

株式会社さいたまアリーナ中期経営計画 (2024年度～2028年度)

株式会社さいたまアリーナ
2024年3月

1 経営方針

日本一のアリーナのある街として、730万県民に、ここでしか出会えない新しい感動と満足を提供します。

- (1) 幅広いお客様に感動と満足を感じていただける魅力あるイベントの提供等を行うことで、たまアリ△タウン・さいたま新都心エリアの価値の向上、高稼働率の維持と安定した利用料金収入等の確保を目指します。
- (2) 安心・安全で快適な施設であり続けるため、施設の点検・修繕を確実に実施し、施設利用者の安全確保に万全を期すとともに、施設の魅力度を維持・向上するためのバリューアップに努めます。
- (3) さいたま新都心のにぎわい創出を推進することで、魅力あるまちづくりに貢献し、埼玉県のさらなる魅力発信の大きな原動力となります。

2 経営目標

(1) 注目度が高く、幅広い集客力があり、収益性の高いイベントの誘致を積極的に行うとともに、高稼働率を維持することで安定的に貸館収入を確保し、当社経常利益と埼玉県への精算納付金の合計額（以下、「精算納付前経常利益」という。）の拡大に努めます。

	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
施設稼働率(%)	80	67	-	67	80
精算納付前経常利益(百万円)	1,150	800	-	800	1,200

※ 2026年1月から大規模改修工事に伴う最大18か月間の施設休館を予定しているため、2025年度から2027年度までは、その影響を勘案した目標値としています（以下、同じ）。

(2) 県と緊密な連絡調整を行い、適切な点検、修繕等を確実かつ効率的に実施することで、永続的に安心・安全な施設・設備を維持します。

利用者・来場者のニーズ把握に努め、施設の魅力と価値の向上につながるバリューアップを実施します。

（施設を起因とするイベントの開催に影響を与える重大な事故の発生：0件）

(3) イベント誘致活動に加えて、にぎわい創出事業のさらなる魅力向上に努め、地域との連携を強化し、埼玉県SDGsパートナーとして地域課題の解消に取り組みます。また、そうした取組を適宜発信することで、施設全体ひいては新都心エリア全体の価値向上を推進し、多くの来場者を呼び込みます。

	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
たまアリ△タウン来場者数(万人)	730	660	300	660	730

(4) 社内業務の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生産性向上に努めます。また、来場者及び施設利用者（主催者）に対するサービス向上に資する施策を実施します。

	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度
従業員1人あたり精算納付前経常利益(万円)	2,875	2,000	-	2,000	3,000

3 実施方策

(1) 高稼働率の維持・収益確保・精算納付前経常利益の拡大

数値目標：稼働率、精算納付前経常利益

ア にぎわいを生み出し、収益に貢献するイベントの誘致

多彩なイベントの誘致により、25億円を超える貸館収入を確保します。

(ア) 音楽コンサートの積極誘致

貸館収入の主力となる音楽コンサートを積極誘致します。

(イ) スポーツイベントの誘致

国際イベント開催実績に基づく運営能力を活かしてスポーツイベントを誘致します。

(ウ) 展示会・販売会・企業系イベントの誘致

会場の特性を活かした展示会・販売会・企業系イベントを誘致します。

(エ) 埼玉県・さいたま市主催事業等の開催支援

県やさいたま市の魅力を発信する主催事業等の開催を支援します。

(オ) 競争力があり収益に貢献する利用料金体系の検討

社会情勢や競合施設の動向を鑑みつつ、競争力があり収益に貢献する利用料金体系を検討します。

イ 貸出可能空間の効率的な活用

利用者の希望日程に合わせて点検等の非貸館日を柔軟に調整することで、貸館可能日の最大化に努めます。

(ア) ムービングブロック移動を効率化することによる貸出可能日数の増大

(イ) コミュニティアリーナの平日利用日数の増大

(ウ) 単日開催が可能なイベントの掘り起こし

ウ 高度なイベント管理運営能力提供による顧客満足度の向上

これまでの経験に裏付けされた当社の持つイベント管理運営能力を活用し、利用者に様々な提案を行います。

エ 高品質なサービス提供による来場者満足度の向上

サービス水準の向上と合わせて収益の向上を図ります。

(ア) 館内ショップでの多様な商品の提供、キャッシュレス化推進

(イ) 駐車料金支払いのキャッシュレス化推進等による回転率向上

オ 展示ホール・T O I R O活用による収益、にぎわい創出への貢献

大規模イベントを補完する役割だけでなく、中小規模の多彩なイベントを誘致することで魅力アップや賑わい創出へ貢献します。

カ 広告収益の確保

デジタルサイネージ等の導入やブランドアクティベーションの推進など、新たな媒体開発に取り組めます。

キ 地域課題解決や経済活性化につながる新規事業の開拓、実施

新規事業の開拓、自主コンテンツの外販事業など既存の事業以外での収益化を図るほか、けやきひろばのイベント利用希望者に対して日程調整等きめ細かい対応を行うことにより、賑わい向上につながるイベントの誘致実現を目指します。

(2) 安心・安全で快適な施設の提供及び施設の魅力度の向上

数値目標：施設起因の重大な事故発生 0件

ア さいたまスーパーアリーナ施設機能の最大限の活用

大規模改修工事の利用者等への影響を最小限とするように関係者と綿密な連絡調整を図るほか、引き続き施設の適切な点検、修繕等を効率よく行います。

(ア) 施設、設備の維持管理

(イ) 可動機構の統合的な運用・維持管理

(ウ) 施設・設備の適切な修繕

イ けやきひろばの施設機能の最大限の活用

けやきひろばを利用される方が安心・安全に施設が利用できるように管理を行います。

(ア) 施設、設備の維持管理

(イ) 施設・設備の適切な修繕

ウ コスト管理の徹底

省エネの推進、管理委託の仕様等の見直し、予防保全への取組等により、コスト縮減、適正価格による委託発注に努めます。

(ア) 省エネの取組

(イ) 管理委託費の抑制

(ウ) 修繕費の適正化

エ 施設のバリューアップ（付加価値の創造）

さいたまスーパーアリーナの競争優位性を保ち県民の財産として誇れる施設とするため、主催者・来場者のニーズを把握し、バリューアップを進めます。

オ 大規模改修工事の効率的な実施に向けた調整

大規模改修工事は施設利用者（イベント主催者）だけでなく、テナント、テナント利用者、来街者にも大きな影響を及ぼす工事となるため、関係者と定例的な打合せの機会を設け、工事内容・施工スケジュールの調整を行います。

また、休館後も高い稼働率を維持し安定した収益を確保するため、施設利用者と緊密な関係を維持します。休館期間中には施設利用者、来場者の利便性や施設の競争優位性を高めるための機能向上、バリューアップの工事も合わせて検討し、埼玉県と調整の上実施します。

カ 防災活動拠点の管理・運営

防災活動拠点としての施設や設備の機能の確保、及び備蓄物資の適切な管理を行います。

(3) さいたま新都心のにぎわいの創出と魅力あるまちづくりへの貢献

数値目標：たまアリ△タウン来場者数

ア 自主企画イベント等実施によるにぎわい創出

県民・市民や近隣で働く方々、街への来場者のニーズを的確にとらえ、魅力ある内容のイベントを開催し、地域社会に貢献します。

(ア) さいたまスーパーアリーナでの自主企画事業の実施等

(イ) けやきひろばでのイベント開催

(ウ) TOIRO でのイベント開催

イ けやきひろばテナント区画を活用したにぎわい創出

多彩な飲食店やデイリー需要に応える物販・サービス店舗等で構成し、平日のオフィスワーカーと休日のイベント来場者や地域住民による来客で賑わいを創出します。

ウ さいたまスーパーアリーナテナントによるにぎわい創出

大型のフィットネスジムやカルチャースクールなど地域住民やワーカーが定期的に通うことによる賑わいを創出します。

エ さいたまスーパーアリーナ、けやきひろば、TOIROの魅力・価値向上（ブランディング活動）

3施設を「たまアリ△タウン」と称し、三位一体の「街」を前面に打ち出すマーケティングを推進します。

オ 広報PR活動によるにぎわい創出の支援

WEB や SNS などのソーシャルメディアを積極的に活用し、継続的なファンづくりによるにぎわいの創出を目指します。

カ 地域との連携によるにぎわいの波及・地域貢献活動の実施

さいたま新都心地域で活動している事業者やさいたま市内・埼玉県内ににぎわいを波及させることで「地域経済の核」である役割を果たします。

(4) DX 活用による経営効率化、来場者等へのサービス向上

数値目標：従業員 1 人当たり精算納付前経常利益

ア 各種事務手続きの電子化

手続きの電子化により業務効率化を進めます。電子化推進によりコピー用紙使用量：15万枚以下(2021年度比50%減。埼玉県SDGsパートナーでの2030年度目標値)を計画期間内に達成します。

(ア) 電子契約の促進と社内稟議等電子化の徹底による業務効率化

2028年度に電子契約割合 80%を目指します。(2022年度実績：52%)

(イ) 施設利用者（主催者）サービスの向上

図面等資料の受け渡しをクラウド上で実施できるサービスを構築

イ 館内ショップのキャッシュレス化推進

2028年度までに館内飲食売店の完全キャッシュレス化を実現し、待ち時間短縮による来場者満足度の向上、購買者増による収益向上（2028年度の売上：2024年度比10%増）を実現します。

4 収支計画及び県財政支出等

さいたまスーパーアリーナ及びけやきひろばの管理運営については、オープン以来、主要業務であるイベント誘致営業活動業務を中心に着実に収入を伸ばすとともに、施設管理に係るコスト縮減を進めてきました。

今後も、引き続き高稼働率の維持及び収益の向上を図りつつ、施設管理水準の維持に留意しながらもコスト縮減を推進し、埼玉県に対し十分な精算納付金が確保できるよう努めます。

2026年度は年間を通して休館する予定であり、イベント関係の利用料金収入が0円となるため、県から指定管理料をいただくこととなりますが、その他の収入の確保を図り、支出削減にも取り組むことで、指定管理料の圧縮に努めます。

<収支計画>

(百万円/税抜)

科目	令和5年度 (2023年度) (見込み)	令和6年度 (2024年度) (計画)		令和7年度 (2025年度) (計画)		令和8年度 (2026年度) (計画)		令和9年度 (2027年度) (計画)		令和10年度 (2028年度) (計画)	
	金額	金額	2023年度比	金額	2023年度比	金額	2023年度比	金額	2023年度比	金額	2023年度比
収入											
イベント関係収入	2,986	3,081	103.2%	2,648	88.7%	164	5.5%	2,648	88.7%	3,131	104.8%
（うちイベント誘致営業活動収入）	(2,464)	(2,500)	(101.5%)	(2,125)	(86.2%)	(0)	(0.0%)	(2,125)	(86.2%)	(2,550)	(103.5%)
その他（テナント、広告、駐車場等）	1,415	1,368	96.7%	1,283	90.7%	919	65.0%	1,274	90.1%	1,380	97.6%
（うち駐車場利用料金）	(200)	(192)	(96.1%)	(161)	(80.6%)	(97)	(48.4%)	(160)	(79.8%)	(196)	(98.0%)
指定管理料（管理運営費充当）	0	0	-	0	-	1,431	皆増	0	-	0	-
当期収入合計	4,401	4,448	101.1%	3,931	89.3%	2,513	57.1%	3,922	89.1%	4,511	102.5%
（うち利用料金収入）	(2,664)	(2,692)	(101.1%)	(2,286)	(85.8%)	(97)	(3.6%)	(2,285)	(85.8%)	(2,746)	(103.1%)
支出											
外注費（清掃、警備、設備管理等）	883	848	96.1%	765	86.7%	550	62.3%	785	89.0%	835	94.5%
光熱水費	815	859	105.4%	831	101.9%	582	71.4%	793	97.3%	859	105.4%
賃借料	308	292	95.0%	292	95.0%	284	92.4%	292	95.0%	292	95.0%
人件費	430	432	100.4%	418	97.2%	402	93.4%	430	100.1%	446	103.8%
その他（自主事業、修繕費等）	835	855	102.4%	800	95.8%	696	83.4%	821	98.3%	858	102.7%
県への精算納付	999	1,029	103.1%	708	70.9%	0	0.0%	683	68.4%	1,085	108.7%
当期支出合計	4,269	4,315	101.1%	3,813	89.3%	2,513	58.9%	3,805	89.1%	4,376	102.5%
当期収支差額	132	133	101.1%	118	89.3%	0	0.0%	118	89.1%	135	102.5%

科目	令和5年度 (2023年度) (見込み)	令和6年度 (2024年度) (計画)		令和7年度 (2025年度) (計画)		令和8年度 (2026年度) (計画)		令和9年度 (2027年度) (計画)		令和10年度 (2028年度) (計画)	
	金額	金額	2023年度比	金額	2023年度比	金額	2023年度比	金額	2023年度比	金額	2023年度比
指定管理料（県帰属資産充当）	100	100	100.0%	100	100.0%	100	100.0%	100	100.0%	100	100.0%