

経営改善及び連携・活用に関する取組評価

(令和4(2022)年度)

法人名(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
----------	------------	-----	-----------------

経営改善及び連携・活用に関する方針

法人の概要	<p>1 法人の事業概要 川崎駅前の立地を生かして次の事業を通じて、商業施設としてのイメージアップや集客の向上を図ります。 (1)公共地下歩道、公共地下駐車場、店舗等の管理運営事業、(2)不動産賃貸業、(3)駐車場業・広告業・催事事業等</p> <p>2 法人の設立目的 市民が安全で快適に利用できる公共地下歩道や公共地下駐車場を適切に維持管理するとともに、川崎駅周辺の各大型商業施設及び商店街と地下空間で繋がり、魅力的な商業施設として運営することで、川崎駅周辺市街地における商業活性化の中核的な役割を担います。</p> <p>3 法人のミッション ・川崎駅周辺商業施設の集客を高め、中心的な商業施設として活動します。 ・川崎市のイメージアップに資する明るく楽しい地下空間を創出します。 ・川崎駅前広場の人車分離により歩行者の安全性を確保します。 ・公共地下駐車場の管理・運営により、川崎駅周辺の道路交通の円滑化や都市機能の維持・増進に努めます。 ・災害時における一時滞在施設としての対応や地域等と連携したイベント等の実施により、地域社会に貢献します。</p>						
本市施策における法人の役割	<p>1 周辺の各大型商業施設や商店街と地下空間で繋がるメリットを活かし、魅力的な商業施設として運営することで、川崎駅周辺における集客や回遊性の向上、賑わいの創出を図ります。また、川崎駅周辺の開発動向等に対応しながら、当該エリアの中心的な商業施設として商業活性化を推進します。</p> <p>2 川崎駅前広場の人車分離により歩行者の安全性を確保するため、市民が安全で快適に通行できる公共地下歩道を管理・運営するとともに、道路交通の円滑化や都市機能の維持・増進を図るため、公共地下駐車場を適切に管理運営します。</p> <p>3 災害時における一時滞在施設として、防災訓練等により対応力を向上させるとともに、近隣商店街や行政、被災地域等と連携したイベント等に取り組みむことにより、地域社会に貢献します。</p>						
現状と課題	法人の取組と関連する市の計画	市総合計画上関連する政策等	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">政策</th> <th style="width: 50%;">施策</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">政策4-1 川崎の発展を支える産業の振興</td> <td style="text-align: center;">施策4-1-2 魅力と活力のある商業地域の形成</td> </tr> </tbody> </table> <p>関連する市の分野別計画 かわさき産業振興プラン【平成28(2016)年度-令和7(2025)年度】</p>	政策	施策	政策4-1 川崎の発展を支える産業の振興	施策4-1-2 魅力と活力のある商業地域の形成
政策	施策						
政策4-1 川崎の発展を支える産業の振興	施策4-1-2 魅力と活力のある商業地域の形成						
取組の方向性	<p>1 経営改善項目 ・具体的な増収策、抜本的な経費の見直しによる収支改善の取組の推進 ・各ゾーンの最適なテナントミックスを実現することによる施設全体の活性化及び店舗売上の向上 ・効果的なプロモーションの展開による新生アゼリアのブランディングと店舗売上の促進 ・各テナントと連携した快適で心地良い施設環境、施設空間づくりの推進 ・勤務形態の合理化及び効率化並びに組織・機構の適正化の推進</p> <p>2 連携・活用項目 ・川崎駅周辺における集客や回遊性の向上、賑わいの創出、商業活性化の推進 ・市民が安全で快適に利用できる公共地下歩道及び公共地下駐車場の管理運営 ・災害時対応力の向上や地域と連携した取組等による地域社会への貢献</p>						

本市が法人に求める経営改善及び連携・活用に関する取組

4か年計画の目標

- ・ライフシェアモールの理念のもとに、各テナントと共に、快適で心地良い施設環境、施設空間づくりを推進し、川崎アゼリアの将来にわたる持続的発展に向けた施設運営を行います。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響を踏まえ、平成30(2018)年に策定した収支改善計画を見直し、新たな中期経営計画のもと、顧客に支持される魅力ある店舗への入替や効果的なプロモーションの展開、イベント広場の活用等により施設全体の活性化を図り、店舗家賃収入等の増加に取り組むとともに、委託費等の経費の縮減に取り組むなど、経営の健全化に向けた対応を強化します。
- ・在宅勤務やWeb会議等のITを活用した業務の効率化、働き方の見直しなどに取り組むとともに、適正な組織体制の構築を図ります。
- ・安全・安心・快適な公共地下歩道、公共地下駐車場、店舗設備環境等を提供します。
- ・計画的な施設・設備の整備・更新を進めるとともに、環境に配慮した施設整備及び維持管理を実施します。
- ・災害時対応力の向上や地域と連携した取組等により、アゼリアの公共的施設としての役割を的確に担うとともに、地域社会への貢献を一層推進します。

1. 本市施策推進に向けた事業取組

取組No.	事業名	指標	現状値 (令和3 2021)年度)	目標値 (令和4 2022)年度)	実績値 (令和4 2022)年度)	単位	達成度 (※1)	本市による評価 ・達成状況 (※2) ・費用対効果 (※3)	今後の取組の方 向性 (※4)
①	施設環境整備事業	施設・設備の整備・更新計画の執行率	85.7	100	100	%	a	A	I
		CO2排出量	7,521	8,212	7,473	t	a		
		通行者数	209.6	227.8	241.4	千人	a		
		事業別行政サービスコスト(①~③の事業合計)	本市財政支出 (直接事業費)	250,215 (2,999,684)	279,958 (3,001,131)	269,147 (3,140,799)	千円	1)	(1)
②	店舗活性化推進事業	店舗レジ客数	9.6	9.8	10.4	百万人	a	A	I
		店舗売上高	12,200	12,790	13,327	百万円	a		
③	地域社会への連携・貢献事業	防災関係訓練回数	3	3	3	回	a	A	II
		近隣商店街・商業施設、行政等との連携イベント数、及び地方物産展実施回数	14	11	20	回	a		

2. 経営健全化に向けた取組

取組No.	項目名	指標	現状値 (令和3 2021)年度)	目標値 (令和4 2022)年度)	実績値 (令和4 2022)年度)	単位	達成度	本市による評価 ・達成状況	今後の取組の方 向性
①	財務の改善	有利子負債額	6,696	5,795	5,795	百万円	a	C	II
		有利子負債比率	133.9	126.4	128.4	%	b		
		営業収益成長率	2.9	3.7	8.7	%	a		
		売上原価低減率	0.1	0.2	4.8	%	d		

3. 業務・組織に関する取組

取組No.	項目名	指標	現状値 (令和3 2021年度)	目標値 (令和4 2022年度)	実績値 (令和4 2022年度)	単位	達成度	本市による 評価 ・達成状況	今後の取組の方 向性
①	効率的な組織の構築	従業員一人あたり営業収益(売上高)	78,401	79,000	78,350	千円	b	B	I
		業務監査の実施回数	2	2	2	回	a		

(※1)【 a. 目標値以上、b. 現状値以上～目標値未満、c. 目標達成率60%以上～現状値未満、d. 目標達成率60%未満】

(行政サービスコストに対する達成度については、1). 実績値が目標値の100%未満、2). 実績値が目標値の100%以上～110%未満、3). 実績値が目標値の110%以上～120%未満、4). 実績値が120%以上)

(※2)【A. 目標を達成した、B. ほぼ目標を達成した、C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった、D. 現状を下回るものが多くあった、E. 現状を大幅に下回った】

(※3)【(1). 十分である、(2). 概ね十分である、(3). やや不十分である、(4). 不十分である】

(※4)【 I. 現状のまま取組を継続、II. 目標の見直し又は取組の改善を行い取組を継続、III. 状況の変化により取組を中止】



法人及び本市による総括

【令和3(2021)年度取組評価における本市の総括コメントに対する法人の受止めと対応】

令和4年度は、令和3年度での総括を踏まえ、コロナ禍における社会環境の変化や新たな生活様式に対応した魅力的なショッピングセンターとして、安全・安心な環境づくりに取り組むとともに、アゼリアカードなどの蓄積したデータの活用や多角的な情報収集を強化し、店舗開発(リーシング)や販売促進に活かせるよう取り組んできました。特に、顧客に支持される施設づくりに向け、データを活用しながら、法人の強みである多彩で店舗数も多い飲食や食品での積極的な店舗入替えや、日常利用や購買頻度の高い店舗を誘致するためクリスタルロンド(物販エリア)を大型店舗に改変するなどを実施するとともに、飲食店舗イベントやサンライト広場でのイベント、地方物産展等の集客を目指すイベントの実施などに重点的に取り組んできました。また、経営健全化に向けては、魅力ある店舗への入れ替え等の施設全体の活性化により店舗家賃収入等の増加に取り組む一方で、照明設備のLED化や節電による電気使用量の削減、委託業務の仕様の見直し、改修工事や消耗品などの効果的な発注方式の採用、広告宣伝費の抑制等、継続的な経費の削減に取り組んできました。

【令和4(2022)年度取組評価の結果を踏まえ、本市が今後法人に期待すること、対策の強化を望む部分など】

令和4年度では、年度初めから新型コロナウイルス感染症にかかる制限はなくなり、「WITHコロナ」へ移行する中で、飲食や食品での積極的な店舗入替えや地方物産展等の集客を目指す各種イベントの実施などに重点的に取り組むことで、店舗売上高や客数は増加傾向となり、法人の営業収益は2,899百万円(前年度比105.6%)となりました。一方で、営業費用については、委託業務の仕様の見直しや広告宣伝費の抑制等に努めたものの、ウクライナ情勢に伴う光熱費の高騰により法人の電気・ガス料は400百万円(前年度比146.6%)となり、営業費用全体で143百万円(前年度比104.4%)の増加となりました。その結果、法人の当期損益は、△487百万円(前年度比34百万円の損失増)となりました。

今後については、原油・原材料費高騰等の社会経済環境等の影響を踏まえながら、法人の営業収益及び店舗の売上高の向上に向け、店舗区画・業種構成の最適化や販売データ等に基づく戦略的な店舗の入替え・移転、LINEを活用した新規顧客の確保やアゼリアカードを活用したプロモーションによる既存顧客の囲い込みなどに取り組むとともに、経費削減・抑制に向けては、業務運営のDX化やエネルギー利用の最適化など、更なる経営改善に取り組んでいくことを要請してまいります。また、併せて、市制100周年の関連イベントやアリーナシティー開業を見据え、本市や周辺事業者等と連携し、川崎駅周辺の回遊性を創出するような対策の強化を求めてまいります。こうした取組により法人が、収支の改善、経営の健全化を図るとともに、引き続き、市民が安全で快適に通行できる公共地下歩道の提供や、地域社会への貢献活動に取り組む、川崎駅周辺エリアの中心的な商業施設としての役割が果たせるよう働きかけてまいります。

法人名(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
----------	------------	-----	-----------------

1. 本市施策推進に向けた事業取組①(令和4(2022)年度)

事業名	施設環境整備事業
計画(Plan)	
現状	<ol style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴う経営状況等を踏まえ、不急の施設・設備の整備・更新工事は一時休止をしている状況ですが、お客様及びテナントに安全・安心・快適な施設空間を提供するため、計画的な施設・設備の整備・更新に努めています。 施設整備及び維持管理にあたっては、環境配慮、省エネルギーに向けた取り組みを行っています。 快適で心地よい施設環境、施設空間づくりを推進し、通行者数の維持・向上を図っています。 市民が安全で快適に利用できる公共地下歩道及び公共地下駐車場の管理運営に努めています。
行動計画	<ol style="list-style-type: none"> 施設・設備の安全・安心・快適性を維持・向上するために、劣化診断等に基づいた計画的な整備・更新を推進するとともに、施設・設備の快適性等に配慮した的確な維持管理を行います。 施設整備及び維持管理にあたっては、効率性、経済性を発揮するとともに、環境配慮、省エネルギー等にも最大限の配慮を払います。 新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴うリモートワークの広がり等により、通行者数は減少しています。施設・設備の安全・安心・快適性を維持し、顧客への良好なサービス水準を維持するとともに、効果的なプロモーション等により通行者数の維持・向上を図ります。 公共地下駐車場の管理・運営による川崎駅周辺の道路交通の円滑化や都市機能の維持・増進に努めます。
具体的な取組内容	<p>【指標1:施設・設備の整備・更新計画の執行率】 設備更新については、劣化診断の結果や更新の必要性、時期の妥当性などを検討しながら、的確に進めていきます。令和4年度については、泡消火設備更新工事等を継続実施するとともに、店舗(水道・電力)計量メーター交換などの工事を実施します。</p> <p>【指標2:CO2排出量】 維持管理においては引き続き、環境配慮、省エネルギー等に最大限配慮し、アゼリアを訪れる人々に快適性を提供します。CO2の削減やGXの取組については、EV車を含むカーシェアリングの拠点整備や街内照明設備のLED化等に向けて取り組みます。また、省エネルギーを検証するため、月1回アゼリア及び空調システム事業者にて前月のエネルギー使用状況や具体的な苦情などをもとに、現状把握や改善策を検討し、テナント店舗にも提案を行いながら省エネルギー化に努めます。</p> <p>【指標3:通行者数】 コロナ禍における新たな生活様式やインターネット販売の拡充等の環境の変化を踏まえ、アゼリアカードの顧客特性や購買データ等を活用した販促計画を策定し、近隣施設来訪者や近隣住民の興味関心を引く集客施策及び歳時記による館内装飾、イベントによる賑わいの演出により、館外から館内への誘引施策を実施していきます。また、施設・設備の安全・安心・快適性を維持し、顧客への良好なサービス水準の提供に努めます。</p>

実施結果(Do)

本市施策推進に向けた活動実績	<p>【指標1:施設・設備の整備・更新計画の執行率】 設備更新については、設備更新計画に基づき泡消火設備更新工事や店舗(水道・電力)計量メーター交換工事等を実施しました。</p> <p>【指標2:CO2排出量】 環境に配慮した施設維持については、空調システム事業者と連携しながら、エネルギーの使用状況や具体的な苦情などをもとに、空調機設定温度や冷温水発生機運転方法等を検討し、テナント店舗にも提案を行いながら改善を図りました。また、アゼリア街内のLED改修工事が完了したほか、街内通路照明の間引きや駐車場排気ファンの運転抑制、フードロス協力店舗の登録斡旋(41店舗/78店舗)などに取り組みました。カーシェアリングについては、令和4年3月に普通自動車4台、EV車2台の導入を行い、利用促進に向けて周知に取り組みました。</p> <p>【指標3:通行者数】 アゼリア販促策としては、アゼリアカードの購買データ等を活用するとともに、LINEでの情報発信にも取り組みながら、飲食店でのポイント付与イベントやポイントカードのポイント2倍セール等、外出、来街を促す施策にシフトして誘引施策を展開しました。また、広場等を利用した短期催事・イベントなども積極的に展開し、街内の賑わい創出に取り組みました。 令和4年度実績 平日236千人(前年度比24千人増加) 同 休日255千人(前年度比46千人増加) *調査日:令和4年8月26日(金)、27日(土)</p>
----------------	--

評価 (Check)

本市施策推進に関する指標		目標・実績	R3年度 (現状値)	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	単位
1	施設・設備の整備・更新計画の執行率	目標値	85.7	100	100	100	100	%
	説明	設備更新計画に基づき実施する年度毎の工事執行率		実績値	100			
2	CO2排出量	目標値	7,521	8,212	8,129	8,047	7,966	t
	説明	施設で排出されるCO2の総量		実績値	7,473			
3	通行者数	目標値	209.6	227.8	233.5	239.2	244.9	千人
	説明	通行量調査(8月下旬実施)による施設の1日平均通行者数		実績値	241.4			

指標1 に対する達成度	a	a. 実績値が目標値以上 b. 実績値が現状値(個別設定値)以上～目標値未満 c. 実績値が目標値の60%以上～現状値(個別設定値)未満 d. 実績値が目標値の60%未満 ※個別設定値を設定している場合は指標の説明欄に記載
指標2 に対する達成度	a	
指標3 に対する達成度	a	

法人コメント(指標に対する達成度やその他の成果等について)

指標1 令和4年度は、法令に基づく更新工事を含め設備更新計画に基づき実施しており、工事執行率は100%と目標を達成することができました。昨年度同様、緊急性の高い修繕については計画の有無に関わらず実施しています。

指標2 環境に配慮した施設維持について、昨今の光熱費の高騰は業績にも影響を与えることから、空調機設定温度等の調整には重点的に取り組むとともに、街内灯のLED化や街内通路照明の間引き、駐車場排気ファンの運転抑制などにも取り組んだ結果、電力使用量は前年度比で8.4%削減されるなど、CO2は削減し、目標を達成することができました。さらに、令和5年3月には、かわさきSDGSゴールドパートナーの認証を受けることができました。

指標3 上記のような来街を促す施策などのほか、コロナ禍での制限緩和による外出欲求の高まりもあり、通行者数は241.1千人(前年から15%の増加)と目標を達成することができました。

本市による評価	達成状況	区分	区分選択の理由
		A. 目標を達成した B. ほぼ目標を達成した C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった D. 現状を下回るものが多くあった E. 現状を大幅に下回った	A

行政サービスコスト		目標・実績	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	単位
1	事業別行政サービスコスト(①～③の事業合計)	目標値	250,215 (2,999,684)	279,958 (3,001,131)	279,958 (2,858,670)	279,958 (2,745,338)	279,958 (2,672,627)	千円
	説明	本市財政支出(直接事業費)		実績値	269,147 (3,140,799)			

行政サービスコスト に対する達成度	1)	1). 実績値が目標値の100%未満 2). 実績値が目標値の100%以上～110%未満 3). 実績値が目標値の110%以上～120%未満 4). 実績値が目標値の120%以上
----------------------	----	--

法人コメント(行政サービスコストに対する達成度について)

「本市財政支出」については、修繕費・業務委託費などの経費削減により公共地下歩道維持管理負担金が抑制され、目標値の範囲内となりました(目標比93.2%)。一方、「直接事業費」については、ウクライナ情勢に伴う光熱費(電気・ガス料)の高騰により(前年度比146.6%)、前年度を超過する結果となりました。

本市による評価	費用対効果 (「達成状況」と「行政サービスコストに対する達成度」等を踏まえ評価)	区分	区分選択の理由
		(1). 十分である (2). 概ね十分である (3). やや不十分である (4). 不十分である	(1)

改善 (Action)

実施結果 (Do) や評価 (Check) を踏まえた今後の取組の方向性	方向性区分		方向性の具体的内容
	I. 現状のまま取組を継続 II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続 III. 状況の変化により取組を中止	I	・施設・設備の整備・更新については、引き続き、計画的な整備・更新を推進することで安全・安心・快適な施設・設備の維持管理に努めます。CO2排出量については、光熱費高騰が業績に与える影響も大きいことから、エネルギー使用状況等をもとに、現状把握や改善策を検討し、テナント店舗にも提案を行うなど、省エネルギー化に最大限努めていきます。通行者数については、施設・設備の安全・安心・快適性を維持し、顧客への良好なサービス水準を維持するとともに、魅力のある効果的なプロモーション等により通行者数の向上を図ります。

法人名(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
----------	------------	-----	-----------------

本市施策推進に向けた事業取組②(令和4(2022)年度)	
事業名	店舗活性化推進事業
計画(Plan)	
現状	日々の店舗管理、店舗指導を的確に行い、強固な販売体制を築き、売上増を目指すとともに、リニューアルコンセプトに添ったリーシングを遂行し、各ゾーンに最適なテナントミックスを実現することにより施設全体の活性化、店舗売上の向上を図っています。また、効果的なプロモーションの展開により、アゼリアのブランディングと店舗売上の促進を図るとともに、リニューアルに当たって策定したデザインの基準に則り、各テナントと共に、快適で心地良い施設環境、施設空間づくりを推進しています。
行動計画	現状の継続実施を基本とし、顧客に支持される魅力ある店舗への入替や効果的なプロモーションの展開、イベント広場の活用等の取組を強化し、施設全体の活性化、店舗売上の向上を図っていきます。また、ライフシェアモールの理念のもとに、各テナントと共に、快適で心地良い施設環境、施設空間づくりを推進します。店舗売上高の回復に向け、「ウィズコロナ」の状況を踏まえて、既存店舗の区画・業種構成の最適化等に取り組むとともに、情報発信の充実や既存顧客の囲い込み、さらには、店舗での決済手段の拡充などに取り組めます。
具体的な取組内容	<p>【指標1:店舗レジ客数】・【指標2:店舗売上高】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍においても店舗が安心して営業継続できるよう、店舗の状況や周辺施設の動向等の情報収集に努め、適切な店舗管理を推進するとともに、不振店舗の運営支援などの空区画防止への取組を進め、安定運営を図っていきます。また、店舗への的確な情報提供、助言・指導など、店舗管理業務の充実を図り、店舗との関係強化を通じて、売上及び家賃の増収に向け取り組んでいきます。 ・顧客に支持される施設づくりの推進に向けて、周辺環境の把握に努め、アゼリアカードの顧客特性をはじめとする各種統計データや専門業者の活用及び店舗管理との連携強化等により、広範かつ高度な情報収集を行い、店舗誘致や施設の強みとして発揮できる環境づくりに取り組むことで、周辺施設との差別化を図り、競争力を高めていきます。 ・歳時記に合わせた商品告知や各種お買物券・ポイントを活用した既存顧客の囲い込み及び新たな顧客の取り込みを図るなど、店舗の売上増加につながる取組を実施していきます。

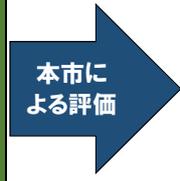
実施結果(Do)	
本市施策推進に向けた活動実績	<p>【指標1:店舗レジ客数】・【指標2:店舗売上高】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗管理については、店長会議や日頃の店舗巡回等を通じて、情報共有や助言、指導などを行いながら、店舗との関係強化を図りました。不振店舗への運営支援としては、苦戦する「食品」店舗を対象とした「レッツ5フェア」開催によるイベントでの支援や、状況に応じて運営上の相談に対応するなど、安定運営や空区画防止に取り組めました。 ・顧客に支持される施設づくりについては、最適なテナントミックスの実現を念頭に、店舗動向の分析や顧客ニーズの把握、外部のリーシング業者との連携等により、主に飲食、食品の店舗入替えを実施し、増収や賑わいの創出実現に取り組めました。 ・プロモーション展開については、昨年度までのポイントサービスを中心とした密を避ける取組から、ここ暫く見合わせていた集客性の高いイベント等の取組に重点を移しました。飲食店舗イベントやサンライト広場での「すいエンサー」科学イベント、テナント参加催事、地方物産展等を積極的に実施し来街を促し、店舗売上高や客数の増加に努めました。 ・新型コロナウイルス感染症対策については、引き続き、管理施設・店舗へのアルコール消毒液・飛沫防止シートの設置、また、店舗従業員が感染した際の会社・店舗の行動基準(マニュアル)を遵守した各店舗との情報共有など、店舗管理、店舗指導を的確に行い、お客様の安全安心を第一に、来店増に向け取り組みました。

評価(Check)								
本市施策推進に関する指標	目標・実績	R3年度(現状値)	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	単位	
1	店舗レジ客数	目標値		9.8	10.1	10.3	10.3	百万人
	説明 アゼリアのテナント店舗のレジ客数の総計	実績値	9.6	10.4				
2	店舗売上高	目標値		12,790	13,183	13,453	13,453	百万円
	説明 アゼリアのテナント店舗の売上高の総計	実績値	12,200	13,327				
指標1 に対する達成度	a	a. 実績値が目標値以上 b. 実績値が現状値(個別設定値)以上～目標値未満 c. 実績値が目標値の60%以上～現状値(個別設定値)未満 d. 実績値が目標値の60%未満						
指標2 に対する達成度	a	※個別設定値を設定している場合は指標の説明欄に記載						

法人コメント(指標に対する達成度やその他の成果等について)

指標1・指標2

・上記のような店舗管理や顧客に支持される施設づくりにより、令和4年度は、開店が12店舗、閉店が17店舗となりました。アゼリア全体への集客を目的に、日常利用や購買頻度の高い店舗を誘致するため、クリスタル Rond(物販エリア)を大型店舗に改変するなど、既存店舗の区画業種構成の最適化に取り組み、今後の賑わいの創出につなげることができました。
 ・上記のようなプロモーション展開などのほか、コロナ禍での制限緩和による外出欲求の高まりもあり、店舗レジ客数10.4百万人、店舗売上高13.327百万円と目標を達成することができました。

	達成状況	区分	区分選択の理由
		A. 目標を達成した B. ほぼ目標を達成した C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった D. 現状を下回るものが多くあった E. 現状を大幅に下回った	A 新型コロナウイルス感染症にかかる行動制限がなくなり、人の外出欲求や購買意欲が高まる中、法人の強みである飲食・食品での積極的な店舗入替えに取り組むとともに、飲食店舗イベントやサンライト広場でのイベント・地方物産展等の集客を目指すイベント展開に積極的に取り組むことで、指標1・2ともに目標値を達成することができたため。

改善 (Action)

実施結果 (Do) や評価 (Check) を踏まえた今後の取組の方向性	方向性区分	方向性の具体的内容
	I. 現状のまま取組を継続 II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続 III. 状況の変化により取組を中止	I ・アゼリアカードの顧客特性をはじめとする各種統計データの活用や周辺施設の情報収集等に努めながら、引き続き、顧客に支持される魅力ある店舗への入替や効果的なプロモーションの展開等の取り組み、施設全体の活性化、店舗売上の向上を図っていきます。

法人名(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
----------	------------	-----	-----------------

本市施策推進に向けた事業取組③(令和4(2022)年度)

事業名	地域社会への連携・貢献事業
計画(Plan)	
現状	<p>1 市と連携し、大震災発生時の川崎駅周辺における帰宅困難者による混乱の抑制に向けた避難誘導及び一時滞在施設開設訓練を実施するなど、災害時の対応力強化に取り組んでいます。</p> <p>2 チャリティーコンサートの開催や熊本地震及び東日本大震災復興支援を目的とした地方物産展の開催等により、地域社会への連携・貢献に努めています。</p>
行動計画	<p>1 関係団体等と連携し、防災関係訓練を実施、参加することにより、災害時の対応力を向上させます。</p> <p>2 駅周辺の回遊性を向上させ、商業エリアを活性化させるため、近隣商店街や商業施設、行政等と連携したイベント等に取り組むとともに、地方物産展を開催します。</p>
具体的な取組内容	<p>【指標1:防災関係訓練回数】 関係団体や川崎市等と連携し、防災訓練や情報伝達訓練、帰宅困難者対応訓練などを実施、参加することにより、自然災害等における事業運営体制の強化や地域社会への貢献を一層推進します。</p> <p>【指標2:近隣商店街・商業施設、行政等との連携イベント数、及び地方物産展実施回数】 ミモザフェスティバルやかわさき阿波おどりなど、近隣商業施設や商店街のイベント等と連携し、川崎駅周辺の回遊性向上や賑わい創出に努め、周辺商業エリアの活性化に取り組みます。また、コロナ禍で販売機会が減少した地方の地場産業支援などを目的に地方物産展を行います。</p>

実施結果(Do)

本市施策推進に向けた活動実績	<p>【指標1:防災関係訓練回数】 令和4年度については、令和4年6月16日に情報伝達訓練を実施しました。防災訓練については、新型コロナウイルス感染症拡大防止対策の観点から、集合形式を取らない訓練として、各店舗にて令和4年9月5日～20日の間で個別に実施しました。帰宅困難者対策訓練については、例年実施しておりました一時滞在施設開設訓練ではなく、令和5年3月2日に川崎市役所第3庁舎にて図上訓練を実施しました。</p> <p>【指標2:近隣商店街・商業施設、行政等との連携イベント数、及び地方物産展実施回数】 ミモザフェスティバルは、周辺商業施設と共同での販促策の実施やアゼリア内へのフォトスポットの設置を行い、かわさき阿波おどりは、新型コロナウイルス感染症のため、規模縮小もあり不参加となりましたが、イベント広場を演舞場の一つとして提供するなど、川崎駅周辺の賑わい創出に貢献しました。 地方物産展については、鹿児島県や岩手県、福島県、鳥取県、広島県、北海道他、計18回開催し、それぞれの地場産業支援や自由に旅行ができない自粛下でのお客様の外出要望に応えることができました。</p>
-----------------------	---

評価(Check)

本市施策推進に関する指標		目標・実績	R3年度 (現状値)	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	単位
1	防災関係訓練回数	目標値	/	3	3	3	3	回
	説明	アゼリアが実施、又は市等が実施しアゼリアが参加する、防災関係訓練の実施(参加)回数	3	3				
2	近隣商店街・商業施設、行政等との連携イベント数、及び地方物産展実施回数	目標値	/	11	21 11	22 12	22 12	回
	説明	アゼリアが実施する近隣商店街等と連携したイベントや地方物産展の実施回数	14	20				
指標1 に対する達成度		a	a. 実績値が目標値以上 b. 実績値が現状値(個別設定値)以上～目標値未満 c. 実績値が目標値の60%以上～現状値(個別設定値)未満 d. 実績値が目標値の60%未満					
指標2 に対する達成度		a	※個別設定値を設定している場合は指標の説明欄に記載					

法人コメント(指標に対する達成度やその他の成果等について)

指標1 情報伝達訓練、防災訓練、帰宅困難者訓練の3回の訓練を実施し、目標を達成することができました。市および周辺事業者と共通認識を持ち、行動ルールの確認を行うとともに、災害に対する知見を高め、防災・減災意識高揚を図ることができました。
 指標2 集客性の高いイベント実施に積極的に取り組み、実績回数は目標を大きく上回ることができ、広場稼働日数も326日(前年度比200%)になりました。また、イベント実施を通じて、川崎駅周辺の賑わい創出に貢献するとともに、特に、地方物産展の開催では、各地域社会との連携・貢献を図ることができました。

本市による評価

達成状況	区分	区分選択の理由
	A. 目標を達成した B. ほぼ目標を達成した C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった D. 現状を下回るものが多くあった E. 現状を大幅に下回った	A

改善 (Action)

実施結果(Do)や評価(Check)を踏まえた今後の取組の方向性	方向性区分	方向性の具体的内容
	I. 現状のまま取組を継続 II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続 III. 状況の変化により取組を中止	II

法人名(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
----------	------------	-----	-----------------

2. 経営健全化に向けた取組①(令和4(2022)年度)

項目名	財務の改善
計画(Plan)	
現状	<ol style="list-style-type: none"> 令和2(2020)年度及び令和3(2021)年度には新型コロナウイルス感染症拡大の影響を踏まえ、新たな借入を行いました。リニューアルに伴う借入金を含め、約定どおり返済を行い、有利子負債の削減に努めています。 新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により当期純利益の確保が図れていない状況ですが、金融機関との約定に基づく有利子負債の削減に努めています。 新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により営業収益が減少しており、営業収益成長率はマイナス成長が続いています。 新型コロナウイルス感染症拡大の影響に伴い厳しい経営が強いられる中、収支の改善を図るため、継続的に経費の削減に努めています。
行動計画	<ol style="list-style-type: none"> 約定どおり返済を行い有利子負債の削減に取り組みます。 約定に基づき有利子負債の削減に努めるとともに、経営改善を進め、当期純利益の確保に取り組みます。 顧客に支持される魅力ある店舗への入替や効果的なプロモーションの展開、イベント広場の活用等により施設全体の活性化を図り、令和4(2022)年度から令和7(2025)年度までそれぞれ、98百万円、100百万円、142百万円、144百万円の営業収益の増加(令和2(2020)年度比)を目標に取り組みます。 委託業務や工事内容等の見直しを図るなど継続的な経費の削減に取り組みます。令和4年度は令和2年度比で500万円の売上原価の増加となりますが、令和5(2023)年度から令和7(2025)年度まではそれぞれ、137百万円、250百万円、323百万円の売上原価の削減(令和2(2020)年度比)を目標とします。
具体的な取組内容	<p>【指標1:有利子負債額】 新型コロナウイルス感染症拡大の影響等を踏まえながら、業績の維持向上及び事業運営に支障が生じないように手元資金の確保に努めつつ、当初計画に基づく金融機関との約定による借入金返済を行い、借入金残高削減に努めます。</p> <p>【指標2:有利子負債比率】 有利子負債については、上記のとおり借入金残高の削減を図り、純資産額については、経営改善に取り組みながら、中期経営計画における当期純損失額の圧縮に努め、純資産額の低減抑制を図ります。</p> <p>【指標3:営業収益成長率】 顧客に支持される魅力ある店舗への入替や各種統計データを活用した効果的なプロモーションの展開、各種お買物券・ポイントを活用した既存顧客の囲い込み及び新たな顧客の取り込み等により施設全体の活性化を図り、店舗家賃収入等の営業収益の増収に努めます。</p> <p>【指標4:売上原価低減率】 委託や工事の仕様の見直し、広告宣伝方法の見直し、消耗品購入先の見直しなど、サービス水準の維持に努めながら、継続的な経費の削減に取り組み、売上原価の抑制を図ります。</p>

実施結果(Do)

経営健全化に向けた活動実績	<p>【指標1:有利子負債額】 資金計画に基づき、借入金の約定返済(901百万円)を行いました。</p> <p>【指標2:有利子負債比率】 有利子負債については、【指標1関連】に記載のとおり、借入金残高の削減を図りました。一方、純資産額について、営業収益は前年度に比べ155百万円増収となったものの、電気・ガス料の高騰(対前年127百万円増)等により、当期純損失額が増加する結果となりました。</p> <p>【指標3:営業収益成長率】 営業収益の増加に向け、アゼリアカード会員へのDM送付やお買物券・ポイントを活用した既存顧客の囲い込み等の取組を継続的に実施するとともに、令和4年度は新規顧客の取り込みに向けたLINEアカウント登録者数拡大キャンペーンの実施や、広場等を活用したイベント・短期催事の開催強化(R3年度14回→R4年度18回)等に取り組みました。</p> <p>【指標4:売上原価低減率】 照明設備のLED化や節電による電気使用量の削減、委託業務の仕様の見直し、改修工事や消耗品などの効果的な発注方式の採用、広告宣伝費の抑制等、継続的な経費の削減に取り組みました。</p>
---------------	---

評価 (Check)

経営健全化に関する指標		目標・実績	R3年度 (現状値)	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	単位
1	有利子負債額	目標値	6,696	5,795	4,967	4,139	3,311	百万円
	説明	約定に基づき返済する借入金の年度末残高		実績値	5,795			
2	有利子負債比率	目標値	133.9	126.4	115.1	97.8	77.8	%
	説明	純資産に対する、利払い及び返済が必要な有利子負債の割合		実績値	128.4			
3	営業収益成長率	目標値	2.9	3.7	3.7	5.3	5.4	%
	説明	営業収益の基準年度(令和2(2020)年度)からの増加率 ※R4・5年度の個別設定値:2.8%(現状値の95%)		実績値	8.7			
4	売上原価低減率	目標値	0.1	0.2	△ 4.6	△ 8.3	△ 10.8	%
	説明	売上原価の基準年度(令和2(2020)年度)からの減少率		実績値	4.8			

指標1 に対する達成度	a	a. 実績値が目標値以上 b. 実績値が現状値(個別設定値)以上～目標値未満 c. 実績値が目標値の60%以上～現状値(個別設定値)未満 d. 実績値が目標値の60%未満 ※個別設定値を設定している場合は指標の説明欄に記載
指標2 に対する達成度	b	
指標3 に対する達成度	a	
指標4 に対する達成度	d	

法人コメント(指標に対する達成度やその他の成果等について)

指標1 …資金計画に基づき借入金の返済を着実に進め(901百万円)、目標を達成することができました。
 指標2 …有利子負債については、約定どおり返済を行い、借入金残高の削減を行いました。純資産については、経営改善に取り組みながら、当期純損失額の圧縮を図り、純資産額の減少を抑えることに努めましたが、水光熱費の高騰や区画変更等に伴う固定資産除却損等の影響で当期純損失額が膨らみ、実績値は128.4%と目標未達となりました。
 指標3 …アゼリアカードを活用した販促による既存顧客の囲い込みやイベント・短期催事の積極的展開等のほか、コロナ禍での行動制限緩和による通行者数の増加等もあり、令和2年度比で8.7%の営業収益の増収となり、目標を達成することができました。
 指標4 …継続的な経費の削減に努め、業務委託費(対前年4百万円減)や広告宣伝費(同5百万円減)等の削減を図ることができましたが、電気・ガス料金の想定以上の経費増(同127百万円増)により、実績値は4.8%と目標未達となりました。

本市による評価

達成状況

区分	区分選択の理由
A. 目標を達成した B. ほぼ目標を達成した C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった D. 現状を下回るものが多くあった E. 現状を大幅に下回った	C 飲食・食品での店舗入替えやイベント・短期催事の展開等に取り組み、営業収益は基準年度比8.7%の増収となる一方、光熱費高騰の影響を強く受け、売上原価は基準年度比4.8%の増加となり、指標2・4が目標未達となったため。

改善 (Action)

実施結果(Do)や評価(Check)を踏まえた今後の取組の方向性	方向性区分	方向性の具体的内容
	II	I. 現状のまま取組を継続 II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続 III. 状況の変化により取組を中止

法人名(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
----------	------------	-----	-----------------

3. 業務・組織に関する取組①(令和4(2022)年度)

項目名	効率的な組織の構築
計画(Plan)	
現状	研修会の開催やマニュアルの整備、業務監査等を通じて社員の人材育成や業務の効率化、適正化等に取り組んでいます。また、退職者の補充を行わないなど、最適な人員配置に努めながら、生産性の向上に取り組んでいます。
行動計画	<ol style="list-style-type: none"> 適材適所、最適な人員配置に取り組むとともに、売上の確保に向け魅力ある店舗への入替や店舗売上増加に向けた販売促進等に取り組めます。 業務の適正化のほか、効率的・効果的な組織、業務運営等に向け、業務監査に取り組めます。 社内業務のDX化に取り組み、データ活用による業務の高度化や効率化を推進します。
具体的な取組内容	<p>【指標1:従業員一人あたり営業収益(売上高)】 顧客に支持される魅力ある店舗への入替や各種統計データを活用した効果的なプロモーションの展開等により、営業収益の確保に努めます。また、安定的な組織運営体制を確保するため、社員の新規採用や育成、最適な人員配置等に取り組むとともに、電帳法やインボイスへの対応など、生産性向上を図ります。</p> <p>【指標2:業務監査の実施回数】 年2回の監査役による業務監査を継続的に実施します。業務内容や業務フローのヒアリング、組織や制度の調査などを通じて、業務の効率化や効果性の向上、組織・制度の適正化に繋がる改善活動に、継続的に取り組めます。</p>

実施結果(Do)

業務・組織に関する活動実績	<p>【指標1:従業員一人あたり営業収益(売上高)】 飲食・食品での積極的な店舗入替やサンライト広場等でのイベント・地方物産展等の集客のプロモーションに取り組むなど、営業収益の確保に努めました。また、従業員については、安定的な組織運営体制を確保するため、令和4年7月に2名の新規採用を行いました。生産性向上に向けては、社内システムの洗出や事務フローの確認、システム連携の最適化などの検討や、インボイス・電帳法への対応を検討しました。</p> <p>【指標2:業務監査の実施回数】 監査役による業務監査を年2回実施しました。また、監査役による社員個別面談を実施し、業務プロセスの確認を行い、コンプライアンスの考え方を改めて社内全体に浸透させるために研修の充実を図りました。</p>
---------------	---

評価(Check)

業務・組織に関する指標		目標・実績	R3年度(現状値)	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	単位
1	従業員一人あたり営業収益(売上高)	目標値		79,000	79,057	80,257	80,314	千円
	説明 従業員一人あたりが生み出す営業収益額 ※R4・5年度の個別設定値:74,480千円(現状値の95%)	実績値	78,401	78,350				
2	業務監査の実施回数	目標値		2	2	2	2	回
	説明 アゼリアが実施する経営諸活動の遂行状況に対する監査の実施回数	実績値	2	2				
指標1に対する達成度		b	a. 実績値が目標値以上 b. 実績値が現状値(個別設定値)以上～目標値未満 c. 実績値が目標値の60%以上～現状値(個別設定値)未満 d. 実績値が目標値の60%未満					
指標2に対する達成度		a	※個別設定値を設定している場合は指標の説明欄に記載					

法人コメント(指標に対する達成度やその他の成果等について)

指標1 …飲食や食品での積極的な店舗入替えや地方物産展等の集客を目指す各種イベントの実施などに取り組むことで、営業収益は2,899百万円(前年度比105.6%)となりましたが、従業員については、安定的な組織運営体制を確保するため、令和4年7月に従業員2名の新規採用を行ったことから、実績値は目標比の99.2%と目標未達となりました。
 指標2 …業務監査においては、社員の個別面談を実施し、業務プロセスの確認を行いながら、業務の効率化や改善を図れるよう取り組むことができました。

本市による評価

達成状況

区分

区分選択の理由

- A. 目標を達成した
- B. ほぼ目標を達成した
- C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった
- D. 現状を下回るものが多くあった
- E. 現状を大幅に下回った

B

法人の安定的な組織運営体制を確保するため、20代の従業員2名の新規採用を行いながら、営業収益の改善に努め、従業員一人あたり営業収益(売上高)は、目標比99.2%と、ほぼ目標を達成しているため。また、監査役による業務監査では業務改善につなげる取り組みができていたため。

改善 (Action)

実施結果(Do)や評価(Check)を踏まえた今後の取組の方向性	方向性区分	方向性の具体的内容
	I. 現状のまま取組を継続 II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続 III. 状況の変化により取組を中止	I 営業収益の増収に向け、引き続き、取り組むほか、社員の採用や定年延長、育成、最適な人員配置などについては、安定的な組織運営体制を確保するため、慎重に検討をしながら対応を行っていきます。

法人(団体名)	川崎アゼリア株式会社	所管課	経済労働局観光・地域活力推進部
---------	------------	-----	-----------------

●法人情報

(1)財務状況

収支及び財産の状況(単位:千円)		令和3(2021)年度	令和4(2022)年度	令和5(2023)年度	令和6(2024)年度	令和7(2025)年度
損益計算書	営業収益	2,744,039	2,898,955			
	営業費用(売上原価)	2,999,684	3,140,799			
	営業費用(販売費及び一般管理費)	246,089	247,602			
	うち減価償却費	1,434,246	1,390,176			
	営業損益	△501,734	△489,446			
	営業外収益	174,873	177,842			
	営業外費用	132,323	117,185			
	経常損益	△459,184	△428,789			
	税引前当期純利益	△452,542	△486,352			
	税引後当期純利益	△453,492	△487,302			
貸借対照表	総資産	14,762,304	13,509,406			
	流動資産	1,937,344	1,913,085			
	固定資産	12,824,960	11,596,321			
	総負債	9,759,909	8,994,312			
	流動負債	1,690,579	1,682,203			
	固定負債	8,069,330	7,312,109			
	純資産	5,002,395	4,515,093			
資本金	5,000,000	5,000,000				
剰余金等	2,395	△484,907				
主たる勘定科目の状況(単位:千円)		令和3(2021)年度	令和4(2022)年度	令和5(2023)年度	令和6(2024)年度	令和7(2025)年度
営業収益	不動産賃貸収入	2,400,467	2,540,614			
営業費用	不動産管理費	2,779,688	2,905,723			
総資産	現金・預金	1,556,707	1,493,693			
総負債	有利子負債(借入金+社債等)	6,696,100	5,795,400			
本市の財政支出等(単位:千円)		令和3(2021)年度	令和4(2022)年度	令和5(2023)年度	令和6(2024)年度	令和7(2025)年度
補助金						
負担金		157,297	167,814			
委託料		84,470	92,120			
指定管理料						
貸付金(年度末残高)						
損失補償・債務保証付債務(年度末残高)						
出捐金(年度末状況)		2,142,735	2,142,735			
(市出捐率)		42.8%	42.8%			
財務に関する指標		令和3(2021)年度	令和4(2022)年度	令和5(2023)年度	令和6(2024)年度	令和7(2025)年度
流動比率(流動資産/流動負債)		114.6%	113.7%			
有利子負債比率(有利子負債/純資産)		133.9%	128.4%			
経常収支比率(経常収益/経常費用)		86.4%	87.8%			
純資産比率(純資産/総資産)		33.9%	33.4%			
経常費用に占める市財政支出割合 (〔補助金+負担金+委託料+指定管理料〕/経常費用)		7.2%	7.4%			
経常収益に占める市財政支出割合 (〔補助金+負担金+委託料+指定管理料〕/経常収益)		8.3%	8.4%			

法人コメント

本市コメント

現状認識	今後の取組の方向性	本市が今後法人に期待することなど
<p>営業収益については、「中期経営計画」に基づいた事業活動を推進し、コロナ禍における新たな生活様式や環境の変化を踏まえ、話題性・集客力のある新規店舗誘致や広場を利用したイベント催事開催に努めると共に、アゼリアカードの顧客特性、購買データ等を活用した販促計画を策定し、館内装飾やイベントによる賑わいの演出により館外から館内への誘因施策を実施してまいりました。その結果、前期比で155百万円の増収となりました。</p> <p>また、営業費用については、街内照明設備のLED化、店舗と一体で節電に取り組むなど電気使用量の削減に努め、引き続き人件費等の経費の縮減に取り組むと共に委託業務の仕様見直し、広告宣伝費の抑制等、継続的な経費の削減に努めたものの想定以上の電気・ガス料等の値上げ(前年度比127百万円増)によるコスト増により当期損益としては、▲487百万円と厳しい結果となりました。</p>	<p>主要事業であるアゼリアの管理運営では、来客数増のために館内装飾と様々な媒体による発信によって地下街への誘引を強化し、アゼリアカード・お買物券等の活用で店舗売上の向上に寄与します。店舗開発ではアフターコロナの顧客動向を分析し、地域特性に合った店舗誘致に取り組めます。また、かわさきSDGsゴールドパートナーの一員として、省エネ・節電やフードロス削減等も推進します。</p> <p>当社経営健全化としては、中期経営計画に基づき、契約において家賃及び共同管理費の適正化に取り組むとともに、委託業務については常に仕様の見直しを行い、コストの削減に努めます。そして適正な人材配置や人材教育・業務運営のDX化を推進することで業務知識の継承を促し、組織の活性化を図ってまいります。令和5年度も引き続き、安心・安全・快適な地下街の運営を行うとともに、令和7年度までの単年度黒字化に向け、収支の改善、経営の健全化を図ってまいります。</p>	<p>令和4年度においては、飲食や食品での店舗入替や地方物産展等の集客を目指すイベント実施などに重点的に取り組むことで、営業収益は2,899百万円(前年度比155百万円増)となるなど、施設全体の活性化に積極的に取り組めたことは評価できます。しかし、光熱費の高騰等により、営業費用が前年度比で143百万円増加した結果、当期損益は△487百万円(前年度比34百万円の損失増)という厳しい結果となりました。</p> <p>今後も、法人の中期経営計画や本方針に基づき、賃料条件の見直しや顧客動向を踏まえた店舗誘致、物販・イベント催事拡大による地下街への顧客誘引など、収益確保に向けた取組を推進するだけでなく、業務委託費等の経費の削減・抑制にも引き続き取り組むことで、早期に経営の健全化が図れるよう、本市としても働きかけてまいります。</p>

(2)役員・職員の状況(令和5年7月1日現在)

	常勤(人)			非常勤(人)		
	合計	(うち市派遣)	(うち市OB)	合計	(うち市在職)	(うち市OB)
役員	4	0	2	8	1	1
職員	34	0	0	3	0	3

【備考】

- 総役員に占める本市職員及び退職職員の割合が3分の1を超過していることについての法人の見解・理由
- ・今後の方向性