

京都御池地下街株式会社

第1 法人の概要

1 代表者

代表取締役社長 鈴木知史

2 所在地

京都市中京区御池通寺町東入下本能寺前町 492-1

3 電話番号

075-212-5000

4 ホームページアドレス

<http://www.zestoike.com/> (ゼスト御池)

5 設立年月日

昭和43年7月19日

6 資本金

3,495,000千円 (うち本市出資額 2,040,000千円、出資率 58.4%)

7 事業目的

- (1) 公共地下道、公共地下駐車場、店舗等の建設、管理及び運営
- (2) 不動産の賃貸業
- (3) 損害保険代理業
- (4) 酒類の販売
- (5) 前各号に関連する一切の業務

8 業務内容

- (1) 御池駐車場の経営
- (2) 御池地下街の経営
- (3) 御池公共地下道及び京都市御池駐車場の管理業務の受託

9 所管部局

都市計画局都市企画部都市総務課 (TEL075-222-3610)

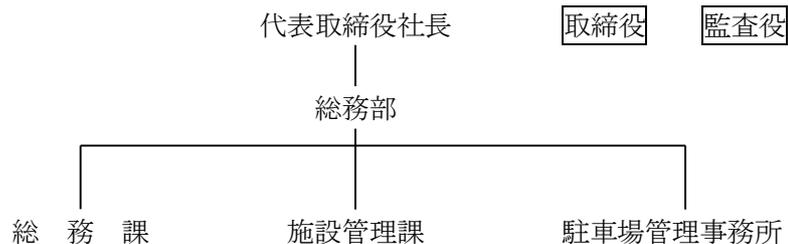
10 役員名等

- (1) 代表取締役社長
鈴木知史
- (2) 取締役
板倉康夫、北村信幸 (公営企業管理者交通局長)、谷口一朗、井上元次 (消防局長)
- (3) 監査役
猪子幸男、山崎敏子、秦英正

11 職員数

常勤職員数 15名

12 組織機構



第2 目標及び実績

1 業務面

(1) 目標及び実績

目標 「ゼスト御池地下街の魅力の向上による賑わいの創出」	
令和4年度の目標	リピーターのお客様を確保するために、プレミアム商品券、ポイントアップ、スタンプラリー等を実施する。また、新規のお客様を獲得するために、購買力が高く、多世代での利用につながる子育て世代にお客様になってもらうことを期待し、子供向けイベントを積極的に開催する。
令和4年度 の取組結果 (※)	
令和5年度 の目標	日々の生活に密着し、お子様から年配のお客様まで3世代のお客様が、何度も足を運んでいただけるショッピングセンターを目指し、プレミアム商品券の販売、スタンプラリー、ポイントアップ等の実施、お子様連れで来店していただけるイベントの開催を行う。駐車場については、利用しやすい駐車場となるようホームページを更新する。

指標	来街者数の増加						(単位：千人)	
目標と実績	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績 (※)	目標	実績 (※)
	11,200	8,466	9,000	9,365	10,000		10,500	

指標	テナントの年度総売上高						(単位：百万円)	
目標と実績	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績 (※)	目標	実績 (※)
	3,006	2,603	2,837	2,740	2,913		3,035	

(2) 事業実績（令和3年度）

緊急事態宣言とまん延防止等重点措置が繰り返し発出されるなかで、特に4月～6月の緊急事態宣言においては生活必需品以外の店舗は休業要請を受け入れ、休業店舗に対しては家賃減額を行うなど、新型コロナウイルス感染症流行の影響を大きく受けたが、来街者数は932万人（前年比10.1%増）、テナント売上額は27億49百万円（前年比5.6%増）と、いずれも前年度を上回る事となった。

また、売上総利益のうちテナント分は、3億77百万円（前年比23百万円増、6.7%増）と、同様に増加した。

ア 御池地下街

当期は、西側区域環境整備工事の完了を踏まえ、『New Space , New Shop , New Scene』を年間テーマとし、既存のお客様に繰り返しご来店いただける取り組みと、若い年代が新たなお客様としてご来店いただける取り組みに力を注いだ。

広告宣伝では、情報誌、新聞折込チラシなどとともに、ホームページ、SNS を活用し、テナント情報、イベント情報等の発信をより積極的に推進した。地下鉄中吊り広告により、地下鉄沿線

等の広域的な商圈への対応にも取り組んだ。

販売促進については、需要喚起策として「ゼストプレミアム商品券」の販売を1回、スタンプラリーを4回行った。特にゼストプレミアム商品券の販売では、若年の会員様に優先販売を行うなど、年間テーマに則した販売方法を取り入れた。このほか、抽選会を2回開催するなど、切れ目なく販売促進を実施し、売り上げの増加を図った。

ポイントカード会員向けのサービスでは、4月に、4日間連続で5倍ポイントアップするポイントアップキャンペーンを開催したうえ、7月からはゼストの日（毎月10日、25日、5倍）のポイントアップを再開した。

広場イベントについては、新型コロナウイルス感染症の流行により主催者による自粛も多数あったが、年間の開催件数は239件と、前年（150件）を大きく上回った。また、携帯電話のキャンペーン等の商業イベントの開催が多くあったことから、イベント収入は過去最大となった。

イ 御池駐車場

新型コロナウイルス感染症の長期間の流行はあったものの、一時利用、契約店利用のお客様の利用は前年度より若干回復した。定期券については販売枠を増やし収入の確保に努めた。これらにより、駐車場収入の当期実績は、前年比14百万円増、4.7%増と増加し、3億15百万円となった。また、料金改定については、消費増税分の上乗せを除き、開業以来実施していなかったが、周辺駐車場の料金を詳細に調査し、京都市とも協議を重ね、料金体系の抜本的な見直しを行い、令和4年6月から実施することとなった。

広報については、ラジオ局に駐車場の満空情報を提供するとともに、高島屋京都店が実施しているネットで駐車場の満空情報を提供する事業に参加した。また、京都を訪れるドライバーに向けた駐車場情報のHPでのご案内など、利用者の増加に取り組んだ。

ウ 管理運営業務の委託について

平成26年7月から実施している地下街の運営管理と施設管理業務の業務委託については、令和元年4月から丸紅リアルエステートマネジメント株式会社に委託している。

当期は、当社従業員2名を丸紅リアルエステートマネジメント株式会社に兼務兼職させ、事業の円滑かつ迅速な実施に向けて、連携の強化を図った。

2 財務面

(1) 目標及び実績

目標 「収益力の向上」	
令和4年度の目標	イベントの充実等による来街者数の増、切れ目のない販売促進事業の実施によるご購入お客様数の増に取り組むことによりテナント収入の増収に努める。駐車場については6月に料金改定を行うこととしており、収益の向上を見込んでいる。合わせて販売及び一般管理費の節減にも努め、減価償却前営業利益の拡大を目指す。
令和4年度 の取組結果 (※)	

令和5年度の目標	地下街に関しては、お子様連れで来店していただけるイベントの開催、SNSを活用した情報発信の充実等による来街者数の増、各種の販売促進事業の実施によるお客様数の増によりテナント収入の増収に努める。水道光熱費の高騰や道路占用料上昇のなか販売及び一般管理費の節減に努める。駐車場に関しては、ホームページの更新により利用増に努める。これらにより、収益の向上、減価償却前営業利益の拡大を目指す。
----------	---

指標	減価償却前営業損益						(単位：千円)	
	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)	目標	実績(※)
	469,000	399,031	447,000	445,331	477,000		448,000	

主要財務数値								(単位：千円)	
	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度		
	予算	実績	予算	実績	予算	実績(※)	予算	実績(※)	
売上高	1,090,000	994,984	1,040,000	1,025,047	1,085,000		1,122,000		
売上原価	0	0	0	0	0		0		
販売一般管理費	1,216,000	1,191,443	1,194,000	1,180,389	1,213,000		1,285,000		
営業利益	△126,000	△196,459	△154,000	△155,342	△127,000		△163,000		
経常利益	△130,000	△186,894	△134,000	△135,423	△118,000		△153,000		
当期純利益	△131,000	△188,387	△135,000	△136,374	△119,000		△154,000		
資産合計	-	10,294,577	-	9,592,975	-		-		
負債合計	-	8,253,856	-	7,688,628	-		-		
純資産合計	-	2,040,721	-	1,904,347	-		-		
うち累積損益額	-	△1,454,279	-	△1,590,653	-		-		

(参考) 京都市からの補助金等

(単位：千円)

		R2 決算	R3 決算	R4 決算(※)	R5 予算
委託料	京都御池駐車場管理[指定管理(非公募)]	160,081	158,765		165,864
	京都市公用駐車場管理	41,002	40,664		42,516
	公共地下道維持管理	169,756	162,649		170,051
貸付金	長期貸付金(累計残高)	6,042,424	5,872,424		5,562,424

3 組織面

(1) 目標及び実績

目標 「職員の能力向上」	
令和4年度の目標	<p>ゼスト御池地下街は開業後20年以上が経過し、設備の更新、保守管理等が増加し、その対応のための時間も増加している。計画的、効率的かつ迅速な対応を行うことにより社員数の増加を抑制する。</p> <p>また、駐車場管理事務所においては、早朝、夜間におけるお客様対応の責任者を明確にし、効率的に業務を行うため、副所長を廃止し、輪番の班長を常駐させる組織改正を行う。</p>
令和4年度の取組結果 (※)	
令和5年度の目標	<p>平成26年度から営業部門と施設管理部門を統括的に専門会社にアウトソーシングし、最低限の人員で効率的に業務を行っている。効率的な業務運営を維持し、更に組織の強靱化を図るため、外部研修の受講や内部研修の実施により個々の社員のスキルアップを図る。</p>

指標	外部研修、内部研修受講の延べ人数						(単位：人)	
	令和2年度		令和3年度		令和4年度		令和5年度	
目標と実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績 (※)	目標	実績 (※)
				15	12	15		15

第3 令和4年度の経営評価（令和3年度の経営状況に対する評価）

1 所管局による評価

財務面	<p>令和3年度も引き続き、新型コロナウイルス感染症による外出自粛要請の影響を受けてはいたものの、テナント売上高、来街者数及び広場イベントの開催件数が前年度を上回り、イベント収入が過去最大となった点が評価できる。また、スタンプラリーや抽選会など、売上増加に向けた取組も積極的に行っていると云える。</p> <p>また、令和3年度は市役所前広場以西の環境整備工事（御幸町広場の幼児用遊具・大型スクリーンの設置、床材、壁材の更新）等を行ったが、全て自己資金でまかない、新たな資金調達を行っていない。</p> <p>京都御池地下街(株)は減価償却費が極めて多額であるため、毎年の営業成績に関わらず、営業収支が赤字になるという構造的要因があるものの、減価償却前では黒字を維持しているため、今後も引き続き情勢を注視しつつ、売上向上・来街者数増加に向けて取り組んでいくことを期待する。</p>
-----	--

事業面	<p>ゼスト御池地下街及び御池地下駐車場は、地下鉄東西線の建設によって生じた地下空間を有効利用し、河原町御池周辺における駐車場不足を解消するとともに、交通混雑の緩和と歩行者の安全性及び利便性を確保し、都心部の活性化を図ること等を目的として建設された。</p> <p>令和3年度は、プレミアム商品券販売やスタンプラリーの実施など、感染対策に配慮しながら需要喚起策を行い、認知度向上や地下街の魅力向上に向けて取り組んでいる点が評価できる。また、広場イベントの開催件数も239件と、前年(150件)を大きく上回るなど、回復基調にある点も評価できる。</p> <p>更には、西側飲食区画のリニューアルや御池公共地下道への点字ブロック敷設といった環境整備も完了し、来街者にとって安心・安全な地下街づくりにも取り組んでいることから、今後も引き続き、ゼスト御池地下街の発展のために創意工夫を凝らし、積極的な取組を行っていくことを期待する。</p>
-----	--

2 外郭団体総合調整会議による評価

<p>ゼスト御池地下街・駐車場における日々の維持管理業務に加え、プレミアム商品券の販売、スタンプラリーの実施、感染対策を施したうえでのイベント開催など、地下街の賑わい創出に取り組まれた結果、コロナ禍の影響により落ち込んでいたテナント・駐車場収入を一定回復している点は評価できる。</p> <p>京都市の財政状況を踏まえ、市からの借入金の返済及び累積赤字の解消を前倒しできるよう、収益増加策やコスト管理を徹底し、更なる営業利益の確保に向けた取組を推し進めていただきたい。</p>
--