

経営改善及び連携・活用に関する取組評価
(令和5(2023)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	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 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。 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。 ・公共地下歩道を設け、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。		
	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。 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。 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むことにより、地域社会に貢献します。		
本市施策における法人の役割	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	政策 施策4-1-2 魅力と活力のある商業地域の形成
		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】
現状と課題	1 現状 ・昭和61(1986)年10月から川崎駅東口駅前広場地下で地下街『アゼリア』を管理・運営しており、地下1階に約150店舗で構成する商業ゾーンと地下歩道・広場、地下2階に自動車347台、バイク15台収容の自走式駐車場ゾーン、これらに付帯する機械室等を配置して、地域経済活性化、駅前広場周辺の利便性・回遊性向上に寄与しています。 ・川崎市から東口駅前広場施設等の維持管理を受託し、川崎駅前の地下、地表一体となった総合的管理業務を効率的・効果的に行っています。 ・「安全・安心かつ快適に買い物やサービスを楽しんで頂ける施設・空間づくり」を実践していくため、計画的な施設整備及び施設更新を実施することはもとより、施設の集客力を高める施策として魅力的かつ収益性の高い店舗の誘致に努める必要があり、大規模リニューアル工事を実施し、平成28(2016)年3月にオープンしました。 ・平成30(2018)年に収支改善計画を策定し、経費の削減に努めるとともに、店舗の入替などにより店舗売上増に取り組んできました。しかし、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響により、現状、同計画を下回っていることから、引き続き、収支の改善に取り組んでいます。 ・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、新たな計画のもと施設全体の活性化を図り、収入の拡大、経費の縮減等の経営健全化に取り組むこと 2 課題 ・新生アゼリアの店舗施設運営において、「ライフシェアモール」の理念のもとに、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うため、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くこと ・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、新たな計画のもと施設全体の活性化を図り、収入の拡大、経費の縮減等の経営健全化に取り組むこと ・魅力的なセールや催事の開催、ポイント付与等、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くこと ・公共的な地下施設としての特性、役割を生かし、災害時の対応力の向上や地域と連携したイベント等の取組などにより、地域社会へ貢献すること		
	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 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		
取組の方向性	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 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		
	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 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		

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力年計画の目標

- ・ライフシ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5 (2023)年度)	実績値 (令和5 (2023)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	8,129	6,794	t	a		
		通行者数	209.6	233.5	271.3	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 (2,858,670)	292,160 (2,961,311)	千円	2)	(2)
②	店舗活性化推進事業	店舗レジ客数	9.6	10.1	11.0	百万人	a	A	I
		店舗売上高	12,200	13,183	14,745	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	I
		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	21	25	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5 (2023)年度)	実績値 (令和5 (2023)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	4,967	4,967	百万円	a	C	II
		有利子負債比率	133.9	115.1	113.1	%	a		
		営業収益成長率	2.9	3.7	11.3	%	a		
		売上原価低減率	0.1	△ 4.6	△ 1.2	%	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5 (2023)年度)	実績値 (令和5 (2023)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	79,057	82,500	千円	a	A	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が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4(2022)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5年度は、令和4年度での総括を踏まえ、アフターコロナにおけるライフスタイルの多様化に対応した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、効率的な空調管理の運営方法の検討によるCO2削減等、SDGsの取組により、将来にわたる持続的な発展に向けた商業施設の構築に取り組んできました。特に経営面では、法人の営業収益及び店舗の売上高の向上に向けて、テナントとの店舗契約の見直しや対面での店長会議などを通じて、安定的な店舗運営に取り組むとともに、リーシングでは区画変更を伴う大型雑貨店や人気飲食店等の魅力ある店舗の入れ替えに取り組み、また、プロモーション展開では様々なポイントキャンペーンやキャラクターショーなどの話題性のある集客イベント、広場を活用したテナント催事や物産展、POPUPショップの展開などにも積極的に推進し、賑わいの創出や増収実現に向けて取り組みました。また、経費の削減・抑制に向けては、大きなウェイトを占める光熱費について、猛暑の中快適な環境づくりに配慮しながら、機械設備の細やかな運転を進めるとともに、メーター交換工事における確認方法等、各種業務委託の仕様や入札方法等を見直すなどにより、取組を推進しました。

【令和5(2023)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5年度では、新型コロナウイルス感染症の5類への移行を受け、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などを活用しながら、大型雑貨店や人気飲食店等の魅力ある店舗への入替えや集客を目指す各種イベント・催事等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29億7千万円(前年度比102.4%)となりました。一方、営業費用についても、委託業務の仕様や入札方法の見直しなどにより業務委託費は4億7千2百万円(前年度比99.1%)、機械設備の細やかな運転調整の取組等により電気・ガス料は3億1千8百万円(前年度比77.6%)となり、営業費用全体で2億3百万円(前年度比93.9%)の削減となりました。その結果、法人の当期損益は、▲1億2千4百万円(前年度比3億6千3百万円の損失減)となりました。

今後については、社会経済環境等の影響を踏まえながら、令和7年度の黒字化に向け、引き続き、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、LINE等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、エネルギー利用の最適化や効率的な人員配置による組織体制の構築などに取り組むことで、更なる経営改善を推進することを要請してまいります。また、併せて、市制100周年にあたる令和6年度においては、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み、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5（2023）年度）

事業名	施設環境整備事業
計 画（Plan）	
現状	1 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。 2 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。 3 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。 4 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	1 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。 2 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。 3 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。 4 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	【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5年度については、令和4年度に引き続き、泡消火設備の更新工事を継続実施するとともに、計量法に基づきリニューアル時に入れ替えた飲食店舗の水道メーター及び物販店舗の電力メーターの更新を実施する予定です。 【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、空調設備の熱源に関して、電気と都市ガスの適格運用を検討し、効率的なエネルギー使用と経費の適正化に取り組みます。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要望などをもとに、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。 【指標3：通行者数】 アフターコロナ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、客数増を図れる店舗誘致によるエリアの活性化やアゼリアカードの顧客特性、購買データを活用した販促計画等を策定します。これにより近隣施設来訪者や近隣住民の興味関心を引く集客施策や歳時記による館内装飾、イベントによる賑わい演出等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。

実施結果（Do）

本市施策推進に向けた活動実績	【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、予定していた泡消火設備更新工事や店舗水道電力メーター更新工事については設備計画どおり実施しました。 【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基に、空調機設定温度や冷温水発生機運転方法等を検討し、省エネ計画の策定や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、カーシェアリングについては、令和5年11月15日より普通自動車を4台から7台に増やしました。 【指標3：通行者数】 コロナ5類への移行を受け外出の機運が高まる中、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などのポイントカードを使った様々なイベントや、お買物・お食事券販売会等、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5年度実績 平日271千人（前年度比35千人増加） 同 休日272千人（前年度比17千人増加） * 調査日：令和5年8月25日（金）、26日（土）
----------------	---

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	(2)	
			人件費や光熱費の増加により本市財政支出が増加しましたが、厳しい経営環境の中、経費を抑制しつつ、計画に基づき施設環境整備や賑わい創出に取り組んでいること、また、その結果、3指標も目標値を達成できたため。

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	
			・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・設備の維持管理に取り組みます。CO2排出量についても、引き続き、テナントと連携しながら、機械設備の細やかな運転を徹底し、電力量削減と環境配慮の取組を推進していきます。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、賑わい創出に向けて、短期催事・イベントの開催など魅力的なプロモーション施策を展開することなどにより通行者数の増加を図り、賑わいを創出します。

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5(2023)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、「ウイズコロナ」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	【指標1：店舗レジ客数】・【指標2：店舗売上高】 ・アフターコロナを迎え、店舗や周辺施設等の情報収集に努めコロナ禍の安定運営策からの転換を図ります。特に地下街の利点である通行量の多さを考慮し、更なる賑わいのためレジ客数の多い店舗や通行者の意識を通過から購買へ変えられる足を止めやすい店舗の入店等を進めていきます。また、引き続き、店舗への的確な情報提供、助言・指導など適切な店舗管理に努め、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、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を図り、広範かつ高度な情報収集に基づく集客や店舗誘致、施設の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げ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	【指標1:店舗レジ客数】・【指標2:店舗売上高】 ・店舗管理については、外出意欲の高まりを受け、コロナ禍での安定運営策から、回復への積極策へ転換を図りました。短期の店舗契約から通常の契約形態への変更を進めるとともに、業種の見直しも行い、特に、区画変更を伴う大型店舗入店を実現できたことにより、通行者の取込みができました。また、令和5年度から対面での店長会議を再開し、日頃の店舗巡回等も併せ、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。 ・顧客に支持される施設づくりについては、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などを活用しながら、アフターコロナでの顧客ニーズや店舗動向の分析、外部リーシング業者との連携等を進め、お出かけ需要に応じた衣料品物販店や飲食店の入替、地下街の利点である多くの通行者を意識した大型雑貨店の誘致を行い、賑わいの創出や増収実現に取り組みました。 ・プロモーション展開については、販促活動をコロナ前の内容に戻し、ポイントサービスとイベントの展開により、売上増と集客を図りました。また、新たな展開としてゴールデンウィークには、アートBOXとバルーンを制作するワークショップや夏休み期間のキャラクターショーを展開し、話題性のある集客イベントにも取り組みました。催事は開催日数を増やししながら、引き続き、テナント催事や物産展を行うとともに、POPUPとして外部事業者の催事を積極的に実施し、地下街の賑やかさを演出しました。
-----------------------------------	--

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	11.0			
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	14,745			
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5年度は、開店が8店舗、閉店が6店舗となりました。テナント契約の短期契約から通常契約へ変更や、POPUP型店舗の展開等、安定した店舗運営に取り組むとともに、大手企業の開発力を活かした環境配慮の製品の品揃えやより生活を豊かにする新たな提案となるような店舗を誘致し、今後の施設全体の活性化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のほか、アフターコロナからの外出欲求の高まりもあり、店舗レジ客数11百万人、店舗売上高14,745百万円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

区画変更を伴う大型店雑貨店の入店により通行者の取り込みや近隣店舗への波及効果が生まれるなど、効果的な店舗入替えを実施することができました。また、プロモーションについては、売上増と集客増に向けて、キャラクターショーやワークショップなどの新たな販促にも取り組むことで、指標1・2ともに目標値を達成することができました。

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

・テナントとの契約条件の見直しや店長会議等を通じた関係強化など、安定的な店舗管理を行いながら、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展開等に取り組み、施設全体の活性化や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5（2023）年度）

事業名	地域社会への連携・貢献事業
計 画（Plan）	
現状	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。 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。
行動計画	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。 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。
具体的な取組内容	【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。令和5年度は、新型コロナウイルスの感染拡大の行動制限解除を踏まえ、可能な限り実動訓練を取り入れ、事業継続運営体制の強化や地域社会への貢献を一層推進します。 【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はいさいFESTA、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も、引き続き行います。

実施結果（Do）

本市施策推進に向けた活動実績	【指標1：防災関係訓練回数】 令和5年度については、洪水時等の浸水防止及び避難対策として、アゼリアとの各接続施設の管理部門を対象とした情報伝達訓練を5月31日に実施し、連絡体制及び接続する施設間における重要情報の通報要領等についての確認し、実際に想定される避難行動等の確認を行いました。また、帰宅困難者対策訓練については、施設開設・運営訓練（図上）に加えて施設開設訓練（実動）を、それぞれ2月14日と16日に実施しました。図上訓練では、地震被害想定及び駅前行動ルール等の勉強会や各施設の役割を踏まえたシミュレーションを行うなどの訓練を、また、実動訓練では、「ハミングガーデン」を使って、アゼリア社員と管理業務の要員により、一時滞在施設の開設訓練を行いました。さらに、消防法に基づく消防訓練については、コロナ5類移行に伴い、テナントスタッフを対象に集合形式（対面）により、9月6日及び3月5日にそれぞれ訓練を行い、いずれも総合訓練として、通報訓練、初期消火訓練及び避難訓練を行いました。テナントのスタッフ等に対象者を拡大するとともに、実動訓練を取り入れ、事業継続運営体制を強化しました。 【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では、周辺商業施設と共同で販促策を実施するとともに、アゼリア内にフォトスポットの設置を行い、駅周辺の回遊性向上に寄与しました。また、かわさき阿波おどりは、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、北海道他を開催し、それぞれの地場産業支援やお客様の外出要望に応えることができました。
----------------	---

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	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	実績値	3	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	22	22	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	実績値	14	20	25			

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、帰宅困難者訓練、防災訓練の3種類の訓練を、延べ5日にかけて実施し、目標を達成することができました。市及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・減災意識向上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、実績回数は目標を達成することができました。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が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		・防災関係訓練では、実動訓練を増やし、訓練の質を高めながら、目標とする回数を実施した。それにより、災害に対する知見を高め、防災・減災意識の向上に寄与することができました。また、連携イベント及び地方物産展実施回数では、集客性の高いイベント実施に積極的に取り組み、目標を達成するとともに、地域社会との連携・貢献を図ることができました。

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 ・防災関係訓練については、引き続き、関係団体等と連携しながら、可能な限り実動訓練を取り入れながら、質や回数の向上に向けて取り組みます。また、それにより、災害時での事業継続運営体制の強化や地域社会への貢献を一層推進します。 ・連携イベント数及び地方物産展実施回数については、令和6年度は、市制100周年事業などとも連携し、駅周辺の回遊性向上や商業エリアの活性化に貢献できるよう取り組むとともに、引き続き、地方物産展を開催します。

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
----------	------------	-----	-----------------

2. 経営健全化に向けた取組①(令和5(2023)年度)

項目名	財務の改善
計 画（Plan）	
現状	1 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。 2 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。 3 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。 4 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	1 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。 2 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。 3 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。 4 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5百万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	【指標1：有利子負債額】 資金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。 【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。 【指標3：営業収益成長率】 必要に応じた店舗の入替えや移転、LINEやアゼリアカードを活用した新規顧客の取り込みや既存顧客の囲い込み、物産・イベント催事の展開等の効果的なプロモーションの取り組み、中央通路電飾看板や街内ショーウィンドウの広告枠の販売強化等、空き区画の防止・解消に努めながら、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。 【指標4：売上原価低減率】 原油・原材料価格の高騰等の社会経済環境の影響を踏まえ、省エネ計画を策定し、電気・ガス料の削減に取り組みます。また、業務委託費や工事・修繕費、消耗品等の経費の見直しを行う等、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。

実施結果（Do）

経営健全化に向けた活動実績	【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(828百万円)を行いました。 【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進めることにより、令和5年度は目標値を達成しました。 【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5年度は新たな展開としてゴールデンウィークには、アートBOXとバルーンを制作するワークショップや夏休み期間のキャラクターショーを展開し、話題性のある集客イベントも実施しました。 【指標4：売上原価低減率】 社会経済環境の影響を踏まえ省エネ計画を策定した他照明設備の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。
---------------	--

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		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	6,696	5,795	4,967			
2	有利子負債比率	目標値		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	133.9	128.4	113.1			
3	営業収益成長率	目標値		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	2.9	8.7	11.3			
4	売上原価低減率	目標値		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	0.1	4.8	△1.2			

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	
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(828百万円)、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、【指標1関連】に記載のとおり、借入金残高の削減を進めることにより、令和5年度は目標値を達成しました。
 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11.3%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 …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等、継続的な経費の削減に取り組んだものの未達となりました。

	区分		区分選択の理由
	達成状況 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	ゴールデンウィークや夏休み等のイベント・短期催事の展開等に取り組み、営業収益は基準年度比11.3%の増収となる一方、売上原価低減率は前年度より大きく改善したものの基準年度比△1.2%の減少に留まり、指標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
	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	引き続き、円滑な事業継続や利子負担の軽減等を図るため、約定に基づき有利子負債の返済を進めます。また、魅力ある店舗への入替、既存顧客の囲い込みや新たな顧客の取り込みを目的とした効果的なプロモーション展開など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継続的に取り組むなど、経営の健全化に向けた対応を強化します。

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5（2023）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	1 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。 2 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。 3 社内業務のDX化に取り組む、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	【指標1：従業員一人あたり営業収益（売上高）】 5月にクリスタルロンドの区画変更を行い大型雑貨店をオープンするほか、飲食・食品での店舗入替えや、サンライ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み、営業収益の確保に努めます。広告については、積極的に販売活動を行い、新たなクライアントの獲得に努めます。また、従業員については、退職により2名減員となりますが、安定的な組織運営体制を確保するため、社員の育成や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。 【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。監査役による管理職社員の個別面談を実施するなどにより、業務プロセス等の確認を通じて、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。令和5年度は、特に、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す。

実施結果（Do）	
業務・組織に関する活動実績	【指標1：従業員一人あたり営業収益（売上高）】 営業収益の確保については、店舗のリーシング活動では、数年前から進めていた区画再編による大型物販店舗のオープンが実現するとともに、好調な飲食ゾーンには新たな人気店をオープンさせることができました。また、イベント・地方物産展等の集客プロモーションでは、各広場等にて積極的に開催し、営業収益の確保に繋がりました。さらに、広告事業においては、川崎駅及び街内広告媒体の販売を強化することで、契約件数を増加させることができました。従業員数については、年度内に2名の退職、2名の休職がありましたが、組織及び業務の効率化により補充なく対応することができました。生産性向上に向けては、文書や資料の電子化を進めており、令和5年度から始まったインボイス・電帳法も滞りなく対応することができました。 【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、監査役による管理職社員個別面談を実施し、業務プロセスの確認を行いました。その中で、コンプライアンスとサイバーセキュリティ対策の取組みについて助言を受けたことを踏まえ、社内活動におけるコンプライアンス研修、委員会の着実な実施及び取締役会への報告、また、サイバーセキュリティに対する研修を行いました。

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	82,500			
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	2			
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						

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 …区画再編による大型物販店舗や人気飲食店等のリーシング活動、また、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、営業収益はが向上しました。従業員については、年度内に4名の休退職がありましたが、現有人員で対応することで、実績値は目標比の104%となりました。

指標2 …業務監査は、目標とする2回を実施しました。監査役による管理職社員の個別面談での業務プロセスの確認を行い、監査役からの助言等を踏まえ、研修等を実施することで、改めてコンプライアンス意識とセキュリティ意識の浸透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

休退職がある中で業務の効率化等によりカバーしながら、営業収益の改善を進め、従業員一人あたり営業収益(売上高)は、104%と、目標を達成しているため。また、業務監査の実施により業務プロセスの確認等の取組が認められたため。

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

令和7年度の黒字化に向け、営業収益の増収に引き続き取り組むほか、業務特性に応じた人材育成に取り組むとともに、各部の業務を再配分し、効率的な人員配置による組織体制を構築できるよう取り組みます。

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	2,970,030		
	営業費用(売上原価)		2,999,684	3,140,799	2,961,311		
	営業費用(販売費及び一般管理費)		246,089	247,602	223,151		
	うち減価償却費		1,434,246	1,390,176	1,282,762		
	営業損益		△501,734	△489,446	△214,433		
	営業外収益		174,873	177,842	198,372		
	営業外費用		132,323	117,185	104,730		
	経常損益		△459,184	△428,789	△120,791		
	税引前当期純利益		△452,542	△486,352	△123,117		
	税引後当期純利益		△453,492	△487,302	△124,067		
貸借対照表	総資産		14,762,304	13,509,406	12,501,555		
	流動資産		1,937,344	1,913,085	2,168,369		
	固定資産		12,824,960	11,596,321	10,333,187		
	総負債		9,759,909	8,994,312	8,110,529		
	流動負債		1,690,579	1,682,203	1,709,412		
	固定負債		8,069,330	7,312,109	6,401,116		
	純資産		5,002,395	4,515,093	4,391,026		
	資本金		5,000,000	5,000,000	5,000,000		
	剰余金等		2,395	△484,907	△608,974		
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	2,590,600		
	営業費用	不動産管理費	2,779,688	2,905,723	2,729,592		
	総資産	現金・預金	1,556,707	1,493,693	1,647,929		
	総負債	有利子負債(借入金＋社債等)	6,696,100	5,795,400	4,967,200		
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	188,064		
委託料			84,470	92,120	94,632		
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	2,142,735		
(市出捐率)			42.8%	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%	126.8%		
有利子負債比率(有利子負債／純資産)			133.9%	128.4%	113.1%		
経常収支比率(経常収益／経常費用)			86.4%	87.8%	96.3%		
純資産比率(純資産／総資産)			33.9%	33.4%	35.1%		
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%	8.6%		
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%	8.9%		

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
営業収益については、空き区画の防止・解消を進めながら、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広場等を活用した季節感ある物販催事・イベントの積極的な展開を行った等により、前年度比71百万円の増収となりました。 また、営業費用については、節電による電気使用量の削減や委託業務の仕様の見直し等継続的な経費の削減を進めたことにより▲203百万円の削減ができました。結果、当期損益としては、▲124百万円と令和4年度との差363百万円の改善となるなど、中期経営計画を上回る状況となりました。	必要に応じた店舗の入替え、アゼリアカードやLINEを活用した新規顧客の取り込みや既存顧客の囲い込み、広場等を活用した季節感ある物産・イベント催事の展開等の効果的なプロモーションを行う等、引き続き、空き区画の防止・解消を進めながら、施設全体の活性化を図ってまいります。 また、電気・ガス料金の単価変動等の社会経済環境の影響を踏まえ節電等の取組を行いながら、業務委託費や工事・修繕費、消耗品等の経費の縮減に継続的に取り組むことで、中期経営計画に基づく令和7年度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。	令和5年度においては、大型雑貨店や人気飲食店等の魅力ある店舗への入替え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29億7千万円(前年度比102.4%)となるなど、施設全体の活性化を積極的に推進したことは評価できます。また、営業費用についても、機械設備の細かな運転調整の取組等により電気・ガス料は3億1千8百万円(前年度比77.6%)となり、営業費用全体で2億3百万円(前年度比93.9%)の削減、当期損益は、▲124百万(前年度比363百万円の損失減)となりました。 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、光熱費や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、令和7年度の単年度黒字化に向け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。

(2)役員・職員の状況(令和6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	29	0	0	2	0	1

【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