

令和4年度 出資法人「経営改善及び連携・活用に関する取組評価」事前質問回答票

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
1	かわさき市民放送	・放送事業 【評価シート3-4頁】	目標値の変更における程度の理由として「自社ワイド番組の放送時間の中で拡大できる目標値に変更する」とあるが、「 <u>自社ワイド番組</u> 」とはどのようなものか。	自社ワイド番組は、スポンサー番組など販売の対象となる放送枠を除いた放送枠で、平日では午前4時間と午後3時間の1日約7時間が自社ワイド番組となります。この自社ワイド番組内で、地域に密着した情報や市政情報、災害情報を発信するなどして、各指標の数値をカウントしています。 当該指標「市民の放送参加人数」の目標値変更については、当初、コロナ禍でスタジオに多くの方を招きづらい状況が続くことを踏まえ目標値としていましたが、令和5年度以降は、新型コロナウイルス感染症が落ち着き、スタジオの出入制限も解除した令和4年度の実績を踏まえ、1日約7時間の自社ワイド番組の中で、可能な限り拡大できる目標値として、令和5年度(変更前845件)1,400件、令和6年度(887件)1,450件、令和7年度(930件)1,500件に変更しようとするものです。	内海委員
2	かわさき市民放送	・認知度の向上 【評価シート7頁】	令和4年実績3,587件に対して、当初の令和4年度目標設定375件(達成率1196%・回復率551.0%)は他の事業と比較して低くすぎないのか。	当該指標「認知度向上のための情報発信件数」については、当初、特別番組等に 関する情報を中心に1名で行っていた令和2年度の実績を踏まえた目標値として いましたが、令和3年度から経営体制が代わり、改めて認知度向上が最重要課題の 一つと捉えたため、令和4年度からSNS広報チーム(4名)を組織して、SNSによる情 報発信を強化し、令和3年度の実績及び令和4年度の目標値を大幅に上回ることが できたところ です。 令和5年度以降の目標値は、令和5年度(変更前375件)3,600件、令和6年度(450 件)3,700件、令和7年度(500件)3,800件に変更し、限られた人員の中でも、効果的 なSNSによる情報発信に向け、ツイートのインプレッションやエンゲージメントなどを 分析しながら、質の向上を図っていこうとするものです。	内海委員
3	川崎市文化財団	・自立性の確保 【評価シート30-31頁】	新しい文化を活用した事業収益について、「文化的な価値」=観光業や飲食業、宿泊業などの付加価値として活用する「総合的な活用」が重要である。「文化」の価値を、具体的な付加価値に変換してくれるパートナー・連携先を探して、新しい事業を生み出していくことに取り組んでいただきたい。	文化財団が実施する文化芸術事業のうち、浮世絵や能楽は文化資源であると同時に観光資源としての価値もありますので、観光案内所である「かわさききたテラス」での広報に加え、令和4年度からは、羽田空港へのチラシの配架を再開するとともに、ホテル緑道や東横イン等の宿泊施設へのチラシの配架行っております。 浮世絵ギャラリーにつきましては、旅行会社等との連携により、令和4年度は、JR東日本が主催している駅たびコンシェルジュやクラブツーリズムによる浮世絵ギャラリーへのツアーを7回実施し54名の参加者があり、そのほかにも団体利用が12回ありました。 今後につきましては、川崎市の観光関連部署や観光協会などと引き続き連携するとともに、歴史文化事業や音楽のまち・かわさきへの取組など、他の文化事業においても、新たな収益を確保できるような企業・団体等との連携について調査研究し、様々な魅力ある事業の展開に努めていくことを改善(Action)の具体的内容に追記しました。	藏田委員

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
4	川崎市スポーツ協会	・自立性の向上 【評価シート62頁】	事業の実施結果に対する改善の方向性については適切だと考えられるが、 <u>かわさき多摩川マラソンの参加者数によって財団の経営状況が左右される現状についてどう評価するか、考慮の余地があるのではないか。</u>	現在、法人全体の事業の中でのマラソン大会の事業比重(約33%)がとても大きく、 <u>マラソン大会の参加者数や協賛金等の収入により、財団の収入並びに財政状況が左右されており、その他の収益確保が重要であることは認識しています。</u> こうしたことから好評のスキー・スノーボード教室拡充するとともに、 <u>その他の新規受託事業への参入等を行いながら収益の確保に取り組んでいく予定です。</u> また、経営健全化に向けた取組①の改善(Action)に記載のとおり、 <u>指定管理事業についても、現状の指定管理者と情報交換をしながら、スポーツセンターなど、次期期間での参入・獲得に向けて取り組んでいきます。</u>	伊藤委員
5	川崎市スポーツ協会	・自立性の向上 【評価シート62頁】	外部からの経常収益55百万円の内訳は？ かわさき多摩川マラソンの募集が低調＆新規協賛が2社30万円とのことだが、これについては <u>広報・協賛手法の多様化(現物協賛等)などもっと考えられる点はないのか？</u> コロナを言い訳にせず、 <u>アフターコロナ時代における業務転換を進めていくべき。どの程度できているか？</u>	経常収益55百万円の内訳は、 <u>かわさき多摩川マラソン約2,200万円、トランポリン選手権約760万円、指定管理4施設の収益(指定管理料除く、施設利用料、教室参加料等)約1,940万円、その他受託事業等約640万円</u> になります。 これまでもランニングシューズやドリンク等現物協賛を企業等からいただいており、マラソンのPR動画の大型ビジョンでの放映など、事業実施を補完する協賛につきましても、積極的に働きかけを行っております。 昨今の社会経済状況の中で、企業の協賛の拠出も厳しくなっておりますが、 <u>商工会議所が新たにマラソンの実行委員に加わったことから、商工会議所経由で働きかけるなどして、協賛企業等の新規獲得に向け取り組んでまいります。</u> コロナ禍をきっかけとして従前、紙媒体で受付けていた教室の申し込み等において <u>入力フォームを作成し、オンラインでの受付に変更するなど、デジタル化とともに業務の効率化を進めています。</u>	黒石委員
6	かわさき市民活動センター	・法人の中核を担う人材の確保・育成 【評価シート75-76頁】	能力開発のために市内外で開催される研修等に参加した法人職員数と、 <u>財団が主催する研修等の受講者数の双方の記述があり、わかりづらい。実施結果の欄には「86の研修に3,386人が参加」とあるが、R4年度の実績値は3,415人である。これらは、各種研修に参加した法人職員の延べ人数と理解してよいのか。それとも財団主催の研修の参加者数も含むのか。</u>	<u>人数については、すべて「法人職員の延べ人数」となります。</u> 市民活動推進課の職員が「 <u>市民活動推進事業</u> 」に係るものを受講した研修として、23名(外部研修のみ)、青少年事業課の職員が「 <u>青少年健全育成事業</u> 」に係るものを受講した研修として、3,386名(うち外部研修1,867名、財団主催の研修1,519名)、総務課の職員が法人運営に係るものを受講した研修として、6名(外部研修のみ)、となっており、法人全体の合計で、3,415名となります。 また、取組評価シートの実施結果(Do)、評価(Check)、改善(Action)において、 <u>統一的で分かりやすい記載となるよう修正を行いました。</u>	伊藤委員

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
7	川崎冷蔵(株)	・経常利益の確保 【評価シート97頁】	中期事業計画が達成されると自立的な経営基盤が確保されるのか、確認する必要がある。中期事業計画を実行することそのものが、自己目的化していないか、検証が必要。また、冷蔵設備は高エネルギー消費施設であり、ゼロカーボンに向けた積極的なエネルギー戦略が必要である。電力価格の高騰の影響をいかにヘッジするのか、ということを抜本的な対策として検討すべき。	経営再建のため平成22年に作成した経営改善基本計画に基づき、これまで経営改善を進めた結果、令和元年度に債務超過を解消しており、令和6年度には長期借入金返済や市の使用料減免措置が終了する見込みです。専門家等の助言も受けつつ作成した中期事業計画に基づき、目標とする売上及び経費を達成し、安定的な利益を確保することが、自立的な経営の確保につながるものと考えております。 また、中期事業計画では、計画の進捗状況について、専門家等も含まれる「川崎冷蔵株式会社経営モニタリング委員会」に年2回報告し、指導・アドバイスを受けることとしておりますので、その場を活用し、同計画の有効性を確保してまいります。 エネルギー戦略につきましては、これまでも環境対応型の冷凍機の導入やLED化、各種節電等に努めてきましたが、こうした取組を継続するとともに、北部市場の機能更新の際の更なる省エネ対応や脱炭素の取組について、今後市と協議を進めてまいりたいと考えております。 電気料金高騰への対応としては、電力会社とピーク時間調整契約を締結し割引を受けているほか、日中に一時的に冷蔵庫の稼働停止やフォークリフトの充電を夜間に行うなどの節電対策を実施しております。現在、北部市場では、市場全体の機能更新に向けた検討が進められている状況であり、ハード面における抜本的な対策が困難な状況であることから、引き続き経費の削減に努める一方で、<u>利用料金への転嫁も含め対応を検討していきます。</u>	藏田委員
8	川崎冷蔵(株)	・冷蔵・冷凍保管業務事業 【評価シート93-94頁】	卸売市場機能の歴史的転換点にあり、 <u>従来型一辺倒の営業姿勢ではダメではないか。卸売市場自体の機能転換、多様化などと一緒に「今後の経営方針」を考えるべき。</u>	北部市場では、現在、施設の老朽化や社会経済環境の変化に対応するため、全体的な機能の更新について検討しており、令和5年度内の策定を目指す「<u>北部市場機能更新に係る基本計画</u>」(以下、「基本計画」)において、<u>食品流通拠点・災害対応拠点としての機能の強化、卸売市場の維持管理・運営の効率化、卸売市場事業特別会計の健全化等に関する基本的な考え方を示すこととしております。</u> 川崎冷蔵(株)の現時点の中期事業計画は、場内事業者のニーズの取込み、場外事業者への効果的な営業展開等を通じた経営改善による安定的な運営の確保を目指す内容となっておりますが、基本計画で示される市場機能の考え方を踏まえ、今後の市場に求められる冷蔵・冷凍施設の経営のあり方・方向性等の状況に応じて、<u>中期事業計画の修正等を検討してまいります。</u> 加えて、今後も、営業活動の強化、情報発信による販売機会の確保を行うとともに、冷蔵・冷凍施設の利用者増による収益改善等に向け、水産物部だけでなく、他部門も含めた北部市場全体の需要の掘り起こしや既存顧客への営業等に努めてまいります。	黒石委員
9	川崎冷蔵(株)	・経常利益の確保 【評価シート97頁】 ・自立的・安定的な経営の実施 【評価シート98-99頁】	上記と同じく、 <u>卸売市場機能の転換期であるという認識のもと、新たな存在意義を明確にしたうえで「中期事業計画」が必要。</u> そのような内容になっているのか？それを前提に計画値修正されているのであれば問題ない。	川崎冷蔵(株)の現時点の中期事業計画は、場内事業者のニーズの取込み、場外事業者への効果的な営業展開等を通じた経営改善による安定的な運営の確保を目指す内容となっておりますが、基本計画で示される市場機能の考え方を踏まえ、今後の市場に求められる冷蔵・冷凍施設の経営のあり方・方向性等の状況に応じて、<u>中期事業計画の修正等を検討してまいります。</u> 加えて、今後も、営業活動の強化、情報発信による販売機会の確保を行うとともに、冷蔵・冷凍施設の利用者増による収益改善等に向け、水産物部だけでなく、他部門も含めた北部市場全体の需要の掘り起こしや既存顧客への営業等に努めてまいります。	黒石委員

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
10	川崎冷蔵(株)	・経常利益の確保 【評価シート97頁】	目標達成率30%・回復率36%の事業であり、問題を解消するため、中期計画の策定が行われている。この中期事業計画を反映した経常利益がどのように変化し、それが目標値にどのように変化させているのか。	新たに作成した中期事業計画における令和5年度から令和8年度の財務見通しでは、主に光熱費高騰が計画期間中継続するものと想定し、年平均約4,500万円程度、経常利益の減額要素として反映しております。 その結果、「経営改善及び連携・活用に関する取組評価」の各年度の「経常利益」には、最大約3,000万円程度の影響が出ており、令和5年度1,749万円、令和6年度195万円、令和7年度522万円に推移する目標値に変更するものです。光熱費の影響は川崎冷蔵(株)にとって影響が大きいことから、状況を注視しつつ、利用料金への転嫁も含め対応を検討していきます。	内海委員
11	川崎市身体障害者協会	・中部身体障害者福祉会館指定管理事業 【評価シート159-160頁】	「改善」の欄に「利用増につながる新たな取組を検討」と記載されているが、現段階で具体的な取組の例がある場合には記述することが求められるのではないか。	指標の一つである中身館利用者数については、コロナからの回復が想定以上に鈍く目標を達成できなかったことから、既存の団体の利用の活性化と、新たな周知先の検討など新規利用につながる会館のアピールや、地域交流の実施等に資する新たな取り組みが必要であると認識しているところです。 新たな取組について、現時点で具体的に示すことは難しいですが、貸し会議室等の利用増や魅力ある講習会の企画による受講者数の増に向けて、引き続き、利用団体に新たなニーズをヒアリングしたり、町内会への声かけやコミュニティカフェを通じて地域住民の意見を取り入れるほか、今後は他施設の取組事例を伺い参考にしながら、利用増に繋がる取り組みを検討してまいります。 なお、上記取組の方向性等については、改善(Action)の方向性の具体的内容に追記させていただきました。	伊藤委員
12	みぞのくち新都市(株)	・魅力あふれる再開発ビルの管理運営 【評価シート208-210頁】	順調な経営が維持されている点、評価できる。その上で、どのような新しい価値を生み出していくのか、定量的な目標はほぼ達成されている中で、経営者として、資本・資源を有効に活用してより大きな付加価値を生み出すことに取り組む必要がある。	当社は、開発事業の成果を継承・発展させることを目的に設立され、「ノクティ1、2ビル」などの管理・運営業務及び商業施設のテナント誘致や集客・販売促進施策を通じて、継続的な成長につなげる取組を着実に実施し、企業価値や施設価値の向上、地域貢献に取り組み、経営活動により生まれました「利益」につきましては、再開発に多大な御協力をいただきました共有者の皆様への安定した賃料支払いや将来を見据えた設備の投資、地域への貢献事業に活用してまいりました。 今後におきましても、社会経済状況の変化に対応しながら、お客様・地域社会・ステークホルダーの皆様にあられるノクティプラザに進化させるため、魅力ある施設づくり、安心安全な施設づくり、環境にやさしい施設づくりなど、将来に向けた企業価値や施設価値の向上に持続的に取り組み、商業振興とまちづくりの発展に寄与してまいりたいと考えております。	藏田委員

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
13	みぞのくち新都市(株)	・魅力あふれる再開発 ビルの管理運営 【評価シート208-210 頁】	調査の方法等によって満足度が下がったことで指標を変更するということである。アンケートの精度を高めたことで、満足度の実態が明確になり、その結果満足度が低かったという理解でよいのか。	令和3年度までは「店内ポスター及びメルマガによる告知により回答を誘導するお客様アンケート」にて顧客満足度を調査しておりましたが、<u>回答協力者数の減少、性別・年代別の偏り、コロナ禍によるお客様の行動変容などの課題・懸念があったことから、令和4年度より「専門調査機関の保有する生活者パネルのうち、ノクティ周辺の地域に居住しており、かつ、ノクティを利用したことがある方を対象とした事前抽出(スクリーニング)調査」に調査方法を変更しました。</u> この変更により、コロナ禍においても、性別・年代別の偏りの少ない多くの方々から回答が得られ、多様化するお客様のニーズの把握につなげることができましたが、<u>過去の調査と対象母集団等が異なり、結果の単純比較ができなくなってしまうことから、令和5年度以降の目標値を、令和4年度調査の結果(63.2%)を基準として、各年度1%ずつ上昇させる形に変更しました。</u> また、上記のとおり、調査方法や対象母集団等を変更したため、令和4年度の顧客満足度は、目標値86.0%に対して実績値63.2%と目標値を下回る結果となりましたが、当法人としては、社会経済状況の変化に伴うお客様の価値観や生活行動の変容を把握し、ノクティの更なる進化に向けた前向きな結果だと捉えており、今後は、この度の調査結果から得られた、店舗、商品、施設設備、接客、キャンペーン、イベント、広報等の個別の調査結果を分析するとともに、それぞれの評価点又は改善点を踏まえた取組を進め、顧客満足度の向上に努めていきたいと考えております。	内海委員
14	川崎市公園緑地協会	・運営の自立性の向上 【評価シート226-227 頁】	等々力緑地のPFIコンセッション方式による整備・運営が実現した。すべての公園がそうなるわけではないが、現在協会が管理している大規模な公園には、それが波及・影響する可能性が高いと考えられる。そのような社会状況を踏まえ、団体として協会の存続する意義をあらためて設定しなおす必要がある。補助を出すことで公益的なサービスを提供してもらうことも可能であり、団体としての存在意義をどう説明するか。	令和2年度に「パークマネジメント推進方針」を策定し、一定の規模があり、民間事業者の持つアイデアやノウハウの活用により、収益性の確保や管理運営の効率化が見込まれる公園については、民活導入の検討対象とすることとしており、等々力緑地や富士見公園において、民間活力を用いた整備を進めているところです。 本市の緑の基本計画においては、基本施策として緑のパートナーづくり、緑の空間づくり、グリーンコミュニティづくりを位置付けており、公園の管理だけでなく、緑化やみどりの保全、利活用などについて、市民をはじめとした多様な主体との協働の取組の推進が重要と考えております。 これらの推進には、個々で活躍している多様な主体をつなぎ、相乗効果を生み出す中間支援的な役割(①各主体のみどり活動への誘引機能、②主体間の媒介機能、③技能伝達機能)が必要であり、市内全域の管理運営協議会や愛護会との関係を築き、また、人材バンクを活用することで、上記3つの機能を効果的に発揮できる協会が担い手にふさわしいと考えており、そこに協会の存在意義があると考えておりますが、今後、令和5年度中に協会の担う役割等を精査し、協会のあり方について整理したいと考えております。	藏田委員
15	川崎市公園緑地協会	・運営の自立性の向上 【評価シート226-227 頁】	事業範囲が大きく変革し、今後の中長期収支の見通し、事業計画はどうなっているか(毎年の赤字で剰余金を食いつぶしていくのか、市からの財源補填を増やすのか、自己収入増強するのか)。	令和5年度は、等々力緑地再編整備事業の影響で約4,600万円の赤字が見込まれますが、中長期の見通しとしては、支出を抑制し、収益を拡充する両アプローチにより、収支改善を図ってまいります。 具体的に、事業計画として支出抑制策は、既存事業のうち、効果の見えにくい事業や他団体が実施し重複している事業を解消することにより事務経費の縮減を図ります。収益拡充策としては、駐車場事業における駐車料金や運営手法の見直しによる収益改善と、自動販売機事業における設置台数の増設による収益拡大を図ります。	黒石委員

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
16	川崎市公園緑地協会	・効率的・安定的な執行体制の構築 【評価シート228-229頁】	協会事業縮小にあたり、等々力関係職員の配置転換や職員全員のマルチタスク化とは具体的にはどのように業務変革することにしたのか。	令和4年度は、今まで6名で運営管理していた等々力陸上競技場業務を職員4名と臨時職員で対応しました。臨時職員では対応できない夜間帯シフトを職員が負担する回数が増えるなか、場長を中心にシフトの調整を図り、場長自ら夜間の受付業務やJリーグ業務に対応するなど、工夫して業務を行いました。 等々力緑地にある本部の管理職職員の令和3年度末退職に伴う職員補充は行わず、退職職員が担当していた業務については、本部の既存職員10名全員で兼務等で対応しました。全員で対応した業務内容について、総務系としては、理事会・評議員会全般事務、国、神奈川県、川崎市等の調査全般事務、経理・庶務事務全般管理、みどり係・業務系では、講座・教室等の実施、協会イベント関係計画・実施・報告等業務全般、収益事業の計画・立案・実施・報告等管理全般などです。	黒石委員
17	川崎臨港倉庫埠頭(株)	・コンテナターミナル管理運営事業 【評価シート237-238頁】	川崎港戦略港湾推進協議会や市等と連携して、荷主等の個別ニーズを適切に把握しながらポートセールス活動を実施することや、国際展示会への出展などのために、どれだけのコストをかけて、【いつまでに、いくらのお扱い量の増加、収入の増加を実現するのか】という具体的な数値目標を設定する必要がある。	川崎港におきましては、官民が一体となって構成する『川崎港戦略港湾推進協議会』を中心にポートセールス活動を展開しており、当社は、本協議会の一部会であるポートセールス部会(以下、PS部会)の一員として事業を推進しております。 令和5年9月にPS部会の取組の一環として、食品物流に特化した日本唯一の専門展示会である「フードディストリビューション2023」に初めて出展し、多くの荷主等に川崎港コンテナターミナルの活用をPRする予定です。川崎港は、コンテナターミナルの背後地に国内随一の冷蔵冷凍倉庫群を有しており、食品を扱う荷主をはじめとした関係者にPRする絶好の機会と捉えております。取組の効果につきましては、即効性を期待するものではなく、繰り返し出展することで、川崎港の認知度を高め、今後のポートセールスに役立つものと考えておりますので、単体の取組でいくら取扱貨物量や収入が増加するかを算出することは難しいものと考えております。なお、出展コストに関しては、PS部会の取組の一環として行いますので、川崎港戦略港湾推進協議会が負担いたします。 ポートセールス費用といたしましては、PS部会へ納める年会費が主なものとなります。なお、川崎港全体で見ますとPS部会を中心とした活動により費用が発生しますが、官民で費用を分担しているため、当社が負担している費用のみをもって、ポートセールス活動の費用対効果を算出するのは難しいと考えております。 令和5年度につきましては、上記展示会への出店やベトナムへ海外ポートセールスを行うなど、年間を通したポートセールス活動の実施等により、令和4年度コンテナ取扱貨物量と比較して、1万TEUの増加を目指してまいります。	藏田委員

項番	法人(団体)名	事業・項目名	質問・意見	質問・意見に対する考え方	委員名
18	川崎臨港倉庫埠頭(株)	・コンテナターミナル管理運営事業 【評価シート237-238頁】	「川崎港発着のコンテナ輸送のブッキング(予約)がとりにくい状況が続いた」とはどういうことか。その理由・背景は。他(東京港)等とのベンチマーク分析は。	理由、背景について、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う港湾機能の停滞により、コンテナ船の滞船やコンテナ物流の混乱が生じ、世界的なコンテナ不足からコンテナ需給が逼迫し、海上輸送運賃が高騰しました。また、製造業においては、都市のロックダウンによる生産調整、調達先の変更、在庫積み増しが起こるなど、サプライチェーン全体に影響が及びました。 上記影響から、定期コンテナ船の寄港スケジュールに大幅な遅延が発生し、船会社は、本来寄港する予定だった港湾には寄港せず(抜港)、取扱量の多い港湾へ貨物を集中させることを優先しました。 川崎港においても、主要な仕出地である中国(上海)等のロックダウンの影響などで、貨物量そのものが減少し、また、各船会社による航路のスケジュール調整や取扱量の多い港湾への貨物の集約化の影響等により、川崎港発着のコンテナ輸送ブッキング(予約)が取りにくく、主要顧客が東京港・横浜港へシフトせざるを得ない状況となりました。 ベンチマーク分析については、弊社独自では実施しておりません。 川崎港においては、官民が一体となって構成する川崎港戦略港湾推進協議会を中心にポートセールス活動を展開しており、弊社は、本協議会の部会であるポートセールス部会(PS部会)の一員として事業を推進しております。ポートセールス活動の方針、目標設定にあたっては、川崎港戦略港湾推進協議会のPS部会にて、東京港、横浜港をはじめとする他港の動向を把握した上で、同協議会にて協議し、設定しています。	黒石委員