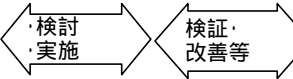
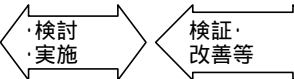
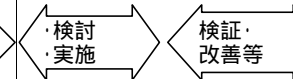

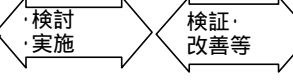

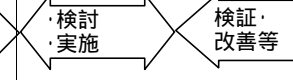
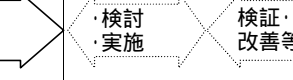


改革工程表 2 (年度別計画)

| | | |
|------------------|--------------------|-----------------------------|
| 団体名及び所管 部局・課名 | 鹿島都市開発株式会社 | 企画部 事業推進課 |
| 改革遂行 責任者 | 代表取締役社長 取締役(常勤) | 企画部長、事業推進課長 総務部長、出資団体指導監 |

| 解決すべき課題及び取り組むべき項目 | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成19年度 | 平成20年度 | 平成21年度 |
|--|--|---|---|--|---|
| 1 ホテル部門の経営改善 (1) 売上げ拡大への取組み強化 ホテル部門全体の取組み 経営改善計画に基づいたホテル部門の売上拡大策の推進 | ・おかげさまで7周年 検討委員会設置 (H18.4月) |  [H18.4月 委員会設置] ・新規商品等(トゲイナショ等)企画・導入 ・成果をH19事業計画等に反映 |  [開業35周年記念事業の実施] ・マジック等の新企画導入(3回実施) [e-ル体制の強化] ・全社員e-リング3回(7万部) ・e-ルシステム1回 [広告PRの強化] ・e-ルニュースを発行(7万部) |  [e-ル体制の強化] ・全社員e-リング4回(9万部) ・e-ルシステム原則月2回(下半期) [広告PRの強化] ・e-ルニュースを発行増加(19万部, 5回) 秋季版・厳冬版を新規発行 ・e-ルシステムe-ルの全面改訂 |  |
| ホテル部門分野別の取組み | ・婚礼総合強化 委員会設置 ・販売拡大戦略検討 委員会設置 (H18.4月) |  婚礼総合強化委員会 [H18.4月 委員会設置] ・特典付与婚礼プラン販売等 企画・実施 ・婚礼プラン導入 ・成果をH19事業計画等に反映 販売拡大戦略検討委員会 [H18.4月 委員会設置] ・新宴会プラン等企画・導入 ・成果をH19事業計画等に反映 |  [営業推進本部設置等による売上・ 収益管理の徹底] ・月次決算導入等による収益 管理等の徹底 [ブライダル企画・販売の充実] ・ブライダルフェアの充実(月1回→2回) ・新商品販売(マリアージュ) [宴会企画・販売の充実] ・イベント企画の作成・PR ・賞味会の充実(招待者拡充) [売店取扱商品の充実] ・JAと提携した野菜・肉等の 加が販売、「鹿行の水」等 |  [売上・収益管理の徹底継続] ・月次決算導入等による収益 管理等の徹底継続 [ブライダル企画・販売の充実] ・ブライダルフェアの充実 (10月以降, 月2回→3回) ・ブライダルフェアの販売強化 (ブライダルフェア&照明装飾)(1回) ・ブライダル装飾「シュプレーム」設置検討 [宴会企画・販売の充実] ・e-ル健康クラブ開設(月1回開催) (10月以降年5回実施, 延参加人数132名) [レストランの改革] ・アフターサービス開始(ケバイック) (毎週水、木 11月以降延来客数1,112人) [外注人件費の削減] ・社内ヘルプ体制の徹底 ・外注委託経費の削減 |  |
| ・宿泊稼働率 | 64.8% | 67.3% | 68.7% | 70.1% | 71.5% |
| ・婚礼組数 | 158件 | 180件 [166件] | 185件 [172件] | 190件 [174件] | 205件 |
| (2) コスト削減等 原価低減への取組み H17原材料比率: 29.75% | | 原価(原材料費)率: 4年間で1.75%低減 | | | |
| | | [+0.2%] | [+0.37%] | [-0.08%] | |

注 「」は目標達成状況, (→)は修正後の工程表を表示

改革工程表 2 (年度別計画)

| 解決すべき課題及び取り組むべき項目 | 平成17年度 | 平成18年度 | 平成19年度 | 平成20年度 | 平成21年度 |
|--|----------|---|--|---|--------|
| 人件費抑制 | 11人削減 | 社員数 : 4年間で9人(13%)削減 | | | |
| | | [6人(8.7%)削減] | [0人(0.0%)削減]累積6人(8.7%)削減 | [2人(2.9%)増加]累積4人(5.8%)削減 | |
| 2 施設管理部門の経営改善 ・受託件数 | 15件 | 14件 [14件] | 14件 [12件] | 14件 [13件] | 16件 |
| 3 不動産部門の経営改善 ・テナント入居率 | 69.5% | 76.1% [68.1%] | 78.1% [69.2%] | 80.2% [69.1%] | 82.2% |
| ・遊休施設の利活用 | | 方針の検討・決定(H18.7月) [H18.7月「入居対象業種拡大」等の方針決定] | 営業展開 [トップセールスによる営業を強化] [DM発送](137社) ・飲食業,フィットネス,証券会社等をターゲット [現地案内会を実施](3社) | 営業展開(継続) [トップセールスによる営業を継続強化] 地元団体等への入居依頼を実施 | |
| 4 自社内の資産・債務の正確な 状況把握(減損会計の導入) | 精査, 決算反映 | 公認会計士2人体制(H18年7月~), 日常的財務管理徹底 | 資産・債務状況の正確性の継続的向上 | | |
| | | [H17年度決算に減損会計を適用] [H18.7月 公認会計士を2人体制にし監査体制強化] | [公認会計士2名体制を継続] | [公認会計士2名体制を継続] | |
| 5 経営体制の強化とホテル事業 の運営形態等の検討 ・委員会設置, 検討 (鹿島都市開発㈱ 経営改善委員会) | | 委員会設置 開催, 検討 [H18.7月 委員会設置(4回開催)] | | | |
| ・中間報告 | | 中間報告(H18.8月) | 中間報告の実施 | | |
| ・最終報告 | | 最終報告(H18.11月) | 経営改善委員会報告書の提言を踏まえ策定した経営改善計画に基づき, 経営改革推進本部が中心となって経営改革を推進 | | |
| | | [H18.12月 委員会が提言書策定] [H19.1月 経営改革推進本部設置] [H19.2月 経営改善計画策定] | [H19.5月 経営改革推進会議設置] (月1回開催) [H19.7月 営業推進本部設置] ・営業推進本部会議 (月1回開催) | ・経営改革推進会議(月1回開催) ・営業推進本部会議(月1回開催) | |
| 6 進行管理結果の公表 | | 毎年度の進行管理結果を県議会で報告するとともに, ホームページ等で公表 | | | |
| | | | [H19.6月 県議会報告] [H19.9月 県議会報告] | [H20.6月 県議会報告] [H20.8月 県議会報告] | |