# 外郭団体経営改善計画

| 団体名  | 三河安城駐車場株式会社(MAパーク) | 所管課 | 維持管理課 |  |  |  |  |
|--|--------------------|-----|-------|--|--|--|--|
| 見直し方針概要安定的な経営を行うために、駐車場利用者の増加及びテナント募集の強化を図る。 |                    |     |       |  |  |  |  |
| 見直し方向  | ■継続 □廃止 □縮小 □撤退    |     |       |  |  |  |  |

## 1 市の取組プラン

| No. | 取組項目         | 取組内容(手順・方法など)  | 指標<br>(単位) | 24年度<br>(現状値)                  | 25年度<br>(上段:目標、<br>下段:実績)                        | 取組実績  |
|-----|--------------|--|------------|--------------------------------|--|---|
| 1   | 空きテナント入居の斡旋  | テナント入居斡旋と空テナントの情報提供  |            | テナント入居斡旋                       | テナント入居斡旋<br>(H27以降に向け)<br>テナント入居斡旋<br>(H27以降に向け) | <ul><li>・衆議院議員事務所への斡旋</li><li>・三重銀行へ斡旋</li><li>・市役所内部部署配置検討ほか</li></ul> |
| 2   | 経営の安定化に向けた助言 | 経営の安定化(テナント入居率100%、駐車場利用<br>者の確保、管理委託内容の検討等)のために会社に<br>助言を行っていく。 |            | 経宮安定化に向け<br> ての調整会議の定<br>  脚宝施 |  | 毎月調整会議を実施した他、こ<br>まめに連絡を取り助言を行った。                                       |

#### 25年度取組実績のコメント

空きテナント入居の斡旋については、各方面に対しH27に向けた情報提供を行うことができた。また、経営安定化に向けた助言については、調整会議の定期 実施を行い経営状況を把握することにより、的確な助言を行うことができた。

## 2 団体の経営改善プラン

| No. | 取組項目          | 取組内容(手順・方法など)   | 指標<br>(単位)           | 24年度<br>(現状値) | 25年度<br>(上段:目標、<br>下段:実績) | 取組実績                        |
|-----|---------------|---|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------------------|
| 1   | 定期駐車場利用者の確保   | ・定期契約獲得推進のために、駐車場周辺のマンションを中心に個別ポスティングを実施<br>・周辺企業への営業活動を行う。                             | 契約台数(台)<br>※収容台数598台 | 410           |                           | 定期契約者は400台に留め、時間貸し利用者を延ばした。 |
|     |               |   |                      |               | 400                       |                             |
| 2   | 空きテナント募集のPR強化 | ・HPを充実させる。 ・企業への営業活動を行う。 ・広告看板にテナント募集の旨を記載する。 ・テナント情報誌への掲載を行う。 ・ウェブサイトat homeへの継続掲載を行う。 | テナント入居率<br>(%)       | 70            | 100                       | 明治用水土地改良区が7月に入<br>居。        |
|     |               |   |                      |               | 100                       |                             |

### 25年度取組実績のコメント

定期駐車場利用者の確保については、当初の目標である420台を400に留め、代わりに時間貸し利用者の数を伸ばしたため、料金収入としては10.8%の増加となった。空きテナント募集のPR強化については、取組内容記載事項を行った結果、明治用水土地改良区が入居した。