

高野伸生委員 自民党の高野です。皆さん、お疲れさんでございます。私が最後の質疑者なんで、あと 40 分ほどよろしくお願いを申し上げます。

まず、ATC について質問させていただきます。

私の地元の ATC なのですが、最近の経営状況を見るために、この間視察に行っていました。

このアジア太平洋トレードセンターについてお伺いしますけれども、まず、この平成 16 年、今から 12 年前ですね、特定調停を結んだわけですが、それから 12 年経過して、現在、金融機関に対する返済状況を含めて、ATC の財務的な現況についてお伺いいたします。

岩神経済戦略局立地推進部国際担当課長 お答え申し上げます。

委員お尋ねのアジア太平洋トレードセンター株式会社につきましては、平成 16 年に成立いたしました特定調停により、金融機関債務につきましては一部放棄を受けた上で、残債務は 401 億円となり、うち劣後分 15 億円を除きまして、平成 45 年度まで調停条項に従いまして返済していくこととなっております。

なお、平成 27 年度末現在の債務残高は 213 億円となっております。

現在、ATC 社は当期純利益の中から 11 億円の返済と施設改修などの追加投資を実施した上で、資金残高を確保できている状況でありまして、平成 27 年度末の資金残高は 43 億 9,500 万円でございます。以上でございます。

高野伸生委員 当初、この特定調停をしたときに債務が 1,099 億円あったと、このうち 698 億円が金融機関を初め債権放棄したと、残債務の 401 億円をそれから 16 年以降返してきたわけですね。そして、27 年度末で 213 億円まで減ったと、401 億円が 12 年間で 213 億円まで減ったということは、順調に返済が進んでるなということは確認できたと思います。

そしてまた、財務的にも今、経営に大きな支障を起こすような状況にはなっていないということが確認できました。

そこで、次にお尋ねしたいんですが、委員長、資料配付をお願いします。

東貴之委員長 高野委員より、質疑の参考に資するため資料の配付の申し出がありますので、これを許します。

高野伸生委員 私、平成 25 年の決算委員会でもこの ATC の質疑をさせていただきました。そのとき質疑した内容は、ちょうど今、配付されてる資料、ATC 3 カ年の経営計画がちょうど

決まった直後でございます。当時、加藤前社長がこの計画を立てられたわけです。

ちょっとびっくりしたのは、見ていただいたらわかりますようにこの集客増加の取り組み、オフィスリーシングの強化、それから商業施設のリーシング強化、イベント開催の活性化という課題を上げられて取り組まれました。非常に積極的な方で、また阪急にいらっしゃったんで非常に経営のいろんな能力が高い方だと思います。目標も非常に高かって、この数字を見たときに、私は3年後にこれ本当にこういう目標達成できるのかなとちょっと疑問に思ったんですが、ちょうど3年たって実績が下の欄に書いてますように、数字が出てきました。

結果的に、特に集客増加 960 万人を目指しましたが、この3年間でほとんど大きな増加はなかったということでございます。オフィス、あるいは商業施設の強化も図られましたけども、入居に対しては大きな動きはなかった。イベント開催もそこそこのイベントはやられていたということでございます。

こういう状況の中で、本当にこれからまた残りのこの 213 億円を返していかなければなりません。この経営が本当に大丈夫なものかという検証もしたいわけですが、当時の私、決算委員会でお尋ねしましたこのオフィス区画の入居率、あるいは商業区画の入居率、非常に高い目標掲げているけどそれができなかったということなんですけども、このことも踏まえて、この3年間のこの経営の実績というのはATCとしてどういう見解をなされてるか、評価されてるか、お伺いしたいと思います。

岩神経済戦略局立地推進部国際担当課長 お答え申し上げます。

ATC社が策定いたしました経営計画では、ATCの多様な施設機能を生かしながらにぎわいを創出することにより、施設の価値を高め、新たな事業機会へのステージを提供していくことを目指し、集客増加やオフィス入居率等について高い目標設定をし、取り組んでまいりましたが、結果としては計画の達成には至りませんでした。

大きな要因といたしましては、オフィスの部門では大規模区画の入居に向けアプローチを行いましたが、契約成立には至らず、入居に伴う従業員数の増加による来館者数の増加につながらなかったことであつたと考えられます。

一方で、商業部門では、ITM棟に大型屋内遊園地あそびマーレとオズ棟に免税店を誘致いたしましたして、施設の両端に集客装置を設置することで集客力アップに努めました。

あそびマーレは、国内最大級の親子のおでかけ情報サイトで全国1位に選ばれるなど、来場者数は当初目標の15万人を大きく上回って、平成27年度は23万人を突破しております。

また、本年2月に開業した免税店は、ツアーバスにより送客する仕組みで運営しており、1日平均25台のバスがインバウンド客らを運んできております。

次に、ATCホールの活性化については、日数稼働率は目標を下回りましたが、これは確実に利益が見込めます貸し館にシフトした結果でありまして、営業利益の確保に寄与しておりま

す。

それらの取り組みにより、結果として営業収入で見ますと、本市関連の賃料収入などを除いた民間からの営業収入は、平成24年度から27年度の間、6.9ポイント上昇しております。

民間からの賃料収入に関しましては、既存テナントの契約形態を見直し、定期借家契約及び固定賃料化の促進を行っており、今後の収益の増大につなげてまいるところでございます。以上でございます。

高野伸生委員 確かに来客者数とかはそんなにふえたように思いませんでしたけれども、ただ、店舗のそれぞれの内容がかなり変化して、ある意味で質のよい店がたくさん出てきているという感じはいたしております。

それから、ATCホールですけども、ホールでもちょうど私が視察に行ったときに、そのリビング等家具のリノベーションというテーマの展示会がやってました。これも非常に見てておもしろいなと思いました。こういう中身をこの質の転換を図ってるなという努力は私も感じました。

そして、一番の今、何とかこの売り上げ増、集客増につながっていったんのが、このあそびマーレという子供の遊び場が2年前に導入されてから非常に集客力持っているということなんです。この子供を引き込むというんですか、そのことで成功してるのは同じような商業施設であります神戸のハーバーランド、これが複合施設でウミエという名前になってますが、もともとはMOSAICとかあったところなんですけども、これ何とこの3年間で複合施設がいわゆるリニューアルされて、3年間で5,000万人がここへ来てるという、こういう新聞記事もあります。順調にこれも伸びていっております。

そう考えますと、これからのATCのこのあり方を思ったんですが、やっぱりこういう子供を中心とした施設の展開、そしてまた、インバウンド、今、中にインバウンドの店ができて、免税店ができて観光バスでもうたくさん来ておりますけれども、これは円高とか円安の影響でいつまた減るかもわかりませんし、あんまりそういう期待するのはよくないかもわかりませんが、海に面した施設のよいところがうまくまだ発揮できてんじゃないかと思えます。

このMOSAIC、神戸なんか見てますと前にナイトクルージングの船が出入りしたり、非常に楽しい、いわゆるその仕掛けというんですが、そういうものがたくさんあります。御存じのように、ATC出初め式で行かれたことたくさんあると思えますけども、前は物流施設、倉庫、あるいはたまにそのフェリーが入ってきて、フェリー入ってきても前へビルディングみたいにぱんととまってるだけですんで、余り魅力があるとは言えませんが、こういった海に面したその展開、このATCの中の店はほとんど真ん中の道をセンターに分けて、店の入り口があるんですけど、海側から入れるような構造になってないんですよ。MOSAICを見てたら、やっぱり海の岸壁、岸壁というんか、プロムナードのほうから皆さんお客さんが入っ

てこられて、そういう店の構造になってると、こういうところに大きな原因があるじゃないかと思いますが、今後の経営戦略についてどうでしょうか、見解をお伺いいたします。

岩神経済戦略局立地推進部国際担当課長 お答え申し上げます。

A T Cには海浜公園であるウミエール広場を整備しております、市民の憩いの場として利用されています。平成 26 年度にお弁当を広げられるピクニックテーブルを配置したり、ミニチュアガーデンやイルミネーションの設置など設備投資を行いました。現在、期間限定でのバーベキュー場の設置や、イベント実施回数の増強によりウミエール広場の平成 27 年度来場者数は以前より増加いたしまして 17 万人を超えております。

A T C社は、現在、このウミエール広場のロケーションを生かしたテナント誘致を進めているところをごさいます、オープンテラスの設置等に適した業態にアプローチを行っております。

また、集客力のある店舗につきましては、増床を進めており、免税店は 8 月に拡張いたしました。また、あそびマーレにつきましては、今年度末までに面積を拡大する予定になっております。

今後は、オズ棟と I T M棟の間のお客様の周遊性が高まるよう液晶パネルでさまざまな情報を提供できる電子案内板を活用するなど活性策を実施いたしまして、既存店舗への集客の波及効果を目指してまいります。今後も集客力を生かしたテナントに触発されたさらなるテナントの誘致に取り組んでまいります。以上でございます。

高野伸生委員 海側でもイベントやってんのか調べましたら、もちろんその出初め式はやっておりますけど、それ以外にほとんど何かイベントは 1 年間でやってないようでございます。去年ですか、ドラゴンボート大会をやったんですけど、もうひとつ人が集まらなかったということでございます。

それで、A T Cのもう 1 つの課題は、祝日・休日は確かにこういうイベントをやる、あるいは子供の親子連れのお客さんをたくさん呼び込む、そういうことによってある程度の収入、収益は上がってくると思いますが、問題は平日なんですよね。これをどうしていくかという問題があります。

行って感じましたのは、やっぱり隣接してるインテックス大阪なんかのお客さんをやっぱりこちらの A T Cのほうに流れを引き込むような仕掛けもこれ考えていかなきゃならないんじゃないかなと思います。

今、港湾局のほうで聞きましたら、例の W T C 周辺の手前商社の大きな土地が長い間何もされずに空地のまま残っているということですけども、ここに今、そのオフィス棟だけではなかなかこの一体の開発は難しいので、そのビルに例えば民間のマンション機能も複合したそういう

建築を今、検討されて、そして地区計画を変えていくという研究もなされていると聞いております。そういうことを何か仕掛けていかないとなかなかこの咲洲の活性化というのはできないと思うんですけれども、今後、まず、とりあえずはこのATCとインテックス大阪のこの人の流れの連携を、特に平日の対策としてどのように考えておられるのかお聞きしたいと思います。

岩神経済戦略局立地推進部国際担当課長 お答え申し上げます。

国際会議やインセンティブツアー、展示会などを総称したいわゆるMICEは、開催による経済波及効果が大きくビジネス機会の創出効果など幅広い経済効果をもたらすことから、本市としてはMICEの誘致を大阪観光局と連携しながら積極的に取り組んでいるところです。

咲洲地区はATCホール、ホテル、インテックス大阪を活用できることからMICE機能のポテンシャルが高い地域となっております。それぞれの機能を生かし、施設間で連携して国際会議やインセンティブツアーの誘致に取り組んできました結果、最近の実績としましては、競争者のいる中、提案により国際会議である大阪国際消防防災展や国際見本市、また今まで実績のなかった海外のインセンティブツアーなどの誘致を実現しております。

ATCとインテックス大阪の連携につきましては、インテックス大阪では年間200件近い催事の開催がございまして、中でも平日に開催される商談の場である展示会のアフターコンベンションの場として、ATC店舗の優待制度を実施しております。

取り組みの効果は、店舗の売り上げの増加につながっておりまして、ことし10月に開催された大規模展示会である関西ものづくりワールドの際には、店舗の売り上げが前年同時期に比べまして13%アップになりました。今後ともATC社の経営基盤にも寄与するMICEの誘致、連携に積極的に取り組んでまいります。以上でございます。

高野伸生委員 ATCの活性化について、インテックス大阪とのいわゆるMICE機能の誘致、また開催を積極的に取り組んでいただきますことをお願い申し上げまして、この質疑を終わらせていただきます。