

第50期
(平成30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	
(4) 地域交流事業	
III 第50期(平成30年度)収支計画	12

第50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たことなどから、12期連続で当期純利益を計上することができました。

当期の我が国経済は、引き続き緩やかな回復基調で推移するとともに、オリンピックを控えたインフラ建設などの需要の盛り上がりや首都圏での再開発案件の増加、さらには、海外経済の回復の継続を受け輸出の増加が続くほか、設備投資は人手不足への対応のための投資や研究開発投資の増加が続き、個人消費も底堅さを維持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、当社経営理念に基づき、ホテルにおいては鹿島地域のシンボルとしての存在を生かし、賑わいや憩いの場を提供するとともに、おもてなしの心を大切として、高品位なサービスの提供に努めてまいります。

さらに、これまで培ってきた技術力を活かし、都市環境の整備や公共施設の管理運営に努めてまいります。

また、第三次中期経営計画の推進にあたり、PDCAサイクルに基づくきめ細やかなマネジメントを行い、効率的な運営体制に引き続き努力してまいります。

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、顧客満足を重視したきめ細やかで質の高いサービスや地元食材を利用した新商品の提供に努めます。

さらに、顧客ニーズの把握と分析により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を強化し情報収集を図るとともに、PRに努めます。

なお、インバウンド需要の拡大や、茨城国体や東京オリンピック関係者を受け入れるため、宿泊施設の改修に積極的に取り組むとともに、周辺情報を含めた情報発信機能の充実を図ってまいります。

経費削減策につきましては、宴会、レストランなど、スタッフの固定配置の見直しや業務の繁閑に合わせて配置人員の調整を行い、効率的な運営に努めます。

原材料の仕入れにつきましては、年2回の競争入札を継続し、収益の確保に努めます。

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に努めます。

		平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
ホテル事業売上		1,643 百万円	1,561 百万円	5.3 %
内 訳	宿泊部門	427 百万円	431 百万円	▲ 0.9 %
	宴会部門	545 百万円	493 百万円	10.5 %
	レストラン部門	390 百万円	364 百万円	7.1 %
	温泉部門	181 百万円	175 百万円	3.4 %
	売店部門	100 百万円	98 百万円	2.0 %

(1) 宿泊

	平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
宿泊部門売上	427 百万円	431 百万円	▲ 0.9 %
新館販売室数	34,842 室	34,517 室	0.9 %
本館販売室数	28,326 室	25,203 室	12.4 %
全館販売室数	63,168 室	59,720 室	5.8 %
全館稼働率	58.3 %	55.1 %	3.2 %

宿泊部門につきましては、ビジネス、レジャー、インバウンド等のニーズに合わせた各種プランの充実を図りますとともにアメニティの充実やバス・トイレ等の改修を積極的に行い、魅力ある宿泊環境の提供に努めます。

① ビジネス客の取り込み

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、温泉付プラン、夕食付プランなど様々なニーズに合わせた商品を提供してまいります。

また、リピーターへの情報発信を定期的に行い、さらなる囲い込みを図ります。

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や宴会場を利用したダンス客獲得のため、旅行会社との連携強化を図ります。

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ます。

(2) 宴会

	平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
宴会部門売上	545 百万円	493 百万円	10.5 %

婚礼につきましては、婚礼案件者を逃さないよう情報提供者や婚礼関係業者との協力体制の強化を図るとともに、SNSを利用し効果的な情報発信により受注拡大を図ります。

また、一般宴会につきましては、研修会や各種パーティーの利用拡大に向け、顧客データをもとに地元企業や各種団体へ効率的なセールス活動に努めます。

① 婚礼

魅力あるブライダルを企画発信するため、技術力の向上を図りながら、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、発信することにより、ブライダルイメージを広め新規来館者の誘客を図ります。

さらに、定期的なブライダルイベントの開催により、ホテルウエディングの魅力をもPRするとともに婚礼紹介制度の充実を図り受注拡大に努めます。

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することにより、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ります。

また、同窓会や叙勲など、メモリアルイベントの受注に努めるとともに、集客力の高いビアホールやディナーショー等、話題性の高いイベントを定期的実施することにより、売上拡大を図ります。

(3) レストラン

		平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
レストラン部門売上		390 百万円	364 百万円	7.1 %
内 容	セピア・クレール	108 百万円	102 百万円	5.9 %
	プラネート	128 百万円	123 百万円	4.1 %
	桃鹿楼	70 百万円	64 百万円	9.4 %
	槇	60 百万円	54 百万円	11.1 %
	けん山亭	24 百万円	21 百万円	14.3 %

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四季ごとに統一テーマを設け、特色あるメニューを提供するとともに女性向けのメニューの充実を図ります。

また、顧客データをもとに効率的なセールス活動を行い、誘客を図ります。

さらに、北海道・九州フェアの充実を図るとともに、提供メニューの定番化につなげてまいります。

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」

朝食ブッフェでは、お客様に満足頂けるよう定期的にメニューの見直しを行うとともに、朝食付宿泊プランの販売拡大を図ります。

さらに、平日ランチでは、季節毎の食材を使った新規メニューの開発や、テナントや高速バス利用者を取り込むための効果的なPRを行い集客を図ります。

また、休日は、ファミリー層をターゲットとしたメニュー構成にし、リーズナブルで質の高いブッフェスタイルでの食事の提供を行うとともに、近隣の幼稚園や保育園、女性団体等へのPRを行い、集客に努めます。

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を行うとともに、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ります。

③ 中国料理「桃鹿楼」

昼食では、メニューの充実に努め、テナントや高速バス乗降客の利用促進を図るとともに、夕食では、コース料理の充実に努めます。

④ 日本料理「槇」

昼食では、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にしたメニューの充実を図ります。夕食では、会席などのメニュー構成により、団体向けの受注拡大を図ります。

また、節句・七五三等の祝事に合わせた特別メニューを見直し、受注拡大を図ります。

⑤ 岨山亭

昼食では、各種ランチを提供することにより女性客の増加を目指すとともに、リピーターへの情報発信の強化により集客に努めます。夕食では、各種団体へのPRを積極的に展開し、集客を図ります。

さらに、各種メニューのチケット販売を強化し、集客を図ります。

(4) 温泉

	平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
温泉部門売上	181 百万円	175 百万円	3.4 %

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ープレゼントの実施により集客を図ります。

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、集客を図ります。

(5) 売店「アイリス」

	平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
売店部門売上	100 百万円	98 百万円	2.0 %
ホームメイド	34 百万円	32 百万円	6.3 %

利用者の様々なニーズに応えられるよう、県産品や地元産品を活用したホームメイド商品の開発を積極的に行うとともに、各種イベントとの連携や外部販売を積極的に展開し、売上拡大に努めます。

2. 不動産事業

	平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
不動産事業売上	392 百万円	392 百万円	0.0 %
内容			
賃貸業	392 百万円	392 百万円	0.0 %
販売・仲介業	0 百万円	0 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、収益向上に努めます。

新館については、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、入居サービスを積極的に展開します。本館については、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。

(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を注視しながら販売時期の検討を進めます。

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みます。

3. 受託事業

		平成30年度目標	平成29年度実績	増 減
受託事業売上		2,177 百万円	2,220 百万円	▲ 1.9 %
内 容	施設管理事業	1,814 百万円	1,806 百万円	0.4 %
	設計管理事業	250 百万円	302 百万円	▲ 17.2 %
	土地管理事業	66 百万円	65 百万円	1.5 %
	地域交流事業	47 百万円	47 百万円	0.0 %

(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ます。

(4) 地域交流事業

セントラルモールの賑わいづくりや利用促進を図るため、地域住民や企業、団体等と連携し、積極的に各種イベントを開催し、魅力ある地域づくりに貢献できるよう努めます。

Ⅲ 第50期（平成30年度）収支計画

	平成30年度計画	平成29年度実績	増 減
売 上	4,212 百万円	4,173 百万円	39 百万円
売上原価	3,676 百万円	3,619 百万円	57 百万円
売上総利益	536 百万円	554 百万円	▲ 18 百万円
一般管理費	254 百万円	259 百万円	▲ 5 百万円
営業利益	282 百万円	295 百万円	▲ 13 百万円
営業外収益	2 百万円	8 百万円	▲ 6 百万円
営業外費用	2 百万円	2 百万円	0 百万円
経常利益	282 百万円	301 百万円	▲ 19 百万円
特別利益	0 百万円	0 百万円	0 百万円
特別損失	0 百万円	0 百万円	0 百万円
法人税等	24 百万円	22 百万円	2 百万円
当期純利益	258 百万円	279 百万円	▲ 21 百万円