

外郭団体評価調書【株式会社用】

1. 基本情報

平成24年7月1日 現在

団体名	新潟地下開発株式会社		
所在地	新潟市中央区西堀前通6番町894番地		
代表者(職・氏名) (所属・職)	代表取締役社長 岡澤 修	電話番号	025-224-2288
		ホームページ	http://www.nishibori-rosa.co.jp
市所管課	商業振興課	電子メール	rosa@nishibori-rosa.co.jp
基本財産 (基本金)	100,000 千円	設立年月日	昭和47年 4月13日
出資者	氏名・団体等名称	出資等額	出資等比率
	新潟市	52,615 千円	52.6 %
	(株)大和	20,736 千円	20.7 %
	(株)三越	20,245 千円	20.2 %
	新潟商工会議所	5,794 千円	5.8 %
	その他(12団体)	610 千円	0.6 %
設立目的	自動車保有台数の急増への対応と古町西堀地区の活性化のため、駐車場及び商業施設の管理運営を行うことを目的とする。		
経営理念 経営方針	地下ショッピングモール「西堀ローサ」の企画運営会社として、地域社会の発展に貢献し、市民に親しまれる地下街を目指しています。		

2. 主要事業

事業名 ①			事業概要				
店舗賃貸業			地下施設内にショッピングセンター・「西堀ローサ」設置 レディースカジュアルファッションを中心にアクセサリー、化粧雑貨等				
事業区分	主体区分	収支区分	単位	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度(予算)
—	—	収入額	千円	197,062	190,021	192,457	198,027
活動指標・成果目標			単位	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
①ローサ賃料(含む共益費)収入の確保	計画	千円		167,798	155,676	144,568	130,017
	実績			145,487	139,237	125,859	
②テナント売上げ	計画	千円		668,804	803,750	472,600	444,450
	実績			509,728	492,993	376,640	

3. 組織等の状況

(1) 役職員数の状況

(単位：人)

	平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
役員数	9	9	7	7
常勤	2	2	1	1
市派遣				
市職員OB				
プロパー役員	2	2	1	1
他団体からの派遣				
非常勤	7	7	6	6
市兼任	1	1	1	1
市職員OB	1	1	1	1
他団体兼任				
その他	5	5	4	4
職員数	5	5	4	4
常勤	4	5	4	4
市派遣				
市職員OB				
プロパー職員	4	5	4	4
他団体からの派遣				
非常勤	1	0	0	0
市兼任				
市職員OB				
他団体兼任				
その他臨時・嘱託等	1			
見直し等の取組み	駐車場管理業務の返上による削減18名、効率化による削減2名			

(2) 職員の状況（市派遣職員を除く。）

（単位：人）

		平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度
職員の状況	管理職	0	1	1	1
	一般職	5	4	3	3
	合計	5	5	4	4
年齢構成	20代以下	0	0	0	0
	30代	0	1	0	0
	40代	2	1	1	0
	50代	3	3	3	4
	60代以上	0	0	0	0
	合計	5	5	4	4

(3) 役員報酬・職員給与等の状況

（決算 単位：千円）

		平成21年度	平成22年度	平成23年度	平成24年度予算
報酬・給与等		32,134	30,255	25,056	23,570
内 市職員分		0	0	0	0
役員	常勤	12,000	12,000	8,400	7,200
	内 市職員分				
	非常勤	0	0	0	
	内 市職員分				
職員	常勤	20,134	18,255	16,656	16,370
	内 市職員分				
	非常勤	1,729	0	0	0
	内 市職員分				
平均年収（市職員を除く。）					
常勤役員		6,000	6,000	6,000	7,200
常勤職員		3,067	3,625	3,331	4,092
見直し等の取り組み		効率化のため人員2名削減 賞与年間支給率1.86か月前年比0.58か月減額	22年上期賞与は前年同期比0.22か月減額、平均支給率0.68か月	22年度10月パートより社員に採用（23年度7月退職）	23年6月常勤役員1名退任 23年7月社員1名退職

(4) 給与等の適正化の状況（市派遣職員を除く。）

現在の給与体系		今後の見直し予定	
●	団体独自の給与体系	有	予定時期 年度～
	市の給与体系を準用	●	無
	その他〔 〕		その他〔 〕

4. 財務の状況

(1) 損益計算書

(決算 単位：千円)

		平成21年度	平成22年度	平成23年度	
経常損益	営業損益	営業収益(売上高)	232,276	225,084	228,860
		営業費用	284,990	260,219	248,927
		売上原価	0	0	0
		事業費	0	0	0
		販売費・一般管理費	284,990	260,219	248,927
	営業損益	▲ 52,714	▲ 35,135	▲ 20,067	
	営業外損益	営業外収益	1,411	10,509	1,443
		営業外費用	8,927	6,507	5,644
		営業外損益	▲ 7,516	4,002	▲ 4,201
	経常損益		▲ 60,230	▲ 31,133	▲ 24,268
損特別	特別利益	0	0	0	
	特別損失	338	3,487	0	
	特別損益	▲ 338	▲ 3,487	0	
税引前当期損益		▲ 60,568	▲ 34,620	▲ 24,268	
法人税, 住民税及び事業税		290	290	290	
法人税等調整額		▲ 21,525	▲ 8,275	▲ 34,708	
当期損益		▲ 39,333	▲ 26,635	10,150	
前期繰越損益		▲ 244,135	▲ 283,468	▲ 310,103	
当期末処分損益		▲ 283,468	▲ 310,103	▲ 299,953	
処利 分益	利益処分額	0	0	0	
	次期繰越損益	▲ 283,468	▲ 310,103	▲ 299,953	

(参考)

(決算 単位：千円)

(別掲) 人件費	37,238	35,105	29,432
役員分	12,000	12,000	8,400
職員分	25,238	23,105	21,032

(2) 貸借対照表

(決算 単位：千円)

		平成21年度	平成22年度	平成23年度
資産の部	資産の部合計	1,398,254	1,263,526	1,188,548
	流動資産	102,524	54,743	47,779
	現金預金	87,614	39,816	38,364
	受取手形	0	0	0
	未収金	0	0	0
	有価証券	0	0	0
	その他流動資産	14,910	14,927	9,415
	固定資産	1,295,730	1,208,783	1,140,769
	有形固定資産	1,218,726	1,131,779	1,063,765
	無形固定資産	76,894	76,894	76,894
その他投資等	110	110	110	
負債の部	負債の部合計	1,581,722	1,473,629	1,388,501
	流動負債	158,618	141,074	134,822
	短期借入金	98,066	93,305	97,059
	その他流動負債	60,552	47,769	37,763
	固定負債	1,423,104	1,332,555	1,253,679
	長期借入金	1,096,132	1,036,837	999,207
その他固定負債	326,972	295,718	254,472	
純資産の部	純資産の部合計	▲ 183,468	▲ 210,103	▲ 199,953
	資本金	100,000	100,000	100,000
	法定準備金	0	0	0
	剰余金	▲ 283,468	▲ 310,103	▲ 299,953
	うち当期末処分損益 (当期損益)	▲ 283,468	▲ 310,103	▲ 299,953
負債の部及び純資産の部合計	1,398,254	1,263,526	1,188,548	

(3) 市財政支出等の状況

(決算 単位：千円)

		平成21年度	平成22年度	平成23年度
市財政支出等の合計		0	0	0
補助金	補助金	0	0	0
	事業費補助金			
	運営費補助金			
	設備投資に係る補助金			
	負担金			
交付金				
委託料	0	0	0	
内 随意契約額※	0	0	0	
貸付金(期中借入額)				
出資・出捐金(追加額)				
その他				
貸付金残高	900,000	900,000	900,000	
損失補償契約に係る債務残高				
損失補償限度額				
その他財政援助の状況 (税や使用料の減免、建物の無償貸与等)				

※ 随意契約額とは、市との一者随意契約による委託料及び非公募による指定管理者料をいう。

(市財政支出等がある場合) 目的, 内容, 必要性, 増減理由等

貸付については、平成18年度に整理回収機構が関与して作成した再建計画成立の条件として、市が劣後債務契約を締結したものの

5. 経営改善状況（評価指標）

※ 評価基準に満たない場合は、網掛けセルに太字斜字体が表示されます。

（1）財務の健全性

指標		平成21年度	平成22年度	平成23年度
経常損益		▲ 60,230 千円	▲ 31,133 千円	▲ 24,268 千円
当期損益		▲ 39,333 千円	▲ 26,635 千円	10,150 千円
自己資本比率	純資産	13.1 %	16.6 %	16.8 %
	純資産＋負債			
流動比率	流動資産	64.6 %	38.8 %	35.4 %
	流動負債			
固定長期適合率	固定資産	104.5 %	107.7 %	108.3 %
	固定負債＋純資産			
借入金依存度	借入金	85.4 %	89.4 %	92.2 %
	資産の部合計			
剰余金（欠損金）	純資産	▲ 283,468 千円	▲ 310,103 千円	▲ 299,953 千円
	－資本金（基本金）			
資金運用				
基本財産としての 有価証券の保有	有	→	① 運用方針を明文化し、それによって運用している。 ② 資金運用利率は市場金利の水準を確保している。 ③ 資金運用に関する情報収集に努めている。 ④ 元本割れのリスクはない。	
	● 無			

（2）団体の自立性

指標		平成21年度	平成22年度	平成23年度
市職員比率	常勤職員数（市職員）	0.0 %	0.0 %	0.0 %
	常勤職員数			
財政的依存度	市財政支出	0.0 %	0.0 %	0.0 %
	経常収益			
運営費補助比率	市運営費補助金	0.0 %	0.0 %	0.0 %
	経常収益			
随意契約比率	市随意契約額	-	-	-
	市委託料			

(3) 経営の効率性

指標		平成21年度	平成22年度	平成23年度
総資本経常利益率	経常利益	▲ 4.3 %	▲ 2.5 %	▲ 2.0 %
	資産の部合計			
売上高経常利益率	経常利益	▲ 25.9 %	▲ 13.8 %	▲ 10.6 %
	売上高			
総資本回転率	売上高	0.2	0.2	0.2
	資産の部合計			
職員1人当たり 売上高	売上高	46,455 千円	45,017 千円	57,215 千円
	職員数			
職員1人当たり 経常利益	経常利益	▲ 12,046 千円	▲ 6,227 千円	▲ 6,067 千円
	職員数			
売上高販管費比率	販売費及び一般管理費	122.7 %	115.6 %	108.8 %
	売上高			
職員1人当たり 管理費	販売費及び一般管理費	71,248 千円	52,044 千円	62,232 千円
	職員数			
人件費比率	人件費	16.0 %	15.6 %	12.9 %
	売上高			
役員人件費比率	役員人件費	32.2 %	34.2 %	28.5 %
	人件費			

(4) 経営の適正性

① 中長期計画の策定状況	
有	計画名称〔 〕 計画期間 平成～ 平成 年度
概要・数値目標	
● 無	未策定理由 〔 年度毎に策定する「事業計画運営方針」で対応している。 〕

② 経理の適正化の取組み	
専門家による監事・監査役就任	専門家による会計指導
有	就任時期 年度～ 依頼先職種〔 〕 ● 有 依頼時期 平成19 年度～ 依頼先職種〔 監査法人・税理士 〕
● 無	無

③ 事務処理改善の取組み	
有	取組内容 年度～ 〔 〕
● 無	〔 〕

④ 人材育成の取組み	
有	取組内容 年度～ 〔 ・少人数体制のため担当外業務も把握でき、適切な対応ができる能力を身につける事が出来るように取り組んでいる 〕
● 無	〔 〕

⑤ 情報公開に関する規定の整備状況			
有	策定時期 平成 年度～ 規定名称 〔 〕	団体ホームページ掲載	定款等 年度～
● 無	未整備理由 〔 当社は行政機関と異なり情報公開法の制度適用は対象外であり、IR活動としてステークホルダーのみならずみなさまへの説明責任を果たしていく。 〕		● 事業内容 平成17 年度～ ● 役員名簿 平成20 年度～ 役員報酬 年度～ 事業報告 年度～ 損益計算書 年度～ 貸借対照表 年度～ 事業計画書 年度～ 予算概要 年度～

6. 経営改善状況（個別の取組み）

（1）平成22年度評価調書【今後の取組み】の改善状況

今後の取組み					
<p>・営業収入の増加（平成23年度評価においても、【今後の取組み】として設定） 適正な賃料設定やテナントの入替え、貸しビルの稼働率向上により、営業収入の増加を図る。</p>					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
これまでの改善・対応内容		平成22年4月に空き店舗は解消されたが、著しく業績の悪い店舗の入れ替えを重点的におこなってきた。入れ替えに当たり、全国チェーン展開をしている上場企業も入店したが全体の業績改善までは至っていない。			
①	今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	テナントミックスの見直しを図り、物販にこだわらず、飲食やサービスなど幅広い分野から、ローサに適正と思われるテナント企業のリーシングを強化していく。 また、昨年度より継続して賃料徴収体系の改善を行い安定した賃料収入に努めていく。		
		実施事項	平成24年度	平成25年度	平成26年度
	工程	賃料徴収方法の見直し	坪当たり一定額共益費徴収の徹底		

今後の取組み					
<p>・コスト削減（平成23年度評価においても、【今後の取組み】として設定） 引続き経費削減に取組み、前年度比▲6百万円の目標達成に向け努力する。</p>					
改善・対応区分		● 改善・対応済み	改善・対応中	検討中	実施しない
これまでの改善・対応内容		<p>・コスト削減 ビル管理費の更なる削減、広場道路使用料の削減などをおこなってきた。</p>			
②	今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	引き続きすべての経費を精査して更なる削減に取り組んでいく。		
		実施事項	平成24年度	平成25年度	平成26年度
	工程				

今後の取組み					
<p>・リーシング活動の強化 賃料の引き上げ交渉はテナントの後釜が確保されているかどうかによって交渉に影響及ぼすので、今後も店舗誘致を積極的に展開する。</p>					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
これまでの改善・対応内容		全国地下街の店舗開発担当者との情報交換やテナント紹介。関東圏のリーシング協力者からの情報を積極的に活用したリーシング活動。			
③	今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	新規開拓に加え、以前のリーシングテナント企業の掘り起し。物販にとらわれないリーシングの実施。全国のリーシング協力者とのネットワークを最大限活用した確実性の高いリーシング活動を強化する。		
		実施事項	平成25年度	平成26年度	平成27年度
	工程	広島・名古屋地下街担当者との情報交換	西日本有力テナントの紹介		

(2) 平成22年度評価調査【総合評価】における「今後の取組みに対する評価、改善指示事項」の改善状況

今後の取組み					
収益改善のためにはテナントリーシングが不可欠であるが、単なる商業施設として魅力をアピールするには限界が来ている側面もあり、西堀ローサの今後の役割、方向性についての再検討が必要である。 今後は市の施策である、都心軸の公共交通の充実、行政機能のまちなかへの集約などと連動した取組みに力を入れていくことも必要である。(平成23年度総合評価においても改善指示事項として提示)					
改善・対応区分		● 改善・対応済み	改善・対応中	検討中	実施しない
これまでの改善・対応内容		公共施設としての設備の充実。バス総合案内や身障者トイレ、エレベーターなどバリアフリー事業等により、市民への利便性を高めた。			
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	飲食店やサービス業などを充実し、集客を高め活性化に繋げていく。 行政関連施設と連携したイベントの開催などを行い市民の癒し地下空間としての位置づけを確立していく。			
	実施事項	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
	工程				

(3) 平成23年度評価調査【今後の取組み】の改善状況

今後の取組み					
・新たな事業展開 直営店舗の導入やまちづくり会社としての新たな事業展開について検討し、安定的な収入の確保を図る。					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
これまでの改善・対応内容		当社が直営店舗を出店したと仮定し、店舗損益をシュミレーションし、採算が合うか検討をしている。			
① 今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	人気テナントや有名ブランド扱いのテナントなどで、自社で販売代行やフランチャイズ展開をした場合に確実に利益を生むと思われるブランドを積極的に開拓する。			
	実施事項	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
	工程	集客目的のイベントの実施	全国人気テナントの自社運営管理検討		

(4) 平成23年度評価調査【総合評価】における「今後の取組みに対する評価、改善指示事項」の改善状況

今後の取組み					
古町地区全体の役割・機能について、まちなか再生本部での方針に沿った、団体としての今後の施設運営方針、あり方を中長期的な計画として示す必要がある。					
改善・対応区分		改善・対応済み	● 改善・対応中	検討中	実施しない
これまでの改善・対応内容		古町活性化に向けた取り組みへの積極的な参加。			
今後の改善・対応	今後の改善・対応方針等	まちなかの集客、賑わいを取り戻すために、今までの物販重視の傾向から飲食にも比重を高め、地域住民とのコミュニケーションも大切にし、長期的には地下空間コンパクトシティを目指していく。			
	実施事項	平成24年度	平成25年度	平成26年度	平成27年度
	工程	幅広い客層に対応できるテナントのリーシング	昨年に引き続き飲食店のリーシング強化		

7. 評価の結果

【団体の評価コメント】

財務の健全性	個人消費が回復されない状況の中、地下街ローサのテナントも売上が伸び悩みこれによる賃料収入が依然改善されていない。賃料収入増となるには時間が必要と見据え更なる経費の削減を行い、行政からの支援もあった結果5年ぶりに単年度黒字とはなった。今後は営業利益が出せる為の有力テナントのリーシングを最重要課題とし取り組んでいく。
団体の自立性	金融機関からの約定返済の減額などの承諾を得て安定経営に向けた体質改善を進めているが、個人消費の回復は依然不透明でありテナントの売上状況は厳しく如何にして収入を増やすかが課題である。
経営の効率性・適正性	経費削減を徹底して行ってきたが、視点を変え考えられる更なる経費削減を行っている。 テナント賃料徴収では、一定の最低基本家賃収入が見込める契約への転換や共益費の徴収方法の見直しなどを行い安定した収入計画による経営の適正性を目指す。
その他	今後の顧客争奪戦は郊外大型商業施設と中心市街地に止まらず、中心市街地間どうしでの競争も激化してくると思われる。他の商業環境に振り回されることなく、ローサらしきを出して行くことが再生へのカギとなる。派手さや豪華さなどのハード面よりも、やさしさや癒しなど真心で他商業施設と差別化を図る。
総括的な所見	
経費の削減は限界にきている。守りから攻めに転じてた利益を生む計画を綿密にたて慎重にかつ、スピーディに対応していく。今まで培った人脈を最大限活用し総力戦でこの難局を乗り越え、健全経営に到達したい。	

【所管課による評価】

現状に対する評価	古町地区全体の経済環境は厳しい状況が続いており、収入の大幅な増加が困難な中、事務所・共有施設の見直しや外部委託先との人件費負担見直しなど、管理経費の節減に引き続き努めている点は、評価できる。また、西堀ローサ行政関連施設のリニューアル、西堀地下通路バリアフリー化、総合交通情報案内設置などの行政の取り組みに合わせ、滞留性・回遊性を向上させるような飲食業種等の誘致にも努めている。
課題及び改善すべき事柄	テナント売上の伸び悩みから、賃料収入が計画を下回っている。個々のテナントの売上を増加させる取り組みに加え、テナントの入れ替え、直営テナントの検討なども検討していく必要がある。
今後の指導方針	新潟市の顔ともいえる古町地区では、まちなか再生本部会議の提言やBRT導入の計画策定等もなされ、中心商店街協同組合が設立されるなど、活性化に向けた取り組みが進められている。西堀ローサにも商業及び交通の結節点としての重要な役割が期待されることから、古町地区全体の中での役割や機能をふまえた西堀ローサのあり方及びまちづくり会社としての団体の役割について検討するよう指導していく。

【今後の取組み】

【安定した賃料収入の確保】	
①	最低基本賃料を設定し、全テナントから毎月安定賃料収入の確保を図る。
【地方都市リーシング強化】	
②	東京(関東圏)に集中から、地方都市の有力企業にも視点を移しローサならではのテナントミックスを構築する。
【視点を変えた経費削減】	
③	大胆な策による徹底的な経費削減の実施
④	

【総合評価】

概ね良好	改善の余地がある	改善が必要	● 抜本的な対応が必要
総括的な所見			
<p>5年ぶりに単年度黒字化したものの、賃料収入については、市及び関連団体からの割合が高い水準となっている。</p> <p>経費削減には限界まで取り組んでおり、健全な財務状況とするには収入の増加が喫緊の課題であるが、厳しい経済情勢により、テナント売上は伸び悩んでおり、十分な賃料収入は確保できていない。</p> <p>地下空間コンパクトシティ（癒しや食、情報共有の場）を目指し、まちなか再生本部での方針や市の施策に沿った取組み、新規事業の展開を検討していることは評価できるが、中長期計画は策定されていない。</p>			
今後の取組みに対する評価、改善指示事項			
<p>周辺地域の状況や市の施策をふまえた団体の方向性は見出しているため、今後はその方針に沿って中長期的な計画として明確にする必要がある。</p> <p>最低基本賃料の設定や共益費の徴収方法の見直し、採算の取れないテナントの入れ替えに向けて優良テナントのリーシングにさらに取組み、収入の増加を図る必要がある。</p>			

【総合評価を受けての団体としての決意】

<p>平成24年12月10日 代表取締役 岡澤 修</p> <p>郊外大型GMS、新設商業施設とますます競合が激化する中顧客との心のふれ合い、地域とのつながりを、常に意識しながら、日常生活に必要な情報発信などを行い、市民が自然と足を運んでくれるような商店街を目指して、「顧客と地域に優しい便利な商業モール」を実現することで差別化を図っていく。</p> <p>また、全国市地下街フォーラムへの参加などにより外部との情報共有、協力体制を維持しつつ、有力テナントの誘致活動にも力を注ぐとともに、賃料体系の見直しにも着手し、持続可能な安定経営の基盤を整えていく。</p>
