

令和6年度事業計画に基づく取組実績

| | | | |
|--------|----|----|-------------|
| 法人整理番号 | 17 | 名称 | (株)さいたまアリーナ |
|--------|----|----|-------------|

1 経常利益の対前年度増の目標達成に向けた取組実績（令和6年度）

(千円)

| 目標の概要 | | R2 | R3 | R4 | R5 | R6 | | | R7 |
|---|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|
| アリーナ、ひろば、TOIROに幅広い年齢層を対象としたイベントを誘致・実施し、にぎわいを創出するとともに、着実に利用料金収入を積み上げ、埼玉県への精算納付金を含めて11億5,000万円以上の経常利益を確保する。 | | 実績 | 実績 | 実績 | 実績 | 計画 | 実績 | 前年度増減額 | 計画 |
| | 経常収益 | 2,072,431 | 3,789,650 | 4,251,475 | 4,781,535 | 4,448,472 | 4,789,859 | 8,324 | 4,245,309 |
| | 経常費用 | 2,194,000 | 2,721,758 | 3,092,277 | 3,270,617 | 3,285,735 | 3,552,276 | 281,659 | 3,471,389 |
| | 経常利益 | -121,569 | 1,067,892 | 1,159,198 | 1,510,918 | 1,162,737 | 1,237,583 | -273,335 | 773,920 |

| 取組項目 | 具体的取組内容 | 収支 | | | |
|-------------------|--|----|-----------|-----------|--------|
| | | 計画 | 実績 | 計画との乖離 | |
| 利用料金収入 25億円の確保 | コンサート、スポーツイベント、展示会など幅広いイベントを誘致し、貸館による利用料金収入25億円を確保する。 | 収益 | 2,500,000 | 2,536,946 | 36,946 |
| | | 費用 | 15,500 | 9,766 | -5,734 |
| | | 利益 | 2,484,500 | 2,527,180 | 42,680 |
| | | 収支 | | | |
| 駐車場利用料金収入の確保 | さいたまスーパーアリーナ及びけやきひろば駐車場運営の効率化を図り、回転率向上による利用台数増を実現することで駐車場利用料金収入を増加させる。 | 収益 | 200,428 | 209,019 | 8,591 |
| | | 費用 | 144,763 | 155,176 | 10,413 |
| | | 利益 | 55,665 | 53,843 | -1,822 |
| | | 収支 | | | |
| 売店収入の増大 | キャッシュレス化を進め、レジ通過時間を短縮することにより、買上客数増を図り、売上増を実現する。 | 収益 | 160,091 | 179,472 | 19,381 |
| | | 費用 | 23,213 | 31,461 | 8,248 |
| | | 利益 | 136,878 | 148,011 | 11,133 |
| | | 収支 | | | |

法人による自己評価

・5月、7月、10月に予定されていた興行のキャンセルに伴い日程に空きが生じたため、稼働率は対前年度比で下がった（R5:79.0%⇒R6:73.2%）ものの、利用者のリクエストに応じてスケジュール調整を柔軟に行ったほか、利用日前後の日程追加や諸室利用の提案など、積極的な営業活動を行ったことにより、目標額として掲げた利用料金収入を確保することができた。

・アリーナ地下駐車場の平面化工事を計画的に実施しており、安心・安全かつ利用しやすい環境整備を行うことができた。大規模改修期間中における適切かつ効率的な管理運営体制の構築に向けて、関係事業者と協議を重ねている。

・大規模改修工事に伴う休館が明けたR9年度以降の飲食提供運営事業者を選定する企画提案コンペを実施、隔週で定例打合せを行い、ショップ改装、オペレーション及び費用負担等に係る協議のほか、魅力のあるショップ展開に向けた手段の1つとして完全キャッシュレス化に向けた検討を行い、売店収入の増大に向けた協議を進めている。

2 DXの推進等による生産性向上や経営効率化、サービス向上の目標達成に向けた取組実績（令和6年度）

| 目標の概要 | |
|--|--|
| 社内業務においてDXを推進し、業務効率化によって内部管理に要していた人的資源を事業活動に振り向ける。また、来業者サービスの分野におけるキャッシュレス化を推進し、サービス向上と生産性向上を図る。（数値目標：従業員1人当たりの経常利益額2,875万円以上） | |

目標達成に向けた取組実績（令和6年度）

| 取組項目 | 具体的取組内容 | 取組による効果 | |
|-------------------------|---|---|---|
| | | 目標 | 実績 |
| 電子稟議、電子契約の活用 | 社内稟議及び委託契約、改修工事等の契約書を電子化を促進し、稟議承認、契約書締結までの期間短縮を図る。 （数値目標：電子契約の割合75%以上） | <ul style="list-style-type: none"> 承認及び契約締結後の後工程の迅速化、契約事務の簡素化等による担当者の業務従事時間の縮減 用紙代、印紙代等事務経費の縮減 | 電子契約の推進により契約締結までの日数が短縮されたほか、紙契約であれば印紙代として10万円かかるような契約がある中、印紙代・郵送代の削減につなげた。 電子契約割合：72.8%（107件/147件） |
| 取組項目 | 具体的取組内容 | 取組による効果 | |
| 館内ショップのキャッシュレス決済の推進 | アリーナ内ショップでのキャッシュレス決済を推進し、レジ通過時間の短縮、購入待機列を減少させることにより購入者数の増加を図る。 （目標：館内ショップの入替え等の検討） | <ul style="list-style-type: none"> 待機列短縮による購入者満足度の向上 購入者数増による売上増（売店収入1億6,000万円） | 完全キャッシュレス化による待機列の短縮など、より良い来場者サービスを提供するため、R9年度（大規模改修工事に伴う休館明け）以降の飲食提供運営事業者を選定する企画提案コンペを実施し、候補者を決定した。 隔週で定例のミーティングを設けて、ショップ改装やオペレーションについて内容を協議した。 （売店収入1億7,947万円） |
| 取組項目 | 具体的取組内容 | 取組による効果 | |
| 図面や各種資料のクラウド上でのダウンロード対応 | 登録した施設利用者に「ID」「パスワード」を発行しセキュリティを担保した上で、会場図面や各種資料をダウンロードできるようにし、会場利用者（主催者）と当社、双方の手間を削減する。 会場利用申込みクラウド上で申込可能とすることで、顧客対応・CRMのためのデータベースを構築する。 （数値目標：コピー用紙使用量150,000枚/年） | <ul style="list-style-type: none"> 利用者、当社の資料送付手続き時間の縮減により営業活動に割ける時間を増嵩 用紙代等事務経費の縮減 データベース活用によるCRMによる顧客拡大 | 外部共有用のクラウドストレージを追加し、クラウド上で図面等の資料の共有ができるようにし、利便性・セキュリティの向上につなげた。 （コピー用紙使用量128,044枚/年） |

| 法人による自己評価 |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 前年度以前からの取組である各種手続きの電子化・システム対応により、数値目標を改善できたほか、業務時間の短縮、導入当初比で電子契約件数が倍増したものの、土地の賃貸借契約など紙による契約が一定数残っており目標が未達成となっている。引き続き、関係先に電子契約の切り替え等を依頼していく。 大規模改修工事に伴う休館明け、R9年度以降の飲食提供運営事業者を選定する企画提案コンペを実施、隔週での定例打合せを実施し、魅力のあるショップ展開に向けた手段の1つとして完全キャッシュレス化の検討を重ね、売店収入の増大に向けて協議している。 令和6年度目標であった図面や各種資料のクラウド上でのダウンロード対応を行い、施設利用者との円滑かつセキュリティの確保されたクラウドストレージでの情報共有を行った。また、数値目標であるコピー用紙使用量については、各種手続きの電子化、ペーパーレス化の意識が浸透したことにより目標を2万枚以上上回る結果につながった。 |