

# 経営改善及び連携・活用に関する取組評価

## (令和6(2024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

<b>法人の概要</b>	<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。 ・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。</p>		
<b>本市施策における法人の役割</b>	<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むことにより、地域社会に貢献します。</p>		
<b>現状と課題</b>	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 政策4-1 川崎の発展を支える産業の振興
<b>取組の方向性</b>	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】	
<b>現状と課題</b>	<p>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」を実現していくため、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拡大に伴い、国等による行動制限や在宅勤務の広がり等により人流が減少するとともに、ECが一層発展する等、法人を取り巻く経営環境は厳しさを増しています。</p> <p>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、経費の削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</p>		
<b>取組の方向性</b>	<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カ年計画の目標

- ・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№	事業名	指標	現状値 (令和3 2021年度)	目標値 (令和6 2024年度)	実績値 (令和6 2024年度)	単位	達成度 (※1)	本市による 評価 ・達成状況 (※2) ・要約結果 (※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	II
		CO2排出量	7,521	8,047	6,258	t/年	a		
		通行者数	209.6	239.2	286.9	千人/ 日	a		
		事業別行政サービス コスト(①～③の事 業合計)	250,215 (2,999,684)	279,958 (2,745,338)	287,021 (2,853,735)	千円/ 年	2)	(2)	
②	店舗活性化推進事業	店舗レジ客数	9.6	10.3	11.4	百万人 /年	a	A	I
		店舗売上高	12,200	13,453	15,611	百万円 /年	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/年	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	22	30	回/年	a		

2. 経営健全化に向けた取組

取組№	項目名	指標	現状値 (令和3 2021年度)	目標値 (令和6 2024年度)	実績値 (令和6 2024年度)	単位	達成度 (※1)	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	4,139	4,139	百万円	a	C	II
		有利子負債比率	133.9	97.8	93.1	%	a		
		営業収益成長率	2.9	5.3	13.3	%	a		
		売上原価低減率	0.1	△ 8.3	△ 4.8	%	d		

3. 業務・組織に関する取組

取組№	項目名	指標	現状値 (令和3 2021年度)	目標値 (令和6 2024年度)	実績値 (令和6 2024年度)	単位	達成度 (※1)	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	80,257	97,449	千円/ 年	a	A	I
		業務監査の実施回数	2	2	2	回/年	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5(2023)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6年度は、令和5年度での総括を踏まえ、顧客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努めてきました。特に経営面では、黒字化に向けた各種施策の実施により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等を通じて、安定的な店舗運営に取り組むとともに、リーシングでは立ち寄りや買い回りを促す雑貨店等、引続き魅力ある店舗の入れ替えに取り組めました。また、プロモーション展開ではアゼリアカードの終了に伴う新アゼリアカードの切替を円滑に行うとともに、これを機としたポイントアップキャンペーンを行い更なる販促に繋げました。加えて、川崎市制100周年事業と連携したプロモーション展開など地域社会と連携した取組を実施しました。その他に広場を活用したテナント催事や物産展の開催などにも積極的に取り組み、賑わいの創出や増収実現に努めました。また、経費の削減・抑制に向けては、減価償却費の低減や仕様見直しによる委託費用の削減等の継続的な経費の削減に取り組めました。

【令和6(2024)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6年度は、新アゼリアカードを発行し、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、手頃な価格帯の婦人雑貨店や話題性のある川崎地ビールを扱うスタンディングバーを地下街中央エリアに開店すること等により通行者の取込みを図った他、季節に応じた人気キャラクターのイベントやアニメとコラボしたイベントにより新たな客層にも訴求する等各種イベント・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30億2千万円(前年度比101.7%)となりました。営業費用については、電気・ガス料は猛暑や燃料価格等の上昇により3億2千2百万円(前年度比103.2%)となりましたが、委託業務の仕様見直しなどにより業務委託費は4億6千7百万円(前年度比98.9%)等となり、営業費用全体では、30億5千6百万円(前年度比96%)と1億2千9百万円の削減となりました。その結果、法人の当期損益は、平成25年以来11年ぶりに黒字化しました。

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年度以降の黒字の定着化に向け、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新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、令和7年度も、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。併せて、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、計画的な施設・設備の整備・維持管理や関係団体との連携による防災訓練の実施等を通じて、災害時における一時滞在施設としての機能の提供、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6(2024)年度)	
事業名	施設環境整備事業
計画 (Plan)	
現状	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
行動計画	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
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6年度については、令和5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、計量法に基づき水道メーター及び電力メーターの更新を実施する予定です。</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、空調設備の熱源に関して、電気と都市ガスの的確な運用を検討し、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。</p> <p>【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、立ち寄り易さや客数増を図れる店舗誘致によるエリアの活性化、LINEによる情報発信の他、新しいアゼリアカードへの円滑な移行を図るとともに新カード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。</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、予定していた店舗電力計量用メーター交換工事、泡消火設備更新工事等について設備計画どおり実施しました。</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、エアーカーテンを効率よく運転し外気流入の抑制を行った他、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利用客等の具体的な要望などを基に、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省エネに向けた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、普通自動車7台の他、EV2台を設置し環境に配慮した取組を実施しました。</p> <p>【指標3:通行者数】 立ち寄りやすい雑貨店や地域の魅力を発信する川崎地ビールのスタンディングバーの誘致や、新アゼリアカードの発行に伴う10倍ポイントキャンペーン等の来街促進と併せて、市制100周年と連携した初めての限定カードを発行するなど話題性のある施策を実施しました。また、LINEでの情報発信にも取り組み、飲食店でのポイント付与イベントなどのアゼリアカードを使った様々なイベント等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。</p> <p>令和6年度実績 平日288千人（前年度比17千人増加） 同 休日284千人（前年度比12千人増加） *調査日:令和6年8月23日(金)、24日(土)</p> <p>【その他】 駐車場への階段上部に警告ブロック(9カ所)を設置し、障害者の方にも安全・安心な施設空間を整備しました。</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	施設・設備の整備・更新計画の執行率	目標値	/	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		85.7	100	100	100	
2	CO2排出量	目標値	/	8,212	8,129	8,047	6258 7966	t/年
	説明 施設で排出されるCO2の総量	実績値		7,521	7,473	6,794	6,258	
3	通行者数	目標値	/	227.8	233.5	239.2	286.9 244.9	千人/日
	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		209.6	241.4	271.3	286.9	

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6年度は、法令に基づく店舗電力計量用メーター交換工事、泡消火設備更新工事等を実施しており、工事執行率は100%と目標を達成することができました。

指標2 昨今の光熱費の高騰は業績に与える影響も大きく、酷暑の影響により、10月に入っても冷房等のフル稼働が続きましたが、空調機設定温度等の調整など、環境に配慮した施設維持に取り組んだ結果、目標を達成することができました。

指標3 来街を誘引する立ち寄りやすい雑貨店や川崎地ビールスタンドバーを誘致した他、アゼリアプラスカードの発行に伴う10倍ポイントキャンペーン等の来街促進や広場等を利用した短期催事・イベントの開催など、誘引施策を展開したことなどにより、大きく目標を達成することができました。

	達成状況	A	区分 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	区分選択の理由 引き続き厳しい経営環境の中、設備更新計画に基づき、施設・設備の整備・更新を行うとともに、省エネ計画を策定し、機械設備の細やかな運転を行うことで、電力量削減と環境配慮の取組を推進することができた。また、飲食店の強みを生かした販促策などにも積極的に取り組んでおり、指標1から3の目標を達成しました。
--	------	---	--	---	--

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	/	279,958 (3,001,131)	279,958 (2,858,670)	279,958 (2,745,338)	300,958 279,958 (2,672,627)	千円/年
	説明 本市財政支出(直接事業費)	実績値		250,215 (2,999,684)	269,147 (3,140,799)	292,160 (2,961,311)	287,021 (2,853,735)	
行政サービスコスト に対する達成度		2)	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)

市が設置するエスカレータや監視カメラ等の維持管理業務委託において、清掃や警備等の人件費や電力料等が高止まりしていること等により、目標値を超過する結果となりました(目標比102%)。

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)	

## 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
----------	------------	-----	-----------------

## 本市施策推進に向けた事業取組②（令和6（2024）年度）

事業名	店舗活性化推進事業
<b>計 画（Plan）</b>	
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レーシングを遂行し、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	【指標1:店舗レジ客数】・【指標2:店舗売上高】 ・商業環境はコロナ以前に戻りつつある一方で、人件費や物価高騰の影響を受けて消費動向は弱含みの動きも見られるが、引続き、店舗や周辺施設等の情報収集に努め街内活性化を図ります。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幅広い年齢層に支持される店舗の入店等を進めていきます。また、対面での店長会等の活用により、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、アゼリアカードをリニューアルし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、施設的环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、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、通行から来店に繋がるような業種の見直しも行い、通行者の取込みができました。また、アゼリアと店舗との対面による店長会議や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、顧客ニーズや店舗動向の分析、外部リレーシング業者との連携を進めるとともに、比較的買い求めやすい価格帯で高品質なアクセサリを揃える婦人雑貨店や川崎地ビールを扱うスタンディングバーを中央エリアに開店すること等より通行者の取込みを図り、賑わいの創出や増収実現に取り組めました。 ・プロモーション展開については、アゼリア新カードと連携したポイントアップキャンペーン等ポイント施策やイベントの展開により、売上増収と集客を図りました。また、人気キャラクターとのコラボによる夏休み期間中の家族に向けた誘客施策の他、新たな展開として人気アニメとコラボしたアゼリアオリジナル缶バッジの販売やスタンプツアーなど新たな客層に向けたイベント展開を行い、話題性のある集客イベントにも取り組めました。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/ 年
	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	11.4		
2	店舗売上高	目標値	/	12,790	13,183	13,453	13,453	百万円/ 年
	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	15,611		

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・指標2  
 ・顧客の消費意欲が高まっていることに加えて、各店舗も物価上昇に対応した商品価格の見直しを行い、前述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、店舗売上も店舗レジ客数も前年度を上回る実績となりました。テナント契約の短期契約から通常契約への変更等で安定した店舗運営に取り組むとともに、手頃な価格帯の婦人雑貨店や話題性のある川崎地ビールを扱うスタンディングバーを地下街中央エリアに開店すること等により通行者の取込みを図り、今後の施設全体の活性化につなげることができました。(令和6年度開店9店舗、閉店10店舗)  
 ・前述のようなプロモーション展開及び各店舗の商品価格への転嫁が進んだ他、11月以降の気温の低下に伴う冬物衣料の売上拡大等により、店舗レジ客数11.4百万人、店舗売上高15,611百万円と目標を達成することができました。

<div style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 18px;">                 本市による評価             </div>	<div style="background-color: #ADD8E6; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 24px;">                 達成状況             </div>	<div style="background-color: #ADD8E6; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 24px;">                 区分             </div>	<div style="background-color: #ADD8E6; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 24px;">                 A             </div>	<div style="background-color: #ADD8E6; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 18px;">                 区分選択の理由             </div>
		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	買い回りしやすい雑貨店の入店等により通行者の取込みや近隣店舗への波及効果生まれるなど、効果的な店舗入替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、時節に応じた人気キャラクターのイベントやアニメとコラボしたイベントにより新たな客層にも訴求することで、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	・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新たな客層等へ訴求する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6（2024）年度）

事業名	地域社会への連携・貢献事業
<b>計 画（Plan）</b>	
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みとともに、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、参加します。令和6年度は、各種訓練等を通じ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。</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】 川崎市制100周年や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、行政、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、サンライト及び東広場で開催し好評な地方物産展も、引き続き行ってまいります。</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6年度につきましては、洪水時等の浸水防止及び避難対策として、5月31日にアゼリアと地下街で接続する施設との情報伝達訓練を実施し、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。川崎駅東口側としては、アゼリアを含めて6社が参加しました。帰宅困難者対策訓練につきましては、2月13日に川崎駅周辺帰宅困難者等対策訓練をコロナ禍前と同様に実動訓練の形で実施しました。</p> <p>消防法に基づく消防訓練につきましては、集合形式（対面）により2回実施しました。第1回目は令和6年9月26日、第2回目は令和7年3月13日として、訓練内容は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やスタンプラリーを行い、駅周辺の回遊性向上に寄与しました。地方物産展については、初めて新潟県の物産展を誘致するとともに、北海道、鹿児島県、愛媛県等の物産展を開催し、それぞれの地場産業支援を実施した他、新たに地域の金融機関の独自の地域ネットワークを通じた催事を展開するなどにより、地元の企業のPRの機会を創出し地域貢献を行いました。また、「アゼリアカラダチャレンジ」や「市制100周年デザインの限定アゼリアカード」等川崎市市制100周年及び緑化かわさきフェアとの連携したイベントを実施しました。</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/年
	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	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/年
	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	30		
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4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。新たに市内の地域金融機関の独自の地域ネットワークを通じてPRの機会を創出し、地元企業の応援により地域貢献を行った他、イベント実施を通じて川崎駅周辺の賑わい創出にも寄与しました。また、地方物産展の開催の他、川崎市市制100周年及び緑化かわさきフェアにおいても各地域社会との連携・貢献を図ることができました。

	区分	区分選択の理由
<div style="background-color: #0070C0; color: white; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">                         本市による評価                     </div>	<div style="background-color: #ADD8E6; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">                         達成状況                     </div>	<div style="background-color: #ADD8E6; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 2em;">                         A                     </div>
	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	・防災関係訓練では、訓練の質を高めながら、目標とする回数を実施しました。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むことで目標を達成し、川崎市市制100周年及び緑化かわさきフェアとも連携した他、新たに地元金融機関とも協働で市内企業の商品PRを行うことで、地域社会との連携・貢献を図ることができました。

## 改善 (Action)

	方向性区分	方向性の具体的内容
<div style="background-color: #FFEB3B; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">                         実施結果(Do)や評価(Check)を踏まえた今後の取組の方向性                     </div>	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	・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7年度は、集客性の高いイベント等で周辺施設と連携しながら実施することで、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6(2024)年度)

項目名	財務の改善
<b>計 画 (Plan)</b>	
現状	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
行動計画	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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500百万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。</p>
具体的な取組内容	<p>【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。</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】 必要に応じた店舗の入替え、販促施策による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集客を目的とした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。</p> <p>【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。</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(828百万円)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進めることにより目標値を達成しました。</p> <p>【指標3:営業収益成長率】 営業収益の増加に向け、アゼリア新カードと連携したポイントアップキャンペーン等ポイント施策を展開し他、人気キャラクターとのコラボによる夏休み期間中の家族に向けた誘客施策、令和6年度の新たな展開として人気アニメとコラボしたスタンプツアーなど新たな客層に向けた話題性のある集客イベントを展開し、営業収益拡大に向けた取組を実施しました。</p> <p>【指標4:売上原価低減率】 光熱費の高騰は業績に与える影響も大きく、酷暑の影響により10月に入っても冷房等のフル稼働が続きましたが、空調機設定温度等の調整の他、社会経済環境の影響を踏まえ省エネ計画を策定し継続的な使用量の削減に取り組みました。他、仕様見直しによる委託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	/	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	6,696	5,795	4,967	4,139		
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	133.9	128.4	113.1	93.1		
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%)	2.9	8.7	11.3	13.3		
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	0.1	4.8	△ 1.2	△ 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	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)								
<p>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。</p> <p>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目標値を達成しました。</p> <p>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により、令和2年度比で13.3%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。</p> <p>指標4 …酷暑の影響により10月に入っても冷房等のフル稼働が続きましたが、空調機設定温度等の調整による電気使用量の削減等、継続的な経費の削減に取り組んだものの、光熱費の高騰は業績に与える影響も大きく、未達となりました。</p>								



	区分	区分選択の理由
<b>達成状況</b>	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>C</b>
		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13.3%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△4.8%の減少に留まり、指標4が目標未達となったため。

## 改善 (Action)

	方向性区分	方向性の具体的内容
<b>実施結果(Do)や評価(Check)を踏まえた今後の取組の方向性</b>	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6(2024)年度)

項目名	効率的な組織の構築
<b>計 画 (Plan)</b>	
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"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> </ol>
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)】 引続き、飲食・食品での店舗入替えや、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み、営業収益の確保に努めます。広告については、積極的に営業活動を行い、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、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、PC及びサーバー入替により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。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6年度も引き続きコンプライアンス研修等を行ってまいります。</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)】 営業収益の確保については、店舗のリーシング活動では、手頃な価格帯の婦人雑貨店や話題性のある川崎地ビールを扱うスタンディングバー等を地下街中央エリアに開店すること等により、顧客に支持される魅力ある店舗への入替を進めました。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。 また、店舗施設に関する業務を店舗事業部に一元化するなど組織及び業務の効率化を図った他、PC及びサーバー入替を実施しました。</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。また、監査役からの助言を踏まえて、社内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を行った他、サイバーセキュリティに対する研修を行いました。</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	78,401	79,000	79,057	80,257	80,314	千円/年
	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		78,350	82,500	97,449		
2	業務監査の実施回数	目標値	2	2	2	2	2	回/年
	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	2	
指標1 に対する達成度	<b>a</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	<b>a</b>	※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 …立ち寄りやすい手頃な価格帯の雑貨店の出店等のリーシング活動、また、初出店の地域等を含む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、営業収益が向上し、実績値は目標比の121%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。

	区分	区分選択の理由
<div style="background-color: #0056b3; color: white; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 18px;">                         本市による評価                     </div>	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">達成状況</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A. 目標を達成した</li> <li>B. ほぼ目標を達成した</li> <li>C. 目標未達成のものがあるが一定の成果があった</li> <li>D. 現状を下回るものが多くあった</li> <li>E. 現状を大幅に下回った</li> </ul>	<p style="font-size: 24px; font-weight: bold;">A</p> <p>区画再編や催事等により、営業収益を高め、従業員一人あたり営業収益(売上高)は、目標比の121%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。</p>

## 改善 (Action)

	方向性区分	方向性の具体的内容
<p><b>実施結果(Do)や評価(Check)を踏まえた今後の取組の方向性</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>I. 現状のまま取組を継続</li> <li>II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続</li> <li>III. 状況の変化により取組を中止</li> </ul>	<p style="text-align: center; font-size: 24px; font-weight: bold;">I</p> <p>引き続き営業収益の増収に取り組むほか、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。</p>

●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	3,020,925	
	営業費用(売上原価)	2,999,684	3,140,799	2,961,311	2,853,735	
	営業費用(販売費及び一般管理費)	246,089	247,602	223,151	202,142	
	うち減価償却費	1,434,246	1,390,176	1,282,762	1,206,965	
	営業損益	△501,734	△489,446	△214,433	△34,952	
	営業外収益	174,873	177,842	198,372	199,117	
	営業外費用	132,323	117,185	104,730	93,990	
	経常損益	△459,184	△428,789	△120,791	70,175	
	税引前当期純利益	△452,542	△486,352	△123,117	61,439	
	税引後当期純利益	△453,492	△487,302	△124,067	54,864	
貸借対照表	総資産	14,762,304	13,509,406	12,501,555	11,619,781	
	流動資産	1,937,344	1,913,085	2,168,369	2,385,331	
	固定資産	12,824,960	11,596,321	10,333,187	9,234,450	
	総負債	9,759,909	8,994,312	8,110,529	7,173,891	
	流動負債	1,690,579	1,682,203	1,709,412	1,663,490	
	固定負債	8,069,330	7,312,109	6,401,116	5,510,401	
	純資産	5,002,395	4,515,093	4,391,026	4,445,890	
資本金	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000		
剰余金等	2,395	△484,907	△608,974	△554,110		
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	2,647,633	
営業費用	不動産管理費	2,779,688	2,905,723	2,729,592	2,631,110	
総資産	現金・預金	1,556,707	1,493,693	1,647,929	1,414,349	
総負債	有利子負債(借入金+社債等)	6,696,100	5,795,400	4,967,200	4,139,000	
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	185,263	
委託料		84,470	92,120	94,632	92,507	
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	2,142,735	
(市出捐率)		42.8%	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%	143.4%	
有利子負債比率(有利子負債/純資産)		133.9%	128.4%	113.1%	93.1%	
経常収支比率(経常収益/経常費用)		86.4%	87.8%	96.3%	102.2%	
純資産比率(純資産/総資産)		33.9%	33.4%	35.1%	38.3%	
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%	8.8%	
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%	8.6%	

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、新アゼリアカードの発行に伴う10倍ポイントキャンペーン等の来街促進や広場等を利用した短期催事・イベントの開催等積極的な展開を行ったことにより、前年度比51百万円の増収となりました。</p> <p>また、営業費用については、減価償却費の低減や仕様見直しによる委託費用の削減等の継続的な経費の削減を進めたことにより、▲129百万円の削減ができました。結果、当期損益としては、令和5年度から179百万円の改善により、55百万円の黒字となり、中期経営計画を上回る状況となりました。</p>	<p>必要に応じた店舗の入替え、新アゼリアカードや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。</p> <p>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、委託費用の削減にも継続的に取り組むことで、黒字化した収益の定着化と累積損失の解消を図ってまいります。</p>	<p>令和6年度においては、手頃な価格帯の婦人雑貨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30億2千万円(前年度比101.7%)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、減価償却費の低減や、仕様見直しによる委託費用の削減等を実施した結果、営業費用全体で1億29百万円(前年度比96%)の削減、営業外費用においては、借入金の返済を進めたことによる支払利息減等で10百万円の削減となりました。これらにより、当期損益は、55百万円(前年度比179百万円の損失減)となり、平成25年以来11年ぶりの黒字化となりました。</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、光熱費等の経費の削減にも引き続き取り組むことで、令和7年度以降の黒字の定着化、累積損失の解消が図れるよう、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7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	1	8	1	1
職員	30	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