

経営改善及び連携・活用に関する取組評価
(令和7(2025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。			
本市施策 における 法人の役割	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。			
	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	施策 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。 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			
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カ年計画の目標

- ・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№	事業名	指標	現状値 (令和3 (2021)年度)	目標値 (令和7 (2025)年度)	実績値 (令和7 (2025)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	B	I
		CO2排出量	7,521	6,258	6,516	t/年	b		
		通行者数	209.6	286.9	295.5	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)	300,958 (2,672,627)	309,759 (2,875,253)	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	11.7	百万人 /年	a	A	I
		店舗売上高	12,200	13,453	16,361	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	31	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7 (2025)年度)	実績値 (令和7 (2025)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	3,311	3,311	百万円	a	C	II
		有利子負債比率	133.9	77.8	72.6	%	a		
		営業収益成長率	2.9	5.4	16.0	%	a		
		売上原価低減率	0.1	△ 10.8	△ 4.0	%	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7 (2025)年度)	実績値 (令和7 (2025)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	80,314	103,163	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6(2024)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7年度は、令和6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の実現を目指し、安全・安心な環境づくりを推進するとともに、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、黒字継続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、来街を誘引する人気ファーストフード店の誘致等積極的なリーシングにより、引続き魅力ある店舗の入れ替えに取り組みました。また、プロモーション展開ではLINEに加えて、Instagramによる店舗の魅力発信の他、新たにデジタルお買物券による若年層等新たな顧客取り込みを図りました。加えて、川崎市への寄附金を活用した能登復興支援物産展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。また人件費や物価高騰により費用が増加する中においても、光熱費の効率的な管理や業務運営の見直しなどを通じて、継続的なコスト削減・抑制に取り組みました。

【令和7(2025)年度を含む4か年の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7年度は、アゼリアPLUSカードの定着化を進め、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、リーシングでは来街を誘引する人気ファーストフード店をレストラン街の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、時節に応じた人気キャラクターのイベントや地元を舞台とした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30億9千4百万円(前年度比2.4%)となりました。営業費用については、物価・人件費上昇による業務委託費等の増加により営業費用全体で3千8百万円(前年度比1.3%)の増加、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8百万円の減少となりました。これらにより、当期損益は、1億8百万円(前年度比5千3百万円の増益)となり昨年度11年ぶりに転換した黒字を今期も維持しました。
今後については、令和8年度からの新たな中期経営計画(アゼリアプラン2030)に基づき、社会経済環境の変化や川崎駅周辺の再開発等の動向を踏まえながら、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やInstagram等を活用した新規顧客の確保やデジタルお買物券等を活用した新規顧客の発掘や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経営環境に応じた組織体制の見直し、効率的な人員配置の推進等により、更なる経営改善を図ることが求められます。施設整備については、中期修繕計画に基づく主要設備の更新を着実に進める他、障害のある方を含めた安心・安全で快適な施設整備を図る必要があります。さらに、本市や周辺事業者等との連携により、川崎駅周辺の回遊性を創出するような対策の強化も重要となります。特にアリーナプロジェクトを機会と捉え、新アリーナと連携したエリア販促等に繋げるべく、関係事業者との連携強化に向けた取組が重要であると認識しています。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、計画的な施設・設備の整備・維持管理を通じて市民が安全で快適に通行できる公共地下歩道を提供していくことが期待されます。併せて、近年の大雨浸水被害等を踏まえ、施設の安全確保に向けた対策や利用者への情報提供体制の強化など、総合的な防災対策を推進するとともに、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も取り組みながら、川崎駅周辺エリアの中心的な商業施設としての役割に加え、安全で安心な公共地下空間としての機能も果たせるよう働きかけてまいります。

1. 本市施策推進に向けた事業取組①（令和7（2025）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7年度については、令和6年度に引き続き、泡消火設備の更新工事の他、シャッター更新工事や空調設備オーバーホール整備等を実施する予定です。 なお、引き続き点字ブロックの設置等安心安全な施設整備を進めていきます。 また、新たな中期経営計画の策定に向けて、次期設備更新計画の策定に取り組めます。 【指標2：CO2排出量】 施設の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めます。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店舗等からの要望などをもとに、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。 また、新たな中期経営計画の策定に向けて、次期省エネ計画の策定に取り組めます。 【指標3：通行者数】 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、アゼリアPLUSカードを活用した販促施策を実施します。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の施設内装飾、イベントによる賑わい演出等により地下街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、泡消火設備の更新工事、シャッター更新工事や空調設備オーバーホール整備等について計画どおり実施するとともに、自動ドアの修理及び駆動装置交換修繕工事を行いました。 【指標2：CO2排出量】 環境に配慮した施設維持については、エアーカーテンを効率よく運転し外気流入の抑制、インバーターの機器改良によるエネルギー効率の向上を行った他、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。 【指標3：通行者数】 人気ファーストフード店の誘致等積極的なリーシングの他、アゼリアPLUSカードの各種ポイントキャンペーン等の来街促進と併せて、地元を舞台とした人気アニメ作品と連動したアンテナショップ、ノベルティプレゼントの大型イベント等話題性のある施策を実施しました。また、LINEに加えて新たにInstagram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の他、新たにデジタルお買物券の導入による利便性の向上や若年層の取り込み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めました。 令和7年度実績 295.5千人 (平日293千人×5日+休日302千人×2日)/7日=295.5千人 * 調査日：令和7年8月29日（金）、30日（土） 【その他】 通行者数が多い主要導線であるJR川崎駅中央口階段下から京急川崎駅間に点字ブロックを設置し、障害者の方にも安全・安心な施設空間を整備しました。

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	100	
2	CO2排出量		目標値		8,212	8,129	8,047	6,258	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	6,516	
3	通行者数		目標値		227.8	233.5	239.2	286.9	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	295.5	

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	

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7年度は、予定していた自動ドアの修理及び駆動装置交換修繕工事、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が業績に与える影響を鑑み、空調機設定温度等の調整等空調設備の運転最適化を図ると共に、インバーターの機器改良による効率の向上など、環境に配慮した施設維持に取り組みましたが、猛暑日が続いたことなどにより目標をわずかに達成できませんでした。

指標3 来街を誘引する人気ファーストフード店の誘致等積極的なリーシングの他、アゼリアPLUS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	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 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・更新を着実に実施し、目標を達成した。また、省エネ計画に基づき、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進めたものの、猛暑の影響等によりCO2排出量は目標未達成となった。一方、人気ファーストフード店の誘致等積極的なリーシングや短期催事・イベントの開催など誘引施策にも積極的に取り組んでおり、通行者数の目標は上回った。個別指標において一部未達成はあるものの、全体としては概ね計画に沿った取組が推進された。

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 (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)	286,927 (2,853,735)	309,759 (2,875,253)	

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)

市の維持管理業務委託等において、清掃や設備の保守等の人件費や電力料等の高騰等により、目標値を上回る結果となりました。

	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、計画に基づき施設環境整備や積極的なリーシング等賑わい創出に取り組んでいること、また、一部、目標未達成の指標はあるものの、全体として概ね、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、令和6年度から着手した点字ブロック設置等の計画的な整備・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めます。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、短期催事等のイベント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)

・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、来街を誘引する人気ファーストフード店の誘致等積極的なリーシング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7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11.7百万人、店舗売上高16,361百万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

人気ファーストフード店の誘致等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、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. 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。北海道、沖縄県、鳥取県等の物産展を開催した他、市と連携し、川崎市に寄せられた寄附金を活用した能登復興支援物産展を開催するなどにより、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

・防災関係訓練では、目標とする回数を実施し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、本市に寄せられた寄附金による能登復興支援物産展を行うことで、地域社会との連携・貢献を図ることができました。

改善 (Action)

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8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。

2. 経営健全化に向けた取組①(令和7(2025)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、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。 【指標4:売上原価低減率】 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・ガス使用量の削減に取り組みます。また、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。

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7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PLUS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や人気アニメとコラボしたアゼリアオリジナル缶バッジ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化及び空調効率を高める設備の活用等での節電による電気使用量の削減を実施しました。業務委託においては、複数業務の一括発注、店舗が利用する設備の費用負担の見直し等を行い、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	4,139	3,311	
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	93.1	72.6	
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	13.3	16.0	
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	△ 4.8	△ 4.0	

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: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)を行ったことにより目標を達成。
【指標2:有利子負債比率】
約定返済による借入金残高の削減と当年度の最終利益確保による純資産増により目標値を超えて達成。
【指標3:営業収益成長率】
前年度に引き続き営業収益のうち不動産賃貸収入が増収を確保したことにより大幅に目標値を超えて達成。
【指標4:売上原価低減率】
前年度に引き続き省エネ計画に基づき電気・ガス使用量の削減に取り組んだことにより、水光熱料のコストダウンを図ることができたが、物価上昇などによる業務委託費の増加もあり目標値を下回る結果となった。

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	来街を誘引する人気ファーストフード店の誘致等の積極的なリーディング活動や魅力ある催事等の実施により、営業収益は基準年度比16.0%となる一方で、売上原価低減率については省エネ計画に基づいた取組を行ったものの、物価高等の影響で基準年度比4.0%の減少に留まり、指標4が目標を大きく下回る結果となったため。

改善 (Action)

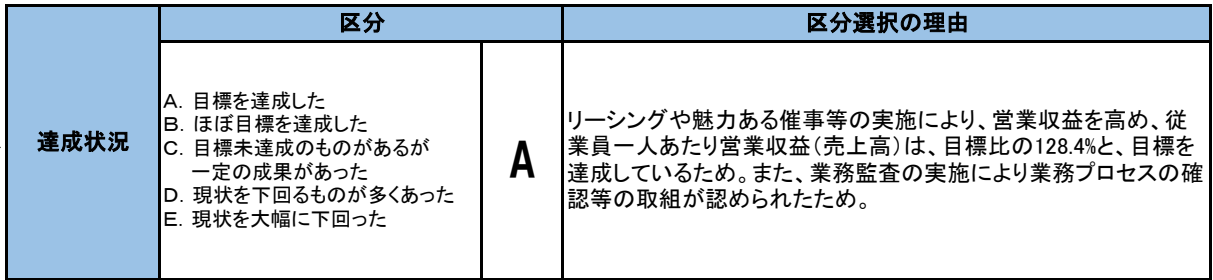
実施結果 (Do) や評価 (Check) を踏まえた今後の取組の方向性	方向性区分		方向性の具体的内容
	I. 現状のまま取組を継続 II. 目標の見直し又は取組の改善を行い、取組を継続 III. 状況の変化により取組を中止	II	円滑な事業継続や利子負担の軽減を図るため、約定に基づく有利子負債の着実な返済を進めます。あわせて、魅力ある店舗への入替や効果的なプロモーションの展開により施設の活性化を図り、店舗家賃収入等の増加に取り組めます。さらに令和8年度からのアゼリアプランに基づき、稼ぐ力の向上、戦略的な設備投資、人材育成の推進等に取り組むとともに、委託費等の経費削減を進め、経営の健全化を一層強化します。

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 …来街を誘引する人気ファーストフード店の誘致や立ち寄りやすい手頃な価格帯の雑貨店の出店等の積極的なリーシング活動、また、市と連携した能登復興支援物産展の開催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128.4%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



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	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、経営環境に応じた組織改正等で、より効果的な組織運営に取り組めます。

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	3,020,925	3,094,911
	営業費用(売上原価)		2,999,684	3,140,799	2,961,311	2,853,735	2,875,253
	営業費用(販売費及び一般管理費)		246,089	247,602	223,151	202,142	219,127
	うち減価償却費		1,434,246	1,390,176	1,282,762	1,206,965	1,177,957
	営業損益		△501,734	△489,446	△214,433	△34,952	531
	営業外収益		174,873	177,842	198,372	199,117	219,212
	営業外費用		132,323	117,185	104,730	93,990	85,410
	経常損益		△459,184	△428,789	△120,791	70,175	134,332
	税引前当期純利益		△452,542	△486,352	△123,117	61,439	133,051
	税引後当期純利益		△453,492	△487,302	△124,067	54,864	108,188
貸借対照表	総資産		14,762,304	13,509,406	12,501,555	11,619,781	10,886,046
	流動資産		1,937,344	1,913,085	2,168,369	2,385,331	2,411,757
	固定資産		12,824,960	11,596,321	10,333,187	9,234,450	8,474,288
	総負債		9,759,909	8,994,312	8,110,529	7,173,891	6,331,968
	流動負債		1,690,579	1,682,203	1,709,412	1,663,490	1,715,092
	固定負債		8,069,330	7,312,109	6,401,116	5,510,401	4,616,875
	純資産		5,002,395	4,515,093	4,391,026	4,445,890	4,554,078
	資本金		5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
	剰余金等		2,395	△484,907	△608,974	△554,110	△445,922
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	2,696,776
	営業費用	不動産管理費	2,779,688	2,905,723	2,729,592	2,631,110	2,642,539
	総資産	現金・預金	1,556,707	1,493,693	1,647,929	1,414,349	1,119,285
	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	3,310,800
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	201,872
委託料			84,470	92,120	94,632	92,422	98,078
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	2,142,735
(市出捐率)			42.8%	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%	140.6%
有利子負債比率(有利子負債／純資産)			133.9%	128.4%	113.1%	93.1%	72.7%
経常収支比率(経常収益／経常費用)			86.4%	87.8%	96.3%	102.2%	104.2%
純資産比率(純資産／総資産)			33.9%	33.4%	35.1%	38.3%	41.8%
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%	9.4%
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%	8.9%	8.6%	9.1%

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、アゼリアPLUSカードの各種ポイントUPキャンペーンや市と連携した復興支援物産展の展開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7千3百万円の増収となりました。 また、営業費用については、減価償却費の低減や省エネ計画に基づく電気・ガス量の削減による水光熱料のコストダウンを図ることができましたが、物価・人件費上昇による業務委託費等の増加もあり3千8百万円の増加となりました。以上の結果、当期損益としては、前年度比5千3百万円の改善により、前年度を上回る1億8百万円の黒字を達成しました。	令和8年度からの次期中期経営計画に基づき、引き続き黒字を維持し、財務基盤の安定化に取り組めます。引き続き店舗の入替え、アゼリアPLUSカードやLINEの他、令和7年度から開始したInstagramを活用した広報を行うとともに、広場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通じて新規顧客の取り込みや既存顧客の囲い込みを進めてまいります。また、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、経費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。	令和7年度においては、人気ファーストフード店の誘致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30億9千4百万円(前年度比2.4%)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、営業費用については、物価・人件費上昇による業務委託費等の増加により営業費用全体で3千8百万円(前年度比1.3%)の増加、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8百万円の減少となりました。これらにより、当期損益は、1億8百万円(前年度比5千3百万円の増益)となり昨年度の黒字を大幅に増額する形となりました。 今後は、長期修繕計画に基づく着実な設備更新を実施するとともに、令和8年度からの次期中期経営計画に基づき、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8年度以降の更なる黒字の定着化、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。

(2)役員・職員の状況(令和8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	1	1	0	0

【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

「経営改善及び連携・活用に関する方針」の目標値変更 (令和8(2026)年度～令和11(2029)年度)

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

1 【目標値の変更経緯と理由】

- (1) 本市では、令和8年3月に、地下街アゼリアの施設全体の活性化や法人の経営の健全化、地域社会への連携・貢献等のさらなる推進を図るため、令和7年10月時点での社会経済環境や財務情報等を踏まえ、川崎アゼリア株式会社の「経営改善及び連携・活用に関する方針(以下「連携・活用方針」という。)」を策定しました。
- (2) 一方、法人としては、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、持続可能で安定的な経営基盤の確立を目指すため、直近の社会経済環境の変化や施設運営の方向性を踏まえ、今後の具体的な取組や投資計画、収支見通し等を整理した「アゼリアプラン2030」を令和8年3月に策定しました。
- (3) 上記1・2の策定経緯を踏まえ、「連携・活用方針」における財務見通しおよび目標値と、「アゼリアプラン2030」における財務計画や各種指標との間に差異が生じていることから、「連携・活用方針」に掲げる行動計画及び目標値について、「アゼリアプラン2030」における取組内容や財務計画等に基づき変更することで、市と法人がより一体となった取組の推進を図るものです。

2 【概要】中期経営計画『アゼリアプラン2030』

(1) 計画策定の趣旨

川崎アゼリアは、川崎駅東口をご利用される皆様に「安全で快適に通行できる公共地下歩道と利便性が高い大規模駐車場の提供」と「魅力的な商業施設として駅周辺の賑わい創出」の実現に開業当初から取り組んでまいりました。2026年度には開業40周年を迎え、さらには10年後の開業50周年を見据えて、これから10年間は施設・設備の維持更新に向けた設備投資を本格化してまいります。そのため、今回の中期経営計画を未来に向け、経営基盤を強化する重要な節目と位置づけ、「アゼリア2030(2026年度～2030年度)」を決定しました。

(2) 計画期間

2026(令和8)年度から2030(令和12)年度までの5ヵ年

(3) アゼリアプラン2025振り返り

当社は「安心・安全・快適」な地下街の運営を目指してサービス提供を続け、その成果として店舗売上の回復、2024年度には2016年の大規模リニューアル以降、目標としていた単年度黒字化を1年前倒しで達成。

(4) 2035 年（10 年後）のありたい姿

活気ある経済とさらなる発展に向けた高いポテンシャルを有している川崎駅東口において「安全で質の高いサービス」を提供し、地域に根差し続ける。単なる通過点や地下街としての機能を超え、川崎駅東口エリア全体の活性化を牽引する中心地となり、**店舗売上高 200 億円**を目指す。

(5) 2030 年までのビジョン

「川崎駅東口の熱量をつなぐ『Vitality Hub（バイタリティ・ハブ）』」

公共歩道・地下街の枠を超え、川崎駅東口エリア全体の賑わい創出、活性化を牽引する「**心臓部（ハブ）**」としての施設の役割を確立する。そのために事業・設備投資・経営基盤に対し3つの戦略を策定し取り組み、**店舗売上高 180 億円**を目指す。

(6) アゼリアプラン 2030 の基本方針

本中期経営計画期間を「再構築フェーズ（2026-2030）」、次期計画期間を「強靱化フェーズ（2031-2035）」と位置付け、最終年度となる 2030 年度の**店舗売上高 180 億円**の必達により、持続的成長への軌道を確立する。

(7) 全体戦略：3 つの柱

①事業戦略：「稼ぐ力の最大化とエリア価値共創」

目標：店舗売上高 180 億円の必達（MD による魅力向上×アゼリアの特性を活かした集客効果）

SC 事業の深化と「店舗売上高 180 億円」への施策

- MD（テナント）戦略：今後のテナント戦略に必要なMD作成と方向性の策定など
- デジタル戦略：顧客データ基盤の構築と分析活用/公式アプリ導入/デジタルサイネージの刷新など
- エリア連携販促戦略：近隣大型商業施設との共同施策/新アリーナとの継続的な連携協議など

②設備投資戦略「サステナブル・インフラ戦略」

目標：安全最優先で設備更新を本格化し、次世代につながる強靱な基盤を築く

- 安全・防災基盤の強靱化：経年劣化に対する計画的な修繕の実施/浸水対策の実施など
- 機能維持と戦略的価値向上：開業 40 周年と連携した施設設備の価値の向上/アリーナ開業に伴う環境整備など
- 環境性能向上と脱炭素：機械設備の最新機器への更新による高効率化/高効率熱源・空調機器の検討など

【年度別売上目標（店舗売上高）】

2026 年度	166.4 億円
2027 年度	171.4 億円
2028 年度	174.0 億円
2029 年度	176.7 億円
2030 年度	180.0 億円

【5 年間の設備投資計画サマリー】

2026 年度	6 億円
2027 年度	6 億円
2028 年度	6 億円
2029 年度	5 億円
2030 年度	5 億円
合計	28 億円

③中期経営計画を支える人材戦略

目標:激しく変化する市場環境に対応し、人材の多様性を活かして、スピード感をもって創造できる組織の構築

- 人材力の強化：当社の未来を創る多様な人材の採用/デジタル人材の育成/機動的な人事配置など
- エンゲージメント：人権尊重の取り組み/働きがい向上への取り組み/女性活躍の推進など
- 組織の成長：チャレンジ意欲を尊重する組織風土の構築/ミドルマネジメントの強化など

(8) 2030年の数値目標

定性的目標

領域	目標
地域貢献	川崎市・近隣施設及び各団体と連携し、東口エリア全体の面的な魅力を向上させる調整役となる。
公共的使命	市民の生活インフラ（歩道・駐車場）として、最高水準の「安全・安心・快適」を提供する。
組織変革	既存の枠組みを超え、自律的にエリアマネジメント推進できる組織体制への変革

定量的目標

売上・収益目標

指標	現状 (2025 年)		目標 (2030 年)
店舗売上高	159 億円	→	180 億円
当期純利益	9 千万円	→	6 千万円
当期純利益率	3.0%	→	2.1%

財務健全性目標

指標	現状 (2025 年)		目標 (2030 年)
R O E	2.1%	→	1.4%以上
D/E レシオ	0.75 倍	→	0.2 倍以下

・ R O E 算定根拠：純利益 6 千万円／純資産 48.2 億円×100=1.4%

・ D/E レシオ算定根拠：有利子負債 9.8 億円／純資産 48.2 億円=0.2 倍

※上記数値は計画策定時の想定であり、経済環境の変化等により変動する可能性があります。

数値目標：財務計画

損益計画

売上高

2025 年見込 30 億 8 千万円→ 2028 年計画 32 億 4 千万円→2030 年計画 32 億 9 千万円

2025 年決算 30 億 9 千万円→ 2028 年 32 億 4 千万円

営業料収入

2025 年見込 16 億 2 千万円→ 2028 年計画 17 億 2 千万円→2030 年計画 17 億 6 千万円

2025 年決算 16 億 9 千万円→ 2028 年 17 億 2 千万円

経常利益

2025 年見込 1 億 1 千万円→ 2028 年計画 1 億 1 千万円→2030 年計画 1 億 4 千万円

2025 年決算 1 億 3 千万円→ 2028 年 1 億 1 千万円

当期純利益

2025 年見込 9 千万円→ 2028 年計画 6 千万円→2030 年計画 6 千万円

2025 年決算 1 億 8 千万円→ 2028 年 6 千万円

財政計画

有利子負債

2025 年見込 34 億 3 千万円→ 2028 年計画 12 億 7 千万円→2030 年計画 9 億 8 千万円

2025 年決算 33 億 1 千万円→ 2028 年 10 億 7 千万円

純資産

2025 年見込 45 億 4 千万円→ 2028 年計画 47 億 1 千万円→2030 年計画 48 億 2 千万円

2025 年決算 45 億 5 千万円→ 2028 年 47 億 2 千万円

財務計画の前提

- ・店舗売上高増加率：各業種ごと年率 1.0～3.0%設定
- ・賃料改定：3～5 年毎に見直し
- ・主要設備更新投資：5 年間で 28 億円計画
- ・借入返済：既存借入金は計画どおり令和 12 年度完済予定
- ・配当：資本の欠損状態の解消した段階で検討
- ・設備更新資金の新規借り入れ想定（令和 11 年度：10 億円）

3 【「連携活用方針」の現状、行動計画の追記等と目標値の変更】

(1) 本市施策推進に向けた事業計画②

ア 現状 修正なし

イ 行動計画

消費行動の変化や周辺商業施設との競争環境の変化が生じており、施設単体ではなくエリア全体としての魅力向上に取り組んでまいります。

ウ 目標値

令和 11 年度の店舗売上高目標に基づき、指標「店舗売上高」の目標値を変更します。

本市施策推進に向けた事業計画②に関する指標			現状値	目標値				単位
			R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度	
2	店舗売上高		15,611	16,641	16,873	17,027	17,113	百万円
	説明	アゼリアのテナント店舗の売上高の総計 (見直し後の数値)		16,641	17,143	17,408	17,679	百万円

(2) 経営健全化に向けた事業計画①

ア 現状 修正なし

イ 行動計画

令和 11 年度に新たに設備更新資金のため新規に 10 億円を借り入れる予定です。

ウ 目標値

当期純利益、売上高、売上原価の計画数値の変更に伴い、指標「有利子負債額」、「有利子負債比率」、「営業収益成長率」、「税引後当期利益」の目標値を変更します。

経営健全化に向けた事業計画①に関する指標			現状値	目標値				単位
			R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度	
1	有利子負債額		4,139	2,482	1,738	1,077	416	百万円
	説明	約定に基づき返済する借入金の年度末残高 (見直し後の数値)		2,482	1,738	1,077	1,416	百万円
2	有利子負債比率		93.1	56.9	38.7	23.6	9.2	%
	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 (見直し後の数値)		54.4	37.3	22.8	29.7	%
3	営業収益成長率		-	2.0	2.6	3.3	3.9	%
	説明	基準年度(令和6(2025)年度)の営業収益額からの増加率 (見直し後の数値)		4.3	6.1	7.5	8.2	%
4	税引後当期利益		54	57	164	123	116	百万円
	説明	各年度決算の税引後当期利益の額 (見直し後の数値)		9	91	69	46	百万円

(3) 業務・組織に関する計画①

ア 現状 修正なし

イ 行動計画 修正なし

ウ 目標値

売上高の計画数値を変更することに伴い、指標「従業員一人あたり営業収益（売上高）」の目標値を変更します。

業務・組織に関する計画①に関する指標			現状値	目標値					単位
			R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度		
1	従業員一人あたり営業収益（売上高）		97,449	99,412	100,010	100,630	101,271	千円	
	説明	従業員一人あたりが生み出す営業収益額 (見直し後の数値)		105,071	106,795	108,219	108,942	千円	

(参考) 本市が法人に求める経営改善及び連携・活用に関する計画に設定する指標の目標値変更一覧

本市施策推進に向けた事業計画①に関する指標				現状値	目標値					単位
				R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度		
1	施設・設備の整備・更新計画の執行率			100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	%	
	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								
2	CO2排出量			6,258	6,073	5,820	5,567	5,314	t	
	説明	施設で排出されるCO2の総量								
3	通行者数			295.5 (R7)	299.9	302.3	303.5	304.1	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								
4	事業別行政サービスコスト（①～③の事業合計）			287,021 (2,853,735)	342,158 (2,944,073)	303,758 (2,808,997)	303,758 (2,892,354)	303,758 (2,939,336)	千円	
	説明	本市財政支出額 (法人の直接事業費)								
本市施策推進に向けた事業計画②に関する指標				現状値	目標値					単位
				R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度		
1	店舗レジ客数			11.4	12.2	12.4	12.6	12.7	百万人	
	説明	アジアのテナント店舗のレジ客数の総計								
2	店舗売上高			15,611	16,641	16,873	17,027	17,113	百万円	
	説明	アジアのテナント店舗の売上高の総計 (見直し後の数値)			16,641	17,143	17,408	17,679	百万円	
本市施策推進に向けた事業計画③に関する指標				現状値	目標値					単位
				R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度		
1	防災関係訓練回数			3 (R7)	3	3	3	3	回	
	説明	アジアが実施、又は市等が実施しアジアが参加する、防災関係訓練の実施（参加）回数								
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			30	31	32	33	34	回	
	説明	アジ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								
経営健全化に向けた事業計画①に関する指標				現状値	目標値					単位
				R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度		
1	有利子負債額			4,139	2,482	1,738	1,077	416	百万円	
	説明	約定に基づき返済する借入金の年度末残高 (見直し後の数値)			2,482	1,738	1,077	1,416	百万円	
2	有利子負債比率			93.1	56.9	38.7	23.6	9.2	%	
	説明	純資産に対する、利払い及び返済に必要な有利子負債の割合 (見直し後の数値)			54.4	37.3	22.8	29.7	%	
3	営業収益成長率			-	2.0	2.6	3.3	3.9	%	
	説明	基準年度(令和6(2025)年度)の営業収益額からの増加率 (見直し後の数値)			4.3	6.1	7.5	8.2	%	
4	税引後当期利益			54	57	164	123	116	百万円	
	説明	各年度決算の税引後当期利益の額 (見直し後の数値)			9	91	69	46	百万円	
業務・組織に関する計画①に関する指標				現状値	目標値					単位
				R6(2024)年度	R8(2026)年度	R9(2027)年度	R10(2028)年度	R11(2029)年度		
1	従業員一人あたり営業収益（売上高）			97,449	99,412	100,010	100,630	101,271	千円	
	説明	従業員一人あたりが生み出す営業収益額 (見直し後の数値)			105,071	106,795	108,219	108,942	千円	
2	研修等受講回数			10	11	12	13	14	回	
	説明	従業員等が受講する研修等の回数								

4 財務見通し

ア 令和7年度の数値

見込み値から決算値に変更します。

イ 目標値

令和7年度の数値において決算値を反映することなどに伴い、目標値を変更します。

【変更前財務見通し】

(4) 財務見通し							
		現状	見込み	見込み	見込み	見込み	見込み
収支及び財産の状況（単位：千円）		令和6（2024）年度	令和7（2025）年度	令和8（2026）年度	令和9（2027）年度	令和10（2028）年度	令和11（2029）年度
損益計算書	営業収益	3,020,925	3,063,105	3,081,759	3,100,309	3,119,519	3,139,413
	営業費用（売上原価）	2,853,735	2,917,531	2,944,073	2,808,997	2,892,354	2,939,336
	営業費用（管理費）	202,142	212,135	216,939	219,408	222,620	225,536
	うち減価償却費	1,206,965	1,180,655	1,157,045	973,560	1,006,638	1,000,491
	営業損益	△34,952	△66,561	△79,253	71,904	4,545	△25,459
	営業外収益	199,117	206,812	238,012	195,212	195,212	195,212
	営業外費用	93,990	97,283	90,564	72,258	52,940	31,661
	経常損益	70,175	42,968	68,195	194,859	146,818	138,093
	税引前当期純利益	61,439	42,968	68,195	194,859	146,818	138,093
	税引後当期純利益	54,864	35,858	57,447	164,149	123,679	116,329

【変更後財務見通し】

(4) 財務見通し							
		現状	決算値	見込み	見込み	見込み	見込み
収支及び財産の状況（単位：千円）		令和6（2024）年度	令和7（2025）年度	令和8（2026）年度	令和9（2027）年度	令和10（2028）年度	令和11（2029）年度
損益計算書	営業収益	3,020,925	3,094,911	3,152,134	3,203,860	3,246,588	3,268,288
	営業費用（売上原価）	2,853,735	2,875,253	3,069,038	2,967,262	3,040,894	3,088,342
	営業費用（管理費）	202,142	219,127	224,789	225,477	235,355	231,647
	うち減価償却費	1,206,965	1,177,957	1,176,193	1,058,360	1,098,024	1,117,702
	営業損益	△34,952	531	△141,692	11,122	△29,661	△51,702
	営業外収益	199,117	219,212	238,131	198,306	198,306	198,306
	営業外費用	93,990	85,410	84,086	70,836	57,203	63,527
	経常損益	70,175	134,332	12,353	138,591	111,442	83,078
	税引前当期純利益	61,439	133,051	12,353	108,803	82,711	55,629
	税引後当期純利益	54,864	108,188	9,566	91,674	69,462	46,407