

(令和2年度単年度経営計画)

京都醍醐センター(株)	令和2年度経営計画 兼 経営努力結果
--------------------	-------------------------------

基本事項

所管局課	都市計画局都市総務課	本市出えん金	1,000,000 千円
基本財産/資本金	3,400,000 千円	本市出えん率	29.4 %

「外郭団体のあり方の抜本的な見直し」に係る「今後の方向性」

方向性	存続	目標年度	-
-----	----	------	---

「今後の方向性」に向けた基本的方針

業務面	<ul style="list-style-type: none"> ① 集客力の向上 <ul style="list-style-type: none"> ・ ホームページや買い物アプリ等を活用してお客様へ当館の最新情報を提供する。 ・ 東館（平和堂）とも連携して切れ目のない販売促進策を展開する。 ・ アトリウム等での催事の充実により、来館者の拡大を図る。 ② 施設整備 <ul style="list-style-type: none"> ・ 来館者に安心・安全で快適性を実感していただける施設整備を実施する。
財務面	<ul style="list-style-type: none"> ① 収入増 <ul style="list-style-type: none"> ・ 賃貸事業等の増収・増益に努める。 ② 支出の削減 <ul style="list-style-type: none"> ・ すべての契約案件について、競争入札やプロポーザル方式等による発注を原則とすることで、経費の削減を図る。
組織面	<ul style="list-style-type: none"> ・ すべての社員を対象に、コンプライアンスや人権意識の向上を図る。 ・ 社内や外部研修の充実及び毎年有能力認定試験の実施等により、社員個々のスキルアップ並びに組織の活性化を図る。
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地元団体や関係機関と連携して、安心・安全な地域づくりに貢献する。 ・ 施設、テナント及び管理業者等と一体になって、防災・防犯体制を確立する。

当年度の取組目標に対する意見

所管局	<ul style="list-style-type: none"> ・ 東館の平和堂と連携した大規模な販売促進策等により、認知度の向上や更なる増客を期待する。 ・ 財務面において、課題となっている空テナントの解消に向け、積極的なリーシングに努めていただき、有料催事の充実やイベントによる増収に期待したい。
-----	---

当年度の「今後の方向性」の進捗状況及び各取組に対する総括(※)

団体	<p>新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、一部テナントの休業や集客イベント、VRスタジオの休止・撤退を余儀なくされ、販売促進策も自粛傾向となり、当社経営の根幹をなす賃貸事業は収益が減少したテナントからの賃料減額に対応するなど厳しい経営を強いられ、8年ぶりに赤字に転じた。しかしながら、地道な販売促進策の継続や経費節減に取り組んだことにより、経常損失は△8百万円程度におさまっている。一方で、アセットマネジメント(長寿命化工事)を計画通り進めたほか、徹底した感染症対策と継続的に防災・防犯活動に取り組んだことにより、安心・安全で快適な施設の運営を維持できた。</p>
所管局	<p>昨年度から続く新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、8年連続の黒字経営とはならなかったものの、対策を徹底しながら、安心・安全な施設の運営に向け、引き続き東西館で連携した販売促進策や幅広い世代へ向けた集客イベントの実施を行い、より魅力的な施設の運営を進めていただきたい。</p>

(令和2年度単年度経営計画)

京都醍醐センター(株)				令和2年度経営計画 兼 経営努力結果			
(1)業務に関する取組							
目標1「集客力の向上」							
中期経営計画 における取組	① 従来の新聞チラシやホームページに加え、平成29年7月から導入した買い物アプリ（NEARLY）を活用して、リアルタイムでの商品紹介と催事情報を提供する。 ② パセオ・ダイゴロー東西館合同と当館単独を組み合わせ、切れ目のない販売促進策を展開する。 ③ 文化圏の構築・・・アトリウムや交流会館等において話題性・将来性のある文化催事を開催することにより、商業圏のみならずこれを越えた地域からも来館していただく。						
当年度目標	① 地下鉄事業者や地元コミュニティバス事業者との連携強化の取組を行い、催事等様々な最新情報を提供し、観光客を含め新たな来館者を獲得できるよう引き続き取り組んでいく。 ② 概ね月1回のパセオ・ダイゴロー西館独自の販売促進策（スクラッチキャンペーン等）や東西館合同の販売促進策を4半期に1度のペースで実施していく。 また、これとは別に、当館でも創意工夫を凝らした販売促進策を実施する。 ③ アトリウムステージを地域の学校等の発表会に活用していただく他、活動の場を求めているパフォーマーに広く利用を呼びかける。 ④ 各テナントと連携して、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の取組を継続して行う。						
当年度結果 (※)	コロナウイルス感染拡大により、4～5月の販売促進事業であるイベントの実施、宣伝広告については「緊急事態宣言」の発令に伴い中止せざるを得なかった。また、年間を通して、外出自粛の影響を受け、パセオ・ダイゴローへの集客力の低下が顕著となった。催事件数の実績については、イベントの休止を余儀なくされたことにより目標を大きく下回った。						
指標	アトリウム及びアトリウムステージにおける催事件数 (単位：件)						
中期経営計画	平成29年度		平成30年度		令和元年度		令和2年度
	95		130		140		150
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標
	105	105	130	122	140	120	150
							34
目標2「施設整備」							
中期経営計画 における取組	平成25年度から進めてきた施設・設備のアセットマネジメント(長寿命化工事)は、当初計画を超える成果を上げることができたが、再度整備周期がめぐってきたもの(計量計の更新)もあり、引き続き、これに取り組む。 今後は、来館者等に快適性と利用しやすさを実感いただくため、施設・設備の改善に重点を置いた整備を計画的に実施する。						
当年度目標	令和2年度に実施する主たる工事は、アセットマネジメント：自動火災報知設備更新工事、自動ドア更新工事及び空調機器整備更新工事（エアハンドリングユニット、ファンコイルユニット）としている。						
当年度結果 (※)	安心・安全で快適な施設の運営を進めるため、3年計画で実施した自動火災報知機更新工事・自動ドア更新工事については、計画通りに完了したほか、アトリウムの空調機器更新工事や防火シャッターの点検も実施した。						
指標	施設整備費 (単位：百万円)						
中期経営計画	平成29年度		平成30年度		令和元年度		令和2年度
	65		65		60		60
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標
	85	85	65	53	60	60	60
							52

京都醍醐センター(株)	令和2年度経営計画 兼 経営努力結果
-------------	-----------------------

(2)財務に関する取組

主要財務数値							(単位:千円)
	平成30年度		令和元年度		令和2年度		備考欄
	予算	実績	予算	実績	予算	実績(※)	
売上高	885,000	862,431	870,000	882,000	907,000	824,151	* 経常費用に特別損失(26,792)を含めている。
経常費用	875,000	843,920	860,000	860,000	884,000	859,310	
税引前利益	10,000	23,758	10,000	22,000	23,000	△35,159	
資産合計	-	2,872,399	-	-	-	2,651,145	
負債合計	-	1,639,747	-	-	-	1,450,102	
純資産	-	1,232,651	-	-	-	1,201,043	
繰越利益剰余金	-	△2,167,349	-	-	-	△2,198,956	

目標1「空きテナントの解消と賃貸事業収入の増加」

中期経営計画 における取組	<p>① 空きテナントの解消</p> <ul style="list-style-type: none"> 空きテナントについては、不動産仲介業者との連携を密にしてその解消に努める。 他の大規模商業施設と定期的な情報交換を実施し、テナント出店状況等の把握に努める。 <p>② 賃貸事業収入の増加</p> <ul style="list-style-type: none"> 日常的にテナント情報の収集を行う中で、賃貸単価の低い又は集客力の弱いテナントの入れ替えを実施する。 賃料改定時、売上の低いテナントには固定賃料、売上が一定水準を超えるテナントには固定賃料と歩合賃料の組み合わせを基本に折衝し、事業収入の増加に努める。
当年度目標	<p>① 空きテナントの解消</p> <ul style="list-style-type: none"> 空きテナントの解消に注力する。 テナントの撤退に備えて、リーシングコンサルタント等との連携を密にする。
当年度結果 (※)	<p>本年1月に退店した2階の空きテナントは同年6月に新店舗「花屋」が入店した。3階の空きテナント2区画の内の1区画については、粘り強くリーシングを続けた結果、1階医療機関関連の居宅介護事業所の入店を予定している。</p> <p>賃貸収入については、コロナ禍による客数・売上げの大幅な減少に伴う各テナントからの賃料減額要望を受け、賃料減少の影響を見極めつつも必要最小限の減額対応を行った結果、前年度比約150百万円の減収となった。</p>

指標	賃貸事業収入								(単位:百万円)
中期経営計画	平成29年度		平成30年度		令和元年度		令和2年度		
	555		522		522		522		
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)	
		506	506	522	498	522	508	522	459

京都醍醐センター(株)	令和2年度経営計画 兼 経営努力結果
-------------	-----------------------

目標2「純利益の確保」	
中期経営計画 における取組	<p>① 増収策</p> <ul style="list-style-type: none"> 空きテナントの解消及び賃貸単価の安いテナントの入替等により、事業の核である賃貸事業収入の増加に努める。 アトリウムや緑道での有料催事の誘致を促進することで、収入及び来館者の増加を図る。 市から指定管理者として受託している施設の増収策を図り、インセンティブ収入の獲得に努める。 <p>② 支出の削減策</p> <ul style="list-style-type: none"> すべての契約案件について、競争入札又はプロポーザル方式等の競争性のある発注を原則とすることで、経費の削減に努める。 その他の経費支出に関しても、常にその支出の妥当性や数量等についての精査を行う。
当年度目標	<p>① 増収策</p> <p>空きテナントの解消及び来館者の利用しやすい店舗の再編等により、賃貸事業収入の増加に努める。</p> <p>② 支出の削減策</p> <p>すべての契約案件について、競争入札又はプロポーザル方式等の競争性のある発注を原則とすることで、経費の削減に努める。</p>
当年度結果 (※)	<p>コロナウイルス感染拡大による集客力の低下・売り上げの減少に伴う賃料の減額対応を行ったことにより、賃貸収入の減少を最小限にとどめるのが精一杯であった。さらに、VRスタジオの撤退に伴う特別損失を計上したことも含め、当期は8年ぶりの赤字となった。</p> <p>賃料収入の減少が余儀なくされるなか、契約事務規則に基づき入札等を実施したことにより、工事費、事務費等を必要最小限に抑えるなど、更なる経費の削減に努めた。</p>

指標	税引前当期純利益額 (単位：百万円)							
中期経営計画	平成29年度		平成30年度		令和元年度		令和2年度	
	—		19		34		37	
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)
	6	7	19	23	34	22	37	△35

(3) 組織に関する取組

目標「社員のスキルアップと組織の活性化」								
中期経営計画 における取組	<ul style="list-style-type: none"> 年1回は能力認定試験を実施し、個々の能力に応じた人事異動を行う。 社内研修の実施のみならず外部の専門研修にも積極的に社員を派遣し、個人のスキルアップを目指す。 社内の研修及び会議において、コンプライアンスや人権意識の向上を図る。 							
当年度目標	<ul style="list-style-type: none"> 社内研修の実施のみならず外部の専門研修にも積極的に社員を派遣し、個人のスキルアップを目指すと共に事業などの提案制度を設け、その提案が実現できることで、仕事に対する充実感や責任感が持てる人材を育成する。 社内の研修及び会議において、コンプライアンスや人権意識の向上を図る。 階層別及びセクション別の社内会議を定期的で開催することで、情報の共有と意思の疎通を図る。 							
当年度結果 (※)	<p>社員各々の業務内容、習熟度に応じ、外部研修に積極的に社員を派遣した。</p> <p>個別ヒアリング・社内ミーティング等の実施や、階層別・セクション別の社内会議を定期的で開催することにより、情報共有と風通しの良い職場づくりに心掛けた。</p> <p>提案制度を設けたことで、VR跡地の当面の利活用や増収策の案が社員から提案され、実施に結びついた事業や実施に向けての検討を進めている事業がある。</p>							
指標	研修の受講件数 (単位：件)							
中期経営計画	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度				
	25	25	25	25				
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)
	17	17	25	34	25	39	25	47

京都醍醐センター(株)	令和2年度経営計画 兼 経営努力結果
-------------	-----------------------

(4)その他の取組

目標1 「安心・安全な地域づくりへの貢献」

中期経営計画 における取組	<p>① 防災に関する貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> 当館は、大規模災害が発生した時に地域の災害ボランティアセンター及び山科警察署の代替施設に指定されていることから、関係機関である市社会福祉協議会並びに山科警察署とその対応について定期的な協議を進める。(年3回) 地域、消防署及び区役所が実施する啓発活動にアトリウム等を提供すると同時に参加する。(年20回) <p>② 防犯に関する貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> 京都府警が主導する「山科・醍醐テロネットワーク会議」の構成員として参画すると共に、必要に応じて訓練場所の提供等の協力を行う。(年1回) 地域、小中学校、高等学校、伏見・山科警察署、区役所及び企業を構成員として平成25年に設立された「ダイゴ5レンジャー隊」に主体的に参画しており、引き続き、地域の青少年の非行防止と健全育成を推進する。 (役員会：年4回、総会：年1回、活動：年4回) 地域及び山科警察署が実施する啓発活動にアトリウム等を提供すると同時に参加する。(年8回) <p>③ その他の貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> 支所が主体となって進めるこどもの居場所づくり「子ども遊び学び食堂・醍醐ネット」に参画すると共に資金面での支援を行う。(年10回) 醍醐コミュニティバス市民の会の構成員として、その運行管理に参画する。 (委員会：年12回、総会：年1回)
当年度目標	引き続き、安心・安全な地域づくりのための活動に参画する。
当年度結果 (※)	<p>コロナウイルス感染拡大により、「防災・防犯に関する事業」については特にステージを利用した取組は実施を見送らざるを得ない状況であったが、感染状況を見極めつつ交通事故防止の啓発等の取組は行われた。また、「山科・醍醐テロネットワーク会議」、「自衛消防協議会」(ともに書面開催)からの提供資料を社内で情報共有・活用したほか、必要に応じて、随時、関係機関への情報提供、情報共有を行っており、有事等に備えての体制はとれた。</p>

指標	地域貢献活動の回数 (単位：回)							
中期経営計画	平成29年度		平成30年度		令和元年度		令和2年度	
	75		80		80		80	
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)
	79	79	80	79	80	79	80	20

目標2 「パセオ・ダイゴロー西館防災センター合同連絡会議の開催」

中期経営計画 における取組	<p>① 当社とパセオ・ダイゴロー西館防災センターの管理業者(設備・警備・清掃)の合同連絡会を月1回定期的に開催する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 情報共有策として、各構成員からの当月の業務報告及び翌月の業務予定等に関する報告 防災・防犯訓練計画の策定 防災・防犯に係る設備等の改善に関する協議 <p>② 台風や豪雨など緊急事案発生時は適宜開催</p>
当年度目標	防災・防犯訓練を定期的に実施するなど、安心・安全な施設運営に努める。
当年度結果 (※)	<p>西館防災センター合同連絡会議については、毎月1回定期的に開催し、業務の連携と情報共有により防犯・防災体制やコロナウイルス感染拡大防止対策の強化を図った。また、日常的にパセオ・ダイゴロー館内・周辺における犯罪等未然防止のため、山科警察署・防災センターと連携し、情報共有を行った。</p> <p>コロナウイルス感染拡大の状況を見極めつつ、館内テナントや施設向けの「防災訓練・研修会」を2回開催することができた。</p>

(令和2年度単年度経営計画)

京都醍醐センター(株)				令和2年度経営計画 兼 経営努力結果				
指標	パセオ・ダイゴロー西館防災センター合同連絡会議の開催回数 (単位:回)							
中期経営計画	平成29年度		平成30年度		令和元年度		令和2年度	
	14		20		20		20	
実績	見込	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)
	12	12	20	22	20	19	20	12