

外郭団体評価調書【株式会社用】

1. 基本情報

平成29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1		
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11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 レディースファッションを中心にアクセサリー、軽食等				
事業区分	主体区分	収支区分	単位	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度(予算)
—	—	収入額	千円	193,558	189,818	175,667	117,016
活動指標・成果目標			単位	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
①ローサ賃料(含む共益費)収入の確保	計画	千円	124,895	124,416	108,744	49,355	
	実績		123,552	120,989	107,191		
②テナント売上げ	計画	千円	263,359	245,876	215,223	212,764	
	実績		237,882	216,422	196,583		

3. 組織等の状況

(1) 役職員数の状況

(単位：人)

	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
役員数	7	6	6	6
常勤	1	1	1	1
市派遣				
市職員OB				
プロパー役員	1	1	1	1
他団体からの派遣				
非常勤	6	5	5	5
市兼任	1	1	1	1
市職員OB				
他団体兼任				
その他	5	4	4	4
職員数	4	4	4	4
常勤	4	4	4	4
市派遣				
市職員OB				
プロパー職員	4	4	4	4
他団体からの派遣				
非常勤	0	0	0	0
市兼任				
市職員OB				
他団体兼任				
その他臨時・嘱託等				
見直し等の取組み				

(2) 職員の状況（市派遣職員を除く。）

(単位：人)

		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
職員の状況	管理職	1	1	1	1
	一般職	3	3	3	3
	合計	4	4	4	4
年齢構成	20代以下	0	0	0	
	30代	0	0	0	
	40代	0	0	0	
	50代	4	4	4	4
	60代以上	0	0	0	
	合計	4	4	4	4

(3) 役員報酬・職員給与等の状況

(決算 単位：千円)

	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度予算
報酬・給与等	22,333	22,648	23,087	23,100
内 市職員分	0	0	0	0
役員	7,200	7,200	7,200	7,200
常勤	7,200	7,200	7,200	7,200
内 市職員分				
非常勤				
内 市職員分				
職員	15,133	15,448	15,887	15,900
常勤	15,133	15,448	15,448	15,900
内 市職員分				
非常勤				
内 市職員分				
平均年収（市職員を除く。）				
常勤役員	7,200	7,200	7,200	7,200
常勤職員	3,783	3,862	3,862	3,975
見直し等の取り組み				

(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26年度	平成27年度	平成28年度	
経常損益	営業損益	営業収益(売上高)	226,863	220,768	205,485
		営業費用	225,776	216,233	216,856
		売上原価			
		事業費			
		販売費・一般管理費	225,776	216,233	216,856
	営業損益	1,087	4,535	▲ 11,371	
	営業外損益	営業外収益	390	272	173
		営業外費用	2,798	1,711	614
		営業外損益	▲ 2,408	▲ 1,439	▲ 441
	経常損益	▲ 1,321	3,096	▲ 11,812	
損特別	特別利益	0	0	0	
	特別損失	0	110	0	
	特別損益	0	▲ 110	0	
税引前当期損益		▲ 1,321	2,986	▲ 11,812	
法人税, 住民税及び事業税		290	180	180	
法人税等調整額		▲ 10,926	▲ 5,904	▲ 3,548	
当期損益		9,315	8,710	▲ 8,444	
前期繰越損益		▲ 297,505	▲ 288,190	▲ 279,480	
当期末処分損益		▲ 288,190	▲ 279,480	▲ 287,924	
処利 分益	利益処分額	0	0	0	
	次期繰越損益	▲ 288,190	▲ 279,480	▲ 287,924	

(参考)

(決算 単位：千円)

(別掲) 人件費	26,864	27,268	27,322
役員分	7,200	7,200	7,200
職員分	19,664	20,068	20,122

(2) 貸借対照表

(決算 単位：千円)

		平成26年度	平成27年度	平成28年度
資産の部	資産の部合計	1,057,937	1,022,109	969,421
	流動資産	67,094	85,875	87,673
	現金預金	51,167	64,429	68,477
	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	15,927	21,446	19,196
	固定資産	990,843	936,234	881,748
	有形固定資産	913,698	859,241	804,798
	無形固定資産	77,035	76,883	76,840
その他投資等	110	110	110	
負債の部	負債の部合計	1,246,127	1,201,589	1,157,345
	流動負債	93,738	63,508	23,157
	短期借入金	60,244	32,512	0
	その他流動負債	33,494	30,996	23,157
	固定負債	1,152,389	1,138,081	1,134,188
	長期借入金	912,268	900,000	900,000
その他固定負債	240,121	238,081	234,188	
純資産の部	純資産の部合計	▲ 188,190	▲ 179,480	▲ 187,924
	資本金	100,000	100,000	100,000
	法定準備金	0	0	0
	剰余金	▲ 288,190	▲ 279,480	▲ 287,924
	うち当期末処分損益 (当期損益)	▲ 288,190 8,710	▲ 279,480 0	▲ 287,924 ▲ 8,444
負債の部及び純資産の部合計	1,057,937	1,022,109	969,421	

(3) 市財政支出等の状況

(決算 単位：千円)

		平成26年度	平成27年度	平成28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

貸し付けについては、平成18年度に整理回収機構が関与して作成した、経営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

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26年度	平成27年度	平成28年度
経常損益		▲ 1,321 千円	3,096 千円	▲ 11,812 千円
当期損益		9,315 千円	8,710 千円	▲ 8,444 千円
自己資本比率	純資産	17.8 %	17.6 %	19.4 %
	純資産＋負債			
流動比率	流動資産	71.6 %	135.2 %	378.6 %
	流動負債			
固定長期適合率	固定資産	102.8 %	97.7 %	93.2 %
	固定負債＋純資産			
借入金依存度	借入金	91.9 %	91.2 %	92.8 %
	資産の部合計			
剰余金（欠損金）	純資産 －資本金（基本金）	▲ 288,190 千円	▲ 279,480 千円	▲ 287,924 千円
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、それに従って運用している。 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26年度	平成27年度	平成28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26年度	平成27年度	平成28年度
総資本経常利益率	経常利益	▲ 0.1 %	0.3 %	▲ 1.2 %
	資産の部合計			
売上高経常利益率	経常利益	▲ 0.6 %	1.4 %	▲ 5.7 %
	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	56,716 千円	55,192 千円	51,371 千円
	職員数			
職員1人当たり 経常利益	経常利益	▲ 330 千円	774 千円	▲ 2,953 千円
	職員数			
売上高販管費比率	販売費及び一般管理費	99.5 %	97.9 %	105.5 %
	売上高			
職員1人当たり 管理費	販売費及び一般管理費	56,444 千円	54,058 千円	54,214 千円
	職員数			
人件費比率	人件費	11.8 %	12.4 %	13.3 %
	売上高			
役員人件費比率	役員人件費	26.8 %	26.4 %	26.4 %
	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 〔 〕																											
● 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さまへの説明責任を果たしていく。 〕																											
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>団体ホームページ掲載</th> <th>定款等</th> <th>年度～</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>●</td> <td>事業内容</td> <td>平成17 年度～</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>役員名簿</td> <td>平成20 年度～</td> </tr> <tr> <td></td> <td>役員報酬</td> <td>年度～</td> </tr> <tr> <td></td> <td>事業報告</td> <td>年度～</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>損益計算書</td> <td>平成25 年度～</td> </tr> <tr> <td>●</td> <td>貸借対照表</td> <td>平成25 年度～</td> </tr> <tr> <td></td> <td>事業計画書</td> <td>年度～</td> </tr> <tr> <td></td> <td>予算概要</td> <td>年度～</td> </tr> </tbody> </table>	団体ホームページ掲載	定款等	年度～	●	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	平成25 年度～	●	貸借対照表	平成25 年度～		事業計画書	年度～		予算概要	年度～
団体ホームページ掲載	定款等	年度～																										
●	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	平成25 年度～																										
●	貸借対照表	平成25 年度～																										
	事業計画書	年度～																										
	予算概要	年度～																										

改善対応区分
 A:改善対応済(引き続き継続して実施するものも含む)
 B:改善の取組の効果が始まっている
 C:改善の取組に着手
 D:改善の取組に向けて検討中
 E:今は実施せず今後の課題とする

6. 経営改善状況（個別の取組み）

(1) 前年度までの評価における【今後改善を要する事項とそれに対する取組み】の改善状況

今後改善を要する事項とそれに対する取組み												
・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。												
改善・対応区分			A		B	●	C		D		E	
前年度の改善・対応内容		小売店舗の売上（業績）の悪い店舗への個別指導の実施。小売業以外の事務所やカルチャー関連の店舗を導入し空き店舗防止を図った。										
①	今後の具体的な改善・対応方針等	中央区役所移転や再開発を見据えて、著しく売上（業績）の悪い小売店舗は賃貸借契約を短期間に設定し、有力な出店候補が出た場合のスムーズな入れ替えに備える。										
		実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度					
	今後の改善・対応	工程	適正な賃料設定	退店リスクを考慮しながらの交渉	歩合賃料にあっても最低額を設定							
			活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度				
		成果指標	賃料徴収方法変更テナント数	計画	5	5						
実績				0								
			計画									
			実績									

今後改善を要する事項とそれに対する取組み												
・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を及ぼすので、今後も店舗誘致を積極的に展開する。												
改善・対応区分			A		B	●	C		D		E	
前年度の改善・対応内容		食関連（飲食・食物販）および雑貨、アクセサリ店舗のリーシングを重点的に行った。										
②	今後の具体的な改善・対応方針等	物件ごとの設備で対応できる物件は飲食関連を優先してリーシングを行う。全国の人気飲食店でF C展開をしている企業の地元受け入れ可能企業を開発しF Cとしての出店も視野に在れる。										
		実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度					
	今後の改善・対応	工程	リーシング活動	新規リーシングリストの見直し	飲食店の導入強化							
			活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度				
		成果指標	飲食関連有力リスト数（交渉中）	計画	10	15						
実績				3								
			計画									
			実績									

今後改善を要する事項とそれに対する取組み							
<p>・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。</p>							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		食関連店舗の直営店舗を検討し、シュミレーションをしたが現状では採算ベースになるのが厳しい見通しになったため保留。大和跡地利用の基本構想が決まった事によるFC出店（地元企業）のリーシング開始。					
今後の具体的な改善・対応方針等		中央区役所移転も決定し大和再開発と合わせて、今後の古町活性化を念頭にローサと地域を一体化したリーシング活動及び直営店の再検討。					
③ 今後の改善・対応	実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	工程	新たな事業展開	再開発準備組合との情報交換を密に行う。	再開発組合とリーシング情報を共有。			
	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
成果指標	ローサ・旧大和再開発ビル共通テナント交渉	計画	3	10			
		実績	0				
		計画					
		実績					

今後改善を要する事項とそれに対する取組み							
<p>【安定した賃料収入の確保】 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。</p>							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		著しく売上の悪いテナントの面接実施。一定期間内での業績改善を設定し、退店も視野に入れた指導の他、業績向上に加えて店舗オペレーション改善も要請。					
今後の具体的な改善・対応方針等		前年に引き続き実施。歩合賃料においても最低保証賃料の設定を検討。					
④ 今後の改善・対応	実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	工程	安定賃料収入の確保	テナント個々の業績に見合った設定	売上歩合賃料の最低保証賃料設定			
	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
成果指標	営業改善指導の実施テナント数	計画	10	25			
		実績	8				
	賃料徴収方法変更テナント数	計画	5	5			
		実績	0				

今後改善を要する事項とそれに対する取組み							
【地方都市リーシング強化】 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。							
改善・対応区分		A	●	B	C	D	E
前年度の改善・対応内容		地下街フォーラムでのテナント情報交換。有力なテナント紹介にあつては個々に交渉。飲食関連の地域名物テナントの紹介とFCの地元開拓。					
⑤ 今後の改善・対応	今後の具体的な改善・対応方針等		各地で有名な飲食店のFCでの出店を重要目標とする。札幌、博多などの隠れた人気ラーメン店などその土地（地下街DV）のコンネクションを活用する。				
	実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	地方都市リーシング強化		広島、岡山地下街よりテナント紹介	加盟全地下街に依頼			
	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	成果指標	交渉可能テナントの確保	計画	3	10		
実績			2				
計画							
実績							

今後改善を要する事項とそれに対する取組み							
既存テナントの退店防止および個々テナントの業績（売上増）アップのレクチャーを実施。優秀店舗は表彰をなど行いやる気を高め、ローサ全店が一丸となり魅力ある地下街を築いて行く。また、退店とならないように日頃の店舗オペレーションも注視する。							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		④に同じ					
⑥ 今後の改善・対応	今後の具体的な改善・対応方針等		個々の店舗ごと日々の業務状況を把握。積極性や創造力を注視し、問題のある店舗は個別指導を強化する。改善の意志が見られない店舗は退店勧告を実行する。				
	実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	テナントの業績把握と助言活動		テナント個別業務指導	継続実施			
	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	成果指標	営業改善指導の実施テナント数	計画	10	25		
実績			8				
計画							
実績							

今後改善を要する事項とそれに対する取組み							
<p>昨年に続き、食関連のテナント（B級グルメなど）や 健康、カルチャーなど人とのふれあいをテーマにしたテナントの導入。万代地区や郊外大型GMSとの明確な差別化を図る。</p>							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		カルチャーや文化教室などのテナントリーシング及び、大型商業施設への出店をしない（営業時間・営業規定・高額賃料）店舗へのリーシング。					
今後の具体的な改善・対応方針等		ローサは営業時間が短い為、インシャルコストが抑えられるメリットをPRし、B級グルメ経営者など気軽に出店できる環境を整える。					
⑦ 今後の改善・対応	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
		集客力のあるテナントの導入	ミニ・ファーストフード店の導入	コロッケやクレープなど専門店の導入			
	成果指標	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
		交渉テナントの絞り込み	計画	3	5		
実績			1				
		計画					
	実績						

今後改善を要する事項とそれに対する取組み							
<p>老朽化した施設設備の入れ替え修繕は安全他、緊急を要するものから優先して実施。またイメージダウンとなるような箇所も優先順位をつけ実施をして行く。また、安全、環境衛生に影響がない経費の削減をする。</p>							
改善・対応区分		A	●	B	C	D	E
前年度の改善・対応内容		優先順位よりすでに故障、破損が発生し危険と思われる緊急を要する箇所から着手した。					
今後の具体的な改善・対応方針等		今後、早急に改善を要する箇所が増えるのは確実なので、その中でも直接お客様の安全に関わるものから対応して行く。					
⑧ 今後の改善・対応	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
		光熱費の徹底した節約	共用部通路のLED化の検討	レンタル方式によるLED化の実施			
	成果指標	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
		LED化の検討・実施	計画	検討	実施		
実績			検討				
漏水改善箇所		計画	5	5			
	実績	3					

今後改善を要する事項とそれに対する取組み								
古町活性化への積極参加、および協力 古町地区活性化地域プロジェクト等、街中活性化の会議、イベントへの積極的な参加。自社リーシング等で得られた情報の中で街中活性に役立つと考えられるものは積極的に情報公開をし共有する。								
改善・対応区分		A	●	B	C	D	E	
前年度の改善・対応内容		古町再生、再開発等の古町全体の会議、フォーラム等への積極的な参加。						
今後の具体的な改善・対応方針等		前年に続き古町全体の再開発事業への協力、情報提供を行っていく。リーシングは特に再開発担当者とコミュニケーションを密にした協力体制をとる。						
⑨	今後の改善・対応	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
			再開発事業の情報共有	事業進捗の把握	確定事項への積極的な協力			
⑩	今後の改善・対応	成果指標	活動指標・成果目標	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
			情報交換会議の実施	計画	5	5		
				実績	5			
			計画					
実績								

今後改善を要する事項とそれに対する取組み								
行政施設のとコラボレーション 行政施設と一般店舗との関連性を常に考える。健康管理＝テーマの健康管理に役立つ商品や飲食店の健康メニュー提供など								
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E	
前年度の改善・対応内容		各バーゲンセール等において営業店舗にて健康管理対応商品のコーナー展開（ディスプレイ・陳列）の指導。商品関連の健康相談依頼者を行政施設に案内。						
今後の具体的な改善・対応方針等		年数回、営業店舗、行政関連施設による健康管理フェアを検討。						
⑩	今後の改善・対応	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
			健康関連商品販売強化	特定店舗で実施	全店で実施（バーゲン同様全体イベント）			
⑩	今後の改善・対応	成果指標	活動指標・成果目標	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
			参加店舗	計画	3	27		
				実績	3			
			計画					
実績								

改善対応区分
 A:改善対応済(引き続き継続して実施するものも含む)
 B:改善の取組の効果が始まっている
 C:改善の取組に着手
 D:改善の取組に向けて検討中
 E:今は実施せず今後の課題とする

(2) 前年度までの評価における【改善指示事項】の改善状況

改善指示事項												
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明確にする必要がある。(平成24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			A	●	B		C		D		E	
前年度の改善・対応内容		⑨に同じ										
今後の改善・対応	今後の具体的な改善・対応方針等		前年に続き古町全体の再開発事業への協力、情報提供を行っていく。リーシングは特に再開発担当者とのコミュニケーションを密にした協力体制をとる。									
	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度						
		古町地区全体を見据えた活動	中央広場使用の陳情	継続実施								
	成果指標	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度					
		情報交換会議の実施	計画	5	5							
			実績	5								
		計画										
	実績											

改善指示事項												
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り組み、収入の増加を図る必要がある。												
改善・対応区分			A	●	B		C		D		E	
前年度の改善・対応内容		④に同じ										
今後の改善・対応	今後の具体的な改善・対応方針等		きめ細かい、妥協しないリーシング活動									
	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度						
		④と同じ	テナント個々の業績に見合った設定	売上歩合賃料の最低保証賃料設定								
	成果指標	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度					
		交渉可能テナントの確保	計画	3	10							
			実績	2								
賃料徴収方法変更テナント数		計画	5	5								
	実績	0										

改善指示事項							
テナントリーシングの強化等により民間からの賃料収入の向上に努め、収入増を図る必要がある。							
改善・対応区分		A	B	C	●	D	E
前年度の改善・対応内容		④⑦に同じ					
今後の改善・対応	今後の具体的な改善・対応方針等		退店を覚悟の上実施するかどうかがおおきな課題。				
	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
		リーシング活動	ミニ・ファーストフード店の導入	再開発事業を見据えたリーシング			
	成果指標	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
		既存交渉テナント	計画	5	3		
			実績	4			
		計画					
	実績						

改善指示事項							
テナントとの連携などサービス向上に向けた取組みに努め、施設を活性化することが望まれる。							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		行政施設による健康相談や不用品交換会など開催。これにあわせて営業店舗においては開催案内を行った。					
今後の改善・対応	今後の具体的な改善・対応方針等		テナントと行政施設とのコラボレーションによるイベントなどの開催を検討。健康など市民の関心がある事について講義や各店が関連商品の専門コーナーを設け一体化を図る。				
	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
		ソフト面のレベルアップ	市民参加によるイベントや展示会の開催	昨年と同じ			
	成果指標	テナント参加型の教育		スキルアップ為のロールプレイ研修などの開催	ミステリーショッパーや表彰などメリハリをつけ緊張感を持たせる。		
		活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
		インナーキャンペーンの実施	計画	2	4		
実績			2				
	計画						
	実績						

改善指示事項							
地下街の活性化と古町地区の活性化は密接している。まちづくり会社として行政や商店街関係者と一丸となつて、古町活性化に取り組む必要がある。							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		⑨に同じ					
今後の具体的な改善・対応方針等		旧大和跡の再開発事業が本格的に動きだした。再開発担当者とお互い協力をしてテナントリーシングを進めて行く。					
今後の改善・対応	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
		地方都市有力飲食関連店舗の積極誘致	中央広場周辺ファーストフードおよび食関連誘致	一般物販店舗の3割(8店舗)を飲食関連			
	古町商店街空き店舗の誘致強化	商店街空き物件の調査整理。必要業種の積極的誘致	大和跡地再開発に協力体制をとる(商業エリア)				
	成果指標	活動指標・成果目標	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	キーテナント候補及び交渉	計画	3	5			
		実績	0				
		計画					
		実績					

改善指示事項							
具体的な収入の増収策については、団体の強み、弱みを自己分析したうえで、現状に即した増収策に取り組む必要がある。							
改善・対応区分		A	B	●	C	D	E
前年度の改善・対応内容		④⑦に同じ					
今後の具体的な改善・対応方針等		退店を見据えた賃料増額交渉店舗と現状維持にて残留店舗の区別をつけ、それぞれに対応をする。					
今後の改善・対応	工程	実施事項	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
		テナント営業体制の改善	テナント個別面談の実施	テナント個別面談の実施	改善指導の実施	改善困難テナントの入れ替え	
	賃料徴収方法変更	各テナントへ打診	各テナントへ打診	不採算テナントの入れ替え	不採算テナント入れ替え継続		
	成果指標	活動指標・成果目標	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	営業改善指導の実施テナント数	計画	10	25	20	10	
		実績	8				
	賃料徴収方法変更テナント数	計画	5	5	10	5	
		実績	0				

改善指示事項							
古町の地盤低下、ローサの魅力不足等からくるテナントの赤字状況、団体の赤字体質等の改善は継続課題であり、団体だけでなく市の関係課も含めて根本的な検討・協議を行う必要がある。							
改善・対応区分		A	●	B	C	D	E
前年度の改善・対応内容		ローサの知名度アップ。メディア（取材）によるPR					
今後の具体的な改善・対応方針等		行政施設移転に伴い需要が見込まれる店舗の導入および既存店の取扱い商品の見直しを指示。					
今後の改善・対応	実施事項		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
	周辺商業者との意見交換会開催		市主催勉強会への参加	市と連携し会議開催	継続開催	継続開催	
	ローサの魅力づくり		緊急を要する設備改修の実施	緊急を要する設備改修の実施	設備改修の継続実施	再開発ビルとの連携	
	活動指標・成果目標		平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度	
成果指標	意見交換会開催件数	計画	2	3	4	4	
		実績	2				
	西堀ローサ設備改善実施箇所	計画	共用部	共用部	共用部／店舗設備	共用部／店舗設備	
		実績	共用部				

7. 評価の結果

【団体の評価コメント】

財務の健全性	古町地区の経済環境が悪化の中、中央区移転や大和跡再開発など復活の兆しが見えてきた。これからの魅力ある古町をアピールしリーシング活動を強化しテナント入れ替えを積極的に行い、賃料収入の安定に繋げる。設備関係では老朽化は目立ちその改修経費が莫大になってきておりこれらが大きな課題でもある。
団体の自立性	金融機関の債務は完済したが新潟市からの借り入れがある。これから確実に発生する莫大な修繕、改修費用と借入をどのように対処していくか計画する必要がある。
経営の効率化・適正性	景気の回復が続いていると言われているが、小売業、特に衣料関係は完全に淘汰されてしまった。もはやファッションビル（施設）と言う言葉はめっきり聞かなくなった。衣料品に替わる、健康、環境に関係する商売、「もの」から「こと」へのサービスも考えた業績改善を検討して行く。
その他	中央区の移転、数年後の大和跡再開発を見据えて行政と一体となり市民サービスへも対応できるオールマイティな地下街を築いていく必要がある。新潟市、新潟県の顔としての役割も果たす重要な地区古町のリーダーとしての責務も担うと考え今後、商業、行政サービスとバランスが取れた地下街を目指して行く。
総合的な所見	
商業施設である故に営業収益の確保が最重要課題であるが、中央区役所移転や旧大和の再開発など市民生活に直結したサービスなども商業施設と連携して考えていかななくてはならない。また、危機管理対策として地下街の役割も注目されているのでこれらにも対応できるようにしたい。	

【所管課による評価】

現状に対する評価	近年の節約・低価格志向の高まりや消費行動の多様化から、全国的に小売業は苦戦しており、西堀ローサのテナント売上高も漸減傾向である。同社の賃料収入も減少している中で、徹底的な経費削減とテナントリーシングの継続を行い、利益確保を目指したが、営業利益・経常利益ともに赤字となり、営業収益の確保や更なる経費削減の指導を引き続き行っていく必要がある。
課題及び改善すべき事柄	古町地区の経済環境は、不透明な状況にあるが、中央区役所移転を控え人の流れが変わることへの期待感から、飲食店出店の動きが見られる。西堀ローサも飲食店から出店の問い合わせもあるため、この好機を逃さずに来街者ニーズを捉えたリーシングを行うよう、今後も指導していく。
今後の指導方針	新潟の顔ともいえる古町地区において、地区全体を見据えた同社の公共的な役割や市の施策と連携した取り組みを進めていく必要がある。西堀ローサの在り方については、古町の活性化策や官民の役割分担を議論する中で明確にして、市にとって最善の方向を検討していく。同社へは賃料収入の安定的な確保や適時適切なリーシング活動の指導を行っていくと共に、客層の掘り起しや西堀ローサ全体の一体感を生み出す取り組みを実行するよう指導していく。

【今後改善を要する事項とそれに対する取組み】

①	既存テナントのレベルアップを図るため、営業改善指導を積極的に行い、個人商店の域をでないマイペー スのテナントについては共同商業施設の意義を再認識させる。また、安定的な賃料収入確保のため、最低保証賃料の賃料の設定も検討し、不採算テナントの入れ替えを見据える。
②	きめ細かいリーシング活動の実施。メジャー企業や大手チェーン企業の出店は一段と厳しさを増している。 特殊雑貨（アニメの玩具・駄菓子）やマニアックな雑貨店など路地裏からの攻めを実施。
③	老朽化した設備の管理改修。直ちに営業に影響するものや、安全管理上（法令も含む）必要なことは優先して実施。高額な費用が発生する場合は関係各所と相談検討をして行く。