

## 経営改善計画

法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

### 【1:経営の基本的考え方】

川崎市が期待する役割と経営改革	<p>①期待する役割 川崎市の事業計画を円滑に進めるため、市の公共用地先行取得の要請に応じた機動的かつ安定的な用地取得を行い、市の再取得まで適正に管理することで公共の福祉の増進に貢献することを期待する。</p> <p>②経営改革項目 ・公共用地等の取得を確実に遂行できるよう土地開発公社の安定的な経営を確保すること。 ・公共用地等の取得、管理、処分を確実に遂行できる組織体制を堅持すること。</p>
法人のミッション	<p>地域の健全な発展と秩序ある整備を促進するために必要な土地を「公有地の拡大の推進に関する法律(昭和47年法律第66号。以下、「公拡法」という。)」に基づき市の依頼により、市に代わって先行取得し、市の再取得まで適正に管理するとともに、市の再取得依頼に速やかに対応することにより、良好な都市環境の計画的整備に寄与する。</p>
現状及び課題の分析	<p>市が策定した第1次・第2次健全化計画に基づき保有地を処分してきたことにより、保有地の簿価総額が減り支払利息が軽減され事務費収入を得てきたが、近年は保有地の処分件数が減少していることや一時貸付により貸付収入を得ていた土地についても市への処分により貸付収入は減少しており、収支均衡を図るうえで課題となっている。また、市からの要請により機動的かつ安定的な用地取得に対応できているが、常勤職員の退職者の不補充による簡素で効率的な組織体制を進めていく中で、蓄積したノウハウを生かした専門的な能力を今後も維持していくことが必要であり、ノウハウの継承が公社の安定的な運営を行う上で課題となっている。</p>
経営ビジョン	<p>公拡法に基づき市の依頼により機動的かつ安定的に公共用地を先行取得し、保有期間中における適正かつ効率的な保有地管理を行い、市に着実に処分することで良好な都市環境の計画的整備に寄与する。</p>

経営改善計画

法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

4カ年の目標と成果指標の体系	4年後の法人像	4カ年計画の目標	事業名	事業目的	最終アウトカム (最終的に求める効果)	中間アウトカム (事業実施の効果)	アウトプット (事業実施の成果)
4カ年の目標と成果指標の体系	市の要請に応じた機動的かつ安定的な用地取得を行い、保有期間中における適正かつ効率的な管理により市に着実に処分することで公共の福祉の増進に貢献する	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">公共用地の適正な取得</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">公共用地の適正・効率的な管理</div>	A. 公共用地取得等事業	公拡法に基づき市が必要とする公共用地等の取得、管理、処分等を行うこと	市の再取得に支障の無いよう保有地を適正に管理する【依頼土地を処分した割合】	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">当該事業用地の確保による市の満足度</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">不法投棄等の防止【不法投棄等の発生件数】</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;">依頼土地の完全取得【依頼土地を先行取得した割合】</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">定期的監視活動【年間パトロール回数】</div>
法人の主な事業内容	A事業: 公共用地取得等事業	公拡法に基づき市が必要とする公共用地等の取得、管理、処分等を行うこと					
4カ年の経営課題 (必ず財務の視点と業務の効率化の視点を含める)	A事業: 公共用地取得等事業	職員の不補充など組織改革を進めていくなかで、市からの先行取得依頼に機動的かつ安定的な用地取得に対応できるよう職員のノウハウの円滑な継承が必要である。また、不法投棄防止等のため定期パトロールを実施し適正かつ効率的な保有地管理を行い、市の再取得に支障の無いように努める。					
	財務改善	保有土地の一時貸付は市への順調な処分により貸付可能土地が減少しており、今後も計画的な処分により貸付収入の減少が見込まれる。今後も暫定利用がなされていない保有土地について可能な限り活用を進めていくとともに、余裕資金の効率的で適正な財産運用や固定資産(ソシオ砂子)の貸付等により収益向上に努める。					
	業務・組織の改革	常勤職員の退職者の不補充などを継続し効率的な運営体制により安定的な経営を図る。					

## 経営改善計画

法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

指標と目標値の設定根拠	項目	指標の種類	指標	指標の選定理由	目標値(単位)	目標値の設定根拠	
	A事業:公共用地 取得等事業		アウトプット	依頼土地の完全先行取得	民間資金を活用し迅速に市の取得依頼に対応できる重要な指標となる。	100%	市の取得依頼に迅速に対応する。
			中間アウトカム	市の満足度	市の事業計画の推進が図れる重要な指標となる。	100%	市の取得依頼に対する取得及び対応の実績。
			最終アウトカム				
			アウトプット	定期的監視活動	不法投棄等を防止するための重要な指標となる。	年2回	過去の経験から必要と見込まれる回数を設定。
			中間アウトカム	不法投棄等の防止	適正な管理を行うことにより、市への処分が円滑に行われるための重要な指標となる。	0件	適正な管理をする。
			最終アウトカム	保有期間中の適正管理	市の事業計画の推進が図れる重要な指標となる。	100%	市の買戻し計画に100%対応する。
	財務改善			ソシオ砂子賃料収入計上	収益改善を図る上での指標となる。	1,300万円	固定資産であるソシオ砂子ビルの余剰床を適正かつ効果的に貸付する。
業務・組織の改革			職員数の削減	効率的かつ安定的な組織体制の構築のため重要な指標となる。	2名	常勤職員及び非常勤職員の退職者を不補充とする。	

【2:行動計画】

計画期間	平成 26 年 4 月 1 日 ~ 平成 30 年 3 月 31 日 ( 4 カ 年 )
------	--

(1)A事業:公有地取得等事業

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
依頼土地の完全先行取得	市の事業推進に必要な土地の先行取得依頼に速やかに対応している。	市からの先行取得依頼について確実に実行する。	100%	100%	100%	100%
市の満足度	市の事業計画の推進に寄与している。	市の事業計画に支障が出ないようにする。	100%	100%	100%	100%
定期的監視活動	計画どおりパトロールを実施している。	不法投棄等が発生しないよう関係機関と連絡を取りながら極め細かいパトロールを実施する。	2回	2回	2回	2回
不法投棄の防止	不法投棄の発生はない。	パトロールや管理協定の管理を通じて不法投棄の発生をゼロに抑える。	0件	0件	0件	0件
保有期間中の適正管理	市への処分は市の計画どおり対応している。	市の事業計画に支障をきたさないよう適正に管理し、市の再取得依頼に100%対応する。	100%	100%	100%	100%

経営改善計画

法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

(4)財務の改善

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
ソシオ砂子賃料収入計上	ソシオ砂子ビルの貸付収入はH24年度決算で997万円である。	ソシオ砂子ビル余剰床の有効活用及び貸付料の見直し等を行い適正な利益をあげる。	1,300万円	1,300万円	1,300万円	1,300万円

(5)業務・組織の改革

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
職員数の削減	常勤役員2名、常勤職員1名、非常勤職員3名の計6名で業務を行っている。	常勤職員及び非常勤職員の退職者を不補充とし、公共用地の取得等業務を確実に遂行できようノウハウの継承を円滑に進めていき効率的かつ安定的な組織体制を図る。	1名	1名	0名	0名





法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

A事業: 公共用地取得等事業	公拓法に基づき市が必要とする公共用地等の取得、管理、処分等を行うこと
----------------	------------------------------------

1. 法人による事業評価

指標の種類	指標		年度推移(Plan・Do)				目標の達成状況(評価)	法人コメント(Check・Action)	
			26	27	28	29			
成果	アウトプット	依頼土地を先行取得した割合	目標	100	100	100	100	A	<達成状況>市からの用地先行取得依頼(10件)を確実に遂行した。 <改善策>
		(%)	実績	100	100	100	-100%		
	中間アウトカム	事業用地の確保による市の満足度	目標	100	100	100	100	A	<達成状況>市からの用地先行取得依頼(10件)を確実に遂行し、公共の福祉の増進に貢献した。 <改善策>
		(%)	実績	100	100	100	-100%		
			目標					<達成状況> <改善策>	
			実績		#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!		
アウトプット	年間パトロール回数	目標	2	2	2	2	A	<達成状況>保有地の状況を把握するため定期的に保有地を監視している。 <改善策>	
		(回)	実績	2	2	2			-100%
中間アウトカム	不法投棄等の発生件数	目標	0	0	0	0	A	<達成状況>保有地を定期的に監視し適正管理することで、不法投棄等のトラブルを未然に防いでいる。 <改善策>	
		(件)	実績	0	0	0			#DIV/0!
最終アウトカム	依頼土地を処分した割合	目標	100	100	100	100	A	<達成状況>市からの再取得依頼があった際に円滑に処分できるよう保有地を適正に管理しており、H28年度は市からの再取得依頼(5件)を確実に遂行した。 <改善策>	
		(%)	実績	100	100	100			-100%

負担	事業別の行政サービスコスト(直接事業コスト-直接自己収入)(千円)	目標					-	<達成状況> <改善策>
		実績						

\* 評価の説明... S:実績数値が目標数値の110%以上の達成 A:実績数値が目標数値の100%以上110%未満の達成 B:実績数値が目標数値の90%以上100%未満の達成 C:実績数値が目標数値の90%未満の達成

2. 所管による事業評価

総合評価	28年度	所管コメント(Check・Action)	
		評価結果に対する所管としての認識	今後法人に期待すること、対策の強化を望む部分など
目標の達成状況	A	常勤職員の退職者の不補充による簡素で効率的な運営体制を進めた中で、市から先行取得及び再取得依頼に対して確実に遂行した。	今後も公共用地等の先行取得、管理、処分を確実に遂行できる組織体制を堅持することを望む
費用対効果の状況	-		

\* 評価の説明 目標の達成状況(法人による評価を平均して判断) ... S:目標を大きく上回っている A:目標を達成している B:目標を下回っている C:目標を大きく下回っている  
費用対効果の状況(費用と効果の増減率により判断) ... S:費用対効果が著しく向上している A:費用対効果が向上している B:費用対効果が低下している C:費用対効果が著しく低下している

法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

## 法人の経営状況

### 1. 法人の基本情報 (Do)

#### (1) 財務に関する情報

項目		25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
貸借対照表 (千円)	資産					
	流動資産 (A)	11,491,963	11,778,907	11,995,642	12,935,212	
	固定資産 (B)	465,122	459,109	454,496	448,483	
	資産合計 (C)	11,957,085	12,238,015	12,450,137	13,383,695	
	負債					
流動負債 (D)	338,213	3,040,308	2,116,680	1,240,641		
固定負債	10,104,000	7,750,000	10,990,680	10,667,000		
正味財産 (純資産) (E)	1,514,872	1,447,707	1,459,458	1,476,054		
負債・正味財産 (純資産) 合計	10,442,213	12,238,015	12,450,137	13,383,695		
正味財産 増減計算書 (損益計算書) (千円)	収益					
	事業収益 (売上)	313,227	255,319	503,351	1,147,500	
	市からの補助金・委託費	0	0	0	0	
	その他	16,963	19,721	19,301	18,094	
	収益合計 (F)	330,190	275,040	522,652	1,165,594	
費用						
事業費	300,042	316,142	485,882	1,123,653		
管理費	40,075	26,063	25,020	25,345		
その他	237	0	0	0		
費用合計	340,354	342,205	510,902	1,148,998		
一般正味財産増減額 (当期利益) (G)	-10,165	-67,165	11,751	16,596		

### 2. 法人の評価に関する情報 (分析)

#### (1) 財務に関する指標

##### ① 安全性に関する指標

項目	判断基準	算出方法	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
流動比率	200%以上が望ましい	(A) ÷ (D) × 100%	3398%	387%	567%	1043%	#DIV/0!
固定比率	低いほど望ましい	(B) ÷ (E) × 100%	31%	32%	31%	30%	#DIV/0!
正味財産比率 (自己資本比率)	高いほど望ましい	(E) ÷ (C) × 100%	13%	12%	12%	11%	#DIV/0!

##### ② 収益性に関する指標

項目	判断基準	算出方法	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
一般正味財産増減額 (当期利益)	マイナスとなっていない		(10,165)	(67,165)	11,751	16,596	0
上記が当期収益合計に占める割合	高いほど望ましい	(G) ÷ (F) × 100%	-3%	-24%	2%	1%	#DIV/0!

#### (2) 市からの収入に関する情報

項目	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
補助金・負担金 (千円)	0	0	0	0	0
委託費 (千円)	0	0	0	0	0
指定管理料 (千円)	0	0	0	0	0
その他 (千円)	0	0	0	0	0
市からの収入合計 (H)	0	0	0	0	0

#### (2) 市への収入依存度

項目	判断基準	算出方法	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
市への収入依存度	低いほど望ましい	(H) ÷ (F) × 100%	0%	0%	0%	0%	#DIV/0!

#### (3) 行政サービスコスト (市民の負担) に関する情報

項目	A事業	B事業	C事業	D事業	法人計
直接事業コスト (機会費用含む)	1,123,653				1,123,653
△直接自己収入	1,147,500				1,147,500
事業別の行政サービスコスト	-23,847	0	0	0	-23,847
間接事業コスト (機会費用含む)					19,332
△間接自己収入					18,094
法人全体の行政サービスコスト					-22,609

#### (3) 法人全体の行政サービスコスト・間接事業コスト等に関する情報

項目	行政サービスコスト・間接事業コスト・人員数の推移 * ( ) 内は市からの派遣人数				
	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
法人全体の行政サービスコスト	4,949	61,159	(17,762)	(22,610)	
間接事業コスト	33,227	20,055	19,008	19,332	
人員の状況	常勤役員	3	2	2	2
	( )	( )	( )	( )	( )
非常勤職員	3	3	3	3	
	( )	( )	( )	( )	( )

### 3. 法人の経営状況の評価 (Check) と改善に向けた取り組み (Action)

項目	法人コメント		所管コメント	
	分析結果に対する説明 (事実)	今後の取り組みの方向性 (判断)	法人コメントに対する評価 (判断)	今後法人に期待すること (判断)
ストックの状況 (主に安全性の推移について)	流動比率：一年以内に返済予定の長期借入金を固定負債から流動負債へ移動するため、流動負債が年度によって、大幅に増減となり、その影響で流動比率が大幅に増減する。固定比率：黒字により正味財産が増加したことでは比率は減少した。正味財産比率：黒字により正味財産が増加したが、公有用地の簿価の増加による流動資産の増加により比率は昨年度より減少した。	市への長期保有土地の処分が進むことにより各種指標が改善されることから、市に早期の再取得を促すとともに、再取得の依頼の際に確実に対応できるような組織体制を堅持する。	効率的な組織体制を進めるなど可能な範囲で経営改善を図っている。今後も用地の先行取得需要が見込まれることから、市からの依頼に対して機動的かつ安定的に対応できる体制を望む。長期保有土地については、計画的な再取得をしていきたい。	公有用地の先行取得、管理、処分に確実に対応できる組織体制の堅持することで、公共の福祉の増進に寄与することを期待する。
フローの状況 (主に収益性の推移について)	経営改善を進めたことで当期利益がプラスとなる状況となった。	本業による収益の安定化を図るため、市に長期保有土地の計画的な再取得を促すとともに、再取得の依頼の際に確実に対応できるような組織体制を堅持する。	効率的な組織体制を進めるなど可能な範囲で経営改善を図っている。今後も用地の先行取得需要が見込まれることから、市からの依頼に対して機動的かつ安定的に対応できる体制を望む。長期保有土地については、計画的な再取得をしていきたい。	公有用地の先行取得、管理、処分に確実に対応できる組織体制の堅持することで、公共の福祉の増進に寄与することを期待する。
市への収入依存度の推移	補助金等への収入依存はない。	収入依存のない体制の維持に努める。	補助金、委託料等による収入に依存していないことを評価する。	今後も補助金等の収入依存のない体制の維持を期待する。
行政サービスコスト (市民の負担) の推移	利益の計上により行政サービスコストは改善した。	経営改善により今後は行政サービスコストが改善される見込みである。	経営改善により当期利益がプラスとなる状況となったことを評価する。	公有用地の先行取得、管理、処分に確実に対応可能な簡素で効率的な組織体制を堅持することで、公共の福祉の増進に寄与することを期待する。



法人名	川崎市土地開発公社	所管部署	財政局資産管理部資産運用課
-----	-----------	------	---------------

財務の改善及び業務・組織の改革

1. 財務の改善

目標項目	行動計画(Plan)		達成状況(Do)				法人コメント(Check・Action)	所管コメント(Check・Action)
			26年度	27年度	28年度	29年度		
ソシオ砂子賃料収入計上  (万円)	ソシオ砂子ビル余剰床の有効活用及び賃付料の見直し等を行い適正な利益をあげる。	目標	1,300	1,300	1,300	1,300	<目標の達成状況についての説明(事実)> ソシオ砂子ビル余剰床の賃付料について、適正な利益を確保した。  <今後の取り組みの方向性(判断)> 引き続きソシオ砂子ビル余剰床の賃付料について、適正な利益を確保していく。	<法人コメントに対する評価(判断)> 適正な利益を確保したことで収益改善を図っている。  <今後法人に期待すること(判断)> 今後も収益改善を図るため、適正な利益を確保するよう期待する。
		実績(取組状況)	1,463	1,441	1,458			
		差異	163	141	158	-1,300		
( )		目標					<目標の達成状況についての説明(事実)>	<法人コメントに対する評価(判断)>
		実績(取組状況)					<今後の取り組みの方向性(判断)>	<今後法人に期待すること(判断)>
		差異	0	0	0	0		
( )		目標					<目標の達成状況についての説明(事実)>	<法人コメントに対する評価(判断)>
		実績(取組状況)					<今後の取り組みの方向性(判断)>	<今後法人に期待すること(判断)>
		差異	0	0	0	0		

2. 業務・組織の改革

目標項目	行動計画(Plan)		達成状況(Do)				法人コメント(Check・Action)	所管コメント(Check・Action)
			26年度	27年度	28年度	29年度		
職員数の削減  (名)	常勤職員及び非常勤職員の退職者を不補充とし、公共用地の取得等業務を確実に遂行できるようノウハウの継承を円滑に進めていき効率的かつ安定的な組織体制を図る。	スケジュール	1	1	0	0	<取組状況についての説明(事実)> 常勤職員(1名)の退職者を不補充とした中で、公共用地の取得等業務を確実に遂行した。  <今後の取り組みの方向性(判断)> 公共用地の取得等業務を確実に遂行するためには、これ以上の職員数の削減は困難である。	<法人コメントに対する評価(判断)> 業務の効率化を図り退職者を不補充としたことで、収支改善を図っている。  <今後法人に期待すること(判断)> 簡素で効率的な組織体制を進めてきたが、今後は公共用地等の取得、管理、処分を確実に遂行するために現状の組織体制を堅持し安定的な運営を行うことを期待する。
		取組状況	1	0	0			
( )		スケジュール					<取組状況についての説明(事実)>	<法人コメントに対する評価(判断)>
		取組状況					<今後の取り組みの方向性(判断)>	<今後法人に期待すること(判断)>
( )		スケジュール					<取組状況についての説明(事実)>	<法人コメントに対する評価(判断)>
		取組状況					<今後の取り組みの方向性(判断)>	<今後法人に期待すること(判断)>



## 経営改善計画

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

### 【1:経営の基本的考え方】

川崎市が期待する役割と経営改革	<p>①期待する役割 市施行による溝口駅北口地区第一種市街地再開発事業により、整備された再開発ビル(ノクティ)の適正・公正な管理運営や、的確なテナントの選定等により、溝口駅周辺地区の商業振興及び地域コミュニティの発展に寄与することを期待している。</p> <p>②経営改革項目  <ul style="list-style-type: none"> <li>・集客力とテナント売上高の向上による再開発ビル(ノクティ)の発展、資産価値の向上及び地域への貢献</li> <li>・当社売上高の向上による財務状況の維持</li> </ul> </p>
法人のミッション	ノクティの適正・的確・公正な管理運営を行い、溝口駅周辺地区の商業振興及び地域コミュニティの発展に寄与する。
現状及び課題の分析	<p>①先行き不透明な経済状況、特に小売業の置かれた厳しい環境、また、JR並びに私鉄沿線に大型商業施設が進出しつつある中で、ミッションを果たすため、増加する商圏人口の消費者ニーズの的確な把握、地域にマッチしたリーシングにより集客効果の高いテナントの集積を推進する。また、顧客サービスの充実や販売促進事業に積極的に取り組むとともに、併せて、地域コミュニティの活性化のために、その一員としての企業市民に課せられた役割を果たし、地域の期待に応える。</p> <p>②丸井が中核テナントであることにより周辺地域のショッピングセンターとの差別化が図れ安定した経営が維持されていることに加え、同社より継続的に出向者を受け入れていることにより、大規模商業施設の運営ノウハウの蓄積がなされる等の効果を得ることができている。</p>
経営ビジョン	地勢的な変化や社会ニーズに的確に対応し、再開発事業の成果を着実に発展させ、地域消費者の満足度を高める魅力ある商業施設の管理運営の一層の推進

経営改善計画

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

4年間の目標と成果指標の体系	4年後の法人像						
	再開発ビルの適正な管理運営による地域経済の活性化	4か年計画の目標	事業名	事業目的	最終アウトカム <small>(最終的に求める効果)</small>	中間アウトカム <small>(事業実施の効果)</small>	アウトプット <small>(事業実施の成果)</small>
		集客力の向上	販売促進事業	販売促進事業を充実させ集客力を高める。	販促事業の効果的な実施を通じた通年的テナント売上高の向上 [テナント売上高前年比]	来客者数向上 [来客者数前年比]	販促イベントの充実 [開催回数] 情報誌の刊行 [刊行回数]
			テナント・人材育成事業	各テナント本社との連携により店舗及び店員の育成を図り、顧客からの信頼感を高め、魅力ある商業施設づくりを進める。	顧客サービス向上への的確な育成により、テナント及びテナント本社との信頼関係を高める。 [テナント満足度]	顧客満足度の向上[参加者数] テナント満足度の向上 [参加テナント数]	新人育成研修 [開催回数] テナント育成研修 [開催回数]
		地域還元事業の充実	地域還元事業	市の出資法人として、地域経済の発展と地域コミュニティの向上に寄与する。	地域団体や地元企業との連携によるイベントの開催 [協力団体数]	イベントの認知度の向上 [メディアへの登場回数]	地域還元イベントの開催 [イベント開催回数] [メディアへの掲
法人の主な事業内容	A事業:販売促進事業	販売促進事業を充実させ集客力を高め、テナント売上高を伸ばす。					
	B事業:テナント・人材育成事業	各テナント本社との連携により店舗及び店員の育成を図り、顧客からの信頼感を高め、魅力ある商業施設を目指す。					
	C事業:地域還元事業	市の出資法人として、地域経済の着実な発展と地域コミュニティの向上に寄与する。					

経営改善計画

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

4か年の経営課題 (必ず財務の視点と業務の効率化の視点を含める)	A事業:販売促進事業	季節や時宜に応じた販売促進事業を効果的に配置し、商圈へのPRを展開し、通年の来客数とテナント売上高を向上させる。
	B事業:テナント・人材育成事業	ノクティ全体の集客力を高める基盤となる各テナント及びテナント店員の接客力を一層向上させる取組みにより、各テナントとの信頼関係を深めることで、顧客にとって魅力ある商業施設づくりを進める。
	C事業:地域還元事業	再開発事業の意義をより高め確かなものとするために、地元地域団体や企業との連携協力関係を維持発展させながら、各種の地域還元イベント行事等を展開し、地域経済の発展と地域コミュニティの向上に寄与する。
	財務改善	市から委託や補助を受ける業務は行っていないので、引き続き、当社業務による収益の着実な確保のための財務改善に取り組む。
	業務・組織の改革	マクロ及びミクロの経営環境の変化に的確に対応するための情報収集と、出向元民間企業と連携した人材確保に努め、効率的・効果的な業務運営を図る。

経営改善計画

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

指標と目標値の設定根拠	項目	指標の種類	指標	指標の選定理由	目標値(単位)	目標値の設定根拠	
	A事業:販売促進事業	アウトプット		販促イベント開催回数	販促取組の基礎的数値であるため。	5回	季節や時宜を前提とした開催となるため、これまでと同数を設定した。
		アウトプット		情報誌刊行回数	情報誌は販促企画の実施に伴うPRの中心であるため。	9回	季節や時宜を前提としたイベント開催に伴う刊行のため、これまでと同程度で設定した。
		中間アウトカム		来客者数(前年比)	年間来客者数の動向は、販促の通年的効果を測るのに相応しい数値であるため。	100%	厳しい消費動向の中、近隣に新たな商業施設が開業するが、新住民を含め、地域に密着した販促策を企画・展開することによる、通年的な集客動向を測ることができる。
		最終アウトカム		テナント売上高(前年比)	年間売上高の上昇は、小売業にとっての目標値であるため。	100%	厳しい消費動向の中、近隣に新たな商業施設が開業するが、地域に密着した販促企画の効果により売上高の確保に着実に結びついたかを測ることができる。
	B事業:テナント・人材育成事業	アウトプット		新人育成研修開催回数	各テナントの新人職員が基本的な接客術とノクティの一員としての自覚を持つことは全ての出発点であるため。	30回	各テナントの新人職員数に応じて開催回数は変わってくるが、各テナントと調整しながら概ね月2～3回開催している。
		アウトプット		テナント育成研修開催回数	各テナントの責任の高い職員が、高度な接客術とマネジメント力を持つことは、支援策として重要であるため。	20回	各回を丁寧に、かつ充実させることにより、研修の効果を高めることが求められている。
		中間アウトカム		参加者数	各テナントの基礎的な戦力である職員を高めることは重要であるため。	250人	年によって新人数は変動するが、例年の傾向から設定した。
		中間アウトカム		参加延べテナント数	個々のテナント力及びテナント同士の相乗効果が重要であるため。	210テナント	各回を丁寧に、かつ充実させることにより、研修の効果を高めることが求められている。
		最終アウトカム		テナント満足度	接客術の習得等の成果に比例して各テナントの満足度も高まると考えられることに加え、結果的に顧客満足度にもつながるため。	80%	テナント店長会議等においてアンケートをとり、多くのテナントに満足してもらえることを前提とし設定。
C事業:地域還元事業	アウトプット		地域還元イベント開催回数	地域還元の基礎的数値であるため。	3回	季節や時宜を前提とした開催となるため、平成25年度開催実績を踏まえて設定。	
	アウトプット		メディアへの掲載依頼回数	メディアへの掲載依頼は、地域へのPRの基本である。	15回	前計画での達成レベルを基本とする。	
	中間アウトカム		メディアへの登場回数	地域へのPR効果を測る基本であり、またそのイベントのレベルを客観的に測ることができるため。	15回	前計画での達成レベルを基本とする。	
	最終アウトカム		協力団体数	地域との協力信頼関係の密度を測るのに相応しい数値であると共に、協賛数に比例してイベント内容が充実することから参加者の満足度に直結するため。	60団体	前計画での達成レベルを基本とする。	
財務改善			当社売上高の向上	当社経営の基盤である。	100%	テナントサポートを継続的に行い、固定、歩合賃料を安定して得ていく。	
業務・組織の改革			組織内協力体制の強化	組織の能力を最大限に引き出すため、組織内の協力体制を高める工夫に引き続き取り組む。	検討・実施	ローテーション勤務の中では困難な面もあるが、組織横断的な検討を深め、実践に生かす。	

経営改善計画

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

【2:行動計画】

計画期間	平成 26 年 4 月 1 日 ~ 平成 30 年 3 月 31 日 ( 4 カ 年 )
------	--

(1)A事業:販売促進事業

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
販促イベント開催回数	販促イベント開催時のテナント売上増に確実に結び着けている。	販促イベントを効果的に開催し、集客力向上と、店内滞留の長時間化に繋げる。	5回	5回	5回	5回
情報誌刊行回数	店舗改装など様々な機会を捉えて、機動的に情報誌を刊行している。	より伝達力のあるデザインと内容の充実を図る。	9回	9回	9回	9回
来客者数前年比	販促イベント開催時の集客効果は十分に確認されている。	厳しい消費動向の中、近隣に新たな商業施設が開業するが、新住民を含め、地域に密着した販促策を企画・展開し、通年的な集客を確保する。	100%	100%	100%	100%
売上高前年比	来客者数の増加が必ずしもテナント売上高の増加に結びついていない。	デフレ傾向の中で、地域に密着した販促企画の効果を生かしてテナント売上高の確保に確実に結びつける。	100%	100%	100%	100%

(2)B事業:テナント・人材育成事業

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
新人育成研修開催回数	各テナントの基礎戦力の維持向上に役立っている。	各テナントの少数精鋭化に対応して、研修内容を工夫して開催する。	30回	30回	30回	30回
テナント育成研修開催回数	各テナントの戦力の底上げに役立っている。	各テナントの少数精鋭化に対応して、研修内容を工夫して開催する。	20回	20回	20回	20回
参加者数	各テナントの新人を着実に新戦力として育てている。	各テナントの少数精鋭化の中で、顧客満足度を高める新戦力として定着させる。	250人	250人	250人	250人
参加延べテナント数	各テナントの実情に即した内容で受け入れられている。	各テナントの切実な課題を研修内容に反映できるよう工夫し開催することで、参加増につなげる。	210テナント	210テナント	210テナント	210テナント
テナント満足度	各テナントから研修に対して概ね好評を得ているが、客観的な評価を得ることは実施していない。	各テナントの切実な課題を研修内容に反映できるよう工夫し開催することで、各テナントが概ね満足することを目標とする。	80%	80%	80%	80%

## 経営改善計画

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

### (3)C事業:地域還元事業

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
地域還元イベント開催回数	季節や時宜を踏まえて、年3回(市民コンサート、盆踊り、イルミネーション)を開催している。	地域と一体となった企業活動を進めるという当社の理念を堅持して進める。	3回	3回	3回	3回
メディアに対する依頼件数	様々な媒体へアクセスし、事業効果に影響の大きいPR機会を増やす努力をしている。	広報の質を高め、メディアに取り上げられやすい工夫をする。	15回	15回	15回	15回
メディアへの登場回数	様々な媒体へアクセスし、事業効果に影響の大きいPR機会を増やす努力をしている。	広報の質を高め、メディアに取り上げられやすい工夫をする。	15回	15回	15回	15回
協力団体数	地元企業からの協賛・協力を得ることは、景気低迷の中では、新規開拓は困難に直面している。	当社の理念をより理解してもらえるよう努力し、協賛・協力数の確保を図ることで内容の充実を図り、多くの参加者が満足できるイベントとする。	60団体	60団体	60団体	60団体

### (4)財務の改善

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
当社売上高の増加	景気の低迷と先行きの不透明感による消費の低迷の中で、当社売上高の増加に向けて努力をしている。	販促企画の効果をテナント売上高の増加に繋げ、さらに当社売上高を向上させることにより、当社の基盤を強化する。	100%	100%	100%	100%

### (5)業務・組織の改革

目標項目	現 状	行動計画	スケジュール			
			H26年度	H27年度	H28年度	H29年度
組織内協力体制の強化	開業以来、民間出向者と行政経験者が互いの実績と長所を共有しあい、相乗効果による事業の発展に努めている。	既存の事務の流れの点検と見直しを進め、地域の変化や経済状況の変動に対応し、より競争力のある組織づくりを効果的に進める。	検討・実施	検討・実施	検討・実施	検討・実施





## 資金計画表

[平成26年度～平成29年度]

法人名：みぞのくち新都市株式会社

(単位:千円)

項目		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度		
経常収支	収入	賃料収入	1,163,860	1,163,860	1,163,860		
		受託収入	39,890	39,890	39,890		
		管理料収入	650,920	650,920	650,920		
		付帯収入	315,850	315,850	315,850		
		クレジット収入	61,540	61,540	61,540		
		受取利息	1,700	1,700	1,700		
		雑収入	12,350	12,350	12,350		
		経常収入合計	2,246,110	2,246,110	2,246,110	0	
		支出	支払賃料	931,090	931,090	931,090	
			委託料	504,070	504,070	504,070	
事業費	562,410		556,810	547,670			
クレジット手数料	36,650		36,650	36,650			
販売費及び一般管理費	131,020		133,320	134,710			
固定資産除却損	2,000						
法人税・住民税及び事業税	31,550		33,670	36,770			
経常支出合計	2,198,790		2,195,610	2,190,960	0		
投資収支	固定資産取得支出 減価償却費 ...		経常収支	47,320	50,500	55,150	0
			投資等収支	△100,000	△40,000	△5,000	
			75,730	76,030	70,680		
財務収支	借入れによる収入 借入金償還による支出 利息/配当金の支払	投資等収支	△24,270	36,030	65,680	0	
		財務収支	311,400	311,400	311,400		
			△290,100	△290,100	△290,100		
現金預金増加高		21,300	21,300	21,300	0		
期首現金預金		44,350	107,830	142,130	0		
期末現金預金		747,810	792,160	900,000	0		
		792,160	900,000	1,042,130	0		

※平成27年度の期末現金預金は端数処理の関係で1万円調整し、899,990+10=900,000とする。

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

A事業:販売促進事業	販売促進事業を充実させ集客力を高め、テナント売上高を伸ばす。
------------	--------------------------------

**1. 法人による事業評価**

指標の種類	指標		年度推移 (Plan・Do)				目標の達成状況 (評価)	法人コメント (Check・Action)
			26	27	28	29		
成果	アウトプット 販促イベント開催回数	目標	5	5	5	5	S	<達成状況> 「ノクティ初売り」「ハロウィン・フェア」「ハッピークリスマスフェア」「ハッピーイースターフェア」など設定するとともに、イベントライブやスタンブラリーを企画し、目標の内容を充実させ達成させることができた。 <改善策> 引き続き、継続的な実施を目指す。
		実績 (増減率)	6 (回)	6 (0%)	7 (17%)	-100%		
	アウトプット 情報誌刊行回数	目標	9	9	9	9	A	<達成状況> 販促イベントにマッチした情報の提供など各シーズンに即した内容で刊行することができた。ビジョン等を利用した情報提供に移行しつつある。 <改善策> 今後、ビジョン等の併用を図りながら、有効対応を図る。
		実績 (増減率)	9 (回)	8 (-11%)	9 (13%)	-100%		
中間アウトカム 来客者数(前年比)	目標	100	100	100	100	B	<達成状況> 出店の入れ替えやリニューアル等の影響により、前年比2.6%減となっているが、概ね、前年並みの集客を確保されている。 <改善策> 来客者の来店頻度・利用を高める施策を図る。	
	実績 (増減率)	99 (%)	103 (4%)	97 (-6%)	-100%			
最終アウトカム テナント売上高(前年比)	目標	100	100	100	100	A	<達成状況> 厳しい消費動向の中、地域に密着した販促企画の効果により、前年を上回る売上高の増に結びつくことができた。 <改善策> 引き続き状況の変化を見極め、施策を工夫し、売上増加を目指す。	
	実績 (増減率)	101 (%)	105 (4%)	101 (-4%)	-100%			

負担	事業別の行政サービスコスト (直接事業コスト-直接自己収入) (千円)	目標	-171,500	-164,795	-180,170	-152,371	S	<達成状況> 事業の収入は賃料収入が主なものであり、また、市の補助金も得ていないことから行政サービスコストの負担はない。 <改善策> 引き続き、来客数及び売上高の増加に向け努力するとともに、テナント入居率100%を維持し、安定した収入の確保を図っていく。
		実績 (増減率)	-189,154	-182,889	-174,172	0%		

\* 評価の説明・・・ S:実績数値が目標数値の110%以上の達成 A:実績数値が目標数値の100%以上110%未満の達成 B:実績数値が目標数値の90%以上100%未満の達成 C:実績数値が目標数値の90%未満の達成

**2. 所管による事業評価**

28年度	所管コメント (Check・Action)			
	評価結果に対する所管としての認識	今後法人に期待すること、対策の強化を望む部分など		
総合評価	目標の達成状況	A	近隣競合施設の影響や消費税増税の影響があり、来客数では目標を下回ったが、売上げでは目標を超えることができた。	商業圏内の競争も激しくなっており、景気状況にも左右されやすいため、地域に根ざした商業施設として、より一層の事業の充実と来客数、売上げの増加を期待する。
	費用対効果の状況	A	来客数では目標を下回ったが、売上は目標を超えることができ、引き続き行政サービスコストもマイナス(市民負担ゼロ)を維持した。	今後も各種イベント等を通じ、来客数、売上共に目標を超えるとともに、テナント入居率100%を確保し、安定した経営を期待する。

\* 評価の説明  
 目標の達成状況(法人による評価を平均して判断) ... S:目標を大きく上回っている A:目標を達成している B:目標を下回っている C:目標を大きく下回っている  
 費用対効果の状況(費用と効果の増減率により判断) ... S:費用対効果が著しく向上している A:費用対効果が向上している B:費用対効果が低下している C:費用対効果が著しく低下している

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

B事業:テナント・人材育成事業	各テナント本社との連携により店舗及び店員の育成を図り、顧客からの信頼感を高め、魅力ある商業施設を目指す。
-----------------	--

1. 法人による事業評価

指標の種類	指標		年度推移 (Plan・Do)				目標の達成状況 (評価)	法人コメント (Check・Action)
			26	27	28	29		
アウトプット	新人育成研修開催回数 (回)	目標	30	30	30	30	S	<達成状況> 各テナントが対応しやすい日時の開催に努め、目標値を超え、開催することができた。 <改善策> 今後も、新人を抱えたテナントと連携を密にして開催日程を設定し、計画的な開催を目指す。
		実績 (増減率)	33 9%	36 9%	34 -6%	-100%		
アウトプット	テナント育成研修開催回数 (回)	目標	20	20	20	20	A	<達成状況> 接客力向上を目的とした教育研修と、店頭のディスプレイ研修に取り組み、目標を達成できた。 <改善策> 引き続き実践的な教育研修と店頭のディスプレイ研修を中心とし内容を充実させていく。
		実績 (増減率)	25 28%	32 28%	20 -38%	-100%		
中間アウトカム	参加者数 (新人研修) (人)	目標	250	250	250	250	C	<達成状況> 研修の対象者となる新人の人数が例年に比べ減少したことから、目標を大幅に下回った。 目標の評価方法について、見直しが必要と思われる。 <改善策> 引き続き、参加しやすい日時設定と、研修内容をさらに充実させ、参加人数の向上に努める。
		実績 (増減率)	192 30%	249 30%	161 -35%	-100%		
中間アウトカム	参加延べテナント数 (テナント育成研修) (テナント)	目標	210	210	210	210	S	<達成状況> 参加しやすい時間帯やテーマを設定し、目標の参加テナント数を上回ることが出来た。 <改善策> 引き続き、各テナントや参加者にとって魅力的な教育研修の企画・実施に努め、参加テナント数の向上に努める。
		実績 (増減率)	284 -7%	264 -7%	234 -11%	-100%		
最終アウトカム	テナント満足度 (%)	目標	80	80	80	80	S	<達成状況> 店長会において、現状分析結果の報告や課題の整理など、テナントとして必要な情報提供を行っていることについて、99%のテナントから理解し満足しているとの回答を得ることができた。 <改善策> テナントへの研修や説明等をさらに充実し、迅速な情報提供を行い理解度を高めていく。
		実績 (増減率)	99 0%	99 0%	99 0%	-100%		

負担	事業別の行政サービスコスト (直接事業コスト-直接自己収入) (千円)	目標	-	-	-	-	<達成状況> 事業の収入は賃料収入が主なものであり、各種事業の収支についても賃料収入に依存することから、行政サービスコストについては各事業ごとではなく、法人全体のトータルコストとして「販促促進事業」の中で計上することとする。 <改善策>
	実績 (増減率)	- #VALUE!	- #VALUE!	- #VALUE!	- #VALUE!	- #VALUE!	

\* 評価の説明... S:実績数値が目標数値の110%以上の達成 A:実績数値が目標数値の100%以上110%未満の達成 B:実績数値が目標数値の90%以上100%未満の達成 C:実績数値が目標数値の90%未満の達成

2. 所管による事業評価

総合評価	28年度	所管コメント (Check・Action)	
		評価結果に対する所管としての認識	今後法人に期待すること、対策の強化を望む部分など
目標の達成状況	A	様々な内容の研修を実施しており、参加者やテナントの満足度も高いことから、目標を達成していると考えられる。	育成により顧客対応の質や顧客への訴求力が高まることは、市民への還元にもつながるが、参加者数はテナント入れ換えなどにより変動することから指標については検討が必要である。
費用対効果の状況	-	事業の収入は賃料収入が主なものであり、各種事業の収支についても賃料収入に依存することから、行政サービスコストについては各事業毎ではなく、法人全体のトータルコストとして「販促促進事業」の中で計上するため、本事業における費用対効果の状況については評価しない。	-

\* 評価の説明 目標の達成状況(法人による評価を平均して判断) ... S:目標を大きく上回っている A:目標を達成している B:目標を下回っている C:目標を大きく下回っている  
費用対効果の状況(費用と効果の増減率により判断) ... S:費用対効果が著しく向上している A:費用対効果が向上している B:費用対効果が低下している C:費用対効果が著しく低下している

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

C事業:地域還元事業	市の出資法人として、地域経済の着実な発展と地域コミュニティの向上に寄与する。
------------	--

1. 法人による事業評価

指標の種類	指標		年度推移 (Plan・Do)				目標の達成状況 (評価)	法人コメント (Check・Action)
			26	27	28	29		
成果	アウトプット 地域還元イベント開催回数 (回)	目標	3	3	3	3	S	<達成状況> 「盆踊り大会」、「市民コンサート」、「イルミネーション」、「クリスマスコンサート」を実施し、目標を達成することができた。 <改善策> 地域の風物詩として確立してきているイベントについては、引き続き開催し、内容の充実を図っていく。
		実績 (増減率)	3	4	4	-100%		
	アウトプット メディアへの掲載依頼件数 (件)	目標	15	15	15	15	S	<達成状況> タウンニュースなど刊物への掲載に加え、メディアへの掲載も充実したことにより、その目標は達成できた。 <改善策> 引き続き依頼して行く。
		実績 (増減率)	17	17	17	-100%		
中間アウトカム メディアへの登場回数 (回)	目標	15	15	15	15	A	<達成状況> 神奈川新聞などに「イルミネーション」、「盆踊り大会」、「市民コンサート」の記事が掲載されるなど、当初の目標は達成した。 <改善策> 今後も依頼方法を工夫して、積極的に広報して行く。	
	実績 (増減率)	17	15	15	-100%			
最終アウトカム 協力団体数 (社)	目標	60	60	60	60	A	<達成状況> 観光協会、町内会、商店会などの協賛を得、当初の目標は達成した。 <改善策> 引き続き、協賛者の募集を行っていく。	
	実績 (増減率)	61	61	62	-100%			

負担	事業別の行政サービスコスト (直接事業コスト-直接自己収入) (千円)	目標	-	-	-	<達成状況> 事業の収入は賃料収入が主なものであり、各種事業の収支についても賃料収入に依存することから、行政サービスコストについては各事業ごとではなく、法人全体のトータルコストとして「販促促進事業」の中で計上することとする。 <改善策>
	実績 (増減率)	-	-	-	#VALUE!	

\* 評価の説明... S:実績数値が目標数値の110%以上の達成 A:実績数値が目標数値の100%以上110%未満の達成 B:実績数値が目標数値の90%以上100%未満の達成 C:実績数値が目標数値の90%未満の達成

2. 所管による事業評価

総合評価	28年度	所管コメント (Check・Action)	
		評価結果に対する所管としての認識	今後法人に期待すること、対策の強化を望む部分など
目標の達成状況	S	地元への還元事業を積極的に行っており、目標を達成していると考えられる。	地元への還元事業は、当該法人の重要な責務であり、今後も地域におけるシンボリックな商業ビルとして積極的な役割を果たし、地域の活性化に貢献してもらいたい。
費用対効果の状況	-	事業の収入は賃料収入が主なものであり、各種事業の収支についても賃料収入に依存することから、行政サービスコストについては各事業毎ではなく、法人全体のトータルコストとして「販促促進事業」の中で計上するため、本事業における費用対効果の状況については評価しない。	-

\* 評価の説明  
 目標の達成状況 (法人による評価を平均して判断) ... S:目標を大きく上回っている A:目標を達成している B:目標を下回っている C:目標を大きく下回っている  
 費用対効果の状況 (費用と効果の増減率により判断) ... S:費用対効果が著しく向上している A:費用対効果が向上している B:費用対効果が低下している C:費用対効果が著しく低下している

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

## 法人の経営状況

### 1. 法人の基本情報(Do)

#### (1) 財務に関する情報

項目		25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
貸借対照表 (千円)	資産	流動資産(A)	1,101,593	1,075,283	1,195,629	1,227,151
		固定資産(B)	5,430,006	5,168,439	4,832,280	4,469,400
		資産合計(C)	6,531,599	6,243,722	6,027,909	5,696,551
	負債	流動負債(D)	470,555	532,303	581,429	503,802
		固定負債	4,847,199	4,466,758	4,156,851	3,858,754
正味財産(純資産)(E)		1,213,844	1,244,661	1,289,629	1,333,994	
負債・正味財産(純資産)合計		6,531,598	6,243,722	6,027,909	5,696,550	
正味財産 増減計算書 (損益計算書) (千円)	収益	事業収益(売上)	2,233,845	2,534,930	2,210,144	2,190,781
		市からの補助金・委託費	0	0	0	0
		その他	18,297	13,212	13,771	12,268
	収益合計(F)		2,252,142	2,548,142	2,223,915	2,203,049
	費用	事業費	2,062,647	2,360,339	2,023,136	2,011,228
		管理費	131,156	139,874	128,345	129,966
		その他	25,338	17,112	27,467	17,489
		費用合計	2,219,141	2,517,325	2,178,948	2,158,683
	一般正味財産増減額(当期利益)(G)		33,001	30,817	44,967	44,366

### 2. 法人の評価に関する情報(分析)

#### (1) 財務に関する指標

項目		判断基準	算出方法	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
流動比率	200%以上が望ましい	(A) ÷ (D) × 100%	234%	202%	206%	244%	#DIV/0!	
固定比率	低いほど望ましい	(B) ÷ (E) × 100%	447%	415%	375%	335%	#DIV/0!	
正味財産比率(自己資本比率)	高いほど望ましい	(E) ÷ (C) × 100%	19%	20%	21%	23%	#DIV/0!	

#### (2) 収益性に関する指標

項目		判断基準	算出方法	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
一般正味財産増減額(当期利益)	マイナスとない			33,001	30,817	44,967	44,366	0
上記が当期収益合計に占める割合	高いほど望ましい	(G) ÷ (F) × 100%	1%	1%	2%	2%	#DIV/0!	

#### (2) 市からの収入に関する情報

項目	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
補助金・負担金(千円)	0	0	0	0	0
委託費(千円)	0	0	0	0	0
指定管理料(千円)	0	0	0	0	0
その他(千円)	0	0	0	0	0
市からの収入合計(H)	0	0	0	0	0

#### (2) 市への収入依存度

項目	判断基準	算出方法	25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
市への収入依存度	低いほど望ましい	(H) ÷ (F) × 100%	0%	0%	0%	0%	#DIV/0!

#### (3) 行政サービスコスト(市民の負担)に関する情報

項目	A事業	B事業	C事業	D事業	法人計
直接事業コスト(機会費用含む)	2,004,365	6,864	5,380		2,016,609
△直接自己収入	2,178,537	6,864	5,380		2,190,781
事業別の行政サービスコスト	-174,172	0	0	0	-174,172
間接事業コスト(機会費用含む)					142,074
△間接自己収入					12,268
法人全体の行政サービスコスト					-44,366

#### (3) 法人全体の行政サービスコスト・間接事業コスト等に関する情報

項目		25年度	26年度	27年度	28年度	29年度
法人全体の行政サービスコスト		(33,001)	(30,817)	(44,967)	(44,366)	
間接事業コスト		153,045	156,986	151,693	142,074	
人員の状況	常勤職員	11 (0)	11 (0)	11 (0)	11 (0)	( )
	非常勤職員	(0)	(0)	(0)	(0)	( )

### 3. 法人の経営状況の評価(Check)と改善に向けた取り組み(Action)

項目	法人コメント		所管コメント	
	分析結果に対する説明(事実)	今後の取り組みの方向性(判断)	法人コメントに対する評価(判断)	今後法人に期待すること(判断)
ストックの状況 (主に安全性の推移について)	固定比率は高くなっているが、テナントからの保証金と敷金を預かって(35億6470万)支出しているため。	財務状況の分析を推し進め、併せて事務の効率的な改善に取り組み、適切な財務運営に努める。	テナントからの保証金、敷金が多い。	今後も安定した会社運営を行うこと。
フローの状況 (主に収益性の推移について)	商圏競争が激化している中で、魅力ある商業施設づくりに取り組み、堅実に収益を上げることができた。	魅力ある商業施設づくりに取り組み、収益を確保するよう努める。	商圏の競争が激化している中で、地域における一定の存在感を確保し、地域に根ざした経営を行っている。	今後も地域における代表的な商業ビルとして、多くの人に親しまれ、安定した経営が続くよう期待する。
市への収入依存度の推移	市からの補助金等の収入依存はない。	市からの補助金等の予定等はなく、自主財源での法人運営を行っている。	特に市からの補助金等もない。	これまでどおり市からの補助は行わず、安定した経営を期待する。
行政サービスコスト(市民の負担)の推移	賃料収入等で経営を行っており、行政サービスコストは発生していない。	安定した経営を行っている。	賃料収入を基本に自主財源で経営を行っており、行政サービスコストは発生していない。	賃料収入に大きな変化が出ないよう、今後も入居率100%を確保し、安定した経営を期待する。

法人名	みぞのくち新都市株式会社	所管部署	まちづくり局総務部庶務課
-----	--------------	------	--------------

財務の改善及び業務・組織の改革

1. 財務の改善

目標項目	行動計画(Plan)		達成状況(Do)				法人コメント(Check・Action)	所管コメント(Check・Action)
			26年度	27年度	28年度	29年度		
当社売上高の増加  (%)	販促企画の効果をテナント売上高の増加に繋げ、さらに当社売上高を向上させることにより、当社の基盤を強化する。	目標	100	100	100	100	<p>&lt;目標の達成状況についての説明(事実)&gt;            厳しい消費動向の中、地域に密着した販促企画の効果により、前年を上回る売上高の増に結びつくことができました。</p> <p>&lt;今後の取り組みの方向性(判断)&gt;            引き続き、地域の消費者の動向を的確に把握するとともに、クロスメディアコンテンツの情報発信力を強化し、新しい集客・販売促進策を積極的・計画的に実施していく。</p>	<p>&lt;法人コメントに対する評価(判断)&gt;            近隣競合施設の状態等の影響にもかかわらず、売上では目標を達成することが出来た。各種イベントや積極的な情報発信等の効果と考える。</p> <p>&lt;今後法人に期待すること(判断)&gt;            今後も情報発信など積極的な販売促進事業を展開し、厳しい社会状況の中ではあるが、安定した収益の確保を期待する。</p>
		実績(取組状況)	101	105	101			
		差異	1	5	1			

2. 業務・組織の改革

目標項目	行動計画(Plan)		達成状況(Do)				法人コメント(Check・Action)	所管コメント(Check・Action)
			26年度	27年度	28年度	29年度		
組織内協力体制の強化  ( )	既存の事務の流れの点検と見直しを進め、地域の変化や経済状況の変動に対応し、より競争力のある組織づくりを効果的に進める。	スケジュール	検討・実施	検討・実施	検討・実施	検討・実施	<p>&lt;取組状況についての説明(事実)&gt;            事務システムの改善を進め、事務の効率化が図られた。</p> <p>&lt;今後の取り組みの方向性(判断)&gt;            引き続き、各部署との連携を深め、競争力のある組織作りをめざす。</p>	<p>&lt;法人コメントに対する評価(判断)&gt;            必要に応じて業務改善等を実施している。</p> <p>&lt;今後法人に期待すること(判断)&gt;            厳しい経営環境の中で、法人全体でまとまりのある経営を行うことが大切であり、今後も事務の効率化と共に、各部署との連携を深め、機能的な法人運営を期待する。</p>
		取組状況	実施	実施	実施			