

第55期
(令和5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55期（令和5年度）収支計画	12

第55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、当期純利益を計上できる見込みです。

当期の我が国経済は、資源高や海外経済減速による下押し圧力を受けるものの、新型コロナウイルス感染症や供給制約の影響が和らぐもとで、景気の緩やかな回復が予想されております。

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るとともに、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。

当期は、第四次中期経営計画の4年目に当たることから、引き続きウィズコロナ・ポストコロナに対応した計画のもと、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、各社員への経営理念の浸透や目的意識の徹底を図るとともに、効率的運営体制の構築を進め、売上拡大や経費削減を図り、利益の確保に努めてまいります。

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、引き続き新型コロナウイルス感染防止対策に取り組み、お客様に安全・安心にご利用いただけるよう努めてまいります。

各レストランにおいては、原材料費や電気料金等の高騰に伴い、販売価格の見直しやメニュー数の絞り込みを行い収益の確保に努めるとともに、モニターを活用し情報収集を行い、幅広い意見を取り入れた各種フェアやイベントを実施し、受注拡大を図ってまいります。

さらに、食材ロスの削減にも積極的に取り組み、適切なコストコントロールに努めるとともに、外部販売等によりホテルメイド商品の販路拡大と周知を図ってまいります。

また、今後回復傾向と推察されるインバウンドにつきましては、受入体制の構築を進めるとともに、鹿行5市の観光部署及び観光協会との連携強化に努め、セールス活動を展開してまいります。

セントラルモールにおいては、季節ごとの装飾の実施と同時イベントの充実に努めるとともに、各種団体への発表の場の提供等により、ホテル利用者増を図ってまいります。

さらに、業務提携業者と共同事業を展開し、自社ホームページやSNS、業務提携業者の運営するインターネットサイト等を活用し、広くPRに努めてまいります。

		令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
ホテル事業売上		1,019 百万円	965 百万円	54 百万円
内 訳	宿泊部門	344 百万円	303 百万円	41 百万円
	宴会部門	185 百万円	229 百万円	▲ 44 百万円
	レストラン部門	257 百万円	216 百万円	41 百万円
	温泉部門	166 百万円	158 百万円	8 百万円
	売店部門	67 百万円	59 百万円	8 百万円

(1) 宿泊

	令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
宿泊部門売上	344 百万円	303 百万円	41 百万円
新館販売室数	34,086 室	27,621 室	6,465 室
本館販売室数	20,265 室	17,020 室	3,245 室
全館販売室数	54,351 室	44,641 室	9,710 室
全館稼働率	50.0 %	41.2 %	8.8 %

宿泊部門につきましては、宿泊プランの拡充やコロナ禍からの需要回復を見込み、海外エージェントとの連携強化に努めてまいります。

さらに、ホームページやOTA等を利用した情報発信に努め、幅広い客層の集客を図ってまいります。

(※OTA・・・Online Travel Agentの略。インターネットのみで取引する旅行会社。)

① ビジネス客の取り込み

宿泊プランの拡充を図るとともに、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OTAを十分に活用し、利用者のさらなる取り込みを図ってまいります。

② 土日祝日対策

各シーズンに応じた宿泊プランを提供するとともに、地域の合宿ニーズを踏まえたプランを策定し、稼働率の向上を図ってまいります。

また、スポーツ大会等の開催自治体との情報交換に努めるとともに、一般社団法人アントラーズDMO等とのさらなる連携強化を図ってまいります。

さらに、エージェントと連携し、茨城空港を活かしたパッケージプランを検討し、新たな客層の確保を図ってまいります。

③ インバウンド

新型コロナウイルスの感染状況に留意しながら、海外エージェント及びOTAとの連携強化に努めるとともに、茨城県等の主催する相談会に参加し、情報収集及びセールスを展開してまいります。

(2) 宴会

	令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
宴会部門売上	185 百万円	229 百万円	▲ 44 百万円

婚礼につきましては、婚礼関係業者等との協力体制の強化やホームページ・SNS等を活用し、ニーズに対応したプランの情報拡散に努め、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、ターゲットを定めた新たなプランを策定し、地元企業や各種団体等への効率的なセールス活動に努め、受注拡大を図ってまいります。

① 婚礼

他ブライダル施設への視察や関係業者からの情報収集に積極的に努めるとともに、魅力的なブライダル企画を立案し、受注拡大を図ってまいります。

また、幅広い客層向けのブライダルイベントを開催し、ホテルウエディングの周知に努めてまいります。

さらに、ブライダルプランナーの有資格者の増等による企画力及びサービスの向上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、感染症対策を考慮した、歓送迎会、サマーパーティープラン、忘新年会等の各種宴会プランを提供し、受注拡大を図ってまいります。

また、SNSや営業アプリケーション等を活用し、情報発信に努めてまいります。

(3) レストラン

		令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
レストラン部門売上		257 百万円	216 百万円	41 百万円
内 容	セピア・クレール	81 百万円	66 百万円	15 百万円
	プラネート	67 百万円	59 百万円	8 百万円
	桃鹿楼	55 百万円	48 百万円	7 百万円
	榎	54 百万円	43 百万円	11 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において、物価動向等に注視し、販売価格の検討やメニュー数の絞り込みを行うとともに、魅力的なメニューの開発に努めてまいります。

また、幅広い客層への情報発信に努め、各種フェアやイベントを開催し、受注拡大を図ってまいります。

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」

セピアでは、季節ごとの食材を取り入れた新メニューの開発に努めるとともに、地産地消を意識したメニューの開発にも取り組んでまいります。

クレールでは、女性客等をターゲットに定めた季節ごとのメニューを提供するとともに、SNS等での情報発信に努め、集客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、眺望等その特徴を十分に活かし、記念日等のイベント利用に特化した高級かつ良質な料理の開発・提供に努めてまいります。

スカイラウンジでは、宿泊客・宴会場利用後の二次会の利用者増に努めてまいります。

鉄板焼では、茨城県産銘柄黒毛和牛である常陸牛等、厳選食材を活用した魅力的なメニューの提供に努め、受注拡大を図るとともに、ローズルームでは小宴会場としての活用方法を検討するとともに、少人数での会食や歓送迎会、ウェディング及び七五三等の受注拡大を図ってまいります。

③ 中国料理「桃鹿楼」

既存メニューのブラッシュアップや地元食材を使用した季節のメニューを提供し、利用者増に努めてまいります。

また、個室を活かし、ファミリー層等の会食利用を促進し、受注拡大を図ってまいります。

④ 日本料理「槇」

季節ごとの地元食材を使用したメニューの提供や会席メニュー等を充実し、会食や接待等の利用促進に努め、受注拡大を図ってまいります。

また、新たなターゲットを定めたメニューを開発し、利用者増を図ってまいります。

(4) 温泉

	令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
温泉部門売上	166 百万円	158 百万円	8 百万円

ポイントサービスや日替り湯、割引イベントの開催等を実施し、新規客の獲得とリピーター客の利用者増を図ってまいります。

また、昨年度オープンした飲食施設では、メニューの充実を図ってまいりますとともに、地元情報誌への広告掲載やSNS等で情報提供に努めてまいります。

(5) 売店「アイリス」

	令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
売店部門売上	67 百万円	59 百万円	8 百万円

ホテルクオリティを追求した商品の開発・提供に努めてまいりますとともに、近隣地域で行われるイベントへの出店、各種館内イベントとの連携や外部販売を展開し、ホテルメイド商品の販路拡大と周知に努め、受注拡大を図ってまいります。

さらに、県産品や地元産品の販売コーナーの充実に努め、利用者増を図ってまいります。

2. 不動産事業

	令和5年度予算	令和4年度見込み	増 減
不動産事業売上	400 百万円	408 百万円	▲ 8 百万円
内容			
賃貸業	400 百万円	408 百万円	▲ 8 百万円
販売・仲介業	0 百万円	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、事務所及び店舗への入居募集に注力し、テナント企業の誘致を図ってまいります。

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、入居しやすい環境を醸成し、中小企業や地元を中心に事業展開する企業をターゲットとし、ホームページによる情報発信や地元不動産業者への情報提供を行い、入居セールスを積極的に展開してまいります。

(2) 販売・仲介業

販売・仲介業につきましては、地価や周辺取引等の動向に注視しながら行ってまいります。

3. 受託事業

		令和5年度予算	令和4年度見込み	増減
受託事業売上		1,968 百万円	2,042 百万円	▲ 74 百万円
内容	施設管理事業	1,690 百万円	1,638 百万円	52 百万円
	設計管理事業	200 百万円	327 百万円	▲ 127 百万円
	土地管理事業	78 百万円	77 百万円	1 百万円

(1) 施設管理事業

一般競争入札、指名競争入札、公募型プロポーザル方式、指定管理者制度等に幅広く対応できるよう、これまでの豊富な実績とノウハウの伝承を含めた専門的技術研修や各種資格取得支援等の人材育成に努め、従業員の資質向上と競争力の強化を図ってまいります。

また、関係法令の遵守を基本とした確実な業務を継続しながら、緊急時や災害時にも迅速かつ的確な対応を行えるよう一層の技術力の向上と社内の相互支援体制の強化を図るとともに、省エネルギーや環境にも配慮した管理運営に努めてまいります。

さらに、新規事業の受託に関しましては、日常業務や顧客先への営業活動を通じて、情報収集、調査等を行い、社会的ニーズや業務内容等を総合的に判断した上で、受託の方向性を検討してまいります。

(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するとともに、民間からの受注拡大も図ってまいります。

また、技術力や知識を生かし、顧客からの信頼を高め、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等、多様な要望への対応をするとともに、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、経費削減や事務の適切な遂行に努めてまいります。

Ⅲ 第55期（令和5年度）収支計画

(単位:百万円)

	令和4年度予算	令和4年度見込み (A)	令和5年度予算 (B)	増減 (B-A)
売 上	3,282	3,415	3,387	▲ 28
売上原価	2,083	2,088	2,162	74
売上総利益	1,199	1,327	1,225	▲ 102
販売費・ 一般管理費	1,109	1,072	1,120	48
営業利益	90	255	105	▲ 150
営業外収益	10	10	10	0
営業外費用	10	10	10	0
経常利益	90	255	105	▲ 150
特別利益	0	0	0	0
特別損失	0	0	0	0
法人税等	2	12	2	▲ 10
法人税等 調整額	0	0	0	0
当期純利益	88	243	103	▲ 140