

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

篠哲也(都市計画局理事)、北村信幸(公営企業管理者交通局長)、古川真文(建設局長)、
名畑徹(消防局長)

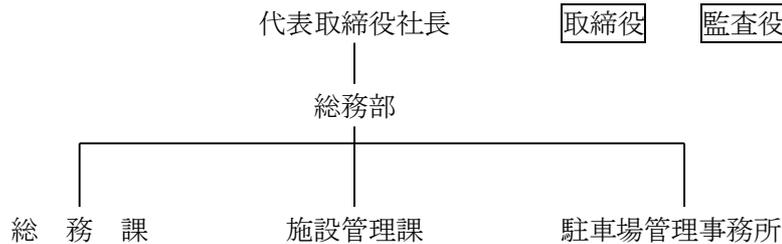
(3) 監査役

猪子幸男、山崎敏子、秦英正

11 職員数

常勤職員数 13 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。
令和5年度 の取組結果 (※)	
令和6年度の目標	地下街においては、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、抽選会等の実施、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。夜の集客に向けた定期的なイベントを開催し、インバウンド需要も取り込めるような施策を実施していく。 また、空区画の解消に向けて、委託会社と協同して取り組んでいく。 駐車場では、キャッシュレス化（クレジット、電子マネー、コード決済）を導入し、サービス・利便性を向上させて、利用者の増加を図っていく。

指標	来街者数の増加						(単位：千人)	
	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	
目標と実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)	目標	実績(※)
		9,000	9,365	10,000	10,167	10,500		12,000

指標	テナントの年度総売上高						(単位：百万円)	
	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	
目標と実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)	目標	実績(※)
		2,837	2,740	2,913	2,982	3,035		3,300

(2) 事業実績（令和4年度）

地下街については、3年ぶりに新型コロナウイルス感染症に係る行動制限が発出されない1年となったことにより、来街者や売り上げは回復を続け、特に感染の第7波が収束した下半期は回復が顕著となった。来街者数は1,016万人（前年比9.0%増）、テナント売上額は29億82百万円（前年比8.5%増）と前年度を上回り、テナント収入は3億90百万円（前年比13百万円増、3.5%増）となった。

駐車場については、6月に実施した料金改定の影響により、利用台数は49万台（前年比3.3%減）と前年度を下回ったものの、駐車場収入は3億45百万円（前年比30百万円増、9.7%増）となった。

これらの結果、全売上高は、10億78百万円（前年比53百万円増、5.3%増）となった。

ア 御池地下街

当期は、10月4日に開業25周年を迎えることから、気持ちを新たに『ここから始まる。』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、多世代での利用につながる子育て世代の新たなお客様に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、Twitter、Instagramによるテナント情報、イベント情報等の発信を継続するとともに、新たにLINEを用いた情報発信を開始した。また、地域情報誌「リビング京都」によるアニバーサリーフェアの宣伝を行った。

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3回、スタンプラリーを3回行った。特にゼストプレミアム商品券の販売では、子育て世代のお客様が購入しやすくなるよう、LINE会員への優先販売を行った。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、ゼストの日（毎月10日、25日、5倍）のポイントアップのほか、10月には開業25周年を記念してポイントアップ10倍キャンペーンを行った。

広場イベントについては、年間の開催件数は357件と、前年（239件）を大きく上回り、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

令和4年6月1日に、昼間の駐車料金の約15%の値上げ、日曜祝日の昼間上限料金の適用などの駐車料金の改定を行った。平日の利用台数は減少したものの、日曜祝日、平日ともに駐車場収入は増加した。また、定期券については販売枠を増やし収入の確保に努めた。

広報については、ラジオ局へ満空情報を提供するとともに、高島屋京都店が実施するネットでの満空情報を提供する事業に参加している。また、ホームページを見やすく、地理に不案内な方でも分かり易い内容にリニューアルし、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、平成31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。

令和3年度から、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、連携の強化を図っている。

2 財務面

(1) 目標及び実績

目標 「収益力の向上」と「経費節減」	
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。
令和5年度の取組結果 (※)	
令和6年度の目標	地下街部門においては、好評な子ども向けイベントの継続や夜の集客アップを図り、テナント収入の増収に努める。また、契約更新テナントについては、水道光熱費の高騰や道路占用料上昇等の原価アップを上乗せして契約を更新するよう努める。 また、駐車場部門については、業務の効率化を図り、人員1名を削減し、経費の節減に努める。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)	
目標と実績	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績(※)	目標	実績(※)
	447,000	445,331	477,000	435,602	448,000		522,825	

主要財務数値							(単位：千円)	
	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度	
	予算	実績	予算	実績	予算	実績(※)	予算	実績(※)
売上高	1,040,000	1,025,047	1,085,000	1,078,896	1,122,000		1,143,457	
売上原価	0	0	0	0	0		0	
販売一般管理費	1,194,000	1,180,389	1,213,000	1,245,994	1,285,000		1,222,486	
営業利益	△154,000	△155,342	△127,000	△167,098	△163,000		△83,030	
経常利益	△134,000	△135,423	△118,000	△150,802	△153,000		△81,829	
当期純利益	△135,000	△136,374	△119,000	△151,753	△154,000		△82,780	
資産合計	-	9,592,975	-	8,980,750	-		-	
負債合計	-	7,688,628	-	7,228,156	-		-	
純資産合計	-	1,904,347	-	1,752,593	-		-	
うち累積損益額	-	△1,590,653	-	△1,742,406	-		-	

(参考) 京都市からの補助金等

(単位：千円)

		R3 決算	R4 決算	R5 決算(※)	R6 予算
委託料	京都御池駐車場管理〔指定管理(非公募)〕	158,765	166,119		170,875
	京都市公用駐車場管理	40,664	42,547		42,545
	公共地下道維持管理	162,649	165,269		166,188
貸付金	長期貸付金(累計残高)	5,872,424	5,742,424		5,402,424

3 組織面

(1) 目標及び実績

目標 「スキルアップと管理体制の強化とサービスの向上」	
令和5年度の目標	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。
令和5年度 の取組結果 (※)	
令和6年度の目標	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。 駐車場部門では、アルバイト雇用を廃止し全員嘱託社員とすることで管理体制を強化する。業務内容を見直すとともに、安定したサービスが提供できるよう受付業務専属を1名配置する。また、見直しに伴い業務の効率化を図り、人員を1名削減し人件費の削減に努める。

指標	外部研修、内部研修受講の延べ人数						(単位：人)	
	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6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	16	15		13

第3 令和5年度の経営評価（令和4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4年度は3年ぶりに新型コロナウイルス感染症による行動制限のなかった1年となったこともあり、イベント収入が過去最大となったほか、来街者数、テナント売上高及びテナント収入が前年度を上回った。</p> <p>また、広場イベントやシーズンごとのフェアの開催、「ゼストプレミアム商品券」等の販売促進策スタンプラリーや抽選会など、増収に向けた取組も積極的に行っている点が評価できる。</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。</p> <p>令和4年度は電気代の高騰等により、一般管理費も前年度より増加したため、今後は増収とともに経費節減にも努めることで、減価償却前営業利益を拡大して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4年度は10月に開業25周年を迎え、ポイントアップ10倍キャンペーンを行ったほか、子ども向けイベント「ミニ四駆で遊ぼう」、ワークショップ「招き猫を作ろう」などを新たに実施するなど、子どもから高齢者まで3世代で繰り返し楽しめる地下街となるよう取り組んでいる点が評価できる。</p> <p>また、新たに公式LINEによる情報発信を開始し、認知度向上にも積極的に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て取り組んで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>令和4年度は、効率的な組織体制の構築による人員体制の効率化などの取組は評価できる。また、人流が戻ってきたこともあり、来街者数、テナント売上額、テナント収入とも前年度から増加している。</p> <p>一方、慢性的な減価償却費の負担に加え、光熱水費高騰の影響もあり、当期純利益は前年度以上の赤字幅となった。</p> <p>引き続き、効率的な執行体制の構築による経費節減と来街者数増加の取組による収益力向上に取り組む、京都市への57億円を超える借入金の確実な返済も含め、自律的な経営に努め、御池地下街のにぎわい創出につなげていただきたい。</p>
