタルサイネージやホームページなどの広報・広告ツールを外部委託に頼らず、自社において効率的な事業PRや広告宣伝業務ができる人材を育成した。
団体自己評価	総合マネジメントシステムの運用による業務の効率化、不動産賃貸業務や会社の事業PRに必要な社員のスキルアップなどに計画通り取組み、機能的な組織運営という目標を達成した。			

戦略2	安定した収益確保と計画的なビル管理		
3年後 (2023年度)の 到達目標	【目標①】 ・コロナ流行前の収入を確保する。 12.2億円（賃料、駐車場収入） 【目標②】 ・民事再生債務縮小 都への債務残高 7.1億円（2023年度末）	実績 (2023年度末時点)及び要 因分析	【目標①】 ・ビル賃貸については、入居率が97.22％と高水準を維持している。 ・駐車場では、コロナ禍前の水準と比較し入庫台数及び売上は9割程度にとどまっている。 ※11.67億円（賃料、駐車場収入） 【目標②】 ・東京都への民事再生債務は、計画どおり返済した。 ※都への債務残高 約7.1億円（2023年度末）

個別取組事項	到達目標	2023年度計画	2023年度実績	要因分析
建物の魅力を高め競争力向上につながるリニューアルの着実な実施	①	状態が良好な項目を繰延べ、より優先度が高い項目に対応する。 (パオレビル) 避難誘導灯改修、非常放送設備改修 (ガレリア・ユギ) エスカレーター改修に向けた施工の安全性確認 基本照明器具等交換	(パオレビル) ・避難誘導灯の改修、非常用蓄電池の更新、フロア内照明のLED化を実施した。 ・非常放送設備は状態を確認のうえ繰延した。 ・上記のほか、3年にわたった受変電施設の改修が完了した。 (ガレリア・ユギ) ・エスカレーター改修に着手、電気錠設備の改修や照明のLED化を行った。	・竣工後約30年が経過する各施設・建築物について、長期修繕計画に基づき適切な更新・改修を行っており、ビルの機能維持と魅力向上に取り組んでいる。
収益の安定的な確保	①②	テナントへのヒアリングにより経営状況を把握、撤退有無に関わらず常時テナントの情報収集し、先行的なリーシングを行い空室期間を短縮。また、駐車場割引認証施設の拡大等により、駐車場の利用時間・台数の拡大を目指す。 賃貸収入 約9.6億円、駐車場収入 約2.6億円 債務残高 7.1億円（都への債務残高）	○テナントとコミュニケーションを図り、経営状態や退去の動きの把握に努めた。 ・複数のリーシング会社と継続的な情報交換を行い、入居の引合いに対する内見対応など、積極的かつ臨機応変なリーシングを実施した。 (具体例) ①年度内のテナント退去に対して、その5ヶ月後には新たなテナントを入居 ②従来貸出対象外としていた会議室区画の用途変更により貸出可能面積を創出し、新たなテナントを入居 ③空室の有効活用及び増収策として、新たに随時貸出の取組を開始 ④屋上に幼児向けスポーツ施設等が年度内に入居 ・駐車場については、キャッシュレス化など利便性向上させた。 ・割引認証施設の拡大に向けて周辺施設への働きかけを行ったが、コロナ禍後の各駐車場の収入減や事業期間満了を控えた施設管理者の状況などから、施設を増やすことはできなかった。このため、コロナ禍前(約2.6億円)の水準に至らなかった。 ビル賃料収入 約9.3億円 駐車場収入 約2.3億円 債務残高 約7.1億円 ※2023年度分(約3.1億円)を2024年3月に東京都へ返済	・5月にパオレビル10階の大ロテナントが退去。その後、リーシング及び入居の引合いに対する内見対応を行ったが、入居実現には至らなかった。 ・積極的なリーシング活動による新テナントの入居実現、随時貸出等の取組実施により、収益増加につなげることができた。 ・駐車場事業はコロナ禍による駐車場利用形態の変化が見られ、割引時間内での出庫が多いため売り上げはコロナ前の約9割に留まっている。

団体自己評価	・予定した改修工事については、施設の現状、テナントへの影響などを踏まえ、キャッシュフロー等も考慮しながら概ね計画通り実施した。 ・ビル賃貸事業、駐車場事業は、テナントの退去やコロナ禍での駐車場利用の影響が残り、目標を下回った。 ・東京都への債務は民事再生計画どおり返済した。 ・2023年度決算では、自己資本比率60.5％と経営の安定性は見られるが、会社経営の柱であるビル賃貸事業の収益向上に引き続き取り組んでいく。
--------	---

戦略3		南大沢地域に貢献する活動の推進		
3年後 (2023年度)の 到達目標		【目標①】 ・実証的、段階的な取組で一定の効果が認められたものについて事業化実施 【目標②】 ・キーテナントとのプロモーション活動強化などによる先端技術の地域実装 【目標③】 ・駐車場利用における利便性の向上		実績 (2023年度末時点)及び要因 分析 【目標①】自社事業としてテレワークステーションやEV用充電設備、デジタルサイネージなどの事業化をすすめた。 【目標②】南大沢スマートシティ協議会の検討を踏まえ、キーテナントと協力し、電動キックボード、EVカーシェアリングへの敷地貸し出しなど社会実装に向けて積極的に協力・支援した。 【目標③】駐車場の料金精算機のキャッシュレス化に取り組んだ。
個別取組事項	到達目標	2023年度計画	2023年度実績	要因分析
地域貢献に資する新規事業実施	①	来街者の回遊性向上に向け、ガレリア屋上を有効活用(スポーツ幼児園が2023年春開設予定)。テレワークステーションは、自習やWEB会議等を提案、損益分岐点(16万円/月)をクリアする。	・ガレリア屋上に、スポーツ幼児園、フットサル教室、体操教室を開設した。 ・テレワークステーションのミーティングルームは多用途で使用が見込めるようリニューアルした。 ・利用が好調だったワークボックスを、10月に1台増設した。(利用時間・月平均：82.7時間⇒115.8時間) ・収入は14万円/月で、毎月6万円の利益がある。	・南大沢地域の特性やニーズを踏まえた事業展開を図り、地域の賑わいや利便性向上にむけて、取り組むことができた。
5Gなど先端技術を活用したスマートシティの推進	②	スマートシティ協議会の事務局が2023年度から当社に移管されるため一層注力する。ユーザー・ライド分析を踏まえ、電動キックボードのポート増設に対応。デジタルサイネージ連動のライブカメラにより、曜日・イベント・天候別に人流を分析し、テナント誘致等に活用検討。物産展での利用拡大に向け、利便性向上に資する備品を充実。デジタルを活用した高齢者支援の取組(例：ドローン配送)について、課題を整理し、事業化を検討	・都と基本協定及び年度協定を締結し、円滑な協議会事務局運営に取り組んだ。 ・年度協定に基づき、協議会(4回)、部会(3回)を開催したほか、宅配ロボットやスマートサイネージの実証実験、スマートシティPRイベント開催に取り組んだ。 ・自社事業として、電動キックボードのポート増設(10台分→20台分)やEV用充電設備(急速：2機、普通：10機)の設置などを行った。 ・電動キックボードのユーザーライド分析結果を活用し、ポート増設につなげた。 ・デジタルサイネージとふれあい広場では、ライブカメラとの連動によるイベント(ライブイベント、合同物産展、演奏会等)を実施したほか、物産展での利便性のためテント及び組立式リヤカーを購入し対応 ・ドローン配送の課題整理をするため委託を実施。電波状況、関係法規、関係機関との調整等を確立・整理した。	・キックボードについてはポートの増設ニーズに速やかに対応した。 ・ふれあい広場におけるイベントは、2022年度：9件から2023年度：20件と倍増した。
駐車場精算機のキャッシュレスシステムの導入	③	電子マネー及びクレジットカードの利用データを活用し、利用者の行動動向の分析、販促活動の情報活用	・昨年度導入した機器を運用し駐車料金のキャッシュレス清算による利用者の利便性向上に取り組んだ。 ・さらに、電子マネー及びクレジットカードによるキャッシュレス清算に加え、2次元コードによる清算について検討するなど、利用者の選択肢の拡大にも取り組んだ。 ・キャッシュレス清算に係るデータの活用については、当初、想定していたETC利用などによる普及が進まず、電子マネー及びクレジットカード清算による対応となったことや、新型コロナの影響による駐車場事業の減収などにより、実施が困難となった。	・第1駐車場(バオレビル1階～3階)では売上の5割をクレジットカード支払いが占めるなど有効に利用されており、利便性向上に寄与した。
駐車場合算処理に向けた近隣商業施設との連携	④	長期修繕計画による設備投資のタイミングを踏まえつつ、費用対効果の観点から調査・検討を継続	・新しい駐車場料金決済などについて駐車場機器メーカーの技術開発などを調査し、活用の可能性などを検討した。 ・地域内の駐車場システムの統合については課題整理を行った。	・ETC利用のシステムについて調査を行った。 ・新しい料金精算方法や地域内の駐車システムの統合などについては、費用負担が生じるため、適切なタイミングで関係事業者との協議・連携が必要。
団体自己評価		・今年度から受託した南大沢スマートシティ協議会事務局業務を都と協議しながら取り組んだ。 ・これらと連携した自社事業として、デジタルサイネージ、EV充電設備、テレワークステーションなどを実施したほか、シェアサイクル、電動キックボード、EVカーシェアリングへの敷地貸し出しなど積極的に協力・支援した。 ・駐車場精算機にクレジットカードの利用機能を追加しキャッシュレス化をすすめた。 ・新しい料金精算方法や地域内のシステム統合については、引き続き調査・検討を行っていく。		

団体名： (株)多摩ニュータウン開発センター

共通戦略

2023年度計画	2023年度		団体自己評価
	実績	要因分析	
届出をする事業者にメールにて電子データで書類を提出するよう周知徹底を図り、事業者の都合で対応できない場合を除き、引き続き100%（3件）デジタル化を維持する。	・テナント、警備会社、清掃業者の手続きについて、3件/3件のデジタルを達成した。	・業務日報など届出をする事業者に様式を示し電子データでの提出を周知徹底した。	・左記の事業者に限らず、取引業者、会計事務所や税理士などとのFAXによる送受信はない。

所管局等所見
戦略1「機能的な組織運営の実施」については、総合マネジメントシステムを前年度の改修に加え、インボイス制度対応の請求書についてシステムデータ変更・確認に取組み業務の効率化を達成した。また、ホームページの改修や事業PR動画コンテンツの作成などを自社の社員で対応する人材育成が進んでいる。リーシングなど専門知識を持った人材育成については、業界団体等で開催するセミナーに参加するなど継続的に取り組んでいる。 戦略2「安定した収益確保と計画的なビル管理」については、駐車時間の減少などから駐車場収入はコロナ禍以前の0.9倍程度に止まっているが、ビル賃貸の入居率は97.2%と引き続き高水準を維持しており、2023年度も引き続き黒字を確保した。また、平成13年に決定された民事再生計画（負債総額341億円）の履行状況については、計画通り債務弁済が行われており、2023年度末の残債務は10億2,000万円である（2026年度完済予定）。ビル管理については、良好な設備の更新を繰り延べるなど、設備の状況を適切に把握することで優先順位をつけて必要な工事等を行っており、効率的・効果的な維持管理がなされている。今後は、さらなる入居率の向上などの増益に向けた取組を一層強化することが重要となる。 戦略3「南大沢地域に貢献する活動の推進」については、テレワークステーションのミーティングルームのリニューアルを実施、自習やWeb会議を提案するなど工夫して地域への貢献とともに収入の向上を図った。スマートシティの推進では、ユーザーライド分析により電動キックボードのポートを増設した。デジタルサイネージとふれあい広場では、双方向型イベントを実施しまちの賑わいに貢献している。また、ドローン配送の諸条件を調査した。さらに、駐車場のキャッシュレスシステムを運用し、効率化も図りつつスマートシティの推進を通して地域貢献を行っている。 以上のとおり、地域貢献に取り組みながら、建物の魅力を維持するために必要な改修工事等も計画的に進め、賃貸業も高い入居率を維持し民事再生債務の返済を着実に履行している。よって、会社は2024年度の到達目標に向けた取組を着実に実施していると評価する。

総務局所見
経営改革プランに掲げた目標のうち、戦略1「機能的な組織運営の実施」について、総合マネジメントシステムのインボイス制度に対応したシステム対応に取り組み、業務効率化を達成した。また、デジタルサイネージやホームページなどの広報・広告ツールを自社において効率的な事業PRや広告宣伝業務ができる人材を育成するなど、団体の機能的な運営に資する取組を前進させた。 また、戦略2「安定した収益確保と計画的なビル管理」については、ビル賃貸の入居率が97.22%と引き続き高水準を維持し、2023年度も引き続き黒字を確保したものの、駐車時間の減少などから駐車場収入はコロナ禍以前の水準と比較し9割程度にとどまるなど、戦略で掲げる収入目標は達成できなかった。 引き続き、各種事業を積極的に推進していくとともに、小規模な団体である中でも専門的な人材育成に努める等組織力の強化を図り、南大沢地域の活性化に向けた取組を一層進めていくことを期待する。